

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

美国自由市场经济



前 言

20 世纪的最后十年，我国开始了社会主义市场经济的伟大实践。作为一个后发行为，注定了我们将超越美国等西方发达国家的市场发展进程。应当看到，虽然我们有着“后发优势”，可以少走些弯路，却不可能摆脱市场发育与成熟的内在规律，仍将面对别国曾经遇到的同样或类似的难题。马克思曾说过，“工业较发达的国家向工业较不发达的国家所显示的，只是后者未来的景象”。这正是我们为什么要去了解 and 借鉴美国这个世界最大的市场经济的理由。

与其他西方国家同属“混合经济制度”的美国，在保持自由市场经济特性方面做得最为出色，故而人们作经济体制比较时，往往将之看作自由经济的现实典型范式，美国人也引以为豪，认为正是这一自由市场制度造就了美国建国 200 多年来的经济繁荣。

纵观美国市场经济，不难发现它的两大特点：一是它拥有一个得到宪法保护和促进的国内统一大市场。美国宪法的不少条款是以保护国内市场的统一、维护自由市场的运转为目的的。这一市场如此庞大和富有潜力，可谓盖世无双。二是它有一个由宪法保障的私有财产权、强烈的个人主义和进取精神构成的竞争机制，充满生机和活力。持续增长的私人投资成为国民经济发展的动力源，私营企业不断提高的劳动生产率和经营效率保证了美国经济的蓬勃发展。这也是我们把握美国市场发展过程的两条主线。

本书从历史的经验、现实的借鉴和未来的参考这三方面入手，介绍了美国在市场经济发展早期碰到的主要问题及解决的方法，美国市场经济运行的几个方面及其变革和创新，并试图用历史的、系统的、发展的和比较的观点，去观察美国市场经济的发生、发展和演变。

1. 历史的观点。19 世纪后半期的美国经济，被认为是最接近“完全竞争”市场模式的体制。在这种经济中，市场作为主要的协调机制起作用，经济决策权分散在数量甚多的当事人手中。然而，在回顾这段历史时，我们看到：在美国市场经济的发育过程中，政府曾起了不可或缺的重要作用，这一事实现今可能被忽视了；“自由放任”决不意味着经济行为主体可以无法无天、为所欲为，它始终同某种形式和某种程度的集体强制联系在一起。自由放任是指具有理性的“经济人”在法治规则的保障与约束下进行自由选择；即使在推崇“自由竞争”、“自由贸易”的国度，并不意味着放弃对国内产业的保护，它所执行的关税保护政策甚至可能是最严厉的；市场经济要显示自己配置资源的高效率，必须经过一个过程，在一定时期里，它可能是混乱的、代价高昂的，等等。米歇尔·博德说过一句对我们很有启发的话：从资本主义的最初形成开始，就是民族性与世界性并存，私有基础与国有基础并存，竞争与垄断并存。

2. 系统的观点。市场经济是作为一个整体发挥作用的，没有完整的市场体系，也就难以圆满地实现有效配置资源的功能。完善的市场体系不仅要有统一的国内市场，还要有世界市场；不仅有商品和服务市场，

还要有各种生产要素市场；不仅有现货交易市场，还要有期货市场，等等。如果把市场经济作为一个大系统来看，它具有一些基本的特点：在自由竞争的市场中，有一只看不见的手在推动着供给和需求，用斯密的原话说，“利己的润滑油会使齿轮奇迹般地正常运转。不需要计划。不需要国家元首的统治。市场会解决一切问题”；市场具有一种内在的“自组织功能”，不需要政府大包大揽地介入，否则只能是自讨苦吃；尽管市场自我调节具有事后调整、短期波动的缺陷，但作为一个整体，具有无可替代的作用。另外，系统的观点要求我们去分析美国自由市场经济运行的大环境，它之所以运转良好或不好，不仅因为它是“自由的”，而且还在于围绕它的所有其他因素。

3.发展的观点。美国的基本经济制度即私有制、自由劳动力和市场等，是与其经济增长相适应的。即便如此，仍需要不断地创新。一个完善的市场经济系统，应具有强有力的和内在的创新冲动，能够及时、有效地进行技术、组织和制度上的变革，以适应变化着的环境和条件。因为存在“市场失灵”，产生了政府干预的必要，以消除垄断、信息不充分和外部性。而政府干预本身也存在失灵现象，又需要进行再度的市场化和私有化，这些都是创新的重要内容。当今发达国家的市场经济正是在这种不断的创新和变化中向前发展。与此同时，随着美国向信息经济转型和日益加剧的外部竞争压力，市场创新又成了社会经济的一项全面的和综合性工程，包括调整经济结构，制订技术产业政策，增加出口和拓展国际市场，改革教育培训制度，提高工人的素质，转变政府职能，完善竞争机制，等等。

4.比较的观点。美国市场经济的发展，处于与其他不同类型的市场经济相互竞争。彼此吸收的过程之中。美国、德国和日本之所以形成三大特色鲜明的模式，源于它们各自不同的历史和文化背景。美国的个人主义色彩浓烈，不爱储蓄，商界、劳工界和政府之间怀有敌意，与日本的公司资本主义、团结精神、崇尚节俭等等，形成强烈的对比。从体制上看，日本的市场经济体制，以国家干预程度深、结构封闭度高、国际化水平低、对外竞争力强而自成一体。德国则试图将市场自由竞争和社会平衡相结合，追求“经济效率”、“个性自由”和“社会公正”，被称为社会市场经济。然而，在它们的运行中也显出越来越多的共同点，一种是由市场经济内在规律所支配的，如都是以私有制为主的各种经济成分长期共存，都用宏观调控对市场机制加以补充等，一种则是因吸收其他不同模式而出现的相似，如美日两国在企业制度上的相互借鉴。当然，所谓的优与劣是紧密联系在一起的，不可能将各种模式的优点相加造出一种新的“超级”模式来。

陶 坚

1995年6月于北京

美国自由市场经济

第一章 市场培育之路

“美国道路”的高速度

充分利用生产力发展的巨大潜力，不拘泥于过多烦琐的理论争论，发展高于一切，是美国市场培育过程的鲜明特点。在美国，直到本世纪初，关于经济体制和模式的争论很少，通行的体制被理所当然地认为是“可以想象到的最好的体制”，大多数人“简直不能想象”除了私有制即有时称为私人资本主义制度的分散的市场经济之外，还有任何其他制度存在的可能性。

之所以如此，在于这一体制与迅速的经济进步不可分割地联系在一起。当一种经济制度能充分地释放生产的潜能，让老百姓能够摆脱贫穷，富裕起来，那么它的发育和成长就变成了一个自然的和自发的过程，成为千百万人共同努力的结果，而不需要人为地去扶植。一些看来是非常严重的障碍，也能得以逾越。就这点而论，本章的标题准确地说，应是市场“发育”之路，不同于现今我们所说的市场“培育”的涵义。

“黄金时代”的速度特征

以现代人的眼光看，一个市场的培育应做到以下四个方面：培育统一与健全的市场体系，培育市场经济的竞争主体，建立市场经济的法律规范体系，建立调控市场的宏观管理机制。显而易见，这几个方面既不可能齐头并进、更不可能一蹴而就。问题是，在万事俱备之前，何以保证不完整的市场体制在不完善的环境中平稳地运转，何以加速上述这些条件的达成，它的催化剂是什么？这就是我们要说的速度问题。

经济发展与市场体制发育之间存在着一种互动的关系。较快的经济增长有助于市场发育，市场的进一步发育成熟反过来又推动着经济的发展，市场经济发达国家美国的早期经验证明了这一点。

经济的快速成长，是美国成功道路的重要组成部分和显著特征，19世纪上半叶美国还只是一个农业国，而到了后半世纪，特别是在南北战争之后，经济迅速实现了工业化，成为世界领先的工业大国。在美国内战结束后的60年间，美国经济现代化和工业化构成人类历史上空前壮阔的画面，被认为是美国经济和社会历史发展中最光辉的60年，经济的快速发展成为其主要特征。1865年至1914年间，美国的人口从3300万增加到1亿，同期实际国民生产总值上升了近6倍，经济平均增长率为4%，“速度的确是可观的”。人均国民生产总值（以1929年价格计算）1874—1883年是263美元，1879—1888年为384美元，1892年升至457美元，1910年则达611美元。1880年，美国的国民收入和人口分别是英国国民收入和人口的1.5倍，到1900年，已是英国的2倍，再过20

罗夫·艾登姆、斯塔芬·威奥第：《经济体制》，三联书店1987年版，第142页。

黄绍湘：《美国通史简编》，人民出版社1979年版，第273页。

H·N·沙伊贝、H·G·瓦特、H·U·福克纳：《近百年美国经济史》，中国社会科学出版社1983年版，第33页。

年，则为英国的 3 倍了。从南北战争到第一次世界大战期间，美国人口和产量增长率都始终远高于其他技术先进的国家，如法国、德国和英国。英国自工业革命之初（1780 年）实现人均产值翻一番用了 58 年，美国从 1839 年起实现这一目标，只用了 47 年。表 1-1 美国 1861—1927 年

现代化发展指数 1901 年=100

年 份	1861	1871	1881	1891	1901	1911	1921	1927
专利申请	10	41	57	87	100	150	202	198
版权登记	—	14	23	53	100	125	145	200
商标登记	—	25	43	91	100	218	604	756
中学毕业	—	18	36	49	100	173	344	597
学位颁发	—	39	52	58	100	129	174*	
银行资产								
负债额	8	15	30	50	100	185	485	520
粗 钢	—	0.5	12	29	100	175	147	327
矿产品	—	—	35	53	100	174	399	489
消费品**	—	36	44	68	100	164	332	442
出 口	15	33	61	59	100	138	301	327
进 口	35	35	78	103	100	186	305	509

第一推动力

这一高速度是怎样实现的呢？它的“第一推动力”来自肇兴于欧洲的工业革命。马克思曾经指出，“美国的经济的发展本身就是欧洲特别是英国大工业的产物”。

在 18 世纪 60 年代，以纺织机和蒸汽机的发明和普遍采用为标志，工业革命或称产业革命（Industrial Revolution）蓬勃兴起。“工业革命”一词由恩格斯在 1845 年出版的《英国工人阶级状况》一书中首先使用。

19 世纪的德国经济学家李斯特曾对工业革命在市场形成中的作用作过如下的描述：

——改变人们的价值观念和劳动态度，产生竞争情绪、自由意志和进取精神，唤起和利用各种智力和能力，推广科技的应用范围，使人们理解爱惜时间，推动政治制度的改良和民主的扩散；

——大大扩展人们对自然界的利用范围，增加国家的物质资本数量；

——维持和推进农业生产力，提供农产品市场，减少土地的人口压力；

——实现国家生产力的联合和平衡，形成完整的市场；

——是欧洲征服全世界的前提，它直接导致了世界性的大分工，使在 16 世纪开始产生的世界市场最终形成。

美国的市场发育阶段，正值它由资本主义机器大工业取代工场手工

《马克思恩格斯全集》，第 23 卷，第 495 页。

业、由简单的农业经济转向工业国家以及大规模移民拓殖的时期，“到处都有来开垦的处女地，到处充满机会”。工业革命产生了一股巨大的爆发力，极大地推动了生产发展，在美国资本主义市场经济的形成中起着决定性的作用。

1776年美国建国时，工厂还相当少见，到了1870年，已有200多万人直接投入工业生产活动中，他们创造的财富超过了21亿美元。1776年，几乎百分之百的人以务农为生，而不到100年后，在4000万人口中，农业人口仅占500万。到1870年，美国占世界制造业产量的比重为23.3%，远远领先于德国的13.2%和法国的10.3%，仅低于英国的31.8%。马克思和恩格斯曾这样描述18世纪的资本主义发展：资产阶级在它的不到一百年的阶级统治中所创造的生产力，比过去一切时代创造的全部生产力还要多，还要大。自然力征服，机器的采用，化学在工业和农业中的应用，轮船的行驶，铁路的通行，电报的使用，整个整个大陆的垦，河川的通航，仿佛用法术从地下呼唤出来的大量人口……过去哪一个世纪能够料想到有这样的生产力潜伏在社会劳动里呢？

美国的市场经济随着工业化而加速成长。19世纪初，美国的东北部走向都市化，资本市场、运输以及其他辅助设施均得到了迅速发展。到1830年，纺织、服装、鞋靴及其他消费品的全国性市场基本形成。先是围绕外贸和棉花贸易发展起来的资本市场，转向为以纺织业为主的制造业服务，东北部储蓄机构和金融中介为制造业的急剧扩张提供了不可缺少的大量信贷资本。银行、保险、港口设施，仓储、进口货分配体系的基本框架已经形成。工业部门先是从农业，然后是从移民中得到不断的劳动力供给。由于工业化发展，劳动力向非农业部门转移，为美国经济建立一个大规模的消费市场打下了基础。每一个城市都变成相应农业地区的产品市场，与此同时，地区生产趋于专业化，如南方的大宗农产品、东北部的制造业、西部的食品和其他初级产品等，围绕这些专业化生产的生产要素市场相应得到发展。

高速度的意义

经济发展的水平和速度，与市场经济制度的关系在于：第一，它是市场经济制度发展的环境，影响着体制的效果；第二，它影响着文化，而文化也在塑造着市场体制；第三，市场经济体制的目的之一就是改变发展水平。经济的成长改变着经济的规模和结构，加人均收入水平、人均收入成长率、投资在国民生产总值中的比重、三大产业在国民生产总值中的比重和就业结构等等，而这些变化必然会改变经济体制，这一内在的关系是很明显的，19世纪美国的经济成长和发展就引起了经济体制中的许多变化，如由于需要处理因各种新情况所引起的问题，政府干预的性质和程度发生了变化，因大公司和工会出现而造成的市场势力问题，外部不经济问题如水和空气污染，等等。

经济的快速成长与市场发育相结合而产生出积极的互动效应，主要

表现有：

在经济上：（1）经济增长和市场向西部的扩张，使国内市场规模得以扩大，从区域市场发育基础上发展成全国性的统一市场，为新产业、新产品和技术提供了巨大的空间，并促使市场体系渐趋完善，从生产产品市场渐次推展到生产要素市场，直到金融市场的建立和健全；（2）扩大了市场容量。民众的收入增长很快，以不变价格计算（1840 = 100），人均国民净产值(NNP)1860年已达253美元，1914年为1573美元；（3）通过对一部分工人给予相对的高工资，以及由于大规模生产和实行合理化，大大提高了劳动生产率；（4）缓解周期波动的冲击，经济快速增长的巨大影响甚至抵消了19世纪70和90年代持续了很久的经济萧条，并“保持长时间的生产增长格局”；（5）消化了大量的移民。（6）使美国在较短时间内赶上欧洲。假如19世纪美国的工业发展速度与欧洲相同的话，那么，到20世纪初，美国生产的工业品只能相当于欧洲的20%或许更少些。而事实上，到了1913年，美国的粗钢为3190万吨，全欧洲为3530万吨，美国生产了5.17亿吨煤，欧洲为4.93亿吨；美国生产了世界一半的石油、铜、铅；美国生产的电力为570亿千瓦时，欧洲为440亿千瓦时；美国的工业生产率相当于欧洲的两倍。

表 1-2 美国人口增长情况（1790—1930）年

年月日	指数 (1900年=100)	人数	较上一栏 增幅%
1790.8.2	5	3929214	
1800.8.4	7	5308483	35.1
1810.8.6	10	7239881	36.4
1820.8.7	13	9638453	33.1
1830.6.1	17	12866020	33.5
1840.6.1	22	17069453	32.7
1850.6.1	31	23191876	35.9
1860.6.1	41	31443321	35.6
1870.6.1	52	39818449	26.6
1880.6.1	66	50155783	26.0
1890.6.1	83	62947714	21.2
1900.6.1	100	75994575	20.7
1910.4.15	121	91972266	21.0
1920.1.1	139	105710610	14.9
1930.4.1	162	122775046	16.1

在社会上：有一个经济发展、商业兴旺的国家，占主流的时代精神是“轻松的乐观主义”，社会充满希望；在蛋糕越来越大的时期，人们较少去注意蛋糕的分法，这就是蛋糕做大的效应。随着大量消费的发展，影响到一部分工人阶级，他们的生活条件接近中产阶层。人民生活水平的提高和物质欲望的满足，确实化解或延缓了一些矛盾。比如，直到20

Jonathan Hughes, American Economic History, Scott, Foresman and Company, 1983, P151—152。

沙伊贝等：《近百年美国经济史》，第36页。

世纪到来的时候，美国的公众仍然把罢工看作是“恶行”，把罢工的工人看作坏蛋。“虽然美国的富人与穷人之间长期隔着一条宽阔的鸿沟，19世纪70年代和90年代也有过一系列产业工人罢工和农民运动，比如，1881年，主要因工人罢工而引起的“停工”事件为477起，1891年有1786起，为前者的374%，整个国家的政治结构“至少也间接受到打击”，但社会动乱和不稳定始终处在一个安全线内。

在政治上：南北战争之后的现代化运动，扩大了政府的社会和群众基础。没有产业革命和各方面现代化上取得的物质成就，生产力不解放，社会财富积累不起来，国家就缺少一个雄厚的物质基础，就不会有什么阶级肯给予支持的。甚至连政府的经济谋士们也获益匪浅，因为在经济繁荣中，经济学家肩上的担子就轻多了。难怪美国人不无得意地称，他们的经济史学家“面临的一个主要分析问题是说明美国经济显著增长和相对繁荣的来由”。

市场制度在促进经济由不发达通向发达的进程中，它的自身也处于一个日益发达完善的过程之中。市场制度在一开始总不是完善的，只要其基本的框架适应生产力发展的要求，即使在某些方面有缺陷，仍不妨碍经济的成长。不可能等什么都安排好了之后，再来发展。当一个国家基本的制度安排与经济发展方向相一致——市场经济就是一套制度安排——经济的增长将起着关键性的作用。从这点说，“发展是硬道理”这句话有其普遍性，同样适用于美国当时的情况。

增长的制度框架

市场经济有两大基础，一是私人财产制度，另一是自由竞争，前者尤为重要。“一部美国史可以看作是在政治自由和经济自由的充分保护下，潜力大大解放的历史。”可以这么说，没有得到宪法保障的私有制，没有激烈残酷的市场竞争，就没有美国资本主义的成功。

经济成长的制度原因

多数经济学家和史学家基本一致地认为，技术变革是近代西方经济增长的最主要原因，并一直将工业革命看作是欧洲经济成长的起点。后有人进一步论证，对人力资本的投资是西方经济增长的关键因素。1993年诺贝尔经济学奖得主道格拉斯·诺斯提出质疑，如果经济增长所需要的因素可以归结于投资和创新，那为什么有的社会也具备这些因素和条件，却没有得到如意的增长结局？他指出，不应把产业革命的原因归结于偶然的技術革命，而应把目光转向一个社会是如何从封建制度以及产权系统的漫长孕育过程中脱胎走向现代化阶段的。

他认为，除非现存的经济组织是有效率的，否则经济增长不会简单地发生，即“有效率的经济组织”是经济增长的关键，一个有效率的经济组织在西欧发展正是西方兴起的原因。要保持经济组织有效率，需要

德怀特·L·杜蒙德：《现代美国》，商务印书馆1984年版，第14页。

H·N·沙伊贝等：《近百年美国经济史》，中国社会科学出版社1981年版，第23页。

在制度上作出安排和确立产权，以造成一种刺激，将个人的经济努力变成私人收益率接近社会收益率的活动（所谓正当的经济活动）。结论是，社会发展和变革一定表明该社会的产权制度越来越能有效地调动个人的积极性，从而把有限的资源和精力用到对社会最有益的活动中去，而不是相反。如果生产要素归私人所有，价格由市场决定，这些要素就会根据需求结构进行最有效的配置。如果这种制度安排十分有利的話，还可以克服环境（自然资源和社会资源）的不足，荷兰和英国就是典型的例子。在荷兰和英国，持久的经济增长起因于一种适宜所有权演进的环境，这种环境促进了从继承权完全无限制的土地所有制、自由劳动力、保护私有财产、专利法和其他对知识财产所有制的鼓励措施，直到一套旨在减少产品和资本市场的市场缺陷的制度安排。

青出于蓝

作为一个新兴的国家，美国市场经济的发育和工业革命的进程，充分利用了欧洲业趋成熟的市场制度和工业技术。可以说，与欧洲资本主义的自然形成过程相比，美国的起点要高得多，它可以利用欧洲已有的规范、习惯、制度和企业家精神，这也称得上是一种宝贵的“后发优势”。

从制度上看，美国的工业革命和经济增长同欧洲的一样，是在市场经济框架中进行的。市场经济制度的建立，成为生产力发展的强大动力，为行将到来的工业革命铺平了道路。而工业革命及其所带来的社会经济变革则进一步巩固了市场经济制度，使市场成为支配整个社会经济运行的枢纽，成为进行社会资源配置的中心。如果把工业革命比喻为一台大功率的马达，那么，市场制度就是一条高速公路。

15世纪，市场经济开始在西欧萌生。到了17世纪，已出现一系列市场经济组织，18世纪形成了金融市场。1492年才发现的美洲大陆，给欧洲“新兴资产阶级开辟了新的活动场所”，一开始就成为欧洲的海外市场。欧洲的市场经济制度为美洲资本主义的发展奠定了一个坚实的基础。这一制度的主要内容有：

（1）私有产权制度。荷兰于15—16世纪之交，以由议会向国王付税，换得了实行私人产权制度的权利；17世纪下半期，英国商人和拥有土地的中上阶层组成的代议制议会在同王权争夺税权的斗争中获胜，通过限制国王的权限，使产权和竞争得到保护；在法国民法典中，对私有财产的取得方式、所有权的各种限制等做出规定，确定了公民民事权利平等、私人财产所有权不受限制和契约自由等原则。对后来美国的民事立法产生很大影响。

（2）现代赋税制度。统治者任意横征暴敛的权力被剥夺，转而采用按照规定的税章按时收税的制度。“明确财产权利、建立现代赋税制度是有利于市场经济发展的历史性的进步。”

（3）商业法和商业法庭。18世纪后半期，伦敦皇家法院已在保险、

参见道格拉斯·诺斯：《西方世界的兴起》，北京学苑出版社1988年。

吴敬琏：《市场经济的培育和运作》，中国发展出版社1993年版，第

参见吴敬琏：《市场经济的培育和运作》，第83—88页。

汇票、销售合同、合伙协议、专利和其他商业交易方面积累了足够的法律裁决经验，其他欧洲国家纷纷效尤。

(4) 最初的法人公司。15 世纪以后，在家庭性质的经济组织基础上，发展出一些非家庭性质的法人企业，如合股的贸易公司，地中海地区的一些大企业甚至还有一种以股票形式存在的小量的社会资本，按股分红。这种公司已具有法人公司的性质。

(5) 复式簿记和早期信用制度。早在 13 世纪，意大利商人就开始使用汇票支取帐户上款项。1401 年，在西班牙的巴塞罗那，出现了第一家划拨清算银行；1580 年意大利成立了威尼斯银行；1694 年，英国英格兰银行的诞生，标志着现代信用制度的建立。

美国承袭了欧洲的传统，特别是英国的法律，以此来处理个人与政府、个人与个人之间的纠纷。殖民者继承了自由和公共的土地租佃权（继承人身份不受限制的土地所有权），保障了其他要素和产品市场的产权。英国的议会与国王间的斗争也在美洲殖民地得到反映，朝向分散的地方控制和议会方向发展。虽然美国革命产生了美利坚合众国，但是革命后的历史，只能从革命前继承下来的并逐渐加以修正的非正式的制度约束中加以解释。到了 19 世纪中叶特别是 1860 年前后，美国的自由市场的行为规则和运行模式已基本成型。以致于人们说，现代美国是生活在那时的“影子之中”，经济语言和经济观念都可从那时找到源头，现代美国的市场经济在很大程度上仍受其深刻影响。

私有权的经济性质

市场经济建立在分散的决策基础之上，无数生产者和消费者各自作出生产和消费、交换等项经济决策。这种分散的决策是以明确的个人权利为基础的。

个人在经济生活中一项最基本的权利是财产的所有权。经济活动当事人若没有归自己所有的财产，就无法通过平等交换去获得同样用于交换目的、别人的财产。在市场经济中，个人财产是个人获得经济利益的手段，你必须拿属于你自己的钱去市场为自己选购物品以满足你自己欲望，否则不能称为公平交换。

私有权是个人经济权力独立性的基础，而这种独立性构成人们进行商品交易活动的前提条件。显然，如果彼此不承认对方的独立性，那交易就无法进行也无须进行了。正如马克思所说，商品交换意味着交换双方彼此承认对方是商品的所有者。权力的独立性排斥了获得或转让商品和服务的单方面强取或赠予方式，产生了等价交换原则，具有独立权力的交换当事人进行的交易过程不是剥夺而是再生出独立的权力。

经济权力是一种明确的权力，它建立在个人所有权的基础之上，即使存在所有权与经营支配权的分离，利益分配的关系依然是明确的，利益约束依然是硬的，所有者的利益得到充分的保障。同时，以私有制为

道格拉斯·C·诺斯：“论制度在市场经济发展中的作用”，载《经济社会体制比较》1991 年第 6 期。

Jonathan Hughes, *American Economic History*, Scott, Foresman and Company, 1983, P41.

马克思：《资本论》，第一卷，第 102—103 页。

基础的社会体系可以防止把损失转嫁到社会身上，失败的企业家理所当然地承担失败的风险。

经济权力又是社会化的、能够自由转让的权力，一般来说，在非垄断条件下，权力让渡是经济过程连续进行中的正常现象。

更为重要的是，经济权力是一种稳定的和长期的收益权，它促使所有者产生不断追加投入、提高劳动质量的动力，并使劳动者的经济预期稳定，诱导他们扩大资本积累，从而推动社会经济的持续进步和长期稳定成长。

资本的安全感

只有实现一定规模的财富积累，并将之转化为新的生产性投资，才能扩大生产的规模。不言而喻，资本关心的是需求的水平，但与此相比，投资安全的重要性甚至可能位列其上。如果不能为那些为从事工商业活动而进行财富积累的人们提供财产安全的制度保证，人们就会因担心财产被无端剥夺而减少积累或不积累。只有在政治有序、社会稳定，又能让人民确信他们的收益不会失去的体制中，人民才会乐观地热衷于积累财富，谋利挣钱，最大限度地发挥潜力去创造社会财富。由此可见，保护私有产权是市场经济发展的基本条件。历史的经验证明，一个繁荣的市场经济是不会自动产生的，它需要制度来支撑，这就是私有财产制度。这种私有产权必须有得到国家大法的保障，不会因政权的更迭而受破坏，因为“宪法是基本的法则，是用以界定国家的产权和控制的基本结构”。在政治统治者能够任意没收财产或急剧改变其价值的地方，资本市场是发展不起来的。没有制度的保证和提供个人经营的刺激，近代工业就发展不起来。

合理的资本主义不仅需要技术生产手段，而且需要一种可靠的法律体系和按章行事的行政管理制度。这种制度本质上就是一种集体强制。因为“在每一件经济的交易里，总有一种利益的冲突，因为各个参加者总想尽可能地取多予少，然而，每一个人只有依赖别人在管理的、买卖的和限额的交易中的行为，才能生活或成功。因此，他们必须达成一种实际可行的协议，并且，既然这种协议不是完全可能自愿地做到，就总有某种形式的集体强制来判断纠纷”。没有这些，纵然可以有冒险和投机者的贸易资本主义，以及各种受政治左右的资本主义，但绝不会存在由个人首创、拥有固定资本和确定计算的合理企业。

美国独立革命的战斗口号，就是要求承认“生活、自由和个人财产是不可剥夺的权利”。在殖民时期形成的产权定义虽有变化，但美国革命没有改变其基本的核心。正如首席大法官马歇尔所说，美国革命“尊重产权，所有契约维持不变，这是再清楚不过的了”。甚至连国会参议院的设置，目的之一就是为了保护私有财产而防备大众侵犯。由于宪法的规定、各种正式和有形的制度安排（如成文法、习惯法和自愿性契约）以及传统的行为道德伦理规范，任何私人的财产如同个人的生命和自由

康芒斯：《制度经济学》，商务印书馆 1962 年版，上册第 144 页。

塞缪尔·莫里森等：《美利坚共和国的成长》上卷，天津人民出版社 1980 年版，第 323 页。

一般，不可剥夺、不可侵犯，使美国社会的财产和契约均具有高度的“可预测性”，因而是“稳定的和充满信任感的”。这种权利可以保证个人及其所创立的企业能够最大限度地通过有效的生产性活动以及互利的交易而获益。私人企业之所以在美国得到发展，仰仗于宪法对私有财产的保护，这种保护从根本上限制了政府对私营部门资源的控制权，也为私营企业发展提供了一个稳定的环境。而一个强而有力的私营部门成为美国经济高度发展的主动力。在美国市场经济模式中，资本积累的主体一直是私人资本。两个多世纪来，美国由殖民地变为独立的合众国，从落后的农业国变为先进的工业国，个别资本变为社会资本，自由资本演化为垄断资本，这一切都没有改变私人资本的积累主体地位。私人资本的投资欲望受利润追逐和占有市场份额的刺激，有无限扩大的趋势，因而成了经济持续增长的源泉。美国市场经济的培育和完美，正得益于此。

来自残酷竞争的繁荣

资源配置的短暂扭曲和无序并不可怕，只要具备足够强劲的动力，就能在不断的波动中趋向最优。这种动力来自地主为了取得最大地租而进行的竞争，来自资本家为取得最大资本收益而进行的竞争，来自工人为了取得最大工资而进行的竞争，来自迫使市场价格达到最低生产成本的不可抗拒的力量。

适者生存

十九世纪美国流行的字眼是自由企业、竞争和自由放任主义。每个人都可以自由地做任何生意，从事任何职业，购买任何财产，只需得到交易对手的同意。干得成功，他就有发迹的机会，但如果失败，就要自食其果。任何一个市场的参与者，都有权利从事他所感兴趣的任何经济活动，而市场却只允许“少数最有商业才能的人”生存。如果一家厂商在计算成本和收益时漫不经心，那末，达尔文式的适者生存规律就会毫不客气地将它清除出经济舞台。对于工人也一样，如果他不能适应，就会被无情地抛上街头，成为失业大军的一份子。

美国自由市场的竞争特性在于它的激烈性。据说，很久以前的原始社会时期，一些原始部族常常要举行一种惩罚懒惰者、奖赏勤快者的仪式。而到了资本主义时代的美国，更是将此传统加以发扬光大。有人形容它的市场竞争就像一场巨大的美国式比赛，“它使胜利者骄傲自大，失败者困窘不堪”。厂商们时刻感受到它的具有“破坏性的、割喉式的和导致破产的”可怕威力。在19世纪70年代初，美国各家铁路公司的竞争厮杀尤为典型，货运和客运运费“恐怕是全世界最低的”，在竞争地区的车费和运费甚至大大低于运输成本，成了真正的“血本之争”。当时，制糖业竞争程度也不亚于铁路，80家糖厂中已有18家挨不到被人吞并就已倒闭了，使得几乎所有互相竞争的厂商的利益都被消灭。每一个行为主体都无一例外面临着挑战，迫使其不断进行创新。竞争的压力无所不在，在这场“游戏”中，没有永远的胜利者。

强胜弱败、适者生存的无情的丛林规则，使人们对美国资本主义激

烈的竞争的破坏性产生了畏惧情绪。

硬币的两面

残酷竞争所带来的结果，好坏兼而有之，相随相伴，如同一枚硬币的两面。从它的反面来看：

——直到本世纪初，争夺资源和市场中，贿赂风行，人民遭到掠夺，违法的方法层出不穷，有时甚至动用了武力。

美国农业资本主义化的过程，是残酷地剥削雇佣劳动、农业中大生产排挤小生产、小生产不断被剥夺、破产的过程，工业中大企业吞并小企业，大鱼吃小鱼，企业破产数目大量增长，如 1880—1890 年十年间，美国炼铁和炼钢工厂数目竟减少了三分之一。正如马克思所说的那样，“竞争结果总是许多较小的资本家垮台，他们的资本一部分转入胜利者手中，一部分归于消灭”。

——国家宝贵的自然资源遭破坏，到上个世纪末，密西西比河上游和大湖地区的森林被破坏殆尽。直到 1910 年，美国的农业仍是“粗放的”，为节省劳动力不惜牺牲土地。

——在 19 世纪后期，也许有六分之一的 10—15 岁儿童被雇佣。1910 年美国劳动力 5% 是儿童，约有近 200 万人。直到 1914 年，南方还有 6 个州仍没有规定学校对儿童进行义务教育。虽然美国变成了世界上最大的工业国家，然而在工人阶级的经济安全方面，在创立消除劳资纠纷的机构方面“并没有获得一点成就”。在北方的工业体系中，童工制、血汗制度、危险的和不卫生的劳动条件、互相竞争的劳动力市场、一再发生的和突如其来的失业危机、冗长的劳动时间以及病人和老年人的苦难等等，构成了一幅令人憎恶的社会图像……

不过，硬币的正面效应又足以抵消上述的负面影响：

——获得巨大成功的可能性似乎在激励着每一个美国人，包括那些丝毫未曾获得成功的人，他们梦想从穷光蛋变成大富翁，并一代接一代地为实现这一梦想而努力。工人们虽然被迫“总是更多。总是更快。不停地干。整天在干。整个星期在干。干上好多年”，然而，工人也从他们被促使提供的额外产品中得到部分好处。即便是那些被淘汰出局的厂商们，也不得不承认这是使多余生产能力投入生产或减少多余生产能力的“唯一手段”，它确实可以使生产要素的配合比例和边际产品在各个地方都相等。

——无数个个人追求自身利益的活动逐步汇成了私人资本积累的洪流，成为经济增长的源泉。大量的国内储蓄通过银行和证券市场等金融媒介转化为资本，使美国在其市场发育的过程中，一直长期保持较高的投资增长速度。从 1840 年到 1900 年，资本货物价值每年以 5.4% 的速度上升。1865 年以后资本货物总量以每十年增加 45—60% 的速度上升，其

福克纳：《美国经济史》下卷，商务印书馆 1989 年版，第 75 页。

马克思：《资本论》，人民出版社 1976 年版，第 685—687 页。

德怀特·L·杜蒙德：《现代美国》，商务印书馆 1984 年版，第 11—

米歇尔·博德：《资本主义史—1500—1980》，东方出版社 1986 年版。第 255—256 页。

速度相当于人口增长速度的两至三倍。以 1929 年不变价格计算，按人口平均计算的资本总值为：1869 年 1120 美元，1889 年 1860 美元，1899 年 3250 美元，资本积累率也很高，在 1840—1850 年代，国民生产总值的 15% 左右作为资本形成而再投资，此后，随着工业化革命进入高潮，这个比率不断提高，至 70 年代便罕见地高达 24%，80 年代则更升至 28%。美国 1865 年到 1914 年间，资本形成总值占国民生产总值的比例都惊人地高达 22—25%。

——产业结构也在私人资本的自由式竞争中形成，其基本过程如下：私人资本在利润前景的诱导下，更新资本设备，进行新的投资，从而使得大量投入的那些产业迅速得到发展，当这些部门源源不断地生产商品投放市场，会遇到供求矛盾。当这一矛盾激化时，就出现过剩危机。摆脱的办法有两种，一是坚守阵地，改进技术，降低成本，以期将竞争对手击败出局。二是跳槽，将资本投向盈利前景看好、有发展前途的部门。前者使传统产业部门的生产方法、技术手段及管理方式，发生适应性变化；后者使相对不发展或尚未出现的部门得到开发，形成新的产业部门。1860 年时，美国工业中领先的是轻工业部门中的面粉业、棉织业、木材制造业、制鞋业等，到了 1900 年，已变为钢铁工业、屠宰业、机械制造业、制材工业等。

——十九世纪美国的慈善事业获得蓬勃发展，私人资助的学校成倍增加，现在美国差不多每一种慈善机构或公共服务机构，都是在那个残酷竞争时代出现的。

——竞争压力投向国外市场。资本主义愈发达，原料愈缺乏，竞争和追逐全世界原料来源的斗争愈尖锐。

这确实是一个破坏性的创造过程。拿美国西部的开发来讲，农民得到了土地，不再受农奴制的压迫，他们的土地整个来说有了保障，而竞争机制又加速了农民的分化，形成了农场企业主阶级，大批农民重又加入出卖劳动力行列，这个过程从总体看，是资本主义不断发展的过程。竞争使美国成为一个生产率日益提高、越来越生机勃勃的社会。正如凯恩斯和琼·罗宾逊夫人所承认的那样，自由市场机制是“残酷的、不公正的、强横的，但它确实能够提供物品，而且真正该死，它们还是你们所需要的物品”，所以，“这个体制是目前看到的最好体制”。

何以鼓励竞争

美国地大物博，有别国所不能企及的资源优势，还有别国难以模仿的个人主义价值观等，但从借鉴角度说，高强度的竞争，则是美国市场经济发展的成功秘诀。从个人的奋斗、企业的优胜劣汰，直到整个经济的竞争力，构成一幅充满活力的竞争图。

市场经济运行的一个基本条件是，要有一个对参与者来说是“公平的”竞争环境，这样才能最大限度地发挥竞争各方的潜能。按照一般均衡理论，只要市场是自由竞争的，各产业间的要素流动不受阻碍，任何生产要素在任一产业中所获得的超额利润则不可能长久存在，自由竞争

必然会减少该行业的利润率，最终达到均衡。所以，创造平等竞争的市场环境是产生竞争机制的必要条件。市场环境包括：有效而完整的市场体系，如要素市场、商品市场和技术市场；合理的价格体系；明确的产权关系和不同的利益主体；总供给略大于总需求水平的市场态势。其中关键的是要保证选择的自由。自由选择构成自由竞争的基础，保证市场上的自由进入和退出，就能消除市场上的垄断，提高市场的运行效率，避免经济资源配置的扭曲，对单个经济行为主体形成强有力的市场竞争约束。在这种情况下，市场经济中循环链条是：自由选择 自由进入和自由退出 竞争约束 自愿交换 经济效率。没有自由选择、自由进入和自由退出，就会出现“皇帝的女儿不愁嫁”现象，难以产生“消费者主权”。

亚当·斯密认为，首先要取消一切人为的限制，完全解除君主们监督私人产业、指导私人产业、使之最适合于社会利益的义务。“一切特惠或限制的制度，一经完全废除，最明白最单纯的自然自由制度就会树立起来。每一个人，在他不违反正义的法律时，都应听其完全自由，让他采用自由的方法，追求自己的利益，以其劳动及资本和任何其他人或其他阶级相竞争。”

路德维希·艾哈德说过，竞争是获致繁荣和保证繁荣最有效的手段。只有竞争才能使作为消费者的人们从经济发展中受到实惠。它保证随着生产力的提高而俱来的种种利益，终于归人们享受。

从一个角度看，要维护竞争机制，取决于降低创新费用的社会机制。创新费用越高，私人收益率与社会收益率之间的差额越大，人们就没有理由把它们的努力和精力用于有益于社会的创新活动。相反，这些费用越少，私人收益率与社会收益率越接近，个人和社会集团就越有理由寻求有益于社会的新解决方法。一个社会的产权体系如果明确规定每个人的专有权，为这种专有权提供有效保护，并通过缩小对创新带来额外利益的可能性的无把握程度，促使发明者的活动得到最大的个人收益，那么这个社会就富于竞争力和革新精神，更能促进经济增长。相反，如果一个社会规定个人权利的制度不明确，如果该社会的保护结构没有效力（或故意限制个人的专有权），就会提高创新活动的费用，并减少发明者努力的个人收益，这样，社会就缺乏竞争力，进步就慢。

美国市场制度的全部逻辑，就建立在自由市场上的积极的竞争这一基本前提之上，如果要想保存这种制度，那么，就必须使竞争积极起来、市场自由起来，如若不然，去压制竞争，就必定破坏这一基本前提。“经验已证明，压制竞争通常引起的弊病，决不能与竞争不完全可能带来的弊病同日而语”，“有竞争与没有竞争间的鸿沟要比完全竞争与不完全竞争间的鸿沟大得多”。

大政府、小政府

亚当·斯密：《国富论》，下卷，商务印书馆 1979 年版，第 252 页。

参见路德维希·艾哈德：《来自竞争的繁荣》，商务印书馆 1986 年版。

哈耶克：《个人主义与经济秩序》，北京经济学院出版社 1988 年版，第 98—99 页。

经济发展理论认为，一国经济发展早期阶段的驱动力包括有组织的企业、银行和政府。在经济发达国家是有组织的企业，在发展中国家是银行，在不发达国家则是政府。随着经济的发展程度变化，经济驱动力量种类也随之而变。人们要问，这一论点对美国经济发展史是否也适用呢？在美国市场发育的初期，政府是否也起过重要的推动作用呢？

有两种截然不同的回答：一种认为，“从某种程度来说，美国一向依赖政府在经济方面起积极的推动作用”。另一种则相反，“政府在经济领域几乎没有起什么作用”。米尔顿·弗里德曼是后一种论点的重要代表人物。他的论据很充分：除了在几次大的战争时期外，从1800年到1929年美国政府的开支，一直没有超过国民收入的约12%。其中，三分之二是州和地方政府的开支，大都用于资助教育和修建道路。1928年，联邦政府的开支只占国民收入的约3%。除了授予建筑铁路用地，通过移民立法，建立邮政系统和一些其他措施之外，“政府在经济领域几乎没有起什么作用”，可称为是“通过市场体制取得的经济进步”。

根据政府在经济中所起作用的大小，有人将美国的历史分成三个阶段：

第一阶段（1607—1776年）169年，政府控制时代。在早期殖民时代，政府限制甚多，但随着殖民边疆拓展，资源的自由市场配置成份越来越大，宗主国政府控制日现松弛。

第二阶段（1789—1933年）144年，自由市场时代。自由市场配置达到高峰，并转而走下坡路。20年代开始的管制步伐在30年代得到加速。

第三阶段（1933—1982年）49年，政府控制时代。“新政”开始的非市场控制稳步扩张，到里根时期方才得到遏制。

19世纪美国经济的惊人成就，确实是在没有政府重大干预的条件下取得的，这句话不错，但却不太准确，因为在美国市场发育之初，政府曾起过不可低估的推动作用。在被称为自由竞争时代的第二阶段，细分一下，还是有区别的，其中，1789—1828年可以说是政府积极干预经济的时期；1829—1860年，政府基本上执行不干预政策；1865—1933年，较为典型的自由放任时期。不能因为眼下政府介入过深、弊端太多，而否认它早先的功劳。

从“三大报告”说起

有人曾说，就美国市场经济的发展史看，亚历山大·汉密尔顿的作用超过了美国的国父乔治·华盛顿，被称为美国合众国宪法的“灵魂工程师”和美国资本主义“现代化之父”。之所以这么说，有其道理，从汉密尔顿著名的“三大报告”的效果便可知晓。

美国独立后不久，财政部长汉密尔顿接连向国会提出了关于加强政

查尔斯·P·金德尔伯格、布鲁斯·赫里克：《经济发展》，上海译文出版社1986年版，第132页。

钟流译：《美国经济概貌》，世界知识出版社1982年版，第130页。

参见弗里德曼：《自由选择》，商务印书馆1982年版，第41页。

Jonathan Hughes, American Economic History, Scott, Foresman and Company, 1983, P441.

