



美国经济概述



美国经济概述

二十一世纪的美经济与十八世纪相比已经“面目全非”，但是接受变化和支持竞争的态度依然如故。

目录

编者的话..... 3

第一章：二十一世纪的挑战..... 4
 一个由竞争推动的经济体
 美国经济现状

第二章：美国经济的演进..... 9
 利益平衡
 南方与奴隶制
 发明精神
 剧烈的变革
 现代经济崭露头角
 罗斯福的“新政”
 劳工组织：繁荣与冲突
 政策变化
 放松对企业的监管
 科学技术的冲击
 新经济
 投机者与受害者
 特写：世界头号富翁
 释放互联网的潜力

第三章：美国经济的构成..... 30
 制造业面临竞争
 金融业的兴起
 美国人的职业
 科研和教育投资
 对农业的支持
 特写：零售业的角逐

第四章：竞争与美国文化..... 37
 小企业是经济的核心
 重整旗鼓的机会
 发生在经济上层的创造性破坏
 公司的反击
 垃圾债券和企业兼并
 竞争与美国文化
 崇尚工作

第五章：地理与基础设施.....	46
鲜明的区域特征	
凝聚力	
凝聚力与基础设施	
建立全国性的受众	
教育的力量	
第六章：政府与经济.....	54
经济监管范围	
反托拉斯法	
保护竞争，而不是保护竞争者	
开启环境监管时代	
反对监管的潮流	
银行业监管	
特写：工会运动的变迁	
第七章：与世界息息相关的美国经济.....	65
贸易开放与外交政策	
对外国竞争的反应	
双边贸易协定	
专利、版权、商标	
特写：创造性破坏的一个教训	
第八章：谱写美国经济的新篇章.....	75
大幅攀升的财政赤字	
收入差别	
奥巴马的计划	

前言

《华尔街日报》(Wall Street Journal)报道说：“恐慌蔓延至全球各个角落，好像一座火山在纽约爆发，随之产生的巨大浪潮把灾难带往世界上每一个国家。”其后果之一是“金融中心积聚起闲置的资金”。

上述报道的日期是1908年1月17日。

鉴于最近频频传来令人沮丧的警讯，修订出版《美国经济概述》(Outline of the U. S. Economy)是一项实实在在的挑战。在从事这项工作时，我们努力从历史角度审视现实。除了以上报道中描述的1908年发生的事件外，美国还经历了始于1929年的“大萧条”、始于1873年的“漫长萧条”、1837年的“大恐慌”(“房地产市场中的投机引发的一场美国金融危机”——维基百科)、以及一系列其他衰退、恐慌、泡沫、萎缩，但每一次危机后美国的经济都重新充满活力，共和体制都更加坚强。

在编写本期专刊的过程中，我们力求做到直言不讳、内容丰富，为读者提供实用的信息。我们也希望通过这组文章把深深植根于美国生活的乐观主义精神带给世界各地的读者。

—编辑

注：本书配有大量图片，请到《美国参考》网站查阅：
<http://www.america.gov/mgck/publications/books/outlineuseco.html>

第一章 本世纪提出的挑战

美国经济正面临数十年来最严峻的经济挑战

美国“不断让人惊异...，不断更新自己”。

国务卿康多莉扎·赖斯 (Condoleezza Rice)

2008 年于国务院

2008 年的金融崩溃使 25 年来美国引领的全球经济增长趋势嘎然而止，并留下长期的创痛。这次冲击对美国和世界经济造成的最终后果在本文落笔时还尘埃未定，但在危机深重之时，美国人民选出了新的国家领导人，权力和平过渡，又一次显示了民主进程的力量以及人民对美国经济的韧性充满信心。

自 1980 年罗纳德·里根(Ronald Reagan)当选总统以来，美国一直是贸易金融全球化的旗手，对外国产品和投资开放的程度使其他主要经济体难以望其项背。美国的创业型文化也成为世界的典范。美国的政治自由和自由市场经济的协同优势显然从苏联 1991 年的解体得到了印证。在国内，两党在进一步放宽对经济的管制方面逐步趋向一致，催生了许多新的投资渠道，极大地促进了国际金融和商贸的发展。

然而，美国的增长越来越依赖于举债，消费者、企业、购房者和美国政府均债台高筑。人们幻想其投资——包括后来给许多人造成巨大损失的房产——的价值会持续增加。宽松的信贷随处可见，推动资产价格上涨，房地产价格更是一路飙升。

2007 年，长期发烧的房地产市场终于崩溃，暴露了十年来高风险房贷的脆弱面，许多购房家庭本无支付能力，经济衰退更使他们捉襟见肘。有些借贷者超出自己的财力购房，误以为在上升的市场中随时可以脱手套利。随着房地产价格跌落，那些无力支付贷款的房主们即使卖房也不足以偿债。因此，这些房贷构成了一种不稳定的基础，在世界范围内推动了围绕抵押贷款证券和其他金融契约的大规模投机活动，而这些活动往往不具有直观性。

房地产市场的崩溃导致这座大厦在 2008 年崩塌。止赎房数量上涨，恐慌随之而来。华尔街的大型金融公司纷纷垮台、重组、或与主要竞争对手合并。证券市场直线下跌，世界经济陷入自 30 年代大萧条以来最严重的危机。

此次危机暴露了繁荣时期被忽略的弱点。美国的消费水平长期以来一直超过储蓄水平，金融监管人员过分相信市场机制的效能，低估了日益增长的风险。许多美国人的乐观看法和勃勃雄心造成了随心所欲、毫无顾忌的局面。许多人由于只注意眼前而忽视了过去的繁荣和崩溃带来的教训。

但是，危机也展示了美国政府迅速果断应对挑战的能力。即便在 2008 年最后两个月的危机巅峰时刻，外国人仍把美国看做经济上最安全、政治上最稳定的投资环境之一。他们疯狂地购买美国国库券，致使其投资回报率几近为零：在金融风暴来临时刻，美元再次成了避风港。

华盛顿的官员们采取了前所未有的举措，以阻止全球性信贷崩溃。联邦政府和联邦储备银行(Federal Reserve)接管了最大的两个房地产抵押贷款公司，帮助主要大银行和一家大保险公司脱离困境。危机之前，这些举措在政治上都是很难想象的。7000 亿美元的首期银行救助计划赢得了国会两党的支持。

自 2008 全球危机开始，美国政府所属机构和联邦储备银行已作出 12.8 万亿美元的巨额承诺——几乎相当于美国一年的经济总产值——用于提供和购买贷款以及贷款担保，旨在阻止金融市场的狂跌。联邦储备银行还承诺购买超过一万亿美元以贬值的房产抵押贷款为担保的债券。一位知名经济学家认为，“没有任何国家——甚至中国——有如此之大的负债潜力”来做出这种反应。

这次危机在 2008 年总统选举中爆发，帮助民主党候选人巴拉克·奥巴马参议员赢得胜利。许多人认为，一位出身贫寒、经过不断奋斗最终脱颖而出的黑人能够当选总统反映了一种典型的民族风格，即美国人十分乐观并对国家充满信心。正如乔治·布什总统任内的国务卿康多莉扎·赖斯所说，人可以“从平凡的境遇走向非凡的成就”。

本版《美国经济概述》是一本入门书，阐述了美国经济体制的形成、运作方式、及其受美国社会价值观和政治体制的影响。鉴于本书完成于艰难时期，书中无处不在的是一条主线，即上述所有因素可能以何种方式引导我国应对未来特殊的经济挑战。

本章对美国的经济现状做了概述。第二章回顾从殖民时期至今经济的演变过程。第三章讲述决定美国代议制民主体制和经济体制的信仰、传统和价值观。第四章介绍美国经济的构成——产出、出口和进口。第五章侧重于美国的主要地理区域，指出各区域的文化对国家多元化的贡献，说明基础设施和教育如何把国家凝聚在一起。第六章描述有关政府在经济中的作用的长期争论。第七章考察了全球化和贸易对美国企业、企业和工人的影响。第八章总结在迅速变化且难以预测的世界上美国经济所面临的各种障碍。

一个由竞争推动的经济体

许多经济学家都同意，要了解美国经济，首先要从亚当·斯密提出的“无形的手”这一概念开始。被认为经济学鼻祖的斯密在 1776 年出版的《国富论》(The Wealth of Nations) 一书中说，一个经济体运作的最佳状态就是当买卖双方为自己寻求最优结果的时候，好像被一只看不见的手所支配。斯密解释说，他们诸多独立交易的总和就是对国家资源最有效的利用。在自由交易的市场上，价格由买方和卖方之间的互动来决定。市场经济学家们说，一般而言，竞争导致产品优化，增进繁荣，胜过政府通过指令管理的经济，共产主义在前苏联的失败就是明显的例证。

从斯密的学说和英国商人经济的其他特性中演变出了美国式体制，其核心乃是决定美国经济的法律、机构和传统所形成的社会环境。用历史学家大卫·麦卡洛 (David McCullough) 的话说，美国 1776 年《独立宣言》和 1789 年《宪法》的制定者为美利坚合众国提供了“导航的星罗”，即那些美国人民自建国以来就引以为荣又一直争论不休的基本政治自由和对政府权力的限制。

然而，甚至市场资本主义最坚定的支持者也承认，这个体制并没有解决所有问题。经济学家格里高利·曼基维 (N Gregory Mankiw) 说：“由于各种各样的原因，无形的手有时候不起作用。”曼基维是乔治·布什 (George W. Bush) 总统的经济顾问委员会的成员之一。如果政府不要求的话，制造商就不会出钱弥补由他的烟囱里排放出的污染物所造成的环境和健康上的损失。一家垄断的公司或一群占优势的公司会追逐更高的价格，而这是一个有竞争的市场所不允许的。另一位前白宫顾问、诺贝尔奖得主约瑟夫·E·斯蒂格利茨 (Joseph E. Stiglitz) 说：“无形的手之所以常常看不见，是因为它不在那里。”

每一代美国人中都会出现国家经济结构的批评家。历史学家亨利·斯逖尔·康马格 (Henry Steele Commager) 在 50 年代就写道，任何事情，只要许诺能够增加财富，都被当然地视为好事，因此美国人可以容忍投机取巧、商业宣传、森林采伐和滥用自然资源，更能对工业主义昭彰的劣迹无动于衷。

另一些人指出了美国经济模式外表上和实质上的种种矛盾：一个消费者主导的社会，却重物主义，轻未来储蓄；一个资源丰富的国家，却时时滥用资源；一个基于公民平等的政治体制，却依赖收入的不平等激发公民努力工作，接受教育；一个上层社会有着惊人财富的国家，却比世界上许多富国有更广泛的相对贫困。

然而，大多数美国人都拥护一个动态经济体的理念，它支持竞争，鼓励奋斗发明，对成功者重金奖励，允许失败者重整旗鼓。尽管存在这些矛盾，美国仍然建立了一个高度灵活的经济体制，可以说，它比其他体制提供了更多的选择和机会，而且一次又一次显示

了其纠正错误、适应萧条、战争和金融恐慌的能力，并在逆境中成长壮大。国务卿赖斯在奥巴马当选后说，美国“不断让人惊异，不断更新自己。”

今天的美国经济

就是在危机中，美国的经济也仍然是世界上规模最大、最具多元性的经济。美国商品和服务业的总产出——即国内总产值——2007年为14万亿美元，按各国货币购买力计算，几乎是日本的3倍，中国的5倍。美国只占世界人口的5%，却贡献了世界经济总产出的20%。

美国2007年人均国内总产值将近45000美元，相比之下，世界平均水平仅11000美元。当年，凭借1.5亿劳动者的技能，美国经济每天提供400亿美元的产品和服务。资本也发挥了推动作用，美国人每天投资于企业和住宅的资金达55亿美元（不包括政府资金）。另一经济要素是自然资源，包括矿产、能源、水、森林和耕地。

美国劳动者的生产力始终是世界的榜样。2007年每位美国劳动者平均创造产值92000美元。根据美国经济咨商局(US Conference Board)的资料，该数字比十几个欧洲主要国家的平均值高出近20%，比中国的平均值高出85%。2000年至2006年间，美国的生产率以年均2%的速度增加，是大多数欧洲国家的两倍。根据一项对16个主要工业经济体的研究，同年相比，只有韩国、瑞典和台湾的生产率增长幅度大于美国。生产率的增长使美国得以保持相对较低的失业率和通胀率。

“世界经济论坛”(World Economic Forum)经常将美国列为世界最具竞争力的经济体，该论坛的年会是各国政要和企业高管的聚会场所之一。美国主要的大公司能在国际市场中名列前茅，其重要的原因是重视技术革新、降低成本、收益回报股东。2007年“财富500强”中，162家公司的总部设在美国，日本第二，67家，法国第三，38家。

美国的技术领先领域也在不断扩展，从目前的计算机、软件、多媒体、先进材料、医疗保健和生物技术扩展到纳米技术和遗传工程等前沿领域。虽然欧元作为首选货币得到越来越多的支持，美元仍为国际商务的中流砥柱。

当巴拉克·奥巴马2009年1月就职总统时，迫在眉睫的金融危机主导了他的日程，除此之外，严峻的长期性挑战也有待应对。由于政府在危机中发放救助贷款而造成的创纪录的联邦预算赤字将会挑战美元的稳固地位。联邦政府对老龄化人口所作出的退休和健保承诺也将检验政府的收支平衡能力。为了节省自然资源和应对气候变化的挑战，美国的商

家、股东和消费者必须为改变产品和工艺付出沉重的代价。教育上的两极分化将近一步加剧。来自国外的竞争和技术革新可能导致更多美国人丧失工作机会。

哈佛大学经济学家本杰明·弗里德曼（Benjamin Friedman）及其他人警告说，自由贸易和投资以及保持市场开放在美国能否继续得到政治上的支持，关键要看大多数公民能否继续享有繁荣。

奥巴马总统在就职前不久的一次讲话中承认了这种挑战的严重性，但他也提到美国的传统和内在力量。“我们绝不能忘记，我们的劳动生产率高于任何其他国家。我们的大学仍为世人所羡慕。我们仍然拥有历史上最有智慧的人才、最富创造力的企业家、最先进的技术与发明。我们依然是一个能够克服极大恐惧和战胜罕见逆境的国家。”

第二章 美国经济的演进

经济规模扩大并有变革，但仍奉行一些不变的指导原则

“如果上帝真有特选的子民，那就是在土地上劳作的人们。”

--托马斯·杰斐逊

1787 年

乔治·华盛顿将军于 1789 年就任美国第一任总统时，这个年轻国家的经济已经发展成具有多种行业和显著区域差异的混合体。

农业是当时的主导产业。十个美国人中有九人在农场工作，多数是种植家人赖以食用的作物。20 个人中只有一人住在“城市”地区，而“城市”通常只有 2500 人左右。美国第一大城纽约只有 22,000 人，当时伦敦人口则超过了一百万。但是，几个较大城市中有商人、店主、进口商、运输商、制造商和银行家组成的商业阶层，他们和农民之间可能发生利益冲突。

托马斯·杰斐逊（Thomas Jefferson）是弗吉尼亚的种植园主和《美国独立宣言》的主要起草人，也是一群开国元勋的代言人。这个举足轻重的群体中有许多南方人，他们认为这个国家应当是以农业为核心的社会，政府扮演的角色越小越好。杰斐逊不信任城市阶层，他把欧洲的大城市视为政治腐败的温床。他曾经宣称：“如果上帝真有特选的子民，那就是在土地上劳作的人们”。

联邦党人则是势力居次的政治运动，他们反对杰斐逊和其他支持农业共和国的人士，往往受到北方商业利益阶层青睐。联邦党人的领袖之一是亚历山大·汉密尔顿（Alexander Hamilton），他在美洲殖民地迫使英国承认主权的独立战争（1775-1783 年）中是华盛顿的主要军事助手之一。汉密尔顿是纽约人，也是美国第一任财政部长。他认为新生而脆弱的美利坚合众国需要强大的中央领导以及支持制造业扩展的联邦政策。

1801 年，杰斐逊当选第三任美国总统，并成为后来称作民主党的民主共和党党魁。1828 年，田纳西的战争英雄安德鲁·杰克逊（Andrew Jackson）作为杰斐逊派系的候选人赢得大选，成为第一位来自边疆地区的美国总统。他以激烈的态度为“普通”美国人谋利益，并使这种做法成为民主党的一个主要诉求。他在 1832 年宣称，当国会的行为“让富人更富，有权势者更有权势时”，地位卑微且无钱无势的社会成员——农场主、技工和劳工——有权提出抗争。

汉密尔顿主张，如果没有一个聚集资本和回报投资的制度，就不能充分利用美国无限的经济机会。汉密尔顿的联邦党人日后演变成辉格党，之后又演变成共和党。这个主要的美国政党通常支持促进美国工业发展的政策，包括：完善国内的基础设施，对进口商品征收保护性关税，提高银行业集中度，保持强势货币。

利益平衡

美国宪法在 1788 年获得批准，力图在经济和区域利益冲突之间来之不易的妥协之上落实这个新生国家的民主实验。

普林斯顿大学教授安妮-玛莉·施洛特（Anne-Marie Slaughter）说：“宪法起草者希望建立一个代表人民的共和政府，但是这种代表应当避免沦为暴民统治，同时提供谨慎协调的最大机会以实现国家整体的最大利益。他们坚持实行多党制，通过权利法案限制政府权力，保障言论和新闻自由，通过制衡改进政府透明度和问责，并由独立的司法体系施行有力的法治。”

立法权在两个议院之间分配。参议院的席位固定，每州两席（在 1914 年之前，参议员是由州议会选举而不是由选民直接选举），被视为体现企业和土地所有者的利益。建国先贤创设的众议院席位则按各州人口分配，并由人民直接选举，以期更准确地反映公众的意见。

宪法的另一根本特征是政府的立法、行政和司法三权分立。宪法的主要起草人之一詹姆斯·麦迪逊（James Madison）在 1809 年担任美国第四任总统，他指出“自由精神……要求制约”政府的权力。他为分权原则辩护时曾写道：“如果人人都是天使，政府就没有存在的必要。”但麦迪逊也认为分立不能是绝对的，每一个部门应当适当享有对其他部门的影响力。

于是，由总统任命高级政府领导人、主要联邦检察官和指挥武装力量的高级将领，但是参议院可以同意或拒绝这些人选。国会制定法案，但总统可以否决法案，除非国会两院均以三分之二的多数推翻总统的否决。最高法院享有裁定法律违宪而予以废止的权利，但总统保留最高法院大法官的提名权，参议院则拥有对被提名者的实际否决权。宪法赋予国会权力确定最高法院的规模以及限制法院的上诉管辖权。

宪法还规定了政府在这个新生共和国的经济领域所扮演的角色。在汉密尔顿的坚持下，宪法赋予联邦政府独有的货币发行权，各州不得发行货币。汉密尔顿将此视为创立和保持强势国家货币及成为有信誉国家的关键，以便国家通过借贷而发展壮大。

各州之间流通的货物不得稽征国内税。联邦政府可以监管州际贸易，并享有对进入国境的外国商品稽征进口税的专有权利。联邦政府也有权授予专利和版权，以保护发明人和作者的作品。

第一届国会在 1789 年制定了美国第一项保护性关税，旨在为联邦政府筹集资金，并通过实际抬高海外竞争商品的价格保护美国的玻璃、陶器和其他产品制造商。关税立即成为这个年轻国度最具分裂效应的区域问题之一。

汉密尔顿支持关税，将之视为防御较强大的欧洲制造商的必要壁垒。他还倡议联邦政府在国家财政方面发挥决定性作用，在颇具争议的情况下促成了由联邦承担并全额偿付各州的独立战争债务，这些债务大多是投机份子在战争期间以低价取得的。这些措施受到纽约、波士顿和费城的美国制造商与金融家的欢迎，他们的债券推动了国家的工业发展。

但是保护性关税激怒了以农业为主的南方。关税抬高了南方人从欧洲进口制成品的价格，导致欧洲各国通过减少购买南方农产品进行报复。如历史学家罗杰·L·兰塞姆（Roger L. Ransom）所言，西部各州是骑墙派，一方面反对抬高制成品价格的高关税，一方面也乐见联邦关税收入为他们社区所需的新公路、铁路、运河和其他公共工程项目提供资金。1828 年的高关税被南方的反对者称作“可憎的关税”，加剧了区域怨怒和派系之间的紧张关系，最终在几十年后引发美国内战。

到 1800 年，英王授予殖民地总督的大片土地已被拆散。尽管许多大块土地（特别是南方的种植园）仍然保留，但到 1796 年，联邦政府已开始以每英亩 2 美元（每公顷 5 美元）的价格直接向拓荒者出售土地，由此启动了对于十九世纪西部开发至关重要的政策。一浪高过一浪的移民潮不断往西驱赶已被剥夺殆尽的美洲原住民。杰克逊总统在 1830 年签署《印第安人迁移法案》（Indian Removal Act of 1830），把强制迁移印第安部落确立为政府的政策，强迫乔克托（Choctaw）部落经由后来被称作“血泪之路”的路线搬迁到日后的俄克拉荷马州。

最初的区域界限大体沿循各族裔移民群体的定居模式。来自英国的移民沿着第一批清教徒的路线，占据了美国东北部的的新英格兰地区。宾夕法尼亚和其他中部殖民地则吸引了荷兰、德国和苏格兰-爱尔兰移民。法国农场主迁到南方的一些滩涂地带，加利福尼亚和西南部的移民则来自西班牙。从 1619 年起向美洲输入非洲奴隶的活动则划出了最具争议的界线。

在南方，黑奴劳工支撑着富有的种植园主阶层。他们起初种植烟草，后来种植棉花、甘蔗、大麻和生产羊毛，这些都是美国最主要的出口产品。小农场主是许多新定居点

和城镇的主体，被杰斐逊和其他许多人称赞为“美国品格”的代表，体现着独立、勤劳和节俭精神。

一位作家曾对多数未受过教育的美国人做出“武装暴民”这个家喻户晓的描述，一些开国元勋担心这群人会把这个新国家引向何方。但是他们主流的形象是农民爱国者，十九世纪的哲学家拉尔夫·瓦尔多·艾默生（Ralph Waldo Emerson）曾将他们描述为“英勇的农民”：不向英军士兵屈服，打响“震惊世界的枪声”，引燃美国独立革命的战火。

杰斐逊总统在 1803 年买下路易斯安那领地，使美国领土面积增加一倍，开辟了辽阔的新边疆，召唤着拓荒者和冒险家。

南方与奴隶制

南方经济依赖奴隶劳工，这与美国建国的平等原则根本对立。虽然国会在 1808 年禁止输入奴隶，但没有废除奴隶制，国内的奴隶人口仍在不断增加。南方顽固地为其“特殊制度”辩护，北方废除奴隶制的呼声则日渐高涨，美国南北战争（1861-1865 年）之前半个世纪的政治局势日益形成这种对立。1860 年，后来脱离联邦的 11 个南方州成立了邦联（Confederacy），并发动内战。在这些州，十个人中有四人是奴隶，他们提供了一半以上的农业劳动力。

在南方地区有一种作物的重要性首屈一指，这就是棉花。来自南卡罗来那州的美国参议员、奴隶制的辩护者詹姆斯·亨利·哈蒙德（James Henry Hammond）曾在 1858 年宣称“棉花为王”。当时，棉花是美国最重要的出口商品，对于北方和南方都是不可缺少的。奴隶种植的棉花成本低廉，使美国和英国的纺织品制造商从中受益，并为城市居民提供便宜的衣服。南方人则购买北方制造商和西部农场主的产品。

内战对经济造成重创，拉大了获胜的北方和战败的南方之间的差距。早期的历史学家认为南北战争刺激了其后几十年的制造业和商业大发展。较近代的研究则指出，不论是否发生内战，美国经济都会大幅拓展。无论如何，胜利的北方经济发展到新的高度，虽然在一系列金融恐慌期间停滞不前，但在复苏后又继续前进。

南方普遍采取佃农制，有效打破了该地区经济先前所依赖的种植园制度。尽管在内战后的重建年代曾作出切实努力改善众多原奴隶的境况，但是继续实施这些改革的政治意愿却有所减弱，1877 年之后更是如此。政府允诺的政治和经济自由未能兑现，相反，被称为“吉姆·克罗法”（Jim Crow）的种族隔离压迫制度在整个南方扎下根基。到十九世纪末期，黑人和众多农村白人一样，普遍处于贫困境地。

