

第一部分

论题与起步阶段



## 第 一 章

## 新加坡经济发展诸模式

( 1870~1990 )

地理位置是新加坡经济发展的基础，这在其历史上的大部分时间里一直如此。古典经济学家们都知道，“得天独厚的自然资源及地理位置”可以产生比较优势。地理可以被看作诸如矿藏般的一种自然资源，这是考虑到两者都是“上等”土地的标志。面积只有 225 平方英里的新加坡岛的“自然资源”就是它的位置。正如阿尔弗雷德·马歇尔 ( Alfred Marshall ) 所强调的那样，地理位置是评估一国财富的基本指标：泰晤士河尽管是大自然无偿赐予的，可它“对英格兰财富的贡献超过其所有的运河，甚至可能超过其所有的铁路”。然而很少有几个地区能够像新加坡那样多地受惠于地理上的天赋，甚至连香港也不例外<sup>1</sup>。

本章研究的是新加坡得天独厚的地理条件所吸引来的人口和资本的流入，以及建立在这个基础上的人类组织。这些论题，可使我们在国际比较经济增长的大环境中了解自 1819 年殖民定居开始以来新加坡的发展情况。

—

斯坦福德·莱佛士 (Stamford Raffles) 建立新加坡时承认：“我很幸运能够在—个汇集了所有可能的地理优势及本土优势的地方，来建立这个岗站。”优势共有三个。第一，这个岛屿位于亚洲大陆最南端延伸处，它从马来半岛顶端及马六甲海峡南端狭口处的有利位置控制了印度洋与南中国海之间的两大关口之一（另一关口为巽他海峡，见图 1·1）。第二，新加坡位于“马来帝国的宝座上”，这里是本地区及国际运输路线的自然交汇点。最后，新加坡拥有一个“各方面都属—流的”天然港，这使它能以最小的代价来提供充分的港口便利。

莱佛士的自由港政策很快成为该城的信条，它与新加坡的资源天赋—起共同带来了三大合乎逻辑的发展可能，即停靠港、马来亚地区的货物集散地以及对华贸易的货物集散地。就前两点来说，新加坡的确取得了迅速且彻底的成功。但是，新加坡商人发展对华贸易集散地的多次努力却遭遇了挫折并发生了倒退。

结果，新加坡发展成为马来亚地区的货物集散地。直至 1870 年，这里的贸易规模还很小，基本上是出口各种热带产品及相应的进口，特别是从英国进口棉布和鸦片。1871 年新加坡城仍是一个规模不大的定居点，居民大约有 65 000 人，是一个“从海滩算起向各方延伸很少超过—英里”的小镇。然而，该定居点正在准备迎接—场革命性的变化。

国际经济的两大发展带来了这场革命：1869 年苏伊士运河的启用，“—下子”为汽动船打开了东方贸易的大门，世界对马来亚地区初级产品的需求也在急速增加。轮船必须沿海岸行驶以方便加煤。在马来亚地区，这些船只因此而主要通行于马六甲海峡而非巽他海峡，因为取道后者跨越印度洋赴科伦坡需走更长的路程（见图