府经济干预的三份报告。1790年1月，在《关于公共信贷的报告》中，他反对将独立战争期间政府债务一笔勾销或折扣、酌量偿还的主张，提出用联邦政府发行公债的方式按票面价值连本带利偿还债务，其中包括用联邦政府的新公债偿还各州政府的旧公债。根据他于1790年12月提出的《关于设立国家银行的报告》，次年成立了第一美国银行，使得政府可以通过贷款的方式向工商业提供资金。在1791年12月的《关于制造业的报告》中，他建议政府为私营工业提供资本，用津贴奖励一些工业的发展，限制重要原料和新式机器输出，以及用关税保护新兴工业发展等。

这三个报告是美国建国初期政府干预经济的最重要的三十文件，是美国政府在独立后对资本主义工商业的发展进行大力扶植的政策措施。从此，政府实施了一系列对市场发育起直接影响的干预措施，主要可归纳为如下几个方面：

——直接推动资本形成。如归还独立战争债务这项政策的实施，不仅在政治上赢得了债权人主要是北方的工商业者的支持，在经济上，又使北方资产阶级获得了2000多万美元的资金用于发展资本主义经济。1862年，林肯提出的废奴补偿政策，用政府的债务、现款或其他物品来赎回奴隶的人身自由，对释放奴隶的补偿使南方奴隶主有了一笔发展资本主义经济的资本。加上设立第一、第二美国银行，给企业家贷款，都直接增加了美国经济发展中的资本积累。

——促进劳动力市场的形成。政府鼓励西进和外国移民，特别是解放奴隶，使南部蓄奴制不能存在下去，解放出来的奴隶变成了自由劳动者进入劳动力市场，为美国资本主义生产的发展创造了大量的“自由劳动力”。

——打通国内市场通道。政府投入巨资，修筑公路、开凿运河、铺设铁路，为国内统一市场创造必备条件。1811年，政府出资修筑长达834英里、横贯东西的坎布兰大道。1817—1825年，伊利运河开凿完成。1862年，林肯签署了太平洋铁路法案，拨出大片土地和提供大量贷款使美国第一条横贯北美大陆的铁路于1869年建成。

——保护幼稚产业。联邦政府采取了保护性关税措施。

1789年，美国关税税率只有5%—15%，而到了1828年，最高税率已升至45%。

——土地政策。从1785至1832年，先后颁布了6个有关向西部开发土地和出售土地的土地法令。1862年，政府又颁布了宅地法，从法律上保护了向西开发的权益，吸引大批移民涌向西部。自1862年到1900年，根据宅地法拨出的土地就达8000万亩，使西部纳入美国统一大市场范围之中。1862年，政府还颁布了《莫里尔法》，批准赠予各州土地用于农业院校和农业机械技术研究。政府通过支持教育和科学研究、以立法改革来保护农业集团利益、提供灌溉和垦荒援助等三个方面，支持农业发展。上述政策，为美国资本主义农业经济的建立和发展奠定了基础。

任何21岁以上的美国公民，对任何未开发的、未有所属的土地可以先行占领，每人不超过160英亩，然后向联邦政府递交占领要求书，每亩付少许费用，由政府官员测定后，即可发给证件，使他的所有权合法化，但是移居者必须在分得的土地上至少居住五年，并耕种一部分土地。

——鼓励外国技术工人移入的政策和实行发明专利权政策。特别是保护专利权的政策，对美国生产技术迅速发展起了重要的推动作用。正是在政府的鼓励支持下，发明了刈草机、收割机、打谷机，使美国的农业技术一跃超过了英国，成为世界最主要的农业大国和农产品出口国之一。通过鼓励技术进步的政策来促进技术创新，进而介入经济发展过程，是美国政府参与市场培育的重要渠道。

——鼓励产业竞争与合并，从 19 世纪 80 年代到第一次世界大战，自由放任和竞争的资本主义占统治地位，被称为“强盗巨商时代”，很多公众对于工商业的巨大规模表示担心，但是“国会和最高法院挫败了想限制权力日益集中的企图”，使美国大公司得以巩固和发展。

虽然政府采取干预政策的年份不多，但这些政策形成法令后，对市场发育的效果却是长期的。比方说，1791 年成立的第一美国银行，第一期经营了 20 年，接着成立的第二美国银行，又经营了 20 年，在这几十年中，虽然总统几经更迭，甚至政府已改而实施自由放任政策，但由于第一或第二美国银行的存在，政府通过银行在财政上资助工商业的政策却延续了下来，一直到 1836 年，第二美国银行才结束。又如，宅地法是 1862 年通过实施的，虽然 1865 年后，联邦政府已改为实行较为典型的自由放任政策，但该法一直实施到 1890 年。至于其他鼓励支持技术发明创造的专利权、版权、著作权法律或政策，其作用延续至今。

无为而治的背景

美国第三任总统杰弗逊在 1801 年他的首次就职演说中，表达了对国家经济的基本理念，即建立一个“开朗而节俭的政府，它将制止人们互相伤害，但仅此而已，在其他一切方面将放手让人们自由地追求自己的目标 and 从事自己的事业。”这一理想过了差不多 60 年，才在一定程度上实现。1865 年，约翰逊总统在他的国情咨文中明确表达这样的意思：联邦政府不应干涉工业生产、农业生产和服务行业内部的活动，这些活动“完全是它们内部的事情”。要让厂商根据经济规律来行事，政治干预只会破坏这一规律。联邦政府不外是创造条件，或者协助解决困难，使各个行业都各得其所。

为什么在这个时候提出“无为而治”，而不早些实行呢？这是因为，在 19 世纪初期，东北部资本主义工商业力量尚显薄弱，对内不足以对付南部大庄园主，对外，不敌英国资本的进攻。因此，政府必须全力以赴给民族资本以支持，这时对工商业者来说，“大政府”是至关重要的。到了 19 世纪中期，在汉密尔顿主义培育下成长起来的北方资产阶级，已经控制了整个美国，掌握了必要的政治条件来推行经济现代化，“增长已经达到这样一点，即私人的国内和国外资本财力能够满足投资的需要”，羽翼已丰，不再需要当年一度使他们好处占尽的“大政府主义”，太多的政府干预反而会造成不必要的麻烦和障碍。

可以说，19 世纪上半期美国联邦政府的政策导向，摇摆在“大政

府主义”和“小政府主义”之间，时而以积极扶植、时而以自由放任、时而又以改良主义等层出不穷的政治形式来为工商业活动服务。对于美国的资本主义现代化来说，没有这样的政治支援，光靠客观的经济发展规律（包括市场规律和价值规律），它是怎样也不可能取得惊人的成就的！

从国家干预的思想基础来看，美国的经济学家们也为大政府与小政府不同政策的实施提供了有力的理论基础。什么样的时代造就什么样的经济学家（甚至什么样的市场造成什么样的经济学家），经济学的理论又为政策的实行提供了有力的帮助。从美国的历史看，也是如此。19世纪上半叶美国政治经济学中，对资本主义的辩护常常与对奴隶制的辩护交织在一起，这是因为在这个时期，美国经济发展的一个重要重点是，资本主义生产关系的发展与奴隶主经济的同时发展相结合。由于奴隶制在美国的资本主义经济发展中具有十分重要的作用，所以19世纪上半叶的美国经济学家一般来说都承认保存奴隶制的必要性，即使在反对奴隶制的那种场合下，也往往给自己的批评安排了种种保留条件，即往往反对“立即”废除奴隶制。除此之外，较晚走上资本主义道路的美国为反对英国工业垄断而进行的斗争，在美国经济学中明显地表现出来，美国的资产阶级在整个19世纪进行了不断的斗争，来反对英国所奉行的自由贸易原则，他们用保护制度来与自由贸易相对抗，用提高进口税和奖励本国工业发展的方法来保护自己的工业。雷蒙德是美国第一个对政治经济学问题作系统阐述的经济学家，继承了汉密尔顿的思想，要求推行关税保护制度和奖金制度，来保护和促进美国资本主义的发展，并认为国家在经济发展中起决定性的作用，断言国家所实行的高额关税和公债制度，是促进资本积累和国民财富增长的重要手段。到了19世纪下半期，随着资本主义经济的壮大，美国的经济思潮也成了自由放任主义的天下。海斯总统在1878年12月2日的国情咨文中说过的一段话，很能代表此时的美国工商界、学术界和政界的主流思想。他说，我确信，正常的工业和商业的每一个领域，其福利取决于以下前提：政府必须约束自己、不采取什么行动、不企图在现行的金融立法中做出激烈的变更。“让大家知道我的立场吧：在未来的几年里，这个国家的企业是不会受到政府不良法律来干扰的。如此才能达成一个健康的、持续的商业繁荣”。

政府行为特点种种

在19世纪的自由市场经济中，美国政府介入经济的行为都有些什么特点呢？

——主要通过市场机制影响经济过程。在资本主义经济中，作为一个外生的变量，国家与经济的关系是：国家无权直接控制经济过程，遵

黄枝连：《美国二三年》上卷，香港中流出版社1980年，第452页。

美国的市场庞大且富竞争性，这一特点与欧洲分散的小市场和不那么激烈的竞争程度，形成鲜明对照。参见 Bruno S. Frey, Reiner Eichenbeter: American and European Economics and Economists, Journal of Economic Perspectives, Fall 1993. P185—193.

鲁友章、李宗正：《经济学说史》上册，人民出版社1979年版，第426—428页。

循的是政治和经济的“不相容原则”，一切干预限于外部条件，并没有对生产、流通、分配、消费进行直接的介入；国家有义务为经济发展创造保持有利条件，有责任实现社会稳定和推进经济繁荣；通过市场机制来影响经济过程，并以公民认可的方式进行。

——国家所提供的基本服务，是“一些根本性的竞赛规则”。政府干预主要是为市场经济创造一个公平的竞争条件，如实行统一税制税率，建立统一市场体系，防止某些利益集团形成垄断，总的看，这种干预是有效的、不过度的。

——发挥州政府和地方政府的作用。从历史上看，美国有依靠政府采取行动的牢固传统——无论是在联邦一级，还是州一级，特别是在地方一级都是如此。美国社会虽总是对联邦政府的积极的决策作用抱有反感，但“并不总是反对政府对经济的积极的干预本身”。确实，在19世纪初期，大多数运输和交通以及大量的金融是在公共企业手中，特别是，“州政府在促进发展方面起着积极的作用”。

当然，还有两个不能不提的缺陷：一是明显地偏袒雇主。19世纪的美国政党政治被认为是一种“无效率与腐败的庇护式民主”，政府为了确保经济运行不致停顿，维持社会秩序，直接插手劳资纠纷，甚至动用警察和军队压制罢工。“由于风行一时的自由放任主义与由袒护雇主的司法当局所解释的宪法的庇护，工业界摆脱了限制性立法的束缚”。二是政府“寻租”现象猖獗。尤其是南北战争后第一个共和党总统格兰特任期内（1869—1877年），政府的贪污、贿赂、盗用公款等肮脏案件层出不穷。最著名的就是纽约市的屠伟德盗用该市公款5000万到1亿美元的贪污案，以及兴业银行的行贿舞弊案。在后一案件中，几个议员和副总统柯尔法克斯都牵连在内。贪污腐化并非仅限于联邦政府，而是在各州政府和市政府均可发现。各州议会也同样贪污腐化罪行严重。各地区还在竞相攀比，南部政府所肆意进行的有系统的掠夺，与北部和西部各州不相上下。在争夺对伊利铁路控制权的斗争中，纽约的州议会公然拍卖给了出价最高的人，律师们和法官们实际证明也同样是待价而沽的。在伊利诺斯州，一个腐败的议会置宪法于不顾，接连通过了700多项公司法案。

放任政策的终结

“经济领域不可能有彻底的放任政策，从来只有相对的放任政策”。放任政策在十九世纪得到发展和兴盛，但即使在那些年代，高关税和州及政府对运输的援助，就像州和联邦政府对银行投资的控制一样，也深深地干涉过这种（放任主义）观点，远在达到完全的自由放任（即政府完全不干预私有企业）的状态之前，“潮流开始向相反的方向转变”。自20世纪初期，美国政府在经济上的作用稳步增强，到了本世纪二十年

道格拉斯·C·诺斯：《经济史上的结构和变革》，商务印书馆1992年版，第24页。

钟流译：《美国经济概貌》，第68页。

杜蒙德：《现代美国》，第17页。

莫里森等：《美利坚共和国的成长》上卷，第1014—1015页。

代，这一作用已稳定在一定的水平上。30年代后，政府对经济的全面调节迅速加强：农业已基本变成一个“被管制的部门”，制定价格和分配资源的决定因素已然不是供求关系了，而是政府；运输和交通业也与农业的情况相近；银行和证券市场已纳入政府强有力的调节之中；联邦政府在对劳动者提供就业机会和收入，通过社会保险和其他计划提供福利等方面都已起到主要作用。到20世纪中期，放任政策结束了。此时主要的经济问题已经不可能用这种政策“自动”解决。

放任政策之所以没落，从某种意义上说也是竞争的必然结果：强有力的工商业本身在联合起来、从无限制的竞争中挽救自己而免于破产时，首先摧毁了既存的放任主义结构。公众最后终于起而反对“对国家资源的浪费开发，以及普遍地使用的违法方法”，而且，由于剧烈的竞争对企业本身所产生的巨大危害，使人们不能不另谋解救之道。这样，企业的合并与政府管理就成为不可避免的必然后果。

所以，到了本世纪中期，美国市场中的政府已成为一个重要的“内生变量”。正如艾登姆所描述的那样：如果一个上世纪中期的典型的美国人面对今天美国的经济体制，他会发现许多令他惊奇的事情。他很快就了解到，并不是所有的资源都是通过市场交换的，那种称为“公共部门”的实体出于国防、教育等目的也掌握了大量资源。并且，他每天都能从报纸上看到以政府为一方、以企业和家庭为另一方的不计其数的争论：应当采纳哪些法律、应当制订和废除哪些法律等等，所有这一切都与那种在分配中没有政府干预的、传统体制下的平稳运行的市场大相径庭。

走向一体化之路

一体化市场的形成，有利于工业、农业和科学技术的现代化，是市场经济体系成熟的一个重要标志。作为一个大国，地区间的不平衡乃经济成长中的必然现象。可怕的并不在于差异有多大，而是地区间的人为分割，这就是大国市场发育中的难题——统一大市场的构建。

道格拉斯·诺斯在他的《西方世界的兴起》一书中认为，由于市场分割和管制，使法国和西班牙两个大国走向衰落。在这两个国家，君主制逐渐夺取了代议制机构的权利，发展了一套税收制度和标准，这套税收制度提高了地方性和地区性的垄断，抑制了创新和要素的流动，导致生产性经济活动在法国相对下降和在西班牙绝对下降。

那么，美国又是如何解决地区间的分割、建立全国统一大市场的呢？当时，所谓的“大政府主义者”提出以下办法来：加强中央政府，搞全国性的航运体系和一个遍布全国各地的国家银行系统，通过这些体系从东北部向南部和西部扩散工商业界的利益，以达到国家的统一目的。其

沙伊贝等：《近百年美国经济史》，第29页。

沙伊贝等：《近百年美国经济史》，第629—630页。

福克纳：《美国经济史》，下卷，第75—76页。

罗夫·艾登姆、斯塔芬·威奥第：《经济体制》，三联书店1987年版，第25—26页。

参见道格拉斯·C·诺斯，《西方世界的兴起》，北京学苑出版社1988年版。

中最为重要的，在于有国家大法的可靠保障。

宪法有力保障

有什么样的企业组织形式和市场组织形式，就有什么样的政府机构组织。构成美利坚合众国的最初 13 个殖民地，是在不同时间、不同地点，由不同的团体（公司）、业主或代理人分别建立的，因而它们之间实际上自成体系，互不相属。最初的美利坚邦联模式，同许多规模大体相等的小企业的市场模式有密切联系，它只在比较局限的范围内起作用。这就是产业革命以前美国商业的模式，它曾经影响了最初按照宪法建立的美利坚政权机构的形态。

建立美利坚合众国的政治家们意识到，要发展一个一体化的经济体系、建立一个统一的国家，州权上缴是个必要条件。因此，在独立战争之后，他们设计出一种新的国家政治制度，即 1787 年由宪法确定的联邦制度。在此制度下，原来由各州掌握的相当一部分“州权”转到了联邦政府的手中，尤其是联邦政府获得了管理州际间商务的权力，从而大大加强了“全国性经济”的形成。

美国联邦宪法作为一个经济宪章，它规定整个国家——从缅因州到佐治亚州，从大西洋到密西西比河谷——是一个共同市场，对各州之间的贸易不得课取关税或捐税（第一章第九条）。宪法第一章第八条规定，“在整个美国，所有关税、进口税、国内货物税必须是统一的”。国会制定税率时，不能对某些州采取区别税率，包括歧视性税率和优惠税率，全国实行统一税制和税率。“对于自各州输出之货物，不得课税”。“对开往某州或从某州开出的商船，不得强令在它州报关、办出港手续或纳税”，这实际上意味着成立了一个巨大的“美国自由贸易区”。

抑制州权、统一市场的最大努力要数南北市场的统一。1860 年，在芝加哥发表的《共和党竞选纲领》中，强烈地抨击了“主权在州”的说法，并对分离主义提出严重的警告，要求建立一个全国性的交易场所：给工人以薪金，给农产品以有利的价格，给机械工程师和企业家的技术、活动和创业精神以优厚的报酬，以此来实现整个国家的全面的商业繁荣和独立。其意图很明确：首先，在美国疆土之上的一切经济活动必须成为十足的商品交换活动，服从于价值规律；其次，工人的体力劳动、工程师的脑力劳动、企业家的才干和经验，都应成为商品，可以标价，可以在市场上通过货币作交换。第三，拥有货币的人可以在消费市场和生产市场上购买他想得到的一切商品。这样，一个繁荣昌盛的全国性的市场就会逐渐形成。

“州权”上缴联邦

如何实现州权上缴？大致采取了下述方法：

——实行代议制民主政治，并赋予总统以强有力的权威，是削弱州权的一个有效办法。作为典型的自由市场经济，美国的政治制度理应也是最民主的，而事实并不是简单的对应。在美国，仍实行间接民主制，而不是理想中的直接民主制，其原因在于前者的可行性和稳定性。1787

年的制宪会议上，在讨论关于立法权与行政权如何制衡的问题时，代表们注意到，当时 13 个州大多采取“立法至上”的制度，行政首长软弱无力，无法有效地执行政策，几乎成为立法机构的附属品。而由选民选出的纽约州长却强而有力，因为州宪赋予州长否决由立法机构所通过的法案的权力。这在后来通过的宪法对总统权力的加强中得到了体现。

——壮大联邦政府的财政力量。联邦与州权力之争，说到底要看谁掌握了财权。在美国宪法中，对各级财政的财政职责有明确的规定。体现的原则是，联邦、州、地方三级政府既有统一，又有分权，既有平等，又有先后。例如，联邦政府有铸造货币和发行纸币权，州和地方政府则没有；三级政府对某种税源都有征税权时，联邦政府优先；各州政府在必要时征收的进出口税款须上缴国库；联邦政府可以国家信用的名义借债，其信誉高于州和地方政府，由于宪法规定仍有相当的弹性，围绕联邦与州的关系一直是争斗的热点。总的看，在美国市场发育和成熟的过程中，联邦权力是日益扩大的，州和地方的权力在缩小。联邦政府扩大自己权力的方式有：（1）通过宪法修正案加强联邦权力，削弱地方权力；（2）通过司法权的解释。宪法条文解释的弹性大，如果从严，联邦权力只限于宪法上明文规定的，如果从宽，则可从条文规定的权力中派生出其他一些权力来。联邦政府往往根据政策需要从宽解释出自己的一些额外权力来。（3）通过联邦议会议法的方式。宪法中有一些关于联邦和州可以共同使用的共同权力的规定，州在执行这种共同权力时，要受到联邦法律的限制。联邦可以制定一些与州有冲突的法律，使州的法律无效，共同权力变为联邦独有的权力。（4）通过财政手段。通过联邦对州和地方以财政资助的方式，扩大联邦的影响和削弱州和地方的权力。如辅助性拨款制度（有条件补助、无条件补助和总额补助）、所得税抵免制、所得税扣除制、补征制、联邦预算再分配，其中，有条件拨款是上层政府影响下层政府行为的一种最有效的方式（1992 年联邦政府的有条件拨款为 1600 亿美元，占联邦预算支出的 11%，占州财政收入的 20%）。

——争取企业家的支持，巩固联邦政府地位。在上一节中曾经提到，独立战争之后，美国财政部长汉密尔顿竭力鼓动发行新公债，设立国家银行向厂商提供贷款等，政治上的考虑正是为了克服州政府中的离心倾向，加强联邦政府地位，拉住企业家来对抗地区的分离势力。他的估计是：那些从认债和贷款政策中得到好处的资本家，会尽心竭力来支持国家的信贷政策及其政治政策的，他们这样做，其实是为了保护已经做出的投资。根据相同的道理，由联邦代认州政府的公债，正可以使后者失去资本家的支持。联邦政府与那些强有力的投资家携手合作，当工商业进一步发展时，政权便自然而然地得以巩固。他的做法，的确赢得了纽约和麻省等地的企业家的支持。

——“以州制州”。联邦充分利用美国经济区域不平衡的特点，控制住富州的财源，以此作为对付穷州的有力武器。由于财富和收入集中在国内一个比较狭小的地区内，使得这种财富处在大多数州政府的管辖权之外。1870 年，单是纽约州一州的财富，就比先前南部邦联所有各州

的财富加在一起还要大一倍以上。联邦政府还控制了主要的税源，使征收个人所得税和公司所得税成为联邦政府的特殊职权，以源源不断的个人所得税和公司所得税作为联邦政府重要的财政基础和对各州提供补助的丰富资源，代替了国有土地出售收入，因为后者毕竟是有限的。联邦政府还逐步修改了原先无条件向各州提供补助以发展教育和进行内部改革的惯例，开始搞“有条件补助”。1911年，国会开始要求各州在得到补助之后，也拿出一笔同等数目的款项来办某事，即所谓“对等基金”。

——行政协调。为了补救因州与州之间差异对统一市场造成的威胁，联邦政府大力推动各州间特别是自然区划范围以内的各州州长和州议会的合作，以实现各州立法和行政的划一，如在处理私贩酒类、贩运汽车和惩治犯罪等方面协同行动。1908年，西奥多·罗斯福总统在华盛顿召集了第一届州长会议，从此以后，成为一个经常性的协商会议。

从结果上看，各州的“地方利益至上主义”仍旧存在，为了可以理解的理由，想方设法找办法来规避宪法上所载的明确目的。设置障碍干预州间的农产品流通，如某一州经营牛乳业的农民可以促使政府制定一些力其他州不易达到的检验标准和规格。某些州政府订出一些巧妙的方法来刁难来自本州以外的商贩，以协助本州内从事这种贸易的农民，还常常故意订出一些有关等级和标签的规定，使水果、蔬菜或鸡蛋等物不能进入某个特殊的地区。一些州还钻法律的空子，宪法第二十一条修正案（1933年）规定，禁止违反当地法律，为发货或使用而运送或输入致醉的酒类。某些州把这一条当做一个楔子，制定了一些法律，其目的不在于保障居民不受酒精饮料毒害，而在于协助当地的酿酒商、蒸酒商或农民。达到这个目的的方法是对外地的酒类征收更高的营业税，对由外地来的制造商颁发特别许可证，以及使用其他的一些方法。这些措施常常引起报复，直发展到一个州对另一个州进行攻击。如此等等。不过，这种趋势尚不严重，还不足以破坏国内市场的统一性，所以，最高法院不太注意去阻止这一趋势的发展。——

加快贸易循环

国内贸易的发展对美国统一市场的建立产生重要作用，而要加强国内贸易关系，除了法律的保障外，从经济上说，主要在于充分利用了三大地区之间的优势互补。

在1815年刚刚起步的美国经济，还不是一个整体，而是由三个相对独立的经济部分组成：北部，从新英格兰和大西洋中部各州沿岸到宾夕法尼亚和北待拉华；南部，包括使用黑奴的各州；西部，横贯阿巴拉契亚山脉的地区。19世纪初，交通运输业的发展逐渐将这三部分联系起来，但各地仍保留各自的比较经济优势。北部为南部和西部提供服装和工业制品，南部为北部提供棉花，西部为北部和南部提供粮食和农产品、皮革。三个地区的经济相互依赖、相互支撑。随着19世纪30年代地区专业化和地区间贸易关系的加速发展，纺织、服装、鞋靴以及其他消费品的市场形成了国家一级的规模，自给自足水平下降，专业化水平和劳动

分工程度提高，出现了工业地方化、职能专业化，以及企业规模的不断增大。这就是美国国内市场的“三角贸易”特色。国内“三角贸易”的最后形成和区际贸易的发达，被认为是美国统一的国内市场形成过程中的重要步骤，它标志着美国区域经济关系的新进展。

在处理走向工业化的东北部、奴隶制种植园的南部和垦殖农业的西部三者间关系上，美国发挥了作为全国资本主义发展的东北部地区的核心作用，利用了这一核心将全国都纳入统一的国内市场，使自己在这个经济体系中处于支配地位的冲动。这一扩散过程大致是：工业发展最快的是东部，纽约、新泽西及宾夕法尼亚的大部分，是工业最发达的地区。中西部各州的工业紧随其后，也逐渐发展成为发达的地区。伊利诺斯州、爱俄华州一带，既是盛产玉米的农业区，同时又逐渐成为全国的工业中心。远西部也在不断开发、建设过程中。而南部地区在19世纪后半期长期发展缓慢，较东部、北部甚至西部都要落后，80年代，大量北部资本进入南部，在接近原料地区就地建立工厂，使南部的工业得到发展。

波特对这一过程有一个简要的描述；从1870至1920年期间，国内贸易对美国经济的最大贡献，是各区域形成了一个统一的全国市场。这种统一过程采取了两种形式：大湖区被吸收入工商业核心，基础资源的范围扩大到太平洋沿岸。

由于统一的国内市场的形成，为美国经济在南北战争后的飞速发展创造了重要条件，美国的国内贸易比任何时候都更为活跃。19世纪末和20世纪初，美国的国内贸易大约等于对外贸易的20倍，甚至“超过了世界各国对外贸易的总和”。由于统一市场的形成，反过来推动各区域的经济在一体化市场基础上趋向平衡。在这个大市场上，美国人高枕无忧地过了将近一个世纪。

打通市场通道

如果说宪法建立了美国各州间的自由贸易区，那么，从自由贸易区到一体化市场，还经历了近一百年时间。用什么把各州各地区联结起来呢？请看下面这句话：“我们正在大大地、飞快地——我简直要说令人可怕地——成长起来。这是我们的骄傲，也是我们的危险；是我们的弱点，也是我们的力量。……那末，让我们用一套完整的公路和运河体系，把这个共和国结合在一起吧。”可以说，美国经济的增长在很大程度上是由于交通运输的发展促成的，其中，全国性的铁路网的建立，称得上是推动美国国内市场最终形成的一个关键性因素。

1862年，林肯总统签署了《太平洋铁路法案》，拨款批地，推动了兴建铁路的热潮。1860年，全国铺设的铁路总长度仅力3万英里，到了1884年，猛增至12.5万英里，为1860年的4倍多。到了1900年，美国

何顺果：《美国边疆史——西部开发模式研究》，北京大学出版社1992年版，第174页。

黄绍湘：《美国通史简编》，第275页。

G.Porter: Encyclopedia of American Economic History, Charles Scribner's Sons, New York 1980, Vol. I, P274.

的铁路线已达 20 万英里，超过欧洲铁路的总长度，几乎等于当时全世界铁路总长度的一半。

政府支持铁路建设的政策，不仅促进了铁路及相关产业的发展，而且为建立统一的国内大市场创造了必要条件。特别是内战后新增加的铁路线，大都是横贯大陆的路线，它们与内战前建立的铁路线不一样，不再仅仅是为了狭隘的地方利益即为都市之间的竞争服务，而是从国家经济发展的战略考虑，为把商品输往内地市场而建筑的。以铁路为骨干的交通系统的建立，使全国四通八达，大大加速了工业化的进程。促进了国内的广大统一市场的形成与发展。在这些市场通道的联结网，城市发展成为生产和交换的基地，形成了一个全国性的商品交换体系和全国性的消费市场。铁路在美国市场经济形成中的意义正在于此。

表 1-3 1831—1919 年美国每年铺设铁路长度

(1 英里=1.609 公里)

年份	英里	年份	英里	年份	英里
1831	49	1861	1016	1901	5368
1833	116	1863	574	1903	5652
1835	138	1865	819	1905	4388
1837	348	1867	2514	1907	5212
1839	386	1869	4103	1909	3748
1841	606	1871	6660	1911	3066
1843	288	1873	5217	1913	3071
1845	277	1875	1606	1915	933
1847	263	1877	2280	1917	979
1849	1048	1879	5006	1919	686
1851	1274				
1853	2170	1893	3024		
1855	2453	1895	1420		
1857	2077	1897	2109		
1859	1707	1899	4569		

国际市场：挑战与应战

市场的发育和市场的运行，都需要一个有利的国际环境。如果把国内市场作为世界市场的一个有机组成部分来看，那么，国内市场与国际市场之间的关系就显得更为重要了。

外部挑战与内部应战的关系呈多种变化。从西方国家的历史看，较为强烈的国际竞争压力为各国调整制度结构、促进经济增长和产业革命的扩散提供了有力的刺激。但是，正如汤因比的文明挑战论所揭示的那样，挑战的强度太弱，不足以刺激文明的生长，而挑战强度过大，又可能阻断文明的发展。市场发育也是一样的道理，特别是当国内经济力量

黄绍湘：《美国通史简编》：第 277 页。

何顺果：《美国边疆史——西部开发模式研究》，北京大学出版社 1992 年版，第 240 页。

弱小、市场机制不健全的条件下，如果外部的压力过重，甚至可能造成国内经济结构和市场制度的变形。汤因比指出：“足以发挥最大刺激能力的挑战是在中间的一个点上，这一点是在强度不足与强度过分的某一个地方。”要达到国内市场与国际市场关系上的这个中间点，是件很不容易把握的事，况且这个均衡点处于不断的变动之中。

从历史上看，美国对外部挑战的应战总的来说是积极的、有效的，从30年代的世界经济大危机、两次世界大战、美苏竞赛、对日本的应战，都可以证明这一点。除了美国本身得天独厚的条件外，还有不少值得借鉴的因应之道。不过其中有些于“自由贸易”和“公平竞争”原则大大不符，甚至是现今美国人所不齿的。

自留地的种法

世界市场是全世界范围内各地区的市场通过各种市场经济纽带紧密联结而成的有机整体。马克思指出：“由于机器和蒸汽机的应用，分工的规模已使大工业脱离了本国基地，完全依赖于世界市场、国际交换和国际分工。”美国资本主义经济的发展，离不开世界市场。

美洲殖民地作为一个幼小的经济，它又是如何应付强大的外部挑战的呢？

——在殖民统治的空隙中求生存、求发展。“天高皇帝远”，“许多危害殖民地人民利益的法令都被逃避过去或是根本没有执行”。1650—1763年，美洲殖民地的人们享受了经济的繁荣和18世纪时所未曾有过的政治自由，英国的统治并没有使美洲像欧洲任何其他国家那样受到压制和不自由。美洲殖民地可称得上是世界上最大的“自留地”。据说，美国《独立宣言》的四分之一的签字人从小就受过经营商业、管理商船和做违法买卖的教育。在1776年美国独立宣言签字名列第一位的韩寇克，就是一个著名的“走私王”。由此，我们可窥一斑。

——想方设法引入新技术、新机器，发展自己的工业。作为美国轻工业部门最先有重大发展的纺织业，就是从英国“偷来的”。英国为了维持它对于纺织业的世界性垄断，禁止技术工人移民到美国去，也禁止各种设计图样和纺织机出口美国。而美国的企业家们则从英国国内诱致一些技工，并偷运出一些机器、厂房设计图样，在仿造的基础上加以改良，发展了自己的纺织业。1789年，一位曾经在英国纺织厂当过学徒的塞缪尔·司勒特逃避了英国法律的禁令，偷偷带了图样纸自英国移来美国，在罗得岛的坡塔克特城开办了第一家棉纺工厂。这一点不应被抹

“在极端环境条件下，实际发生作用的规则可能仅仅是那些能保持体制生存或至少使体制有效运行以免遭政治颠覆的规则”，John M. Montias：The Structure of Economic Systems，New Haven，Yale University Press，1976，P33.

《马克思恩格斯全集》第4卷，第169页。

福克纳：《美国经济史》上卷，第148—149页。

黄绍湘：《美国通史简编》，人民出版社1979年版，第35页、125页。

去，它毕竟是美国道路的早期特色之一。可见，市场行为的规范是个相对的和发展的概念，当现在美国以种种借口打压发展中国家时，想必忘记了当初自己是怎么发起来的。

——借助外国资本。在美国资本主义经济成长过程中，不能忽视外国资本所起的重要作用。从殖民地时代到 20 世纪初期，欧洲的投资使美国的发展得到资助，而进口的资本货物则补充了国内的资本形成。以举借外债而言，19 世纪末叶，美国向发达国家借债就达 33 亿美元之多，其中大部分是铁路证券及债款，直到第一次世界大战，美国才收回这些债券。而且，“外国投资在美国发展史的每一个重要阶段和整个发展过程中都发挥了积极的作用”。

高筑关税壁垒

有这么一个公式，美国体系 = 保护制 + 国内改进，意即，征收保护性关税以利于制造业，建立国内市场和改善交通运输以利于农民。而且，在这个公式的发明人亨利·克莱看来，实行保护关税制、征收高额进口关税是建立“美国体系”的根本。之所以提高关税，是想通过征收关税增加国家的财政收入，限制外国商品流入和本国短缺商品流出，以保护和促进国内产业的发展。

1789 年 4 月，美国联邦政府正式成立，7 月 4 日，便制订了关税条例。对 30 种以上的入口商品征收特种关税，对 51 种入口商品征收从 7.5% 至 15% 的计价税，对非列举的进口商品一般征收 5% 的计价税。还规定对于和美国做生意的外国船只，运载每吨货物征收 50 美分的附加关税，对使用美国公民自己的船只运人的货物，每吨只收 6 美分。这个关税条例很显然具有保护国内工商业和农产品出口的性质，为本国资本主义工商业的发展和对外竞争创造了有利条件。

19 世纪初叶，英国的工业品涌入美国市场，一些初生的民族工业受到挫折，1810—1820 年那十年，在美国历史上成为城市化速度下降的唯一时期。各个产业都极力要求实行保护制。“这个国家的几乎每一个地区，都盼望能从这个制度中得到好处”。当然，保护主义者的中心在东北部的工业区，支持自由贸易的是出口业，主要是农业，特别是南方的棉花业主。政府抓住这个提高关税的大好时机，于 1816 年通过了保护关税条例，将税率提高，对于棉花、羊毛、生铁、玻璃都施行适当的保护税率，对国内棉织业保护最力，当时自印度输入的棉布每码售价仅 6 美分，而该关税条例实施后，进口棉布的售价每码竟卖到不低于 25 美分，起到了刺激国内工业生产发展和限制外国货进口的作用。1824 年，关

宿景祥：《美国经济中的外国投资》，时事出版社 1995 年版，第 10—13 页。并参见 K·贝里尔：“外国资本与起飞”，载 W.W.罗斯托编《从起飞进入持续增长的经济学》，四川人民出版社 1988 年版，第 326 页。

Stanley Lebergott, *The Americans: An Economic Record*. W. W. Norton & Company 1984, P140—156.