南北战争对联邦的生存构成了最大威胁，但是由于战争期间南方叛乱各州的议员缺席，也使国会趁机扩大了联邦政府的权力，包括建立第一套国家税收体系；发行全国通行的纸币；出资设立“赠地大学”（land-grant universities）；开工建设横贯北美大陆的第一条铁路。

发明精神

在全美国，一波发明浪潮大大促进了农业生产。杰斐逊本人就曾尝试以重新设计的犁铧提高耕地效率，改进农业设备的努力从未松懈。在杰斐逊时代，用扶犁耕地和镰刀收割的一位农民要花 300 小时才能生产 100 蒲式耳的小麦。到内战前，富裕的农场主已能买到约翰·迪尔（John Deere）钢犁和赛勒斯·麦考密克（Cyrus McCormick）收割机，实现了收割和脱粒机械化。改进灌溉的高级风车也已问世。

接下来的 40 年间，蒸汽拖拉机、复合犁、杂交玉米、冷藏货车和牧场的铁丝网悉数面世。1890 年，生产 100 蒲式耳小麦所需的时间降至仅仅 50 小时。1930 年，农民使用拖拉机牵引的犁、联合收割机和卡车只需 20 小时便可完成这些工作。到二十世纪八十年代，这一数字减少至三小时。

埃利·惠特尼（Eli Whitney）在 1793 年推出的轧棉机，实现了棉纤维与粘性细粒棉籽分离工艺的机械化，是棉花生产技术的重大改进。棉花需求迅速增长，但轧棉机也使对奴隶劳工的需求倍增。惠特尼是马萨诸塞的工匠和企业家，历经漫长斗争和挫折才从模仿他的发明的南方种植园主夺得专利权和收入，这是保护发明人成果最早的法律斗争之一。

惠特尼在另一阵地也获得成功，向世人证明使用标准型部件如何显著加快生产过程。据说，1801 年惠特尼在争取联邦火枪生产合同时，从箱子中随手拉出不同部件，组装成一支枪，这让华盛顿的联邦官员大吃一惊。他证明，采用简单步骤组成的标准工序和精密制作的部件，可以代替经过严格训练的、制作整个产品的工匠，而且这种标准化的工作只要熟练工人便可胜任。他的远见为机床业和大规模生产工艺的兴起奠定了基础，使美国制造业取得长足发展，最终达到了记者哈罗德·埃文斯（Harold Evans）记述的“每个家庭都有缝纫机和怀表，每个农场都有收割机，每间办公室都有打字机”。

在十九世纪，制造和技术领域还涌现了其他令人惊异的发明和进步，其中塞缪尔·莫尔斯（Samuel Morse）发明的电报联通了美国的所有地方，后来更联通了大西洋两岸；亚历山大·格雷厄姆·贝尔（Alexander Graham Bell）发明的电话让远隔千里的人们可以直接通话。1882 年，托马斯·爱迪生（Thomas A. Edison）和他的电气发明团队制定

了为家庭和企业生产及输送电能的第一个标准，照亮了纽约华尔街金融区的办公室，开启了电气时代。

1869年，第一条跨越东西海岸的铁路在犹他州合轨竣工，由此掀起一场交通运输业的革命。

历史学家路易斯·麦南德（Louis Menand）写道：“内战结束后，美国经济是由铁路扩展带动的。”内战期间，国会向铁路工程公司提供了1.58亿英亩（6300万公顷）土地。铁路建设推动了钢铁生产的增长。第一条铁路接通后，连接美国大西洋和太平洋海岸的其他铁路构建起能与欧洲和亚洲贸易的国民经济，大幅拓展了美国的经济和国际政治空间。

剧烈的变革

工业化和城市化带来的剧烈变革在十九世纪末震撼了美国。劳工运动开始兴起并争取权力，移民的涌入改变了从欧洲沿袭的抗争意识，使之适应美国的情况。

十九世纪八十年代，制造业和商业的产值超越了农业。在欧洲金融家的有力支持下，新的产业和铁路线不断涌现。美国大城市规模激增，吸引着外国移民和来自本国农场的务工者。十九世纪九十年代前期，一场毁灭性的经济萧条冲击了美国，仅在1893年就迫使16,000家企业倒闭。接下来的一年里，多达75万名工人参加罢工，失业率高达20%。

南方和西部的农民受到信用紧缩和农作物价格下跌的双重打击，成立了第三个全国性政治组织——人民党（Populist Party）。他们把怒气集中在美国的银行家、金融家和铁路巨头身上。人民党的政纲要求放松信贷和货币政策以帮助农民。1894年国会选举中，人民党赢得总票数的11%。

但是美国政治向来是由两大政党共同掌控的——自十九世纪中叶以来一直是共和党和民主党的天下。较小的团体大多把他们的议题加入两大竞争对手的政纲或其中之一。这也是十九世纪九十年代人民党的宿命。到1896年，这个新政党已融入民主党。但在二十世纪头二十年的跨党派进步运动中，人民党议程中的很大一部分得道采纳，他们的新主张包括参议员直选和联邦所得税累进制。

按历史学家卡尔·代格勒（Carl Degler）的说法，美国进步主义表明许多美国人越来越意识到“社区及其居民不再决定他们自己的命运。”进步主义者依靠社会科学和其他领域受过训练的专家设计政策和法规，以限制他们认为强大信托和其他商业利益集团的无

节制行为。曾撰有影响巨大的《美国生活的许诺》（The Promise of the American life）一书，并是《新共和》（New Republic）杂志首任编辑的赫伯特·克罗里（Herbert Croly），在1909年对进步主义党的信条作了如下表述：“联邦政府必须进行干预和区别对待，这么做不是为了自由和特殊的人，而是为了平等和普通人。”

威廉·麦金利（William McKinley）总统在1901年遇刺后，副总统西奥多·罗斯福（Theodore Roosevelt）入主白宫，进步主义思想的影响力迅速增强。“泰迪”罗斯福是探险家、自然主义者和富家子弟，他认为实力最强的公司巨头正在压制竞争。罗斯福及其同盟者主张必须限制企业最过分的无节制行为，以免公众转而反对美国的资本主义制度。

深具影响力的出版商约瑟夫·普利策（Joseph Pulitzer）旗下的《纽约世界报》（New York World）刊登社论，指出“西奥多·罗斯福当上总统很可能让美国比以往任何时候更容易掀起一场社会革命。”作为回应，罗斯福颁布法规并提起联邦反托拉斯诉讼，打破高度的产业集中。他执政期间对美国最大的铁路垄断机构北方证券公司（Northern Securities Company）提起反托拉斯诉讼，对全国头号金融家J. P. 摩根造成了直接打击。摩根告诉罗斯福：“如果我们做错了任何事，你可以派人找我的人，他们能把事情搞定。”罗斯福的答复是“事情不能这么办。”最高法院最终裁定北方证券败诉，使政府在限制大企业对经济控制力的战役中首次告捷。

现代经济崭露头角

二十世纪的头几十年里，电力在美国各经济部门中迅速普及，稳步取代了作为工厂动力来源的蒸汽和水力。它点亮了办公室和居民住房，为百货商店和电影院提供照明。它重塑了城市，为新的摩天大楼的电梯和市内电车及地铁提供动力，使人们能够在离家更远的地方工作。到1939年，电力为美国制造业提供了85%的主要动力。采用细电缆的输电网络加速了全新的自动化制造工艺的发展，普及了标准部件，熟练工人大批增加。

但是二十世纪三十年代的经济大萧条（Great Depression）导致经济扩张骤然停摆。它的成因很复杂。经过十年不顾后果的股票投机，1929年的股市崩溃使数百万名投资者倾家荡产，也摧垮了企业高管和消费者的信心。

美国和其他经济强国打起破坏性的贸易战，相互提高进口关税，促使本币贬值，企图增强本国出口商品的竞争力，却徒劳无益。价格暴跌，耗尽了企业和家庭的财力。干旱和恶劣的种植方法在美国农业腹地造成尘暴，迫使成千上万的农民逃离家园。在大萧条之初开业的银行当中，有40%在这场美国最严重的金融危机中倒闭。全国失业率超过20%。

一些绝望而幻灭的美国人寄望共产主义和社会主义带来更好的选择，其他人注视着贝尼托·墨索里尼（Benito Mussolini）率先在意大利实行的法西斯制度，许多人担心美国正面临政治上的崩溃。

罗斯福的新政

由于赫伯特·胡佛（Herbert Hoover）总统（1929-1933年）无力满足恢复经济的要求，民主党人富兰克林·D·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）在1932年当选总统，并在次年通过他的第一项“新政”经济方案。这位以姓名首字母FDR为名的总统出身于纽约州的富贵家族，拥有在艰难时期向美国人传递信息的天赋。他利用新的广播媒体直接向国民发表演讲。罗斯福在总统就职演讲中给美国人打气：“我们唯一需要恐惧的就是恐惧本身。”

之后罗斯福推出一系列新法律和计划，阻遏破坏性的金融危机并创造就业机会。公民自然资源保护团（Civilian Conservation Corps）、公共事业振兴署（Works Progress Administration）和公共工程署（Public Works Administration）等新机构招募了几百万失业的美国人，在政府项目就业。农业调整局（Agricultural Adjustment Administration）通过减少产量和在某些情况下对超产的农民罚款来支撑农产品价格。长期担任国会议员的纽约州民主党人伊曼纽尔·赛勒（Emanuel Celler）指出，总体而言，这些计划使人们“重新有了希望”。

历史学家一致认为，FDR是一位即兴发挥的人，而不是遵循意识形态行事的人。他的预算政策缺乏一致性：他在担任总统的中期削减支出，很可能延长了大萧条的时间。事实证明，有些新政措施自相矛盾或存在巨大争议。国家复兴局（National Recovery Administration）议定了一系列的行业规则，这些规则涉及最低价格、工资和其他细节。众多小企业抱怨这些规则对规模较大的竞争者有利。另一些人认为国家复兴局造成的政府与大企业之间的紧密联系孕育了“法团主义”观念，和较为松散、自由的美国传统经济结构背道而驰。最高法院也持这种看法，宣布设立国家复兴局的法律违宪，认为把国会立法权委托给总统行使超越了宪法商务条款的容许范围。

但事实证明其他的新政措施却是历久弥新。联邦政府加强了对银行和证券业的监管，通过向雇员和雇主征收工资税筹集社会安全资金，为美国工人提供失业保险以及退休、工伤残障和身后福利。新政建立起帮助美国人度过艰难时期的联邦社会安全网，但是现在的费用对未来的政府财政构成巨大的考验。

在富兰克林·罗斯福担任总统之前，除监管银行和铁路及反托拉斯行动外，联邦政府对企业基本上采取放任态度。FDR 带领国家反其道而行之，联邦政府深度介入以前被视为民营部门的领域。一个显著的例子是他在 1933 年设立的田纳西河谷管理局（Tennessee Valley Authority，简称“TVA”），这家联邦特许公司旨在控制南方贫困地区的洪水并且发电。

罗斯福及其支持者把政府经营 TVA 视为确定合理电价基准的途径，用以显示电力公司是否向用户收取过高的电价。TVA 表明罗斯福对新政的信心，即政府有能力发现并解决社会问题。被罗斯福任命为 TVA 董事及后来的董事长的戴维·利连撒尔（David Lilienthal）曾说：“不论看似多么不切实际，工程师、科学家和管理者团队几乎没有做不到的事情。”

在反对者看来，TVA 是社会主义，违反自由企业制度的基本原则。罗斯福的前任、共和党人赫伯特·胡佛在其任期内曾经反对有关田纳西河谷的政府电力项目和经济开发计划，他宣称 TVA 的设立将“摧毁美国人民的创业精神及其事业……否定作为我们文明基础的理想。”

美国人民在较实际的问题上也存在分歧：私人电力公司如何跟实际拥有无限资源的联邦政府竞争？一旦联邦机构决定采取行动，如何制约它的权力？建设大坝生产电力和控制洪水的同一政府之手，也把成千上万的人赶出了他们的农场。虽然 TVA 大坝工程得以建成，并且仍是美国最大的公共电力公司，但是由于政治反对浪潮不断高涨和第二次世界大战的爆发，罗斯福在美国其他地区推行 TVA 模式的努力受到搁置。

为了与德国、日本和二战中的其他轴心国作战，美国的产业部门和其他部门动员起来。美国在战争期间生产的最后一辆汽车于 1942 年 2 月出厂，汽车行业转而生产坦克，仅在 1943 年就生产了三万辆坦克，按照昼夜不停计算平均每小时近三辆，超过德国在整个战争期间的产量。正如作家里克·阿特金森（Rick Atkinson）所说，钢琴制造商生产指南针，餐具公司生产自动步枪，打字机公司制造机枪。雄厚的美国工业实力所向无敌。美国工厂在为欧洲和太平洋战场的美军供应武器的同时，尚有余力向英国、苏联和其他盟军供应装备。

战争结束时，欧洲和亚洲的许多地区已被夷为废墟，只有美国兀自挺立，成为世界上独一无二的超级经济大国。

劳工组织：繁荣与冲突

战时经济监管解除后，释放了美国工人被压抑的调涨工资要求，引起一系列的重大罢工，使美国人对工会的态度严重分化，正如十九世纪九十年代的情况。1935年，民主党控制的国会通过了1935年《国家劳工关系法案》（National Labor Relations Act），规定大多数民营部门的工人有权组建工会，就工资和工作条件与管理层进行谈判，并有权为达到他们的目的举行罢工。联邦政府设立了国家劳工关系委员会（National Labor Relations Board），监督工会选举，处理有关在组织工会的过程中采取不公平做法的投诉。1938年的《公平劳工关系标准法案》（The Fair Labor Standards Act）规定了全国最低工资，禁止以“压迫性”方式使用童工，并规定了特定职业的加班费。该法案宣告其目标是“保证工人健康、效能和一般福祉所必需的最低生活标准，”但也允许雇主通过招工取代罢工工人。

二战后，共和党控制的国会通过了1947年《塔夫脱-哈特利法案》（Taft-Hartley Act），削弱工会提出争议的权力，增加不希望加入工会的雇员的权利，允许总统在断定罢工危及国民健康或国家安全的条件下，命令罢工者在80天的“冷却”期内返回工作岗位。矿工联合会（United Mine Workers）主席约翰·L·刘易斯（John L. Lewis）把该法案称为“奴工法”。尽管该法案被哈里·S·杜鲁门（Harry S. Truman）总统否决，但仍被国会以三分之二多数票强行通过。

《公平劳工关系标准法案》和《塔夫脱-哈特利法案》规定了总体法律界限，工会可在此界限内与企业领导层和工会反对者争夺经济和政治影响力。1950年，美国汽车公司占据了全球市场的可观份额，通用汽车公司（General Motors Corporation）和汽车工人联合会（United Auto Workers）签订合同，为工人提供广泛的医疗和退休福利。从雇主的角度而言，慷慨的工资和福利可以确保不发生罢工，并激励工人努力工作。公司盘算这些成本可以转嫁到消费者身上。随着日本、欧洲和其他外国汽车制造商竞争的增强，美国汽车业转嫁这些劳工成本的意愿和能力有所减弱。

这些问题也反映在政治领域。一般而言，工会大多为民主党候选人提供资助和人力支持，企业界则支持共和党。双方都希望获胜的候选人为他们提供更有利的待遇。但是全球经济发展状况也影响到美国政治。随着其他国家的工业复苏，美国产业工会的会员总数有所下降。二战结束时，三分之一的劳工是工会成员。1983年，这一数字是20%，到2007年降至12%，当年工会会员总数为1570万人。

今天，工会人数增加的领域大多是受外国竞争影响较小的行业：服务业，特别是教师、警官和消防员等公共服务业的雇员。2007年，超过三分之一的公共服务工作者是工会成员，而民营部门只有7.5%的工人参加工会，24岁以下工人的入会比例不足5%。

1981年，罗纳德·里根（Ronald Reagan）总统解雇举行罢工的航管员，标志着工会的地位相对下降。航管员属于公共部门雇员，通常工作很稳定，不过法律相应地禁止他们参加“对公众不利的”罢工。这不是说公共部门雇员从不罢工：他们有时会罢工，并且在和解时罢工的违法性通常不受追究。但这次不然，里根援引禁止政府雇员罢工的联邦法律，命令航管员返回工作岗位。后来他解雇了 11,000 多名拒绝返回工作岗位的调度员，雇用新工人取代他们，并且解散了工会。

即使在工会影响力得而复失的同时，其他重大潮流也在重塑战后美国的劳工结构。二十世纪五十年代兴起的民权运动，要求废除南方种族隔离的州法和地方法；这些法律在学校、公共设施和公共交通工具分隔黑人与白人，并对非裔美国人的投票权设下限制。十年的激烈斗争之后，已故的马丁·路德·金博士（Dr. Martin Luther King Jr.）领导争取种族公平的非暴力运动，促使制定了消除种族歧视和贫困的联邦法律。后来又颁布一系列范围广泛的法律，这些法律被民主党人林登·约翰逊（Lyndon Johnson）总统称作他的“伟大社会”计划（Great Society program）。少数族群的受教育和就业机会得到扩大。尽管美国人就企业招聘和大学招生方面优待少数族群的“平权行动”是否公正争论不休，但是二十世纪六十年代的法律还是为少数族群开启了越来越多的就业机会。

二十世纪六十年代的民权运动也促成了在就业方面禁止歧视妇女的法律，该成果源于女性争取经济和社会平等地位的意义深远的运动。1950年，只有三分之一的成年女性有工作，但到二十世纪末已有五分之三的女性进入职场。女首席执行官们领导着惠普（Hewlett-Packard）和奥美广告（Ogilvy & Mather advertising firm）这样的大公司。其他女性从事的职业遍及从学术、政治、医疗到制造业、建筑业和军队的各个领域。男女之间的工资差异虽然正在缩小，但依然存在。2000年，就全体劳动力而言，全职妇女的收入占男性职工的 77%，而在 20 年前女性的收入仅为男性的三分之二。

另外一个重大影响来自“婴儿潮”一代加入劳动大军。从二战结束到 1964 年间有 7600 万名美国人出生，这一史无前例的人口增长可能反映了美国战后的乐观主义。这次人口激增伴随着长期的经济上升趋势，引发了持续的住房建设热潮和以消费为中心的经济扩张。

政策变化

二十世纪六十年代的“伟大社会”立法包括 84 部不同的新法律，把自富兰克林·罗斯福以来利用政府力量设定经济和社会议程的政治行动推向高潮。少数族群投票

权、就业机会、公共教育、消费者和机动车驾乘人员安全、环境保护、以及老年人和穷人医疗保险，都是这些法律试图解决的问题。

林登·约翰逊在 1964 年总统选举中获得压倒性胜利，同年他所属的民主党也在国会取得决定性的多数席位，为推进他的议程打下基础。但是约翰逊的政策激发了保守人士的反对力量，他们认为政府已经过度干预公民的私人生活，使雇主背上了过重的负担，威胁到经济的活力。约翰逊积极推行的民权措施招致众多南方白人的怨恨，使他们转而投效共和党。

美国经济在二十世纪七十年代遭受重挫。理查德·M·尼克松（Richard M. Nixon）总统在第一任的中期遭遇物价飞涨，部分原因是从约翰逊任内开始延续至尼克松任内的越南战争。即使增加联邦支出会导致联邦预算赤字膨胀，但是为了刺激经济增长，尼克松还是打破了共和党支持平衡预算的传统。

尼克松同样支持工资和价格监管以期遏止通胀周期。在这种周期中，工资上涨促使公司提高价格，然后物价上涨导致工人要求更高的工资。尼克松在 1971 年说：“现在，我是凯恩斯主义者，”把自己归入英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）的阵营。凯恩斯倡导在经济低迷时期实行赤字支出。

尼克松的工资和价格监管方案未能奏效。仅举一例为证，由于棉农的政治影响力，棉花价格无法被监管，但是普通棉布的价格受到监管。据美联储前主席艾伦·葛林斯潘（Alan Greenspan）看来，当棉布生产商的利润受到挤压时，他们就削减产量，从而造成短缺。

尼克松进行的试验留下了长期的教训：美国经济太过复杂、无序而且变化过快，政府官员无法进行细节管理。人们取得的新共识是监管不能克服通胀因素，但却抑制了创新精神、承担风险的意愿和竞争。

1973 年阿以战争（Arab-Israeli War）和 1979 年伊朗伊斯兰革命（Islamic Revolution）之后的两次石油危机使美国经济遭受重创。油价上涨三倍，加油站排起长队。在那个十年结束时，通货膨胀达到第一次世界大战以来的最高点，失业率攀升至 9% 以上。1976 年当选的民主党总统吉米·卡特（Jimmy Carter）任职期间受到的冲击最大。美国经济陷入了卡特顾问所说的“普遍萧条”，政府的任何措施都无法应对高失业率、高物价和股市不景气的困境。

经济困难时，美国选民经常惩罚执政党，1980 年就是一个明证。当年的民意调查显示三分之二的公众认为国家的处境艰难。许多美国人寻求转变方向，他们在总统候选人——加州前州长共和党人罗纳德·里根那里找到了方向。竞选期间通过电视播放的唯一一

场候选人辩论中，里根向观众提出了一个简单的问题：“你的生活比四年前更好吗？”这句话被分析人士称为里根击倒对手的重拳。

里根当选总统是政府经济职能再次转向的标志。1981年，里根发表就职演说时称：“在这场危机中，政府不是解决问题的药方，问题就在政府本身。”他补充道：“制约和扭转政府膨胀的时候到了。”

“里根经济学”力求降低美国税率，尽管这么做的后果之一是联邦预算赤字扩大。批评者说这是以间接方式强迫削减社会福利支出和新政府不赞同的计划。

里根和他的顾问们宣称降低边际税率会促使经济复苏。他们认为最好把钱留在企业和消费者手中，他们的储蓄、支出和投资行为在总体上比政府支出更能推动经济增长。这种理论被称作供应经济学派，根据这种理论，减税引发的经济增长所创造的税收会超过减税失去的税收，联邦预算能够通过这种方式达到平衡。

里根的减税措施的确帮助美国经济抬头，但是与供应学派的预测相反，联邦预算赤字长期存在并不断增大。不过，“里根革命”是走向小政府和个人主义的政治转折点，里根卸任时是最受拥戴的美国总统之一。

放松对企业的监管

二十世纪八十年代的减税仅是缩减政府经济职能的广泛运动的一部分，另一部分是放松监管。

二十世纪七十年代，一些思想家把美国经济停滞部分归咎于企业必须遵守的诸多法律和法规。这些法规的制定有充分的理由：防止滥用自由市场，以及更广泛而言，促进社会平等和改善人民的总体生活质量。但是批评者指出监管是有代价的，亦即行业中的竞争者减少，物价上涨，经济增长减慢。

在经济艰难的二十世纪七十年代和八十年代早期，许多美国人越来越不愿意承受这个代价。继理查德·M·尼克松之后于1974年上任的共和党总统杰拉德·R·福特（Gerald R. Ford）认为，与政府监管相比，解除公路货运、航空和铁路行业的监管将能更有效地促进竞争，扼制通货膨胀。接任福特的民主党总统杰米·卡特非常倚重支持放松监管的关键顾问阿尔弗雷德·E·卡恩（Alfred E. Kahn）。1978-1980年间，卡特签署重要立法，基本解除了对运输业的监管。这一趋势在里根总统任内得到加强。

知识界和政界支持放松监管的趋势并不局限于美国。在英国、东欧和南美的部分国家，要求赋予私人企业自主权和减少政府影响的运动也是方兴未艾。在美国，法院和立法机构持续解除政府对重要行业的监管，其中包括电信和发电业。

最具戏剧性的步骤是在 1984 年拆分全美国的电话垄断企业——美国电话电报公司（AT&T）。在政府采取行动之前，AT&T 垄断了所有本地和长途电话领域，并且声称引入新的服务提供商会危及网络可靠性。AT&T 迫使美国人租用其子公司西部电气（Western Electric）的电话机，后者的垄断地位抑制了新型号和新样式电话机的开发。规模小的多的竞争对手 MCI 通讯公司（MCI Communications）提出技术进步能够活跃竞争，使消费者受益。

