



## 目 录

---

|  |       |
|--|-------|
| 第一章 导论：马克思主义帝国主义理论的形成 .....  | (1)   |
| 第一节 马克思恩格斯对 19 世纪后半期资本主义发展新<br>现象的研究 .....   | (1)   |
| 指出了垄断代替自由竞争的必然性 (1) 信用在垄断形成<br>中的作用 (4) 恩格斯的论述 (7)   |       |
| 第二节 对帝国主义的最早最系统的探索 .....   | (9)   |
| “消费不足”与帝国主义的扩张 (9) 资本主义已演进<br>到特殊阶段 (15)   |       |
| 第三节 帝国主义是资产阶级的一种扩张政策 .....   | (20)  |
| 资本积累与帝国主义 (21) 考茨基的“超帝国主义” (27)  |       |
| 第四节 帝国主义是资本主义的最新阶段 .....   | (33)  |
| 金融资本与帝国主义 (33) 帝国主义是资本关系国际化与<br>资本利益民族化的对立统一 (53)  |       |
| 第五节 马克思主义关于帝国主义理论的形成 .....   | (66)  |
| 第一次世界大战前后的研究 (66) 批判以往各种帝国主义<br>理论 (67) 研究资本主义经济发展的现实情况 (75) 《帝国<br>主义是资本主义的最高阶段》的写作与出版 (79) |       |
| 第二章 资本集中与垄断 .....  | (93)  |
| 第一节 资本的集中 .....  | (93)  |
| 资本集中的概念 (93) 资本集中的动因 (96) 资本集中的<br>形式及其衡量 (107) 现代资本主义经济的集中程度和长<br>期趋势 (114)                 |       |
| 第二节 垄断的统治 .....  | (124) |

|  |       |
|--|-------|
| 资本的集中与垄断的形成 (124) 垄断的形式与实质 (129) 现代发达资本主义经济的垄断性质 (142)                           |       |
| 第三节 垄断与竞争 .....  | (154) |
| 垄断资本与非垄断资本之间的竞争 (154) 垄断资本之间的竞争 (168)  |       |
| 第四节 垄断利润和垄断价格 .....  | (179) |
| 垄断价格的形成 (179) 垄断利润及其来源 (190) 垄断条件下利润率平均化规律作用形式的变化 (201)                          |       |
| 第三章 金融资本及其在战后的发展 .....   | (210) |
| 第一节 金融资本的产生及其统治 .....  | (210) |
| 银行资本的集中和银行的新作用 (210) 金融资本的产生及其含义 (212) 金融资本的统治 (215)                             |       |
| 第二节 现代银行的新作用和金融资本概念的相应拓展 .....   | (216) |
| 银行新作用的发展 (216) 金融资本概念需要拓宽 (219)  |       |
| 第三节 当代金融资本的新变化 .....   | (222) |
| 当代垄断资本仍然是金融资本 (222) 联合控股——垄断资本集体所有制的新发展 (231) 产业巨头与银行巨头的人事结合依然是金融资本形成的重要环节 (237) |       |
| 第四节 金融资本的结构和财团 .....   | (238) |
| 金融资本网状式结构的兴起 (238) 美国大财团正在瓦解 (240)   |       |
| 第五节 战后金融资本国际化的发展 .....   | (246) |
| 金融资本国际化的含义 (246) 战后金融资本国际化的新特点 (250)   |       |
| 第四章 垄断资本国际化 .....  | (254) |
| 第一节 商业资本国际化 .....  | (255) |
| 当代商业资本国际化的特点 (255) 垄断性跨国公司控制着国际贸易 (258) 国家对国际贸易调节 (264)                          |       |

|     |   |       |
|-----|---|-------|
| 第二节 | 借贷资本国际化 .....   | (264) |
|     | 欧洲货币市场与大规模国际银行借贷 (264) 欧洲债券市场与筹资债券化 (269) 国家借贷资本输出及其特点 (270) 国际利息率 (272) 简评“象征经济独立”论 (276) 国家对国际借贷资本的调节 (278) |       |
| 第三节 | 产业资本国际化 .....   | (280) |
|     | 垄断性跨国公司与对外直接投资 (280) 当代私人对外直接投资的特点 (285) 国际产业资本的循环 (288) 国家对私人对外直接投资的调节 (292)                                 |       |
| 第四节 | 资本国际化对世界经济的影响 .....   | (293) |
|     | 三种形态资本国际化的相互影响 (293) 对发达资本主义国家的经济影响 (294) 对发展中国家的双重作用 (295)   |       |
| 第五节 | 发达资本主义国家经济发展的不平衡 .....  | (296) |
|     | 资本国际化中的大国兴衰变化 (296) 美、日、欧三极对峙的新格局 (298) 经济领域是斗争的主战场 (301) 争夺的制高点是新科技 (302)                                    |       |
| 第五章 | 垄断资本的对外扩张与发展中国家 .....   | (304) |
| 第一节 | 垄断资本的扩张与殖民地 .....   | (304) |
|     | 垄断资本对外扩张的必然性 (304) 垄断资本对外扩张的主要形式 (311) 垄断资本扩张对宗主国和对殖民地的不同影响 (315)   |       |
| 第二节 | 帝国主义殖民体系的瓦解与垄断资本扩张的新形式 .....  | (323) |
|     | 殖民体系的瓦解和新殖民主义的产生 (323) 当代资本输出的新趋势 (326) 当代的不平等贸易 (331)  |       |
| 第三节 | 发展中国家经济发展的困境与出路 .....   | (337) |
|     | 发展中国家经济发展的主要特征 (337) 发展中国家经济发展的困境 (341) 发展中国家经济发展的出路 (346)  |       |
| 第四节 | 南北关系与建立国际经济新秩序 .....  | (349) |

|   |       |
|---|-------|
| 南北关系的演化和发展 (349) 建立国际经济新秩序<br>的理论分析 (354) 为建立国际经济新秩序而斗争<br>(358)                    |       |
| 第六章 国家垄断资本主义 .....  | (364) |
| 第一节 国家垄断资本主义的发展及其实质 .....   | (364) |
| 生产社会化程度的提高与国家垄断资本主义的产生<br>和发展 (364) 挽救濒于破产的资本主义企业 (370)<br>垄断资本与国家政权的结合 (371)       |       |
| 第二节 资本主义国有企业是国家垄断资本主义的重要<br>形式 .....  | (374) |
| 资本主义国有企业的产生与发展 (374) 资本主义国<br>有企业产生的原因 (380) 资本主义国有企业的性质<br>(386) 私有化与国有企业的调整 (388) |       |
| 第三节 发达资本主义国家对国民经济的计划调节 .....  | (392) |
| 战后资本主义国家计划调节概况 (392) 资本主义国<br>家计划调节发展的原因与性质 (399) 资本主义经济<br>计划的作用与局限性 (403)         |       |
| 第四节 财政与货币金融政策是国家垄断资本调节经济的<br>重要手段 .....   | (406) |
| 国家垄断资本与财政政策 (406) 用货币信贷关系调<br>节社会经济生活 (412)   |       |
| 第五节 国家垄断资本主义的历史地位 .....   | (416) |
| 国家垄断资本主义是资本主义社会发展的新阶段<br>(416) 国家垄断资本主义的矛盾及其发展趋势<br>(422)                           |       |
| 第七章 国家垄断资本主义条件下的资本主义再生产和<br>经济危机 .....  | (429) |
| 第一节 国家垄断资本主义条件下, 资本主义经济危机日益<br>深化的主要原因 .....  | (429) |
| 国家垄断资本主义的两重作用 (429) 资本主义经济  |       |

|  |       |
|--|-------|
| 危机的日益深化 (431)  |       |
| 第二节 战后资本主义经济周期的某些形态变化与危机的<br>新特点 .....   | (433) |
| 自由竞争时期的经济危机及其特点 (433) 战后经济<br>周期形态变化的背景与原因 (435) 战后资本主义经<br>济周期和经济危机的新特点 (436)                                 |       |
| 第三节 以经济停滞与通货膨胀并发为特征的经济综合症的<br>发展 .....   | (448) |
| 西方经济中的“停滞膨胀”(448)“滞胀”的产生是<br>一种合乎规律的现象(451)“滞胀”仅是西方国家经<br>济综合症的一个组成部分(455)经济综合症在美国<br>的突出表现及原因(456)            |       |
| 第四节 战后资本主义国家反危机政策的理论与实践 .....  | (464) |
| 经济自由主义及其破产(464)凯恩斯主义异军突起<br>的背景(466)凯恩斯主义及其对各主要资本主义国<br>家经济政策的影响(468)凯恩斯主义的破产与保守<br>主义的抬头(471)未成气候的供应学派理论(471) |       |
| 第八章 国家垄断资本主义条件下的农业经济 .....   | (479) |
| 第一节 国家对农业加强干预的原因 .....   | (479) |
| 强化农业干预的必然性(479)深重的农业危机<br>(480)农业的发展不适应整个国民经济发展的水平<br>(484)土地综合治理与污染防治的需要(487)为了<br>农业区的稳定与发展(487)             |       |
| 第二节 国家干预农业经济的目标与政策措施 .....   | (488) |
| 起点各异但目标日益趋同(489)农业调控政策的建<br>立、发展与完善(491)区域性协调的产生与发展<br>(497)进展缓慢的农产品贸易政策上的国际协调<br>(500)                        |       |
| 第三节 强化国家干预对资本主义农业经济所造成的影响<br>.....   | (503) |
| 促进了生产集中,加深了两极分化(503)抑制了农   |       |

业中的无政府状态，却远未解决农产品过剩问题  
(506) 政府负担日益加重，农业经营者负债累累  
(508) 贸易摩擦加深，保护主义有增无已 (511)

## 第九章 国家垄断资本主义条件下的阶级状况及发展

趋势 ..... (516)

第一节 社会阶级结构及其变化 ..... (516)

阶级和划分阶级的标准 (516) 新情况和新理论  
(521) 当代发达资本主义国家的阶级结构 (527)

第二节 无产阶级的经济生活状况 ..... (539)

物质生活的明显改善 (539) 马克思主义关于工人生活及工资变动的理论 (542)

第三节 西方国家的社会福利制度 ..... (553)

“福利国家”的产生 (553) 社会保障制度的作用和实质 (555) 劳动力价值形态的进一步发展 (559) “福利国家”的理论基础 (562) “福利国家”的危机 (564)

后记 ..... (566)

# 第一章 导论：马克思主义帝国主义理论的形成

---

## 第一节 马克思恩格斯对 19 世纪后半期 资本主义发展新现象的研究

19 世纪 70 年代，欧美发达资本主义国家陆续出现了一些规模巨大的带有明显垄断性质的大公司。这标志着世界资本主义已开始向帝国主义过渡。到 19 世纪末、20 世纪初，过渡已大体完成。正是这种情况使得马克思恩格斯在他们生活的晚年有可能对资本主义发展中的这些新现象做出一定程度的研究。这主要表现在以下几方面。

**指出了垄断代替自由竞争的必然性** 绝大多数资产阶级经济学家都把自由竞争说成是一种永恒的千古不变的“自然规律”。与此相反，马克思在《资本论》中运用唯物辩证法对资本积累的基本趋势作了科学的分析，他证明了资本积累发展的经常趋势就是使生产资料越来越同劳动者分离，分散的生产资料越来越集中成群，最终必将导致自由竞争被垄断所代替。马克思有时又把这种趋势叫做资本吸引资本的规律。

在马克思看来，资本发展的这种趋势是由资本主义生产的本质决定的。利润是资本主义生产的唯一目的，而竞争则是迫使资本家努力攫取更多利润的外在压力。要获取更多利润并保

证在竞争中获胜，就要使商品成本降低，价格更为便宜。为此，就要不断提高技术水平，提高劳动生产率，而这又必将导致有机构成的提高和生产规模的扩大。另外，在激烈的竞争中，大资本的地位较小资本巩固得多。因此对于资本家来说，极力扩大资本和生产规模，不仅仅是努力获取更多剩余价值的需要，也是保存自己的需要。资本家扩大自己的资本和生产规模的途径有两条：一条是不断地把剩余价值的一部分转化为资本，即资本的积聚；另一条途径是资本的集中。与资本的积聚不同，资本的集中是已经形成的各个单个资本的积聚；是原有资本独立性的丧失；是资本家剥夺资本家的过程；是许多小资本变为大资本的过程。因此，资本集中不受剩余价值总量的限制。在这里，一个资本家手中资本的增加是由许多中、小资本家手中的资本的丧失造成的。因此它可以使资本增大的速度加快，使规模庞大的企业可以较为迅速地建立起来。不仅如此，资本集中达到一定程度之后，还会导致垄断的形成。马克思在《资本论》中分析资本集中的发展趋势时指出，资本的集中是在资本积累的基础上进行的。随着资本主义生产的扩大，资本积累在增加，竞争也以同样的速度发展起来，从而造成了资本在更高的程度上集中。集中起来的资本又会以更高的速度更大的规模进行积累，然后在这一新基础上进行更激烈的竞争，并由此而引起更大规模的资本集中。如果在一个生产部门投入的全部资本“已溶合为一个单个资本时，集中便达到了极限。”<sup>①</sup>可见马克思还在自由资本主义时代，就通过对资本积累历史趋势的分析预见到了垄断产生的必然性。

马克思不仅从理论上预见垄断的产生是必然的，而且当垄断组织的萌芽刚一出现，他便敏锐地发现了它，并十分注意

---

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第23卷第688页。



对它的研究。1880年11月15日，在妻子长期患病，各种工作也异常繁忙的情况下，马克思还曾特意写信请求侨居美国的弗里德里希·阿道夫·左尔格代他收集美国资本集中及垄断的情况。信中说：“要是你能给我找到关于加利福尼亚经济状况的详细的（有内容的）材料，我将非常高兴，钱当然是由我付。我很重视加利福尼亚，因为资本集中所引起的变化，在任何地方都没有在这里表现得如此露骨和如此迅速。”<sup>①</sup>1877年春，他阅读了鲁道夫·迈耶尔的《德国政界的滥设企业者和营私舞弊》一书，在摘录的评注中他指出：“工业生产和大商业越来越依赖银行，依赖于大资本家。”<sup>②</sup>1880年他建议拉法格在研究法国银行制度时，注意研究资本输出。在《资本论》第3卷第1篇第6章中，马克思在分析商品价格的变动对利润的影响时指出，资本主义生产是一种社会化大生产，为了保证这种生产的顺利进行，除其它条件外，各个独立资本的不同组成部分在周转中协调地完成各自的形态变化是一个重要条件。在这里，原料的供给和产品销售具有重要意义。最早的资本家联盟正是为解决这两个问题而出现的。他指出，1848年欧洲棉花价格提高以后，英国棉纺织中心曼彻斯特的纺织工厂的老板们就曾经联合起来，组成协会调节棉花的供给和棉纱棉布的生产。不过在当时，马克思认为，这样的垄断组织的出现只是一种解决原料供给不足的权宜之计，一旦供给情况好转，它就要垮台。恩格斯对马克思的这段论述非常重视，在整理出这部巨著时，特意在这段话后加了一个注释。在注释中他指出，自从马克思写下这段话后，世界上的每一个资本主义国家，特别是美国和德国的工业已迅速

---

<sup>①</sup> 马克思：《致弗·阿·左尔格（1880年11月15日）》，《马克思恩格斯全集》第34卷第453页。

<sup>②</sup> 苏共中央马列研究院，中央党务档案，全宗1，目录1，编号3844。转引自费多谢也夫：《卡尔·马克思》第701页。

发展起来，世界市场的竞争大大加剧了。迅速膨胀起来的生产力，一天比一天厉害地超过了它在其中运动着的资本主义商品交换规律范围。这个事实也越来越强烈地被意识到了。这突出表现在以下两点：第一，重新出现的保护关税狂热。第二，整个大工业部门的工厂组成卡特尔（托拉斯）其目的是调节生产，从而调节价格和利润。恩格斯认为，垄断组织的出现预示着资本主义的破产。他说：“虽然生产需要调节，但是负有这个使命的，肯定不是资产阶级。”<sup>①</sup>

**信用在垄断形成中的作用** 马克思和恩格斯在《资本论》和《反杜林论》中，都曾用专门的章节研究过信用及在发达的信用基础上形成的股份公司。首先他们一致认为信用是促进资本集中进而促进垄断形成的一个重要杠杆。因为由于信用的发展使得个别资本家有可能支配别人的资本。特别是由于银行业的发展，它的分支机构的日益普遍化。这就使得更多的社会储蓄集中到银行手中，并使得产业资本家和商业资本家有可能利用它。所以说，信用能使单个资本家超越其实有资本的限制来扩大自己企业的规模和扩大生产，他本人所拥有的资本成了他支配别人资本进而支配别人劳动的权力。可见信用是资本积聚的强大因素。同时，大资本实力雄厚，信用亦高，因而信用又往往集中在大资本家方面，使其支配与利用别人资本的权力也大大高于小资本。可见信用又是促使大资本合并中小资本，加速资本集中的强大杠杆。另外，信用助长了投机事业，人为地造成一种虚假需求，从而加速了危机的到来和加强了它破坏的深度和强度，危机时期又是大资本合并中小资本的最佳时机。

其次，马克思认为，在发达的信用基础上发展起来的股份

---

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第138页。

公司是垄断组织的一种现成形式。当然股份公司产生的直接的  
决定性原因不是信用，而是科技的发展所造成的资本主义经济  
基本矛盾加剧的结果。但是，不可否认，发达的信用关系是股  
份公司产生和发展的必不可少的条件。如果没有发达的货币市  
场和食利者阶层的出现，股票的发行与买卖是不可能的。马克  
思认为，股份公司这种企业形式使本来就是建立在社会化大生  
产基础上的私人资本主义企业，直接取得了一种与私人资本相  
对立的社会资本的形式。所以这是作为私人财产的资本在资本  
主义生产方式内的自我扬弃。但是，个人资本向股份资本的转  
化，还没有突破资本主义经济关系的狭隘界限。因此它还不能  
彻底克服资本作为社会财富和作为私人所有性质之间的矛盾，  
它只是在新的形式上发展了这种对立。虽然如此，马克思仍然  
认为，股份公司这种资本主义企业的新组织形式，为在更大范  
围内集中资本从而建立更大的企业造成了可能。当股份公司扩  
大到足以囊括某一生产部门的大部分生产的时候，垄断也就自  
然而然地形成了，这同时也为社会主义社会的实现准备了充  
足的物质基础。因此马克思认为股份公司这种资本的新形式是  
一种通向新生产方式的过渡点。他说：“在股份公司内部，职能  
已经同资本所有权相分离，因而劳动也已经完全同生产资料的  
所有权和剩余劳动的所有权相分离。资本主义生产极度发展的  
这个结果，是资本再转化为生产者的财产所必需的过渡点，不  
过这种财产不再是各个相互分离的生产者的私有财产，而是联  
合起来的生产者的财产，即直接的社会财产。另一方面，这是  
所有那些直到今天还和资本所有权结合在一起的再生产过程的  
职能转化为联合起来的生产者的单纯职能，转化为社会职能的  
过渡点。”<sup>①</sup> 在编辑出版《资本论》第3卷时，恩格斯在这句话

---

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第494页。

后面加了很长一段补充。他指出，在马克思之后，一些规模无比巨大的新式企业开始建立起来了。这些新式企业是马克思生前存在过的股份公司的二次方或三次方。毫无疑问，恩格斯在这里所说的是原股份公司二次方或三次方的新形式的企业就是指的规模巨大的垄断企业卡特尔或托拉斯。恩格斯还进一步指出，规模巨大的垄断组织的出现，促进了生产以更快的速度增加。与此同时，国内外市场的增加相对说来却慢得多，从而促使发生了经常性的生产过剩，价格下跌。这又进一步导致各国一方面实行保护关税政策，尽力使本国与英国隔绝，另一方面又加紧了对国外市场的掠夺。总之，所有这一切表明，自由竞争已经日暮途穷，已宣告可耻的破产，而许多大资本家联合成一个卡特尔或托拉斯以调节生产。他最后说：“竞争已经为垄断所代替，并且最令人鼓舞地为将来由整个社会即全民族来实行剥夺做好了准备。”<sup>①</sup>恩格斯的这段补充说明他当时已十分清楚地看到垄断代替自由竞争是必然趋势，看到了股份公司同垄断形成的历史的、逻辑的联系，看到了垄断的进一步发展必将把人类社会带进一个新的历史发展阶段。

在《资本论》中，马克思还从另一角度说明了股份公司对形成垄断的促进作用。他认为，股份公司的建立与发展进一步使资本的所有权同资本的使用权相分离。实际执行资本职能的已不是资本的所有者，而是单纯的经理，别人资本的管理人。而资本的所有者已变成单纯的所有人，即单纯的货币资本家。这种分离一方面造成了大批的食利者阶层；另一方面又发展了投机事业。那些在现实中执行资本职能的人可以拿社会的财产而不是拿自己的财产来进行投机，因而更加疯狂。在这种投机中，不论是成功和失败都会导致资本的集中，导致最大规模的剥夺，

---

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第495页。

不过这种剥夺的结果是社会财产为更少的人所占有。因为财产在这里是以股票形式存在的，所以它的运动和转移就纯粹变成了交易所内赌博的结果。在这种赌博中，小鱼为鲨鱼吞食，羊被狼吃掉，最终只能建立起鲨鱼和恶狼的统治。在《资本论》中，马克思还涉及到银行的集中和金融资本形成问题。他说：“再谈谈集中！那种以所谓国家银行为中心，并且有大批贷款人和高利贷者围绕在国家银行周围的信用制度，就是一个巨大的集中，并且它给与这个寄生者阶级一种神话般地、不仅周期地消灭一部分产业资本家，而且用一种非常危险的方法来干涉现实生产的权力”<sup>①</sup>。显然马克思的这段论述。为我们正确理解金融资本这一当代最重要的经济问题，提供了宝贵的线索。

**恩格斯的论述** 恩格斯晚年较马克思看到了更多的资本主义经济发展的新现象，因而也就可以更为系统、深入地研究它。在《反杜林论》中，他曾仔细研究过股份公司和资本主义国有企业出现的根源、实质和意义。他认为，股份公司形式的资本主义企业的出现表明，资本家在资本主义生产社会程度日益提高的情况下不得不承认生产力的这种社会性质。在某些情况下，股份公司这种形式也不够了，这种情况迫使资产阶级的代表——资产阶级国家不得不承担起对生产的领导与组织。这种必要性首先出现在铁路方面。恩格斯认为，独立经营的资本主义企业向股份公司和国有企业的转变表明，对于社会生产来说，资本家已经不是不可缺少的了。在这里，恩格斯对股份公司及资本主义国家国有企业的性质的论述有着特殊重要的意义。他指出，资本主义企业的这些形式虽然都是作为适应生产力日益社会化的新形式出现的，但是它们都没能消除社会生产

---

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第618页。

的资本主义性质。不仅股份公司如此，就是国有企业也不例外。资本主义国家是资产阶级为了维护资本主义生产方式的共同的外部条件而建立的暴力组织，“不管它的形式如何，本质上都是资本主义的机器，资本家的国家，理想的总资本家。它愈是把更多的生产力据为己有，就愈是成为真正的总资本家，愈是剥削更多的公民。工人仍然是雇佣劳动者，无产者。资本关系并没有被消灭，反而被推到了顶点。但是在顶点上是要发生变革的。生产力的国家所有不是冲突的解决，但是它包含着解决冲突的形式上的手段，解决冲突的线索。”<sup>①</sup> 这些宝贵指示为我们研究国家垄断资本主义提供了坚实的理论基础。

后来，恩格斯在《社会主义从空想到科学的发展》一书中，根据资本主义经济发展的情况又对托拉斯垄断组织作了补充分析。他指出，由于生产社会化程度继续不断的提高，普通股份公司这样一种企业组织形式也嫌不足了，于是出现了托拉斯等这样一些垄断企业。在这里同一个生产部门的生产厂家联合成一个托拉斯。这是一种以调节生产为目的的企业联盟。它们为加盟的各个工厂规定生产定额；强制执行由它制定的统一价格。有的干脆把各个工厂变为一个统一的托拉斯。这样自由竞争就让位给了垄断。恩格斯认为，这种规模庞大的垄断组织的出现表明，“自由竞争转为垄断，而资本主义社会的无计划生产向行将到来的社会主义社会的计划生产投降。”<sup>②</sup>

恩格斯在编辑出版《资本论》第3卷时，准备写一篇题为《交易所》的文章，用来概括马克思完成《资本论》第3卷手稿后世界资本主义经济发生的巨大变化，以此作为对马克思著作

---

① 恩格斯：《反杜林论》，《马克思恩格斯全集》第20卷第303页。

② 恩格斯：《社会主义从空想到科学的发展》，《马克思恩格斯全集》第19卷第239页。

的补充。可惜他未能完成自己的计划，只留下了一个写作提纲。不过从这个提纲中我们还是可以看出他的思路的一些线索。在提纲中恩格斯着重指出，资本主义世界经济的巨大变化集中在一点，就是交易所的作用大大增强了，而且还在不断增强。这是由 1866 年以来，积累增长的速度远远超过了生产的扩展，而造成资本大量过剩，食利阶层增加；同时也促使股份公司的扩展。首先是工业变成股份公司，接着是出现了规模巨大的托拉斯。商业也是如此。这种变动接着扩展到银行，甚至一些老牌银行也变成了股份公司。恩格斯指出，这种变化还在进一步发展，工农业生产将全部被囊括其中。最终工、农、商以及金融业都将集中在交易所经纪人手中。不仅如此，为了交易所的利益，资本主义列强还加紧了对殖民地的掠夺。恩格斯认为，这种发展趋势最后导致的结果必将是交易所成为资本主义生产最突出的代表。不过 20 世纪以来的历史发展没有使交易所成为囊括一切的资本主义权力中心，而是造就了“金融资本”这一控制资本主义和流通全过程的资本新形式。

## 第二节 对帝国主义的最早最系统的探索

进入 20 世纪，不论是在资产阶级经济学家中，还是在马克思主义理论家中，都开始出现了一些人有系统地研究帝国主义问题。前一类经济学家中最早从事该工作的是霍布森；后者是保尔·拉法格。

**“消费不足”与帝国主义的扩张** 霍布森是最早从资本主义分配制度的不合理及由此造成的广大人民群众“消费不足”来揭示帝国主义根源的小资产阶级或资产阶级经济学家。他 1858 年 7 月 6 日生于英格兰德尔比郡，1940 年 4 月死于英格兰汉普斯塔德。他的许多著作都是研究与帝国主义有关的问题，《帝国

主义》一书更是研究这一问题的专著。该书对世界理论界产生了广泛的影响。

霍布森是站在中、小资产阶级立场上来批判帝国主义的。因而他虽然能从反对帝国主义出发，揭示出它的一些基本经济特点和政治特点，但是，阶级局限使其看不到帝国主义产生的真正根源，在对前景的估计方面也有浓厚的空想成份。

霍布森生活的时代正是各发达资本主义国家都在极力扩张自己领土的时代。而且为了争夺殖民领土不断扩军备战，实行帝国主义。因此他把寻求各国力图扩张和不断军国主义化的原因作为自己的研究重点是完全可以理解的。霍布森不懂得正是资本和生产的集中造成了垄断，造成了工业资本和银行资本的融合以及由此产生了金融资本对国家政治、经济生活的统治，产生了殖民扩张。霍布森认为，各发达资本主义国家扩张侵略政策表示资本的生产力已经增长过度了。储蓄和投资过程进展太快，而消费则过少。因而造成了市场周期性暴跌和争夺国外市场的冲动。他在研究过程中提出了一个尖锐的问题，即造成这种储蓄和投资进程太快和消费太少的原因何在呢？他认为这并不是因为各个储蓄者的愚蠢，而是由于不合理的分配制度造成的。在这种分配制度下，工人所占的份额太少，雇佣阶级和占有阶级所得份额太多。过度储蓄正是由后一个阶级造成的。他说：“我的看法是，所有发达国家普遍实行的财富生产和分配制度已经达到了这种阶段，生产力受到了分配不平等的束缚；利润、地租和其他剩余产品的过度剩余，必然长期地致力于过度储蓄，以期提高并无购买者的消费品的生产能力。由于这种储蓄找不到更多的工厂和其他资本设备的有利用途，于是过度储蓄的动力逐渐受到阻碍。但它也没法利用经济力量来向国外市场寻求出路，因为国外的独立市场都已封锁或限制，于是获取殖民地、保护地和其他帝国发展的地区，就成为国家政策中更



为迫切而有意识的活动了。”<sup>①</sup>但是，霍布森并不认为向外扩张是解决这种过度储蓄的唯一办法。他认为，“收入的分配如果能使国内各个阶级把他们的需要变成对商品的有效需求，就不会有生产过剩，不会有资本和劳动的使用不足，也不会有争夺国外市场的必要。”<sup>②</sup>因此他认为帝国主义的救治方法就在于发现财富分配所依据的原则。改革财富的分配方法。他在自己的著作《帝国主义》中，在肯定资本主义经济制度的大前提下，建议由国家进行干涉，采用各种社会制裁方法，来实行较好的分配方法和社会福利制度。他说：“市场的争夺，生产者的急于求售超过消费者的急于购买，是错误的分配经济的最好证明。帝国主义是这种错误经济的结果；‘社会改良’是其救治方法。‘社会改良’这个名词用在经济上的意义，其主要目的，在于提交一国社会私消费的健康标准，以使国民的生活提高到生产的最高标准。”<sup>③</sup>这种社会改良的观点贯穿在霍布森全部著作的始终。

霍布森写作《帝国主义》一书的时候，正值各帝国主义国家加紧备战，局部地区的冲突时有发生，世界大战的阴云布满欧洲上空的时候。在这种情况下，他却在幻想以国际资本的联盟共同瓜分世界，来取代帝国主义之间的争夺与战争。他认为，现代科学使‘文明’强国之间的战争太耗费，而且在那些控制国家政策的金融巨头和工业巨头中有效的国际主义正在迅速成长，这可能使战争成为不可能。他强调，比较集中的资本力量到处都比劳动力量组织得好，并且这种组织的进一步发展，可能在劳动还谈论国际合作的时候，资本已经这样做了。因此，就

---

① 霍布森：《帝国主义》，上海人民出版社版第7页。

② 同上书，第70页。

③ 同上书，第71页。

最大的金融和商业势力而论，到下代似乎很可能会有一个强大的国际联合从而使西方国家之间几乎不可能发生战争。霍布森的这种幻想以欧洲国际联合代替列强之间争夺的理论，成了考茨基“超帝国主义”理论的重要思想源泉。

霍布森企图从资本主义的分配方式以及由这种分配所造成的“消费不足”来说明帝国主义产生的根源；企图以资本的国际联合来取代帝国主义的争夺，消除世界战争的危险，无疑都是错误的。因为一个社会生产成果的分配是由生产资料的分配由社会生产方式决定的，而不是相反。生产决定分配不仅是说必须首先生产出产品然后才谈得上分配，而且分配的方式亦是由生产方式决定的。不错，帝国主义对外扩张的一个重要目的就在于为其大量过剩资本寻求新的投资场所，但是，资本过剩的终极原因并不在于分配的不合理，而在于资本和生产的集中及由此而产生的少数托拉斯对市场的垄断。因此，霍布森开出的社会改革的药方——从改革分配来消除帝国主义根源；以垄断资本的国际联合来取代它们之间的争斗，也就不能不成为于事无补的幻想。

霍布森虽然对帝国主义产生的根源理解得不正确，但这并没有妨碍他在批判帝国主义时正确地揭示出它的一些经济、政治特点。霍布森对帝国主义理论的贡献也正在这里。列宁就曾称赞他说：“他对帝国主义的基本经济特点和政治特点作了一个很好很详尽的说明。”<sup>①</sup>霍布森认为资本帝国主义和以往老帝国主义不同的地方在于：“第一，它已经不是一个日益强盛的帝国力图称霸，而是几个帝国为力图在政治上扩张和获得商业利益的同样的欲望所驱使而相互竞争的理论和实践；第二，金融利

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第331页。

益或属于投资的利益统治着商业的利益。”<sup>①</sup> 霍布森的这句话比较正确地指出了资本帝国主义的两个历史特点。其一是帝国主义时期同时存在着几个帝国主义国家以及它们之间不断争夺；其二是金融资本的统治。他以英、法、德、美等国的大量事实为例证明，由于金融资本所拥有的巨额财富和广泛的活动规模以及它们之间的世界性的组织，使得金融资本家必然要成为国家政策的决定者。正是他们同帝国主义的对外扩张事业有最大的利害关系，并且具有足够的力量影响国家的政策，使其为自己的对外扩张服务。

霍布森认为帝国主义的政治特点就是：对外实行军国主义，诱使各发达资本主义国家政府和人民参加对殖民地的掠夺；对内则建立寡头政治、专制政治，把国家变成为少数金融资本家服务的工具。他说：“对现代帝国主义实际历史的分析揭示了形成帝国主义的经济力量和政治力量的结合。这些力量根源于一定的工业阶层、财政阶层和行业阶层的利己主义利益。这个阶层在帝国扩张政策中寻求私利，并利用这一政策来保护自己的经济、政治和社会特权，对抗民主的压力。”<sup>②</sup>

霍布森的贡献还在于他揭露了帝国主义的寄生性质。他在《帝国主义》一书中专门用了一章来论述这个问题。他详细列举了帝国主义寄生性的表现。按照霍布森的意见这种寄生性在经济上，首先表现在发达的工业国都想把大部分资本投向国外，即投向外国或殖民地，以便吸取更多的收入。从而使得这些国家的来自国外的利息收入，大大超过来自普通输出贸易的利润收入。霍布森指出，英国近代对外政策的主要目的是争夺有利的