黄绍湘：《美国通史简编》，第 97—98 页。

塞缪尔；莫里森等：《美利坚共和国的成长》上卷，第 503 页。

税率又大幅度提高，达到进口货价的 27%。

1861 年的《莫里尔法令》将进口商品的平均税率定为 36.2%；1864 年的《战争关税法》，使平均税率增至 1865 年的 47.6%，1866 年的 48.3%；1890 年，《麦金利关税法》又使进口关税提高到 1890 年的 44.6%、1892 年的 48.9%、1894 年的 50.3%、1899 年的 52.4%；1930 年《斯穆特—霍利关税法》，使进口税率在 1932 年达到 59% 这一空前高度。

美国在很多年里一直是一个强烈的贸易保护主义的国家。“高关税壁垒曾经大大地加速了某些工业的发展”。甚至到了 20 世纪 20 年代的美国，国力已十分强大之时，仍是“一个顽固的保护主义国家”，成为世界经济中的一种怪现象，因为当时的美国在世界经济中本来每年都可得到大量的贸易顺差，而且美国工业大概比任何其他国家的制造业都更不需要保护。

立足国内市场

在关税壁垒的保护下，美国致力于扩大国内市场规模和市场容量。

在整个 18 世纪和 19 世纪早期的美国经济增长中，国外市场对美国产品和运输服务的需求起了重要的作用。随着美国经济的工业化，劳动力大量向非农业部门转移，以及地区生产专业化，为国内经济建立一个大规模的消费市场打下了基础。1865 年以后，由于国内市场资源的开发及其他内在因素，美国经济对国际市场发展的影响远不如 1860 年以前那样大，而且，巨大的国内市场的开发和扩大，对美国经济增长的影响远比国际贸易大得多，南北战争结束时，美国对外贸易占世界贸易总额的比重为 8%，到了 80 年代，仅升至 10%，后来，虽然美国国内生产在加速上升，但它在世界贸易中所占的比重直到第一次世界大战都保持稳定。这表明了国内市场的扩展为需求增加和生产发展提供了多么大的空间。故此，有人强调，正是由于同时享受了（州际间）自由贸易和保护关税，才促成了美国史无前例的发展与惊人的繁荣。

这种进行再生产时首先着眼于庞大国内市场的模式，被称为国内“自然”经济的模式。一直到第二次世界大战之后，美国经济才开始脱离了这种模式，并且显然正朝着着眼于全球供销的经济方向发展。

向外扩张市场

美国所实行的保护并不是要割断与外界的联系，与世隔绝，而是争取时间，壮大自己。首先，它利用资本主义发展不平衡的规律，不失时

黄绍湘：《美国通史简编》，第 124 页。

福克纳：《美国经济史》下卷，第 45 页。

沙伊贝等：《近百年美国经济史》，第 227 页。

沙伊贝等：《近百年美国经济史》，第 42—43 页。

福克纳：《美国经济史》下卷，第 46 页。

苏联科学院美国加拿大研究所编：《美国对外经济战略》，三联书店 1982 年版。第 28 页。

机地“跳跃”，确立了自己在世界经济中的领先地位。资本主义世界市场的形成，为加剧发展的不平衡现象提供了种种条件，使民族之间、国家之间的竞争更加普遍，更为激烈，由此各个国家在世界经济中的地位的转变也会更加迅速。

其次，抓住世界贸易大发展的时机，积极地向外扩张市场，进行积极的防御战略。19世纪的世界贸易的发展十分迅速，从1800到1880年的80年间，世界贸易额增加了9倍，从14亿美元增至147亿美元。美国充分利用这一有利条件，向外扩大地盘，从对外贸易中得到了很大的实惠。比如，美国棉花和粮食生产的发展，起决定性的因素就是国际市场的需求，“南北战争”以后的半个世纪里，在影响美国农业的一切因素当中，没有比对外贸易更为重要的。美国最大的城市纽约，也正是得益于国际贸易的发展，它的人口在这80年中就增长了30倍。

表 1-4 四大国经济实力位次

经济地位 排 列	1860 年	1880 年	1900—1913 年
第一位	英国	美国	美国
第二位	法国	英国	德国
第三位	美国	德国	英国
第四位	德国	法国	法国

再次，政府的参与。格兰特总统在他的第一份国情咨文（1869年）中谈到，联邦政府协助厂商扩大海外市场，对于解除国内生产过剩危机大有裨益，他说：我们的商业必须受到鼓励，美国的商船队及其吨位必须大量增加！要开拓更多的海外市场，给我们的土地和工厂里生产出来的东西寻找出路……只要我们多找到一个市场来增加农业、钢铁业和制造业等产品的销路，那么，我们也就找到了一个新的途径来利用那些闲置的资本和劳动力，这样对全国人民都是大有好处的。

自美国有史以来，政府就一直在努力促使贸易更为有利可图。其中包括法律方面的支持：（1）通过一些有利于美国船只的吨位法令；（2）与外国政府缔结一些使美国产品得到有利待遇条约；（3）颁布《韦伯出口法令》（1918年4月10日通过），允许那些“专门从事出口业务并且已经实际营业”的协会不受《谢尔曼反托拉斯法》的限制。政府还提供信息上的服务：各级政府（州政府、财政部、邮政部门等）都有义务“提供有价值的资料”；1912年商务部专门成立了国内外贸易局，任务是“收集和公布有用的资料或应用其他方法以发展美国的各项制造业和在国内及国外为本国的货物寻找市场”；通过一些特设的国外代理机构和商务代办以及通过国务院的领事部门取得合作，收集和分送有关国外情况及商业机会的资料。本世纪30年代，罗斯福总统甚至于采取一些意义更为深远的步骤，通过缔结贸易协定，对拉丁美洲国家进行贷款，以及由进出口银行提供新的银行便利等办法来促进对外贸易。

福克纳：《美国经济史》下卷，第29页。

福克纳：《美国经济史》下卷，第234—235页。

“美国特性”及其他

每一种资源分配体制，都可以从历史中寻找根源，“历史创造了有关组织一个国家的经济的最好方式的思想 and 意识形态”。在产业革命迅速发展前，美国以个人主义和实用主义为人际关系准则的社会文化体系业已形成，并对其市场发育和市场模式的形成产生了直接的影响。

从“节欲”说起

前几年，美国有人曾做过这么一个民意测验：问被调查人“希望”有多少收入，回答是，为全部美国家庭当前实际平均收入的2—3倍；又问居民要增加多少收入才足以生活，各种收入层次的家庭都认为，至少要比现有收入多10—20%。于是调查者断言，未来的发展主要希望不能放在增加生产能力上，而要靠“减少人们的欲望”。

将“节欲”作为美国未来发展战略的“最优选择”，恐怕和者甚少。不过，在美国资本主义发展初期，类似的活倒是屡见不鲜的，而且实实在在地起过不可小视的作用。当时，美国的圣人贤士们关心的是，在资本主义经济刚刚起步之际，如何保证有充足的资本积累而不被人们无谓地消费掉？请看看大名鼎鼎的本杰明·弗兰克林是怎样向世人劝告的：

要记住，时间就是金钱。一个通过自己一天劳动可以挣到十先令的人，如果游逛或闲坐半天，尽管他在玩乐或消闲中只花了六便士，也不应将此算作全部开销；因为他实际上还另外花掉了、或者不如说还另外扔掉了五先令。

要记住，信用就是金钱。如果一个人把他的钱放在我这里，逾期不取回，那就是将利息，或者在那段时间用这笔钱可以得到的一切给了我。只要这个人信用好、信誉高，并且善于用钱，这种所得的总额就会相当可观。

要记住，金钱具有革生繁衍性。金钱可以产生金钱，其孳息可以再生更多孳息，如此下去，五先令一变就是六先令，再变就是七先令三便士，如此下去，一直变到一百镑。钱数越多，每次转变所产生的钱也越多，这样利润的增长就越来越快。谁要是杀掉一只育龄母猪，谁就毁掉了它数以千计的后代，谁要是毁掉一个克朗也就毁掉了它可能产生的一切，甚至可达无数英镑。

怎样才能让大多数人都能心甘情愿地节制消费、为社会发展进行投资呢？除了主要靠我们在第二节里所说的私有产权保障外，道德规范不失为有效的约束手段，尤其是在市场经济肇始阶段。马克斯·韦伯就十分推崇欧美的宗教传统特别是新教的力量及其影响下产生的资本主义精神，甚至断言，“现代资本主义扩张的原动力问题不是以资本主义方式使用的资本额从何而来的问题，而首先是资本主义精神的发展问题。”

艾登姆等：《经济体制》，三联书店1987年版，第22页。

转引自马克斯·韦伯《新教伦理与资本主义精神》，四川人民出版社1986年版，第21—22页。

在美国社会，对豪门的放纵挥霍以及暴发户的奢华炫耀都深恶痛绝，而对中产阶级有节制的白手起家者却怀有最崇高的道德敬意。如果从 19 世纪初算起，美国差不多经过 100 多年的艰苦奋斗，到了本世纪 20 年代，即所谓美国“繁荣的十年”，方才开始进入“消费社会”的。充分发展的工业经济要求为产品开辟新的国内市场，诸如俭朴、节约、自我约束等生产道德观，逐渐被鼓励购买、鼓励享乐的消费道德观所取代，大规模消费被视为经济体制的合法目的，享乐主义开始成为普遍的社会风气。也正是在 20 年代，美国出现了历史上最凶猛的投机狂潮。大骗局把几十万人诱引到罗网中。抬高热门股票的合伙经营机构，把 2 美元购入的股票以 52 美元的价格卖出。20 年代美国股票交易的 90% 是投机性的，而不是为了投资目的。1929 年，股市终于崩溃，股民投机损失了近 250 亿美元。

虽然本世纪美国文化朝“享乐主义”和“用户至上主义”方向移动，甚至个人欲望的膨胀、借债消费被认为是美国经济高速增长的支持力量，然而，“美国社会结构仍然仰仗于节俭、刻苦工作、自我节制和讲求效率的旧有品德”。

市场经济的工作伦理

在美国市场经济秩序中，只要干得合法，赚钱就是职业美德和能力的结果与表现，由此形成了社会上尊重富人的风气。即使是在 19 世纪末期，被指责为“强盗大王”的靠残酷剥削发家致富的大垄断资本家，如石油业的洛克菲勒和钢铁业的卡内基，在他们那个时代也是“广泛地受到钦佩的”，他们并不缺少公众的推重或者来自教会、大专院校的支持，因为那里有些社会达尔文进化论者把他们说成是在生活的无情竞争中生存下来的“最适者”。

“从牛身上榨油，从人身上赚钱”，是对市场经济发育初期的美国绝好的概括。从表面看，美国社会中这种赚钱的冲动与以往并无什么不同之处，正如亚当·斯密所言，利己主义是“人类的本性”，而金钱欲的历史与人类历史一样古老。谋利、获取、赚钱，尽可能地赚钱，这类冲动无论过去还是现在都见之于侍者、士兵、贵族、十字军骑士、赌徒和乞丐。可以说，凡是具备了或者曾经具备客观机会的地方，这种冲动对一切时代，地球上的一切国家的一切人都普遍存在。马克斯·韦伯说过一句名言：“贪得无厌绝对不等于资本主义，更不等于资本主义精神。”

市场经济的发育，迫切需要一种道德规范。资本主义不能雇用那些奉行漫无纪律的“自由劳动”教义的劳动者，正如它不能用在同他人的交易中完全不讲廉耻的商人一样。那么，现代资本主义精神又是什么呢？在韦伯看来，赚钱也必须受一定的道德规范约束，而不能是不择手段的。理想抱负、自我克制、克尽天职、勤俭致富等，才是真正的市场经济的

马克斯·韦伯：《新教伦理与资本主义精神》，四川人民出版社 1986 年版，第 42 页。

杜蒙德：《现代美国》，第 449 页。

沙伊贝等：《近百年美国经济史》，第 44—45 页。

工作伦理和道德基础，完全不同于诸如损人利己、损公肥私、欺诈等“贱民资本主义”的营利欲。在这种贱民精神泛滥的社会是不可能建立一个具有创造力的、生机勃勃的市场经济的。

在资本主义社会中，致富的冲动之所以不同于以往，在于获取经济利益不再从属于人，不再是满足他自己的物质需要的手段，因为尽量地赚钱，把赚钱当作目的本身，从个人幸福或对个人的效用来看，显然是完全超然的和绝对不合理的。这种自然关系的颠倒，恰恰正是“资本主义的一项主导原则”。

他认为，新教禁欲主义创造了一个适当的伦理，这种伦理通过作为力上帝增光和人的世俗成就之间的劳动这个联系中介，使人过着合理系统的道德生活，这种道德生活又与商业洁行一致，并转化为一种刻意追求成就的品格，进而促成了科学与技术的发展。

在美国市场经济发育过程中，上述工作伦理和道德规范得到很好的遵守。当时，美国处于一个工作至上的“忙碌的时代”。特别是北部的每一个社会，都像是“一座蚁冢”，里面的活动非常忙碌，并且经常在同其他的蚁冢互相交流，人们都在工作，或者至少是装出工作的样子。最使当时去旅行的英国游客惊叹的，无过于完全没有公园和游乐场所，没有竞技和运动，也没有乡间散步之类的简单娱乐。北部的美国人还没有学会怎样使用闲暇时间；他们的快乐来自于工作。美国社会对市场道德一直是很看重的，注意提倡尽义务、创造、勤奋、节俭、为人类服务等清教徒式的优良品德。在南北战争之前，当美国开始出现对物质成功的追求而产生的拜物主义浪潮，公共行为水准下降，人们不择手段、尔虞我诈、贪图享乐之时，就有不少有识之士担心在年轻的共和国创业时的艰苦奋斗中培养起来的文明道德可能会丧失殆尽，一些政治领袖在19世纪40和50年代就提出警告，要防止产生“一个意志消沉、自私自利的民族”。

美国的经济成功与美国社会根深蒂固的市场道德约束是分不开的。有人列举了美国的核心价值观，包括以下几种：独立自主，高度赞赏个人个性而不是集体划一；坚忍不拔、艰苦奋斗和积极上进的生活态度；强调成就与成功；崇尚权威；民族主义和爱国主义；乐观主义，等等。一国社会经济的健康发展同人民的勤劳、节俭、克尽天职的工作态度、守时守信的职业道德总是成正比的。

自由流动与容纳变革

美国的市场不仅比其他国家的市场更大，发展更快，而且具有更高的同质性。美国的收入分配看来要比其他国家更为平均，市场的阶级界线不像欧洲那样明显。在某些国家里，各阶级经济地位趋于合理的稳定，在代代相承的过程中变动不大。而在美国，一定经济地位阶级中的成员是处于经常变动之中的，即所谓的“垂直移动”。在美国式资本主义生

马克斯·韦伯：《新教伦理与资本主义精神》，第31页。

塞缪尔·莫里森等：《美利坚合众国的成长》，第580—581页。

卢瑟·S·利德基主编：《美国侍性探索》，中国社会科学出版社1991年版，第138页。

产方式中，上层阶级可以大展鸿图、时源广进，中产阶级和小资产阶级也可以发点财、捞些好处，劳动阶级也满心希望通过个人的奋斗，成功地爬上去。像林肯这样的穷苦孩子也能人主白宫。举国上下同心同德，为发财致富而全力以赴。

美国市场的特点还在于它是一个新开发的市场。国家的新生和自由，对于美国的资本家和工人的性格都发生了影响。一是它有利于现代企业的成长，因为老一套的经营方法还来不及成为惯例和变得僵化。资本家一般是“具有发明能力、机智、不畏风险，而且能抓住一切有利机会”；而工人们却发展了一种为其他地区所没有的移动性，而且比其他变革机会较少的古老国家更能自由地放弃旧的手工程序而采用新的机器。美国人是世界上最流动、最转移不定的人。西部开发时代，这一特点表现得最为明显，即使经济很富裕，也不论是住在北方、南方还是中部，他们照样打点行装，卖掉财产，以人们以为只有迫于极端穷困的人才会有的那种坚定勇气离家西行。迁徙已不完全是出于生存和寻求工作的需要，严然成为美利坚人的一种生活、习惯和性格，一种整个民族独具特色的生活方式。

流动性意味着选择的自由，从市场发育和现代化进程看，它又代表一种不是抗拒变革，而是容纳变革的积极取向。所以有人说，美国很可能是第一个这样一种大规模社会，它首次把革新和变化作为一种永恒的变量纳入其文化之中，结果使一种创造性破坏不断地改变着美国的生活面貌。

承担义务的个人主义

从历史文化传统看，盎格鲁—撒克逊民族崇尚个人主义的价值观，个人主义是“美国文化的真正核心”。这一文化特性决定着美国市场经济发育和运行中的一些基本特点。

如果以个人因素在体制中的作用力标准来划分，美国模式是基于全力鼓励经营积极性，调动每个人的积极性“致富”的体制，美国经济运行的动力就是追求个人的收益，它的“群众性的取向”是个人的成功。工人选择工资较高的工作，生意人接受更为有利可图的合同，投资者购买利息较高的证券。这就是斯密所说的，每个人为改善自身境况而进行的“一致的、经常的、不断的努力”。

这种性格在美国市场组织、企业的管理机制、劳资关系、用工制度等各个层面上也都得到鲜明的反映。在一向强调个人主义，个人的重要性高于一切的美国模式中，政府的角色受到了局限，政府的基本功能是保障财产、执行契约、保持市场的公平和开放，以利于竞争。企业则尽

黄枝连：《美国二三年》上卷，香港中流出版有限公司1980年版，第450页。

福克纳：《美国经济史》下卷，第46页。

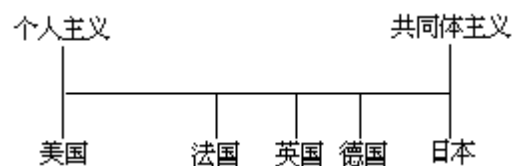
贝阿德·斯蒂尔编：《美国西部开发纪实，1607—1890》，光明日报出版社1988年版，第77页。

利德基主编：《美国特性探索》，第27页。

利德基主编：《美国特性探索》，第29页。

斯密：《国民财富的性质和原因的研究》，商务印书馆1972年版，上卷，第163页。

可能自由地发展，对政府敬而远之、怀有戒心。而在日本和德国等重视集体主义的国家，政府是受人信任和享有权威的。拿强调群体观念、盛行集体主义的日本来对比，这种个性更加明显：日本经济模式的特点是，居民生活水平在一定程度上落后于劳动生产率的提高，以此来降低产品成本，急剧提高其在世界市场的竞争能力。为了鼓励经营者的积极性，国家不采取严格个人主义共同体主义美国法国英国德国日本的措施去控制财产的分化。实行这种模式的必备前提条件是：国民意识和觉悟高度发展，民族利益高于个人利益，为了国家的富强，居民愿意作出一定的物质牺牲。这对美国人来说是很难做到的；日本社会有着强烈的团结意识，美国则注重个人独立。日本公司董事会的规模是西方国家中最大的，平均要比美国多 7—8 人，美国公司的董事会中几乎都设有小委员会，而日本则没有，这是日本主张集体决策共同负责、美国强调个人决策个人分工负责的特点在组织机构上的反映。日本的个人隶属于组织，美国的个人与组织的联系则建立在契约关系基础上，所以，美国的用工制度是典型的市场配置型，员工流动性大，而日本实行的是终身雇佣制、年功序列工资和内部晋升制，日本企业技术人员调离本企业的比例很低，为 5.8%，而美国高达 38.2%；日本容忍甚至鼓励垄断，而美国却对垄断有一种“本能的恐惧”，这也正是美国较为严厉的反垄断政策得以施行的社会基础。



以美国人的价值来衡量，日本的市场规则有许多是与自由市场经济原则相违背的，故而，日本模式在相当一个时期被崇尚个人自由的美国人看作是一个“异端”。

然而，美国的个人主义还有其被人忽视的另一面，即集体同一性的一面，美国人献身于共同行动和自觉自愿的“有组织的民主”，使其个人主义有了更为广泛的涵义。在美国人看来，个人主义并不是一成不变的行为准则，既有圣经个人主义、民俗个人主义，也有重功利和重表现的个人主义，美国个人主义虽有千姿百态而且往往是相互矛盾的表现形式，它毕竟成了一种“神圣的道义上的责任”，它激励着美国人不只是为了他们自己，而且为了他们所关怀的人，为了他们的社会，“甚至为了整个世界”，有时为了协同一致而牺牲个人主义。美国人“立足于不断变化的对立面的某种暂时组合之上”，例如迁移和定居、个人主义与标准化、竞争与合作、循规蹈矩与自由思想、负责任与玩世不恭等等，美国的社会和经济正是在这种矛盾运动中不断地向前发展。 —

第二章 市场运行之理

让市场去“自组织”

要实现社会生产力最大限度的发展，就必须有效地配置稀缺资源。市场机制则是指这样一种经济组织方式，在这种方式下，生产什么样的商品，采用什么方法生产及生产出来以后谁将得到它们等，都依靠供求力量来解决。市场配置资源的效率已为几百年的世界经济发展史和当代社会经济实践所证明，市场是任何社会经济由不发达通向发达的“必由之路”，美国正是其最大的受益者。

各种稀缺资源通过市场配置到不同的用途上去，因而它们也就要有自己的市场。可以说，每一种商品都有一个市场，各种市场之间存在着相互联系，形成一个体系。经过 200 多年的发展，美国的市场种类日益增多，有商品市场、劳动市场、金融市场等，还有一些无形的物质市场（如技术市场、信息市场），这些构成了一个完整的市场体系。如果把美国市场经济看作一个经济大系统，那么它就是由上述这些不同的子系统和不同的系统层次所构成的。

神奇的“自组织”功能

系统论认为，市场经济作为一个系统，具有“自组织”机制，这种“自组织”机制用不着人为的推动，就足以比计划更有效地让经济有序运转。

其实，所谓市场系统的“自组织”或“自我调节”功能，并不是什么新鲜的东西。早在 18 世纪，从法国重农学派创始人弗朗斯瓦·魁奈的“经济表”开始，经济学家们逐渐地把经济社会作为一个系统、一个有机体和一个统一体来研究了。马克思在《资本论》和其他一些著作中，就深刻揭示了社会经济过程中的自动调节与反馈的联系，如两大部类的相互关系、市场的竞争机制和经济危机的强制调节功能。列宁在他的《哲学笔记》中，十分强调认识世界一切过程的“自己运动”，自生的发展和蓬勃生活，强调深入考察一切系统的“自己产生、自己发展、自己控制、自己调节和自己灭亡”的功能的重要性。

瑞士生物学家皮亚杰发现，任何结构都具有三个基本性质：整体性、交易性和自身调整性。一个有生命的体系是由相互联系、相互作用的各个部件组成的复杂系统，在正常的生命机体中，其中任一部件都以一定的组织性和多样性处于一定的稳定状态，并且通过相互作用、相互调节，保持系统的稳态。艾什比指出，社会像生物系统一样具有稳定性，系统自身内部可以自我调节、自我控制。“譬如，人间虽有疾病，有庸医，但人身上总似有一种莫明其妙的力量，可以突破一切难关，恢复原来的健康。”

皮亚杰：《结构主义》，商务印书馆 1984 年版，第 2 页。

亚当·斯密，《国富论》上卷。商务印书馆 1979 年版，第 315 页。

经济系统与物质世界各类系统的运动发展一样，既不是由于什么神的第一推动力，也不是由于什么人的主观意志力，而是经济系统本身所固有的不断协调各于系统的关系，以消除紊乱而整合为一个有机整体，不断再创造出社会经济正常运行的条件并向新的有序方向发展的内在组织功能。它首先是一种“内生的”力量，是一个独立的经济系统从无序向有序进化的推动力，它不是由于外部的系统赋予的。当满足它的基本条件后，它便自动地工作，而不需要从外界为它注入动力。同时，它又是一种潜在的力量，不是显现于系统运行的表面，不能用量化单位来衡量，而且常常是一个“黑箱”或“灰箱”。

从古典经济学、新古典经济学直到货币主义兴起之后的当代西方经济学，占据多数的观点是经济体系内在趋向自动稳定的“自动稳定说”，其基本信念是：（1）一个遵循市场经济原则运行的经济体系，在没有外力或外生变量作用的情况下，将保持静态均衡或长期缓慢增长的状态，而在受外力或外生变量作用的情况下，经济体系将出现波动，但当外部作用撤销时，经济体系又会自动地趋向新的静态均衡或长期均衡的缓慢增长状态。（2）经济体系总产量水平所受到的唯一约束是总资源约束，即市场经济体系总是处于“充分就业”或“自然失业率”状态。（3）经济体系中每一微观利益主体出于利己动机而追求个人利益最大化，然而在经济体系达到稳定均衡时，个人利益最大化与社会利益最大化都同时实现。（4）政府作为外生的经济变量，任何形式的干预经济或稳定政策都是无效的或有害的，因此最好的经济政策就是自由放任的经济政策。

人们很难想象，将美国近两千万个经济实体，都由一个社会中心统起来，规定每一种商品的价格、生产数量和交换渠道，规定每一个企业的投资政策和技术水平，那将会是一个怎样的场景。曾有人统计，要是没有自动交换机，按照现有的通话量，差不多美国所有妇女将只有一种职业——接线员。市场机制的自组织功能要比自动交换机复杂多了。萨缪尔森举了这样一个例子来说明经济的自组织机制：以有 1200 万人口的纽约市为例，如果没有物品经常流入和流出这个城市，它在一星期内就会处于饥饿之中。而它所需要的各式各样的食物，来自五十个州、来自世界各地，“那 1200 万居民如何能每夜安眠而不生活在恐怖之中，担心这个城市所依以为生的复杂的经济过程会受到损坏而停顿下来呢？因为没有任何有意识的机构来强制或统一领导所有这一切！”千百万人生产着千百万种商品，大致都是由他们自己意志支配的，而没有统一的领导和计划。竞争制度是一架精巧的机构，通过一系列的价格和市场，发生无意识的协调作用。它也是一具传达信息的机器，把千百万不同个人的知识和行动汇合在一起。“虽然不具有统一的智力，它却解决着一种可以想象到的牵涉到数以千计未知数和关系的最复杂的问题”。

正是具备了这种对生产和消费起自发的调节和协调能力，使市场存在着自动趋向均衡的内在的秩序性。有人将之称为“多元决策的横向网状系统”，在这个系统内部，无数个自主经营的企业通过市场相互耦合，产生一种“类似自然力”的合力，调节着资源的配置和供求关系。这种

以市场为轴心、以交换为媒介、以竞争为基本手段的自组织机制乃市场经济的内在属性。

价格的作用

一个稳定的系统应具有接受、筛选、传递、评价信息的能力，对反馈作出适当的反应，修正偏差，保持系统正常机能的运转。N·维纳说过：“任何组织所以能够保持自身的内在稳定性，是由于它具有取得、使用、保持和传递信息的方法。”在美国市场这个大系统的各个单位之间，就存在着这么一个联系交流网络，信息通过它得以传递，使各个单位互相发生作用，这就是它的价格机制。

正如我们所知道的，工资是劳动力的价格，地租是土地的价格，利息是资本的价格。通过商品市场和劳务市场，价格传递着一般商品和劳务供求的信息；通过资金市场，价格传递着各种资金可得性的信息；技术市场上，价格传递着生产技术可能性的信息；劳动力市场上，价格传递着人力资源稀缺度的信息；期货市场上，价格传递着未来商品劳务可能性的信息，等等。价格这只看不见的手，是供给和需求变动的指示器，在价格信号的引导与调节下，企业与家庭作出各自的决策，从而不断调节着生产和消费。在完全竞争市场上，一个具体的产品只能有一个价格，因为买者会不断选择，迫使价格趋于同一。马克思所说，“整个资本主义生产过程，都是由产品的价格来调节的，而起调节作用的生产价格，又是由利润率的平均化和与之相适应的资本在不同社会生产部门之间的分配来调节的。”市场自组织机制的核心是以价值规律为依据的价格机制。

价格是市场经济中主要的信息载体，它的重要特征之一就是，价格体系作为一种交流信息的机制，“其运转所需要的知识很经济，就是说，参与这个体系的个人只需要掌握很少信息便能采取正确的行动。最关键的信息只是以最简短的形式，通过某种符号来传递的，而且只传递给有关的人”。市场正是通过这种经济信号向企业表明其面临的环境，以此约束企业的行为：以生产要素的价格波动将资源稀缺压力传递给企业，迫使它进行技术和组织创新以提高生存能力；以产品销售价格的波动反映出供求状况，使企业改变生产结构和生产规模。因为，一旦看到某种商品价格有上涨趋势，生产者就会着手安排生产以赚取利润，生产者的增多和产品供应量增加，又使价格回落，生产者为了保证一定的利润，努力降低成本提高质量。当在一个行业竞争使无钱可赚时，一些生产者便会退出。可见，价格起着关键性的作用。在市场机制下，价格机制体现了信息结构和动力结构的本质，价格机制既给当事人提供信息，又给他们提供动力，因此，既是协调他们决策的机制，又是分配经济资源的机制，它影响着人们收入的分配和资源的配置。

在美国的宏观经济水平上，信息结构是分散的，即信息分散在不同的独立的个人手中，没有一个人能够掌握全部信息，故而横向传递具有

《马克思恩格斯全集》，第25卷，第998页。

A·哈耶克：《个人主义与经济秩序》，北京经济学院出版社1989年版。第81—82页。

决定意义。在微观经济水平上，大部分厂商内部信息传递是纵向的，相对集中，一些较大的企业则以内部结算价格形式，进行内部的横向流通。总体看，在美国市场上，各类交易主体能够自主地参与市场活动，根据自己对市场价格信号的判断作出经营决策，家庭、厂商和政府之间的一切交易都由市场加以协调，而政府则对市场结果加以修正，以追求广泛的经济目标和社会目标。在这样的体制中，谁也没有权力去决定交易的一切价格，或者当决策的结果不能为自己的目的服务时中止价格机制。除了战争时期美国政府实行价格控制，以及 70 年代初尼克松政府作过为期 90 天的价格和工资管制外，一般不对价格进行限制，“美国政府对价格系统的管制是十分片面的和暂时的”。

实现信息交流，要求信息本身必须准确，不应是经过扭曲后的产物，它能够向每一个市场参与者表明他面临的各种机会、各种制约因素和行为的可能后果。价格发生短期变化干扰可能破坏资源的最优配置，引起结构畸形。故而，信息的提供者必须为自己所提供的信息负责，信息收集和处理的机制必须有效率，传递渠道通畅和多元化。所以，在美国，各种为市场信息流通服务的中介组织如金融机构、商业机构、储运机构、信息服务咨询机构、经纪人和代理人等，发展得相当快，效率也很高，比如，美国银行的效率要比德国银行高出三分之一。

在现代美国的市场经济中，与其他国家相比，突出的特征是相对重视价格竞争，其中的一个原因在于它的价格机制较为完善，信息传递迅速、准确。然而，由于各企业对在生产过程中采用的技术程序、生产成本以及对不同消费者所实行不同价格等信息采取保密，使价格在一定程度上存在着不完全性，尤其是存在着大量的不完全竞争现象（萨缪尔森甚至说，完全竞争的“唯一毛病是它从来没有被实施过”），导致更多地依赖非价格竞争，使价格变得缺少灵活性，加上政府通过颁布规则或法令，对市场某些价格的自由变动作出限制（比如，在零售业，对同类产品的某几种标准产品规定统一的零售价，以防止零售价格过分波动导致不良的社会经济后果），使价格传递的信息质量下降，不那么准确地反映资源的相对稀缺性。因为不论是何种形式的价格控制，一旦发生作用，价格就不是在市场竞争中自发形成、自由涨落的了。生产者和消费者在这种不完全信息条件下进行选择，就不可能达到最优状态。所以，萨缪尔森认为，“经济学者必须……避免另一极端，迷惑于价格制度的美妙，认为它是完美无缺的，天然和谐的，是不受人的影响的”。

另外，美国 70 年代进入了高通货膨胀率时期，也使信息机制“陷于无意义的静态”，使价格传递信息的作用失灵。比如，在高通胀时期，钢材价格上涨，制造商无法知道这是因为通货膨胀使物价普遍上涨呢，还是因为对钢材的需求有所增加而供应有所减少。所以，西德的社会市场经济理论尤其强调反通货膨胀，认为供求不平衡有需求不足的原因，也有供给不足的原因，所以首先要使物价稳定，只有这样，才能给生产者和消费者以正确的经济信息，才能实现平衡，故而反通胀才是至关重要的。

市场的计划性一面

对于在人人都追求自私利益的经济中，如何达成社会长远利益这一点上，人们一直多有疑虑。对个人利益的追逐，必然引致个人经济行为的自发性。因为不同个人和不同集团的物质欲望及其具体内容不尽相同，追求这些目标的努力也存有差异。人们在处理个人眼前利益与长远利益、个人利益与社会利益的关系时，会明显地偏向于自身利益和短期利益。可见，光有个人利益还不够，还需要一种机制，它既能充分鼓励支持个人追求自身利益的活动，制止社会和他个人对个人经济自由的压制和损害，又能尽可能完美地把个人自发性行为纳入实现社会整体利益的轨道，制止个人自由对他人和社会的危害和消极作用。市场的自组织机制是否也具备这种力量呢？

其实，亚当·斯密对此早有回答。他认为，在市场经济这种“一切都听其自由”的社会里，有一只“看不见的手”来指导和促进被人们“完全不放在心上的目的”，这种既能使坏人所造成的破坏最小化，又能使普通人能够为“与自己毫不相干”的目标贡献力量的制度，非“完整的市场”莫属。“看不见的手”由三十相互联系的内容组成：（1）每个人都受自己的利益所诱导；（2）通过与别人交换而获得需要的商品和服务；（3）通过在与别人竞争中追求自己利益的结果，乃使社会福利最大化，每个人“通常既不打算促进公共的利益，也不知道他自己是在什么程度上促进那种利益。……由于他管理产业的方式目的在于使其生产物的价值能达到最大程度，他所盘算的也只是他自己的利益。在这种场合，像在其他许多场合一样，他受着一只看不见的手的指导，去尽力达到一个并非他本意想要达到的目的。也并不因为事非出于本意，就对社会有害。他追求自己的利益，往往使他能比在真正出于本意的情况下更有效地促进社会的利益”。也正如哈耶克所指出的那样：“不管一个人是完全自私的，还是最善良的利他主义者，他实际上能够关心的人类需要在整个社会成员的所有需要中只占极其微小的一部分。因此，真正的问题不在于人类是否（或应该是）由自私的动机所左右，而在于我们能否让他按照他所知道和关心的那些眼前的结果来指导自己的活动，或者能否使他去做看来适宜那些被假定对这些活动的整个社会意义有比较全面认识的其他人的事情。”

市场的功能之一是使个人和集团的利益冲突达成妥协，也即利益冲突的“调解者”。市场中的价格代表着通过竞争实现的利益平衡点。在市场上，具有独立权利的商品所有者之间的交易就是各自寻求利益平衡的过程，这个平衡点就是交换价值或价格。在竞争中，通过传播信息，交易双方达成共识，这也带来了经济体系的统一和连贯。这是在没有中央计划管理下达成妥协的唯一办法。只有当每个交易主体都能依据自身利益而主动地寻求交易机会，根据社会经济信号进行自我调节和自我适应，以达成与社会协调统一时，经济的自组织过程才能顺利进行。

在自由市场经济中，个人经济行为的自发性具有决定性的意义，它

亚当·斯密：《国民财富的性质和原因的研究》下卷，商务印书馆 1972 年版，第 27 页。

A·哈耶克：《个人主义和经济秩序》，北京经济学院出版社 1989 年版，第 14 页。

构成市场运行的基础。正是无数劳动者、私人经营者或私人集团接收和处理市场信号，自主地决定自己的活动方式（如劳务合同、购买，定价、投资、管理等），并接受市场的公正裁判，最终获取各自的利益，才实现社会的发展。与此同时，市场还具有计划性的一面。在市场中，具有互相对立的利益的各个个人和经营者的自发行为，也发生了形式的变化：第一，在市场上，个人行为的目的与达成的结果之间的关系是不确定的，即个人的活动的最后并不一定能保证获得预期的目标，这种不确定性迫使个人不得不关注长远目标，为了长远的发展和利益而牺牲某些眼前利益，如压缩个人消费，低价出售等，作为经营者，便具有了强烈的扩大生产规模增加市场占有率的欲望，企图最后实现垄断并予以保持。这一过程表明，个人利益经过市场放大器膨胀为一种扩张冲动，从客观效果看，这种扩张冲动符合人类社会进步的要求，自利行为在这个基础上与社会利益取得了协调，而在自然经济里则不具备这一放大功能。

第二，市场上自发行为表现为不同个人和经营主体因对立的利益或一致的利益引起的无数行为的合力，这个合力网并非某个个人或集团所能左右，市场的复杂性也非某个个人或集团所能把握。因此，自发性行为的消极和积极作用也不是以纯粹的方式表现出来的，必然服从于市场供求关系及其他不断形成的行为规则，这些规律和规则从本质上体现独立个人和生产经营者的内在利益要求，也符合生产者和消费者进而整个社会的共同利益。市场具有过滤和指示功能，引导个人活动的方向并消除自发性的某些消极后果。

市场具有的这种自动地缓解和消除自发性行为带来的不确定性和破坏性后果的能力，可以看作是它的计划性的一面。当市场范围缩小，市场透明度增大时，市场的计划性相应地加强。竞争和主体利益最大化促使占有主体本身存在着克服自发性的内在冲动，并使所有追逐私人利益的行为可能“无意识地”产生出有利于整个社会利益的乐观结果。

现代企业的当家人

企业是现代社会经济活动的细胞，是经济系统的基本单位。1989年，美国有多达1956万家的厂商，的确如同美国第三十任总统卡尔文·柯立芝说的那句名言：“美国的事业是企业”。

市场经济的关键在于企业，而企业的当家人是企业家，企业家的活力被认为是“决定市场经济活力的首要因素”。熊彼特就把企业家看作是资本主义的“灵魂”，是创新、生产要素新组合和经济发展的组织者和推动者。他把生产者分成两类，一类是“静态导向型经理”，另一类是“动态导向型企业家”，前者主要是瞄准稳定的旧秩序，后者则瞄准发现新思想，进行创新，并认为，生产者动因和目标的不同“必然导致不同的经济结构”，如具有动态因素的结构、具有动态性不强的因素的结构或具有静态性因素的结构等等。无论是过去和现在，各种不同形式的市场经济取得的成果极其不同，其“原因在于它们的企业家的素质不

同”。

进入 20 世纪，伴随着美国经济的成长，一场“管理革命”也悄然兴起，出现了一批由职业经理执掌大权的“管理控制型企业”，这种现代股份公司对美国市场经济的发展变化，起着越来越重要的作用。在所有权和控制权分离的情况下，经理对企业经营成败负着主要责任，取代了以往企业家的角色，发挥着企业家的作用，其行为决定着美国企业的兴衰。

本节我们要阐述美国现代企业的当家人——经理的行为特点，并对美国经营者“近视症”的原因作一分析。

“经理式资本主义”的策源地

现代企业从 1840 年以后开始在美国出现，并在本世纪二十年代达到其成熟期。根据钱德勒的提法，现代企业是指“由一组支薪的中、高层经理人员所管理的多单位企业”，它是与由出资者直接掌管的企业（包括独资企业、合伙企业和一些由大股东直接掌管的公司企业）即所谓的古典企业相对而言的，特指以现代西方国家的大型有限公司为代表的企业模式。现代企业组织的最初形式是个体小企业。在这种小公司中，所有者同时又是经理，可称之为“所有者—经理”。所有者—经理在作出经营决策时，只对其本人负责，而且作为经理的他的利益，是不可能同作为所有者的他的利益发生冲突的。这种单一持有者的产权的致命弱点是只适合于独资经营的小企业。合伙制企业是由两个或两个以上的共同投资并分享利润、共同监督和管理的企业，合伙制产权结构存在着一个最大问题是，合伙人之间可能出现偷懒的道德风险，所以，它的规模也比较小。有限股份公司的“有限责任”，可称得上现代的最伟大发现之一，“甚至蒸汽机和电力的发明，也远不及有限责任公司重要”，它使股份公司成为筹集大量资本的良好企业组织形式。规模经济和技术进步又进一步造就了一些规模巨大的公司，以致于它们对资金的需求只能通过向许多分散的投资者出售股票来满足，这样权力就从股东转移到经理人员手中，股东变成了无需监督公司日常经营活动的专门投资者，导致了管理权与所有权的分离。

现在，上述三种形式的企业在美国都大量存在。就数目看，公司企业只占到 18% 左右，合伙制企业约占 8.5%，单业主制企业是大头，占到 73%，但从营业额看，公司企业却占了一半，特别是大型的股份公司更是在美国经济中起着举足轻重的作用。

股份有限公司由股东、董事会和管理人员组成。法律规定股东是公司的所有者，享受企业创造的红利；股东选举产生董事会，作为公司的最高决策机构；董事会作为企业的法人，任命最高管理人员，作出决策，并把日常经营权交给管理人员代理行使。在现代美国公司中，董事会对经理的监督作用是有限的，公司的实际控制权掌握在高级经理手中。按照伯利和米恩斯的划分，大于 20% 的股权才是有意义的股权，如果公司

内股东的股权都小于 20%，公司的控制权就掌握在经理手中。这样的公司称为“管理控制”型公司。1929 年他们调查了美国最大的 200 家公司，管理控制型企业所占资产为 58%，1963 年，这一比例上升到 85%。

应该说，现代股份公司仍保留着企业的作为市场经济系统基本单位所具有独立性和趋利性，它仍是一个在经济性原则驾驭下、以追求利润最大化为目的的企业形态，它的行为动力来源于所有者对利益的追逐，外界压力也是其获取动力的另一来源。在现代公司中，又有其新的属性，传统企业的利润最大化目标，已经逐步让位于“适度利润目标”，也即经理阶层用自己的目标取代了所有者的利润最大化目标，以提高效率、减少交易费用，以创新追求长期较大利益和稳定成长作为现代企业的宗旨。而且，随着企业生产的外部成本的存在和增加，传统微观经济学对企业目标的界定受到冲击，社会责任客观地融入了企业目标序列之中。

这种管理控制型公司，在美国经济中的作用日益增大，“现代工商企业在协调经济活动和分配资源方面已取代了亚当·斯密的所谓市场力量的无形的手。市场依旧是对商品和服务的需求的创造者，然而现代工商企业已接管了协调流经现有生产和分配过程的产品流量的功能，以及为未来的生产和分配分派资金和人员的功能。由于获得了原先为市场所执行的功能，现代工商企业已成为美国经济中最强大的机构，经理人员则已成为最有影响力的经济决策者集团。”