联邦政府听取了 MCI 的主张，提起反托拉斯诉讼，请求联邦法官终止 AT&T 的垄断。AT&T 做出让步，同意把本地电话业务部门拆分为七家新的区域性电话公司，这一行动开启了关于电话、计算机、互联网和无线通讯合并的激烈竞争和创新时代。（AT&T 保留了它的长途网络，但该项业务在 2005 年被原来自己旗下的一家本地电话公司收购。）尽管许多美国人对电话服务业的变化感到迷惑，但仍然急切地抢购一波接一波迅速推出的新式通讯产品。

上世纪九十年代放松电力服务业监管所引起的争议远大于电信业，而且人们对其结果也存在分歧。托马斯·爱迪生时代之后的一个世纪中，多数美国人从本地区合法运营的垄断公司购买电力。各州的电力委员会监管这些公用事业公司的本地电价，联邦监管机构则监督跨州批发价。在一般情况下，根据发电成本加上电力公司的“合理”利润确定价格。

大约一半的州选择开放电力服务业的竞争，希望借此催生新产品并降低电价。但是这些举措正巧赶上始于 2000 年的能源价格飞涨。接下来，放松电力监管在政治上遭遇强烈反对，德州能源公司安然公司（Enron Corporation）破产的丑闻则起到了推波助澜的作用。这家公司正是电力市场竞争的重要鼓吹者。

2000 年以后，放松监管运动嘎然而止，使电力行业处于部分监管和部分不监管的状态，各区域制定了不同的议程。有些地区用煤发电，在其他地区，天然气涡轮机、水坝或核电站是重要的电力来源。进入本世纪，风力发电开始增加。这些不同的区域利益拖延了美国应对气候变化的举措，包括发展可再生能源发电及扩建输电网络的措施。州政府转而成为主要的政策创新者。

科学技术的冲击

科学技术正在改变经济竞争的基本要素，并且往往超过政府、政治领导人和公众能够跟上的速度。多个前沿领域的发现共同催生了计算机时代，其中包括 1971 年造出的第一块计算机微处理器。这项突破把原来分别运行的计算机处理的关键功能——数据移动、指令输入与输出、数据处理和处理结果的电子存储——集成到一个指甲大小的硅片上。这是英特尔公司（Intel Corporation）的成果，这家成立仅三年的新公司吸引到富有的风险资本家的支持，他们愿意在未经证明的新企业投下巨额赌注。加州旧金山以南的地区因为半导体原料而得名“硅谷”（Silicon Valley），成为美国计算机行业创新的中心。

发明计算机芯片之前，计算机是供政府机构和大企业使用的巨型装置，由专业人员操作。但在 1976 年，史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）和史蒂夫·沃兹尼亚克（Steve Wozniak）这两名辍学的高中生开发出完全由微处理器、键盘和屏幕组成的小型计算机。他们给它取名“苹果一号”（Apple I），由此开启了个人计算时代，从此计算机的能量扩展到每一个经济部门。

个人计算机迅速成为家庭和企业不可或缺的通讯、娱乐和学习工具。自 1950 年代起主导大型机行业的计算机巨头 IBM 在 1980 年代推出个人计算机，很快超越了苹果公司的领先优势。不过 IBM 也被美国和亚洲的竞争对手逐出了 PC 制造业，后者把 PC 组件制造业务外包给成本最低的制造商，最大限度地降低了这种利润空间日益缩小的产品的制造成本。

这场竞争的最大赢家是总部设在华盛顿州雷蒙德（Redmond）的微软公司（Microsoft），这家新兴公司的基础业务是软件而不是制造。它的创始人比尔·盖茨（Bill Gates）取得了主导个人计算机运行的内部操作软件的重要优势。随着相互竞争的计算机制造商纷纷复制 IBM 模式，微软的软件成为这些机器的标准配置，持续不断地抢占市场份额，无情地挤压其他操作系统生产商的生存空间。PC 行业每一美元的软件销售额中有五十美分进了微软的账户。

盖茨的雄厚财富堪比工业时代美国经济高速增长时期的两大巨头，约翰·D·洛克菲勒和安德鲁·卡内基。同这两家公司一样，微软的支配地位受到竞争对手和政府的指责。盖茨则像洛克菲勒和卡内基一样，成为历史上最慷慨的慈善家之一，为长期事业投入数十亿美元：抗击非洲的疾病，改善美国的教育，支持其他人道主义事业。

另一项划时代技术突破的影响力不亚于个人计算机。包括可搜索的万维网（World Wide Web）在内的互联网加快了各种形式的全球信息分享：从挽救生命的技术到恐怖分子策划的阴谋，从约会服务到最先进的金融交易，无所不包。

和美国的许多创新一样，互联网的兴起也受益于美国政府的科技项目。最初，建立一个连接计算机的独立存在的高冗余网络的目的是防范核攻击，保护政府和研究机构的计算机。尽管互联网与政府有这层联系，但是其触角伸向全世界却要感谢蒂姆·伯纳斯-李爵士（Tim Berners-Lee）和文顿·塞弗（Vinton Cerf）等先驱科学家，他们坚决主张互联网必须成为人人都可使用的开放媒介。

新经济

成形于 1990 年代的新经济是以个人计算机和互联网作为基本要素。技术能够打造全球市场，提高生产和分销效率，促进金融资产流动，这些潜力吸引着大批的创新者。起初，企业采用计算机技术并没有明显提高美国经济的生产率，这令政策制定者感到迷惑。然而，到 1990 年代末生产率开始提升，人们预期美国将迎来新一轮持久的经济增长期。

乐观情绪主要源自科技公司在美国股市取得令人惊异的收益，尤其是与互联网商务相关的新公司。为了搜寻作家迈克尔·刘易斯（Michael Lewis）所称的“新新事物”，美国 and 外国投资者在 1990 年代末向未经验证的互联网公司投入大量资金。

创业者一旦意识到新的软件策略或产品有市场空间，他们就会成立企业满足这些需求。他们可能用个人信用卡支付先期费用，也可能求助于朋友和家人。如果有适当的联系渠道，例如美国名校的学位，创业者可能会找到一小群具有关键影响力的出资人，亦即风险资本家。这些投资者通常因为早前在技术市场的成功而拥有巨额财富，正在寻找新的机会。如果他们看好一名创业者的设想，便投入几百万美元作为先期资金，以换取公司的部分所有权。

如果接下来一切顺利，就会成立公司。如果公司早期取得成功——或者即使只是给人以成功的印象——创业者和财务支持者便可能让公司“上市”，通过股市把股份卖给公众，这个过程称作首次公开募股（IPO）。

低利息帮助这些新公司加快发展速度。微软、苹果、美国在线（AOL）以及后来的 EBay、雅虎和其他“dot-com”（因商业网站名称使用“.com”而得名）传奇般的成功故事使投资者满心欢喜，似乎不论风险有多大，他们都愿意对任何似是而非的“电子商务”战略下注。

联邦储备委员会（Federal Reserve Board）主席艾伦·葛林斯潘提出的“非理性乐观”的忠告未能戳破 dot-com 造成的股市泡沫。2000 年 3 月，专门用于科技股交易的纳斯达克综合指数冲破 5000 点，较上年翻了一番。Pets.com 是这类新公司的典型，它向网

上订购宠物食品的客户提供低廉价格，希望消费者不断增加的网站访问量会招来付费的广告客户。

投机者与受害者

dot-com 繁荣体现了美国式经济乐观主义与轻信的机会主义特点。美国人痴迷股市可能带来的意外之财并非新鲜现象。美国的开国元老们曾依赖彩票筹集大陆军（Continental Army）的费用，现在美国人每年购买各州发行的 500 多亿美元彩票，州政府把这些收入用于教育和其他计划。每一代都曾涌现投资狂热，从殖民时期的土地投机到十九世纪的铁路，再到二十世纪晚期的生物技术和计算机，莫不如此。

2000 年 3 月，dot-com 泡沫破裂。人们对直接原因仍有争议，然而利率上升和大公司减少技术投资都对投资环境造成不利影响。调查显示一些著名的华尔街证券专家在某些互联网股票的增值潜力上误导投资公众，使投资者信心受到打击。纳斯达克指数在 2002 年跌至 1,000 点上下，蒸发了投资者 5 万亿美元“账面”利润。2000 年 1 月 Pets.com 的股价是 11 美元，到当年底关闭时下跌到 0.19 美元。

泡沫破裂断送了当时最有雄心的两家公司。一家是世界电信公司（WorldCom），它利用发行股票募集的资金采取咄咄逼人的收购战略，收购了 MCI 等竞争对手，意图抢占电信业的领先优势。另一家是安然公司（Enron），它最初是天然气和电力供应商，但后来成为在线能源服务与大宗商品交易机构。政府调查并起诉了这两家公司，它们的高管被裁定犯有通过发布虚假财务信息欺骗投资者的罪行。

继 dot-com 泡沫破裂之后，美国房地产和住房贷款市场涌起投机狂潮。三分之二的美国家庭拥有住房，这是他们最重要的投资，吸纳了他们三分之一的支出，平均提供 75000 美元的房主权益，是重要的退休保障。拥有住房是美国梦极重要的部分，各个政治派别的政府领导人莫不表示支持。

二十一世纪最初几年的低利率助长了银行和非银行按揭公司放贷，鼓励买房者借款。美国政府督促银行向低收入家庭提供更多房屋贷款，加大了借贷双方的财务风险。提供给这些收入低于平均水平或财务状况不稳定的家庭的贷款被称作次级贷款（相对于提供给平均收入水平或高收入的家庭的标准或优质贷款而言）。2007 年之前的 25 年间，包括房屋贷款在内的美国家庭负债占美国国内生产总值的比例从 45% 上升到 98%。

但是联邦政府没有认真采取行动监管后来猛增的住房贷款，监管机构也没有限制贷款机构滥用销售策略的行为，使思虑不周的买房人背上了无力承担的贷款。住房贷款通过

中介出售，每售出一笔贷款他们的收入也随之增加，促使他们极力鼓励低收入家庭买房，把这些家庭的财务压力推到极限。通常情况下，房屋贷款头几年里按“优惠”利率还款，但后来的利率会显著提高。后来的研究显示许多新买房者并不了解他们所承担的财务风险。

房屋贷款行业力求通过证券化控制这些风险。高风险贷款和普通贷款合起来打包，之后分成较小单位像债券一样出售给投资者。这些房屋贷款支持的证券支付高于标准的利息，因为它们的风险更高。这些证券被美国投资者抢购，后来全世界的投资者也加入抢购行列。以 2005 年为例，房贷证券的销售额超过一万亿美元。华尔街金融“工程师”开发出一系列越来越复杂的投机性房贷证券关联投资产品，这些产品在投资者中的销路也不错。结果，严重依赖债务融资的投机活动在全球范围内迅速泛滥。

只要房屋价值保持上升，这个过程就不断快速推进。不仅是美国，英国、西班牙和其他国家的住房销售形势也一片大好。但当存量过度的美国住房市场在 2007 年崩溃时，许多个人业主发现他们的房屋贷款余额超出房屋的价值。利率优惠期结束后，借款人面临突然增加的每月还款，在很多情况下超出他们的负担能力。房价看似无限连续上涨时，借款人一厢情愿地认为他们总是能出售房屋获利或以升值的房屋为抵押进行再融资，从而认为这些负债是安全的。但是，一旦房价开始下跌，这些盘算就成了下错的赌注。

这些个人房屋贷款债务被包装成日益花哨的证券向全世界销售，致使房屋贷款危机蔓延全球。美国和欧亚大国投入数万亿美元拯救受到冲击的银行和投资基金。当忧心忡忡、资本不足的贷款机构甚至停止发放与世界经济日常运行息息相关的短期和隔夜贷款时，各国财政部和中央银行被迫成为巨量贷款的最终发放人，它们把税收收入大量投入千疮百孔的金融部门，直接控制银行和基金或者成为其大股东，令人吃惊地逆转了数十年来放松监管和依赖市场的趋势。

有专家认为，这种全局性的危机在美国经济史上并不罕见。已故联邦储备委员会委员爱德华·M·格拉姆林奇（Edward M. Gramlich）曾指出：“高速增长和急剧衰退的周期在整个美国历史上影响巨大。十九世纪，美国受益于运河繁荣、铁路繁荣、矿业繁荣和金融繁荣。二十世纪出现了又一次金融繁荣，之后是股市繁荣、战后繁荣和 dot-com 繁荣。”

格拉姆林奇说：“每次繁荣的具体情况各不相同，但开始时都有重大发现，受到广泛采用，广泛投资，后来价格维持不住，众多投资者损失惨重，经济走向崩溃。尘埃落定后，金融机构大量倒闭，[但是]运河和铁路仍在发挥作用，矿产被发现和利用，融资创新继续进行，我们将拥有互联网及其全部功能。”

2008年金融危机造成的企业倒闭比例达到另人惊愕的程度，促使各方面普遍要求加强政府对借贷和证券市场的监管，强化投资风险披露的责任制度。欧洲和亚洲领导人坚持认为美国和其他国家的银行及金融部门监管是一项全球责任。撰写本书之际，尚无法确定美国和其他国家将如何解决这些问题。但美国历史始终充斥着关于监管的辩论。现在和将来的美国人必须决定如何在活力与秩序、增长与安全、以及创新与稳定之间取得平衡。

特写：世界头号富翁

在内战后的镀金时代，掌握巨大财富的一代实业家赢得了显赫的地位。这些富豪主导着美国经济的各个部门，他们被崇拜者称作“产业巨头”，被批评者称作“强盗贵族”。到十九世纪末，石油行业有约翰·D. 洛克菲勒（John D. Rockefeller），金融业有J. 皮蓬·摩根（J. Pierpont Morgan）和杰伊·古尔德（Jay Gould），烟草业有詹姆斯·B. 杜克（James B. Duke）和R. J. 雷诺（R. J. Reynolds）。除他们外还有许多人，有的出身豪门，有的白手起家。

其中地位最高的要属安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie）。他的父亲是失业的苏格兰纺织工人，在十九世纪中期带着全家来到美国，寻找更好的机会。卡内基从这样的起点成为摩根所言的“世界头号富豪”，和他的伙伴一起在1901年买下了后来的美国钢铁公司（U. S. Steel）。卡内基的个人收入份额达到令人咋舌的2.26亿美元，按照通货膨胀率调整后相当于今天的600亿美元，但就当时在整个美国经济中所占的比例而言，这笔收入的价值要高出许多倍。

卡内基的经历显示了工业化时期的美国为足够聪明、幸运的人士创造的机遇。卡内基少年时代在宾夕法尼亚自学了莫尔斯代码，成为熟练的电报发报员。这让他有机会担任托马斯·A. 斯科特（Thomas A. Scott）的助理，后者是全国最重要的铁路公司宾夕法尼亚铁路公司（Pennsylvania Railroad）的高管，地位节节上升。随着斯科特晋升为全国最具实力的铁路行业领导者之一，受他器重的卡内基也得到提升，与斯科特分享利润丰厚的金融投资。然后卡内基自己出来创业，为铁路公司建造铁桥。30岁时安德鲁·卡内基已是一名富豪。

退出铁路公司后，卡内基成功地进行石油开发，并成立了一家钢铁公司。随着铁路、办公室和工厂建设的飞速发展，他精明地把钢轨和建筑用钢梁作为主业。他的工厂在质量、研究、创新和效能等方面均领先同业。卡内基还受益于秘密结盟和提前获得业务决策信息。这些做法在今天是被证券法禁止的“内线交易”，在卡内基时代却是合法的。

安德鲁·卡内基是反差巨大的人物。他坚决反对他的工厂成立工会。同其他行业领袖一样，卡内基让工人承受艰苦、危险的工作条件。然而，他对不幸者的关心却是真实的，并把自己的巨大财富投入社会福利领域。他资助了近 1700 家公共图书馆，为数千个教会购买风琴，给研究机构提供捐款，并努力促进国际和平。当事实表明他的财富过于巨大而不能在有生之年散尽时，卡内基把这项工作留给了他设立的基金会，协助确立了延续至今的美国慈善传统。

特写：释放互联网的潜力

1998 年，加州斯坦福大学（Stanford University）的两名研究生认为他们知道如何利用迅速扩展的互联网信息。十年后，他们创办的谷歌（Google）成为在世界多数地区占主导地位的互联网搜索引擎。这家公司在 2008 年的营业收入超过 200 亿美元，其中一半来自美国境外，雇员人数高达 20,000 人。它的计算机能够存储、索引和搜索超过一万亿个网页。这个搜索引擎变得无所不在，以至于它的名称已成为一个动词：大多数人在互联网上找东西时，都会去“谷歌”一下。

虽然很少有人能够媲美这种惊人的成功，但它的构成因素却在美国经济故事中屡见不鲜，即有创意的想法、创业精神、大学研究和私人资本的结合能够催生突破性的技术创新。

谷歌创始人谢尔盖·布林（Sergey Brin）和拉里·佩奇（Larry Page）起家时拥有特别的优势。布林生于莫斯科，佩奇是美国中西部人，他们的父母是大学教授和计算机专家。《谷歌的故事》（The Google Story）的作者戴维·怀斯（David Vise）指出，“在两人成长的家庭环境中，智力比拼是家常便饭。”1995 年，他们在斯坦福大学研究生院的博士新生见面会上偶然相遇，第二年便在微软创始人比尔·盖茨捐款 600 万美元新建的福坦福计算机科学中心一起工作。

布林和佩奇面临与其他互联网用户同样的烦恼：现有的搜索软件不能对通过网络查询找出的成千上万的网站进行有用的分类。他们自问，如果把搜索结果排序，从而把客观上最重要的网页列在前面，接下来列出次要的网页，以此类推，会怎么样呢？佩奇起初提出的原则是流量最大的网站应当放在搜索报告的最前面，他还开发出评估哪些网站最具内在重要性的方法。

这时，斯坦福介入进来提供了关键的帮助。这所大学鼓励博士生利用它的资源开发商用产品，它的技术特许办公室向谷歌支付了专利费。采购谷歌搜索使用的计算机的第一笔资金来自斯坦福的一个数字图书馆项目。它们的第一批用户是斯坦福的学生和老师。

在科技产业根基较弱的地区，大学研究与企业创新不一定能够卓有成效地结合。但是坐落在加州帕洛阿尔托（Palo Alto）的斯坦福大学处于硅谷中心，这里聚集了计算机产业几十年的发展历程中涌现的众多科技公司、投资基金和拥有巨大财富的个人。

1998年，布林和佩奇会见了硅谷领先企业升阳（Sun Microsystems）的共同创始人安迪·贝奇托尔谢姆（Andy Bechtolsheim）。贝奇托尔谢姆认为布林和佩奇能够取得成功。他开出10万美元的个人支票帮助两人建构他们的计算机网络，提高了他们的可信度。一年之后，谷歌每天处理50万次查询，赢得互联网界的认可。谷歌领先竞争对手的显著优势以及投资者的承诺吸引了硅谷最大的两家风险基金提供2500万美元的支持资金。两位创始人在不放弃公司控制权的条件下获得了这些资金。

谷歌创立十年后设定了宏伟的目标。如《谷歌星球》（Planet Google）作者兰代尔·史卓思（Randall Stross）所言，谷歌的目标是“组织我们知道的一切。”其计划之一是建立包括全世界所有已出版书籍的数字图书馆。

谷歌的崛起是美国经济开放性和创造性的象征，同时也象征着让外国批评人士感到担忧的广泛的美国影响力。2006年，谷歌在中国政府的指示下同意对中国境内的搜索引擎进行自我审查，招致维权人士和新闻工作者的激烈批评。谷歌答称这些限制将随着民主和个人自由的扩散而逐渐取消。果真如此，这将是美国创业精神推动社会变革的一个例证。

第三章 美国经济的构成

面对全球化趋势，为了适应日益激烈的竞争，美国跨国公司已经改变了它们的战略和功能

如果独立计算的话，美国制造业将是世界第八大经济体。

—美国制造业研究所 (U. S. Manufacturing Institute)
2006 年

美国经济正处在第二次巨变的过程中。第一次巨变是从农业向制造业的转移。第二次巨变则是指在过去 25 年里从大规模制造业向金融、商业服务、零售、专项制造、高科技产品和医疗保健等领域的转移。在第一次巨变中，欧洲的资本催生了美国十九世纪的扩张，而这一次巨变则反映了美国如何应对金融贸易领域中史无前例的全球性竞争。

像其他经济体一样，美国经济的动力也源于个人与商家之间物资和服务的循环流动。个人从商家购入产品和服务，商家则利用个人的劳动，向他们支付工资和福利，个人把获取的收入再用于购买产品和服务，或进行投资和储蓄。

就美国经济而言，最常用的衡量标准是联邦政府编制的国内生产总值 (GDP) 报告。GDP 包括美国个人和企业购买的产品和服务，外加投资、政府支出、以及进出口（它不包括在美国营运的外国公司或在外国营运的美国公司的销售额）。

GDP 计算私营市场中商品与服务的最终销售额以及政府提供的非市场性服务，例如教育和国防。原则上讲，市场上商品和服务的价值反映了买卖双方自愿的交换，而不是由政府确定，例外情况包括政府对农业生产和能源的补贴。

2006 年，美国的 GDP 为 13.1 万亿美元，其中大约 9.2 万亿美元来自美国消费者的个人支出；2.2 万亿美元来自私人在房产、企业设备和其他方面的投资；2.5 万亿美元来自各级政府的支出，减去 7000 亿美元的国际逆差——即进出口差额与金融交易的差额之和。

从另一个角度来看，政府征收了 2.7 万亿美元的税金，其中一半来自个人所得税，其余为生产税和利润税。政府支出了 1.6 万亿美元的福利金（主要是个人福利）和 3700 亿美元的国债利息。（美国的税收负担在主要经济体中接近最低，在 2006 年经济合作与发展组织 (OECD) 调查的 26 个国家中名列第 22 位。

GDP 进一步划分为主要的经济行业，如制造业和零售业。如果把 2006 年的产出与 1980 年相比，就可以看出过去 25 年中从制造业到服务业转移的巨大规模。2006 年，制造业占美国国内产品和服务产出的 12%，而 1980 年占 20%。金融和房地产贷款行业超过制造业，占 2006 年美国国内经济产出的 21%，而 1980 年占 16%。包括律师、咨询人员在内的专业服务人员创造了相当于制造业的价值，占国内经济产出的 12%，而该比例在 1980 年仅为 7%。零售和批发业占 12%，比 1980 年略低。医疗保健和民办教育 2006 年的占比为 7%，显著高于 1980 年的 4%。2006 年各级政府的贡献占国家经济产出的 13%，与 1980 年相比基本上没有变化。原油和天然气生产的占比从 1980 年的 2%降为 1%强。

如果不计算政府的贡献，商品生产 2006 年占私有部门总产值的 20%，比 1980 年的 34%显著下降。同期，服务业占比由 67%攀升至 80%。

制造业面临竞争

制造业在美国经济中的比重在 20 世纪 50 年代达到顶峰，那时欧洲和亚洲仍在挣扎着从二次大战的废墟中复苏。到 1980 年，日本和西欧的制造业已经和美国并驾齐驱。进入二十一世纪，中国、印度和许多其他国家也成为强有力的竞争者。

为应对日益激烈的竞争以及工资和福利的上涨，美国制造商把业务活动转移到国外，同时购买外国的零部件，重点生产因技术革新而享有竞争优势的高价值产品。今天，美国的劳动大军中只有 10%是制造业工人，而 1980 年的占比在 20%以上。

即便如此，凭借着高生产率和领先的技术，美国在 2006 年仍然位居世界制造业之首，产值达到 1.5 万亿美元，相当于世界制造业总产值的四分之一。美国制造业研究所（U. S. Manufacturing Institute）的报告指出：“如果独立计算的话，美国制造业将是世界第八大经济体。”美国制造商雇用了 1400 多万工人，相关产业还雇用了 600 万人。根据该研究所 2006 年发布的报告，在美国，制造业的工资和福利比非制造业高出约 25%。美国制造业在 2001 年到 2005 年间的增长速度超过任何其他行业，生产率提升的幅度也名列第一。

