

POP INTERNATIONALISM



P O P I N T E R N A T I O N A L I S M

I

零和世界?

POP

POP INTERNATIONALISM

1. 竞争力 危险的偏执*

错误的假说

1993 年 6 月，欧共同体各国领导人在哥本哈根聚会。会上，雅克·德洛斯（Jacques Delors）就欧洲日益严峻的失业问题发表了一个特殊的演讲。研究欧洲形势的经济学家非常想知道，作为欧共同体委员会的主席，德洛斯会说些什么。对于欧洲的问题，大多数经济学家的看法是基本一致的：欧洲人精心设计的福利国家征收重税、管制经济，使得雇主不愿创造新的工作机会，失业救济却相对比较慷慨，使工人不愿接受低薪工作，而美国正是靠这些低薪工作才保持了较低的失业率。尽管德国的重新统一给欧洲造成了重创，但欧洲仍尽力维持欧洲货币体系，由此造成的金融困难进一步恶化了这个结构性问题。

* 本文经《外交》杂志（1994 年 3 月/4 月，28~44 页）许可重新发表。版权所有：1994, the Council on Foreign Relations, Inc.

尽管这种判断很有说服力，却会在政治上引起骚乱，因此，人人翘首以待，想看看德洛斯如何处理这个问题。他敢告诉欧洲的领导人，他们追求经济公平的努力无意中产生了失业这个副产品吗？他会承认只有以衰退为代价才能维持欧洲货币体系，并直面这种做法对欧洲货币联盟造成的后果吗？

你猜德洛斯说了些什么？他没有讨论福利国家或欧洲货币体系的问题，而是解释说，欧洲失业率增加的根本原因是与美日相比欧洲缺乏竞争力，因此，解决的途径就是大规模投资兴建基础设施，开发高技术。

这是一个令人失望的逃避，但并不奇怪。毕竟，关于竞争力的华而不实的说法（这种说法认为，每个国家也“像一个大公司一样，在全球市场上参与竞争”——克林顿总统语）已在全世界一些舆论领袖的演讲中司空见惯。那些自以为对这个问题已经深思熟虑的人想当然地认为，从根本上讲，任何一个现代国家面临的经济问题，都是在世界市场上竞争的问题；美日之间犹如可口可乐公司与百事可乐公司一样，也是竞争对手。他们没有发觉，任何人都可以对这个看法提出严肃的质疑。每隔几个月就有一本新的畅销书警告美国人：在 21 世纪的“比赛”中失利，会带来严重的后果。^[1]许多鼓吹竞争力的团体、“地理经济学家”和管理贸易理论家，雨后春笋般地在华盛顿出

现，其中许多人分析美国的问题与德洛斯分析欧洲的问题如出一辙。他们现在却成了克林顿政府的高官，负责制定美国的经济和贸易政策。因此，德洛斯使用的是一种不仅方便，而且是他自己和大西洋两岸的广大听众都感到舒服的语言。

不幸的是，根据他的分析来解决困扰欧洲的问题，是一个极大的错误。美国类似的分析也是错误的。一国的经济财富主要取决于它能否在世界市场上取得胜利，这种看法不过是个假说，并不一定正确。从实际情况看，这个假说甚至是完全错误的。也就是说，世界上的发达国家无论如何在经济方面也不是相互竞争的；或者说，它们所有的重大经济问题都不能归因于在争夺世界市场的竞争中失败。最发达国家越来越偏执于国际竞争力，但不应该把这种偏执看作是有根据的担心，而应该把它视为尽管不利的证据多如牛毛、人们却仍然相信的一种观点。而且，人们显然对这种观点深信不疑，例如一些人非常明显地倾向于只肯马马虎虎、漏洞百出地做一点计算，然后就借竞争力的教条来支持自己的观点。

本文主要阐述了三部分内容。首先，本文证明，从实际情况看，对竞争力的担心是毫无根据的。其次，解释了为什么将经济问题看作一个国际竞争的问题竟对许多人有如此巨大的吸引力。最后，阐述了偏执于竞争力不仅是错误的，而且是危险的，会干扰国内政

