

这个世界果真是平的吗？
虽然技术的进步给人们带来了无限的机会，
但它对人的生存带来的冲击更值得关注。



世界不平坦

——来自上海的教训——

Fast Boat to China:
Corporate Flight and the Consequences of Free Trade;
Lessons from Shanghai

[美] 安德鲁·罗斯 著

 九州出版社
JIUZHOU PRESS



世界不平坦

——来自上海的教训——

Fast Boat to China:
Corporate Flight and the Consequences of Free Trade;
Lessons from Shanghai

[美] 安德鲁·罗斯 著

张 萍 王福兴 译



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

世界不平坦：来自上海的教训/(美) 罗斯著；张萍，王福兴译.—北京：九州出版社，2007.12

书名原文：Fast Boat to China: Corporate Flight and the Consequences of Free Trade; Lessons from Shanghai

ISBN 978-7-80195-734-4

I.世… II.①罗…②张…③王… III.①国际经济关系-经济一体化-研究②经济一体化-影响-地区经济-经济发展-研究-上海市 IV.F114.41 F127.51

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 160459 号

著作权合同登记号：图字 01-2007-5486

Fast Boat to China: Corporate Flight and the Consequences of Free Trade; Lessons from Shanghai

© 2007 by Andrew Ross

Simplified Chinese translation copyright © Jiuzhou Press 2007

All Right Reserved

世界不平坦：来自上海的教训

作 者 [美] 安德鲁·罗斯
译 者 张萍 王福兴
出版发行 九州出版社
出 版 人 徐尚定
地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)
发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6
网 址 www.jiuzhoupress.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷 三河东方印刷厂
开 本 720×1020 毫米 16 开
印 张 17.75
字 数 180 千字
版 次 2008 年 1 月第 1 版
印 次 2008 年 1 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-80195-734-4/F129
定 价 32.80 元

说明与致谢

在撰写本书的过程中，我尽可能在受访者所在地采访他们，而不假定我已知道他们如何以及为何去那里。尽管我已经观察中国多年，然而我并不是一个中国问题专家，因此在任何情况下都不容易受成见的影响。我采访的人可能有不同的说法，但我并不怕以更具分析性的方法来解释我听到的信息。中国的经济转型在经济文明历史中是如此迷人的篇章，以至于记录其中的任何一部分，都将会让人觉得做了许多，不管是好是坏。

如不另作说明，所有引述都来源于我与受访者的私人交谈。为保护受访者的隐私，书中更改了许多受访者的姓名及部分人的身份。在引用中国人的姓名时，我尊重了受访者的意见——如有时使用其英文名，对居住在西方国家的人士，则将姓氏放在后面。

在撰写本书的过程中，我有幸得到许多朋友和同事的帮助。上海大学的王小明（音）和王月华（音）给予了我很多的帮助，我们促膝交谈了许多。对于他们在我携家人居住在汾阳路期间提供的慷慨帮助，我只能期待来日回报。上海社会科学院的李义华（音）在写作上给了我很大

的启发，还有中国社会科学院的王丰震（音）等人，以及台湾新竹“清华大学”的陈宽兴（音）等人。

感谢我女儿所在幼儿园的老师；上海的玛丽·加勒、罗布·克利弗、理查德·麦格雷戈、凯斯·卡明等也都是我要感谢的人。我同时还要感谢上海美国商会的官员和员工们。

我非常感谢长期饱受我折磨的语言老师，他们是纽约的肖小娇（音）、田田（音）和上海的张老师。

中国留学基金委员会提供的津贴帮助我支付了部分研究费用。艾利森·雷迪克、马塞洛·彭哈、西比尔·库克西在研究上提供了重要的帮助，纽约大学美国研究计划的阿莉莎·赫伯恩和马达拉·希莱尔给予了我坚实的支持。

