

 搜索

学科重点

- ▲ 世界经济研究
- ▲ 中国国际地位报告
- ▲ 经济强国研究
- ▲ 新开放观研究

权威报告

- ◆ 国际组织
- ◆ 中国政府
- ◆ 各国政府
- ◆ 研究机构
- ◆ 专家报告

学科资源

- ▶ 科研成果
- ▶ 承担课题
- ▶ 学术活动
- ▶ 获奖情况

站点工具

- 联系我们
- 关于网站

中国在全球化进程中的代价与问题

作者:袁剑 时间:2006-8-4 11:21:46 阅读:626

中国在全球化进程中的代价与问题

---全球化的大国迷路

北京大军经济观察研究中心特约研究员 袁剑

1990年代中期之后,中国经济在原有体制框架下的自主高增长动力实际上已经衰竭,与此同时,地方政府赖以推动经济发展的金融资源被全数上收,在这种情况下,引进外资便成为各地方政府继续维持本地经济增长几乎惟一可行的手段。除此之外,引进外资作为一种国家战略也受到了毫无节制的鼓励。对于地方政府官员个人来说,不惜一切引进外资是风险最小而收益最大的。这是中国在1990年代中期之后FDI快速增长的一个重要背景。然而,当所有的地方政府都洞悉了这个秘密并且同时将其作为发展经济的不二法门的时候,竞争走向白热化就是不可避免的结局。在中国引资之风刮得最为炽热的长江三角洲地区,地方政府的甩卖式的竞争达到了非常惨烈的程度。苏州是中国吸引外资最为成功并将这个战略发挥到极至的榜样,为此,苏州获得了一系列的赞誉和政治上的奖赏。但苏州为此付出的代价却很少有人提及。

一份江苏省政府的内部刊物披露,苏州的土地开发成本为每亩20万元,但为了引进外资,却将地价压至每亩15万元。在这种恶性竞争的驱使下,周边的吴江、宁波、杭州地区只好将地价压到每亩5万元左右的超低水准。由于地处相邻,号称寸土寸金的上海也加入了这种杀价竞争。在上海郊区,每亩土地的价格也被压至5万—6万元。如此,就出现了在中国经济不断增长但招商用地价格不断下滑的奇怪现象。在苏州昆山,每亩工业用地的价格从2001年的9.5万元降到2002年的8万元,再降到2003年的6万元。对于这种降价,昆山经济技术开发区一位负责人说:“我们不降就失去竞争力。”这位负责人显然是诚实的,但这种诚实却将中国FDI中的竞次逻辑暴露得相当彻底。

中国在FDI上的竞次虽然首先表现在土地的甩卖上,但决不仅仅表现在土地上。在大多数情况下,地方政府为了吸引外资,采取的都是“组合”性的竞次



投稿注册

用户
 密码



管理登陆

用户
 密码



友情链接

- 中国社会科学院世界经济与政治研究所
- 复旦大学世界经济研究所
- 上海社会科学院欧洲研究中心
- 华师大商学院金融系
- 国研网
- 中国经济信息网
- 中国经济学教育科研网
- 中评网
- 北大中国经济研究中心
- 南开大学经济学院
- 上海对外贸易学院
- 上海WTO事务咨询中心
- 联合国贸发会议
- 世界银行
- 美国经济研究局
- 国际货币基金组织
- 亚洲开发银行

策略,这意味着不仅要在土地上让利,还要在财政,甚至金融上予以补贴。同样是在长江三角洲地区,“零地价、送厂房、政府指定银行配套贷款(1:1甚至1:2的比例)、“五免十减半”等“政策倾销””已经成为这个地区常见的引资组合拳。有人形象地将此称之为政府的“割肉比赛”。当然,政府本身是无“肉”可割的,这些所谓“肉”其实都是本国人民的福利。以牺牲本国人民的福利换取FDI的观赏性指标,对政府官员及FDI的投资者来说都是净收益,但对本国人民来说,则是纯粹的赔本买卖。

信息技术革命的强大渗透力以及“历史终结”的普遍想象,使上个世纪末期的这一次全球化浪潮获得了巨大的动力,其无远弗界的扩散性与上个世纪初期那一次全球化已不可同日而语。于是,借助资本流动、贸易以及隐藏于其后的规则和制度的扩散,资源全球化配置的市场理想在人类历史上第一次初现轮廓。多少有些巧合的是,这个澎湃而至的全球化潮流,与发端于上个世纪80年代的中国转型在时空上重叠汇聚,其结果是,资本和贸易的全球性布局,不仅作为一种背景,而且作为一种现实的力量,深深地卷入了中国的转型。换言之,中国的转型已经不再是关起门来的转型,而是一种包含了深刻全球化内容的转型。中国正处于一部完全陌生的历史之中。