策的制定，并威胁到国际经济体系。当然，从公共政策的角度看，最后一个问题是最严重的。从竞争力的角度思考问题，会直接、间接地导致在一系列问题上制定错误的经济政策，包括国内问题和国外问题，也包括卫生保健和贸易。

愚蠢的竞争

大多数人使用“竞争力”这个词时没有经过深入的思考。在他们看来，将国家比作公司，毫无疑问是合理的；从原理上讲，美国是否在世界市场上具有竞争力，与通用汽车公司是否在北美小型货车市场上占据一席之地是一样的。

然而，事实上，定义国家的竞争力比定义公司的竞争力困难得多。一个公司的底线就是破产：如果一个公司无法支付工人的工资、向供货商采购的费用和债权人的本息，它就面临着破产。所以，当我们说一个公司没有竞争力时，我们的意思是说它的市场地位是不可持续的；或者说，如果不改善绩效，它就难以生存下去。而国家却不会破产。国家可能对它们的经济绩效感到满意或不满意，但没有一个确定的底线。因此，国家竞争力的概念令人难以捉摸。

你也许天真地以为一个国家的底线就是该国的贸易平衡，可以用一国的净出口能力测度其竞争力的大

小。然而，不论是根据理论，还是在实际生活中，贸易盈余都可能是国力衰弱的迹象，贸易赤字才是国力强盛的表现。比如，20 世纪 80 年代，国际投资者不愿再向墨西哥贷款，为了偿还外债的利息，墨西哥被迫积累了巨额贸易盈余。90 年代以后，国际投资者恢复了对墨西哥的信心，重新开始注入大量资金，使得墨西哥又积累了巨大的贸易逆差。你能说墨西哥在债务危机的时代非常富有竞争力吗？或者说 1990 年以后发生的情况表明墨西哥丧失了竞争力吗？

正因为如此，大多数真正关心这个问题的作家试图将竞争力定义为：竞争力不仅指优良的贸易绩效，还包含其他方面的内容。其中最流行的竞争力的定义，类似于经济顾问委员会主席劳拉·德·安德烈亚·泰森在《鹿死谁手》中阐述的定义“竞争力”是我们生产经得起国际竞争检验的产品和服务的能力，同时我国公民享有不断提高、可持续的生活水平。”这听起来合情合理，然而，如果你仔细想一想，考虑一下你的想法是否符合事实，你就会发现，这个定义远不如初看起来那么正确。

让我们考虑一下，对一个很少进行国际贸易的经济实体（如 50 年代的美国）来说，这个定义的含义是什么。这样的国家，只要校正汇率，就可以维持贸易平衡。但是，由于贸易在经济中只占很小一部分，汇率的变化对人们生活水平的影响无足轻重。因此，

在一个很少进行国际贸易的国度中，生活水平的提高，或者按照泰森的定义，“竞争力”的强弱，几乎完全由国内因素、主要是国内生产率的增长速度决定，而不是相对于其他国家生产率的增长。换句话说，对很少进行国际贸易的国家而言，“竞争力”是表示“生产率”的一种很有意思的方式，与国际竞争无关。

但是，当贸易变得越来越重要时（所有的经济强国都如此），这个定义肯定会发生变化吗？肯定要发生变化！例如，一个国家发现，尽管它的生产率在不断提高，但只有使本国货币不断贬值，使出口产品在世界市场上越来越便宜，才能卖得出去，结果，由于生活水平取决于购买进口产品和国内产品的购买力，所以生活水平实际上是下降了。用经济学家的术语来说，国内经济增长可能被贸易条件的恶化所抵消。^[2]因此，“竞争力”也许真的与国际竞争有关。

然而，这并不是完全无根据的臆断，而是有数据为证。是贸易条件的恶化实际上拖了美国生活水平的后腿？还是尽管贸易占收入的比重远大于以前，美国的真实收入增长率一直恰好等于国内生产率的增长速度？

