第一章　美国的高技术贸易挑战：一位谨慎的行动主义者的观点

引　言

在过去的半个世纪里，美国认为自己的当务之急是在地缘政治方面。我们一个突出的目标是要遏制苏联，赢得冷战。我们已经成了世界上唯一的军事超级大国。这种成功甚至超越了我们最狂热的梦想。然而，我们现在不再是世界上唯一的经济超级大国。的确，在地缘政治方面成功的喜悦中，我们正蹒跚地步入经济衰退的困境。

衰退的迹象比比皆是：无力回升的生产率、实际工资的下降、很不完善的教育制度以及许多高技术产品在世界市场上的份额日益减少。在 10 多年前，若认为美国的经济成就正处于停滞不前之中，曾被视作是一种危言耸听的观点，而现在这已成为一个主流观点了：我们的经济竞争力处在缓慢的而又可以察觉到的衰退中。这里，经济竞争力指的是生产经得起国际市场检验的商品和服务

需要全本请访问 www.ertongbook.com

的能力，而且我们的国民同时享有不断提高的生活水准。* 华盛顿的争论已从国家是否具有竞争力，转到了采取什么办法才能解决这个问题之上了。

从新的争端中形成的最有争议的问题部分和国家的贸易政策有关。美国竞争力衰退的责任在多大程度上应由其贸易伙伴负责，国内应负多大责任呢？怎样利用现存的国家贸易法规去扭转这种衰退？除了利用广泛的经济措施或针对部门的特别措施以提高国家竞争力外，还要使用贸易补偿的办法吗？美国不再是唯一的经济超级大国了，制定新的贸易政策必须反映这个事实吗？

本书采用对几个高技术产业领域里贸易冲突个案进行分析的办法提出了这些问题。** 集中研究这些产业有以下数点理由：第一，这些在先进工业国家之间的贸易中不但占有举足轻重的地位，而且其重要性与日俱增(证据见第二章)。第二,正如理论所展示、经验所证实（一件并不经常发生的事）的那样，高技术产业的成功发展给国家带来了生产率提高、技术发展和提供高薪工作的好处。结果，它们成为构建国家竞争力的重要部门。第三，高技术产品贸易在传统意义上一般来说是不“自由的”，相反，其贸易结果受政府促销政策和保护政策两方面的影响或“控制”——有些人认为是操纵。在这些产业里，对“鹿死谁手”问题的答案是，“在某种程度上，这是在进行相互残杀”。最后，关贸总协定或多边协议规定的条款没有包括高技术产品自由贸易中的许多壁垒。

* 1983 年,前总统罗纳德·里根为研究美国的竞争能力问题，成立了一个委员会，它在公布的一个报告中介绍了竞争能力这一概念。该委员会在一篇背景报告中发展了此概念，报告是由与伯克莱国际经济圆桌会议有关的专家准备的。从此，人们在研究竞争力问题时普遍使用此概念。从 1983 年以来，研究竞争力和与此相关的问题的学术著作、文章和报告达数百篇之多。至于有远见的、最新的讨论请参见竞争政策委员会的报告（1992 年）。

** 在第二章里，作者给出了高技术产业的概念，并介绍美国、欧洲和日本高技术产业中的一些可供选择的重要措施。

因此，在可预见的未来，美国面临的问题不是是否要单方面提出这些贸易障碍，而是怎样有效地这样做。

本书侧重于贸易政策和高技术产业的事实，希望不要给人造成误解。美国的竞争力问题是基础广泛的、远非高技术产业可以代表的。实际上，这些产业中的许多领域，目前的发展势头非常好。国家长期的经济滑坡的主要原因是选择了无效的国内政策，而不是失之公正的国外的贸易实践。不过，个案研究表明，市场的扭曲会给高技术贸易的发展带来损害，设计良好、有远见的贸易政策是建设性的国内环境的一个重要补充。但是，再切实可行的、有效的贸易政策也不能弥补国内经济发展方案的不足，这种不足代表着国家财力和智力的困境。导问错误的贸易政策所造成的恶果远非是无效，它能彻底破坏经济发展。

