

# 市场与组织的平衡被打破之后

## ——对经济全球化的组织协调问题的思考

李文溥

**摘要:**经济全球化使社会生产力冲出民族国家的藩篱,逐步转化为全球一体化的生产力。它必然与既有的社会经济关系、经济管理体制发生矛盾。从市场与组织的关系看,它表现为20世纪30年代以来逐步形成的以民族国家为基础的凯恩斯宏观经济管理体系与基本上以国内市场为活动领域的企业之间的平衡被日益以全球为活动范围的市场力量所打破。但是,任何时代的经济正常运行都是建立在与该时代生产力性质和水平相适应的市场与组织关系的某种平衡基础上。目前的经济全球化能否继续得以发展,一个不容回避的问题是:既有平衡被打破之后,是否产生组织创新以形成全球范围市场与组织的新平衡。

**关键词:**经济全球化;市场化;组织创新

**中图分类号:**F113

**文献标识码:**A

**文章编号:**1008-1569(2000)04-0031-08

经济全球化(globalization)是世纪之交国际经济发展的最重要趋势之一。它可以从不同角度予以观察研究。笔者曾从国内经济政策角度做过探讨,<sup>[1]</sup>本文则试图从市场与组织的关系角度对经济全球化的组织协调问题做些分析。

—

何谓经济全球化,研究者们见仁见智,迄今尚无一致的结论。

卡·巴奎认为全球化表现为国际贸易在世界经济中的比重上升:“最贴切的概念理解是以贸易联系的密切程度为基准的。根据这种见解,世界出口率越高,跨国界的贸易额在世界生产中所占比例越高,世界经济就越强烈地全球化。”<sup>[2]</sup>

但是,许多经济学家并不赞同把战后至70年代以国际贸易为主的国际经济联系概括为全球化。认为以国际贸易为主的国际经济联系只是“国际化”。OECD的

经济学家 T. Hatzichronoglou 认为,“国际化是50至60年代和70年代大部分年份的现象,而全球化则涉及到在80年代发生的变化。在80年代,作为两个主要变化的结果:放松管制政策和信息和通讯技术在经济活动中的新作用,经济的国际化进入了全球化阶段。”<sup>[3]</sup>

J. H. Dunning 认为,虽然全球化不同于国际化,但是,国际化可以视为是全球化的初级阶段。只有较高比重的世界贸易额不是经济全球化而是国际化的基本特征。而从80年代至今,不仅国际贸易得到更大的发展,而且国际贸易、外国直接投资(FDI)和跨国战略联盟(cross-border Strategic alliances)三者在经济进步中起了决定性作用。因而世界经济进入了全球化时代。现阶段的全球化不过是资本主义的全球化而已,因此他又把全球化概括为“联合的资本主义”(alliance capitalism)的出现。<sup>[4]</sup>

另一个问题是:至今为止的经济全球化程度。它是

**作者简介:**李文溥,经济学博士,厦门大学经济研究所教授、博士生导师。

一个过程还是过程的结果。

一些学者倾向于把经济全球化视为过程的结果,一种新的社会经济状态。“我们把全球化的经济理解为在真实时间内,在这个星球范围内统一运作的一种经济。这是一种在资本流动、劳动力市场、信息传送、原料提供、管理和组织等方面实现了国际化,完全相互依赖的经济。”<sup>45</sup>“全球化被理解为世界范围内经济活动的网络联系。……全球化的过程首先不是别的,而是这种网络化的增长。”<sup>46</sup>它使全球化经济产生三个特点:1. 经济发展的相互依赖。一个国家的发展比以前任何时代都更加紧密地依赖世界上其它国家的发展。2. 生产过程的国际性转移。由于与工资差距相比,信息传送的成本更低。运输成本也是如此,因此部分生产的转移显得有利可图。零部件的生产、装配,部分工艺加工过程,甚至部分的管理工作正在向世界上加工成本最低的地方转移。3. 监督控制、协调的集中化。全球化的势头越强烈,就更多地企业的各部分业务活动迁移到世界各地的许多生产基地上,相反,对生产的监督控制、协调却出现了集中化的趋势。

然而,更多的研究者将经济全球化视为正在发展的过程。Anthony McGrew指出:“全球化涉及到组成今天世界体系的众多国家和社会之间各种联系的多样性。它描述了这样一个过程,在这个世界的部分地区所发生的事件、决定和行动对遥远的世界其它地区的个人和团体产生意义重大的影响。全球化有两种不同现象:范围(扩展)和强度(深化)。一方面,这个概念被定义为囊括了这个星球的大部分地区的或在世界范围产生影响的一系列过程,所以这个概念具有一种空间范围的内容。另一方面,它也意味着一种组成这个世界共同体的国家和社会之间的相互影响、相互联系或相互依赖水平的强化。因此,如前所说,全球化是一个范围扩展与强度深化相伴随的过程。”<sup>47</sup>