作为一种独立于主权国家的自主力量,全球化深深地渗透进了中国转型的几乎每一个层面。当十几年前对普通中国人来说还仅仅是梦想的汽车已然进入中国家庭,当中国人像世界公民一样在第一时间分享着发生在遥远他国的新闻事件,当政府官员、学者、企业家熟练地谈论着国际惯例的时候,无论在精神上还是物质上,也无论是在个人层面还是在政府层面,我们都能真切地感受到,全球化已经成为中国转型中一种无形但却巨大的推动力量。这种在政府之外的重要力量,正是中国转型中一个非常值得观察的面向。

加入WTO的四年之中,中国融入全球化进程也全速推进,在一片“中国威胁”和“中国世纪”的惊呼声中,中国作为全球化巨大受益者的形象也开始愈发清晰,然而,事实果真那么确定无疑吗?

竞次抑或自然禀赋?

在经过学者和政府官员十数年诲人不倦的启蒙之后,“竞争”一词,终于成为中国人生活中的核心语汇和重要的经济哲学。在一般的理解中,所谓竞争是一个比谁更优异的竞优过程,其刺激创新、激励进步的作用几乎是理所当然的。不过,这种理解显然遗漏了一些重要的例外,那就是:在相当多的情况下,竞争可能导致正好相反的结果。它不仅不能使竞争参与者变得更优异,而且会使他们放宽自己的道德约束,不择手段,从而取得竞争优势。个人、团体间的竞争如此,国家间的经济竞争同样如此。

在全球化时代,国家在经济竞争中获取竞争优势的办法大致有两种,一种是加大经济活动中的科技、教育投入,在增加本国人民福利的情况下,提高经济活

动的生产率,而另外一种相反的办法则是,以剥夺本国劳动阶层的各种劳动保障,人为压低他们的工资,放任自然环境的损害为代价,从而赢得竞争中的价格优势。后一种办法被形象地称之为“竞次”(race to the bottom),即所谓打到底线的竞争。顾名思义,在竞次的游戏中,比的不是谁更优秀,谁投入了更多的科技,更多的教育,而是比谁更次,更糟糕,更能够苛待本国的劳动阶层,更能够容忍本国环境的破坏,一句话,是比谁更有能力向人类文明的底线退化。以竞次手段所获得的所谓竞争力,其内里是一个民族向道德野蛮状态的复归。好一个“打到底线的竞争”,似乎正是1990年代后中国的全球化实践的最佳隐喻。

中国超低的劳动力价格,一直是中国某些经济学家津津乐道的所谓比较优势。与美国和日本比较,中国的劳动力成本大约相当于它们的4%左右。对这样悬殊的劳动力价格差距,人们一般是将其当做与发达国家的某种“天然差距”坦然加以接受的,不仅如此,有些政府官员甚至还为此相当庆幸,似乎中国也终于有了某种不容剥夺的奇禀异赋。不过,仔细追究起来,这个低廉的劳动力价格就并非那么“天然”和正常了。

在中国经济快速增长的26年之中,中国的GDP增长速度是发达国家的好几倍,但工资增长的速度却远远落后于这个幅度。(在中国,在体制内人员工资出现刚性增长的同时,数量庞大的底层劳动者群体的工资却在表现出罕见的粘性)而在日本的经济快速增长时期,日本工资的成长速度比美国快70%,到1980年就已经与美国持平。从1950年到1980年,日本的工资追上美国用了30年,而从1978年到2004年,中国经济也高速增长了将近30年,工资却只有美国的4%。在制造业,中国的劳动力价格甚至比1990年代才开始快速增长的印度还要低10%(印度快速增长的历史比中国晚了10多年)。这实在相当让人费解。更让人费解的则是,从1990年代初期到现在(这是中国经济增长最快的一个时期),在中国最发达的珠江三角洲地区,民工的工资竟然10年没有上涨。这不但对中国独步全球的经济增长构成了刺耳的嘲笑,也确证了中国工资增长的某种“不自然性”。

