

联合国贸易和发展会议

贸发会议



贸易和发展报告

2017

走出紧缩：迈向全球新政



联合国

贸易和发展报告 2017

走出紧缩：迈向全球新政

联合国贸易和发展会议
秘书处的报告



联合国
纽约和日内瓦，2017

说明

联合国文件都用大写英文字母附加数字编号。凡是提到这种编号，就是指联合国的某一个文件。

本出版物所采用的名称及其材料的编写方式，并不意味着联合国秘书处对于任何国家、领土、城市、地区或其当局的法律地位，或对于其边界或界线的划分，表示任何意见。

本出版物的材料可自由援引或翻印，但需说明出处及文件编号。应向贸发会议秘书处提交一份载有引文或翻印部分的出版物；电子邮箱：tdr@unctad.org。

UNCTAD/TDR/2017

联合国出版物

eISBN 978-92-1-362249-0

ISSN 0251-8015

版权 © 联合国, 2017
版权所有

前言

《2030年可持续发展议程》提出了宏伟的目标，而现实是，世界经济依然处于失衡状态，不仅具有排斥性，而且会动摇乃至威胁整个地球的政治、社会和环境安全。即使通过国内消费热潮、房地产繁荣或出口实现了经济增长，收益也都过度集中到极少数“特权者”手中。同时，全球层面债务过高和需求过低相结合，阻碍了世界经济持续扩张。

全球金融危机的发生已近十年。危机后采取的紧缩措施加剧了当前的这种状况。世界上最贫困的社群受这些措施的打击最为严重，造成进一步的两极分化，加重了人们对于未来的焦虑感。某些政治精英坚称别无良策，事实证明，这为仇外言论、内向型政策和以邻为壑的态度提供了丰厚的经济基础。有些人则将技术或贸易视为排他性的超全球化的罪魁祸首，但是这样就会偏离一个显而易见的事实：不采取大力度、可持续和协调一致的努力，通过提高工资和扩大政府开支来重振全球需求，全球经济增长就注定会持续低迷甚至恶化。

《2017年贸易和发展报告》认为，目前正是最好的时机，应一致通过财政发力，即采取全球新政，从而集中私人投资，使增长引擎重新启动，同时帮助在经过三十年的超全球化后已严重失衡的经济和社会重新恢复平衡。但是，在今天资本四处游走和经济政策实现自由化的世界上，没有哪个国家能够靠自己做到这一点又不会遭遇资本外逃、货币崩盘和陷入经济紧缩恶性循环的风险。因此我们需要的是一个全球协调一致的扩张战略，以增加公共支出为先导，使所有国家都有机会从国内和国外市场的同步刺激中获益。

联合国全体会员国两年前商定的《可持续发展目标》为我们转向这一急需的全球宏观经济政策协调提供了政治动力。《2017年贸易和发展报告》呼吁采取更为精确和全面的政策措施，应对全球和各国因为超全球化而在资源调集、技术知识、市场力量和政治影响力方面的不平衡问题，这种不平衡不仅产生了排他性结果，而且如果我们不采取任何行动的话，这种局面还会一直持续下去。

本报告提出，如果将资源、政策和改革适当地结合起来，国际社会就有工具可以用来刺激实现宏伟的《可持续发展目标》所需要的投资动力，在全球和国家层面推动产生可持续和包容性成果。



穆希萨·基图伊
贸发会议秘书长

鸣谢

2017年贸易和发展报告由全球化和发展战略司司长Richard Kozul-Wright领导的一个团队撰写。团队成员包括Diana Barrowclough、Stephanie Blankenburg、David Bicchetti、Rachid Bouhia、Elissa Braunstein、C.P. Chandrasekhar、Shaun Ferguson、Padmashree Gehl Sampath、Jayati Ghosh、Ricardo Gottschalk、Alex Izurieta、Pierre Kohler、Jörg Mayer、Nicolas Maystre、Stephanie Seguino和Edgardo Torija Zane。

Andrew Cornford、Francis Cripps、Ian Orton、Walter Park和Guy Standing提供了研究支持和投入。Gary Dymski、傅晓岚、David Kucera、Richard McGahey、Irmgard Nübler和Steven Toms审阅了报告。

Lyubov Chumakova和Juan Pizarro提供了统计支持，由Steve MacFeely任处长的贸发会议发展统计和信息处也提供了协助。

文稿编辑为Praveen Bhalla和Sue Littleford，Vania Robelo提供了协助，版面制作和编排为Petra Hoffmann。封面设计为Sylvie Sahuc和Mariana Alt。

目录

前言.....	iii
鸣谢.....	iv
解释性说明	xi
概述	I–XIV

第一章

当前世界经济的趋势和挑战	1
A. 世界经济：表现和前景	1
1. 十年之后	1
2. 全球需求将来自何方?	4
3. 对全球贸易的影响	6
4. 初级商品价格趋势	8
5. 资本流动	9
B. 区域增长趋势	11
1. 发达国家	11
2. 转型经济体	15
3. 发展中国家	15
C. 前进之路	19
注	20
参考文献.....	20

第二章

包容性增长：涉及的关键问题	21
A. 焦虑的年代	21
B. 更为量化的讨论？预测不平等和排斥的趋势	23
C. 解释不平等和排斥：贸易、技术和工作	25
D. 贸易相对技术的讨论之外：权力和政治	27
E. 市场和包容性	28
F. 租金和食利者	29
G. 从包容性的(超)全球化走向全球新政	30
注	32
参考文献.....	33

第三章

机器人、工业化和包容性增长.....	37
A. 导言.....	37
B. 技术变革的分配影响.....	40
1. 自动化和例行任务.....	40
2. 机器人和部门结构.....	41
C. 工业化和国际劳动分工.....	42
1. 近年工业化历程的突出特点.....	42
2. 机器人的部署：跨国和跨部门证据.....	45
3. 机器人和回岸.....	51
D. 国家层面的生产率和包容性.....	52
E. 结论.....	58
注.....	60
参考文献.....	63

第四章

包容和排斥的性别动态变化：关于就业的宏观视角.....	67
A. 导言.....	67
B. 性别平等与经济增长之间的双向因果关系.....	68
C. 性别包容性发展的就业层面.....	70
对性别隔离的劳动力市场中排斥现象的解释.....	71
D. 就业中的包容和排斥：性别趋势.....	73
1. 包容女性，排斥男性？.....	73
2. 工业和“好”工作.....	74
3. 女性被排斥在“好”工作之外.....	76
E. 评估在结构改革、全球化和增长背景下的性别排斥.....	78
1. 计量经济模型.....	78
2. 主要发现.....	80
F. 性别排斥和劳动收入份额.....	84
G. 结论.....	87
注.....	88
参考文献.....	89
数据附录.....	92

第五章

不平等与金融动荡： 包容性增长的结构限制.....	93
A. 导言.....	93
B. 金融—不平等关联.....	93
1. 重新检视金融化、不平等和动荡之间的联系.....	94

2. 现实中的金融化	96
3. 薄弱的金融监管是一个重要的助推因素	98
C. 更深入地探查不平等—动荡关联	100
1. 理顺金融危机之前的不平等	102
2. 理顺金融危机之后的不平等	104
D. 结论：驯服金融部门	109
注	111
参考文献	113

第六章

市场支配力和不平等：食利者的复仇	119
A. 引言	119
B. 再议食利资本主义	120
1. 从地主到恶意收购者：经济租金的起源和影响	120
2. 规模至关重要：非金融企业食利资本主义的规模有多大？	124
C. “赢者多得”：市场集中度增强	125
1. 非金融部门的整体趋势	125
2. 不断增强的市场支配力和集中度背后的推动力	127
D. 公司非金融租金战略	132
1. 让知识成为稀缺资源：对专利权的战略使用	132
2. 劫掠公共部门和操纵市场：掠夺性商业	136
E. 结论	139
注	140
参考文献	142

第七章

迈向全球新政	147
A. 引言	147
B. 回到未来？并非久远的一些经验	149
1. 速度、规模和慷慨度	149
2. 声音和制衡的力量	150
3. 合作与协调	151
C. 全球新政的要素	152
1. 复苏：结束紧缩和增加公共开支的重要性	152
2. 扩大财政空间	155
3. 管制食利资本主义	157
4. 再分配挑战和转型社会政策	160
D. 结论	163
注	164
参考文献	165

图目录

图

1.1	2008-2017年全球和各地区经常账户余额.....	5
1.2	2008-2017年部分国家组别的经常账户盈余.....	5
1.3	2008-2016年主要经济体的经常帐户余额.....	6
1.4	2010年1月至2017年5月世界贸易数量.....	7
1.5	2002年1月-2017年6月初级商品月度价格指数，按初级商品类别分列.....	10
1.6	2007-2017年私人资本净流量，按区域分列.....	10
2.1	1929年、1980年和2008-2009年三次危机发生后美国国内生产总值的复苏情况.....	22
2.2	1998-2008年全球不平等的变化(以2005年美元计).....	24
3.1	各制造业部门例行任务自动化的技术可行性与经济可行性之间的大致关系.....	41
3.2	工业机器人：1993-2015年全球年安装量和全球估算存量年增长情况.....	47
3.3	工业机器人：2010-2015年各制造业部门全球年安装量.....	48
3.4	汽车工业中的工业机器人：2010-2015年全世界和部分国家年安装量.....	48
3.5	2014年制造业机器人估算密度.....	49
3.6	各制造业部门例行任务自动化的技术可行性与经济可行性之间的大致关系， 以及工业机器人的估算存量.....	49
3.7	部分经济体目前受制造业基于机器人的自动化影响的大致程度.....	50
3.8	部分经济体的制造业机器人使用情况和劳动生产率：2005年至2014年的变化.....	53
3.9	部分经济体的机器人使用情况和制造业产出份额：2005年至2014年的变化.....	53
3.10	部分经济体的机器人使用情况和制造业就业份额：2005年至2014年的变化.....	54
3.11	部分经济体的机器人使用情况和制造业就业：2005年至2014年的变化.....	54
3.12	部分经济体的机器人使用情况和制造业工资：2005年至2014年的变化.....	55
4.1	1991年和2010年发展中国家在教育 and 就业领域性别平等方面的分布.....	70
4.2	1991-2014年女性相对男性就业率与男性就业率的变化.....	74
4.3	1990-2014年工业就业人数占总就业人数比例的变化.....	76
4.4	2013年发展中国家女性相对男性整体就业率和工业就业率的分布.....	76
4.5	1991年和2013年发展中国家女性工业就业相对集中度.....	77
4.6	1991-2013年发展中国家女性工业就业相对集中度以及相对总就业率的变化.....	77
4.7	1991-2013年部分经济体女性工业就业相对集中度和男性工业就业 绝对集中度的百分点变化.....	78
5.1	1975-2015年部分经合组织国家的金融化程度.....	97
5.2	1990-2015年部分发展中经济体和转型经济体的金融化程度.....	98
5.3	1970-2015年历次金融危机之前和之后的不平等状况.....	101

图

5.4	分解1970-2015年某些选定国家历次金融危机之前不断扩大的月度收入差距.....	102
5.5	1970-2015年历次金融危机之前的私人债务与不平等状况.....	103
5.6	分解1970-2015年历次金融危机之后不断扩大的月度收入差距.....	105
5.7	1970-2015年某些选定国家历次金融危机之后国内生产总值的变化.....	106
5.8	1970-2015年历次金融危机之后公共支出的变化和不平等状况.....	107
5.9	1970-2015年发达国家历次金融危机之后就业情况的变化.....	107
5.10	1970-2015年历次金融危机之后私人债务与不平等状况.....	108
6.1	1995-2015年超额利润占总利润的份额.....	125
6.2	1995-2015年百强非金融公司市值比率.....	126
6.3	1995-2015年百强非金融公司总收入、有形资产和其他资产 以及雇佣状况的市场集中度指数.....	127
6.4	1995-2015年百强公司与所有其他公司的平均劳动生产率比较.....	128
6.5	1995-2015年并购总资产净值.....	129

插文图

1.B2.1	1990年第二季度至2017年第一季度美国家庭和非赢利组织 财产净值增长的贡献率.....	12
1.B2.2	家庭债务总量及其组成.....	13
1.B2.3	家庭债务存量和增量的组成.....	13
6.B2.1	1995-2015年30强软件和信息技术公司市值、总收入、有形资产 和其他资产以及雇佣状况集中度指数.....	130
6.B2.2	2007-2016年软件和信息技术行业的并购数量.....	131
6.B4.1	专利改革以及美国跨国企业子公司和当地上市公司的 销售增长情况，1996-2016年.....	135

表格目录

表格

1.1	1991-2017年世界产出增长率：年度百分比变化	2
1.2	2013-2016年部分区域和国家货物进出口量的年度百分比变化.....	8
1.3	2008-2017年世界初级商品价格.....	9
3.1	部分经济体和组别2005年和2014年制造业增加值所占份额 以及1995-2014年变化情况.....	43
3.2	部分经济体和组别2005年和2014年制造业占总就业份额 以及1995-2014年变化情况.....	45
3.3	工业机器人：2010-2015年部分经济体和组别年安装量和累积存量估值.....	47
3.4	德国和墨西哥：部分年份各部门使用机器人的情况 以及产出、就业、工资和贸易动态	57
4.1	1991-2015年服务部门与工业部门劳动生产率的比率.....	75
4.2	1991年和2010年各发展中地区女性与男性就业率之比 以及女性工业就业相对集中度	77
4.3	发展中国家和发达国家女性获得“好”工作的相对机会的决定因素	81
4.4	发展中国家和发达国家的样本均值和标准差	82
4.5	劳动收入份额的决定因素	85

插文目录

插文

1.1	紧缩：新常态	3
1.2	债务和复苏：美国的经验	12
3.1	机器人生产所得效益的分配	46
3.2	国家机器人战略：中国案例	56
6.1	食利资本主义简史	122
6.2	软件和信息技术服务市场集中度背后的推动力	130
6.3	能否授予专利的标准不断变化，金融和商业方法专利兴起	133
6.4	专利改革和美国跨国企业在巴西、中国和印度化工及制药部门的 子公司与当地同部门上市公司的员工人均销售额	135
7.1	为全球新政提供资金	156
7.2	基本收入计划的要点	162

解释性说明

国家或商品的分类

本报告中对国家的分类仅仅是为了便于统计或分析，并不意味着对某个具体国家或地区所处发展阶段作出任何判断。

在联合国系统中，对于“发展中”、“转型”和“发达”国家或地区的认定没有既定惯例。本报告沿用了贸发会议2016年《统计手册》(联合国出版物，出售品编号B.16.II.D.6)对这三个国家组别的分类(见http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat41_en.pdf)。

为了便于统计，除非另有说明，本报告中的区域集团和商品类别分类基本沿用贸发会议2015年《统计手册》中使用的分类。中国的数据不包括香港特别行政区(香港特区)、澳门特别行政区(澳门特区)和中国台湾省的数据。

“国家”/“经济体”两个词在适当情况下也指领土或地区。

除另有说明外，正文和表格中提到“拉丁美洲”时均包括加勒比各国。

除另有说明外，正文和表格中提到“撒哈拉以南非洲”时均包括南非。

其他说明

文中提到贸发报告系指(某一特定年份的)《贸易和发展报告》。例如，2016年贸发报告系指《2016年贸易和发展报告》(联合国出版物，出售品编号E.16.II.D.5)

文中提到美国系指美利坚合众国；提到联合王国系指大不列颠及北爱尔兰联合王国。

“吨”指公吨。

年增长率和变动率是指复合比率。

除另有具体说明外，出口额按离岸价格、进口额按到岸价格计。

在两个年份之间使用连字符(-)，例如1988-1990年，系指所涉整个时期，包括首尾年度。

两个年份之间使用斜线(/)，例如2000/01年度，系指财政年度或作物年度。

表中的圆点(.)表示该项不适用。

表中的两点(..)表示没有数据，或没有单独报告。

表中的连字符(-)或零(0)表示数额为零或可忽略不计。

由于采用了四舍五入，各项小数和百分数加起来并不一定等于总数。

概述

五十年前，马丁·路德·金在纽约河滨教堂激昂地呼吁建立更平等、更公正、更和平、更有尊严的世界。他呼吁“从根本上扭转价值观”，指出“我们必须迅速开始……从以物为本的社会向以人为本的社会转变。如果把机器和电脑、营利目的和产权看得比人更重要，就不可能推翻种族主义、极端物质主义和军国主义这三座大山”。

金要求建立更加包容的议程，这种呼声在当今社会仍不过时。他所警示的“三座大山”正重新浮现，同时社会正在向充满愤恨情绪的民族主义和排外的旧习倒退。几乎可以肯定，从金的时代至今，富人、中产阶级和穷人之间的差距已经扩大。早在几十年前，全世界大部分地区就已不再努力实现充分就业和提供充沛福利，而是反其道行之，各国政府实际上已改头换面，不再担任“提供者”，而是扮演起“促进者”的角色。

十年前，源自华尔街的毁灭性金融风暴横扫美国的核心地带及其他地方，如今世界经济仍然身陷增长乏力的泥潭，而危机暴露出来的社会和经济不公几乎没有缓解的迹象。各国政府已经补上了危机暴露出来的最为恶劣的漏洞、停用了最为有害的工具，但不论其用意有多好，事实是危机的始作俑者中很少有人被追究责任，问题的根源也几乎没有得到任何处理。

得益于国家非常明显的干预，“超全球化”已经重新站稳了脚跟，一切照旧的思想故态复萌，人们开始再次推动“轻度”监管，并青睐于使用紧缩来应对公共债务水平“过”高的问题。与此同时，对机器人、租金和知识产权的重视正在超过对人类生计和期许的重视。令人担忧的是，历史似乎总会重蹈覆辙。

与教科书所描绘的纯粹竞争的世界不同，超全球化已导致经济力量和财富在很大程度上集中在了极少数人的手中。这与经济增长并不一定相左。但以史为鉴，这种现象往往会在政治上造成紧张关系，与广大公众和社会的利益产生矛盾。事实上，自亚当·斯密以来，头脑较为清醒的“市场派”支持者已经警示过经济财富集中可能带来的政治危险。因此，对于被视为已变得过度偏袒少数大型企业、金融机构和富人的制度，公众产生反弹情绪也不足为奇。

现在真正受到威胁的，是市场赖以有效运作的深层次信任、凝聚力和公正感。社会和经济秩序如果不能确保在繁荣时公平地分配效益、在萧条时公平地分担成本，就谈不上安全。

坚称“别无他法”这种政治口号已经落伍了。各地人民的期许并无多大不同：有体面的工作、有稳固的家庭、有安全的环境、子女有更好的未来，以及有听取他们的关切并作出回应的政府；实际上，他们想要一种与超全球化的产物所不同的制度。以一系列目标、具体目标和指标编纂成文的2030年可持续发展议程就指明了这一方向。仍然欠缺的是支持性的政策框架和勇敢的政治领导；已经有了一些令人心怀希望的迹象：曾在第二次世界大战后帮助重建全球经济但已被摒弃的一些战略和解决办法正在根据二十一世纪的情况加以改造，它广受欢迎，正在吸引着决心建设更美好世界的一代新人。

这一次，任何新政都需要既在发展中国家又在发达国家产生“普惠”作用并直面挑战，即阻碍可持续和包容性增长的许多失衡都具有全球性。靠坚持紧缩思维的政客、寻租的企业和投机的银行家无法实现共同繁荣，当前亟需的是全球新政。

全球经济：十年之后

十年之前，世界经济发现了超全球化的危险。2007年8月，银行同业拆借骤停，同时交易对手风险升高，导致金融市场陷入严重恐慌，将若干家金融机构推入了资不抵债的漩涡，点燃了大萧条的导火索。大部分受影响国家尚未回到可持续发展的轨道之上。

美国虽然快速出手遏制了一年之后发生的金融崩溃，但以历史标准来看，之后的复苏步履缓慢，而且失衡：中产阶级和富人之间失衡、华尔街与大众之间失衡，大都会与小城镇和农村社区之间失衡。欧洲的危机更加突出，也更难以应对，尤其是在一些外围经济体，危机所导致的经济动荡造成了破坏性的社会影响。失业率的上升尤其难以控制或扭转。主要原因是，大部分发达国家都不同程度上过早地停止了最初采取的通过扩张财政来应对危机的办法，反而依赖于货币政策。这种方针有助于银行和金融公司保持稳定和恢复盈利，但在刺激消费者支出和投资方面不够成功。对此，政策制订者采取了前所未有的措施，逐步将利率降为了负值，试图推动银行放贷。即便如此，强劲复苏迄今仍然没有实现。

2016年，虽然金融市场势头良好，西欧和日本在临近年底时也出现了周期性反弹的征兆，但全球经济增长仍然远远低于危机之前的水平。在美国，2016年年底前的放缓迹象延续到2017年，第一季度国内生产总值(GDP)增长率仅为1.4%，虽然失业率有所下降，但实际工资增长仍然缓慢，家庭支出明显减速就反映了这一点。欧元区各国的增长情况存在较大差异，一些较小和较穷的国家2017年上半年增长颇为强劲，但核心国家增长乏力。好消息是，平均失业率已降至个位数(也有一些明显的例外，例如希腊和西班牙)，但新增就业的质量令人关切。

出人意料的是，2016年下半年联合王国的经济在退欧公投之后仍保持了良好的势头，原因是英镑贬值刺激了出口并提高了家庭支出，还得益于消费者借贷较高和房价不断上涨。但之后的增速下降

(2017年第一季度GDP仅增长0.2%)可能会持续下去，因为政府在谈判脱欧协议，议会中没有党派占据绝对多数，产生了新的政治不确定性。在日本，最近的复苏实际上是增长持久低迷后的抬头，主要是日元估值过高的长期问题得到纠正后由出口推动的。

发达国家未实现强劲复苏，全球资本流动再次波动，限制了发展中国家的经济增长，但不同区域和国家之间存在较大差异。总体而言，2008年最初金融冲击之后的复苏已经让位于2011年以来的持续减速。中国和印度这两个世界上人口最多的经济体增长势头仍相对良好，但增速已低于危机之前的水平，并且面临一些严重的下行风险。2017年初，其他较大的新兴经济体摆脱了衰退，但几乎不可能重现新千年第一个十年的增速。

对增长产生较大影响的因素有两个。首先，石油和初级商品价格虽然已经摆脱了近期的低谷，但仍然远远低于繁荣年间的高位。这种情况抑制了初级商品出口国的复苏。第二，发达经济体放弃了协同扩张提振经济的责任，而在许多面临财政失衡和债务高企的新兴经济体，紧缩已成为默认的宏观经济政策立场。如果外资撤出，迫使有关国家减少进口以降低愈发难以填补的贸易逆差和经常项目赤字，则情况还可能恶化。因此毫无意外的是，南方各国焦虑的政策制订者越来越意识到自己对本国经济未来的一些关键要素控制有限，从而在密切跟踪美联储的利率政策、初级商品交易商的行动和对冲基金的掠夺式操作。

拉丁美洲和加勒比区域继2015和2016两年GDP分别下滑0.3%和0.8%之后，预计今年会取得正增长，但增幅不会大。南美各经济体作为一个集体的平均增长率预测为0.6%，加勒比地区预计增幅更高，为2.6%。阿根廷和巴西的产出之和占该区域的一半以上，这两国的初级商品价格和政治动态会对整个区域的增长前景产生显著影响。墨西哥的增长率在低位保持平稳，但通胀压力、财政整顿以及特朗普政府不确定的政策给该国本年的增长增加了下行风险。

亚洲—太平洋区域的增长仍然坚挺，但低于近年来的历史趋势，2016年增长4.9%，2017年估计将提高至5%。实际数字将在很大程度上取决于该区域两大经济体的情况。中国如何应对2009年以来的内债爆发问题将在这方面具有举足轻重的影响。中国的债务与GDP之比估计为249%，相比之下，美国为248%，欧元区为279%。随着中国政府采取措施遏制债务上升，内需可能受到挤压，给该区域的其他国家带来不利后果。印度的增长表现在很大程度上取决于该国的银行业改革情况，该国的银行业背负着大量的不良资产和无效益资产，并且已经出现了信用创造速度放缓的迹象。个人举债投资和消费一直是印度增长的重要推动力，因此信贷繁荣的退潮很可能导致GDP增速下滑。此外，仍占印度GDP至少三分之一和就业五分之四以上的非正规部门因该国政府2016年11月的“去货币化”举措受到了很大打击，还可能进一步受到2017年7月起出台的商品与服务税的影响。因此，中国和印度即便保持当前的增长水平，在不久的将来也很可能无法充当全球经济增长的排头兵。

与此同时，油价的下滑和初级商品繁荣的结束，特别是2014年以来的变化，已经给非洲区域造成了不利影响(非洲部分地区还遭遇了干旱)，区域增长率从2015年的3.0%降至2016年的1.5%，只有东非似乎一枝独秀，2016年平均增长率仍在5%以上。但区域数据掩盖了2016年各国增长表现之间的显著差异，科特迪瓦和埃塞尔比亚增长7%以上，而摩洛哥仅为1.1%，南非仅为0.3%。实际上，南非已跌入“技术性衰退”，GDP已连续两个季度下滑，2016年第四季度下降0.3%，2017年第一季度下降0.7%。尽管南非农业和矿业有显著改善，但制造业和贸易的惨淡表现导致了下滑。尼日利亚

的GDP收缩1.5%，赤道几内亚则下跌约7%。许多非洲经济体之所以近期陷入困境，都是因为迟迟不能通过多样化实现增长；这些国家大多仍然非常依赖一种或极少数几种初级商品。

全球需求将来自何方？

在政策不可靠、预期又多变的背景下，繁荣和萧条很可能仍然是许多国家的常规增长模式。较为普遍的乐观情绪也许会短暂浮现，但国际社会如果不持续努力管理协同扩张，就依旧不能实现在全球各地取得包容性增长的目标。

仍然很难确定刺激更强劲复苏的动力可来自何方。过去，美国经济是全球需求的主要推动方，从世界其他国家进口商品，经常项目赤字较大。美元是全世界的储备货币，其资本流入不仅足以填补上述赤字，还足以冲抵从该国流出的大量资本。在这一过程中，美国与世界其他国家产生了彼此合适的关系。

但全球金融危机之后，这一状况发生了很大变化。2008年后，美国的赤字有所减少，净财政刺激在远低于危机前的水平上保持稳定。2013年以来，其他发达经济体的经常账户盈余增长，说明这些经济体作为一个整体，不再为全球经济提供净需求刺激。与此同时，发展中和转型经济体作为一个整体在2014年之前一直有盈余，2014年之后转为赤字。但是，这些赤字的绝对规模很小，远不足以冲抵发达经济体净需求下滑的影响。

截至2010年，中国一直拥有全世界最大的经常项目盈余，2010年之后开始出现不定期下滑。德国取而代之成为盈余最多的国家，近期余额还在不断增加。但是，德国的扩张与中国不同，中国在繁荣期内吸纳许多其他发展中国家加入了向先进国家出口产品的价值链，促进了这些国家的增长，而德国的扩张则未在大多数发展中国家产生类似的积极影响。由此导致的对全球经济的负面效果又因欧元区普遍趋势而加剧，即紧缩政策提升了欧元区的经常项目盈余，同时将该区域的通缩和失业传导到了世界其他地区。

找到快速有效的方式来重新利用和减少这些盈余是国际经济界面临的一项格外关键的挑战。但只要超全球化的世界仍将紧缩视为宏观经济主导思想，这项挑战就很难克服。2010年以来，大多数先进经济体都选择采取了“中度”至“重度”紧缩，即便是那些拥有较大财政腾挪空间的国家也拒不采用强劲扩张。截至最近，只有一些主要新兴经济体没有遵从这一趋势；但证据显示，这些经济体现在也在抑制支出以整顿财政。

进行大量长期投资，以便较低收入国家能够进行扩张，也许是一个能重振全球需求的方法。德国最近宣布有意启动非洲版马歇尔计划因此令人鼓舞。但是，该计划在规模和目标上似乎都比不上曾帮助重建战后欧洲的原版计划。相比之下，中国的“一带一路”倡议看上去更具雄心。如果按计划实施，该倡议将涉及巨量投资：预计达9,000亿美元。不过迄今为止，这一计划基本上仍处于规划阶段，实施的步伐和影响将取决于中国如何管理本国国内的失衡问题，以及采取何种模式来取得拟投入参与国的资金。

贸易和资本流动的艰难时刻

自美联储开始表示可能削减量化宽松政策以来，资本流动一直波动不稳。2014年第二季度起，发展中和转型期经济体的净资本流入变为了负值。正如去年《贸易和发展报告》所讨论的，这可能产生极为不利的后果。迄今为止，美联储在逐步提升利率方面一直极为谨慎(2017年上半年只提升了50个基点)。尽管如此，即便是较强的新兴经济体也避免不了资本外逃的威胁。举例而言，中国遭遇了资本突然大量外流，导致该国的外汇储备从2014年6月的4.1万亿美元，缩水至2016年6月的3.3万亿美元，到2016年10月底，又进一步下滑至3.1万亿美元。中国政府为了堵住这股外流浪潮，于2016年11月实施了一些资本管制措施，起到了稳定作用。中国几十年来一直是全球资本青睐的目的地，现在也仍持有全世界最大的外汇储备，但中国仍会出现上述遭遇，这就说明，对于多变的资本流动，没有国家能够免疫于其潜在的破坏稳定的影响。

2016年世界贸易表现疲软，今年很可能有所改观，但是，推动这一改善的是新兴市场出口的激增，而这种增长能否维持下去尚令人怀疑。考虑到世界各地需求疲弱，全球贸易不太可能成为广泛的增长助力，只能对得益于特殊情况的具体国家起到刺激作用。此外，很快在多边贸易谈判中取得注重发展的突破的希望也正在消失。

去年和2017年年初，初级商品价格有所上扬，对出口初级商品的发展中国家起到了一些提振作用。但是，这些价格已开始下滑，并且一直明显低于新千年第一个十年的平均水平。原油价格自2017年年初以来尤为多变，总体上为下行趋势，并且尽管西亚局势紧张，油价始终远远低于50美元的标志线。随着页岩油卷土重来(背景是先前价格上涨，而成本在技术推动下有所降低)，美国的石油库存也出现了上升的迹象，将进一步打压中期油价。由于美国需求疲弱，金属价格近期也同样下滑。

在当今这种挑战性高和难以预测的全球环境下，需要加快努力建设包容性经济和社会。最紧迫的挑战是终止紧缩并再次让资金为社会服务，而不是让社会为资金服务。要想实现可持续发展目标，还必须给多边贸易体系重新注入活力，将之视为全球公益，重新赋予其动力和重要意义。但是，只要有组织经营在若干关键部门几乎不受阻力，市场集中度的增加和抽租行为的扩散就会继续加速。这会加剧过去三十年超全球化期间日益增长的不平等，而技术变革如果阻碍创造就业，也可能使情况更加恶化，加深不断增长的焦虑感。随着好工作变得稀缺，对这种工作的定额控制也就越紧，会增强社会歧视的倾向，特别是性别方面社会歧视的倾向，还会影响其他弱势群体。纠正这些失衡需要在国家和国际层面采取系统的联合行动。我们的确亟需全球新政。

追逐金钱：不平等和不稳定的金融起因

1980年代初之后，世界经济发生了剧变，因为富国和穷国都大范围放松了市场监管，特别是放松了对金融和货币市场的监管，公共领域逐步受到侵蚀。另一个推动剧变的因素是对营利的膜拜。这种

膜拜不仅贯穿了经济生活的所有方面，还存在于社会、文化和政治领域。这导致在经济上退出了公共监督和管理，包括缩减、有时乃至是取消了各国先前为了管控自身融入全球经济的过程而采取的措施；全球经济各处都热情地挂上了“开门营业”的招牌。

有一群技术官僚积极地为超全球化摇旗呐喊，鼓吹竞争性的市场以及追求利润最大化的经营者具有创新和平稳市场的属性。但实际上，发挥主要作用的是金融利益。在超全球化之下，金融不仅能够使实体经济屈服于其投机业务，还变得愈发沉湎于自我交易。结果是，银行越做越大、越来越多样化，并与诸多其他金融机构一道发明了无数金融资产以投机牟利。杠杆和金融创新的结合在2007年显现出恶果，最终在一年后导致了恐慌和崩溃。

2009年以来，各国试图通过设立各种政府委员会、从立法上对银行行为设置一些纪律、加强监督和呼吁自控以及偶尔对最明目张胆的欺诈进行罚款来抑制金融部门的过分行。但是基本的宏观金融结构大体上没有变化。尽管各国中央银行向金融部门投入了几万亿美元，但在大部分国家，所期望的普遍复苏并未实现。最重要的是，各国几乎没有付出任何努力来处理不平等与不稳定之间的关联问题，这种关联正是无监管金融抬头的标志。

金融化是于1980年代初在许多发达国家起步的，但诸多指标显示，从1990年代初开始，所有国家的金融化进程都显著加快。此后，大多数发达国家的银行业总资产都已至少翻番，许多欧洲国家和美国的这一数值达到了GDP的两倍以上。日本的这一数值则达到了GDP的四倍以上。粗略估计，这意味着银行业部门价值达到100万亿美元。发展和转型期经济体的情况与发达经济体仅在程度上有所不同，智利、中国和南非等国的银行业资产最高时超过GDP的200%。

金融开放度的不断增加导致不断壮大的金融参与者快速累积了大量的国际头寸，使各国所要面对的力量超出了国家决策者的控制，因而加剧了金融上的脆弱性、扩大了系统性风险。2008年金融危机时，巴西、中国和土耳其的银行外部资产和负债总和与GDP之比为100%，而智利和南非则超过了250%。在大多数发达国家，这一指标为300%至600%之间。这种环境反映出，跨境资本流动和外汇交易的扩张已经大大超出了商品和服务贸易的需要，并且导致了银行业的进一步集中，在一些发达国家，国内最大的五家银行的总资产规模最高已达到GDP的四倍，而在一些发展中大国，这一数字最高达到130%。

监管和政策议程的“被俘”进一步推动了金融化，尤其是在最重要的各个金融中心。对市场效率的信任从政治上为使公共部门支出和服务更紧密地向私人投资者的支出和服务看齐提供了动力。这为医疗私有化、教育费用和养老金缴纳的上涨打开了大门，并在此过程中，使许多国家的家庭负债不断上升。金融家们随着自身地位和政治影响力的提升，推广了一种心安理得的文化，不再需要合理理由就能堂而皇之地获取丰厚的报酬和抽租。

凯恩斯从1930年代初大萧条之前几年的经验中发现，如果市场力量自由发挥作用，加上富裕阶层储蓄倾向较高，会导致收入差距不断扩大，但这种趋势是有限度的，一方面是总需求不足(消费不足)，另一方面是青睐短期投机和寻租行为而不注重长期生产性投资的过度金融赌博。此后，明斯基也提出设想，即虽然这些条件会催生繁荣和(表面上)平稳的时期，但金融创新的加速会鼓励人们作出更鲁莽的投资决定，后果是全球经济体系越来越两极化、脆弱化，稳定会滋生不稳定，不稳定又导致脆弱和冲击。

金融市场这种不受约束的发展鼓励将资金贷给较穷的家庭，对超全球化竞争压力下劳动力收入的停滞不前和(相对)下降起到临时的补偿作用。许多国家的消费水平因此保持了稳定甚至有所上升，但是，这完全是家庭债务上升所推动的。与此同时，金融和工业巨头利用自身不断增长的利润(部分来自于对跨境工资和企业税率差异的利用)从事借贷和投机活动。一些国家由债务推动的增长不可持续，另一些国家则通过出口取得了成功，导致全球失衡不断扩大，给本质上两极化和不稳定的体系增加了新层次的脆弱性和风险。金融危机因此越来越频繁、越来越普遍。许多新兴市场经济体成为了早期的受害者，但这只是更大问题爆发之前的序曲。

近几十年社会经济方面有两个主要趋势，一个是公共和私人债务大量爆炸式增长，另一个是被宽泛地定义为顶层1%人口的超级精英的崛起。与之相连的是经济的金融化和金融资产(特别是短期金融工具)所有权差距的不断扩大。如此，不平等已经牢固地植入超全球化的运作。1970年代末以来，在观察到的金融危机中，每五次金融危机中有四次在爆发之前出现了顶层10%的收入者与底层40%的收入者之间差距变大的现象，而在危机之后，每三个国家中就有两个出现这种现象。顶层收入者从金融发展中获益尤多，他们的“大逃亡”会推动危机走向爆发，而后果往往是导致底层收入停滞不前或下滑。危机爆发时，宏观金融错配、片面依赖于金融部门纾困和货币政策，造成总需求和就业长期不振，通常会使得收入分配状况恶化、加剧不稳定趋势。

此外，在1997-1998年亚洲危机和2008-2009年全球金融危机等重大危机之后可以看出，在没有国际协调的情况下，大多数国家会倾向于采取紧缩政策，试图促使投资者回归危机之前的行事方式，但往往并不成功。因此，在金融繁荣时期，利润会流向顶层收入者，而在之后的危机期间，负担却几乎总是由公共部门来承受，并传导至国内经济；最脆弱的部门受到的打击最大，金融和工业巨头却往往能率先得到财政救济。

食利者的复仇

从超全球化时代之初至今，金融一直趋于产生与其社会回报根本不成比例的巨额私人收益。而非金融企业也变得熟于利用寻租战略来提高利润，成为不平等加剧的一种普遍来源，但人们却很少关注到这一点。

租金可被宽泛地定义为完全通过资产所有权和控制权或通过市场主导地位，而非通过创新企业活动或对某稀缺资源的生产性部署而获得的收入。大企业正在通过多种非金融机制来攫取这种租金，例如有系统地使用知识产权来震慑对手。掠夺公共部门是另一类取得租金的方式，包括进行大规模的私有化，这种措施不过是将资源从纳税人的口袋转移到企业管理者和股东的手中。向大企业发放补贴也是一种取得租金的方式，在提高经济效率和创收方面往往没有切实的成果。还有一些方式则近乎欺诈，包括逃税和避税，以及领军企业的管理者为了自身牟利而广泛地操纵市场。

鉴于企业有多种寻租手段而全球对企业报告的要求并不严格，要想衡量企业租金的规模并非易事。一种估计租金规模的方法是按部门估计在“常规”利润盈余之外的剩余或“超额”企业利润。以这种方式衡量的结果显示，剩余利润在过去二十年间显著上升，1995-2000年间仅占总利润的4%，到2009-2015年已增至总利润的23%。对百强公司而言，这一比例从16%提高到了40%。

数据显示，不断增强的市场力量是推动寻租的主要因素。人们已经愈发警惕地注意到，存在集中度不断升高的趋势，尤其是在发达国家市场。此外，这种现象正在蔓延。以市价总值、公司收入及其(实体和其他)资产等尺度衡量，世界各地经济的集中度都在上升，但百强公司尤甚。市场集中和抽租会相互促进，催生“赢者多得式竞争”，这种竞争已成为企业环境的一个明显组成要素，至少在一些发达经济体是如此。由此导致的公司内差异推动了不平等的加剧。2015年，百强公司的平均市价总值高达底层2,000家上市公司的7,000倍，而在1995年只有31倍。

重要的是，虽然这些公司的市场控制力越来越大，但其就业份额却没有成比例上升。以市价总值这一尺度衡量，百强公司的市场集中度增长了三倍，就业增幅却不到一倍。这进一步佐证了以下观点，即超全球化促进的是“盈利而非繁荣”，市场力量不对称是推动收入不平等扩大的一个主要因素。

专利界的大力游说，加上大公司对监管的“俘获”，一直是推动市场力量合并的主要因素。所造成的结果是，举例而言，专利的范围和期限都得到了大幅扩展，而专利保护的覆盖面也囊括了过去不被视为技术创新的新活动，例如金融和经营方法。金融、电子商务和营销方法方面的“创新”正在得到专利，但这些“创新”并不涉及任何具体的技术产品或流程，只涉及纯电子形式的处理数据和信息的方式。这样不仅会推动进一步集中，还会限制数据和知识的开放。这种出于战略而非生产目的利用知识产权来打压对手从而攫取过高利润的方法已成为一种核心寻租战略。

跨国企业出于自卫目的过度利用专利保护，还会直接影响巴西、中国和印度等大型新兴经济体的创新发展。过去二十年，美国企业在这三个国家的分公司在相对高技术产品(例如信息和通信技术、化学品和药品)方面销售额激增，与这些企业大力扩张专利保护普遍有密切关联。

此外，有越来越多的证据显示，各家公司正在采取逃税和避税、挖公共部门墙角(攫取资产和补贴)以及明目张胆的市场操纵等其他非金融寻租战略来提高公司高管的薪酬，不仅在较为先进的经济体是这样，在发展中经济体也越来越是这样。

要想遏制猖獗的食利主义及其产生的不平等不问题，就必须修正造成此类行为如此活跃的权力失衡问题。这并非易事，但却是实现真正包容性和可持续增长这一目标的必经之路。首先应当承认知识和竞争首先是全球公益物，承认操纵知识和竞争以牟取私利的行为应受到有效监管。

对机器的怒火

推动超全球化的是一系列技术浪潮，这些浪潮缩短了时间和空间上的距离，给那些主要源于政治和政策决定的增长和分配模式染上了不可避免的色彩，也影响了为应对不断增长的“落于人后”的忧虑而采取的政策，这种政策只有一个重点，就是加强教育和培训。

实际上，至少早从工业革命之时起，新技术的崛起和传播及其带来的对现有生活方式的打破就一再成为政策辩论和设计的主题。以史为鉴，新技术会随着时间的推移而变得利大于弊。过去，蒸汽机、电力、汽车和装配生产线等技术突破也曾起到破坏作用，造成了大量就业岗位的流失以及

社会某些部门和阶层的收入下降，但这些影响都只是短期的。长远来看，当创新的效益从一个部门扩散到另一个部门，最终惠及整个经济，就会远远超过其不利影响，工人们也会获得收入更高的新工作。

但是，数字革命(特别是机器人技术的跃进)正在使人们更加焦虑。从有些角度而言，机器人的智能和技能正呈指数提高、成本呈指数降低，已经有可能使整个就业环境天翻地覆。随着操作这些机器人所需的高技能工人的人数不断减少，人们已经认为大规模失业和对工资的侵蚀正在掏空较先进经济体的中产阶级、阻碍新兴国家中产阶级的崛起。人们担忧，2030年议程关于包容性经济的承诺还没开始兑现就已经在被技术推翻。

虽然这种忧虑事出有因，但从严格的经济角度而言，并不能用这些技术变革来解释当前劳动力市场的困境。这并不是说数字技术在未来不可能产生威胁就业的潜在影响；而是要指出，数字技术真正的新颖之处并不在于其范围更广、速度更快或技能更强，而是在于这些技术出现的时代背景：较先进经济体宏观经济动力不足，而许多发展中经济体结构转型陷入停滞。人们在这种背景下往往不愿进行投资，而要想妥善吸收新技术并创造新的部门为失业工人提供更好的就业机会，恰恰需要投资。

工业机器人可以通过多种渠道影响就业和收入分配，但无论如何，这种机器人能否得到推广，取决于公司的权衡结果，即可能节省下来的劳动力成本与新资本设备的投资成本孰轻孰重。这意味着，就经济可行性而言，机器人造成的失业更可能发生在技能密集度和工资均相对较高的制造业，例如汽车和电器部门，而不是劳动密集度相对较高、工资相对较低的部门，例如制衣业。许多现有研究高估了机器人对就业和收入的潜在不利影响，因为这些研究忽视了这样一点：技术上可行不一定等于经济上有利可图。事实上，目前通过工业机器人实现自动化程度最高的国家都具有较大的制造业部门，并且以汽车和电器等工资相对较高的产业为主。但相比之下，机器人化迄今对大多数发展中国家的直接影响较小，并且在可预见的未来也不太可能有所变化，因为这些国家没有实现多样化和技术升级。

基于机器人的自动化的潜力虽然受到追捧，但投入使用的工业机器人的数量仍然不多，2015年总数估计只有160万台。不过，2010年以来，工业机器人的使用正在快速增长，预计到2019年将超过250万台。绝大部分正在使用的工业机器人都位于发达国家，德国、日本和美国共占到总数的43%。在发达国家以及大韩民国等曾为发展中国家、现在处于工业化成熟阶段的国家，机器人密度(制造业每名雇员对应的工业机器人数量)最高。近几年，部署机器人数量年增长最快的是发展中国家，但这主要归功于拥有较大制造业部门的中国。

机器人技术对分配的影响很可能会有很大差异，取决于多种不同的因素，包括一国在结构转型方面所处的阶段、在国际劳动分工中的位置、人口统计变化情况以及经济和社会政策。但已经有迹象显示，工业机器人正在加强制造业活动向一小群国家集中的趋势。这种集中可能损害国际层面的包容性，并且鉴于全球需求乏力，还会给发展中国家带来重大挑战，使其难以实现结构转型来创造工资较高的制造业岗位。在这个意义上，机器人技术可能会增加国家立足传统工业化战略来实现经济发展的难度，也会增加实现2030年可持续发展议程的难度。

确实，不使用机器人的国家也很可能遭到机器人化对就业和收入的不利影响。这是因为机器人化可以提高公司的国际成本竞争力，从而刺激本国的出口而削弱其他国家的出口，后者会因基于机器人的自动化而产出和就业机会减少，由此至少受到部分不利分配影响。此外，制造业活动和工作岗位可能会回流发达国家，从而对发展中国家在这些部门的就业和收入机会产生不利影响。迄今为止，确实只有相对很少的证据能证明存在这种回流，即便是已经发生的回流，对发达国家就业的积极影响也没有达到预期。这种回流大多伴随着资本投资，例如对机器人的资本投资，而创造的少量就业岗位都集中在高技能活动。这意味着随着生产回流而“回归”的就业岗位与当初离开的岗位不会相同。

有些人指出，对机器人征税从而放缓自动化能让经济赢得更多的调整时间，同时还能提供财政收入，为这种调整提供资金。但是，这种税收可能会阻碍机器人最有益的用途：即工人与机器人互补，以及创造基于数字化的新产品和新就业岗位。还有些人建议促进更均衡地分配提高机器人利用率所产生的效益，理由是担心机器人会抢走生产率和工资较高的工作，而工人只能继续从事一般工作。如果不加制约，机器人技术的分配影响会提高流向机器人所有者及机器人包含的知识产权的收入份额，从而加剧现有的不平等。

数字化还能创造新的发展机遇。协作式机器人的开发最终可能尤其有利于小型企业，因为这种机器人安装便捷，不需要特殊的系统整合装置，并且能够快速适应新的流程和生产要求。将机器人与三维打印相结合，能够为小型制造业企业创造额外的新机遇，克服生产规模的局限、大幅扩大经营范围；如果当地需求同时增长，则参与全球价值链可能就不再是不得以为之，而是出于战略考虑的选择。与此同时，数字化可能导致各项服务的全球供应和国际贸易碎片化，很难确定基于数字的服务在就业、收入和生产率方面的增益是多于还是少于传统的制造业活动。

从发展的角度看，关键在于更多地使用机器人是否会降低工业化作为发展战略的效果。这取决于一系列因素，包括谁拥有和控制机器人技术、是否能通过使用机器人获得先手优势，以及使用机器人很可能在制造业的哪个部门产生最大影响。在所有这些方面，有效设计和执行数字产业政策并确保有关国家拥有执行这些政策所必需的政策空间，将发挥决定性作用。

要想实现2030年议程的各项目标，无疑需要发掘数字革命的潜力，使之加快生产率增长，并推动更公平、更可持续的全球经济扩张。归根结底，无论数字革命目前产生了哪些影响，其最终对就业和包容性产生什么样的结果仍取决于政策选择、监管智慧和社会规范。

性别问题与对差工作的争夺

对大多数人而言，找到一份“好工作”是改善生活的必经之路，而提供这种就业岗位是创建包容性经济的关键所在。良好的就业岗位意味着体面的工作，往往位于收入更高、升迁更容易、工作条件有着良好规范的正规部门。从发展的角度而言，这些岗位更可能位于工业部门而非农业或服务部门。

全世界有一半的人口在寻找良好就业岗位时会遭遇性别歧视这一障碍。因此，关于超全球化应当更具包容性的呼吁也从女性角度发出了有力的呼声，这是正确的。但要应对这项挑战，仅仅提高市场和决策层中的女性比例远远不够。即便在普惠金融、创业或贸易便利化工作中加入性别层面，至多也只能提供一种存在局限的实现更包容经济的方法。性别不平等背后的体制和社会规范往往也反映在劳动力市场上。在工作场所中，大多数女性都会经历歧视和隔离，这种做法与超全球化带来的更广泛压力不无关系。

具体而言，全球普遍的政策环境加上技术和结构变革的力量已经限制了可就业岗位(特别是“良好就业岗位”)相对于劳动力供应的数量。尽管总体而言女性就业率已有所上升而男性就业率有所下降，但良好就业岗位的稀缺既加剧了按性别定额分配岗位的现象，也加剧了女性在获得较好工作机会方面遭到的排斥。

在繁荣和萧条周期、紧缩和流动资本的背景下，就业上性别平等的改善有可能造成两性就业的此升彼降，即女性就业率上升(世界上大多数国家都是如此)而男性就业率下降。这个现象几乎被人忽视，没有得到广泛讨论，而且虽然这种现象在较先进经济体中表现得最为明显，但如今已困扰着世界各地的就业市场，只有中国和印度等一些大型经济体是例外，这些经济体中女性劳动参与率正在下降。

传统工厂就业岗位和制造业界的空心化是发达国家不平等上升的非常明显的特征，正对工人阶级中年男性造成尤为严重的打击。但是，在许多面临过早去工业化和工业化停滞问题的发展中国家，工业部门就业岗位也在下降，而女性工业就业受到的不利冲击远远大于男性。从1991年到2014年，发展中国家男性工业就业占男性总就业的比例平均下降了7.5%，而女性的这一比例则下降了39%。此外，随着工业生产的资本密集度越来越高，女性往往会失去这一部门的工作，即便排除受教育程度的因素也是如此，因此证明女性失去这些工作并不是因为技能上的差异。随着资本密集度和自动化程度的提高，南方的技术革命似乎也不太可能改善性别平等状况。

归根结底，增加工业部门就业机会应是一种能在性别方面发挥包容作用的替代方法，但要采取这种方法，就必须可持续地扩大对工业品的需求。对发展中国家而言，制造品净出口的增长会改善女性的工业就业前景，前提是公共政策要提供一定保护来抵御进口；因此，贸易自由化程度较低似乎对女工有利。扩张性财政政策能以降低男女之间就业竞争(提高女性工业就业而不影响男性就业)的方式提高劳动力需求，从而也有助于产生包容效果；因此，紧缩可能尤为不利于女性。

单纯提高经济增长并寄望于对性别平等产生涓滴效应并未成为现实，对女性获得良好就业岗位的相对机会影响有限。在性别平等方面更令人担忧的是，在提高女性劳动参与率的同时未辅之以任何支持性的需求侧政策和结构来建设性地吸收这些新进入市场的女性，会使劳动力市场的性别隔离恶化并促使女性蜂拥从事低增加值的非正规服务部门活动。

是否正如工资占收入份额所反映的那样，劳动力市场的性别隔离(或职业上的性别集中化)是否对劳动力整体产生不利影响？一般而言，阶层动态似乎在性别上有正面作用，即对女工有利的也对劳动力整体有利，包括对男性有利。排除其他因素后，有证据显示，自1990年代初开始，发展中国家女

性获得工业部门工作的相对机会的下降与劳动收入份额的下降有关。但与此同时，在良好就业岗位稀缺时，女性劳动参与率较高会限制工资增长，因而可能进入低工资增长路径，特点是经济无保障感和性别冲突不断加剧，因为女性的劳动参与似乎会对男性的就业前景产生不利影响。

考虑到结构和技术变革带来的就业挑战，以及女性在有偿和无偿照料工作方面承担的主要责任，旨在创建更包容经济的战略应包含这样一项必要内容，即把无偿和有偿的照料工作转变为体面的工作。

前进之路：迈向全球新政

当今的世界经济，在成果分配上既不公平，也不公正，却有太多国家的太多人口被吸纳其中。世界经济已变得越来越失衡，不仅具有排斥性，也不利于全球政治、社会和环境健康的稳定和安全，2008-2009年那样的经济和金融危机只是这种状况的一次较为明显的体现。国家即便能够通过国内消费热潮、房产繁荣或出口实现增长，收益也会过多地流向掌握特权的少数人。与此同时，全球层面债务过高、需求过低，已经阻碍了扩张。之后，为了应对萧条而采取的紧缩措施对最贫穷社群的打击最大，导致两极化进一步扩大，还加剧了人们对未来的焦虑。政治精英们却固执地认为别无良策。这种经济状况为排外言论、内向型政策和以邻为壑的态度提供了肥沃的滋生土壤。

如果将技术或贸易视为造成这些发展动态的黑手，就忽视了一个明显的问题：不采取大力度、可持续和协调一致的努力来通过提高工资和政府支出重振全球需求，全球经济将注定持续增长乏力乃至恶化。现在是理想的时机，应在财政的协力推动下吸引私人投资，以重新点燃增长引擎，同时帮助经过三十年超全球化而严重失衡的各国经济和社会恢复平衡。但是，当今世界资金流动性强、经济边界开放，没有国家能独自完成上述努力，否则就会遭遇资本外逃、货币崩溃的危险和面临通缩漩涡的威胁。因此，需要制定一项全球统一协调的扩张战略，以增加公共支出为先导，让所有国家都有机会从国内和国外市场的同步刺激中获益。

脱离超全球化，转向包容性经济，不仅仅在于让市场更好地运作，包括提高人力资本、填补信息空白、优化激励机制、向穷人提供信贷或向消费者提供更强保护，而是要有更精确和更全面的议程，解决全球和各国因为超全球化而在资源调集、技术知识、市场力量和政治影响力方面的不平衡问题，正是这种不平衡产生和加剧了排斥性的后果。

从许多意义上而言，目前正处在有利于这一转型议程的关口。现有秩序受到了意识形态两翼双方的批评，其合法性也受到了广大公众的质疑。联合国全体会员商定的可持续发展目标为变革提供了政治动力。现在的目标应是利用各方取得共识的这一时刻，确保适当地结合所需的资源、政策和改革，刺激必要的投资推力，并促进在全球和国家两个层面都取得包容性成果。

虽然有言论认为民族国家重要性正在下降、濒临消亡，但在今天这个相互依存的世界，民族国家仍然是合法性和领导力的基本单位，也是民众索取经济保障、寻求社会公正和奉献政治忠诚的最终对象。但比以往更重要的是，要想实现共同繁荣，必须密切关注全球治理中可能阻碍实现包容性和可持续成果的偏见、失衡和缺陷。有效的国际主义仍然依赖于负责任的国家主义，实现正确的平衡仍然是任何有意义的多边议程的核心内容。

考虑到这一点，全球新政需要得到广泛的支持。美国于1930年代出台的原版新政和其他工业化国家所效仿的新政，特别是第二次世界大战结束之后效仿的新政，确立了一种新的发展道路，注重三大战略要素：复苏、监管和再分配。这些要素虽然涉及适应具体经济和政治情况的具体政策目标，但也指明了在这一新道路下实现成功的通用方法，即创造就业、扩张财政空间和管控金融。

当今的新政可以借鉴这些组成要素，并且和过去一样，各国需要具备空间，以便有针对性地制定积极的财政政策和其他公共政策，从而促进投资和提高生活水平，并辅以监管和再分配战略，应对严重不平等、人口结构压力和环境问题的三大挑战。但是，要想应对二十一世纪不平等和无保障的具体挑战，各国试图将自身与全球经济力量隔离开来是不行的，而是要酌情将罗斯福新政的一些内容提升到全球层面，以符合当今世界相互依存现状。

可考虑的内容包括：

- **结束紧缩** – 这是建设可持续和包容性经济的基本前提条件。这项内容涉及使用财政政策来管理需求情况，把实现充分就业视为中心政策目标。在使用货币扩张时要有所区别，为能有助于取得包容性和可持续成果的公共投资提供资金，这些公共投资要。国家应普遍扩张政府支出，涵盖实体和社会基础设施，包括可以充当“最后雇主”；具体的公共就业计划在创造就业岗位方面可能非常有效，尤其是在大部分劳动人口都从事非正规和个体经营活动的低收入国家。公共基础设施投资和就业计划都具有重要作用，能够减少发达国家和发展中国家已经产生的区域性失衡。
- **加强注重关怀的公共投资** – 这包括实施重大公共工程方案，用于减缓和适应气候变化、促进《巴黎气候协定》提供的技术机遇，以及应对更广泛的污染和自然退化的问题。这还意味着，政府必须提供正规的育儿和养老公共服务，以应对侵蚀地方社群和大家庭结构的人口和社会变迁。在这两方面，公共投资都应力求推动和吸引更多私人投资，包括中小企业，和并采取合作社等更具参与性的所有制形式。
- **提高政府收入** – 这是为全球新政提供资金的关键所在。多采取累进税制，包括对财产和其他形式的租金采取累进税制，可以有助于应对收入不平等问题。扭转企业税率的下降趋势也是一种应予考虑的手段，但可能更重要的是，要处理免税和漏洞以及企业滥用补贴的问题，包括滥用原本用于吸引和留住外国投资的补贴的问题。
- **建立新的全球金融登记册** – 必须在国家和国际层面采取立法行动，方能制止公司和高财富人士利用避税港避税。这方面可采取的临时措施包括建立一个全球金融登记册，对世界各地金融资产的所有者进行登记。
- **让工会更有发言权** – 工资需要与生产率同步增长。让工会更有发言权是实现这一目的的最佳方式。与此同时，需要采取适当的立法行动(包括对非正规工作合同采取立法行动)和积极的劳动力市场措施，纠正就业无保障问题。还可考虑采用更具创新性的补充收入支持计划，以实现更公平的收入分配，例如建立一个社会基金，由最大的几家企业和金融机构所发行的股票提供资金。

- **管控金融资本** – 管控金融机构，使之服务于社会公益，方能吸引大量的私人投资。除了对金融部门进行适当的监管外，还必须通过国际监督和监管等方式，对私人银行业巨头予以约束，还要处理信用评级市场高度集中的问题以及评级机构与影子银行机构之间关系暧昧的问题，正是这种暧昧关系使得“有害”金融产品得以大量滋长。
- **大幅增加多边金融资源** – 这应包括实现官方发展援助目标，同时也要确保更多地为多边和区域开发银行注资。此外，需要在多边层面填补主权债务重组方面的体制空白。
- **遏制企业食利主义** – 要想遏制企业食利主义，需要显著加强旨在约束限制性商业行为的措施。2013年经合组织税基侵蚀和利润转移问题举措就是一个开始，但还需要建立更具包容性的国际机制，用于监管限制性商业行为。不防以联合国在1980年代的早期尝试为起点。与此同时，宜更严格地执行面向大企业的现行国家披露和报告要求。建立全球竞争观察站，可以为完成系统收集诸多现有监管框架信息的任务提供便利，以此为第一步，最终制定协调一致的国际最佳做法指南和政策，并监测全球市场集中趋势和模式。制定更普遍的竞争政策时，应明确规定在分配方面的目标。
- **尊重政策空间** – 只有对现行的国际投资制度进行彻底改革，才能对上千项双边贸易和投资协定以及不断增多的区域贸易和投资协定所载的许多限制性投资和知识产权政策进行有意义的改革。首先应反思现行国际投资制度保护外国投资者的狭隘目的，转而采取更平衡的方法，考虑到所有利害关系方的利益并承认国家层面的监管权。国际投资争端解决和仲裁制度也需要得到修正，如有必要，可以用更集中的制度取而代之，替代制度需要具备妥善的上诉程序和国际法依据。设立国际投资法咨询中心，可以帮助发展中国家政府以更平等的方式处理与跨国公司的争端。

1947年，国际社会借鉴原版新政的价值观，力求使因萧条和战争而支离破碎的世界经济恢复平衡：国际货币基金组织(货币基金)向商界敞开大门，世界银行提供了首笔重组贷款，《关税及贸易总协定》(《关贸总协定》)缔结了第一项多边贸易协议，乔治·马歇尔发起了现代历史上最成功的发展合作项目，联合国则开设了第一个区域办事处并召开了首次(关于贸易与就业问题的)大型会议。七十年后，我们需要付出同样雄心勃勃的努力，方能应对超全球化造成的不公，创建包容和可持续的经济。 ■

当前世界经济的趋势和挑战

A. 世界经济：表现和前景

尽管人们对于全球广泛复苏的前景重新恢复了信心，但全球增长率不太可能大幅度超过2011-2016年五年间平均2.5%的增长水平；2017年世界经济预期增长率为2.6%，相比于2016年(2.2%)提高有限，与2015年相同(表1.1)。经济表现见好主要应归功于一些较大的发展中国家扭转了衰退趋势，发展中国家整体也在向好的方向回转(从2016年的3.6%到2017年的4.2%)。但由于日本、美国和欧元区核心经济体的增长很小，联合王国也明显出现减速迹象，除非这些经济体协调一致地做出告别财政审慎和紧缩做法的重大变化，否则全球总体环境会继续损害发展中世界的增长前景。

十年之后

对于大衰退到底是何时何地开始的不存在争议。2007年7月，美国的房地产价格已经进入下行轨道，由证券交易公司变身为投资银行的贝尔斯登公司透露，自身的两起对冲基金业务已经资金枯竭。此后，银行同业拆借在8月份骤然停止，同时其它的短期货币市场工具压力加大，使金融市场陷入严重恐慌，若干家有抵押资产敞口的金融机构直接关门歇业，而贝尔斯登公司自己以及联合王国的一家银行北岩银行很快也重蹈这一覆辙。

金融压力加大的充分后果要到一年后才能充分感受到；但关键是市场和政策制订者们大都忽略了警示的信号。国际货币基金组织确实在《世界经

济展望》(IMF, 2007: xi)中对市场动荡表示了关切，但却判断相对于“稳健的基本面”而言，这只是短暂的威胁。报告称，新兴经济体的通货膨胀压力和发达经济体进一步的财政整顿仍然是巨大的政策挑战，预计2008年全球增长率不高，“但仍保持轻松的步伐”。

事实证明，这一预测过于乐观了，世界经济从最发达的地区开始，以雷曼兄弟银行的破产为开端，经历了金融崩溃，更于2008年和2009年陷入衰退之中。时隔近十年之后，尽管金融市场行情看涨，近期还出现周期性反弹的信号，但全球仍远低于危机前的水平，而且继续依赖不断增长的债务水平，已经超出了健康的范围。许多国家需求不足，投资疲弱，生产增长率下降，进一步制约了增长潜力。

2008年，美国快速出手遏制了金融崩溃，但以历史标准来看，之后的复苏步履缓慢，而且复苏的利益分配在中产阶级与富人之间、金融业与工业之间并不平衡。欧洲的危机更加突出，事实证明也更加顽固。一个主要原因是，在最初鉴于危机的严重性而被迫选择做出强劲财政刺激之后，大多数发达国家退出了扩张性的财政政策，而开始依靠货币政策工具，采取量化宽松和低利率的办法，包括近年来采取负利率政策。撤出财政刺激对增长产生不利影响，而帮助银行和金融公司实现稳定和恢复赢利的货币政策在刺激消费者支出和投资方面并不那么成功。

表1.1 1991-2017年世界产出增长率：年度百分比变化^a

国家或区域												2017 ^b
全世界	2.9	3.2	1.5	-2.1	4.1	2.8	2.2	2.3	2.6	2.6	2.2	2.6
发达国家	2.6	2.2	0.0	-3.7	2.6	1.5	1.1	1.2	1.8	2.2	1.7	1.9
其中：												
日本	1.3	1.2	-1.1	-5.4	4.2	-0.1	1.5	2.0	0.3	1.2	1.0	1.2
美国	3.6	2.5	-0.3	-2.8	2.5	1.6	2.2	1.7	2.4	2.6	1.6	2.1
欧洲联盟（欧盟28国）	2.2	2.2	0.4	-4.4	2.2	1.7	-0.4	0.3	1.7	2.3	1.9	1.9
其中：												
欧元区	2.1	1.9	0.4	-4.5	2.1	1.6	-0.9	-0.3	1.2	2.1	1.7	1.8
法国	2.0	1.8	0.2	-2.9	2.0	2.1	0.2	0.6	0.6	1.3	1.2	1.4
德国	1.7	1.3	1.1	-5.6	4.1	3.7	0.5	0.5	1.6	1.7	1.9	1.9
意大利	1.6	1.0	-1.1	-5.5	1.7	0.6	-2.8	-1.7	0.1	0.8	0.9	1.0
联合国	2.6	2.5	-0.6	-4.3	1.9	1.5	1.3	1.9	3.1	2.2	1.8	1.5
2004年以后加入的欧盟成员国	2.0	4.9	3.7	-3.4	2.0	3.1	0.5	1.2	2.9	3.6	2.9	3.2
转型经济体	-4.9	7.1	5.4	-6.6	4.7	4.7	3.3	2.0	0.9	-2.2	0.4	1.8
其中：												
俄罗斯联邦	-4.7	6.8	5.2	-7.8	4.5	4.3	3.5	1.3	0.7	-2.8	-0.2	1.5
发展中国家	4.8	6.2	5.3	2.4	7.8	5.9	4.9	4.8	4.4	3.8	3.6	4.2
非洲	2.6	5.7	5.4	3.0	5.2	1.2	5.7	2.4	3.7	3.0	1.5	2.7
北非，不包括苏丹和南苏丹	2.8	5.0	6.3	2.8	4.1	-6.6	10.2	-3.7	1.2	2.9	2.1	3.2
撒哈拉以南非洲，不包括南非	2.7	6.8	6.0	5.4	6.8	4.9	4.8	5.8	5.8	3.8	1.7	3.2
南非	2.1	4.4	3.2	-1.5	3.0	3.3	2.2	2.3	1.6	1.3	0.3	0.5
拉丁美洲和加勒比	3.1	3.9	3.9	-1.8	6.0	4.4	3.0	2.8	1.0	-0.3	-0.8	1.2
加勒比	2.3	5.1	2.6	-0.9	3.1	2.2	2.2	2.9	2.8	3.9	1.7	2.6
中美洲，不包括墨西哥	4.4	4.6	3.8	-0.7	3.7	5.4	4.8	3.6	3.8	4.3	3.7	4.0
墨西哥	3.1	2.7	1.4	-4.7	5.2	3.9	4.0	1.4	2.2	2.6	2.3	1.9
南美洲	3.1	4.2	5.0	-0.8	6.6	4.7	2.6	3.3	0.2	-1.8	-2.5	0.6
其中：												
巴西	2.8	3.7	5.1	-0.1	7.5	3.9	1.9	3.0	0.1	-3.8	-3.6	0.1
亚洲	6.2	7.3	5.8	3.9	8.8	7.1	5.5	5.8	5.6	5.2	5.1	5.2
东亚	8.2	8.4	7.0	6.1	9.7	7.8	6.2	6.4	6.2	5.5	5.5	5.6
其中：												
中国	10.6	10.9	9.7	9.4	10.6	9.5	7.9	7.8	7.3	6.9	6.7	6.7
南亚	4.9	6.9	4.9	4.4	9.1	5.5	3.2	4.9	6.4	6.1	6.5	6.3
其中：												
印度	6.0	7.6	6.2	5.0	11.0	6.1	4.9	6.3	7.0	7.2	7.0	6.7
东南亚	5.0	5.6	4.2	1.6	8.0	4.8	5.8	5.0	4.4	4.4	4.5	4.7
西亚	4.0	5.8	4.1	-2.0	6.1	8.4	5.0	5.2	3.4	3.7	2.2	2.7
大洋洲	2.6	2.7	0.7	1.3	5.6	1.9	1.9	3.2	4.7	4.4	2.0	2.6

资料来源：贸发会议秘书处基于以下资料的计算结果：联合国经济和社会事务部(经社事务部)国民核算主要总量数据库和《世界经济形势与展望：截至2017年中的最新情况》；ECLAC (2017)；经合组织统计数据库，网址为<http://stats.oecd.org/>(访问日期：2017年7月17日)；IMF (2017)；《经济学人》信息部国家数据库；摩根大通“全球数据观察”以及各国资料来源。

^a 国家总量的计算系基于以2005年不变美元计的国内生产总值。

^b 预测值。

只要债务的发生主要是为挽救金融部门，那么大规模公共借贷就不会遭遇反对意见。但此后，金融业对于政府赤字和公共债务的传统敌视就会重新浮现，(往往暗含的)假定是不可能靠对高收入和高利润增加税收来支付国家开支的增长。对近期从较积极财政政策的后退还进一步给出理由，即较高债务对国内生产总值比率会产生滞胀压力。

虽然各家中央银行大规模放水，但对公司和家庭的借贷并没有按预期实现恢复。对此，政策制订者们采取了史无前例的努力，将利率推向负值，试图推动银行放贷而不是把需负利息的存款存入中央银行¹。但困难在于，直到最近，家庭和公司似乎都唯恐增加借贷，因为他们仍然不能肯定最坏的年头已经过去。银行也对扩大负

插文 · 紧缩：新常态

在寻找恢复到2008年危机前增长水平的迹象时，一个经常被忽略的因素是顺周期财政政策在延长衰退方面的作用。危机发生后，几乎所有国家都立即选择采取财政刺激措施，确保危机触底反弹，但这个时期很短，大多数政府随后采取了保守的财政立场。紧缩以及由此造成的低增长成为新常态。对地理分布不同、经济千差万别而具有一定代表性的19个国家的评估表明，除五个国家(巴西、中国、德国、印度和南非)外，其他所有国家在截至2016年之前的六年中始终都在下调政府开支。

这项研究对是否存在紧缩进行了检测，首先假定危机前支出趋势继续，在此基础上对2007年之后每年政府总体开支(不包括支付利息的费用)作出估算，然后将估算数字与实际支出相比较。预测是根据截至2007年第四季度之前除去支付利息外的实际支出的增长(扣除居民消费价格指数因素)趋势作出推断。用来估算趋势率的时期并不相同，因为存在数据是否具备的问题，其中计算支出增长趋势率最长的一个时期是从1996年第一季度到2007年最后一个季度。紧缩强度是按2011-2016年这六年中估算开支超出实际开支的累计或总额计算，通过这一数额与2016年实际开支的比率来表示。

在没有实行紧缩的国家，比率会相当于零(实际开支符合趋势)或为负(由于实际开支超出估算水平，因此后者相对于前者的超额就为负值)。对于其他国家，为捕捉紧缩的强度，将比率为正值但低于0.5(即2011-2016年累积支出不足额占2016年支出的50%)的国家视为“有限紧缩”；比率在0.5到1之间的国家为中度紧缩；比率在1以上但不到2的国家为较大紧缩；比率超过2的国家为严重紧缩。在选定的19个国家中，希腊和匈牙利两国为严重紧缩，而奥地利、法国、波兰和美国仅为有限紧缩。还有八个国家(阿根廷、保加利亚、捷克、意大利、荷兰、葡萄牙、西班牙和联合王国)则分布在中度紧缩和较大紧缩上。

无紧缩(数字 ≤ 0)	巴西、中国、德国、印度、南非
有限紧缩(数字 > 0 但 ≤ 0.5)	奥地利、法国、波兰、美国
中度紧缩(数字 > 0.5 但 ≤ 1)	阿根廷、保加利亚、荷兰
较大紧缩(数字 > 1 但 ≤ 2)	捷克、意大利、葡萄牙、西班牙、联合王国
严重紧缩(数字 > 2)	希腊、匈牙利

通过以上可以看出，这批样本中许多国家都执着于紧缩政策。有意思的是，在选取的样本国家中，“无紧缩”这一组中主要是新兴市场经济体。其中有些国家(如巴西和南非)的巨额支出是一直持续到2014年的初级商品繁荣以及由此带来的收入和支出增加的结果。随着繁荣期的结束，各国现在也开始选择控制开支。由于繁荣期结束后的削减支出有一个滞后期，因此有些国家的支出水平与危机前增长趋势率相比仍然较高。但是有迹象表明，2016年这些国家的政府也在削减开支。在其他国家，如中国和印度，与紧接着危机后的刺激时期相比，政府削减开支的力度要小一些。而困难在于，在中国，这一支出是借助大规模举债，特别是地方政府债务，因此更加难以持续。最后，德国虽然不存在此处所定义的财政紧缩，但储蓄也超过了投资，因此尽管该国在对外推销其增长之路，但德国对全球需求并没有做出充分的贡献。

债家庭的敞口保持谨慎。这是政府债券受到追捧的部分原因，这种追捧也将债券收益推入负值。另一方面，随着各国趋向降低利率和减少资本流

入，各国货币对美元的实际贬值较大，但这些货币相互之间的实际贬值很小，从而消泯了提升出口的机会。

财政扩张已被摒弃，货币政策又不能充分满足需要，因此增长低迷成为新常态。事实上，紧缩似乎已成为大多数发达国家财政政策的特征（插文1.1），因为政府实际支出低于假设危机前政府开支增长趋势得以持续而应该达到的水平。

到2017年初，基于改善的就业数字和(或)虽有波动却处于上升趋势的季度增长数字，关于走出低迷前景的乐观态度似乎审慎回归。IMF(2017)将对2017年的全球增长率预测调高到3.5%²，世界贸易组织(WTO, 2017)预计国际贸易环境会重回强劲；媒体迅速响应这一乐观氛围，以纾解过去12个月来坏消息不断的现实。特别是西欧的增长率抬头和失业率稳步下降被宣扬为显示西欧乃至西欧以外都有了一个崭新的开始。日本在2016年第四季度出现的复苏迹象也持续到了2017年第一季度，虽然是从较低的水平上复苏。

但其它的经济信号则传达着更加好坏参半的信息。2017年第一季度，美国经济表现平平，年度增长率仅有1.4%，虽然失业率下降，但实际工资增长依然低迷，通货膨胀远远低于美联储的目标。联合王国位列近年来七国集团中增长最快的经济体之列³，但“脱欧”的后果也已开始显现，2017年第一季度增长率仅为0.2%。

比较起来，发展中经济体的情况更加难以准确估计，因为存在巨大的区域和国别差异。2008年最初的金融冲击之后的迅速复苏早已让位于增长的持续减速。发展中经济体产出增长率持续下滑，从2010年的7.8%下降到2016年的3.6%，目前预计2017年能升至4.2%。人口最多的两大经济体中国和印度的增长相对强劲，但也低于危机前的速度，并且面临严重的下行风险。2017年初，其他一些较大的新兴经济体走出了去年的衰退形势，但增长恢复到新千年前十年水平的机会也仍是微乎其微。

这里有两个因素起作用。首先，石油和初级商品价格虽然已经摆脱了近期的低谷，但仍然远远低于繁荣年间的高位，从而抑制了初级商品出口国

的复苏。第二，财政收紧和(或)强化紧缩继续限制许多国家的国内需求和增长。事实上，发达经济体放弃了协同扩张提振经济责任，紧缩已成为默认的宏观经济政策立场。不仅在许多面临财政失衡和债务高企的国家是如此，在面临国外特别是金融投资者压力的其他一些国家也是这样（见插文1.1）。如果外资撤出，迫使有关国家减少进口以缩小贸易逆差和经常账户赤字，则情况还可能进一步恶化。因此毫无意外的是，南方各国焦虑的政策制订者们越来越意识到自己对本国经济未来的一些关键要素控制有限，从而在密切跟踪美联储的行动、初级商品交易商的决定以及对对冲基金的掠夺式操作。

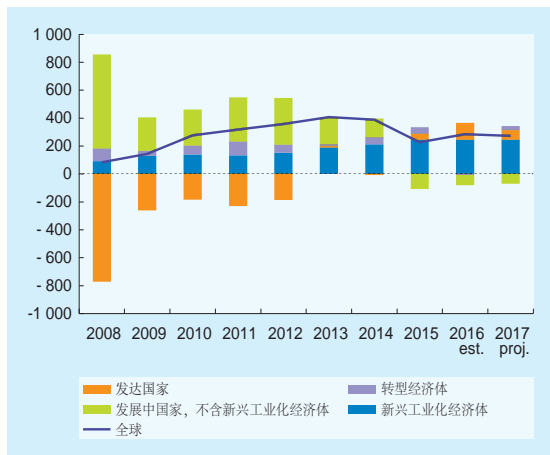
国际社会如果不持续努力，使全球经济实现协同扩张，那么在紧缩的背景之下，繁荣与萧条交替可能仍然成为常规增长模式。尽管会短暂浮现审慎的乐观情绪，但稳定而包容性的经济始终是无法实现的目标。

· 全球需求将来自何方？

仍然很难确定刺激更强劲复苏的动力可来自何方。过去，美国经济是全球需求的主要推动方，它从世界其他国家进口商品，经常项目赤字较大。美元是全世界的储备货币，其资本流入不仅足以填补上述赤字，还足以冲抵从该国流出的大量资本。在这一过程中，美国与世界其他国家产生了彼此合适的关系，通过提供资本流，引发以信贷作为资金支持的私营投资和消费繁荣，从而为国内扩张提供“资金”。然后，这一扩张对其他地区的经济增长产生积极影响，因为它会带来美国进口的增加。尽管象中国、德国乃至日本(虽然程度较低一些)等一些出口大国是主要的受益者，但扩张的脉动确实会传递到其他国家和地区，只是程度不同而已。

但是这种全球增长模式是无法持续的，因为它会产生宏观经济失衡，必然会在某个时期达到极限，然后很可能爆发危机，如2001年和

图 . 2008-2017年全球和各地区经常账户余额
(单位: 10亿现值美元)



资料来源: 贸发会议基于以下资料的计算结果: IMF, 2017; 基金组织, 国际收支统计数据库。

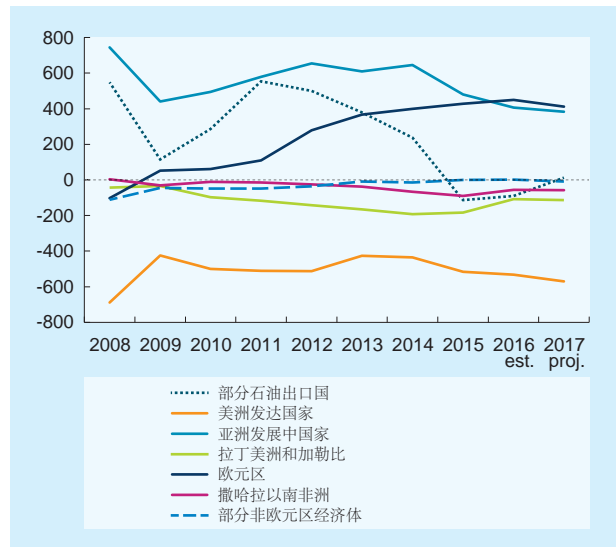
注: 新兴工业化经济体为: 香港(中国)、大韩民国、新加坡和中国台湾省。

2008-2009年, 而且后面这次更为严重。实现全球增长的更好和更适宜的道路应当是在各国内部推动和实现国内增长。这就需要国际协调, 而这正是过去所缺乏的。这种局面非常令人遗憾, 因为自从全球金融危机发生之后, 美国经济对世界其他地区经济的刺激作用一直在减退。如果没有其他的需求刺激, 全球经济就无法摆脱这种“新常态”。

如图1.1所示, 发达经济体这一群体有着巨额的经常账户赤字, 2008年超过7,000亿美元。接下来的一年中, 这一数字极大缩减, 特别是自2013年以来许多发达经济体的经常账户余额还不断增加, 这就说明, 这个群体不再为世界经济提供净需求刺激。与此同时, 发展中经济体作为一个群体直到2014年一直都是盈余, 此后就转为赤字。但是, 这些赤字的绝对规模要小得多, 因此无法抵消发达经济体净需求下降的影响。

图1.2显示了这一时期各区域经常账户的差异, 出现了一些明显的特点: 石油出口国的盈余随升然后又同样剧烈下滑, 这是石油价格波动造成的; 亚洲的新兴发展中国家先是下降, 继而

图 . 2008-2017年部分国家组别的经常账户盈余
(单位: 10亿现值美元)



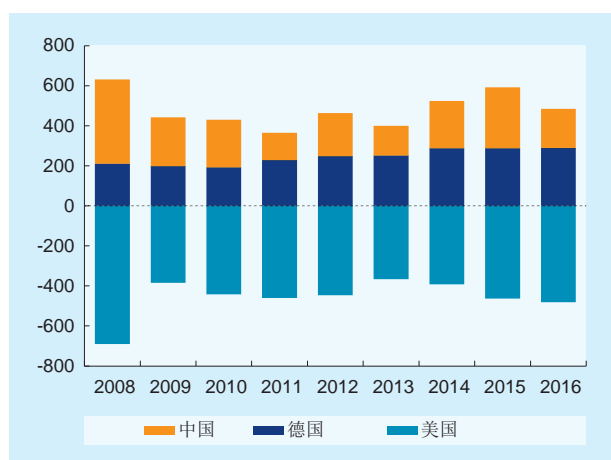
资料来源: 见图1.1。

注: 部分非欧元区经济体是指2004年以后加入欧盟但未加入欧元区的经济体和东南欧。部分石油出口国是指符合以下标准的发展中经济体和转型经济体: 2013-2015年该国燃料(国际贸易标准分类(SITC) 3)出口占该国总出口的平均份额 50%, 同时2013-2015年该国燃料(SITC3)出口在世界燃料(SITC3)出口中的份额 0.1%。这一组与其他组有重叠。

上升, 然后再次下降; 北美的赤字下降, 继而在2014年后仅略有回升; 最明显的是, 欧元区盈余增长极为显著。

尽管这些区域性的总合数字有助于我们了解情况, 但显然这些总额都是由少数大国趋动的。图1.3提供了最主要的三个国家中国、德国和美国的数据。美国的赤字在2008年后回落, 此后来自该国的净刺激一直处于停滞或下降状态。中国的经常账户盈余波动较大, 2015年以来显然处于下降轨道。德国则是一个例外, 自2010年以来该国一直保有全世界最大的盈余, 而且这些盈余近来还一直在增加。中国的扩张是在繁荣期间为其他一系列发展中国家创造了更多的增长, 吸收它们加入价值链从而对发达国家出口; 德国的扩张则与此不同, 对大多数发展中国家并未产生同样的积极效应。而欧元区更普遍的一个趋势又加重了上述对全球经济的不利影响, 即边缘经济体的紧缩政策和工资增长减速进一步增加了这一区域的经

图 . 年主要经济体的经常账户余额
(单位: 10亿现值美元)



资料来源: 基金组织, 国际收支统计数据库。

常账户盈余, 也就是悄悄地将欧元区的通货紧缩和失业转嫁到世界其他地区。

找到迅速而有效的办法实现盈余的循环利用是国际经济界面临的一个异常重大的挑战。无论是绝对还是相对(占国内生产总值的份额)而言, 德国目前都已经拥有最大的经常账户盈余, 该国最近宣布准备推出“非洲马歇尔计划”, 但其规模和目的似乎都与帮助重建了战后欧洲的原版马歇尔计划没有什么共同之处。中国的“一带一路”计划则要宏大得多。如果按计划实施, 该项目所需投资总额极大, 估计为9,000亿美元⁴。但是, 到目前为止, 这个计划仍然处于纸面上; 其实施的规模和速度可能要取决于中国如何管理国内的不平衡问题。

对全球贸易的影响

鉴于需求总体呈现疲弱态势, 因此不可能指望靠全球贸易刺激任何经济体群体的增长。确实, 在2015年和2016年的显著减速之后, 全球贸易在2017年初呈现出某些复苏迹象, 但到目前为止, 这种回升是非常有限的。复苏能有多大力量, 能持续多长时间, 这都是个问题。引领贸易复苏的

是2016年底和2017年初亚洲新兴国家商品进口显著回升, 而美国和拉丁美洲进口增长减弱。在欧洲, 尽管(进口和出口)贸易在2015年底至2016年初停滞不前, 但此后也恢复到基本上与2013年初以来相同的增长速度。这种情况与非洲和西亚的进口形成鲜明对比, 后者自2015年底以来进口实际价值累计下降了20%以上。如果将预期的复苏考虑在内, 2017年商品贸易总量年增长率预计会超过3%, 如果与前四年相比较, 这绝对是一个改进, 虽然是在较低基础上的改进。

这一预测的前提是假定今后一段时期贸易关系不会发生显著恶化。2017年上半年, 贸易政策大幅调整特别是美国进行大幅调整因而对全球需求产生不利影响的可能性已经变小。美国行政当局宣布计划重启北美自由贸易协定谈判, 希望达成新的协定而不是完全退出。同时美国也降低了对中国贸易和汇率政策的批评调门。不过, 近期美国表示要加强对钢铁业的关税保护, 这有可能引发其他国家采取报复措施, 因此使不确定性有所增加。

根据目前具备的直到2017年5月的月度数据, 全球商品贸易已经走出2015年底到2016年初的低谷时期(图1.4)。不过, 关于2017年的预测并不那么乐观。2016年, 进口和出口数量平均仅增长了1.9%(表1.2), 大大低于2003-2007年危机前时期平均每年增长7.2%的记录。正如2016年贸发报告中预测的那样, 这一增长率已经连续三年低于全球产出增长率, 过去二十年中, 仅在发生重大危机时才会观察到这种现象。此外, 2017年前五个月, 发达经济体进口数量只比2008年高出6.3%。

2016年, 发达国家出口不是低增长就是负增长, 原因是来自发展中国家的需求极弱。受2014年以来初级商品价格下降并保持低位的影响, 非洲、拉丁美洲和西亚的初级商品出口大国的进口显著下降。虽然亚洲其他发展中国家的进口仍然保持正增长, 但近来发布的一些关于贸易的软数据表明这一增长也已走到尽头。例如, 近期运费率的

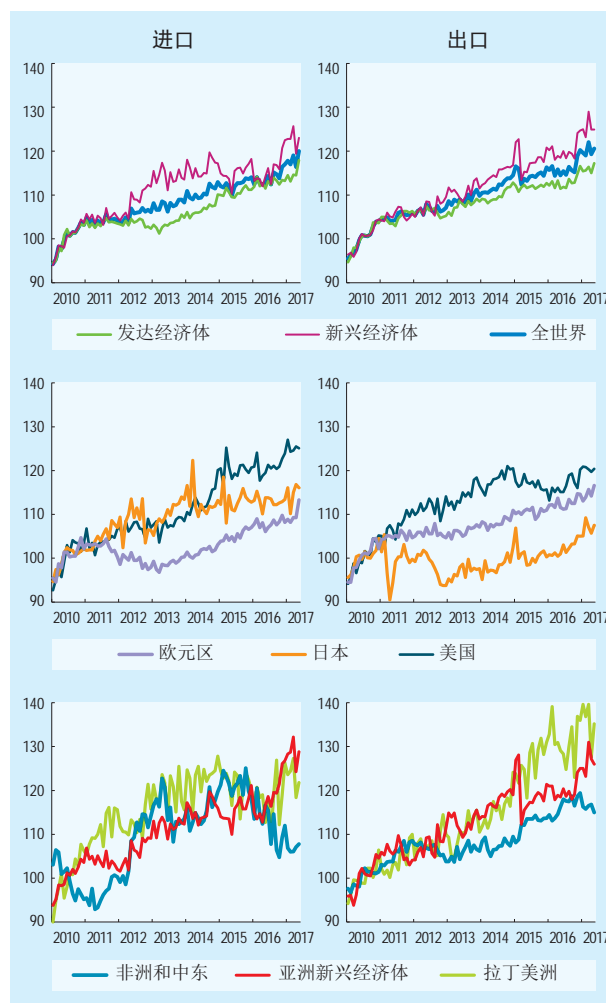
下降表明亚洲与发达市场之间贸易的高峰期可能已经终结。⁵ 这些趋势说明，商品贸易要实现任何持续复苏，只能等待全球需求的复苏。

2016年，全球服务贸易也很萧条。按现值美元计算的世界服务出口仍不到5万亿美元，年度增长率仅为0.4%⁶。发展中国家和转型经济体已经连续第二年下降，其服务出口在2016年分别下降了1.1%和0.9%。最不发达国家的服务出口下降了3.6%，旅行交通的支出(几乎占服务总额一半)下降了3.4%。同时，发达经济体的服务出口只实现了1%的微弱增长，主要是日本6.9%的强劲增长所带动的。

上述全球层面增长乏力的结果是服务出口主要类别的不同增长趋势造成的。一方面，运输(大约占服务贸易总量的五分之一)萎缩了4.3%，其中也有运输成本下降的因素。金融服务出口(约占服务贸易的9%)也下降了3.9%，主要表现在作为国外金融服务供应地的欧洲和美国连续第二年下降。另一方面，旅行出口(约占全球服务贸易的四分之一)增长了1.8%，主要是由于日本在持续增长，拉丁美洲和加勒比也在增长，但幅度较小。电信、计算机和信息服务增长了4.5%，这是近年来服务贸易中增长最快的一部分，目前在服务出口总量中约占到十分之一。

透视服务贸易中份额最大的两个组成部分，可以更加深入地了解服务贸易的趋势。这两部分都有量的数据，因此就可避免涉及估价问题的担心。世界海运贸易量在2016年增长了2.6%，比2015年1.8%的增长率有所提高。虽然这是一个积极的迹象，但还是没有达到过去四十年来平均年增长3%的水平。在中国，进口需求是主要驱动力，该国的进口量在2016年增长了6.7%。但是其他国家，特别是出口初级商品和石油的发展中经济体的进口需求增长乏力，从而制约了总体增长。即使是这样，发展中国家仍然是国际进出口海运贸易的动力，在装货量中占到59%，卸货量中占到64%(UNCTAD, 2017)。

图 . 年月至 年月
世界贸易数量
(指数, 2010 = 100)



资料来源：贸发会议秘书处基于荷兰经济政策分析局“世界贸易数据库”的计算结果。

注：国家分类沿用荷兰经济政策分析局“世界贸易数据库”的做法。

2016年，国际游客人次增长3.9%，这是自2009年以来的最低水平。不同区域的数字各不相同，非洲增长最高(8.3%)，这是撒哈拉以南非洲强劲回弹(10.7%)的结果，之后是亚洲发展中地区(7.4%)以及拉丁美洲和加勒比(5.5%)。同时，发达经济体的游客人次增长了4.9%。转型经济体的情况好坏不一，总体是负增长，主要原因是俄罗斯联邦下降了8.6%。前些年增长强劲的目的地国依然保持这一势头，而增长低迷地区的游客人次出现了上升(UNWTO, 2017)。

表 . 年部分区域和国家货物进出口量的年度百分比变化

国家或地区	出口量				进口量			
全世界	3.1	2.0	1.4	1.7	2.3	2.5	1.9	2.1
发达国家	2.1	1.7	2.1	1.0	0.0	2.8	3.3	2.7
其中:								
日本	-1.5	0.6	-1.0	0.3	0.3	0.6	-2.8	-0.3
美国	2.6	3.3	-1.1	-0.2	0.8	4.7	3.7	3.6
欧盟	1.9	1.6	3.3	1.1	-1.0	3.2	4.1	2.8
转型经济体	2.0	0.5	1.0	-1.6	-0.4	-7.9	-19.9	7.3
发展中国家	4.4	2.5	0.6	2.8	5.5	2.7	1.1	1.1
非洲	-1.6	-2.0	0.6	2.9	6.8	3.6	0.7	-4.6
其中:								
撒哈拉以南非洲	2.8	1.9	0.7	-0.3	7.5	4.3	-0.3	-6.6
拉丁美洲和加勒比	2.4	2.3	3.2	2.3	3.8	0.0	-2.0	-4.2
东亚	6.7	4.9	-0.6	0.6	7.0	3.4	-1.1	2.2
其中:								
中国	8.5	5.6	-0.9	0.0	9.1	2.9	-1.8	3.1
南亚	0.0	1.1	-1.4	18.1	-0.4	4.7	7.4	8.9
其中:								
印度	8.5	3.5	-2.1	6.7	-0.3	3.2	10.1	7.3
东南亚	5.0	3.7	3.7	3.9	4.2	2.4	5.7	4.4
西亚	3.7	-3.2	-0.6	3.5	6.7	2.2	3.1	-2.4

资料来源: 贸发会议秘书处基于贸发会议数据库的计算结果。

· 初级商品价格趋势

近几月来, 全球市场一个经常被提到的趋势是初级商品价格自2001年繁荣期结束后开启的下降趋势出现逆转。根据对价格指数在2017年1月至6月的平均值与2016年1月至12月的平均值进行比较的结果(表1.3), 预计全体初级商品的价格指数在2017年会升高14.4%。其中石油产品价格回弹是一个重要因素。但是, 这种回弹是否持续还有相当大的不确定性。原油价格有所提高, 但仍保持在50美元以下的标志性低位上, 虽然西亚局势紧张, 石油输出国组织欧佩克也在试图限产。还有消息称, 美国的原油储备有所增加, 由于价格逐渐上涨, 加上技术带来的成本降低, 页岩油重新恢复了势头, 似乎再次将价格推到下降趋势。这样一来, 欧佩克一揽子参考油价在2017年6月为每桶45.21美元, 比2017年1月的前一个峰值降低了7美元。金属价格近期也出现下降, 原因是中国和美国等进口国的需求下降。因此, 虽然大多数初级商品确实已从初级商品价格繁荣

期结束后的下降趋势中恢复过来, 但这种反弹似乎也正在失去动力。

按实际价值计算, 全球初级商品价格处于1980年代末期的水平, 尽管不同类别初级商品价格的动态变化有着显著差异。具体说来, 农业初级商品处于2002年以来最低的水平之一。价格水平高于1980年代的初级商品极少, 其中包括石油和金、银和铂等贵金属。

需要注意(图1.5)的是, 尽管主要初级商品类别的初级商品价格周期基本相似, 但2011年后不同类别初级商品的繁荣期终结并不一致。能源价格在2011-2014年期间保持稳定, 之后才下降, 而其他初级商品价格自2011年后就持续下降。作为燃料的石油在2014年后的价格突然急剧下跌, 原因是在这之前的价格趋势本身也影响了供应, 未加利用的地点和技术都变得可用起来, 为需求波动的影响增加了供应因素。而矿物、矿石和金属价格下降的时期最长, 价格反弹也最为强劲。

表 . 年世界初级商品价格
(除另有说明外, 均为相对于上一年的百分比变化)

初级商品类别	2017 ^a									
所有初级商品 ^b	33.4	-30.8	24.6	27.8	-3.5	-4.2	-8.0	-34.3	-8.7	14.4
非燃料初级商品 ^c	21.7	-17.3	28.1	18.8	-12.7	-6.9	-8.0	-17.1	1.7	9.8
非燃料初级商品以 D 计价 ^c	17.6	15.0	29.4	14.8	-10.1	-6.2	-8.0	-10.0	2.4	12.0
所有食物	32.9	-8.8	10.9	23.1	-6.5	-9.6	-1.1	-13.8	2.5	1.0
食物和热带饮品	32.4	-1.2	10.3	22.8	-9.7	-9.2	2.4	-10.9	0.6	1.0
热带饮品	20.5	4.0	15.9	26.7	-20.4	-19.8	21.1	-5.1	-4.8	0.6
咖啡	15.4	-6.9	27.3	42.9	-25.7	-23.6	29.9	-19.7	2.1	3.3
可可	32.2	11.9	8.5	-4.9	-19.7	2.0	25.6	2.3	-7.7	-29.5
茶	27.2	16.5	-1.0	11.4	0.8	-23.9	-10.4	43.1	-15.6	28.9
食物	36.7	-2.8	8.4	21.4	-5.6	-5.8	-2.8	-12.9	2.6	1.1
糖	26.9	41.8	17.3	22.2	-17.1	-17.9	-3.9	-21.0	34.4	-3.0
牛肉	2.6	-1.2	27.5	20.0	2.6	-2.3	22.1	-10.5	-11.1	7.6
玉米	34.0	-24.4	13.2	50.1	2.6	-12.1	-22.2	-14.7	-4.1	-2.9
小麦	27.5	-31.4	3.3	35.1	-0.1	-1.9	-6.1	-23.1	-15.5	4.8
大米	110.7	-15.8	-11.5	5.9	5.1	-10.6	-17.8	-10.9	2.2	0.0
香蕉	24.6	0.7	3.7	10.8	0.9	-5.9	0.6	2.9	4.8	5.1
油籽和植物油	34.0	-22.6	12.2	23.8	0.5	-10.3	-8.2	-20.4	7.3	1.1
大豆	36.1	-16.6	3.1	20.2	9.4	-7.9	-9.7	-20.6	3.9	-0.8
农业原材料	8.7	-16.4	41.7	23.9	-20.3	-9.5	-12.7	-13.3	-0.7	10.0
皮张	-11.3	-30.0	60.5	14.0	1.4	13.9	16.5	-20.6	-18.8	3.6
棉花	12.8	-12.2	65.3	47.5	-41.8	1.5	-8.8	-14.7	5.4	15.6
烟草	8.3	18.0	1.8	3.8	-3.9	6.3	9.1	-1.7	-2.3	0.5
橡胶	16.9	-27.0	90.3	32.0	-30.5	-16.7	-30.0	-20.3	5.3	40.0
热带原木	39.3	-20.6	1.8	13.5	-7.1	2.6	0.4	-16.5	-0.3	-2.2
矿物、矿石和金属 ^d	16.3	-26.9	45.4	12.3	-16.2	-2.4	-14.1	-23.1	1.7	23.1
铝	-2.5	-35.3	30.5	10.4	-15.8	-8.6	1.1	-10.9	-4.2	18.0
磷酸盐岩	387.2	-64.8	1.1	50.3	0.5	-20.3	-25.6	6.5	-5.8	-13.1
铁矿石	26.8	-48.7	82.4	15.0	-23.4	5.3	-28.4	-42.4	4.6	27.7
锡	27.3	-26.7	50.4	28.0	-19.2	5.7	-1.8	-26.6	9.4	13.7
铜	-2.3	-26.3	47.0	17.1	-9.9	-7.8	-6.4	-19.8	-11.6	18.4
镍	-43.3	-30.6	48.9	5.0	-23.4	-14.3	12.3	-29.8	-18.9	1.7
铅	-19.0	-17.7	25.0	11.8	-14.2	3.9	-2.2	-14.8	4.7	18.9
锌	-42.2	-11.7	30.5	1.5	-11.2	-1.9	13.2	-10.6	8.2	28.7
贵金属	23.5	7.8	27.4	30.8	3.6	-15.8	-11.0	-9.8	7.2	-0.7
黄金	25.1	11.6	26.1	27.8	6.4	-15.4	-10.3	-8.4	7.6	-0.8
燃料类初级商品	38.7	-38.9	22.6	31.4	-0.9	-1.1	-7.5	-43.8	-17.7	22.0
原油 ^e	36.4	-36.3	28.0	31.4	1.0	-0.9	-7.5	-47.2	-15.7	19.5
备忘项目: 制成品 ^f	4.9	-5.6	3.0	8.9	-1.7	3.6	-1.5	-9.8	-1.9	..