经理的动力机制

美国的上市公司是各种不同的公司组织形式中的胜利者，这种公司的特点是经理人员权力大，所有者分散且弱小，每个单独的持股人只握有少量的股份。当然，这种所有权与经营权的分工是有一定代价的。由于公司的实际控制权转移到很少甚至根本不拥有公司股份的经理人员手中，而被雇用的经理和管理层的私人利益，并不一定和股票持有者的利益在一切方面都吻合，经理人员发现他们较容易实现的是自己的目标而不是股东们的目标，股权分散也意味着即使经理人员滥用职权的情况很明显，也很难采取直接行动去纠正，除非卖掉手里的股票。为了使经理的个人利益和股票持有人的个人利益能更密切地结合，许多公司都规定了奖金制度，其假设是：如果经理和企业的利润有了直接的利害关系，那么他的决策就更有可能是为企业挣更多的利润，然而不幸的是，由于经理是在非常有限的程度上分享利润，经理在其决策中仍经常追求其他的目标。一位美国的管理学者断言，“经理常常倾向于把股票持有者视为外行，他们的抱怨和对红利的要求，只是被当作一件无可避免的事情而予以勉强接受……”。即使管理集团拥有大量股票，他们也能经由损害公司的利益，而不是为公司赚取利润的途径，使他们自己得到更大的好处。

虽然早在 1933 年出版的由阿道夫·伯利和加德纳·米恩斯合著的《现代公司和私人财产》一书中，就已断定，公司所有权与管理权的分离以及这两权的专业化所产生的效率，好处远远超过了上述一些代价，因为这种产权结构能降低大规模企业的风险，降低因大规模监督可能引起的巨大浪费，以及降低取得资金的成本和巨大的债务风险，但不管怎么说，

毕竟这些都还是不易解决的现实问题。

那么，美国的股东们如何来加强所有权约束、纠正经理的这种离心倾向的呢？

1. 物质刺激。市场经济系统的运行需要源源不断的动力供应，这些动力来源于，（1）依据传统和习惯义务；（2）诉诸利己主义的考虑（积累财富、尊重富人）；（3）求助于团结的要求，或个人目标对集体共同目标的自愿服从；（4）强制。美国经济中占统治地位的动力结构是利己的动力结构，即正面的物质利益刺激为主。在美国企业界，它是一种由工资、奖金、股票买卖特权、退休金和其他小额津贴组成的物质利益的复杂结合。由于经理报酬的设计对他们的行为有直接的影响，因而，经理尤其是高层经理的报酬制度是整个刺激机制中的关键。美国的原则一般是拉开收入差距，“重赏之下必有勇夫”。美国企业的总经理与一般生产工人的收入差距很大，是后者的 17.5 倍，而德国只有 6.5 倍。从收入水平看，以美国企业总经理收入为 100，加拿大，法国、联邦德国、日本和英国的总经理收入只有 43—62。大公司总经理的收入更是天文数字。美国《商业周刊》1993 年调查了美国 365 家最大公司的 730 名经理收入，1992 年，总经理的平均收入达 384 万美元，其中 467 名超过 100 万美元，最高者达 1.27 亿美元。可见，美国企业对经理人员是多么地看重。

2. 市场压力。一是经理面临着所谓“经理市场”的竞争压力。如果一个经理把企业搞得负债累累，一团糟，那么他的个人资本就在经理市场上贬值，就会面临不再有人聘用的危险。二是产品市场的竞争。在竞争性产品市场上，产品价格充满着竞争，会对经理形成压力，促使他不断降低成本。三是资本市场的竞争。美国的股票市场十分发达，一定程度上弥补了私人财产权对管理者的控制。股东可以通过自由买卖股票来控制自己的财产价值。这种自由买卖抬高或是压低了股票价格，形成对经理强大的间接压力。这是一种比股东直接管理企业要大得多的压力。这种情况就跟消费与生产的分离不是削弱而是加强了消费者对生产的控制一样，因为消费者通过市场对生产者施加了比自给自足时消费者直接控制生产时还要大的降低成本和提高质量的压力。这种压力实质就是对公司控制权的竞争，主要形式是“接管”。如果经理经营不善，企业的股票就会下跌，于是有能力的企业家或其他公司就能利用低价买进足够的股份，从而接管公司，赶走在任的经理，重组企业。

3. 非物质刺激。在美国经理的刺激结构中，较小的程度上还包括非物质利益。专职经理的主要行为动机除了工资、奖金等金钱性诱因外，还有社会权力、社会威信、竞争热情、创造欲望、与集体的一体化、安全、冒险心、胜利的喜悦、对别人的贡献等等非金钱性诱因。在某种程度上，确实像马斯洛理论所说的那样，随着经济发展，人的需求层次已从低级的需要上升到高级的需要，越来越着重社会需求、自尊和自我实现。

美国经理的“短视症”

根据钱德勒的研究，经理们在作决策时，宁愿选择能使公司长期稳定和增长的政策，而不再是贪图眼前的最大利润。经理们的目标是确保设备的连续运转和原料来源，确保销售稳步增长，开发新产品和服务，确保自己的晋升和名声以及各种既得利益。这只是对现代工商企业作的一般性研究，和与传统企业组织形式的纵向比较的结果，如果我们对不同国家的经理行为作一个横向比较，差别还是相当大的，德国和日本的经理人员一般要比美国的经理们“更具有战略眼光和长期考虑”。

企业的目标是盈利，而在选择企业的经营目标及其实现手段时，却存在着利益预期和价值偏好的不同。美日企业之间的这种差异最为突出。要是不知道打交道的企业是哪国的，只须提个简单的选择题便可获得答案，即：“利润至上”与“成长至上”孰为先。不加思索便挑前者的肯走是山姆家的人，毫不犹豫对后者称“哈伊”的自然是咱们的近邻。众多的企业调查表明，英美企业往往把追逐资本收益率作为企业经营的首要目标，而把竞争即维持和扩大市场占有率作为第二位目标，日本企业则恰恰相反，将企业的生存与最大限度的发展，即市场占有率的提高、新市场的开辟、新产品与新技术的开发以及确保企业在国内和国际上的竞争地位放在首位。随之相伴的是，英美企业的股东分红比例高，留在公司的利润相应压缩，设备投资和研究开发支出相对少，可谓“个人主义的资本主义”；日本企业的股东分红比例低，利润留在公司多，设备投资和研究开发费用大，可谓“公司主义的资本主义”。

一个企业是否重视成长目标，较有说服力的判断依据是企业对技术进步的重视及其投资的比重。据美国商务部的统计，日本企业技术研究开发支出占国民生产总值的比例，到70年代后期已与美国持平，而到1981年则开始超出，企业追求短期收益的倾向，不利于技术开发和提高生产率，导致美国企业近20年来市场竞争力衰退，在日本公司的强大攻势前节节收缩，所谓“个人主义的资本主义”不敌“公司主义的资本主义”，不光让日本人顿生由学生而为老师之自豪，就连德国人也在指指点点，称美国式资本主义的经营作风是“强调短期利润而忽视长期增长，强调投机而忽视战略，强调管理方式而不遵守条顿人纪律”，云云。

从股权结构中找原因

企业经营的目的首先是要满足所有者的利益，也就是使股东“上帝们”获得满意的股息和红利，这一点是雷打不动的。因此，上述差别要从美、日、德公司不同的股权结构中去找原因。

美国企业的长期资金主要从证券市场筹集，其中30%是发行企业股票，70%发行企业债券。企业短期融资靠商业银行贷款（据联邦储备委员会的估计，70年代初，美国近一半的工商企业经常性地使用银行贷款。在银行全部商业贷款中，工矿业占40%，商业占20%，公用事业、建筑和服务业占40%）。企业的法人股东主要是各种基金，机构投资者（退

休基金、互助基金) 约在 36% 左右, 个人持股率高达 60% 以上, 全国每五个人中就有三个是股东。机构投资者主要投向大公司, 美国全部大公司一半的股权已被机构投资者控制。但这些机构投资者只是代理人, 而不是真正的所有者, 因此它们主要关心的是企业能付给它们多少红利, 而不是企业经营的好坏。由于个人股东的力量较为强大, 股票分红率成为评价公司经营绩效的主要标准, 成了总裁们的“紧箍咒”。这种高度分散性的产权结构和个人持股的特点, 亦使经营者在处理近期利益和远期利益之间的矛盾时, 往往得不到股东们对牺牲利润目标而满足成长目标的有力支持, 致使美国企业的经营决策服从“分红至上”原则, 偏重于满足股东分红的要求, 股东作为企业所有者和经理作为企业经营者在一定程度上发生了对立。

日本企业则以间接融资即以银行贷款为主, 股权资本占 30%, 债务资本占 70%。在股权资本中, 法人股权又占了 70%, 个人持股率仅为 23%, 素有“法人资本主义”之称。德国也主要以法人持股为主, 持股法人包括公司、团体和政府部门, 个人持股只占小部分。比如, 德国 1988 年拥有股票的家庭只占 7%。机构所有者关心的主要不是股息, 而是通过与企业的贷款交易以及与此相关的各种金融交易来获得长期收益, 并保证投资安全。法人持股比私人持股在利益预期上更倾向于获得长期、持续的收益, 因此, 日德企业的经营决策尽管也要顾及股东的收益需求, 但这种需求在很大程度上是以有利于企业的长期发展利益为前提的, 且较易与资本所有者达成一致意见。

自然, 美国公司经理的缺点, 不只是被德日同行们看出, 美国国内也多有批评之声, 主要集中在以下几个问题上:

(1) 持股不稳定。美国的股票市场发达, 大量持有小额股票的股东要么缺乏足够的投票力量去直接控制股份公司的运营, 要么这种直接监督的私人成本远大于私人收益, 唯一的办法是, 小股东们根据公司的盈利水平和盈利能力作为衡量公司运营的判断标准, 进行横向和纵向的比较, 并决定持有还是抛出这家公司的股票。这样, 公司业绩改善时股价上扬, 公司业绩不佳时股价下落, 以此来迫使经营者努力改善经营实绩。也正因为如此, 美国的股东持股不稳定, 在美国, 如果某个公司有一个季度经营情况不理想, 就会成为头条新闻, 麻烦就会接踵而至, 股票价格下跌, 经理受股东消极制约大。而与美国相比, 德国的股权结构较显集中, 如在德国 1988 年 40 家最大的公司中, 单个股东持股 10% 以上的有 29 家, 而美国 50 家最大的公司中, 持股超过 10% 的只有 8 家。一般说来, 大股东持股比较稳定, 不会因公司绩效的暂时下降而立即抛出股票。

(2) 奖励机制不合理。华尔街是以短期观点做出其一切判断的, 高级经理的薪水和红利派发依据于此, 总经理的任期平均只有 5 年, 很多管理人员感到压力, 都希望在任期内有所作为, 证明自己能在今年达到今年的目标, 逼着他们把注意力着重放在短期计划上, 以取悦于财务部门和企业所有者——股东, 而忽视了能把公司维持 25—30 年的战略。比如, 德国经理人员 83% 的报酬(薪金+津贴)与企业绩效无关, 而美国相应的比例只有 55%。且美国公司的高级经理的年终分红, 总是比长期奖金要多。美国经济学家莱斯特·瑟罗说得好: “如果长期的观点不能

像短期那样增加总经理的收入，那他为什么还要用长期观点处理问题呢？只有圣人才会这样做，然而圣人是不常有的。”

（3）棘轮原则。在前苏联计划体制中，“企业经理们面临着一种两难境地：如果他们本年度大幅度超额完成了产值计划，他们就可以获得可观的奖金，但是在下一年，指标就会极大地提高，因而也就减少了在最近的将来获得奖金的可能性。结果，如果经理们可能有效地把握超额完成情况的话，他们对超额完成计划指标总是格外谨慎小心”。这是西方经济学家对前苏联企业管理者和管理体制的批评，其实，美国也有类似的现象，“美国知名大公司中有很多很多高级经理每年都要花很多时间，不仅要确保今年的年收入要和去年一致，而且还要保证今年第三季度收入不低于去年同期，或者是保证今年第三季度的收入不要过高，以免明年第三季度有可能达不到这一水平，或者是保证第三季度的情况不会使第四季度情况过于逊色，等等，等等。”

垄断与反垄断

在经济系统中，各个子系统之间、各个独立的商品生产者之间以私有权为基础，构成了一个权力网络，它包含两大要素：一是权力冲动，即扩大自己的经济力量以实现更大的利益。这种权力冲动可看成是一切市场经济生活最终赖以存在的基础；二是权力均衡，即必须维持各种势力之间的均衡，防止权力对权力的窒息（出现强制性寡头垄断），保障经济权力的稳定和相互安全。这两大要素的矛盾在于：权力冲动本质上追求权力垄断。因此，任何达成或可能达成的权力均衡都只是相对的、动态的均衡。这就涉及到竞争与垄断的关系问题。那么，美国的市场结构如何？它又是如何处理这对矛盾的呢？

竞争必然产生垄断

美国的市场结构就像一幅宇宙星系图，核心是五、六百个垄断企业，周围是一大片中型企业，边缘分布着许许多多小型竞争性企业。经济系统的大核心中包括高度集中的主要工业如汽车、钢铁、石油、飞机等，中型工业中，是一些生产不同产品的企业，如药材，药品、食品，小型企业如农业、服务业、零售业、家具、服装等。这一格局在 19 世纪末、20 世纪初就基本成型了。以制造业为例，它的集中程度“自本世纪初以来几乎没有什么变化”。1900 年，最大 4 家企业工业产值占了全行业的一半甚至更多的行业，约占了三分之一，1963 年仍为三分之一，1972 年为 29%。1931—1960 年间，117 家最大的制造业公司占整个制造业资产中的比例基本保持在 45%，以 1963 年为例，100 家最大的制造公司占了国内总就业的 25%、总工资的 32%、总销售量的 34%、总资产的 36%、税后总利润的 43%。1972 年，汽车、卷烟、早餐食品等行业中，4 家最大公司占销售总额的比重均在 75% 以上，而在妇女服装、商业印刷业上却不到 10%。

美国市场中的竞争情况，是一个“很难说清楚的问题”。一般对集中率的研究多限于制造业，而制造业在美国仅占了国民收入的四分之一。许多生产原料的行业如农业、林业和采煤业都是充满竞争的行业。米尔顿·弗里德曼对 1939 年竞争状况的估计是，美国经济的私营部门有 15—25% 的行业属于垄断性的，75—85% 的行业则属于竞争性的。可以推测，自那时起，竞争性行业的比重已经下降，因为原料和农业的产出比重下降了。加尔布雷思甚至肯定，竞争性行业的比例已大大下降，以至于“竞争实际上已从美国经济中消失”。弗里德里克·谢列尔对 60 年代初美国各行业的集中率作过一个估计，农业、林业、渔业，集中程度较低，但竞争被政府对价格和产业的积极干预所缓和；矿业，较难分类，很多厂商是全国性的，但在地方市场上有某种程度的集中，也受政府在价格和产量方面的一些控制：制造业。有一半左右是少数制造商控制市场的；运输、交通、电力、煤气，集中程度是变化的，在很大程度上是受到调节的；批发贸易和零售贸易，总体看集中程度还是较高的；金融、保险和不动产，前两者在很大程度上受到调节，并倾向于高度集中，至少在地方上是这样，不动产基本上是竞争性的；服务，集中程度低，一般说来是竞争性的。

各特定行业的“市场力量”决定着该行业资源配置的安排。市场力量一般用集中率来衡量，如果 4 家最大企业的集中率为 80%，就表示这 4 家企业占了全行业产出或雇员人数的 80%，也表明它的垄断程度较高，而集中度很低的行业说明它基本上是竞争性的。根据研究，当集中率高于 70% 时，集中与利润率之间有明显的关系，当集中率较低时，其间的关系就弱，甚至没有必然的联系。

竞争性行业的一般特征是，生产者对价格只能随行就市，无法通过改变自己的生产决策来影响价格，因此，他们通过把产量扩大到边际成本等于生产价格的那一点上，来获得最大利润。如果由于某种原因如意外的需求变动而获得超额利润，新的企业就会进入这一市场与之争食，超额利润就会在短期内消失。在美国，在全国商品市场交易的基本农产品（如小麦、肉制品、大豆、冻橙汁等）就属于完全竞争市场，因为在任何时候，所有参与者几乎可以同时得到有关价格的信息，所有买主对同类产品将支付相同的价格。某些产品之间尽管不完全相同，但生产者仍无法以此来控制价格，因为有着许多极为相近的替代品。虽然存在着地方性和区域性的市场，也会出现一定的价格差，但这一差幅不会悬殊，因为一旦发生，就会立即出现“套购”行为，即从便宜的市场买进，到较贵的市场卖出，很快又会将价格拉平。

典型产品的集中度表 2-1 （四家最大的企业占总供给量的百分比）

页。

转引自埃冈·纽伯格、威廉·达菲等著：《比较经济体制——从决策角度进行的比较》，商务印书馆 1984 年版，第 147—148 页。

引自 S·费希尔、L·唐布什：《经济学》，中国财经出版社 1989 年，上册第 296 页。

产 品	集中度	产 品	集中度
小客车	99+	航空器	61
口香糖	93	炸面饼圈	60
电灯泡	89	录音设备	60
香 烟	88	农场机械设备	46
早餐麦片	81	炼 油	30
电视机	70	报 纸	20
瓶装啤酒	68	瓶装和罐装饮料	14
及淡色啤酒		旋具	7
导弹和	65		
宇宙飞行器			

在集中率高的行业中，已经形成了相互依存的关系以及处理这种关系的合法手段，如钢铁业和汽车业，是在价格领头的基础上进行的，即在正式协议的情况下，由某一厂商作为确定某一系列产品价格的领头人。此外，还有别的一些非正式安排，如市场共享、市场划分、许可证、非价格竞争等。所以在主要厂商之间很少发生过价格战。70年代末以来各航空公司间爆发的价格战，原因是政府放宽了对航空公司的管制，使各航空公司“不得不重新学习如何处理相互依赖的关系”。

对垄断的两种态度

与其他西方国家相比，美国的反垄断态度要坚决得多，在法律的制订和政策的执行上，更是远远走在前头。西欧许多国家和日本的反垄断法与美国的最重要区别在于，它们采取非常自由主义的态度，允许公司有权在某个时间内、在某些部门缔结各种卡特尔协议，目的在于改善该部门的经济状况。如在日本，当经济萧条、市场疲软时，为防止破坏性的价格竞争，政府支持和鼓励某种形式的垄断活动，如允许企业结成“价格卡特尔”，由企业通过协定，限产定价，分占市场，维持一定的利润。60年代，每年约有1000个“合法卡特尔”活动。日本国内交易的90%是在长期存在某种关系的当事人之间进行的，“到处都是卡特尔”。

更大的差别表现在实际活动中，在日气，“实际上从来也不采取刑事处罚，虽然这在法律中是明文规定的”。更加令人惊讶的是，私人公司作为反垄断法原告在法庭上从来也没有胜诉过。造成这些差别的主要原因是，欧洲和日本在第二次世界大战前的法律，主要是保护垄断组织及其活动的。虽然在二战后按美国模式通过了反垄断法，但在执行中仍按自己的历史传统办事。在欧、日各国看来，它们的国内市场容量较小，生产和资本的集中化水平较低，如严格按美国方式来执行反垄断法，将会导致其经济效率下降。因此，虽在形式上支持反垄断法的条文，但对垄断活动态度是比较宽容的。

表 2-2

美国反托拉斯法一览表

法 律	时 间	条 款
谢尔曼法	1890 年	第一部分：对州际商业限制的非法的 第二部分：企图垄断的行为是非法的
克莱顿法	1914 年	宣布某些具体的商业行为是非法的
联邦贸易委员会法	1914 年	设立联邦贸易委员会以确保克莱顿法的执行
罗宾逊帕特曼法	1936 年	禁止在价格、服务和贸易等方面的歧视
惠勒—李法	1938 年	禁止欺骗性的商业行为
西拉—克佛维尔法	1950 年	扩大对兼并的限制

就美国本身而言，它对垄断的态度也并非一成不变的。在美国的反托拉斯法制订初期，正值反垄断情绪高涨时期，压倒一切的是对任何垄断现象持完全否定的态度，而对竞争现象则完全肯定。在南北战争结束后不，产业集团如铁路业，代表了一种比蓄奴集团历来曾有过的还更巨大的投资和权势集中，而且，对于自由人的经济活动和政治产生了深远的影响。美国民众普遍地存在着一种“很深的下安之感”，这不是人身奴役，而是由于资本积累在少数人手中而造成的那种奴役。几种不同形式的大型工商企业的出现，都引起过强烈的政治反应和立法行动，对铁路、三种大量销售的零售商（百货公司、邮购公司、连锁商店）和大工业企业的控制和管制，成为一个持久不衰的热门话题。

在对垄断的一片批评声中，也有一些赞同的观点。随着市场发育成熟，美国人开始明显地倾向于从经济学角度加以考虑，特别是从垄断对经营效率的影响角度看问题。也就是说，争论的重点从垄断本身转向垄断—竞争的平衡同生产率的相互作用上来了，有人认为，垄断在一定的条件下，也有它的好处，因为在经济发展中，借助垄断提高了生产效率，其好处超过了垄断所引起的竞争削弱而造成的损失。集中性行业比竞争性行业效率更高，因为后者无法控制自己的市场，也就无法进行长远规划。根据斯蒂格勒（1982年诺贝尔经济学奖得主）的分析，厂商获利能力随市场集中度提高而增加的说法较适用于长期而非短期，也就是说，厂商在短期不一定就运用其对市场的影响力追求利润的极大化，他发现，市场集中度高的产业其获利能力通常较稳定，具有垄断力量的厂商较注重长期利益。

熊彼特认为，完全竞争是不可能的和效率低劣的，本世纪以来的技术进步和劳动者生活水平的提高在很大程度上归功于大企业。因为垄断企业能够更多地投资，扩大企业规模和加快技术进步，从而降低成本、改进产品质量。“垄断价格并不必然比竞争价格高，垄断产量并不必然比竞争产量少”。将垄断的特殊优势与竞争的基本优势结合起来，形成了美国垄断企业与中小企业相互依托的市场结构，成为美国模式的主要

塞缪尔·莫里森等：《美利坚共和国的成长》上卷，第937—938页。

小艾尔弗雷德·D·钱德勒：《看得见的手—美国企业的管理革命》，商务印书馆1987年版，第587页。

熊彼特《资本主义、社会主义和民主主义》，商务印书馆1979年版，第126页。

特色和长处所在。管理革命取代了看不见的市场，有助于人类通过有形的组织，控制无形的市场。

垄断的过程本身是积极的进程。美国大工业企业经历了四次合并运动，第一次是 1897—1903 年间，第二次是 1925—1930 年，第三次从 50 年代开始。前两次发生在相同的或有关的部门中直接竞争者之间的横向和纵向的合并，而第三次则常常是非竞争公司之间的合并。进入 80 年代后，美国的企业兼并又出现新的高潮，其特点是企业兼并的规模越来越大，例如，1975 年企业兼并数 2297 起，总金额为 120 亿美元，而 1984 年，企业兼并 2543 起，总金额却高达 1220 亿美元。美国的每次企业兼并高潮，实质上是经济结构的一次重新组合，总的看，有利于美国企业的竞争能力以及整个生产力水平的提高。加尔布雷思也承认，“垄断力量并没有导致美国经济的重大产出损失”。

有弹性的反垄断政策

迄今为止，美国的反托拉斯法可以说是成功的，在美国几乎还没有那种由一个企业支配整个市场的工业部门。

根据经济形势和市场结构变化，灵活执行有弹性的反垄断政策，是美国反托拉斯活动的一大特点。自 1890 年制定第一个反托拉斯法以来，美国的经济活动变化起伏不定，作为管制经济活动的反托拉斯法，在运用上亦显出某种弹性来。大凡美国经济运行良好时，反托拉斯法的施行则显严厉，而经济陷入衰退时，反托拉斯法执行起来则“手下留情”。里根时期就执行的是“过去五十年来最宽容的反托拉斯政策”。

根据钱德勒的研究，谢尔曼法禁止小型家族公司形成卡特尔，结果却加速了美国大企业的成长。当时欧洲的一些家族公司通过不同手段（在英国是持股公司，在德国是卡特尔）结成联盟，以确保销路和供应来源，获得持续不断的利润，而在美国，这样的联盟是不合法的。谢尔曼法和最高法院对它的解释，造成了一种强大的压力，迫使各家族公司把自己的经营合并成一个单一的、集中经营并由支薪经理管理的企业，这种压力在别的西方国家中并不存在。

美国反垄断的判定标准是，垄断的特征不在于公司本身的规模大、它控制的市场容量大，而是公司具有垄断的意图和实现这种意图的足够的市场权力。解散公司可谓对垄断的最重处罚，但很少作出这类判决，迄今总共只有约 30 次，其中只有 3 次涉及到真正的大公司：1911 年，解散石油加工托拉斯和烟草托拉斯，加上 1982 年取消了美国电话电报公司对地方电话网的控制权——但保留了其主要的业务活动。

70 年代，美国曾提出过一系列进一步完善反垄断法的建议，其中最有名的是参议员 F·哈特的议案，他提出的反垄断三个标准是：如某部门 50% 的市场集中在 4 家或不到 4 家厂商手中，可强行分散之；凡税后利润额连续 5 年超过股本 15% 者，须改变市场结构；连续 5 年在一个部门

阿兰·格鲁奇：《比较经济制度》，中国社会科学出版社 1985 年版，第 79—81 页。

陈宝森：《美国经济与政府政策》，世寻知识出版社 1988 年版，第 362—364 页。

小艾尔弗雷德·D·钱德勒：《看得见的手——美国企业的管理革命》，第 589 页。

的大厂商之间没有大的价格竞争，也须进行改组。但人们担心人为地破坏市场长期形成的部门结构，会导致生产率的下降，故该法案没有得到广泛的支持，卡获通过。

近年来，美国的反垄断政策倾向于一种有区别的和有限的限制政策，即针对不同的产业部门采取不同的反垄断措施。具体他说，对主要由中小企业组成的轻工业部门与零售商业部门以及服务业，自由竞争是有利的，故采用禁示性的反垄断政策；对于公用事业和其他某些有自然垄断性质的部门，则实行国家垄断和政府管制；对于重工业部门，垄断有助于最优规模经济的实现，因此，只实行有限度的反垄断政策，即允许垄断存在，只对其行为进行一定的管制，并利用国际竞争或利用工会，消费者协会等，来限制垄断行为。

某一特定的反垄断措施随着经济大环境的变化，其效用也在发生变化。比如，美国为了防上银行业过份集中和垄断，相继颁布了一系列法令，如 1864 年《国民银行法》、1927 年《麦克法登法》、50 和 60 年代的《银行持股公司法》和《银行吞并法》，来限制银行跨州经营、设立分支银行和银行的合并和购买。这使得大量的规模各异的银行同时并存，银行间的竞争不能通过普设分支行扩大业务或凭借雄厚资本实力进行吞并，只能以改进经营办法、扩大经营种类、提高服务质量和效率的办法谋求在竞争中的优势。这种充分竞争推动了美国银行业的发展，然而，随着现代技术的运用，上述限制的消极作用日渐明显，成为了银行业扩展的障碍。90 年代以来，不得不放松政府管制。由此，一些经济学家强调，不能以管制手段对付垄断。比如，弗里德曼就这么说，消除垄断威胁的最有效的办法，不是在司法部下面设立更为庞大的反托拉斯机构或者给联邦贸易委员会更多的拨款，而是废除阻碍国际贸易的各种现有的关卡，这样，来自全世界的竞争将比各项反托拉斯法令更加有效地消弱国内的垄断。来自德国和日本的小汽车是对付美国汽车垄断企业的最好武器。

消费者主权何从来？

在经济学的市场模型中，需求和供给是两个最基本的概念。19 世纪西方社会有这么一句话：教会鹦鹉说“供给”与“需求”，也就教会了它经济学。由此，我们可以从生产者与消费者两者间的交易关系入手来了解市场的运行机制。

虽然在现代美国市场经济条件下，各种经济关系趋于复杂，但消费者与生产者的利益关系仍然是最基本的经济关系。它通过消费者主权与生产者主权的相互制衡，作用于市场经济运行的全过程。

“主权”之争

市场经济由无数个分散独立决策的经济主体构成。市场主体有两大

林珏主编：《美国市场经济体制》，兰州大学出版社 1994 年版，第 45 页。

弗里德曼：《自由选择》，第 236 页。

类：企业和家庭。所谓分散独立的决策是指各个企业和家庭的决策是分散和独立的。企业对占有和使用自己的生产资料、对生产什么、生产多少、用什么方法生产、以及为谁生产，都享有充分自由的独立决策权，即“生产者主权”。家庭作为生产要素（资本、劳动、土地）的供给者，对提供何种生产要素、提供多少、以何种方式提供和向谁提供，都享有充分自由的权利；作为消费者，对消费何种商品和服务、消费多少、以什么样的方式消费、从何处获得这种消费以及在何处消费，也享有充分自由的决策权，前者称为生产要素所有者主权；后者称“消费者主权”。上述三大主体都追求各自的收益最大化：企业作为生产者，其行使自己主权的基本目的是利润的最大化；家庭作为生产要素的提供者，行使主权的基本目的是收入的最大化，作为消费者行使主权的基本目的是消费满足程度的最大化。

亚当·斯密在 200 年前就说过，消费是一切生产的唯一终极目的。任何一种经济的历史，无论是近代的还是前近代的，都在很大程度上是满足社会需求的历史。在市场经济体制中，谁是市场上的优胜者，既不由政府决定，更不由卡特尔这样的产业组织来决定，而是由消费者来决定的。因为消费者比生产者更清楚地知道，什么东西对他最适用。消费者追求各自利益最大化的过程，也是用“货币选票”投票的过程，生产者据此了解社会消费动向，并以此力依据，配置人力、财力和物力，生产适销对路。物美价廉的产品，满足消费者的需求，从而得到货币奖励，实现最大的利润。得不到这种选票的厂商，将被无情地淘汰。

现在，美国经济的全部产品，差不多三分之二都是被个人购置供私人消费的商品和服务，其余的三分之一由政府和企业购买，故此，美国经济被认为是“消费者的经济”。在美国，整个经济活动的信条是“用户至上”，“消费者同经济的关系就是选民同政治的关系”。从更大一点的范围讲，政府的经济政策也是为消费者服务的，只有消费者才是一切经济活动的度量员和裁判员。由此可见，消费者对市场经济产生的影响是很大的。有一个例子从侧面说明了消费者的群体力量：美国密执安大学消费者调查中心从 1946 年开始的调查表明，在过去的 50 年里，消费者不仅在经济运转中扮演了重要角色，而且对整体经济的走向具有相当的预见性。70—80 年代根据这种调查编制的美国消费者情绪指数波动曲线，就和美国当时的经济波动曲线基本吻合。

生产者与消费者交易两方只要发生联系，就会有利益的冲突，即所谓“主权”之争。从理想的角度看，双方追求各自利益的力量应该达成大致的平衡，才能形成相互制衡，互为促动的机制，即生产者通过自觉维护消费者主权，获得消费者心悦诚服的“货币选票”，而实现生产者主权；消费者通过自己理智的“货币投票”和来自社会乃至自身的保护去约束生产者，优化生产者行为，进而实现消费者主权。不过，这一平衡却是来之不易的。

来之不易的“上帝”

在美国等西方发达国家里，流行着这样的一句话：“消费者可以是傻子”，意思是消费者可以放心地购买任何商品而不必担心受到欺骗和伤害，消费者是“上帝”。然而，这个“上帝”的诞生却是一个艰难的过程，而且至今还不时受到这种或那种的侵犯。

直到本世纪早期，美国的商业行为中还盛行“当面看货，出门不换”的规矩，让买主自己当心（caveat emptor）。为了推销商品，商人们不遗余力地去探索人类的每一个弱点和欲望。美国的食品工业和制药工业中，许多工厂的生产条件十分糟糕，卫生措施非常简陋，滥用化学防腐剂和毒性染色剂。人们可能丝毫不受限制地出售含有鸦片、吗啡、海洛因和可卡因的药物，制剂上的说明常常吹嘘有神奇疗效，使人误解（纵非十足骗人），而且下列出含有何种有害成份，也不告诫顾客注意防止误服。“让顾客自己当心”成为理所当然之事。消费者根据个人的经验，有时是惨痛的经验，才学会应买什么，不买什么。

甚至是现在，在美国这样一个消费者至上的国家，损害消费者利益的事也并不鲜见，只不过表现形式较为间接、隐蔽。比如，米尔顿·弗里德曼指出，目前美国关于贸易赤字和保护主义的种种观点，都是站在生产者即那些与外国竞争的厂商和潜在的出口商立场上，而非出于消费者的立场，消费者利益常常被生产者利益所牺牲，生产被当成了一切产业和商业活动的最终目的。

影响消费者主权的基本因素有：

——经济发展水平特别是收入水平，是决定消费者主权的主要因素。消费者收入水平越高，其消费结构越复杂，在生存资料、享受资料、发展资料的选择中，越侧重质量与花色，对商品和服务就越挑剔，就必然对生产者提出更高的要求。其中，“恩格尔系数”是一个重要的衡量指标。根据恩格尔定律，居民家庭收入越少，全部消费支出中用于食物的开支所占的比重就越大。按照联合国的划分法，该系数在59%以上为最贫困状态的消费，50—59%为度日状态的消费，40—50%为小康水平的消费，20—40%富裕状态的消费，20%以下为最富裕状态的消费。美国在1948年已达22%，60年代以来长期在20%以下，1965年为19.8%，1977年为18%，1980年为16.5%，1991年仅为9.4%，难怪美国消费者的底气这么足。

——卖方支配还是买方支配。两者虽只有一字之差，却有天壤之别。在供不应求的市场上，消费者主权会遭到严重削弱。另外，生产能力也是一个重要因素，它与生产者主权成正比，在供不应求的市场上，生产能力越大，生产者主权越大，因为它可以使厂商批量生产获得可观的规模收益，在供过于求的市场上，厂商也可利用自己的生产能力及资源优势转产适销对路的产品或多样化生产而获利。即使在买方市场上，也存在生产者垄断现象，生产者可凭借自己生产能力的优势所形成的规模经济，专利占有、产品差别或政府管制等，形成对产品生产与销售上的独占。

福克纳：《美国经济史》下卷，第228页。

美国驻华大使馆文化处编：《掌握航向——美国是怎样制订政策的》，第61页。

魏垠、韩保江：“‘市场势’、消费者主权与企业行为优化”，载《经济研究》1995年第2期。

——生产者的促销能力。在消费者信息占有不充分的情况下，生产者可以花巨资利用广告等现代促销手段来左右消费者的需求，“强迫”消费者接受，操纵消费者主权。

谁将消费者捧上“王座”

对消费者来说，最好的保护伞就是竞争。只有竞争才能使作为消费者的人们从经济发展中得到实惠。

为消费者生产物美价廉的商品，并不是因为商人有更多的利他主义思想，或更慷慨大方，也不是因为他们更有才能，而只是因为消费者服务正是为他们自己的私利服务。对此，恩格斯有过一段精彩的描述，他在《英国工人阶级状况》一文中这么说：“现代政治经济学的规律之一就是：资本主义生产愈发展，它就愈不能采用作为它早期阶级特征的那些琐细的哄骗和欺诈手段。”波兰犹太人在本国的骗人伎俩，只要一到柏林或汉堡，就会使他们自己陷入困境，同样，一个从柏林或汉堡来的经纪人，在曼彻斯特交易所，会发现想要成交，必须先放弃那些固然已经改进但仍很低劣的手段。这些狡猾手段在大市场上已经下合算了，……并不是出于伦理的狂热，而纯粹是为了不白费时间和劳动。个人只要介入市场关系体系，那个秩序就会迫使它服从于资本主义的行动规则，一个长期不遵守这些规范的厂商，终将被排除到经济舞台之外。

生产者虽然能通过精心设计的广告、剥夺人们挑选的自由以及操纵价格来摆弄消费者，但只要竞争机制完善，这架天平就会逐渐向消费者倾斜。林肯总统有一句名言：“你可以永远欺骗一些人，也可以在一段时间内欺骗所有的人，但是你不能永远欺骗所有的人”。这个道理同样适用于生产者对市场的操纵。有的时候似乎所有的人都被别人操纵了，但从长远看，多数消费者往往能摆脱被剥削的处境。

激烈的竞争自然将消费者捧上王座。所以说，保护消费者的最有效的方法，是国内的自由竞争和遍及全世界的自由贸易。要想使消费者不受单一的卖主的剥削，就必须有另外的卖主，可供选择的供应来源是对消费者最好的保障。另外，被称为“安在车轮上的国家”的美国，因人口的流动性，使其消费者还有了别国消费者不具备的有力武器，即可以“用脚投票”。

“这个世界不是尽善尽美的。永远会有质量低劣的各种产品、庸医和诈骗能手。但总的看来，如果允许市场竞争起作用，那它同强加到市场头上的越来越多的政府机构相比，将能更好地保护消费者。”

消费者主权保护运动

消费者收入水平和消费支出结构受一国经济发展水平的制约，在短期内对消费者的影响是固定的，然而，消费者主权保护运动和消费信息

《马克思恩格斯选集》第4卷，第272页。

钟流译：《美国经济概貌》，第58页。

弗里德曼：《自由选择》，第232页。

的充分占有，则可在短期内形成有利于消费者的力量，是可控变量，在市场发展水平不高、消费者收入水平较低条件下，通过旨在保护消费者权益的立法和行政子例、设立消费者权益保护组织、普及消费知识等一系列消费者主权保护运动，能起到相当的作用。

消费经济学认为，消费者占有的信息越充分，消费者行为越理智，越有利于增强消费者主权，反之，消费者获取的信息越少，其消费行为越是冲动，越受生产者促销行为所左右，消费者主权越是无法保障。消费者的消费欲望、心理承受力、买者垄断等，也在一定程度上影响消费者主权的实现。消费欲望强度与消费者主权呈反方向变化，欲望愈强，对生产者的依赖愈大。如消费肯心理承受力较强，能够对生产者操纵市场供求与价格变化审时度势，不盲从“买涨”，或者消费者能够团结抵制，生产者也就无从牟取暴利。这在美国等西方发达国家中，一般都做得比较好，说明它们的消费者自我保护意识已经成熟。

现在，美国形成了官民结合的消费者保护机构，有三大类，第一类是联邦一级的机构，主要有：食品与药物管理局，负责保证食品纯净卫生、食用安全并在合乎卫生的条件下生产，保证药物和医疗器具安全有效，保证化妆品使用安全，保证商标和包装上的说明准确、真实和详尽；联邦贸易委员会，它的反欺骗活动局负责检查大众传播的广告，一旦发现虚假或误导，即可强制取消；消费品安全委员会，主要是保护消费者免遭不安全产品之伤害；农业部食品监督分级局，对肉类检疫，在准许上市的肉类上加盖带有“美国检验通过”的紫色圆戳，对食品分级，分级标志常印在一个盾形图案内，反映出该食品的质量。第二类是地方性消费者保护机构。所有州和许多城市都设有计量局，用来检验所有度量衡具的准确性。几乎每个城市和大一点的镇都有一个“商业监督局”，虽然这个机构主要是让商人用来了解信用程度的，但消费者也可以向它告发商业中的欺骗行为。所有的州都设有某种形式的消费者保护办公室，有的州还另在州检察长办公室下设立了消费者保护处。第三类是私营机构，最著名的是最佳企业咨询所（BBB）。这是一家由一些公司企业建立并资助的非赢利性公司，宗旨是保护顾客免遭不讲道德的公司之害。目前在全美各大城市设有140多家分公司，主要是向消费者提供信息服务，并受理顾客投诉。其他各种各样的消费者组织和社区组织，也经常性地采取合法行动，反对商业欺诈，成了保护消费者利益行之有效的办法。另外，美国各个部门的行业协会也起着一定的作用，学者们指出，行业协会可以起到防止不正当竞争的积极作用，通常“行业自律会象政府规制一样有效，而且会产生高得多的利益”。

法律保障：美国的经验

如上所述，竞争对消费者主权的实现至关重要，而垄断则会抑制竞争，所以，对消费者的最大威胁可能来自垄断。“垄断被假设为以损害倒霉的消费者而使自己致富的行为”。故而，不难理解，美国为什么在它的反不正当竞争法律中，主要强调反垄断因素、保护竞争、推动创新了。