我在纽约大学的同事张旭东（音）、哈里·奥若特、安杰拉·齐托和道格·格恩里提供了重要的建议和帮助。

本书的终稿采纳了3位杰出的区域专家李静君、翁爱华、白露的大量意见，他们在百忙之中热心地审阅了全文。人类学大师米切尔·丹尼尔也慷慨地仔细审阅了初稿。

最大的功劳应该归功于我的合作伙伴玛格丽特·格雷。在我们共同待在上海的期间，她经常被我的文章弄得云山雾罩，在通读所有手稿之后才得以理清来龙去脉。事实证明，她比我理解得更透彻，本书终稿在很大程度上应归功于她的仔细编辑。

本书的最终出版应当感谢我的编辑维基·威尔逊，是她指导我如何完成任务；感谢我的文稿代理人埃莉丝·切尼，她已经知道怎么督促我。

我在上海进行研究时，我的母亲琼在苏格兰去世了。特以本书纪念她对我的养育之恩和她对生活的热爱。

前言

现在人人都在谈论中国的快速发展，而东方威胁论也再次成为坊间议论的话题。对美国鹰派政治家来说，这是一种军事威胁；对环保主义者来说，这将对全球能源供给和其他自然资源造成高昂代价；对国家决策者来说，这种威胁则表现为中国与发达国家之间的贸易失衡，或意味着中国开始接管其他国家资产；而对于那些在工业或服务领域从业的人员来说，则意味着就业机会流向海外，他们的生计问题已经拉响了警报。一个多世纪以来，危言耸听者一直在制造“黄色威胁”之类的恐慌，而最近这种思潮的复苏则表明反华情结的残余还远未消散。尽管他们通常是杞人忧天，但对中国经济发展的广泛关注却并非毫无意义。中国经济和社会的快速转型造成的直接影响，不仅仅表现在对零售商品和汽油的价格、工作场所的工作保障、房屋抵押贷款的利率，以及孩子们的事业前景等方面。

但是，如果说这种惊人的增长速度是一种威胁的话，却并不是因为中国政府对其工业扩张心存邪恶野心。正如本书所述，问题的实质在于，中国正在形成全球自由贸易经济中最大且最具侵蚀力的海外劳工市场。

十余年来，它充当了繁育低薪出口行业海外投资的温床，这些行业只追求原利润而忽视了任何与利润无关的原则。正如我在本文中所要详细阐述的，在过去几年里，投资者已将目标转向价值链的更高处，期待着从技术驱动的生产和白领服务中获取相当的海外收益。越来越多的投资者是从制订有更严格的劳工和环境标准的发达国家引进技术工作和资本的跨国公司。由于中国暂时缺乏有技术的工人，这些公司发现已难以招募到胜任这些新的高价值工作的员工。公司管理人员无法留住经验丰富的工程师、项目经理和其他专业人才，因此工资暴涨和跳槽现象已经成为一种地方病。但是，尽管工作条件毫无疑问要好于那些低工资水平的出口行业，但劳资关系并没有些许区别。无论是技术还是非技术类的工作场所，均存在这样一种风气：即雇员和雇主之间相互不信任和不忠诚。员工队伍长期处于不断更迭的不稳定状态，他们面临企业搬迁到更廉价地方的危机所带来的高强度的压力，以及投资者工厂所在地区的经济和社会缺乏安全保障等问题。

其他发展中国家的自由贸易区同样有非常类似的情况。那为什么中国问题却这么令人担忧呢？答案不仅仅在于其庞大的经营规模，还在于其全方位的辐射效应。中国正在技术领域实现跨越式发展，它吸引着行业领军企业最高层次的投资——如产品设计和革新。这种发展最显著的表现就是，仅在2002~2004年两年间，在中国的国外投资的研发中心就从200家增加到600家。在像通用电气公司（GE）、微软公司（Microsoft）、霍尼韦尔公司（Honeywell）、国际商用机器公司（IBM）、爱立信（Ericsson）、拜耳公司（Bayer）或通用汽车公司（GM）等全球领先公司的带领下，全球各行业公司纷纷向中国进行投资。^①

没有任何一个正在走向工业化的国家像中国一样，能够在吸纳生产链低端工作的同时跻身高端领域。发达国家的决策者们担心高端工作和资本的流失，但问题远大于此。控制整个范围——从最底层的组装平台工作到触到工业与服务领域的更高层次，这使制定任何国家都从未能实现的员工标准的全球规范成为可能。鉴于中国外资私营企业长期以来无

