

Alan Rugman [英] 阿兰·鲁格曼 著

The End of Globalization

全球化的终结

生活·讀書·新知 三联书店

Alan Rugman [英] 阿兰·鲁格曼

常志霄 沈群红 熊义志译

全球化的终结

The End of Globalization

对全球化及其对商业影响的全新激进的分析



生活·讀書·新知 三联书店

图书在版编目(CIP)数据

全球化的终结:对全球化及其对商业的影响的全新激进的分析/(英)鲁格曼著;常志霄等译. —北京:生活·读书·新知三联书店,2001.6

ISBN 7-108-01554-4

I. 全… II. ①鲁…②常… III. 经济—体化—研究 IV. F114.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 022206 号

责任编辑 张艳华

封面设计 罗 洪

出版发行 生活·读书·新知三联书店
(北京市东城区美术馆东街 22 号)

邮 编 100010

经 销 新华书店

印 刷 北京市宏文印刷厂

版 次 2001 年 6 月北京第 1 版

2001 年 6 月北京第 1 次印刷

开 本 850×1168 毫米 1/32 印张 10.375

字 数 230 千字 图字 01—2000—1628

印 数 0,001—8,000 册

定 价 18.00 元

序 言

全球化不是区域化

万俊人

阿兰·M·鲁格曼是一位颇有影响的全球经济问题研究专家。《全球化的终结》是他最新发表的有关全球化经济问题的研究成果。大约是半年以前,三联书店获得这部作品的中文版权,据说还是与其英文版同时取得版权的。当时,三联的朋友找我审读作者的英文原稿,问其出版的价值如何。虽然我近年来偶尔涉及全球化的课题,但从政治哲学、文化和经济伦理方面考虑居多,对于一位经济学专业作家的专业著作,不敢妄作判断。因此,我在写出自己对该书的初步读感之后,慎重地向三联书店陈述了我个人“不谙此道”的歉疚,同时建议他们请汪丁丁先生或其他经济学专家审阅裁夺。

书即出,三联的朋友又嘱我为其中译本添作一序。不用说鲁格曼的全球化经济研究具有极强的实证经济学和技术分析的特

点,即便就其一般的经济学专业身份和专业作品而论,由一位非经济学专业人士、尤其是一位被认为习惯于抽象思维游戏的哲学业内人士如我者为其学术专著的译本作序,显然并不合宜。说得更严重一些,此举还可能造成误导读者或至少是干扰读者读解是书的后果。以愚之见,译著是最不宜为序的,除非译家顾虑于读者读解的某些专业技术性困难,做一些内容梳理之类的译介工作。相对于文本,译文已是一种或多或少带有洗蚀痕迹的过滤。相对于以经验实证为知识基础的经济学,哲学自然显得像有些学者所说的那样过于“清风逐流云”了。用哲学的眼光读极专业的经济学著作,自然会让人产生某种疑虑。顾及于此,我本打算婉辞使命的。可我终究还是接受了这一有些难为的任务。

我为自己的勉为其难找出了三个自以为还算正当的理由:其一,当今之时,全球化的确首先是一场经济运动,但正如鲁格曼所说的不存在“纯粹的全球化”那样,也不可能存在或发生一场纯经济的全球化。作为一种当代世界现象,全球化——尽管人们对其社会意义和实践方式尚有诸多争议——所包含或牵涉的意义是多方面、多层次的。因此,任何单一的知识透视和专业探究,都难以提供一幅完整的全球化知识图像,无论其理论解释力或话语权力有多么强大。其二,虽说我对全球化问题的讨论一直持有较为严厉的批评姿态,在某些方面上甚至与鲁格曼先生活有投机,但对鲁格曼关于“全球化的终结”之论断仍感到惊讶,这自然引发了我的兴趣。既受邀请,不妨借此机会谈一谈自己的看法也好。再者说,我既得当初先睹为快之惠赐,也就有难辞其约的义务。权利与义务的对等关联是公正的起码之义。其三,在哲学知识系统中,我所从事的道德哲学或伦理学大概是较少给抽象游戏留有余地的分支学科。因为它基于人们的日常生

