

复旦卓越·经济学系列

国际政治经济学简明教程

王 健 编著

復旦大學 出版社

自序

国际政治经济学是一门新兴的学科,它的产生和发展顺应了 20 世纪中后期以来全球化及国际政治经济关系深刻变化的具体要求。布雷顿森林体系的崩溃、欧洲统一和区域一体化运动,以及 1973 年第一次石油危机构成催生国际政治经济学的现实依据。从古典政治经济学、现代经济学、国际政治和国际关系理论的发展中,国际政治经济学获得了重要的思想源泉和理论支持。在美英等西方国家学者的带领下,国际政治经济学创立并逐步发展壮大,成为研究世界范围内政治、经济和社会重大问题的基础性学科。

20 世纪最后十年又是风云变化的时期,德国统一、东欧剧变、苏联解体,近半个世纪的两极对抗格局终结。美国成为冷战后唯一的超级大国,并借助新经济的强劲势头试图重新夺回世界霸主的宝座。中国、印度等发展中大国的和平崛起也给世界带来强烈冲击,并深刻地影响着国际政治经济的未来走向。现实世界中的巨大变化对政治、经济、社会等科学理论提出进一步的要求。了解和探讨国际政治经济学的理论和实践,对于我们更好地把握时代发展的特征和脉搏具有十分重要的现实意义。

本书共分九章,涵盖国际政治经济学形成与发展、国际政治经济学的基本概念和理论、不同类型国家的政治经济体系、国家间的竞争与合作、国际机制与全球治理,以及对国际金融贸易货币体系和跨国公司的政治经济分析等内容。既有理论性、知识性的介绍和阐述,也有实证的、经验的、历史的讲解和分析。在集百家之长,对前人研究进行归纳和总结的基础上,本书也建构出自身的、独特的国际政治经济学理论框架。国家和市场之间的关系始终构成国际政治经济学乃至政治学和经济学等其他社会学科的研究脉络。而本书的思想体系就是建立在

国家与市场互动关系的基础之上 ,然后沿着国家、跨国公司和国际机制三个纬度进一步展开 ,并充分论述它们之间相互作用、相互影响的不同层面 ,包括国际竞争与合作、联合国机制、国际金融贸易投资体制等等内容。

本书在编著过程中 ,充分结合了国际政治经济学的教学和研究实践。坚持教学相长、教研互利的原则 ,汲取各种有益的智慧资源和科研成果 ,通过自我增强和正向反馈机制的作用 ,不断丰富和发展国际政治经济学的知识体系和研究内容。当然 ,编著本简明教材只是国际政治经济学教学和科研领域的初步规划 ,我们期待着更多的同行和专家投身到国际政治经济学的学科建设中来 ,为建设有中国特色的国际政治经济学学科体系添砖加瓦。

作 者

2007 年春于复旦

目 录

第一章 导论	1
第一节 国际政治经济学的定义和内涵	1
一、国际政治经济学的定义	1
二、国际政治经济学的内涵	3
第二节 国际政治经济学的研究对象	4
一、国家是国际政治经济体系的基本组织单位	6
二、跨国公司是国际政治经济运行的内在动力	7
三、国际机制是国际政治经济运行的网络框架	8
第三节 国际政治经济学的研究方法	10
一、马克思主义政治经济学的研究方法	10
二、现代政治学和经济学的研究方法	12
三、其他非主流政治经济科学研究方法	15
第二章 国际政治经济学的形成和发展	18
第一节 国际政治经济学形成和发展的时代背景	18
一、雅尔塔体制和冷战	19
二、美苏两大阵营的对抗	21
三、两极格局的演变和终结	24
第二节 国际政治经济学形成和发展的现实依据	30
一、二战前的国际政治经济形势	30
二、二战后的国际政治经济格局	32
三、国际政治经济学产生的现实依据	35
四、国际政治经济学的诞生	38
第三节 国际政治经济学形成和发展的理论基础	40
一、国际政治经济学的政治经济学基础	40
二、国际政治经济学的经济学基础	42
三、国际政治经济学的政治学基础	43
第四节 国际政治经济学的理论流派	45

一、国家政治学派国际政治经济学	45
二、市场经济学派国际政治经济学	47
三、马克思学派国际政治经济学	49
第三章 国际政治经济学的核心概念和理论	52
第一节 增长与发展	52
一、增长与发展的理论	52
二、增长与发展的衡量体系和统计指标	59
三、增长与发展的源泉	61
第二节 权力与霸权稳定理论	64
一、权力问题	64
二、霸权和霸权理论	67
三、马克思主义对霸权的理解	69
四、经济周期与霸权周期	71
第三节 依附与相互依赖理论	74
一、依附及依附论	74
二、相互依赖与复合相互依赖	77
第四节 合作与国际机制理论	79
一、和谐、合作与纷争	80
二、国际机制理论	81
三、国际组织	84
第四章 国家间竞争与合作	89
第一节 国家竞争力	89
一、国家竞争力概念	89
二、国家竞争力理论	92
三、国际竞争力的评价指标	96
四、美国的竞争力计划和科学规划	98
第二节 全球化时代的竞争	100
一、全球化概述	101
二、全球化对国际政治经济格局的影响	105
三、全球化的未来发展	107
第三节 区域主义与一体化合作	111

一、区域一体化理论及其发展	111
二、区域一体化的组织形式	116
三、世界主要区域一体化组织	119
 第五章 发达国家的政治经济体系	133
第一节 美国的自由主义型体系	134
一、美国的政治权力结构	134
二、联邦政府在市场经济中的作用	135
三、企业治理结构和社会职责	137
第二节 德国的社会公平型体系	138
一、德国的政治权力结构	138
二、德国政府在经济中的作用	139
三、德国公司治理和私营企业实践	141
第三节 法国的计划经济型体系	142
一、法国的政治权力结构	142
二、法国政府的计划指导和国有化	143
三、法国企业治理模式	145
第四节 瑞典的国家福利型体系	146
一、瑞典的政治权力结构	146
二、瑞典的福利国家模式	148
三、瑞典的企业治理结构	150
第五节 日本的政府指导型体系	150
一、日本的政治权力结构	150
二、日本政府对经济的全面管理	152
三、公司治理模式和私人企业实践	153
第六节 发达资本主义国家之间的竞争和趋同	154
一、不同体系的优劣性	155
二、发达国家之间的竞争	156
三、发达国家之间的趋同和协调	157
 第六章 发展中国家政治经济体系	159
第一节 拉美国家	159
一、经济发展	159

二、政治体制	162
三、拉美国家发展的政治经济分析	164
第二节 东亚模式	166
一、战后东亚国家政治经济发展	166
二、东亚模式的理论依据	167
三、东亚奇迹研究项目	169
第三节 转型经济体国家	171
一、转型国家政治经济发展	172
二、转型理论	173
三、转型历程及主要内容	177
第四节 金砖四国	180
一、金砖四国基本概况	181
二、金砖四国的竞争优势分析	185
三、金砖四国对世界政治经济的影响	189
第七章 国际机制与全球治理	191
第一节 全球化时代的联合国	191
一、联合国概述	192
二、联合国的改革	193
三、联合国机制的未来发展	200
第二节 非政府间国际组织	201
一、非政府间国际组织概述	202
二、非政府组织与国际机制	206
三、非政府组织面临的挑战	208
第三节 全球治理及其新发展	210
一、全球治理概述	211
二、全球治理的动因	214
三、全球治理的发展趋势	217
第八章 国际金融贸易货币体系的 IPE 分析	219
第一节 战后资本主义世界经济体系	219
一、战后西方国家经济成就的原因	220
二、布雷顿森林体系的建立和发展	221
三、布雷顿森林体系的削弱和瓦解	227

四、布雷顿森林体系后的世界经济	230
第二节 面临倒退的国际贸易体系	233
一、国际贸易发展的困扰	233
二、乌拉圭回合与 WTO	237
三、多哈回合与国际贸易体系	240
第三节 期待革新的国际货币体系	243
一、布雷顿货币体系的遗留问题	244
二、国际货币体系的改革	247
三、国际货币体系的管理	250
第四节 危机四伏的国际金融体系	252
一、金融危机理论	253
二、东南亚金融危机	255
 第九章 跨国公司与直接投资的 IPE 分析	261
第一节 跨国公司与直接投资	261
一、跨国公司概述	262
二、直接投资概述	266
第二节 跨国公司与国家	269
一、政治结构的变化	270
二、国家权力结构的转换	272
三、东道国和母国的选择	275
第三节 跨国公司与市场	278
一、跨国公司与国际竞争	279
二、跨国公司与国际贸易	282
三、跨国公司与国际金融	288
第四节 跨国公司和 FDI 的发展前景	291
一、国际投资管理体系	291
二、跨国合作与战略联盟	296
三、发展中国家的跨国公司	300
 参考文献	306
 后记	310

第一章 导 论

20 世纪 70 年代 ,国际政治经济学(International Political Economy ,简称 IPE)作为一门新的学科诞生于欧美发达国家 ,并在西方高校和研究机构的教学和科研领域不断发展和完善。80 年代后期 ,中国学者捕捉到国际学术发展的前沿理论和动态信息 ,开始把国际政治经济学引入国门 ,在国内高校中陆续开展了本学科的教学推广和实践工作。

作为由西方国家主导和引领的新兴研究领域 ,国际政治经济学的学科体系和理论框架至今仍处在不断地建设和发展当中。不同的观念立场和研究方法导致国内外研究者眼中的国际政治经济学在研究对象、研究范围、研究方法以及研究成果等方面呈现较显著的差异 ,许多概念和知识结点尚存在诸多不同的看法。本章主要介绍西方学者关于国际政治经济学的定义、研究对象和研究方法等问题 ,便于所有学习者和对国际政治经济学感兴趣者能够有个总体印象。

第一节 国际政治经济学的定义和内涵

关于国际政治经济学的定义 ,许多学者存在不同的观点 ,但是在特定范围内他们还是能够达成一致的。一般认为 ,国际政治经济学应该针对世界范围内政治与经济、国家与市场或者权力与财富之间的关系进行研究。在实际研究中 ,有些学者侧重于政治、国家或权力方面的分析 ,而有的学者对经济、市场或财富领域的问题有特殊的倾向性。不过 ,他们都注意到彼此领域的联系与互通 ,从而没有将政治与经济、国家与市场、权利与财富之间的关系人为地、片面地、绝对地加以分割。正是这种注重政治与经济、国家与市场、权利与财富之间有机的、内在的、辩证的联系构成了国际政治经济学与其他学科之间的显著区别。

一、国际政治经济学的定义

按照英国国际政治经济学家苏珊·斯特兰奇《国家和市场：国际政治经济学导论》一书中的定义 ,国际政治经济学是一门“研究影响全球生产、交换和分配体系 ,以及这些体系所反映出来的价值观念之组合的社会、政治和经济结构”的

学科^①。斯特兰奇用“结构性权力”概念来诠释国际政治经济学的研究主题。她认为,“结构性权力”是形成和决定全球政治经济结构的权力。结构性权力存在于四种不同的但却是相互联系在一起的结构中,即生产结构、安全结构、金融结构、知识结构之中。

美国国际政治经济学家罗伯特·吉尔平在其著作《国际关系的政治经济学》中指出,国际政治经济学是一种“对国际政治学和国际经济学进行综合研究”的学科,他把国际政治经济学的性质具体地解释为“研究全球经济及技术之相互依赖的发展同由主权国家所构成的国际政治体系的持续分化之间的矛盾与冲突”^②。吉尔平认为,国际政治经济学主要研究市场经济增长的政治经济根源及作用、经济变化与政治变化的相互关系、国际市场经济对国内市场经济的作用和影响等内容。

美国国际政治经济学家罗伯特·基欧汉则在其代表作《霸权之后:世界政治经济中的合作与纷争》一书中指出:“可以把国际政治经济学看作是两个独立存在的研究领域之间的一个交叉学科。前者是经济学,研究的是作为满足需要的市场手段的生产和交换;后者是政治学,研究的是权力的运行过程。”^③

Jeffrey Frieden 和 David Lake 在英文原版《国际政治经济学:审视全球权力和财富》中的定义简明扼要,他们认为,国际政治经济学是对世界范围内政治与经济相互作用关系的研究^④。

其他一些国际政治经济学代表人物尽管没有明确地提出关于国际政治经济学的概念或者定义,但是在他们的著作和理论观点中时刻闪烁着国际政治经济学的思想逻辑和哲学理念。如 20 世纪 70 年代琼·斯佩罗在其代表著作《国际经济关系的政治学》中从国际政治秩序中的东西、南北和南南关系方面系统地论述了国际经济关系的本质联系。尽管此书成书较早,但也不失为一部具有鲜明特色的国际政治经济学经典著作。理查德·库珀的《相互依赖的经济学——大西洋社会的经济政策》率先提出作为国际政治经济学重大理论假设之一的“相互依赖”的概念。经济史学家查尔斯·金德尔伯格的《权力与金钱:国际政治的经济学和国际经济学的政治学》则树立起国际政治经济学的另外一个理论支柱——“霸权稳定”的假

① 引自苏珊·斯特兰奇著,杨宇光等译:《国家和市场:国际政治经济学导论》,经济科学出版社,1990年。

② 引自罗伯特·吉尔平著,杨宇光译:《国际关系的政治经济学》,经济科学出版社,1989年。

③ 引自罗伯特·基欧汉著,苏长和等译:《霸权之后:世界政治经济中的合作与纷争》,上海人民出版社,2001年。

④ 参见 Jeffrey Frieden 和 David Lake:《国际政治经济学:审视全球权力和财富》,北京大学出版社,2003年。

设。加拿大国际政治经济学家罗伯特·考克斯另辟蹊径,在其代表巨著《生产、权力与世界秩序:创造历史的社会力量》一书中,继承了大卫·李嘉图和卡尔·马克思的思想轨迹,对全球范围内的生产关系体系作了宏大的政治经济分析。

总之,西方学者的具体观点尽管并不完全一致,但是在理论逻辑上却是彼此相通的。在我们看来,国际政治经济学不能简单地认为是国际政治学、国际经济学和国际关系理论的一种综合,或者是研究国际政治关系和国际经济关系之间的相互作用的交叉学科。国际政治经济学既不同于国际政治学,也不同于国际经济学。它的研究内容和方法可能会与政治学或经济学部分地重叠,但是国际政治经济学的学科理念或研究精神需要向前追溯到政治经济学发展的最初阶段,即国际政治经济学与政治经济学、政治学、经济学、国际政治学、国际经济学、国际关系理论等具有和分享共同的思想源泉。

因此,本书将国际政治经济学定义为:适应全球化时代的发展需要,对当代世界范围内跨国性的政治经济问题的一般规律和具体机制进行综合研究的一门学科。

所谓适应全球化时代发展的需要,是指国际政治经济学的兴起和发展是有其独特的时代背景要求的。在前资本主义或者早期工业革命以及殖民主义时期,参与国际政治经济事务的国家或者其他性质的组织之间的关系局限于相对独立的政治或者经济领域,国家之间的相互依赖程度不高,国家之间关系的焦点在于领土、原材料、市场等资源的开拓与争夺。从严格意义上说,横跨19世纪和20世纪的、由大英帝国主导的全球经济结构并没有形成真正的世界霸权体系。只有在第二次世界大战结束后,随着以美苏为首的两大国家集团内部及外部间联系与矛盾的发展日益成熟,以及第三世界国家纷纷走上民族自治道路并发展成为国际政治经济体系中一支独立力量的时候,全球化的世界体系形成以及国际政治经济学赖以立足的基本要素才得以真正确立。因此,从此种意义上可以说,国际政治经济学是适应战后世界经济政治体系发展的理论要求应运而生的,是国际政治学、国际经济学、政治经济学、国际关系理论相互交织、相互作用并且发展到一定程度孕育而生的一门独立学科。

二、国际政治经济学的内涵

当代世界范围内跨国性的政治经济问题的一般规律和具体机制,构成了国际政治经济学研究的基本内容。各政治经济体彼此间的相互作用及形成的世界格局和国际秩序,构成了国际政治经济学的主要研究对象。当然,国际政治经济学的研究范围延伸到国际政治和世界经济中各个基本构成要素本身。跨国层次

和国家层面是国际政治经济学研究的两个主要纬度。因此,国际政治经济的一般规律和具体机制可以进一步作如下表述:

首先,国际政治经济范畴及相互作用和相互影响的关系有其规律性。国际政治经济学正是要研究表现在世界范围内各种纷繁复杂的政治经济现象背后的本质和原理。这种研究的切入点可以是国际政治经济体本身,也可以是国际政治经济问题的行为表象和内在机理,或者彼此之间的有机联系和作用关系。

其次,国际政治经济体系、结构或秩序在运动中又呈现出特殊的形成和发展机制。这种具体的功能机制不是孤立地、绝对地发挥作用,也不是在特定意志的压迫或诱导下被动地执行职责,而是在不断变化、充满不确定性的国际政治经济环境里,在各政治经济体及它们之间的关系所形成的约束条件下,按照所谓“历史路径”的具体形态发展演进。

最后,在研究国际政治经济的一般规律和具体机制时需要注意正确处理整体与局部、静态与动态、普遍与特殊的逻辑关系。作为国际政治经济学研究,它所涉及的绝不仅仅是国际政治或国际经济问题,也不是简单地关于政治或经济的历史学分析,更不会是针对某个特殊政治经济事件的案例性研究。我们要研究的是,世界作为一个整体的前提下,国际政治经济的形成(时间节点)、发展(时间序列)及其相互关系,研究世界范围内政治经济体的系统性作用和影响。

用一个比喻来结束本节关于国际政治经济学的界定。历史的发展在理论上应当像一个水波不兴的湖面,而实际上各种各样的政治经济事件就像无数个小石子不断地被投入到湖水中,但是它们不是同一时间被扔进去,而是在不同时刻、从不同角度用不同力量投入到湖中。所谓一石激起千层浪,无数个石头则激起千万层浪。因此,涟漪绵绵、波浪滔滔甚至是巨浪滔天才是真实的世界政治经济的发展史。而在这个充满动荡和不确定性的历史湖泊中,国际政治经济学研究的问题就好比是:为什么有石头被丢入湖里,这个石头是激起几个水泡呢还是引发惊涛骇浪,不同石头引起的水波之间有没有引致更进一步的碰撞和激荡,以及各种石子引起的波浪最终如何平息等等。

第二节 国际政治经济学的研究对象

关于国际政治经济学研究对象的说法各种各样,从国家与市场、结构性权力、全球生产关系、国际金融贸易体系到国际政治经济秩序,林林总总,几乎涵盖了发生在世界范围内国际政治与世界经济的所有领域。从国内的国际政治经济学的基本教学情况来看,为了更好地帮助学习者理解和掌握国际政治经济学的

基本脉络和理论架构,本书在对国内外国际政治经济学理论体系和思想观点加以综合评述和归纳提炼的基础上,本着国际政治经济学简明教程的宗旨和原则,以国家、国际机制和跨国公司 etc 对当今国际政治经济体系具有最重要影响的要素作为国际政治经济学的主要研究对象。

首先,国家作为国际政治经济体系中国家层面的核心元素,构成国际政治经济学研究的基本组成单位;同时,主权国家的合法性和权威性以及国家间的政治经济行为,尤其是国家作为国际机制的最主要载体的地位及其作用,也构成国家政治经济学的重要研究内容。

其次,跨国公司是国际政治经济体系中跨国层面的组织结构,正是二战后跨国公司的迅猛发展以及在全球化运动中的功能和地位,导致了当今国际社会政治经济相互依赖关系的不断加深。当然与国家相比,当前的跨国公司更加强调充当世界经济体系运行的载体。作为市场力量的代表者,跨国公司与国家的竞争对当今国际格局的演变起着关键性作用。

最后,包含霸权、国际合作或者相互依赖等理论以及国家、国际组织、跨国公司等各类型为主体在内的国际机制,通过政治、经济、社会、意识形态等全球性网络的建立和扩展将民族、国家、市场、企业、个人等世界基本元素交织在一起,最终形成国际政治经济体系的有机系统。

国家、跨国公司与国际机制之间的关系如图 1-1。如果以国家作为 X 轴,跨国公司作为 Y 轴,国际机制作为 Z 轴,那么它们两两相交构成三个平面:国家与跨国公司相互作用和影响的交点在世界市场;国家与国际机制间关系的重点是国际组织以及联合国机制、国际贸易金融货币体系;跨国公司与国际机制则围绕着国际投资体制、跨国公司的全球管理规则等问题展开。国家、跨国公司和国际机制三个向量的相互作用就构成了国际政治经济体系。

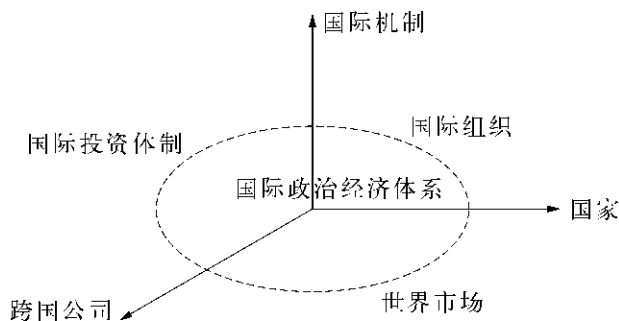


图 1-1 国家、跨国公司和国际机制间的关系和作用

一、国家是国际政治经济体系的基本组织单位

1648年,旨在结束欧洲30年战争而签订的《威斯特伐利亚和约》标志着民族国家的正式出现。如果不做特别注明的话,国际政治经济学中国家的概念就是指1648年以来建立在现代意义基础上的国家(也称民族国家或主权国家)。离开国家的概念就谈不上国际政治经济学研究。国家作为国际政治经济学的基本组织形式,具有以下几方面的特性:(1)在国际政治经济运行中,国家构成该体系的基本组成单位;(2)国家拥有主权的本质决定国家在国际政治经济中的独立行为的合法性和权威性;(3)国家在国际政治经济活动中必须遵循政府间达成的国际规则或非正式的但为国际社会普遍认可的国际惯例和其他制度安排。

谈到国家,必然要联系到市场,许多研究政治学和国际政治学的学者通常把国家作为政治力量的代表,市场作为经济力量的代表。尽管从理论上说两者各有其势力范围,但现实中它们不可能互不干涉地独立运作。国家的政治决策和权力运作影响着市场的运行,市场力量同样对国家的竞争力和国际地位具有重要作用。在国际政治经济学研究中,市场作为“看不见的手”,在国内通过价格、供求波动等渠道影响经济走势;在世界范围内,市场则采用贸易、投资、金融及其他要素的流动等具体形式,在跨国公司的全球运作过程中自发地产生作用。国家作为“看得见的手”,是确确实实存在的实体组织形式,它通常会制定明确的战略和目标,通过各项政策来调节或干预市场活动。

用吉尔平的话来说:“国家和市场——这两种对立的社会组织形式交织在一起,贯穿着数百年的历史。它们的相互作用日益增强,逐渐成为决定现代世界国际关系性质与动力的关键因素。”^①他的意思是说,国家是国际政治经济关系中的最基本单位,而世界市场则是将这些基本单位的经济关系组织在一起,最终形成一个具有普遍意义的国际政治经济体系。

如前所述,国际政治经济学研究的重要内容之一就是各国政府或经济体保持独立和自主与世界经济相互依赖程度越来越高之间的内在矛盾。跨国公司的触角已经延伸到地球上的每一个角落,不论是来自发达国家还是发展中国家,国家都希望通过跨国公司日益膨胀的政治经济权力获得更多的对于贸易和资本等要素的分配利益,但是国家始终没有忘记他们在保持政治独立、维护本国文化传统和价值观念等方面的职责。

强大的市场力量借助跨国公司的有效载体在贸易、金融和投资等领域不断

^① 引自罗伯特·吉尔平著,杨宇光译:《国际关系的政治经济学》,经济科学出版社,1989年。

超越国土边界,把各国市场统一在世界市场的范围之内,使各个社会文明相互融合起来,但是国家在其管辖区域里常常制定各种政策和措施引导或者限制跨国公司的经济活动,国家行动的逻辑在于通过控制经济发展、贸易往来、资本积累、要素价格等生产、交换和分配过程,最终引领市场力量为本国的利益集团和社会阶层服务,从根本上提升国家的政治权力和经济福利。

国际政治经济学重视世界经济对各国社会权力政治的影响,承认国家在捍卫各自的经济利益时会动用尽可能的资源。但是,如果由此得出结论,认为国家政治行为的出发点是建立在市场力量的基础上,那就不一定恰当了。在出于政治需要或者国家安全考虑时,国家往往会将经济活动的收益分配及其结果抛在一边。

艾伯特·赫希曼在《国家权力和对外贸易结构》一书中指出,虽然国际政治经济呈现相互依赖的特征,但是政治和经济、国家和市场并不总是对称的。跨国公司的贸易和投资活动在国家之间建立了依赖关系,从而为国家在政治上利用市场力量提供了可能性。每个国家都可能通过贸易保护和产业指导政策来减少对别国的依赖,或者通过对外援助或贸易特许政策来增加别国对自己的依赖。因此,在世界市场和跨国企业的背后,我们始终可以看到国家和政治的因素在起着重要的作用。

二、跨国公司是国际政治经济运行的内在动力

跨国公司有很多的名称,“多国公司”、“跨国企业”、“国际公司”等等,本教材中我们统一使用“跨国公司”(MNCs)的称呼。同样,关于跨国公司存在许多不同的定义,根据1973年联合国跨国公司委员会的定义,跨国公司是指“同时在两个或两个以上国家控制资产、工厂、矿山、销售办公室等类型的企业”^①。1983年,联合国对跨国公司的定义作进一步补充和完善,满足以下条件的称之为跨国公司:“不论其发源地在何国,亦不论其所有制是私、是公或公私混合;它在两个或两个以上国家具有营业机构;而且不论这些营业机构的活动范围在何方,活动时采取什么法律形式,其决定的运行机制是由一个或某几个决策中心做出显示具有连贯性的政策和共同的策略的;而且这些营业机构是由所有权或其他关系联系着,致使其中一个或几个能够对其他机构单位,特别在分享知识、资源和分担责任方面施加重大影响的。”^②围绕着核心概念,本

^① 转引自张纪康著:《跨国公司与直接投资》,复旦大学出版社,2005年。

^② 引自联合国《跨国公司行动守则(草案)》,1983年。转引自叶全良、王世春主编:《国际商务与贸易投资》,人民出版社,2005年。

书将跨国公司简单定义为：具有特定国籍，在两个或两个以上国家拥有合资或独资子公司的企业。

按照全球化和世界市场的发展逻辑，跨国公司的出现和发展是国际政治经济的必然现象，跨国公司构成当代国际政治经济运行的主要推动力量。

跨国公司与全球化、相互依赖的国际政治经济格局是同步发展的。在国际政治经济的历史中，跨国公司首先在国际贸易往来中发挥了重要的作用。跨国公司最初可以追溯到英国和荷兰的东印度贸易公司。20世纪50年代和60年代伴随着国际贸易的大发展以及欧洲和日本等西方工业国家战后的经济复兴，商品贸易在国家关系之间的大量渗透，以及由此形成的国家权力地位的高低构成跨国公司发展与当时世界政治经济格局的主要特征。70年代后，西方国家跨国公司主要通过对外直接投资在海外进行扩张。世界范围内包括发达国家之间以及发达国家对发展中国家的投资规模和速度显著增加。在这一阶段，美国公司的海外扩张占主导地位，西欧国家及日本公司在这方面也取得了巨大的进展。80年代中期以来，全球跨国公司又呈现新一轮的迅猛发展势头，多元化的跨国公司体系已经成为当今跨国公司发展的基本特征。跨国公司的身影遍布全球，几乎所有发达工业国和不少发展中国家都参与到跨国公司的全球扩张行动中来。通过在生产制造业和服务业领域实现真正意义上的国际化，跨国公司正在呈现脱离国家疆界束缚，向无国界公司发展的势头。

有学者指出，如今的跨国公司已经开始凭借手中强大的经济力量不断向政治和社会其他领域提出要求，这是全球政治经济未来走向的重要风向标。也有学者认为，这些庞大的跨国公司与权力机构结合起来，代表了发达工业国家政治集团的经济利益，尽管它们遵循中性行为准则办事，但是仍然难免成为强权国家的全球代理人。有些学者甚至指责跨国公司正在干预、破坏自由和民主制度，在损害广大发展中国家福利的基础上，跨国公司正在促使全球新帝国主义的形成。

需要指出的，就跨国公司本身而言，作为一个组织单位，它不存在好坏的价值标准，但是在涉及跨国公司和国家之间的关系，或者跨国公司如何在国际机制中运行等问题，就必须全面、客观地加以评判，这同样也构成国际政治经济学的重要研究内容。

三、国际机制是国际政治经济运行的网络框架

斯蒂芬·克拉斯纳将国际机制定义为“由一整套明确的、规范的国际性原则和制度，包括在绝大多数范围内得到认同的国际惯例或秩序构成，并根据这些规

则和程序对各政治经济体的行为和状态进行协调和整合的一种功能性系统”^①。国际机制的概念与国际规则、国际制度有所相近也有所区别：国际机制更加强调一种全球网络状的制度框架，而国际规则和国际制度多侧重于形式上的法令、组织和机构；在多数场合，国际机制、国际制度和国际规则这几个词常常可以交替使用。

对于国际政治经济运行而言，除了前面提到的国家、市场、跨国公司等基本要素之外，需要加以关注的是作为体系论的体制环境本身，而对于表现这些体制环境的国际法和国际组织需要特别重视。为了简化定义上的讨论，本教材使用的“国际机制”这个概念既涵盖了我們想表述的国际政治经济体制环境，也包含了国家、政府间和非政府国际组织、跨国公司以及其他国际行为主体形成的全球性网络。

虽然大多数经济学家通常不太重视系统性因素在经济事务中的作用，但是支配着国际政治经济活动的国际框架及其性质是国际政治经济学要研究的问题。由于国际机制可能在很大程度上影响各个国家的政治与经济力量，因此国家，特别是强权国家（more powerful states），都尽量要影响国际框架的设计和运作，以增进本国政治权力和经济利益。

现在，所有的国际政治经济学家，还有经济学家和政治学家，都承认需要一些国际规则或制度来管理和调节政治权力和经济活动。单极或者多级的政治格局、自由或者保守的国际经济需要得到各个政治经济体的一致认可。联合国、IMF、WTO 的许多规则或作用机制形式上是出于解决政治经济问题的需要，可是在执行过程中又牵涉到许多行为主体的利益。对于这些问题的解答，仅仅凭借政治学家或者经济学家的逻辑演绎往往是难以自圆其说的。

过去，管理政治经济事务的国际机制相当简单。如 19 世纪英国统治下的世界体系，“军舰和大炮”就可以成为解决国际争端的默认规则。但是，在当今日益错综复杂的国际政治经济背景下，武力不再是处理国家间关系的有效手段，更广泛的、更正式的、更规范的国际机制将成为国际政治经济运行的外部保障。当前，最重要的国际机制包括以联合国为核心的国际政治秩序，以世界银行、IMF 和 WTO 为核心的国际经济秩序和以跨国公司运行和管理为核心的国际市场秩序。没有这些国际机制，或者这些机制不完善、出了问题，那么，世界政治经济运行将会遇到极大的障碍。因此，了解国际机制的性质及其运作过程已经成为国际政治经济学研究的重要课题。

① 参见斯蒂芬·克拉斯纳主编：《国际机制》，北京大学出版社，2005 年。

总而言之,本书强调把注意力集中在世界范围内国家与市场的相互关系和相互作用上,从国家、跨国公司和国际机制三个方面有效地把握国际政治经济体系的本质、特性和发展动向。经济学和政治学原理固然是理解国际政治经济发展情况的必要基础,不过,要分析国际财富和经济活动的分配、世界经济对国家利益的影响、国际机制的原理和效果等重大问题,单靠经济学和政治学分析工具是不充分和不完整的。对于经济帝国主义和国家中心论的观点和主张,我们并不赞同。尽管各国经济日益全球化和一体化,但把本国经济和国际经济区分开来仍有必要。政治疆界现在确实并将继续使各国经济和经济政策有所不同;政治上的考虑也大大影响着各国的经济活动,使得彼此存在差异。国家以及其他强大的行为者利用自己的权力来影响经济活动,争取最大限度地增加本国的经济利益和政治利益。另一方面,经济全球化和政治多极化发展也使得主权国家的地位和作用受到一定程度的削弱。大规模战争和世界大战爆发的可能性越来越小,经济、科技和文化,跨国性的犯罪、恐怖活动和疾病,全球气候变化和环境污染等威胁到人类生存和发展的的问题日益突出,全球公民社会、非政府组织、跨国公司等非国家行为主体在国际事务中的地位和作用不断增强,这些因素促使以国家为中心的传统现实主义者和新现实主义者更多地关注国际社会多元化和多样化发展的事实。

第三节 国际政治经济学的研究方法

在具体研究方法上,国际政治经济学强调理论与实践、一般与重点、经验分析与实证计量、国别研究与国际比较相结合的研究思路。借鉴马克思主义政治经济学、西方主流经济学、新政治经济学、比较经济学的研究范式,融合国际经济学、国际政治学及国际关系理论的知识结构,并在此基础上分析和观察国际政治经济的现象与趋势,探寻相关的解决模式,这与国际政治经济学打破学科界线、扩大研究视野的主张是一致的。在本书中,我们对目前国际政治经济学研究过程中所涉及的研究方法加以归纳整理,共分成三大类:遵循马克思政治经济学的研究方法、采用现代政治学和经济学的研究方法以及其他非主流的政治经济科学研究方法。

一、马克思主义政治经济学的研究方法

无论是过去还是现在,无论在资本主义世界还是在社会主义国家,马克思主义的辩证唯物史观始终具有旺盛的生命力,它为所有的社会科学工作者提供了

一条独具特色的研究道路。

用马克思和恩格斯的原话来说,作为国际政治经济发展的“历史是这样创造的:最终的结果总是从许多单个的意志的相互冲突中产生出来的,而其中每一个意志,又是由于许多特殊的生活条件,才成为它所成为的那样。这样就有无数互相交错的力量,有无数个力的平行四边形,由此就产生出一个合力,即历史结果,而这个结果又可以看作一个作为整体的、不自觉地和不自主地起着作用的力量的产物。因为任何一个人的愿望都会受到任何另一个人的妨碍,而最后出现的结果就是谁都没有希望过的事物。所以到目前为止的历史总是像一种自然过程一样地进行,而且实质上也是服从于同一运动规律的。但是,各个人的意志——其中的每一个都希望得到他的体质和外部的、归根到底是经济的情况(或是他个人的,或是一般社会性的)使他向往的东西——虽然都达不到自己的愿望,而是融合为一个总的平均数,一个总的合力,然而从这一事实中决不应做出结论说,这些意志等于零。相反地,每个意志都对合力有所贡献,因而是包括在这个合力里面的”^①。

马克思主义政治经济学的研究方法是马克思主义辩证唯物史观在政治经济领域的最直接反映。在《政治经济学批判 序言》中马克思已经涉及国际政治经济学的研究内容。他说:“我考察资产阶级经济制度是按照以下的顺序:资本、土地所有制、雇佣劳动;国家、对外贸易、世界市场。在前三项下,我研究现代资产阶级社会分成的三大阶级的经济生活条件;其他三项的相互联系是一目了然的。”^②对马克思的原意做进一步推论就是,国家、对外贸易和世界市场以及它们之间的关系构成当时世界范围内政治经济学研究的主要对象。

此外,马克思政治经济学研究的基本结论之一是:生产力决定生产关系,经济基础决定上层建筑,它们之间的相互作用和相互关系推动社会向前发展变化。这个观点得到了坚持马克思主义理论路线的国际政治经济学研究者一致认同。

布哈林、列宁关于世界经济理论的研究,也都是以马克思主义政治经济学关于生产力和生产关系的理论作为指南的。布哈林指出,“世界经济是全世界范围的生产关系和与之相适应的交换关系的体系”,“现代世界经济生活的全部过程归结为剩余价值的生产及其在资产阶级各大小集团之间的分配,这种生产和分配是在两个阶级(一方面为全世界无产阶级,另一方面为全世界资产阶级)之间阶级关系不断扩大再生产的基础上进行的”^③。列宁则指出“资本家同盟之间在

①② 引自中共中央编译局:《马克思主义经典著作选读》,人民出版社,1999年。

③ 引自尼·布哈林著,蒯兆德译:《世界经济与帝国主义》,中国社会科学出版社,1983年。

从经济上瓜分世界的基础上形成了一定的关系”，“资本主义向垄断资本主义阶段的过渡，是同瓜分世界的斗争的尖锐化联系着的”^①。

现代西方马克思主义国际政治经济学研究者主要包括坚持“依附论”、“中心—外围理论”的安德列·弗兰克、萨米尔·阿明、特奥多尼奥·多斯桑托斯、费尔南多·卡多佐等人，提出“世界体系理论”的伊曼纽尔·沃勒斯坦以及“现代生产关系理论”的代表人物罗伯特·考克斯等。

在理论研究方法上，这些学者显示出一些共同的特征：第一，强调政治经济相结合的研究方法，摒弃经济与政治相分离的分析方法；第二，坚持世界范围内的阶级关系、生产关系构成国际政治经济运动的主要推动力量的观点，而不是简单地把国家作为国际政治经济学的基本分析单位；第三，主张从对国家内部的生产、交换关系以及阶级状况的分析引申出国家的对外政策以及可以被视为整体的全球政治经济关系。

二、现代政治学和经济学的研究方法

在西方主流的国际政治经济学著作中，很少系统地提及研究方法问题。在吉尔平、基欧汉、斯特兰奇这些国际政治经济学大师们看来，理论创新和诠释的重要性似乎要远远高于特定研究方法的引介和规范。对于他们而言，新现实主义或者新自由主义，又或者新古典经济学的方法已经足以对国际政治经济学的主要内容加以分析和论证了。

确实，就像许多自然科学的研究方法已经成功地被引入到社会科学和人文科学的研究工作中一样，现代政治学和经济学的许多方法基本上是可以适用于国际政治经济学研究的。但是，从长远发展的角度考虑，作为一门独立学科，国际政治经济学还是必须制定出系统化的、符合自身特点的研究路线和方法，而不是简单地借鉴政治学、经济学或者其他学科的研究方法。

以下仅介绍几种在国际政治经济学中应用比较广泛的经济学和政治学研究方法。

1. 博弈论研究方法

博弈论，英文名 Game theory，又称决策论，是研究相互依赖、相互影响的理性行为主体之间决策以及这些决策的均衡结果的理论。比较常见的博弈论模型包括“囚犯的困境”、“智猪博弈”、“小鸡博弈”等等。关于博弈的分类，根据参与人的多少，可将博弈分为单人博弈或多人博弈；根据博弈结果的不同，可以分为

^① 转引自王茂湘等编：《列宁的 帝国主义论 和当代资本主义》，四川人民出版社，1982年。

零和博弈、非零和博弈(又可以进一步分为常和博弈与变和博弈),从行动的先后顺序来分,可以分为静态博弈和动态博弈;从参与者的信息对称情况来分,可分为完全信息博弈和不完全信息博弈。

博弈论自20世纪40年代产生并应用到经济学中以来,在国际贸易、对外投资、不完全竞争等研究领域得到了充分发展。在国际政治经济学研究中,博弈论同样得到了广泛运用。

在许多学者看来,现代博弈论为研究国家间的政治和经济关系提供了一个观察的新视角、分析的新方法和解决问题的新思路。根据博弈论的前提假定,参与国际间博弈的国家和非国家组织都是统一而理性的行为者,只不过国家间博弈在国际政治经济博弈中占据了主导地位。最初,研究者主要根据静态和信息完全对称等假设来分析国家间双边安全和经济关系。后来,一些学者又用“多人博弈”和“重复博弈”等模型对东西关系、南北关系、北北关系进行不完全信息下的动态博弈,得出的结论当然就更加贴近国际政治经济关系的现实情况。

在运用博弈论模型方面,国际政治经济学理论与主流经济学相比还是显示出较明显的差异。首先,国家间博弈在关于合作与冲突的决策中更强调合作的重要性,而不是把研究的重点放在冲突与对抗等现实性问题上。其次,国际政治经济学强调博弈结果是“非零和”的,即国家间的政治经济对策并不是“我之所失必为你之所得”的“零和”结局,而是双方或多方都可以从中获得收益的“共赢”局面。最后,国家间博弈的分析不是停留在一次性博弈状态下,而是强调反复、多次的博弈对国家政治经济行为的影响。

经济博弈论在研究国际政治经济问题时还是存在不少的局限性,如国家间博弈模型无法说明跨国层面的国际组织或者跨国公司等非国家行为主体在国际政治经济的协调与合作中的作用。此外,博弈论模型对国家行为的解释过于简单化和理想化了,国际政治经济的现实情况是很难用富有逻辑的数学模型说得清楚的。不过,总而言之,博弈论还是为研究当代国际政治经济的理论与实践提供了一种新的方法。

2. 基础性力量模式研究方法

基础性力量模式是霸权稳定理论及其衍生理论的研究基石。该模式首先假设,世界政治经济中的基础性力量或者说最根本的权力来源,是指国家对关键性原材料、资本积累渠道、世界市场和技术优势等资源的控制。一个国家一旦掌握了这些必备要素,那么它必然会成为世界体系的领导者。其次,基础性力量模式把权力或力量的内涵作为解释国际政治经济关系变化的框架和方法,它假设国家的基础性力量会自动产生激励机制,并通过实体性行为向全球范围扩张。最

后,基础性力量模式的逻辑演绎体现在,具有这种实力的国家将领导世界政治经济的发展和走势,无论合作还是冲突,国家间关系在很大程度上将取决于这些具有基础性力量国家的意愿。

尽管基础性力量模式受到了来自基欧汉等国际政治经济学家的质疑和批评,但在帮助我们理解和掌握霸权稳定、霸权衰落或者霸权合作等概念方面,该模式仍然具有十分重要的指导意义。

政治学家批评基础性力量模式的主要理由是认为该研究方法从未得到过充分的、实际的论证。他们认为,该模式主要建立在对历史的片面和武断地理解和记事的基础上,属于一种凭直觉而进行的研究方法,而不是一种科学的方法论体系。基础性力量模式的假设是经不起严密推敲的,很容易受到怀疑和指责。

不过,经济学家对基础性力量模式的有效性给予了有力的支持。他们认为,尽管是政治学理论提出了这种研究方法,但是该模式在经济学研究中获得了巨大的成功。基础性力量模式的假设、推导过程以及结论与主流经济学一贯强调的市场是推动世界政治经济发展的决定性力量的思想不谋而合。具备基础性力量的国家,就像19世纪末的英国和二战后的美国,在开放性世界经济的出现和维持过程中发挥了决定性作用。经济学的研究结论在基础性力量模式的研究方法中得到了充分的证明。

关于基础性力量模式的争论,进而围绕霸权稳定理论的研究至今仍然保持着旺盛的学术发展势头。由于不存在根本性的方法论错误或理论缺陷,加之来自于其他学科领域源源不断的支持性证据,作为国际政治经济学研究中的一种可行方案,基础性力量模式仍然符合社会科学研究的尺度。

3. 国际机制研究方法

狭义地理解,国际机制是指在国际政治经济关系领域里一系列有关国际性问题的、为领域内国家政府同意的、按照明确规则建立的制度、框架和协议。广义的国际机制还包括各种为国际社会普遍认可的非正式的制度安排以及国际惯例,行为主体涉及国家和跨国性的非国家组织的所有领域。

最早在国际问题研究中提出“国际机制”概念的是约翰·鲁杰,他的定义为“由一群国家接受的一系列相互的预期、规则与规章、计划、组织的能量以及资金的承诺”^①。斯蒂芬·克拉斯纳对国际机制所作的定义一般被视为国际机制研究的标准,他是这样表述的:“一系列围绕行为体的预期所汇聚到的一个既定国际关系领域而形成的隐含的明确的原则、规范、规则和决策程序。原则是指对事

^① 引自约翰·鲁杰主编,苏长和等译:《多边主义》,浙江人民出版社,2003年。

实、因果关系和诚实的信仰 ;规范是指以权利和义务方式确立的行为标准 ;规则是指对行动的专门规定和禁止 ;决策程序是指流行的决定和执行集体选择政策的习惯。”^①

国际机制的提出为国际政治经济学分析提供了一个有用的方法。它从一般意义上的“制度”、“规范”、“原则”等社会学概念出发 ,对国际政治经济中的诸多问题进行解释和论证。尤其在研究诸如国家间合作的形式、规则和组织以及国际组织的结构性功能等政治经济合作问题方面 ,国际机制研究方法显示出独到的分析思路和逻辑理念。在研究联合国、世界银行、国际货币基金组织、世界贸易组织等政府间组织及其作用领域 ,国际机制的概念和方法显示了其他研究方法无法替代的优势和特点。

但是 ,对于国际机制研究方法也有持不同意见的。有学者认为 ,国际机制研究方法过于强调跨国层面的研究对象而忽视了各个具体国家及其内部政治经济运行对国际政治经济体系的影响和作用问题。此外 ,国际机制通常与世界霸主、领导国这样的概念联系在一起。无论是处于霸权下的国际政治经济格局还是霸权衰落后的国际合作体系 ,国际机制方法的研究视角是从西方发达工业国家出发 ,欧美强国通常是国际机制的制定者和维护者 ,这一点也容易引起部分学者的争议。

三、其他非主流政治经济科学研究方法

国际政治经济学是在 20 世纪 70 年代国际政治经济关系发展遇到问题时才产生的。它提出了新的研究问题、新的研究思路和新的研究方法 ,从而吸引了众多其他学科领域研究者的兴趣。除了主流经济学和政治学之外 ,其他人文和社会科学的研究工具也不不断地被引入国际政治经济学研究中。下面介绍其中的两种 :新政治经济学和比较政治经济学研究方法。

1. 新政治经济学研究方法

新政治经济学研究方法主要是指被称为“公共选择模式”的研究工具 ,即运用新制度经济学的公共选择理论来分析政治过程以及政治与经济之间的相互关系。公共选择模式以“有理性的”个人作为研究的最基本单位 ,其行为准则是按照个人效用最大原则实现利益最大化 ,并且假定个人在外部约束条件下对自己的行为进行边际调整。公共选择模式强调研究的精确性和正规性 ,主张对研究命题进行经济或政治的计量分析。公共选择方法引入国际政治经济学研究后 ,

^① 参见斯蒂芬·克拉斯纳主编 :《国际机制》,北京大学出版社 ,2005 年。

一方面为国际政治经济学提供了一种对国家、政府、政治利益集团的行为进行实证分析的研究思路;另一方面它又试图从制度经济学研究的角度对国际政治经济体系作规范性研究。公共选择模式的概念和研究范式主要包括:“公共产品”、“搭便车”、“选举周期”、“相互依赖”等等。

公共选择模式的研究方法特别关注国际政治经济的制约因素。在分析一个国家实行何种政治经济政策时,它更强调国家确立其政策的内外部条件而非政策的合理性。公共选择模式在国际政治经济学研究中得到越来越多的重视在于它为国际政治经济研究提供了一个全新的视角。通过公共选择模式可以将各种不同类型学科的研究方法,包括新古典经济学方法、数理统计、博弈论等等进行交叉融合。它的优势包括:将经济学方法和政治学方法综合起来研究国际政治经济的某些特定问题;它具有对一般政治经济问题进行分析和检验的一套工具;政治经济的计量研究对理论与现实联系提出更高的要求。但是,由于公共选择模式对适用性有特殊要求,因此,如果不加分析地将其运用到国际政治经济的不同问题场合就会产生严重的失误。此外,过于强调计量和实证方法也可能导致出现片面追求数学化和精确性的不良倾向。

2. 比较政治经济研究方法

比较方法是一种具有普遍意义的研究方法。根据阿伦德·利普哈特的观点,比较是一种建立普遍经验命题的基本方法,类似的还有实验、统计和个案研究等研究方法^①。

在政治和经济科学中,比较政治学和比较经济学已经是自成体系的成熟学科。而随着新政治经济学的兴起,一些学者开始进行比较政治经济学的研究。美国芝加哥大学的查尔斯·林德布洛姆是比较政治经济学研究的领军人物。他从国家、市场、意识形态等方面,对各个政治经济体之间进行比较,从中研究政治经济之间的互动关系。

比较政治经济学的思想和方法在国际政治经济学研究中得到了认同,但是国际政治经济学与比较政治经济学又有所区别。比较政治经济学的研究重点放在国家内部,它是通过比较不同国家或同一国家不同时期的政府、社会集团和经济的关系来探讨国家怎样管理经济事务。而国际政治经济学研究的重点是各政治经济体的运行对国际政治经济关系的影响。例如,在国际政治经济中,东西、南北、南南、北北以及社会主义国家之间的政治经济关系历来是研究的重要内

^① 引自阿伦德·利普哈特著,李陈华译:“比较政治学与比较方法”,《经济社会体制比较》,2006年第6期。

容。此外,国际政治经济学还认为必须对资本主义国家发展的不同模式、发展中国家错综复杂的差异、国际组织和国际机制的作用,以及跨国公司和非政府组织的跨国政治经济行为等方面进行研究。

实际上,国际与国内的政治经济因素历来都是不可分割、相互联系、相互影响的,国际政治经济体系必定会影响一个国家内部的政治经济关系,而国家内部政治经济状况以及对外政治经济政策也会对国际政治经济格局产生作用。

总之,国际政治经济学的研究体系和方法论是一个颇具挑战性的问题:一方面它需要落实到自身理论体系建设的不断完善之中;另一方面也需要不断从政治、经济等社会学科甚至其他人文、自然科学中汲取思想源泉和研究思路。

讨论题

1. 怎样理解国际政治经济学的概念?
2. 国际政治经济学的研究对象包括哪些?
3. 国际政治经济学有哪些主要的研究方法?

第二章 国际政治经济学的形成和发展

在政治学和经济学等社会科学的发展过程中,国际政治经济学构成其有机组成部分。随着世界政治经济格局的风云变化,人文、自然以及社会科学领域不断取得进步和突破,国际政治经济学也逐渐形成并发展出自己独特的理论体系。

作为一门新兴学科,国际政治经济学成形于20世纪70年代,但是国际政治经济的实践过程却随着国际分工、贸易以及世界市场的产生就开始了。19世纪和20世纪资本主义制度在全球范围内得到确立和巩固后,国际政治经济的剧烈动荡和复杂变化推动并直接导致国际政治经济学研究的兴起和发展。而国际政治经济学的理论源头则可以向前追溯到古希腊和古罗马时代,以及近代政治经济学思想和学说的发展过程。国际政治经济学与其他社会科学享有共同的智慧源泉,但是在历史的进程分化以及现实的强烈要求下,国际政治经济学与其他学科在理论发展上又显示出显著的区别。不过,无论差异有多大,同其他一般哲学社会科学一样,国际政治经济学的形成和发展也充分体现了符合自身发展规律的现实依据和理论要求,真正体现了当代国际政治经济生活的鲜明时代特征。

第一节 国际政治经济学形成和发展的时代背景

19世纪末20世纪初,资本主义强国主导的殖民主义政治经济体系是当时的时代特征。殖民地和半殖民地国家完全或部分地丧失了政治独立和经济自主,从而在国际政治经济生活中处于被支配和从属地位,毫无政治权力和经济利益可言。英美德日等少数资本主义国家是当时国际政治经济舞台上的主角。但是,在左右世界政治经济发展的同时,这些资本主义国家之间也存在日益尖锐的矛盾。斗争和冲突的主要焦点是围绕着殖民地的争夺而展开的。

1914—1918年,由于在争夺殖民地和重新分配资源上的不可调和的矛盾,德奥意同盟国集团和英法俄协约国集团之间最后兵戎相见,导致人类历史上的第一次世界大战。战火从欧洲局部战场迅速蔓延到全球范围,席卷了世界上大多数国家,对当时国际政治经济格局产生了重大影响。一次大战结束后不久,形

成于 20 世纪 30 年代中期的德日意法西斯轴心国集团又于 1939—1945 年发动了第二次世界大战,战争的另一方是以英、美、苏、中、法为核心的世界反法西斯联合国联盟。

第二次世界大战是人类历史上规模最大、影响最深远的一次战争,战争结果极大地改变了世界的面貌,导致了新的国际政治经济格局的形成。德国、日本、意大利战败,失去了国际政治经济格局中的应有地位。而英国和法国在战争中元气大伤,实力一落千丈,虽然勉强保住大国地位,但是失去了强国资格。与上述国家形成鲜明对照的是美国 and 苏联两大战胜国在世界政治经济中的地位彰显,并逐步发展成为国际政治经济格局中最重要的两个势力集团。

第二次世界大战后世界形成的两极格局保持了 40 多年之久,直到 20 世纪 80 年代末随着苏联东欧集团崩溃,冷战结束,两极格局最终瓦解。世界政治经济格局从此进入一个新的不确定期。

一、雅尔塔体制和冷战

美国和苏联在第二次世界大战后成为在经济、军事、政治等各方面占据绝对优势的两个超级大国。雅尔塔体制的确立和美苏两极对抗格局的形成是二战后国际政治经济格局的基本特征。与社会主义国家搞平行世界不同,以美国为首的开放式资本主义世界体系建立在联合国和布雷顿森林体系的基础上。

1. 雅尔塔体制基础上的两极格局

由第二次世界大战中实际力量对比变化而形成的战后国际政治格局,是通过英、美、苏三国首脑的德黑兰会议(1943 年 11 月)、雅尔塔会议(1945 年 2 月)、波茨坦会议(1945 年 7 月)而逐步成型的。其中,雅尔塔会议对战后两极格局的形成影响尤为深刻,因此,国际学术界通常把战后国际政治经济格局的基础称作雅尔塔体制。

1945 年 9 月,美、英、苏三国首脑在苏联克里米亚半岛上的雅尔塔会晤,即雅尔塔会议。会议发表了《克里米亚会议公报》,签署了秘密的《雅尔塔协定》。内容涉及对欧洲、亚洲的战后安排和势力范围的划分,具体讨论了对战败后德国的处理、巴尔干势力范围划分、苏联对日作战,以及成立联合国等问题,参加这次会议的国家首脑是富兰克林·罗斯福(美国)、温斯顿·丘吉尔(英国)和约瑟夫·斯大林(苏联)。雅尔塔会议达成的协议,基本上是由当时各方军事实力所决定的。雅尔塔体制实质上就是美国、苏联两个大国安排战后世界、划分势力范围、左右国际局势的体制,它最终为二战后世界两极对抗的政治经济格局的形成奠定了基础。

雅尔塔会议是二战后期美、苏、英三国领导人举行的最重要的一次国际会议。会议期间三大国首脑密切合作,相互妥协,对许多重大军事、政治问题达成了协议,取得了积极成果,为实现世界反法西斯战争的最后胜利做出了努力。同时,雅尔塔会议也为防止法西斯主义和军国主义的复活做出了积极贡献。不过,战后不久,雅尔塔会议基础上的美、苏两国有合作、有争夺的国际事务的格局很快地转变成美苏之间有对抗、无合作的冷战关系。欧洲被一分为二,西欧是美国的势力范围,苏联则占据东欧。东德和西德也成为东西方阵营的分界线。世界范围内的东西方冷战成为国际政治经济体系的基本格局。

与雅尔塔体制相呼应,联合国建立并成为维护战后国际和平与安全的最重要、最普遍的国际组织。布雷顿森林会议形成的“布雷顿森林体系”则建立起以美元为中心的国际货币体系、以 GATT 为框架的国际贸易体系和以 IMF 和世界银行为核心的国际金融体系。

2. 冷战及美苏对抗格局的形成

在二次大战的整个过程中,由于面临共同的威胁与敌人,英、美与苏联暂时搁置了彼此的矛盾,结成反法西斯同盟。然而战后,由于彼此之间在意识形态、社会制度、国家利益、国际利益、地区问题和世界发展方向等方面的立场截然不同,矛盾日益尖锐,导致结盟的基础丧失,美、苏两大国形成敌对的态势。

冷战是指二战后持续近半个世纪的两个超级大国、两大阵营、两大集团、两大社会制度的全面政治、经济、军事对峙。1946 年英国前首相丘吉尔发表了号称冷战宣言的题为《和平砥柱》的演说,“从波罗的海的斯德丁(什切青)到亚得里亚海边的里雅斯特,一幅横贯欧洲大陆的铁幕已经降落下来”^①。而美国方面也适时推出了乔治·凯南的“遏制”理论以及“杜鲁门主义”,全面阐述了冷战的意图、政策和做法。

因此,二战后美苏两个大国的矛盾和冲突一开始就包含着政治制度、经济利益与意识形态斗争的内容。在全面、持续、深刻的斗争中,双方都以结成国家间政治、经济、军事集团的方式来壮大自身的力量,这就形成了战后国际政治经济格局中以美国为首的西方资本主义阵营和以苏联为首的东方社会主义阵营的严峻对立局面。这种对立既是军事上的又是政治上的,既是经济上的又是文化上的。对抗的主要形态是“冷战”。它构成战后国际政治经济的基本态势,直接或间接地影响着世界上一切重大问题。由于美苏两国拥有最大实力,它们两国在国际政治格局中就拥有其他国家无法与之相匹敌的特殊地位。尤其是在 1949

^① 转引自吴于廑等编:《世界史:现代史编》,高等教育出版社,2005 年。

年苏联成功地试验了原子弹,打破了美国的核垄断后,世界最终形成了大体均衡的两极格局。战后初期形成的“雅尔塔体制”很快以两大阵营对峙的形式出现,两大阵营又是以经济、政治、军事的有形组织来体现的。

二、美苏两大阵营的对抗

1. 西方资本主义阵营

马歇尔计划的实施和北大西洋公约组织的成立标志着西方资本主义阵营的形成。

第一,马歇尔计划

二战后西欧国家经济濒临崩溃。美国担心西欧国家经济的崩溃会导致社会政治的不稳,因为“经济困扰无论出现在世界哪一个地方,都是暴力政治的滋生地”。美国的援助,“其政策目的应该是恢复世界上行之有效的经济制度,从而使自由制度赖以存在的政治和社会条件能够出现”^①。为此,美国提出马歇尔计划——欧洲复兴计划,拟拨款总数 131.5 亿美元援助战后欧洲复兴(到 1952 年 6 月 30 日止)。马歇尔计划名义上是一项经济援助计划,但从其出发点到最后的落脚点,都是着眼于政治方面。以马歇尔计划为纽带,欧洲一批接受了马歇尔计划的国家就围绕在美国身边结成了以美国为首的政治经济集团。

第二,北大西洋公约组织

1949 年 4 月 4 日,美国对苏冷战的工具——北大西洋公约组织成立。《北大西洋公约》规定:“对欧洲或北美之一个或数个缔约国之武装攻击,应视为对缔约国全体之攻击,……每一缔约国应单独并会同其他缔约国采取视为必要之行动,包括武力之使用。”^②在地域上,条约把法国的阿尔及利亚和回归线以北的北大西洋区域内任何缔约国的岛屿和西地中海都包括在内。

通过组建北约,美国公开地控制了欧洲地区的军事大权,把欧洲盟国的军事力量和军事计划纳入美国的军事战略,同时也控制了西欧盟国。北约的成立既是两极格局的产物,又强化了两极格局,使冷战更加严峻与尖锐,使欧洲成为两大军事集团直接对峙的前沿,成为美苏争夺世界霸权的战略重点。

2. 东方社会主义阵营

面对来自西方国家的冷战威胁,苏联和东欧社会主义国家也开始了联合、结

^① 摘自马歇尔在哈佛大学的演讲(1947 年 6 月 5 日)。转引自齐世荣主编:《当代世界史资料选辑》,北京师范学院出版社,1990 年。

^② 转引自世界知识出版社编:《国际条约集(1948—1949)》,世界知识出版社,1959 年。

盟的进程。九国共产党情报局的建立、经济互助委员会的成立和华沙条约组织的组建标志着社会主义阵营的形成。

第一 欧洲九国共产党情报局

当1947年美国宣布“杜鲁门主义”和推行“马歇尔计划”后,苏联开始考虑如何加强欧洲各国共产党之间联系的问题。1947年9月,欧洲九个国家的共产党、工人党组建了情报局,总部设在南斯拉夫首都贝尔格莱德。情报局成立的目的就是为了团结各国共产党工人党和社会主义的力量,共同对付美国称霸世界的战略扩张,加强欧洲诸国共产党工人党在反帝斗争中的协调行动。情报局代表了社会主义阵营形成的最初表现形式。

第二 经济互助委员会

苏联方面为抵制马歇尔计划对东欧国家的诱惑和渗透,采取了相应措施来加强苏联与东欧各国间的经济合作。1947年7月11—13日,苏联分别与保加利亚、捷克斯洛伐克、匈牙利签订了贸易协定。8月,又与罗马尼亚、波兰签订贸易协定。这就是被西方称作是与马歇尔计划相对抗的所谓“莫洛托夫计划”。

在与西方集团进行“冷战”的政治大背景下,为抵御马歇尔计划,促进社会主义国家合作发展经济,促使经济联系更加密切和固定,促进东欧各国经济的发展,1949年1月5—8日,保加利亚、匈牙利、波兰、罗马尼亚、捷克斯洛伐克和苏联共6个国家的政府代表在莫斯科举行会议,讨论欧洲社会主义国家间的经济合作问题,研究成立经常性的、多边的共同经济机构。会议决定成立经济互助委员会,简称“经互会”。

经互会的建立,除了抵制西方国家试图重新在经济上控制东欧各国企图的需要外,东欧国家的内部因素起着同样重要的作用。东欧国家都是中小国家,国内资本和生产能力有限,它们比大国更需要对外经济交往和合作,以取得发展本国经济所必需的原料、能源、科技、资金和工农业产品。况且,由于二战后东欧国家已建立起同一性质的政权和相似的计划经济体制,因此,建立某种国际经济合作组织在理论和实践上都是完全可行的。经互会成员之间通过签订长期贸易协定和贷款协定,协调国民经济计划,在内部实行一定的国际分工。

经互会的建立,标志着东欧国家经济上的联合,这是战后东欧新格局的重要一环。经互会在一定时期内,满足了东欧国家通过合作发展经济的共同愿望,反击了西方国家的封锁,有利于社会主义经济的发展,但同时也在经济领域进一步强化了两大阵营的对立。

在斯大林提出的建立两个平行的世界市场的理论指导下,经互会同西方发达资本主义国家经济贸易来往减少到最低限度。经互会国家的进口中,70%的

石油、95%的煤、78%的矿石和61%的民用消费品都是在集团内部进行的。直到1988年,经互会同欧洲共同体才结束了双方多年互不承认的局面,正式建立了关系,东西欧相互接近,反映了双方要加强合作的趋势,是东西方关系缓和的必然结果。

然而,由于苏联霸权主义和大国沙文主义的存在,经互会内部关系不平等甚至对抗、冲突也是不争的事实。经互会曾在一定程度上为苏联控制东欧国家提供了平台,苏联则将经互会作为同美国和西欧等国家进行角逐的工具。长期的内部矛盾,再加上其内部的非市场机制,经互会日益丧失吸引力,最终在苏东政治剧变的大背景下,1991年6月28日经互会宣告解散。

第三 华沙条约组织

1949年成立的北大西洋公约组织实际上是美国针对苏联东欧进行冷战的工具。1954年10月,北约巴黎会议决定吸收德意志联邦共和国加入,此举遭到苏联和东欧国家的强烈谴责,欧洲局势因此变得更加严峻。为应付这一新局面,1954年11月,苏联召集东欧八国在莫斯科举行会议商量对策,准备建立一个与北约相对立的军事政治同盟。1955年5月,西德正式加入北约之际,苏联和东欧国家立刻在波兰首都华沙开会,正式缔结友好合作互助条约,建立联合武装力量,华沙条约组织正式成立。

华沙条约组织首先是一个政治同盟。《华沙条约》规定:“缔约各方将从加强国际和平与安全的需要出发,就一切有关它们的共同利益的重要国际问题彼此磋商。”华约组织同时也是一个军事同盟,条约规定,“如果在欧洲发生了任何国家或国家集团对一个或几个缔约国的武装进攻”,每一个缔约国可以“以它认为必要的方式,包括使用武装部队,立即对遭受这种进攻的某一个国家或几个国家给予援助”^①。

华沙条约集团的建立是二战结束后的又一重大国际事件,它标志着二战后苏联东欧集团的全面形成。组织华约的目的是为了抗衡北约,它加速了苏联和东欧国家武装力量一体化的进程,同时华约也成为苏联从军事上、政治上控制东欧的工具。自1956年4月欧洲共产党工人党情报局解散后,华约组织就成为苏联东欧国家之间最主要的政治协调机构。

但是,随着苏联东欧集团在美、苏两个超级大国间通过集团政治展开的以欧洲为中心的激烈争夺中最终失败,华沙条约组织于1991年1月28日宣布解散。

^① 转引自世界知识出版社编:《国际条约集(1953—1955)》,世界知识出版社,1960年。

三、两极格局的演变和终结

随着战后世界两极政治经济格局的基本确立,各种政治经济力量的冲突和斗争不断地改变着国际局势。20世纪60—70年代,国际形势又发生了重大变化,各种政治经济力量急剧地分化和改组,使两极格局不断受到冲击。

1. 战后民族独立和解放运动掀起高潮

第二次世界大战以反法西斯主义同盟的胜利而告终,这一结果极大地推动了世界民族独立和解放运动的蓬勃发展。亚非一大批新兴民族独立国家的出现,冲破了帝国主义的殖民体系,沉重地打击了英、法等老牌殖民主义国家,极大地改变了世界政治经济的面貌。中国革命的胜利、印度的独立、埃及的共和革命及收回运河主权都是震撼世界的大事。一个反对帝国主义、殖民主义的斗争高潮汹涌而起。

民族独立和解放运动的第一次高潮出现在20世纪40年代末50年代初,主要集中在亚洲地区。亚洲地区的一些殖民地原先社会发展水平较高,大战期间多为日本法西斯所侵占。反法西斯战争的胜利和日本的战败为这些国家争取独立创造了有利条件。

以非洲为代表的第二次民族独立和解放运动高潮出现在20世纪60年代。20世纪50年代末,加纳和几内亚率先独立。20世纪60年代非洲大陆更是涌现出了30个新兴独立国家。仅1960年一年里,就有18个非洲国家宣布独立,1960年由此获得了“非洲年”的称号。20世纪末,非洲大陆上最后一块殖民地纳米比亚宣布独立,非洲的独立与解放使法、英、比、意、葡等组成的殖民体系轰然倒塌,殖民主义最终被人类历史的发展所抛弃。

2. 第三世界登上世界政治舞台

广大亚非拉民族国家赢得独立和解放后,为巩固民族独立和发展本国经济,改变旧的世界政治经济秩序,在国际舞台上联合起来进行斗争,并成为国际政治经济关系中不容忽视、日益壮大的国际力量,从而形成有别于第一世界(美国 and 苏联)和第二世界(日本、欧洲、加拿大等国家)^①的一支发挥独特的作用的新兴力量——第三世界。

第一,召开亚非会议

1955年4月,29个亚非国家在印度尼西亚万隆市举行人类历史上第一次没有西方国家参加的国际会议——亚非会议(又称万隆会议)。会议强烈地表达了

^① 参考毛泽东在1974年2月22日同赞比亚共和国总统卡翁达谈话中所提出的对世界的划分。

新独立的亚非国家要掌握自己命运的愿望。在“求同存异”的精神指导下,在和平共处五项原则的基础上,亚非会议提出了指导国际关系的十项原则,树立起独立、和平、平等、互利的旗帜。与历来盛行的恃强凌弱、以大欺小的强权政治相对立,亚非会议为当时的国际社会送来一股新风。

第二,成立不结盟运动

1961年,南斯拉夫的铁托、印度的尼赫鲁、埃及的纳赛尔、印度尼西亚的苏加诺等领导人发起了“不结盟运动”,并于1961年9月在南斯拉夫首都贝尔格莱德举行了第一次不结盟首脑会议。参加不结盟运动的国家声称自己属于既非东方集团又非西方集团的“第三世界”。他们强烈反对殖民主义、反对帝国主义和反对大国政治,奉行在两大阵营之间“不偏不倚”的、独立自主的中立立场。这种新型的团结协作行动标志着第三世界以一种新的面貌登上国际政治舞台,成为一支有着自己独特政治经济主张,并对国际事务具有影响的新兴国际力量。这也是人类历史上从未有过的现象,对战后世界格局产生了重要影响。

不结盟运动奉行独立、自主和非集团的宗旨和原则;支持各国人民维护民族独立、捍卫国家主权以及发展民族经济和民族文化的斗争;坚持反对帝国主义、新老殖民主义、种族文化和一切形式的外来统治和霸权主义;呼吁发展中国家加强团结;主张国际关系民主化和建立国际政治经济新秩序。

第三,形成 77 国集团

随着民族解放运动的深入,新独立国家为了巩固民族独立,必然朝着发展民族经济的方向继续前进。但由于他们深受不平等、不合理的国际经济体系的困扰,因此,这些新兴独立国家纷纷走上联合斗争的道路。1964年,联合国召开第一次贸易和发展会议时,发达国家和发展中国家在许多重大问题上产生尖锐分歧。于是,77个发展中国家和地区联合起来,发表了《77国联合宣言》,要求建立新的、公正的国际经济秩序,并以此组成一个集团参加联合国贸易和发展会议的谈判,该集团史称“77国集团”。尽管其后成员国数量不断增加,但该集团名称至今仍保持不变。“77国集团”在国际经济领域为维护自身利益,争取平等地位而联合斗争,并取得了积极成果。

民族解放运动的深入持续发展以及第三世界的出现和不断壮大,对战后形成的两极格局造成强烈的震撼和冲击。原有的东西方阵营由于种种原因发生着深刻的变化。

3. 社会主义阵营严重分裂

在处理社会主义国家之间关系问题上,苏联长期以“老大哥”自居。在对抗以美国为首的资本主义阵营时,社会主义国家和国际共产主义运动必须服从于

苏共为中心的统一领导。这种关系发展到后来,就变成苏联要求中国、东欧等社会主义国家无条件接受苏联领导,苏联在社会主义国家内部推行大国霸权主义政策的局面。苏联无视其他社会主义国家主权,粗暴干涉别国内政,最终导致社会主义国家内部的严重分裂和对立。

第一 苏联与东欧国家冲突不断

二战后东欧国家的政治经济和社会与苏联方面紧密相关。东欧国家的政治和经济体制基本上或者完全是照搬苏联模式的。在对外关系上,这些国家的立场和观点与苏联保持高度一致。在美国等西方国家咄咄逼人的态势下,东欧国家的发展及安全高度依赖于苏联的帮助和支持,同时政治上也受到克里姆林宫的控制。不过,在苏联集团中,东欧国家与苏联的关系中始终存在着程度不同的矛盾和纠葛。

南斯拉夫是最早一个与苏联决裂,抛弃苏联模式,走上独立探索建设道路,在外交上奉行不结盟政策的社会主义国家。1948年,共产党工人党情报局成立仅一年时间,便发生了把南斯拉夫共产党开除出局的事件,震惊了东欧和全世界。该事件清楚地表明了各国共产党之间、社会主义国家之间的关系不是铁板一块,而是有矛盾和斗争的。1960年阿尔巴尼亚又从苏联集团中决裂出去,寻求独立发展道路。其他一些东欧国家的情况有所不同,矛盾与摩擦往往通过国内政治动乱的方式表现出来。1956年波兰的“波兹南事件”和同时期的“匈牙利事件”,都体现了东欧国家对苏关系中的不和谐因素,照搬苏联模式所产生的问题则进一步激化了东欧国家与苏联的矛盾。1968年8月,发生了苏联军队和华约组织入侵捷克斯洛伐克的严重事件,该国政府被苏联用坦克颠覆。东欧独立自主发展的进程因此而又一次严重受挫,苏东集团内部裂痕进一步加深。

第二 中苏关系破裂和敌对

在相当一段时间内,中国曾经作为以苏联为首的社会主义阵营成员活动于国际舞台上。1956年起,中苏两党在一系列政治问题和对世界局势的看法上产生严重分歧,苏联方面把意识形态的争论扩大到国家间关系中,这很快导致了中苏关系的恶化。苏联政府于1964年片面撕毁中苏之间签订的257个合同和协议,一个半月内突然撤走全部千余名苏联在华专家,从此两国政治经济关系全面恶化。1964年后,苏联又在中苏边境不断增兵直至陈兵百万,中国方面感到极大的压力。1969年3月,更发生了中苏边境武装冲突,《中苏友好同盟互助条约》伴随着两国关系恶化,在珍宝岛的隆隆炮声中名存实亡。

两个社会主义大国关系的全面恶化乃至兵戎相见,对社会主义阵营、对国际共产主义运动、对世界格局都产生了重大的影响。社会主义阵营由于中苏关系

的破裂而不复存在。国际共产主义运动由此而发生了大动荡、大分化、大改组,以致大多数非社会主义国家的共产党在思想和组织上发生了严重分裂。苏联作为社会主义运动领导者的权威地位一落千丈。中国作为社会主义大国,开始以独立自主的姿态建设国家,推行外交政策。20世纪70年代,中国恢复了在联合国的合法席位,实现了中美、中日关系正常化,拓展了国际活动的舞台。到80年代,经过一系列内外政策的大调整,中国已经成长为一股独立的国际力量,奉行独立自主的内政和对外政策,在国际社会发挥着日益重要的作用。

4. 资本主义阵营貌合神离

在冷战初期,西欧和日本作为美国的盟国,服从美国盟主的“战略利益”和本集团的整体利益,在内政外交上没有表现出更多的独特色彩。但是,自20世纪50年代末期开始,西方国家阵营也发生了显著的变化。

第一 西欧国家独立意识增强

西欧虽然依赖北大西洋公约组织和美国的核保护,但是,它们在经济上开始有了新的动向。西欧六国从最初的煤钢联营开始走上了经济联合的道路,1957年签署了《欧洲经济共同体条约》和《欧洲原子能联营条约》(即《罗马条约》),决定成立西欧共同市场。西欧国家不仅要求废除关税壁垒和贸易限额,而且还要求协调经济、财政、金融和社会政策,协调对外贸易和对外政策,欧洲联合的最终目标是实现欧洲统一。欧洲经济共同体从最初的6个国家发展到后来的12国。由于走上联合发展的道路,西欧经济发展速度加快,实力迅速增强。到1970年,欧共体在出口贸易额和黄金外汇储备方面已经超过美国。经济力量的壮大反映在政治上就是西欧要求政治独立的倾向不断增强。从自身独特的政治、经济和社会利益出发,西欧国家在许多问题上开始奉行与美国并不完全一致的政策。在经济、贸易、东西方关系、对第三世界政策、美欧联盟的防务政策等方面西欧国家越来越多地表达出自己的意愿和观点。西欧国家甚至发出建设“欧洲人的欧洲”的声音。不少欧洲国家的政治首脑更是旗帜鲜明地提出独立自主、联合自强的新欧洲发展观。

第二 法国戴高乐主义

1958年夏尔·戴高乐再次执掌法国政权,对外推行“戴高乐主义”。他强烈主张欧洲应是欧洲人的欧洲,主张欧洲联合起来,摆脱美国人的控制。戴高乐领导下的法国,与美国相抗衡,促使法美矛盾尖锐化,这是西方阵营分化的重要标志。戴高乐主义在本质上是法兰西民族主义的集中表现。它包括民族主义、集权主义和独立自主三方面内容。1960年,法国第一颗原子弹爆炸成功,表明了法国打破美国的核垄断,独立发展核力量的决心和能力。1966年,为了改变法

国在西方联盟中对美国的从属地位,维护民族独立,法国决定退出北约,此举震惊西方和世界。戴高乐还积极同苏联及其他社会主义国家建立“缓和、谅解、合作”的关系。在欧洲事务上,法国极力推动建立一个摆脱美苏控制,以法国为中心的“大欧洲联合”。从实践上看,戴高乐主义对于维护法国的主权和独立,提高法国的国际声望和地位,推动欧洲联合与一体化运动发挥了积极作用。戴高乐谋求法国对美国独立性的意识和行为的“戴高乐主义”使美国在大西洋联盟中的一统天下出现了一道深深的裂痕。

第三 德国新东方政策

1969年9月,维利·勃兰特出任联邦德国总理,并宣布实行“新东方政策”,以取代往届政府以哈尔斯坦主义^①为基础的外交政策。勃兰特的“新东方政策”包括三重目标:改善同苏联的关系,同东欧各国关系正常化,暂时解决德国两部分的关系。新东方政策承认了两个德国并存的局面,但强调“民主德国不是外国”,联邦德国和民主德国之间的关系是“一个民族,两个国家”的特殊关系。新东方政策强调改善同苏联的关系,联邦德国政府于1970年8月和12月,分别与苏联和波兰签订了《莫斯科条约》和《华沙条约》,明确了战后欧洲的边界。1972年,两个德国签订了《基础条约》,实现了两国关系的正常化。此后,联邦德国又分别同捷克斯洛伐克、匈牙利、保加利亚等东欧国家建立外交关系。新东方政策表明,自1960年代起,联邦德国正在改变原来的“一边倒(亲美)”政策。在突破美国对西欧战略限制的情况下,联邦德国开始独立自主地寻求与苏东国家的缓和与对话。

第四 日本提出自主外交的口号

20世纪50年代末期,日本经济开始迅速腾飞。到20世纪70年代,日本在经济发展速度和部分经济业绩方面已经赶上或超过了美国。此后日本又在外汇储备、对外投资、对外贸易等方面不断威胁美国的霸主地位。在经济上,日本开始与美国、西欧国家平起平坐,并成为世界三大经济中心之一。随着经济实力的增长,20世纪60年代,佐藤内阁提出“过渡到政治大国”的口号。在对“美国一边倒”原则不变的前提下,日本开始推行“亚洲自主外交”政策,收回被美国占领的冲绳群岛。70年代田中角荣内阁上台后,提出以“对美协调为主轴”,以恢复日中邦交为“首要课题”的“多边外交政策”。抢先在美国之前与中国实现关系正

^① 1955年12月时任联邦德国总理的康拉德·阿登纳提出“哈尔斯坦主义”,宣布西德拒不承认战后欧洲边界,特别是东德(民主德国)与波兰之间的奥得—尼斯河边界线,拒不承认东德是一个独立主权国家,坚持不同与东德建交的任何国家(不包括苏联)建立或者保持外交关系。

常化,建立中日大使级关系。成为经济大国的日本始终不忘“政治大国”的发展目标。

总之,二战后初期由于西欧和日本的衰弱而导致对美国的某种依附状态和唯美国马首是瞻的状况,随着经济复兴和联合发展已经有了本质的变化,不愿完全听命于美国指挥的倾向在西方国家阵营中生根发芽。1971年,美国总统理查德·尼克松在堪萨斯城的演讲中,清醒而又无奈地承认,“西欧和日本都是美国的非常有力的竞争者;它们是我们的朋友,也是我们的盟国,但是它们在全世界争夺经济领导地位方面同我们进行着竞争,而且竞争得很厉害”^①。

5. 两极格局的终结

世界力量对比消长变化的规律,使某种力量均势迟早要被打破,新的平衡终究将取代旧的不平衡。二战后形成的两极世界格局在经历了近半个世纪后最终瓦解。

20世纪80年代,背上军备竞赛沉重包袱的苏联,同时面临着国内经济陷入长期停滞的局面。1985年新一届苏联领导人米哈伊尔·戈尔巴乔夫上台后开始着手改革。在“新思维”的指导下,苏联对外实行战略收缩,宣布结束对抗;对内放宽政治控制,改革经济体制。但是,由于一系列客观因素的干扰和主观因素的失误,苏联的改革最终归于失败,东欧、苏联的社会主义制度先后被推翻,苏东集团随即解散,多民族国家联盟的苏联也宣告解体,戈尔巴乔夫总统本人黯然下台。

两极格局的终结是以东欧剧变和苏联解体为标志的。1989年东欧剧变改变了东欧国家的性质和发展方向。柏林墙倒塌,两个德国重新统一,“经互会”和“华沙条约组织”相继解散,雅尔塔体制在欧洲逐渐崩溃。1991年苏联解体,作为超级大国的苏联本身不复存在,两极格局最终瓦解。

两极格局的终结是有其深刻原因的:

第一,从总体上来看,美苏对抗是一场实力不对称的较量。苏联是经过第二次世界大战后唯一有力量与美国抗衡的国家,故成为两极格局构成中的一极。但是,从一开始起这两极的实力就是不对称的。苏联经济实力最强时,也仅相当于美国的三分之二,而东欧国家历史上就远比西欧国家落后。因此,苏联一极在实力上难以撑住这场竞争,失败是早晚之事。

第二,苏联的内部因素起了决定性的作用。苏联长期僵化的政治经济体制,

^① 摘自尼克松在堪萨斯城的讲话(1971年7月6日)。转引自理查德·尼克松:《尼克松回忆录》,世界知识出版社,2001年。

没有敏感地抓住战后新技术革命的机遇。为了同美国争夺世界霸权而走上国民经济军事化道路,造成产业结构的严重畸形。20世纪80年代,苏联在内外交困之中被迫进行改革。在改革过程中又从根本上放弃苏共的领导,导致政治、经济和社会的严重混乱,最后归于失败。

第三,国际环境的剧烈变化冲击着两极格局。20世纪60—70年代第三世界力量的迅速崛起,西欧共同体的不断壮大,日本的发展以及中国独立自主活跃于国际舞台上,这些因素都不断地冲击着两极结构。不过,两极世界格局的彻底终结,归根到底在于苏联的急剧衰落及其变革中内外政策的根本转向。

苏联社会主义集团的崩溃对于世界政治经济格局产生了重大的影响。雅尔塔体制由此瓦解,建立在此基础上的两极格局终结。在两极框架上筑起的苏东国家集团消散,冷战结束。世界力量对比出现新的失衡,美国成为唯一超级大国。社会主义事业遭受重大挫折,现存的社会主义国家面临的压力空前巨大。第三世界国家失去了利用美苏矛盾的可能空间,发展中国家遇到新霸权主义的挑战。不过,美苏对抗导致的世界紧张局势以及战争与和平的国际主线却因此而得以改变,国际政治经济重新回到和平与发展的全球议题上来。

第二节 国际政治经济学形成和发展的现实依据

国际政治经济学的理论观点和思想源泉可以追溯到休昔底德、马基亚维利、洛克、霍布斯、斯密、李嘉图等政治学和经济学先驱。在早期的政治学、政治经济学经典理论中就已经出现过关于国家间权力斗争或经济合作的政策和主张。不过,在第二次世界大战以前,国际政治经济的发展实践还没有产生对国际政治经济学的现实需要。运用当时的政治学、经济学、国际关系学理论足以对世界范围内的政治经济现象进行客观、公正地评价和分析。直到二战以后,当政治、经济学理论无法对现实世界的诸多新问题和现象做出有效解答时,国际政治经济学理论方才应运而生。因此,为了把握国际政治经济学发展的客观历史条件与现实紧迫性,必须首先了解当时国际政治经济领域发生的重大变化。

一、二战前的国际政治经济形势

20世纪之前,国际政治经济体系的发展已初具规模。世界市场已经形成,但全球范围内政治经济相互依赖关系还没有完全确立。

首先,资本主义已经基本确立了在世界体系中的主导地位,不过其势力还没

有渗透到全球政治经济的各个领域。其次,资本主义国家之间、殖民地宗主国与殖民地国家之间的相互依赖关系已初见端倪,但主要还是表现在经济资源的竞争与合作领域,还没有扩展到国家全面的政治经济生活中去。最后,各国间出于不同利益和要求而引发的政治经济冲突是当时国际社会中的矛盾和焦点所在。这个时期国际政治经济关系的核心仍然是“国家间的政治较量”。资本主义国家的主要政策,对内集中于加强自身统治,对外则是争夺殖民地。

进入 20 世纪以后,德国等后起资本主义强国为了争夺世界殖民地资源,与英法等老牌资本主义国家在全球范围内展开了一场争夺世界领导权的激烈角逐,其结果直接导致了第一次世界大战的爆发。第一次世界大战的结局,一方面,除美国、日本以外的几乎所有资本主义大国的经济和政治实力都受到了极大削弱;另一方面,以战争与和平、国家安全等为核心的“国家中心论”进一步得到强化,成为指导国际政治经济发展的支配性理论。

1918 年,美国总统伍德罗·威尔逊提出了解决一战后国际问题的 14 点计划。在这个纲领性文件的指导下,美、英、法、日等国先后召开了巴黎和会、华盛顿会议,并建立了第一个全球性国际组织——国际联盟。第一次世界大战和第二次世界大战之间的国际政治经济体系通常被称为“凡尔赛—华盛顿”体系。但是,该体系存在重大缺陷,它只体现了资本主义国家之间一种暂时的实力均衡,对于美英等战胜国与德国等战败国之间的矛盾,凡尔赛—华盛顿体系并没有提出进一步的解决方案。在 1929—1933 年的世界性经济大萧条中,资本主义国家采取了不同方式来摆脱自身的政治经济危机。意大利、德国和日本先后建立了法西斯专政,美国在富兰克林·罗斯福的领导下开始实行“新政”。在德日咄咄逼人的对外扩张以及英美苏等国的绥靖政策下,欧亚大陆战争策源地逐步形成,并最终导致第二次世界大战的爆发。

第一次世界大战和第二次世界大战期间,西方一些主要资本主义国家在政治经济战略和政策方面发生了重要的变化。

第一 美国孤立主义思想的转变

很长时间以来,“孤立主义”是美国对外政治经济政策的主要特点。早在 1796 年,美国第一任总统乔治·华盛顿就提出,不要把美国的“命运与欧洲任何一部分的命运缠结在一起”的原则^①。20 世纪尤其是一战结束之后,美国对其孤立主义政治经济策略进行反思,并在罗斯福执政时期彻底摆脱了孤立主义的

^① 摘自乔治·华盛顿:《告别辞》(1796 年 9 月 19 日)。转引自王福春、张学斌主编:《西方外交思想史》,北京大学出版社,2002 年。

影响。罗斯福“新政”拯救了美国经济,避免了美国走上国家法西斯专制道路。而罗斯福反孤立主义的思想则改变了美国在第二次世界大战中的地位和作用,并进而影响到了全世界政治经济发展的轨迹。

第二 英国绥靖主义当朝

在经历了第一次世界大战、20年代经济长期停滞以及30年代经济危机之后,英国的实力和国际地位一落千丈。在希特勒的威逼利诱下,为了避免英国卷入又一场战争,以张伯伦为代表的英国政府最终决定牺牲东欧国家的利益来满足德国的要求,并且与传统盟友——法国和苏联保持距离。英国绥靖主义的本质是出卖他国利益,满足法西斯德国的部分要求,将战争祸水东引,自己远离战争,但其后果却是极大地纵容了法西斯政权的战争势力。德国接管奥地利,出兵捷克斯洛伐克,进攻波兰,终于挑起了第二次世界大战。英国绥靖主义政权在战争的形势面前迅速垮台。

第三 德意日法西斯登台

面对一战后的经济恢复、共产主义运动,以及发生在1930年代的资本主义世界经济大危机,德国、意大利联合日本法西斯抛出了所谓的“新秩序论”,主张在世界的东方和西方建立新的国际政治经济秩序。德意在建立欧洲新秩序中居于领导地位,而日本希望主宰建设亚洲新秩序的 leadership。新秩序旨在打破英、美对世界经济和政治权力的垄断。德国将以其领导下的大欧洲来对付世界任何一个国家,并实现德意日轴心国在国际政治经济体系的霸权地位。以希特勒为代表的纳粹德国的政治经济主张,是现代国际政治经济史上最黑暗的一页。法西斯主义不仅挑起了第二次世界大战,而且险些使人类陷于万劫不复的境地。

总之,20世纪20—30年代是资本主义世界激烈动荡的时期。一方面是资本主义世界出现了前所未有的经济大危机,摆脱国内的经济困境成为各个国家面临的主要问题;另一方面是资本主义列强之间尖锐的政治冲突,德国要谋求新的生存空间,日本则加紧在远东进行扩张,法西斯主义成为国际社会面临的共同敌人。第二次世界大战正是资本主义内在矛盾在国际政治经济关系上的集中反映。

二、二战后的国际政治经济格局

第二次世界大战以后,国际政治经济形势发生了翻天覆地的变化。以美苏为首的资本主义和社会主义两大阵营对抗格局形成,东西关系成为国际政治经济的首要问题。亚非拉民族独立和解放运动的蓬勃发展以及第三世界的发展壮大,旧有的、不平等的殖民主义体系逐步瓦解和崩溃,原有的殖民地与宗主国之

间的关系发生了根本变化。围绕着发展中国家与发达国家以及发展中国家之间的南北关系、南南关系等问题也迅速成为国际政治经济事务中的热点和焦点问题。正如琼·斯佩罗指出的：“新独立的第三世界国家，带着它们的新的经济问题和经济要求登上了国际舞台，它们所关心的主要政治问题都是经济上的：发展、援助、贸易、外国直接投资以及最终的独立……第三世界作为一个整体，正在要求建立一种新的国际经济秩序，要求重新确立富国与穷国之间的国际关系……经济问题与安全问题重合在一起，成为国际关系的焦点。”^①第三世界、77国集团及不结盟运动的发展在某种意义上标志着世界范围内一个与美苏两个超级大国集团持有不同立场和观点的新势力集团的形成。

但是，国际政治经济的发展是不平衡的。以美国为首的资本主义世界经济体系在全球经济体系中占据主导地位。作为“平行世界”另外一面的苏联东欧社会主义集团的经济实力与西方国家存在较大的差距。以中央集权为特征的计划经济体制与主张自由开放的世界经济体系也是格格不入的。全球范围内美苏集团的政治冲突、意识形态对抗以及经济互不往来的局面，构成二战以后国际政治经济关系长时间内的鲜明特征。这样的格局无论对于西方国家而言还是对于社会主义国家来说都是十分困惑而且相当棘手的。整个20世纪50—60年代，国际社会就是在这种相互猜疑、相互提防、相互竞赛的气氛中度过。两大阵营在对抗中互有输赢。

然而，20世纪70年代后，国际政治经济关系再一次出现了深刻的变化。这种变化主要表现在以下几个方面：

1. 全球化进程中国际政治经济的不平衡

欧洲作为全球化运动的发源地，在19世纪后半期到20世纪50年代之间，从殖民贸易、资本流动、国际公约、新大陆移民等各个层面为建立现代全球社会奠定了坚实的基础。

二战后，尽管形成了以美苏对抗的国际格局，但是全球政治经济的主要权力还是掌握在以美国为首的西方资本主义国家手中。苏联社会主义国家集团、新独立和解放的前殖民地国家构成的非西方世界在全球化发展过程中不断复兴。联合国作为战后重建的国际政治机构，把西方的、非西方的国家和社会纳入到一个统一的组织框架中。美国领导的布雷顿森林体系及其建立的机构，尤其是IMF和世界银行，一方面为战后经济重建发挥了关键性作用，另一方面也为席卷全球的经济自由浪潮构建了制度框架。

^① 转引自琼·斯佩罗著，储祥银等译：《国际经济关系政治学》，对外贸易教育出版社，1989年。

在经历了 20 世纪 50 年代和 60 年代的黄金发展时期后,从国际政治经济格局来看,一方面,苏联集团的实力大大增强,在战略上开始转向主动进攻;另一方面,国际社会在整体上出现了政治权力分散与经济权力集中的矛盾进一步加剧的趋势,日益壮大的非西方资本主义国家要求在经济利益上实现重新分配,建立国际经济新秩序。

2. 石油危机标志着国际政治经济的重要转折

战后,广大新独立国家和发展中国家一直在为反对西方资本主义国家在世界经济和国际政治中的垄断地位,谋求建立国际经济新秩序而斗争。随着第三世界国家的不断发展壮大,他们在同西方资本主义列强的政治经济霸权进行斗争的过程中获得了信心,积累了经验。在 1973 年针对以色列及其西方支持者发动的经济战争中,作为发展中国家的阿拉伯国家终于敢于联合起来拿起石油武器对抗西方发达国家,并取得了重大胜利。石油危机对西方发达国家的经济利益和政治权威造成了史无前例的打击。

另一方面,西方发达国家面对发展中国家关于重建国际政治经济秩序日益高涨的呼声,也不得不重新思考和审视发展中国家的政治独立和经济自立问题。70 年代的石油危机及其结果给西方国家长期以来过于关注自身或集团利益、忽视全球和地区性协同发展的做法敲响了警钟。

3. 西方国家内部的竞争不断加剧

进入 1970 年代,随着西欧和日本经济的全面复兴以及美国在资本主义世界地位的相对衰落,西方国家内部政治经济力量对比发生了深刻的变化,它们在政治经济政策上的分歧和矛盾日趋公开。

越南战争使美国经济陷入泥潭,布雷顿森林体系瓦解以及美元霸权地位丧失,美国在西方世界的领导地位不断受到西欧国家和日本的挑战。尽管这种挑战主要来自经济方面而非政治领域,但是也从一个方面说明了此时的资本主义国家之间的关系已经由领导合作转向相互竞争。二战初期以美国马首是瞻的资本主义世界体系已经名存实亡。

具有“民族主义”传统的法国自然不甘心屈于美国领导下的大国地位。而德国和日本在经济实力上已经逐步接近美国,开始向政治大国的方向努力。此外,欧洲走上联合自强道路的事实也对美国的世界领导者地位带来极大的冲击。从《罗马条约》到欧洲共同体的成立,欧洲一体化的每一个目标和每一阶段的具体步骤都在西方国家内部,在全世界产生巨大的影响。西欧国家通过联合发展模式,经济得到迅速发展,政治实力也稳步增强。1970 年,欧共体的出口贸易额和黄金、外汇储备已超过美国。但是欧洲一体化运动的目标并不仅限于此,其最终

目标是实现欧洲的统一。

4. 国际政治经济研究提出新的理论要求

1970年代后,无论是发达国家之间、发达国家与发展中国家之间还是发展中国家之间政治经济相互渗透、相互影响和相互作用的关系越来越密切,国际政治经济现象愈来愈错综复杂,国家与国家之间的相互依赖程度愈来愈高。

早期资本主义或者殖民主义时期,资本主义国家之间貌合神离的合作竞争、殖民国与宗主国之间极端不平衡的状况,以及资本主义国家与社会主义国家之间封锁隔绝的局面,如今由于国际政治经济相互依赖的发展而出现了根本性的改变。在传统现实主义和凯恩斯经济学理论指导下,国家越来越频繁地干预经济特别是世界市场。但在另外一个方面,国家对市场的影响力却出现了一定程度的削弱。跨国公司、国际组织和国际机制的作用显得越来越重要,跨国层面的政治经济关系已经成为国家和非国家组织共同关心的焦点问题。

上述这些变化,都要求国际政治学和国际经济学给予理论上的回答。但是在这些领域,国际经济学、国际政治学以及国际关系理论的解释往往显得比较苍白,这就对国际政治经济学的形成和发展提供了内在的理论要求和外在的客观条件。

三、国际政治经济学产生的现实依据

战后国际社会发展过程中的三个事件构成国际政治经济学产生的现实依据。

1. 欧洲一体化运动发展

早在1949年,当时的欧洲委员会咨询议会就通过决议,建议成立西欧超国家的钢铁高级机构,以协调管理西欧各国的钢铁工业,为此法国提出了“舒曼计划”。1950年6月法、联邦德国、意、比、荷、卢六国在巴黎开始谈判,并于1951年4月18日签订了为期50年的欧洲煤钢联营条约。1955年6月2日西欧六国外长在意大利墨西拿开会,确定建立欧洲经济共同体的基础设想和目标。会议还决定成立筹备委员会,由比利时外长斯巴克主持工作。1957年3月25日法、联邦德国、意、荷、比、卢六国政府首脑和外长在意大利首都罗马签署了欧洲经济共同体条约和欧洲原子能共同体条约(统称《罗马条约》)。1958年1月1日《罗马条约》生效,正式成立欧洲经济共同体。1967年7月,六国把欧洲经济共同体、欧洲煤钢联营和欧洲原子能共同体三个机构合并为欧洲共同体。1969年12月欧洲共同体国家首脑在荷兰海牙举行会议,决定1971年2月开始筹建经济货币同盟,计划从1971年开始,在十年内经过三个阶段,到1980年实现经济货币同盟。1970年10月六国外

长发表关于“政治统一问题”报告,确定每年至少举行两次会议,协调对外政策,要使欧洲“用一个声音在世界上说话”^①,共同体政治同盟出现一个新的开端。至此,欧洲共同体已经成为一个强大的政治经济实体。

西欧国家在联合发展上的成功引起了国际政治学家和经济学家的广泛思考,为什么西欧的一体化运动能够获得如此巨大的成就,而亚非拉国家之间同样类似的经济合作却屡屡受到挫折?这是因为,欧洲国家联合发展源于国内与国际的政治、经济、文化等因素综合作用的结果。欧洲是冷战的主要战场,作为第二世界的西欧国家在美、苏两个超级大国对抗的夹缝之间由衷地感受到生存与安全的危机,因此他们希望通过内部合作与联合自强来保持相对独立的政治经济地位。此外,欧洲社会合作的历史传统也保证了这些国家在谈判、沟通和交流方面能够采取相互理解、相互妥协和相互合作的务实态度。从发展结果来看,欧洲国家经济领域的成功合作进一步增强了它们的政治信任感,并由此形成一个政治、安全、文化等领域全面合作的良性循环发展势头。

与此相比,亚非拉国家经济合作的动机根源于扩大国家之间的经贸交往。这种缺乏来自安全结构方面的压力的合作往往导致合作过程中的利益优先原则,以及多数情况下的不一致。缺乏全面经济合作的动力而导致的不确定性结果必然阻碍政治、经济、文化等领域进一步合作的展开。

2. 布雷顿森林体系崩溃

第二次世界大战后期的1944年7月,在美国新罕布什尔州的布雷顿森林召开了由44个国家参加的联合国与联盟国家国际货币金融会议,通过了以“怀特计划”为基础的《联合国货币金融会议的最后决议书》以及《国际货币基金组织协定》和《国际复兴开发银行协定》两个附件,总称为“布雷顿森林协定”。在此基础上建立的战后国际经济秩序一般称为“布雷顿森林体系”。

布雷顿森林体系是由美国一手策划并领导的,在长时间的运行过程当中美国也一直处于支配和主导地位。但进入70年代后,美国却单方面地宣告了它的终结。1971年美国发生了近一百年来第一次贸易逆差,短短两个月内又接连爆发了两次美元危机。当时外国债权人手中持有的短期外债已经超过美国黄金储备5倍以上。在30亿美元的黄金兑换压力下,1971年8月尼克松总统宣布停止美元与黄金的兑换,12月又宣布美元贬值。1973年1月美元再次宣布贬值。布雷顿森林会议关于美元与黄金挂钩、各国货币与美元挂钩的规定已经完全失效,世界各国纷纷放弃固定汇率制度,以美元为中心的国际货币体系宣告

^① 转引自吴于廑等编:《世界史:现代史编》,高等教育出版社,2005年。

瓦解。

布雷顿森林体系的瓦解对学术界和理论界提出了挑战。对于美国政府的决定无论从政治学或者是经济学理论中都不能找到令人信服的解释。就政治方面而言,美元在国际金融体系中的主导地位构成美国世界霸权的主要支柱之一,美国为什么要轻易毁掉支撑自己国际地位的金融基础呢?从经济角度来看,尽管“特里芬难题”揭示了美元作为国际货币的内在缺陷,但是美国能够独享“铸币税”特权带来的利益以及作为等同于黄金的国际通货的诸多好处,断然放弃这些权利对于美国而言利弊究竟如何?此外,对于担当世界领导者的美国来说,在没有就国际机制做出任何新的建议或安排的情况下,突然撇开自身的领导者职责,独善其身,是不是具有向“孤立主义”回归的倾向呢?