如果说,国际化与全球化,作为世界经济一体化两个发展阶段的描述,其字面上的区别可以视为是人为的,但是,从现实经济发展特征看,20世纪最后20年与之前30年的区别确实比较明显。主要是国际经济联系从以国家为基本单位的国际贸易逐步向跨国公司直接间接控制下的全球生产一体化发展。1985年以来FDI

的迅速增长,公司内贸易(Intra-firm Trade)、产业内贸易(Intra-industry Trade)和服务贸易(Trade in Services)在国际贸易中比重不断上升,<sup>48</sup>是跨国公司在全球范围配置生产力,实现生产环节在全球分散布局和对散布全球的生产过程集中控制的一个映射。

如果以全球一体化生产力的形成,以及与之相适应的新的社会生产关系、经济管理体制的形成成为标准,显然,经济全球化在目前还仅仅是一种趋势,一个正在发展的过程。

因此,经济全球化的组织协调是一个新的课题。上次经济全球化的历史教训证明,它在相当程度上决定着本次经济全球化的发展前景。

## 二

经济全球化是科技革命所带来的社会生产力迅速发展的必然结果,以计算机、信息和通讯技术、交通运输技术的革命性突破为基础,社会生产力冲出民族国家的藩篱,逐步转化为全球一体化的生产力。它必然地与既有的社会经济关系、经济管理体制发生矛盾。这个矛盾,可以从不同角度分析。从市场与组织的关系看,它表现为20世纪30年代以来逐步形成的以民族国家为基础的凯恩斯宏观经济管理体系与基本上以国内市场为活动领域的企业之间的平衡被日益以全球为活动范围的市场力量所打破。

全球化的市场力量以跨国公司为代表,它对以凯恩斯的需求管理为代表的民族国家宏观经济管理体系的挑战主要体现在以下几个方面:

1、全球化市场力量的发展使各国财政政策空间日益缩小,对宏观经济的调控能力不断减弱

财政是政府实行宏观经济运行调控,收入再分配的最重要政策手段之一,其能力与国家参与国民收入再分配的能力,所控制的财力大小关系密切。但是,经济全球化使财政参与国民收入再分配的能力大大下降。跨国公司在全球范围设置分支机构,根本目的是利润最大化。它既可能从降低真实生产成本角度考虑,也可能从利润实现角度着眼。企业的跨国化经营,大量的公司内贸易,使利用各国税收制度之间的差异,实现税负最优化成为可能。研究指出,跨国企业的支出,总是在在税率最高的地方最大,在免税区或低税率区的子公司的利润

总是大大高于其实际生产水平。据柏林德国经济研究所的调查,尽管法定税率始终很高,但是,德国对企业和独立劳动者的利润的平均实际征税率从1980年的37%降到了1994年的25%。跨国公司母国政府失去的税收并没有转移到东道国政府,相反,为了吸引跨国公司投资,各国都卷入了税收制度竞争,竞相对FDI甚至所有公司实行税收优惠政策,1986年,美国把公司收益税从46%降到34%,之后数年,大多数工业国家不得不实行相应让步。西门子公司在1991年还把利润的一半交给它设有分支机构的180个国家,而4年之内,就下降到20%。<sup>[9]</sup>乌·贝克指出:1989-1993年,德国政府从公司税、企业利润税中所得收入下降了16.8%,它们在国家全部征税收入中所占比例几乎减少了一半(从6.4%下降到3.0%)。与此同时,企业的利润率却经常以超过10%的比例增长。<sup>[10]</sup>