视职业安全和工作场所权利的事实，这种规范无疑将危及各个地方的生计稳定。

让我们再次确认这并不是中国政府有意造成的威胁。如果中国不提供集统一领导、廉价和充裕的劳动力资源以及投资优惠政策等于一体的当前最有利可图的综合环境，其他国家也会这样做。尽管这种环境没有政府的配合就不可能存在，但主要受益者却是跨国公司。他们在环境逐步正常化的过程中受益，而在这种环境中，就业机会与资本可随时转移且不受任何惩罚。如果公司不受一致标准和责任的约束——并且海外自由贸易的工作实际也不要求其中任何一项，则世界任何角落的普通民众将会丧失其对自身及其群体未来的控制权。

我们只是刚刚开始意识到中国和印度经济的复兴将如何影响我们的生活。对于这种相互交织的命运的意识，完全可归因于在自由贸易旗号下发展的历程中所受到的经济全球化的冲击。但是我们能够完全分清孰得孰失吗？我们是应当根据世界各国已发生的事实（通常是灾难性的）来评估现在的自由贸易政策，还是应当按照其推崇者所坚持的，经过长期等待之后再作判断呢？对于这些问题，许多纸上谈兵的批评家都有他们自己的看法。而进行实地考察研究却没那么容易，尤其是在中国这个即将通过国外投资和贸易自由化实现跨越式发展的世界上最大的国民经济实体中。

本书正是关于此类研究的。其基础是对长江三角洲尤其是上海（中国发展最快的区域），台湾地区以及中国大陆其他地区的外资企业管理人员及其技术员工进行实地采访。我访问过其工厂设施的那些公司都是负责从其本土引进技术并进行转移的公司。我发现，中国的员工对他们在东亚、欧盟和美国的同行们所遭遇的命运感到害怕，而且其中大多数人都认为当投资者继续寻求更廉价和更弱势的劳动力时，他们也将面临同样的命运。他们没有理由相信他们目前的雇主，那些雇主都是仿效其外国老板到处流动的方式，而没有人会考虑如何去解决当下的问题。

在这些工厂和办公室，我发现这些熟练的员工能够透彻地分析全球

生产链的运作方式。他们明白自身所处的地位，但并不总是了解老板是如何管理他们，使其与其他地区的同行们相互竞争的。由于他们之间缺乏有效的沟通渠道，也从不注意与其他地区同行进行团结协作，因此在任何情况下，他们都无法有效改变这种状况。在中国的私营企业领域，这些工作场所仍然是一种新鲜事物，因此在上海看到类似台北、新加坡、伦敦、圣保罗和圣何塞等地所面临的同样高强度的工作压力和焦虑，真可谓是一种悲剧。所有地方、所有人的工作时间都变得越来越长并且强度变得越来越大。

我的调查结论不同于托马斯·弗里德曼（Thomas Friedman）的结论，他或许是提倡完全自由贸易的最著名的记者。他最近的著作《世界是平的》（*The World is Flat*）同时分析了离岸外包^②对中国和印度经济振兴的贡献。他曾数次访问上述国家。在弗里德曼看来，对跨国公司放宽限制的行为是合理的，除了让新兴经济发展国家的工人与发达国家工人之间展开你死我活的竞争外，别无选择。正如他对他的女儿们所说：“我给她们忠告非常简单。女儿们，小时候我的父母常对我说：‘汤姆，好好吃饭。中国和印度的人们还在挨饿呢。’我对我的女儿们说：‘女儿们，好好完成家庭作业。中国和印度的人们正渴望抢夺你们的工作呢。’”^③弗里德曼希望我们深入思考他和他父母的评论之间的差别。但是更引人注目的是变化竟然如此之少。在两种情况下，都是关于北半球的富人们为何必须垄断资源（食物或知识），以免南半球那些更不幸的人们将其抢走。