本书得出的最为重要的教训也许就是，当美国的公司拥有了无与伦比的技术优势时，曾很好地为国家发展出过力的贸易政策和国内政策的传统处理办法不再能充分满足需要了。尤其是我们不能再忽视日本和欧洲为提高本国高技术生产厂家的力量而作的努力了。正如关贸总协定乌拉圭回合谈判陷入僵局所表明的那样，我们再不能实实在在地期待我们的贸易伙伴去接受反映我们的思想优势的国际原则。面对这种种现实，我们必须在继续游说达成一项更自由贸易制度的同时，精心设计能提高我们本国高技术产业发展的宏观经济、贸易和产业政策。这是一件难办的事情。

此外，即使我们应付了这种挑战，国家的经济病也将会持续一段时间——经济病并不仅限于我们这里探讨的高技术产业领域，数十年以来它们一直在恶化着。没有什么灵丹妙药可以用来改变数年来取向错误的政策制定法。希望找到一种快速现存方法的人或是希望发现一种万能药的人会失望地扔掉本书。可是，那些试图理解高技术产业中的贸易和竞争怎样真实地运作的人（同理论表明的它们被指明应在一种自由贸易、自由市场世界中运作

的情况正相反）则应该去掉一些听来似乎合理的政策选择。

背景：高技术产业贸易冲突的实质

技术密集型产业违背了自由贸易理论的假设和静态的经济概念，自由贸易理论和静态经济概念是美国制定贸易政策的传统基础。在这些产业领域里，由于生产规模的扩大，成本下降，产品质量得到了提高，技术进步带来的利润为其他经济活动创造了有益的溢出；对进口产品规定的种种壁垒，产生了充满原初动力优势和战略行为的市场结构。在具有此类特征的产业中，一个国家的竞争地位较少地决定于这个国家的要素禀赋而更多地是公司和政府、公司之间以及其他国家的公司和政府之间的战略性相互作用的结果。厄恩斯特和奥康纳（1992 年，27 页）在经济合作和发展组织的一份新的研究报告中指出：“是垄断竞争以及公司和政府之间的战略性的交互作用，而不是市场力量这只无形之手，决定着今天高技术产业领域里的竞争优势和劳动的国际分工”。本书的个案分析就是这种观点的有力证明。

在过去的 10 年里，贸易理论的新发展已经表明，在利润不断增加、技术的外部性和不完全竞争的条件下，自由贸易也未必不是最好的政策。* 外国政府推行的促销和保护政策将具有高额利润和有利外部效应的产业从本国生产者之手和国内生产基地转移

* 关于新的贸易理论的文章很多，并且越来越多。克鲁格曼（1986 年）收进了几篇好文章。最近关于新贸易理论的几点重要结论，请看克鲁格曼（1987 年）。这一理论所作的详尽专门的论述，请看赫尔鲁曼、克鲁格曼（1985 年）。侧重于高技术较早的部分内容，请看布兰德和斯潘塞（1985 年）。尽管战略贸易理论的文章在理论上都声称，推销政策或者保护政策会提高国内的经济福利或减少其海外利益，但在实际中这些政策是否能行得通则是另外一回事。这种证明背后的理论设有严格的限定。尽管有用的证据被过分简单的模型和匮乏的资料弄得支离破碎，可是，它们仍可以说明这类政策常常会降低国家利益（参见理查森，1989 年）。

出去，从而能损害国内经济福利。相反地，在国内推行类似的政策则会提高国内经济福利，当然，这有时候是以牺牲别国的利益为代价的。

举例来说，如果从长期走势看，世界飞机工业是一个高薪、高利润的工业，那么，外国政府出面帮助本国厂商在世界市场上争得较大的份额，这样虽然在国外的利益提高了，但其国内利益却降低了。这种干涉目的在于将超额利润或“租金”从一部分国内生产商转到另一部分国内生产商手里，这种干涉在一定的情况下，本质上则是一种损人利己的现象。再举例来说，为促进半导体工业或计算机显示器工业的研究和发展而采取的国内政策，通过为其他产业带来有益的溢出，提高了国家的利益。如果溢出效应涉及的范围是全球性的，那么这种政策也会增进全球的利益。假若是这样，国内干预可以被证明是积极的，或者说，它会提高所有国家的福利。