跨国公司在全球配置生产力所引起的各国吸引FDI的激烈竞争,不仅迫使各国政府对企业实行大幅度税收优惠政策,从而导致财政收入下降,而且导致了财政支出的剧增。为吸引跨国公司投资,无偿提供土地,包括提供必要的基础设施投资,已经不再是发展中国家而是一切国家的通则。而且,投资者还可以获得可观的投资补贴。奔驰公司在法国洛林投资设立分厂,欧盟和法国提供的直接补贴占总投资的25%,这还不包括之后的减免税。美国阿拉巴马州政府为奔驰公司设立分厂的补贴占投资的45%。而美国的AMD公司在德国德累斯顿设立芯片厂,不仅获得了投资额35%的补贴,而且得到各级德国政府机构的大量各种优惠贷款和信用担保,最后,投资者自筹资金竟不到总投资的20%。全球范围为争取跨国公司投资的减税及补贴不正当竞争是如此剧烈,严重地扰乱了市场竞争秩序,使东道国财政陷入窘迫尴尬的境地,促使WTO、OECD、欧盟、加勒比海共同市场等开始限制各国间的投资优惠待遇。一些国家倡议缔结综合多边投资协定,主张冻结国家和区域层次上出现的政策变化,制定政府政策的最低标准(防止各国政府开展政策竞争,为吸引外国直接投资而采取以邻为壑的政策),确定进一步自由化的发展方向,规定管理和实施此类协定与争端解决的程序。<sup>[11]</sup>

国家间争取FDI的减税与补贴竞争,其结果必然将

各国财政推向破产。于是,在大规模减少公共服务、社会福利支出的同时,不得不举债维持政府开支。在经济全球化条件下,政府不再像过去主要在国内金融市场筹措资金,而是越来越多地利用国际金融市场。90年代以来,世界范围的资金逐渐地从长期的FDI转向短期的,具有更多投机性的股票及债券投资,一定程度上是由于各国财政增加了在国际金融市场上的筹资活动。汉·马丁和哈·舒曼指出:“就是德国统一,如果没有外国人购买联邦德国债务,在财政上也是无法维持的。”<sup>[12]</sup>约·比朔夫指出:“国际范围内活动的金融资本的增殖在很大部分上来源于国家预算和社会保险机构所承担的债务。”<sup>[13]</sup>也就是说,跨国金融资产的增加与民族国家债务增长是金融全球化过程中一枚硬币的两面。1980年到1992年,政府债券为外国债权人持有的比例,法国从1%上升到43%,英国从9%上升到17%,德国从10%上升到27%。只有美国基本稳定,仍然保持在20%左右,但绝对数也大大上升了。<sup>[14]</sup>通过国际证券市场筹资占政府财政资金来源比例上升,意味着财政,这个向来代表着国家经济主权的职能,在经济全球化浪潮的冲击之下,越来越难以自我维持,不得不一步步地国际化。而它意味着全球化市场力量对各国财政金融政策的发言权将越来越大。穆迪公司对各国信用等级的评价,不仅极大影响了它们在国际金融市场上的筹资成本,严重限制了筹资国或债务国的财政金融政策空间,甚至影响了政府大选结果。

2. 全球化市场力量的发展逐步剥夺了各国的货币政策自主权

战后的世界金融秩序基本上建立在国家监管基础上的。布雷顿森林体系所规定的固定汇率决定了各参加国之间的货币关系,政府对金融机构的业务量、价格、市场准入甚至信贷流量实行严格的监管。然而,自1973年布雷顿森林体系瓦解之后,各国纷纷实行金融自由化和放松管制(Deregulation),使金融全球化成为经济全球化过程中发展最快的一个部分。金融全球化为生产力的全球优化配置创造了有利条件,减少了资金国际流动的交易费用,促进了资金在国际范围的余缺调剂,提高了资金的利用效率。与此同时,也无情地剥夺了政府的货币政策自主权,增加国际金融投机的可能,加剧了国

际金融动荡。

金融全球化对各国货币政策自主权的剥夺,主要体现在,各国中央银行控制货币利率、汇率和基础货币供应量,调控国内需求及进出口贸易平衡的能力不断弱化。在金融自由化条件下,一国的利率、汇率以及货币供应量是由国际金融市场而不是该国中央银行决定的。各国央行为控制通货膨胀而实施的提高利率、紧缩银根政策,会马上招致国际金融市场的相应反应:将持有的其它利率低的货币购买利率高的货币,或存款,或购买债券,以赚取息差,潮水般涌来的资金,将使该国央行的紧缩银根政策完全被抵消作用。反之亦然,1994年春季,欧洲市场经济疲软,需要放松银根以启动投资,与此同时,美国经济却显示出上升势头,利率暴涨,结果,欧洲国家只能把利率相应提高7%;使已经不景气的欧洲经济雪上加霜。1995年,德国希望通过增加贷款,扩大内需,但是,与国际金融市场相比,德国的利率相对较低,结果,尽管当年德国的贷款增加了7%;但是,贷出的资金却流向了国外,国内市场并不因货币投放的增加而恢复景气。德国央行的决策者不得不承认:“货币发行银行单独降低利率的能力,很遗憾,已经消失了。”<sup>[15]</sup>在汇率市场,类似的情况几乎每天都在发生。在国际金融市场投机力量面前,各国货币当局维持汇率的能力是如此之弱。1992-1993年的欧洲货币体系危机中,英格兰银行企图维持汇率的努力只坚持了数小时,就损失了一半外汇储备,最后不得不实行英镑贬值,法国货币当局的类似努力,导致巴黎中央银行在投机高峰时,几乎每分钟损失1亿美元,一天之内抛售了500亿美元,最后,还是以失败告终。英国首相梅杰不得不承认:国际金融市场上事态发展的“速度和规模完全不受各国政府和国际机构的控制。”德意志联邦银行总裁蒂特迈尔指出,政治家们“他们自己今天已经处于金融市场的控制之下,甚至被这种金融市场所统治。”“金融市场是评判任何一项经济政策的法官和预审员。”它使克林顿的资深顾问詹·卡维勒赌咒发誓:“以前我希望,如果能够再降生一次,下辈子我要当总统或教皇。现在我希望,若重新来到这个世界上就要像息金市场一样,一个人要能使每个人感到威胁。”<sup>[16]</sup>