对于上述问题的解答,只有结合当时美国国内政治经济、国际政治经济环境等多方面的因素考虑,才能够对美国政府的行为和决策做出合理解释。

3. 第一次石油危机爆发

为了反击西方国际大石油公司、维护石油生产国家的利益,1960年9月,伊拉克、沙特阿拉伯、委内瑞拉、科威特、伊朗等国在巴格达召开会议,决定成立一个永久性的组织,即石油输出国组织,简称欧佩克(OPEC)。欧佩克成员国之间定期协商,以协调和统一成员国的政策。石油输出国组织的产生对20世纪国际政治经济产生了重大的影响。

1970年代以后,西方世界对石油的需求急剧增长,但是,西方石油公司却不肯对产油发展中国的经济要求做出让步,双方的矛盾日益尖锐,大有剑拔弩张之势。正在此时,1973年10月,第四次中东战争爆发。鉴于阿拉伯国家的军事失利以及战争中西方国家对以色列的公开庇护,阿拉伯国家决定利用石油武器对西方大国进行一场新的战争。10月16日,石油输出国组织做出提高石油价格的决定。第二天,中东阿拉伯产油国又决定减少石油生产,并对荷兰、美国等西方国家实行石油禁运。当时,主要资本主义国家特别是西欧和日本用的石油大部分来自中东地区,美国用油也有很大一部分是来自中东。石油提价和禁运立即使西方国家经济和社会出现一片混乱。提价以前,石油价格每桶只有3.01美元,短短两个月,到1973年底,石油价格已经达到每桶11.65美元。石油提价和禁运极大地地震动了西方国家,并直接引发了1970年代的资本主义世界性经济大危机。

在整个石油危机过程当中,国际政治和经济问题始终交织在一起。中东产油国的石油斗争既是为了对西方国家施加政治压力,要它们放弃亲以色列的政策,也是为了提高自己的石油收入。第一次石油危机及其产生的政治经济后果

大大提升了中东地区在欧美国家战略中的重要性,也彻底改变了世界各国政府对于财富和权力之间关系的传统认识。国际政治经济中相互依赖关系的不断增强导致大国和小国、强国和弱国之间关系由绝对向相对转化。

四、国际政治经济学的诞生

一个新理论的诞生往往标志着一个新时代的来临。在 20 世纪 70 年代这个国际社会风起云涌的年代,一批活跃于国际政治学、国际经济学以及国际关系理论研究的学者率先意识到了国际政治经济发展的现实领域对于新理论的迫切需要。

由于在理论基础、研究方法等问题上的不同立场和观点,使得国际政治经济学在最初的形成过程中分为旗帜鲜明的两大主流学派,即以苏珊·斯特兰奇为首的英国国际政治经济学和以罗伯特·吉尔平、罗伯特·基欧汉为首的美国国际政治经济学。英国的国际政治经济学与美国的国际政治经济学存在着显著差异,它们共同构成当今世界国际政治经济学的理论体系。

1. 英国国际政治经济学

1970 年,英国皇家国际事务研究所(RIIA)的研究员苏珊·斯特兰奇发表了国际政治经济学的开山之作《国际关系和国际经济学:相互忽视的问题》。斯特兰奇指出,只关心国家权力、国家间战争与和平的国际政治或者国际关系是片面的,而国际经济学往往忽视了权力运行等政治问题,这就是所谓的国际政治和国际经济之间“相互忽视”的问题。她认为,国际政治与国际经济历来是紧密联系在一起的,因此,必须从政治经济相互依赖和相互作用的角度来研究发生在国际范围里的一系列重大政治经济问题。

1974 年,斯特兰奇与阿拉斯塔尔·巴肯一起创立了享誉世界的英国国际研究协会(BISA)。1978 年,斯特兰奇接受了伦敦经济学院蒙塔古·伯顿讲席教授职位,并在大学校园里首次开设国际政治经济学课程。1994 年,斯特兰奇领导和建立了在全英国规模和影响最大的华威大学国际政治经济学研究中心。如今,华威大学研究中心已经成为欧洲最大、具有世界影响的全球化和地区化研究机构。

以斯特兰奇为代表的英国国际政治经济学理论把世界权力分为“联系性权力”和“结构性权力”。结构性权力是形成和决定全球性政治经济结构的权力,世界政治经济秩序正是建立在安全、生产、金融、知识(意识形态)等四方面要素形成的权力结构的基础上。

2. 美国国际政治经济学

在斯特兰奇提出国际政治经济学观点的同时,1970 年 6 月,哈佛大学国际

问题研究中心也组织了一场关于跨国关系的讨论会,参加会议的学者包括后来成为美国国际政治经济学领军人物的罗伯特·吉尔平、罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈等人。吉尔平认为,跨国关系只有放入国家间政治这一大背景下才能被人们理解。而基欧汉和奈则以跨国关系为起点,探讨了国家间的相互依赖,并强调相互依赖导致的经济利益和政治代价之间的相互关系。虽然本次研讨会的参与者并未提出系统的国际政治经济理论,但他们都主张抛弃“国家中心论”的传统观点,将研究的重点转移到跨国行为体和跨国关系上。这次会议成为美国国际政治经济学成型的重要标志。

1971年,基欧汉和奈合作编辑了《跨国关系与世界政治》一书,对上述会议的主要观点进行了归纳和整理。他们的意图是“为了拓宽国际政治学研究领域从而将‘跨国关系’这一课题包括进去,跨国关系还包括非国家行为体的活动和‘政府间关系’即政府的下属机构与国外同等机构之间的交往”^①。

由此可见,与英国国际政治经济学不同,美国国际政治经济学的一个显著特点在于它建立在美国式政治科学的基础上。现实主义政治理论的改革、新制度自由主义的成功,使新兴的国际政治经济学成为跨越在国际政治与世界经济鸿沟上的一座桥梁。正如学者们在总结国际政治经济学的形成时所说,“无论是强调市场还是强调国家的角色,在20世纪70年代,人们已经清楚地认识到如果不能将这两者都考虑周全,任何一种现象都无法充分地得到解析。……人们必须将权力和相互依赖放在一起进行分析”^②。

3. 国际政治经济学的代表性著作

20世纪70年代,国际政治经济学形成的标志性著作,除了上述斯特兰奇的《国际关系和国际经济学:相互忽视的问题》、基欧汉和奈合编的《跨国关系与世界政治》外,还包括:查尔斯·金德尔伯格的《权力与货币:国际政治的经济学和国际经济学的政治学》(1970)、斯特兰奇的《英镑与英国政策:从政治学角度对一种衰落的国际货币的研究》(1971)、克劳斯·诺尔的《国家的权力:国际关系的政治经济学》(1975)、琼·斯佩罗的《国际经济关系政治学》(1977)、吉尔平的《美国实力与多国公司:对外直接投资的政治经济学》(1975)、基欧汉和奈合著的《权力与相互依赖》(1977)等等。

进入80年代以来,国际政治经济学在欧美西方国家发展迅猛异常。如同战后西方国家流行的国家政治理论,以及发展中国家的发展经济学理论一样,国际

^{①②} 转引自彼得·卡赞斯坦、罗伯特·基欧汉、斯蒂芬·克莱斯勒著,肖欢译:“世界政治研究50年:探索与争鸣”,《世界经济与政治》2002年第1—3期。

政治经济学成为新时期研究国际事务的主流理论。西方国家的大学里已普遍开设了国际政治经济学课程,国际政治经济学的研究机构和研究工作者也已成为一定的规模效应。大批国际政治经济学著作问世,其中被公认为代表作的有:基欧汉的《霸权之后——世界政治经济的纷争与合作》(1984)、吉尔平的《世界政治变化中的战争》(1981)和《国际关系政治经济学》(1987)、斯特兰奇的《通向国际政治经济学的道路》(1984)和《国家与市场:国际政治经济学导论》(1988)、斯蒂芬·克拉斯纳的《结构冲突》(1985)、拉德·霍立斯特和拉蒙德·塔利斯合编的《国际政治经济学:回顾与展望》(1985)、理查德·罗斯克兰斯的《贸易国的兴起》(1986)等等。

1990年代后,东欧剧变,苏联解体,冷战结束,国际政治经济格局又出现一轮新的发展和变化。凭借新经济的威力美国呈现重返世界霸主宝座的强势。而在苏联帝国的分崩离析中俄罗斯国力一落千丈。高速的经济增长以及政治大国地位的复兴使中国成为世界政治经济关系中的一支重要力量。欧盟的建立以及欧元区的诞生标志着欧洲一体化运动进入新的历史阶段。跨国公司、世界贸易组织、全球气候变暖、“9·11”国际恐怖主义等等,这些国际政治经济关系中的现实问题推动着国际政治经济学理论出现一次又一次的飞跃和发展。短短数十年,国际政治经济学学者不断对现有理论进行补充完善,发展出各成体系的解释框架,并出版了一批影响深远的学术著作。如吉尔平的《全球资本主义的挑战:21世纪的世界经济》(2000)和《全球政治经济学:解读国际经济秩序》(2001),斯特兰奇的《竞争的国家,竞争的公司》(1991)、《国家的退却:世界经济中的权力消解》(1996)、《疯狂的金钱》(1998)等等。

第三节 国际政治经济学形成和发展的理论基础

国际学术界普遍认为,国际政治经济学形成和发展的理论基础主要包括重商主义、古典政治经济学、新政治经济学、新古典经济学、新经济理论等现代经济学思想,以及现实主义和新现实主义政治学和国际关系理论等。

一、国际政治经济学的政治经济学基础

1. 重商主义思想

重商主义是16—17世纪西欧封建社会与资本主义社会交替时期的经济政治理论代表。尽管在当时现代意义上的国际政治经济关系并没有完全形成,但重商主义者已经开始运用政治经济学方法研究和分析国与国之间的关系问题。

由于重商主义者普遍接受马基雅弗利、托马斯·霍布斯关于国家间竞争处于无政府状态的假设,因此他们认为,在世界总体资源不变的前提下,一个国家想要增加自己的财富就只能依靠对其他国家财富的攫取,其途径不是通过贸易就是进行战争。

重商主义特别强调国家在经济中的作用,主张国家干预经济是国家致富的重要保证。重商主义对内政治上主张强化中央集权,扫除封建割据,建立统一的民族国家;经济上主张实行保护主义,保护工业和手工工场的发展。对外政治上要求扩军备战,增强殖民统治;经济上限制黄金输出和商品进口,鼓励商品出口和货币输入。

2. 古典政治经济学

“政治经济学”从一开始就不是一个单纯的经济学概念,而是包含着重要的政治内容。18世纪和19世纪古典政治经济学的发展为国际政治经济学提供了更加完备的理论框架。古典政治经济学家信奉的是约翰·洛克的自由主义学说,他们进行政治经济学研究的基本出发点或理论基础是“自由放任”。在政治与经济的关系上,古典政治经济学强调经济因素的重要性,特别是市场对国家政治行为的决定性作用。他们认为,国家间的竞争并不一定都是一种“你死我亡”的关系,国家可以通过合作增进彼此间的利益。

古典政治经济学认为一个国家的权力固然重要,但是国内经济条件和国际经济制度对于一个国家而言更为关键。在经济生活中,起决定作用的不是国家的政治权力,而是市场这只“看不见的手”。在对外政策问题上,无论是绝对利益说还是比较优势理论都极力倡导自由贸易政策。他们相信,通过国际分工和自由贸易能够使一个国家得到更大的市场,获得更多的财富,随着国力的不断强盛而达到不战而胜的目的,实现在世界体系中的霸主地位。

古典政治经济学的一个重要分支是马克思主义政治经济学。如果说重商主义强调政治决定经济,古典政治经济学强调经济决定政治,那么马克思主义政治经济学则是将政治和经济有机地结合在一起,从经济发展角度去理解由此引起的一系列经济和社会现象的本质及其规律,并在此基础上对国内和国际政治经济问题进行研究和分析。

尽管原计划撰写的关于国家、国际生产关系、世界市场等内容的《政治经济学批判》2—6册未能完成,但是马克思和恩格斯仍就资本主义生产方式在全世界范围内扩张并渗透到社会各个领域等内容作了精辟论证。他们指出,资本主义的发展已经把整个世界联结成为一个有机的整体,各个国家包括资本主义国家之间、资本主义国家与落后国家之间在经济、政治、文化等各个领域相互依赖

关系不断加深。这些国际政治经济的见解至今仍然闪烁着智慧的光芒。

3. 新政治经济学

20 世纪 50 年代,在马歇尔用“经济学”替代了“政治经济学”长达半个世纪之久后,政治经济学进入再次复兴的阶段。但此时的政治经济学与原先意义的政治经济学已经具有显著的区别,称之为“新政治经济学”可能更加恰当。

新政治经济学包含两个层面的内容:第一个层面是从原先的国际政治学、国际经济学、国际关系理论延伸出来的政治经济学,它通常被视为一个研究政治学、经济学和国际关系理论的综合领域。这里,政治经济学不仅要求分析政治与经济的相互作用,而且要求分析政治经济互动关系的历史成因。

第二个层面的新政治经济学含义是指运用经济学方法研究人类政治、经济、社会行为,其思想方法主要来自新古典制度主义、公共选择等理论。制度主义试图运用新古典经济学方法对社会、政治、经济的发展和变化过程进行解释,并指出个人或者国家等行为体的理性行为将引致效率最大化的结果。公共选择理论则用经济学方法来分析政治制度、政治组织及其行为过程。由此可见,这个层面的政治经济学主要研究从经济角度出发的政治因素。

总而言之,国际政治经济学与政治经济学具有较强的渊源关系,在某种意义上可以说政治经济学的发展在理论上直接推动和促进了国际政治经济学的形成和发展。

二、国际政治经济学的经济学基础

1. 新古典经济学

诺贝尔奖获得者保罗·萨缪尔森把经济学定义为在资源稀缺的条件下对各种选择进行研究的学科。新古典经济学最核心的概念就是市场,无论在国内还是在国际上,市场自动产生分工交换以及财富分配的原则。专业化和比较优势理论促使国内和国际社会重新安排结构,形成一个发达的市场经济体系和一个不发达的非市场经济体系。这两个体系之间以及体系内部的竞争和发展对国际政治经济格局产生深刻的影响。新古典经济学家们认为,尽管战争、贸易摩擦和其他事件频频干扰国际政治经济发展,可是世界已经不可阻挡地朝着自由化和全球化方向发展。市场经济被证明比其他任何经济组织形式更加有效,各国经济相互依赖程度越来越高。

新古典经济学家大多崇尚自由主义,反对保护主义。他们认为,经贸互惠和相互依赖程度的提高极大地推动了国与国之间的合作,对经济利益的共同追求可以促进国家间的和平与安全。以全球化和自由化为基础的世界经济体系可以

对国际政治关系起到缓和的作用,因为市场经济的发展已经形成了各国共同利益的纽带和跨国网络。

新古典经济学的研究思路、分析方法和理论观点对于国际政治经济学具有重要意义。但是,新古典经济学的一个明显的思想局限就是它忽视了国家在经济特别是在国际经济发展中的重要作用。经济活动是在不同国家的政治结构中进行的,这些政治结构在很大程度上影响经济活动的结果。现代经济学的研究对象主要集中在个人和企业身上。尽管新古典经济学家们意识到国家的政策和活动对于经济发展具有非常重要的意义,但是由于某种原因,在实际研究问题时他们往往还是会忽视政治和社会文化等因素。

2. 新经济理论

新增长理论、新经济地理学和新贸易理论等新经济理论为分析和理解全球化时代的世界经济体系变化提供了新的解释框架。新经济理论的发展同样为国际政治经济学研究经济利益分配、国家政治独立、国际政治经济体系矛盾与冲突等诸多问题提供了新思路。新增长理论强调寡头垄断、规模经济和技术创新的重要性,新经济地理学强调历史、地理和社会政治制度在经济活动中的突出作用,新贸易理论则强调国家对外战略贸易的核心作用,倾向于把经济发展的成就归功于国家政府和跨国公司。

新经济理论指出,世界政治经济发展具有分散与集中同时并存的特征,国家能够并且确实在经济中发挥关键性作用。虽然市场在国内和国际经济运行过程中仍然居于中心地位,但是国家和跨国公司总是竭尽所能地想要改变和重新塑造市场。新经济理论认为,在国际分工和竞争优势基础上,国家以及跨国公司等超国家行为体的相互作用和相互影响,导致全球范围内经济活动和政治结构布局的变化。

尽管新经济理论在学术界还没有得到主流经济学的完全认同,但它们毕竟提出了新问题、新概念和新方法。新经济理论关于国家政府及其政策对国际经济的运作举足轻重的思想对国际政治经济学具有重要影响。从某种程度上说,新经济理论修正和完善了“国家中心论”基础上的传统政治经济学研究,对研究国际政治经济问题具有重要的参考价值。

三、国际政治经济学的政治学基础

国际政治学及国际关系理论主要研究国际行为体之间关系及其发展变化的一般规律,焦点问题是国家间的政治关系。

20世纪60年代以前,国际政治学与国际经济学之间泾渭分明。以国家

为主的国际行为主体的对外政治行为及其相互之间的政治关系是国际政治学的主要研究对象。国际政治学的核心内容是军事战争、国家安全、意识形态冲突等问题。大多数政治学家把研究的重心放在国家政治权力运行过程中。无论是现实主义国际政治学大师汉斯·摩根索还是新现实主义大师肯尼思·华尔兹都强调政治领域的独立性,强调权力政治的重要性。他们认为,只有主权国家可以被视为国际行为体,只有它们的政治活动才具有研究价值。战争与和平、国家的政治权力与国家安全等所谓“高级政治”问题构成国家对外战略的首要目标。

传统国际政治学和国际关系理论不太注重政治经济之间的互动关系。虽然早期国际政治学著作中也涉及国家间的经济问题,但是它们通常与科技、文化等一起被归入“低级政治”范畴,对国家间经济关系的研究基本上是从政治学角度去进行分析和论述的。爱德华·卡尔在其经典著作《二十年危机(1919—1939年):国际关系研究导论》一书中曾经探讨过在英国统治下的和平时期,英国的强权在推动自由贸易以及传播经济自由主义中所起的作用。摩根索在《国家间政治:争取权力与和平的斗争》一书中也对帝国主义等国际经济问题进行了研究。

20世纪60年代后期开始,随着国际政治经济关系的深入发展,国家间政治经济之间的相互渗透和相互依赖程度越来越明显。70年代以后,国际政治经济的发展形势进一步增强了政治经济的互动关系。作为现实主义国际政治学核心思想理论的“国家中心论”与现实世界之间鸿沟变得越来越大,传统政治理论关于政治经济之间作用关系的描述已经发生了根本性的改变。石油输出国组织可以凭借手中的石油武器对欧美强国提出自己的要求,欧洲国家为了实现统一联合的目标可以牺牲一定的国家权力。国际政治经济的新变化,对西方的国际政治学和国际关系理论提出新的挑战。一方面,要求改变现实主义“国家中心论”的内核,注重对国际经济、文化、制度因素的研究;另一方面,要求加强对跨国公司、国际组织等非国家和跨国行为体作用的研究。

事实上,最早一批国际政治经济学家基本上都是研究国际政治学和国际关系理论出身的,如罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈、罗伯特·吉尔平、苏珊·斯特朗奇等等。他们的理论功底以及学术创新,现实主义和自由主义、相互依赖和复合相互依赖、霸权稳定和霸权衰落等知识体系和概念为国际政治经济学形成和发展,为系统地研究国际政治经济问题提供了丰富的政治学资源。国际政治学和国际关系理论可以说从侧面为国际政治经济学的创立奠定了理论基础。

第四节 国际政治经济学的理论流派

关于国际政治经济学的理论流派有许多不同的划分方法。依据国际政治经济学的历史脉络,西方学者通常将国际政治经济学分为自由主义、现实主义和马克思主义等三个主要流派。马克思主义体系的划分不会引起太多歧义,而所谓的政治现实主义、理想主义以及经济自由主义、重商主义等流派就可能出现交叉重叠,引起理解上的混乱。为了从总体上简明扼要地了解国际政治经济学的各种理论流派,本书作如下分类:以政治现实主义与经济重商主义为核心的国家政治学派国际政治经济学、坚持政治理想主义与经济自由主义的市场经济学派国际政治经济学,以及以马克思与新马克思主义为主线的马克思学派国际政治经济学。

一、国家政治学派国际政治经济学

政治上遵从现实主义或新现实主义,经济上倡导重商主义或新重商主义的国家政治学派的理论出发点是“国家中心论”。该理论流派强调把国家政治权力作为分析的重点,认为安全居于国家利益的首要位置,经济对政治的影响在于经济充当国家政治权力的重要手段,国内外经济政策的制订必须服从于国家的政治独立和军事安全。因此,该流派认为,国际政治经济学的研究重点在于政治对经济的影响和作用。

该理论流派的国际政治经济学渊源可以追溯到德国历史学派代表人物弗里德里希·李斯特的经济民族主义思想以及国家经济学理论。李斯特认为,独立与权力是民族主义的本质。拥有强大的权力和维护民族独立,是国家生存与发展的基本前提。国家的存在是个人乃至全人类的安全、福利、进步及文化的首要条件。在《政治经济学的国民体系》一书中李斯特充分阐述了“国家经济学”的思想。他指出,国家是进行政治经济学分析的核心单位,政治经济学研究必须以对国际关系内在冲突本质的认知为出发点。每一个国家都必须探寻其经济发展的特定手段。他对亚当·斯密的自由主义政治经济学进行了批判,他认为,经济自由主义的最大缺陷就在于忽视了不同国家经济发展的特点以及国家间发展水平的差异。李斯特进一步解释国家经济学理论,他说:“力量的确比财富更加重要。为什么呢?只是因为国家力量是一种动力,新的生产资源可以由此获得开发,因为生产力是树之本,可以由此产生财富的果实,因为结果子的树比果实本身价值更大。力量比财富更加重要,因为力量的反面——软弱无能——足以使我们丧

失所有的一切。不但使我们既得的财富难以保持,就是我们的生产力量,我们的文化,我们的自由,还不仅是这些,甚至我们国家的独立自主,都会落到在力量上胜过我们的那些国家的手里,这种情况在历史上已经有了充分证明,意大利共和国、汉撒同盟、比利时、荷兰、西班牙、葡萄牙都是前车之鉴。”^①在生产力理论中,李斯特同样指出,一个国家生产力发展主要依靠的是国家,政治统一以及国家对经济的扶植和干预是生产力持续发展的重要保证。

19世纪后期到20世纪前半期,经济学与政治学的分离使政治经济学的发展一度停滞了。随着凯恩斯对自由放任主义的批判,主张国家对经济进行干预,国家政治学派的学术思想再次活跃起来。1926年,凯恩斯在《自由放任主义的终结》一书中,对古典经济学自由放任主义和亚当·斯密的“看不见的手”理论进行了批判。在他看来,自由放任是一种经济上的无政府状态。在没有政府干预经济生活的情况下,社会总是处在总需求不足的状态,充分就业、收入平等、社会公正等目标是无法自动实现的。只有扩大政府在经济领域的职能范围,通过实施积极宏观经济政策尤其是财政政策来刺激消费和投资,才能实现充分就业,促进经济增长。凯恩斯经济学成为西方国家化解20世纪30年代经济危机的重要理论来源。

在国际政治学和国际关系理论领域,汉斯·摩根索的现实主义权力政治学说成为二战后国际政治研究的主流。1970年代以肯尼思·沃尔兹为代表的国际政治学者对传统现实主义加以结构改造并创立新现实主义。无论是传统现实主义还是新现实主义,他们都认为国家是构成国际政治体系的基本单位,无政府状态是国际政治关系的本质状态。由于主权国家之上没有更高一级的“世界政府”,因此,国际政治实质上是国家间的政治,也就是建立在不同国家实力基础上的政治。

二战结束后很长一段时期内,现实主义和新现实主义以及凯恩斯主义宏观经济学在国际政治经济研究中占据了主导地位。因此这一阶段对国际政治经济问题进行研究的理论学说大多建立在国家政治学派的立场和观点上。该学派的基本观点包括:

第一,尽管战后世界各国政治经济相互依赖程度不断加深,联合国和布雷顿森林体系等国际机制初具规模,但是国际社会本质上仍然处于无政府状态。

第二,国家利益和权力政治仍旧是国家间政治经济关系的最主要议题,国家

^① 转引自弗里德里希·李斯特著,陈万煦译:《政治经济学的国民体系》,商务印书馆,1961年(1981年5月重印)。

间冲突构成现阶段国际政治经济关系的基本特征。

第三,虽然非西方国家的力量不断在发展壮大,但是国际政治经济秩序的控制权仍然掌握在以美苏为首的强权国家手中。

第四,战后形成的两极对抗国际政治经济格局中,政治对经济的决定作用是政治经济相互关系的最主要内容。

国家政治学派的当代代表人物是美国国际政治经济学家罗伯特·吉尔平、斯蒂芬·克拉斯纳和英国国际政治经济学家苏珊·斯特兰奇。

吉尔平认为冲突而非合作构成国际政治经济关系的本质。国家是政治经济关系中的主要角色,追求权力是国家经济活动的首要目标。“霸权稳定理论”充分阐明了吉尔平的国家政治学派现实主义理论思想。

克拉斯纳通过对国际贸易与权力分布的论述来说明国家的经济实力和国家间的权力结构之间的关系。他认为国家利益的基本内容包括国民收入、社会稳定、政治权力和经济增长,而国家利益的实现程度与国家经济的开放程度是紧密相连的。只有霸权国家可以运用其政治权力来创立一个开放的世界体系。

斯特兰奇运用“结构性权力”来解释国家与市场的相互关系问题。在她看来,源自生产、安全、金融和知识的结构性权力是形成和决定全球性政治经济结构的基本力量。掌握了结构性权力的国家如美国,依靠其政治功能发挥对世界经济的主导作用,进而决定市场活动和利益分配的基本规则。

二、市场经济学派国际政治经济学

坚持政治理想主义与经济自由主义的市场经济学派的智慧源头是约翰·洛克的政治学说和亚当·斯密的古典政治经济学。他们认为,在人类生来平等的自然秩序下,利己主义的本性自发产生商品交换的动机,有理性的个人在市场这只“看不见的手”的引领下会实现最佳的社会结果。而国家间由于绝对成本或相对成本的差异形成专业化分工,通过自由竞争和自由贸易方式,可以增强国家的财富,巩固国家间合作,实现世界和平。坚持以市场为核心的自由主义古典政治经济学认为,国家不仅在国内经济发展问题上应当实行自由放任,而且对国家间的经济交往也尽量不要干预。

在经历了古典政治经济学到古典经济学的转变之后,自由主义思想在弗里德里希·哈耶克、米尔顿·弗里德曼等人身上得到继承和发扬,并进一步发展出新自由主义的理念。20世纪早期,凯恩斯对自由放任主义进行抨击,主张政府对市场进行干预和采取贸易保护主义。作为对凯恩斯主义的反击,自由主义者承认市场存在失灵现象,国家应当在一定程度上参与经济活动,但是他们反对国

家直接干预经济事务,主张让市场机制发挥调节经济和配置资源的主导作用。

20世纪70年代,西方资本主义国家普遍遭遇“滞胀”问题,这极大地动摇了凯恩斯经济学的理论基础,以“自由市场经济”为核心的新自由主义趁势得到了长足的发展。市场经济学派在与国家政治学派的论战中逐渐扭转势头,并最终与后者共同构筑成当代国际政治经济学的主流理论。

市场经济学派的基本理论观点包括:

第一,强调市场相对于国家权力政治的独立地位和作用,得到充分发挥的市场力量能够解决几乎所有的社会发展问题,政府应当尽可能地不干预经济。在世界范围内,自由贸易和自由竞争为国家间和平与发展提供了基础动力。

第二,战后国际政治经济的一个主要特征就是相互依赖程度的不断提高,这是自发运行的市场经济作用的结果。面对国际直接投资急剧增长、跨国公司作用显著强化、国际经济合作迅猛发展以及国际金融市场快速膨胀的经济全球化发展趋势,国家的作用不断受到削弱。

第三,尽管国际社会总体上还是处于无序竞争的无政府状态,但是国家间合作已经取代国家间的冲突和纷争成为国际政治经济运行的主要内容。

第四,冷战结束后,随着政治多极化和经济全球化的迅猛发展,经济因素在国际社会中的影响力日益上升,经济竞争已经取代政治竞争成为国家利益的最高目标。

当代市场经济学派的代表人物主要是罗伯特·基欧汉和约瑟夫·奈。

基欧汉和奈在十几年的学术合作中共同发展了以相互依赖学说和国际机制理论为代表的自由主义国际政治经济学。他们认为,国际领域商品、货币、资本、人力和信息的跨国流通导致国家间相互依赖和复合相互依赖关系的形成。国家权力政治尽管仍然具有重要影响,但已经不起决定性作用。在相互依赖的前提下,国家间经济、科技以及文化等因素的相互影响和相互关系决定了国际政治经济的基本格局。基欧汉和奈指出,战后国际组织和跨国公司等非国家行为主体的出现以及它们在国际政治经济关系中发挥出越来越重要的作用,对传统意义上的国家政治学派国际政治经济学理论提出了现实挑战。国家间在经济领域的竞争,特别是贸易、货币、金融领域的合作与竞争交织在一起构成当今国际政治经济的主要特征。

在国际机制问题上,基欧汉和奈认为,国际机制是国际政治经济的重要组成部分。国际机制是一个处于国家和非国家行为主体之间围绕国际权力关系形成的一种结构框架。国际机制可以由国际政治经济体系中的主导国创立,但是建立以后,它就会自发起作用,在一只更宽泛的“无形的手”的引领下促进世界经济

的有效运作。而作为国际政治经济关系中基本单位的国家同样是具有理性的。在一个无政府的世界中,通过国家对自身利益的追求可以实现全球共同目标。

三、马克思学派国际政治经济学

在马克思和恩格斯关于资本主义国际化发展做了重要的理论铺垫后,尼古拉·伊瓦诺维奇·布哈林和列宁关于世界经济和帝国主义的理论对传统马克思主义学派国际政治经济学理论作了进一步发展。

在《世界经济和帝国主义》一书中,布哈林全面研究了国际范围内资本主义的发展过程、世界经济的体系和结构、帝国主义等问题。他指出,国际政治经济的本质是建立在全世界范围基础上的生产关系、交换关系及其所反映出来的阶级关系。生产力是推动世界政治经济向前发展的基本动力,在这个过程中,国家间的生产关系、资本主义世界的相互关系进一步紧密结合起来。与此同时,一种全新的经济组织——国际辛迪加、卡特尔和托拉斯——在资本主义的无政府竞争中产生并得到极大的发展。资本主义由自由竞争上升到垄断资本主义阶段后是通过资本输出和金融垄断来实现对整个世界统治的。

列宁在帝国主义理论中对“全世界资本主义经济在其国际相互关系上的总的情况”^①作了充分论证。他指出,生产和资本集中的高度发展,推动资本主义进入垄断资本主义阶段。通过资本输出,少数垄断资本主义国家对大多数殖民地和落后国家进行控制和剥削,输出资本的国家已经把世界瓜分了。资本主义国家一方面通过联盟方式分割世界,另一方面在他们内部也存在激烈的矛盾和斗争。

当传统马克思主义在社会主义国家进一步发展的同时,在西欧国家兴起了一股称之为“新马克思主义”的研究思潮。乔治·卢卡奇、安东尼奥·葛兰西等人对马克思主义和无产阶级革命理论作了深刻的反思,而以法兰克福学派为代表的“新马克思主义”则彻底与传统马克思主义分道扬镳。

二战结束后,随着第三世界国家独立和解放运动的蓬勃发展,围绕着发展中国家的经济自立和发展问题,许多西方学者从马克思主义理论学说中汲取知识源泉,发展出“依附理论”、“中心—外围理论”、“世界体系理论”等理论体系,新马克思主义研究呈现多元化的发展趋势。

“依附理论”是由列宁关于资本主义殖民体系的分析发展形成的。它把世界划分为中心和外围地区,即发达的欧美国家和不发达的第三世界。保罗·巴兰

^① 转引自中共中央编译局:《列宁选集》(第三卷),人民出版社,1995年。

和安德列·弗兰克是“依附理论”的代表人物。巴兰指出,发达国家的工人阶级将从帝国主义政策,即从对不发达国家的剥削中获益。资本扩张并不必然导致不发达地区的工业化,相反,其更可能的结果是阻碍发展中国家资本主义生产方式的建立,从而导致亚非拉地区的“不发达”。弗兰克则进一步指出,外围国家因国际贸易体系中的“不平等交换”而始终处于不利地位。中心国家剥夺外围国家的财富,它们还在外围经济中制造和维持同国际秩序类似的贫富分化、剥削与被剥削关系。外围国家要改变这种状况,出路不在于发展自己的民族资本主义,而是要打破发达国家与不发达国家之间的“剥削的链条”。只有通过彻底改变国际政治经济秩序,才能实现真正的经济自立和发展。

劳尔·普雷维什和萨米尔·阿明是“中心—外围理论”的倡导者。普雷维什认为,中心—外围结构的本质是支配与被支配关系,外围国家能够以何种方式加入和在多大程度上受惠于中心资本主义,取决于它们能够在多大程度上满足中心国家的利益需要。作为一种模仿型资本主义,外围国家永远不可能赶上中心国家,其出路只有通过建立国际政治经济新秩序来打破这种不合理的世界结构。阿明认为,资本积累向世界范围的扩张导致中心—外围结构的形成。外围资本主义社会构成的特点在于前资本主义和现代资本主义结构并存,导致其对中心资本主义的依附。要改变这种状态,必须建立自己的一体化工业体系,必须加强外围国家间的合作(即南南合作),实现集体自力更生,必须努力打破现存的国际政治经济旧秩序,并最终消灭资本主义“世界规模的积累”和资本主义世界体系。

伊曼纽尔·沃勒斯坦的“世界体系理论”是当代新马克思主义国际政治经济学说的重要组成部分。沃勒斯坦认为,现代世界体系是由中心国家、半边缘国家和边缘国家三部分组成的世界资本主义体系。这是自16世纪和17世纪资本主义制度在西欧确立和发展以来,经过周期性的霸权战争和经济中心地理位置的转移而逐步形成的。在这个体系中,中心国家之间关系集中表现为争夺霸权的斗争;半边缘国家和边缘国家则始终处于依附性发展的状态。沃勒斯坦指出,资本主义制度是迄今为止世界范围内唯一一种整体有效的生产、分工和交换体系。现代世界体系建立在不同国家之间政治经济竞争的基础上。通过市场交换与政治强制,中心国家与半边缘和边缘国家之间形成一种动态的均衡,即相互依赖中的中心与依附关系。要改变这样的均态,沃勒斯坦认为只有通过建立“一个社会主义的世界政府”来改变资本主义的世界体系。在半边缘和边缘国家的政治联合不可能实现的情况下,只有通过为中心国家里争夺统治地位的斗争才能实现全球社会主义。

“新葛兰西学派”代表人物,加拿大国际政治经济学家罗伯特·考克斯也是

极具影响力的当代新马克思主义国际政治经济学家之一。他强调阶级关系和生产力在形成国际政治经济结构中的重要作用,主张从生产关系的角度研究社会内部以及国家间的政治权力。考克斯认为,作为生产关系基础的生产力影响着社会的组织结构以及国家间政治经济秩序。通过对生产方式的起源和变化的研究,进而对国家政治权力与跨国层面的政治经济结构进行分析,考克斯指出,世界霸权体系不仅仅作为国家之间的一种关系或结构的表现,而且它是作为现代社会主导形式的资本主义生产方式与其他次要的生产方式相互联系、相互作用并在世界范围内建立和形成的一种政治经济秩序。在国际机制方面,考克斯继承了葛兰西的观点,指出主导国家的普遍原则确保了主导国家和主导社会阶级的优势能够获得国际社会的广泛认同,主导国家必须向较弱国家提供某些方面的满足。考克斯补充了意识形态领域的霸权问题,他指出,主导国家和依附国家之间存在的一种糅合了服从和一致的意识形态,由于主导国家凭借生产方式的支配地位而取得的权力被合理化了。当代世界政治经济发展中,经济全球化加深了相互依赖程度,但是全球化的本质是资本主义生产关系进一步国际化的过程,其特征是不平衡和等级化。由此,考克斯指出,要警惕全球化被用作剥夺世界上大多数劳动者正当权利的意识形态工具。

讨论题

1. 简述国际政治经济学形成的时代背景。
2. 促成国际政治经济学产生的三大历史事件是什么?
3. 国际政治经济学的理论基础是什么?
4. 国际政治经济学的理论流派有哪些?

第三章 国际政治经济学的 核心概念和理论

作为一门新兴学科,国际政治经济学的理论体系建设起步于 20 世纪 70 年代。但就在这短短的 30 余年时间里,一方面凭借国际政治经济学家的不懈努力和精心钻研,霸权稳定理论、霸权后合作理论、依附论、国际机制理论、复合相互依赖理论等等国际政治经济学核心理论不断发展和完善;另一方面,凭借与政治经济学、经济学和政治学的深厚渊源,经济增长理论、发展经济理论、可持续发展理论、现实主义理论等不断地被引入国际政治经济学的研究范畴中。本章主要介绍增长和发展、霸权和相互依赖、合作和国际机制等国际政治经济学核心概念和理论知识。

第一节 增长与发展

增长和发展不仅是经济学研究的重要内容,同样也构成国际政治经济学乃至社会学、历史学等其他社会学科研究的核心范畴。自工业革命以来,资本主义已经发展成为一种世界体系。在这个体系中,发达资本主义国家是领导者,在世界上处于中心位置,而沦落为边缘或外围国家的广大发展中国家则始终受到不发达与贫困问题的困扰。围绕发达国家和发展中国家经济发展和增长理论的研究及政策实践已经成为现代政治经济关系的焦点问题。

一、增长与发展的理论

经过长时期的理论和实践发展,经济增长和经济发展领域已经形成比较完善的理论体系和框架。从古典的、新古典的到现代的新增长理论,而发展经济理论则可以分为强调国家和强调市场的两个主要流派。

1. 经济增长理论

第一,古典经济增长思想

早在 18 世纪和 19 世纪西方古典经济学家的著作中就已经体现出经济增长的思想。1776 年亚当·斯密的《国民财富的性质和原因的研究》就是一部关注

经济增长的经典著作。该书研究的中心问题是国民财富的性质和扩大商品生产的条件,并对促进或阻碍国民财富增长的原因进行研究。斯密认为,只要有一定的资本积累并配以适当的市场规模,通过劳动分工就可以大大提高劳动生产率和利润率,并增加资本积累,从而实现国民财富的持续增加。而同时期地理大发现、工业革命以及运输和通讯等新技术的运用和改进,又可以不断开辟新的市场和扩大对外贸易,加强国民财富增长的势头。不过,斯密也认为,国民财富的增加是不会无限制地进行下去的,当一个国家自然资源的潜力充分利用后,财富的增加也就无法进一步继续下去了。

大卫·李嘉图在《政治经济学及赋税原理》一书中没有明确地提出经济增长的理论体系,但是,他同样强调资本积累是经济发展的关键,因此他十分注重储蓄问题。不过,李嘉图指出,从长期来看,资本积累会导致利润率的降低和工资水平的下降。当利润率为零时,资本积累完全停止,劳动需求也就不会增加,工资处于刚好维持生活的自然水平上,技术不再进展,整个经济处于一种长期停滞的状态。

托马斯·马尔萨斯在《人口理论》一书中也反映了他对资本主义长期增长的观点。他认为,在土地报酬递减规律作用下,不加节制的人口增长必然会超过生产资料的增加,从而引起食物短缺,这是迅速阻止经济增长的最直接因素。

从实践来看,整个19世纪资本主义经济的发展情况表明,生产技术的迅速发展、新的自然资源的发现以及劳动熟练程度的提高成为促进资本主义经济不断增长的重要因素。为了能够解释实际发生的经济增长现象,新古典经济学的增长理论应运而生。

19世纪末期,新古典经济学的重要领军人物阿尔弗雷德·马歇尔在其著作《经济学原理》中指出,经济发展是渐进的,政治、战争、自然灾害等因素都可能导致经济增长出现停顿甚至逆转,但是经济增长始终是一种必然的趋势。因此,他得出结论,人口、技术和自然资源等因素都是不断变化的。在新古典学派关于经济增长思想的论述中,人口变动作为已知变量,技术进步假定为独立变量,技术进步在短时期内可能引起特定的失业,但最终仍然会扩大对劳动的需求。新古典经济学家还认为,可以通过利息率的变动来调节储蓄和投资,从而达到资本积累的目的。通过价格机制和工资的变动可以实现趋于充分就业状态的经济增长。

这一时期在经济增长的思想理论方面,最值得关注的就是由创新学说的鼻祖约瑟夫·熊彼特在1934年《经济发展理论:对于利润、资本、信贷、利息和经济周期的考察》中提出的观点。在研究了资本主义的长期增长问题后,他指出,

企业家为追逐垄断利润而进行的技术创新是推动经济得以持续增长的真正原因。技术进步是创新的具体表现,创新不但增加了利润,而且迅速提高了资本积累。因此,把创新引入增长理论也就成为后来增长理论的一个发展方向。

1929年爆发的世界性经济危机推翻了新古典经济学派关于长期增长的乐观预计。1936年约翰·梅纳德·凯恩斯发表《就业、利息与货币通论》,对包括经济增长在内的宏观经济问题进行了重新认识。但是凯恩斯当时主要研究的是经济衰退时的经济增长问题,目的是为大萧条后的经济恢复和解决就业问题提供理论依据。相对于一般经济增长,凯恩斯更加关注经济稳定,因此他的短期、静态分析体系存在较大的局限性。凯恩斯以后的经济学家们在凯恩斯的有效需求理论上,对经济增长的分析加以长期化和动态化。长期化就是随着时间进度将原先假设为固定不变的劳动、资本和技术条件等因素放松为可变变量。动态化就是从连续时间角度对以上因素在经济增长中的决定作用和相互之间的关系以及各个时期实现经济稳定增长所必需的条件进行分析。对凯恩斯增长理论思想的长期化和动态化的结果直接导致了现代经济增长理论的诞生。

第二,新古典经济增长理论

罗伊·哈罗德和埃弗塞·多马提出的哈罗德—多马模型标志着现代经济增长理论的建立。在凯恩斯的有效需求理论的基础上,哈罗德和多马把短期分析扩展为长期分析,把静态分析转变为动态分析。他们从凯恩斯关于投资和产出稳定性的理论出发,构建出一个动态的、长期的宏观经济增长框架,并提出了保持国民产出稳定增长的条件。从此,经济增长理论逐步发展成为现代经济学中的重要组成部分。

但是,罗伯特·索洛和特雷弗·斯旺认识到哈罗德—多马模型中存在两大内在缺陷:一是在模型的前提假设下,经济增长率与劳动增长无关;二是模型中作为重要因素的技术进步没有被考虑到。于是他们构建了一个更具一般意义的经济增长模型,即索洛—斯旺模型(也就是通常所说的索洛增长模型),该模型被视为新古典增长模型的代表。他们在综合资本和劳动替代性时采用了柯布—道格拉斯函数或者要素替代弹性 CES 生产函数,从而修正了上述缺陷。

索洛模型沿用了凯恩斯关于外生储蓄率的假设,这意味着索洛经济增长中不包含最优化过程。大卫·凯斯和加林·库普曼斯进一步把消费者最优化分析引入到新古典增长理论中,储蓄成为内生变量并且随时间的变化而变化。这种对索洛模型储蓄率不变假定的放松使经济增长理论成为真正的新古典学派理论。

第三,新增长理论

20 世纪 80 年代,在经历了近 20 年的沉寂后,经济增长理论的发展又出现一次重大的突破,并形成了新增长理论。与传统增长理论有所区别的是,新经济增长理论在三个方向取得了进展:一是以技术和知识为代表的创新理论被纳入增长理论;二是资本的范围更为宽泛,除了传统的实物资本外,人力资本投入成为经济增长的重要因素;三是对制度因素的分析进入到增长理论研究领域。

(1) 技术和知识。保罗·罗默首先将研究和开发理论与不完全竞争理论纳入增长框架中,并对“干中学”(learning by doing)做出了新的解释。他认为,知识和技术进步是有目的的研究和开发(R&D)活动的结果,R&D 活动和生产有形商品一样使用各种要素投入,而且投入比例也是相同的。企业投资于私人研究和开发行动,他们使用私人知识和劳动力来生产最终产品和新知识。

与传统的经济要素略有不同的是,知识作为一种特殊的生产要素具有非竞争性和可排他性,其生产具有规模报酬递减特性,而在产出后具有报酬递增效应。与此同时,由于研究和开发活动的外部性或者说“溢出效应”,使得私人知识在某种程度上会变成一种全社会都可以共享的公共知识。一个企业所创造的知识会产生社会效应并使其他企业受益,从这层意义上说,私人的研究和开发活动也为公共知识的积累做出了贡献。这样,只要企业实现知识生产和技术进步的最优控制,就可以使经济维持长期稳定增长的状态。罗默进一步描述了由内生技术进步带来的持续经济增长的竞争性均衡。他认为,长期经济增长率依赖于影响投资决策的政府行动,诸如税收、商业法律体系的维护、基础设施服务的提供、知识产权的保护以及对国际贸易、金融市场的管制。私人对研究和开发的投资活动能够创造出大于投资者收益的社会福利,并直接表现为知识经济的发展和扩散。

(2) 人力资本。1960 年代西奥多·舒尔茨创立了人力资本理论体系,并对经济发展的动力做出了全新的解释。他指出,人力资本是体现于劳动者身上,通过投资形式并由劳动者的知识、技能和体力所构成的资本。通过对教育、卫生保健和技术培训等方面的投资,劳动者的素质不断得到提高。正是由于人力资本所具有的报酬递增特性,从而保证在资本和劳动要素边际收益递减情况下,经济还能维持长期增长。

乔治·卢卡斯于 1988 年发表《经济发展的机制》一文,通过建立一个“专业化的人力资本积累增长”模型,来分析人力资本的形成和积累对经济增长的贡献问题。卢卡斯将人力资本作为一个独立的因素引入经济增长模型,运用更加微观化的方法把舒尔茨的人力资本概念和索洛的技术进步概念具体化为“专业化的人力资本”,该模型由于是在宇泽弘文的理论基础上提出的,所以一般被称为

“卢卡斯—宇泽”模型。在这个模型中,资本被理解为人力资本和实物资本的混合物,当一个经济达到稳定增长的均衡状态时,实物资本和人力资本都会与消费以及产出水平一样以一个内生比率增长,进而推动经济持续增长。卢卡斯强调人力资本是经济长期增长的决定性因素。他指出人力资本具有外部性,人力资本收益除了对个人或家庭带来的相应增值外,还会从某个个人和家庭扩散到其他个人和家庭,从旧的生产过程传递到新的生产过程中,从而使产出具有规模报酬递增效应。正是这种源于人力资本外部性的递增收益,使得人力资本成为经济长期增长的关键所在。

(3) 制度因素。早在 1955 年,阿瑟·刘易斯在其《经济增长理论》一书中就已经探讨了经济制度与增长的问题。而新制度学派代表莱西·戴维斯和道格拉斯·诺思正式将制度因素纳入经济增长的分析框架,把制度变迁作为经济增长的内生变量,以现代产权理论为基本理论,分析了制度变迁与经济增长的关系,并指出经济增长和发展的关键是制度因素。戴维斯和诺思指出,制度是一系列用来确定经济活动方式的基本规则,通过这些规则减少经济活动的不确定性,促进利益最大化,从而保证经济长期持续增长。他们认为,传统经济增长理论用资本积累、技术创新、收入分配和人力资本等因素来解释经济增长的原因,实际上它们本身就是经济增长的内涵,这就犯了“用原因解释原因”的逻辑错误。因而对于资本积累、技术进步或者人力资本等因素没有多大进展的情况下,生产率较大幅度提高的现象,传统经济学的分析方法就无法做出解释,而此时引入制度因素就能够做出比较好的回答。因此,解决经济增长和发展问题,不仅要关注资本积累、技术进步、教育培训、规模经济等等纯经济因素,而且应该注重制度安排等政策性因素对于经济增长的促进或阻碍作用。事实表明,将制度因素纳入经济增长和发展的研究范围,不仅可以扩大经济研究的视野,而且也有助于增强对世界范围内不同经济增长现象的解释力。

2. 发展经济理论

作为一个系统研究发展中国家经济自立和经济不发达问题的理论学派,发展经济学在 20 世纪 40 年代登上了历史舞台。从半个多世纪的发展历程来看,关于发展中国家经济发展的理论观点很多,而且不同时期都会有不同的代表性理论,但总体上并没有形成一个严格的理论体系。发展经济理论的代表人物包括艾伯特·赫希曼、阿瑟·刘易斯、冈纳·缪尔达尔、劳尔·普雷比什、保罗·罗森斯坦-罗丹和马克斯·辛格等等。尽管不同的发展理论的立场和侧重点各有不同,有些甚至存在相互矛盾,但是在一些基本问题上,发展经济学家的观点是一致的:

(1) 他们认为,发展中国家与发达工业国家在本质上存在区别。一般意义上的经济规则在发达国家和不发达国家身上的作用机制及其结果是不同的。由于发展中国家普遍存在经济结构不合理、储蓄投资率低、劳动力素质不高、生产率低下、出口原材料和初级产品等问题,因此,适用于发达国家的新古典经济学市场机制在发展中国家很可能是行不通的。

(2) 发展经济学家认为战后出现的不发达现象已经无法构成落后国家发展的“后发优势”。19世纪的日本和德国曾经从早期的老牌资本主义国家那里获得资本、技术和经验的援助从而享受到“后发优势”带来的巨大经济成就。当代不发达国家发展所能依靠的只有自身力量的积累、与发达国家的积极谈判以及来自国际社会的帮助。

(3) 大多数发展经济学家认为,与发达国家相比,发展中国家的政府需要在经济活动中发挥更加重要的作用。缺乏创业机制、基础设施薄弱和贸易结构不合理等问题需要国家直接参与到经济运行过程中来。没有政府领导的大规模、有计划活动,发展中国家就无法从贫困的泥潭中解脱出来。

(4) 发展经济学家强烈建议发达国家向发展中国家提供大规模对外援助与其他形式的金融和技术援助。他们认为,发达国家应该扩大贸易优惠、资本和技术支持的范围和力度,发达国家不应当对发展中国家提出诸如开放市场、调整汇率制度甚至涉及政治人权的附加条件。

在发展经济理论的演变过程中,同样围绕国家和市场在经济发展中的作用和地位问题形成了两个主要流派:国家派和市场派,他们在不同的历史发展阶段产生了不同的影响。下面按照时间顺序介绍不同的发展经济学理论观点和流派。

第一,强调国家作用的发展经济理论

1943年罗森斯坦-罗丹发表的《东南欧工业化问题》标志着发展经济学理论初步形成。罗森斯坦-罗丹提出了不发达国家农业劳动力过剩、工业生产率低下的问题,主张实施有计划的工业化,而且国家应当全面地广泛实行干预,鼓励储蓄和加速资本形成。稍后,罗森斯坦-罗丹系统地提出了针对发展中国家的“大推进理论”。在他看来,由于发展中国家市场不完善,价格机制不能真实有效地反映市场信息。因此,这些国家必须以政府作为主要动力实施“大推进”式的工业化战略。普雷维什和辛格针对不发达国家的贸易问题提出了“贸易条件恶化论”,他们指出,发展中国家应通过贸易保护实行进口替代发展战略。1954年刘易斯提出“二元结构理论”,一方面他承认正统经济学关于劳动供给和资本积累的一般命题和假说,另一方面他提出一个具体的二元结构模型来解释实际上不

符合新古典假设的发展中国家的经济问题。此外,这一时期具有重要影响的发展经济学理论还包括:霍利斯·钱纳里和奥兰姆·斯特劳特旨在解决发展中国家资金约束的“两缺口”模型、西蒙·库兹涅茨分析发展过程中收入不均等的“倒U”曲线、冈纳·缪尔达尔关于经济发展的“循环积累因果关系”原理等等。

上述发展经济理论很大程度上继承了古典重商主义关于经济发展和积累财富的分析传统,主张资本积累、工业化和贸易保护,其核心是强调国家在经济运行中的重要作用。因此,我们把它划分到强调国家作用的发展经济理论流派。

第二,主张市场结构的发展经济理论

20世纪70年代,主流经济领域“经济自由主义”的复兴对发展经济学产生了重要的影响。尽管在50年代和60年代发展中国家的实践过程中国家政治派发展经济理论取得了引人注目的成就,但是忽视市场、过分注重工业化以及和贸易保护主义等政策倾向产生的弊端越来越多地暴露在世人的面前。进入70年代后,固守传统发展理论政策的南美、非洲等发展中国家遭遇前所未有的困难,而在60年代逐渐实行对外开放政策和引入市场机制的部分亚洲国家却实现了经济的持续发展。

在早期发展经济学理论不断受到质疑和排斥的同时,发展经济学家开始对该研究领域的许多问题进行反思。

一方面,发展经济学开始从结构主义、制度主义等理论领域寻求支持,找寻新的理论突破点。钱纳里对经济发展理论的研究和分析方法进行了完整的阐述,增加了对经济发展过程中结构变化的探讨。他提出作为“结构主义研究纲领”的两个基本观点:一是探讨发展中国家以有效需求、对外贸易、生产效率、就业增长为核心的经济结构全面转变的过程;二是分析结构主义强调和重视的部门经济。库兹涅茨将发展中国家经济结构分成产业结构、企业类型、劳动力职业结构、要素份额与收入的规模分布、收入的使用方式、对外贸易比例、经济结构中增长趋势等7个方面进行分析。普雷维什则从“中心—外围”的结构理论来描述全球政治经济变化中的拉丁美洲国家的发展问题。他指出,国际分工体系决定了拉丁美洲作为发达国家的粮食和原材料供应地。拉美国家经济发展的任务就是从生产方式、经济与社会结构以及收入分配模式等方面进行结构性调整以适应世界经济体系的变化。在借鉴制度主义工具分析经济发展时,库兹涅茨认为,除了经济结构之外,发展中国家人口格局、政治结构和文化特征等的非经济制度因素对于发展中国家经济增长具有特定含义。缪尔达尔主张实行激进的制度改革,以便为更大程度的平等和经济增长的双重目标服务。刘易斯认为,社会的、经济的、政治的和文化等因素在经济发展中都具有重要作用。制度可能促进增

长,也有可能阻碍增长。此外,这一阶段发展经济理论的研究方法也逐步从最初的文字描述型向新古典经济学家强调规范化的抽象模型的方法论靠拢。1983年莱西·泰勒建立了结构主义宏观经济模型,并把它运用到研究第三世界经济发展问题上。辛西娅·莫里斯和艾尔玛·阿德尔曼从经济史学角度对19世纪到20世纪初23个国家或地区结构转变的情况作了实证分析,指出有些国家由于完成了结构转变而实现了成功发展,有些国家则由于结构转变未完成或者失败而未能实现成功发展。

另一方面,针对70年代和80年代出现在发展中国家的增长瓶颈和债务危机,顺应新自由主义的时代潮流,发展经济学在实践中提出了建立在市场原则基础上的结构调整理论。发展经济学家认识到,限制不发达国家经济发展的根源可能在于政府干预抑制了市场力量。50年代和60年代发展中国家政府不合理的经济政策为后来的恶性通货膨胀和巨额债务埋下了祸根。建立市场机制、开放经济、降低政府的作用也许是发展中国家今后的出路。

80年代拉美以及非洲和东欧国家普遍发生了严重的债务危机,许多发展中国家的经济政策、发达国家和发展中国家的关系从此发生了深刻的变化。1985年,詹姆斯·贝克提出了结构调整理论,强调新自由主义经济发展思想的重要性以及强调市场机制、贸易自由化和国家大大减少在经济中作用的政策主张。结构调整理论的提出,一方面是对60年代和70年代部分东亚发展型国家成功经验的总结,另一方面也意味着西方工业国家自由主义传统对国家政治派发展经济理论的胜利。结构调整理论的政策主张包括放松管制、经济私有化、减少国家在经济中的作用、向外部世界开放经济、实施出口导向型发展战略,以及严格控制财政预算、防止恶性通货膨胀的发生等等。

二、增长与发展的衡量体系和统计指标

在对经济增长与发展理论进行综述后,接下来考察经济增长与发展的衡量体系和统计指标。

1. 经济史的计量体系

经济史学家安格斯·麦迪逊在其名著《世界经济千年史》中对一千年来世界经济的长期发展过程进行了详细研究,并且运用现代意义上的经济增长和发展指标对不同历史阶段作了统计和分析^①。

第一,1500—1820年

^① 参见安格斯·麦迪森著,伍晓鹰等译:《世界经济千年史》,北京大学出版社,2003年。

在资本主义之前的农业时期,反映国家和地区经济实力的指标主要是人口、土地、粮食产量以及一些商品货物贸易数值。自历史发展进入商业资本主义时期以来,1500—1760年,西欧国家的人均产出年均增长率大约为0.14%。美洲国家的人均GDP增长快于西欧。非洲南部和北部的发展差异比较明显。亚洲国家整体而言收入水平是停滞的,日本的人均表现要好于中国和印度。西方造船业和航海的巨大发展,使世界贸易在1500—1820年增长了20倍。

第二,1820—1950年

这一时期,按照库兹涅茨对现代经济增长的研究成果来看,世界经济的加速增长始于1820年。西欧国家的崛起加大了西方与其他国家的差距。1820年以来,英国、美国和日本依靠劳动、资本投入和劳动生产率提高以及对外贸易获得了快速的发展。

第三,20世纪50年代以后

这一阶段国民经济核算体系在西方国家逐渐被采用,而苏联等社会主义国家采用的是MPS体系(Material Production System)。1950—1973年是世界经济发展的黄金时代。世界GDP年均增长5%,世界贸易年均增长8%,发达国家和不发达国家之间出现一定程度的趋同。1973年以后,世界经济增长速度明显下降,国家间发展差距逐渐拉大。1980年代后美国率先使用新的计量技术,国内生产总值(GDP)指标逐渐取代GNP成为衡量经济增长的新标准。

2. GNP与GDP指标

20世纪90年代之前,世界上大多数国家采用GNP(国民生产总值)来衡量国家每年生产的最终商品与服务的价值总量。90年代之后,GDP(国内生产总值)逐步取代GNP成为新的经济增长指标。1993年,联合国决定采用GDP作为全球统一的经济统计口径。

从定义上说,GNP指的是在给定时期内,一国国民生产的最终商品和服务的价值总量,它并不强调该国公民在什么地方创造商品与提供服务的问题。GDP指的是给定时期内,某国领土上最终商品和服务的生产总值,只要求是在该国领土上,而无论是哪国公民。

从理论上说,在一个完全封闭的经济体系中,GNP与GDP在数值上是完全相等的。但是在开放条件下,两者具有明显的差异。

一般认为,GDP反映一个国家的总体生产能力,人均GDP高就意味着经济实力强。而GNP反映收入变化的情况,人均GNP高则说明该国福利水平高。不过,应该指出的是,无论GNP与GDP存在何种联系与区别,GDP取代GNP成为宏观经济最重要指标的事实至少说明了经济实力的竞争已经成为当今国际

政治经济相互依赖发展的核心内容。

3. 可持续发展概念

随着科学技术进步和社会生产力的提高,世界经济在实现高速增长的同时也出现了人口剧增、资源枯竭、环境污染等全球性的问题。人类生存和发展所面临的严峻形势迫使国际社会对传统的增长方式进行反思。70年代,詹姆斯·托宾和威廉·诺德豪斯提出净经济福利指标,主张把污染、毒品交易等经济行为产生的社会成本从国民收入中扣除掉,同时加入那些被忽略的经济活动,如休闲、家政服务等。1981年,罗马俱乐部在《关于财富和福利的对话》一书中指出,发展经济和保护生态是不可分割的,在生态遭到破坏的世界里是不可能创造有价值的财富的。1987年,世界环境与发展委员会在《我们共同的未来》报告中首次提出“可持续发展”(Sustainable Development)的概念,并把它作为以牺牲环境换取高速增长为基础的旧发展观的替代观点。

目前,比较权威的经济增长和发展计量体系要属1995年联合国发布的“可持续发展指标”(Indicators of Sustainable Development, ISDs)。它建立在赫曼·戴利的“可持续经济福利指数”(ISEW)和约翰·科布等人的“真实发展指标”(GPI)的研究基础上,内容涵盖社会、经济、环境及制度四大领域。这套可持续发展指标对增长与发展作了新的界定。它指出,发展是一个社会在制度、政治、生活、公平等方面的共同进步。经济增长不一定代表社会发展,不能够实现可持续发展的增长往往造成环境恶化、资源耗竭、真实福利下降等恶果。

此外,世界银行也改变以往采用人均GDP来衡量一个国家的发展水平和富裕程度的传统做法。参考可持续发展的概念,世界银行开发了一套新的国家财富指标,用以评价一个国家或地区的可持续发展状况。这是一套全新的指标,把传统意义上的财富扩展到生产资本、自然资本、人力资本、社会资本等四个领域。该指标体系认为,由这四部分组成的经济可持续性、生态可持续性、社会可持续性共同构成了人类生存和发展的基本条件。

三、增长与发展的源泉

从以上论述可知,增长和发展的理论和逻辑根源是基本一致的,它们的唯一区别在于增长与发展研究问题的侧重点有所不同。对于当代国家和政府而言,现代意义上的增长和发展——实现经济、社会、自然环境的可持续发展——构成了一个国家真实国力和生命力的核心部分。

在早期的国家和社会发展理论中,劳动、资本以及土地等自然资源是保证持续增长的关键要素。随着理论研究和实际情况的深入,科技创新、人力资源、社

会文化等因素也逐步进入国家经济增长和发展的模式当中,并成为越来越重要的解释变量。但是,在使用和配置这些要素时,由于外部约束条件的不同从而导致不同国家产生不同的政治、经济和社会结果。

1. 劳动、土地和资本

在传统农业社会里,人口和土地是增长与发展的根本保障。按照古典政治经济学的理论,人口和自然资源的发展必然遵循边际收益递减的规律。特定生产条件下,土地和劳动只有以特定的比例投入生产过程中才能实现最佳的发展水平。而生活水平的提高又进一步推动人口的快速增长。在土地总量基本保持不变的前提下,劳动的增加将导致边际产量递减。当社会生产能力跟不上人口增长速度时,增长和发展就会出现失衡。政治动荡、经济停滞、社会问题不断涌现,并成为推动经济向下一个平衡点运动的内在力量。

随着商业资本主义的兴起以及工业革命的进程,资本要素大规模进入生产过程,并与劳动、土地等自然资源共同支撑起现代资本主义的发展历史。传统增长理论认为,劳动、土地和资本的投入推动了资本主义发展,其中资本要素发挥了最重要的作用。现代增长理论也充分肯定了资本积累在经济发展起飞和成长阶段的核心地位。提高资本积累率和使用效率,加速资本的转化和形成是发展中国家促进经济增长、增强竞争力的关键。从历史经验来看,一些自然禀赋匮乏的国家通过合理使用和调度生产要素实现了资源的优化配置,极大地推动了经济增长和发展水平。

2. 技术进步与创新

熊彼特对技术创新在经济发展过程中的作用进行了系统论述,并提出了独具特色的创新理论。他指出,创新是资本主义经济增长和发展的“永动机”。熊彼特眼中的创新就是要把一种历史上从来没有过的、关于生产要素和生产条件的“新组合”引进生产体系中去,以实现对生产要素或生产条件的“新组合”。因此,他得出结论,资本主义的经济发展就是这种不断创新的最终结果。

新古典经济增长理论借助“索洛—斯旺”模型,一方面对以资本为核心的传统增长思想进行批判,另一方面对技术进步和创新在现代经济发展中的关键作用进行实证阐述。他们指出,在技术条件不变的前提假设下,仅仅依靠增加劳动、土地和资本要素的投入是不能保证经济的长期增长的。在《经济增长因素分析》一书中,索洛对美国1909—1949年的国民产值、劳动、资本等数据资料进行分析后发现,40年间美国国民总产值的年平均增长率为2.9%,其中0.32%来自于资本的贡献,1.09%来自于劳动力投入的增加,剩下的1.49%则来自于技术进步的贡献。新经济增长理论的研究结论使技术进步成为现代增长过程中人

们关注和重视的焦点问题。

但是,在对发展中国家“索洛剩余”的测算过程中,不少学者发现技术进步对发展中国家经济增长的贡献程度要远远低于发达国家的水平。这是由于发展中国家和发达国家在基础创新、技术引进和吸收、技术改造以及体制等方面存在较大差异的缘故。自由竞争的市场机制、严格的产权保护制度、健全的教育培训体系,这些都是技术进步和激励创新的基本保证。创新和发明能力不足使发展中国家大多依赖于从发达国家转移技术来改善经济增长的结构。但是,因为引进制度、市场体制和企业制度缺乏效率而导致引进和使用的技术并不能够成为经济发展的真正动力。

3. 人力资本

20世纪30年代,约翰·沃尔什首次提出“人力资本”(Human Capital)的概念。其后,通过舒尔茨、加里·贝克尔、爱德华·丹尼森等人的系统研究和发展,最终形成人力资本理论。

人力资本可以简单理解为劳动者的知识、技能及其在生产过程中表现出来的能力。人力资本通过人力资本投资而形成,投资方式包括教育培训、医疗卫生以及劳动力流动等。人力资本起源于劳动力和物质资本,但是又独立于劳动和非人力资本。人力资本既不像劳动和资本扎根于经济增长的物质动力,也不像劳动和资本仅仅停留在存量的概念上。从某种意义上说,人力资本是一种“活化的生产要素”。一方面通过人力资本投资和积累,推动劳动生产率提高;另一方面,人力资本的长期发展与人类进步及实现社会其他领域的价值目标是相吻合的。

现代经济学认为,人力资本是经济增长的主要源泉之一,是社会进步的决定性因素。在对增长和发展研究中,不少学者发现,单纯从自然资源、实物资本、劳动力投入角度不能说明生产力提高的全部原因。新古典增长的“索洛剩余”也没有对技术进步的原因和内容作进一步的阐释。而人力资本的概念,恰恰可以在一定程度上解释经济增长中被遗漏的生产要素。此外,二战后一些国家在物质资本或劳动力匮乏的情况下取得的惊人成就也从事实上证明了人力资本理论的有效性。

4. 社会文化制度因素

新制度主义代表人物诺思关于制度有这样一句名言:“制度高于一切”。在他看来,创新、教育、资本积累等等都不是经济增长的原因,因为它们本身就是经济增长。而经济增长真正的根源在于制度和产权,制度是经济增长的关键,制度的核心是产权关系。从更广义的范畴来理解,制度可以包括建立经济制度基础

上的政治、社会和文化等一系列规则和框架。就经济增长而言,最重要的制度环境是产权关系、市场法律体系、历史文化传统等等。根据制度主义的观点,国家是否具备经济增长和可持续发展的潜力,关键不是在于劳动、资本投入、技术发明、人力资源等因素,而是在于是否具备了容许和促进增长与发展的制度。

按照诺思的路径依赖思想,一个国家或社会的制度演进与历史文化传统密切相关,一旦一个国家沿着一种轨迹开始发展,改变发展道路的成本就会非常高。因此,尽管国家间相互依赖关系日益加深,国家有充分理由去借鉴和模仿其他国家的先进经验以改善自己的制度环境,但是结果往往不容乐观,发展中国家在调整和改变自身的制度因素时往往付出过于沉重的社会成本。当今世界各国之间不同的发展水平和贫富差距,其根源就在于制度变迁的不同路径和结果。换言之,不同国家实现增长和发展的基本前提是既定的,在这个约束条件下,各国政治经济体系呈现出不同的发展模式。只有当历史运行过程中再次出现诸如世界大战或者工业革命这样具有彻底改变世界面貌的事件时,落后国家才能借助制度的重新调整和安排实现不同于传统路径的发展进程。

第二节 权力与霸权稳定理论

权力是传统政治学和国际关系理论研究的核心问题。建立在领导性权力或支配性权力基础上的霸权理论,从政治、经济、文化、社会等领域对资本主义世界体系中的霸权变迁与权力转换问题进行了论证,并提出霸权有助于国际政治经济稳定,世界体系需要霸权国家存在的霸权稳定理论。

一、权力问题

1. 权力的概念

马克思·韦伯对权力的社会学定义是这样的,“权力是指某一种社会关系内的行动者取得贯彻实现自己意志的职位的可能性,而对那些无视这种可能性存在的基础的抗拒行为置之不理”^①。政治学者罗伯特·达尔则将权力定义为使得其他人做其不愿意做的事情的能力。简单来说,权力就是做事和控制他人的能力。权力一旦产生出来,就有了统治和服从的关系。权力一般包括国家和政府的权力,也包括由此延伸的经济、社会、文化等领域的权力。因此,权力通常与控制某种资源直接相关,这些资源包括人口、领土、自然资源、经济规模、技术优

^① 转引自迈克尔·曼编,袁亚愚等译:《国际社会学百科全书》,四川人民出版社,1989年。

势、情报信息、军事实力等等。

传统的权力概念强调人口、土地、军事武力以及帝国疆界的重要性。在 18 世纪欧洲的农业经济社会中,人口是最关键的权力资源,因为它提供了纳税和征兵的基础。1945 年核武器发明以来,先进科学和发明技术成为至关重要的权力资源。在当今的全球化时代,经济、信息、科技、教育、文化等因素在现代权力结构中的地位和作用越来越突出,并逐渐成为国际舞台上各国间竞争的主要内容。

2. 权力资源及变化

当今世界政治经济的变化要求国家对权力资源做出新的界定。军事力量仍旧是保证国家安全和地区平衡的传统工具,但已不是关注的焦点所在。跨国公司尽管不具备军事要素,但是凭借其巨大的经济力量对世界经济乃至政治格局产生重要的影响。跨国公司不仅给东道国政府带来了机遇和风险,也对母国政府和利益集团造成了压力,世界政治经济的格局更趋复杂化。

今天的国家可能不会过于担心领土受到其他国家的侵占,但是由经济或者生态环境领域引起的来自他国的威胁却成为国家安全的主要影响因素。“9·11”事件为代表的国际恐怖主义活动,黑客通过互联网攻击国家的政治经济要害部门,受污染的水源跨国界流向周边国家,涉及东道国禁忌的广告策划引起的经济损失甚至政治紧张,这些事件都从一个个侧面说明了相互依赖的世界里权力工具的形式和目标正在发生着重大的改变。

军事武力是国家的最后防线,而其他权力资源变得越来越重要。在经济、政治、文化等不同的领域,权力之间的相互制衡方式也出现显著变化。权力的分配形式以及不同权力之间的转化成为现代国家密切关注和相互竞争的核心内容。全球气候问题、艾滋病传播、毒品贸易以及跨国洗钱等都要求国家间采取集体行动,加强国际合作。各国围绕着权力资源的争夺逐步转向在联合国、IMF、世界银行等国际机制下进行合作,这将成为国际社会未来发展的一个重要趋势。

在文化和意识形态领域,一种被奈定义为“软权力”的权力发挥着至关重要的作用。按照奈的解释,软权力是指“一个国家造就一种情势、使其他国家仿效该国发展倾向并界定其利益的能力”^①。美国拥有的大众文化,对 IMF、WTO 和联合国等国际机构的影响力、美国式的民主政治和价值观等等就构成了美国的软权力。斯特兰奇也曾经说过,美国通过跨国公司在海外的大规模活动增强了美国文化和意识形态在全球范围内的影响力。

在论及 19 世纪英国和 20 世纪美国的世界体系时,罗伯特·考克斯指出,霸

^① 引自约瑟夫·奈著,门洪华译:《硬权力与软权力》,北京大学出版社,2005 年。

权国家之所以成功就在于确保了自由的国际经济秩序,他们倡导的自由主义国际规则和制度为世人所接受。考克斯认为,如果一国的文化和意识形态具有吸引力,而且其他国家愿意追随其左右,那么他们就能够通过文化、意识形态以及对国际规则和制度的控制等软权力的行使,获得国际政治经济领域的关键性权力之源。

最后,对权力以及权利资源的变化情况进行简单概括。表3-1显示了1500年以来不同时期世界体系中的一些主导国家及其所拥有的权力资源。从中可以发现,这些权力来源在不同时期具有不同的内容,而且随着时代的发展和各国间依赖关系的加深,权力资源的内容更加宽广,形式更加多样化。尽管重要性在不断下降,军队和武力仍然作为重要的权力来源贯穿各个历史时期。对贸易和控制将继续充当经济权力的重要资源,而金融的力量越来越强大。产业结构从传统的农业逐步向现代服务业转变。技术和信息则成为新世纪权力竞争的核心组成部分。国家政治体制依旧重要,不过,大众文化、意识形态和价值观的吸引力发挥的重要作用可能会超出人们的预期。

表 3-1 1500—2000 年世界主要领导国及其权力资源

时 间	领导国	权 力 资 源
16 世纪	西班牙	殖民地收入、雇佣军、王室姻亲
17 世纪	荷 兰	海外贸易、金融中心、海军
18 世纪	法 国	人口、农业、帝国、陆军
19 世纪	英 国	工业、君主立宪、财政体系、海军、自由贸易
20 世纪	美 国	经济、民主政治、科技优势、文化传播、军事实力、国际机制

3. 权力均衡与均势

均势(balance of power)是说明权力处于平衡状态的一个最常用概念。早在18世纪大卫·休谟就把均势称为权力统治者“审慎政治的恒久规则”。现实主义国际政治学大师摩根索认为均势包括了四层含义:(1)针对一定事态的一种政策;(2)一种实际存在的事态;(3)大体均等的实力分配;(4)泛指任何实力分配。关于均势的产生和形成,埃弗里·戈登斯坦解释道,在无政府状态的国际社会中,如果有一国或者一个联盟实力增大,必然引起抵消力的发展以达到制

衡的目的,在制衡过程中产生均势。从某种程度上讲,均势意味着,当一个国家或者国家同盟变得过于强大时,其他国家将联合起来抗衡这个国家或同盟,以防潜在的或事实上的威胁。传统政治学理论认为,均势是维持现代国家体系结构的主要动力。如,1713年《乌得勒支和约》和1815年《巴黎和约》的签订,其目的就在于建立一个欧洲国家之间的权力均衡(均势)体系,以确保永久和平。

不过,从国际政治经济学角度来看,均势状态过于理想化了。在一个国家经济发展、实力增强后,由于内部权力资源稀缺性的约束,向外扩张以及与其他国家发生冲突在所难免。历史上的每一场战争都成为解决国家间利益矛盾的最后手段。战争后的均势体系在维持不了多久以后又可能由于新的国家的崛起而被打破,此后又开始新一轮战争与和平的循环。均势永远是短暂的,国家往往利用战争来缓和国内与国外的矛盾冲突,而利用均势来酝酿和安排未来的权力之争。

二、霸权和霸权理论

1. 霸权

霸权一词源自古希腊,指的是一个国家对体系内其他国家的主导。查尔斯·代兰将霸权视为富有侵略性的军事权力。吉尔平认为霸权是指“一个强大的国家主导或控制体系中的弱国”^①的情势。一般意义上霸权不仅包括安全、军事等政治权力,还包括生产、金融方面的经济权力。乔舒亚·戈德斯坦指出,政治霸权意味着以军事实力主导世界的能力,而经济霸权意味着以自己为中心形成世界经济的能力。不同学者在各自的领域,对霸权研究的侧重点是有所不同的。基欧汉指出,霸权是一个国家在物质资源上的优势,包括对原料、资本的来源、市场的控制以及在高附加值产品的生产上具有竞争优势。在对传统霸权稳定理论做出修正和完善后,基欧汉和奈又将霸权定义为一种状态,在这种状态中,“一个国家是足够强大的,能够维持管理国家间关系的基本规则,而且它愿意这样去做”^②。

2. 霸权的力量来源

第一,军事力量

霸权国家要有充分的军事力量去保护其主导的国际政治经济秩序不受其他国家的干扰和破坏。但是,当今世界霸权国家直接使用军事力量维护其政治经济政策目标所付出的代价要比以往任何时期都高。所以一般情况下,动用武力不是最佳选择,但这并不意味着军事力量变得没有用了。在研究战后美国霸权

① 引自罗伯特·吉尔平著,武军等译:《世界政治中的战争与变革》,中国人民大学出版社,1994年。

② 引自罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈著,门洪华译:《权力与相互依赖》,北京大学出版社,2002年。

问题时,军事力量一般被看作参考性条件而不是决定性内容,对霸权力量根源的关注更多投入到国内政治制度、经济资源和技术优势等领域。从历史上看,建立霸权的努力多通过军事战争的途径,但没有一个国家能够仅仅依靠强大的军事力量而获得主导世界的长期霸权。拿破仑帝国以及第一次和第二次世界大战时期的德国的失败很好地说明了这一点。

第二,经济力量

基欧汉侧重于对经济霸权的理解。他认为,霸权的力量来自对经济力量的控制。首先,控制原料资源的重要性可以从历史上的王朝战争和殖民主义得到验证。其次,资本市场的发展使得荷兰、英国以及后来的美国迅速崛起,成为世界政治经济权力中心。再次,市场规模和控制权也能成为一种“有力的、在历史上的确是重要的经济权力武器”^①。最后,商品生产的竞争优势可以提高一个国家的生产效率,确保它们在世界上的竞争能力,从而使它们成为自由竞争的最大受益者。

第三,制度力量

有些学者将霸权定义为能够确定全球经济规则与政治机制的国家。因此,霸权的力量之源也可以来自国际政治经济秩序和规则的制定权力。霸权国领导和创立的国际制度和框架将充当霸权国家的执行工具,其他国家除了服从和附和之外别无选择。霸权国家提供领导和公共产品,将资源用于国际机制的建设上,而其他国家则用服从来获取相应的利益。霸权通过非常复杂的方式与国际机制相互联系。由此可见,霸权国家之所以能够在经济、政治、军事甚至文化领域强行推行其规则和意愿,与世界政治经济现行的制度和框架是密不可分的。

3. 霸权稳定论

19世纪英国和第二次世界大战结束后的美国凭借拥有绝对优势的经济和军事资源,在当时的国际政治经济体系中充当了领导者的角色。查尔斯·金德尔伯格指出,要使世界经济稳定,需要一个霸权者,而且只能有一个霸权者^②。吉尔平认为,“英国治下的和平与美国治下的和平确保了一种相对和平和安全的国际体系;大英帝国和美国创造和确保了自由国际经济秩序的规则”^③。

金德尔伯格和吉尔平的陈述构成“霸权稳定论”(hegemonic stability thesis)的两大中心命题:一是,世界政治经济秩序需要由一个霸权国家来领导和创立,没有霸权就没有自由制度的繁荣和发展;二是,国际政治经济秩序的维持需要霸

① 引自罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈著,门洪华译:《权力与相互依赖》,北京大学出版社,2002年。

② 参见查尔斯·金德尔伯格著,高祖贵译:《世界经济霸权(1500—1990)》,商务印书馆,2003年。

③ 引自罗伯特·吉尔平著,武军等译:《世界政治中的战争与变革》,中国人民大学出版社,1994年。

权国家的持续存在,但是霸权的衰落是不可避免的,霸权的失落会导致国际政治经济的不稳定。

从历史经验来看,19世纪的英国和20世纪美国具备了充当霸权国家的条件。19世纪的英国是世界金融中心,它通过庞大的帝国控制了原材料、资本和商品市场。英国是当时世界上最大的贸易国,它的劳动生产率也是世界上最高的。在二战结束后,美国成为世界上头号经济和军事大国。布雷顿森林体系的建立确立了美元在国际货币体系中的主导地位,马歇尔计划的实施以及北大西洋公约组织的成立则直接将美国推上了世界霸主的宝座。

三、马克思主义对霸权的理解

1. 马克思主义霸权观

马克思主义对世界政治经济的分析是从资本主义着手的。根据马克思主义理论,在资本主义生产方式中,生产力与生产关系的矛盾是不可调和的。资本主义危机实质上就是霸权的衰落。早期的传统马克思主义者对霸权的理解集中于作为整体的资本主义国家对世界政治经济的主导作用。对于资本主义世界体系中的领导者问题,马克思没有做进一步的研究。列宁和考茨基关于资本主义发展到帝国主义阶段时期是否存在“超帝国主义”问题的论战,延续了马克思主义对霸权理论的研究。列宁声称帝国主义列强之间的矛盾是根本性的、无法克服的,而考茨基认为资本主义国家之间的矛盾可以通过资本主义国家之间保持长时期的联合与合作而得到克服。超帝国主义的具体表现形式——美国霸权在战后的成功经验支持了考茨基的观点。

绝大多数的西方马克思主义者放弃了阶级分析的方法转而采用以国家为中心的视角研究资本主义发展问题。沃勒斯坦在其“世界体系理论”中指出,现代世界的历史是一种作为世界体系的资本主义的历史,资本主义世界体系的霸权地位在长时期内是不可能被超越的。在霸权的更替过程中,沃勒斯坦强调军事力量的作用。他认为,17世纪荷兰的经济霸权地位是被英国和法国的联合武装力量摧毁的。其他新马克思主义者,如弗里德·布劳克,他对霸权的分析与吉尔平相似,也是强调霸权国家在创造世界政治经济秩序中的作用,以及霸权衰落给世界带来的不稳定。

2. 葛兰西的意识形态霸权

无论是传统马克思主义者还是新马克思主义者,在理解霸权的时候通常将政治、经济领域的霸权与资本主义的矛盾运动结合起来,但这并不构成马克思主

义对霸权理论的全部贡献。安东尼奥·葛兰西及其追随者提出了意识形态霸权的思想,对国家为中心的现实主义霸权理论和强调国际机制的霸权后合作理论做出了有益的补充。

葛兰西主义的霸权概念包括客观物质力量和道德—政治观念之间的联合。在这种联合的结构状态下,主导国家和从属国家之间存在一种包含了服从和一致在内的意识形态,这种意识形态使霸权国家由生产性支配地位而取得的领导权力得到了合理化^①。意识形态的霸权确保霸权国家能够建立和领导具有合法性的世界秩序。如果缺少这种意识形态领域的主导作用,霸权国家即使拥有政治和经济霸权,也会受到其他国家的挑战和竞争。

意识形态霸权概念有助于我们理解一个霸权体系内部的其他国家为什么会服从霸权国家的领导。首先,建立在一致原则基础上的意识形态霸权构成霸权国家向外推行政治、经济和文化领域权力的前提条件。其次,当这些国家接受霸权国家的意识形态时,更多的场合下他们是出于自愿而非被迫做出选择。因为他们意识到,服从霸权国家的意志将获得同等甚至更多的民族利益。最后,民族主义通常构成对霸权国家的挑战。而意识形态霸权能够对民族主义的合法性进行消解,从而增强对霸权国家的认同和服从。

3. 沃勒斯坦的霸权时期

新马克思主义者沃勒斯坦对世界历史中的霸权时期进行了分析,他指出,现代历史上存在过三个霸权时期:荷兰、英国和美国时期,见表3-2。他认为,荷兰、英国和美国这三个霸权时期的霸主国家在30年左右的世界战争后确立了他们领导下的世界霸权体系。根据以往的历史经验,沃勒斯坦断言,美国自20世纪70年代起已经开始步荷兰和英国的后尘走向衰落之路。

表3-2 沃勒斯坦的霸权时期

霸权国家	获得霸权的世界战争	主导时期	衰 落
荷 兰	三十年战争(1618—1648)	1620—1650	1650—1672
英 国	拿破仑战争(1792—1815)	1815—1873	1873—1896
美 国	第一次和第二次世界大战 (1914—1945)	1945—1967	1967—

资料来源:伊曼纽尔·沃勒斯坦著,尤来寅等译:《现代世界体系》,高等教育出版社,1998年。

^① 参见罗伯特·考克斯著,林华译:《生产、权力和世界秩序》,世界知识出版社,2004年。

四、经济周期与霸权周期

1. 经济周期

经济周期是指宏观经济活动的扩张和收缩交替反复出现的过程,也称经济波动。每一个经济周期都可以分为繁荣、萧条、谷底和复苏四个阶段。经济从一次繁荣经历萧条、复苏到再次繁荣就构成一个完整的经济周期。经济周期是现代经济社会中不可避免的经济波动,是现代经济的基本特征之一。根据周期时间长短,可以将经济周期划分为:

第一,基钦周期。由美国经济学家约瑟夫·基钦于1923年提出。认为经济波动有大周期和小周期之分,小周期平均长度为3年,这种约3年左右的周期通常被称为基钦周期或短周期。

第二,朱格拉周期。由法国经济学家克莱门特·朱格拉于1860年提出。它由繁荣、危机和清偿三个阶段组成。平均长度约为10年,朱格拉周期也被称作中周期。

第三,库兹涅茨周期。由美国经济学家西蒙·库兹涅茨提出的平均长度为20年的经济周期。它的周期变化与建筑、人口增长率的变化以及消费对收入的比率等有密切关系。库兹涅茨的中长周期有时又被称作建筑业周期。

第四,康德拉捷夫周期。这是前苏联经济学家尼古拉·康德拉捷夫于1925年提出的。他认为经济中存在一种较长周期的经济波动,其平均长度为50年左右。康德拉捷夫指出,从18世纪末开始,约有三个经济周期存在。这种约50年左右的经济周期也被称作长周期或长波。

根据康德拉捷夫的长波理论,自1760年工业革命以来,世界经济至少经历了四个长波周期:1770—1830年的第一个经济长波,对应于纺织机械和蒸汽机的发明和运用;1830—1880年的第二个经济长波,对应于炼钢和铁路技术的应用;1880—1930年的第三个经济长波,对应于石油、汽车和电气化工业的发展;1930—1990年的第四个经济长波,对应于宇航和电子技术的创新活动。

2. 霸权周期

不仅世界经济有波动周期,国际政治也存在一定的周期性。从霸权国家发展角度划分的霸权周期包括霸权的上升、胜利、成熟、衰退四个阶段。哈尔福德·麦金德认为,各国之间的不平衡增长往往导致每一百年发生一次世界霸权之战。1978年乔治·莫德尔斯基在其《全球政治长周期及民族国家》一文中首

先提出了关于大国变化的长周期理论,并在1987年《世界政治长周期》一书中作了进一步补充和完善。他认为,16世纪至今世界政治发展出现过五个周期,产生了四个世界性领导国家,他们是16世纪的葡萄牙、17世纪的荷兰、18世纪和19世纪的英国,以及20世纪的美国,见表3-3。在这五个周期、四个领导国家中,世界政治经济关系形成三次霸权体系,17世纪中期荷兰是霸权国家,19世纪中期英国是霸权国家,20世纪中期美国成为世界霸主。莫德爾斯基指出,霸权周期通常是从一个由于严重竞争而引发的世界战争开始。战争胜利者通过签订战后和平条约获得其优势的合法性,并形成一个新的大国为中心的世界秩序。因为没有一个大国具有长期控制世界性资源的能力,所以霸权国家的衰落是必然的。权力分散和竞争将挑起又一次争夺世界霸权的全球战争。莫德爾斯基同时指出,世界领导国霸权的衰落过程与全球经济的长波有关。他认为,物价上升、资源短缺与权力的丧失相关,而权力的集中通常又与物价下跌、资源充足和技术创新相关联。

表 3-3 莫德爾斯基的霸权长周期

周 期	世界战争	领 导 国 家	衰落阶段
1495—1580	1484—1516	葡萄牙 1516—1540	1540—1580
1580—1688	1580—1609	荷兰 1609—1640	1640—1688
1688—1792	1688—1713	英国 1714—1740	1740—1792
1792—1914	1792—1815	英国 1815—1850	1850—1914
1914—	1914—1945	美国 1945—1973	1973—

资料来源：王恩涌，《政治地理学》，高等教育出版社，2003年。

3. 经济长波与霸权周期

康德拉捷夫周期是从18世纪后半期工业革命开始至20世纪70年代大约200年时间,共分为四个周期,这恰好与莫德爾斯基的霸权长周期中英国和美国在18、19和20世纪的霸权时期相吻合。经济长波与霸权周期之间存在有机的联系。霸权国家的兴衰与康德拉捷夫周期之间的内在相关性正是政治与经济相互依赖关系的最佳佐证,见表3-4。

表 3-4 经济长波与霸权周期的更迭

	上升时期		下降时期	
第一个长波	1789—1815/ 1825	英国战胜了拿破仑统治下的法国,主导建立了第一个相互依存的贸易体系和金本位体系。	1826—1848	
第二个长波	1848—1873	美国上升成为世界强国,并最终确立霸权地位。	1873—1893	英国的霸权受到了德国等新兴大国的挑战,并最终在大萧条和二战中衰落。
第三个长波	1893—1913		1894—1940	
第四个长波	1940/1948— 1967		1968—1990?	美国霸权地位经受了严重的冲击和考验
第五个长波	1990?	美国谋求重建霸权地位		

资料来源:查尔斯·金德尔伯格著,高祖贵译:《世界经济霸权(1500—1990)》,商务印书馆,2003年。

在英国的霸权兴衰过程中,英国通过工业革命极大地促进了生产效率,不仅使英国在短时间里迅速崛起为世界工厂,并且帮助英国在拉美和印度等殖民地战胜了其他竞争对手。伦敦的世界金融中心地位以及自由贸易的政策导向进一步增强了英国的世界霸主地位。其后,当德国和美国凭借第二次工业革命的势头在生产领域挑战并超过英国时,世界市场上的激烈竞争迫使英国转向保护主义和保守政策,英国霸权开始走向衰落。

在美国霸权形成时期,美国凭借世界第一的生产能力,经济上超越英国,军事上击败德国和日本,并经过第一次和第二次世界大战的积累,在建立起联合国—布雷顿森林国际机制的基础上,最终称霸世界。美元取得国际货币体系的主导地位,纽约成为世界金融中心,建立北约组织与苏联集团抗衡,美国的世界性权力在二战后的五六十年代进入鼎盛时期。不过,随着西欧和日本的经济复兴,第三世界国家的发展壮大,在经历了美元危机以及第一次石油危机的打击后,美国的霸主地位开始受到动摇。但是20世纪最后10年,历史又发生了戏剧性的变化,苏联解体和冷战结束,美国再次走上追求世界霸权的道路。

第三节 依附与相互依赖理论

从 20 世纪 50 年代拉美国家发展研究中提出的“中心—外围”结构、“脱钩论”等“依附论”,到新自由制度主义领军人物基欧汉提出“相互依赖”和“复合相互依赖”理论,关于发达国家和发展中国家之间依附关系以及世界范围内普遍存在的相互依赖关系的研究构成国际政治经济学的重要组成部分。

一、依附及依附论

1. 依附的概念

关于依附的概念有不同的界定,但巴西学者特奥多尼奥·多斯桑托斯关于依附的定义可以说是最经典的。在《帝国主义与依附》一书中,多斯桑托斯指出,依附“是一种状态。在这种状态中,某些国家的经济受到另一种经济的发展和扩张的制约,前者服从于后者。当某些(主导)国家能够使其他国家的发展只不过是其扩张的反映时,在两个或更多经济之间,以及这些经济同世界贸易之间存在的相互依赖关系就成为一种对这些国家的眼前发展有积极或消极影响的依附形式”^①。

从上述定义中我们可以看出,依附是不发达国家与发达国家之间关系的一种特殊表现形式,也是不发达国家之所以不发达以及无法摆脱不发达状况的根本症结所在。依附是世界政治经济相互依赖发展过程中的一种历史结构,是资本主义世界体系的特有现象。根据多斯桑托斯的划分,历史上曾经出现过三种类型的依附:

第一,殖民地型依附。这主要是指在商业资本主义和早期工业资本主义时期,欧洲殖民地宗主国与亚非拉殖民地国家之间形成的依附关系。其本质上是发达国家对商业贸易和资本输出的垄断。

第二,金融—工业型依附。19 世纪末期,资本主义由自由竞争发展到垄断资本主义,金融控制和资本输出成为发达国家向外扩张的主要手段。依靠全球资本和金融网络,发达国家集中投资于不发达国家的原料和农产品生产部门,从而在不发达国家形成结构畸形且带有严重依附性质的外向经济发展模式。

第三,技术—工业型依附。二战后,随着世界经济转向以跨国公司技术垄断

^① 引自特奥多尼奥·多斯桑托斯著,杨衍永等译:《帝国主义与依附》,社会科学文献出版社,1999 年。

为特征的发展模式,一种新的依附形式——技术—工业依附——出现在发达国家与发展中国家之间。在新独立的落后国家寻求经济发展和自立的过程中,发达国家通过跨国公司对发展中国家工业部门进行投资。一方面,投资目标的不同拉大了发展中国家不同部门之间的巨大差距,而投资本身加大了发达国家对发展中国家政治经济的影响力;另一方面,跨国公司对技术的垄断使得发展中国家事实上难以获得生产力长期发展的技术要素,在技术引进或转移的谈判中发展中国家不得不做出政治经济方面的让步。在这种情况下,发展中国家对发达国家的依附程度进一步加深。

按照依附论者的观点,正是由于依附关系的存在和影响,从而导致发展中国家出现:经济结构不合理,跨国公司对本国经济的控制,民族工业落后;社会阶级分化,贫困和分配不公,贫富差距拉大;政治动荡,政府软弱无能,政治经济自主受到外国干预等问题。而发达国家从这种不平等的依附关系中获得更多的资源并形成对发展中国家进一步的控制。

2. 依附论

从依附概念出发,依附论探讨了发达国家与发展中国家(更多的依附论者是用中心与外围国家的概念)在依附关系中的不同结果。依附论从思想和理论上吸取了马克思主义关于资本主义经济问题的研究成果,尤其是列宁、卢森堡等人对帝国主义的分析构成了依附论的重要理论基础。《新帕尔格雷夫经济学大辞典》把依附论分为四类:研究资本主义发展在外围地区受到抑制的理论;对发展的具体过程的分析;关于“不发达发展”的理论以及对拉美经委会关于拉丁美洲发展分析的重新阐述。根据依附论对依附关系的发展结果以及发展中国家如何摆脱依附关系问题上的不同观点,本书将依附论分成四个主要流派:

第一,传统依附论

这一理论流派的主要代表人物除了多斯桑托斯外,还有联合国拉美经委会首任执行主席劳尔·普雷维什。多斯桑托斯给“依附”作了清晰完整的界定,并从历史角度划分了依附的三种类型。在发展中国家的出路问题上,他强调这些国家寻求根本变革的唯一选择就是发动国内社会革命。普雷维什是最早提出“中心—外围理论”的学者。他认为,世界资本主义体系中的中心—外围结构其本质是支配与被支配关系,发展中国家在世界政治经济关系中的地位和利益取决于发达资本主义国家的需要。如果效仿资本主义的发展模式,那么外围国家永远不可能进入到核心圈中,不发达国家的出路只能是通过政治经济斗争打破不合理的世界秩序。

第二,不发达发展理论

安德烈·弗兰克首次提出“不发达发展”的概念,他认为发达国家和不发达国家之间存在一种“依附的链条”的结构,即世界范围内的宗主国—卫星国的体系和卫星国内部的中心—农村的结构。在资本主义历史发展进程中,发达资本主义国家,剥削和掠夺作为边缘国家和地区的“卫星国”,造成了后者的不发达。

通过对拉美国家的考察研究,弗兰克指出,一方面,拉美国家的民族资产阶级政府始终和外国资本主义利益保持着密切的联系,是资本主义世界体系不可分割的组成部分。处于“卫星国”地位的不发达国家的资产阶级和政府总是依附于处于宗主国地位的发达资本主义国家。世界经济政治相互依赖的不断发展,卫星国在经济上、技术上和组织体制上越来越依赖发达资本主义国家并成为中心国家的卫星部门。另一方面,不发达国家的上层阶级越来越依赖中心城市和地区的政治经济活动,在这些国家内形成了较发达的中心地区与附属这些地区的贫困的城镇和农村之间的依附关系。“由中心城市和卫星地区组成的整个链条,从资本主义世界的大都会延伸到卫星国的农场主或农村的商人,这些人既是当地商业中心的卫星,又有自己的卫星,那就是农民。”^①

