



经 济

1

已经变化的世界经济

今天，围绕变化中的世界经济这一话题，人们纷纷发表高论。但是——这是本篇文章的要点——世界经济并非正在变化之中。它的基础和结构已经发生了变化，而且这些变化十之八九是不可逆转的。

在最近 10 至 15 年里，世界经济的基本结构发生了三个重要变化：

- (1) 初级产品经济从工业经济中“分离”出来；
- (2) 在工业经济体系内，生产与就业相分离；
- (3) 资本的运动而不是产品与服务的贸易，成为世界经济的发动机和推动力。这两者之间，或许还未达到相分离的地步，但它们之间的联系已是相当松散，更糟糕的是，这种联系相当地不可捉摸。

这些变化是永久性的而不是周期性的。我们可能永远也难以明白，到底是什么原因引起了这些变化——经济变化的原因极少是很简单的。经济理论家们也许要过很长一段时间，才能承认已发生了这些基本变化。而调整他们的理论使之适应这些变

化,则要花更长的时间。首先,他们肯定最不愿意承认 是世界经济而不是国家的宏观经济,起主导的支配作用,大多数经济理论仍只埋头于国家的宏观经济。然而,是世界经济而不是国家的宏观经济起主导作用这一点,显然就是近 20 年来一些国家和地区之所以取得伟大成功的经验教训,例如日本、韩国、联邦德国等国取得的成功。联邦德国的成功虽远不如日本的那么辉煌耀目,但实际上却能给人以更深刻的印象;还有美国在国内取得的一个伟大成功:一个工业化的新英格兰起死回生,迅速增长。而仅在 20 年前,人们还广泛地认为它已是不可救药,行将就木。

但是实际工作者,不论是政府中的还是企业中的,不管他们是多么需要有理论的指导,也不可能长久地坐等一个新的理论出现,他们必须行动。因而他们的行动,越是能以变化了的世界经济这一新的现实为基础,就越发可能取得成功。

初级产品经济

非石油初级商品价格的下跌,自 1977 年就开始了,并且一直持续着。其中只有一次被打断,那就是紧接着石油大恐慌之后,由投机活动的暴增引起的,但持续时间不超过 6 个月。其后,初级商品的价格下跌之快达到前所未有的程度。

1986 年初,原材料的价格(除石油^①以外),相对于制成品与服务的价格来说,降到了有记录的历史上最低的水平——价格之低不亚于 1932 年的水平,有些情况下(铅和铜)甚至比大萧条最严峻的时候还要低。

^① 当 1986 年初,它的价格跌至每桶 15 美元以下时,相对于制成品与服务的价格来说,石油的销售价格不高于其在 1933 年的价格。

原材料价格的下跌以及原材料需求的疲软，与我们过去的预言令人惊奇地相矛盾。10年前，《罗马俱乐部报告》预言到1985年，各种原材料的严重短缺是肯定无疑的。即使是更近的几年前，1980年，卡特总统执政时期所做的《全球2000年报告》，也得出结论全世界对粮食的需求将至少稳步地增长20年之久。除发达国家以外，全世界的粮食生产都将下降，粮食的实际价格将翻一番。这种预测大体上可以解释，为什么美国的农场主纷纷购买农田，不管是什么样的农田，只要能买得到都买下了。结果是给自己压上了一大笔债务负担，这些债务现在正威胁着许多农场主。

但与所有这些预测相反，全世界的农业产出在1972至1985年之间，足足增长了三分之一，达到了历史最高水平。而且在不发达国家里增长得最快。同样，所有林产品、金属、矿石的生产，在最近10年里也增长了20%至35%，又是在不发达国家增长得最快。现在，尽管价格下跌，但毫无理由认为这种增长会缓慢下来。实际上，就我们所关心的农产品来说，最大的增长，一种呈指数速度的增长，也许还仍在前头^①。