3. 全球化的市场力量极大地限制了各国实行国民

收入再分配的政策空间

收入再分配是现代市场经济国家的重要职能。国家利用累进税制、转移支付和社会保障制度对国民收入实行再分配,在市场竞争效率与社会公平之间寻求平衡。但是,经济全球化打破了既有的平衡。跨国公司在全球配置生产力,使各国被卷入了争取投资和就业机会的竞争,不仅发展中国家而且不少发达国家因此在收入再分配方面显得软弱无力。国家不得不把主要精力放在创造一个在基础设施、劳动力素质、就业条件、收益分配安排和资本流动制度等方面都有利于吸引和维持投资的环境。这必然使收益分配中,资本对劳动占有明显优势。在美国,它主要表现为收入差距扩大。尽管自90年代以来,美国经济持续高涨;但是,劳动者的实际工资水平不升反降。1973-1994年,美国人均社会总产值实际增长了1/3,同期,所有就业者(管理人员除外),即近3/4劳动日日的平均工资下降了19个百分点。1995年,80%的男性职工的实际小时工资比1973年减少11个百分点。<sup>[17]</sup>低技术工人的实际工资自1970年以来更下降了30%。在欧洲,失业和收入差距扩大并存。从1978年起,在欧盟所增加的适龄就业人口中,仅有一半得以就业。1994年,欧盟1800万失业者中,近45%失业至少1年。<sup>[18]</sup>在德国,1980年至1995年,独立经营者可支配的实际收入增长54.3%,同期,雇员的可支配实际收入却下降10%,与此同时,工资税与社会福利税占平均工资的比例自80年以来却增加了25%,达到35%,而企业收益税占全部税收的比例却从16%下降到5%。<sup>[19]</sup>同时,失业率却一直居高不下。跨国公司转移生产基地为威胁,在发达国家的收入分配中大获其利。发展中国家的收入分配并不因之改善,相反,却处于相对或绝对差距扩大之中。与发达国家相比,发展中国家政府无论是对跨国公司的谈判能力还是实行社会收入调控的能力都更低。捷克的斯科达汽车公司被大众汽车公司收购之后,生产率提高了30%,但是,工人工资却几乎没有提高。对于员工提高工资的要求,大众公司的经理劝说他们不要毁了自己的地理优势,不然的话,公司不得不考虑把生产搬到墨西哥去。<sup>[20]</sup>在一些发展中国家,为鼓励跨国公司投资,不仅减免FDI的企业税,甚至采取税后返还方式,免除了外资企业员工的个人所得税。显

然,这种政策的最大受益者是投资者和高级管理人员,从社会收益分配角度看,只会扩大收入分配差距。在全球化市场力量的竞争之下,即使有政府希望对市场分配的结果实行调控,其政策空间也受到极大限制。1996年瑞典大选,社会民主党总理佩尔松在竞选中建议部分恢复近年来大幅度削减的社会福利支出,将失业和患病的救济提高到原收入的80%,两天后,穆迪公司发表报告,认为瑞典政府稳定财政金融的措施力度不够,必须“进一步削减社会福利计划”。第二天,瑞典的定息证券和股票就下降了30%至100%,瑞典克郎的汇率也大幅度下跌。<sup>[21]</sup>