1·1)。轮船越来越多地取道马六甲海峡，新加坡因而成为本地区的主要停靠港及“东方的大门”。

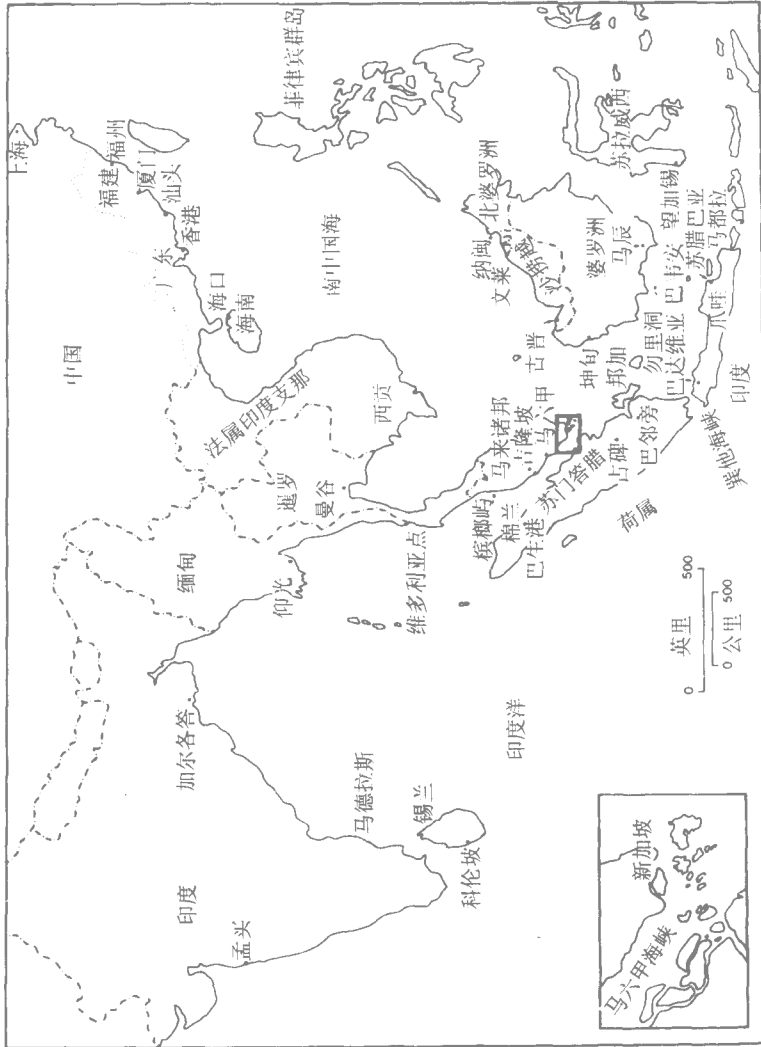


图 1·1 新加坡所在地区

大量的航运以及马来亚地区出口的增加共同促进了新加坡的发展。便利的船运将该地区的出口货物引向这一港口，而新加坡贸易的增长又吸引了更多船只的到来，因为十有八九它们在停船装煤时多少能得到一些货运生意，而这并不增加麻烦和开销。充分的运力使得新加坡的运费低于其竞争对手，这种情况一直持续到 1897 年世界大都会国家航运会确立了固定价格为止。

在马来半岛上，新加坡的后方腹地（见图 1·2）沿西海岸一直延伸到吉隆坡并包括了整个东海岸。半岛被一组平行的山脉所分割，中部山脉的峰值高达 7 000 英尺，为半岛服务的运输业的运作由北向南直抵新加坡。1911 年，统治马来联邦的英国当局在吉隆坡附近建立了巴生港与新加坡竞争，但它的作用渐渐变成主要为后者供货。巴生港发现与新加坡竞争是困难的，这是因为后者位于世界航运路线上，同时也是由于航运会的原因。为尽量减少停靠港的数量，航运会对所有从巴生港运回本国的货物加收额外费用，只有橡胶除外，这种情况一直持续到 1934 年。槟榔屿位于马六甲海峡北端、距新加坡 376 英里，在政治上，它像新加坡一样是海峡殖民地的一部分，该城是英属马来亚的另一主要港口，从事着半岛上剩余贸易中的大部分。就半岛利益而言，海峡殖民地这两大港口的竞争条件成为怨恨之源，新加坡至今耿耿于怀。

对新加坡来说，在其周边海域另一面的荷属印度（荷属印度群岛或荷属东印度群岛，即后来的印度尼西亚）是一个与马来半岛同等重要的后方腹地。从 19 世纪末起，新加坡的荷属印度腹地缩小了很多，但该港仍是“包括婆罗洲和中苏门答腊的广大马来亚群岛地区的天然集散中心”，这一地区热带产品的产量增长巨大。

在新加坡，马来亚地区货物集散地及停靠港的双重作用引发了爆炸性的商业繁荣，这大大出乎当代观察家们的意料。新加坡的进出口贸易从 1871~1873 年间的 6 700 万元增至 1900~1902 年间的 4.31 亿元，增长了 6 倍多<sup>2</sup>。1910 年后出现了第二个增长期，至 1925~1927 年间贸易额又增长了 4 倍，达到了第二次世界大战之