资料来源: 贸发会议秘书处基于贸发会议初级商品价格在统计数据和联合国统计司各期《统计月报》的计算结果。

注: 除另有说明外, 均以现值美元计。

a 2017年1月至6月期间的平均值与2016年平均值之间的百分比变化。

b 包括原油和贵金属。SDR 特别提款权。

d 不包括贵金属。

e 布伦特、迪拜和西德克萨斯中质油同等加权平均值。

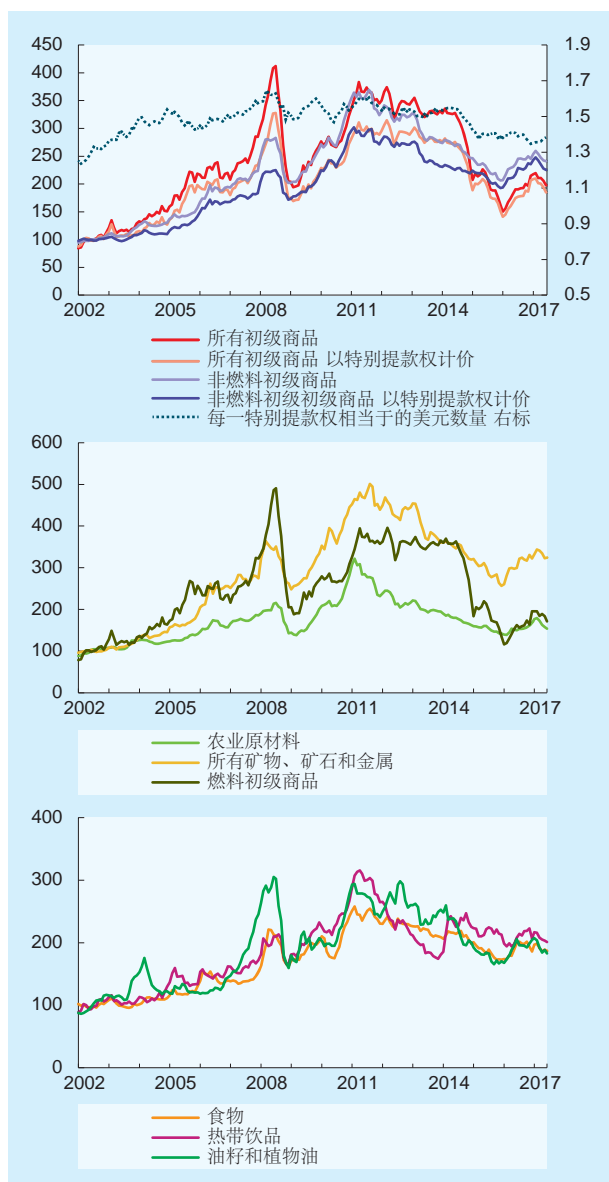
f 发达国家制成品单位出口价值。

资本流动

近年来, 资本流动的总体情况发生了显著变化。从2003年到2007年危机前的快钱年份里, 资本流

量激增, 之后在危机时期对发展中国家的资本流入戛然而止, 国际投资者在新兴市场经济体获得利润, 于是转移资金以弥补在国内的亏损。然而, 随着发达国家的各国政府和中央银行选择采

图 . 年 月至 年 月初级商品月度指数，按初级商品类别分列 (指数，2002年 100)



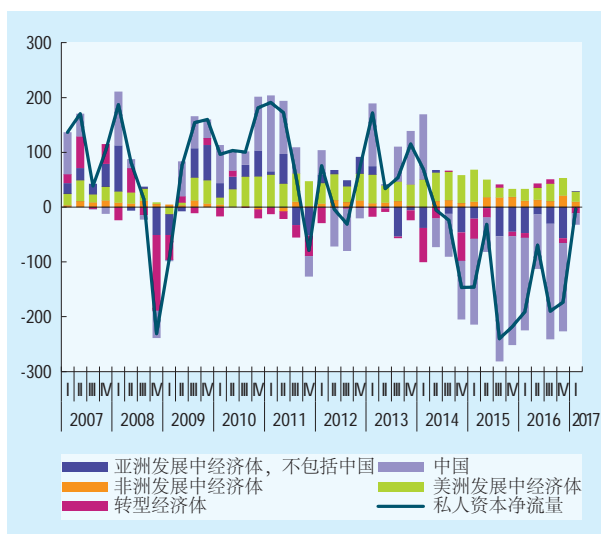
资料来源：贸发会议秘书处基于贸发会议数据库的计算结果。

注：原油价格系布伦特、迪拜和西德克萨斯中质油同等加权的平均值。除另有说明外，指数均基于以现值美元计算的价格。

取以接近零利率的办法进行大规模注资，对许多发展中国家的资本流入开始复苏，甚至出现了流量激增的时期。

但是，自美国联邦储备局开始谈及逐步退出量化宽松政策的可能性以来，从2013年的“削减

图 . 年私人资本净流量，按区域分列 (单位：10亿美元)



资料来源：贸发会议金融统计数据库，基于基金组织国际收支数据库和各国央行的资料。

恐慌”开始，资本流动再次出现急剧波动。如图1.6所示，发展和转型经济体的净资本流入自2014年第二季度以来一直为负，其不利影响在2016年贸发报告中已做了阐述。

大多数所谓的新兴市场中，资本外流主要包括从债券和证券市场流出的证券投资。在中国，证券资本流动的波动也很明显，从2011年年中开始的净流入期在2014年最后一个季度终结。此后，中国的证券资本转为净流出，从2015年第一季度的81亿美元增长到2016年第一季度的409亿美元。中国政府采取有限度的资本管控的形式进行了干预，使净流入再次转为正值。虽然有些人认为，这一时期中国总体资本外流应部分归结于中国对外直接投资的大幅度提升，特别是从2015年下半年以来大幅提升，但除此之外还有2013年起进入中国的外国直接投资显著下降的影响。

其他发展中地区也出现资本净流入下降或资本净流出升高的现象。唯一的例外是非洲，由外国直

接投资趋动的资本流入相对稳定。总体上，资本流动转为负值的总体趋势继续对发展中转型经济体构成一项核心挑战，特别是考虑到美国预计会恢复“常规”货币和利率政策。尽管在2017年第一季度发展中国家作为一个群体的资本净流出急剧下降到38亿美元，但不能说明这些国家近期会出现资本净流入，因为中国的汇率政策和进一步收紧资本管制是造成这一结果的主要原因。近年来资本流入为正值的其他区域(美洲和非洲发展中经济体)也出现了流入量的下降。

资本流动的一个特点是外债数额依然较大。2016年，发展中国家和转型经济体的外债存量总额估计达到7.1万亿美元，自2009年以来总共增加了80%，即这一时期平均每年增长8.8%。虽然按近期的历史标准衡量，外债占国内生产总值的比率相对较低，从2009年的21%升高到2016年的26.3%，但2015年和2016年，偿债负担急剧上

升。就全体发展中国家而言，偿还外债占国内生产总值的比例从2009年的9.1%升高到2009年的13.1%，2016年则达到12.3%。外债偿还负担的加重对最为脆弱的发展中国家打击最甚，其中包括初级商品出口国，难民大量涌入国以及小岛屿发展中国家。此外，这一领域会出现麻烦的信号还包括外债存量总额中短期债务相对于长期债务的比例在提高(从2009年的21%升高到2016年的27%)；而国际储备增长显著减速，2009到2016年间只增长了4%，与2000年到2008年间增长了24%形成对比。

一段时期以来，新兴市场经济体的债务总额，包括内债和外债，特别是私营部门的非金融债务尤其令人关注。这些债务目前已经占到这些国家总体国内生产总值的140%以上，从2008年第四季度到2016年第四季度，中国私营非金融部门贷款的比例从114%上升到211%。

B. 区域增长趋势

· 发达国家

在需求低迷的总体背景之下，单个经济体的表现及其决定因素并不见得相同。美国近期的减速反映了家庭开支的显著放缓，而此时对财政保守主义的回归又对政府开支作出了限制。2017年第一季度个人消费支出增长是2009年以来的最低水平，年度增长率为1.1%，大大低于前三季度3.5%以及2016年和2015年同一季度分别达到的1.6%和2.3%的水平。普遍认为，大衰退持续不见终结的部分原因是以贷款为支持的家庭支出下降，这些家庭本已债台高筑，而其房屋资产和其他资产的价值已经下跌。这就意味着资产负债表效应会继续抑制增长(见插图1.2)。

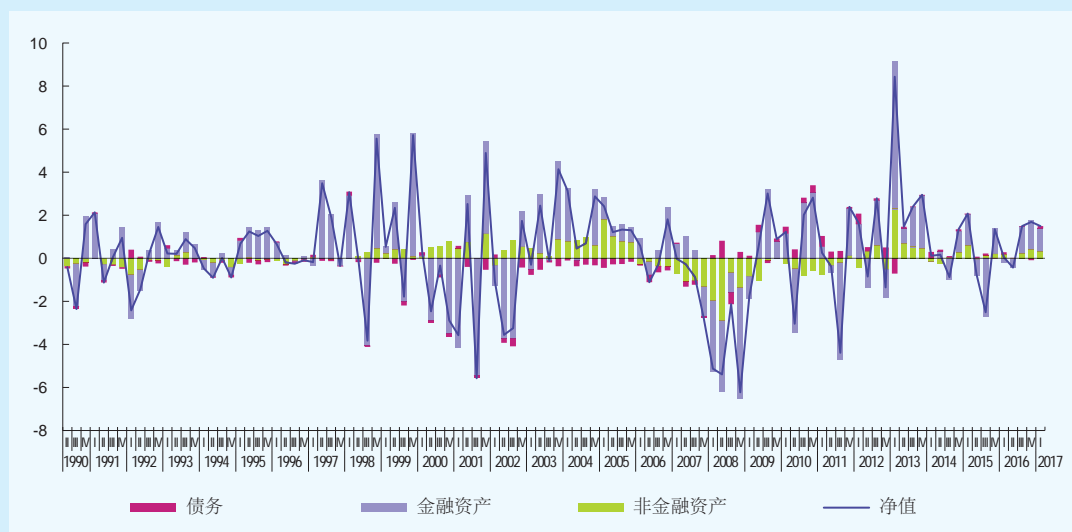
鉴于对新一届美国行政当局从货币刺激转向财政刺激的期望逐渐消退，对于美国继续保持低增长的前景预期进一步得到强化。特朗普政府虽然许诺通过减税来刺激经济，但并没有一个切实的计划来保证减税不会造成财政赤字大幅扩张，因此有可能在实施中遇到阻碍。同时，尚无证据显示基础设施支出显著提高，而这也可能遭遇财政的限制。

通过表1.1可以明显看出，欧元区复苏比美国要迟得多，滞后了好几年，其增长也远低于紧随危机之后的复苏所达到的高峰水平。这主要是由于核心国家收紧财政政策，而边缘国家采取了较大乃至严重的紧缩政策，经济和社会压力

插文 . 债务和复苏：美国的经验

美国在采取宽松货币制度后，一个可以预料的结果是金融资产价值缩水。作为这一趋势的反映，纽约证券交易所综合指数从2009年初的低谷以来出现了趋势上升，甚至超过2007年中高峰时期的水平。这对于累积财富增长产生的效应超过了房产价格上升和新购房产带来住房资产增加产生的效应。如图1.B2.1所示，近年来，金融资产对家庭和非赢利机构净价值的贡献远远超过非金融资产的贡献。但是，为什么没有产生强有力的财富效应并表现在私人增加借款用于消费和投资上，这有两个原因。首先，消费者和银行仍然不能确定这次的金融向好能否持续，接下来会不会重蹈危机。其次，鉴于财富的积累主要通过金融市场上资本收益的形式，因此它主要发生在本已富有的群体中，从而加重了不平等，但并未刺激需求。

图 .B . 1990年第二季度至2017年第一季度美国家庭和非赢利组织财产净值增长的贡献率 (百分点)



资料来源：联邦储备委员会，美国金融账户(2017年第一季度)。

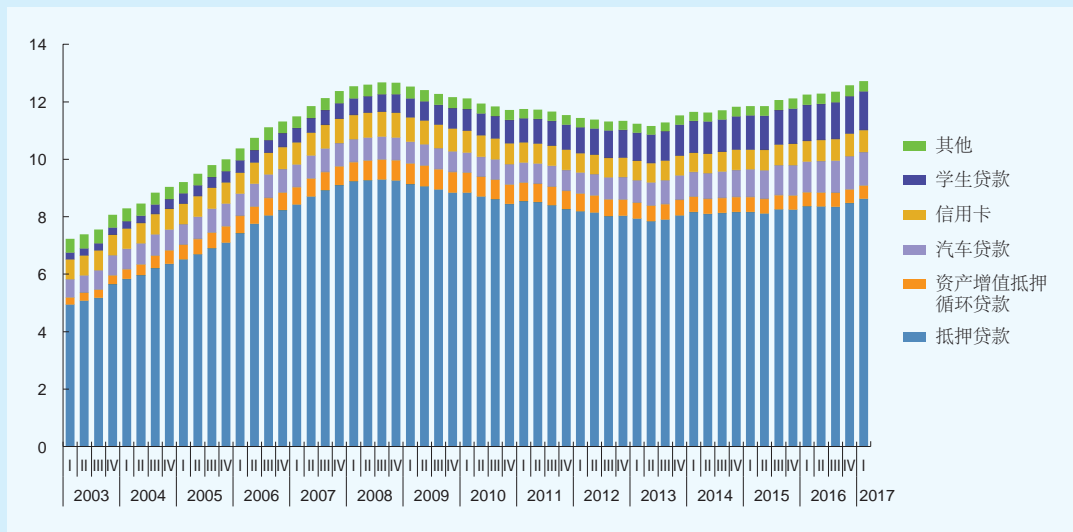
注：水平线以下的数据是指以现值美元计算的资金流动数据。

但是，大量投入的流动性和美联储采取的零利率乃至负利率对银行借贷造成了重大压力，并产生了一定结果。如图1.B2.2所示，自2008年第三季度开始的去杠杆化进程在2013年第二季度开始回转，当时家庭债务总额仍比2003年的水平高出54%，而全球流动性增长浪潮已经开始。自最近这次家庭借款回潮后发生的贷款中，约有一半是抵押贷款，对于住房市场产生了良好效应。房产价格在2009年中触底，直到2013年中一直处于萧条状态，此后开始上涨。住房和金融资产价格双上涨的一个结果是，家庭和非赢利组织净价值占个人可支配收入的比率从2009年初危机后的低位开始抬升，特别是2011年中以来一直在升高。

水平始终较高。失业率仅轻微下降，从2013的12%的高位下降到2016年的10%，并且仍然大大高于危机前的水平。此外，赢利并未增长，

工人们不得不在低质量工作和劳动时数减少的情况下艰难度日。从2008年到2015年，每年的实际工资增长不到1%，只有爱沙尼亚、拉脱维

图 .B . 家庭债务总量及其组成
(单位: 万亿美元)

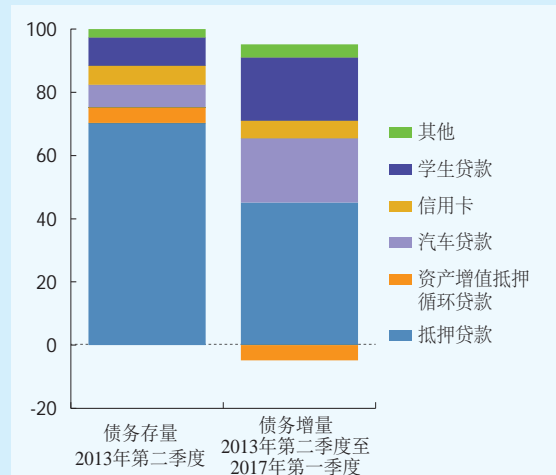


资料来源: 纽约联储消费信贷专门小组/E uifax, 网址为: //www.newyorkfed.org/medialibrary/interactives/householdcredit/data/xls/ D_C_Report_2017 1.xlsx (accessed 17 July 2017)。

重要的是, 家庭债务存量的组成也在变化。2013年中, 抵押贷款占家庭未偿付债务的70%, 但对此后一直到2017年第一季度期间家庭债务增长的贡献只有50%(图1.B2.3)。另一方面, 汽车贷款和学生贷款(2013年第二季度分别占债务存量的7.3%和8.9%)对直至2017年第一季度债务增量的贡献率分别为22.5%和22.3%。换句话说, 在银行“被迫”放款的这一时期, 贷款增加的近45%是用于汽车贷款(这一时期增长了66%)和学生贷款(翻了一番还多)。

债务组成的这一变化可能对产出增长产生了不利影响。学生债务规模上升, 使身负学生贷款者推迟签署抵押贷款协议从而推迟拥有住房, 这就减少了对房屋抵押贷款的需求。因此, 这一轮住房借款增长产生的促进增长的效应可能会低于教育由公共支出情况下的效应。而且, 目前已经可以明显看出, 汽车贷款提供给了许多并无能力兑现还款承诺的人员。而学生贷款的情况更糟。自2012年以来, 贷款出现“严重毁约”的比例始终徘徊在每年10%左右。

图 .B . 家庭债务存量和增量的组成
(百分比)



资料来源: 见图1.B2.2.

亚和斯洛伐克是例外, 而有几个成员国的工资实际还缩减了。

好的消息是, 深受危机打击的欧元区边缘国家的增长超过了欧元区最大的三个经济体(德国, 紧

随其后的是法国和意大利)的增长。因此,预计欧元区总体增长今后会抬升,因此使得一些范围内出现更广泛的对于增长的乐观预期。不过对此需要泼一点冷水,因为虽然德国保持最佳增长已颇有时日,但欧元区(和欧洲联盟)核心仍然表现出平均增长疲软的态势。

应当在这个背景下来评估对于欧洲即将出现强劲复苏的乐观主义观点。有一系列因素来支撑这种乐观态度。如上所述,欧元区失业率在2013年登顶后已经下降。家庭金融指标和消费者信心调查也显示同一时期出现稳步改善。随着失业下降和信心抬头,家庭消费为正在出现的复苏提供了支持。此外,低通胀和低利率的结合推动了欧元实际有效汇率自2014年以来一直稳步贬值。外部竞争力的改进转化成本区域在2014年到2017年期间出口的强劲增长。最后,商业信心、制造业活动和投资指标都呈积极态势。

但也还存在若干挑战。首先,尽管目前情况好转,但到2017年第一季度,欧元区总体国内生产总值只比2008年的水平高出3.1%。事实上,家庭总需求未能复苏,因为欧元区支出仍低于危机前的水平。造成这种态势的原因是持续财政整顿与高失业率相结合。此外,欧元区总体投资过去十年来显示下降趋势,占国内生产总值的比率从2007年的23.1%降到2016年的20.1%。由此一来,如前所述,要维持复苏就只能依靠外部需求,从而对世界其他地区的经济构成严重制约因素。应当认识到,经济表现的这种疲软有助于解释该区域近来看到的政治不稳定现象。

其次,复苏本身也存在差异性。这一点从欧元核心区与边缘区若干指标的发展变化上就能看出来。关于人均国内生产总值,德国相比于危机前的水平增长了9.7%,而边缘区则呈现不同的景象。希腊、葡萄牙和西班牙等国的人均国内生产总值远远低于2008年的水平。德国也是

如此,即使是身为欧元区第二大经济体的法国也仅是勉强称得上复苏。法国的人均国内生产总值在这一时期只增长了0.7%。劳动市场也呈现类似的情景。德国的失业率在2017年第二季度降到3.8%,但受危机打击较深的那些国家的这一指标始终维持高位。全民失业率和青年失业率在希腊分别为22.6%和46.6%,在意大利分别为11.8%和38.7%,在葡萄牙分别为9.9%和24.3%,在西班牙分别为18.2%和40.8%。同时,居民消费价格指数也反映出经济表现存在差异的现象。2017年前几个月,整个欧元区的广义消费价格指数正在逐渐接近欧洲中央银行制订的2%的通货膨胀目标。但这其中有着德国自2016年初以来居民消费价格指数上升的影响。德国的通货膨胀压力与其他地区的低通胀形成对比:希腊、意大利、葡萄牙和西班牙的居民消费价格指数始终保持在1%以下,因为国内需求疲软,生产能力没有得到利用。

第三个挑战正如前所述,是当前欧洲增长路径对于世界其他地区的影响。危机前的增长是基于欧洲内部贸易的扩张和金融的失衡。危机以来,国内需求下降,实际汇率更有竞争力,在工资紧缩和欧元走弱的支持下,欧洲得以将这些失衡转嫁到世界其他地区。国际收支的定义决定了其经常账户在全球层面必须是持平的,因此从发展中国家的角度看,这一点尤其令人担忧。

2016年下半年,联合王国的经济在脱欧公投后保持了良好势头,主要得益于房产价格上升促使家庭支出强劲并回归债务市场,而英镑贬值也刺激了出口。但是,货币贬值也在推动着通货膨胀的发生,因为进口成本增加了。随着石油和初级商品价格走低带来的益处开始消失,上述问题会进一步加重。自2008年危机以来已经下降了8%的实际工资出现了某些复苏迹象,但非常缓慢,在截至2017年3月前的三个月中只增长了2.1%。但是,直到2017年6月才开始的脱欧具有

大量的政治不确定性，似有可能抑制短期经济复苏。2017年第一季度的增长与前一年同一季度相比放慢到0.2%，联合王国经济表现不及大多数欧洲经济体。脱欧协议需要谈判，而议会中又没有党派占据绝对多数，由此产生的新的不确定性会进一步限制增长。

日本经济目前已连续增长了六个季度，虽然增长力度不大，但这是十多年来持续时间最长的一轮增长，预计今年增长率为1.2%。但是，这一增长主要是由出口而不是内需(特别是私人消费)趋动的，而日本政府想要大力刺激的是私人消费。出口增长的部分原因是日元估值过高这一长期问题得到纠正。美元对日元的比价从2016年9月的101下降到2016年12月底的117。在2016年12月前的许多个月中一直在收缩的出口自此以后直到4月份都转为正增长(与前一年的同一月份相比)，从而被视为增长的主要动力。但世界经济依旧低迷，因此情况并不容过于乐观。同时，日元再次显示出对美元升值的迹象，6月初达到1美元兑换110日元左右的水平。

国内需求未见回升与日本劳动市场较为特殊的趋势有关。由于人口老龄化，尽管几十年来增长一直处于停滞或低迷状态，但日本的失业率仍为2.8%，处于20年来最低的水平。然而，仍有相当一部分劳动力从事的是临时或兼职工作，没有就业保障。因此，封闭的劳动市场并没有对工资带来任何上行压力，名义工资和实际工资都处于停滞状态。这可以部分地解释为什么政府增加消费、刺激需求和追求经济通货膨胀的努力事实上只能取得部分成效。

· 转型经济体

在巨大的贸易条件冲击造成区域经济连续两年下行之之后，独立国家联合体(独联体)中转型经济体的经济表现终于在2016年第四季度和2017年初开

始出现改善。2016年勉强实现的正增长在2017年可能有所加强，但力度不大，原因是全球初级商品价格走出近期的低谷而略有回升，同时俄罗斯联邦实现温和复苏。鉴于全球需求疲弱，国际贸易增长缓慢，特别是国际初级商品价格今后的走向不明，因此独联体经济体增长强劲的前景并不光明，这些经济体都是高度依赖初级商品，经济多样性较差。

俄罗斯经济在2017年回归增长，原因是能源价格复苏将对独联体其他经济体产生积极影响，这些经济体高度依赖汇款以及本区域主要经济体的进口需求。但是，近期这些经济体中大部分的货币出现的贬值不会转化为更为强劲的出口业绩，因为这些经济体的制造能力有限，主要出口品的价格弹性较低。若干国家的政策空间仍然有限，原因包括它们实施了货币基金的方案，近期金融危机的影响徘徊不去，还有这些经济体的美元化。但是，中期而言，中国“一带一路”倡议潜在的影响力有望消除本区域国家严重的基础设施和金融瓶颈制约，为加速经济增长创造条件。

与独联体国家形成对照的是，东南欧转型经济体的表现明显要好得多，并有可能保持下去。2016年国内生产总值2.7%的增长率可能会进一步加速，2017年有可能超过3%。东南欧经济体出口总额的50%到80%是欧洲联盟消费的，欧盟经济条件的改善，加上更为丰厚的外国直接投资、来自欧洲联盟汇款的增加以及旅游收入的增长都会转化为实际收入和国内需求的增强。

· 发展中国家

(a) 拉丁美洲：依赖的代价

拉丁美洲是深受政策导致的持续大衰退影响的区域之一，贸易增长低迷，复苏迟迟不见动静。短期评估认为，拉丁美洲和加勒比(拉加)经济体在

2015年和2016年分别收缩0.3%和0.8%之后将于2017年略有复苏。而在这背后是投资的下降。累计投资率已从2013年的21.3%下降到了2016年的18.4%。预测本区域增长在2017年会超过1%，考虑到前两年均为负增长，这一改进幅度是很小的。不要忘记，从2004年到2010年，拉加国家整个群体年年实现相对较高的增长率，只有2009年例外，因为这一年该区域和世界其他地区一样遭受了欧洲和美国的金融危机的影响。

但是，平均表现指标往往会遮盖拉丁美洲特有的差异性，2017年，拉美各国处于经济周期的不同阶段。关于墨西哥，较低的石油价格和美国贸易政策的不确定性预计会使增长进一步减速到1.9%。南美洲的情况更为复杂。那些在某种程度上较为成功地应对了初级商品下行趋势的国家预计在2017年会再次增长，如智利、哥伦比亚和多民族玻利维亚国。作为本区域最大经济体的巴西，预测在经济连续收缩两年后会趋于稳定，但增长率只会达到0.1%。总体而言，中美洲和加勒比经济体的表现要好于南美的初级商品出口国。

正如自2003年以来历年贸发报告中所讨论的那样，拉丁美洲相对长期的高增长之后的萧条与初级商品价格趋势及与之有关的资本流动密切相关。

在许多国家，初级商品出口的重要性远远不止是推动外汇收入。例如，2014年墨西哥的净石油出口仅占国内生产总值的0.7%，但却占到财政收入的30%。这就使得石油收入下降的影响远远超过了这些出口收入对该国国内生产总值的重要性。总体而言，该区域许多国家的财政状况有所改善，因为贸易量的增加和贸易条件的改善都产生了益处。另一方面，当繁荣期结束后，公共收入增长受到不利影响，损害了拉丁美洲国家政府为所开展的许多社会保护和再分配方案提供资金的能力，而这些方案有助于减少贫困和不平等。从2002年到2014年，该区域各国政府的总

体社会支出占国内生产总值的份额从15.2%提升到19.5%(ECLAC, 2017)。自初级商品价格暴跌以来中央政府支出基本保持稳定，2016年占国内生产总值的20.5%，但是南美洲的财政赤字从2013年的2%升高到2016年的3.9%。这种增加借款(本身基础并不高)的意愿缓解了初级商品萧条的影响，但后者的效应也是显而易见的。

近期初级商品价格回潮的趋势使人们产生了一些预期，即许多拉加国家的衰退已经走出谷底。南美经济体整体的国内生产总值增长率预计2017年为0.6%。虽然这个数字很低，但这一关于正增长的预测仍旧是令人鼓舞的，因为这是在南美连续收缩两年后的增长。该分区域经济在2015年收缩了1.8%，2016年收缩了2.5%。

在墨西哥，由于贸易减速引发的货币贬值触发了通货膨胀，迫使墨西哥中央银行实施了收缩性的货币政策措施，同时该国政府正在实施多年期财政整顿计划。根据经合组织的工业生产指数，2017年第一季度的生产略有下降，而2016年全年基本持平(增长率为-0.1%)。2016年，尽管汇率贬值理应为出口带来利好，但出口仍下降了1.9%。自1997年以来，墨西哥的商品贸易始终处于逆差状态，尽管该国对美国有相当可观的商品贸易顺差(2015年相当于墨西哥国内生产总值的10.7%)。

中美洲经济体的情况要好一些，(除墨西哥以外)增速从2015年的4.3%下降到2016年的3.7%。由于内需反弹，这一减速似已得到扼制，2017年的增长率预期为4%。2017年加勒比地区的平均增长预测是2.6%，鉴于该分区域在2016年收缩了1.7%，因此这一增长相当可观。

在审视对于拉加地区经济增长产生影响的问题时，另一个经常被提到的因素是资本在各国的流进流出会影响到增长，包括对投资的直接影响，通过流动性和信贷水平及汇率和出口量产

生的间接影响。但是，如果审查本世纪拉加最大六国的趋势，似乎只有两个国家(巴西和墨西哥)从2003年以后跨境资本流动的激增中收获大量益处。而即使是这两国，这种流动也是波动剧烈的，2014年中期以来资本流入巨幅下跌。这更加重了初级商品繁荣期终结、国内需求和消费低迷不振所带来的问题。

总之，虽然拉加大部分地区的增长很低，但似乎已经触底，至少有些经济体似乎正在恢复。问题是，一个强劲的复苏似乎依赖出口价格和数量的大幅度逆转，而考虑到世界其他地区特别是中国的经济趋势，这一点在近期似乎不太可能发生。此外，关于美国现任行政当局会采取什么样的贸易政策还有相当大的不确定性，这也会对本区域的增长产生重大影响。

(b) 非洲增长引擎回归温和档

从2014年开始，全球石油价格下降和初级商品繁荣期终结对非洲大陆(部分地区还遭受干旱影响)产生极为不利的影 响，该区域增长率从2015年的3%下降到2016年的1.5%，预计2017年会增长2.7%。这掩盖了2016年单个国家之间在增长上的显著差异，从科特迪瓦和埃塞俄比亚的超过7%到摩洛哥的1.1%和南非的0.3%。此外，尼日利亚的国内生产总值减少了1.5%，而赤道几内亚则减少了约7%。

其中许多经济体最近的困境是长期以来未能通过多样化确保实现增长的结果，大多数情况都是过度依赖一种或极为少数的几种初级商品。一个极端的例子是尼日利亚，作为非洲区域最大的经济体之一，其石油和天然气部门在国内生产总值中的份额略高于三分之一，而在出口收入中占到90%以上。石油价格下降对政府收入和支出产生直接和间接影响，抑制了需求，因此显然是尼日利亚经济收缩的原因所在。2017年初的复苏往最好处说也只是步履蹒跚。另一方面，

没有实现适当的经济多元化，因此依赖进口，这就意味着经常账户赤字扩大，导致货币贬值和国内通货膨胀。因此，尼日利亚的经济结构使之深受当前全球经济现状造成的滞胀之害。其他受近期石油价格波动影响的经济体包括刚果民主共和国、赤道几内亚(石油占国内生产总值的90%，几乎是唯一的出口创汇产品)和利比亚(出口收入的95%源于石油)。

鉴于非洲经济体总体上对出口初级商品的依赖较高，因此上述初级商品价格整体下降并维持低位的现实在其他许多经济体产生了类似的结果。当然，价格变化的程度和周期有所不同。2016年，非燃料初级商品价格比2015年升高了1.7%，部分原因是由于中国增长减速导致需求下降，使金属和矿物价格复苏缓慢。中国在非洲商品出口中占到9%，而非洲对中国的出口中约92%都是基本的初级商品。因此，所有存在初级商品依赖的国家都受到不利影响。

与此同时，南非陷入“技术性衰退”，连续两个季度出现国内生产总值负增长，2016年第四季度下降0.3%，2017年第一季度又下降0.7%⁷。出现这一收缩的原因是制造业和贸易表现不佳，以至于尽管农业和矿业的生产出现显著改进，但也未能弥补前两个部门的收缩。显然内需的抑制也是一个因素。

总之，非洲在当前全球环境中深受打击，虽然以埃塞俄比亚、肯尼亚、卢旺达和坦桑尼亚联合共和国领头的东非在2016年成功实现了可观的增长。

(c) 亚洲发展中地区能否回归高增长？

亚洲继续成为世界经济中最富活力的区域，该区域最大经济体的强劲内需帮助国内生产总值保持合理的平稳增长。2016年，亚洲区域增长估计为5.1%，2017年预计为5.2%，当然与近期

的历史记录相比并不算高。该区域人口最多和增长最快的两个国家的数字是：中国2016年增长了6.7%，预计2017年也是这个数字；印度在2016年和2017年分别增长7%和6.7%⁸。因此，该区域的问题不是相对于世界其他地区的增长率，而是今后会是回归过去比现在高得多的增长率还是会走向更低的水平。事实上，作为全球需求的一个主要来源地，中国的减速值得关注。有理由同样担心本区域其他国家，特别是投资对总体增长的贡献在减退，尤其是在印度尼西亚、马来西亚和泰国等国家。

本区域一些国家采取的出口引领增长的战略在外需持续疲软、资本流波动剧烈和全球金融条件收紧的背景下正在受到严重的制约。东南亚经济体不太可能很快回归全球危机之前的增长率。由于周期性和结构性的原因，本区域大多数国家的出口继续在低位徘徊；尽管2016年实现部分复苏，旋即再次下降，远远低于2008年危机之后直到2012年间的水平。除工业出口外，本区域的一些初级商品净出口国(如印度尼西亚)也在一定程度上出现了贸易损失。本区域许多国家，如中国、印度、印度尼西亚和泰国的进口在2016年上半年收缩之后，2016年下半年有所复苏。包括孟加拉国和巴基斯坦在内的南亚一些国家的增长似乎得益于近年来中国“一带一路”倡议带来的新的机遇。

随着中国继续将经济的天平向国内市场倾斜，预计中国将继续缓慢减速。但是，危机以来内债的爆炸性增长对持续增长构成重大挑战。按照国际清算银行的可比数据，中国的债务与国内生产总值比率为249%，美国是248%，欧元区是279%。尽管债务高企，要求去杠杆化，但每当出现减速迹象时，中国政府手里唯一的工具似乎就是信贷扩张。对硬着陆的担心导致2017年前三个月的债务增长了6.2万亿元人民币。⁹

印度银行业自2003年以来也扩大了对零售部门(涉及各类个人贷款，特别是住房投资和购买汽车的贷款)和公司部门(包括基础设施项目)的贷款，目前背负大量的困难和不良资产。所有银行(包括公有和私有银行)在2016年12月的数据都表明不良贷款比率在过去12个月中增加了59.3%，达到9.3%，而2012年底的不良资产比率为3.5%¹⁰。

不良资产的增加使银行在贷款业务中越来越谨慎，出现信用创造速度减缓的迹象。鉴于靠举债开展的私人投资和消费是印度增长的重要驱动力，因此信贷繁荣的减缓非常有可能使国内生产总值增长减速。这样一来，对债务的依赖使得中国和印度的增长难以维系，并产生了一种可能性，即当这些国家出现下行时，去杠杆化会加速下降，为复苏造成困难。显然，没有理由能够寄希望于这两个国家继续成为增长极。

(d) 西亚

2016年，西亚国内生产总值增长进一步减弱，从2015年的3.7%下降到2.2%，这是石油价格下降、欧佩克规定削减石油产量以及财政紧缩造成的。石油减产会使国内生产总值增长在2017年保持在2.7%左右，大大低于危机前水平。

石油价格崩盘后回升乏力对石油出口国的打击最为严重，其中包括国家收入、出口和税收极度依赖能源的那些国家，如海湾合作委员会国家(海合会——巴林、科威特、阿曼、卡塔尔、沙特阿拉伯和阿拉伯联合酋长国)。石油价格在2000年代繁荣期带来的丰盛收益产生了巨额财政和经常账户盈余，使这些国家迅速积累了资产和扩大了主权财富基金。例如，在2014年石油价格下跌之前，本区域2013年的平均财政盈余为国内生产总值的9.2%。但是，从2014年到2016年底，全区域的预算盈余变为赤字，平均占国内生产总

值的10.4%，而经常账户盈余也转为负值，平均占国内生产总值的3.3%。

2015-2016年间，该次区域的经济表现主要受到2014年6月开始的石油价格暴跌带来的贸易条件冲击以及之后对冲击的政策应对措施。面对贸易条件的冲击，政府用光储备，出售主权财富基金资产，借助于大规模对外举债(仅2016年一年就达389亿美元)，实施国内财政紧缩措施，包括削减开支，管制公共部门工资支出和减少补贴。鉴于石油价格预计不会恢复到能平衡预算的水平上，因此在短期到中期内，海合会国家的财政赤字和融资需求仍然巨大。

土耳其自2000年以来增长强劲，人均国内生产总值翻了一番，使该国进入中等偏上收入国家行

列，成为全世界第十七大经济体。但是，自2015年以来，土耳其未能保持这一业绩。2016年，该国国内生产总值增长率从2015年的5.8%下降到3%，但预计2017年会重新回升到4%左右。2016年，失业率从2011年的9.1%上升到10.9%。旅游业收入急剧下降，全球石油价格上升以及里拉贬值都导致经济环境变得更加困难。与此形成对照的是，伊朗的经济实现重振，2016年增长4.7%，2017年预计增长5.1%(而2015年只有0.4%)，主要原因是在解除制裁后石油产量大幅度上升，这对家庭收入、消费和国内投资都产生了影响。伊朗伊斯兰共和国的通货膨胀率在遭受制裁的年份一直很高，现已降到个位数，目前每年为9%上下。和其他的石油出口国一样，伊朗伊斯兰共和国近期的经济前景取决于石油价格走势，因为石油占该国出口的60%左右。

C. 前进之路

不论一国的增长主要是立足于国内市场还是依靠出口作为增长引擎，全球的现状并不利于回归更为普遍的良好增长。在这方面，称技术或贸易为破坏性的罪魁祸首就偏离了一项基本事实：不采取大力度、可持续和协调一致的努力来通过提高工资重振全球需求，全球经济注定陷入长期停滞，下行会周期性出现，其间偶而出现短暂回升。

当今世界资金流动性强、经济边界开放，没有国家能试图只靠自身而实现显著的财政扩张同时避免资本外逃、货币崩溃和发生危机的风险。另一方面，关闭边界来防止这一结果既是不明智也是困难的，因为许多国家境内已经积累了巨额的外国资本。任何实施严厉资本管制的迹象都会触发

大规模资本外逃并带来相同的后果。因此我们需要制定一项全球统一协调的扩张战略，以公共支出为先导，并进行干预，保证留有一定的政策空间，让所有国家都有机会从国内和国外市场的扩张中获益。而现在的氛围似乎与此不同，民族主义言论、保护主义论点以及以邻为壑的立场成为经济话语的主流。日益严重的不平等更助长了这种转向仇外思想的气氛，这样一来就能够为所有人的问题提供一个方便的“外来者”做为罪魁祸首。

显然，在这种环境下，要实现有生命力的和公平的增长就需要采取财政刺激，同时伴随监管和再分配框架下的其他要素，同时必须由各国协调一致开展。

注

- 1 Michał Kalecki, 1971 1943 : 4-5中预测了这一可能性。
- 2 货币基金的数字是基于购买力平价汇率，使用市场汇率相当于2.9%。
- 3 七国集团：加拿大、法国、德国、意大利、日本、联合王国和美国。
- 4 惠誉国际评级机构的估算，引自 Peter Wells and Don Weinland, Fitch warns on expected returns from One Belt, One Road , Financial Times, 26 January 2017, available at: <https://www.ft.com/content/c67b0c05-8f3f-3ba5-8219-e957a90646d1> (访问日期：2017年5月8日)。
- 5 从中国到北欧40英尺集装箱的平均海运成本从去年3月份的约400美元升高到10月份的2000美元以上。到5月份，这一价格回落到1,700美元左右。见 Jonathan Wheatley, as the global trade revival run out of puff? , Financial Times, 30 May 2017, available at: <https://www.ft.com/content/d94e8898-412d-11e7-9d56-25f963e998b2> (访问日期：2017年7月17日)。
- 6 本段所述服务贸易数据取自贸发会议数据库，与货币基金的概念和定义也是一致的，见IMF (2009), Balance of Payments and International Investment Position Manual, sixth edition。
- 7 南非统计数字(2017), Gross Domestic Product, First quarter 2017, available at: <http://www.statssa.gov.za/publications/P0441/P04411st%20quarter2017.pdf> (accessed 17 July 2017)。
- 8 据报道，中国在2017年前两个季度实现了6.9%的同比增长率，而印度第一季度的增长率回落到6.2%。
- 9 Gabriel Wildau and Don Weinland, China debt load reaches record high as risk to economy mounts , Financial Times, 24 April 2016, available at: <https://www.ft.com/content/acd3f2fc-084a-11e6-876d-b823056b209b?mhq5j=e1> (访问日期：2017年7月14日)。
- 10 评级机构Care Ratings汇编数据，报道载于George Mathew, Bad loan crisis continues: 56.4 per cent rise in NPAs of banks , The Indian Express, 20 February 2017, available at: <http://indianexpress.com/article/business/banking-and-finance/bad-loan-crisis-continues-56-4-per-cent-rise-in-npas-of-banks-rbi-4533685/>(访问日期：2017年7月17日)。

参考文献

- ECLAC (2017). *Social Panorama of Latin America 2016*. Santiago de Chile, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- IMF (2007). *World Economic Outlook: Globalization and Inequality*, October. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (2017). *World Economic Outlook: Gaining Momentum?* April. Washington, DC, International Monetary Fund.
- Kalecki M (1971 1943). Political aspects of full employment. In: Kalecki M, *Selected Essays on the Dynamics of a Capitalist Economy: 1933–1970*. Cambridge, Cambridge University Press: 138–145.
- UNCTAD (2017). *Review of Maritime Transport 2017*. United Nations publication. New York and Geneva (forthcoming).
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report, 2016: Structural transformation for inclusive and sustained growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva.
- WTO (2017). *Annual Report 2017*. World Trade Organization, Geneva.
- UNWTO (2017). *World Tourism Barometer and Statistical Annex*, volume 15(3), July. Madrid, World Tourism Organization.



A. 焦虑的年代

焦虑正迅速成为二十一世纪全球经济新的“时代风貌”。至于让对全球化幻想破灭的人群感到焦虑的原因，即使不能说是得到充分理解，至少也是众所周知的，但近期的事件在全球化支持者中间也敲响了警钟。关于提升贸易保护、谈论货币战争或收紧移民管制的信号都被理解为开启了一场危险的竞争，是对前七十年以来所建立的开放的全球经济秩序的倒退。有人甚至警告说，我们正在回归两次世界大战之间的那种经济和政治混乱状态。

毫无疑问，人们确实有理由担心当前全球经济的健康状况，担心正在出现的对于提高生活水平、政治稳定和环境可持续性的威胁。为帮助应对一个相互依存的世界所存在的挑战而设计的多边机构的能力和效果也确实令人关切。但是，当前的大多数讨论都假定，这些机构是第二次世界大战结束时的完美和理想化设计，以此来指导我们稳步迈向一个面向开放和竞争性市场的全球公平竞争环境和广泛实现的共同繁荣。而现实却是断断续续，插曲不断。

自第二次世界大战以来的三十年来，一些多边规则和架构得到确立，以防止“以邻为壑”的政策，限制资本的剧烈波动并扩展国际合作。但是各国政府也仍有足够的空间来采取较积极的公共政策，支持北方国家实现充分就业和扩大福利，支持南方国家筹集资源并实现工业化。这一平衡的行为是围绕一种政治共识(和相关的妥协)建

立起来的，目的是避免重蹈1930年代国际经济崩溃并随后发生倾覆商品、生活困顿并爆发战争的覆辙。这一共识要求领头的几个经济体(及其公司)同意对自身主导国际市场和自由转移资本的能力做出一定的限制，同时给予美元特权，使之成为稳定外汇市场的一个工具。但这样也支持了发达国家较高的累积资本形成率，同时工资也跟随生产率得到广泛提高。这就产生了强劲的全球总需求，使国际贸易迅速提升。然而，这仍然只是一种“部分的全球化”，即规则和架构主要是由发达国家而不是发展中国家设计的，也主要是为发达国家而不是发展中国家服务的，它更为关切的是开放贸易而不是资金流动或技术转让。

1970年代，这些安排在一系列分配压力和经济振荡的背景下逐渐消解，让位于自1980年代初开始的“超全球化”。超全球化的特点是，富国和穷国一致地大范围放松市场监管，特别是对金融和货币市场监管，公共领域受到侵蚀，赢利机会不断扩展到越来越大的领域，不仅包括经济，还进入社会、文化和政治生活领域。与之相伴的是公共监督和管理从经济领域撤退，包括各国以前用来管理本国融入全球经济的那些政策措施被削减甚至取消。其背后的理念是，不受监管的供应和需求力量最适合这项工作。

随着国际资本流动激增和国际劳动分工出现显著改变，国际贸易中出现了新的模式和行为方。在部分全球化时期确立的东亚的强劲增长路线得到

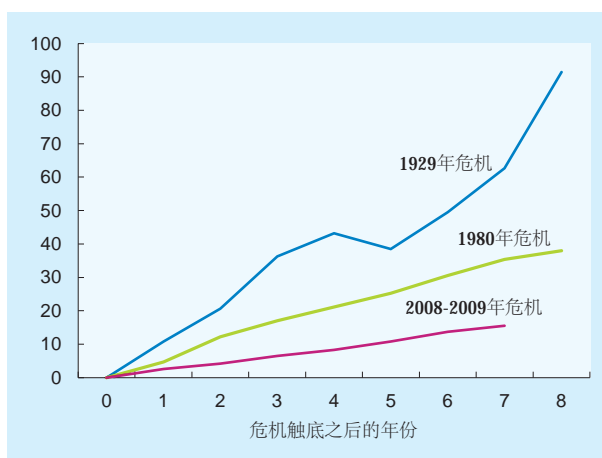
继续并扩展到中国。中国从1990年代末期开始飞速增长，而互联网危机后为维持超全球化进程，北方国家放松了货币和信贷政策，两者的共同作用触发了发展中世界在新千年的头十年中实现强劲增长和大幅减贫的一个时期。但是，在结构转型、就业和分配收入各个方面的进展并不均衡，有些方面还出现了倒退(TDR 2016)。

与超全球化相伴的是与战后国际治理框架的决裂，“以前为扶持主权而设立的机构被改造来限制主权”(Mazower, 2012:421)。同时，围绕公司网络和公共私营伙伴关系建立起来的非正规跨境治理安排全面铺开。普遍希望发展中国家承诺达到与发达国家义务相差无几的水平，并且遍及各个领域，不仅仅是关税和相关的边境限制。扩张性货币政策成为宏观经济管理的主要工具，尽管严格的财政政策也制约了扩张。而金融稳定这一目标居于促进“金融化”之后，使金融市场、金融目的、金融机构和金融精英们在经济运行及其治理机构中占了上风，不管是在国家还是国际层面都是如此。这些压力的共同作用稳步侵蚀了以前帮助引导市场力量进入长期增长所需的创造性和生产性活动的制衡。资本形成停滞，(银行、企业和家庭)的投机性投资普遍展开，私人债务的上升取代了工资增长，成为日益无保障和脆弱的社会经济结构的一个制约因素。

即使许多经济学预计会出现一个较长的经济稳定和收入趋同时期，但随着2008-2009年的金融危机，超全球化进入自身的“黄昏期”，在发达经济体造成深度和长期的损害，并使发展中经济体遭受虽姗姗来迟但目前已非常明显的减速。如本报告第五章所述，这一危机与经济不平等的加重有关，后者既是原因，也是结果，而危机后采取的那些政策进一步加剧了这些不平等。对于试图向越来越疑惑的公众兜售超全球化的那些政策制订者而言，这种趋势也日益令其关切。

全球经济链条以前也曾经断裂过，最有名的是在1920年代末和1970年代期间。这两次的触发因素

图2.1 1929年、1980年和2008-2009年三次危机发生后美国国内生产总值的复苏情况(百分比变化)



资料来源：贸发会议秘书处基于联邦储备局经济数据(<https://fred.stlouisfed.org>)的计算结果。

注：实际国内生产总值的百分比变化是指相对于各次危机时期谷底水平(基准年份分别为1933年、1982年和2009年)的变化。

都是剧烈多变的金融流动，但各主要经济体的政策选择决定了其如何应对。不过，与前两次情况不同，2008-2009年的金融危机尚未带来深层次的改革议程以图确立新的增长路线(图2.1)。相反，全球经济磕磕绊绊地沿着熟悉的政策路线走向“新常态”，“全球增长太慢，这一状况持续太久，受益的人太少”(Lagarde, 2016)。在这一背景下，长期坚持新自由主义的不作干预而坚称“别无选择”不仅加重了民众日益加深的失望感，而且已经开始侵蚀公民与其政治代表之间的那种信任。

为防止这种新常态日益严重地造成破坏和混乱，目前关注重点已经转向让超全球化“利益所有人”。人们承认，有些个人、社群乃至国家缺乏必要的信息、激励或技巧来抓住今天这个消弭了边境和知识密集型的世界所提供的机遇。鉴于这些情况从根本上被视为忽略而不是担当的问题，因此就将政策挑战更多地定义为确保全体行为方有恰当的能力参与进来，而不是改变游戏规则。

这种看法忽略了一个关键问题，即经济情况出现绝对或相对下降的那些国家中，大多数并未

被超全球化进程排除在外；相反，它们融入了这一进程，往往是深度融入，虽然它们确实没有从中受益，反而往往是承担了大部分的成本 (Meek, 2017)。这些国家加入了更为灵活的劳动力市场，市场上提供的是脆弱和无保障的工作，往往工资较低，而四处游走的大公司却实现了欣欣向荣的赢利；这些国家不得不应对以削减公共服务和社会保护为形式的财政紧缩的后果，而超级富豪却将拿走的利润藏到异国他乡；这些国家在不断加重的债务负担下艰难度日，基本资产受到远方的金融势力的打击；它们看着这些金融势力的管理者出手救市，却只能任由本国社群降入衰落和绝望。

这种同时发生的包容和排斥使那些充满希望的“服务大家”和“包容性增长”等说法可以随意解释。许多鼓吹者简单地认为，技术进步和市场力量的扩散自然会使超全球化成为不可避免的趋势，因此政策制订者就只能找出以对市场最为友好的方式来补偿“失败者”，对那些“被抛弃者”略施援手而已。

事实上，如果不是更早的话，至少自法国大革命时期以来，国家间相互依存产生的经济和政治后

果、新技术的兴起和传播以及现有生活方式的被打破就一直是政策辩论和设计的一个永恒主题 (Stedman Jones, 2004)。超全球化并不是一个独立和无法改变而且超越政府控制之外的经济力量。相反，它是一整套政治构筑的规则、规范、做法和政策的结果，正是这些规则、规范、做法和政策决定了国家、公司和公民与全球经济中其他地区的对应方进行互动的方式。随着社会和经济差距的拉大，在国家内部和不同国家之间，对于游戏规则(及其掌控者)产生公平和包容性结果的信任正在消解，并会进一步产生破坏性结果，这就丝毫不足为奇了。

或许真正令人奇怪的是，尽管造成这些后果，这些规则却仍具有生命力。特别是，关于金融市场、公司治理、工资谈判和宏观经济管理的那些机构、政策和监管规范一直在延续，基本上没有什么变化，尽管动荡和危机已经多次出现。如本报告第一章所述，在爆发全球金融危机的十年之后，危机前出现的许多经济和社会失衡依然存在，甚至可能还进一步扩大；面对各种经济难题，紧缩一直是默认的政策应对措施。

B. 更为量化的讨论？预测不平等和排斥的趋势

人们越来越愿意承认，不平等可能是增长的一个障碍，会对更加开放的社会构成严重的政治威胁，而当前的不平等水平从道义上是让人无法接受的。但是，在衡量这个问题上存在的困难加重了构建一个更为包容性的议程的挑战。近年来，特别是在国际社会上，贫困被选定为衡量工具，部分原因是贫困似乎相对容易衡量，并且是一个实实在在的挑战。然而，除了某些基本的赤贫指标外，衡量贫困从来未能做到率直和明确；它受到变化的社会态度和政治气氛的影响 (Reddy and Lahoti, 2016)。而且，贫困的数据迅速地与一整套有争议的问题纠缠到一起，超全球化的支持者

和批评者各执一词；10亿多人走出赤贫，对此我们更应该感谢“市场”还是中国政府？

《联合国可持续发展目标》及其相关的具体目标和指标为希望培养包容性发展的政策制订者提供了一个全面的监测框架¹。《可持续发展目标》中的目标10呼吁不仅缩小收入上的不平等，还要缩小在年龄、性别、残疾、种族、族裔、出身、宗教以及经济或其他标准方面的不平等，包括在一国之内和各国之间的这些不平等。由于收入不平等与社会福利的其他衡量指标有着强有力的联系，因此，从收入不平等着手仍然是应

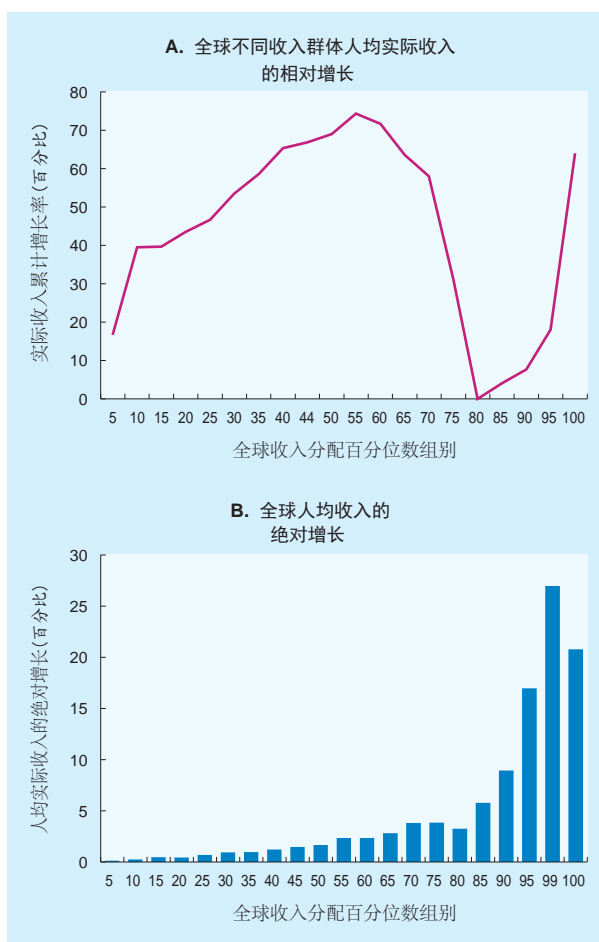
对更广泛的包容性挑战的一个显而易见的出发点 (Wilkinson and Pickett, 2009)。

但是，对不平等的衡量本身也有着长期饱受争议的历史。部分困难在于不平等的“经济”根源很多又很复杂，往往与源于多种社会和文化特性的各种形式的“类属不平等”相联系 (Galbraith, 2016)。第四章将审查这一关系的阶级和性别层面。由于世界日益相互依存，因此更加重了衡量的困难，原因是需要一些具有国际可比性的有关收入和(或)消费不平等的衡量指标，从而对不同国家和不同时期进行比较。毫不奇怪的是，数据始终存在大量空白，而填补空白的工作必然主要是基于推定。而结果不仅敏感地取决于所衡量的对象以及衡量办法，也受其他各种因素的影响，如国家的挑选和加权，涵盖的阶段，为使当地数据具有国际可比性而使用的汇率²。

一国之内收入或消费的衡量也有问题。虽然发达经济体普遍使用家庭调查、赢利数据或税务记录来生成关于收入不平等的数据，但不同系列的数据会显示出不一样的趋势。为说明有关问题，Atkinson (2015) 记录了1950年代以来联合王国和美利坚合众国在个人收入差别和家庭不平等方面的差异，显示两国之间存在某些明显的差异，但这两国往往被视为有着相同的不平等发展趋势。但是，鉴于发展中国家的这些数据没有那么普遍，要在许多发展中国家复制这项工作几乎是不可能的。

确实，近年来，研究人员开始探索利用新的数据来源，并设计了新的不平等衡量指标 (Atkinson, 2015; Picketty, 2014 Milanovic, 2016 Palma, 2011 Cobham et al., 2015 Galbraith, 2016 Lahoti et al., 2016)。皮凯蒂和他的同事们在跟踪顶层1%人口的收入(最近还开始跟踪财富情况)方面取得了显著进展，但主要其中在发达国家。本报告第五章在讨论收入不平等与经济危机之间的联系时使用了相对较新的“帕尔马比值”。这个比值是

图2.2 1998-2008年全球不平等的变化 (以2005年美元计)



资料来源：Milanovic, 2016。

指某个国家最富有的10%的人口收入在国民总收入中的份额相对于底层40%的人口的收入占国民总收入的份额的比率，它非常适于用来反映两极分化的趋势。这是基于如下假定，正如实证证据广泛指出的那样，大多数国家中“均匀的中等”收入人群(即占国民总收入的90%到50%之间)在国民总收入中所占份额相对比较稳定。不过，尽管这一指数使人注意到两极分化问题，但它并未反映出中产阶级物质缺乏保障的问题，而许多发达国家都广泛地存在这个问题。本报告第四章使用人们更为熟悉的国民收入中劳动所占份额这一指标来评估劳动力市场中性别不平等对于功能性收入分配的影响。这一点很重要，因为在超全球化时代，妇女对劳动力的参与不断提高，这

在发达国家和发展中国家都是一个近乎普遍的现象，这样一来，家庭收入增长的原因是增加了劳动者，而不是工资的增长。

虽然国家层面上统计工作仍存在挑战，但人们做出了大胆的努力，构建一个关于全球不平等问题全面衡量指标，将一国之内和国家之间的不平等及其随时间的演变相结合。由此产生了米拉诺维奇的“象形图表”（图2.2A），它是基于1988年

到2008年间全球人口各百分位数组别的人均实际收入相对增长情况，显示南方国家开始出现一个中产阶级，发达经济体传统的中产阶级正在被掏空，而全球精英正在逃逸。但是，正如Milanovic (2016)一书中也注意到的那样，人均实际收入的绝对增加可能是更能说明问题的统计数字(图2.2B)。判断哪种衡量方式(绝对或是相对)能最好地反映不平等问题肯定仍将成为分析人士和政策制订者意见分歧的一个领域。

C. 解释不平等和排斥：贸易、技术和工作

在谈论包容性增长时，不首先找出被排除在增长收益之外的可能原因似乎不太合适。但是，近来许多关于让全球化更具包容性的讨论恰恰就是如此。³ 这样一来，即使不平等成为了首要的政治关注事项，但国际社会仍然缺乏一个令人信服的说法，将分配问题与增长和发展挑战联系起来；相反，国际社会一直把重点放在各国政策制订者未能适应超越国界的经济进步力量这一失败上面 (Economist, 2016 Emmott, 2017)。

当前的讨论延续了自1990年代初开始的一场辩论，即发达经济体经济陷入困境的主要原因是北南贸易的增长还是技术变革。前些年的贸发报告(TDRs 1995; 1997; 2012)对以前这些辩论做了详细介绍。在这里只需指出，传统经济学家不愿将重大经济损害归结到贸易冲击上⁴，原因是大多数理论性贸易模型和模拟工作都采用相同的假定，立足于资源得到充分利用和竞争性市场的可计算的一般均衡模型(Kohler and Storm, 2016)。这就使技术变革成为劳动市场瓦解的默认解释，这一论点还可以方便地用来解释从1990年代初的失业问题到今天不断扩大的不平等问题。⁵ 技术变革的影响通常见诸于相对价格变化、生产的内容要素和替代弹性，技术变革会偏好新技术(特别是信息和通信技术，或称信通技术)，而新技术使技能工种比非技能工

种具有工资溢价优势，从而扭曲收入分配。鉴于技术变革无处不在，而且据称能推动增长(传统上通过增长核算中的大量剩余来衡量)，因此上述论点(将在第三章中进一步考查)似乎比贸易冲击提供了更令人满意的解释，而且还有助于确立一个方便的政策议程，即将教育作为实现更具包容性增长的最保险的途径。

最近，IMF (2017)中将技术变革的论点进一步扩大来解释北方国家中工资份额的下降。它认为，投资品相对价格的急剧下降反映了技术的进步，这就过度促使公司以资本来代替劳动力，特别是在更日常性的职业中。这种观点假定，资本密集度的变化只是来源于资本和劳动力相对价格的变化。它忽视了需求模式以及由此产生的产品组合的效应，而这会使单个产业的资本密集度在影响总体资本密集度方面并没有那么明显的效应。总之，强调技术是利润和工资份额的主要决定因素就忽视了金融部门的力量，实际上该部门在利润中所占份额要高得多(主要是资本收益带来的)，与制造业相比，金融业在国内生产总值(GDP)中的份额也更高，即使是2008年危机之后也一直如此。

这种“贸易相对技术”的讨论突出表明了就业在扶持包容性经济方面的关键性作用。特别是，越

来越多的家庭日益担心，保障中产阶级生活方式所需的那种稳定、高薪的工作已经逐步被移出发达经济体，对许多新兴经济体中满怀抱负的中产阶级来说也日益遥不可及(OECD and World Bank, 2016)。但是，将不平等扩大与贸易或技术挂钩的证据仍然不具有说服力，部分原因在于过去二十年间贸易和技术领域的变化规模都不直接对应制造业工作机会消亡的模式(Schmitt et al., 2013)。考虑到近期出现的生产率增长下降的证据，以及收益严重地向那些顶层收入人群的倾斜，就更是如此。而且，不平等的扩大也反映在学历相同或相似人群间工资差异的扩大上(Mishel, 2011)。这些差异带来关于不平等扩大的多因素论，包括劳动市场上公司体制的变化，宏观经济政策的变化以及贸易和金融之间互动的变化。例如，IMF (2007)一书认为，技术进步和金融开放的结合加快了高技能和专业工作者的收入溢价，成为不平等的最有力的来源。它还发现，外国直接投资是增长加快和不平等扩大的一个重要来源，因为外国直接投资通过全球价值链而与贸易和技术日益纠缠到一起⁶。有些评估认为由此带来的这些价值链上国际劳动分工的重新组合有助于缩小各国之间的收入差距(Baldwin, 2016)，但有些人则认为，这是发达经济体中产阶级“空心化”(Temin, 2017)和一些发展中经济体陷入“中等收入陷阱”(TDR 2016 Felipe et al., 2014)的部分原因，对于性别不平等的影响则不明确(见第四章)。无论如何，正如2012年贸发报告中所指出的那样，人们所认为的纯粹技术趋动的分配效应很可能涉及宏观经济政策的变化以及国际工资竞争，而后者至少是部分地由贸易以及国内放松监管和金融全球化带来的公司行为的变化引起的。

另一个试图使超全球化为所有人服务的办法是将包容性挑战主要视为克服边缘化的问题。有人预测，只要减少国家在经济中的作用，释放全球市场力量，这就会带来迅速的收入增益，而其中一部分增益会“慢慢渗透”到社会中最贫穷的人群，但这一预测并未实现。一些研究

报告称，全球化带来的增长红利在各收入群体中的分布是均衡的，几乎没有证据显示有针对性的政策能发生多大的作用(Dollar and Kray, 2001)。但其他一些研究则发现，随着增长加快，较低收入群体往往会进一步被边缘化，从而要求采取有针对性的“向穷人倾斜”的增长政策(Kakwani et al., 2000)。这样一来就在下述观点上形成了某种程度的趋同，即刺激增长有助于减少赤贫，而有针对性的措施能够提升穷人相对的地位(Bourguignon, 2015)。因此，世界银行推出了“减贫战略文件”，在传统的一揽子调整方案中列入了(基于市场)提供基础教育和保健这项内容(UNCTAD, 2002)，更多地强调人力资本和完善的经济治理(包括有效提供公共物品)作为更具包容性的增长议程的一部分(Commission on Growth and Development, 2008)⁷。与这些观点相呼应，各界普遍呼吁扩大妇女参与有偿活动，特别是参与创业，以此作为通向更高增长的道路。近来，世界经济论坛(WEF, 2017)对所谓第四次工业革命的挑战也采取了类似的应对办法。它倡导采取一套体制和政策措施，不只限于经济增长，而且通过强调教育、培训和保护非标准工作来注重“人民和生活水平”。

与此形成对照的是，关于增长、结构转型和收入分配之间相互作用的经典发展文献则直接讨论发展进程中的排斥压力。Kuznets (1955)描述了在结构转型过程中增长与不平等之间的消长：首先，工业化和城市化会造成不平等的扩大，然后会稳定下来，在工业化后背景下让位于更大的平等，因为人口、技术和其它的排斥性压力逐渐消退，政治力量的分配也更为均衡。Arthur Lewis (1955)的二元经济模型讨论了增长与不平等之间的平衡消长，摒弃了以下推定：即资源总会得到充分利用，市场达到完美的竞争状态并自动清除障碍，因此分配结果是可以谈判的。还有些人则认为，由于市场力量具有强大的集合倾向(Myrdal, 1970)，通过规模经济会积累先发优势，并通过市场的进一步集中而“锁定”这种优势，在一国

内部或不同国家之间都是如此，因此“两极化”始终是市场力量的一个特点。**Prebisch (1950)**显示，在不平等的贸易条件的作用下，国家之间结构和技术的差距会使南方国家始终无法发展，而北方国家却会日益繁荣。**Myrdal (1971)**发现了与跨国公司发展有关的类似的阶层分化趋势，即国际劳动分工会反映出公司内部纵向劳动分工的高

低贵贱。这样一来，全世界的贫穷问题就可以看成是富国与穷国之间收入差距扩大以及发展中国家内部一小部分精英阶层控制国家政策和资源的结果(**Myrdal, 1970**)，但却不是不可避免的。积极的政策能够发挥强大的作用，包括在国家和国际层面上，以促进实现更大的平等，推动发展(例如见**Myrdal, 1970: 64 UNCTAD, 1964**)⁸。

D. 贸易相对技术的讨论之外：权力和政治

显然，体制安排和政策选择对分配结果有决定性影响，因为在发达经济体(**Levy and Temin, 2007 Jaumotte and Osorio Buitron, 2015 Stiglitz, 2015 Atkinson, 2015**)和发展中经济体(**Cornia and Martorano, 2012 Milanovic, 2016**)都存在利益冲突和议价权力不平等的现象。相对权力的这种作用意味着一国内部和国家之间乃至不同坐标上的各个群体(工薪阶层和赚取利润者，技能工人和非技能工人，借贷者和负债者，金融利益和产业利益)间的经济两极分化不能仅靠强调贸易或技术变革来充分地加以解决(**TDRs 1997 2012**)。具体说来，这些变革的影响不能与不同群体在其中表达诉求和谈判成果的宏观经济和体制架构孤立开来。本报告进一步阐述指出，全球经济和单个国家经济的运行与市场支配力的各种来源有着密切的联系，而市场支配力正是通过具体的政策措施包括以牺牲工资为代价提升利润的那些政策措施而提升的。这就造就了不稳定的增长方式，以不断提高的债务作为趋动力，同时也印证了以下观点，即超全球化已经与经济活动的金融化以及与其相伴的经济体内部和经济体之间收入不平等的加大产生了密切的关联。

自**2008-2009**年金融危机以来，研究人员日益注意到两极分化和不稳定之间的联系，部分原因是不平等被日益视为造成这一危机的一个因素(**Stiglitz, 2012; Stockhammer, 2015**)。托马斯·皮凯蒂的《资本》一书是体现这种观点的一部主

要作品，虽然它在方法学中存在缺陷(**Galbraith, 2014 Rowthorn, 2014; O Sullivan, 2015**)，但它将不平等讨论的重点从最底层收入者(赤贫者)重新转到收入最高的1%的人群上，这反过来又使人们注意到造成不平等加剧的系统性经济原因。此外，通过将财富重新拉回到讨论之中，皮凯蒂使人们回想起亚当·斯密的政治经济学名言(引自托马斯·霍布斯)：财富是一种权力，而这就意味着，财富分配日益不平等有可能扭曲政治权力，从而使政治的设计向处于收入阶梯最顶端的那些人倾斜。⁹

经济权力——分配、动态、使用和影响——的问题是本报告隐含有时也会非常明显的根本主题。前些年的贸发报告在金融主导的全球化的标题下已经广泛讨论了一直以来金融影响国家政策和监管以及国际架构和规则并从中受益的权力。这种情况助长了压缩工资的趋势，反过来又影响到消费和投资模式。由此产生的债务积压造就了停滞或衰退的环境。但是，相应的公共支出并不能纠正上述问题，因为一直都在强调财政紧缩。这种强调本身就反映了金融持续具有的影响公共政策选择的力量。不对称的权力架构(表现在关系不平等如涉及性别歧视的不平等上)会分隔劳动力市场和其他市场，从而影响宏观经济进程，如第四章所述。技术变革(如推进自动化程度更高的生产系统)的内容及其影响往往被视为一种外部浪潮，影响经济和社会而不受其控制，详见第

三章的讨论。但是，正如第三章所指出的那样，这种变革的性质及其影响都受到经济体内部政策和进程的影响，而这些政策和进程又是国家内部和国家之间权力消长变化的结果。最后，一般来

说，公司总体的力量(包括纯粹的市场支配力和通过各种租金获得收益的能力)在影响经济政策和决定宏观经济模式和分配结果方面发挥着重大作用，详见第四章的讨论。

E. 市场和包容性

自**2008-2009**年全球金融危机以来，使超全球化更具有包容性已经成为国内和国际政策圈中新的口号，而在**2016**年发生一系列人们始料未及的政治动荡之后，这一点就变得比以往任何时候都更为迫切。这场危机揭穿了市场具备效率和自我纠正能力的神话，正是部分地出于这一原因，政策制订者们比以往更加愿意解决“市场失灵”问题，并考虑采取更坚决的措施来减轻一些市场自我毁灭的倾向(Wolf, 2016)。但是，大部分的包容性议程，特别是在扩展到发展中国家时，都是试图复兴地方层面提振市场的政策和努力。

如前所述，对结构调整方案的失望催生了后华盛顿共识议程，旨在将穷人更直接地纳入市场趋动的造富进程。谈论一个更具“包容性的资本主义”自然有助于在某种程度上缓和政策讨论，但也重新将发展中国家的穷人视为刚刚起步的创业者。重振创业者在发展进程中的催化角色成为一小部分植根于奥地利经济传统的新自由主义项目的内容(Easterly, 2014)。¹⁰

最先论及这种包容性创业资本主义的人包括秘鲁经济学家赫尔南多·德·索托(Hernando de Soto (1986))，他认为，穷人是“等待中的创业者”，他们对冷漠的官僚和过度的监管备感失望。他指出，如果多少能打破这些监管，加强产权，那么贫困和失业就会迅速消失。在美国接受教育的孟加拉国经济学家穆罕默德·尤努斯支持这一论点，他后来与他在**1983**年创立的标志性的乡村银行一道获得诺贝尔和平奖。尤努斯关注的重点是创业遇到的金融限制，他声称，穷人(特

别是贫穷妇女)只需要一小笔贷款(微型信贷)就能建立或扩大非正规的微型企业或个体经营企业，以此来脱贫。

在国际援助机构和慈善组织的帮助下，加上这些方式大部分都带有主张性别平等的特点从而极具吸引力，这样一来，脱贫只是一个微型激励问题的观点很快大行其道。微型信贷得到倡导，同时倡导的还有一系列相关的“自下而上”的观点，以求更有效地让穷人参与创造和管理他们自己的解决贫穷和社会排斥问题的方案。通过倡导下述各种概念，“包容性资本主义”大受追捧：社会创业和社会企业(Borzaga and Defourny, 2001)、社会资本(Woolcock and Narayan, 2000)、“金字塔底层”概念(Prahalad and Ramamoorti, 2002)、包容性价值链(OECD and World Bank, 2015)、金融普惠(World Bank, 2014)以及近期新的信通技术趋动的应用于地方金融业务的创新，亦称“数字金融普惠”(Klapper and Singer, 2014)。

这些创新的简便性有助于扩大“包容性资本主义”理念的规模和范围，但奇怪的是，几乎没有人注意严格的分析或审慎的实证评估。为维护这种办法诉诸于性别话语的问题将在本报告第四章中详细加以分析。但是，最初的特别是通过微型信贷实现个人创业的观点已经事实证实存在若干根本性的缺陷，在减贫方面的实际记录也低于标准。这就导致许多机构和国家开始重新评价甚至摒弃这一观念(Bateman, 2010; Roodman, 2011; Bateman et al., forthcoming; Bateman and Maclean, 2017)。

具体说来，在微型信贷的帮助下由个人创业者设立的那些企业的“种类”一般来说并非属于提升创造就业的类型，事实上往往是转移就业，它们也不会创造一个可持续和公平的基于生产多样化的本地发展轨迹(Reinert, 2007; Sustainable Livelihoods Foundation, 2016)。它在推进性别平等或妇女经济权能方面的记录同样薄弱 (Chant, 2016 Kabeer, 2005)。事实上，有大量证据表明，以微型信贷机构作为中介，将稀缺的金融资源引入这些活动而非其他那些扩大规模的活动和企业，事实上“妨碍”了长期的发展进程 (Bateman, 2010 Bateman and Chang, 2012 Chang, 2010: 157-167)。相反，正如2016年贸发报告中指出的那样，在全球的南方，生产性创业是指创造一套核心的相互关联和正规的中小企业和较大企业，这些企业能够推动技术升级和结构转型。

对于各种推动以个人创业作为即刻脱贫的手段或增强妇女权能手段的个人和方案来说，创造大量新的非正规微型企业可能看起来很好，但在实地的长期影响则是永久地将贫困社区锁定在生产率最低、低薪酬、短暂和自我剥削的企业活动中¹¹。但是，微型信贷的严重失败基本上被忽略，因为它已纳入了更广泛的微型金融范式，其中也包括微型储蓄、微型保险和微型租借等领域。

关于包容性全球化的这种基本属于微观经济层面的观点在援助机构、慈善组织和非政府组织中有大量积极的支持者(aering, 2017)。但是，它未能解决排斥这一现象更为系统的根源问题，这种排斥是源于不受监管的市场的稳定和两极分化的特性。具体说来，它忽视了围绕市场集中和抽租出现的无保障和不平等的新的根源问题。

F. 租金和食利者

超全球化时代的特点表现为两大趋势：一个是公共和私人债务大量爆炸式增长，另一个是被宽泛地定义为顶层1%人口的超级精英的崛起。与之相连的是金融资产所有权的鸿沟不断扩大，特别是短期金融工具以及与之有关的金融活动的增长，James Tobin (1984)很久以前即已指出，这种增长“产生高额的私人回报，与其社会活动是不相称的”。当今世界，抽租已经成为收入不平等的一个极为普遍的原因。

租金的作用很久以来一直是知识分子争论的焦点。有些人认为租金是封建时代遗留的产物，只不过是合法盗窃，并由此产生一个新的有闲阶级；其他人则将租金视为一种催化剂，认为它通过一个创造性的毁灭进程推动技术进步，或者是丰富我们文化的独特才具或能力应得的回报。但是，古典和新古典传统都认为，当食利者(即生活来源收入基本固定，来自合法所有权以及对实体或金融资产的制度或政治控制)与基于来自

创新和冒险的实际投资所得的预期利润开展活动的企业家而言相比占了上风时，结果就是“不利于生产”、“扭曲”和停滞。食利者争相获取固定蛋糕中的更大份额会压倒企业家做大蛋糕的努力。如Stiglitz(2015: 141)所指出的那样，寻租意味着“收入的获得不是作为创造财富的回报，而是攫取无论怎样都会产生的财富的更大份额”，因此讨论不平等扩大的问题，就要讨论一系列以这种或那种方式试图在系统中博弈而不是帮助发展这一系统的战略。

大部分的这种讨论都集中在金融部门。凯恩斯曾就“食利者的安乐死”做过著名的预言，他将之称为“资本家剥削资本稀缺价值的累积压榨力量”，他认为这种力量是“无效的”。凯恩斯乐观地假定，长期低利率政策，加上投资的逐步社会化，会创造一个较大的资本存量，以至于来自资本的租金(固定)收入无法继续下去。但是，更近期的讨论发现了金融部门中出现的新一代食

利者。在关于美国储蓄和贷款危机的一项种子研究中，**Akerlof and Roemer (1993)**描述了“劫掠”如何可以用来攫取价值，并可以成为一个更为普遍的市场操纵战略，包括高层管理人员故意让公司破产，从而实现自身收益的最大化。**Black (2005)**和**Galbraith (2014)**指出，欺诈是2008年金融危机的核心问题，是不受监管的市场造成的。更普遍地说，使用劫掠战略的公司“能够迅速主导市场，利用自身表面的金融成功来吸引资本，提升市值，并通过并购进行扩张”(**Galbraith, 2015: 160**)。同时，有越来越多的证据显示，发达经济体乃至某些新兴经济体的公司正在将利润从再投资转向支付红利、回购股权和并购，以抬高股份，回馈高层管理人员(**Lazonick, 2016 TDR 2016**)。

近年来曾有过各种估算食利者收入规模的尝试。例如，**Power et al. (2003)**一书将此定义为公司主要从事金融中介实现的赢利加上所有非金融、非政府性常驻法人单位实现的利息收入。该书发现，自1970年代末期以来，经济合作与发展组织(经合组织)中许多国家的这部分收入呈现上升趋势。但是，他们的分析只到2000年。**Seccareccia and Lavoie (2016)**一书中介绍了加拿大和美国时间跨度更长的情况，但对食利阶层的定义(取自凯恩斯)略为狭隘一些，是指低风险金融资产所有者。他们发现，从1970年代末期开始，食利阶层收入急剧上升，之后在1990年代末期急剧下降，此后一直围绕一个正向趋势波动，直到2008

年金融危机。**Phillipon and Resheff (2009)**一书主要从宏观经济角度进行研究，显示美国自1980年代中期以来金融部门相对工资急剧增长中的相当一部分份额是源于租金而不是教育、职业特性或能力。这或许有助于解释监管机构未能监测到这一时期已成为金融部门内置的欺诈行为的原因所在。自2008-2009年金融危机以来，食利战略更为广泛的分配后果开始呈现，即通过损失的社会化，主要由最底层的90%的人口支付这些损失，而收入最低的阶层承受最沉重的负担。这样一来就加重了之前赢利的私有化。

但是，对于非金融公司熟练使用寻租战略来提升利润的方式却没有引起同样的重视。事实上，关于这种宽泛定义的租金，金融收入只占其中的一部分。租金中相当一部分是通过知识产权创建的垄断或准垄断积累而成，而另外一些可称之为“政治租金”，即来自以对某些参与者过于倾斜的方式影响政府政策具体方面和细节的能力。近来有证据显示，在国家和国际层面上，一些部门都出现市场集中程度加深的趋势，使人们重新对市场力量、寻租和收入不平等之间的联系产生了兴趣。市场集中和抽租会相互滋养，导致“赢者多得式竞争”，这种竞争已经成为企业环境的一个明显组成要素，至少在一些发达经济体中是如此。由此导致的公司内差异成为收入不平等加剧的日益重要的组成部分(**Bloom, 2017**)。本报告第六章将进一步深入探讨这一问题。

G. 从包容性的(超)全球化走向全球新政

本年度贸发报告审查排斥的三个明显根源：
(一) 生产的自动化，特别是机器人化，以及由此造成劳动力“空心化”的威胁；(二) 劳动市场的分割，特别是性别上的分割，可能引发“逐底竞争”；(三) 集中控制市场的公司战略，特别是非金融公司的这种战略，加上日益扩大的

“抽租”。这其中每一问题都对希望扩大包容性的政策制订者带来独特的挑战，在发达国家和发展中国家都是如此。但是，通过市场监管放松、资产控制收紧以及作为不平等加深一个重要来源的市场力量上的不对称，上述三个问题也相互关联在一起。

通过以上可以明显看出，脱离超全球化，转向包容性经济，不仅仅在于提升人力资本，填补信息空白，优化激励机制，确保更好地提供公益物，特别是教育，向穷人提供信贷并为消费者提供更有力的保护，而是需要一个更为精确和全面的议程，解决全球和各国因为超全球化而在资源募集、技术知识、市场力量和政治影响力方面的不平衡问题，正是这种不平衡产生和延续着排斥性的后果。

这种办法将推动解决一国内部和国家之间收入不平等问题的可持续发展目标议程，大力强调应设计、结合和实施哪些有效的政策措施。本报告认为，可以从贸发会议1964年创立时的任务授权(第一节第一段)中汲取重要内容，即实现“一个更好和更加有效的国际经济合作体系，消除世界上的贫穷和富裕差距，实现共同繁荣”，这是基于以下认识，即“经济和社会进步应当同步进行。如果特权、超富和赤贫以及社会不公正始终存在，那么就会迷失发展的目标”。

自1964年以来已经发生了很大的变化，体现在发展中国家积累的人力和生产能力、这些国家进入全球经济、面临各种经济脆弱性以及它们据以在发展阶梯上不断向上攀登的政策空间等各个方面。但是，和以前一样，有效的国际主义仍然立足于负责任的国家主义上，找到正确的平衡依然是任何有意义的多边议程的核心。今天仍旧和50年前一样，在一个相互依存的世界中实现共同繁荣仍然必须密切关注全球治理中可能阻碍实现包容性和可持续成果的那些偏见、不对称和缺陷。

有鉴于此，一个替代的包容性议程不妨称之为“全球新政”(UNCTAD, 2011)。美国在1930年代推出的原版“新政”以及其他工业化国家所效仿的新政，特别是第二次世界大战结束之后所效仿的新

政，都确立了一种新的发展道路，其中包括三大战略要素：复苏、再分配和监管。这些要素虽然涉及适应具体经济和政治情况的具体政策目标，但也指明了在这一新道路下实现成功的通用方法。富兰克林·罗斯福在1944年对美国国会的演讲中还后加了另一套雄心勃勃的经济权利，作为实现一个安全繁荣的战后美国的最后一项内容，包括：有益和有偿工作权，生命各个阶段的经济保障权，公平竞争权，拥有体面家庭权，适足医疗、良好健康和良好教育。

罗斯福当局还奉行了一个非常不同的国际合作议程，特别是对拉丁美洲，最终在建立布雷顿森林体系的谈判中借鉴了这一议程，虽然有所淡化(elleiner, 2014)。最初，这一体系提倡“新政”，将保障各国政府的政策空间和加强国际合作相结合，以此来纠正导致两次世界大战之间不稳定局势的市场失灵问题，特别是产生动荡的货币波动、国际现金流短缺和资本剧烈波动。但是，多边规则和监管并不完善，缺乏一个更具包容性的内容，从而被片面的专家治国式多边主义所取代，它主要是迎合适应发达经济体的竞争优势和公司利益(TDR 2014)。

从部分全球化转向超全球化并未能带来一个更加稳定、安全和包容的国际秩序；将主导作用让度给不受监管的金融市场似乎尤其不利于实现可持续发展目标。围绕复苏、监管、再分配和权利的议程如何建立仍然取决于当地情况，而政策制订者们将需要确保自己拥有所需要的政策空间。但是，要想应对二十一世纪不平等和不安全的特殊挑战，各国试图将自身与全球经济力量隔离开来是不行的，而应酌情将罗斯福新政的一些内容提升到全球层面，以符合当今世界相互依存的现状。这一议程中一些可能的内容将在本报告最后一章讨论。 ■

注

- 1 有关统计工作的相当一部分已经展开，包括衡量包容性增长(Anand et al., 2016)和包容性发展(WEF, 2017)的具体指标。
- 2 比如，为比较的目的，普遍使用购买力平价汇率作为适当的平减指数并非没有重大问题(见Pogge and Reddy, 2002 Ghosh, 2008 and 2013 Reddy and Lahoti, 2016)。
- 3 这无疑部分地反映出传统经济思维的主导地位。长期以来，传统经济理论认为，为提高人民福利的目的，分配问题会使人们偏离做大经济蛋糕的主要任务。关于收入分配的传统理论和新古典理论及最近由这些理论衍生出来的人力资本理论都假定生产要素所得正好是其边际贡献，并受供需法则的影响。相关评论和批评，见Folbre, 2016。
- 4 与此形成对照的是毫不犹豫地称颂贸易开放带来大量收益。近期的例子见 ufbauer and Lu, 2017 批评文章见Baker, 2017。
- 5 Autor et al. (2015) suggest, at least for the United States. Autor et al. (2015) 一文指出，至少就美国而言，贸易和技术的影响在不同部门 and 不同时间是不一样的，在1990年代和2000年代，贸易至少和技术一样，成为一个潜在的颠覆因素(又见Wood, 2017)。
- 6 IMF, 2017一书重拾这些联系。
- 7 早期的新古典主义者，如马歇尔和庇古都担心，劳动阶层没有足够的储蓄来就应付失业和变老。这被视为“非理性行为”，没有前瞻或自控性(Peart, 2000)。教育被视为解决办法，一旦获得教育，就不再需要政府干预。在很多关于人力资本的文献中仍能够看出这一理念徘徊不去的影响。
- 8 近期的研究支持平等和增长双向因果关系的概念(例见Ostry et al., 2014 Cingano, 2014), 但结果存在争议(评论见Kolev and Niehues, 2016)。
- 9 Smith (1776)一书明确指出，这并不是自动的联系，书中称，“如霍布斯所说，财富是一种权力。但获得或继承大笔财产的人并不自动获得或继承任何政治权力，不论民事还是军事权力。他的财产或许能赋予他获得民事和军事权力的手段，但仅仅拥有这一财产并不必然赋予他民事或军事权力。”关于实践中的“劫掠性政治”，见acker and Pierson, 2010 Galbraith, 2008。
- 10 关于创业理论的演变和局限，见Nightingale and Coad, 2013 Naude, 2013。
- 11 事实上，“包容性资本主义”论点中个人创业内容的这些以及其它一些缺陷早已为社会人类学家和劳动经济学家所熟知(例见Breman, 2003 Davis, 2006 Standing, 2016 并见UNCTAD, 2015: 97-98)。

参考文献

- Akerlof GA and Roemer PM (1993). Looting: The economic underworld of bankruptcy for profit. Brookings Papers on Economic Activity No. 2, Brookings Institution, Washington, DC.
- Atkinson AB (2015). *Inequality: What can be Done?* Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Anand R, Mishra S and Peiris SJ (2016). Inclusive growth: Measurement and determinants. Working Paper No. 13/135, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Autor D, Dorn D and Hanson G (2015). Untangling trade and technology: Evidence from local labour markets. *The Economic Journal*, 125 (584): 621–646.
- Baker D (2017). The trade deniers. CEPR Beat the Press (blog), 15 May. Centre for Economic and Policy Research, Washington, DC.
- Baldwin R (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Bateman M (2010). *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London, Zed Books.
- Bateman M and Chang H-J (2012). Microfinance and the illusion of development: From hubris to nemesis in thirty years. *World Economic Review*, 1: 13–36.
- Bateman M and Maclean K, eds. (2017). *Seduced and Betrayed: Exposing the Contemporary Microfinance Phenomenon*. Albuquerque, NM, University of New Mexico Press.
- Bateman M, Kozul-Wright R and Blankenburg S, eds. (forthcoming). *The Rise and Fall of Global Micro credit: Development, Debt and Disillusion*. London, Routledge.
- Black WK (2005). The Best Way to Rob a Bank is to Own One: How Corporate Executives and Politicians Looted the S&L Industry. Austin, TX, University of Texas Press.
- Bloom N (2017). Corporations in the age of inequality. *Harvard Business Review*. Available at: <https://hbr.org/cover-story/2017/03/corporations-in-the-age-of-inequality>.
- Borzaga C and Defournay J (2001). *The Emergence of Social Enterprise*. London, Routledge.
- Bourguignon F (2015). *The Globalization of Inequality*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Breman J (2003). *The Labouring Poor in India: Patterns of Exploitation, Subordination and Exclusion*. Oxford, Oxford University Press.
- Chang H-J (2010). *23 Things They Don't Tell You About Capitalism*. New York, NY, Bloomsbury Press.
- Chant S (2016). Women, girls and world poverty: Empowerment, equality or essentialism. *International Development Planning Review*, 38(1): 1–24.
- Cingano F (2014). Trends in income inequality and its impact on economic growth. Social, Employment and Migration Working Papers No. 163, OECD Publishing, Paris.
- Cobham A, Schlogl L and Sumner A (2015). Inequality and the tails: The Palma Proposition and Ratio revisited. Working Paper No. 143. United Nations, Department of Economics and Social Affairs (UN DESA), New York, NY.
- Cornia A and Martorano B (2012). Development policies and income inequality in selected developing regions, 1980–2010. Discussion Papers No. 210, UNCTAD, Geneva.
- Davis M (2006). *Planet of Slums*. London, Verso.
- De Soto J (1986). *El Otro Sendero: La Revolución Informal*. Lima, Editorial El Barranco.
- Dollar D and Kraay A (2001). Growth is good for the poor. Policy Research Department Working Paper No. 2587, World Bank, Washington, DC.
- Easterly W (2014). *The Tyranny of Experts: Economists, Dictators, and Forgotten Rights of the Poor*. New York, NY, Basic Books.
- Economist* (2016). Why they are wrong. 1 October.
- Emmot B (2017). Literary life: It is time for a new liberal lexicon. *Financial Times*. 15 March.
- Felipe J, Kumar U and Galope R (2014). Middle-income transitions: Trap or myth. Working Paper Series No. 421, Asian Development Bank, Manila.
- Folbre N (2016). Just deserts: Earnings inequality and bargaining power in the U.S. economy. Working Paper No. 2016-10, Washington Centre for Equitable Growth, Washington, DC.
- Galbraith JK (2008). *The Predator State: How Conservatives Abandoned the Free Market and Why Liberals Should Too*. New York, NY, Free Press.
- Galbraith JK (2014). *The End of Normal: The Great Crisis and the Future of Growth*. New York, NY, Simon and Schuster.
- Galbraith JK (2016). *Inequality: What Everyone Needs to Know*. Oxford, Oxford University Press.
- Ghosh J (2008). Growth, macroeconomic policies and structural change. Discussion Paper, United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), Geneva.
- Ghosh J (2013). Country income shares in PPP. Triple Crisis blog – Global Perspectives on Finance, Development and Environment. Available at: <http://triplecrisis.com/country-income-shares-in-ppp/> (accessed on 12 May 2017).
- Hacker JS and Pierson P (2010). *Winner-take-all Politics: How Washington Made the Rich Richer and Turned its Back on the Middle Class*. New York, NY, Simon and Schuster.
- Haring N (2017). How India became Bill Gates' guinea pig: A conspiracy as recounted by the main actors. *Robert Ringer Money and More Blog*, 21 February.