在弗兰克看来,宗主国应对“卫星国”的不发达负主要责任,“卫星国”摆脱依附命运的出路在于进行社会主义革命,扫除宗主国在本国的政治经济势力,切断与宗主国的经济联系,走独立自主的发展道路。

第三,不平等发展“脱钩论”

埃及经济学家萨米尔·阿明的理论着重强调资本主义世界经济体系对于“外围”发展的一种制约与剥削性质。在其代表性著作《不平等的发展:论外围资本主义的社会形态》中,阿明从资本主义的起源开始论述中心和外围的关系。他指出,资本主义已经发展成为一个表现为中心国家统治外围国家的不对称结构的世界体系。中心国家的发展促成并维持了外围国家的不发达。通过对中心资本主义自发性发展和外围资本主义不发达发展的研究,阿明发现,早期欧洲殖民主义首先使拉丁美洲成为外围国家,其后,这种社会形态向世界其他不发达地区蔓延并最终形成了第三世界。外围国家对中心国家存在着严重的商业依附、金融依附和技术依附^②。

在阿明看来,外围国家已经失去了独立性,它们的主要职能是为世界市场而生产。不发达国家是完完全全的一种依附性和外围性的社会形态,它们根本没

^① 引自安德烈·弗兰克著,高钰等译:《依附性积累与不发达》,译林出版社,1999年。

^② 参见萨米尔·阿明著,高钰译:《不平等的发展:论外围资本主义的社会形态》,商务印书馆,2000年。

有现代化的任何前景。通过对依附机制和不平等发展过程的研究,阿明指出,不发达的根源在于资本主义生产方式和不平等交换。因此,他提出“脱钩论”,外国国家要想摆脱依附地位获得真正发展,必须脱离资本主义世界体系,走社会主义道路。

第四,依附发展理论

该理论学派的主要代表人物是巴西社会学家费尔南多·卡多佐。20世纪70年代以来巴西、东亚国家在经济发展上取得了巨大成就,根据这些新的现实,卡多佐将发展和依附联系起来,提出了依附性发展模式。他指出:“发展和依附是同时发生、并存的一个过程,而不是相互对立、相互排斥的两个范畴”^①。由此,卡多佐进一步提出了利用与资本主义世界体系的依附关系来为不发达国家发展服务的思想,而不是脱离资本主义世界体系走独立发展道路。这是与激进派依附论截然不同的观点。

依附发展理论承认在不发达国家对发达资本主义国家长期的依附关系造成了经济结构的畸变。但是,在国家干预与工业化政策的引导下,多元化的经济增长方式还是能够得到保证的。卡多佐认为,“不发达的发展”概念应该指资本积累及对生产结构的作用和影响。他指出,随着进口替代工业化战略的实施,国家积极参与到国内市场和生产关系的国际化过程中。依附性的发展必然导致国有经济、私有民族经济以及外资经济不同程度的扩张,并通过国际资本和国内资本的联合积累的方式促进发展中国家一定程度地实现工业化目标。跨国公司、民族企业和政府的三方联盟,不同利益集团的参与,为依附性发展提供了广泛的社会基础。

二、相互依赖与复合相互依赖

1. 依赖与依赖关系

依赖与依附在英文中是同一个词“dependence”,都是指一个国家的政治经济发展受到其他国家的政治经济扩张的约束和限制的情形。但是强调在两个或多个国家之间以及国家与国际组织、跨国公司等非国家行为主体之间的相互依赖状况与不对称的依附关系还是有显著区别的。大卫·鲍德温用交换理论解释了对外援助上的依赖关系。该理论假定援助者以给予报酬的方式,以鼓励受援者的某种行为,而受援国将持续这种行为,以继续获得援助者的酬金。援助者和

^① 引自费尔南多·卡多佐、恩佐·法勒托著,单楚译:《拉美的依附性及发展》,世界知识出版社,2002年。

受援者的行为通常受到对方行为的影响,因此它们之间的行为就构成一种相互交换的关系。在援助国与受援国之间的互动关系包含着一种彼此之间的依赖关系。而依附关系通常指一方对另一方有影响力,而另一方的影响力几乎不存在。这种关系主要存在于发达国家与发展中国家之间。

2. 相互依赖理论

20 世纪 70 年代以来,“相互依赖”(interdependence)已经发展成为国际政治经济学中最完善的概念,也是将政治与经济结合得最好的概念。1968 年理查德·库珀在《相互依赖的经济学:大西洋社会的经济政策》一书中首次提出相互依赖的概念。针对战后西欧国家联合发展、北大西洋公约组织成员国之间的经济贸易合作等新现象和新变化,库珀从世界经济的相互依赖关系角度进行了解释。他指出,随着交通运输和通讯技术的发展,世界经济已经发生了深刻变化。相互依赖关系的出现和发展使国家之间相对利益的重要性已经不像古典经济学家强调的那样明显了。在相互依赖的世界里,国家作为个体对世界经济的影响是微弱的,根据形势变化来调整国内政策和加强国际协调才是符合时代发展潮流的理性行为。布鲁斯·拉西特认为相互依赖是指群体中的任何一个个体若发生变化或事件,对群体中的其他个体都会产生某些反应,或某些明显的结果。吉尔平认为,相互依赖指的是“相互的但又不平等的依附关系”^①。

基欧汉和奈在《权力与相互依赖:转变中的世界政治》一书中为相互依赖构建了一个完整的理论体系。他们指出,相互依赖指国家之间或不同国家的行为体之间相互影响的状态。基欧汉和奈将相互依赖区分为三种类型,即经济相互依赖、政治相互依赖及社会相互依赖。在理解国家间财富和权力分配时,他们认为必须区分相互依赖的两个变量:敏感性和脆弱性。敏感性测量的是一个国家行为的变化在多大程度上影响其他国家。脆弱性测量的是国家终止某种依赖关系需要付出的代价。不对称依赖构成权力之源,基于非对称条件下的相互依赖关系研究正是基欧汉和奈对相互依赖理论所作的重大贡献之一。另一个突出成就就是他们在相互依赖基础上进一步提出了复合相互依赖的概念。

3. 复合相互依赖理论

基欧汉和奈在对现实主义学派批判基础上提出了“复合相互依赖”(complex interdependence)的概念。在研究权力与相互依赖关系时,他们明确指出:“复合相互依赖是一个精心构建的,和现实模型不同的理想的国际体系形

^① 引自罗伯特·吉尔平著,杨宇光等译:《国际关系政治经济学》,上海人民出版社,2006 年。

式”^①。他们认为,不同于现实主义强调的权力政治世界,相互依赖关系的发展已经使当代社会呈现一种“复合相互依赖”的状态。复合相互依赖关系具有如下特征:

第一,多元化的国际关系。国家、非政府组织、跨国公司、国际组织等非国家行为体内部以及相互之间的关系使相互依赖变得更加复杂化和多元化。国际组织和跨国公司在当今国际政治经济关系中的地位和作用尤其突出,他们的影响力已经渗透到地球的各个角落和国家社会生活的方方面面。

第二,多样化的国际问题。在众多议题中,和平与安全已不再像以往那样处于最重要的位置。经济、科技、文化以及环境污染、艾滋病等全球性问题成为理论界和政策界日益关注的对象。此外,国内和国际问题的界限变得越来越模糊,政府制定国内政策的时候往往要考虑国际社会的反应,许多涉及国家内部政策尤其是经济方面的问题也越来越多地被拿到国际谈判桌上进行讨论。

第三,军事武力日渐式微。这主要指当今世界军事力量介入国际事务的可能性和影响力逐渐下降,国家间解决问题时一般不再诉诸武力。冷战时期由于直接军事对抗,军事力量对于国际政治经济关系具有重要影响。冷战结束后,国家之间相互依赖加深,一则动用武力收效甚微,二来战争代价实在太太大,因此,尽管冲突和矛盾不断,各国还是不会轻易动用武力。但是出于政治和安全角度考虑,军事力量作为国家防卫底线仍然不能排除其作用。

基欧汉和奈认为复合相互依赖的三个特征非常符合全球经济和生态领域相互依赖的某些情况,也能够很好地刻画出国家之间的基本关系。尽管复合相互依赖还不能完全反映世界政治的全部现实,但是它已经超越了仅仅关注权力政治和国家安全的传统现实主义世界。随着全球化进程的加快,相互依赖关系日益向广度和深度发展,国际社会朝着复合相互依赖的理想模式演进。

第四节 合作与国际机制理论

根据霸权理论的解释,霸权国家领导的世界秩序有助于国际政治经济的稳定。霸权国家和体系中其他国家的关系不是简单的领导与服从的关系。无论是霸权鼎盛阶段还是霸权衰落时期,霸权国家与其他国家的合作,以及其他国家之间的合作始终是理论和实践中的重大问题。合作也并不是与霸权相对立的概

^① 引自罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈著,门洪华译:《权力与相互依赖》,北京大学出版社,2002年。

念,相反,霸权国家的制度力量通常来自于某种形式的合作。

在当今相互依赖程度日益加深的国家政治经济体系中,国家间的谈判和协调是非常有价值的,不过达成合作又是非常困难的。在没有国际合作的情况下,各个国家将会从自身立场出发谋求利益最大化,这势必导致纷争和冲突的可能性加大。在霸权国家领导下,合作也许会更加容易展开。霸权国家一般来说总是会支持和维持某种合作。在没有霸权国家存在的情况下合作也是有可能的,而且这种合作可以通过国际机制作用而得到加强。国际机制可以创设,但这并不意味着国际机制可以很容易地得到创设,国际机制的创立和维持对于任何时期的国际合作都具有重要意义。国际机制理论对于我们更好地理解合作和纷争的有关问题具有重要价值。

一、和谐、合作与纷争

在讲述合作之前,首先有必要介绍和谐的概念。和谐是指一种理想化的状态,在这种状态中,理性行为者的行为能够自动地促进其他行为者目标的实现。和谐的一个经典例子就是古典经济学假设的完全竞争市场,这个市场中,在亚当·斯密“看不见的手”的指引下个体追求自身利益的行为最终导致整体福利。在和谐状态下,合作就意味着串谋,将会对市场利益造成损害。因此,合作与和谐是有区别的,由于和谐只是存在于不现实的假设中,所以现实生活中的合作状态就成为次优选择。

合作意味着通过谈判或协调将个体或组织的独立行为统一起来。通过谈判和协调,当行为者将他们的行为调整到适应其他行为者现行的或可预料的偏好上时,合作就会出现。在国家之间,当一国政府遵从的政策被另外国家的政府视为能够促进他们自己目标的相互认识时,合作就会发生。

在国际政治经济关系中,纷争是指这样一种状态,各国政府视对方政策为达到自身目标的障碍,并认为各自对政策协调上的限制因素都负有责任。处在纷争状态时行为者往往会采取措施来诱导其他行为者改变他们的政策,当这些措施遭遇抵抗时,冲突就产生了。

如图 3-1^①所示,我们对合作、和谐和纷争的过程做一说明。首先,如果行为者的政策能够自动促进其他行为者目标的获得,就出现和谐状态。然而和谐只存在理想世界中,华尔兹曾经说过,在现实的无政府状态中,和谐状况是不存

^① 引自罗伯特·基欧汉著,门洪华译:《霸权之后:世界政治经济中的合作与纷争》,上海人民出版社,2006年。

在的。

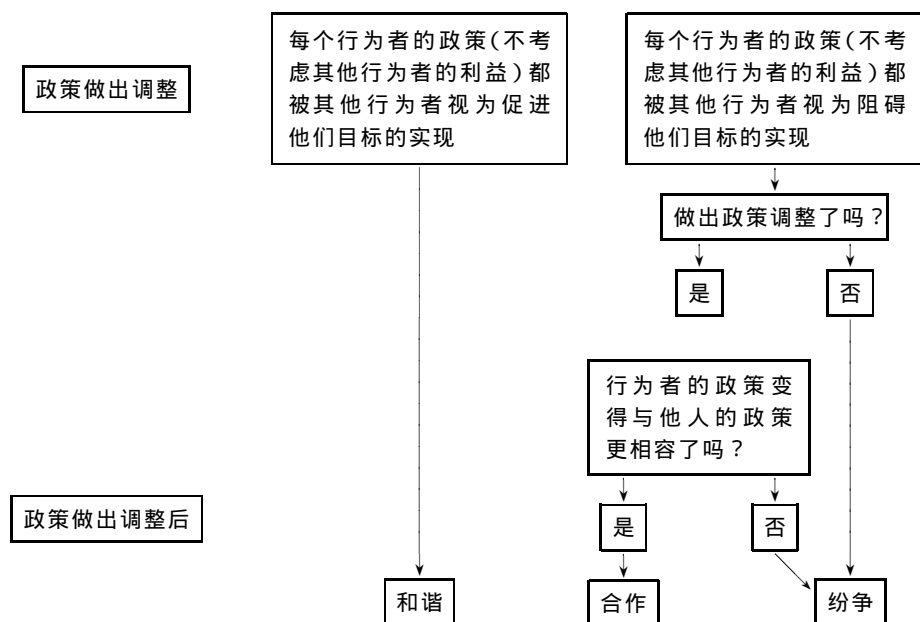


图 3-1 和谐、合作与纷争的过程

那么,不存在和谐状态的情况又会怎样变化?如果行为者们愿意做出努力,去将他们的政策调整到相互认可的目标上去,那么就构成合作的可能性;反之,没有努力的结果就指向了纷争。

从历史经验来看,合作与纷争是世界政治经济发展的两个基本事实状态。谈判和协调的努力往往能够使各种政策趋向一致,服从也是导致合作的一个重要因素。一方面,每个国家都追求自己认可的利益,另一方面,合作与谈判也能够给各方带来收益,尽管大多数情况下这种收益是不平等的。但是合作并不意味着没有纷争,相反,合作通常是与纷争混合在一起的。合作与纷争就像是一个硬币的两面,没有纷争,合作就失去了意义,反之亦然。因此,在某种程度上合作可以被看作对纷争或潜在纷争的一种必然反应。纷争是与和谐相对的,它会刺激政策调整的需求,它既可能导致合作,也可能导致持续的或许更加剧烈的纷争。

二、国际机制理论

国际机制理论是当前研究合作和纷争的一种有效方法,它在国家层面上强

调合作和纷争行动的意义。接下来我们将在国际机制背景下分析国际合作和纷争,尤其是国际机制对合作的作用和意义。要理解国际合作,就有必要理解国际制度和规则是怎样反映和影响世界政治经济的事实。因为,每一种合作或纷争行为都会影响国际机制的规则、惯例和秩序,而国际机制的改变和调整又是形成下一步行动的框架和原则。

1. 国际机制的概念

1975年,约翰·鲁杰首次将“国际机制”(International Regime)概念引入国际政治研究中,他认为,国际机制是“由一群国家接受的一系列相互的预期、规则与规章、计划、组织的能量以及资金的承诺”^①。斯蒂芬·克拉斯纳将国际机制定义为“一系列围绕行为体的预期所汇聚到的一个既定国际关系领域而形成的隐含的明确的原则、规范、规则和决策程序。原则是指对事实、因果关系和诚实的信仰;规范是指以权利和义务方式确立的行为标准;规则是指对行动的专门规定和禁止;决策程序是指流行的决定和执行集体选择政策的习惯”^②。

吉尔平把国际机制与霸权问题联系起来。他指出,霸权国家(主要是指美国)建立霸权的手段或方式,就是建立管理和控制国际事务、国际体系的各种国际机制,并威胁或引诱其他国家参加,从而建立起自己的霸权体系。基欧汉进一步发展了国际机制理论,他从博弈论分析角度解释了基于合作基础上的国际机制概念。他认为,霸权之后的国际机制不但在经济领域发挥了积极作用,而且在国际机制约束下通过多边合作的方式同样可以实现全球秩序。经济和政治的相互依赖使得国际机制自发功能成为国家间寻求共同利益的有效途径。

无论是合作基础上的国际机制还是强调霸权领导的国际机制都强调一个动态的调整过程。在这个过程中,因为国际机制作用的结果,一个国家实际奉行的政策以及未来政策的调整,都会被其他国家看作自己政策制定和目标实现的参照对象。国际机制实际上反映了特定时间内合作或纷争的形式和内容,对国际机制的研究会使人们更加关注国家的长期行为模式,而不仅仅针对某次孤立的合作和纷争行为。通过国际机制这个概念,可以增强国际政治经济问题研究过程中的连续性和动态性变化特征。

从理论角度来看,国际机制可以被看作国际政治经济的解释因素中的中间变量。国际机制这个概念有助于我们理解霸权、合作和纷争等问题。

^{①②} 转引自王杰主编:《国际机制论》,新华出版社,2001年。

2. 国际机制理论

随着 20 世纪 70 年代美国霸权地位的削弱以及国际组织和国际机制在国际政治经济关系中地位和作用的加强,国际机制理论应运而生,并在国际合作以及如何维持美国霸权等问题研究上发挥了重要作用。在国际机制理论的发展进程中,根据不同的思想体系可以分为三个主要流派。

第一,新现实主义国际机制理论

吉尔平是强调国家政治权力核心作用的新现实主义国际机制理论的代表人物,在很多场合吉尔平把自己称作是“以国家为中心”的新现实主义者。新现实主义国际机制理论往往与霸权稳定论联系在一起。在吉尔平看来,通过对政治、经济、文化等资源的有效控制,霸权国家建立了以自己为主导的世界体系,领导并创设该体系中的国际机制。霸权国家的政治威望、经济实力与意识形态吸引力构成其他国家自愿接受国际机制的前提。一方面,国际机制为霸权国家提供了制度力量,霸权国家的霸主地位得以确保和维持;另一方面,国际机制也为体系中其他国家处理国际政治经济事务提供服务。随着霸权国家的衰落或更替,国际机制会发生相应的变化,霸权衰落将导致国际机制的失效。

新现实主义国际机制理论把国际机制看作霸权的衍生品,是霸权形成和维护过程中的中间变量,霸权兴盛则国际机制有效,霸权衰落则国际机制失灵。这种对国际机制的看法和观点受到理论和实践上的挑战。以基欧汉和奈为代表的新自由主义国际机制理论对吉尔平的霸权与国际机制提出质疑,并由此产生了“霸权后合作”理论。从历史发展现实来看,20 世纪 70 年代美国霸权出现衰落后,国际组织和国际机制非但没有失灵,反而在国际事务中发挥出越来越重要的作用。80 年代后,新现实主义国际政治经济学研究者进行了反思,承认霸权与合作并存的理论,并开始关注国家间谈判与协调的国际合作机制的研究。

第二,新自由主义国际机制理论

基欧汉等人的国际机制理论建立在新自由制度主义的基础上,因此也被称为新自由主义国际机制理论,它是当前分析国际机制的主流理论之一。该理论流派同意现实主义的国际社会无政府状态、国家是理性行为体等基本假设,承认霸权在国际机制创立与维持中的作用。但是,新自由主义认为霸权稳定理论关于国际机制是霸权作用过程的中间变量的观点是错误的。国际机制在建立之初可能较大程度地依赖于霸权国家的权利和威望,但是国际机制一旦创设出来,就成为国际政治经济运行中的独立变量。国际机制就像国际社会中“看不见的手”,在这只手的作用下,国家之间通过有序的竞争与合作能够实现共同的利益。鉴于国际事务的不确定和国际机制的不完善,新自由主义国际机制理论从反面

论证国际机制在帮助国家实现共同利益中的重大作用。不论是否存在霸权国家,在没有国际机制的情形下,现代国家之间的合作从长期来看几乎是不可能的。

自由主义国际机制的运行不一定需要霸权国家的支持,由霸权国家建立的国际机制并不会随着霸权国家的衰落而崩溃,国际机制自我发展和自我完善的功能使其能够在霸权衰落之后的国际社会中继续发挥积极作用。新自由主义国际机制理论在国际经贸合作、货币和能源问题等领域具有很强的解释力。但是由于该理论过于淡化国家政治权力在国际事务中的作用,因此,在国际政治和军事安全方面,尤其是针对1990年代后苏联解体、海湾战争、“9·11”等事件的解释方面就显然苍白无力了。

第三 新马克思主义国际机制理论

关于国际机制与霸权的关系,新马克思主义者加拿大国际政治经济学家罗伯特·考克斯指出,霸权体系是体现世界范围内特定生产关系的一种历史结构,霸权的形成和维系是历史性生产关系的作用结果。霸权国家通过国际机制对国际生产方式产生影响,而国际机制按照霸权国家的利益来组织和安排政治经济格局。因此,历史上不同时期的国际机制都反映了发达国家对不发达国家统治的关系,是发达国家与不发达国家之间不平等关系的表现。在考克斯看来,二战后形成的国际机制是美国霸权主导和控制世界生产方式的重要组成部分,是发达国家资产阶级经济利益和意识形态的充分反映。

考克斯指出,新现实主义和新自由主义国际机制存在理论缺陷:一是忽视了生产关系研究。国际机制之所以能够建立和维持,不仅仅在于霸权因素,还在于全球范围内生产关系的发展和变化对国际机制产生的内在需求。战后美国霸权主导下的世界体系,发展中国家和第三世界与发达国家的矛盾斗争是维系和发展国际机制的重要力量。二是忽视了国际机制的不平等结构。二战后国际机制是在美国霸权领导下建立起来的,在很长一段时期充当西方发达国家的利益工具。尽管现行的国际机制已经针对发展中国家的要求做出了部分让步,但是调整过程是不充分的,国际机制的结构在本质上还是不平等的。

新马克思主义国际机制理论强调从全球生产力和生产关系角度来考察国际机制建立和维持中的作用,提出了对国际机制颇具新意的研究思路 and 观点,具有一定的特色。

三、国际组织

国际机制理论是国际政治经济学的核心内容之一,国际机制的定义将国际

条约、国际法、国际惯例和国际组织囊括在国际机制的范畴中。根据《国际组织年鉴》的定义,国际组织是“由两个以上国家组成的一种国家联盟或国家联合体,该联盟是由其成员国政府通过符合国际法的协议而成立,并且具有常设体系或一套机构,其宗旨是依靠成员国间的合作来谋求符合共同利益的目标”^①。新自由主义学者基欧汉和奈将国际组织定义为“许多不同层次之间的联系的网络、规则和机构”^②。而现实主义大师爱德华·卡尔则把国际组织看作权力政治的工具,是保持权力、增加权力和显示权力的手段。

随着时代的发展,国际组织在世界政治经济关系的地位和作用日益提高,尤其是二战结束后的半个多世纪以来,联合国、国际货币基金组织、世界贸易组织、亚太经合组织、绿色和平组织等国际组织在国际舞台上扮演越来越重要的角色,国际组织研究自然也成为包括国际政治经济学在内的政治、经济和社会学科的重点内容。

1. 国际组织的历史

早在14世纪,欧洲就出现了有关建立跨国组织以维护永久和平的设想,这为近代国际组织的起源提供了思想来源。1305年,法国思想家皮埃尔·杜布瓦在《收复圣地》一书中建议成立基督教国家联盟共同收复耶路撒冷。1648年,旨在结束欧洲三十年战争而签订的《威斯特伐利亚和约》更是明确提出国家主权原则、集体干涉机制以及召开国际会议解决争端等内容,开创了近代国际组织理论和实践的先河。拿破仑战争结束后,欧洲国家间开始采用国际会议来协商处理欧洲重大问题,多边外交形式的政府间国际会议大量出现。

现代意义的国际组织出现在19世纪后半期。1867年,英国爱丁堡大学教授詹姆斯·洛里默首创“国际组织”这个术语。1865年成立的国际电报联盟、1874年成立的万国邮政联盟、1875年成立的国际度量衡组织等成为最早一批现代意义上的国际组织。但是这些国际组织主要是专门性的、技术性的国际协作,缺乏政治意义,作用相对有限。其他形式的国际组织在19世纪后期也开始出现。1847年成立的共产主义同盟,1864年成立的“第一国际”和1889年成立的“第二国际”是最早的国际政党组织。1890年成立的美洲国家共和国联盟则是最早的区域性国际组织。

进入20世纪后各种类型的国际组织大量涌现,第一次世界大战结束后于1920年建立的国际联盟更使国际组织的发展达到阶段性顶峰。国际联盟是人

① 转引自叶宇奎、王杏芳主编:《国际组织概论》,中国人民大学出版社,2001年。

② 引自罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈著,门洪华译:《权力与相互依赖》,北京大学出版社,2002年。

类历史上第一个全球性的政府间国际组织。第二次世界大战结束之际,在世界反法西斯联盟基础上又成立了联合国。战后半个多世纪以来,以联合国、不结盟运动、关税与贸易总协定、国际货币基金组织等为代表的国际组织蓬勃发展。20世纪末冷战结束,又进一步推动非政府国际组织的大量涌现,国际组织的发展进入又一个“黄金时代”。根据《国际组织年鉴》统计,截至2005年底全世界共有58859个国际组织,其中,政府间国际组织7306个,非政府组织50658个^①。

2. 国际组织的分类

对国际组织进行分类是更好地把握和研究国际组织的有效途径。由于国际组织数量众多、名目繁多、形式各异,所以国际组织的分类迄今缺乏统一的标准,本书依据国际组织的主要特性作如下简单划分:

第一,从国际组织的主体构成来分,可以将国际组织分为政府间国际组织与非政府国际组织。政府间国际组织是指国家之间为了特定目的以条约建立的一种常设组织。而非政府国际组织是不同国家的个人或民间团体组成的组织。早期的国际政治经济研究多把目光集中在政府间国际组织身上,随着政治经济时局的变化,经济、科技、文化等因素日益上升为国家间关系的主要内容,跨国公司和非政府国际组织在国际事务中的地位和作用也变得越来越突出。

第二,从国际组织的性质和活动领域来分,又可以将国际组织分为综合性国际组织和专业性国际组织。前者指在政治、经济、社会等各方面都从事活动的国际性组织,如联合国、欧盟等。而专业性国际组织则一般在特定的专门领域从事活动,具体又分为国际政治组织、国际经济组织、国际文化组织等,如共产国际、国际货币基金组织、世界气象组织等。国际政治经济学主要针对能够对国际政治经济关系产生重要影响的综合性国际组织进行研究,包括联合国、欧盟、国际货币基金组织等等。

第三,从国际组织的地域范围来分,国际组织可分为全球性国际组织与区域性国际组织。全球性国际组织面向世界上所有国家的经济政治社会关系进行协调,如联合国、世界卫生组织等。而区域性国际组织则是指由某一地区国家参加,并且其职权也以该地区为限的组织,如欧盟、美洲国家组织、东盟等。

3. 国际组织的特点

从国际组织一百多年的发展历史来看,国际组织协调和处理事物的内容迅速扩展,方法更加多样化,效果也显著加强。国际组织对世界政治经济格局的作用和影响已成为国际社会中不可忽视的因素。与最初的国际组织相比,当今的

^① 数据转自于永达编著:《国际组织学》,清华大学出版社,2006年。

国际组织呈现以下一些新的特点：

第一,从活动领域看,国际组织已经从早期针对某个具体领域协调跨国关系发展到对国际政治、经济、社会、文化等各个领域的全面协调和管理。承认合作与竞争的共存,强调务实的处事态度,追求和谐的整体目标是现代国际组织的发展理念。

第二,从活动内容看,国际组织的原则和规范已经不再局限于对国家内部政策的加强和补充,而是开始从国际社会的整体立场出发,以促进国际协调、建立国际政治经济秩序为目标。对国家利益和国际社会目标的追求构成现代国际组织的双重任务。

第三,从活动方式看,国际组织调节政治经济活动的手段也从主要采取谈判、协调等传统的外交手段发展到利用仲裁、诉讼等法律程序。规范性、合法性、可操作性是现代国际组织权力运作的思路体现。

第四,从组织结构看,早期的国际组织结构比较简单,职责安排不够明确,制度框架相对松散。而现代国际组织则一般具有完善的组织结构,而且对权力机构、执行机构、争端解决机构的分工明确精细,体现出强调平衡和均势的运作概念。

4. 国际组织的作用

第一,国际组织为国家之间就政治经济社会等问题进行协商和合作提供了场所。国际组织是国家间交往的桥梁和纽带,是国家以及其他非国家行为主体正式或非正式交流的一种组织机构。国际组织的职能主要是制定和颁布国际社会通行规则,提供固定的多边谈判机制,并为国家间合作提供法律保障。

第二,国际组织为国家活动及国家间关系提供法律规范并对其进行管理和协调。全球治理的形式可以是多边的或双边的、世界的或者区域的,从成员国的整体利益出发对各项活动进行协调和管理是国际组织的重要职能之一。国际组织通过制定原则、规则和制度对不同领域内国家或非国家活动进行治理。

第三,国际组织为和平解决国家间政治经济等领域的争端提供了有效机制。国际政治经济相互依赖的加深必然导致国家间矛盾和纷争的增加,而国际组织为发生冲突或争端的国家提供了一套司法程序,充当国际社会的执法者。国际组织设计专门的争端解决机构和解决程序,以保证争端解决方案得到顺利执行。

第四,国际组织为世界政治经济的全球化发展提供了制度保障。全球化涉及政治、经济、社会各个领域,国际组织在这些领域的积极活动使之成为政治国际化和经济一体化的重要推动力量。经历了百年发展尤其是战后的50多年,国际组织基本建立起一个全球治理的制度框架,国际组织已经成为国际机制的核

心功能部分。

讨论题

1. 怎样理解增长和发展的问題？
2. 什么是霸权理论？霸权周期和经济周期有无相关性？
3. 依附与依赖的区别，如何理解依附理论和相互依赖理论呢？
4. 国际机制理论包括哪些主要内容？

第四章 国家间竞争与合作

自民族国家诞生以来,国与国之间的竞争与合作关系就始终没有中断过。从某种意义上来说,竞争是绝对的,从早期国家为了土地、水源或者劳动力而展开的争夺,到克林顿政府旨在克服美国巨额贸易赤字的“竞争力战略”。只要有二个或两个以上国家存在,稀缺资源的约束必然导致具体领域的竞争。而合作是相对的,历史上国家间的合作一般发生在对抗强敌、维持均势的常态中。在当今世界全球化发展的趋势下,合作已经成为国家之间寻求共同利益的重要手段。本章首先介绍国家竞争力的有关理论知识,接下来就全球化及其结果进行阐述,最后介绍区域一体化问题。

第一节 国家竞争力

一、国家竞争力概念

瑞典学者诺伯特·伊莱亚斯认为,国家竞争力是一国进行自我更新的能力。提高竞争力的关键在于一个社会能否不断改造自己,以适应经济、政治和技术的变化。斯特兰奇进一步指出,在自我改造和适应变化的过程中,国家及其政策必须发挥核心作用,单靠市场的力量是不会成功的。国家必须解决市场失灵等问题,并提供诸如 R&D 等公共产品。吉尔平认为,竞争力取决于一个国家能否灵活调整相对价格,并改变产业结构,即停止过时的经济活动,从而把解脱出来的劳动力和资金用于发展有活力的新企业。一国改变自身经济的能力是全球竞争的一个主要特征,事关国家能够在对经济福利和国家权力最重要的产业和经济活动中树立起比较优势。此外,在许多文献中提及了国际竞争力的概念。需要指出的是,在内涵和本质上,国家竞争力和国际竞争力是基本一致的,只是看问题的视角不同而已。

许多学者站在不同的研究立场上对国家竞争力进行诠释,以下介绍一些具有代表性的观点:

1. 国家实力基础上的国家竞争力

1948 年摩根索发表《国家间政治——寻求权利与和平的斗争》一书,全面而

系统地阐述了现实主义的国际政治理论。他指出,国际政治实际上就是各国间的权力斗争,而权力斗争又可归结为保持权力、显示权力和扩大权力三种形式。各国为实现各自的国家利益,就必须提高国家实力,国力是实现国家利益的手段。在他看来,国力不仅以一国创造财富的能力为标志,而且还体现于一国的军事能力、政治能力、文化能力及外交能力等方面。摩根索认为,国力是一个国家在政治、经济和社会等各个领域的综合性能力的集中反映,国际间的竞争主要围绕着国力竞争展开。他进一步提出一个国家的实力应由物质因素、人力因素以及物质与人力相结合的因素三大部分构成,具体可以分为九个要素:地理、自然资源、人口、国民意识、民族主义、外交政策、政府结构、工业实力、军事力量。摩根索关于国家竞争力的思想充分体现了现实主义的权力政治观。

20世纪90年代约瑟夫·奈在《注定领导世界:美国权力性质的变迁》一书以及发表于《对外政策》杂志上题为《软权力》一文首次提出了“软权力”的概念。其后在《硬权力和软权力》一书中奈系统分析了国家权力体系,并进一步提出了国家实力应该包括软权力和硬权力的观点。软权力包括文化、意识形态和制度等同化权力,软权力通过吸引力而非强制手段来实现;硬权力包括军事、经济和科技等命令性权力,主要通过威胁或者奖励,也就是“大棒胡萝卜”政策来实施。奈认为,相对于传统的硬权力资源,普世性文化、价值观的吸引力以及国际机制的塑造能力构成的软权力对于当今世界国家间的竞争具有特别重要的意义。同时,奈利用统计数据和图表对美国、欧盟、日本等国家的软权力进行了量化分析,得出了一些具有启示性的结论。

2. 以综合国力为衡量标准的国家竞争力

1965年德国学者威廉·富克斯提出了人口、钢产量和能源产量的“三要素综合国力方程”,开创了综合国力定量研究的先河。根据生物进化原理,富克斯认为一个国家的国力发展过程也近似于生物种类的演进趋势。他提出的计算公式为:

$$M_t = [(M_s)_t + (M_e)_t] / 2$$

其中: M_t 为 t 时期的国力指数,

$(M_s)_t$ 和 $(M_e)_t$ 分别为 t 时期的钢产量指数和能源指数。

20世纪70年代,美国乔治敦大学战略与国际研究中心主任雷·克莱因发表了《世界权力的评估》、《1977年世界权力的评估》等著作,系统地论述了综合国力理论,并提出了一个定量计算国力的模型——“综合国力方程”,其表达形式如下:

$$P_p = (C + E + M) \times (S + W)$$

其中： P_p ——表示被确认的国力；

C ——表示基本实体，包括人口和领土；

E ——表示经济能力，包括 GDP、能源、关键性非燃料矿物、工业生产
能力；

M ——表示军事能力，包括核战略力量和常规军事力量；

S ——表示战略意图；

W ——表示贯彻国家战略的意志。

克莱因根据其综合国力方程对 1978 年 77 个国家的综合国力进行计算。位居前 10 名的国家及积分依次为：苏联 458 分，美国 304 分，巴西 137 分，联邦德国 116 分，日本 108 分，澳大利亚 88 分，中国 83 分，法国 74 分，英国 68 分，加拿大 61 分。克莱因的综合国力方程把决定综合国力的众多要素大大简化了。尽管克莱因的模型是静态的，而且未对各指标的评分标准做出进一步的解释，但是他却为后来的综合国力定量研究提供了一个框架^①。

1987 年日本经济企划厅委托日本综合研究所进行综合国力基础调查，最终形成《日本的综合国力》一书。他们认为，综合国力可以由以下三部分组成：一是国际贡献能力，包括经济力、金融能力、科技力、财政力、对外活动赞同和国际社会活动能力；二是生存能力，包括地理、人口、资源力、经济力、防卫力、国民意识和同盟友好关系；三是强制能力，包括军事实力、经济力、外交力和战略物资技术。该综合国力评估体系采用 Delphi 调查方法，拟定了 108 个评价指标进行统计评分，得出的结果即为综合国力值。

3. 强调产业和企业的国际竞争力

还有学者强调，政府的产业指导、保护主义等政策措施构成国家竞争力的主要内容。20 世纪 60 年代和 70 年代东亚国家的发展模式给这种观点以强有力的支持。日本、韩国、新加坡、中国台湾等国家和地区实施的产业政策和出口导向型发展战略对国内汽车、钢铁、半导体等产业部门的干预和指导使得他们在国际市场上的竞争力显著增强。但是，这种观点也存在明显的漏洞。一方面，即使在具有国家干预经济传统的东亚国家，产业政策和行政指导并不总是能够尽如人意。日本政府在计算机和先进材料等产业部门中的影响力很弱，国家积极推动的石油、飞机制造和软件产业至今也未显示出国际竞争优势。而战后日本取

^① 参见黄硕风著：《综合国力新论》，中国社会科学出版社，1999 年。

得巨大成就的汽车制造业一度受到政府的误导。一个著名的例子就是通产省曾经以日本存在过多的汽车生产厂家为由企图阻止本田公司进入汽车制造行业。但正是本田汽车率先打入美国市场,引领日本汽车制造业走向全世界。类似的情况同样出现在韩国,汽车产业在政府扶持下获得了一定的成功,但是终究没有抵挡住亚洲金融风暴的冲击。此外,韩国企图建立国际竞争优势的石化、机电等产业也是投入多而成效少。产业国际竞争力的培养固然重要,但是依靠政府的产业政策还是由市场竞争做出选择至今还没有明确的定论。

强调企业国际竞争力的学者认为国际经济竞争发生于个别企业之间,而不是国家或者作为整体的产业部门之间。按照自由主义的原则,企业的国际竞争导致财富的合理分配,效率高的生产者将得到高回报,消费者因为低价格而获益,世界福利达到或者趋向于最大化。但是,当前国际经济竞争中一个不争的事实是,许多企业面临的竞争对手实际上大多数是来自本国或本地区的其他企业,而并非想象中的来自其他国家。就像许多美国计算机和软件公司面临的主要竞争者就是该领域的其他美国公司。中国纺织服装企业的出口竞争在很多时候受到来自同省甚至于同乡企业的挑战。强调企业竞争固然符合自由市场经济发展的要求,但是过分强调则会转移对国家其他更具宏观性和根本性的问题的注意力,例如美国高新技术行业日趋严密的技术保护倾向、中国出口加工贸易企业的劳动力结构和技能水平等等。

二、国家竞争力理论

国家竞争力理论主要包括:贸易竞争力、生产力竞争力、创新竞争力、产业竞争力和制度竞争力等主要理论。

1. 贸易竞争力理论

亚当·斯密的国际贸易绝对优势学说是强调贸易竞争力的理论起点。李嘉图的比较优势学说以及俄林—赫克歇尔的要素禀赋理论则进一步发展了贸易竞争力理论。

该理论流派认为,国家竞争力等同于贸易竞争力。国家竞争力可以用一国参与国际贸易的实力以及在国际贸易中所占份额来衡量,因此,凡是影响国家对外贸易往来的各种因素,包括政治、经济和社会的,都可以用来解释国家竞争力问题。在这个意义上,国家竞争力,即贸易竞争力,是指一个国家或地区在世界市场上的贸易份额以及长期维持该国在世界贸易中地位的能力。在贸易竞争力中,表现国家对外输出和经济扩张的出口竞争力又构成国际竞争力的主要方面。

当然建立在贸易基础上的国际竞争力理论并不局限于国际贸易范畴。它强

调以贸易为核心的国家吸收和扩张能力的形成和维持,其研究并不仅仅围绕国际贸易的动因、关系、利益分配和政策调整等,而是涵盖国际投资、贸易保护、产业政策、汇率制度等多方面内容,并涉及经济增长、国际金融和贸易、产业组织以及跨国管理等交叉学科领域。

与强调绝对优势、比较优势或者资源禀赋的传统贸易竞争力理论相比,现代贸易竞争力理论更加注重竞争优势的概念。竞争优势是追求绝对利益或相对利益的国家竞争理论的延续,绝对优势、比较优势和资源禀赋构成竞争优势的理论基础。强调竞争优势的贸易竞争力意味着发挥贸易优势的同时,必须将技术进步、制度因素、经济地理等要素考虑进来。因此,如何把绝对优势、比较优势和资源禀赋转化为现实中的竞争优势成为贸易竞争力理论研究的重中之重。

此外,在国家贸易竞争力的衡量指标方面也需要作进一步的研究。在相互依赖程度不断加深的全球化背景下,贸易竞争的国家边界越来越模糊,贸易竞争不仅发生在国际市场上,国内市场上东道国民族企业与跨国公司之间同样也存在日趋激烈的贸易竞争。在这种情况下,传统的出口贸易比重、出口竞争力、海外销售份额、国际市场占有率等指标必须做出重新界定。

2. 生产力竞争力理论

李斯特的生产力理论开创了建立在国家生产力基础上的国际竞争力理论。李斯特指出,“国家生产力的来源是个人的身心力量,是个人的社会状况、政治状况和制度,是国家所掌握的自然资源,或者是国家所拥有的作为个人以前身心努力的物质产品的工具(即农业的、工业的与商业的物质资本)。”^①与亚当·斯密强调的个人生产力概念不同,李斯特认为:“国家生产力的综合并不等于在分别考虑下一切个人生产力的综合;这些力量的综合量主要决定于社会和个人情况,特别有赖于国家在国内分工和国内生产力协作这些方面进行时的有效程度。”^②

李斯特把国家生产力区分为物质生产力和精神生产力。物质生产力包括工业力、农业力和商业力;而精神生产力包括艺术和科学、教育和文化、国家与社会制度等。作为生产力的一个方面,李斯特始终强调精神生产力与物质生产力具有同样的重要性。这个思想与当今世界科技、文化、社会制度等议题进入国际竞争领域的发展潮流不谋而合,但在当时的历史时代却属难能可贵。

在系统阐述国家生产力概念基础上,李斯特指出,一个国家生产力的发展主要依靠的是国家,国家的政治统一,文化发展和国家对经济发展的积极扶植、干

^{①②} 引自弗里德里希·李斯特著,陈万煦译:《政治经济学的国民体系》,商务印书馆,1983年。

预以及行之有效的政策。按照李斯特的生产力理论,国家发展以及在国际竞争中保持不败的关键在于获得一种能够长期存在(代代相传)的制造力。李斯特进一步指明,英国政府在输入天然产物、输出纺织品时,通过国际分工和交换贸易得到的正是他们本身未曾注意的生产力的不断提高。

与李斯特同时代的马克思,沿着批判亚当·斯密的古典政治经济学的轨迹发展了劳动价值论基础上的生产力理论。马克思更加强调“物化”的生产力,并进一步区分了生产力和生产关系的范畴。在马克思看来,世界范围内的竞争不仅仅是物质生产和经济领域的竞争,而且包括不同生产方式、不同社会形态之间,尤其是以资产阶级与无产阶级之间斗争为主要形式的竞争,而后者正是构成马克思主义学说的精髓所在。

3. 创新竞争力理论

20世纪30年代熊彼特首次系统地提出了创新理论,在《经济发展理论》一书中,他指出,“创新”就是“建立一种新的生产函数或供应函数,是在生产体系中引进一种生产要素和生产条件的新组合”^①。创新包括以下五种情况:引入一种新的产品或提供一种产品的新质量;采用一种新的生产方式;开辟一个新的市场;获得一种原料或半成品的新的供给来源;实行一种新的企业组织形式。在熊彼特看来,创新是一个经济范畴,它不仅仅指科学技术的突破,而且更加关注把科学技术运用到企业生产过程中。创新的产生离不开对R&D和富有创新意识的企业家。新技术、新市场、新工艺、新组织等都是造成企业之间相互竞争优势改变的重要因素。

熊彼特和早期的创新理论研究者多从企业微观层面论述创新以及创新引致的企业之间的竞争问题。在国家层面,创新同样是构成国家竞争力的主要源泉。创新不仅仅是单纯的技术创新或制度创新,它是一个系统的过程,同一时期的不同国家或不同时期的同一国家的创新存在着明显差异。要想推动一国创新能力的提升,仅靠企业是不够的,需要从国家层面上寻求资源的最优配置以及推动技术创新的制度与政策。国家创新系统的概念由此应运而生。

有学者(克里斯·弗里曼)将国家创新定义为公共和私人部门共同组织的,旨在促成、引进、改变和扩散各种新技术的活动。有的(理查德·纳尔逊)认为国家创新是指通过一系列的制度安排推动市场、专利技术、R&D和产业技术活动。也有的(本特阿克·伦德瓦尔)将国家创新描述为企业内部、企业间、政府、金融机构之间共享信息、激励生产和创新扩散的过程。OECD在1997年的《国

^① 引自约瑟夫·熊彼特著,何畏等译:《经济发展理论》,商务印书馆,2000年。

家创新系统》研究报告中指出,国家创新是企业、公共或私有的研究机构、大学和中介组织等不同创新主体之间关于生产、分配和应用各种知识及其拥有者的一系列相互作用和相互影响的结果。

由此可见,随着创新内涵和范围的不断扩展,传统的企业层面、国内市场的创新竞争力已经上升为国家体系、国际层面的竞争。一般来说,构成现代意义上国家创新竞争体系的基本组织结构包括各个国家的企业、大学和科研机构、公共和私有教育机构以及政府相关职能部门。各主体之间通过合作研究、人员交流、专利共享等形式以及其他各种渠道展开包括技术创新和制度创新在内的全方位综合竞争。

4. 产业竞争力理论

1990年出版的《国家竞争优势》一书是迈克尔·波特对遍布10个国家的100个产业进行研究后的成果。在书中,波特从产业组织学角度构建了产业竞争基础上的竞争力学说,旨在解答一个国家如何在某个特定产业获得国际性成功并进而取得垄断性的地位。

波特的竞争力理论又称“钻石体系理论”,该钻石体系由以下四个因素构成:

- (1) 生产要素,指一个国家的生产状况,包括资源、劳动力和基础设施条件。
- (2) 需求条件,指对某个产业商品或服务的国内市场需求。
- (3) 相关产业和支持性产业,指国内是否存在具有国际竞争力的关联和配套产业。
- (4) 企业战略、结构和竞争对手,指国内企业创建、组织和管理的条件以及竞争企业的表现。

在菱形钻石结构之外,政府政策和重大历史事件也会对国家竞争力产生重要影响。但主要是由于上述四种决定因素的基本条件、影响范围和作用方式决定着企业商品和服务的结构以及生产效率,而产业竞争又进一步决定一国在国际市场上的地位和优势。因此,波特认为,由产业国际竞争力所决定的产业兴衰从根本上决定着一个国家的命运。在上述四方面构成的钻石体系中,当产业系统处于最佳状态时,将取得最大优势的国家竞争力。波特由此得出结论,国家竞争力的源泉在于各个产业中的企业的活力,加强国家对企业竞争优势的培育和促进,对企业竞争优势的发展、提高产业竞争力以及增强国家竞争力具有重要意义。

5. 制度竞争力理论

西奥多·舒尔茨首次将制度界定为一种行为规则,不仅包括管束结婚与离婚等社会行为的规则,支配政治权力的配置与使用的政治规则,还包括管束资源配置与收入分配等经济行为的经济规则。新制度主义代表人物道格拉斯·诺思认为,制度是一种社会游戏规则,是为决定人们的相互关系而人为设定的一种制

约条件。这种约束包括人们认可并且自觉执行的非正式的约束,也包括政府规定的并由强制实施机构保障实施的正式约束。

在阐述制度与经济增长、国家发展关系问题时,诺思指出,“有效率的经济组织是经济增长的关键;一个有效率的经济组织在西欧的发展正是西方兴起的原因所在。”^①因此,他认为制度的变迁是历史演进的源泉,制度决定了经济效率和国家的兴衰。舒尔茨指出,良好的制度有助于:降低交易成本,生产公共物品,为竞争与合作创造条件,提供约束和激励机制,合理配置资源,提高国家竞争力。曼库尔·奥尔森也强调制度在国家间竞争中的重要性,他认为国家竞争力归根结底与一国的制度安排有关。

从历史经验来看,经济上取得成功的国家往往拥有一个设计良好的制度框架,相反在经济上不成功的国家则缺少好的制度。18世纪英国首先爆发的工业革命,20世纪60—70年代东亚国家的经济成就以及90年代美国新经济的巨大成功,无疑都可以成为制度竞争力理论的有力证据。

三、国际竞争力的评价指标

在竞争力评价指标方面,世界经济论坛(WEF)和瑞士国际管理学院(IMD)是两家最权威的机构。过去20多年间,国际竞争力评价指标体系的具体内容和形式也不断改进和完善,当初合作进行国际竞争力比较的WEF和IMD也因研究方法上的分歧而分道扬镳。从1996年开始,他们分别推出各自的国际竞争力报告,即WEF的《全球竞争力报告》(The Global Competitiveness Report, GCR)和IMD的《世界竞争力年鉴》(The World Competitiveness Yearbook, WCY)。无论WEF还是IMD,他们都从国内经济实力、国际化、政府管理要素、金融、基础设施、企业管理、科学技术、国民素质等角度出发来评价各国竞争力。不过在方法上,IMD注重经济运行的统计数据,并结合年度问卷调查所获得的软指标进行综合分析。WEF则主要采用对企业高级主管的调查问卷结果以及不到三分之一的各国和地区及国际组织的硬指标。

1. 世界经济论坛的全球竞争力指标

世界经济论坛的国际竞争力评价体系以中长期人均GDP的经济增长为基础,建立多因素决定的系统评价体系,根据100多种指标来衡量各国和地区的竞争优势和劣势,协助商界和政界优化政策、深化改革。这些指标主要体现在宏观经济环境的各项要素、为发展提供支持的公共机构质量以及技术完备性和创新

^① 引自道格拉斯·诺思、罗伯特·托马斯著,张炳九译:《西方世界的兴起》,华夏出版社,1999年。

水平等三个方面。

如前所述,WEF 主要利用问卷调查的结果,同时也使用一些宏观经济数据。以 2000 年指标为例,WEF 使用了 169 个指标,其中 39 个为宏观统计数据类硬指标,其余为软指标。WEF 设计了一项包含近 200 个问题的调查,包括宏观经济环境、司法环境、劳动立法、环境立法等方面。该调查向全球 100 多个国家内的 3 万名商业领导人发出,要求企业主管对所在国家的环境和经济活动做出评估。WEF 指标的制订者根据调查的反馈信息进行处理,在这个基础上结合来自被调查国家的一些硬指标,从而形成该国或地区经济发展和竞争能力指标。

WEF 的核心研究团队包括一些世界著名的研究结构,还有一些知名经济学家和管理专家参与其中,如杰弗里·萨克斯和迈克尔·波特等。如今 WEF 的研究中不断加大经济学的分析,并改进了某些竞争力的指标。

2003 年世界经济论坛对评价指标体系进行了调整。该年度出版的《全球竞争力报告》针对两部分竞争力进行评估:一是增长竞争力,这是竞争力报告进行评价的主要内容,主要由技术竞争力、机构竞争力和宏观经济环境三个部分构成。二是微观经济竞争力,主要是针对企业的竞争力评价,由三大类构成:商业竞争力指数、公司运营与策略指数、国内商业环境质量指数。

截至 2005 年,全球共有 117 个国家参与 WEF 的全球竞争力排名,而 WEF 的年度竞争力报告,也从 2000 年开始,以世界经济论坛和哈佛大学的名义,由牛津大学出版社正式出版发行。

不过,由于硬数据在世界经济论坛竞争力评估体系中所占的比重偏小,所以近年来有不少人士对其评估结果的客观性和准确性提出质疑。

2. 瑞士洛桑国际管理发展学院的世界竞争力指标

自 1986 年起,瑞士洛桑国际管理发展学院每年发表一次《世界竞争力年鉴》,即《洛桑报告》。IMD 认为,“国际竞争力是指一个国家在世界经济的大环境下,与各国的竞争力相比较,其创造增加值和国民财富持续增长的能力”^①。该评价体系对全球 60 个经济体(国家和国家下的地区)进行评估。最初,IMD 的竞争力体系由八大要素 290 多项指标构成。这八大要素为:国家经济实力、国际化、政府管理、金融体系、基础设施、企业管理能力、科技实力、人才及生活素质。

2003 年 IMD 将上述八大要素归结为经济表现、政府绩效、企业效率与基础设施建设四大类指标。经济表现主要包括国内经济、国际贸易、国际投资、就业

^① 引自瑞士国际管理发展学院:《世界竞争力年鉴》,中国财政经济出版社,2002 年。

及价格等 74 项指标。政府绩效包括公共财政、财政政策、金融体制结构、企业结构、教育等 84 项指标。企业效率包括生产率、劳动力市场、金融市场、管理、全球化影响等 66 项指标。国家基础设施包括基本基础设施、技术基础设施、科学基础设施、健康和环境、价值系统等 90 项指标。同年,《世界竞争力年鉴》在保留以往国家(地区)与指标的基础上把人口规模对国家竞争力的影响因素考虑进来。按人口 2 000 万为界,把世界各国(地区)分为人口大国和小国,并分别进行综合评价和排名。

IMD 体系由硬指标和软指标组成。硬指标占评价指标的 $2/3$,来源是由国际组织所提供的统计数据或各国官方出版刊物的统计数据。硬指标通常为前一至两年的资料,甚至五年前的资料,平均时差为两年半。软指标占评价指标的 $1/3$,由各国企业主管进行评价本国企业竞争力的问卷调查结果。

IMD 指标体系的特点是:首先,它比较强调以硬数据作为评价的基础,在评价指标中有 $2/3$ 以上的指标是硬数据指标,这使报告的结论更具客观性。其次,《世界竞争力年鉴》(又称《洛桑报告》)采用的指标比较多,要比世界经济论坛的《全球竞争力报告》更加全面地衡量一个国家的竞争力。最后,《世界竞争力年鉴》强调采用相对、绝对和增长率的数据,比较动态地反映了一个国家竞争力发展,而《全球竞争力报告》则过于强调了人均的相对数据。

但是,IMD 指标体系也存在一定的缺陷。首先,2001 年和 2003 年评价体系经历了较大幅度的调整,这导致前后结果缺乏一致的可比性。其次,与 WEF 的《全球竞争力报告》一样,《世界竞争力年鉴》也依赖大量的问卷调查数据,从而使报告的结论多少带有主观性。最后,2003 年《世界竞争力年鉴》体系调整降低了对科技竞争力的关注程度,这背离了当前世界科技的发展潮流。

四、美国的竞争力计划和科学规划

1. 布什政府的竞争力计划

2006 年 1 月,美国总统布什在《国情咨文》中提出“美国竞争力计划”(the American Competitiveness Initiative, ACI),明确指出:“美国的经济力量及其在全球范围的领导地位,很大程度上取决于我国生产并利用最新科技开发成果的能力。”^①2 月,白宫科技政策办公室正式发布了“美国竞争力计划”文件,提出未来 10 年美国促进 R&D、创新和教育方面所要采取的行动。这是一份旨

^① 转引自罗晖、程如烟:“加大基础研究和人才投资提高长远竞争力——《美国竞争力计划》介绍”,《中国软科学》,2006 年第 3 期。

在通过加大对研发和教育的投入力度和促进创新而提高国家竞争力的中长期计划,对未来美国的科技、教育以及国民经济发展都将产生重要影响。美国竞争力计划的重点是科学研究、国民教育和创新机制,目的在于通过保障美国在创新方面的世界领导地位,从而使美国在科技领域保持领先,以保障美国的强大与安全。

由此可见,美国竞争力强调科技和国民素质的重要性,这与 WEF 和 IMD 注重综合性实力的观点是有显著区别的。根据这一计划,联邦政府在未来 10 年中将累计增加 1 360 亿美元用于对研发、教育、创办企业 with 创新的资助。该计划报告的主要内容包括:

第一,十年竞争力计划实现的主要目标

- (1) 300 项拨款用于中小学改进或开设基础性数学课程;
- (2) 为 1 万名科学家、大学生、博士后和技术人员提供进入创新领域的平台;
- (3) 2015 年前培养 10 万名高质量的数学和自然科学教师;
- (4) 70 万名低收入家庭的学生通过高级职业考试;
- (5) 80 万名工人获得 21 世纪的工作技能。

第二,实现竞争力计划的重要措施

- (1) 国家科学基金会、能源部科学办公室和国家标准技术研究院等重点基础科研机构的预算经费翻番;
- (2) 对从事科技研发的企业实施永久性税收优惠政策,并通过有关法律鼓励私有部门对创新进行投资,实现科学知识到应用技术的转化;
- (3) 培养高质量的教师,编制合适的课程材料,加强中小学数学、科学和外语教育;
- (4) 改革职业培训体系,实现每年为 80 万员工提供培训机会的目标;
- (5) 全面改进移民政策,吸引并留住世界上最优秀人才;
- (6) 建立有效的知识产权保护体系,培养激励创新的商业环境,通过自由而灵活的生产要素市场使技术得到快速扩散。

第三,竞争力计划涉及的科技研究方向

- (1) 纳米材料和纳米技术;
- (2) 化学、生物学、光学和电子材料方面的突破;
- (3) 千兆兆范围的高端计算能力和实力;
- (4) 量子机械模拟在物理学、化学、生物学以及材料科学中的应用;
- (5) 材料科学基础研究中的新方法;

- (6) 解决网络安全和信息保障方面的差距与问题；
- (7) 传感与探测能力等自动化和控制技术；
- (8) 供应系统的生产标准；
- (9) 新技术的高级标准的制定；
- (10) 材料科学和材料工程学的技术和标准。

从上述计划内容可以看出,作为世界头号强国的美国,在国际竞争中仍不遗余力地促进科研、创新和教育的发展,因为他们相信科技和教育是未来继续保持强大实力的关键所在。

2. 美国国家科学基金会的战略规划

在美国竞争力计划公布后,美国国家科学基金会也公布未来五年的战略规划。美国国家科学基金会的《2006—2011 年战略规划》即是规划美国未来几年的研究方向,也是保证美国在新的科学研究领域的持续领先地位。

美国国家科学基金会在五年规划中指出,科学和工程正在面对日新月异的变化,因此必须拓宽科学研究领域、加快科学研究进展。新一轮的科学研究必须培养创新的思维和创新的人才,以面对更加复杂和综合的新领域。

美国国家科学基金会在未来五年将更加关注教育发展和人才培养。通过资助科学家与教育家的合作加快培养数学和基础科学人才。从学龄前到高等教育、从专业教育到职业培训各种层次的教育水平需要得到提高。科学、技术、工程以及数学教育要通过新的信息传播及其他高科技手段来实现,进而提高国民在科学研究上的潜能。

美国国家科学基金会在《战略规划》中明确指出他们的核心任务和目标 is 保持和加强美国企业在自然科学和工程技术方面的创新能力。通过探索、学习、组织与服务为传递自然科学与工程科学的前沿知识,为国家经济发展提供不竭的动力。基金会还将加大与各州政府间的合作,提高各州大学及企业的研发能力,促进经济的发展。

第二节 全球化时代的竞争

全球化的历史可以追溯到 15 世纪哥伦布发现新大陆。18 世纪中后期,西欧国家的工业化和科技革命引发了现代国家的第一次全球化浪潮。第一次世界大战和第二次世界大战后,欧洲中心逐步向美国转移。伴随着美国霸权式的世界体系的形成和发展,跨国公司、国际金融市场、电子信息技术等各种因素交织在一起,推动了真正意义上的现代全球化运动。

一、全球化概述

1. 全球化概念

1985年,美国经济学家特·莱维最早使用“经济全球化”一词。当然,经济全球化只是全球化众多领域的一个方面。在学术著作中,全球化(globalization)、国际化(internationalization)、跨国的(multinational)、超国家的(transnational)、世界范围的(worldwide)这些词语经常可以用作全球化概念的表述。

德国学者约斯特·德尔布鲁克认为,“全球化是市场、法律和政治的非国家化进程,它为了共同的利益而将各民族和个人联结在一起。”^①

美国学者安东尼·麦格鲁认为,全球化是指超越构成现代世界体系的民族国家(包含着社会概念)的复杂多样的相互联系和结合。全球化“指一种过程,通过这一过程,在地球某一地方的事件、活动、决定,会给遥远的另一地方的个人、社群带来重大的影响”^②。如今的世界,商品货物、资本、劳动力、知识信息、犯罪、污染、毒品以及宗教信仰的跨国界活动已经是司空见惯的事情。全球网络和公民社会的形成几乎将人类活动的所有领域都包括进来了。国际贸易、货币、金融体系以及联合国等国际机制的确立,使得政治与经济、国内政治经济与国际政治经济之间的界限很难再像从前那样可以明确地加以区分。

美国学者罗兰·罗伯森认为,全球化是指“世界的缩小以及世界作为一个整体这样一种意识的增强”。地理学家大卫·哈维称这种世界缩小为“时空的压缩”(the compression of time and space),指地球一面的人的行为对地球另一面的人的行为产生影响和结果。全球化导致人们生活在一个“地球村”(global village)之中。

英国社会学家安东尼·吉登斯用“时空延伸”来诠释全球化过程。他认为,随着社会关系的时空距离不断拉大,复杂的全球关系网络得以形成。因此,全球化是指“世界范围内社会关系的强化,这些关系以以下这样一种方式将遥远的地方联系起来:一地发生的事情受到千百里以外发生的事件的塑造,反之亦然。这是一个辩证的过程,因为地方上发生的事情可能沿着与塑造它们的延伸很远的关系相反的方向运动。地方性的变迁既是全球化的一部分,又是社会联系跨越时间和空间的旁向延伸。”^③吉登斯认为,全球化是世界沿着现代化的四个维

① 转引自饶戈平、黄瑶:“论全球化进程与国际组织的互动关系”,《法学评论》,2002年第2期。

② 转引自岳长龄:“西方全球化理论面面观”,《战略与管理》,1995年第6期。

③ 引自安东尼·吉登斯著,田禾译:《现代性的后果》,译林出版社,2000年。

度的扩展,这四个纬度即:市场经济、监管、军事秩序和工业主义。首先,市场经济的世界体系是当今世界经济的主要特征,其中跨国公司发挥主导作用。其次,民族国家向全球监管过程的转变,通过国际组织实现合作、信息和知识共享。再次,军事同盟是全球化秩序的一个方面,两极格局终结后形成以美国为单一中心的安全体系。最后,工业主义的全球化过程中技术和生产制度在世界范围内的扩散。吉登斯同时指出,全球化也对地球生态系统造成了破坏,文化和价值、意识形态的国际运动也是全球化的重要内容。

关于全球化最简洁的定义,是由克鲁姆·赫尔姆和艾奇·索伦森提供的,他们把全球化看作“跨越国界的经济、政治、社会和文化关系的增强”^①。

中国学者也对“全球化”概念进行了理解和界定。倪世雄从三个方面来论述:一是全球化主要表现在贸易、投资、金融等经济领域全球性的自由发展上;二是全球化包括不同文化的相互渗透与融合,不同文明的全球整合以及知识体系的全球传播;三是全球化泛指生产力和社会关系在时间和空间维度上的全球扩散^②。

孙嘉明认为,作为一种现实运动,“全球化”可以从广义和狭义来理解。狭义的“全球化”是指从孤立地域国家走向国际社会的进程,而广义的“全球化”,则是指在全球经济、文化交流日益发展的情况下,世界各国之间的影响、合作、互动愈益加强,使得具有共性的文化样式逐渐普及推广成为全球通行标准的状态或趋势。他指出,人类社会的全球化进程是一种自然历史过程。全球化社会是整个人类文明的新阶段,是人类的生产活动、经济活动乃至社会文化活动的必然归宿。全球化的基本推动力产生于社会的物质生产活动和科学技术的发展,而并非产生于理念;其主要的动力来源于民间,而并非来源于主权国家。经济基础是第一性的,上层建筑只是第二性的;存在是第一性的,而意识只是第二性的。全球化必然伴随区域化和民族化的过程。在某种条件下全球化是以区域化来加以体现的。全球化的同时,并非各民族完全地同质化,而是在全球经济文化整合的进程中显现其区域或民族的异质性与特色^③。

世界贸易组织前任总干事雷纳托·鲁杰罗曾经说过,在世界经济领域,全球化被用来描述特定的一种情势:一方面,战后美国领导世界经济的能力因西欧、日本竞争力的上升以及地区性势力范围的出现而受到削弱;另一方面,苏联和东

① 引自罗·霍尔顿著,倪峰译:《全球化与民族国家》,世界知识出版社,2006年。

② 参见倪世雄等著:《当代西方国际关系理论》,复旦大学出版社,2001年。

③ 参见孙嘉明:“全球化发展趋势”,《复旦学报》,1996年第6期。

欧国家中央计划经济崩溃使得资本主义世界大部分地区获得支配权。而资本和贸易的自由化正在创造出一个全球经济,电讯业的自由化则促使人类社会本身实现全球化。^①

国际货币基金组织在1997年发表的《世界经济展望》中,将经济全球化定义为:“跨国商品与服务交易及国际资本流动规模和形式的增加,以及技术的广泛迅速传播使世界各国经济的相互依赖性增强。”^②IMF指出,今天的全球化是指二战以后全球范围内商品、劳务和资本构成的国际市场的融合,全球化被视为19世纪中叶到第一次世界大战时期一体化运动的复兴。但是1914年以前的世界经济进程很难被称为真正的“全球化”,这是因为现代意义的全球化富有深刻的技术内涵。全球化时代的世界经济所涉及的范围和国家更加广泛,高科技的运用使交通、通讯及信息成本锐减,各国市场在跨国层面上的融合也更为容易。随着国际贸易、FDI、技术转移的发展,越来越多的国家相互依赖于彼此的市场、技术、企业组织以及生产流通等环节。

2. 经济全球化的特征和表现

随着科技革命的纵深发展以及跨国公司在全球范围内迅猛扩张,国际直接投资与自由贸易促进了世界市场的进一步融合。作为全球化主要内容的经济全球化呈现以下的发展特征和具体表现:

第一,资本主义世界体系迅速扩大,多边性制度框架基本确立。冷战结束后,东西方关系由政治和意识形态对抗转向经济、科技、文化领域的竞争。苏联和东欧社会主义国家的崩溃促成真正意义上的全球性世界经济体系的形成。这个世界体系包含了商品、服务、金融、科技、运输、信息、人才、劳动力等各种现代生产要素。1995年世界贸易组织的建立标志着多边贸易体系的形成,它与在国际舞台上发挥重要作用的联合国、IMF、世界银行等国际组织一起构成经济全球化的制度框架。

第二,国际分工以及全球生产交换活动的界限日益模糊。与过去相比,世界性经济网络的形成使得当今的国际化专业分工无论在内容、机制和形式上都有了根本性变化。世界性的分工、交换和生产体系已经无法用国家和地区的地理边界来简单划分,民族国家的经济活动已经成为世界经济的一部分。农业、制造业、服务业在发达国家和发展中国家之间进行分工,这种世界性生产和交换体系已经渗透到商品和服务的各个领域,资本、技术、管理、劳动力、自然资源等生产

^① 参见江时学:“何为‘全球化’”,《中国社会科学院学术动态》1997年12月。

^② 引自国际货币基金组织编:《世界经济展望》,中国金融出版社,1997年。

要素聚合在一起成为全球经济发展的动力。

第三,国际金融市场的迅速发展推动了金融资本全球化。在19世纪末20世纪初垄断资本主义凭借资本输出和全球金融网络从经济上完成了对世界的第一次瓜分。当前在国家主权原则得到国际社会广泛认同的前提下,资本的国际运动表现为发达国家之间、发达国家与发展中国家之间、发展中国家之间的双向、多渠道资本流动,国际金融投资出现一体化和积聚的发展势头。除了以跨国公司为载体的国际直接投资外,以债券、证券形式的国际间接投资的规模也迅速增长。国际金融市场上活动主体和融资方式的急剧变化,扩大了金融全球化的规模和范围。一个不同于过去的世界性的金融资本网络正在逐步形成。

第四,跨国公司的迅速发展使跨国公司成为经济全球化的推进器。作为国际贸易、国际投资和国际技术转移的载体的跨国公司构成经济全球化的重要推动力量。跨国公司的全球生产和竞争战略直接推动了世界经济体系的全球化进程。跨国公司直接投资遍及全球,将各国经济紧密地联系在一起。跨国公司全球范围内的兼并和收购活动超越国界推动了不同经济体系的调整和重组。跨国公司开展的国际贸易不仅使生产要素国际运动更加自由化,而且使不同国家市场和经济活动的相互依赖关系进一步加深,从而推动了全球经济一体化进程。

第五,国际组织在经济全球化进程中发挥着积极作用。1966年联合国设立了国际贸易法委员会,旨在排除各国国内法的不统一对国际贸易发展的严重阻碍。IMF和世界银行则致力于制定金融规则,调节国家及跨国公司 etc 超国家主体行为,保证国际金融市场秩序。1978年IMF正式允许其成员国采取浮动汇率制,为金融全球化提供了先决条件。1995年建立的世界贸易组织则从传统贸易投资到知识产权、服务贸易领域形成一系列的条约和协定,对所有成员国进行指导和约束。国际组织不仅是全球化的产物,同时也是全球化的重要推动力量。

3. 全球化动因

关于全球化的动因的解释多种多样,不同学者从不同研究层面对什么是全球化动因的问题做出了回答:

第一,市场在与国家的较量中占据了上风。一方面,在经历了战后30年中央集权计划体制的辉煌成就后,苏联和东欧等国家的市场力量开始复苏。伴随着社会制度的全面转变,这些国家在最短时间内实现了计划经济体制向市场经济体制的转变。另一方面,大多数发展中国家也经历了一个强调国家干预向经济自由主义的转变过程。联合国拉美委员会的政策主张曾经造就了拉美经济奇迹,但是过分强调政府作用而忽略市场的做法显示出越来越多的弊端。拉美国家和非洲国家的经济发展出现了停滞和倒退,与发达国家之间的差距也越来越

大。在华盛顿共识和结构调整理论的指引下,这些国家于 70 年代后期开始走上市场化和自由化发展道路。

第二,资本主义市场体系主宰世界经济。市场经济与生俱来的向外扩张的性质,不但推动了国际贸易的自由化,还推动了跨国公司生产和服务的全球化。在生产、贸易、投资以及各种要素全球流动的推动下,世界经济逐步统一在资本主义市场体系的框架中。新马克思主义者伊曼纽尔·沃勒斯坦指出,资本主义制度在全球化过程中发挥了核心作用,资本主义的发展逻辑最终导致全球范围的扩张。历史经验也证明了 16 世纪于西欧一角诞生的资本主义如今已经遍及世界绝大多数地方。一个由资本主义主导的世界体系是当今国际政治经济格局的基本特征。

第三,科学技术发展对全球化的决定性作用。在资本主义之前,社会生产水平和交通工具将人类活动局限在相当小的范围内。但自 18 世纪后半期以来,三次世界性的重大科技革命相继发生,大大地改变了国际政治经济面貌,全球化逐步变成现实。全球治理理论的倡导者詹姆斯·罗西瑙就把技术看作全球化的首要动力。他认为,工业主义和后工业主义是全球社会政治变迁的动力,技术进步对全球相互依赖具有巨大意义,正是技术促进了地区、民族和国际组织之间的相互联系。

第四,全球化是综合因素作用的结果。有些学者认为,推动经济全球化的根本动力是世界生产力的发展。20 世纪末的一场科技革命则将世界经济推向全球化发展的新高潮。也有学者从国际专业化分工和世界市场的扩大、科学技术进步以及跨国公司发展来解释全球化的动因。还有学者认为,全球化的根本动因在于世界范围内财富的流动、集中和再分配所造成的全球性利益重组,以民族国家为单位的政治权力和以市场为核心的经济力量发生冲突,进一步引发了更深层次的政治与经济的全球化过程。

二、全球化对国际政治经济格局的影响

由于全球化的过程实质上是国家和市场、权利与财富相互作用和相互影响为核心的统一全球运行制度的过程,因此,它必然对当代国际政治经济格局产生重要影响。

1. 全球化与国家主权

1648 年的《威斯特法利亚和约》奠定了现代国家主权规则,国家主权具有全权性、至上性、排他性和不可分离性。但是在全球化的进程中,国家在享受全球化带来的利益的同时也受到了来自国际规则和惯例的约束。传统意义上的政

治、经济、社会管理等国家主权范围内的事务在全球化时代将接受外来的监督与干预。国家职能在全球化进程中被削弱,国家间相互依赖程度的加深使国家主权在一定的程度上受到限制和约束,合理让渡部分主权已经成为国家参与全球化进程的一种共识。跨国公司、超国家组织的发展更是对民族国家的主权原则带来了较大的冲击和影响。在一个开放的、全球化的背景下,如何更新传统的国家主权观已经成为许多国家尤其是发展中国家急需解决的关键性问题。

2. 全球化与国际机制

全球化的一个重要结果就是国际机制、国际组织和国际制度的重要性不断提高。政治透明化、经济自由化、社会开放化、文化多元化为特征的全球化使国际政治经济社会关系出现复杂化与简单化的矛盾运动。简单化是针对结果而言,全球化将引致一个统一的国际社会。而复杂化强调全球化过程的不一致和难以协调。正因为如此,国际组织、国际法体系、国际惯例和普遍原则等为国际社会所认可和接受的国际机制,对于规范国家和非国家主体行为、协调它们之间的利益、解决彼此间的争端就具有了特别重要的现实意义。联合国、不结盟运动、欧洲联盟、东南亚联盟、世界贸易组织、国际货币基金组织等政府间国际组织以及绿色和平组织、透明国际组织、“大赦国际”等非政府国际组织在国际事务中地位和作用的不断增强。即使作为当今世界唯一超级大国的美国,在进行诸如海湾战争、伊拉克战争时都要借助国际组织的力量,都要以国际法作为动武的合理依据。因此,强调国际机制作用的新自由制度主义能够在同现实主义论战中逐渐占据主动,这与国际政治经济关系的发展实际无疑是具有密切联系的。

3. 全球化与国家间关系

全球化改变了传统地缘政治的影响,无论是发达国家还是发展中国家,无论是南北关系还是南南关系,相互依赖和相互作用的特征越来越显著。全球化向纵深发展,一个统一的、开放的国际政治经济体系正在逐步形成。国家间彼此利益纵横交错,大国与小国之间已经不再是绝对的强与弱的关系。任何一个国家,无论其军事或者经济实力有多么强大,都不能无视其他国家的存在而独断专行。20世纪70年代后相对衰弱的美国霸权,在冷战结束后又出现重新加强的势头;联合自强使得新欧洲的脚步愈来愈踏实;中国和印度等发展中大国的和平崛起为世界格局增添了更多的稳定因素。尽管大国间关系事实上成为全球化前进方向的指导规则,但是,竞争基础上的合作也是协调国家之间关系的主要机制。因此,国家间的竞争与合作早已超越了传统地缘政治的局限,国家的政治经济活动正从双边的、多边的逐步扩展到全球化网络模式。

4. 全球化与国际议题

随着美苏两极对抗格局的终结、国家间经济竞争的兴起以及现代信息技术的发展,发展经济、改善生活、科技兴国、环保与疾病控制等等已经取代政治和安全成为全球化时代国家间的主流议题。现代科技的发展将世界的范围进一步缩小,互联网的兴起缩短了人与人之间的距离。全球化、信息化、网络化正在形成一股巨大的合力,把国际社会的重心从军事、政治领域向经济合作、文化交流、环境保护等领域转移和扩展,从而推动国际政治经济关系进入一个全新的发展阶段。在这种背景下,支持经济可持续发展、提高民众生活质量、共建世界安乐园已经成为国际社会追求的主要目标。与此相适应,以可持续发展为核心的国家新安全观成为各国战略和政策的新焦点,传统的军事安全议题逐步转移到社会和谐与经济增长领域,发展教育、保护环境、节约能源、防治疾病等问题成为全球化时期国家综合安全的重要组成部分。

三、全球化的未来发展

全球化是当今世界发展的主要趋势,经济全球化已经成为 21 世纪的代名词。但是我们也清楚地看到,在全球化的前进方向上,反全球化的呼声此起彼伏,区域经济一体化构成世界经济的事实状态。有学者指出,全球化在很大程度上是美国、大型跨国公司和几个国际组织联手制造的产物。这些利益集团在全球推行政治经济文化强权,同时世界各地反全球化运动愈演愈烈。区域合作或者一体化成为不同国家和地区对抗世界新霸权的主要形式,全球化与区域主义的矛盾不断加剧,成为新时代世界发展的主要特征。

1. 全球化的发展趋势

全球化影响着国内和国际事务的方方面面。国际贸易、国际投资和跨国公司的活动使国家之间相互依赖程度不断加深。市场力量推动全球化在世界范围内的延伸和扩展,国家之间合作的可行性或者成功的可能性变得越来越高。

而反对全球化的人士往往认为,全球化带来的贸易、资本、金融自由流动和缺乏管制会对世界经济构成严重的威胁。此外,外国直接投资和金融投机的增加会对许多国家尤其是发展中国家产生在长期看来属于消极作用的结果。资本主义世界体系主导的全球化运动导致资本主义生产方式在全球范围内生根发芽,而这种生产方式是以剥削、支配和不平等为主要特征的,同时伴随着冷酷、金钱至上、自私自利等社会价值观的传播和蔓延。

从某种程度上说,全球化似乎成为不可逆转的世界发展潮流,无论是基于国家间政治经济社会协调关系的全球化合作,还是政治经济社会冲突基础上的全

球纷争。全球化有其脆弱、不平衡的一面,但是诸如科技革命、全球认同等推动全球化不断向前发展的力量还是不容小觑的。

国家的退却和市场主义的胜利并不构成全球化的充分必要条件。第一次世界大战以前,在金本位制和新古典经济学自由放任思想的指导下,市场在与政府的抗衡中完全占据了主动,政府几乎没有什么经济权力可言。但是从世界范围来看,当时的全球化只是西方少数强国的全球化,世界上大多数国家和地区没有被真正纳入到全球化体系中,或者充其量只能说进入了西方工业国家主导的殖民主义体系。而到了20世纪末,全球化的影响基本上已经扩展到地球的每个角落。尽管这次全球化仍然是由一些大国唱主角,而且不平衡的发展特征日益显著,但这些归根结底是由全球化的时代背景和发展阶段所决定的。尽管全球化是迄今为止为大多数人所接受的关于未来发展的一种认同,但是世界上大多数人仍然游离于全球化潮流之外。就目前而言,全球化影响的范围还是比较有限的,因此,不能把所有目光和注意都集中在全球化问题身上,把一切好的或者不好的事情都归结于全球化的结果。

2. 全球化的不同观点

围绕着全球化及其后果的争论主要有以下三种不同的看法:

第一, 强调自由市场

大多数人赞成自由市场经济基础上的全球化及其对世界繁荣的积极作用。市场力量将不发达国家和转型国家的经济潜力充分发挥出来,在世界范围内更有效地配置资源,实现全球财富增长最大化,从而各国和地区在利益分配上获得比以往更多的好处。此外,自由市场、国际贸易为载体的国家之间民主、政治和文化交流将会得到加强,“贸易—民主—和平”模式能够减少引发世界战争和动荡的不稳定因素。由于越来越多的国家参与到全球化的进程中,财富和权力在发达国家和发展中国家之间得到更加公平的重组和分配,全球化推动国际新秩序的建立并使之成为进一步促进全球化发展的制度框架。

第二, 强调国家利益

同样有些人更关注全球化引发的社会、经济和政治问题,诸如收入不平等、失业率上升、福利水平下降、新纳粹主义、民族文化的消亡、犯罪率提高等等。持类似观点的人多来自发达工业国家内部。他们认为,自由贸易和跨国公司的全球活动造成了上述经济、政治与社会问题。因此,他们提出了加强国家对利益集团的管理、采取贸易保护主义、反对削减社会保障、提高劳工组织的作用、限制发展中国家向发达国家的商品出口等一系列政策建议。在国际层面,这些人强调对国际金融和跨国公司的进行控制和管理,支持区域合作和一体化进程,限制国

际组织的作用和职能范围。

第三 强调公平发展

这种论调的支持者多来自于发展中国家,他们批评全球化把资本主义制度、剥削和环境污染带给世界各国。他们认为,大型跨国公司、不受管制的资本市场以及IMF、世界银行等国际组织根据西方国家的意志管理世界,这对第三世界和发展中国家是不公正和不平等的。全球化是局部战争不断、贫富差距拉大,大量长期性失业、恶性通货膨胀泛滥等世界性病症的根源。因此,这些论者提出各式各样的解决方案,如建立国际政治经济新秩序,从开放社会体系转向自给自足的封闭经济,发达国家对发展中国家的财富转移,发动旨在追求社会公平的暴力革命等等。

关于全球化的辩论实际上包含了政治、经济、社会、文化领域的方方面面,涉及的内容也非常广泛,甚至许多问题有时候根本与全球化无关。就目前而言,相对于全球化与民主政治、国际意识形态以及社会文化认同,全球经济发展问题的重要性似乎更加直接和强烈。但是,在讨论全球化的经济影响时,仍然难免会涉及政治和社会问题。

3. 经济全球化的焦点问题

当今全球化的一个重要特征就是市场力量正在使国家的影响力逐渐下降,政府失去了对本国经济的控制权,各国经济制度趋同于统一的市场经济模式。市场左右国家,经济决定政治,现实主义的“国家中心论”受到严重挑战。

关于全球化的传统的、乐观的看法是:全球化最终会使各国经济制度趋同,广大的发展中国家将被纳入到资本主义世界体系中来,西方国家的市场经济成为世界公认的发展模式,自由放任主义的大旗飘扬在地球每个角落。但是,有不同观点认为,尽管全球化的作用很大,但是它没有也不可能取代国家的作用;国家之间趋异发展的可能性大于趋同发展;权力政治在国际和国内事务中的决定作用也是市场所无法替代的。

第一 政府与跨国公司的较量

在全球化压力下,为了增强本国公司国际竞争力,发达国家和地区都在围绕着放松企业管制、降低公司税率、制定全球战略等措施展开激烈的竞争。发展中国家为了鼓励跨国公司在本国投资,也积极创造各类诱人的条件吸引外国资本,很多时候也不太考虑环境保护、可持续发展等问题。而跨国公司作为全球化最重要的载体,不仅在经济上,而且通过各种各样的社会关系、政治影响和文化途径,对不同民族国家和政府施加各种各样的影响。跨国公司在全球开展业务活动将受到很多因素的影响,除了成本收益之外,本国和东道国的政治、经济、社

会、文化因素也制约着跨国公司的活动和决策。跨国公司力量的增强意味着国家和政府权力的削弱。正如约瑟夫·奈所说,跨国公司在全球范围内进行生产和经营,这导致国家民族主义力量的上升。由此可见,跨国公司同民族国家的斗争与合作,将是国际政治经济发展的一个重要特征。

第二,福利国家的发展前景

发源于西欧的福利国家制度在全球化时代面临着严重的挑战。全球化和国际竞争力要求福利国家改革福利制度。许多人认为,庞大的福利开支削弱了西方国家的国际竞争力。因此,一些国家开始了限制大范围福利措施的社会保障体制改革。但是改革后的福利制度也可能会使许多真正需要帮助的人得不到帮助。欧洲国家认为他们在公共和私人部分的福利支出要比日本和美国高得多,传统的养老金和医疗保险制度已经成为欧洲经济增长的绊脚石。高额的福利开支降低了欧洲企业的竞争力。面对全球化和新自由主义的挑战,一些福利国家提出了“第三条道路”的发展主张,希望通过一种具有广泛包容性的、“能促进经济发展和改善底层人民生活的功能性不平等”的平等政策来建设“社会投资型国家”。^①

第三,民族国家的主权问题

尽管全球化尚未从根本上动摇国家政治独立和经济自立,也没有出现文化和社会趋同的迹象,但是全球化导致民族国家在经济、政治和文化上独立性的相对降低却已是一个不争的事实。各国政治经济依赖程度日益加深影响了各国的经济独立,减少了各国政府的自主权。20世纪两次世界大战的需要以及冷战时期政治经济形势无疑增强了国家在经济中的作用。但是,在20世纪末的全球化进程中,国家的各项政策日益受到来自全球化和经济一体化的约束,贸易、金融流动和跨国公司的迅猛发展导致政府对本国经济控制权的部分丧失,区域合作和一体化也使国家被迫让渡部分主权。自由主义开始宣称,市场已从国家手里夺来了对经济“制高点”的控制,民族国家在经济方面的作用已经结束。但是,尽管国家在不断退却,至少目前为止,国家仍旧是处理国内和国际事务的关键角色。

第四,各国经济制度的趋同

以追求经济效率、崇尚自由竞争、获取丰厚回报为目的的全球化是否导致世界各国经济制度的趋同,以自由市场、开放经济和政府不干预经济为基础的市场

^① 引自安东尼·吉登斯著,郑戈译:《第三条道路:社会民主主义的复兴》,北京大学出版社,2000年。

经济模式能否成为各个国家认可和接受的范式,这也是全球化时代国际社会关注的焦点问题。有些人赞成建立市场经济的世界体系,并预期以自由价值观念、全球普遍繁荣与世界和平为基础的国际新秩序成为各国趋同的目标。也有些人不接受各国出现趋同现象这种说法。他们指出,一国的价值体系、文化传统不可能像政治或者经济制度那样轻而易举地发生转变,因此尽管经济体制或者经济政策方面趋同发生的可能性较大,但是充其量也只是一种表面现象的一致。我们很难想象美国式的自由民主和市场体系能够移植或者发生在中国身上。尽管世界各国对于市场经济已经没有多大的异议,但是各国实际上的市场经济模式仍旧表现出根本性的差异。

第三节 区域主义与一体化合作

作为世界发展潮流的全球化问题吸引了世界各国的关注目光,而作为世界发展主流的区域主义和区域经济一体化无疑更值得学术界和政策界探讨和研究。20世纪后期以来,一些国家和地区出现了新的发展趋势,从而极大改变了国际政治经济面貌。苏联和东欧集团的解体改变了欧洲和亚洲的格局,中国和印度的崛起改变了东南亚的格局,俄罗斯的东方政策和朝鲜半岛的局势改变了东北亚的格局,“9·11”事件和伊拉克战争则改变了中东地区的格局。

在所有区域合作和一体化问题中,区域经济一体化是当今世界经济发展的主要特征。从最初的关税同盟、自由贸易区、共同市场到经济货币联盟,区域经济一体化已经发展出系统的组织形式和规范的行为准则。在实践中,欧洲联盟、北美自由贸易区、东南亚联盟等成为区域经济一体化发展的成功典范。

一、区域一体化理论及其发展

20世纪80年代中期以后全球范围内的区域一体化运动进入一个高潮。早期的区域合作主要局限于贸易和少数其他专门领域。而新一轮的区域主义更加注重全球范围,一体化不仅涉及贸易、金融和投资,而且欧洲区域一体化运动的目标更是直指经济与政治的全面统一。

1986年《欧洲单一法》出台代表了“新区域主义”正式登场。其后,在美国、欧洲和日本多方角逐和竞争的过程中,区域性贸易集团如雨后春笋般地涌现出来,区域一体化运动逐渐成为世界经济发展的主要潮流。到20世纪末,全世界有近200个区域性协定,几乎所有的世界贸易组织成员国同时都是一个或几个区域性集团的正式成员。

通过关贸总协定框架下的肯尼迪回合、东京回合和乌拉圭回合谈判,美国试图对欧洲一体化进程做出政策反应。但是在没有获得明显成效后,美国开始效法欧洲,把注意力转向建立北美自由贸易区的区域性安排上。为了应对欧洲和北美地区的一体化运动,日本在亚太地区努力确立自己的领导地位,尽管结果看起来并不太成功。而众多的发展中国家为了提高经济效率和国际竞争力,纷纷转向出口导向型发展战略,区域一体化也成为他们实现规模经济效益的有力工具,而且在一定程度上形成与欧美日抗衡的竞争态势。

在所有的区域一体化运动中各个国家和地区的政治、经济和社会因素彼此交织在一起,相互作用和相互影响,但是不同的区域一体化中各种作用因素的侧重点是不同的。政治和安全因素是欧洲一体化的主要推动力量;北美自由贸易区的建立主要出自经济利益的考虑;而亚太地区一体化运动的目的至今还不是十分明确。

此外,不同地区区域化的制度安排和结构组织形式也有较大的差异。欧洲试图建立统一的政治经济实体,而亚太地区的合作只是一个非常松散的框架结构;北美区域一体化目前只是处于自由贸易区的制度形式。

经济和政治的区域一体化理论至今未能形成一个系统的理论体系,学者们从不同的研究角度对区域一体化发展进行论述,从而形成一些具有特色的观点和看法。

1. 区域一体化的经济学分析

尽管经济一体化对于世界经济的性质和进展具有十分重要的意义,但是真正的研究还是要到二战结束后欧洲经济一体化运动形成和发展时才慢慢开始。随着新制度主义、新政治经济学和新马克思主义的兴起,经济学有了解释区域一体化的有效工具。

新制度主义认为,国际性或区域性制度的建立是为了克服市场失灵和政府失灵、促进国家间的政策协调以及为国家间经济合作创造条件。新政治经济学解释了政治或经济区域主义的成本收益问题,关税同盟和自由贸易区形式的区域合作能够提高成员国收益而其他非成员国则无法分享利益。新马克思主义者认为,经济和政治一体化是资产阶级为了追求更多垄断利润的跨国运动的必然结果。欧洲一体化正是在技术进步和国际竞争的推动下,欧洲各国资本主义打破国家界限,共同组建具有更强国际竞争力的欧洲资本主义国家集团^①。

^① 参见厄恩斯特·曼德尔著,孟捷译:《权力与货币:马克思主义的官僚理论》,中央编译出版社,2002年。

另一个与区域经济合作有关的理论问题就是“最佳通货区”理论,它与欧洲经济和货币联盟的建立直接相关。关于自由贸易区的经济影响,雅各布·瓦伊纳的《关税同盟问题》是该领域最经典的著作。传统经济学认为区域性自由贸易协定既有益于成员国,也有益于非成员国,它等同于一般意义上的国际自由贸易。在区域经济合作情况下,成员国和非成员国都能够获得专业化分工带来的好处,贸易条件随着比较优势的发挥而不断改善,自由竞争导致生产效率逐步提高。瓦伊纳的研究对传统观点提出了挑战,他指出,关税同盟具有贸易创造效应和贸易转移效应。例如欧洲共同市场这样的关税同盟对外采用统一关税就意味着把贸易从集团外部转移到欧洲共同市场内部去。同时瓦伊纳也指出,欧洲共同市场统一对外关税将导致长期内一个更大的欧洲共同体的出现。在论及关税同盟的贸易转移效应或贸易创造效应谁能占支配地位时,瓦伊纳认为理论上无法做出解答,因为这是个必须用实际经验来回答的问题,只有通过观察欧洲经济共同体或其他类似区域性组织的具体行动和政策,才能进行实证分析。

后来的研究者不断地扩展和修正了瓦伊纳对于区域一体化的经济学分析,但是他们的研究同样证明了瓦伊纳关于区域性安排是否会导致贸易转移或贸易创造这个问题的结论。

此外,在瓦伊纳开创的研究范式之外,新经济地理学、战略贸易理论、新增长理论也为区域一体化研究提供了许多新的研究视角。他们从规模经济效应、垄断竞争、历史的时空观、技术的外部效应、路径依赖现象以及国家战略政策等角度对区域一体化的形成和深化展开经济学分析。这些理论认为,区域化内部成员国支持区域性的关税壁垒、技术转移和国际投资,因为区域化可以给本地区带来技术垄断、规模经济以及降低交易成本等好处。而对外壁垒可以保护本地区企业获得垄断利润,排除外来竞争。

2. 区域一体化的政治学分析

从政治角度关注区域一体化的思想主要受到了理想主义、新制度主义和现实主义等理论的影响。

第一,理想主义

从20世纪初理想主义者伍德罗·威尔逊组织国际联盟的建议到二战后联合国的成立,理想主义在全球层面的一体化进程中发挥了积极作用。尽管在区域合作运动中仍然可以看到理想主义的身影,但它没有构成区域经济政治一体化的一条理想之路,理想主义只有在特殊的政治环境中才能成功。从历史上看,政治一体化可以凭借军事征服或者组建联邦制度的途径,但是一体化经济的建立还需要更多的渠道和资源。

“威尔逊主义”破灭及国际联盟垮台后,英国学者戴维·米特拉尼在其著作《可行的和平体系》中系统地阐述了功能主义理论。根据他的观点,现代经济、技术和其他领域的发展可以导致世界政治一体化。通过在医疗、邮政和通信等具体的功能性或技术性领域进行国际合作,可以解决和避免战争问题。这些功能性和技术性的国际机制可以促进社会发展、提高经济福利,随着它们的合法政治地位的取得,功能性国际组织将会引导国家走上一体化合作道路。

20世纪60年代,厄恩斯特·哈斯在《欧洲的联合》和《超越民族国家》等著作中从新功能主义角度来分析政治一体化特别是欧洲政治一体化问题,他指出经济、科技和社会的发展推动了区域性或全球性的经济政治一体化的和平进程。各国政府首先出于促进本国经济利益的考虑而谋求建立国际机制,一体化在“外溢效应”的作用下会自动地从一个地区外溢到另一个地区,最终导致国家间政治合作以及一个范围更大、权力更集中的区域性或国际性共同体的建立。经济和技术力量推动世界走向更高层次的政治一体化是新功能主义的核心观点。另一个重要观点是功能性外溢效应会激励政治利益集团自觉地从经济合作走向政治统一。相对传统的理想主义,新功能主义更加注重区域一体化而非全球一体化。这是与西欧共同努力创建统一市场和统一货币时的认识相一致的,建立欧洲统一市场以及经济和货币联盟的最终目的是实现经济和政治统一。

第二,新制度主义

新制度主义者强调制度在解决政治经济社会问题中的重要作用,他们认为制度有助于解决市场失灵和政府失灵,以及一体化过程中的集体选择问题。罗伯特·基欧汉和约瑟夫·奈是新自由制度主义的代表人物。他们用国际机制理论和相互依赖理论解释国家的集体行动问题。在世界政治经济处于相互依赖或者符合相互依赖的状态下,政府间通过竞争与合作的对策过程决定本国的内外战略。而区域性和国际性国际机制为各国解决争端和加强合作提供了制度保障。

新制度主义还从国内利益集团、政党、政府组织等方面来解释经济和政治一体化的动因。他们认为,国内不同利益集团的福利得失将直接影响一体化进程的成功与否,一般来说总是得益者支持一体化,而受损者反对一体化。在关注政府作用、政治集团和利益分配方面做出精彩论述的要数安德鲁·莫拉夫西克的《欧洲的选择》一书。该书着重阐述了民族国家政府对全球和区域经济相互依赖关系的反应,并强调了国际机制在解决经济一体化问题中的重要作用。他认为,欧洲一体化形成和发展最主要是受到强大的商业利益的推动,而国家以及政治领导者起到了推波助澜的作用。

第三 现实主义

理所当然,现实主义者必定强调权力、国家政治利益和国家间竞争在一体化进程中的重要作用。他们把区域一体化,特别是欧洲的政治一体化倾向,看作是基于一国政治和经济基础上各国竞争的一种政治现象。现实主义者认为,一个或几个有能力并且自愿推动经济和政治一体化进展的国家是保证一体化成功的关键所在,就像法国和德国充当了欧洲一体化的领导者一样。罗伯特·吉尔平和苏珊·斯特兰奇是支持上述理论的现实主义代表人物。

现实主义者分析了经济和政治一体化的几个关键问题。首先,他们指出,在区域合作中,各国不会自愿地为了经济利益而在国家安全方面做出让步,因此,欧盟在共同安全和外交政策方面至今未达成共识。其次,区域一体化的经济成果在成员国之间分享,而必须阻止非成员国和竞争对手得益。最后,一体化必须有一个霸主或者领导者以保证区域性安全。

现实主义认为,世界经济相互依赖程度的加深是促使区域合作的外部原因,组建国家集团有助于延缓全球化导致的国家独立性的削弱,有助于提高这些国家在与其他国家谈判时的地位和分量,有助于一系列政治或经济目标的顺利实现。而区域一体化的内在动力则来自于国家追求绝对收益的更高目标和增强国际竞争力的雄心壮志。区域一体化并不意味着国家在与市场较量中的软弱或者退却,相反它是国家在不稳定和迅速转变的现实世界中获得生存和谋求发展的适应法则的具体表现,也是对当前竞争激烈和咄咄逼人的全球化作出的深刻反映。

3. 区域合作的政治经济分析

前面关于区域合作和一体化的分析或者偏重经济和福利效应的分析,或者强调政治权力因素的作用。实际上,从欧盟、北美或者亚太地区的经济合作与一体化进程来看,政治上的考虑、经济利益问题甚至其他社会文化因素都混杂在一起,可能在某些具体情况下会有所侧重,但是要从单纯的某一方面来了解和研究区域一体化问题似乎是不太可行的。这里强调的政治经济分析无疑是一种折中的办法,它在重视诸方面因素的前提下,倾向于对区域合作问题的具体性及综合性研究。

20世纪70年代后,美国世界霸权地位的相对削弱可能是导致区域主义升温的重要原因。美国不愿承担领导者职责,各国之间的无序竞争重新构成国际社会的基本状态。国家数量不断增加,交易成本不断上升,国际协调和合作的前景不容乐观,国际政治经济生活的严峻态势迫使许多国家走上联合自强的道路或者寻求区域性的合作和一体化。

新竞争对手的出现通常是导致区域合作进程加速发展的重要动力。美国组建北美自由贸易区作为针对欧洲经济和政治统一的反应,亚太经济合作组织也是为了应对进一步发展的欧洲联盟。面对中国和印度的崛起以及他们在亚洲日益上升的影响力,东南亚国家组建东南亚国家联盟作为应对。南美国家共同体的成立一方面反映了拉美国家在次地区经济合作基础上寻求更高级区域一体化的努力,另一方面也是南美国家面对美国倡导建立美洲自由贸易区所作的一种回应。出于经济安全的考虑,日本在亚太和东亚地区也积极推行区域合作主义。

如今在欧洲、北美、亚太和世界其他地区,区域一体化已经成为国家间相互竞争和相互合作的主要目标和手段,原先存在于国家之间的博弈和讨价还价现在由国家集团来承担。关税同盟、自由贸易区和货币联盟等各种形式的区域合作在不同程度上提高了成员国的收益分配,而区域组织与非成员国家之间又回到了传统的“你之所得必为我之所失”的零和竞争中。区域主义和一体化的理念与全球自由化趋势之间的矛盾构成当代世界发展的主要特征。