但是，或许比这种预测结果与实际出现的结果之间的相互矛盾，更为令人惊奇的是：原材料经济的跌落对于世界工业经济几乎没有什么影响。然而，如果说商业周期(business cycle)理论中有一个‘人所皆知’的、毫无疑问已被‘证明了’的定理，那就是原材料价格急剧地、长时间持续地下跌，将在18个月至两年

^①关于这一点，请参见两篇截然不同的讨论文章。一篇是美国国务院高级农业分析专家丹尼斯·艾夫瑞写的，“美国农业的困境，全球性的坏消息是错误的”（《科学》第24卷，第230页，1985年10月）；一篇是由在纽约的外交理事会的国际事务会员巴巴拉·英赛尔写的，“世界性的粮食浪潮冲击”（《外交季刊》，1985年秋季）。

半的时间内，不可避免地带来工业经济世界性的萧条。今日之世界经济，无论从何种意义上来说，都肯定是不正常的。但也同样肯定的是，并没有出现一个世界性的萧条。实际上，在发达的非共产主义国家里，工业生产一直持续稳步地增长，尽管增长率较低，尤其在西欧。

当然，工业经济的萧条或许只是被推迟了，但仍有被触发的可能。例如，从事初级产品生产的债务人，不管是第三世界的还是衣阿华州的，大量拖欠债款，引起金融危机，即可引起这种萧条。但是，几乎已有十来年了，工业世界就仿佛根本不存在什么原材料危机，而是照常运行。

对于发达国家来说——仅除苏联以外——对这种现象唯一的解释是，初级产品部门已处于边缘的不重要的地位，而以前它一直是处于中心地位。

本世纪 20 年代末，在大萧条之前，农业人口仍占美国总人口的三分之一，农业收入几乎占国民总产值的四分之一，而今天，它们分别都只占到二十分之一。即使再加上那些外国原材料和农产品生产者，通过购买美国工业品而对美国经济所做的贡献，即全世界的原材料经济和粮食生产经济对美国国民生产总值所做的贡献加在一起，最多也只占到八分之一。在大多数其他发达国家里，原材料部门所占的比重甚至比美国的还要低。只是在苏联，农场仍是一个主要雇主，几乎有四分之一的劳动力从事农业生产。

原材料经济已从工业经济中分离出来。这是世界经济的一个重要的结构性变化，对于经济、社会政策以及经济理论来说，这一变化寓意深刻，在发达国家和发展中国家一应如此。

例如，如果 1985 年制成品价格与初级产品（除石油以外）——即粮食、林产品、金属、矿石等——价格之间的比率，和

1973 年的、甚至 1979 年的比率相同，则美国 1985 年的贸易逆差可以足足减少三分之一，即 1000 亿美元而不是现在的 1500 亿美元。即使是美国对日本的贸易逆差，也几乎会减少三分之一，是 350 亿美元而不是现在的 500 亿美元。而且我们还将保持住对我们的重要顾客，拉丁美洲的工业出口，而单是此项出口的下跌，就足足占了美国外贸损失的六分之一。如果初级产品的价格没有下跌，美国的收支平衡中可能会出现相当可观的顺差。

相反，日本在世界贸易中的顺差可能会足足减少五分之一。巴西近几年的出口赢利就会比现在的实际情况高出近 50%，因而巴西就能不费力地偿还其外债的利息，就不会像现在那样大量削减进口，危及其经济增长。总之，如果原材料的价格相对于制成品价格而言，保持在 1973 年甚至 1979 年的水平上，大多数债务国就不会出现危机，尤其是拉丁美洲。