- Available at: <http://norberthaering.de/en/32-english/news/784-gates-india-demonetization>.
- elleiner E (2014). *Forgotten Foundations of Bretton Woods: International Development and the Making of the Postwar Order*. Ithaca, N.Y., Cornell University Press.
- myer S (1971). The multinational corporation and the law of uneven development. In: Bhagwati JN, ed. *Economics and World Order: From the 1970s to the 1990s*. New York, NY, Macmillan: 113–140.
- ufbauer G and Lu Z (2017). The payoff to America from globalization: A fresh look with a focus on the costs to workers. Policy Brief No. 17–16, Peterson Institute for International Economics (PIIE), Washington, DC.
- IMF (2007). *World Economic Outlook: Globalization and Inequality*. October, International Monetary Fund, Washington, DC.
- IMF (2017). *World Economic Outlook: Gaining Momentum*. April, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Jaumotte F and Osorio Buitron C (2015). Inequality and labour market institutions. Staff Discussion Note No. 15/14, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Kabeer N (2005). Is microfinance a “magic bullet” for women’s empowerment? Analysis of findings from South Asia. *Economic and Political Weekly*, 40(44–45): 4709–4718.
- Kakwani N, Prakash B, and Son (2000). Growth, inequality, and poverty: An introduction. *Asian Development Review*, 18(2): 1–21.
- Klapper L and Singer D (2014). The opportunities of digitizing payments. World Bank, Washington, DC.
- Kohler P and Storm S (2016). CETA without blinders: How cutting trade costs and more will cause unemployment, inequality and welfare losses. Working Paper No. 16-03, Global Development and Environment Institute (GDAE), Tufts University, Medford, MA.
- Kolev G and Niehues J., (2016). The Inequality-Growth Relationship: An Empirical Reassessment. IW, Köln. Available at: <https://www.iwkoeln.de/studien/iw-reports/beitrag/galina-kolev-judith-niehues-the-inequality-growth-relationship-273596>.
- Kuznets S (1955). Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, 45(1): 1–28.
- Lagarde C (2016). Boosting growth and adjusting to change. Remarks by Christine Lagarde, Managing Director of the IMF, at Northwestern University, 28 September. Available at: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2016/09/27/AM16-SP09282016-Boosting-Growth-Adjusting-to-Change>.
- Lazonick W (2014). Profits without prosperity. *Harvard Business Review*, September. Available at: <https://hbr.org/2014/09/profits-without-prosperity>.
- Levy F and Temin P (2007). Institutions and inequality in 20th century America. Working Paper No. 13106, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Lewis A (1955). *The Theory of Economic Growth*. Homewood, IL, Richard D. Irwin.
- Mazower M (2012). *Governing the World: The History of an Idea, 1815 to the Present*. New York, N.Y., Penguin Books.
- Meek J (2017). Sommerdale to Skarbimierz. *London Review of Books*, 39(8), 20 April: 3–15.
- Mishel L (2011). Education is not the cure for high unemployment or for income inequality. Briefing Paper No. 286, Economic Policy Institute, Washington, DC.
- Milanovic B (2016). *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Myrdal G (1970). *The Challenge of World Poverty: A World Anti Poverty Programme in Outline*. Harmondsworth, Penguin Books.
- Naude W (2013). Entrepreneurship and economic development: Theory, evidence and policy. IZA Discussion Paper No. 7507, Institute for the Study of Labour, Bonn.
- Nightingale P and Coad A (2013). Muppets and gazelles: Political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*, 23(1): 113–143.
- O Sullivan MA (2015). A confusion of capital in the United States. In: Hudson P, Tribe K, eds. *The Contradictions of Capital in the Twenty-first Century: The Piketty Opportunity*. Newcastle-upon-Tyne, Agenda Publishing: 131–161.
- OECD and World Bank (2015). Inclusive global value chains: Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries. Organisation for Economic Co-operation and Development and World Bank, Paris and Washington, DC.
- OECD and World Bank (2016). The squeezed middle-class in OECD and emerging countries: Myth and reality. Issues Paper, Organisation for Economic Co-operation and Development and World Bank, Paris.
- Ostry JD, Berg A and Tsangarides CG (2014). Redistribution, inequality, and growth. Staff Discussion Note No. 14/02, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Peart SJ (2000). Irrationality and intertemporal choice in early neo-classical thought. *Canadian Journal of Economics*, 33 (1): 175–189.
- Palma G (2011). Homogeneous middles vs heterogeneous tails, and the end of the inverted-U: The share of the rich is what it’s all about. *Development and Change*, 42(1): 77–153.
- Phillipon T and Resheff A (2009). Wages and human capital in the U.S. financial industry: 1909–2006. Working Paper No. 14644, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Piketty T (2014). *Capital in the Twenty-first Century*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Pogge T and Reddy SG (2002). How not to count the poor. Barnard College, New York, N.Y. Available at: <https://ssrn.com/abstract=893159> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.893159>.

- org/10.2139/ssrn.893159.
- Power D, Epstein G and Abrena M (2003). Trends in the rentier income share in OECD countries, 1960–2000. Working Papers No. 58a, Political Economy Research Institute (PERI), University of Massachusetts, Amherst, MA.
- Prahalad CK and Hart SL (2002). The fortune at the bottom of the pyramid. *Strategy and Business* (26): 1–14.
- Prebisch R (1950). *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. United Nations publication. Sales No. 1950.II.G.2. Lake Success, NY.
- Reddy S and Lahoti R (2016). 1.90 a day: What does it say. *New Left Review* 97, January–February.
- Reinert ES (2007). *How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor*. New York, NY, Public Affairs.
- Roodman D (2011). Due diligence: An impertinent inquiry into microfinance. Center for Global Development, Washington, DC.
- Rowthorn R (2014). A note on Piketty's Capital in the Twenty-first Century. *Cambridge Journal of Economics*, 38(5): 1275–1284.
- Schmitt J, Shierholz and Mishel L (2013). Don't blame the robots: Assessing the job polarization explanation of growing wage inequality. Working Paper, Economic Policy Institute (EPI)-Center for Economic Policy Research (CEPR), Washington, DC.
- Seccareccia M and Lavoie M (2016). Income distribution, rentiers, and their role in a capitalist economy: A Keynes–Pasinetti perspective. *International Journal of Political Economy*, 45(3): 200–223.
- Smith A (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London, Strahan and Cadell.
- Standing G (2016). *The Corruption of Capitalism: Why Rentiers Thrive and Work Does Not Pay*. London, Biteback Publishing Ltd.
- Stedman Jones G (2004). *An End to Poverty? A Historical Debate*. London, Profile Books.
- Stiglitz JE (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York, NY, W.W. Norton and Co.
- Stiglitz JE (2015). Inequality and economic growth. *Political Quarterly*, 86(S1): 134–155.
- Stockhammer E (2015). Rising inequality as a cause of the present crisis. *Cambridge Journal of Economics*, 39(3): 935–958.
- Sustainable Livelihoods Foundation (2016). *South Africa's Informal Economy: Research findings from nine townships*. Cape Town.
- Temin P (2017). *The Vanishing Middle Class: Prejudice and Power in a Dual Economy*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Tobin J (1984). On the efficiency of the financial system. *Lloyds Bank Review*, 153: 1–15.
- UNCTAD (1964). *Towards a New Trade Policy for Development: Report by the Secretary General of the United Nations Conference on Trade and Development*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2002). *Economic Development in Africa Report 2002: From Adjustment to Poverty Reduction – What is New?* United Nations publication. Sales No. E.02.II.D.18. New York and Geneva.
- UNCTAD (2011). *Report of the Secretary General of UNCTAD to UNCTAD XIII: Development-led Globalization: Towards Sustainable and Inclusive Development Paths*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2015). *Least Developed Countries Report: Transforming Rural Economies*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1995). *Trade and Development Report, 1995*. United Nations publication. Sales No. E.95.II.D.16. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997: Globalization, Distribution and Growth*. United Nations publication. Sales No. E.97.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2012). *Trade and Development Report, 2012: Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.6. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report, 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva.
- Wilkinson R and Pickett K (2009). *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. London, Penguin Books.
- Wolf M (2016). Capitalism and democracy: The strain is showing. *Financial Times*. 30 August.
- Wood A (2017). How globalisation affected manufacturing around the world. *Vox* (CEPR's Policy Portal), 18 March.
- Woolcock M and Narayan D (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *World Bank Research Observer*, 15(2): 225–249.
- World Bank (2014). *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*. Washington, DC, World Bank.
- WEF (2017). *The Inclusive Growth and Development Report, 2017*. World Economic Forum, Geneva.



A. 引言

就业机会及其产生的收入是包容性增长的主要决定因素。长期以来，经济学家、政策制订者和广大公众一直认为，技术变革会对就业机会产生很大影响。历史上，技术变革曾催生了生产和消费货物和服务的新方法、创造了有利可图的经济活动新领域，还支撑了生活水平的不断提高。在这个过程中，技术变革将人们从体力要求高、重复性强或危险的工作中解放了出来。但是，新技术创新的一面往往也会给经济生活的现有惯例和结构造成破坏性后果，包括彻底摧毁公司、市场和就业机会，却不能保证新流程的收益能够完全弥补损失。长远来看，新技术对分配的影响取决于其后产生的就业机会的规模以及新技术的落实速度。主要原因是，新技术的到来并非从天而降，而是通过资本设备、体制常规和人力能力来体现(和传播)的，因此，新技术的影响也会受到宏观经济环境和政策应对措施的影响。

人们在讨论如何使超全球化更具包容性时，常常强调要对知识和技能进行投资，利用人才来抓住与数字技术有关的新机遇(IMF, 2017)。本章认为，这个问题没有这么简单，要想确保不同技能水平的人群的就业机会都能取得切实增长，除了教育投资之外，宏观经济政策和部门性政策的整体框架也仍然具有至关重要的作用。

纵观经济史，蒸汽机、电力、汽车和装配线等技术突破当然都曾产生过破坏作用，在短期导致过

大量工作岗位的流失以及社会某些部门和阶层的收入下降。但经济史也显示出，长远来看，当创新的成果从一个部门扩散到另一个部门，最终惠及整个经济，使工人们转为从事技术密集度和收入更高的新工作，就不仅能抵消上述不利影响，还会有所富余(Mokyr et al., 2015)。但是，能否通过借鉴历史来判断数字化的影响，尚没有定论(Galbraith, 2014 Gordon, 2016)。

最新技术浪潮所围绕的核心是信息的创造、加工和传播。虽然催生这一新浪潮的是电脑，但赋予其革命性动力的是集成电路的进步。之后，计算能力的可观增长、视听产品和人工智能精密程度的不断提升带来了更多的技术发展，包括大数据、物联网和在线分享平台的扩张。这些不同的信息和通信技术(信通技术)结合起来，就形成了数字革命。同以往的技术革命一样，这次革命的影响触及了社会和经济生活的大部分领域，包括就业机会。这次革命的部分要义在于，新技术具有推动自动化和改造生产流程的潜力。尤其是机器人技术，这种技术的快速跃进既使企业家和政策制订者为之兴奋，同时也加重了许多民众不断加深的焦虑感。

《2030年可持续发展议程》目标的实现无疑需要利用数字革命的潜力，以便加快生产率增长并推动全球经济更快速、更可持续地扩张。但如果提升生产率所依靠的自动化会导致失业和侵蚀工

资，那么反而不利于旨在通过创造更多更好就业岗位来实现包容的可持续发展议程。

大部分相信数字化具有变革潜力的观察者都承认近年来生产率增长乏力，但他们认为，数字化带来的大部分生产率增益将在未来实现，自动化的任何不利影响都只是短期的，劳动收入和福利最终都将取得广泛提升(例如Brynjolfsson and McAfee, 2014)。从熊彼特学派长波论的角度来看，目前正处于与流程创新有关的就业岗位摧毁阶段，之后将进入产品创新的阶段并随之创造新的就业岗位(Nübler, 2016 Perez, 2016)。其他人则较为悲观。他们认为数字革命的破坏性比以往的技术浪潮都强，因为人工智能和机器人技术的进步正在越来越快地使机器能够代替人工从事认知型任务，而不仅是体力型任务。机器人职业应用范围广、扩散速度快，因此经济可能没有足够的时间来创造更新更好的就业岗位，来适应和补偿失业问题(例如Ford, 2015)。有许多研究和媒体报告描绘出了一幅令人警惕的前景，即随着时间的推移，技术所摧毁的就业岗位会比创造的就业岗位更多，还有的则预计未来会无人就业。¹

另一种关切涉及“数字风暴”在分配方面的影响(Galbraith, 2014)。许多已经数字化的活动仍在产生收入，由于所需的就业人数已急剧减少，这些收入流向了位于数字食物链顶端的一小批人，并且往往高度集中在少数地理区域。有些人认为，下一代自动化机器的耐用性将大大提高，很可能只需要少数掌握高级技能的工人就能操作，不像以往的技术突破仍需要大量各种技能水平的工人发挥补充作用。结果是，大部分工人将无法通过提高技能来获得收入更高的工作，而是只能与他人竞争数量不断缩水的类似岗位，或者转为从事报酬较低的职业(例如Autor, 2015)。因此，数字化的主要风险可能并非失业，而是导致未来生产率的增长只惠及机器人和机器人所体现的知识产权的拥有者，以及少数掌握高级技能、其解决问

题的适应和创新能力能对人工智能提供补充的工人，其他人只能被迫从事无保障就业、遭受“自动化不平等”。

然而，技术变革结果的产生并不是一个独立自主的进程；而是会受到经济激励措施和政策的影响。部署机器人可能被视为劳动适龄人口萎缩问题的应对措施，至少在某些国家是如此。部署机器人能节省劳动力，在审视这种结果时必须考虑到有关背景，即政策导向已转为紧缩，而且自1980年代开始，一直存在降低劳动力成本的推力(TDR 2010)。

从这个更广的视角来看，技术对总就业和总收入的影响主要是由宏观经济力量和监管力量所决定的。适度扩张的宏观经济政策可以缓解甚至防止技术进步对就业和收入造成任何不利影响。但是，这种政策目前并未得到采用(本报告第一章)。这意味着数字革命的新颖之处不仅在于其范围更广、速度更快，还在于其出现的时代背景，即发达经济体宏观经济动力不足，而许多发展中经济体结构转型陷入停滞。人们在这种背景下往往不愿进行投资，而要想让新技术创造新的部门并吸纳失业工人，恰恰需要投资。

一个受到颇多关注的具体领域是生产中对机器人技术依赖度提高的问题，目前，许多对于这一问题的辩论都集中于发达国家(例如Frey and Osborne, 2013 Acemoglu and Restrepo, 2017)，人们对生产活动被离岸至发展中国家感到担忧，因而更加认为机器人技术会危及就业岗位。显然，使用机器人只是更广泛的自动化进程的一部分，这种进程既会影响发达国家的生产流程，也会影响发展中国家的生产流程。但是，工业机器人与传统的资本设备并不相同，因为工业机器人(一)属于自动控制设备(即独立运行)；(二)可实现多种目标(即可接受重新编程，能够从事不同种类的任务而非重复从事同一种任务)；(三)能多轴运转

(动作极为灵活,符合ISO 8373标准)。² 这些特点也使工业机器人不同于其他的自动化形式,例如电脑数控系统,自1960年代以来,电脑数控系统就已实现了机器工具的自动化,但这种系统在设计上只能从事非常具体的任务,即便能以数字方式予以控制,也不具备工业机器人的功能弹性和动作灵活度。人们认为工业机器人的上述特点和不同之处会带来剧变,因而予以了特别关注,不过除了涉及机器人技术的自动化形式之外,重劳动的简单机械化等较为传统的自动化形式也在继续影响着生产流程。实际上,本章认为,机械化在许多发展中国家仍然是自动化的主要形式,机器人化对这些生产流程的影响可能相对较小。

本章采取发展视角,指出最重要的问题在于更多地使用机器人是否会降低工业化作为发展战略的效果。³ 基于机器人的自动化如果提高了工业化的难度或者使工业化产生的制造业就业岗位相比过去大幅减少,则上述问题的答案就是肯定的。⁴ 本章在回答这一问题时展开了更广泛的讨论,即:使用工业机器人是否会从根本上改变未来可供从事的就业岗位的类型、这些岗位的工作如何得到实现、它们所处的位置、从事这些工作的人群,以及这种情况对包容性增长的前景会产生什么影响,即对于减少国内和国际收入不平等有何影响。

在机器人化这一广大领域内,工业机器人之所以受到重视,主要原因是工业化一贯被视为经济繁荣的主要推力,2016年贸发报告就曾讨论过这一点。⁵ 工业化也涉及《2030年可持续发展议程》目标9的重点,即技术创新与工业化之间以及工业化与可持续发展之间的联系。⁶

本章结构如下。B节讨论从任务出发分析自动化的方法。该节指出,机器人对工业化的影响尤其

大,因为机器人会取代人工从事例行任务,而相比农业或服务业,例行任务在制造业更为普遍。该节还指出,就经济可行性而言,机器人取代人工更可能发生在技能密集度相对较高的制造业,例如汽车和电子设备部门,而非服装业等劳动密集度相对较高的部门。大多数现有研究高估了机器人对就业和收入的潜在不利影响,因为这些研究忽视了这样一点:技术上可行不一定等于经济上有利可图。事实上,目前通过工业机器人实现自动化程度最高的国家都具有较大的制造业部门,且主要从事汽车和电子设备等工资相对较高的活动。

C节提供实证来说明各国制造业占全国总增加值和就业的份额演变情况,以及各国和各部门使用机器人的情况。该节指出,机器人可能进一步推动制造业产出和就业向少数经济体集中的趋势,也可能提高向技能密集度更高的制造业升级的难度。机器人因此不利于在国际层面实现包容。该节还显示,处于工业化较成熟阶段的国家目前最容易面临机器人导致的失业,因为可以自动化并且经济上可行的例行任务在这些国家的密度最高。

D节指出,机器人技术在各国的分配影响存在很大差异,取决于一国在结构转型方面所处的阶段、在国际劳动分工中的位置、人口统计变化情况以及经济和社会政策。D节还指出,不使用机器人的国家也很可能遭到机器人对就业和收入的不利影响。这是因为机器人可以提高公司的国际成本竞争力,而这可能进而刺激出口,并使其他国家因产出下降和就业机会减少而承受至少部分不利分配影响。E节总结了主要发现并提出了一些政策结论,本报告第七章对这些结论进行了进一步详细论述。

B. 技术变革的分配影响

本节论述基于机器人的技术变革的分配效应。首先讨论基于任务看待自动化的方法，随后分析例行任务的自动化对经济体生产结构的影响。

1. 自动化和例行任务

技术能够通过各种渠道影响就业和收入分配，但无论如何，自动化是否得到推广，总是取决于公司衡量的结果，即节省的劳动力成本与投资新资本设备的成本孰轻孰重。在生产流程自动化的过程中，工人队伍的组成也会变化。青睐高技能工人的技术变革框架认为资本体现式技术变革不会造成任何失业，恰恰相反，技术会对高技能工人起到补充作用，向他们提供更好的就业机会，并让他们比低技能工人多获得一笔技能奖金(Acemoglu and Autor, 2011)。有人称，这种技能奖金是“教育和技术竞赛”的一部分(Goldin and Katz, 2008)。新技术的技能需求超过技能供应时，会扩大相对工资差距，而当工人受教育水平赶上技术进步的水平后，则会缩小相对工资差距。

近来，技术变革会造成失业的观点已成为新的共识(Acemoglu and Autor, 2011)。人们研究出了任务分析法，假定每个工作由不同的任务组成，新技术并非总是青睐高技能工人，而是往往在其工作的某些任务中起到补充作用，而在其他任务中取代工人(Autor et al., 2003)。⁷

这种方法区分体力任务、例行任务和抽象任务。虽然许多职业是多种任务的结合并且有些体力和例行任务实现机械化已有数百年，但这种方法显示，包括机器人在内的新技术主要是在例行任务中替代人工，即那些可以明确定义、遵循事先确定的模式因此可通过编程实现、变为软件的任务。机器人较难取代人工的任务是较为抽象的

任务，例如涉及创新、解决问题和复杂协调的任务，以及其他非例行任务，例如服务业部门常见的对肢体灵活度或弹性人际交流有要求的任务。这意味着，从技术角度而言，从事例行任务的工人最有可能被基于机器人的自动化所取代。这还意味着当前的自动化浪潮已经增加了失业风险，因为此次浪潮的特点是机器在技术上所能从事的任务的范围正变得越来越广。

要想运用基于任务的方法并确定自动化的技术可行性，一种方式是计算例行任务密度指数，将工人在工作中从事的例行任务与职业联系起来(Autor and Dorn, 2013 IMF, 2017)。⁸ 这种计算假设每种职业的任务密度恒定，不随经济部门、国家和时间而变化。得出的指数显示，例行任务多见于各种典型的制造业职业，从事这些职业的大多是中等技能工人。例行任务常见于制造业这一点还说明，经济体的结构组成是一个重要的决定因素，能够左右机器人使用对包容性的影响。⁹

但是，资本要想取代人工，包括以机器人这种形式取代人工，不仅需要技术上可行，还需要能提供经济上的收益。近年来，资本取代人工很可能已越来越有利可图，而且很可能以取代从事例行任务的人工为主。这是因为有证据显示，1975至2012年间，技术进步已使资本品全球价格相对消费品全球价格下降了25% (例如Karabarbounis and Neiman, 2014)。这种下降主要是因为晶体管体积的缩小速度非常快，每一至两年，一块电脑芯片可容纳的晶体管数量就能翻倍，在此过程中降低了体现在资本品中的数字计算能力的成本。¹⁰ 得益于机器人系统性能的提高，加上系统工程(例如编程和安装)和外设(例如传感器、显示器和安全结构)成本的下降，基于机器人的自动化的成本可能已进一步降低。

这一经济视角显示，必须将自动化的成本与从事例行任务的人工成本进行比较。后者的成本主要是由劳动报酬决定的，鉴于例行任务十分普遍，不同经济部门的劳动报酬往往存在差异，B.2节将进一步论述这一问题。¹¹

2. 机器人和部门结构

自动化的技术可行性和经济可行性都依生产部门而存在差异，这一发现说明，使用机器人对分配产生多大影响，取决于经济体的结构组成。因此，可以重点关注经济体结构组成的变化，即各生产部门产出和就业分布的变化，在此框架中分析机器人造成的分配变化。

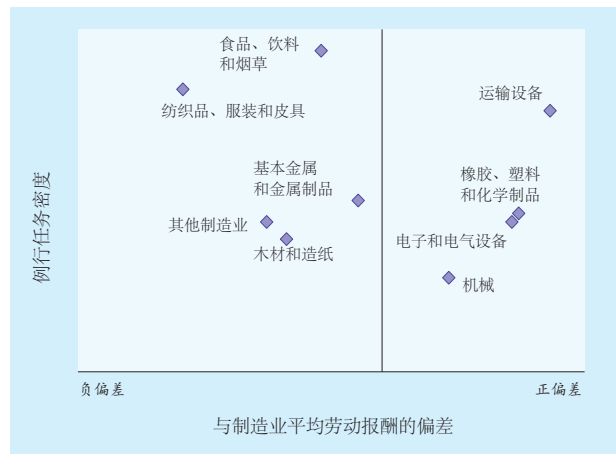
经济体的结构组成本身主要取决于两个因素。第一个因素是经济体在从以农业为主转为以工业为本并最终转为以服务业为本的结构转型过程中所处的阶段。技术可以触发这一演变，技术上更有活力的部门能够以较低的单位生产成本进行生产。这些部门的生产率因此会得到增长，如果这种增长至少部分转化为价格的下降，则对这些部门产出的需求以及来自其他部门的需求就会增加，并推动需求、就业和收入不断增长的良性循环。技术催生的劳动生产率增长会使生产率较高的部门进入扩张，吸引工人脱离其他部门，在此过程中提高经济体的总生产率，增加收入较高的就业岗位。这种良性循环往往也有助于产品创新并创造新的就业岗位和收入机会，补偿生产率较低部门就业岗位的任何损失。正是由于制造业活动与高薪工作和蓬勃创新之间存在正反馈机制，连发达国家也将维持较大规模的制造业活动作为了政策目标。

第二，经济体在国际劳动分工中的位置也会影响其结构组成。这一位置不仅通过具体部门的需求效应影响分配，还通过贸易方面的部门间变化来影响分配。取决于国际需求的结构，全球需求量

的上升或货物相对价格的变化，尤其有利于经济体内某些部门的产出和就业，这些部门的受益会超过其他部门。全球经济的这些影响会左右国内结构转型的动态，并因此改变一国的收入分配模式。集中在制造业的外部需求上升，或者货物相对价格发生有利于制造业的变化，会给高生产率活动和技术进步带来额外的推力，因此外需力量和技术力量具有相互促进的作用。

关键问题在于机器人可能影响结构转型的方式。图3.1显示了制造业各部门例行任务自动化的技术和经济可行性情况，从图中可以看出，在这两个项目上各部门之间都差异显著。此处使用的例行任务密度指数基于经合组织的调查，这项调查询问工人，在他们的日常工作中，可以明确确定为“例行”、遵循事先确定的模式因此从技术角度可转化为程序、实现自动化的任务的密度有多大。随后，按照Marcolin et al. (2016)

图 3.1 各制造业部门例行任务自动化的技术可行性与经济可行性之间的大致关系



资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于Marcolin et al., 2016；以及世界大型企业研究会国际劳动报酬比较数据库。

注：两轴不设刻度，以强调图中所示关系仅为大致关系。所有数据取自20个国家(详情见正文脚注12)，均取自有可用数据的最近年度。例行任务密度指数为2011-2012年的数据。劳动报酬为各具体部门2008-2014年的中位数。计算劳动报酬时，如取平均数而非中位数，或者仅取2014年数据而非2008-2014年均值，或者扩大国家样本，所得各部门结果与图中所示结果仅略有差异。

的方法，可以将这一指数与各制造业部门相匹配对应。¹² 图3.1虽然假设一个部门内例行任务的比例不随国家而改变，但强调不同制造业部门受例行任务自动化影响的程度会有很大差异。¹³ 结构转型通常涉及从服装业等低薪部门向汽车和电子设备部门等高薪部门转变，并且这些部门中例行任务的重要性也并不相同，因此受例行任务自动化的影响程度也会在发展过程中有所变化。

图3.1中的估测结果显示，例行任务密度最高的三个制造业部门是食品、饮料和烟草部门；纺织品、服装和皮具部门；以及运输设备部门。这意味着工人例行任务实现自动化的技术可行性在这三个部门最高。相比之下，(相对单位劳动力成本所表示的)例行任务自动化的经济可行性似乎在运输设备部门最高，其次是橡胶、塑料和化学品部门，电气和电子设备部门以及机械部门。自动化经济可行性最低的似乎是纺织品、服

装和皮具部门。这说明汽车部门使用机器人的潜力最高，因为例行任务自动化在该部门的技术可行性和经济可行性均很高。总体而言，公司很可能更注重新经济可行性，因此基于机器人的自动化可能集中在图中右侧区域的制造业部门。而公司如果以技术可行性为行事依据，则意味着机器人将集中在位于图表上部的制造业部门。

还可以这样解释图3.1的图形证据：这些证据显示，数字自动化成本的不断下降，将导致工人从事的任务逐步但持续地被自动化。如果图表左侧各部门例行任务自动化增加，就会反映这一点，导致工人从事的例行任务减少、劳动报酬下降。但是，即便这种自动化的成本持续下降，长期来看，成本总额中的劳动报酬也无法持续下降。工人收入减少就会降低消费需求，从而影响投资动力。如此，自动化如果降低有效平均劳动成本，就会妨碍进一步自动化所需的投资，最终使自动化陷入停滞。

C. 工业化和国际劳动分工

上一节已经指出，基于机器人的自动化会影响经济体制造业部门的结构组成。另外，机器人使用对增长与发展的包容性所产生影响的大小，还取决于经济追赶是否始终以制造业为动力，而且考虑到使用机器人在产出水平不变时就业水平较低，上述影响的大小还取决于制造业在产出或就业中的份额能否决定经济追赶始终以制造业为动力。

本节着眼于国际层面，分析了这样一个问题：近年来，制造业活动和就业是广泛分布在世界经济各地，还是集中在一小部分国家？2016年贸发报告曾从历史角度进行分析，证明了一些发展中国家发生了过早去工业化或工业化停滞，还得出

以下结论，即制造业部门的相对规模对经济体的追赶潜力仍然具有至关重要的作用。¹⁴ 在此背景下，本节使用具体国家和具体部门部署工业机器人的实证，来研究这种部署是主要发生在过去二十年中成功实现工业化的国家，还是主要发生在其他国家。有了这项研究结果，就能评估机器人的使用在制造业活动选址方面是会加强过去的趋势，还是会扭转这些趋势。

1. 近年工业化历程的突出特点

以现价计算的产出数据显示，过去二十年间，全世界作为一个整体，工业化程度略有倒退，主要

表 3.1 部分经济体和组别2005年和2014年制造业增加值所占份额以及1995-2014年变化情况

(1)	(2)		(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)		(9)	(10)	(11)
	现价						不变价 (2005)					
	占总增加值 份额			占货物总增加值 份额			占总增加值 份额			占货物总增加值 份额		
	2005	2014	变化 1995-2014	2005	2014	变化 1995-2014	2014 (百分 比)	变化 1995-2014 (百分 点)	2014 (百分 比)	变化 1995-2014 (百分 点)	2014 (百分 比)	变化 1995-2014 (百分 点)
		(百分比)	(百分点)			(百分比)	(百分点)			(百分比)	(百分点)	
全世界	16.9	16.5	-3.2	52.8	48.5	-9.3	17.9	1.7	55.9	6.8		
发达经济体	15.6	14.1	-5.2	58.7	56.3	-6.4	15.2	-0.3	61.1	6.7		
德国	22.4	22.6	-0.1	74.4	73.0	5.9	23.4	1.8	77.4	11.7		
日本	19.9	19.0	-3.2	67.9	68.0	4.2	21.4	2.7	72.5	12.1		
美国	13.2	12.3	-4.8	58.2	56.4	-10.3	12.7	-0.0	59.9	7.4		
发展中经济体	21.1	20.2	-1.2	43.6	43.2	-2.9	23.5	4.7	51.1	12.9		
非洲	11.7	10.4	-4.4	23.3	21.3	-9.5	11.6	-1.1	27.2	2.5		
拉丁美洲和加勒比	17.2	13.5	-4.2	42.7	36.4	-12.1	15.4	-2.2	41.4	-1.8		
墨西哥	17.3	17.7	-1.9	41.2	43.1	-3.4	16.7	-0.1	43.8	4.3		
亚洲	24.0	23.2	-1.3	46.9	47.0	-0.4	27.1	6.7	55.6	16.9		
中国	32.3	28.3	-6.1	54.7	54.0	2.4	34.9	5.7	62.9	15.4		
新兴工业化经济体	25.7	25.3	0.2	73.2	74.6	9.9	29.9	8.6	80.6	20.5		
大韩民国	28.3	30.3	2.5	69.6	74.7	13.4	32.7	10.7	77.5	22.5		
中国台湾省	30.5	30.0	1.0	83.1	80.9	9.0	38.2	12.4	92.6	23.9		
大洋洲	9.7	8.6	-1.0	25.9	18.4	-6.6	8.4	-1.0	20.7	-5.1		
发展中经济体, 中国除外	18.1	15.7	-3.9	39.7	35.8	-9.1	18.4	1.4	44.1	8.0		
发展中经济体, 新兴工业化经济体除外	20.4	19.8		40.3	41.2	-1.8	22.6	4.2	48.0	12.3		
转型经济体	18.2	15.3	-5.9	40.9	36.1	-7.1	16.7	-0.6	41.5	2.5		
备注项:	占全世界制造业增加值份额 (百分比)						占全世界制造业增加值份额 (百分比)					
发达经济体	68.2	49.7	-27.0					55.9	-18.9			
发展中经济体	29.6	47.4	26.0					42.0	18.8			
发展中经济体, 中国除外	19.9	23.4	6.3					22.8	5.0			
发展中经济体, 新兴工业化经济体除外	24.6	42.5	25.4					35.7	16.3			
转型经济体	2.2	2.8	1.0					2.1	0.1			

资料来源: 贸发会议秘书处的计算结果, 基于联合国经济和社会事务部(联合国经社部)国民核算主要总量数据库; 以及格罗宁根增长和发展中心十部门数据库。

注: 组别数据为加权平均数。使用格罗宁根增长和发展中心十部门数据库对1995年中国的制造业份额进行了调整。新兴工业化经济体包括香港(中国)、大韩民国、新加坡和中国台湾省。

原因是发达国家和转型经济体有所下滑(表3.1)。对于发展中国家这个组别而言, 制造业占总增加值的份额仅略微降低, 仍处于20%至23%的长期平均区间之内(另见 araguchi, 2014)。正如2016年贸发报告所指出的, 发展中国家作为一个整体在全球工业(和制造业)产出中的份额自1980年来

稳步提高。1995至2014年间, 发展中国家占全球制造业增加值的份额提高了25个百分点(从21%提高至47%, 以现价计), 其中中国占了近20个百分点。¹⁵ 在中国, 制造业占总增加值的份额虽然有所下降, 但仍然超过发展中国家的平均水平, 上述增长就是在这样的背景下实现的。事实上, 如

果将中国和亚洲新兴工业化经济体(按照某些分类,例如国际货币基金组织(基金组织)和联合国工业发展组织(工发组织)采用的分类,这些经济体属于“先进经济体”或“工业化经济体”)排除在外,则在此期间其他发展中经济体在全球制造业增加值中所占的份额以现价计仅增长了**3.6**个百分点(以不变价格计算仅增长**1.6**个百分点)。正如**2016**年贸发报告所指出的,建设健全的制造业部门之所以具有吸引力,不仅在于这样的制造业部门能提高生产率和增加收入,还在于这种收益可以通过生产、投资、知识和收入联系扩散到整个经济体的各个部分。而制造业活动的增长中有如此大的部分集中在中国,就尤为值得关注。在撒哈拉以南非洲以及拉丁美洲和加勒比,原本就低于平均水平的制造业占总增加值的份额均有显著下降。虽然从绝对值来看,这两组国家的制造业活动有所增加(**2016**年贸发报告),但这些区域的制造业份额有所下滑,即发生了去工业化,大洋洲发展中国家、转型经济体和发达国家(尤其是美国)也出现了同样的现象,同时农业和矿业活动的产出份额有所上升。这些国家组别制造业占总货物产出的份额的大幅下降就反映了这一点(表**3.1**,第**7**列)。

在某些国家,产生这种去工业化趋势的部分原因是制造业部门和其他经济部门之间相对价格的变化,特别是劳动密集型制造业全球价格相对技能密集型制成品和初级商品的下滑(例见Fu et al., 2012)。在亚洲发展中国家,以不变价格计算的制造业份额变化显著向好,尤其是在中国,制成品相对价格大幅下降,同时制造业在总货物产出中的比例大幅上升(表**3.1**,第**11**列)。在拉丁美洲,墨西哥的去工业化程度与该区域其他国家相比较轻,以不变价格计算的制造业份额几乎没有变化。¹⁶

然而,许多发展中国家的工业化停滞现象以及其他一些发展中国家的过早去工业化现象所反映的问题主要是多种因素的结合,包括宏观经济和体

制条件不佳、各部门内部及部门之间的生产联系不断削弱、规模经济效应不足、融入全球市场的条件不利,以及其他更具结构性的因素(TDR 2016)。总体而言,在发展中国家,制造业已更加集中在较大和较为富有的经济体(TDR 2016 另见 araguchi et al., 2017 和 Wood, 2017),主要集中在亚洲。¹⁷这主要是生产率增长的差异所导致的:亚洲(特别是东亚)的平均生产率于**1980**年代稳步增长,在**1990**年代和**2000**年代急速攀升,而非洲和拉丁美洲的平均生产率却基本保持不变(TDR 2016: 图**3.3**)。生产率表现上的差异在制造业尤为突出,非洲制造业生产率在**1980**年代初下挫之后一直没有起色,拉丁美洲制造业生产率在此时期内波动较大,但总体上没有上升。

生产率增长如果源自技术变革,则其导致的制造业占总就业份额的上升幅度应明显小于制造业占总产出份额的上升幅度,因为相比非制造业活动,制造业中的技术变革造成失业的速度更快。全世界都能观察到这一趋势,**1995**年至**2014**年间制造业的就业份额略有下滑(表**3.2**),而同一时期以不变价格计算的制造业产出份额却有所提升。¹⁸在转型经济体中也可注意到这种现象,制造业就业份额大幅下降,远远超过了以不变价格计算的制造业产出份额的降幅。

但这种现象在发达国家中最为显著。¹⁹**1995**年至**2014**年间,这些国家制造业占总就业的份额下滑了逾五个百分点,美国的这一数据跌至了**9%**以下(表**3.2**)。日本的下滑幅度比美国还大,但该国的制造业就业份额仍然远高于美国。相比之下,**1995**年至**2014**年德国制造业就业份额下降的程度仅为整个发达国家组别的约一半。最为突出的是,**2005**年至**2014**年德国的这一数据还有所上升。

对于发展中国家组别,**1995**年至**2014**年间制造业占总就业的份额略有上升(表**3.2**)。制造业就业也是愈发集中于较大和较为富有的发展中国

表 3.2 部分经济体和组别2005年和2014年制造业占总就业份额以及1995-2014年变化情况

	2005 2014		变化
	(百分比)		(百分点)
全世界	13.4	13.3	-0.6
发达经济体	14.8	13.0	-5.1
德国	19.4	19.8	-2.7
日本	16.9	14.2	-6.3
美国	10.4	8.8	-5.1
发展中经济体	13.0	13.3	0.8
非洲	6.3	6.9	1.0
拉丁美洲和加勒比	13.0	13.0	-1.2
墨西哥	16.6	15.6	-2.1
亚洲	14.2	14.7	1.3
中国	16.4	18.2	2.8
新兴工业化经济体	19.9	18.3	-5.4
大韩民国	18.5	16.6	-7.0
中国台湾省	27.5	27.4	1.2
发展中经济体，中国除外	11.3	11.1	0.2
发展中经济体，新兴工业化经济体除外	12.9	13.2	0.9
转型经济体	15.9	14.3	-4.3

资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于 araguchi et al., 2017；以及Wood, 2017。

注：数据在一定程度上为估计值。组别数据为加权平均数。本表所取样本包括148个经济体，其中33个为发达经济体，99个为发展中经济体，还有16个转型经济体。

家，这一趋势在制造业产出方面更为明显(另见 araguchi, 2014)；增长的大部分仍然来自中国。

对于非洲国家以及拉丁美洲和加勒比的发展中国家，去工业化的迹象在产出方面(表3.1)比就业(表3.2)方面更为明显。非洲的制造业占总就业份额甚至有所上升，但原水平较低，并且数据估算部分较大(另见Wood, 2017)。这与近期证据一致，即非洲劳动力从初级部门向制造业部门转移的过程中伴随着制造业劳动生产率的下降(Diao et al., 2017)，说明非洲制造业的技术活力很低。

表3.1和表3.2的证据还显示，许多国家经历的制造业占产出和就业份额的双下降(令人担忧存在广泛的过早去工业化)与制造业活动愈发向少数发展中国家集中有关。历史证据显示，制造业占总就业份额达到18%以上对持续的经济发

展有至关重要的作用，并且相比制造业占产出份额高，制造业占就业份额高是一项好得多的指标，更能预示最终会实现繁荣(Felipe et al., 2015)。已达到18%门槛的不仅有发达经济体，还有中国等亚洲发展中经济体，以及东亚现已完成工业化的经济体，特别是大韩民国和中国台湾省。这些少数成功经济体一旦达到工业化成熟阶段并向服务业转型，其他发展中国家实现工业化的难度可能会有所降低。因此，发展制造业生产，特别是实现较高的制造业占总就业份额，将在经济发展过程中对这些“后继”国家具有以往对其他国家而言同样重要的意义。

问题在于机器人技术会如何影响这些发展。如果机器人使用所集中的国家也是制造业所集中的国家，则劳动生产率和国际竞争力方面的相关提升就能防止这些国家本国的制造业活动出现衰退，甚至还能实现增长。²⁰ 而其他国家在传统工业化道路上前进的难度则会因此增加，往往只有在技术或经济原因导致机器人的使用仍然受到限制的部门，才能创造出制造业就业岗位。

2. 机器人的部署：跨国和跨部门证据²¹

上一节指出，机器人对基于工业化的经济追赶是有帮助作用还是会提高其难度，取决于使用机器人的是哪些国家及哪些制造业部门。本节重点论述机器人的使用地点，表3.1则讨论机器人的生产地点以及从中收获的有益效益。

尽管基于机器人的自动化的潜力大受追捧，但目前全球使用工业机器人的规模仍然很小，如表3.3所示，2015年仅有约160万台。不过这一数字自2010年来增长迅速(图3.2)，预计到2019年，工作中的工业机器人数量将超过250万台(IFR, 2016a)。2015年，全球工业机器人存量中有60%在发达国家，仅德国、日本和美国三国就占了43%。²² 但表3.3也显示，这三国的年部署量份额

插文3.1 机器人生产所得效益的分配

在分配技术变革所得时，一项重要内容是向知识和体现知识的机器的控制方提供回报。就基于机器人的自动化而言，生产机器人和拥有机器人所体现的知识产权的国家和公司从机器人技术的获益将超过其他国家和公司。这就带来了关键性的问题，即机器人生产选址在哪里，以及机器人的知识产权以及相关的利润中有多少属于发达或发展中国家的公司。

没有全面的数据说明国家或公司层面生产工业机器人的情况。**IFR (2016a)**仅报告了中国、德国、日本和大韩民国的国别生产数据。**2015**年，这四个国家生产的工业机器人占全球总产量的约**83%**。**2015**年日本一国的机器人产量达**138,160**台，虽然占全球总产量的份额已从**2010**年的**61%**下降到**2015**年的**54%**，但依然位居一半以上(见本插文内的表格)。大韩民国位列第二，占**12%**，随后是中国和德国，**2015**年各占约**8%**。中国生产的工业机器人似乎全部供国内使用，而德国和日本**2015**年的机器人产量中则有逾四分之三用于出口。同年，大韩民国出口了约五分之一的产量，但进口台数达到了出口数的两倍以上。**2015**年，德国进口工业机器人的数量也略高于出口数，而日本进口的台数则不到该国当年生产量的**1%**。

2010-2015年全世界和部分国家的工业机器人产量						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	台数(千)					
全世界	120.6	166.0	159.3	178.1	220.6	253.7
	(百分比)					
中国	5.3	7.2	8.0
德国	9.8	11.4	11.6	11.1	9.4	7.8
日本	61.3	59.1	59.8	53.6	54.8	54.4
大韩民国	14.2	12.8	10.0	8.9	12.2	12.6
其他国家	14.7	16.7	18.6	21.0	16.4	17.1

资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于**IFR, 2016a**。

2016年公司层面的数据证实，日本在全球工业机器人产量中仍占据较大份额。^a 机器人生产方面的全球领军公司中，四强中有三家是日本公司(占四家公司产量的**73%**)，十强中则有五家是日本公司(占产量的**62%**)。**IFR(2016a)**提供的**2015**年各国产量的数据中，有**18%**的全球产量未对国家进行细分，但上述公司层面的数据显示，这**18%**可能主要来自瑞士和美国的贡献。但是，各国数据或公司数据均不能充分揭示

机器人生产所带来的经济效益实际产生在哪里，因为大多数机器人供应商会在多个国家进行生产。此外，某个特定的供应商可能实际上是由别国的另一家公司所拥有，例如德国的机器人生产商库卡，库卡是全球最大的机器人供应商之一，**2016**年被中国公司美的收购(**IFR, 2016a: 164–165**)。

但最重要的是，这些数据并未显示发生创新的地点，也就没有显示收获创新效益的地点。关于机器人技术集群(即地理上接近又相互关联的活跃于机器人技术领域的公司与机构群体)的数据显示，**2015**年，至少有**72%**的此类集群位于发达国家，仅美国一国就囊括了机器人集群选址地的**40%**(**Keisner et al., 2015**)。该年，全世界机器人集群的主要选址地中，发展中国家仅有中国和大韩民国，分别占**5%**和**3%**，但其重要性正在快速上升。机器人技术方面的专利申请绝大多数来自发达国家，但大韩民国自**2000**年代初以来在这方面的增长显著加快，中国最近也加快了增长步伐。在部门层面，汽车和电子设备公司申请的与机器人技术有关的专利最多(**Keisner et al., 2015**)。

数据显示，来自中国的专利申请量增长强劲，这可能说明机器人技术会缩小发达国家与发展中国家的技术差距，一些发展中国家也正从机器人技术创新中分得越来越多的效益。但是，政府鼓励创新的方式往往是根据专利申请量来提供资助，因此专利申请量或许并不总是与重大创新密切相关，而是可能成为公司用于获取上述资助的手段。举例而言，有人认为中国与其他提供这种激励措施的若干国家一样，提交的专利申请中只有一小部分可被归为“发明”专利，中国的公司申请专利实际上是为了从政府获得现金奖励、补贴或享有较低的企业所得税。^b 不过，即便真的存在这种质量上的差距，考虑到中国可观的教育和研究支出，这一差距可能也在缩小(例如，见**Kozul-Wright and Poon, 2017**)。

^a Abdul Monta im, *Top 14 industrial robot companies and how many robots they have around the world*, *Robotics and Automation News*, available at: <https://roboticsandautomationnews.com/tag/top-10-robotics-companies-in-the-world/>(访问日期: 2017年5月16日)。

^b 这种观点的例子，见Margit Molnar, *Making the most of innovation in China*, *oecdoscope*, 10 April 2017, available at: <https://oecdoscope.wordpress.com/2017/04/10/making-the-most-of-innovation-in-china/>。

表3.3 工业机器人：2010-2015年部分经济体和组别年安装量和累积存量估值^a

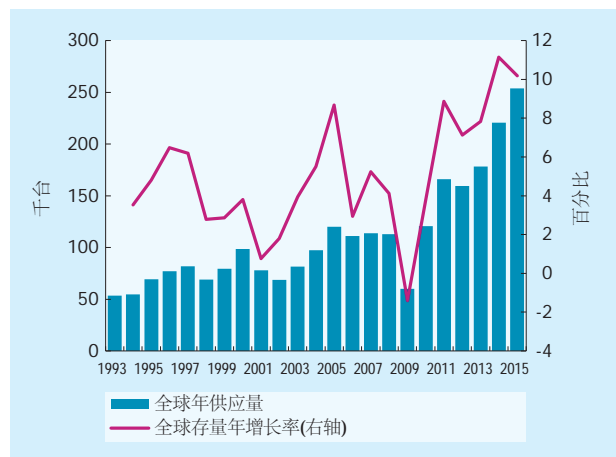
	年安装量						现役机器人存量	现役机器人存量变化
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2010-2015
	(千台)							(百分比)
全世界	120.6	166.0	159.3	178.1	220.6	253.7	1 631.7	54.1
	(百分比份额)							
发达经济体	56.6	56.4	58.9	52.0	46.3	45.2	58.7	15.3
法国	1.7	1.8	1.9	1.2	1.3	1.2	2.0	-6.8
德国	11.7	11.8	11.0	10.3	9.1	7.9	11.2	23.3
意大利	3.7	3.1	2.8	2.6	2.8	2.6	3.8	-1.8
日本	18.2	16.8	18.0	14.1	13.3	13.8	17.6	-6.9
联合王国	0.7	0.9	1.8	1.4	0.9	0.6	1.1	29.2
美国	11.9 ^b	12.4	14.1	13.3	11.9	10.8	14.4 ^b	42.4 ^b
发展中经济体	41.0	39.2	37.7	44.8	50.1	52.9	39.1	185.7
非洲	0.2	0.2	0.2	0.4	0.2	0.1	0.3	84.3
拉丁美洲和加勒比	1.4 ^b	2.3	2.5	2.5	1.9	2.8	2.0 ^b	162.2 ^b
墨西哥	0.7 ^b	1.2	1.3	1.5	1.1	2.2	1.2 ^b	234.7 ^b
亚洲	39.4	36.7	34.9	42.0	48.0	49.9	36.8	188.2
中国	12.4	13.6	14.4	20.5	25.9	27.0	15.7	390.5
新兴工业化经济体	22.9	18.5	15.1	15.9	14.9	19.0	16.7	106.1
大韩民国	19.5	15.4	12.2	12.0	11.2	15.1	12.9	108.2
中国台湾省	2.7	2.2	2.1	3.1	3.1	2.8	3.0	83.0
发展中经济体，中国除外	28.6	25.6	23.2	24.3	24.2	25.9	23.3	123.0
发展中经济体，新兴工业化经济体除外	17.9	20.1	22.0	28.1	34.6	33.2	22.4	300.7
转型经济体	0.2	0.2	0.3	0.4	0.2	0.1	0.2	172.9
其他经济体	2.2	4.2	3.1	2.8	3.4	1.8	2.0	..

资料来源：见图3.2。

- a 国际机器人工程学联合会(机器人工联)计算现役机器人存量的方法是：将年部署量相加，并假定机器人运行期为12年，12年一到立即退役。对于日本等有机器人存量调查或者采用自己的方法计算现役存量的国家，则采用其本国的数据。
- b 根据机器人工联数据库截至2010年北美(加拿大、墨西哥和美国)总和数据以及机器人工联通过私营部门交换提供的分类年度数据估算得出的结果。

正在逐渐下降，特别是日本。相比之下，近来发展中国家工业机器人部署量增长最快，但这仍然主要集中和归功于中国。2010年至2015年间，中国的工业机器人存量增长了三倍，增幅几乎为大韩民国的四倍。到2015年，中国在全球工业机器人存量中占据的份额已经超过了德国和美国，仍然略低于日本。结果是，仅中国、日本和大韩民国这三个亚洲国家就占据了2015年全球工业机器人估算存量的46%。如果排除中国和亚洲新兴工业化经济体(如上文所述，按照某些分类，例如基金组织和工发组织采用的分类，这些经济体属于“先进经济体”或“工业化经济体”)，余下所有发展中国家占全球存量的份额不到7%。在

图3.2 工业机器人：1993-2015年全球年安装量和全球估算存量年增长情况



资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于机器人工联数据库。

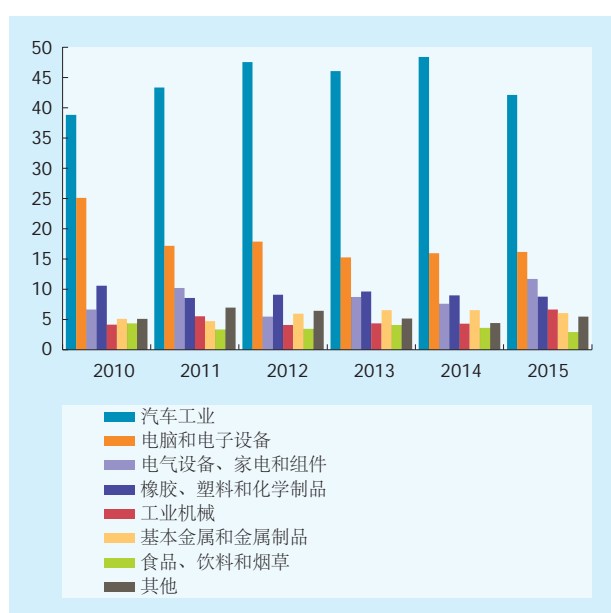
拉丁美洲和加勒比，过去几年墨西哥工业机器人存量大幅增加，仅一国就占据了该区域工业机器人部署量的大部分。非洲几乎没有任何机器人。

工业机器人的使用主要集中在五个部门：汽车工业，占2010年至2015年年部署量的40%至45%，其次是电脑和电子设备(约占15%)、电气设备、家电和组件(5%至10%)，紧随其后的是橡胶、塑料和化学制品部门，以及机械部门(图3.3)。

考虑到表3.3和图3.3中的证据，特定工业部门的机器人使用高度集中在少数国家并不意外。以汽车工业为例，2010年至2015年间，该部门机器人部署量增速已经很快，而中国占年部署量的份额仍稳步增长，2015年达到了25% (图3.4)。德国、日本、墨西哥、大韩民国和美国占据了余下的份额。

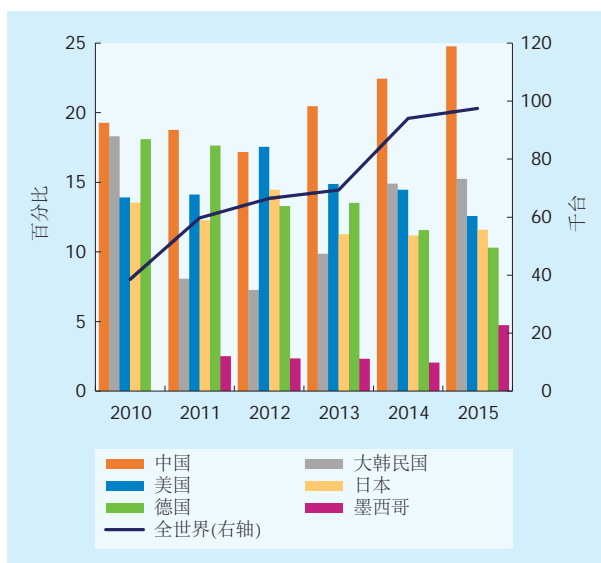
中国制造业部门的绝对规模较大，这是该国在全球工业机器人存量中所占份额较大的部分原

图3.3 工业机器人：2010-2015年各制造业部门全球年安装量 (占制造业机器人总量的百分比)



资料来源：见图3.2。

图3.4 汽车工业中的工业机器人：2010-2015年全世界和部分国家年安装量

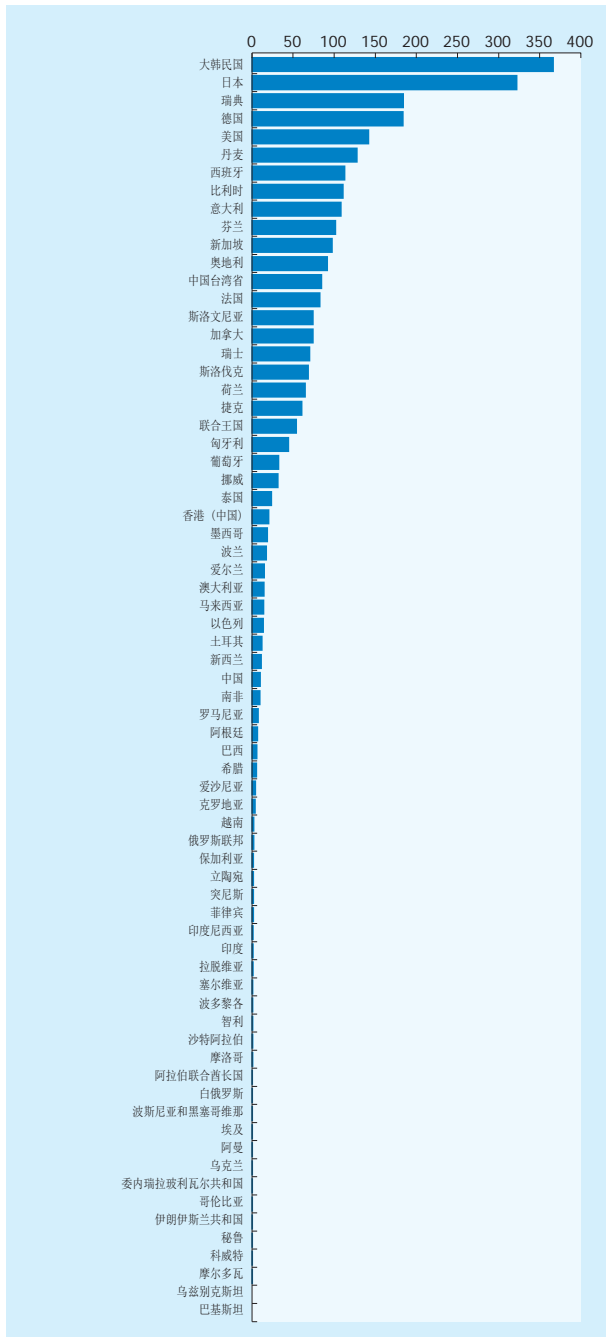


资料来源：见图3.2。

因。但是，机器人密度(制造业中从事制造工作的雇员人均对应的工业机器人数量)在发达国家以及处于工业化成熟阶段的发展中国家最高(图3.5)。创下机器人密度最高记录的其他发展中国家有：泰国，居第二十五位；墨西哥，居第二十七位；马来西亚，居第三十一位，以及中国，居第三十五位。²³ 考虑到机器人部署的部门集中情况，在有数据的所有经济体中汽车工业的机器人密度高于整个工业的机器人密度并不令人意外(IFR, 2016a)。但值得指出的是，平均而言，发展中国家这两项数据之间的差异比发达国家大很多。这说明发展中国家机器人密度的部门集中程度尤其高。

为了研究技术与经济可行性之间的权衡同机器人实际部署量之间的关系，可将机器人部署量加入图3.1。结果(图3.6)显示，机器人部署集中在位于该图右侧的制造业部门，而不是集中在位于该图顶端的部门。²⁴ 这说明对于机器人部署而言，经济因素比工人任务自动化的技术可能性更为重要。然而，技术和经济可行性似乎都举足轻重：图中最大的气泡是运输设备，该部门同

图3.5 2014年制造业机器人估算密度
(每万名雇员对应的工业机器人台数)

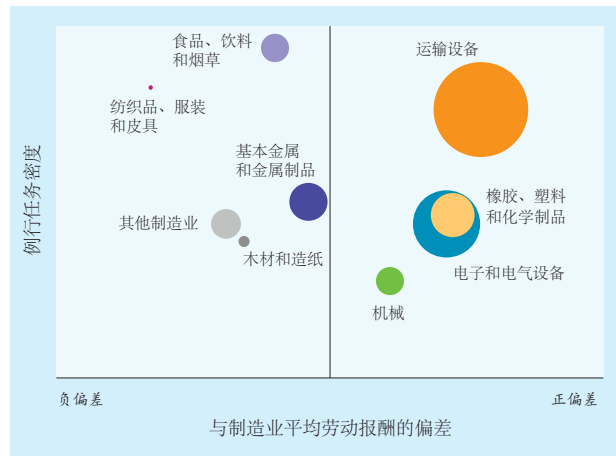


资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于机器人工资数据库；以及Wood, 2017。

注：该图显示的是有可用数据的全部70个经济体的数据。

时也是该图右侧四个部门中位置最靠近顶端的部门；而且，气泡大小随着例行任务密度和单位劳动力成本的提高而沿着右上象限增大。

图3.6 各制造业部门例行任务自动化的技术可行性与经济可行性之间的大致关系，以及工业机器人的估算存量



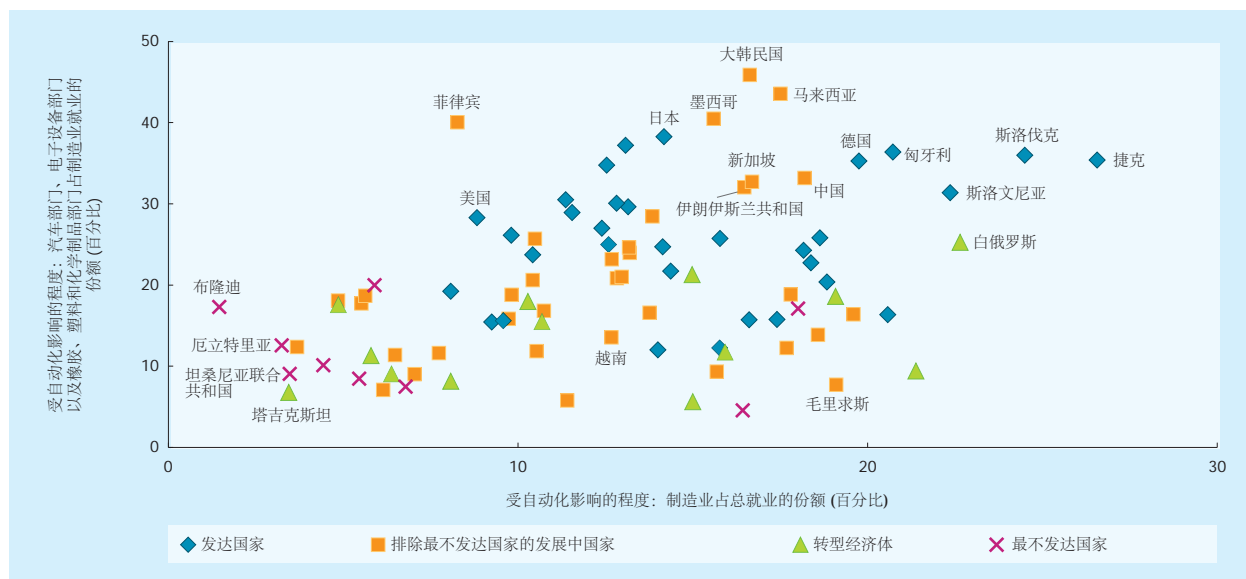
数据来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于Marcolin et al., 2016；世界大型企业研究会国际劳动报酬比较数据库；以及机器人工资数据库。

注：两轴不设刻度，以强调图中所示关系仅为大致关系。气泡大小反映工业机器人的存量。所有数据取自20个国家(详情见正文脚注12)，均取自有可用数据的最近年度。例行任务密度指数为2011-2012年的数据。劳动报酬为各具体部门2008-2014年的中位数。机器人数据为2015年数据。计算劳动报酬时，如取平均数而非中位数，或者仅取2014年数据而非2008-2014年均值，或者扩大劳动报酬和机器人存量的国家样本，所得各部门结果仅与图中所示结果略有差异。

该图还显示，劳动补偿较低的制造业部门即便例行任务密度指数得分较高，机器人部署量仍然非常有限。纺织品、服装和皮具部门在工人例行任务自动化技术可行性方面位列第二，却是所有制造业部门中机器人部署量最低的部门。但应当指出，与工人任务自动化无关的技术问题也可能导致机器人部署量较少，例如服装业部门中织物容易弯折的问题，以及需要将小型弹性部件置入内部布局紧凑的电子消费品的问题 (Kucera, 2017)。

除了技术可行性之外，经济可行性似乎也会左右工作场所自动化的性别影响。仅考察技术可行性的研究(例如World Economic Forum, 2016；World Bank, 2016)发现，男女损失的就业岗位数量大致相同。但比较而言，女性更容易受到影响，因为女性的劳动参与率较低，而且在分配上女性更难获得对机器人使用起补充作用的新就业岗位，详

图3.7 部分经济体目前受制造业基于机器人的自动化影响的大致程度



资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于Wood, 2017；以及工发组织工业统计数据库。

注：横轴为2014年制造业占总就业的份额。纵轴为2010-2014年间有可用数据的年份汽车部门、电子设备部门以及橡胶、塑料和化学制品部门占制造业就业的年均份额。样本包括全部91个有可用数据的经济体。

细原因将在下一章说明。然而，女性就业往往集中在服装业等轻工业，而这些部门部署机器人的经济可行性低、部署数量也少，考虑到这一点，工作场所自动化的性别影响也许与常态相反。举例而言，美国的一项研究发现，部署机器人对男女都会造成失业影响，但对男性的不利影响约为对女性不利影响的1.5倍至2倍(Acemoglu 和 Restrepo, 2017)。

图3.6显示，机器人集中在汽车和电子设备部门，这说明基于机器人的自动化目前基本上还不会影响处于工业化早期阶段的国家，也基本上不会妨碍这些国家基于传统劳动力成本优势建立劳动密集型制造业活动，但很可能给后续的工业升级带来复杂因素。实际上，当前的技术和经济指标显示，发达国家和除最不发达国家之外的发展中国家似乎比最不发达国家更容易受到基于机器人的制造业自动化的影响(图3.7)。

应当指出，这一证据只涉及受基于机器人的自动化影响的程度，没有考虑到其他形式的自动化可能带来的失业风险。但上述证据说明基于机器人的自动化本身并不会使工业化失去其传统作用，收入较低的国家仍可将工业化作为发展战略。不过，这种自动化会提高实现部门升级的难度，可能导致工业化只能局限在低薪、(就生产率增长而言)活力较低的制造业部门。这会严重阻碍这些国家的经济追赶，造成生产率和人均收入增长乏力。

与此同时，专门从事低薪劳动密集型制造业的国家可能受益于由此带来的有利的贸易条件。将机器人集中用于生产技能密集型制造品的高薪工作，如果能至少在部分程度上降低这种制造品的全球价格，扭转过去二十年来全球劳动密集型制造品价格相对技能密集型制造品和初级商品价格下滑的趋势，那么从事低薪劳动密集型制造业的国家就会受益。

3. 机器人和回岸

低薪劳动密集型制造业使用机器人的数量仍然很少。即便如此，发展中国家在这些部门的就业和收入机会仍可能因制造业活动和就业岗位回岸至发达国家而受到不利影响。制造业在经济追赶方面会带来特殊的经济优势，而回岸会降低发展中国家受益于这种经济优势的能力。²⁵

制造业这一特殊经济优势的要素之一是其劳动分工方面具有很大的潜力。举例而言，正是有这一潜力作为基础，才有了全球价值链，以及特定劳动密集型制造业任务从高薪经济体向低薪经济体的离岸。发达国家通过离岸，能使本国的产出从生产率较低的制造业活动向生产率较高的制造业活动转移。一些发展中国家也通过离岸脱离了生产率较低的农业活动，转为从事生产率较高、往往属于劳动密集型的制造业活动。²⁶但是，制造业离岸对不同发达国家产生的就业影响差异很大。对1995-2008年投入—产出数据的分析显示，美国以及日本的制造业价值链流失了大量的制造业就业岗位，而德国此类岗位的数量却保持了稳定(Timmer et al., 2015)。²⁷

离岸对就业有不利影响，加上有迹象显示发展中国家的劳动力成本优势正受到侵蚀，这可能已经导致一些制造业活动回岸到了发达国家。²⁸但是，这种显著的回岸只有零碎的轶闻性证据。²⁹为取得更广泛、更有系统的证据而进行的调研和公司层面问卷调查的结果显示，离岸仍在继续，但所有工业部门都出现了一定的缓慢回岸，回岸强度不一，动机也存在差异(Fratocchi et al., 2015; Cohen et al., 2016; Stentoft et al., 2016)。此外，欧洲和亚洲的公司正在将较为先进的制造业部门离岸至美国，形成美国新制造业活动的一个重要部分，而不是美国的公司将劳动密集型制造业从发展中国家迁回本土(Cohen et al., 2016)。技术平台兼容性的提高也许对这些发达国家之间生产选址的变化起到了推动作用。

还有证据显示，即便是已经发生的向发达国家的回岸，它对就业的影响也没有达到预期。回岸大多伴随着资本投资，例如对机器人的资本投资，创造的少量就业岗位都集中在高技能活动(De Backer et al., 2016)。这意味着随着生产回岸而“回归”的就业岗位与当初离开的岗位并不相同。

实际上，回岸可能更容易影响制造业产出而不是就业，因为制造业产出增长与生产率增长之间有正相关关系。³⁰举例而言，美国1991至2007年的证据显示，制造品产出下降、受来自中国进口竞争影响较大的部门的公司，专利产出以及研究和开发(研发)支出也有所下滑(Autor et al., 2016)。这一发现可能使人们担心离岸生产会遏制创新从而降低制造业的生产率增长。³¹还有另一种论点也将制造业产出与创新联系起来，这种论点认为，生产地如果在地理上与产品设计地接近，会产生优势，因为制造能力与创新密不可分(Pisano and Shih, 2012)。³²

鉴于设计和创新活动并未离岸，按照上述逻辑，生产应当回迁，因为缩短供应链能刺激创新和产品开发。这种动机不仅会触发回岸，还会使公司将生产活动重新选址在其认为最有利于生产与研发之间的联系并对创新产生积极影响的地方。美国正是因为认识到了制造业产出、创新与技术增长之间的这种联系，才建立了国家制造业创新网络，该网络于2014年正式成立，现称为“制造业美利坚”。该举措的主要目的是“支持工业建立生态系统或产业公地，更好地帮助创新者开发所需的具体制造技术、流程和能力，用于推进处于早期阶段、能够由美国制造商实现规模生产和商业化的有前景的发明”(Executive Office of the President of the United States, 2016: vii)。但该网络也力求鼓励制造商将生产设施选址在美国(例如 art et al., 2012)。过去人们之所以决定进行离岸，是出于劳动力成本比较的考虑，但上述情况说明，回岸的决定因素远远不止是劳动力成本，而且发达国家可能会越来越多地使用机器人来帮

助实现制造业生产回岸，以刺激进一步的技术进步，包括产品创新方面的技术进步，这很可能对全球层面增长的包容性产生不利影响。

不过，回岸速度仍然缓慢，一方面可能是因为发达国家总体上投资乏力并且总需求不振。另一方面，这些国家并不具备某些发展中国家为配合从事装配活动而建立的供应网络。虽然公司在决定

生产地址时(尤其是在决定劳动力含量高的产品的生产地址时)仍然会考虑劳动力成本差异，但当地市场的规模和增长等也正在成为越来越重要的决定因素。因此，许多曾经将生产地迁至比如中国等国家的公司正留在当地，以进入当地不断增长的需求市场。这说明，对于面向发展中大国快速增长的市场并在该国国内具备生产联系的劳动密集型制成品，其生产不太可能迁回本土。

D. 国家层面的生产率和包容性

本节研究各国经济内机器人使用与制造业生产率、产出、就业和工资之间的关系。

机器人的部署与生产率的增长有关(图3.8)。³³ 不论是在德国、日本、大韩民国和美国等机器人密度相对较高的国家，还是在中国和中国台湾省等机器人密度一般但存量快速增长的经济体，都可以注意到这种正相关关系。

同一时期的跨国证据显示，机器人使用的增长与制造业占总增加值份额的增长之间存在正相关关系。这种关系在机器人密度相对较高的经济体中尤为明显(图3.9A)。在机器人密度相对较低的经济体，这种关系的证据较不明显(图3.9B)。但值得指出的是，许多较少使用工业机器人的国家也经历了去工业化，表现为制造业占总增加值份额的缩水。图3.9佐证了上一节的发现，即机器人的使用往往会推动制造业活动向少数国家集中。

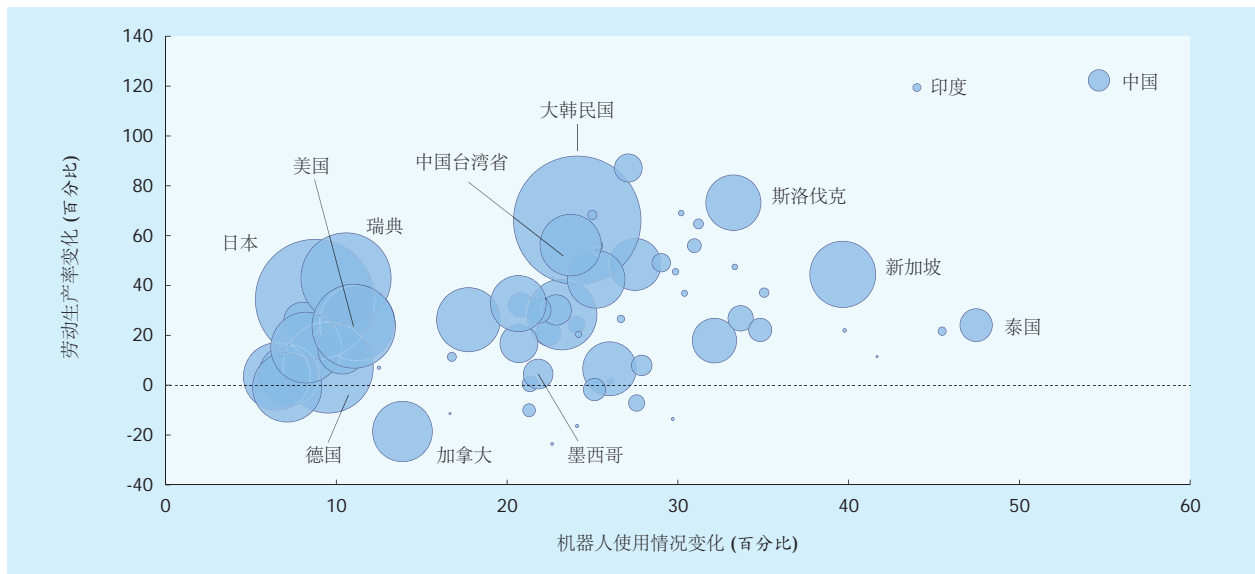
同一批样本的跨国证据显示，机器人使用情况的变化与制造业占总就业份额的变化之间存在较弱的负相关关系(图3.10)。鉴于有证据显示机器人使用与劳动生产率之间存在正相关关系，并且

考虑到使用机器人就是为了实现某些任务的自动化，这一发现本身并不令人惊讶。

但值得指出的是，对于德国和大韩民国等一些机器人密度高的国家以及中国等机器人数量积累速度快的国家，制造业占总就业的份额有所上升或者仅略有下降。在制造业岗位绝对数量上，中国和德国也有所增长，大韩民国仅略有下滑(图3.11)。对有可用数据的各组经济体而言，虽然制造业机器人使用情况的变化与制造业实际工资的变化之间似乎不存在系统性关联，但在几乎所有的经济体，实际工资都会随着机器人使用的增多而增长，仅墨西哥、葡萄牙和新加坡除外，这些经济体的实际工资略有下降(图3.12)。中国的实际工资增幅和机器人使用增幅尤其大(分别约为150%和55%)。³⁴

这说明，基于机器人的自动化对制造业就业的影响在各国存在很大差异。显然，这种影响取决于各国的具体情况，包括体制安排(例如工人的谈判权)、宏观经济条件和进程，以及各国采取的机器人技术举措(插文3.2介绍了中国的情况)。

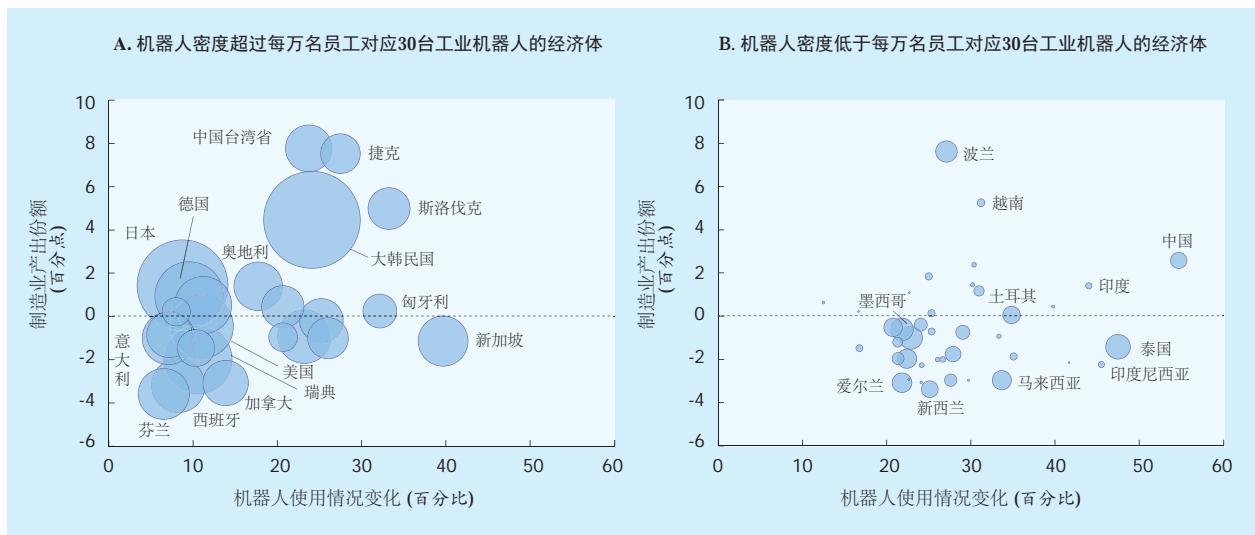
图3.8 部分经济体的制造业机器人使用情况和劳动生产率：2005年至2014年的变化