弗里德曼的“平坦的世界”为你死我活的竞争所主宰。如果发展中国家的工人获胜，则他的女儿及其同伴们就将失败。唯一的选择是适应自由贸易规则。这些规则被明文书写出来以充分利用两个半球人们之间的相互不信任的关系。这种规则被视为不变的法则，每一个人都是其潜在的牺牲品。然而接受这种被巧妙掩饰的进化论的代价却过于高昂。正如本书中对中国人看法的引述，他们的工作压力一点都不比美国国内员工所承受的少。从长远来看，几乎每个人都注定要失败。我们切不可忘记，

在自由贸易角逐中，在全球另有选择。它们表现为公平贸易、可持续发展和国际公认的劳工权益。但是，到目前为止，中国的劳动力却仍未获准拥有这些选择。如果人们可以拥有这些选择，则信任、合作和团结将取代零和竞争^④，将成为中美共处的指路明灯。

打开中国贸易的大门

中美贸易关系是本书的关键部分。为便于读者了解关于这一主题的历史背景，我将详细地介绍《对拓展中美贸易感兴趣的 400 多家公司的指南》（*A Guide to Nearly 400 Companies Interested in Developing Trade Between China and the U.S.A.*）一书的内容。这是我在某著名美籍上海人士的私人书房里偶然看到的。该书介绍的公司大到著名的国有公司，小到规模不大的乡镇企业，所列近 2 000 种产品和服务的清单涉及 60 余种行业。出版者——中美工商委员会的目标是消除贸易壁垒，鼓励私营企业和“向中国转让美国工业技术”。该目录宣布，美国公司将联合起来以便于开启中美贸易大门，但他们也不是免费这样做的。实际上，该委员会要求为美国贸易相应提供下列条件：非歧视性关税和贸易协议，“完善的”商业立法以及商标、版权和专利保护，“公平合理”的税率，建立“商务仲裁机制”，以及“以发展对中国的出口为基础，扩大其进口”。^⑤

仅凭这些信息，读者可能会将这份陈腐的促进性指南误认为是最近的出版物。但是封面上的出版日期是 1946 年，指南序言中提到的对外贸易“锁国”并非指这个社会主义国家的指令性计划时期，而是指长达 8 年之久的抗日战争时期。纽约 Glemby 公司（最大的头发和发网进口商）是许多个戏剧性地自称为“中国最忠实的朋友”的公司中的一个，其令人吃惊的广告词哀叹“中国无情的敌人阻碍了她的进步和工业发展”，

并进一步承诺“我们正回来重建新局面，并真诚希望我们的发展将有助于‘大中华’的发展”。作为一个进口商，Glemby 公司在本书中是一个独特的少数派。大多数公司都在努力将美国生产的产品投放中国市场，或倾向于签订关于重建中国城市和工厂的协议。但是，投标合同的机会仅持续了数年。对外国公司来说，随着朝鲜战争的爆发，开启的大门又被关闭了 30 年。

指南名册上列举的 400 家公司能让我们清醒地感受在美国公司的黄金时期，美国制造业明显的区域差别。60 年后，其中许多公司已经成为历史。今天，Glemby 发网已成为旧货跳蚤市场上的收藏品。饱受争议的自由贸易政策的结果是，使许多更知名的公司转向国外，从其驻中国的分厂向美国出口赢利商品。美国很多曾经依靠这些公司为其提供长期稳定就业机会的城镇，因此陷入了困境。这些公司以前的员工也同样如此，那些因为丧失了当初薪酬尚可的制造业职位的员工，不得不在一些新服务行业谋取职位，致使薪资大幅减少。对他们来说，情况尤其糟糕，而这是一种最普遍的现象。^⑥除 20 世纪 90 年代末境况较好的几年外，自 1973 年越战后，即离岸外包开始兴起的大致时间以来，美国普通工人的实际薪资一直在持续下降。其他受害者包括那些无力向国外投资、而又必须越来越向进口商品的“中国价格”靠拢的小型国内生产商。在许多情况下，“中国价格”都低于其材料成本。