简而言之，高技术产业的显著特征——不完全竞争、战略行为、动态的规模经济和技术的外在性——为干预主义者的政策提供了滋生的沃土。的确，尽管在世界上最近盛行经济“自由化”的倾向，然而，许多国家依然致力于扶植本国高技术生产商的目标。这在欧洲共同体、日本以及许多象韩国、台湾和巴西这样的新兴的工业化国家和地区无疑是明显的。它们关注和扶植的大部分高技术工业，都是美国拥有强大竞争力，并在各个方面对美国的工业基础是相当重要的部门。这种针对性很强的战略已引起美国和它的贸易伙伴间的贸易摩擦，这就不难理解了。

可是，贸易壁垒和政府支持的传统形式只是产生贸易摩擦的一个原因。国家在竞争政策、研究与开发政策、知识产权保护、标准和检验程序以及现代经济的许多规定上的分歧是又一原因。约翰·杰克逊（1989年，220—221 页）认为，许多国家的贸易补偿法规（包括反倾销政策和反倾销税法），其作用充其量只是两个不

需要全本请访问 www.ertongbook.com

同经济制度之间的缓冲物或者它们之间发生联系时的一种相互作用机制，而不是对传统贸易壁垒作出的一种反应。

大多数高技术产业都是全球性的，它们受极少数规模很大的多国公司的控制，这些大公司通过贸易和跨国投资参与他国市场的竞争。* 规模需求和战略目标促使这些公司着眼于整个世界市场，在所有主要的市场上占有一席之地。** 要实现货物运输成本所占运输货物价值的较低份额和保持资本的最大的流动性，就要求高技术公司将生产分散在世界各地，并使研究和生产活动分开进行（见约菲，1991 年）。

但是，尽管高技术产品的市场和生产这种产品的公司两者都是全球性的，然而，在各个市场上规范竞争的大多数规则却是非全球性的。国家在这些原则上的分歧既是贸易和跨国投资的障碍，又是各公司在特定市场上处于竞争优势或劣势的因由。结果，人们最终将这些分歧称作“贸易的结构性障碍”。

实力雄厚的高技术公司活动范围的全球性和政府为操纵市场结果采取的持之以恒的干预，需要进一步整合控制此类市场的多边原则。在没有“好的贸易管理”原则的情况下，激烈的贸易冲突和管理贸易安排*** 的情况将会再现，世界完全会继续走上新的重商主义道路。关贸总协定虽然没有象有些人声称的那样名存实亡，但实际上，它已与政府的多数行为和产生高技术贸易摩擦的

* 根据经济合作和发展组织秘书长提供的一份最新的研究材料（1990 年，17 页）。全球性的寡头垄断结构现已成为“在大多数注重研究和发展的产业或高技术产业中供给结构的主要形式”。

** 根据约翰·唐宁（1991 年）分析，几家主要的跨国公司产品销售的 30%到 40%是在国外生产的，其销售值现在超过了国际贸易总额（如所有国家的出口额）。生产的分散性在电子行业中尤为引人注目。它是大部分此类研究关注的焦点。

*** 巴格瓦蒂对贸易管理和管制性贸易这两个概念作了明确的对比：贸易管理是指通过一些协议确立的固定的条款进行的贸易；管制性贸易是指通过协议规定了明确的数量限制的贸易。

结构性障碍无太大的关系了。乌拉圭回合的野心勃勃的议事日程也并没有提及这些问题中的很多问题。

关贸总协定所含盖的范围上的不足和高技术领域经常发生的贸易紧张局势，要求提出管理高技术贸易的新的多边原则。贾格迪什·巴格瓦蒂（1991年）和西尔维亚·奥斯特里(1990年a和b）就是这一立场的最有力的支持者。即使此观点是正确的，但要使其变成现实，还有一大段距离。在以后的几年中，其他国家绝对不可能同意去协调诸如竞争政策和技术政策这类敏感的国内政策，它们似乎不大会断然放弃它们的选择：保护或者激励本国高技术生产商，使用不言明的地方性措施以吸引外国直接投资。实际情况是，由于投资流入同贸易流量相比变得更为重要，很可能会加强引进外资。一个国家到最后也许会不惜血本地放弃生产自己的拳头产品的方案。但它在这个问题却会坚持己见：即国内消费的少量重要的高技术商品必须由国内生产，即使是外国所属公司生产的也行。