2006 年制造业五大领域中每一个领域的销售额都超过 10 亿美元，这五大领域是：建筑业中用作主要组件的金属制品、机械设备、计算机和电子设备、汽车、食品与饮料。当年美国制造业的产出包括 4500 架民用飞机、1100 万辆轿车和轻型卡车、8700 万吨钢

材、2700万台计算机、价值1270亿美元的药品（不包括生物制品）、以及价值1206亿美元的半导体和电子元件。

零售业约占2006年经济产出的6%。批发业（从制造商买入后卖给零售商）占5%。这两个行业合计为美国经济提供了1.6万亿美元的产值，其2006年占比略小于1980年。美国零售业具有多样性，95%以上的零售商是只有一间店面的小店，这种传统型“夫妻店”遍布美国各地的商业区。

但是，小商店的营业收入仅为零售业的一半。在美国城市的周边地区散布着巨大的商城和购物中心，在那里，超级市场和会员制的购物中心通过无情的价格战吸引着大批消费者。这些零售商中规模最大的是沃尔玛（Wal-Mart），它在美国有4100家商店，在海外还有3100家，似乎无处不在。

亚马逊公司（Amazon.com）2007年的零售额名列第32位，但它没有一家店面，所有的销售活动都在网上进行。这家公司诞生于90年代，当时“.com”商店如雨后春笋，但大多数夭折，亚马逊是其中的佼佼者。美国主要零售商排名每年都有变化，反映了大商店为赢得和保持顾客而进行的激烈竞争。

金融业的兴起

克林顿总统经济顾问委员会主席约瑟夫·斯蒂格利茨（Joseph E. Stiglitz）说，21世纪的头十年是“金融业升腾的时代”。2006年，金融、保险和房地产贷款行业（包括巨大的证券基金、地区性的小银行、保险公司等）为经济贡献了2.7万亿美元的产值，占GDP的21%，而在1980年只有16%。1998年至2006年间，美国金融和保险业充分利用了美国在飞速发展的全球金融市场中的领先地位，营业收入激增71%。

21世纪头10年里，国际信贷市场的发展表明了美国投资行业的成熟度和活力。2008年随之而来的崩溃则暴露了缺乏克制，该行业中的许多机构累积了过多债务，其中很大一部分不易被股东们了解，因此承担了过大的风险。

2006年，被称为“企业 and 专业服务”的领域为经济贡献了1.5万亿美元的产出，占GDP的12%。相比之下，1980年只有7%，这反映出律师和咨询顾问日益增大的作用。据美国律师协会（American Bar Association）报告，2008年有110万律师在美国执业，也就是说每300个美国人中就有一位律师，远非任何其他国家所能相比。

医疗保健贡献了 9000 亿美元，接近 GDP 的 7%，反映了高价医疗技术的使用范围扩大和美国老龄化人口的医疗需求。1980 年，医疗保健仅为 4%。

与上一代人相比，美国今天出于工作和娱乐目的而外出旅行的人更多，带动了旅馆餐饮业的增长，其 2006 年的产出达到 3500 亿美元，占 GDP 的 2.7%，比 1980 年略高。

美国人的职业

美国人的职业为我们观察美国经济提供了另一个视角。2005 年，在一个普通工作日，美国有 1.41 亿全职和半职的雇员去上班，其中没有一个人可以称为“普通美国人”，因为在这个国度里生活的 3 亿人口的祖籍和传统文化各不相同，可以追溯至世界上几乎每一个国家。他们或生活在巨大的都市，或散居在偏远的小村庄，或居住在在乎这两者之间的各类社区。

只有 1% 的劳动人口从事农业、林业和渔业生产。建筑工程、交通运输、采矿和公用事业提供了 10% 的就业机会；另有 10% 在制造业；4% 在批发业；11% 在零售业；12% 在专业和商业服务；2% 在信息、媒体和软件；6% 在金融、保险和房地产贷款行业；13% 在教育 and 卫生行业；9% 在艺术、娱乐、旅馆和餐饮业；5% 在其他服务行业。政府雇员占劳动人口的 17%。

2005 年，美国劳动人口的工资总收入为 7 万亿美元，是 1.17 亿户家庭的最大收入来源。这些家庭还从自己的储蓄和投资中获得 1.5 万亿美元的股息和利息以及 1.3 万亿美元的雇员福利。他们向社会保险计划缴纳了 8800 亿美元，并从政府获得 1.5 万亿美元的社会福利。

按进出口贸易量计算，美国是世界上最开放的国家。2006 年，美国是商品货物最大的进口国和第二大出口国，商业服务进出口额亦名列榜首。在该年度，美国出口了价值 1.45 万亿美元的产品和服务，但进口额却达到 2.2 万亿美元，因而造成了创纪录的 7500 亿美元的贸易逆差。美国在商用服务（如航空和金融服务）领域享有顺差，但在商品贸易上有 8380 亿美元的逆差。

美国最强劲的出口领域是制造业的资本货物，包括汽车、民用飞机、半导体、工业机械和计算机配件。医药产品、家用产品、宝石钻石、玩具、游戏和体育用品是主要的出口消费品。化学制品和塑料产品是最大类别的出口工业原料。

制造产品在商品总出口量中占近三分之二，农产品远远落后，仅占出口货运量的5%。美国传统的客户（如加拿大、欧盟和日本）是美国出口的主要对象，但中国、印度和发展中国家接受了美国出口货物的近半数。

进口的增长速度远远超过出口。例如，2004年美国消费者购买的制造产品有三分之一来自进口。1972年该比例只有11%。

美元与其他主要货币的比价一直是影响美国制造业竞争优势的关键因素。在80年代中期和1997年至2002年这两个时期，美元比价很高，使美国的出口产品变得相对昂贵，而进口产品却变得更便宜，因此，美国的贸易逆差陡增。2002年至2008年，美元比价下跌，刺激了美国的出口。

然而，除了货币因素之外，全球性竞争，特别是来自人工成本很低的国家的竞争，推动了美国制造商采取新的竞争战略。美国经济分析局（U. S. Bureau of Economic Analysis）2005年的一项调查发现，总部设在美国的主要跨国公司中存在一种趋势，即这些公司在美国境内的部门裁员并减少资本投资，而在国外的部门则增加了雇员和投资。这一年，境外分公司的年产出增长率比在美国的母公司高出一倍以上。这项研究说明，美国跨国公司越来越多地依赖外国制造的部件，包括其海外子公司制造的部件，然后把这些产品纳入成品中。

科研和教育投资

美国在研发（R&D）和教育上不吝投资是其贸易竞争力的保证。美国制造业研究所列举了美国公司赖以生存的一些重要的新技术，其中包括计算机辅助设计、机器人、零库存管理、以及用于追踪从工厂到库房或商店物流的无线射频识别技术（RFID）。

这家研究所还报告说，美国制造商在纳米技术应用方面也居于领先地位。这种技术利用单个分子的独特物理性能改进产品。纳米技术正在催生更轻便、更结实、更耐腐蚀的汽车部件。人们利用这些技术制成了抗污布料和军用装甲，并大大延长了瓶装产品的保存期。

但美国工业界领导人告诫说，美国在研发投资上保持多年的领先距离正在缩小。到2010年，中国、爱尔兰、以色列、新加坡、韩国和台湾研发开支的总和预期会超过美国。1995年至2005年间，美国用于研发的投资增加了将近40%，而同期中国的投资基数虽小，却增加了三倍。

对农业的支持

根据美国农业部发布的数据，在 20 世纪初期，小型多样的家庭农场生产了国家所需食品的大部分，雇用了美国劳动大军的一半以上。今天，美国农业生产者是少数巨大的专业性农场，雇用的工人不足全国劳动力的百分之一。自 1940 年以来，农场的平均土地面积增加了两倍，2%规模最大的经营者占全国农产品销售额的一半。2007 年，美国农民的农作物和牲畜销售额达到 2850 亿美元，并从政府获得 120 亿美元的直接付款。农产品进口总额为 700 亿美元，出口为 820 亿美元。

联邦政府提高农民收入的计划始于 30 年代的大萧条，其目标是保证特定农产品的最低价格，并通过（有偿）限制生产规模进一步为农产品价格提供支持。虽然消费者承担了因此造成的高食品价格，但许多人认为这种办法是合理的，因为当时大多数农场规模较小，农民的收入也相对较低。

由于出口市场重要性的增加，同时美国农业从以小农场经营为主转向家庭大农场和企业型农场，联邦政府的政策从 1970 年代起开始变化。1996 年，联邦政府制定法律，取消了对特定产品的价格支持，而基于历史产量向农户直接付款，同时允许农户自行决定耕种面积。

直到 1980 年代，小麦、玉米、大豆、棉花和烟草等主要作物仍然占美国农产品出口额的一半。牲畜占出口额 10%。以水果和蔬菜为主的园艺产品占 9%。今天，牲畜占农产品出口的 16%；园艺产品占 21%；主要作物下降至 36%。

正如制造产品一样，美元与其他货币比价的波动也带来了农产品贸易的变化，但美国人消费趋势的变化也起了重要作用。据美国农业部发布的数据，80 年代初，每一个美国人平均一年消费 810 公斤食物，其中 72 公斤是进口产品。2002 年，人均消费量增加到 900 公斤，其中进口产品达到 118 公斤。从 1990 年代到 21 世纪初，美国家庭财富增加，酒类、牛肉和鲜花等高价值农产品的消费量上升。由于农场生产率提高，家庭农场和企业型农场经营规模扩大，以及农业技术的进步，美国的小麦、玉米和其他主要作物保持了竞争力。2005 年，主要从玉米中提炼出来的酒精占美国机动车燃料的近 3%。

1996 年，转基因作物开始商业种植，美国农民对此一直持积极态度。转基因的大豆和棉花不需要那么多除草剂来控制杂草，这些品种现在占美国大豆和棉花种植面积的 70%以上。一些转基因的棉花和玉米品种能够释放毒素，从而具有抗虫害能力，这些品种目前在美国迅速得到采用。

但是，关于转基因作物仍然有争议，批评者担心此类作物会产生不利的环境影响，一部分公众则对这种技术有所顾虑。对美国农业而言，世界各国消费者和政府对此项科研成果的态度可谓关系重大。

特写：零售业的角逐

从阿肯色州一个普通的廉价杂货店在一代人的时间里成长为世界上规模最大、最有实力的零售商，沃尔玛这种惊人的扩张过程反映了美国经济中发生的许多根本性的变迁。在价格上打败竞争对手，同时尽量压低经营成本，事实证明这是一种高效的制胜战略。据《沃尔玛效应》（The Wal-Mart Effect）一书的作者查尔斯·费希曼（Charles Fishman）说，到2006年，美国人中有一半以上居住在离一家沃尔玛商店不到8公里的地方。

虽然沃尔玛通常选择向美国制造商购货，但随着公司规模扩大，其管理部门加快了向海外市场采购低成本产品和配件的步伐。今天，以公司为单位计算，沃尔玛已成为外国零售产品进入美国经济的最重要的渠道。

沃尔玛在美国各地的扩张招致了激烈的反对。为首的批评者是工会，他们认为该公司采取了反工会的政策。沃尔玛工人的工资只有制造业工人工资的一半或更低，有时为降低商店成本还被封顶。员工流失率相对较高，但公司报告说，新商店开张时经常是每一职位可收到10份申请。公司利用其经济实力促进节能产品。店里装置太阳能设施，运输车队采用节油运营方法，公司还鼓励雇员支持公司的“绿色”战略。沃尔玛的商店被称为“大盒子”，使用面积超过13000平方米，所建之处，附近的小店大批倒闭，因而常常受到贬损。

然而，美国的零售业从来都是竞争激烈的，失败的方法和战略被弃之如敝屣。1880年代电力在城市中的广泛应用和电梯的发明让零售大亨约翰·沃纳梅克（John Wanamaker）以及他的效仿者有能力创建第一批坐落在市中心的百货公司。后来，西尔斯公司（Sears）和其他邮购商店开辟了一条新战线——家中购物。早在沃尔玛成为庞然大物之前，随着美国人沿州际公路系统向越来越远的郊区迁移，传统小店的根基已经开始动摇。近年来，沃尔玛在美国的增长速度减缓，因为它和其他大型零售商面临着来自网上商店和特色产品营销的竞争。

一百年前，立足当地社区的商人销售的产品大都是在美国制造，这种陈旧、简单的零售模式如得以保持，可能为某些社区提供更稳固的经济基础，但是，这种一成不变的模式常常无法适应不断变化的经济、社会和政治体系所造就的新环境。

第四章 竞争与美国文化

竞争是美国经济与众不同的特征，源于拥有一家小公司的美国梦

“美国人……精力充沛，终日忙碌，他们是建造者、实干家，有决心、有梦想，勤奋工作，善于发明、组织和设计，也是一个极其慷慨的民族。”

— 沃尔特·麦克杜格尔 (Walter McDougall)
2004 年

奥地利出生的经济学家约瑟夫·熊彼特 (Joseph Schumpeter) 1942 年创造了一个名词——“创造性破坏”，用以描述西方经济中革新与竞争所产生的摧枯拉朽的力量。他把这种力量称之为“资本主义的基本事实”，认为市场上“不息的飓风”摧垮了失败或业绩不佳的公司，为新公司、新产品、新程序扫清障碍。

创造性破坏是一种哲学，大萧条时期的“新政” (New Deal) 对社会和经济进行干预，使得这种哲学博得新政批评者的青睐，直到今天还有不少显要的追随者。前联储会主席艾伦·格林斯潘 (Alan Greenspan) 说：“我二十多岁读了熊彼特，一直认为他是正确的。我在整个职业生涯中都看到这个过程在运作。”今天，“破坏性技术”成了催生改革的创新和科技发展的代名词。

将创造和破坏相提并论，凸显了美国市场经济中得与失之间无时不在的对立关系。这个过程从来就不乏抨击者和政治上的反对派。但是，由于获益者的人数大大超过受损者，永不停息的竞争始终是美国经济一个与众不同的特征。

谈到美国经济，局外人常常想到的是那些大公司及其产品和行为。因此，他们在发现小企业所起的决定性作用时会感到吃惊。据说拿破仑曾把英国斥之为“商贩之国”，这一描述在很大程度上也适用于美国，因为小商贩和其他小业主为美国民营经济贡献了一半以上的就业机会和产出（农业除外）。（按政府的定义，“小”企业是指雇员不超过 500 人的企业。）

在万人以上的美国城镇或市郊社区都有一批个体户和小商行——汽车经销商；会计师和律师事务所；医生和理疗师诊所；修鞋店和服装干洗店；花店和五金店；水暖工、油漆匠和电工；服装铺；计算机修理店；不同民族风味的餐馆等。许多这样的小零售商竟与营业收入数十亿美元、拥有数千或上万名雇员的全国性连锁店竞争。

尽管小企业面临巨大的障碍，它们却创造了大部分就业机会，在大型制造业公司面临激烈的全球竞争而裁员的时候，小企业的作用就更加重要。例如，2004年，小企业就业人数比上一年增长了190万人，而500人以上的大公司提供的就业机会却减少了18.1万人。（一些经济学家指出，许多小企业为大公司提供产品和服务，因而与它们的财运息息相关。）

小企业是经济的核心

熊彼特的模型表明，小企业的失败率很高，尽管如此，美国人还是纷纷冒着损失积蓄的风险创办自己的小公司。美国的开国元勋本杰明·富兰克林（Benjamin Franklin）的创业故事被广为传颂，有时被添枝加叶，但对世代的美国人来说那是一个志向远大、坚忍不拔的有力象征。正如作家彼得·贝达（Peter Baida）所说：“塑造自己的形象，建立成功的信心。”

富兰克林，一个波士顿肥皂和蜡烛制造商的第15个孩子，上学两年后便辍学，在哥哥的印刷所里做工。他学会了印刷术和会计，成为北美殖民地最著名的出版商和发明家。后来，他在国家独立的斗争中发挥了传奇式的作用。从富兰克林时代起，美国人就对发明家和企业家颂扬有加，把他们当成把握时运的偶像，从托马斯·爱迪生（Thomas Edison）到苹果电脑公司的斯蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）都备受尊崇。

今天，数百万创业者努力谱写着他们自己的成功故事。政府的数字显示，2006年，全国约有600万个小企业，当年有65万个企业开张，56.5万个企业倒闭。年复一年，小企业的兴衰按同样的比例周而复始。

美国人选择这条道路的一个明显原因是创办小企业相对容易。对律师和会计师事务所以及医生诊所都有严格的执业要求。但与其他西方经济体相比，美国给所有希望创业的人开辟了一条道路，这与第三世界的一些经济体相比反差极大。秘鲁经济学家赫南多·德·索托（Hernando De Soto）的一项研究发现，在秘鲁首都利马成立一家小型服装厂需要289天才能办妥各种手续。他解释说，缺乏生机勃勃的小企业并不是因为没有企业家，例如1993年估计有15万小贩在墨西哥城的街头摆摊。德·索托指出，这些摊贩因为面临重重障碍而无法建立真正的企业，这些障碍包括僵化的等级制度、压制财产所有权的法律和热衷于保持现状的官僚机构。而在美国，变化就是一种生活方式。

重整旗鼓的机会

如果说在美国创业容易，那么失败后东山再起也相对简单。哲学家埃利希·弗洛姆（Erich Fromm）说过：“失败的自由”对得到全面自由是必不可少的。这句箴言常常被引为美国经济生活的一个基本信条。

美国的破产法对企业倒闭作了规定。国会希望尽力达到一种平衡，既让贷款机构和债权人尽量得到倒闭公司的资产，又为破产企业提供财务上的保护，以便一些创业者重新开始。适用于个人、小企业和大型上市公司的破产程序各不相同。

如果一家小企业无力偿债，就要经历被称之为“清算”的程序，即变卖所有的资产以尽力偿还债务。有些债务先于其他债务偿付。破产法庭指定受托人，以保证执行规则。银行和其他对抵押品享有优先权的债权人在还款名单上位列前茅，大多数雇员的工资也属于优先偿付的债务。至于上市公司，股东为追求较高的回报而担负较大风险，所以位列最后，常常在企业倒闭时血本无归。

无力偿债的大公司可以选择被称为第 11 章的破产程序。这种程序允许公司在努力恢复赢利的同时继续营业。如果公司还有有价值的资产和现金收入，并且危机看来是暂时的，债权人也许会选择先追回部分债务，以便让企业生存下来，继续偿债。在这种情况下，股东们同样会损失殆尽，但企业却侥幸存活。

对于无力偿债的个人，破产法也允许免除债务，以便让他们重新开始，不过他们会因此失去自己拥有的住宅。这为许多人留出一条生路，例如那些失去工作或面临巨额医疗费用的家庭。

美国社会主张给予第二次机会，而破产法正是这种观念的体现。它深深融入了民族文化，从第一批欧洲人到北美定居时就开始了，此后代代相传。法国政治思想家阿列克西·德·托克维尔（Alexis de Tocqueville）在 1830 年代就发现美国人心中存在着一种躁动：他们不断变换路线，寻求尽快走向成功和幸福，“担心错过最便捷的路径”。

在纪念哥伦布 1492 年发现新大陆 400 周年时，历史学家弗雷德里克·杰克逊·特纳（Frederick Jackson Turner）把美国未开拓的边疆比作一种内在的文化催化剂。他于 1893 年写道：不断拓展的边疆成了移民的吸铁石，把崇尚探险的美国人引向日益遥远的西部。他把美国人的显著性格特征——个人主义、冒险精神、怀疑权威和乐观向上——都归结于这种拓荒者的经历。

发生在经济上层的创造性破坏

创造性破坏在经济上层也很明显，表现在最大、最有影响力的美国公司的兴衰上。

一个衡量标准就是《财富》(Fortune)杂志每年公布的对50家最大的工业公司的调查。1990年，列入50强名单的是一批具有国际影响的公司，其名称家喻户晓，其中许多公司的历史可以追溯到20世纪初，例如：通用汽车公司(GM)、福特汽车公司(Ford)、杜邦(DuPont)、柯达(Kodak)和艾克森(Exxon)石油公司的前身。这些公司也反映了美国制造业的鼎盛时期：50强中有31家制造公司、12家能源公司、7家消费品供应商。

2007年的排名反映了经济全球化、制造业的衰落和服务业的兴起、以满足老龄人口需要为主的医疗保健行业的上升等现象。2007年的名单上，最大的非金融公司是沃尔玛。其3510亿美元的营业收入略高于能源巨擘埃克森石油公司。50强中的制造业公司减少至20家。由于兼并，能源公司的数目减少至8家。

取而代之的是10家零售公司，包括沃尔玛、其劲敌塔吉特(Target)、以及家得宝(Home Depot)和劳氏(Lowe's)这两个主要住宅装修和建筑材料零售商。进入50强的还有6家保健公司和3家运送食品、物资和文件的公司——UPS、联邦快递(Fedex)和最大的食品分销商西斯科(Sysco)。柯达、施乐(Xerox)、国际造纸(International Paper)、固特异轮胎橡胶公司(Goodyear)和百时美施贵宝(Bristol-Myers Squibb)2007年都跌出了前50名。

全球经济扩张深刻地改变了美国的企业，但国内的变化也发挥了影响。20世纪之初，改革派们致力于改善工作条件和食品卫生，要求美国一些主要的企业承担责任。这个运动在60年代得到复兴，原因是律师兼人权活动家的拉尔夫·纳德(Ralph Nader)只身对美国汽车安全问题提出挑战。纳德于1965年撰写了名为《无论何速都不安全》一书，对通用公司生产的考维尔(Corvair)轿车提出批评。通用公司为了报复，调查了纳德的私生活，显然是要败坏他的名声。通用公司的董事长说纳德属于“一小撮给美国制造麻烦的、心怀不满的异议者”。但纳德对国家头号汽车制造商的宣战牵动了美国人的心。国会通过了《1966年国家交通与机动车安全法》，制定了汽车安全标准。

公司的反击

“野心必以野心抵”，詹姆斯·麦迪逊(James Madison)1788年在《联邦党人公告》51号上这样写道。这些公告的目的是捍卫他为之付出大量心血的美国宪法提案。美

国的商界和他们的反对者正是发挥了麦迪逊所预期的作用，双方在华盛顿和各州首府向政府领导人阐明和捍卫自己的利益。

这些活动又称为“院外活动”，此一词至少可以追溯到18世纪的英国。在美国内战之后经济急速扩张的镀金时代，铁路建造商们的院外活动采取了赤裸裸的行贿形式，在那些有权决定铁路路线的国会议员身上不吝重金。一位铁路公司的董事大言不惭地说：“要把钱用在刀刃上”。今天，代表客户与国会议员联系的游说者必须登记，公开自己的活动。他们对国会议员的直接捐款不但受到限制，还必须披露。

批评院外活动的人士说，院外活动代表了民主程序的堕落，给了捐款大户最强的话语权。辩护者回敬说，游说者履行宪法保护的向政府请愿的权力，如果立法者不了解争议各方的立场（游说者最乐意提供这些细节），就不能妥善行使他们的职责。

不管怎么说，院外活动有增无减。据报，1975年，游说团体报告说他们在华盛顿的游说支出为一亿美元。2005年，有17000名注册游说者（其中200人为前国会议员）游说美国国会，其总支出达25亿美元。事无巨细，都有游说者涉足。不过，商业团体位居院外活动之首。1998至2006年间，美国有五大行业报告的游说支出总额达到或超过10亿美元。

过去25年里，美国企业面临的最大的内部挑战不是来自监管官员或“一小撮异议者”，而是投资人。80年代，一个新行业在华尔街兴起，其主要活动是收购那些业绩不佳的上市公司。1981年，多元化化工产品制造商杜邦公司出价收购石油巨头康菲公司（Conoco）。一场狂热的投标战接踵而来，加拿大的施格兰酒业（Seagram）和康菲的死对头德士古石油（Texaco）与美孚（Mobil）争相报出高于杜邦的价格。康菲最后以78亿美元的价格与杜邦合并，每股康菲股票的购入价高达98美元，是杜邦最初报价前的两倍。这在当时是最大的公司合并，不但为康菲的股东也为购买了康菲股票的投机商、华尔街的投资银行家、和为这桩买卖出力的律师们创造了惊人的收益。