二、区域一体化的组织形式

区域一体化,是指具有特定地缘关系的两个或两个以上的国家,为了既有的或未来的共同经济和政治利益,通过政府间协定,在平等、自愿的原则下制定和维护统一的行动准则和对外政策。与政治和军事集团不同,区域一体化强调成员关系的稳定性,因此,区域一体化通常首先发生在国家间经济贸易领域的合作中,并且随着成员的扩大和一体化进程的加深,区域一体化最终实现的目标可能超越经济范畴而达到政治一体化的终极形式。

根据一体化的程度与层次的不同,区域一体化可以分为优惠贸易安排、专门领域经济合作、自由贸易区、关税同盟、共同市场、经济同盟、经济政治联盟等形式。

1. 优惠贸易安排(preferential trade arrangements)

优惠贸易安排是指两个或两个以上的具有特定地缘政治关系的成员国之间通过政府间条约或协定,对全部或部分贸易商品给予特殊优惠关税的一种组织形式。优惠贸易安排属于区域经济一体化中最低级的组织形式,成员国之间的联系相当松散。1932年英国与其成员国建立的大英帝国特惠制,以及二战后由东南亚的印度尼西亚、马来西亚、新加坡、泰国和菲律宾等组成的东南亚贸易联盟属于这种类型。优惠贸易既有单向安排,也有双边互惠安排。

2. 专门领域经济合作(special areas arrangements)

这是指国家间通过制定统一的执行机构和组织原则,就专门的技术或者商

品贸易领域展开比较规范的经济合作,它同样属于比较低级的区域经济一体化形式。法国、德国、意大利、荷兰、比利时和卢森堡等国 1952 年成立的“欧洲煤钢共同体”和 1957 年成立的“欧洲原子能共同体”属于这种合作类型。欧洲煤钢共同体设有超国家的权力机构——高级管理局,该机构集中了成员国在煤炭和钢铁领域的管理权,包括制定最低价格和投资政策,规定生产限额以及征税权等。欧洲煤钢共同体成立以后,在推进成员国煤钢联营生产、运输及销售一体化方面取得了重大的成就。欧洲煤钢共同体的建立不仅使法德之间发生战争“不可想象”,从而在根本上消除了欧洲的战争隐患,而且促进了成员国的经济发展、就业增长以及生活水平的提高。1967 年根据《布鲁塞尔条约》精神,欧洲煤钢共同体、欧洲经济共同体和欧洲原子能共同体合并为欧洲共同体,并成为欧洲经济和政治一体化的坚实基础。

3. 自由贸易区(free trade areas)

自由贸易区是指两个或两个以上的具有地缘关系的国家,通过签订政府间的条约或协定,取消彼此之间关税和数量限制。自由贸易区各成员国之间商品可以自由流动,但每个成员国有权对非成员国设定各自的关税和非关税贸易壁垒。为了防止非成员国商品通过关税较低的成员国进入关税较高的成员国,所以,在自由贸易区的成员国间仍然设立边境海关,并实行商品原产地原则。自由贸易区是当今世界区域合作和一体化过程中最常见的组织形式。据 WTO 统计,截至 2004 年底,在实施的区域性贸易协定(RTAs)中,2/3 以上属于自由贸易形式,关税同盟不到 10%。美国、加拿大和墨西哥三国组建的北美自由贸易区和爱尔兰、挪威和瑞士等国组成的欧洲自由贸易联盟均为典型的自由贸易区形式。

4. 关税同盟(customs unions)

关税同盟是在自由贸易区基础上进一步发展,通过政府间协定,取消成员国之间一切贸易壁垒,并且对非同盟国实行统一关税和贸易限额而形成的一种区域一体化组织形式。由此可见,关税同盟是自由贸易区的更高一级形式,成员国对所有非成员国采取共同的关税和贸易政策。尽管欧盟在 1968 年就已经完成关税同盟的组建,但环顾当今世界,采用关税同盟形式的区域经济一体化组织还是比较少的。1969 年南非、博茨瓦纳、莱索托、斯威士兰和纳米比亚成立的南部非洲关税同盟同时也是非洲大陆最早的区域经济一体化组织。坦桑尼亚、肯尼亚和乌干达三个东非共同体国家也于 2005 年正式启动关税同盟。

5. 共同市场(common market)

共同市场属于区域经济一体化的高级组织形式,它是指区域经济合作的范围已经超出了商品和服务贸易的领域,进而延伸到劳动力、资本等其他生产要

素,成员国之间所有贸易和投资的障碍不复存在,通过统一的市场,实现商品、劳动力、资本等生产要素的自由流动,并在生产、交换、流通等领域制定统一的标准和制度。当然,共同市场对外同样实行统一的关税政策。1958年建成的西欧经济共同体已具有共同市场的性质。1981年阿联酋、阿曼、巴林、卡塔尔、科威特、沙特阿拉伯等国家组建的海湾阿拉伯国家合作委员会也属于共同市场。1991年,阿根廷、巴西、乌拉圭和巴拉圭四国依据《亚松森条约》宣布建立南方共同市场。

6. 经济与货币同盟(economic and monetary unions)

在共同市场的基础上,各成员国进一步协调彼此间的经济和社会政策,包括财政政策、货币政策、经济增长政策、社会福利政策,以及有关贸易和生产要素的流动政策等,通过签订政府间的条约和协定,建立超国家的共同机构,从而达到经济与货币同盟这一最高级层次的区域经济一体化组织形式。该阶段的重要内容之一就是实现成员国间的货币联盟,即发行单一货币,实行统一货币政策。目前在区域经济一体化中只有欧洲联盟达到了这个目标。1991年欧共体在荷兰马斯特里赫特召开特别首脑会议,签订了《欧洲经济和货币联盟条约》和《欧洲政治联盟条约》,即《马斯特里赫特条约》,又称《欧洲联盟条约》。1993年条约生效,欧盟成立,这标志着欧洲统一实现从经济联合实体向经济政治联合实体的转变。2002年欧元在欧盟12国正式流通,欧元不仅成为仅次于美元的世界第二大货币,而且欧元将欧洲统一进程推向一个新的阶段。从某种意义上说欧元代表的货币联盟形式已经远远超出了区域经济合作的基本范畴,从这种超国家主权的区域合作中似乎可以看到联邦国家的影子。

7. 经济与政治联盟

区域一体化在经济同盟和货币联盟的基础上进一步向经济与政治联盟发展。在这个阶段,联盟建立了具有超国家性质的中央机构,成员国在经济、政治、军事、外交、文化、社会等各个领域保持政策和行动上的高度统一。进入经济与政治联盟状态的区域一体化等同于联邦或邦联式的国家。当今世界上的区域一体化组织都还没有达到这一阶段,但欧盟正在向着这个目标前进。1991年由苏联加盟共和国倡导成立的独立国家联合体并不具备经济与政治联盟的特性。独联体没有中央领导机构,不具有国家的性质,更不是超越国家之上的实体。如果说,独联体的跨国议会大会开始发挥实际功能,在军事安全领域建立防御同盟;成员国之间消除内部壁垒,启用自由贸易和关税同盟机制,组建共同市场并向货币一体化的方向发展,那么此时的独联体也许就是真正意义上的一种经济与政治联盟。

区域一体化已经和正在给参与者带来越来越多的实际所得,而区域以外的人也日益认识到游离在区域一体化框架之外所遭受的巨大损失。区域主义和一体化合作的作用和影响范围不断扩大,区域一体化的蓬勃兴起注定成为全球化背景下一支不协调的发展主流。

三、世界主要区域一体化组织

20 世纪末,区域主义成为世界主要大国加强各自政治经济实力和国际竞争力的发展战略。欧洲旨在建立一个政治和经济高度统一的国家联盟。美国拉拢加拿大和墨西哥组建北美自由贸易区旨在建立强大的一体化的北美经济,其最终目的可能是实现西半球的统一。日本企图加强自己在亚太地区的领导和全球实力,亚太经济合作组织的建立使得亚太地区一体化开始向政治领域进军。这三个世界主要区域的一体化运动必将对未来世界政治经济格局产生重大而深刻的影响。

1. 欧洲联盟

从西欧煤钢联营、欧洲经济共同体到欧盟,欧洲一体化进程始终是世界范围内最成功、最具影响力以及最具前途的区域一体化运动。

表 4-1 欧洲一体化时间和大事表

1951 年 4 月	在“舒曼计划”基础上,法国、联邦德国、意大利、荷兰、比利时和卢森堡签署《巴黎条约》,建立欧洲煤钢共同体。
1952 年	欧洲法院在卢森堡成立。
1957 年 3 月	签订《罗马条约》,建立欧洲经济共同体,法国、联邦德国、意大利、比利时、荷兰和卢森堡为创始成员国。西欧区域经济一体化开始全面实施。
1960 年 5 月	英国、瑞典、挪威、丹麦、瑞士、奥地利和葡萄牙等国签订《欧洲自由贸易联盟公约》,宣告欧洲自由贸易联盟正式成立。
1962 年 1 月	欧洲经济共同体六国通过了“建立农产品统一市场折中协议”,这个协议是欧共体共同农业政策的最初框架。
1966 年	卢森堡协议规定“至关重要的国家利益”具有优先考虑的地位,限制欧洲经济共同体的权力。
1967 年 7 月	根据 1965 年 4 月欧洲经济共同体六国签订的《布鲁塞尔条约》,欧洲煤钢共同体、欧洲原子能共同体与欧洲经济共同体进行合并,组建欧洲共同体,以取代欧洲经济共同体。

续 表

1968 年	欧共体六国提前实现 1958 年《罗马条约》规定的关税同盟的目标。关税同盟的建立,极大地促进了欧共体成员国之间贸易、投资以及跨国公司的发展,有力地推动了欧共体经济一体化进程。
1969 年 12 月	欧共体首脑海牙会议正式决定建立欧洲经济和货币联盟,加强机构职能,扩大政治合作。
1971 年 3 月	欧共体通过《魏纳尔计划》,提出分三个阶段在 10 年内实现欧洲经济与货币联盟。但该计划实施不久后便因故宣告失败。
1972 年 7 月	欧共体六国与欧洲自由贸易联盟七国在布鲁塞尔签订协议,共同组建欧洲自由贸易区。
1973 年	英国、爱尔兰和丹麦加入欧共体,欧洲共同体成员国数从 6 个增至 9 个。
1979 年	欧洲货币体系诞生,内容包括欧洲货币单位、欧洲汇率机制和欧洲货币基金。欧洲货币体系的建立,是欧共体实行货币一体化的重要步骤,也是构建欧洲经济与货币联盟的开始。
1981 年	希腊加入欧共体,成员国数从 9 个增加到 10 个。
1985 年	6 月欧洲委员会发表《关于完善内部市场的白皮书》,提出要实现欧洲统一市场必须消除三大障碍。12 月白皮书的建议写入到统一欧洲法案中。
1986 年	葡萄牙和西班牙加入欧共体,成员国数从 10 个增加到 12 个。同年,欧共体各国签订了《单一欧洲法案》,其核心内容是组建欧洲统一市场。
1989 年 4 月	发表《德洛尔计划》,提议建立欧洲经济和货币联盟,其中包括采用统一货币和建立欧洲中央银行。
1989 年 6 月	马德里首脑会议确定 1990 年 7 月 1 日为欧洲经济和货币联盟第一阶段的开始时间。
1990 年	德国统一。
1991 年 10 月	欧共体与欧洲自由贸易联盟达成协议,决定共同建立包括双方各成员国的欧洲经济区,在欧洲经济区内实行商品和生产要素的自由流动。
1991 年 12 月	马斯特里赫特首脑会议批准《欧洲经济与货币联盟条约》和《欧洲政治联盟条约》,同意建立统一货币(欧元)以及确定了分三阶段实现欧洲经济与货币联盟的时间表。《马约》的签订和实施,标志着欧洲经济一体化已基本上实现了经济联盟,即将实现货币联盟,开始走向政治联盟。

续 表

1992 年	6 月丹麦拒绝批准马约。9 月法国以微弱多数批准马约。英国退出欧洲汇率机制。
1993 年	5 月丹麦第二次全民投票批准马约。9 月英国退出欧洲经济和货币联盟。
1993 年 11 月	马约正式实施,欧洲联盟(EU)成立。
1994 年 1 月	欧洲经济和货币联盟进入第二阶段。欧盟在德国法兰克福成立欧洲货币局,作为未来欧洲中央银行的前身。
1995 年	1 月奥地利、芬兰和瑞典加入欧洲联盟,成员国数从 12 个增至 15 个。12 月马德里首脑会议确定 1999 年 1 月 1 日为第三阶段的开始时间,这是实现欧元与欧洲经济和货币联盟的最后一步。
1996 年 12 月	欧盟都柏林首脑会议批准了《稳定和增长协定》,对成员国的财政赤字和公共债务指标做出明确约束。
1998 年	3 月布鲁塞尔会议宣布欧盟扩大进程正式启动。匈牙利、波兰、爱沙尼亚、捷克、斯洛文尼亚和塞浦路斯率先启动了欧盟谈判。7 月,欧洲中央银行在德国法兰克福正式成立。
1999 年 1 月	欧洲经济和货币联盟最后一个阶段开始。欧元正式启用。
2002 年 1 月	欧元正式进入流通。
2003 年 7 月	欧盟制宪筹备委员会全体会议就欧盟的盟旗、盟歌、铭言与庆典日等问题达成了一致。根据宪法草案:欧盟的盟旗仍为现行的蓝底和 12 颗黄星图案,盟歌为贝多芬第九交响曲中的《欢乐颂》,铭言为“多元一体”,5 月 9 日为“欧洲日”。
2004 年 5 月	匈牙利、波兰、捷克、斯洛伐克、斯洛文尼亚、爱沙尼亚、立陶宛、拉脱维亚、马耳他和塞浦路斯 10 国加入欧盟,成员国数从 15 个增至 25 个。
2004 年 6 月	欧盟布鲁塞尔首脑会议,一致通过了《欧盟宪法条约》草案的最终文本。同年 10 月,欧盟 25 个成员国的领导人在罗马签署了《欧盟宪法条约》。第一部欧洲宪法诞生。其宗旨是保证欧盟的有效运作以及为一个“政治的欧洲”提供现实的法律架构。
2007 年 1 月	保加利亚和罗马尼亚加入欧盟,成员国数从 25 个增至 27 个。

2004 年完成第一轮东扩后的欧盟成员国总面积达到 397.3 万平方公里,人口约 4.6 亿,GDP 总量约 11 万亿美元,占世界的四分之一,与美国不相上下。

回顾欧洲一体化历史进程,战后欧洲统一运动主要呈现以下几个特点:

第一,政治目的与经济手段相结合,但前者更主要

20 世纪 50 年代欧洲一体化运动初期,消解作为欧洲战争策源地的法德矛盾构成区域合作的动力。1951 年建立欧洲煤钢联营的目的就是以经济利益来取代政治对立。1958 年《罗马条约》促成法国、联邦德国、意大利、比利时、荷兰和卢森堡组建欧洲经济共同体。20 世纪 60 年代,西欧国家开始寻求货币统一之路。1979 年建立的欧洲货币体系为货币统一奠定了坚实基础。1986 年《单一欧洲法案》将区域化引向更高的目标。1993 年《马斯特勒赫特条约》进一步加速了欧洲联合的步伐。通过经济同盟、货币联盟、建立欧元区等举措,欧洲国家和平地被纳入到一个统一的经济和政治框架之中,这既是一次声势浩大的经济试验,更是一场史无前例的政治运动。

20 世纪 50—60 年代,欧洲在美苏对抗的夹缝中担负着重建家园和振兴经济的艰巨任务。70—80 年代,欧洲又面临着全球经济滞胀和欧洲联合运动陷入僵局的难题。90 年代,冷战结束、德国统一以及苏联解体又给欧洲统一和发展提出新的挑战。欧洲一体化的不同时期,政治一体化始终要求首先实现经济一体化,而经济一体化的深入又进一步确保政治一体化的展开。但是,无论哪个时期,欧洲一体化进程是否顺利,欧洲国家经济统一、货币统一和政治统一成为不可逆转的潮流。

1993 年底,欧洲联盟的建立给“广泛的政治统一”的欧洲统一运动以明确的方向和进度表,这是遵循一个基于欧洲国家广泛的认同:循序渐进地实现经济联盟有利于政治合作和一体化。而《马斯特里赫特条约》之所以对欧盟发展具有如此重要的意义就在于,它提出了一个明确的长期发展目标,通过实现经济和货币联盟来促进中央集权的欧洲联邦的形成。欧洲一体化运动的目标已经扩展到经济、政治和社会等各个领域。

第二,欧洲政治经济一体化进程中,法德关系是核心问题

法国和德国这两个主要欧洲主要国家之间的合作或者不一致对于欧洲联合运动具有至关重要的影响。自 20 世纪 70 年代末倡导建立欧洲货币体系和欧洲汇率机制并得到欧共体所有成员认可以来,法德两国尽管在许多问题上继续存在较大分歧,但他们希望欧洲强大、坚信欧洲经济统一以及未来政治社会一体化有助于欧洲和平与稳定的信念成为他们不遗余力地共同推进欧洲统一运动的强大动力。

法德作为欧洲传统工业强国自然能够从一体化运动中获得巨大的经济利益。但是德国还希望通过政治联合来确认自己的民主欧洲成员资格,并防止德

国再一次走上纳粹和军事化道路。同时,由于身处东欧、西欧的分界线上,德国希望通过共同的欧洲经济、外交和安全政策保持社会稳定以及军事和政治安全。而鉴于历史的教训,实力相对较弱的法国面对德国的再次强大必然缺乏某种安全感。因此,法国政策是首先在欧洲经济和货币事务中争取获得与德国同等的控制和管理权,在经济领域取得胜利后,再谋求政治方面的联合。

一方面,法德共同的经济和政治目标对于促进欧洲统一进程具有十分重要的积极意义。另一方面,法国和德国在欧洲联合问题上的分歧和冲突也构成欧洲一体化运动的最大障碍。首先,在未来欧洲政治体制方面,德国倾向于实行中央集权制的联邦体系,这样德国凭借自己的实力可以充当欧洲联邦的实际领导者。而法国则主张走“欧洲邦联主义”道路,自由松散的政治结构可以避免一个强大领袖(指德国)主宰欧洲。其次,在经济和货币政策方面,德国主张建立一个独立的欧洲中央银行,其首要目标是控制通货膨胀。法国则希望建立一个它能在其中发挥实际影响的欧洲中央银行,并能优先考虑经济增长和就业问题。再次,法德双方在政府是否应当干预经济问题上出现较大分歧。德国尽管有干预经济的传统,但是在理论上还是主张国家尽可能少地干预市场。而法国则不论是过去还是现在,无论理论上还是实际上都认为管理经济是国家的一项重要义务。最后,在欧盟东扩问题上法德存在冲突。德国出于军事和经济安全因素,积极鼓动欧盟东扩并把东欧国家纳入自己的势力范围。而考虑到东欧国家加入欧盟对法国传统农业的冲击以及担心德国势力的进一步扩张,法国对东扩问题始终表示出一定的抵触情绪。

第三 欧元作为货币一体化的结果,其成本与收益难以界定

作为欧洲国家的单一货币,欧元能够降低成员国的贸易成本,减少汇率的不稳定,提高贸易和投资效率,单一货币体系有助于稳定币值,平复物价,从而有效防止通货膨胀,货币联盟还可以加强欧洲的整体实力,提高欧盟与美日等国的谈判地位,通过增强竞争和提高生产率,欧元将加快欧洲一体化和经济增长,并进一步促进政治一体化进程。

从宏观层面上看,虽然欧盟之前实行的是一种固定汇率体系——欧洲汇率机制——能够解决货币稳定问题,但欧洲国家还是以欧元和欧洲中央银行作为最终的现实选择。尽管欧洲一体化为实现单一货币付出了一定的代价,但是为了实现区域合作的长期目标,为了防止通货膨胀和汇率波动带来更大的经济和政治风险,欧洲各国决定放弃本国的货币管理权。如果采取浮动汇率制,那么欧盟内部的自由贸易和共同农业政策将会受到严重损害,而自由贸易和共同农业政策恰恰构成欧洲统一运动最重要和最敏感的环节。此外,单一货币可以防止

成员国之间为了提高国际竞争力而出现竞争性贬值的现象,1992年汇率动荡导致英国、意大利和西班牙退出欧洲汇率体系,而作为欧洲大家庭重要成员之一的英国至今游离在单一货币的框架之外。刨去纯粹的经济因素,欧元问题自始至终折射出欧洲一体化进程中更加广泛的政治联合目标,货币统一成为欧洲国家之间真诚合作的一种象征。如今回顾欧元的诞生历程,很难设想如果连经济和政治联盟第一阶段目标——建立统一的货币和中央银行——都无法实现的话,怎么可能会有以后的外交和军事领域的联合以及更深层次的各国社会政策的统一呢?

对单一货币做法持不同意见的人认为,货币一体化的成本和代价被明显低估了。首先,他们指出,交易成本和汇率风险对贸易和投资的不利影响没有想象中那么大。其次,他们认为,为了满足《增长和稳定公约》的规定,许多成员国原本就比较严重的失业问题再次雪上加霜,进而引发一系列的社会不稳定甚至政治动荡。最优通货区理论的创造人,诺贝尔经济学奖获得者罗伯特·蒙代尔也认为,欧洲不是一个最适宜实行通货区的地区。因为它不具备最优货币区的两个必要前提——成员国的物价和工资完全有弹性,成员国之间实现商品、劳动力和资本等要素的完全自由流动。在欧元区,一个国家发生的经济危机很容易通过特定的传导机制对邻近国家乃至整个欧盟经济和政治产生连锁冲击。由于欧元区成员国失去了独立的货币政策,当危机来临时它们一般就会采用财政政策来刺激经济。而《增长与稳定公约》对各成员国的财政权力做出了明确的限制和规定。不支持欧元的欧盟成员国如英国就担心在没有货币与财政管理权的情况下,容易受到其他弱势成员国的连累,不同经济体的捆绑效应必然导致一个漫长而痛苦的衰退过程。

第四,欧盟的管理和领导权还是一个未知的变数

为了实现更加广泛的经济和政治联合,一体化组织的领导和管理权问题必须得到解决。区域一体化尤其是要达成政治联合就必须要有个强有力的领导者。民族国家之间“天然”形成的国土疆界和经济壁垒构成欧洲一体化进程中的重重障碍。思想观念以及实际行动中的重大变革势必受到不同利益集团的阻挠,所以强大而且有效的领导就成为消解顽固势力抵抗的必要条件。正如19世纪和20世纪英国和美国在全球层面上建立的世界领导地位一样,在促进欧洲政治和经济联合的进程中,需要一个领袖国家来提供公共产品,维持体系秩序以及进行惩恶扬善。然而无论在国家层面上,还是在欧盟层面上,至今还没有出现一个符合上述条件的领袖国家。即使拥有强大权利的国家,也没有足够的能力和意愿承担欧洲一体化的领导者的职责。德国、英国和法国三个欧洲大国在建立

什么样的政治框架以及领导和管理权如何分配等问题上至今纠缠不清。这也是导致欧洲政治一体化始终落后于经济一体化进程的主要原因之一。

德国主张建立联邦结构基础上的新欧洲,以循序渐进的方式实现经济和政治统一。英国和法国则反对或不太认同。英国建议成立一个比较松散的功能性国家联盟团体,成员国可以根据自己的利益进行自由选择。这种欧洲主义自然遭到了德国和法国的强烈反对。德国和法国赞成建立在法德联盟核心基础上的多元欧洲,其他成员国可以与法德核心保持紧密或松散的联系,这种模式受到来自英国的强烈反对。

在缺乏一个强有力领导大国的情况下,通过几个欧洲主要大国的紧密合作基本实现了欧洲货币一体化这个经济和政治联盟的初级目标。但是三大国没有建立起一种稳定合作基础上的领导关系。作为一贯致力于欧洲经济和政治联合的德国曾经不惜牺牲自己的经济利益帮助法国度过1993年的法郎危机。而1992年欧洲货币危机时英国权衡利弊后采取明哲保身的立场拒绝了汇率合作。只有在有效地解决权力分配和管理职能的前提下,才有可能通过欧洲理事会、欧盟委员会、欧洲议会、欧盟理事会等欧盟执行机构或者通过特殊领域关系的成员国政府间协调等措施,围绕政治联合的目标进一步展开合作。

欧盟是一个全新的政治经济实体,在历史上找不到任何一个欧洲一体化运动可以参考的对象。如今欧盟已经实现了货币权力的初步统一,但是其他领域的一体化进程仍然面临着许多的困难,税收体制、外交和军事安全以及社会政策等方面的统一进程至今缓慢或者仍未开始进行。但是,世人都不会怀疑新欧洲的诞生,尽管不知道会以什么样的面貌出现,但人们坚信欧洲政治和经济联合必定会成为区域一体化的成功典范。

第五 欧洲一体化对全球的影响

如今的欧盟和欧元区国家在国际政治经济体系中扮演着十分重要的角色,欧盟和欧元的一举一动受到来自世界其他各个地方的密切关注。由于欧洲政治一体化进程受阻或者说进展缓慢,因此,美国、日本和其他国家和地区更多地从经济角度分析和衡量新欧洲对世界经济的影响和作用。

首先,欧盟对非成员国开放市场成为欧盟外其他国家最为关注的问题。新欧洲的形成对国际贸易和投资体系产生的重大影响是不言而喻的。尽管20世纪80年代起,高失业和经济低迷始终困扰着许多欧洲国家,但是欧盟和欧元区国家的政治和经济一体化在许多重要方面对其他国家起着示范作用。一个对外开放的、不歧视欧盟外商品和服务的新欧洲将极大地促进世界经济开放和全球化;相反,一个对外封闭的、贸易和投资壁垒高筑或者实行特殊贸易安排的欧洲

则会阻碍全球化进程,并成为贸易保护主义和其他地区经济一体化的坏榜样。

从目前发展情况来看,欧盟在服务业和制造业的贸易壁垒对其他非欧盟成员国的影响相对较弱,而共同农业政策成为非欧盟成员国最反感的欧洲保护主义的代名词。此外,欧盟对外开放的步伐并没有人们期待得那样快,而且从欧盟开放欧洲市场的具体举措来看,欧盟东扩、与前非洲殖民地的特殊经济协定、与土耳其的双边贸易协议以及在地中海周边国家、南美共同市场和东亚国家的贸易协议似乎也不能证明欧盟在执行一种系统的、面向全世界的开放政策。

其次,欧元对美元国际地位的挑战也备受理论学术界和政府决策者的关注。20世纪70年代布雷顿森林体系崩溃后,美元仍然充当国际货币体系中的主导性货币。随着欧元的诞生以及欧元区国家在经济规模上逐步与美国接近,许多人开始相信欧元将取代美元成为世界的主要国际货币。如果欧元取代美元成为世界主要货币,国际政治经济必将发生重大变化。欧元的成功将帮助欧洲金融集团实现规模经济和降低交易成本,而这些好处是从美国的银行和金融机构身上转移来的。这可能直接导致大西洋两岸再次爆发争夺金融中心权力的斗争。此外,如果欧元取代美元,欧盟与美日等国进行国际谈判时的政治地位将显著增强。日本企图建立日元世界货币地位的努力将受到沉重打击。

前面只是一种假设,但实际上,欧元取代美元在短期内是不现实的。美国的经济实力以及美国金融体系的国际竞争力构成欧元建立世界货币霸权时必须跨越的一道门槛。这门槛之高令欧洲人缺乏自信。即便欧元真的出现取代美元的趋势,那也必将是一个缓慢而充满未知变量的过程。

再次,跨国公司和直接投资也对欧洲开放的进程产生影响。欧洲经济一体化和欧盟东扩对欧洲跨国公司和直接投资政策和战略提出新的挑战。面对日益激烈的国际竞争,欧盟当然希望通过产业政策和保护措施提高企业的竞争力。欧洲统一市场的目的之一就是打造具有国际竞争力的产业结构,尤其是代表未来发展方向的计算机、生物、航天等高科技产业。

产业集聚和重组势必带来生产要素的重新配置和组合,跨国公司和直接投资使北欧和南欧之间形成某种程度的“核心—外围”结构。但是,这种不平等结构违背了欧洲经济和政治一体化的基本原则和目标,因此导致了保护主义和民族主义的上升,南欧地区出现生产减缓、地区混乱和政治不稳定等一系列问题。而波兰、捷克和匈牙利等中东欧国家主要通过德国的跨国公司和对外直接投资融入欧盟之中。中东欧国家物美价廉的商品和高技能低成本的劳动力对西欧国家产生了较大的冲击。此外,保护主义将随着共同农业政策覆盖中东欧国家而进一步得到加强。

最后,欧洲福利国家的未来走向将成为影响世界经济一个重要变量。欧洲国家庞大而健全的社会保障体系是二战以后促进经济增长、维持社会安定的重要因素。但是随着现代社会发展,人口老龄化、政府开支过高、国际竞争力下降、对外开放和全球化导致欧洲福利制度危机四伏。经济一体化以及与之相关的产业结构调整 and 重组进程进一步恶化了欧洲国家的高失业率问题。如今舆论普遍认为,除非欧洲国家大刀阔斧地改革负担过于沉重的福利制度,否则高成本的欧洲经济系统在外国竞争者面前将节节败退。当然还有一个选择就是不降低福利国家的开支而转向保护主义,而这将是世界其他经济体所不希望看到的结果。

2. 北美自由贸易区

早在 20 世纪 80 年代初美国就开始酝酿建立北美自由贸易区的计划。美国总统罗纳德·里根在其竞选纲领中曾提出过建立北美自由贸易区的主张,但遭到当时加拿大和墨西哥的反对。布赖恩·马尔罗尼当选加拿大联邦总理后,一反前几任政府的经济民族主义色彩,极力推动北美经济一体化的进程。里根总统对马尔罗尼提出的制订经济一体化的倡议表示欢迎。1984 年国会通过美国与加拿大谈判决议后,1985 年美国 and 加拿大两国首脑在得克萨斯的萨姆拉克正式就建立北美自由贸易区举行谈判。谈判共计 23 轮,历时 16 个月,于 1987 年 12 月宣告成功,美加自由贸易协定于 1989 年 1 月 1 日正式生效,“美加自由贸易区”诞生。

1990 年 6 月,墨西哥总统卡洛斯·萨利纳斯访美,提出订定自由贸易协定的要求。美、加、墨三国自由贸易谈判开始提上日程。历时一年半的谈判,1992 年 12 月,美、加、墨三国在双边协定基础上正式签署了《北美自由贸易协定》。该协定的宗旨是:取消贸易壁垒,创造公平的条件,增加投资机会,保护知识产权;建立执行协定和解决贸易争端的有效机制,促进三边和多边合作。《北美自由贸易协定》经三国政府批准后于 1994 年 1 月 1 日生效,一个仅次于欧盟的世界第二大区域经济合作组织——北美自由贸易区正式诞生。值得注意的是,北美自由贸易区是历史上第一个由发达国家和发展中国家共同参与组成的“南北型”区域一体化组织。

美、加、墨三国之所以能够走上组建自由贸易区的区域合作和一体化道路,是与其历史原因和时代背景密切联系的。

第一,从成员国内部以及相互之间的发展需要来看,一个以美国领导的、加墨为南北两翼的政治结构,和美加联盟为核心的、墨西哥为辅的经济布局,符合北美洲三个国家相互合作、共同发展的愿望和实际利益。美国在北美自由贸易区内具有绝对主导作用,美国在该区域的霸主地位是得到各方认同的。美国不

仅是北美自由贸易区的倡导者,而且是领导国。无论从经济实力、工业化程度还是发展水平来看,美国在北美自由贸易区中占据绝对的主导和支配地位。美国的领导地位自然形成对加拿大和墨西哥的强力控制。美国在贸易、投资、社会、文化甚至政治领域渗透和影响加拿大和墨西哥。北美自由贸易区更多地执行着美国的经济和政治战略意图。从加拿大和墨西哥方面来看,无论是第二还是第三梯队,他们都获得了进入美国市场的机会,这对于保证加拿大的经济繁荣和社会稳定、墨西哥的经济发展和生活水平提高具有非常重要的作用。加拿大和墨西哥通过在政治和社会政策权力方面向美国做出一定让渡以换取经济和福利效应。北美自由贸易区在很大程度上呈现一种“共赢”的格局。

第二,北美自由贸易区的建立也是美、加、墨基于共同的利益,通过合作来共同对付外部经济竞争的压力,尤其是面临不断扩大和深化的欧洲经济一体化的挑战。一方面,20世纪80年代以来,欧洲联合的脚步势不可挡,日本的经济实力也不容小觑,韩国、新加坡等东亚新兴国家迅速实现工业化和现代化。相反,美国则由于经济滞胀、布雷顿森林体系崩溃、国际逆差不断增大,而呈现被欧洲与日本赶超的势头。另一方面,冷战结束后,尽管美国成为世界上唯一的超级大国,但是国际形势的发展以及各国相互依赖关系的加深也意味着美国谋求单极世界的战略意图出现更大的不确定性。国家之间的竞争已经让位于国家集团之间的竞争,以经济、科技、文化为主要内容的国际竞争力取代政治对抗和军备竞赛成为国家发展的核心战略,区域一体化正成为世界发展的主要潮流。在这种情势下,美国必须创建自己领导的、能与其他经济集团和经济强国相抗衡的利益联盟,以巩固美国的世界领导地位。对于加拿大和墨西哥而言,加拿大经济对美国市场具有传统的依赖性,加拿大也在不断调整策略,把眼光伸向拉美国家以及全世界。而墨西哥作为经济相对落后的发展中国家,尽管与邻国有各种各样的不和谐因素,但自70年代石油危机以后,不断恶化的国内经济和日益沉重的债务危机也迫使其主动寻求与美国的合作。

第三,北美自由贸易区的成功实践开创了发达国家与发展中国家间建立和实行“南北型”区域合作和经济一体化的先例。传统的区域合作理论认为,经济发展水平相同或者接近是实行区域经济一体化的前提条件。其理由是:只有在经济发展水平基本一致的国家之间,特别是经济发达的国家之间,采用自由贸易、关税联盟、共同市场等一体化组织形式,通过成员国间的公平竞争、优化资源配置、推动技术进步、实现规模效应,达到成员国互利互惠、共同发展的目的;而在经济发展存在较大差异的发展中国家和发达国家之间,由于无法实现平等互利的竞争机制,所以不能进行一体化合作。北美自由贸易区的建立和良好运作

彻底推翻了上述理论观点。作为发展中国家的墨西哥不但没有在一体化中被淘汰出局,相反在与美国、加拿大等发达国家的合作与竞争中实现了优势互补、资源共享、共同繁荣的发展模式。当然,这主要归因于成功的美、加、墨三国区域合作和经济一体化策略。采取自由贸易区的一体化形式是从当前理论和实践来看最为明智的选择。这是由于美、加、墨三国在经济发展水平上存在显著的差距,因此,关税同盟、共同市场等区域经济一体化的高级形式难以有效实现,而特别优惠贸易安排等组织形式又起不到比较强烈而且全面的促进作用。自由贸易区以取消关税和非关税贸易壁垒为主要目标。一方面,成员国发展水平的较大差距对于贸易领域并不产生直接的影响;另一方面,贸易自由化也是经济一体化的重要步骤,足以证明合作国家之间的诚意和信心。因此,只要在取消贸易壁垒的安排上坚持互利互惠和协商一致的原则,适当照顾经济发展水平低的成员国的利益,不同经济发展水平的国家之间还是可以在组建自由贸易区方面达成共识的。

迄今为止,北美自由贸易区的建立和发展还是比较成功的,对美、加、墨三国的经济和社会发展也产生了积极的影响。北美自由贸易区在理论和实践上对其他地区的区域合作和一体化运动产生了很大的借鉴意义。在东亚地区和亚太地区,国家为数众多且发展水平参差不齐,面对日益强大的欧洲和美洲,如何实现真正平等互利的经济合作,提高亚洲在国际政治经济中的实力和地位,这是个很值得研究的问题。

3. 亚太经济合作组织

亚太经济合作组织(简称“亚太经合组织”,Asia-Pacific Economic Cooperation,即APEC)成立之初是亚洲太平洋地区的一个区域性经济论坛和磋商机构。经过十几年的发展,已逐渐演变为亚太地区重要的经济合作论坛,在推动区域贸易投资自由化,加强成员间经济技术合作等方面发挥了不可替代的作用。

1989年1月,澳大利亚总理鲍勃·霍克访问韩国时提出召开亚太地区部长级会议,讨论加强相互间经济合作的倡议。这一倡议得到美国、加拿大、日本和东盟的积极响应。1989年11月5日至7日,澳大利亚、美国、加拿大、日本、韩国、新西兰和东盟六国在澳大利亚首都堪培拉举行亚太经济合作会议第一届部长级会议,这标志着亚太经济合作组织的成立。1991年11月,在汉城亚太经合组织第三届部长级会议上通过《汉城宣言》,正式确定该组织的宗旨和目标是:相互依存,共同受益,坚持开放性多边贸易体制和减少区域内贸易壁垒。亚太经合组织经过多年的发展,形成了领导人非正式会议、部长级会议、高官会议及其下属委员会和工作组、秘书处等工作机制。

亚太经合组织的性质为官方论坛,秘书处对其活动起辅助作用。其议事采取协商一致的做法,合作集中于贸易投资自由化和经济技术合作等经济领域。亚太经合组织 21 个成员的总人口达 25 亿,占世界人口的 45%;GDP 之和超过 19 万亿美元,占世界的 55%;贸易额占世界总量的 47%以上。APEC 组织在全球经济活动中具有举足轻重的地位。

亚太经济合作组织现有 21 个成员。其中,澳大利亚、文莱、加拿大、印度尼西亚、日本、韩国、马来西亚、新西兰、菲律宾、新加坡、泰国、美国等 12 个成员作为首创国于亚太经济合作组织成立时加入。1991 年 11 月,中国以主权国家身份,中国台北和香港(1997 年 7 月 1 日起改为“中国香港”)以地区经济名义正式加入亚太经合组织。1993 年 11 月,墨西哥和巴布亚新几内亚加入。1994 年 11 月智利加入。1998 年 11 月,秘鲁、俄罗斯和越南加入。东盟秘书处、太平洋经济合作理事会和太平洋岛国论坛为该组织观察员,可参加亚太经合组织部长级及其以下各层次的会议和活动。APEC 接纳新成员需全部成员的协商一致。1997 年温哥华领导人会议宣布 APEC 进入十年巩固期,暂不接纳新成员。

回顾亚太地区过去四分之一世纪的发展历史,这块幅员辽阔而且具有多元发展特征的地区在世界经济中发挥了举足轻重的作用。

第一,亚太地区的特征决定了亚太经济合作不同于其他区域一体化

亚太地区的多样性、各国间的经济竞争和政治冲突,使该地区的合作和一体化进展极其缓慢。与欧洲和北美的区域合作形成显著区别的是,在东亚地区不存在像美国或者法德联盟这样具有绝对优势的国家或国家联盟。美国在北美的领导地位和法德在欧洲的核心联盟分别推动了地区一体化运动。美国、日本和中国是亚太地区的三个大国,但是它们之间无法形成上述政治结构。尽管日本一直在东亚地区发挥着重要的经济核心作用,但是中国和美国也是强大的行为主体。因此,这就决定了亚太地区只能在纯粹市场力量的推动下,在贸易、投资和技术等有限的经济领域展开较低层次的一体化合作。政治分歧、经济制度、历史原因,以及东西方文化差异等因素也是阻碍亚太地区合作与一体化进一步发展的重要原因。相反,除去大国因素之外的亚太次区域性合作能够获得较大的成功,如东南亚国家联盟。从利益目标上看,亚太经济合作组织大致可以分成两个相互对立的集团:一个是以美国为首包括澳大利亚、加拿大和新加坡,旨在实现自由贸易;另一个以中国等东亚发展中国家为代表,倾向于一种松散的组织结构。而日本则游走于两大集团之间,一方面不愿意美国取代其在亚洲地区的领导地位,另一方面希望提升由自己主导的

东亚地区的国际实力。

第二,作为经济大国的日本在亚太地区尚不具备政治领导能力

日本通过对外直接投资、公司内部贸易和官方开发援助等战略,企图在东亚和东南亚建立一种日本领导下的雁阵发展模式。从长远来看,日本的最终目标指向充当东亚地区的领袖,无论是在经济上还是政治上。不过,20世纪80年代中期以前,日本与东亚及太平洋地区的经贸往来还只是很小的一个数额。日本的汽车、电子产品和其他高科技产品主要出口欧美市场。亚洲国家只是充当日本的农产品和原材料的来源地。在1985年“广场协议”实施后,日元的大幅升值提高了日本国内的生产成本,降低了日本产品在国际市场上的竞争力。随着金融和房地产投机泡沫的破灭,日本经济出现了严重的衰退。此外,日元升值还破坏了日本的出口导向型发展战略。此时,面临发展困境的日本开始把目光转向亚洲邻国,一方面由于日元升值而产生的过剩资金需要寻找投资途径,另一方面东南亚国家充沛的廉价劳动力成为日本企业跨国投资的巨大诱因。20世纪90年代,日本超过美国成为东南亚地区外商直接投资的最大来源国。在日本跨国公司向东南亚渗透的同时,日本对该地区的官方开发援助也大幅度增加,援助对象多为大型基础设施。通过援助发展,日本希望得到其他亚洲国家对日本领导该地区经济和政治一体化运动的支持。但是与东南亚国家之间的历史遗留问题使得日本充当“领头雁”的设想很难付诸于实现,1997年发生在该地区的金融危机更是严重打击了日本领导东亚一体化运动的信心。

第三,中国作为经济大国的崛起改变了亚太地区格局

中国经济和政治的地位的不断攀升对亚太地区甚至对全世界来说都是最值得关注的问题之一。近二十多年来,中国经济一直以近两位数的速度增长,中国的经济总量在世界上已经位列三甲。此外,“大中华”的势力范围也是亚太地区不可忽视的一个现象。中国军事实力和国际政治力量不断壮大,使之成为亚太地区乃至全世界重点关注的问题之一。作为新兴工业化和贸易大国,中国的崛起势必对亚洲邻国产生竞争上的压力,这也间接地促成了东盟国家之间经济合作的进一步深化。2001年中国加入世界贸易组织后,积极承担成员国的义务,在世界经济体系发挥越来越重要的作用。但是,我们也清楚地看到,“中国威胁论”正在成为那些害怕中国成为经济和军事大国的国家的一种基本论调。在亚太经济合作组织上,中国一方面表示出参加亚太经济合作组织的愿望和热情,另一方面又对经济一体化的未来持模棱两可的态度。和东南亚国家不同的是,中国坚决反对以亚太经济合作组织取代世界贸易组织作为贸易谈判的机构。

讨论题

1. 什么是竞争力,竞争力理论和衡量指标有哪些?
2. 全球化的概念、动因、影响和发展趋势是什么?
3. 什么是区域一体化,它有哪些表现形式,当今世界主要区域一体化组织有哪些?

第五章 发达国家的政治经济体系

20 世纪全球资本主义的进一步发展最终导致资本主义世界体系的形成和确立。目前世界上仅有少数国家采用资本主义以外的其他政治经济和社会制度。但是在所有采取资本主义制度的国家里,各国政治经济体系的差异也愈来愈明显。美国、日本以及欧洲等传统资本主义强国继续保持领先地位,拉美、非洲和亚洲地区的资本主义国家在发展过程中或多或少获得了成就,其中既有 60—70 年代的拉美经济奇迹,也有 70—80 年代的东亚奇迹。但是拉美国家债务危机和 1997 年东南亚金融危机对这些地区的资本主义发展模式构成了压力。由于国际政治经济相互依赖关系和竞争性冲突都在不断加剧,一方面拥有不同政治经济结构的国家和地区在经济领域越来越走向一体化。当然欧洲国家已经初步完成经济一体化进程,开始向更高层次的社会和政治统一目标进军。另一方面国家间政治经济体系的差异越来越成为国际社会讨论和协调的中心议题。各国尤其是美日欧等资本主义大国之间政治经济的基本差异不仅影响全球化和世界经济一体化运动,而且如何协调和解决这些差异对其他众多国家具有很强的示范作用。

本章主要讨论美国、德国、瑞典、法国和日本这五个具有代表性的发达资本主义国家的政治经济体系,尤其关注他们在政治制度、经济结构以及企业运作模式方面的差异性。依据国际政治经济学的基本理论,对这些遵循市场经济资本主义发展规则的国家,按照国家对市场作用关系,可以划分为五种模式:美国的自由主义型、德国的公平市场型、法国的计划经济型、瑞典的国家福利型,以及日本的政府指导型资本主义政治经济体系。

这些国家的政治经济体系在许多重要方面都呈现一定差异,但是以下三个方面值得特别关注:(1)国家的政治权力结构;(2)国家与市场的力量对比,政府在市场经济中的作用;(3)企业的治理结构和社会职责。上述方面之所以构成对发达资本主义国家作进一步区分的标准是因为,国家的政治、经济、社会等目标之间存在相互作用和相互影响的关系。不同的权力组织结构对于经济和社会政策的实施会有特定的偏好和侧重,而经济结果又反过来会影响政治和社会体制的运行。在历史和现实因素的共同作用下,国家、市场、企业等基本要素的

不同造成各国政治经济体系的显著差异。发达市场经济国家中既有美国式政治结构和自由竞争,也有瑞典的高福利制度、强调社会公平的德国市场主义,还有法国计划成分较高的市场经济甚至日本国家全面管理经济的模式。美国的私有企业、法国的国有企业和日本的联合企业集团制度各有特色,不同的公司治理结构以及不同的企业组织方式决定了市场力量的强弱,对各国的政治经济结构具有重要的影响。

第一节 美国的自由主义型体系

一、美国的政治权力结构

作为一个联邦制的国家,美国联邦政府和各州政府分享权力,各负其责。联邦政府享有军事、外交、贸易、税收、铸币等权利,而各州政府主要处理本州范围内的事情。

美国联邦政府由三个基本部门组成——国会、总统和最高法院。立法权、行政权和司法权“三权分立”与相互制衡构成美国政治权力的基本原则。立法权属于国会,行政权由总统行使,司法权属于最高法院。三个部门行使权力时,彼此互相牵制,以达到权力平衡。国会有立法权,总统对国会通过的法案有权否决,国会又有权在一定条件下推翻总统的否决。总统有权任命高级官员,但须经国会认可,国会有权依法弹劾总统和高级文官。最高法院法官由总统任命并经国会认可,最高法院又可对国会通过的法律以违宪为由宣布无效。

国会是美国最高立法机构,由参众两院组成。参议院共 100 个议席,每个州不论大小各选举两名议员;众议院共 435 个议席,各州根据人口多少选派出不同数量的代表。议员由选民直接选举。众议员由各州选民直接选举;参议员最初由各州议会选举,1913 年生效的宪法修正案规定,参议员由各州选民直接选举。州长、议员和某些州的法官、重要行政官员都由选民选举产生。各级选举一般都由共和党和民主党两党包办。为了保证两党的统治地位,一般实行单名选区制和多数代表制。参议员任期为 6 年,但每两年改选所有人数的三分之一;众议院议员任期为 2 年,期满后全部改选。两院议员都可连选连任。

总统制是美国政权的基本组织形式,总统既是全美最高行政首长也是美国武装力量统帅。总统每届任期为 4 年,连任不能超过两届。总统的主要职责是履行国会通过的法令和處理美国政府日常的事务。美国总统选举实行间接选举,首先由各州选民选出本州选举人,再由各州选举人同时在各州首府投票选出

正、副总统。

政党制度是美国政治制度的重要组成部分。19世纪50年代美国确立两党制的政党制度以来,共和党和民主党就长期通过竞选总统轮流执掌美国权力。两党不仅控制着联邦政府,也几乎控制着所有的州政府和地方政府。尽管在美国还有其他一些政党存在,但它们都不能成为同两大政党分庭抗礼的全国性政治力量,对美国政权基本上不具有决定性影响。与其他西方资本主义国家的政党所不同的是,民主党和共和党在组织上和权力上都非常松散。要成为民主党或共和党的党员,无须申请和履行入党手续,也不要交纳党费。选举时还可以跨党投票。全国性的党是各州的党的松散联盟,而各州的党又是地方党的松散联盟。

二、联邦政府在市场经济中的作用

美国的自由市场资本主义强调最大限度地创造财富并保障民众的合法权益,财富分配和社会公平等问题则不作为政府的首要目标。从理论上讲,美国式的政治经济体系最接近理想主义的政治体制和自由主义的市场经济。在所谓的人人平等、自由竞争的模式中,个人追求效用最大化,企业追逐利润最大化,政党追求权力最大化。如同经典理论假设,在一个开放的、完全竞争的环境下,个人、企业和政府的理性活动可以自动产生社会的最优结果。因此,在这样的体系中,国家唯一要做的事就是制定法律和政策,以维护平等和自由竞争的政治经济体制。

但是,美国自由市场资本主义体系也不是建立在绝对的抽象理论的基础上,它是政治、经济、社会等各方面因素综合发展和不断演进的结果。回顾历史,美国的政治经济结构在不同时期具有不同的特征。转变和调整充斥着美国社会发展的整个过程,这里面既有政府、政党和政客的影响因素,也是企业制度改革和变化作用的结果。19世纪末,伴随公司之间的大规模合并,资本主义生产方式向组织化结构发展,自由竞争开始转变为寡头垄断,美国政治经济体系发生了深刻的变化。20世纪30年代大危机时代,罗斯福新政又建立起强大的政府管理体系,并赋予企业劳工组织较大的权力,凯恩斯主义和国家干预经济的思想成为美国联邦政府保障经济平等和促进社会福利的理论依据。1946年通过的《充分就业法》则进一步削弱了市场经济的力量。直到20世纪80年代,罗纳德·里根当选为美国总统后,现代美国自由市场的理念开始回归。始于70年代的石油危机、经济滞胀、凯恩斯主义失败以及美苏对抗的战略转变等因素导致联邦政府在政治、经济和社会领域的全面干预开始撤退。尽管国家还在关注经济增长和社

会公平,但它承担的职责相对于过去明显地减少了,强调竞争和国家不干预经济的保守派和自由主义经济思想成为后来美国政治经济发展的主流。

如前所述,美国联邦政府的权力组织形式和结构对于美国政治经济体系的发展具有决定的影响。相对于其他西方国家,权力结构过于松散和权力高度不集中是导致美国采取自由市场模式的重要原因之一。按照“三权分立”原则,联邦政府管理经济的权力分别由立法、行政和司法三个部门拥有。而联邦制的政治结构又决定美国权力必然由中央政府与50个州政府共同执掌。因此,美国政府在市场经济中的作用是相当有限的,国家对经济的调控主要集中在某些宏观经济政策特别是货币政策的制定方面。美国国会和财政部共同制定财政政策,美国联邦储备委员会则负责货币监管。不过,自里根政府大规模实施扩张性财政政策以来,联邦政府债台高筑导致财政政策的重要性和有效性不断削弱。相反,尽管货币政策和金融管理权由联邦储备委员会和其他几个联邦机构分担,美联储实际上还是成为美国经济的强力管理者。

在微观经济政策方面,美国联邦政府的作用主要在于解决诸如垄断、环境污染、信息不对称等市场失灵问题,通过反托拉斯法、控制污染等政策为企业运行创造和维持一个公正、有效的市场环境。在制定产业政策方面,美国与其他发达工业国家表现出较大的差异。除了农业、国家安全和研究与开发等少数几个领域,美国一般不赞成针对某个具体行业甚至企业制定特殊的政策。这是因为产业政策的制定通常会与某种政治活动联系起来,政治家为获得利益集团支持而做出某种回报,这在美国是不合法的。因此,大多数美国人认为,产业结构和分布应当由市场而不是联邦政府来决定,所有的产业和企业都是均一同质的,自由竞争将引导出最佳的市场经济结果。

政府和企业之间的矛盾也构成遏制国家在市场经济中发挥作用的一个重要因素。崇尚自由竞争的企业和企图获得经济管理权的政府之间的对立关系是天然的、普遍的,它们之间的相互猜疑和不信任往往导致彼此之间难以达成合作。保守派政治家具有反对国家干预经济的传统,而他们通常受到私营企业利益集团的有力支持。政治自由派则严格限制企业为谋取私利而争夺政治资源的活动。政治派别之间的纷争常常导致政策上的局限和不一致,这也是美国政治结构分散、权力不集中的重要原因之一。因此,在强大利益集团的压力下,政府机构之间各自为政、政策措施彼此矛盾、形式方法多种多样,这进一步削弱了国家管理经济的作用,限制了国家战略的有效性和连续性。此外,还有一个值得注意的特点是,美国虽然拥有许多“巨无霸”式的大公司,但是在企业联合层面,相对于日本和德国的产业联合组织,美国的制造业协会、商会等组织在国家政治经济

生活中的影响和作用就显得有点微不足道了。

三、企业治理结构和社会职责

政治经济结构的特点决定了美国企业的治理模式和产业体系必然是以分散和缺乏整体协调作为主要特征。美国经济运行的主体是为数众多的私人企业,这些企业以个体、合伙、公司制等形式,独立自由地从事经营和管理活动。自由企业制度是美国自由市场经济的重要组成部分。

美国强有力的反托拉斯法和竞争政策对于防止公司权力和管理的集中产生了极其重要的影响。相对于日本、德国等工业国家,美国企业的控制权相当分散。号称股权资本主义的美国大股东们事实上却只持有不到2%的公司股份。而日本的综合商社往往拥有70%以上的股权。因此,尽管美国的企业治理模式建立在正统的自由市场基础上,但是,股权分散、股权结构易变、股东对高层缺乏监控的“弱股东、强高管”现象决定了美国企业治理主要依靠外部力量的监管,尤其是来自商品市场、资本市场、经理市场等市场机制对企业利益相关者的权力制约。实践中,作用有限的政府、内部矛盾颇多的行业协会,以及实用主义的价值倾向等因素导致美国公司外部监管的严重不足。

经过几十年的发展,美国的独立董事制度已经形成了一种较为完善的框架体系,对股份公司治理结构的优化起到了至关重要的作用。早在1940年,美国的《投资公司法》中就有不少于40%比例的董事必须由独立人士担任的规定。1977年,经美国证券交易委员会批准,纽约证券交易所提议,美国公司的审计委员会完全由独立董事组成。美国全国券商协会也要求公司审计委员会中独立董事至少要占大多数。美国公司在董事会中引入外部的独立董事以加强对内部董事和管理层的监督,对于解决内部人问题、降低代理成本、维护股东权益发挥了积极作用。相对于德国公司董事会与监事会并立的二元结构,独立董事制度是在董事会一元治理模式下对公司内控机制的一种完善措施。

与欧日资本主义对企业在社会中的作用持截然不同的看法,美国公司的基本目标是企业利润极大化,而对员工和社会则承担最低限度的义务。况且,在美国,公司本身就是一种商品,可以在市场进行买卖,这种交易所产生的社会影响,企业一般也不太关心。历史上几次大规模公司收购和兼并活动主要都是发生在美国。在美国法律确保中立和公平竞争的前提下,美国公司为企业控制权展开了全球性的竞争。

美国的社会保障制度对老弱病残以及弱势劳动者群体给予一定程度的救济和补助,但是这种保障制度是建立在私人福利系统基础上的。美国的自由主义

理念认为：以慷慨而闻名的西欧国家福利制度扭曲了价格信号和激励机制，降低了劳动力市场的运作效率，是一种不可取的社会保障体系。在美国式的真正福利制度下，国家仅对真正困难的人伸出援手，对那些处于最低生活水准以下的人提供帮助。

第二节 德国的社会公平型体系

一、德国的政治权力结构

德国是一个议会制的联邦制国家。遵循“三权分立”原则，1949年的德国宪法——《联邦德国基本法》规定了立法、行政和司法的权力职责。

德国议会是德国的最高立法机构，由联邦议院和联邦参议院组成。联邦议会的立法权限在国防、外交、海关、邮政以及税收等涉及整个联邦利益的领域。此外，议会还负责监督联邦政府工作，审理政府报告、预算计划，制定或修改法案。联邦议院行使立法权，监督法律的执行，选举联邦总理，参与选举联邦总统和监督联邦政府的工作等。每届任期4年。参加联邦议院的各党议员分别组成议会党团。德国联邦参议院由各州政府的代表组成。但是由于德国联邦各州普遍实行议会内阁制，只有在各州议会选举中获得多数的政党或政党联盟，才能取得组建州政府的权力。因此，各州政府派出的联邦参议院成员，往往都是在州执政的某个政党或政党联盟的党员，联邦参议院的运作不可避免地会受到政党活动的影响。

德国联邦总统是国家名义上的首脑，代表国家，由联邦议会每5年选举产生，可连选连任一届。根据宪法规定，总统对外代表国家，但并没有行政职权，他的职责主要是签署由联邦议院批准的法律，或者根据政府总理提名任命内阁成员等。

德国最高行政机构是德国联邦政府，其最高长官是联邦总理。联邦政府由联邦总理和联邦部长若干人组成。总理拥有行政大权，由在每4年一次的全国大选中获胜的政党或政党联盟推选，经议会确认，由联邦总统任命。各州行政长官是州长。各州与联邦政府的协调经常通过由联邦总理和各州州长共同签署的“国家协议”来实现。联邦政府统一领导德国外交、国防事务。州政府由本州居民选举产生，不受联邦议会选举的影响，在州选举获胜的政党或政党联盟组成州政府，机构构成与联邦政府相比只少了外交部和国防部，州政府负责本州内务工作，在不违反基本法及其他联邦法律的前提下独立制定本州法律。如出现司法

纠纷则上交设在卡尔斯鲁尔的联邦宪法法院裁决。

联邦宪法法院是德国的最高司法机构,主要负责解释《联邦德国基本法》,监督宪法的执行。该法院由16名法官组成,联邦议院和联邦参议院各推选一半,经总统任命,任期12年。德国的司法机关奉行“司法独立”原则。最高法院的正副院长由联邦议院和联邦参议院轮流推举。另外,还设有联邦法院(负责民事和刑事案件)、联邦行政法院(负责一般行政司法案件)、联邦惩戒法院(负责公职人员违纪案件)、联邦财政法院(负责财政案件)、联邦劳工法院(审理劳工案件)、联邦社会法院(审理社会福利纠纷)和联邦专利法院(审理有关专利问题的案件)。各级法院设检察机关,任务是对违法、犯罪提出起诉,但不受法院的管辖,不干预法院的审判工作,也不独立行使职权,而受各级司法部门的领导。联邦法院设联邦检察院,由联邦检察长和若干名联邦检察官组成。

自1990年德国统一后第一次大选以来,德意志联邦议院中共有6个政党。它们是:基督教民主联盟、德国社会民主党、自由民主党、基督教社会联盟、民主社会主义党以及联盟90/绿党。德国有16个州,选区代表议席和政党议席相互平衡,以便使联邦议会的组成能够反映各政党得票多少。德国的选举制度决定了德国政坛联合执政几乎不可避免。通常,执政联盟由一个大党和一个小党组成。但是在2005年德国大选中组成了联盟党和社民党两大政党的大联合政府。

二、德国政府在经济中的作用

在德国的政治经济体系中,政府、资本家和工会三方合作共同管理经济。虽然也遵循市场经济原则,但是,由于政治、社会和文化等方面的具体特征最终导致德国走上一条强调社会公平的发展道路。

德国向来具有反对经济自由主义的倾向。早在19世纪,李斯特就强烈主张国家干预经济和保护本国幼稚工业,当然那是基于当时德国四分五裂的现实。二战后,德国被一分为二,西德纳入美国为首的资本主义体系,东德成为社会主义阵营中的一员。两德统一后的新德国采取了原西德的市场经济资本主义制度。宪法明确规定联邦德国是一个实行市场经济的“社会”的国家,基本法第22条第一款规定“国家有义务对经济过程带来的不利于社会的结果进行干预”^①。国家在为德国每一个公民提供公共福利和社会保障方面充当了重要的角色,这是德国政府干预经济的最主要方式。

德国社会保障制度具有悠久的历史。早在19世纪80年代,奥托·冯·俾

^① 引自《德国基本法》。转引自世界知识出版社编:《德国统一纵横》,世界知识出版社,1992年。

斯麦任德意志帝国宰相时就陆续出台了《工人疾病保险法》、《事故保险法》和《养老金保险法》,其目的是为了“最大限度地保障需要帮助的人”^①。二战以后,随着自由竞争、社会秩序和社会公平理念基础上的社会市场运动的进一步发展,最终在德国形成了一套完善的社会保障制度。不过,德国社会保障制度的作用在实践中显示出两重特性:一方面,二战结束后,社会保障制度在稳定物价、缓解通货膨胀、促进经济增长、保障社会稳定方面发挥了重要作用。“社会公平”成为社会保障制度的核心原则。另一方面,20世纪70年代后,经济增长减速、失业率上升、人口老龄化以及社会保障负担过重等问题又使得德国社会保障制度成为制约经济发展的主要障碍之一。

德国政府同样强调生产制造、出口贸易、国民储蓄和投资等领域的管理,不过德国的市场力量还是相当强大的。法律保证企业在开放、公平的环境下进行自由竞争,但是,德国经济中许多私人企业受到大公司和大银行联盟的实际控制。政府和企业共同出力,通过健全的社会保障制度实现社会公平和市场效率之间的平衡。相对于美国自由主义体系,德国的劳工和工会组织拥有相当大的权力,他们全面地参与公司甚至社会事务的管理。

在德国,政府对经济的作用和影响是通过间接途径实现的。高度发达的成文法体系,为德国经济社会的运行减少了许多不确定因素,为企业运作和发展创造了一个稳定的经营环境。德国联邦政府和州政府各司其职,为自由竞争和市场经济提供公平而有效的制度框架。二战后,德国成功的政治经济制度有效激发了高储蓄率、高投资率和经济增长,从而使德国能够在较短的时间内再次崛起为世界经济强国。

在欧洲中央银行没有正式启动以前,德意志联邦银行作为德国的中央银行一直是德国政治经济体系的核心,对德国经济产生了广泛而重要的影响。德国联邦银行是一个国有机构,行长、副行长由政府提名,总统任命。但是联邦银行又具有相对独立性,它是欧洲国家中独立性最强的中央银行。《德意志联邦银行法》规定:“联邦银行有义务在完成其任务的前提下,支持政府的一般性经济政策。它根据本法令执行其职权时,不受联邦政府的指使所左右。”^②

一战和二战后的恶性通货膨胀给德国社会造成的巨大损失至今仍是德国大众心里抹不去的阴影。而德意志联邦银行被视为德国货币的坚强保卫者,德国中央银行始终把治理通货膨胀看作是他们的第一目标。德国联邦银行通过创造

① 转引自史探径主编:《社会保障法研究》,法律出版社,2000年。

② 转引自陈晓著:《中央银行法律制度研究》,法律出版社,1997年。

稳定的宏观经济环境和维持低利率,为提高德国工业的国际竞争力提供了强有力的支持。而欧洲经济和货币一体化运动又进一步加强了德意志联邦银行在德国乃至欧洲国家中的影响力。

与日本不同,德国没有实施明确的产业政策,也没有对具体经济部门的行政指导。与其他欧美国家一样,德国政府也在国防、高科技产业的研发上投入了大量的资金,但是德国政府对经济的干预只限于少数领域,如通过税收和财政补贴保护煤炭、造船等少数夕阳工业,又或者对邮政、电信等国有部门进行适当程度的保护。

三、德国公司治理和私营企业实践

在某种程度上,德国公司治理模式和产业结构与日本有着类似的地方。战后德国的全国性组织,包括产业协会、企业联合组织和劳工组织均可以代表行业、企业集团和工人的利益参与到国家事务中去。

德国的中小型企业在经济中发挥了重要作用。尽管德国也有西门子、大众、克虏伯等世界性跨国企业,但是中小企业同样构成德国经济成功的重要因素。德国企业的股票可以在证券市场上自由交易,但是在德国经济中股票市场的重要性远远不如美国。不同于美国金融业和工业的彻底分离,银行和企业之间的紧密关系也是德国式公司治理模式的主要特征。尽管没有采取日本联合企业集团那样正式的组织形式,但是银行与公司之间的长期合作伙伴关系构成德国企业体系中的重要内容。大银行与大公司之间互派代表,互相担任对方监事会的成员。相互持股和相互监督的银企体系有助于实现信息共享,降低不确定性以及协调经济政策。德国公司的银企合作模式的目的在于提高自身竞争力,而非银企联盟的整体利益,这是与日本联合企业集团模式显著区别的地方。

德国的大型综合性商业银行是全能银行的典型代表,它们在德国经济生活中发挥了全面的、深刻的影响。这一方面来自于银行本身强大的经济实力和金融权力,另一方面则来自于他们与核心产业部门和大型骨干企业的密切关系。在全能银行模式下,德国银行尤其是大型综合性银行对德国金融、贸易和产业的方方面面进行管理和控制。由于交叉持股,德国银行还在许多大公司拥有大量股权,德国企业监事会通常受到银行家的控制。德意志银行是德国最有影响力的大型综合性银行。德意志银行拥有德国最大的公司戴姆勒—奔驰公司的大量股份,它还在德国最重要的保险公司——安联保险公司、德国最大的再保险公司——慕尼黑再保险公司、德国最重要的百货连锁商店——卡斯特拥有大量股份。德意志银行的高级管理人员在许多德国大公司的监事会里兼职。由此可

见,德国银行在德国社会中具有崇高的地位,并对德国经济产生重要影响。此外,德国政府也支持大银行在公司治理中的核心地位。与美国强调反托拉斯的自由竞争理念不同,德国具有一种得到政府和国民默认的企业权力集中以及联盟合作的卡特尔传统。德国公司法、企业组织法的某些法律条款也保证了银行能够对企业管理和经营活动产生相当大的影响。

监事会制度是德国公司治理模式的一个重要内容,也是德国公司实施内部监督的主要机制。德国公司一般设有股东大会、监事会和董事会三个机构。股东大会选举产生监事会,监事会任命董事会成员,监督董事会执行业务。德国企业的监事会拥有相当大的权力,包括任命董事会成员和批准某些特别交易。劳工参与公司治理是德国公司治理模式的一大特点。德国1976年的《参与决定法》中规定必须在董事会中设1名劳方董事,由劳工代表担任,享有同等权利。德国法律还规定,企业监事会必须由股东代表和劳工代表共同组成,监事会是企业员工参与公司管理的重要途径。

第三节 法国的计划经济型体系

一、法国的政治权力结构

法国实行半总统制和半议会制的混合政治制度。与美国总统制和德国议会制不同,在权力结构方面,法国的一个突出特点就是强调中央集权,而不注重地方自治;强调总统的行政权,而不注重议会的立法权。法国总统掌握实权,法国总理也有一定的权力。

现行的第五共和国宪法为法国第十六部宪法,由夏尔·戴高乐将军负责起草,1958年9月28日公民投票通过,10月4日生效。根据法国宪法,总统为国家元首和武装部队统帅,任期7年,由选民直接选举产生。总统有权任免总理并批准总理提名的部长;主持内阁会议、最高国防会议和国防委员会;有权解散议会;可不经议会将某些重要法案直接提交公民投票表决;在非常时期拥有“根据形势需要采取必要措施”的全权。总统离职期间,由参议院议长暂行总统职权。

法国议会由国民议会和参议院组成。两院权限相似,都可以提出法案和修正案,审议并通过法案,提出质询,但是,国民议会享有优先审议财政法案和提出不信任案的权力。现行宪法对议会的立法权只做了“所有法律均需议会通过”的原则性规定。但是从宪法实施的具体情况来看,无论在立法范围还是立法程序方面议会的立法权都受到越来越多的限制。法国宪法为了使政府能够自由行

动,而明显地缩小了议会的权限。国民议会共有 577 个议席,任期 5 年,采用两轮多数直接投票制、由选民直接选举产生。参议院共有 321 席;参议员任期 9 年,每 3 年改选三分之一,以省为单位,由国民议会和地方各级议会议员组成选举团间接选举产生。

法国的司法行政机关是司法部,司法部长是权限争议法庭的主席,司法部长对法官任命有建议权和任命权。法国的法院由全国统一设置,包括普通法院系统和行政法院系统。1872 年设立了权限争议法庭,审理普通法院和行政法院在权限上的争议案件。另外,法国还有“宪法委员会”,行使司法审查权。在检察机关的设置上,各级检察机关派驻于各级法院内,检察机关受司法部的领导,总检察长直接对司法部长负责。法国还设有最高司法委员会,它是协助总统实行司法监督的机构。最高司法委员会由共和国总统任主席,司法部长任副主席。

法国是实行典型的多党制政党制度的国家。社会党是主要执政党和议会第一大党,其前身是 1905 年成立的“工人国际法国支部”。1920 年图尔代表大会上发生分裂,多数派另组共产党,少数派仍保留原名,1969 年改组为社会党。1971 年与弗朗索瓦·密特朗领导的“共和体制协议会”及其他左翼组织合并。社会党为传统左翼政党,在经济改革方面强调务实,对外则主张维护法国独立核力量,积极推动欧洲一体化建设,主张加强南北对话。保卫共和联盟是议会第二大党和主要反对党,属于传统右翼,其前身是戴高乐创建的“法兰西人民联盟”,1976 年改名为保卫共和联盟。该党对内主张维护第五共和国体制,反对国家过多干预经济;对外主张维护法国的民族独立和在国际事务中的大国地位,主张优先发展战略核武器,强调法国应在推进欧洲联盟建设中发挥主导作用。现任总统雅克·希拉克长期担任该党主席。法国民主联盟为议会第三大党,主要反对党之一。前身系由共和党、民主力量、争取法兰西民主人民党、激进党、直接参加者等右翼温和派和中间力量于 1978 年结成的多党联盟。该党对内主张进行一定程度的社会改革,提倡在社会、经济、文化等领域实行自由化政策;对外积极主张加强欧盟建设。法国共产党,现与社会党联合执政。1994 年法共二十八重申其奋斗目标是实现共产主义,并正式宣布放弃民主集中制。国民阵线,成立于 1972 年 10 月,前身是被取缔的极右翼组织“新秩序党”。绿党,参加左翼联合政府。成立于 1984 年,由“土地之友”组织和“保持生态运动党”合并而成。该党宗旨是建立生态平衡社会,争取社会平等。

二、法国政府的计划指导和国有化

二战以后,法国实行一种强调政府计划指导和国有化的经济发展模式,其特

点是以自由市场和私人企业为基础,以国家干预和国有经济为补充,市场竞争与国家计划相结合,私人经济与国有部门相并存,国家在相当程度上对经济实行强有力的干预。法国实行政府计划指导型市场经济体制,是与法国的经济、社会、历史、文化、传统等因素密切相关的。

国家干预在法国有着悠久的历史传统,从路易十四的财政大臣柯尔培尔到反法西斯英雄戴高乐将军,重商主义和民族主义在法国政治经济社会中始终占有重要的地位。战后法国强大的左翼政党的长期执政以及社会民主主义思想的广泛影响,也是法国选择计划化和国有化发展道路的重要因素。在计划指导和大规模国有化政策的实践中,战后法国经济高速增长的事实又进一步强化了法国式的计划型经济发展模式的主导作用。

法国是资本主义计划的发源地。这种计划是指导性而非指令性的,是协调性而非强制性的,是预测性而非结论性的。法国的计划经济与日本的行政指导是不同的,与社会主义国家中央集权计划体制也具有显著的区别。法国计划化的创始人是让·莫奈,他在1945年提出《关于现代化计划和重新装备计划的建议》。战后法国的主要经济计划包括1947—1950年的第一个中期计划,即莫内计划或法国复兴计划;1954—1957年的第二个计划,强调实现制造业的现代化;1958—1961年的第三个计划,重点在稳定经济发展;1962—1965年的第四个计划,1963年中断;1966—1970年的第五个计划,限制通货膨胀,着重发展某些尖端工业。1971—1975年的第六个计划,运用经济计量学的方法规划现代化的发展;1976—1980年的第七个计划,规定国内总产值的年增长率;1981—1983年的第八个计划,强调计划调节和市场调节相结合,根据国家整体需要决定投资重点;1985—1988年的第九个计划,加强了计划中的指令性因素;以及1989—1992年的第十个计划。1992年,计划总署准备了第十一个计划(1993—1997年),但没有得到1993年3月法国议会选举后的新政府通过。此后,法国通过执行国家——大区计划合同的方式,在全国贯彻国家经济发展战略。

除了经济计划化领域,自20世纪60年代起,法国还把领土整治和社会问题纳入计划范围,80年代又将文化发展列入计划,从而由单一的经济计划发展为经济、社会和文化发展的全面计划。法国政府实施计划指导的主要手段包括:通过政府支出直接影响全社会的消费与投资,通过税收和金融优惠政策影响企业的生产和投资行为,通过收入分配政策和社会保障制度影响家庭和个人的收入、消费和储蓄行为等等。

法国的国有企业在国民经济中占有相当重要的地位,法国也成为西方国家中国有经济比重最高的国家之一。法国国有企业大多是实力雄厚的大工业公司

和大银行、大保险公司,它们的分布范围很广,几乎涉及所有重要的经济领域,不仅包括垄断性行业,同时也包括竞争性行业。国有企业无论在产量指标还是就业人数上都占据了法国经济的半壁江山。

法国的国有经济部门主要是通过战后两次大规模的国有化运动而形成的。一次是在战后初期戴高乐执政期间,法国政府宣布将运输、航空、能源、银行和保险等部门收归国有。包括雷诺汽车公司、法兰西银行、国民工商银行、法兰西煤炭煤气公司、宇宙航空公司和铁路局等大企业都成为国家资本。80年代初,密特朗政府又提出了扩大国有化计划,从而导致第二次国有化浪潮。巴黎—荷兰金融公司、苏伊士金融公司、通用电气公司等共计12家工业集团、2家金融集团、36家大银行实行了国有化。国有企业成为法国政府实施计划指导和干预经济的重要手段。80年代中后期以来,一方面由于其他欧美国家自由主义思潮兴起,反对国家干预经济的呼声日益高涨;另一方面由于法国国内政局发生重大变化,左翼社会党长期执政局面被打破,社会中、右派保守力量逐步强大,从而导致法国国有化势头减弱,私有化趋势不断加强。1986年,法国对9家工业集团、42家银行和金融公司、13家保险公司、2家大众传媒企业实行了私有化。90年代以后,又对巴黎国民银行、雷诺汽车公司、法国航空公司、里昂银行、法国电信公司等企业进行了私有化。

三、法国企业治理模式

法国的市场经济存在典型的二元企业结构,一方面是中央集权程度较高、规模庞大的国有企业,另一方面是自由竞争、数量众多的私人企业。与美国、德国和日本的治理模式不同,二元结构导致了法国企业的公司治理边界具有极大的不确定性。国家、市场、董事会、监事会在国有大企业和私营企业中扮演着不同的角色。

根据法国法律,大部分资产由国家控制、其余资产由其他企业或个人控制的公司称为国有企业。在东欧国家计划经济崩溃后,法国成为欧洲拥有国有企业最多的国家。国有企业在法国经济社会中发挥了骨干作用。国有企业在许多关系到国计民生和国家安全的重要部门占据了主导地位,不少国有企业已经成长为世界著名的大型跨国公司。

在大型国有企业中,法国基本上采取一种“多边治理”的模式,由政府、企业和社会共同实施监管。国家通过任命和撤换企业高层管理者,或向企业派驻专职人员对国家控股企业的重大经济活动进行监控,并通过国家审计院或者议会专门调查小组对国有企业的经营活动进行审计和稽查。法国国有企业的董事会

实行“三三制”,即在董事会中,政府代表、企业员工代表和与企业有关的专家、知名人士代表各占三分之一。在国有股份占90%以上的企业中,董事长和总经理由主管部长提名,经内阁会议讨论通过,总统签字批准,以法令的形式予以任命。国家控股企业的董事长经股东大会选举产生,但政府因为拥有提名权而在实际上可以左右董事长选举。在国有股份占50%以下的企业,政府代表仅仅根据参股比例加入董事会或参与管理,而不一定担任董事长。

法国政府在保证国家对国有企业的所有权和领导权的同时,也积极鼓励大多数国有企业能够像私营企业一样实施更加灵活有效的经营和管理策略。国有企业可以自己制定具有连续性和前瞻性的中长期发展战略,可以引入诸如独立董事或监事会等非国有企业的治理形式,国有企业董事会可以有自己独立的观点,可以尝试各种方式以使国有企业的董事会免受政治干预的影响。此外,规范的产品、资本和经理人市场以及健全的法律体系也是法国国有企业赖以生存和发展的外部基础和制度保证。

在国有企业发挥积极作用的同时,私营企业构成法国经济的另一个重要组成部分。在法国私营经济部门,一方面是传统的家族式的私营大企业;另一方面是1980年代以来由大型国有企业实施私有化转变而来的私营企业,它们是法国市场经济的中坚力量。国家对私营经济部门并不进行过多的干预,而是通过立法和市场机制为企业自由竞争创造良好的外部环境。

第四节 瑞典的国家福利型体系

一、瑞典的政治权力结构

瑞典现行宪法由1809年的《政府文约》、1810年的《王位继承法》和1949年的《出版自由法》三个基本法组成。宪法规定瑞典王国是君主立宪制国家,国王是国家元首和武装部队统帅,但仅作为国家统一的象征,在内阁主持下履行代表性或礼仪性职责,不能干预议会和政府工作。国王的最年长子女是法定王位继承人。

宪法规定,瑞典的政权组织形式是议会内阁制,按照“三权分立”原则,议会、内阁和法院分别行使立法权、行政权和司法权。

议会是国家唯一的立法机构,1979年起实行现在的一院制议会制度。瑞典宪法规定,一切公共权力来自人民,议会是人民的主要代表。议会共有349个议席,通过普选产生,每四年举行一次大选。议长由取得议会多数的最大的党,即

组成政府中最大的党当选。瑞典议会的主要职权包括：制定法律，决定税收和政府开支，监督政府行为。议会可对大臣甚至首相提出不信任案，如获半数以上议员通过，该大臣或全体内阁即应辞职。议会机构包括主席团，宪法、司法、外交、国防、社会保险等常设委员会以及秘书处等。宪法委员会从宪法和法律角度，审查政府的各项条例、决定，监督政府成员履行职责的情况；其他委员会则负责审查相应政府部门提交议会的各项议案，起草修正案并向议会提出立法建议。瑞典议会还设有审计局、议会司法专员等专门机构，行使财政和行政监督权。审计局负责审查政府部门的资金来源和使用情况，议会司法专员负责监察行政官员的贪污腐败行为。

瑞典政府的最高行政机构是内阁，内阁由首相和若干内阁大臣组成，对议会负责。首相通常为多数党或政党联盟的领袖，由议长提名，经议会批准任命。首相的主要职权是任命各部大臣，组阁并领导内阁，确定和协调各部工作，行使广泛的行政权，以及宪法赋予的其他权力。瑞典宪法规定，内阁受议会委托管理国家，内阁及其政策必须得到议会的信任，内阁每年必须向议会报告工作。瑞典政府各部门规模相对较小，主要负责法律、方针、政策的调查研究和起草工作，另设有行政委员会和部附属机构主管行政执行事务。此外，议会设置的瑞典银行、国债委员会也担负一定的行政管理职责。

瑞典的法院体系包括普通法院和行政法院两大法院系统，虽然它们之间相互平行独立，但是在职责范围不如法国那么明确，也不设有法国式的权限争议法庭。瑞典皇家高级法院和最高行政法院的法官由首相任命。检察总长和首席检察官隶属于内阁。司法部主管司法行政，但不得干涉法院独立审判。瑞典的行政法院有悠久的历史，随着北欧福利国家制度的确立和发展，国家管理社会经济事务的范围日渐广泛，行政法院的作用就显得更加重要。行政法院与议会有关部门相互配合，监督政府行政，这是瑞典司法制度的重要特点之一。

与法国一样，瑞典也实行多党制的政党制度，但是在性质上属于传统温和的多党制，党派斗争不如其他实行多党制的国家那么激烈。自1917年以来，瑞典大选都在以社民党和左翼党组成的“社会主义”集团和温和联合党、人民党和中间党组成的“资产阶级”集团两大政党集团之间进行。20世纪80年代后期以来，环境党和基督教民主党相继进入瑞典政坛，从而形成当前以社民党及其支持党左翼党和环境党为一方，温和联合党、人民党、中间党和基督教民主党为另一方的新格局。成立于1889年瑞典社会民主工人党为议会第一大党，也是执政时间最长的政党。在20世纪30年代社民党就已经提出把瑞典建成“人民之家”的思想，并开始进行全面的福利建设。该党对内主张实现充分就业，收入公正分

配,人人富裕,人人价值平等,塑造建立在民主理念和所有人同等价值基础之上的社会。对外主张缓和与裁军,和平与进步,加强国际合作与国际法秩序,实现可持续发展。议会第二大党温和联合党也称保守党,2006年大选后入阁组成中右联合政府。该党对内坚持私有制,主张减税,维护和进一步发展开放和自由的社会。对外积极参与国际合作,主张加入北约,支持他国的自由与民主化进程。代表农民和农村利益的中间党为议会第三大党,现参政。该党对内反对中央集权,保护中小企业发展,实行社会主义市场经济,强调环保,生态可持续发展。对外反对瑞典加入军事集团,赞同参加欧盟,但反对参加欧元区,倡导建立公正的世界经济新秩序。人民党为议会第四大党,现参加联合政府。该党对内主张实行社会主义市场经济,反对中央指令,强调自由竞争,机会均等。对外主张开展国际合作,加入北约,开展自由贸易,建立世界经济新秩序。代表中产阶级的基督教民主党在议会居第五位,参政。该党对内主张增加资本税收,实行社会、集体与私人并存的混合经济,保障地区均衡发展,保护环境,重视家庭。对外主张裁军、缓和、和平与自由,维护人权,增加对最贫困国的援助。原名瑞典共产党的左翼党虽然从未参与执政,但是在瑞典政坛同样具有一定的影响力。该党对内主张实现充分就业,维护社会福利,反对私有化,实行计划与市场机制相结合。对外维护瑞典不结盟政策,反对瑞典加入欧盟和欧元区,反对新自由主义政策,支持各国人民争取自由、社会公正、民主、人权和民族独立的斗争。成立较晚的环境党则强调独立自主开展工作,不受瑞典传统政治左右。对内主张权力下放,地方自治,分散经营,实行生态与社会需求相平衡的循环经济。对外维护瑞典不结盟政策,主张瑞典退出欧盟,反对加入欧元区,实现世界互助新秩序。

二、瑞典的福利国家模式

从19世纪末到20世纪末的一百年间,从落后的农业国到发达的工业国,瑞典与日本一起成为世界上发展最快的两个国家。但是与日本发展模式形成显著区别的是,“社会民主主义”和“国家福利”的发展道路最终产生了“瑞典模式”,以瑞典为首的北欧国家成为西方资本主义国家建设福利保障制度的样板。

同法国的计划经济或者日本行政指导型资本主义体系类似,瑞典经济的发展具有明显的国家干预的烙印。但是,瑞典政府介入的领域主要集中在就业、收入平等、社会保障等方面,这与日本的产业政策、法国的经济计划和国有化是完全不同的。此外,瑞典模式不同于美国式的私人福利系统,与德国建立在市场基础上的社会公平也不一样。从某种意义上说,追求国民福利构成瑞典政治经济活动的最主要内容,而保证这一目标实现的最主要手段就是国家对经济的管理

和调节。与其他发达资本主义国家相比,瑞典政府干预经济的程度仅次于日本。尽管带有一定程度的社会主义色彩,瑞典政府对经济运行还是持自由开放的态度。

长期执政的瑞典社会民主党政府从功能主义出发,注重对私人经济部门的限制,但不是对私人企业进行国有化改造。如今瑞典经济大部分还是属于私营经济,他们按照自由竞争市场机制进行运作。资本主义私有经济为主导,国有与合作经济为补充的经济体制仍然是瑞典的基本经济体制。与此同时,政府通过建立庞大的社会保险和公共服务机构,并通过瑞典式的高税收对国民收入进行社会再分配。这种市场经济与国家调节高度统一的模式构成瑞典政治经济体系的最大特点。

瑞典模式的另一个重要特征就是政府、雇主协会和工会的三足鼎立格局。以总工会为首的职员中央组织、高级管理人员及文官工会组织、工团主义者中央组织等工会利益集团在经济生活中起了十分重要的作用。议会第一大党社民党中有四分之三是集体入党的工会会员,瑞典工人运动是所有发达国家中最有组织的,它们在与资本家利益集团的合作与斗争中,在“一切有利于国家”的共识基础上共同推进了瑞典经济社会的成功发展。瑞典劳资关系在西方国家中算是比较和谐的。工资和薪酬基本上是由劳资双方在自由商定的基础上和平而全面地解决。政府对市场的介入强调灵活性和实用性,一方面与行业工会、雇主协会保持密切合作,另一方面国家积极创造一种具有良好的就业前景和完善的社会保障措施的社会氛围。

高福利与平等化构成瑞典模式的第三个重要特征。长期执政的社民党把建立全面的福利国家作为实现共产主义的初步目标。瑞典的国家福利由两个基本部分组成,一是教育和卫生等公共服务机构;二是包括失业救济、养老救济、住宅福利、医疗保障和其他社会福利设施等在内的社会保障体系。福利社会要求实现收入和消费领域的平等,因此,国家通过高税收及再分配政策来促进和维持社会公平。瑞典的税收水平非常高。长期以来瑞典在个人所得税中实行超额累进制,在分配政策上向低收入者倾斜,从而有效地抑制了社会两极分化。在西方国家中,瑞典的社会差距最小、社会再分配程度最高。此外,瑞典政府运用财政和货币政策、兴建公共工程、补贴私人企业等措施来确保充分就业的实现。瑞典的基尼系数在 0.25 左右,明显低于美国 0.40 的水平,法国与德国差不多在 0.32 左右,日本为 0.28。而瑞典的社会再分配程度高达 53%,美国不到 30%,德国在 40%左右。但是,瑞典创建福利国家并没有以降低企业效率为代价,而是利用税收、工资和劳动就业政策等积极推动科学技术进步和经济结构变革,从而使

瑞典国际竞争力始终处于世界领先地位。

三、瑞典的企业治理结构

瑞典企业采取与德国相似的“三权均衡”的法人治理结构,董事会、监事会和股东大会三个机构分别代表经营权、监督权和所有权组成公司治理结构。

瑞典的企业不论是国有还是私营,都设立董事会。除了小型企业和家族企业外,瑞典公司法规定董事长不得兼任首席执行官,董事长是非执行董事。董事会是公司的法人代表,是决策机构和股东大会的常设执行机构,它全面负责企业生产经营管理方面的具体事务。瑞典法律还对国有企业董事会的组成做出明文规定,如董事会中至少要有1—2名政府代表,董事会主席由政府提名选举产生等等。一些重要的国有企业还可以推选议会议员出任董事。这些措施能够保证国有企业的所有权与经营权分离,既保障了国家利益,又确保企业的经营自主权。

监事会是公司的监察机构,其职责是任命和解聘董事、监督董事会是否按公司章程经营、审议公司发展计划和经营报告并向股东大会报告、向股东大会提出公司合并破产等重大问题的方案等。大企业的监事会主席人选一般由内阁部长提名,监事会副主席一般为企业员工代表。监事会主席团由监事会正副主席与另外数名监事组成。公司法规定,不能同时担任监事会和董事会成员。

股东大会是公司的最高权力机构。依据瑞典法律规定,股东大会的主要职责是选举监事会成员、确定福利分配方案、确定公司审计程序、修改公司章程、决定公司兼并破产等重大经营事项。股东大会对公司日常经营业务无决策权,也不得进行干预。在董事会依照公司法规定负责召集的情况下定期举行股东大会,讨论公司的经营和管理事务。

第五节 日本的政府指导型体系

一、日本的政治权力结构

日本实行以天皇为国家象征的议会制。1947年5月3日生效的《日本国宪法》是日本现行政治制度的基本依据。

宪法规定天皇是日本国的象征,是日本国民整体的象征。但是天皇不再拥有政治上的一切权力,只具有形式上的权力,例如经国会和内阁总理大臣提名,天皇可以任命总理大臣及最高法院法官。此外,根据内阁的建议和决定,天皇仅

从事一些形式上和礼仪上的国事活动。

依据宪法,日本采用西方资本主义国家普遍实行的“三权分立”原则,实行议会内阁制。国会是日本的最高国家权力机关,也是唯一的立法机关。国会拥有立法权、行政监督权以及对外交、财政和司法的监督权,可决定内阁首相人选,有权审议和通过政府预算和国家财政议案,可对玩忽职守和违反法律的法官进行调查和起诉甚至予以罢免。

国会由众议院和参议院组成,两院议员均由国民选举产生。众议院有议员 511 名,任期 4 年;参议院有议员 252 名,任期 6 年,其中参议员每 3 年改选一半。1994 年 1 月,日本进行了选举制度的改革,众议院实行“小选区制与比例代表制并立”,改变中选区制度,小选区选 300 名议员,比例代表区选 200 名议员,公费资助得票率超过 2% 的政治家才能得到众议院议席。

内阁是日本国家最高行政机关。内阁由国会中议席占半数以上的多数党进行组阁。根据惯例,议会中多数党首脑一般是内阁总理的当然候选人。如果没有一个政党议席在国会中占多数,就由国会中议席占最多的两个以上政党联合组阁,由席位最多的政党领袖任内阁总理大臣。内阁总理大臣,即首相,是日本最高行政长官,领导内阁开展和监督各级行政机关的工作,还有权解散众议院,宣布国会大选,召开国会或决定召开国会临时会议,有权提名最高法院院长人选,任命各级法官等。

法院是日本的司法机构,行使司法权,所有法官独立行使职权,只受日本宪法及法律约束。最高法院是国家最高司法机关,形式上同国会、内阁处于平行地位,有权决定一切法律、命令、规则以及处分是否符合宪法,有权提名下级法官。各级检察厅统管检察官事务,属于国家行政机关,归内阁法务省管辖。

日本实行多党制的政治制度,日本社会具有影响力的政党包括自民党、社会党、公明党、民社党、共产党、新生党、新党等。自 1955 年以来,自民党垄断了日本内阁大权,日本首相也一直由自民党总裁担任。但是 90 年代中期日本执政结构发生了深刻的变化。1993 年 7 月,由于政治丑闻和财政困难等一系列问题,日本自民党在大选中一度失利,由社会党、公明党、民社党、新党等 7 党组成联合内阁,细川护熙出任首相。虽然自民党此后又与社民党、公明党、自由党连立夺回了执政权,但是自民党一党独专的格局已经一去不复返了。有一点需要指出的是,植根于东方文明的日本与欧美等西方国家的政治制度之间毕竟存在本质性的差别,正如法兰西斯·福山所说,“日本的民主看上去多少有点专制主义。国家中铁腕人物不是自民党内部的高级官僚就是内部派别的领袖,这些人不是通过民众的选举而是依靠自己的文化背景或通过重要人物栽培才登上如此高位

的。所有影响集团利益的重大问题都由这些人来决定,很少征求选民或民众的意见。”^①

二、日本政府对经济的全面管理

二战结束后,日本并没有采纳美国当局按照比较优势发展劳动密集型产业的建议,而是制定了使战败的日本将来在经济和技术上赶超西方发达国家的战略。明治维新以来,政治目标优先于经济建设就成为日本社会发展的历史传统。二战后,日本放弃了军国主义,把目标集中在建设强大的工业国家上,并凭借东亚国家特有文化遗产和社会特质,经过30年的不懈努力,终于发展成为世界上数一数二的资本主义强国。日本经济和社会发展取得如此大的成就与日本政府在经济中发挥的重要作用,以及日本民众和社会各阶层的通力合作是密切相关的。如大多数日本人所说,日本的经济成功很大程度上得益于政府合理地实施了产业政策和行政指导。政治稳定、社会和谐以及符合战后发展需要的经济政策共同作用,使日本再度崛起为经济强国。

罗伯特·吉尔平把日本政府战后实施的经济政策划分为“新重商主义”范畴。新重商主义政策主张,国家为了保护本国的幼稚民族工业或者某些具备未来竞争优势的产业可以对具体经济部门给予政策倾斜和支持。因此,贸易保护、出口导向型增长以及其他产业政策成为战后日本迅速实现工业化的重要手段。在实现赶超西方的过程中,日本政府大力发展教育,不断完善社会保障体系,尽量确保社会稳定和公平。教育程度良好、勤俭节约、终身雇用制、员工对企业的忠诚、社会安定和低犯罪率等等构成战后日本社会的主要特征。从某种意义上说,当今的日本社会正是国家一手造就的。由此,日本政府得到了日本国民的广泛支持,社会对政府的认同强有力地促进了国家全面管理经济的活动。具有合法性的国家经济职能在日本工业化和经济发展方面发挥了核心作用。

与美国等西方国家不同,在日本经济发展常常让位于社会平等与和谐。对政治安全和社会公平的关注成为日本政府“过多”干预经济的主要原因。日本的终身雇佣制通常被视为保持社会安定的重要手段。出于保护社会弱势群体的需要,日本拒绝对外开放市场或者引入具有竞争力的外国公司,外国直接投资、外国商品的进口和消费受到日本政府和社会的冷淡。

产业政策和行政指导是战后日本政治经济发展中极具特色的一个领域。日

^① 引自弗朗西斯·福山著,黄胜强等译:《历史的终结和最后的人》,中国社会科学出版社,2003年。

本政府通过贸易保护、金融政策和财政补贴等措施,为本国的汽车、钢铁、电子制造等重点产业提供了强有力的支持。此外,政府通过税收、资金支持、政策优惠等手段鼓励私人企业和利益集团对政府扶持的产业和经济部门进行投资,支持联合企业集团及公司之间的合作。例如,战后几十年里,日本通产省和其他政府机构采取了限制进口、政府补贴和低成本融资等措施,有力推动工业化和高科技部门的发展,促成了战后日本的经济和技术成就。此外,日本在国际市场上的成功,也归因于日本竞争力的迅速提高以及政府实施出口导向型的贸易战略。高储蓄率和高投资率、高超的企业管理水平,以及良好的国民素质也是日本成功的主要原因。

但是,作为采取市场经济体系的资本主义国家,日本政府在全面管理经济过程中也暴露出许多弊端。首先,日本没有一个强大的行政当局,政府内部机构之间各自为政,独立行使权力的情况比较普遍。每个机构代表了不同的社会利益,机构之间经常就政策和权力范围发生争议,这是日本政治结构的一个显著特征。其次,政府要求私人企业承担过多的社会职责。一方面,企业要承担所有员工的社会福利义务;另一方面,企业要为社区和公共利益尽职。过重的社会负担降低了日本企业的效率和竞争力。最后,日本政府给予私人企业协会过多的权力。作为指导企业竞争和经营活动的企业协会在履行职责过程中享受特殊待遇,武断地进行决策和采取歧视行为。这种做法不但引起外国公司的不满,而且给日本企业进入国际市场造成了很大麻烦。

三、公司治理模式和私人企业实践

日本企业的治理模式与欧美企业的公司体制具有显著的不同。联合企业集团是日本企业的重要组织形式。在相互信任和长期合作的基础上,大企业与其供应商和销售商结成联盟集团。在日本,联合企业集团的核心通常是一家大银行(即主办银行制),这家银行负责提供金融支持并决定联合企业集团的经济战略。联合企业集团内部各成员之间采用互兼董事、相互持股等方式进行合作和联系。这种企业集团可分水平联合和垂直联合两种形式。水平联合一般由一家大银行,几家制造企业和一个销售网络组成。垂直联合通常由一个制造业母公司,一个范围很广、长期参与的分包商以及服务供应商组成。总体上看,大部分日本企业被纳入到联合企业集团的势力范围中。联合企业集团在经济中的主导作用对提高日本企业竞争力、促进日本经济发展产生了深刻的影响。

联合企业集团中的领导企业通过提供技术、改进质量、分享信息等途径提高其他成员伙伴的经济效率,从而提高联合企业集团的整体实力。与美国企业强

调利润最大以及股东利益不同,日本企业最大限度地追求市场份额,因为他们认为,市场份额的扩大可以增加规模经济效益并且使企业管理人员获益。

从战后日本企业的发展和实践来看,联合企业集团成为日本经济活动中极富活力的组织形式,其有效合理的机制使得日本企业在国际市场上具有很强竞争力。联合企业集团拥有的资源优势和战略眼光有助于制定长远的发展目标,集团内部企业之间的紧密联系和相互信任减少了交易成本,信息共享降低了市场风险和不确定性,合作和联合又有利于企业创新和研发活动的开展,相互持股与互兼董事可以尽量避免恶意收购。总而言之,日本的联合企业集团机制有效地把大企业在金融、资源、技术等方面的优势和小企业的灵活性和创新能力结合起来,为战后日本经济发展和强大奠定了坚实的微观基础。

由此可见,联合企业集团是一种极其有效的产业组织形式,同时联合企业集团也是一个相当封闭的企业结构系统。外国公司以及未加入联合集团的日本企业都无法分享到联合企业集团的种种好处。反之,日本企业则能够通过水平和垂直方式兼并和收购外国公司。在西方国家要求日本开放市场的呼声日益高涨的情况下,联合企业集团越来越成为外国投资者争议的对象。

虽然日本的证券市场也很发达,但是与美国公司主要从股市融资方式不同,日本企业主要依靠银行直接融资以及公司未分配利润等渠道。较高的资本负债率、股权相对集中、法人间相互持股,以及主办银行对联合企业集团的控制和干预决定了日本企业主要从内部对各相关利益主体实施监督和管理。由于政府直接或间接地为银行信贷提供担保,因此,日本公司治理模式中外部市场力量的相对薄弱。在所有发达工业国家中,日本经济受国家干预的程度最高,尽管没有采取中央计划模式,但是日本政府通过行政指导和产业政策等手段全面管理着日本的经济。

第六节 发达资本主义国家之间的竞争和趋同

从以上对五个发达资本主义国家政治经济体系的分析来看,美国式的资本主义体系体现了自由主义的精髓,强调自由竞争而不太注重社会平等;德国试图在市场基础上借助国家参与来实现社会公平;法国通过政府掌握的国有经济对经济社会实施强有力地计划指导;瑞典模式则追求社会主义式的高福利与平等;日本优先考虑社会和谐与国家权力,并通过行政指导全面管理经济运行。

20世纪中后期,伴随着全球化浪潮的兴起,各国之间的相互依赖关系日益增强,包括发达国家在内的各国政治经济差异显示出越来越重要的现实意义。

各国社会在法律、政策和结构方面的差异常常成为国家间冲突的主要原因。各国政治经济体系的不同在一定程度上阻碍了全球经济进一步开放和多边主义的发展。在发达国家间的竞争中是否存在一个公认的、值得大家效法的发展模式？不同国家的政治经济体系是否会向着某个既定模式实现趋同？对这些问题的探讨构成了本小节的主要内容。

一、不同体系的优劣性

回顾战后的历史发展,在不同的时期总有关于这个国家或那个国家的发展模式如何成功的论调。包括 20 世纪 50—60 年代的德国经济奇迹,法国的十年奇迹,日本为首的东亚奇迹,以及瑞典模式、美国新经济模式等等。这些国家也相继成为其他国家效仿的对象,我们不时能够听到一些诸如“中东的日本”、“亚洲的德国”之类的赞誉之词。但是,无论是哪个国家的政治经济体系在经历了一段时间的辉煌后都不可避免地走向衰落。从长远来看,似乎不存在一种具有绝对优势、超越于其他国家之上的发展模式,而且从短期来看,不同政治经济体系之间的优劣评判也经不起任何的考验。仅仅依靠经济增长率、生活质量和社会福利水平等指标是否就能够说明不同国家之间孰高孰低？回答显然是否定的。例如,美国式自由主义背后透视出的冷酷无情正是欧洲人所反感的,而美国却指责日本政府对经济社会的过多干预以及欧洲福利国家的保护主义。总之,一国政治经济体系反映的是该国的社会取向和价值标准,不同的价值观和道德准则决定了各国政治经济差异的必然性以及相互比较的困难程度。

尽管如此,还是有不少学者对最优体系问题进行了研究。有的学者认为,一国经济发展的时代背景和技术条件决定了经济体系的性质和水平。如亚历山大·格申克龙所说,经济发展的历史时机决定了资本积累的不同方式。较早实现工业化的英国和美国依靠企业家和资本市场完成的资本积累,较晚开始进行工业化的德国和日本则依靠商业银行来实现资本积累,而更晚实施工业化的苏联和中国依靠国家领导的资本积累。有些学者用社会习俗、历史传统和文化制度来解释各国政治经济体制的选择。欧洲国家拥有国家主义和民族主义的传承,在日本国家管理经济社会生活的观念更是根深蒂固。而殖民地基础上建国的美国天生具有自由开放的精神。还有学者强调综合因素作用的结果,他们认为,不同的社会采用不同的制度安排来履行相同的经济职能,但是经济成就归根到底仅靠某些制度安排是不能完全解释清楚的,必须从结构和功能上、从国家社会的各方面因素加以综合考虑。简而言之,对于哪一种政治经济体系最优的问题至今还没有形成一个统一的答案。尽管如此,学者们在一国如何取得经济成

就、如何实现成功发展等问题上还是形成了一些共识。他们认为,即使各国政治经济结构上存在明显的差异,但是下列要素在不同国家具有普遍适用性,而且对于社会发展具有重要意义。首先是稳定而连续的政府及其政策;其次强调社会效率和激励机制,以及鼓励创新的制度安排,而无论是自由市场还是国家干预的政治经济体系;最后就是必须提高一国在国际变化、科技革命等方面的应对能力。

二、发达国家之间的竞争

20世纪90年代,美苏对抗格局终结,作为世界唯一超级大国的美国卸下军备竞赛的沉重包袱,开始实施旨在恢复美国经济国际竞争力的“竞争力战略”。1994年欧洲联盟成立,1999年欧元启动,法国、德国等欧洲国家进一步关注欧洲作为整体在与美国、日本角逐中的地位 and 作用。长期执政的社民党下台,以瑞典为代表的北欧福利国家面临政治保守力量和经济自由主义的严峻挑战。自1985年广场协议后日本经济一蹶不振,自民党执政失败以及东南亚金融危机进一步打击了日本冲击世界霸主宝座的信心。进入21世纪后,尽管在伊拉克战争、全球化与贸易保护等问题上存在意见不一致,但是发达资本主义国家在政治和意识形态领域本质上并没有太大的分歧。当前这些国家之间的竞争与冲突多围绕着市场份额和技术优势等领域而展开,国际经济竞争既发生在追逐利润和控制力的跨国公司之间,也存在于强调民族利益和经济安全的国家之间。

国际竞争力与一个国家的生产能力有关,这种生产既包括商品、服务、资本等物质性产品的提供,也包含了知识、人力技能、文化生活等精神性产品的创造。经济增长率、贸易平衡或国际收支平衡只是衡量一国经济成就的一个方面,因为,竞争力往往不是一个短期的概念,它通常直接关注一个国家或社会长期内福利水平的提高。此外,一个国家竞争力的提高不一定意味着其他国家经济和社会的倒退,在某种程度上可能会导致其他国家福利的增进,或者迫使其他国家不断提高自身的生产力以及在商品和服务方面的竞争力。

从市场的角度而言,相互竞争多是企业之间的行为,在国际层面就是不同国家的跨国公司,在一个国家内部就是民族企业与跨国公司,或者跨国公司之间的竞争。但是在企业竞争的背后,其实质就是国家之间围绕着管理本国经济社会方面展开的竞争。在某个特定时期,某个国家促进经济和社会发展的能力显著强于其他国家,那么它就会脱颖而出,成为当时国家中的翘楚,这个鼎盛时期能够维持多久取决于该国制定和实施的管理政策发挥作用的时间。

回顾国际竞争和国家兴衰的历史,国家在竞争中扮演关键性的角色。通过

建立和完善教育及培训体系,提供高质量的基础设施,制定合理的经济和社会政策,加强本国企业在世界经济中的地位。德国、日本、法国、瑞典、美国等资本主义国家都取得过辉煌的成就。

三、发达国家之间的趋同和协调

随着全球化和国家间相互依赖关系的不断加深,发达国家政治经济体系之间呈现出一种趋同的发展势头,各国的经济增长、生产力水平和国民收入不断接近,而建立在谈判和互惠原则基础上的政府间协调进一步加强了各国经济社会水平的一致性发展趋势。二战后工业国家发展的事实也证明了一定程度上的趋同现象,但是这仅限于发达国家之间。与美、欧、日等发达国家之间生产力和其他经济指标趋同形成鲜明对比的是发达国家和大多数发展中国家之间的差距越拉越大。

尽管全球层面或者地区范围内的各国经济日益一体化已经成为一种共识,但是不同国家之间政治经济的制度和实践仍然表现出较大的差异。发达国家在宏观经济表现方面确实出现了许多共同特质,但是各国的政治制度和经济体系几乎没有发生什么变化,也就更谈不上趋同。日本和瑞典等国仍然采取君主立宪制,内阁对经济干预程度比较高;美国则遵循总统共和制,共和党和民主党轮流执政,经济政策主要体现自由主义的色彩。在企业组织结构和治理模式方面,各国采取了不同但是有效的公司体系,原则上他们也不会轻易地改弦易辙,去尝试一种对他们来说具有巨大不确定性的新事物。

但是,近年来美、欧、日等发达资本主义国家还是表现出明显的新变化,尤其在日本、德国、瑞典等面临较大政治、经济与社会压力的国家中,要求改变的呼声日益高涨,无论是来自国家当权阶层还是社会民众。

近年来,美国国际收支逆差巨大且仍在不断增加,美国对外负债持续攀升,美元面临严峻考验。美国国内的巨额财政赤字导致美国国内储蓄进一步下降,产业空心化造成就业岗位的不断减少,内外失衡孕育着新一轮的经济危机。相对应的,经济和社会压力导致美国国内保守政治势力和贸易保护主义的抬头,全球化和世界多边体系受到严重的挑战。

德国统一和欧洲货币一体化使德国经济和社会背上沉重的包袱,庞大的福利支出已经越来越不能满足企业国际竞争力的需要,低迷的经济增长和长期的高失业率也成为德国发展的一块心病。曾经为德国经济发展提供强大动力的银企联盟如今面临强调高效率和灵活性的市场的严峻考验。德国已经开始尝试在社会福利制度、银企关系方面进行重大的改革。

法国近些年来也患上了“欧洲病”,经济增长缓慢,失业率居高不下,经济与社会发展模式越来越难以适应全球化与欧洲一体化的发展。在经历了社会党政府的国有化浪潮后,20世纪90年代法国右翼力量组织了一轮规模较大的私有化运动,政府通过国有企业和经济计划对市场进行干预的程度不断下降。过高的社会保障负担以及尖锐的劳资冲突也迫使法国在经济与社会政策上逐步向其他欧美西方国家靠拢。

社会民主党的长期当政造就了具有社会主义色彩的瑞典模式。但是,举世公认的高福利国家发展样板也存在许多严重的问题:庞大的公共开支以及由此带来巨大的财政赤字,过重的税收负担也降低了劳动生产效率。高税收、大政府和低效率受到来自各方面越来越严厉的批评,执政的社民党开始尝试对社会福利和医疗保险体系进行改革,重点放在削减和控制社会保障费用的支付。包括减少政府支出和增加个人支付部分等措施。但是随着2006年大选社民党中左联盟下台,瑞典政治经济又一次面临如何转型的难题。

在小泉内阁执政之前日本政坛激烈动荡,日本首相频频走马换将。而且日本经济长期处于低迷状态,受东南亚金融危机的影响,1998年日本又发生了二战以来最严重的一次经济危机。人口老龄化、出口导向战略失效和生产力下降,这些都意味着日本发展情景不容乐观。日本必须开放市场,放松政府管制,重新构建日本的政治经济体系。如今,日本的部分联合企业集团已经解体,终身雇佣制也不再普遍实施,外国直接投资额显著增加。日本的“主办银行制”也进行了重大的改革。

讨论题

1. 简要评述发达国家政治经济体系的主要特点和内容——以美国、德国、法国、瑞典和日本为例。
2. 试比较美国、德国、法国、瑞典、日本等国政治经济体系的差异。
3. 如何看待发达国家政治经济体系的差异以及它们之间的竞争和趋同现象?