美国同日本和欧洲的高技术贸易冲突

本书对美国、欧洲和日本间的高技术贸易冲突的一些个案作了分析。几个新兴的工业化国家在高技术产品的生产，尤其是在部分电子合成产品方面进展迅速。[*] 可是，美国、欧洲和日本在这些产品以及有关的贸易上，仍然占据着绝大部分的份额：正如第二章资料所表明的那样，三方共提供了世界高技术产品出口额的大约75%。这三方都通过加强本国厂商的力量和吸收‘高质量’的

[*] 盖列里收集了新兴工业国家在世界电子产品贸易中份额显著增加的事实（1991年）。当然，在增加的份额中，总部设在发达国家的多国公司在外国的经营业务的增长占了相当大的一部分。

外国直接投资来孜孜以求地维持一个活跃的高技术产品生产基地。美国、日本和欧洲现在都是经济超级大国，它们之间愈益升级的贸易冲突，其危险是不容忽视的。* 发生在诸如半导体和航空这几个高技术产业领域里的冲突比其他任何领域的冲突都更加危险，因为它不仅和经济利益成败攸关，而且竞争激烈和具有军事意义。

从美国的立场来看，日本和欧洲都对美国提出了不同的贸易挑战。日本的首要问题是市场准入问题，无论是在贸易，还是直接投资和当地生产方面都存在着此问题。由于日本在市场准入方面的障碍植根于日本式资本主义的独特的结构性特征中，使任何简单补偿法对其毫无作用。一个受庇护的、发展迅速的国内市场和目标明确的产业政策，一下子就在电子工业的几个关键部门把日本生产商抬到了可以同美国生产商进行直接竞争的地步。在此种竞争中，日本公司和美国公司的行为差异以及日本同美国在法规环境方面的不同，成了双方争论中的主要因素。

面对这些分歧，人们已经开始对美国贸易政策中的传统原则（包括不歧视原则和国民待遇原则）产生了疑问。当日本所持方式与美国截然不同，并已损害美国商人的利益时，美国还应该象对待其他贸易伙伴那样对待日本吗？美国应该作为合法的政策选择认可日本明确歧视外国商人的法律条文吗？或者官方应该宽恕日本带有同样歧视性的商业条文？当美国公司在日本市场上所受待遇与日本公司不同，本公司在美国市场上应享受国民待遇吗？**

越来越多的美国政策制定者对这些问题趋向于回答说不。在

* C. 弗雷德·伯格斯坦也强调说，美国、欧洲和日本的经济冲突有不断扩大的可能性。桑德霍尔茨与他人合著的一本新书也分析了这种冲突的根源，并且分析了它们对国家安全的意义。

** 小克莱德·V. 普雷斯托维兹在著作中对这些问题给予了高度的重视。可参见普雷斯托维兹（1991 年，22—29 页）。

最近的双边谈判中，美国一直在进行游说——确切地说，有些人会认为是胳膊肘往里拐——迫使日本的做法与美国的做法保持较大的一致性。在这方面，目标就是要达成同美国的标准靠拢的政策，对此，我们在第三章里将予以讨论。这个进程是曲折的，常常停滞不前，进展缓慢，美国总是要施加大量的压力，甚至包括以报复相威胁。与此同时，日本商人则在世界市场遭到了无情的损害。

美国同欧洲在市场准入问题上也有冲突。可是，这些问题是围绕着公开的贸易障碍（诸如关税和政府的优惠采购）反复出现的，并非是结构上的分歧。美国和欧洲之间也存在着结构上的分歧，但它们与美国和日本的资本主义制度分歧相比，则显得相形见拙了。

欧洲最近开始着手建立一个更加一体化的统一市场，引起了它同美国就潜在的市场准入障碍方面的几次激烈的磋商。美国高技术制造商最为关注的是采购和标准问题。* 欧洲在这两个问题上也象在其他问题上一样，一直强调双方的互惠原则。在 1992 年欧共体发布的许多条例中，都体现了互惠条款。在条款中，欧共体将只提供给欧洲市场国家的某些好处，扩大到向欧洲国家提供互惠的欧洲贸易伙伴国。例如，欧共体最新的一项关于在水资源、能源、运输和电信方面公开采购的条例。当时 50％以上的产品是在欧共体没有有效市场准入协定的那些国家生产的。该条例把外国投标者置于一种不利境地。关贸总协定的采购条款没有包括以上几个部门。根据欧共体的官方说明，这种不利之处不适用于在