康菲的兼并在美国商业史上开辟了狂热的新篇章。为争夺那些因业绩不佳而股价降低的公司，竞价战爆发了。新的战术也层出不穷，如“持股勒索”（Greenmail），即投资人和投机商大量购入一家公司的股票，然后要求公司以更高价格回购这些股票，如公司予以拒绝就以强行兼并胁迫。像T·布尼·皮肯斯（T. Boone Pickens）、卡尔·依卡恩（Carl Icahn）和郭兹密爵士（Sir James Goldsmith）这样的“企业猎食者”（Raiders）都成了名人。公司的领导们指责他们是金融界的海盗。这些“猎食者”回敬说，收购“管理不善”的公司的股票是代表所有股东基于真实价值对公司讨还公道。

垃圾债券和企业兼并

杠杆收购（LBO）的爆炸性增长更加重了混乱局面。这种战略的收购目标是那些因公司管理不当或华尔街对公司潜力误读而导致股价低落的公司。外部投资人或一位高管寻求以高于市场的价格从公众持股人手里收购一家公司。这种收购中的杠杆就是债务。在典型的杠杆收购中，收购资金主要源于贷款。一旦新的所有人成功地接管公司，便由公司发行债务。由于这些债务的利息付款可以抵税，因此降低了杠杆收购的成本和财务风险，鼓励杠杆收购的组织者以较高的利率向投资人兜售债券。

从传统上看来，高收益高风险的债券是由处于困境中的公司发行的，所以又被称为“垃圾债券”（junk bonds）。但杠杆收购的倡导者辩解说，这些债券的风险不像许多投资者想象得那么大。1978年，联邦规则更改，允许受监管的企业养老基金投资于杠杆收购债券，因而为杠杆收购的兴起开辟了一个很重要的资金来源。保险公司、共同基金和储贷银行也是垃圾债券的主要购买者。

80年代的前五年，杠杆收购的交易量增加了五倍。1988年，估计发行了2000亿美元的垃圾债券。《商业周刊》（Business Weekly）说，华尔街成交量如此之大为J.P.摩根时代以来所仅见。股东们因杠杆收购债券的发行溢价而获利甚丰。华尔街投资银行和律师事务所则赚取了可观的费用，杠杆收购的老板们只等计划成功便可坐收暴利。金融学教授罗伊·史密斯（Roy C. Smith）说，那是这10年里“伟大的、屡试不爽的造钱机器”。

其负面则是熊彼特破坏性创造模型中具有破坏性的那一半。为了偿债，新雇主常常不得不卖掉公司内业绩不佳的部分或减少工资成本，这就意味着裁员。经营多年的公司被出售或解散，使当地社区的利益遭受损失。一家大型美国汽车轮胎公司的一位高管曾说，杠杆收购交易“是魔鬼在地狱亲手创造的”。

杠杆收购的成功有赖于多项条件，包括：繁荣的经济（此时人们争相购买被收购企业中急于脱手的部分）、投资者对垃圾债券的信心、以及宽松的监管环境。但是，80年代末经济的增速放缓，投资者的信心也因丑闻迭起而受到打击。巨额交易诱惑着华尔街著名的银行家和律师，他们不惜采取欺诈手段，违反联邦证券法，相互私下透露尚未公开的交易信息，操纵股票价格，发布虚假的财务报表。华尔街主要的垃圾债券交易行德崇证券（Drexel Burnham Lambert）1988年对违反证券法的重罪供认不讳，被判罚6.5亿美元（截至当时的最高罚款），最后走向破产。

德崇证券倒闭后，许多垃圾债券投资人遭受重大损失，收购公司的疯狂浪潮在90年代减退。然后科技股风行一时，吸引了投资人越来越多的资金，2000年，股市泡沫破灭，炒股热潮急剧降温。但几年之后，新一波公司兼并的巨浪又汹涌而来。这次的领军者

是私募投资基金，这些基金利用客户的资金和借款购买那些利润和股价暴跌的公司，为其投资者创造了牟利的机会。

和 80 年代的公司兼并不同的是，像黑石集团（Blackstone Group）和卡莱尔集团（Carlyle Group）这样的投资基金，其目标不仅是降低成本，还要改善公司的效益。基金经理们寻求公司上市，在美国的证券市场上卖股票。如果公司重新上市时的业绩优于收购前，股票价格就会相应提高，私募基金的投资者就会获得相当可观的收益。这些私募基金收购的名单包括赫兹汽车租赁公司（Hertz Corporation）、米高梅电影制作公司（Metro-Goldwyn Mayer）、汉堡王（Burger King）、克莱斯勒（Chrysler）和得克萨斯州最大的电力公司 TXU。

1992 年，私募基金投资总额只有 211 亿美元。2006 年，私募基金收购了 654 家美国公司，总额高达 3750 亿美元，又一次证明了美国金融业无时不在的翻云覆雨。对熊彼特而言，这种现象可能不足为奇。

竞争与美国文化

竞争和破坏性的变化如何被接受为美国经济文化的一部分呢？

第一批前来新大陆定居的欧洲移民甘冒横跨大西洋的风险是有多种原因的。有些人是为了建立新家园，自由地信奉自己的宗教且免遭迫害。其他人是要淘金，寻求青春永驻之泉或借道去印度。许多人的目标很简单——，只是寻找新生活的机遇。但大多数人都正视一个现实：建成他们的新世界需要白手起家。

从首批勉强能够借以生存的定居点向西部推进，面对变化无穷的机遇和风险，这些拓荒者也不断改造自己的社会。历史学家沃尔特·A·麦克杜格尔（Walter A. McDougall）把美国称为“历史上最有活力的文明”，并补充说，“没有任何地方在这么短的时间里发生了这么多变化。美国不仅诞生于革命，其存在和延续就是革命的过程。”

许多美国人认为，上帝、造物主、全能的主——不管他们信奉什么——在他们为创建新国家而奋斗的过程中赐福于他们。1630 年，马萨诸塞海湾殖民地的总督约翰·文斯若普（John Winthrop）曾把他管辖的定居点称为“山顶上的城市。人们都在看着我们。”威尔逊总统（Woodrow Wilson）1915 年曾告诉一群新入籍的美国公民，“你们已经宣誓效忠于一个伟大的理想、一组伟大的行为准则和人类的一个伟大希望。”后来在 20 世纪接近尾声的时候，文斯若普的比喻成了里根总统最爱引用的话。

这种使命感强化了美国人的志向，他们奋力取得独立，建立起一个新的国家和强大的经济，同时树立了经久不衰的乐观精神。

历史学家亨利·斯逖尔·康马格（Henry Steele Commager）说：“伴随乐观精神而来的是一种拥有力量和取之不绝的能量的感觉。美国人有巨大的空间感，他们的想象力驰骋于整个大陆，他们不能容忍猥琐小气、迟疑不决和畏首畏尾。对他们来说，建立一个占地一平方英里的农场或 100 平方英里的牧场，教育百万儿童，用自己收获的小麦和玉米养活整个西方世界，都不是什么卓越非凡的事情。

理想主义和利己主义并辔而行且各得其所。麦克杜格尔说，如果撇开理想大义，美国过去是——现在依然是——一个躁动的国度。在《自由在即》（Freedom Just Around the Corner）一书中，麦克杜格尔描述了他自己的两难处境：“我该如何描绘美国人？他们是个人主义者还是社区的建设者，是实用主义者还是梦想家，是物质至上者还是理想主义者，是偏狭的小人还是大度的典范，是普世自由和正义的倡导者还是历史上最厚颜无耻的伪君子？”他说，其实，所有这些品质在美国历史上都明晰可见。

麦克杜格尔所看到的共性是一种好斗的躁动，它驱使人们去打拼，出人头地，改变命运。他写道：“美国人理所当然地认为，除了他们自己，‘每个人都有如意算盘’。政客、律师、银行家、商人和推销员在未证明自己清白之前都是有罪的。”他说，美国人是“躁动者，这是指他们寻求个人利益，蔑视法律，偶有欺诈，在游荡中重塑自我”。但他补充说：“他们也是褒意上的躁动者：建造者、实干家，有决心、有梦想，勤奋工作，善于发明、组织和设计，也是一个极其慷慨的民族。”

最早来到美国的移民带来了英国那种复杂、多样化和投机的市场经济的原则，并把它们应用在新的土地上。但是，自由和民主的理想改变了这种英国模式，也创造了机会。正如普林斯顿大学的安茉莉·史劳特（Anne-Marie Slaughter）所说：“从无到有就是美国梦的意义所在——由穷至富，从小木屋到白宫，从堪萨斯的农场到好莱坞的摄影棚。只要命运许可和努力可及，我们永远在创造和再创造自己。”

崇尚工作

美国经济的雏形源于一种把辛勤劳动升华为国民价值的文化。人类学家兼企业家赫伯特·阿普尔鲍姆（Herbert Applebaum）曾写道：“起初，美国就是土地，土地就是美国。”不像英国那样，新大陆给普通定居者提供了拥有土地的机会，至少在印第安人被赶走之后如此。阿普尔鲍姆补充说，但是没有“辛勤持久的劳作”，土地则一无所用。农民

还得掌握十几种工匠的技巧。工匠也要耕种。对生存能力的这种要求在北美各处的集体定居点深深播下了个人主义的种子。

随着美国殖民地的兴旺发达，加上独立战争意想不到的胜利，美国人逐渐不再把劳动看作生存手段，而是看作成功之路。

耶鲁大学法学教授蔡美儿（Amy Chua）写道：“相当多的美国人认为，任何人，不论地位高低，只要有才干，能吃苦，富有创业精神，运气不太坏，就可以在经济的阶梯向上攀升。这种信念有助于解释为什么美国以阶级划分为基础的政治运动相对薄弱。蔡和其他评论家说，大部分美国人，即使不情愿，也能接受比其他发达国家更大的贫富差距。

社会学家和政治经济学家马克斯·韦伯（Max Weber）一百年前写了一部极具影响力的书，名为《新教伦理与资本主义精神》（Protestant Ethics and Spirit of Capitalism）。他在书中说，新教的教义崇尚勤奋、诚实和节俭，因而帮助奠定了资本主义的基石。城市研究理论家理查德·佛罗里达（Richard Florida）说，这种精神幸存了下来，但其表现形式发生了变化。

在 2005 年出版的《创意阶层大逃亡》（The Flight of the Creative Class）一书中，佛罗里达辩称，60 年代和 70 年代的抗议运动最终引发了对工作的新看法：即勤奋工作是不够的，还要有成就感，另外，工作要有意义，令人愉快。这就是婴儿潮一代人所追求的目标，他们在 20 世纪最后 30 年成为美国经济的栋梁。

但是，甚至这种文化的转折都表现了传统的美国精神。历史学家们说，务实主义、怀疑主义和逆反心理深深嵌入美国人的性格中。康马格（Henry Steele Commager）写到：“美国人对权威、法规和规则的态度让官僚们和墨守成规的人觉得无可救药。”

美国的历史表明，不管将来采取什么形式，深深植根于民族文化的个人主义和逆反心理将会使美国人继续保持这种躁动不安、勇于拼搏的本性。

第五章 地理与基础设施

教育和交通有助于凝聚各具特色的区域

“一个有胆识的州可以作为实验室，进行新的社会和经济实验，而不危及其他州，这是联邦制度的优势之一。”

—美国最高法院大法官路易斯·布兰德斯 (Louis D. Brandeis)
1932 年

美国横跨北美大陆，位于两个大洋之间，自然资源极其丰富，拥有大量的森林、海岸线、可耕地、河流、湖泊和矿藏。教科书中的北美地图曾用简单的图标标明重要经济资源的位置：东海岸大都市的摩天写字楼；五大湖区工业带林立的工厂；大平原的麦堆和牲畜；古老的南方和得克萨斯州东部的棉花；东部阿巴拉契亚山脉和西部落基山脉东坡的煤矿；明尼苏达州梅萨比岭 (Mesabi Range) 的铁矿；西南部、加利福尼亚州和阿拉斯加州的油井；东南部和西北部的木材和水力发电。

事实上，很多地方都有这些资源。宾夕法尼亚的匹兹堡一带之所以成为钢铁生产中心，是因为附近有煤田以及通往全国其他地方的铁路和河道，但印第安那州的盖瑞和亚拉巴马州的伯明翰也曾是大钢城。约翰·D·洛克菲勒 (John D. Rockefeller) 靠宾夕法尼亚的石油发迹，然而得克萨斯平原、墨西哥湾沿岸各州、南加州和阿拉斯加也有庞大的石油储量。即便如此，这些旧时教科书中的地图还是正确显示了美国经济增长所依赖的各种资源的位置。

在二十一世纪绘制的类似经济地图则会大相径庭。过去二十年中，五大湖区旧有的制造业城市失去了几十万个工作职位。另一些城市则依靠高科技和金融行业发展壮大。即便如此，美国经济仍然保留着鲜明的区域特征。

鲜明的区域特征

在美国建国后的第一个世纪中，来自世界不同地区的移民迁入最适合自身技能和对的家庭最友好的地区，随之形成了各具特色的区域。斯堪的纳维亚农民在明尼苏达落

脚，来自欧洲城市的犹太商人在纽约和其他北方大城市定居，墨西哥农业工人则在加利福尼亚的果园和农田附近安家。

由于移民倾向于追随亲戚，他们在不同地区形成了各具特色的习俗。记者丹·摩根（Dan Morgan）指出，新英格兰地区一丝不苟的“北方佬”从美国东北部举家搬迁到俄亥俄，“在第一个收获季节到来之前”就制定出包括学校和法庭的未来城镇计划。德国移民在宾夕法尼亚建起坚固的奶牛棚，数代人后依然矗立。东部的农民或城市居民冒着生命危险到西部边疆开垦土地或寻求财富。那些如愿以偿者留下了个人主义的深刻烙印，至今仍然影响着西部居民独特的视角。

这种人员、技能和资源的集聚，催生了鲜明的区域属性和特征。记者乔·加罗（Joel Garreau）在他的《北美九国》（The Nine Nations of North America）一书中指出，美国、加拿大、墨西哥和加勒比各自包含一组有着明显互异特征的区域。美国的区域有：新英格兰；五大湖区的老工业州；富有历史遗产和新的经济活力的南方；从中西部到大平原的天然粮仓；落基山麓居民稀少的荒野和沙漠；得克萨斯和西南部的拉美人聚居区；太平洋沿岸的环保运动核心地带；以及与加勒比联系密切的佛罗里达南端。

加罗写道：“有些是接近原生态的边疆地区；另一些地方则有四百年的历史。各个区域的经济独具特色，居民对自己所在的区域也都有一种归属感。这些区域的外形、感觉和语言各不相同。有些被山地、沙漠和河流截然分开，其他区域则是以建筑风格、音乐、语言和谋生方式相异。最重要的是，各区域都有看待世界的独特视角。”

特性的差异影响了各区域的发展方式，水即是一例。从英国来到美洲的第一批移民带来了英格兰的普通法传统。河湖沿岸的“滨水”（riparian）不动产的业主对经过其土地的“天然水流”享有使用权，但这项原则受到经济竞争的考验。作为北方殖民地经济的重要参与者，磨坊主们可以竞相对同一条河流主张权利。

为解决这些纠纷，美国法院创立了“合理使用”原则。实际上，它要求使用者公平地分享资源。在这些争议当中，各州之间和各地区之间对何为“合理”的看法各有不同，但它往往意味着较大的磨坊或工厂对河流可以比较小的磨坊或工厂主张更多的权利。美国东北部沿河兴起的工厂城市离不开共享的水源。

1848年的加利福尼亚淘金潮则导致完全不同的原则，它符合矿主的需要，后来改变了整个西部的用水格局。发现金矿的矿主有权对附近土地和溪流主张权利，以淘洗金块上的泥土。矿主的这种主张确立“先占先用”优先权，使他能够根据需要尽量用水。

淘金潮退去后，矿主取得水权的方式成为惯例。这项后来在西部被称作“抢先占有”的原则不同于东部的资源共享原则，它使富于开拓精神的开发者能够在干旱的南加州

和其他西南各州取用大量的水，支持城市发展，并允许西部农民不受限制地汲取大量的地下水种植作物。洛杉矶和拉斯维加斯在今天能够成为大都市，正是因为这种水权制度。

水权的例子反映了多元化的联邦国家中出现的多种区域法律、政策和惯例。美国最高法院大法官路易斯·布兰德斯在该院 1932 年裁决的一起案件中表达的反对意见被广泛援引，确立了处理各州政策多样性的法律框架。他指出：“如果其公民赞同，一个有胆识的州可以作为实验室，进行新的社会和经济实验，而不危及其他州，这是联邦制度的优势之一。”在教育、能源供应和公共交通领域，各州一直是政策创新的实验室。

凝聚力

美国的历史就像一幅布满了旅行路线的地图。南北战争后，整个南方的经济陷入衰败，迫使苏格兰和爱尔兰移民举家西迁，以期在得克萨斯和印第安人的土地上找到可以耕作的农田。丹·摩根写道：“在活不下去的时候，他们便行使作为美国人的最终权利——迁徙。”他们用粉笔在弃置的家门上写下“GTT”，便离开家园。邻居们明白这三个字母表示“已去得克萨斯”。

1930 年代的大萧条和尘暴导致美国历史上规模最大的迁移，30 万人从俄克拉何马、得克萨斯、密苏里和阿肯色迁移至加州肥沃的中央谷地。忧心忡忡的加州当局在俄克拉何马的塔尔萨（Tulsa）立起这样的警告牌：“加州没有工作。如果没有工作，请不要前往！”但这些被称为 Okie 的俄州农夫依然义无反顾地踏上旅程。

人口流动的触发因素既是机会，也是需要。随着农业机械化取代手工劳动，非裔美国人在整个二十世纪持续迁离南方。最大的转折出现在二战期间，当时北方的钢铁厂和汽车厂为填补战时职位空缺而招收非裔美国人。经济上的必要性超越了种族偏见的传统。

过去一个世纪中，新英格兰的纺织工业逐渐转移到南方，因为那里地价较低，工会力量也较弱。近几十年，外国汽车公司纷纷在南方各地建厂，受到追求增长的商界和民间领导人的欢迎。今天，一度空荡荡的怀俄明城镇住满了新来的人，他们在该州不断扩大的煤炭行业找到了工作。

关于美国工人的流动性早有详细的记载。过去十年中的一项研究指出，平均而言，美国人从大学毕业到退休将为 11 个雇主工作。美国劳工统计局的计算结果表明，如果包括晋升和雇主易人，大学毕业生在 38 岁之前将会从事 13 份不同的工作。

十年一次的全国人口普查反映了美国人“起身就走”的习惯。1990年的普查发现只有60%的国人住在他们的出生州，但这个平均数字掩盖了各州之间的显著差异。此次普查中，接受调查的宾夕法尼亚人有80%住在他们的出生州，艾奥瓦、路易斯安那、密歇根、明尼苏达和密西西比等州有70%以上的居民住在自己的出生州。但是，只有30%的佛罗里达居民出生在本州。

进入二十一世纪，迁移仍在持续。从2000到2004年，美国东北部平均每年净减少24.6万居民，中西部平均每年减少16.1万人。但是南方平均每年增加35.2万人。在西部，太平洋沿岸各州总共平均每年减少75,500名居民，但是落基山脉各州平均每年增加13万人。

凝聚力与基础设施

如上所述，移民、资源和文化造成了区域差异，但是，其他经济和文化力量却有助于打破区域壁垒，使美国的区域经济更加一体化。这些因素包括通用货币、承认财产所有权的法律体系、以及在各州之间制定统一商业政策的联邦法律。交通运输基础设施的发展是极其重要的联系纽带，为商品在各区域之间流通提供了便利。

从一开始，对交通网络的需要便十分明显。乔治·华盛顿的梦想是打造一条起自华盛顿特区穿过阿巴拉契亚山脉通往俄亥俄的运河，把弗吉尼亚及其他东部各州与当时还是边疆地区的俄亥俄谷地连接起来。但是，由于缺少资金，直到1828年才动工。1850年运河竣工之前，密西西比河上早已有数百条轮船航行，区域铁路线在人口稠密的东部各州纵横交错。铁路和轮船使得运河尚未竣工就已过时。

塞缪尔·F·B·莫尔斯（Samuel F. B. Morse）发明的电报得到至关重要的联邦政府资助：30,000美元拨款使他在1844年能够运营一条从马里兰州巴尔的摩到华盛顿特区的电报线路。这条线路使用莫尔斯编写的点划式代码，当它神奇而迅速地把在巴尔的摩举行的总统提名大会结果传送到华盛顿时，这位有着非凡毅力的发明家喜出望外。

莫尔斯电报的发明是美国政府在促进科学和商务方面发挥重要作用的早期例证。此后，通过太空计划、癌症研究和先进能源系统之类的项目，美国政府至今仍在发挥这种作用。莫尔斯认为，政府在提供项目资金之后，应当像建立邮政系统那样，建设和运营全国性的电报网，但是华盛顿的官员对此不感兴趣。于是莫尔斯和他的合作伙伴成立了私人公司，经营华盛顿和纽约间的电报线路。五年后，他们架设了19,000公里的电报线。内战期间，军方把这个数字提高了一倍。莫尔斯在1872年去世前，电报线已扩展到40万公里，开启了东西海岸间的电讯时代，成为美国经济增长不可或缺的因素。

只有联邦政府拥有足够的权力和资本启动十九世纪美国最浩大的基础设施工程——跨越新大陆的铁路。亚伯拉罕·林肯总统签署法律，授权成立国家特许公司承建这个巨大的项目。两家公司被委以建设铁路的重任，一家从内布拉斯加州奥马哈开始施工，另一家从加利福尼亚州萨克拉门托动工。这项危险的工程穿越沙漠和西部山脉，雇用了一万多名工人，其中有欧洲移民、获得自由的奴隶和来自中国的移民。

这条铁路连接东西海岸，使美国成为一个整体。谷物、用于生产钢材和照明煤气的煤炭，铜、铁矿、石油、木材、供应新建的城市百货商店与面向消费者的邮购企业的服装、食品——甚至用新造的冷藏车运输的水果——都可以穿越全国寻找市场。以往从纽约到中国要绕道南美令人畏的合恩角（Cape Horn），需要 100 天的时间，现在有了穿越大陆的铁路，30 天即可完成。

1912 年，汽车依然是富人的玩物。但是汽车车灯生产商卡尔·G·费舍尔（Carl G. Fisher）看到了建造跨越大陆公路的可能性，他发起了一场宣传活动，呼吁用公众捐款建造这条公路。这条长达 5456 公里的公路被命名为“林肯公路”，到 1925 年已从纽约延伸到旧金山。项目开工时，修缮的公路不到全长的一半。有些路段沿循印第安人、殖民时期的定居者、南北战争中的军队和快马邮递公司开辟的历史路线。它被称作“美国大道”（America's Main Street），第一次把商业和汽车联系在一起，也启发了 1950 年代始建的州际公路系统。

德怀特·D·艾森豪威尔总统在 1919 年时还是一名年轻的陆军军官，曾经驾驶卡车做过跨越全国的艰苦旅行，由此萌生了修建封闭式现代公路系统以加强美国境内防务的想法。在影响力巨大的汽车和石油行业的有力推动下，1956 年开始兴建政府出资的公路网络。1992 年完成的第一份线路方案造价为 1140 亿美元，是原定预算的 10 倍，几乎完全是通过汽油销售税和其他使用费支付的。

到 2004 年，公路网达到 75,408 公里，加快了城市居民向郊区的迁移，促使工业从北方的老商业中心转移到南方和西部，确立了公路货运与铁路比肩的地位。它也促使更多美国人开车上路，增加原已扩大的汽车燃油需求，成为美国能源政策辩论的焦点。

建立全国性的受众

美国经常被视为权力较分散的国家，虽然有联邦政府，但公民对其所在的地区、州和市具有强烈的认同感。在某种程度上，这是国家的辽阔幅员以及技术上的限制使然。十九世纪取得的进展，如电报和跨越大陆的铁路，拉近了这种距离。

但是，形成全国受众、更统一的文化和真正的全国性经济市场的主要原因是作为传媒手段的广播——先是收音机，后来是电视。相隔千里的美国人能够同时了解国内和全球性事件。十九世纪二十年代，电台开始报道重大新闻，播放富兰克林·D. 罗斯福总统的“炉边谈话”，也报道大众体育赛事。