资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于机器人工联数据库；以及Wood, 2017。

注：机器人使用情况变化反映的是2005年至2014年机器人年安装量均值与机器人存量均值之比的百分比变化。劳动生产率变化反映的是2005年至2014年制造业劳动生产率的百分比变化。气泡的大小反映的是2014年的机器人密度。本图表涵盖了64个有可用数据的经济体。

图3.9 部分经济体的机器人使用情况和制造业产出份额：2005年至2014年的变化



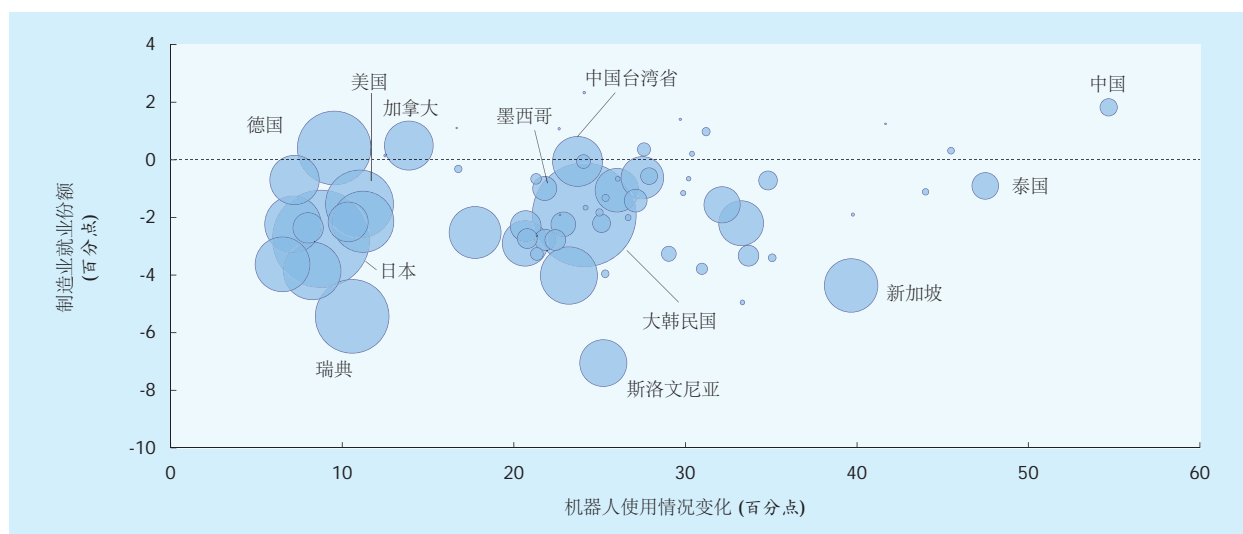
资料来源：见图3.8。

注：机器人使用情况变化反映的是2005年至2014年机器人年安装量均值与机器人存量均值之比的百分比变化。制造业产出份额变化反映的是2005年至2014年制造业占总增加值份额的百分点变化。气泡的大小反映的是2014年的机器人密度。本图涵盖了64个有可用数据的经济体，其中24个位于图3.9A，40个位于图3.9B。

经济政策在很大程度上能够左右自动化对总需求的影响。如果能分享生产率效益、实现实际工资

增长与生产率增长同步，则自动化往往能刺激私人消费、提振总需求并最终提高总就业。显然，

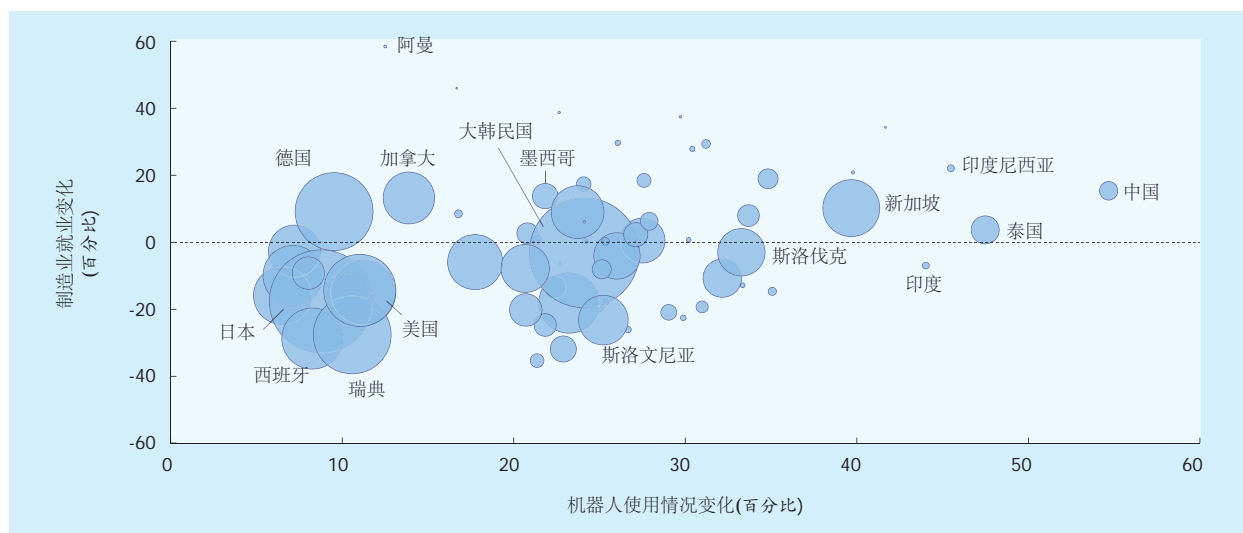
图3.10 部分经济体的机器人使用情况和制造业就业份额：
2005年至2014年的变化



资料来源：见图3.8。

注：气泡的大小反映的是2014年的机器人密度。机器人使用情况变化反映的是2005年至2014年机器人年安装量均值与机器人存量均值之比的百分比变化。制造业就业份额变化反映的是2005年至2014年制造业占总就业份额的百分点变化。本图涵盖了64个有可用数据的经济体。

图3.11 部分经济体的机器人使用情况和制造业就业：
2005年至2014年的变化



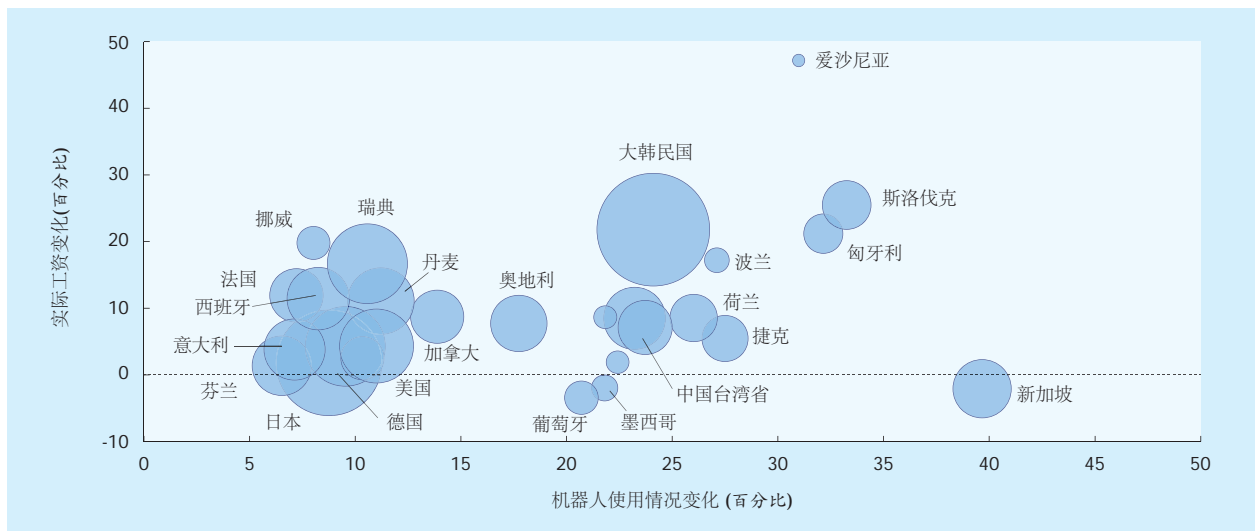
资料来源：见图3.8。

注：气泡的大小反映的是2014年的机器人密度。机器人使用情况变化反映的是2005年至2014年机器人年安装量均值与机器人存量均值之比的百分比变化。制造业就业变化反映的是2005年至2014年制造业就业的百分比变化。本图涵盖了64个有可用数据的经济体。

维持国内有效需求、就业和生活水平的宏观经济政策在这种情况下具有重要作用。

即便情况与上述不同，对有些国家而言，如果能提高出口需求，吸收基于自动化的生产率增

图3.12 部分经济体的机器人使用情况和制造业工资：2005年至2014年的变化



资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于机器人工联数据库；经合组织统计数据库；以及《2016年中国统计年鉴》。

注：气泡的大小反映的是2014年的机器人密度。机器人使用情况变化反映的是2005年至2014年机器人年安装量均值与机器人存量均值之比的百分比变化。制造业工资变化反映的是2005年至2014年制造业实际工资的百分比变化。本图涵盖了28个有可用数据的经济体，中国除外。中国数据所处的位置在两轴上都与图表主体距离较远，加入中国会导致图形难以辨认。

长产生的额外供应，就业就可保持稳定甚至有所增长。这意味着通过贸易将自动化对就业和收入的任何不利影响转移到了其他国家。德国和墨西哥就属于此类，两国采用了出口导向型战略，似乎在部分程度上避免了机器人使用对国内就业的不利影响。

在德国，原本就较高的汽车部门机器人密度大幅提高，产出和生产率增长强劲，与此同时，就业和实际工资也实现了可观的增长，但增幅略小（表3.4）。由于这些因素的综合影响，2007年至2015年单位劳动力成本降低了约10%。自动化之所以给就业带来了正面影响，是因为汽车部门的出口快速增长，帮助提高了德国的贸易盈余，2015年仅这一个部门的盈余就达到了国内生产总值的4%。橡胶和塑料制品、制药和金属制品等其他高度自动化的制造业部门虽然增幅没有那么高，但也都对德国可观的贸易盈余作出了积极贡献。

墨西哥是另一个有趣的例子，该国汽车部门（2015年占制造业就业份额的20%）自动化程度较高、电子设备部门（占制造业就业的12%）自动化程度一般，而纺织品和服装部门（占制造业就业的9%）则基本上没有使用机器人。值得指出的是，2011年至2015年自动化程度增幅最高的部门也是产出效益最大的部门（表3.4）。³⁵ 在汽车业中，除配件部门外，机器人密度从2011年的每万名员工对应121台提升到2015年的每万名员工对应513台，该部门的产出增长率远远超过制造业部门的整体增长率。电子设备部门、工业机械部门以及橡胶和塑料制品部门也取得了类似增长，但增幅较小。墨西哥在机器人使用增多的同时，就业也在扩张。同德国一样，就业扩张的主要原因是出口增长，2011年至2015年，墨西哥的汽车和电子设备出口增长快速，而纺织品和服装出口有所下降（表3.4）。

相比机器人密度较低产业，对机器人自动化依赖度较高的活动的单位劳动力成本平均下降

插文3.2 国家机器人战略：中国案例

中国的“中国制造2025”举措常常被视为受到德国“工业4.0战略”的启发(例如European Chamber of Commerce in China, 2017)。“中国制造2025”于2015年启动,目标是在2049年中华人民共和国成立一百年时使中国成为世界制造强国。^a其指导原则是以创新驱动制造业、强调质量高于数量、实现绿色发展、优化中国产业结构,以及培养人才(Wübbecke et al., 2016; Kozul-Wright and Poon, 2017)。中国政府在2016年3月通过的第十三个五年计划中阐述了如何在2016年至2020年期间深化执行这一战略。为了支持实现各项制造业目标,中国政府设立了先进制造产业投资基金,规模达200亿人民币,其中60亿来自政府预算拨款(OECD, 2017)。“中国制造2025”也依托于私营部门举措,呼吁企业自我声明公开自有技术标准并参与国际标准制定。

鉴于中国强调制造业的数字化和现代化,机器人在中国的战略中具有至关重要的作用,这种作用体现在机器人使用的增多以及国内产量的提高上。2016年4月发布的《机器人产业发展规划(2016-2020年)》旨在将机器人密度提高至每万名雇员对应150名机器人,并将国内机器人产量提高至每年10万台。^b根据IFR (2016a)提供的2015年的数据,这意味着中国的机器人使用和国内产量要增长两倍。过去几年,机器人使用的增长主要是由汽车部门推动的,但预计今后的两年或三年中,电子设备部门将拉动机器人使用的增长。^c

之所以引导制造业脱离劳动密集型和低增加值活动而转向资本、高技能和知识密集型制造业活动,与这些传统出口产业的工资成本不断上升有关(Wei et al., 2016; TDR 2010, chap. II)。因此,中国的制造商可能面临两方面的压力,一方面,发达程度较低、国内市场小得多的国家在劳动力成本方面比中国具有优势;另一方面,有些先进经济体本身也制定了有关举措,通过机器人化来进一步发展本国的制造业部门。^d

然而,提高制造业生产中的机器人使用量虽然能弥补不断缩小的劳动力队伍并控制住工资的增长,但是为了平稳地向新增长战略转型,这种重新平衡也需要确保具备掌握数字技能的劳动力并防止在出口收入不断下滑的情况下不断扩大机械和技术密集型中间投入的进口而可能引发的任何国际收支问题。从这个角度来看,关键在于必须实现“中国制造2025”举措在人力资本和国内机器人生产及其他高端机械方面的政策目标。^e

^a 2015年7月,中国启动了“互联网+”举措,与“中国制造”搭配,目标是将移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业相结合,推动多种服务活动发展,并促进国内互联网企业拓展国际市场。进一步讨论见有关举措的网站,可查阅:<http://english.gov.cn/2016special/madeinchina2025/>和<http://english.gov.cn/2016special/internetplus/>,以及Wübbecke et al., 2016; 和European Chamber of Commerce in China, 2017等著作。

^b 见http://english.gov.cn/state_council/ministries/2016/04/27/content_281475336534830.htm。

^c 见Direct China Chamber of Commerce, China industrial robot industry report and forecast 2016-2019, 15 July 2016 available at: <https://www.dccchina.org/2016/07/china-industrial-robot-industry-report-and-forecast-2016-2019/>。

^d 这种论述例见: inhua, Made in China 2025 plan unveiled to boost manufacturing, 19 May 2015 available at: http://news.xinhuanet.com/english/2015-05/19/c_134252230.htm。

^e 中国在这些领域取得的显著创新进展载于以下来源:例如Wübbecke et al., 2016; 以及重点关于机器人的资料,见WIPO, 2015。

速度更快,这一点符合预期。结果是,这种自动化主要奖励资本,并导致墨西哥的劳动收入份额进入了下行趋势,1995至2014年下滑了约10个百分点(ILO和OECD, 2015)。此外,2011

年至2015年,自动化程度较高的汽车部门的实际工资减少了1.6%,而制造业整体实际工资增长了1.5%(表3.4)。这种情况说明,机器人对收入分配的影响总体上很可能负面的。

表3.4 德国和墨西哥：部分年份各部门使用机器人的情况以及产出、就业、工资和贸易动态

国家和地区	机器人密度 (每万名雇员对应的 机器人台数)		机器人使 用的扩张 情况	产出变化		人均 产出变化		人均 工资 实际变化		单位劳动 力成本 变化	出口变化	贸易盈余 (或赤字) 变化	贸易盈余(或赤字) (占国内生产总值 百分比)
	起始期	结束期		起始期	结束期	起始期	结束期	起始期	结束期				
德国													
制造业整体	181.6	209.3	9.8	5.1	1.7	3.3	5.1	3.4	3.4	1.0	9.2	11.3	10.7
食品、饮料和烟草	46.4	72.4	11.1	-1.5	-5.5	4.2	4.4	10.5	10.5	24.8	-34.8	-0.2	-0.2
纺织品、服装及相关制品	9.3	16.7	13.0	-11.4	2.1	-13.2	9.2	7.0	7.0	-5.7	53.1	-0.3	-0.2
除家具之外的木制品	212.7	62.6	4.2	-3.4	-4.5	-7.7	0.3	5.0	5.0	-20.9	-90.2	0.0	0.0
药品和化妆品	54.6	168.7	14.2	13.7	1.4	12.1	6.2	4.7	4.7	32.8	71.4	0.6	1.0
橡胶和塑料制品	143.4	400.6	13.0	6.8	0.2	6.6	3.4	3.2	3.2	-4.1	-28.8	0.8	0.6
基本金属	96.1	87.3	8.1	-8.0	-8.2	0.2	1.7	10.8	10.8	-25.9	-26.4	-0.4	-0.3
除机械和设备之外的金属制品	63.4	129.3	13.3	0.7	-2.7	3.5	2.5	5.3	5.3	-18.7	-31.9	0.6	0.4
机械和设备	29.5	75.2	13.0	-6.0	-15.2	10.9	3.2	21.8	21.8	-4.4	-9.8	3.5	3.3
电气/电子设备	92.9	97.8	9.6	23.2	19.2	3.3	4.6	-12.3	-12.3	-10.2	-153.3	0.4	-0.2
机动车、拖车和半拖车	944.7	1067.2	9.7	22.7	17.1	4.8	4.8	-10.6	-10.6	8.1	7.1	3.8	4.3
其他运输设备	61.1	53.3	8.7	39.1	23.2	12.9	18.2	-4.0	-4.0	51.3	155.2	0.3	0.7
墨西哥													
制造业整体	6.0	41.1	40.3	12.5	2.1	10.2	1.5	0.7	0.7	26.2	-48.1	1.8	0.7
食品、饮料和烟草	0.1	2.8	39.3	6.8	4.6	2.1	2.7	-1.8	-1.8	22.0	280.6	0.1	0.5
纺织品、服装及相关制品	0.0	0.0	..	7.2	10.3	-2.8	3.1	-6.5	-6.5	4.0	79.0	-0.2	-0.3
包括家具在内的木制品	0.0	1.1	87.5	7.8	3.9	3.7	3.1	-0.7	-0.7	55.8	74.4	0.2	0.3
纸张和纸制品	0.0	1.5	83.3	6.7	9.4	-2.5	4.3	-4.7	-4.7	23.6	6.2	-0.3	-0.3
药品和化妆品	0.1	6.5	30.9	-3.5	1.1	-4.5	-7.1	-8.1	-8.1	11.7	21.5	-0.2	-0.3
橡胶和塑料制品	9.5	68.4	38.7	16.7	8.0	7.9	5.1	-2.7	-2.7	28.4	18.1	-1.3	-1.5
基本金属	1.2	16.4	41.9	11.0	0.8	10.1	4.4	3.5	3.5	-30.7	-74.6	0.3	0.1
除机械和设备之外的金属制品	1.4	5.7	41.5	11.7	9.7	1.8	1.7	-7.3	-7.3	1.6	45.9	-0.7	-1.1
机械和设备	4.1	39.1	33.3	7.5	-8.9	18.0	0.2	10.0	10.0	28.2	35.6	-1.1	-1.5
电气/电子设备	0.5	8.5	34.1	19.3	14.2	4.5	3.2	-9.6	-9.6	15.0	96.7	0.2	0.4
汽车	29.5	153.5	41.5	42.7	-1.3	44.6	-1.6	-0.3	-0.3	43.8	54.5	2.9	4.6
机动车、引擎和车身	121.4	513.1	39.8	39.9	4.2	34.3	41.7	45.8	3.0	4.5
汽车配件	15.6	103.5	42.7	46.3	0.1	46.1	49.4	288.3	-0.1	0.1
其他车辆	16.5	12.4	20.7	86.8	21.7	53.5	129.6	380.4	0.1	0.3

资料来源：贸发会议秘书处处的计算结果，基于国家统计局和地理研究所、世界大型企业研究会和机器人人工数据库。

注：选取的是有可用数据的时段。德国的数据为2007-2015年的数据，墨西哥的数据为2011-2015年的数据。自动化扩张情况反映的是取时段机器人年安装量均值与机器人存量均值之百分比变化。各具体国家的部门分类取决于可用数据。德国木材和木制品部门的机器人数据包括家具业的数据。墨西哥按部门细分的工资和单位劳动力成本数据与其他数据并不完全可比；具体而言，药品和化妆品部门的实际工资和单位劳动力成本数据为所有化学品的数据，而汽车部门的这两项数据则为运输设备部门的数据，因此也包括其他车辆。制造业整体的贸易数据仅包括在贸易统计中被定义为制造业的部门的数据，因此所包含的部门数量少于制造业整体的其他数据。

E. 结论

关于机器人对就业和收入的影响，虽然各国之间存在很大差异，但大部分现有研究都高估了潜在的不利影响。机器人替代人工在技术上可行但不一定在经济上可行，因此失业只会逐步发生。对于技术上具有相同失业风险的就业岗位，工资水平较高的就业岗位由于经济原因会更可能被机器人所替代。这种就业岗位在技术密集程度较高的制造业部门和处于工业化较成熟阶段的经济体较为常见，在劳动密集型制造业部门和处于工业化早期阶段的国家并不多见。数字化与过去的技术浪潮一样，可能创造新的产品和部门，带来新的就业和收入机会，不过几乎没有证据证明数字技术已经创造了大量新就业岗位（例如Berger and Frey, 2016）。

稳定和扩张性的全球经济条件以及扩张性的国内宏观经济政策非常有助于创造新的就业和收入机会，包括增加机器人与工人互补工作的就业岗位，以补偿机器人产生的总体不利影响。本报告第七章将讨论与之有关的政策转变，这种政策转变能够推动持续的生产性投资，并支持全球实现广泛的收入增长。而如果迟迟不能实现这种转变，则可能压制投资增长并阻碍数字革命发挥其创造就业岗位的潜力。结果是，机器人技术可能会进一步抑制总需求的增长，使技术上具有活力的部门失去就业岗位、在相对缺乏活力的活动和“避险部门”压制生产率和实际工资增长，进而降低包容性。

虽然机器人的总体影响仍不明确并会受到宏观经济力量的左右，但使用机器人确实会影响可供从事的就业岗位的类型、这些岗位所处的位置，以及从事这些工作的人群。机器人会接手通常由中等收入工人所从事的例行任务。各国具体的机器人使用模式显示，工业机器人正在加剧制造业活动向少数国家集中的趋势。这种集中往往会损害国际层面的包容性，并且考虑到当前的全球需

求状况，还会给发展中国家向高薪制造业就业岗位转移的结构转型带来严峻挑战。就此意义而言，机器人技术可能会提高基于传统工业化战略追求经济发展和实现《2030年可持续发展议程》的难度。

使用机器人会对国家层面的包容性产生什么影响，取决于多种国情因素，包括有关国家所处的工业化阶段以及在国际劳动分工中的位置。各具体部门的机器人使用模式显示，机器人目前尚未影响到处于工业化早期阶段的经济体，这也是由于几乎没有证据支持发达国家正在将劳动密集型制造业任务回迁本土。但不应忘记的是，机器人只是自动化的一种形式，处于工业化早期阶段的经济体也可能因机械化等较为传统的自动化形式而面临失业问题。

另一个决定因素是各国使用机器人本身的方式，包括力求避免陷入有时被称为“中等收入陷阱”的困境（TDR 2016）。对于那些（因劳动力队伍不断萎缩等原因）面临劳动报酬不断上涨的公司，机器人有助于他们保持国际竞争力，同时，机器人还可以使制造业在总产出中保持较大的份额并为结构转型提供便利。但是，这可能导致在两种选择之间进行权衡取舍：一种选择是在经济上（尚）无法实现基于机器人的自动化的劳动密集型部门创造大量较低收入岗位；另一种选择是创造较少的较高收入岗位，面向掌握的技能对机器人有补充作用的工人。

能否避免上述两难，取决于具体国家的宏观经济和贸易政策的影响，这些政策是国家层面包容性的第三个决定因素。德国和墨西哥等国似乎已借助在出口导向型制造业部署机器人、通过扩大产出规模来补偿潜在的就业不利影响，摆脱了使用机器人对包容性的不利影响。但是，这种战略也会将就业和收入方面的不利后果传递到进口这些货物的国家。

基于机器人的自动化确实会减少全球的制造业就业岗位数量，因此至少在短期，希望保持或增加制造业就业的国家往往只能相互争夺不断减少的全球制造业就业岗位。这一“短期”持续的时间很难确定，不过单单考虑到就业和不平等方面受到长期不利影响的风险，就已经有足够理由需要我们研究如何尽可能缩小这种影响。更为有效和可持续的战略会强调国内宏观经济政策的作用，包括利用较有活力的部门生产率提高所产生的盈余，公费投入有助于改善公民生活质量和能对产出和就业创造较大乘数效应的活动(例如社会支出)。囊括发达国家和发展中国家的国家间协调能起到促进作用，防止以邻为壑的战略扭曲上述努力。

有些人指出，通过对机器人征税来放缓自动化速度。能让经济体有更多时间进行调整，还能获得财政收入以便为调整提供资金。³⁶ 虽然原理可能如此，但征收机器人税的假定前提是，能防止公司将机器人免税部署到避税港、能将机器人和工人的产出明确区分开来，并能确定机器人的假想收入，以此作为参考工资。此外，机器人税可能不利于机器人最有益的用途，即机器人与工人互补、可能催生基于数字化的新产品和新就业岗位。

其他人则建议采用若干政策，促进更均衡地分配机器人使用增长所产生的收益，因为有人担心机器人会抢走生产率和工资较高的任务，而工人只能继续从事一般任务。如果不进行限制，机器人技术的这种分配效应会提高机器人所有者及机器人所体现的知识产权的拥有者的收入份额，从而加剧现有的不平等。应对这种关切的备选办法包括：(一) 通过集体谈判提高工资，让工人从生产率增长中分得更大的利益，并使技术上缺乏活力的部门的工资增长与有活力部门的工资增长接轨，以拉升总投资和生产率增长；(二) 推行计划，将员工收入与公司的盈利能力绑定，使大多数公民的收入来自资本所有权而非工资(例见

Freeman, 2015)；(三) 更多地使用遗产税和财富税来缩小资本获取机会方面的差距；³⁷ 以及(四) 推行全民基本收入(或基本红利)制度，本报告第七章将讨论这种举措，其部分出发点是：福利制度是围绕制造业的劳动力和稳定就业岗位建立的，由于发生数字革命，需要对福利制度进行重新思考。

对处于发展早期阶段的发展中国家而言，在部门内和部门间建立密集的联系和互补性可能尤为重要(TDR 2016, chapter VI)。这样即便机器人的拥有成本和运行成本进一步下降、经济上可行的自动化的范围逐渐拓宽至劳动密集型传统部门，也可以进一步抑制回岸风险，但需要加强对物流和电信基础设施以及支持性技术和创新体系的公共投资，还需要具有可靠的供应网络，能在恰当的时间和地点提供恰当质量的生产投入。此外，发展中国家加强彼此间的区域贸易一体化，有助于发展中国家形成规模足够大的市场，使跨国公司的附属公司放弃回岸而继续在这些国家进行生产。发展中国家还可重新设计教育体系，培养运用新技术、广泛扩散新技术使用效益以及补充新技术所需的管理和劳动技能，从而进一步减少自动化产生的干扰效应。

数字化还可打开新的发展机遇。协作式机器人的开发仍处于萌芽阶段，这种机器人不会替代人工，而是与人协作、提高人工的生产率。但所谓的“协作式机器人”最终可能对小企业尤其有利，因为这种机器人设置便捷、不需要特殊的系统集成，可以快速适应新的流程和生产运行要求。将机器人与3D打印相结合，可以为小型制造企业创造更多新机会来克服生产规模限制并大幅扩大境内和跨境经营范围。随之而来的是，在决定制造品的生产地址时，最终需求会成为更重要的考虑因素，从而大大降低全球价值链对货物的重要性。结果是，制造品的生产不再那么依赖全球，而是更加集中在区域。得益于机器人技术未来的发展，使用机器人进行小规模生产也可能有利可图，最终会导致各国之间的

单位生产成本差异低于国际运输和通信成本，降低大规模国际商品贸易的吸引力，并给本地化制造业活动(包括发展中国家的本地化制造业活动)带来大量机遇。

与此同时，数字化可能导致全球服务供给和国际服务贸易的碎片化(例如，见UNCTAD, 2014)，虽然这能为发展中国家的发展战略打开全新的渠

道，但尚不清楚基于数字的服务业提供的就业机会、收入和生产率效益能否真的与传统上由制造业提供的就业机会、收入和生产率效益比肩。³⁸

讨论显示，突破性技术既会带来益处，也会带来风险，一贯如此。但无论技术产生什么样的影响，就业和包容性方面的最终结果是由政策决定的。 ■

注

- 1 例如，见Frey and Osborne, 2013 Galbraith, 2014 Ford, 2015 Chang et al., 2016 World Bank, 2016 McKinsey Global Institute, 2017。
- 2 在工业和非工业环境中运行的机器人和机器人设备的定义，见<https://www.iso.org/obp/ui/iso:std:iso:8373:ed-2:v1:en>。
- 3 For discussion of digital development in agriculture 对农业和服务业数字发展情况的讨论，见United Nations, 2016。
- 4 关于此问题的一些初步讨论，另见UNCTAD, 2016a和2016b。
- 5 工业部门之外的机器人类别包括用途广泛的各种专业服务机器人，从事农业、专业清洁、建造、物流、医药和国防等用途，但2015年的销量仅有工业机器人的约六分之一(International Federation of Robotics (IFR), 2016b)。从事家务/家庭工作的服务机器人以及娱乐和休闲机器人销量很大，但与本文的讨论关联不大。
- 6 可持续发展目标9旨在“建造具备抵御灾害能力的基础设施，促进具有包容性的可持续工业化，推动创新”，具体目标9.2旨在“促进包容可持续工业化，到2030年，根据各国国情，大幅提高工业在就业和国内生产总值中的比例，使最不发达国家的这一比例翻番”。关于数字革命其他领域的详细讨论载于贸发会议的《技术和创新报告》和《信息技术报告》以及United Nations, 2016。对数字革命投资相关问题的讨论，见UNCTAD, 2017。
- 7 要想理解工作与任务之间的区别，以及后文使用的“职业”的概念，宜参考ILO (2008: 11)，劳工组织在其中将工作定义为“由一人或旨在由一人从事的一套任务和职责，包括为雇主或自营职业从事的一套任务和职责”，将职业定义为“主要任务和职责高度相近的一套工作”。
- 8 劳工专家给不同的指标打分，推测出各种职业的特点，从而判断确定不同职业的定义。各项任务与职业的匹配是这样实现的：将美国劳工部职业头衔词典所载的工作任务要求，归入其对应的人口普查职业分类，以衡量各职业中例行任务、抽象任务和体力任务所占的比例(Autor and Dorn, 2013)。暂时尚不清楚这种基于美国劳动力市场的匹配能在多大程度上适用于其他国家，特别是发展中国家，不过这些国家并不具备进行匹配所需的数据。这种方法不能按部门分开计算例行任务密度，而下文采用的例行任务密度指数的计算方法则不同，是以各个工人反馈的其日常工作的实际性质为基础的，能够按部门分列数据。
- 9 其他两组研究审视了职业的自动化问题。一组研究持批评意见，认为正受到自动化威胁的是职业而非任务，并得出了令人担忧的估算结果，例如美国所有工作中有近半受到自动化的威胁(Frey and Osborne, 2013)。另一组研究则对照经济合作与发展组织(经合组织)国际成年人能力评估方案，使用工人们关于其工作中涉及的任务的报告，将各种任务归入不同的职业。这项研究强调，职业本身就是多项任务的具体结合，对于许多职业而言，如果相关的任务可以自动化完成，则职业也会发生变化。因此，可以被彻底自动化的职业相对较少，工作也只会改变而非彻底取代(Arntz et al., 2016)。但与Autor and Dorn (2013)不同，这两项研究并没有将各种任务和职业匹配归入各经济部门。
- 10 这一发现常被称为“摩尔定律”。虽然机器人价格的显著下降已是公认事实，但这只会惠及

- 实际使用机器人的公司。“超级明星公司”等文献已经讨论了这种和具体公司有关的因素(例如Autor et al., 2017), 认为一个部门乃至整个经济体的生产率表现是由少数公司所推动的, 销售额集中在这些公司, 并且这些公司会将获得的较大利润重新投资于生产。这一话题不属于本章范围, 主要是因为各具体公司的机器人使用情况数据。但这种对具体公司造成的影响或许能够解释许多发达国家机器人使用快速增长和经济整体生产率增速下滑的悖论现象, aldane (2017) 最近就论述过这个问题。这种对具体公司造成的影响还可能加剧各经济部门乃至公司内始终同时存在差异很大的多种技术阶段的现象, 这种现象在发展中国家十分普遍。
- 11 劳动报酬也是一种收入来源, 因此是决定总需求的要素之一。这意味着劳动报酬的下降将降低对机器人生产的货物和服务的需求, 从而使自动化投资放缓。
 - 12 此处使用的例行任务密度指数基于经合组织国际成年人能力评估方案2011-2012年的数据。数据取自105,526人的回答, 应答者来自经合组织以下20个参加国际成年人能力评估方案并按部门报告分类数据的成员国: 奥地利、比利时、加拿大、捷克、丹麦、爱沙尼亚、法国、德国、爱尔兰、意大利、日本、荷兰、挪威、波兰、大韩民国、斯洛伐克、西班牙、瑞典、联合王国和美国。对这一指数的更多讨论, 见Marcolin et al., 2016。
 - 13 图3.1显示了不同部门中例行任务自动化的技术可行性和经济可行性之间的大致关系, 但不反映数字上精确的估测结果。
 - 14 最近关于长期工业化历程的详细讨论, 另见Felipe et al., 2015; araguchi et al., 2017; 和Wood, 2017。
 - 15 应当指出, 此处所载的不同国家组别占全世界制造业增加值的份额与工发组织《工业统计年鉴》中报告的数据存在显著差异。这种差异是组别组成不同导致的。本表沿用了联合国使用的标准国家组别划分, 而工发组织将若干按照联合国分类属于发展中国家的经济体视为了工业化经济体, 包括西亚一些国家和一些东亚经济体(关于工发组织国家组别的进一步讨论, 见《工发组织统计中的国家分组》2013年1月工作文件, 可查阅https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD/Country_Grouping_in_UNIDO_Statistics_2013.pdf)。
 - 16 因此, 或许将墨西哥的情况称为工业化停滞最为妥当(见TDR 2016)。
 - 17 这种集中现象的一种解释是: 体量较大的经济体可以利用规模经济和较高的收入实现对制成品需求较高的收入弹性, 因此这两项因素均有助于提高制造业占一国国内生产总值的份额。
 - 18 应当指出, 各种第一手资料涵盖的国家和年份存在较大差别和不一致, 凡是关于就业的全面数据集都会受到这一点的影响, 因此必然在一定程度上经过调整和估算。这些数据集在中国数据上的差异尤其大。对这一问题的讨论, 以及表3.2所载中国数据的得出方法, 见Wood (2017: data appendix pp. 11-12)。本报告表3.2所载数据之所以与TDR 2016表3.2所载数据存在不一致, 是因为使用的数据库不同, 本报告使用的数据库具有优势, 能提供更新的数据用于所需的计算, 例如用于计算本章后文使用的各种按雇员衡量的数据。
 - 19 这种现象的一种解释是, 发达国家在从事劳动密集度较低的制造业时, 专业分化程度较高(例如, 见Wood, 2017), 以美国为例, 该国尤为侧重电脑和电子工业 (Baily and Bosworth, 2014)。
 - 20 造成这种现象的一个因素是路径依赖型技术能力, 换言之, 那些已经具备较强技术能力的国家更容易掌握使用机器人所需的数字能力。
 - 21 贸发会议秘书处感谢国际机器人工程学联合会(机器人工联)允许贸发会议免费查阅其数据库。
 - 22 值得指出的是, 如表3.3中法国、意大利和联合王国的数据所示, 并非所有处于工业化成熟阶段的国家都呈现出了机器人使用的快速增长。
 - 23 中国的机器人密度数据存在显著的不确定性。IFR (2016a)报告称, 中国2015年的机器人密度为49, 而Wübbecke et al. (2016)报告的同年数据为19, 并解释称数字不同是因为计入了移民工人。图3.5报告了2014年的数据, 数据所反映的中国机器人密度更低, 每万名雇员仅对应10台机器人, 这一数据是根据Wood (2017)中的就业数据计算得出的, Wood (2017)的数据附件(可查阅: <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/Publications/Working-paper/Wood-data-appendix.pdf>)详细说明了就业数据存在不确定性的原因。还应指出, IFR (2016a)报告称, 2014年(即图3.5报告的年份)中国每万名雇员对应的机器人数量仅为36台。

- 24 图3.6中的证据仅起说明作用，不应被视为数字上精确的结果，尤其是电子和电气设备以及橡胶、塑料和化学制品的气泡位置。对于这两个部门，需要汇总机器人与劳动报酬数据，以便在汇总程度上与例行任务密度指数相匹配。图中未计入中国的数据，因为该国没有参加经合组织的国际成年人能力评估方案，而且世界大型企业研究会并不公布中国各具体部门的报酬数据。不过，图中的结果很可能并不会因此而有所偏差，因为中国工业机器人存量的部门分布情况与计算所用的国家样本非常接近。IFR (2016a)的数据显示，中国机器人存量近半位于汽车部门，电子和电气设备部门以及橡胶、塑料和化学制品部门则占据了余下份额中的大部分。纺织品、服装和皮具部门仅占中国制造业机器人存量的约1%。
- 25 关于制造业这一特殊作用的讨论，见2014年贸发报告和2016年贸发报告。
- 26 离岸往往还会通过两种额外的渠道提高发达国家的生产率。一种渠道是从低薪地点进口价格更低廉、种类更多的中间投入，以降低生产成本。另一种渠道是将复杂度和生产率较低的任务离岸出去，专门从事复杂度和生产率较高的任务，在此过程中提高公司的总生产率(例如，见Becker and Muendler, 2015)。
- 27 这既包括制造业价值链中实际在制造业从业的工人，也包括在非制造业部门从业但向制造业全球价值链提供中间货物和服务的工人。Timmer et al. (2015)称，这两类工人大约各占总数的一半，但后者的比例正在增加。在19个发达国家和发展中国家样本中，美国是除联合国王国之外唯一一个在农业和服务业也损失了制造业价值链相关就业岗位的国家。
- 28 认为发展中国家成本优势正受到侵蚀的可能依据有：一方面，公司发现难以保证和维持较高的质量水平，在价值链长、可能发生供应中断的风险下尤其如此；另一方面，工资不断上涨，尤其是中国的工资不断上涨，据估计2002年至2013年间，以美元计算的中国制造业劳动报酬上涨了近六倍 (Conference Board, 2016)。中国和美国的数据虽然并不是完全可比的，但值得指出的是，同一时期美国制造业劳动报酬增幅为近三分之一。成本竞争力受到侵蚀的第三个可能的理由是，买家驱动型价值链中的领军公司可能觉得有必要花费较大成本来确保离岸供货公司提供体面的工作条件，以免其品牌声誉受到可能的严重损害。
- 29 其中一些证据是，有多家美国公司选择投资国内经济，而不是在发展中国家进行投资。回岸研究所(<https://www.reshoringinstitute.org/>)提供的证据就是一例。美国公司的选址决定还很可能因跨太平洋伙伴关系协定即将生效的预期而受到影响，该协定会降低贸易成本，从而使公司更没有理由将生产地从环太平洋国家迁回本土。也有证据表明德国发生了回岸现象(<http://www.economist.com/news/business/21714394-making-trainers-robots-and-3d-printers-adidass-high-tech-factory-brings-production-back>)，不过此类事件不太可能涉及大规模生产的回岸，而是更多地涉及建立新的生产线，注重为高收入消费者提供个性化产品。
- 30 根据凡登定律，边干边学效应以及出口增长等因此导致的市场扩张会不断提高收益，因此长远来看，制造业的产出增长与生产率增长之间存在正相关关系。
- 31 或许可以认为，Autor et al. (2016)低估了公共投资在美国近年创新经历中的可观作用(TDR 2014)，而制造业活动回岸则试图通过扩大私营部门的参与来巩固和补充这种公共投资的效力。Bloom et al. (2016)发现，1996年至2007年，来自中国以及其他发展中国家的进口竞争对12个欧洲国家的公司的创新产生了积极的影响。造成美国和欧洲结果不同的一个原因可能是，在美国，股东制这种公司治理模式发挥的作用大得多，因此会将更多利润用于分红而非再投资(另见TDR 2012: 91-92)。另一方面，欧洲特别是德国的公司更加以出口为导向，可能因此能够通过市场扩张来分散投资新技术的固定成本，从而促进创新，D节将讨论这种现象。
- 32 举例而言，Pisano and Shih (2012)认为，在高端服装业，设计与制造不可分割，因为布料剪裁与缝合成型的方式会影响设计/美学创新和产品质量。因此，设计与制造的同地协作体现出很高的价值。
- 33 此处采用的机器人使用情况增幅的计算方法是：用机器人年安装量均值除以机器人存量均值，数值均取自2005年至2014年的数据，IFR (2016a)指出，这一时期的数据最为可靠。这项指标没有考虑现役机器人存量的折旧问题，因此对于2005年之前自动化程度就已经较高的国家，可

能高估其机器人扩张幅度。但是，这项指标仍然优于现役机器人存量增长率。在许多国家，初始年份(2005年)的现役机器人存量接近为零，在这样低的基础上，增长率会极高，可以认为跨国比较没有意义。此外，所选指标的偏差较小：IFR (2016a)指出，工业机器人的服役寿命为12年，2005年之后购买的机器人到2014年仍在工作。因此，对机器人使用增幅的高估仅涉及少数在初始年份机器人存量就已较大和较旧的国家。这些国家中最为重要的是日本，但机器人工联使用了国家具体数据以更准确地反映该国的机器人存量(见IFR, 2016a: 21)。

- 34 图3.12未予以显示，以免导致图形难以辨认。
- 35 从机器人工联收集的墨西哥各部门购入机器人的数据仅有2011年至2015年的数据。
- 36 举例而言，2016年5月一篇提交欧洲议会的报告草稿讨论了征收机器人税的问题，可查阅：<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML%2BCOMPARL%2BPE->

582.443%2B01%2BDOC%2BPDF%2BV0//EN。这篇报告(第10页)在强调机器人会推升不平等时，提出或许“有必要推行公司报告制度，要求公司报告机器人和人工智能对其经济成果的贡献程度和比例，用于计算税额和社会保障缴款”。公众对这项提议普遍反响不佳，但值得注意的例外是，比尔·盖茨对提议表示支持。见：<https://z.com/911968/bill-gates-the-robot-that-takes-your-job-should-pay-taxes>。

- 37 Branko Milanovic, Why 20th century tools cannot be used to address 21st century income inequality, 12 March 2017 available at: <http://gline.blogspot.ch/2017/03/why-20th-century-tools-cannot-be-used.html>。
- 38 Ghani and O Connell (2014)的分析结果是乐观的，但以下文献表示了怀疑：Dani Rodrik, Are services the new manufactures, Project Syndicate, 13 October 2014 available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/are-services-the-new-manufactures-by-dani-rodrik-2014-10>。

参考文献

- Acemoglu D and Autor D (2011). Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings. In: Card D and Ashenfelter O, eds. *Handbook of Labor Economics Volume 4B*. Amsterdam and New York, North Holland: 1043–1171.
- Acemoglu D and Restrepo P (2017). Robots and jobs: Evidence from US labor markets. Working Paper No. 23285, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Arntz M, Gregory T and Zierahn U (2016). The risk of automation for jobs in OECD countries: A comparative analysis. Social, Employment and Migration Working Paper No. 189, OECD, Paris.
- Autor D (2015). Why are there still so many jobs? The history and future of workplace automation. *Journal of Economic Perspectives*, 29(3): 3–30.
- Autor D and Dorn D (2013). The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US labor market. *American Economic Review*, 103(5): 1553–1597.
- Autor D, Dorn D, Hanson G, Pisano G and Shu P (2016). Foreign competition and domestic innovation: Evidence from U.S. patents. Working Paper No. 22879, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Autor D, Dorn D, Katz LF, Patterson C and Van Reenen J (2017). The fall of the labor share and the rise of superstar firms. Working Paper No. 23396, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Autor D, Levy F and Murnane RJ (2003). The skill content of recent technological change: An empirical exploration. *Quarterly Journal of Economics*, 118(4): 1279–1333.
- Baily MN and Bosworth BP (2014). US manufacturing: Understanding its past and its potential future. *Journal of Economic Perspectives*, 28(1): 3–26.
- Becker SO and Muendler M-A (2015). Trade and tasks: An exploration over three decades in Germany. *Economic Policy*, 30(84): 589–641.
- Berger T and Frey CB (2016). Structural transformation in the OECD: Digitalisation, deindustrialisation and the future of work. Social, Employment and Migration Working Paper No. 193, OECD, Paris.
- Bloom N, Draca M and van Reenen J (2016). Trade induced technical change: The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity. *Review of Economic Studies*, 83(1): 87–117.
- Brynjolfsson E and McAfee A (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in*

- a time of Brilliant*. New York and London, W.W. Norton Company.
- Chang J-, Rynhart G and Rynhart P (2016). ASEAN in transformation: How technology is changing jobs and enterprises. Bureau for Employers Activities Working Paper No. 9, International Labour Office, Geneva. Available at: http://www.ilo.org/public/english/dialogue/actemp/downloads/publications/2016/asean_in_transf_2016_r1_techn.pdf.
- Cohen M, Cui S, Ernst R, Schuchtermeier A, Kouvelis P, Lee H, Matsuo H, Steuber M and Tsay A (2016). Off-, on- or reshoring: Benchmarking of current manufacturing location decisions. The Global Supply Chain Benchmark Consortium. Available at: <http://pulsar.wharton.upenn.edu/fd/resources/20160321GSCBSFinalReport.pdf>.
- Conference Board (2016). International comparisons of hourly compensation costs in manufacturing. Available at: <https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=ilccompensationcountrynotesApr2016.pdf> type subsite.
- De Backer K, Menon C, Desnoyers-James I and Moussié L (2016). Reshoring: Myth or reality OECD Science, Technology and Industry Policy Papers No. 27, Paris. Available at: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/reshoring-myth-or-reality_5jm56frbm38s-en.
- Diao M, McMillan M and Rodrik D (2017). The recent growth boom in developing economies: A structural-change perspective. Available at: <http://drodrik.scholar.harvard.edu/publications/recent-growth-boom-developing-economies-structural-change-perspective>.
- European Chamber of Commerce in China (2017). *China Manufacturing 2025: Putting Industrial Policy ahead of Market Forces*. Beijing. Available at: http://docs.dpa.de/12007-european_chamber_cm2025-en.pdf.
- Executive Office of the President of the United States (2016). National Network for Manufacturing Innovation Program Annual Report. Executive Office of the President National Science and Technology Council Advanced Manufacturing National Program Office, Washington, DC. Available at: <https://www.manufacturingusa.com/sites/all/assets/content/2015-NNMI-Annual-Report.pdf>.
- Felipe J, Mehta A and Rhee C (2015). Manufacturing matters But it's the jobs that count. Available at: <http://jesusfelipe.com/wp-content/uploads/2015/07/SSRN-id2558904.pdf>.
- Ford M (2015). *The Rise of the Robots: Technology and the threat Mass Unemployment*. London, Oneworld Publications.
- Fratocchi L, Ancarani A, Barbieri P, Di Mauro C, Troiano A, Vignoli M and Zanoni A (2015). Manufacturing back- and near-reshoring: A comparison of European and North American evidence. In: Stentoft J, Paulraj A and Vastag G, eds. *Research in the Decision Sciences for Global Supply Chain Network Innovations*. Old Tappan, NJ, Pearson Education: 107–128.
- Freeman RB (2015). Who owns the robots rules the world. IZA World of Labor. Bonn. Available at: <https://wol.iza.org/articles/who-owns-the-robots-rules-the-world>.
- Frey CB and Osborne MA (2013). *The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation* Oxford Martin School, Oxford. Available at: http://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf.
- Fu X, Kaplinsky R and Zhang J (2012). The impact of China on low and middle income countries export prices in industrial-country markets. *World Development*, 40(8): 1483–1496.
- Galbraith JK (2014). *The End of Normal: The Great Crisis and the Future of Growth*. New York, NY, Simon and Schuster.
- Ghani E and O Connell SD (2014). Can service be a growth escalator in low-income countries Policy Research Working Paper No. 6971, World Bank, Washington, DC.
- Goldin C and Katz LF (2008). *The Race between Education and Technology*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Gordon RJ (2016). *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living Since the Civil War*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Goldman AG (2017). Productivity puzzles. Speech given at the London School of Economics, 20 March. Available at: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2017/speech968.pdf>.
- Haraguchi N (2014). Patterns of structural change and manufacturing development. Working Paper No. 07/2014. Research, Statistics and Industrial Policy Branch, UNIDO, Vienna.
- Haraguchi N, Cheng CFC and Smeets E (2017). The importance of manufacturing in economic development: How has this changed? *World Development*, 93: 293–315.
- Hart DM, Ezell SJ and Atkinson RD (2012). Why America needs a national network for manufacturing innovation. The Information Technology Innovation Foundation, Washington, DC. Available at: <http://www2.itif.org/2012-national-network-manufacturing-innovation.pdf>.

- ILO (2008). International Standard Classification of Occupations: ISCO-08 – Introductory and methodological notes. International Labour Organization, Geneva. Available at: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/isco08/index.htm>.
- ILO and OECD (2015). Report prepared for the G20 Employment Working Group Antalya, Turkey, 26–27 February. International Labour Organization, Geneva and Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris. Available at: <https://www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/The-Labour-Share-in-G20-Economies.pdf>.
- IMF (2017). Understanding the downward trend in labor income shares. Chapter 3. *World Economic Outlook: Gaining Momentum*, April. International Monetary Fund, Washington, DC.
- IFR (2016a). *World Robotics 2016 Industrial Robots*. Frankfurt am Main, International Federation of Robotics.
- IFR (2016b). *World Robotics 2016 Service Robots*. Frankfurt am Main, International Federation of Robotics.
- Karabarbounis L and Neiman B (2014). The global decline of the labor share. *Quarterly Journal of Economics*, 129(1): 61–103.
- Keisner CA, Raffo J and Wunsch-Vincent S (2015). Breakthrough technologies: Robotics, innovation and intellectual property. Economic Research Working Paper No. 30, World Intellectual Property Organization, Geneva.
- Kozul-Wright R and Poon D (2017). Learning from China's industrial strategy. Project Syndicate, 28 April. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-industrial-strategy-lessons-by-richard-kozul-wright-and-daniel-poon-2017-04>.
- Kucera D (2017). New automation technologies and job creation and destruction dynamics. Employment Policy Brief. International Labour Office, Geneva. Available at: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_553682.pdf.
- Marcolin L, Miroudot S and Suiicciarini M (2016). The routine content of occupations: New cross-country measures based on PIAAC. Trade Policy Papers No. 188, OECD Publishing, Paris.
- McKinsey Global Institute (2017). Harnessing automation for a future that works. Available at: <http://www.mckinsey.com/global-themes/digital-disruption/harnessing-automation-for-a-future-that-works>.
- Mokyr J, Vickers C and Ziebarth NL (2015). The history of technological anxiety and the future of economic growth: Is this time different? *Journal of Economic Perspectives*, 29(3): 31–50.
- Nübler I (2016). New technologies: A jobless future or a golden age of job creation. Research Department Working Paper No. 13. International Labour Office, Geneva.
- Perez C (2016). Capitalism, technology and a green global golden age: The role of history in helping to shape the future. In: Jacobs M and Mazzucato M, eds. *Rethinking Capitalism: Economics and Policy for Sustainable and Inclusive Growth*. Chichester, Wiley.
- Pisano GP and Shih WC (2012). *Producing Prosperity: Why America Needs a Manufacturing Renaissance*. Boston, MA, Harvard Business Review Press.
- Stentoft J, Olhager J, Eikkil J and Thoms L (2016). Manufacturing backshoring: A systematic literature review. *Operations Management Research*, 9(3–4): 53–61.
- Timmer MP, Los B and de Vries GJ (2015). Incomes and jobs in global production of manufactures: New measures of competitiveness based on the world input-output database. In: Hoesman SN and Mandel M, eds. *Factoryless Manufacturing, Global Supply Chains, and Trade in Intangibles and Data, Volume 2, Biases to Price, Output, and Productivity Statistics from Trade*. Kalamazoo, MI, WE Upjohn Institute for Employment Research: 121–164.
- UNCTAD (2014). *Services: New Frontier for Sustainable Development – Exploiting the Potential of the Trade in Services for Development 2*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2016a). Assessing emerging technological breakthroughs for the 2030 Agenda for Sustainable Development. Policy Brief No. 45, UNCTAD, Geneva. Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/presspb2016d1_en.pdf.
- UNCTAD (2016b). Robots and industrialization in developing countries. Policy Brief No. 50, UNCTAD, Geneva. Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/presspb2016d6_en.pdf.
- UNCTAD (2017). *World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy*. United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report, 2010: Employment, Globalization and Development*. United Nations publication. Sales No. E.10.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2012). *Trade and Development Report, 2012: Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.6. New York and Geneva.

- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report, 2016: Structural Transformation for inclusive and Sustained Growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva.
- United Nations (2016). *Foresight for digital development*. Commission on Science and Technology for Development. United Nations Economic and Social Council. Available at: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ecn162016d3_en.pdf.
- Wei SJ, Lie Z and Zhang (2016). *From Made in China to Innovated in China : Necessity, prospect, and challenges*. Working Paper No. 22854, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- WIPO (2015). *Breakthrough Innovation and Economic Growth*. *World Intellectual Property Report 2015*. Geneva, World Intellectual Property Organization.
- Wood A (2017). *Variation in structural change around the world, 1985–2015: Patterns, causes and implications*. Working Paper No. 2017/34, United Nations University-World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- World Bank (2016). *World Development Report 2016: Digital Dividends*. Washington, DC.
- World Economic Forum (2016). *The future of jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*. Geneva.
- Wübbecke J, Meissner M, Zenglein MJ, Ives J and Conrad B (2016). *Made in China 2025: The Making of a High Tech Superpower and Consequences for Industrial Countries*. Berlin, Mercator Institute for China Studies.

包容和排斥的性别动态变化：关于就业的宏观视角

A. 引言

如第二章所述，人们一直倡导“包容”，以使超全球化惠及所有人。尽管超全球化必然带来市场放松监管，公共领域受到侵蚀，群起争夺新兴国际分工中的优势地位而且竞争日益激烈，但人们还是倡导包容。或者正是因为出现这些问题，人们才倡导包容。这种包容主要遵循供应侧办法，而这种办法忽略了一个事实，即人们已经融入全球经济，只不过现行的规则、规范和政策使这种融入具有排斥性。关于增强女性经济权能的全球政策(似乎主要侧重于女性融入市场)就是这种局限性视角的一个例子。

本章从宏观经济角度评估性别包容在就业方面的情况。本章认为，提高女性劳动参与率是近年来大部分发展中国家的总趋势，但与人们往往认为是不言而喻的想法相反，事实上这不是实现更快或更具包容性的增长和发展的直接途径。女性越来越多地从事有偿工作(包括自营职业)从而实质上增强妇女的经济权能和性别平等的潜力由现行的社会文化条件决定。此外，其更广泛的分配影响从根本上取决于现行的技术和结构改革进程。这些进程又受到全球和宏观经济条件和政策的影响，因为这些条件和政策会影响总需求的水平和结构。如前几章所述，不平等现象日益严重，遏制了需求，限制了优质工作岗位相对于劳动力供应的扩张。这加剧了对“好工作”(符合体面工作的条件)的竞争，也导致了按性别定额分配岗位的做法，即使女性就业率上升，男

性就业率下降，女性在获得较好工作机会方面仍日益遭到排斥。

本章内容如下。**B**节概述关于性别平等和增长的文献。**C**节讨论为何就业中的性别平等是包容性增长的一个重要方面和衡量标准。本节接下来讨论评估劳动力市场中性别情况的分析框架，结合关于性别分层和群体间不平等动态变化的观点以及关于劳动力市场在结构上如何分成所谓的“好工作”和“差工作”的分析。¹ 本节强调，在优质工作日益稀缺的背景下，经济机会和安全保障也会按性别定额分配。**D**节提供实证分析，重点讨论自1990年代初以来的这段时期，自那时起发展中国家才有了关于各部门就业的系统性、按性别分列的数据可用。该节认为，女性相对于男性获得工业部门工作的机会可反映女性获得“好工作”的相对机会。本节继续阐述“好工作”整体数量减少，女性在寻求“好工作”时日益被边缘化，即使在女性相对于男性的就业率上升的情况下也是如此。

E节提供关于女性相对于男性在工业部门就业集中度的统计分析。该节侧重于评估结构转型和技术变革的影响，以及全球化和增长的结构性和政策后果。**F**节评估女性的就业前景如何影响劳动收入份额，强调劳动力市场的性别不平等如何对所有工人(包括女性和男性)造成损害。最后一节得出结论。

B. 性别平等与经济增长之间的双向因果关系

宏观经济通常被视为“性别中立”的领域；但性别问题对于宏观经济结构和结果而言很重要。不同类型的经济冲击或增长模式对女性和男性的影响不同，例如劳动密集型出口会增加对女性劳动力的相对需求，而紧缩方案会更多地对母亲和儿童产生不利影响。这种因果关系也会反向运作，性别关系(例如表现为女性劳动参与率低或在获得自营活动投入的机会方面存在性别偏见)在一定程度上决定宏观经济的结果，例如增长、贸易失衡和通货膨胀。²

在经济增长方面，教育、卫生和就业上的性别不平等程度对增长有很大的不利影响。

教育和卫生方面的性别差距主要是通过对劳动生产率的影响来体现(Dollar and Gatti, 1999 Knowles et al., 2002 Klasen and Lamanna, 2009)。基于男女能力资质相同的假设，有人认为受教育的男孩多于女孩会导致“选择偏见”并降低受教育者的平均素质。这将导致劳动力分配效率低下，对整个经济的劳动生产率和增长有不利影响。另一方面，在教育上实现性别平等已被证实可降低生育率和改善儿童福祉。降低生育率可以减少女性无偿劳动的负担，并有助于提高她们的劳动参与率。而且，随着生育率下降，工作年龄人口增速高于总人口增速，从而降低抚养比率，有助于促进储蓄和投资(包括对儿童的投资)，对人均增长有积极影响，即所谓的“人口红利”。

也可以通过减少就业中的性别差距来刺激增长，还是通过“人才配置”或选择偏见渠道来实现。缩小就业上的性别差距也会带来积极的外部影响。为女性提供就业机会有助于降低生育率，因为抚养子女的机会成本(即放弃其他机会的代

价)增加，就业机会也可提高女性在家庭中的谈判权(Addad et al., 1997)。现已证实，女性拥有更强大的谈判权对投资于儿童福祉有积极的影响，从而有助于长期生产率增长。还必须指出，获得教育和就业的平等机会可能是相辅相成的。

虽然职业性别隔离可能会妨碍劳动力的有效分配，但在某些情况下，这种隔离(再加上工资歧视)在特定条件下确实会刺激短期增长(Blecker and Seguino, 2002)。如果女工被隔离到出口行业，尤其会出现这种情况。其中的因果机制在于，职业隔离造成的(歧视性)低工资可通过增加出口需求和投资(即商业支出)来刺激总需求。两性工资不平等也可能改善国际收支平衡，减少依靠货币贬值来提高竞争力的必要性，从而导致“外汇收入女性化”(Samarasinghe, 1998 Seguino, 2010)。这种性别不平等在某些情况下可能有助于总体增长，然而这一事实本身凸显了仅依靠经济效率促进性别平等这一观点存在的一个潜在缺陷。

自从1970年博塞拉普(Boserup)关于女性在经济发展中的作用的经典著作问世以来，人们对增长、发展和结构改革对性别平等缺失问题的影响进行了许多讨论。早期研究发现，增长与各种女性福祉和性别平等措施之间存在正相关关系，包括与教育、预期寿命、联合国性别发展指数、女性劳动参与率、就业隔离以及性别工资差距有关的措施。但后来的分析结果比较复杂，表明人们认为增长不足以克服性别不平等现象(Seguino, 2017)。

女性化U型曲线显示女性工作参与率与结构改革相关，U型曲线显示女性的经济活动率先下降，

然后随着工业化进程的发展而上升，这与女性在农业方面的传统工作消失以及不断扩张的服务部门提供新机会的趋势相符。虽然一些目前已经实现工业化的经济体曾经是这种情况，但当前趋势并非那么明确。事实上，如果生产的部门分布随着时间的推移出现的差异被用于替代结构改革，几乎没有证据表明，在最近一段时期内，结构改革一直是驱动发展中国家女性劳动参与率提高的因素(Gaddis and Klasen, 2014)。

然而，鉴于对女工的需求增加以及男性就业岗位相对于女性就业岗位的质量下降，全球劳动力女性化已被确定是超全球化的一个重要趋势(Standing, 1989)。这是因为日益开放的全球经济中企业之间的竞争加剧，导致企业寻求成本较低的女性劳动力，作为实现出口竞争力的一种手段。总体而言，有大量证据证明出口增长对女性在劳动密集型制造业和服务业的相对就业有积极影响，如旅游业和呼叫中心(Braunstein, 2006 Aguayo-Tellez, 2011 Staritz and Reis, 2013)。

在一些劳动力充足的半工业化国家，贸易与女性就业之间有很强的正相关性。对比之下，在农业经济体中，女性集中在粮食作物生产等进口竞争型部门，男性更适合利用经济作物生产或自然资源开采方面的出口机会，贸易自由化往往会导致女性失去工作和收入(Bussolo and De Soyos, 2009 Fontana, 2009)。在制造业竞争力较弱的发展中经济体，特别是在非洲，削减劳动密集型产品的进口关税导致女性失业情况比男性更严重(Seguino and Grown, 2006)。

贸易自由化可对女性和性别平等产生相互矛盾的影响(UNCTAD, 2014)。在劳动密集型出口行业(如服装制造业)，存在就业女性化的现象，但她们往往被困在低薪、无出路的工作中，技能发展的机会有限。随着经济体沿着工业阶梯上升到资本密集程度更高的生产阶段，有一些证据表明，

男性成为劳动力供应的首选来源，而女性在制造业中的就业份额下降(Tejani and Milberg, 2016)。虽然旅游部门和呼叫中心的扩张为女性提供了就业机会，但与同一部门的男性相比，她们的工作稳定性更差，工资更低(Staritz and Reis, 2013)。

同样，劳动参与率上性别差距的缩小并没有在薪酬和地位方面实现与之相称的性别平等(Razavi et al., 2012 UN Women, 2015)。相反，女性劳动参与率的上升恰好伴随着非正规、不受管制和不受保护的工作的增加。虽然出口导向型制造业企业(以及生产非传统农业出口品的农场)的工作岗位使一些女性受益，但职业性别隔离仍然存在，在女性扎堆的行业中，她们的工资较低，劳动条件也较差(Braunstein, 2012)。

公共支出的水平和模式具有很强的与性别有关的分配效应(Agnor et al., 2010 Fontana and Natali, 2008 Seguino and Were, 2014)。对基础设施进行公共投资，缩短获取水和燃料的时间并为其其他无偿的操持家务活动提供便利，可减轻照料负担，从而提高男性和(尤其是)女性的赚钱潜力。社会基础设施支出也可以通过公共资助的社会服务来减轻女性的无偿照料负担，促进就业机会和收入方面的性别平等(UN Women, 2015)。此外，与性别相关的就业模式增加了女性在社会服务活动或有偿照料部门获得就业机会的可能性，因此该领域的公共支出可以进一步缩小与性别相关的就业差距。由于照料行业支出的就业乘数效应远远大于其他类型的公共支出(包括基础设施)，所以这种公共支出与其他类型的公共支出相比，对总体就业以及减少与性别相关的就业差距有更大的积极影响(Antonopoulos et al., 2010 ITUC, 2016 and 2017; İlkaracan et al., 2015)。

显然，要了解性别平等与经济增长之间的双向因果关系，性别平等的成果必须与支撑增长的具体结构、过程和政策挂钩。本章主要讨论就业这一衡量性别包容的关键性标准。

C. 性别包容性发展的就业层面

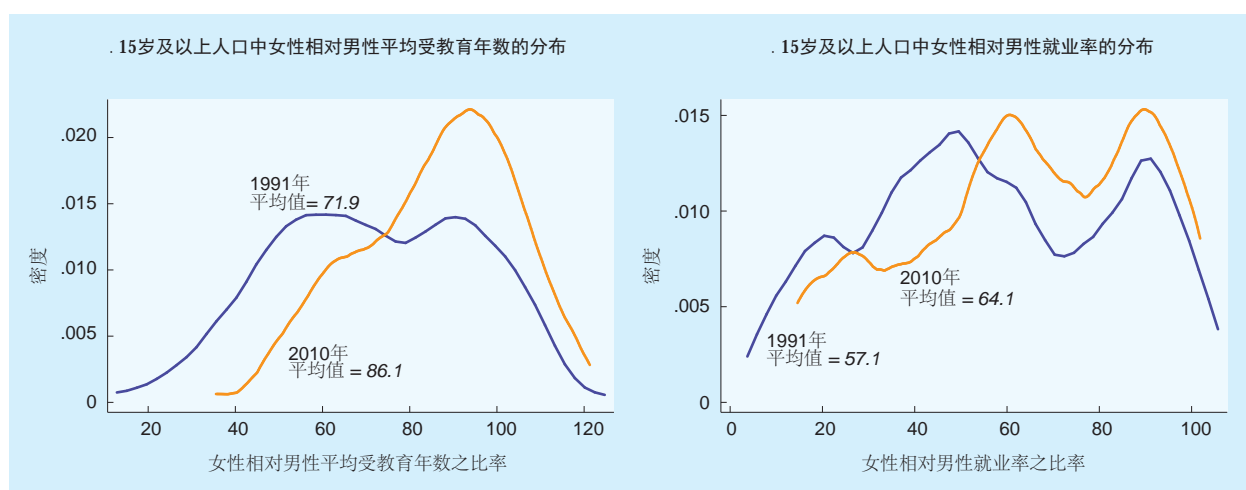
有报酬的工作(包括自营职业)是个人养家糊口的主要机制。再结合有效的议价架构,这也是实现更公平的收入分配和促进性别平等的最有保障的途径。如果女性与男性获得工作的机会平等,这对女性在家庭中的谈判权有积极影响,会提高她们自行安排时间和分配家庭资源的能力。此外,女性掌握收入,同时缓解男女收入和资产不平等现象,会改善对儿童福祉的投资,并有利于长期增长(Doepke and Tertilt, 2011)。

就业平等的一个重要决定因素是教育平等。在过去25年中,各国政府和国际组织为缩小教育中性别差距所作的努力(包括将其单列为千年发展目标3的唯一具体目标——促进性别平等并赋予妇女权力)已取得了重大进展。图4.1A展现的是一个核密度函数(类似于直方图,代表频率分布),根据1991年和2010年15岁及以上人口中女性与男性平均受教育年数的比率,显示了发展中国家的

分布情况。分布的最左边为最低比率,右边为最高比率(代表更大的性别平等)。纵轴显示样本中具有相应女性/男性教育程度比率的国家的百分比,但相对于这些百分比而言,曲线的形状和相对位置具有更重要的意义。在这段时期内,发展中国家的女性/男性受教育程度比率平均值从71.9%上升到86.1%,1991年至2010年期间分布宽度变窄,显示各国在教育平等方面的离散度大幅减小。而且值得注意的是,与1991年相比,2010年有更大比例的国家达到100%的比率(表示教育中的性别平等)。

但是,教育平等不足以实现经济福祉中的性别平等,甚至不足以实现就业中的性别平等。必须有条件将改善的教育平等转化为有偿工作机会方面相应的改进。然而,虽然过去二十年就业差距缩小了,但仍远远大于教育差距。在发展中国家,15岁及以上的女性和男性就业人口比率平

图 4.1 1991年和2010年发展中国家在教育领域性别平等方面的分布



资料来源: 贸发会议秘书处基于Barro and Lee (2016, v2.1)数据和劳工组织模拟就业数据的计算结果。

注: 1991年的数据是1990年和1995年的估值内插,包括79个国家。纵轴显示样本中具有相应女性/男性受教育程度比率的国家的百分比,因此被称为“密度”;横轴显示与每个密度对应的比率值。

均值在1991年为57.1%，2010年仅上升到64.1% (图4.1B)。教育平等未能确保就业平等，表明女性在将其更高的教育水平转化为更有保障的生计方面仍面临障碍。

此外，即使获得有偿工作的机会得到改善，并非所有形式的工作都能提供同等程度的薪酬、稳定性或最终赋予妇女权能。劳动力市场有各种层次的工作，不仅薪酬的高低和支付的规律性有区别，而且在社会保障、稳定性、工作条件、技能发展和晋升前景方面也有不同。得到“好工作”和“差工作”的机会由教育以外的许多因素决定，包括经济结构、现有的全球和宏观经济条件以及社会和经济分层的进程，这种进程可确定谁最“有资格”得到高地位的工作，特别是在好工作机会稀缺的经济困难时期。即使在当今，女性(和种族或族裔“附属”群体)更有可能集中于低薪和非正规的工作，很少或根本没有任何社会或法律保障(ILO, 2015)。因此，即使获得工作，可能赋权效果也不理想，特别是在女性继续承担无酬照料工作主要责任的情况下。

对性别隔离的劳动力市场中排斥现象的解释

要了解发展中国家按性别划分的就业动态，特别是工人如何被分配到各个部门和工作岗位，需要一个分析框架，帮助探索群体间不平等(有时被称为横向不平等)的决定因素。群体间不平等通常反映了明显的分层形式；在建立和加强社会和经济等级制度的体系中(由体制以及规范和陈规定型观念支撑)，某些群体被视为比其他群体更有资格(Darity, 2005)。³从这个角度来看，基于性别的等级制度主要不是归因于个人特征的差异，如教育；⁴而是因为存在系统性条件，随着时间的推移会复制分层，这些条件嵌入到体制中，并得到社会和心理过程的支持，这种社会和心理过程构建了性别角色，在经济上有利于整个

男性群体而不是女性群体。例如，广泛持有的性别成见认为，由于女性要承担无偿照料工作或被推定技能较低，所以女性不太适合从事有偿工作，这种成见促进了针对男性的一系列结构化有利条件和针对女性的相应不利条件。⁵

随着时间的推移，性别分层一再发生现象的主要机制是剥削和排斥。剥削的特点是一个群体(女性)所得报酬低于其产生的价值，甚至比其他工人群体低。女性的无偿照料工作就是一个例子，而这种无偿工作作为人类能力的复制提供支持，对于一个运作良好的市场经济而言至关重要。另外一个例子是女性“扎堆”于劳动密集型出口行业，出口行业的企业有更大的流动性，因而有更大的谈判权，能够压低工资，从而提高利润和出口竞争力(Bergmann, 1974)。

第二种机制是排斥(或机会囤积)，即占主导地位的群体的成员垄断宝贵的职位或资源。在劳动力市场上，排斥的表现形式可能是女性被排除在外，无法获得符合体面工作条件的“好工作”。“好工作”供不应求时，机会囤积加剧，导致基于社会力量的定额分配(Smeeding, 2016)。有一些规范和成见认为根据男女的性别角色，男女适合从事不同类型的工作，这些规范和成见规范加重了排斥现象。如果有一种占主导地位的规范，认为女性应承担照料儿童、老人和病人的大部分工作，那么女性不太可能受雇于技能和资本密集型产业的职位(这样的职位需要在职培训)，因为公司担心会损失其投资于培训的“沉没成本”。相反，女性被视为“低人一等”的工资劳动者，更适合从事劳动密集型、低技能型或更替率高的工作。

在经济生活的许多方面都存在这些性别分层机制。它们为双重或分割的劳动力市场提供了基础，其分配就业机会的方式反映和延续了劳动力市场内外普遍存在的性别等级制度。

双重或隔离的劳动力市场的理论假定存在两个技术上和制度上不同的劳动力市场：核心部门和外围部门。⁶ 两者的区别在于不同的工资设定机制和工作条件、劳动力市场之间流动性的障碍以及具有特权的核心部门就业机会的配额制度。双重劳动力市场可被视为存在一堵“玻璃墙”，体制惯例和社会规范使人们难以从外围部门迁移到核心部门(Das, 2013)。

核心部门的工作非常令人垂涎。这些工作更有可能在经济的正规部门，企业提供更高的工资、各种福利、更好的工作保障、晋升机会和管制更完善的工作条件。核心部门的企业往往具有市场支配力，产生的租金可与工人共享，而且提供的工资高于外围部门。更高的盈利能力还可使企业增加投资，提高生产力，进一步拉大核心部门和外围部门的工人之间的差距(Gordon et al., 1982)。

相比之下，外围劳动力市场的工作保障性较差，连续性差，通常没有出路，在职培训和晋升机会较少。外围部门的企业往往市场力量薄弱，利润率低，无法进行能够提高生产力和工资的各种投资。⁷ 发展中国家的外围劳动力市场主要包括非正规服务部门以及农业和小规模(通常是非正规)制造业(Vanek et al., 2014)。

核心部门好工作的供应和获取机会首先取决于经济结构。在与工业化相关的发展进程中，规模经济和范围经济促进更快的生产率增长，也有希望扩张核心部门的机会。虽然工业政策可以促进结构性改革，但宏观经济条件也有助于确定核心部门的就业机会，包括需求水平以及一个国家与世界其他国家的贸易和投资关系。近年来，一些发展中国家出现了停滞的工业化或过早去工业化的模式，从而限制了工业部门工作岗位的增长(TDR 2016)。

因此，工作减少，竞争更加激烈，引发分层动力，影响获得工作的机会。占主导地位的群体

倾向于囤积剩余的机会，采取的一种措施是强化规范和成见，排斥女性或不属于占主导地位群体的其他工人。在资本密集型或信息技术产业等高薪工作领域，认为女性技术娴熟程度不如男性因此不适合此类职位的成见会助长机会囤积。在若干发展中国家可以看到，矛盾的是，由于对能否适应所需技能存在成见，尽管某些活动领域(例如建筑或农业)变得更加机械化，对体力的要求下降，但女性仍不大可能受雇于这些领域(Ghosh, 2009)。研究还表明，在经济困难和缺乏安全保障的时期，这种机会囤积会加剧(Darity et al., 2006)。

雇主也会使女性“扎堆”于劳动密集型出口制造业等活动中，以压低女性工资，降低出口价格，这也可能导致成见长期存在。例如，Elson and Pearson(1981)一书指出，人们认为女性手更巧，很适合从事装配作业。⁸ 但是，雇主愿意让女性从事这种工作更有可能是因为，在这样一个劳动力占总生产成本比例很大的部门，女性容易被操控。

按照传统的经济思维，随着时间的推移，竞争性市场应会消除这种性别歧视，因为那些不歧视并追求利润最大化的企业将通过招聘成本更低的工人从而提高利润率来打败那些采取歧视性做法的企业(Becker, 1957)。但是，证据并不支持这一假设。劳动力市场的性别隔离在发达国家和发展中国家都广泛和持续存在，是男女工资差距的主要原因(ILO, 2015 World Bank, 2012 UN Women 2015)。同样，人们认为贸易自由化有助于减少国内劳动力市场中基于性别的工资歧视现象，但当出口导向和贸易自由化增加时，实际情况却相反(Artecona and Cunningham, 2002 Berik et al., 2004 Busse and Spielmann, 2006 Braunstein and Brenner, 2007 Dom nguez-Villalobos and Brown-Grossman, 2010 Menon and Van der Meulen Rodgers, 2009)。

事实上，为了追求利润，企业可能会积极主动地根据种族和性别将工人隔离，因为隔离后工人的团结性较差，因此谈判权较弱。而且，在隔离的劳动力市场中，男性不太可能要求更高的工资，因为他们担心失业或被降级到外围劳

动力市场，跟女性一样从事低薪工作并忍受糟糕的工作条件(artmann, 1979)。如果发生这种情况，女性被排除在好工作之外也可能导致劳动收入份额受到不利影响。这会抑制总需求，最终减缓经济增长。

D. 就业中的包容和排斥：性别趋势⁹

1. 包容女性，排斥男性？

在大多数国家，自1991年以来(从这一年开始关于按性别分列的部门就业数据普遍可得)女性相对于男性的就业率一直在上升，这是性别平等的一个积极迹象。各种推拉因素促成了这一现象。女性愿意工作是因为工作本身具有价值，也因为在传统家庭之外自己赚取收入可以拓展她们在各个领域的选择。最近的一项全球调查发现，接受采访的70%的女性(和66%的男性)倾向于女性从事有偿工作，包括大部分目前没有从事有偿工作的女性也持此观点(Gallup and ILO, 2017)。如果有好的工作机会，更高的教育水平会增加放弃市场工作的机会成本。生育率下降以及发展过程中无偿工作生产率的提高可以减少女性的时间限制，提高女性进入劳动力市场的能力。但是，由于全球经济停滞和失业对男性收入的影响、经济危机、公共服务供应的削减或仅仅是伴随超全球化而来的日常生活日益商品化(无论发展水平如何)，女性也可能被“推向”就业。面对家庭收入减少或公共支出的削减，女性的这一应对方式被称为“廉价”出售劳动力。

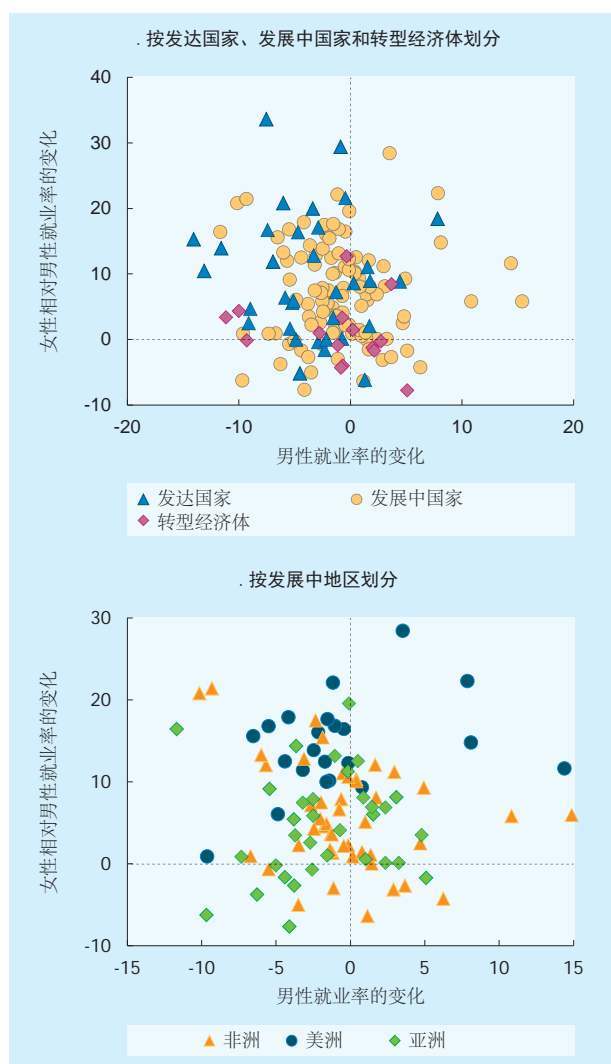
从图4.2中可以看出这些相互矛盾的因素，该图展示了1991年至2014年期间女性相对男性的就业率变化。图4.2A按发展水平展现这种关系，图4.2B按发展地区展现这种关系。在大部分国家

中，男性就业率下降的同时女性的相对就业率上升(各图的左上象限)，反映出潜在有冲突性的性别平等，即女性就业率的改善可能以男性就业率下降为代价。¹⁰

按国家组别来看，存在一些显著的差异。首先看图A，55.9%的样本位于性别冲突象限(见左上象限)，发达国家、发展中国家和转型经济体中位于该象限的分别占64.7%、56.3%和33.3%。请注意，如果男女就业率都下降，但女性就业率的下降速度慢于男性，也会出现性别冲突的结果。这种情况占性别冲突象限的20%以上(85个国家中有18个国家)，发达国家和转型经济体在这20%中占了三分之二。在转型经济体组有53.4%的国家出现女性和男性就业率都下降的情况；在男性和女性就业率都下降的国家中，仅有不到一半的案例中(7个国家中有3个)女性相对就业率上升(即女性就业率下降速度慢于男性)。发达国家的这种模式也很明显，但在大多数情况下，女性就业率基本持平，而男性就业率下降(9个发达国家中有5个国家的男女就业率都下降，但女性就业率下降速度慢于男性)。发达国家男性就业率普遍下降与金融危机的持久影响有关，虽然在危机之前男性就业率已然下降，但经济衰退加剧了下降。

图B主要展现了各地区发展中国家的差异。在亚洲地区，相当多的国家(44.1%)集中在“性别冲

图4.2 1991-2014年女性相对男性
就业率与男性就业率的变化
(百分点)



资料来源：贸发会议秘书处基于劳工组织模拟就业率数据的计算结果。

注：就业率是指15岁及以上有工资收入的人口比例。变化是指3年平均值的百分点变化。还要注意，图B的轴不同于图A的轴，以更好地展现区域差异。

突”象限(左上)，女性就业率的上升以男性就业率的下降为代价。该地区其他国家在右上和左下象限之间大致均匀分布。该地区一些国家的女性就业率有所下降，包括起初女性劳动参与率很高的国家(中国和泰国)以及女性劳动参与率本来就低于全球标准的国家(印度和土耳其)。在非洲地区，55%的国家位于性别冲突的左上象限中，其中近三分之二的国家男性就业率下降。其中部分

国家的降幅相当大(例如肯尼亚、毛里求斯、尼日利亚和南非的降幅超过5个百分点)。美洲发展中地区的绝大多数国家(77.3%)位于左上象限，男性就业率下降，女性相对就业率上升；该地区其他国家处于右上象限，男女就业率都上升。

无论发展水平如何，大部分国家的女性就业率一直在上升(除了一些明显的例外)，但性别平等的相应改善(以女性相对男性的就业率衡量)的部分原因是男性就业率的大幅下降。鉴于驱动女性劳动参与率的推拉因素(如上文所强调的)，令人担忧的是，廉价出售劳动力可能是造成就业性别平等表面上改善的一个因素。换言之，一些国家的女性相对就业率较高可能不是男女在工作方面竞争的结果，而是因为男性工作机会减少，工资增长缓慢，女性为了维持家庭收入而接受较差的工作。这突显了实现“包容性”性别平等的重要性，即女性的改善不以牺牲男性为代价。这部分取决于经济体的整体状态。提高女性的就业率，而不解决需求侧的制约因素，或不承认增长普遍未能创造好的工作机会，只会加剧劳动力市场竞争，最终对女性和男性都不利。

2. 工业和“好”工作

如上所述，性别分层在隔离的劳动力市场中的工作分配方面发挥重要作用，特别是在对核心部门工作的竞争加剧的情况下。虽然二十多年来，在大多数发展中国家，女性相对男性就业率一直在上升，但她们拥有“好”工作的比例却一直在下降。换言之，在过去25年全球一体化的过程中，即使女性的受教育程度和劳动参与率已上升，但与男性相比，女性在寻求好工作时日益被排斥。在本章中，用工业部门(而不是农业或服务部门)的工作替代“好”工作，原因如下。

在大部分提高生产率的结构改革和发展轨迹中，工业化以及将资源(包括劳动力)转移至生产率较

高部门的过程为总体生产力增长提供支持。但是，正是通过拓展现代化、日益多元化的工业部门的高生产率工作，随着工业化和发展水平的提高，劳动力才开始获得更高的收入，最终提高国内总需求并维持总生产率增长。(在这个意义而言，增长要持续，必须具有包容性。)当这些关联无法实现或弱化，停滞或过早的工业化或去工业化会抑制包容性发展的前景。

在发达国家，附加值更高的知识密集型服务提供的就业比例比工业大很多，最近已强调在发展中国家用这种服务替代在创造就业方面表现乏力的工业。但是，特别是在发展中国家，仅凭服务部门不可能完全替代工业来提供“好”工作，特别是如果服务部门与充满活力的工业部门脱节就更不可能(Kucera and Roncolato, 2016 TDR 2016)。相对于工业部门，服务部门的就业机会更有可能是非正规和无保障的，生产率较低，因此工资较低，特别是对女性而言。它们很可能反映出低生产率服务业(往往是传统服务业)的增长，而不是长期增长的开始，这是一种变相失业，最终反映出增长无法创造足够的体面工作。关于全球化与非正规化之间联系的记录反映了这些有问题的动态情况(Bacchetta et al., 2009)。印度通常被视为是高生产率服务业增长引领经济增长和发展的典范，但即使印度也未能在在这个部门创造许多好工作(Chandrasekhar and Ghosh, 2014)。¹¹

国际劳工组织(劳工组织)定义的体面工作的衡量标准为比较服务业和工业的工作质量提供了良好的基础。体面工作的定义是生产性的、有工作场所保护并提供社会保障和个人发展前景(如技能升级)的工作。由于缺乏关于各部门体面工作机会的国际数据，可以使用服务部门劳动生产率与工业部门劳动生产率的比率来衡量相对工作质量(见按区域分列的表4.1)。作这种比较是因为较高生产率的衡量标准与更高的薪酬和福利相关。这并不等于说工业部门工人比服务部门工人“生产率”更高。衡量服务部门的生产率是

表4.1 1991-2015年服务部门与工业部门劳动生产率的比率

区域	平均值	中值
全部样本	0.89	0.87
发达国家	1.04	1.05
发展中国家	0.79	0.75
非洲	0.83	0.75
美洲	0.72	0.74
亚洲	0.82	0.74
转型经济体	0.83	0.75

资料来源：贸发会议秘书处根据世界银行世界发展指标和宾大世界表格数据库计算的结果。

注：部门生产率是用部门产出增值除以该部门从业人数计算得出；各国家组的未加权均值和中值系1991年至2015年间的平均数据。

有争议的，部分原因在于难以衡量产出。的确，至少对服务部门而言，与其说是生产率衡量标准决定工资水平，不如说是工资水平决定生产率衡量标准。因此，发达国家服务部门的生产率相对较高，这部分反映了人均收入较高。无论怎样，较低的生产率衡量标准表明工资较低。在发展中地区，服务部门劳动生产率不同程度地低于工业劳动生产率(比率低于1)。所有不发达地区的中值接近0.75，表明服务部门的平均生产率比工业部门大约低25%。

这些数据显示，对于发展中国家而言，服务部门的相对生产率与男性在服务部门的相对集中度之间呈正相关。换言之，服务部门相对工业部门的总劳动生产率越高，男性相对女性在服务部门的集中度也越大(发展中国家样本中该相关性为0.43)。鉴于相对生产率衡量指标反映相对工资水平，这一结果符合关于双重或隔离劳动力市场中性别分层表现的预测：就业机会越好，占主导地位群体的成员越有可能“囤积机会”，附属群体成员(这里是指女性)获得这些工作的可能性越小。

鉴于工业部门工作岗位比农业或服务部门的工作岗位更有可能成为核心劳动力市场(即具有相关福利和保障的正规工作)的一部分，本章使用获

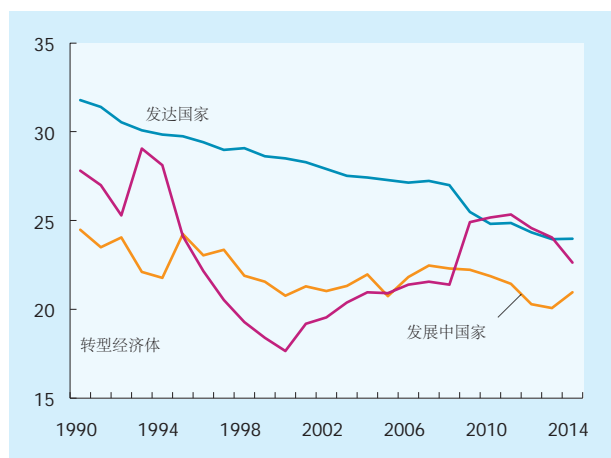
得工业工作的相对机会替代性别平等。¹²对工业就业的绝对和相对轨迹的评估揭示了从性别角度而言增长是否具有包容性以及包容的程度如何。