要回答上述问题，只要查一下国民收入账户的资料就行了，美国商业部定期在《当前经济调查》上公布这些资料。在美国，测度经济增长的标准当然是真

实 GNP，这种方法是用美国生产的产品、服务的价值除以适当的价格指数，从而估算出真实国民产出。同时，美国商业部还公布“可支配 GNP”。除了不是用出口价格指数来除出口产品，而是采用美国进口价格指数外，它与真实 GNP 相似。也就是说，以美国人可以用出口收入买到多少产品来衡量出口。因此，“可支配 GNP”测量的是美国经济可以“支配”的商品和服务的数量，即一国的购买力，而不是生产的产量。^[3]正如我们在前面看到的那样，只是当购买力的增长显著地慢于产出的增长时，“竞争力”才与“生产率”有差别。

下面是一组数据。1959—1973 年间，美国生活水平迅速提高，几乎无人关心国际竞争。单位工人每小时真实 GNP 每年增长 1.85%，每小时可支配 GNP 增长稍快，为 1.87%。1973—1990 年，美国生活水平没有改善，每小时可支配 GNP 增长率降为 0.65%，然而，几乎所有（91%）的下降都可以用国内生产率增长的下降来解释：每小时真实 GNP 只增长了 0.73%。

对欧共体和日本进行类似的计算，得出了类似的结果。每次计算都发现，生活水平的增长率与国内生产率（而不是相对于竞争者的生产率，即国内生产率）的增长速度相差无几。尽管现在世界贸易量比以往任何时候都大，但一国的生活水平仍然主要由国内

因素，而不是由某种争夺世界市场的竞争决定的。

在我们这个相互依存的世界里，怎么会发生这种情况呢？部分原因是世界并非如你所想像的那样相互依存：国家与公司风牛马不相及。即使在今天，美国的出口额也仅占美国附加值（等于 GNP）的 10%。也就是说，美国近 90% 的部分仍是自给自足的经济。比较而言，即便是最大的公司，也很少将产品主要卖给自己的工人；通用汽车公司的“出口”（即出售给不在该公司工作的人）几乎占了销售额的 100%，是公司附加值的 2.5 倍以上。

另外，国家不会像公司那样相互竞争。可口可乐公司与百事可乐公司是死对头：百事可乐公司的员工几乎根本不买可口可乐，可口可乐公司的员工也几乎根本不买百事可乐公司的产品。因此，如果百事可乐公司获得了成功，就意味着可口可乐公司遭受了损失。然而，主要工业国家虽然出售的产品也互相竞争，但彼此又是对方主要的出口市场和有用的进口产品的供应者。如果欧洲经济兴旺，美国不一定会遭受损失；事实上，欧洲经济的成功为美国产品开拓了更大的市场，向美国人出售更加物美价廉的商品，反而可能有助于美国的经济的发展。

因此，国际贸易不是“零和”博弈。日本生产率提高的主要结果，是提高了日本工人的实际工资。从理论上说，美国和欧洲工人工资上升的可能性至少

和下降的可能性一样大；从实际情况看，则几乎没有影响。

虽然可以进一步探讨下去，但结论很清楚：虽然理论上有可能产生竞争的问题，但从实际情况看，世界主要国家之间无论如何在经济上也不是相互竞争的。当然，总是有争权夺利的斗争：经济增长快的国家政治地位趋于上升。因此，在各国之间进行比较是有益的。然而，声称日本的增长降低了美国的国际地位，与声称日本的增长降低了美国的生活水平是完全不同的，而后者正是有关竞争力的一种华而不实的说法。

当然，有人会说，名词的含义是人为规定的，也就是说，如果他们愿意，也可以用“竞争力”一词来指代生产率，而与国际竞争毫无关系。但鼓吹竞争力的作者很少会承认这种观点，他们认为事实根本不是这样。我们生活在一个莱斯特·瑟罗在其畅销书《针锋相对》中描述的大国间进行“非赢即输”的竞争的世界上。他们怎么会有这种认识呢？