美国广播业基本遵循私人所有、政府监管的模式发展。尽管电台和电视台由联邦政府发放执照，并且必须服务于公共利益，但经营目的大多是通过出售广告为私人业主获取利润。这些产品宣传促进了消费支出。2006年，美国最大的广告委托人花费1500亿美元推销它们的产品，其中44%投向电视，40%投向报纸和杂志，7%投向电台，近7%投向快速增长的互联网广告。

广告是信息渠道，它是一种基本竞争手段，增加了消费者的选择，是大众市场经济不可或缺的要害。不过，批评人士也指责广告宣扬无节制的物质主义和引发不明智的消费冲动。

教育的力量

费城医生兼《独立宣言》署名者本杰明·拉什（Benjamin Rush）曾告诉所有愿意洗耳恭听的人：尽管摆脱英国争取独立十分困难，但更难的是有效实行民主制度。为完成这项任务，新的自治国家必须建立广泛的免费公共教育体系。

拉什在1783年说：“我们选择的政体为所有美国人建立了新的义务。”拉什和其他建国先贤认为，人是“可以改进的”，因此希望实施有益的教育。但是办教育还有一个核心政治目的：让公民学会明智地行使投票权。

问题在于如何办教育，开始时还要决定谁有权受教育。建国之初的几十年间，各州采取不同方法扩大公共教育，至少扩大了白人子弟的受教育机会。土著美国人不在其列。北方的非裔美国人子女有单独的学校；奴隶子女则没有机会受教育。女孩子一般接受家务技能教育。

从1837年起担任马萨诸塞州教育委员会主席的贺瑞斯·曼恩（Horace Mann）是早期最有影响力的教育改革者，他推动了最终使美国教育体系成为全世界楷模的改革措施。他在贫困环境中长大，只能半工半读，但在别人辅导下读了大学，后来终生致力于推广当时具有革新意义的教育理念。

曼恩呼吁建立由纳税人支持的免费公立学校，让富人与穷人子女共同入读。尽管这些学校由地方管理，但曼恩倡导了一种广泛的教育改进体系，以便采用最好的教学方法，并评价学校的表现。曼恩首选的课程力求灌输一般的新教道德观，而不是宗教教义，侧重于培养不带党派偏见的爱国主义。此外，曼恩指出学校必须努力取得最高学术成就，教育学生为承担经济和社会责任而主动学习。

美国各州逐渐接受曼恩的思想，提高了普及的公共教育的质量。贫困地区和实行种族隔离的南方得到的资源明显少于其他地区。十九世纪六十年代联邦政府开始实施扶贫和教育计划，逐渐缩小了这一差距，但至今尚未完全消除。

历史学家劳伦斯·A·克雷明（Lawrence A. Cremin）指出，尽管至少从贺瑞斯·曼恩时代就存在关于教育方法的长期争论，但多数美国人认可的一项原则是：国家的财富不仅包括公民的私有财产，也包括公民自我改善的能力。克雷明说，美国的教育制度“尽管存在缺陷和不足，甚至有些重大缺点，但依然是美国为推进世界文明做出的两三项最突出的贡献之一”。

到十九世纪末已经建立了许多学院和大学，其中有著名的私立大学，多所为非裔美国人开办的学院，以及国会设立的提供“农业和机械技术”教育的政府赠地大学。这些赠地院校现已发展成为州立大学，通常有数万在校学生。

教育是美国经济成功的基石。据1940年的联邦人口普查报告，25岁以上的美国人中读过高中的占四分之一，大学毕业的占4.6%；而2007年的人口普查结果表明，25岁以上的美国人中，高中毕业的占44%，读过大学但没拿到学位的占17%，大学毕业的占27%。

二战结束时，国会提供奖学金帮助退伍军人读大学，在校生所占比例迅速升高。但直到1980年后，25岁以上的美国女性中读过大学的人数才明显增加。到2005年，25岁以上的人中受过大学教育的女性比例超过男性，这反映了妇女运动的影响以及女性就业的意愿或需要。

二十一世纪头十年中，随着国际竞争和对外贸易成为美国经济中更重要的因素，就业机会以更快的速度从工厂生产线转向服务行业。政府公布的2000年到2007年美国主要城市就业增减数据显示，就业增加的区域是高科技和金融业较发达的区域中心。

在这七年间，虽然美国的全国就业增长率低于1%，但在美国宇航技术中心之一的亚拉巴马州亨茨维尔市（Huntsville），“专业、科学和技术类”职位增加了42%。在半导体生产基地得克萨斯州奥斯汀市，同样的技术职位增加了22%。弗吉尼亚北部的经济则

依赖承揽联邦政府科技工程的大型承包商，当地的专业和科技类职位在 2000 年到 2007 年间增加了 31%，计算机系统设计职位也达到同样的增幅。

相比之下，作为美国“第二大城市”和中西部传统制造业中心的芝加哥，在这七年中失去了 19%的制造业职位。另一个老工业城市印第安那州的南本德（South Bend）失去了 18%的制造业职位。美国汽车工业的大本营密歇根州的底特律则痛失 35%的制造业职位。

远在二十一世纪到来之前，许多人就已断定，单靠北方佬的聪明才智把富饶的自然资源转化为内销和出口产品，并不足以支撑美国的经济繁荣。美国也不能依赖在州和区域经济中居于核心地位的旧有产业来维持竞争市场的地位。

自二十世纪八十年代以来，许多地方官员努力通过投资本地的教育和科技资源刺激经济。有些州长设立科技“温室”——给研究设施提供场地，帮助创业者开发新的产品和工艺。大学开设面向科学家和工程师的课程，帮助他们掌握本地公司所需的特定技能。

在本世纪头十年间，随着经济的增长和失业率的降低，这些地区战略失去推进的动力。但是，始于 2008 年的经济急剧衰退预期将再次激起人们对这类政策的兴趣。

第六章 政府与经济

在美国历史中，政府在经济中的角色经常是争议的焦点

“从那时起，奇异的荒芜在这块土地上蔓延，一切都开始变化……一种奇异的寂静……仅能见到的几只鸟儿全都奄奄一息，战栗不已，无法飞翔。这是一个没有声息的春天。这儿的清晨曾经飘荡着众多鸟儿的合唱，而现在一切都消声匿迹，只有一片寂静覆盖着田野、树林和沼泽。”

雷切尔·卡森
《寂静的春天》
1962年

美国在建国时确立了两个相互强化的原则：独立的企业和有限的政府影响。美洲殖民地居民对英国王室征收的一系列税项的愤怒是 1775 年独立战争爆发的导火线之一。“无代表不纳税”是当时的战斗口号。新生的共和国的第一任财政部长亚历山大·汉密尔顿成功地设立了一家全国性银行，但是呼吁制定联邦产业政策的活动却没有成功。按照他提出的政策，政府应当促进战略性产业的发展，以增强国家的经济和国防。

但是，这种自由企业倾向不是绝对的。从一开始，美国的联邦、州和地方政府便对经济实行保护、监管和引导。政府曾为促进地区、个人和特定行业的利益进行干预。只是政府在这方面到底应当走多远始终是个核心的政治议题。

经济监管的合法性见于美国《宪法》第一条的几个条款。这些规定赋予国会权限征收国内税和关税，以国家信用为担保借款，支付联邦政府的债务，创制美国货币并规范其价值，以及制定规范破产和移民归化的全国性法律。禁止各州就与其他州的贸易征税。《宪法》起草者认识到这个年轻的国家要在科学和工业领域赶上领先的欧洲，还有很长的路要走。部分出于这个原因，他们赋予国会权力，向作者和发明人授予在有限时期内利用作品和发明牟利的排他权利。

宪法中关于经济的最宽泛且最具争议性的规定是第一条第八款的 16 个单词，它授权国会“管理”与外国、土著印第安部落和各州之间的“商务”。在过去一个世纪中，这项管理州际商务的条款被广泛援引为影响深远的政府计划的依据，而这些计划所涉及的问题可能是建国先贤们未曾想到的。

对商务条款的解释把美国人分为两派，一派希望联邦政府积极作为，另一派则主张更有限的中央权力。美国最高法院经常需要裁决关于商务条款适用范围的争议。十九世纪的一些重要裁决对这项条款作出狭义的解释，认定在流经几个州的河上运输货物适用商务条款，而制造则是本地商业活动，不适用这项条款。

但法院在二十世纪的裁决扩大了商务条款的适用范围，为影响就业和农业的重要“新政”计划提供了依据。二十世纪六十年代，法院对“州际商务”一词作出广义解释，认为国会的确有权制定有重大影响的民权法律，禁止私人企业实施种族歧视。在这些案件中，法院为寻找与州际商务有关的证据而仔细审查各种记录。例如，在禁止一个“私人”俱乐部在入会资格上实施歧视时，法院裁决的依据是该俱乐部供应的热狗面包卷所使用的小麦与州际商务相关。从二十世纪九十年代起，最高法院的多项判决缩小了该条款的管辖范围，认定援引州际商务裁决的争议必须直接以经济活动为焦点。

二十世纪七十年代以来，经济监管的范围虽然缩小，但仍然起着不可或缺的保护作用，促进了工人健康、药品与消费品安全、以及对机动车驾乘人员、航班乘客、银行储户和证券投资者的保护，还减轻了商业活动对环境的影响。

经济监管范围

美国企业在其生命周期中，第一个步骤受到监管最少。打算成立新企业的创业者只需办理公司注册并到州税务机关备案即可。在特殊行业中开业需要执照或证书，但设立公司无需获得许可。

另外一套法律和规章平衡雇员保住工作的权利和雇主解雇表现不良的雇员的权利。这些规则对雇主有利。在美国多数州，人们被视为“任意制”（at will）雇员，这意味着除工人权利受到保护的某些具体情况外，只要雇主愿意，他们可以随时解雇雇员。法律禁止以种族、宗教、性别、年龄或性取向为由解雇任何人，但是，如果被解雇者希望重返工作岗位，则需要证明自己是被不公正解雇的。1961年成立的联邦平等就业机会委员会（Equal Employment Opportunity Commission）有权起诉雇主，保护遭到不公正解雇的工人。

一部联邦检举法保护揭露雇主违法活动的雇员。如果雇主欺骗联邦政府，检举人可以从政府针对公司的不正当行为所收回的资金中提成 15-30%。在一起非同寻常的案件中，美国一家大型制药公司的一位前销售经理在 2008 年得到 4500 万美元。联邦政府指控该公司以不正当手段推销广泛用于低收入医疗补助计划 Medicaid 的药品，检举人得到的这笔钱是这家公司向政府支付的一部分和解金。

一个多世纪以来，美国人一直在争论联邦政府在阻止垄断公司破坏经济竞争方面究竟有多大权限。对企业的监管通常有两种类型。经济监管试图打击滥用垄断地位的行为，并在一些时候规定具体商品的“合理”价格。社会监管的目标则是保护公众免受不安全的食品、药品或其他商品损害，或者增进汽车驾乘人员的安全。

联邦监管在十九世纪随着铁路时代到来。铁路所有人有权设定对自己有利的州际运价，照顾部分客户的利益却损害其他客户的利益，这样的差别待遇招致普遍的不满和抗议。作为回应，1887年设立了美国第一个经济监管机构：州际商务委员会（Interstate Commerce Commission）。国会授权该委员会确定“合理”的最高价格，并且要求公布价格，以防止秘密价格协议。

州际商务委员会确立的模式后来被其他联邦监管机构仿效。它的专员是全职监管人员，其责任是基于事实作出独立决定。该委员会在近一个世纪中发挥了重大影响力，直至其权力在放松政府监管的运动中被削减。该机构在1995年撤销。

早期的另一个监管机构是成立于1914年的联邦贸易委员会（Federal Trade Commission）。它与美国司法部共同履行反托拉斯职责，防止实力强大的公司单独或与其他公司共同垄断市场。到十九世纪末，人们对经济权力的担忧集中在一批具有行业支配力的垄断企业身上，它们控制着石油、钢铁、烟草等行业的贸易，其运作往往由于隐蔽的所有权而处于非公开状态。这些垄断企业通常采取“信托”形式，股东把公司的控制权交给受托委员会，以换取红利形式的利润份额。

1897年到1901年发生了2000多起合并，此间西奥多·罗斯福总统上任，对他称作“罪恶大富豪”的企业寡头发起“拆散托拉斯”运动。在罗斯福及其继任者威廉·霍华德·塔夫脱（William Howard Taft）任内，联邦政府在针对大多数垄断企业的反托拉斯案件中胜诉，拆散了100家垄断企业，其中包括约翰·D·洛克菲勒的标准石油信托（Standard Oil trust）、J·P·摩根借以主导西北部铁路行业的北方证券公司（Northern Securities Company）以及詹姆斯·B·杜克（James B. Duke）的美国烟草信托（American Tobacco trust）。

1898年，国会赋予工人组建工会的权利，并授权政府调解工人与管理层之间的冲突。“新政”期间，国会通过《1935年国家劳工关系法》（其提案人之一为瓦格纳，因此通常称作《瓦格纳法》），从法律上认可大多数私人企业员工的以下权利：成立工会，与管理层谈判工资和工作条件，为实现要求举行罢工。设立国家劳工委员会这一联邦机构，监督工会选举，处理对不公平劳工规则的投诉。1938年通过的《公平劳工标准法》（Fair Labor Standards Act）设定全国最低工资，禁止以“压迫性”方式使用童工，并

规定指定行业的加班费。《瓦格纳法》宣称，其目标是确保工人享有“保持健康、有效工作和保持一般福利所必需的最低生活标准”，但也允许雇主替换参加罢工的工人。

二十世纪三十年代和接下来的几十年间，国会设立了许多专门监管机构。1930 年设立的联邦电力委员会（Federal Power Commission）（后来改称“联邦能源监管委员会”，Federal Energy Regulatory Commission）是独立的监管机构，监督电力的批发销售。1934 年设立的联邦通讯委员会（Federal Communications Commission）旨在监管电话和广播行业。1934 年设立的证券交易委员会（Federal Exchange Commission）负责监管证券市场。在这之后设立的机构有 1935 年的国家劳工关系委员会、1940 年的民用航空委员会（Civil Aeronautics Board）和 1972 年的消费品安全委员会（Consumer Product Safety Commission）。这些机构的专员们由总统任命，他们必须来自两大政党，实行交错任期制（任期起始于不同年份），以此防止行政部门一次更换所有专员，从而限制了行政部门对监管人员的影响力。

反托拉斯法

政府的反托拉斯权力源自两部法律：《1890 年谢尔曼反托拉斯法》（Sherman Antitrust Act of 1890）和《1914 年克莱顿法》（Clayton Act of 1914）。这两部法律依据的是可追溯至罗马帝国时期的制裁垄断的普通法，但是目标不同。《谢尔曼法》打击公司合谋定价和限制贸易，授权联邦政府把垄断组织分拆为较小的公司。《克莱顿法》针对具体的反竞争行为，授权政府审查可能破坏竞争的重大公司合并。

经济学家约瑟夫·施蒂格利茨（Joseph Stiglitz）指出，虽然反托拉斯诉讼很少提起，但是反竞争的图谋并未绝迹。他提到，二十世纪九十年代米德兰公司（Archer Daniels Midland）试图联合几家亚洲合伙人一起垄断多种饲料和添加剂的销售业务。作为世界最大的经营农产品的企业之一，米德兰公司被罚款一亿美元，多名高管锒铛入狱。

但是，在刑法领域以外适用反托拉斯法并不容易。政府在保护竞争方面应当走多远？而竞争究意是何含义？不同意识形态的思想家就此争论不休，而法院——特别是最高法院——起着关键作用。从一开始，争论的核心问题就很明确，即侧重于占据主导地位企业的行为，而不仅仅是关注其规模和实力；西奥多·罗斯福认为，既有“好托拉斯”也有“坏托拉斯”，这一观点被广为引用。

1911 年，最高法院确立了反托拉斯纠纷中的“合理规则”（rule of reason），认为只有不合理的贸易限制——即没有明确经济目的的限制——才违反《谢尔曼法》。通过生产更好的产品或执行更好的战略取得垄断地位的公司不会遭受反托拉斯法的制裁。但

是，运用反托拉斯法应对占据主导地位的公司仍然是悬而未决的问题。几十年来，审理案件的联邦法官已倾向于尊重长期存在的判例，即 *stare decisis*（遵循先例）原则。

有时法院的裁决会反映由于新总统任命新法官接替退休或去世的法官所带来的理念或原则的变化。法院往往也体现所处时代的倾向。1936 年“新政”期间，国会通过了新的反托拉斯法《鲁宾逊-帕特曼法》（Robinson-Patman Act）。按照共同起草人怀特·帕特曼（Wright Patman）的说法，该法是“为了保护独立的商人及作为其卖主的制造商”。根据这种观点，反托拉斯法的目标是保持两方面的平衡：一方是大型全国性制造商和零售商，另一方是当时构成大多数社区经济核心的小企业。

直至二十世纪七十年代，法律应当通过限制占据主导地位的企业（无论其行为如何）维持全国商业平衡竞争的思想通过法院裁决得到加强。在这一趋势的顶峰时期，美国政府对最大的计算机制造商 IBM 公司和全国电话垄断企业 AT&T 公司提起了反托拉斯诉讼。

保护竞争，而不是保护竞争者

二十世纪八十年代，里根政府奉行芝加哥大学一些学者倡导的另一套理念。“芝加哥学派”的经济学家认为，反托拉斯法的首要任务是把消费者的利益放在第一位，以此保护竞争：一家实力强大的公司降低产品价格可能损害竞争者，但这对消费者有利，因此不应视为违反反托拉斯法。

反垄断法权威兼联邦上诉法院法官罗伯特·H·鲍克（Robert H. Bork）指出：“很难证明与连锁商店的经理相比，独立的药店或杂货店店主是更诚实和品德更好的公民。”他认为，保护小企业、使之免于遭受连锁店竞争的论点是“谋求阶级特权的丑陋主张”。

针对微软提出的影响深远的反托拉斯案反映了这种政策上的转变。1998 年，在比尔·克林顿总统任职期间，司法部对微软提起反托拉斯诉讼，当时这家公司控制着个人计算机操作系统软件市场 90% 的份额。微软被控利用其市场实力垄断一种极其重要的新软件——把用户和互联网连接在一起的浏览器。

一位联邦法官裁定微软败诉，但该裁决结果被上诉法院法官推翻。后一裁决的关键依据是微软提供的浏览器是免费的。法院认定，尽管微软的做法损害了弱小的竞争者，但消费者从中受益，而消费者的利益最大化对整体经济有利。这种理论认为，创新有利于健康的竞争。后来，乔治·W·布什总统决定撤销司法部对微软的指控。

开启环境监管时代

“新政”时期的就业和劳工法律开启了针对社会问题的广泛监管，监管范围在二十世纪六十和七十年代扩大。民主党和共和党的总统与国会联手对一系列社会问题采取了行动。

在这一时期，环保运动迅速发展成为强大的政治力量，可能是公众舆论影响美国政府议程最显著的例子。早在十九世纪末，保护自然资源的愿望就激励着政治活跃人士，当时加州的自然保护主义者约翰·缪尔（John Muir）积极宣传保护荒野，并创建了草根游说组织塞拉俱乐部（Sierra Club）倡导其主张。

在政府机构工作的生物学家雷切尔·卡森撰写的畅销书《寂静的春天》出版后，环保运动在二十世纪六十年代朝向新方向迅猛发展。卡森警告说，化学杀虫剂的用量日益增大正在对鸟类、其他物种和自然环境造成影响深远的破坏，并可能威胁人类健康。化工业指责卡森制造恐慌，对她的主张提出异议。但是，由于媒体报道，她的观点广为人知，赢得了公众和美国政府的有力支持。环保运动促使政府禁止广泛使用 DDT 杀虫剂，并在 1970 年设立了美国环保署（U.S. Environmental Protection Agency），负责监督联邦环保法规的执行。

环保署不同于二十世纪三十年代设立的那些机构，它不是独立的，而是行政部门的一部分，对总统负责。后来新设置的其他机构，如 1970 年设立的防止工作场所事故和伤亡的职业安全与卫生局（OSHA），以及 1972 年设立的监管产品安全的消费品安全委员会等，都遵循了同样的方式。由于总统的控制力得到加强，这些机构的监管政策经常随着新总统上任而变化。

联邦法规在以下方面产生了深远影响：降低制造厂和造船厂工人面临的健康风险；提高药品、儿童玩具和机动车的安全性；改善湖泊、河流和空气的清洁程度及质量。例如，职业安全与卫生局要求雇主确保工作场所没有导致或可能导致死亡或严重伤害的“公认的危险”。政府经常应工会要求动用职业安全与卫生局制定的法规限制工人对许多导致或可能导致癌症的工业化学品的接触。

关于这些法规的辩论往往集中在政府的行动是否有充分的科学证据作为依据，以及可能产生的环境效益是否值得企业和消费者支付守法成本。例如，批评雷切尔·卡森的学者和企业界人士指出，完全禁止使用 DDT 会使社会失去杀灭疟蚊最有效的手段。在卡森时代，她敦促控制而不是杜绝使用 DDT，把公共辩论引向支持预防性的政府监管——即使有些科学或经济问题仍处于争议阶段，仍可着手解决严重的威胁。当前关于气候变化的辩论就处于类似阶段。

历史学家指出，在确定需要优先解决的经济与社会问题方面，美国政府很少遵循不被打断的径直路线，而是在公众期望更多的监管与不受限制的经济增长这两种态度之间来回摇摆。二十世纪六十年代，美国人在诸多方面挑战现状，许多人在有关杀虫剂的辩论中不听信业界的观点，而支持联邦政府通过保护环境进行监管。但是，到二十世纪八十年代，舆论走向发生了逆转。

反对监管的潮流

历史学家丹尼尔·耶金（Daniel Yergin）认为，公众对监管的支持在二十世纪七十年代美国经济滞胀时期发生转折，当时油价和物价飞涨，就业率和股票市场暴跌。批评人士则认为，长期以来政府监管过度，抑制了经济增长，他们对政府的经济干预提出质疑，认为这样做既不明智也不公平。

由于二十世纪七十年代和八十年代早期经济低迷，更多美国人和他们的政治代表乐于减少对企业的监管以刺激经济增长。耶金和约瑟夫·斯坦尼斯劳（Joseph Stanislaw）在《制高点》（Commanding Heights）一书中写道：“竞争日益被视作比监管可取。”二十世纪七十年代在美国参议院工作的斯蒂芬·布雷耶（Stephen Breyer）直截了当地说：“如果市场能做得更好，为什么要进行监管？”

布雷耶后来担任美国最高法院大法官，他是针对联邦民用航空委员会（CAB）对民用航空服务的监管讲这番话的。CAB 规定所有国内航线的票价，并决定哪些航空公司经营哪些城市。该委员会试图通过监管达成平衡：航空公司若为小城市提供利润不高的航空服务，就可以获准经营繁忙的大城市之间的航线，这些航线票价高，利润丰厚。到二十世纪七十年代，这种做法似乎导致低效率和高成本。国会认为，竞争是更好的选择，于是在 1978 年通过了解除航空业监管的法律。CAB 在 1985 年撤销。

虽然关于解除航空监管的代价和益处的争议仍无定论，但竞争给这个行业带来显著的变化。繁忙航线的票价确实有所降低，新航空公司纷纷成立，挑战行业巨头。这些新航空公司向飞行员、机械师和空勤人员提供较低的工资，因而能够收取较低的票价。老航空公司在竞争中落败，并且与加入工会的飞行员和其他雇员陷入争议，元气大伤。许多公司倒闭，其他公司试图通过合并保持竞争力。美国国内航班的客运量从 1977 年的 2.4 亿人次大幅攀升至 2000 年的 6.65 亿人次。另一方面，空中交通变得更加拥挤，航班延误和行李丢失问题日趋严重，航空公司的安全与维护方式也出现了更多问题。但是，航空业的重组标志着明显的转型，即依赖市场力量而非政府政策让经济为公众服务。

银行业监管

从美国建国第一年起，联邦和各州的立法者及政府官员就一直努力确定政府对银行系统监管和控制的适当程度。如果银行能够根据市场力量作出反应，创新和竞争性服务便会倍增。但是，竞争的不利方面是一场接一场的银行业危机和金融恐慌。由于过度借贷和投机性冒险是这些危机的根源，因而公众舆论要求政府加强对利率和金融活动的监管。2008年金融危机的应对措施再度引发了这场争论。