第六章 发展中国家政治经济体系

发展中国家是世界政治经济体系中的重要组成部分,发展中国家占世界现有国家的 $\frac{3}{4}$,人口也是 $\frac{3}{4}$ 左右。二战后,以发展中国家为代表的第三世界的崛起对当代国际政治经济格局产生了重大的影响。冷战结束后,世界体系呈现向美国一边倒的局势,发展中国家原来扮演的平衡木角色发生了变化。全球化以及“中心—外围”结构的发展使得许多发展中国家面临着进一步被边缘化的局面。发展中国家内部也发生了深刻的变化,中国、印度等发展中大国在国际社会中的地位和作用日益显著,东欧国家经历了转型期剧痛后开始步入发展的正轨,拉美和东亚新兴国家表现不太稳定,非洲已经沦落为世界上最不发达地区。

本章主要介绍发展中国家中具有代表性的四类国家群体:拉美国家、东亚模式、转型国家和金砖四国。

第一节 拉 美 国 家

拉美国家泛指除去美国和加拿大以外的美洲国家,这些国家和地区长期处于西班牙和葡萄牙殖民统治下,语言属于拉丁语系。拉美国家从地理上可以分为南美国家、中北美国家和加勒比地区国家。目前拉美地区共有 33 个独立国家,主要有墨西哥、巴西、阿根廷、智利、委内瑞拉、秘鲁、哥伦比亚、古巴等;此外还有 12 个未独立地区仍处于英、美、荷兰等国的殖民统治下。

一、经济发展

由于拉美拥有丰富的自然资源,因此早在殖民统治时期,拉美国家就形成了不同自然资源和初级产品的分工贸易格局,智利生产铜、墨西哥生产银、古巴生产甘蔗、巴西和哥伦比亚生产咖啡、厄瓜多尔生产香蕉、阿根廷生产小麦和羊毛等等,这些产品主要出口到西班牙和葡萄牙。19 世纪拉美国家纷纷取得独立后,拉美国家的产品出口逐渐转向英国、法国等欧洲国家以及北美洲的美国。欧美国家工业革命以及对原材料商品的大量需求直接推动了拉美国家的经济增长。19 世纪末 20 世纪初,拉美国家尤其是南美国家经历了独立后的第一个经

济高速发展时期。20 世纪 20 年代,南美地区的阿根廷更是跻身于当时的发达国家行列。尽管世界大战的战火没有波及美洲大陆,但是拉美国家还是没有能够把握住 1915—1945 年的发展机遇,当欧美等国重新回到经济发展道路上来时,拉美国家逐步被边缘化了。

1929—1933 年资本主义大危机对拉美国家经济发展也产生了重大的冲击。一方面处于生产过剩的英美国家对拉美资源类初级产品的需求大大减少,拉美国家的出口创汇受到极大的影响;另一方面拉美国家实现工业化和产业结构改造所需要的资金和技术也由于西方国家自身陷入危机而出现困难。

拉美国家逐步意识到必须寻找一条符合自身发展特点的道路。20 世纪 40 年代,阿根廷学者劳尔·普雷维什提出“发展经济理论”。普雷维什指出,拉美国家在“中心—外围”结构的资本主义世界体系中处于外围地区。技术落后和国际分工使拉丁美洲成为发达国家的粮食和原材料供应地。而拉美国家摆脱不发达状态的根本出路就在于实行工业化,逐步改变不合理的经济结构。发展经济理论进一步提出,拉美国家应实施进口替代工业化发展战略,面向国内市场,保护和扶持民族工业,避免外国工业品竞争。

以普雷维什为代表的发展经济理论对拉美国家经济发展产生了极其重要的影响。从整体上来说,拉美国家包括南美、中北美和加勒比海地区的工业化和现代化发展开始于二战结束后。大多数拉美国家在 20 世纪 60—70 年代实现了“经济起飞”。拉美国家通过走内向型经济发展道路,建立起初具规模的民族工业体系,宏观经济也取得了稳定持久的快速增长。1950—1980 年,拉美地区经济保持了长达 30 年的持续增长,年均经济增长达 5% 以上。这成为拉美经济发展史上的黄金时期。

根据美洲开发银行的数据,1960 年,巴西、危地马拉、圭亚那、尼加拉瓜、巴拿马、秘鲁、阿根廷、智利、墨西哥、乌拉圭和委内瑞拉等拉美国家的人均 GDP 超过 1 000 美元,与英国、芬兰、丹麦、法国、德国等发达国家的人均 GDP 相近,超过韩国、新加坡、中国台湾等东亚国家和地区^①。

在发展经济理论的指导下,拉美国家经济发展取得了巨大的成就。当 20 世纪 70 年代布雷顿森林体系崩溃和第一次石油危机的冲击给西方发达资本主义国家带来长时间的经济滞胀困境时,拉美国家却由于大量石油美元以及欧美国家资本的涌入得以继续保持经济的高速增长。不过,拉美国家利用外债实现国家工业化和现代化的同时,也为日后爆发的债务危机埋下了巨大的隐患。

^① 以 1988 年美元价格计算。

通过向国际商业银行借债,不少拉美国家实现了产业结构的调整,农业占国内生产总值比重不断下降,工业和服务业比重上升,工业中基础工业和原材料工业比重加大,而传统轻工业比重下降。但是不排除仍有一些拉美国家存在债务结构不合理,管理混乱的情况,有的国家甚至借债用于扩大政府的非投资性开支或者弥补财政赤字。据联合国拉美经济委员会统计,1975年拉美国家外债总额为780多亿美元,1982年迅速增至3500多亿美元。大量举债造成拉美国家外债失控,外债负担急剧上升,外债的偿还能力发生问题。1982年墨西哥债务危机爆发之前,拉美国家的平均偿债率为41%,负债率高达331%,远高于国际公认的20%和70%的警戒线标准。

表 6-1 拉美主要国家的经济增长率(%)

年 份	1945—1972	1972—1981
阿 根 廷	3.8	2.5
玻利维亚	2.5	3.8
巴 西	6.9	6.6
智 利	4.1	3.6
哥伦比亚	5.1	5.0
哥斯达黎加	6.9	4.8
多米尼加	5.9	5.3
厄瓜多尔	5.3	7.0
萨尔瓦多	5.4	2.3
危地马拉	4.9	5.1
海 地	1.2	3.8
洪都拉斯	4.2	4.4
墨 西 哥	6.5	5.5
尼加拉瓜	6.2	-0.3
巴 拿 马	5.8	4.2

续 表

年 份	1945—1972	1972—1981
巴 拉 圭	3.4	9.3
秘 鲁	5.3	3.4
乌 拉 圭	1.7	3.5
委内瑞拉	5.7	4.7

数据来源：IMF, “World Economic Outlook”。

二、政治体制

20 世纪后半期,拉美国家的经济发展与当时拉美国家的政治官僚体制是密切相关的。第二次世界大战结束后,为了从战争和殖民主义的灾难中彻底解脱出来,现代化和工业化成为发展中国家和第三世界国家实现政治独立和经济自立的首要战略。在拉美地区,已经巩固统治政权的资本家阶级开始着手经济改革,大力推动产业资本积累,实行国家主义经济政策,在一段时期内带给世人具有鲜明拉美特色的经济发展现象。

根据不同时期的政治制度特征,拉美国家的政治结构的演进过程分为三个不同阶段:即早期考迪罗政治体制、战后军事官僚政治制度和现代民主政治制度。

从 19 世纪初独立到 20 世纪初,“考迪罗主义”成为拉美国家政治生活的基本特征。考迪罗是建立在军阀或大庄园主的个人权威以及被统治者的忠诚基础上的地方或地区性寡头政治。获取独立后的拉美国家并没有实现真正意义上的国家统一,而是形成了无数个考迪罗组成的政治格局。随着传统殖民主义在拉美国家逐步解体,考迪罗成为西欧国家或美国在拉美地区的总代理。总体而言,考迪罗政治体制对拉美国家的政治现代化产生了非常消极的影响。首先,考迪罗是一种带有封建主义性质的权力组织形式,在形式上统一的拉美国家内部存在相对独立的大大小的利益集团。中央政府对地方势力无法形成有效控制,法令措施往往由于地方势力的干扰而无法得以贯彻执行。其次,军队“政党化”,考迪罗主义导致拉美国家军人干预政治的传统。军队—地主联盟构成 19 世纪拉美国家寡头政权的坚实基础。军事化组织凭借对资源和武器的垄断而逐步发展成为拉美地区最强有力的“政党”。这为后来拉美国家普遍采取的军人政党制

度埋下了伏笔。再次,任人唯亲式的资本主义也是这一时期拉美国家政治制度的基本特征。殖民主义遗留下来的封建传统和土地制度是政治上裙带关系滋生的直接原因。考迪罗与各种利益集团组成的经济和政治卡特尔成为考迪罗制度的重要部分。最后,个人独裁也是考迪罗政治的重要特征。一方面由于缺乏民主制度和参与意识,另一方面大军阀和大地主控制着国家政权,因此,一些个人尤其是来自于统治精英阶层的著名人士通常成为拉美国家极具影响力的政治人物。个人魅力与权力资源相结合,在缺乏约束的情况下往往容易走上独裁的道路。阿根廷的胡安·曼纽埃尔·德·罗萨斯、墨西哥的波菲里奥·迪亚斯等都是当时拉美国家著名的考迪罗独裁统治者。

军人执政是20世纪拉美国家一种普遍的政治现象。这种军事统治替代民主选举,军人官僚替代文职官员的政治格局在二次大战后得到进一步加强。回顾拉美国家历史,几乎所有国家都采取过军事官僚政治体制。50—70年代,拉美军事政权最盛行的地区是南锥体国家。80年代,中美洲地区成为政治军事化的代表。在一些拉美国家,军队干预政治的条款甚至被正式写入国家宪法,军事统治成为维护拉美国家政治、经济和社会秩序的重要保障。军队在拉美国家享有崇高地位,独立战争的军事将领大部分成为独立后拉美国家的政治领袖。尽管比较早地被纳入资本主义体系,但是由于拉美国家独特社会文化的氛围,使得军事官僚始终享有与众不同的特殊地位。军队成为拉美政治体系的核心力量主要是出于以下几个方面的原因:首先,拉美国家在建立资本主义制度时照搬了欧美的政治结构,而没有考虑他们与欧美国家截然不同的政治、经济、社会基础和条件。当出现社会动荡,政治体制无法正常运作时,军事官僚势力就出面收拾残局,或进行改朝换代。其次,军事官僚本身就是传统的政治力量和经济利益的代表者。因此,尽管许多军政府在上台之初都宣称自己目标是恢复秩序、还政于民,并承诺不会永久掌权。但是对权力的渴望往往使军人长期执政成为拉美国家司空见惯的事情。最后,拉美国家的军事政权往往与欧美国家尤其是美国的政治干涉势力有关。1959年古巴革命建立社会主义国家后,为了避免无产阶级力量在其他拉美国家生根开花结果,在美国“门罗主义”的影响下,拉美国家发生了一系列的政治变化,军队官僚开始执掌政权,并对共产主义者、游击队和“左派”激进分子进行围剿。特鲁希略·莫利纳家族对多米尼加长达30年的独裁统治就是在美国的一手策划下进行的。

20世纪80年代和90年代以来,拉美国家逐步摆脱军事官僚统治模式,重新回到民主政治建设轨道。拉美国家清楚意识到,政治现代化的根本出路在于依据本国实情,不断实现理论和制度上的创新,再走欧美模式的老路是行不通

的。拉美国家的政治发展既是一个由传统政治向现代政治的转化过程,也是一个抛弃专制独裁、建立民主政治的过程。首先,大多数拉美国家的民众对民主政治基本持肯定态度。社会结构的变化和民主价值观念的提升,以及世界范围内全球化和民主化浪潮的冲击导致拉美国家“政治民主化”的呼声日益高涨。其次,尽管军事官僚等传统政治势力在一定条件下仍充当影响拉美国家政局的重要力量,但是他们已经不再居于政治核心地位。美苏对抗的终结、拉美政局趋于稳定以及一体化运动与区域经济发展使得军队干预政治的传统逐渐从人们的思想中淡化出去。再次,拉美国家左派力量的上升也成为影响拉美政局的一个重要因素。正是因为拉美国家的社会条件不同于西方发达国家,所以美国式的民主政治在拉美地区取得的成果极其有限。社会不公、贫富悬殊等问题直接将左翼力量推上执政地位。最后,拉美国家的债务危机和经济危机加速了军人政治和独裁统治的终结。拉美国家经济政治关系日益密切,以及该地区国家间发生冲突的可能性不断减少,从而形成一个有利于民主政治发展的和平环境。

三、拉美国家发展的政治经济分析

1. 官僚理论与军事政治

拉美国家发展历史上具有普遍意义的军事官僚政治制度可以用马克思·韦伯的官僚理论进行解释。该理论建立在马克思和恩格斯关于国家官僚的思想基础上。韦伯认为,官僚制度就是以专家统治的形式代替了外行的管理,官僚政治在本质上意味着以知识和经验为基础的国家管理模式。在韦伯看来,官僚制度要求权力的行使必须依据正式的规章制度,权力凭借严格的既定的纪律强制执行,有效率的政府理论上要求国家官僚不为公众所左右。韦伯的官僚理论与经济政策领域的重商主义或者凯恩斯主义相结合,对拉美国家政治、经济和社会发展产生了重要的影响。在拉美国家的军政府统治时期,独裁和专家治国模式很好地结合在一起,军人政权既支持市场经济和经济自由主义,也允许一定程度的社会自由,但是与现行政权相抵触的政治自由被明令禁止。政府各职能部委均由经济、社会、文化等领域的专家和学者来承担。因此,尽管实行军事独裁,许多拉美国家还是实现了较好的经济增长。巴西军政府还促成了1970年代巴西“经济奇迹”的产生。

2. 拉美国家的不平等发展模式

在实践中,专家治国模式在政治目标与经济目标、民主权利和经济发展等问题的选择上存在一定的缺陷。由于考迪罗和殖民主义等历史遗留因素的影响,在拉美国家经济社会取得一定成就的同时也造成了许多的问题。不同种族、民

族以及阶层之间的等级制造成了贫富悬殊、社会分化。许多人认为,拉美国家是一种社会财富占有极度不公、等级森严的社会。而且由于长期片面执行追求财富而忽视社会公平的政策,使得拉美成为世界上收入分配最不公平的地区。20世纪60—70年代,拉美国家取得经济奇迹的同时,他们的平均基尼系数在0.50左右,远高于欧美发达国家以及同样处于工业化发展时期的东亚国家。与欧美国家实现共同富裕的实践不同,拉美国家经济发展的结果是严重的两极分化,以及近一半人口的贫困状态。

3. 拉美国家政局动荡

20世纪50年代后期,拉美国家普遍出现社会矛盾激化的趋势。1959年的古巴社会主义无疑成为拉美地区的战争与紧张关系的催化剂。罢工、游击队、军事政变充斥着整个拉美大陆。美国政府也通过“争取进步联盟”计划、《埃斯特角宪章》等频频干涉拉美国家的政治经济局势。尽管军人政权和专家治国推动拉美国家取得了较大的经济成就,但是,拉美地区的政治和社会发展却没有取得明显的成效。这种根源于军人独裁与军事对抗的社会冲突和政治动荡直到20世纪80年代才慢慢缓和下来。拉美国家军政府逐步垮台,建立民主政治的要求日益强烈,拉美政治经济格局正在发生着深刻的变化。

4. 拉美国家的债务危机

1982年始发于墨西哥的拉美债务危机源于拉美国家社会阶层之间不平等的利益分配、经济增长方式与发展模式未能及时调整、金融体系的畸形和过于脆弱,以及多种外部因素的冲击。整个1980年代,拉美地区国家的平均GDP年增长率仅为1.2%,其中阿根廷等7国是负增长;人均GDP年增长率为-0.9%,这是拉美国家现代史中“失去的10年”。这10年里,拉美国家净流出资金2000多亿美元,地区外债余额却由1980年的2415亿美元上升到1990年的4390亿美元。1990年,拉美国家贫困人口占总人口的比重接近50%。从某种意义上说,发展经济理论主张的进口替代战略是早期拉美经济成功发展的关键,但它同样也是导致拉美国家出现债务危机和经济危机的重要根源。1970年代拉美国家通过石油美元和国际银行的大量借款来维持内向发展模式 and 工业化。1980年代初的国际石油价格暴跌又进一步加剧了依赖原油出口创汇的拉美国家的国际收支不平衡。随着美联储提高利率的政策出台,拉美国家发现自己已经无力还债,陷入可怕的债务危机。

5. 拉美国家的金融危机

20世纪90年代,随着债务危机的缓解和经济改革的全面展开,外资重新回流到拉美地区,拉美国家出现一轮良好的发展势头,墨西哥、巴西、阿根廷也成为

极富潜力的新兴市场的代表。但是好景不长,1994年墨西哥金融危机、1999年巴西金融危机和2001年阿根廷金融危机对刚刚复苏的拉美经济又一次产生强烈的冲击。面对中国、印度以及东欧国家的迅速发展,拉美国家不得不面对又一个“失去的10年”。1994—2004年,拉美地区经济年均增长率仅为2.4%,远低于中国、印度和东欧国家的水平。经济失败再次导致社会矛盾激化,阿根廷、玻利维亚、厄瓜多尔等国相继引发政治危机。除了拉美国家金融自由化速度过快、金融监管体系不健全、高利率和高汇率导致高财政赤字、外债占GDP比重过高、对国际游资缺乏管制等因素外,拉美金融危机的主要根源还在于政治上的冒险主义以及改革措施过于轻率。

第二节 东亚模式

东亚模式中所指的东亚国家包括东亚和东南亚地区的大陆、日本、韩国、中国台湾、中国香港、越南、泰国、马来西亚、新加坡等亚洲国家和地区。第二次世界大战期间,东亚国家或地区遭到战争的严重破坏,加之该地区长期落后的经济以及不断的政治动荡,使得东亚地区一度成为世界上最没有发展前景的地方。但是,从20世纪60年代开始至今,首先是日本,其次是韩国、新加坡、中国香港和台湾地区,接着是马来西亚、泰国、菲律宾,最后是中国大陆相继实现了经济起飞,创造了所谓的“东亚经济奇迹”。1960—1970年,日本的平均增长率为11.7%,1960—1995年,中国香港的GDP年均增长率为7.7%,韩国为8.1%,新加坡为8.4%,中国台湾则达到了8.6%。泰国和马来西亚的年均增长率也分别达到了7.5%和6.9%。1980—2000年,中国大陆的年均增长率为令人震惊的9.7%。

一、战后东亚国家政治经济发展

西班牙和葡萄牙在拉美地区的长期殖民统治、权威主义和官僚主义是形成拉美国家政治经济发展特征的内在原因,无论在考迪罗时代还是在军人政府统治时期都是如此。相比较而言,始于20世纪60年代的东亚发展奇迹尽管同样植根于殖民主义和官僚权威主义,但是由于社会文化背景的不同,从而使东亚新兴工业国家在政治经济体系上呈现出与众不同的发展特色。除日本外,韩国、新加坡、中国台湾和中国香港等亚洲“四小”是东亚发展模式中最具典型性的代表。

与西方国家对民主政治的理解不同,东亚国家普遍以传统的儒家学说作为文化和价值观基础,强调社会或者团队的整体利益而不是所谓的个人自由。因

此,社会秩序和政治稳定优先于个人的权利和民主,民主服务于社会秩序和经济福利。东亚模式对政府的理解首先建立在满足民众的基本需要以及维护政治和社会稳定。当然,东亚国家并不排斥市场经济体制和资本主义制度。由于二战后美国在亚洲地区的势力存在,东亚国家基本采取了西方的基本政治和经济制度。

在东亚国家工业化和现代化时期,军事官僚和一党专制的政治结构相当普遍。在日本,自民党自1955年起开始了长达30多年的执政时期。韩国的李承晚和朴正熙政权带有军事官僚独裁的鲜明特点。20世纪70年代中期,泰国实行民主政治前长期处于披汶·颂堪等军人政府统治之下。在印度尼西亚,直到20世纪末在东亚金融危机的冲击下结束了苏哈托将军长达30年的军事和世俗独裁。80年代中期“政治民主化”以前,台湾基本上在国民党一党专政之下。而新加坡和马来西亚虽然名义上是民主国家,但自独立以来,其政治权力也分别被垄断在李光耀的新加坡人民行动党以及马哈蒂尔·穆罕默德的马来西亚国民阵线手中。

尽管这种权力政治结构存在各种各样的弊端,但是,它也在客观上保证了政府各项政策的连续性以及社会内部的稳定,这对于许多战后新独立的东亚国家和地区具有十分重要的意义。

在经济发展初期,东亚国家或地区普遍存在基础薄弱、资源有限的问题。为了能够利用有限的资源实现超常规的发展战略,政府必须采用强有力的手段加强宏观经济的管理,制定有步骤、有重点的经济发展计划,切实有效地完成本国或本地区的经济和社会目标。国家干预可以避免经济和社会发展的无序状态,有助于资源的优化组合,从而促进经济的高速增长。但是,大政府又必须与市场机制紧密联系在一起,正确的政府计划和自由竞争的市场经济相结合是东亚国家经济发展的一个显著特征。韩国、新加坡等东亚国家的政府都建立了经济发展的职能机构,制定了详细的经济计划,在国家干预这个“看得见的手”和市场经济这个“看不见的手”的共同作用下,东亚国家和地区取得了一个又一个的经济奇迹。

二、东亚模式的理论依据

在解释东亚模式为什么取得成功的问题上产生了两种不同的观点:传统自由主义和发展型国家理论。

经济自由主义认为,20世纪60—90年代,韩国、新加坡、台湾和香港等东亚新兴工业化国家或地区取得如此显著的经济成就归因于这些国家或地区采取了

符合市场机制的经济发展战略,是市场而不是政府决定了这些国家和地区的发展道路。东亚经济奇迹有力地证明了建立在“华盛顿共识”基础上的结构调整理论以及新古典经济学关于市场学说的正确性。由于东亚国家采用了欧美国家和IMF、世界银行的政策建议,对外开放经济,减少政府对经济的干预,充分发挥市场作用以及实施出口导向型发展战略,所以这些国家取得了巨大的经济成绩。

发展型国家理论对自由主义关于东亚国家经济成就的解释提出了批评。该理论认为,东亚模式的成功在于国家在经济社会发展过程中发挥了核心作用。东亚国家的发展成就尤其是经济方面的巨大成绩正是在于它们采用了具有东亚特色的发展型国家模式,政府在领导经济发展方面起到了关键性的作用。艾丽斯·阿姆斯登的《亚洲的下一位巨人》和罗伯特·韦德的《管理市场》分别分析了韩国的工业化和中国台湾的工业化问题。与所有支持发展型国家理论的学者一样,他们认为,韩国、台湾以及其他东亚新兴工业国家和地区的政府出台了一系列旨在扶持战略产业、激励企业创新、吸引外国投资的政策措施。另外,通过税收政策、产业指导和对外开放等手段,东亚国家和地区的政府推动了企业家阶层的形成,确定了产业空间分布结构并迫使企业参与国际竞争。在改变经济增长方式、调整产业结构和提升经济结构方面,东亚国家和地区的政府有意识地通过调节价格机制和市场信号来改变企业决策,引导私人企业采取符合政府政策倾向的行动。

从发展型国家的理论和政策主张身上可以看到发展经济理论的思想 and 观点,但是这两类理论又是有着严格区别的。尽管它们都承认发展中国家普遍存在“后发优势”,但是他们在解释发展中国家如何运用后发优势实现赶超方面产生了明显的分歧。东亚国家的统治阶层认为,独立后的亚洲国家普遍存在一个社会选择和共同行动的问题。也就是说,依靠企业或个人的自发行动在短期内无法实现重大的政治经济目标,东亚国家必须找到一种促进全社会成员集体行动的有效方法,国家主义和官僚权威主义应该为东亚国家发展经济、实现工业化、追赶发达国家提供政治和社会基础。国家必须建立一种强有力的政治经济结构,确保国家在经济社会生活中能够发挥出关键性作用,以克服市场经济体系中不可避免的市场失灵、无序竞争等问题。

发展型国家理论认为,相对于拉美国家,出口导向型发展战略是东亚国家70年代后经济发展继续取得成功的关键因素。东亚国家及时地从传统发展经济理论主张的进口替代发展战略中撤退,转而实施开放经济的出口导向模式。通过财政补贴、出口退税等措施促进某些特殊产业部门的发展,鼓励出口贸易,推动战略性的经济部门的现代化。政府对市场的管理,在某些国家甚至是全面

的管理构成东亚发展型国家的重要特征。

当然,东亚模式的成功也取决于这些国家或地区的国内和国际因素。东亚国家历来具有权威主义文化和社会传统,相对独立的政府能够不受民众影响来执行各项政策。严格的上下级关系、勤劳简朴的生活习惯、艰苦奋斗的传统以及个人服从集体的观念在东亚国家发展过程中也起着至关重要的作用。政治和价值观念等意识形态极大地支持了东亚模式中国家主义和官僚权威主义的有效发挥。国家权威政治与经济社会改革以及有利于经济增长、社会和睦的政策相结合,通过土地改革、发展教育以及收入分配等政策,最终促使历史上东亚奇迹的出现。当然,国家与各利益集团之间千丝万缕的联系以及裙带主义和任人唯亲式的权力结构也是东亚模式具有特色的一个方面。发展型国家的核心关系之一就是政府、银行和企业之间的战略联盟。政府引导银行资本进入具有良好发展前景的产业部门,从而为工业化提供了有利的支持。与此同时,政府控制国内金融市场和资本账户来限制外国竞争者以达到保护本国经济的目的。

20世纪60—70年代的国际环境也构成东亚国家迅速实现工业化的外部条件。韩国、中国台湾等美国的亚洲盟友从美国的政治经济政策中得到了许多好处。出于与中国大陆及朝鲜的敌对关系,迅速实现工业化成为中国台湾和韩国保障国家和地区安全的首要目标。殖民时代留给东亚地区的基础设施、人力资源和其他有效制度为东亚经济起飞打下了良好的基础。二战后兴起的全球化和区域经济一体化也为东亚国家发展出口导向型经济提供了很好的外部环境。

在1997年东南亚金融危机之前,东亚模式的成功经验成为其他发展中国家纷纷借鉴的对象。亚洲的经验能否成为其他国家工业化战略的核心组成,出口导向型经济发展战略和结构调整理论是否在发展中国家具有普遍的实践意义,这些问题至今还没有一个定论。有些国家通过改革和策略调整取得了明显的绩效,有些国家包括东亚国家遇到了发展中不可逾越的瓶颈。东亚国家的发展本身就不具有一个形式统一而且固定的模式,只是这些国家发展的政治经济结果表现出许多非常相似的特征。发展型国家理论认为,这些国家通过适当地将政治独立和经济自立结合起来,以及政治经济资源在国内市场和国际市场之间有效地进行分配和重组,最终实现本国经济和政治的目标。

三、东亚奇迹研究项目

1991年世界银行的《世界发展报告》又称“东亚奇迹研究项目”,该项目集中探讨了东亚新兴工业国家独具特色的发展经验,证实了东亚国家取得了中长期的高速发展,并且较好地实现了社会财富的平均分配。但是《世界发展报告》并

没有认可东亚模式,这是因为,研究者们认为,东亚国家工业化的发展成就归因于自由主义的市场经济政策以及高储蓄率、高投资率、注重教育和审慎的宏观调控等等一系列措施。强调要素积累的新古典经济增长模型是东亚国家经济取得成功的理论基石。该报告还认为,国家干预、技术进步或者内生增长理论与东亚国家工业化没有必然联系。东亚经济成就的具体动因归结于:

第一,东亚国家实施了审慎的宏观经济政策,包括严格政府预算,降低财政赤字;打击通货膨胀,维持物价稳定;管理外汇政策,控制外债规模。

第二,与其他发展中国家相比,东亚国家具有很高的储蓄率和投资率,崇尚艰苦朴素的生活方式,劳动者勤劳刻苦,技能水平较高。

第三,东亚国家实施的出口导向型发展战略也是经济奇迹的一个重要原因。通过对外开放,东亚国家的生产企业直接在国际市场上参与竞争,一方面有助于提高本国企业的经济效率,另一方面也便于引进和吸收外国先进技术,有益于整体生产率的提高。

由此可见,《世界发展报告》从功能主义角度来解释东亚国家经济成就,以此类推,如果发展中国家能够发挥各种相互增强的具体功能,那么这个国家将会取得成功。按照索洛增长理论的解释,发展中国家必须找到一条能够迅速实现资本积累的有效途径,通过资源的优化配置,迅速提高生产率,实现赶超发达国家的目标。当然,《世界发展报告》对东亚国家政府干预经济所取得的成绩也表示了一定程度的肯定,但是,该报告又提出,由于发展中国家政府执政能力不强而且贪污腐败现象比较严重,所以东亚模式在其他国家的适用性还值得进一步研究。

世界银行的这份报告遭到了来自各个方面的批评,尤其是东亚模式的支持者。他们指出,该报告带有明显的美国式霸权主义色彩,体现了美国自由放任经济理论和政策的立场,代表了私人资本主义的观点和利益,也说明了发达国家日益强烈的对东亚新兴工业国家竞争威胁的担忧。

1991年东亚奇迹研究项目的结论强调东亚国家通过投资、教育和出口等要素积累实现经济增长。这基本上还是一种停留在传统新古典增长模型基础上的观点,与关注垄断竞争、信息不对称、路径依赖、战略贸易、历史和空间要素的新经济理论不相吻合,而后者被证实能够很好地解释战后尤其是70年代后国际政治经济发展的新趋向。此外,该研究报告只强调金融、贸易、劳动力增长等宏观经济因素对经济发展的重要作用,而忽视了对于国家发展同样具有重要作用的社会政治制度。例如,东亚国家的高储蓄水平和高投资水平不是自动产生的,而是东亚国家政府产业政策和金融制度,以及东亚地区的家庭、人文、社会等因素综合作用的结果。因此,在考察经济发展时,一味追求经济指标而不考虑国内政

策和制度因素的做法是不恰当的。最后,东亚奇迹研究报告刻意忽视了东亚国家政府在经济发展和工业化过程中的核心作用。尽管该报告承认东亚国家干预经济成功之道在于出口导向型发展战略,通过财政补贴、出口退税等形式鼓励工业部门的出口。但是,至于为什么东亚政府要这么做,以及东亚国家基本一致地采取外向发展模式的深层次原因这些问题,该报告则没有进一步地给予论证和说明。事实上,《世界发展报告》在肯定东亚模式中国家的积极作用时,其基本出发点还是建立在自由主义遵循的市场机制自发作用的基础上。产业政策、行政干预以及国家管理经济都是市场经济在东亚国家作用的结果。

不论世界银行报告的真实性如何,实际上,大多数学者和政界人士都承认国家干预和产业政策确实是东亚国家经济成功的最重要因素。人为地将投资、贸易、劳动力增长与政府的发展战略和社会文化制度分离开来的做法是不正确的。市场机制和经济发展是以国家和社会的时间和空间为坐标的,脱离了特定的政治经济社会环境就不存在所谓的东亚模式了,当然也谈不上其他任何形式的经济和政治制度。新经济理论强调经济发展与社会政治制度相结合,东亚国家的经济发展必然植根于发展中国家的政治经济体系。研究东亚国家经济发展的原因必须要了解这些国家的经济和政治制度。良好的经济基础当然是经济发展的充分条件,但是有效运作的政府和坚实的社会条件也是经济成功的必要条件。

东亚国家的经济和社会政策对与这些国家的经济发展产生了非常关键的作用。一方面,国家促进了资本、劳动力要素的快速积累,另一方面政府鼓励社会储蓄、建立有效的教育和培训体系、激励企业创新。有效的政府政策直接地或者间接地导致技术水平和劳动生产率的提高,从而促成东亚国家迅速实现工业化。

保罗·克鲁格曼指出,东亚国家的高发展模式强调经济发展和政策协调之间的战略互补关系的观点是正确的。发展中国家在世界竞争格局中处于绝对劣势,东亚国家要实现政治独立和经济自立的目标必须走一条符合经济和社会发展的道路。克鲁格曼还指出,规模经济 and 不完全竞争是当今世界经济发展的两个重要特征。发展中国家要发展经济、参与国际竞争必须清楚地意识到这一点。而在国家层面实现规模经济以及确立在垄断竞争中的比较优势,东亚国家就必须通过战略互补,通过强有力的政府对经济进行管理和支持实现国家的特定发展目标,东亚国家必须在经济起飞和经济发展中发挥关键性的作用。

第三节 转型经济体国家

自20世纪80年代末90年代初以来,伴随柏林墙倒塌、东欧剧变、苏联解体

以及经互会解散等重大历史事件,一批原社会主义国家先后走上由中央计划经济体制向市场经济体制过渡的道路,转型国家(Transition Countries)这个群体出现并活跃在国际政治经济舞台,以俄罗斯为代表的独联体国家以及捷克、波兰为代表的中东欧国家,它们的一举一动,它们在政治、经济以及社会方面的改革和发展每时每刻都在吸引着国际学术界和政策界的眼光。

表 6-2 转型国家分类

中东欧转型国家(CEE) Central and Eastern Europe	
中欧国家	捷克、匈牙利、波兰、斯洛伐克、斯洛文尼亚
波罗的海国家	爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛
巴尔干地区国家	阿尔巴尼亚、保加利亚、克罗地亚、马其顿、罗马尼亚
独联体转型国家(CIS) Commonwealth of Independent States	
西部独联体国家	白俄罗斯、摩尔多瓦、俄罗斯、乌克兰
高加索地区国家	亚美尼亚、阿塞拜疆、格鲁吉亚
中亚独联体国家	哈萨克斯坦、吉尔吉斯共和国、塔吉克斯坦、土库曼斯坦、乌兹别克斯坦

一、转型国家政治经济发展

独联体和东欧国家政治体制转向民主政治、经济体制以市场经济为基础的转型是冷战结束后国际政治经济关系的最重大问题之一。转型意味着这些国家的政治经济体系走上了一条确定的、从社会主义到民主资本主义的道路。但是究竟是哪些因素导致这些国家发生政治经济社会的全面转型,至今没有一致性的结论。但是转型问题之大,转型路径之复杂,转型过程之惊心动魄,确实是大家有目共睹的,这引起了许多学者和专家的关注。杰弗里·萨克斯、奥利维尔·布兰查德、热若尔·罗兰等知名学者对转型国家展开了追踪研究,萨克斯等人还亲身投入到变革的第一线,为转型国家的政府和企业界出谋划策。在理论和实践的过程中,他们积累了许多关于转型国家改革和发展方面的宝贵经验。

转型初期,独联体和中东欧国家伴随着严重的经济下滑和政府腐败,出现了政治不稳、社会动乱甚至国内战争。这些国家采取了许多方案和措施,试图解决

转型带来的各种灾难性问题,但是不同政策的作用形式和结果由于国家经济和政治形势的不同而出现不同的结局,捷克、波兰、匈牙利等中东欧国家在经历了转型的阵痛后逐步从政治经济泥潭中摆脱出来,率先实现了经济和社会的成功转型,并已经融入西方资本主义世界体系。而俄罗斯等许多独联体国家至今还在转型过程中不断摸索和探寻。

转型是世界发展过程中的一个新现象和新问题,没有历史经验可以借鉴,也无法从现有的经济和政治理论中获得行动指南。尽管现代资本主义建立市场经济的过程可以提供某种程度的帮助,但是新自由主义和发展型国家理论在转型国家的实践看起来并不成功。虽然转型国家抛弃了共产党的领导,但是这些国家的资产阶级还不能完全胜任巩固和建设政权的重任。低效的计划经济体制被粉碎了,新的、有效的市场经济体系却迟迟没有建立。转型阶段的独联体和中东欧国家到处充斥着迷茫和绝望。这种混乱的格局一直到转型国家重新回到经济发展的轨道,政治和社会趋于稳定的时候才逐渐得到纠正。相对独联体国家,中东欧国家更快、更有效地实施了各项经济和政治政策,在经济和社会转型方面积累了一定的成功经验。

转型国家经济发展具有一定的特殊性和代表性,一方面对经济产生影响和作用的因素为数众多,另一方面资本、劳动力要素积累在转型时期具有不同的表现形式。从整体上来看,解决失业、引进外资、促进金融自由化和贸易开放,以及加快经济制度重建和融入世界多边体系成为转型国家经济发展最重要的决定因素。

在全球化的背景下,金融和贸易自由化以及由它们本身推动的银行改革、FDI 流入以及对外开放是转型国家经济改革和发展的必然方向。FDI 对绝大多数转型国家而言都是最重要的一种引资方式,它也是转型时期形成固定资本投资的重要来源。而吸引外资和 FDI 的力度又直接与转型国家银行主导型金融体系的稳健性具有密切联系。在融入世界市场的贸易自由化进程中,中东欧国家明显走在独联体国家的前面。中东欧国家在世界多边贸易体系的框架中充分享受成员国资格带来的诸多收益,而俄罗斯、乌克兰、哈萨克斯坦等独联体国家至今还游离在 WTO 框架之外。从 CEMA 框架到 WTO 框架转移的意义也不仅仅在于贸易结构和导向的重新定位,更重要的意义在于:加入世界贸易组织已经成为转型国家得到国际社会认可的一种标志,同时加入世界贸易组织也将成为转型国家新一轮全面发展的重要契机和保证。

二、转型理论

在解释转型国家为什么发生如此重大的政治经济社会变革问题时,有三种

理论观点可供参考：一是新自由主义转型理论；二是制度主义转型理论；三是转型危机理论。

1. 新自由主义转型理论

建立在新自由主义理论基础上的“休克疗法”是俄罗斯和东欧转型国家转型前10年经济社会政策的指导方针。其结果正如众所周知的，就是以失败而告终。新古典经济学的趋同理论对新自由主义的结构调整学说产生了重要的影响。按照这种思想，东欧社会主义国家的崩溃是从高度集中的计划经济向自由市场经济转变的必然结果，因为建立在市场经济基础上的自由资本主义体系是世界政治经济发展的潮流和方向。

当然，经济自由主义最大限度地减少国家对经济的干预和依靠市场自发力量管理经济的观点也构成新自由主义“休克疗法”的主要内容。自由化、私有化以及小政府构成新自由主义的核心内涵。在优化资源配置、促进经济发展的过程中，市场机制的力量固然是不可替代的，但是，公民权利、政治民主以及意识形态的作用也是不容忽视的。新自由主义主张社会经济活动应遵循价值规律和市场机制，通过自由竞争、激励机制促进经济良性循环。但是新自由主义的政策建议往往忽视政府对经济进行干预和管理的必要性，而过分强调和夸大市场力量的作用。

成熟的市场经济必然拥有健全的法律制度，社会保障体系比较完善，国家宏观调控措施比较得力。在这种情况下，新自由主义的理论和政策往往有利于推动经济和社会发展，有助于遏制和解决垄断、外部性等市场失灵问题。对于欧美等发达市场经济体而言，由于这些国家原本就实行自由企业制度、拥有完善的社会保障体系以及开放的政治经济体系，因此，自由化和私有化基本不会造成对经济和社会的巨大冲击。20世纪80年代美国里根政府和英国撒切尔政府推行新自由主义政策，减少国家对市场的干预不仅没有产生过多的负面效应，相反还因为自由机制作用的强化而增强了资本主义经济的活力。

基于西方发达市场经济体的新自由主义理念运用到转型国家和其他发展中国家的实际问题时往往带来与预期相反的结果。解决转型问题需要大量的时间以及政治经济社会各领域的协调发展，包括市场机制运作的法治环境、强大的中产阶级以及民主的意识形态和价值观念等等。

20世纪90年代独联体和中东欧转型国家推行“休克疗法”遭遇失败的根本原因就在于它们与欧美发达国家具有截然不同的政治社会条件。首先，转型国家转型前和转型后都没有能够及时建立起适合市场经济运行的宪法和法律制度，社会和经济活动缺乏强有力的法治环境。在这种情况下，自由化、私有化以

及减少政府对经济的干预等新自由主义政策,往往会导致国家对宏观经济管理的失控以及社会的无政府状态。与此同时,迅速的私有化,在没有法律制度保障的前提下,也必然造成国有资产的大量流失以及严重的贪污腐败问题。其次,由于计划体制向市场经济过渡时期没有建立起有效的社会保障制度,在效率和公平的优先发展问题上,转型国家往往片面地追求经济效率而忽视社会公平和两极分化等问题,进而导致人心涣散和社会动荡。最后,转型国家原有的生产分工和贸易体系已经不能适应国际经济竞争的要求,取消贸易和汇率管制必然导致外国竞争者对国内企业的不利冲击,货币和金融危机进一步加剧了转型国家政治经济体系的不稳定性。

2. 制度主义转型理论

制度主义关于转型的理论分析体现了制度主义的内涵和本质,与新自由主义形成显著区别是,制度主义强调国家和权力政治在转型中的作用以及政治经济转型的模式,包括通常所说的激进式和渐进式方式。

制度主义转型理论首先指出,由社会主义向资本主义转变,计划经济向市场经济过渡的国家,实现成功的政治经济社会变革的目标在于:民主政治和经济行动上的自由,社会责任感和公民意识,明确的产权和经营管理权,法治和政府的行为规则,对外开放和融入世界体系等等。完成了上述方面的改革和发展过程,可以说基本实现了制度转型。

制度主义转型理论同样认为,在政治经济体制发生重大转折的时候政府应当发挥关键性的作用。在中央集权计划体制下,政府是维持和推动政治经济制度的最重要力量,在政治经济转型的过程中,如果政府放弃管理和控制的权力,民主政治和市场经济的结构就不可能建立起来。法律制度的建设,市场机制的培育和发展,政治机构的改革都离不开国家的参与和核心作用。

制度主义转型理论对转型模式进行了分析,指出在实现政治经济制度变革的过程中存在两种不同的路径和方式:激进式和渐进式。在独联体和中东欧国家转型实践中可以明显地区分出两类国家,以激进的方式和渐进的方式进行改革和转型。但是,不论是以建立市场机制为优先目标的激进式转型还是以严格控制改革的社会成本为准则的渐进式转型都存在成本和收益问题。

俄罗斯、捷克和波兰等国实施的激进式改革,一方面讲求迅速和全面地推行价格自由化,放开所有管制,放开价格、就业、福利、对外贸易和资本流动,让市场力量寻找合理的价格水平;另一方面则实行大规模的私有化,以评价证券方式将国有资产出售给全国民众,或者以配股方式将国有企业出售给企业职工。与此同时,政府以财政和货币双紧缩的政策,保持宏观稳定。但是,激进式改革在短

期内的代价是十分惊人的。许多国家的经济很快跌入低谷,生产出现大幅度滑坡,失业率和通货膨胀率不断猛涨,出现“休克”现象。不过,经济休克理论上的好处在于可以迅速终止低效率的生产和分配体系,同时保持财政收支和国际收支的平衡,为未来经济复苏和增长奠定基础。

相反,匈牙利等国家对私有化进程持审慎态度,他们坚持国家对金融、石化、电信等基础部门的控制,对外资参与私有化不予支持。这些国家私有化进展比较缓慢,规模和力度也相对有限。政府虽然也进行了价格改革,但是计划经济时代建立的社会福利制度并没有受到根本性的触动。在渐进式模式中,政治和社会稳定是第一目标,宏观经济发展居于次席。扩张性财政政策和货币政策是这些国家政府刺激增长和缓和社会矛盾的主要手段。总体而言,渐进式转型有效地避免了生产的迅速下滑,从而降低了社会成本,有助于形成支持政治经济转型的社会共识,降低改革的政治风险。但是,渐进式改革的代价就是必须较长时间地忍受经济低效和价格扭曲,同时由于制度转换过程缓慢而造成经济增长缺乏长期支持,扩张性的宏观政策使得政府赤字居高不下,转型国家的内外部经济平衡呈现不断恶化的趋势。

制度主义强调,不同的转型模式都建立在一定的政治经济和社会代价基础上,而且每个国家的转型模式不是一成不变的,采取什么样的转型模式取决于这些国家不同时间和空间的内部和外部环境。制度主义转型理论在解释独联体和中东欧国家问题方面确实显示出一定的合理性,但是,转型也不是依靠制度理论就能完全揭示的,制度主义理论存在不少的局限性。制度主义转型理论强调私有化作为政治经济体系改革的主要途径。但是,在东欧国家和俄罗斯,全面私有化带来了巨大的转型成本,无论是凭证式、IPO还是引入外国战略投资者方式,国有企业的私有化不仅没有明确产权界限,提高经济效率,相反导致大量国有资产流失、贪污腐败严重,甚至带来整个社会的震荡,国民经济出现急剧衰退,这就是东欧和独联体国家转型初期普遍出现的“转型性衰退”现象。

3. 转型危机理论

危机理论从转型国家的政治危机、经济危机、社会危机、民族危机等方面来解释这些国家政治经济体系转型的根本原因。该理论认为,东欧剧变和苏联解体是这些国家经济、政治、民族等各方面危机综合作用的结果,在诸多因素中,政府和政党方面的危机无疑是最主要的。统一的社会主义国家之所以是建立在共产党的统一领导之下,共产党执政处于东欧国家政治制度的核心地位。东欧和独联体国家走上转型之路的起因就是共产党的日渐式微乃至最后的彻底瓦解。正如俄罗斯共产党主席根纳季·安德列耶维奇·久加诺夫所说,“苏联和苏共垮

台的基本原因是对财产、权力和真理的垄断。它断送了国家,导致国家上层的腐化和变质,直接出卖民族利益。”^①

中央集权式的计划经济模式也是东欧和苏联长期存在的、阻碍生产力发展的经济和体制根源。高度集中的计划命令和粗放式的发展道路频频引发生产和社会经济危机,垂直的等级管理制度造成这些国家经济模式僵化,中央和地方经济关系矛盾。经济资源的垄断充分体现了国家和党派利益集团对权力政治的分配。

种族矛盾和民族冲突是造成东欧和独联体国家转型的另外一个重要原因。东欧社会主义国家在民族关系发展问题上普遍做出了错误的估计,认为已经解决了民族关系问题,实现了各民族的平等和融合。此外,作为一个在国家内部占多数的民族,俄罗斯的大沙文主义倾向使得他们轻视其他少数民族中的宪法权利、历史传统和语言文化,严重挫伤了民族之间的感情,加剧了民族之间的矛盾,导致严重的民族危机。

由于上述一系列危机的产生和存在,苏联和东欧国家的某些利益集团策划了瓦解和摧毁国家政权和共产党领导的运动。在西方国家别有用心的帮助和指导下,在还未曾理解市场经济的内涵时,他们迅速地抛弃了共产党执政的权力机构,转向资本主义的政治和经济制度,走上了充满未知和艰辛的转型之路。

三、转型历程及主要内容

从东欧和独联体国家的转型实践来看,除了政治体制的全面转向外,建立新的政治经济体系,废除旧的制度,全面建设符合市场经济发展要求的规则和框架也是转型国家必须经历的改革之路。其中,旨在改变生产资料公有制的国有部门私有化改造,以及建立在市场价格机制上的自由化过程构成社会经济转型的重要内容。

1. 私有化

无论是渐进式还是激进式改革,转型国家非常重视市场机制的作用,自由竞争的私人企业应当成为经济和政治改革的主要力量。

转型国家私有化的目的就是要将国有企业转变为私人企业、国有资产转变为私有财产、厂长书记转变为经理人。在东欧和苏联国家,实施私有化改革的方案主要包括:

(1) 通过公开上市(Initial Public Offering, IPO)出售国有企业股份。这种

^① 转引自高放:“苏联的社会主义改革是否必然失败”,《社会科学研究》,1999年第6期。

通过 IPO 在公开市场上发行股票,为企业募集资本的方式在发达国家中被普遍采纳。企业通过市场化定价及时、足额地筹集资金,增强其资本实力;同时通过股票上市流通,激励股东运用投票机制约束企业的经营管理活动。不过,发挥 IPO 策略的优势需要有一些基本条件的保证,包括合理的市场定价机制、完善的交易制度和广大投资者的独立性等。

(2) 将国有股权出售给外国战略投资者(Strategic Foreign Financial Institution, SFFI)。与其他策略有所不同, SFFI 一般与企业的私有化改造紧密结合在一起,一旦成功,将会为转型国家的经济部门带来先进的管理经验和新的技术工具以及市场营销手段。总体而言,着眼于长远利益的 SFFI 股权改革策略有助于企业的稳定以及效率的提高。不过,引入外国战略投资者策略将对转型国家的业务透明度、市场公开化等方面提出更高的要求。

(3) 通过分配认股权证(Voucher Distribution, VD)转让国有企业股份。和 IPO 策略相比,凭证方式避免了繁琐而敏感的股权转让定价的问题,保证了股权改革的进度不受太多因素的干扰;和 SFFI 策略相比,可以降低本国居民和利益集团的抵触情绪,从而避免一定的政治成本。不过,发放股权凭证的方式为企业管理层创造了大肆收购企业股权的机会,往往导致企业非市场化的、不透明的关系,容易导致内部人控制的泛滥。

在转型初期,由于强调迅速完成国有企业的私有化改造,许多国家大量采取证券分配形式出售国有资产,从而导致了一系列现在看来是具有灾难性的后果。在许多国家,国有资产以很低的价格出售给原先的管理人员以及他们背后的政府官员和其他利益关系。私有化不但没有孕育出转型国家政府所期盼的强大的中产阶级,反而在俄罗斯等国家形成极具势力的腐败官僚甚至罪犯集团。东欧和独联体国家的私有化成为迄今为止规模最大的资源重组,不过这次财富和权力的重新分配明显是朝着有利于社会强势阶级的方向进行的。

过分追求私有化的速度以及私有化过程中贪污腐败的盛行造成东欧和前苏联国家内部实行的私有化改造收效甚微。此外,宏观经济不稳定以及薄弱的金融体制也是外国资本大量参与转型国家私有化过程的重要原因。无论是转型前还是转型后,这些国家的国内企业效率低下、负债严重,明显缺乏市场竞争力。当转型国家的内部投资者缺乏足够的资金实施私有化时,那些来自国外的公司担当起国有企业和工厂私有化改造的主力军。以致在私有化阶段基本告一段落时,回顾转型国家特别是波兰、捷克和匈牙利等东欧国家的企业,可以发现这样一个共同点:不论是企业还是产业层面,商业和制造业中外国资产的占有率都相当高,有些经济部门甚至是百分之百地被外国投资者控

制,这种情形在世界上其他地方是很难找到的。当然,外资比重过高对于转型国家来说既有利的一面,也有不利的地方。一方面,外国公司的大量进入意味着转型国家可以得到发展经济所急需的资金、技术和管理经验;另一方面,跨国公司可能会高度垄断转型国家的生产和市场,进而对该国的政治经济体系产生干预和不利影响。

2. 自由化

自由化是转型国家实现从计划经济向市场经济转变的主要目标之一。按照新自由主义理论,自由化改革可以引致追求利润最大化的市场行为,从而在市场之手的指导下,使经济活动从旧体制逐步转向新体系,通过私有化以及生产、劳动等资源的重新组合和再配置,最终建立市场经济体系。转型时期自由化的主要内容包括:价格自由化、贸易自由化和资本自由化等。

(1) 价格自由化。放开物价是“休克疗法”的第一步,也是非常重要的一步。价格由市场调节,用市场规则取代计划规则,这也是所有采取市场经济体系的国家必须实现的目标。在休克疗法的指导下,转型伊始的俄罗斯、波兰等国家对绝大部分的消费品和生产资料价格实施自由化。与此同时,政府取消对收入和工资增长的管制,社会补助和失业救济金水平也不断上升。但是,放开物价只是带来短暂的市场活跃,随之而来的却是物价开始脱离宏观调控的范围,市场秩序出现混乱。

(2) 贸易自由化。从1991年经互会解散,到1993年波兰、捷克、匈牙利和斯洛伐克四国在维谢格拉德签订自由贸易协定形成“维谢格拉德集团”,再到2004年波兰、捷克、匈牙利、斯洛伐克、斯洛文尼亚、立陶宛、拉脱维亚和爱沙尼亚加入欧盟,东欧国家逐步脱离“两个平行市场”框架而融入世界多边贸易体系以及区域经济一体化之中。反观俄罗斯、乌克兰等独联体国家至今仍然游离在WTO组织之外。

(3) 资本自由化。众所周知,许多转型国家采取了“休克疗法”,迅速完成了私有化,取消了物价管制。但是在开放资本账户,实现资本项目自由化时,这些国家却出于资本流动对经济和货币政策冲击的考虑而采取了渐进的、审慎的方式。资本项目自由化推进较快、发展良好的转型国家如捷克、匈牙利、波兰和波罗的海三国等在20世纪90年代陆续完成了资本账户开放进程。

同样实现自由化的市场经济目标,但是东欧和独联体国家的行动方案和具体过程还是有显著区别的。除匈牙利等少数国家之外,大多数国家采取了迅速的、彻底的自由化和市场改革措施,并直接导致了转型初期的经济大滑坡。这是在保证市场经济体系良好运作所必需的各项规则、法律和制度还远远没有到位

时,激进地实施价格、贸易和资本自由化必然产生的结果。遵循新自由主义和“华盛顿共识”的休克疗法并没有获得预期的作用和效果,社会经济发展极度不平衡,政府官僚主义和贪污腐败更加剧了社会民众的不满。有些转型国家在自由化与非自由化、私有化与非私有化之间左右摇摆。转型后相当一段时期内,这些国家的政府和利益集团仍然掌握着大部分的权力。一方面,废除财政补贴、取消政府管制以及促进自由贸易等自由化政策导致大量企业破产;另一方面,具有现代企业制度和完善治理结构的私人企业迟迟没有形成气候,这使得转型国家的市场结构遭到严重破坏和扭曲。

转型国家的经济自由化的实践说明,从计划集权到市场经济的自由化过程必须依靠一个有权力制定和执行市场规则的政府。无论是实施激进式还是渐进式改革的国家,如波兰和匈牙利,建立私人企业基础上的自由市场机制和制定公平规则的政府共同促成了经济发展和社会转型各项目标的实现。

第四节 金砖四国

2001年,高盛全球首席经济学家吉姆·奥尼尔首次提出“金砖四国”的概念。由巴西(Brazil)、俄罗斯(Russia)、印度(India)和中国(China)四个国家的英文名称首字母缩写组成的“BRICs”在英文中有砖块的意思,中文翻译讨其口彩,称为“金砖四国”。根据高盛公司2003年的“Dreaming with BRICs: The Path to 2050”研究报告预测,到2050年,金砖四国的GDP总和将超过美国、日本、德国、英国、法国和意大利(G6)的GDP总和,而中国将在2039年取代美国成为全球第一经济强国。

高盛报告运用人口数据、资本积累和生产力增长模型对巴西、俄罗斯、印度和中国未来发展进行了预测。他们认为,中国可能在未来几年超过德国,在2015年超过日本,在2039年超过美国。印度的经济规模可能在30年内超过除美国和中国以外的所有国家。俄罗斯可能在2050年超过德国、法国、意大利和英国;而目前的G6中,只有美国和日本在2050年还可能位于世界前六大行列。尽管,目前金砖四国的经济规模还不到G6的15%,但是在40年后将超过G6;到2025年,他们将达到G6规模的一半。由于亚洲在2050年可能拥有四大经济体中的三个,因此,全球经济的中心将逐步向亚洲地区进行转移。目前,中国的经济增长已经对亚洲其他国家的增长造成巨大影响,其他金砖国家的持续强劲增长,也可能对他们的主要贸易伙伴产生类似影响。

表 6-3 金砖四国的 GDP 增长趋势

巴 西	2005 年 0.80 兆美元	2025 年 1.70 兆美元 超越意大利	2031 年 2.31 兆美元 超越法国	2036 年 3.03 兆美元 超越德国
俄罗斯	2005 年 0.77 兆美元	2018 年 1.52 兆美元 超越意大利	2024 年 2.14 兆美元 超越法国	2028 年 2.68 兆美元 超越德国 ,称霸欧洲大陆
印 度	2005 年 0.74 兆美元	2016 年 1.53 兆美元 超越意大利	2019 年 1.95 兆美元 超越法国	2023 年 2.68 兆美元 ,超越德国 2032 年 5.93 兆美元 ,超越日本 , 成为第三大经济体
中 国	2005 年 2.23 兆美元 超越英国	2007 年 2.70 兆美元 超越德国	2016 年 5.16 兆美元 超越日本	2041 年 28.00 兆美元 取代美国 ,成为世界第一

数据来源 :高盛公司研究报告 ,2003 年^①。对 2005 年数据作者根据实际情况作了修正。

2004 年高盛公司又提出第二份金砖四国报告 ,指出继 18 世纪工业化、19 世纪电气化和 20 世纪信息化时代后 ,21 世纪将是“金砖四国”的时代。“金砖四国”的诞生已经使当前的国际政治经济格局出现了微妙的变化。金砖四国越来越成为西方发达工业国家和其他发展中国家重点关注的对象。

一、金砖四国基本概况

巴西、俄罗斯、印度和中国这四个国家都是地大物博、人口众多的发展中大国。以下主要从地缘情况、矿产资源、人口和民族、经济和社会发展等方面 ,对这些国家作概述性的介绍。

1. 巴西

巴西位于南美洲的东南部 ,面积约 851 万平方公里 ,国土面积居世界第五位 ,占南美洲总面积的一半。巴西领土与 10 个国家接壤 :哥伦比亚、秘鲁、玻利维亚、巴拉圭、法属圭亚那、苏里南、圭亚那、委内瑞拉、乌拉圭和阿根廷。巴西人口约为 1.8 亿人 ,也居世界第五位。其中白种人占 54% ,黑白混血种人占 40% ,

^① 引自 Dominic Wilson ,Roopa Purashothaman ,“Dreaming with BRICs :the path to 2050” ,Goldman Sachs Global Economics Paper ,October 2003. 转引自宋玉华、汪振林等著 :《新兴大国——历史性崛起的博弈与前景》,人民出版社 ,2004 年。

黑种人占 5.4% ,黄种人占 0.5% ,印第安原住民不到 10 万。巴西的官方语言为葡萄牙语。居民大多信奉天主教。

巴西全国可耕地 3 亿多公顷 ,人均约 2 公顷。巴西河流众多 ,水利资源居世界首位 ,亚马逊河是世界上最长的河流。巴西国内森林总面积 442 万平方公里 ,占全世界森林总面积的十分之一 ,森林覆盖率超过 50%。此外 ,巴西的金属矿产资源非常丰富 ,已探明的高品位铁矿砂储量 650 亿吨 ,产量和出口量均居世界第一位 ,铀矿、铝矾土和锰矿储量也位居世界前列。还有铬、镍、黄金和石棉等矿产。不过 ,巴西的石油和天然气储量相对较低。石油储量占世界总储量的 8.2% ,天然气总储量为 2 330 亿立方米。目前巴西的石油和天然气消耗还需大量依赖进口。

巴西历史上是葡萄牙的殖民地。在南美解放运动中 ,巴西于 1822 年取得了民族独立。在第二次世界大战以前 ,包括巴西在内的拉美国家基本上都处于农业经济状态。农产品和矿物资源是巴西等南美国家的主要支柱和经济来源。

第二次世界大战以后 ,巴西经历了不同的发展阶段 :从早期的进口替代战略 ,到中期的巴西经济奇迹 ,再到后来的停滞和调整阶段。经过工业化高潮的洗礼 ,巴西从一个农业国迅速成长为拉美地区的一个新兴工业化国家。巴西 GDP 的年均增长率 ,20 世纪 50 年代为 7% 左右 ,60 年代约为 6% ,70 年代为 8% ,在 80 年代“失去的 10 年”中仅为 2% ,90 年代又回升到 3.3%。经过半个多世纪的努力 ,巴西已经形成一个比较完整的产业体系。2000 年工业、农业、服务业在国内生产总值中所占比例分别为 :33.1%、9.1% 和 57.8%。交通设施、通讯系统已接近发达国家水平 ,电子、生物、航天等高新技术领域也取得了稳步发展。

20 世纪的最后 20 年里 ,巴西一直在与外债和通货膨胀作斗争 ,经济发展陷入停滞状态。从 90 年代开始 ,巴西向外向型市场经济模式转变。由于政府积极进行经济改革和市场开放 ,巴西成为拉美地区吸收外国直接投资最多的国家 ,也成为拉美新兴市场国家的领头羊。1994 年巴西实施了“雷亚尔货币稳定计划” ,成功地实现了价格软着陆 ,长期以来伴随经济增长的高通货膨胀问题得到了有效解决。但是 ,由于长期深受债务危机的困扰以及居高不下的政府财政赤字和出口贸易赤字 ,再加上东南亚金融危机、俄罗斯金融危机和阿根廷经济危机带来的外部冲击 ,巴西经济目前仍然处于进一步调整的阶段。

2. 俄罗斯

俄罗斯横跨欧亚两洲 ,面积约为 1 707 万平方公里 ,在苏联解体后仍居世界第一位。俄罗斯在欧洲的邻国包括挪威、芬兰、爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、波兰、白俄罗斯、乌克兰 ,在亚洲和格鲁吉亚、阿塞拜疆、哈萨克斯坦、中国、蒙古、朝

鲜相邻,与日本和美国隔海相望。前苏联 1950 年人口 1.8 亿,解体前为 2.9 亿,有 130 多个民族,主要有俄罗斯族、乌克兰族、乌兹别克族等。独立后的俄罗斯人口为 1.4 亿,居世界第七位,主要为俄罗斯人(83%),其他包括乌克兰人、白俄罗斯人、鞑靼人等。俄语是俄罗斯联邦全境内的官方语言。东正教是俄罗斯最主要的宗教,其他还有伊斯兰教、犹太教、佛教等。

俄罗斯水力资源丰富,仅次于巴西,居世界第二,有著名的伏尔加河、顿河、叶尼塞河等。森林覆盖率列世界首位。俄罗斯可用耕地约为 1.25 亿公顷。俄罗斯拥有的天然矿产资源品种和储备之多堪称世界之最。天然气已探明蕴藏量为 48 万亿立方米,占世界探明储量的三分之一多,居世界第一位。石油探明储量 65 亿吨,占世界探明储量的 12%—13%。煤蕴藏量 2 000 亿吨,居世界第二位。铁蕴藏量居世界第一位。铝蕴藏量居世界第二位。铀蕴藏量居世界第七位。黄金储藏量居世界第四位。

第二次世界大战前的苏联是当时世界上仅次于美国的第二号工业强国。战争期间苏联经济遭到空前的破坏,四年战争使苏联生产水平下降了四分之一。战后苏联经历了第四个和第五个“五年”计划的复苏时期、赫鲁晓夫时期、勃列日涅夫时期以及戈尔巴乔夫时期,从一个能够以美国对抗的超级大国最终走向解体和崩溃。1950 年,前苏联国民生产总值为 1 260 亿美元,相当于美国的三分之一。1974 年苏联的经济发展达到巅峰,国民生产总值约为美国的 67%。1988 年,苏联地区的国民生产总值下降到美国的 28%,人均国民生产总值仅为美国的四分之一。从 1970 年代中期开始,苏联陷入军备竞赛和畸形发展的怪圈,国防工业、机器制造和金属加工以及石油和化工产业在国民经济中占据了很大的比重。苏联国民收入年均增长速度逐步下降,“八五”计划时期 GDP 年均增长率为 7.7%，“九五”为 5.8%，“十五”为 3.7%，“十一五”为 3.1%。1982 年,即勃列日涅夫逝世的那一年,苏联的国民生产总值增长率仅为 2%,是苏联经济发展史上的最低点。1985 年戈尔巴乔夫上台到苏联解体前,国民收入年均增长率约为 3%。

自 1991 年俄罗斯独立以来,叶利钦政府本着建立西方式民主和现代市场经济的宗旨,遵循“华盛顿共识”和新自由主义的原则,在杰弗里·萨克斯等人的策划和指导下,实施了自由化、私有化和稳定化三位一体的“休克疗法”。但是改革和发展并没有朝着预计的方向前进,俄罗斯经济在苏联解体后连续五年出现严重下滑。1997 年俄罗斯经济稍微好转。但是,紧接而来的东南亚金融危机和国际游资的冲击,在俄罗斯国内财政危机的引发下,爆发了 1998 年俄罗斯金融危机。1999 年,叶利钦交权,起用年轻有为的弗拉季米尔·普京。普京政府治国

有方,再加上国际市场石油价格不断走高的有利形势,以及卢布贬值带来的出口效应,俄罗斯经济再度强劲复苏。2005年底,俄罗斯GDP总量约为7500亿美元,已经恢复到苏联解体前的水平。

3. 印度

印度位于亚洲南部的印度次大陆,面积297万平方公里,居世界第七位。三面靠海,与巴基斯坦、中国、尼泊尔、不丹、缅甸和孟加拉国接壤。印度总人口约为10.3亿,居世界第二位。印度是一个多民族的国家,主要有印度斯坦族(46.3%)、泰卢固族(占8.6%)、孟加拉族(占7.7%)等十多个较大的民族,另有几十个较小的民族。英语和印地语同为全国性的官方语言。主要宗教为印度教(82.7%)和伊斯兰教(11.2%)。印度的种姓制度是封建社会的一种残留物,至今仍在印度的政治、经济、社会各方面起着作用。根据印度教教义,四大种姓分别为:婆罗门、刹帝利、吠舍、首陀罗,除此之外还有“贱民”阶层。

印度地处热带及亚热带,西北部为山区,中部为印度河——恒河——布拉马普特拉河(上游为中国的雅鲁藏布江)大平原,河流众多、气候适宜、土地肥沃,是印度主要农作物区和经济最发达的地区。印度矿产资源品种比较齐全,铝土储量和煤产量均居世界首位,云母出口量占到世界总出口量的60%。印度铁矿储量虽然不是居于世界前列,但是品质相当高,含铁量都在60%—70%以上。印度的石油和天然气等资源储量不多,能源供给主要依赖进口。

在经历了英国人长达200年的殖民统治后,印度通过民族解放运动终于在1947年获得了独立资格,并于1950年成立印度共和国。殖民时期,印度的农业生产比较落后,工业化水平很低,民族资本主义初具规模。1949年,印度工业产值在国民收入中占17.1%,其中超过一半来自手工业。印度的轻工业产值占工业产值的三分之二,机器制造业除纺织机械外,几乎是空白。

印度经济和社会发展经历了以下几个阶段:独立后的经济恢复时期,1960—1970年代的工业化,1980年代的经济调整与发展阶段以及1990年代的经济改革时期。印度已经建立起比较齐全的国民经济体系,基础工业和重工业有了长足的发展,农业生产与独立初期相比也翻了两番。1989年印度的经济结构中第一产业占29%,第二产业占24%,第三产业占47%。

20世纪后期,东亚新兴工业国家和中国的快速发展给印度带来巨大的冲击。印度从1991年开始实行经济改革。在新自由主义和结构调整理论的指导下,时任拉奥政府财政部长的曼莫汉·辛格策划并领导了印度市场经济的建设。近年来,印度经济增长速度明显加快,GDP年均增长率在6%左右。2000年,印度GDP总量达到7200亿美元,人均GDP约700美元。

4. 中国

中国位于亚洲的东部,面积 960 万平方公里,居世界第三位。东临太平洋,陆路分别与朝鲜、俄罗斯、蒙古、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、巴基斯坦、印度、尼泊尔、不丹、缅甸、老挝和越南接壤。根据第五次人口普查,中国人口约为 13 亿人,居世界第一位。有 56 个民族,其中汉族约占 94%,其他少数民族包括壮族、满族、藏族、维吾尔族等等。汉语普通话为官方语言,佛教和道教为主要宗教信仰。

中国气候多样,分跨寒、温、热等不同气候带,大部分地区位于北温带和亚热带。海岸线长 18 000 多公里。有长江(长 6 300 公里)、黄河(长 5 464 公里)等重要河流,及鄱阳湖、洞庭湖、太湖等湖泊。水资源分布不均,淡水资源尤其匮乏。根据第六次全国森林资源清查结果,全国森林面积 1.75 亿公顷,森林覆盖率仅为 18.2%。中国拥有的矿产资源种类齐全,储量丰富。煤、稀土、钨、锡、石膏、芒硝、菱镁矿、重晶石和石墨等矿产资源在世界上具有明显优势。中国煤、钢、多种有色金属和水泥产量均位居世界首位。现已探明的煤炭保有储量达 1 万亿吨,资源总量居世界第一位,可采储量也居第一位,石油储量列世界第十二位,天然气列第二十二位。石油和天然气总量虽然较大,但是进口依赖度还是位居世界前列。

1949 年新中国成立之时,在工农业总产值中,机器工业产值仅占 17%,农业和手工业产值占 83%。当时中国的农业生产也十分落后,主要依靠“刀耕火种”式的传统农业经济模式。民族资本主义虽然有一定的发展,但总体上没有形成气候。

1949 年后,中国经济经历了“一五”计划建设时期、大跃进和文化大革命,尤其是改革开放以来,中国的经济建设取得了巨大的成就,由一个贫穷落后的半封建半殖民地国家,变成一个欣欣向荣的社会主义市场经济国家。1978—2003 年,中国的 GDP 年均增长率高达 9.4%,国内生产总值增长了 8.4 倍,人均 GDP 由当初的不到 200 美元增加到 2003 年的 1 060 美元。如今,中国已经初步建立起独立的、门类齐全的国民经济体系。统计口径调整后,2005 年中国 GDP 总量为 2.23 万亿美元,其中农业占 13%,工业占 47%,服务业占 40%。经济结构逐步趋向合理化和现代化。

二、金砖四国的竞争优势分析

1. 巴西

巴西是世界第九大经济体,在拉美地区是综合实力最强的国家。巴西拥有

丰富的自然资源。森林面积和动植物种类位居世界第一。巴西拥有世界最长、流量第一的亚马逊河,全球 20% 的淡水资源在巴西。巴西的水力资源非常充沛,剩余电力还可以出口。巴西可耕地面积居世界首位,农业基础相当雄厚,出口总额中 35% 是农产品和食品。甘蔗、牛肉、大豆、咖啡、棉花等农产品的出口在世界市场上占据了重要地位。巴西是拉美地区工业最发达的国家,GDP 的三分之一来自工业制造业。巴西的制糖工业、酒精工业、汽车和飞机制造业、钢铁石化工业等都具有一定的国际竞争力。巴西的服务业正在向现代化、多元化方向发展。金融和保险服务吸引着大批的国际投资者。巴西 1.8 亿人口的巨大市场已经成为仅次于中国的世界第二大市场,也是跨国公司和国际直接投资全球扩张行动的首选目标之一。巴西吸引的外国直接投资从 1994 年的 190 亿美元增长到 2000 年的 350 亿美元。不过,近年来巴西吸收 FDI 呈现不断萎缩的趋势,2004 年世界排名第七,到 2006 年已经下滑至第十二位。

在金砖四国中,巴西的综合实力和竞争力排在最后,而且近几年还出现不断下滑的趋势。根据瑞士洛桑国际管理与发展研究院(IMD)的世界竞争力排名来看,巴西 2006 年的综合竞争力排名第 52 位,比 2005 年的第 51 位下降一位。2003 年和 2004 年分别排在第 52 位和第 53 位,巴西竞争力的最好排名是 2002 年的第 37 位。

巴西排名退后,主要原因在于经济增长减速、过高的政府税收和企业资金成本。2005 年巴西 GDP 增长率为 2.3%,远低于 4.2% 的全球平均增长速度。巴西对外贸易尤其是农产品出口在国际市场上具有相当的竞争优势,但是由于资金使用成本太高,从而导致巴西企业在国际竞争力不强。巴西是世界上税赋较高的国家之一,政府税收的竞争力在 IMD 统计对象中排名倒数第二。巴西税收包括联邦税、州税、市税共计 58 种,政府税收占到国内生产总值的 30% 左右。

2. 俄罗斯

俄罗斯既是新兴市场国家成员之一,同时又是 G8 集团的成员国。在金砖四国中,俄罗斯能源资源最为丰富。1991 年俄罗斯独立后,经济连续几年出现大滑坡。直到 20 世纪末,在国际市场油价不断高涨的背景下,借助石油和天然气能源的生产和出口,俄罗斯经济得到快速恢复。1999—2003 年俄罗斯 GDP 累计增长 29.9%,年均增长率约为 6%。2005 年俄罗斯 GDP 总量达到 7 658 亿美元,同比增长 6.7%,进入世界十大经济体之列。据全世界企业家所作的投资信心调查排名,俄罗斯在世界最具投资吸引力国家的排名由 2002 年的第 17 位提升到 2003 年的第 8 位,首次进入世界最受欢迎的 10 大投资地之列。俄罗斯正在迎来转型后政治最稳定、经济最繁荣的发展时期。

高素质的人力资源是构成俄罗斯当前以及未来经济和社会发展的主要源泉。俄罗斯是全欧洲受大学教育比例最高的国家。在金砖四国中,俄罗斯人口相对最少,但是俄罗斯教育水平和普及率位居世界前列。俄罗斯劳动力和人才战略走的是“以质取胜”的道路,这一点在强调可持续发展的国际竞争格局中具有相当重要的作用和意义。

但是,俄罗斯 10 多年来的发展的确存在不少隐患。首先是人口问题。俄罗斯安全会议 2005 年的一份报告表明,目前俄国的死亡率将近出生率的两倍,出生率若持续呈现负增长,到 2050 年,俄罗斯人口将比现在减少 30%,缩小到 1 亿左右的规模,排在埃及、越南等国家之后。其次是腐败问题。尽管腐败并非俄罗斯所独有,但是 20 世纪 90 年代大规模的私有化运动造就了独具特色的俄罗斯腐败现象。俄罗斯的腐败不仅仅是行贿受贿问题,俄罗斯的腐败实际上已经形成一个黑社会。腐败已经渗入俄罗斯的各类部门和各个领域,不仅严重阻碍社会和经济的发展,而且严重影响俄罗斯的国家安全。第三是国际局势问题。俄罗斯经济社会良好发展所需的国际环境比较恶劣。由于担心俄罗斯再次崛起的威胁,美国等西方国家对俄罗斯仍然奉行遏制政策。欧盟东扩、北约东扩以及发生在乌克兰、吉尔吉斯等国的“颜色革命”使得俄罗斯不断收缩战略防线。俄罗斯与中国、日本、东欧和波罗的海国家的周边关系也存在较多的不和谐因素。在 IMD 和世界经济论坛的国际竞争力排行榜上,俄罗斯始终处于比较落后的位置。政治和经济不稳定、投资环境不好以及市场风险较高等因素对俄罗斯未来发展构成严峻的挑战。

3. 印度

自 1991 年实行经济改革以来,印度一直保持 4%—6% 的温和经济增长速度。2003 年以后,印度经济开始出现快速的强劲增长势头,2003 年 GDP 增长率为 8.5%,2004 年为 6.9%,2005 年为 8.4%,2006 年高达 9% 以上。

印度的投资率不高,印度经济增长的动力主要来自不断提高的经济效率。相对高效的资本市场和较为健康的金融体系也是印度经济增长的重要资源。印度吸引的外国直接投资一直不如中国和巴西,但是,印度企业全球化和对外发展的规模和速度远远超过其他三个金砖成员国。印度的私人企业体系比较发达,拥有一批世界级国际知名企业,如软件行业的信息系统公司、制药业的兰巴克斯制药、汽车零部件业的巴夏汽车公司等等。印度的劳动结构比较有特色,相对于其他国家的人口老龄化,年轻劳动力构成印度人口的大多数。尽管印度的文盲率相对较高,但是殖民时期建立的欧化教育体系和精英教育理念还是成功地促进了印度经济的起飞。辛格主导的印度新经济改革打破了许多制约经济成长的

政治和社会因素,自由主义和市场经济在印度呈现蓬勃发展的良好势头。

但是印度同样存在很多劣势,如基础设施严重不足、公共债务比重过高、文盲较多、政府效率低下等等。连续几届印度政府的扩张性财政政策产生了大量财政赤字,这已经成为印度政府的一个沉重负担。根据世界银行的统计数据,印度的财政赤字在 GDP 中所占的比重已经高达 11%,联邦政府和地方各级政府所负担的公共债务已经相当于国内生产总值的 90%。在过高的负债水平下,印度政府只能承担一小部分的公共基础设施建设。而目前印度基础设施绝大多数都存在质量低下或年久失修的问题。独立已经半个多世纪了,印度还有 65.4% 的人是文盲。在一些偏远落后地区,识字率还未超过 30%。虽然印度有出色的大学教育和良好背景的软件工程师,基础教育的薄弱以及政府投入力度的欠缺将对印度可持续发展造成巨大的威胁。最后,印度政府的执政能力严重不足,这一点与同为亚洲国家的中国形成鲜明对比。印度的民主政治还存在很多不完善的地方,官僚政治机构的效率低下和腐败是其中最突出的两个问题。2005 年国际透明度监督小组发布的指数显示印度的分数为 2.8^①,而且印度已经连续 10 年处于这样的状态中。

4. 中国

自 1978 年改革开放以来,中国的经济实力和国际竞争力不断得到提高,在经济总量的增长和人均水平的增长两方面都具有很强的竞争优势。2002 年我国的 GDP 总量首次突破 10 万亿人民币,2003 年人均 GDP 首次突破 1000 美元大关,达到 1060 美元。2004 年,调整后的中国 GDP 总量为 19317 亿美元,超过意大利升至世界第六位。2005 年超过英国居世界第四位。

2001 年底中国加入 WTO 后国际竞争力呈全面提升状态。在《洛桑报告》国际竞争力排名中,2002 年中国经济竞争力排名第 38 位,2003 年第 44 位,2004 年上升至 31 位,2005 年持平为 31 位,2006 年跃居到第 19 位,成为排名上升最快的国家。

根据国家统计局提供的数据,2005 年中国的国内生产总值为 2.23 万亿美元,人均 GDP 为 1700 美元。2005 年进出口总额 14221 亿美元,保持世界第三位。其中出口 7620 亿美元,增长 28.4%;进口 6601 亿美元,增长 17.6%。进出口相抵,贸易顺差 1019 亿美元,比上年增加 699 亿美元。2005 年末国家外汇储备 8189 亿美元,比年初增加 2089 亿美元,跃居世界第一。另据 UNCTAD 的《世界投资报告》显示,2005 年流入中国的外国直接投资为 720 亿美元,居世

^① 低于 3 分说明腐败问题严重。

界第三。

在经济实力和竞争优势不断提高的同时,作为一个人口大国和发展中国家,也存在不少制约中国经济进一步增长的因素。首先,中国经济发展中呈现人均资源占有量低、劳动生产率低、区域发展不平衡的特征。其次,高能耗和低水平增长方式也是制约经济社会可持续发展的障碍。再次,现有银行体系和金融结构难以适应中国经济增长的要求。四大国有商业银行坏账现象严重,金融市场制度尚不完善,金融机构缺乏国际竞争力,这些因素都直接影响了中国与国际金融市场的接轨。最后,教育和人才培养落后,以及科技创新能力不足也是制约中国科技和管理竞争力进一步提升的主要因素。

三、金砖四国对世界政治经济的影响

金砖四国的兴起正在改变着世界的政治经济格局,一方面,巴西、俄罗斯、印度和中国四个发展中大国经济实力和国际竞争力的不断上升推动了全球化和世界经济体系向多极化和纵深方向发展。另一方面,金砖四国的崛起也构成倡导和建立国际政治和经济新秩序的主要力量。这四个国家在世界发展历史中,尤其在冷战结束后的当今社会,扮演着举足轻重的角色。他们反对美国式的霸权主义和强权政治,主张尊重世界的多元化,提倡经济竞赛与和平竞争,在求同存异中共同发展。

金砖四国的发展正在重塑世界经济的格局。2005年,快速发展的巴西、俄罗斯、印度和中国的GDP总和已经达到4.54万亿美元,接近于日本4.6万亿美元的GDP水平。金砖四国对世界经济增长的贡献首次与美国相当。自改革开放以来,中国在近30年的时间内年均增长9.6%以上,国内生产总值2005年升至2.23万亿美元,占“金砖四国”GDP总值的一半左右。俄罗斯和印度的经济增长率近年来都在6%左右,巴西在3%—5%,均高于西方工业国家和世界所有国家的平均水平。按照这种发展势头,2020年金砖四国的GDP总值将会达到12万亿美元,在世界经济中的比重由本世纪初的不到10%上升到超过20%。

2000—2005年,金砖四国对世界经济增长的贡献按美元计算为28%,而按购买力平价(PPP)计算则高达55%。金砖四国在国际贸易中的比重继续快速上升,2005年该数值约为15%。金砖四国在国际金融发展中扮演了重要的角色。统计数据显示,2005年末中国、俄罗斯、印度和巴西的外汇储备分别为8189亿美元、1822亿美元、1500亿美元和538亿美元,合计占全球外汇储备总额的30%左右。自2001年以来,俄罗斯、巴西和印度的股市表现比较强劲。而中国股市在低迷了若干年后,2006年再次领跑金砖四国甚至是世界证券市场。作为

全球最吸引外国直接投资的目的地,流入金砖四国的 FDI 数额持续攀升。与此同时,伴随着这些新兴国家跨国公司和对外投资的发展,金砖四国的企业越来越多地走出国门,到发展中国家和发达国家投资建厂,或者参与全球性的兼并和收购活动。

讨论题

1. 简述拉美国家政治经济的发展特征和现状。
2. 如何评价东亚模式的成败得失?
3. 怎样理解金砖四国的竞争优势及对世界经济的影响?