3. 女性被排斥在“好”工作之外

首先，必须要指出，自1990年代初以来，工业的总体工作机会已减少，对男女而言都是如此。平均而言，所有国家组(发达国家、发展中国家和转型经济体)的工业就业人数占总就业人数的比例都有所下降(图4.3)。发达国家的降幅最明显。使用三年平均值计算工业就业人数占总就业人数的比例的变化，1990年至2014年期间发达国家、发展中国家和转型经济体的该比例分别下降了7.8、3.5和5.2个百分点。

图4.4中的核密度函数显示了2013年发展中国家各部门就业的性别隔离程度。该图显示了按两个比较女性与男性的比率的国家分布：女性就业人数占总人口之比与男性就业人数占总人口之比的比率，样本平均值为61.8%；以及女性工业就业集中度与男性工业就业集中度的比率，

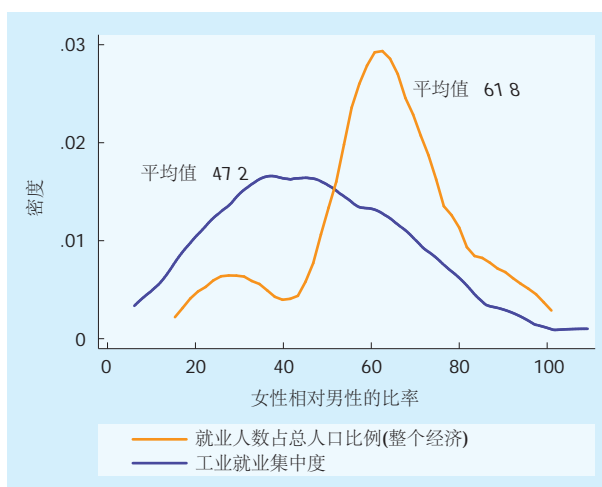
图4.3 1990-2014年工业就业人数占总就业人数比例的变化



资料来源：见图4.2。

注：数字为各国家组各年份的未加权平均值，数年保持一致性。

图4.4 2013年发展中国家女性相对男性整体就业率和工业就业率的分布



资料来源：见图4.2。

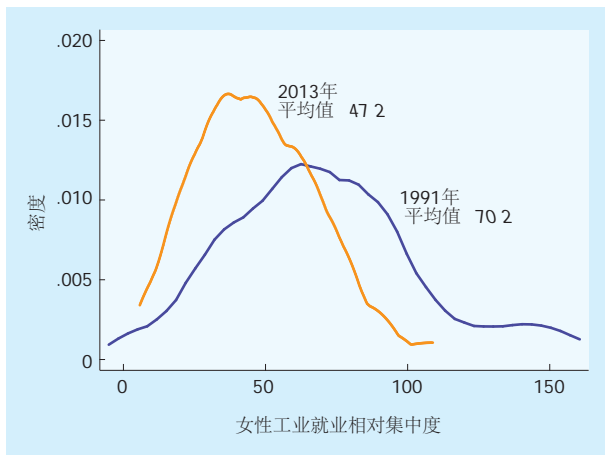
注：女性相对集中度是女性工业就业份额除以男性工业就业份额所得结果的三年平均值。图4.4、图4.5和图4.6中，发展中国家组保持一致，不同于图4.1中显示的(较大)国家组的数据，因为当前的国家组仅限于那些拥有所涉及年份女性工业就业份额数据的国家。

样本平均值为47.2%。本章下文将另一衡量指标称为“女性工业就业相对集中度”，用来替代女性获得好工作的相对机会。如图4.4的曲线形状所示，女性工业就业相对集中度更为分散，平均而言低于女性相对总就业率。

这一点体现在自1991年以来女性工业就业相对集中度下降，平均值从1991年的70.2%下降到2013年的47.2%(图4.5)。¹³所有发展中国家地区都出现了这种现象，非洲国家的下降幅度最大(表4.2)。即使在工业化和出口导向型制造业发展更繁荣的亚洲，女性在工业部门“好”工作中的集中度也出现下降，尽管女性的相对就业率上升。

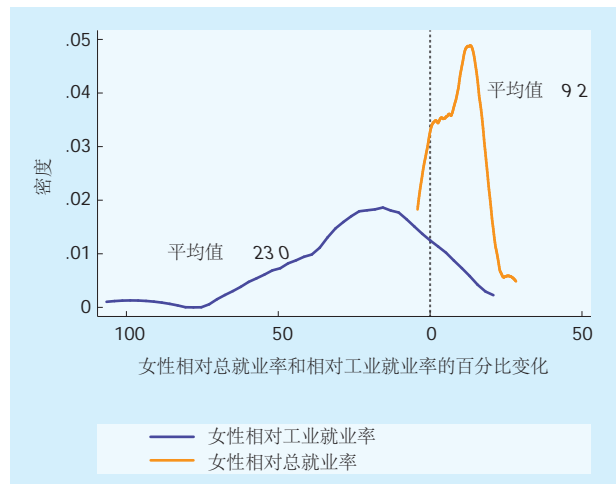
图4.6对比了1991年和2013年两项衡量指标发展中国家分布的百分点变化，即女性(相对于男性)在总就业中的就业比率以及在工业部门的就业比率。横轴显示百分点数值的变化，纵轴显示各数值对应的发生率或百分比密度。必须考虑的是两条曲线的形状及其在横轴上的相对位置。女性相对男性在总就业中的比率平均增长了9.2个百分

图4.5 1991年和2013年发展中国家女性工业就业相对集中度



资料来源：见图4.2

图4.6 1991—2013年发展中国家女性工业就业相对集中度以及相对总就业率的变化



资料来源：见图4.2。

表4.2 1991年和2010年各发展中地区女性与男性就业率之比率以及女性工业就业相对集中度（百分比）

发展中地区	女性与男性就业率之比率		女性工业就业相对集中度	
	1991	2010	1991	2010
非洲	53.0	57.2	91.8	47.9
美洲	48.0	61.1	67.9	53.1
亚洲	46.3	51.0	59.3	47.2
南亚	42.0	46.7	63.8	40.8
东亚	62.2	73.2	75.9	33.1
西亚	25.2	28.0	22.1	36.5
东南亚	62.8	66.9	87.9	66.1

资料来源：贸发会议秘书处基于下述资料的计算结果：劳工组织数据，从世界银行世界发展指标数据库提取（访问日期：2017年2月15日）。

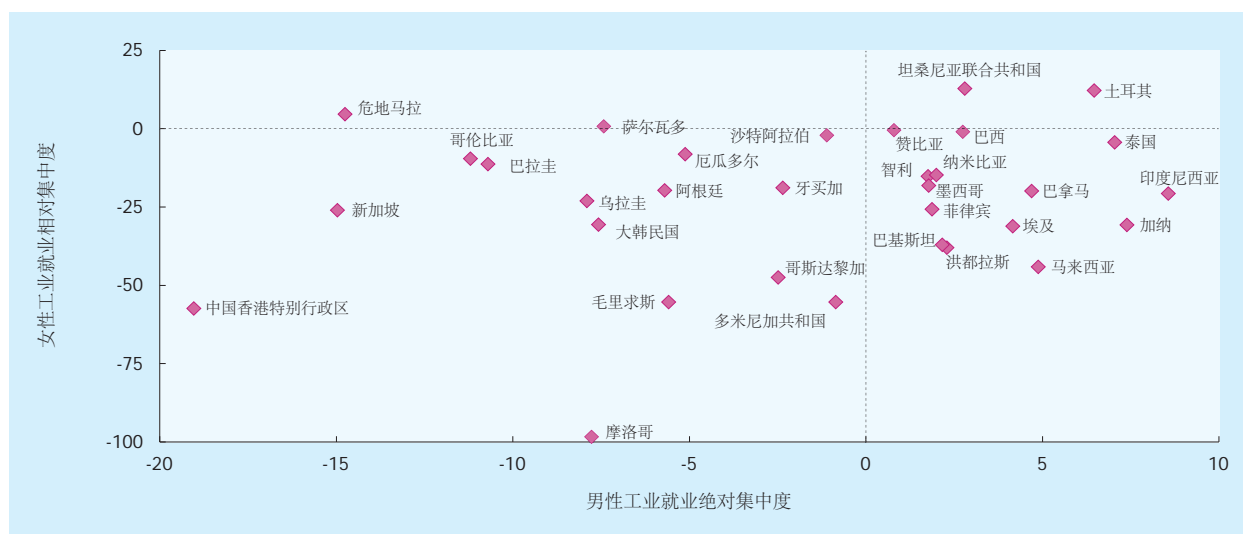
注：该数据基于三年平均值。

点，国家紧密分布在平均值附近，如陡峭的曲线所示。该曲线主要集中在正值区，如其相对于垂直零截距线的位置所示，表明绝大部分国家(91%)在该时期内女性相对总就业率上升。相反，女性相对男性的工业就业比率平均下降了23个百分点，曲线大部分位于零截距线左侧，表明绝大部分国家(88%)女性相对男性工业就业比率出现了下降。

图4.7显示的女性相对男性工业就业比率百分点变化与图4.6相同，但是按照国家列出，并与男性工业就业集中度的百分点变化并置。1991年至2013年期间大部分国家的女性工业相对就业率下降；在大约一半的案例中，男性工业就业率也下降了。这表明工业对劳动力的需求下降，女性工业就业率下降速度快于男性。这些模式表明存在基于性别的就业定额配给：随着工业就业率下降，女性获得工业就业的机会越来越受限。

总体而言，这些数字表明，在过去25年中，劳动力市场的性别分层现象已恶化，即女性在寻求好工作时日益受到排斥，只得扎堆于工资较低且保障性较差的工作。因此，在发展中国家的劳动力市场上似乎有相互矛盾的力量在发挥作用：女性获得有偿工作的相对比例不断增加，但是她们在“好工作”面前日益受排斥，表明女性“扎堆”于较差的工作。这个过程发生的背景是工业创造优质工作机会的作用减弱，表现为发达国家和中等收入国家的去工业化以及发展中国家的停滞工业化或过早去工业化(TDR 2016)。

图 4.7 1991-2013年部分经济体女性工业就业相对集中度和男性工业就业绝对集中度的百分点变化



资料来源：见图4.2。

女性相对集中度的下降也可能是由于工业本身的结构变革，而且工业就业有相对硬性的性别差异。随着各国向技能或资本密集型生产升级，脱离女性就业最集中的劳动密集型生产，可能

会导致女性工业就业集中度下降。事实上，现已发现，制造业1980年代中期以来一直处于就业去女性化过程(Kucera and Tejani, 2014; Tejani and Milberg, 2016)。

E. 评估在结构改革、全球化和增长背景下的性别排斥

上一节阐述了工业就业方面的性别动态变化情况，认为自1990年代以来，随着整体工作质量下降，女性在好工作面前日益受排斥。本节将对这种排斥进行更精确的因果关系分析，反映第二章讨论的一些重要的核心问题。具体说来，本节对不同国家和时间序列的数据进行经济计量分析，评估四类因素的影响：(一) 结构改革与技术变革的包容性；(二) 超全球化的结构性和政策后果；(三) 整体增长；(四) 劳动力市场供应侧不断变化的条件。必须指出的是，由此得出的效应估算是全体样本的平均值(分别对发展中国家和

发达国家进行评估)。这既有缺点，也有优点。缺点是它不能反映具体经济体的具体特征，优点是它揭示了全球经济的系统性特征，这是当今超全球化时代和本报告的核心关切。

1. 计量经济模型

本节将介绍用于衡量上述四类因素的变量，所有这些变量都有助于解释女性工业就业集中度的变化。

结构性改革与技术变革的性别包容性

为了体现结构性改革的动态变化情况，该模型包含工业就业占总就业的份额以及工业增加值占国内生产总值的份额。其中任一份额的提高都代表提高生产率的结构改革，这是追赶型发展的关键来源(TDR 2016)。虽然这两个衡量标准似乎彼此相关性很大，不适合分别处理，但它们对就业的影响实际上可能是矛盾的，因此需要独立评估。具体而言，虽然工业增加值的增长表明好工作增多(工业部门的劳动力需求增加，从而为女性工业就业相对集中度的提高创造机会)，但随之产生的就业机会可能不足以使大部分劳动力获得生产率更高(和有偿)的工作。鉴于本章讨论的分层动态情况，预计这种就业上的不足对女性的影响大于对男性的影响。事实上，对过早去工业化及其与中等收入陷阱关联的分析表明，工业就业渠道的失灵(而不是工业增加值占国内生产总值的比例)对包容性增长构成的挑战最大(Felipe et al., 2014 Rodrik, 2016 TDR 2016)。

该模型用资本—劳动比率替代技术先进程度；该比率增大代表转向更加资本密集型的生产。如上所述，一些研究将近几十年制造业就业去女性化与技术升级进程相关联，这种关联甚至超过与贸易变化的关联。鉴于该模型控制了女性相对男性的受教育水平(在下文的劳动力供给部分中讨论)，资本密集度与女性工业就业相对集中度之间的负相关就表明技术变革就业成本存在性别不对称。

全球化的结构性和政策后果

全球一体化的程度以贸易和外国直接投资占国内生产总值的比例来衡量。在计量经济学的研究中，贸易以多种方式来衡量。大多数研究只是采用出口和进口之和占国内生产总值的比例，但由

于发展中国家出口中的进口成分增加，这种衡量标准可能具有误导性。正如2016年贸发报告所讨论的，对增长与发展(更不用说就业)更重要的似乎是贸易的增值方面。因此，这种模型使用制造业净出口额(出口减进口)占国内生产总值的比例作为替代。¹⁴ 制造业出口与工业就业女性化之间的传统相关性(至少在制造业更加劳动密集型的情况下)通常被援引作为出口导向型增长战略的好处(TDR 2016)。同样，如果外国直接投资与出口劳动密集型制成品或整体更多的工业活动相关联，就可以拓展女性工业就业的相对机会。

虽然贸易和外国直接投资可量化一个经济体融入全球的程度，但它们本身并不能代表贸易政策，因为各种贸易政策都可以与很高的贸易额或外国直接投资共存。即使在鼓励出口的情况下，贸易政策也可能具有限制性。贸易政策立场以关税(更准确地说，是按产品进口份额加权的适用关税)衡量，税率越高表示贸易自由化程度越低。^{15 16} 显然，由于推动整体贸易自由化和缩小管理贸易的政策空间，为推动全球市场放松管制起了很重要的带头作用(UNCTAD, 2014)。这些政策在就业方面如何发挥作用并不清楚。正统的立场是，较少的贸易政策可促进所有其他方面增多，包括增长、发展和高薪就业。特别是关于全球价值链的讨论(已经成为关于发展中国家贸易问题的主导性议题)强调了进口对出口的重要性，进而警告说对进口征税是愚蠢之举。如果这种贸易是女性工业就业机会的重要来源，那么以进口关税衡量的更具限制性的贸易政策立场可能不利于性别平等。

将财政政策立场(以政府消费占国内生产总值的比例来衡量)纳入进来是为了反映政府参与经济活动的程度。鉴于在研究期间大多数国家的宏观政策制定普遍采取紧缩政策，并作出相关努力限制政府规模，必须要了解公共支出如何影响就业中的性别平等。在许多发达国家，由于公共部

门是女性就业机会的重要来源，削减公共支出可能使女性受到最大影响(Karamessini and Rubery, 2014)。然而，这种削减将主要影响受雇于服务部门的女性，实际上提高了工业在女性整体就业中的份额。另一方面，如果公共支出涉及工业活动增加(可能由于实施工业政策或私营工业投资更普遍地涌入)或是通过提供社会或实体基础设施来减轻女性无偿照料的负担，可以预见两者之间呈正相关。

经济增长

该模型还包括人均国内生产总值增长，以直接评估总增长是否会改善女性获得工业就业的相对机会。其他一些模型变量也可能与增长相关，但是对样本中的发展中国家而言，这种关联在统计学上意义不大。据推测，所有其他变量保持相等，更强劲的增长应会缓解就业竞争，使更多女性获得更优质的工业工作。然而，如本报告所述，增长的影响将取决于其结构和利益分配。与发达国家和发展中国家近期增长轨迹相关的挑战是“失业与增长并存”或只创造低质量工作的增长，这意味着增长可能无法缓解基于性别的就业竞争。

劳动力供应控制措施

最后一组变量反映了劳动力供应控制措施。鉴于工业工作的技能密集程度平均而言高于其他类型的工作，因此该模型对教育中的性别差异(以女性与男性中学毛入学率的比率来衡量)进行控制。可以认为，随着该比率上升，女性工业就业相对集中度也会上升。该模型还包括女性相对男性的劳动参与率。更多女性进入劳动力市场可能意味着更多女性获得工业工作。但是，如果劳动力市场存在性别隔离，随着女性相对男性的劳动参与率上升，这些新进入市场的女性可能会扎

堆于非工业部门，从而降低女性工业就业相对份额。随着工作机会的整体质量下降，两性之间的就业竞争加剧，就尤其可能出现这种情况。在模型中包含这些控制措施凸显出通过针对劳动力市场的供应侧方面(缩小教育或就业方面的性别差距)可能改善性别平等。

2. 主要发现

表4.3列出了对1991年至2014年期间的分析结果，其中包括分别针对发展中国家和发达国家的一组(三种)设定，因为这两个国家组的很多结果有很大差异(表格注释包含经济计量学详情)。¹⁷ (1)列和(2)列包括上文讨论的所有变量，(3)列和(4)列排除了人均国内生产总值增长，(5)列和(6)列排除了工业增值占国内生产总值的比例。讨论侧重于发展中国家，发达国家的结果主要作为对照参考，并采用完整模型((1)列和(2)列)作为计算影响程度的基础。

由于这些变量采用对数—对数形式，系数估计值可理解为相关自变量1%的变化导致女性工业就业相对集中度的百分比变化，有两个例外：人均国内生产总值增长和制造业净出口占国内生产总值比例的系数，这两个变量的系数显示的是任一变量增加1个百分点(不是增长1%)而导致女性工业就业相对集中度的百分比变化。在解释变量的相对影响时，必须要考虑变量实际变化的程度(即人均国内生产总值增长(通常只相差几个百分点)增长1个百分点，其影响远大于制造业净出口占国内生产总值比例(通常差异很大)增长1个百分点所产生的影响)。因此，下面的讨论侧重于通过评估变量的平均变化对女性工业就业相对集中度的影响来评估估计值的经济显著性。表4.4显示样本均值和标准差；与系数估计值结合以评估经济显著性。

表4.3 发展中国家和发达国家女性获得“好”工作的相对机会的决定因素

	发展中国家		发达国家		发展中国家		发达国家	
	1	2	3	4	5	6		
工业就业/总就业	0.350	-0.148	0.350	-0.166	0.372	-0.012		
	0.180	0.171	0.180	0.168	0.164	0.127		
工业增加值/国内生产总值	0.099	0.217	0.101	0.229				
	0.138	0.143	0.133	0.138				
资本-劳动比率	-0.283	-0.198	-0.284	-0.200	-0.297	-0.218		
	0.110	0.063	0.111	0.063	0.098	0.064		
制造业净出口/国内生产总值	0.006	-0.001	0.006	-0.001	0.007	-0.001		
	0.003	0.002	0.003	0.002	0.003	0.002		
外国直接投资流入/国内生产总值	-0.001	0.004	-0.001	0.006	-0.003	0.005		
	0.024	0.005	0.025	0.004	0.024	0.005		
加权关税	0.062	0.087	0.062	0.087	0.064	0.081		
	0.028	0.018	0.029	0.018	0.028	0.019		
政府消费/国内生产总值	0.156	0.045	0.153	0.003	0.144	-0.051		
	0.080	0.115	0.079	0.101	0.079	0.084		
人均国内生产总值增长	0.000	0.003						
	0.003	0.002						
女性/男性劳动参与率	-0.468	-0.952	-0.468	-0.984	-0.437	-0.947		
	0.334	0.404	0.333	0.401	0.335	0.351		
女性/男性中学入学率	0.191	0.387	0.190	0.395	0.200	0.379		
	0.295	0.185	0.293	0.189	0.268	0.176		
观测值	437	599	437	602	443	653		
可决系数	0.267	0.728	0.267	0.728	0.277	0.742		
F统计量	8.41	66.24	9.35	54.51	9.16	56.84		
国家数目	61	33	61	33	62	34		

注：除了制造业净出口占国内生产总值的比例和人均国内生产总值增长之外，所有其他变量都以对数衡量。所有的回归均基于1991年至2014年的年度观测值，并包含国家固定效应；未报告常量。模型的公式： $Windit = \alpha + \beta Xit + \mu_i + \epsilon_{it}$ ，其中Windit是指国家i在t时期的女性相对集中度；X是自变量的向量， μ_i 是国家固定效应， ϵ_{it} 是误差项。稳健标准差均按国家聚类，列于括号内。所有变量均通过了单位根检验，除了就业变量，由于时间序列断层而无法检验；因此，对设定进行了修改，以通过截距项纳入确定性漂移。纳入亚洲金融危机和最近2008–2009年全球金融危机的时间虚拟变量，并不影响结果。关于数据的更多详情列于数据附录。统计显著性如下：*10%；**5%；***1%。

工业就业比工业增值更重要

先从工业结构来看，在发展中国家，工业就业(而不是工业增值)与女性工业就业相对集中度具有统计显著和经济显著的正相关关系。无论是否包括对工业增值的控制，所有模型中都存在这种关系，假设效应的程度也是这样。为了有直观的感受，现举例说明，工业就业占总就业的比例平均值增加一个标准差(6.7个百分点)，女性相对工业就业率约上升11%。工业增值不重要，这符合关于过早工业化的研究中指出的就业挑战，表示工作机会减少(与当前工业化形式相关)也会影

响到增长与发展的性别包容性。换言之，去工业化导致就业竞争，女性在获得好工作方面受到的不利影响大于男性。

资本密集度越高，女性获得工业工作的相对机会越小

资本—劳动比率方面有力的交叉样本结果确认了一点，尽管是就总体水平而言，发展中国家和发达国家资本密集度的增加(延伸而言是工作平均质量提高)与女性工业就业率相对下降有关

表 4.4 发展中国家和发达国家的样本均值和标准差

	发展中国家		发达国家	
	均值	标准差	均值	标准差
女性/男性相对工业就业率	56.85	25.92	42.50	12.80
工业就业/总就业	21.72	6.65	28.06	5.79
工业增值/国内生产总值	32.63	11.62	29.12	5.40
资本-劳动比率	90 796	72 191	275 771	96 748
制造业净出口/国内生产总值	-8.70	8.81	-2.03	8.58
外国直接投资流入/国内生产总值	3.13	2.80	4.94	7.43
加权关税	7.85	5.05	2.44	1.73
政府消费/国内生产总值	13.13	3.61	19.50	2.91
人均国内生产总值增长	2.74	3.56	2.21	3.39
女性/男性劳动参与率	61.01	17.19	81.88	8.30
女性/男性中学入学率	101.57	12.88	101.34	4.93

注：关于数据来源的注释，请参阅数据附录

联。¹⁸ 对发展中国家而言，资本—劳动比率增加一个标准差，几乎翻了一番(但仍远低于发达国家的平均值)，女性工业就业相对集中度就下降**22.5%**。对于这些结果，人们可能会反驳，资本密集度增加，服务部门生产率就会提高，这意味着服务部门的就业机会可能会更好，因此用女性在工业中的相对集中度替代优质工作的性别排斥就不再合乎情理了。但是，在回归中纳入服务部门生产率相对工业部门生产率的比率(出于本次讨论的目的，忽略与衡量服务部门生产率相关的争议)并不会对发展中国家的估计值产生实质的影响；在发达国家的设定中，系数估计值实际上是正值，具有统计显著性。不妨借鉴可能的直觉反应：服务部门生产率很高时，相对的工作质量也很高，将女性和男性都吸引到该部门。控制方程式中包含的其他系数，男性就业率位移大于女性，再次表明无论在哪个部门，女性都集中在生产率较低的职位。尽管控制了女性相对男性的教育程度，这些关系仍然存在，表明问题不在于技能的差别，而在于性别成见以及获得更好工作机会方面的歧视性，这是隔离劳动力市场的特点。

制造业净出口(不是总出口)可起到有益作用，而外国直接投资则不会

全球一体化的结果很有意思。外国直接投资对女性获得好工作的相对机会的影响似乎并不大。另一方面，以制造业净出口衡量的贸易与女性获得好工作的相对机会呈正相关，具有统计显著性和经济显著性，但仅适用于发展中国家。这符合出口导向型制造业与女性就业之间的贸易相关关联(至少在控制生产的资本密集度的情况下是如此)。为了有直观的感受，现举例说明，如果一个经济体在制造业零贸易平衡上移动一个标准差(增加**8.8**个百分点)，则女性在工业中的相对集中度会增加**5.5%**。如上文所指出，贸易的其他衡量标准(贸易总额，或分别使用进口和出口)与女性获得工业就业的相对机会的显著变化并不相关。这使人们对以下普遍做法感到疑虑：即用参与全球价值链的程度替代全球化的成功，或者只用女性参与全球价值链的程度证明她们获得更多贸易利益。似乎更重要的是制造业贸易的国内增值程度。

贸易自由化程度越低，面向女性的“好”工作越多

有意思的是，以加权关税衡量的贸易政策是与女性工业就业相对集中度更稳健的正相关因素之一，在发达国家和发展中国家都是如此。将加权关税从平均值提高一个标准差(5.1个百分点)，女性在工业中的相对集中度就增加4%。更具限制性的贸易政策(即贸易自由化程度较低)似乎与女性的就业增长有关联，这并不等于说贸易本身不利于包容性发展。如上文指出，而且模型的制造业净出口结果也证明，贸易或全球一体化的程度与其所处的政策环境不同。尤其是在发展中国家，贸易自由化程度越低，实际上可能会促进国内制造业的扩张(如2016年贸易和发展报告所指出)，从而提高女性工业就业率。虽然贸易扩张可能增加获得国外产品的机会并增加额外需求来源，从而促进包容性增长和发展，但不受限制的进口竞争会损害本地制造业及其产生的就业机会，对性别平等有不利影响。

政府支出扩大了女性获得“好”工作的相对机会

结果显示，在发展中国家，财政政策立场越强有力，女性相对男性的工业就业比例就越高。如果政府消费占国内生产总值比例最低(5%)的发展中国家增加其政府支出，达到发展中国家样本的平均水平(即13.1%)，则女性工业就业相对集中度将增加9.7%。发达国家平均水平(19.5%)将进一步增加将使女性工业就业相对集中度再增加7.6%。分析女性相对男性的工业就业率变化(即对分子和分母分别进行回归分析)，表明相关变化是由财政政策扩张时女性就业率上升所驱动，而不是男性就业率下降所驱动。这表明政府支出不仅会促进工业对劳动力的需求增加，而且同时可以减少就业竞争，从而也减少对工业工作的机会囤积。这些关系只在发展中国家样本中才明显。对发达国

家而言，公共支出与服务部门就业的关联更加密切，对女性和男性都是如此。

如果增长不能创造足够的就业机会，也就不能促进性别平等

另一方面，模型包含经济增长时，经济增长也并非显著的相关因素，即使经济增速下降，也不会影响该模型中其他系数的大小和显著性(如(3)-(6)列所示)。因此，根据过去几十年的记录，在决定女性获得优质工作的相对机会方面，增长似乎不是一个具有重要经济意义的因素。这一结果表明，如果增长未能产生足够的就业机会，也就不能促进性别平等，结果还证实，至少在目前的全球/宏观环境下，仅以增长本身为目标不会带来包容性发展。

提高女性的劳动参与率，隔离和扎堆现象也会加重

关于对劳动力供应的控制，女性相对男性中学入学率的正系数如预测所述：女性相对男性的教育水平越高，她们在工业技术性工作中的相对集中度越高。但是，这种关系只对发达国家显著。而相对劳动参与率的结果可能更有意义和启发性。女性相对男性劳动参与率的比率越高，女性工业就业的相对集中度就越低。这个结果符合上文讨论的隔离和扎堆的假设：随着女性劳动参与率上升，她们倾向于扎堆在服务部门就业，因为她们获得工业工作的机会受阻。虽然只有发达国家的设定实现了统计显著性，但发展中国家的结果也具有经济显著性：将样本平均比率61%提高一个标准差(加上17.2个百分点)，女性工业就业的相对集中度就下降13.2%。

这一结果凸显了以下做法存在问题：完全以供应侧为导向，呼吁提高女性劳动参与率，以促进增长和包容性。如果缺乏辅助政策以刺激好

工作增长的方式来拓展和构建总体需求，那么提高女性劳动参与率本身会有损女性获得优质工作的相对机会，对经济机会的性别平等也会有复杂的影响。

总结

综合考虑所有结果，经济上“最大”的因素涉及结构改革和技术。这些似乎反映了关于过早去工业化的更广泛文献中的性别成分：随着工业领域的“好”工作数量减少，随之而来的竞争导致女性工业就业的成本大于男性。即使控制了教育方面的性别差异，技术变革和生产资本密集度日益提高对女性尤其造成问题。工业就业机会(而不是工业增值)的增加提供了一种具有性别包容性

的替代方案，但需要持续扩大对工业产品的需求。在全球化方面也可以提出类似的观点：制造业净出口(不是总出口)可改善女性的工业就业前景，提供一定的保护以避免进口竞争的公共政策也可以。扩张的财政政策在减少就业竞争的同时增加劳动力需求，有助于提高包容性，从而促进女性的工业就业，而且不以牺牲男性就业为代价。相反，经济增长本身对女性获得更好工作的相对机会几乎没有影响。在提高女性劳动参与率的同时未辅之以任何支持性的需求侧政策和结构来建设性地吸收这些新进入市场的女性，会使性别隔离恶化并促使女性蜂拥从事低增加值的非正规服务部门活动。这最终有损市场参与率对性别平等和发展带来的益处。

F. 性别排斥和劳动收入份额

鉴于本报告讨论关于包容性的更广泛政策挑战，一个重要的问题是，职业性别隔离是否会对所有工人产生负面影响，并反映在劳动收入份额中。为什么这个问题很重要？性别平等是整体平等的一个组成部分，因此是包容性发展的一个重要方面。但是，如果性别平等对男性的福祉和社会经济地位造成下行压力，所以可能会出现与性别有关的冲突，这一点令人忧虑。这样一来，性别平等不仅会削弱男性对雇主的谈判权，而且对福祉的更多方面也可能有不利的外部影响，例如增加家庭解体或亲密伴侣暴力的发生率。这可能对人类能力的生产有负面影响(因为对女性的不良结果会损害劳动力的整体素质)，最终对长期的生产率增长产生负面影响。

关于不平等、增长和发展的文献很少关注的一个问题是，职业性别隔离(或其正面说法，职业性

别融合)如何影响功能性收入分配，只有少量研究得出了含糊不清的结果(Zacharias and Mahoney, 2009)。

鉴于存在两性工资差距(这是世界各地劳动力市场的一个普遍特征)，如果差距不变，提高女性在一个部门的就业比例可能会降低该部门的平均工资。¹⁹ 这表明，收入更高、男性主导的部门排斥女性，可使男性从职业隔离中受益，从而为职业囤积提供经济激励。但是，职业性别隔离也会影响劳动力的整体谈判权。核心部门的工作(由男性主导)，特别是工业部门的工作，也日益采取定额分配，工业就业占总就业的比例下降就证明了这一点(图4.3)。女性在外围部门的工作条件很糟糕，这向男性表明，如果他们失去在核心部门的特权职位，他们的失业“成本”有多大。这实际上削弱了工业部门男性工人的底线立场和

谈判权，进而压低工资，使工人难以获得生产率增长的益处。这种动态发展将对劳动收入份额施加下行压力，尽管一些工人群体相对于其他群体而言仍保持特权地位。

基于E节介绍的计量经济学工作，本节针对1991年至2013年期间发展中国家的情况就这一主张进行初步的综合检验。本节遵循对发展中国家劳动收入份额的决定因素进行计量评估的少数几项研究(例如ILO, 2011 Jayadev, 2007 Stockhammer, 2013)中发现的面板数据框架，但增加了女性工业就业相对集中度作为影响劳动力谈判权的一个变量。分析还包括女性与男性劳动参与率的比率，以控制女性(系统性而言工资低于男性)进入劳动力市场导致劳动力结构变化对工资产生的潜在影响。

表4.5显示了结果(表格注释中提供了计量经济学详情)，包含两种不同的设定：**(1)**列中的固定效应和**(2)**列中的两阶段最小二乘法，解释了女性工业就业相对集中度的内生性。由于强调的是劳动力市场性别平等与劳动收入份额之间的关系，所以讨论的内容主要限于这些估计值。但是，关于总体设定的一些说明是必要的。除了性别变量外，控制变量包括上文用于衡量结构转型和增加资本密集度的性别包容性的一组变量(工业增加值占国内生产总值的比例、工业就业占总就业的比例以及资本—劳动比率)，以及用于衡量全球化的结构性和政策后果的变量(贸易和外国直接投资占国内生产总值的比例、加权关税和政府消费占国内生产总值的比例)。在大部分设定中，实际利率是一个标准，反映了政府在全球资本流动自由化背景下维持低利率的能力或意愿。²⁰

由于许多回归变量也决定女性工业就业相对集中度(详见表4.3)，**(2)**列的结果说明了这种内生

表4.5 劳动收入份额的决定因素

因变量：劳动收入份额	固定效应	两阶段最小二乘法
	1	2
女性工业就业相对集中度	0.080 0.037	0.137 0.055
女性/男性劳动参与率	-0.154 0.100	-0.091 0.107
工业就业/总就业	-0.021 0.051	0.042 0.052
工业增加值/国内生产总值	-0.183 0.092	-0.258 0.086
资本-劳动比率	0.033 0.064	0.071 0.066
贸易/国内生产总值	-0.037 0.024	-0.004 0.004
外国直接投资流入/国内生产总值	-0.005 0.004	-0.025 0.024
加权关税	0.036 0.016	0.039 0.016
政府消费/国内生产总值	0.157 0.055	0.173 0.058
实际利率	0.000 0.001	0.000 0.001
观测值	469	421
可决系数	0.446	0.481
F统计量	4.9	4.7
被排除的工具变量的F统计量		95.07
ansen J检验的P值		0.28
国家数目	48	48

注：除实际利率之外的各变量均取对数；所有回归均基于1991年至2014年的年度观测值，并包含国家固定效应；未报告常量。模型的公式： $LSit = \alpha + \beta Xit + \mu_i + \epsilon_{it}$ ，其中LSit是指国家i在t时的劳动收入份额，X是自变量的向量， μ_i 是国家固定效应， ϵ_{it} 是误差项。稳健标准差均按国家聚类，列于括号内。有关设定的更多详细信息，请参见表4.3注释和数据附录中的数据。统计显著性如下：*10%；**5%；***1%。

两阶段最小二乘法(2SLS)估计值也用国家固定效应运行；内生变量是女性工业就业相对集中度，第一阶段被排除的工具变量包括女性相对集中度的滞后值和制造业净出口占国内生产总值的比例。2SLS设定的进一步诊断包括被排除工具变量的第一阶段F统计量，适用于模型识别不足或弱识别的零假设；这一统计数据超过常用的临界值。(Staiger and Stock(1997)提出了一条经验法则，即在一个内生回归函数中，F统计量小于10表示弱工具变量。)关于过度识别限制的ansen J检验的P值表示未能拒绝零假设，意味着这些工具变量有效，与误差项不相关，被正确排除在第二阶段方程之外。

性，被作为讨论的依据。在表4.3中，所有变量(实际利率除外)均采用对数，因此系数估计值可被理解为相关自变量增长1%导致的劳动收入份额百分比变化。

在表4.5列出的这两种设定中，女性工业就业相对集中度(即工业部门就业融合度的改善)对劳动收入份额有正向、统计上显著的影响。因此，努力改善女性获得工业部门优质工作的机会(延伸而言减少她们扎堆于低质量工作的情况)对女性和男性而言是双赢。随着女性相对就业率上升，可以减少性别冲突。为了有直观感受，现用(2)列中的估计值进行说明，1991年至2013年期间女性相对集中度的样本平均值从70.2%下降到47.2%(如图4.5所示)，劳动收入份额下降4.7%。考虑到1990年代初至2010年代末，劳动收入份额的样本平均值下降了约4%，相比之下，女性工业就业相对份额变化的潜在影响具有很强的经济显著性。

有趣的是，女性与男性劳动参与率的比率出现同样变化(1991年至2013年期间增加了约9个百分点)对应劳动收入份额下降1.6%(没有统计显著性)。因此，尽管有一些(薄弱的)证据表明，女性在劳动力市场的参与率提高与劳动收入份额呈负相关，如果女性进入劳动力市场获得的是“好”工作，则对劳动收入份额有净正效应。

以下是对其他结果的一些简要评论。在结构转型的控制变量中，对劳动收入份额具有重大、统计上显著的影响的唯一变量是工业增值占国内生产总值的比例，具有很强的负面影响。工业增值占国内生产总值的比例上升10%(通常会从20%适度

上升至22%)，则劳动收入份额下降2.6%。这意味着抛开工业化对就业的影响(这是回归中包含的其他控制变量之一)，工业化本身并不意味着对工人的劳动占国民收入份额有整体改善。国家仅仅实现工业化还不够；同时必须提供好工作，以改善整体劳动条件。这突出了与当前发展中国家工业化进程相关的就业挑战，以及导致的日益加剧的不平等现象。

相比之下，较为扩张的财政政策并辅以较少的贸易自由化会伴随劳动收入份额的提高。虽然全球化的其他衡量标准都不显著，但值得指出的是，出口占国内生产总值的比例与(1)列中的贸易呈负相关，如果在(2)列中包含这一比例，则这种情况会持续，而进口占国内生产总值的比例没有任何影响。这些结果符合人们预期的出口市场的全球竞争，表现为对劳动收入份额施加下行压力。

总而言之，这一分析表明，基于性别的职业囤积反映在女性获得工业部门就业机会较少(以及扎堆于质量较低的工作岗位)，对劳动收入份额有显著的负面影响。因此，这一阶层动态似乎有助于两性协同，如果有利于女性工人，也会有利于整体劳动力，包括男性工人。这些结果也确认了政策所促进的各类性别平等干预措施必须具有很强的针对性，特别是这些干预措施的背景很重要，因为有些处方最终可能会适得其反。在进入核心部门或获得“好”工作的机会减少的情况下，日益上升的女性劳动参与率将限制工资增长，启动低工资增长之路，表现为日益严重的经济不安全感 and 性别冲突，可持续或实质性改善未来福祉的前景不佳。

G. 结论

本章说明了当前全球化时代的性别排斥如何遵循现行的社会规范和经济结构。单一供应侧观点将女性日益上升的就业参与率视为促进性别平等的力量，但它实际并不合格，这种观点没有解释更广泛的经济情况和政策如何决定对女性福祉的影响以及对男性的影响。在许多国家，随着男性就业参与率下降，女性就业参与率会上升，表面看起来似乎性别平等有所改善，部分归因于男性被排斥。由于目前的增长和全球化时代未能创造足够的优质工作，女性日益融入劳动力市场，但条件较差，性别日益成为经济机会和安全保障定额分配的依据之一。这会降低劳动收入份额，导致整体不平等现象恶化，对总需求有不利影响，最终也不利于增长。

这种关联揭示了不平等现象如何滋生更多的不平等现象，本报告第五章也强调了这一点，但只是从金融危机的根源和后果的角度来看。市场不断扩张，全球一体化日益增长，随之而来的结构性改革导致劳动条件恶化。令人遗憾的是，不平等通过性别方面表现出来并持续存在。

但是，政策可以发挥重要作用，扭转这一发展趋势。结构和技术变革带来的就业机会的损失尤其影响发展中国家女性获得工业部门优质工作的机会。打击性别成见，并促进和帮助女性获得核心部门的就业机会，特别是通过社会基础设施投资，使女性能够更好地兼顾带薪工作和照料责任，这些都是可以考虑的重要的干预措施。将这些努力与需求侧干预措施相结合，包括采取更具扩张性的财政立场，可以增加对劳动力的需求并使增长更具有性别包容性。这也将改善男性的经济前景。就贸易问题而言，更多不一定更好。国内增值程度很重要，至少

在制造业是如此。进口自由化程度较低的贸易政策立场似乎可以支持女性获得工业就业的相对机会，同时也保护男性获得就业的机会，这表明管理贸易可以改善发展的性别包容性。增长本身对于改善就业中的性别包容没有起到太大作用，部分是因为增长未能从总体上创造足够的就业机会。

照料工作的问题也需要得到解决，因为这是增长和可持续发展的核心。此外，女性对照料工作的主要责任是性别不平等持续存在的根源。关于这个问题的政策对话取得了建设性的进展，经济学家黛安娜·埃尔森(Diane Elson)首先提出需要“承认、减少和重新分配”无偿照料工作的观点。²¹然而，鉴于结构和技术变革造成的上述就业挑战，增长和发展的性别包容性必须包括将有偿照料工作转化为体面工作，其工资水平、福利和社会保障通常应与劳动力市场核心部门的工业职位相联系。这是大多数经济学家要考虑的具有挑战性的前景，因为社会服务(照料工作在其中占很大比例)都被视为消费品而不是对未来的投资，无论是在市场内还是市场外提供，无论是由公共部门还是私营部门提供。此外，社会服务被系统性低估(且工资过低)，主要因为这被视为女性的工作。因此，对于照料服务部门的投资有什么经济意义的问题，人们没有联系那些更为长期的发展挑战深入地加以理解，例如提高整体生产率、结构转型、技术变革和转变社会生产关系。虽然少量但权威的文献已开始研究其中一些问题，²²但如果要将性别包容纳入整体经济体系中，而不是将其视为一种结果(需要针对不平等现象提出某种事后“解决方案”)，那么这些问题本身需要成为增长分析的标准内容，而不是被视为关于照料的特别专题。 ■

注

- 1 在本章中，工业部门(而非农业或服务部门)的工作被作为“好工作”的替代，原因如D节所述。
- 2 本节参考了Seguino(2017)和Braunstein(2011)两书的讨论。
- 3 种族/族裔不平等是另一种群体间不平等，导致并延续经济分层现象。性别问题经常与种族/族裔或种姓问题结合，加剧群体间不平等。
- 4 事实上，分层过程可能是造成教育方面群体间差异的原因。
- 5 在“世界价值观调查”(见：<http://www.worldvaluessurvey.org/>)中可找到这种常态普遍存在的证据，尽管各个国家这种常态存在的程度有所不同(Seguino, 2011)。
- 6 关于隔离的劳动力市场的分析通常将核心部门称为“第一部门”，外围部门为“第二部门”。因为“第一部门”和“第二部门”通常分别指农业/原材料和制造业(“第三部门”是指服务部门)，本章使用“核心”和“外围”的说法与劳动力市场的第一部门和第二部门加以区分。
- 7 这种隔离可在全球范围内许多重要方面适用，市场权力日益集中在少数几个公司手中，这种背景下的全球分工限制了世界上许多工人获得核心类工作的机会。
- 8 经济理论认为，女性在这些工作中的“特殊”技能应使她们的工资上涨，但事实相反，相对于其他制造活动而言，这些工作的工资相当低。因此，这种扎堆形式更多的是分层的结果，旨在使企业和男性工人受益，而不是由女性的劳动力市场技能等供应条件决定的。
- 9 本节参考Seguino, 2016一书，特别是强调女性就业份额不断增长与性别隔离越来越严重之间的矛盾，尤其在工业部门。
- 10 仅使用男性就业率(而不是与女性就业率进行比较)的做法存在一个潜在问题，即在发展过程中，男性预期在校受教育时间更长，退休更早，导致在15岁以上人口中男性的就业率下降。由于跨国数据的限制，导致无法使用最明了的办法，即将样本限制在盛年的劳动适龄人口。然而，根据现有数据，按年龄限制样本并不会影响文本中强调的特点。
- 11 如果服务部门的就业增长部分得益于制造部门以前所提供活动的外包(如清洁服务或安全服务)，与行业中相同的工作相比，这些外包工作往往工资更低，保障性更低，表明工作质量下降(Tregenna, 2010)。
- 12 一个重要提醒是，并非所有工业工作都是“好工作”，尤其是那些更有可能由女性担任的工作。然而，即使工业部门工作本身不是那么“好”，也比农业或服务部门的大部分工作“更好”。
- 13 由于x轴和y轴的尺度不同，图4.4和图4.5中2013年女性工业就业相对集中度的国家分布形状不同。但是，基础数据是相同的。
- 14 该模式还试用了贸易的许多其他衡量标准，包括贸易总额、出口额以及进口额占国内生产总值的比例，但这些均不具有统计显著性或经济显著性。
- 15 低收入国家的关税往往较高，反之亦然；因此，对该设定的合理质疑是关税的系数估计值是否受到人均国内生产总值(即收入水平差异，而非关税行为)的影响。这两者的相关性不是很强：发达国家为-0.28，发展中国家为-0.30。该模型不包括人均国内生产总值，因其与资本—劳动比率高度相关(发达国家为0.80，发展中国家为0.85)。同时，资本—劳动比率和加权关税之间的相关性很低，发达国家为-0.17，发展中国家为-0.19。如果说有任何变量受到收入的影响，那就是资本—劳动比率。
- 16 各国也采用非关税措施来管理贸易，但更高的关税往往也与采用更多的非关税措施有关(UNCTAD, 2013)。
- 17 对两个模型的统计检验(邹检验)确认应该分别对两组进行评估。还注意到，发展中国家组的许多国家缺少数年的数据，特别是1990年代初的数据。因此，必须对这些结果谨慎解读。
- 18 即使包含人均国内生产总值，这种关联仍存在。
- 19 事实上，关于美国和许多其他国家的两性工资差距的文献中有一个典型事实，即一个部门的女性比例越高，平均工资就越低(Levanon et al., 2009; Lansky et al., 2016)。
- 20 主要是由于时间序列上的数据缺乏，我们未使用其他研究使用的一些变量，包括对劳动力市场机构、金融全球化和金融自由化变量的控制。国家固定效应中可能包含了这些变量；但是，列入Chinn-Ito指数(基于国际货币基金组织《汇兑安排与汇兑限制年度报告》的一项财务开放度衡量标准)，与劳动收入份额呈负相关但统计学上意义不大，而且不影响其他结果。
- 21 参考 Elson (2017)获得最近观点。
- 22 B节回顾了这些文献中的一部分。有关这些观点的更详细讨论，请见：Braunstein, 2015; Ghosh, 2017; ITUC, 2016 and 2017; Razavi, 2007; 以及UN Women, 2015。

参考文献

- Ag nor P-R, Canuto O and Pereira da Silva LA (2010). On gender and growth: The role of intergenerational health externalities and women's occupational constraints. Policy Research Working Paper No. 5492, World Bank, Washington, DC.
- Aguayo-Tellez E (2011). The impact of trade liberalization policies and FDI on gender inequalities: A literature review. Background paper for the World Development Report, 2012. World Bank, Washington, DC.
- Antonopoulos R, Kim K, Masterson T and Zacharias A (2010). Investing in care: A strategy for effective and equitable job creation. Working Paper No. 610, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.
- Artecona R and Cunningham W (2002). Effects of Trade Liberalization on the Gender Wage Gap in Mexico. Working Paper No. 21, World Bank, Washington, DC.
- Bacchetta M, Ernst E and Bustamante JP (2009). Globalization and Informal Jobs in Developing Countries. Geneva, International Labour Office and the World Trade Organization.
- Becker GS (1957). The Economics of Discrimination. Chicago, The University of Chicago Press.
- Bergmann B (1974). Occupational segregation, wages and profits when employers discriminate by race or sex. Eastern Economic Journal, 1(2): 103–110.
- Berik G, van der Meulen Rodgers and Zveglic JE (2004). International trade and gender wage discrimination: Evidence from East Asia. Review of Development Economics, 8(2): 237–254.
- Blecker RA and Seguino S (2002). Macroeconomic effects of reducing gender wage inequality in an export-oriented, semi-industrialized economy. Review of Development Economics, 6(1): 103–119.
- Boserup E (1970). Woman's Role in Economic Development. London, George Allen Unwin.
- Braunstein E (2006). Foreign direct investment, development, and gender equality: A review of research and policy. Occasional Paper No. 12, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.
- Braunstein E (2011). Gender and Economic Development. Nairobi, United Nations Human Settlements Programme (UN-Habitat).
- Braunstein E (2012). Neoliberal development macroeconomics: A consideration of its gendered employment effects. Research Paper 2012-1, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.
- Braunstein E (2015). Economic growth and social reproduction: Gender inequality as cause and consequence. UN Women Discussion Paper No. 5, United Nations, New York.
- Braunstein E and Brenner M (2007). Foreign direct investment and gendered wages in urban China. Feminist Economics, 13(3–4): 213–237.
- Busse M and Spielmann C (2006). Gender inequality and trade. Review of International Economics, 14(3): 362–379.
- Bussolo M and De Hoyos RE (2009). Gender Aspects of the Trade and Poverty Nexus: A Macro-Micro Approach. Washington, DC, Palgrave Macmillan and the World Bank.
- Chandrasekhar CP and Ghosh J (2014). Growth, employment patterns and inequality in Asia: A case study of India. ILO Asia-Pacific Working Paper Series, International Labour Organization Regional Office for Asia and the Pacific, Bangkok.
- Darity W, Jr. (2005). Stratification economics: The role of intergroup inequality. Journal of Economics and Finance, 29(2): 144–153.
- Darity WA, Jr, Mason PL and Stewart JB (2006). The economics of identity: The origin and persistence of racial identity norms. Journal of Economic Behavior and Organization, 60(3): 283–305.
- Das MB (2013). Exclusion and discrimination in the labor market. Background paper for the World Development Report 2013. World Bank, Washington, DC.
- Doepke M and Tertilt M (2011). Does female empowerment promote economic development? IZA Discussion Paper No. 5637, Institute for the Study of Labor, Bonn.
- Domínguez-Villalobos L and Brown-Grossman F (2010). Trade liberalization and gender wage inequality in Mexico. Feminist Economics, 16(4): 53–79.
- Dollar D and Gatti R (1999). Gender inequality, income, and growth: Are good times good for women? Policy Research Report on Gender and Development, Working Paper Series, No. 1, World Bank, Washington, DC.
- Elson D (2017). Recognize, reduce and redistribute unpaid care work: How to close the gender gap. New Labor Forum, 26(2): 52–61.
- Elson D and Pearson R (1981). "Nimble fingers make cheap workers": An analysis of women's employment in Third World export manufacturing. Feminist Review, 7(1): 87–107.
- Felipe J, Mehta A, and Rhee C (2014). Manufacturing matters but it's the jobs that count. Economics Working Paper Series, No. 420, Asian Development Bank, Manila.
- Fontana M (2009). The gender effects of trade liberalization in developing countries: A review of the literature. In: Bussolo M and De Hoyos RE, eds. Gender Aspects of the Trade and Poverty Nexus: A Micro-Macro Approach. Basingstoke, Palgrave Macmillan and The World Bank: 25–50.

- Fontana M and Natali L (2008). Gendered patterns of time use in Tanzania: Public investment in infrastructure can help. Paper prepared for the IFPRI Project on Evaluating the Long-Term Impact of Gender-Focused Policy Interventions. International Food Policy Research Institute, Washington, DC.
- Gaddis I and Klasen S (2014). Economic development, structural change, and women's labor force participation: A reexamination of the feminization U hypothesis. *Journal of Population Economics*, 27(3): 639–681.
- Gallup and ILO (2017). *Towards a Better Future for Women and Work: Voices of Women and Men*. Geneva, International Labour Organization.
- Ghosh J (2009). *Never Done and Poorly Paid: Women's Work in Globalising India*. New Delhi, Women Unlimited Press.
- Ghosh J (2017). Decent work and the care economy: Recognising, rewarding, reducing and redistributing care work. Working paper, Gender, Employment and Diversity Branch, International Labour Organization, Geneva (forthcoming).
- Gordon DM, Edwards R and Reich M (1982). *Segmented Work, Divided Workers: The Historical Transformation of Labor in the United States*. New York, Cambridge University Press.
- Goldman L, Goldstein J and Alderman J, eds. (1997). *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries: Models, Methods, and Policy*. Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Goldmann (1979). Capitalism, patriarchy, and job segregation by sex. In: Eisenstein ZR, ed. *Capitalist Patriarchy, and the Case for Socialist Feminism*. New York, Monthly Review Press: 206–247.
- Ilkcaracan I, Kim K and Kaya T (2015). The impact of public investment in social care services on employment, gender equality and poverty: The Turkish case. Istanbul Technical University Women's Studies Center and the Levy Economics Institute, Istanbul.
- ILO (2011). *World of Work Report 2011: Making Markets Work for Jobs*. Geneva, International Labour Organization.
- ILO (2015). *Women at Work Trends 2016*. Geneva, International Labour Organization.
- ITUC (2016). *Investing in the care economy: A gender analysis of employment stimulus in seven OECD countries*. The Women's Budget Group and International Trade Union Confederation, London.
- ITUC (2017). *Investing in the care economy: Simulating employment effects by gender in countries in emerging economies*. The Women's Budget Group for the International Trade Union Confederation and UN Women, London.
- Jayadev A (2007). Capital account openness and the labour share of income. *Cambridge Journal of Economics*, 31(3): 423–443.
- Karamessini M and Rubery J, eds. (2014). *Women and Austerity: The Economic Crisis and the Future for Gender Equality*. Abingdon and New York, Routledge.
- Kaufman RL (2002). Assessing alternative perspectives on race and sex employment segregation. *American Sociological Review*, 67(4): 547–572.
- Klasen S and Lamanna F (2009). The impact of gender inequality in education and employment on economic growth: New evidence for a panel of countries. *Feminist Economics*, 15(3): 91–132.
- Knowles S, Lorgelly PK and Owen PD (2002). Are educational gender gaps a brake on economic development? Some cross-country empirical evidence. *Oxford Economic Papers*, 54(1): 118–149.
- Kucera D and Roncolato L (2016). The manufacturing-services dynamic in economic development. *International Labour Review*, 155(2): 171–199.
- Kucera D and Tejani S (2014). Feminization, defeminization, and structural change in manufacturing. *World Development*, 64: 569–582.
- Lansky M, Ghosh J, Meda D and Rani U (2016). Introduction. In: ILO, *Women, Gender and Work, Volume 2: Social Choices and Inequalities*. Geneva, International Labour Office: 3–43.
- Levanon A, England P and Allison P (2009). Occupational feminization and pay: Assessing causal dynamics using 1950–2000 U.S. Census data. *Social Forces*, 88(2): 865–891.
- Menon N and Van der Meulen Rodgers (2009). International trade and the gender wage gap: New evidence from India's manufacturing sector. *World Development*, 37(5): 965–981.
- Razavi S (2007). The political and social economy of care in a development context: Conceptual issues, research questions and policy options. Gender and Development Program Paper No. 3, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.
- Razavi S, Arza C, Braunstein E, Cook S and Goulding K (2012). Gendered impacts of globalization: Employment and social protection. Research Paper 2012–3, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.
- Rodrik D (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 21(1): 1–33.
- Samarasinghe V (1998). The feminization of foreign currency earnings: Women's labor in Sri Lanka. *Journal of Developing Areas*, 32(3): 303–326.
- Seguino S (2010). Gender, distribution, and balance of payments constrained growth in developing countries. *Review of Political Economy*, 22(3): 373–404.
- Seguino S (2011). Help or hindrance? Religion's impact on gender inequality in attitudes and outcomes. *World Development*, 39(8): 1308–1321.
- Seguino S (2016). Global trends in gender equality. *Journal of African Development*, 18(1): 1–30.
- Seguino S (2017). *Engendering macroeconomic theory and policy*. Working Paper, World Bank, Washington, DC (forthcoming).

- Seguino S and Grown C (2006). Gender equality and globalization: Macroeconomic policy for developing countries. *Journal of International Development*, 18(8): 1081–1114.
- Seguino S and Were M (2014). Gender, development, and economic growth in sub-Saharan Africa. *Journal of African Economies*, 23 (supplement 1): i18–i61.
- Smeeding TM (2016). Multiple barriers to economic opportunity for the truly disadvantaged and vulnerable. *The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 2(2): 98–122.
- Staiger D and Stock J (1997). Instrumental variables regression with weak instruments. *Econometrica*, 65(3): 557–586.
- Standing G (1989). Global feminization through flexible labor. *World Development*, 17(7): 1077–1095.
- Staritz C and Reis JG, eds. (2013). *Global Value Chains, Economic Upgrading, and Gender. Case Studies of Horticulture, Tourism, and Call Center Industries*. Washington, DC, World Bank.
- Stockhammer E (2013). Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution. *Conditions of Work and Employment Series No. 35*, International Labour Office, Geneva.
- Tejani S and Milberg W (2016). Global defeminization: Industrial upgrading and manufacturing employment in developing countries. *Feminist Economics*, 22(2): 24–54.
- Tregenna F (2010). How significant is intersectoral outsourcing of employment in South Africa. *Industrial and Corporate Change*, 19(5): 1427–1457.
- UNCTAD (2013). *Non-tariff measures to trade: Economic and policy issues for developing countries. Developing Countries in International Trade Studies*, United Nations publication, New York and Geneva.
- UNCTAD (2014). *Looking at trade policy through a gender lens : Summary of seven country case studies conducted by UNCTAD*. United Nations publication, Geneva.
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva.
- UN Women (2015). *Progress of the World's Women 2015-2016: Transforming Economies, Realizing Rights*. New York, UN Women.
- Vanek J, Chen MA, Carr F, Feintz J and Hussmanns R (2014). Statistics on the informal economy: Definitions, regional estimates – challenges. Working Paper (Statistics) No. 2, *Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO)*, Cambridge, MA.
- World Bank (2012). *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*. Washington, DC, World Bank.
- Zacharias A and Mahoney M (2009). Do gender disparities in employment increase profitability? Evidence from the United States. *Feminist Economics*, 15(3): 133–161.

数据附录

变量	解释	资料来源
女性/男性相对工业就业率	女性工业就业相对集中度等于(女性工业就业/女性总就业)/(男性工业就业/男性总就业)	根据世界银行世界发展指标数据库和劳工组织模拟估计值进行的计算
工业就业/总就业	工业就业占总就业的比例(百分比)	根据世界发展指标数据库进行的计算
工业增加值/国内生产总值	工业增加值占国内总产值的比例(百分比)	世界发展指标数据库
资本-劳动比率	按2011年全国不变价格计算的资本存量(以2011年美元计)除以总就业人数	根据宾大世界表9.0进行的计算
人均国内生产总值增长	基于当地实际货币的人均国内生产总值年增长率(百分比)	世界发展指标数据库
制造业净出口/国内生产总值	制造业出口减去制造进口之差占国内总产值的比例(百分比)	根据联合国商品贸易数据库和世界发展指标数据库进行的计算
加权关税	所有产品加权平均适用税率(百分比), S2位码	根据贸发会议贸易分析和信息系统(TRAINS)数据库进行的计算
外国直接投资流入/国内生产总值	外国直接投资净流入占国内生产总值的比例(百分比)	世界发展指标数据库
政府消费/国内生产总值	政府总体最终消费支出占国内生产总值的比例(百分比)	世界发展指标数据库
女性/男性劳动参与率	15岁-64岁人口中女性相对男性劳动参与率的比率(百分比)	根据世界发展指标数据库和劳工组织模拟估算进行的计算
女性/男性中学入学率	女性相对男性中学毛入学率的比率(百分比)	根据世界发展指标数据库的数据进行的计算
劳动收入份额	劳动报酬(包括对自营职业者的估计)占国民收入的比例	宾大世界表9.0
实际利率	实际利率(百分比)	世界发展指标数据库

注：世界银行，世界发展指标数据库（访问时间：2016年12月）。

不平等与金融动荡：包容性增长的结构限制

A. 引言

不受监管的金融市场能够将无限繁荣与长期稳定相结合的幻想随着**2008-2009**年全球金融危机而破灭。此外，如今人们认识到，金融危机发生之前曾有很长一段时间内不平等不断扩大，而在位于这场危机震中的国家，不平等扩大得尤其显著。一些观察家认为，收入分配方面的严重不平等与金融危机之间存在着明显而直接的关联(Milanovic, 2010)，而另一些观察家则认为，寻找某种单一的原因太过于简单化(Galbraith, 2014)。

确凿无疑的是，自危机发生以来，并未采取太多行动，解决财富倾斜和收入分配问题。实际上，为重新恢复危机发生前二十年间以低通胀、快增长和相信自我平衡的市场力量为特征的“大稳定”而开展的工作似乎是建立在这样一种观点之上：本次危机是现代金融体制的复杂性衍生出的一场不幸偶发事件。这种观点认为，不断扩大的

不平等是对以往惯例的暂时偏离，有可能随着复苏站稳脚跟而得到纠正。

本章对这种观点提出质疑：它从宏观经济学的角度，探讨了日益加大的金融动荡并最终酿成金融危机可能与不断扩大的不平等之间有着何种关系。下一节将首先审视“金融化”的概念以及金融化如何加剧不平等和动荡，随后介绍发达国家和发展中国家金融化崛起的一些典型化事实。C节则为发掘不断扩大的收入不平等与金融危机之间的关联提出了实证方法。该节首先研究不断扩大的不平等通过哪些经济、金融、政策和国际渠道逐步强化金融脆弱性。紧接着本节表明金融和经济调整机制、外部条件的变化和金融危机发生后采取的政策应对行动如何影响收入和财富分配。最后一节得出结论，并就如何在显著改善收入分配的同时实现增长和金融稳定提出建议。

B. 金融 — 不平等关联

大量实证证据表明，在大多数国家，收入中越来越高的比例正为金融部门所攫取。实际上，在很多情况下，该部门也正对更广泛的经济和政策产生越来越大的影响。¹ 很多此类政策制度由金融驱动，支持财政紧缩并使得劳动收入份额不断下降，这些政策制度正日益受到审视(Boyer, 2009 Stiglitz, 2012)。

对金融驱动的制度持批评态度的研究采用各种各样的方法。其中一种方法强调，不受监管的市场力量往往会推动市场日趋集中，从而导致过度储蓄和生产能力，而对利润的追求将从生产性投资转向金融投资，最终导致经济停滞。发生经济停滞可能是因为对投资生产出的商品的需求不足，亦可能是因为不太成功的产业与竞争不过大型企

业集团的小型企业采取高风险的投资战略，以便偿还高额债务。²另一种方法则承认，不受监管的市场容易引发金融投机和暴涨暴跌的周期轮回，从而限制增长和稳定，并认为，改进激励机制和信息流动，同时辅以适当监管，能够纠正这一问题。³虽然这两种思维之间存在重大差异，但可以采用从二者之中归纳出的一种扼要方法，承认不平等与金融动荡之间的关系。

1. 重新检视金融化、不平等和动荡之间的联系

在探求金融化、不平等和动荡之间的联系时，一个常见的切入点是分析全球需求的三个主要组成部分。前两个部分——私人消费和源于工资和利润或信贷的投资——直接为支出流量做出贡献。相反，未支出的收入则可转变成各种形式的金融资产购买(净资金储蓄)。第三个部分——政府通过税收收入或赤字融资进行的支出——在维持总需求方面发挥着至关重要的宏观经济作用，特别是在私人支出疲软之际。(这意味着，在疲弱的经济环境下采取财政紧缩措施能够加剧通缩趋势。)顾名思义，世界总净出口量为零(因此不是全球需求的组成部分)，但从单个国家的视角来看，净出口可能是需求的来源，前提是等量净进口和资本流入发生在全球系统的其他地方。

家庭收入取决于两个方面，即工资和资产产生的收入。家庭是消费的一个主要来源。然而，食利者和高收入群体的储蓄倾向高于工薪家庭。因此，不平等程度扩大或劳动收入份额不断下降往往会减少消费，但如果消费者信贷能够弥补不断下滑的工资，则消费亦可能趋稳，甚或增加。相反，投资基本由盈利预期驱动，而盈利预期受到经济和金融进程的影响，亦受到企业家和投机者对工资、销售额和资产价格等因素做出的假设的影响。这些不同的预期可能对于私人债

务的性质和可持续性以及投资和经济增长产生完全不同的影响。

因此，收入分配影响总需求的组成情况。消费水平相对于收入而言较低(即储蓄较高)可能与较高的投资水平相一致，前提是所有此类储蓄都被利用。凯恩斯(Keynes)的一个主要观点是，在现代经济中，由于收入和财富分配不均衡的总体特征，消费趋于下降，而新增生产能力所带来的更高生产率，加上“动物精神”、利润上升所产生的更高储蓄和更宽松的货币政策，则可能刺激投资欲望。然而，如果对今后从投资中获得的收入流不确定，或投机性活动日益占据上风，则投资就有可能变成赌场经济的一部分(Keynes, 1936: 159)。从中长期来看，为确保稳步的私人投资和充分就业情况下的稳定经济增长，实际工资的增长必须与实际劳动生产率的增长保持同步(Kalecki, 1965 Pasinetti, 1974)。如果不能确保这一分配性前提，就会导致储蓄——投资路径不稳定并低于充分就业。

超全球化伴随工资份额总体不断下降，也使得各国面临新的外部脆弱性来源，包括一系列全球失衡、价格冲击和资本流量大起大落的周期轮回。正如Minsky(1963, 1975 and 1986)几本书中所预见的那样，在很多国家中，利润对实体投资的依赖性大幅下降，而金融创新的扩展速度远远超过与之抗衡的监管条例。⁴随着时间的推移，投机性金融占据上风，使经济出现“正常”演变，工具和市场的发展使金融活力水平不断提高。虽然在这些条件下不断提升的利润可能使越来越多的人感受到繁荣，但由此产生的表面上的平静会加速金融创新的步伐，并助长更多莽的投资决定，从而使得系统更加易受冲击：稳定就这样催生了动荡。

金融化——金融机构和市场扩大规模和影响力的进程——是超全球化之下的一个日益增长的趋势

势，并得到广泛研究(Epstein, 2005 Dum nil and L vy, 2004; Brown et al., 2015 TDR 2015)。其特征包括：股东公司治理崛起、具有开展短期金融业务的倾向、大型金融机构掌握前所未有的政治权力以及对金融市场的监管薄弱(Stockhammer, 2004 Epstein, 2005 Vasudevan, 2016)。Turner (2016b: 89)一书指出，金融从业者通过自我管理资产和交易产生了巨额资金。他强调，“不仅金融系统对实体经济的活动数量增加，而且金融系统与其自身的活动数量也大幅增加”。⁵ 鉴于金融家在全球金融危机发生前几年中收获的巨额利润以及金融危机发生后其余经济部门不得不吸收的损失，一些观察家认为，这一进程不是金融创新，而是“欺诈”和“造假”(Galbraith, 2014)。

在国际层面，Polanyi Levitt (2013: 86)指出，发生了“金融化大潮”，即不受约束的“跨境资本流动和外汇交易呈爆炸式增长……远远超过了货物和服务贸易的要求。”她补充说，“金融驱动的全球化，加上过度宣扬资金利润和投机，大大加强了金融部门内部的相互关联，从而导致脆弱性和动荡，这一点在金融大危机期间展露无遗，并正再次变得显而易见。”金融化转移了长期投资所需的资源，同时加重了发展中国家对外部冲击的脆弱性(UNCTAD, 2011; TDR 2015 Akyüz 2011和2013)，包括贸易崩盘造成的冲击(Cornford, 2012)。反向因果关系也存在：贸易和投资全球化增加了金融机构之间的跨境联系的规模和复杂性，从而提高了跨境金融危机传染的可能。

1970和1980年代在拉丁美洲各国实行的金融自由化进程，特别是在金融危机之后采取的政策干预措施，以将私人投资者产生的巨额损失国有化为特征，证实了政府的支持资本累积和助长金融动荡方面的作用(Diaz-Alejandro, 1985 TDR 2015, chap. II)。实际上，1997-1998年整个东亚金融危机期间以及危机之后，各国一直服务于金融市场的利益，包括在开放市场和吸收损失

两方面，同时加大了在日益相互关联的世界经济中传染金融危机的威胁(Baker, 2003; Sheng, 2009)。此外，2008-2009年全球金融危机暴露了“大到不能倒”的金融机构(其收入来自服务费和资产管理)以及大多数(工薪)家庭之间的差距。这种差距部分是由于普遍存在的“监管俘获”现象造成的，这种现象使得金融机构能够让政策决定以对他们有利的方式作出(Claessens and Perotti, 2007 Johnson and Kwak, 2011)。全球金融危机之后发生的事实继续表明金融机构已经变得何等强大，不仅要求央行采取前所未有的大型干预措施，而且事实上对政府各种政策获得了实际否决权(Polanyi Levitt, 2013)。⁶ 其他经济部门被迫作出大幅调整，此类行为对其他国家造成严重的负面外溢效应。⁷

因此，金融化之下的利润累积态势与不断恶化的收入和财富分配以及不断重现的金融危机有关。此外，危机发生以及政府和央行应对之时，政策空间可能变得更加狭窄，且有可能进一步加剧收入不平等。毫无疑问，取决于初始体制情况、引发危机的因素和政策应对措施，每一次危机的性质都各不相同(Kregel, 1998和2014 Taylor, 1993)。但我们还是可以发现一些共同特征。外资流入枯竭，资本外逃。有时随后会发生汇率贬值，影响到国内通胀和外债成本。此外，投资也受到负面影响(无论是否为了吸引或留住资本而提高利率，或是否因货币政策而降低利率)，因为投资者去杠杆，不期待消费在中期能够提升。援救投资者(既包括国内投资者，也包括国际投资者)的金融救助通常不会考虑减轻危机对公共财政造成的压力，也不考虑解救因就业损失和收入损失付出沉重代价的家庭。而社会保障和服务的缩减以及公共交通和公用事业的私有化更是雪上加霜。负乘数效应则导致劳动力市场进一步恶化，体现在就业进一步减少、工资被压低、就业进一步非正规化。同时，试图通过直接转移支付、退税和资产回购等措施重振投资和金融活力的政策往往会帮助高收入者。

超全球化之下出现以下典型化经济周期：

- 资金义务日益复杂的获利者往往限制劳工成本的上涨，随之对工资造成的下行压力限制实际需求，从而导致产能过剩。

创造新利润来源的需要推动金融创新，而金融创新反过来为投机活动中的利润累积提供更多机遇。

此类金融创新的步伐超过监管的步伐。

然而，寻求快速增长的政府往往支持和鼓励逐利机会，从而加剧不平等，并降低它们防止今后发生危机的能力。

这些态势刺激了向其他市场扩张的努力，并且往往得益于主要经济体的工商界和金融界企业集团的权力和影响，因为它们规模较大，并拥有更为先进的技术。

全球一体化为资本累积提供了新渠道，方法包括从股权、债券和外汇市场等金融业务中寻租，从而推升了资产价格，并使得家庭能够不断通过贷款进行支出。

结果就是国际层面出现“庞氏融资”，导致全球金融系统大面积发生脆弱性。

危机发生时，宏观金融混乱、单方面依赖货币政策以及随之而来的总需求和就业长期疲软，往往会使收入分配恶化，并加剧动荡趋势。

最后，在危机情况下，负担几乎总是由公共部门承担，并传导至国内经济，因为国际投资者施加压力，要求首先偿还他们的债务。

2. 现实中的金融化

本分节将研究能够使用标准统计方法进行衡量的三个变量，以便审查金融化进程的各个方面。首先，金融部门的规模是通过金融机构——(包括“存款企业”和“其他金融企业”)——的资

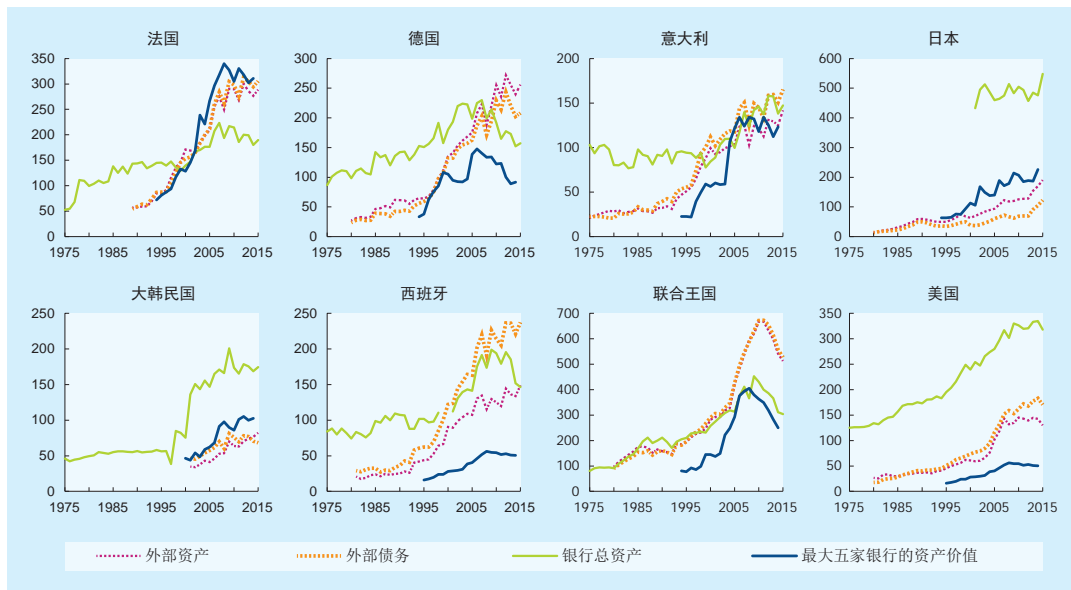
产价值相对于国际货币基金组织(基金组织)为国际金融统计数据库汇编的国内生产总值计算得出的。^{8 9}

第二，外部金融业务的规模是通过计算基金组织“国际收支统计”数据库国际投资头寸(IIP)报表中所含的跨境资产和债务的价值估算出的。¹⁰ 这些衡量标准也是相对于国内生产总值计算得出的。它们共同表明金融活动的国际化程度。通过使用存量而不是流量，这些变量表明了每一个时点上继承头寸的规模。尽管外部资产和债务的上升相结合，说明一个国家对于其无法控制的事件的风险敞口变大，但因高负债水平而造成的金融脆弱性风险对于不发行主要外汇市场上的交易货币的国家而言往往更高。第三，金融集中度和权力是使用衡量最大五家银行的资产相对于国内生产总值的一个变量概算得出的，以便将银行集中度及其系统重要性概念结合起来。这能够表明这些银行对于经济的运行有多么重要。在此使用的是金融机构的合并资产负债表(而不是非合并资产负债表，因为非合并资产负债表可能相差很大，特别是对国际银行而言)，因为即使一家银行因其跨境金融业务而倒闭，也只有其总部所在的经济体方能感受到其倒闭最具创伤性的影响。¹¹ 这一指标也能隐性地表明总部在一个国家的最大几家银行掌控着多少政治权力。

图5.1和5.2表明了部分经合组织国家和发展中经济体的上述“金融化”变量。这些国家呈现出的一个总体趋势是，自1990年代以来，金融化的所有指标都大幅加快。正如前几年的贸发报告所指出的那样，在这三个指标上，经合组织国家的金融化程度都比发展中国家要高得多。¹² 虽然2008-2009年金融危机导致某些经合组织国家的金融化减速，甚或被削弱，但发展中国家似乎没有明显表现出这一趋势。

部分经合组织国家经济体金融部门的全球一体化程度(以其外部资产和债务计算)相当惊人。例如，全球金融危机前夕，联合王国外部资产和债

表5.1 1975-2015年部分经合组织国家的金融化程
(占国内生产总值的比例)



资料来源：贸发会议秘书处基于基金组织国际金融统计数据库计算的银行总资产；基于基金组织国际收支统计数据库计算的外部资产和债务；基于Bankscope和WorldScope计算的几家银行巨头的资产；基于贸发会议数据库计算的国内生产总值数字。

注：基金组织国际金融统计数据库提供了各种类别的银行机构和资产报表数据。银行资产序列最为全面，提供了可得的最长时间序列。因此，国与国之间可能会有差异。最大五家银行的总资产是使用合并资产负债表(亦即体现了总部在每一个国家的银行的所有国内和国际活动)这一常见方法从上述两个来源中通过对银行进行排名并剔除央行和开发银行计算得出的。

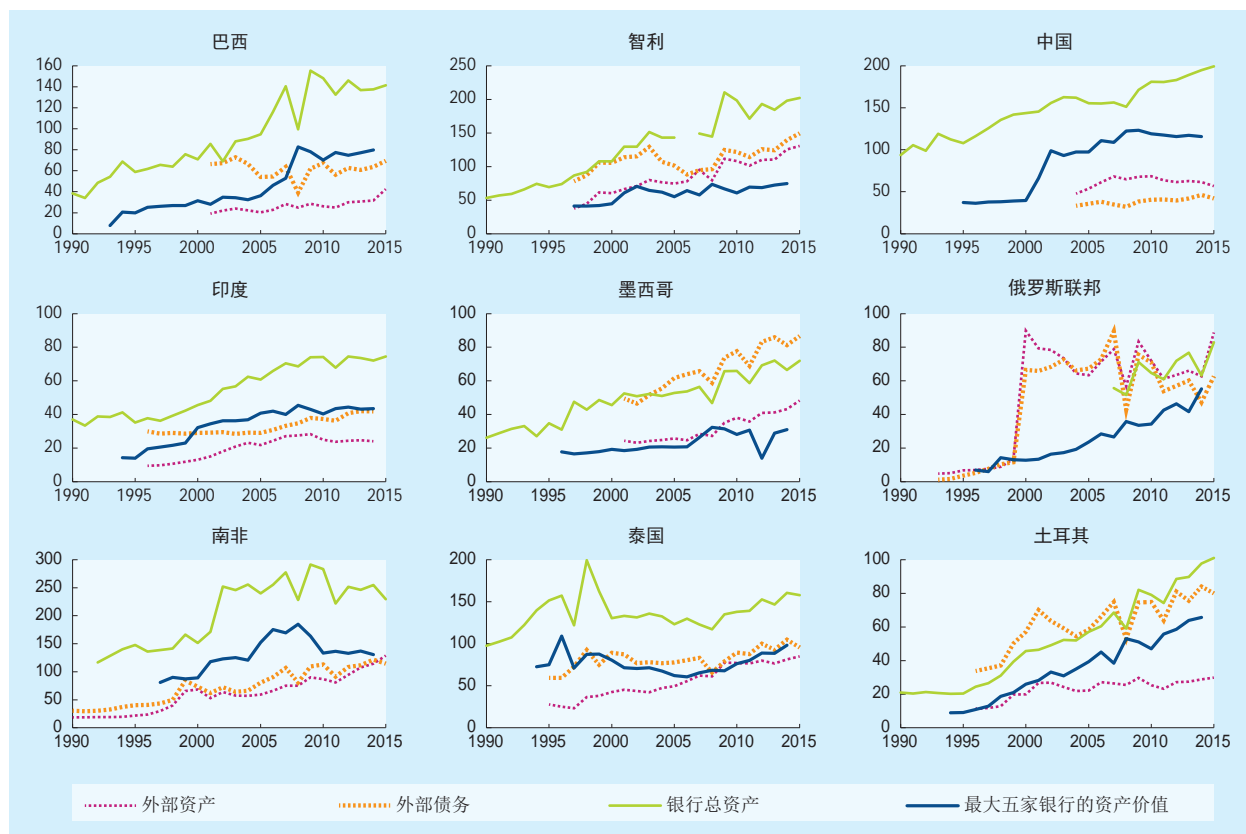
务总额大约为该国内生产总值的**13倍**；截至危机发生之时，其他发达国家外部资产和债务总额相当于其国内生产总值的**3至6倍**，日本在危机之后升至这一水平。西班牙(意大利也是，但程度低一些)的外部债务相对于资产的急剧增加表明这两个经济体在过去十年间的脆弱性不断增加。

大型银行集团是融入全球金融市场和向外国投资组合市场扩张的主要工具。除西班牙和美国之外，在选定经合组织国家中，最大五家银行的(合并)资产价值比其国内生产总值还要高。¹³ **2008-2009年**全球金融危机之时，法国和联合王国最大五家银行的资产价值是其国内生产总值的**3.5倍至4倍**，而德国、意大利和日本则为**1.5至2倍**。大多数资产价值(除以国内货币计算的贷款之外)通常都由这些大银行的交易专柜处

理，并以市价进行估值，而市价可能快速波动(特别是外汇头寸、股票和债券以及几乎所有金融衍生品)。事实上，在紧随危机发生后的一段时间中的大部分下跌都体现了危机所引发的强大估值效应。

自**1990年代**以来，这些国家的银行总资产相对于其国内生产总值翻了一番以上，在危机之前达到其国内生产总值的**200%以上**，只有意大利银行的资产低于这一比值，而日本和联合王国的银行资产高达其国内生产总值的**400%以上**。虽然银行的资产价值一直远低于外部资产和负债总额，但这表明了金融业务相较于其他经济活动的不对称扩张。有理由推断，开展此类金融业务的机构对很多国家的宏观经济表现以及政治决策施加重大影响。

图5.2 1990-2015年部分发展中经济体和转型经济体的金融化程度
(占国内生产总值的比例)



资料来源：见图5.1。

注：见图5.1。

与经合组织国家相比，选定发展中经济体和转型经济体的情况(图5.2)只是程度上有所差别。虽然后者具备的数据序列较短，但它们自1990年代中期以来也都经历了快速金融化。其国际投资头寸(以总资产和总债务相加衡量)相当大，与国内生产总值的比值在100%(巴西、中国和土耳其)和250%(智利和南非)之间。这些国家中唯一例外是印度，国际投资头寸只占国内生产总值的65%，但即便如此，这也意味着在二十年间翻了一番。特别是对于外国债务头寸急剧上升的国家而言，这表明外部脆弱性大幅增加，而大部分外债并不用国内货币计价，更加剧了脆弱性。¹⁴

除印度和墨西哥以外，总部位于选定发展中国家的最大五家银行机构的资产价值与国内生产总值的比值目前在65%(土耳其)和130%(南非)之间；¹⁵

在俄罗斯联邦，最大五家银行的资产价值从1990年代中期占国内生产总值的不足20%上升到2015年的将近60%。所有国家都呈现上升趋势。

上述国家的证据凸显出金融活动对于实体经济日益增长的重要性。这表明，参与到国内主管部门无法控制的市场的国际头寸出现非对称扩张，银行业集中度增加，其资产负债表相对于国内收入规模庞大。

3. 薄弱的金融监管是一个重要的助推因素

上述过程出现的一个主要原因是，即使是2008-2009年危机之后，金融监管也依然主要把重点

放在审慎监管而不是结构控制上。“**巴塞尔协议I**”(1988年)和“**巴塞尔协议II**”(2004年)规定的银行审慎准则旨在将跨境竞争的条件平准化，力争通过统一单个银行的资本要求、风险管理和透明度在银行之间创造公平的国际竞争环境，但忽视了与银行规模有关的系统性挑战以及它们在一个不断扩大和变异的金融部门中的相互关系。部分是由于这些不足之处，全球金融危机之后不久即于**2009年4月**设立了金融稳定委员会，负责提出建议，解决具有系统重要性的金融机构引发的种种挑战。

同样，“**巴塞尔协议III**”(2011年)强调了资本要求，但忽视了其他监管措施，在解决系统性风险方面只取得了有限进展。无论新的资本要求是否足够高(Admati and Ellwig, 2013)，人们都广泛认为，继续依靠银行自我监管(自我监管是巴塞尔协议的核心)是不妥的。更具体地说，巴塞尔银行监管委员会(巴塞尔银监会)继续假定银行最适合评估自身的冒险行为，因此它们自身应为用于满足强制资本要求的资产分配风险加权，这就忽视了本应从全球金融危机之中汲取的一个重大教训。国际标准制定机构是在注意到各银行为减少监管资本要求而不断进行风险加权资产的博弈之后，方才认真处理为衡量信贷风险制定更加严格的规则这一问题，而这遭到银行和监管机构的激烈反对。

无论如何，提高资本要求只是不完备地处理了由于快速感染和流动性风险加强导致的系统性风险。正如全球和其他金融危机期间发生层叠式抛售期间所观察到的那样，现行会计规则的顺周期和统一性质结构性地加强了跟风行为，而这更提高了系统性风险。

人们广泛认为，金融和非金融机构适用公允价值会计可加剧金融动荡以及银行的顺周期行为。¹⁶在没有市场价格的情况下，公允价值是使用估值

模型估算出来的。金融稳定论坛(FSF, 2009: 26)指出，公允价值会计

助长了在面对资产价格出现显著变化时推动过度冒险或脱险活动的市场行为……**2007-08年**很多信贷风险敞口市场失去流动性时，信用利差随着流动性溢价的上涨而大幅扩大……而更大的利差使得各种资产“按市值计价”的估值下跌……广泛使用公允价值会计意味着，在整个金融系统，上述下跌转变成较低的收益或累积未实现亏损……“按市值计价”的亏损侵蚀了银行的核心资产，导致资产负债表杠杆上升。为抵消资产负债表杠杆的上升，并解决流动性问题，银行出售资产，但此类出售只不过进一步扩大了信用利差，导致更多“按市值计价”的亏损。

鉴于上述看法，金融稳定论坛和巴塞尔银监会建议对这种形式的会计做法进行修改。然而，这些修改尚未纳入《国际财务报告准则》(IFRS 9)，亦即国际会计准则理事会**2014年**为金融工具估值通过的会计规则。因此，这方面的会计和监管规则可能会不一致。这可能进一步降低银行报告的透明度，并使得监管机构和会计师的工作变得复杂，特别是在发展中国家。

金融稳定论坛和巴塞尔银监会的建议是将制定标准的权力下放给地方监管机构。但有人认为，即便是修订版的控制信贷风险监管规则仍然不充分，因此提出了更详细的替代提案。例如，**Persaud (2015)**建议采用“按资金计价”的会计准则，不以实时市场波动为基础计算资产价值，而采用考虑到融资债务资金来源的到期日的原则。这将有助于减少流动性风险，因为即使是在“**巴塞尔协议III**”之下引入的流动性覆盖率和净稳定资金比率措施下的流动性风险依然较高。

由于信息来源、算法和监管条例日趋同质化，人工操作人员和电子操作员的跟风行为得到强化，此类风险有可能随着上述跟风行为的强化而上升。

虽然巴塞尔银监会和金融稳定论坛提出了多项建议，但越来越多的大型混合银行已经变得大到无法监督，不仅是对于国外监管机构如此，甚至对于国内监管机构也是如此。有学者在认真研究了纠正一个大型放松监管的金融系统对风险的误判所需的总成本之后，令人信服地证明了改革金融部门的必要性(Felkerson, 2012)。为避免给纳税人造成更高的成本，大多数监管机构往往都建议了简化银行结构的措施，为此分离和重新分配银行的各种活动，包括割离其零售业务。简化银行业务的结构也可能意味着将综合金融产品分拆为更加透明的可在金融市场上交易的工具，同时规定在柜台交易的不太透明、流动性较差的工具必须遵守更高的资本要求。监管方法应当能让监管机构以符合其国家具体需要的方式管理资本账户(Reddy, 2013 TDR 2015)。还有学者建议征收

“托宾税”，将短期交易获得的利润中的较大比例纳入一个全球基金，从而使其成为降低风险的一种措施(Shirreff, 2016)。

多位专家和一些监管机构内部人士还建议，将大型综合性银行分拆，不仅是因为这些大型机构面临的压力可能带来系统性影响，而且也因为金融集中会带来政治权力，并滋生赞美抽取租金和奢靡薪酬的应享权利文化(Galbraith, 2014 Johnson and Kwak, 2011; Shirreff, 2016)。

最后，由于金融危机的扩散及其对公众造成的隐性成本，有人呼吁恢复公有部门在确保金融系统妥善运作方面必不可少的作用。如政府能够更加经常地参与金融机构，特别是存款银行，将能够改善银行和监管机构之间的信息流动，从而有助于确保社会目标优先于盈利动机，并利用金融中介调动技术和科学人才，创建一个金融化程度更低、更加公平和更加持续的发展进程(Chandrasekhar, 2010)。