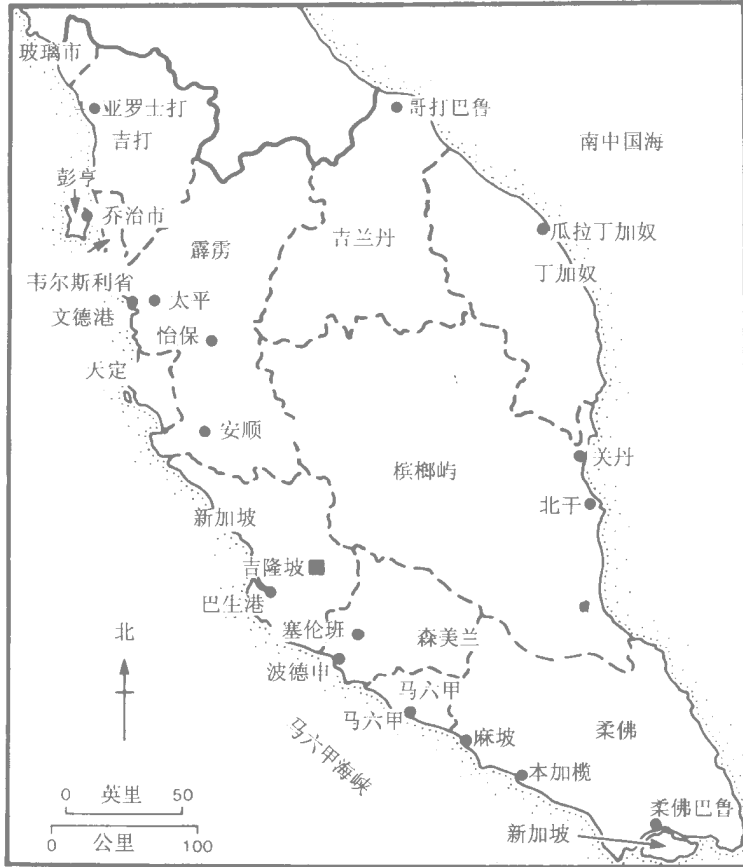


图 1·2 英属马来亚，1931 年

前 18.32 亿元的顶点。这些是当时海峡殖民地元的数字，但它们显示了新加坡贸易领域高速的实际增长，也显示了其整体经济的高速实际增长，因为新加坡的经济高度依赖于它的贸易（1932 年以前的国民收入数据是空缺的）。图 1·3 显示，在 1870~1937 年间实际贸易增长率平均为 3.3%，每 22 年翻一番。