究竟发生了什么事情？前景如何？

粮食需求增长之快，实际上几乎与罗马俱乐部及《全球 2000 年报告》的预计完全相同。但粮食供应的增长则要比预计的快得多，它不只是跟上了人口的增长，而且超过了人口的增长。可笑的是，供应增长的原因之一，如果说并非是由于害怕出现世界性的大饥荒，也是由于担心出现世界性的粮食短缺。这种担心导致了人们竭力增加粮食生产。美国通过一项对增加粮食生产进行补贴的农业政策，成功地领导了这一促进粮食生产的运动。欧洲共同市场紧步美国后尘，甚至比美国更为成功。然而最大的增长，无论是从绝对数值还是从相对数值上来讲，都是出现在发展中国家：印度、中国以及东南亚水稻种植国等。

另外，粮食的浪费也大为减少。²⁵ 年前，印度所收获的粮食中，有高至 80% 的粮食是喂了老鼠和害虫，而不是给了人类。今天，在印度大部分地区，这种浪费已降至 20%，这是一些很不起

眼、但却非常有效的基础设施革新的结果。如小型混凝土贮藏仓、杀虫剂或三轮机动车，这种车能将收获的庄稼直接送至加工厂，而不是让它在野外露天连续放几周。

期望农业今后出现真正的革命，并非是什么幻想。大片大片的从前是非常贫瘠的土地，或者通过采取新的耕作方法，或者通过给土壤增加微量的无机物，正在被人们改造得日益肥沃起来：例如，巴西高原的酸土，以及其邻国秘鲁的受铅污染的土地，过去是寸草难生，现在则大量出产优质大米。而在防治动植物病虫害以及增加产量这两个方面，更大的进展则体现在生物技术之中。

换言之，正当世界人口的增长处于减慢之中，而且在许多地方，这种减慢相当引人注目之时，粮食生产却在急剧增加。

但是，粮食进口市场几乎消失殆尽。农业迅速发展的结果，使得西欧已成为一个重要的粮食出口商，正日益为其各种剩余的食品，从奶类产品到葡萄酒，从小麦到牛肉，找不到销路而苦恼。据一些观察家们估计，中国到 2000 年将会成为一个粮食出口国。而印度已经走到了这一地步，尤其在小麦和粗粮方面。在主要发达国家中，只有日本仍是一个重要的粮食进口国，大约从国外进口其所需粮食的三分之一。今天，它大部分是从美国进口的。然而在 5 至 10 年之内，韩国、泰国、印度尼西亚正在迅速增加低成本的粮食生产，将要和美国一争高低，以成为日本的粮食供应国。那么，世界市场上剩下的唯一的粮食买主可能是苏联，俄国人的粮食需求可能会增长。但世界上粮食供应如此之多，或许 5 至 8 倍于俄国人所需购买的数量，以至于俄国人的粮食需求，根本就不足以抬高世界粮食价格。相反，粮食剩余国之间——美国、欧洲、阿根廷、澳大利亚和新西兰（或许几年之内，还要加上印度）——为进入苏联市场而展开的竞争是如此之激烈，

将会使世界粮食价格下降。

实际上,对所有非农业初级产品,无论是林产品、矿石或金属,世界需求——与罗马俱乐部断然肯定的预计完全相反——都正处于萎缩之中。整个 20 世纪里,除战争时期之外,每单位经济产出所需的原材料数量一直在下降。国际货币基金组织在最近的一项研究^①中计算出,自 1900 年以来,这种下降的速率为每年 1.25%。这就意味着,现在每单位工业生产所需的工业原材料,不超过 1900 年的五分之二,而且这种下降正在加快。更为令人惊叹的是日本近来的发展。1984 年,日本每单位工业生产,仅消耗 1973 年,即仅仅 11 年以前,同样数量工业产出所消耗的原材料的 60%。

为什么会有这种下降?这并非是由于工业生产变得不重要了,说工业生产的重要性降低,是对这种下降的一种荒诞的解释。我们一会儿就会看到,没有任何迹象表明它不重要了。真正的情况是,它变得更为重要了。工业生产正稳步地从原材料密集程度高的产品和工艺,转向原材料密集程度低得多的产品和工艺。其中一个原因是新型工业,尤其是高技术工业的出现。在一个半导体芯片中,原材料的价值只占到 1%至 3%。在一辆汽车上,其份额要占 40%。在锅碗瓢盆中则要占 60%。而在传统工业中,老产品和新产品对原材料的需要也同样在降低。50 至 100 磅的光导纤维所能传送的电话信息量,如果不是更多一些的话,起码也能抵得上一吨铜线所能传送的信息量。