C. 更深入地探查不平等 — 动荡关联

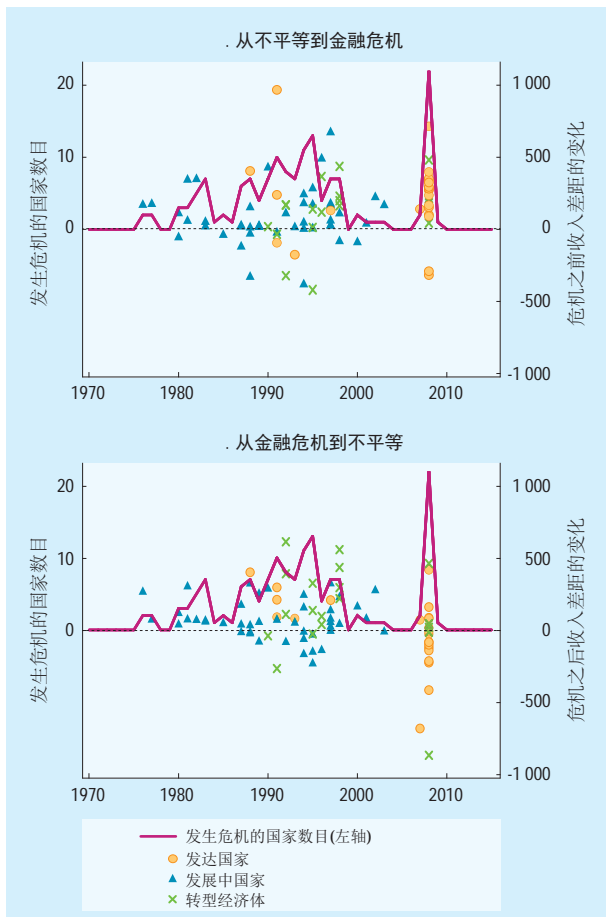
在相对独立的范式之中追溯金融危机事件和不断扩大的不平等状况是常见的做法。¹⁷ 下文的分析没有采用这种方法，以便凸显不断恶化的不平等、金融动荡和非包容性增长之间的反馈机制。

首先，应当指出，金融化可能通过多种方式恶化不平等，无论最终是否发生金融危机。例如，各种货物和服务的金融化通常与公用事业和基本社会服务的私有化或提供不充分有关，是从家庭榨取利润的一种重要手段。医疗保险和医疗支出(包括住院)引发的债务就是这样一个例子。在很多国家，最近一大惊人趋势是学生贷款呈爆炸式增长(第一章有详述)，这反映出高等教育的金融化(Eaton et al., 2016 Messer-Davidow,

2017)。这一过程被描述为“社会政策被金融化接管”(Lavinias, 2017)。涉及银行和金融技术公司(例如电子钱包提供商)收取交易费的数字(非现金)交易模式是金融化的一个极端版本，影响了金钱作为交换的手段(Ghosh et al., 2017)。所有这一切都加剧了不平等，因为它们要求普通公众向银行和其他金融代理人付费，而银行和金融代理人则从这些进程中获利。认识到这一点，下文主要讨论金融危机和不平等之间的关系。

可采用不同的方法对不平等与金融危机之间的关系进行实证研究。本章讨论Laeven和Valencia(2008和2012)所定义的系统性银行业危机。¹⁸ 此类危机与私营部门金融机构和企业以

图5.3 1970-2015年历次金融危机之前和之后的不平等状况



资料来源：贸发会议秘书处基于Laeven and Valencia, 2012和“全球消费和收入项目”数据库的计算结果。

注：月度收入差距的变化是以2005年购买力平价美元估算的，方法是衡量顶层10%和底层40%三年移动平均收入差距在t-2和t-6之间(面板A)以及t-6和t-2之间(面板B)的绝对变化，其中t为危机发生的年份。

及家庭的冒险行为密切相关。如前所述，这些行为可能引发资本外逃或私人债务的强行社会化等应对措施，从而加剧外部或公共部门的失衡。银行业危机经常与货币危机或主权债务危机(在极端情况下二者兼而有之)同时发生，或先于其发生。

关于不平等，下文的实证分析主要侧重于个人收入不平等，这种不平等是估算得出的净值，¹⁹依据的是“全球消费和收入项目”数据库(GCIP, 2016年3月版)(见Lahoti et al., 2014)收集的调查数据。²⁰由于发展中国家和发达国家经济和社会阶

层结构的多样性，对各国国内的不平等状况开展全球性分析是一项十分复杂的工作。处理这种多样性的一种可行办法是看一组人口队列，例如收入顶层10%人口、中层50%人口和底层40%人口。一个普适现象是收入最高的群体也是“资产最富有”的群体(Davies et al., 2011; Piketty, 2014)。然而，财富数据比收入数据更加稀缺，这就使得我们无法在很多国家开展将二者相结合的实证调查。中层群体也可能在有限的程度上“资产富有”，而无论发达国家还是发展中国家的底层群体则一定是“资产贫穷”或“资产贫乏”。帕尔玛(Palma) (2011)认为，可以通过观察分配的尾巴最好地理解不平等现象，这一点也被跨国研究证实。跨国研究发现，过去几十年间中层50%人群的收入份额相对稳定(Cobham et al., 2015)。因此，本章使用“帕尔玛比值”(这一比值体现了顶层10%人口的收入份额相对于底层40%人口收入份额的变化)和这两个群体之间的收入差距作为不平等的两个指标。²¹

图5.3展示了在91起危机事件样本中不平等不断扩大的系统性规律，²²这种不平等既发生在危机之前(5.3A)，也发生在危机之后(5.3B)。在这两个图中的左边纵轴上，线条显示了自1970年以来每一年的金融危机的数量。在右边纵轴上，各种标识的位置表明了金融危机之前(5.3A)和金融危机之后(5.3B)顶层10%人口和底层40%人口之间的收入差距是上升了还是下降了(高于或低于零)。金融危机之前，收入差距扩大的情况占81%；金融危机之后，收入差距扩大的情况占66%。²³

发展中国家在1980和1990年代、转型经济体在1990年代、发达国家近年来在金融危机之前都出现了收入差距迅速扩大的现象，无论它们最初的不平等水平如何。然而，金融混乱发生之后不同国家组群的情况却不尽相同。在发展中经济体之中，不平等水平较高的国家往往会出现收入差距缩小，而在发达经济体中，这种现象更有可能在

最为平等的国家发生。在转型经济体中，大多数国家的不平等水平在1990年代仍然较低，金融危机是在前东方阵营解体造成政治和经济混乱这一特殊背景下爆发的。²⁴

毋庸置疑，金融危机可能有诸多原因和后果，不断扩大的不平等可能并不总是其中之一，特别是在较易受外部条件变化影响的小国，正如图5.3中的少数情况所展示的那样。然而，如果不考虑特殊情况，该图中所体现的典型事实凸显出金融危机之前和之后不平等和动荡之间似乎的确存在反馈机制，下文将予以详细讨论。

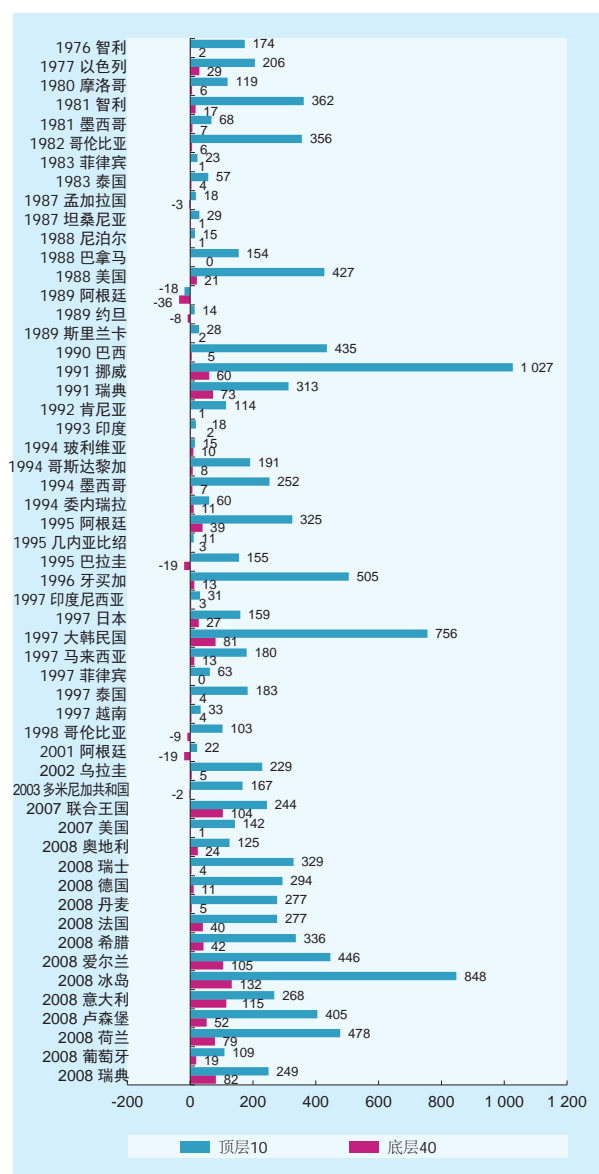
1. 理顺金融危机之前的不平等问题

图5.4分解了金融危机之前不断扩大的收入差距(亦即图5.3A上半部分绘制的收入差距)。在所观察的85%的情况下，顶层和底层收入均有增长，但增长非常不对称。收入差距是由顶层10%人口“逃离不平等”驱动的，超过了底层40%人口平均收入的温和增长速度，在少数情况下掩盖了最底层十分之一人群收入不断下降的事实。

将不平等和金融动荡挂钩的供给侧论点(Kumhof et al., 2015 Coibion et al., 2016)认为，国民收入中顶层收入份额的长期增长造成更多储蓄进入金融部门。随后，向较贫穷家庭提供的信贷供应增加，这意味着债务和杠杆提高，最终导致金融危机。这种论点简单化地假定金融部门的作用仅仅是通过信贷供应担任被动的储蓄中间人角色。它忽视了通过银行杠杆创造私人流动性的事实以及上文所述的更广泛的金融化进程，因而忽略了为满足资产富有产品类别(例如资产抵押证券或结构性衍生产品)的需求而进行的高风险金融创新所导致的动荡的可能性。作为推论，这一论点进一步夸大了低收入家庭在导致危机方面的作用(Lysandrou, 2011a and 2011b)。²⁵

然而，正如Laeven和Valencia对系统性银行业危机的描述所暗示的那样，企业和金融机构的金融

图5.4 分解1970-2015年某些选定国家历次金融危机之前不断扩大的月度收入差距(以2005年购买力平价美元计)

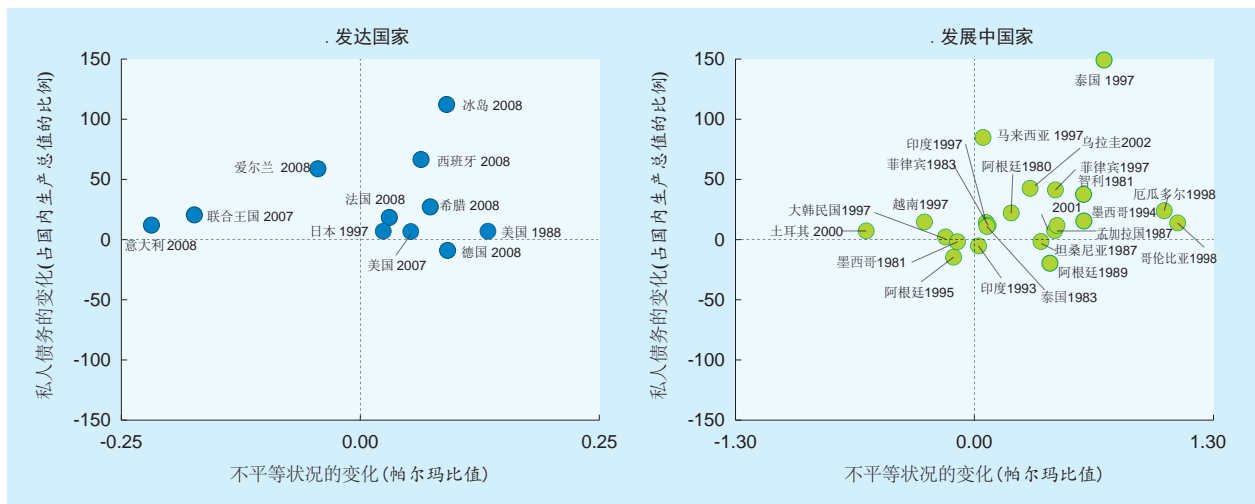


资料来源：贸发会议秘书处基于Laeven and Valencia, 2012和“全球消费和收入项目”数据库的计算结果。

注：变化是以t-2和t-6三年中间移动平均值之差衡量的，其中t为发生危机的年份。危机以时间顺序列出。选定国家的缩写系国际标准化组织Alpha-3国家代码，年份是指各国发生危机的年份。

战略是导致金融动荡背后的关键机制。虽然导致动荡的金融进程在每个国家、每次危机中总是各不相同，但其根源往往是因为资产富有阶层追求更高资金回报；美国2008-2009年金融危机就是这样(Goda and Lysandrou, 2014)。在1997-1998年亚洲金融危机中受到冲击的国家中，大型国

图5.5 1970-2015年历次金融危机之前的私人债务与不平等状况



资料来源：贸发会议秘书处基于Laeven and Valencia, 2012、全球消费和收入项目数据库和联合国全球政策模型(GPM)数据库(<https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/united-nations-global-policy-model/>)的计算结果。

注：见图5.4注。

内和国外投资者的投机行为也同样发挥了重要作用。例如，在大韩民国，危机之前私人债务总额基本没有增加(图5.5)。然而，该国潜滋暗长的金融化使得一些大型工商业和金融集团更多地使用短期业务为长期活动融资，从而使得整个经济面临风险(Lee, 2011)。加剧了货币和期限错配的跨境投机业务在其他亚洲国家也发挥了导致动荡的作用(Chandrasekhar and Ghosh, 2013)。但在泰国(Phongpaichit and Baker, 2007)和马来西亚(Jomo, 2007)等国，私人债务的急剧增长可追溯到不平等不断扩大的背景下国内外的金融自由化。同时，墨西哥在1994年金融危机前的十年中累积了过量私人债务(Gil-Diaz, 1998; Griffith-Jones, 2001)，随后以资产负债表危机的形式爆发(Kregel, 1998)。

在所有这些案例中都发挥了作用的一个主要因素是金融部门能够策划创新产品，以便利用薄弱的监管和漏洞，提高全球范围内金融业务的利润率，而不管实体部门的内需是否稳健，也无论公共部门的财政是否可行。此外，不同社会阶层和经济利益集团(例如工会、实业家、银行家和出口商)之间的政治力量平衡对于决定公

共政策(包括社会保护、企业税务、金融、贸易以及其他方面的条例)的走向具有核心作用。政治力量还影响到哪些收入和需求来源将被加强，而哪些金融脆弱性将因此被暴露。全球贸易和金融制度提供的激励机制和一个国家的地位及其内部战略，以及各国在追求债务驱动型和出口驱动型增长方面的总体倾向，也会进一步影响结果(Stockhammer, 2011 Goda et al., 2014)。这些累积制度给公平和金融稳定带来重大威胁，并引发国际协调方面的挑战，而现有国内政治联盟和国际治理安排未能处理这些挑战。

人们公认，金融周期和危机与私人杠杆密切相关(Borio, 2012 Schularick和Taylor, 2012)。此外，私人债务在国内生产总值中占比的变化与收入不平等扩大之间呈正相关关系(图5.5右上象限)。²⁶ 多个案例都有助于解释发达国家的这种相关关系假定。

在爱尔兰、意大利和联合王国，相对不平等可能有所下降，但收入差距扩大，家庭负债水平大幅提高，随之而来的脆弱性成为引发金融危机的一个主要因素。只有德国在2008年很多银

行倒闭之前经历了(相对和绝对意义上)不平等扩大的同时私人债务下降的情形。出现这种结果可能是由于德国的出口驱动型增长模式。这种模式通过压缩相对于欧元区和其他地区贸易伙伴的单位劳动成本,不断创造就业。无论这种模式的局限性是在于一个共同货币区内竞争力和通胀不可持续的不对称性(Flassbeck and Lapavitsas, 2013; Flassbeck, 2007),还是在于区域总需求不断削弱(Storm, 2016),证据与欧元区作为一个整体来看不平等和金融动荡之间的联动相符。这些进程是由欧元区更广泛的体制架构内做出的政策选择造成的(Goodhart, 2007; Eatwell, 2012; Irvin and Izurieta, 2011)。

政策引发的不平等和压缩劳动收入造成的宏观金融结构也是全球金融危机之前出现全球失衡的根本原因。在金融化和开放程度不断提高的背景下(图5.1和5.2),由于不平等抑制内需,致使在一个两极分化和动荡的进程中,相互依存的债务驱动型和出口驱动型战略的结合不可持续。一端是追求出口驱动型增长的盈余国家压缩工资收入,以在国际市场获得竞争优势,从而提高工业利润和顶层积累。另一端是这些利润在国外的循环利用导致赤字国家的国内资产通胀,而金融租金向盈余国家和赤字国家的资产富有阶层累积,反过来又导致更多的金融工程和动荡(Akyüz, 2012; Cripps et al., 2011; Patnaik, 2010)。

政策选择的影响在发展中国家也很明显,表现出了私人债务增加与不平等扩大同时发生的类似的共同规律(图5.5B),尽管在不同国家、地区和时段存在明显差异。这就导致各种金融动荡的过程。1980年代初,全球才刚刚开始推进金融自由化和开放,在阿根廷、智利、哥伦比亚和墨西哥等拉丁美洲国家发生危机前夕,资金过剩的总体特点是,与后来1990年代和2000年代在同一地区发生的各次危机相比,私人债务水平增长的幅度较小。亚洲一些国家在前几十年间也经历了金融动荡,但私人债务最显著的增长发生在1997年

亚洲金融危机之前的马来西亚、菲律宾和泰国等国。这次危机将动荡传染至整个地区乃至该地区以外(Delhaise and Beckerling, 1998)。

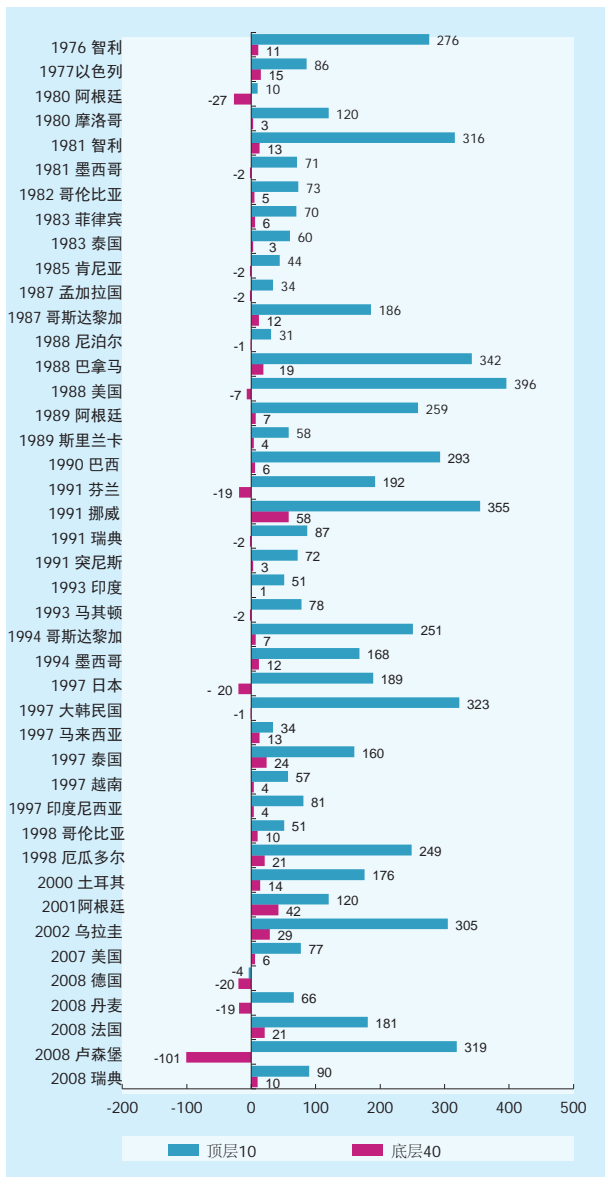
相反,中国政府在整个1990年代对金融部门的严格控制缩小了私人债务快速增长的范围。²⁷十年后,中国出口驱动型增长如火如荼,获得了创纪录的利润和经常账户盈余。和德国的盈余不同,中国循环到国外的盈余大多数都用于投资安全的美国国债,而不是投机性金融产品。这就限制了次贷危机对中国经济的外溢效应。然而,后来中国试图通过大力增加经济中所有主要参与者的债务水平促进增长,造成了一些与金融化有关的风险,尽管该国的金融部门受到较高度度的管控(图5.2)。这一点在国内房地产和资产市场的投机行为中表现得十分明显(Galbraith, 2012)。

2. 理顺金融危机之后的不平等问题

如上文所述,在所研究的金融危机事件中,三分之二的情况下,顶层10%和底层40%之间的收入差距都有扩大。分解这些收入差距(亦即图5.3B上半部分中绘制的收入差距)表明,收入差距的出现是由于高收入者的收入增加,尽管其程度比危机之前要弱得多(图5.6)。更重要的是,在很多情况下,底层收入者的收入不升反降或停滞不前。然而,危机之后的特点是失业率上升,需求疲软,这种停滞往往掩盖了收入最低的十分之二人口(亦即社会上最贫困的人群)收入下降的事实。此外,在绝大多数危机事件中,高收入者的收入大幅下降,而低收入者的收入也同样下降。

即使收入不平等状况不恶化,最低收入者也要承受痛苦的市场调整和为应对金融危机而采取的经济政策的主要冲击。金融动荡和随后的经济崩溃往往会对分配造成倒退性后果,而这种后果又因为经济被迫承受的总成本的庞大规模而加剧。图5.7表明了国内生产总值在金融危机之后每年的

图5.6 分解1970-2015年历次金融危机之后不断扩大的月度收入差距
(以2005年购买力平价美元计)



资料来源：贸发会议秘书处基于Laeven and Valencia, 2012和全球消费和收入项目数据库的计算结果。

注：变化是以t 2和t 6三年中间移动平均值之差衡量的，其中t为发生危机的年份。关于所列的国家和年份，见图5.4注。

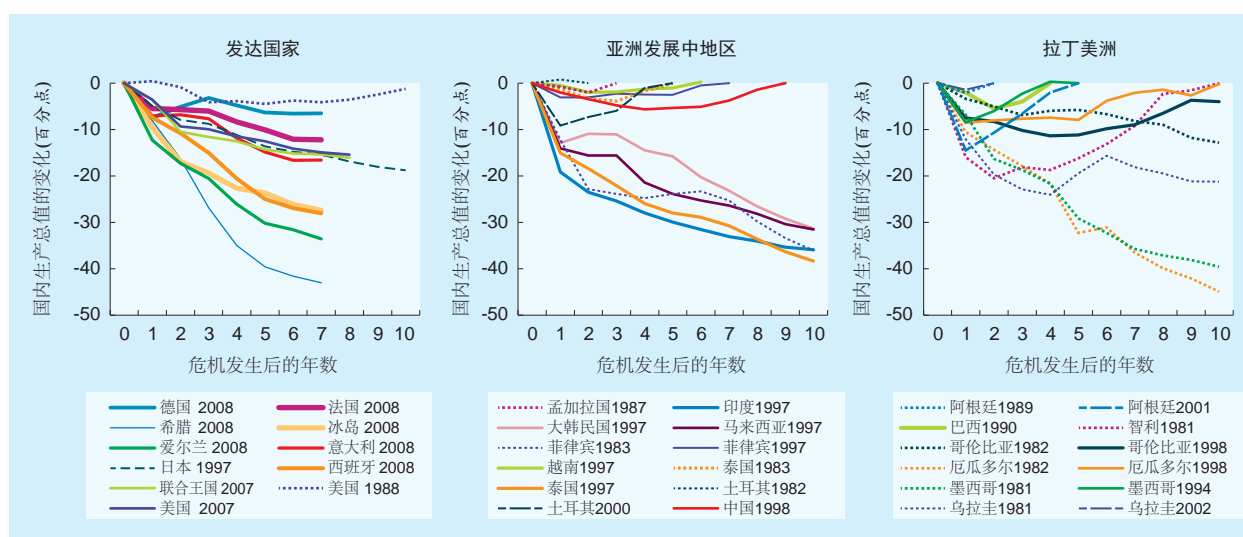
实际增长率与危机之前普遍的趋势增长率之间的“动态”差距。金融化程度较高的发达经济体无一例外在金融危机之后都长期丧失了国内生产总值的增长活力；甚至是十年之后，也没有任何一个发达经济体能够回到危机前的趋势。由于这些危机事件中的大多数发生在全球金融危机期

间，经济复苏乏力因最大的几个发达经济体国内生产总值同时下降而加剧。因此，主要发达经济体(例如法国、德国、联合王国和美国)与世界其余国家之间的副反馈环造成了通缩倾向。这就使得各经济体自身甚至更难以通过出口走出衰退，因为只有少数初始条件较好的“赢家”能够成功。大多数希冀通过出口推动复苏的国家力求通过劳动力市场灵活化和长期紧缩措施提高竞争力和吸引外资。在这些国家，压缩工资和财政紧缩往往导致低收入者丧失收入，而并没有带来相应的净出口增加，从而致使国内生产总值下降和就业机会减少。例如，随着不平等状况明显恶化，希腊、爱尔兰和西班牙的国内生产总值长期丧失了其趋势增长率的30%甚至更多。

在选定的发展中国家中，约半数国家在过去40年间爆发的金融危机之后累计损失惨重(图5.7)。在亚洲，印度尼西亚、马来西亚、大韩民国和泰国等国在亚洲金融危机之后的十年间经历了最大幅度的国内生产总值损失。中国、菲律宾和越南情况略好，在不到十年间实现恢复，主要是由于采用了更加成功的出口驱动型战略。在中国和越南，还得益于政府的应对措施更加有效，特别是在保持和影响投资方面(Abbot and Tarp, 2011)。然而，在大多数国家，经济增长模式的有害变化，包括储蓄增加、私人投资和公共开支减少，对就业、贫困和不平等产生不利影响(Chandrasekhar, 2007 Patnaik, 2007)。

在拉丁美洲，智利、哥伦比亚、厄瓜多尔、墨西哥和乌拉圭等国1980年代初的危机事件导致的市场调整和经济政策是在利率高企、国家货币大幅贬值的艰难国际背景下发生的。各国政府的对策是吸收以外币计价的私营部门债务。这就导致公共财政严重恶化，政府支出陡然减少(Diaz-Alejandro, 1985 Younger, 1993)。总之，上述调整的代价比该地区后来发生的大多数危机事件都更加高昂。

图5.7 1970-2015年某些选定国家历次金融危机之后国内生产总值的变化



资料来源：贸发会议秘书处基于Laeven and Valencia, 2012和联合国“全球政策模型”数据库的计算结果。

注：危机前的趋势是指危机发生前10年间国内生产总值的平均增长率。关于所列的国家和年份，见图5.4注。

在使用联合国全球政策模型数据库研究的37起危机事件中，只有两起没有导致国内生产总值明显损失：印度1993年危机和巴西1994年危机。在这两个国家中，大幅调整措施为恢复增长创造了有利条件，但印度的“帕尔玛比值”升高，而巴西由于公共部门和中小企业就业机会减少，中产阶级的生活条件恶化。

以国内生产总值计算的金融危机的总成本部分源于不可避免的混乱以及与危机之前不可持续的增长模式的决裂，但也源于酌情作出的决定，这些决定反映了包括央行在内的所有相关机构之间的政治力量平衡。特别是在金融部门相对发达、投机活动较多的经济体中，剧烈的资产通缩是政策制订者需要处理的一个常见结果。在投资组合市场相对不太发达的其他经济体中，大公司——有时是政府——承担了不可持续的债务(大部分是外债)负担。资产负债表的失灵让政策制定者陷入另一个困境：允许破产将加剧对就业和稳定的不利影响。²⁸

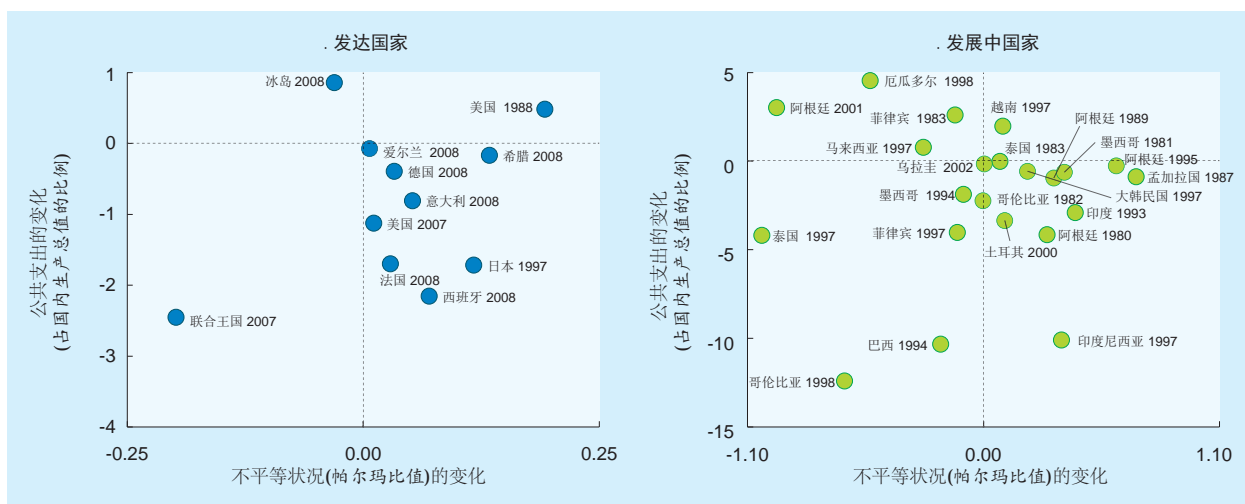
在大多数危机事件中，除直接救助和重新注资之外，央行还积极力图确保银行和其他金融机构等

有特权的参与方能够持续获得流动性。结果私人债务往往被国有化，使得人口最富有的群体几乎毫发无损(TDR 2015)。全球金融危机之后的政策反应也遵循了相似的模式(Wray, 2012)，即采取不同寻常的货币措施，向假定有效率的金融市场注入数万亿美元的公共资源，试图通过人为重新提高资产价格再次引爆增长(Felkerson, 2012)。这些措施基本没有触及金融过度集中和租金问题，从而使得金融化能够继续不受遏制。

总体而言，除了为避免大范围金融崩溃而采取的某些措施之外，很少甚或根本没有对受到优待的机构(银行、企业和优渥家庭)施加压力，要求它们通过发放信贷、创造就业和提升需求重新参与实体经济。此外，在很多情况下，公共财政不堪重负，要么是因为直接救助方案和不断攀升的公共债务偿还额，要么是因为对税收造成的负面冲击。于是政府被迫大面积削减公共支出，特别是在乘数效应往往更强大的领域，例如社会福利方案和基础设施开发。

鲜有政府得以避免财政紧缩的压力，或抗拒财政紧缩倡导者做出的实施财政紧缩之后即会得

图5.8 1970-2015年历次金融危机之后公共支出的变化和不等状况



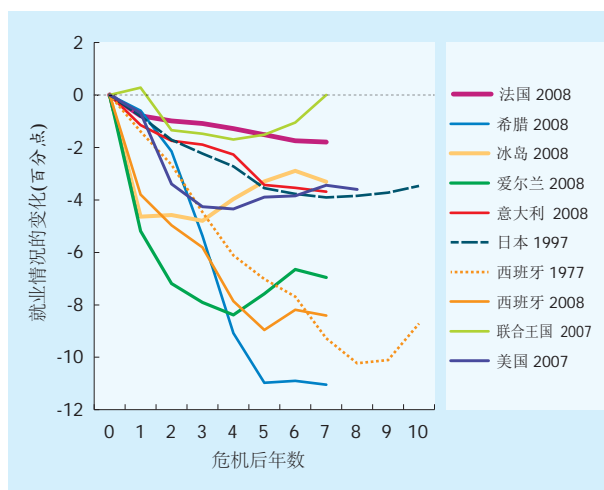
资料来源：贸发会议秘书处基于Laeven and Valencia, 2012、“全球消费和收入项目”数据库和联合国“全球政策模型”数据库的计算结果。

注：政府支出的变化是通过危机前10年间政府平均支出与危机发生后7年间政府平均支出之间的差额衡量的(数据截至2015年，选择7年期限是为了包含发达国家最近的危机事件)。帕尔玛比值的变化是通过t-6和t-2三年中间移动平均值之差衡量的，其中t为危机发生的年份。关于所列的国家和年份，见图5.4注。

到大量资本流入经济的保证。然而，越来越多的证据表明，与上述保证相反，此类财政紧缩导致的停滞抑制了更多投资。事实上，只有少数国家诉诸扩张性财政政策，抗御金融混乱引发的衰退效应(图5.8)。阿根廷即是一例，该国在2001年金融危机之后采用了财政和再分配政策支持创造就业。²⁹ 同样，冰岛的政策制订者限制资本外流，并确保政府控制下的银行帮助维持实体经济，同时推迟了加入欧洲联盟所需的公共支出削减。

全球金融危机之后，原先选择有限财政刺激的大多数发达国家(图5.8A)都转向严厉的紧缩方案，以恢复金融信誉。但社会保护和公共部门就业岗位的削减只是加剧了通缩效应，从而限制了创造就业，并助长了大多数国家不平等状况的恶化(该图的右下象限)。³⁰ 结果就是金融化进一步加深，“大到不能倒”的金融机构继续集中并拥有大权，家庭的脆弱性进一步加剧，税收增长缓慢导致财政紧张的公共部门资产负债表进一步削弱。当然，有人对此持相反的观点。

图5.9 1970-2015年发达国家历次金融危机之后就业情况的变化

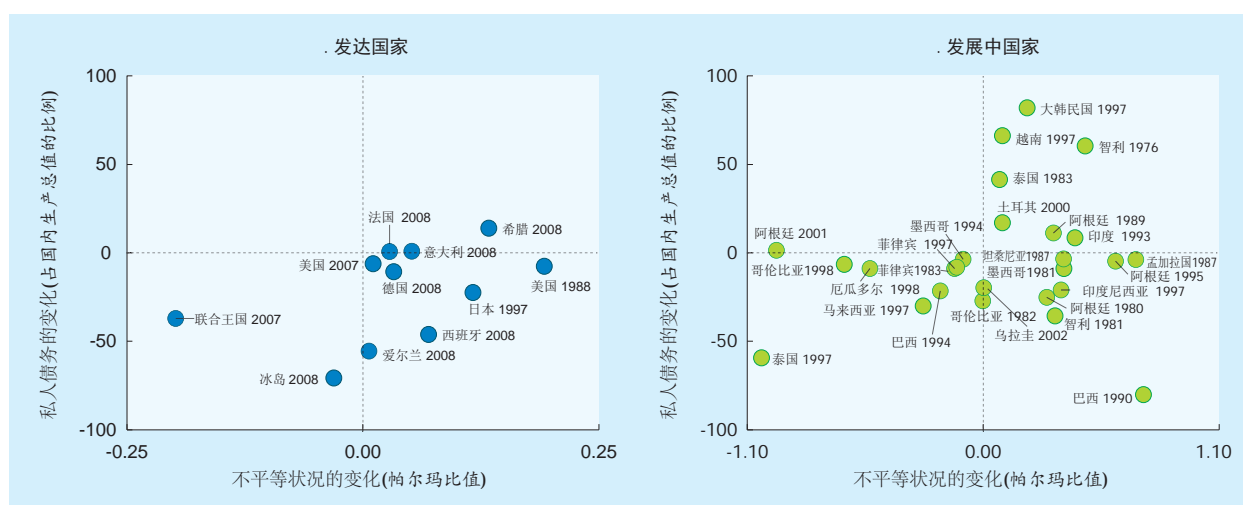


资料来源：贸发会议秘书处基于Laeven and Valencia, 2012和联合国“全球政策模型”数据库的计算结果。

注：危机前的水平是指t时的水平，其中t为危机发生的年份。关于所列的国家和年份，见图5.4注。

在希腊、爱尔兰和西班牙等受冲击最大的欧元区国家，就业机会减少，而这些国家无法贬值货币或采取扩张性的财政政策(图5.9)。美国(1988年)和德国(2008年)是仅有的两个避免了就业机会大

图5.10 1970-2015年历次金融危机之后的私人债务与不平等状况



资料来源：贸发会议秘书处基于Laeven and Valencia, 2012、“全球消费和收入项目”数据库和联合国全球政策模型(GPM)数据库的计算结果。

注：变化是以t 2和t 6的三年中间移动平均值之差衡量的，其中t为发生危机的年份。关于所列的国家和年份，见图5.4注。

幅减少的国家。在美国，在收入不平等不断扩大以及放松消费者贷款条件的背景下妇女持续进入劳动力市场协助维持了就业水平。而德国制定了各种方案，留住了大多数劳动力，即便只是兼职岗位，同时采取了促进出口的措施，从而实现了快速恢复，尽管这些措施有损其他欧元区国家的经济活力和就业机会(Flassbeck and Lapavitsas, 2013)。然而，在这两个国家中，不平等状况持续扩大。

发展中国家(图5.8B)之间公共支出不平等状况的变化趋势差别大得多。尽管如此，如同发达国家一样，大多数发展中国家在各自经历危机之后抑制或缩减了公共开支，并出售了国家资产。在大多数情况下，由于资本外逃的威胁和持续的货币贬值压力，很多资金捉襟见肘的政府选择了削减公共开支。但私有化并不一定会改善预算状况，在很多国家收益被用来支付外国债权人。财政紧缩和私有化的叠加影响让最脆弱的群体深受其害(Stiglitz, 2003 ILO, 2014)，这是为什么在大多数情况下我们都看到不平等状况扩大(右下象限)。1997-1998年亚洲金融危机之后，印度尼西亚的国内生产总值损失最为惨重，基金组织建议

的货币和财政紧缩造成了灾难性的流动性危机，并加剧了经济收缩。由于该国政府被迫援救大企业 and 金融集团，并将其债务国有化，以防出现系统性崩溃，只能任公共债务不断攀升，从1997年的540亿美元升至2001年的1,340亿美元，包括支付给国际债权人的740亿美元。2002年，偿债金额是整个公务员队伍和军人薪资的三倍还多，而政府选择提高税收、燃料和电力价格，从而使贫困人口深受其害(Ramli and Nuryadin, 2007)。在1997年以后的韩国，大型出口企业和银行的调整导致大批工人下岗和工作条件的长期恶化，有违当时盛行的“发展型”社会契约；此后不久即出现贫困增加和不平等扩大(Kyung-Sup, 2007)。

基金组织通过贷款的附加条件强迫若干受危机冲击的国家实施过于严厉的货币政策，延缓了经济复苏，使得收入分配愈发两极分化。1980年代初期，智利、墨西哥和菲律宾就是这种情况(TDRs 1986 and 1993)。

引发最初金融危机的因素和对危机的政策应对措施决定了私营部门债务何时以及在何等程度上会再度增加。可从图5.10中发现一般性规律。

样本中的大多数发达国家(图5.10A)在经历一段时间的过度或不断增加的家庭债务之后出现了危机。但其政策应对措施主要支持金融机构和大企业(并间接地支持拥有这些机构和企业的资产富有家庭),而很少关注中产阶级和社会上更脆弱群体的需要,这些人群本可从债务重组中受益。预期银行和投资组合市场的恢复将通过引燃以信贷扩张为基础的家庭支出被证明是毫无根据的,因为在上述很多国家中,家庭继续去杠杆,而生产性部门的私人投资者则采取了观望态度。³¹如果日本自1990年代以来的经历有什么借鉴意义的话,那就是,如果其他发达国家不解决收入分配和总需求疲软的问题,以后亦将面临重大风险。

发展中国家的情况(图5.10B)反映出私营部门行为和政策的组合。在一些国家(例如智利(1976年)和阿根廷(1989年)),金融危机之后私营部门债务继续增加,支持借债支出的政策几年后再次引发了新的金融危机(分别于1981年和1995年)。在另一些国家(图5.10B,右上象限),货币贬值导致以外币计价的债务升值。在很多情况下,这些国家同时制定了旨在增强竞争力的政策,以便支持出口驱动型战略。在少数其他国家,不断上升的私人债务可能仅仅反映了无力遵守偿债时间表,致使有必要重新制定时间表。大多数发展中国家并没有成功的出口模式,表现出私营部门去杠杆的趋势,在很多情况下还伴随着不平等不断扩大,经济增长疲软(右下象限)。³²

D. 结论：驯服金融部门

对金融化进程、金融危机和不平等的理论分析和实证研究展现了一幅十分复杂而多样的图景。然而,可以汲取几项明显的教训。

第一,超全球化的态势往往会扩大金融部门,刺激金融创新和跨境业务。

第二,每个国家内部以及全球经济中的金融部门的不断扩张对收入分配造成不利影响。通过这种扩张实现的增长往往会以累积方式造成两极分化:富人通过多样化的资产管理创造了巨额财富,而穷人面临沉重的债务负担,就业机会、收入分配和社会发展均受限。

第三,金融创新的步伐往往快于监管的步伐,特别是当监管依靠资源紧张的公共机关时。³³此外,鉴于成功的金融创新在很大程度上取决于做大市场,而这又需要规模,³⁴因此大公司实施金融创新时利润最为丰厚。这就加剧了金融部门的集中倾向。

第四,向大型机构的日益集中以及最大运营商的份量反过来又会威胁到更广泛范围内的经济稳定。崩溃的威胁及其向各种广泛的经济活动的传播为金融部门提供了对政策制订者的独特影响力。金融部门限制政策空间的能力与该部门相对于实体经济的规模以及最大的金融机构相对于其他金融机构的规模成比例增长。

第五,主要金融企业对政府机构的影响力因其跨境扩张的能力而得到加强。同时,在全球范围内监管金融部门的努力受到两个因素的限制。其一,国家监管机构和标准制定机构需要充分的自主权,以便考虑到具体国情。然而,这就意味着,正在审议的监管条例可能跟不上在国际范围内运营的金融创新机构。第二,全球监管应当符合关于金融如何运作以及应当为其规定何种纪律的常规思维方式。不幸的是,尽管最近的金融危机已经敲响了警钟,但全球范围内似乎并没有接受这样一种看法,即承认金融本质上是不稳定的。因此,国际金融监管条例仍然

基于现代金融理论和行为金融等有缺陷的概念。这些概念假定，在一个资本自由流动的世界中，调整应当遵循资产价格套利和效用最大化。实际上，这种意识形态的影响已经超越了金融部门，例如，已经进入小企业或政府的新会计准则(国际公共部门会计准则，或称IPSAS)的设计，似乎一个国家的所有经济组织的会计工作都要优先满足金融投资者的信息需要这一点不仅是自然的，甚至是可取的(Baud and Chiapello, 2017 Chiapello, 2016)。

第六，乍一看，金融危机可能有利于抑制金融部门的权力，帮助扭转深层次的不平等趋势，但这种看法经不起检验。尽管在某些情况下，我们可以看到财富受损，以及随之而来资产价值相对于总收入减少，也尽管专家和公众对金融部门不受监管表示关切，但最终占上风的似乎还是让金融系统回归危机发生前的老路的意愿。因此，政策行动往往会加剧集中，并加强金融部门的首要作用。所以，各国政府比此前繁荣期更受局限。金融部门并未服务于实体经济，而是恰恰相反。就业和工资受到不利影响，常常是永久性的不利影响。穷人正遭受市场调整和倒退性经济政策的最大冲击；累积性的因果关系正在起作用，最底层收入者恢复得通常没有高收入者那样快。结果就是不平等状况恶化。

第七，实证证据表明，当收入不平等日趋扩大时，金融危机就会变得愈加频繁和广泛。这是因为底层收入者(和很大一部分中等收入者)的收入落后于总收入增长，导致需求相对不足。因此，盈利者往往会将投资转而投入金融创新，寻求新形式的抽租。新自由主义政策所倡导的倒退性收入分配就为承担更多金融风险提供了一种不当的激励机制，冒险行为往往会扩展到全球经济中。因此，世界上某一个地区金融动荡的反映常常会传递到其他地区。

这些结论笼统地反映了全球金融系统的现状。金融化进程的持续以及不平等状况的加深提高了金融危机再次发生的可能性。为了改变这些趋势，使之更具包容性和可持续性，需要在多个层面采取政策行动。

在此谨简要介绍为实现改变所需的一些基本政策走向，更加全面的政策建议详见本报告最后一章。

- 政策需要影响收入的初次分配，从而抑制利润在国民收入中的份额不断上涨并转化不平等金融财富。可以通过积极的劳动和就业政策实现这一点，包括制定与可接受生活水平绑定的最低工资，确保在平均生产率增长的同时总工资亦同步增长。³⁵ 政府行动应促进就业，并应支持社会开支和基础设施支出。

重新分配政策应包括累进制税收和转移支付(Kohler, 2015)。政府税收和社会开支双双增加的净效应对总需求、就业和技术进步都会产生强大的乘数效应。

需要抑制金融部门的经济和政治力量。金融系统应当缩小规模，降低杠杆率，应更加侧重满足实体经济的信贷需要(Bair, 2014 Wolf, 2015)。“大到不能倒”和“大到不能起诉”的机构是稳定和包容性社会的一个威胁。因此，政策制订者需要考虑分拆银行，对投资银行的合伙人规定无限责任(Shirreff, 2016)。更笼统地说，需要更加智慧的监管(Persaud, 2015)。

国有银行能够协助确保盈利动机让位于社会动机，并鼓励通过信贷创造就业和刺激投资。它们还能够协助改进信息流动，从而推进监管与创新保持同步。

在国家层面有此需要的情况下需考虑资本控制(TDR 2015 Reddy, 2013)。但是资本控制应当与其他改革措施结合起来，以便影响在国际范围内运营的银行的结构、规模和治理。

注

- 1 见Dum nil and L vy, 2001 Crotty, 2003 Epstein, 2005 Krippner, 2005 and this TDR, chapter VI.
- 2 这种方法的实例包括Crotty, 2003 Foster and McChesney, 2012 Lapavitsas, 2013 Patnaik, 2003 Smith, 2011.
- 3 这种方法的实例包括Galbraith, 2012 and 2014 Kindleberger, 2000 Plender, 2015 Turner, 2016a and 2016b Smith, 2011 Stiglitz, 2012 Taylor, 2010.
- 4 尽管明斯基(Minsky)认为, 监管和强大的体制对于控制金融动荡不可或缺, 但他也审慎地注意到心理动机和体制局限性 (亦见Galbraith (Sr.), 1994 Shiller, 2005 Turner 2016a)。Minsky(1986: 220)一文认为, 导致金融发明步调过快的一个原因是 成功的创新者得到优厚的回报, 而众多模仿者也让他们感觉良好。投资者通过创新绕过监管条例和扩大盈利机会, 不断提高冒险程度, 并期待在失败时得到救助。
- 5 一些专家(Turner, 2016a D Arista, 2009)指出, 金融部门的巨额利润在很大程度上是由于“炼丹术”以及交易业务和零售银行业之间的相互补贴、高杠杆率、公共部门的支持和存款保证等因素造成的(亦见Bair, 2014 aldane, 2014 Kay, 2015 King, 2016)。
- 6 2006至2011年期间美国联邦存款保险公司主席Sheila Bair在一个关于金融监管问题的专题讨论会上被问及实际上是否是银行在推动改革进程时表示, 似乎的确是银行在推动(Bair, 2014: 133)。亦见Johnson and Kwak, 2011; Plender, 2015; Shirreff, 2016; Smith, 2011; ouse of Commons Treasury Committee, 2010。
- 7 2008-2009年金融危机之后主要央行开展量化宽松实验的全球外溢效应的简要分析, 见UNCTAD (2012)。上述效应影响到市场条件(各类资产之间的关联)和投资组合行为(承险/避险, 跟风行为), 并进一步限制了国内政策的成效。
- 8 由于各国数据可得性不尽相同, 不同国家的结果不一定有可比性 (例如, 见IMF, 2008 and 2016)。
- 9 相反, 一些作者使用了通常列报在国家会计准则所含机构账户中的金融企业增加值。不过, 这些作者也注意到了将此作为金融化的全面指标存在一些不足之处(例如Turner, 2016b Polanyi-Levitt, 2013)。 aldane (2010)全面探讨了使用金融企业增加值衡量金融部门规模的局限性。还有学者强调“非金融企业部门日益金融化”(Milberg and Winkler, 2010)以及金融化全面渗透至更广泛的政府、社会和环境部门(Brown et al., 2015)。
- 10 额外补充信息取自国际清算银行发布的本地银行业统计数据。
- 11 据Charles Goodhart (ouse of Commons Treasury Committee, 2010: Ev.2), 大型金融机构之所以能“重要到不能倒”, 是因为它们“活着的时候是国际的, 但死去的时候却变成了国家的”。
- 12 大部分发达国家的具备情况比发展中国家更加完整, 因此很难比较。例如, 大多数发展中国家并不提供“其他金融企业”的所有部分, 只有少数几个提供“存款企业”的所有部分或报告“非银行金融机构的债权”。另一方面, 对于欧元区国家而言, 由于和欧元诞生有关的体制变化, “央行储备”和“外国资产”系列存在断层。但这些差异都比不上发达国家和发展中国家这两类经济体之间的巨大差距。
- 13 最大的五家银行排名并不包括非银行金融机构和影子银行机构。然而, 在美国等国, 最大的金融机构并不一定是银行, 由对冲基金贝莱德(BlackRock)的崛起可见一斑。该基金2017年管理的总资产达到5万亿美元, 超过了美国最大几家银行的总资产(例见, Schatzker, 2017)。
- 14 大多数发展中经济体的银行都拥有大量以外币计价的债务, 平均占到总量的90%, 这在过去几年中没有发生太大变化。(见国际清算银行, 本地银行业统计数据库)。
- 15 印度等一些发展中国家的数据较低可能是因为持续存在很多非正规银行业务(Ghosh et al., 2012)。
- 16 基本形式的公允价值是指正常交易中在了解情况、两厢情愿的伙伴之间某项资产能够交换的价值或某项债务能够清算的价值。公允价值会计适用于除简单债券等持有仅仅是为了收取合约现金流的资产和债务(以摊销成本衡量)以外的其他资产和债务。
- 17 主流文献回顾见Kumhof et al. (2015), 关于将这两种现象挂钩的作者的讨论, 见C节(导言部分)和C.1节(上文)。

- 18 据Laeven and Valencia (2008), “在系统性银行危机中, 一国的企业和银行部门出现大量的违约行为, 金融机构和企业及时偿还合同方面面临严重困难。因此, 坏账大幅增加, 银行系统总资产大部分用尽。这种情况可能还伴随着危机前夕出现资产价格(例如股票和房地产价格)下跌, 实际利率陡然上升, 资本流动放缓或逆转。在某些情况下, 危机是由存款人挤提引发的, 在大多数情况下, 则是因为人们普遍认识到, 具有系统重要性的金融机构陷于困境。”
- 19 净收入(或可支配收入)是以直接税后收入(劳动收入或资本)或直接转移支付(例如社会保护)衡量的, 这通常会降低市场收入(或毛收入)的不平等。间接补贴(例如针对绿色能源)或间接税收(例如针对消费的累退制增值税、针对金融交易的累进制托宾税)等政策措施影响税后收入, 而实物转移支付(如教育或医疗公共服务)决定了最终收入(Kohler, 2015)。
- 20 可使用两种不同的信息来源估算个人收入的不平等状况, 不过这两种来源均有不足之处。很多国家都有基于调查的收入不平等状况数据。这些数据提供了净收入(税后和重新分配)或家庭消费的估计值, 但它们往往会低估不平等状况, 因为样本中高收入代表性不足, 且调查中使用“高收入”分类, 亦即调查往往将高收入者划分到一个单一的高收入类别, 例如超过100万美元, 而不是报告高收入的确切数字(Alvaredo, 2010)。世界财富和收入数据库列出了较为有限的一些发达国家和发展中国家的非截断财政数据, 但该数据库尚不包括任何转型经济体。该数据库更加准确地表明了顶层收入分配状况(税前), 但未能解决向税务部门漏报收入和避税问题。在过去几十年间, 漏报和避税行为快速增加 (Palan et al., 2009 Zucman, 2013 Alstadsaeter et al., 2017)。因此, 大部分可得数据往往都低估了收入和财富不平等的实际程度。
- 21 帕尔玛比值或顶层与底层平均收入的收入差距等相对措施的优点是凸显了以往波动幅度最大和加剧收入差距的收入群体之间的变化, 而基尼系数要更加综合, 不提供此类信息。
- 22 在Laeven and Valencia (2012)一书所列的147起危机事件中, 有56起没有得到GCIP数据库中的收入不平等估计值的充分原始信息来源的支持(Lahoti et al., 2014)。尽管若干学者多次试图提高收入分配数据的质量和可比性(例如Conceição and Galbraith, 2000 Solt, 2009 Lahoti et al., 2014), 一个根本性的限制是很多发展中国家直至1980年代甚至更晚才开始开展收入调查。因此, 无法就1970年代以来的所有金融危机调查不平等状况的变化情况。
- 23 收入群体之间的不平等既可以用绝对值(金钱方面的收入差距)来衡量, 亦可用相对值(收入份额之间的比值, 例如帕尔玛比值)来衡量。图5.3使用了前一种方案。如使用后者, 在历次金融危机之前发生收入不平等上升的事件的比例将略微下降(75%而不是85%), 因为取决于初始收入水平, 即使收入份额的比值下降, 收入差距仍然有可能扩大。不过, 金融危机之后比例保持不变(65%)。
- 24 由于转型经济体在向市场驱动模式转型期间普遍存在特殊的政治环境和异常的深度经济衰退, 影响到所有收入群体, 加上数据方面的限制(见脚注20), 在实证分析的其余部分将不考虑这些经济体中的金融危机事件。
- 25 将最近一次全球金融危机称之为次贷危机具有误导性, 因为它转而将危机归罪于美国资产贫穷家庭需要基本的金融中介服务, 以匹配他们的支出模式(例如由停滞或不断下降的未来收入支持的房屋按揭)。
- 26 在使用仅涵盖40个国家的联合国GPM数据库的数据绘制的图表中, 与根据Laeven and Valencia, 2012和GCIP, 2016的数据绘制的图表相比, 危机事件样本进一步缩小。
- 27 除中国之外, 金融危机之前只有少数特殊情况下出现了私人债务下降的情况。巴西(1994年)和阿根廷(1995年)刚刚走出前一次金融危机(分别为1990年和1989年), 阿根廷(1989年)刚刚经历过若干次经济衰退, 这是为什么这些国家经历了私人去杠杆现象。
- 28 对评估金融危机的宏观经济代价的各种方法、特别是国际清算银行建议的最新方法的批评性综述, 见Cornford (2016)。
- 29 2001年后, 阿根廷实施了失业男女户主方案(Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados), 这是一起成功的扩张型公共干预的案例(Kostzer, 2008)。相反, 1999年后, 厄瓜多尔(在图5.8左上象限中也是离群值)并未采取财政扩张的重新分配政策。与金融动荡和经济表现疲弱的前10年相比, 公共部门投资大幅增加, 但这种增长主要得益于石油出口部门的意外之财。虽然以帕尔玛比值衡量不平等状况有所下降, 但收入差距实际上反而扩大了(见图5.6)。

- 30 回顾脚注19和20，我们注意到，联合王国净收入不平等状况下降，其原因是2010年初所得税门槛从1,000英镑提高到11,000英镑，减轻了较贫困家庭的直接赋税，如图5.8所使用的衡量不平等的标准所示。相反，随后推行的紧缩措施，特别是减少了实物转移支付，在这一衡量标准中并没有充分得到体现。很重要的一点是，财富不平等状况仍然高于危机前的水平。
- 31 希腊或可被视为这一总体趋势中的一个微弱特例，这部分是因为该国的危机并不主要是由私人国内债务引发的，部分是因为长期衰退背景下私营部门收入恢复缓慢，导致更高水平的借贷，以维持支出。
- 32 阿根廷(2001年)是这种趋势的特例，因为在支持就业和家庭收入政策帮助下，不平等状况显著减少，而没有借助于私营部门债务的增加(Galbraith, 2012)。马来西亚、菲律宾和泰国等其他发展中国家在亚洲金融危机之后表现出不平等下降的趋势。然而，这一判断是以截断调查数据(见脚注20)为基础作出的，与任何可得的数据都相互矛盾。例如，在马来西亚，1997年之后，顶层1%的收入份额提高了1个百分点。
- 33 Plender (2015)详细介绍了很多大型监管机构建议的数千页的复杂监管条例。
- 34 例见Duhon (2012)和Golin and Delhaise (2013)，他们介绍了信贷市场如何扩张以及银行交易大厅如何运作。
- 35 早年的贸发报告(例如2013年和2016年)曾讨论过，人们反对保护最低工资和允许劳工收入与生产率同步增长的惯常理由是，利润往往被压缩，从而抑制投资。然而，如果社会政策和基础设施政策与分配政策同步，则技术进步——而不是压低工资——将成为扩大盈利的主要推动力(亦见Galbraith, 2012)。

参考文献

- Abbott P and Tarp F (2011). Globalization crises, trade, and development in Vietnam. Working Paper No. 2011/20, United Nations University-World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Admati AR and Hellwig M (2013). *The Bankers New Clothes: What's Wrong with Banking and What to Do about It*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Akyüz (2011). *The Management of Capital Flows in Asia*. Penang, Third World Network.
- Akyüz (2012). *Financial Crisis and Global Imbalances: A Development Perspective*. Geneva, South Centre.
- Akyüz Y (2013). Developing countries after the financial crisis: Waving or drowning. *Economic and Political Weekly*, 48(37): 36–44.
- Alstadsaeter A, Johannesen N and Zucman G (2017). Tax evasion and inequality. Available at: <https://gabriel-zucman.eu/files/AJZ2017.pdf>.
- Alvaredo F (2010). A note on the relationship between top income shares and the Gini coefficient. Discussion Paper No. 8071, Center for Economic Policy and Research, London.
- Bair S (2014). Everything the IMF wanted to know about financial regulation and wasn't afraid to ask. In: Akerlof GA, Blanchard O, Romer D and Stiglitz JE, eds. *What Have We Learned? Macroeconomic Policy After the Crisis*. Cambridge, MA, MIT Press: 129–134.
- Baker C (2003). Opportunity and danger: Globalization, states and politics in 1990s Asia. In: Ghosh J, and Chandrasekhar CP, eds. *Work and Well Being in the Age of Finance*. New Delhi, Tulika Books: 561–578.
- Baud C and Chiapello E (2017). Understanding the disciplinary aspects of neoliberal regulations: The case of credit-risk regulation under the Basel Accords. *Critical Perspectives on Accounting*, 46: 3–23.
- Borio C (2012). The financial cycle and macroeconomics: What have we learnt. BIS Working Papers No 395, Bank for International Settlements, Basel.
- Boyer R (2009). Feu le régime d'accumulation tiré par la finance: La crise des subprimes en perspective historique. *Revue de la Régulation*, 5(1): 2–34.
- Brown A, Veronese Passarella M and Spencer D (2015). The nature and variegation of financialisation: A cross-country comparison. Working Paper Series No. 127, Financialisation, Economy, Society and Sustainable Development (FESSUD), Leeds.
- Chandrasekhar CP (2007). Continuity or change? Finance capital in developing countries a decade after the Asian Crisis. *Economic and Political Weekly*, 42(50): 36–44.
- Chandrasekhar CP (2010). Learning from the crisis: Is there a model for global banking. In: Jomo KS, ed. *Reforming the International Financial System for Development*. New York, NY, Columbia University Press: 271–295.
- Chandrasekhar CP and Ghosh J (2013). The Asian financial crisis, financial restructuring and the problem of contagion. In: Wolfson M and Epstein GA, eds.

- The handbook of the Political Economy of financial Crises*. Oxford and New York, Oxford University Press: 311–325.
- Chiapello E (2016). How IFRS contribute to the financialization of capitalism. In: Bensadon D and Prauin N, eds. *IFRS in a Global World: International and Critical Perspectives on Accounting*. Cham, Springer International Publishing Switzerland: 71–84.
- Claessens S and Perotti E (2007). Finance and inequality: Channels and evidence. *Journal of Comparative Economics*, 35(4): 748–773.
- Cobham A, Schlogl L and Sumner A (2015). Inequality and the tails: The Palma proposition and ratio revisited. Working Paper No. 143, United Nations, Department of Economics and Social Affairs (UN DESA), New York, NY.
- Coibion O, Gorodnichenko S, Kudlyak M and Mondragon J (2016). Does greater inequality lead to more household borrowing? New evidence from household data. Working Paper No. 2016-20, Federal Reserve Bank of San Francisco, San Francisco, CA.
- Conceição P and Galbraith JK (2000). Constructing long and dense time-series of inequality using the Theil Index. *Eastern Economic Journal*, 26(1): 61–74.
- Cornford A (2012). Notes on GATS rules for international trade in banking services. Presentation at a public forum at the World Trade Organization, Geneva, 26 September.
- Cornford A (2016). New in-house estimates of the impact of the Basel Capital Framework. IDEAS. Available at: <http://www.networkideas.org/featured-articles/2016/12/new-in-house-estimates-of-the-impact-of-the-basel-capital-framework/> (accessed on 24 April 2017).
- Cripps F, Izurieta A and Singh A (2011). Global imbalances, under-consumption and over-borrowing: The state of the world economy and future policies. *Development and Change*, 42(1): 228–261.
- Crotty J (2003). Structural contradictions of current capitalism: A Keynes-Marx-Schumpeter analysis. In: Ghosh J and Chandrasekhar CP, eds. *Work and Well Being in the Age of Finance*. New Delhi, Tulika Books: 24–51.
- D'Arista J (2009). Setting an agenda for monetary reform. Working Papers No. 190, Political Economy Research Institute (PERI), University of Massachusetts, Amherst, MA.
- Davies JB, Sandström S, Shorrocks A and Wolff EN (2011). The level and distribution of global household wealth. *The Economic Journal*, 121(551): 223–254.
- Delhaise P and Beckerling L (1998). *Asia in Crisis: The Implosion of the Banking and Finance Systems*. Sussex, John Wiley Sons Inc.
- Diaz-Alejandro C (1985). Good-bye financial repression, hello financial crash. *Journal of Development Economics*, 19(1-2): 1–24.
- Duhon T (2012). *How the Trading Floor Really Works*. Sussex, John Wiley Sons.
- Duménil G and Lévy D (2001). Costs and benefits of neoliberalism: A class analysis. *Review of International Political Economy*, 8(4): 578–607.
- Duménil G and Lévy D (2004). *Capital Resurgent: Roots of the Neoliberal Revolution*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Eaton C, Abinek J, Goldstein A, Dioun C, García Santibañez Godoy D and Osley-Thomas R (2016). The financialization of US higher education. *Socio Economic Review*, 14(3): 507–535.
- Eatwell J (2012). The transformation of international financial markets and the future of the eurozone. AUGUR Project, final report. Available at: http://www.augurproject.eu/IMG/pdf/Financial_markets-2.pdf (accessed 22 May 2017).
- Epstein GA (2005). *Financialization and the World Economy*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- Felkerson JA (2012). A detailed look at the Fed's crisis response by funding facility and recipient. Public Policy Brief No. 123, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.
- Flassbeck R (2007). Wage divergences in Euroland: Explosive in the making. In: Bibow J, and Terzi A, eds. *Euroland and the World Economy: Global Player or Global Drag?* London, Palgrave Macmillan: 43–52.
- Flassbeck R and Lapavistas C (2013). The systemic crisis of the euro – true causes and effective therapies. Available at: <http://www.rosalux.de/publication/39478/the-systemic-crisis-of-the-euro-true-causes-and-effective-therapies.html> (accessed 25 May 2016).
- Foster JB and McChesney RW (2012). *The Endless Crisis: How Monopoly Finance Capital Produces Stagnation and Preheavals from the US to China*. New York, NY, Monthly Review Press.
- FSF (2009). Report of the Financial Stability Forum on Addressing Procyclicality in the Financial System, April. Available at: http://www.fsb.org/wp-content/uploads/r_0904a.pdf.
- Galbraith JK (Sr.) (1994). *A Short History of Financial Euphoria*. New York, NY. Penguin.
- Galbraith JK (2012). *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just Before the Great Crisis*. Oxford and New York, Oxford University Press.
- Galbraith JK (2014). *The End of Normal: The Great Crisis and the Future of Growth*. New York, NY, Simon and Schuster.
- Ghosh J, Chandrasekhar CP and Patnaik P (2017). *Demonetisation Decoded: A Critique of India's Currency Experiment*. New York, NY, Routledge Taylor and Francis.
- Ghosh S, Gonzalez del Mazo I and Ötkeç-Robe İ (2012). Chasing the shadows: How significant is shadow banking in emerging markets? World Bank, *Economic Premise* (88): 1–7.

- Gil-Diaz F (1998). The origin of Mexico's 1994 financial crisis. *Cato Journal*, 17(3): 303–313.
- Goda T and Lysandrou P (2014). The contribution of wealth concentration to the subprime crisis: A quantitative estimation. *Cambridge Journal of Economics*, 38(2): 301–327.
- Goda T, Onaran and Stockhammer E (2014). A case for redistribution Income inequality and wealth concentration in the recent crisis. CIEF Working Paper No. 14-17, EAFIT University, Medellin.
- Golin J and Delhaise P (2013). *The Bank Credit Analysis andbook: A Guide for Analysts, Bankers and Investors* (2nd edition). Singapore, John Wiley Sons.
- Goodhart CAE (2007). Replacing the Stability and Growth Pact In: Bibow J, and Terzi A, eds. *Euroland and the World Economy: Global Player or Global Drag?* London, Palgrave Macmillan: 135–153.
- Griffith-Jones S (2001). Causes and lessons of the Mexican peso crisis. In: Griffith-Jones S, Montes MF, and Nasution A, eds. *Short Term Capital Flows and Economic Crises*. Oxford and New York, Oxford University Press: 144–172.
- Haldane AG (2010). The contribution of the financial sector: Miracle or mirage Speech at The Future of Finance Conference, Bank of England, London, 14 July. Available at: <http://www.bis.org/review/r100716g.pdf>.
- Haldane AG (2014). On being the right size. *The Journal of Financial Perspectives*, 2(1): 13–25.
- House of Commons Treasury Committee (2010). *Too Important to Fail Too Important to Ignore*. Ninth Report of session 2009-10, vol. 2: Oral and written evidence. London, The Stationery Office.
- ILO (2014). *World Social Protection Report 2014 15*. Geneva, International Labour Office.
- IMF (2008). *Monetary and Financial Statistics: Compilation Guide*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- IMF (2016). *Monetary and Financial Statistics Manual and Compilation Guide*. Washington, DC, International Monetary Fund.
- Irvin G and Izurieta A (2011) Fundamental flaws in the European Project. *Economic and Political Weekly*, 46(32): 14–16.
- Johnson S and Kwak J (2011). *13 Bankers: The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown*. New York, N.Y., Vintage.
- Jomo KS (2007). Financial liberalisation, crises and the role of capital controls: The Malaysian case. *Economic and Political Weekly*, 42(50): 73–78.
- Kalecki M (1965). *Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long Run Changes in Capitalist Economy*. New York and London, Modern Reader Paperbacks.
- Kay J (2015). *Other People's Money: Masters of the Universe or Servants of the People?* London, Profile Books.
- Keynes JM (1936, 1997). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York, N.Y., Prometheus Books.
- Kindleberger CP (2000). *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises* (4th edition). New York, N.Y., John Wiley Sons.
- King M (2016). *The End of Alchemy: Money, Banking and the Future of the Global Economy*. New York, N.Y., W.W. Norton Company.
- Kohler P (2015). Redistributive policies for sustainable development: Looking at the role of assets and equity. Working Paper No. 139, United Nations, Department of Economics and Social Affairs, New York, N.Y.
- Kostzer D (2008). Argentina: A case study on the Plan *efes y efas de pagar Desocupados*, or the Employment Road to Economic Recovery. Working Paper No. 534, Levy Economics Institute of College, Annandale-on-Hudson, N.Y.
- Kregel JA (1998). East Asia is not Mexico: The difference between balance of payments crises and debt deflations. In: Jomo KS, ed. *Tigers in Trouble: Financial Governance, Liberalization and Crises in East Asia*. London, Zed Books: 44–62.
- Kregel JA (2014). *Economic Development and Financial Instability: Selected Essays*. London and New York, Anthem Press.
- Krippner GR (2005). The financialization of the American economy. *Socio Economic Review*, 3(2): 173–208.
- Kumhof M, Ranciere R and Winant P (2015). Inequality, leverage, and crises. *American Economic Review*, 105(3): 1217–1245.
- Kyung-Sup C (2007). The end of developmental citizenship Restructuring and social displacement in post-crisis South Korea. *Economic and Political Weekly*, 42(50): 67–72.
- Laeven L and Valencia F (2008). Systemic banking crises: A new database. Working Paper No. 08/224, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Laeven L and Valencia F (2012). Systemic banking crises database: An update. Working Paper No. 12/163, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Lahoti R, Jayadev A and Reddy SG (2014). The Global Consumption and Income Project (GCIP): An overview. Working Paper No. 02/2014, New School for Social Research, New York, N.Y.
- Lapavistas C (2013). *Profiting Without Producing. How Finance Exploits Us All*. London and New York, Verso.
- Lavinias L (2017). *The Takeover of Social Policy by Financialization: The Brazilian Paradox*. London, Palgrave Macmillan.
- Lee KS (2011). *The Korean Financial Crisis of 1997: Onset, Turnaround, and Thereafter*. Washington, DC, World Bank and the Korea Development Institute.
- Lysandrou P (2011a). Global inequality as one of the root causes of the financial crisis: A suggested explanation. *Economy and Society*, 40(3): 323–344.

- Lysandrou P (2011b). The primacy of hedge funds in the subprime crisis. *Journal of Post Keynesian Economics*, 34(2): 225–254.
- Messer-Davidow E (2017). Investing in college education: Debtors, bettors, lenders, brokers. *Humanities, Special Issue*, 6(2): 20.
- Milberg W and Winkler D (2010). Financialisation and the dynamics of offshoring in the USA. *Cambridge Journal of Economics*, 34(2): 275–293.
- Minsky P (1963). *Can It Happen Again? Essays on Instability and Finance* (reprinted 1982). Armonk, NY, Routledge.
- Minsky P (1975, 2008). *John Maynard Keynes*. New York, NY, McGraw-Hill Education.
- Minsky P (1986). *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven, CT, Yale University Press.
- Milanovic B (2010). *The Aves and the Aveots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*. Philadelphia, PA, Basic Books.
- Palan R, Murphy R and Chavagneux C (2009). *Tax Havens: How Globalization Really Works*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Palma JG (2011). Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the Inverted-U: The share of the rich is what it's all about. Working Papers in Economics No. 1111. Cambridge, University of Cambridge.
- Pasinetti LL (1974, 1979). *Growth and Income Distribution: Essays in Economic Theory*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Patnaik P (2003). *The Retreat to Infreedom. Essays on the Emerging World Order*. New Delhi, Tulika Books.
- Patnaik P (2007). Financial crises, reserve accumulation and capital flows. *Economic and Political Weekly*, 42(50): 45–51.
- Patnaik P (2010). The diffusion of activities. *Economic and Political Weekly*, 45(10): 40–45.
- Persaud A (2015). *Reinventing Financial Regulation. A Blueprint for Overcoming Systemic Risk*. New York, NY, Apress.
- Phongpaichit P and Baker C (2007). Thai capital after the Asian crisis. *Economic and Political Weekly*, 42(50): 58–66.
- Piketty T (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Plender J (2015). *Capitalism: Money, Morals and Markets*. London, Biteback Publishing.
- Polanyi Levitt K (2013). *From the Great Transformation to the Great Financialization: On Karl Polanyi and Other Essays*. London, Zed Books.
- Ramli R and Nuryadin P (2007). Ten years after: Impact of monetarist and neoliberal solutions in Indonesia. *Economic and Political Weekly*, 42(50): 79–88.
- Reddy V (2013). *Economic Policies and India's Reform Agenda: New Thinking*. New Delhi, Orient BlackSwan.
- Schatzker E (2017). Can a man responsible for \$5 trillion convince you he's not powerful. Bloomberg. Available at: <https://www.bloomberg.com/features/2017-black-rock-larry-fink-interview/> (accessed 30 May 2017).
- Schularick M and Taylor AM (2012). Credit booms gone bust: Monetary policy, leverage cycles, and financial crises, 1870–2008. *American Economic Review*, 102(2): 1029–1061.
- Shiller RJ (2005). *Irrational Exuberance*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Sheng A (2009). *From Asian to Global Financial Crisis: An Asian Regulator's View of Unfettered Finance in the 1990s and 2000s*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Shirreff D (2016). *Break up the Banks: A Practical Guide to Stopping the Next Global Financial Meltdown*. Brooklyn and London, Melville House Publishing.
- Smith M (2011). *ECOned: How Unenlightened Self-Interest Undermined Democracy and Corrupted Capitalism*. New York, NY, St. Martin's Griffin.
- Solt F (2009). Standardizing the World Income Inequality Database. *Social Science Quarterly*, 90(2): 231–242.
- Stiglitz JE (2003). *Globalization and Its Discontents*. New York, NY, W.W. Norton Company.
- Stiglitz JE (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York, NY, W.W. Norton Company.
- Stockhammer E (2004). Financialisation and the slowdown of accumulation. *Cambridge Journal of Economics*, 28(5): 719–741.
- Stockhammer E (2011). Neoliberalism, income distribution and the causes of the crisis. In: Arestis P, Sobreira R and Oreiro JL, eds. *The Financial Crisis: Origins and Implications*. London, Palgrave Macmillan: 234–258.
- Storm S (2016). What is missing in Flassbeck-Lapavistas. Available at: <https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/what-is-missing-in-flassbeck-lapavistas> (accessed 28 April 2017).
- Taylor L (1993). *The Rocky Road to Reform: Adjustment, Income Distribution, and Growth in the Developing World*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Taylor L (2010). *Maynard's Revenge: The Collapse of Free Market Macroeconomics*. Cambridge, MA, and London, Harvard University Press.
- Turner A (2016a). *Between Debt and the Devil: Money, Credit, and Fixing Global Finance*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Turner A (2016b). Economies and the banks. In: Skidelsky R and Craig N, eds. *Who Runs the Economy? The Role of Power in Economics*. London, Springer Nature: 87–100.
- UNCTAD (2011). *Development-led Globalization: Towards Sustainable and Inclusive Development Paths*. Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIII. United Nations. New York and Geneva.
- UNCTAD (2012). Background note: The rising sea of global financial markets. Contribution to the G20 Framework Working Group for the Discussion on Spillovers. Available at: http://unctad.org/en/Docs/webgds2013_g20d04_en.pdf.

- UNCTAD (TDR 1986). *Trade and Development Report, 1986*. United Nations publication. Sales No. E.86.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1993). *Trade and Development Report, 1993*. United Nations publication. Sales No. E.93.II.D.10. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2013). *Trade and Development Report 2013: Adjusting to the changing dynamics of the world economy*. United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva.
- Vasudevan R (2016). Financialization, distribution and accumulation: A circuit of capital model with a managerial class. *Metroeconomica*, 67(2): 397–428.
- Wolf M (2015). The case for keeping US interest rates low. *Financial Times*, 8 September.
- Wray LR (2012). Global financial crisis: A Minskyan interpretation of the causes, the Fed's bailout, and the future. Working Paper No. 711, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.
- Younger SD (1993). The economic impact of a foreign debt bail-out for private firms in Ecuador. *Journal of Development Studies*, 29(3): 484–503.
- Zucman G (2013). The missing wealth of nations: Are Europe and the U.S. net debtors or net creditors? *The Quarterly Journal of Economics*, 128(3): 1321–1364.