活经验,且其理论和思想直接依赖于日常生活经验的资源供应。从某种意义上说,伦理学与经济学有着不可割裂的特殊联系。恩格斯说,经济是人类道德的基础,大致说明了这一点。更远处说,当初古希腊哲人亚里士多德将有关人类生活的价值研究开辟为政治学、家政学(即现代经济学的原始知识形态)和伦理学诸学科领域时,实际上就已然揭示政治、经济和道德三者,以及作为它们之科学知识样式的政治学、经济学和伦理学三家的历史亲缘关系。由此说来,即使从道德哲学的角度去观察和分析全球化问题,或者以伦理学的眼光去阅读全球化经济研究的著述,也并非完全是风马牛不相及的事情,更何况我还可以努力尝试一下用超伦理学的眼光,来读解鲁格曼的大作,略陈孔见,以与广大读者分享一份阅读感受呢?

二

鲁格曼在《全球化的终结》一书中所竭力阐述的一个基本思想是:迄今为止,被人们近乎滥用的“全球化”概念并无实在意义。作为全球化最基本构成要素的经济事实已然表明,不存在一种“纯粹的全球化”。人们所谓的“全球化”,不过是由目前最为强大的“三极集团”——即:美国、欧盟、日本三大经济巨人主导下的超级跨国公司的全球化经营。而且,无论是这些公司的结构性规模及其扩张方式,还是它们的生产管理,抑或贸易经营,都表明它们的全球化运作根本上只是一种资本扩张式的“区域性”经济行为,而非人们所想像的无限制扩展的经济全球化。不独如此,这种三极体制宰割下的区域化经营不仅不可能推进全球化经济运动的发展,反而会因为它们内部的区域化资本战

略和经营策略的分歧与壁垒,以及各种外部因素——如,形形色色的非政府组织的日益繁衍和制约;外部生态环境的保护要求;地方性政治和文化因素的日趋增长等等,“新社会因素”——的制约,致使人们翘首期盼的全球化运动正在走向终结。

出自鲁格曼这样的全球经济学家之口的“全球化的终结”,的确是一个令人惊异的结论。但鲁格曼的断定又确乎不是一种故作惊世骇俗的冒失之举,他给我们提供了确乎充足而又合乎理性的事实证据和理论分析。首先,鲁格曼认为,当今全球化观念的首要误区,是误解或曲解了“全球化”概念本身。具体地说,就是用一种超经济学的理论方式,如,人类社会学的、国际政治学的、社会哲学的和文化的的方式,无限制泛化了的“全球化”的概念内涵。对此,他在是书的开篇即对“全球化”的概念作了严格的限定。与吉登斯等社会学家相反,鲁格曼认为,现今人们所理解的“全球化”概念不是“太狭隘”而是太宽泛了(中译本,第5—6页等处)。而他的定义则是一种“标准的经济全球化定义”。该定义是:所谓全球化,即“跨国公司跨越国界从事外国直接投资和建立商业网络来创造价值的活动”(第5页)。或者,“跨国公司进行世界范围的产品和服务的生产和营销”(第7页)。鲁格曼认为,我们没有足够的理由,把这种有着明确经济目标和经济实践架构的跨国经济运动,漫无边际地扩张到“政治的、技术的、文化的,也是经济的”(吉登斯,1999,第10页。本书第5页)总体范畴;或是由此进一步推断:“因为全球化,社会关系不再是本地性的,而是超越时空的”,“跨国公司势力的扩张传播共同的全球资本主义文化”(汤姆林森,1999。本书第5—6页)。

在鲁格曼看来,这类全球化定义的致命失误,在于对跨国公司或企业在当今跨国性经济活动中的作用缺乏清晰的了解,或

是将其经济作用夸大到政治和文化的领域。误解跨国公司的职能或作用,是现今全球化思想的又一重大失误。因此,合理理解全球化问题的关键,首在明确解释跨国公司的作用方式和战略目标,以免将其“跨国”经济行为泛化为全能的社会行为。鲁格曼承认,跨国公司的跨国经济行为在当今全球化的扩张运动中,的确具有举足轻重的作用。但这种作用——无论多么强大和深刻——首先是且根本上只能是经济的,而非社会政治的和文化的。跨国公司只不过是一个经济实体的名称,它是指“在两个或两个以上的国家有生产或销售分支机构的公司”(第7页)。这是“基于经济和商业的策略”理解“跨国公司”的合法定义,任何超出这一经济策略的范畴来理解跨国公司,或给予跨国公司以某种超经济学意义的定位,都是误导性的。