---

<sup>①</sup> 霍布森：《帝国主义》，上海人民出版社版第241～242页，引文按列宁：《关于帝国主义的笔记》译文订正。

<sup>②</sup> 同上书，第155页，引文按列宁：《关于帝国主义的笔记》译文订正。

投资场所，英国愈来愈变成了一个依赖外来纳贡而生存的国家。一些坐享纳贡的阶级也愈来愈多地利用国家政策、国库的金钱，以及国家的武力来扩展他私人投资的领地。英国如此，法、德、美等国也如此。因此目前世界各国越来越分成了债权国和债务国两部分。少数极富有的债权国专靠“剪息票”来掠夺全世界。他认为这就是帝国主义寄生性的实质。霍布森认为，帝国主义的寄生性也侵蚀了发达国家的工人阶级，从19世纪末起，各发达国家移往外国的人口逐渐减少，落后的工资较低的国家的人口移往发达国家的在增多。各发达国家中的许多笨重工种中，外籍工人占绝大比重，而工资高工作较轻松的工种则多被本国工人所占据。加之金融资本家往往用从殖民地掠夺来的超额利润的很少一部分即可收买工人领袖和工人贵族这个上层。这就会造成工人队伍的分裂。因此，帝国主义有一种趋势：在工人队伍中间造成一些特权阶层，使他们脱离广大无产阶级群众。霍布森认为帝国主义寄生性的发展还表现在利用殖民地的“土著”组成军队。他认为，这一发展是最危险的，是其走向灭亡的前兆。他指出，古代罗马帝国和某些东方大帝国的最后发展阶段的最明显的征候之一就是组织庞大的用“文明武器”装备起来的、用“文明方法”加以训练、并由“文明军官”指挥的土著军队。今天的帝国主义国家也走向了这条道路。霍布森预言，“新帝国主义本质上与旧式的帝国主义（罗马帝国）没有任何不同。它也是那样的寄生者。但是注定寄生者要死亡的自然规律，不仅适用于个人，而且适用于国家。过程的复杂性和事物实质性的被掩盖可以推迟死亡，但不能逃避死亡。”<sup>①</sup>霍布森对帝国主义寄生性质的揭露是很深刻的。这当然同他生活在英国这个最古老的殖民帝国的亲身经历有关。他的许多理论结论

---

<sup>①</sup> 霍布森：《帝国主义》，上海人民出版社版第249～250页。

都是根据亲身观察得出的结论。列宁在写《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书时，曾充分吸收了他的这些意见。

**资本主义已演进到特殊阶段** 拉法格是在马克思恩格斯之后系统研究资本主义发展新现象的第一位马克思主义理论家。他秉承马克思研究美国资本集中问题的遗愿，在一篇题为《美国托拉斯及其经济、社会和政治意义》的文章中，对帝国主义问题作了科学而系统的研究。在这篇比希法亭的《金融资本》早问世7年，比列宁的《帝国主义是资本主义的最高阶段》早问世13年的长文中，拉法格明确地指出了“资本以前所未见的惊人规模大量集中，单是这一现象本身就足以说明资本主义已演进到特殊阶段了。”<sup>①</sup> 这说明他是一位理论水平极高，思维极其敏锐的理论家。不过他并没有仅仅限于提出这样一个论断，他还以美国为典型分析了构成资本主义发展特殊阶段的一些重要特征。他认为，由于托拉斯的发展而造成的资本主义发展新阶段的主要特征是：第一，托拉斯造成了资本和生产规模的空前集中，一个垄断组织就拥有几百万乃至几十亿的资本，从而使生产的社会化程度达到了前所未有的高度。资本的这种高度集中是这一新历史阶段的最主要的特征。美国1903年以前共拥有793家托拉斯（其中包括453家“工业托拉斯”和340家地方和自然力的垄断组织），共有资本698亿法郎，如果再加上铁路公司的资本，总额将在1000亿法郎以上，当时美国全国总财富也不过4850亿法郎。这就是说不到800个垄断组织集中了1/5强的财富。集中起来的巨大财富同支配这巨额财富人数之少，同样都是十分令人吃惊的。拉法格指出：这些巨大的垄断组织都是采用科学方法组织起来并以科学的方法加以管理的；

---

<sup>①</sup> 拉法格：《美国托拉斯及其经济、社会和政治意义》，《拉法格文选》人民出版社1985年版下册第213页。

它们往往控制着整个部门的生产，这样它们就把自由竞争等被资产阶级经济学奉为至高无上的原则抛至九霄云外；它们在很大的范围内用有计划的生产代替了本来在资本主义生产中占统治地位的无政府状态；托拉斯这种科学的垄断组织极大地提高了劳动生产率，加速了资本和生产的集中，使生产的社会化程度提高到前所未有的程度；这样就扩大了资本主义基本经济矛盾并使之日趋尖锐化，使孕育着的经济危机更趋成熟。所以托拉斯的出现和发展对资本主义世界造成了严重影响，使19世纪后半期发生的一切经济的和政治的科学的变革都退居到第二位。

第二，一小撮金融资本家不仅剥削本国人民，而且把手伸向全世界，各金融资本家集团在世界范围内展开了激烈竞争。拉法格指出，北美的石油托拉斯和掌握在路特希尔特手中的俄国石油辛迪加分别在东西两半球进行剥削，订立共同协议，规定石油价格。洛克菲勒集团组织起来的海洋运输托拉斯，给法国海运业造成了极大困难和混乱。美国的烟草托拉斯在确立了国内的统治地位之后，就开始了争夺英国的市场。美国的玻璃托拉斯已把比利时的许多玻璃工厂买到了手。美国的金融资本靠投机倒把和玩弄交易所把戏剥削着整个欧洲。

第三，托拉斯不仅统治经济领域，而且使美国人民的宗教生活、政治生活和精神生活都屈从于它们。摩根家族和洛克菲勒家族都兴办教堂和创建大学。向它们捐赠款项。这些教堂的牧师和大学的教授们便不得不千方百计地去迎合这些百万富翁的鼻息。作为社会舆论工具的报刊也都是掌握在这些富翁手中，成为为资本家利益制造舆论的工具。电报、电话都是资本家的私人财产，某家报纸如果想要摆脱他们的羁绊，就会失去电讯稿，失去传递最新消息的工具。而没有这些工具，任何报刊也无法存在下去。控制着托拉斯的金融资本家们还拨出巨款来支

持共和党和民主党的两党竞选，以确保不论谁当选总统和议员都会尽一切努力来实行有利于他们的政策。行贿在美国的政治界和司法界是司空见惯的。通过这种办法就可使掌握着各个大财团的金融资本家“都不必屈尊争任各种政治角色。而宁愿象耍傀儡戏那样把线牵在自己手里，指挥着参议员和众议员、部长和总统。他们在那个有形的、但却是纸上的政府之上组织起一个无形的、却是真实的政府。……一个至高无上的政权”<sup>①</sup>。

第四，由各个大金融资本家组成的资本主义总司令部不仅管理和控制着美国的全部财富。而且还操纵着国家的对外政策。为了这些金融资本家的利益，他们积极准备搞什么泛美联邦，同时提出包含侵略野心的门罗主义，以便以南美各民族保护人的面目独占南美市场。排挤欧洲各国资本，从而走上了掠夺殖民地和市场的道路。拉法格还看到了19世纪末20世纪初对殖民地的掠夺同16、17及18世纪对殖民地的争夺已有明显不同。不过他并没有看到争夺资本输出市场的重要性在日益增加，也没有看到重新瓜分世界的问题。而仅仅是指出了18世纪以前，在资本主义产生与发展时期，欧洲各民族大动干戈争夺殖民地，主要是为了掠取土著居民的珍贵木材、五金、香料、皮毛，而现在，当资本主义达到它的发展高峰之后，他们争夺殖民地则是为了倾销他们从无产阶级那里窃取来的商品。

第五，指出了由于资本的集中和垄断组织的出现激化了阶级矛盾。拉法格在对美国阶级斗争的历史状况进行了深入研究以后指出，在美国这个国家中，有一段时间，阶级斗争这个术语在政治生活中并不存在。但是，随着自然力广泛应用于生产，机器的改进和在科学的基础之上组织生产，造成了社会生产力

---

<sup>①</sup> 拉法格：《美国托拉斯及其经济、社会和政治意义》，《拉法格文选》下册第219页。

的迅速提高。但这并没有给人民带来和平与幸福，而是连续不断地造成了对内对外的战争。因而资本和生产资料的集中也使美国产生了阶级斗争。劳动和资本之间的斗争在那里已经达到这样的规模和如此尖锐的程度，以致出现了内战的前景，也许会同时爆发种族斗争。拉法格认为，美国国会关于重新实施1870年为对付印第安人而颁布的国民警卫队法就是美国国内阶级矛盾尖锐化的证明。不过拉法格对人类前途是非常乐观的。他认为，“国内战争将把人类从国际战争中拯救出来，后者是由于资本和劳动工具集中在资本家手中而引起的。”<sup>①</sup>拉法格的这个论断是非常天才非常英明的，它表明早在第一次世界大战以前十余年，拉法格就正确地提出了无产阶级对于帝国主义战争应当采取的正确立场。这个论断和列宁在第一次世界大战时提出的“变帝国主义战争为国内战争”的口号是完全相通的。

列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中曾经指出，帝国主义在经济方面有“五个基本特征”。拉法格对帝国主义基本特征的分析几乎已经涉及到所有这五个方面。虽然分析尚有缺欠，不够完整，但我们也不能不说这是对马克思主义的关于帝国主义理论的重大贡献。

拉法格这篇文章对马克思主义的帝国主义理论的贡献还在于，他指出了，垄断的产生及自由资本主义到垄断资本主义的发展是一个合乎规律的否定之否定的辩证发展过程，是商品生产进化发展的结果。他指出，封建社会的小手工业是按行会组织起来的，这是一种垄断。资本主义为了自身发展的需要摧毁了中世纪的行会组织，建立了以自由竞争为基本特点的资本主义经济。这是对封建垄断的否定。当资本建立了自己的统治并

---

<sup>①</sup> 拉法格：《美国托拉斯及其经济、社会和政治意义》，《拉法格文选》下册第222页。



有了一定的发展之后，它便扔掉了“工业自由”和“个人自由”这两个拐棍，逐步建立起资本家能随意支配的生产和交换体系。自由竞争又必然会使能参与生产和交换的资本家的数目越来越少，以致于最后形成了资本主义的垄断。这是“否定之否定”。拉法格的这一分析表明他已充分理解到垄断资本主义是作为资本主义的一般特性的发展和继续而成长起来的。

拉法格在文章中还研究了垄断组织的形成对资本主义社会各个方面的影响。他认为，垄断组织是商品生产自由竞争的必然结果，同时，垄断组织的产生又要改造整个资本主义商品生产。这一点主要表现在“工业的整体化”和商业地位的衰落上。拉法格所说的“工业的整体化”实际上就是被希法亭后来叫作“联合制”的工业体系。作为垄断组织的托拉斯通过参与制把原来相互竞争着的各个工业企业统一在一个统一的管理体制之下，在它的周围又集聚着许多辅助性的工业部门，因而造成了一种整体化的趋势。工业整体化的发展，使商业活动范围缩小，逐渐失去了原先的优势，它开始沦为托拉斯的代理商，就如同车站前贩卖书报的小商贩一样。拉法格认为，托拉斯的产生对银行业务也产生了重大影响。在这里，它实际上接触到了金融资本的形成问题。他指出，托拉斯必然以资本的高度集中为前提，这就使它需要银行为其筹集资金，另外银行又便于托拉斯将各企业联为一个整体，因为它可以通过董事会把少数资本巨头集中起来，使资本主义总参谋部易于组织中央管理机构。这样工业与银行便自然而然地联合了起来。往后分析我们可以看到拉法格与希法亭不同，他是以美国为背景来探讨金融资本形成的过程的，而美国产业资本较银行资本实力更雄厚，发展也较早，因而它在金融资本形成过程中起着主导作用，所以拉法格更多地强调产业资本的作用。显然这反映了美国的特点。希法亭生长在德国，他对金融资本的研究主要是以德国为背景。德

国的银行资本远较工业资本强大，因而在德国金融资本形成过程中银行资本的作用更大。希法亭的理论恰好反映了这一特点。因此可以把拉法格的这一论述作为希法亭《金融资本》一书的补充。

在对金融资本的研究中，拉法格进一步揭示出帝国主义对外扩张侵略的根源。他指出，同银行资本融合在一起的托拉斯虽然力图调节生产，使生产和需要相适应。但是，他们仍然以利润为生产的唯一目的，因而消除不了生产过剩的危机。而且托拉斯的生产规模巨大，更无法容忍生产的停顿，不管产品如何积压，它都要努力使生产继续下去。正是这种情况造成了严重生产过剩，使得这些国家走上了对外扩张的道路，力图用武力开拓更广泛的销售市场。

最后拉法格还指出了垄断资本主义已为社会主义的实现准备了物质基础。因为庞大的托拉斯正试图组织全国性的生产和交换。它把大量的属于不同生产部门的企业联合成一个广泛的全国性的生产体系。这种状况证明了马克思追求的目标不是空想，因为，这种广泛联合起来的企业正是社会主义的现实的物质基础。

### 第三节 帝国主义是资产阶级的一种扩张政策

随着研究的拓展和深入，对帝国主义看法的分歧开始暴露出来，争论也逐渐激化了。如果用如何看待帝国主义的本质；承不承认帝国主义是资本主义发展的一个特殊阶段；是资本主义基本特性的继续和发展为标准来划分，我们大致可将各种不同的意见划分为两大类：一类是以卢森堡和考茨基为代表的一部分人。他们把帝国主义仅仅看作是资产阶级为解决积累问题和工农业之间的比例问题而采取的一种特殊的扩张政策。他们不

承认,甚至公开否认帝国主义是资本主义发展的一个特殊阶段。另一种意见是认为帝国主义是资本主义基本特性的继续和发展,是资本主义发展的最新阶段,或最高阶段。持这种意见的有希法亭、布哈林和列宁等。在这一节我们将首先介绍第一种意见。

**资本积累与帝国主义** 虽然从书面上很难找到霍布森的帝国主义理论直接影响卢森堡对帝国主义的看法的证据。但是,从对帝国主义产生的根源的分析上却可以看出,他们是属于同一思想体系的。不同之处仅在于霍布森强调的是由于劳动者“消费不足”造成了资本主义商品实现的困难,从而导致了资本过剩,导致了资本帝国的扩张趋势;而卢森堡强调的则是用于积累的那部分商品在纯粹资本主义条件下是无法实现的,帝国主义就是资本为了实现积累而向非资本地区扩张。“消费不足”和实现困难是扩张的根本原因,这就是他们思想的共同点。当然他们也有很大不同。霍布森从来不承认自己是马克思主义者;而卢森堡则是社会民主党的左派,按照他的主观意图来说,他对帝国主义的研究是企图发展马克思主义。

卢森堡是如何解决这个问题的呢?她认为,资本主义生产方式是由利润动机来支配的。生产只有在能给资本家带来“纯收益”时才有意义。不仅如此,资本家还要得到不断增长的利润。为此,他们就要从自己获得的利润中尽可能多地拿出一部分,使之变为资本,以扩大生产规模。也就是说,要不断进行积累。作到这一点,光靠资本家的意愿是不够的。为此必须具备以下两个基本条件:首先必须有充足的劳动力;其次有足够的销售市场。他认为对资本来说,第一个条件一般说来是不成问题的。因为资本通过自己的正常运行就可以创造出足够的劳动力。第二个条件则不同。仅仅依靠资本主义生产方式自身,这个条件是无法满足的。从单个资本家来看,资本积累所依赖的

社会需要，似乎就是资本积累本身。因为对某一个资本家来说，其他资本家生产的扩大，正是他本身扩大再生产的条件。如果一个资本家生产的是供工人用的生活资料，那么，其他资本家生产越扩大，雇佣的工人越多，这个资本家就可以更多地出售自己的货物，赚取更多的利润，积累更多的资本。其他各类资本家也都是如此。因此，资本积累越多就越能积累。不过仅仅从单个资本家来看才是如此，如果从整个社会看，即把资本看作是一个完整的社会资本，情况就完全不同了。他强调社会总产品不外乎生产资料和生活资料两大类，在再生产过程中，必须有一部分以生产资料的形式存在的社会产品用于更新已在前一个生产过程中消耗掉的生产资料，毫无疑问，这部分产品在资本家间的交换过程中就可以得到实现。另外，还必须有一部分以生活资料形式存在的社会商品用于满足工人及其家属生活需要，以便再生产出供资本家驱使的劳动力。这部分社会产品是通过资本家同工人之间的交换来实现的。在这一交换过程结束后，工人获得了生活所必需的衣服、粮食等物品，而资本家则收回了他们在生产过程开始之前，在购买工人劳动力时所支付的货币，不多也不少。此外还有一部分以必要生活资料和奢侈品形式存在的社会产品是满足资本家及其仆人生活需要的。这部分产品当然也可以通过资本家之间的交换来实现。为了积累社会总产品在扣除了以上三部分之后，还必须有余，以便使之资本化。从整个社会来看，谁需要这部分剩余的产品并能够购买它们呢？卢森堡认为，这才是积累问题的关键所在。他认为，这部分产品的实现不能指望工人，因为工人的消费受到他的工资的限制。从理论上说，工人的工资仅够维持劳动力的简单再生产。根据前提，这部分商品也不能指望由资本家的购买来实现，因为，他们如果穷奢极欲地将部分产品挥霍掉，那也就谈不到积累了。在资本主义社会除资本家和工人之外，当

然还存在着公务员、军人、牧师、学者和艺术家等。他们能不能成为这部分商品的主顾呢？如果从单个资本家看，这当然是可以的。但是，如果从整个社会来看，这又是行不通的。因为这些阶层的收入，或者来源于资本家，或者来源于工人，他们钱包里的货币没有任何独立的来源，他们是社会的寄生虫。卢森堡说：也许可以设想资本家可以相互成为这部分剩余产品的顾客，不过，他们不是把这部分产品胡乱浪费掉，而是用它们来扩大生产。毫无疑问，卢森堡的这个设想已接近于问题的正确解决。但正在这时候，她又立即离开了正确轨道。她在提出这样的设想之后，随即反驳说，这样的解决办法，只是把问题从这个时刻推到下一个时刻。因为即使用这种办法解决了当年的问题，并使生产得到扩大，那末，第二年，当增大了的产品重新投向市场的时候，同样的问题立刻摆到了我们面前，我们从什么地方去寻找这些数量更多的商品的市场呢？如果我们用同样方法解决这一困难，于是我们就会得出一个同资本主义生产目的完全相反的结论，资本主义生产不是为了利润，而是“为生产商品而生产商品”。因此她认为，必须在资本主义结构之外去寻找剩余产品的买主。换句话说，他认为资本家和工人阶级之外的“第三者”的存在，是实现资本积累绝对必须的。正是从这样的理论观点出发，他认为，马克思的关于社会资本再生产的理论，特别是关于扩大再生产的理论是没有完成的。因而也是不正确的。因为马克思方法论上的错误，在考察社会资本扩大再生产时，抽象掉了不应该抽象掉的因素——非资本主义经济成份的存在，这就使他没能说明用于积累的那部分剩余价值是如何实现的。卢森堡认为，这个问题正是解决社会资本扩大再生产的关键，也是揭示帝国主义本质及其经济根源的关键。她指出，从资本主义出现在世界上的那一天开始，政治暴力这把铁斧就成了克服那些单纯用商品炮弹无法克服的非资本

主义疆界的主要手段。参加寻求实现积累地区的资本主义国家越多,仍然未对资本扩张开放的非资本主义地方就变得越少,竞争就越厉害。一连串的经济和政治的灾害,世界危机、战争、革命便接踵而至。卢森堡认为,从理论上说,资本主义发展的极限是最后一个非资本主义购买者被消灭。但是,在实践上达到这一点之前资本主义就会灭亡。因为在向这一前途发展过程中,国际无产阶级反对国际资产阶级的斗争必将因经济矛盾激化而不断高涨起来,以致在资本主义到达它的发展极限之前,就会被无产阶级革命的浪潮吞噬。

卢森堡正是从她的这种积累理论来揭示帝国主义的本质和产生根源的。她说:资本积累“这个问题的实际意义是显而易见的,这个问题是同我们时代最突出的事实:帝国主义相联系的。帝国主义的典型外部现象:资本主义国家之间为了获取殖民地、势力范围、投资机会而进行的竞争,国际贷款制度,军国主义,关税壁垒以及金融资本和托拉斯在世界政治中的支配作用,这些都是人人皆知的。”她又说:“毫无疑问,关于帝国主义经济根源的解释,必须从资本积累的规律中推断出来。因为,根据经济常识,作为一个整体的帝国主义只不过是一个特定的积累方法。”<sup>①</sup>

《资本积累论》一出版立即在第二国际内部引起了很大争论。鲍威尔、潘涅库克、埃克什坦等人明确表示反对卢森堡的观点,并在报刊上发表文章进行了批评。梅林、卡爾斯基等人则表示同意卢森堡的理论。不过由于当时德国社会民主党的理论刊物被考茨基等“中派”把持,后一部分人的意见没能公开发表。

---

<sup>①</sup> 卢森堡:《资本积累——一个反批判》,《帝国主义与资本积累》,黑龙江人民出版社1982年版第68~69页。译文据原文略有改动。

列宁对卢森堡的理论也是持批判态度的。不过他看到《资本积累论》一书较晚。最初他是从读潘涅库克发表在《不莱梅市民报》上的评论文章得知该书的消息的。1913年1月上半月他在写给潘涅库克的信中说：“我非常高兴，您在主要之点上得出了与我在14年前同杜冈—巴拉诺夫斯基及‘民粹派’的辩论中所得出的同样的结论，即在‘纯资本主义’社会中实现剩余价值也是可能的。我还未见到罗·卢森堡所写的书，但从理论上来说，您在这个问题上是完全正确的。我只觉得，您没有充分强调马克思学说中极其重要的一点（《资本论》第24卷第442页）即马克思所说的，在分析年生产物价值时，绝不应包括对外贸易（我引自俄译本）。我觉得，卢森堡的‘辩证法’是折衷主义。”<sup>①</sup> 列宁密切注视着德国社会民主党内对这个问题的争论。他很快读到了卢森堡的著作。1913年3月29日前他在一封《给〈社会民主党人报〉编辑部》的信中讲：“罗莎的新著《资本积累论》读过了。胡说八道！完全歪曲了马克思。我非常高兴，潘涅库克、埃克施坦因和奥·鲍威尔异口同声地谴责这本书，而且他们对这本书的批判，说的就是我在1899年反对民粹派时说过的话。我准备在《启蒙》杂志第4期上写篇文章谈谈罗莎这本书。”<sup>②</sup>

为了准备自己的文章，列宁仔细阅读了《资本积累论》，作了25000余字的摘录，并逐段加了评语。列宁甚至已制定了文章的提纲和供文章使用的“表明各社会经济形态总产品结构变化的图表”。可能是由于工作过于繁忙这篇文章最终没有写成。在写《帝国主义是资本主义的最高阶段》时，为了集中批判当

---

① 列宁：《致〈不莱梅市民报〉编辑部》，《列宁全集》中文第2版第46卷第227～228页。

② 列宁：《致列·波·加米涅夫》，《列宁全集》中文第2版第46卷第262页。

时对革命危害最大的考茨基主义，也没有提到卢森堡的这本著作。

在列宁看来，卢森堡的最重要最基本的错误发生在第三篇，也就是发生在她对资本主义扩大再生产问题的分析中。列宁认为卢森堡攻击《资本论》第二卷同第三卷有矛盾是完全没有道理的，他在卢森堡攻击马克思的关于扩大再生产的图式同马克思的理论相矛盾的地方加上了“!!”符号，并批了“漂亮的空话”<sup>①</sup>五个字。在卢森堡论述“用于积累的那部分剩余价值既不能由资本家消费得到实现，也不能由工人的消费得到实现，它只有通过同非资本主义生产者相交换才能实现”的地方，列宁批判说这个观点等于瓦·沃，即民粹派的理论家沃龙佐夫的观点<sup>②</sup>。在卢森堡强调，“积累不只是资本主义经济各部门间的内部关系，而首先是资本与非资本主义的环境之间的关系”的地方，列宁批注了：“不懂得马克思恩格斯”，“（实质）胡说。”几个字<sup>③</sup>当卢森堡企图利用美国向埃及殖民的历史来说明这是利用鞭子来为剩余价值的实现开拓更为广阔的领域的时候，列宁在书旁空白处作了一个长的批注。他指出，“‘只是由于利用了皮鞭’（415）正是这样！罗·卢森堡自己打自己！不是为了‘实现剩余价值’而是为了方便剥削（‘皮鞭’，无偿劳动，等等）资本转入野蛮的国家。利息更高！如此而已。”<sup>④</sup>列宁的这个批注是非常精辟的，它完全符合马克思的观点，资本输出到落后国家，并不是因为宗主国的资本已绝对过剩，而是因为这些落后国家的利润率更高。

---

① 列宁：《在罗·卢森堡〈资本积累论〉一书上的批注》，《列宁全集》中文第2版第59卷第407页。

② 同上书，第414页。

③ 同上书，第421页。

④ 同上书，第424页。



从列宁所草拟的提纲来看，他原来打算联系着俄国社会民主党人同民粹派及“合法马克思主义”斗争的历史来揭示卢森堡的理论和方法上的各种错误；驳斥她对马克思的关于社会资本再生产理论的攻击；最后阐述帝国主义同剩余价值的实现的关系等问题。很可惜，这篇文章没有完成，我们只能由提纲得知一个概貌。

**考茨基的“超帝国主义”** 在同伯恩施坦论战时，考茨基就曾涉及到同帝国主义有关的一些问题。由于那时他还是站在马克思主义立场上，因此还能对这些问题作出比较科学的分析。他在反驳伯恩施坦否认马克思资本积累理论的谬论时，强调了资本集中理论的正确性及集中导致垄断的必然性，强调了卡特尔、托拉斯等垄断组织出现的重要意义。考茨基认为，卡特尔、托拉斯等垄断组织的出现光辉地证实了马克思的资本集中理论的正确。他强调今天经济生活中最具有特征的现象就是：一方面，同种类企业的卡特尔化和托拉斯化；另一方面，不同种类的各式各样的企业集中于某一资本家或资本家集团之手。而且这些大垄断组织越来越成为资本主义国家全部经济生活和政治生活的支配者。他说：“自从金融寡头产生以后，他们曾一直使政府依赖于他们——借助于国债。但是现代的金融大王则通过卡特尔和托拉斯来直接支配了全民族，使全部生产都服从他们。特别是一切大工业的基本条件——煤和铁的生产者，他们的联合组织越来越决定着对内和对外政策以及全部经济生活。”<sup>①</sup>

第一次世界大战前夕，考茨基已完全陷入到机会主义泥坑之中去了。这时他也完全背离了自己原先信奉的理论原则，提出了一个貌似马克思主义，实质上却是为垄断金融资本家开脱

---

<sup>①</sup> 考茨基：《伯恩施坦和社会民主党纲领》德文版第79页。

战争罪责的机会主义的帝国主义理论。他的这些理论主要发表在《帝国主义》、《两本论述重新学习的书》、《再论我们的幻想》等著作中。在上述第一本著作中，他给帝国主义下了这样一个定义：“帝国主义是高度发展的工业资本主义的产物。帝国主义就是每个工业资本主义民族力图征服和吞并愈来愈多的农业区域。而不管那里居住的是什么民族。”<sup>①</sup> 这时考茨基完全忘记了他曾捍卫过的关于资本集中及垄断资本形成的理论，忘记了他曾经正确地指出过，垄断组织的出现及其在经济生活中的统治是现时经济生活中的主要特征。而是从工农业比例失调来解释帝国主义问题。考茨基认为，按照马克思的关于社会资本扩大再生产的理论，整个资本主义生产可以划分为两大部类，即生产生产资料的第一部类和生产消费资料的第二部类。社会要存在下去就要有足够的消费资料，以满足社会全体成员所必需的消费，为此就必须具有必要数量的生产资料。如果要整个社会生产毫无阻碍地进行下去，生产资料生产和消费资料生产就要保持适当的比例。这种比例会随着生产的技术条件及社会条件的变化而变化，但是在既定的社会条件下却是确定的，如果社会生产两大部类的实际比例与此不符，那么由社会供求关系引起的价格波动就会使它们恢复均衡。考茨基认为，把整个社会生产划分为两大部类是一种最抽象的划分。为了更深入地认识资本主义社会各个生产部门间的比例关系，必须根据产品的物质特征对整个资本主义生产体系作进一步的更为具体的划分，其中最重要的是工业生产和农业生产的区分。在简单商品生产条件下，工业生产同农业生产基本上是结合在一起的，工业活动，如工具制造、衣服的缝制，都是作为农业生产的一部分而存在的。每个经济单位既是农业性的，又是工业性的。当

---

<sup>①</sup> 考茨基：《帝国主义》三联书店版第2页。

然，这时在各个经济单位内部各成员间已有分工存在，有人主要照料牲畜，有的耕作，有的纺织，还有的制造各种简单的工具。只是由于生产的发展，经营规模的不断扩大，分工的优越性日益显示出来，工业和农业才完全分开。分工扩展了，但它们之间的联系并没有消失，相反，从一定意义上讲它们的联系更为密切了。为了保证工业生产不间断地进行下去，农业就要不间断地供应食物和其他原材料。所以“农业（林业包括在内）永远是全部过程的出发点和基础。在工业活动有可能进行以前，农业必须先提供必需的食品和很大一部分原料。另一方面，农业完全可以（至少在原始条件下）在一个时期内不需要工业，但是工业却永远少不了农业。即使是在工具和农业劳动者的服装得不到更新的情况下，农业生产过程也可以按照向来的方式很好地继续一个时期，相反，一旦原料和食品的供应哪怕只是暂时的停止，工业生产过程也要停顿下来。”<sup>①</sup>为了使工业部门能够不断地取得原料和食品，就必须使工业和农业保持一定的比例关系。但是这种比例关系却经常有被突破的可能。这是因为工业的发展造成了城市人口的增加和农村人口的外流及减少，也就是说工业生产的发展夺走了农业的劳动力。另一方面城市集中了科技力量，从而使工业生产力易于提高。工业生产的发展较农业生产的发展更加迅速，这就造成了工农业脱节的可能。在简单商品经济条件下，这种脱节的可能性很少有可能成为现实的脱节，只有在资本主义条件下它才具有现实性。这是因为资本主义生产的唯一目的和动力是利润，为了获取利润他们完全可以不顾工人的健康而极力延长劳动时间，增加劳动强度。但是以这种方法增加剩余价值的榨取究竟是有一定限度的。雇佣工人却没有类似的限制。资本家能够雇佣工人的数量

---

① 考茨基：《帝国主义》三联书店版第5页。

只受其钱袋中的货币的限制。每多雇一位工人就意味着多生产一份剩余价值。因此对利润的追求使资本主义生产迅速扩展起来，从而把农业抛到后面。工农业不平衡加剧。这样就产生了一个尖锐的矛盾，工业中的资本积累从而工业生产的发展要比农业资本的积累及农业生产的发展快得多。农业越来越落后，越来越无法满足以更快速度发展的工业对原料及食品的需要，也无法吸收日益增多的工业品。情况对工业的发展十分不利。因此，如果一个城市或一个国家的资本主义工业仅仅在萌芽之初的那个地区活动，那么资本积累实际上是不可能的，至少是非常困难和规模非常狭小的。只有当着为其服务的农业区域不断地得以扩大，工业中的资本积累才能毫无阻碍地进行下去，生产也才能得到发展。所谓帝国主义就是工业高度发展的民族国家推行的一种不断扩大为自己服务的农业区域的政策。

不过，考茨基并不认为帝国主义的对外扩张是解决工、农业比例均衡的唯一方法。他认为历史上就存在过解决这一矛盾的另外的和平贸易的方法。半个世纪以前，英国工业在世界上占绝对优势，大不列颠是世界工厂，而其他国家则成了英国工业品的销售市场和食品、原料的供应基地。这些国家同英国之间发展了自由贸易，各方均有利。事实上，当时向英国输出农产品的那些国家的大地主同英国工业家一样，也都是积极主张自由贸易的。但是，好景不长，这种美梦般的协调很快就结束了。这是因为在通常的情况下，工业区总是优越于农业区，并成为农业地区的事实上的统治者。单纯的农业地区在经济上会逐渐衰退，在政治上要丧失独立。因此保持和争取独立的意识在这些农业国度发展起来。加之，外国工业品的倾销本身就瓦解着这些国家的封建经济，造成了农民和手工业者的破产，从土地上解放出许多劳动力，从而为发展民族工业造就了先决条件。首先是北美东部各州和西欧各国变成了可与英国相抗衡的

工业国。这些新兴的工业国一方面力图以保护关税维护国内市场，抵制英国的自由贸易；另一方面加紧了对农业地区的扩展，以对农业地区的瓜分政策代替英国所追求的那种工业国同农业国的分工。英国对此进行了反击，于是帝国主义就这样产生了。

考茨基认为，对农业地区的资本输出更加促进了帝国主义政策的发展。他指出：自19世纪70年代以后，西欧各资本主义国家工业发展极其迅速，致使仍采用原始方法进行耕种的农业地区的农产品已经远远不能满足其需要了。修建铁路成了改造老的农业区和开发新的农业区以增加农产品供应的必要条件。于是各发达的资本主义强国贷出资本，在农业地区修筑铁路，成了这段时间资本输出的主要内容。这样作对各资本主义强国的好处是双重的，一方面增加了资本输出国铁路器材的输出。另一方面也开发了新的农产品供应基地。投资于铁路建设，是一种长期的数量巨大的投资，因而需要有一个政权给予保障。当然由资本输出国政权担当这一角色最为合适。所以随着资本输出的增长，使这些农业地区服从于资本输出国国家政权的欲望也加强了。加之为了与竞争对手——其他工业发达的资本主义国家相对抗，也增加了这些强国把自己占领的农业地区作为殖民地及间接地作为自己的势力范围来统治的动机。这样，帝国主义侵略扩张就最终代替自由贸易，成为工业国取得农产品的主要形式，成了扩大资本主义生产方式内部的工业与农业间物质变换的主要形式。

考茨基为帝国主义下的这个定义及其阐述表明他完全割断了帝国主义与资本主义经济制度内在的必然联系，否定了帝国主义是资本主义发展的一个阶段。他实际上仅仅把帝国主义当成资产阶级在特定情况下采取的一种特殊政策，它随时随地都可以被另一种政策所代替。实际上，他也是认为，这种靠武力对外侵略扩张的帝国主义完全可以被和平的“超帝国主义”代

替。考茨基在考察了历史上存在过的解决工农业比例失调的两种形式之后提出了一个问题：“帝国主义是否就是资本主义世界政策的最后可能的表现形式，还是可能有另一种表现形式？换句话说，帝国主义是扩大资本主义内部工农业之间交换的唯一可能的形式吗？”<sup>①</sup>考茨基对这个问题的回答是否定的。他认为其他可能的形式是存在的。这就是各帝国主义强国联合起来共同剥削全世界的方法，即“超帝国主义”的方法也是可能的。