如今这种工资与经济增长反向运动的现象,已经开始从中国最下层的民工那里蔓延到所谓的知识阶层。这几年,在中国经济过热的同时,中国大学毕业生的工资出现了明显的下降,到2005年年初,中国大学毕业生的工资已经被打到了每月500~600元人民币的超低水平。一位在人才市场焦急寻找工作的河南财经大学的毕业生无奈地表示:“这让人怎么活?”。按照这种劳动力价格趋势,再经过一个30年,中国与发达国家的差距恐怕只会越来越大。而所谓的中国世纪,就可能只是一段民族主义非理性亢奋所留下的历史笑柄。

将经济不断增长、工资却停滞不前(甚至不断降低)的现象简单归咎于中国劳动力的无限供给禀赋是非常容易的,然而疑问在于,为什么人口密度远大于中国,内部市场潜力远小于中国的日本没有出现这种现象呢?同样的疑问还有,如果由数量惊人的农民直接转换而来的农民工确实存在某种过剩的话,难道在中国人口比例中小得微不足道的大学生也存在无限供给吗?很显然,劳动力无限供给的说法只是一套似是而非,根本无法让人信服的肤浅说辞,是有人故意

强加给大众的一种学术蒙昧。

事实上,劳动力价格从来就不是单纯的市场供求关系所决定的,而是政治、经济、社会、自然禀赋等多种因素综合作用的结果。所以,中国超低的劳动力价格也并不是由什么自然禀赋所决定的,而是由一种人为的制度在起作用。其中,政治制度的作用相当关键。我们可以看到,在中国,劳动力被当做一种纯粹的自然资源在使用,他们既没有集体谈判工资的权利,更谈不上在发达国家已经成为常规的各种社会权利(福利、保障等等)。在相当多的时候,他们的待遇甚至比毫无感情的自然资源都不如。起码,保护环境的呼吁在中国是合法的,而保护劳动者权利的呼吁则是事实上不合法的。

于是,作为分散的个体,在与资本的博弈中,他们的工资便成为所有成本中最容易压缩的那一部分。我们看到,在中国经济增长尤其是1990年代的经济增长中,中国劳动力价格一直就被压缩在维持简单再生产的底线附近。在中国沿海地区,地方政府为了最大限度的迎合资本尤其是外资,在廉价馈赠各种自然资源之余,也最大限度地压制劳工的各种自发和合理的诉求,以便人为地维持某种价格竞争优势。这种人为的压制,极大地拖低了中国劳动力的基准价格。如果按照某种可笑的教条,这种极不正常的价格,会被视为不容亵渎的市场“均衡价格”。但掀去覆盖在这个均衡价格上的体制重压,我们就将发现,这个均衡价格实际上一点都不均衡,它将在现在的水平上并向着现代社会的基本文明标准大大地上扬。

在企业主和地方政府那里,工资是一种必须尽量予以压缩的成本,而在劳动者那里,工资则是一种必须尽量扩张的福利,工资最终的价格水平其实就是两种力量最后博弈结果。这是一种典型的政治过程,而不是市场原教旨主义者众口一词的简单的市场过程。现在我们已经很清楚,在中国经济全速增长的整个过程中,这种博弈的最终结果,是中国劳动者尤其是底层劳动者的毫无保留的惨败。所以,在21世纪的最初几年中,当有人突然“发现”中国在全球竞争中的这个“秘密”,并将这个秘密当做中国的某种天然禀赋的时候,我们就很难不钦佩他们不求甚解、倒果为因的本领了。将一种政治过程的冷酷后果(劳动力价格)当做一种自然禀赋并作为可资炫耀的比较优势欣然加以接受,当然早已不只是一种学术上的无能。

应当坦率地承认,有人已经在中国的公众意识中非常成功地塑造了一个神话。这个神话使我们误认为:我们面临激烈的国际竞争环境,如果我们的人民不延长工作时间,不降低工资要求,不降低保障水平,他们就会面临失业的危险。而实际情况则是,中国的低工资更多的是国内分配严重不均衡的一个结果。它既非国际竞争的结果,也非自然禀赋所致。

低廉的劳动力价格固然可以在全球竞争中赢得有限但非常脆弱的比较价格优势,也可以因为外汇储备的扩张、贸易的增长而为国家赢得某种强大的形象,但这种以牺牲人民福利,降低社会伦理标准为代价来换取所谓国家竞争力的办法,是一种典型的竞次。难怪有西方评论家惊呼:中国正在摧毁资本主义!显