在制造工艺和制成品中,原材料比重的这种稳步下降,也牵涉到能源,尤其是石油。生产 100 磅光纤电缆所需要的能源,不

^① 戴维·萨普斯福德 (David Sapsford),“初级产品的真实价格”,《国际货币基金组织内部备忘录》,1985 年 5 月 17 日。

到开采、熔化足够的铜矿石，以提炼出一吨铜，然后再将铜拉成铜丝这一过程所需能源的二十分之一。同样，塑料正日益取代汽车车体中的钢，它包含的原材料成本，包括能源，不超过钢所包含的原材料成本的一半。

如果铜的价格翻一番——以历史上的标准来衡量，这仍是相当低的价格——我们将会“开采”世界上最大的铜矿，这不是智利或犹他州的铜矿，而是埋在大城市街道下面几百万吨的铜质电话线。把它们挖掘出来，用光导纤维取而代之，是非常合算的。

因此，除了发生一场长期的、大规模的战争之外，原材料的价格，相对于制成品的价格而言（或相对于信息、教育、医疗保健这类高知识服务的价格而言），将很难有实质性的增长。

从初级产品贸易方面来看，工业生产急剧地向原材料密集程度低得多的产品和工艺转移，对发达国家，不管是像美国这样的主要原材料出口国，还是像日本那样的主要原材料进口国，均有影响。两个世纪以来，美国一直把维护开放的农产品和原材料市场，视为其国际贸易的中心政策。这实际上就是美国的“开放的世界经济”和“自由贸易”所指的含意。但是，现在这样做还有意义吗？或者，美国是否不得不转而接受，它的粮食与原材料的外国市场将长期地、不可逆转地下降？同样，日本把赚取足够的外汇，满足其支付原材料和粮食进口的需要，作为其国际经济政策的基础，是否仍有意义？日本自 120 年前向外部世界开放以来，几乎举国上下都极为关注原材料和粮食对进口的依赖，这种关注一直是日本政策的推动力，且不只是限于在经济方面。但现在，日本完全可以以更为现实的假设为出发点：食品和原材料会永久性的供过于求。

由此从逻辑上推论出：这些发展变化可能意味着某些日本

的传统政策——高度的‘重商主义’，极不重视国内消费，极为重视资本积累，保护‘婴儿期’工业——可能比美国自己的传统政策更适用于美国。相反，美国的一些传统政策可能会更好地服务于日本，尤其是由注重储蓄和资本积累转向注重消费。但是这样一来，是否会从根本上动摇一百多年来的政治信念和承诺呢？从现在起，在这两个国家中以及在所有别的发达国家中，经济政策的基本原则肯定会受到日益增多的批评。

然而，一些主要的第三世界国家，也将日益详尽地研究这些经济政策的基本原则。因为，如果初级产品在发达国家的经济中无足轻重，传统的发展理论及传统的发展政策就失去了基础。它们都是以这一假设为基础的：即发展中国家通过出口初级原材料——农林产品、矿石、金属等，来支付其生产资料的进口。历史上这是一个极有效的假设。所有的发展理论，不管它们之间有多大的差异，都进一步假设：工业化的发达国家所采购的原材料，至少也会与它们国家的工业生产一起同步增长。这就意味着，在任何发展时期，原材料生产者都是较好的信用贷款对象，他们会有相当可观的贸易顺差。但现在，这已是非常值得怀疑的了。那么，经济的发展到底以什么为基础呢？尤其是那些人口少，不足以以国内市场作为工业经济发展基础的国家，该以什么为发展基础呢？我们马上就会看到，低廉的劳动力成本不可能再成为这些国家经济发展的基础。