第七章 国际机制与全球治理

二战以后,在美苏两大集团相互对抗和相互竞争的过程中,国际政治经济体系逐步建立起以联合国、关贸总协定(后被世界贸易组织取代)、国际货币基金组织、世界银行集团等国际组织为核心的国际机制和制度框架。其中联合国成为指导国际政治事务、协调各国政治和经济社会关系的最主要力量。而 GATT(WTO)、IMF 和世界银行等国际经济组织则专门负责和管理全球贸易、金融、货币、投资等领域的事务。随着政治多极化和经济全球化进程不断加速,尤其是 20 世纪 80 年代末冷战正式结束后,国际政治经济格局出现深刻调整,各国之间的相互依赖关系呈现空前紧密的状态。包括国际政治变迁以及经济全球化和区域一体化在内的诸多全球性问题已经远远超出了当前国际政治经济体系的理解范畴。改革联合国现有机制的呼声日益高涨,发展中国家纷纷要求建立国际政治新秩序,发达国家的许多学者和政府首脑则明确提出治理、善治和全球治理问题。

全球治理主要指通过正式的或者非正式的国际机制来解决全球性的安全与冲突、国际经济、生态环境、犯罪与毒品交易、饥饿与贫困等重大问题,以确保和维持合理稳定的国际政治经济秩序。按照国际政治经济学家克拉斯纳的观点,国际机制主要是指国际政治经济体系中的一系列原则、规范、规则以及决策程序。而全球治理作为 20 世纪 90 年代以来国际政治经济体系发生重大变化后的新问题和新现象,正是建立在现代国际机制发展和调整的基础上。联合国作为目前世界政治经济中最重要的行为主体,在国际机制的创设、运行和效用以及全球治理的主体、对象和结果等方面发挥着至关重要的主导性作用。近年来国际范围内非政府组织的兴起和蓬勃发展对国际机制和全球治理提出了新的挑战。

第一节 全球化时代的联合国

半个多世纪以来,联合国从最初的 51 个会员国机构发展为拥有近 200 个成员的、最具普遍性和权威性的全球性政府间组织。在经历冷战以及一系列重大国际政治、经济和社会风云变幻的过程中,联合国在反殖民主义运动、维护世界

和平和安全、促进社会 and 经济发展等方面取得了令世人瞩目的成就。联合国的地位和作用已经得到国际社会的普遍认可。据联合国资料显示,自二战以来,联合国安理会共授权进行了 60 多项维和行动。此外,联合国还先后组织和制定了包括不扩散核武器、和平利用外层空间等数百个国际条约。

近年来,联合国在协调国际经济关系,促进世界各国经济、社会、科学和文化合作等方面继续发挥着重要的积极作用。但同时,由于冷战后美国霸权势力的抬头和政治单边主义的兴起,联合国在维护世界和平、缓和国际紧张局势以及解决地区性冲突等方面的作用有所削弱。联合国内部的政治腐败和机构效率低下等问题也促使改革联合国的国际呼声进一步高涨。

一、联合国概述

联合国(United Nations)诞生于第二次世界大战的硝烟中。1942 年初,美国、英国、苏联、中国等世界反法西斯同盟国的代表在华盛顿发表了《联合国宣言》。1945 年 4 月,50 个国家的代表在美国旧金山召开联合国国际组织会议。6 月签署了《联合国宪章》。同年 10 月,《联合国宪章》生效,联合国正式成立。1946 年 1 月至 2 月,第一届联合国大会在伦敦举行,51 个创始会员国参加了这次会议,联合国组织系统正式开始运作。

联合国的宗旨是维护国际和平与安全、促进国际合作与发展。联合国的主要原则包括:主权平等;以和平方式解决国际争端,不应危及和平、安全和正义;在国际关系中不得对其他国家进行威胁或使用武力;不干涉他国内政等。

联合国的主要组织机构包括联合国大会、安全理事会、经济及社会理事会、托管理事会、国际法院、秘书处和人权理事会。此外还设有许多专门的委员会以及同这些委员会有关的职能机构。

联合国大会,简称“联大”,由全体会员国组成,它是联合国的审议机构,每年举行一届常务理事会。根据《联合国宪章》规定,大会有权对宪章范围内的任何问题或事项进行讨论,并向各会员国和安理会提出建议。对于“重要问题”的决议,必须得到三分之二的多数通过。对于“一般问题”的决议,半数以上通过即可。尽管联合国大会通过的决议并不具有法律强制力,但仍对会员国和国际事务产生深刻影响。

联合国安全理事会,简称“安理会”,由中国、法国、俄罗斯、英国和美国 5 个常任理事国和 10 个非常任理事国组成。10 个非常任理事国由联合国大会按地区分配原则选出,任期 2 年。根据《联合国宪章》规定,安理会在维护国际和平与安全方面负有主要责任,安理会也是联合国组织中唯一有权对国际和平与安全

采取行动的机构。它的主要职能包括对国际争端进行调查和调停;采取武器禁运、经济制裁等强制性措施;派遣联合国维和部队协助缓和某一地区的紧张局势等。联合国安理会的决议对全体会员国都具有约束力。作为国际集体安全机制的核心,联合国安理会已经成为国际公认的安全和政治领域最具权威性和合法性的机构。

联合国秘书处是联合国组织的行政事务机构,由秘书长和联合国工作人员组成,职责范围包括为联合国及其所属机构服务,并负责执行这些机构所制定的方案和政策。秘书处秘书长是联合国的行政首长,由联合国大会根据安理会的推荐任命,任期5年。在国际事务中,联合国秘书长代表联合国与会员国及其他国际组织进行联系,对国际冲突和争端等国际事务进行调查和了解。联合国总部设在美国纽约,联合国欧洲办事处设在瑞士日内瓦。

联合国的徽记是一个从北极看上去的世界图,周围用一个橄榄枝圆环围绕着的图案。联合国旗帜的底色为浅蓝色,正中的图案是一个白色的联合国徽记。联合国的主要出版物有:《联合国记事》季刊和《联合国年鉴》,用中、英、法、西、俄和阿拉伯六种文字公开发行。

要成为联合国会员国的国家首先须提交一份申请书,声明接受联合国宪章所宣布的义务,然后经安理会推荐,由联合国三分之二多数会员国通过后,即成为联合国正式会员国。当联合国安理会一致决定对某一会员国采取防止行动或强制行动时,联合国大会即根据安理会的建议中止该国行使会员国的权利和特权。联合国会员国在联合国所在地设有常驻代表团。自2006年6月黑山共和国被接纳为会员国后,联合国现共有会员国192个。其中亚洲39个,非洲53个,东欧及独联体国家28个,西欧23个,拉丁美洲33个,北美和大洋洲16个。另外,巴勒斯坦和梵蒂冈为常驻联合国观察员国。

二、联合国的改革

20世纪80年代末90年代初,两德统一、东欧剧变、苏联解体结束了近半个世纪的冷战格局,雅尔塔体制下制定的《联合国宪章》的许多条款和适用原则已经不再符合当代国际政治经济的要求了。联合国队伍由成立时的51个会员国增加到如今的192个,第三世界国家发展壮大并成为联合国中的多数国家和中坚力量,发展中国家建立国际政治经济新秩序的呼声越来越高。冷战结束后国际政治格局出现的多极化趋势与战后延续至今的经济全球化发展潮流、持续不断的巴以冲突、东欧原社会主义国家解体后的民族和种族矛盾、卢旺达种族灭绝大屠杀、东南亚金融危机、全球气候变暖等等,所有这些都对当前的联合国和国

际机制构成严峻的考验。

鉴于联合国目前的职能结构和运行机制基本上维持了二战结束后的模式,这显然已经不能适应当前国际社会新问题和新现象的需要。因此,自冷战结束以来,国际上要求改革联合国现行机制的呼声一浪高过一浪。联合国改革不仅关系到这个当前最重要的国际组织的未来及其作用问题,而且还直接影响到全球化时代国际机制和全球治理的发展前景。

1. 关于联合国改革的各种声音

联合国是一个庞大而复杂的组织,这就决定了联合国改革必然是一个复杂而艰难的过程。对于任何改革的方案和措施,联合国的每个会员国都会根据自己的成本收益和价值观进行判断和做出取舍。而作为世界整体利益的政治经济格局和国际社会秩序等的根本性问题也是所有国家无法回避的内容。在理论界和政策界,关于如何改革联合国、改革的预期目标以及改革的程序和进度等问题,始终存在各种不同的观点,而这些观点和改革方案的背后往往是不同政治和经济利益集团的较量和斗争。

欧美西方发达工业国家主张改革联合国,并使之成为向全世界推行西方式民主和经济社会制度的有力工具。当然,这也就意味着,广大发展中国家必须接受民主政治和市场经济的改革目标,西方强国领导或主宰下的国际政治经济新秩序将是未来国际机制和制度的标准范式。第三世界国家希望通过改革联合国,逐步摆脱霸权主义和强权政治,真正发挥《联合国宪章》的宗旨和原则,建立“和平、公正、合理”的国际政治经济新秩序。

在联合国章程的改革方面可以分为激进派和温和派。前者认为联合国已经不能适应当代国际社会的发展要求,主张对联合国的组织结构和规章制度进行彻底的改革,除了对《联合国宪章》作根本性的修改外,有些人甚至建议放弃联合国,重新建立新的国际组织,成立所谓的“第三代国际组织”^①。有些人干脆指出未来的国际政治经济体系不需要类似联合国的国际组织。这些多来自强权国家的观点认为,现在的联合国是一个第三世界国家占多数的国际组织,在联合国大会或安理会上,数量上处于劣势的发达国家的许多政策和意志往往受到阻挠和干扰。美国近年来在一些国际事务中采取的单边主义政策以及绕开联合国的行为多少反映了这种趋向。

温和派主张在现行的《联合国宪章》框架内进行改革,而不是彻底地否定联合国。他们指出,联合国之所以在多边主义和集体行动中屡屡受挫,其主要原因

^① 第一代是第一次世界大战后成立的国际联盟,第二代就是二战后的联合国。

在于某些会员国特别是某些大国违背了《联合国宪章》的宗旨和原则。如果所有会员国在行动上都能严格遵循《联合国宪章》的宗旨和原则,那么联合国机制就能很好地得到执行和贯彻。在承认现有联合国体制存在缺陷和弊端的情况下,温和派强调,从半个多世纪的实践来看,联合国的组织结构和制度框架被证明是有效的。目前改革的主要目标是明确联合国机构的功能和职责范围,加强联合国的内部控制机制和外部约束力量,提高联合国组织的运作效率。温和派同样指出,在联合国改革中要尽量避免出现制度上的真空。那些所谓打破联合国结构、修改宪章、削弱安理会作用的主张是极其有害而且非常危险的。

联合国改革是一个长期的、复杂的过程。联合国改革涉及不同国家和地区、不同民族和种族、不同政治和经济利益集团等方方面面的问题。改革不仅关系到联合国这个世界最大国际组织的发展和未来,也对国际政治经济的运行机制及其合理性提出挑战。

2. 联合国安理会的改革进程

联合国改革不仅包括《联合国宪章》的改革,也包括对安全理事会、人权理事会、经济和社会理事会以及秘书处等机构的改革。近年来,联合国在机构精简、财政改革、人事制度、控制预算等方面的改革取得了明显成绩。但是,联合国政治结构和核心机构——安理会的改革进展缓慢。

安理会是联合国中掌握最高权力的机构部门。安理会负有维持国际和平与安全的主要责任,并且有权做出带有强制性的决议。中国、法国、英国、美国和俄罗斯是安理会的5个常任理事国,他们所承担的国际职责和作用其他会员国所无法替代的。安理会的改革尤其是涉及常任理事国的增减历来是联合国改革的焦点和难点问题。因为这不是一个简单的数量变化问题,而是关系到国际政治权力结构的深刻变化。

1945年联合国成立时,安理会由5个拥有否决权的常任理事国和6个无否决权的非常任理事国组成。随着20世纪50年代和60年代大批第三世界国家加入联合国,安理会在1965年实施第一次扩大方案,将非常任理事国从6个增加到10个,常任理事国数目和国家不变。近年来,由于联合国会员国进一步增加,到2006年已接近200个。15个安理会成员国的数量和比例已经不能反映当前联合国的结构和地位,安理会进一步扩大已成为改革的必然步骤。

自90年代联合国正式着手安理会改革以来,经过反复争论和广泛征求意见,如今基本形成具有代表性的改革方案,当然改革的焦点依旧集中在安理会扩大的原则和担任常任理事国的条件两大问题上。

第三世界国家坚持安理会扩大必须遵循以下两条原则:一是平等原则,即

所有会员国不论大小和强弱一律平等,不能把国家规模和经济发展水平作为衡量标准。安理会决不能变成富国或大国的俱乐部。二是未来的安理会要体现地区均衡的原则。按照五大洲的地缘因素合理分配安理会席位,欧美西方国家不能独霸安理会席位。上述安理会改革的基调当然受到来自发达国家的不满和抵制。

安理会改革的另一个棘手问题就是增加常任理事国以及如何挑选未来的常任理事国问题。尽管《联合国宪章》对于常任理事国的条件和标准有原则上的规定,但在实际操作中并没有形成一个统一的、达成共识的准则。发达国家强调对维护国际和平与安全的能力以及贡献的大小,发展中国家则认为不应过分强调国家实力,而需考虑地理因素和代表性问题。总之,所有争当常任理事国的国家都努力提出对自己有利的条件和标准。

当然,五大常任理事国对安理会扩大问题也有各种看法。中国支持联合国改革和安理会扩大,但强调必须在一致同意的基础上,遵循地区平衡原则,并暗示反对拒不承认二战罪行的日本成为常任理事国。法国和英国口头上支持德国成为常任理事国,但暗地里为德国的强大而深深忧虑。美国支持德国和日本担任常任理事国以增强西方国家的影响力,但又担心自身地位由于安理会扩大而受到削弱。俄罗斯则原则上表示反对扩大安理会。事实上,现有常任理事国都在担心安理会扩大后自身地位和权力的变化问题。基于各方面因素,安理会改革在短期内不太可能取得实质性突破,联合国改革尤其是安理会这样的核心机构的改革还有待进一步的落实。

3. 中国关于联合国改革的立场

2005年中国政府发布《中国关于联合国改革问题的立场文件》,以官方文件形式全面、系统地阐述了中国在联合国改革问题上的立场。和平与发展仍是21世纪的时代主题,但超级大国和单边主义等因素对当今世界造成更多的不确定和不稳定。联合国是当今国际社会最具普遍性、代表性和权威性的政府间国际组织,联合国制度是维护国际和平与安全、促进合作与发展的重要机制。

在新形势下,通过改革和加强联合国的作用,使之更加符合全人类的共同利益。中国一向支持联合国改革,主张联合国改革应遵循以下基本原则:(1)改革应有利于推动多边主义,提高联合国的权威和效率,以及应对新威胁和挑战的能力;(2)改革应维护《联合国宪章》的宗旨和原则,特别是主权平等、不干涉内政、和平解决争端、加强国际合作等;(3)改革是全方位、多领域的,在安全和发展两方面均应有所建树,特别是扭转联合国工作“重安全、轻发展”的趋势,加大在发展领域的投入,推动落实千年发展目标;(4)改革应最大限度地满足所有

会员国,尤其是广大发展中国家的要求和关切。应发扬民主,充分协商,努力寻求最广泛一致;(5)改革应先易后难、循序渐进,有助于维护和增进联合国会员国的团结。对达成一致的建议,可尽快做出决定,付诸实施;对尚存分歧的重大问题,要采取谨慎态度,继续磋商,争取广泛一致,不人为设定时限或强行推动做出决定。

《中国关于联合国改革问题的立场文件》分四个部分对中国在发展问题、安全问题、法治、人权与民主以及加强联合国等方面的立场和观点进行了充分阐述。

第一 发展问题

中国认为,发展是各国人民的共同要求,联合国改革方案必须突出发展这条主线。贫困、疾病、环境和自然灾害对当今世界发展构成严重的威胁。

推动落实联合国千年发展目标是解决全球贫困问题的关键因素。中国强调全球化的平衡、协调和持续发展,主张加强发展中国家在国际经济事务中的平等参与权与决策权。中国支持发展中国家的国家发展战略,并呼吁国际社会和发达国家提供必要的发展援助。中国认为应尽快改革和完善国际金融体制,加强对国际资本流动的引导和监控,防范地区性和全球性的金融危机。在建立和健全世界多边贸易体制方面,中国支持发展中成员和新加入成员的合理要求,积极推动世界贸易组织多哈发展回合谈判。中国建议加强发展中国家的团结与合作,通过互利互助、平等信任、共同努力来分享发展的成果。

在疾病的监测、预防、控制、治疗和信息通报方面,中国认为,应抓紧落实关于“加强全球公共卫生能力建设”的联合国大会决议,各国应当将发展公共卫生事业纳入各自的发展计划和活动当中,发达国家应向发展中国家提供帮助。世界卫生组织等职能机构须进一步支持各国加强公共卫生能力建设,促进国际合作。中国支持《国际卫生条例》的修订,并加快艾滋病防治各项工作的落实和承诺。

中国主张各国将可持续发展和环境保护纳入国家发展战略,协调经济、社会发展与环境保护的关系。按照“共同但有区别责任”的原则开展可持续发展的国际合作,帮助发展中国家有效应对水资源短缺、空气污染、生态恶化等环境挑战。中国强调发达国家采取实际行动向发展中国家提供技术和资金支持,帮助发展中国家的发展和环保能力建设。中国呼吁国际社会切实考虑到各国的现实需求和挑战,制定诸如《联合国气候变化框架公约》等有效、合理的能源政策和气候变化政策。

此外,中国建议尽快建立旨在防止和减少自然灾害的全球预警系统,在紧急

人道主义援助和减少灾害风险等方面特别要加强国家和地区以及国际层面的合作。

第二 安全问题

建立在“互信、互利、平等、协作”原则基础上的新安全观体现了中国一贯支持集体行动应对全球安全威胁和挑战的主张。切实遵循《联合国宪章》的宗旨和原则,建立有效和公平的集体安全机制,加强安理会集体安全体系的核心作用是联合国改革的重中之重。

在应对国家间或国内战争与冲突问题时,《联合国宪章》和国际法构成平等协商、和平谈判的外部条件。在不危及国际和平与安全的情况下,国内冲突应当由该国人民在国际社会的配合下合理解决。

中国反对一切形式的恐怖主义。中国认为,国际反恐要充分发挥联合国的主导与协调作用,应避免反恐政治化和区分恐怖主义的双重标准。在进一步完善现有反恐条约体系和法律框架的前提下,中国建议国际社会尽快签署和批准现有的国际反恐公约,并朝着达成《关于国际恐怖主义的全面公约》的方向努力。中国主张在现有国际公约及安理会决议的相关规定基础上对恐怖主义和反恐行为进行界定和监督。中国支持加强安理会反恐委员会职能,强调对发展中国家建设反恐能力的帮助,并建议任命联合国反恐事务协调员。

在裁军与防扩散问题方面,中国一贯主张全面禁止和彻底销毁大规模杀伤性武器,并一直积极推进国际核裁军进程。中国认为,国际社会应采取切实有效步骤,维护《不扩散核武器条约》、《特定常规武器公约》,尽快批准《全面禁止核试验条约》、《战争遗留爆炸物议定书》,加强《生物和毒素武器公约》、《禁止化学武器公约》的普遍性。中国支持国际原子能机构(IAEA)按照规则在防止核武器扩散及促进各国和平利用核能方面发挥重要作用。中国致力于防止外空武器化和外空军备竞赛,促进军控与裁军进程。中国支持各国之间在裁军和防扩散领域的相互协调与合作,坚持联合国的主导地位和作用。

对于毒品、洗钱等跨国有组织犯罪以及腐败问题,中国建议在有关国际公约的指导下,在联合国职能机构的协助下,加强国际和地区合作。在预防冲突和调停、制裁及维和方面,中国支持以《联合国宪章》和国际法作为行动的准则。中国一贯主张通过和平方式解决国际争端,反对在国际关系中使用武力或以武力相威胁。中国认为安理会是联合国唯一可决定使用武力的机构。区域办法或区域组织采取强制性行动时须事先得到安理会授权。

第三 法治、人权与民主

中国认为各国负有保护本国公民的首要责任。在出现大规模人道危机时,

缓和并制止危机进一步延伸是国际社会的正当要求。但是,有关行动必须严格遵守《联合国宪章》的规定,在联合国框架下由安理会根据具体情况判断和处置,尽可能使用和平方式。

中国支持建立一个独立、公正、有效和具有普遍性的国际刑事法院。中国尚未参加《国际刑事法院罗马规约》是因为该规约尚存在一些可能影响司法公正和效率的缺陷。中国主张加强国际法院的作用,改进和提高工作方法及效率,并尊重各国人民自由选择和平解决争端方式的权利。

中国赞同并支持改革联合国人权理事会,但同时指出,应同等对待经济社会文化权利和公民政治权利这两类人权,而不能有所偏重。人权问题政治化和双重标准是阻碍国际人权合作的主要因素。联合国人权机构的改革应注意地区平衡原则,确保具有广泛的代表性。中国同意联合国“机构间国家工作队”关于各国人权建设的全球方案。人权高专的作用和支持力度应当得到进一步加强。中国主张改革现行的人权公约报告和审议制度,建议制订公约机构的工作准则,以加强国际交流与对话。

第四,加强联合国

中国支持旨在提高联合国大会工作效率和决策能力的改革。通过精简大会议程,优化议事日程,充分发挥联合国大会作为联合国民主决策机构的重要职能。中国重视非政府组织在国际事务中发挥的建设性作用,但指出民间社会的活动不应影响联合国机制的秩序和效率。

中国欢迎和支持联合国经济及社会理事会的改革,认为改革应以执行和落实千年发展目标为目标,以消除贫困、资金援助、技术转让、市场开放等为重点,有效地促进国际合作与发展进程。中国支持经社理事会在制定全球发展议程中发挥领导作用,通过定期会议对千年发展目标的进展情况以及其他发展问题进行评估。中国主张经社理事会加强同世界贸易组织、IMF、世界银行等国际组织之间的协调与合作。

在安理会改革方面,中国指出,安理会改革应遵循6条原则:(1)提高安理会的权威和效率,增强其应对全球性威胁和挑战的能力;(2)进一步扩大发展中国家的代表性,改善发展中国家在联合国的不平等地位;(3)为广大的中小国家提供更多的参与安理会决策的机会;(4)坚持地区平衡原则,兼顾不同文化和文明的代表性;(5)涉及各地区的改革方案应首先在有关地区组内达成一致;(6)坚持《联合国宪章》倡导的协商一致的精神,反对人为设时限,反对强行表决尚有重大分歧的方案。

关于秘书处的改革,中国支持建立一个精干高效的秘书处的改革目标。在

行政规划、财政预算、人事制度等方面应增加机构管理的透明度、公信度,提高办事效率,加强问责制。

三、联合国机制的未来发展

联合国改革是世界各国都高度关注的重大问题。联合国改革不仅涉及国际权力结构的调整 and 变化,而且直接关系到国际机制和世界政治经济体系的未来前途。政治多极化和经济全球化的发展不是为了将地球改造成一个世界联邦,也不是为了建立无政府的国际社会,而是在强调主权平等的基础上,实现各国政府、国际组织、跨国公司、民间社团等多种权力主体之间的相互监督和相互制约的、民主化和多元化的全球治理。但是,鉴于联合国改革的长期性、复杂性和困难程度,在未来一段时间内,遵循《联合国宪章》的宗旨和原则,提高联合国的工作效率,深化联合国和其他国际机构的民主,增强发展中国家在联合国和国际组织中的代表性和发言权,在协商一致和广泛共识基础上循序渐进地推进联合国改革将是联合国发展的主要基调。

1. 大国关系依然主导联合国机制未来走向

20世纪90年代初,苏联解体,冷战结束,美国成为世界上唯一的超级大国,以美国为首的西方工业国家成为国际政治经济格局的主导力量。欧洲国家联合自强的步伐不断加快,经济一体化以及政治、外交和军事安全领域的合作使得欧洲成为最具挑战实力的一极。日本不满足于经济强国的地位,开始谋求政治大国和军事强国的身份。第三世界国家失去了作为两极对抗中的平衡性力量的资源,⁷⁷ 国集团日渐式微,不结盟运动作用明显下降。而中国、印度、俄罗斯和巴西等发展中大国的兴起,则在相当程度上对世界经济和政治结构造成强烈冲击。

大国或国家集团实力对比的深刻变化具体反映在联合国的活动上。内部各种力量的不均衡发展决定,至少在一定时期内,联合国仍将继续成为大国利益的集中体现,同时为协调国际事务尤其是大国之间关系提供平台。其中,美国与联合国的关系将直接影响到联合国的未来。美国的霸权主义和强权政治已经严重地削弱了联合国的信誉和权威,但若没有美国的支持,联合国的作用和机制也就无从谈起。因此,是美国改造联合国还是联合国改造美国,这是一个充满极大不确定性的问题。

2. 和平与安全、发展及人权问题

维护国际和平与安全、促进共同发展与繁荣、保障普遍人权与福祉是联合国的三大支柱。这三项基本任务具有同等重要的地位,任何片面强调某一项而忽视其他的做法都是不正确和不可取的。以美国为首的西方国家往往从自身利益

出发,片面强调和平与安全的重要性而刻意降低全球发展的紧迫性,或者在世界各地鼓吹所谓的“唯人权论”,将人权凌驾于和平与发展之上,在很大程度上将联合国几个职能机构的工作引向误区,并在广大的第三世界国家中造成极其恶劣的影响。

中国等发展中国家一贯强调未来的联合国应当赋予消除贫困、发展援助和可持续发展等问题以与维和及安全问题同等重要的地位。联合国应当朝着更好地履行促进各国共同发展和繁荣的方向发展,而绝不应削弱这方面的职能。第三世界的发展问题应当成为联合国在 21 世纪中必须解决的首要任务和根本问题。联合国经济和社会理事会的改革、联合国主导制定国际经济新规则的努力以及联合国加强与世界银行、国际货币基金组织和世界贸易组织等国际经济组织的协调与合作预示着联合国正在向切实推动各国共同发展的目标前进。

3. 非政府间组织对联合国机制的挑战

作为一种国际合作的协调机制,联合国为各国政府、国际组织和非政府组织等权力主体就国际事务的协商与合作提供了一个框架。可以预见,在未来的联合国机制中,主权国家仍然是国际权力结构的最基本单位,联合国等政府间国际组织的权威和合法性来自各国政府的授权和自愿遵从。

冷战结束以来,全球非政府间国际组织迅速发展,不仅与联合国建立起正式的关系,而且活动范围也已从参与经社理事会部分会议扩大到裁军、维和行动、人权等领域。关于建立“第三代国际组织”的联合国改革方案曾建议设立专门由非政府国际组织代表组成的议院。全球治理委员也曾建议联合国于世纪之交召开由全体会员国国家元首或政府首脑们参加的“千年大会”,同时召开由非政府组织和跨国公司的代表参加的“人民千年大会”。从非政府间组织近些年的发展以及在国际事务中发挥的作用来看,非政府间组织已经成为当今全球化时代国际政治经济的完全参与者。非政府间国际组织的大发展不仅标志着全球公民社会的日渐形成,也意味着二战后建立起来的联合国机制面临着新的挑战。

第二节 非政府间国际组织

如前所述,不平衡发展是当今世界的重要特征之一。从主权国家层面来看,各国政治经济体系之间表现出较大的差异,全球化发展进一步扩大了发达国家和发展中国家之间的鸿沟。从国际机制角度来看,国家、政府间国际组织、非政府间组织对国际政治经济事务的参与深度和广度也时刻在发生着变化。国家在国际社会和国际机制运行中依然扮演最重要的角色。联合国等政府间国际组织

在协调和管理国际秩序方面发挥着重要作用,但同时联合国机制也面临着单边主义、霸权政治以及非政府间国际组织的挑战。非政府间组织在政治多极化和经济全球化的世界中的影响和作用越来越大,尽管他们还没有成为国际社会关注的首要对象,但这些组织和社团追求人类共同利益,以及生存与发展基本需要的宗旨和目标还是获得了全社会的赞同和认可。

一、非政府间国际组织概述

随着通讯技术和交通运输革命、信息与网络时代到来以及全球化向纵深发展,国际组织增长的速度十分惊人。尤其值得注意的是,非政府间国际组织增长的数目及其比重远远超过了政府间组织。据 UIA《国际组织年鉴》统计,截至 2005 年底全世界共有 58 859 个国际组织,其中,政府间国际组织 7 306 个,占 12.5%;非政府间国际组织 50 658 个,占 87.5%。根据 UIA 的定义,在数量众多的国际组织中,国际组织联盟、全球性国际组织、洲际性国际组织和区域性国际组织是根据条约或协议成立的国际组织,属于传统的、活跃的、有实际运作能力的,并且在当前国际事务最具作用的一类国际组织。在 2005 年数据中,该类国际组织为 7 552 个,其中政府间组织 246 个,占 3.3%;非政府间组织 7 306 个,占 96.7%。而 1909 年上述四种国际组织共有 213 个,政府间组织 37 个,占 17.3%;非政府间组织 176 个,占 82.7%。1956 年该数据为 1 105 个,其中政府间组织和非政府间组织所占比重分别为 12.0%和 88.0%。

1. 非政府间国际组织的概念

非政府间国际组织(Nongovernmental Organization, NGOs),是指两个以上国家的非政府和非企业性质的社会团体、机构或个人通过国际合作建立起的一种非官方的国际联盟。非政府间国际组织又可称为“非政府组织”,有时候也称为“民间组织”或“社会团体”。非政府组织涉及的组织机构非常广泛,包括学校、医院、慈善机构、宗教团体、基金会、环保组织、专业协会、人道救济组织等等。非政府组织的活动范围包括政治、经济、科技、文化、宗教、人道主义及其他人类活动等各个领域。

联合国对非政府组织的定义如下:“非政府组织是在地方、国家或国际级别上组织起来的非赢利性的、自愿公民组织。非政府组织面向任务、由兴趣相同的人们推动,它们提供各种各样的服务和发挥人道主义作用,向政府反映公民关心的问题、监督政策和鼓励在社区水平上的政治参与。它们提供分析和专门知识,充当早期预警机制,帮助监督和执行国际协议。有些非政府组织是围绕诸如人权、环境或健康等具体问题而组织起来的。它们与联合国系统各办事处和机构

的关系会因其目标、地点和任务不同而有所差异。”^①

世界银行把任何旨在援贫济困、维护穷人利益、保护环境、提供基本社会服务或促进社区发展的民间组织都称为非政府组织。

国际协会联盟(Union of International Associations ,UIA)曾在 1977 年的《国际组织年鉴》中提出了界定非政府组织的七项标准,这些标准沿用至今:

(1) 非政府组织的目标:具备国际性,非营利性,活动范围至少在三个国家以上;

(2) 非政府组织的结构:是一个持续运作、具有定期会议制度和正规人事制度的正式机构;

(3) 非政府组织的成员:至少来自三个或三个以上的国家,各成员具有平等参与组织事务的权利;

(4) 非政府组织的领导选举:各成员担任机构领导职责的机会均等;

(5) 非政府组织的财政预算:组织活动经费由各成员国提供;

(6) 非政府组织的活动:能够持续开展活动,而且活动符合《联合国宪章》和其他国际法的宗旨和原则;

(7) 非政府组织的自主性:与其他国际组织和团体之间保持独立、平等的地位。

非政府组织的组织结构和运作模式主要有三种类型:第一,集中型非政府组织,这类组织一般在某个国家(多为国际组织集中所在地)设立一个统一领导和管理的总部,其具体工作在国际范围展开。如国际救援委员会和国际刑警组织。第二,分权型非政府组织,这类非政府组织通常在许多国家设立自治性的职能机构,通过相对独立的专业分工完成该组织的任务和目标,如无国界医生组织和世界自然基金会。第三,混合型非政府组织,一般兼具上述两种非政府组织的特点,既有相对集中的权力机构,国别分部的自主程度也比较高。如国际红十字会与绿色和平组织。

非政府组织一般设有理事会,具体负责该组织的行动纲领、目标规划和工作流程等事务。由于大多数非政府组织是通过私人或企业捐助渠道获得运作资金,因此,资金的筹措、预算、分配和运用等问题就成为非政府组织行政机构的重要内容之一。由于当今世界非政府组织的大爆炸式增长,各类非政府组织之间围绕融资展开的竞争日益加剧。大量的非政府组织由于资金问题而陷入无法运行或者面临解散的局面。

^① 引自联合国网页 <http://www.un.org/chinese/aboutun/ngo/qanda.html>。

在参与国际事务的过程中,非政府组织显示出与国家或政府间国际组织的显著区别。非政府组织的活动主要通过新闻舆论和其他形式的手段对政府或者政府间国际组织施加压力和影响,迫使对方接受或者考虑自己的志向和意愿。当然,这种行动的程序和具体方法必须符合联合国宪章和国际法的原则。此外,非政府组织还通过自发的创造性或者辅助性活动为实现组织职能而提供服务。

2. 非政府组织的兴起和发展

非政府组织的概念最早见诸于1945年签订的《联合国宪章》。根据宪章第71条规定,联合国经济及社会理事会有权与该理事会管理事务相关的“非政府组织”进行磋商和协调。1952年联合国经济及社会理事会288号决议中对非政府组织做出如下界定:“凡不是根据政府间协议建立的国际组织都可被看作非政府组织。”^①

1968年,联合国经济及社会理事会通过1296(XLIV)号决议,指出,非政府组织“应承诺按照自己的宗旨和目标及权限和活动的性质和范围来支持联合国的工作,并促进对联合国原则和活动的了解”^②。该决议为联合国处理同非政府组织的关系提供了法律框架,在肯定非政府组织的同时,非政府组织可以在联合国经济及社会理事会和其他机构中获得咨商地位。联合国经济及社会理事会还专门设立了一个非政府组织委员会,负责审核、批准和接纳非政府组织。

联合国1296号决议规定,非政府组织要在经社理事会中取得咨商资格,必须认同《联合国宪章》的宗旨和原则,应支持联合国的工作,传播有关联合国所遵行原则的知识。非政府组织的活动应属于非赢利性质,必须体现一定的代表性、权威性和国际性。这些非政府组织应致力于经济和社会发展领域的关注性问题,包括国际经济、社会、环境、文化、教育、卫生保健、科学、技术、人道主义和人权等方面。决议还规定,提出申请的非政府组织应有民主参与和决策机制,并具有相应的责任机制和制度安排来保障决策程序的公开和透明。非政府组织须向联合国提交和公开本组织财政预算和资金来源的资料。对于不同国家同一性质的非政府组织,联合国建议其组成国际联盟,以便更好地加强联合国与非政府组织之间的联系纽带机制。

1996年,联合国经社理事会通过1996/31号决议,审议和修改了联合国同非政府组织之间的咨商安排。1968年1296号决议适用对象为国际性非政府组织,而1996/31决议进一步扩大了非政府组织的范围。给予参与几乎所有问题

① 转引自任进著:《政府组织与非政府组织》,山东人民出版社,2003年。

② 引自联合国网页, <http://www.un.org/chinese/aboutun/ngo/qanda.html>。

工作的大型国际非政府组织“一般咨商地位”,给予参与少数问题领域的非政府组织“特别咨商地位”,对于那些偶尔做出贡献的非政府组织则给予“列入名册地位”。此外,该决议对非政府组织申请参加联合国会议的资格标准和程序安排进行了标准化和简化。

从20世纪70年代起,非政府组织围绕着联合国机制展开的活动日益增加,联合国框架下的非政府组织体系逐步形成。把非政府组织引入联合国机制的主要途径是非政府组织在联合国国际会议的同时同地举办同样议题的国际论坛,这也是非政府组织影响联合国机制的一种重要方式。自1972年斯德哥尔摩人类环境大会起,以后历次联合国重要国际会议期间,如1992年里约热内卢环境与发展大会、1994年开罗国际人口与发展大会、1995年北京世界妇女大会等等,都有相对应的非政府组织国际论坛同时进行。

进入1990年代以后,联合国与非政府组织的关系得到进一步加强,各类政府间国际组织也努力发展同非政府组织的联系和合作。世界银行集团、国际货币基金组织、世界粮农组织、联合国环境规划署、世界卫生组织等与非政府组织的关系变得愈来愈密切。这些组织还设立了处理与非政府组织相关事务的专门机构。非政府组织的国际地位和国际影响力也得到了进一步的提高。在1997年联合国秘书长科菲·安南向第52届联合国大会提交的工作报告中,非政府组织的迅速发展及其在国际事务中日益重要的作用使之在对当前全球政治经济发展最具影响因素中排名第五。

3. 非政府组织的作用与影响

非政府组织通过广泛参与国际事务,对联合国机制乃至整个国际体系的作用和影响日渐增大,具体表现在以下几个方面:

第一,承担重要的国际性服务和工作。全球化和政治经济格局的深刻变化使得联合国等国际机构在许多问题上显得力不从心,当今国际事务需要联合国机制以及非政府组织和其他社会团体的共同参与。非政府组织的迅猛发展以及联合国的大力支持也从客观上创造了条件。非政府组织正在承担越来越多的国际社会责任。

第二,宣传和推广思想理念,提供技术和知识支持。非政府组织通过获得联合国等国际组织的咨商地位而建立起制度性的联系机制,一方面能够更加有效地在全世界范围内扩大影响,推广和普及组织自身的观点和思想;另一方面,也为各国政府和政府间国际组织提供专业的技术和信息服务。

第三,对政府间国际组织决策进行影响或制造压力。非政府组织的发展正在改变政府间国际组织在全球发展中唯一决策者的角色。通过直接参与、国际

论坛或者媒体舆论,非政府组织对政府间国际组织的决策机制发挥着有力的影响。在许多重大国际性问题上,各国政府和政府间国际组织越来越愿意(或者说不得不)接受或考虑非政府组织的意志和倾向性。

第四,对联合国机制的监督和约束作用。作为外部约束力量,非政府组织可以通过舆论、媒体或者在国际会议和国际论坛上发布信息等方式,对各国政府和政府间国际组织遵守联合国宪章精神以及实施国际法和国际条约的具体情况进行监督,敦促他们尽可能地履行国际承诺和义务。

第五,提供国际协调的渠道和机制。非政府组织凭借自身的性质、特征和作用,以及与联合国机制的联系纽带,为解决国家之间政治的、经济的、文化的或者意识形态等方面的争端提供了第二条(或者第三条、第四条)道路。在某些场合,非政府组织的民间身份、非牟利性质以及中立态度对缓和紧张、调解冲突、促进对话都具有特殊的效果。

总之,非政府组织对当前世界政治经济制度具有十分重要的作用,非政府组织已成为全球公民社会发展进程中最重要力量之一。不过,尽管非政府组织与全球治理呈现不断上升的势头,非政府组织在国际机制中发挥出越来越重要的作用,但在总体上,相对于国家和政府间国际组织的中心地位而言,非政府组织仍处于国际机制的外围,对国际事务尤其是重大的政治经济问题的决策过程的影响还是比较有限的。

二、非政府组织与国际机制

在联合国框架下,非政府组织迅猛发展,对国际事务的作用也不断增强。在非政府组织参与国际政治经济和社会生活的力度和广度前所未有的同时,现有国际机制也愈来愈感受到来自非政府组织的冲击和影响。

1. 国家中心论模式向多元化发展

自1648年《威斯特伐利亚条约》签订以来,国家主权原则就决定了国际机制主要受主权国家特别是大国之间关系的支配。无论是传统现实主义还是新现实主义,安全和国家权力始终是主权国家参与国际事务的基本出发点。世界政治经济的核心在本质上由主权国家构成。因此,国家中心论模式将非政府国际组织、跨国公司等非国家行为主体视为国际体系的边缘部分,相对于国家和政府间国际组织,非国家行为主体的地位和作用构成国际机制的辅助性因素,对国际事务的决策进程基本上不起决定作用。

全球化和非政府组织的发展在事实上改变着以往“唯国家主义论”的观点,国际政治经济行为主体逐步显示出向多元化方向发展的势头。尽管主权国家在

国际事务决策中仍然占据着支配地位和起主导作用,但是,政治多极化和经济一体化的历史潮流推动了国际社会行为和价值观的多元化。而通讯信息技术、权力财富观念和社会伦理标准的发展,为非政府组织等非国家行为体在全球范围内寻求共同的利益奠定了物质和精神的基础。通过参与国际事务的决策过程,非政府组织极大地提高了自己在国际机制中的地位和能力,并进一步扩大在全球政治经济体系的影响力。在一些长期困扰国家和政府间组织的环境与发展、消除贫困、保护妇女和儿童、人权等国际性问题上,非政府组织的作用和影响尤为突出。非政府组织已经在事实上成为这些跨国问题决策进程中的主要参与者。

历史经验和当代国际政治经济发展实践表明,尽管非政府组织的兴起打破了国家和政府间组织主宰国际事务决策权的格局,但是,在今后相当长的一段时间内,国家仍然是世界经济和国际政治的最重要主体,国家和政府间国际组织将依旧充当国际机制的主要支柱。从目前看来,尽管非政府组织的发展使得国家和政府间组织的中心地位相对下降了,但是现有的国家中心论模式的国际机制还没有受到根本性地冲击。在联合国机制中,主权国家仍是联合国的基本单位,联合国还是充当主权国家的政策实施工具。非政府组织的国际地位和作用虽然已经得到大幅度提高,但这不能与主权国家或者政府间国际组织相提并论。但是,非政府组织参与国际事务能力的日渐加强及其对世界政治经济影响的日益增大,也充分表明国家中心论模式逐渐向多元化方向转变。

2. 全球公民社会及对国际机制的影响

非政府组织广泛而深刻地改变了国际社会和民众对国际事务关注和参与的行为方式。它们不仅直接促成了全球公民社会的兴起和发展,而且在世界范围内影响着人们对于特定领域的信念和行为。尽管非政府组织和全球公民社会在施加影响方面不如国家有力,但它们在诸如环境保护、销毁地雷等国际问题上的努力显示出非凡的成就。非政府组织作为全球公民社会的核心组成部分,对国际机制和非正式、非国家的世界集体社会产生了重大的影响。

公民社会的兴起以及在全球范围的延伸最终导致了全球集体生活的形成。全球公民社会为建立一个处于个人之上和国家之下的跨国活动体系提供了实践基础。而非政府组织不仅有意识地推动了全球公民社会的兴起,而且通过自身目标的努力促使全球公民社会向参与政治经济的全球治理机制转变。

全球公民社会同时也体现在一体化世界市场继续向全球扩张的程度。对实行市场经济体系的共识推动全球化市场的发展,为个人及公司的生产和服务国际化提供了一个世界舞台。全球化拓展了私人机构活动的范围,人们可以跨越

国界进行交流而无需担心政府的全面干预。国际机制和全球化为全球公民社会提供了一个空间,非政府组织、多国公司、跨国政党和宗教团体通过横向和纵向的活动建立起全面的跨国网络,为全球公民社会的存在提供了实例。

对于未来的国际机制而言,以非政府组织、跨国公司等国际联系体为核心的全球公民社会是否会比国家或政府间组织的体系更加重要还充满了很多的未知数。就目前来看,全球公民社会与国际机制的联系与合作主要建立在某些具体的国际领域。全球公民社会在一定程度上弥补了国际机制的全球治理框架。

3. 非政府组织削弱了国家主权

尽管依据联合国宪章和国际法的精神,尊重国家主权、领土完整和统一是国际行为的首要法则,但是许多非政府组织仍然宣称,在某些特殊情况下,非政府组织可以不受联合国宪章的制约,有权采取“干涉”行动。非政府组织通过扩展国际行为的范围来侵蚀传统的国家主权。当然,非政府组织的“干涉”行为目前停留在消极被动和低水平的程度上,主要采用收集信息、调查控诉、督促该国遵守国际承诺等手段。不过,非政府组织使其行为合法化和政治化的努力仍对国家主权构成潜在的威胁。尤其是那些植根于西方国家的非政府组织,通过宣扬西方的价值观、生活方式或意识形态,对非西方国家的政府和社会阶层构成十分严峻的考验。因此,一些国家对于此类反映国际强势社会观念的非政府组织通常采取不欢迎态度,并加以严格管制。

非政府组织促使传统的国家中心国际机制向多元化的全球治理模式进行转变。有些人士认为,全球化将国际事务的决策权交给一个由国家、跨国公司、政府间国际组织和非政府组织等角色共同组成的国际体系,过去仅仅关注国家职能和政府间关系的做法已经很难适应时代发展的现实和要求。

非政府组织等非国家行为主体的活动突现了个体参与国际事务的能力,拓宽了国际活动的空间和规模。主权国家独有的事务和决策权是否有助于增强该国的权势、利益和国际地位,与国际社会共同利益、国际机制和全球公民社会构成了相互竞争的关系。尽管主权国家依然是国际政治经济关系的基本要素,但是,对国家主权的评价不仅依据安全、均势、国家利益等标准进行,而且必须对各个主权国家在国际机制中的作用以及与各类行为主体之间的关系来加以综合衡量。

三、非政府组织面临的挑战

尽管非政府组织在全球治理中发挥着越来越重要的建设性作用,但国际政治经济的核心依然是主权国家,非政府组织参与国际事务还是要依赖于联合国

机制。作为非国家行为体,非政府组织在未来的国际机制中将面临四大挑战:

第一个挑战是国际社会针对非政府组织的法律框架与有效管理。与政府间协议性国际组织相比,目前全世界非政府组织的结构制度和运行机制还处在不断发展和完善的阶段,还没有一整套国际法框架来界定非政府组织的法律地位,也没有系统的监督和管理框架对非政府组织实施有效的监管,甚至对于非政府组织的界定还没有形成全球范围内的共识。目前,作为尝试性的制度安排,非政府组织主要通过联合国框架建立联系机制来确保组织机构的合法性和普遍性。这种制度安排必然存在一些潜在的矛盾,也对未来的非政府组织发展造成了一些障碍。在联合国机制中,非政府组织处于从属和被动状态的局面至今未有改观,尤其是“咨商地位”给非政府组织带来了诸多的不利。通过赋予非政府组织“咨商地位”的权力,联合国等政府间国际组织对非政府组织形成事实上的控制。非政府组织如果要求获得与联合国等国际组织对等的国际地位,那就势必牵涉到联合国宪章和国际法的许多问题,从目前情况来看,非政府组织的要求也远未达到这个程度。

第二个挑战是非政府组织如何实现可持续发展。从前文介绍可知,非政府组织在数量上要远远超过政府间国家组织,但是在国际地位和作用方面还远不如后者。其中一个重要的原因就是在为数众多的非政府组织中处于正常运作状态、比较活跃的、对国际事务有一定影响力的组织非常少。根据 UIA 统计,2000 年全世界 47 089 个非政府组织中,处于不活跃、面临解散或者未被认可的就有 22 301 个,占到总数的 47.4%。许多非政府组织就像昙花一现,更多的非政府组织处在苦苦挣扎的边缘。只有少数非政府组织能够比较理想地开展和实施本组织的各项规划和任务,不过这类组织一般都能够得到政府或财团的强有力支持。非政府组织要保证自身的可持续发展,筹集资金是其中最核心的问题。尽管非政府组织间为获得资金或捐赠而展开了各种竞争活动,但总体来说,由于非政府组织的数量规模、非营利性、领域活动等特点,使得非政府组织的预算和专业能力较之政府间组织有很大的差距,这严重制约着非政府组织的可持续发展。

第三个挑战是非政府组织如何实现国际联合和互动效应。政府间国际组织经过许多年的运作和实践已经有效地建立起一个覆盖面广、分支机构众多的全球化网络,在国际机制中自然占据先发优势、信息优势和规模优势。非政府组织在网络资源和资金实力方面很难与政府间国际组织相比。非政府组织若想获得国际影响和知名度,与联合国等国际组织展开合作通常是一条有效的途径,但是非政府组织也需要为此付出一定的代价。从最根本上说,非政府组织参与国际事务主要依靠新闻媒体和舆论压力,缺乏国际法规则的主体地位 and 法律依据。

此外,非政府组织是由个人或私人机构组成的松散团体,无法形成有效的组织结构和领导机制。同时,由于各国政治经济存在较大差异,导致同一性质的非政府组织在不同国家的活动表现出不同的程序和目的。因此,如何实现非政府组织在不同国家层面的有效联合,并强化非政府组织之间的互动效应,是当前非政府组织面临的难题之一。

第四个挑战是非政府组织自身的信誉问题。一个非政府组织,如何能够赢得国际社会的普遍信任,如何能够让公民社会为之努力,这绝不是一个简单的问题。在当前这样一个纷繁复杂的国际环境中,联合国等国际组织的权威和可靠性经常受到质疑,更不用说非政府组织的信誉问题了。诸如国际红十字会、绿色和平组织等非政府组织受到国际社会的普遍认可,而人权观察等组织则经常遭到一些国家的指责和限制。尽管一般来说,非政府组织的宗旨和原则是为了追求人类的共同利益,但是,在现实情况下,一些非政府组织的行动和言论往往受到政府或者利益集团的操纵,带有显著的政治背景。美国的许多基金会以资助办学、技术培训、医疗救助、合作科研等名义在发展中国家从事美国人权观和价值观的思想渗透,支持当地的反对派和不同政见者,从事颠覆政权的行为。²¹世纪初,从发生在东欧和中亚国家的一系列“颜色革命”中就可以明晰地看到“美国民主基金会”的身影。这些非政府组织的频频发难以及对国家政权稳定的巨大冲击,导致俄罗斯和中亚国家纷纷采取措施对非政府组织进行严格管制。

第三节 全球治理及其新发展

冷战结束后,随着政治多极化的发展趋势和经济全球化的进一步深入,在探讨国际政治经济格局向什么方向、如何调整,及其过程与结果等重大问题的时候,治理和全球治理日益引起国际社会的关注。如果说治理和善治还是局限在国内或局部政治经济层面的话,那么全球治理就是针对国际政治和世界经济而提出的概念和理论。

1992年,詹姆斯·罗西瑙和英格瓦·卡尔松等28位国际知名人士发起并成立了“全球治理委员会”(Commission on Global Governance)。在1995年联合国成立50周年之际,全球治理委员会发表了《我们的全球之家》的全球治理行动纲要。1999年该委员会又发表了一份报告,进一步阐述公民社会和改善世界经济管理对全球治理的重要意义。

全球治理是在全球化发展的新形势下,对国际政治经济管理与合作的新思路和新模式。那么,什么是全球治理、全球治理由哪些基本要素构成、全球治理

兴起的原因是什么、全球治理的主体和客体包括哪些、全球治理的现状和发展趋势如何?对这些问题的回答构成本节的主要内容。

一、全球治理概述

要理解全球治理的内涵必须首先把握治理的概念。治理(governance)是20世纪末后十年兴起的一个词,不管是公司治理、社会治理、国家治理还是全球治理,无论是政治学、经济学、管理学还是社会学,“治理”概念的出现并且被人们广泛接受,说明了人类考察政治、经济和社会生活的视角已经从传统意义上的国家中心论逐步向多中心的权力体系转变。权力机构和国家统治正在走向包括非权威、非国家的全面治理。

1. 治理的界定

在《我们的全球之家》报告中,全球治理委员会对治理作如下定义:“治理是各种各样的个人、团体——公共的或个人的——处理其共同事物的总和。这是一个持续的过程,通过这一过程,各种相互冲突和不同的利益可望得到调和,并采取合作行动。”^①从全球角度来说,治理过去主要被视为处理政府之间的关系,而现在必须作如下理解:它还涉及非政府组织、公民的迁移、跨国公司以及全球性资本市场。”^②由此可见,治理的主体既包括主权国家和政府间组织,也包括非政府组织、跨国公司等非国家行为主体。治理的规则不仅包括带有强制性的正式制度,也包括各种非正式的机制和惯例。

全球治理理论的首创者罗西瑙认为,治理是一系列管理机制和制度框架构成的系统,虽然不具有国家或国际法的权威性和约束力,但是由于治理活动的合法性和普遍性,以及拥有为世人认可和接受的纲领目标,所以,治理事务可以不依赖于国家权力机构的强制性力量而得以实现。这也就决定了实施治理的主体不一定是国家或者政府间组织,非政府组织和全球公民社会可以充当全球治理的行为者。

罗伯特·罗茨认为,治理是一种新的统治过程,是以不同于传统意义的新方法来统治社会的过程。罗茨列举了6种作为新统治形式的治理范畴:(1)有限政府的治理;(2)公司治理;(3)公共部门的治理;(4)善治的治理;(5)社会的治理;(6)自助网络的治理。

格里·斯托克对各种治理理论进行了归纳和综述研究,并指出当前主流治

^① 引自全球治理委员会:《我们的全球之家》。转引自俞可平主编:《全球化:全球治理》,社会科学文献出版社,2003年。

理理论的五种代表性观点：

第一，治理的主体不仅包括国家、政府间国际组织等权威机构，也包括非政府组织、跨国公司等非国家行为主体。只要得到公民社会的普遍认可，各类机构和国际联合体都有可能参与到国际事务的决策过程中。

第二，在治理过程中，国家和非国家行为者之间在职责和功能范围上的分界越来越模糊，非政府组织和全球公民社会正在承担越来越多的国际性责任，而这些职责原本仅属于国家权力中心。

第三，治理意味着集体行动机制的进一步增强，各个组织和机构之间权力和决策过程的相互依赖和相互渗透的程度不断提高，交换资源、共享信息、协同合作成为实施有效治理的重要保证。

第四，治理的结果是最终形成一个自主的网络。在这个网络中，非国家组织和政府通过合作对特定领域实施管理和控制，治理机制的运行可以借助国家权威和强制性法令，也可以建立在自愿、相互认可的基础上。

第五，除了依靠权力和法律等传统约束力量进行治理外，内部控制、新闻媒体和公众舆论等新的治理方法和技术都能够作为更好地对治理事务进行控制和引导的有效手段，并构成公共权威和权力机制的重要补充。

让-彼埃尔·戈丹指出，治理与统治有着根本性的区别，具体表现在：

首先，治理和统治的行为主体不同。治理可以由国家权威机构实施，也可以由民间组织或私人机构执行。而政府和公共机构是执行统治的唯一主体。治理体现的是国家与公民社会、政府与非政府、私人与机构之间的合作过程。治理的主要特征不再是监督和管理，而是分工与合作。

其次，治理和统治的运行机制不同。统治依靠的是政府权力和法律强制力量，通过计划、政策和法令，自上而下对公共事务实行管理。治理则是借助制度或机制的力量，通过合作、协商、相互认同等方式，在公民社会范围内实施上下互动的活动过程。

再次，治理和统治的客体对象不同。政府的统治是以民族国家疆土为界的，任何超越领土范围的统治都构成对他国主权和国际法的侵犯。而治理的对象和范围既可以是民族国家内部事务，也可以是世界范围的国际政治经济关系。全球公民社会、非政府组织和跨国公司通常充当跨国界治理中的行为主体。

最后，治理和统治的性质和结果不同。统治依靠政府权威和法律约束力，即便政府政策受到普遍反对，通过强制力量的作用仍然能够付诸实施。而治理的合法性建立在公民社会的认同和共识基础上，没有多数人的自愿与合作，治理就很难发挥真正的效用。

罗西瑙指出,现代治理理论之所以兴起,究其根本原因来说,是鉴于国家和市场的双重失灵,而治理机制可以在一定程度上弥补国家和市场在政治、经济和社会运行过程中的不足。但是,治理也不是灵丹妙药,治理不能取代国家权威,也不可能代替市场发挥作用。治理实质上是对全球化时代国家和市场运行机制的有效补充。

2. 全球治理

全球治理是治理活动在国际层面上的延伸,是指通过正式的国际机制或者非正式的制度安排来解决全球性的安全、环境、人权、移民、毒品、跨国犯罪、传染病等问题,以维持正常的国际政治经济秩序。全球治理的基本要素包括:全球治理的基本目标、运行机制、主体和客体以及全球治理的效果。

第一,全球治理的基本目标

在《我们的全球之家》中,全球治理委员对全球治理的目标做了精要的阐述,那就是对“全体人类都接受的核心价值,包括对生命、自由、正义和公平的尊重,相互的尊重、爱心和正直”^①的追求。当然,这是全球治理的倡导者所希望达到的理想目标,这些目标应当体现一种超越国家、民族、种族、意识形态、经济发展阶段的全人类的普遍价值观。为了在全世界范围内实现治理的基本目标,全球治理委员会提出了全球公民社会的基本权利和义务。权利包括:安全、公正、自由、参与权、知情权和申诉权等。义务包括:促进平等、保护环境、保护人类的文化和知识遗产、参与治理、消除腐败等等。

第二,全球治理的运行机制

全球治理的有效运行建立在国际机制和各种非正式的制度安排和国际惯例的基础上。鉴于全球治理的特性和作用原理,从某种意义上说,全球性的机制和规则是确保全球治理可持续发展的核心要素。如果没有一系列能够为全球社会大多数人接受,并且愿意共同遵守的普遍性机制和制度,也就不可能有全球治理了。当前公民社会和全球治理的发展说明了国际政治经济生活中的体制化和体系化的规范和框架正在逐步形成。此外,提高全球治理的运作效率和质量,具有领导能力并且自愿信守国际社会共同准则的机构组织也是不可缺少的。

第三,全球治理的主体

就当前全球治理的实践过程来看,国家、政府间国际组织、非政府组织以及跨国公司等行为体构成全球治理的主要执行者。虽然,有人主张建立世界政府来实施更高层次的全球治理,也有人期待未来世界实现“没有政府的治理”,但

^① 转引自俞可平主编:《全球化:全球治理》,社会科学文献出版社,2003年。

是,在经济全球化和政治多极化发展的当今世界,对国家和政府间国际组织的依赖依旧是全球治理的重要特征之一。主权国家的政府过去是国际事务的主角,将来也仍将是全球治理的主角。联合国机制的普遍性和权威性奠定了其作为仅次于国家的全球治理力量。非政府组织、跨国公司、全球公民社会在全球治理中所起的作用越来越重要,对国际政治经济秩序的形成和维持也同样有着决定性的影响。

第四,全球治理的客体

一般来说,全球治理关注的对象和解决的问题主要有:(1)国际和平与安全,包括国家或地区间战争、民族和种族冲突、核武器和化学武器的扩散、国际恐怖主义等;(2)世界经济,包括南北问题、发展中国家债务危机、全球或地区性金融危机、垄断和不公平竞争、贸易保护主义等;(3)生态环境,包括环境污染和整治、濒危动植物的保护、全球气候变暖、沙漠化和荒漠化等;(4)有组织犯罪,包括走私、非法移民、毒品交易、贩卖人口、洗钱活动等;(5)其他重大问题,包括人权、全球传染性疾病、饥饿与贫困、灾难与人道主义援助等等。

第五,全球治理的效果

从大多数全球治理的过程和结果来看,全球治理对于维护正常的国际政治经济秩序是起到积极作用的。在环保领域,绿色和平组织、“绿十字”组织、“地球之友”等国际环境保护组织以其卓有成效的工作证明了全球治理对促进世界人民共同利益的巨大帮助。而欧盟的成功经验也从另外一个角度验证了从传统国家到现代治理的发展道路。欧洲政治和经济一体化运动已经远远超越了主权国家的范畴,而且正在创造性地构建一种全新的政治经济体系。不过,是否能够最终形成一个带有区域性政治、经济和社会的联邦模式还有待欧洲统一运动未来进程的检验。

二、全球治理的动因

全球治理的兴起和发展是全球化时代的必然趋势,国际政治经济问题的复杂化和多样性、国家和非国家组织等治理主体的多元化、国际合作机制的进一步加强以及全球公民社会的形成和发展构成全球治理的基本动因。

1. 全球治理对象的多样性和复杂化

20世纪50—60年代政治经济学的复兴,以及70年国际政治经济学的诞生,从理论上对全球治理的形成和发展提供了支持。政治学、经济学、历史学等社会科学研究领域的交叉和联系显示了与传统学术截然不同的思想潮流。如今的“经济人”不再是单纯的“经济人”,同时也是“政治人”和“社会人”。国家、国际

组织、跨国公司也体现了政治、经济、社会的多重属性。在实践和理论分析过程中,不仅无法回避道德规范问题,人类社会的价值和伦理等因素也必须加以重视。显而易见,全球化时代跨国性政治、经济和社会问题的多样化和复杂化演变已经成为推动全球治理的事实动因。人类行为不是现代经济学或者政治学描述得那样简单,抛弃人类的思想变化和价值观念等特征,就无从谈起对人类社会的分析和研究。全球治理的兴起正说明了,人们开始意识到作为人类存在基础的国际社会的发展目标所在,并希望实现共同利益的最大化。同时,人们越来越清楚地认识到彼此之间的相互依赖性,以及合作机制作为有效实施全球治理的关键性作用。

人类历史上的两次世界大战都发生在 20 世纪,和平与安全在很长时期内构成国际事务的主旋律。冷战结束,人类进入 21 世纪,尽管爆发大规模战争的可能性不大,但是国家间的局部或地区性战争还是屡有发生。核武器、化学武器、大规模杀伤性武器的扩散以及国际恐怖主义对世界和平与安全构成事实和潜在的巨大威胁。发达国家与第三世界国家经济发展差距的日渐扩大、发展中国家的债务危机、全球或地区性金融危机、跨国公司的垄断和不公平竞争等因素构成世界经济稳定和繁荣的主要障碍。生态环境恶化、全球气候变暖、能源危机、动植物濒临灭绝等问题对人类社会的可持续发展提出严重挑战。全球毒品问题、非法移民、黑手党等跨国有组织犯罪,以及艾滋病、自然灾害等也成为全球治理的重要内容。

2. 全球治理主体的多元化

尽管在当前的国际事务中事实上起主导作用的还是国家与政府,但是国际组织、跨国公司等非国家行为主体的作用不容忽视。全球治理不仅依靠国家和市场,而且也建立在全球公民社会以及国家与非国家组织的合作基础上。联合国和布雷顿森林体系为二战后国际政治经济的运行提供了必要的和关键的制度保障。非政府组织通过联合国机制与国家和政府间组织的合作成为全球治理模式的典范。非政府组织以“咨商地位”进入联合国体系,在传统权威运作程序中,强调上下互动、自主发展、本土化等治理观念,并迅速成长为全球治理中的一股重要力量。在《我们的全球之家》报告中,全球治理委员会曾针对促进国家、国际组织与其他行为主体之间合作提出一个建议:在联合国正式会议期间召开年度的国际论坛,旨在加强全球治理主体之间的合作机制。如今该建议已经得到落实,并且反映和效果都非常好。

全球治理主体的多元化以及国际合作机制的加强,建立在伙伴关系与广泛对话的基础上,它不仅有助于国家和政府间组织在国际社会普遍支持下有效地

实施全球治理,而且,非政府组织、跨国公司等治理主体的利益目标、创造性活动,以及知识和技术支持,对于补充和完善国际机制和全球治理框架都做出了积极贡献,这也反映他们在全球治理结构中地位和作用的不断上升过程中。

3. 国际合作机制的强化

全球治理主体和客体的变化事实上要求进一步强化国际合作机制,而国际合作机制的加强又反过来促使全球治理向更深层次发展。作为一种追求全球共同利益目标的活动,全球治理需要一种以全球合作为新导向的思想支持。国际合作不仅取决于国家之间,也取决于国家与非国家行为主义之间利益和目标的协调。全球意识和国际主义在理论上构成推动全球公民社会和治理合作发展的激励机制。世界作为一个整体,人类利益休戚相关,对真、善、美的追求,这些都是全球意识和国际主义的实质内涵。正如全球治理委员会所说,建立在全球共同价值取向基础上的国际合作机制是全球治理有效实施的重要保障。

传统的国际合作机制在理论上较多地受到罗伯特·基欧汉的新自由制度主义以及亚历山大·温特的建构主义的影响。然而,全球治理鼓励一种在全球范围内合作机制的创新,不但强调国家间的合作,而且更强调全球公民社会的力量,倡导国家、跨国公司和国际组织等多种治理主体间的全球合作。全球治理既不是国家也不是政府间组织的特定权力,而是全球公民社会通过创新国际制度安排共同合作的结果。国际政治经济发展的变化、多元化和多样化治理的要求,以及全球公民社会的兴起为国际合作机制的进一步强化和完善提供了解释。在全球化的背景下,面对各种危及人类生存和发展的跨国性问题,国际社会越来越多地显示出合作的必要性和迫切性。

4. 全球公民社会的发展

全球公民社会(Global Civil Society)的兴起与全球化和国际社会应对危机的能力不足密切相关。全球公民社会的兴起和发展不仅填补了国家退却和国际机制式微产生的制度真空,而且通过对各种国际事务的积极参与证实了其有效性和不可或缺。通过自发性、自愿性的跨国交流与合作,人类之间在全世界范围内建立起互动性的联系机制和国际网络。在绝大多数情况下,全球公民社会的合法性和权威性与国家和政府间组织并不抵触,并且国家政府和联合国机制承认、鼓励和赋予全球公民的合作与互动。在更普遍意义上,国家和国际机制为跨国政治、经济、文化和社会网络提供了物质基础。非政府组织、跨国公司等非国家行为体与国家体系一起构成了全球公民社会兴起和发展的动力。

作为跨国集体行动者,全球公民社会在参与世界政治经济的组织和管理方面发挥了重要作用。具有政治和经济目的的公民组织参与全球治理主要通过与

国际机制建立联系的方式,分担或者促进国家和政府间组织的某些职能。当然,通过创造性的活动来独立运行全球治理的部分职责也是全球公民社会的重要治理手段。全球公民社会通过不间断的跨国活动强化政治的、经济的和文化的机制并规范和引导人们的行为。非政府组织倾向于把全球公民社会中的参与机制政治化,跨国公司则强调世界经济体系的建构和革新。目前看来,对于全球公民社会对全球治理的可持续发展能够到达何种广度和深度,以及全球公民社会的治理成效和评价等问题,还很难做出准确判断。尽管如此,考虑到全球公民社会对国际政治经济的积极效应,全球公民社会的发展对于国际机制的健全和完善可以称得上是一个重要的选择。

三、全球治理的发展趋势

全球治理的兴起体现了国际政治经济体系管理和发展模式的新动向。不过,从某种意义上说,全球治理尽管得到国际社会的普遍认同,但是在实际运行中,全球治理仍处在发展的初级阶段,全球治理水平有待进一步提高,治理机制还有待进一步完善。

第一,作为正式与非正式制度安排的统一体,全球治理的非正式机制的作用和地位需进一步加强。承认联合国机制基础上的合作,是全球治理制度化的成功一步。而在正式制度框架以外的合作和治理,对推动全球治理发展具有十分显著的意义。全球治理,一方面通过与国家体系、联合国机制等的合作来增强或者弥补现有的政治经济制度;另一方面通过制度创新,争取更大范围的国际共识,以全面促进对人类基本价值和共同利益的追求。

第二,全球治理将是一个长期协调与对话的互动过程。尽管国际社会普遍承认全球治理的必要性和重要性,但全球治理的制度环境和运行机制还有待进一步的研究和探讨。当前全球治理的重点是提高对全球意识和人类价值观的认同感,强化国际合作机制的作用,关注世界整体利益的发展和转变。同时,全球治理还突出治理过程中的参与和互动关系,强调对跨国性问题和全球危机的认知,鼓励人们通过交流、合作、学习等方式积极寻求解决问题的方案。

第三,全球治理需要不断发展和完善。全球治理为人类社会解决共同问题、实现共同利益提供了新的思路。全球治理的发展对于当代国际政治经济的理论和实践都具有十分重要的意义。全球治理在补充和完善现有国际机制、扩大国际事务参与主体、发挥国家和非国家组织的积极作用、有效解决全球性危机和难题等方面做出了重要的贡献。不过,我们也应当清楚地认识到,全球治理在理论和实践上仍需不断完善,对于全球治理的研究还需要进一步深入。

讨论题

1. 试论联合国的改革和发展问题,以及中国对此的立场。
2. 什么是非政府组织,它对国际机制有何重要影响?
3. 全球治理的概念是什么,为什么要提出全球治理问题?

第八章 国际金融贸易货币 体系的 IPE 分析

在第二次世界大战结束后的将近 40 年里,冷战思维主导下的政治经济格局构成国际事务的主旋律。与苏联集团搞“两个平行世界”不同,美国通过布雷顿森林体制承担起复兴和领导全球经济的重任。迫于社会主义阵营的压力,西欧和日本等主要资本主义国家首次自愿在美国霸权领导下相互合作,国家和民族的利益让位于统一的安全与发展的政治经济联盟。世界银行和国际货币基金组织等国际组织的建立和发展正是战后资本主义世界体系兴起的历史见证和集中反映。

冷战结束后,尽管出于共同的经济利益仍然需要国家间的彼此合作,但是,国际竞争的日益无序状态以及国家间利益冲突的加剧,动摇了世界政治经济长期发展的基础。20 世纪 70 年代布雷顿森林体系崩溃,80 年代美日欧贸易战升温,90 年代世界各地频频发生金融和货币危机,以及欧盟成立、欧元诞生,国际金融、贸易和货币领域的这些新问题和现象,无疑对国际政治经济发展和未来趋向产生重要的影响。

第一节 战后资本主义世界经济体系

从二战结束到 20 世纪 70 年代初期,资本主义世界体系得到最充分的发展。西方工业国家的经济增长达到了史无前例的水平。西欧国家年均增长率约为 5%;日本则出现了高达 10% 左右的增长。美国略低,约为 3%—4%。随着各国之间的经济合作和贸易自由化的进程,西方国家,尤其是发达资本主义国家在贸易、货币和投资方面的相互依赖程度不断加深。一个由资本主义主导的、开放的、多边的世界经济体系逐步形成。

然而,随着 1971 年美元汇率贬值和 1973 年第一次石油危机的发生,除了日本之外的欧美发达工业国家经济快速增长的势头戛然而止,取而代之的是以低增长率、高失业率和高通货膨胀率“两高一低”为特征的经济滞胀。西方国家结束了黄金时期,开始走上不同的发展历程。

一、战后西方国家经济成就的原因

二战以后,西方工业国家的经济和政治因素支撑起长达四分之一世纪的超常规经济增长。战后西欧国家和日本的重建家园任务是形成巨大需求的有利的政治因素和制度因素。而美国在西方世界的领导作用以及对西欧和日本的有力援助是不断增加的供给的主要源泉。西方工业国家都致力于制定能推动经济发展的社会政策,而新的国际政治经济秩序又为世界的整体繁荣提供了稳定的制度环境。

首先,从需求方面来看,战争在欧美国家产生了大量的物质和文化需求。饱受战火摧残的西欧国家和日本不仅需要战后重建,而且也希望重振雄风,为日后争夺世界霸主地位做准备。从供给方面来看,美国在战争中积累起大量的资本剩余,还有大量尚未充分利用的军用和民用技术。早在20世纪30年代美国就已经形成了庞大的消费和生产体系,而西欧和日本的巨大市场在二战后才得以充分发展。美国对西欧和日本的经济和技术援助大大刺激了这些国家的生产力发展,资本积累和科技进步加速了西欧和日本的经济增长。从历史上看,西欧国家和日本的投资率在50—60年代都达到了异乎寻常的高水平。而且,由于战后的城镇化建设以及大量农村剩余劳动力向工业部门转移,西欧和日本的工业化获得了丰裕的劳动力供给,这些都直接推动了欧日的经济增长。在1973年石油危机之前,低廉的石油和其他形式的能源商品源源不断流入西方工业国家,为西欧和日本的经济复兴提供了重要的支持。此外,美国倡导的经济开放和全球自由贸易进一步刺激了投资和贸易,并成为战后经济快速发展的良好外部环境。

其次,美国充当资本主义世界体系的领头羊,承担西方国家经济和政治的领导职责。二战之后,美国就接过英国的权杖,全力以赴地领导和开创一个稳定的、繁荣的、新的资本主义世界体系。美国意识到自己与世界其他国家是休戚相关的,从乔治·华盛顿一脉相承的“孤立主义”并没有使美国免受世界经济和政治的冲击。美国领导世界的思想转变具体表现在他们创立布雷顿森林体系的努力以及决定性作用上。这种政治和经济观念的根本转变极大地支持了资本主义世界体系的发展。一方面,在主要西方工业国家内部,政府通过实施充分就业的经济政策以及保障社会整体福利的发展目标,来解决劳动者和资本家之间长期存在的利益分配问题。例如,美国颁布《充分就业法案》,德国建立社会市场体系,法国执行指导性的经济计划,瑞典推行国家福利主义,日本则推广行政指导和产业政策。另一方面,西方国家通过基于价格机制和产权保护制度的国家经济政策来支持自由贸易的世界经济,鼓励各国市场向进口商品开放并积极参与

国际竞争。但是,有一点值得注意的是,战后的开放和自由世界体系不是一蹴而就的。从战后初期的封闭市场,到连续几轮贸易谈判后各国经济的开放和国际经济流动的增加,国家在致力于世界经济开放的同时也越来越多地陷入到权力被不断削弱的困境之中。

最后,战后美国一手创建和领导下的一系列国际组织和国际机制也为资本主义世界体系的发展和稳定提供了制度框架。联合国、关贸总协定、国际货币基金组织、世界银行等机构不仅为美国登上世界霸主宝座立下汗马功劳,也在资金和市场等方面给西欧和日本以及世界经济的发展提供了平台。除了借助联合国在全球范围内施加政治和军事影响外,美国一方面通过布雷顿森林体系掌握了国际金融和货币控制权,另一方面又通过《关税与贸易总协定》形成了以美国为中心的国际贸易体系。随着第三世界的发展壮大以及 1970 年代以后美国实力的相对衰弱,联合国逐步摆脱美国等西方国家的影响,在国际政治和经济事务中显示出一定的独立性。而 IMF 和世界银行依旧紧紧地把持在美国人的手中,成为美国干涉其他国家尤其是发展中国家以及处于危机中国家的有力工具。

二、布雷顿森林体系的建立和发展

1944 年 7 月,44 个国家聚集在美国新罕布什尔州的布雷顿森林,召开联合国与联盟国家国际货币金融会议,商讨战后的世界经济格局。会议通过了以“怀特计划”为基础的《联合国家货币金融会议的最后决议书》以及《国际货币基金组织协定》和《国际复兴开发银行协定》两个附件,总称为《布雷顿森林协定》。该协定决定成立国际复兴开发银行(即世界银行)和国际货币基金组织,以及一个全球性的贸易组织。1945 年 12 月 27 日,参加布雷顿森林会议的 22 国代表在《布雷顿森林协定》上签字,国际货币基金组织和世界银行正式成立。

布雷顿森林体系的主要内容包括:(1) 黄金、美元双挂钩。以黄金为基础,以美元作为最主要的国际储备货币。美元直接与黄金挂钩,各国货币则与美元挂钩,并可按 35 美元一盎司的官价向美国兑换黄金。(2) 实行固定或钉住汇率制度。在布雷顿森林体系下,美国承担用黄金兑换其他国家持有美元的义务,各国货币与美元保持固定汇率,只有在国际收支出现根本性不平衡时,经 IMF 批准各国政府可以调整汇率。(3) 国际货币基金组织的作用。IMF 是一个永久性的国际金融机构,它是维持布雷顿森林体系正常运转的中心机构,它拥有监督国际汇率、提供国际信贷、协调国际货币关系三大职能。

由此可见,战后资本主义世界经济体系建立在布雷顿森林会议的基础上,它集中反映了交替中的两大霸权国家(英国和美国)的意志。包括英美在内的西方

主要工业国家意识到,世界范围内的金融贸易投资和其他经济活动应该处在强有力的约束和统一规则的调控之下,无论强国还是弱国的政府都不能以任何理由对国际经济活动的制度和机制进行干涉。国际机构所体现的国际规则对战后世界经济的成就具有特别重要的意义。国际货币基金组织管理着固定汇率制的国际货币体系,世界银行集团负责发达国家与发展中国家的经济协调,而关税与贸易总协定管理着国际贸易体系,他们被公认为支撑起世界经贸和金融的三大支柱。

1. 固定汇率的国际货币制度

固定汇率制度是布雷顿森林体系中最重要内容之一,也是战后世界经济取得巨大成就的关键所在。首先,布雷顿森林体系下的货币制度强调充足的世界货币储备。按照事先约定,各成员国政府将本国货币固定在某一个汇率水平上,同时各成员国按照份额向国际货币基金组织交纳规定的款项,由IMF统一调度和使用以保持固定汇率制度,并且在危机时向国际收支发生问题的国家提供借款。其次,布雷顿森林体系还要求各成员国的货币政策符合一定的客观原则,以防全球性通货膨胀或货币危机。一方面,通过将货币与黄金(非货币资产)挂钩,将不同国家的货币和金融政策联系起来;另一方面,通过美国在全球货币领域的领导作用,吸引其他国家采取一致而有效的经济政策,从而到达稳定货币制度的目的。最后,布雷顿森林制度下的国际货币体系是以一国货币与美元挂钩、美元与黄金挂钩的“双挂钩”为核心的,美欧日等经济大国通过各种非正式渠道协调彼此的经济和货币政策。从创立到1971年崩溃的近三十年间,布雷顿森林体系构建的原则和框架保证了国际货币制度的顺利运行。

不过,布雷顿森林体系确立的国际货币制度在实际作用过程中还存在不少问题。国际货币基金组织也没有发挥出应有的职责。当初IMF建立时各成员寄希望于它能够承担起维持国际储备的重任,但是在实践中国际货币储备的增加和积累却是由各个成员国自己完成的。美国在战后世界体系中霸主地位以及美元成为国际主导货币,使得美国和美元在金融货币领域的行动随处可见。对于美国之外的其他国家而言,积累美元和黄金(特别是前者)成为战后经济发展的重要内容。在某种程度上,各国政府的美元储备构成国际货币体系中至关重要的因素。相反,国际货币基金组织在处理国际储备资产和应对国际收支危机方面的作用变得微不足道。

美元在国际货币体系中的核心作用推动了以美国为首的资本主义世界经济的运转。美元既是国际储备又是交易货币,这就决定了美国在国际社会中的领导地位。无论是出于政治的还是经济的原因,无论是日本和西欧国家还是亚非

拉发展中国家都愿意获得和积累美元硬通货,而美国凭借美元霸权从世界上其他国家身上赚取了大量的“铸币税”和许多难以归类的好处。

1960年,美国经济学家罗伯特·特里芬在《黄金与美元危机》一书中指出,在布雷顿森林体系之下,无论美国国际收支是顺差还是逆差,都会给这一货币体系的运行带来困难。如果要保持美元的信心,美国必须持有足够的黄金,美国必须保持顺差,则世界各国将面临清偿能力不足的问题。如果美国要满足其他国家的清偿能力,保持国际社会有足够的美元用于国际支付,则需要美国国际收支的逆差,而这将导致美元的信心危机,进而对布雷顿森林体系的信心发生动摇。这是以美元为基础的货币制度的一个根本性矛盾,也称为美元体系的“特里芬难题”。

一方面,通过“马歇尔计划”等经济援助方式以及朝鲜战争和越南战争导致的军事采购,大量美元流向其他国家。另一方面,由于经济上不断强大的西欧和日本的竞争,美国的对外贸易和商品出口日益萎缩。面对不断上升的外债和外国投资者或外国政府手中持有美元的黄金兑换压力,美国政府感到越来越力不从心。尽管战后许多国家愿意追随美国的政策取向,也相信美国有能力管理好国际货币体系。但是,随着美国在越南战争中越陷越深,以及美国决定停止执行价格稳定的政策而导致国内通货膨胀加剧时,美元的信心危机变得日益尖锐起来。正如特里芬所预言的,当70年代初美国的国际收支出现一百年来的第一次逆差时,人们对美元的信心彻底崩溃了。最终,尼克松政府单方面宣布美元贬值,于1971年8月放弃了固定汇率制度。固定汇率制的布雷顿森林体系随之逐步瓦解。

在布雷顿森林体系的衰退过程中曾经发生过一件重要的事情,那就是国际货币基金组织在1969年年会上正式通过了“十国集团”提出的特别提款权方案,决定创设特别提款权(SDRs)以补充国际储备的不足。特别提款权的产生体现了人们对重建布雷顿森林体系的信心的努力。特别提款权是一种储备资产和记账单位。当会员国发生国际收支逆差时,可用它向基金组织指定的其他会员国换取外汇,以偿付国际收支逆差或偿还国际货币基金组织的贷款,还可与黄金、自由兑换货币一样充作国际储备。特别提款权表面上是作为一种补充美元的新储备资产,实质上是一种政治妥协的结果。正如本杰明·科恩所说,特别提款权的出现,是西欧和日本害怕美元崩溃而导致美国回到“孤立主义”道路上去的一种政治和经济利益的交换。

2. 国际贸易体系

布雷顿森林会议的另外一个重要成果就是关于战后国际贸易体系安排。由

于国际贸易组织(ITO)没能通过美国国会批准而夭折,而原本作为临时框架的关税与贸易总协定(GATT)就承担起事实上的战后世界贸易的管理者职责,直到被1995年成立世界贸易组织所替代。

关贸总协定是由23个国家签订,于1948年1月1日生效的临时性政府协定。它的目标是促进“更自由和更公平”的贸易,主要通过谈判来降低正式关税水平,协调成员国之间的贸易关系,促进贸易自由化。尽管关贸总协定只是一个临时性的协议框架,但是在实际发展中它已经被等同为与国际货币基金组织、世界银行一样的国际经济组织。

在被WTO接替之前,关贸总协定的成员国达到一百多个,贸易额占世界贸易总额的90%左右。截至1994年底,GATT共举行了八个回合的多边贸易谈判,包括1986年9月开始的乌拉圭回合谈判。谈判的范围也从最初的关税减让、贸易安排扩展到农业政策、知识产权、服务贸易等各个领域。关贸总协定半个世纪的运作对世界经济和国际贸易体系的发展起了十分重要的促进作用。

不过,尽管关贸总协定对推动战后贸易自由化进程产生了重要的推动作用,但是由于先天缺陷,导致它在权威性和职责范围方面显得相对不足。首先,作为一个临时性协议框架,GATT没有制定规则的权力。其次,GATT缺少一个有效的争端解决机制,其管辖权主要限于制造品贸易。最后,关贸总协定基本上没有涉及服务贸易、知识产权和直接投资,只是在最后一轮乌拉圭回合中方才对上述问题展开初步讨论。

不过,尽管存在权力和组织结构方面的局限,关贸总协定旨在促进贸易自由化的规则和制度已经成为当今国际贸易体系发展的保障和基础。这些基本原则包括:以市场经济为基础、自由竞争原则、最惠国待遇原则、国民待遇原则、非歧视原则、公平贸易原则、互惠原则和透明度原则等等。关贸总协定在四十多年的发展历史中,屡屡扮演世界自由贸易的捍卫者。每当贸易保护主义抬头时,GATT就要举行一轮多边贸易谈判。关贸总协定第一轮至第五轮谈判的主要议题是关税减让。第六轮和第七轮主要就非关税壁垒的规范和消除达成了反倾销、反补贴、政府采购、贸易技术标准、海关估价、许可证手续等6项协议。最后一轮乌拉圭回合主要研究改善市场准入的条件,改善多边贸易体制,建立世界贸易组织等问题。乌拉圭回合谈判还对关税、非关税措施、热带产品、自然资源产品、纺织品和服装、农产品、补贴和反补贴措施、服务贸易,以及与贸易有关的知识产权问题与贸易有关的投资措施等15个议题进行了充分讨论。关贸总协定作为协调国际贸易政策,保持成员国间贸易关系的一项多边法律协定,在促进世界政治经济和国际贸易发展方面发挥了巨大的作用。

表 8-1 国际贸易体系发展情况

1948 年 1 月 1 日	关贸总协定暂时生效,起草国际贸易组织章程。
1950 年 12 月	美国政府宣布不再寻求国会对国际贸易组织《哈瓦那章程》的确认,ITO 就此夭折。
1947 年 4—10 月	GATT 第一轮谈判在日内瓦举行,23 个国家参加,达成 123 项减税协议,关税减让幅度 35%。
1949 年 4—10 月	GATT 第二轮谈判在法国安纳西举行,33 个国家参加,达成 147 项减税协定,关税减让幅度 35%。
1950 年 9 月—1951 年 4 月	GATT 第三轮谈判在英国托奎举行,39 个国家参加,达成 150 项减税协定,关税减让幅度 26%。
1956 年 1—5 月	GATT 第四轮谈判在日内瓦举行,28 个国家参加,关税减让幅度 15%。
1960 年 9 月—1962 年 7 月	GATT 第五轮谈判(狄龙回合)在日内瓦举行,45 个国家参加,关税减让幅度 20%。
1964 年 5 月—1967 年 6 月	GATT 第六轮谈判(肯尼迪回合)在日内瓦举行,54 个国家参加,关税减让幅度 35%。
1973 年 9 月—1979 年 4 月	GATT 第七轮谈判(东京回合)在日内瓦举行,102 个国家参加,关税减让幅度 33%。
1986 年 9 月—1994 年 4 月	在乌拉圭埃斯特角开始 GATT 第八轮谈判(乌拉圭回合),历经 8 年,最终签署协议。
1994 年 4 月 15 日	在摩洛哥的马拉喀什,关贸总协定部长会议同意乌拉圭回合最终条款,决定建立世界贸易组织。
1995 年 1 月 1 日	世界贸易组织(WTO)成立。

资料来源:WTO 网站, www.wto.org。

3. 世界银行与发展援助计划

世界银行是布雷顿森林体系建立的两大国际性金融机构之一。世界银行于 1945 年 12 月正式宣告成立,1947 年 11 月成为联合国的专门机构。按照《国际复兴开发银行协定》的规定,世界银行的宗旨是:(1) 为生产投资提供便利,协助成员国经济的复兴与开发,鼓励不发达国家生产与资源的开发;(2) 以保证或参加私人贷款和私人投资的方式,促进私人对外投资;(3) 鼓励国际投资,开发成员国生产资源,促进国际贸易的长期平衡发展和维持国际收支平衡;

(4) 在提供贷款保证时,应与其他方面的国际贷款配合。

世界银行成立之初的主要职责是资助西欧国家恢复经济。但是在 1948 年后,西欧国家纷纷在“马歇尔计划”援助下重建家园,于是世界银行开始转向为亚非拉发展中国家提供中长期贷款与投资,促进发展中国家经济和社会发展。

在布雷顿森林体系下,世界银行与国际货币基金组织相互配合发挥作用。国际货币基金组织主要负责国际货币体系方面的问题,世界银行则主要负责经济的复兴和发展问题,尤其是为发展中国家提供发展经济的中长期贷款。

世界银行不是一个银行,而是一个国际金融机构,确切地说是一个发展援助机构。当前的世界银行集团由国际复兴开发银行(IBRD)、国际开发协会(IDA)、国际金融公司(IFC)、多边投资担保机构(MIGA)、解决投资争端国际中心(ICSID)五个紧密联系的机构组成。

国际复兴开发银行向中等收入国家和借贷信用好的较贫困的国家提供贷款和发展援助。国际开发协会专门向低收入发展中国家提供优惠长期贷款。国际金融公司通过为私营部门提供投资资金,为政府和企业提供技术援助和咨询服务,促进发展中国家的经济增长。创立于 1988 年的多边投资担保机构通过减少非商业投资障碍鼓励股本投资和其他直接投资流入发展中国家。多边投资担保机构调节和仲裁政府和外国投资者之间的纠纷,从而使国际投资更多地流向发展中国家。

世界银行主要通过各种类型的贷款实施对发展中国家的经济援助。战后初期,世界银行贷款的重点在欧洲。20 世纪 50 年代,世界银行调整政策,贷款重点转向亚非拉等发展中国家。世界银行的贷款种类主要包括:

第一,项目和非项目类贷款。这是世界银行的传统贷款业务,属于世界银行一般性贷款。项目贷款目前是世界银行最主要的贷款。它是指世界银行对成员国生产、交通、通讯,以及市政、文教卫生等具体项目所提供的贷款的总称,如世界银行在建立后初期对西欧国家的复兴贷款。非项目贷款是世界银行为支持成员国现有的生产性设施需进口物资、设备所需外汇提供的贷款的总称,包括调整贷款和应急性贷款。前者用以支持发展中国家解决国际收支困难而进行的经济调整,并促进其宏观或部门经济政策的调整和机构改革。应急性贷款则是为支持会员国应付各种自然灾害等突发性事件而提供的贷款。

第二,“第三窗口”贷款。它是世界银行于 1975 年 12 月开办的、在世界银行的一般性贷款和国际开发协会的优惠贷款之间的一种中间性贷款。该贷款条件介于上述两种贷款之间,即比世界银行贷款条件宽,但不如开发协会贷款条件优惠,期限可长达 25 年,主要贷放给低收入的发展中国家。“第三窗口”贷款的贷

款条件比一般性贷款宽,但优惠条件不如国际开发协会贷款。为发放“第三窗口”贷款,世界银行专门设立了由发达国家和石油输出国组织捐资的“利息补贴基金”(ISF),该基金支付世界银行4%的利息补贴;“第三窗口”贷款借款国承担余下的贷款利息。“第三窗口”贷款的期限可长达25年,但它只贷给低收入国家^①。“第三窗口”贷款只开办了两年,于1977年年底结束。

第三,技术援助贷款。它包括两类:一是与贷款项目结合的用于可行性研究、管理或计划的咨询,以及专门培训方面的资金贷款;二是独立的技术援助贷款,主要用于资助为经济结构调整和人力资源开发而提供的专家服务。

第四,联合贷款。这是一种由世界银行牵头,联合其他贷款机构一起向借款国提供的项目融资。该贷款起始于20世纪70年代中期。联合贷款的一种方式:世界银行同有关国家政府合作选定贷款项目后,即与其他贷款人签订联合贷款协议。然后,世界银行和其他贷款人按自己通常的贷款条件分别同借款国签订协议,分头提供融资。另一种联合贷款的方式:世界银行同其他贷款者按商定的比例出资,由世界银行按其贷款程序与商品、劳务采购的原则同借款国签订借贷协议。两种方式相比,后一种方式更便于借款国管理,世界银行也倾向于采用这种方式。

三、布雷顿森林体系的削弱和瓦解

1. 布雷顿森林体系的局限

布雷顿森林体系从建立伊始就存在几个本质的缺陷,在资本主义世界体系战后近30年的黄金发展时期,它们被掩盖在经济增长和繁荣背后,或者通过一系列的权衡和补救措施进行了修正。但是,随着全球政治和经济局势的进一步发展,这些问题逐步暴露出来,并不断地削弱布雷顿森林制度乃至世界经济的基础。例如,在贸易问题上,关贸总协定主要管理制造品贸易,农业问题(在美国的坚持下)未被列入框架中。1970年代以后,服务贸易、对外直接投资、知识产权等问题越来越显示出其重要性。国际金融市场的迅速崛起需要制定新的管理规则。跨国公司和直接投资在战后不断增长,贸易和投资紧密相连,极大地改变了国际经济面貌。

除了前文所说的“特里芬难题”之外,20世纪60—70年代出现的许多新问题也不断动摇着布雷顿森林体系的基础,其中最具有影响力的事件包括美国贸易保护主义抬头和美国国际地位相对衰落。

^① 按照1972年标准为人均GNP低于375美元的国家。

自 1930 年标志美国历史上贸易保护主义巅峰的《斯穆特—赫利法》出台近半个世纪以来,美国始终致力于降低关税水平,促进自由贸易。1934 年通过的《对等贸易协议法》旨在通过降低关税水平和双边谈判刺激美国产品的出口,带动国内经济走出萧条。1939 年,美国同 20 个国家进行了双边谈判,并成功地签订了互惠贸易协定。1946 年《关税与贸易总协定》签署之后,多边主义取代双边谈判成为解决贸易争端和推进贸易自由化的主要途径。到 1970 年代前,美国的经济和政治霸权对于世界多边贸易体系的建立起了重大的作用。美国领导并参与关贸总协定的多边贸易谈判,世界范围内的平均关税税率大幅下降,非关税措施也得到有效控制。60 年代末 70 年代初以后,美国开始重新审视国际贸易体系,美国对多边贸易体制和贸易自由化的承诺也开始减弱,单边主义、公平贸易政策和管理贸易等贸易保护主义在美国逐渐抬头。

美苏全面冷战以及两场局部性战争——朝鲜战争和越南战争使美国元气大伤,美国的工业总产值在资本主义世界的比重由 1948 年的 54.6% 下降到 1970 年的 37.8%,黄金外汇储备由 1950 年的 49.6% 降为 1970 年的 15.5%。而联邦德国和日本在美国的帮助和支持下(无论是美国自愿还是被逼无奈),经过战后 20 年的发展,从战败国重新回到经济强国的行列,并对美国的经济霸主宝座提出挑战。随着日本和西欧经济的迅速上升,美元霸权地位不断受到考验。60 年代到 70 年代初短短十年间就发生了 10 次美元危机。此外,欧洲共同体的成功建立和扩展又使美国身旁出现一个强大的竞争者,传统的欧洲盟友不仅在经济竞赛中与美国互不相让,而且在许多政治和安全问题上与美国针锋相对。面对如此情形,美国尽管仍旧拥有霸权国地位以及维持霸权体系的资源,但是它已经不愿意运用这些经济资源和政治影响来继续支撑战后世界体系运作的框架。1971 年美国停止美元与黄金的固定汇率,以美元为中心的布雷顿森林货币体系宣告解体。

尽管出现了上述许多问题,布雷顿森林体系在战后近 30 年的运作总体上还是相当成功的。在 60 年代末 70 年代初之前,美国领导下的国际体制运行得卓有成效,为资本主义世界体系的确立和扩展发挥了积极作用。

2. 布雷顿森林体系解体

1971 年美国尼克松政府宣布美元贬值,建立在美元、黄金双挂钩基础上的国际货币体系宣告终结。此后,1973 年美元第二次贬值以及 70 年代连续出现的几个事态进一步摧垮了布雷顿森林体系,导致布雷顿森林体系最终彻底瓦解。

第一,劳动生产率下降

经济增长依赖于劳动生产率的增长,人均生活水平的提高也依赖于劳动生

产率的增长。作为经济霸权国家,美国自 19 世纪下半叶一直保持着极高的劳动生产率。从 1889—1937 年,美国劳动生产率的增长达到年均 2% 的水平,1937 年到 1970 年则进一步加快到 3% 以上幅度。但是从 20 世纪 60 年代末 70 年代初开始,美国的劳动生产率出现了明显的下降。尽管总体劳动生产率美国继续高于其他工业国家,但是美国的劳动生产率增长速度相对于其他国家而言出现了急速的下滑,这成为美国经济增长的一个重要隐患。对经济衰落和非工业化的忧虑进一步助长了美国经济中的保护主义势力,曾经作为布雷顿森林体系领导者的美国开始转向保守的政治经济战略。

第二,放弃固定汇率

在固定汇率制下,国际资本可以根据对货币重新定值的预期在不同国家之间流动。1960 年代末,由于通货膨胀和对美元信心的下降,国际炒家对美元的投机性冲击不断加剧。当美元受到冲击而不得不做出重新定值时,固定汇率制也就走到头了。到了 1970 年代初,美国基本上确立了美元贬值的论调,这个行动在尼克松政府任期得到实施。美国宣布美元贬值,美元不再兑换黄金,同时对进口商品征收 10% 的附加税。国际货币体系从一个固定汇率体系向浮动汇率体系转变。1976 年的牙买加会议原则上认同了浮动汇率制的国际货币运行格局。

第三,第一次石油危机

1973 年发生的第一次石油危机是导致布雷顿森林体系彻底崩溃的重要事件之一,也是 1970 年代资本主义世界经济大危机的直接原因。出于对欧美国家石油利益集团的长期不满,以及对第四次中东战争中西方国家偏袒以色列的报复,石油输出国组织(OPEC)拿起石油武器展开了另一场没有硝烟的战争。通过石油提价和石油禁运,石油输出国组织不但从欧美国家手中夺回了对全球石油市场的控制权,而且通过石油战争极大地打击了西方国家的经济发展和社会稳定。石油和其他能源及其相关产品价格的骤升,给西方工业国家带来了经济萧条和通货膨胀,进一步加剧了这些国家经济滞胀的严重性。

第四,经济滞胀

经济停滞不前、通货膨胀持续上升、失业率居高不下,这是 20 世纪 70 年代西方国家经济滞胀时期的基本特征。由于美国长期陷入越南战争而无法脱身,加上长期实行扩张性的财政和金融政策,以至于到了 70 年代,通货膨胀已经成为美国政府无法控制的恶性顽疾。而 60 年代频频发生的美元危机正是国际投机者对币值高估的美元的打击。加之美国对外贸易能力的下降以及经常项目的逆差激增,最终导致美国在 1971 年 8 月 15 日决定迫使美元贬值。1973 年的第

一次石油危机使资本主义世界全面陷入经济滞胀之中。低经济增长、高通货膨胀和高失业率结合在一起,使美国、西欧和其他许多国家饱受了几十年的痛苦发展经历。

四、布雷顿森林体系后的世界经济

20 世纪 70 年代,布雷顿森林体系解体之后,资本主义世界体系的发展进一步呈现无规则的混乱秩序。国际金融市场的迅猛发展、欧洲区域经济一体化、贸易保护主义、发展中国家债务危机等问题成为影响和左右世界经济和政治格局的主要议题。

1. 国际金融市场的兴起

20 世纪 60 年代,欧洲美元市场的产生和发展以及欧美跨国银行的海外扩张导致了国际金融市场的出现。1971 年“黄金—美元”双挂钩的固定汇率制崩溃后,各国汇率体制逐步转向浮动汇率制。一方面,金融自由化和放松资本管制使得国际范围内的金融流动规模和速度大大增加,国际金融市场出现蓬勃发展的势头。另一方面,欧佩克组织通过石油提价获得的巨额石油美元和货币剩余进一步推动了国际金融体系的资金需求和循环。此外,计算机、光纤通讯等现代技术的发展,以及期权、期货、互换等金融衍生工具的创新,也是国际金融发生重大革命的关键因素。

国际金融市场的迅速发展以及由此带来的全球金融资源重组,促使各国之间货币和金融相互依赖程度不断加深,一国的宏观政策会对其他国家的经济造成程度不一的影响。国际金融体系的发展一方面削弱了大部分国家的经济权威,另一方面也使权力进一步集中在少数强势国家手中。

国际金融市场的发展为跨国公司全球活动和扩张提供了更多的便利。跨国公司通过日趋统一的各国金融市场展开兼并和收购活动,并使之成为跨国公司除“绿地投资”之外的又一重要投资渠道。70 年代以后,跨国公司兼并收购和战略联盟的大量增加正是基于国际金融市场大发展的基础之上。

国际金融市场大规模的资金流动极大地增加了汇率的波动性和不稳定。由于浮动汇率取代固定汇率事实上已经成为布雷顿森林体系解体后的国际汇率安排,贸易流动、跨国公司和资本流动给各国货币当局带来了诸多新的问题。国际贸易和汇率风险相互联系,使世界经济走势变得更加复杂,这对国际货币基金组织、GATT 等机构管理国际经济的规则和职能提出了更高的要求。1986 年开始的乌拉圭回合,其结果是促成世界贸易组织的诞生。IMF 和世界银行在应对拉美债务危机以及 90 年代末的东南亚金融危机中也发挥了关键作用。

2. 欧洲一体化运动

欧洲经济一体化始于二战以后,从最初的煤钢联营到 60 年代末欧洲共同体的建立,欧洲统一运动取得了非凡的成就。进入 70 年代以来,由于石油危机的冲击以及欧洲国家普遍存在经济滞胀问题,一体化运动进展缓慢。欧洲经济和政治一体化进程在进入 80 年代以后出现了一轮快速发展的势头,90 年代末已经实现经济与货币同盟,目前正朝着一个完全统一的欧洲的目标前进。

战后 50—60 年代,得益于美国的“马歇尔计划”以及欧洲国家经济和社会发展战略的成功事实,以联邦德国为代表的西欧经济实现了快速增长。该过程持续到 70 年代初布雷顿体系瓦解和第一次石油危机爆发。汇率波动、货币投机以及高价石油导致的通货膨胀使得西欧的经济增长率急速下降。“欧洲病”迫使欧洲各国进一步走上联合自强的道路。

1978 年,欧洲经济共同体就欧洲货币体系以及相关的欧洲汇率机制达成一致意见,决定在西欧国家内部建立固定汇率制度。在布雷顿森林体系解体后,欧洲国家经常受到美国不稳定的宏观经济政策和美元波动的不利影响。在政府预算和通货膨胀等关键性问题上,欧洲和美国持相反的立场。通过欧洲汇率机制,西欧国家希望相对固定的汇率能够稳定彼此间的货币,减少汇率波动对贸易和宏观经济的冲击。欧洲汇率机制在 90 年代初由于受到西欧金融和货币危机的影响而一度出现问题,英国最终选择退出联系汇率制度,而意大利和西班牙在退出一段时间后又重返欧洲汇率机制。

1993 年《马斯特里赫特条约》的签署标志着欧洲一体化运动进入到一个全新的阶段。1994 年,欧洲联盟诞生,并通过几轮扩张使得欧洲联盟成员国增加至 27 个。1999 年欧元问世,2002 年欧元进入流通领域。欧元的诞生不仅使欧洲经济一体化进程得到进一步发展,而且对国际货币体系改革和多元化发展必将产生长远和深刻的影响。与此同时,欧洲一体化进程在政治、共同外交和国防务等方面也不断取得新的成就。从欧洲军团到“欧洲快速反应部队”,作为欧洲独立防务力量的雏形,预示和标志着欧盟军队初步开始形成。而 2004 年欧盟 25 国罗马峰会签署了《欧盟宪法条约》,标志着欧盟向政治联合和一体化发展迈出重要而坚实的一步。

3. 贸易保护主义

在关贸总协定的协调和管理下,战后的国际贸易体系出现了一轮自由化发展趋势。关税税率大幅度降低,发展中国家的贸易条件得到一定程度的改善。但是到了 20 世纪 70 年代,随着发达国家经济增长出现问题,贸易保护主义势力不断增强,原产地规则、技术标准、自愿出口限制等各种形式的非关税壁垒越来越

越多地成为贸易自由化的重要障碍。

由于贸易逆差不断增加以及国际竞争力的下降,作为资本主义世界体系领导者的美国率先退回到贸易保护主义路线。布雷顿森林体系崩溃、石油危机的冲击以及经济处于滞胀困境进一步导致了全球贸易保护主义的浪潮。1973年,美国公然违反关贸总协定中的非歧视原则,签订了限制从发展中国家进口纺织品和服装的《国际纺织品协定》。与日本贸易之间的巨额赤字又迫使美国拿起自愿出口限制等保护工具来抵制钢铁、汽车的大量进口。非正式的贸易壁垒、单边主义和政府管理是新贸易保护主义的三大特征。如美国《1974年贸易法》中的“301条款”赋予美国贸易当局对那些被美国认定为“不公正”的贸易国家进行惩罚的权力。在实际中美国频频动用301条款或超级301条款,有效地迫使日本等贸易伙伴接受自愿出口限制。

自愿出口限制、本地化成分要求等保护主义措施的兴起,主要是出于尽可能地不与GATT自由贸易原则相抵触的原因。因此,许多人把70年代后兴起的贸易保护主义称之为“新保护主义”,以示与强调关税和数量的传统保护政策的区别。新贸易保护主义通常都是非正式和不透明的,保护的手法很隐蔽,也难以界定。原产地证明、反倾销和反补贴措施、自愿出口限制、技术和卫生标准、绿色壁垒等非关税贸易措施都是新贸易保护常用的政策手段。