过去的四分之一世纪里，全球化、放松监管和科技发展再造了美国银行和金融业。消费者可以从自动柜员机里提取现金，通过互联网支付账单，在支票账户与储蓄账户之间转移资金，在网上申请住房贷款。随着服务的扩展，银行数目显著减少。根据一项研究，1984到2003年间，独立银行和储蓄协会的数目缩减一半。1984年，资产100亿美元以上的少数几家大银行持有美国银行资产总额的42%。到2003年，这个比例上升至73%。

用于管理银行运营的新型计算机系统为有能力作出此项投资的大银行提供了优势。随着世界贸易和跨境金融交易的迅速发展，规模最大的银行在全球拓展业务。由于金融和投资交易可迅速跨越大洋完成，亚洲和其他地区形成了新兴市场。这些趋势要求稳步放松对美国银行与金融行业的监管，而监管放松又反过来加强了这些趋势。

从历史上看，银行业的从业者可以分为两类：一类是各州特许成立的小银行，与社区联系紧密；另一类是较大的全国性银行，它们的领导人声称其规模有利于增进安全和效率，力求通过开设跨州分行扩大业务。这种划分让人回想起美国早期亚历山大·汉密尔顿和托马斯·杰斐逊关于城市与乡村利益的论辩。

社区银行在二十世纪的早期占有优势，但在二十世纪三十年代的银行业危机中遭受灭顶之灾，因为有限的资产使它们特别脆弱。美国在二战后的城市化趋势削弱了代表乡村地区的立法者的政治力量，使他们无力保护小银行，为1980年放松银行监管铺平了道路。

二十世纪八十年代之前，美国商业银行能够向借款人收取或者向储户支付的利率水平受到限制。它们不能经营证券或保险业务，规模也受到限制。所有的州都禁止总部设在其他州的银行进入本地市场，以此保护本州的银行。许多州还限制大银行可在本州开设的分支机构数目，以此保护小型社区银行。1980年后，几乎所有这些法规都被废除，提高了银行业的竞争性、集中度、自由度和风险水平，也使这个行业更容易发生灾难性倒闭。

在进行地域扩张的同时，银行也力求进入新的金融领域，其中包括“新政”时期关于商业银行与证券业分别经营的立法禁止它们进入的领域。1999年，银行获准重新进入

证券业，许多大银行设立被称作特殊投资工具而不受监管的业务部门，以便进行投机性的按揭担保证券投资和其他与住房相关的投资。

支持放松监管的国会议员称，扩大银行的自由将打造出更现代、高效和更具创新能力的市场。在一段时间内可以说的确如此。在银行和证券交易史无前例地跨境扩展期间，美国金融业一路领先。

麦肯锡全球研究院（McKinsey Global Institute）的一份研究报告指出，从 2000 年到 2008 年，包括银行存款、股票和私人及政府债券在内的全部金融资产总额从 92 万亿美元增加到 167 万亿美元，年均增速为 9%，远远超出全球经济产出的增长速度。在此期间的大部分时间里担任联邦储备委员会主席的艾伦·葛林斯潘称，全球金融市场发展得太过巨大而复杂，监管者无法实施足够的监督。他认为，要进行更严格的监督，国会应当通过新的法律。但是，如同关于 2008 年危机的《金融冲击》（Financial Shock）一书的作者经济学家马克·赞迪（Mark Zandi）所言：“立法者和白宫本来寻求的是放松而不是加强监管。”

撰写本书时，2008 年的金融危机似乎已逆转了二十世纪七十年代末以来在美国不断加强的一个思潮，即更多依靠市场和放松金融监管。华尔街的高层主管们在公司倒闭后仍给自己派发数百万美元的奖金并维持奢华的生活方式引起了公众的强烈反弹，形成了加强监管的动力。已于 2006 年退休的葛林斯潘本人在两年后对国会的一个委员会说：“指望贷款机构能够出于自身利益保护股东权益的那些人，特别是我自己，都感到难以置信的震惊。”

特写：工会运动的变迁

第一次世界大战结束后，伍德罗·威尔逊（Woodrow Wilson）总统参加了 1919 年巴黎和会，他所召集的美国代表团中有一位 69 岁、身材瘦小的团员塞缪尔·冈帕斯（Samuel Gompers），他的父亲是从荷兰经英国移民美国的贫穷犹太人。冈帕斯原来是纽约市一家烟草店的学徒，后来成为美国最大的劳工组织美国劳工联合会（AFL）会长。

冈帕斯在工会运动兴起之初的动荡岁月担任劳联领导人，在其任内美国劳工组织为自己界定了独特的角色。从那时起，在二十世纪的大部分时间，美国劳工领袖尽管在某些时期曾与公司管理层发生激烈冲突，但从未正面抨击过美国经济的资本主义市场架构。它的目标是为成员谋求更大比例的经济成果。冈帕斯经常说：“在得到我们的劳动成果之前，我们会一直提出更高的要求。”但他同时宣称：“一家公司对工人的最严重犯罪是没有利润。”

虽然这些目标在今天看来没有超越主流政治辩论的边界，但是劳工在一个世纪前组建铁路、矿业和工厂工会的努力却遭致了持续的对抗，其中不乏暴力事件，甚至造成人员死亡。1892年，地处宾夕法尼亚州荷姆斯泰德（Homestead）的安德鲁·卡内基钢厂工人罢工，工人及其家人和朋友先与公司雇用的保安发生流血冲突，然后又与宾州民兵对峙。争议的核心问题是工人与管理层之间就工作规则进行的权力争夺。尽管卡内基称他偏袒工会，但他支持代理人亨利·克雷·佛里克（Henry Clay Frick）重新取得不受挑战的工厂控制权。经过一系列的攻击、枪战和刺杀佛里克的企图，罢工失败。冈帕斯领导的劳联没有站在罢工者一边，这座钢厂在后来的40年间一直没有工会。

但在接下来的几十年中，劳工要求获得经济大饼的更大份额和改善常常很严酷的工作条件，这些主张先后被政治改革家和全国性政治候选人接受。即便在全国失业率高达25%的最困难的大萧条期间，美国劳工团体大多以提高工资和改善工作条件为主要目标，而不寻求传统上属于管理层专享的基本业务决策权。美国劳工团体没有效仿欧洲工会支持激进的政治主张或者成立自己的政党，而是通常运用其财务和组织力量支持倾向劳工的政治候选人，工会在美国东北部和中西部各工业州的影响力最大。

劳工组织的合法性得到一般称作《瓦格纳法》（Wagner Act）的1935年《国家劳工关系法》（National Labor Relations Act）的保证。这部法律是富兰克林·D·罗斯福总统新政的一部分，它确立了工人据以成立工会和要求雇主与他们进行谈判的规则，还设立了国家劳工关系委员会（National Labor Relations Board）监督这些规则的执行。

二战后的繁荣时期，美国劳工团体取得最大的成功。例如，汽车制造商发现更可取的做法是通过谈判商定优厚的工资和福利，把成本转嫁给美国消费者。

但是全球和国内形势的发展使经济环境逐渐发生了不利于产业工会的变化。众多美国制造商在工会力量较弱的南方各州扩大生产，或者把生产活动转移到那里。从二十世纪八十年代开始，制造商日益从国外采购产品和零部件。东北部和中西部各州的钢铁和其他制造厂纷纷关闭后，人们开始把这个地区称作“锈盆”（Rust Bowl），让人回想起二十世纪三十年代对中西部农田造成灭顶之灾的“尘盆”（Dust Bowl）侵蚀。在南方“阳光地带”，本地产业的就业增长集中在外国制造商设立的没有工会组织的新工厂，其中日本和德国汽车制造商最引人注目。

劳工组织地位相对下降的一个重要标志出现在罗纳德·里根总统（1981-1989）第一任的初期。具有讽刺意味的是，里根有工会背景。作为一名成功的演员，他曾担任演员工会会长，在职期间领导过阻止共产党向该团体渗透的活动。1981年，里根面对职业航管员的罢工采取了强硬措施。联邦法律在许多情况下允许联邦雇员组建工会，但是按照通常的说法，禁止他们“违背公共利益”举行罢工，因此这次罢工是非法的。里根限令航管员

48 小时内返回工作岗位，然后解雇了拒绝返岗的 11,000 多人，聘用新的工作人员取代他们，并且解散了这个工会。

这个结果表明美国公众对公共雇员罢工缺乏同情，也反映了工会成员人数的减少。第二次世界大战结束时，三分之一的劳工属于工会。到 1983 年，这个比例下降到 20%，到 2007 年则进一步降至 12%。

劳工组织在服务业的发展是一个亮点，特别是教师、警官和消防员等工作不容易外包的公共服务人员。服务业雇员国际工会（SEIU）的发展是这个趋势的例证，在 1995 年到 2005 年产业工会人数缩减期间，这个团体的会员人数增加了近一倍，达到 190 万人。SEIU 代表低收入工作者，包括门房、护士、清洁工和家中看护人员。与高收入职位不同，许多此类工作并不提供医疗保险和其他福利。另一个大工会是全国教育协会（NEA），代表 300 多万名公立学校教师和雇员。

劳联-产联（AFL-CIO）（包含许多工会的伞状组织）、SEIU 和 NEA 等劳工组织协助巴拉克·奥巴马在 2008 年成功当选总统，派出人员帮他进行选民登记和动员参选。这些工会希望奥巴马上任后推动新的立法，增强工会组织的力量。

第七章 与世界息息相关的美国经济

虽然政治上存在分歧，但在全球贸易和投资方面美国并没有转向闭关自守

开放的贸易“与和平相伴；高关税、贸易壁垒和不平等经济竞争则与战争为伍……”

国务卿科德尔·赫尔（Cordell Hull）
1948 年于美国国务院

贸易关系把美国经济与世界上其他市场和经济体不可分割地连接在一起。2007 年，美国国内生产总值接近 14 万亿美元，每 8 美元中就有 1 美元来自出口（总出口额 1.6 万亿美元）。进口量明显超过出口，达 2.3 万亿美元。

除了商品和服务贸易，还有数额巨大的跨国金融交易。美国公司和个人每年直接在海外投资超过 2 万亿美元，使美国成为世界上最大的对外投资国。美国吸引的外国投资也比任何国家都多。作为世界金融之都，纽约是私募资本国际对冲基金行业的中心。在 2006 年年底，该行业管理的资产接近 1.5 万亿美元。

美国对外出口可以增加国内生产总值，大量的进口却会使之降低。过去 10 年里贸易的不平衡造成了一个政治上非常敏感的问题：进口商品过多往往会降低美国消费者支付的物价，但在面临国外竞争的行业中却压低了工人工资。美国的贸易逆差也削弱了美元同其他主要货币的比价，增加了人们对世界金融市场稳定性的担忧（见第八章详述）。

美国出口什么呢？2006 年最大的单一类别是机动车辆及其部件和发动机，总计 1070 亿美元。其他主要出口行业为：半导体（520 亿美元）、民用飞机（410 亿美元）、计算机配件（360 亿美元）、医药制品（310 亿美元）、通讯设备（280 亿美元）、化工产品（270 亿美元）、塑料材料（250 亿美元）、医疗设备（220 亿美元）。

2006 年美国原油和天然气进口额达 3300 亿美元。同一年，美国进口了价值 2570 亿美元的机动车辆、发动机和部件、1000 亿美元的计算机和配件、910 亿美元的各种服装和纺织品、640 亿美元的医药用品、360 亿美元的电视机和录放机、以及 290 亿美元的玩具和游戏。贸易商品差不多包罗了美国人制造、穿着、使用和消费的所有物品。

美国政府的调查显示，美国是世界上最大的农业出口国，每三公顷农田中就有一公顷种植的是出口作物。2006 年美国农产品、饲料和饮料出口总值达到 660 亿美元。进口稍高，为 740 亿美元。1997 年至 2007 年间，美国农业出口总值增长了 17%。同期，出口占小麦产量的 45%、大豆的 33%、葵花油作物的 60%。

经济学家保尔·罗莫（Paul M. Romer）指出，1995 年，美国进口额占国内生产总值的 12%，10 年后上升至 17%。外来投资占美国国内投资的三分之一，而 1995 年仅占 7%。罗莫说：“美国对全球经济之开放程度是前所未有的，而且这种联系是双向的。”

在第二次世界大战的最后几年里，美国和其他战胜国签订了一系列旨在促进经济稳定和增长的国际协议。此后，积极扩大全球贸易一直是美国政策的一个基本目标。专家们普遍认为，各国在 30 年代爆发大萧条后实行的贸易限制和货币贬值措施窒息了国际贸易，导致全球经济进一步恶化。

通过成立联合国，以及 1944 年在美国举行“布雷顿森林会议”（Bretton Woods Conference）协调国际经济政策，同盟国希望以经济合作取代导致战争的激进民族主义。在苏东集团和西方进行的冷战期间，同欧洲和亚洲实现贸易自由化成为美国外交政策的工具之一，也为推动新兴经济体中市场资本主义的发展提供了一条路径。

贸易开放与外交政策

美国国务卿赫尔 1948 年说，开放的贸易“与和平相伴；高关税、贸易壁垒和不平等经济竞争则与战争为伍……。如果我们能让贸易更自由……即歧视更少、障碍更少……一个国家就不会对另一个国家因妒生仇，所有国家的生活水平都有可能提高，进而消除滋生战争的经济上的怨恨。这样，我们就很有可能建立持久和平。”

1948 年，美国和其他 22 个国家签署了《关税与贸易总协定》（GATT），这是旨在降低关税和减少其他贸易壁垒的一套国际规则。随着成员国增加，GATT 又进行了七轮贸易谈判，并于 1995 年在瑞士日内瓦（Geneva）成立了“世界贸易组织”（World Trade Organization）。该组织被授权监督成员国履行贸易协议的状况。GATT 谈判成功地降低了对大多数制造产品征收的关税，刺激了全球商务的普遍繁荣，其成果远远超出了布雷顿森林会议组织者们的想象。但是，关于降低农产品关税的谈判收效甚微，原因是在富裕国家和发展中国家都有很强的代表农民的政治势力，另外，由于食品在国计民生中的重要性，各国也希望保护自己的生产能力。

农产品的政府补贴和关税向来都是一个有争议的政治问题。2004 年，美国农民从联邦政府接受了 160 亿美元的各种补贴。美国对进口农产品征收的关税平均为 12%，这意味着把进口农产品的价格总体上提高了同样的百分比。在美国国会中，代表城市地区的议员往往批评这种关税对消费者不公，对支持美国的农民也没有必要。来自农业州的议员则反驳说，美国的关税远远低于欧洲（30%）、日本（50%）和印度（114%）的平均农产品关税。

政府补贴影响到农民对作物的选择。例如，美国小麦的产量在下降，许多农民转种玉米，因为玉米可以用于生产作为汽车燃料的乙醇。美国政府为乙醇混合商提供现金补贴，从而提高了农民出售玉米的价格。发展中国家对发达国家提供农产品补贴持激烈的批评态度。这些国家声称，在美国承诺减少农产品补贴之前，它们不会屈从要求进一步开放其市场的压力。

自由贸易的理论源于苏格兰经济学家亚当·斯密 200 多年前所著《国富论》一书。按照这种理论，如果每个国家在自己有特别优势的领域扩大生产并相互贸易，所有的国家都会实现繁荣。例如法国酿酒，英国生产毛纺织品。不利的一面是，如果英国对法国酒征收高关税，就会导致英国消费者买酒时所支付的价格普遍提高。

但理论和政治在 60 年代和 70 年代初开始发生冲突。当时日本和德国的制造业实力大增，开始严重侵蚀美国在许多产业中的地位，包括钢材、汽车、制鞋和纺织业。由于进口产品为消费者提供新的选择，而且常常价格低廉，因此全体人民都能享受到扩大贸易的好处。相比之下，因国际贸易的发展而遭受打击的行业较少，只有个别行业中的企业业务量减少或倒闭，从而给其雇员带来损失。

美国规模最大、最有影响力的劳工组织劳联-产联（AFL-CIO）最初支持在战后形成的扩大贸易的共识，但从 1970 年开始改变立场。其主要游说人安德鲁·比米勒（Andrew Biemiller）说，科学技术的普及、美国对境外投资的增加和外国政府实行的不公平的贸易政策对其会员产生的威胁再不容忽视了。

80 年代和 90 年初对美国贸易的最大挑战来自日本。日本人在二次大战后重建的过程中，逐步建成了一系列具有世界水平的技术和效率的外向型工业。在钢铁、汽车、家用电器和半导体等领域，日本的成功源于一种保证质量的观念，它贯穿了各个生产环节。但批评日本的人说，日本不断增长的贸易优势是建立在不公平的贸易行为之上，这些行为制约了来自美国和其他国家的进口，让日本公司在一个不受竞争的环境中成长。

对外国竞争的反应

来自日本汽车制造商的竞争 1979 年将美国的汽车制造商克莱斯勒公司 (Chrysler Corporation) 推到了破产的边缘, 因为日本产品造价低、自动化程度高。克莱斯勒是美国第三大汽车制造商, 它的崩溃将使工厂和供应商削减数十万个就业机会。由于美国政府提供的 35 亿美元“救助”、来自美国军方的大批订单、以及首席执行官艾柯卡 (Lee A. Iacocca) 充满热忱的营销, 克莱斯勒免于倒闭。20 年后, 克莱斯勒被德国的戴姆勒奔驰 (Daimler-Benz) 收购, 然后又被卖给一家私募股本公司。2009 年, 克莱斯勒在联邦政府资金的支持下经历了破产重组的过程, 把资产变卖给包括汽车工人联合会 (United Auto Workers) 退休健保信托基金和意大利汽车制造商菲亚特的一个新的业主集团。美国政府持有短期的少数股权。

1979 年克莱斯勒遭遇的危机开启了对于美国应该如何促进其全球贸易利益的长期争论。在里根 (Ronald Reagan) 和布什 (George H. W. Bush) 担任总统期间, 政治家、经济学家、商界首领和劳工领袖们为加强美国在国际上的竞争力提出了各种战略。有些人提出采取新的措施, 诸如政府与私营企业联手重点寻求在像半导体这样的前沿行业中实现技术突破。美国商界和工会则认为应当加强防御性措施, 以对抗日本和其他国家的不公平贸易行为。政策上的依据往往以意识形态划线: 自由派的民主党人要求更多的政府干预; 共和党人则反对说, 如果政府企图在行业和利益上强选胜者, 那将必败无疑。

在某些行业, 特别是钢铁生产业, 美国公司面临的竞争对手是由外国政府拥有或控制的企业。政府为了增加经济实力和提供就业机会, 要求这些企业不断扩大生产, 而不管其客户是否需要更多产品。

作为 WTO 协议的缔约国, 美国力图通过该组织的多边机制解决这些贸易纠纷。

但美国的法律允许对那些被裁定违反美国贸易法的国家采取单方面行动——不过这样的行动会使美国遭到这些国家的报复。《1974 年贸易法》授权美国贸易代表 (内阁成员) 调查对不公平贸易行为的投诉并对违反美国法律的外国公司予以惩罚和制裁。1984 年, 该法作了改动, 将疏于保护知识产权界定为一种不公平贸易行为。

受到外来竞争威胁的美国工业游说国会, 推动实行保护性限额和关税, 并要求基于在他们看来不公平的贸易行为提供法律救济。

美国公司也向美国国际贸易委员会 (U.S. International Trade Commission) 投诉, 该委员会是一个独立的政府机构, 有权对违反公平贸易法的外国供应商施加贸易限制。美国的纺织、鞋、特种钢材、家用电器和彩电制造商们都曾要求美国政府针对外来竞争提供保护。

但是，贸易争执往往涉及对美国重大外交政策的考虑。例如，为了不危及与盟国的关系，美国在数任总统任职期间都谋求通过达成自愿协议来限制钢材进口，而不是单方面进行制裁。

双边贸易协定

扩大贸易的主张在 90 年代比尔·克林顿 (Bill Clinton) 总统任内获得了一项重要的、在某种程度上不期而来的支持。克林顿的前任布什曾将北美自由贸易协定 (North American Free Trade Agreement) 作为经济计划的中心议题，但在国会采取行动之前 1992 年的总统大选已经来临。克林顿的一些顾问敦促他支持北美自由贸易协定 (NAFTA)，以树立“新民主党人”的形象——即支持贸易和科技创新、对坚决反对协定的工会领袖并不唯其马头是瞻。另一些人则警告克林顿说，在这场以软件亿万富翁佩罗 (H. Ross Perot) 出任独立党候选人为特点的选战中，支持 NAFTA 会让他失去宝贵的选票，因为佩罗曾预言 NAFTA 将把工作机会伴着“巨大的抽吸声”飞送墨西哥。

克林顿的民意测验专家斯坦利·格林伯格 (Stanley Greenberg) 认为，支持 NAFTA 可能带来重要的政治收益。格林伯格说，虽然许多选民对墨西哥贸易问题心存疑虑，但他们并不反对贸易本身。他声言，像加利福尼亚这样的“新经济州”的选民希望有一个倡导国际主义的总统。克林顿对该判断表示认同，宣布他将谋求改进这一协定，然后支持其在国会通过。克林顿后来在 1992 年的选举中击败布什。佩罗得到了 19% 的直接选票，这是对扩大贸易拒绝妥协的反对派在全国大选中达到的最高水平。

当选总统后，克林顿把推动国会通过 NAFTA 作为其最重要的施政日程，笼络了参众两院的共和党人和赞成贸易的民主党人组成支持 NAFTA 的联盟。随之而来的是激烈的全国性辩论。美国的工会警告说，美国工人将因工作机会流往墨西哥而失业，美国的商界领袖则力劝把贸易协定作为刺激出口的途径。

为得到更多民主党人的支持，克林顿手下的谈判人员迫使墨西哥和加拿大在协定上接受了两个附加条件，在墨西哥增进工人权利和环境保护。当时的想法是，这些措施会防止墨西哥的制造商通过损害劳工利益和自然环境来降低成本，从而有助于保护美国劳工的利益。国会在 1993 年批准了这个协定。

有关 NAFTA 经济影响的辩论至今尚未平息。在 2008 年民主党总统预选中，俄亥俄州是一个重要战场，由于该州在此前 10 年间损失了 40 万个制造业工作岗位，主要角逐者巴拉克·奥巴马 (Barack Obama) 和希拉里·克林顿 (Hillary Clinton) 都表示，他们赞成修改 NAFTA，使之对工人更公平，但二人并没有要求废除 NAFTA。

NAFTA 获得批准之后，美国试图寻求与中美洲国家缔结地区性协定，并与以色列、约旦、智利和新加坡通过谈判缔结了双边协定。但是，随着进口进一步减少了美国制造业的就业机会，众议院中的反对力量增大。早期贸易协定在国会获得批准的主要原因是利用了特殊的快速立法规则，这些规则明确了法案审议的截止日期，并且不允许提出任何修正案。美国官员说，防止国会提出重大修正案的规则是至关重要的，只有这样谈判人员在谈判桌上达成的条款才能得到保持。根据这些规则，国会可以通过或否决协定，但不能修改。然而，2002 年要求授权延长快速立法规则的动议在众议院仅以三票优势通过，该授权在 2007 年届满时则未能得到延长。

当乔治·W·布什总统（George W. Bush）2008 年谋求国会批准与哥伦比亚的一项贸易协定时，身为众议院议长的民主党人南希·佩洛西（Nancy Pelosi）拦下了这项协议。她声称，众议院要优先考虑如何应对美国经济衰退和“解决美国工薪家庭经济无保障”的问题。

专利、版权、商标

以革新和科技发展为动力的信息时代把知识产权的问题推到了世界贸易日程的首位。这个问题由来已久。严格的法律保护了中世纪手工艺人行会的商业秘密，同时也促进了行会会员之间分享技能知识。到 15 世纪，欧洲的统治者把专利授予那些愿意公开新技术的发明家和外国人。