经济全球化扩大了优化资源配置的范围,减少了资源流动障碍,提高了资源利用效率。但是,市场取向的全球化使提高资源利用效率以扩大社会收入分配差距为代价。向全球最低工资水平看齐,使利润增长,增长的利润却失去了国家收入再分配的制约,必然扩大社会收入分配差距;向全球最高劳动效率看齐,同样的工作需要更少的劳动,使利润增长,但是,失业救济资金来源却不能从利润的再分配中获得,这样的劳动效率提高只会扩大社会收入分配差距。

4. 经济全球化使各国的产业结构政策、贸易政策趋于无效

产业政策、贸易政策在后进国家赶超过程中的作用,已经为德国、日本以及韩国等新兴工业国家的实践证实。但是,经济全球化极大地改变了政策环境,使它

们逐渐无效。

从贸易政策角度看,主要体现为WTO的一系列规定基本上取消了各成员国独立的贸易政策权。在WTO的最惠国待遇、国民待遇及非歧视贸易原则框架下,运用关税壁垒保护国内市场已经不可能,各种非关税保护也受到严格限制。尽管WTO对开放市场后可能对成员国经济贸易发展带来的影响予以关注,对贸易自由化的风险也相应制定了一系列条款或协议予以防范,允许成员国建立自己的符合WTO组织规范的保障机制。对本国产业实行合理和适度的保护。但是,这些保护和防范措施不仅实施的时间、范围都受到WTO有关条约的严格限制,而且必须得到WTO的认可后实行。WTO对推动贸易自由化,提高全球资源利用效率的积极作用不可否认,但是,它限制了成员国政府的贸易政策空间,也是不争的事实。在WTO框架下,成员国政府企图像日本、韩国当年那样实行管理贸易战略显然是不可能了。

产业政策的主要政策工具之一是管理贸易战略。失去管理贸易战略,以发展主导产业为基本内容的产业结构政策相当程度上也就无法实行,需要进一步说明的是,产业结构政策和管理贸易战略的有效性前提是国内产业基本上为民族资本拥有。此时,对内实行产业结构政策,对外实行管理贸易,是一种比较有效的发展本国产业的战略。但是,经济全球化的一个重要特征是产业全球化。研究证实,越是高技术、资本密集型产业,其产业全球化程度越高。(见下表)

G7 国家外国公司具有最高生产比重的产业部门 %

加拿大 1987	法国 1990	德国 1990	意大利 1989	英国 1990	美国 1989	日本 1989
汽车	计算机	计算机	计算机	计算机	其它制造	化学
85	74	82	78	78	30	11
化学	化学	化学	电子	汽车	非金属制品	机器设备
76	45	43	55	60	29	2
非金属制品	电子	食品及饮料	化学	化学	化学	基本金属
55	31	23	30	36	27	1
机器设备	非金属制品	汽车	食品及饮料	电子	基本金属	其它制造业
44	26	24	15	26	22	0.6
其它制造业	机器	基本金属	机械	基本金属	电子	纸张及印刷
35	28	21	12	21	19	0.5

资料来源:经合组织:《产业全球化——综述和部门报告》,1996。OECD(1996), Globalization of Industry, Overview and Sector Report P.39.

这就使实行保护、扶持国内产业为目的的产业结构政策、贸易政策遇到了一系列问题:保护国内产业的贸易政策将一视同仁地保护东道国的FDI企业。众所周知,一部分FDI(例如jumping investment)的投资目的就是跳过关税和非关税壁垒进入东道国市场。因此,当一国大量引进外资,尤其是外资分布的行业足够广之后,管理贸易战略相当程度上就失效了。实行产业结构政策,以选定产业的所有企业(包括FDI企业)为扶持对象,显然不符合政策初衷,以选定产业的部分企业(例如国内资本企业或国有企业)为扶持对象,则又违反了WTO的国民待遇原则。更何况,在全球投资和就业竞争中,许多国家实际上对FDI实行的是超国民待遇,此时,实行产业结构政策的困难也就更大。

### 三

市场与组织是人类社会至今为止所找到的两种处理劳动分工与社会协作的形式。任何时代的经济正常运行都是建立在与该时代生产力性质和水平相适应的市场与组织关系的某种平衡基础上。而社会经济的发展又往往体现为既有平衡的打破及随后新平衡的形成。