市场支配力和不平等：食利者的复仇

· 导言

自1980年代早期以来，随着超全球化的发展，在不断变化的国际分工、经济政策选择、政治决策和新技术的共同作用下，资产模式持续增多，而收入不平等差距也在不断拉大。然而，要想在全球范围内实现更具包容性的增长，还需要清楚理解日益加重的经济力量失衡是如何催生了这些不平等现象。上一章探讨了与金融化发展相关的此类不均衡现象，本章将剖析在非金融公司部门中，核心经济行为体之间的力量关系所发生的某些系统性转变。本章立意的基础是，“体制关系重大”（*The Economist*, 2013），而“力量再平衡”（*Atkinson*, 2015 : 99）对在国家与国际层面实现可持续和包容性繁荣至关重要。本章特别研究了持续放松对劳动力、产品和金融市场的监管如何导致发达经济体劳动力和资本之间的权力关系、以及全球层面上国家和大公司之间的权力关系产生了结构性转变。

有担忧称，经济分析对权力关系的关注不够多，还有人专门针对大公司市场主导力和游说影响力日益增强所造成的结构性影响表达了担忧，这些都不是全新的观点。贸发会议首任秘书长劳尔·普雷维什认为，这种影响阻碍了南方国家在第二次世界大战结束之后在经济上奋起直追，并且系统性地造成国际贸易和投资的收益更多地为北方国家所攫取¹。普雷维什在1986年指出：

在工业化之前，是从生产和出口初级货物、进口制成品的公司攫取收入，以及从

公共事业公司攫取收入，后来，又新增了通过跨国公司攫取收入的手段，这些公司在工业化中发挥了越来越积极的作用，而且通常受到过度保护。当然，我不会把银行和金融公司排除在它们的行列之外。因此，与中心部门挂钩的主导性外围团体的构成发生了变化，而且一张有利于这些公司经济、政治和战略利益的关系网也编织成形（*Prebisch*, 1986 : 198）。

在一味追求超全球化过程中，这些担忧大多一直受到忽视，但现在它们重新回到了人们的视线。对“驯服大公司的学问”的重视在2014年明显显现，当年的瑞典中央银行纪念阿尔弗雷德·诺贝尔经济学奖授予了法国经济学家让·梯若尔，以“表彰他关于市场支配力和监管的分析”以及他在应对以下担忧方面发挥的作用：如果对高度集中的市场“放任不监管……那么常常会造成不利于社会的后果——价格高于以成本为考量的市场价格，或者阻止生产率高的新公司进入市场，从而让生产率低的公司得以存活”²。这一立论的新颖之处不在于专注讨论“坏苹果”或单个公司独自采取的、存在违规可能的行为，而是提出以下担忧：全球经济主要部门的市场集中程度不断加强，占主导地位的公司所拥有的市场支配力和游说影响力日益增大，正在造就一种新形式的全球食利资本主义，不利于实现人人共享平衡和包容性增长。³

本章仔细探究了这些担忧。B节着眼当代关于租金、食利者和食利资本主义的辩论，探讨了这些辩论的学术渊源和历史根源，并强调租金和食利者行为并不仅限于金融资产所有者和金融化投资策略，也推而广之涉及到利用自身日益增强的市场主导地位 and 游说影响力来对监管进行俘获的非金融公司。该节还估算了自1995年以来，以“剩余”或“超额”利润为形式的非金融租金的增长情况。为此，贸发会议建立了一个数据库(合并

财务报表数据库)，汇集了56个发达国家和发展中国家的非金融上市公司的合并财务报表。C节提供了关于市场支配力趋势和非金融公司集中程度的经验证据。D节探讨了作为企业食利主义基础的某些核心机制，例如对知识产权的战略性使用、逃税和对大企业的公共补贴泛滥以及操纵股票市场来提高公司首席执行官和高管的薪酬。E节最后概述了推动和强化全球食利资本主义兴起的机制。

B. 再议食利资本主义

1. 从地主到恶意收购者：经济租金的起源和影响

宽泛地说，租金指完全通过资产所有权和控制权，而不是通过创新企业活动和劳动力的生产性使用而获得的收入。租金的起源及其对更大范围经济效益的影响一直成为某些辩论关注的主题。

产生经济租金的一个来源是某些经济资产或资源天然具有稀缺性。土地就是一个明显的例子。即便利用技术提高农业产量或为开采矿藏提供便利会抬高土地的市场价值，但从根本上而言，土地的供给是固定的。土地所有者因此能够从他人使用自己土地的行为中获得地租收入。而对可再生资源或经济资源而言，其稀缺性催生租金的论点比较没有说服力。在这种情况下，特定才能和技术可能在特定区域、对特定市场而言暂时是稀缺的，但它们本质上不具有稀缺性，从这一点上无法为租金收入提供合理解释。正是出于这个原因，凯恩斯将现代金融食利者描述为“无功能的投资者”，他们“被假定能够因为资本稀缺而获得利息，就像土地所有者能够因土地稀缺而获得地租一样。但是，土地稀缺或许有多种内在原因，资本稀缺的内在原因并不存在”(Keynes, 1936 : 376)。

凯恩斯认为，通过资本所有权获得的租金来自人为赋予的稀缺性，是“游戏规则”(例如产权、

规章、制度安排和利益攸关方之间的权力关系)强加而成的，这些规则决定了谁有特权获得和控制特定资产并借此获取收益，谁将不得不通过传统的企业活动或提供劳动来过活。更宽泛地说，“如果一个人的收入超过了其可接受的最低数额，那么他或她就获得了租金，这一最低数额通常被定义为他或她通过次优机会可获得的收入”(Khan and Jomo, 2000: 21)。标准的经济学教科书通过完全竞争市场中的零租金模式来定义这一“最低数额”，在这样的市场中不存在租金，因为既不存在市场支配力，也不存在政治影响力。这种抽象(零租金)模式的实用性遭到古典经济学和凯恩斯主义经济学等其他学说的质疑。租金在历史上一直存在，但随着结构性的经济变化和社会——体制变化，租金的主要形式和相对于生产行为的重要性也在随时间演变。因此，相关的基准不是某些虚构的概念，即一个没有租金或支配力的世界，而应是以特定租金类型为特点的、较早前的制度和经济背景。根据这一观点，食利者的公众形象在经济发展过程中不断更换，从土地所有者和地主到股东，再到金融家，最后到大公司的高管和首席执行官(插图6.1)。

经济学家大多认为，租金总体而言是非生产性的。熊彼特租金(插图6.1)是个例外，因为这类租金并不是依托监管保护产生的，而且租金本身是暂时性的。新古典经济学派认为，其他租金是非生产性的，因为其他租金是靠扭曲完全竞争和有

效的市场而产生的。以垄断者为例，他们被认为不是在帮助做大“蛋糕”，而是从中攫取大多数利益，在这个过程中往往还会造成财富损失，比如为了保障垄断利益而限制生产(Stiglitz, 2016a)。此外，寻租者会付出努力并投入资源以寻求获得租金，从而导致寻租这一行为本身给社会增加了额外成本(Krueger, 1974)。

凯恩斯极力赞成“让食利者绝迹，并随后主动终结资本家通过渐增和压迫性的力量来压榨资本稀缺价值的做法”(Keynes, 1936 : 376)。他相信，实施长期低利率的货币政策，并结合“某种程度的投资全面社会化”(Keynes, 1936: 378)，能够创造出足够大的股本总额，从而消除通过资本获得租金收入的可能性，同时也可保障充分就业。美国1930年代的新政政策(下一章会对此展开详细探讨)早已体现了凯恩斯提出的诸多限制金融食利主义的主张。在第二次世界大战之前、期间及战后，大部分西欧经济体采取了类似措施，其中包括监管银行系统、股票市场、劳工关系以及通过反垄断立法。其成果是，这些经济体在1960年至1980年间经历了一个经济空前增长期(平均年增速近5%)，期间不平等程度轻，很多情况下还进一步减轻，此外几乎没有发生过经济危机。虽然那段时期的强劲发展得益于诸多因素，但对食利主义的抑制当属其中一个原因。

此后，金融食利主义卷土重来(TDRs 1997和2015)，人们普遍认为这要归咎于对银行和金融部门的相关监管规定遭到撤销，例如美国1999年废除了《格拉斯—斯蒂格尔法案》。除了金融部门食利和通过公司金融化投资战略进行食利活动之外，其他掠夺性食利行为一直没有得到太多关注，这种状况一直持续到最近。公司金融化投资战略造成了一种广为人知的后果，即系统地偏好机构股东的短期金融收益，从而导致投资模式偏向有望迅速产生收益的部门和活动，这影响到了生产性活动的长期融资(TDR 2016, chap. V)。此外，这些战略让公司可以利用短期金融收

益和高市场估值进行杠杆操作，以便进行强势并购等活动，从而为这些公司扩张市场支配力和主导地位提供了便利(Lazonick, 2016)。虽然金融食利主义仍然扮演着核心角色，这一点毫无疑问，但大公司日益增强的市场支配力更普遍地导致非金融公司租金战略激增，并催生了新一代食利者(例如Standing, 2016 Baker, 2015)⁴。

至少在部分程度上，迅速增强的市场支配力和集中度(在C节会进一步讨论)是撤销新政式措施造成的后果，新政式措施包括反垄断政策、金融监管制度和旨在实现充分就业、并加强劳资谈判抗衡力的财政政策。非金融租金新战略的盛行依托于强大的市场支配力，同时又进一步强化了这种市场支配力，此类新战略包括为了提高利润而过度使用和战略性使用知识产权(见D.1节)，以及Baumol(1990: 915)中提出的：“多种形式的非生产性企业活动。寻租(常常借助诉讼和收购等活动进行)、逃税和避税现在似乎对生产性企业活动构成了主要威胁”。此外，滥用私有化计划、对私营大公司过度发放公共补贴、以及系统性地对投资战略使用或滥用管理控制从而增加高管薪酬等行为也见诸文献(例如Lazonick, 2016 Philippon and Reshef, 2009) (D.2节)。还有人指出，房产政策和越来越普遍的举债抵押做法推升了土地价值，并且助长了房地产价格的飙升，在这种情况下，地租正在重新发挥重要影响(Ryan-Collins, 2017)。

最后，还有两种有关租金辩论的观点值得一提，因为它们对政策有着重要影响。新古典经济学派认为，租金主要是国家对完全竞争市场进行干预的直接或间接结果。根据这一观点，垄断者只能从事垄断行为，因为国家制定了允许他们限制生产或提高价格的规则。而制度经济学理论认为，政府只是诸多经济行为体中的一个行为体。经济利益团体和政府之间的力量关系产生了租金，这种力量关系决定了国家是否有能力对它们的利益进行监管和谈判。因此，市场支配力和游说影响力与国家干预行为同等地促成了租金和寻租行

插文6.1 食利资本主义简史

十八和十九世纪的法国和英国古典经济学家认为，租金是经济剩余产品(定义是总收入或国家收入超过生产成本的部分，其中生产成本包括劳动成本)的一部分，同为经济剩余产品的还有利润、利息支付和赋税(例如见Fratini, 2016)。在欧洲工业革命早期，与租金和食利者联系在一起的主要是历代拥有的土地和矿藏所衍生出来的收入，这是封建时代遗留下来的模式。十八世纪法国重农学派认为，地租是仅由土地规模及其地理位置产生的收入，而不是由土地产出产生的收入，并主张地租应是主要的赋税来源，原因是土地地段价值的变化是社会发展的结果，而不是土地所有者个体努力的成果，这一观点也得到了约翰·斯图尔特·密尔的拥护(1848 1884)。十九世纪早期的政治经济学家把资本主义农业的兴起纳入了考量，其中最卓越的当属大卫·李嘉图。佃农可根据所耕种土地天然的丰瘠条件获得“差量租金”，但这种租金仍然是非劳动所得收入，而不是出自企业活动。但是，在假定工资水平仅能维生的情况下，决定差量租金中哪一部分归佃农所有、哪一部分落入土地所有者囊中的，是契约和制度安排(Ricardo, 1817 1962 : 67-92)。在欧洲工业革命最火热的时候，卡尔·马克思提出，农业的商业化程度之高，已使其在很大程度上承受了与其他经济部门同等的竞争压力。通常而言，竞争压力确保了一个部门的公司个体获得的任何剩余或超额利润最终会消失，一起消失的还有运作不佳的公司。但是，当竞争受到制度性壁垒或市场支配力的阻碍时，暂时的超额利润会变成长期租金，而运作不佳的公司可能得以寄生存活。

在这之后，熊彼特指出，暂时的超额利润或租金可以为创新企业家(相对于模仿者)不畏风险和大胆尝试的举动提供报偿，从而能够大力促进技术进步。重要的是，这种现在被普遍称为熊彼特租金的企业家租金不需要借助知识产权等保护性规定。这种租金是“超前思维”的结果。熊彼特认为(1942 : 84-85)，因为创新最终都会被模仿，所以此类租金或超额利润只是暂时的。

因封建时代的遗留而得以存在的土地和矿藏租金逐渐失去了重要性，而在现代市场社会中，工人、不断壮大的中产阶级、金融家和企业家等主要的新兴利益攸关方之间的利益存在冲突，由此生成的租金变得更加重要。暂时的超额利润是否会成长期的再分配租金主要取决于现代民族国家及其民选政府是否有能力从更广泛的公众利益出发，就不同群体间相互冲突的利益进行监管和协商，从而确保没有一个特定的利益群体在追求租金收入时长期处于优势地位。

欧洲工业革命最后阶段出现了一个迫切需要解决的担忧，即市场集中度和垄断力量成为了租金来源，亚当·斯密很早之前就对这一危险发出了警告。斯密表示(1776 1981 : 267)：

扩大市场和减少竞争永远符合交易商的利益。扩大市场可能常常是符合公众利益的，但减少竞争则必然永远有损公众利益，只会让交易商能够将利润提升到超出应有的水平，从而从同胞身上征收荒谬的赋税，以满足自身利益。凡是对这种拟议商业新法或新规，都应始终予以高度警惕，并且只有在进行了长期和仔细的研究后方可通过，不仅要用最谨慎的态度，而且也要用怀疑一切的态度予以审视。这种提议来自这样一伙人：他们的

为的出现。关键不在于国家干预和监管，而在于国家如何监管，以及特定利益团体对国家监管的俘获程度。

此外，租金是否具有生产性也取决于其所在的更广泛的制度环境和宏观经济环境。例如，从发展的角度来看，可为企业后期发展提供便利的起步

企业家临时学习性租金(Khan and Jomo, 2000)在本质上是对熊彼特租金的效仿，所依据的是以下认识：发展中国家的创业和技术学习需要国家干预，以便让新兴的企业家阶层最终能够与发达国家的对手进行竞争。大多数发展中国家在不同时期都采取过会产生此类租金的干预措施，包括实

利益从来都不与公众利益完全一致，而且他们通常有意通过欺骗甚至压迫公众而得利，因此也已经多次欺骗和压迫了公众。

一个世纪之后，围绕现代股份制公司及其决定性的法律特征——公司有限责任^a展开的政治争斗为这些担忧提供了例证。如今公司有限责任制被视为在存在风险的情况下进行私人投资融资的必要要求(例如见 **ansmann and Kraakman, 2001**)。但在当时，将风险(责任)从股东身上转移到债权人、员工和整个社会身上的这种做法被嗤之以鼻，并且遭到普遍反对。推动英国采用这种制度的不是企业家和大公司，而是不断壮大的中产阶级食利者和钱袋满满的投资者们，他们希望在不用承担创业压力的情况下，从快速增长的工业和金融财富中分得一杯羹(**Ireland, 2010**)。约翰·斯图尔特·密尔和阿尔弗雷德·马歇尔等对此持反对态度的人与公众有着同样的担忧，他们担心公司有限责任制会加大提供信贷的难度，但最重要的是会给欺诈性的投资计划提供便利，并在整体上鼓励过度投机行为，从而会使社会付出高昂的代价。安东尼·特洛勒普的小说《如今世道》(1873)描述了有限责任和财务信息披露不力导致的公司欺诈行为。经济学者们事后对公司有限责任辩护称，这是一种能够提高效率的工具，可让大规模工业发展更便利地筹措资金，但这种说法无疑没有经住历史的考验。正如**Deakin(2005)**所强调的那样，在英国工业革命中，仅有极少数公司从公司有限责任制中得到了好处。同样地，直至工业化最后阶段，公司注册和有限责任制才在欧洲和美国普及开来。

现代公司在二十世纪末之前兴起并发展，同时发达国家的金融部门实现了迅速扩大和深化。货币市场(信贷及其他金融公司)迅速扩张，与此同时，已有的金融工具，例如“借鸡生蛋”(举债购买证券)和短期拆借(银行向股票经纪人“放款”，用于在预计资产价格将上涨之前购买股票投资组合)等都得到了完善(**Kindleberger and Aliber, 2011**)，并创造出了新的金融工具^b。主要经济体在这一时期也发生了多起严重的金融危机(例如，1866年和1882年法国金融危机、1893年和1896年英国金融危机和1907年美国金融危机)，最严重的一场金融危机是1929年华尔街股灾以及接踵而至的大萧条。金融资产的所有者和坐收利息者被视为食利者，而金融食利主义被视为食利资本主义。随着金融活动在超全球化背景下不断发展，以及2008至2009年爆发全球金融危机，对食利资本主义的上述理解得到了加深(例如，见**Palma, 2009**)。

^a 有限责任制的法律概念规范了追究经济资源所有者因使用其资源对第三方造成的损失所负清偿责任的限度。现代公司有限责任制所根植的法律原理是“公司人格分离”，根据这一原理，一家公司构成一个与其所有者——股东彼此分离的法律主体。如果公司倒闭和/或造成损失，其所有者——股东的清偿责任仅限于他们所持股票的票面价值。“人格分离”这一法律原则也延伸应用到了母公司和子公司关系中，当有人对子公司索偿时，母公司受到有限责任制的保护，不论母公司对该子公司的拥有和/或管控制度。

^b 一个例子就是佛罗里达州当年减少地产买卖的首付款，这一颇为知名的政策导致以指定价格购买土地的权利得以公开交易，从而助长了佛罗里达州当时的地产热潮，而这一地产热潮常常被认为破坏了经济平衡，在此之后发生了1929年华尔街股灾(**Galbraith, 1954**)。

施进口替代政策或出口促进政策等。成功的东亚经济体就是一个例子，这些经济体在迅速工业化阶段采取了此类干预措施。这种国家创造的临时性租金是否会变成非生产性的分配性租金，主要取决于国家是否有能力压制利益群体将其变成永

久性租金的需求(**TDR 2016, chap. VI**)。从这个角度来看，如果上文提到的公司租金战略被普遍视为是非生产性的，那么一个重要的解释就是它们主要来自公司对监管的俘获，这种俘获是公司在市场支配力壮大以后进行的。

2. 规模至关重要：非金融企业食利资本主义的规模有多大？

食利资本主义卷土重来引起了越来越大的担忧，从而引发了业界做出多种努力，对这种食利者收入的规模进行评估。**Epstein and Power (2003)**研究了部分经合组织国家食利者收入的趋势和周期，把这种食利者收入概算为所有既非金融部门、又非政府部门的常驻机构单位主要由金融中介派生的收入以及利息收入。他们发现，在这些国家，上述食利者收入在1970年代末至2000年间稳步增长。**Seccareccia and Lavoie (2016 : 207)**缩小了食利者收入范围，将其定义为“政府长期债券持有者获得的利息”。他们对1920年代中期至2011年这段时期加拿大和美国的此类收入进行了追溯调查，发现此类收入自1970年代末急剧上升，随后在1990年代后半期出现了明显下滑，之后一路攀升，直至2008年至2009年爆发全球经济危机。**Phillippon and Reshef (2009)**关注了美国金融管理者阶层的发展壮大。他们对美国自1980年代中期以来金融部门的相对薪资飙升这一现象进行了分析，提出在“领薪”阶层中，最高的薪酬是食利者收入，领取这些高薪酬的大多是金融管理人员，这些食利者收入更多地是由可疑的薪酬政策和管理做法催生的，而不是得益于教育背景或个人能力。

这些研究有助于理解近几十年来食利主义的发展壮大，但它们关注的主要还是少数发达国家的金融食利收入(定义各不相同)。尽管这主要是因为可用数据有限，但这类研究没有抓住超全球化的决定性特点，即寻租战略在非金融公司部门大量涌现⁵。因此，本章关注食利资本主义的非金融层面，估算近年来食利者收入的规模及其演变，以期对金融食利主义的现有估算加以补充，而不是取代。本章也扩大了研究对象的地域覆盖范围，把发达国家和发展中国家同时纳入了研究范围。

概念化方法简单易行，所依据的是经济学中参照某些基准来定义租金的一般方法。且不论完全竞

争市场的零租金基准模式在理论上的局限性，该模式并不适用于对当今现实生活中的市场进行实证分析，因为这些市场的典型特点是存在一定程度的市场支配力。采用一个现实生活中并不存在的、假设的零租金基准将会严重夸大租金的实际存在情况。另一个更具实际意义的方法是设定一个可反映特定市场条件下典型公司业绩的基准。其思路是对实际观察到的利润与典型或基准利润进行对比，计量出两者之间的差额。这两个变量出现正缺口意味着某些企业有能力积累剩余或“超额”利润。如果持续出现正缺口而且缺口差额不断拉大，这种计量便可指明存在因素发生作用，可能推动暂时剩余利润转变为租金⁶。

具体来说，本章利用合并财务报表数据库(见上文A节)⁷展开分析，该数据库汇集了56个发达经济体、转型经济体和发展中经济体⁸的非金融上市公司在1995年至2015年间的年度资产负债表数据。非金融公司的营业利润是与我们研究目标相关的变量。

我们将公司资产收益率的中间值定为典型盈利能力的基准，资产收益率即公司营业利润(以下均称为“利润”)与总资产的比率，是会计中广为使用的盈利能力衡量指标。资产收益率的高低可能受到部门因素的影响，比如部门专项技术的影响，因此每个部门的基准资产收益率是单独定义的，而不是数据库所有公司通用一个标准。此外，资产收益率也会受到宏观经济冲击的影响，所以我们把整个观察期分为三个时期，并分别计算每一时期的基准资产收益率，这三个时期依次为1995年至2000年、2001年至2008年和2009年至2015年，划分节点是两场大规模的金融危机：2000年至2001年的互联网泡沫和2008年至2009年的全球经济危机⁹。

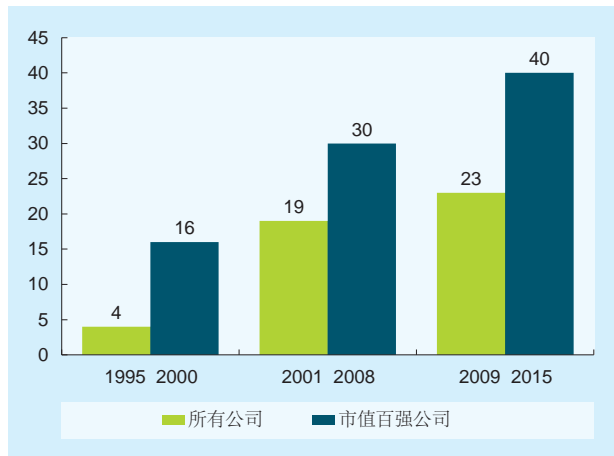
我们根据数据库中公司所在的部门和不同的年份，利用对应的基准收益率估算了每家公司当年的典型利润。这些公司层面典型利润的总和就是当年的典型利润总额。如果所有抽样公司

都达到了当年的基准资产收益率，那么这就是当年实际产生的利润总额。超额利润就是典型利润总额的估值与当年所有抽样公司实际所得利润总额之间的差额。

如图6.1所示，数据库里所有公司的超额利润占总利润的份额均显著提高，从1995-2000年间的4%增至2001-2008年间的19%，直至全球经济危机爆发。在随后的时期内，该份额增至23%，但增幅大大降低，表明全球金融危机可能削弱了很多公司生成超额利润的能力。市值¹⁰排名前100的公司的超额利润增幅在2008年后也有所收窄，但即便如此，在最后一个时期结束前，这100家公司的超额利润占总利润的份额达40%，与其他公司的差距被拉大。这表明数据库收录的公司在分配方面经历着两极化过程，分化为少部分高绩效公司和越来越多的低绩效公司，我们在下文C节对市场集中度和生产率趋势的分析也证实了这一点。

显然需要审慎解读这些结果。相比数据库中的公司在任一具体时期超额利润的绝对规模，更重要

图6.1 1995-2015年超额利润占总利润的份额 (百分比)



资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于合并财务报表数据库，源自汤森路透的Worldscope数据库。

的是这些利润在与日俱增，百强公司的超额利润更是增长明显。当然，并不是所有的超额利润都来自这些非金融部门实施的寻租战略，比如有可能来自“熊彼特式”的企业创新业绩。为了更好地了解这一问题，一个方法是对市场集中趋势及其关键推动力进行更加详细的研究。

C. “赢者多得”：市场集中度增强

1. 非金融部门的整体趋势

不断增强的市场集中度近年来再次引起人们的关注。大多数研究着眼于美国经济，大批全球最大跨国公司的总部设在美国，而且在该国更容易获得可用数据。Foster et al. (2011)的研究表明，制造业中，规模最大的四家公司占本行业货物价值总额比例达50%或以上的行业比例显著增加，从1980年低于20%的水平增至2007年的逾35%。在零售行业，自1992年至2007年间，经营大众实用商品的四强公司占行业销售总额的比例从47%增至73%。信息产品领域也出现了类似的高增长。经济创新集团发布报告称，从公司收入占行业总

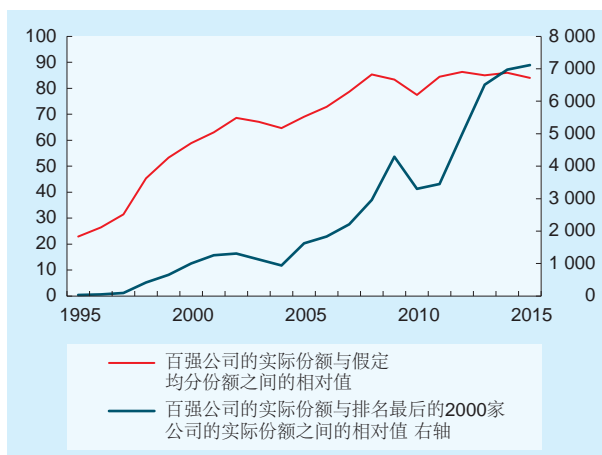
收入的份额来看，1997年至2012年间，美国三分之二的行业出现市场集中度增强的现象。纵观所有行业，直至2012年，近半数的行业(制造业及其他)里排名前四的公司占该行业总收入的比例至少达到25%，而在14%的行业里，这一比例超过了50% (EIG, 2017: 25)。Grullon et al. (2017)发现，在过去二十年里，75%的美国行业的市场集中度增强。在产品市场集中度增幅最大的行业中，公司的利润率更高，股票收益异常丰厚，而且并购的利润空间更大。此外，利润率的增加主要归因于营业利润率的提高，而不是运营效率的提高，这表明市场支配力正在成为公司价值的一个重要来源。

在很多情况下，大公司的运营业务覆盖多个行业，从而构成了大型联合企业¹¹，因此需要计量总集中度。**Foster et al. (2011: 6)**研究发现，排名前200的美国公司占该国企业营业收入总额的份额从1950年的21%增至2008年的30%，而且在1950年至2007年间，上述公司占企业利润总额的份额从13%增至30%。对美国非金融上市公司的一项研究表明，2014年第90百分位数的公司在资本投资方面获得的收益是中位数的五倍多，而25年前，前者仅是后者的两倍(**Council of Economic Advisers, 2016: 5**)。与市场趋于高度集中同时出现的还有并购活动迅速增多，2015年全球范围内的并购活动资金规模达4.3万亿美元(**Dealogic, 2017**)，远高于1992年的1,560亿美元(**Nolan, 2002: 133**)。自2008年以来，仅美国公司就经历了数轮合并，涉及资金总额达10万亿美元(**The Economist, 2016: 25**)。

在全球层面，**McKinsey Global Institute (2015)**根据一个涵盖28,000家年收入逾2亿美元¹²企业的大型数据库分析发现，在2013年，年收入达到10亿美元及以上的公司占全球企业总收入的份额高达近60%，而80%的利润总额掌握在寥寥10%的公开上市公司手中。

自2000年代初以来，新兴经济体的公司受惠于迅速发展的国内市场和相关的规模经济。其中数家公司因此成功跻身全球最大公司之列。2013年《财富》世界500强企业排行榜中，26%的上榜公司来自新兴市场，其中仅中国企业就占到了20%(**McKinsey Global Institute, 2015: 41**)。最大的50家新兴市场公司的境外收入所占份额大幅扩大，从2000年的19%扩大至2013年的40%。与此同时，总部设在美国和西欧的国际化公司在《财富》世界500强企业中所占的比例从1980年的76%降至2013年的54%(**McKinsey Global Institute 2015:10, 14**)。但是，在制药业、媒体和信息技术等利润率最高的行业，发达国家的企业仍然在全球范围内占据主导地位。专利、品牌和版权以及规模支撑了这些公司的利润率，而且盈利能力

图6.2 1995-2015年百强非金融公司市值比率



资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于合并财务报表数据库，源自汤森路透的Worldscope数据库。

最强的公司同时规模也较大¹³。与此形成对比的是，新兴市场企业对资本收益的关注较少，对收入增长和规模的关注更多。另外，这些企业发展迅速，在矿产、钢铁和化学品等以大宗商品为基础的资本密集型行业中占据了重要市场份额，由于自2000年代初期以来，这些行业的供应量迅速扩张，导致行业利润率遭到压缩。因此，尽管近年来公司格局发生了变化，但大部分的跨境利润转移仍然来自发达国家的跨国企业。尽管如此，目前还是有越来越多的新兴市场公司通过面向更高端技术公司并购的扩大国际业务，以期获取能力、品牌和技术(**McKinsey Global Institute, 2015: 6-10, 56**)。

对合并财务报表数据库的分析结果与上述结论一致，证实了该数据库百强非金融公司的市场集中度每年都会大幅增强。图6.2展现了从公司市值角度分析得出的1995年至2015年间市场集中度走势。红线表示该数据库中百强公司实际份额与假定均分份额(即假定所有公司平均分配市值总额)的比值。蓝线表示百强公司实际份额与样本中排名最后2,000家公司的实际份额之间的比值¹⁴。

图6.2的两种计量结果均表明，(相对)市值份额领先的公司，其市场支配力在1995年至2015年期间大幅增强。例如，数据库中百强公司1995

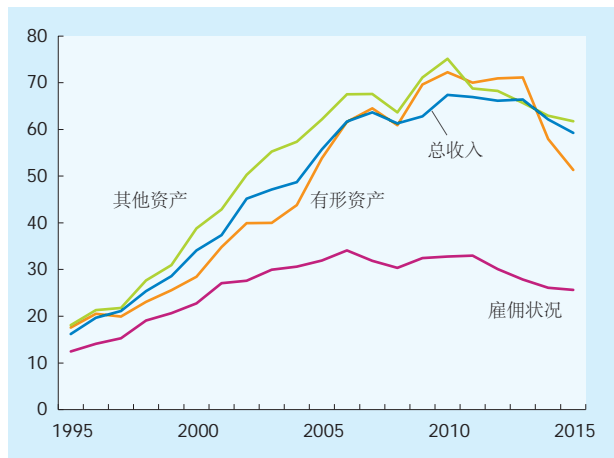
年的实际合计市值总份额是其假定均分份额(即假定所有公司平均分配市值总额)的**23**倍。直至**2015**年，这一差额增加了近三倍，两者之差增至**84**倍。根据市值计量得出的**1995**年以来的市场集中度总体出现激增态势，只在互联网泡沫破灭后的**2002**年至**2003**年以及全球经济危机爆发后的**2009**年至**2010**年出现了短暂中断，此后一直稳定在高位上。

这一趋势凸显出少数领先企业对股票行市有着越来越强的主导性影响。虽然**2015**年在全球市场公开上市的非金融公司的数量要远远高于**1995**年的数量，但市值排名垫底的公司对百强公司造成实质性竞争威胁的分量和能力似乎与日俱减。**1995**年百强公司的市值是排名最后**2000**家公司市值的近**31**倍，而到了**2015**年，“赢者多得”公司的市值是其弱小竞争对手市值的**7,000**多倍。这一时期发生的两次重大金融动荡(互联网泡沫和全球金融危机)似乎也加快了这种趋势的发展：领先公司和末位公司¹⁵间的“市场支配力”差距在不断拉大。

图**6.3**细化了对市场集中度的分析，在根据每年市值对公司进行排名¹⁶的同时，探究了公司业绩的不同方面，例如公司总收入、有形资产、其他资产和雇佣状况等方面。此处总收入指的是公司在某一核算期间的净收入，或该公司的“净利润”(即扣除所有营业收入、营业外收入、营业支出、营业外支出、后备基金、所得税、少数股东权益和非经常性损益后的利润留存)。有形资产指的是净财产、工厂和设备；其他资产指的是除有形资产外的其他一切资产，例如金融资产或其他无形资产；雇佣状况指的是雇员总人数(不包括季节性雇员或应急性雇员)。如图**6.2**(红线)所示，这些集中度指数即简明的比值，计量的是所研究公司在这些变量中实际占额与其(假定)均分份额之间的相对值。例如，总收入的集中度指数即，百强公司总收入实际占额与其假定均分份额(即假定所有公司均分总收入总额)总和之间的比值。这一比值(以及其他变量的对应比值)上升意味着市场集中度提高。

可以明显看出，在**1995**年至**2015**年期间，从总收入、有形资产和其他资产来看，市场集中度

图6.3 1995-2015年百强非金融公司总收入、有形资产和其他资产以及雇佣状况的市场集中度指数



资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于合并财务报表数据库，源自汤森路透的Worldscope数据库。

注：本图的集中度指数为，在假定所有公司均分特定变量(总收入、雇佣情况、有形资产和其他资产)的相关总额这一条件下，百强公司在特定变量中的实际占额与假定均分份额之间的比值。指数上升意味着市场集中度提高。

在这二十多年里大幅增强。在**2011**年左右的高峰时期，百强公司的实际占额分别达到其相对应的均分份额(假设所有公司均分总收入、有形资产和其他资产)**67**倍、**72**倍和**75**倍¹⁷。与之形成对比的是，从雇佣情况来看，市场集中度也有增强，但增幅没有那么显著，并且在**2000**年代初期互联网泡沫破灭之后基本维持在同一水平上。从总收入和资产角度得出的市场集中度指标与从雇佣角度得出的市场集中度指标之间的差额在拉大，这明显反映出市场集中程度对分配造成了更广泛影响。这也佐证了下述观点：超全球化时代是一个“只有利润，没有繁荣”的时代(Lazonick, 2013 TDR 2016, chap. V)，而且对劳动力在全球收入中占比持续下降这一长期趋势来说，不断增强的市场支配力和集中度正是其背后的重要成因(Autor et al., 2017a Barkai, 2016)。

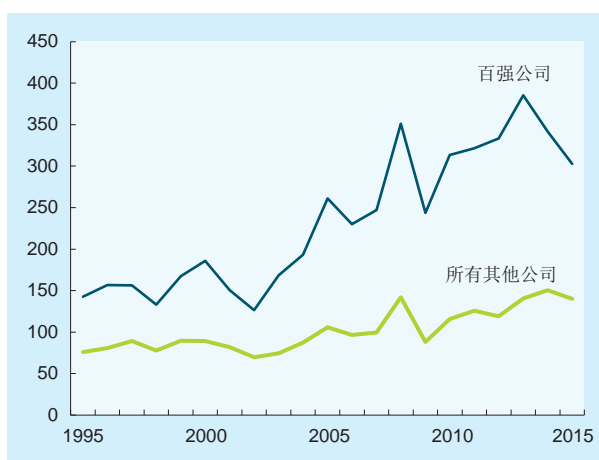
2. 不断增强的市场支配力和集中度背后的推动力

任何一个行业的竞争程度(或市场支配力)均主要取决于针对新公司的准入壁垒，而不是现有公司

的个体规模(Sylos-Labini, 1969)。准入壁垒有两种基本类型，分别是某一部门或行业主导性技术的内在特点造成的壁垒，以及制度因素造成的壁垒。第一类壁垒的一个简单示例就是大体量规模经济已经存在，这已经成为几乎所有现代技术的典型特点。与标准教科书式的完全竞争市场相反的是，这种壁垒意味着生产成本不会随着产量的增加而相应提高。相反，如果一个公司投资信息和通信技术或制药业，那么在初始阶段将会付出高额的沉没成本(例如，以研究和开发(研发)费用为形式的沉没成本)，而在这之后生产额外单位产品的变动成本可以忽略不计。沉没成本(既定成本)的产生与公司销售额无关：公司销售额越高，每单位产品的平均成本就越低。因此，公司扩张就意味着盈利能力提高。这通常不会导致产生纯粹垄断，但会导致出现寡头垄断(例如少数大公司)或出现垄断性竞争市场(例如，公司的数量更多，而每家公司都拥有一定程度的市场支配力)。主要原因是一家公司的扩张不会在静态环境下发生。随着公司从事生产和创造就业，对其产品的数量和具体质量规格的需求都会发生变化，因此公司就会扩大现有市场，并且开发新的相关市场。同样地，企业的投资活动可能会给整个行业带来积极的学习和网络溢出效应，从而让可能进入该行业的新公司能够从中获益¹⁸。第二类产生市场支配力的准入壁垒在本质上具有组织性、制度性和政治性。这包括公司管控结构、对行业产生影响的监管措施(或监管措施缺位对行业产生影响)以及更大范围的社会经济动态，比如经济关系中的核心利益攸关方谈判和游说的相对影响力发生变化。

近年，有一种理论从技术驱动角度分析了市场支配力和集中度不断上升的原因，称为“超级明星公司”模式(Autor et al., 2017a and 2017b)。相较于从“贸易连同技术”层面解释劳动力收入在功能性收入分配中占比持续下降的现象(见本报告第二章)，奥特尔(Autor)等人的看法不同，他们认为出现这一趋势主要是因为市场集中度提高，催生了“赢者多得”这一结果，使得“一家公司(或一小部分公司)能够获得极高的市场份

图6.4 1995-2015年百强公司与所有其他公司的平均劳动生产率比较
(增加值与雇员比率)



资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于合并财务报表数据库，源自汤森路透的Worldscope数据库。

注：在合并财务报表数据库中，有大量公司没有提供劳动力(员工)成本，因此在计算本图时没有考虑这些公司。百强公司中有很多这样的公司，其中包括新进入百强行列的卫生和技术部门的公司。

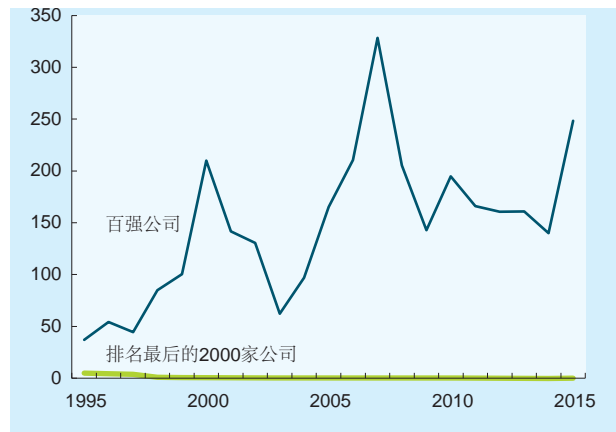
额”(Autor et al., 2017b : 2)。在他们的抽样行业中，销售集中程度越高的行业，生产率越高，同时劳动力份额越低。他们提出，出现这类超级明星公司更多地是因为它们是技术类公司，而不是得益于制度性或监管性因素。事实上，生产率高的超级明星公司主要来自高技术行业(Autor et al., 2017a : 23)，这表明大体量的规模经济(例如在线服务和软件平台)和信息密集型产品和服务的大规模网络效应(例如消费者更换服务提供商的成本较高，大型用户数据库累积成形，以及由此获得的信息优势)使得新公司难以与极少数快速发展的既有公司展开竞争(Autor et al., 2017b: 2 Council of Economic Advisers, 2016)。因此，美国整体劳动力占比下滑是因为部门结构发生变化，少数资本密集程度更高的超级明星公司崛起，而数量更多的、劳动力占比更高的公司衰退，而不是因为在公司层面出现了以资本代替劳动力的现象。

图6.4可以为以下观点提供一些佐证：高生产率的超级明星公司兴起，结合技术方面的准入壁垒，可能促进了市场集中度不断增强。特别需

要指出的一点是，在2002年之后，百强非金融公司的生产率水平(此处按按增加值与雇员数的比率来衡量)¹⁹ 远高于样本中所有其他公司，后者的生产率水平大体上停滞不前。1995年至2015年间，百强公司中的软件和信息技术公司从5家增至11家²⁰，数量上翻了一番，这同时反映出了该部门的活力和高度的市场集中程度，但是超级明星公司并不仅限于该部门²¹。

但是，将高科技市场的市场集中度或“赢者多得”这一特征单纯归因于技术发展以及可形成“自然垄断”的相关准入壁垒还过于草率(Katz and Shapiro, 1999)。在现实生活中，上述两种准入壁垒，即技术壁垒和制度壁垒，随着时间的推移相互影响。大公司可以利用专利保护(既可以通过公司内部研发，也可以通过并购)来提高行业的准入壁垒，同时增强自身的市场支配力。因此，最初设置技术壁垒阻止其他公司进入市场并从中获益的超级明星公司可以利用这种优势，通过其他方法进一步扩大自身的市场支配力，例如借助定价战略让新进入市场的企业难以为继、系统性地收购具有创新力的初创公司、利用自身日益扩大的游说影响力来阻止监管机构出手干预(见插文6.2)。更广泛地说，技术进步能够推动可加强公司市场支配力的制度和组织变化，比如信息通信技术和交通技术的进步为全球价值链的兴起和全球控制网络²²的形成提供了便利。这两者均成为了削弱民族国家监管力量以及造成工作场所越来越“断裂”的核心机制(Weil, 2014)，同时还导致在超全球化时代，劳工谈判实力遭到侵蚀。反之，监管措施(或监管措施缺位)和宏观经济政策可能会影响公司如何利用技术进步加强自身市场支配力。例如，发达国家大力放松对劳动力市场的监管，这为使用新技术进行“临时招工”和监测劳动投入提供了便利，从而进一步削弱了劳工的谈判实力(Glyn, 2006 : 104)。就超级明星公司来说，原则上没有任何理由能够阻止监管机构动用反垄断法律和竞争政策工具来管控此

图6.5 1995-2015年并购总资产净值 (以百亿2010年不变美元计)



资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于合并财务报表数据库，源自汤森路透的Worldscope数据库。

类“自然垄断”，从而确保高科技市场更加均衡和更具包容性地发展，并在这一过程中促进技术更快地推广。未能成功出台和执行此类全面监管就构成了制度性或政治性准入壁垒，这与执行意图加强行业保护的监管措施所取得的效果一样。

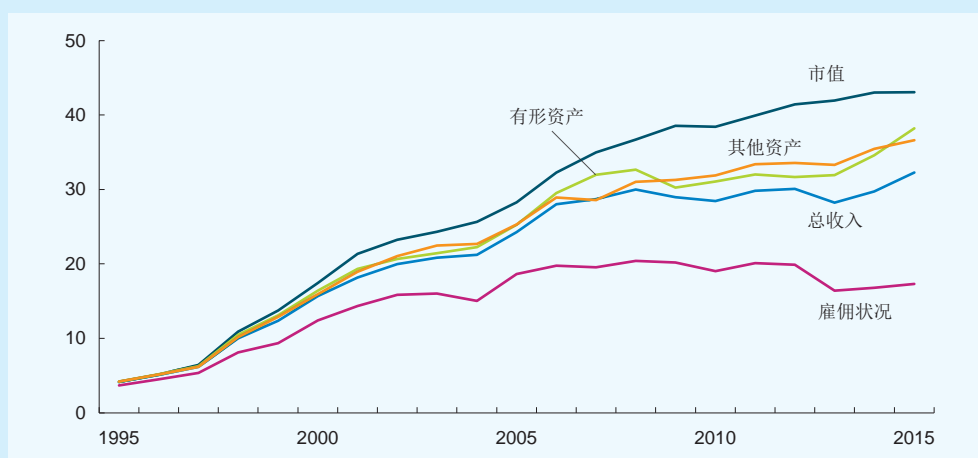
很多评论员(例如Kwoka, 2015)曾经指出，自1980年代早期以来，美国以及欧盟的反垄断法律(两者的反垄断法律略有不同)缺乏效力，认为这是一个重要的制度性因素，为少数大公司累积市场支配力提供了便利。美国1982年之后在反垄断立法方面采取的方针受到了所谓“芝加哥学派反垄断理论”的影响，本质上是仅监管并购活动，并且仅监管经逐案分析可证明满足以下条件的并购：即并购后公司市场支配力增强、主要会通过提高价格等方式对消费者权益产生明确损害的并购(Stiglitz, 2016a)。这实际上是为并购活动的增加打开了水闸，但只允许最大的一批公司开展此类并购活动(图6.5)。

因此，市场集中度近年来大幅增强虽然可以部分归因于技术进步和伴生的技术性或结构性准入壁垒，但制度性、政治性和战略性因素也大

插文6.2 软件和信息技术服务市场集中度背后的推动力

软件和信息技术服务被视为经济增长的动力，该部门能够为其他制造业和高技能服务行业带来大规模溢出效应。但是，软件和信息技术服务也是集中度最高的行业之一。事实上，从总收入和资产来看(见图6.B2.1)，该部门的集中度在过去二十多年里(1995年至2015年)急剧增强，这与所有部门的表现一致(见上文图6.3)。就业集中度增幅相对较小这一表现也符合整体趋势。与图6.3所示全样本分析不同的是，从市值、总收入和资产角度分析得出的市场集中指数和从雇佣状况得出的市场集中指数之间的差距自2013年以来持续拉大，这佐证了以下假设：“赢者多得式”超级明星公司占据越来越强的优势地位，在软件和信息技术服务部门尤为如此。

图6.B2.1 1995-2015年30强软件和信息技术公司市值、总收入、有形资产和其他资产以及雇佣状况集中度指数



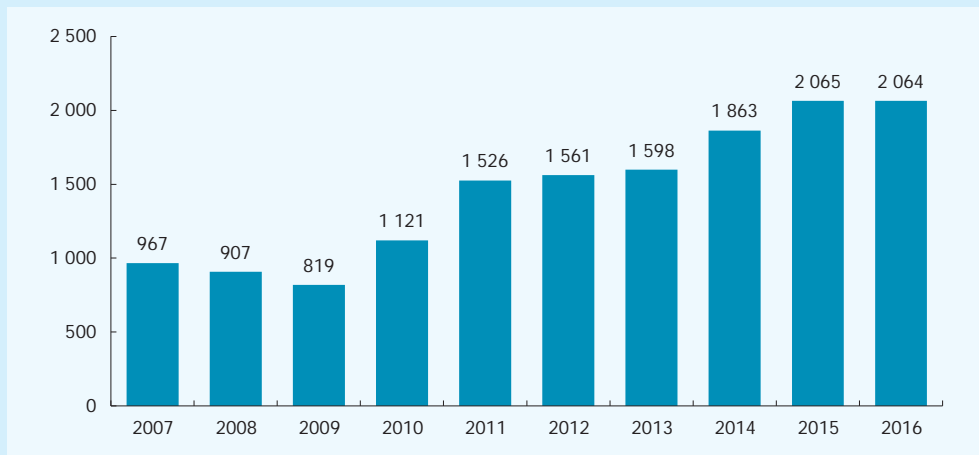
资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于合并财务报表数据库，源自汤森路透的Worldscope数据库。

注：同图6.3所示集中度指数。

超级明星公司不断增强的市场支配力除了得益于规模经济等主要的技术准入壁垒以外，也受到了制度性或监管性因素的推动。例如，“其他资产”包括知识产权，而对这一信息和知识密集型部门来说，知识产权就是一个制度性准入壁垒。另外，至少自2010年以来，该部门市场集中度迅速提升，并购活动和企业有机增长对此发挥了同等的推动作用(见图6.B2.2)。

此轮并购风潮针对的是前景乐观的新技术初创公司，这些公司的运营领域包括云计算、开源软件和人工智能(Cusumano, 2010)。此轮并购的目标也包括加强行业领头羊对网络购物和用户数据的掌控。亚马逊公司于2017年6月以137亿美元收购了美国连锁零售商全食食品超市，此举是最新例证，表明超级明星公司力图巩固自身在网络市场和配送业务中业已深远的主导力，并力图增强对用户数据的掌握(Khan, 2017)。少数领先公司也针对云计算等新技术开发部署了收购活动，比如亚马逊网络服务系统、微软Azure云服务和Alphabet公司(谷歌母公司)等都各自展开了收购活动。“云”或服务器网络越来越多地为公共服务交付提供必需的技术和信息基础设施(Mahdawi, 2017)。

图6.B2.2 2007–2016年软件和信息技术行业的并购数量



资料来源：来自投资银行Berkery Noyes并购部门(多份趋势报告)的汇编数据。

极少数从事数据和技术门户业务的私人公司拥有如此之强的主导力，这显然对将来公共服务和越来越多的私人服务的提供造成了威胁，在线零售行业只是一个开始。但实践证明，欧盟^a和美国的反垄断法律过于薄弱，无法遏制这种空前的市场支配力。自1970年代以来，反垄断立法的关注点普遍发生了变化，从综合探究市场力量的各个层面及其对更大范围的经济和社会造成的影响，转而侧重于订立相对并不完善的政策工具来确保消费者获得低价，除此之外，反垄断机构也一直倾向于采取宽松的“观望”态度，对软件和信息技术服务部门更是采取这种态度。监管者似乎想当然地认为熊彼特式的创造性破坏所具备的能动性可以代替他们发挥作用。市场支配力在初始阶段是必需的，可以为甘冒风险的创新者所支出的大量研发费用提供报偿，而监管者们希望的是，随着后来出现的模仿者大批涌入标准化市场，市场支配力最终会被他们消耗殆尽(例如Barnett, 2008)^b。该部门技术的飞速发展无疑给监管者带来了挑战，而“大型科技”公司一直在不遗余力地利用自身不断增强的市场支配力对立法者进行游说。因特网和电子工业如今是美国最大的企业游说集团之一，此外该行业还为一系列宗旨各异的非政府组织供资，以争取这些组织对本行业事项的支持，或至少不予以反对(Foroohar, 2017)。执行反垄断法时的整体懈怠与对知识产权法律的严格执行形成了鲜明对比(Walsh, 2013)。

^a 尽管如此，2017年6月欧盟监管者还是对谷歌开出了破纪录罚单，罚款金额达24亿欧元，以处罚该公司滥用其在搜索引擎中的主导地位推动自身的比价服务，损害了竞争者的权益。

^b 例如，时任主管美国司法部反垄断局的助理部长Barnett (2008: 1200)提出，“动态效率极为重要，因此维持创新动力是美国反垄断法律最重要的考虑之一。这可能意味着提起一项诉讼，以防范损害创新的行为，也可能意味着，如果执行反垄断法律的力度过大，可能会禁锢充满活力的、可为消费者带来长期利益的创新竞争，那么就选择不采取行动。在这方面，我们认定，当创新推动提高动态效率，而同时造成一定时期内出现市场支配力时，这没有背离竞争原则，而是一种特定的竞争类型，对此我们应该多加小心，以免错认为这违反了反垄断法律。”

大加强了领先企业的市场支配力以及相应的游说影响力。这使力量的天平进一步向领先企业倾斜，促进了似乎应是推动创新的暂时性超额利润转变成租金。

但是，宽松的反垄断法律远远不是造成非金融公司出现此类食利主义主要乃至唯一原因。下面各节将会进一步研究助长租金战略在非金融私人投资活动中兴起的其他主要制度性和监管性机制。

D. 公司非金融租金战略

1. 让知识成为稀缺资源：对专利权的战略使用²³

有证据显示，不断发展的知识产权制度框架越来越倾向过度保护私人投资者的利益，而这往往会损及广大公众的利益。使用(以及滥用)知识产权(专利、版权和商标)，已经成为加强市场支配力、从而产生并收割更多及更高租金的主要方式之一。近年来，与授予知识产权相关的做法、政策和规定已成为严格审查的对象和辩论议题(Standing, 2016 Patterson, 2012)。这种辩论触及了一个根本性问题：在知识密集型和信息密集型的生产和交换越来越重要的背景下，“知识因素”是否仍是授予知识产权，特别是授予专利的基础。

(a) 知识产权租金和滥用市场支配力

当前众所周知的一点是，自1990年代以来，专利集团的深入游说已经成为了知识产权租金稳步私有化的一个主要推动力²⁴。一些作者(例如Drahos, 2003 Bessen and Meurer, 2008)甚至提出，知识产权已经成为知识密集型行业中主导性大公司在俘获监管时瞄准的对象，意图提高制度性准入壁垒，从而维护或扩大自身市场支配力。就公司战略性使用而非生产性使用知识产权而言，知识产权领域出现了两个监管变动，大大推动了这一趋势：过度加强专利保护(例如，扩大专利保护的覆盖范围、允许对发现授予专利以及延长专利保护期)，并将知识产权保护扩大至较新的领域(Patterson, 2012)。可以清楚说明第一种变化的

例子是全球制药公司采用的“常青”专利战略，该战略旨在以值得怀疑的经济原因为由延长药品的专利保护期²⁵。将知识产权保护扩大至新领域的例子包括金融和商业方法专利的兴起(插文6.3)以及对生命形式和软件开发授予专利(Lerner等人, 2015)。

由于这些新领域出现了偏重知识产权的革新，到2011年，专利申请数量从1995年的100万件增长了一倍以上，其中实用新型(见插文6.3)申请数量增加了三倍以上，工业设计和商标申请数量翻了一番多(Fink, 2013: 41, 援引世界知识产权组织数据)。2014年全球已经生效的专利共有约1,000万件，经济价值(估计)约达15万亿美元(Standing, 2016: 52)。但是，同一时期全球研发活动一直在下滑(Fink, 2013)，所以这些趋势表明，知识产权，尤其是专利，正遭到过度使用，从而使核心市场和二级市场的现有公司从中得益(Bessen和Meurer, 2014)。OECD(2015a: 32)指出，“受专利保护的发明的平均技术和经济价值随时间推移在减少”，排他性法律权利的适用范围扩大，而且极易遭到滥用(Drexler, 2008)。

结合这一背景，需要专门指出两种特定的实践做法：专利丛林(获得重叠的专利，以覆盖广泛的经济活动领域和潜在的下游发明)和专利篱笆(意图阻挡未来研究领域的过度专利化)。这两种做法都会导致专利保护被扩大至覆盖整个技术领域，并确保技术部门既有公司持续获得经济优势。一个广为人知的案例就是谷歌为了摩托罗拉的专利组合而收购了该公司。尽管谷歌之后在出

插图6.3 能否授予专利的标准不断变化，金融和商业方法专利兴起

宽泛地说，金融和商业方法专利是指授予金融、电子商务、市场营销和计算机科学行业发明者的实用新型^a (Locke and Schmidt, 2008)。这种专利授予的对象是方法，这些方法与任一特定技术产品和流程无关，而是涉及处理完全以电子形式存在的数据和信息的步骤。

自1998年美国专利机构向金融和商业服务开放知识产权保护以来，授予金融创新的专利数量大幅增加。有研究估计，自2000年以来，美国每年成功提交超过600件该类别的专利(Locke and Schmidt, 2008)。尽管金融或商业专利的主要受益人是金融机构、保险公司和电子商务，但此类专利在更大范围的服务和营销行业以及分销网络也越来越普遍。

商业和金融方法专利没有明确的定义，该专利涵盖了各种各样的公司组织活动，包括财务流程(例如信贷流程、销售时点信息系统、票据、转账、银行业务清算所、税务处理和投资规划)；金融工具和技术(衍生产品、估值、指数连动)；市场营销(广告管理、分类系统、收兑优惠券等激励项目)；信息获取、人力资源管理、会计和存货管理；电子商务工具和基建(例如，用户界面构图、拍卖、电子购物车、交易和联属营销项目)；以及投票系统、游戏、博彩、教育和培训(all, 2009)。

此类专利的增多带来了许多可能会损害公众利益的后果。一个赫赫有名的例子就是亚马逊的一键下单专利，该专利由美国专利商标局在1997年授予，专利保护期很快就要届满，但欧洲专利公约当局拒绝了这一专利申请，理由是“不对商业方法授予专利，除非能够明显识别出创新性技术要素”。金融部门的公司已经增设了内部专利办公室，美国金融专利从海外市场获得的许可费用也有增加(unt, 2007)。商业银行、投资银行、保险公司和金融交易所等大部分大型全球金融机构都是金融/商业方法专利的主要受益者。银行在2008年才开始申请这类专利，尽管是最后加入这一行列的机构，但以美国银行为例，该银行在2011年提交了235件申请，这一数字让其跻身2012年美国获授专利300强公司之列(Cumming, 2015)。

包括澳大利亚和日本在内的多个国家当前允许对某些形式的金融和商业方法授予专利。

^a 实用新型类似于专利，但排他权较为有限。实用新型有时被称为“短期专利”、“实用革新”或“革新专利”。

售摩托罗拉部分业务时蒙受了重大损失，但谷歌显然认为，为摩托罗拉的成批专利损失约25亿到35亿美元是一项划算的投资(OECD, 2015a: 30)。正如一位观察人士指出的那样，“大量专利不但毫无用处，而且也完全无法代表创新。它们只是武器竞赛的一部分”(Boldrin and Levine, 2012, Standing, 2016: 57予以引用)。鉴于持有专利组合可以获得明显的经济优势，专利流氓行为(例如，非创新公司看好未利用过的专利或被低估的专利的价值，从而予以买断)也有增加，有证据显示，美国软件和化工部门的诉讼增多与专利流氓行为有关(Miller, 2013)。另一个知名案例

是美国联邦贸易委员会对无线电通信技术公司高通公司提起反垄断诉讼，指控该公司利用自身拥有无线电话和相关电子配件的必要专利这一优势地位，强迫其客户接受不公平授权条款，并排挤竞争对手，高通公司对此进行了抗辩。这一案件还未审结，而案件本身表明，存在通过专利流氓行为在美国市场滥用专利的可能性。这也凸显了当公司在多地享有相近的知识产权特权时，上述反竞争效应能够带来多大的破坏性后果：2017年韩国公平贸易委员会已对高通公司开出高达8.53亿美元的罚单，中国大陆和中国台湾省也正在调查对该公司提起的申诉(Fildes, 2017)。

出于战略目的利用知识产权的行为越来越多，由此引发的担忧也扩展到C节探讨的超级明星企业上。有人对这些公司推出的“惊艳”发明的本质提出疑问，而这些发明往往是此类公司的声名所在。可以说，这些发明能够“风靡”并不代表着技术上取得了真正突破，而可能仅仅是因为它们整合利用了受专利保护的众多技术，而核心市场和二级市场的其他公司则有赖于这些技术存活下去，并进行发明创造(Lemley, 2015)。

(b) 在发展中国家，专利力量发挥着作用

为了抵挡海外竞争对手，并占定市场份额，跨国企业强势扩展专利权，遍地开花的自由贸易协定为此提供了便利。这些协定往往载有一系列有关监管改革的内容，目的是为了签署国的专利制度范围和覆盖面普遍符合美国标准，专利制度包括知识产权、有关数字经济的投资规章和准则(Gehl Sampath and Roffe, 即将出版)²⁶。虽然部分自贸协定以公众利益和创新为由加入了例外条款，但这些条款不够明细具体，在实际中难以执行。

要想全面了解发展中国家专利改革的重要作用，方法之一就是研究这些改革对跨国企业在发展中国家市场的经济业绩造成了哪些影响。如果专利导致出现不公平的市场优势，那么首先控制国家层面和部门层面对销售额、收益率或其他此类变量造成的影响，之后研究在公司层面上上述变量的增长情况，一般可以从中分析出专利带来了何种影响。本报告就此展开了一项研究，使用了美国跨国企业及其在巴西、中国和印度的海外子公司的相关数据，这些企业涵盖了被认为既是专利密集型又具有高集中度的三个部门(信通技术、化工和制药)²⁷。研究结果显示，在美国市场(包括美国跨国企业和在美国市场运营的海外子公司)，专利持有的集中度(而不是专利数本身)不断提高，这大大推动了产品市场的集中度。在巴西、中国和印度，专利保护增强与美国跨国企业在当地子公司²⁸ 员工人均销售额增长相

关，而与当地上市公司的员工人均销售额增长无关(插文6.4)。

计量经济学分析显示，就美国跨国企业子公司所在的这些市场而言，当专利保护力度提高时，这些子公司的资产收益率(本章计算方法是净收入和总资产的比值)就会做出强烈反应²⁹：贯穿所有行业 and 国家的专利保护指数每增长1%，这些跨国企业子公司的资产回报率就会整体增长1.14%。在控制了公司层面的劳动生产率效果之后，这些子公司的盈利水平增幅达到了2.1%，但是这些公司在当地市场的研发支出没有受到太大影响。这表明，这些公司可能过度倚重专利保护，放松专利保护力度会降低这些子公司的盈利水平，但不会影响它们在当地市场的研发活动(另见TDR 2005)。

由于没有这三个国家市场集中度的相关数据，本分析使用了市场占额作为替代，计算方法为美国跨国企业子公司的总销售额与当地该部门公开上市公司总销售额的比值。这一市场占额有助于计量跨国企业子公司相对于当地公司在当地市场所占份额。该比值越大，子公司在当地市场的主导地位就越强。研究发现，在关注的所有三个部门中，盈利水平随着市场份额的增大而增大。一家公司的相对市场份额对其收益率有着正相关的净影响，化工部门的这一影响程度最高，制药部门的影响程度最低，因为跨国企业的子公司在中国和印度面临着较大的来自当地制药公司的竞争压力，在巴西这种竞争压力弱一些。

这可以证明，美国跨国企业子公司在相对市场份额方面占据的既有优势，与它们凭借更多专利保护而实现的盈利增长，这两者之间存在相互作用。

在印度的信通技术市场，跨国企业子公司享有的知识产权保护对其资产收益率的影响最为显著，前者每增长1%，后者就会随之增长2.1%。这表明，在软件部门，尽管技术周期短，但专利仍然有助于巩固跨国企业子公司的既有优势，而如

插文6.4 专利改革和美国跨国企业在巴西、中国和印度化工及制药部门的子公司与当地同部门上市公司的员工人均销售额

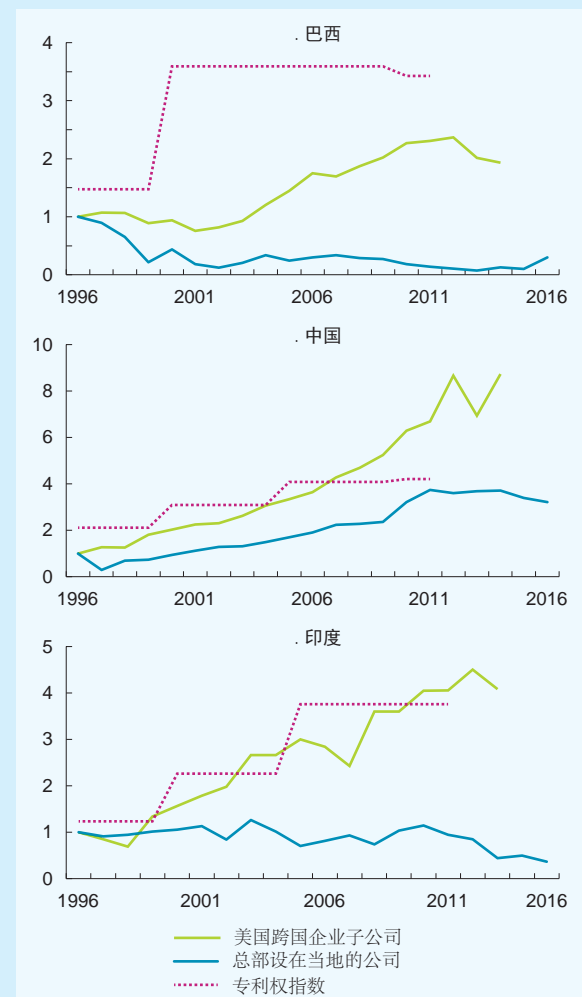
巴西、中国和印度的化工和制药部门拥有完备的生产力量，因此可作为绝佳的例子来解释专利保护对当地公司和外国公司相对表现的影响。图6.B4.1A-C展现了美国跨国企业外国子公司和总部设在当地的公司的员工人均销售额，这些公司数据来自美国商务部经济分析局数据库^a。可以清楚地看出，美国跨国企业子公司(以下称为跨国企业子公司)在所有三个国家的员工人均销售额随着专利保护的加强而整体明显增长，其中专利保护的程度是通过Park指数予以衡量^b。当地上市公司的情况则完全不同：在巴西和印度，2016年这些公司的员工人均销售额低于1996年水平；在中国，该数据最初有所增加，但在2012年以后增幅逐渐收窄乃至消失。

巴西在1997年和2001年进行了两次知识产权改革，图A竖轴对应的专利指数反应了这两次改革的效果。继这两次改革之后，跨国企业子公司员工人均销售额超过了当地公司的水平，后者的员工人均销售额在知识产权保护力度加大的情况下出现下滑，而且此后一直维持在同一水平。

印度的产业政策立场强硬，只对制药部门的流程专利(而不是产品专利)提供有限的知识产权保护，并且只到2005年，前后只有七年。但是，即便在2005年充分执行世贸组织的《与贸易有关的知识产权协议》(涉贸知识产权协议)条款之前，跨国企业子公司在该国的销售额自1998年后飞速增长，这主要归因于涉贸知识产权协议中的“邮箱”条款^c。在2005年对药物授予产品专利之后，跨国企业子公司的员工人均销售额增加了一倍以上，而尽管该国本地制药部门富有活力，但当地公司在此期间的员工人均销售额停滞不前，并于2010年开始下滑。

在中国，化工和制药部门跨国企业子公司的员工中位销售额的增幅明显受到该国加强专利保护制度的影响。在2012年之后，这些子公司的员工人均销售额波动较大，而当地公司的员工人均销售额止步不前。

图6.B4.1 专利改革以及美国跨国企业子公司和当地上市公司的销售增长情况，1996-2016年 (员工人均销售额中位数)



^a 鉴于美国制药公司在发展中国家的子公司数量相对较少，本研究把制药公司的相关数据与非制药化工公司的相关数据进行了汇总计算。其他有关巴西(Caliari and Ruiz, 2014)、中国(Deloitte, 2011)和印度(Joseph, 2015)的研究证实了本节得出的当地公司业绩的大致趋势。

^b Park(2008)详细介绍了最新的全面专利权指数，该指数考虑了专利改革的影响。该指数是五项单独分值的非加权总和，打分内容包括覆盖范围(可授予专利的发明)、国际条约签署状况、保护期、执行机制和限制(例如，当一项专利发明没有得到充分利用时实施强制授权)。

^c 此处指的是涉贸知识产权协议中的条款，该条款规定，若某个发展中国家尚未对制药部门“正在筹划阶段”的产品发明实施专利保护，也要允许公司提交专利申请；当该国完全履约时，这些专利申请即可进入审查授予阶段。目前最不发达国家享有过渡期，过渡期持续至2033年，在此期间不要求最不发达国家适用邮箱条款(《最不发达国家成员—涉贸知识产权协议关于药品的第70条第8款和第70条第9款规定的义务》，2015年11月30日的决定，总理事会文件WT/L/971)涉贸知识产权协议关于药品的第70条第8款和第70条第9款规定的义务》，2015年11月30日的决定，总理事会文件WT/L/971)。

资料来源：贸发会议秘书处的计算结果，基于美国商务部经济分析局数据库，汤森路透Eikon (TRE)数据库和Park, 2008。

注：销售额即以2009年恒值美元计算的员工人均销售额中位数。各组员工人均销售额经过标准化计算，计算方法为将观察期第一年每个国家—行业对的数值设为1，对照这一一起始值调整之后每年的数值。本图统计的当地公司仅指汤森路透Eikon (TRE)数据库中收录的公开上市公司。

果没有专利保护，在当地市场竞争相对激烈的情况下，这些公司不可能获得这种优势。在化工行业，专利权加强也对这些子公司的资产收益率产生了正相关的影响，但反应的弹性较低，这一影响仍然在印度最为显著，专利保护每加强1%，收益率可增长1.1%。在制药行业，专利权的影响在巴西的表现最为微小，跨国企业在当地长期占据主导地位，而当地的竞争对手日渐疲软。形成对比的是，在中国和印度，当地公司构成较大的竞争压力，增强专利保护显然更像是一种用来保护美国跨国企业子公司收益的手段。

总体来说，在这些新兴市场，专利保护制度的变化对子公司的相对销售额和盈利业绩产生了正相关影响。鉴于近年来巴西、中国和印度的当地公司在本节所研究的三个部门中也加大了专利保护力度，所以不仅仅是专利活动发挥了重要作用。同等重要的一个原因是专利所有权集中在跨国企业子公司手中，以美国跨国企业子公司为例进行的分析就表明了这一点。最重要的是，这就增强了这些公司的既有优势，从而有助于提高它们的盈利水平。因此，必须对专利权的外延和范围加以限制，这是重中之重。尽管巴西、中国和印度三国的市场相对具有竞争性，但专利保护巩固了子公司的既有优势，巩固方式根据不同国家的具体情况而异。对竞争性较弱的发展中国家或部门来说，如果继续放任这些趋势继续发展而不加限制，那么将来会出现毁灭性后果。

2. 劫掠公共部门和操纵市场：掠夺性商业

IAkerlof and Romer (1993: 2)是一份研讨会论文，探讨了在1980年代金融危机背景下，尤其是美国储贷危机背景下的“掠夺”行为。该文认为，“如果会计工作一塌糊涂，监管工作松懈疏忽，或者对滥用行为施加的惩罚力度微小，公司所有者就有动机以营利为目的刻意破产，攫取超过公司本身价值的财富，同时逃避偿债义务”。然而，在这

种情况下，“掠夺行为能够以共生的方式传导到其他市场，从而激活充斥着不正当激励办法的整个地下经济”（同上：3）。对认为超全球化背景下新型食利资本主义正在崛起的人们来说，一个关键的担忧正是这种“地下经济”不仅被允许堂而皇之地公开活动，而且仗恃着为失败投资买单的是政府扮演的担保人，从而不再是仅仅间接榨取公共资源，而是直接进行攫取。

(a) 私有化和补贴

私有化指将国有企业的所有权转给私人，这一行为随着1980年代早期英国私有化浪潮的兴起而备受关注，此后迅速在全世界得到实施，很多发展中经济体和转型经济体也不例外。私有化受到诸多国际组织的大力推崇，被认为能够改善管理规范、提高效率和打破垄断，从而产生净福利收益。但恰恰相反的是，很多私有化方案沦为了推升公司垄断租金的高效工具。在某些时候，石油、天然气和公共事业等垄断行业在开始国企私有化之前，先进行公司债务重组和成本削减，并且为了吸引买家而严重低估待售资产的价值（arvey, 2005）。最初，很多此类私有化计划催生了诸多新公司，打破了大规模国家垄断，从而降低了市场集中度（Rocha and Kupfer, 2002）。本应随之加强行业监督，但这种做法普遍没有得到施行，从而导致新近私有的公司能够保留和加强垄断力，有时新的公司所有者还可以从中获得昂贵租金。某些情况下，这推动了公司所有权不断国际化，使得外国投资者控制了大部分从私有化中获益的当地公司（Ferraz and amaguchi, 2002），并将租金转移回本国。一个知名的例子就是1990年墨西哥电信公司Telmex的私有化。除了税收优惠以外，Telmex公司还获得了长达六年的垄断整个电信部门的专营权合约。墨西哥花费了超过五年的时间才建立了监管框架和监督机构。与此同时，这家公司新的私人所有者利用从墨西哥市场获得的垄断租金，为其电信集团America Movil的扩张提供资金，使之如今已成为拉丁美洲最大的

无线通讯服务供应商(MarketLine, 2016)和拉丁美洲最大的非金融跨国企业(Perez-Lude a, 2016)。但墨西哥并没有从这一私有化进程中获得多少益处, 据经合组织估算, 2005年至2009年间, 该国的消费者每年被超额收费的金额达258亿美元, 相当于墨西哥在此期间平均每年国内生产总值的1.8%(Stryzowska, 2012)。

除了公司所有权完全从国家转移到私人行为方外, 广义界定的私有化也可采取其他形式, 比如外包模式和中间模式的政府和社会资本合作(PPPs)³⁰, 其中包括私人主动融资(PFI), 这种融资方式是指私营部门提供资金, 投资某一特定项目, 并对项目进行运营管理(Titolo, 2013)。在发达国家和发展中国家, 资金不足的政府均大力推动这类举措来为公共资本支出融资, 而不是试图借助增加税收来提供资金。放眼全世界, 私人主动融资目前涵盖了一系列广泛的社会服务提供, 例如卫生设施和学校。但后果是产生了年租金流, 这意味着接下来的公共支出还会增长, 可能会削弱国家将来提供社会福利的能力(TDR 2014 Shapiro, 2017)。在对有形基础设施进行事实上的私有化时, 租赁和特许等其他模式的政府和社会资本合作得到了大量应用。在租赁协议中, 合约安排通常包括补偿条款或非竞争条款和不利行动条款, 以便让政府承诺在发生意外事件时由政府支付相关费用, 并禁止政府投资存在竞争关系的基础设施项目。另外, 此类条款让承包商有权反对任何可能影响自身盈利能力的政府政策(Titolo, 2013)。

就效率而言, 广大公众从此类安排中获得的益处很少。例如, 最近对联合王国水业进行的一项研究(Bayliss and all, 2017)显示, 供水服务和污水处理服务的终端用户每年付给水业公司私人所有者的费用, 与这些公司若由国家所有用户每年需要支付的费用相比, 前者比后者多出了约23亿英镑。无独有偶, 有估算显示, 2004年法国通过政府和社会资本合作的供水价格比市政供

水区的价格高出了16.6%(Chong et al., 2006)。另外, 有证据表明, 在整个欧洲, 政府和社会资本合作参与的道路工程项目的费用比公共机构负责的类似项目的费用平均高出了24%(Blanc-Brude et al., 2006)。

除私有化项目外, 大公司也在越来越多地通过各种形式的公共补贴攫取利益, 比如特种税率、各种形式的减税、纾困方案和直接补贴等, 而纳税人并没有获得明显的好处。通过直接补贴支持陷入困境的特定部门或推广特定类型的活动, 其结果可能是出现累退性极高的转移方案。例如, 美国的农业补贴是该国最大规模的人均转移方案之一。据估算, 约75%的补贴总额归10%的农业公司所有, 这些公司包括Riceland Foods公司、Tyler Farms公司和Pilgrims Pride公司, 以及阿彻丹尼尔斯米德兰公司(Archer Daniels Midland)、嘉吉公司(Cargill)和孟山都公司(Monsanto)等跨国企业(The Week, 2013), 而1995年至2014年间, 前三大补贴获得者(均为农业企业)从美国政府那里领取的补贴超过了10亿美元³¹。同样地, 英国仍在根据欧盟共同农业政策获得的几乎所有补贴(每年达36亿英镑左右)均被最富有的10%的农场主收入囊中(Standing, 2016: 104)。

以美国油气行业为例, 此类补贴惯于在背离初衷的情况下长期存续。该部门的大部分补贴起源于二十世纪早期, 当时是为了吸引资本投入到这一技术故障和事故频发的部门。但这些补贴存续至今, 技术的发展早就大大降低了上述风险(su, 2015)。在2013年和2014年, 二十国集团国家平均每年为化石燃料生产提供700亿美元的补贴, 其中美国提供的补贴数额最高, 达200亿美元左右(Bast et al., 2015)。尽管有明显证据表明, 美国取消对该部门的税收补贴对化石燃料产量造成的影响可以忽略不计(Allaire and Brown, 2009), 但受公司股东的游说活动和竞选捐款的影响, 这些补贴得以保全。

最近在多个部门和发达国家进行了大批面向大公司的补贴方案，而纳税人并没有从中获得明显好处(oung, 2016)。此外，减税降低了公司特定类型开支的税款负担，这相当于直接拨款，但与增加公共开支相比，隐蔽性更强。在实际中，这些减税额往往会被财雄势大的公司所俘获，而没有给投资带来显著改变。例如，在2010年，美国的减税政策把35%的法定公司税率降为平均为12.6%的实际税率，使得公司每年可俘获逾1,800亿美元(United States Government Accountability Office, 2013年)。思考这一现象时需结合以下背景：在超全球化浪潮下，公司税率稳步降低，即便投资率一直走低(TDR 2016, chap. V)，公司税率也从1980年的40%左右降至2013年的25%以下(IMF, 2014)。

(b) 避税：税基侵蚀和利润转移(BEPS)做法

这是滥用公司支配力的另一种做法，虽然没有被严格归为寻租行为，也表明了大公司是如何钻监管漏洞，利用各国法律的差异，从而使公共当局继而使公民无法获得资源。一段时间以来，跨国企业避税(相对于直接逃税，逃税是非法行为)能力日渐增强已成为公众担忧的问题。税基侵蚀和利润转移做法包括，在跨国企业控制全球生产链的情况下，主要通过转移定价进行利润转移，也包括利用各国税收规则 and 规定之间的差异和错配(TDR 2014, chap. VI OECD, 2015b)。目前全球没有准确和全面的估算，来确定税基侵蚀和利润转移做法达到了何种程度，部分原因是跨国企业和多国政府，特别是发达国家的跨国企业和政府成功抵制了公开关于已付税项等核心金融公司数据的国别报告的提议(Cobham and Jansky, 2017)。有了足够的国别报告数据，即可对比各国的情况，从而系统性地发现错配，但由于没有这样的数据，所以无法划定一条全球基准线来衡量利润错配和避税的程度。

但是，可以粗略估算出税基侵蚀和利润转移做法造成的收入损失。最近一项研究表明，在全球范围内，这类收入损失可达公司所得税收入的4%

至10%(OECD, 2015b: 136–181)，相当于在2005年至2014年间，累计收入损失达0.9万亿至2.1万亿美元。据估算，其中约三分之二的损失是由利润转移造成的，剩余的三分之一是利用了税收体系错配和税收优惠待遇。Crivelliet al. (2015)认为，考虑到利润转移对公共收入的影响可能过段时间才能觉察出来，所以仅2013年跨国企业通过转移利润造成的全球收入损失就可能达6,000亿美元左右。Zucman (2014)发现，在1980年代早期至2013年间，美国公司放在避税天堂的海内外利润占其利润总额的比例增加了九倍。据UNCTAD (2015)估算，跨国企业仅通过将离岸中心作为投资导管，每年在发展中国家避缴的税款就可达1,000亿美元。鉴于发展中国家对公司所得税的依赖程度更高，而这些国家的执法能力较弱，所以此类做法给发展中国家公共收入造成的损失比例可能要远远高于给发达国家造成的损失³²。

(c) 榨取价值的首席执行官

在市场集中度达到上述高水平(高)的情况下，大公司的首席执行官和高管在分配经济资源方面有着相当大的支配力。滥用这种支配力，比如通过股票投机在短期内人为推升股东价值，而不是推动长期的生产性投资，可能会对整体经济造成不利影响(TDR 2016, chap. V)。有人指出，这种以寻租为目的的操纵股市的行为，不仅越来越多地被用来中饱食利股东的私囊，最重要的是也更多地被用来填满“榨取价值的首席执行官”的荷包(Lazonick, 2016)。这种形式的管理层食利主义以回购股票为主要媒介，这可以提高首席执行官的薪酬(他们很大一部分薪酬通常是以股票期权和股票奖励为形式存在的)，但对提高创新力以及在更大范围提高公司生产率而言起到的作用甚微，甚至毫无作用。Lazonick通过分析标准普尔行政人员薪酬数据库发现，在金融和非金融部门就职的高薪酬公司行政人员在美国薪水最高的0.1%的人群中“所占比例非常高”，2012年他们的平均收入为750万美元，其中64%来自股票酬劳的已实现增益(Lazonick, 2016: 22)。其它研究

也表明，这种掠夺式的租金及其随时间急剧增长的趋势，与人才或公司生产规模以及市场份额的扩大没有关系，从而加剧了收入的不平等(Keller和Olney, 2017)。

正如Lazonick (2016: 15-16)所指出的那样，这种朝着(管理层)食利主义发展的转向不容小觑：“2016年1月标准普尔500指数所记录的459家间公开上市的公司，在2006年至2015年这十年间花费了3.9万亿美元回购股票，这一数额占净收入的53.6%，另外36.7%的净收入用于派发红利，剩下的9.7%的利润大部分放在国外，从而避免被美国征税。”

回购股票被当做推升公司市值(而不是用留存收益为生产性投资提供资金以及为股东分派红利)的核心战略而得到大量集中使用，特别是在美国爆炸性出现，除了造成首席执行官的薪酬奇高外，对整体收入分配也会造成致命影响。使用这一战略的公司短期内财务业绩显著，这往往会迫使那些一开始规划生产性投资的公司为了在股票市场上展开竞争而纷纷效法。这还大大强化了更为普遍的金融化投资战略，公司通过这一战略给股东派发超过自身总收入的分红，并通过举债和出售资产重新为投资提供资金(Lazonick, 2016)³³。

E. 结论

本章重点探讨了在一些新近趋势的作用下，一种新型食利资本主义兴起，这些趋势包括市场集中度显著增强，大型全球公司的市场支配力也随之显著加强；民族国家的监管力度不足，监管范围变小；公司为维护非生产性租金而进行的游说有着越来越重大的影响力(Drutman, 2015 George, 2015)。这些因素密切相关，一方面构成了监管不力和俘获监管的恶性循环，另一方面助长了公司市场支配力的无节制扩大。这种游说影响力和市场支配力在相互作用下呈现的自我强化态势，在Panic (2011)一书中被称为以制度为依凭的全球经济一体化和自发性的全球经济一体化之间的态势。以制度为依凭的一体化由民族国家主导，民族国家提倡并确立国家及国际政策框架，以此治理全球经济和经济一体化。自发性一体化是指“主要通过跨国公司采取行动追求自身利益和目标而实现的”(ibid: 4)国际分工。随着自发性一体化不断发展，其中主要的利益方为了进一步追求自身利益和实现自身目标，开始影响以制度化为依凭的一体化。正如本章所述，一旦能够抗衡的制度力量，比如国家、公民社会和劳工组织的力量遭到削弱，那么公司食利主义就会活跃。更宽

泛地说，这可能导致形成“美第奇恶性循环，在这个循环里，金钱被用来获取政治力量，而政治力量被用来赚钱”(Zingales, 2017)。

双边和区域贸易及投资协定是一个主要的角力场，可以展示出公司势力和民族国家力量之间日益加剧的紧张关系。如果不采取坚决的多边行动来纠正全球经济日益加剧的深层经济和权力失衡的问题，涵盖一系列广泛经济政策(包括知识产权体制、产业政策，以及此中最重要的公共采购政策)的超国家监管框架正在迎合公司食利者的利益，而并没有考量更广大公众的利益。

在经济和政治力量的“旋转门”不断飞速转动的背景下(LaPira et al., 2017)，遏制公司食利主义，刺破对监管的俘获，从而推动包容性增长，均非易事。一个较为普遍的起步点是，越来越多的人意识到：知识和竞争是公共产品(Stiglitz, 2016b)，而意图利用这些产品的政策需要考虑分配目标和对分配造成的影响。但正如下章要探讨的，这需要有一个有效运作的政府间机构发挥抗衡作用，以根除“地下经济”这一全球公司寻租行为的温床。■

注

- 1 关于普雷维什所做贡献的更详细探讨见 **Toye 和 Toye, 2004**.
- 2 **Royal Swedish Academy of Sciences, The Science of Taming Powerful Firms, 13 October 2014** (see: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2014/press.html).
- 3 例如, 见 **Baker 2015** *The Economist*, **2016 Standing 2016 Stiglitz, 2016a Zingales, 2017**.
- 4 例如, 皮克提认为, 我们或许已从“食利者社会”迈向了“管理者社会”, 前者他指的是凯恩斯学说提出的金融食利者, 后者则以领取高薪的大公司高管和首席执行官为代表(**Piketty, 2014: 276**).
- 5 **Keller和Olney (2017)**最近所做的研究是一个例外, 他们对**1993年至2013**年间美国公司的高管薪资进行了调查, 发现全球化加强了这些高管(特别是大企业高管)获得租金的能力。
- 6 关于对这种计量方法构建方式的详细技术讨论以及与使用公司层面数据的其他计量方法的比较, 可查询本章在线附录<http://unctad.org/tdr2017/Annex>。
- 7 数据取自汤森路透的**Worldscope** 数据库, 该数据库兼顾各种会计惯例, 以便能对企业 and 行业进行国内和跨国比较。数据库收录的上市公司的数量从**1995**年的**5,600**家增长至**2015**年的**30,100**家。分析范围仅限公开上市公司, 这些公司是一个彼此相似和一致的群体: 基本上都是跨国运营的大公司, 在融资方面面临相似的机遇和限制, 而且盈利能力受世界经济状况影响较大, 受本国国情影响较小(**Artus, 2007**)。我们假设非公开上市的跨国企业在重要程度上不足以改变我们的研究结果。
- 8 **发达经济体(30)**: 澳大利亚、奥地利、比利时、保加利亚、加拿大、塞浦路斯、捷克、丹麦、爱沙尼亚、芬兰、法国、德国、希腊、冰岛、爱尔兰、意大利、日本、拉脱维亚、立陶宛、卢森堡、荷兰、新西兰、挪威、波兰、葡萄牙、西班牙、瑞典、瑞士、联合王国和美国。
发展和转型经济体(26): 阿根廷、巴林、巴西、智利、中国大陆、哥伦比亚、中国香港、印度、印度尼西亚、约旦、科威特、黎巴嫩、马来西亚、墨西哥、阿曼、菲律宾、卡塔尔、俄罗斯联邦、新加坡、南非、大韩民国、中国台湾省、泰国、土耳其、阿拉伯联合酋长国和越南。
- 9 事实上, 在整个观察期(**1995**年至**2015**年)内, 部门调整后基准资产收益率的历史数据是稳定的, 仅在所提及的这两场主要经济危机期间出现了中断。
- 10 市值指公开上市公司的总市场价值, 计算方式为年终股价乘以流通股数量。
- 11 但应注意的是, 企业在**1980**年代和**1990**年代采取了纵向分拆战略, 重新聚焦核心业务, 这在部分程度上是为了满足短期内提高股东价值的要求。这种转变在某种程度上减缓了大型联合企业的扩张, 在某些情况下甚至逆转了这一进程(**TDR 2016, chap. V**)。
- 12 该数据库收录了来自**42**个国家的**17,000**家公开上市公司和**11,400**家私人公司的数据(**McKinsey Global Institute, 2015**)。
- 13 **McKinsey Global Institute (2015: 6)**的研究显示, 在制药业、医疗设备和信息技术等行业, 相比中间规模的同行业公司, 盈利能力最强的公司规模要大出**40%**到**110%**。另外, **Starrs (2014)**对《福布斯》全球上市公司**2,000**强年度榜单所做的分析也得出了类似结论。
- 14 对**200**强公司和/或排名最后的**1,000**家公司的分析结果得出了极为相近的趋势。更宽泛地来说, 假定所有公司平均分配市值份额, 在集中度指数中引入百强公司假定均分份额以及排名最后的**2,000**家公司的实际份额, 做出这样的校正可以确保用来计算这些比率的分母在发生绝对变化时(该数据库汇集的公开上市的非金融公司总数在**1995**年至**2015**年间从**5,600**家增至**30,100**家), 对趋势做出的分析仍然具有实际意义。通过这种方法计量出来的是不断变化的市值集中度, 或者称之为市值集中度趋势, 而不是绝对量。
- 15 **Decker**等人(**2016**)认为, 在美国出现这一趋势是因为商业活力衰减以及创业活动减少。
- 16 使用统一的排名标准有一个总体优势, 可以对不同的集中度计量结果进行直接对比。市值是最为全面的排名标准, 它与总收入和资产密切相关, 所以相当于兼顾这两个变量的综合指数。基于这一原因, 使用上述任一个公司业绩排名标准都会得出同样的趋势结论。但市值最能反映出公司业绩相互关联的各个方面: 高股价推动收购, 反过来也可以免遭(恶意)收购。市值还能帮助公司在资本市场筹措资金, 而且还

- 可以通过信誉效应和游说影响力带来多种多样的、相对无形的利益。
- 17 随后出现的小幅下滑，特别是百强公司有形资产的实际占额与假定均分份额之间的比值出现下滑，主要反映了在**2013**年之后以及**2014**年油价大跌以来，百强公司的构成出现了变化：拥有大量有形资产的能源公司数量减少，医疗和技术部门的公司增多，后者的市值更高，但拥有的有形资产大大降低。百强公司中的能源公司数量从**2013**年的**18**家减少至**2015**年的仅**8**家。即便如此，能源公司的有形资产价值占其市值的平均比值为**1.4**，而其他行业的这一比值为**0.6**。
 - 18 第一种规模经济(沉没或既定成本)也经常被称为静态规模收益，而另一种规模经济，即市场逐渐扩大和分化以及对行业供给产生积极的(学习和网络)溢出效应通常被称为动态规模收益。
 - 19 需指出，**Autor et al. (2017b)**通过多种方法测定生产率，包括每名员工增值、人均产出、人均专利和全要素生产率，但所得结果没有明显变化。
 - 20 软件和信息技术服务行业范围参照汤森路透的行业划分。
 - 21 **2013**年后百强公司生产率水平的下滑与上文图**6.3**所示市场集中指数的下跌同步；这是因为**2014**年油价大跌之后，很多能源部门的公司被挤出了百强，也有相对较少的电信服务公司跌出了百强之列，被医疗部门和技术部门的公司所取代。
 - 22 全球控制网络是同行业公司之间形成的松散联盟，结成联盟的主要方式是，少数大型机构投资者是这些公司的共同股东(**Vitali et al., 2011**)。因此，这些机构投资者对网络型公司组织的战略决策有着控制实权，包括控制着这些公司借助定价政策和准入壁垒实施的扩张战略，其中准入壁垒包括网络效应、信息不对称、专利、品牌企划和进入新市场的机会等。全球价值链通常被视为把整个生产过程分割成离散的生产活动——初级产品加工、中间产品和服务供应、技术设计、品牌企划、广告营销和交付，这些生产活动分布在全球不同的地方进行(例如 **Davis et al., 2017**)。得益于纵向一体化结合横向一体化、直接权属结合对外包和分包供应商抓大放小地管理等多种商业模式，主导公司对加入这些生产链条所需的规则和条件拥有高度的整体控制权，因此也就拥有了可观的市场支配力。
 - 23 关于美国跨国企业及其海外子公司的公司层面数据统计分析，是由美国商务部经济分析局遵
 - 从法律保密的要求做出的。本报告所述观点并不代表美国商务部的观点。
 - 24 例如，**Buckman (2005: 94)**援引了辉瑞公司前首席执行官在访谈中的表态，后者表示：“我们的整体实力使我们得以建立一个全球性的私人部门与政府网络，为后来的涉贸知识产权协议打下了基础”。
 - 25 **Glasgow (2001)**确定了五种常青战略：(一) 利用法律条款和漏洞申请专利延期；(二) 起诉仿制药生产商侵权；(三) 在专利到期时收购直接竞争对手，以便继续保持垄断地位；(四) 稍改配方重制药品，以便获得新专利，以及针对同一种药品的不同方面提请多项专利，确保拥有长期的垄断权利；(五) 利用广告宣传和品牌营销来提高仿制药生产商的准入壁垒。
 - 26 《马拉喀什建立世界贸易组织协定》不含所谓的监管议题，但作为例外囊括了知识产权保护方面的监管议题，当时这一纳入备受争议。与之形成对比的是，第一代自由贸易协定涵盖了有关投资的议题以及一系列规定或至少部分规定了更大力度保护知识产权的条款(例如比涉贸知识产权协议还要严格的知识产权保护法则)。在诸如《美国 and 韩国自由贸易协定》等第二代自由贸易协定中，监管议题所占篇幅大幅增加，力图推动各个部门(例如，制药部门)内相应监管措施协调一致，同时囊括了商业等新领域。
 - 27 该实证分析的所有细节见本章在线附件，网址为<http://unctad.org/tdr2017/Annex>。
 - 28 出于美国商务部经济分析局数据库有关数据披露的限制，该研究使用员工人均销售额而非总销售额作为相关变量。
 - 29 仅提供数据库收录的上市公司的可比数据，以评估专利权保护对部门收益率的影响。
 - 30 在大多数情况下，公共会计准则允许政府和社会资本合作项目不计入资产负债表(**EPEC, 2015**)，这种做法长期以来一直备受基金组织批评(**IMF, 2004**)。
 - 31 贸发会议秘书处的计算结果，基于环境工作团体的农业补贴数据库(可查阅：<http://www.ewg.org/agmag/2010/06/farm-subsidy-database> . **W Rrc4pLfUp**)。
 - 32 **OECD(2015b)**，该说法得到了**Johannesen et al. (2016)**等研究的验证。**Monkam (2012)**也指出，对发展中国家来说，转移定价是破坏性最强的公司避税战略。

- 33 在部分行业，上述战略与其他战略相互作用，从而协助攫取租金的做法尤为明目张胆。例如，美国制药公司凭借专利垄断对药物高额定价，从中获得利润，并将这些利润用来大规模回购自身公司股票，而目的只有一个，即操纵市场，推升本公司股价(Lazonick et al., 2017)。
- 34 例如，欧盟的竞争监管机构最近寻求加强反垄断政策(Toplensky, 2017)。

参考文献

- Akerlof GA and Romer PM (1993). Looting: The economic underworld of bankruptcy for profit. *Brookings Papers on Economic Activity* (2): 1–73.
- Allaire M and Brown S (2009). Eliminating subsidies for fossil fuel production: Implications for U.S. oil and natural gas markets. Issue Brief No. 09-10, Resources for the Future, Washington, DC.
- Artus P (2007). Profitabilité: Sociétés cotées et ensemble des entreprises. *lash économie*, No. 355, Natixis, 28 September.
- Atkinson AB (2015). *Inequality: What can be Done?* Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Autor D, Dorn D, Katz LF, Patterson C and Van Reenen J (2017a). Concentrating on the fall of labor share. Working Paper No. 23108, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Autor D, Dorn D, Katz LF, Patterson C and Van Reenen J (2017b). The fall of the labor share and the rise of superstar firms. Discussion Paper No. 1482, Centre for Economic Performance, London School of Economics, London.
- Baker D (2015). The upward redistribution of income: Are rents the story Working paper, Center for Economic and Policy Research, Washington, DC.
- Barkai S (2016). Declining labor and capital shares. Working Paper, University of Chicago, Chicago, IL.
- Barnett TO (2008). Maximizing welfare through technological innovation. *George Mason Law Review*, 15(5): 1191–1204.
- Bast E, Doukas A, Pickard S, Van Der Burg L and Whitley S (2015). Empty promises: G20 subsidies to oil, gas and coal production. Overseas Development Institute and Oil Change International, London and Washington, DC.
- Baumol WJ (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *ournal of Political Economy*, 98 (5, Part 1): 893–921.
- Bayliss K and Hall D (2017). Bringing water into public ownership: Costs and benefits. Working paper, School of African and Oriental Studies and University of Greenwich, London.
- Bessen J and Meurer MJ (2008). *Patent failure: How judges, Bureaucrats and Lawyers put Innovators at Risk*. Princeton, NJ and Oxford, Princeton University Press.
- Bessen J and Meurer MJ (2014). The direct costs from NPE disputes. *Cornell Law Review*, 99(2): 387–424.
- Blanc-Brude F, Goldsmith and Valila T (2006). Ex ante construction costs in the European road sector: A comparison of public-private partnerships and traditional public procurement. Economic and Finance Report No. 2006/1, European Investment Bank, Luxembourg.
- Buckman G (2005). *Global Trade: Past Mistakes, Future Choices*. London, Zed Books.
- Caliari T and Ruiz RM (2014). Brazilian pharmaceutical industry and generic drugs policy: Impacts on structure and innovation and recent developments. *Science and Public Policy*, 41(2): 245–256.
- Chong E, Huet F, Saussier S and Steiner F (2006). Public-private partnerships and prices: Evidence from water distribution in France. *Review of Industrial Organization*, 29 (1–2): 149–169.
- Cobham A and Jansky P (2017). Global distribution of revenue loss from tax avoidance: Re-estimation and country results. Working Paper No. 2017/55, United Nations University-World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki.
- Council of Economic Advisers (2016). Benefits of competition and indicators of market power. April, Issue Brief, Washington, DC.
- Crivelli E, De Mooij R and Keen M (2015). Base erosion, profit shifting and developing countries. Working Paper No. 15/118, International Monetary Fund Working Paper No. 15/09, Oxford University Centre for Business Taxation, Oxford.
- Cumming C (2015). What's behind the huge increase in bank patent filings? *American Banker*, 2 July. Available at: <http://www.law.edu/res/docs/2015-0702-AmericanBankerArticle.pdf>.
- Cusumano MA (2010). *Staying Power: Six Enduring Principles for Managing Strategy and Innovation in an Uncertain World*. Oxford, Oxford University Press.
- Davis D, Kaplinsky R and Morris M (2017). Rents, power and governance in global value chains. Working Paper Series No. 2, PRISM School of Economics, University of Cape Town, Cape Town.
- Deakin S (2005). The coming transformation of shareholder value. *Corporate Governance: An International Review*, 13(1): 11–18.

- Dealogic (2017). Investment banking scorecard. Available at: <http://graphics.wsj.com/investment-banking-scorecard/> (accessed 13 March 2017).
- Decker RA, altiwanger J, Jarmin RS and Miranda J (2016). Where has all the skewness gone The decline in high-growth (young) firms in the US. *European Economic Review* (86): 4–23.
- Deloitte (2011). The next phase: Opportunities in China s pharmaceutical market. Deloitte Touche Tohmatsu, ong Kong.
- Drahos P (2003). When the weak bargain with the strong: Negotiations in the World Trade Organization. *International Negotiation*, 8(1): 79–109.
- Drexl J (2008). Is there a more economic approach to intellectual property and competition law In: Drexl J, ed. *Research handbook on Intellectual Property and Competition Law*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing: 27–53.
- Drutman L (2015). *The Business of America is Lobbying: ow Corporations Became Politicized and Politics Became More Corporate*. Oxford, Oxford University Press.
- EIG (2017). Dynamism in retreat: Consequences for regions, markets, and workers. Economic Innovation Group, Washington, DC.
- EPEC (2015). Debt and deficit treatment of PPPs according to Eurostat. European PPP Expertise Centre. Available at: <http://www.eib.org/epec/g2g/i-project-identification/12/125/index.htm>.
- Epstein G and Power D (2003). Rentier incomes and financial crises: An empirical examination of trends and cycles in some OECD countries. Working Paper Series No. 57, Political Economy Research Institute (PERI), University of Massachusetts, Amherst, MA.
- Ferraz JC and amaguchi N (2002). Introduction: M A and privatization in developing countries: Changing ownership structure and its impact on economic performance. *The Developing Economies*, 40(4): 383–399.
- Fildes N (2017). What is at stake in the Apple- ualcomm dispute *Financial Times*. 28 April.
- Fink C (2013). Intellectual property activity worldwide: Key trends, facts and figures. In: Abbott FM, Correa CM and Drahos P, eds. *Emerging Markets and the World Patent Order*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing: 37–45.
- Foroohar R (2017). Release Big Tech s grip on power. *Financial Times*. 18 June.
- Foster JB, McChesney RW and Jonna RJ (2011). Monopoly and competition in twenty-first century capitalism. *Monthly Review*, 62(11): 1–39.
- Fratini SM (2016). Rent as a share of product and Sraffa’s price e uations. *Cambridge urnal of Economics*, 40(2): 599–613.
- Galbraith JK (1954). *The Great Crash 1929*. London and New ork, Penguin Books.
- Gehl Sampath P and Roffe P (forthcoming). The untimely death of the Transpacific Partnership Agreement: Where do we go next CEIPI-ICTSD Series on Trade and Intellectual Property, Strasbourg and Geneva.
- George S (2015). *Shadow Sovereigns: ow Global Corporations are Seizing Power*. Cambridge, Polity Press.
- Glasgow LJ (2001). Stretching the limits of intellectual property rights: as the pharmaceutical industry gone too far *IDEA, The urnal of Law and Technology* 41(2): 227–258.
- Glyn A (2006). *Capitalism nleased: inance, Glo balization and Welfare*. Oxford, Oxford University Press.
- Grullon G, Larkin and Michaely R (2017). Are US industries becoming more concentrated Available at: <https://ssrn.com/abstract/2612047> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2612047>.
- Hall BH (2009). Business and financial method patents, innovation and policy. *Scottish urnal of Political Economy*, 56(4): 443–473.
- ansmann and Kraakman R (2001). The end of history for corporate law. *Georgetown Law urnal*, 89(2): 439–468.
- arvey D (2005). *A Brief istory of eoliberalism*. Oxford, Oxford University Press.
- su S-L (2015). The rise and rise of the one percent: Considering legal causes of wealth ine uality. *Emory Law urnal Online*, 64: 2043–2072. Available at: <http://law.emory.edu/elj/elj-online/volume-64/essays/considering-legal-causes-wealth-ine uality.html>.
- Hunt RM (2010). Business method patents in U.S. financial services. *Contemporary Economic Policy*, 28(3): 322–352.
- IMF (2004). Public-private partnerships. International Monetary Fund, Washington, DC.
- IMF (2014). Spillovers in international corporate taxation. Policy paper. International Monetary Fund, Washington DC.
- Ireland P (2010). Limited liability, shareholder rights and the problem of corporate irresponsibility. *Cambridge urnal of Economics*, 34(5): 837–868.
- Joseph RK (2015). *Pharmaceutical Industry and Public Policy in Post Reform India*. London, Routledge Taylor and Francis.
- Johannesen N, T rsl v T and Wier L (2016). Are less developed countries more exposed to multinational tax avoidance Method and evidence from micro-data. Working Paper No. 2016/10, United Nations University-World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), elsinki.
- Katz ML, and Shapiro C (1999). Antitrust in software markets. In: Eisenach JA and Lenard TM, eds. *Competition, Innovation and the Microsoft Monopoly: Antitrust in the Digital Marketplace*.