值得庆幸的是，战前新加坡的贸易数据看上去是可靠的。除

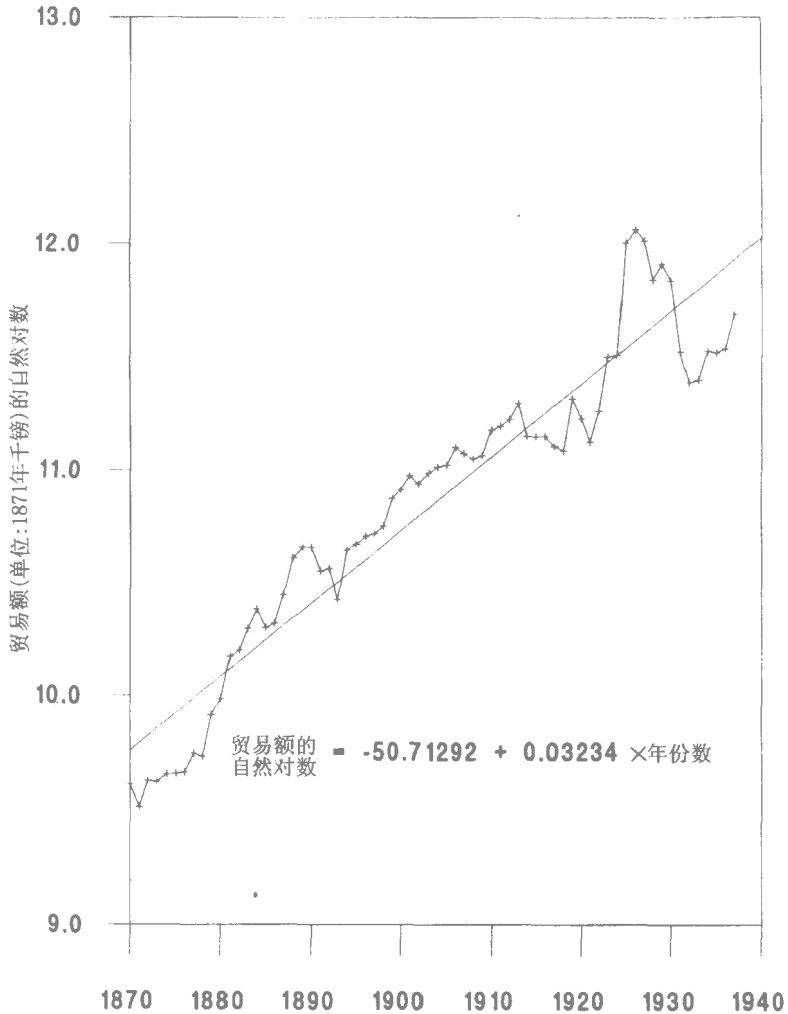


图 1-3 新加坡进出口贸易的实际增长 (1870~1937 年)

了 1927 年英属马来亚成为一个单一的统计单位后删去了对马来亚贸易的统计外，上述数据也是完整的。到 1932 年为止的其他官方贸易统计数据仍然存在，此后数据的空缺在很大程度上可以用估算

来弥补。这些贸易统计数据的一个重大优势在于它们排除了经过提单手续的过境货物。因而这些官方数据在研究新加坡商务活动方面可作为很好的参考，因为仅仅经了一下手的过境货物未被列入贸易额。新加坡的转运业务在 20 世纪有了实质性的增长，它增加了对港口设施的需求，也增加了收入及就业。但是为了避免在本地区引起对新加坡的依赖性的警觉，这类货物运作的全面数据很少公布。

第二次世界大战之后，这种不愿公开数据的做法造成了贸易统计方面的严重遗漏。不过，从 20 世纪 60 年代起，国民收入的账目开始汇编。1960~1990 年间新加坡经济扩张的速度明显高于其历史上长期所处的水平。图 1·4 显示，这 30 年间国内生产总值的年度实际增长率平均达到 8.8%。

## 二

大宗特产理论着重研究自然资源的富余因素，这里大宗特产一词是指在一地区出口中居核心地位的某种原料或资源密集型产品。20 世纪 60 年代之前，新加坡贸易的增长主要依靠马来亚地区三大特产的出口，该城的经济增长可被视为大宗特产港口的发展。应西方的需求，19 世纪 80 和 90 年代，马来半岛的锡产量增长迅速，这给新加坡带来了第一种大宗特产。第二个贸易增长期起因于马来亚和荷属印度橡胶产业的建立以及荷属印度石油出口的增长，这两者都是由发达国家机械化运输的发展所引起的。橡胶与石油使新加坡在 20 世纪 20 年代末完成了向特产港的转变。

作为特产港，新加坡的经济发展属于一种普遍的模式。出于国内经济的需要，自然资源丰富地区（有时其人力资源也丰富）经历了一个初级产品生产飞速扩张的时期，这些产品主要用于向工业化国家出口，这是 19 世纪的主要特点之一。国际贸易是发展的动力，它通过出口初级产品为富余的资源提供了一个出路或“泄口”，为