市场与组织关系中,市场主要体现为竞争,组织更多表现为协调。竞争激发创新精神,用优胜劣汰激励人们打破既有的秩序与平衡,熊彼特曾指出,资本主义是一个“创造性的破坏”过程,在这一过程中,企业家为寻求最大利润而进行的各种创新活动,使旧产品、旧技术、旧程序、旧体制不断地被新生事物取代。“稳定的资本主义是自相矛盾的。”近代世界经济史证明,市场经济在打破中世纪长期的经济停滞,创造出前所未有的社会生产力进步的同时,也迅速扩大了收入分配差距,激化了社会矛盾。然而,社会是一个分工合作体系。J.罗尔斯指出:“由于社会合作,存在着一种利益一致,它使所有人有可能过一种比他们仅靠自己的努力独自生存所过的生活更好的生活;另一方面,由于这些人由于他们协力产生的较大利益怎样分配并不是无动于衷的(因为为了追求他们的目的,他们每个人都更喜欢较大的份额

而非较小的份额),这样就产生了一种利益的冲突,就需要一系列原则来指导在各种不同的决定利益分配的社会安排之间进行选择,达到一种有关恰当的分配份额的契约。这些所需要的原则就是社会正义的原则,它们提供了一种在社会的基本制度中分配权利和义务的办法,确定了社会合作的利益和负担的适当分配。”<sup>[22]</sup>在迄今为止的市场经济发展中,基本上是国家作为组织承担了在社会范围按一定原则分配社会合作的利益和负担的责任。霍布斯指出:在一个有相互竞争、追求各自的个人利益的国民组成的社会中只有通过国家的权力垄断才能有力地保障和平的共同生活,并从而实现社会进步。<sup>[23]</sup>在欧洲,现代民族国家的形成基本上是与资本主义市场经济发展,国内统一市场出现,民族国家国民经济体系形成联系在一起。出现了现代民族国家,并承担市场经济运行的制度保障、公共物品提供和收入再分配功能,方才使市场经济在民族国家的制度框架下得以正常发展。

然而,市场竞争所具有的活力使它从来不能始终局限于某种地域或现存的制度框架之内;正如它在数百年之前冲破了中世纪的封建领主和行会的限制一样。在19-20世纪之交,市场经济就企图冲破民族国家的限制,在全球范围实现自己。《1994年世界投资报告》指出:世界经济史上第一次经济全球化的现代形式出现于19世纪世界从农业化到工业化的转变时期,1870至1913年是国际经济一体化的“黄金时代”。国际经济一体化与快速的经济增长之间形成良性循环。这次全球化,到20世纪之初,取得了可以与今天相媲美的全球经济一体化水平。国际贸易、跨国投资、国际金融等有关经济全球化程度的指标,与今天相比,毫不逊色,而且在劳动力跨国流动方面甚至大大超过了今天。<sup>[24]</sup>然而,这次经济全球化却导致了第一次世界大战,导致了两次大战之间的大萧条,各国之间以邻为壑的关税壁垒战,结果是世界经济从走向经济全球化又退回到闭关自守的民族经济体系。

市场与组织之间的关系失衡是上个世纪之交的经

大危机前夕,美国国会通过斯穆特·霍利法,把关税提高到美国历史的最高水平,1930年平均关税率达到1932年价值的59%,总进口降低到13亿美元,为1905年以来最低点,出口仅16亿美元。斯穆特·霍利法和大危机拧在一起,引起世界范围的反响。世界各地都对贸易横加限制。1932年,世界贸易只相当1929年的1/3。直到1940年,美国的出口还没有恢复到1929年水平,进口比1929年还减少15.2%。(见陈宝森:《美国经济与政府政策》,世界知识出版社1988年版,第五篇)。无论是与20世纪初还是今天的美国或世界平均的关税税率、进出口水平相比,两次大战期间美国是处在典型的闭关锁国状态中。

济全球化过程为第一次世界大战所中断,并在随后数十年从开放退回闭关的重要原因之一。当技术进步使市场力量有可能在全球范围配置生产力,创造更多的财富,社会却不能提供与之相适应的组织形式,在利益创造与分配之间予以协调,建立新的平衡。各国各社会阶级之间激烈的利益争夺,剧烈冲突,无法协调,最后只能导致开放向闭关的倒退。

历史常常惊人地相似。二战之后,国际经济的发展方向可以说是两次大战以及之间各国经济政策实践反思的结果,今天的经济全球化是战后国际经济发展的必然结果。无独有偶,它再次体现为市场力量的创新冲破了既有的制度安排,打破了民族国家范围的市场与组织的平衡。人们不禁要问:它的发展前景如何?是否可能像上次经济全球化那样,再次回到闭关锁国状态?