然,他并不是惊奇于中国的所谓竞争力,而是惊奇于我们竟然能够如此轻而易举地逾越现代资本主义的伦理底线,向着野蛮、冷酷的原始资本主义时代倒退。对这个结论,只需要看一看中国工厂中远远高于正常水平的工伤死亡率、远远超过正常水平的工作时间,我们就丝毫也不会怀疑了。或许,正是凭借这种野蛮的力量,我们才能让它的老牌资本主义对手们不寒而栗。然而,野蛮的力量毕竟是野蛮的,它不可能与文明的力量做长久的赛跑。

人力,作为一个民族国家最重要的生产要素,实际上是一个国家竞争力的根本。一个国家将人力资源打压至简单再生产的底线,就像一个工厂不提折旧费用一样荒谬。它纵然可以创造短期超常的产出,但决不可能成为最后的赢家。一个残酷的事实是,中国虽然有超低的劳动力价格,但如果考虑生产率因素,在劳动力密集型制成品方面,创造同样多的制造业增加值,美国的劳动力成本仅仅相当于中国的1.3倍,日本相当于中国的1.2倍。而如果与韩国比较,中国的劳动力成本甚至比韩国还高20%。这意味着,中国用相当于美、日将近1/25的微薄工资换来的仅仅是非常微弱的劳动成本优势。这个优势随时可能被其他因素所抵消。

FDI的背后

在全球化的竞争环境中,中国采取的竞次姿态是全方位的,这在中国的FDI上也表现得同样突出。自改革开放以来的20多年中,中国已经吸收的FDI达到5000亿美元,这个数字是战后50年间日本吸收FDI的10倍。与此同时,中国自2002年之后开始超过美国,成为年度吸收FDI的全球冠军。有人宣布,中国已经成为世界FDI一个巨大的磁极。作为一个发展中国家,中国在短时间里超越世界资本主义的首都美国,的确是非常令人吃惊的,绝大多数人也是将此看成中国势如破竹的全球竞争力的一个明证而甘之如饴的。但正如我们在低工资中所发现的秘密一样,中国傲视全球的FDI之中也同样隐藏着巨大的代价。除了低工资的吸引之外,全球FDI蜂拥而至的另外一个原因是,中国各地方政府以竞次方式对自然资源、环境、市场,甚至是政府税收的甩卖。

1990年代中期之后,中国经济在原有体制框架下的自主高增长动力实际上已经衰竭,与此同时,地方政府赖以推动经济发展的金融资源被全数上收,在这种情况下,引进外资便成为各地方政府继续维持本地经济增长几乎惟一可行的手段。除此之外,引进外资作为一种国家战略也受到了毫无节制的鼓励。对于地方政府官员个人来说,不惜一切引进外资是风险最小而收益最大的。这是中国在1990年代中期之后FDI快速增长的一个重要背景。然而,当所有的地方政府都洞悉了这个秘密并且同时将其作为发展经济的不二法门的时候,竞争走向白热化就是不可避免的结局。在中国引资之风刮得最为炽热的长江三角洲地区,地方政府的甩卖式的竞争达到了非常惨烈的程度。苏州是中国吸引外资最为成功并将这个战略发挥到极至的榜样,为此,苏州获得了一系列的赞誉和政治上的奖赏。但苏州为此付出的代价却很少有人提及。

一份江苏省政府的内部刊物披露,苏州的土地开发成本为每亩20万元,但为了引进外资,却将地价压至每亩15万元。在这种恶性竞争的驱使下,周边的

吴江、宁波、杭州地区只好将地价压到每亩5万元左右的超低水准。由于地处相邻,号称寸土寸金的上海也加入了这种杀价竞争。在上海郊区,每亩土地的价格也被压至5万—6万元。如此,就出现了在中国经济不断增长但招商用地价格不断下滑的奇怪现象。在苏州昆山,每亩工业用地的价格从2001年的9.5万元降到2002年的8万元,再降到2003年的6万元。对于这种降价,昆山经济技术开发区一位负责人说:“我们不降就失去竞争力。”这位负责人显然是诚实的,但这种诚实却将中国FDI中的竞次逻辑暴露得相当彻底。

中国在FDI上的竞次虽然首先表现在土地的甩卖上,但决不仅仅表现在土地上。在大多数情况下,地方政府为了吸引外资,采取的都是“组合”性的竞次策略,这意味着不仅要在土地上让利,还要在财政,甚至金融上予以补贴。同样是在长江三角洲地区,“零地价、送厂房、政府指定银行配套贷款(1:1甚至1:2的比例)、“五免十减半”等“政策倾销”已经成为这个地区常见的引资组合拳。有人形象地将此称之为政府的“割肉比赛”。当然,政府本身是无“肉”可割的,这些所谓“肉”其实都是本国人民的福利。以牺牲本国人民的福利换取FDI的观赏性指标,对政府官员及FDI的投资者来说都是净收益,但对本国人民来说,则是纯粹的赔本买卖。