考茨基是从帝国主义同殖民地半殖民地国家之间的关系及帝国主义列强之间的关系两方面来说明“超帝国主义”问题的。他认为，从前一方面看，列强在农业国修铁路、开矿山以增加原料与食品的供应，满足各宗主国资本主义生存所必需的物资需求。为此他们就要统治农业区，把那里的人民变成无权的奴隶。帝国主义的这一方面只有通过殖民地半殖民地的人民与宗主国的无产阶级的联合斗争才能最终消除。帝国主义还有另一个方面，即对农业区域的占领和争夺引起了资本主义工业国之间的严重对立，正是这种对立造成了无休止的军备竞赛，并最终导致世界大战。考茨基认为这后一方面并不是资本主义存在所必须，也就是说它同资本主义生产方式并不存在内在的必然联系。考茨基预计，随着第一次世界大战的结束，对大多数资本家来说继续扩大军备竞赛已经不是必要的了。相反，军备竞赛和战争严重地威胁着资本主义国家，在比较发达的农业区域内，因战争而日益发展起来的民族革命力量在增强，严重地威胁着各个帝国主义国家；战争也促进了各工业国无产阶级的觉醒和对因战争而增加的额外负担的反抗，从而使继续扩军备战成为不可能；再加上军备竞赛和战争造成的军费大量增加，资本积累和资本输出已呈现出停滞趋势，这就使帝国主义存在的

---

<sup>①</sup> 考茨基：《帝国主义》三联书店版第15页。

经济基础受到威胁。帝国主义就这样为自己挖掘着坟墓。它已从发展资本主义的手段变成了资本主义发展的严重障碍。帝国主义的政策已不能再继续执行下去了。它需要寻求新的出路。考茨基认为，出路就在于帝国主义国家实行联合，或者讲就在于“超帝国主义”。从大企业、大银行的竞争中产生了卡特尔思想，现在激烈的帝国主义世界大战中也会产生出最强大的国家实行联合的思想。这种联合将结束军备竞赛和世界大战。所以他说：“可见从纯经济观点看来，资本主义不是不可能再经历一个新的阶段。也就是把卡特尔政策应用到对外政策上的超帝国主义的阶段。”<sup>①</sup>他认为第一次世界大战就很可能导致超帝国主义的产生。考茨基的这一理论是一种引导工人阶级放弃反对帝国主义的斗争，幻想未来和平的机会主义理论。

#### 第四节 帝国主义是资本主义的最新阶段

**金融资本与帝国主义** 希法亭与霍布森、卢森堡、考茨基不同，他主要是从流通领域中的变化，从信用的扩展和银行作用的改变来说明帝国主义的产生的。希法亭认为，19世纪末20世纪初，世界资本主义的发展进入了一个新的历史阶段，其标志就是由银行资本同工业资本融合而形成的金融资本取代了产业资本在资本主义经济中的中心地位。因此他在自己的著作中全力研究金融资本形成的原因、途径、活动规律及其对社会经济、政治等各方面造成的影响。

希法亭认为，要了解金融资本就必须分析银行资本同其它资本的关系，特别是要分析银行资本同工业资本的关系，可是银行资本同工业资本的关系又渊源于货币资本同生产资本的联

---

<sup>①</sup> 考茨基：《帝国主义》三联书店版第17~18页。

系，这又涉及到信用及其本质。而所有这些问题的解决都同对货币问题的解决联系在一起。只有正确地解决了货币问题，才能了解信用的本质及其作用，才能正确认识银行资本同工业资本的关系，才有可能正确解决金融资本的问题。因此他为自己规定的研究顺序是：由分析货币问题入手，进而研究信用、股份公司；研究银行资本同工业资本的关系；研究证券交易所以及工业资本的集中和垄断的形成；研究工业资本同银行资本的密切结合及金融资本的形成等等；最后研究经济危机。可见，希法亭研究之初就犯了方法论的错误。他没能正确地理解资本生产和资本流通的关系，他不了解流通对生产虽然有极大的影响，但资本的生产毕竟是第一性的，资本的流通是第二性的，是生产领域中的变化决定了资本流通的形式和规模的变化，而不是相反。因此有人批评他犯了流通决定论的错误是有一定道理的。

在希法亭看来，金融资本的最终根源在资本的流通过程中，在于资本主义信用的作用日益增长。因而他在对货币作了简单的考察之后，便转入了对信用的考察。用他自己的话说，“希望能够通过这一途径，探索资本主义信用如何由流通本身成长起来，并最终成为统治社会进程的一种力量的秘密。”<sup>①</sup> 在马克思的写作计划中，信用是在《资本论》之外的单独一册书的研究对象，因此在《资本论》中只是在最必要的范围之内，即在研究“资本一般”所不可缺少的范围内才涉及到信用问题。许多重要思想都没有展开。希法亭在《金融资本》一书中以马克思的这些思想为指导，对资本主义信用的产生与扩展的经济根源和基础；影响信用扩展与收缩的诸原因；信用的作用与分类；流通信用与资本信用；银行的两种不同的性质的贷款和银行资本参与产业资本；银行的集中趋势等许多重大问题作了系统而深

---

<sup>①</sup> 希法亭：《金融资本》俄文版第96页。



入的分析，丰富了马克思主义信用理论。

希法亭认为资本主义信用扩展的可能与必要都产生于资本主义再生产过程之中。正是在反复不断的再生产过程中，也就是在资本周转过程中，货币资本必然要周期性地被游离出来和闲置起来，从而为信用的扩展提供了前提条件。闲置资本的量是经常变动的，周转时间的长短是造成这种变动的最主要因素。资本周转速度越快，为维持生产连续性所必须的追加资本越少，在货币储备保持不变的情况下，货币资本的供应就会增加。相反，如果周转时间延长，为了维持生产的连续性就必须有更多的追加资本，从而造成对货币资本需求的增加。当然，货币从生产过程中游离出来的情况在简单商品生产中就存在。但是，现在不同，因为，资本主义再生产是一种扩大再生产，因而这种游离和闲置是经常的和必然的了。同时，资本是以不断吮食剩余价值为生存前提的，闲置资本要尽快地转化为职能资本，因此迅速增加的游离资本会给货币市场造成巨大压力，加速信用的扩展。实际上，一切导致资本困置的原因也同样是信用关系产生的原因，一切影响闲置资本量的因素，也同样决定着信用的膨胀和收缩。如果在某个资本周转过程中出现了问题，以致资本被固定在货币形式上，那末这些货币就成为潜在的货币资本，就可以通过信用提供给其他资本家使用。相反，如果周转不是在资本采取货币形式时中断，而是在采取实物形式时中断，资本家手中又无现成的准备金的话，为了维持周转的连续性，资本家就需要利用信用，获得维持周转连续性所必需的货币。因此，希法亭得出结论，资本的循环与周转本身一方面必然会使部分资本游离出来，从而提供了资本信用发展的可能。另一方面，脱离运动过程的货币始终是一种无意义的流通费用，因此产业资本家必然会努力挖掘自己的潜力，尽力不增加自己手中的货币资本，这就形成了越来越广泛地利用信用的必然性。

希法亭进而探讨了信用的各种形式及其作用。他把信用划分为流通信用（或商业信用）和资本信用，并首先研究了流通信用。他指出，这是一种在商品流通过程中卖方向买方提供的信用，它使买方可以延期支付货款。随着流通信用的扩大，资本家需要彼此抵销的票据越来越多，涉及的企业分布得越来越广，因而也就越需要有一个专门机构把分散的票据收集起来，加以抵销；或确认执行支付手段和流通手段的票据的信誉。所有这一切便都落到了银行的身上。银行以自己发行的信用货币——银行券代替票据，银行券是建立在票据流通基础上的，它是以票据，也就是以参与交换的人全部财产作担保的。因此银行券的发行要受票据数量的限制。信用的第二形式是资本信用。这是银行向产业资本提供的一种信用。这种信用，既可被要求转化为流动资本，也可被要求转化为固定资本。由于这两种资本的回流方式不同，资本信用的这种区分是十分重要的。作为流动资本的货币资本，经过一次循环之后便可全部回收，作为固定资本的预付货币资本，经过一系列的周转之后才能全部回流，因而要在一个较长的时间被约束在生产领域之内，希法亭认为，用于固定资本投资的信用的出现和扩展是造成银行资本与工业资本融合的一个最重要的原因。由于这种信用的出现，使银行同产业资本的关系发生了明显的变化。这时，银行决不会再仅仅关心企业的暂时状况和市场的暂时状况，而是更关心企业的长远命运和市场的未来状况。银行同企业的关系成了更为长远的利害与共的关系。信用越大，特别是用于固定资本投资的信用越大，这种利害关系也就越深越久。同时银行对企业的影响也就越大，而企业也必然会在这样一种更长的时期内受银行的约束。造成企业对银行依赖关系的另一个重要原因是，信用一旦发展到一定程度，竞争将迫使企业必须利用信用。因为对个别资本家来说，利用信用就等于他自有资本的利润率的提

高。在市场有利的情况下，贷入资本意味着他可以得到更高的利润率。如果市场情况不利，利用信用可以增强资本的竞争能力，使他可以把自己的产品降低到生产价格以下出售，这样仍可保证获得平均利润。企业对银行和信用的依赖性的出现是非常重要的，它对银行资本家来说意味着某种优越性。每个商人和产业资本家都有到一定时候必须履行的信用债务。但是，现在这种履行却要听凭银行家的摆布。有时银行可以通过限制他的信用，使其不能履行自己的许诺而破产。当然另一种可能性也是存在的，即银行严重地受到某一企业的约束，以致它的命运同企业的前途紧密地交织在一起，不得不顺应企业的一切要求。一般来说债务关系内部的依赖性始终是由资本力量的大小，特别是由可供自己支配的货币资本的大小决定的。

在自由资本主义向帝国主义过渡过程中，产业资本同银行资本的溶合具有十分重要的意义，甚至可以说是具有决定意义的一种变化。正是在这种溶合过程中，形成了控制整个国家经济、政治和文化生活的万能的垄断者——金融资本和金融寡头。希法亭通过对资本主义信用关系的发生、发展的分析，特别是通过对各种不同类型信用关系的不同作用的分析，具体而详细地说明了这一溶合过程。从而扫除了科学的帝国主义理论形成过程中的一个重要障碍。不过这里应指出的是，希法亭是以德国为背景来研究这个问题的。在德帝国主义形成过程中，银行起的作用十分突出。在希法亭的理论中突出地强调银行的作用正是德国垄断资本的这种民族特性的反映。

信用扩展的一个重要结果就是在这种扩展基础上出现了股份公司，这是垄断企业的一种现成的最好的组织形式。在希法亭看来，股份公司的建立虽然没有从根本上改变企业的资本主义性质，但却形成了一些有十分重要的意义的新特点。股份公司的建立使资本家从企业家的职能中解放出来，并使他投入企业

的资本采取了货币资本的形式。现在他作为货币资本家，作为债权人，同他的资本在生产过程中的利用完全无关，他“献出”了货币，从而获得了收取股息的权利。不过股份资本同借贷资本又不完全相同。这主要表现在它们带来收益的方式或数量的差别上，也就是表现在股息同利息的不同上。以股份资本形式提供给企业的资本的股息，不象借贷资本所获得的利息那样是事先确定的。但股息的量也不是完全不确定。股东把自有的货币资本投入企业，股息至少应等于同量货币作为借贷资本贷出所获得的利息。不过股东同借贷资本家相比具有更大的不稳定性，因而股东还要获得一定的风险酬金，只是这种酬金的量不可能事先确定下来。在相同条件下，用于股份投资的货币资本比以借贷资本形式出现于货币市场上的资本要少，因为后者更为安全。在这里，安全程度成了供给多少的原因。只是由于这种区别才造成了股息同利息的差别。因此，希法亭认为，股息的下限是借贷资本的利息。在一般情况下，股息应高于利息。另一方面，股份资本同借贷资本又有许多相同之处。从表面现象来看，股东的资本象产业资本家的资本那样，变成了机器、原料、劳动力等生产资本，因此似乎一旦让出便须经历若干次周转才能收回，而不像借贷资本那样可以随时收回。其实不然。由于在资本主义社会内，每一种可以转移的有规律的不断重复获得的收入，都可以比例于一般利息率而资本化为能带来相等收入的货币额，即这种收入的价格。因此，股东通过出卖他的股份，即他对股息的要求权，便能随时收回他的资本。证券交易所便为股东提供了这样的市场。从这一点讲，股份资本不同于产业资本，而同借贷资本十分相似。在资本主义社会内，游离的社会资本往往作为生息资本投入买卖股票的竞争，正象这些游离的货币资本作为借贷资本在争取投入具有固定利息的贷款而展开的竞争一样。正是这种竞争使股息率趋向于利息率。把

股息归结为利息的过程，是同股份制度及交易所的发展同时进行的历史过程。

由于股票作为收益证书的资本化以及由于这种资本化而造成的独立的股票价格的存在，似乎在产业资本之外存在着第二种资本，不过这纯粹是虚拟的，实际存在并在生产中发挥作用的是产业资本及其利润。虚拟资本只是在计算上才存在。它实际上并不是资本，而仅仅是一种收入的价格。所谓虚拟资本就是股票收益的资本化，是按平均利率计算的同股息相应的一个货币额。不过在资本主义社会中存在的这样一种现实的情况，同时又是实际关系的颠倒。现在，在虚拟资本形式上，资本已不再首先表现为一定的量，它也不再是利润的决定性因素，就象我们在考察平均利润时所看到的那样。现在利润是固定的量，资本量是被利润率的高低决定的，正是这样一种颠倒了的关系的存在，才使创建股份公司谋取创业利润成为可能并决定着它的高低。因此，现在一切资本的均等不再表现为等量资本获得等量利润，而是表现在他们的量都是按其带来的收益的高低来衡量。一个企业的股票价格总额即资本化的收益证书的价格总额，无须同最初转化为产业资本的货币额相一致。两者之间的差额是由带来利润的资本向带来利息（股息）的资本转化而产生的。它们之间的差额即“创业利润”。可见“创业利润”即不是“欺诈”的结果，也不是某种“报酬”，它仅仅是由带来利润的资本向带来利息的资本转化而产生的一种收益，它所反映的不是资本家对工人的剥削关系，而仅仅是资本家之间对利润源泉的争夺。可见“创业利润”是一个特殊的经济范畴，它有着自己的特殊的量的规定性。如果创业利润为  $G_g$ ，平均利润率为  $p$ ，股息为  $d$ ，企业利润为  $E$ ，那末：

$$G_g = \frac{100E}{d} - \frac{100E}{p}$$

希法亭认为，股份公司的发展不仅改变了产业资本的活动方式，而且对银行的职能及银行同产业资本的关系也产生了重要影响。起初，银行作为票据交易的中介以银行信用代替了商业信用；接着，作为闲置货币向货币资本转化的中介，银行向企业提供了新的资本。现在，随着股份公司的兴起，银行又发展了它的第三种职能，这也是向产业资本家提供资本的职能，但却不是将资本贷给资本家，而是通过股票的发行把货币资本转化为产业资本或虚拟资本。货币资本家通过借出资本而获得利息，代企业发行股票的银行什么也没贷出，因此不会获得利息，相反是股票的购买者获得股息。留归银行所有的是由股息资本化所产生的创业利润。这是一次性的收入。银行力量越强大，创业利润也就越归银行所有。同时一些强大而稳定的企业在增资的时候也有可能占有一部分创业利润。争夺创业利润是银行与企业之间斗争的一项经常性的内容。银行代公司发行股票，甚至直接购买股票，都加强了银行资本同工业资本的相互渗透。

资本流通领域中的变化，银行资本作用的增长与向产业资本的渗透在促进产业资本与银行资本的溶合中的确起了很大作用。但这种发展变化的基础却深深埋藏于生产过程之中。因此单纯研究流通领域的变化，是不能充分说明问题的。希法亭写《金融资本》一书时，虽然已暴露出有同机会主义调和的倾向，但这时他还没有完全堕入机会主义的泥坑中，他还是力图以马克思主义的观点来研究资本主义发展中的新现象，希望在新的历史条件下把马克思主义推向前进。只要他认真地客观地研究资本主义发展过程中的现实的经济材料，就会发现单纯从流通领域的变化，从货币、信贷和银行的发展还不足以充分说明金融资本问题。诚实地研究必然会把带他带入对产业资本发展新现象的研究之中。看来正是这个原因促使希法亭从第三篇开始转入了对产业垄断组织的研究。

希法亭对垄断组织的研究同列宁不同，他不是从生产的集中着手，而是从利润率下降规律及对妨碍利润平均化的诸因素的克服来说明垄断组织形成的必然性的。他认为资本家一切活动的基本动机和行为准则是获得尽可能多的利润，这决不仅仅是因为他们生性贪婪，更重要的是由于，对个别资本家来说，只有在他不是简单地跟上竞争对手，而是在获得远远超过对手的高额利润时，才能战胜对方，求得自己的生存和发展。单个资本家对最大利润追求的愿望和行动，一方面在客观上造成了使所有资本家都获得统一的平均利润的趋势。这是由于资本在不同投资领域中的竞争或不断流动造成的；另一方面这种对最大限度利润的追求又造成了利润率趋向于下降。因为在资本主义经济发展过程中，固定资本较流动资本增长得更快，每个活劳动推动的生产资料在不断增加，有机构成在提高，这意味着利润率的下降。同时这也意味着利润率平均化的困难。因为资本一旦投入这样一些生产部门，若再想向另一部门转移就非常困难了。固定资本越大，它在总资本中的比重越高，也就越需要更长的周转时间来逐步转化为货币，从而使得它从获利较少的部门转移到获利较多的部门也就越困难。构成利润率平均化的第二个障碍是，技术进步扩大了生产规模，特别是固定资本的数量急剧增大，因而不管是在自身基础上的扩大再生产还是建立新企业，都需要数量更多的资本，单纯依靠个别资本家的剩余价值积累已很难在较短时间内筹集到足够量的资本。毫无疑问，这也妨碍了资本自由流动，从而妨碍了平均利润率的形成。妨碍利润率平均化的第三个更加重大障碍是，在资本主义生产高度发达的领域，一个新建的企业从一开始就必须有相当大的规模，这是由现代科学技术的要求决定的，很少受市场状况的影响。因此当一个规模巨大的新企业建成投产的时候，会迅速地大量地增加该部门的商品供应量，从而对该部门的利润率发

生巨大影响，使其迅速降到平均利润率以下。要想从这样一些部门撤回资本转移到其他部门几乎是不可能的。这样一些部门的中小企业会迅速地被淘汰，剩下的是少数势均力敌的大企业。他们之间竞争的胜负很难在短期内见分晓，而且会给双方都造成巨大损失。这种对峙局面无疑会给平均利润率的形成造成严重障碍。

希法亭在研究过程中发现，由于新建企业的最低资本投入量提高而造成的资本转移和利润率平均化的困维，可以通过资本股份化得到克服。股票的发行和股份公司的创立可以很容易地将在资本周转过程中游离出来的资本和闲散在社会上的资本集中起来，使其达到适合于进行新投资的程度。不过通过股票交易实现的资本转移仅仅是资本所有权的转移，它不会对原先早已存在着的企业和生产过程产生影响。但是它仍然可以对资本在各部门的分布产生影响，因为资本家关心的仅仅是利润的大小和利润率的高低，他对利润的来源毫不感兴趣。他可以毫无顾忌地将自己的股息较低的股票卖掉，换回股息较高的股票。因此股票交易和它的价格的变化以及由此造成的资本的转移，保证了每个资本家获得的股息大致相等。不过绝对的相等是永远不会有。事实上这种不均等同均等一样都会作为一种趋势永远存在下去，个别资本追求最大利润的动力也永远存在。某个部门的更高股息指示了新的投资方向和地点。同时，股份制度又推动资本流向利润率较高的部门。这不仅仅是因为股份制度排除了集资的困难，而且还因为这些部门的超额利润会造成巨大的“创业利润”，这种状况又会促使银行资本积极参加进来。由于新积累的剩余价值涌向这些具有极高“创业利润”的部门，因而使利润率变得较为平均了。不过希法亭认为上述方法还不是克服利润率下降和克服阻碍利润率平均化诸因素的最重要的方法。最重要的方法是资本的联合，即实行联合制。这又有两



种情况，一是同一生产部门内部各大企业的联合，即横向联合；一是邻近的不同生产部门之间的联合，即纵向联合。前一种联合可以废除自由竞争，人为地保持高价，阻止由于有机构成提高而造成的利润率下降，以使企业至少可以获得平均利润。后一种联合不改变价格水平，但可拉平联合后的各类企业的利润水平，使各企业都可得到平均利润。不过，由于这种联合使流通费用减少，往往使企业可以获得更高利润。当然，联合企业并不就等于垄断企业，但联合却是走向垄断的一个必要中间环节。当联合起来的企业足以控制该部门的生产，从而可以控制市场和价格的时候，垄断也就形成了。希法亭说：“在资本非常强大的地方，为了克服利润率的这种下降倾向，出现了一种相反的趋势。最终的结局就是废除自由竞争，并趋于保持利润率持续不均等的倾向，这种不均等倾向直到不同生产部门之间的区分被排除时才被消除”<sup>①</sup>。

希法亭很正确地指出，在产业资本中产生的这种实行联合废除自由竞争的趋势得到了银行的进一步推动。银行作为贷款的提供者和作为财务代理人更积极地参与了企业的经营管理。它比企业更关心消除竞争以保证有一个稳定的收益。因为一个在经济上和技术上享有优势的大企业，在成功地进行了竞争并打败了对手之后，能够在以后较长时期内获得超额利润，从而使它在竞争中受到的损失得以补偿。银行则不同，它一方面不能由企业的盈利而得到更多的利息，另一方面它却会由于在竞争中失败的企业而蒙受损失。因为失败的企业往往也会动用大量的贷款，由于它们的失败银行不得不放弃许多有利可图的交易，而取得胜利的企业对此不会作任何补偿。这就是银行力促垄断建立的原因。

---

<sup>①</sup> 希法亭：《金融资本》俄文版第 254 页。

从以上的分析我们可以看到，希法亭对垄断形成原因的分析是很有独到之处的。他不是象通常那样仅仅从资本的积聚和集中来说明这一点。而是更深刻地从资本主义发展的内在的必然性、规律性来说明它。这一点是十分重要的，是有利于我们正确认识垄断利润等有关帝国主义经济的一些核心范畴。既然垄断形成的根本原因在于克服利润率下降的趋势和利润率平均化的障碍，那末，垄断组织的利润经常的大量的还是平均利润。不过希法亭并不否认垄断对利润平均化及生产价格形成的影响。垄断组织形成后，平均利润率也发生了变化。这时，对于所有企业统一的平均利润率已不存在。大的卡特尔化的企业间有着一个大体一致的利润率；非卡特尔化的中小企业间存在一个大体一致的利润率。前者占有了后者的很大一部分利润，因此它的利润率也远远高于后者。

不仅如此，希法亭还对垄断形成后的垄断价格问题进行了专门研究。他认为，资本家建立垄断联合的根本目的是提高利润率，而垄断价格则是达到这一目的的主要手段。不过金融寡头们并不能自由地任意地提高价格。垄断价格的决定仍然要以生产成本为基础。因此垄断资本家在决定商品价格时仍然一方面要考虑生产成本同生产规模的相互依赖关系；另一方面要考虑销售量与价格之间的相互关系。垄断价格的决定必须保证商品销售量不至于锐减至使产量过于减少，从而使生产费用过于提高，价格也不能过低以至于使利润大幅度下降。价格水平的确定必须保证垄断资本家最高的年利润率。希法亭通过对卡特尔化的历史考察得出结论：垄断利润是由卡特尔化的生产部门攫取非卡特尔化部门所创造的剩余价值形成的。他说：“卡特尔化是一个历史过程。它按照某种时间顺序，根据为卡特尔所提

供的条件攫取了各资本主义生产部门。”<sup>①</sup> 这就是说，在一些生产部门形成垄断并提高了利润的同时，在另一些部门，即那些资本小、生产又非常分散的部门的利润率必然要下降。前者提高的数额同后者下降的数额是一致的，至于下降的限度在独立企业和股份企业之间有很大不同。垄断企业利润的提高会使独立小企业资本家的利润降低到一般管理人员的工资水平。而非卡特尔化的股份公司的利润则会降至同利息大致相等。但不会低于利息，否则资本将转移到货币市场而不会用于投资。非垄断化企业利润率的降低，意味着它们发展速度的放慢和竞争的加剧，这些企业的前途不是同样也实行卡特尔化，就是被卡特尔吞并或者是完全破产倒闭。别的前途是没有的

希法亭在说明了资本主义工业的发展引起了银行的发展，而发展了银行又成为卡特尔、托拉斯等垄断组织产生的推动力之后，便向自己提出了一个问题：垄断组织的形成对银行制度有什么影响？正是在回答这个问题时，他揭示了金融资本的实质。希法亭认为，在资本主义企业的相互关系中，起决定性的是他们所拥有的资本量。卡特尔、托拉斯等垄断组织都是资本非常雄厚的企业。为了在往来中不被控制，银行在工业企业联合的同时，也进行了联合和扩大。这就是说，正象银行助长了工业垄断组织的形成一样，工业企业的联合反过来又促进了银行的联合。具体说来这种促进作用表现在：第一，两个工业企业联合的成立，可能使原先各自同这两个企业发生业务往来的相互竞争的银行产生一种共同利益；第二，卡特尔、托拉斯等垄断组织消灭或削弱了自由竞争，极大地提高了利润率，这便为银行参与增发股票或创办新企业以攫取高额的创业利润创造了条件。毫无疑问，这种情况加速了银行的集中，因为大银

---

<sup>①</sup> 希法亭：《金融资本》俄文版第 304 页。

行在开展发行业务方面较小银行的优势比工业中垄断企业较独立的中、小企业的优势更加明显。攫取高额的创业利润是银行垄断化的重要动机。第三，卡特尔化意味着参与协定的各企业的收益有较大的可靠性，这就使得银行乐于进一步扩大资本信用，以便分得更多的产业利润。这样发展下去的结果，一方面加强了产业同银行的联系，另外，越来越大的一部分产业资本的支配权落在了银行之手。

随着工业资本和银行资本的集中和垄断的发展以及两者的融合，资本的性质也发生了变化，虽然这些变化还都没能超出资本主义范围，但却给它加入了许多新的质的规定性。希法亭指出，在资本主义经济产生的初期阶段，银行的货币来自两个源泉：其一是来自社会上闲散的非生产阶级的货币；其二是来自产业资本家和商业资本家的准备金。随着资本主义经济的发展，信用也日益发展起来。结果不仅资本家的全部准备金，而且非生产阶级的大部分货币都通过银行提供给产业资本家支配了。这时产业资本家经营所运用的资本远远大于自身所有的资本。对于产业资本家来说，这些资本是必不可少的，但它的所有权却属于银行。因此，随着资本主义信用的发展，产业对银行的依赖加强了。希法亭说：“产业资本的一个日益增长的部分不再属于使用它的产业资本家。产业资本家只有通过同它们相对立的代表所有者的银行才能获得对资本的支配权。另一方面，银行不得不把它的资本的一个不断扩大的部分固定在产业中。因此，银行在越来越大的程度上变为产业资本家。我们把银行资本，即通过这种途径实际上转化为产业资本的货币形式的资本，称为金融资本。对于所有者来说，它总是保持货币资本的形式；它由所有者以货币资本生息资本的形式投放出去，并总能以货币形式收回。但是，这样投入银行的资本的最大部分被转化为产业资本、生产资本（生产资料和劳动力），并在生产过

程中固定下来。产业资本的越来越大的部分是金融资本，即归银行支配的和由产业资本家使用的资本。”<sup>①</sup> 从我们引用的这段文字中可以看出，希法亭虽然正确地、而且十分具体地说明了金融资本形成的过程，也就是说明了工业资本同银行资本混合生长溶为一体的过程，但他为金融资本所下的定义却有着严重的缺点。列宁在《关于帝国主义问题的笔记》中指出金融资本有三个主要因素，即大资本发展和增长达到一定程度，也就是资本集中和生产集中发展到一定程度；垄断资本的形成，由于某一生产部门的相当大的一部分生产被控制，致使竞争被垄断所代替；银行的作用发生了重大变化。希法亭定义的缺点和“不完全的地方，就在于它没有指出最重要的因素之一，即生产和资本的集中发展到了会导致而且已经导致垄断的高度。”<sup>②</sup> 希法亭为金融资本所下定义的缺欠同样反映了他过高估计了商品交换、货币及资本流通的作用，忽视了生产的决定作用。可见方法论的错误对于希法亭来说具有多么致命的性质，在他的全书中几乎到处都可以看到这种错误的表现。

正象前面我们一再提到的那样，在写《金融资本》一书时，希法亭虽然在理论上存在着缺点和错误，但他还是在以马克思主义来研究新经济现象的。因此，他虽然在为金融资本所下的定义忽视了生产的集中和垄断，但在论述银行巨头和垄断资本家的关系时，还是比较全面地说明了他们之间的关系。他特别强调，所谓产业日益依赖于银行，根本不意味着工业巨头依赖于银行巨头。金融资本是随着股份公司的发展而发展起来的，随着产业的垄断化而达到它的顶点。随着财产的日益集中，控制

---

① 希法亭：《金融资本》俄文版第 301 页。

② 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第 2 版第 27 卷第 362 页。

银行的虚拟资本的所有者与控制工业垄断组织的产业资本家，越来越合而为一。这正象资本在其最高发展阶段上变为金融资本那样，产业资本巨头和金融资本巨头也越来越合于一身。他们越来越以支配银行资本的形式，支配整个国家的资本，人身的结合在这里起着重要作用。

金融资本的形成对资本主义经济基础与上层建筑所造成的各种影响是希法亭研究的一个重要方面，有些论点还曾受到列宁称赞。希法亭认为，金融资本形成给资本主义经济造成的影响在于它本身成了资本主义经济的全面的统治力量。商业资本地位的沦落是金融资本统治形成的一个重要结果。商业资本由于它所处的优越地位，使它可以为了自己利益而利用产业资本家之间的竞争。特别是当工业生产分散，商业相对集中的情况下更是如此。当初，商业实际上是工业的统治者。随着工业资本的集中发展，特别是由于垄断的形成，这种情况发生了根本性的变化，工业企业的局部性的联合就直接缩减了商业，而垄断的形成则有完全消灭商业的趋势。因为垄断联合建立的目的就在于控制市场。只有在商品通过一个中心机构销售时，对市场的控制才能够牢固。为了能够调节生产从而调节价格，中心机构必须能够直接确定流通的最后价格。因此，随着金融资本的扩展，大垄断集团必然要利用它的雄厚资本和它的金融势力削弱商业的独立性，剥夺商人确定价格的权力，直到使他们成为自己的代理商，成为按垄断组织严格规定的价格出售商品以领取佣金的推销员。商业活动的被取消，仅仅意味着产业资本家不再把利润的一部分让给商人。对于消费者来说，商品价格并未降低。流通费用是利润的扣除，这些费用的节约意味着卡特尔、托拉斯等垄断组织利润的增加。希法亭说：“产业利润合并了商业利润，自身又被资本化为创业利润，即达到了金融资本的最高资本形式的三位一体的赃物。因为产业资本是圣父，它

生下商业资本和银行资本作为圣子，而货币资本则是圣灵。它们是三位一体，只有在金融资本中才是一体。”<sup>①</sup>在金融资本形成与发展过程中，货币经营资本的命运根本不同于商业资本。在资本主义经济发展的初期阶段，作为高利贷资本的货币资本，对资本积累和促进手工业向机器大工业的转化，发生过重大作用。后来作为生产利润的产业资本开始反抗，并使高利贷资本从属于自己，使它作为货币经营资本为商品形态变化服务。随着信用的扩大，经营货币资本的银行的地位发生了变化。它的权力增大，成为工业企业的创业者，并统治了工业。它们作为金融资本掠夺产业利润，就象当年高利贷资本以利息掠夺农民和手工业者一样。

基于以上情况希法亭认为，在生产集中和垄断形成的基础上形成的金融资本，表现出了使不同资本统一的趋向。原来处于不同经济领域中的工业资本、商业资本和银行资本，现在都被置于金融资本的控制之下，形成了工业巨头和银行巨头之间的紧密的个人联盟。这种联盟的建立根源于大垄断资本的联合，并因此而导致小资本之间自由竞争的消失。这种联盟同时又包含着资产阶级同国家权力机关关系的变化，国家越来越成为少数金融寡头的工具、成为为他们的利益而极力推行对外扩张、侵略的帝国主义政策的工具。希法亭认为，这主要表现在：第一，为了金融资本巨头的利益而推行保护关税制。在资本主义发展的初期，一些工业发展较晚因而也较为落后的国家曾经采取过保护关税政策，用这种办法对抗英国在自由贸易旗帜下侵占别国市场的企图，以保护国内市场，扶持民族工业的发展。这是一种“培育性”的关税政策。一旦民族工业发展起来，这些国家就会取消这种政策。转而实行自由贸易政策。卡特尔、托拉

---

<sup>①</sup> 希法亭：《金融资本》俄文版第296页。

斯等垄断组织的建立,促使这些国家重新实行保护关税政策。不过这时的保护政策与早期的保护政策不同了,这时实行保护关税政策是为了保护国内市场,保证垄断组织可以在国内市场攫取高额利润,以增加它们在国际市场上的竞争能力。受本国关税保护的区域越大,销售量越多,所得利润也就越多。这就增加了这些垄断组织在国际市场上的竞争能力。这种状况必然要引起追逐殖民地的狂热和使各国政府都极力扩大在本国关税保护下的经济区域。可见,现代的保护关税政策加剧了资本不断扩张自己领地的冲动。第二,努力推进向落后国家的资本输出。扩大经济区终究是有一定限度的,一旦这种手段失灵,垄断资本家就要努力在外国建立工厂,以便绕过外国的关税壁垒,扩大自己在国际市场上的势力。输出资本在外国建立工厂不仅受到了本国保护关税的有力促进,它同时也受到了输入国家保护关税的维护。货币资本在银行手中的集中,也为大规模输出资本创造了条件。资本输出的必然性同资本向金融资本的转化联系在一起,把资本输出看作金融资本的一个本质特征,是希法亭的一个贡献。希法亭还曾为资本输出下了这样一个定义:“资本输出是指用来在外国生产剩余价值的输出。这里重要的是,剩余价值仍然留归国内资本支配。”<sup>①</sup>第三,努力推行殖民政策。资本输出加剧了国际市场上的竞争,引起了消除竞争的努力。推行殖民政策,把外国的一些地区合并入本国版图就可以简单地作到这一点。希法亭认为,争取扩大经济区的斗争在欧洲引起了尖锐的矛盾。各国金融资本家不惜采用任何手段来加强国家机器。金融资本越发展,垄断世界市场的努力越强,为争夺世界市场支配权的斗争越残酷。金融资本高度发达的德国几乎没有值得一提的殖民地,这种状况大大加剧了德国同英国的对立。