一般认为，美国是不成文法律的国家，然而世界第一部成文宪法却

是美国的宪法，第一个成文的公平交易法也是美国的反托拉斯法。美国主要的反托拉斯法有三，谢尔曼法(Sherman Act)，克莱顿法(Clayton Act)，联邦贸易委员会法(Federal Trade Commission Act)。本世纪特别是第二次世界大战以来，美国规范市场秩序的法律有了较大发展，除了继续修订完善反垄断法之外，对其他各种不正当市场行为的规限和消费者的保护也日趋完整，表现在：早期，美国只是在反垄断法中对某些不正当行为进行规限。1914年的《克莱顿反托拉斯法》中，把搭售，排它性或约束性契约、价格歧视等列为非法。根据1938年的《惠勒-李法》，在美国联邦贸易委员会设立24年后，扩大了它的权限，以保护消费者免受不公平商业行为特别是对产品的虚伪宣传的损害，从仅仅保护竞争厂商的利益，发展到保护消费者和社会公共利益。立世纪里，美国相继通过了许多保护消费者的重要立法，大致有：1906年，纯净食品和药品法，禁止在介绍食品、酒类、药品成份的标签上弄虚作假；1907年，肉类检验法，规定联邦政府有权检查从事州际间肉类运输的肉类包装厂；1938年，食品、药品和化妆品法，加强对食品标签的要求，并扩大了对广告和标签的管制范围；1966年，儿童保护法，接着又公布了玩具安全法，要求保证玩具无毒，不易燃以及无其他潜在危险；1968年，消费者信贷保护法，要求公布贷款的真实年利率，并禁止企业给没有申请的人发信用卡；1975年，消费产品安全委员会。职责是保护消费者，防止他们买危险的、有毛病的或骗人的商品，并要求各公司告知和指导消费者如何安全使用产品。

在保护消费者、反对不正当竞争的法律实践中，美国有几个经验：

(1) 界定要明确。特别是各种反不正当竞争法，都明确规定不正当竞争行为的界定、执法机关、执法程序和处罚办法。司法界人士认为，对不正当竞争行为的“法律规定必须明确，要让人民清楚地了解何种行为系属违法”。从更大一些的范围看，各种法律的目的，就是要使市场经济中的每一位契约当事人不仅知道自己的权利和能力，而且也受到对伙伴、社会和国家所肩负的一定责任的约束，以促使企业的进取心和企业的活动普遍表现为达成社会利益的途径。(2) 纠纷裁判机构要有权威，工作要有效率。1914年，美国通过《联邦贸易委员会法》，设立了联邦贸易委员会，并授权它阻止个人、合伙企业或公司在商业中采用不正当竞争办法和欺诈行为或作法，赋予该委员会决定什么是“不公平”的最高权力。为保持公正性，提高办事效率，美国的裁判机构还向政府规制者和社会各方开放，接受各界监督。(3) 处罚要严厉。美国早在1890年通过著名的《谢尔曼反托拉斯法》中规定，受害者如胜诉，可以要求三倍的赔偿金。对违法的个人可处以三年以下的监禁，或处以25万美元以下的罚款，对公司处以100万美元以下(现为300万美元以下)罚款。罚款数额及监禁期限已经作了数次修改，处罚越来越重，其意图很明确，这些处罚要“大到足以使潜在违法者不敢轻举妄动”。

市场失灵与政府干预

从亚当·斯密开始，西方经济学家一直把市场的作用概括为自由竞争、自由选择、自由贸易，与此相联系，市场经济的产生也被视为自由竞争作用自然形成的结果。然而，当市场进入正常运行、功能得到全面发挥之后，其自身的缺陷也渐渐显露出来，“虽然市场机制调节生产和分配物品的方式令人赞叹，但它有失灵之处，为了补救这些失灵之处，政府可以介入，以保证效率、公平和稳定。”

20世纪中期以来，美国政府对经济进行了大规模的干预，从罗斯福的“新政”到艾森豪威尔的赤字财政政策，从约翰逊的“伟大社会”计划和尼克松的“新经济政策”和卡特政府的“扩大有用的干预”等，不一而足。本节意在介绍市场失灵的一些表现及政府干预的基本手段，并对美国与其他主要西方国家的政府干预作一个比较。

市场在何处失灵？

市场失灵或称市场失败的典型例子是“外部性”。它指一种活动如果使别人得到附带利益而受益者不必给予相应的报酬或使别人受到附带的损害而造成损害者不用给予相应的补偿。著名的有“灯塔案例”（灯塔的建设和管理者无法向过往船只收取服务费）和“排污案例”（上游工厂排污，增加下游工厂的净化成本而不必赔偿）。外部性是生产或消费的“副作用”，市场对这种副作用的利益的创造者并未于报酬，对造成损失的创始者也未给惩罚，这种副作用独立于市场机制之外。市场失灵还表现在：

——市场的顺畅运行需要具备一定的条件，如完善的市场结构。而在现实中从来就不存在一个完善的市场结构，完全竞争的条件不具备（如人为的垄断、不完全竞争）会使市场机制失灵；

——单凭市场的现状不能准确地说明市场的未来发展，市场反映的只是在过去的生产和分配基础上出现的需求结构，它并不能说明和反映市场需求结构的未来发展；

——市场本身不能预示社会经济发展的方向，也不能防止那些经济生活中经常出现的、对社会再生产的发展有很大危害的干扰；

——市场也不能单独地影响社会的某些主要需求的发展，并迫使生产结构作相应的改变，单凭市场不能解决社会的长期发展问题，如教育、文化、医疗、市政建设、环境保护等。

从大的方面讲，市场在解决以下几个问题上遇到困难，需要政府的介入：

（1）公平与效率的关系。亚当·斯密认为，只要保证经济的自由放任，市场就会凭借自己的力量来改善收入分配不均的问题。而事实恰恰相反，财产在社会成员中的不均是历史的客观存在，而自由市场制度的本质是保证财产所有权和财产收益的绝对统一，这就决定了在市场制度内不可能解决分配不均。如果完全按照市场机制的原则进行分配，必然导致社会成员之间的收入差距过大，从而引起社会经济的不稳定。

市场机制不能解决社会问题。帕累托最优（“只有当生产和分配被组织成非减少其他人的效用就不能增加个别人或更多人的效用的时候，才存在资源的最优配置”）是一条曲线，有不同的均衡点，选择不同的

均衡点对社会各阶层产生不同的利益影响。这种不同偏好要由社会机构去调节，特别是贫富差距问题。

(2) 竞争与垄断的关系。自由主义理论认为，市场机制实现资源最优配置的前提是完全竞争。所谓完全竞争是指：每个生产者和消费者都能准确地获得市场信息，每种经济要素都追求获得更大的净收入；在同一市场内，同一品质的商品只有一个价格：任何一个生产者的生产量与社会总产量相比是微不足道，因而他对全部产品的单位价格的影响也是微不足道的；每个生产者在调节他的总产量时，并不考虑其行动对他的竞争者将产生何种影响。显然这只能是理论上的假设。市场竞争有走向垄断的倾向。垄断产生于差别，而每个生产者的产品都存在某种程度的差别，因而每个人既是垄断者，又是竞争者，差别越大，垄断的因素也越大。在微观利益主体组成的经济体系中，由于制度、习惯、行业集团、工会组织、以及自然条件等因素的作用，形成体系内部的种种垄断因素，致使市场体系的价格调节机制、资源配置功能等运行失灵。可见，市场机制本身不能保证竞争的完全性和彻底性，市场的自由发展必然导致垄断。垄断程度越高，垄断价格对消费者损害的可能性更大，资源配置的合理性将遭到破坏。可见，市场竞争秩序的维持也非市场本身所能解决。

同时，市场信息本身是一种资源，具有价格，要获得它须付出代价，因而它的传播是有限的，不充分的，市场信息费用越高，信息利用越不充分，市场也越不完善。美国著名经济学家施蒂格利茨曾论证了当市场和信息不完善时，经济“几乎永远不会达到帕累托最优”，原则上，政府干预可以作帕累托改善。因为只有政府才有力量大规模地征用财产、单方面地改变契约条件或以种种方式抑制那些仅使当事双方获利而有损大众的交易。

(3) 均衡与危机，自由主义肯定市场机制具有调节生产和消费、供给与需求并保证两者趋向均衡的内在功能。现实生活中，市场机制却因无法排除一些非市场因素（包括历史的、社会的、心理的）的干扰而保证不了经济的长期稳定和均衡发展。凯恩斯证明，即使是完全竞争的市场调节也难以实现充分就业的宏观经济均衡。而且，市场调节是事后调节，必然会引起经济波动，这种波动仅靠市场机制是很难烫平的。市场虽能调节生产结构，但过程相对较长，如果一个国家要在短期内进行大的结构调整，仅靠市场机制是不行的。因此，一个包含适宜的公营部分的“混合经济”才能卓有成效运转。

(4) 公共部门和公共产品。在由微观利益主体组成的经济中通行的利益选择、市场定价、资源配置等原则，对公共经济部门的经济行为不再适用，例如对国防、教育、铁路、环保、社会福利等产业的规划和生产，就不可能按照个人利益选择或市场定价等原则来进行，市场机制对公共部门或社会基础设施（公共产品）表现出无能为力，无力向公共产品领域配置资源，从而影响国民经济的效率。

政府干预理由种种

为了顺利地推行政府干预政策，当然要找出更充足的理由和理论根据来，西方不少经济学说、观点也从各个不同方面，支持政府对市场的

介入，试举三、四例：

——“内在波动说”。认为经济体系就其本性而言就是“内在不稳定的”。因为目前的状况都是经济中利益主体所做决策或选择的结果，而通常这些决策和选择都是在盲目或不确知的情况下做出的，因此预期的结果往往同实际的情况相去很远，结果是经济主体不得不在仍然盲目的和不确知的情况下不断做出新的决策或选择，从而内在地构成经济体系的波动性或不稳定性。实际上，早在40年代，波兰的经济学家奥斯卡·兰格就论证了新古典自由竞争理论的矛盾，指出，靠弹性价格自动恢复经济均衡、实现资源最优配置的理论是很不现实的，概率很小，小到何种程度？他有一个著名的比喻，概率论不完全排除一个猴子在打字机上可能打出“大英百科全书”的字样，但是考虑如此之小的概率没有丝毫价值。

——“价格粘滞说”。在实际情况中，由于经济体系内部的各种垄断因素的作用，商品价格特别是劳动力价格呈“粘滞性”，结果是经济体系的价格机制无法实现灵活的调整，从而在经济衰退时，不能够通过商品价格和货币工资的迅速下降来刺激投资和总需求的及时回升，使得整个经济体系会在一段时期内处于低于充分就业均衡状态。这样，由于实际上不能实现充分就业的总产出，经济体系内的个人和社会都不能实现利益最大化。从长期看，经济体系中的粘性价格最终会缓慢地调整到保证充分就业的水平，整个经济也最终会恢复到充分就业，但在短期内，为了私人和社会的福利，政府有必要进行干预，刺激经济在较短时间内恢复到充分就业水平。这种干预被称力“微调”，它并不是要求政府协助经济体系恢复价格灵活调整，而是要求政府运用手中的财政和货币手段，刺激或抑制经济体系中的总需求，使得失业率和通货膨胀率两者都限制在“可以容忍的范围内”。这就是根据著名的菲利普斯曲线而衍生的所谓相机抉择的新古典综合派的稳定政策观。

——“蜘蛛网”理论。市场中根据价格信号分散决策的行为，可能因不完善的信息（从个体角度看，个人认知能力的有限使之收集、处理信息的能力具有局限性，因而信息始终是不完备的）、不合理的预测等而出现失误，典型的例子就是农业上称为“蜘蛛网”问题的例子：如果农民认为比较高的价格能持续到下一个收获季节，他这么做，在收获季节到来时，便会造成市场上供过于求，实际价格低于预计价格的情况。这个未预料到的结果可能使所有农民限制生产。如果农民再次预计这时的价格会持续到收成下一个收获季节时，又会产生求大于供。这一实际情况为国家找到了干预市场的理由。

——制度悖论。还有其他许多因素阻碍着市场正常功能的发挥，需要某种形式的集体强制，如：各个理性的经济人合在一起竟会选择对己不利的制度安排，典型的例子是法西斯德国；“相对福利说”，那种使别人受损程度大于自己的制度安排同样是可以接受的；“囚犯悖论”，两个囚犯关在两个互为隔离的囚室里，如A招供，可获两年减刑（若B不招），或一年减刑（若B也招），如A不用，将判三年（而B招供），

洪银兴等著：《当代东欧经济学流派》，中国经济出版社1988年版，第67页。

陆家驹：“市场经济与稳定政策”，载《经济发展研究》1993年第3期。

或无罪开释（若 B 也不招），同样的规则适用于 B。均衡解是两人都招，获一年减刑，但帕累托最优解是两人都不招，无罪开释。囚犯悖论的存在为政府干预提供了理由，也就是施蒂格利茨所说的“强迫合作机制”；“理性的无知”，理性的个人深知在人数众多时自己的那一票无足轻重，从而采取不负责的行动；信息不对称，有些人了解多一些而另一些了解少一些；“信息搜集费用”，明智的经济人只力在搜集信息的边际收益超过边际成本时，才会去搜集信息（一般大件商品价格趋于同一，小件的则不同，因为消费者去寻找信息的成本可能大于因此而获得的收益）；“选择规则”，如在 ABC 项中，AB 可接受，不接受 C，但规定要么全接受，要么全放弃，那 C 也只好被采纳了；“两害相权取其轻”，如既不喜欢布什也不喜欢克林顿，但没有办法，只好选一个了；“肯尼思·阿罗谜阵”，投票者可能在项目 A、B 中选择 A，在项目 B、C 中选择 B，但在 A、C 中却选择了 C。

干预的目标和手段

自罗斯福总统的“新政”以来，传统市场经济体制中“管得最少的政府是最好的政府”的信条被抛弃，“自我管理的市场”被认为是一个“神话”。人们越来越认识到，国家不可能回到只靠个人主义和市场的决定来解决社会和经济问题那种神话般的历史中去了。确切他说，现代的美国经济是在市场的“看不见的手”与政府的“看得见的手”共同支配下运行，是“私人组织和政府机构都实施经济控制的‘混合经济’；私有制度通过市场机制的无形指令发生作用，政府机构的作用则通过调节性的命令和财政刺激得以实现。”政府控制的成分和市场的成分交织在一起，来组织生产和消费。

萨缪尔森在他的《经济学》教科书中论述到，“政府有三个方面的经济职能，一是力图矫正市场失灵，以提高效率；二是规划用税收和开支向特殊群体实行收入再分配，以求公平；三是依靠税收、支出和货币供应量进行调控，以支持宏观经济的增长与稳定，减少失业，降低通胀”。细分一下，政府应完成以下五个方面的任务：

- 确立经济主体经济活动的法律、章程、规则；
- 建立宏观经济的稳定政策，以缓和失业的起伏并抑制通货膨胀。减缓经济的周期波动；
- 当市场失灵时，通过税收、支出和管制等手段，协助社会进行它所需要的资源配置，消除污染，以提高经济效率；
- 建立影响收入分配的方案，通过社会福利的转移支付对资源作再分配，以实现公平；
- 提供公共物品。

政府对经济进行干预，主要为了达到四个目标，即物价稳定、充分就业、收支平衡、经济持续适度增长，以及这四者之间的总体协调。由于这四个目标间存在显而易见的冲突，比如充分就业时，会引起通货膨胀，而物价稳定时，可能伴随着经济衰退和失业率上升，所以被比喻为

“魔方四角形”。所谓宏观政策就是要在这一四角形中寻求最佳结合点。

为实现上述目标，美国政府运用了以下三类干预手段：经济政策手段，包括财政政策、货币政策、收入政策、价格政策等；法律手段，即建立和运用经济法规；行政管制手段，包括经济管制和社会管制。前两类属于激励手段，后一类属于命令手段。在美国市场经济中，政府对经济的宏观管理主要通过财政政策和货币政策手段来实施。

财政政策是美国政府宏观经济政策的主要手段。由于政府支出与国民收入有着一种“正相关效应”，即增加政府支出，会扩大社会总需求，增加国民收入；减少政府支出，则会缩小总需求，减少国民收入。所以，财政政策被形象地称为“逆风向调节”，即在经济增长过热时，通过减少财政支出，增加税收来抑制总需求；在经济萧条时，通过扩大财政支出，减税来刺激经济的增长，增加政府支出的途径有二：一是扩大商品和劳务的政府采购。目前，美国各级政府的年采购金额超过一万亿美元，约占国民生产总值的五分之一，其中联邦政府约占40%。二是扩大政府对个人的转移支出，如失业救济、社会保险、医疗补助、食品券等，来增加个人的消费。靠政府开支的增加，在30年代以来的半个多世纪中，联邦政府在经济中的作用扩大了约十倍，政府开支占国内生产总值的比重呈明显上升趋势，尤其是在70年代，美国政府对各经济领域的干预达到了顶峰，“大政府”也扩充到了极点。在这10年间，美国增加了21个联邦级管理机构，新增经济法规125项，比1950—1970年总和114项还要多。管理机构的预算增加了600%，人员增加了300%以上。正是由于扩张性财政政策的持续执行，造成了庞大的财政赤字，使得政府的财政杠杆越来越难以运用。

表 2-3

1880年—1985年工业国政府支出占国内生产总值的比重(%)

年份	美国	法国	德国	日本	瑞典	英国
1880*	8	15	10	11	6	10
1929*	10	19	31	19	8	24
1960	28	35	32	18	31	32
1985	37	52	47	33	65	48

*为国民生产总值

在相当长的时期，美国把宏观经济政策的重心落在财政政策上面，将货币政策作为补充。80年代初里根执政后，开始两者并举的办法。实行了在削减政府开支和减税的同时，严格控制货币增长的政策。美国政府货币政策的主要内容是：联邦储备系统通过调节货币供给，从而影响利息率的变动来调节总需求，在经济过热时，减少货币供应量，提高利率，抑制总需求，在经济萧条时，则扩大货币供应量，降低利息率，刺激总需求。美国货币政策的长期目标是，保持较高的就业率，提高收入水平，保持物价稳定，保持适当的利率水平，短期目标在于稳定货币。主要的手段有：一是公开市场业务。联邦公开市场委员会是制定货币政

弗里德曼：《自由选择》，第94页。

巴特拉：《1990年大萧条》，上海三联书店1988年版，第74—75页、第191页。

策的关键机构，每年召开 8 次委员会议，对经济形势进行认真的分析后，就是否干预国内债券市场、外汇市场以及如何干预等问题进行讨论，正式意见确定之后，交纽约联邦储备银行执行。二是贴现率。过去所依靠的手段是控制货币供应量，但由于各种基金会和私人游资数额巨大，不得已转向利率杠杆。三是存款准备金。这几个手段相互配合、文替运用。

美联储在货币政策的制定和执行中，表现出三个明显的特点：一是独立性，美国的联邦储备银行对国会负责，不受来自其他方面包括白宫的影响，与财政部无隶属关系，自己可以独立地制定和执行货币政策，财政部无权干预。据研究，一国中央银行的独立性与该国的通货膨胀指数和平均消费物价指数总计数之间有着某种正相关关系，即独立性越强，通胀指数和平均消费物价指数总计数越低。二是超前性。1994 年，在美国经济强劲复苏的形势下，美国联邦储备委员会未雨绸缪，自 1994 年 2 月以来的一年内，7 次提高利率，使美国联邦基金利率（商业银行隔夜拆借资金的利率）和贴现率（中央银行向商业银行贷款的利率）达到 6% 和 5.25%，以期防通胀于未然。三是有效性。这些加息措施对于稳定经济信心起了作用。以致于有人开玩笑说，现在美联储主席格林斯潘是仅次于总统的第二号人物。

用法律来规范经济行为和经济秩序，是美国的一贯传统。美国的经济立法比较健全，诸如《合伙法》、《公司法》、《税法》、《破产法》、《金融法》、《劳动法》、《环境法》、《反垄断法》等等，这些法律的制定和施行，旨在保证市场经济的正常运行，也为了使政府的监督和调控得以实现。

另外，行政手段也是对法律手段的重要补充。在美国互相牵制和权力均等的政治制度之下，要通过一项法律，进展缓慢是毫不足奇的。因此，具有很强灵活性的行政手段便有了用武之地，比如，美国政府在谢尔曼法通过后约 25 年，即从 1914 年开始，意识到单靠法律手段来调控反竞争行为还不够，而必须用行政监督作为加强法律的力量。这条路线一直延续至今。工商界人士也赞同这种行政调控，因为法律有其明显的局限性，赶不上迅速变化的经济形势，任何法规都无法控制林林总总、形形色色的经济决策，所以，企业家们预先知道其行为是否违法很重要，他们赞同建立联邦贸易委员会（FTC），来指明自己的活动是否合法。当然，在作出行政命令之前，必须倾听来自企业、工会、各种利益集团的意见。

政府干预的国际比较

总体上看，美国的私人资本力量雄厚，市场机制发达，与其他发达市场经济国家相比较，美国的国家干预范围较小，如没有瑞典那样广泛的社会福利措施和日本那样明确的产业政策；国家干预的程度较低，没有像法国那样有影响的指导性计划和意大利那样庞大的国有经济体系；在国家干预的形式上，美国更为重视对财政和货币政策的综合运用。具

不过，美联储也有过一段不愿提及的往事。胡佛总统回忆录中谈到 30 年代经济大萧条时，有这么一句话：“我的结论是，它（指联邦储备委员会）在全国发生困难时，的确是一根不中用的稻草”。

体来说，美国与其他发达市场经济国家的差别表现在以下几个方面：

——不同的指导思想和理论基础。美国自 30 年代罗斯福新政以来，长期奉行凯恩斯主义，认为社会总供给之所以不能同社会总需求平衡，原因在于有效需求不足，故历届政府大多执行扩张性赤字政策，目的是对付经济周期性波动，人为刺激有效需求，而紧缩性的财政政策居于次要地位。原西德推崇社会主义市场经济理论，认为供求不平衡有需求不足的原因，也有供给不足的原因，所以物价稳定是至关重要的，只有这样才能给生产者和消费者以正确的经济信息，才能实现平衡，故反通胀是第一位的。法国虽也奉行凯恩斯主义，但与美不同，借鉴了东欧国家一些做法，试图用计划方式消除经济周期的波动。日本从现代西方经济学的基本立场出发，吸收了马克思主义经济学的个别理论，融台日本传统文化，将市场经济与计划调节有机结合起来。

——不同的国有化程度和计划调节程度。法国的国有制比重最高，德国、日本次之，美国最低。法国的国有企业（公用事业如煤气、电力、邮电、铁路；国家控股的股份公司如石油、汽车、飞机制造等）占全国企业营业额的 21%，出口额的 30%，投资额的 40%。美国的国有经济只占国民经济的 5%，在工业中不到 1%。美国在战后没有制订过全国性的计划，只采取政府局部计划和企业中长期计划结合的方式指导经济。原西德从 1966 年全面经济危机后，开始制订中长期财政计划和中期经济计划。日本则从战后就开始制订中长期计划。

——不同的政府作用方式。美国采用的是典型的杠杆调节模式，即不直接介入生产和流通领域，靠预算、税收等政策手段和立法手段对经济活动实施有限的调节和干预。德国要比美国更进一步，分为直接和间接两种。前者包括向企业投资并向国家参股的企业派驻政府代表，对价格形成实行监控，后者包括法律法规、财政税收、货币政策等手段进行宏观调控。日本采取计划诱导和产业政策诱导相结合的方式。前者指政府通过制订中长期经济计划、年度计划预测、国土开发及地区开发计划表明政府政策走向，引导企业行为符合政府意图；后者指在不同时期制定相应的产业政策，推动产业升级。法国的政府作用主要体现在对国有企业的管理及计划诱导上。

——不同的宏观政策运用。美国以市场经济机制并靠财政政策与货币政策来调节宏观经济，其政策的实施针对性较强。70 年代以前，经济特点是总供给大于总需求，政府则以凯恩斯理论为指导，以扩大需求、刺激消费、增加就业为目标，将赤字财政政策作为反危机的办法。70 年代以后，经济出现相反情况，总需求大于总供给，这时，则以扩大供给、削减政府开支、刺激企业投资、抑制通货膨胀为目标，即以供给管理为目标。德国采用总体上的调节，即综合采用货币、财政及收入政策对整个经济过程进行调节，经常性地矫正经济运行中出现的偏差。其中货币政策具有相当突出的地位，是主要的调节手段。所遵循的原则是经济发展尽可能靠市场解决，国家干预尽可能在必要时进行。日本政府以强有力的计划和产业政策对资源配置实行引导。日本战后的工业生产、对外贸易史可称得上是一部国家干预史。政府干预的方面包括中小企业、企业系列、物价水平、劳动力市场、能源进口、产业政策、金融业改组甚至经营管理。

谁来撑起保护伞？

在西方经济理论中，较多地强调市场运行的研究，如均衡的实现、资源配置的效益和最优化，将市场作为一个纯粹的经济范畴。在这种理论中，市场和社会的关系被设定为割裂的关系，社会的其他方面对市场的运行并没有明显的影响。马克思强调经济范畴的“社会性”，认为商品是在某种经济—社会条件下，劳动产品采取的社会形式，而市场则是劳动组织的社会方式，它所涉及的不仅仅是社会分工（因为在任何社会都存在分工）和资源配置问题，而且还涉及社会关系问题。

市场运行需要一个稳定的社会环境，在一个极度动荡的社会中，不可能实现市场机制的平稳运行。对于成功者，在得到应得的奖励之后，社会为了防止财产占有和收入分配的两极分化，通过征收资本利税、遗产税、累进收入所得税、赠予税等，来抑制富裕阶层财富的无限膨胀。而对于市场竞争中的失败者，则需要由社会予以适当的补偿，否则将破坏社会整体的统一。从政治上看，政治民主制度就是市场运行的“最大稳定器”。道格拉斯·诺斯认为，在民主政治中，失败者可以通过这种制度来补偿他们在自由市场进程中的损失。从经济上讲，主要指的是社会保障制度。通过建立“社会安全网”，对失业者补助，对贫困者救济，可在一定程度上缓解社会矛盾，为经济发展和市场的平稳运行提供一个安定的环境。当经济出现危机时，投资减少，失业增加，消费水平下降，而通过社会保障措施，可以部分抵销因大量失业、工资来源断绝而造成的支付能力的下降，保证一定的社会需求，缓解经济危机的冲击。故此，这种社会保障体系又被称为市场运行的“内在稳定器”。

本节，我们对“两条腿走路”的美国社会保障体系的演变过程和现状作一描述。

“机会均等”而非“结果均等”

建立怎样的社会保障制度，与美国人的“平等观”密切相关。对大多数美国人来说，平等是指“机会的均等”，即每个人应该凭借自己的能力追求自己的目标，谁也不应受到专制障碍的阻挠。虽然最近几十年来，也出现了“结果均等”的思想，即每个人应享有同等水平的生活或收入，应该结束竞争，“人人获胜，都该得奖”，但支持这一观点的人毕竟寥寥无几。佩契曼在论及美国为何始终如此轻待遗产税和赠予税时说，一个可能的解释就是，“靠税收来使财富的分配平均化的思想在美国不被接受”。因为美国的普通家庭始终渴望改善其经济和社会地位，而对一个靠辛勤劳动和克勤克俭富裕起来的家庭来说，遗产和赠予税被误认作额外负担。

美国社会对平等问题的基本认识比较客观而不偏激。在一般人看

Douglas North, Structure and Performance: The Task of Economic History, Journal of Economic Literature, vol.X VI, No.3, Sept.1978.

约瑟夫·A·佩契曼：《美国税收政策》，北京出版社1994年版，第256页。

来，富人富，穷人也富不起来。在市场条件下，不是市场关系才带来占有主体的不平等，尽管它可能加剧这种不平等。只有经过市场关系的发展过程，承受市场默认的不平等和带来的不平等，全社会的占有主体才可能趋于平等。应该说，市场关系是平等关系不断加强的过程，尽管它会带来盲目性和效率损失，甚至在某一时期带来效率下降，但市场关系的整个过程无疑是效率不断提高的过程。

在美国式的市场竞争中，特别是在早期自由放任时期，冷酷的个人主义对竞争中的落伍者一般是“漠不关心”的，让我们来看一下 19 世纪末、20 世纪初历次被法院宣布为“违宪”并取消的法律，便可知其一二，这些法律包括：禁止雇主延期支付工资的法律；实行工人赔偿金的法律；规定最低工资的法律；在私营工业中限制工作时数以保护男性成年工人健康的法律；禁止使用临时钞票支付工资或强迫购买公司附设商店物品的法律。1914 年亚利桑那州通过了老年退休金法案，却被宣布违宪。直到 1923 年，美国最高法院还宣布哥伦比亚特区规定最低工资的法律是“违宪的”。

然而，解决社会问题终究成为美国经济模式选择中的压力之一。在美国放任主义经济结构最终被“混合经济”所取代时，“失业因素占据了重要位置”。当反复出现的大规模失业变得不可容忍时，人们吁请联邦政府行使权力，确保生产和经济增长的稳定高水平。随着整个经济和社会生活变得越来越错综复杂，社会管制就愈趋必要和不可避免了。表 2-4

2-4 1900—1993 年美国家庭收入分布表

各类家庭收入占 总收入的百分比	1900	1941	1961	1971	1981	1993
最高的 20% 家庭	56	51.7	45.5	44.6	45.3	48.2
（其中最高的 5% 家庭）	35.7	24	19.6	19.1	18.8	—
次高的 20% 家庭	17	22.3	22.7	23.3	23.8	—
中间的 20% 家庭	13	15.3	16.3	16.4	16.3	—
较低的 20% 家庭	9.2	9.5	10.9	10.8	10.2	—
最低的 20% 家庭	4.8	4.1	4.6	4.8	4.4	4.4

为了缓和社会紧张程度，美国人开始接受依靠国民收入的局部再分配、来保障贫困阶层有可以接受的生活水平的政策，但社会平等的目标仍“排不上号”，甚至“全然不加以考虑”。美国的贫富悬殊在西方工业化国家中最为严重，1992 年，占美国人口 1% 的富人收入为 5240 亿美元，占国民总收入的 14.2%，高于 1982 年的 8.9%；而 50% 的低收入者的所得占国民总收入的比例则由 1982 年 17.7%，降到 1992 年的 14.9%。也就是说 1% 的富人的收入几乎与 50% 的穷人一样多。当然，也有不少人认为富人的贡献也不小，比如，1992 年，1% 的富人上缴税款占美国联邦个人所得税的 27.4%，而 50% 的低收入者上缴税款的比重也只有 5.1%。这一差距由于国会正在讨论削减穷人的福利和给富人减税的法

福克纳：《美国经济史》下卷，第 134—136 页。

沙伊贝等：《近百年美国经济史》，第 630 页。

引自 Stanley Lebergott, The Americans - An Economic Record, W.W.Norton & Company, 1984, P498.

案，还将进一步扩大。

企业福利的地位

与欧洲相比，美国政府在社会保障方面的作用不那么明显，健康保险、失业保险和养老金主要由私人企业掌握。相对于社会福利制度，美国的企业福利制度则要发展更早些，它是现代企业福利的起源国。

所谓企业福利，是指由私人企业提供的福利。同市场法律、惯例和文化渊源一样，美国的企业福利制度的早期原型也来自英国。当时，在工业革命的推动下，大规模的工厂生产取代了传统手工业，工人日益成为机器的附属品，甚至不如机器，被雇主随意买卖。工业革命的后果在英国已极为显著地表现出来。捣毁机器的路德运动和罢工运动达到了很大的规模，“工业革命和阶级对立已经尖锐化”。英国的空想社会主义者罗伯特·欧文，于1800年在纽拉纳克纱厂率先进行了工人福利改革。例如，缩短工作日（从每日14小时减为10小时）、提高工资、建造员工住宅、设立公共食堂、组织托儿所和幼儿园、创办互助储金会和医院、发放抚恤金等，以改善工人的劳动条件和生活条件。这对别的资本主义国家包括美国都产生了积极的影响。

美国的企业福利可追溯到1874年阿尔伯特·格勒丁在宾夕法尼亚州玻璃工厂实施的利润分享计划。1875年，美国捷运公司率先推出了个人退休金计划，成为美国第一家向工人提供养老金的企业。1910年，蒙哥马利公司以团体人寿保险和团体平安保险作为对全体员工的奖赏，并推出了第一张团体意外及医疗保险单，1911年，美国公平人寿保险公司把第一张团体人寿保险单卖给了潘塔索特皮革公司。1921年，大都会人寿保险公司推出了团体退休金计划。到1929年，私营养老金计划已覆盖360万工人，基本确立了美国企业福利制度的主要范围。

第二次世界大战后，美国的企业福利制度发展呈以下特色：

1. 发展速度快，受益人口增多。从1929年到1967年，企业福利支出扣除通货膨胀之后的平均增长率达9.6%，远高于同期平均工资增长率（仅为3.9%）。1950年，有48.6%的就业人口被纳入企业住院保险之内，其中，享受外科手术保险的员工为35.4%，享受医疗保险的16.4%。到了1974年，相应比例则达到69.6%、68.1%、66.5%。在受益人口方面，60年代末期，企业福利中最常见的医疗门诊支出涵盖了1.53亿人，而外科手术和住院上则分别有1.51亿和1.33亿人口受益。经费支出方面，企业的福利支出从1950年到1970年，从744.55亿美元增加到3527.10亿美元，增长了4.7倍，占GNP的比重，从1972年的6%上升到1985年的8.8%。

2. 得到国会和政府的全力支持，未因公共福利发展而削弱。战后西方主要国家纷纷建立福利国家，公共福利有长足的发展，而美国的企业福利制度并不因为政府大力介入而有缩减，相反，在战后20年间，企业福利有了惊人的发展。1942年，美国国会通过立法，对企业福利加以鼓励与规范，在企业福利方案符合“涵盖全体员工、有足够的年金准备

金、不得对企业管理人员有特别的优待”等几项条件时，可享受税收优惠：一是雇主拨给职工养老基金的钱可享受免税，二是雇员自己存入养老基金的收入可暂免纳税，待退休后领取这笔钱时再交税，三是将养老基金用作投资后其赢利部分可以免税，故而其吸引力颇大。政府因对养老金免税而减少的财政收入在 700 亿美元，成为联邦政府耗资最大的一项税收补贴。政府还成立了养老福利担保公司，负责在私营养老基金破产后继续向应享有养老金的退休工人发放养老金。80 年代以来，政府进一步鼓励私人企业以企业福利形式完善社会安全网。国会于 1982 年通过了税收平等和财政责任法案，提高企业社会支出的免税额，加强对高收入企业福利受益的限制，开放自雇业主的企业福利等，以鼓励私人企业以企业福利方式兴办福利事业。

3. 成为美国社会安全网的一大支柱，并成为重要的资本来源。目前，美国约有 5000 万名在私营部门工作的雇员参加了公司发起的养老金计划，占私营部门员工总数的近一半，在 40—60 岁工人中，比例高达 60%。企业福利是对社会养老金的一项重要补充，因为政府管理的社会安全养老金只向工人提供其退休前收入的 40%，仅能维持最低生活水平。由于私营养老金资产已愈 3 万亿美元，超过了银行资产，掌握着全国企业三分之一的股票，在纽约证券交易所每天的交易额中，亦有三分之一是养老信托基金之间的买卖，已是美国国内资本的一个主要来源。

公共福利的构成

美国把社会福利支出分成公私两大块，私人福利开支主要用于健康、收入维持、教育、福利及其他，公共福利开支则用于社会保险、公共援助、教育、医疗照顾、退伍军人计划、住宅及其他福利。以 1989 年为例，前者为 6149 亿美元，后者达 9560 亿美元，分别占国民生产总值的 11.8% 和 18.2%。由此可见公共福利的重要性了。美国公共福利制度由以下几部分组成：

社会保险——它是美国福利制度的核心，占政府福利开支的一半。其项目繁多，主要有：（1）老年、遗属和残废保险。该险种属全国性的社会强制保险，凡在规定投保部门工作的就业人员都必须参加，投保者按月缴纳社会保险税，其中 50% 由雇主缴付。1950 年税率为 3%，双方各付一半；1990 年达 15.3%，已成为联邦政府仅次于个人所得税的第二大收入来源。以老年退休金、遗属津贴和残废金的形式保护因退休、丧失工作能力、死亡、失业等引起的工资损失。该项目覆盖人数达 1.1 亿，年支出金额超过 3000 亿美元。被称为“美国福利国家的展览品”。（2）政府雇员退休保险。其中包括文职人员退休保险和联邦雇员退休保险，以及其他特种保险等。投保者按月缴纳全部薪金的 7% 作为保险基金，政府另从国库中拨付相等款项。受益人约 600 万，年支出金额达 500 亿美元。（3）失业保险。失业税由雇主缴纳，联邦就业和训练局及各州的就业保障机构归口管理。参加失业保险的占全部工薪人口的 97%，

年支出 160 多亿美元。大多数州规定失业者可领取最长为 26 周、相当于工人原工资额 50—70%（有的州高达 90%）的失业津贴。

教育——美国福利制度的一大特色就是始终置教育于突出地位，美国民众认为，“就生活素质和人民福利而言，没有其他的社会机构能比教育制度产生更为深远的影响”。70 年代初，教育经费高达福利开支总额的 35%，目前仍占四分之一，约 2400 亿美元，其中，基础教育和中等教育占 70%，高等教育占 23%，职业教育和成人教育占 7%。

公共援助——主要指联邦、州和地方政府合办对低收入和贫困线以下的补助救济金。主要项目包括：公共援助，有以老人、盲人和残废者为对象的医疗援助，和以抚养未成年子女的家庭（尤其是以母亲为家长，没有父亲的家庭）为对象的社会援助；联邦补充保障收入计划，一般针对 65 岁以上的老人、盲人和残疾人；食品券补贴，用于那些净收入不到官方贫困线一半的家庭；其他一般或紧急援助等。1989 年公共援助金额为 1270 亿美元，占政府福利开支的 13%。

健康和医疗计划——用于为 65 岁以上的老年人、任何年龄的领取残废金的人提供住院医疗保险和补充医疗保险，为单身孕妇、盲人、有未成年子女的家庭提供基本的医疗服务，以及资助医学研究、进行医疗设施建设等。金额为 570 亿美元，占福利开支的 6%。

退伍军人计划——美国政府为军事人员订立了条件优厚的福利计划，其中包括：抚恤金和补偿；健康和医疗计划；教育；人寿保险，福利及其他。支出规模为 300 亿美元，占福利开支的 3%，这一比例在 1970 年是 6%。

住宅——支出额为 180 亿美元，仅占福利开支的 2%，其增长幅度是各个福利开支项目中最大的，20 年间增加了 17 倍。

其他社会福利——如对失业者的职业恢复训练、儿童营养计划、儿童福利、对非营利机构的食品援助等等。此项开支从 70 年代初的 4 亿美元增至 1989 年的 170 亿美元。

美国公共福利制度从变化上看，有几个特点：开支增长快。1950—1989 年增加了 36.5 倍，而同期国民生产总值只增加 17 倍。1950 年时，欧美各国中，社会转移支出占 GNP10% 以上的，只有法德两国，到了 1975 年，美国也超过了 10%；涵盖面扩大，早期的福利措施往往只针对少数特殊的家庭或个人，并带有“烙印”的痕迹，使接受者感到“羞辱”，而福利国家则建立在“普遍性社会服务”原则之上，愈益成为全民共享的权利之一；受益人数增长很快，比如 AFDC（援助有未成年子女家庭计划）的受益儿童 1950 年为 90 万，1987 年已达 370 万。贫困儿童受补助率从 1960 年的 15% 上升到 1973 年的 80%；侧重点变化，从老人转向儿童及其母亲，表明老人福利状况有了改善，也反映出家庭结构和劳动力市场的变动；不间断的修正和完善，几乎每一届政府都有一个不同类型的福利计划出台。

社会福利的政策演变

从发展过程看，到 20 世纪初，美国的社会福利仍是“志愿式的”和地方分散化的，相对于当时美国的工业化程度，是非常落后的。1935 年前，美国济贫大多借鉴英国的济贫法以及传统的城市慈善形式的社会救济模式。主要的社会慈善是由社会慈善组织来提供，地方政府所赞助的救济院也开始起较大作用。州政府真正投入福利工作，要从 1908 年的工人补偿方案算起。当时，只有联邦雇员才能享受这一计划。到 1920 年，已有 43 个州通过了劳动补偿法案，扩大到产业工人，主要是工作意外事故的补偿。

30 年代大危机后，为了应付当时日益严重的失业问题，美国通过增加公共开支、建立社会安全体系的方式，来刺激国内需求，缓和失业矛盾。1935 年，罗斯福总统颁布了美国历史上第一个社会保障法，标志着美国现代福利制度的奠基。其后的 50 多年里，政府的福利政策有了很大发展，大致可划为四个阶段：

形成和发展（1933—1960）。社会保障法被称作“新政”的基石，它规定由联邦政府举办全国统一的老年保险，以各州政府为主举办失业保险，由联邦、州和地方政府合办福利补助，确立了美国福利制度的基本框架。像最低工资规定、失业保险等都是这一时期确立并成为永久性制度的。