非工业化的含义

世界经济的第二个重要变化是：制造业的生产与制造业中的就业相脱离。在发达国家，增加制造业生产实际上意味着减少蓝领工人。结果，劳动力成本作为一项‘比较成本’，作为竞争中

的一个因素，正变得越来越不重要。

近日来，关于美国的“非工业化”，人们纷纷发表高论。但实际上，制造业的生产从绝对数值上来讲，一直是稳步上升的，它在整个经济中所占的百分比也完全没有下降。自朝鲜战争结束以来，也就是说已有 30 多年了，它在美国国民生产总值中所占的比重，一直稳定地维持在 23% 至 24%。在所有主要工业国家，它也同样地保持在其传统的水平上。

即便是责备美国工业的出口工作做得很差劲，也是毫无道理的。诚然，这个国家正从日本和德国进口比过去多得多的制成品，但它也正在向国外出口比以前任何时候都多得多的东西——尽管在 1983、1984 及 1985 年的大部分时间里，我们遇到了严重的不利条件：美元升值；工资的增长高于我们的主要竞争对手；我们的主要工业市场拉丁美洲，几近崩溃。在 1984 年，美元飙升的一年，美国的制成品出口增长了 8.3%，1985 年再次增长。1978 年，美国制成品在世界出口中所占的份额是 17%，到 1985 年，则增长到 20%。同期联邦德国占 18%，日本占 16%（这三个国家总计起来超过了总额的一半）。

因此，不是美国的经济正在被“非工业化”，而是美国的劳动力大军正在被“非工业化”。

在 1973 至 1985 年之间，美国的制造业生产实际上几乎增长了 40%，而这期间的制造业中的就业人数却稳步下降了。在美国制造业中，目前蓝领工人的人数比 1975 年要少 500 万。

而在这 12 年里，美国就业总人数的增长，比任何国家在和平时期的历史上任何时间内的增长都要快——1973 至 1985 年之间，由 8200 万人增至 1.1 亿人，也就是说，足足增长了三分之一。然而，整个增长都是在非制造业中，尤其是在非蓝领工作中。

这种趋势并非是什么新鲜事。在本世纪 20 年代，美国每 3

个劳动力中就有 1 个是制造业的蓝领工人。到 50 年代,这个数字仍是每 4 个人中有 1 个,现在已降至每 6 个人中只有 1 个——而且还在下降之中。

但是,尽管这种趋势已持续了很长时间,它近来却已加速增长到这样的地步,即不论制造业生产的增长有多大,都难以逆转制造业中蓝领岗位数目的长期下降,或蓝领工人在劳动力中所占比例的下降,至少在和平时期是如此。

在所有发达国家里,这种趋势都是相同的,在日本,这种趋势更为突出。因此,像美国或日本这类发达国家,到 2010 年,制造业中就业人数在劳动力中所占的比例,不可能超过发达国家里现在农业中的就业人数在劳动力中所占的比例——最多占到十分之一。今天,美国的制造业中蓝领工人的就业人数约为 1800 万。25 年后,这一数字可能只到 1000 万——最多 1200 万。在一些主要工业中,这种下降甚至会更为剧烈。例如,25 年后的美国汽车工业,即使生产增长了 50%,也不可能指望它所雇用的蓝领工人会超过现在人数的三分之一。

在今后四分之一的世纪里,一个公司,一个行业,或者一个国家,如果不能在急剧减少其蓝领工人的同时,成功地迅速增加制造业生产,就难以指望维持它的竞争力,甚至难以保持在“发达”的水平上,它将很快地衰落下去。英国近 25 年来工业的衰落,很大程度上就是由于其每单位制造业生产所需的蓝领工人数的下降,较之其他非共产主义的发达国家要慢得多。而在非共产主义的发达国家中,英国的失业率最高:超过了 13%。