---

<sup>①</sup> 希法亭:《金融资本》俄文版第404页。



希法亭预言：两国之间的这种矛盾是无法调和的，“最后必然要诉诸暴力解决。”<sup>①</sup> 希法亭的这种预言，在当时曾受到某些修正主义者的讥笑，但历史却证明了它的正确。第四，金融资本的发展不仅改变了资本主义经济发展的轨道，而且资本主义社会的上层建筑也受到了重大影响，特别是资产阶级的国家观念发生了根本性的变化。希法亭正确地指出：“金融资本所想要的不是自由，而是统治；它对个别资本家的独立性毫无兴趣，而是要求对后者的束缚；它厌恶竞争的无政府状态。希求组织，当然只是为了能够在更高水平上开展竞争。”<sup>②</sup> 与此相适应，金融资本追求的国家也不是民主自由的国家，而是一个强大的集权国家。它需要这样的国家以关税政策保护其国内市场；需要这样一个在政治上军事上都很强大的国家来保证把自身的利益延伸到国外；它需要这样的国家以军事力量为后盾把有利于自己的贸易协定强加给弱小国家；它需要这样的国家能够在世界各地进行干预，以便把整个世界变成自己的投资场所，最后，它需要这样一个强大的国家推行扩张主义政策和吞并殖民地。因此，没有任何限制的强权政治便成了金融资本的要求。总之，金融资本扩张主义的要求改变了资产阶级整个世界观。它不仅不再是自由的。而且也不再是和平的和人道的。希法亭指出，昔日的自由贸易论者信仰自由贸易，认为它不仅是最正确的商业政策，而且也是和平时代的开端。金融资本早已丧失了这一信念。它不相信资本主义利益的和谐，清楚地知道，竞争日益成为政治的权力斗争，和平理想失去了光辉，代替人道理念的是国家的强大和权力的理念。金融寡头统治的政治理想代替了平民的平等思想。如果说在对外政策范围内，金融资本还打着代

---

① 同上书，第 429 页。

② 希法亭：《金融资本》俄文版第 432 页。

表整个民族利益的旗帜，那末，在对内政策方面，则明显地暴露出它的同工人阶级相对立的资产阶级立场。这样，帝国主义的思想体系便产生了。希法亭嘲笑伯恩斯坦修正主义者说：“在武器优势是最终主宰的资本主义世界里，相信利益的和谐，是多么可笑的幻想。”<sup>①</sup>

希法亭在对金融资本作了基本正确地分析之后，得出了金融资本是经济的和政治的权力在资本家寡头手中集中的最高阶段，从而从物质上及阶级力量上为社会主义革命做好了准备的结论。希法亭认为，不论是在经济方面还是政治方面，无产阶级同金融资产阶级的利益都是对立的。帝国主义的扩张政策发展了资本主义的矛盾，使之尖锐化到极点，它定会导致战争及随之而来的无产阶级社会主义革命的风暴。希法亭指出，无产阶级虽然认为帝国主义政策使资本主义的基本矛盾尖锐化，从而为社会主义革命的胜利创造了条件；虽然无产阶级认为金融资本所采取的帝国主义扩张政策必将导致战争及随之而来的革命风暴，它也不能放弃同帝国主义及其战争政策相对立的立场，也不能通过任何途径支持它在大陆上的扩张主义政策。“相反，只有对帝国主义政策进行长期不懈的斗争，才会取得胜利，因为只有到那时，即这种政策必然要导致的资本主义灭亡实现之后，无产阶级才能成为主人。”<sup>②</sup> 不过希法亭认为，无产阶级在反对金融资本所奉行的帝国主义政策时，不能主张实行那种过时的自由贸易政策，也就是说：“无产阶级对金融资本，即帝国主义经济政策的回答不是自由贸易，而是社会主义。”<sup>③</sup> 列宁非常称赞希法亭的这个论断，认为这是千真万确的真理。他在批

---

① 希法亭：《金融资本》俄文版第 473 页。

② 同上书，第 473 页。

③ 同上书，第 474 页。

判考茨基时，曾一再引证希法亭的这个论断。

希法亭认为，金融资本统治的时代，社会主义不仅是无产阶级用来同帝国主义相对立的宣传口号，而且已具有了转化为现实的可能性。这首先表现在金融资本已使生产社会化发展到前所未有的高度，已为“超越资本主义阶段”，也就是为社会主义的实现创造了物质前提。其次，金融资本除了为社会主义创造了物质前提以外，还为社会主义的实现培植了阶级力量。帝国主义政策驱使无产阶级走上政治独立的道路。社会主义的实现有赖于无产阶级的觉悟，有赖于他们了解进行政治斗争的必要，特别是认识到夺取政权的必要。当国家还不直接干预经济事物，当它作为阶级统治的工具的本质还被假象掩盖着的时候，无产阶级还很难通过切身的感受认识到这一点。金融资本所推行的内外政策，赤裸裸地暴露了金融资本对国家政权的直接控制。这就等于告诉无产阶级夺取政权的斗争是结束自己受剥削地位的唯一手段。希法亭说：“金融资本就其成熟程度而言，是经济的和政治的权力在资本家寡头手里集中的最高阶段，资本家巨头在一国的专制统治越来越与其他国家发生冲突，而在国内则越来越与人民群众相对立，人民群众要受金融资本的剥削，同时他们又被召唤起来进行反对金融资本的斗争。在这些敌对的，不可调和的利益之间的暴力冲突中，资本巨头的独裁将最终被无产阶级专政所取代。”<sup>①</sup>

**帝国主义是资本关系国际化与资本利益民族化的对立统一**

在主张帝国主义是资本主义发展的一个特殊阶段的理论家中，布哈林的意见有着特殊意义。他是在帝国主义战争激烈进行的时候来研究帝国主义问题的。因此探讨给世界各国人民带来深重灾难的世界大战的根源就很自然地成了布哈林研究的出

---

<sup>①</sup> 希法亭：《金融资本》俄文版第478页。

发点。布哈林认为，正在进行的世界大战从表面上看是各“民族”国家的争斗，而实际上是这些国家中的资产阶级集团间的斗争。为了揭示冲突的本质和根源，就要“研究帝国主义问题，研究帝国主义的经济特特征及其未来，归根到底是要分析世界经济发展的趋势，分析世界经济内部结构可能发生的变化。”<sup>①</sup>

布哈林对帝国主义问题的研究既不象希法亭那样从货币银行问题着手，也不象卢森堡、考茨基那样从社会资本再生产的矛盾问题开始。他实际上是以卢森堡在《社会改良还是社会革命？》一书中提出：“资本主义世界经济的国际性和资产阶级国家的民族性之间的矛盾”作为理论基础，把各个国家的资本主义经济作为一个完整的经济体系，在世界范围内从宏观上加以研究的。布哈林认为，由于机械化大生产发展的结果，资本生产社会化的程度日益提高，资本日益带有国际性质。同时，资本民族化的过程也在加深。这两种矛盾倾向的统一便是帝国主义。布哈林指出，资本主义经济关系的国际化首先表现在国际分工和国际交换的发展上。他指出，生产是社会生活的物质基础。在现代社会这种物质财富的生产采取了发达的资本主义商品生产的形式。社会分工是这种生产存在的一个基本前提。有各种不同形式的社会分工，如一国之内各企业间的分工，大生产部门（如工业和农业）之间的分工，以及在总的世界资本主义经济体系之内的代表各国民经济的国家之间的分工。最后的这种超出“国民经济”疆界的分工叫作国际分工。国际分工的存在有两个前提：其一是各“国民经济”生产机体存在的自然环境不同，这是自然条件的前提；其二，由各国文化程度不同、经济结构不同与生产力发展水平不同决定的社会条件不同。从这种角度来看，原先在各国家内部存在的“城乡的分离”与对

---

<sup>①</sup> 布哈林：《世界经济与帝国主义》中文版第1~2页。

布哈林《世界经济与帝国主义》

立，今天在世界范围内表现出来。有的国家，如工业国，实际上整个国家变成了城市，而整个农业国，农业地区，则变成了世界乡村。在这里，国际分工同整个社会生产中的两个最大生产部门之间的分工是一致的。国际分工的表现是国际交换。由于分工整个世界的社会劳动划分在各民族国家中，各国的劳动通过国际范围的交换而成为全世界社会劳动的一部分。由于分工和交换而形成的这种国家间的相互依赖的关系决不是偶然的，它是社会继续发展的必要条件，是受一定规律支配的社会经济过程。在世界市场上，商品的价格是按世界价格进行的。由于国际交换，各民族国家生产同一商品所需的不同的社会必要劳动量转化为全世界范围内的社会必要劳动量，从而形成世界市场上价格波动的基础。在世界商品市场形成的同时，也形成了货币资本的世界市场。其表现就是利息和贴现率在国际上的均等化。所以“世界经济是全世界范围的生产关系和与之相适应的交换关系的体系。”<sup>①</sup>世界经济的形成是资本主义生产社会化程度提高的必然结果，是国际经济联系日益发展的必然结果。国际经济联系的发展主要表现在两个方面。一是国际联系在范围上的扩大，越来越伸展到过去没有卷入资本主义生活漩涡的地区。这是世界经济在广度上的发展。另一种是向纵深发展，即各国之间的交换越来越频繁，形成了一个日益紧密的网络。在现实中这两个方面是齐头并进的。广度上的发展主要是列强实行兼并政策的结果；而向纵深的发展主要是由生产的发展所促成。

布哈林认为，资本主义经济关系的国际化不仅表现在各国经济进一步紧密地结合起来，扩大并加深着整个资本主义经济关系，而且还表现在产生了资本主义发展历史中的新的经济组

<sup>①</sup> 布哈林：《世界经济与帝国主义》中文版第8页。

织，即国际垄断组织。布哈林指出，现代资本主义世界经济的一个最基本的特征就是高度的无政府状态，它表现在世界性的工业危机和战争两个方面。资产阶级经济学家认为，以垄断代替自由竞争。从而消灭了竞争，就能消灭经济危机。其实，这是大错而特错了。现代的国民经济是世界经济的一部分，它通过交换同其他国家发生着紧密的联系。因此，即使在“国民经济”范围内完全消灭了自由竞争。但由于各“国民经济”实体之间的关系依然是无政府的，是混乱的，因而危机也必然会继续存在，战争问题也是这样，在资本主义社会里，战争只不过是资本家的竞争扩大到世界范围时所采取一种方法，是处于混乱的无政府状态下的资本主义经济内在的经济规律自发地盲目地发生作用的结果。资本主义的世界经济，就整体来说，虽然是无政府状态的，但也出现了许多巨大的垄断组织，如国际辛迪加、卡特尔、托拉斯等组织。这是在世界范围内在资本主义所允许的最大限度内对资本主义私有制的扬弃。布哈林列举了大量的国际垄断组织。他还指出，在这些规模巨大的工业垄断组织背后，都有着银行团的支持，从而形成了金融资本。布哈林利用了希法亭关于金融资本的定义，并指出：“金融资本是最富于渗透性而无孔不入的资本形态。这种形态的资本，象自然界害怕真空一样，它不管是什么地方，不管是‘热带’、‘亚热带’或‘南北极’，只要有充分的利润流出，它就会涌去填补一切‘真空’。”<sup>①</sup>

从一般的商品经济开始，到国际辛迪加、托拉斯的形成为止的全部发展过程，也就是社会经济生活国际化的过程；是使地理上相互隔离的经济彼此接近的过程；是资本主义关系均等化的过程；也就是财产所有权集中于全世界资本家阶级手中及

---

<sup>①</sup> 布哈林：《世界经济与帝国主义》中文版第38页。

世界资产阶级同无产阶级之间的阶级差别日益扩大的过程。

在分析了资本主义经济关系国际化之后，布哈林指出，资本的国际化，并不象某些机会主义者所认为的那样给世界带来了一个各“民族国家”协调共处的新时期。相反，这种国际化恰恰是加剧了各“民族”资产阶级集团之间的利害冲突。矛盾更尖锐了。国际商品交换关系的扩展不仅无助于各交换集团间的团结与协调，而且会使竞争日益白热化并最终变为生死大搏斗。资本输出方面也是如此，争夺投资场所的斗争，也需要兵戎相见，才能分出胜负。造成这种状况的原因是资本国际化的同时，资本家利益民族化趋向也在发展。因此，布哈林在考察了资本的国际化之后，便转而考察了资本家利益的民族化问题。

布哈林认为，如果我们把“国民经济”放在世界范围内，作为世界经济的一部分来考察，那我们就会发现，在资本关系国际化的同时，资本在各国疆界之内的联系也更加频繁更为经常了。这种变化首先表现在资本家垄断组织，如卡特尔、辛迪加、托拉斯、银行辛迪加的形成和飞速发展上。这是造成一国之内的资本家相互依赖的最强有力的一个因素。“资本家垄断组织的形成过程，是资本积聚和集中过程的逻辑的和历史的延续。”<sup>①</sup>在资本主义产生之初，手工业者之间的竞争，造成了小商品生产者的分化，使生产资料集中在资本家手中，为他们所垄断。同样，资本家之间的竞争，加速了资本的积聚和集中，形成了垄断资本。这是一种规模空前巨大的经济，我们决不能把它看作是“非正常的”或“人为的”现象，认为它们是由于国家的关税、运费率、奖金、补贴或政府订货等政策而产生的。政府的各种措施，无疑是加速了垄断化的进程，但不是根本原因。垄断形成的真正原因在于生产的集中。所以，生产力愈发达，垄

---

① 布哈林：《世界经济与帝国主义》中文版第43页。

断的程度就愈高，垄断组织的力量也就越大。在垄断形成的过程中，股份公司起了巨大的作用。在这里布哈林吸取了希法亭的意见，他指出垄断组织的建立可以是实行横向的联合的结果，也可以是纵向的联合的结果。所谓横联合是指同一生产部门内部生产相同产品的企业的联合。纵向联合是把原料生产、半制品生产和成品生产的各企业联合在一起。资本和生产的纵向积聚和集中，把先前分在不同企业的劳动联合在一个企业里，所以是社会分工的收缩；另一方面，它又促进了新企业内部的分工。从整个社会范围来看，这一发展的全过程趋向于使整个国民经济各个生产部门变成为有组织有联系的统一的联合企业。

布哈林指出，在工业企业趋向集中的同时，银行资本也在迅速地向工业渗透，从而使资本转变为金融资本。金融资本或用各种形式的信贷，或通过掌握股票与债券，以及通过直接创办企业对工业的发展起着组织作用。同银行与工业的这种特殊经济联系相适应，双方的高级管理部门也采取了一种特殊的结合形式。结果造成了这样一种局面，工业家的代表们在管理银行，银行家的代表也在管理着工业。这些拥有大量财富的金融资本家，还往往以各种形式（其中主要是信贷关系）同国家的公用事业建立极密切的联系。这样就形成了一个高度组织化的体系，它的一切部分——卡特尔、银行、国家企业的利益越来越紧密地结合了起来。随着资本主义集中的发展，这一结合的进程越来越快。“于是各个领域的集中过程与组织过程相互促进，产生了一个极强有力的趋向，使整个国民经济成为一个在金融富豪与资本主义国家监护下的巨大的联合企业，这个联合企业垄断了全国市场，并且为更高的非资本主义的有组织的生产准备了前提。”<sup>①</sup>

---

<sup>①</sup> 布哈林：《世界经济与帝国主义》中文版第51页。



同在少数几个强国内部形成的有组织的经济体系相对应，在世界上大多数地方存在着以半农业或农业为特征的不发达国家。这些国家便成了列强争夺的对象，因为在各强国国民经济组织化的过程中都具有一种超出国家范围的倾向。这是由资本主义社会结构所造成的一个必然结果，资本主义生产的目的是为了获取数量越来越大的利润。而利润总量是与商品销售总量成正比的。商品销售量大，还可以降低生产成本，这又可以增强商品的竞争力，扩大市场，获取超额利润。在世界市场上，这种超额利润是商品的社会价值（即世界范围的市场价值）同个别价值（在这里是指各国内部的市场价值）之间的差额。这种超额利润由于垄断组织的存在会带有某种固定性。正是比较低的利润率驱使商品和资本远离“祖国”，去追求更高的利润率。这个过程在世界经济的各个组成部分都在同时进行着，并因而使各“国民经济”的资本家作为竞争者发生冲突。生产力的膨胀越强而有力，对外贸易的发展越蓬勃迅速，竞争就越激烈。这种冲突最终要由“实力”对比来解决，也就是武力解决。所以争夺市场的竞争必然引起资本的“民族集团”之间的冲突。生产力的巨大增长和自由市场的极度缩小；金融资本实行的保护关税政策；实现商品价值方面的重重困难，所有这一切，造成了这样一种局势，最后只有依靠军事技术来解决。

布哈林还指出，列强的争夺不仅限于销售阶段，即不仅局限于争夺销售市场，对原料市场的争夺也是他们争夺的一个重要内容。这一点是由资本主义生产发展过程中所造成的各个部门之间的不均衡状态引起的。工业的飞速发展同为工业提供原料的农业的相对停滞便是一个最突出的矛盾。工业的发展需要日益增多的原料，如木材、畜产品、纺织原料等。但所有这一切都不能同工业并驾齐驱地向前发展。这就造成了在国际范围内农产品价格高昂的不利状况。特别是进入二十世纪以来更是

如此。造成这种状况的根本原因是资本主义的土地所有制。即土地占有的垄断，以及由此而产生的绝对地租的存在。布哈林认为，造成这种状况还同农业的某些特点有关。农业与制造业的差异是：当工业品价格上涨时，通常一定会立即引起需求的缩减，而在农产品领域，需求却是比较稳定的，这是因为农产品多数都是人们的生活必需品的缘故。因此在这里资本主义积累规律表现得远不如工业那样明显，垄断组织很不发达。生产远远落后于工业。随着世界资本主义生产力的提高大大地改变了工业生产同农业生产之间的比例关系。农业原料供应紧张，农产品价格普遍上涨，这又直接造成了工业利润率的下降和更加迫切地要求扩大原料市场。因此列强争夺原料市场的斗争也同争夺销售市场一样，日益激烈起来。这一矛盾最终也将由战争来解决。

布哈林认为资本在民族化过程中的对外扩张趋势的第三个表现就是由于资本输出的发展使列强争夺投资场所的斗争加剧。一国输出资本是该以该国资本的相对过剩，即资本的积累过剩为前提。从资本家观点来看，如果资本追加而利润没有相应增加，甚至一无所获就是生产过剩，或资本过剩，不过资本输出并不一定要等到这种资本过剩的地步。有时国外能够按更高的利润率来使用资本，就会促使资本流出。所以在整个资本主义发展的全过程都可以看到资本的输出。不过，只是在近几十年中，资本输出才具有空前的特殊重大的意义。这种国际经济联系所特有的重要性已迅速增大。在一定程度上我们甚至可以说，它是一种新型的国际关系。这种情况的出现是由于：第一，巨大的生产规模和技术进步极大地提高了劳动生产力；交通的改善加速了资本的周转，使资本积累空前增大。可是，各种垄断组织限制了某些部门新的投资，而无垄断组织的生产部门又利润低微，投资越来越无利可图。所有这一切都驱使资本越

出国家疆界。第二，高关税的普遍存在，严重地阻碍了商品输出，输出资本正是绕过关税壁垒，占领他国市场的有效办法。另外，输出资本还往往有其他方面的许多好处。如通过贷款，债权国往往可以强迫债务国必须购买债权国的商品；债权国在债务国获得修建铁路港口、建设矿山、开发森林等特权。私人工业企业及银行输出资本，也会促进本国的商品输出，因为在国外建立企业本身就会产生一定的需求。所以资本的输出也为本国工业的发展创立了某种机会。

资本输出更加剧了列强之间的矛盾，争夺投资机会的斗争，争夺特许权的斗争总是要以强大的军事力量为后盾的。受金融资本家控制的列强政府或“国家”，通常是屈服于军事力量最强大的一方。如果被剥削的国家军事上十分软弱，那末资本的渗透很快便会变为“占领”或瓜分，这往往又要引起列强争夺投资范围的冲突。资本输出是金融资本集团实现其经济政策最便利的方法，它能最容易地征服新领土。因此，各国竞争的尖锐化在这里表现得最为明显，并必然会导致用火和剑来解决问题。在布哈林看来，帝国主义是商品生产特别是资本主义商品生产发展的必然结果；是资本主义基本矛盾，即社会化大生产同生产资料资本主义私有制之间的矛盾发展的必然结果。在帝国主义条件下这一矛盾已发展为高度国际化的社会化大生产同局限于“民族国家”范围内的生产资料私有制之间的矛盾。争夺销售市场、争夺原料产地、争夺投资范围，正是金融资本家采取的在资本主义范围内解决这一矛盾的三项基本措施。所以布哈林讲，金融资本所采取的这三项基本政策“实质上不过是同一现象——生产力的增长与生产组织的‘民族的’局限性之间的冲突——的三个方面。”<sup>①</sup>在这里，布哈林引用了希法亭在《金

---

<sup>①</sup> 布哈林：《世界经济与帝国主义》中文版第78页。

融资本》一书中所阐述的；建立尽可能大的经济领土；以关税壁垒保护这块领土，以防别国竞争；使这块领土成为本国垄断公司的剥削场所，是金融资本的基本政策追求的目标，金融资本的这种政策就是帝国主义。

布哈林强调，我们说帝国主义时代、金融资本统治的时代是一个特定的历史阶段，意味着它的出现是必然的，“金融资本主义是工业资本主义时期的历史继续，就象工业资本主义是商业资本主义阶段的继续一样。”<sup>①</sup>正因为这样，原工业资本主义时代的资本主义发展过程中的那些基本矛盾，在金融资本主义时代不仅没有消失，反而发展得更为尖锐了。社会经济仍然不是一个由统一意志指导的、有组织的集合体，而是一个通过交换才相互联系起来的经济体系。在这个体系里，生产仍是无政府状态的，各自从事生产，各自担风险，根本无法有计划地适应社会需求量。这就引起了各经济单位间的斗争、竞争，这种竞争的形式是多种多样的，帝国主义就是形式之一。布哈林进一步论证说，说帝国主义是资本主义一般发展趋势的继续，首先是说它是资本集中趋向的继续，是资本集中过程中的一种特殊形式。所谓资本的积聚是指剩余价值的资本化。资本的集中则是许多单个资本合并成一个新的、更庞大的资本。这两个过程相互影响。资本的积聚，加速大企业对小企业的吞并，促进了资本的集中，资本的集中扩大了企业规模，从而又会促进资本的积聚。资本集中在向前发展，集中的形式也在发生变化。在企业的单个人占有制的情况下，竞争的各方都是单个的资本家。在这个阶段，所谓“国民经济”和“世界经济”都不过是，通过商品流通联接起来的较小的经济单位的总和。集中的过程则是小资本家被大资本家所吞并，是个人占有制的扩展。随着大

---

<sup>①</sup> 布哈林：《世界经济与帝国主义》中文版第 29 页。

企业的发展，竞争的广泛性在缩小，竞争者的数目在减少。但由于少数大企业的空前未有的大量商品投入流通，竞争的激烈程度增强，并最终导致垄断的形成。这是集中发展的第一个阶段，垄断组织的形成，大托拉斯的出现，使竞争发展到更高的阶段。从前是许许多多个人企业的竞争，现在则成了少数几个巨大的资本家集团之间的竞争，这种竞争由于双方实力的强大而变得异常顽强，最终必将导致整个生产部门竞争的停止。但是，这时不同生产部门之间为瓜分剩余价值而进行的斗争更激烈了。生产制成品的辛迪加反对生产原料的辛迪加，生产原料的辛迪加反对生产制成品的辛迪加。工业中的垄断同盟与银行辛迪加最后统一了全部国民生产。资本的集中和竞争进入第三个阶段，这就是国家资本主义托拉斯之间在世界范围内的竞争。金融资本家把一国内部的竞争减少到最低限度，是为了向国外扩张，在世界市场上展开前所未有的更大规模的竞争。于是集中也进入了一个新的更高的阶段，同从前的单个企业兼并单个企业，甚至同托拉斯兼并托拉斯比较起来，不论是就斗争的激烈程度，还是就集中的规模来说，都是空前的。“帝国主义兼并不过是普通的资本集中趋向的一种特殊情况罢了，或者说，不过是与国家资本主义托拉斯间的竞争相适应的最大范围的资本集中的一种特殊情况罢了。这个战斗的舞台，就是世界经济。这个战斗的经济和政治极限，就是世界性托拉斯，一个服从于战胜的、同化了其他一切金融资本的统一的世界性国家——这是以前时代甚至最容易头脑发热的人也没有梦想过的理想。”<sup>①</sup>

布哈林在考察了资本主义竞争的形式的发展变化后，进一步考察了竞争手段的变化。个人企业之间的斗争，通常是以降低价格为手段。当个人企业的竞争被托拉斯之间的斗争代替的

---

<sup>①</sup> 布哈林：《世界经济与帝国主义》中文版第93页。

时候，斗争的方法也发生了变化。国内市场上的低廉的价格消失了，代之以高昂的价格，以便推进在世界市场上的斗争。这就是说，世界市场上的低价斗争是以国内市场上的高价为代价的。为了取得世界市场上斗争的胜利，国家政权的重要性增加了，关税率和运费率都成了斗争手段。最后，当竞争发展到最高阶段——国家资本主义托拉斯之间的斗争的时候，利用国家政权以及与之有联系的各种可能性，开始起很大作用。国家机器从来都是统治阶级掌握的工具，在世界市场上它则是他们的“保护者”。但是，它从来没有象在金融资本和帝国主义时代具有这样重大的意义。随着国家资本主义托拉斯的形成，竞争几乎完全移向国外，在国外斗争的工具，首先是国家政权，它必须大大加强，而且世界舞台上的斗争愈紧张，就愈加经常地诉诸国家政权的武力威胁，帝国主义时代就这样开始了，加强军备便成了在各国家资本主义托拉斯之间的斗争的最重要的办法。正象不是价格低落引起竞争一样，资本主义国家之间的战争也不是由军备所引起。战争的原因和动力不在于军备的存在，相反，是经济冲突的不可避免性，决定了战争的存在，才引起了各国的军备竞赛。可见金融资本的统治意味着帝国主义和军国主义。这就是说军国主义和金融资本一样，都是一种典型的历史现象。“强权”是现代资产阶级的理想。

随着国家政权的重要性的增长，它的内部结构也发生了变化。现在国家比以往任何时候都更成为“资产阶级的管理委员会”。不错，国家政权从来都是反映“上等阶层”的利益，但是，现在同以往不一样，现在国家所面对的已不再是分散的乌合之众，而是有组织的，即作为企业家组织的托拉斯、辛迪加等的代表。所以政府实际上变成了企业家组织的代表们所选出的“委员会”，而且成了国家资本主义托拉斯的最高司令部。作为国家资本主义托拉斯的最大股东。现代国家也是国家资本主义

托拉斯发展的最高的囊括一切的组织形式。在金融资本集团日益强大的同时，国家对经济生活的干预也大大加强了。这表现在以下各点：国家对生产和贸易的直接垄断；国家、城市政府与私人辛迪加、托拉斯组织“混合企业”；国家对私人企业生产过程实行管制；分配（包括生产资料和生活资料在内）方面的管理；国家组织信贷；国家组织消费。布哈林认为，在国家垄断的这种发展中，中央银行成了整个国家资本主义托拉斯的“黄金首脑”。在事态的这种发展中，整个资产阶级一反常态，对国家的干预采取了比较容忍的态度。这是由于国家政权同金融资本的领导集团之间的关系日益密切。国家与私人垄断企业在国家资本主义托拉斯的形式下结成了一个统一体，它们的利益日趋一致。另外，世界市场上的激烈竞争需要资本的最大限度的集中，也需要国家权力的支持。现代的国家政权不过是拥有巨大权力的企业家的公司，这个政权的领袖甚至同时也就是金融资本办公室里的领导人。

布哈林认为，决不能把工业的组织化和国家经济活动的扩大认为是国家社会主义的发展。“摆在我们面前的，是国家资本主义托拉斯结构内加速集中的过程，这个国家资本主义已发展到最高形式，它不是国家社会主义，而是国家资本主义。”<sup>①</sup>这是因为，在国家资本主义托拉斯的发展过程中，并没有出现新的生产结构，也就是说各阶级的相互关系并没有改变。恰恰相反，在这整个过程中，一个阶级的权势，它所拥有的生产资料的数量空前扩大，而另一个阶级仍然一无所有。资本主义生产方式是以资本家阶级掌握生产资料的垄断权为基础的。至于这种垄断是组织起来的资本家的垄断，还是私人的垄断，没有什么原则的区别。不论在那种情况下，都仍然保留着商品经济，更

---

<sup>①</sup> 布哈林：《世界经济与帝国主义》中文版第126页。

重要的是都保留着资产阶级同无产阶级的阶级关系。这同社会主义是毫无共同点的。在资本主义保持其基础的限度以内，“未来是属于接近于国家资本主义的经济形态。”<sup>①</sup>社会主义的实现只能通过无产阶级的革命斗争，而战争使无产阶级通过本身的痛苦经历认识到只有通过革命才能达到社会主义。

## 第五节 马克思主义关于帝国主义理论的形成

19世纪末20世纪初在欧洲理论界发生的关于帝国主义问题的争论，断断续续地进行了将近20年，世界大战危险地迫近和最终爆发更加重了解决这一重大理论问题的迫切意义。正是在这样一种形势下，列宁的《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书问世了。该书的出版从理论上说明了帝国主义产生的根源及其本质；说明了它的历史地位及无产阶级应对其采取的策略，它标志着马克思主义的帝国主义理论已经形成。

**第一次世界大战前后的研究** 作为一位伟大的马克思主义者，列宁十分关心根据资本主义发展的新情况把马克思主义推向前进。早在1899年他就在《我们的纲领》一文中庄重宣布：“我们决不把马克思的理论看作某种一成不变的和神圣不可侵犯的东西；恰恰相反，我们深信：它只是给一种科学奠定了基础，社会党人如果不愿落后于实际生活，就应当在各个方面把这门科学推向前进。”<sup>②</sup>可见不拘泥于马克思恩格斯的现成结论，不断研究新鲜事物是列宁的一贯作风。他一登上俄国和世界工人运动的舞台，就密切注视着世界资本主义发展新现象，研究它们出现的原因和意义。他在1896年写的《社会民主党纲领

---

<sup>①</sup> 布哈林：《世界经济与帝国主义》中文版，第12页。

<sup>②</sup> 列宁：《我们的纲领》，《列宁全集》中文第2版第4卷第161页。



草案》中注意到资本集中和积累对社会生活的巨大影响，注意到大工业资本和大银行资本越来越具有更多的国际性质。在1900年写的《中国的战争》中，列宁研究了对殖民地的掠夺同资本主义发展的联系。在1907年写的《斯图加特国际社会党代表大会》一文中，列宁指出了资产阶级用在殖民地掠夺的利润的很小一部分收买工人贵族，是国际工人运动中机会主义产生的根源。后来又在《马克思主义与修正主义》、《资本主义财富的增长》以及《资产阶级实业财政家和政治家》等文章中分别研究了卡特尔、托拉斯等垄断组织与经济危机的关系，研究了资本的进一步集中及资产阶级垄断寡头与政府首脑的联盟。总的说来，第一次世界大战前，列宁的许多有关帝国主义的重要论点都已形成。

第一次世界大战的爆发更加促使列宁加紧了对帝国主义问题的研究。从1915年春末夏初开始，他先后在伯尔尼、苏黎世图书馆收集资料和研究问题。写下了近千页，约65万余字的《关于帝国主义的笔记》，从而为他制定马克思主义关于帝国主义理论奠定了坚实基础。《帝国主义是资本主义的最高阶段》便是在这一基础上建立起来的马克思主义的关于现代资本主义理论的宝库。

**批判以往各种帝国主义理论** 《帝国主义是资本主义的最高阶段》实际上是对20世纪以来关于帝国主义争论的一个总结，是对以往全部帝国主义理论批判的结果。从为该书所作的笔记和书的正文中可以看出，列宁的批判主要是针对着考茨基主义。这是因为，当时以马克思主义理论权威自居和以中派面目出现的考茨基主义对工人阶级危害最大的缘故。

列宁认为，考茨基为帝国主义所下的定义是错误百出的。首先从政治方面说，考茨基从政治上把帝国主义归结为力图实行兼并是对的，但又是非常不够的。因为帝国主义的兼并是靠武

装侵略靠暴力实现的，而且它对落后地区的兼并并不是为了促使这些地区经济的发展。而且要拼命维持其落后的经济关系，以利于其统治。因此帝国主义又总是逆社会发展而动的。从经济方面来说，考茨基的这个定义就更是要不得，更加错误，把帝国主义归结为工业资本的产物是完全不对的。帝国主义的主要特点恰恰不是工业资本而是金融资本。恰恰是金融资本的发展使对殖民地的掠夺、兼并从上一世纪80年代以来特别加紧起来。其次，把帝国主义仅仅归纳为对农业地区的兼并也是不对的。帝国主义的特点恰恰在于它不仅兼并农业地区，而且也要兼并工业发达的地区。如德国兼并比利时，法国兼并洛林。这是因为，在世界领土已经瓜分完了的时候，为了扩张不得不把手伸向任何一块土地。另外也因为，争夺土地不仅是为了扩大自己的领土，而且也是为了摧毁对方的霸权地位。

列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》中，还集中力量批判了考茨基的“超帝国主义”论。他认为这是一种引导工人阶级放弃反对帝国主义的斗争和幻想未来和平的机会主义理论。它的基本错误就在于，脱离了当时的历史实际。把理论上的抽象的可能性代替了现实的可能性。列宁针对考茨基的从“纯粹经济观点”来看资本主义有可能走向“超帝国主义”的论点指出，“如果纯粹经济的观点指的是一种‘纯粹的’抽象概念，那么，说到底只能归结为这样一个论点：发展的趋势是走向垄断组织，因而也就是走向一个全世界的垄断组织，走向一个全世界的托拉斯。这是不容争辩的，不过也是毫无内容的，就好象说：‘发展的趋势’是走向在实验室里生产食物。在这个意义上，超帝国主义论‘就如同什么超农业论’一样是荒唐的。”<sup>①</sup>因