了解了中国FDI这种放血式的真实内容,我们就不会对下面这样一个事实感到惊讶了:在中国所有城市中,FDI雄踞首位、GDP排名全国第四的苏州市,在多项衡量居民富裕水平的指标上竟然落后于远处中国内陆的成都市。中国FDI在增进本国人民福利水平上的作用由此可见一斑。更加重要的是,FDI在未来影响本国居民收入上的负效应可能还远远没有显示出来。因为土地、自然资源可能在未来产生的现金流收益都在通过GDP在源源不断地外流。把财富带走,把GDP留给中国,这就是竞次逻辑下FDI的另外一面。

有中国学者曾经对FDI的效果做出过某种宏观估计,他们认为,如果假定FDI的投资收益为10%,主要由FDI形成的国家外汇储备的投资收益为3%,那么中间这7个百分点的投资收益率差距,将意味着资本效率的重大损失。中国与日本一样,是储蓄率奇高,资本相当丰富的国家,但中国在改革开放26年当中吸收的FDI不仅相当于日本战后50年的10倍,而且还在年度数字上超过储蓄率低得可怜的美国,这实在是一个相当让人诧异的事实。这除了证明中国存在惊人的资本浪费之外,证明的另外一个事实是:中国节节升高的FDI是一个政治选择,是一个非理性的体制做出的非理性的经济选择(虽然它对官僚体系的利益来说是一种理性选择)。可笑的是,这种政治选择仅仅制造出了一些可以“唬人”,可以炫耀的FDI数据,而我们为此付出的代价却是国民福利的净损失。既然是体制的选择,那么,只要这个体制不变,这种竞次战略不走到不能承受的地步就很难回头。

一位学者在研究了我国一些地方政府2005年的经济计划之后发现,引进外资被普遍提升到“经济发展生命线”的高度,他幽默地评论到:地方政府全年的三个工作重点第一是引进外资,第二是引进外资,第三还是引进外资。在中国整个改革时期,向中央政府争取所谓的项目和投资,一直是中国地方政府官员发展

经济首要的议事日程,在1990年代中期之后,FDI为这种传统思路开辟了另外一条捷径。如果说前一条路导致巨大的投资浪费的话,那么后者则是洞开了财富的输出之门。套用一代人耳熟能详的一句台词就是:我们不能怪国际资本太狡猾,太贪婪,只能怪自己太愚蠢。这个体制的独特优势仅仅在于,它可以未经国民允许就慷慨地牺牲本国国民的福利。这显然不是一种荣耀。正如一位评论家所精确评论到的那样:资本总是流向那些“劳动力价格最低廉而政府保证剥削力度最高的地方”(包括对自然环境的剥削)。毫无疑问,闻利起早的国际资本是非常欢迎这种体制的,所以,他们也十分乐于用最廉价的赞扬来满足我们炽烈的虚荣心。

中国在全球化竞争中的竞次手段,远不止于人为压低的工资价格,也远不止于土地收益、财政收益的赠送。对环境破坏的容忍,对自然资源的消耗性开发,对本国市场的让渡,对本国经济的歧视等等,都是这种竞次方式的体现。有太多的证据表明,在中国赢得“世界工厂”美誉的同时,中国的环境破坏、能源消耗率、自然资源消耗率都已经达到令人难以忍受的地步。而这,正是“世界工厂”得以奠定的基础。在这个地球上,人们可能只见过赖账不还的发展中国家,却很少见到像中国这样奢侈和大方的穷国。在毛泽东时代,中国曾经以赔本赚吆喝的方式大肆支援第三世界,在今天,中国以同样的方式“无私”地补贴着国际资本。这真是一种绝妙的历史雷同。在这种历史雷同中,我们看到的是中国某种核心体制和文化的历史延续——一种一贯歧视、压抑本土自主民间力量的体制和一种政府中心主义的战略文化。