1946 年，中国对美国的出口仅限于指南中所列的商品：香料、茶叶、竹制品、藤制品、瓷器、丝绸、马海毛和桐油。今天的各种商品中，仅有少数几种中国不生产，并且再过几年，中国将能够生产任何商品。相比之下，除航空产品、医疗器械和用于建造工厂的车间设备之外，美国出口中国的主要商品是化肥、油籽、木质纸浆、棉花、油脂、蜡、谷物和野生兽皮之类的东西。两国在有序互换贸易的道路上已经走得很远了，美国跨国公司在很大程度上对这种倒退情形负有责任。实际上，如果现在要找新的公司名称，最好查阅上海、北京或广州等地的美国商会不断补充的目录。每个新增条目都是有关从某一较高成本国家转移过来的某



一家从事离岸业务的 IT 公司（本书所有图片为原英文版所配——编者注。）

一新业务、新工厂或新办事处的记录。新增加的名称反映出公司转移项目在价值链上的稳步上升，这是最近新一轮对华离岸投资的特征，它们越来越多地代表高精技术生产、生物医学、IT、电讯领域和金融及其他专业服务。

任何地方的技术工人都有理由关注中国这种快速挺进高价值领域的趋势。总体来说，不能输送到中国的就业机会越来越少了。就业机会的流失并非是我们唯一要担心的。中国发展的规模和速度要求进口大量的原材料，这将对全球自然资源造成难以承受的压力。2004年，全球日用品和能源价格暴涨，原因是中国的发展消耗了超过全球8%的石油、10%的电力、19%的铝、20%的铜、31%的煤炭和33%的钢材。^⑦在中国国内，几乎每座城市都面临空气质量迅速下降、水资源和能源持续短缺等问题。同样难以承受的是，美国自身的严重负债经济非常脆弱，需要依赖中国每年以美国长期国债之类的控股形式大量购买美元资

产（2004 年价值 2 000 亿美元，2005 年价值约 3 000 亿美元）。^⑧ 在一种现代最危险的贸易状况下，全球的“兜底消费者”（consumers of last resort）正在依靠中国的外汇收入所提供的低息贷款来继续购买中国出口的商品。即使是最坚定的自由贸易经济学家也不认为这种利益的一致性（并非共同利益的结果）是稳定全球经济的长远规则。同时，中国最近对国外投资的垄断对任何其他发展中国家的前景已经造成根本性的压制影响。

此类关注已为大量媒体所跟进，目前已演变成对中国势力急剧上升的关注，习惯性地被称为“威胁”。二十几年前，当日本上升为工业超级大国时，其中部分媒体也煽起了同样的敌对宣传。最近，中国收购美国公司的努力进一步激化了这种忧虑：联想公司收购 IBM 的 PC 部门，海尔公司竞购美泰公司（Maytag），最为敏感的是，中国海洋石油总公司（CNOOC）试图购买尤尼科（Unocal）石油公司。不同于 20 世纪 80 年代的日本，今天的中国被美国强硬路线者视为战略对手，公众对新的亚洲巨人的惧怕会太轻易地被寻找替罪羊的那些人所操纵。结果，中美关系周期性地恶化，只能靠两国之间日益增长的商业与金融之间的相互依赖性而得到缓解。但是，这两个亚洲国家的复兴之间还有另外一个重要区别：日本的振兴主要是靠国内增长；而在中国最近的增长中，国外公司投资者的作用太过明显，且已激起这些公司原来所在国的强烈反应。

中国成为美国政治游戏的替罪羊

让我们看一下卢·道布斯（Lou Dobbs）事件。卢·道布斯是美国有线新闻网（CNN）的头号商务评论员。2003 年初，他作出广受欢迎的决定，将其晚间电视节目完全转向对美国外包公司的敌视性报道。对这个一贯忠实于自由企业事业的“终身共和党人”而言，不爱国的美国公