粗心的计算

在许多鼓吹竞争力的文章中，一个显著而又令人吃惊的特征，是一些非常聪明的作者总是犯一种错误，这个错误可以最恰当地称之为“粗心的计算”。

他们提出一些听起来似乎是关于可测量的经济变量的可以定量证明的论断，但事实上又很少给出这些经济变量的数据，因此人们也就不会觉察实际数据与他们的论断相悖了。有的作者原想提供一些数据证明自己的观点，却没有发现这些数据恰好搬起石头砸了自己的脚。我们经常发现一些鼓吹竞争力的书和文章，在粗心的读者看来，其中充满了令人折服的证据，但在任何一个熟悉数据的人看来，他们在处理数据时采用了一种奇怪的、甚至神秘而又笨拙的方式，这让人感到震惊。下面是三个“粗心计算”的例子，每个例子本身都很有趣。

1. 贸易赤字与丧失好工作。莱斯特·瑟罗在日本发表了一篇文章，在文章中解释了降低日本对美国贸易盈余的重要性。他指出，在里根和布什任职期间，美国工人的实际工资下降了 6%，原因在于制造业的贸易赤字迫使工人从高收入的制造业转移到了低收入的服务业。

这种看法并不罕见，但瑟罗的独特之处在于具体给出了丧失的工作和工资数值。他宣称，因为贸易赤字，美国丧失了 100 万个制造业工作，制造业支付的工资比服务业高 30%。

这两个数字都令人怀疑：100 万个工作的数目太高了；制造业与服务业 30% 的工资差距，主要是每周工作时间长短不同，而不是小时工资率差异造成

的。但是，即便瑟罗的数据正确，就一定能得出他的结论吗？

关键是美国的总就业人数超过 1 亿。假设有 100 万工人被迫从制造业转移到了服务业，工资因此减少 30%，由于这些工人不到美国劳动力的 1%，美国平均工资率下降也不到 30% 的百分之一，即不足 0.3%。这个数字太小，只有 6% 的二十分之一，不足以解释实际工资为什么下降了 6%。或者从另一方面看，贸易赤字导致了非工业化，非工业化又导致美国年工资下降，在瑟罗看来，它是致使美国陷入经济困境的核心问题。然而，用他自己的数据计算，年工资的下降幅度大致仅相当于美国每周在卫生保健上的开支。

让人不可思议的是，像瑟罗这样聪明的学者，写文章的目的是用严格的数据证明国际竞争对美国经济的重要性，为什么没有意识到自己提出的证据清楚无误地表明他所发现的造成伤害的渠道却不是真正的罪魁祸首？

2. 高附加值部门。艾拉·麦格西纳 (Ira Magaziner) 和罗伯特·莱克 (Robert Reich) 现在都是克林顿政府中有影响力的人物，他们因在 1982 年合写了一本《关注美国经济》而名声大噪。该书主张美国实行产业政策。在前言中，作者提出了应当实行这种政策的似乎很具体的量化依据：“只有当满足以下条件时 我们的生活

水平才会提高：（1）越来越多的资本和劳动流向单位工人附加值高的产业；（2）我们的产业比竞争对手的产业更好。”

经济学家根据信念就对这种看法提出了怀疑：如果扶持正确的产业不过是将资源转移到高附加值的产业而已，为什么私人市场没有这样做？⁽⁴⁾但是，有人可能对此不屑一顾，认为这不过是经济学家一贯对市场的盲目信任而已；麦格西纳和莱克不是用大量现实世界的证据证明了他们的观点吗？

不错，《关注美国经济》确实包含大量事实，但实际上并没有证明前言中提出的标准。他们选择扶持的产业很清楚地表明，两位作者认为高附加值大致等同于高技术，但在书中没有一处对不同产业单位工人的附加值进行任何具体的对比。

这样的数据不难得到。事实上，美国每个公立图书馆都有一本《美国统计摘要》，其中每年都有一张表，报告美国制造业各产业的附加值和就业情况。你要做的只是在图书馆花上几分钟时间，用计算器算出美国每个行业单位工人附加值，然后再加以排序。