英国的例子表明了一个极为关键的新的经济方程式:一个国家、一个行业,或者一个公司,如果把维持制造业中的蓝领工作,放在获取国际竞争力(此举即意味着稳步减少这些蓝领工作)之前来优先加以考虑,很快便会变得既无生产又无稳定的工

作。一味只顾保住工业中的蓝领工作，实际上只会导致失业。

至今，就国家这一层来说，只有日本接受了这一方程式。实际上，日本的计划人员，不管是政府部门中的还是私有企业中的，都是以这一假设为出发点的。即在 15 至 20 年之内，要使生产翻一番，必须以削减 25—40% 的蓝领工人为基础。美国的许多大企业，如 IBM 公司、通用电气公司，以及几家大汽车公司，也都作出了与此相类似的估计。这之中包含着一个自相矛盾的事实，即一个国家，其制造业中蓝领雇用人数缩减得愈快，其总的失业率就愈低。

但是，这一结论却不是政治家、劳工领袖、普通大众所能轻易理解和接受的。

而使这一问题搞得更加混乱、糊涂的则是：在制造业经济中，我们正经历着几个互不相干、各不相同的转变。

其一是，知识和资本正加速取代体力劳动。几十年前，我们说实现机械化；现在我们则说实现自动化。实际上，这更多的是术语上的变化，而不是现实中的变化。1909 年，当亨利·福特引入装配流水线时，他在两三年里，便将每生产一辆汽车所需的人数减少了 80%，即使是最完美的自动化，也远远达不到这种效果。但是，我们正面临着机器，亦即知识的产品，对体力工人一种新的、急剧加速的取代。

第二个变化是——从长远看，这一变化即使不是更重要，也是同样的重要——工业生产由基本上属于劳动密集型的工业，转向自一开始就基本上属于知识密集型的工业。在半导体芯片的成本中，知识占 70% 左右，劳动力所占不超过 12%。在药品的制造成本中，‘劳动力’所占不超过 10—15%，而知识——研究、发展、临床试验——所占几乎达到 50%。相反，在大多数完全自动化了的汽车厂，劳动力仍占成本的 20—25%。

制造业中另一个极易使人糊涂的发展变化是，规模的动态发生了逆转。自本世纪初以来，在所有发达国家里，工厂的规模都是越办越大，越大越好。“规模经济”极其偏好这些大工厂。或许同样重要的是，所谓的管理经济也极其偏好大工厂。直至最近，现代管理似乎还只是在相当大的单位才有用武之地。

但是在近 15 至 20 年里，这一状态已被彻底地逆转过来。美国制造业中，所有的工作削减都一直是在大公司中进行的，最始于钢铁业巨头和汽车业巨头。小型的，尤其是中型的制造厂家，要么维持住了它们原有的工作人员，要么实际上增加了工作人员。在占领市场、出口及赢利等方面，小型的尤其是中型的企业，显然干得比大企业出色、漂亮。这种规模动态的逆转，也同样出现于其他发达国家，甚至包括日本。在日本一直是：较大的就是较好的，最大的就是最好的！即使是在老工业中，也出现了这种逆转。近年来盈利性最好的汽车公司，不是某一巨型公司，而是德国的一家中等规模的制造商：宝马汽车公司(BMW)。全世界唯一能盈利的钢铁企业，是一些生产特殊产品（如钻油管）的中等规模的厂家。不论是在美国、瑞典，还是在日本，都是如此。

部分说来，尤其在美国^①，这是企业家精神复苏的结果。但同样重要的是，近 30 年来，我们已学会了如何去管理小型和中型企业——规模较小带来的优点，如容易沟通，与市场 and 顾客靠得近等，所发挥的积极作用日益超过管理上的局限性所带来的消极影响。因此，在美国，也日益包括像日本、联邦德国这些在制造业中处于领导地位的国家，经济的原动力，已从第二次世界大战后主宰世界工业界达 30 年之久的巨型公司，转向这类公司：