＊美国国际贸易委员会估计，公开采购物占到电信设备销售的 90％之多，占美国公司的欧共体计算机销售额的三分之一（弗兰姆，1990年）。1988 年欧洲和美国的谈判是由后来成为美国商业秘书的罗伯特·A. 穆斯巴赫尔促成的，这次谈判达成一项协议，美国国家标准协会借此在欧共体的两个重要的标准制定机构中行使投票权。

这些部门放弃了国家采购优先权的国家。*

虽然欧共体有选择的互惠原则对与电信和财政服务不同的具体产业部门需作出明确的解释，但是，它的总的思想是相当明确的：它向欧洲市场上的外国公司提供竞争机会，与此同时，欧洲公司也必须得到外国提供的与此相等的机会（第七章的讨论清楚地表明，在美国的贸易政策中，这种互惠原则也已显露端倪，尽管还不明显）。欧洲国家虽然同所有的贸易伙伴国强调这一互惠原则，但该原则在欧共体国家同日本的关系上以及同使它们遭受越来越大的贸易失衡（尤其在高技术电子产品方面）的国家的关系上具有特殊的意义。多数欧洲公司和政策制定者认为，与日本相比，同美国的贸易更容易实现互惠原则。事实上，已有一些欧洲公司表示说，美国和欧洲应该联合起来迫使日本开放更多的市场。

美国许多高技术制造商利用对欧洲生产设施的直接投资，越过了公开的贸易障碍而进入了欧洲市场。到 70 年代末为止，限制外国直接投资的政策打消了制造商在日本作此抉择的念头。此后，各种结构上的障碍（其中最引人注目的是日本公司相互持有股票，以阻止潜在的外国投资者获得日本公司的股票），也起到了同样的作用。日本偏好选择限制外国直接投资的政策，与此相比，欧洲却频繁地鼓励外国直接投资，以此代替产品的进口。

欧洲国家和日本的差别从数字上看，则更为明显。在 1986 年外国公司的地方子公司在日本的销售额和就业总数中各占 1%。在德国，这一数字达到 18%和 13%。在法国和英国，其比例则更大（见朱利叶斯和汤姆森，1988 年）。正如个案分析表明，在日本和欧洲，跨国公司投资于象半导体工业和计算机工业这类的高技

*对美国而言，欧共体的规定构成了一种挑战：美国应该通过将大范围的公开采购行动置于关贸总协定的采购条款的制约之下，推翻联邦政府和州政府的“买美国货”的条款？欧共体的挑战在电信领域尤其重要，因为关贸总协定的条款尚没有涉及到这个新兴的部门。

术产业，其程度的差距是十分明显的。

欧洲和美国的公司相互进行的满足对方市场需要的大量的直接投资缓解了两国在市场准入问题上的紧张局势。相反，日本限制外国的直接投资，而它的公司最近在美国和欧洲的直接投资却猛增，这种不对称现象加深了人们对日本是一个不公正的贸易国的感觉。

迄今为止，欧洲优先选择在当地生产而不是进口产品，并没有在美国和欧洲之间造成多大的摩擦，* 本书分析的个案表明，欧洲这种偏好选择在其半导体和盒式录象带的生产上表现得尤为突出。然而，形势发生了变化。在最近几年里，欧洲改变了它的反倾销政策和采购条款，以体现它明确的地方性要求。** 欧洲国家以各种方式一直在阐释这些条款：即支持在欧洲本地进行生产，歧视进口产品；目的是追求高质量的“欧洲”产品，提高对商品的地方性要求。正如第六章对欧洲电子工业所作的个案分析表明的那样，这类要求阻止了进口，成为一块吸引“优质”外国投资的磁石。欧洲“慢慢增加地方性产品份量”的战略，既威胁到宁愿通过贸易为欧洲市场服务的美国制造商的利益，又威胁到作为生产基地的美国的利益。结果，这项战略在以后可能会激起美欧间的贸易摩擦。