定型与膨胀（1961—1973）。60 年代的快速经济成长使得政府有能力也有必要更多地照顾落在后头的弱者，从肯尼迪的“新边疆”到约翰逊的“伟大的社会”计划，都显出其勃勃雄心。在约翰逊时代“反贫困的战争”中，城市中贫困家庭的数目减少了一半，老人、残疾人的医疗也有了相应保障（1965 年施行医疗照顾计划和医疗补助计划）。不仅如此，该时期一个重大的政策变化就是，从过去一味追求经济增长转向兼顾社会进步、社会全面和谐发展、个人生活质量的提高上来。但大张社会安全网导致福利开支过度膨胀，为了应付日渐沉重的福利支出，不得不加税，进而削弱了投资意愿和工作动力，成为 60 年代末以来美国生产力下降的直接原因之一。

修补和调整（1974—1980）。1973 年石油危机后，美国经济陷入困境，财政赤字严重，政府处境艰难，一方面要拯救贫困，有尼克松的“家庭援助计划”和卡特的“改善就业和收入计划”，另一方面要对付赤字，相对于其他刚性开支要软一些的福利开支自然免不了挨上几刀。总的来说这个阶段削减福利开支的态度不坚定，执行不力，结果越减越多。

转变与改革（1981 至今）。里根经济学开创了美国经济政策的一个新时代，他决心扭转美国走向“欧洲福利国家”的趋势，摆脱福利雪球越滚越大、国民产出“蛋糕”相对越做越小的恶性循环，1981 年的预算平衡法案中推出旨在减少贫困及对福利依赖、鼓励自立的“强制工作—福利计划”；1984 年，社会福利预算被大幅削减，其中，失业保险减幅为 17.4%，儿童营养方案 28%，食品券 13.8%，社会服务补助 37.1%。1988 年出台的“家庭援助法案”（FSA），更是让习惯于“越来越多的政府服务”的美国人震动，被誉为“具有政策革命意义”之举，的确有效地缓和了社会福利开支的膨胀势头。

福利是穷人的“陷阱”吗？

可以用“花钱最多的”和“最落后的”来形容美国的公共福利制度。

二战以来，美国联邦政府社会福利支出保持较高的年均增长率，肯尼迪—约翰逊时期(1961—1969 财年)为 7.9%，尼克松—福特时期(1969—1977 财年)升至 9.7%，卡特时期(1977—1981 财年)3.9%，里根时期(1981—1985 财年)1.5%。到了 80 年代初期和中期，联邦政府开支中差不多有一半花在社会费用上。而与此同时，与别的发达国家相比，美国的福利制度又是很落后的，我们举几个数字来说明一下：

——美国目前有 3690 万贫困人口，同 60 年代初反贫困战争开始时一样多(1978 年曾减少到 2450 万)。也就是说每 7 个成年人中就有 1 个穷人；300 万无家可归者；每 5 个儿童就有一个生活在贫困家庭，半数儿童在长到 18 岁前至少有一年的贫困经历；有色人种特别是黑人的失业率和贫困率居高不下；老年妇女的“社会不保险”问题；12.4%的 65 岁以上老人生活在贫困中。

——实际受益率下降，主要是因为未根据通货膨胀率相应提高补助金，比如，1986 年的实际受益水平比 10 年前降低 15%；失业救济不足；相当一部分受益人仍处于赤贫状态(贫困线的一半以下)；加上里根当政以来福利“门槛”加高，不少穷人被排斥在外。

——医疗费用上涨过快，80 年代其增长速度为通货膨胀率的 2 倍以上，社会医疗费用占国民生产总值的比重从 1960 年的 6%猛增至 1992 年的 14%，公共福利各项目中用于健康和医疗花销加起来竟占了总开支的四分之一，这不仅致使赤字扶摇直上，国力难以支撑，而且把越来越多的美国人挤出医疗保健网，低收入美国人最害怕的东西就是医院帐单。克林顿总统承认，“我们是唯一不向所有公民提供基本医疗保健福利的先进国家”。

在美国，也存在所谓的“福利族”。一部分是因福利体制的不健全，尤其是帮助再就业不力，而持续依赖救济的人群；一类是因家庭破裂、非婚生育、旧城区教育不健全而产生的长期性福利依附人群；还有一些则是典型的“吃福利”、“吃救济”。比如，1993 年，拿家庭补助金的人数为 1420 万，要吃掉州与联邦财政 220 亿美元。政府还要支付食品券 220 亿美元，学校午餐 49.4 亿美元，住房补贴 160 亿美元，等等，其效果值得怀疑。在许多纳税人看来，大量的福利开支无异于拿纳税人的钱来赞助游手好闲之徒。而且，这也使得政府财政负担过重，大有难以维继之感。共和党甚至宣称，民主党倡导的、过去 30 多年耗资 5 万亿美元。以提供社会福利为主的扶贫计划已“完全失败”。

早在里根当政时期，美国社会就已看到福利问题的严重性，80 年代中期，美国国内掀起了关于福利改革的大争论，大多数美国人都认识到，是停止福利金被滥用或将福利计划转向就业计划的时候了，在“福利改革向何处去”上形成了一定的共识，即一方面要降低被救济人的“福利依存度”，提高其“自立水平”，明确政府与福利受益人各自的权利和义务；另一方面要进行非福利领域的配套改革。越来越多的美国人认识到，福利制度解决不了美国社会贫富不均的弊病，福利救济只是其他制度性措施如税收、教育、就业、婚姻家庭等等都失败后的“最后的选择”，在这些非福利制度领域作重大改革，则能弥补现行福利制度内在的机能

障碍，减轻福利改革的压力。

然而，在实现上述目标的方法上，自由派、中间派和保守派看法却大相径庭，如是否要增加福利金，福利受益人参加工作是给予的“机会”还是应尽的“义务”，州政府的福利政策自主权究竟该多大，等等。重要的是，美国人陷入一个传统“平等观”与道德情感的矛盾之中。在新保守的观念里，贫穷是罪恶，给穷人太多的福利会造成依赖，甚至认为福利对穷人是个“陷阱”，主张大力予以削减。在这种思想指导下出台的里根计划，就引起了很大的争议，被批评为“阶级的、种族的、性别的反福利主义”，因为在这一计划中，真正被砍的经费不是中产阶级或有工作的人所享有的社会安全与医疗照顾和医疗救助，而是低收入家庭所渴望得到的失业补偿、低收入救助、教育、就业和社会服务。1992年洛杉矶暴乱之后，美国著名自由派经济学家加尔布雷思就把当前美国的社会问题归因于“70年代末期以来反对解决贫困问题的逆流”。

第三章 市场创新之风

体制的竞争与创新

任何市场制度都不可能永远处于最优状态，因为市场制度的发生环境、运作前提乃至运作机制本身都会随时间的推移和空间的转换而发生改变，这就要求进行不断的变革和创新以适应这种变化。在相当长的时期里，美国市场体制的变革和创新能力是很强的，本世纪以来美国经济的迅速成长和巨大繁荣，证明了这一点，它的历史是一部不断的自我完善、自我更新的历史。

如果我们将美国市场经济运行绩效作历史的纵向比较和跨国的横向比较，可以发现它也有着不少不足之处，其中有相当部分可以从创新缺陷上找到根源。特别是从国际市场体制竞争看，美国市场制度的创新能力在一段时期更是受到普遍的怀疑。如今，我们谈论比较多的是美国与其他发达国家之间的科技竞争、投资机会竞争、产品和服务竞争，较少谈及市场经济体制上的竞争。实际上，本世纪大部分时间里，美国一直处在与计划体制和其他不同类型市场体制的彼此竞争和相互吸收之中。这种竞争与吸收成了美国市场创新的经常性的压力和动力来源。

美国也有“市场与计划”之争

20世纪是西方国家市场经济和成熟发展的时期，也是社会主义计划经济实践的时代，美国作为最大的资本主义国家不可避免地卷入这场竞赛中，成为西方国家的“领头羊”。

随着现代化大生产的发展，职能分工愈来愈细，与此同时，生产的社会性愈来愈强。这样一种两极分化的趋势要求高度的协调，才能保证整体的统一性和高效率，以实现预期目标。社会主义计划经济就建立在这个理论基础之上。美国的经济水平发展最高，“最具备经济计划的物质和技术条件”，可为什么没有走上这条道路呢？

1989年1月8日，美国的《洛杉矶时报》载文称，“现在已没有一个有理性的人还认为马克思主义和市场是需要比较的、权衡和平衡的两种可供选择的模式了”，但他同时承认，在战后初期的美国，计划经济曾被认为是具有“重大挑战的东西”。其实，早在本世纪30年代，美国人曾就要不要实行经济计划和如何实行经济计划等展开过多次争论。30年代的经济大危机，险些使美国“误入歧途”。他们不无后怕地回顾，“如果30年代罗斯福总统倾向于形成计划等级组织，如果商界没有集合其力量去反对民主党的新政，如果最高法院没有宣布国家复兴机构是违宪的，真不知道会发展成什么类型的体制。至少，美国会非常接近于建立20世纪30年代西欧类型的计划。”

第二次世界大战结束以来，美国大学的经济课程一直把计划经济制度看作是一种应予认真讨论和考虑的、“可能替代市场制度的制度”，认为：为了发展经济，提高生活水平，各国既可选择国家所有制

和计划经济，也可选择私人所有制和市场制度。如果它们选择资本主义，它们可能使经济得到发展，但也可能面临经济衰退以及市场的失调和混乱。如果它们选择马克思主义，它们就能以计划和指导使经济有秩序地增长。40—50年代，美国的许多知识分子也曾估计计划经济国家的经济情况会好于市场经济国家，它确实是“有某些事实根据的”。

甚至到了70年代，美国还有不少实行经济计划的建议，当然这些建议与传统社会主义的“集中计划”有着本质上的区别。其中最著名的有：1974年，以瓦西里·列昂惕夫为首的“国民经济计划促进委员会”，呼吁设立“国民经济计划厅”；1975年，“汉弗莱—贾维茨法案”提议在白宫设立经济计划厅、经济计划委员会，在州和地方政府中设立经济计划局，制订全国充分就业和均衡增长计划。可想而知，在美国，这些建议不可能得到产业界权势集团的支持，在理论界也和者甚寡。据说，最积极的反对者、诺贝尔经济学奖得主哈耶克曾有个大胆的倡议：邀请世界上最著名的计划经济支持者和最著名的市场经济支持者，到巴黎举行一场面对面的辩论，到底两者孰优孰劣？

即便如此，美国却在不知不觉中学习和移植着别种模式甚至是对立模式的长处，这就是所谓的体制的“吸收效应”。在这种情况下，往往会出现各种模式间一定程度的融合趋向。据此，诺贝尔经济学奖获得者丁伯根提出了著名的“趋同假设”，认为东方社会主义和西方资本主义社会将越来越相似。加尔布雷思断言：“在（东西方）两个本质上不同的工业体制之间，在一切基本点上出现了趋同”。60—70年代比较经济学的兴旺和发展，有助于美国了解他国进而了解自己的长处和弱点。

萨缪尔森在1992年出版的《经济学》教科书第14版中承认，市场经济国家发现自己对市场经济的认识还不充分，有重新认识的必要。这种认识上的深化，表现在“市场失灵”和“政府作用”两个方面上。当代美国经济学家一般认为，市场机制有助于生产资源合理配置，但有严重的自发倾向，通过政府的干预，才能保证供求的均衡。新古典学派撇开政府作用谈市场经济远远不够了，因为实践证明，任何一种制度都要解决两个问题，一是保证资源长期和短期的有效利用，二是保证收入的公正分配。而解决这两个问题，国家都要参与并起重要作用。认为“不存在所有经济决策都在市场中决定的纯粹的市场，市场经济都是混合的，在现代社会中，政府要起重要作用”。政府、市场和企业，实际上已成为一个有机整体。

即使是在80年代全球自由化、私有化的浪潮中，绝大部分的美国经济学家仍相信政府的宏观经济政策对现实经济起着很大的作用，而这种作用是好是坏，取决于这些政策的具体内容、作用时机、主客观条件等，所以，围绕宏观经济控制的争论，不再是“要不要控制”的问题，而是“怎样进行控制”的问题。

可以说，“资本主义制度是在受到与其自由竞争市场原理相对立的因素的挑战、补充或限制，并且利用这些因素之后，才能够生存下来并得到发展的”。没有“新政”，没有社会福利政策和凯恩斯的有效需求

参见顾海良、冯文光主编：《它山之石——西方发达国家市场经济体制概观》，山东人民出版社1993年版，第60—62页。

政策，也就没有近半个世纪的美国的大发展。

承认缺陷 接受“异端”

经济体制的发展史表明，各种不同类型的体制在相互竞争中共同发展，较强的体制凭借其强大的竞争力，扩张到别的经济中去。较弱的体制则不断地吸收强势体制的优点，壮大自己。与一些后起的西方发达国家（如日本）和新兴发展中国家相比，美国在这一点上做得并不值得称道，但以美国的强势体制特点看，却又是难能可贵的了。美国市场体制的包容性，最明显地表现在对日本模式的态度转变上。在很长时间里，美国一直认为日本模式“很难理解、很难接受”，是资本主义经济的一个“异端”。之所以最后还是承认了日本模式也是资本主义经济的一种形式，在于美国自身体制运行中的问题不断暴露出来，不得不承认其市场制度并非是完美无缺的，与别的市场制度相比较，有许多需要改进之处。这些经济问题很多，简单举例来说：

——近 20 多年来，美国生产率的提高、净投资率、收入的增加以及总的经济增长，全都“既落后于其他发达国家，也不如自己以前的纪录”。50 年代，美国实际国民生产总值平均年增长率为 3.98%，60 年代为 4.05%，70 年代为 2.83%，80 年代只有 2.67%。1948 年后的 25 年里，是美国经济的黄金时代。人均产出年增长率 2.5%，使美国人的生活水平翻了一番，但 1973 年以后，人均产出增长率降为 1.2%，这样，“美国人的生活水平要再翻一番，得等差不多 60 年”。按 1977 年美元计算，占美国劳动力 80% 的从事非管理工作的工人的平均周薪从 1980 年的 172.74 美元，降到 1989 年的 166.52 美元。

表 3-1 美国与其他发达国家经济成就对比
(1990 年)

	人均国内 生产总值	生产率(每个工人 的国内生产总值)	国民储蓄率
美国	21449 美元	43211 美元	2.2%
日本	23822 美元	46098 美元	20.5%
德国	23536 美元	49891 美元	12.7%
法国	21105 美元	49764 美元	8.5%
意大利	18921 美元	45940 美元	7.4%

——20 年前，世界最大的 25 家银行中，美国占了 5 家，而到了 90 年代，竟已全被挤出，美国最大的银行花旗银行竟排在第 30 位。美国的王牌公司——三大汽车公司一度被日本公司逼得喘不过气来，克莱斯勒公司差点破产。虽然早在 70 年代初期，美国国会就曾召开过听证会，研究各产业部门的竞争力问题，声势不小，但苦干行动不力，致使出现 80 年代中后期的严峻局面。

——90 年代初，美国国债已超过 4 万亿美元，占国内生产总值的一半以上。消费者总负债金额占全年税后所得的比例，高达 96%，美国的

国民储蓄和贸易收支状况在发达国家中是最糟的。

表 3-2 西方六国制造业劳动生产率年均增长率 (%)

	1960—1965	1965—1970	1970—1975
美国	4.5	1.3	1.9
法国	5.2	6.5	2.9
意大利	7.1	5.2	5.1
日本	8.5	13.1	4.4
英国	3.8	3.4	2.6
原西德	6.4	5.2	5.2

——100 年来，美国地区间经济差距未见明显缩小。19 世纪末，南方按人口平均计算的收入仅达到全国水平的 51%，北部工业生产占全国工业生产的 80% 以上，这种不平衡发展成了该时期美国经济增长的“严重障碍”。到第二次世界大战初期，北部工业占全国工业生产的比重仍为四分之三。80 年代，三大地区的经济实力差距仍很大，从纳税额上便可看出，1987 年北部纳税额占全国纳税总额的 60%，而西部加南部也没超过 39%。由于南部的停滞和落后，使美国市场的整体需求扩张受到掣肘，被认为是“二战以来美国经济发展的重要制约因素之一”。

——虽然美国有“法治社会”之称，经济立法数不胜数，但违法行为仍层出不穷。最为突出的是，美国的“地下经济”规模十分庞大。地下经济的范围包括：个人或企业没有入帐的收益，个人或企业没有向税务部门申报的营业活动，个人或住户之间的非税货物和劳务交往如无执照的上门叫卖、雇用非法保姆、清洁工等，违法交易活动如走私贩毒、卖淫嫖娼、以及以现金形式支付工资等。1992 年，美国地下经济的产值高达 5390 亿美元，为 1982 年的 2.4 倍，占美国整个经济规模的 10%。1992 年偷漏税总额达 1270 亿美元，其中个人逃税 910—940 亿美元，公司逃税 190—330 亿美元，分别比 1982 年增加 200 亿和 90 亿美元左右。

.....

美国市场经济存在的问题，有些是与其市场特点密切联系着的：庞大的国内市场一方面有利于国内产品形成规模优势，无市场狭窄产品难销之忧，另一方面却容易使企业感受不到国际竞争压力，对外界挑战缺乏认识、准备不足。丰富的自然资源可使经济基础稳固，不致因生产要素的某种变动而强烈震荡，但也会引起投入的低效率和产出的低质量，能源和原材料浪费便是一例。强调个人主义能充分调动个人的潜力，使企业特别是私营小企业始终保持很高的经营积极性和旺盛的生命力，同时又可能造成追求短期实绩忽视战略创新的恶果，团队精神与日本及德国相比，亦显出差距来。另外，对市场缺陷和政府功能认识不深，使得美国联邦政府在制订产业政策、引导企业发展、协助私人公司把握国际机遇上，无所作为，制约了私人资本增长的势头。正因为如此，近二十年来，美国的劳动生产率增长速度趋缓，美国企业与欧日企业的竞争态

沙伊贝等：《近百年美国经济史》，第 34—35 页。

参见 1994 年 11 月 27 日《经济日报》。

势出现了明显不利的转折。从美国市场经济的两大特征中，我们既可找到其成功的足迹，亦能发现它衰落的缘由。

把市场力量解放出来

80年代，美国市场创新的思路与方向，用一句话来说，就是“把市场力量解放出来”。

美国的一些经济理论学说从不同角度论证了恢复市场机制的必要性。仅举两例：新古典经济学家认为，在理性预期条件下，当政府的政策被预知时，宏观经济政策对经济没有任何作用，所以应废除宏观控制，恢复市场经济的完善功能；产权经济学认为，在私有产权明晰的前提下，自由市场制度这只“看不见的手”能够引导市场经济中的当事人通过协商、谈判、契约解决一切经济问题，包括环境污染之类的外部性问题，亦即被不少经济学家视为市场缺陷、市场机制本身无法解决因而非借助国家这只“看得见的手”的问题，认为所有的国家干预都是多余的，主张最彻底的私有制和最彻底的自由放任。

产权一般指资源的使用权、收益权和转让权。产权经济学认为，对社会资源的配置效率来说，重要的不是企业的所有权形式，而是企业的产权形式，其中关键的是收益权。根据科斯定理，如果交易费用为零，即市场可以无代价地运转，那么只要明确了私有产权而不管这种私有权属于哪一方，生产要素的所有者均可以通过谈判而签订令双方满意的合约，从而使资源的有效配置不受影响，也就是说，在这种情况下，产权界定只影响收入的分配，不影响资源的配置。如果交易费用大于零，即市场是有代价地运转的，那么产权界定不仅影响收入的分配，而且影响资源的配置。为了达到资源的有效配置，必须降低任何一种组织和制度的交易费用。产权经济学家认为，现代社会的经济问题是交易费用过高，但这并不意味着整个市场经济制度的失败，而是生产要素所有者之间合同关系的失败，为此，必须使产权明晰化，以便生产要素所有者之间重新建立交易谈判关系和签订新的更有效的合同。其途径是通过组织创新和制度创新来降低交易费用，而不是简单地让政府来干预市场，人为的干预只会增加而不是减少交易费用。

里根和撒切尔夫人倡导的美英“保守主义革命”，立足点就在市场力量上，他们采取的一系列措施，如私有化、减少规章制度、减税等，都是为了减少政府作用，以便更多地发挥市场机制的效力。“里根经济学”的实施，使政府对国民经济的控制在指导思想、控制方法、控制工具、控制手段等方面都发生了显著的变化。正是这种反传统的政策和做法，使美国经济得以摆脱“滞胀”困境，实现了从1983—1990年的长期持续增长。

克林顿执政后，继续实行“加强竞争和开放市场”的新战略。其基本要点有：

——心须把包在美国经济外面的、使得能推动革新和提高生产率的市场竞争遭到抑制的补贴和保护，“一层层地剥掉”。使政府摆脱强大

的利益集团和无限制地给予政府津贴的政治，转而奉行“解放市场力量”的政策。比如，联邦政府在将互网络扶植成最为重要的国家通信系统之后，开始将这个网络的主干线的经营和维修工作较交给私营部门，从而结束了长达十年的照管及每年 1200 万美元补贴。此举被认为“是把市场效率带给这一越来越商业化的全球网络的最好办法”。

——逐步废除那些使这个或那个部门脱离竞争和加重企业负担的、没有成效的经济条例。放松对产品和劳务价格、企业经营范围和企业进出产业的限制，以打破垄断，促进生产要素流动，鼓励企业竞争和提高经济效益。

——完善竞争机制，特别是来自国际市场的竞争。根据世界银行对美国等 14 个发达国家的研究，1960—1973 年，国际贸易对总和和生产要素增长的贡献程度，已与研究与开发（R&D）相同，1973—1993 年，由于国际贸易自由化，国际竞争更加激烈，国际贸易的贡献率甚至超过了 R&D 的贡献率。来自国外的产品质量竞争、价格竞争、服务竞争、投资机会竞争、科技竞争等，能从不同侧面推动美国市场经济制度的变革与创新。

——用市场机制去解决以前被人认为市场解决不了的环境和福利问题。认为，虽然“没有一个市场机制能成为解决环境问题的灵丹妙药，但是以市场力基础的手段能力一些紧迫的环境问题提供成本效益较好的解决办法，同时又推动重大的技术进步”。在许多情况下，“市场力量能为保护环境提供一个比中央集权管制更强有力、影响更为深远、效率更高和更民主的手段”。在举国关注的福利制度和医疗保健制度改革中，各种方案都在不同程度上引入了竞争机制，以期借助这只看不见的手来帮助解决这个老大难问题。

体制创新的导向

本世纪中期以来，美国市场体制的发展虽然缓慢，但仍在不断地发展、不断地改变选择。对经济效率不利的制度或由于其他原因而不合需要的制度，被改变或者取消，从而对经济绩效产生了积极的影响。相反，也有一些制度，基于根深蒂固的传统或信仰的制度和不利于经济效率的制度，则在抵制变化，需要“一致施加压力”才会让路。尽管从美国市场参与者的基本行为反应（比如像供求规律所要求的反应）来看，今天和一个世纪前可能相同，“但美国经济的制度环境近年来却由于经济改革而发生了决定性的变化”。

现阶段美国市场经济变革的主要任务，简单地说，是减少财政赤字，降低失业率，防止通货膨胀，增强经济的活力，以应付冷战后时期激烈的国际经济竞争，适应向信息经济转型的要求。这一变革呈现以下几个明显的趋向：

彼得·H·刘易斯：“美国开始对互网络实行私有化经营”，载《纽约时报》1994 年 10 月 24 日。

马歇尔等主编：《克林顿变革方略》，新华出版社 1993 年版，第 286 页、第 267 页

帕特里克·M·博尔曼：“超出供给和需求——市场经济的框架”，载美国《挑战》杂志，1994 年 3—4 月号。

(1) 结构性。显而易见，美国相对于其他市场模式的竞争力下降，不只是某几种产品或某个产业领域的特有现象，它涉及到国内企业的市场运作环境、支撑竞争的相关领域如应用科技、员工技能培训等等方面，也就是说，是一个经济结构和体制上的问题。80年代，美国对“竞争力”问题进行了热烈的讨论，其中多以日本和德国模式为典型对比，开出的差不多都是一副“十全大补式”的药方；提高国民储蓄水平，降低占用生产性投资的预算赤字，提高商业性研究与开发的能力；避免过多的资源转入军事领域；改变那种过份依赖华尔街短期利润预测的企业文化；集中力量制造出设计精良的可靠产品；大规模改善一般工人的技能和培训水平，为全面再培训提供机会；提高教育水平，特别是那些未上大学的人的教育水平。总之，要进行市场经济的结构性重组和创新。

(2) 长期性。克林顿经济构想的一个鲜明特点是着眼于未来，着眼于长期。认为要恢复美国经济的竞争力，不能就事论事，头疼医头、脚疼医脚，而必须从长期入手，对劳动力的素质、资本的质量、技术潜力、基础设施的状况等，进行变革和创新，实现经济各个部分的有效结合和有效运行，这摒弃了就事论事的短期对策方法。甚至在福利制度改革问题上，也强调“治本”，即进行经济的结构调整与振兴，鼓励投资，加强基础设施建设，改革教育和职业训练，提高劳动素质，等等。这类被称为“非福利的福利改革”方法，虽然见效慢，但会对福利制度产生决定性的影响。

(3) 市场化。80年代以来，出现了世界性的体制改革浪潮，放松政府管制，强化市场机制，实行经济自由化和私有化，成为全球的大趋势。西方发达国家也在进行私有化和经济政策的大调整，美国自然不能例外。它正借经济振兴之机，在医治经济积弊过程中，作较大的制度性创新，既鼓励以企业为主体的私人创新，又进行以政府为主体的公共创新，最大限度地发挥市场的自我调节功能，同时，又努力提高政府干预的效率，寻求市场机制与政府调控的更好的结合点和结合方式。

(4) 灵活性。随着美国进入信息社会，信息的流动性比以往任何资源的流动性都强，它要求经济体制具有更大的灵活反应能力。新技术革命促进了生产的一体化和经济活动的灵活性，在客观上也要求经济体制与之相适应。为适应经济转型，美国经济体制一方面趋向市场化，另一方面，不断增强适应能力和灵活性。

(5) 竞争性。市场经济正在成为统合世界经济最重要的机制，前苏联东欧国家和中国先后步入市场轨道，这对美国这个最大的市场经济国家来说，意味着竞争压力的加剧。围绕提高竞争力的市场创新，已成为美国市场经济发展今后一个长时期的中心任务。近年来，美国重新夺得国际竞争力的宝座，既是企业在经济转型中改组的结果，也是政府政策调整的结果。其进展情况将对世界市场总体竞争态势产生深远的影响。

企业重组与企业竞争力

美国的企业组织制度是在市场经济的发展中逐步形成的，目前，仍处在一个发展和变化过程中。特别是近年来，随着市场信息化、国际经济一体化的发展，美国一些大的跨国公司正进行内部组织结构和外部协作机制的巨大变革，被认为是“自从 20 年代现代公司制度开始形成以来的最大的一次调整与重组”。各种有关公司组织、经营和管理思想的新的突破性成果，正在迅速付诸实践。本节就美国企业组织创新的几个方面作一描述。

保守的代价

随着外界条件变化不断进行组织创新，是现代市场经济中企业的生存之道。威廉森认为，特定类型的交易要用特定的规制结构(governance structure)来进行组织和管理，以节约交易费用。企业和市场是两种不同的规制结构，各有长短之处。市场能产生强的刺激力，比企业内部组织更有效地约束官僚主义行为，但对机会主义行为约束力弱；企业内部组织掌握着较多的调整契约关系的手段，比市场具有更强的应变能力，但会造成刺激动力的削弱和官僚体制费用。由此可见，进行企业组织的创新，改进动力机制，减少管理成本，便可以进一步降低交易费用，甚至能弥补市场环境变化造成的损失。

在 1945 年以后的大部分时间里，德国和日本模式比美国模式要好，或者准确地说，是这两个国家的经济发展更快。而从经济理论来看，美国模式应该是效率最高的。之所以产生这种理论与现实的矛盾，美国企业在组织创新上的缺陷是一个重要原因。

50、60 年代，日本以美国为榜样，引进了各方面的企业体制，如现代质量管理体制、以董事会为核心的领导体制等，并结合自己的文化传统，发展成为具有日本特色的企业制度，即以“人和”与“效率”为支柱，构建了以“终身雇佣制”、“年功序列制”等为特征的人事管理和分配制度；以质量管理小组、“无缺点运动”等为特征的质量管理体制；以企业系列“无库存控制”为特征的生产管理体制，以“顾客至上”为特征的市场营销体制。在这种体制中，劳资关系协调，企业凝聚力强，员工生产积极性高，管理成本低，质量管理严格，库存少，生产效率高，产品容易为顾客接受。更为重要的是，日本的政府、公司、银行之间实行合作而不搞对抗，公司之间竞争激烈，但在追求国家经济目标上则团结一致。重视长期甚于短期，小组集体决策，强调无缺陷生产。这种企业制度，一定程度上弥补了日本的资源劣势，使日本能够在不长时间里缩短与美国的经济差距。

在本世纪上半期，美国的企业制度一直处于世界领先的地位，企业创新力强，产品在世界上具有巨大的竞争优势。而战后尤其是 60 年代以来，美国企业在组织方面的变革日渐迟缓，落后于别的发达国家企业的创新步伐，也落后于第三次产业革命的要求，表现在：

——美国大企业仍保留着代表工业化时代特点的森严等级、重物不重人的管理方式，大批量的生产和对误差的容忍。

——美国公司患有普遍的“短视综合症”。约翰·奈斯比特在他的《大趋势》一书中，就把美国的经济问题归罪于企业“只注重短期效益”，

缺乏“耐心资本”，也就是说企业家较少地关心开发更佳产品的长期投资，较多关心季度收益报告之类的短期利益。

——美国的股东、企业和国民经济之间的利益不一致，投资者追求近期利益，很少介入作为投资对象的企业运营，这不仅表现在工业投资少于日、德两国，而且表现为资金没有得到最佳分配。美国的投资倾向于优先投向有巨大发展潜力的部门，如尖端技术部门，对比较传统的部门则较少注意，结果出现了某些部门投资不足，另一些部门则投资过多的趋势。对企业内部也同样，资金运用上，用于有形资产上比较容易，用于无形资产则不太容易。

——美国的某些重要行业缺乏竞争压力，代表性的是汽车业、钢铁业，都由少数厂家控制，限制了竞争。

——美国的一些产业已习惯于保护，成了“长不大的婴儿”。不少美国企业在国际竞争中受挫时，便跑到华盛顿去寻求保护，而不是在创新上下功夫。美国国内保护主义抬头，便是这些企业在兴风作浪。米尔顿·弗里德曼尖刻地指出，那些被保护的“幼稚产业”，都是些“颇为上了些年纪的婴儿”，一旦给予了保护，就难再予以取消，因为他们已经强大到能够施加足够的政治压力了。

故而，最近几十年来，在美、日、德经济竞争中，美国一直在走下坡路，这在很大程度上，是企业组织创新上的问题。

美国公司的“日本化”

80年代以来，美国公司终于发动了一场“按日本概念改造美国企业的运动”，据奈斯比特称，美国最大500家公司正在迅速出现“日本化”的特点。实际上，这个过程开始得还要早些。

——70年代，美国一些企业开始从各种角度研究日本企业的经营战略，努力移植日本和德国企业中的协同精神，试行“众人参与管理制”。美国《福布斯》杂志1988年5月30日曾刊登一篇文章，题目叫做，“不是自己行使权力而是授予别人以权力”，接受采访的美国50家大公司总裁在被问及如何看待自己手中的权力时，都一致认为“民主决策是企业兴衰的关键”。通过改进分配方式（如实行按工作成绩付酬）、用工制度（实行灵活的雇员制度）、决策民主化等一系列改善经营管理的措施，逐渐地影响和改变整个企业制度，成为美国企业改革的特点。

——美国公司的“董事会终于明白他们必须让管理者避免短期利益的压力。为了公司本身的利益以及为了国家的利益，董事会必须以公司长期发展的观点来关心公司事务，而无需为一个季度的不佳状况而惊惶失措，只要生产支出和成本支出是以长期发展为目的”。芝加哥管理研究所对一千名高级经理的调查表明，76%的人认为，“对短期财务的过度重视是有害的”。一位董事长告诉他的经理们，“应该一手抓短期利润，一手抓长期发展”。为此，正在探索使股东大会与企业经营关系间接化、有利于所有者与经营者间协调的途径。

——美国企业也越来越多地追求长期雇用关系，即一旦在某一企业正式就业之后，工人和职员将长期在同一个企业工作，不轻易被解雇。美国一些公司还在考虑为其职员提供终身雇佣制。

——开始重视长期性竞争。以往，人们通常将市场竞争理解成一次性市场中的竞争，也就是说，参加市场交易的买卖双方按照自身的利益达成协议之后，市场交易就此结束。买卖双方没有必要去考虑过去的交易对现在的影响，也没有必要考虑现在的交易对今后的利益有什么关系。可是，当市场竞争的焦点由产量和价格转移到产品质量、研究开发能力和市场管理能力上时，便出现了长期性竞争。日本企业竞争行为的重要特征是重视产品质量，强调不断的产品革新和利用各种市场管理的手段，努力回避价格竞争。

美国公司的“日本化”，是 70、80 年代美国企业以日本为竞争对象进行企业组织创新的过程。作为现代企业制度成熟最早的国家，美国早已是别国效仿的榜样，日本曾有过一个“美国化”的过程，现在仍在学习美国的长处，借鉴美国的经验。日本和德国的公司承认，美国公司比它们“更富于创造力”，更善于“制定时间跨度较短的规划，善于控制风险”，美国的工人有“较大的灵活性”，德国著名的戴姆勒—奔驰公司开始采用美英两国的方法来估计当年收益率和可能的投资回报率，“这样做可能是更加注重公司的短期效益”。所以说，美国与其他发达国家企业制度的发展，正进入“相互学习、相互刺激”的时代。

美、日、德现代企业制度有其共性，它们都是独立的法人实体，有充分的经营决策自主权，完全是独立的商品生产者和经营者，同时又各具特点。需要指出，假如造出一个由美式的创业精神+德式的谨慎和纪律+日式的团队作风构成的“超人企业”，在实践中不见得行得通，将几个优点揉合在一起并不见得能生出一个更大的优点来。因此，在相互学习的过程中，各国企业又都保留着各自的精髓：虽然德国公司正在学习美国的方法大力降低成本，但很少有哪家公司对自己的管理结构或对管理委员会与监督委员会之间的关系提出质疑；日本公司也觉得美国大量削减正式职工来为企业消肿的方法不可取，社会代价太大，不可能照搬到日本去，正在摸索符合日本国情的雇佣制度改革，终身雇佣制看来也将长期保存下去。

信息时代的企业创新

如果一国信息产业占国民生产总值和就业人数的比重都超过 50%，就意味着工业经济向信息经济的转化。根据波拉特的计算，早在 1967 年，美国信息产业附加值占国民生产总值的比重就达 46%，信息产业劳动力占了全社会劳动力总数的 45%，可以说，美国领先进入了信息时代。

信息经济要求企业的组织制度表现出足够的适应性和灵活性，要对企业这个市场主体的潜能进行再开发。为适应这一变化，美国的企业进行了一系列变革，试举几例：

——“内部市场制”，从本世纪初到五十年代，大多数美国公司采取自上而下的“垂直式”管理。50—80 年代，逐渐发展成为矩阵式的组织结构。据《幸福》杂志对美国 1000 家大企业进行的调查显示，几乎半数企业已经拟好改变其“命令—控制”型企业体制的计划。而且，美国公司近年已迅速将中间管理阶层削减了约三分之一，速度比前几年预计的要快得多。到 80 年代末，还出现了一种新的组织形式——“内部市

场制”。即企业内部各单位在原矩阵式结构的基础上，打破条块界限，与其他部门直接进行斜向联系。同时，引入市场机制，在各部门之间形成厂商与客户的关系，各自相对独立，单独核算，经营亏损也实行破产。

——“战略联盟公司”。所谓战略联盟公司，是指一家公司为实现自己的战略目标，与许多公司利用信息技术打破时空阻隔的新型公司，一般是为了完成某一特定任务，在短时间里迅速建立合作关系，属临时性的机构，它们分合迅捷，技术先进，能抓住市场中稍纵即逝的机会。在这种联盟公司中，成员仍保持着本公司的经营管理自主权，彼此关系建立在各种协议基础之上。美国科宁公司 1993 年 13% 的收入来源于战略联盟公司，MCI 公司充分利用了其他 100 家联盟公司的智力、技术和资源优势，每年可节省 3—5 亿美元的研究费用。现在，美国 85% 的电子公司都已经结成这样或那样的战略联盟。甚至于像 IBM 和苹果电脑公司、可口可乐和百事可乐这样的“死对头”也开始携手合作。专家断言，它将成为一种全新的企业组织模式。

——“无国界管理”。现在，美国的企业家谈市场时，已不再是什么国内市场，而是更广的美洲、亚太以至全球性市场。美国公司在制定经营战略时，比以往任何时候都更多地从超越国界的角度来加以考虑，这是因为市场的确越来越成为世界范围的市场。资源配置的全球化已是当今美国公司所追求的目标，商品、劳动力、资金、服务、信息的自由流动趋势正不断地冲破国界障碍。美国企业特别是跨国公司正广泛利用生产国际化和世界市场来保持其产品的高水平竞争力。例如，国际商用机器公司正对其原先按国别地区来划分的办法进行改革，变成以职能划分。福特汽车公司将北美与欧洲的汽车业务进行合并，据估计，通过使产品开发、采购、供应和其他经营活动的全球化，福特公司每年可节省至少 30 亿美元。通过企业的国际化经营，能减轻风险，实现规模经济和经营合理化，获得互补性技术和交换专利，消除或遏制竞争，越过贸易壁垒或投资障碍。

——“灵活的”企业。在现今的全球经济中，优良产品的价值、素质是很容易被模仿、被复制的，因此，企业要想在市场上站稳脚跟，就必须依靠把产品推向市场的速度及创新应变能力。而中小型企业较之大公司拥有速度优势，这方面，“小公司、私人企业家几乎可以百分之百打垮积重难返、官僚作风严重的大公司”，因此，美国一些经营灵活、技术先进的中小企业，不论是在国内市场，还是在国际市场上，都表现得越来越活跃。一些大公司也纷纷将总部收缩，裁员消肿，以期适应新的市场要求，如美国的帕金—埃尔默公司和帕尔公司，在世界各地有上千名雇员，年销售额分别高达 10 亿美元和 7 亿美元，但他们的总部却都只有 50 人左右。

.....