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第406页。

为，如果所谓“纯粹的经济条件是指 20 世纪初期这一具体时代的世界经济状况，”那么我们可以看出，现实的可能性，也就是世界发展的客观的现实的趋势是在一步步地走向战争，而不是走向“超帝国主义”的和平的时代。因为这时各帝国主义国家的关系已紧张到了极点，它们弩张剑拔，怒目相视。在这种情况下宣扬可能到来的虚幻的“超帝国主义”这一僵死的抽象可能。只能达到一个反动的目的，即使人们不去注意矛盾的深刻性，不去反对会给全世界人们带来深重灾难的世界大战的危险，而是以一种虚假的幻想安慰自己。其次，考茨基的错误还在于割裂了帝国主义的侵略扩张政策同产生这一政策的帝国主义经济之间的联系。“和平的”资本主义被侵略成性的帝国主义代替的基础，就是自由竞争已让位于垄断。这时整个地球已被瓜分完毕。当资本积累还相对薄弱，资本还能在全球无障碍地扩大殖民地和夺取非洲等未被占领的土地时，自由贸易和和平竞争是可能的和必然的。但是垄断组织的产生与发展早使这种自由竞争成为不可能了，它破坏了自由竞争的基础。列宁特别强调，金融寡头们走向这样一条武装暴力瓜分世界的道路，并不是因为他们的心肠特别毒辣，而是因为资本集中已达到这样一个阶段，使他们不得不走上这样一条获取利润的道路。他们瓜分世界是按“资本”，按“实力”来进行的，而且在商品生产和资本主义制度下也不可能有什么办法。可是实力是随着经济和政治条件的变更而变更的。特别是垄断金融资本的发展加强了世界经济发展的不平衡性，从而造成了各国实力对比的变化，产生了新的矛盾。在资本主义条件下，这种矛盾除了靠实力、靠战争来解决又有什么办法呢？

通过对考茨基的批判，使列宁更加强烈地感觉到深入地阐明帝国主义与一般资本主义的联系的重要意义。这是促使他在自己的著作中，在许多地方反复强调帝国主义是资本主义本性

的继续和发展，是资本主义发展的最高阶段的原因。

分析批判霍布森的著作《帝国主义》一书，对列宁帝国主义理论的形成有着重要意义。列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》的序言中说过，他在瑞士写作该书时，英文参考书非常缺乏，不过，他对霍布森的著作《帝国主义》一书还是给予了应有的注意。从列宁的阅读笔记和著作中可以看出，他一方面批判了该书的错误，另一方面，也从中吸取了许多有益的思想。

首先列宁指出了，霍布森对帝国主义的批判是从资产阶级和小资产阶级立场出发的，对帝国主义形成根源的说明是不正确的。他不懂得正是资本主义生产集中和积聚及由此引起的资本主义基本经济矛盾的尖锐化，造成了垄断，造成了工业资本与银行资本的融合，及由此产生的金融寡头对国家经济、政治的统治。相反，他在错综复杂的矛盾中，仅仅看到在资本主义社会里生产与消费存在着尖锐的矛盾，看到了有效需求不足造成的生产过剩在推动资本主义扩张方面的作用。因此在他的理论中虽然包含着部分真理：生产无限扩张与有效需求不足的矛盾，但这只是资本主义基本矛盾的一个侧面。是促成自由资本主义转向帝国主义的原因之一。如果把这一侧面夸大为整体，把众多原因之一（何况还不是最主要的原因）夸大为唯一原因或最重要的原因，那就会走向谬误，就会作出错误结论。霍布森把不合理的分配制度及由此造成的有效需求不足当作帝国主义产生的主要原因，并企图用改革资本主义分配制度的办法来消除资本主义扩张侵略的错误结论，就是这样做出的。列宁还指出，霍布森的以国际资本联盟共同和平地瓜分世界代替帝国主义武装斗争的幻想，成了考茨基的“超帝国主义论”的重要思想来源。

其次，列宁同时指出，在霍布森的著作中包含有许多有益

的思想。第一，他“对帝国主义的基本经济特点和政治特点作了一个很好很详尽的说明。”<sup>①</sup>这主要表现在他指出了，新帝国主义与老帝国主义不同之处就在于，它已不是一个日益强大的帝国力图称霸，而是几个强大的资本帝国为了同样的目的，为了日益增多的商业利益和政治上的扩张彼此争夺霸权。其次，他指出了，在新帝国主义体系中，金融利益或属于投资者的利益统治着商业利益。列宁认为，以上两点都比较正确地反映了当代帝国主义的本质。第二，霍布森指出了，对外实行军国主义，诱使各发达资本主义国家政府参与对殖民地的掠夺；对内则建立寡头政治和专制政治。把国家变成了为少数金融资本家服务的工具。第三，霍布森揭露了帝国主义的寄生性质。列宁认为，这一点远远高出了考茨基，比希法亭也更为正确。从列宁的著作和笔记可以看出，他在自己的著作中，充分吸取了这些正确因素。

列宁在准备写作《帝国主义是资本主义的最高阶段》过程中，仔细地阅读了希法亭的《金融资本》，并作了详细的笔记和索引，这表明他对该书是非常重要的。实际上列宁在写《帝国主义是资本主义的最高阶段》时曾充分吸取了希法亭的研究成果。

首先，列宁一开始就注意到希法亭关于资本主义已发展到一个最新阶段和构成这一新阶段的基本标志是工业资本已与银行资本溶合形成了全新的金融资本的论点。列宁在批判考茨基关于帝国主义的定义时，就曾引用这一观点指出，“帝国主义的特点，恰好不是工业资本而是金融资本。”<sup>②</sup>

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第331页。

<sup>②</sup> 同上书，第403页。

其次，列宁还特别认真研究了希法亭对金融资本产生过程的分析，研究了他给金融资本所下的定义。从列宁的笔记和著作看，他对希法亭关于信用的扩展、银行作用的增强及变化的分析；对股份公司的发展和股票交易在促进工业资本和银行资本溶合中的作用的分析都是肯定的。在笔记中，他摘录了希法亭为金融资本所下的定义。不过他当时就感到这个定义有不足之处，所以随后他又把希法亭的定义加以修改，写成了“金融资本=统治着工业的银行资本。”<sup>①</sup>当时他感到这个问题仍然需要继续研究，因此在写下上述定义之后，他又向自己提出了一个新的问题：“说‘金融资本=银行资本’还不够吗？”<sup>②</sup>经过一段研究之后，列宁才明确，希法亭这个定义不足之处就在于，它没有说明垄断资本的产生乃是金融资本产生的基础。他说：希法亭的“定义不完全的地方，就在于它没有指出最重要的因素之一，即生产集中和资本集中发展到很高程度，就会造成垄断，而且已经造成了垄断。但是，在希法亭的整个叙述中，尤其是在我摘引这个定义的那一章的前两章里，着重地指出了资本家垄断组织的作用。”他又说：“生产的集中；从集中生长起来的垄断；银行和工业日益融合或者说长合在一起——这就是金融资本产生的历史和这一概念的内容。”<sup>③</sup>

第三，列宁在自己的著作中还吸收了希法亭对金融资本活动特点的以下论述：不仅在工业高涨时期金融资本依仗资本的优势可以获得大得无比的利润，而且在衰落时期它也可以利用中、小企业的倒闭的机会而发财。这就是“参与”廉价收买，或者“参与”改组、整理亏本企业，把原有的股份资本降低，也

---

①② 列宁：《关于帝国主义的笔记》，《列宁全集》中文第2版第54卷第375页。

③ 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第362页。

就是按比较少的资本额来分配收入，并且以后就按这个资本额来计算收入了。如果收入降低到零，就吸收新的资本。通过这种整理和改组，金融资本可以获得双重好处，第一，这是有利可图的业务；第二，这是使经济拮据的公司依赖银行的好机会。集中在少数人手中并享有实际垄断权的金融资本，总是可以通过各种途径和手法赚到大量的、日益增多的利润。列宁在自己的著作中引用了希法亭揭示金融资本家如何利用创办企业、发行股票赚取“创业利润”的例子，他说：“柏林的德意志银行，在柏林发行西伯利亚商业银行的股票，把这些股票压存了一年，然后以193%的行情，即几乎高一倍的行情售出，‘赚了’约600万卢布的利润，这就是希法亭所说的‘创业利润’”。<sup>①</sup>

第四，从列宁的著作看，他认为希法亭指出的“争夺经济领土的斗争”是帝国主义的重要特点值得注意。在希法亭的著作中明确地指出了金融资本力求建立尽可能大的经济区。用关税壁垒防止外国在这些地区的竞争，以便使这些地区变成民族垄断同盟经营的地区。他认为每一个垄断资本组织都有一个强烈的欲望，力图用对自然资源的垄断来巩固自己的经济垄断，列宁在研究帝国主义问题时，注意到吸取希法亭的这些思想。不过列宁认为希法亭的论述尚有不确切之处，这就是它没有说明现代帝国主义同过去历史上曾经发生过的争夺经济领土的主要区别。列宁认为，现代帝国主义国家争夺经济领土的特点就在于，最富裕的国家已把世界的领土瓜分完毕，这就是说土地已被各国瓜分干净。正因为如此，重新瓜分世界的斗争才特别尖锐，冲突才特别激烈并必然会导致战争。

第五，列宁还认为，“希法亭很正确地指出了帝国主义和民

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第368页。

族压迫加剧之间的联系。”<sup>①</sup> 因为希法亭曾经明确指出，由于帝国主义侵略破坏了自给自足的自然经济，使这些落后国家卷入了世界资本主义的漩涡之中。民族资本发展起来，从而促进了落后民族的觉醒，争取民族独立和自由平等的斗争开始兴起，威胁着帝国主义的统治。帝国主义只有靠不断增加兵力才能维持自己的统治。不过列宁在自己的书中对希法亭的这个观点作了重要补充，那就是他指出：“帝国主义不仅在新开辟的地区，而且在原有地区也实行兼并，加紧民族压迫，因而也使反抗加剧起来。”<sup>②</sup>

最后，列宁还特别重视希法亭在《金融资本》一书中对金融资本政治上的反动性的论述如：对外扩张和实行武力侵略，争夺世界霸权，对内则极力促使本国政权加强国家权力，以寡头政治取代民主政治，“金融资本要的不是自由，而是统治”<sup>③</sup>；无产阶级反对帝国主义，不应当是为了恢复自由竞争，而应当是为了实现社会主义。列宁充分肯定了这些观点。并援引来批判考茨基。

不过列宁对希法亭的帝国主义理论并没有不加批判的全盘肯定。《金融资本》一书也暴露了希法亭的经济理论中的许多错误。列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》中指出，《金融资本》一书的“作者在货币理论问题上有错误，并且书中有某种把马克思主义同机会主义调和起来的倾向”<sup>④</sup>。归纳起来，希法亭在该书中暴露出来的错误倾向主要有以下四点：第一，关于货币数量论和流通决定论的错误；第二，忽视了金融资本对

---

①② 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第433页。

③ 希法亭：《金融资本》俄文版第511页。

④ 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第331页。



世界的瓜分与再瓜分；第三，忽视了金融资本与帝国主义寄生性的关系；第四，忽视了帝国主义与工人运动内部机会主义的联系。

布哈林的《世界经济与帝国主义》与列宁的《帝国主义是资本主义的最高阶段》大致写作于同一时期。不过前者写作较早，而且在正式出书前，列宁曾看过，并为该书做了序。后者虽写成较晚，却是在前者正式出版之前问世的。布哈林在自己的著作正式出版前，显然已认真阅读过列宁的著作。因此两者都有可能从对方吸取一些有益观点充实自己的著作。而且从书的内容看两书的相互影响也是明显的。但是谁吸取了谁的观点现在还无法肯定。如果将来能见到两书的原始手稿，疑案也许可以解开。

**研究资本主义经济发展的现实情况** 从列宁为准备写作《帝国主义是资本主义的最高阶段》所做的大量笔记看，他不仅阅读了前人的大量理论著作，分析批判了他们的观点，而且还特别注意收集有关资本主义经济发展的实际资料。仅仅从收入《关于帝国主义的笔记》中的材料来看，列宁在准备中，共阅读了148本书（其中德文106本，法文23本，英文17本，俄文2本）并做了笔记，同时还从49种期刊（德文34种，法文7种，英文8种）上摘录了共232篇文章。这些书刊杂志包括他所能得到的有关各国的经济和技术，现代史和地理，政治和外交，工人运动和民族解放运动的一切文献资料。他既仔细研究了有关的长篇经济学巨著，也没有漏过专门阐述某个专题的小文章。对大量的各式各样资料的综合整理，为全面论述帝国主义问题打下了坚实可靠的基础。列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》的法文版和德文版序言中说：“能够证明战争的真实社会性质，确切些说，证明战争的真实阶级性质的，自然不是战争的外交史，而是对所有交战大国统治阶级的客观情况的分析。为

了说明这种客观情况，应当利用的，不是一些例子和个别材料（社会生活现象极端复杂，随时都可以找到任何数量的例子或个别的材料来证实任何一个论点），而必须是关于所有交战大国和全世界的经济生活基础的材料总和。”<sup>①</sup> 笔记证明。列宁的有关帝国主义的理论正是在大量的材料基础上作出的科学结论。

从笔记的内容来看，列宁特别注意了对垄断资本和金融资本形成的研究。在这方面，他大量利用了资产阶级经济学家甚至是帝国主义辩护士的著作。舒尔采—格弗尼茨是德国帝国主义狂热的崇拜者。虽然如此，列宁并没有放过他的著作，对他发表在《社会经济概论》第V篇第I部分的一篇文章作了认真的研究，并摘录了许多有用的资料，其中有如下一段话：“大银行成了在经济上统一德意志帝国的最重要的手段……如果领导德国银行的责任归根到底是落在十来个人身上，那末现在他们的活动对于人民福利说来，就比大多数国务大臣的活动还要重要”<sup>②</sup>。在写帝国主义历史地位和它的过渡性时，他引证了这句话作为例证。列宁非常重视厄伊得尔斯的《德国大银行与工业的关系》一书，认为他把银行集团同工业垄断组织的关系讲得非常生动、丰富、巧妙，因而也就更科学。因此他对本书作了详细摘录，在《帝国主义是资本主义的最高阶段》中，先后共13次引用了该书的材料。列宁非常重视德国资产阶级经济学家，银行问题研究者雅科布·里谢尔的著作：《德国大银行及其积聚》，他从该书中详细地摘录了关于工业和银行的集中和垄断；工业资本同银行资本的融合及混合生长；各国垄断资本扩

---

① 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第326页。

② 列宁：《关于帝国主义的笔记》，《列宁全集》中文2版第54卷第38页。

张和瓜分世界市场、瓜分殖民地的情况。列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》中引用该书资料达 15 次之多。

为了说明帝国主义是发展到垄断阶段的资本主义以及垄断产生的原因、过程，列宁还注意收集了有关垄断与竞争的关系及垄断形成史方面的资料。在这方面，列宁特别重视德国资产阶级经济学家弗里茨·克斯特涅尔的著作《卡特尔与局外企业斗争情形的研究》。他详细地摘录了该书列出的垄断同盟扼杀局外企业的 8 种办法：剥夺原料、用联盟方法剥夺劳动力；剥夺运输工具；剥夺销路；用排他性条件固定买主；有计划地降低价格；剥夺信贷；宣布抵制。此外，列宁还摘录了垄断条件下竞争的特点及其对经济发展造成的影响。在《帝国主义是资本主义的最高阶段》中列宁不仅全文引用了垄断同盟扼杀“局外企业的八种手段，而且还大段的引用了克斯特涅尔的论述来论证帝国主义是资本主义发展的一个新阶段，并以此驳斥考茨基的理论。为了更具体地说明了帝国主义乃是发展到垄断阶段的资本主义，列宁还注意收集了有关垄断发展过程的历史资料。在这方面，一篇发表在《社会经济概论》第Ⅵ篇上的泰·弗格尔施坦的文章《资本主义工业的金融组织和垄断组织的形成》引起了列宁的注意。因为在这篇文章中作者正确指出了，从欧洲范围看 60~70 年代是自由竞争发展的顶点。在这个时期垄断组织只是作为个别例外出现在发达的资本主义国家。垄断组织发展的第一个重大时期是从 1873 年欧洲各国经济的普遍衰落开始，一直延续到 19 世纪 90 年代初期。19 世纪末的工业高潮和 1900~1903 年初的经济危机是垄断资本主义发展的第 2 个时期。从此，卡特尔、托拉斯已经不再是暂时的个别现象，它已经成了各国全部经济生活的基础。从《帝国主义是资本主义的最高阶段》来看，列宁完全接受了作者的分析，他在自己的著作中大量地逐段引用了文章的原文。此外在笔记中，列宁还摘

录了厄伊得尔斯在《德国大银行与工业的关系》中对垄断组织产生历史的叙述作为印证材料。在书中，列宁利用这个材料来说明危机大大加速了垄断的形成和发展。

卡特尔、托拉斯和金融资本所造成的一个最重要的社会后果便是对外扩张。在《关于帝国主义的笔记》中，列宁从各种资产阶级经济学家、历史学家的著作中收集了关于这个问题的大量资料。如从瓦尔特·奥托的著作《德国银行在海外》中，摘录了1889~1908年德国银行在海外的职能资本增长的情况。从若尔日·迪乌里奇的著作《德国银行在海外的扩张》中摘录了法国银行1902年在海外投资数及英、法、尼德兰等国殖民地银行的分行、资本的统计数字等。在阅读泰奥多尔·弗格尔施坦的著作《现代大工业中的资本主义组织形式》时，列宁特别从该书中摘录了英、比、德三国的钢轨卡特尔在19世纪末瓜分世界市场的情况，它们除各自拥有本国的销售区外，在世界市场上，英国占66%，比利时占7%，德国占27%。到20世纪初，法国、美国的钢轨卡特尔也先后参加了进来。后来列宁在论述各国资本家同盟分割世界时，引用了这个资料。在笔记中列宁还从一篇发表在《新时代》1912年第30年卷第2分卷上的库尔特·海尼希的文章《电力托拉斯之路》中摘录了美国通用电气公司和德国电气总公司于1907年缔结的瓜分世界市场的协定。协定规定通用电气公司垄断了美国、加拿大的市场；电气总公司则垄断了德国、奥匈帝国、俄国、荷兰、丹麦、瑞士、土耳其及巴尔干国家的市场。这个材料后来被列宁用来作为各资本家同盟分割世界的例证。在论述这同一个题目时，列宁还利用了他在笔记中从厄伊得尔斯的著作《德国大银行与工业的关系》及迪乌里奇的著作《德国银行在海外的扩张》中摘录的有关美、德、俄等国垄断资本瓜分世界石油市场的情况。在从经济上瓜分世界市场的同时，列强也加紧了对殖民地的争夺。在

笔记中列宁收集了大量有关这个问题的资料。他从施尔德尔的著作《世界经济发展趋势》第1卷中摘录了1万余字的资料，几乎全都是英、法、德、美、日等国争夺殖民地的资料。列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》中引用该书的资料共8次之多。哈尔姆斯的著作《世界经济》及苏潘的著作《欧洲殖民地领土的扩张》、奥托·许布纳尔的著作《地理统计表》都引起了列宁的极大兴趣，他在这些著作中摘引了大量统计数字，这些资料成了列宁绘制“列强的殖民地领土”统计表的基础。列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》第六节中说：“为了对世界领土的瓜分情况和近几十年来这方面的变化作一个尽可能确切的描述，我们要利用苏潘在上述那部关于世界各大国殖民地领土问题的著作中提供的综合材料。”<sup>①</sup>

正是在充分地占有各资本主义国家经济发展的实际资料和批判地吸取前人的成果的基础上，列宁正确地揭示了帝国主义产生的根源，指出了它是资本主义基本特征的继续和发展，是资本主义发展的一个特殊阶段；阐明了构成资本主义这一特殊发展阶段的基本特征；阐明了帝国主义的历史地位。列宁的帝国主义理论的形成是马克思主义在垄断资本主义条件下的重大发展，是无产阶级在新的历史条件下制定革命路线和战略策略的理论基础。

**《帝国主义是资本主义的最高阶段》的写作与出版** 1915年10月25日后的某一天，列宁收到了果·尼·波克罗夫斯基的一封信，他建议：“鉴于彼得格勒帆船出版社要出一套总标题为《战前和战时的欧洲》的丛书，应该参加该书的出版工作并撰写一本论金融资本在现代经济生活中的作用及从经济方面论

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第392～393页。

述帝国主义的绪论性质的概括性的小册子。”<sup>①</sup>同年10月30日列宁复信波克罗夫斯基，表示接受他这一建议。急迫的革命工作使他不能当即着手这项写作。直到年末才得以开始。1916年1月11日他在一封致高尔基的信中曾谈到，“目前我正在着手写论帝国主义的小册子。”<sup>②</sup>1916年6月19日列宁结束了书的写作，并将手稿寄给波克罗夫斯基。第一次寄出的手稿被军事当局没收，列宁只好于7月28日再次秘密寄出。手稿排印前，高尔基读了手稿，随后他在给波克罗夫斯基的信中说：“的确，伊林斯基（列宁化名——引者）的小册子确实非常好，因此我完全同意您的看法：有必要完整地出版这本小册子。”<sup>③</sup>但是，由于出版社中的孟什维克分子的阻挠，不仅小册子出版被推迟，而且将书中批判考茨基和俄国孟什维克的机会主义的段落全部删去，并将列宁的原话“资本主义发展成为资本帝国主义”改为“资本主义变成资本帝国主义”，把反动性改为落后性。列宁在得知这一情况后，立即复信给波克罗夫斯基说：“您‘认为可以’从我的小册子里删掉对考茨基的批判……可悲！真可悲。为什么？也许最好请求出版者们，亲爱的先生们：请您们干脆在书上注明：我们出版社删去了对考茨基的批判。”他最后说：“好吧，我在另外的地方再跟考茨基算帐。”<sup>④</sup>这样，1917年初，“帆船”出版社用《帝国主义是资本主义的最新阶段》的书名在彼得格勒刊印了这本书。1917年4月列宁回国后，重新为该书写了序言，并以原书名：《帝国主义是资本主义的最高阶段》完整地出版了这部著作。这时已是十月革命前夕，1917年9月。

---

① 《列宁年谱》第3卷第545~546页。

② 列宁：《致高尔基》，《列宁全集》中文第2版第47卷第238页。

③ 《历史问题》俄文版1969年第2期第29页。

④ 列宁：《致米·尼·波克罗夫斯基》，《列宁全集》中文第2版第47卷第487~488页。

《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书，是列宁长期研究的结果，也是对 20 世纪以来关于帝国主义问题争论的总结。它的出版标志着马克思主义的关于帝国主义理论已经形成。

列宁研究得出的第一个重要结论就是，由于资本集中的发展和垄断的形成，世界资本主义的发展已进入了一个崭新的阶段。他在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中指出，竞争是资本主义商品生产的基本特征。但是，至 17 世纪 70 年代，自由资本主义便发展到了它的顶峰，以后自由竞争开始转化为垄断，产生了卡特尔、托拉斯等垄断组织以及工业垄断资本同银行垄断资本溶合而成的金融资本。这些规模巨大实力雄厚的金融资本通过各种经济的和政治的手段排除竞争，垄断着国内市场及人民的政治经济文化生活，对外则奉行侵略扩张的政策，掠夺殖民地、瓜分世界领土。这种状况一方面说明资本主义的发展已进入了一个同自由竞争阶段的资本主义不同的新的垄断阶段；另一方面又说明帝国主义并不是一般资本主义的否定，而是它的继续和发展，在这一新阶段，资本主义的基本矛盾并没有解决，而是在更广阔的范围内，以更为尖锐的形式表现出来。列宁说：“从自由竞争中成长起来的垄断并不消除自由竞争，而是凌驾于这种竞争之上，与之并存，因而产生许多特别尖锐特别剧烈的矛盾、摩擦和冲突。”<sup>①</sup>

在《帝国主义是资本主义的最高阶段》中，列宁还详细而深入地考察了资本主义发展新阶段的经济特点。他认为资本主义新阶段的最基本最重要的特点就是资本的高度集中与垄断的形成。他指出，资本主义最典型的特点之一，就是工业蓬勃发展，生产集中于愈来愈大的企业的过程进行得非常迅速，致使

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第 2 版第 27 卷第 400～401 页。

垄断成了资本主义发展最新阶段的“最新成就”<sup>①</sup>。列宁在新的历史条件下，创造性地运用了马克思的关于竞争必然会导致垄断产生的光辉思想，他指出，当生产集中到一定高度时，当同一产品的主要份额集中在少数几家大公司时，这少数几个企业主都面临着这样的抉择，或者在部门内部同其他势均力敌的资本家展开殊死的争斗，这样往往是两败俱伤；或者是就生产规模和销售市场等方面进行协商，订立协议。毫无疑问，后一种方案对资本家来说，风险更少，耗资更小，因而更为有利。因此，成立联盟，就共同的生产活动，特别是统一的市场战略，如价格水平的统一，销售市场的分配以及对原料供给，工资的调节成立协议，就成为不可避免的了，垄断因此也就应运而生。列宁对这一规律曾作过一个精彩说明：“集中发展到一定阶段，可以说就自然而然地走到垄断。因为几十个大型企业彼此之间容易达成协定；另一方面，正是企业的规模巨大造成了竞争的困难，产生了垄断的趋势。”<sup>②</sup> 资本主义基本矛盾的发展导致了竞争为垄断所代替，可是垄断并没能消除资本主义基本矛盾，相反它使得这一基本矛盾更加尖锐化了。因为，垄断促进了生产社会化过程。特别是技术发明与改良的过程也开始社会化了。生产已社会化，但是，生产资料仍然是私人所有，这就使得资本主义矛盾更加尖锐起来。在几个工业部门形成的垄断，使整个资本主义生产所特有的混乱现象更加紧张，更加剧烈。资本主义工农业的发展本来是极不平衡的，现在则更加不适应了；卡特化程度最高的重工业，尤其是煤铁工业的特权地位，使整个工业生产不平衡的情况更加严重。垄断的形成同样也没能使

---

① 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第345页。

② 同上书，第333页。



资本主义基本阶级矛盾和对立得以缓和，而且产生了许多新的更加尖锐的矛盾。如垄断资产阶级与中、小资产阶级的矛盾；帝国主义与殖民地半殖民地人民之间的矛盾。所有这一切都说明了，垄断资本的出现是生产和资本集中的必然结果，是资本主义生产关系的继续发展和扩大；同时，又不仅仅是资本主义生产关系的一般延续和简单的数量上扩大，垄断资本的出现说明资本主义生产关系发生了重大的质的变化，因而进入了一个新的发展阶段。

列宁不仅研究了垄断资本产生的一般原因，而且还详细地研究了垄断产生的具体途径和各种具体形式。他肯定了希法亭对“联合制”的分析。认为联合制在资本集中和垄断组织形成过程中起着巨大的作用。“联合制”是资本主义发展到最高阶段的时候的一个极重要的特点。

资本的积聚和集中不仅在工业中进行，在银行业中进行得则更为迅速。银行业在日常的经营活动中，像在工业中一样，存在着激烈的竞争。在竞争过程中仅存的几个大银行之间，成立垄断协定、组织银行托拉斯的倾向自然会愈来愈强烈和明显，而且可能性越大，所以银行业发展的结果仍然是垄断。银行托拉斯的形成使银行的作用发生了极大变化，起初，银行仅仅起着一般的支付中介人的作用。银行通过自己日常的经营把不活动的货币资本，变为活动的即生利的资本，把一切闲散在社会上的货币收集起来交给资本家支配。它还为工业资本家代理来往帐目，给某个企业兑换期票，给他们办理活期存款等等。从表面来看，银行的这些活动一点也没有减少企业的独立性，而银行也没有超出平常的中介作用的范围，它似乎只是执行着一般纯技术性的、纯粹辅助性的业务。但是，银行通过这种业务往来，一方面可以了解各企业的经营状况和业务秘密，另一方面又支配它们的货币资本。特别是由于银行的集中，一般可以

发放贷款的机构减少了，这就使大工业更加依赖于少数银行集团。在工业同金融业联系密切的情况下，需要资本的那些工业公司的活动自由自然要受到限制，并愈来愈依赖于银行。而银行则要对这些企业的业务活动加以监督，用扩大或减少信贷的办法来影响它们，最后则完全决定它们的命运，决定它们的收入，夺去它们的资本，或者使它们有可能迅速而大量地增加资本。这样，银行便由普通的中介人变成了万能的垄断者。

当然，银行重要性的增加也使大工业资本家极力设法将自己的势力伸到银行业中来，这就促进了银行和工业的混合发展。在这里银行与大工业企业之间的所谓个人联合起了极重大的作用。这种联合可以通过双方互相占有股票实现，也可以通过银行经理任工商企业的监事、理事，或相反由工商业企业的经理任银行的监事等办法实现。除工业和银行实行“个人联合”之外，各银行和公司又同政府进行“个人联合”。这些企业和银行自愿将监事的位置让给去职的政府官吏去作。这些人可以使企业在与政府交涉事务时，得到许多方便。

一方面是银行变成了万能的垄断机构，一方面是工业资本与银行资本混合生长。这样就形成了金融资本。列宁说：“生产的集中；从集中生长起来的垄断；银行和工业日益融合或者说长合在一起，——这就是金融资本产生的历史和这一概念的内容。”<sup>①</sup>

少数庞大的势力雄厚的金融资本和金融寡头统治着整个国家的经济生活和政治生活。他们不仅拥有自己所有的亿万资本，而且通过资本的股份化和“参与制”控制着远远超过自己资本几倍乃至几十倍的资本。所谓股票占有权的“民主化”在实际

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第362页。

上“不过是加强金融寡头实力的一种手段而已。”<sup>①</sup>集中在少数金融寡头手中的巨额金融资本，还可以通过创办企业、发行有价证券和公债等业务而获得大量利润，这实际上是垄断资本家向整个社会征收贡税，其中尤其是发行有价证券的利润特别高，它是金融资本主要业务之一，通过这种业务活动更加巩固了金融寡头的统治。

列宁对金融资本和金融寡头的分析深刻地阐明了生产领域和流通领域中的垄断资本的融合过程。金融资本的形成使资本主义的一般特性更突出地暴露了出来。他说：“资本主义的一般特性，就是资本的占有同资本在生产中的运用相分离，货币资本同工业资本或生产资本相分离，全靠货币资本的收入为生的食利者同企业家和其他一切直接参与运用资本的人相分离。帝国主义或金融资本的统治，是资本主义的最高阶段，这时候，这种分离达到了极大的程度。”<sup>②</sup>列宁认为，垄断首先是从生产与资本的集中过程中，从银行资本的集中中生长起来的，不过这不是问题的全部。垄断的成长还同它的对外扩张，同对殖民地的掠夺有关。垄断又是从殖民政策中成长起来。这是资本主义发展到一个新阶段的另一个重要标志。列宁指出，自由竞争占统治地位的旧资本主义的特征是商品输出。垄断资本主义的特征是资本输出。资本输出加强了各帝国主义国家的垄断资本同半殖民地、殖民地国家之间的联系，加深了各帝国主义国家间的矛盾。各帝国主义国家为了确保自己有一个稳定的商品市场和投资场所而必然要拼死争夺。与垄断资本家在经济上争夺与分割世界的情况相适应是列强从领土上分割世界、争夺殖民地。

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第364页。

<sup>②</sup> 同上书，第374页。

对殖民地的争夺并不是帝国主义特有的现象，早在罗马帝国的时代就曾经推行过殖民政策。但是，在帝国主义时代，对殖民地的争夺有了新的特殊意义。列宁通过对大量资料的分析得出了如下结论：“最新资本主义的基本特点是最大企业家的垄断同盟的统治。当这种垄断组织独自霸占了所有原料产地的时候，他们就巩固无比了。”<sup>①</sup> 垄断资本家、金融寡头为了巩固自己的垄断地位，除尽一切力量扩大自己的实力之外，还要千方百计地设法剥夺对方进行竞争的一切可能性，只有占领殖民地才能保证在这场你死我活的斗争中取得胜利，才能更容易用垄断手段排除竞争者。

通过以上的分析，列宁全面地证明了帝国主义是资本主义的特殊阶段，这个阶段的基本特征就是垄断。因此列宁说：“如果必须给帝国主义下一个尽量简短的定义，那就应当说，帝国主义是资本主义的垄断阶段。”<sup>②</sup>

列宁认为，如果不仅仅注意到帝国主义的经济特点，而且注意到它的政治特点及其历史地位，那我们就可以给帝国主义下另一个更全面的定义。这就是他后来在《帝国主义和社会主义运动的分裂》一文所说的：“帝国主义是资本主义的特殊历史阶段。这种特殊性分三个方面：（1）帝国主义是垄断的资本主义；（2）帝国主义是寄生的或腐朽的资本主义；（3）帝国主义是垂死的资本主义。”<sup>③</sup> 正是从帝国主义是腐朽的垂死的资本主义这个意义上讲，列宁又把它看作是无产阶级革命的前夜，看作是向崭新的社会主义社会的过渡。

---

① 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第395页。

② 同上书，第401页。

③ 列宁：《帝国主义和社会主义运动中的分裂》，《列宁全集》中文第2版第28卷第69页。

垄断资本概论 四下

列宁认为，帝国主义的寄生性和腐朽性首先表现在社会生产发展的停滞的趋势上，而这种情况又是由垄断所引起的。垄断是帝国主义最深厚的经济基础。因为这种垄断虽然是处于商品生产和自由竞争一般环境中的资本主义垄断，但它同任何一种垄断一样，必然要引起停滞和腐朽的趋势。因为既然已经形成了生产的垄断，形成了垄断价格，那么促使资本家改革技术，降低商品成本的动因也就在一定程度上消失了。另外，由于垄断的形成使得垄断寡头有可能为了某种经济上的利益而人为地阻碍采用新技术。其次，列宁还认为，由于股份公司的发展及对殖民地半殖民地的掠夺，造成了大量的靠剪息票为生的寄生阶层的出现。这是帝国主义寄生性和腐朽性的另一表现。在这个问题上他特别注意到霍布森的意见，大量引证霍布森的观点和材料。不过列宁并不认为帝国主义时代资本主义各国生产已是完全停顿不前了。在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中，他多次讲到资本主义生产力的发展问题。如在该书的一开始他就指出，“资本主义最典型的特点之一，就是工业蓬勃发展”<sup>①</sup>。在讲到帝国主义腐朽性时他说：“当然，在资本主义制度下，垄断决不能完全地、长久地排除世界市场上的竞争（这也是超帝国主义论荒谬原因之一）。用改良技术的办法可能降低生产费用和提高利润，这种可能性当然是促进着各种变化的。”<sup>②</sup>在讲到帝国主义的历史地位时，他甚至说：“如果以为这一腐朽趋势排除了资本主义的迅速发展，那就错了。不，在帝国主义时代，某些工业部门，某些资产阶级阶层，某些国家，不同程度地时而表现出这种趋势，时而又表现出那种趋势。整个说来，