^①关于这一点，请参见我的著作《创新与企业家精神》，纽约，哈珀—罗出版公司，1985 年。

其规模要小得多，仍是由专业人员管理，并且资金的大部分是公开筹措的。

但是，也还有两种截然不同的‘制造业’正在出现：一种是以物质为基础的制造业，这种工业在本世纪前 75 年里，推动了经济的增长；另一种是以信息和知识为基础的工业，如药品、通信、分析仪器，乃至诸如计算机的信息处理装置，等等。这种以信息和知识为基础的制造业，正日益成为经济增长的中心。

这两种制造业的经济特征，尤其是它们在国际经济中的地位，是很不相同的。以物质为基础的制造业，其产品必须以产品的形式出口或进口，它们反映在国际收支中。以信息为基础的工业，其产品的进出口，既可以以产品的形式，又可以以服务的形式。

一个老掉牙的例子就是印刷出来的书籍。有一家较大的科技出版公司，其‘外汇收入’占总收入的三分之二，但这家公司几乎不出口书。书太笨重了，它出售的是‘版权’。同样，最能赚钱的计算机“出口”，实际上在统计上所显示出来的，可能是一种“进口”。这种‘进口’是一种酬金，世界上一些处在领导地位的银行，一些大型跨国公司，以及日本的一些贸易公司，在它们国内的办公室里处理数据，然后以电传形式发送给它们遍布世界各地的分支机构或顾客，并在那里收取服务费用。这种服务收费，即是一种‘进口’。

在所有发达国家里，知识工作者已成为劳动力中的主力军，甚至在数量上亦是如此。即便是在制造业，要不了 10 年，知识工作者的人数就会超过蓝领工人。因而，出口知识获取许可证收入、服务费，以及各种专利权税，实际上可能比出口产品创造出更多的工作机会。

这样一来，就像华盛顿官员已清楚看到的那样，需要更加重

视“无形贸易”的贸易政策，需要更加重视消除服务贸易方面的障碍。这种服务贸易，大多是属于无关税类的贸易，如信息、金融与保险、零售、专利，乃至医疗保健等服务。可以肯定，在 20 年内，主要发达国家从无形贸易中获取的收入，将会轻而易举地超过由出口产品所获取的收入。传统上，如果说无形贸易受到什么注意的话，也不过类似于后娘眼中的孩子。而现在，它将日益成为人们注意的中心。

然而，制造业生产与制造业中就业相分离的另一层寓意是，在偏袒生产的产业政策与偏袒就业的产业政策之间进行抉择，正成为本世纪剩余时间里的一个独特的、颇有争议的政治课题。历史上，这两种政策一直被视为同一硬币的两面。可是从现在起，这两者将日益趋向不相同的方向，如果说还不至于到了水火不相容的地步，却也是的确地成为二者择一的问题。

“忽视慈善”——最近几年来里根政府的政策——或许是人们能寄托希望的最佳政策，是唯一具有成功机会的政策。在所有发达国家中，美国的失业率差不多是最低的，仅次于日本，这大概并不是偶然的巧合。尽管如此，重新培训、安置多余的蓝领工人，肯定还需要我们付出系统的努力——然而，这却是一件无人知晓该怎样做才能取得成功的工作。

最后，低廉的劳动力成本，在国际贸易中可能会成为一个越来越不重要的优势。原因很简单：在发达国家里，劳动力成本在总成本中所占的比例将越来越少。而且，生产过程实现了自动化的工厂，其总成本甚至比那些拥有低廉劳动力成本的传统工厂的总成本还要低。这主要是因为自动化消除了那些隐藏的，但却很高的“不工作”成本，如质量低劣、退货、产品换型中关闭机器所造成的成本。

美国有两家实现了自动化的电视接收机生产厂家，摩托罗拉