可是，近来欧洲补贴高技术产业则是一个更加直接的冲突原因。尽管欧洲委员会努力抑制对工业的补贴，可是，欧洲给予工业的补贴仍然比日本或美国要多。如根据技术评估署 1991 年提供

＊欧洲产地原则加上为符合这一原则而进行的各种地方性检查，可以是促使外国公司满足统一的欧洲市场的下述利益：取消残留的国家限额制、适于政府的采购、避免反倾销责任，以及符合欧共体-欧洲自由贸易协会和其他优先贸易安排的要求。

＊＊由欧共体提出的 50％的地方产品规则和关贸总协定中的有关政府采购的条款相吻合，在它能为任何条约签署国提供的产品或服务所满足的意义上，如果不是歧视性的，该条例就应允许对地方产品的需要。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

的一项最新的材料分析，欧洲的工业补贴数目达到了欧洲国内生产总值的 3%，而日本仅为 1%，美国仅为 0.5%。

在欧洲资助空中客车问题上的争论在 80 年代发展到了不可救药的地步。欧洲国家不顾美国施加的强大压力，毫不畏惧地对空中客车联合体给予了资助，其明确的目的是要建立一个同美国制造商拥有同样竞争力和技术能力的欧洲生产商。到 80 年代末，欧洲实现了它的目标，美国变得忍无可忍了。在 1991 年，美国贸易官员抗议说，欧洲国家对空中客车生产的资助违背了关贸总协定条款，并威胁说要对它们实施单方面的报复，以阻止此种行为。最后，欧洲国家在面对美国日益加剧的实实在在的威胁和关贸总协定对它们制约作出反应，同美国谈判达成了一项双边谅解协议，欧洲在以后将限制——但不是结束——对空中客车生产的公共支持。

与欧洲资助商用飞机工业相比，欧洲对电子部门的资助却没有引起美国的抗议，其原因：一是至今欧洲还没有建立起能对美国公司形成强大挑战的欧洲公司；二是他们为一些美国制造商在欧洲的子公司带来了好处。一旦这两个条件有了变化，美国可以轻而易举地结束同欧洲在对电子工业资助方案上的激烈竞争。同时，互惠条款的限制条件和公开的保护主义措施，更容易引起双方的冲突。本书的第四章和第六章将说明，即使对日本是限制措施和保护措施的首要目标，这类措施也常常会在无意间伤害到美国制造商的利益。

美国应关心吗？一位谨慎的行动主义者的回答

这里提到的许多论点不再象以前那样引起广泛的争议了。现

在几乎每个人都承认，高技术工业领域里的竞争优势是创立的，不是与生俱来的，并且承认世界各国政府在高技术产业方面打下了特殊支持的印记。更有甚者，在当代讨论贸易政策时，结构障碍在全球寡头垄断存在的情况下会影响竞争结果这一假定，已成为一个常识。某些观察家尽管仍然否认日本市场存在着结构性障碍，可是，由于经验的累积，他们的观点开始受到人们的质疑，在第三章中将对此加以论述。这章叙述摩托罗拉公司全力以付地在日本 BP 机、蜂窝电话和第三代无线电市场上展开竞争的事实证实，人数越来越多的主流经济学家对日本市场准入问题的指控是切实存在的，而不是凭空臆想的。* 无论美国还是欧洲的严肃的观察家都不再怀疑欧洲给予特定部门大量资助的事实。总之，有争议的问题不再是：外国是否在高技术工业领域进行干预；这种干预是否影响竞争结果而使美国制造商处于不利境地；国家间的结构差异是否使竞技场发生了倾斜，美国由于这些事实受到了多大的伤害和怎样对此做出反应。

许多经济学家，也许应称为传统的自由贸易主义者，相信这种伤害是微弱的，应该避免那种违背多边贸易原则的单方面的反应。他们坚持认为，外国的促销政策通常会恶化采取此措施国家的贸易条件，并使其贸易伙伴国从中渔利。根据这一逻辑，当日本资助半导体工业，或欧洲资助航空工业时，美国从外国的廉价商品中得到了好处。如此说来，弹奏感谢的调子比以报复相危胁更加适宜。