而且,就作为经济实体的跨国公司而言,其所显示的全球化力量也并不是像人们通常所了解的那样,呈现出总体化或齐一化的特征。它们各自内部和它们相互之间都不是铁板一块,更没有什么超度的社会政治权力。事实上,以“全球500强”及其中的20家超强跨国公司的实际经营实况而论,它们既没有获取超额的经济利润,也没有获得多少具有实质意义的政治权力。原因在于,它们虽然具有相对于大量中、小企业的市场竞争优势,但却面临着它们相互之间的市场竞争,甚至于同一公司内部各子公司或各生产与销售部门之间的竞争,这是人们常常忽略了的经济事实。另一方面,在社会政治实践中,跨国公司原本就不扮演任何确定的政治角色,并且在跨国经济的生产和销售活动中,它们还由于跨国经营的需要,而不得不一面仰仗母国政府的政治支撑和保护(如,日本的跨国公司),一面争取所在国政府的认可和保护。这其中,跨国公司真正获得的与其说是政治资

本,不如说是经济资本。易而言之,与其说它们赢得了某些经济利益,不如说它们因某些必要的政治条件要求而不得不付出高昂的经济代价(如,美国许多跨国公司对国会的游说活动)。所以,表面地把“跨国公司巨大的经济规模同政治权力相联系是一个普遍的错误”(第8页)。之所以会产生这种错误,除了跨国公司的跨国经营活动与国内外政府所发生的上述关联之外,还因为一些学者认为,跨国公司的经济活动主要是在WTO(世贸组织)的框架内展开,并得到后者的法制体系支持的,因而不能不对这一全球性组织发生相应的政治影响。但鲁格曼指出,这种推断既误解了跨国公司与世贸组织之间的相互关系和相互作用方式,也误解了世贸组织本身的性质及其可能发挥作用的方式。鲁格曼的调查证实,WTO本不是什么组织严密、结构庞大的体制性世界政治组织,甚至连严格的世界经济组织形式也不具备。它不过是一个由200名国际贸易律师所组成的秘书处而已,其职责和职能仅仅是国际经济贸易的,甚至主要是限于国际商贸技术和商贸法律的协调范围。

当代全球化思想中的第三个错误是,“把跨国公司的创新生产和密集的全球营销与全球文化同一化的发展等同起来”(第10页)。鲁格曼指出,一些学者过分乐观地相信,以跨国公司为龙头的经济全球化,正在使世界发生某种“文化杂化(hybridization)”或文化认同,这一趋势使得文化本身不仅越发显现其现代大众文化的同质化面貌,而且也使得原有的各种特异地域性文化越来越“非本地化”。确实,像吉登斯等当代著名的全球化研究者,甚至有意识地援引所谓“麦当劳化”、“好莱坞化”、“商业连锁”等等,来证明这种文化同一化的趋势。但事实是,跨国公司并不真正关心文化的同一和扩张,资本和商业利润的扩张才是它们的关注所

在。即使它们偶尔涉及所在国家和地方的文化,也是出于其经济生产和销售的目的连带为之。鲁格曼不断地强调跨国公司作为经济实体的特性,以及它们的经济行为策略,旨在提醒人们注意,没有足够充足的事实证据,千万别臆想性地将这些世界“旗舰企业”即跨国公司,当作某种类似于跨国政府或跨国文化大使之类的超级集团。在鲁格曼看来,跨国公司更像是经济航空母舰,而不像政治或文化的航空母舰。法国人最大的文化担心之一是美国的好莱坞,而非麦当劳,甚至也不是迪斯尼——尽管巴黎近郊的迪斯尼公园正在摆脱连年亏损的商业局面,但法国人心里清楚得很,它仍需要以不断地法国化,甚至巴黎化来保证其在法国的经济存在。