- New York, NY, Springer Science and Business Media: 29–81.
- Keller W and Olney WW (2017). Globalization and executive compensation. Working Paper No. 23384, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Keynes JM (1936–1973). *The Collected Writings of John Maynard Keynes: The General Theory of Employment, Interest and Money*, vol. VII. London, Macmillan.
- Khan LM (2017). Amazon bites off even more monopoly power. *New York Times*, 21 June.
- Khan MK and Jomo KS, eds. (2000). *Rents, Rent Seeking and Economic Development: Theory and Evidence in Asia*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Kindleberger CP and Aliber RZ (2011). *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises*. London, Palgrave Macmillan.
- Krueger AO (1974). The political economy of the rent-seeking society. *American Economic Review*, 64(3): 291–303.
- Kwoka J (2015). The changing nature of efficiencies in mergers and in merger analysis. *The Antitrust Bulletin*, 60(3): 231–249.
- LaPira TM and Thomas F (2017). *Revolving Door Lobbying: Public Service, Private Influence, and the Unequal Representation of Interests*. Lawrence, KS, University Press of Kansas.
- Lazonick W (2016). The value-extracting CEO: How executive stock-based pay undermines investment in productive capabilities. Working Paper No. 54, Institute for New Economic Thinking (INET), Oxford.
- Lazonick W (2013). The financialization of the U.S. corporation: What has been lost, and how it can be regained. *Seattle University Law Review*, 36(2): 857–909.
- Lazonick W, Hopkins M, Jacobson K, Sakin ME and Tulum Ö (2017). US pharma's financialized business model. Working Paper No. 60, Institute for New Economic Thinking (INET), Oxford.
- Lemley MA (2015). Faith-based intellectual property. *CLA Law Review*, 62: 1328–1346.
- Lerner J, Baker J, Speen A and Leamon A (2015). Financial patent quality: Finance patents after state street. Working Paper No. 16-068, Harvard Business School, Cambridge, MA.
- Locke SD and Schmidt WD (2008). Business method patents: The challenge of coping with an ever-changing standard of patentability. *Cardham Intellectual Property, Media and Law Journal*, 18(5): 1079–1094.
- Mahdawi A (2017). It's not just Amazon coming for Whole Foods – Silicon Valley is eating the world. *The Guardian*. 20 June.
- MarketLine (2016). Company Profile: America Movil, SAB de CV (AM). Available at: <https://www.marketresearch.com/> (accessed 19 June 2017).
- McKinsey Global Institute (2015). Playing to win: The new global competition for corporate profits. Available at: <http://www.mckinsey.com/mgi/overview/in-the-news/playing-to-win-the-new-global-competition-for-corporate-profits>.
- Mill JS (1848–1884). *Principles of Political Economy*. New York, NY, D. Appleton.
- Miller SP (2013). Where's the innovation: An analysis on the quantity and quality of anticipated and obvious patents. *Virginia Journal of Law and Technology*, 18(1): 2–55.
- Monkam N (2012). ATAF regional studies on reform priorities of African tax administrations: Africa-wide Report. Johannesburg, African Tax Administration Forum. Available at: http://ataftax-dev.co.za/images/atrn_documents/15617%20-%20ATAF_AFRICA-WIDE%20REPORT_ENG_v8.pdf (accessed 26 July 2017).
- Nolan P (2002). China and the global business revolution. *Cambridge Journal of Economics*, 26(1): 119–137.
- OECD (2015a). *Enquiries into Intellectual Property's Economic Impact*. Paris, OECD Publishing.
- OECD (2015b). *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 – 2015, Final Report*. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Paris, OECD Publishing.
- Palma JG (2009). The revenge of the market on the rentiers: Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature. *Cambridge Journal of Economics*, 33(4): 829–869.
- Panic M (2011). Globalization in the age of transnationals: The claims and the reality. In: Panic M, ed. *Globalization: A threat to International Cooperation and Peace?* (2nd edition). London, Palgrave Macmillan: 3–56.
- Park WG (2008). International patent protection: 1960–2005. *Research Policy*, 37: 761–766.
- Patterson MR (2012). Leveraging information about patents: Settlements, portfolios, and holdups. *Couston Law Review*, 50(2): 483–522.
- Perez Ludeña M (2016). Multinational enterprises from Latin America: Investment strategies and limits to growth and diversification. *Transnational Corporations Review*, 8(1): 41–49.
- Philippon T and Reshef A (2009). Wages and human capital in the U.S. financial industry: 1909–2006. Working Paper No. 14644, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

- Piketty T (2014). *Capital in the Twenty-first Century*. Cambridge, MA, Belknap Press of Harvard University Press.
- Prebisch R (1986). Address delivered at the twenty-first session of ECLAC, Mexico City, 24 April. *CEPAL Review*, 29: 13–16.
- Ricardo D (1817–1962). On the principles of political economy and taxation. In: Sraffa P, ed. *The Works and Correspondence of David Ricardo, Vol. 1*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Rivera E (2006). Modelos de privatización y desarrollo de la competencia en las telecomunicaciones de Centroamérica y México. *Estudios y Perspectivas*, No. 66. Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), México, DF.
- Rocha F and D. Kupfer (2002). Structural changes and specialization in Brazilian industry: The evolution of leading companies and the M-A process. *Developing Economies*, 40(4): 497–521.
- Ryan-Collins J (2017). How land disappeared from economic theory. *Economics*, 4 April. Available at: <http://economics.com/josh-ryan-collins-land-economic-theory/>.
- Schumpeter JA (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York, Harper Torchbooks.
- Seccareccia M and Lavoie M (2016). Income distribution, rentiers and their role in a capitalist economy. *International Journal of Political Economy*, 45(3): 200–223.
- Shapiro N (2017). The hidden cost of privatization (blog). Institute for New Economic Thinking. Available at: <https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/the-business-of-government>.
- Smith A (1776–1981). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. In: Campbell RK and Skinner AS, eds. *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, vol. II*. Indianapolis, IN, Liberty Fund.
- Standing G (2016). *The Corruption of Capitalism: Why Rentiers Thrive and Work Does not Pay*. London, Biteback Publishing.
- Starrs S (2014). The chimera of global convergence. *New Left Review*, 87: 81–96.
- Stiglitz J (2016a). Inequality and economic growth. In: Mazzucato M and Jacobs M, eds. *Rethinking Capitalism: Economics and Policy for Sustainable and Inclusive Growth*. Hoboken, NJ, Wiley Blackwell: 134–155.
- Stiglitz J (2016b). Towards a broader view of competition policy. Lecture presented at the 4th BRICS International Competition Conference in Durban, November 2015.
- Stryszowska M (2012). Estimation of loss in consumer surplus resulting from excessive pricing of telecommunication services in Mexico. *Digital Economy Papers No. 191*, OECD Publishing, Paris.
- Sylos-Labini P (1969). *Oligopoly and Technical Progress (revised edition)*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- The Economist* (2013). Institutions matter, a lot. 6 March.
- The Economist* (2016). Too much of a good thing. 26 March.
- The Week* (2013). Farm subsidies: A welfare program for agribusiness, 10 August. Available at: <http://theweek.com/articles/461227/farm-subsidies-welfare-program-agribusiness>.
- Tirole J (2015). Market failures and public policy. *American Economic Review*, 105(6): 1665–1682.
- Titolo M (2013). Leasing sovereignty: On State infrastructure contracts. *University of Richmond Law Review*, 47(2): 631–693.
- Toplensky R (2017). EU considers tougher competition powers. *Financial Times*. 2 July.
- Toye J and Toye R (2004). *The World and Global Political Economy: Trade, Finance, and Development*. Bloomington, IN, Indiana University Press.
- UNCTAD (2015) *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*. United Nations publications. Sales No. E.15.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997*. United Nations publication. Sales No. E.97.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report, 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report, 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.4. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report, 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva.
- United States Government Accountability Office (2013). *Corporate tax expenditures: Evaluations of tax deferrals and graduated tax rates*. GAO 13-789, Washington, DC.
- Vitali S, Glattfelder J and Battiston S (2011). The network of global corporate control. *PLoS ONE*, 6(10): e25995. Available at: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025995>.
- Walsh JS (2013). *The future of the small software firm: A case for the proper balance of laws protecting software and competition (doctoral dissertation)*. University of Leicester, Leicester.

- Weil D (2014). *The Fractured Workplace: Why Work Became so Bad for so Many and What can be Done to Improve it*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Young A (2016). Taxpayer-funded capitalism: here are the biggest corporate subsidy deals of 2016. *Salon*, December 27. Available at: <http://www.salon.com/2016/12/27/taxpayer-funded-capitalism-here-are-the-biggest-corporate-subsidy-deals-of-2016/>.
- Zingales L (2017). Towards a political theory of the firm. **New Working Paper Series No. 10**, Stigler Center for the Study of the Economy and the State, University of Chicago, Chicago, IL.
- Zucman G (2014). Taxing across borders: Tracking personal wealth and corporate profits. *Journal of Economic Perspectives*, **28**(4): 121–148.



A. 引言

如本报告前几章所述，要真正实现“包容性经济”就必须做出诸多改变。当今这种超全球化的世界经济在太多地区给太多人造成不公平和不平等的结果。世界经济已变得越来越失衡，不仅具有排斥性，也不利于今后全球政治、社会和环境健康的稳定和安全，**2008-2009**年那样的经济和金融危机只是这种状况的最为直白的体现。

本报告前几章已经指出，不可简单地将这种失衡现象视为技术变革或全球市场力量传播的附带损失，实际上，这是政策决定和疏漏以及法规倒退和代议机构衰落造成的后果。最重要的是，权力关系和谈判方式的转变似乎对近几十年出现的种种结果产生了特别不利的影 响。发达经济体和发展中经济体都存在不平衡现象及其带来的挑战，不过，即使在超全球化下不时出现增长激增期，但在较贫穷的国家，这些失衡及其挑战也会因涉及资源限制、非正规就业条件和技术不足等抑制持续和共同增长的传统障碍而往往更加凸显。

《可持续发展目标》和《巴黎气候协定》等联合国倡议提出了一个更有希望的未来。但仍然欠缺的是支持性的政策框架来纠正产生排斥性后果的不平衡问题，从而使社会包容与经济繁荣、共同技术进步和健康环境齐头并进。解锁市场的创造力脉动是这项任务的核心所在，但控制市场更具破坏性的趋势同样重要。有观念认为不对市场进行监管可以产生最佳社会和经济结果，这是一

种应该摒弃的谬论。近年来的经验(以及上个世纪其他重大危机期间获得的经验)有力地提醒我们，国家能够而且必须改革并调整各级市场，以创造一个可以为全人类实现增长和发展的环境(UNCTAD, 2015a: 22)。

这就要求各国更加积极地参与，也要更负责任。在当今相互依存程度日益提高的世界上，民族国家仍然是合法性和领导力的基本单位，公民最终还是面向国家寻求经济保障、政治忠诚和社会凝聚力。然而，许多国家提供这些条件所需的能力已经受到侵蚀，部分原因是流动资本权力增强和市场原教旨主义者的政策越界。政治领导向管理、会计实务和私营商业利益的狭隘利润导向屈从，令人担心公共部门往往承担风险，而私营部门则攫取收益。公私部门合作强化发展尚有潜力可挖，但要实现这一点，需要明确区分私营利益和更广泛的公共物品，并解决两者之间不可避免会出现的矛盾。

否则，本应通过民主辩论和妥协实现的艰难权衡和分配选择会在事实上让位于不受监管或监管不力的市场进程以及频繁受益的各种利益集团，导致不公平、有悖常理的结果，远非最佳社会结果。即便是市场经济最初的支持者，例如富有影响力的亚当·斯密，也不会支持这种结果，他一直坚持认为市场的惠益取决于在国家强大的同时存在真正的竞争(Smith, 1776)，还

需强有力的道德基石(Smith, 1759)。当前的发展令人不安，因为它不仅破坏了代议制政治，而且长期来看还可能破坏市场本身的合法性：如果人们认为自己选出的领导人忽视他们而偏向市场竞争这种不具人格的力量，由此带来的破坏稳定的反弹风险也会增加。

本章后文会阐述，在民族国家层面上仍然可以取得很多成果，而且国家一级通常是变革性发展战略的主要场所(TDR 2016)。但世界经济的一体化性质必然会给国家政策及其效力造成限制。造成排斥和分层的许多原因可以追溯到国际层面，因为超全球化复制了与各国国内相同的全球增长模式。同时，实现更具包容性的经济所需的一些工具受到国际规则和协议的限制(在某些情况下遭到禁止)。如果各国缺乏政策空间来利用国际竞争的潜在收益并缩减其成本，就无法实现平衡的全球经济。

因此，大幅改善国际层面的协调成为实施任何全球新政的迫切前提。这对于加强和改造真正的多边主义至关重要，这种多边主义旨在积极促进更多更优质的就业机会，恢复过去针对投机性金融和走向歧途的金融提供保护的条例，使社会福利成为由政府提供的一项普遍权利，而不是将其当作市场销售的另一种商品。因此，任何全面一致的政策议程都必须以国际协调为一项基本原则，以便各国的政策努力能得到支持，以邻为壑的态度得到避免，并让所有国家公平共享更具包容性的增长带来的好处。

在当前的地缘政治气候中，这似乎是一个艰巨任务，特别是过去三十年来一直奉行的经济和社会政策都是过度放松监管，完全以市场为导向。的确，这对国际社会而言显然是一项巨大挑战。但是，历史上曾经有过多次数大刀阔斧地改革政策和开展协调的时期，往往以猝不及防而且事先毫无预料的方式发生，我们可以从这些历史先例中得

到鼓舞。在上个世纪，有很多次，富有远见的领导人和务实的决策者在世界主流经济和社会秩序面临似乎难以解决的挑战时，成功打造了前瞻性的道路。本章借鉴了二十世纪中期的经验教训：1930年代的“新政”，1947年的“马歇尔计划”和知名度略低的联合国贸易和就业会议及其同样于1947年达成的《关于国际贸易组织的哈瓦那宪章》。与本世纪较为有限的补救与修复工作不同，上述举措彻底颠覆了传统思想，商议达成大胆而慷慨的计划，既解决了眼前的迫切问题，也为长期的经济和社会转型播下了种子。

从许多意义上来说，当前这个关口也同样适合推出与上述同样的转型议程。现有秩序受到了意识形态两翼双方的批评，其合法性也受到严重削弱，广大民众越来越多的抗议就是证明。在世界许多地方，人们普遍担心目前的制度并未产生所需的结果，甚至担心情况会变得更糟。积极的一面是，《可持续发展目标》已经为变革创造了政治动力，联合国全体会员国谈判商定的这项协议实质是历史上最大规模的投资推动措施。等到下一次危机时再动员必要的政治意愿和协调工作不再是一个可选项；现在的目标应是利用各方取得共识的这一时刻，为在全球和国家两个层面实现更具包容性的进程和结果提供必要的资源、政策和改革组合。

本章借鉴过去的经验教训来帮助勾勒一项有助于创造更具包容性的社会和经济的新政策议程。本章的观点是，有可能甚至可以说有必要构建一种全球新政，促使各国采取积极的财政政策，并辅以协调一致的战略，应对不平等扩大、人口结构变化和环境问题的三重挑战。B节着重讨论以前期应对重新平衡挑战的努力所提供的一些广泛的政策原则。C节重拾前几章提出的问题，作为建议提出了全球新政的一些政策要素。最后一节提出了一些需要解决的基本制度问题，以便未来实现更具包容性和可持续性的发展。

B. 回到未来？并非久远的一些经验

1930年代，富兰克林·罗斯福总统向美国选民提出的最初“新政”¹是大萧条之后修复和重新平衡美国经济和社会的一项综合努力。众所周知，罗斯福向一个充满忧虑的社会提供了一个积极替代方案，以创造就业和社会保障为支柱，推出了一项更有希望的战略。他放弃了通过增税和削减政府方案来承诺实现复苏的紧缩政策，而是提出通过增加政府支出和针对不同地区和部门(从农业开始)的支助来实现复苏。为使“新政”得以持续，还加强了市场监管，从管控金融市场开始，但更广泛而言是通过管理竞争实现的。此外，“新政”预期通过再分配措施来实现更具包容性的结果，以保护工人的劳动力市场改革为起始，接着实施渐进的财政措施和福利计划。复苏，监管和再分配成为“新政”的基础。

正如经济史学家所指出的那样，罗斯福背离紧缩政策的做法最初是短命的，1936年还发生了逆转；从1930年代末开始，战争相关支出激增，此时紧缩才完全结束。但是，多项方案和制度中包含的国家干预程度标志着与过去的根本性改变——按照一名“新政”主要设计师的说法，对政府的愿景是“有能力抗击和打败分裂经济的力量……以实现我们广袤的社会和经济可能性”(Katznelson, 2013: 232)。“新政”立法和改革不仅使国家成为经济中更活跃分子，还动员了广泛的利益集团并赋予其权能，以便抵制传统精英的影响力，支持混合经济，巩固新的社会契约。

虽然“新政”标志着逃离严守国际金本位制和自由贸易原则的那种自我监管、自动和非人为管控的国际经济框架思想，但将其视为向孤立主义的倒退是有误导性的。相反，在管理国内竞争的

时也对国际贸易进行了类似的管理。事实上，尽管1930年代后半期使“新政”国际化的多次尝试在某种程度上具有临时性，但支撑“新政”国内议程的紧迫性、雄心和声音也延伸到了关于一个国际经济和安全新秩序的讨论中，这些讨论最终促成了在布雷顿森林和敦巴顿橡树园的谈判。随着“马歇尔计划”出台，“新政”又具有了突出的区域重点，而该计划迄今仍是近代史上最成功的援助计划之一。虽然关于其影响存在更多争议，但“马歇尔计划”的影响延伸到了联合国贸易和就业会议的谈判，谈判的目的是通过管理贸易和扶持北方充分就业和南方工业发展来促进开放。

这里不详细介绍这些国内和国际方案，但可从这些经验中收集一些与当前有关全球新政的讨论相关的共同原则。

1. 速度、规模和慷慨度

从上述措施中得出的一个重要教训是，政策改革必须快速并具有足够的规模和慷慨度才能有效；缓慢和少量逐步的增加，其激励性或变革性可能会较弱。例如，“新政”的驱动力是让大量人口迅速获得有偿工作和修复美国崩溃经济的迫切需要。1933年公共工程管理局33亿美元的支出方案超过了当年私营部门的投资总额(Patel, 2016: 79)，该方案与公共事业振兴署(面向失业人者的就业规划署)共同标志着在大萧条前十年间占据主流的采取有限货币行动和财政行动的现行政策陡然发生逆转(Kregel, 2017)。例如，仅第一个月就创造了400万个就业机会(约占当时总劳动力的10%)，到1934年，有超过2000万

(超过六分之一)的美国公民获得了某种形式的福利(Kelber, 2008)。事实上,“大胆持续的实验”是“新政”的标志,即使在极端紧迫感开始消减和罗斯福政府着手巩固收益时也是如此,从而重新界定了公共和私营领域之间的界限,以实现更具包容性的结果。这也意味着重建国家机构,1933年至1939年之间新建了10个联邦机构,相比之下,1940年至1960年间新建的机构只有4家(Patel, 2016: 279)。这些都是在国家与公民间的关系发生了改变的基础上运作的,这种关系更加强调国家实现公民权利的义务。

“马歇尔计划”又称“欧洲复兴计划”,是1947年美国政府推出的为战后欧洲重振就业和实现经济复苏的计划,该计划同样启动非常迅速,在范围和规模上也同样慷慨。与“新政”一样,“马歇尔计划”的核心理念是,必须有政府的导向来帮助不情愿的(以及在当时已经崩溃的)私营部门回到生产性投资和创造就业的正轨上。该计划仅用几周时间便编制完成,其执行速度也令人惊叹。截至第五年年底,美国向西欧提供了约124亿美元的援助,主要以赠款形式,总额略高于美国国内生产总值的1%,是接收国国内生产总值的2%以上。和“新政”规划者一样,“马歇尔计划”的规划者明白需要大规模的公共开支来吸引私营投资涌入,并迅速建立了新机构(欧洲经济合作组织和欧洲支付联盟),制订了一套组织原则框架,旨在鼓励政策制订者订立一种与两次大战之间通货紧缩和分裂行动截然不同的新型社会契约(Mazower, 1998: 299)。

2. 声音和制衡的力量

必须指出,这些重大举措是经过长时间的谈判和政治角力后推出的,承认现有的权力失衡问题,并寻求予以纠正。“新政”的规模、速度和成功并不意味着它一路走得很轻松。每一步都存在政治妥协——是在工人组织、工商业和农业团体,

以及大量一无所有的穷人各种需求之间谈判和权衡的结果。²金融一直是经济大萧条的核心问题所在,其重组是新政成功的关键。为管控金融而采取的措施标志着罗斯福政府为摆脱自我纠正市场的“陈腐传统”而作出的一致努力,这也最清楚地表明,国家将用“看得见的手”抵制支持上述传统的各种利益集团。这些措施中包括旨在削弱金融食利主义的举措,例如《格拉斯—斯蒂格尔法案》和《证券法》(均于1933年通过),以及次年成立的美国证券交易委员会,以规范股票市场和预防滥用行为,同时反垄断法也得到加强。

除采取措施控制强大利益集团,“新政”中的立法行动还包括政府向社会弱势群体提供支助,使他们能在市场上谈判获得更优惠的条件,除此之外市场基本上保持不变。一些评论家,如JK Galbraith(1952)认为,这些旨在创造社会和经济平衡的体制改革是整个方案最重要的内容。这在立法方面最为明显,例如支持工人和工会组织集体谈判权的《全国劳工关系法》(1935年)(Levy and Temin, 2007)。为小农、消费者和公民提供支助的法律同样重要,例如1935年的《社会保障法》赋予全民退休金和失业保险。这一过程创造了一个新的中产阶级,同时鼓励中产阶级纳税人对没有自身幸运的大多数感同身受。与此同时,过去获政府支持最少的国内欠发达地区被纳入国家项目,如田纳西河谷管理局(Rauchway, 2008)。经济、监管和政治行动相结合对方案的速度、规模和成功至关重要。

“马歇尔计划”在制定时也出现了平衡各经济利益集团的相似过程。由于欧洲生产能力遭到破坏,美国与饱受战争蹂躏的欧洲之间的经济实力存在巨大差异,“马歇尔计划”暂停了美国的对外投资,直到欧洲全面复苏为止(Kindleberger, 1989)。这至少在一定程度上是为了防止美国公司收购德国企业,因为这样做将无助于赢得未来同盟国和贸易伙伴的“民心 and 民意”(Kozul-Wright and Rayment, 2007)。这也避免了贸易和支

付的快速和对称开放，这是因为担心单向贸易流动会引发欧洲国家的国际收支危机。相反，“马歇尔计划”允许在8年内逐步放开一系列广泛的直接和间接贸易管制。这给面临美国竞争的欧洲生产商提供了一些保护。与此同时，美国同意更快地向欧洲产品开放市场——这种慷慨和不对称的开放政策有利于较弱的合作伙伴，但仍快速启动了美国出口市场的增长。罗斯福和“马歇尔计划”规划者都将处理各国经济体在国际上的相互依赖问题作为优先事项，似乎比今天的决策者更重视这一问题，尽管如今各个经济体之间相互融合和依存的程度更高。

更普遍而言，各个国家应自主制定工业复兴政策和战略，这是出于对一个事实的尊重：受援国比外界更了解本国的情况。这促成了随后实施的多边主义方针。因此，《布雷顿森林协定》不仅在设计时以提供实现新模型议程所需的政策空间和国际稳定性为宗旨，而且在谈判时受到植根于“新政”思想的谈判者和举措的大力影响(TDR 2014 elleiner, 2013)。

3. 合作与协调

如果没有政府和其他行为方在不同层面的大量合作与协调，这些举措都不会成功。新政是一项综合议程，需要美国地方和国家各级的各种规划署和机构之间进行大量协调。田纳西河谷管理局正体现了这一点，该机构将经济、社会和环境目标相结合，并引入不同合作机构，振兴之前被忽视的部分南方地区。农业调整管理局、国家复兴署和移垦安置局的方案都采用了类似的方针，尽管成功程度不尽相同。

对通过合作整合不同政策的强调也转到了国际层面。“马歇尔计划”从一开始就认识到，其经济和政治目标的实现将取决于区域合作和团结。在涉及跨界问题时，这样的框架至关重要，以便避免可能由外部效应、规模经济以及合并不同国家的制度(例如区域间运输和能源系统)造成失败的结果。为协调该计划设立了一个特别区域机构。对国家方案进行同行审评向国家决策者提供了一种原本一直缺失的区域性视角，同时也鼓励区域内的国家官僚机构之间形成一种定期接触和合作的文化(Kozul-Wright and Rayment, 2007)。

联合国贸易和就业会议和基本同时启动的“马歇尔计划”一样，借鉴了新政的前提，即提振总需求以支持充分就业是实现稳定和包容的世界经济的核心，并且鉴于国家间相互依赖的程度，各国之间的政策协调和共享(如金融、技术援助和管理技能)至关重要。鉴于会议有大量发展中国家参加，因此更侧重于结构转型的挑战，而不是重建。会议谈判达成的《哈瓦那宪章》³雄心勃勃，旨在建立一个多边贸易组织，按照设想，该组织将成为继世界银行和国际货币基金组织之后，布雷顿森林体系的第三条腿(Graz, 2016)。然而，由于美国国会已经开始放弃“新政”较为激进的宏图伟业，对《宪章》的兴趣最终淡化。尽管如此，作为以一致和合作的方式来解决与眼下问题极其相似之关切的实例，《宪章》仍然具有启发性，这些问题包括创造就业所面临的结构性限制、危机引发的失业、投资低迷和总需求疲软。具体而言，《宪章》试图制定一套相互兼容的政策，既加强贸易关系，也认识到国际贸易的国内领域和部门层面均需要国家干预，这为当今世界提供了许多重要的经验教训。

C. 全球新政的要素

这些历史实例突出表明，要树立雄心，还必须采取协调一致的方针，二者结合，那么即使眼前困难重重，胜算极小，也能够实现经济和社会变革。制订《可持续发展目标》本身已经彰显出国际社会的雄心壮志，但现在需要对如何实现这些目标形成一种提纲挈领的理解，同时作出明确的财政和监管承诺，包括在国家和国际层面上。和历史上的“新政”一样，如今的全球新政将不得不面对收回和复兴公共领域的挑战，针对缺乏监管的市场日益引发公众反弹情绪的短期、掠夺性、有时还具破坏性的行为提供替代选择。实现这一目标将需要国家更为主动，同时也意味着必须赋予非国家行为方权能，以更好地调动和引导生产资源，并建立与这一雄心壮志所匹配的合作和协调水平。

复苏、监管和再分配这三个相互联系的要素仍然是塑造更具包容性和可持续性的增长与发展道路的核心所在。本节对每一个要素进行了阐述，同时考虑到过去成功举措的经验和前几章有关技术、劳动力市场、金融市场以及公司支配力实质的深入分析。

1. 复苏：结束紧缩和增加公共开支的重要性

发达经济体的增长和生产率放缓加剧了现有的不平等现象，提高了发生更多冲击和危机的风险，并拖累了这些经济体未来的增长前景。这种放缓也开始损害南方国家的增长前景。一部分问题在于，北方国家最近的复苏战略几乎完全基于宽松的货币政策，而这种政策反过来在发展中国家产生溢出效应，造成资产暴涨(和暴跌)，同时它们在发达国家并未能促成资本形成并创造持续增长。事实上，正如第一章所示，在很多情况下扩张性货币政策伴随着更加紧缩的财政政策，这一

做法的前提是，即使在没有面临公共债务或国际收支问题或通货膨胀压力的国家，财政紧缩本质上也是有利的。发展中国家的政策制定中也贯穿着这种态度，导致政府过度收紧开支，超出了本国具体国情所需的程度。

由于全球经济放缓存在显著的需求侧效应，因此倾向于降低劳动力成本和公共开支的政策实际上会让情况更糟。事实也会证明，这种政策也不足以应付当前经济格局造成的不平等和缺乏可持续性带来的多重挑战。因此，结束紧缩仍然是建设可持续和包容性增长道路的基本先决条件。这意味着发达国家和发展中国家都应该有更大的意愿来采取积极的财政政策管理需求状况，把充分就业作为宏观经济政策的核心目标之一。这是使国家摆脱所谓“长期停滞”状态的必要之举，不过一些人眼中的这种“长期停滞”实际上更多地是一种政策领导力和想象力的集体失败(Wren-Lewis, 2017)。

这种转变必然需要更多的公共开支来解决五个相互关联的失衡问题：就业不充分和无保障；不平等现象和收入分化加剧；发展不均衡，包括未能振兴落后地区，同时又新出现了一些萧条地区；与老龄化和青年社会有关的人口压力；以及环境压力，其原因不仅包括气候变化，还有污染、退化和过度开发自然资源等。

(a) 充分和体面的就业

明确重视创造优质就业是经济复苏、再分配和增长轨迹未来具备社会可持续性的必要条件。在发达经济体和发展中经济体中，高就业率显然是缓解不平等现象和减贫的最重要途径之一，因为高就业率提高了工资收入，提振了总体需求，并抵消了通缩压力。此外，体面工作对社会、公

民和创造力都有影响，是包容性社会的一项基本内容。在全球总需求不足的情况下，为了重振和重新平衡世界贸易并抵御保护主义威胁，也必须制定充分就业议程(TDR 2016)。就发展中国家而言，贸发会议一贯认为，在制定均衡发展战略时，对加强国内需求和增加出口应予以同等的重视。

所有这些都为重拾国家作为“最后雇主”的理念提供了理由(Minsky, 2013)。考虑到目前世界各国的失业和就业不足的水平⁴，以及现有许多就业非正规和不稳定的性质，迫切需要恢复这一理念。找工作的人太多，而好工作又太少(如第四章所述)，不仅求职者找工作花费的时间比以往都要长，而且他们最终找到的工作类型也似乎不太能够为更稳定和更包容的社区提供支助。即便失业率下降，好工作仍然短缺，长期失业率、残疾率和辍学率与危机前的水平相比仍然高企不下，而青年失业是一个长期存在的问题(Blanchflower, 2015; ILO, 2017)。正如第三章和第四章所讨论的那样，这与技术变革本身关系不大，更多地是与阻碍在其他活动更快创造就业的宏观经济战略有关。

除了直接就业外，更广泛地看，公共开支可以对就业和产出产生巨大的间接影响，比减税等其他形式的刺激措施具有更强的乘数效应(Mineshima et al., 2014)。消费(而不是减税)是推动美国与“新政”相关的财政扩张的一项重要因素，在“马歇尔计划”的受益国也是如此。在目前大多数个体经济体和全球经济整体需求疲软的背景下，消费应该成为创造就业的公共政策中最重要因素。

然而，公共开支的类型事关重大，原因不仅在于福利影响，还在于其宏观经济影响。社会服务方面的政府开支，特别是在照料工作方面的开支(在大多数国家这部分的政府开支通常不足)对就业产生的乘数效应要高得多：平均而言此项开支在发达国家创造的岗位数量是建筑投资创造岗位

数量的三倍(ITUC, 2016)，在发展中国家创造的岗位数量几乎是同等投资额创造岗位数量的两倍(Women s Budget Group, 2017)。此外，社会服务方面的政府开支还能产生改善公民生活质量的重要效果，特别是如果政府开支的宗旨是普遍提供优质公共服务，创造社会凝聚力和获得民众支持，而正是民众的纳税金额来帮助为这些开支提供资金。社会服务方面的政府开支对于减少不平等也至关重要，不仅是减少各收入群体之间的不平等，还能减少性别之间和各种其他社会阶层之间的不平等(见第四章)。

除普遍增加政府在实体和社会基础设施方面的开支外，专门的公共就业计划也可发挥显著效力，尤其是在大部分劳动力从事非正规和个体经营活动的低收入国家。近年来，阿根廷、印度、塞拉利昂和南非等国家依据“最后雇主”的理念，实行了公共就业计划。⁵虽然其规模有限，但除了产生明显的减贫效应之外，这些计划还发挥了重要的反周期缓冲器和宏观经济稳定器的作用。这种开支的乘数效应也普遍较高，因为从事此类工作的工资收入通常都用于消费，从而创造了更多的间接就业。

为最大限度地发挥这种开支的“起泡”效应，并以相对较快的速度提振总体需求，最好将用于创造就业的公共开支引导至失业人员和贫困家庭能够最大程度获益的地区、场所和活动领域(Minsky, 1965 2013)。这意味着按照“工人现状”，提供适合其现有技能和能力的工作，同时将培训和再培训作为方案的一部分，而不是为之后可能出现的工作提供培训(Minsky, 1965)。这或许特别适合一些可以相对较快提供培训的工作方案(例如污染清理、基础设施维修、再造林和涉及照料的活动)。其附加优势是，这种方法有望得到大众的支持。同时，多边举措至少应确保国家政府在扩大公共就业或采购方面没有障碍。由于国际贸易和投资协定中对这种就业促进措施有明确或隐含的限制，这一点就尤为重要。

结束紧缩和促进就业应有助于开始重新平衡国民收入在资本与劳动力之间的不平等分配。无论如何，这仍然取决于能否确保工人获得有效发言权和有效代表。然而，促进建立鼓励工人、雇主和政府之间合作的制度和进程，从而使生产率增长转化为同等的收入增长同样重要(TDR 2010:137)。更有力的议程还可包括实施收入政策，帮助提振需求和为私营投资创造渠道，同时对劳动生产率产生积极影响。众所周知，提高活动水平和就业率能够促进生产率，由此可以创造一种供需相继扩张的良性循环，为未来持续、无通胀的增长提供基础(TDR 2013, chap. I)。

将就业作为首要任务当即改变了决策者看待其他影响到经济发展包容性的政策的方式。财政政策、资本管制和汇率管理的审慎组合能够帮助吸引合适的生产性外部资金，同时鼓励国内投资，而不是过早实行金融自由化或是严重依赖利率和极低的通胀目标来管理资本流入和国际收支。此外，中央银行可以而且应该做得更多，而不只是维持价格稳定或有竞争力的汇率以支持发展。这就提出了中央银行应“独立”到何种程度的问题(Economist, 2016 Munchau, 2016)。例如，央行可以利用信贷分配和利率政策促进产业升级，并为开发银行和财政政策提供强有力的支持，就像许多快速工业化经济体的央行所做的那样。不管怎样，一项对过去几年的跨国分析清楚表明，重要的一点是只有货币政策是不够的；至关重要的是要实施广泛积极的财政和产业政策，创造结构和条件来为总需求扩张和国内生产率增长提供支持。只要宽松货币政策仍然是政策工具包的主要组成部分，就应当将其越来越多地用于增加公共开支，而不是用于改善商业银行的资产负债表。

(b) 用于区域振兴的基础设施开支

近年来，经济不平等问题的空间层面开始出现(或加剧)。这指的不仅是国家之间的差异，还有国家内部的差异，有时后者甚至更重要。一段

时间以来，所产生的问题在发展中国家已经众所周知，特别是在被忽视的农业和矿业地区。但是，越来越明显的是，发达经济体也存在显著的区域差异，往往是因为在被忽视的地区或萧条地区，早期就业形式不再可行，比如联合王国和美利坚合众国已经被掏空的“钢铁产业带”和煤矿社区，那里因此成为了政治不满情绪的温床(Meyerson, 2017 azeldine, 2017)。

显然需要采取组合型措施(宏观经济措施、产业措施和社会措施)来解决这一问题，但无论展开何种协调工作，增加对这些地区的公共开支都应作为一项主要内容。“罗斯福新政”中人们讨论较少但特别有效的要素之一是对贫困地区公共工程的投资。当时此举专门旨在提升美国南部和西部地区的经济水平，使之接近全国基准。同样，过去二十年中国大幅推动对以前忽视的西部和中部省份的公共基础设施开支和其他开支，这在减少发展水平和人均收入的地区差距方面发挥了关键作用(uang, 2012 Salidjanova, 2013)。

(c) 将人口挑战转变为机会

由于预期寿命增加，整个世界面临着人口大幅增加，活得也更加长久的前景。与此同时，一些发展中地区青年人口急速增长，但其就业前景有限。这种人口模式突显了照料活动日益重要，不仅为社会所必需，而且也是劳动年龄人口未来的潜在就业来源(照料儿童和老人)。而且，妇女越来越多地参与劳动力进一步提高了对有偿照料服务的需求，因为这种服务主要由妇女承担。

照料工作的一个重要特征是，由于这是一种关系型工作，要求工作人员具备相关灵活性，即使是最“没有技术要求”的照料形式，也不可能遵循“标准程序”，通常需要认知投入和回应。因此，技术永远不能完全取代人的参与，虽然它可以帮助减少一些照料活动的辛苦程度，并为另一些照料活动提供便利。正是由于其持续的关系性

和互动性，照料经济可能比其他许多经济活动的扩张速度更快。然而，这种扩张仅有一部分会经由市场过程自动提供，而且这种就业不太可能成为优质就业机会。因此，必须扩大对照料工作的公共投资，特别需要通过投资提高有偿照料工作的质量和条件。

这种投资很可能在总体就业增长方面产生较大的乘数效应，并随着时间推移为更加可持续的增长进程奠定基础。⁶ 这种开支也可有助于产生其他积极结果，如减少性别不平等和减轻城市化压力，以及应对其他社会变化，包括因为大家庭模式的消逝而使正规提供的托儿和养老服务成为必需品。

这既是国家的问题，也是一个全球性问题，因为许多发达国家依赖来自发展中国家的照料服务提供者。此外，这些移民工人的工作条件往往不稳定、不规范而且有剥削性。要建立一个更具包容性的经济，首先应当使照料工作正规化，并采用全球异地保险和养老金计划，使移民或外籍工人与他们所照料的人享有类似的社会保障。

(d) 解决环境问题

减缓和适应气候变化需要在能源、运输和食品系统方面进行大量投资。虽然创新性资金来源已经得到考虑，但单靠私营投资是不够的；还亟需开展有力度的公共行动(United Nations, 2009)。最显而易见的出发点是改变国家能源补贴结构(据估算全球能源补贴规模超过5万亿美元)，不再为化石燃料提供补贴，而是支持可再生能源(IMF, 2015)。除了向私营投资提供补贴和其他各种激励措施之外，更直接有效的措施是通过公共投资减少碳排放。有关美国(Pollin et al., 2014)和若干发展中国家的研究(Pollin et al., 2015)显示，“绿色”投资能够大规模地增加就业机会，并为另类所有权形式提供新的机会，包括规模较小的公共、私营和合作所有权形式的各种组合。在许多发展中

国家(以及发达国家)，人们已经受到气候变化的影响，但令人遗憾的是，应对气候变化的现有基础设施、建设复原力所需的投资以及创造替代生计的途径都不足。因此，很显然在一系列相关领域都需要大量公共开支。

气候变化只是各国，特别是发展中国家面临的环境挑战之一，而且许多发展中国家目前面临巨大的污染和环境退化压力。一些增长最快的经济体(如中国和印度)的扩张模式造成了严重的大气污染和水污染问题，已经在生活条件、发病率和死亡率方面产生了不利影响。此外，发展中国家快速城市化的同时，城市规划不力，基本设施供应不足，而相关的不可持续的生产和消费模式正在给未来造成更多的环境关切。所有这一切不仅需要更严格的监管，更重要的是，还需要更多公共投资，以缓解污染最恶劣的影响，并减少今后的这种损害。

2. 扩大财政空间

在不考虑资金来源的情况下，倡导大幅度增加公共开支显然是不负责任的。因此，提高政府收入是全球新政的关键所在。对于经济增长和结构变化而言，财政空间既是因也是果。较高的平均收入水平和现代经济各部门的扩张不仅会让更多非正规经济进入正规的监管结构中；还能扩大税基，增强政府筹集财政收入的能力。这反过来能够增加用于促进增长的公共支出，在供应方面通过投资于基础设施、研发、卫生和教育，在需求方面，通过普及优质公共服务和提供社会转移支付。

目前，增加国家收入的大部分战略严重依赖间接税收，这种间接税本质上是递减的，如果没有通过公共开支补偿穷困和不富裕人口，增加他们获得商品和服务的机会，那么可能加剧不平等问题。然而，政府有可能通过国内努力扩大财政

插文7.1 为全球新政提供资金

一个协调一致的全球激励计划，或全球规模的“马歇尔计划”涉及大规模公共支出，并吸引私人投资大量涌入，那么这种计划的资金从哪里来？虽然在具有足够财政空间的许多国家，借贷是一种选择，但单靠借贷可能并不够。无论如何，在一个为金融主导的世界中，举债融资的公共支出都将面临相当大的反对意见。

然而，增加公共借款(虽然在具体情况下不可避免)不是唯一或主要的选择。近几十年来，不平等现象大幅增加，而同时税率下降、税收减免情况增加，鉴于这种基于证据的共识，通过对最高收入者额外征税来筹集资源显然是一种可能。从这种意义上来说，不平等既是挑战，也是机会。

要估算对最富有的一部分人口征税可以收集的金额，可以估算一下相关人口(收入最高的1%，5%或10%)获得的收入，然后估算平均水平的收入附加税对其收入的影响。估算时可以包括下列假设，即便在相关人群中也维持一定的累进性，特别是在特定人群范围的阈值收入并不是很高的国家。举例来说，可以将收入前5%人口的平均税划分为若干等级，即收入最高的1%支付的税率要比第5百分位人群支付的税率更高。

(本报告第五章提到的)全球消费和收入项目数据库提供了有关最高收入百分位人群比例的信息，所采用的数据来自43个国家，这些国家或是高收入的经合组织成员国，或是虽不属于经合组织但属于二十国集团的国家(Lahoti et al., 2016)。将这一情况与2015年以美元计算的国内生产总值数据相结合，可以得出2015年这43个国家中每个国家收入最高的10%人口的总收入为19.7万亿美元。^a在这些国家中增加税率仅为5%的平均附加税就能创造约9800亿美元的税收。相比之下，二十世纪中期，面向西欧的马歇尔计划仅花费了1300亿至1350亿美元(按照2015年的价格)^b。

提议对这些国家最富有的10%的人口征收5%的附加税必须结合超全球化时代大多数国家实施大规模直接减税的背景来分析。从1971年到2008年，美国的最高边际税率从70%降至35%，德国从53%降至45%，法国从61.2%降至53%。正如Atkinson(2016年)一文所示，最高收入者每多赚一美元所能保留的金额和收入不平等水平之间存在非常强的关联。即便仅在一定程度上扭转这一情况也可大大有助于资助全球新政。

还有其他选择。在一些国家，财富和遗产税已经大幅削减甚至完全废除：例如，澳大利亚、奥地利、加拿大、印度、挪威、瑞典、墨西哥和葡萄牙均已废除继承税或遗产税。鉴于继承的财富总额越来越多，即使对此实施一种相对很少的税率，也能成为重要的收入来源。

总而言之，上文的简单分析证明，资金限制不应成为全球新政的障碍。

^a 国内生产总值数据来自 <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/united-nations-global-policy-model>。

^b 利用“马歇尔计划”120亿美元的开支数额(美国国务院历史文献办公室，可查阅：<https://history.state.gov/milestones/1945-1952/marshall-plan>)以及1947年和2015年美国官方消费者价格指数(见：<https://www.minneapolisfed.org/community/teaching-aids/cpi-calculator-information/consumer-price-index-and-inflation-rates-1913>)估算得出。

基础，包括提高对房地产和其他形式租金的征税额，但同样重要的是以不会加剧不平等的渐进方式进行(TDR 2014)。事实上，只要对最高收入者的所得税结构进行相对较小的改变，所创造的财政收入规模便可以达到全球新政要求的投资推力所需的资金规模(插文7.1)。然而，发达国家和

发展中国家的公司税率都一直在下降，往往还辅以补贴或减免，以吸引或留住外国投资。然而，没有什么证据表明这对资本形成或经济增长有利(例如，见Ljungqvist and Smolyansky, 2014)。虽然扭转这一趋势完全可能是适当之举，但如果采取有力措施减少税务减免，消除使公司和富人得

以避税或逃税的漏洞，则可能无需提高税率。可以立法通过一项一般性反避税规则，以便利用现行法律漏洞的“激进”计划在被诉诸法院时可被宣告为非法(UNCTAD, 2014)。

还有人提议采取其他创新措施来增加财政收入，推动财富或收入再分配。这些措施包括年度财富税(Atkinson, 2016)、通过对资本回报(而不是劳动回报)征税设立的“社会红利”或“主权财富”基金、知识产权租金税，获取公共资金支持的公司股份或对关键部门首次公开发行股票税。所有这些都助于在企业与广大社会之间重新平衡利益分配，也反映出社会对这些企业的投资(Atkinson, 2016 Varoufakis, 2017)。

一项主要挑战是，由于关税降低、资本流动性提高、非法资本流以及对避税港的利用增加，超全球化削弱了政府调动国内收入的能力(TDR 2014)。另一方面，政府可能高估了以激励措施吸引和留住投资的必要性(Keen and Mansour, 2009; TDR 2014, chap. VII)。同样令人鼓舞的是，最近出台了若干以税收为由提高透明度和改进信息交流的举措。建立全球金融登记册，对世界各地金融资产的所有者进行登记，并建立公司实际所有人公共登记册，这些努力都将是向前迈出的重要一步(Zucman, 2015)。就核心金融公司数据(包括所缴税款)在国内的分布进行报告也是重要举措，因为这样能实现国别比较并发现不匹配的情况(Murphy, 2012)。

虽然这些举措方向正确，但只有得到高效的落实和执行才能发挥效力。在滥用转移定价对发展中国家造成极大伤害，国际公司远远领先于监管机构的情况下，尤其如此。应加强真正和协调一致的努力，以减少全球公司的税基转移和不当转移定价行为，因为这些做法涉及数十亿美元的预期财政收入，而这些收入本可用于公共货物和服务的生产性投资(Leite, 2012)。另一个日益受到关注的领域是预定价格协议，因为这种协议让税务

机关能够提前审查公司的转移定价，而不是通过高成本的事后审计来审查。但是，由于发展中国家在这一领域和类似领域能力严重不足，发达国家和发展中国家的税务机关之间必须开展更系统的合作和信息共享。

更普遍而言，发达经济体仍然是跨国公司最重要的母国，也仍然是主要的秘司法密管辖区(尽管近期已采取措施加强管控并提高透明度)，由于政策和最佳做法倡议主要由发达经济体领导，在国际讨论和倡议中必须更加均衡地纳入发展中经济体和转型经济体的意见和需求。同时，需要更加明确地认识到老练的游说者和利益集团对国家和国际决策的影响，并采取对策。要在国际一级推行这项议程，必须让联合国国际税务合作专家委员会等监督机构发挥更为突出的作用，还必须通过一项针对避税和逃税的全面多边公约。

3. 管制食利资本主义

(a) 管控金融资本⁷

需要巨大推力的不只是公共支出的融资；大多数发展中国家还需要大幅增加生产性投资，以实现持续的复苏和更具包容性的就业。然而一些发展中国家近期的投资率远远低于预期，甚至一直在下降；大多数发达国家的投资率也在下降。这指向了超全球化的主要悖论之一，即尽管一致强调建立有利于投资的商业环境，但只有极少数国家成功提高了资本形成率；而且这些国家并没有单纯依靠市场力量来创造所需的财政资源，也没有以最具生产力的方式调拨这些资源。

在健康的投资环境中，资本积累的一大部分通常来自留存利润，往往与长期银行贷款存在共生关系。超全球化令人担忧的一个特征是利润、信贷和投资之间的关联崩溃。这在金融化程度最高的

发达经济体中尤其突出，但在新兴经济体也越来越明显(TDR 2016)。当然，各国富人存钱和将收入投资于生产性资产的程度可能差异巨大，取决于利润产生的方式及其中有多少利润得到留存和用于生产性支出。如果像近几年的情况那样，利润通过虹吸效应被投入奢侈性消费或金融资产，包容性发展所需的投资关联将变得疲弱或缺失。

尽管在超全球化时代，金融占有首要地位，但私营金融机构往往无法提供规模充分或条件适当的信贷，或者更确切而言，未能向能够创立生产性企业和创造就业机会企业(而不是投资于房地产或投机活动)的投资者提供信贷。金融危机以来，多方面均提议进行深远改革，却遭遇银行和金融业说客的大力抵制，并且游说基本取得成功。通过提高资本和流动性要求加强审慎监管的持续努力是可取的，但还不够；还需要开展既重视金融稳定也重视发展和社会目标的结构改革。包括制订条例，界定不同类型的银行可以从事哪些活动。与此同时，巴塞尔协议仍然过于依赖大型银行的自我评估，其框架在制定时也没有考虑到发展中国家的特殊需要。其目的是协调各国的监管条例，避免规模庞大、结构复杂且开展国际业务的金融机构在各驻地国之间进行监管套利，但并没有重视需要鼓励工业化和金融普惠所需的借贷做法这一挑战。此外，还需要更加协调一致的努力，规范金融行业对“有害”金融产品的使用，这一直都是金融不稳定的一个根源所在。这就意味着需要处理信用评级市场高度集中的问题以及主导评级市场的机构与影子银行机构之间的潜在利益冲突问题，正是这种利益冲突使得“有害”金融产品得以大量滋长。如第五章所述，在具体情况下，需要在国家一级进行资本管制，但必须辅以其他措施来规范银行和其他有国际业务的金融机构的结构、规模和治理。

让各种公共银行和政治影响力较小但监管力度更大的私营银行发挥更大作用，这种金融体系产生过度投机、繁荣和萧条交替和紧缩状态的可能

性较低。这种金融体系也更有可能为人民的储蓄提供保障，为生产性投资筹集资源，并为创造就业扩大信贷。另外，这种金融体系应该有助于改进制订规章所需的信息流，以跟上创新的步伐(Chandrasekhar, 2008)。开发银行在支持发展中国家的利润——投资纽带方面可以发挥潜在的重要作用，因为它们可以填补融资缺口，既以接近商业贷款利率的水平提供一般性信贷，也为特定部门提供条件更优惠的信贷，同时还能提供其他投资支助服务(TDR 2016)。

应根据跨境交易的增长增加多边机构的金融资源，使其达到充足水平，能够开展有效的反周期融资和处理国家资本账户可能出现的支付困难。近来国际货币基金组织的资金增至原来的三倍，便标志着这个方向上的进展，但正如以前的贸发报告所讨论的那样，还必须以更可靠、政治化程度更低的方式来创造国际流动性。

无论是新设立的还是老牌多边开发银行，都应该为增加基础设施贷款提供支持，并确保提供贸易融资，特别是在危机期间。此外，它们可以在发展地方债券市场方面发挥建设性作用，并设计更具创新性的机制，将公共和私营资源相结合来为发展目标和社会包容的目标提供支助(Griffith-Jones et al., 2008)。农业发展或气候资金等领域的更专业的融资机构可以成为具有高度区域偏重性的现有机构的补充(UNCTAD, 2016)。这些机构也应该有能力采取主动行动为发展项目提供资金，而不是追随商业银行的选择。例如，开发银行可以偏向更具创造就业潜力的项目，或者在主要基础设施项目中为公共采购寻求有益的机会。可以通过增加国家税收(如插文7.1所述)、专门的国际性税项(如金融交易税)或发行国际债券为这些机构提供资金(Varoufakis, 2017)。

由于在许多发展中国家，特别是最不发达国家，稳定、可负担的长期融资仍然是可持续和包容性增长的一个制约因素，依照《可持续发展目标》

的抱负升级发展合作议程不仅需要官方发展援助达到**0.7%**的具体目标，还需要重新调整援助方案的关注点，使得受援国能够尽快调动自有资源来促进发展(UNCTAD, 2006)。此外，官方发展援助不应偏离核心发展目的，转而为其他更广泛的关切领域提供资金，例如应对气候变化的行动，解决这类关切的资金应该来自别处(UNCTAD, 2016)。

全球新政需要解决在超全球化时代主权债务大量积累带来的经济和政治威胁。目前的主权债务重组制度基于特别安排，因此高度分散。最近为改善债务合约的法律依据所作的努力是可取的，但还需要采取更均衡的方法进行主权债务重组。其中应该包括制订原则以更好地指导和协调重组进程，以此作为踏板，建立一个国际破产程序，防止债务违约所造成的经济和社会损害。这还需要制定一套法定程序，以便根据债权人和债务人的最大利益促进救济重组和恢复。

(b) 抗争公司力量

必须努力打击公司的寻租行为，既是为了实现更具包容性的成果，也是为了创造更健康的投资环境。在国家层面，竞争和反垄断政策的力度已经大幅减弱。结果(如第六章所述)造成企业的市场支配和游说力量获得前所未有的增长，现在已经威胁到经济稳定和经济全球化的未来，芝加哥经济学家Luigi Zingales(2017年)将其称为“美第奇恶性循环”。企业已经获得至少与公民权利相当的权利，但所从事的活动(当公民从事这些活动时会被视为非法)却免于遭到刑事指控(Eisinger, 2017)。因此，竞争政策以及更普遍的旨在减少限制性商业惯例的措施在制定时应有明确的分配方面的目标。

在超全球化过程中被废除的大部分监管结构需要得到恢复和更新。可以将**1980年**联合国大会

通过的《管制限制性商业惯例的一套多边协议的公平原则和规则》作为起点。这些原则和规则在定价、共谋、转移定价等问题以及对竞争对手的掠夺性行为和滥用主导地位这些更为普遍的问题上特别关注发展中国家方面的利益(Muchlinski, 2007)。从那以来，全球价值链的顶端日益集中，而底端的竞争进一步加剧，可能需要一个新机构，如全球竞争观测站，来监测国际市场的趋势(2016年《贸发报告》)。令人鼓舞的迹象是，一些发达国家政府可能正在反思本国对待竞争问题和竞争政策的方针。例如，**2017年6月**份欧盟监管机构因谷歌滥用其作为搜索引擎的主导地位而施以创纪录的罚款，而欧盟委员会也正在考虑普遍采取更积极的立场来遏制市场支配力和企业滥用行为(Toplensky, 2017)。

支持发展包容性经济的另一项关键政策是重新审视双边和地区谈判达成的对于知识和知识产权共享的限制，这些限制比在世界贸易组织(世贸组织)主持下谈判达成的多边协议更为繁复，约束性也更强。其中一些协议含有更多关于知识产权问题的规定(《跨太平洋伙伴关系协定》中有**83**项，《北美自由贸易协定》中有**21**项)，包括对已知产品的新用途或使用已知产品的新方法提供知识产权保护。许多规定涉及广泛的领域，如公共采购、新投资问题和公司与国家之间的争端，有些规定还扩大了监管范围，涵盖了电子商务、医药行业的统一和数字化等新领域(Gehl Sampath and Roffe, forthcoming)。

企业对规则和政策制定的影响力不是新鲜事，而随着时间的推移它们的影响力显著增强。⁸ 当贸易谈判以不透明或秘密的方式进行时，就特别会造成问题。这种权力不对称在投资者——国家争端解决程序中尤为明显，现在有成千上万份双边投资条约都已经包含这项程序，使外国投资者能够对国家法律和政策提出质疑，但没有给予国内公司或公民同样的权利。经合组织、贸发会议以及最近二十国集团引领的广泛讨论日益认识到这

个问题，讨论强调需要采取更为均衡的方针来处理国家一级的监管权，以及能够促进可持续发展因此应得到鼓励的外国直接投资类型。目前有多项改革建议正在审议之中，包括改进投资原则以促进可持续发展(UNCTAD, 2015b)，设立更加独立(和具有健全法律基础的)的投资法庭以及上诉机制(European Commission, 2015)，以及更多地依靠国内法(UNCTAD, 2014)。

4. 再分配挑战和转型社会政策

本报告指出，零敲碎打的做法不可能实现减少不平等现象的《可持续发展目标》，当然也不可能回应世界各地广大民众和社区的不满和愤怒情绪。将现状与1930年代的情况进行比较，值得注意的是今天的高收入人群得以保持或提高自身地位的程度。事实上，无论在宏观还是微观层面，无论在国家还是国际一级，中产阶级空心化和两极分化似乎是超全球化的系统特征。这些对不平等现象日益加剧的担忧可以通过政策、法规和体制改革来解决，重点关注就业、市场集中和工资确定等关键领域。

劳动力市场干预措施，包括最低工资相关立法，不仅对于实现社会政策目标(即减少贫困和性别歧视)至关重要，对于实现提高就业率和减少收入不平等现象等宏观经济目标同样如此。鉴于工资增长所产生的需求增长带来的收入乘数效应能够创造额外就业，这不足为奇。

然而，创造更具包容性的经济和社会还需要通过积极的社会政策直接处理各种形式的歧视，包括性别歧视和其他社会类别的歧视。由于超全球化导致生产率增长放缓、不平等程度加剧和国家财政空间遭到侵蚀，因而给提供福利带来了额外的

压力。然而，这些压力与过去没有质的差别，根本的问题仍然是政治意愿和支助、集体团结和政策力度的缺失(Glyn, 2006 Atkinson, 2016)。

在超全球化背景下，社会政策的主要目标被狭隘地视为针对长期贫困和最弱势群体提供支助和保护，最近被视为面对未预见冲击时的社会风险管理问题。⁹ 按照这种思路采取了各种市场友好型措施，实施者主要是越来越多的非政府组织或非营利组织。如果将公共服务金融化，市场力量对公共服务提供的影响，包括通过现金转移产生的影响，可能会变得尤为不平衡。例如，私有化可能稀释公用事业公司的社会优先目标，途径包括征收费用(例如卫生费)或实施其他使用限制(如卫生服务或供水)，或者使供应商遭受股市的动荡和被接管的威胁，同时还面临分包、减员、分割、削减投资或降低服务标准等各种压力以增加短期利润。新的重点不是在公共物品和服务方面的公共开支，而是现金转移，这也鼓励家庭寻求私营部门的替代方案，同时国家所提供服务的数量下降，数量减少。这又强化了这类服务商业化的势头，而其基础是向更广泛的社会阶层提供贷款(Lavinias, 2013)。

然而，社会政策若要具有变革性，就必须超越仅仅提供一种旨在接住掉队者(或让他们停止下坠)的安全网或最低标准的缩减版；同样重要的是，社会政策必须通过更加重视经济生产、再生产、再分配和社会团结，来解决经济结构、过程以及社会和经济排斥常态等问题。仅向最需要的人提供一定程度的社会保障或福利并不会让社会更加“包容”；事实恰恰相反：证据表明，以帮助最贫困或最困难群体作为出发点和对象设计的社会政策通常比那些寻求解决不合理排斥和无理由包容问题的普适政策的包容性更差(Mkandawire, 2005 Le Grand, 2006 Atkinson

and Stiglitz, 1980)。奉行普适政策的社会中的社会和经济结果往往要比那些依靠经济审查和其他筛选形式的社会中的结果更为公平(Korpi and Palme, 1998; Uber and Stephens, 2012; Standing and Orton, 2017)。此外,在快速结构变革的背景下,社会政策往往是旨在应对这种变革的一套更全面政策组合的一部分。在经济赶超最成功的一些案例中,社会政策对促进技术升级和生产率提升发挥了至关重要的作用(Ringen et al., 2011; Ove and Wallerstein, 2006)。

在已经建立起国家能力以支持发展的国家,管理普适社会方案所需的行政基础设施很可能已经到位,或者可以相对较快地建立起来。在其他国家,可逐步推行普适社会政策和方案(例如每次提供一种产品或服务),或在选定的地区予以推行,使其变得相对简单并具有成本效益。即使面向全民提供,也可以通过“智能定位”吸收小范围方案的若干优点,使之面向全民提供,但同时它们具有事实上的针对性,因为每个项目或举措会对不同社会群体产生不同影响。这些福利方案不应该成为可选可不选的附加项;而是应该成为包容性发展战略的重要组成部分,因为在经济体通过迅速的经济增长而转型的过程中,它们支持了生产力的增长、技能的发展和需求的增长与稳定。

与本文讨论的其他公共开支建议一样,融资仍然是提供优质公共服务的普适方案的主要挑战,特别是在发展中国家。显然,即便采取上文提出的更具累进性的税收措施,这些方案最终也需要由工薪阶层提供资金。因此,提高目前经济增长率和工资所占比例的水平对提供具有包容性的全民福利至关重要。为了确保它们在政治上的可持续性,同样重要的是确保公共服务保持足够高的质量,这样大多数纳税人会愿意使用这些服务。

最近,对于基本收入计划(向每位公民定期提供无条件的现金补助)的兴趣复苏,因为这种计划具有可取的管理、平等主义和变革性特质(插文 7.2)。发达经济体出现这种兴趣复苏,在一定程度上是为了应对技术可能导致人们没有工作的威胁。然而,即便这种威胁看起来没有通常所说的那样迫在眉睫(如第三章所述),全民基本收入计划乃至有针对性的基本收入计划,作为有效福利制度的一部分,同时作为“战胜贫困”的手段之一,都值得进一步的讨论。¹⁰ 不过,这类计划不应被视为提供普遍优质公共服务的替代品,而应为其补充。这种看法至关重要,尽管在有关这些计划的辩论中这一点经常被掩盖,因为如果基本收入被视为其他服务的替代品或代替品,就可能失去更广泛的宏观经济、增长和收入的分配利益。

插图7.2 基本收入计划的要点

“基本收入”是一个古老的想法，可追溯到500多年前托马斯·莫尔发表的《乌托邦》，在过去100年里，每隔一段时间，这一理念就会重新引起关注(Atkinson, 2003)。按照一些人的解读，甚至在《世界人权宣言》第二十五条中也载有这一理念(Bregman, 2017)。

全民基本收入计划要求国家定期向每一成年人支付一定数额的现金(也可向孩子支付数额较低的现金)，作为他们的一项经济权利。不同于一旦某人获得工作或其个人情况发生某种变化便会撤销的失业或社会福利，全民基本收入不取决于特定情况，也不能撤销。但是，这种收入可能仅限于一国的法定公民或合法居民享有，或在一些情况下以较小的规模提供，仅限地区甚至城市一级。

这个想法的不同寻常之处在于其能够令人惊奇地获得来自政治光谱两端对立派别的政治支持。在右派，从米尔顿·弗里德曼的负“所得税建议”到高科技自由意志主义者对“创业文化”的支持(Schneider, 2015)，基本收入计划都与“经济自由”的观点相关联，与减少国家福利和国家监管作用联系在一起。在自由主义左派，弗里德曼的死对头约翰·肯尼思·加尔布雷思(John Kenneth Galbraith)以及预期世界将进入后工作时代的当代乌托邦思想家都支持这一理念(Bregman, 2017)。这些思想家把这一理念与再分配正义和社会团结联系在一起，女权主义者要求国家支付家务劳动也是这种理念的延伸(James, 2012)。

目前的讨论大多聚焦于发达经济体，与预期技术进步将带来的就业变化有关，而这反过来又被视为对围绕传统工作关系建立的战后福利国家的颠覆(Standing, 2016)。然而，这个想法在若干发展中国家也有所表现。中国已经实施了“低保”制度，或称最低生活保障(在城乡规定了不同标准)，作为被归类为贫困人口的人员收入的补充，以便他们能达到已界定的特定最低收入水平。在其他几个国家，也实施了一些试点项目或正在进行关于基本收入计划有用性和实用性的政策辩论(Standing and Orton, 2017)。

然而，从新政的角度来说，单靠基本收入是不够的，甚至可能有破坏性。Rogers (2017: 15)指出，这“只能是解决经济和社会不平等问题办法的一部分——我们还需要改革公共部门，并重新制定一个不同的集体谈判制度。事实上，如果没有这种更广泛的改革，基本收入计划可能弊大于利”。类似地，Glyn(2006)和Galbraith(2014)认为基本收入计划是重新平衡经济的一项内容，即从单一强调增长转向更加强调更平等主义的发展。基本收入计划的其他支持者认为这一理念与其他形式的社会开支一道，都是应对金融和其他经济冲击的宏观经济稳定器(Standing and Orton, 2017)。

对全民基本收入计划的实践层面存在若干关切。首先，一旦开始考虑预期支付水平、为其供资可能需要的税收水平以及如何将该计划纳入更广泛的社会福利框架，最初就其可取性达成的共识便支离破碎(Varoufakis, 2017)。即使发达经济体中的支持者都认为，该计划至少在最初可能需要保持“相对紧缩的水平”(Glyn, 2006: 183)。特别是在发展中国家，计划涉及的金额必须足够高，才能对实际收入产生积极影响，而且必须面向人口中数目足够多的一部分，才能产生显著的整体影响。如果不进行改革，以更加渐进的方式进一步扩大财政基础，即使支付的金额不大，这些国家也无法负担。

第二，提供全民基本收入的政府可能不得不削减其他关键社会开支，这在事实上将导致国家削减提供必要的公共服务。这显然会造成问题，因为正如本章所强调的那样，出于许多原因(包括减少收入不平等和性别不平等)，提供优质的公共社会服务是必要的。这样做也可能导致许多活动的私有化，由于信息不对称和市场运作不完善等原因，这些活动最好还是仍留给公共部门开展，尽管应加强对公共部门的业务问责。

第三点也是最重要的一点是，正如Minsky(2013)在批评弗里德曼的“负所得税”时所指出的那样，取决于食品和其他必需品价格的变化情况，全民基本收入甚至可能最终减少假定受益人的实际收入。他指出，如果这种转移造成通货膨胀(如果转移增加了总体购买力而没有确保供应量随之增加，便可能导致通货膨胀)，就可能导致计划向穷人实际兑现的金额比承诺的要少，并减少并非贫困但也不是很富裕的人口的实际收入。伊朗伊斯兰共和国最近经历的通货膨胀便是这种可能性的佐证，该国在2010年停止燃料补贴并放开能源价格，但同时定期给予每家每户现金补助，以补偿增加的食品和能源费用(Meskoub, 2015)。

尽管欧洲议会已就欧洲范围的基本收入计划进行了一些初步讨论，但将其扩展到全球范围似乎不切实际。事实上，只要有包容性的经济为目标，设有最低工资的普遍就业方案能够更直接地促进减贫并改善大多数发展中国家的分配状况，因为这种方案往往会对工资施加上升压力。此外，承认有偿工作既是收入来源也是尊严来源的就业保障具有变革性，因为它不仅改变了工人和雇主之间的权力关系，而且往往能够推动结构性变革，从而提高生产力。

D. 结论

在过去十年，公共部门已动员起来，通过一系列政策挽救超全球化，其中包括量化宽松政策、吸收坏账、担保，以及在某些情况下采取扩张性公共投资和开支政策。市场自我规范的理念并没有毫发未损，但导致危机的社会和经济失衡现象也未得到解决。在这个空位期，随着发达经济体的增长停滞不前，新兴经济体的增速急剧下滑，充满愤恨情绪的民族主义和仇外幻想毫无悬念地卷土重来。国际社会提供了一个充满希望的替代性议程，其中包含可确保一个包容和可持续未来的一系列目标和具体目标。然而，我们仍然缺少一种令人信服和有说服力的说理，可以使雄心勃勃的决策转变为果断的政策行动。

由于世界的相互依赖性日益增强，建立体制结构和灵活性以支持包容性增长与发展已经变得更具挑战性。磋商、讨论和参与的机制仍然至关重要，需要靠它们来获得民众的支持，只有这样才能挑战超全球化所形成的既得利益集团。鉴于这些利益集团与全球市场和全球性企业相互关联，迫切需要建立全球性的规则和章程。在提供和管理市场无法或不愿处理的全球公共物品(包括与不断变化的气候有关的新兴威胁和危险)时也需要这些规则和章程。然而，鉴于现有的差距、不对称性和利益，在全球一级制订建立的规则和灵活性可能比在国家或区域一级开展这项工作更具挑战性。另外，若要让一国政府(无论其发展阶段如何)同意向国际实体让渡一定

程度的影响力，那么这些实体的透明度和民主性就必须比现在大幅提高。

近年来，在布雷顿森林机构内改进代表性和问责制的努力充其量只能说是初步的。二十国集团进程帮助扩大了对全球性决策的参与，让传统强国之外的国家也能参与其中。然而，其架构仍存在巨大差距，大多数发展中国家的声音仍然微弱或不存在。作为回应，若干发展中国家自己另辟蹊径，建立了有效提供区域公共商品并满足许多国家需求的区域机构、基金和银行。但是，这些举措能做的也有限，也永远无法具备足够的规模或资源来应对系统危机或同时满足所有需求。全球新政必须加快改革进程，以便采取更有效的方法解决全球性问题。不时有人呼吁对第二次世界大战结束时建立的机构进行现代化改革，包括删减重复的任务授权，并找到更好的方法来协调其行动和政策建议。但是，尽管各方认识到今天全球相互依赖性的提高造成了更大的问题，但三十年前就建立的机制和机构并未能应对确保全球经济决策的一致性、互补性和协调性这一挑战。在当前背景下，若要让全球化更具包容性，首先应该努力解决这些问题，包括通过联合国系统的适当机构来加以解决。

在此之外，每个国家都应该能够决定如何在国家、私营和社会部门之间划定界限；寻求赶上发展程度更高国家的发展中国家应该自由选择

自己的发展模式，无论它们是跟随美国、丹麦还是中国的脚步。过去三十年里，在一刀切政策议程的主导下，这种选择自由完全被搁置或放弃，又没有任何替代政策议程被认为是可行或可接受的。事实上，即使这种立场已经软化，狭隘利益集团对政策的掌控也已遭到质疑，但超全球化的始终存在的一个特征就是将商业方法应用于社会问题，这“夸大了技术的能力，忽视了社会和制度限制的复杂性，通常会浪费大量本应更谨慎使用的资金，并且在它们所知甚少的地区对现行社会结构造成严重破坏” (Mazower, 2014: 417)。这种商业方法可能产生深远的排斥性后果，或是由于逆向选择，或是只选择最有利可图的活动，把长期责任或成本高的责任留给国家。这事实上是对代议制政治的否认，因为这种政治的实质就是权衡各种替代方案，在它们之间做出选择，应对这种选择必然要求作出的让步，并面对必然涉及的各种利益。

在促进可持续和包容性增长路径方面，强大的多边机构和强大且有代表性的国家政府同样必要。事实上，很难想象两者在脱离另一方支持的情况下解决问题。然而，在寻求建立更强有力的多边主义的过程中，一方面，多边主义就意味着一个基于规则的体系，另一方面，国家决策者为应对当今相互依赖的世界所具有的复杂性和激进的不确定性而需要一定的灵活性，这两者间存在明显的冲突。一方面，规则需要具备一定的可预测性和透明度；另一方面，如上一章所述，规则并不仅仅是技术官僚专家的产物，也是政治影响力的产物。旨在以牺牲公众为代价来帮助提高利润的规则——过去三十年来超全球化过程的一个有害特征——似乎削弱了多边主义，使之被狭隘的私营利益“俘获” (TDR 2014)。在更开放的全球经济中，这可能始终是政治紧张局势的一个根源。解决这些体制挑战对于在二十一世纪推行一个更具包容性的全球新政至关重要。 ■

注

- 1 “新政”理念最早由罗斯福总统在接受民主党美国总统候选人提名的演讲中一带而过，只是后来在媒体的报导中将它作为罗斯福的核心竞选承诺。可资参考的介绍见Leuchtenburg, 2009和 iltzik, 2012。
- 2 例如，政治上的讨价还价导致以美国南部为目标的政策并没有包含黑人家庭；更普遍而言，就业方案迟迟没有将妇女、外来移民和黑人工人包括进来，即便最终将他们包括进来后，条件也有所不同，受到配额限制，工资也更低(见Katznelson, 2013)。
- 3 联合国贸易和就业会议，古巴哈瓦那，最后文件和相关文件。国际贸易组织临时委员会，成功湖村，纽约，1948年4月。
- 4 据ILO(2017)估算，被定义为“失业”人员的数量估计将于2018年达到创纪录的2.04亿；其中1.63亿可能来自新兴和发展中国家，3,800万来自发达经济体。有工作本身并不是实现包容性的保障——估计多达2,800万人被确定为“有工作的贫困者”，全世界近半数的就业机会被界定为“无保障就业”。发展中国家的无保障情况特别普遍，占劳动者的五分之四。
- 5 关于印度的圣雄甘地全国农村就业保障计划的成功案例，见Ghosh, 2014。
- 6 对六个发展中国家(包括巴西、中国、印度和印度尼西亚)的研究发现，增加保健开支，即便增幅只有国内生产总值的2%，也将使总体就业提高1.2%到3.2%，具体因国而异(Women s Budget Group, 2017)。
- 7 先前各期报告已经对这些问题进行了大量讨论，最近一次是2015年贸发报告。
- 8 有关说客在金融市场中的角色以及在起草金融监管条例方面的作用的讨论，见2015年贸发报告。
- 9 世界银行关于社会包容性的一份研究报告是这种方针相当典型的例证，其焦点是社会边缘群体或被排斥的群体。研究描述了“土著人民、新外来移民、残疾人、肤色不同者、说官方语言不流利者……”遭排斥的问题(World bank, 2013:1)，提出教育是关键性的一个解决办法。
- 10 50年前，经济学家詹姆斯·托宾在《纽约时报》上撰写了一篇题为“在美国战胜贫困”的文章，其中呼吁实施有保障的基本收入制度，第二年，他起草了一封致美国国会的公开信，有1200名经济学家联署签名，包括肯尼思·加尔布雷思和保罗·萨缪尔森。美国众议院从1970年开始通过立法支持这一动议，但多次被美国参议院否决，最终于1978年放弃了这种想法(Bregman, 2017)。

参考文献

- Atkinson AB (2003). *Public Economics in Action: The Basic Income Flat Tax Proposal*. Oxford and New York, NY, Oxford University Press.
- Atkinson AB (2016). *Inequality: What Can be Done?* Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Atkinson AB and Stiglitz JE (1980). *Lectures on Public Economics*. New York, NY, McGraw-Hill International Editions.
- Blanchflower D (2015). Britain's hidden army of underemployed. *The Independent*, 29 April.
- Bregman R (2017). *Utopia for Realists, and How We Can Get There*. London, Bloomsbury.
- Chandrasekhar CP (2008). Financial policies. In: *National Development Strategies: Policy Notes*. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, New York, NY, United Nations.
- Economist* (2016). Rethinking central bank independence. 17 November.
- Eisinger J (2017). *The Chickenshit Club: Why the Justice Department fails to Prosecute Executives*. New York, NY, Simon and Schuster.
- European Commission (2015). Investment in TTIP and beyond: The path for reform. Concept paper, 12 May. Available at: <https://www.transnational-dispute-management.com/legal-and-regulatory-detail.aspx?key=13949>.
- Galbraith John K (1952). *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston, Houghton Mifflin.
- Galbraith James K (2014). *The End of Normal: The Great Crisis and the Future of Growth*. New York, NY, Simon and Schuster.
- Gehl Sampath P and Roffe P (forthcoming). The untimely death of the Trans-Pacific Partnership Agreement: Where do we go next? CEPII-ICTSD Series on Trade and Intellectual Property, Strasbourg and Geneva.
- Ghosh J (2014). Can employment schemes work? The case of the rural employment guarantee in India. In: Papadimitriou DB, ed. *Contributions to Economic Theory, Policy, Development and Finance: Essays in honour of an A. Regel*. London, Palgrave Macmillan: 145–171.
- Glyn A (2006). *Capitalism unleashed: Finance, Globalization, and Welfare*. Oxford, Oxford University Press.
- Graz J-C (2016). The Havana Charter: When State and market shake hands. In: Reinert ES, Ghosh J and Kattel R, eds. *Handbook of Alternative Theories of Economic Development*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing: 281–290.
- Griffith-Jones S, Griffith-Jones D and Hertova D (2008). Enhancing the role of regional development banks. G-24 Discussion Paper Series No. 50, UNCTAD, Geneva.
- azeldine T (2017). Revolt of the rustbelt. *new Left Review*, 105: 51–79.
- elleiner E (2013). Back to the future: The social protection floor of Bretton Woods. *Global Social Policy*, 14(3): 298–318.
- iltzik M (2012). *The New Deal: A Modern History*. New York, NY, Free Press.
- Huang PCC (2012). Profit-making State firms and China's development experience: State Capitalism or Socialist Market Economy? *Modern China*, 38(6): 591–629.
- uber E and Stephens JD (2012). *Democracy and the Left: Social Policy and Inequality in Latin America*. Chicago, IL, University of Chicago Press.
- ILO (2017). *World Employment and Social Outlook: Trends for Women 2017*. Geneva, International Labour Organization.
- IMF (2015). How large are global energy subsidies? Working Paper No.15/105, International Monetary Fund, Washington, DC.
- ITUC (2016). Investing in the care economy: A gender analysis of employment stimulus in seven OECD countries. International Trade Union Confederation, Brussels.
- James S (2012). *Sex, Race, and Class – The Perspective of Winning: A Selection of Writings, 1952–2011*. Oakland, CA, PM Press.
- Katznelson I (2013). *Fear Itself: The New Deal and the Origins of Our Time*. New York, NY, W.W. Norton and Company.
- Keen M and Mansour M (2009). Revenue mobilization in Sub-Saharan Africa: Challenges from globalization. Working Paper No. 09/157, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Kelber (2008). How the New Deal created millions of jobs to lift the American people from Depression. *The Labour Educator*. Available at: <http://www.laboureducator.org/newdeal2.htm>.
- Kindleberger CP (1989). *The German Economy, 1945–1947: Charles P. Kindleberger's letters from the field*. Westport, CT, Meckler.
- Korpi W and Palme J (1998). The paradox of redistribution and strategies of equality: Welfare State institutions, inequality and poverty in the Western countries. *American Sociological Review*, 63(5): 661–687.
- Kozul-Wright R and Rayment P (2007). *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Imbalanced World*. London, Zed Books.
- Kregel J (2017). The concert of interests in the age of Trump. Policy Note No. 2, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY.
- Lahoti R, Jayadev A and Reddy SG (2016). The global consumption and income project (GCIP): An overview.

- Working paper (27 March version). Data available at: www.gcip.info.
- Lavinas L (2013). 21st century welfare. *new Left Review* (84): 5–40.
- Le Grand J (2006). *Motivation, Agency, and Public Policy: Of nights and naves, Pawns and ueens*. Oxford, Oxford University Press.
- Leite CA (2012). The role of transfer pricing in illicit financial flows. In: Reuter P, ed. *Draining Development? Controlling flows of Illicit funds from Developing Countries*. Washington, DC, World Bank: 235–264
- Leuchtenburg WE (2009). *Franklin D. Roosevelt and the new Deal: 1932–1940*. New ork, N , Harper Perennial.
- Levy F and Temin P (2007). Inequality and institutions in 20th century America. Working Paper No. 13106, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Ljungqvist A and Smolyansky M (2014). To cut or not to cut: The impact of corporate taxes on employment and income. Working Paper No. 20753, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Mazower M (1998). *Dark Continent: Europe's Twentieth Century*. London, Penguin Books.
- Mazower M (2014). *Governing the World: The history of an Idea*. London, Penguin Books.
- Meskoub M (2015). Cash transfer as a social policy instrument or a tool of adjustment policy: From indirect subsidies (to energy and utilities) to cash subsidies in Iran, 2010–2014. Working Paper No. 610, International Institute of Social Studies, Erasmus University, Rotterdam.
- Meyerson (2017). Place matters. *The American Prospect*, 22 June.
- Mineshima A, Poplawski-Ribeiro M and Weber A (2014). Size of Fiscal multipliers. In: Cottarelli C, Gerson P and Senhadji A, eds. *Post Crisis Fiscal Policy*. Cambridge, MA, MIT Press: 315–372.
- Minsky P (2013). *Ending Poverty: observations on Welfare* (edited by Papadimitriou DB, Wray LR and Kregel J). Annandale-on-hudson, N , Levy Economics Institute of Bard College.
- Minsky P (1965). The role of employment policy. P Minsky Archive Paper No. 270. Available at: http://digitalcommons.bard.edu/hm_archive/270.
- Mkandawire T (2005). Targeting and universalism in poverty reduction. Social Policy and Development Programme Paper, No. 23, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva.
- Muchlinski PT (2007). *Multinational Enterprises and the Law*. Oxford, The Oxford International Law Library.
- Munchau W (2016). The end of the era of central bank independence. *Financial Times*, 13 November. Available at: <https://www.ft.com/content/8d52615e-a82a-11e6-8898-79a99e2a4de6>.
- Murphy R (2012). How companies avoid tax – a quick summary in 8,000 words. Available at: <http://www.taxresearch.org.uk/Blog/2012/01/06/how-companies-avoid-tax-a-quick-summary-in-8000-words/>.
- Ove Moene K and Wallerstein M (2006). Social democracy as a development strategy. In: Bardhan P, Bowles S and Wallerstein M, eds. *Globalization and Egalitarian Redistribution*. Princeton, NJ, Princeton University Press: 148–168.
- Patel KK (2016). *The new Deal: A Global history*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Pollin R, Garrett-Peltier , Feintz J and Hendricks B (2014). Green growth: A U.S. program for controlling climate change and expanding job opportunities. Center for American Progress. Available at: <https://cdn.americanprogress.org/wp-content/uploads/2014/09/PERI.pdf>.
- Pollin R, Garrett-Peltier , Feintz J and Chakraborty S (2015). *Global Green Growth: Clean Energy Industrial Investments and Expanding Job Opportunities Vol. I and Vol. II*. Vienna and Seoul, United Nations Industrial Development Organization and Global Green Growth Institute.
- Rauchway E (2008). *The Great Depression and the new Deal: A Very Short Introduction*. Oxford, Oxford University Press.
- Ringen S, Kwon H-J, Yi I, Kim T and Lee J (2011). *The Korean State and Social Policy: How South Korea Lifted Itself from Poverty and Dictatorship to Affluence and Democracy*. Oxford, Oxford University Press.
- Rogers B (2017). Basic income in a just society. *Boston Review*, 15 May. Available at: <http://bostonreview.net/forum/brishen-rogers-basic-income-just-society>.
- Salidjanova N (2013). China's new income inequality reform plan and implications for rebalancing. U.S.-China Economic and Security Review Commission, Washington, DC.
- Schneider M (2015). Why the tech elite is getting behind universal basic income. *Vice*, 6 January. Available at: https://www.vice.com/en_us/article/mv5d3y/something-for-everyone-0000546-v22n1.
- Smith A (1759–2002). *The Theory of Moral Sentiments*. Reprinted in series: *Cambridge Texts in the history of Philosophy*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Smith A (1776–2008). *An Inquiry into the nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford, Oxford University Press.
- Standing G (2016). *The Corruption of Capitalism: Why Rentiers Thrive and Work Does Not Pay*. London, Biteback Publishing.
- Standing G and Orton I (2017). Development and basic income: An emerging economic model. Background paper prepared for UNCTAD, Geneva. Unpublished.
- Toplensky R (2017). EU considers tougher competition powers. *Financial Times*, 2 July.
- UNCTAD (2006). *Economic Development in Africa Report 2006: Doubling Aid—Making the Big Push Work*. United Nations publication. Sales No. E.06.II.D.10. New York and Geneva.

- UNCTAD (2014). *World Investment Report 2014: Investing in the SDGs – an Action Plan*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.1. New York and Geneva.
- UNCTAD (2015a). *From Decisions to Actions. Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIV*. United Nations publication. Geneva, UNCTAD.
- UNCTAD (2015b). *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2016). *The Role of Development Banks in Promoting Growth and Sustainable Development in the South*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report 2010: Employment, Globalization and Development*. United Nations publication. Sales No. E.10.II.D3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2013). *Trade and Development Report 2013: Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy*. United Nations publication. Sales No. E.13.II.D3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2014). *Trade and Development Report 2014: Global Governance and Policy Space for Development*. United Nations publication. Sales No. E.14.II.D3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development*. United Nations publication. Sales No. E.15.II.D3. New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2016). *Trade and Development Report 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*. United Nations publication. Sales No. E.16.II.D3. New York and Geneva.
- United Nations (2009). *World Economic and Social Survey 2009*. United Nations publication. Sales No. E.09.II.C.1. New York.
- Varoufakis (2017). *The universal right to capital income*. Project Syndicate, 31 October. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/basic-income-funded-by-capital-income-by-yanis-varoufakis-2016-10> barrier accessreg.
- Women's Budget Group (2017). *Investing in the care economy: Simulating employment effects by gender in countries in emerging economies*. International Trade Union Confederation and United Nations Women, Brussels.
- World Bank (2013). *Inclusion Matters: The Foundation for Shared Prosperity*. Washington, DC.
- Wren-Lewis S (2017). *Underestimating the impact of austerity*. *Mainly Macro*, 7 May.
- Zingales L (2017). *Towards a political theory of the firm*. *New Working Paper Series No. 10*, University of Chicago Booth School of Business, Chicago, IL.
- Zucman G (2015). *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens*. Chicago, IL, Chicago University Press.

《贸易和发展报告》

往期报告

2016年贸易和发展报告	结构转型促进包容性和可持续增长
2015年贸易和发展报告	使国际金融构架有利于发展
2014年贸易和发展报告	全球治理与发展政策空间
2013年贸易和发展报告	顺应世界经济不断变化的格局与时俱进
2012年贸易和发展报告	实现包容性和平衡增长的政策
2011年贸易和发展报告	危机后世界经济的政策挑战
2010年贸易和发展报告	就业、全球化与发展
2009年贸易和发展报告	应对全球危机，缓解气候变化与发展
2008年贸易和发展报告	商品价格、资本流动与投资的融资
2007年贸易和发展报告	区域合作促进发展
2006年贸易和发展报告	全球伙伴关系和国家发展政策
2005年贸易和发展报告	全球相互依存的新特点
2004年贸易和发展报告	政策连贯性、发展战略和融入世界经济
2003年贸易和发展报告	资本积累、增长及结构变革
2002年贸易和发展报告	世界贸易中的发展中国家
2001年贸易和发展报告	全球趋势和前景；金融结构
2000年贸易和发展报告	全球经济增长与失衡
1999年贸易和发展报告	脆弱的复苏和危险；贸易、融资和增长
1998年贸易和发展报告	金融不稳定；非洲的增长
1997年贸易和发展报告	全球化、分配与增长
1981-2011年贸易和发展报告	30年的发展思考