传统的自由贸易主义者同样认为，如果日本人对进入他们市场的外国货加以限制，无论这样做是有意地通过公开的贸易壁垒

* 主流经济学家得出结论说，进入日本市场的结构和政策性障碍是存在的，这类经济学家有贝拉·巴拉萨、鲁迪格·多思布斯、保罗·R. 克鲁格曼和罗伯特·Z·劳伦斯。他们的这方面著作的注释，请参见第三章。

还是无意识地通过制定的政策，他们都将支付较高的价格，降低本国的经济福利。实际情况是，因为贸易交易额的下降，美国和日本的其他贸易伙伴效益将降低。但是仅是日本和世界上其他国家之间的贸易组成受到了影响，贸易的综合平衡是不变的。标准的经济逻辑假定，贸易的组成是无关紧要的——价值 1 美元的鞋子出口或进口与价值 1 美元的计算机出口或进口，其对国家的经济福利产生的影响是一样的。

传统的自由贸易主义者虽然对外国的贸易壁垒和结构障碍对美国经济造成的实际损害持有疑义，他们中的许多人还是认识到了这些壁垒很可能会在国内煽起保护主义的情绪，而在国外激起报复情绪。最终，没有美国的支持和领导，整个自由贸易秩序将会受到攻击。但传统的自由贸易论者还是相信，对这些威胁所作的适当的反应是缔结新的多边条约，而不是单方面的行动，尤其是所采取的行动违背了现存原则。

把传统的自由贸易观点奉为制定美国贸易政策的总的指南针的经济学家越来越少了，几乎没有政策制定者赞成此点。相反，愈益增多的学院式和政策经济学家他们最好被描述为温和的自由贸易论者：他们也支持自由贸易的理想，但他们不愿承认这还有一段很长的路要走，他们得出结论说，为国家利益采取的单方面措施在一定的情形下也许是正当的。

传统经济理论为温和自由贸易论者提供了三点理由：调整面临要付出高昂代价的风险、潜在贸易条件的损失和因为其严重损坏国家的高技术生产者而形成的对国家安全的威胁，调整的代价是指由于市场的缩小，国内工业被迫签定合同，转移资源或重新分配资源。当资源的流动有流动成本时，调整的代价是潜在的，毫无疑问，技术密集型产业领域因拥有专业人才、资金和技术财产，其资源就不可能无成本流动，因此调整的代价是很大的。这种成

本很少被估计，甚至极少被援引为制定贸易政策的基本原理。*

贸易条件的潜在损失则是另一回事。** 外国增加美国的进口品价格或降低美国的出口品价格，都会损害美国的经济福利。如果外国政府资助它们的航空制造商，那么美国的航空出口商就必须降低价格与其竞争。同样地，如果外国政府规定了一些贸易壁垒以限制美国的计算机出口（如果采取的是外国竞争法允许的商业行为，那么它们就成为外国自身的障碍了），美国就必须增加其他商品的出口，以维持美国出口总值的稳定。要增加出口额，美国就必须通过直接地或降低美元汇率的办法降低商品的出口值。再如：如果外国的贸易壁垒或结构障碍削减了全球贸易竞争力，那么，美国的进口品价格就可能会上升。假使是这样，外国的行动就会危害美国的贸易条件和美国的经济利益，温和的自由贸易论者也许会为美国的防御性反应找到正当的理由。

温和的自由贸易论者认为，在美国国家安全利益因对拥有雄厚市场力的外国供应商的集中依赖而受到威胁时，美国可以作出上述的反应。根据这一推理，假使对国家防御至关重要的一种商品的外国供应商很多而且分散在世界各地，美国的安全就不会受到危害。然而，当一小部分外国供应商占据了世界产量的最大份额时，他们就有权力在使用那些资源时提出种种条件和限制，从而削弱了美国的国家自主性。如果是这样，美国为保卫一个有力的供应基地而采取的政策干预是正当的，即使干预违背自由贸易或自由市场原则。***