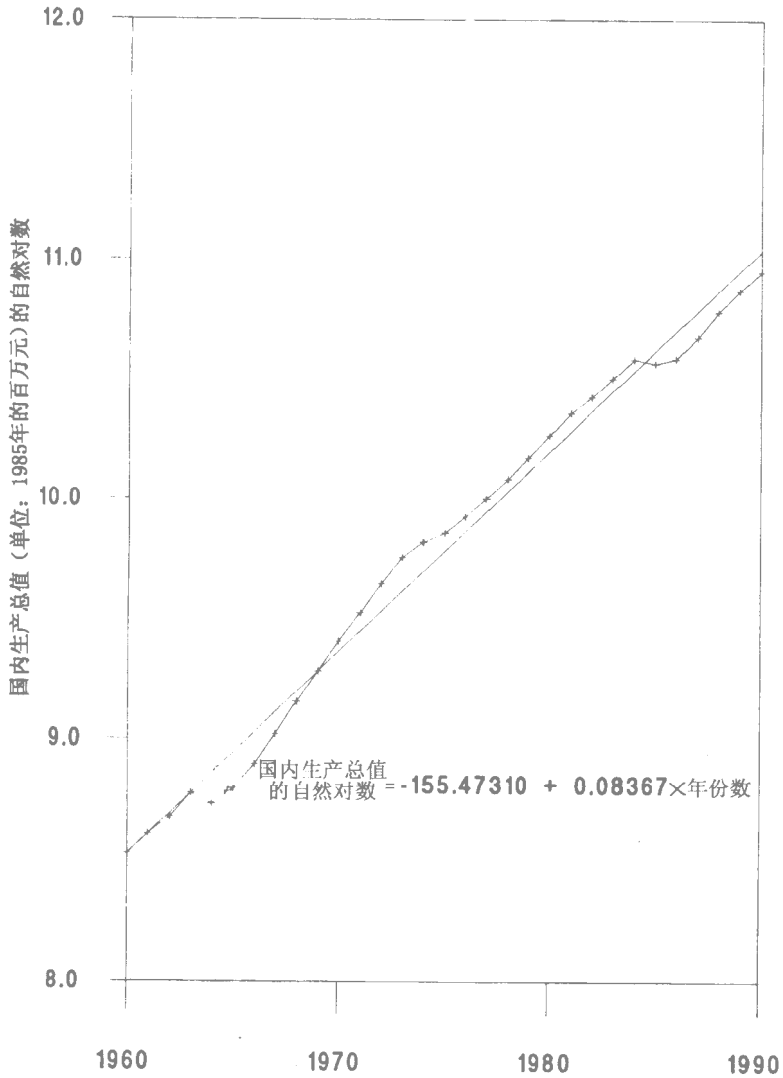


图 1.4 新加坡实际国内生产总值 (1960~1990 年)

了给新的贸易提供服务，它理所当然地要带来港口城市的发展。特

产贸易的背后是国际经济的专业化，它造就了数量相对较少的主干货流，同样道理，作为专业化过程的一部分而发展起来的港口，其数量也相对较少。

19 世纪的主要特产港包括亚洲的仰光 and 科伦坡、拉丁美洲的圣保罗和布宜诺斯艾利斯、北美洲的新奥尔良以及非洲的阿克拉和拉各斯。它们中许多是老城市，之所以取得“大城市”的现代地位都基本上或完全是由于与大宗特产的后方出产地所发生的贸易。对大宗特产贸易的依赖使它们具有共同的历史。莉莲·诺尔斯（Lillian Knowles）注意到，“所有新国家的历史几乎都是经济史”，这句话也适用于特产港。研究其历史的最好途径是研究特产本身及特产对其他领域经济发展的关联效应。特产在这些港口的出口中占据主要地位，是这些港口经济的基础。

得天独厚的地理位置是发展特产港的必要条件。它们的位置使其能够拥有通向出口地区的最佳或近乎最佳的物理途径，其运输系统通过港口连向海上交通网络。出口货物在港口改变运输方式须经物理性处理，因而将港口用作交通枢纽就得扩充设施以便具有能处理更大量货物及航运业务的能力。运输站并不总是坐落于特产港之内。例如，圣保罗距圣多斯港 45 英里，中间隔有 793 米高的海岸山脉，它“历来将圣多斯当作搬运工”。所有内陆铁路交通汇聚于圣保罗，只有一条主要由陡峭山坡上的缆车线路构成的铁路将圣保罗与圣多斯连在一起。非洲的地理给内陆大宗特产贸易中心的发展提供了特别的天地，如坎帕拉，它与蒙巴萨之间依靠铁路运输。

不过，地理优势并非特产港发展的充分条件。地理只能使某些地点成为装卸地，而经济因素才使那些大型特产港具有与众不同的特点。这些特点主要有 5 个，它们是相互联系的：与大宗特产的生产有关的企业家、投资、管理、商务功能的行使、金融服务的提供、特产商品的加工处理、市场服务（包括港口在作为本地区主要特产市场方面所发挥的作用）以及港口商界对腹地生产的密切参与。

这 5 点构成了一张特产港诸多特点的核对清单。前 4 点是特产港的经济功能，它们使特产港成为商业中心，决策在这里制订，权力在这里行使；它们共同促成了第 5 个特点的形成：即港口与腹地之间的紧密联系。大宗物产在生产、加工、销售方面的要求以及在腹地附近建立起能通向世界大都会的基地的需要促使特产港里的人们提供这些功能。结果是形成一种独特的倾向，即特产港的商业利益与后方腹地生产者的利益相互交织。与特产港不同的是，国际货物集散地一般仅与生产者保持着微弱的联系，因为它所交易的品种太多，交易的运作空间也太大。伦敦就是一个国际货物集散地的极端例子，19 世纪它的庞大的集散贸易是以整个世界作为其后方腹地的。尽管它为初级产品生产的扩大提供了资金，但伦敦城几乎无力伸出手去组织。