三

如果说,现今人们对全球化的误解仅仅表明了全球化并未达到、甚至也没有接近真正意义上的全球化目标的话,那么,透过跨国公司的运作方式和正在生长着的各种“新的社会因素”的实际影响,我们将要看到的,就不只是全球化运动的限制和受挫,而且是其失败或终结。鲁格曼相信,所有这一切都在暗示着一个基本的事实:真正意义上的全球化,哪怕只是经济学意义上的全球化,非但没有走向成功,而且已然走向终结。他在其书“引言”的最后所得出的结论是:“思维地域化,行动本地化;忘掉全球化。”(第 22 页)

鲁格曼仔细地研究了“全球 500 强”跨国公司,特别是其中最强 20 家超级跨国公司。他发现,“500 强”中的将近 90%(即 441 家)属于美国、欧盟和日本三极范畴,而最强的 20 家超级跨

国公司几乎为这三极集团所垄断。如果这三极集团确实具有较为广泛的世界经济代表性的话,我们或可相信所谓的经济全球化正在当代世界生成。问题是,三级的经济代表性仅仅是区域性和集团性的,不仅在它们之间存在着深刻的贸易壁垒和冲突,而且它们各自也都只是以其内部的经济利益为根本发展目标的。欧盟与美国两极之间不断爆发香蕉贸易战、牛肉贸易战;欧盟与日本之间极不平衡的商业贸易状况(如,两者间的汽车贸易就相差悬殊);美国与日本在电子零配件和汽车等项目上的贸易纠纷等等,都使人们更愿意相信,即便在三极之间,跨国公司的跨国经营目标和实践方式,与其说是全球化的,毋宁说是“新区域主义”的,或地方化的。鲁格曼说:“总之,我的主要观点是,全球化的悖论在于它并没有真正发生,只是一个神话。相反跨国公司的大多数生产和服务行为,过去一直是,现在仍然是区域性的,并非全球性的。”(第13—14页)也就是说,依鲁格曼所见,在三极架构内活动的跨国公司,不仅没有也无法超脱市场经济理性——即求利为已的经济人理性的约束,而且也不想去追求超经济的世界价值理性。它们无意于抛开自己特殊的经济利益目标,去实现一些雄心勃勃的思想者们所描绘的全球化乌托邦。

鲁格曼认为,在目前的世界经济发展中,“新区域主义”及其作用正在凸显,它正在逐步取代国际经济贸易中的双边主义。并且,在某些地方,比如说在欧洲,新的区域经济联盟也开始朝着某些更高形式的区域政治组织或制度体系发展,形成较为正规的政治核心区域。在这一点上,欧洲联盟走在了北美和日本两极的前面。按照一些学者(如,赫特恩)的研究,新区域主义的形成应有助于世界的和平、发展和各种“生态可持续性”的达成与生长,有利于国际经济贸易形成新的多边主义关系结构。但

与此同时,新区域主义和多边主义的形成,又恰恰构成了对经济全球化的巨大制约,世界范围的和平与发展要求,特别是第三世界的发展要求,以及基于生态环境考虑所陆续形成的各种非政府组织(如,绿色和平组织,世界野生动物保护基金委员会,等等),也对全球化的追求产生巨大的限制力量,使所谓统一的世界市场或单一国际贸易体系的建立成为不可企及的目标。更何况与这些新的经济结构性因素和社会因素相比,还存在着更为强大、更为复杂的政治和文化因素的制约。因此,鲁格曼断言:“虽然存在着一些推动全球化的经济力量,但是更存在着极强的文化和政治壁垒……对于大多数(跨国公司的)其他生产部门和所有的服务业而言,区域化比全球化的意义更大。三极区域以异质性而不是同质性为特征。”(第 21 页)

既然连三极集团的跨国公司都无法跨越“(经济)区域”的界限,其他游离于三极之外,甚至是漂浮于世界经济大潮边缘的那些中小企业,就更无法被指望去实现宏伟的全球化社会目标了。然而,问题的复杂性还在于,既然包括三极集团在内的经济行为都只是区域性的,那么,区域的经济属性本身就决定了当今国际经济的异质性特征,所谓“同质化”只是思想家的全球化幻觉而已。更何况,区域不只具有其特有的经济地方性,而且还具有其特殊的“文化属性和政治界限,这比全球化的经济力量强得多”(第 15 页)。正是这些比经济力量强得多的区域性文化因素和政治因素的制约,使得经济的全球化只能作为一种神话,更不用说一般意义上的全球化了。