司纷纷将其工作机会转移到国外的现象促使他热衷于抨击公司的贪婪。同时也激起了他与强大的有组织商业团体之间的敌对状态。道布斯的CNN网页开始跟踪一千余家“要么将美国工作机会输送到国外，要么雇佣国外廉价劳动力而不是美国工人”的美国公司（非政府机构已经记录或收集所有此类信息）。作为该网站的补充，《出口美国》（*Exporting America*）一书则更加尖锐，它明显带有民族主义特征，痛惜国家知识宝库、技术及其中产阶级生计的丧失，谴责“三十多年来失败的美国贸易政策”，旁敲侧击地警告“政府与大企业”之间的“紧密勾结”。^⑨

与道布斯的2004选举年著作一起问世的另一本书是《权力错向哪里》（*Where the Right Went Wrong*），这是帕特·布坎南（Pat Buchanan）对自由贸易决策者“经济叛国罪”的最新指控。^⑩这位最著名的右派人物转而痛斥跨国公司，布坎南的“美国第一”倾向还包括散布美国历史上时常伴随经济民族主义的反移民和排外情绪。^⑪沙文主义（“打击中国”是其最顽固、最可恶的表现形式）并非布坎南之类的保守的基督教原教旨主义者的唯一专利。比如，美国劳工联盟在保护其成员就业机会的努力中并不反对利用排外情绪，而劳联产联（AFL-CIO）内部仍在使用“打击中国”一词，恰似于民主党与共和党机构之间的派系争斗，结果是不幸的。如何明察公司对资本流失和就业机会转移的负面影响所应负的责任？这一问题过多地让步于指责游戏。在这场游戏中，中国往往成为用于满足某些现成的政治议程的需要或缓解普遍性的个人伤害感受的替罪羊。

在全球一体化经济中，几乎没有任何产品是百分之百由一个国家生产的，跨越国界的高度流动性已成为经济生活的现实，任何形式的提倡“我们”反对“他们”的讨伐都不会有好的结果。损失最严重的注定是那些与其海外同行竞争的工人，不管是非熟练工人还是经过高级培训的员工。因为这是一场跨国公司业已玩了数十年的纯粹的逐利游戏——经济学家们称之为“全球劳工套利”。

尽管公众已越来越多地意识到自由贸易原教旨主义是如何损害美国

国内人员生计的，却很少有人意识到被想当然地认为是美国就业机会转移受益者的国外员工也面临着非常类似的挑战。信息缺乏使人们更倾向于指责那些“获得”工作的不知名的外国人，而这些人通常被越来越多地认定为中国人。这些中国员工的生活和态度被大众想当然地认为或形容为大众想像中最难以忍受的部分。比如，当美国人专注于国内就业损失的时候，大多数人都没有意识到，过去十多年间，中国因国有企业的关闭、重组或出售（预计未来几年，还会再有 1/3 的国企员工将下岗），或最近因世界贸易组织（WTO）对农民的要求所造成的压力等原因，中国的就业机会的损失高于美国数百万之多。^⑩事实上，受公司全球化和新自由主义私有化的影响，中国的就业损失与美国的就业损失一样严重。另外，流动失业大军的产生——大约为 1 500 万人，其中大多数是民工——对试图保住工作的中国人构成的威胁，与美国公司离岸外包对美国员工所带来的威胁是同样的。因为他们的前途目前已经紧密相连，美国人的面包和牛奶不仅受中国沿海发达城市工人的就业机会的影响，同时还受中国内地和西部省份失业农民渴望就业问题的影响。这些地区已经成为国外公司的下一个投资前沿阵地。

撰写本书的动机之一就是给工作岗位转移赋予人性化特征，它们通常是以中美贸易统计或最新就业数据为表现形式的。人们对中国转型经济中的工人尤其是对本书重点讨论的在外国公司的中国员工的渴望、恐惧和信念知之甚少。在我对这些中国员工的采访摘录中，读者将碰到一些新类型职业人员——爱国的工程师、白领小姐、自由职业者和灰领工人，他们都供职于来自台湾地区、新加坡、印度、马来西亚、日本、美国和欧盟的经理手下。正如我的研究所提示的，所有这些大陆员工通常被前来寻求顺从的劳动力和快速利润的外国经理们简单归类。其结果是，经理们往往将多数工作场所的冲突归咎于文化差异。在他们心目中，中国人尚未成为“现代人”，仍然沿袭数千年形成的集体思维方式。换句话说，他们成为理想的公司人才的潜力受到了当地文化特性的制约。