新加坡从 1870 年一个自主的贸易站转变为一个与后方腹地的生产活动紧密相联的经济，其主要原因是它发展成了一个特产港。“马来半岛的内陆在 1867 年几乎不为人知，甚至其海岸也未能全面探测。”新加坡商人们的活动在“打开”马来半岛方面起了至关重要的作用。新加坡华人与荷属印度的本地商人早在 19 世纪后期就通过热带产品贸易建立起了经济联系，随着橡胶成为这块荷兰殖民地对新加坡的主要出口品，他们之间的这种关系得到了加强。

特产港所担负的经济功能有时也依赖于外国人的到来，他们被渐露头角的特产贸易所吸引并急切地欲将之控制在自己手中。19 世纪 60 年代来到仰光的欧洲商人和碾米厂主们将缅甸变成了以仰光港为中心的稻米经济。不过更常见的情况是，港口原有的外国公司对特产港所带来的机遇做出反应并发展了这类商业。在新加坡，现有商社转换职能占多数，该城的欧洲商人社团从货物集散地向特产港转变的历史有一种明显的延续性。人数相对较少的欧洲商人团体一直保持着主导地位，直到 20 世纪 60 年代大宗特产作为新加坡经济的主要力量的地位被取代为止。

要指出的是，新加坡应当被视为特产港而非国际货物集散地，

因为其贸易仅依赖于少数几种商品，这种情况导致它与后方腹地之间形成了一套新的经济关系。腹地是一个弹性很大的概念，它受到来自其他港口的竞争及运输情况变化的影响。不过，特产港的腹地往往大部分或全部与港口处于同一主权之下。尽管像拉各斯那样的港口在行政上与它的主要腹地是分离的，但整个尼日利亚处在英国的统治之下。然而新加坡的后方腹地的政治是破碎的，考虑到荷属印度对于该港的重要性，可以说它的大部分腹地处于英国统治之外。当新加坡行使商务、加工、金融和市场功能时，它将这些功能提供给后方腹地的所有地区。但它行使的投资和管理功能则局限于马来半岛上。

比较各特产港可以看出，前述 4 种经济功能（企业家或管理者、金融、加工处理、市场）的重要性是不同的，一些主要与特产商品生产有关的功能也许会缺位，因为特产的需要及其带给特产港的机遇是不同的。特产商品生产要素的特性及可替代性是极其重要的。这些技术因素决定了进入特产产业的可行性、生产者的构成及生产方式，因而也决定了特产港的商人要与什么样的公司和个人打交道，以及要素投入和港口服务所产生的关联效应。因为要素会随时间变化，该特产对港口的影响也会变化。19 世纪后期采矿业是劳动力密集型的，在 20 世纪随着易采矿点的枯竭，该产业进入了第二阶段，其特点是采用资本密集和技术密集的提取方式，因此，锡对新加坡的扩展效应在 19 世纪后期就要远远大于 20 世纪。

采矿的历史常常分为这两个阶段。它在第二阶段需要相对较少的劳力，它依赖国际公司且对当地经济缺乏关联效应，这样就可能使它趋向封闭，因此对特产港而言，后方腹地的农业生产一般比采矿业要更为重要。但农业可以被分为“两极类型”，即大农场和小农生产<sup>3</sup>。在生产要素的可替代性允许一种可以使大农场及小农生产共同繁荣的“理想状态”存在时，那些与生产相关的特产港多种功能才能得到最大的发挥。橡胶对新加坡的影响特别巨大，因为橡胶种植兴起时，它不仅波及到大农场，也迅速波及到小型及中型