区域性或地方性的文化与政治因素对全球化经济因素的制约,主要是通过一些非政府组织、民族国家甚至地方政府,以及包括宗教、社群和民众团体在内的多种形式的限制性活动表现出来

的。由于它们基于深厚的地方性文化传统和政治制度,对自然生态价值的优先考虑,常常使得他们的活动和吁求能够产生强大的社会影响,左右跨国公司,甚至是许多国家政府的经济战略和策略。1999年底,世贸组织在美国召开的西雅图会议日程最终被迫流产,就是最好的证明,其间所发生的多个非政府组织对会议经济议题的干预,表明世贸组织本身的技术性职能和力量,远远不足以承担解决全球经济协调问题的重任(更不用说经济全球化问题和全球政治问题)。而在鲁格曼看来,事实上,迄今为止,没有任何国际性组织机构能够承担组织,或推进所谓全球化的重任,世贸组织和世界经合组织不行,三极集团中的任何一极,甚至是三极全体不行,具有国际政治组织形式和世界政府外表的联合国也不行。因此,鲁格曼最后所证明的结论是:全球化的时刻不是没有到来,而是正在消失;作为一个人类神话,它实际上从来就不曾真正发生过,过去没有,现在没有,将来也很难实现。那些以为全球化将会伴随着新的现代性或后现代时代的来临,终将成为人类世界现实的理论家们应该明白,如果说,他们所描绘的全球化仅仅是指跨国公司的全球性经济行为,那么,这种全球化的实践经验早在两千多年前的古代亚述、古希腊和古罗马帝国便已然出现过,甚或辉煌过,它并不是一种现代性的人类经济事件。如果说,全球化是指包括社会政治、经济和文化等因素在内的全球一体化,那么,鲁格曼通过自己的详尽而具体的实证经济学研究(从其著作的第3章到第10章)证明:人们所谈论的全球化,其实不过是具有新的组织形式和新的运作方式的区域化,而且还仅仅是经济的区域化。最近在一些思想家的头脑和观念中浮现并日趋鲜活的那种全球化,正在或已然终结。

四

关于鲁格曼的“全球化终结”理论,还有许多堪称精彩的论述分析,诸如对国际互联网这类被全球化思想家经常用来证明其肯定性结论的当代科技事实或知识经济的证据,鲁格曼则将之视为当今无政府主义的新型表现方式——即所谓“网络无政府主义”,而任何无政府状态下的全球化都是不可想像的。关于现今有如雨后春笋般生长起来的各种国际环境保护组织,虽然也常常成为人们预期全球人类正越来越多地分享一种普遍性生存与发展理念的基本理由,但鲁格曼却由此见出,这些非政府组织的出现,并不代表任何超越国家政治和区域文化的全球化制度的形成。相反,它们所寄托的政治理想和文化信念并不弱于某些地方性的政治组织和文化组织。当今德国绿党的政治主张和行动(比如,它与德国社会民主党共同执政)可为显证。如此等等,不宜赘述。

鲁格曼对全球化的否定性立场及其提供的证据和证明是否真实可信,不是我在这里能够立刻判定的。我相信不同的读者将会在读过他的这部作品后得出自己的结论,至少是形成某种初步的印象和判断。我想说的仅仅是个人的两点看法:

第一,无论鲁格曼的理论观点如何,他的的确确提出了一些严肃的思想课题:现代人类究竟在追求一种什么样的全球化?全球化的追求是否真实可能?鲁格曼近乎悲观的否定性结论未必能够为许多读者所接受。但他的研究至少提示着人们:在追求某种社会理想时,所需要的不仅是热情和想像,更重要的是理性和实践,是立足于现实主义基础上的切实行动。