此外,随着国际竞争日趋激烈,国家之间的贸易联盟和区域经济一体化成为贸易保护的新趋势。内部自由贸易以及对外共同贸易保护政策使得自由贸易区和区域化组织具有天然的排他性和保护性,不同经济集团之间的集体贸易保护政策也屡见不鲜。国家层面的新贸易保护主义进一步发展成为国家集团层面的“超贸易保护主义”。

4. 发展中国家债务危机

发展中国家的债务危机起源于20世纪70年代,爆发于80年代。1981年底,发展中国家外债总额积累达到5550亿美元,到1985年底,债务总额进一步上升到8000亿美元,1986年底为10350亿美元。按照债务国地区来看,巴西、墨西哥、阿根廷、委内瑞拉等拉美国家占据全部债务的三分之一,非洲、东欧国家和印度等亚洲国家占剩余的债务部分。

20世纪50—60年代,广大新独立的发展中国家致力于发展本国经济,拉美国家也在发展经济理论和进口替代战略的指导下加快实现工业化进程。70年代国际金融市场的兴起、发达国家出现经济滞胀以及石油美元的巨额货币盈余给这些发展中国家提供了一个重要的机遇。它们大量从欧美和日本商业银行取得贷款,由政府出面为国家项目和进口替代工业化进行融资。然而到了70年

代末 80 年代初,为了摆脱高通胀的困扰,尽快恢复经济增长,美联储做出提高利率的决定,从而直接导致发展中国家债务危机的爆发。大量举债的发展中国家还没有品尝到经济增长的甜头,却发现自己已经债台高筑。国际市场利率居高不下,外汇收入根本无法偿还债务利息,政府面临破产的危险。债务危机使得拉美国家经济处于停滞和衰退状态,整个 80 年代成为拉美国家“失去的 10 年”。

其后,在世界银行和国际货币基金组织等干预下,发展中国家不得不接受这些机构附带条件的经济援助。发展中国家对经济和社会发展战略进行了彻底地改造,而西方国家倡导的华盛顿共识和新自由主义市场经济政策在广大发展中国家趋势得到了全面的推广和实践。

第二节 面临倒退的国际贸易体系

20 世纪最后 10 年,世界贸易组织取代 GATT 成为 90 年代最具影响意义的大事之一,不过,自由贸易的发展过程自始至终受到来自保护主义越来越强烈的挑战。70—80 年代,新保护主义和战略贸易理论的兴起明确预示着贸易保护新一轮浪潮的开始。从美日贸易战到中美贸易摩擦,巨额的贸易赤字、服务贸易和知识产权争端,以及国际竞争力等问题成为困扰当前世界多边贸易体系的主要因素。多哈回合的失败则进一步加剧了国际贸易倒退到保护主义路线的悲观主义论调。

一、国际贸易发展的困扰

1. 自由化和贸易保护

1846 年,英国废除《谷物法》,取消对谷物进口的限制,标志着近代贸易史上自由贸易的开端。在“英国治下的和平时代”(Pax Britannica),自由贸易和强大的海军共同构筑起英国霸权在世界上大多数地区的统治基础。19 世纪末期 20 世纪初,随着英国的衰落和金本位制的崩溃,贸易自由化趋势出现了逆转,保护主义逐渐占据上风。从分裂走向统一后的德国在李斯特国家经济学说理论指导下迅速建立起强大的民族工业,美国则在与英国的长期抗衡中对本国制造业实施高度的保护政策。在经历了两次世界大战的混乱后,美国确立了资本主义世界经济和政治的霸主地位,在它的倡导和推动下,国际贸易自由化又出现了一个新的历史发展时期。尽管国际贸易组织没有成功建立起来,但是在关贸总协定的管理下,经过 8 个回合的贸易谈判,战后国际贸易的增长和自由化进程达到空前的高度。国际贸易与国际投资相结合使得发达国家之间、发达国家与发展中

国家之间的联系愈来愈紧密。进入 20 世纪 70 年代后,美国实力相对衰落,西方国家普遍面临经济滞胀问题,出于对本国经济和国际竞争力的担忧,新贸易保护主义出台并呈现逐步加强的趋势。90 年代,世界贸易组织的诞生似乎使人们看到贸易自由化的希望。但是好景不长,2003 年坎昆会议的失败给世界多边贸易体系的发展又蒙上了一层重重的阴影。

自由贸易理论由来已久,自亚当·斯密和大卫·李嘉图以来,经济学家普遍认为,取消贸易壁垒能够加快国际分工和专业化生产,通过建立不同国家的比较优势或绝对优势,使经济资源在全世界范围内得到最佳配置,从而有助于提高全球经济福利。相反,如果一国采取封闭经济模式,脱离国际贸易体系,就会出现经济停滞或者衰退。同样,贸易保护除了在经济起飞阶段对幼稚的民族产业有效外,将会对整个国民经济造成巨大的伤害。

历史上有支持自由贸易的自然就会有反对自由贸易的。十六七世纪英国的托马斯·孟、法国路易十四的财政大臣让·巴蒂斯特·柯尔培尔,十八九世纪德国的弗里德里希·李斯特、美国首任财政部长亚历山大·汉密尔顿,以及 20 世纪迈克尔·波特、保罗·克鲁格曼等。从最初强调贸易盈余的重商主义,到支持工业化的经济民族主义,再到追求竞争优势的管理贸易,贸易保护主义对全球化和贸易自由化的挑战和压力从来没有中断过。当资本主义世界体系出现危机或者一国经济处于低迷状态时,拥护贸易保护的论调就更加强烈了。

20 世纪 90 年代以来,关于贸易自由化还是保护主义的争论越来越多,而且这种争论可能永远也无法解决。事实上全球化时代的今天既不存在绝对的自由贸易也不会有完全的贸易保护。贸易自由化代表了国际贸易体系发展的既定方向,但是贸易保护主义并不会消失,而是伴随着贸易自由化的进程,在不同阶段具有不同的表现形式。一国倾向于自由贸易还是保护贸易政策并不是绝对的,贸易保护主义并不排斥贸易自由化,同样实行自由贸易,也并不意味着对本国市场丝毫不加保护。以美国为例,它既是自由贸易的倡导者和维护者,又时常扮演挑起贸易战和高举保护主义大旗的角色。

2. 新贸易理论

从比较优势到 H-O 模型再到 20 世纪后期“竞争优势理论”的提出,传统国际贸易理论逐步发展,向新贸易理论演进。路径依赖、偶然事件和空间因素、经济地理分布以及科技和信息革命等重大历史事件对新贸易理论和实践具有十分重要的影响。与传统贸易方式建立在市场基础上的观念不同,新贸易理论强调竞争优势可以通过国家的宏观经济政策有意识地“建构”出来。

在《国家竞争优势》一书中,迈克尔·波特指出生产要素、需求条件、相关产

业和支持性产业,以及企业战略、结构和竞争对手构成国家竞争优势的四个核心因素。波特提出竞争优势概念就是为了说明现代国家的贸易优势可以通过政府的政策选择来实现。尽管最终面对国际市场的是各个具体的企业,但是国家可以在推动本国企业打入国际市场、确立本国企业的国际竞争优势等方面发挥决定性作用。

建立在国家竞争优势基础上的新贸易理论强调企业能够在本国政府的帮助下确立在垄断竞争行业的有效地位。从某种意义上说,新贸易理论特别适用于当代国家之间争夺高科技和尖端技术制高点的经济竞赛。不完全竞争、规模经济、范围经济和外部经济是这些行业和经济部门的共同特征。为了争夺技术优势、垄断地位和超额利润,企业往往通过低价倾销和优先抢占市场等手段实现市场进入,并构筑起阻止其他厂商进入的市场壁垒。对于那些传统意义上接近于完全竞争的市场,新贸易理论的解释力则明显弱于要素禀赋或比较优势等传统国际贸易理论。

在国家竞争优势的角逐中,新贸易理论强调国家或政府在市场经济中发挥关键作用。政府可以通过产业政策,或者补贴、税收优惠等方式给予企业强有力的扶持,帮助本国企业打败竞争对手,确立本国企业在国内外市场上的竞争优势。

至今还不能轻易地做出判断,新贸易理论及其政策主张是否能够代表当今国际贸易理论和实践的发展主流。在某些场合战略贸易和保护政策确实使一些企业获得了垄断利润。但同样有大量证据表明,政府对市场的过多干预会降低经济效率,减少国际贸易流量,引起国家之间的贸易冲突。

3. 国际政策协调

经济全球化在强化国家和市场竞争的同时也刺激了各种形式的托拉斯和垄断行为的产生。跨国公司通过组建卡特尔,通过兼并和收购,通过战略联盟和合作,将其他竞争对手阻挡在市场以外。在各国经济社会日益一体化的过程中,规模经济、寡头垄断和国际竞争力等因素将各国政府的政策选择提高到在国际层面进行协调的重要地位。

各国在战略目标、宏观经济政策和企业治理模式等方面的巨大差异已经构成国际贸易和直接投资的重要障碍。美国倡导自由贸易原则,但是在遇到国际收支巨额逆差和国内产业空心化的时候通常率先举起保护主义的大旗。欧盟面对不断削弱的国际竞争力越来越频繁地使用反倾销条款作为贸易保护措施。日本则继续享有国际贸易优势地位,同时坚持一贯的保护政策,迟迟不对外开放本国市场。

关贸总协定时期,各国政治经济相互依赖程度比较低,国家之间在经济政策和企业结构等方面的差异并没有成为国际贸易谈判的主要内容。随着世界贸易组织的建立,国际贸易和对外投资向纵深发展,国家间相互依赖程度不断提高,各国政治经济体系上的差异对国际贸易和竞争的阻碍作用变得越来越明显。贸易自由化和保护性竞争的基本矛盾迟早会妨碍经济一体化和全球化进程。如今,由于在国际政策协调方面迟迟未能达成一致意见或未能取得实质性突破,地区性的贸易安排和区域经济合作成为国家间经济和竞争政策协调的主要组织形式。欧盟、北美自由贸易区、亚太经合组织、东盟、南方共同体等地区性经济和贸易协定已经成为世界经济发展事实上的主流。

4. 区域经济一体化的挑战

经济区域主义对国际贸易体系和世界贸易组织的发展构成严重挑战。自20世纪80年代和90年代以来,区域经济一体化进程不断加快,地区性组织数量迅速增加,经济合作的范围和内容不断扩大。截至2005年1月,向世界贸易组织通报的各种区域贸易安排(RTA)已达305个,实际有效的区域贸易安排共有162个,其中80%以上是近10年内建立的。各种区域经济集团的内部贸易额占全球贸易总额的50%以上。

在以区域贸易安排为主要形式的区域经济主义加速发展的同时,美欧日等贸易大国都在努力追求对区域经济和贸易的领导权。目前基本上形成美洲、欧洲、东亚三大区域经济中心为主的国际经济竞争格局。在北美自由贸易区后,美国积极寻求建立更大范围的美洲自由贸易区。欧盟在2004年实现东扩后成员国增加至25个,2007年又吸纳保加利亚和罗马尼亚成为新成员。欧盟如今已成为世界上最大的区域性经济集团。日本则不断努力,试图建立在东亚地区的经济领导地位。国家间竞争向区域经济集团间竞争方式的转变,对世界经济政治格局产生了重大影响。

与此同时,区域性经济和贸易组织的激增引起人们对全球化未来发展趋势的担忧。首先,区域经济集团对非成员国的歧视导致贸易摩擦和冲突的上升。其次,不同区域经济组织之间对贸易与关税规则的不同界定势必增加国际贸易的成本。最后,区域一体化和经济集团的涌现将引起全球新一轮的国际投资热潮,既包括投资的竞争也包括吸引外资的竞争。

1995年世界贸易组织的成立标志着多边主义的胜利,但是,从2001年多哈回合启动以来,2003年坎昆会议和2005年香港会议的失败使得对世界多边贸易体系的信任危机呈现不断扩大的趋势。多哈回合体现出发展中国家与发达国家之间矛盾日益尖锐,这不仅助长了贸易保护主义和经济区域主义的势力,而且

对于发展中国家参与多边体系带来了许多消极影响。

二、乌拉圭回合与 WTO

20 世纪 80 年代以来,面对服务贸易、知识产权、跨国公司和直接投资、区域贸易主义的发展,GATT 在管理国际贸易和处理贸易争端方面越来越不得心应手了。对世界多边贸易体系的威胁迫使西方主要工业国家于 1986 年在乌拉圭埃斯特角开始新一轮贸易谈判。乌拉圭回合历经 8 年于 1994 年结束,世界贸易组织的成立是乌拉圭回合最重要的成果之一。

1. 乌拉圭回合

乌拉圭回合谈判将发达国家的制成品关税降低到很低的水平,许多数量配额和补贴措施被减少或者取消了。根据乌拉圭协定规定,2005 年纺织品配额已经被完全取消。原先关贸总协定规则没有涉及的领域如农业政策、服务贸易、知识产权、国际投资等在乌拉圭回合谈判中也得到了充分讨论。

第一 农产品贸易

在 1986 年乌拉圭回合谈判启动时,农业贸易问题就被确定为本轮谈判的中心议题。农业谈判主要在美国、欧共体和凯恩斯集团^①三大集团之间展开。从“零点方案”到《布莱尔大厦协定》,各方利益的尖锐对立几度导致农产品贸易谈判的破裂。最后,在三方尤其是美欧双方的让步下,农业贸易谈判才取得实质性突破。1993 年 12 月 15 日签署的《乌拉圭回合农业协定》(即 WTO 农业协定)对进口壁垒关税化、削减出口补贴和综合支持总量、提高欧盟市场准入以及可耕作物面积等方面做出了原则规定。农产品贸易终于被纳入世界贸易体系框架,农业保护政策也从不透明的、非正式贸易壁垒向关税制度转变。尽管乌拉圭回合在农业问题上取得了历史性进展,但是在实现农产品贸易自由化的道路上仍然存在许多有形和无形的障碍。

第二 服务贸易

20 世纪 70 年代以来,世界服务贸易规模伴随着商品贸易的增长而迅速扩大。关贸总协定东京回合谈判期间,多边贸易谈判在政府采购、补贴和产品标准三个规范方面取得了重要进展,并初步讨论了运输、保险等服务贸易的自由化问题。GATT 乌拉圭回合谈判达成的《服务贸易总协定》(GATS)则将服务贸易问题全面纳入国际贸易体系,并最终为管理全球服务贸易和促进服务贸易自由化

^① 包括澳大利亚、加拿大、阿根廷、巴西、智利、新西兰、哥伦比亚、斐济、匈牙利、印尼、马来西亚、菲律宾、泰国及乌拉圭 14 国。

构建了基本框架。目前,世界服务产业占全球 GDP 的比重不断攀升,发展中国家平均达到 50% 水平,而发达国家则普遍超过 70%,美国为 75%。随着 WTO 1997 年《信息技术协议》、《基础电信服务协议》和《金融服务协议》的实施,以及 2001 年多哈回合新一轮服务贸易谈判的开始,服务贸易自由化进程继续朝着纵深方向发展。

第三,知识产权

《与贸易相关的知识产权协议》(TRIPS)是乌拉圭回合取得的又一重大成果。知识产权与商品贸易以及服务贸易共同构成 WTO 的三大支柱。TRIPS 是乌拉圭回合拓展出来的新的重要领域,它整合了以往的知识产权条约,并将其推到一个前所未有的深度和广度。作为 WTO 制度组成部分的国际知识产权具体包括版权与邻接权、商标权、地理标志权、工艺品外观设计、专利权、集成电路布图设计权以及未被披露过的信息专有权。尽管已经初步建立起围绕知识产权的一揽子协议,但是目前关于知识产权的保护及相关问题在发达国家与发展中国家之间仍然存在激烈的争议。

第四,国际投资

乌拉圭回合取得的另一项重大成果就是达成了《与贸易相关的投资措施协议》(TRIMS)。TRIMS 成功地将国民待遇、非歧视、透明度等一系列适用于国际贸易框架的原则引入国际投资领域。不过,值得注意的是,根据达成的协议,TRIMS 仅适用于与货物贸易有关的投资措施,不适用于服务贸易和技术贸易有关的投资措施。此外,TRIMS 仅指对贸易有限制或损害作用的投资措施,而并不是包括所有与贸易有关的投资措施。TRIMS 主要是针对外国直接投资企业所采取的措施,它由吸收投资的国家通过政府法令来实施。在 TRIMS 问题上,发达国家与发展中国家存在较大的分歧,全球范围内投资体系的管理还需要进一步的研究和探讨。

2. GATT 的遗留问题

GATT 全面接受国际贸易体系管理工作以来的 8 轮谈判成为推动全球贸易自由化进程的主要动力。以关税为代表的传统贸易保护措施已经不再构成阻碍国际商品和服务贸易的主要因素。但是诸如数量和自愿出口限制、技术和环境标准、劳工标准、财政补贴和税收优惠等非关税贸易壁垒却层出不穷,成为当前新贸易保护主义的得力工具。区域经济主义也变成欧美日等经济和贸易大国角逐世界市场的新思维和新方法,全球化与反全球化的争议逐渐从理论上转移到现实生活中。

非关税壁垒问题变得日益突出,无论是发达国家还是发展中国家,围绕着非

关税贸易措施的争论已经成为贸易交往中高度敏感的话题。非关税壁垒起初是作为限制商品进口的一种防御性措施。二战后,在发展中国家经济起飞和实现工业化的过程中,非关税的保护性贸易政策起到了不同程度的积极作用。但是,如今许多国家,尤其是西方发达工业国家,动辄使用非关税贸易壁垒作为同其他国家进行贸易谈判的武器。数量限制、环保标准等非关税壁垒还成为发达国家对发展中国家商品出口进行歧视和控制的手段。

20 世纪 70 年代后,非关税贸易壁垒的迅速增加与国际政治经济环境的变化是具有密切关系的。在 GATT 贸易自由化的基本原则下,迫于国际竞争压力和国内利益集团的要求,寻求国际制度框架之外的或者处于灰色区域的保护性贸易政策成为许多国家政府参与国际贸易的主导战略。此外,对全球环境问题的关注以及环境保护主义的兴起也要求各国政府日益加强对污染、生态保护、气候变暖等问题的重视和处理。特别是当环保主义的政策和支持贸易自由化的政策出现矛盾时,如何解决此类冲突成为摆在各国政府面前的一个难题。1999 年 WTO 西雅图会议时场外场面壮观的反全球化运动至今令人记忆犹新。

关于劳工标准的贸易壁垒也是 GATT 以及后来的世界贸易组织均未能加以有效解决的重要问题。劳工标准的主要内容包括废除强制性劳动、禁止劳改产品出口、严禁使用和剥削童工、平等的用工制度、最低工资保障以及组织工会权利等。发达国家尤其是工会力量强大的法国和美国极力主张将劳工标准纳入国际贸易谈判,并把劳工问题与人权等政治和社会问题挂起钩来。发展中国家则强调劳工标准是发达国家针对他们采取的一种新型贸易保护主义政策。劳工问题与贸易没有必然联系,发达国家提出所谓的劳工标准,其用意在于降低发展中国家的劳动力成本的比较优势,从而达到削弱发展中国家日益增强的国际竞争力的目的。

3. 世界贸易组织

世界贸易组织(WTO)是与联合国等国际组织处于平等地位的永久性国际贸易组织。它的基本宗旨是提高生活水平,保证充分就业,大幅度稳步提高实际收入和有效需求,扩大货物、服务的生产和贸易;坚持走可持续发展道路,促进世界资源的最优配置,保护和维护环境,尊重各国的不同发展模式;保证发展中国家尤其是最不发达国家在国际贸易和经济增长中的相应利益;通过实施市场准入、非歧视、互惠互利、公平竞争和透明度等原则,推动世界多边体系和贸易自由化的发展。世界贸易组织是乌拉圭回合的重要产物,1995 年 1 月 1 日起取代关贸总协定临时框架(GATT),成为管理世界经济和国际贸易体系的正式机构。截至 2006 年底 WTO 批准越南加入后,世界贸易组织现有 150 个正式成员国。

WTO 总部设在瑞士日内瓦。

除了 GATT 原有的管辖和实施各项贸易协定以及提供多边贸易谈判场所外,世界贸易组织的职责范围还包括:负责定期审议成员国的贸易政策和法规,解决成员国之间的贸易争端,并负责协调与 IMF 和世界银行等国际组织的关系,以保障全球经济决策的凝聚力和一致性。与 GATT 只适用于商品货物贸易形成显著区别的是,乌拉圭回合谈判最终达成的 WTO 一揽子协议涵盖一般货物贸易、农业、服务贸易、知识产权、国际投资等主要经济领域。世界贸易组织和国际货币基金组织以及世界银行集团并称当今世界经济的三大支柱。

WTO 的最高决策权力机构是部长会议,由所有成员国主管外经贸的部长、副部长级官员或安全代表组成。部长会议至少每两年召开一次会议。总理事会和秘书处为世界贸易组织的常设机构,负责 WTO 的日常工作和议程。总理事会设有货物贸易、服务贸易和知识产权三个理事会。此外,部长会议下设贸易与发展委员会、预算、财务与行政委员会、贸易与环境委员会等 10 个专门委员会。WTO 总干事为秘书处最高领导,由部长会议推选产生,现任总干事为前欧盟贸易委员法国人帕斯卡尔·拉米。

从 GATT 到 WTO,不仅仅是在组织框架和法律制度方面跨出了重要的一步,更为关键的是,世界贸易组织替代关贸总协定体现了国际贸易体系管理体制的重大变革。世界贸易组织拥有更广泛和更具约束力的规则和制度。WTO 建立的多边贸易体系完全不同于 GATT 框架下的双边甚至单边主义管理模式。与 GATT 相比,WTO 管辖的范围除了进一步扩展商品货物贸易外,还将长期游离于国际贸易规则之外的服务贸易、知识产权和国际投资等领域置于世界贸易管理体系中。此外,WTO 建立的贸易争端解决机制在解决成员国贸易争端方面具有更高的权威性和有效性。最后,WTO 多边机制将更多的发展中国家纳入到国际贸易体系中,WTO 协议不仅体现发达国家在服务贸易和知识产权等方面的特殊利益,也充分反映了发展中国家实现工业化、扩大制成品出口的基本要求。对于那些在世界经济和国际贸易体系以外的国家而言,他们由于无法在国际贸易增长的巨大利益中获得应有的份额而面临被边缘化的危险。

三、多哈回合与国际贸易体系

1. 多哈回合的发展历程

2001 年 11 月,世界贸易组织第四次部长级会议在卡塔尔首都多哈举行,该会议启动了 WTO 成立以来的第一轮多边贸易谈判,由于多哈回合以“发展”为核心内容,所以又被称为“多哈发展议程”。本轮谈判确定了农业、非农产品市场

准入、服务业、知识产权、贸易规则、争端解决、贸易与环境、贸易与发展等 8 个谈判领域。按照原定计划,多哈回合应于 2005 年 1 月 1 日结束。

在 2003 年 9 月坎昆会议上,由于谈判议题的高度敏感以及各方代表的相持不下,原定的多哈回合中期评议程序和“新加坡议题”让位于农业问题的争论。WTO 各成员国在农业市场准入、出口补贴和国内支持等问题上的严重分歧导致多哈回合谈判陷入僵局。多哈回合原定的谈判时间表难以实现。

2004 年 8 月 1 日,WTO 各成员国贸易代表在日内瓦就农业、非农产品市场准入、服务贸易、贸易与发展等问题达成初步性的框架协议,不过,仍有许多实质性的细节问题没有得到有效解决。本次会议同意将多哈回合的结束时间进一步推迟到 2006 年底。世界银行随后的预测显示,如果多哈回合谈判届时能够取得成功,那么到 2015 年将给全球增加 5 200 亿美元的贸易收入,其中超过 60% 将为发展中国家获得,并帮助 1 440 万人脱离贫困。

2005 年 WTO 香港会议在农产品出口补贴取消的期限、棉花问题、最不发达国家的免关税、免配额待遇以及非农产品市场准入的关税减让等问题上取得了局部性成果。至于农产品市场准入和国内支持等核心问题以及其他敏感性贸易问题在香港部长会议上并没有涉及,多哈回合谈判未能取得实质性进展。

2006 年 7 月 24 日,在世界贸易组织日内瓦小型部长会议上,为达成多哈回合的最后努力以失败告终。鉴于美国、欧盟、日本、澳大利亚、巴西和印度等 6 个关键成员国在农业问题上仍然无法取得一致,WTO 总干事拉米宣布无限期全面中止多哈回合谈判。持续近 5 年的多哈回合谈判无果而终,世界多边贸易体系陷入空前危机。

2. 多哈回合失败的原因

历时 5 年的 WTO 第一轮全球多边贸易谈判以分歧严重、没有结果而宣告失败。造成谈判破裂的因素是多方面的,其中最主要的原因包括:

第一,农业贸易问题的复杂性。农业和农产品贸易是多哈回合的核心问题。无论是发达国家、发展中国家,还是 WTO 新老成员国之间在农业问题上表现出极大的分歧。农业不仅涉及国计民生,而且关系到国家经济安全。农业在 GATT 时代就是非常敏感的话题,长期处于国际贸易管理体制之外。农业在广大发展中国家经济中所占比重较大,是这些国家出口创汇的主要来源之一。对于发达国家而言,国内强大的农业利益集团也使得政府历来不敢忽视农业问题。围绕农业出口补贴、市场准入和国内支持的谈判构成多哈回合的主要议题,与此同时,也是在农产品贸易问题上的争执和意见不一最终导致多哈回合陷入停滞。

第二,西方发达国家的贸易保护势力。在与发展中国家的谈判过程中,欧美

发达国家采用双重标准以维护自身的利益。一方面,发达国家坚持对农业的巨额补贴以提高本国农产品的国际竞争力;另一方面,发达国家屡屡拒绝发展中国家要求其开放市场、放低农产品市场准入门槛的合理要求。相反,发达国家却敦促发展中国家加快进口关税、投资和竞争政策、贸易便利化以及政府采购透明度等方面的改革。

第三,发达国家内部尤其是美欧之间的本质分歧。欧盟与美国在削减农业国内补贴、降低农业进口关税和减少国内支持问题上争论不休,互不相让。由于美国农产品在国际市场上具有较强的竞争力,因此,美国极力推动农业贸易自由化,主张大幅削减农业出口补贴,降低进口关税,削减国内支持。而欧盟等成员国在农业上并不具备比较优势,因此,他们竭力维护对本国农业的高度保护和支持,主张继续沿用乌拉圭回合的相互减让模式来进行农业谈判。

第四,WTO 成员国之间巨大的政治经济差异。世界贸易组织成员国众多,又具有不同的文化和社会背景,处在不同经济发展阶段的国家在贸易谈判上自然表现出不同的侧重点。多哈回合谈判的议题前后涉及 150 多项提案,涵盖 19 个领域,而 WTO 协商一致的决策机制使得多边贸易谈判的程序更加复杂化,一波三折的历程也就在所难免了。各成员国之间的利益分歧、矛盾冲突交织在一起,对世界多边贸易进程产生了消极的影响。

3. 对国际贸易体系的影响

WTO 多哈回合谈判的中止对世界经济和国际贸易的破坏性作用是不容低估的。这是自二战后国际贸易体系形成以来世界多边贸易谈判的首次失败。多哈回合的谈判破裂不仅使全球化和贸易自由化进程受到严重挫折,而且极大地打击了世界各国对多边主义贸易体系的信心。

首先,多哈回合谈判失败一定程度上意味着全球化和多边自由贸易的中断。而单边或双边性以及区域性的贸易安排将替代世界多边贸易体系成为未来一段时间内的发展主流。世界贸易组织的宗旨就是建立全球范围内的多边贸易体系,多哈回合谈判的破裂不仅打击了世界贸易组织的权威,而且激发了区域主义和贸易保护主义的上升势头。伴随着多哈会议的进程,尤其是 2003 年坎昆会议失败以后,包括东亚、欧盟、美国在内的世界范围内双边贸易协定急剧增长,这极好地证明了当今国际贸易体系的演变趋势。

其次,多哈回合失败将导致国际贸易格局重组。与世界贸易组织强调的“非零和”多边贸易结果相比,双边自由贸易更容易产生零和博弈的结果。尤其是发达国家和发展中国家之间进行双边贸易谈判时,这个问题就显得尤为突出。发展中国家为了获得发达国家开放市场的承诺往往付出了过于沉重的经济和社会

代价。换句话说,为了实现双赢的结果,比较理想的双边关系只能建立在发展水平接近的经济体之间,如发达国家之间或者发展中国家之间的贸易合作^①。作为处于不利贸易条件下的发展中国家,今后在国际贸易体系中将更难维护自身的正当利益。

再次,多哈回合失败对世界农产品贸易造成极大影响。多哈回合谈判始于农业问题,也止于农业问题。农业问题不解决,其他诸如投资、竞争等议题也很难得到有效解决。发展中国家要求发达国家开放农产品市场、减少农产品出口补贴,欧盟和日本则坚持对农业的高额补贴或者对农业贸易自由化进程设置障碍。短时间内看来,发达国家和发展中国家在农业问题上的基本矛盾很难协调。而最终受到伤害的既包括发达国家也包括发展中国家,不过发展中国家要承担更多的损失。

最后,对于广大的发展中国家尤其是最不发达的国家而言,多哈回合的失败意味着丧失了又一次参与多边贸易发展的机遇。在农产品贸易问题上没有取得共识导致发展中国家具有比较优势的农业部门失去了生产和贸易的动力。一方面,面对发达国家巨额补贴支持的农产品价格,发展中国家的农业竞争力明显不足;另一方面,发达国家对农产品市场的保护也使得发展中国家农产品的海外市场份额不断削减。此外,农业出口创汇能力的下降又进一步阻碍了发展中国家进口工业制成品、发展民族经济的战略目标的实现。原本旨在促进发展的多哈回合到头来以发展中国家的巨大损失而告终。

第三节 期待革新的国际货币体系

“英国治下的和平时期”所建立起来的国际金本位制是现代意义上的第一个国际货币体系。但不幸的是,随着英帝国的衰落,曾经对 19 世纪中期以来资本主义大发展做出卓越贡献的国际金本位制在第一次世界大战以及 20 世纪 30 年代经济大危机中逐渐崩溃了。在经历了近 20 年的国际货币秩序的混乱状态后,在美国的领导下,第二次世界大战结束后的资本主义世界又建立起一种新的国际货币体系,也就是我们通常意义上所说的布雷顿森林制度下的国际货币体系。鉴于浮动汇率给金本位制度瓦解后的世界经济带来许多不利的影响,因此,基于固定汇率制度上的“美元—黄金”双挂钩成为布雷顿货币体系的核心要素。随着

^① 至于美加墨之间组成的南北型自由贸易区为什么能够获得成功是有其特殊政治经济原因的。具体参见第四章“国家间竞争与合作”。

战后经济和社会的发展,西欧和日本迅速崛起,而发展中国家的力量也在不断壮大。由于固定汇率的局限性,以及美元作为国际通货的内在缺陷,加之各国政治经济差异的显著增强,布雷顿森林体系面临越来越大的投机压力和不稳定性。在美元荒、石油危机、经济自由主义等因素的多重打击下,1970年代初美国宣布放弃固定汇率制,美元与黄金脱钩,布雷顿森林体系解体,西方主要工业国家的货币开始向浮动汇率转变。唯一例外的是西欧在1970年代末放弃了浮动汇率,转而实施内部固定汇率、对美元共同浮动的欧洲汇率机制,欧洲货币体系的建立最终导致欧洲国家走上货币统一的道路。

自布雷顿森林体系崩溃以来,全球至今未能建立起一个有效的、统一的国际货币体系。布雷顿森林体系遗留下来的许多复杂而且重要的技术问题需要加以解决。而关于固定汇率制还是浮动汇率制的争论也一直没有得出一致的结果。在国际货币体系的设计和管理方面涉及哪些权威或权力机构仍需进一步探讨。总而言之,建立稳定和一体化的国际货币体系还有很长一段路要走。

一、布雷顿货币体系的遗留问题

历史经验告诉我们,无论是国际金本位制度还是布雷顿森林体系下,保证国际货币体系有效运作的一个首要前提就是需要存在一个强有力的而且愿意领导和维持国际货币体系的国家或国家集团。这是国际政治经济学霸权稳定理论在金融和货币领域的集中表现。在没有建立起世界联邦,或不存在一个统一的世界政府的情况下,国际货币体系必然存在结构性和技术性的缺陷问题。回复到金本位制的可能性已经不大,而货币主导国提供世界储备通货和国际清偿手段又势必陷入“特里芬难题”的陷阱。此外,领导国家还必须充当最后贷款人角色,在其他国家或者整个体系出现问题或危机时提供必要的公共产品。当然,作为回报,国际货币体系的管理规则多少会倾向于体现领导国家的意志和利益。

1. 国际收支失衡问题

无论是对于一个国家还是对于世界经济整体而言,国际收支平衡是一个不容易达到的状态,而国际收支失衡却是一种事实上的常态。对个别国家经济来说,调整国际收支盈余或赤字所需费用相对较低,而且较易控制。但是对全球经济和商品服务贸易来说,调整的方法以及所花费的成本就要高得多。

处于国际收支失衡的国家可以通过储备的增减、货币贬值或升值,以及扩张性或收缩性的经济政策来解决短期内的不平衡问题。但这只是权宜之计。商品贸易或者资本项目的状况才是造成一国对外盈余或赤字的根源所在。从长期来看,矫正国际收支不平衡的措施必须落实到对外经贸和国际投资的问题上。但

是考虑到一国生产结构调整的复杂性或者政治和经济利益集团的压力,变动汇率或者实行通货政策往往成为改变国际收支状况的首要选择。源自贸易和比较优势的竞争最后导致各国货币之间的不均衡状态,在浮动汇率制下,这种情况就更加突出。逆差国通过货币贬值或者实行通货膨胀政策进行变相的汇率调整,而顺差国往往选择通货紧缩政策,各国货币之间的价值变化使国际货币体系面临如何管理和协调的问题。是逆差国调整还是顺差国调整,是同时调整还是分批调整,这不仅取决于国际货币体系的规则,而且与一国在货币体系中所处的地位直接相关。一般的国家只能接受货币体系的规则,而美国这样的霸权国家则可以通过某些途径,把国际收支失衡的调整成本强加给其他国家。因此,在布雷顿森林体系崩溃后,国际收支失衡以及由此产生的调整问题构成未来国际货币体系管理和解决的首要任务。

首先,国际货币体系的规则必须能够界定不同类型和不同原因的国际收支失衡,并提供切实可行的调整方案。其次,尽管所有国家都有转移调整成本的动机,但是国际货币体系必须制定出有效的分配调整成本的方法。最后,国际货币体系的规则必须为所有成员所接受,必要的权威性是国际货币体系正常运作的保证。

2. 国际清偿力问题

国际清偿力不足是导致布雷顿森林货币体系失败的重要原因之一。一个有效的国际货币体系必须保证能够提供足够的国际清偿手段,以应对日常性的以及突发的资金需求。作为国家外汇储备的黄金、外币、在 IMF 的存款以及特别提款权等能够解决一定时期内的国际收支赤字问题。而国际货币体系管理的世界储备,一方面可以帮助入不敷出的逆差国在短期内获得必要的融资来解决国际收支失衡问题,使这些国家避免陷入进一步的货币贬值与经济危机;另一方面对于那些试图从根本上解决贸易和资本逆差问题的国家而言,充足的国际清偿力为其实施有效的结构性改革提供了保障。

国际金本位制度下,普遍存在的问题是国际清偿力供给不足,这与本位货币——黄金的自然属性密切相关。国际储备供给不足势必导致世界性通货紧缩,以及就业、工资率和生活水平的下降。二战后实施黄金—美元本位制的布雷顿森林体系,从最初的美元荒(国际清偿力的严重不足)迅速转变到国际清偿力的过度供给,美国政府的高通货膨胀政策以及管理国际货币体系的力不从心(或者是不负责任的漫不经心),最终导致了历史上第二个国际货币体系的崩溃。因此,提供充足的但又不是过度的国际清偿力是未来国际货币体系需要解决的又一个重要问题。

在国际金本位制下,黄金是本位货币,英镑是事实上的世界通货,伦敦理所当然成为国际货币体系的中心。布雷顿森林体系下,黄金和美元是本位货币,美元与黄金的固定汇率决定美元是世界支配货币,纽约取代伦敦成为国际货币体系中心也是顺理成章的。

如今,美元依然是非正式国际货币体系的核心货币。但是其他强势货币对美元不断构成冲击和挑战,其中欧元的发展最具代表性。欧盟货币一体化运动最终产生了单一货币——欧元。欧元的成功为未来的国际货币新体系提供了一种思路。地区化和国际化(全球化)并没有严格的界限,或者说,至少在货币合作领域类似结论成立。区域货币一体化并不意味着国际制度安排的失败,相反,首先通过成功地建立起区域性货币集团,然后再不断吸引外围货币的加入。在世界范围内逐步形成几大主要货币区竞争的格局后,借助某种机制,最终确立未来国际货币体系的结构和组织形式。这不失为世界经济和政治变化过程中国际货币体系改革的一条有效途径。

3. “三元悖论”问题

罗伯特·蒙代尔指出,完全的资本开放、独立的货币政策和稳定的汇率构成一个国家金融和宏观经济管理领域追求的理想目标。保罗·克鲁格曼针对开放经济条件下的政策选择问题进一步提出国际货币体系的“三元悖论”问题,即:货币政策的独立性、汇率制度和资本流动不能够同时实现,最多只能同时满足两个目标,而必须放弃另外一个目标。例如,在布雷顿森林体系下,独立的货币政策和固定汇率制度有助于提高宏观经济的稳定性,但是他们与资本的自由流动是不相容的。

国际货币体系的“三元悖论”使得设计一个稳定的、有效的国际货币体系难上加难。因为无论哪个国家政府都希望保持汇率稳定以避免经济动荡,也希望自主决定宏观经济政策以应对经济周期,当然还希望通过资本自由流动促进贸易和投资活动。

首先,要保持本国货币政策的独立性和资本的完全流动就必须以牺牲固定汇率为代价,转而实行浮动汇率制。在取消资本管制的情况下,资本账户的频繁变动造成国际收支的不稳定,货币当局只有在允许自由浮动的汇率制度下,才能够采取货币政策缓解经济周期的波动。美国是偏好独立的货币政策和资本的自由流动,而不强调汇率稳定的典型国家。

其次,保持货币政策的独立性和汇率稳定,就不可能实现资本的自由流动,必须采取资本管制。在实行固定汇率制的情况下,为了维护货币政策的独立性和对外经济的稳定,实行资本管制成为唯一的选择。诸如中国这样的对风险较

敏感的亚洲国家倾向于政府对经济的控制和宏观经济政策的独立性,对资本流动加以严格管制。

最后,若要维持资本的自由流动和固定汇率,就必须放弃货币政策的独立性。资本完全流动时,在固定汇率制度下,本国货币政策的任何变动都将被资本流动的变化所抵消,也就是说本国货币政策是无效的。当初欧共体成员国之间采取共同市场和欧洲汇率机制的做法就与此相类似。

二、国际货币体系的改革

20 世纪 70 年代,以固定汇率为基础、由国际货币基金组织监管的布雷顿森林货币体系瓦解后,国际货币的无秩序状态和浮动汇率制导致各国汇率的激烈波动和不稳定性。汇率危机、货币危机乃至金融危机的频频爆发成为近 30 年来国际货币体系运行的基本事实。

当前国际货币领域存在几个比较突出的问题。首先,货币反复无常地波动,尤其是美元、欧元和日元几种主要货币之间的汇率波动频繁而且难以预料。其次,逆差国和顺差国之间,特别是 80 年代的美日和 90 年代以来的中美之间,国际收支高度不平衡,最后,浮动汇率制下的货币贬值成为许多国家增强本国产品国际竞争力的主要方式,部分国家甚至陷入竞争性贬值的恶性循环之中。鉴于此,大量改革国际货币体系的建议和理论研究应运而生,但是,具体落实或者被采纳实施的方案几乎没有。由于在国际层面上讨论一国政府对经济控制权以及取消资本管制等问题方面可操作性不强,因此,围绕国际货币体系改革争论的焦点就自然而然地集中在汇率制度安排、最优通货区和货币一体化等问题上。

1. 固定汇率制还是浮动汇率制

有一种观点主张未来国际货币体系应当建立在固定汇率制基础上。支持此种观点的人认为,浮动汇率制并没有带来汇率的合理波动,相反导致了各国货币价格和汇率的过度反应。国际资本流动的规模和不稳定性,再加上许多国家倾向于通货膨胀性的经济政策,进一步加剧了浮动汇率制下货币的风险和不确定性。此外,由于主要货币价格的频繁波动导致国家之间相对成本和比较优势难以体现,从而削弱了国际贸易和国际投资有效运作的基础。20 世纪 70 年代以来,随着各国纷纷采用浮动汇率制度,贸易保护主义的势头也愈演愈烈,这是坚持固定汇率制反对浮动汇率制的又一个理由。

事实上,国际金本位制和布雷顿森林货币体系的结构框架和运行机制已经无法适应当前乃至今后世界经济和政治的发展形势。国际金融市场的兴起、资本和贸易的自由化、金融衍生工具和现代通讯信息技术的革命等等无不构成以

固定汇率为基础的货币体系的重重阻碍。因此,作为支持固定汇率制的论调也不能一味强调汇率的固定,而应把更多的注意力集中在汇率稳定上面。在保持国际货币稳定的前提下,汇率制度的安排也较以往体现出更大的灵活性。爬行钉住的汇率、宽幅或窄幅浮动的汇率、管理浮动,以及汇率目标区等都可以作为各国政府追求汇率稳定基础上的政策选择。

在另外一些人眼里,浮动汇率制才是构建未来国际货币体系的基础。按照弗里德曼等货币主义者的观点,以货币价值充当国内和国际经济的平衡机制不失为一种最佳选择。当一国面临国际收支不平衡时,货币贬值或升值的调整成本要低于采取其他诸如货币政策和资本管制等手段所产生的成本。汇率变动只影响货币的价值,而对就业、工资率等宏观经济指标基本不造成什么影响。此外,浮动汇率能够保护本国经济,减少世界经济失衡或者其他国家经济危机的影响和冲击。当然,有效的浮动汇率制度必须建立在有效的货币体系基础上。这意味着,一国经济的货币体系和金融市场必须健全和稳定,同时又有一个能够应对内外部经济冲击的货币当局。严格审慎的监管规则和灵活有效的政策措施也是保证浮动汇率制成功的重要因素。

浮动汇率制的支持者指出,20世纪70年代以来,国际政治经济环境的深刻变化使得固定汇率制赖以确立的基础和条件不复存在。首先,至少目前看来,似乎没有一个国家或者国家集团有能力并且愿意承担起金融和货币领域的领导职责,就像英国和美国在过去的金本位制和布雷顿森林货币体系时所作的那样。其次,各国政治经济相互依赖关系的不断加深也导致市场和国家边界的日益模糊,经济自由化和市场一体化在技术进步和金融创新推动下进一步限制了货币和经济政策的独立性和有效性。再次,工资刚性和国际范围内劳动力要素无法自由流动的局限性也造成国内物价和工资在调整国际收支失衡时无法发挥重要作用。最后,国际资本急剧膨胀和超常规流动以及国际金融投机力量的增强也极大地降低了一国利率政策和利率管理的有效性。相对于固定汇率制基础的削弱,汇率浮动适应相对价格变化的重要性大大增强了。

2. 最优通货区和货币一体化

最优通货区(Optimal Currency Area, OCA)是指“一种‘最优’的地理区域,在此区域内,支付手段或是单一的共同货币,或是几种货币,这几种货币之间具有无限的可兑换性,其汇率在进行经常交易和资本交易时互相钉住,保持不变;但是区域内的国家与区域以外的国家之间的汇率保持浮动。”^①

^① 引自约翰·伊特韦尔等编:《新帕尔格雷夫大辞典》(中文版),经济科学出版社,1992年。

20 世纪 50 年代,弗里德曼在论证固定汇率和浮动汇率制的优劣时,对英镑区的货币合作进行了分析。当时的英联邦国家采用的就是类似于后来的欧洲汇率机制的一种汇率制度安排:成员国之间汇率固定,成员国对外共同浮动。弗里德曼指出,英镑区汇率合作的前提是协调一致的货币和财政政策、成员国之间密切合作及相互信任的长期传统,以及在国内外政策间权衡取舍以适应共同需要的意愿和诚意。

1961 年,罗伯特·蒙代尔开创性地提出建立在生产要素自由流动基础上的最优通货区理论。蒙代尔指出,经济需求的转移导致的国际收支不平衡可以通过汇率浮动来解决。在浮动汇率制实现通货区内外经济平衡的同时,通过相对价格固定的商品、资本和劳动力等要素的自由流动实现通货区各成员国内部经济的平衡。

罗纳德·麦金农的最优通货区理论则建立在经济开放和贸易与非贸易部门的基础上。他认为,用浮动汇率来矫正国际收支失衡会导致经济在贸易部门和非贸易部门的不同反映,货币升值引起贸易部门的价格上升必须以非贸易部门的价格下降来抵消。所以,麦金农强调,一个内部开放、对外封闭的经济区建立最优汇率安排的前提是:内部保持价格稳定,将货币钉住某种贸易与非贸易产品的组合,对通货区之外则采用浮动汇率,以实现外部经济平衡。

最优通货区为欧洲货币一体化和欧元的形成及产生提供了理论基础和实践指导。欧元区的实践表明,欧洲各国,尤其是西欧国家,在经济、政治、社会、文化等方面的相互趋同和认可构成区域经济合作与货币一体化运动的基础。建立最优通货区、实现货币统一意味着各成员国必须放弃独立的货币政策,而欧洲国家联合自强的决心和信心,以及得天独厚的经济和社会文化渊源预示着欧洲货币合作和一体化能够以较低的成本实现最佳的收益。反观美洲地区不同政治文化背景和经济发展水平的国家之间实行美元化和建立美元区的努力就不是很成功。

理论上,最优通货区是将固定汇率制和浮动汇率制很好地结合在一起,并以此来实现通货区参与国家内部与外部经济平衡的一种有效制度安排。而且在实践中,欧元区的诞生和运作也已经说明在满足一定条件的基础上是可以实现最优通货区的。不过,从建立国际货币体系的目标来看,最优通货区的形成充其量只是其中的一项阶段性成果,欧元区、美元区甚至亚元区的建立并不代表国际货币体系的成功。最优通货区是否能够引致国际货币体系最终确立,一方面有赖于欧元区的持续发展以及美元区和亚元区的形成;另一方面也取决于未来三大通货区的相互竞争与合作的方式以及发展前景。

三、国际货币体系的管理

建立一个既能保证货币稳定又能保持灵活政策的国际货币体系自然是国际社会的目标。不过在此之前,加强对当前“后布雷顿森林体系”时代国际货币秩序的管理至关重要。这里主要讨论世界货币、国际货币机构和国际政策协调三个问题。

1. 世界货币

一般来说,要成为国际公认的世界货币,一个国家的国别货币必须满足以下三个条件:第一,该货币应该成为一种储备货币,而且是大多数国家接受的储备货币;第二,该货币必须表现出较强的稳定性,货币稳定与否通常能够反映一国政治、经济和社会的基本面貌和发展预期;第三,世界货币的界定不能仅仅局限于经济发展上的成就,该国在政治、社会、文化等方面的国际影响力也需要为世界大多数国家认可。

在国际金本位制和布雷顿森林体系下,英镑和美元曾经作为世界通货发挥了稳定货币、推动国际贸易和直接投资、促进经济增长的重要作用。英国和美国在金融和货币领域的霸权成为世界经济顺利运行的条件和保证。布雷顿森林体系瓦解后,应该由谁来担当领导和维护国际货币体系的重任,说法不一而足。冷战结束后的唯一超级大国美国成为领导世界经济的最佳人选。原本可以在经济上赶超日本的日本却止步于1980年代中期的广场协议。欧盟的崛起和壮大以及欧元的成功问世毫无疑问使欧洲成为全球经济和政治中的重要一极,但是比起英镑和美元时代的地位和成就,欧元还需进一步努力。

然而,建立世界单一货币和世界中央银行的设想与现实生活相去甚远,非正式的以美元为主、欧元、日元等其他强势货币共同竞争的格局成为当今尚不能称之为体系的国际货币秩序的重要特征之一。尽管美元依旧作为世界范围内最强大的货币和硬通货,但是美国要重新建立起类似布雷顿森林体系下的金融和货币霸权似乎已经不太可能。美国经济实力的相对下降、美元汇率的波动以及对美元信心的不足构成美元重建世界金融霸权的主要障碍。如今的美元只有在与欧元、日元等其他货币的竞争中才能体现出一定的优势地位,而非当初“与生俱来”的领导权威。

2. 国际货币机构

鉴于国际货币体系的改革势在必行,围绕建立国际性货币机构以及改革IMF和世界银行等现行国际组织,许多学者和专家纷纷提出了自己的观点和看法。

IMF 前总裁米歇尔·康德苏建议成立一个国际货币和金融委员会,并根据 1971 年 IMF 章程规定,按照真正的理事会组织架构来建设,而不是如今咨询委员会性质的机构。

曾经首创“华盛顿共识”的约翰·威廉姆森则建议把管理国际货币事务的权力赋予国际货币基金组织的一个执行委员会。这个委员会负责公布汇率中心区,并且监督各国政府维持其汇率目标区。

以挑起东南亚金融危机和俄罗斯金融危机而赫赫有名的乔治·索罗斯主张为全球金融市场和国际货币体系建立一个牢固监督和管制框架。他认为,IMF 应该被赋予世界中央银行的权力,并真实履行“最后贷款人”的职责。

尽管方案形形色色,但是国际社会在 IMF 和世界银行作用必须加强方面得出了基本一致的认识。IMF 和世界银行应该得到加强,而不是削弱。IMF 作为当今世界国际制度的载体,其作用和职能不可或缺。它能够在短时间内向发生危机的国家提供大规模的救急援助,以确保国际金融和货币体系不会陷入进一步的灾难中去。在 20 世纪 80 年代的发展中国家债务危机和 90 年代的几次大规模金融危机中,IMF 发挥了关键性的作用。从未来发展来看,国际货币基金组织应当在以下方面进一步推进改革:第一,强化对国际资本流动尤其是投机性游资的监管以维护汇率和国际货币体系的稳定;第二,提供全面而透明化的信息服务以应对各类突发性的货币和金融危机;第三,加强对各国金融和货币体系的监管和指导;第四,充实储备资金以切实履行“最后贷款人”职责,而不是过多地强调人权与法治问题。此外,世界银行的权威性也需要进一步提高,推动世界银行从商业贷款者向担保者角色转变,并加强对各国银行体系以及跨国大银行的监管力度,真正承担起国际金融和货币组织的职责和义务。

3. 国际政策协调

布雷顿森林体系崩溃以来,美、日、德(如今是欧盟)等主要经济大国中央银行之间的非正式合作成为协调和解决国际货币问题的一个重要途径。当然,以国际货币基金组织和世界银行为首的国际金融和货币组织对于主要工业国家的政策协调和联合行动也做出了积极的贡献。

不过,迄今为止,在西方主要发达国家之间除了协调经济政策、解决世界性经济危机的 G7(后加上俄罗斯成为 G8)集团外,尚未形成正式的政策协调体制,更何况西方工业国家内部本身就矛盾重重。美日贸易战最终以美国逼迫日本签订日元大幅度升值的广场协议而告终,日本经济自此一蹶不振。德国在美国的压力下实施高通货膨胀的扩张性经济政策导致整个欧洲经历了长时间的经济低迷状态。

各国政治经济体系的差异同样是导致国际政策协调和经济自主权之间矛盾

冲突的重要因素。没有一个国家的政府愿意主动交出对本国经济的控制权。即使在具有深厚历史渊源的欧洲大陆,牺牲经济自主权以换取政治和社会的认同也是一个非常复杂而且痛苦的过程。

在缺乏霸权国家的国际货币体系中,非正式的国际协调尚且困难重重,而建立起比较正式的协调体制就更加前途渺茫了。尽管美国还是超级大国,但是它已经不具备一如往昔的强大能力,而且领导世界的意愿也大不如从前。同样的,欧盟和日本也不可能为了维护世界秩序而牺牲本国的利益。经济民族主义已经取代国际主义成为当前世界体系的主流思想。霸权体系的消亡和国际机制的式微使得依靠国际政策协调来维持国际货币秩序的可能性越来越小。

总而言之,未来一段时间内,国际货币领域的无政府状态仍将持续下去。能否建立起有效而稳定的国际货币新体系取决于国际货币体系改革的进程以及美日欧等经济大国的意愿。从目前的形势来看,与全球化和区域经济一体化背道而驰的发展趋势相一致,区域主义和地区货币集团正在构成未来国际货币体系的潜在性威胁。

第四节 危机四伏的国际金融体系

通过国际资本流动和国际投资,国际金融体系和国际金融市场与国际货币体系紧密联系在一起。一方面,汇率波动和各国货币的贬值不可避免地会影响到资本流动的规模和方向以及国际投资的价值。另一方面,国际资本流动的变化也是引起汇率变动和货币币值改变的重要原因。与布雷顿森林体系解体以后的国际货币体系一样,国际金融体系自20世纪80年代以来也饱受债务危机、货币危机和金融危机的困扰。表现为债务和货币金融危机的背后原因往往是经济结构和发展战略出了问题。从拉美国家的高负债发展模式、进口替代战略到东亚模式和转型经济,在金融自由化和国际游资的冲击下,新兴和失败、繁荣和危机通常就在同一个舞台上上演。

国际金融动荡和危机的灾难性结果迫使人们回过头来关注国际金融体系、金融开放以及国际资本流动等问题。自然,在这些问题上又出现观点截然相反的两派:国家派和市场派。坚持自由主义的市场派认为不受政府干预的国际金融体系能够而且应当发挥至关重要的作用。资本从资本输出国流向需要外国投资的国家,并且流向生产性的部门,这是实现资本全球配置的有效途径。而担心规模巨大、频繁而反复无常的资本流动会造成破坏性影响的人则对现有国际金融市场和资本自由流动提出质疑。国际资本流动导致的金融危机和经济损失证

明国际金融体系不应该采取放任自由的政策,政府和国际组织对国际资本流动应当加以调控和管理。

一、金融危机理论

金融危机作为一个国际金融体系的核心问题,历来受到理论界和政策界的高度关注,许多学者从不同的角度对金融危机提出了不同的看法。

1. 费雪的债务危机理论

1933年,欧文·费雪发表《大危机的债务——通货紧缩理论》一文,对刚刚结束的资本主义经济大危机进行了分析和研究。费雪认为,企业过度负债和通货紧缩是造成此次金融动荡和经济危机的根源。从个别企业的债务危机发展到企业、银行和政府机构的普遍负债状况,债务人为了清偿债务而廉价变卖资产,导致物价和资产价格不断下跌。生产下降和货币流通速度减慢使得银行信贷紧缩,企业融资和利息成本上升,债务负担进一步加重。同时企业破产和失业的增加使社会陷入悲观和绝望的境地。银行的挤兑和信贷风险加大进一步加剧了通货紧缩的势头,商品市场和资本市场、企业和家庭陷入恶性循环状态,最终导致金融和经济危机的爆发。当然,费雪也指出,面对债务和信贷危机引发的金融和经济危机,一来可以通过失业增加、产出下降、企业破产等自然途径最终消除过度负债的危机根源,二来也可以通过政府有意识地实施通货膨胀等反危机政策加以解决。

2. 明斯基的金融动荡理论

海曼·明斯基在费雪理论的基础上引入金融不稳定的概念,结合经济周期长波论进一步阐述了金融危机发生的机制。明斯基认为,金融不稳定及危机是资本主义制度固有的特征,它沿着一条明确并可预测的路线发展。金融动荡通常起源于偶然的重大历史事件,可以是一次农业大丰收也可以是一场新技术革命。投资热通常是金融不稳定的最初表现,伴随着投资狂潮的是银行信贷的迅速大量扩张以及货币总供应量的快速增长。在个人和企业的进一步推动下,商品或金融资产的价格不断上涨。而不断上升的价格以及由此带来的财富效应吸引了更多投资者进入市场。这种自我增强的逐利机制一方面造成利润和投资的迅速增加,另一方面也造成市场狂热和非理性的上升。明斯基指出,非理性“狂热”正是现代化资本主义的本性所在。与此同时,市场参与者也已经由正常的投资者和投机者为主体的格局转变为以投机者和“庞兹”们^①占多数的局面。金融

^① 得名于查尔斯·庞兹,此人以策划用后加入者的入伙费充作投资收益付给先来者的连锁性金融骗局而闻名,即“庞兹计划”。

资产泡沫的不断积累和膨胀使得市场投机的气氛达到顶点。当少数局内人从市场撤退后,不信任感和不安全感在越来越多的投机者身上蔓延,金融资产大甩卖迅速演变成恐慌性的大逃亡。金融危机就此爆发,并迅速笼罩到企业、银行甚至政府部门,从而引发全面的经济衰退甚至危机。

3. 弗里德曼的货币危机理论

明斯基以及后来的金德尔伯格都是从经济周期角度来解释金融危机的。而弗里德曼等货币主义者则从货币供给角度来说明金融危机产生的原因和作用机制。弗里德曼认为,如果没有货币政策的失误是不会引发大规模的金融动荡或金融危机的,金融动荡或者不稳定的根源在于货币的过度供给。有一点需要注意,就是弗里德曼等人所指的货币危机并不等同于货币市场或者货币体系的危机。货币主义者强调的是,一国货币政策的失误或失败会引发金融不稳定因素的产生和积累。在没有得到及时纠正的情况下,小小的货币危机最终会演变为剧烈的金融灾难。货币主义者过分追求“货币主义”的做法使得货币危机解释金融危机的理论颇为勉强,而事实上许多导致金融动荡和危机的非货币性因素通常被货币主义者排除在分析框架之外。

4. 斯蒂格利茨的道德风险理论

与强调企业、经济周期或货币政策的金融危机理论不同,约瑟夫·斯蒂格利茨从信息经济学角度通过对逆向选择和道德风险的分析来解释银行和金融危机问题。他指出,金融市场与商品和劳务市场一样都是不完善的。信息不对称导致银行无法区分不同风险的借款人,逆向选择和道德风险使得银行倾向于高风险的借款者;而不当激励机制又刺激借款者追求高风险、高收益的投资活动,从而使银行和投资人陷入坏账的可能性大大增加。斯蒂格利茨认为,在经济繁荣的环境下,丰厚的投资利润回报使银行和企业不顾风险地追求扩张,一旦出现经济衰退,信息不对称引起的逆向选择和道德风险使得银行和企业的信贷和债务风险迅速放大。大量风险贷款造成银行机构的资产负债状况迅速恶化,为了应付信贷危机而不断收紧银根导致信贷收缩和货币供应量减少,最后形成全面的通货紧缩。在金融形势不乐观的情况下,道德风险和逆向选择行为更加严重,并引起投资活动乃至整体经济运行的衰减,投机和恐慌弥漫市场,银行危机、金融危机和经济危机接踵而至。

5. 麦金农和肖的自由化危机理论

20世纪70—80年代,罗纳德·麦金农和爱德华·肖的金融自由化理论对发展中国家的金融发展和金融深化产生了重要的指导和实践意义。同样,麦金农和肖对发展中国家(包括90年代的转型国家)的金融危机进行了分析。他们

指出,金融自由化次序的颠倒是造成这些国家出现各种形式金融危机的关键所在。金融开放和自由化消除了金融抑制,增加了金融资源,但与此同时,金融自由化也使得作为发展中国家金融基础的银行体系的脆弱性和不稳定性不断积累。利率自由化和利率限制的取消造成银行从事高利率、高风险贷款的行为大大增加。在金融市场竞争日益加剧和经营成本不断增加的情况下,金融机构往往会忽视风险控制,想方设法争夺有利的信贷和投资项目。取消资本管制后的大规模国际资本的流动也造成外汇和金融市场风险增加。发展中国家尤其是转型国家债务问题严重、银行体系脆弱、国际储备有限,在金融开放和自由化程序上又出现不少错误。最终,在国际性投机的冲击下,引发了一系列的信用危机和金融恐慌,从而产生金融危机。

二、东南亚金融危机

布雷顿森林体系崩溃后,国际金融体系始终处在动荡和不稳定的状态中。20世纪80年代的拉美债务危机、90年代初的欧洲汇率机制危机和1994年的墨西哥比索危机是东南亚金融危机发生前的三次较大规模的国际金融危机。不过,上述危机由于集中在某些特定区域,或者得到及时地干预和化解,因此没有对世界其他范围的经济运行造成太大的威胁。而始于东南亚,然后延伸至俄罗斯和拉美地区的东南亚金融危机,对世界经济和政治的巨大冲击以及最后造成的灾难性后果,使之成为20世纪规模最大、影响最深刻的金融和经济危机之一。

1. 东南亚金融危机始末

1997年7月起,爆发了一场始于泰国、后迅速扩散到整个东南亚地区、最后影响到世界其他国家的金融危机。许多东南亚国家和地区的汇率贬值、股市暴跌、银行倒闭、企业破产、政府垮台,金融危机导致了经济、政治和社会的全面倒退。

追及整个事件的源头,东南亚金融危机开始于泰铢的贬值。1997年7月2日,在国际游资和投机者的攻击下,泰国被迫宣布放弃泰铢与一揽子货币挂钩的政策,允许泰铢实行浮动汇率制度,当天泰铢下跌20%。泰铢的大幅度贬值迅速波及并拖累菲律宾、印度尼西亚和马来西亚等其他东南亚国家。7月11日,菲律宾宣布比索比价在更大范围内波动,成为步泰国后尘,让货币自由浮动的第二个东南亚国家。菲律宾比索在几小时内贬值了近6%,利率一夜之间猛升到25%。面对进口价格的暴涨和货币投机的猖獗,马来西亚中央银行不得不将利率从9%提高到50%,并采用林吉特小幅度贬值的办法来减轻货币压力。而印

度尼西亚则被迫放弃维持印尼盾与美元之间比价的努力,宣布本国货币与美元的比价将由市场决定。与此同时,国际投机商在世界其他地区不断兴风作浪。7月17日,希腊政府被迫动用8亿美元国库储备来支持德拉克马,以应对国际游资的冲击。对巴西货币雷亚尔贬值的忧虑使得拉美最大的股票交易所——圣保罗股票交易所的指数在一周内下跌了15%。

在泰国、马来西亚等东盟国家货币大幅贬值后,台湾台币贬值、股市下挫,金融危机重心逐渐向东亚地区转移。台湾货币贬值和股市大跌,不仅使东南亚金融危机进一步加剧,而且引发了包括美国股市在内的全球股市大幅下挫。10月27日,美国道·琼斯指数暴跌554.26,创日跌点数历史之最,纽约交易所自1987年再次被迫实行暂停交易。与此同时,香港股市受外部冲击而大跌,连续四天累计跌幅超过了25%。11月下旬,韩国金融再现危机,汇市和股市轮番下跌,韩国中央银行决定扩大韩圆的汇率浮动范围。至11月底,韩圆兑美元的汇价已经下跌了30%,韩国股市跌幅也超过20%。12月,韩国有14家商业银行和商人银行被政府宣布停业。12月15日,韩国政府宣布韩圆自由浮动。与此同时,受东南亚金融危机影响,泡沫危机后的日本经济和金融更是雪上加霜。日本第10大银行——北海道拓殖银行和日本第4大证券公司——山一证券公司宣告破产,日元兑美元比价也大幅度贬值。

1998年年初,金融危机的重心又转回东南亚国家。1月8日,印尼盾对美元的汇价暴跌26%。1月12日,在印尼从事巨额投资业务的香港百富勤投资公司宣告破产。同日,香港恒生指数暴跌773.58点,新加坡、中国台湾、日本股市也分别出现较大的跌幅。2月,印尼政府宣布将实行本币与美元保持固定汇率的联系汇率制以稳定印尼盾。此举遭到国际货币基金组织和欧美国家的强烈反对。受其影响,东南亚国家汇市再度受到重挫。直到4月8日印尼同IMF重新签订新的经济改革方案后,东南亚货币和汇率危机暂告一个段落。而东亚地区,日元汇率进一步贬值和美国股市动荡使得国际金融的前途扑朔迷离。

1998年8月,国际投机商对港币发动新一轮进攻。香港恒生指数跌至6600多点。香港金融管理局在政府支持下入市干预,击退国际炒家的进攻,成功捍卫了联系汇率制度。8月17日俄罗斯宣布年内将进一步扩大卢布兑换美元的浮动幅度,并推迟偿还外债及暂停国债交易。9月2日,卢布贬值70%,俄罗斯爆发金融危机,并迅速波及波兰、捷克等东欧国家。国际炒家在俄罗斯损失惨重,触发了对巴西货币雷亚尔的攻击,并全面带动欧美国家股市和汇市的剧烈波动。金融危机开始从亚洲地区向欧洲和全球范围蔓延。

表 8-2 东南亚金融危机情况

1997 年 7 月	泰国取消固定汇率制,允许泰铢汇率浮动。东南亚金融危机爆发。
1997 年 8 月	国际货币基金组织同意提供给泰国 172 亿美元的紧急救助贷款。而泰国政府宣布经济改革计划,包括进一步削减开支,提高税收,全面改组金融机构,重建金融业基础等一揽子措施。
1997 年 10 月	台湾宣布放弃对新台币的干预,港元压力骤增。香港股市恒生指数 4 天内下跌 25%,引发全球股市大幅度下跌。印尼做出改革承诺,以获得 IMF 420 亿美元的贷款援助计划。
1997 年 11 月—12 月	韩国金融危机爆发,韩国政府向国际货币基金组织求援,IMF 批准 580 亿美元贷款,暂时控制了韩国经济危机。日本受影响,北海道拓殖银行和山一证券公司倒闭。
1998 年 2 月	印尼政府宣布重新将印尼盾与美元挂钩,IMF 扬言撤回对印尼的援助,印尼陷入政治经济大危机。受其影响,新元、泰铢、菲律宾比索等纷纷下跌。
1998 年 4 月	IMF 和印尼政府签订新的经济改革协议,东南亚货币和金融危机暂缓。
1998 年 5 月	印尼政治经济危机进一步恶化,苏哈托政府垮台。日元汇率一路下滑。
1998 年 8 月—9 月	国际炒家狙击港元失败。俄罗斯中央银行宣布扩大卢布兑换美元的浮动范围,卢布大幅度贬值,俄罗斯爆发金融危机和经济政治危机。
1998 年 10 月	国际货币基金组织在美国的有力支持下,给予巴西 400 多亿美元的巨额援助,同时要求巴西对经济进行彻底的检查。
1999 年 1 月	巴西雷亚尔大幅度贬值,巴西央行宣布实行浮动汇率制度。

资料来源:国际货币基金组织网站, www.imf.org。

2. 东南亚金融危机的原因

东南亚金融危机后,虽然绝大多数国家已经逐步从泥潭中摆脱出来,重新踏上经济和社会的发展轨道,但是,金融和经济危机的惨痛经历和教训给所有人留下了不可磨灭的印象。理解和反思金融危机非常重要,因为谁也无法预料下一次危机何时何地会以什么样的面目出现。各国经济和国际社会如何应对金融和经济危机的威胁始终是困扰现代经济长期发展的重大问题。

第一,周期性危机理论的解释

有些人认为东南亚金融危机只是一场典型的金融危机,是历史上周期性资本主义经济发展过程中无数次危机中的一次而已。正如费雪和明斯基的理论所述,东南亚经济的高速增长把大批的投资者吸引到这块热土上,数百亿美元涌入东南亚新兴市场,并推动了房地产、证券和其他虚拟资产上的冒险行为。房地产和股票市场的投资和投机狂潮在泡沫产生并积累到一定程度后迅速转变为恐慌性的市场危机。在自我增强机制的作用下,金融体制本身就很很不健全的东南亚国家相继发生了货币和金融动荡。高估的货币币值以及较少的国际储备诱发国际游资的投机炒作,最后演变为灾难性的金融和货币危机。在金融和经济结构相似的东南亚地区,一个国家骤然发生危机,会迅速波及和蔓延到整个东南亚地区。

按照这种金融危机的周期理论解释,金融危机并不能归咎于东南亚国家的经济情况发生了基本改变。如果此类金融危机发生在欧美发达国家也许就不一定会造成如此严重的经济后果。

第二,对东亚模式的批评

“华盛顿共识”和新自由主义的支持者认为,东南亚金融危机源自东亚模式的种种弊端。以20世纪50年代和60年代的日本以及70、80年代的亚洲四小为代表的东亚经济发展模式成为经济奇迹的代名词。强调国家对经济的干预和亚洲价值观的论调自然引起西方国家尤其是美国的不满。在许多人眼里,东南亚金融危机从反面说明了强调市场力量、自由竞争和减少国家干预的西方经济制度的优越性。而借助金融危机中IMF和世界银行以及欧美工业国家对危机的干预,建立在新自由主义基础上的结构调整理论和华盛顿共识成为东南亚国家接受援助的附加条件。

在东亚模式中,政府、银行和企业间的紧密联系构成东亚经济发展的重要特点。而批评者指出,正是这种裙带关系特征的资本主义导致了东南亚国家的一系列经济和政治危机。个人、企业和国家普遍存在的道德风险造成银行的巨额坏账、政治腐败和冒险主义。当20世纪90年代大量外资流入到东南亚国家寻找新的利润源泉时,市场风险和国家风险进一步增加。市场泡沫的破灭以及外部投机者的冲击加重了东南亚国家的金融问题,金融机构破产、货币贬值和资产价格暴跌最终把政府推向破产的边缘。

第三,金融自由化次序颠倒

回顾发生在20世纪末的金融风暴,许多实现金融市场开放和资本项目自由化的国家深受金融危机之害,而坚持资本管制的国家如中国和印度所受影响则

相对较小。有一种观点认为,正是自由化次序出现了问题,导致东南亚国家在金融和经济危机中不堪一击。根据麦金农和肖的金融自由化理论,资本账户的自由兑换应该位于自由化的最后阶段。而东南亚国家在美国等西方国家强大的经济和政治压力下过早地取消了资本项目的管制。20世纪90年代,除了中国、日本等少数几个国家以外的东南亚国家,迫于美国、IMF和世界银行的压力,已经完全对外国银行和跨国公司敞开了市场。事实证明,东南亚金融市场向国际投资者开放成为一场灾难,因为这些国家不但没有吸引到对本国经济具有帮助的FDI和生产性投资,相反,他们却成为国际投机资本和游资的攻击对象。

金融自由化取消了管制,大大减少了政府对经济的控制。但是在经济发展水平尚处低级阶段的东南亚国家,自由化并没有带来政府调控和监管能力的全面提升。不同于克鲁格曼的“三元悖论”,东南亚国家希望实现资本自由流动、固定汇率制度和经济政策自主权等所有目标。对投资回报和政府政策的预期鼓励了外国资本流入,在固定汇率制下,这种情况会引起货币币值被高估。实际汇率下降导致东南亚国家出口竞争力的降低、贸易赤字的增加、国际收支全面恶化。东南亚国家过快的金融自由化和自由化次序的颠倒,加上银行体系的脆弱性,以及对宏观经济目标不切实际的安排成为金融和经济危机的主要根源。

3. 东南亚金融危机的教训

如同21世纪的国际贸易体系面临着自由化和保护主义的争论,东南亚金融危机同样使人们清楚地认识到国际金融体系也处在一个动荡和危机四伏的年代。不适当的国内经济政策与经济全球化的消极影响结合在一起,时不时地给一些国家和地区带来金融和经济危机。

站在具体国家的角度上,一味指责经济全球化的负面作用或者国际投机商的唯利是图是不明智的。一国在经济结构上的严重缺陷以及政府决策的失误才是导致金融和经济危机的主要原因。

从国际层面来看,从GATT到WTO,世界贸易多边体系已经经历了半个多世纪的风雨,而在管理国际投资的框架和制度建设方面至今还是一片空白,布雷顿森林体系崩溃后的国际金融和货币领域同样是混乱的无政府状态。许多学者不得不承认,国际金融制度是当前世界经济体系中最薄弱的环节。

在东南亚金融危机以及拉美国家的几次货币与经济危机中,国际货币基金组织对于缓解和平定经济动荡发挥了关键性的作用。除了提供巨额的救济援助外,IMF还致力于遏制资本外逃,恢复投资者信心的工作。同时,作为东南亚国家和地区接受援助的条件,他们必须接受IMF开出的经济改革和调整方案。韩国、印尼和其他东南亚国家按照IMF的要求进行了改革。在经济、政治和社会

付出巨大代价后,东南亚国家开始接受西方国家的发展战略和价值观念。尽管这种做法是好是坏目前还没有最终结论,但是,至少大多数东南亚国家已经从危机和灾难中恢复过来,并又重新显示出蓬勃发展的势头。

讨论题

1. 简述战后世界经济体系的发展过程?
2. 简要分析国际贸易体系的发展及当前多哈回合失败后的情况。
3. 试论国际货币体系的改革和发展问题。
4. 金融危机理论有哪些,以及对东南亚金融危机的分析。

第九章 跨国公司与直接投资的 IPE 分析

跨国公司的历史可以追溯到 17 世纪英国和荷兰的东印度公司,当时的这些贸易公司在西欧殖民主义建立全球统治过程中发挥了关键性的作用。18—19 世纪西欧国家在经历了工业革命的洗礼后,现代资本主义取代早期殖民经济,并开始向世界各地输出商品和资本,当然还有以罪恶的奴隶贸易为形式的劳动力流动。第二次世界大战后,美国成为世界经济新的中心。资本主义工业国家的跨国公司在海外进行工业和生产投资的比重不断上升,以跨国公司为载体的对外直接投资和商品服务贸易在世界经济中所占份额愈来愈重。

跨国公司已经成为当今世界体系中最重要国际生产的组织者和国际技术转让的提供者。跨国公司内部贸易逐渐取代传统的国际贸易成为影响世界贸易增长的主要因素。此外,跨国公司还促进了各种生产要素在国际间的优化配置,推动了世界经济一体化的发展。但是,跨国公司的转移价格和资金调配常常导致东道国金融市场的不稳定,跨国公司的垄断地位和雄厚实力也压制了东道国企业的进一步发展。这些经济怪兽对工人、企业和当地社会都构成了严重的威胁。至于广大发展中国家,他们对跨国公司和 FDI 的态度比较矛盾。一方面,他们意识到跨国公司和 FDI 能够为本国带来宝贵的资金和技术;另一方面,他们也害怕受到这些强大的公司的控制和剥削。

不可否认,跨国公司和直接投资的发展已经成为当代世界经济和政治中的重要组成部分。为了确保跨国公司以及政府、企业和国际组织等直接投资的相关方都能够按照国际规则和管理行事,加强全球投资体系和相关领域的制度建设,进一步完善跨国公司的全球治理结构具有十分重要的现实意义。

第一节 跨国公司与直接投资

跨国公司是对外直接投资的主要载体,也是全球直接投资增长的主要推动力。同样,直接投资构成跨国公司全球生产和服务战略的核心内容。

2005 年全世界跨国公司的总数接近 7 万家,在世界各地的分支机构已经超过了 90 万家。跨国公司的生产和经营活动的领域非常广泛,在世界经济运行中

发挥了举足轻重的作用。跨国公司外国分支机构的销售额和公司内贸易占到世界总额的三分之二强。伴随着发达国家跨国公司的进一步发展,发展中国家的跨国公司也迅速崛起。1990—2005年,《财富》全球500强中来自发展中国家的跨国公司由19家增加到47家。

与此同时,跨国公司全球直接投资流量和存量均出现了巨大的增长,直接投资流入量从1985年600亿美元上升到2005年9160亿美元,而存量则已经超过10万亿美元。发达国家依旧充当国际直接投资的主角,但是全球直接投资正在向多样化发展。发展中国家和转型国家的对外直接投资蓬勃兴起,对外直接投资存量超过50亿美元的发展中国家由1990年的6个增加到2005年的25个。2005年,发展中国家跨国公司对外直接投资额达到了1200亿美元。

一、跨国公司概述

1. 什么是跨国公司

1974年,联合国经济及社会理事会把跨国公司定义为:“同时在两个或两个以上国家控制资产、工厂、矿山、销售办公室等类型的企业。”^①

1983年,联合国跨国公司委员会对跨国公司做出进一步的界定,跨国公司:(1)由两个或两个以上国家的经济实体所组成,而无论这些经济实体的法律形式和活动领域如何;(2)在一个决策系统制定的连贯政策和一个或多个决策中心制定的共同战略下从事经营活动;(3)各个实体通过所有权或其他方面相联系,它的一个或多个实体能够对其他实体的经营活动施加有效影响,特别是在与其他实体分享知识、资源和责任等方面的影响尤为有效。

约翰·邓宁从直接投资和跨国生产角度来定义跨国公司,他认为,跨国公司是从事对外直接投资,在一个以上国家拥有或控制生产设施的企业。雷蒙德·弗农指出,跨国公司是一个至少在6个以上国家从事生产和经营活动的多国企业。作为控制着一大群在不同国家的子公司的母公司应当拥有统一的企业战略,在全球范围内对企业资源进行合理配置。此外,弗农还认为,跨国公司规模必须达到一定标准。在20世纪70年代初,这个标准就是销售额达到1亿美元,否则就不能视之为跨国公司。

此外,也有从其他角度来定义跨国公司的,例如,从公司在国外从事生产经营活动的国家数量、企业的所有权和企业管理人员的国籍等结构性标准;从公司各项经营活动中国外比重必须达到的业绩性标准;或者从是否在全球角度制定

^① 转引自张纪康著:《跨国公司与直接投资》,复旦大学出版社,2005年。

生产经营战略、海外子公司与母公司是否处于同一个决策体系、是否具有统一的战略和协调关系等行为特征标准,来界定跨越国家的企业是否属于跨国公司。

根据不同的标准可以对跨国公司进行不同类型的划分。

按组织结构,跨国公司可分为母公司、子公司、分公司、避税港公司等企业类型。母公司一般设在母国,也有母公司设在特定国家或地区的“无国籍”跨国公司。母公司通过股权安排或合同协议对其他公司的生产管理经营活动进行控制。跨国公司的海外子公司和分公司同样隶属于母公司,不过前者是自负盈亏、独立核算的法人机构,在东道国注册,受当地法律管辖;而后者仅是母公司的分支机构,在经济和法律上都不具有自主权,设立在东道国的分公司属于外国公司,受母国法律制约和保护。国际避税港是指对在本地注册的外国公司实行低税或免税的国家或地区,将母公司或财务、管理总部设在避税港的跨国公司就成为避税港公司。世界著名的避税港有维尔京群岛、开曼群岛、巴拿马、中国香港等。避税港公司成为当今跨国公司实施内部贸易和转移价格进行利润转移和国际避税的主要组织形式。

按经营结构,跨国公司可分为横向型、垂直型或混合型。横向型跨国公司是指,母公司和子公司的产品和经营业务基本相同,相似的工艺、生产链和销售便于技术、管理和商标专利在公司内部转移,根据所在国的不同条件充分调动和分配生产和经营资源,实现产量和销售业绩的最大化。垂直型跨国公司是指,母公司和子公司之间或者子公司之间制造的产品和经营的业务不完全相同,但是通过某种关系有机地联合起来。这类公司往往投资规模和领域较多,专业化和精细化分工水平较高,联合化和协作化生产程度也较高。这样可以充分发挥各公司和各部门的专业优势,实现生产经营的多元化目标。混合型跨国公司的母公司和子公司生产和经营关系十分复杂,既可能存在横向型或纵向型的情况,也可能生产或经营互不相关的产品和业务,此外,横向型或纵向型的跨国关系间往往没有明确的界限,兼而有之的情况也比较普遍。混合型跨国公司通常资本雄厚、实力超群,生产和资本的集中有利于公司发挥规模经济和范围经济效应,但是经营的分散也在一定程度上给管理和控制带来诸多麻烦。

2. 跨国公司的主要特征

与一般的国内企业相比,从事国际化生产和服务的跨国公司具有以下几个显著特征:

(1) 跨国公司必须应对全球政治、经济和社会环境变化。国内企业主要在某个具体国家的政治经济体系中活动,尽管不同地区也会存在不同程度的差异,但是作为主权和民族国家的政府政策、经济结构、社会习俗、商业文化基本上是

一致的。而生产和服务国际化的跨国公司对外直接投资,在海外建立或收购企业,利用当地资源进行生产经营时,必然要面对多个东道国不同的政治经济社会体系。跨国公司面临着一种国际化所特有的风险。不同的政治结构、经济体系、意识形态、市场环境、法律制度、文化传统,以及对财产权、公司法和竞争政策的不同解释构成跨国公司成本和收益的约束条件。跨国公司只有合理应对和化解各国的政治经济体制差异、政策变化、汇率波动、通货膨胀、法律和文化冲突等因素带来的风险和挑战,才能取得跨国生产和经营的成功。

(2) 跨国公司实施全球竞争战略。一般国内公司仅需对比较单一的国内市场和竞争对手做出反应。而跨国公司在作经营决策时,不光要考虑子公司的损益及其所在国的市场问题,而且必须从多国或全球的角度确定公司的整体发展规划,实行“全球竞争战略”,短期的或局部的利益必须服从于跨国公司长远的和总体的发展战略。而跨国公司的竞争对手也从国内扩展到海外市场和国际市场,跨国公司必须制订更为复杂和全面的竞争策略,全球范围内的规模经济、范围经济或垄断利润构成跨国公司的国际竞争优势。此外,国际政治经济相互依赖关系的加深使得国内和国际市场、国家和国家市场连成一片。跨国公司在全球战略制定和实施过程中,既要重视国际竞争环境的变化,又要考虑不同国家之间的差异,同时还要兼顾和调整母公司和子公司之间、各子公司之间的生产和经营关系,这样才能有效地实施分散基础上的集中和统一,贯彻和实现高度协调的全球竞争战略。

(3) 跨国公司必须具备强有力的组织管理和协调能力。一般国内公司采用体现产品和生产销售职能的组织结构和管理系统。而跨国公司由于制造和服务的多元化与多样化,不得不根据不同的产品、市场和地理区域来进行管理和控制,只有采取高度统一的组织形式才能有效地实现跨国公司的生产和经营目标。跨国公司的管理和组织体系通常以母公司为中心,通过生产、销售、分工合作等途径把遍布世界各地的分公司和子公司统一为一个“经济帝国”。母公司掌握公司的经营管理权,制定统一的生产经营和发展战略,安排各子公司的生产和销售活动以及财务和人事制度。地缘因素、语言和文化障碍、利益分配等问题通过有效的分权和集中得以妥善地解决,有助于跨国公司更好地配置全球资源,调动和组织各成员间的人力、物力和财力抵抗跨国生产和经营的各类风险,提高国际竞争力。

3. 跨国公司全球化动因

20世纪五六十年代兴起的又一轮全球化浪潮对企业生产和服务的国际化提供了强有力的推动。跨国企业全球化发展战略建立在市场变化、成本控制、技

术革新和经济竞争的基础上。

(1) 市场变化。二战后,资本主义世界体系的发展使得国际市场进一步成熟和完善,布雷顿森林体系为世界市场的运作和维护提供了制度保障。90年代冷战结束和“两个平行市场”的统一最终确立起自由市场基础上的世界体系。全球化和区域经济一体化的发展在地理位置上将世界经济划分为北美、欧洲和东亚三个中心区域。这些地区经济结构、消费水平和市场环境比较相似,这就为跨国公司生产和服务的区位选择提供了条件。美加墨地区和广阔的南美市场、不断扩大的欧盟以及迅速崛起的中国和印度成为跨国公司竞相角逐的热点。北美和欧洲市场拥有较高的收入和购买力水平。而亚洲和南美国家拥有庞大的人口、低廉的劳动成本和潜在的消费能力。优惠的投资政策和日渐完善的基础设施也成为许多新兴国家吸引跨国公司前来投资和生产的有利条件。

(2) 成本控制。全球化过程中,跨国公司面对的一方面是欧美国家劳动力短缺和劳动成本的不断上升,另一方面是发展中国家和转型国家丰裕而廉价但又不失技能的劳动力。因此,出于成本控制和获取更大市场份额的考虑,生产设施和企业组织从发达国家向发展中国家转移和扩张就不可避免地发生了。此外,发达国家之间跨国公司的相互投资或并购活动在很大程度上也是为了更有效地应对世界性生产和经营的风险,规模经济和竞争优势已经成为跨国公司追求的主要目标。联合与合作才能更好地为不断发展和变化的市场提供更多和更新的产品和服务。即使是实力超群的跨国公司巨头,也部分地由于没有能力或者缺乏动力而独自面对耗资巨大新项目。

(3) 技术革新。信息和通讯技术的革命加速了全球化的进程,也推动跨国公司不断开发新市场、采取新的组织形式、引入新的生产工艺、研制新产品。跨国公司既是全球化和新技术革命的受益者,也是技术创新和国际技术转移的重要载体。先进的生产流程和工艺、新产品和新服务的开发以及利润和资本的不断积累使得企业生产和经营活动越来越受到国家疆界约束的压力,寻找新的增长点、新的市场、新的投资渠道成为企业走向国际化的内在动力。而通讯技术的突破、运输能力的提高以及国际金融革命等因素则为跨国公司全球化发展提供了外部保障。

(4) 经济竞争。全球范围内经济竞争程度的加剧成为冷战和政治军事对抗结束后国际政治经济体系的重要特征。一方面,欧美等工业国家已经在许多产业和经济部门建立起一定的优势地位,他们既要保持竞争力,又要防止新加入者的挑战。固守市场显然不是明智的选择,只有在发展和竞争中才能求得生存。而发达国家市场增长缓慢的事实迫使发达国家跨国公司把眼光投向广大的发展

中国家。另一方面,二战以来,一批又一批的新兴国家不断地加入到世界市场的竞争行列中,包括 70 年代拉美国家、80 年代亚洲“四小”以及 90 年代后的中国和印度。这些国家的企业既要面对外来者的挑战,又要向外积极开拓新市场。无论是发达国家还是发展中国家的跨国公司,都不可避免地卷入到激烈竞争的全球化运动中去。

二、直接投资概述

1. 什么是 FDI

对外直接投资(Foreign Direct Investment, FDI)是指一个国家(母国)的投资者以跨国资本转移的形式在另外一个或数个国家(东道国)获取企业或相关资产的控制和管理权的一种投资活动。FDI 也称为外国直接投资或国际直接投资,它是现代资本国际化的主要形式。它既包括在国外建立新的生产设施、销售机构、代表处等,也包括购买国外现有公司超过 10% 的股份,但不包括对外国股票和债券市场的投资。由此可见,FDI 是一国投资者为取得国外企业经营管理上的有效控制权而输出资本、设备、技术和管理机能等无形资产的经济行为。国际货币基金组织 10% 的所有权规定表明了投资人追求企业长期的、持续的收益,并能够对企业生产经营管理活动施加重要影响。

对外直接投资可以通过多种方式进行,IMF 列举了 12 种 FDI 形式,主要分为两大类:

(1) 股权资本投资。这是跨国公司对外国直接投资的最主要类型,一般而言,拥有 10% 以上的企业股权或表决权成为以控制为目的的对外直接投资的门槛。股权投资包括合并和收购、建立新企业等独资或合资方式。

(2) 非股权合作投资。这主要包括通过契约安排形成的合作经营、国际技术转让和技术投资、国际租赁以及国际工程承包等方式。

由此可见,FDI 的实质是参与海外子公司的生产和服务的长期投资行为,这是与以证券投资为主的对外间接投资(Portfolio Investment)的主要区别所在。间接投资是指一国投资者购买外国债券或股票等有价值证券以获取一定收益的投资活动,有时也称为证券投资。与直接投资相比,间接投资的投资者追求证券投资的短期收益,而不以获得企业控制权为目的。当然有些情况下,间接投资尤其是对外国公司上市股票的投资可能会转变为与股权收购的直接投资相关的内容。实际上,许多跨国公司的对外投资中既包括直接投资也包括间接投资,但是收购外国公司股票而不参与企业管理的投资就只能属于间接投资。

2. FDI 的动因

自 20 世纪 80 年代起,国际范围内的跨国公司对外直接投资又掀起一股新的高潮,这与世界经济运行和发展的特征和总体趋势具有密切关系。

(1) 开拓更新、更大的市场。当跨国公司的发展目标从利润转向市场份额时,发现新市场和扩大对外投资力度成为全球直接投资不断增加的主要促进因素。这是因为市场规模的扩张速度远远跟不上跨国公司的成长速度,只有不断地拓展市场,挖掘市场潜力、开发新市场,才能保证跨国公司的进一步发展。战后的几次全球性兼并浪潮使投资者发现通过收购外国公司可以更快、更有效地实现对外扩张战略。此外,西方发达国家和新兴工业化国家经济发展前景进一步趋好以及由此带来的消费和投资需求的增加也是世界市场的容量不断增加的重要原因。跨国公司游走在发达国家和发展中国家之间,寻求新的、更大的商机。在国际资本转移的同时,企业以及相关产业不断进入新的市场,有时是为了追随老客户,有时是为了与对手竞争。

(2) 利用当地成本优势。当地成本优势是国际直接投资中接受投资的国家 and 地区当地所特有的一些特征,可以是地理概念上的,也可以是经济意义上的。为了使运输和交通成本最小化,或者使产品或服务更容易地适应当地市场条件和顾客偏好,也或者是为了获得当地的廉价劳动力、能源和自然资源等等。许多跨国公司尤其是制造业巨头纷纷在第三世界国家建立工厂,就是为了充分利用当地极具竞争优势的劳动力和原材料资源。而发展中国家劳动者技能的逐步提高,通讯、运输和基础设施的日益完善以及名目繁多的优惠政策则进一步地吸引国际直接投资前来生产和投资。

(3) 绕开贸易壁垒和投资管制。战后国际贸易体系经历了自由化到保护主义的发展过程。GATT 框架下 8 轮谈判使得关税税率下降到很低的水平,而欧美国家竞争力的相对下降导致管理贸易、“公平贸易”等保护主义势力抬头,跨国公司对外投资行为随着世界贸易格局的变化而发生着相应的改变。面对林林总总、形式多样的政府补贴、自愿出口限制、原产地成分、环境和技术标准、绿色壁垒等非关税贸易壁垒,跨国公司试图通过对外直接投资在一定程度上避开国际贸易壁垒。因此,近些年来,迅猛发展的跨国公司内部贸易及转移价格已经成为跨国公司克服贸易障碍、减轻税收负担、降低风险和提高效益的有效手段。

(4) 相互竞争的引资环境。东道国政府(特别是发展中国家)的引资政策以及当地投资环境的改善是拉动全球直接投资不断增长的重要因素之一。许多国家政府为外国投资者提供了诸如税收优惠、改善基础设施、提高劳动者技能等激励措施来努力吸引外国直接投资。在发展中国家之间甚至出现了为争夺 FDI

而展开的激烈竞争。尽管外国直接投资在东道国经济建设中发挥了至关重要的作用。但是东道国政府对外国直接投资控制和干预本国经济的忧虑也是不无道理的。因此,东道国可能会采取国民待遇、增加税收、价格控制等限制措施,或者通过跨国公司产品本地化标准、外汇资金运营限制,以及对就业和用工制度的要求等方式对跨国公司及其直接投资进行管理和控制。

3. 外国直接投资对东道国和母国的影响

外国直接投资对于东道国来说是把“双刃剑”,既给东道国带了资金和技术,也对东道国的经济自主权造成威胁,同时也存在污染和剥削等消极作用。

(1) FDI 对东道国的积极作用。

首先,对于那些国内资本匮乏和技术水平落后的国家来说,外国资本流入有助于它们获得经济发展必需的资金和技术。以跨国公司为载体的国际技术转移不仅包括新的生产设备和工艺技术,也包括先进的管理和经营技能,后者在从事服务业的跨国公司直接投资中体现出更加重要的作用。

其次,在一定程度上,外国直接投资能够帮助东道国政府改善就业状况。兴办工厂可以增加就业岗位,解决当地的就业问题。通过直接投资引入现代化生产工序和经营管理理念,以及为劳动力提供的培训和教育机会,有助于提高东道国劳动者的劳动技能和管理水平。

再次,对于东道国本国企业来说,外国公司的进入和竞争有助于强化市场经济意识。竞争也会促进创新和技术进步,并通过劳动生产率的提高以及产品和服务的竞争最终提高东道国经济效率和水平。

最后,外国直接投资对改善东道国国际收支状况具有重要影响。对于资本项目来说,外国直接投资流入在短期内可以降低国际收支赤字。长期来看,通过生产性投资以及引入先进技术和管理技能,有助于东道国从根本上改善国际贸易条件和国际竞争力。

(2) FDI 对东道国的消极作用。外国直接投资在促进东道国经济发展,增加东道国竞争力的同时也会对东道国产生不少负面作用。

首先,跨国公司和外国直接投资可能会造成外国经济对东道国的控制,尤其是当该国重要经济部门被外国投资高度占有时更容易形成资本、技术甚至是政策上的严重依赖。东欧国家转型时期外国资本大量进入银行部门的事实集中体现了跨国公司对东道国政治和经济领域的控制。跨国公司在资金、技术和竞争力方面的强大优势已经使之成为发达国家干涉发展中国家的“新经济殖民主义”的有力工具。

其次,外国直接投资和跨国公司对当地经济的冲击也引起了东道国政府的

不少担忧。许多发展中国家的民族企业在跨国公司面前根本不堪一击,许多企业成为跨国公司的附庸或者干脆在竞争失败后倒闭破产。同时,东道国的科技人才和管理精英大量流失,有些进入跨国公司,有些转移到海外。跨国公司从自身的经济和技术安全考虑,它们不可能具有促进东道国的基础性或重大研究和创新的动机,因此,跨国公司对人力资源的掠夺将在长期内削弱东道国的科技竞争能力。

最后,外国直接投资到底带来多大的经济福利同样存在着很大的争议。一方面,对于东道国来说,资本流入、技术和管理经验的引进确实促进了经济发展和社会就业。但是另一方面,外国投资者对本国经济政策的干扰,逃避税收和外汇管制以及重污染产业的转移对环境和生态的破坏等问题同样造成东道国巨大的经济和社会损失。

(3) FDI 对母国的影响。外国直接投资对母国产生的影响同样也有正反面。外国直接投资意味着母国国民生产总值(不是国内生产总值)的增加。跨国公司内部贸易和转移价格也会创造更加有利的出口条件,提高母国在国际市场上的竞争力。通过外国直接投资可以获得廉价的劳动力和原材料,可以避免交易和货币风险,甚至可以实施带有某种政治目的的经济政策。

外国直接投资对母国的消极影响来自于产业空心化、就业和投资减少以及技术和税收流失等方面。从实践来看,跨国公司和对外直接投资的主体主要来自西方发达工业国家。这些国家的许多产业转移到发展中国家,造成所谓的“产业空洞”。国内投资的减少和产业结构调整直接导致许多工作岗位的消失,这势必引起了工会和劳动保护组织的强烈批评。此外,在海外建立新工厂或进行合资,跨国公司技术转移可能会造成母国技术优势的丧失,从而降低母国在国际市场中的竞争地位。最后,全球离岸金融中心和避税港的兴起也为跨国公司脱离母国政府财政和金融管制提供了绝好的机会,这同样对母国的社会福利和经济发展造成了不利影响。

第二节 跨国公司与国家

在当今全球化和经济一体化背景下,跨国公司对世界经济和政治发展的作用已经成为国际事务中最重要的议题之一。跨国公司生产和服务国际化、全球竞争战略以及跨国公司在世界各地的迅速扩张对民族国家的政治主权和经济独立性提出了严峻的挑战。

跨国公司在有效配置全球资源、促进贸易和投资、增加世界财富与福利的同

时,也在不同程度上损害了一些国家和社会的利益,造成财富的进一步集中和两极分化。但不论是产生积极的还是消极的影响,跨国公司对于发达国家和发展中国家、对于母国和东道国来说都是一个必须严肃对待的问题。不可否认,跨国公司和直接投资的发展对世界经济、国际贸易和投资体系产生了重大的影响,跨国公司正在改变着国际政治经济的面貌。反之,国际政治经济体系的运行也时刻影响着跨国公司的生产和经营活动,东道国和母国内部的国家与市场力量的此消彼长直接决定了跨国公司的行为。

一、政治结构的变化

按照政治经济学家的观点,政治结构可以分为国际的和国家的两个组成部分。在国际层面上,政治结构往往与安全和军事相关,国家之间力量平衡的均势保证世界和平,而均势一旦破裂,战争便随之而来。在国家层面上,一国政治结构取决于个人和社会对安全的认知程度,它通常建立在军队、法律和社会秩序等基础上。政治结构的变化既发生在国际层面上,也发生在国家层面上。在某些场合下,跨国公司的力量强大到足以改变国家和地区的政治结构,或者通过事实的和潜在的威胁或压力迫使国家经济和社会政策做出调整。另外,国家间关系的改变当然会影响跨国公司在母国与东道国的行为,而国内政治环境的变化也会影响到跨国企业的投资决策。

1. 国际政治

现代跨国公司大发展可以分为三个阶段。一是,19世纪末20世纪初资本主义由自由竞争向垄断发展的过程中,伴随着资本尤其是生产性资本的输出现代经济史上掀起了第一次跨国公司发展的浪潮。二是,二战结束到70年代初,两极格局中资本主义世界体系逐步占据主导地位,美日欧在国际市场的角逐以及发展中国家政治经济力量的强大,跨国公司迎来了第二个发展高潮。三是,80年代末冷战结束后至今,国际政治经济的重心由美苏集团的政治和军事对抗转向多极的经济和科技竞赛,跨国公司又一次出现蓬勃发展的势头。