如本文第二部分所分析的,与全球化的市场力量相比,传统的民族国家形式的组织协调是如此的力不从心。它使国家在经济全球化过程中处于相当不利的地位,国家承担的责任日益加重,但是,用于履行职责的资源、手段却日渐萎缩,显然这是难以持久的。目前,在争取投资与就业的全球竞争中,提高本国竞争力几乎是国家的唯一选择。但是,这种竞争的结果只能是政府财源的萎缩,国家被迫放弃它的社会协调职能;资本与劳动的收入分配差距进一步扩大。然而,正如罗尔斯所说,社会分工合作体系必须建立在社会大众可以接受的利益与负担分配方式基础上。经济全球化如果不能提供社会可以接受的利益分配方式,政治就要制约经济的发展。市场化力量用市场竞争的方式强迫社会接受其意志:胜者通吃(the winner takes all),社会公众显然不能接受这种的市场分配结果,必然会采取公共选择的方式,强制实现市场竞争与组织协调之间的平衡。因此,如果在全球范围无法建立与全球化市场竞争相应的组织协调关系,合理地分配经济全球化所带来的利益,各国社会公众的政治压力完全可能迫使各自的政府再度选择闭关自守,中断目前的市场取向经济全球化过程,把市场力量重新置于民族国家约束控制之下。

经济学的基本原理和战后国际经济发展实践都可以证明,退回闭关锁国不是一个好的政策选择。如果说,从19-20世纪之交建立在产业间分工基础上的经

济全球化退回到闭关锁国的民族国家经济体系,导致重大效率损失,那么,从目前建立在产业内分工、公司内贸易基础上的经济全球化退回去,不仅损失更大,而且其可能性也是值得考虑的。

从GATT到WTO,可以说是国际社会寻求与经济全球化现实相适应的经济制度安排的一个缩影。从“临时适用”的协议到根据《维也纳条约法公约》正式批准生效成立的具有独立法人资格的国际经济组织,从仅仅管辖部分货物贸易到将货物、服务、知识产权以及与贸易相关的投资统一纳入管辖范围,从允许选择性参与协议到必须“一揽子”接受WTO的协定、协议,从仲裁的各方一致接受方能生效到只有各方一致同意方能被否决,可以看出国际社会建立一个与全球化现实相适应的贸易政策框架,协调成员国间贸易政策,共同管理全球贸易的共识和努力。它使贸易成为当今国际经济活动中比较有章可循的一个领域。

问题在于,仅有贸易制度的安排是远远不够的。因为,经济全球化与经济国际化的最大区别,是贸易之外的国际经济联系的迅速发展,投资、生产、金融、就业和收入分配等领域的全球化,使过去国家所承担的大部分经济调控职能都出现了程度不等的问题。相应的政策、制度真空,必须在国际范围予以填补。显然,如此巨大的制度建设,没有各国政府的通力合作是不可能的。遗憾的是,迄今为止,各国政府之间的经济调控合作是如此有限,远远无法满足经济全球化的组织协调、利益分配的需要。例如,关于抑制国际金融投机活动,J.托宾曾指出,只要各国共同对外汇交易征收1%的交易税,就可以基本抑制汇率投机而不影响正常——即为跨国投资和进出口所需的——外汇交易,而且使各国相对独立的货币政策成为可能。尽管这项政策建议在理论上可行,但是,却因各国政府的不合作而无法实行。国际经济制度创新合作的进展缓慢,与难以达成一个国际分工合作的利益与负担合理分配的共识有关。少数甚至个别大国怀一己之私,缺乏远大政治眼光;自恃其政治经济军事实力,企图按照丛林法则建立经济全球化时代的国际经济秩序,其结果,已有上个世纪的史实为鉴。今天,人类社会经济发展又一次站在了十字路口,我们只能真诚地希望:不要再度踏进同一条河流。

参考文献:

- [1] 李文溥. 论经济全球化下的我国宏观经济政策思路调整[J]. 中国经济问题, 1999, (4).
- [2] 卡尔·海因茨·巴奎. 世界经济结构变化后果[J]. (德国) 议会周报副刊—政治与现代史, 1995, (49).
- [3] 托马斯·哈兹克洛格劳(Thomas HatziChronoglou). 全球化和竞争力: 相关的指标 (Globalization and Competitiveness: Relevant Indicators) [A]. STI 工作论文系列 (STI Working Papers Series) [C], 1996.
- [4] 约翰·H·邓宁 (John H Dunning). 联合资本主义的出现 (The Advent of Alliance Capitalism) [A] 约翰·H·邓宁 (John H Dunning), 卡哈里尔·A·哈达尼 (Khalil A Hamdani). 新全球主义和发展中国家 (The New Globalism and Developing Countries) [C]. 联合国大学出版社 (United Nations University press), 1997.
- [5] 曼纽尔·卡斯特. 欧洲城市, 信息社会与全球化经济[J]. 城市研究, 1993, (84): 249.
- [6] 于尔根·弗里德里希斯. 全球化——概念与基本设想 [J] (德国) 议会周报副刊—政治与现代史, 1997, (33—34).
- [7] 安东尼·迈克格伍 (Anthony McGrew), 刘易斯 (Lewis). 全球政治: 全球化和民族国家 (Global Politics: Globalization and the National States) [M]. 剑桥, 政治出版社 (Cambridge, The Polity Press), 1992.
- [8] 李文溥. 经济全球化的宏观经济政策影响 [J]. 厦门大学学报 (哲社版), 2000, (3)
- [9] 汉斯·马丁·哈拉尔特·舒曼. 全球化陷阱: 第 8 章 [M]. 中央编译出版社, 1998.
- [10] 乌布利希·贝克. 没有劳动的资本主义 [J]. 明镜, 1996, (20).
- [11] 联合国跨国公司与投资司. 1996 世界投资报告: 第 6 章 [M]. 对外经贸大学出版社, 1997.
- [12] [15] 汉斯·马丁·哈拉尔特·舒曼. 全球化陷阱: 第 3 章 [M]. 中央编译出版社, 1998.
- [13] 约阿希姆·比胡夫. 全球化—世界经济结果变化分析 [J]. (德国) 社会主义, 1996, (1): 增刊.
- [14] 迪帕克·奈亚尔 (Deepak Nayyar). 全球化: 博弈、局中人和规则 (Globalization: The Game, The Players and the Rules) [A]. 萨特亚·D·古塔 (Satya Dev Gupta). 全球化的政治经济学 (The Political Economy of Globalization) [C]. 克卢沃学术出版社 (Kluwer Academic Publisher), 1997.
- [16] (英国) 经济学家, 1995 - 10 - 07.
- [17] [20] 汉斯·马丁·哈拉尔特·舒曼. 全球化陷阱: 第 4 章 [M]. 中央编译出版社, 1998.
- [18] 雅克·阿达. 经济全球化: 第 6 章 [M]. 中央编译局出版社, 2000.
- [19] 分裂的社会 [J]. (德国) 明镜, 1997, (40).
- [21] 金融时报, 1996 - 01 - 24.
- [22] J 罗尔斯. 正义论 [M]. 中国社会科学出版社, 1982. 2.
- [23] 霍布斯·利维坦: 17 章 [M]. 商务印书馆, 1995.
- [24] 联合国跨国公司与投资司. 1994 世界投资报告: 第 3 章 [M]. 对外经贸大学出版社, 1995.

参考资料:

1. 托马斯·哈兹克洛格劳: 《全球化和竞争力: 相关的指标》, STI 工作论文系列。(Thomas HatziChronoglou (1996). Globalization and Competitiveness: Relevant Indicators. STI Working Papers Series.)
2. 约翰·H·邓宁和卡哈里尔·A·哈达尼编: 《新全球主义和发展中国家》, 联合国大学出版社, 1997。(John H. Dunning and Khalil A. Hamdani, eds., The New Globalism and Developing Countries. United Nations University Press, 1997.)
3. 安东尼·迈克格伍和刘易斯编: 《全球政治: 全球化和民族国家》, 剑桥, 政治出版社, 1992。(Anthony McGrew and Lewis, eds., Global Politics: Globalization and the National States. Cambridge, The Polity Press, 1992.)
4. 萨特亚·D·古塔编: 《全球化的政治经济学》, 克卢沃学术出版社, 1997。(Satya Dev Gupta, ed., The Political Economy of Globalization, Kluwer Academic Publishers, 1997.)
5. 经合组织: 《产业全球化—综述和部门报告》, 1996。(OECD (1996), Globalization of Industry, Overview and Sector Report.)
6. 张世鹏等编译: 《全球化时代的资本主义》, 中央编译局出版社 1998 年版。
7. 汉斯·马丁·哈拉尔特·舒曼: 《全球化陷阱》, 中央编译局出版社 1998 年版。
8. 雅克·阿达: 《经济全球化》, 中央编译局出版社 2000 年版。
9. J. 罗尔斯: 《正义论》, 中国社会科学出版社 1988 年版。
10. 联合国跨国公司与投资司: 《1996 世界投资报告》, 对外经贸大学出版社 1997 年版。
11. 联合国跨国公司与投资司: 《1994 世界投资报告》, 对外经贸大学出版社 1995 年版。
12. 陈宝森: 《美国经济与政府政策》, 世界知识出版社 1988 年版。