确实存在这种差异，但是我发现，由于尚未建立工作规章的新工业

环境的不可预知性，冲突原因远非如此简单。经理期待什么和员工愿意做什么并不是个已经解决的问题，结果也不纯属当地政府关注的问题，也不仅仅与那些对该区域劳工市场有兴趣的人员相关。中国在全球经济中的关键地位意味着每个人都将与该非正式契约的结果存在利害关系。

为收集材料，我一年内大部分时间都在采访长江三角洲地区的外资企业员工。其中大多数公司都位于从上海东海岸新兴城市中心——浦东至古老的上游城市苏州和无锡之间的工业走廊内。^③就高新技术公司——我的主要采访对象——而言，该走廊几乎具备完整的供给链。长江下游地区正在快速取代珠江三角洲成为中国的主要经济支柱，国外的直接投资资金正在流向比在南方占统治地位的劳动密集型工厂价值更高的产业。实际上，长江三角洲经济正日益成为中国争当“世界工厂”的高新技术中心。尽管不是特别有说服力的，但是上海自身快速发展的服务部门也正使中国挑战印度以成为“世界办公室”，因为所有这些发展都是以在亚洲的整体相对优势为基础的。为进行本书的研究，我还访问了中国西部地区、台湾地区以及在华的印度公司，希望在这些相对于美国成本差异更小的地区探寻公司是如何管理工人并使他们相互竞争的。

东亚地区的工作与商业被日渐打上公司自由贸易的烙印，在像上海这样正准备成为下一个亚太地区金融中心的复兴城市显得尤为明显。在上海，我试图与作为自由贸易往来的主要前哨的美国商业团体取得联系。通过对美国商会官员和成员的正式采访以及数小时社交式的聊天，我了解了当时那些在总统竞选人约翰·克里（John Kerry）将离岸外包的首席执行官们贬称为“本尼狄克·阿诺德”^④们的动荡时期，该城市公司外籍人员的心理状态。通过商会，我能够追寻到这些远居他乡的美国人是如何从战略上影响至关重要的美国对华贸易政策的。

中国缺少民工？

上海的国外投资者正渴望尽其所能将高端生产业务——如产品工程、设计和研发快速转移到长江三角洲。完成这些转移的主要障碍并非广为人知的窃取知识产权的问题。我发现，真正的障碍在于很难以合理的价格找到足够的劳动力资源。从我开始与上海外籍商务人员打交道的那一刻起，我就听到了经理们关于当地工资成本高、合格员工数量少或不守信用的抱怨。这否定了投资者聚集中国的目的只是为了其廉价、充足的劳动力资源。几乎每份危言耸听的关于外包的新闻报道都提到中国大学每年输出 40 万名工程系列专业毕业生。报道暗示，诚实的美国人怎么能与这支庞大的技术工人产业大军进行竞争呢？答案似乎并非那么简单。

熟练工人缺乏的部分原因是技术性的，这可能适用于任何受供求关系影响的地方劳动力市场。其他原因则与“中国特色”有关：如独生子女文化造成的出生率下降，当地习惯对公司标准产生影响，新曝光的经济压力和就业机会所滋生的无限制利己主义。但是我听到的关于员工缺乏对公司忠诚度的事越来越表明另有原因。经济全球化似乎开始让工人作出一些无法预料的事。

由于中国目前是全球最大的国外投资接受地（2003 年超过美国，2004 年净投资超过 600 亿美元），她通常被视为以公司为牵引的全球化的主要得益者。然而国际资本的流动性已不再是秘密，即使是对那些目睹每月数百万美元投资流向他们城市的普通中国人来说也不是什么秘密。通过观察这些公司在其他国家如何到来、随后又离去的现象，他们已经有自己的判断。我所采访的许多员工都认为没有理由忠诚于其经理，因为他们认为这些经理不大可能是他们长期的老板。私营企业日益加剧