第二,对于全球化这样一种极其重大的人类社会事件的思

考,不仅需要一般的人类理性和经验,更需要具体科学的实证考究,需要公共的事实证据和理论讨论,因为它关乎人类整体,关乎人类生活实际。

早在 20 世纪初,两个极为重要的德国哲学家胡塞尔和海德格尔,在他们创立自己独特的现象学—存在主义哲学时曾经立下一句名言:“回到生活事实本身!”今天,面对全球化的时代议题,我们也许需要重温他们的哲言,着眼于面前的生活世界和生活事实。笔行到此,我突然想起 10 多年前我在北京大学图书馆里几乎同时找到的两本书,那是我为撰写学位论文所索查到的两本有关现象学—存在主义哲学的研究专著,一部叫做《主体性的凯旋》;另一部叫做《主体性的黄昏》。面对上世纪前期西方世界轰轰烈烈的现象学—存在主义哲学运动,两位研究者作出了迥然不同的判断。出于某种难以解释的思想心理,我选择了一种积极的主体性哲学理念作为我学位论文的主题,在思想上认同了前一作品的观点;同时却又选择了后一部作品作为我翻译的对象,并为之竭尽心力。这种两面兼顾的作法,曾经受到我的一些朋友的质疑,他们说,我没有能够将自己的真实思想贯彻到底。很惭愧,我在很长时间内都没有能够给他们提供一个令他们满意的答案。如今,我似乎又在重复自己的思想历程,虽然这种重复的内容有所不同,毕竟同样承受着某种类似于后现代思想家所说的 aporetic 思想紧张。我不期望释解这种思想紧张,只求在紧张中认真思想。因此,虽然无法摆脱外行人的学术身份,我仍然对鲁格曼的这部《全球化的终结》抱有强烈的思想兴趣,并对其中译本的出版寄予自由思想与自由言谈的希望。

急就于 2001 年 5 月 1 日

(作者系清华大学教授)

前 言

写这本书是因为我深信这样的事实：在 30 多年的学术生涯中，我致力于研究世界 500 家最大的跨国公司的经济行为、金融操作与商业战略，这些正是驱动“全球化”的制度。虽然，近年来全球化广受批判、屡遭曲解，但是，我还是不禁为这些争辩的隔靴搔痒而震惊，为这些对跨国公司及其管理者肆意歪曲的批判而悲哀。

我写这本书将有助于纠正一些看似中肯但最终毫无结果的争论。本书的素材是我学术生涯中所从事的研究，特别是在加拿大，先后于温尼伯大学、达尔豪斯大学(Dalhousie University)与多伦多大学，以及目前在牛津大学坦普尔顿学院的研究的普及与最新阐释。

我渴望参与到关于全球化的争论中，因为它可以使我的研究成果更加具体化。在我的国际经济、后来是国际金融，以及现在作为国际商业教授的职业生涯中，一直致力于探求世界大型跨国公司的表现和行为方面的知识。本书集中研究了这些国际商业舞台上的主角。

作为一个教育工作者,我还参与了加拿大和英国的广播和电视时事节目,这些节目的主题同我所研究的贸易与投资政策、WTO,以及其他方面的全球化问题相关。媒体希望在他们的节目中有一个关于商业的支持者与批评者。但是高谈阔论的娱乐价值甚于心平气和地对事实进行分析。我曾经在这种场合被跨国公司批评者强硬而缺乏事实依据的观点所迷惑。在互联网上也充斥着大量有关全球化的材料,但是其中大多数,说得好听一点,是不科学的,或是不实在的;说得不好听一点,是完全错误的。

现在我们需要转而研究跨国公司行为上的证据。本书就是寻求平衡全球化争论的尝试。

在1999年下半年的写作过程中,我得到了来自坦普尔顿学院的丹尼斯·爱德华兹(Denise Edwards)的巨大的无私的协助。他的专业能力表现在面对令人望而生畏的工作压力时的愉快的安排。本书文稿由海伦·高夫(Helen Gough)以极为专业的方式编辑。海伦·鲁格曼(Helen Rugman)也提供了极大的编辑上的协助与建议。此外,更为难得的是,赛西莉亚·布雷恩(Cecilia Brain)在准备本书中所有的表格以及与数据相关的事务上给予了极大的帮助。无论是工作于多伦多本部,还是在牛津访问期间,她都给予本书巨大的帮助。

第5章的第二部分较早的版本是同“格利斯—米利亚姆征税法案(Galith-Miriam Levy)”一起完成的。

我要感谢佛罗里达国际大学的理查德·霍杰茨(Richard Hodgetts)教授对第9章与第10章的案例研究所给予的帮助。我从理查德那里学到了写好文章所应当具备的条件,特别是在国际商业部分的写作中。凯特灵大学(Kettering University)的