政府中心主义之误

在全球化时代,一个国家的竞争力主要体现在这个国家的企业所具有的竞争力上,作为一种游离于政府之外的力量,企业比政府力量更容易跨越民族国家的边界。跨国企业巨头在全球化中越来越显赫的作用已经证明了这一点。然而,在整个转轨时期,尤其是在整个1990年代,中国在全球经济竞争中一直固守着一种政府中心主义的战略姿态。这种战略将一个国家的政府而不是一个国家的企业和人民作为竞争的主体。政府中心主义,作为中国内部全能政府体制的延伸,是一个非常自然的结果。它要求将最大限度的财力集中在政府,以形成某种“调控”能力和塑造某种名不副实的指标形象,中国以政府控制为基础的汇率制度所形成的庞大的外汇储备,以政府廉价出卖资源为手段所获得超高的FDI,以压低人力工资和财政补贴所刺激的出口能力,以及在政府投资为主强行拉动的经济增长率等等,都是这种政府中心主义战略的结果。

毋庸置疑,所有这些都为中国创造一个完美国际形象提供了数据上的支持,但同样毋庸置疑的是,所有这一切都在相当程度上是以本土企业的衰弱和人民的贫困为代价的。如果仅仅是国家好像具有了某种“竞争力”,而企业变得衰弱,人民变得贫困,那么这种所谓“国家竞争力”就只能是一种昙花一现的假相。经济发展的本来目的是让人变得“昂贵”起来,而伴随着中国高速增长,人却变得越来越“贱”,越来越廉价,这种事实显然是对经济发展的一种扭曲。或许,在一个全球化的时代,对于一个经济人似的国家官僚体系来说,要想获得了某种跨越民族国家范围的巨大寻租利益,蓄意维持一个贫困的底层和一群毫

无竞争力的企业,就是它们所必须做的。

与其他国家相反,中国不仅没有保护本国市场尽量只面向本土企业开放,反而利用各种手段抑制本土尤其是本土民间企业。这使得本土企业无法充分利用本土市场所给予的宝贵的成长机会。这也是为什么号称拥有巨大市场潜力的中国,在长达26年的时间中却没有成长出一家国际巨头的重要原因之一。在中国苏州,这个与全球化融合得最为彻底的中国东部沿海城市,四家曾经在1980年代中国市场上非常知名的本土家电企业(被称为“四小名旦”),如今已经悉数销声匿迹,其中最为知名的一家如今在靠门面房出租苦苦度日。中国商务部2005年发表的一份报告承认:中国以市场换技术的初衷没有达到,跨国公司在华已显露垄断苗头。但中国商务部显然不会承认,跨国公司之所以能够长驱直入是中国官僚体系蓄意削弱本土民间企业竞争力的结果。全球化的经济力量不过是主动利用了体制的这个天然缺陷罢了。或者说,这是全球化力量利用各国的体制禀赋(而非自然禀赋)主动进行的一次全球配置。显然,跨国资本全球化配置在中国的试验是一次成功的经典之作。

很难想象,在全球化的激烈角逐中,由“不满的劳工+低技术”为主要构成要素的中国企业能够具备什么真正的竞争力。以这样“原始”的竞争力,中国恐怕只有能力向非洲出口资本主义。事实上,这种竞争力的匮乏已经充分地表现在中国的贸易上。改革开放以来,中国的贸易总额迅速攀升,世界贸易组织的统计表明,到2003年,中国的进出口额已经跃升为世界第四,世界第三。但伴随着贸易总额超高速增长的一个奇怪现象是:中国出口产品价格不断降低,进口产品价格不断上升。进口产品价格上升而出口产品价格下降被认为是贸易条件恶化的典型症状。有统计表明,2002年,日本对华出口产品价格比1990年上升了3%,而对华进口产品价格则大幅下降了18.4%。仅此一项,日本每年从对华贸易中节省将近200亿美元。与此形成对比的一个景象是,在中国华南的一家出口工厂中,电扇、榨汁机、烤面包机的平均批发价格从10年前的7美元下降到2003年的4美元。该厂的一位负责人感叹到,“只有最廉价者才能生存下来。”中国贸易条件不断恶化的事实,在表面上看,仅仅是中国从不断增长的贸易中获得了越来越少的利益,而深层所表现的则是这样一个相当符合逻辑但却令人不安的现实:中国企业的相对竞争力不仅没有随着经济的增长而上升,而是在不断下降。

以跨国公司为标志的全球化力量对中国转轨的深度卷入,在中国塑造了一种新的经济格局。一方面,跨国资本利用品牌和文化影响力占据中国少数富人和中产阶级的绝大部分消费能力。富人和中产阶级是中国最具有消费能力的一个群体,而跨国资本的产品中所包含的某种文化内容,是最能够满足他们的品牌追求以及身份确认要求的。作为全球化的核心意识形态,消费主义首先是从意识上,然后才是从经济上将中产阶级从民族国家内部分离出去,从而成为世界的中产阶级。所以,跨国资本一旦占据了他们的消费能力,实际上就将中国的市场从民族国家的内部转移出去,变成了世界市场的一部分。