再振小企业精神

20 世纪相当长时期里，在垄断大企业占主导的美国市场经济中，一个流行的观点是，“小企业在经济中不起重要作用，将来它们的作用会越来越小”。政府的政策也多是受大垄断集团的控制，有利于大的生产

者。加尔布雷斯指出，有充分理由相信，大企业实际上在经济成就的各个方面（生产能力、技术进步、工作保障和报酬）都比小企业优越。而70年代以来，特别是由于80年代的经济停滞和普遍失业，促使人们对小企业的作用进行重新评价。

在美国市场中占主导地位的是为数不多的跨国大企业，像我们熟悉的通用汽车公司、埃克森石油公司、国际商用机器公司等，然而从数量上看，占主要部分的却是些名不见经传的小型企业。从各行业的总体看，99%的企业平均雇员不到100人，其中，90%的企业平均雇员不到20人。以1989年为例，小企业总数达1900万家，创造了国民生产总值的40%，私营经济总产品的一半，其中加工工业占21%，建筑业80%，批发贸易86%，零售贸易55%，金融业占60%，服务业81%，占全国总劳动力的37%左右。

小企业一直是美国经济的重要组成部分。它有如下优点：（1）小企业的投资少，机构灵活，信息灵通，生产节奏快。美国小企业管理局一项研究表明，在把新产品投放市场所需时间上，小企业平均是2.22年，大企业为3.05年，在新技术专利的利用速度上，小企业修改产品、改进产品的时间少于20个月，生产新产品的时间不到2年，而大企业改进产品要1年以上，生产新产品需2年以上。小企业称得上是重要的革新活动源头。（2）小企业创新能力强。小企业与大企业相比，每一百万雇员创新成果为162项，大企业为66项，即小企业雇员的平均创新能力为大企业的两倍半，如按每一美元研究与开发资金提供的成果计算，则小企业为大企业的四倍。小企业的平均生产率比大企业高2.4倍。（3）小企业引起大量的市场骚动，成了市场经济变化的动因。（4）小企业近年来创造了大部分的就业机会。80年代，每10个新工作职位中就有8个是小企业创造的。那些20人以下的企业每年为美国提供50余万个新的就业机会。（5）小企业起着重要的拾遗补缺作用。如1990年以来，美国各大石油公司向海外项目投资增长13%，而用于国内投资下降了23%，一些石油小企业乘机从大公司手中购买了数量可观的油田和天然气田，并很快使这些行将倒闭的油田和天然气田重新投入生产。如阿帕奇公司购买了阿莫科公司的老油田，通过精简人员，使生产成本下降了40%；伯林顿资源公司从美孚公司购买了两个天然气田后，已使产量翻了一番。

小企业已成为美国商品和服务出口的重要力量。根据美国未来学家约翰·奈斯比特估计，美国当今50%的出口货物是由雇员在19人以下的公司生产的，而只有7%的出口货物是由雇员在500人以上的公司生产的。最大出口国美国如此，第二大出口国德国也是如此。《幸福》杂志报道的500家大企业20年前占美国产值的20%，现在只占到10%，跌幅惊人。

最重要的是，小企业还是“企业家精神”保留得最完整的地方。与大企业相比，小企业的失败率高，在新办的小企业中，85%在5年之内

拉祖姆诺娃：“美国小型企业的基本特点”，载《现代外国哲学社会科学文摘》，1992年第8期。

《国际商报》1995年1月26日。

《文汇报》1995年2月4日。

破产，90%在 10 之内倒闭，每 10 个新建企业在 10 年之后只有 1 个还活着，然而，从达到个人成就的角度看，小企业具有很强的诱人之处，因此，尽管不得不在风险很大而劳动强度又高的条件下工作，许多学者、工程师、技术员仍然带着实现自己技术和业务抱负的目的走向小企业。美国过去的繁荣得益于这种创业精神，今后的繁荣仍将得益于此，信息时代更迫切地要求重振“企业家精神”。

与政府关系的“变”与“不变”

企业创新还需要一个良好的外部环境。迈克尔·波特提出，要促使美国企业的组织变革，必须改善美国的宏观经济环境，特别是减少赤字，修订税法以鼓励长期稳定的投资；制订供企业使用的可以更好说明无形资产效果的新会计指数，等等。在影响企业创新的诸种外部因素中，我们着重谈一下企业与政府的关系。

在现代市场经济中，企业与政府的关系出现了一些新变化：

——相互重视。比如，克林顿的经济顾问们提出了一个“企业经济学”的概念，要将政府政策的注意力集中于“美国经济生活的关键力量”，即“全体工作人员的企业以及他们生产出构成美国国民财富的商品和劳务的企业”，并把美国工人和公司在全球经济中竞争的成功，作为对政府各项政策的“最富有意义的考验。”

——相互影响。一方面，政府对企业决策的影响力增大，政府的支出、采购、转移性支付、补贴、贷款、税收与管制政策，都直接或间接影响企业的运行。在美国，政府对企业的管理，主要通过金融和财政手段如利率和税率，为企业创造较好的投资环境。对企业的干预主要是在反托拉斯、涉及国家安全的出口控制，自然垄断行业的价格、以及强制性的公民健康保险、劳动安全保险和环境保护等方面。另一方面，企业更加关心政府的政策变化，特别是争取参与、影响决策。由于政府主要通过法律来监督企业的活动，有关规定一经通过，企业必须严格遵守，故而，企业特别是一些大公司都十分重视参与国会的立法活动，并派出专门代表到华盛顿设立办事处，进行有关法律草案的研究与游说活动，包括评估某一法案的通过、修改或否决对本企业的影响，并提出相应的对策；通过各种方式，影响议员提出或更改某一法案，影响某一法案的通过。由于在立法过程中，允许不同利益集团进行游说、陈诉、相互影响、斗争和妥协，国会最终通过的法律，一般都能兼顾各方利益，从而较好地保证了法律的稳定性和企业经营管理的连续性。

——相互依存。政府与企业的关系，从以往收税与纳税、监督与被监督的关系，正向相互依存关系转化。这是因为，双方正面临着系列共同的问题，如全球经济竞争、科技发展、劳动就业和能源供应等。而且，以往在企业的目标序列中，“盈利”可谓是唯一的，现在这种情况正在改变。处理好社会关系，成为企业家的一项重要任务。企业更加主动积极地治理污染，保护生态环境，处理好与当地政府、居民和有关社会团体组织的关系等等。同时，在政府的各项政策中，经济任务占据首要位置，国家对外竞争也迫切需要企业提高竞争力、从而提高整个国家的综合国力。由于目标上的一致，双方在行动上更容易找到共同点。

必须指出，在美国企业与政府的关系中，有两个不变的东西，一是企业的相对自由特性保持不变。私人资本作为积累主体，具有对自身资本的自主权，即私人资本经营过程中获取的利润再转化成资本，是由私人资本根据企业盈利前景或企业发展前景自由决定的，不受国家的制约。这一自由放任的特点至今依然是鲜明的，表现在：（1）资金使用方向的自由，对某个想要按照自己意愿经营的人，不存在法律上的障碍，各州的公司法对企业注册几乎没有什么限制。各个经济部门，各个生产环节，都可以成为私人资本的投资方向；（2）使用规模的自由，到底投入多少资金，仅取决于投资者的目标与自身实力；（3）筹措方式的自由，并不限于自有资金积累，还可以通过其他多种渠道融资；（4）经营决策上的自由，企业家能自由决策并对自己的决策负责，而决策自由在市场经济中能够使企业家成为经济进步的推动者。二是政府在经济竞争中主要扮演裁判员的角色，这一点始终没有变。虽然在不同历史时期，美国政府的作用范围有所不同，但总的看，美国遵守的原则是，政府只在个人力量和市场力量所达不到的领域起作用，而决不是相反，由个人和市场力量来补充政府管不到和管不住的地方。

创新的收获

上述一系列的创新活动，终于得到了丰厚的回报：

1. 提高了美国企业的生产率。生产率是衡量国民生活水平和企业竞争实力的一个重要标准，因为生产率提高意味着企业在更有效地、以更低的成本生产它们的商品。1990年以来，美国的生产率以每年2.5%的速度增长，是过去20年平均增长率的两倍以上。去年，美国的生产率提高了2.2%，已是连续第5年提高。其中，制造业生产率1993年上升3.2%，1994年4.9%。而德国、日本劳动生产率的提高则落后于美国，在1980—1992年间，美国制造业劳动生产率提高了60%，而日本为49%，欧共体为44%。之所以如此，原因之一是，德、日在企业的改组和企业管理方式的变革，以及生产信息化等方面，落后于美国，因而近几年它们在劳动生产率上的提高也落后于美国。

2. 改善了美国企业的经营绩效。经过十多年努力，日本式的严格管理制度已在美国工厂和工人中扎下了根，帮助美国在汽车、钢铁、半导体等领域赶上甚至超过日本。去年，美国从日本人手中夺回了丢失达十几年之久的全球最大汽车生产国的宝座。1993年，夺回了半导体芯片和芯片制造设备的世界领先地位。美国在个人电脑国际市场的份额由1985年的59%上升至1992年的70%。而与之相反，日本企业却因80年代的竞争优势而显得有些盲目自负，未能及时认识到信息革命所产生的小型化和数字化的意义，在产业调整上略显迟缓，因此，近年来在国际市场上的影响力逐步减退。去年，日本汽车出口数量减少11%多，在欧洲市场销量降幅超过14%，日本进口的电视机数量去年首次超过出口的数量。日本公司80年代末期在美国房地产业投入的320亿美元。按今天的实际价格计算只剩下了150亿美元，净损失达170亿美元。

3. 增强了美国企业的自信心。一些经济分析专家认为，美国制造企业的劳动生产率在比日本、德国分别高出17%和21%的情况下，劳动成

本却比它们分别低 20% 和 30%；美国企业利用电脑技术改造传统产业的步伐要快于日、德，因而可能扭转在这些部门不利的竞争态势；日、德企业家缺乏美国企业家的冒险精神；美国的劳动市场灵活、适应能力强，十年间有数千万人因经济结构变革而更换了工作，这在搞终身雇佣制的日本和实行社会主义市场经济的德国是“难以想象的”；“以 IBM 为典型的横向的美国系列，很有可能比日本的纵向系列更具潜力”，等等。总之，美国企业恢复了与日本和德国企业竞争的自信心，美国的汽车制造商已不再像前些年那样害怕日本汽车了，有人还乐观地断言，日本主宰国际市场的时代已经过去，美欧与日本之间的经济冷战可能已到尽头。

政府也有失灵之时

在自由竞争时期，市场经济主体只有消费者和厂商两个，政府是游离于市场之外的。萨缪尔森认为，现代市场经济主体还有“第三者”，那就是政府。正由于存在市场失灵，人们希望通过国家干预这只“有形之手”，予以克服。如果政府干预行为是科学的、适度的，应能克服市场的缺陷，促进效率、公平和稳定目标的实现，从而收到社会所预期的效果。国家对经济的全面干预，使政府成为现代市场经济的有机组成部分和“固有属性”，不再是游离于市场之外的“外生因素”和异己力量。在 20 世纪，实际上不存在“传统的”市场与国家的对抗，因为市场和国家是互为补充的，而不是相互替代的。

1929—1933 年的世界性经济危机，使人们对市场失灵有了深刻的认识，同时，又似乎过头了一些，在某种程度上夸大了市场失灵，而对国家干预寄予过大的希望。战后，美国经济的迅速发展，一方面证明了国家干预的必要性，另一方面也在一定程度上掩盖了“政府失败”的存在。70 年代后期以来，美国陷入“滞胀”的困境，国家全面干预的弊病暴露无遗，“政府失败”成为新自由主义的攻击目标。里根总统力图予以扭转，但在取得一定的成绩之后，却使美国经济在 80 年代末、90 年代初陷入严重衰退。民主党总统克林顿的当选，显示政府重又振作起来。这一进程不只是对政府干预的简单肯定或否定，随着市场经济的发展，人们对政府干预的认识不断加深，理解更加全面，正在探索政府的新经济职能，国家干预本身也在逐渐走向成熟。

本节分析一下政府失灵的表现，并从解除管制、政府分权和制定产业政策等几个侧面，介绍美国政府为适应新的市场环境而进行的变革和创新。

认识“政府失灵”

本世纪 30 年代的经济危机宣告经济自由主义破产，凯恩斯学说开始风靡西方世界。凯恩斯的理论精义就是：政府应由“守夜人”变为积极的参与者，采取财政政策和货币政策进行宏观经济调控，以达到充分就业（经济增长）和价格稳定（反通货膨胀）两个主要目标。在凯恩斯主义的宏观调控模式中，暗含着这样的假定：政府政策不是追逐私人利益，而是以社会成本—效益比较为决策基础的；政府按照宏观经济原理（或

是经济学家的劝告)行事;政府具有独立的、不受特殊利益干扰的决策权。在既然市场有缺陷,那末政府对市场的干预总是正当的、必要的这一逻辑支配下,人们对政府干预行为的两重性较少注意,政府作用也很少成为经济研究的主题,而较多地注意政府政策的客观效果。直到70年代经济危机和“滞胀”的出现,才使盛行一时的政府干预主义失宠,新自由主义重振旗鼓。

人们在实践中发现,如果政府干预不当,也会出现与市场失灵相似的后果,即所谓的“政府失灵”或称政府失败的局面,非但不能医治市场失灵所造成的弊病,反而加重病情。典型的例子是,在弗里德曼看来,30年代美国经济大萧条并非因自由资本主义的失败而造成的,相反,却是政府在金融领域中的失败造成的,只不过政府的责任当时和现在都没有被认识。

实际上,这涉及国家在经济中作用的两重性问题。对此,恩格斯早有精辟论述:“在政治权力对社会建立起来并且从公仆变为主人以后,它可以朝两个方面起作用。或者按照合乎逻辑的经济发展的精神和方向起作用,在这种情况下,它和经济发展就没有冲突,经济发展就加速了。”或者违反经济发展而起作用,在这种情况下,“政治权力能给经济发展造成巨大的损害,并能引起大量的人力和物力的浪费”。

对政府失灵的批评有:

——政府干预是人为的,往往服务于经济以外的政治目的,况且,把对经济的调节建立在决策部门的政府官员的个人品德上,是十分危险的。而市场机制却有着自动调节、自动均衡的特点。

——政府的干预与调节容易形成权力集中,从而走向独断专行,有害于经济体系的正常运转和国民的福祉。政府政治决定的有效射程不能太远,否则就会压制经济民主和政治民主的进程。

——市场机制不能解决的问题,政府实际上也是无能为力的,政府介入反而会使问题更加复杂化。

——政府调节手段的功能是有限的,且各种手段与工具的影响是相互牵制相互抵消的。

——政府对经济活动的影响效率往往低于市场,因为政府行为是由具有个人私利的政府官员作出的,这种行为不仅缺乏竞争,没有成本和利润的压力,而且更趋向于维护政府部门自身的利益而不是社会利益,因而是低效率的,甚至是无效的。公共选择者(政治家、官僚、投票人)也是追求自身利益的经济人。

政治商业周期,是西方用来表述政府经济影响的一个概念,它指政府通过某种经济政策来实现一定利益集团的政治利益,由这些经济政策引起的总收入、就业、通货膨胀和其他宏观经济指标的循环和波动。当代西方国家政府干预实质上是控制政府的各个利益集团之间重新分配利益的过程。以布坎南为代表的公共选择学派认为,政府决策是政治市场竞争的产物,参加这种政治竞争的人与经济市场上竞争着的经济人没有什么区别,也是以私人成本——收益比较为决策基础的。保罗·莫斯利

《马克思恩格斯选集》,第3卷第222页、第4卷第483页。

熊彼特:《资本主义、社会主义和民主主义》,商务印书馆1979年版,第364页。

对美国和英国政府行为进行了研究，两国个人可支配收入年增长率变化如下：1946—1973年间，选举年，美国2.6%，英国3.5%；非选举年，美国2.0%，英国2.6%；1974—1982年间，选举年，美国2.1%，英国4.6%，非选举年，美国1.5%，英国1.2%。他认为，美英政府的决策并非由传统的“经济福利最大化”原则决定，而是由危机和追求再次当选的周期性压力所致。

长期性和预见性是政府制订战略性计划的主要特点，也是私人企业难以取代的特长，而失去这一特色则会大大削弱政府干预的必要性。影响政府长期行为的因素有：（1）政府任期制决定的短期效应，往往就事论事，受一时之念支配，追求看得见的成果。（2）由于社会经济规模庞大，政府机构不可能充分了解经常变化的经济生活，无法进行详尽的分析，在此基础上作出的决策往往不十分成功，为了保证成功率，则倾向于解决近期难题。（3）政府不能认识它们正在分配的公共资源的真正价值，也不能使公共财产的使用者和受益者发现这种价值并有效地运用这些资源。公众则以自身利益为标准决定自己对政府支持与否。（4）缺乏为公共利益进行辩护的代表。（5）政府具有原谅自己过失的倾向。（6）政府具有强烈的管理复杂事物的倾向。

典型的美国人认为，联邦税收中的每一个美元有将近半个被浪费掉了，政府行为是低效率的和易于造成浪费的。这主要表现在：（1）政策效应的滞后，包括认识滞后，从当局感觉到变动而准备采取措施这段时间上的延滞，其中主要是由于现代市场经济的复杂性和动态性，即使用现代化的技术手段来收集处理信息，也常常不能真正反映市场的迅速变化；行政过程上的拖延，政府需要周详地讨论才能拿出对策来，特别是在制订政策时，受到利益集团的压力，要来回反复地权衡；作用上的滞后，从措施实行到见效之间有距离，政策滞后效应常常使政府改变原来的目标，即出现政策目标移位。克莱因形容美国宏观经济政策的实行过程是“麻烦而又缓慢的，经常令人沮丧的是，所要达到的目的可能容易中途受挫”。（2）政府管制市场造成社会交易成本的增加，对价格和工资的管制使资源流动失去价格导向，政府不容易找到一个平衡点，既不损害经济的正常运行，又能保证政策制订和执行中的效率。（3）政府干预显然不可能总是正确无误的，一旦失误，损失很大。（4）政府干预和行政管制抑制了竞争，扩大了供求差额而形成差价，从而产生了寻求这种差价的“寻租”行为，造成社会资源的巨大浪费。（5）官僚行政机构自身产生的低效率和浪费。联邦的计划一旦开始，“鲜有结束的”。1992年，联邦文职雇员多达311万，其中，光是农业部雇用了12万名文职人员，卫生与公众服务部为13万，运输部7万，商务部3.7万。

从辩证眼光看，政府失灵应有两方面的意思，一方面是指干预过度，即超过了弥补市场失灵和维持市场机制正常运转的合理需要，结果反而阻碍了市场功能的正常发挥，如，国有经济比重太大，社会福利水平过高，不合理的规章制度等。另一方面是指干预不足，干预的范围和力度，不足以弥补市场失灵和维持市场机制的正常运作，结果也会导致市场机

参见 Paul Mosley：The Making of Economic Policy，Wheatsheaf Books,1984.

劳伦斯·克莱因：《供求经济学》，商务印书馆1988年版，第22页。

制无法正常发挥，如缺乏维持社会公平的法律、忽视对环境的保护等。当然，正如即使存在市场失灵，市场机制仍是最有效的配置资源的方式一样，尽管存在着政府失败，但国家干预在现代美国市场经济中，仍有着不可替代的和不可忽视的重要作用。难点在于如何寻找出两者之间的最佳结合点来。

解除管制

80年代，美国为适应市场变化、强化市场力量，采取了一系列创新行动，比较突出的宏观政策举措就是解除管制（deregulation），即解除政府颁布的各种规章条例，实际上是对政府的调节权力和调节活动，或予以去除，或缩小规模。虽然很多方面的解禁政策在卡特政府时期已开始实行，但真正发挥作用却在80年代，特别是在银行金融业解除管制的运动，被认为对活跃微观经济起了重要作用。

自1887年到本世纪30年代中，美国建立了一系列经济管理机构，如州际商业委员会（ICC）、民用航空委员会（CAB）、联邦航空局（FAA）、联邦储蓄保险公司（FDIC）、联邦通讯委员会（FCC）、联邦储备委员会（FED），等等。60年代以前，政府制定的法律及管理机构，大多属经济性管制，其目的在于获得特定经济目标，如竞争性的市场行为，管制产业的活动，完善劳资关系等。60年代中期以来，随着社会关注重心转向人权、环境保护、工作场所安全与健康、消费者保护等，政府对企业的管制重心也相应发生转折，转向社会性管制，出台了大量的环境和社会管制法规法令。在机构设置上，也相应从对特定产业加以管制，变为针对特定功能或议题作跨产业的管理，如1970年，设立环境保护署，负责执行清净空气法、净水法、有毒物管制法；公平就业机会委员会负责执行1964年通过的民权法，防止就业时的种族和性别歧视；消费品安全委员会负责执行消费品安全法，职业安全与健康局，旨在执行职业安全与健康法。这种功能性管制，管辖权遍及所有的私营部门，在市场体系中运行的所有经营者概莫能逃脱之外。

“政府官员们使每一项新计划都陷入严密的条例罗网：下令从事某些活动，禁止进行另一些活动……”。1985年，美国联邦一级管制机构开支为71亿美元，雇员超过9万。80年代同70年代相比，工作人员增加227%，开支增加了638%。据美国经济学家韦登堡统计，1976年，光在经济部门内政府的各种规章制度所增长的额外成本就达660亿美元，各年花在填写各种联邦政府表格上的时间就达15亿小时。这些新的对企业的社会管制成本很高，究竟它的边际收益是否超过了边际成本，大有争议。

不少人认为，公共经济政策不可能建立在成本分析基础之上。“公共经济政策不是、不能是、而且不应该单单建立在‘纯经济的’考虑基础上。分析到最后，经济制度和政策只不过是达到最后非经济目标的手段——这些目标譬如是一项好的生活、公平、个人潜能更充分的发挥、国家的强大、或神的荣耀，因此，它们（经济制度与政策）必须藉着某些适当定义的信念，并就各项非经济目标有所加权之后，才能形成并且

接受判断。”但也有很多人认为它降低或抵消了生产率的增长，成为70年代以来实际收入增长缓慢、实际工资下降的主要原因。

70年代末以来，经济思潮从凯恩斯的政府干预观念重新回到斯密的发挥市场自发作用观念上来，认为自由市场和私人的主动精神可以比严厉的、但不灵活的政府法令和管制更好地应付经济环境的变化。乔治·巴顿将军1944年曾说过的一句话重又被人们多次引用：“决不要告诉人们如何做事。告诉他们，你希望他们做到什么，他们的独创性就会令你吃惊。”这种观念的变化，促使立法机关和管理当局变革现行管制模式，采取鼓励竞争的政策。里根总统就职不久，就成立了以副总统为首的“解除管制办公室”，并立即冻结了172种规章制度，终止了石油价格控制，取消了“自愿工资与价格指导”，撤消了“工资与价格稳定委员会”，颁发第12291号行政命令，对消除、防止具有消极影响的政府管制措施作了比较具体的规定。要求所有在总统直接领导下的联邦机构，将建议中的管制新方案送审以便进行深入的成本效益分析。凡是成本超过效益的，都被打回。对现有的规定，凡可能引起成本增长在1亿美元以上，以及对若干行业或经济整体带来负担的，也要进行审查。这一具体规定的结果，在一年内，有关新的管制方案数目减少了38%，最后获准通过的规定减少了27%。

美国放宽政府管制的主要途径有：修改或撤消一些管制法令；减少管制机构的预算和人员；向管制机构委派具有非管制化思想的人员；对现存或建议中的政府管制措施，强调严格的成本—效益分析；鼓励被管制的机构和人员揭发那些增加运营成本、效率低下的管制措施；实施“日落规律”，即一项管制措施经历若干年后，在未经公众听证和立法机构讨论重申延续的条件下，应如黄昏太阳自然落下一样失效（克林顿的谋士们提出了一个“日落法”和“日落委员会”的设想：联邦的每一项计划和规章条例如果未经重新授权，经过7年后将自动取消。联邦机构每通过一项新的行政规章，就得取消两项旧的）。

解除管制的基本内容之一是，修改公共服务部门、社会公益部门中那些已经不符合现代条件下的规模经济效益、不适应新兴科技发展、不利于在广阔领域展开竞争的管制措施。传统上属于国家权力范围内的部门也出现了解除管制的趋势，国家对财政、信贷、运输、通讯、能源等领域的控制均受削弱。这一过程其实早已开始。从1975年起，美国已开始颁布了几项放松政府管制的法规。对国内石油价格的所有控制于1981年全部取消，天然气价格的控制逐步放松，到1987年全部取消，在商业航空、卡车货运等行业也不同程度地放松了管制，放宽新手进入的规定，并取消了美国电话电报公司（AT&T）一家独揽全部电信业的权力。

美国政府解除管制的典型领域在金融业。80年代以前，美国的银行管制的主要特点是：双轨注册（联邦和州政府都有权颁发营业执

参见 A·E·卡恩：《管制经济学》，台湾银行经济研究室编印，1983年版。

参见朱正圻：“西方国家的‘宏观调控改革’”，载《世界经济》1993年第1期。

威尔·马歇尔、马丁·施拉姆主编：《克林顿变革方略》，新华出版社1993年版，第356—357页。

Robert Hamrin, *America's New Economy*, Franklin Watts, New York 1988, P243—251.

照)、多元管理(货币总监,联邦储备委员会、联邦存款保险公司及50个州的银行管理机构对商业银行进行管理);单一制银行经营体制;银行业与证券业分离制度;对金融业务交叉经营的限制;严格的利率限制。1980年以来,政府逐渐放松和取消了利率限制,打破业务禁区,允许金融机构业务交叉经营,并允许银行向证券业渗透。1994年上半年,美国国会通过了《州际银行法》,允许银行跨州设立分支机构。这些解除管制的措施,使得调节金融市场的基本力量由政府管制转向市场机制,推动了银行业的合并集中,使商业银行更具有竞争和创新精神,原来的限制性金融体制开始走向新的竞争性体制。

据估计,里根政府的头两年半里,因取消各种规章制度带来的一次性成本节约就达150—170亿美元,而且每年还能因此节约130—140亿美元,省去政府文件工作3亿小时。同卡特政府相比,每年少出台四分之一的规章制度,联邦政府规章执行机构的实际支出增长率,从1977—1981财政年度的4.5%,降到1981—1985财政年度的1.4%。另据统计,由于政府对民用航空、铁路、公路运输、电讯、有线电视、天然气等部门实行解除管制,每年增加的经济效益达360—460亿美元,占美国国民生产总值的约0.7—0.9%。受政府管制的部门产值占国内生产总值的比重,从70年代末的17%降至80年代末的7%。

当然,政府致力于解除的,主要是不适合市场的干预,如价格管制、各种限制竞争的条例,而不是那些适合市场的规章制度,如对证券业、食品工业、制药工业的管理,不少的规章制度还是市场运行所需要的,所以,积极主张并执行减少管制政策的布什总统就肯定地说:“在某些情况下,精心制订的规章条例是可以为公共利益服务的”。而且,解除管制非但未使美国政府的宏观经济控制衰落,相反,倒是加强了宏观经济控制,这是因为,解除管制只是一种控制方式上的改变,把本来属于微观的、市场机制能够调节的东西,归还给市场,它最终使得政府对社会经济总量的调节更加有效。

按公司模式来重组政府?

解除管制的另一个原因在于,各州对联邦政府的管理机构变得越来越不听话了,特别是当州的计划与华盛顿发生矛盾时,州政府不惜向联邦政府进行挑战。这就是所谓的“州权复兴”。各州之所以能向联邦政府提出挑战,在于它们的能力加强了。一是,州政府的工作效率有了重大的改观。从过去的低效率、种族主义和腐败,变为有很强的结构和程序,负责、自主。二是州政府的财力增强。70年代后期,多数州的财政状况不错,而相反,联邦政府正受财政赤字日益恶化之苦。因此,各州干事的愿望和能力都得到加强,比如,各州都主动地对福利制度进行改革,州一级的创新举措比以往任何时候都要多,而且,如果一个州成功地干了点什么事情,几乎马上就有五、六个州群起效法,“州的管理成为一个极具竞争性的行当”。

面对这一情况，不少人提出要对联邦政府职能作新的定位，按公司模式对政府进行重组。他们提出，现代的大公司发现通过缩小规模和下放决策权可以节省大量资金，政府为何不可如法炮制呢？没有一家现代化大公司是直接从总部指挥其全部经营活动的，总部的作用是进行管理、作重大决策和指导全公司，经营活动则委托给遍布全球的、权力下放的办事处，这些办事处有很大的自由，在现场采取它们自己最好的方法来处理事情。现行的政府组织形式是工业化时代继承下来的政府模式——中央集权、自上而下、由公立垄断机构提供标准化服务——不再能跟上现在这个迅速变化的、具有高度竞争性的、信息丰富的社会和经济，“政府事实上是美国社会中唯一的还没有为适应信息时代而改造自己的部门”，要求把选择、竞争和市场激励因素引进政府各级机构，对州与联邦的权力平衡进行调整，因为“各州都已长大成熟了”。要把联邦政府办成一个专事“掌舵”而不是“划桨”的组织，像一个大型的控股公司，集中精力为公司掌舵，制订政策，并确保各个企业（下一级政府）有它们需要用来完成工作的手段和积极性。

美国搞政府权力平衡，有其自身的有利条件：

——从历史上看。早期的美国是个农业国家，政府曾经是分散的。随着19世纪工业革命的发展，结束了农业时代。当北方赢得南北战争时，集中和工业也战胜了分散和农业。工业是美国历史上最强大的集中化力量，大工业要求对劳动力、原料、资本、工厂有高度的集中，因为它是按照规模经济的原则组织起来的，即在一个地方，以一种方式生产的产品越多，每一单位产品的成本就越低。在20世纪，工业化的发展使集中也在继续兴旺。30年代的大萧条中，民众第一次要求政府提供像社会保险一类的集中性计划。第二次世界大战中，也只有集权才能取得胜利所需要的充分动员。50年代，美国经济又出现黄金时代，对集权的需要也就减弱了。特别是随着信息社会的发展，不断加强的分散趋势超过了正在消失的集中趋势。传统大工业式微，新的信息经济上升，杰弗逊的“政府管得越少越好”的主张又时兴起来。如果说有什么不同，那就是，政府职能和管理范围的收缩，正是在于恢复政府控制的有效性。

——从政治制度看。美国实行非中央集权的政治制度，联邦、州和地方政府都有各自的座标，并得到宪法的保障。在非中央集权制中，政府机构网如同一个市场，在这里，政府活动的各方参与者可以进行讨价还价。例如，联邦给地方的拨款通常不是联邦控制州和地方的手段，但实际上联邦拨款却给了联邦政府为达到自己感兴趣的某些目标而进行讨价还价的手段。用另一种形象化的比喻来说：在采用非中央集权制的国家里，那些渴望参加政府纸牌游戏的，必须设法找到赌本。联邦政府利用它优越的财力物力和较强的能力，吸引公众来投下赌注。各州政府则利用宪法规定它们作为政治机构拱门中的“拱顶石”的地位，地方政府也利用它们作为不可缺少的一级政府部门（通常具有课税权）而存在的能力——它们是公共需求和政府措施这两方面的交叉点。

非中央集权不等于地方分权。地方分权意味着存在着一种中央权力

威尔·马歇尔、马丁·施拉姆主编：《克林顿变革方略》，第344页。

约翰·奈斯比特：《大趋势——改变我们生活的十个新趋向》，新华出版社1984年版，第130页。

机构即中央政府，它可以分散权力，如果它要做的话，也可以把权力再集中起来。所以在地方分权制中，权力的分散实际上是一种赐予，而不是应得的权利。非中央集权指的是这样一种政治制度，它的权力是如此之分散，以致于没有合法的理由把权力集中起来，否则就会破坏宪法的结构和精神。——从大众倾向看。在本世纪初，虽然人们已感觉到无法通过 48 个独立的州政府来应付现代的社会和经济新情况，却仍不愿制订宪法修正案赋予联邦政府更大的权力，支出地方自治权。之所以如此，并不是因为制订宪法修正案很麻烦，而是因为人们信任州权并且害怕联邦政府的官僚政治。在整个美国历史上，两大政党都曾经此起彼伏地以雄辩的言词来维护州权，这并不只是职业性的政党斗争的法宝。“毫无疑问，正是由于奉行这个原则，才促进了国内的稳定，照顾了相隔遥远的各个地区的特殊利益，并且促成了建立各种各样的社会机构。要是使各州政府淹没在高度中央集权化的制度之中，那就会使国家无法把各州政府当做试验室，使其发挥应有的作用。”从 70 年代以来，美国各州的分权已成时髦，而且，地方政府也在瓜分州的权力，提出“只要州（或联邦政府）的资助，不要州的控制”。在发挥各州和地方积极性、主动性的同时，也带来了一些副作用。比如，随着分权的发展，“即便不会带来分崩离析，至少也要增加一些荒唐的事”。过去一整套可憎的、付出高价的、然而却是统一的国家法规，已分散成为互相矛盾、如同迷宫一般的州法规，这套法规同样可憎，而且更费时间。看来，要让政府像大公司那样高效率地运营，光靠权力分散是远远不够的。

“通用的”产业政策

一些研究日本的美籍学者有感于日本的成功，曾建议美国政府也应该制订一项名副其实的产业政策，使政府与工业家之间建立对话，使必不可少的基础设施得到加强。但多数美国人对“产业政策”一词一直怀有很深的戒心，对日本产业政策的成功及原因的分析上，均有所保留。一些专家告诫，不要被日本成功的产业政策所诱惑，日本产业政策有许多历史原因，如资本不足，缺乏一个能够很好地分配资本的金融制度框架，而美国却具有发展得很完善的金融市场，所以就不大需要这方面的产业政策，反之，日本的劳动力市场和制度则在某些方面比美国的相应市场和制度更为有效，所以美国的任何产业政策必须把人力的需要和条件考虑进去。

在很多美国学者看来，对一种产业政策能以何种方式并在何种程度上被结合进美国的市场制度，并有助于达到它的基本目标，同时与现行的政策手段、制度安排和政府行政机构相适合，都是“不甚清楚的”。不过有一点是肯定的，不管是特定的产业政策也好，宏观的产业政策也好，“必须依赖市场”。

美国驻华大使馆文化处：《掌握航向——美国是怎样制订政策的》，第 73—77 页。

杜蒙德：《现代美国》，第 76—78 页。

奈斯比特：《大趋势》，第 146 页。

博恩斯坦主编：《比较经济体制》，中国财政经济出版社 1988 年版，第 151—154 页。

长期以来，美国政府对产业的国际竞争力并不关注，直到 80 年代，以半导体产业为主的高科技产业领先地位首次面临日本的强烈竞争压力，才引起各方面的关注。1983 年，里根总统任命了一个总统竞争力委员会，13 位成员分别来自厂商、金融界、劳工组织、学术界和政府官员，由惠普公司执行总裁约翰·扬担任主席。该委员会于 1985 年发表的研究报告中，建议成立民间性质的常设机构，负责监督美国产业竞争力的变化，并随时进言。次年，成立了竞争力委员会，成员包括产业界、金融界和学术界。并先后由扬和摩托罗拉公司执行总裁费舍尔担任主席。1988 年，国会通过的《综合贸易和竞争法》，授权成立竞争政策委员会，由产业、政府、学术、劳工各方人士组成，兼顾两党、政府与国会的平衡，主要任务是拟订一套重振美国竞争力的方案。1992 年 3 月，该委员在首次提出的报告中，建议将提高产业竞争力作为国家优先政策目标。1989 年，布什总统指派副总统奎尔主持总统竞争力委员会会议，以放松管制、开发人力资源、加强科学研究和改善资金环境为主旨。至此，提高产业竞争力已成为朝野共识。

1993 年，克林顿在访问硅谷一家电脑公司时宣布，政府将要用各种手段，帮助高科技产业增强竞争力。这些手段包括提供税收优惠（从 1992 年开始，4 年内提供 60 亿美元的优惠）、放松反垄断法的执行、鼓励企业合作研究开发新产品、由政府提供对等的研究开发经费等，被认为是克林顿政府产业政策的第一步，一些美国学者和官员，如现任的总统经济顾问委员会主席泰森等认为，高科技产业对经济成长和美国的未来发展，比起其他产业来更为重要，这些高科技产业包括通讯、半导体、飞机制造业、电子工业等，它们提供的都是些高报酬、高技术的就业机会，在这些产业领域，美国“最具竞争力”，也正是遭到别国剧烈竞争的行业。别国的产业之所以能和美国一争高低，主要在于得到政府的支持。因此，美国政府也必须帮助自己的高科技产业，使其保持不败。

虽然美国政府在支持产业发展这一点上态度业已明确，而且也已付诸行动，但仍慎言“产业政策”一词。为此，克林顿总统的智囊班子出了个新名词——“通用的产业政策”，即，对新企业提供公共支持是可以产生效益的，但是这种援助必须是“通用的”，不应当是给予特定的产业或富裕的投资者以贸易和管理方面的保护和优惠，而应支持基础性的研究和开发，或者支持开办新企业的企业家。政府可以为产业提供有益的服务，主要是提供有关新经营技术、出口机会以及其他市场事务的信息。看来，美国正在寻找一个“新的、适合于美国个人主义文化的”产业政策模式。

什么是最重要的资本？

创新能力，是衡量市场经济体制运行状况的重要标准。市场的创新，要求社会具有一种容纳变革的框架和容纳变革的能力，从某种意义上说，人们对创新的认识能力、接受程度和态度，是创新发生的基本前提。

20 世纪前半期，被认为是美国历史上的一个变革时代，思想激流、

观念冲突和态度的变革，考验了美国制度的灵活性及对不断变化的环境的适应能力。20 世纪的后半期，随着市场经济不断发展和变化，美国社会的市场观念也在不断地更新和变化，其中，最明显的就是关于对技术的看法和对人的看法。

从“资本至上”到“技术至上”

按照熊彼特的经典定义，所谓创新，是由富于冒险精神的企业家，通过利用一种新发明，或更一般地，利用一种生产新商品或用新方法生产老商品的没有试用过的技术可能性，通过开辟原料供应的新来源或产品的新销路，通过重组产业等等在改革生产模式或使它革命化。现在，人们一般从技术、企业的组织和宏观制度这三个层次，来讨论创新问题。由于企业的组织形式、经济的制度和结构从本质上讲是人为安排的，在一定的时期、一定的地点，相对稳定且不易改动，而技术创新则不然，它处于始终不断的发展之中，是最活跃、最易变的因素，影响着经济的波动。在一些经济学家看来，引致创新的成因有科技进步、激烈的市场竞争、国际竞争、对政府管制的反应等，其中，科技进步是第一位的。

从美国市场发展和资本主义经济的成长历史看，主要的推动力量来自资本积累，这是一个显而易见的事实，也是西方经济学说史的传统观点。无疑，在经济发展的早期，资本投入的增长确实是“经济增长的最重要源泉”，然而，随着经济的发展，技术的重要性日渐增长。肯德里克(J·K·Kendrick)的研究证明，1889—1957年间，美国私人经济增长率是3.5%，其中1.7%归因于资本和劳动投入量的增加，1.8%则是要素生产率提高的结果，要素生产率主要内容是技术进步、技术革新的扩散程度、资源配置的效率、规模经济等，“表明技术进步在美国经济增长中起决定作用”。1971年，他又分析了1948—1966年美国私人经济增长，计算出这期间经济增长率是4%，其中1.5%归因于要素投入量的增加，2.5%归因于要素生产率的提高。登尼森对美国1929—1982年的经济增长进行的实证分析证明，技术进步因素对美国人均国民收入增长的贡献率高达55%。

因而，技术创新的重要性逐渐得到人们的承认和重视，被认为是“一切经济形态发展过程中具有至高无上作用的因素”，经济持续增长的内在机制在于“不断的技术进步及其扩散的多重效应”。罗斯托指出，现代经济增长是以技术进步的推动力为核心、为特征的，“它植根于现代技术所提供的生产函数的累积扩散之中”。夏皮罗则把“本世纪初以来平均每个工人产量增长率中的三分之二归功于技术进步的因素”。

市场变化和创新的原动力来自于技术创新，技术创新决定着市场在波动中向前发展。技术创新意味着活跃的和非均衡的发展变化，因为不

熊彼特：《资本主义、社会主义和民主主义》，商务印书馆1979年版，第164页。

谭崇台：《发展经济学》，上海人民出版社1999年版，第94页。

张余瑞：《技术进步与经济发展》，中国人民大学出版社1990年版，第2页。

w·w·罗斯托主编：《从起飞进入持续增长的经济学》，四川人民出版社1988年版，第5页。

爱德华·夏皮罗：《宏观经济分析》，中国社会科学出版社，1985年版，第596页。

同企业、不同产业部门技术创新的能力和程度均不尽相同。首先，技术创新的机会在不同的经济部门中的分布不均匀，也不可能均匀，进展的速度也不一样。有的产业部门的创新速度快，有的则相对慢，一般说来，在主导部门最快，如美国的军事工业、航天工业等。其次，不同企业的模仿比例（采用某种新技术的企业占该部门企业总数之比）、模仿的相对盈利率（模仿与守成二者的盈利率之比）、模仿的投资额及其占企业资产总额的比例也不相同，因而影响到各部门企业技术革新速度进而影响着经济增长。第三，创新周期本身呈 S 型。可以把它归结于两个主要类型：在一定的技术状态下，进一步的技术改良可能性有限。在一定的渗透速度下，进一步的市场渗透的可能性有限。通常这两个方面是相互联系的：降低成本的改良创新可以加快产品的渗透速度，市场的饱和将成为产品改进的强大推动力，这样销售的下降是可以被阻止或推迟的。

创新主要是指能够给创新者带来追加利益的技术的和制度的变革，创新者必然会遇到两个问题，一是，技术创新及相应投资决策是着眼于未来的，存在投资者的预期问题，各个投资者之间的选择必然是不一样的，这也就包含着不稳定性。二是技术创新具有生命周期，即依次经过初创、开发、成熟、衰退四个阶段。在初始和开发期，投入多产出少，甚至可能出现负收益。如果企业竞争战略追求短期利益，那么，在产品的多样化和更新上，便会出现经理积极性不大的现象。尤其在周期长的项目上，更是如此。