农户。它们使特产港的一系列功能得到全面发挥。

所有的特产港都提供金融服务。在英帝国内部，这类服务的最大贡献在于它们开辟了通向伦敦货币市场短期信贷及长期融资的渠道。主要满足贸易需要的短期信贷往往由少数欧洲银行提供，它们常常是总部设在伦敦，在若干国家开展业务。新加坡的 3 家主要欧洲银行是在特产商品生产发展之前建立的，所以资助特产出口并无困难；而在仰光，欧洲银行是步商人与碾米厂主的后尘而来的。在帝国内部，英镑兑换标准机构使殖民地货币可以按固定价与英镑进行自由兑换。对新加坡而言，相应的标准于 1906 年采用，当时 1 海峡殖民地元的价格被定成 2 先令 4 便士（这一汇率一直保持到 1967 年）这种货币拥有 100~110% 的英镑储备保证。

海峡殖民地采用了英镑兑换标准，后人评论说，这是为了“与英国的货币挂钩，这样可以偿还其债务并获取其资本”。当一种殖民地货币与英镑挂钩时，其银行可以用富余资金在伦敦投资而不必担心会有太大的汇率风险，且殖民地银行系统“建立在伦敦货币市场的基础之上，与英格兰和威尔士的银行系统完全一样”。欧洲银行倾向于资助出口贸易，这也是英帝国其他特产港里的典型状况，因而新加坡本地银行业的实质性兴起就成为一个尤为重要且与众不同的发展特征。新加坡华人开办了储蓄银行，其中有些建立起了国际分行而将总部设在本特产港，这与欧洲银行的模式正好相反。

英国银行坚持短期、严格的商业贷款原则，因而在长期金融领域造成了机构上的缺口，这一缺口在一定程度上被经营代理社制度所弥补。经营代理社于 19 世纪后半叶在印度出现并应用于多种事业。但在特产港，这一制度主要用于欧洲人的大农场事业，它需要海外的金融支持，因为创办大型农场所需投资极大，且第一代作物结果最长要等 7 年时间。科伦坡的代理社制度是在 19 世纪后期发展起来的，当时发展锡兰的大型茶园及部分大型橡胶园需要伦敦提供资本。结果是形成了“现代的代理社，其商务系统位于锡兰和伦敦，从两头为种植公司融资，为种植、加工的各环节以及产品的保

险、运输和销售提供各类服务”。在世纪之交，新加坡的商社自我转变为代理社，这使它们能够在创建欧洲人的大型橡胶园方面发挥核心作用，并在其中担负了主要的商业功能。

马来亚的第一批欧洲人大农场开始建立时，代理社并未参与其中，这与巴西的情况类似，在那里，早期保利斯塔（Paulista）的种植园主们“为能够依靠自己而自豪”，“他们自筹资金独立创业，仅将城里的中介人（或称做代理人）作为销售商”。但是，咖啡经济的扩张带来了特产港所提供的多种服务的兴旺，因此代理人的功能也“发展成为可以向庄园主提供一切服务的城市经纪人”。除经销咖啡外，代理人向种植者放贷，从事庄园抵押贷款，在其中进行贸易。到 1890 年，“城市中介人在巴西农业领域的崛起”已清晰可见。这一点表现在以下事实中：“权力从农村大种植园主的‘大村社’转移至城市资产阶级的城镇社所”。同样，在两次大战之间，马来亚几乎所有欧洲人的大橡胶园不论是否是由代理社创办的，都归于代理社的管理之下。

因为小农出口品的生产不需要大量资金的流入，它给特产港带来的各类功能的数量要少于大型农场。不过，港口的商人们仍然被吸引到后方腹地里去。西非小农出口品的增长迫使那些原先守在沿海地区的欧洲人公司移往腹地以收购作物和资助贸易，这些活动常常是通过东地中海及非洲商贩进行的。黄金海岸的 13 家欧洲人公司所收购及出口的可可，通常占该地区总产量的 98%，到 1938 年，这些公司建有“130 多家由欧洲经纪人管理的采购站以及更多的由非洲人掌管的站点”。

新加坡对荷属印度橡胶生产的贡献主要是商业方面的。新加坡的华商和橡胶厂主与荷属印度的商人建立了一种互补的关系。通常的做法是进行捆绑式交易。这种捆绑式交易关系存在的原因是，港外商人通过新加坡销售初级产品，同时也得到了消费品和贷款，后两者是同一交易的组成部分。新加坡华人提供的贷款（常以实物形式提供）通过荷属印度的商人网络最终资助了种植者。这种捆绑式