在另一方面,中国本土的技术简单、生产率低下的制造业,由于全球性的生

产过剩所导致的激烈竞争被跨国资本成功地纳入全球生产体系,为跨国公司的全球生产体系提供简单的组装、加工、零部件生产等。于是,中国的底层劳动者实际上也就变成了世界经济体系的底层。很清楚,中国的阶层分化已经与世界性的阶层分化更加紧密地融合在一起。借助于本国政治体制和国际资本的双重力量,中国庞大劳动者的底层地位也将更加稳固。

这样,中国的单一民族国家的经济体系由于全球化力量的嵌入而遭到了裂解。中国中产阶级的消费需求对应的是国际资本的供给,而中国的本土制造业却由于无法掌握最终的销售渠道被变成了跨国资本的组装车间。对于跨国资本来说,这样的组装车间世界各地到处都可以找到,他们随时可以挑选他们认为成本最低廉的地方。这就是说,中国的制造业面临的不仅是本国同行的竞争,而且也面临世界范围内的激烈竞争。这种竞争为跨国资本最大限度压缩这些“组装车间”的利润提供了借口和现实的可能。

当中国本土最大的消费需求无法转变为本土产业的合理利润的时候,中国产业的竞争力的升级是根本无法想象的。换言之,他们可能在相当长一段时间只能维持简单再生产并被固定在世界经济体系价值链的低端而无法向上游移动半步。然而,这并不是这种格局最为严重的后果。更加严重的后果在于,这些为中国提供了最多就业机会的本土制造业(也包括其他产业),由于生存艰难、利润微薄而无法提升劳动者的工资水平,从而使他们陷入贫困陷阱。这是中国宏观经济经常表现为内需不足的重要原因之一。内需不足就必须扩大外需,增加外需就必须和其他穷国竞争,这种竞争又导致不断压低工资以及其他成本,而这反过来会进一步导致内需的萎靡。这显然是一个难以自拔的需求陷阱。

从社会结构上看,全球化力量的涉入,在二元结构上的基础上进一步加剧了中国社会结构的断裂,中国已经无法通过本土产业结构转型的传导作用推动社会结构的整合和转型。一个消费不能渐次向下层移动的断裂社会,其经济的长期增长潜力是非常值得怀疑的。一个合理的推断是,蜂拥而至的全球化力量可能促进了中国的短期经济增长,但却阻断了中国的长期发展之路。

全球化官僚的崛起

在中国改革开放的绝大部分时间中,中国官僚体系就一直奉行着抑制本土经济尤其是本土民间经济发展的政策。在无法平等分享金融、土地等要素资源的情况下,中国大量的本土企业要么与官僚体系结盟,形成一种多元化、短期化的战略文化,要么持续挖掘廉价劳动力这个惟一的优势并将其发挥到极致。这两种情况都不可能形成长期的企业竞争力。除了抑制本土经济之外,中国对外资却给予了税收超国民待遇,这也使得本土企业长期处于极其不利的竞争位置。中国对本土草根企业的歧视之深与对外资企业的优待之多,形成了非常显明的反差。一个最广为人知的例证是,外资的税收优惠在延续了20多年之后,仍然无法取消。对此,中国的财政部长金人庆深感无奈。在一次会议上,他明确表示了他的不满:“目前外资企业所得税率不到15%,而中资企业为33%,这完全是不平等嘛,WTO框架下,不说给中资企业优惠,至少要一视同仁,这才是国民

待遇。我觉得,现在为中资企业说话的人太少了,而为外资企业说话的人太多了。”但金人庆可能不明白,在这种独厚于外资企业的怪现象背后,是“全球化官僚”在中国的崛起。

所谓全球化官僚,就是那些熟悉国际惯例,具有全球化视野,在意识上与跨国公司有着深刻认同的民族国家的官僚。如果范围更加宽泛一些,全球化官僚还应该包括那些对中国官僚系统有着深刻影响的学术团体。这些官僚未必与跨国公司有着直接的利益牵涉,但是与跨国资本家阶层有着深刻的文化认同。正是由于这种文化和意识上的认同,全球化官僚会不知不觉地偏袒国际资本,而这才是全球化真正的力量所在。跨国公司的全球化不仅仅是一种经济的力量,更是一种文化力量。隐性的文化力量要比外显的经济力量强大得多。2001年,主管中国证券事务的中国证监会,竟然要求上市公司首发(IPO)及再融资时,必须由国际会计师事务所进行“补充审计”。中国的会计师事务所固然造假成风,不堪信任,但“四大”(国际会计事务所)也同样可能造假。将制度建设的失败归罪于国内会计事务所并加以歧视性政策,当然是相当荒谬的。而其中反映的则是中国全球化官僚骨子里的一种文化自觉。