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第332页。

<sup>②</sup> 同上书，第411页。

资本主义的发展比从前要快得多，但是这种发展不仅一般地更不平衡了，而且这种不平衡还特别表现在资本最雄厚的国家（英国）的腐朽上面。”<sup>①</sup>应该说列宁的这些分析正确地反映了19世纪末20世纪初世界资本主义发展的真实情况。第一次世界大战后欧洲各国无产阶级革命的高潮，特别是十月社会主义革命的胜利，以及第二次世界大战前后的国际形势，都证明了列宁这一结论的正确。当然，这并不是说列宁的这些结论和分析是什么超越时空的无须任何补充和发展的绝对真理。经过70余年的发展变化之后，从今天来看，总的说来，他对垄断对资本主义生产发展的分析是存在着不足之处的。这主要表现在他对垄断必然产生停滞、腐朽一面用的笔墨较多，但对垄断条件下社会生产力为什么会获得比从前更快的发展则基本上仅限于肯定事实，而缺乏具体深入的分析，对资本主义条件下一些经济规律的作用，如垄断价格问题，平均利润率规律问题都没有谈及，这就更谈不上对这些规律在促进生产力发展方面的作用进行深入分析了。这种情况的形成当然同当时的革命形势有关，但是，这种不足也就为以后斯大林等对他的某些结论做机械地教条式地解释留下了余地，看来这正是我们今天需要加以补充和发展的地方。

对国家垄断资本主义的分析是列宁的帝国主义理论的一个重要组成部分。第一次世界大战前夕，国家垄断资本主义已经出现，不过还没有发展到它的典型形态。但是思维敏锐的列宁及时地发现了它，并对它进行了科学地分析，揭示了它的本质。首先列宁明确地指出了，国家垄断资本主义的出现是“资本主

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷，第436页。

义经济社会化”<sup>①</sup>的一个重要结果与表现。这就是说他认为一般垄断资本转化为国家垄断资本是资本主义经济内在规律作用的结果，是由于金融资本的高度集中与金融寡头的统治引起的资本主义基本矛盾日益尖锐化造成的。以股份公司为基本组织形式的垄断企业的出现，虽然是资本家集体所有对生产资料的资本主义个体私有制的否定，但它并未从根本上否定资本主义私有制。相反，这种形式反而赋予少数大资本家、金融寡头支配比自己百万资本多得多的资本的权力，所以私有制不仅没有改变，而且得到了进一步地发展。在这种情况下，一个企业、一个大垄断财团内的生产、流通和分配虽然实现了计划化，可是在整个社会范围内仍然是无政府状态，而且这种无计划性较自由资本主义阶段更加严重了。正像列宁说的，“在几个工业部门中形成的垄断，使整个资本主义生产所特有的混乱现象更加厉害，更严重。作为一般资本主义特点的农业和工业的发展不相适应的现象，变得更加严重了。卡特尔化程度最高的重工业，尤其是煤铁工业的特权地位，使其余工业部门‘更加严重地缺乏计划性’”<sup>②</sup>。国家垄断资本主义便是金融资本和金融寡头企图借助于国家机器调节社会经济的一种形式。但是，在资本主义条件下，这种调节社会经济的企图是徒劳的，正像马克思所说：“整个大工业部门的工厂主组成卡特尔（托拉斯），其目的是调节生产，从而调节价格和利润。不言而喻，这种试验只有在经济气候比较有利的时候才能进行。风暴一到来，它们就会被抛弃，并且会证明，虽然生产需要调节，但是负有这个使命的，肯定不是资本家阶级。”<sup>③</sup>

---

① 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第352页。

② 同上书，第344页。

③ 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第138页。

列宁不仅阐明了国家垄断资本主义产生的原因，而且还揭示了它的本质及其发展。他在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中，在说到德国的银行大王担心国家垄断资本经营的储金局和邮政局会同他们竞争时说：“这种担心当然没有超出可以说是一个办事处的两个科长之间的竞争。因为储金局的几十亿资本，实际上归根到底是由同一些银行资本巨头们支配的，这是一方面；另一方面，在资本主义社会里，国家的垄断不过是提高和保证某个工业部门快要破产的百万富翁的收入的一种手段罢了。”<sup>①</sup>列宁的这句话深刻地揭露了国家垄断资本主义的本质。指出了国家垄断资本主义的特点是私人垄断资本同国家权力结合在一起，使千百万人组织于一个国家垄断资本主义之中，国家直接干预国民经济的一切部门，以保证使资本主义再生产得以进行和保证金融寡头们获得超额利润。

在国家垄断资本主义问题上，列宁对马克思主义的贡献还表现在他阐明了国家垄断资本主义的历史地位。在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中，列宁批判了那种幻想借助国家直接干预经济实现社会主义的国家社会主义者。他指出，德国垄断组织要求国家直接干预经济，决不是为了造福于消费者，也不是为了分一些利润给国家。他们是在利用国家这个工具保证其能获得超额的垄断利润。因此决不是社会主义性质的。列宁指出恩格斯在《反杜林论》中就曾经批判过把资本主义社会中的任何一种国有化都叫做社会主义的“冒牌社会主义者”，如果在资本主义社会中的任何一种国有化都是社会主义，那么拿破仑和梅特涅都应算作社会主义的创始人了。后来列宁在《国家与革命》中对这个问题作了进一步的阐述。他在援引了恩格

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第353页。



斯的有关股份公司的论述以后说：“这里抓住了对现代资本主义即帝国主义的理论评价中最主要的东西，即资本主义转化为垄断资本主义。后面这四个字必须用黑体加以强调，因为目前最普遍的一种错误就是资产阶级改良主义者所断言的什么垄断资本主义或国家垄断资本主义已经不是资本主义，已经可以称为‘国家社会主义’如此等等。完全的计划性当然是托拉斯所从来没有而且也不可能有的。但是尽管托拉斯有计划性，尽管资本大王们能预先考虑到一国范围内甚至国际范围内的生产规模，尽管他们有计划地调节生产，我们还是处在资本主义下，虽然是在它的新阶段，但无疑还是处在资本主义下。在无产阶级的真正代表看来，这种资本主义之‘接近’社会主义，只是证明社会主义革命已经接近，已经不难实现，已经可以实现，已经刻不容缓，而决不是证明可以容忍一切改良主义者否认社会主义革命和粉饰资本主义。”<sup>①</sup>国家垄断资本主义的性质之所以仍然是资本主义，是因为国家仍然是资本主义国家，它仍然是垄断资本家、金融寡头们保障其特权地位和镇压人民的工具。

国家垄断资本主义虽然仍然是资本主义，但它同以前的旧资本主义比较起来已包含有许多新因素。如建立了一个科学的社会性的管理机构，这是一个具有高度技术设备的机构，是一个拥有大量技术人员、管理人员、统计、会计的社会性机构，一旦工人阶级摧毁了资产阶级官僚国家机器，把“寄生虫”从这个机器中排除，这个机器就完全可以由联合起来的工人亲自使用管理社会主义经济。国家垄断资本主义的建立，对社会生产、分配实行了严格的监督统计，这就使金融寡头们第一次有可能考虑到一国范围甚至国际范围内的生产规模，可以有计划地（尽管不可能是完备的）调节生产。这也就为无产阶级在取得政

---

<sup>①</sup> 列宁：《国家与革命》，《列宁全集》中文第2版第31卷第64～65页。

权以后有计划按比例的发展国民经济准备了前提。因此列宁认为，在革命民主国家中国家垄断资本主义是实现社会主义的一个步骤。“因为社会主义无非是从国家资本主义垄断再向前跨进一步。换句话说，社会主义无非是变得有利于全体人民的国家资本主义垄断，就这一点来说，国家资本主义垄断也就不再是资本主义垄断了。”<sup>①</sup>他又说：“战争使最文明的、文化最发达的国家陷入饥饿的境地。不过从另一方面来看，战争这一巨大的历史过程又空前地加速了社会的发展。发展成帝国主义即垄断资本主义的资本主义，在战争的影响下变成了国家垄断资本主义。我们现在达到了世界经济发展的这样一个阶段，这个阶段已是贴近社会主义的前阶。”<sup>②</sup>

---

① 列宁：《大难临头，出路何在？》，《列宁全集》中文第2版第32卷第217页。

② 列宁：《为了面包与和平》，《列宁全集》中文第2版第33卷第171页。

## 第二章 资本集中与垄断

---

### 第一节 资本的集中

**资本集中的概念** 研究资本主义垄断问题，应该从分析资本集中入手。资本集中是指执行资本职能的生产要素和产品日益聚集于少数大企业的过程，这是资本主义经济发展中最重要的经济现象之一。

马克思在《资本论》第1卷第23章第2节，曾对资本积累过程进行详细分析。在那里，马克思提出了积累、积聚和集中三个概念。积累（Accumulation）指的是剩余价值转化为资本。积聚（concentration），首先是指一定量生产资料和劳动力在单个资本家手中的集结。“每一个资本，都是生产资料的或大或小的积聚，并且相应地指挥着一支或大或小的劳动军。”<sup>①</sup> 其次还指个别资本通过积累而增大，这是“直接以积累为基础的或不如说和积累等同的积聚”<sup>②</sup>。集中（Centralisation），则是指个别资本通过现有资本的互相结合而增大。这已不是“和积累等同的积聚。这是已经形成的各资本的积聚”<sup>③</sup>。可见，广义的积聚概念，已经把集中的涵义包容在内了。

---

① 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第23卷第685页。

②③ 同上书，第686页。

列宁在谈到资本集中与垄断问题时，他所说的集中是指“生产集中于愈来愈大的企业的过程”<sup>①</sup>。这一集中过程显然不仅包括企业之间的合并和兼并，而且包括企业由于积累资本而扩大。这相当于广义的资本积聚过程，并不限于马克思所说的狭义的集中概念。事实上，列宁所使用的“集中”一词在《帝国主义是资本主义的最高阶段》的英译本中不是译为 Centralisation，而是译为 Concentration，即《资本论》英译本中的“积聚”。现代西方经济学家有关集中的研究著作中，“集中”一词也都不使用 Centralisation，而使用 Concentration。因此，在讨论和垄断相关的集中问题时，“集中”这个概念的含义是比较广泛的，应该当作广义的积聚来理解。

为了深入研究资本主义经济中的集中过程及其与垄断的关系，还有一些概念需要事先加以澄清。

首先是生产集中与资本集中的关系。这两个概念是有区别又有联系的，它们分别概括了资本主义经济集中过程的两个方面。从生产力和生产的物质内容来看，集中表现为生产集中，即生产要素（生产资料和劳动力）和产品生产日益集中于大企业；从生产关系和生产的社会形式来看，集中表现为资本集中，即社会资本日益集中于大资本手中。既然资本主义经济中的一切生产要素和产品都采取资本形式，作为生产资本和商品资本而存在，既然生产集中和资本集中是同一过程的两个方面，它们的发展当然应该是一致的。社会生产日益集中于大企业的过程，同时就是社会资本日益集中于大资本的过程；大企业占有的生产份额越高，它们占有的资本份额也越大。不过，在非物质生产部门，则可能发生资本集中与生产集中的脱节，例如金融业，

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第332页。

在这个部门，资本集中就没有生产集中直接相伴随。

其次是生产集中和经济集中。这两个概念也是有区别的。生产集中指物质生产部门中的集中过程，它是社会经济集中过程的基础。经济集中则是指社会一切经济活动的集中过程，它不仅包括物质生产部门，而且包括非物质生产部门，如金融业、商业、服务业等等。可见经济集中比生产集中的外延要大得多。列宁从工业部门的集中入手来分析集中和垄断的问题是完全正确的。但是他并未限于工业部门，而是从工业到银行，进而分析工业和银行在集中基础上的溶合。现代资本主义条件下的集中过程已不再限于工业和银行，而是扩展到整个金融业，以及社会经济的各个领域。现在仅仅谈工业集中或生产集中已经不够了，确切地说，资本主义的集中过程表现为整个经济的集中过程。这是我们在研究资本集中问题时应该考虑到的。

第三是生产集中和市场集中。这两个概念也不可混同。生产集中指社会生产集中于大企业，市场集中指某类产品或某个行业产品的销售集中于大企业。有两个因素影响市场集中与生产集中的不一致。一个因素是生产集中发生的范围。如果生产集中发生在某类产品或某个行业中，则可能导致该产品或该行业产品的销售额也同时集中于大企业；但如果生产集中发生在更广的生产领域，具有跨部门跨行业的性质，它就不一定必然引起某种产品或者某个行业的销售额的集中。另一个因素是对外贸易的状况。即使某种产品或某个行业的生产集中程度很高，也不必然意味着市场集中达到同样的高度，这要看该产品或行业的进出口情况而定。如果大企业产品的出口比重很高，或者该种产品的进口数量很大，市场的集中程度将低于生产的集中程度。由于商品进出口变动的影晌，生产集中程度的提高也可能同时伴随着市场集中程度的下降。总之，衡量市场集中程度的直接标志，应该是某种产品或某个行业产品的销售额的集

中程度。

第四是生产集中和生产单位的集中。这也是不应混同的两个概念。通常讲的生产集中是指生产集中于大企业，即大的厂商或公司。至于一个大公司拥有多少下属的企业和工厂单位，它们的规模如何，则是另一回事，如果说工业部门在其发展中都经历了一个生产单位规模扩大的过程，那么对于银行、零售商业等部门来说，其特点则是营业单位的分散，这些部门的集中从一开始就表现为分支机构的扩展和营业单位的增多，而每个分支机构或营业单位的规模则有一定限制。即使在工业部门，由于各个行业的生产特点和技术性质不同，经济效益最佳的生产规模也不一样，并不是越大越好。许多行业的生产集中也不一定总是伴随着工厂规模的扩大。生产集中于大公司不等于说生产集中于大工厂。生产集中完全可以和工厂平均规模的相对缩小同时发生。

**资本集中的动因** 资本集中作为资本主义经济发展过程中最重要的经济现象之一，决不是偶然的。资本主义的经济制度、运动规律、企业形式等等，都为资本的集中提供了推动力。马克思是最早对资本集中现象给予极大重视并进行深刻分析的经济学家。马克思主义帝国主义理论的经典作家希法亭、布哈林和列宁等都进一步研究了资本集中现象，并把它作为分析资本主义垄断的基础。现代西方经济学对资本集中的现象也越来越重视，他们的大量论著为我们深入研究资本集中问题提供了丰富的资料。

资本集中的动因和促进因素，概括起来主要有以下几个方面。

#### 1. 利润规律和竞争规律的作用。

在资本主义社会中，有两种最强大的力量经常支配着资本家的经济行为：一是追求剩余价值和利润的内在动力，二是资

本竞争的外在压力。追求更大利润的方法不外两种基本形式：绝对剩余价值生产，即延长工人的劳动时间和加强工人的劳动强度，或者雇佣更多工人以扩大剥削范围；相对剩余价值生产，即降低工人的必要劳动时间以相对延长剩余劳动时间。这两种方法，或者要求扩大生产规模，或者要求提高劳动生产率，降低劳动成本。竞争的外在压力，也要求资本家降低产品成本，以便在竞争中保存自身和战胜对手。因此，不断降低产品的劳动成本和总成本，便成为资本家在利润规律和竞争规律推动下孜孜不倦的追求目标。

降低成本的要求促使资本家扩大生产规模和经营规模。第一，大规模生产有利于扩大企业的分工与协作，采用机器和新技术，从而提高劳动生产率。这是降低劳动成本和单位产品劳动耗费的基本手段。“竞争斗争是通过使商品便宜来进行的。在其他条件不变时，商品的便宜取决于劳动生产率，而劳动生产率又取决于生产规模。因此，较大的资本战胜较小的资本。”<sup>①</sup>“内部实行分工的工人大军愈庞大，应用机器的规模愈广大，生产费用相对地就愈迅速缩减，劳动就更有效率”。因此，“生产方式和生产资料总在不断变更，不断革命化；分工必然要引起进一步的分工；机器的采用必然要引起机器的更广泛的采用；大规模的生产必然要引起更大规模的生产”<sup>②</sup>。第二，大规模生产有利于节约生产资料，降低资本成本。生产规模越大，劳动过程越是社会化，固定资本的节约程度也就可能越高。“工人的集中和他们的大规模协作，从一方面看会节省不变资本。同样一些建筑物、取暖设备和照明设备等等用于大规模生产所花的费用，比用于小规模生产相对地说要少一些。动力机和工作机也

---

① 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第23卷第686～687页。

② 马克思：《雇佣劳动与资本》，《马克思恩格斯全集》第6卷第499、501页。

是这样。它们的价值虽然绝对地说是增加了，但是同不断扩大的生产相比，同可变资本的量或者说同所推动的劳动力的量相比，相对地说却是减少了。”<sup>①</sup>大规模生产还可以节约原材料，这特别表现在废料的利用上。“这种废料，只有作为共同生产的废料，因而只有作为大规模生产的废料，才对生产过程有这样重要的意义，才仍然是交换价值的承担者。这种废料……会按照它可以重新出售的程度降低原料的费用”<sup>②</sup>。第三，大规模生产还可以相对节约工厂的一般管理费用，降低管理成本。

马克思关于大规模生产的优越性和生产集中必然性的分析，现代西方经济学家也不得不承认。这就是他们所说的“大规模生产的经济合算性”或“规模经济”。规模经济不仅存在于生产方面，而且存在于销售方面。在生产上，各种工业部门显然有一个最适宜的或最低平均成本的企业规模，规模过小在生产上是不经济的。销售方面也有一个规模经济问题，一定的较大的经营规模，会使企业在分配网、销售网和广告宣传等方面体现真正的节约。研究产业组织和市场结构的著名经济学家乔·贝茵把这两种规模经济的要求看作是推动企业集中的两个重要因素<sup>③</sup>。

虽然西方经济学家普遍承认规模经济是促使经济集中的基本力量，但在具体估量规模经济对集中的作用上意见并不一致。有些经济学家把集中完全归结为规模经济的要求，一些大企业的代言人也以此来为生产和市场的高度集中作辩护，认为经济集中既然反映了规模经济的要求和大规模生产的经济合算性，因而是一种进步的趋势，对社会和公众都是有益的。另一些经

---

① 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第97～98页。

② 同上书，第95页。

③ J·S·贝茵：《集中发展的一般解释》，《垄断势力和经济行为》1974年英文版，第89～90页。



经济学家的看法则有些不同。经济合作与发展组织的一个专家委员会在一份专门研究其成员国经济集中情况的报告中就指出：可以肯定，高度的日益增长的集中水平并不完全是规模经济的结果<sup>①</sup>。规模经济确实会反映在工厂规模的扩大上，但这种发展通常有一个上限，并不是规模越大越好。有些研究表明，在大多数工业部门中，现代生产集中已大大超过了纯粹技术上所要求的程度。高度集中往往并不是工厂平均规模扩大的结果，而是大公司所属工厂数量增加和多厂经营的结果。事实上，战后在许多工业中早已出现一种不搞大厂的趋向。根据美国经济学家谢佩德提供的资料：在选出的美国 133 种重要工业中，有 79 种工业在 1947~1958 年期间出现了最大工厂雇佣职工所占份额的下降；但大厂数目减少得最多的许多工业其集中水平却并没有下降或者甚至有所上升。又根据美国普查局 1947 年和 1963 年对制造业的普查材料：在全部两位数字的工业组中，大多数工业组（即 19 种中的 11 种）的大厂份额都下降了；而在四位数字工业的广大部门中，大工厂份额增加的仅仅才 8 个部门，其他所有工业中最大工厂所占份额都多少有所下降<sup>②</sup>。这些情况说明，仅仅用规模经济的要求并不能充分解释集中的高度发展和增长趋势。

降低成本的动机推动资本家扩大企业规模，这是无疑义的。但是要区别大规模经营的经济合算性的两种来源。“公司在成本方面所享有的优势可能有两类：技术方面的和财务方面的。只有技术方面的经济合算性才表明社会效能的真正提高。财务方面的经济合算性纯粹是牺牲供应者或竞争对手的利润而扩大自

---

① 《集中和竞争政策》，1979 年英文版，第 15 页。

② W·G·谢佩德：《市场势力与经济福利导论》1980 年中译本第 252~253 页。另外，关于美国普查局工业分类标准见本书第 114 页注。

己的利润。事实上，由于规模大而呈现的在成本方面的优势，往往只不过是反映了在购买投入品时讨价还价的得手，而并不是反映将投入品制造成产品方面的较高效率。”<sup>①</sup> 这些财务上的好处主要有：第一，在金融资源方面，大公司从外部获得资金不但所付出的单位代价较少，而且机会也较多。例如美国规模最大的公司借款时所付利息比中等规模的公司经常低 2% 到 3%。第二，在公用事业服务方面，对于大用户的收费也往往低得多，其价格差距，在电力和煤气方面最大，在电话方面也很悬殊，例如大用户所付电费比小用户平均要低 1/3 强。运输业习惯上也实行种种按数量计算的折扣办法。第三，巨额合同的折扣办法，在各种类型和各种手段的广告业务中也是常见的。第四，原料和半成品投入品的情况虽然复杂些，但是对巨额订货打某种折扣的办法十分常见。在某些情况下，例如在主要汽车公司的轮胎采购业务中，大买主享受的削价可能是大幅度的。第五，在管理人才方面，大公司由于提供了较多的晋升机会和获得较高报酬的可能性，因而可以吸引有才干的管理人才而不必在薪金和直接福利方面付出相应的较高代价。总之，大公司在投入品价格方面享有的有利条件是非常广泛的<sup>②</sup>。由此而带来的财务上的利益，成为公司不断扩大经营规模、不断加速资本集中的重要刺激因素。

## 2. 股份公司作为企业组织形式的特殊作用。

资本主义企业分为个人企业，合伙企业和股份公司三种基本形式。随着资本主义发展，股份公司逐渐成为资本主义大企业的主要组织形式。股份公司发展对资本集中起了巨大的促进作用。这可以从以下两个方面来观察。

---

<sup>①</sup> W·G·谢佩德：《市场势力与经济福利导论》1980年中译本第 53~54 页。

<sup>②</sup> 同上书，第 259~262 页。

第一，股份公司在聚集资本方面突破了个人的限制。这是股份公司与个人企业的一个根本区别。希法亭在他的巨著《金融资本》中对股份公司的这种职能作了详细考察<sup>①</sup>。对于个人企业来说，个别资本要作为产业资本发挥作用，资本必须在单个人手中聚集到一定数量，不是任何货币额都能转化为资本，也不是每个有货币资本的人都能转化为产业资本家。但股份公司不同。股份公司的资本筹集不是借助于个人，而是借助于货币市场，也就是借助于一切有货币的人。通过股份公司，任何数量的货币都可能和其他货币额结合起来作为产业资本被利用。这样，股份公司本身就成为资本集中的一种有力的组织形式。依靠聚集资本的这种特殊功能，股份公司进行扩张的能力也比个人企业大得不可比拟。个人企业的扩大只能通过资本积累，而积累只能来自未被消费的利润，它不但受到企业大小及其利润多少的限制，并且这种利润只有积累到一定数量才能转化为追加投资。股份公司突破了这种限制，因为股份公司可以通过发行股票来聚集资本。“要点在于，股份公司的扩张并不取决于来自企业自身收益中的积累，而可以直接通过增加资本来实现。企业的利润量所加于私人企业增长的限制被取消了，因而股份公司的增长能力要大得多。股份公司在它的创建时期和它后来的扩张中，都能利用社会提供的全部游离的货币资本。”<sup>②</sup>这正是股份公司能够发展为巨大规模的奥妙之处。那些需要巨额投资而个别资本家无力承担的大型企业，只有通过股份公司的经营才是可能的。马克思说：“假如必须等待积累去使某些单个资本增长到能够修建铁路的程度，那末恐怕直到今天世界上还没有

---

① 希法亭：《金融资本》1980年英译本第121～127页。

② 同上书，第122页。

铁路。但是，集中通过股份公司转瞬之间就把这件事完成了。”<sup>①</sup>在聚集资本的职能方面，不但股份公司优于个人企业，而且大公司优于小公司。股份公司筹集资本的能力同它的赢利能力成正比。大公司比之小公司通常具有更高和更稳定的利润率，从而能够通过股票发行吸引更多的投资。因此，股份公司的组织形式，便成为促进资本集中的一种经常的机制。

股份公司筹集资本的功能和银行十分相似。但是不仅如此，股份公司在利用银行信用方面也比个人企业有更大的优势。这首先是由于股份公司的组织方式便于银行对它进行监督。个人企业所能获得的信用的最高限，通常不能超过它的流动资本量，限额以上的贷款将转化为固定资本，不熟知企业经营状况的银行是不愿冒这种风险的。但股份公司的组织方式，使银行派一名可靠的人参加公司的监事会即可对它进行监督。其次还因为股份公司能够较容易地筹集资本，因而使企业即使使用贷款购置固定资本也可通过发行股票筹措资本偿还债务，而不必等待固定资本投资的回流。因此银行比较愿意向股份公司提供较大规模的贷款，用不着担心可能发生到期收不回贷款的危险。“较容易进行监督，以及为流动资本以外的目的使用信贷的可能性，这两个因素使股份公司能够获得更大的信用，并因此而加强它在竞争中的有利地位。”<sup>②</sup>就股份公司本身来说，大公司相对于小公司在利用信用方面有更大的优势。一般说来，公司越大，利润率越高和越稳定，动员资本的能力也越强，因而从银行获得巨额和长期贷款的可能性也越大，为贷款所付的代价则可能较小。这正是大公司能更有利地利用信用以加速资本集中的一个重要原因。

---

① 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第23卷第688页。

② 希法亭：《金融资本》1980年英译本第124页。

第二，股份公司的发展大大促进了企业的合并和兼并。首先，在筹措资本和利用信用等方面股份公司对个人企业的优势和大公司对较小公司的优势，加剧了企业间规模发展的不平衡，为大企业兼并小企业提供了更广泛的条件。其次，股份公司的集资方式和集资能力，使它在进行兼并时不受企业现有财力的约束。一个公司只要有好的经营状况和利润前景，为了兼并，可以通过发行股票来筹措所需要的资本，或者直接发行股票来支付被兼并的公司股东。战后一些国家出现了小公司兼并大公司的情况，不借助股份公司的筹资方式是难以做到的。

股份公司这种企业形式还产生出新的兼并动机和兼并能力。股份制度的普遍化使股票等证券交易成为社会分配资本的重要渠道，而指导证券投资的简单而明智的方法，就是比较各个公司股份的价格对其年收益的比率（The price of a firm's shares over its annual earnings，简称 PE 比率，即价格收益比率）。由于股票价格是股息收入的资本化，各个公司的经营状况和利润预期不同，PE 比率也不一样。人们当然愿意购买 PE 比率高出平均水平的公司的股票。公司之间 PE 比率的差别，为大公司玩弄所谓 PE 魔法（PE magic）提供了可能。这就是：PE 比率较高的大公司在兼并 PE 比率较低的小公司时，用发行新股来对被兼并的公司股东进行偿付，既能使被兼并的公司股东得到好处，同时又能提高大公司自身股份的价值。举例来说。假定一个 PE 比率较高（20：1）的厂商每年收益 1000 美元，已发行 1000 股，每股可按 20 美元售卖。它现在购买一个 PE 比率较低（5：1）的公司，该公司每年收益 100 美元，已发行 100 股，每股售价 5 美元。为了诱使 PE 比率较低的公司股东出卖股份，大公司出价用自己的一股换取小公司的两股，从而发行 50 新股来购买小公司的 100 股。小公司的股东自然乐于接受这笔交易，他原来的两股值 10 美元，大公司的一股值 20 美元，出售即可

获得 100% 的利润。而大公司也从发行这 50 新股中得到利益，因为兼并后的大公司每年可收益 1100 美元，共发行了 1050 股，每股的年收入提高到大约 1.05 美元，按照 20:1 的 PE 比率，每股的价格将上升到大约 21 美元。因此，借助 PE 魔法，PE 比率高的厂商只须印制新的股票凭证，无须筹措货币资本即可兼并其他公司，并使兼并和被兼并的公司股东同时获利<sup>①</sup>。美国 60 年代中后期的企业混合合并浪潮，就是在股票市场的帮助下，由于这种 PE 魔法的推动而掀起的。这个事实可以说明，股份公司的企业形式对企业兼并与集中提供了多么新颖而强大的刺激。

### 3. 信用机构的作用。

资本主义信用的发展大大加速了资本集中的进程。马克思把竞争和信用称作是“集中的两个最强有力的杠杆”。他说：除竞争而外，“一种崭新的力量——信用事业，随同资本主义的生产而形成起来。起初，它作为积累的小小的助手不声不响地挤了进来，通过一根根无形的线把那些分散在社会表面上的大大小小的货币资金吸引到单个的或联合的资本家手中；但是很快它就成了竞争斗争中的一个新的可怕的武器；最后，它变成一个实现资本集中的庞大的社会机构”<sup>②</sup>。信用所以能大大促进资本集中，首先应归功于信用机构收集社会闲置货币资本和闲散货币资金的能力。银行在这里起着特别重要的作用。希法亭在概括银行的职能时指出：第一，银行便利了支付过程，并通过支付的集中和消除地区差异扩大了支付交易的规模。第二，银行通过收集、集中和分配闲置的货币资本，使之转化为执行职能的货币资本，以这种方式把一定时期社会资本循环所需要的闲置资本量减少到最低限度。银行承担的第三个职能是，收集

---

① K·M·戴维森：《巨型合并》1985 年英文版第 139~141 页。

② 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第 23 卷第 687 页。

所有其他阶级的货币收入，提供给资本家阶级作为货币资本来使用<sup>①</sup>。在资本主义社会，银行集中资本的能力是无可比拟的，产业资本在循环过程中所暂时闲置的货币资本，货币资本家所握有的货币资本，一切居民暂时闲置的货币收入，都会存入银行，并转化为职能资本发挥作用。随着资本主义社会的发展，一些新型的金融组织形成并得到迅速扩展，例如保险公司，它们在集中社会资金方面的能力，比银行甚至有过之而无不及。借助银行、保险公司等信用机构的作用，社会闲置的货币资本和货币收入最大限度地集中起来，转归产业资本家或其他职能资本家使用，必然大大促进了生产集中和资本集中。

信用机构推动资本集中，还因为它加速了股份公司的发展。股份公司特别是大股份公司的形成和扩大，离不开银行的经济功能。银行首先为股份公司发行股票，筹措资本。由于社会闲散资本已经集中于银行，股份公司的股票发行通常是通过银行的中介来进行的。银行为股份公司筹措资本并不意味着银行把一部分资本提供给公司。银行所要做的不过是预付资本，把资本分成股份，再通过出售股份收回资本，完成一种从  $G-G_1$  的纯粹的货币交易，并通过这一过程得到高额利润。银行还可以向股份公司提供比个人企业大得多的信用，前面已经谈过，这是由股份公司的特点所决定的。此外，银行也可以把自己货币资本的一部分用来购买股票，直接投资于股份公司。通过上述种种方式，银行大大促进了股份公司特别是大股份公司的发展，进而促进了资本集中。在银行加速股份公司资本集中的同时，银行与股份公司的经济联系也大大加强了，这不仅产生了银行对股份公司的长期的利害关系，也为银行控制股份公司提供了可

---

<sup>①</sup> 希法亭：《金融资本》1980年英译本第90页。

能性<sup>①</sup>。

此外，信用机构由于自身利益的驱使，还会有意识地通过直接干预来加速集中过程。我们知道，和工业集中同时发生的还有银行业的集中。银行业务的发展，银行资本的积累以及银行之间的合并和兼并，使银行存款和自有资本越来越集中于少数大银行，这些大银行作为金融机构参与的工业企业的范围也扩大了。一些互相竞争的大企业可能同时与同一个大银行或银行集团发生信用关系或金融联系，而这些大企业在竞争中的任何失败都会损害银行的利益，使它贷出的货币资本遭到危险。“一般说来，只要互相竞争的企业是银行的顾客，银行所能得到的就肯定是损失。因此，银行对于排除它所参与的那些厂商之间的竞争，具有压倒一切的利益。而且，每个银行都力图实现利润最大化，在其他情况相同的条件下，只有一个特定产业部门内部的竞争完全消除时，最大限度的利润才可能达到。”<sup>②</sup>由于这些缘故，大银行会采取各种手段对企业进行干预，减少企业竞争，促进企业联合，加速产业集中的过程。总之，情况正如列宁所归结的：“在任何什么情况下，在一切资本主义国家，不管有什么样不同的银行法，银行总是大大地加强并加速资本集中和垄断组织形成的过程。”<sup>③</sup>

以上我们扼要分析了资本主义社会中推动资本集中的一些主要因素。但是必须指出，资本集中并不是一个直线发展的过程。在资本集中的总趋势中，某些部门或某些国家的集中水平在一定时期有可能下降；不同部门和不同国家的资本集中程度也会有很大差别。这是因为在推动资本集中的力量经常起作用

---

① 希法亭：《金融资本》1980年英译本第120页。

② 同上书，第191页。

③ 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第352页。



的同时，也存在着阻碍资本集中的因素。这些因素主要有三类。第一类因素涉及市场规模和经济规模的变化。当市场迅速扩大和经济迅速增长的时期，一般说来，由于中小企业的大量涌现和大批新企业的进入，一个行业、部门甚至国家的生产或市场集中水平有可能下降，大企业所占的生产或市场份额有可能缩小。第二类因素涉及关税政策和对外贸易状况的变化。如果一个国家的贸易壁垒和非贸易壁垒限制有所放松，或者由于其他原因造成国外产品进口的大量增长，则国内某些部门或行业的市场集中水平就有可能下降。第三类因素涉及各种反垄断立法的实施。各个国家反托拉斯立法的情况差别很大。如果某个国家的反托拉斯法对企业兼并和高度集中的限制较严格，执行较坚决，对资本集中的发展也会起到一定的扼制作用。

总之，在资本主义国家中，影响资本集中的因素是很复杂的。我们既要充分认识决定资本集中趋势的主导力量，也要看到扼制集中趋势的各种因素，才能对现代资本主义国家资本集中的有关问题作出客观的科学分析。

**资本集中的形式及其衡量** 从最广泛的意义来说，资本集中不外两种基本形式。第一，现有企业的内部增长。主要指现有企业依靠内部的资本积累，依靠发行股票筹集追加资本，依靠信贷资金的借入等等来扩大生产规模和经营规模，提高自己所占据的生产份额和市场份额，推进资本集中。第二，现有企业的外部联合。主要指同一部门或不同部门的企业通过联合形成更大的企业或企业集团，更迅速地扩大生产和经营规模，加速资本集中。这是资本集中最主要最强有力的形式。在这一过程中，大企业由于在生产、技术和财务等方面的优势，处于有利地位，可以通过联合实现对中小企业的吞并或控制。这是狭义的或本来意义上的资本集中。对于资本主义发展到较高阶段时的这种资本集中形式，希法亭和列宁称之为联合制（Combi-

nation)