从跨国公司的发展历史上可以看出,每一次跨国公司的大发展都是以国际政治经济环境的重大变化为基础的。尤其是当世界格局由稳定的霸权体系向不稳定的非霸权体系转变时,跨国公司的力量就变得无比强大,全球范围内跨国公司会出现迅猛的发展趋势。以美国为例,无论是二战以后充当霸主国家还是冷战结束后成为世界上唯一的超级大国,其跨国公司的市场强势成为美国在时局动荡中继续享有经济霸权的重要支撑。20世纪70年代后,美国在国际上的政治权力和经济实力相对衰弱,但是美国跨国公司在全球扩张中所产生的政治、经

济和社会文化影响却充分弥补了美国霸权衰落的损失。

20 世纪 60 年代,面对恶劣的国际贸易环境,发展中国家曾经组建“77 国集团”,并试图利用他们在联合国的投票表决权来约束发达国家的跨国公司,但是集体行动最终以失败告终。

进入 80 年代后,跨国公司开始涉足国际政治谈判和协调领域,市场力量进一步壮大。一方面,为了减少贸易和投资壁垒,跨国公司与各国政府一起努力,推动了欧洲联盟和北美自由贸易区的区域一体化运动,发起关贸总协定乌拉圭回合谈判并最终促成世界贸易组织的诞生。另一方面,面对日趋激烈的市场竞争,跨国公司积极寻求政府和利益集团的支持,政治和经济寡头的联合推动了贸易保护主义和政治保守势力的上升。总而言之,无论是自由化还是保护主义,只要是能够减少政府对跨国公司的干预、帮助跨国公司获取更多垄断利润的政策和措施,都是受到跨国公司欢迎并且会不遗余力去贯彻落实的。因此,相互抵触的贸易、投资的行为成为近 20 年来跨国公司活动的重要特征,其最终目的是要消除国家对市场经济的控制,建立起跨国公司对世界经济乃至政治的重要影响力。

1992 年联合国里约热内卢环境与发展大会上,跨国公司赢得了对发达国家政府的一场重要战役。迫于跨国公司的压力,发达国家有关控制全球公司行为的提案被取消了。世纪之交,从西雅图会议到香港会议,反对跨国公司及其造成的全球化运动的呼声越来越高,这也从一个侧面反映了跨国公司在国际政治经济中的强大影响力。作为当今世界经济和国际市场事实上的主宰,跨国公司似乎呈现脱离国际规则和国家主权控制的倾向,这不由得引起国际社会和主权国家越来越多的担忧。

2. 国内政治

国家权力与跨国公司之间同样存在一种互动关系。政治稳定、领导有方的国家与不稳定甚至是严重腐败的国家之间的经济差距越拉越大。跨国公司不断增强的市场力量不但对国内经济和社会的自主性和独立性提出挑战,而且对国家和政府的政治权威和权力运行施加了一轮又一轮新的压力。跨国公司在与国家争夺社会和经济决定力量的过程中对国内政治结构的改变和调整起着潜移默化的作用。

随着全球化和开放世界体系的形成,传统意义上的安全、独立、公平、效率等国内政治和经济政策的优先目标让位于如何与跨国公司及世界市场打交道。此时的跨国公司在许多国家政府面前俨然就是一个需要认真对待的谈判对手,跨国公司和外国直接投资不仅可以为本国经济建设和发展提供必要的资金和技

术,而且本国企业在国际市场上的竞争优势直接关系到国家竞争力和国际地位的提升。

跨国公司对国家尤其是发展中国家的影响不仅表现在经济和市场力量方面,而且通过拉拢和联合东道国利益集团、影响和参与当地政府决策、政治游说和贿赂等方式来直接影响这些国家的国内政治局势。跨国公司干涉独立主权国家政治事务的极端例子要数 70 年代初美国国际电报电话公司发起的一系列旨在推翻智利阿连德政府的阴谋和手段。而 50 年代美国颠覆危地马拉阿本斯民选政府和伊朗穆萨迪格民选政府过程中,联合水果公司等跨国公司也扮演了强权政治打手的恶劣角色。跨国公司无所顾忌的政治要求促使国际社会起草了《跨国公司行动法则》来规范和约束跨国公司的活动。跨国公司对国家政治经济影响程度的不断上升,导致了不少发展中国家对跨国公司和直接投资进行限制和管制。但是,全球化和区域经济一体化,以及国际金融和贸易自由化很快就打消了这些发展中国家的忧虑,在东欧转型国家、拉美国家以及“金砖四国”这样的新兴国家和地区的推动下,跨国公司和直接投资再次成为发展中国家竞相争夺的经济和政治资源。

政府与跨国公司的合作愈来愈正式化和公开化,这一点已经成为当今国内政治格局变化的基本事实。经济和社会的压力使得一国政治和政策选择日益复杂,与此同时,跨国公司正在为寻求更加独立的政治和经济“人格”而不懈努力。但无论是国家还是跨国公司,他们都意识到,这将是一场“双赢”的博弈,而不再是过去意义上的“彼之所失为我之所得”的零和结局。

二、国家权力结构的转换

20 世纪 60—70 年代经济自由主义大师弗里德曼和哈耶克分别做出了市场经济体系中国家作用衰退的结论。80—90 年代,国际政治经济学家基欧汉、斯特朗奇等人则站在全球政治经济角度指出国家权力在进一步的流失。虽然两者讨论的都是国家及其权力作用问题,但是两者在观点和思想上却是有本质上的区别的。经济自由主义强调尽可能地减少国家对市场的干预,让市场机制自由发挥作用,以实现资源的最佳配置。而国际政治经济学所说的国家在市场力量面前的退却则是从权力结构的转换进行考虑,跨国公司的竞争和市场的不断扩大确实意味着政府失去了不少权力,但是国家又相应地获得了其他方面新的权力。经济竞赛的新规则改变了国家政治、经济和社会职能的相对重要性以及政府政策目标选择的先后顺序。国家也许要考虑如何从过去的台前活动转到幕后工作中去,军事对抗和政治冲突似乎朝着越来越不可能的方向前进,而在教育和

科研、社会公平和收入分配、就业和福利保障等方面政府发挥着愈加显著的积极作用。

1. 政府与企业

现代国家的经济职能愈加重要和强大已经成为国际社会普遍接受的共识。促进经济增长、鼓励出口贸易和投资、降低交易和货币风险、提高国际竞争力、维护国家经济安全等等构成全球化时代发达国家和发展中国家政府的一致目标。在民族国家纷纷确立世界经济竞争的发展战略的背景下,跨国公司理所当然地成为实现本国在世界体系中相应地位的最佳工具和有效手段。

在跨国公司的竞争中,同样显示出鲜明特色的国籍和民族国家倾向,如美国式的自由主义和民主政治、法国的民族经济主义以及日本的官僚财阀经济。他们之间以及他们内部之间的矛盾通常集中在贸易和投资、商品和服务的竞争政策和制度等方面。各方力量的集聚以及围绕着控制权的斗争,对世界经济和各国政治经济体系乃至具体部门或利益集团都产生了重要的影响。

政府与跨国公司之间的关系比以往历史上任何时期都要来得复杂。国内外政治结构以及国际金融贸易货币体系的变化则进一步加速了国家权力结构的转换过程。不恰当的权力过程可能造成预想不到的政治经济后果。20世纪60年代,美国政府试图控制和降低美国跨国公司的资本输出速度,结果却造成了不受美国控制的欧洲美元市场的迅速兴起,并为日后布雷顿森林体系的瓦解埋下了一颗定时炸弹。另外一个相反的例子则说明跨国公司与政府的串谋可以引致巨大的经济利益。在70—80年代,日本汽车公司对美国市场进行了坚持不懈的巨额投资,其结果最终是美国政府帮助日本公司打开了向往已久的欧洲市场,尽管这些汽车主要是在美国生产的。

2. 民主与专制

自冷战时期以来,关于民主政治与专制主义对经济发展的作用以及对跨国公司的影响问题一直备受人们关注,而且在这些问题的认识上始终存在较大的分歧。受发展理论影响,第三世界国家珍惜来之不易的民族解放,他们更加关心和强调政治独立和经济自主。因此,在必要时候,经济利益让位于政治统治。在对待跨国公司问题上,除了排斥一切资本形式的社会主义国家以外(当然这也是美苏政治和意识形态对抗的特殊年代的产物),发展中国家的官僚政治家一般接受和认同来自发达国家的跨国公司,并认为这些跨国公司和当地经济利益集团结成的联盟是有助于巩固和维持专制主义政治体制的。

20世纪80年代以后,拉美国家军人政府和世界范围内的专制主义相继垮台,平民政治和民主化运动在发展中国家获得越来越多的支持。东欧和苏联集

团在社会主义制度崩溃后先后走上了资本主义政治和经济道路。中国、越南等社会主义国家改革开放和建设市场经济的实践证明了国家政治制度 and 经济体系发展的多样性。在国家权力变迁的过程中,资本主义和社会主义、民主和专制并非只能有唯一的选择。

政治与经济制度、历史传统、文化与社会结构不再构成国家和企业发展的内在威胁。政府的政策选择反映了对安全和生存等基本认识,而跨国公司的行为决策则体现了对未来发展的看法和信心。政治经济之间相互依赖关系的加深带来了新的权力问题,但也对政府和跨国公司的角色和职能转换提出了新的要求。

3. 干预与放任

自二战以来,西方社会经历了政治现实主义到保守主义、经济干预主义到自由主义的回归。20世纪70年代以前,只要政治经济出现问题,西方国家政府就会挺身而出,通过各项政策来化解资本主义危机。随着1973年第一次石油危机的爆发,发达国家普遍陷入经济滞胀的局面,凯恩斯主义和国家干预措施的失灵迫使这些国家转向自由放任的经济政策。

1980年代末1990年代初,社会主义制度在东欧和苏联全面瓦解,中央集权的计划经济体制没有给这些国家带来经济和社会的可持续发展,反而成为思想僵化、政治腐败、社会不平等的根源。这反映在政治转向之后许多东欧国家倾向于在经济领域搞大爆炸式的“休克疗法”,试图一夜之间彻底抛弃国家对经济的全面统制。但是,实践证明,这种由一个极端走到另一个极端的做法给东欧转型国家带来了巨大的灾难。

拉美国家也素有政府干预经济的传统。过多的国家干预也给这些国家造成了无法估量的经济和社会代价。政治腐败和社会不公成为拉美国家无法摆脱的两大顽疾。

不过,以上论述并不是要得出自由放任必然优于国家干预的结论。在拉美国家从农业国向工业国转变的过程中,在以日本为代表的东亚模式创造出一个又一个经济奇迹的年代,政府的发展战略和产业政策在这些国家经济起飞和加速工业化方面发挥了极为关键的作用。此外,在一些西方国家,如国有企业强大的法国和国家包办社会福利的瑞典,国家干预——或者更确切的用词“国家调控”——的效果一直很好,福利国家制度甚至在很长一段时间里成为世界各国学习的典范。

4. 自由与保护

近几个世纪以来,自由贸易和保护主义的争论从来没有停止过,不同的时

期、不同的国家,支持自由或保护的力量此消彼长。也许,自由贸易还是保护贸易的问题关键不在于孰对孰错,而是在于针对不同的时机如何进行选择。就像韩国、新加坡等亚洲新兴国家在采用进口替代战略成功地实现经济起飞后,又及时地、审时度势地转向出口导向型的发展政策。通过适当保护迅速实现工业化、建立起民族经济部门,然后适时地实行对外开放,并迫使本国企业进入国际市场参与竞争,从而培养出一批具有竞争力的现代型企业,在根本上奠定国家经济可持续发展的微观基础。

但是,对于国家和政府来说,难就难在如何确定行为的时机和方式上。拉美国家同样依靠进口替代实现了工业化改造,但是,没有及时地转换政府角色导致拉美国家失去一个又一个发展的“10年”。政策的连贯性和一致性有时并不是政治和经济选择的必然结果。作为社会各统治阶级联盟的政府,在政策的选择和执行上并不一定完全依据最优理论。对于许多企业和跨国公司来说,必须清楚地认识到这一点。游戏规则制定在任何时候都要受到国际环境以及国内条件的制约。而企图证明自由化是否优于保护主义的做法,无论在理论上还是实践中都缺乏一定的必然性。相反,许多普通的、一般性的和细节性的问题确实是构成跨国公司处理国家关系时的重要组成部分。

总而言之,跨国公司之间的竞争远远不是企业之间的竞争,它背后体现的实际上是处在同一世界政治经济体系中的各个主权国家之间的竞争。而国家之间的竞争又可以化解为不同的政治经济制度、社会文化结构以及企业组织之间的相互作用和相互影响。全球化和国际社会的结构性调整已经将跨国公司推到了国际竞争的最前沿,但是国家和政府作为经济竞赛的幕后策划者和推动者始终发挥着重要的作用。跨国公司和市场力量的强大不仅没有导致国家作用的萎缩,相反,通过跨国公司的全球活动,国家及其权力获得了前所未有的广阔空间。

三、东道国和母国的选择

从20世纪60年代以来的近50年间,在发展中国家和发达国家对待跨国公司问题上始终存在许多不同的看法,国家和跨国公司之间有时达到了针锋相对、相互敌视的地步。这主要是因为,在很长一段时期以及很多场合代表西方资本主义发达工业国家的跨国公司与争取民族独立和自立的第三世界国家之间存在不可调和的基本矛盾。六七十年代亚非拉国家盛行的、强调跨国公司作为帝国主义对外剥削和掠夺的依附理论由于时局的剧烈转换而逐渐失去了现实和理论的支撑。论证世界经济体系中的“中心—外围”结构的拉美派发展经济理论和沃勒斯坦的世界体系理论也始终没有得到主流经济学的接受和承认。20世纪后半

期,全球化和区域经济一体化运动的不断发展,无论是发达国家还是发展中国家,国家之间的相互依赖关系进一步加深,作为世界经济一体化载体的跨国公司正在成为民族国家融入国际政治经济体系的主要工具和有效渠道。

如今尽管关于跨国公司性质的争论仍在继续,但是许多国家尤其是发展中国家对待跨国公司的态度已经有了根本性的转变。一方面,来自发达国家的跨国公司成为发展中国家竞相追捧的对象,外国直接投资也是各级政府政绩的主要考核指标。另一方面,发展中国家的跨国公司开始活跃在世界舞台上,成为这些国家提高国际竞争力、参与国际事务的重要方式。而对于西方工业国家来说,问题也需要分为两个方面:一则,跨国公司的高度发展和全球扩张使他们看到了这种经济巨无霸组织的力量,借助跨国公司发达国家实现了以往依靠政治威压和军事武力无法达成的目标,或者说如今可以用更小的代价获取更大的利益。二来,跨国公司的发展也使得资本主义国家内部出现了前所未有的社会分裂,强大的中产阶级不再像从前那样依赖于政治和经济寡头,他们通过各种反对强势利益集团的运动来表达对全球化和跨国公司发展带来的社会不公和生态破坏等问题的担忧。

1. 发展中国家的选择

20世纪70年代以来,外国直接投资大量流向新兴市场国家以及这些国家惊人的发展成就使得广大发展中国家愈来愈清楚地认识到,跨国公司和直接投资将成为他们发展经济和实现工业化的最佳帮手。尽管正在进行工业化的发展中国家仍会担心跨国公司和外国投资者对本国经济或具体产业部门的控制,但是如今只有极少数国家仍然对跨国公司和FDI采取严格的管制措施。大多数发展中国家都意识到,如果不能获得跨国公司的青睐,不能在吸引FDI的竞赛中胜出,那么他们将无法得到本国经济和社会发展所必需的资金、技术和管理要素。而这些有助于实现经济起飞的生产和投资性资源最有效的提供者就是发达国家的跨国公司及其直接投资。从WTO到全球投资网络,无论是发展中国家还是发达国家,游离在世界多边贸易体系和投资框架之外往往意味着失去参与全球分工、竞争与合作,以及共同发展的资格,这是全球化背景下任何一个民族国家都不愿意看到或发生的。对于广大第三世界国家而言,没有自己的跨国公司、在国际经济竞争中缺乏比较优势是可以忍受的,但没有跨国公司前来投资、吸引不到FDI那就是万万不行的。所以,许多发展中国家不惜以牺牲民族经济为代价或者冒着失去经济自主权的风险来吸引跨国公司和直接投资,这样的现象屡见不鲜。

一般来说,发展中国家政府总希望通过结构性调整,如改善投资环境、提高

管理水平、提供高效服务等方式,来吸引跨国公司和 FDI。但是发达国家和跨国公司的强势地位、发展中国家之间竞争的激烈程度以及发展中国家本身存在的诸多不足使得发展中国家在与发达国家跨国公司进行协商和谈判时通常处于被动和不利局面。以往东道国政府实施的“事后强硬”的谈判策略如今已经不再适用了。跨国公司在投资前已经考虑到东道国在资金到位后可能采取的种种非常规手段。双方的合作开始向务实、有效的方面转移,多阶段的重复博弈成为跨国公司和东道国政府的主要游戏模式。提供税收优惠、超国民待遇等政策几乎成为东道国吸引跨国公司和直接投资的标准菜单,而跨国公司则希望东道国能够在市场保护方面设置更加严格的壁垒,以避免或减少来自其他跨国公司的竞争。在肯定经济贡献、解决就业等成绩后,东道国也不断对跨国公司提出更高的要求,如扩大出口、提高本地化成分、持续投资以及技术共享等等,因为这些问题才是关系到东道国长期内真实生产能力和国际竞争力提高的核心内容。

一方面发展中国家对跨国公司和直接投资普遍持欢迎态度;另一方面东道国政府在和跨国公司打交道时还是十分小心谨慎。跨国公司不但凝聚强大的经济力量,而且不同程度上还有深刻的政治背景。对于跨国公司而言,追求自身利益的最大化是天经地义的,因此,当它们面对自我目标与本国经济和社会得失时,选择是不言而喻的。为了自身的狭隘利益而剥削和掠夺其他国家的资源,从而造成全球范围内社会、生态和自然环境的恶化,这已经成为反对跨国公司的最大理由。

发展中国家与发达国家跨国公司在合作与讨价还价中都获得了许多实际的好处。但是,相对于来去自由的跨国公司,发展中国家政府仍然存在对丧失经济自主权的担忧。尽管发展中国家在如何与跨国公司打交道以及如何利用和控制跨国公司为本国经济服务方面积累了不少经验,但是,谁也不能保证跨国公司再次成为发达国家尤其是美国这样的霸权国家干涉他国政治经济的有力工具。实践中,弱小国家通过联合或合作来增强与强大的外国跨国公司谈判的实力,这已经成为许多发展中国家区域一体化进程中不约而同的策略选择。

2. 跨国公司母国的选择

如今活跃在世界市场中的大多数跨国公司都来自发达工业国家,这些国家之间的相互直接投资也占据了全球直接投资的多数。一方面,在对外投资以及被其他工业国直接投资中,他们获得了巨大的利益;另一方面,随着投资力度的增加,发达国家出现了对本国“产业空心化”问题的忧虑,发达国家强大的工会组织是本国跨国公司的主要反对力量。

跨国公司母国高昂的劳动力成本以及强势的货币币值是驱使跨国公司海外

发展的内部动力。随着工厂企业甚至产业部门不断地向国外转移,在低成本东道国获得直接投资、产能上升和出口增加的同时,发达国家的国内投资和就业岗位相应减少了,许多出口部门还要面对来自发展中国家商品的有力竞争,这直接危及跨国公司母国产业工人和贸易部门的切身利益。因此,在许多人看来,跨国公司应当为发达国家的国内经济和社会问题负责。

此外,跨国公司对外投资时还必须应对东道国政府的各种要求。越来越多的发展中国家要求跨国公司到他们那里生产时必须保证一定的出口配额,或者采用一定比例的当地企业的零部件,而发达国家东道国则要求分享来自其他发达国家的生产和工艺技术。这意味着跨国公司对外投资时必须解决失去技术优势或出口机会的问题,这是跨国公司母国政府最不愿意看到的。上述问题也是实际上造成发达工业国家之间贸易和投资摩擦,以及发达国家与发展中国家谈判争执不下的主要原因。

事实上,与东道国对跨国公司之间相对有弹性的谈判实力相比,母国政府对跨国公司的管理能力就相对较弱了,这当然也是建立在自由、开放、公正的竞争环境基础上。一般来说,跨国公司和直接投资对母国的积极作用要大于消极影响。政府不应该也不需要跨国公司对母国采取管制和限制措施,除非跨国公司行为会损害到国家安全和根本利益。不过,跨国公司凭借强大的经济力量对全球经济发挥愈来愈重要的作用的同时,显然已经不再满足于纯粹的经济事务领域的活动了。跨国公司对国家之间和国家内部各种政治、经济和社会利益集团的影响主导着全球化或者反全球化主义的各种立场,跨国公司一次又一次地向国家权威甚至国际权威发起挑战。

第三节 跨国公司与市场

在全球化和世界经济一体化的历史潮流中,跨国公司和世界市场的发展是同步的、相辅相成的。作为国际市场的主要行为体,跨国公司在加强各国市场联系和一体化的进程中发挥了核心作用。而市场全球化和一体化进一步推动了各国企业生产和服务的国际化。公司等市场主体将经济和社会行为的边界从国内推向世界,在全球范围内展开生产、交换和销售等资源配置和优化活动,最终形成国际市场和世界经济体系。在国际市场上活动的主要是各种类型的跨国公司,当然也包括国界边缘之上的进出口企业。据联合国的统计资料显示,全世界有6万余家跨国公司,各类境外子公司和分支机构超过90万家,形成了一个庞大的生产和服务全球帝国。这些跨国公司控制了世界经济总量的40%、国际贸

易的 60%,以及全球 FDI 的 90%。^①

一、跨国公司与国际竞争

在经济全球化和区域经济一体化的背景下,跨国公司间的国际竞争愈演愈烈。对发达国家来说,面对外国竞争者如何保住市场份额,如何寻求和开拓新的市场关系到跨国公司和国家的竞争优势。对发展中国家来说,跨国公司和直接投资的进入对民族经济和当地企业将会产生什么样的影响,如何通过对外直接投资建立本国企业在国际市场上的竞争地位,这都是经济发展中至关重要的问题。

1. 生产与服务国际化

20 世纪 70 年代以来,跨国公司在全球扩张的同时已经实现了生产与服务两方面的国际化进程。一方面,跨国公司迈出了摆脱国家疆界的第一步,真正成为全球化生产和提供服务的企业;另一方面,跨国公司将不同的国家和社会融入国际政治经济体系中,尽管还有母国和东道国之分,但是这种区分变得越来越模糊。此外,跨国公司的全球生产和服务活动需要一个国际性的规则和管理机构来协调跨国公司和各个国家之间的关系。

与 20 世纪 70 年代以前国际贸易的大发展不同,跨国公司的直接投资和海外扩张构成近 30 年来生产和服务国际化的主要特征。对外的生产性投资和制造业转移是跨国公司全球化发展的第一阶段。其方式主要以建立生产、经营和组织结构类似的横向投资(水平型投资)。跨国公司海外子公司的经营销售额在总额中所占的比重越高,该公司国际化和跨国化程度越高。

跨国公司全球化的第二个阶段始于 80 年代中期。这一时期仍以欧美发达国家跨国公司和对外直接投资为主,不过其特征已经开始向多元化、多样化和多面化发展模式转变。发达国家对外投资大大增长,发展中国家也开始对外进行投资。美国成为世界上对外直接投资最主要的国家,同时也是吸收外国投资最多的国家,发达国家之间的投资仍旧占据全球投资的主要部分。跨国投资由传统的原材料和制造业投资进一步向服务业和信息技术业转变。跨国公司投资战略也由当初的水平投资向垂直型投资战略发展,并开始制定“全球竞争战略”。不论是位于世界哪个国家和地区,跨国公司的生产和服务部门统一于全球性的管理和决策体系的指挥下。

跨国公司的发展,尤其是 80 年代以来这一轮势头迅猛的全球扩张,深刻地

^① 参见联合国贸易与发展会议(UNCTAD):《世界投资报告》,中国财政经济出版社,2005 年。

改变了各国经济和社会发展的战略格局以及国际政治经济体系的面貌。欧美日传统发达工业国家、东亚新兴工业化国家,以及“金砖四国”等新崛起的发展中大国都成为世界经济和国际竞争的主角。跨国公司的总数不断上升,跨国公司的投资领域越来越广泛,金融、保险、银行、咨询、零售批发等服务部门的直接投资越来越多,跨国公司之间的兼并和收购浪潮也是一波接着一波,不少巨型跨国公司之间组建了“强强联合”式的战略联盟。以上这些变化在促使全球生产和服务向纵深方向发展的同时也推动跨国公司的性质和特征发生着深刻的变化。

首先,近半个世纪以来人类社会的在信息、通讯技术和交通运输等方面的突飞猛进为跨国公司实施全球化生产和服务战略提供了坚实的基础。一方面,企业跨国运作拥有了必需的生产和管理技术手段;另一方面,技术进步极大地降低了全球化生产和服务的成本。其次,70年代兴起的国际金融革命和金融自由化促使许多国家放松对金融和银行部门的管制,利率自由化以及浮动汇率制为跨国公司对外投资提供了便利。再次,贸易保护主义再度抬头,避开层出不穷的非关税贸易壁垒成为许多国家对外投资和发展公司内部贸易的又一推动力量。最后,按照弗农的产品生命周期理论,无论是发达国家还是发展中国家的企业,通过生产方式和组织形式的改变实现公司向外部扩张是参与市场竞争与合作、获取技术和资金,并尽最大可能地提高或保持竞争优势的必然途径。

2. 跨国公司的国际化方式

一般来说,跨国公司进入国际市场、走上生产和服务国际化道路可以分为主动式和被动式两类。前者表示跨国公司是出于某种动机主动寻求国际化发展;而那些被迫进入世界市场的公司就属于被动式国际化的类型。

第一,主动式国际化

首先,追求更多的利润是企业国际化发展的最主要动力,尤其是当企业面对饱和或者即将饱和的国内市场时,开拓新的海外市场不失为寻求新的利润增长点的有效途径。

其次,抢占新市场是源自外部的跨国公司国际化的重要推动力。一方面,新市场往往意味着更多的回报和收益;另一方面,最早进入市场还可以通过大规模投资或者贸易保护建立起阻止其他竞争对手进入的有效壁垒,从而得到更加可观的垄断利润。

再次,跨国公司主动出击国际市场的另一种重要的目的是为了形成产品或者技术优势,并进而确立国际市场上的竞争优势。不过,创立和维持竞争优势对于不同规模和类型的跨国公司来说有着本质上的区别,这主要取决于研发和保持技术领先的成本和收益。

此外,获得规模经济和范围经济效应也是跨国公司对外扩张的主要动机之一。生产和服务的国际化可以使跨国公司增加生产能力和市场份额,在垄断或者规模报酬递增的情况下,规模经济和范围经济带来的长期回报是相当可观的。

最后,还有一个因素值得一提,那就是逃避税收管制。在跨国化经营过程中,有不少途径和手段可以帮助公司正式或者非正式地得到税收优惠、减免甚至进行避税,如发展中国家的优惠税收政策、跨国公司内部贸易和转移定价,以及建立国际避税港公司等。

第二,被动式国际化

跨国公司被动地参与国际竞争的情况也是比较普遍的。

首先,出于对其他国际竞争对手争夺自己原有市场份额的担心,企业不得不制定战略在国际市场上与新的或者传统的竞争对手展开较量。

其次,当一国经济和产业部门产能过剩或处于过度竞争时,部分企业尤其是具有良好海外关系或者市场基础的企业通常会考虑向国外市场进行转移。

再次,处在产品生命周期理论中标准化产品生产阶段的发展中国家,到了一定时期必然走上向海外市场包括发达国家市场出口商品的道路,这也是一些企业被动式进入国际市场的主要原因。国内市场饱和逼迫企业进一步扩大市场来延长产品的生命周期。

最后一种被动式国际化是指企业在政府的管理政策诱导下走上跨国经营道路。有些国家政府包括发达国家,通过财政补贴、减免税收、贸易保护等措施鼓励 and 推动本国企业进入国际市场,以实现某些特定的发展战略和产业政策。

不管是主动进入国际市场还是被迫参与国际竞争,当一个公司进入国际领域时,必然面对很多无法预料的情况,他们既可能造成损失也可能带来收益。发达国家由于具有长期积累的丰富经验与技能,能够帮助他们在跨国生产和服务中降低风险、确立优势。而发展中国家的跨国公司刚刚起步,一些企业跨国活动获得了成功,而更多的则选择逃避或者放弃国际化生产和服务活动。发展中国家跨国公司竞争能力的培养和提高将是一个长期的过程。

3. 区域化对跨国公司的影响

同全球化与区域化趋势相对应,生产和服务国际化同时也面临生产和服务的区域化发展问题。北美、欧盟以及东亚三大区域经济体系的形成,成为当今全球化进程中的一个鲜明对照。生产和服务国际化、跨国公司和直接投资呈现进一步向区域内集中的倾向。越来越多的美国公司在北美自由贸易区内进行分工与协作,墨西哥和许多拉美国家成为美国企业的生产组装车间。日本公司则选择了东南亚这个传统的势力范围,东南亚国家依旧充当日本企业的原材料基地

和加工工厂。欧盟内部,除了西欧以及南北欧国家长期的合作格局之外,新加入的东欧国家为欧盟提供了低廉的熟练劳动力。

跨国公司和直接投资的区域化发展趋势增强的原因多种多样。首先,地缘政治和传统合作关系是生产和服务国际化的一个重要原因。语言、文化和社会价值观的认同使得跨国公司在区域内面临更少的风险和不确定性。其次,随着不同区域内劳动力生产成本相对接近,跨国公司在全球范围内选择低成本区位的必要性大大降低。第三,生产和服务在区域内部集中也有助于形成生产和销售规模经济。通过接近市场和消费者,跨国公司能够更好地提供服务,提高竞争力。最后,生产和服务的区域化建立在区域内的各国经济相互合作的基础上,这样会尽可能地避免贸易摩擦,遏制区域内贸易保护主义。

不过,在生产和服区域化造成一定范围内的经济繁荣的同时,世界经济一体化和全球化却面临越来越严重的考验。如果服务和生产的区域化最终不是指向全球化进程,那么世界经济的开放将面临倒退。内部自由化和对外保护的区域主义可能导致全球多边贸易机制的弱化,并将给区域集团外的国家带来严重的负面影响。发达国家的跨国公司和对外投资越来越多地把目光集中到区域内部,而发展中国家的跨国公司只能无可奈何地面对日益高企的市场进入壁垒。

二、跨国公司与国际贸易

跨国公司是当今国际贸易的主体,生产和服务国际化使得跨国公司在国际贸易中占据支配地位。如今国际贸易的三分之一是在跨国公司内部进行,三分之一是在跨国公司之间进行,三分之一是在国家与国家之间进行。这意味着与跨国公司有关的贸易占到国际贸易的三分之二。此外,从国际贸易的组成来看,大部分是跨国公司的原材料和中间产品贸易,而且交易多发生在跨国公司内部或者跨国公司战略联盟之间。跨国公司全球化生产和服务体系的发展推动了贸易自由化的进程,对促进国际贸易的增长和世界市场的开放,以及发展中国家的经济建设发挥了积极作用。但与此同时,跨国公司内部贸易和转移价格的兴盛也给国际贸易体制蒙上了不少保护主义色彩。

1. 贸易理论和政策的演变

(1) 自由贸易和保护主义理论。重商主义、保护幼稚工业论是早期的保护主义理论。斯密、李嘉图和赫克歇尔—俄林理论则认为不受限制的自由贸易是符合世界经济发展要求的。战略贸易理论和国家竞争优势学说则为新贸易保护主义提供了理论支持。

第一,重商主义理论。重商主义是16世纪中期产生于英国的最早的国际贸

易理论。其基本观点是:黄金和白银是国家财富的支柱,作为国际贸易的货币,一个国家应当鼓励产品出口以赚回黄金和白银,同时限制进口以阻止黄金和白银流向国外。因此,重商主义者提倡政府对贸易进行干预以尽可能地扩大出口或减少进口。

第二,绝对优势理论。亚当·斯密的《国富论》对重商主义国际贸易理论进行了批判。他认为,一个国家应当生产具有绝对优势的产品,进口具有绝对劣势的产品。这种生产具有绝对优势产品的国际专业化分工可以使每个参与贸易的国家得益。

第三,比较优势理论。李嘉图的比较优势理论认为,一个国家应专门从事生产效率相对最高的产品的生产和出口,而进口那些不具有比较优势的产品,这样一个不具备绝对优势的国家同样可以参与国际分工和贸易。

第四,H-O理论。赫克歇尔和俄林认为,国际贸易中的比较优势来源于各个国家不同的要素禀赋,包括土地、劳动力和资本等生产要素。不同的要素禀赋可以进一步解释为要素成本的差异,一个国家某种要素的拥有量越丰富,其成本就越低。因此,根据H-O理论,各国将出口本国丰裕资源生产的产品,而进口那些对于本国来说属于资源匮乏型的产品。

第五,产品生命周期理论。弗农的产品生命周期理论是建立在对美国市场研究的基础上。他认为,市场力量 and 创新能力推动美国企业从事新产品的研究和开发。实际上,许多新产品最初都是在美国生产的,并且首先满足美国市场的需求。由于初期国外市场规模相对有限,其他发达国家对这些新产品的需求大多通过进口获得满足。但随着时间的推移以及其他发达国家对新产品需求的增长,外国企业开始投资生产,美国公司也在这些国家建立生产基地,产业向其他发达国家逐步转移。随着该产品生产日趋成熟和标准化,发展中国家凭借其成本优势获得了该产品的生产权,生产地点由发达国家向发展中国家转移。而此时的美国借助早期获得的高额垄断利润和技术优势又开始新一轮产品的开发研究。

第六,战略贸易理论。克鲁格曼提出的战略贸易理论认为,在许多不完全竞争性的行业中存在显著的规模经济效应,这意味着世界市场将被少数几家大公司垄断。而要获得垄断地位和市场寡占就必须通过大规模投资抢先进入这些行业,及早建立起行业或部门的经济和战略优势,阻止和避免新的竞争对手进入市场。

第七,竞争优势理论。波特的竞争优势理论认为,通过对要素禀赋、需求状况、相关支持产业,以及公司的竞争策略和组织结构等四大因素之间关系的协调

和控制,一个国家可以实现国家或者企业竞争力的提升。此外,重大的历史事件以及政府的政策也可以改善或者损害国家的竞争优势。

(2) 保护性贸易壁垒的发展。战后 GATT 框架下贸易自由化运动导致关税水平的迅速下降。但是 20 世纪 70 年代后,政府补贴、自愿出口限制、技术和环境标准、绿色壁垒等非关税贸易壁垒不断兴起,并成为当今阻碍国际贸易自由化和多极化发展的主要障碍。

第一,关税。关税通常是指对进口商品征收的税,有些场合也针对出口商品。关税是形式最早的一种贸易保护措施。从价税和从量税是关税的两种主要形式。征收关税对政府、国内生产厂商、国内消费者、外国出口厂商的影响在国际贸易理论中已经得到充分的分析和论证。

第二,补贴。补贴是政府通过现金支付、低息贷款、税收减免等形式对国内出口企业进行的财政资助。通过补贴降低了国内生产厂商的成本,一方面有助于他们在国内市场与外国竞争者展开竞争,另一方面可以帮助他们在出口市场上获得相对优势。

第三,配额。进口配额是对进口商品数量进行直接规定和限制的一种贸易政策,通过向企业颁发进口许可证来实行配额保护。当然也有出口配额,主要是针对那些对本国具有战略意义的资源或产品的出口管制。

第四,自愿出口限制。自愿出口限制是配额保护措施的一种特殊形态。自愿出口限制通常是在进口国政府的要求或压力下,由出口国政府对该国出口施行配额管理。

第五,本地化成分要求。本地化成分要求是指进口或出口商品的一定比例的零部件必须是在跨国企业所在地生产的。如今越来越多的发展中国家对发达国家在当地的生产和服务企业提出本地化成分要求,目的是为了使本国从单纯的组装“车间”转变为生产和加工“工厂”,从而获得提升民族经济和生产能力的实质性技术和管理经验。

第六,技术贸易壁垒。一般来说,技术壁垒是进口国为了维护本国的利益和经济安全、国民健康以及环境保护而制定的强制性技术法规或者是标准。只有当产品达到标准后才允许进口。技术壁垒的本意和出发点是好的,但是在国际实践中,许多国家滥用技术壁垒作为实施贸易保护政策的有力武器。正是由于技术标准存在较大的不确定性而且涉及领域非常广泛,所以关于技术标准或法规国际社会至今没有达成一个有效共识。

第七,绿色贸易壁垒。绿色贸易壁垒作为一种新形式的非关税贸易壁垒,自 20 世纪 90 年代以来已经迅速发展成为许多国家实施新贸易保护主义的强力工

具。尽管具有名义上的合法性,但是绿色壁垒的实质却是发达国家借环境保护之名,制定不合常理的强制性技术和环境标准来限制商品进口,尤其是针对来自发展中国家的出口商品。绿色壁垒的主要形式有环境附加税、绿色标志和标签、绿色卫生检疫以及产品加工标准制度等。

2. 跨国公司内部贸易和转移价格

跨国公司内部贸易是由跨国公司进行的、发生在母公司和子公司以及各子公司之间的交易。公司内贸易在跨国公司的全球资源配置和国际竞争战略中发挥着重要的作用。通过公司内贸易不仅帮助跨国公司降低生产和融资成本,而且帮助企业更好地在全球范围内实现规模化生产和经营。跨国公司内部贸易所使用的价格被称作“转移价格”,跨国公司正是通过制定有力的转移价格实现各种资源在企业内部的分配和重新组合。根据联合国有关资料统计,到1990年代初,跨国公司已控制了80%的国际贸易额,而跨国公司内部贸易已占世界贸易总额的三分之一以上。跨国公司内部贸易在世界经济和国际贸易中占据了十分重要的地位。

(1) 内部贸易。跨国公司内部贸易是指跨国公司的母公司与子公司,以及子公司与子公司之间相互提供商品和服务的跨国交易,也称公司内贸易。不同国家跨国公司内部贸易在形式和行业组成上有很大不同。美国跨国公司的内部贸易反映了母公司与子公司、不同子公司之间的国际分工类型,公司内部贸易的绝大部分发生在垂直型产品交换和贸易中,包括原材料和中间制成品等等。而大多数日本和欧洲的跨国公司内部贸易通常与商品配送或市场销售活动有关。批发贸易类子公司占了跨国公司内部贸易的大部分,这些子公司从其母公司的进口基本上属于最终品。

近几十年来促使世界各国跨国公司内部贸易迅猛发展的主要动因在于:

第一,克服外部市场的不确定性。垄断竞争、贸易保护以及外部交易风险使得跨国公司所处的国际市场充满了不确定性,而通过内部化可以在很大程度上避免外部市场带来的各种不利影响,有效组织内部化市场网络,统一调配和管理公司的生产和销售活动,增强各分支机构抵抗风险的能力,降低成本,增加收益。

第二,降低交易成本。战后国际贸易模式从产业间贸易逐步向产业内贸易发展,近些年来,产品间贸易的发展进一步丰富了国际分工和交换的内容。中间产品的交易成为国际贸易的重要内容,其占世界贸易总额的比重愈来愈高。交易成本的不断上升以及跨国公司对中间产品日益增长的特定需求迫使跨国公司将中间产品的贸易纳入公司内部贸易体系。这是出于降低交易成本而实施内部化贸易的主要动机所在。

第三,保持技术垄断和技术竞争优势。跨国公司通过内部化、实行转移定价策略获取垄断利润的同时也没有忘记保持对产品技术和生产诀窍的垄断。技术贸易、许可转让以及互惠共享之外的任何形式的技术扩散都是跨国公司所不能接受的。因此,公司内贸易为跨国公司内部各部门之间的技术转移和交流提供了有效的通道。这样跨国公司既可以保持技术垄断,又可以实现跨国公司国际化生产和服务体系对新技术和新工艺的需要。

第四,通过转移价格进行逃避税等活动。转移价格是跨国公司内部交易时实施的价格,它在很大程度上不受市场供求法则的影响,而是取决于公司内部经营管理的需要。而各国税收政策和税制的不同造成不同所在地的跨国公司税负水平的巨大差异,就为跨国公司在母公司和子公司之间实行利润转移从而减轻公司税负提供了动机和机遇。转移价格可以帮助子公司降低生产成本和打击竞争对手,以达到占领和垄断当地市场的目的。此外,利用转移价格还可以帮助跨国公司进行资金转移,以规避东道国货币和汇率风险。

(2) 转移价格。在跨国公司母公司与子公司、各子公司之间转移或交易商品、服务和技术时所采用的价格就是转移价格。通过转移价格跨国公司把各种名目的费用列入转让价格,以此来调整各子公司或分支机构的产品成本,转移公司的利润。转移价格是公司的内部价格,不对外公开,而且根据具体情况做调整。跨国公司通过有效地运用转移价格策略,极大地降低了交易成本,同时实现了垄断市场、转移技术、提高全球竞争力等目的。

跨国公司一般采用以下几种方式来实施转移价格策略:

第一,产品、实物交易中的转移价格,具体包括制成品、生产设备、原材料和中间产品等生产业务中实行的转移价格。这是目前公司内贸易最重要、最频繁使用的转移价格方式。

第二,货币、证券等资产交易中的转移价格,主要是指跨国公司关联企业间货币、证券等借贷业务中的转移价格,通过自行提高或降低资金价格,在跨国公司内部重新分配利润。

第三,无形资产的转移价格,主要指公司内部专有技术、注册商标、专利等无形资产交易中的转移价格。通过签订许可证合同、提供技术援助和咨询时的“高进低出”或“低进高出”来转移利润。

通过转移价格可以帮助公司获得税收减免甚至进行合理避税。在公司经营、运作以及增值业务没有改变的情况下,仅仅通过操纵转移价格,就可以实现税后利润的增加,而增加的利润就是来自于有效的避税手段。因此,对跨国公司来说,转移价格可以实现公司的税负或纳税职责的最小化,当然这样做的首要前

提是不触犯法律。

同样,采用转移价格可以达到对东道国和母国税收进行重新分配的效果。换言之,原本不存在特定关系的两个国家政府,如今可能为了税收利益而出现矛盾和冲突,而且他们最终不得不与跨国公司达成额外交易,这也是跨国公司的经济力量向政治和社会领域延伸的重要例证,一个典型的三方零和博弈模式。

3. 生产和贸易的选择

内部化贸易的发展并不能彻底解决跨国公司面临的是生产还是贸易的两难选择。在许多情况下,自己制造还是从外部市场购买中间产品的问题还是困扰着跨国公司的管理决策层。这也意味着跨国公司必须从实施垂直兼并的方式来整合自己的零部件生产企业还是从外部的独立供货厂商购买中做出抉择。复杂多变的国际市场环境、各国政治经济的差异、汇率波动和货币风险等问题更增加了跨国公司决策的复杂性。

(1) 生产和投资。选择公司内部生产和支持垂直一体化体系主要基于降低成本、促进专业化投资、保护技术优势以及占有市场等因素。

第一,如果与其他企业相比,跨国公司本身在生产方面更加具有比较优势,那么生产必然优于贸易,此外还可以保证公司在关键性生产上不会过分依赖外部市场。

第二,对某种中间产品的投资构成了大规模专项资产的投资,这类投资和生产活动往往被认为是具有长期竞争优势的,因此,跨国公司倾向于内部生产而不是从外部市场购买。

第三,出于对本公司专利产品技术的保护,当产品涉及技术垄断或扩散问题时,跨国公司一般选择在企业内部生产。

第四,跨国公司决定在特定国家生产和投资的一个重要目的是,绕开该国的贸易限制和贸易壁垒,抢占更多的市场份额。

(2) 购买和贸易。从外部市场购买中间产品的优势在于它给跨国公司更大的灵活性,有助于公司降低成本并可能有利于公司获得额外市场份额。

第一,外部贸易和采购的最大好处就是保证了跨国公司生产经营的灵活性,跨国公司可以根据不同的情况制定不同的全球采购计划,这在复杂多变的国际环境中具有非常重要的意义。不同时间的汇率和贸易壁垒变化会改变供应商的竞争地位,跨国公司可以从中选择最佳的贸易伙伴,降低风险,增加收益。

第二,生产性投资形成的垂直型分工扩大了公司的组织规模并由此增加了运营成本。在协调和管理、激励机制和制定转移价格等方面复杂程度的增加使得跨国公司很难及时应对瞬息万变的国际市场。而与外部市场的贸易则可以避

免许多此类问题的产生,不存在转移价格问题。

第三,与其他国际厂商的合作同样意味着可以获得更多的订单,包括与跨国公司主营业务相关的支持性和扶助性产业。这样可以带动一个相关产业集群的建立,对跨国公司及其母国政府具有较大的积极影响。

三、跨国公司与国际金融

20世纪70年代以来国际金融时常发生翻天覆地的变化,传统的划地为界的国家金融体系已经转变为全球一体化的国际金融结构。尽管各国政治经济之间仍存在无法弥合的裂缝,但是在国际金融体系中,国家之间面临的挑战和受到的压力是基本一致的。大规模国际资本的流动、浮动的汇率制度、复杂的金融衍生工具已经成为影响世界经济的巨大动力。80年代和90年代屡屡发生区域性和全球性金融动荡和经济危机,究其源头,不是来自于民族国家的经济失控(如90年代初的转型经济体),而是来自于跨国金融巨头和国际金融市场的互动作用。

1. 国际金融结构的变化

(1) 金融创新。从1970年代金融大爆炸开始,国际金融市场就从来没有停止过创新活动。货币、证券等资产交易已经远远超过商品和服务交易的数量,而且通过期货、期权等金融工具,商品也可以在虚拟状态进行转换和交易。30多年来,国际金融市场经历着信用和金融衍生产品的创新和演变。欧洲美元、CDs、商业票据、货币市场共同基金、量子基金等大大增加了世界货币的供应量,但遗憾的是,世界产出的增长速度没有跟上信用工具的急剧膨胀,结果就是先是西方发达国家的经济滞胀,然后是拉美国家的债务危机,以及紧接着1990年代频频发生的金融风暴。

不加控制的信贷当然造成巨大的风险。通货膨胀和通货紧缩相互交替成为困扰发达国家和发展中国家的经济顽疾。电子银行、信用卡业务的创新加速了银行金融机构业务和规模的扩张。离岸金融市场的兴起和发展为跨国银行绕开金融管制提供了便利。主持和参与全球企业并购活动进一步促使银行等金融机构迅速转变为国际金融服务的供应商。事实上,在当今国际金融体系中发达国家的银行和非银行跨国金融机构既是运动员又是裁判员,发挥着最重要的作用。

(2) 流动性增加。国际金融结构变化导致国际资本流动性大大增强。在一个跨国金融机构组成的全球网络中,凭借先进的通讯和信息技术,国际资本在世界各个角落迅速而且不受管制地进行流动。相反,管理资本流动和投资行为的国际规则和体系制度却迟迟未能有效地建立起来。

新技术的运用和金融创新引发的逐利资本在世界范围内流动取代了传统意义上依靠商品和服务贸易建立起来的相互依赖关系。这些资本规模巨大,但是不稳定性和不确定性同样远超过国际商品和劳务流动,国际金融体系的脆弱性逐步演变为世界经济体系的脆弱性。

此外,布雷顿森林体系崩溃后,国际资本流动性造成的金融波动并没有按照自由主义者所说的因为实施汇率浮动而自动消除。实际情况恰恰相反。80年代以来,国际金融变化的范围及方向越来越难以预测。金融危机发生的次数和频率在整个现代经济史上也属于罕见。各国政府、国际组织和专家学者关于汇率安排、利率水平以及宏观经济政策的建议和争论已经成为日常的、但又同样不具有现实性的议题。许多国家尤其是发展中国家在西方国家及其控制的国际组织的压力下进行了各种经济改革和自由化尝试。无论是结构性调整还是放开资本管制,这些国家的金融和经济体系不断地承受国际市场的冲击,并演变为一个又一个全球化和自由主义试验的失败作品。发展中国家承担了许多原本应当由发达国家负责的管理国际流动的职能,在与不加约束的国际资本和跨国公司的搏斗中屡屡遭受沉重的打击。

(3) 新金融霸权。国际金融体系的结构性变化以及国际资本流动性的增加,增加了发展中国家与发达国家博弈的成本。无论是20世纪80年代的债务危机还是90年代的金融危机,发展中国家在与跨国金融公司和国际经济组织的讨价还价中处于越来越被动的地位。以美国为首的西方发达国家的经济和社会政策已然成为第三世界国家参与国际活动必须接受的原则和准绳。而事实上发展中国家越来越多地依赖于西方国家和国际金融市场提供资源的结果也使得他们更加陷入不合理的国际金融权力分配格局中。

美国在布雷顿森林体系瓦解后并没有失去国际金融体系的霸主地位。欧元、日元等世界货币的竞争虽然造成美元霸权的相对衰落,但是通过跨国金融机构的全球化运作以及对发展中国家金融市场的控制,再加上IMF和世界银行等国际金融组织的机制和制度作用的强化,一种新的金融霸权得以确立。这种霸权体系不一定像过去的英国和美国一样追求一国的绝对领导作用,而是通过竞争优势在不同层面获得一个集团对另一个集团的支配地位。

2. 跨国金融机构的发展

20世纪70年代以来,跨国金融机构与国际金融市场一起迅猛发展,以银行、证券和保险为代表的金融服务业成为跨国公司FDI的重要组成部分。金融中介机构国际化和跨国经营不仅出于它们跟随国内客户开拓海外业务的动机,也是为了争夺更大的市场份额。跨国金融机构的发展对国际金融市场和东道国

金融体系具有重要的影响。随着全球金融自由化尤其是西方发达国家金融深化的不断发展,银行、保险和证券业之间的界限越来越模糊,金融混业经营的趋势日渐明显。而欧美工业国家的金融机构正在成为推动国际金融新一轮革命的主力军。

(1) 促进金融体系发展。通过直接投资或者兼并收购等渠道,跨国金融机构进入发达国家和发展中国家的银行和非银行金融部门。跨国经营不仅带来资金投入,而且带来技术诀窍和管理经验的转移与扩散。对于东道国而言,金融FDI还具有增加就业、促进竞争和产业结构升级等积极作用,直接或间接地促进东道国经济增长与社会发展。在引入外国金融机构后,发达国家比较完善的金融市场可以获得更多的收益。而金融市场尚不健全的发展中国家尽管短期内可能受到比较大的冲击,但从长期来看,通过增加金融市场主体、提高经营效率和竞争机制、提供先进的管理经验和技术,来自发达国家的跨国金融机构对于促进东道国金融市场的发展与完善还是能够产生十分积极的作用的。

(2) 改善金融市场结构。跨国金融机构对于改善国际市场结构、促进市场竞争的积极效应可以分两个方面来考察。一方面,由于金融业在各国政治经济体系中的重要作用,无论是发达国家还是发展中国家对外来金融机构总是相当敏感,保护本国的金融市场和金融机构往往成为第一反应。但是这种基于市场垄断思维上的保护主义政策对金融开放和自由竞争通常是不利的。跨国金融机构通过冲击和打破市场壁垒,激活市场竞争机制,从而在短时间内形成相对不稳定的竞争格局,这对于一定程度上抑制市场垄断力量具有积极效应。另一方面,实力雄厚的跨国金融机构在不断消灭竞争对手的同时,也在不断培育和促进新的竞争对手的产生。随着市场机制和法治环境的逐步完善,最终形成相对宽松的竞争性市场格局。

(3) 提升技术和管理技能。对于发达国家和发展中国家而言(尤其是后者),金融机构跨国经营和服务在提高技术水平和管理经验方面具有十分积极的意义。金融创新需要理论和技术的不断跟进,无论站在世界的哪个角落,全球化和一体化的国际金融市场都要求管理者具备先进的经营理念、熟练的操作技巧以及全球竞争的战略思维。发达国家金融机构之间通过竞争与合作相互学习,不断更新知识结构。发展中国家则通过与外国金融机构的合资、合作来获得先进的管理技术和实践技能。大型跨国金融机构对东道国当地管理者和经营人才的培训,也为发展中国家人力资本的积累和发展提供了帮助。此外,对于发展中国家来说,外国金融机构的进入吸引了不少具有较高技能和知识水平的人才,这对于遏制发展中国家人才向海外流失具有一定的积极作用。

(4) 促进金融全球化和一体化。跨国金融机构在世界范围内提供服务和产品,对国际金融市场一体化和经济全球化发挥了极其重要的作用。一方面,新技术革命以及现代化信息、网络和通讯技术在全球金融业中的广泛使用,使得世界各国的金融市场连成一片。从纽约到伦敦、巴黎到法兰克福、新加坡到香港,全球范围内 24 小时的金融交易成为现实。另一方面,跨国金融机构全球运作不仅连通了各分支机构之间的业务往来,而且促使金融服务出现了根本性变化。电子银行、电子货币、网络银行等现代业务更是打破了传统金融服务的时空限制,金融电子化、信息化和网络化将全球市场浓缩在一个小小的媒介体之上。

(5) 提出更高的监管要求。跨国金融机构的活动不仅加强了各国金融市场之间的相互联系,而且强化了资本、外汇、货币等不同市场之间的联动效应。国际金融市场有可能出现“一荣俱荣、一损俱损”的局面。现代金融体系的发展对国际和国内金融监管当局提出了更高的要求。在国际层面,IMF、世界银行、巴塞尔委员会、国际证券交易所联合会等国际金融组织的有关规定以及《巴塞尔协议》和 WTO《金融服务协议》等法律规则对跨国金融机构的行为做出了原则性的约束和规定。但是国际金融体系的框架和制度还需进一步地统一和完善。国内层面,各国中央银行和监管当局应当在审慎监管的原则基础上,寻求与他国政府以及国际组织的交流与合作,不断提高业务水平和监管能力,加强对金融机构尤其是外国金融机构的有效监管。

第四节 跨国公司和 FDI 的发展前景

跨国公司和直接投资的发展已经成为世界政治经济生活的重要内容。但是与管理国际贸易体系的 WTO 以及国际金融和货币事务的 IMF 相比较,国际投资和跨国公司的全球管理规则和框架还需要进一步地建设和完善。20 世纪 90 年代以来,跨国公司的国际合作与战略联盟出现了新的形式和内容。发达国家之间、发达国家与发展中国家之间企业的跨国合作以及联盟在广度上和深度上有了较大的突破,战略合作已经从过去的制造业延伸到现代服务业,领域涵盖研究和开发、生产和销售各个方面。发展中国家跨国公司的大发展也是近十几年来生产和服务国际化向更深层次扩展的主要表现,对发展中国家跨国公司的研究也需要更多的理论和实践支持。

一、国际投资管理体系

全球投资体系发展的事实是:一方面,跨国公司和直接投资在金融、贸易和

技术转让等国际经济领域内的重要性越来越大 ;另一方面 ,相对国际贸易、国际金融和货币体系管理的规则和框架 ,国际社会缺乏正式、有效的国际投资规则。关于跨国公司和直接投资 ,只有国家的、双边的、地区的和多边的协定 ,还没有一个类似于 GATT、GATS 或 TRIPS 的全面协定。尽管 WTO 框架制定了与贸易相关的投资措施协议 (TRIMs) ,但这些努力离建立全球投资管理体系还相去甚远。

1. 建立全球投资体系的努力

自 20 世纪六七十年代起 ,国际社会关于建立跨国公司和直接投资的全球投资管理体系的呼声就接连不断。联合国经社理事会所属的原跨国公司委员会开始组织和起草《联合国跨国公司行动守则》,并于 1983 年提出草案。由于发达国家与发展中国家在许多关键性问题上存在严重分歧 ,该草案拖至 1992 年跨国公司委员会最后一届年会时仍未能定案 ,从而宣布中止。在 1980 年联合国贸易与发展 (UNCTAD) 会议上也曾经通过了《关于管制限制性商业做法的公平原则与规则的多边协议》。该协议试图对从商业限制方面对跨国公司的行为进行规范 ,但是它属于自愿执行而不带有强制性的协议。

世界银行在 1965 年就制定了《东道国与其他国家国民之间投资争议解决公约》,并根据此公约设立了“解决投资争议国际中心”。该公约的制定 ,为政府间协商和解决国际投资争议提供了新的途径。遗憾的是 ,该公约仅提出通过国际组织解决投资争议 ,而没有涉及国际投资体系的其他问题。1985 年世界银行在汉城通过了《多边投资担保机构公约》,该公约为成员国投资者提供了非商业性投资风险的保障。1992 年世界银行与国际货币基金组织颁布了《关于外国直接投资的待遇准则》,并要求各成员国以此准则为对待外国直接投资的参照。不过该准则是非强制性的 ,完全由成员国自愿执行。

1976 年经济合作与发展组织 (OECD) 在巴黎公布了《关于国际投资与多国企业的宣言》。该宣言对跨国公司行为准则、国民待遇、政府协调等问题做出原则性规定。这是一个由政府签署并承诺执行的跨国公司行为规范 ,但在本质上仍属于建议性规则 ,对成员国同样不具有强制约束力。2000 年 6 月经合组织部长级会议上通过的《OECD 关于跨国公司社会责任的指南》成为直接针对跨国公司行为的最新政府间协议。但是该协议仍不具备国际公法性质 ,对跨国公司不具有约束力。

1970 年安第斯条约组织通过了一项《对外资、商标、专利、许可协议和提成的共同待遇的第 24 号决议》,该协议在玻利维亚、哥伦比亚、智利、厄瓜多尔和秘鲁等 5 个成员国内部执行。1988 年生效的《美加自由贸易协定》对国际投资规

则做出了积极的贡献。该协定围绕外国直接投资、多边投资协议、国民待遇以及服务贸易等内容构建了一个比较成功的谈判框架,并成为后来的美加墨自由贸易协定、OECD 的《多边投资协定》以及乌拉圭回合的 GATS 和 TRIMS 等协议的范本。

国际商业协会(ICC)于 1972 年颁布了《国际投资准则》,1977 年颁布了《对付勒索和贿赂行为守则》,不过这两个文件未被世界各国和跨国企业广泛接受。1977 年 11 月,国际劳工组织(ILO)与各国政府和企业签订了《关于跨国公司和社会政策原则的三方宣言》。该宣言构建了国际性劳工标准的框架,提出了劳工标准的四大原则,即不歧视、非强制性、取消童工以及组织和谈判权利,该宣言同样属于不具有约束力的建议性文件。1998 年 ILO 又通过了《关于工作基本原则和权利的宣言》,各成员国承诺遵守核心公约的基础性原则。

新一轮创建全球投资体系和国际管理机制的努力始于美日欧等 OECD 发达国家的《多边投资协定》(MAI)。1995 年在克林顿政府的倡导下,西方工业国家开始了 MAI 谈判。根据最初的设想,MAI 应当“为国际投资提供一个广泛的、拥有高标准的投资制度自由化和投资保护,以及有效的争端解决程序的多边框架”,并且“是一个独立的国际条约,它对所有 OECD 成员国以及欧盟成员国开放,并允许非 OECD 成员国加入,这一点将随着谈判的进展予以磋商”^①。MAI 的核心原则包括国民待遇、最惠国待遇、透明度、业绩要求、争端处理等方面。在货物贸易、服务贸易、与贸易有关的投资措施和与贸易有关的知识产权方面,MAI 与 WTO 在部分内容上是一致的。但是,出于种种原因,1998 年《多边投资协定》在发展中国家、劳工和环保主义者以及经济民族主义者的强烈反对声中宣告失败。

1986 年开始的 GATT 乌拉圭回合谈判的重要成果之一就是达成了《与贸易相关的投资措施协定》(TRIMS)。尽管这只是一个比较原则性的关于建立多边投资体系的初步协议,但是 TRIMS 与同样涉及投资和跨国公司问题的《服务贸易总协定》(GATS)一起构成了 WTO 规则下管理跨国公司与直接投资的基本框架。通过最惠国待遇、国民待遇和透明度等原则,要求各成员国取消限制服务贸易的措施以及与限制货物贸易有关的投资措施,为跨国公司发展和国际投资自由化提供了一定程度上的制度保证。

2. 需要解决的问题

一般来说,未来全球投资体系的发展应当着眼于以下三方面问题:对跨

^① 转引自余劲松主编:《国际投资法》,法律出版社,1997 年。

国公司和直接投资的限制性措施、国民待遇和对外国公司的歧视问题以及投资区域化问题。尽管事实上许多国家对跨国公司和直接投资都有或多或少的限制,但是对于国际管理体制来说,区分哪些措施是合法的而哪些是不合乎规则的,并予以强制性约束,这是当前国际投资管理体制的首要任务。

(1) 限制性政策。阻碍国际投资自由化和跨国公司发展的一个重要因素是国家的战略性保护措施。新贸易理论对跨国投资的影响同样十分深远。在许多垄断竞争行业,由于存在规模经济、不完全竞争以及外部性效应,因此通过采取特定的举措可以阻止新竞争对手进入市场,从而确保本国企业抢先确立市场竞争优势。从实践上来看,二战后的日本和东亚许多国家实现经济腾飞的时候都采取过保护性的国家政策,在某些具有战略意义的经济和产业部门内拒绝或限制跨国公司和直接投资,并趁机建立起具有竞争力的民族企业。

另外一个值得注意的问题是,国家及其政策总是想方设法诱导或控制跨国公司和直接投资,借助外部力量来促进就业和技术进步。在实际操作中,国家或国家集团往往不适当地使用(通常是滥用)国际贸易和投资的一些规则来实现这一企图。欧盟倾向于运用“反倾销”条款来强迫其他国家的跨国公司按照自己的意志行事。臭名昭著的“超级 301 条款”和“特别 301 条款”则是美国实施知识产权和贸易保护的得力武器。其他诸如经营业绩要求和本地化成分要求也屡屡被发展中国家用来要求发达国家跨国公司增加其产品中当地零部件的价值或更多地使用当地的中间产品。

如果能够制定各国政府协调管理全球跨国公司和投资体系的统一规则,那么限制竞争和投资自由化的政策在一定程度上可以得到解决。事实上,OECD 的多边投资协定已经朝这个方向采取了一些步骤,WTO 的《与贸易相关的投资措施协议》则朝着实施贸易领域内统一的竞争政策迈出了坚实的一步。但是,管理各国限制投资和跨国公司政策的国际准则很难实施,因为这些政策完全处于 WTO 和其他国际组织的职权之外。经济合作组织 MAI 的失败以及全球投资体系前景渺茫,使各国政府继续各自为政。而美国等国家还经常试图推行自己的政策和法律,想以此作为全球通行的准则。

(2) 国民待遇问题。跨国公司和直接投资与东道国关系之间一个现实而迫切的问题就是国民待遇问题。1976 年 OECD 在《关于国际投资与多国企业的宣言》中指出,国民待遇是指:“所有成员国,在考虑到维持公共秩序,保证基本安全需要及履行有关国际和平和安全的义务的需要的同时,必须给予那些在他们的领土上经营的(外国)企业、那些隶属于其他成员国公民的企业以及或直接或间接接受其他成员国公民控制的企业一种基于法律、法规及行政的操作制度,这一制

度在与国际法基本原则并行不悖的前提下,应不低于在类似情况下本国企业所能享有的待遇。”^①1992 年世界银行在《关于外国直接投资的待遇准则》中,也做出了“外国投资者享有在同样条件下国家给予本国投资者的同样有利的待遇”^②的说明。

实际上,在设立外国投资活动、政府补贴、税收、政府采购、市场准入等方面的不对称、差别对待和非国民待遇等现象,不仅存在于发达国家与发展中国家之间,在美日欧等发达国家之间也同样时常出现。美国和欧盟就一直抱怨他们的跨国公司在日本受到不公正的待遇。事实上,欧美公司进入日本市场时往往会遇到意想不到的难题。国民待遇问题以及围绕市场准入方面的争议直接导致 GATT 乌拉圭回合谈判通过了《与贸易相关的投资措施协议》。这是 WTO 框架首次将国民待遇原则延伸到投资领域,是对国际投资体制的初步完善。跨国公司和直接投资的国民待遇既明确规定了投资自由化的发展趋势,同时又充分保证了民族国家经济自主权的问题。

出于政治和经济安全的考虑,跨国公司与东道国本国企业的绝对平等是不现实也是不可能的。反之,这就意味着跨国公司在不同程度上要受到东道国政府的限制,它只能在某些方面和某些领域享有国民待遇,这是不违背国际惯例和原则的。对于东道国而言,只要不存在歧视,就不属于违反国民待遇原则。出于国家利益和经济发展需要对外国投资者实施的某种限制是完全正当的,并不构成歧视性待遇。但是,合理限制的国民待遇不等同于所谓的低国民待遇、超国民待遇等非国民待遇问题。本地成分、贸易平衡等妨碍自由竞争的政策或者针对外国投资者的“敌意”措施就属于 TRIMS 禁止的投资措施。

(3) 全球化和区域化问题。WTO 旨在通过《与贸易相关的投资协议》来推进全球统一的投资体系的形成,这是关于建立国际投资体制的众多思路中的一种。由地区性国家集团或经济组织间接推动的区域主义投资体系的整合也不失为一个可行的方案。欧盟和北美自由贸易区内部已经达成的多边投资协定,以及美洲经济区或者 APEC 组织正在积极寻求的贸易和投资自由化进程,对于全球性或区域性投资体系的发展来说都是难能可贵的尝试。各国政治经济之间的巨大差异,尤其是发达国家和发展中国家之间就目前而言难以在投资领域达成共识,这是阻碍全球性国际投资体系发展的主要因素。在这种情况下,首先在经

①② 转引自陈咏梅、孙静:“国际投资法中的国民待遇问题”,《西北师范大学学报》(社会科学版),2003 年第 6 期。

济发展水平接近的区域内或国家集团之间实现最大限度地反映其利益的方案,进而间接地影响和作用于全球多边投资框架的形成,这也许是区域性投资协定兴起的主要原因。

1995年,OECD在美国的推动下试图寻求建立全球投资体制的突破。就像二战后美国领导西方世界建立国际贸易体系和国际金融体制一样,欧美国家希望通过“一站式”的全球多边条约制定,用发达国家的高标准框架来结束国际投资体系的无规则局面。当然这一轮投资自由化不能依靠发达国家的政治与经济强权来胁迫第三世界国家。单边主义已经不符合当今时代的要求,而政府间的双边谈判也存在许多不确定和困难因素。OECD的方案最后也失败了,广大发展中国家的不满和反对程度出乎西方工业国家的意料。

正如经济全球化和区域化发展的趋势,以普遍和中立原则为基础的全球投资体系由于种种挫折以及区域主义的兴盛而显得前途渺茫。发达国家和发展中国家之间在收益分配方面存在着严重的分歧。而发展中国家对于国际投资规则和管理制度又非常敏感,因为这直接关系到他们对跨国公司和外国投资的控制和管制问题。区域性投资体系取代全球性投资体系成为国际投资体系发展的主流,欧盟、北美自由贸易区和东亚经济体正在加紧贸易和投资领域的合作。尽管区域性投资体系存在迈向全球性投资体系的可能,但是它同样会成为分裂世界经济体系、对抗外部竞争者的坚固堡垒。

二、跨国合作与战略联盟

跨国公司全球合作和战略联盟是当今世界经济运行过程中愈加显著的发展趋势之一。传统意义上跨国公司个体之间的竞争已经转变为公司集团或者公司联盟之间的竞争。这些跨国公司集团或者联盟可以是来自同一个国家的跨国企业,也可以是具有不同国籍的跨国公司。这种通过系统性地整合形成的组织结构有助于跨国公司经济资源和管理要素的集聚,以达到在日益激烈的国际竞争中脱颖而出或者确保优势地位的目的。在市场竞争和国家竞争的结构和特征不断变化并且积聚了越来越大的不确定性的情况下,研发成本提高、技术进步加快以及不同国家市场体系之间事实上的巨大差异,使得无论来自发达国家还是发展中国家的跨国公司都不断努力朝着国际合作和建立联盟的方向发展。它们以创新的思维和办法在全球范围内配置和优化资源,在不同的联盟和集团之间展开博弈和竞争。

1. 跨国公司国际合作

所有权分属不同国家及其跨国公司的国际公司是跨国公司国际合作的最高

形式。国际公司与跨国公司的根本区别就在于公司所有权是归一国所有还是多国所有。国际公司的含义也不同于多国公司。后者就是指一般意义上的跨国公司,强调一个企业在不同(多个)国家从事生产和服务活动。而国际企业的概念突出企业的国际性,是指由两个或两个以上具有不同国籍的跨国公司通过协议成立的国际企业。国际公司可以通过投资新创立,也可以通过兼并和收购形成。成立国际公司的目的在于更好地集中各方资源,通过协调和合作以实现跨国公司本身难以完成的目标。

跨国公司采用国际公司的形式进行合作的主要原因在于:

第一,实现规模经济和资源整合

跨国公司出于达到规模经济或者获取企业发展必需的知识与专有技术的目的而组建国际企业,以实现某一特定市场或产品领域的垄断地位,获得更高的利润和竞争力。

对于许多中小型企业来说,合资和合作经营是面对规模较大的竞争对手的有效手段。组建国际公司能够在原材料与中间品投入、研发与创新、市场开拓与销售等方面给跨国公司带来规模经济。在许多行业,一些相对较小的跨国公司之间通过设立国际企业来获取稳定的原材料或零部件供应。国际公司的专业化生产为不同的母公司提供了低成本的产品,从而有助于母公司生产和经营产生规模效应。

跨国公司通过合作共同开展研发和创新活动可以帮助企业节省时间与金钱,而且还可以实现单个企业研发所无法达成的目标。虽然许多跨国公司并没有选择成立国际研发机构来独立完成企业间研究与开发的合作任务,但是创立一个共同拥有的国际公司已经成为研发和创新领域国际合作的发展趋势。在这一方面,欧盟内部跨国公司之间的合作相当成功。

相对于生产和研发活动,市场销售方面的跨国公司国际合作程度相对较低,这主要是由于涉及跨国公司产品的自有品牌 and 市场份额等因素的问题。国际企业的合作各方往往也是国际市场的主要竞争者。尽管成立国际企业获得了生产和经营活动上的许多额外利益,但是在考虑市场和品牌占有率时,合作通常让位于竞争和相互不信任。

成立国际企业也是跨国公司内部资源重新整合的有效途径。对于一些规模较小或者业绩不理想的分支机构,在保留这些部门的期望下,跨国公司会选择与竞争对手联合,通过创立或并购活动形成一个国际公司,以便在市场上寻求进一步的生存和发展机会。又或者,通过国际公司也可以使跨国公司“体面”地退出某个市场和某项产品业务,并将这些资源交给特定的合作方。

第二 开拓新市场和新业务

跨国公司进入东道国市场可以通过出口贸易、授予东道国企业许可证,以及在东道国设立子公司或合资企业等方式。不过,从实践来看,上述方式都有显著的缺陷,出口贸易方式不能形成有效的市场占有,建立分支机构方式投资多而且速度慢,许可证方式得到利润又太少。因此,越来越多的企业——尤其是后来者——倾向于成立国际公司来进入新市场,这样能够尽快地争取到一定的市场份额。

进入一个陌生的环境意味着企业要承担更大的市场风险,跨国公司与东道国企业合资合作的目的是为了尽可能地减少进入新市场的风险。通过水平型或者垂直型合作,与相关领域当地伙伴的合作可以更有效地适应和开发东道国市场。一般来说,跨国公司与东道国企业合资合作建立的国际企业,首先从事一些简单而风险较小的销售和经营活动,而后转向中间品的生产和投资,最后实现当地化生产。这样的程序设计其目的就是减少东道国市场的风险和不确定性,为后期的大规模投资和生产做准备。

相反,对于东道国合作方来说,采用国际企业方式将外国公司和产品引入本国市场也是实现市场和业务开拓的好办法。当地企业可以更加充分地利用现有的生产设备或销售网络,可以获得新技术或者新的增长动力。

第三 实现多元化发展目标

在跨国公司合作各方通过国际企业获得新市场或者新产品时,跨国公司也在逐步实现多元化发展的战略目标。多元化战略是跨国公司为发挥自身优势、充分利用资源、提高资产效益、扩大经济规模而制定的企业中长期发展策略。通过多元化发展,企业进入与本行业相关、相近甚至不相关的行业或产品领域的生产与服务,以保持公司长期、稳定、健康地发展。从当前跨国公司的发展实践来看,多元化战略已经成为跨国公司一个主要的发展方向,也是许多知名企业取得成功的关键所在。

对于跨国公司的合作方而言,一方面,通过与领导型跨国公司的合作和学习,后发企业可以获取适应新竞争所必需的技能,为公司进入新的市场和业务领域积累经验和知识。但前提是必须建立在合作伙伴愿意提供类似帮助的基础上。另一方面,如果合作双方都是该领域的新手,那么共同发展或许是一个不错的选择。相对于协议式的技术和研发合作,成立国际企业可能成为跨国公司之间合作的外部硬约束,这有助于合作各方的相互认可和同进共退。

2. 跨国公司战略联盟

跨国公司战略联盟是指两个或两个以上的跨国公司采取的一种长期联合或

在特定范围内合作的一种组织形式。跨国公司结成战略联盟的目的是出于国际市场的利益分配以及跨国公司自身目标的最大化,因此,这就决定了战略联盟的结构必然是松散的、非强制性的和自愿的。联盟各方仍保持本公司生产、经营、管理的独立性和自主性,它们之间仅仅依靠相互达成的协议构成合作关系,这是与跨国公司国际合作形成的国际公司具有本质区别的地方。战略联盟一般包括外包、生产和经营许可证以及合作研发等形式。跨国公司战略联盟的兴起和发展是经济全球化浪潮中的一股巨大而又深刻的推动力量。与传统的企业或者跨国公司之间的竞争合作关系不同,这种更高层次的跨国公司集团之间的国际分工和协作以及竞争方式,是当前国际政治经济相互依赖不断加深情况下国际竞争日益激烈和白热化的特殊表现。跨国公司战略联盟背后体现出的新寡头竞争格局无疑是二战以后世界经济体系发生的一场更深层次、更大范围的市场革命。

不断提高的研发费用、不断缩短的产品生命周期、不断出现的市场壁垒、不断提升的生产和服务标准,以及规模经济和范围经济的发展促使跨国公司从单打独斗式的全能型选手向寻求伙伴和采取团队方式的合作与相互依赖型竞争模式转变。通过建立合作性的伙伴关系,不仅提升了企业自己的竞争力和创新能力,也促进了全球范围内竞争对手的发展。

当代跨国公司组建战略联盟的范围和动因十分广泛,不过有几个主要特征值得注意:一是战略联盟多发生在发达工业化国家的大型跨国公司之间,并由此形成一个庞大的国际生产和服务网络;二是战略联盟的重点在于研发创新,联盟的战略目标是高新技术领域,而不是传统意义的市场份额或销售渠道;三是战略联盟的合作伙伴均拥有一定的竞争优势并愿意与对方分享,通过联盟内部信息和技术共享,实现优势互补和资源再配置。

跨国公司战略联盟的形成主要出于创新和研发合作、国际竞争和战略缺口、跨国公司并购和产业集聚等因素作用的结果。

第一,创新和研发合作

研究和实践表明,大多数跨国战略联盟的主要目标是为了进行创新和研发合作。近半个世纪以来,许多重大的、基础性的科技成就往往依靠的是团队合作以及理论和应用领域的交叉与合作,凭借个人力量或者僵化的独立学科发展思维或者产业组织结构往往无法实现创新和技术突破。不断上升的研发和创新成本使得跨国公司的资源和技术力量显得极为有限。另一方面,技术进步和工艺革新使产品的生命周期不断缩短,企业投入大量的研发费用研制和开发的新产品和新技术往往由于外部性的存在而不能获得足够的利益回报。战略联盟形成的资源再配置效应,能够有效地降低交易成本,实现高新技术的加速开发和联合

利用,并快速地进入新市场和获得领先优势。在技术密集型跨国企业之间,通过联盟建立研究与开发的伙伴关系已经成为一种普遍的选择。

第二 国际竞争和战略缺口

跨国公司一方面必须采取适应东道国市场的有效策略来对抗当地竞争者,另一方面又要参与世界市场上与其他跨国公司的竞争。国际竞争环境的深刻变化,对跨国公司生产和服务国际化运作造成了巨大的压力。为了应对全球范围的经济竞争,跨国公司采用战略联盟的形式来迎接这种挑战。因为仅仅依靠跨国公司自身的竞争力和资源还不能够满足全球性竞争的要求,它们的战略目标与实际能力以及资源禀赋所能达到的目标之间存在所谓的“战略缺口”。战略缺口的普遍存在决定了跨国公司不得不走上战略联盟的道路。从某种意义上说,全球化竞争导致的战略缺口是推动跨国公司在全球竞争中结成战略联盟的重要动力。战略缺口的大小决定了跨国公司参与战略联盟的意愿强弱。

第三 跨国公司并购和产业集聚

国际范围内产业重组和集中是导致战略联盟形成的重要原因之一。一些行业垄断竞争的特点以及规模经济和范围经济的特征,使得采取大公司联盟的形式以实现技术和资源的共享成为一种可能而且也是一种必然。跨国公司联合起来不仅可以保证从原材料、零部件到销售系统的生产和服务必需的业务范围,而且战略联盟可以发展出一种新的竞争机制,这种新的机制有助于联盟企业新的关键性产业中形成竞争优势。通过跨国公司的并购活动,产业和企业不断集中。跨国公司通过组建战略联盟不断打压和排斥竞争对手,获得最大的垄断利润,在日趋激烈的国际竞争中,共同提高彼此的竞争力或分享更多的市场份额。

三、发展中国家的跨国公司

近 20 年来,发展中国家的跨国公司异军突起,不仅积极参与国际市场的竞争与合作,而且在国际直接投资领域扮演着越来越重要的角色。在采矿、能源和制造业等领域,发展中国家跨国公司的对外投资规模和比重持续增长。尽管发达国家仍然占有全球直接投资总存量的绝大多数,但是发展中国家所占比重已经从 1990 年的 8.3% 上升到 2004 年的 10.6%; 对外投资存量达 50 亿美元以上的发展中国家已由 1990 年的 5 个增加至 2004 年的 25 个。此外,发展中国家对外投资流量占全球比重也由 1990 年的 5.3% 上升为 2004 年的 11.4%。据联合国贸发会议 2006 年度《世界投资报告》公布的数据,全球最大的 100 家非金融类跨国公司中,有 5 家公司来自发展中国家和地区。但是,这些发展中国家的大型

跨国公司几乎都来自亚洲,中国^①的跨国公司在全球 100 家最大的发展中国家跨国公司中占据一半。

发展中国家的企业向海外积极寻求扩张的动机和原因在很多方面与发达国家跨国公司类似。尽管在资产规模、技术水平和管理能力方面,发展中国家跨国公司还落后于来自发达国家的竞争对手,但是它们在经营模式、企业文化和市场适应能力方面可能要好于发达国家跨国公司,当他们同时在第三世界东道国市场上竞争时,这一点显得尤为突出。同样的或者接近的发展水平和市场条件使得发展中国家投资者能够更快、更好地熟悉东道国的经济环境,这是发展中国家跨国公司与发达国家跨国公司相比的显著竞争优势。此外,如今许多来自发展中国家的跨国企业已经开始制订向高新技术领域进军战略,而不再是传统意义上的追逐廉价劳动力或资金来源。发展中国家的一些企业已经扩张到发达国家的市场体系中,为工业国家的消费者和投资者提供更多、更全面的生产和服务。

发展中国家一改在跨国公司和直接投资领域的从属地位,在国际投资体系的作用日益增强。从原先发展中国家只接受发达国家投资的格局迅速转变为发展中国家跨国公司在世界市场上竞争力的不断提高。越来越多的发展中国家跨国公司已经从简单的国际贸易活动向更高层次的生产和服务国际化方向发展。他们开始盯住发达国家的跨国公司,竞争性的全球战略布局也逐步转向发达工业国家市场。

与发达国家跨国公司不同,近些年来,发展中国家企业国际化生产和服务表现出以下主要特征:

第一,发展中国家跨国公司最初对外投资和生产集中于劳动密集型产业,而且这些跨国公司的海外分支机构多设在发展中国家。随着发展中国家跨国公司生产工艺、服务水平、管理技能的不断提高,直接投资项目的高科技含量也逐步上升,一些发展中国家的跨国企业开始向知识和技术型生产及服务领域拓展国际业务。

第二,在跨国企业设立方式和组织结构方面,发展中国家跨国企业倾向于与东道国企业合作、合资。在进入新市场的初期,发展中国家跨国公司一般通过获得少数或者对半的股权安排来建立海外公司。而发达国家的子公司较多地采用控股或股份占优的形式来设立海外分支机构。

第三,发展中国家跨国公司对外直接投资的地区比较集中而且具有较强的

^① 包括中国香港、中国台湾和中国大陆。

针对性。周边邻国、有历史或地缘关系的国家、发展程度接近的国家,这些都是发展中国家跨国公司对外投资的主要区域。拉美国家内部、东亚以及东南亚国家之间的相互投资很明显地反映了这一特征。不过,随着发展中国家跨国公司的不断壮大,一些技术领先或者具有独特竞争优势的发展中国家跨国企业也开始向欧美发达地区进行投资以及生产和服务的转移。

以发达国家跨国公司为主要研究对象的传统国际投资理论认为,跨国公司的竞争优势主要来自市场垄断、产品差异、技术优势、大规模抢先投资以及高水平的管理技能。相对于发达国家跨国公司,发展中国家跨国公司的竞争优势主要表现低成本、产品多样性、价格优势和政府支持等方面。作为国际投资领域的新现象和新问题,邓宁的投资发展周期理论、威尔斯的小规模技术理论和拉奥的技术地方化理论对发展中国家跨国公司和对外投资做出了理论解释。

1. 投资发展周期理论

约翰·邓宁提出国际生产折中理论用以解释发达国家国际对外投资行为后,又进一步针对发展中国家的跨国公司和对外投资提出投资发展周期理论。该理论的核心观点是,发展中国家对外直接投资取决于经济发展水平以及该国所拥有的 OLI(即所有权、区位和内部化)优势。根据人均 GDP 指标,邓宁区分了发展中国家的四个经济发展阶段及其对应的投资情况:

第一阶段,人均 GDP 低于 400 美元。处于这一阶段的国家经济发展水平很低,只能获得少量的外国直接投资并且没有对外直接投资。

第二阶段,人均 GDP 在 400—2 000 美元,这类国家由于经济发展水平不断上升,未来发展的良好预期以及区位优势的提升使得他们吸收国外 FDI 的数量显著增加,但本国对外直接投资量仍然极少,净对外直接投资为负。

第三阶段,人均 GDP 在 2 000—4 750 美元,这一阶段的国家经济发展水平明显提高,本国企业的竞争力不断增强,尽管得到的外国直接投资量仍然大于其对外直接投资量,但是两者之间的差距,即净对外投资额不断缩小。

第四阶段,人均 GDP 大于 5 000 美元,这类国家的所有权和区位优势不断加强,对外直接投资大于吸收的外国直接投资,净对外投资呈正数增长,在国际投资体系中的地位趋于成熟和稳定。

由此可见,在解释发展中国家对外投资问题时,邓宁将吸收 FDI 和对外投资的能力与经济发展水平结合起来。他认为,一国的国际投资地位与人均 GDP 成正比,人均 GDP 越高的国家在国际投资体系中越处于核心地位,他们无论是在吸引外资还是在对外投资方面均具有较高的竞争优势。从跨国公司和直接投资发展的实际情况来看,发达国家和发展中国家跨国公司和国际投资的地位及

变化基本上符合邓宁的投资周期理论。此外,邓宁继承了他一贯坚持的关于全球政治经济体系的动态分析方法。他进一步指出,发展中国家吸引外资和对外投资的数量并不代表真实的经济发展水平,政治、经济和社会制度、法律体系和市场环境、教育科技文化水平,以及政府管理能力都是衡量发展中国家经济发展的重要因素。

不过,也有学者认为,投资发展周期理论在分析方法上存在较严重的缺陷。邓宁用人均 GDP 作为经济发展水平的衡量标准,进而与一国的国际投资地位联系起来,这是值得推敲的。经济发展水平接近的国家在人均 GDP 方面往往表现出较大的差异,而人均 GDP 相同的国家也很难保证就是处在相同的经济发展阶段。净对外投资这个相对概念并不能够真正反映一国国际投资地位,位于吸引 FDI 和对外投资低端的最不发达国家与高端的发达国家基本上都处于净对外投资的平衡状态,但这种平衡状态体现了截然不同的投资状况。

2. 小规模技术理论

刘易斯·威尔斯在 1977 年发表的《第三世界跨国企业》一书中,提出了发展中国家对外直接投资的小规模技术理论。他认为,发展中国家跨国公司的竞争优势主要来自于低生产成本,这种低生产成本与其本国市场规模小、需求有限等特征紧密相关。

关于发展中国家跨国公司的生产成本的竞争优势,威尔斯从以下三个方面进行分析:

第一,发展中国家跨国公司拥有为小规模市场需求服务的小规模生产技术。大多数不发达国家对工业制成品的需求比较小,发达国家跨国公司的大规模生产技术无法在这些小市场中实现规模经济效应。而发展中国家跨国企业由于从发达国家获得生产技术并开发出适合不发达东道国小规模市场的小规模技术而获得竞争优势。小规模技术往往属于劳动密集型,生产有很大的灵活性,适合容量较小的市场。

第二,发展中国家在许多具有民族特色的产品生产上具有优势。当发展中国家企业把此类产品和服务延伸到海外子公司时,就表现出较强的垄断和竞争优势。当然,此类国际化生产和服务的主要对象是本民族的海外聚居群体,如东南亚和欧美地区的华人集团带动了中式餐饮、食品加工和文化等方面的跨国需求。

第三,价格优势也是发展中国家跨国公司竞争力的重要来源。低廉的价格和质量不低的产品是发展中国家跨国公司参与国际竞争的有力武器。与发达国家跨国公司的巨额广告和研发费用投入不同,发展中国家跨国公司一般花费较

少的广告支出,在研发和创新方面多采取技术转移和引进等策略。

威尔斯的核心理论观点是:发展中国家跨国公司竞争优势的产生与这些国家自身的市场和企业特征具有紧密的联系。小规模技术理论对于分析经济落后国家的企业走向国际化并且如何在国际竞争中站稳脚跟具有一定的启发性。不过,小规模技术理论认为,发展中国家所生产的产品主要是采用标准技术生产的成熟产品或者具有民族特色的产品,发展中国家跨国公司主要是填补了发达国家跨国公司遗留的市场空白。换句话说,发展中国家在国际生产和服务领域基本处于辅助性或边缘性的位置。尽管发展中国家跨国公司在技术上的吸收和改造活动赋予他们独特的竞争优势,但是,发展中国家及其企业在未来的技术和经济竞争中始终处于落后的地位。

3. 技术地方化理论

1983年桑加亚·拉奥出版了《新跨国公司:第三世界企业的发展》一书,在对印度跨国公司的竞争优势和投资动机进行深入研究后,提出了技术地方化理论。拉奥认为,尽管第三世界跨国公司的技术特征表现为规模小、使用标准技术和劳动密集型,但正是这种技术特征反映了发展中国家企业的创新活动,而创新使发展中国家跨国公司产生与发达国家跨国公司显著区别的竞争优势。

拉奥指出,以下几个条件促使发展中国家跨国公司形成自身特有的竞争优势:

第一,由于缺乏发达国家成熟的市场条件,发展中国家吸收、消化和改造先进技术往往是在一个全新的环境中进行,该国的资源配置、自由竞争以及价格机制等因素决定了技术当地化的程度和效果。

第二,发展中国家的生产和服务有很强的针对性,不同的经济发展阶段和市场需求促使了发展中国家企业技术改造和创新的目标,并由此形成了能够很好地满足其他发展中国家市场的竞争优势。

第三,发展中国家的企业竞争优势还得益于产品和服务的差异性以及多元化市场的发展趋势。生产和服务与东道国市场紧密结合,开发和研制适合不同群体需要的消费品,通过技术知识当地化来顺应东道国的要求,从而确保发展中国家在国际市场上的竞争能力。

拉奥的技术地方化理论对于分析发展中国家跨国公司和直接投资的意义在于,它不仅指出了发展中国家跨国公司的竞争优势,而且指出形成这种竞争优势的根源是企业的创新活动。在拉奥看来,发展中国家对外国先进技术的吸收、消化和改造不是一种被动的模仿和复制过程,而是蕴含着创新内涵的技术当地化活动。正是这种技术当地化形成了发展中国家企业独特的竞争优势。

综上所述,发展中国家跨国公司的广泛兴起是当代世界经济生活中的一个新现象,有关发展中国家跨国公司和直接投资的理论研究才刚刚起步。而且发展中国家这一概念处于动态变化过程中,韩国、新加坡等东亚新兴国家正在摆脱发展中国家身份,逐步进入到发达国家行列。而中国、印度、巴西、俄罗斯等国家近年来经济和社会发展的卓越表现也使得世界为之瞩目。发展中国家内部也出现了较大的分化,各国在政治和经济制度、历史文化传统、教育科技水平等方面的巨大差异进一步加深了发展中国家跨国公司研究的复杂性。随着经济全球化和区域经济一体化的发展,发展中国家跨国公司将会更加积极地参与国际市场竞争,对于它们的研究还有很多工作要做。

讨论题

1. 什么是跨国公司,什么是外国直接投资?
2. 试论跨国公司与国家的关系。
3. 试论跨国公司与市场的关系。
4. 跨国公司有哪些新的发展趋势?

参 考 文 献

1. Jeffrey Frieden 和 David Lake :《国际政治经济学:审视全球权力和财富》,北京大学出版社,2003 年。
2. 阿伦德·利普哈特著,李陈华译:“比较政治学与比较方法”,《经济社会体制比较》,2006 年第 6 期。
3. 安德列·弗兰克著,高銛等译:《依附性积累与不发达》,译林出版社,1999 年。
4. 安东尼·吉登斯著,郑戈译:《第三条道路:社会民主主义的复兴》,北京大学出版社,2000 年。
5. 安东尼·吉登斯著,田禾译:《现代性的后果》,译林出版社,2000 年。
6. 安格斯·麦迪森著,伍晓鹰等译:《世界经济千年史》,北京大学出版社,2003 年。
7. 彼得·卡赞斯坦、罗伯特·基欧汉、斯蒂芬·克莱斯勒,肖欢译:“世界政治研究 50 年:探索与争鸣”,《世界经济与政治》,2002 年第 1—3 期。
8. 查尔斯·金德尔伯格著,高祖贵译:《世界经济霸权 1500—1990》,商务印书馆,2003 年。
9. 陈晓著:《中央银行法律制度研究》,法律出版社,1997 年。
10. 陈咏梅、孙静:“国际投资法中的国民待遇问题”,《西北师范大学学报》(社会科学版),2003 年第 6 期。
11. 道格拉斯·诺思、罗伯特·托马斯著,张炳九译:《西方世界的兴起》,华夏出版社,1999 年。
12. 厄恩斯特·曼德尔著,孟捷译:《权力与货币:马克思主义的官僚理论》,中央编译出版社,2002 年。
13. 费尔南多·卡多佐、恩佐·法勒托著,单楚译:《拉美的依附性及发展》,世界知识出版社,2002 年。
14. 弗朗西斯·福山著,黄胜强等译:《历史的终结和最后的人》,中国社会科学出版社,2003 年。
15. 弗里德里希·李斯特著,陈万煦译:《政治经济学的国民体系》,商务印

书馆,1961年(1981年5月重印)。

16. 高放:“苏联的社会主义改革是否必然失败”,《社会科学研究》,1999年第6期。

17. 国际货币基金组织编:《世界经济展望》,中国金融出版社,1997年。

18. 黄硕风著:《综合国力新论》,中国社会科学出版社,1999年。

19. 江时学:“何为‘全球化’”,《中国社会科学院学术动态》,1997年12月。

20. 理查德·尼克松著:《尼克松回忆录》,世界知识出版社,2001年。

21. 联合国贸易与发展会议(UNCTAD):《世界投资报告》,中国财政经济出版社,2005年。

22. 罗·霍尔顿著,倪峰译:《全球化与民族国家》,世界知识出版社,2006年。

23. 罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈著,门洪华译:《权力与相互依赖》,北京大学出版社,2002年。

24. 罗伯特·基欧汉著,苏长和等译:《霸权之后:世界政治经济中的合作与纷争》,上海人民出版社,2001年。

25. 罗伯特·吉尔平著,武军等译:《世界政治中的战争与变革》,中国人民大学出版社,1994年。

26. 罗伯特·吉尔平著,杨宇光译:《国际关系的政治经济学》,经济科学出版社,1989年。

27. 罗伯特·考克斯著,林华译:《生产、权力和世界秩序》,世界知识出版社,2004年。

28. 罗晖、程如烟:“加大基础研究和人才投资提高长远竞争力——《美国竞争力计划》介绍”,《中国软科学》,2006年第3期。

29. 迈克尔·曼主编,袁亚愚等译:《国际社会学百科全书》,四川人民出版社,1989年。

30. 尼·布哈林著,蒯兆德译:《世界经济与帝国主义》,中国社会科学出版社,1983年。

31. 倪世雄等著:《当代西方国际关系理论》,复旦大学出版社,2001年。

32. 齐世荣主编:《当代世界史资料选辑》,北京师范学院出版社,1990年。

33. 琼·斯佩罗著,储祥银等译:《国际经济关系政治学》,对外贸易教育出版社,1989年。

34. 饶戈平、黄瑶:“论全球化进程与国际组织的互动关系”,《法学评论》,2002年第2期。

35. 任进著：《政府组织与非政府组织》，山东人民出版社，2003年。
36. 瑞士国际管理发展学院：《世界竞争力年鉴》，中国财政经济出版社，2002年。
37. 萨米尔·阿明著，高銑译：《不平等的发展：论外围资本主义的社会形态》，商务印书馆，2000年。
38. 史探径主编：《社会保障法研究》，法律出版社，2000年。
39. 世界知识出版社编：《德国统一纵横》，世界知识出版社，1992年。
40. 世界知识出版社编：《国际条约集 1948—1949》，世界知识出版社，1959年。
41. 世界知识出版社编：《国际条约集 1953—1955》，世界知识出版社，1960年。
42. 斯蒂芬·克拉斯纳主编：《国际机制》，北京大学出版社，2005年。
43. 宋玉华、汪振林等著：《新兴大国——历史性崛起的博弈与前景》，人民出版社，2004年。
44. 苏珊·斯特兰奇著，杨宇光等译：《国家和市场：国际政治经济学导论》，经济科学出版社，1990年。
45. 孙嘉明：“全球化发展趋势”，《复旦学报》（社会科学版），1996年第6期。
46. 特奥托尼奥·多斯桑托斯著，杨衍永等译：《帝国主义与依附》，社会科学文献出版社，1999年。
47. 王福春、张学斌主编：《西方外交思想史》，北京大学出版社，2002年。
48. 王杰主编：《国际机制论》，新华出版社，2001年。
49. 王茂湘等编：《列宁的帝国主义论和当代资本主义》，四川人民出版社，1982年。
50. 吴于廑等编：《世界史：现代史编》，高等教育出版社，2005年。
51. 叶全良、王世春主编：《国际商务与贸易投资》，人民出版社，2005年。
52. 叶宇奎、王杏芳主编：《国际组织概论》，中国人民大学出版社，2001年。
53. 于永达编著：《国际组织学》，清华大学出版社，2006年。
54. 余劲松主编：《国际投资法》，法律出版社，1997年。
55. 俞可平主编：《全球化：全球治理》，社会科学文献出版社，2003年。
56. 约翰·鲁杰主编，苏长和等译：《多边主义》，浙江人民出版社，2003年。
57. 约翰·伊特韦尔等编：《新帕尔格雷夫大辞典（中文版）》，经济科学出版社，1992年。

-
58. 约瑟夫·奈著,门洪华译:《硬权力与软权力》,北京大学出版社,2005年。
 59. 约瑟夫·熊彼特著,何畏等译:《经济发展理论》,商务印书馆,2000年。
 60. 岳长龄:“西方全球化理论面面观”,《战略与管理》,1995年第6期。
 61. 张纪康著:《跨国公司与直接投资》,复旦大学出版社,2005年。
 62. 中共中央编译局:《列宁选集》(第三卷),人民出版社,1995年。
 63. 中共中央编译局:《马克思主义经典著作选读》,人民出版社,1999年。

后 记

当初编写《国际政治经济学简明教程》的主要目的是为《国际政治经济学》课程提供配套教材,如今这个目标基本上完成了。不过,当书稿完成之时,我并没有觉得可以因此而松一口气。本书的撰写和编著实际上包含着两个过程,它们既是相互联系又是相互区别的。一方面,在教学互动的基础上,通过阅读和参考大量的资料和文献,逐步构建起本书的框架结构和知识体系,并不断地补充、完善,最终使之成为一部形神俱备的著作。另一方面,著书的过程也是自身的业务水平和理论基础不断进步和提高的过程。我是带着许多问题来编写这本教材的,而且在实际工作中,不断有新的问题出现在我的面前。回过头来看,随着本书撰写工作接近尾声,有些问题已经得到了初步解决,有些还留待我们进一步研究。

鉴于本书作为一本简明教材的宗旨,我们期望能够以最简洁、最有效的办法引领读者进入国际政治经济学的知识领域。因此,我们尽量采用简明扼要的框架体系和逻辑概念,从理论和实证两部分来组织本教材的内容。第一章到第三章主要介绍国际政治经济学的基本概念和理论体系。第四章到第九章主要围绕国家、国际机制和跨国公司三个方面从实证角度对国际政治经济学的研究内容展开具体分析。

本书撰写过程中得到了许多学者和同行的帮助,他们提出了不少宝贵的意见和建议。我的家人、师长以及复旦大学出版社经管分社的徐惠平社长均给予我很大的支持,在此表示衷心感谢。

本书在编著过程中难免会存在遗漏或错误,不当之处敬请读者一一指正。

王 健

2007年3月于复旦