交易也被称作准信贷合同，新加坡在其中发挥的核心作用反映出以下两点情况，即人数众多的港外商人将腹地出口贸易分割得较为零碎，以及腹地的消费品及信贷市场仍欠发达。从事这类捆绑式交易的新加坡华商都具有某种垄断权力和关于腹地的需求及风险的专业知识，与捆绑式交易相联系的市场及金融功能使得人们很难绕过特产港从事贸易。通过新加坡商人的预付款制度，港外商人与特产港的贷款者被紧紧捆在一起，港外商人同时也依赖特产港商人为其销售初级产品及向其供应各种组合的小批量消费品。

特产港商业功能的一个重要组成部分是：进口和分销那些提供给腹地生产者的回程货物。港口及其腹地在进口国外商品上通常具有很高的边际倾向。因为特产出口所带来的需求很快流失在进口方面，这样就减少了外贸的乘数效应，抑制了对国内生产的促进作用。其结果必然是港口商人社团的规模和重要性得到扩展和提升。进口贸易不是一种而是三种：食品、消费品及生产用品。食品进口主要被控制在本地商人而非欧洲商人的手中，比如在新加坡，华人控制了稻米、鱼干及食糖贸易。制造品的进口模式更为复杂。开始时，它们几乎全部通过外国公司进口，在帝国诸港中最具影响的公司是那些英国商社。许多商社起初将主要兴趣集中在进口制成品的分销上，尽管它们也从事产品的出口。随着特产贸易的发展，这种贸易常常取代进口业务的地位而成为欧洲商人的主要活动。部分原因是由于特产贸易的巨大规模以及欧洲商人对生产活动的频繁参与，当然其他原因还有来自本地非欧洲人进口商（如新加坡的日本进口商）的竞争加剧，特别是在非耐用消费品的分销方面。

在产地影响范围内的特产加工点会很快地向港口集中，因为那里成本最低。新加坡特产港的发展带来了几种主要的加工业。到 1900 年，新加坡自称拥有世界上最大且技术最先进的熔锡厂。在两次大战之间，新加坡成为本地区（因而也是全世界）小橡胶园产品的主要粉碎中心。与此相类似，仰光拥有庞大的碾米工业，布宜诺斯艾利斯成为重要的肉类包装中心。尽管棉花运到新奥尔良时已

经被打包，这个港口又将它重新压缩然后装上海船。尽管有些加工是在腹地进行的，港口也常常为其制造加工机械用品。锡兰对种植机械的需求支撑了科伦坡机械工业的繁荣。与此相类似，新加坡公司为马来亚大农场建造橡胶厂，为锡矿制造挖掘机，在 20 世纪 70 年代又开始制造石油开采设备。

商品的市场坐落于特产港，后方腹地特产产量的增长使得港口可以采用规模庞大的专业市场设施，这样便享受到规模经济的益处，这种规模经济不仅体现在港口贮存设施上，也体现在贸易及金融服务方面。腹地的生产者将港口视作一个聚集地，那里汇聚了一个由交易人、代理商、中介人及出口商构成的特别复杂的网络，他们收购商品并集装运往国外。特产港将后方腹地的市场网络与世界大都会连接起来，并可能以国际市场的身份与后者竞争。新加坡将自己建成世界上最大的橡胶和锡市场。其他特产港也成为主要的国际市场。布宜诺斯艾利斯是一个具有主导作用的谷物市场，新奥尔良是世界棉花市场，仰光在稻米方面享有类似的地位。重要的期货市场在这些城市里发展起来，如新加坡的橡胶期货市场。不过，与新加坡不同的是，其他特产港里的市场并不总是能够与世界大都会国家里的市场进行成功的竞争，所以，在 20 世纪 30 年代后期，大部分锡兰茶叶的拍卖仍在伦敦进行。

### 三

在人口特点的许多方面，新加坡与其他特产港是相似的。所有这些港口，贸易的爆炸性增长带来了城市的飞速发展<sup>4</sup>。这一情况在拉丁美洲尤为典型。例如，布宜诺斯艾利斯在 1869~1914 年间平均年人口增长率为 5%，这使它成为一个 150 万人口的城市；圣保罗在 1873~1920 年间平均每年人口增长 6.3%，最后达到 60 万人。在东南亚，城市化步伐要相对慢一点；在类似的时期内，仰光