* 赫夫鲍尔和肖特（1992 年）对北美自由贸易区的最新研究是这个一般结论的例外。

** 迄今为止，一些确凿可信的经验证据尽管很少，但却表明了在过去的 10 年中美国逐渐降低贸易条件，对美国国民生产总值已产生了微弱的影响。如见利坦和其他人的文章（1990 年）。

*** 1991 年格雷厄姆和克鲁格曼以及 1992 年莫兰有力地论证了这个观点。

为采取行动而寻找的理由，尽管通常都以保护国家的安全为借口，但是，它也可以被合理地推而广之，将美国在任何重要产品上对外国供应商的集中依赖所构成的威胁包括在内。在某一高技术产业里，外国的市场力可以转化为高价格——对贸易条件的影响——并限制美国消费者和生产商进入前沿技术领域，这在战略上对市场竞争形成了影响。只要外国供应商控制了市场投入——如半导体产品——这种威胁就会形成，这种现象在经济领域里比比皆是。

本章论述的所有温和自由贸易论点都能证明本书中为贸易政策提供的处方是正确的。另外，关于贸易政策和国内政策的一些建议只是在需要用它们来减轻国内的保护主义压力时，才能够被证明是行之有效的。* 在国内缺乏充分的能力以应付美国工业和工人的困境时，美国政策制定者常常被迫采取保护主义措施，这种措施既会对美国的经济利益产生反作用，又会危害自由贸易秩序。在美国战后的经济史中，采取贸易政策的事例比比皆是，应该说，它只是产业政策的不恰当的替代物。**

尽管我可以轻易地躲入本文论及的温和的自由贸易的伪装之后，但我觉得那样做是不诚实的。与多数自由贸易论者（片面的和温和的都一样）不同，我相信对一个国家而言，我们制造什么和我们交易什么才是最要紧的。我们的产品和贸易的构成确实会影响我国的经济利益。尤其是技术密集型工业对美国经济的长期健康发展做出了特殊的贡献。价值 1 美元的鞋和价值 1 美元的计算机对贸易平衡的影响相同。但是，第二章的资料就会表明，这两者对就业、工资、劳动技术、生产率和研究——对所有重要的

* 竞争力政策委员会 1992 年的第一次报告处处都证实了沿此思路提出的几个国内经济政策建议是正确的。

** 对这个现象的早期讨论，见 1983 年泰森和齐斯曼文。

决定我们经济长期健康发展的要素，其影响绝不相同。另外，第二章提供的证据和所作的分析表明，技术密集型工业为国家的研究和开发方案的支出提供了绝大部分的资金，这就有力地证实了它们对其他经济部门创造了一组良好的外部环境。

一些认为经济的构成要素至关重要以及高技术产业创造了经济增长、技术革新和边干边学的良性循环的经济学家，甚至也对他们观点的政策含义持有严肃的保留。* 即使一个人赞同这一观点，即政府的行动能够为高技术工业创造竞争优势，他也不必断言说，政府的这种行动一定是正确的。要作出判断完全取决于付出的代价和获得的好处。要对此作出精确的测量是十分困难的，因为它取决于一些变量，包括政策的精确形式、对其他工业的影响以及国内公司、外国公司和彼此政府间的相互作用。

在不完全竞争的产业领域里，多种战略行为可能会出现。比如：一项支持美国高技术制造商的推销政策或保护主义政策可能会增加高技术制造商的利润，但会阻碍外国竞争者的斗志。另一方面，这项政策又可能导致国内公司过度扩大生产能力，而使它们互相伤害。在外国政府作为策略游戏者的角色参与其中时，预计的政策结果就悬而又悬了。因此，美国政策的结果取决于外国政府是否作出反应和怎样作出反应。

在考虑为高技术工业制定切实可行的政策时，其地理分布问题也被提上了议事日程。如前所述，高技术工业领域中的大多数公司都是全球游戏者，它们在大范围内进行销售、生产，甚至连科技研究也分散在世界各地。它们通过战略同盟网和合资等方式与外国竞争者的联系愈益增多。这样，一个国家为高技术产业制

* 所谓的新的经济增长理论阐释了影响知识密集型产业经济增长的机制。文献发展的主流表明,同储蓄相比,技术变革和革新是长期经济增长更为重要的决定因素。请参阅格罗斯曼和赫尔鲁曼（1991 年）和罗默（1986 年）。

需要全本请访问 www.ertongbook.com