早就有美国学者观察到:“在大多数国家和城市中,具有全球意识的官僚和政界人士的力量已经超过了提倡民族经济的一方。”这种正在中国充分浮现出来的力量,就是金人庆所感受的那种(替外资说话)无形力量。更加重要的是要记住,国际资本与一个腐败的政治体制是非常容易相互腐蚀的。与中国企业相比,虽然国际资本普遍具有(在母国培养的)更加健康的企业文化和商业伦理,但利益所诱,所在国腐败的政治文化所驱,同流合污在所难免。种种迹象表明,跨国资本为了经济利益已经越来越广泛地卷入了中国的政治腐败案件。中国政治级别很高的中国建设银行行长张恩照的腐败丑闻即是其中一例。完全可以预计,这种合谋在中国将会变得越来越频繁。格外令人担心的是,只要他们愿意,跨国资本的“政府俘获”能力要比中国本土企业强大得多。如果这种系统性的勾结真的成为现实,那么,中国的官僚企业利用“国家权力”入股可能还能分得一杯羹,而中国本土的草根企业就将被置于一种完全失去话语权的危险的依附地位。这意味着,中国本土企业将被彻底固定在利润最微薄的价值链的最底层。

下面的数据可以直观告诉我们价值链最底层企业的依附境遇究竟是怎么回事:2003年中国出口了53亿双鞋(相当于为世界上每个人生产一双鞋),但中国企业可以获得的利润仅仅是总利润的20%,其余80%的利润都被拥有品牌和销售渠道的发达国家厂商所获得。按照摩根士丹利一位经济学家的说法就是,中国仅仅得到了一点面包屑而已。在中国本土企业由于缺乏竞争力而逐渐被逼至了附加值极低的世界价值链低端的同时,外资却占据了附加值极高的价值链的出口高端。1993年之后10年中,中国工业机械的出口总额增长了20倍,而其中外资企业的出口比例从35%跃升到接近80%。同一时期,在最能体现附加值的计算机及外围设备的出口中,外资企业占据的比例更是达到了92%的绝对比例。其他高新技术的情况也基本如此。外资在中国出口中的超高比例,与其他后发工业化国家如韩国、泰国等国的情况相比,相当的不可思议。

有研究者由此认定,中国已经出现了“外资替代效应”。即正规制造业被外资取代的情况。如此看来,中国不过是一个为外资提供廉价劳动力、廉价土地、有着超低环保标准、超低社会责任标准的生产基地。

总而言之,1990年代之后,由于在全球化浪潮中选择了激进的竞次战略,中国已经成为国际资本正在构建的全球经济体系中一个最廉价、最庞大的中转站。这大概就是中国作为一个大陆型经济体但外贸依存度却奇高无比的背后原因。然而,正当许多不求甚解的经济学家为中国的自由贸易所取得的巨大成就而陶醉的时候,世界银行与国际货币基金组织公布的一项最新研究却给他们当头浇了一盆冷水。这个研究得出的结论是:穷国的贫困并非由于缺乏自由贸易,因为贫穷国家的外贸依存度已超过40%——远远高于富裕国家的平均水平。这等于说,外贸依存度奇高所表明的,可能并不是这个国家贸易的发达程度,而是这个国家的贫穷程度。

中国的独特体制具有这样一种功能:它可以将全球经济竞争的压力向内转移并转移给它的底层人民,而在国家层面上维持一种强大的形象。个中奥妙,是长期生活在西方国家的人们所难以理解的。所以,在中国凭借各种强劲指标引得观者如云,并博得阵阵惊叹的时候,它实际上可能是在表演一套魔术。不过,在一通让人眼花缭乱的东方功夫之后,我们也开始渐渐露出了最大的破绽,那就是:我们有一个庞大得惊人的底层人口和一群毫无竞争力的本土企业。这正是我们在全球化图景背后,看到的另外一个中国。

[返回](#)

[版权申明](#) [免责条款](#) [隐私保护](#)

2005年 上海社会科学院世界经济研究所版权所有