从那些时代起，辩论的双方就形成了明确的分野：发明家如果享有法律赋予的权力，能够垄断发明的使用权，发明就会受到鼓励。但如果保护时间太长，竞争就受到限制，也就无法作出及时的改进。问题是如何找到平衡。发明家可以通过申请专利得到联邦政府的保护，但在申请时必须详细描述自己的发明。专利持有人必须准备依法行使其权利——必要时通过法庭——迫使那些盗用专利技术的人要么停止盗用，要么支付使用费。在某些情况下，发明家选择对一个工艺或配方保密，不因申请专利而披露。也许最著名的一个例子是可口可乐成分的配方，到现在仍然是一个商业秘密，保存在佐治亚州亚特兰大一家银行的保险库里。

美国宪法的起草人认识到保护发明和鼓励革新的重要性，因此授予国会制订专利和商标法的全权。托马斯·杰斐逊（Thomas Jefferson）曾尝试过铧犁的新设计。作为乔治·华盛顿（George Washington）总统的第一位国务卿，他审议了国家首批专利，直到因外交事务繁忙而被迫放弃。从那时起，美国的专利和商标政策一直稳步扩展。

要获得专利，发明者必须满足一些基本要求：发明必须属于能够获得专利的一类，如一部机器或一道制造工艺；它还必须有一种用途，必须代表一项超过以前产品或工艺的重大进步。专利保护的最长时间是 20 年，自申请之日算起。美国批准的专利中有一半授予外国发明者。依此看来，美国对外国发明的开放程度远远超过其主要贸易伙伴：例如，2002 年日本专利局批准的专利中有 90% 授予日本发明家。

最早的知识产权协议是《1883 年巴黎专利公约》（Paris Convention on Patents）和涉及艺术和书面作品的《1886 年伯尔尼公约》（Berne Convention）。1970 年，《专利合作条约》（The Patent Cooperation Treaty of 1970）问世，后来经过多次修改，100 多个国家据此设立了专利申请的标准程序。

近期最重要的一项协议是 1994 年《与贸易有关的知识产权协议》（Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights），英文简称 TRIPS。该协议规定了缔约国必须提供的最低保护内容，要求缔约国每当授予自己的公民任何知识产权时，必须给予其他缔约国的发明人同样权力。公共政策学者苏珊·斯格齐默（Suzanne Scotchmer）说：“国际[版权]剽窃的问题在电子时代更为突出。”当代的版权剽窃包括软件、音乐、电影、甚至教科书。

商标的盗窃、产品的非法仿制、书籍、软件和娱乐音像制品的剽窃对美国来说仍然是一个严重并且带挑衅性的问题，特别是在与中国的贸易关系上。美国电影协会（Motion Picture Association of America）2007 年向国会抱怨说，在中国销售的涉及美国内容的数字光盘里十张有九张是盗版。美国汽车设备和制造商协会（U. S. Motor Equipment and Manufacturers Association）则声称，中国境内的公司制造假冒汽车零件和其他产品，又以美国知名制造商的名义在海外销售。美国的制药公司也提出过类似抗议，它们警告说，中国的假药对那些毫无戒备心的购买者的健康构成了潜在的严重威胁。

前美国国会议员、美国电影协会会长丹·格里克曼（Dan Glickman）告诉国会说：在国家一级，中国官员对这个问题表示关注并采取了有限的行动，但这些行动不足以有效地遏制中国各省的盗版活动。格里克曼在国会的一个委员会作证时说，总体而言，对于违反贸易原则的行为，执法是“有选择的、随意的、有些时候是故意含混的。在有些情况下，法律本身就没有写清楚。”

当美国支持中国成为世贸组织（WTO）成员时，双方达成的理解是中国的贸易政策会与国际规则接轨。从美国的角度讲，把期望变为现实仍是双边贸易的一个主要问题。

中美之间经济上的相互依存象征着新世纪之初贸易和跨国金融交易的全面增长。历史学家尼亚尔·佛格森（Niall Ferguson）在描绘两国之间这种共生关系时，把两国合并

戏称为“中美利加”（Chimerica）。廉价的中国进口产品帮助美国保持低通货膨胀率，也减轻了美国工资上涨的压力。中国把对美出口换来的美元用于购买美国债券，弥补了美国的财政赤字，帮助美国保持着低利率。“因此，借款成本很低，开公司有相当好的盈利……。中国越愿意借钱给美国，美国人就越愿意多借。”

后来，债务泡沫在 2008 年破裂，造成了一次金融危机，并引发了美国人就全球化和贸易的益处进行的辩论。半个多世纪以来，主张贸易开放的共识主导着美国。这种共识基于一种信念，即富有创造性和创业精神的美国经济在与世界的交流中只会是得大于失。

但是，这种信念在经济困难时期会面临严峻的考验，此时外国竞争者自然而然地成为美国失业人口发泄不满的对象，看似不公平的外国企业行为也会激起贸易保护主义的情绪。

许多专家说，美国对自由贸易和金融流通的态度以及对世界的开放能否继续得到政治上的支持可能取决于其公民的大多数能否继续享有繁荣。联储会主席本·伯南克（Ben Bernanke）2007 年曾说过：“如果我们对因经济变化而境况恶化的人们所面临的风险不作出一些限制，广大公众可能较不愿意接受对经济进步至关重要的那种推动力。”但是，美国即便选择这样做，也不可能置世界其他经济体于不顾。在 2009 年政府权力更迭之际，美国并没有表现出转向闭关自守的迹象。

特写：创造性破坏的一个教训

美国钢铁业从 70 年代中期开始经历了一系列危机。当时钢铁生产商为市场份额、盈利和生存正在进行一场全球大战。该行业的艰难挣扎形象地描绘了美国制造业发生的创造性破坏所带来的正面和负面影响。

国家作为整体收到了正面的效益。美国钢铁业和工人今天的生产率比 70 年代高三倍。美国钢铁公司投资于先进的生产工艺，极大地提高了能源利用率，同时减少了环境污染和对钢铁工人健康的威胁。2000 年以来煤炭和其他能源价格的陡增为原材料自给自足的美国钢铁制造商提供了优势。

可是，从财务报表的另一栏目可以看出，钢铁业的就业人数从 1970 年的 53.1 万大幅度下降至 2008 年的 15 万。美国工业腹地的钢铁生产城市在这几十年中屡遭重创。在 2006 年的一次采访中，诺贝尔经济学奖得主约瑟夫·斯蒂格利茨（Joseph Stiglitz）叙述了钢铁工业的衰落对其故乡印第安纳州盖利市的影响。美国钢铁公司（U. S. Steel Corporation）在一百年前建立的这座城市“反映了美国工业化的历史。它随着美国钢铁

工业的发展而兴旺发达，在我成长的 50 年代中期达到顶峰，而后迅速衰败。今天，昔日的辉煌只剩下一副躯壳而已。”

在欧洲和亚洲，政府 25 年多的直接干预和资助促使钢铁业的生产规模经历了巨大增长。根据向美国国际贸易委员会和欧盟竞争监管机构提供的证据，这些政府还支持官方和非官方的进口壁垒，并且对秘密的市场划分协议视而不见。

美国虽然也偶尔限制进口，却从来没有制订长期政策来促进美国钢铁业的竞争力。

国际贸易准则允许国家保护本国工业，抵御进口产品以“低于正常价格”的成本在本国市场“倾销”。当经济萧条和金融危机降临，世界市场充斥了剩余的钢材时，美国的钢铁工业要求美国政府对外国公司征收倾销罚款，以打击廉价的进口产品。为此，美国总统往往对进口钢材施加临时限制，或设法取得自愿限制，以此减轻对美国钢铁公司的损害，但美国钢铁业很少得到想要的长期保护。出于一系列政治和经济原因，美国的政策倾向于不进行严厉的贸易制裁。廉价的进口钢材有利于汽车工业和其他钢材用户，有助于遏制通货膨胀。华府对于外国政府反对美国贸易惩罚的呼吁一向是比较敏感的。

其结果是，与任何主要竞争对手相比，美国的钢铁市场在所有权和进口管制方面都更开放。2007 年，美国有 30% 的钢铁消费量来自进口，进口比例远远高于其竞争对手日本、俄罗斯、中国和巴西。

J. P. 摩根 (J. P. Morgan) 1901 年创建的美国钢铁公司仍是全国最大的钢铁生产商，按 2007 年的产量计算排名世界第十。纽柯钢铁公司 (Nucor) 是美国钢铁制造业的后起之秀，它从高效炉融化的废钢中炼制新钢材，对“钢铁巨头”形成了挑战。它在美国排名第三，在世界上名列第十二位。

美国另一个主要钢铁生产商是由一些历史上遗留的、所有权共有的公司组成的联合体，其龙头老大是钢铁公司 (Bethlehem Steel) 的前身。伯利恒曾是一家大型钢铁生产商，90 年代末沦为破产，被美国投资人威尔伯·罗斯 (Wilbur L. Ross) 以极低的价格买下。罗斯是一位不良资产收购专家，他说，他这种买入倒闭的公司、回收可利用部分的做法是对“达尔文主义的应用”。他在 2003 年告诉《财富》杂志说：“弱的部分被清除，强的部分变得更强。我们的秘诀就是分辨孰弱孰强，努力利用潜在的强者，同时加速弱者的灭亡。”

2004 年，罗斯把美国工厂卖给了印度人拉克什米·米塔尔 (Lakshmi Mittal) 和他的米塔尔钢铁公司。2006 年，米塔尔与欧洲主要钢铁制造商阿塞洛钢铁公司 (Arcelor) 合并，成为世界上最大的钢铁生产商的一部分。今天，美国钢铁公司、阿塞洛米塔尔钢铁公

司和纽柯钢铁公司控制了美国钢铁产量的一半以上。还有 10%的产量来自一批俄罗斯公司，它们也是相对开放的美国市场的受益者。

90 年代末的金融危机之后，廉价的外国钢材涌入美国市场，导致 40 多家钢铁制造商、分销商和轧钢厂申请破产。当时，美国钢铁业的退休金缺口超过 110 亿美元，而退休职工的人数则日益增多，许多企业无力填补该缺口，只得选择破产。

美国破产法允许公司撤销某些合同，包括退休金承诺，后者在撤销后转交至“退休福利担保公司”（Pension Benefit Guaranty Corporation）。该公司为联邦机构，其职能是为某些退休金计划提供担保，并在公司倒闭后代为支付福利。退休福利担保公司使得从倒闭的公司退休的钢铁工人得以享有大部分退休福利，但这些工人失去了前雇主保证提供的退休后医疗保险。

前总统乔治·W·布什（George W. Bush）实行的贸易限制措施，加上某些退休医疗保险计划的解除，帮助美国钢铁业在 21 世纪初的经济繁荣时期起死回生。但是 2008 年开始的衰退又唤起了人们对钢铁过剩的恐惧，特别是因为巴西、印度和中国政府支持的钢铁业的产能增加。这三个国家的钢铁生产能力现在相当于世界总产量的三分之一。有关钢铁业公平贸易的争论又一次回到世界的日程上。

第八章 谱写美国经济的新篇章

美国正在以民主的方式应对巨大的经济挑战

*“从今天起，我们必须振作起来，扫除我们身上的尘土，重新开启再造美国的事
业。”*

巴拉克·奥巴马总统
2009 年

本书落笔之时（2009 年 3 月），美国 and 许多国家都卷入了许多人认为自 30 年代大萧条以来最严重的金融危机和经济衰退。应对危机的紧迫感促使美国及其他工业国政府采取了一系列干预措施。到 2009 年春天，人们最担心的金融体系彻底崩溃看来已得到避免，世界证券市场在经历了六个月的巨大损失后出现反弹。但是，美国和其他工业国仍然面临上升的失业率，预期经济在近期将依然具有脆弱性。

几个结论看来不可避免。经济的全球化把各大洲的银行系统和贸易联系在一起，导致金融市场的动荡向世界各地传播。美国和其他主要经济体的领导人都认为，必须建立一个金融市场监管和管控的新体制，才能使投资人在遭受重挫后恢复对市场的信心，重振投资。这些改革措施应该为所有发达的经济体建立银行和投资的新标准。通过改革复杂的银行和证券监管体系，美国将会在建立新标准的过程中发挥领导作用。

2009 年初，联储会（Federal Reserve）前主席保罗·沃尔克（Paul Volcker）代表一群被称为“30 人专家组”（Group of 30）的知名国际金融官员和学者为这场改革描绘了一幅蓝图。沃尔克说，专家组的报告所提出的建议旨在“恢复强大、有竞争、有创意的金融市场，以支持全球经济的增长，从而避免因市场功能严重丧失而危及世界经济的局面”。沃尔克在新一届政府履新之时担任巴拉克·奥巴马总统的经济顾问委员会主席。

该专家组呼吁：对银行进行更严格的限制，以杜绝不负责任的放贷；实行更有效的财会标准，帮助识别具有潜在危险性的投资趋势；健全规章制度，要求规模最大的私人对冲基金和其他形式的私人投资基金披露经营结果和负债率；监控场外交易的衍生工具，如复杂的信贷违约保险投资，在这次危机中，这种投资成为一种导致全球金融体系瘫痪的病毒。

鉴于主要国家的经济和政治体制的差异，在世界范围内就新的金融体系达成一种有效的共识是一个令人生畏的目标。事实上，这种挑战在美国国内也同样令人望而却步。

正如其他章节所述，在美国，健全经济管理体制的工作因为要适应经济变化的各种潮流而并非一帆风顺。从《宪法》写成至今，美国人对政府在经济中应当发挥的作用一直争论不休：社会需求必须由政府调节还是政府干预扼杀推动经济进步的创造力和创业精神？权力在联邦政府和州政府之间如何分配？

如此看来，美国金融监管体系是由形形色色的州和联邦机构所组成。一方面，这些机构责任重叠，另一方面，在它们各自的管辖范围之间又有许多重大监管空白。有些改革家说，为了应对金融危机，必须创建一个独一无二的、强大的金融市场监管机构。在美国，联储会被视为最有可能担此重任的机构。但这种做法会让许多美国人担心一个政府部门集中了太大的权力——这个问题在建国之初曾是杰斐逊（Jefferson）和汉密尔顿（Hamilton）支持者的分水岭，今天依然是争论的一个焦点。

大幅攀升的财政赤字

采取紧急措施刺激经济、支持濒危的金融体系的一个不利后果是联邦预算赤字急剧增加。这个数字代表了联邦支出和收入的差额，2009年将超过1万亿美元，是上一年的近3倍。若以占整个经济的比重计算，奥巴马总统2009年新的政府支出和减税的刺激计划将使赤字达到二次大战以来前所未有的水平。

虽然美国人对刺激计划的细节看法不同，普遍的共识是迅速采取行动是必要的。大多数经济学家都同意，通过联邦支出迅速进行大规模的财政刺激对于增加就业机会、扭转经济的萎缩具有关键意义。他们还一致认为，一旦经济稳定下来，美国必须开始执行削减赤字这项更艰巨的任务，促进政府收支平衡。

2008年末危机爆发时，美国政府有能力作出大规模的反应。联储会的财政实力和美国政府在国外的借贷能力帮助华盛顿在危机后几个月内将前所未有的大量资金注入银行系统和支出项目。正如世界银行（World Bank）总裁罗伯特·佐利克（Robert Zoellick）2008年末对《纽约时报》所说，美国“化险为夷的能力确实是历史上无与伦比的”。经济学家布莱德·塞泽尔（Brad Setser）注意到，2008年美国发放了17,000亿美元的国库券，数额惊人，却没有引起市场利率的攀升。

第二项挑战——应对不断增长的联邦预算赤字——可能会更艰巨。正如奥巴马总统和其他政治领袖所指出，美国民众及其政治代表必须对政府涉入美国经济的范围和程度以及预算收入的来源作出艰难的抉择，再也不能无限期拖延。佐利克说，外国人会问：“美国是否会解决在今后10年、20年乃至30年里影响其真正实力的一些根本性问题？”

政府对美国老年人的长期承诺是这项挑战的重要部分。根据目前的预测，如果不进行彻底的改革，社会保险计划（退休收入）、医疗保健计划（Medicare，老年医保）和医疗辅助计划（Medicaid，低收入家庭医保）几十年后将耗尽联邦预算的所有资金，使联邦政府无钱支付任何其他支出项目。目前，除去为美国国债所支付的利息外，上述三项计划占联邦总支出 44%。

2011 年，婴儿潮一代 7800 万人中的第一批人将有资格享受社会保险计划和医疗保健计划的福利。据美国财政部预测，假设联邦税收维持目前的水平，到 2030 年，三项主要的“政府补助”（entitlement）项目将鲸吞联邦预算的三分之二。据《2008 年美国财政报告》（2008 Financial Report of the United States）的数字，如果支出和税法不做更改，政府在该年度的收入将仅为预计支出的一半。

由于政府必须借钱支付超过岁入的支出（即联邦赤字），政府补助的无限制增长也会使国债膨胀（包括政府在国内和海外的借款）。如果目前的支出和税收趋势继续下去，美国在 2032 年的债务将相当于美国的商品和服务总产出。

财政部说，这种趋势难以为继，它将逐步削弱人们对美国经济和美元的信心。联储会前主席艾伦·葛林斯潘（Alan Greenspan）把这一前景称为“即将来临的海啸”。2008 年奥巴马当选不久便说，如果说财政上的挑战是艰巨的，“政治上的挑战就更艰巨”。上了年纪的人也许会被迫推迟退休。医疗保健和社会保险福利也许只有最富有的美国人才能享受，对美国工薪阶层的税收会增加——这些选择将考验社会的凝聚力。奥巴马说：“必须有一位愿意在这上面动用其政治资本的总统。我准备动用一些。”

收入差别

日益扩大的收入分配差距为国内经济改革和国际经济合作设立了更大的政治障碍。学者们发现，一些因素的综合作用使收入和财富越来越集中于美国人口中的少数人，这些因素包括：高薪制造业的工作机会减少，小型服务业的工作机会增多；经济日益科技化，就业人口的受教育程度不够；美国中低收入家庭的医疗保健费用负担不断加重。由于这些原因和其他一些原因，在扣除通货膨胀因素后，美国非农业工人的平均工资自 1980 年以来没有明显的增加。

哈佛大学经济学家本杰明·弗里德曼（Benjamin M. Friedman）指出：“在 21 世纪之初对美国来说的中心问题是：在未来一代人里，国家是像二次大战之后的前几十年里那样，再创与日俱增的繁荣，还是像 70 年代初至 90 年代初那样，持久的不景气导致大多数公民的生活水平徘徊不前。”

长期财政窘境也带来国际上的政治后果。在 21 世纪头 10 年，美国国债中外国投资者承担的份额日益增大。在这个十年的前期，债务总额达到一万亿美元。8 年之后即跃升至 2 万 7 千亿美元，其中政府控制的银行或“主权”基金的份额增长最快。它们掌控了美国为进口产品和石油支付的美元，转而购买美国国库券和其他美国政府债务。实质上，美国目前的消费方式是寅吃卯粮。

对外关系委员会（Council on Foreign Relations）2008 年的一份报告强调说，这种财政依赖的政治后果是：“没有中国、俄罗斯和海湾国家的资金支持，美元就会骤跌，美国的利率就会上涨，美国政府要以可以接受的国内代价来支持其在全球的作用就非常困难。”

正如本书第一章所指出，外国对全球金融危机的反应是急着购买美国国库券，因为美国经济的规模和政治的稳定使美元成了最安全的避风港。但是，美国债务的增多会迫使外国投资者在国际结算时用包括欧元和人民币在内的一篮子货币取代美元，减少政府账户中美元的持有量。

经济学家马克·赞迪（Mark Zandi）2008 年写到：“下一场危机将关系到我们联邦政府面临的令人生畏的财政挑战。全球的投资者已经对美国的债务日益不满，如果不很快改变的话，连财政部都很难找到买主来购买它希望出售的全部国债。”

在全球金融危机之后，美国面临的另一挑战是修补其金融行业的信誉。奥巴马政府已承诺支持国际努力，加强银行储备和投资监管，并在不窒息促进增长的资本流动的前提下限制市场中的投机冒险行为。

奥巴马的计划

当选总统后，奥巴马立即开始筹划联邦政府的大规模应急方案。在他就任初期美国国会通过的巨额经济刺激计划试图用联邦资金、贷款和减税手段拯救疲弱的经济。这项刺激计划也寻求利用联邦资金迅速扩展使用高科技的新能源行业和环保行业。政府希望通过这些措施在国内外为美国公司开辟新市场，为各种技术水平的工人创造就业机会。

基于常识判断，能源和环保领域中的许多机会是有吸引力的。在新的节能和室温保持技术上投资能够帮助家庭和企业更好地节省用于取暖、制冷和照明的能源。更快地转向油电混合型汽车——最终转向“插入充电式”电动汽车——会减少美国对来自政治动荡地区的外国石油的依赖。

扩大全国输电网可以将由风力和太阳能产生的可再生能源从南方的阳光地带和中西部多风的大平原输送到全国各大城市。或许在十年之后，电动汽车在不行驶的时候会插在电网上，利用晚上电力最便宜的时间充电。

联邦政府采取的行动可以为那些新的、在全球有竞争力的行业提供启动资金，保证美国在世界范围内减少排放和延缓气候变化的工作中发挥领导作用。例如，利用风能与核能发电以及使用生物燃料驱动车辆都可以减少温室气体的排放。有一天，火力发电厂排放的碳会被控制并永远储藏于地下。

有些美国人对这个愿景提出了哲学上和政治上的挑战。对于“大”政府的可取性历久不衰的争论还在继续。区域性的利益冲突也持续不断。代表风力资源丰富的州的国会议员们力主加强全国输电系统，但其来自拥有强大煤炭工业的州的同僚们却抵制更多利用风能的政策。电力和能源行业的领军企业意识到其传统经营模式面临威胁，特别是那些限制碳排放、在住宅和办公室更多利用太阳能的建议。不管倾向哪种战略，金融危机都削弱了美国工业和投资公司支持能源变革的能力。

较乐观的观察家们指出，在制定新能源战略方面美国仍然拥有重大的优势，包括勇于创业的文化、全面而深入的学科研究以及容许资本追求最高回报的自由。新加坡部长他曼·尚达曼（Tharman Shanmugaratnam）2006年曾这样评论美国教育的关键方面：“我们知道怎样训练学生应对考试，你们知道怎样充分发挥人的才干。两者都重要，但测验不能反映人的全部才智，例如创造力、好奇心、冒险精神、事业心。最重要的是，美国有一种挑战传统智慧的学习风气，即使这意味着挑战权威。”

用这些实在的优势来应对国家面临的同样实在的挑战对目前这一代美国人来说是一个艰巨的考验。正如伍德罗·威尔逊国际学者中心（Woodrow Wilson International Center for Scholars）的肯特·H·休斯（Kent H. Hughes）所言：“如果没有持续的经济增长、技术革新、教育改善和普遍的平等机会，很难看出美国如何在21世纪赢得这场观念之争。”

2009年，美国挣扎着从严峻的萧条中复苏，这场萧条考验着公众对国家经济政策、开放贸易、金融市场和企业治理的信心。休斯还说：“美国需要采取步骤恢复国民对关键体制的信任，重拾民族使命感，重新建立共受益同牺牲的责任，恢复人们对国家的归属感。”但是，从另一方面来看，美国人在过去的确曾经面对并克服了此类挑战，因此很少有人认为他们无法保持这一成功的记录。

巴拉克·奥巴马当选总统在许多方面都具有独特的意义，但他的经济纲领深深植根于美国的政治历史。许多观察家认为，他的胜利标志着政治钟摆的走向发生变化，即从里根时期的有限政府和放松市场监管返回罗斯福新政时代的政府对经济的更多干预。

这次回摆的幅度有多大还有待于观察。但在 2008 年的选举中，美国人民选择了政府干预。在他的就职演说中，奥巴马总统试图对此作出回应。他说：“从今天起，我们必须振作起来，扫除我们身上的尘土，重新开启再造美国的事业。”即使在参众两院民主党占大多数，为经济和能源这样的难题找出解决办法也将需要总统和两党成员在政治分歧尖锐之时进行有效的合作。但是，纵观美国历史，这种局面一直如此，鲜有例外。在其他危急时刻，国家尽管存在民主体制特有的党派纷争，依然找到了前进的道路。奥巴马就任总统标志着我们有机会在危难关头书写国家经济史话的新篇章。

（完）