联合制又可分为两种基本形式。希法亭指出：“企业可以保持自己形式上的独立，而通过协议实现它们的联合行动，这时我们看到的是‘利益共同体’(Consortium)。但如果各个企业融合为一个新的企业，这就叫做‘合并’(Merger)。”<sup>①</sup>这两种联合形式的区别，在于企业法定所有权的变更和组织形式上的不同。就利益共同体来说，参加联合的各个企业并未放弃自己单独的所有权，仍保持着法律上的独立性。它们的共同行动是由企业之间的协定来维持的。至于有关企业实际上的独立性被限制到什么程度，取决于企业之间协定的内容。合并则不同，被合并的企业各自原来的独立地位丧失了，它们组成一个新的所有权单位，统一进行的生产和经营就是由这种法定所有权来保证的。

如果不以所有权和组织形式为标准而着眼于技术特性，企业联合还可以作下面两种区分。企业联合如果发生在同一生产部门内部，可称之为水平联合(Horizontal integration)；如果发生在互相衔接的不同生产部门之间，则表现为垂直联合(Vertical integration)。从另一个角度看，企业联合如果发生在同一产业领域内部，例如工业内部、商业内部、银行业内部等等，则称之为同质联合(Homospheric combination)；如果发生在不同产业领域之间，则称之为异质联合(Heterospheric Combination)<sup>②</sup>。沿袭希法亭的这些分类，现代经济学文献通常把企业联合归结为三种基本形式：一为横向联合，即同一生产部门内部的企业联合，二为纵向联合，即互相衔接的不同生产部门之间的企业联合，三为混合联合，即互不相关的生产部门或产业领域之间的企

---

① 希法亭：《金融资本》1980年英译本第197页。

② 同上书，第198页。

业联合。

关于“合并”这种集中形式，有的经济学家又把它细分为两种不同类型。一种类型叫做兼并 (Acquisition)，这就是一个企业通过取得另一个企业百分之五十以上的股权资本而把后者并入自身。另一类型叫做溶合 (Fusion)，这就是若干企业结合起来组成一个新企业<sup>①</sup>。上述划分，显然是建立在对合并这种经济活动的比较严格而狭窄的定义基础上的，在这里，合并被看作是以持有多数股权资本的法定所有权为前提的企业控制权的转移或结合。但在现实生活中，对一个企业的实际控制不但可以通过持有少数股权来实现，甚至可以依靠市场关系（例如作为这个企业的投入的主要供应者或者产品的主要购买者）来达到。

不论资本集中的形式如何，这一过程的结果总是表现为资本和生产越来越集中于少数大企业手中。资本和生产的高度集中是形成垄断的客观经济基础。因此，对集中程度进行衡量，便成为对垄断进行实证研究的一个重要方面。

集中程度的衡量是一个非常复杂的问题，涉及到衡量范围的确定，规模变量的选择，以及具体衡量方法的采用等方面。这里主要谈谈衡量集中程度的具体方法问题。现代西方经济学关于产业组织和市场结构的研究，已经提出了衡量集中的多种方法。资本主义自由竞争的条件，是一个部门或行业中有大量企业存在，它们的规模也不十分悬殊。但随着集中的发展，企业的数量趋于减少，而企业的规模差别则趋于扩大，这正是生产和资本日益集中于少数大企业的主要表现。相应于集中过程的上述特征，衡量集中程度的不同方法往往着重于集中过程表现

---

<sup>①</sup> S·阿罗诺维奇，M·索耶：《大企业：英国集中与合并的理论和实证分析》1975年英文版第130页。

的不同侧面。有的方法强调集中的绝对规模，并且只使用少数大企业的资料；有的方法虽着重于集中的绝对方面，但综合了部门或行业内全部企业的资料；有的方法则本质上是相对的。主要着眼于企业规模不均等的程度。下面是反映这些不同类型的几种主要方法<sup>①</sup>。

首先是集中率(Concentration ratio)，这是运用得最广泛最经常的一种衡量集中程度的方法。所谓集中率，是指一定市场或部门中少数最大企业在其全部经济规模中所占有的份额。少数最大企业具体数量的选择是任意的，通常采用3家、4家或8家最大企业来计算部门集中率，而采用20家、50家、100家和200家最大企业来计算总量集中率。表现经济规模的变量主要有四种，即销售额或总产量，净产量或增加值、就业、资本资产。集中率的高低，可以反映出少数大企业占有部门全部经济规模比重的大小。比如说，四个最大企业的集中率(通常用CR<sub>4</sub>表示)，在A部门为70%，在B部门为30%，这就表明，A部门的集中程度大大高于B部门。一个行业或部门所达到的集中率水平越高，则意味着出现垄断行为的可能性也越大。

集中率这种衡量方法所具有的最大优点是它的简明性。由于着眼于少数几个最大厂商，用来计算集中率的统计资料也比其他衡量方法所需要的资料少，并且比较容易得到。正是这些优点，使集中率成为衡量集中程度的一种最简便的方法，并得到最普遍的应用。

集中率作为衡量集中程度的方法也有它的不足之处。首先，它没有包括一个部门中厂商的全部数量，因而不能充分反映企

---

<sup>①</sup> 以下分析请参阅：《集中和竞争政策》1979年英文版第20~24页；S·阿罗诺维奇，M·索耶：《大企业：英国集中与合并论理论和实证分析》1975年英文版第66~74页；J·V·科奇：《产业组织和价格》1980年英文版第171~180页；P·阿斯奇：《产业组织和反托拉斯政策》1983年英文版第127~134页。

业数量变动对集中程度的影响。其次，它也没有考虑企业之间的相对规模分配，包括几个最大企业之间的规模差别，以及所有其余较小企业之间的规模差别，因而不能充分反映企业相对规模变动对集中程度的影响。这些不足之处促使经济学家力图在集中率之外寻求更完善的衡量方法。

另一种比较著名的衡量集中程度的方法是赫芬德尔指数 (Herfindahlindex)。这个指数等于一个部门所有各个企业所占规模份额的平方的总和。设  $H$  代表赫芬德尔指数， $x_i$  代表第  $i$  个厂家的规模， $X$  代表部门的总规模， $N$  代表部门中厂商的全部数量，则赫芬德尔指数的计算公式为：

$$H = \sum_{i=1}^N \left( \frac{x_i}{X} \right)^2$$

公式表明，赫芬德尔指数可以看作是一个部门所有单个企业规模份额的加权平均，权数则是企业份额本身。这意味着，较大企业所占份额被给予了更多的权重，从而在某种程度上强调了较大企业在市场上的实际作用。按照这种计算方法，假定一个部门只有一个厂家存在，所占份额为 100%，则指数达到它的最大值，等于 1；假定一个部门有许多厂家存在，但其规模份额完全相等，则指数达到它的最小值，等于  $1/N$ ；随着一定数量厂家之间规模差别的逐渐扩大，指数值则由  $1/N$  逐步提高。举例说，如果一个行业的总销售额为 100，共有 5 家企业存在，其绝对规模相等约为 20，则该行业的赫芬德尔指数等于  $(0.2)^2 + (0.2)^2 + (0.2)^2 + (0.2)^2 + (0.2)^2 = 0.04 \times 5 = 0.2 = 1/5$ 。如果 5 家企业的规模不均等，分别为 40、30、20、5、5，那末该行业的指数将为  $(0.4)^2 + (0.3)^2 + (0.2)^2 + (0.05)^2 + (0.05)^2 = 0.16 + 0.09 + 0.04 + 0.0025 + 0.0025 = 0.295$ 。

赫芬德尔指数的优点在于，它的计算既包括了一个行业的全部企业，又包括了所有企业在规模上的相对均等，从而能够

全面反映这两个因素的差别和变动对集中程度的影响，便于在不同部门或不同时间之间进行比较。因此，这种衡量方法具有综合性质，克服了集中率的某些不足。但是，它也有着非常明显的缺陷。首先，赫芬德尔指数缺乏直观上的明确性和解释，普通人难以从这种指数中获得关于集中程度的明确概念；而集中率却使人对集中程度的大小一目了然。其次，计算赫芬德尔指数需要知道一个部门中每个企业的规模及其所占份额，掌握如此详尽的资料是相当困难的，在实际操作中往往难以做到。因此，除了少数组织和个人进行这类计算外，这种衡量方法并没有得到广泛使用。

再一种衡量集中程度的方法叫做基尼系数 (Gini Coefficient)。这是以洛伦茨曲线 (Lorenz Curve) 为基础衡量收入分配的一种方法，被用来衡量企业的规模分配和集中程度。洛伦茨曲线是一个双重累积百分比频率曲线的图表，如下图 (见图 2—1)。

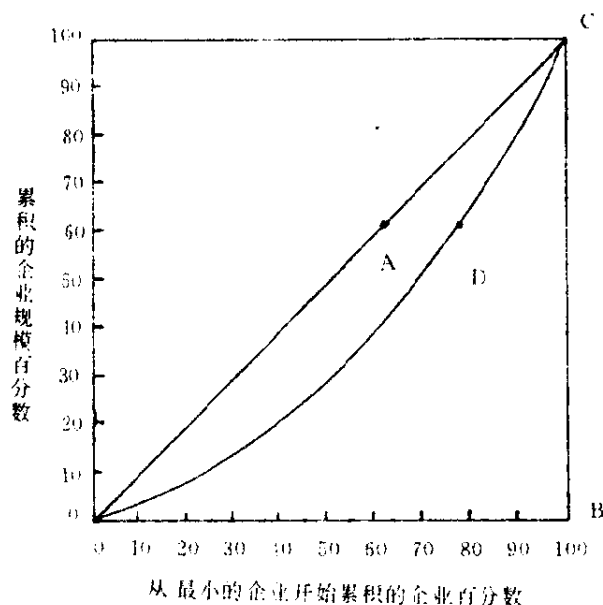


图 2—1

图中的横轴代表从最小规模企业开始累积的企业百分数，

纵轴代表逐渐累积的企业规模份额（用销售额或其他变量衡量）。可能有两种极端情况。一种情况是所有企业的规模份额完全相等，规模分配线将由 OC 对角线来表示；另一种情况是极端不平等，一个最大企业垄断了部门的全部销售量，规模分配线则由 OBC 线来表示。现实情况通常在这两种极端之间，由于一个部门有许多企业存在并且规模不均等，规模分配线一般表现为一个向东南方向凸出的弓形曲线。这条洛伦茨曲线越是接近平均分配对角线，表明不同企业的规模差别越小，集中程度越低；越是远离平均分配对角线，则表明不同企业的规模差别越大，集中程度越高。

基尼系数就是把洛伦茨曲线与平均分配对角线之间的面积同对角线下方总面积相比较而得出的数值。设洛伦茨曲线与对角线之间的面积为 A，洛伦茨曲线以下的面积为 D，则 A 除以  $A+D$  ( $A/A+D$ )，便得到基尼系数。因此，如果一个部门内所有企业的规模完全均等，基尼系数将达到它的最小值，等于零，这意味着没有集中；如果一个部门的全部生产和销售被一个大企业垄断，基尼系数将达到它的最大值，等于 1，这意味着最高程度的集中。

基尼系数对集中程度的衡量完全是相对的，它实际衡量的是企业之间规模的不均等程度，除了独家垄断的特殊情况以外，基尼系数只会受到企业规模差别和变动的影响，而与企业数量的多少和变动无关。作为集中程度的一种衡量，它的缺点是非常明显的。因为当一个部门处于完全竞争状态时，假定有大量规模完全相等的企业，或者当一个部门处于垄断状态时，假定只有两个规模完全相等的大企业，它们会得到完全相同的基尼系数，都等于零。因此，经济学家们公认为，基尼系数并不是一个衡量集中程度的理想工具。

比较上述几种主要方法，虽然各有利弊，但相对说来，集

中率还是最鲜明最简便的一种衡量集中程度的方法。同时，也有人通过计算表明，几种不同方法所得出的结果具有相当高的相关程度。因此，集中率仍然是对经济集中进行实证分析的主要工具，得到最广泛的应用。

**现代资本主义经济的集中程度和长期趋势** 1. 美国。我们先看市场集中率的水平和变动。计算和比较市场集中率并不是一个简单的工作。首先，要选择适当的行业单位。多数国家都有标准的产业分类。对于大的产业部门，如制造业，美国的普查局规定有从两位数字到五位数字的层层分类，数字越大则分类越细，行业越窄。<sup>\*</sup> 多数研究者注重四位数字部门，例如2011（屠宰业），而不注重两位数字部门组如20（全部食品业）或五位数字行业如20111（鲜牛肉和冷冻牛肉业），通常选择四位数字部门作为一个市场来计算集中率。但也有个别者选择两位数字部门组或其他数字的行业作为计算单位的。其次，因为各个部门的集中率高低不等，为了了解整个制造业市场集中率的一般水平，还要根据各个部门对国民产品的不同贡献，计算几十个或者几百个部门的加权平均集中率，权数通常使用各个部门的增加值或销售额。再次，为了观察市场集中率的变动趋势，必须对不同时期进行比较，这又涉及到挑选能够进行比较的部门或行业的问题。由于新产品的不断出现和产业部门结构的变化，行业的具体分类也会有所变更。因此，在观察长期趋势时，选择可比较的行业或部门也是非常重要的。

制造业是美国最大的物质生产部门，占美国全部经济活动

---

<sup>\*</sup> 美国普查局将全部制造业分为20个两位数字部门。如“20”为“食品及饮料工业”。然后再将该部门细分，并以三位数字为代号，如“201”为“肉类产品”部门。以此类推“2011”为“屠宰业”代号，“20111”为“鲜牛肉及冷冻牛肉业”。人们通常将四位数字部门看作一个相对独立的市场，适用于考察市场的集中与垄断问题。



的大约 1/3, 制造业市场结构的变动对整个经济有重大影响。关于美国制造业市场集中率的长期变动趋势, 西方经济学家有不同看法, 但较多人的基本估计是: 从上世纪末到本世纪初, 由于 1897 年到 1904 年的第一次合并浪潮, 集中程度迅速提高; 从本世纪初到 1947 年, 市场集中继续增长; 1947 年以后市场集中率又有进一步提高, 但增加速度比较缓慢。根据米勒和罗杰斯对 165 个定义没有变化的行业的计算, 从 1947 年到 1977 年, 平均集中率从 40.4 上升到 42.3<sup>①</sup>。另一种对战后比较具体的估算是: 制造业全部四位数部门按四家最大企业计算的加权平均集中率, 1947 年为 35.3, 1972 年提高到 39.2, 1982 年回落到 37.1<sup>②</sup>。

美国金融业在 80 年代也已达到很高的集中程度。1984 年, 几个主要金融部门拥有各部门资产 50% 巨大份额的大金融企业, 只占各部门企业总数的极小部分: 商业银行为 0.55%, 节俭储蓄机构为 4.17%, 证券公司为 0.15%, 人寿保险公司为 0.51%, 财产和意外事故保险公司为 1.86%<sup>③</sup>。从长期看, 金融部门的集中趋势也比较明显, 商业银行是历史最悠久的金融企业, 下面是 1925 到 1985 年期间 100 家最大银行占全部商业银行资产和存款份额的变化。(见表 2—1)。

---

① D·F·格里尔:《经济势力的集中》, W·C·彼得森主编:《市场势力和经济》1988 年英文版第 66 页。

② F·M·谢勒尔, D·罗斯:《产业市场结构和经济效果》1990 年英文第 3 版第 84 页。

③ D·F·格里尔:《经济势力的集中》, W·C·彼得森主编:《市场势力和经济》1988 年英文版第 70 页, 其中证券公司所占的不是资产份额而是总收入份额。

100家最大银行占商业银行资产和存款的百分比

表 2—1 (1925~1985)

| 年度   | 占国内资产的份额 (%) | 年度   | 占外国和国内存款的份额 (%) |
|------|--------------|------|-----------------|
| 1985 | 57.7         | 1978 | 51.4            |
| 1984 | 55.0         | 1973 | 49.6            |
| 1983 | 54.3         | 1968 | 48.2            |
| 1982 | 53.6         | 1963 | 47.4            |
| 1981 | 51.7         | 1958 | 46.3            |
| 1980 | 51.4         | 1953 | 45.1            |
| 1979 | 51.2         | 1948 | 44.5            |
| 1978 | 50.8         | 1943 | 51.4            |
| 1975 | 50.8         | 1938 | 53.3            |
| 1973 | 51.2         | 1933 | 52.4            |
| 1971 | 49.5         | 1928 | 39.3            |
|      |              | 1925 | 33.7            |

资料来源：转引自 D·F·格里尔：《经济势力的集中》，W·C·彼得森主编：《市场势力和经济》，1988年英文版，第71页。

从表 2—1 可以看出，从 20 年代以来商业银行的集中趋势并不是连续不断的。30 年代大萧条时期大规模的银行倒闭，导致集中的急剧发展，但在第二次世界大战期间集中程度迅速下降，而战后又重新出现了逐步上升的趋势。

再看工业和制造业部门总体集中率的长期变动趋势（见表 2—2）。

美国工业和制造业的集中

表 2—2 (1909~1987)

|      | 100 家最大工业公司<br>占工业总资产的份额<br>(%) | 在全部制造业资产中所占份额 (%) |              |
|------|---------------------------------|-------------------|--------------|
|      |                                 | 100 家最大制造业公司      | 200 家最大制造业公司 |
| 1909 | 17.7                            |                   |              |
| 1919 | 16.6                            |                   |              |
|      |                                 | 1925              | 34.5         |
| 1929 | 25.5                            | 1929              | 38.2         |
| 1939 | 27.7                            | 1939              | 41.9         |
| 1948 | 26.7                            | 1950              | 39.7         |
| 1958 | 29.8                            | 1960              | 46.4         |
| 1967 | 31.8                            | 1970              | 48.5         |
| 1977 | 29.5                            | 1980              | 46.7         |
|      |                                 | 1987              | 50.0         |

资料来源：R·B·杜博夫：《积累与权力》，1989年英文版，第170页。

注：工业资产包括制造业、矿业、批发和零售商业、服务业和建筑业。

关于制造业资产，1980年以前的资料同以后年份不能严格相比较。

从表 2—2 中的数字可以看到，从本世纪初以来，美国工业和制造业中一直存在着总体集中率持续增长的长期趋势。最大 100 家工业公司在工业总资产中的比重，在 1909 到 1977 年期间提高了将近 12 个百分点。最大 100 家制造业公司在制造业总资产中的比重，从 1925 年到 1987 年提高了 15 个百分点。但是不可否认，集中率增长的大部分发生在 1970 年以前，70 年代以后的水平相对说来比较稳定。考虑到从 60 年代后期开始的几次巨大的企业合并浪潮，工业和制造业的总体集中率在 60 年代的缓慢提高和在 70 年代的相对稳定，不过说明这一时期中小企业

的大批涌现和迅速发展。正如有些经济学家所指出，如果没有巨大规模的企业合并浪潮，少数最大公司所占的份额将难以维持，总量集中水平则会急剧下降。从这个意义上说，企业合并仍然是促进集中和保持高度集中水平的基本力量。

从上世纪末以来，美国经济中发生过几次企业合并浪潮。1897~1904年的第一次合并浪潮，以同一行业内部同类企业的横向合并为特征。本世纪20年代出现的第二次合并浪潮，则以不同行业相关企业的纵向合并为特征。战后60年代后期和80年代先后兴起的第三次和第四次合并浪潮，其重要特征则是不同行业和部门之间互无联系的企业的混合合并。混合合并大大推动了企业的经营多样化。在1949年，美国最大的50家工业公司中，有70%的公司只是从一种行业的经营中得到它们的大部分收入，而到1969年，这类公司只占30%，并且几乎没有有什么公司能从一种经营中得到它的收入的95%<sup>①</sup>。在1982年，制造业公司的经营多样化已达到这样的程度：在制造业1961万雇员中，属于各公司核心行业的雇员只有1277万人，而在不相关的其他行业中工作的雇员多达684万人，占总雇员人数的34.9%<sup>②</sup>。特别应该指出的，自1974年以来，大企业之间的巨型合并急剧增长，使这些大厂商迅速扩大了它们所持有的不同行业企业的资产。巨型合并的主要特征是，被兼并的和进行兼并的公司都具有很大的规模，并且使用了敌对性的兼并手法。据统计，涉及1亿美元以上资产的公司的兼并事件数字，1974年为15件，1976年为39件，1978年为80件，1980年为94件，1982年为116件，1984年为200件，以上各年被兼并的公司资

---

① K·M·戴维森：《巨型合并》1985年英文版第142页。

② W·M·达格：《公司势力和经济行为》，《市场势力与经济》1988年英文版第91页。

产价值，则分别为美元125亿，200亿，342亿，443亿，538亿，1220亿<sup>①</sup>。

总的说来，从长时期观察，美国经济的市场集中率和总体集中率是趋向于提高的。在战后，总量集中程度比之市场集中程度的增长较为显著。企业合并对于推动美国经济集中程度的提高起了重要作用。

2. 英国。英国工业中三位数字行业按就业计算的市场集中率资料最早可以回溯到战前的1935年。由于各个时期所选出的可比行业不同，我们首先分时期来观察市场集中率的变化。

在1935年到1951年期间，根据挑选出的98个可比行业（代表着1951年制造业和矿业全部就业的40%）计算，三家最大企业的加权平均集中率从34.9%提高到38.3%，市场集中率平均每年增长0.2%<sup>②</sup>。在1951年到1958年期间，根据57个可比行业（代表1958年制造业和矿业就业的37%）计算，三家最大企业的加权平均集中率从31.2%提高到33.9%，市场集中率平均每年增长约0.4%<sup>③</sup>。在1958年到1968年期间，根据79个可比行业（代表1968年制造业和矿业就的59%）计算，五家最大企业的加权平均集中率从36.9%提高到45.6%<sup>④</sup>，平均每年增长约为0.9%。在1970年到1973年间，根据132个可比行业（代表1973年制造业和矿业就业的79%）计算，五家最大企业的加权平均集中率从47.4%提高到48.2%<sup>⑤</sup>，平均每年增长约为0.3%。

---

① K·M·戴维森：《巨型合并》1985年英文版第144~145页。

② P·E·哈特，R·克拉克：《英国工业的集中，1935—75》1980年英文版第14页。

③ 同上书，第17~18页。

④ 同上书，第22页。

⑤ 同上书，第23页。

为了观察战后长时期英国工业中市场集中率的连续变动趋势,现将 42 个可比部门中三家最大企业就业集中率的平均水平和变动,列表如下(见表 2—3)。

英国 42 个工业部门中 3 家最大企业的集中趋势  
表 2—3 (1951~1973)

| 年 份  | 水平 (%) | 年平均变动率 (%) |
|------|--------|------------|
| 1951 | 29.3   | } 0.44     |
| 1958 | 32.4   |            |
| 1963 | 37.4   | } 1.00     |
| 1968 | 41.0   |            |
| 1970 | 41.2   | } 0.10     |
| 1973 | 42.2   |            |

资料来源: P·E·哈特, R·克拉克:《英国工业的集中, 1935—75》1980年英文版, 第 27 页。

从表 2—3 可以看出, 从 1935 年直到 70 年代前半期, 英国工业的市场集中程度在不断提高, 提高的速度战后比战前更快, 并以 1958 至 1968 年期间最为迅速。从 1951 年到 1973 年, 最大三家企业的就业集中率 (CR<sub>3</sub>) 平均水平从 29.3% 上升到 42.2%, 提高了将近 13 个百分点, 22 年中的平均年增长率达到 0.59%。

关于英国制造业总体集中率的变动趋势, 也可以得到比较长时期的统计资料 (见表 2—4)。

英国最大 100 家厂商在制造业净产出中所占比重

表 2—4 (1907~1978 年)

| 年 份  | 比 重 (%) | 年 份  | 比 重 (%) |
|------|---------|------|---------|
| 1907 | 15      | 1948 | 22      |
| 1919 | 17      | 1953 | 26      |
| 1924 | 21      | 1958 | 33      |
| 1930 | 26      | 1963 | 38      |
| 1935 | 23      | 1970 | 40      |
| 1939 | 23      | 1978 | 41      |

资料来源：L·汉纳：《法人经济的兴起》，1983 年英文第 2 版，第 180 页。

表 2—4 中数字显示了英国制造业总体集中率的长期增长趋势。这一趋势在战后时期比战前显著加强。从 1907 到 1948 年的 42 年时间里，最大 100 家在制造业净产出中所占比重从 15% 上升到 22%，提高了 7 个百分点；但在 1948 到 1978 年的 31 年间，这一比重竟从 22% 上升到 41%，提高了 19 个百分点，集中的速度大大加快了。同时，如果与美国相比，英国工业中的市场集中趋势和总量集中趋势，都更为显著、更为迅速。

3. 加拿大。加拿大制造业的市场集中率明显高于美国。下表是两国制造业市场集中水平之比较（见表 2—5）。

表 2—5 数字说明，尽管加拿大制造业的部门分类比美国的相应分类宽得多，加拿大制造业的市场集中率水平却大大高于美国。1977 年，美国制造业中四企业集中率超过 50% 的部门只占全部制造业部门的 28%，而加拿大制造业中四企业集中率超过 50% 的部门所占比重竟高达 46%。

加拿大和美国制造业部门四企业集中率水平的累积分布

表 2—5

| 四企业集中率水平，<br>按货运值排列 | 部门数 | 占部门总数的百分比 | 占总货运值的<br>百分比 |
|---------------------|-----|-----------|---------------|
| 加拿大，1980 年资料        |     |           |               |
| 大于 80%              | 18  | 10.7      | 11.8          |
| 大于 70%              | 40  | 23.7      | 23.3          |
| 大于 60%              | 60  | 35.5      | 36.2          |
| 大于 50%              | 78  | 46.2      | 46.6          |
| 总计                  | 169 |           |               |
| 美国，1977 年资料         |     |           |               |
| 大于 80%              | 22  | 4.9       | 7.5           |
| 大于 70%              | 38  | 8.5       | 11.3          |
| 大于 60%              | 71  | 15.9      | 19.1          |
| 大于 50%              | 127 | 28.5      | 26.7          |
| 总计                  | 445 |           |               |

资料来源：R·S·凯曼尼：“加拿大经济中竞争的程度和演变”，D·G·麦里费特里奇主编：《转变中的加拿大产业》1986 年英文版，第 153 页。

从战后的长期发展看，加拿大制造业按就业计算的平均四企业集中率在 1948 到 1972 年期间呈上升趋势，从 44.4% 提高到 48.3%，而后到 80 年代则基本稳定<sup>①</sup>。加拿大非金融公司部门的总体集中率在战后也长期趋于增长，100 家最大非金融公司在全部非金融公司总资产中所占比重。1965 年为 38.6%，1983 年已提高到 52.2%<sup>②</sup>。

① R·S·凯曼尼：《加拿大经济中竞争的程度和演变》，D·G·麦克费特里奇主编：《转变中的加拿大经济》，1986 年英文版，第 154 页。

② C·马菲尔斯：《总体集中的国际考察：加拿大、西德、日本和美国》，R·S·凯曼尼等主编：《加拿大的兼并、公司集中和权力》，1988 年英文版第 65 页。



4. 联邦德国。根据 30 个工业组计算，10 家最大企业平均所占的营业额份额，从 1960 年的 33.5%，提高到 1973 年的 41.8%，再提高到 1975 年的 42.3%。1975 年，在 156 个工业部门中，极高度集中的部门（三家最大企业在全部营业额中所占份额在 50% 以上）有 41 个，占全部营业额的 28.4%；高度集中的部门（三家最大企业在全部营业额中所占份额在 25—50%）有 56 个，占全部营业额的 35%。以上属于高集中的部门共 97 个，占全部营业额的 63.4%。关于总体集中率的水平，1973 年，50 家和 100 家最大工业企业在工业部门总营业额中所占的比重，分别为 38.3% 和 45.4%<sup>①</sup>。

5. 日本。1970 年，在日本的 170 个产品组中，最大五家企业生产集中率（ $CR_5$ ）在 100% 的有 10 个；在 90% 以上的有 45 个，占 26%；在 80% 以上的有 68 个，占 40%；在 70% 以上的有 89 个，占 52%；在 60% 以上的有 110 个，占 65%；在 50% 以上的有 127 个，占 75%。关于总量集中水平，1969 年，100 家最大的非金融公司仅占公司总数的 1.2%，却占有全部公司资本的 33%<sup>②</sup>。

6. 法国。1969 年，在法国的 238 个工业部门中，4 家最大企业的营业额集中率（ $CR_4$ ）在 50% 以上的有 95 个，占总数的 40%；在 30% 以上的有 146 个，占总数的 61%。关于总量集中水平，1973 年，在 140 万工商企业中，最大 500 家公司占有全部销售额的 26%，全部就业的 28%<sup>③</sup>。

以上各主要发达资本主义国家的集中资料，虽然时期有长有短，范围有宽有窄，但足以从中得出以下几点结论：第一，战

---

① 《集中和竞争政策》，1979 年英文版，第 67、47、81 页。

② 同上书，第 48、82 页。

③ 同上书，第 43、79~80 页。

后 70 年代和 80 年代，主要发达国家的市场集中和总体集中已发展到相当高度；相比之下，英国、加拿大和多数西欧国家的集中水平高于美国。第二，从本世纪初以来，各主要发达资本主义国家的资本集中存在着长期提高趋势，战后五六十年代甚至快于战前；虽然 70 年代多数国家的集中水平变动不大，但 80 年代可能又有所增长；在各主要发达国家中，英国和加拿大似乎是战后资本集中发展最快的国家。

## 第二节 垄断的统治

**资本的集中与垄断的形成** 资本主义垄断是资本和生产集中发展到较高阶段的必然产物。列宁指出：“马克思对资本主义所作的理论和历史的分析，证明了自由竞争产生生产集中，而生产集中发展到一定阶段就导致垄断。”<sup>①</sup>布哈林也认为：“资本家垄断组织的形成过程，是资本积聚与集中过程的逻辑的和历史的延续。”产生垄断的“真正的必要条件”是“发展到一定程度的生产集中”<sup>②</sup>。为什么资本和生产的高度集中必然形成垄断呢？这可以从以下几个方面来说明。

1. 资本高度集中必然形成垄断的根源在于资本自身。

资本主义生产是生产力和生产关系的统一，在此基础上所形成的集中过程，也必然具有二重性质，既是生产的集中，又是资本所有权的集中即资本的集中。生产集中的资本主义性质，决定了高度集中必然走向垄断。

资本作为物质财富的一种社会形式，体现某种特定的生产

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第 2 版第 27 卷第 336 页。

<sup>②</sup> 布哈林：《世界经济与帝国主义》中国社会科学出版社 1983 年版第 43～44 页。

关系。资本所体现的社会生产关系包含两个互相联系的方面。一方面，资本体现了资本对雇佣劳动的剥削关系，另一方面，资本体现了资本之间的竞争关系。剥削关系是竞争关系的基础，在以剥削雇佣劳动为手段，以追逐利润为目的的私人资本之间，竞争关系是必然的。资本在竞争关系中表现出本质上的排他性，即排斥其他资本而使自身保持在生产和市场上的有利地位，以获取尽可能多的利润。这种排他性在一定条件下就可能发展为独占性，成为垄断的根源。

虽然竞争是资本关系的一种本质的不可分割的性质，竞争的形式在不同的资本主义条件下却可以是不同的。在资本主义发展的较低阶段，由于企业的规模较小而数量众多，资本之间必然是一种自由竞争的关系。在部门内部，大量小企业并存使得任何一个企业都不可能控制市场和操纵价格，企业只能按照市场上自发形成的现行价格出卖商品，改进技术和提高生产效率则是企业获得超额利润的主要途径。在部门之间，资本也可以比较自由地从利润率低的部门流向利润率高的部门，形成社会的平均利润率，各个部门商品的市场价格也只能围绕商品的生产价格而自发波动。因此，在资本主义发展的较低阶段，自由竞争是资本竞争的基本形式。在自由竞争中，资本的排他性主要表现在通过提高生产率和降低成本来排挤竞争者，以达到扩大销售额和提高利润的目的。

到资本主义发展的较高阶段，随着生产和资本的较高度度的集中，经济条件发生了变化，在一些生产部门中出现了规模巨大的企业，当一个或几个大企业占据了一个部门生产量和销售量的较大份额时，它们在市场上便处于特别有利的地位。和其他中小企业相比，这些大企业不但能够获取规模经济和先进技术的利益，具有成本上的优势，而且作为市场上某种产品的主要供应者，具有了左右市场供应的能力，以致有可能通过操

纵该产品的市场价格而获取高额利润。当然，如果这些部门的产品价格长期高于产品的生产价格甚至价值，必然会吸引其他部门大量资本的流入，致使产品的供应急剧扩大和价格回跌。但是生产的高度集中和大企业的存在，在客观上对资本的转移形成了障碍；而大企业也会凭借自身的经济实力，打击新生企业和阻碍资本的流入，以维护自身对市场的控制。这样，在生产高度集中的条件下，大企业便从资本的排他性生长出资本的独占性，它们不再仅仅依靠降低成本来扩大市场份额和利润，而是主要依靠自身强大的经济地位，阻碍自由竞争，排挤中小企业，通过控制市场供应和产品价格来长期保持高额利润。在资本的排他性和独占性的支配下，大资本便逐渐转化为垄断资本，自由竞争也就逐渐被垄断和垄断竞争所代替。

大资本的排他性和独占性并不排斥大资本之间在一定条件下的联合与勾结。当若干个大企业而不只是一个大企业控制某个部门的大部分生产和销售时，为了共同独占市场的目的，它们就可能达成暂时妥协，建立公开的或隐蔽的垄断同盟。因为若干大企业在市场竞争中如果谁也不能击败对方，并且进一步的激烈竞争有可能造成两败俱伤时，它们勾结起来共同控制市场则比它们互相直接争斗更加有利。同时大企业数量越少，它们形成公开或秘密的垄断勾结的可能性也越大，“因为几十个大型企业彼此之间容易达成协定”<sup>①</sup>。此外，资本集中程度越高和企业规模越大，新企业的产生也更加困难，客观上有助于少数大企业垄断地位的形成和巩固。列宁在他的著作中曾引用海尔曼教授的下述一段话来说明这个问题：“正是企业的巨大规模和高度技术水平包含着垄断的趋势。一方面，由于集中的结果，对