完善技术创新机制

在一个时期里，美国企业的技术创新绩效不如人意，表现在它的一些传统产业如钢铁、汽车、机床、电机、建筑机械等领域的技术优势逐渐丧失，一个接着一个被日本和西欧国家挤垮。自 60 年代中期以来，美国在世界机床市场所占份额从 50% 跌到 10%，家用电器几乎全被消灭。70 年代初，美国还控制着世界市场 80% 以上的半导体市场，到了 80 年代中，竟然落到了日本的后面。美国在技术创新上表现不佳，还在于它的技术发明与技术创新的关系不对称。技术创新不同于技术发明，它是将技术发明和革新变为生产力的过程。近二十年中，虽然美国的科学研究继续保持领先，但先进设备更新、引进和开发新产品的步伐却较显缓慢。而日本公司却成为美国许多专利的受益者。1988 年，海外非美国公司购买了全部美国专利的 47.1%，美国科技成果的一半为外国服务。通过购买、消化美国技术，日本在制造技术、新材料和新电子设备领域成为世界技术领先者。

从技术创新机制上看，美国有其特点和长处，并正在不断完善之中。它的特点是，以企业作为技术发明和技术开发的主体，以市场作为技术进步的推进机制。以竞争形成压力，以价格赋予动力，给企业造就了技术开发的强大能力。特别是近十几年来，美国一些高技术和技术密集型公司的内部管理，已开始发展到紧紧围绕科技开发来进行，他们不仅不

胡代光、厉以宁：《当代资产阶级经济学主要流派》，商务印书馆 1982 年版，第 268 页。

《现代国外经济学文选》，第 10 辑，商务印书馆 1986 年版，第 86 页。

惜巨资，用上十亿美元建立了庞大的技术开发中心，办起了自己的大学，而且在法律允许的范围内，将每年营业额的10%作为技术开发基金，把重要设备的折旧率提高到20—30%，并计划将行政管理机构与科技开发合二为一，以确保企业行政管理与技术开发之间能够更好协调，不断提高，在未来的竞争中处于领先地位。

与此同时，美国政府也积极参与到技术创新的活动中去，显示了政府在推动技术创新和参与国际技术竞争中的决心。所谓的“国家创新体制”正在完善之中，尤其在高科技领域，政府的作用更显突出。高新技术领域的创新具有以下几个特点：对基础科学的强烈依赖，对技术有很高的要求，对研究与开发要有巨大的先期资金投入，对标准化政策、知识产权要有明确严格的界定。这些特点要求科学、技术、生产、组织、市场和政府这六个要素之间相互作用、相互协调，要求政府义不容辞地承担起重要责任，主动地推动技术创新活动。克林顿政府上台后，首次明确宣布实施“技术产业政策”，主要内容有：强调加速对企业和经济发展有决定意义的技术，如新一代飞机、电动汽车、生物、节能、环保技术等，以推动美国产业的升级。其中，最引人注目的是计划把企业、大学、研究中心和政府科研部门的计算机网络化，通过这条“信息高速公路”，让各方更快掌握科技信息，加速科研成果的商品化。强化政府对科技开发的领导，并采取官民合作、大小兼顾的方针。总统新设了联邦科学、工程和技术协调委员会，统筹政府部门的研究开发计划，增拨研究经费，向私营企业开放726个政府实验室，支持大公司、企业搞“联合开发”，大力向小企业推广新技术、新工艺，对小企业技术性投资实行资本收益税减半等优惠措施，以改善私人企业技术创新的环境。加快军转民的步伐，并将联邦民用技术研究费增至军事科研费同等水平。

在未来的世界经济中，一国市场的总体竞争力或者说它的生命力，在很大程度上体现在技术创新的能力与潜力之上。美国在这方面仍占着很大的优势，这是因为：

——美国的科技水平保持领先，据美国总统科技政策办公室的一份报告，与欧洲、日本相比，美国在信息、通信领域大大领先，生物、医学、农业和食品领域占有优势，环境保护上的超前距离正在缩短，而工业制造和能源领域已与其他国家持平。总的看，美国在27个关键技术领域内基本上仍处于世界领先地位，其中大大领先于日本的有10个，11个暂居优势，6个大致相当；大大领先于欧洲的有1个，18个领域暂居优势，7个领域相持不下，1个（信息管理领域）未作比较。

——美国科研经费总量仍远高于日本和欧洲国家。科研经费占国民生产总值的比重，美国为2.8%，稍低于日本的3.1%，但高于欧洲共同体的2%，而其经费总额却超过日、德、英三国的总和，科技人员总数超过日、德、英、法四国总和。1987年以来，美国新技术发明专利申请增加了30%，日本仅增8%，而西欧则未见增加，说明了三方在科技竞争中的不同态势。日本也承认它的科技综合实力“只相当于美国的一半”。

——美国企业科研发展的势头始终不减。1992年，美国900家大公司的研究与开发支出达794亿美元，平均每家为0.88亿美元。其中几家特大型公司的研究与开发经费更是惊人，通用汽车为59.17亿美元，IBM

为 50.89 亿美元，福利汽车为 43.32 亿美元，AT & T 为 29.11 亿美元，其中的任何一家的科研经费甚至超过了一些国家科研费用的总和。

从物质资本到人力资本

在很长时间里，人只是同机器一样被视为一种生产要素。1980 年，在高度重视利润的美国，有人提出一个口号，并迅速成为全国的警句，这个口号是：“人是我们最重要的资产”。

美国经济学界对人力资本逐渐予以重视，也从一个侧面说明美国社会已经认识到，在现代经济中，对人的投资已成了经济发展的关键。芝加哥大学的舒尔茨教授，因极力鼓吹人力资本的极端重要性，于 1979 年被授予诺贝尔经济学奖。他认为，对人的投资是“真正使经济现代化的投资”，而现行的经济思想则忽视了两类投资——对人的投资和对研究工作的投资。1992 年，还是芝加哥大学的贝克尔教授，还是因关于人力资本的理论，获得了诺贝尔经济学奖。他强调人的智力、知识、技能和健康状况对经济发展的关键作用。

美国的企业管理者认识到，一切企业经营活动说到底都是由人去完成的，因此，把适当的人在适当的时间安排在适当的位置上，便成了企业发展的重要问题。企业内部管理的核心是解决好人的问题，包括：必须选择优秀人才任企业的领导，如亚科卡挽救了克莱斯勒；必须对职工进行严格的培训，尽可能提高其技能；必须鼓励团队精神，做到人人有明确的目标，齐心协力；上下级之间要互相沟通，评估业绩，以减少官僚主义，增强向心力；要定期表彰优秀人员，提倡努力工作的精神。

现任劳工部长罗伯特·赖克，在他的《国家的工作：为 21 世纪资本主义作准备》一书中，提出了令人耳目一新的观点，“在新的全球经济中，国民财富的真正源泉是劳动力不断增长的技能，以及与之相关的社会和物质基础设施的质量”。他认为：

——信息和资本流动超越国界，“剩下的、植根国内的只有我们的人民”。资本正流向收益高的地方，80 年代海外证券收益率为 22%，美国国内只有 17%，吸引国内储蓄大量外流。1989 年美国花了 137 亿美元购买外国股票，比 1988 年多了 813%，海外高利润与国内利润率巨大反差，促使美国资本以各种形式流出，美跨国公司 1989 年国内盈利下跌 19%，其海外子公司利润却增加了 14%。美企业对外投资 1989 年增长 14%，1990 年增长 17%，而国内投资只增长 6% 多一点。与此同时，外国在美投资也大幅增长，80 年代增长了 4 倍。

——智力资本升值，所有权贬值。拥有一个企业已与以往的含义大不相同，股东们发现自己处于前所未有的脆弱地位，一家企业的大部分价值可能随着几位重要雇员的离职而消失。21 世纪只有一种资产不像机器会老化、原材料会消耗、专利和版权会过期，而是变得更有价值，这就是劳动力的“核心技能”。

向松祚等：《市场经济新观念》，中国人民大学出版社 1993 年版，第

Robert B.Reich , The Work of Nations;Preparing Ourselves For 21st--Century Capitalism , Alfred A.Knope , New York 1991.

——现代社会多数高收入的工作都是与需要专门知识解决特殊问题有关的，如符合用户特殊要求的软件、材料，为私人提供的特殊银行、保险服务等，这些行业之所以盈利高是因为顾客愿意为特殊的服务多付些钱。1972年，高技术部门的工资比所有其他制造业部门的工资高16.7%，到了1989年，这一比率升到24.7%。更重要的还在于，这些知识密集型行业不易被世界其他地方的低成本竞争者所模仿。美国1982年以来新增就业机会的91%在服务业，私营部门73%的雇员从事服务业工作。1949年，美国普通生产工人的工资占GNP的11.6%，1990年仅4.6%，同期公司利润占GNP的比例也在下降，60年代中期10.98%，1970年7.48%，80年代末为6.29%，说明工人和投资者的部分都减少了，却增加了专业人员的部分。1915年，美国典型制造企业的工人工资占产品成本的45%，1975年只占了25%，其余部分被设计者、技术员、研究人员、制造工程师、计划者、战略家、会计、财务专家、律师、高级职员、顾问、营销人员拿走，在高技术领域，如电脑成本的80%是这些人的工资。

——一个受过良好教育的工人能给经济带来更多的劳动成果，并以自己从事复杂工作的绩效吸引国际资本，在复杂工作中在职训练和积累的经验又使他能进行更复杂的劳动，对国际资本的吸引更大。随着技术和经验的增加，该国的劳动力与世界其他地区交换中得到的好处更多，这又允许他们投资建设更好的学校、交通、通讯和研究体系，这样他们与世界的联系稳步发展，收入也增加，相反如果没有高超的技能和完善的基础设施，而仅以低工资和低税率来吸引国际资本，情况就大不一样，这种情况下，无力投资建设合适的教育和基础设施，较简单的工作提供在岗培训的机会少，积累的经验有限，难以胜任更复杂的劳动，对国际资本的吸引力就小，这种恶性循环自身不会中断，理论上还会使工人的工资下降。

为此，他呼吁关注每个工人的教育程度和技能，关注对创造新产业和新效率的技术的研究和开发，关注使企业彼此沟通和把市场联结在一起的通讯和运输系统的质量，关注创办新企业的企业家的能力以及美国的公司和工人的能支配的工厂和设备。

教育美国

19世纪的德国经济学家李斯特曾说过，“一国的最大部分消耗，是应该用于后一代的教育，应该用于国家未来生产力的促进和培养”。美国早期经济快速成长的一个支持因素，在于它有一支高素质的劳动力队伍，从殖民地时代以来，美国的劳动力质量都是名列世界各国前茅的。教育在美国工业化初期，起着至关重要的作用，特别是广泛的基础教育，是工业技术的快速革新和普遍应用的重要原因。当时，大多数州、尤其是新英格兰各州的法律都规定了义务教育的条款，规定凡不到14或15岁的年轻工人，必须把每年的约3个月时间化在学校里。

然而，近20年来，美国的国民教育逐渐落后于别的工业化国家，劳

工素质低落，进而影响到美国的国际竞争力。表现在：（1）“25%对75%”，美国在培养占劳动力四分之一的高级人材上，做得比较出色。但在普通职工培训上，却相对落后，余下的75%的人没有从大学毕业，“就像一支没有训练有素的士兵的军队一样”。（2）大量的功能性文盲。根据美国教育部教育统计中心的调查显示，将近半数（约9000万）的美国成年人没有具备适当的读写能力以从事较高级的工作。其中，有4000万以上的成年人属于功能性文盲，只能做些简单的重复性工作，根本无法操作稍为复杂的工具机械。（3）中小学教育发展滞后。美国的中小學生与其他国家同级学生所做的数理测验比较，美国学生总是表现不佳。80年代，美国高中学生在生物、化学、物理和数学方面的知识水平，一直处于主要工业化国家的老末。

随着经济结构的调整，美国的就业结构发生了深刻变化。1982—1991年间，新增的1600多万个工作机会中，都属于技术层次较高的工作。1970—1989年间，美国就业人数累计年增长率最高的部门是医药部门（3.3%）和航空工业（3.2%），大多数低技术部门的就业人数是下降的，下降最多的是钢铁工业（-2.4%）和除去造船、汽车和航空的其他运输设备制造（-2.5%）。80年代，美国约有2000万名失置劳工（dislocated or displaced workers），即因经济结构的改变而永久性失去原有工作的劳工，其特征是，在制造业部门工作、接受教育时间较短、年龄较高（45岁以上）、以及在原有工作上受雇时间较长的劳工，受打击较大。这一切表明，在经济结构转型中，只有具备适当教育水平的工人才能很好地适应这种结构性的大调整。

克林顿总统强调，教育和培训是国家的兴盛之本，要求积极推进国家教育体制改革，全面提高公立学校的教学质量，并仿效德国的学徒制度，制订全国性的培训计划。同时，要求私营公司企业建立定期的雇员轮训制度，以此提高工人的素质和劳动生产率。

美国正在进行“教育美国”的大规模改革。在普通教育上，美国教育部提出了一个名为“2000目标”的教育改革方案，自1994年起，联邦政府每年拨款4亿美元给各州进行有系统的教育改革，项目包括设立中小学全国学科测验标准、改善课程内容、提高教师水平，期望到2000年，使美国的中小学生在数理测验上居世界第一。美国全国科学基金会于1990年开始拨款支持25个州和越来越多的大城市实施教育体制改革，1994年开始为少数乡村地区提供资金。该计划的目的是到2000年，使美国学生的自然科学和数学成绩达到世界一流水平。这一目标是布什总统及各州州长在1989年召开的教育最高级会议上提出的。在大学教育上，开始实施“国家服务计划”，使大学生可以利用社区服务方式来支付部分学费。在职业教育上，政府将提供更多的技术训练和工作保障给从未受过高等教育的工人，并放宽政府低息贷款的申请手续，帮助工人提高他们的技能，保证每一个青年人有机会通过中学的学徒训练培养起适应市场的能力。

美国的优势在人

有人说，促使美国进行市场创新和变革的最关键因素是全球竞争，特别是劳动力的竞争，此话有一定的道理。在当今全球市场上，美国的公司和工人要同使用不同的、常常是更具优势的劳动力、技术和基础设施的外国公司和工人展开竞争。美国第一线工人的实际工资下降了，普通公司的利润减少了，就业一度有保障的专业人员遇到了新的压力，牢靠的蓝领工人的就业机会几乎丧失殆尽，服务业中从事非全日和临时性工作的人和低工资的就业机会增多，甚至出现了不创造就业机会的所谓“无业复苏”现象。这一切与国际贸易和国际竞争的发展都有一定的内在联系，有人认为是“国际贸易侵蚀了报酬丰厚的制造业就业机会和工资”。

表 3-3 美国 1870 1991 年失业率

1870	1879 年	10%
1880	1889 年	4%
1890	1899 年	10%
1900	1909 年	4%
1910	1919 年	5%
1920	1929 年	5%
1930	1939 年	8%
1940	1949 年	5%
1950	1959 年	5%
1960	1969 年	5%
1970	1979 年	7%
1980	1991 年	7%

表 3-4 美国等七国制造业工人年均工作时间
(1989 年)

国 家	年平均工作时间 (小时)	位 列
日 本	2155	1
美 国	1940	2
英 国	18+61	3
加拿大	1850	4
法 国	1611	5
前西德	1602	6
瑞 典	1540	7

许多有识之士指出，美国今后面临的长期挑战是，使落在后面的大多数工人和公司恢复活力，增强在国际劳动市场上的竞争力，并认为恢复美国的体制竞争力，关键在解决人的问题，而美国“最大的优势”在于“人”。

的确，近年来美国与其他发达国家竞争中，其劳动力市场的优势得到体现，表现在：一是，美国的失业增长势头得到遏制。1994 年，美国的失业率为 6.1%，而欧洲联盟高达 11.8%。二是，在美国就业人口增加的同时，工资却没有相应地增长。1978—1993 年间，美国实际工资

一直停滞不前。日本在 1955 年—1975 年间人均每小时工资每年递增 7.9%，西德在五十年代间每年递增 6%，英国在 1949 年至 1971 年间每年递增 2.8%，而美国在 1948 年至 1970 年间每小时实际工资每年递增 2.5%。1994 年劳工费用指数只升了 3%，是 1981 年官方开始此项调查以来涨幅最小的一年，劳工费用约占产品成本的三分之二，劳工费用上涨缓慢是美国物价上升缓慢的原因之一，也是美国产品和服务竞争力增强的重要原因。三是，也是最重要的，美国的劳动市场有着别国所不具备的灵活性。美国的劳动市场竞争程度激烈，工人流动性大，组织程度低，劳动市场的灵活性和适应能力强，更易于重新设计、优化组合。为了提高企业效率，美国 500 家大公司的雇员人数由 1979 年的 1620 万减少到 1993 年的 1150 万。美国钢铁业在 5 年内裁员 60%，并在劳动生产率提高 120% 的情况下，把工资总额压低了近 20%。与之相比，德国和日本的劳动市场体制刚性很强，调整起来不易。

我们可以用劳动市场灵活性、制造业就业人数占总就业人数的比重、成年人中受过高中教育的比重、高技术出口占制造业出口的比重、养老基金资产占当年国内生产总值的比重等指标，来计算一下西方各大国应付未来劳动市场竞争的能力。相应的数据如下：

——制造业就业人数占总就业人数比重，美国为 16%，日本为 24%，英国 20%，德国 31%，法国 21%，意大利 21%；

——高技术出口占制造业出口比重，美国 38%，日本 36%，英国 31%，德国 21%，法国 24%，意大利 15%；

——养老基金资产占当年国内生产总值的比重，美国 56%，日本 20%，英国 62%，德国 6%，法国 3%，意大利 1%。

——受过高中教育以上的成年人比重，美国 83%，日本 67%，英国 65%，德国 82%，法国 51%，意大利 28%；

据此，如果以 10 分制对各国打分，美国的得分为 10，日本、英国各为 6，德、法各为 2，意大利为 1。

拓展市场空间

20 世纪是世界市场经济的一个特殊发展时期。上半期的两次世界大战，使世界资本主义市场陷于动荡。战后 40 年是两大对立经济制度大竞争的时代，也是世界市场大发展的时代，生产国际化和专业化程度提高，国际经济贸易关系进一步发展，世界市场继续扩大。冷战结束后，市场经济成为占压倒的主流，以区域一体化为先导，一个统一的全球市场体系正在形成，可以说，真正意义上的世界大市场即将诞生。

在这样的大环境中，对美国这个世界最大的市场体而言，既是一个挑战，也是一个重大的机遇。应付越来越强和越来越多的竞争对手，维持在世界市场上主导地位，不断扩大市场空间，成为美国市场创新的重要方面和基本目标之一。

克服世界市场的“失灵”

当今世界经济是由 3.7 万家跨国企业及其 17 万家分公司支配的，它们占了全球产出的三分之一。在这些跨国公司中，要数美国公司实力最强，所占的份额最大。美国扩张市场的主力正是它的实力雄厚的跨国公司。

企业从事国际化经营的内在冲动之一，是要去克服世界市场上的“市场失灵”。根据科斯的理论，在社会分工日益深化、交易费用昂贵的条件下，运用市场机制来协调经济活动往往要比企业体制化费更高的代价，这便是现代条件中出现的企业纵向一体化（企业合并、扩大规模和范围）的原因所在。这一原理同样适用于国际市场。在世界市场中，存在着货物市场或要素市场的不完全。世界市场机制与中间产品（半成品、零部件、信息、技术和管理知识）的特性不相适应，主要表现为企业难以通过市场让渡其中间产品，因企业的权益在外部市场上缺乏保障，企业也难以在外部市场上合理配置其资源，以实现最佳经济效益，这就是所谓“市场失灵”的一个表现。这些中间产品有共享性（如信息容易扩散，一旦泄露可为公共共享）、整体性（一项技术难以分割开来让渡，技术要求严格保密，卖方不肯轻易透露细节，买方难以了解其真正的价值，不愿付出令卖方满意的价格）等特点。跨国公司为了保障自己的经济利益，克服外部市场上的交易障碍或弥补市场机制的内部缺陷，将交易改在公司所属企业间进行，从而形成一个“内部市场”。

在这里，我们对跨国公司的经营活动及其影响，不展开讨论，只是简单谈一下美国政府在帮助本国企业减少交易成本上的一些做法。

跨国企业在国际市场上面临着一系列的不确定性，要付出相应的代价。世界市场的交易成本指企业为了克服外部市场的交易障碍所须付出的代价，例如为了了解别国的市场行情、打通当地的销售渠道、避免交易风险等。美国政府在为跨国企业国际活动创造条件、减少交易成本方面所起的作用不应忽视。

美国政府对它的跨国企业一向采取扶植政策，包括：税收优惠，有税收减免，避免双重课税；延期纳税，即公司在国外的投资收入汇回之前不予征税，这样等于从政府那里得到一笔无息贷款；投资保险，包括外汇险（不能自由汇兑的风险）、征用险、战争险；外交支持，自本世纪中期以来，美国已同一百多个发展中国家订立了投资保护协定。特别是本届政府，做得更加具体和周到。克林顿上台时，就明确表示要“像激光束一样把焦点集中在经济问题上”，在对外政策上，经济也一样“起着中心作用”。上至总统、国务卿，下至驻外大使、普通外文官，都开始将支持美国经济和商业发展作为他们工作的“主要部分”，国际舆论称，“美国政府终于对日本人和欧洲人久已熟悉的拿手好戏——商业外交一进行了扎实的尝试”。美国进出口银行和海外私人投资公司筹集了 4 亿美元的资金，为美国公司出口提供贷款担保。中央情报局将其人力和物力转向搜集经济情报，对竞争对手的战略进行研究，并提供给本国企业。美国国会于 1992 年成立了贸易促进协调委员会，以便在目标各异的 19 个机构中形成一个统一的指挥部。更有甚者，1994 年 2 月，克林顿总统亲自出访和亲自致信，为美国波音公司和麦道公司成功地向沙特推销了价值 60 亿美元的飞机和零部件。商务部副部长加藤更是直言不讳，承

认美国政府在“不遗余力地”帮助美国企业。

“自由贸易”“公平贸易”

贸易自由化可谓当今世界潮流，也是美国敲开别国市场大门的有效工具。不过，自由贸易并不是美国的专利，而且事实上，美国真正奉行“自由贸易”政策的时间在它的不长的历史中更是显得短暂。

“自由贸易”政策的实施有其客观条件。从欧洲国家市场经济的历史看，君主制和资产阶级曾经联盟实行重商主义政策，当资产阶级认为自身强大到足以统治世界时，它便放弃了重商主义的理论，转而赞扬自由贸易的功效。一般而论，在国际贸易中，都是“强者开放、弱者保护”。比如强大的、征服性的荷兰资本主义是世界规模的，信奉自由贸易原则的，努力确立自己地位的英国资本主义则是民族的、保护主义的。工业革命的初期，关税保护政策成为欧洲大陆国家工业化成功的一个决定性条件。工业革命后，关税保护仍是较之英国相对落后的工业国家对付英国工业品竞争的法宝之一。19世纪，西方国家实行保护主义的第一个步骤是设立更高的关税：德国于1879年和1902年后两次制订关税，美国于1857年调整关税，法国于1892、1907、1910年三次调整关税。唯一避开这股潮流的国家是英国，其基本力量就在于它在世界市场上占有的优势。

作为世界强国的美国，甚至在19世纪末和20世纪初它的工业力量已十分强大时，仍实行着严厉的保护政策，这可算得上是个“怪现象”。虽然遭到不少批评，如保罗·萨缪尔森所说，关税保护的历史揭示出了更多相反的事例，一些行业永远处于幼稚时期，从政府那里得到保护的不是幼稚行业，而是那些多年来一直“不肯丢掉尿布的既得利益集团”，但不管怎样，毕竟美国因此得以强大起来了。

第二次世界大战后的一段时期内，美国出于政治的、战略的和经济上的考虑，对其他一些国家采取了“单向”开放市场的政策，即对别国开放美国市场时，容忍他们暂不开放自己的市场，甚至容忍他们对美国货实行某些歧视性措施。这是因为，战后初期美国的经济实力远远超过其他任何国家。在60年代前，国际贸易也由美国所主导，西欧、日本仅居较次要地位。不过，即便这样，美国也并未放弃对自己的保护。动辄诉诸“反倾销法”，甚至到了滥用的地步。所以在关贸总协定体制中，从贸易争端的诉讼程序看，美国曾是最大的原告，也是最大的被告，处于第二位的是西欧国家。

从60年代末起，西欧、日本经济实力日渐强盛，美国制造业的许多出口市场被外国竞争者夺去。与此同时，美国的国内市场亦遭受外国产品的强大竞争压力。如在70年代以前，美国农产品出口占世界市场的一半以上，农产品贸易净收入高达200多亿美元，但现在不仅受到加拿大、阿根廷、澳大利亚等老对手的竞争，还受到来自西欧的挑战，特别是法国已成为仅次于美国的世界第二号农产品出口国。一直是美国出口强项

米歇尔·博德：《资本主义史——1500—1980》，东方出版社1986年版，第171页。

保罗·萨缪尔森、威廉·诺德豪斯：《经济学》，中国发展出版社1992年版，第1450页。

的钢铁和汽车，不仅在国外市场受排挤，连美国自身四分之一的市场也遭外国占领。80年代初，美国占世界半导体市场的70%，到90年代初，降到30—40%。80年代以前，美国一直垄断世界民用飞机市场，而由法国、德国、英国、西班牙四国组成的“空中客车”公司，1971年的产量仅6架，如今却已占领了世界市场的四分之一以上，美国的波音飞机公司和麦道飞机公司的市场份额则大幅下降，等等。

在这种竞争中，美国的消费者得以享受价廉物美之利益，而某些行业的生产者却叫苦连天。美国政府无法采取赤裸裸的保护主义来牺牲国内广大消费者的利益，又须安抚那些保护主义者，于是，强调打开外国市场的301条款应运而生。1974年通过的“贸易改革法”，是美国贸易政策的一个重要转折，即开始从标榜“自由贸易”转向强调“公平贸易”。在这之后的一系列贸易立法，都体现出强烈的进攻性。

80年代中期以来，美国的贸易政策更加强调对等开放市场、平等竞争、双边互惠的“公平贸易”。在强国跟弱国、大国与小国之间搞完全对等的“公平贸易”，其中的含义是明白无误的。克林顿总统就明确地表示，美国的市场已足够开放，现在与别的国家对等开放，将“得大于予”。

值得注意的是，虽然美国国会于1994年年底通过了关贸总协定最终协议，表明美国在不损害其重大利益的条件下，会作一些国际承诺，甚或修改某些国内法律条款，但美国并未放弃主权和国家权利至上、国内法高于国际法的信条。美国准备成立一个由五位法官组成的班子，如美国在五年中三次败诉，而该班子又认为这些裁决是“武断的、无原则可循”的话，可建议美国退出世界贸易组织（WTO）。这一保留充分暴露了美国贸易政策的本质，有违世界贸易制度的公正性，给世界贸易组织的正常运转埋下隐患。

多招齐出古市场

随着其他西方国家经济力量的壮大和新兴工业化国家的崛起，美国对别国市场的依赖也在不断加重。著名美国国际经济学家卡鲍曾提供过一些有趣的数字：

——在美国每8个制造业工人中，就有1人为出口行业生产。

——40%的航空设备和建筑机械供出口。

——三分之一的农田为出口而生产，50%的稻米、大豆和小麦出口到国外。

——美国公司利润的三分之一来自它们的海外活动。

——美国制造业生产的七分之一直接与出口有关。

——每出口10亿美元的货物，可创造3万个就业机会。

——世界生产总额的16%用于国际交换。

显而易见，美国舒舒服服靠庞大的国内市场过日子的时代已经过去，对国际市场更加看重。进入80年代，亚太地区高速增长的经济和巨大市场引起了美国的关注，不少美国大公司将其经营重心转到亚太地

区，之所以如此，是因为：世界经济重心向亚太地区转移的趋势十分明显，亚太地区已占全世界国内生产总值的一半，贸易总额的 41%，美国的对外市场战略重心也必须相应调整，反映这种变化。德、法、俄、印等大国的政策正急剧向亚洲倾斜，美国亟需制定一个能迅速执行且卓有成效的亚太市场战略，应付这种巨大的“赶超压力”。美国已从亚太市场战略初步实施中尝到甜头，北美自由贸易协议（NAFTA）的实施使美国 1994 年上半年向墨西哥的出口增长了 17%，为向世界其他地区出口增长的两倍多。

近年来，美国正采取扩展贸易、增加投资、占领市场三阶段相继跟进的方法，实施其对外市场战略，首先，以“公平贸易”为大旗，矛头指向原先较为封闭的东亚国家和地区，以进攻性贸易手段轰击别国特别是亚洲国家“封闭的大门”。其次，通过谈判、对话、施压等多种手段，清除别国的投资障碍，以便美国资本和技术长驱直入。近两年里，美国相继进行了美日贸易谈判、美韩经济对话、美中市场准入和知识产权谈判，及与台湾（地区）、印度等的经济对话，目标都在于“使美国商品和服务更好地进入亚洲市场”。再次，巩固在拉美市场、即所谓“西半球 34 个民主国家”的大市场上的优势地位，并扩大在新兴市场如中国、东欧和俄罗斯、南非等市场份额。为此，美国商务部于 1993 年 9 月出台了国策性的“国家出口战略”。计划将出口从 1993 年的 6400 亿美元增至 2000 年的 10000 亿美元，并创造 600 万个新的就业机会。

为了顺利地推行上述战略，美国总统经济顾问委员会主席泰森建议：在实施手段上，积极使用 301 条款以迫使别的国家打开市场大门，对它国给予选择性的对等措施，即除非它国市场对美国做相对程度的开放，否则美国市场也不对该国货品开放；美国对别国市场的要求不仅须以“规则导向”，即大家遵守相同的游戏规则，也要以“结果寻向”，即美国货必须有相当的市场占有率；用反倾销法阻止它国的高科技产品在美国市场上倾销；和别国共同讨论防止某国的高科技产品在国际市场上造成垄断；以多边谈判规范政府补贴的范围和幅度。

因而，克林顿政府在贸易政策实施手法上，显示出下列几个特点：
（1）开发新的手段。一是充分运用国内法，将国内法凌驾于国际法之上，二是变换保护主义花样，比如克林顿接过欧盟提出的“全球社会契约论”，以劳工待遇和福利、生态环境等推行其“新干涉主义”，三是辅以外援助、技术出口、国际金融等政策工具，如在外援上，转向通过贸易来推动发展中国家进行市场导向的改革。
（2）重结果，要有“看得见的进展”。美国已不满足于一般的框架协议，而要有具体的“开放市场清单”、“商品减税清单”和“数值指标”。
（3）态度强硬。“四不主义”事实上已成为它的贸易行为准则，即不固守自由贸易信条、不容忍不公平贸易、不拖延报复时间、不放弃以经贸手段达成政治目的。如 1993 年 1 月 27 日，克林顿上台伊始，就对进口钢材征收最高达 109% 的惩罚性关税，涉及西欧、日本等 8 个工业国和 11 个发展中国家。3 月底。美国政府的一份报告中，被列入有“不公平”贸易行为的国家竟达 44 个。
（4）目标坚定，方式灵活。如在 APEC 问题上，美国搞贸易自由化和组织机制化的意图很明确，但同时又少不了强调与欧洲联盟的“主权转让”、“深度一体化”、“广泛机制化”的本质区别，承认差异性

和渐进性，想必是东亚国家对美国多次大声说“不”的结果。

打开新的市场通道

从美国的全球市场战略看，似是：立足北美、确保美洲、夺取亚太、巩固在欧利益，确保世界市场霸主地位。关贸总协定及新的世界贸易组织、北美自由贸易协定和亚太经济合作会议（APEC）等国际经济组织，是美国进入世界市场的三条重要通道。

——加快关贸总协定“乌拉圭回合”协定的落实，以世界贸易组织为基础，打开全球市场的大门，克林顿政府称乌拉圭回合协定不仅帮助美国创造就业机会和促进经济成长，还加强了美国“领导和参与世界竞争的信心和愿望”。

——积极推行“南下战略”。美国早就设想以 NAFTA 为核心，与南美 9 国谈判自由贸易协定，“成熟一个、发展一个”，有条件扩大北美自由贸易区，加强西半球国家间的经济联系。1994 年 12 月 9 日，美国在迈阿密主持了美洲首脑会议，邀请了除古巴外的所有美洲国家首脑，并在会议上通过一个 10 年内建立美洲自由贸易区的计划，从市场竞争态势看，西半球已成为世界第二个经济增长最快的地区，如能保持势头，10 年将成力世界最大的市场。故此，美国的世界市场战略正是以美洲作为立足点的。

——加速亚太贸易自由化。近两年来，在美国的大力推动下，APEC 政策协调步伐加快，1994 年 11 月在印尼茂物召开的 APEC 会议，基本上按美国的设想进行，一些意见不同的国家最终签署了《共同宣言》，答应最迟在 2020 年实现亚太贸易自由化。

在西进、南下两条战线均取得成功的美国，下一步将致力于将 APEC 和美洲自由贸易区融合，建立桥梁，作为最终形成太平洋地区自由贸易区的第一步，在下世纪太平洋世纪中确立美国不可动摇的领导地位。同时，积极推动酝酿中的“泛大西洋自由贸易区”，把美欧这两个最发达的经济区联结起来，为全球经济一体化奠定基石，并以此确保美国在世界经济中的中心地位。

另外，美国还致力于开发另一条新的市场通道——全球“信息高速公路”。美国正在推行的建设信息基础设施的政策，其目标不仅仅在国内，还有其国际意图，它希望建立一个全球的信息网络，成为国际经济一体化的“高速公路”。1994 年，美国副总统戈尔呼吁将各国和各地区的网络联结起来，建立一条“全球信息高速公路”，“以使得可以用光导纤维把信息传到世界的每一个角落”。由信息高速公路把世界市场联为一体，由全球化的市场进一步改变各国资源的配置方式，其影响是不言而喻的。而在这个全球信息网络中，掌握信息技术优势的美国，将拥有不可动摇的竞争力和市场的主导权。1994 年，美国的光纤总长度估计已达 1600 万英里，电脑超过 1 亿台，其中 40% 由各种网络联结，成为信息高速公路坚实的基础，而且在信息技术开发上一直保持领先地位。

我们知道，在自由市场活动中，人们可以“用脚投票”，用逃离表示不满，离开机会不多的城市、地区和国家，奔向前途更有吸引力的地方。在当今信息社会，这种流动的可能更大、更为迅捷。信息这种主要

资源可以在不到几秒钟内发生转移、变化，旧的壁垒远不是绝对有用的了。由此产生的企业的流动性，正在削弱各国政府的权力。对于占据优势的美国跨国公司来说，建立全球的信息通道自然是件好事，对于拥有这些跨国公司的美国也说，更是件好事。

从“旭日东升”到“山姆中兴”

前些年，日本产品横扫美国。1985年，日本取代美国成为世界头号债权国，有人形容这为“旭日东升”（RISINGsUN）。对此，美国朝野反应不一，不少人得了“恐日症”，将日本视为敌人，认为日本对美国经济构成“致命威胁”，有的势力集团甚至主张将日本列为“敌国”。另一种则不以为然，称对日的恐惧是喊“狼来了”。不管怎样，各方都对来自竞争对手的挑战予以重视，并全力以赴地应战。

1993年以来，美国国内经济环境开始得到明显的改善，在美国的相对衰落过程尚未完全展开之前，就发生了某种程度的逆转：

——前些年美国经济的痛苦调整已初见成效，经济增长率迄今已连续三年居西方之首，1994年高达4%。预计今后几年内，美国的增长速度仍将领先于德、日两国，或者至少持平。特别是过去长期以来日本经济增长率高于美国的情况“将不复存在”。

——政府预算赤字恶性膨胀势头得到遏制，1993财政年度的赤字为2549亿美元，比1992财年的2902亿美元下降了12%，1994财年更降至2030亿美元，降幅高达20%。——1989年，美国重新成为世界最大的出口国。1993年，重新夺回制成品第一出口大国的地位。自1985年来，美国出口年均增长率约9%，远远超过日本的6.6%和德国的4.2%。出口占国民生产总值的比重已超过13%，高于日本的9%。

——在瑞士洛桑的国际管理学院和日内瓦世界经济论坛联合发表的1994年世界各国竞争力报告中，美国名列榜首，从日本手中夺回丢失了8年之久的国际竞争力冠军宝座。1994年，美国汽车产量超过日本，重新夺回最大汽车生产国的地位，并从数量、质量、品种、价格全面超过日本，平均每辆汽车的成本比日本低2000—3000美元。1993年，美国占世界半导体市场的41.9%，重新占据世界第一。美国制造业的劳动生产率比日本高17%，比德国高21%，而劳动成本比其他西方国家加权平均低约30%。自1985年以来，美国生产成本年增1.1%，日本1.7%，欧洲2.5%。在服务业方面，美国的领先地位更为突出，其商业零售效率是日本的两倍，电信业效率是德国的两倍，银行效率比德国高三分之一。美国报刊指出，美国公司已经在一系列关键工业中，“都把日本对手推了回去”。

——不仅如此，美国还是世界最大的资本流入国。过去两年，流入美国的资金每年均超过700亿美元，被称为是世界巨大的资金“吸盘”。外国在美国的公司每年要向美国政府交纳160亿美元的税金，支付美国工人近11000亿美元的工资，对美国的经济繁荣起了重要的作用。

在新的国际经济竞争中，市场强项正在发生移转。从产业调整上看，

参见李琼：“当前发达资本主义国家经济的重大变化”，载《新华文摘》1995年第4期。

欧洲国家传统产业如机器、钢铁、汽车、化工等比重较大，高新技术产业相对发展较慢，在信息革命高潮来临之际，调整压力很大。日本的传统优势产业如电器、汽车等受到冲击，政府规章太多、限制太多，企业制度的弊病不断显现出来，不能很好地适应信息经济对灵活性的要求，日本经济需要“拓展出新的领域”。

根据英国一家权威经济机构 EIU 的分析，在市场规模指数（指某国市场在全球市场中的份额，纳入指数分析的有：总人口、城市人口、个人消费开支、钢铁电力消耗、电话电视汽车拥有量等）上，美国雄踞榜首，占 20.27%，日本位列第二，为 10.04%，中国第三，为 9.98%，俄国第四，5.71%，印度第五，4.91%。德、意、法、英、巴西分别列第六至第十名。从市场强度指数（指市场的富裕程度，纳入指数分析的有：人均收入、生产及消费指数、人均汽车占有量、钢铁消耗、电力生产、个人消费开支、以及城市人口占总人口的比重）看，美国仍居第一，日本第二，德、加、意其次。从需求角度看，奈斯比特指出，人类的发展经过前三次浪潮（农业、工业、服务业），正向后三次浪潮推进，即信息和高技术、度假和观光、宇宙经济，而在后三次浪潮中，美国的现实需求都高于日本和德国，这是评估美、日、德竞争力时必须考虑到的因素。随着新的产业革命到来，美国国内市场的优势将再一次显示出来。

所以，对美国国内的“山姆中兴”（RISING SAM）之说，不能简单地以一句“美国人的自大”而蔽之，其中的背景和根据，应予以恰当的评价。后 记

起初接受本书写作任务时，想法很简单，一是想通过撰写书稿，“强迫”自己多看点书，增进对美国经济的了解，为以后的研究工作打好基础。另一就是为读者提供一本对了解美国市场经济的发生和发展有所助益的小册子。前一个目的基本上是达到了，而后一个目的却只能说是“未遂”之愿。因为在写作过程中发现，书越看越多，不懂的东西越来越多，而时间越来越少，只好将原先的目标一降再降。如果读者在这不到 16 万的文字里，能找到那么一些有点意思、对启发思考有所帮助的东西，我就已深感快慰，这几个月的活没有白干。

眼下已有数本关于美国市场经济体制方面的著作面世，如林珏的《美国市场经济体制》（兰州大学出版社 1993 年版）、白景明的《美国：自由主义的市场经济》（武汉出版社 1994 年版）等。这一方面为本书提供了丰富的材料，自己从中汲取了不少素材和观点，获益匪浅。另一方面，也加大了本书的写作难度，在这几个月，脑子里一直想着如何避免重复，如何去找角度。后来，索性信手写去，以至于现在读者看到的東西甚不规整，有些像散记的感觉，这种形式，能否为读者接受，心里没底。

时事出版社的白汉香女士为本书的编写和出版付出了很大的心血。责任编辑苏绣芳女士在这一堆电脑打出的、有时简直是杂乱的文稿中，仔细地修改、润色，帮助我理清了思路。我的导师罗肇鸿教授，现代国际关系研究所北美研究室的柯居韩教授、宿景祥博士、谷文艳女士、张运成先生，世界经济研究室的周荣坤教授、侯若石教授，都给了我宝贵

的指导 and 帮助。我的妻子郑迎平女士和女儿伊达，一直是我莫大的支持和督促力量。在此，一并表示深深的谢意。

其他参考文献恕不一一列出。

文中错误之处，由作者承担责任，敬请批评指正。

作 者

1995 年 6 月于北京