下面这张表摘自 1991 年《统计摘要》740 ~ 744 页。从表中可以看出，实际上美国单位工人附加值高的行业是那些资本 / 劳动比非常高的行业，如烟草业和石油冶炼业。（这很容易理解：资本密集型行业投资大，这些投资必须获得正常回报率，因此这些行业

索要的价格一定比劳动密集型行业索要的价格在劳动成本之上的加价幅度更大，这意味着它们的单位工人附加值较高。) 在大型行业中，传统的重工业部门，如钢铁和汽车业，单位工人附加值较高；而一些高技术部门，如航空和电子业，则只有平均水平。

表 1-1 单位工人附加值 (1988 年，千美元)

烟草	488
石油冶炼	283
汽车	99
钢铁	97
飞机	68
电子	64
所有制造业	66

正统经济学家不会对这个结果感到意外。资本高度密集的部门，即每增加 1 美元资本只能获得很少的额外附加值的部门，单位工人附加值高。换句话说，世上没有免费的午餐。

但是，让我们先不要考虑这张表所说的经济是如何运作的，看看麦格西纳和莱克犯了多么荒唐的错误。毫无疑问，他们并不是因为偏爱高技术而呼吁美国采取产业政策，将资本和劳动转移到钢铁、汽车等行业的。那么，他们怎能不看看究竟哪些行业是高附

加值行业，就在整本书中大谈特谈我们应该扶持高附加值行业呢？

3. 劳动成本。在哥本哈根的峰会上，英国首相约翰·梅杰发表了一次演讲。他在演讲中出示了一张图，以证明欧洲单位劳动成本的上升速度远远高于美国和日本。他据此推断，欧洲工人要价过高，结果将自己挤出了世界市场。

但几星期后，《金融时报》的山姆·布拉特（Sam Brittan）就指出，梅杰在计算中犯了一个错误：劳动成本没有用汇率调整。当然，在国际竞争中，对美国企业而言，重要的是海外竞争对手用美元，而不是用马克或日元计算成本的。因此，在进行劳动成本的国际比较时，正如英格兰银行定期公布的报告那样，总是转换成同一种货币。然而，梅杰提供的数据却没有进行这种标准的调整。对他的演讲来说，不调整是一件好事。正如布拉特指出的那样，经过汇率调整后，欧洲相对劳动成本没有上升。

要是有什么区别的话，那就是这个错误比起瑟罗或麦格西纳和莱克的错误有过之而无不及。英国财政部为他提供了精确的统计资料，约翰·梅杰怎么会在分析中忘了对数据进行这种再标准不过的调整？

这种奇怪的计算错误的例子数不胜数，犯这些错误的人无疑都是很聪明的人，他们也有充足的数据可以避免犯这种错误。原因究竟是什么呢？最令人信服

的原因是，这些作者或演讲者对竞争力的假设深信不疑，因此从来不会怀疑；即便使用数据，也不过是为了让先人之见更加可信，而不是为了检验先人之见是否正确。但是，为什么人们如此热衷于将经济问题归结为国际竞争呢？

竞争的震撼

竞争的比喻，即国家像公司一样在世界市场上彼此竞争的设想，诱人之处主要在于它似乎易于理解。如果你告诉一群商人，国家像一个扩大的公司，他们就觉得自己已经基本理解了。你如果向他们讲解比较优势之类的经济学概念，他们就会觉得生疏、难以理解。如果许多人喜欢不必动脑筋却又有貌似深沉的教条，这没有什么可奇怪的。鼓吹竞争力的华而不实的说法流传如此之广，有三个深层的原因：

1. 描绘一幅竞争的景象容易激动人心，而震撼人心的东西销路不错。莱斯特·瑟罗的畅销书《针锋相对》的副标题是：“即将来临的日、欧、美经济战”封面套纸上印着：“本世纪一场决定性的战争已经拉开了帷幕——美国或许会注定在这场战争中败北。”试想，如果书的副标题描述的是实情，一个经济大国能否在即将来临的战斗中获胜取决于自己的努力，与其他国家的表现无关”，他的书还能卖到现在