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第333页。

每一企业必须投入大量资本，因此，新企业在必要资本额方面面临着愈来愈高的要求，这就使新企业难以出现。另一方面……，每个新企业要想同集中所造成的那些大型企业并驾齐驱，就必须生产大量的过剩产品，而这些产品只有在需求异常增加的时候才能有利地销售出去，否则这种产品过剩就会使价格跌落到无论对新工厂或各垄断同盟都不利的程度。”<sup>①</sup> 新企业难于出现，原有大企业之间的垄断勾结就越容易得以维持和加强。

由此可见，在资本的排他性和独占性的基础上，资本和生产集中发展到较高程度时必然形成垄断。但不仅如此，一旦垄断出现，结果会反过来成为原因，大企业为了取得或加强自身的垄断地位，会有意识地进行兼并与合并，加强自身的经济实力和扩大市场份额，从而进一步加速集中过程。老资格的美国产业组织经济学家贝茵在分析资本主义经济中促进集中的各种因素时，首先指出这一因素并称之为“垄断的动机”。他说：“企业有可能通过限制它们之间的竞争来提高利润。而它们能做到这一点的最好方法，就是通过兼并或其他手段来形成一种市场结构，其中企业相对少而销售者集中的程度相对高。因为在一个高度集中的寡头垄断部门（或者在其极端形式上在一个独家垄断部门）中，竞争的强度和有效性比之有大量企业存在时通常较弱，以致能够比较容易地维持大大超过成本的价格。因此，经常存在着一种通过兼并和其他手段提高销售者集中程度的‘垄断’的动机。”<sup>②</sup> 以资本本性为基础的这种集中和垄断的相互促进，决定了资本集中与垄断加强的总趋势。

## 2. 高度集中的生产部门为克服利润率平均化的障碍而必然

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷，第335页。

<sup>②</sup> 乔·贝茵：《产业组织》1968年英文第2版第200页。

走向垄断。

这是马克思主义帝国主义理论创始人之一的希法亭在他的名著《金融资本》中所提出的一个论点，它对于理解 20 世纪初若干发达国家重工业部门中垄断的形成具有重要意义<sup>①</sup>。前面提到，资本的生产目的是为了利润，但在资本主义发展的较低阶段，利润最大化的主观愿望通过资本在部门间的自由转移，客观上导致了利润率的平均化趋势。“然而，随着资本主义的继续发展，资本的这种不停顿的流动会遇到日益严重的障碍。”<sup>②</sup> 十九世纪后期，随着科学技术进步和工业革命的深化，采掘业、钢铁业和机器制造业等重工业部门得到特别迅速的发展，并产生了若干阻碍资本流动的新因素。首先是资本构成的变化。日益增长的劳动生产率和技术进步，不但使不变资本相对于可变资本迅速扩大，而且使固定资本相对于流动资本不断扩大。固定资本在总资本中比重的“巨大膨胀，意味着一旦资本被投下，它从一个领域转移到另一个领域会变得越来越困难”。<sup>③</sup> 其次是企业形成了巨大的生产规模。技术进步所决定的大规模生产，以及不变资本特别是固定资本的日益增长，都要求更大的资本绝对量，才能在相应的规模上扩大生产或建立新企业。在这种条件下，“剩余价值的逐渐积累对于转化为独立资本是远远不够了。由此可以想象，新资本的流入会变得不足，或者只有经过较长时间才能形成。”<sup>④</sup>

与此同时，这些生产部门的利润率却趋于低下。这不仅是因为资本有机构成提高和单位资本所雇佣的劳动力减少，使这些部门的利润率低于那些资本有机构成较低的部门。而且因为

---

① 请参阅希法亭：《金融资本》第 11 章，1981 年英译本第 183~203 页。

② 希法亭：《金融资本》1981 年英译本第 183 页。

③④ 同上书，第 186 页。

这些部门是大企业占统治地位的部门，技术上的绝对必要性决定了任何新企业从一开始便具有巨大规模并提供大量产品，而现存大企业之间的竞争也变得更加势均力敌和难分胜负，不得不长时期维持超过市场容量的商品供给。所以“在这些部门，很容易形成一种利润率长期低于平均水平的局面，而且平均利润率越低，这种局面也愈加危险。和资本主义生产发展相联系的利润率下降使仍然获利的生产领域日益狭窄”。<sup>①</sup>

正是在这些当时最先进的资本主义生产部门即重工业部门中，对利润率平均化趋势的障碍最为突出，因为固定资本是这些部门最重要的因素，并且资本一经投入也最难以收回和撤出。“恰恰是这些具有大量固定资本的部门，特别容易受到竞争和由此而导致的利润率下降的伤害；而与此同时，它们却感到越来越难以改变已经形成的资本资源的分配状况。”<sup>②</sup>于是在资本特别强有力的部门“为克服这种倾向的反趋势出现了。其最终结果便是自由竞争的废除”<sup>③</sup>。

克服利润率平均化障碍以提高利润率的一种最有效手段是实行企业之间的联合，即实行联合制。不论是建立利益共同体还是实行兼并，联合制都会。加强资本集中，直接或间接促进垄断的形成和发展。部门内部的大企业实行横向联合，会限制自由竞争，有助于大企业建立垄断同盟和提高利润。部门之间的大企业实行纵向联合，会消除相关部门的利润率差别，把各种行情拉平，保证更稳定的利润率；同时可以消除中间贸易，把原来转移给商人的利润留在企业内部，从而提高利润率。“纵向联合不论采取利益共同体还是兼并的形式，都不会限制竞争，而只是加强联合企业同仍然独立的企业之间的竞争力量。另一方

---

①② 希法亭：《金融资本》1981年英译本第190页。

③ 同上书，第191页。

面，横向联合即使是局部的也总是会减少竞争，而如果是全面的则会完全消除竞争。”<sup>①</sup>纵向联合虽然不直接限制竞争，但它能够提高联合企业的利润率并加强它们的竞争能力，从而会间接地促成或加强垄断。由此可见，以克服利润率平均化障碍和提高利润率为目的的联合制，虽然本身并不等于垄断，却是推动垄断形成与发展的重要形式和途径。

高度集中的生产部门为克服利润率平均化障碍而走向垄断，不过是资本追逐高额利润的本性的一种具体表现。不要从上述分析中产生误解，以为大资本通过联合或垄断来努力突破利润率平均化的障碍，只是为了得到平均利润，相反，它们实际追求的是高于平均利润的垄断利润。同时，也不要以为只有利润率低于平均水平的部门才存在着这种趋势，任何部门只要生产集中发展到一定高度并具备适当条件，大资本就可能形成垄断；相反，在大量小企业占优势的部门，尽管利润经常低于平均水平，它们在竞争的压力下却对改变这种状况无能为力。

3. 剩余价值生产和实现的矛盾随着生产的集中而加剧，进一步促进了自由竞争向垄断的转化。

19世纪末期资本主义国家生产和资本集中的高度发展，反映了社会化生产力的巨大增长，也反映了资本主义所有权的进一步集中，这不能不加剧资本主义的基本矛盾，加剧生产和消费的脱节。实现问题日趋尖锐化的结果，必然是价格下跌和利润率下降，在这种形势下，占有巨大生产和销售份额的大公司自然倾向于互相勾结形成垄断，以便人为地维持产品高价和提高利润。恩格斯在他晚年已经看到这一趋势，他在为《资本论》第三卷第二十七章所写的增补中指出：“在大工业的一切领域内，生产现在能以日益增长的速度增加，与此相反，这些增

---

<sup>①</sup> 希法亭：《金融资本》1981年英译本第198页。



产的产品的市场的扩大却日益变慢。大工业在几个月中生产的  
东西，市场在几年内未必吸收得了。此外，那种使每个工业国  
家同其他工业国家，特别是同英国隔绝的保护关税政策，又人  
为地提高了本国的生产能力。结果是全面的经常的生产过剩，价  
格下跌，利润下降甚至完全消失；总之，历来受人称赞的自由  
竞争已经日暮途穷，必然要自行宣告明显的可耻破产。这种破  
产表现在：在每个国家里，一定部门的大工业家会联合成一个  
卡特尔，以便调节生产。”<sup>①</sup>

基本矛盾尖锐化促使自由竞争向垄断转化的压力，在危机  
和萧条时期最为强大。“限制竞争的一般趋势又由于工业周期特  
定阶段所产生的其他趋势而得到加强。”<sup>②</sup> 在繁荣时期，需求超  
过供给，市场价格由劣等生产条件决定，拥有有利条件的企业  
可以获得超额利润，企业主们即使没有任何协议也会在市场上  
实际形成一个团结的统一体。然而在萧条时期，需求严重不  
足，竞争加剧，价格和利润急剧下降，因而大企业勾结起来限  
制竞争提高利润的动机变得特别强烈。所以列宁说：“危机（各  
种各样的危机，最常见的是经济危机，但不是只有经济危机）又  
大大加强了集中和垄断的趋势。”<sup>③</sup>

垄断大企业或企业联合在生产高度集中基础上的形成和发  
展，反映了资本主义所有制形式和企业形式的变化。恩格斯指  
出：“猛烈增长着的生产力对它的资本属性的这种反抗，要求承  
认它的社会本性的这种日益增长的必要性，迫使资本家阶级本  
身在资本关系内部可能的限度内愈来愈把生产力当做社会生产

---

① 马克思：《资本论》《马克思恩格斯全集》第25卷第495页。

② 希法亭：《金融资本》1981年英译本第192页。

③ 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第344页。

力看待。”<sup>①</sup>他把股份公司乃至卡特尔和托拉斯这类垄断组织，称之为资本主义工业企业的“社会化形式”<sup>②</sup>但是，“无论转化为股份公司和托拉斯，还是转化为国家财产，都没有消除生产力的资本属性。在股份公司和托拉斯那里，这一点是十分明显的。”<sup>③</sup>总之，在资本集中基础上和资本本性推动下所形成的垄断，没有也不可能改变资本的本性，而只是改变了资本的形式。这种资本的社会化形式也没有根本消除资本主义的基本矛盾，而只是使资本主义基本矛盾发展到一个新的高度。

**垄断的形式与实质** 什么是垄断？垄断是资本主义大企业的一种经济权力，其特征是大企业凭借对各种经济手段的控制获取高额垄断利润。正确理解垄断的特征和本质，应把握以下几个要点。

第一，垄断的主体是资本主义大企业。垄断企业可以是若干大企业的联合与勾结，也可以是单独一个大企业；共同垄断市场的若干大企业之间也可以没有任何协议或组织形式。因此，一些教科书把垄断界定为大企业建立的协定、同盟或联合是不完全符合实际的。从单个部门来看，垄断可以分为以下几种类型：独家垄断，两家垄断和寡头垄断。在现实中，独家垄断即一个企业垄断某个部门百分之百的生产和销售的情况是不多见的。但如果一个大企业控制了部门生产和销售的60~70%以上，即实际上垄断了市场，这就是所谓的支配性企业。这种类型的垄断在西方国家并非罕见。寡头垄断即若干大企业对其一市场的共同垄断，是一种较为普遍的垄断类型，但由于许多西方国家反垄断法规的限制，它们现在大都没有公开的协议或组织，而主要依靠暗地的勾结或默契的协同行动。

---

<sup>①②</sup> 恩格斯：《社会主义从空想到科学的发展》。《马克思恩格斯全集》第19卷，第238页。

<sup>③</sup> 同上书，第240页。

第二，垄断是一种经济势力。这和西方学院派经济学通常把垄断定义为市场势力的提法不同。市场势力的概念是从单个的部门出发，把垄断看作仅仅是一种市场现象，看作是仅仅占有一定市场份额的大企业对商品价格的操纵。但实际上，大企业的垄断权力并不限于单个市场，并不仅仅来自对单个部门市场份额的控制，它们能够影响的也不仅仅是价格。纵向合并与混合合并使最大企业的垄断势力已扩展为对巨大经济领域和各种经济手段的控制，垄断已不只是一种简单的市场现象和单纯的价格现象了。

第三，垄断的基础是大企业的支配地位，即大企业对产量、销售额、原料、产品设计、专利、销售网、广告等等的控制。西方经济学中某些学派认为高效率是大企业高额利润的主要来源，是不正确的。垄断大企业可能具有较高的经济效率，也可能不具有；即使具有较高的经济效率，它也只是大企业获得高额利润的一种条件，而不是高额利润的原因，因为使高效率带来的低成本利益能够长期留在大企业手中（而不是通过竞争转移给消费者）的主要力量，仍在于大企业本身的垄断地位。只有垄断才是大企业获得高额垄断利润的根本原因。

第四，垄断的最终目的是高额垄断利润。有些西方学者认为垄断大企业的经营目标是适度利润率，或者甚至不是利润而是企业的增长率，这都没有抓住根本。美国经济学家谢佩德一针见血地指出：“市场势力的真正成果当然是更多的利润。假如市场势力实现不了这种成果，谁也不会象现在这样拼命地去追求它了。”<sup>①</sup> 连大多数西方学院派经济学家也承认，垄断大企业的定价和经营目标是长期利润最大化。垄断利润的基本特征在于长期高于普通利润水平。垄断高额利润不但是垄断资本追求

---

① W·G·谢佩德：《市场势力与经济福利导论》1980年中译本第73页。

的最终目标，而且是垄断资本存在的根本标志。

以上便是垄断或垄断势力的基本特征。一切握有垄断势力的资本都是垄断资本。垄断资本虽然具有共同的本质特征，却可以有不同的形式。垄断资本可以采取单企业控制的形式，也可以采取多企业联合控制的形式；联合控制的企业之间可以有正式的协议或组织，也可以是默契的勾结和心照不宣的配合；有组织的垄断资本联合又可分为卡特尔、辛迪加和托拉斯等不同的组织形式。

在本世纪初垄断资本开始出现和形成时，有组织的垄断资本联合形式相当普遍。这就是当时希法亭所说的“垄断的利益共同体”，或者列宁所说的“垄断组织”。公开的垄断组织按照对其所属企业独立性的限制程度不同，可以分为以下几种具体形式。

首先是卡特尔。卡特尔是一个部门若干大企业为了垄断市场而成立的关于价格和产量的协议。订立简单的价格协定当然是维持高价的最简便方法。但价格的确定不是任意的，它依赖于产品的供给与需求状况。单纯的价格协定往往只是在繁荣时期才有效；由于高价格会刺激生产扩大和供给增多，以致价格协定难以维持，当衰退来临时便可能崩溃。为了使价格协定长期有效，对参加卡特尔的各个企业规定生产限额以限制产量则是必要的。“卡特尔要能持久，协议应该进一步使供给与需求的关系能够维持已议定的市场价格。这就必须调节供给和确定生产限额。”<sup>①</sup>

其次是辛迪加。辛迪加是不仅具有价格和产量协议而且建立了统一的供销机构的垄断企业联合。价格和产量协定尽管符合卡特尔的整体利益，但并非总是符合其个别成员的利益，参

---

<sup>①</sup> 希法亭：《金融资本》1981年英译本第205页。

加卡特尔的大企业经常为了自身利益而企图逃避卡特尔的规定。防止这种破坏行为的最好方法，就是取消其成员企业的产品销售职能，而代之以一个统一的卡特尔的中心销售机构。这样，使参加卡特尔的企业紧紧结合在一起的，就不仅仅是协议的条款，而且是共同的经济安排。“当卡特尔从其成员企业之间简单的协议转变为一个消除了其商业独立性的商业单位时，它就叫做辛迪加。”<sup>①</sup> 辛迪加这种垄断组织比卡特尔稳定和持久。

再次是托拉斯。托拉斯是若干大企业合并为一个独立大企业的垄断组织，参加托拉斯的各个企业完全丧失其商业上和生产上的独立性，商品销售，原料采购，生产安排和利润分配等等皆由托拉斯统一进行。托拉斯这种垄断组织显然大大优越于卡特尔和辛迪加。由于独立企业之间的关系已经变为独立企业内部的关系，托拉斯在制订价格，确定产量，进行技术革新和调整生产安排等方面就有更大的选择范围并且更容易贯彻执行，从而能够保证更高的垄断利润和更巩固的市场垄断地位。

可见，卡特尔、辛迪加和托拉斯，不过是大企业为了垄断市场而限制参加垄断组织的各个企业的独立性的不同方式，也反映了这种限制的不同程度。“垄断联合是一种经济统治组织，因此，和国家统治组织有一种确切的类比。卡特尔、辛迪加和托拉斯之间的关系类似于邦联、联邦国家和单一国家之间的关系。”<sup>②</sup>

还有一种垄断组织或垄断企业形式叫做康采恩。康采恩是不同部门的若干大企业联合为一个独立的垄断大企业，其特点

---

① 希法亭：《金融资本》1981年英译本第205页。

② 同上书，第206页。

是生产多样化和跨部门经营。作为混合联合大企业，康采恩的主要形成途径是跨行业跨部门的企业混合兼并与联合。

垄断组织或垄断企业的各种形式在不同国家或不同时期的发展是不尽相同的，这取决于不同的国家条件和历史背景。从历史上看，本世纪初期垄断组织大发展时期，德国等一些西欧国家卡特尔比较普遍，而在美国则是托拉斯比较发达。各个国家反垄断法规实施情况的不同也会影响到垄断的形式。美国是反托拉斯法制订最早和实施相对严格的国家，早在第二次世界大战以前，一个企业垄断市场或者若干企业组织卡特尔或托拉斯来共同垄断市场都已是非法的，大企业已不能公开建立垄断组织，而主要采取暗地勾结或默契配合等形式来垄断市场。在一些西欧国家，直到战后五六十年代，还没有颁布或认真实施反垄断法，因而以价格协定为主要特征的卡特尔还相当普遍地存在着。但随着反垄断法规的实施，公开的垄断组织也成为不合法的，垄断大公司也越来越转向隐蔽的勾结形式。

一般说来，大公司的垄断勾结行为可以分为三个类别：一是公开的勾结，二是暗地的勾结，三是默契的勾结。

公开的勾结也就是公开建立垄断组织。这是本世纪初垄断资本形成时期广泛流行的垄断勾结形式，而后也在许多国家不同程度地长时期存在着。前面指出，美国制订和实施反托拉斯法较早，因而公开的垄断组织早已不能合法存在。但大多数西欧国家与日本则实施反垄断法较晚，大公司之间进行垄断勾结一直是合法的。在30年代经济大萧条的压力下，欧洲的卡特尔狂热曾经达到高潮。从1930年到1956年，大约有2500个决定价格和划分市场的安排在英国出现，其他西欧国家中的数目也大体相当<sup>①</sup>。

---

<sup>①</sup> W·G·谢佩德：《产业组织经济学》1990年英文第3版第347页。

值得指出的是，即使在有严格反托拉斯法规的美国，也并非所有产业中企业勾结定价都是不合法的。“在美国，许多地方性的行业是不属于反托拉斯法所规定的州际范围的；另外一些行业，地方性的或全国性的，根据政府的规划，也是不受反托拉斯法约束的，有的或许已经卡特化了。这些地方性行业一般包括洗衣业，地产业、商业银行、保险业、影院以及一些服务性行业，例如铅管安装业、旅行社、殡仪馆和小汽车出租业。……在这些行业中，协定是普遍存在的，虽然具体情况互异。大多数保险业市场实质上是自 1945 年以来就在州委员会的庇护下实行自行调节的。”<sup>①</sup> 又如，运输业就一直有各种形式的卡特尔。而牛奶“这个大家熟悉的地方产品”也是处在完善的卡特尔制度之下<sup>②</sup>。总之，只要法律的限度允许，大公司总是趋向于进行公开的垄断勾结。

暗地的勾结就是大公司秘密进行合作或订立协议以垄断和瓜分市场。一旦公开的垄断组织成为不合法的，大公司便可能转向秘密的垄断勾结与合作。有人以为，只要有了反垄断法，便会消除一切大公司的勾结行为，这未免太天真了。即使在美国，尽管在反托拉斯法的实施下大多数商定价格的组织形式是非法的，但大公司的勾结仍然是“特有的流行现象”。许多公司经理公开承认这一点。一位老练的总经理在 1975 年曾说：“压倒多数的企业家都与他们的竞争者讨论定价问题。”另一位经理也指出：“协商规定价格一直在这个企业界进行，没有一种真正的方法曾经能够使它停业，不管是通过国会，还是通过司法部。它可能有几年略加收敛，但却始终存在着。”还有一位经理甚至认

---

① W·G·谢佩德：《市场势力与经济福利导论》1980 年中译本第 196~197 页。

② W·G·谢佩德：《产业组织经济学》1990 年英文第 3 版第 350 页。

为：“这正是你做生意的方法。有一个不成文法告诉你：不要竞争。这种方法已经存在 50 年了。”<sup>①</sup>

究竟有多少暗地的垄断勾结在美国和其他西方发达国家存在？没有人能够回答这个问题。因为所有这类勾结都是秘密进行的，除非被揭露出来，外界没有人知道。谢勒尔和罗斯指出：“在美国，几乎任何形式的规定价格和限制产量的协议（不论公开的或秘密的）都是非法的；但是每年仍有几十宗违反法规的行为被起诉，其他未被查出的则不计其数。”<sup>②</sup> 谢佩德认为：人们只能推测，现在美国经济中有几千个秘密的规定价格的勾结安排。所有这些勾结都是为了提高价格和增加成员公司的利润，而最有效和持久的协议则最不为人们所知晓。<sup>③</sup>

对各年被起诉的违犯反托拉斯法的案件进行分析，是窥探大公司秘密垄断勾结的一种可行的方法。可惜的是，这类研究数量不多。美国司法部的经济学家海和吉尼曾对 1963 年 1 月至 1972 年 12 月期间美国因违犯谢尔曼法第一款而被起诉并胜诉的部分犯罪案件进行分析，提供了某些大公司秘密垄断勾结的实例，并揭示了这类勾结行为的某些特点。他们发现，在考查的 62 个案例中，除了 4 个案例其参加勾结的公司数目超过 50 个以外，平均来说进行阴谋勾结安排的公司为 7.25 个，有 79% 的秘谋集团只涉及 10 个或 10 个以下的公司。其次，在大规模勾结案件中行业商会常起重要作用。在 8 个涉及 15 个以上企业的秘谋集团中，有 7 个涉及行业商会。第三，行业集中率越高越有利于秘密勾结。在能够估计产品集中率的 50 个案件

---

① 《商业周刊》1975 年 6 月 2 日，转引自 W·G·谢佩德：《产业组织经济学》1990 年英文第 3 版第 347 页。

② F·M·谢勒尔，D·罗斯：《产业市场结构和经济效果》1990 年英文第 3 版第 235 页。

③ W·G·谢佩德：《产业组织经济学》1990 年英文第 3 版第 351 页。



中，有 38 个其行业集中率在 50% 以上<sup>①</sup>。海和吉尼得出结论：“扼要总结我们的经验分析表明，竞争公司之间的秘谋勾结在任何情况下都可能发生，但是，当企业数量少，集中程度高和产品差异小时，它出现并持久的可能性最大。”<sup>②</sup>

默契的勾结就是大公司通过心照不宣的协同行动来提高价格和垄断市场。这是在反垄断法规实施条件下，一个行业的若干大公司能够实行统一的垄断价格而又不至于触犯刑律的最好方法。在这方面，大公司已经创造出若干办法来达到缄默的垄断勾结，其中最主要并广泛流行的一种办法就是“价格领导制”，简称“领价制”。所谓领价制，是指一个行业中若干大企业缄默地协调和统一产品价格的一种方式，通常由一个被公认为行业领导的大企业不定期地宣布价格变动，其他公司则随之效仿，由此达到统一高价获取高额利润的目的。

领价制有两种主要类型。一种是所谓支配性企业的价格领导。当某部门一个最大公司取得支配性地位，即控制了产品销售的大部分市场份额，而其他厂商因规模太小而不足以影响商品价格时，这个最大公司便会自然取得价格领导地位，它在规定或变动价格时虽然也要适当考虑其他供应商的反应，但能够最好地服从于它本身的利润目标。另一种是所谓勾结性的价格领导。这通常出现在紧密的寡头垄断部门，其中有较强的进入壁垒，产品可以互相替换，企业间的成本曲线比较相近而产品的需求弹性较小。在这种条件下，有时是一个主要企业充当价格领导，有时则是几个主要企业交替充当价格领导。

垄断部门大公司通过领价制实行缄默的垄断勾结的实例不

---

① G·A·海，D·吉尼：《关于商定价格秘谋集团的经验考查》，《法学和经济学杂志》1974 年 4 月号第 20~30 页。

② 同上书，第 26~27 页。

胜枚举。例如美国的烟草制品部门，早在 20 年代和 30 年代已提供了价格领导制的古典的范例，三大企业（雷诺兹公司，美国烟草公司和菲利普莫里斯公司，通过骆驼等名牌烟的销售，建立起保证三大公司获得最大限度勾结性利润的价格结构，最大销售商雷诺兹公司一直充当价格领导。第二次世界大战后，美国烟草公司迅速发展占据香烟总销量第一位，并成功地领导了若干次提价。后来，美国烟草公司的市场份额有所下降，而菲利普莫里斯公司则取得巨大进展，当它的万宝路香烟变为世界上最畅销的牌子后，它便以占总销售额第二位的身份成功地实现了价格领导。从长期看，这个部门尽管公司的领导地位有所变化和香烟型号趋于多样化，却没有任何迹象表明香烟制造商之间价格竞争加剧。近年来，虽然 1983 年每盒烟的联邦货物税倍增到 16 美分，而且低价重新出现和消费需求下降，但主要的香烟制造商通过提高价格，仍有效地把每千支烟的利润从 1980 年的 3.80 美元提高到 1988 年的 11.55 美元。<sup>①</sup>

美国汽车制造部门提供了领价制的另一个例证。美国最大三家汽车公司（通用、福特和克莱斯勒）懂得，它们作为一个集团的利益可以通过避免互相之间的价格竞争而最好地实现。《华尔街杂志》解释说：“汽车制造商能够使利润最大化，因为在一个寡头垄断的国内汽车部门中，三家主要生产商倾向于互相模仿价格变动。一位总经理指出：如果一家公司降低价格，其他公司将立即效仿……结果销价并不会提高任何公司的市场份额”。由于通用汽车公司占有约 50% 左右的销售份额，它显然是该部门的价格领导，发动了几乎每一轮提价，它的价格变动事实上为福特公司和克莱斯勒公司确立了价格上限。有时三大公

---

<sup>①</sup> F·M·谢勒尔，D·罗斯：《产业市场结构和经济效果》1990 年英文第 3 版第 250~251 页。

司实际采用的价格似乎代表一种默契的交易，这种交易是通过微妙的交流和暗示过程而达到的。例如 1983 年夏秋之际最大三家为准备 1984 年车型设计而进行策划时，通用汽车公司领头传出信息要提高其初步的计划价格 2%，克莱斯勒紧跟，暗示它暂时考虑 1.4% 提价，福特则表示期望价格提高 2.3%。根据其他公司所泄露的意图，通用汽车公司最终提高价格平均为 2.4%，福特和克莱斯勒则很快提价与之相一致。总之，三大公司在定价方面的类似和一致是非常显著的，有时甚至达到令人惊讶的程度。不过，在家用小汽车领域，由于近年来外国制造商占据了将近 40% 的市场，其定价方式有明显的不同，没有公认的价格领导，定价表现出竞争市场上的易变性和难以预测的特点。这显示了大量进口在约束国内寡头垄断定价权力方面所起的重要作用，也说明了为什么美国政府对进口竞争的限制使得三大公司能够提高汽车价格<sup>①</sup>。整个说来，依靠价格领导制和政府的保护政策，美国汽车价格的长期记录是持续的大幅度增长。从 1967 年到 1987 年，新车的平均销售价格上涨 4 倍，从 3310 美元提高到 13255 美元。也就是说，此期间新车价格的上涨比整个消费物价指数的通货膨胀率年平均快 25%，由此保证了三大公司的高额垄断利润。从 1947 年到 1977 年，美国全部制造业公司的税后年股本利润率平均为 11.8%，而三大汽车公司为 14.3%。1980 年到 1982 年，在进口冲击和经济衰退的双重影响下汽车公司曾一度出现亏损，但到 1983 年，在政府限制进口所提供的价格保护条件下，三大公司又开始大规模赢利。从 1983 年到 1987 年的 5 年中，全部制造业公司平均年利润率分别为 10.6%、12.5%、10.1%、9.5%、12.8%，三大汽车公司却高

---

<sup>①</sup> W·亚当斯，J·W·布洛克：《汽车工业部门》，W·亚当斯主编：《美国的产业结构》1990 年英文第 8 版第 111 页。

达 31.3%、40.1%、24.3%、19.3%和 18.6%。<sup>①</sup>

以上简要分析了垄断资本的实质和各种具体形式，它进一步说明，垄断是资本高度集中的必然产物，大企业的资本本性和特定的经济地位决定了它们转化为垄断企业的必然性。垄断企业无论采取何种形式——有组织的或无组织的，公开勾结或暗地勾结——都不会改变垄断的实质，即通过垄断地位攫取高额利润。我们不应该把垄断的形式看作是一成不变的，以为 20 世纪初期流行的各种垄断组织仍然是当今发达资本主义国家垄断企业的基本形式，这种认识与实际不符；但是，我们也不应该因为公开的垄断组织在发达资本主义国家大多已不能合法存在，便否认垄断企业的存在，认为大企业的垄断本性已经改变或消失，这同样不符合现代资本主义的实际情况。垄断资本的统治依然是现代资本主义最基本最重要的经济特征。

**现代发达资本主义经济的垄断性质** 由于公开的垄断组织已大都不能合法存在，如何判断当代发达资本主义国家的经济垄断性质及其发展程度便成为一个困难的问题。尽管如此，西方经济学家仍然提出了各种衡量垄断的具体方法，虽然还没有一种方法完全令人满意。这些方法归纳起来不外两大类。一类主要从市场结构来衡量垄断。由于销售商的集中程度是决定市场结构的首要因素，人们大都用平均的市场集中率或总体集中率作为判断是否存在垄断和衡量垄断发展水平的主要指标。另一类主要从市场效果来衡量垄断，而市场效果的中心问题是价格和赢利状况，例如经济学家伦勒所提出的伦勒指数即属于这一类，伦勒指数也被称之为垄断指数。

伦勒指数是以西方微观经济学原理为基础的。按照这一原理，处于完全竞争市场中的厂商，其产品价格最终必然等于边

---

<sup>①</sup> W·亚当斯主编：《美国的产业结构》1990 年英文第 8 版，第 115~116 页。

际成本；而在不完全竞争的垄断条件下，价格将高于边际成本。1934年，经济学家阿巴·伦勒提出，作为一个比率表现出来的这种价格与边际成本的偏离可以用来衡量垄断势力<sup>①</sup>。因为一个竞争部门在均衡条件下，厂商的产量处于它的最低平均成本；这时的边际成本等于平均成本，平均成本等于产品价格，从而伦勒指数等于一。由于平均成本中已经包含了使用资本的合理报酬，产品价格高于平均成本的部门即属于超额利润。当产品价格高于或低于平均成本时，企业通过资本的进入或移出便可恢复均衡状态。但如果一个部门的产品价格长期高于平均成本，即伦勒指数长期大于一，则意味着垄断势力的存在，表明大企业依靠其垄断地位而能够长期获得垄断超额利润。这样，伦勒指数就成为衡量垄断势力及其垄断程度的一个指标。

早在1954年，著名经济学家卡莱茨基已对美国制造业部门在1879年至1937年期间的伦勒指数作了估算。1985年，美国经济学家迈伦·戈登继续了这一工作，对美国制造业部门1939年到1982年期间的伦勒指数进行了估算。他们估算的结果见下表（见表2—6）。

从美国制造业部门垄断指数的长期估算中可以看出以下几点：第一，从上世纪末期以来，美国制造业一直存在着垄断势力。第二，垄断势力有长期增长的趋势，但发展并不是直线式的。在上个世纪1879年至1889年大工业公司形成时期，垄断势力急剧增长；而后在20世纪20年代的兼并高潮时期，垄断程度又有迅速提高。从战后时期看，50年代和60年代制造业部门的垄断势力得到不间断的迅速增长，但在1972年至1982年期间则有轻微的下降。总的看来，美国制造业的垄断势力在从

---

<sup>①</sup> A·P·伦勒：《垄断的概念和垄断势力的衡量》《经济研究评论》1934年6月号。

## 美国制造业部门的垄断指数

**表 2—6** (1879~1982)

| 卡策茨基的估算 (1879~1937) |      | 戈登的估算 (1939~1982) |      |
|---------------------|------|-------------------|------|
| 年份                  | 垄断指数 | 年份                | 垄断指数 |
| 1879                | 1.23 | 1939              | 1.38 |
| 1889                | 1.32 | 1947              | 1.31 |
| 1923                | 1.33 | 1950              | 1.33 |
| 1929                | 1.39 | 1954              | 1.35 |
| 1937                | 1.36 | 1958              | 1.39 |
|                     |      | 1963              | 1.45 |
|                     |      | 1967              | 1.48 |
|                     |      | 1972              | 1.49 |
|                     |      | 1977              | 1.46 |
|                     |      | 1980              | 1.45 |
|                     |      | 1981              | 1.45 |
|                     |      | 1982              | 1.46 |

资料来源：M·J·戈登“战后垄断势力的增长”《后凯恩斯经济学杂志》，1985年秋季号第8~9页。

19世纪80年代以来的100多年时间里有了相当大的发展。第三，当代美国经济的最重要部门中垄断已发展到很高的程度。正如戈登所指出：表中的“垄断指数数值使人们清楚地看到，美国制造业部门中垄断势力的发展程度是很高的。由于卡莱茨基指数计算中的边际成本没有包括可变的成本，加上一些无规则的干扰，使得所计算的伦勒指数在没有垄断势力存在时也会大于1。但是，这些因素并不能解释在整个时期中垄断指数的这样高的数值。”<sup>①</sup>

美国制造业的垄断指数虽然对美国经济中这个最重要的生产部门的垄断势力提供了一个综合的概念，但还不能使人们对

<sup>①</sup> M·J·戈登：《战后垄断势力的增长》，《后凯恩斯经济学杂志》1985年秋季号第10页。

美国和其他发达国家主要经济部门中垄断势力的统治获得一个较直观的认识。为了得到这种认识，我们转而观察发达国家集中率的发展水平。

先看市场集中率的发展。较高的市场集中程度是否必然意味着垄断的存在和发展，在这个问题上是有不同看法的。例如有的学者就认为集中的发展并不必然伴随着垄断的发展。“主要资本主义国家的生产集中和资本集中是十分惊人的，不仅集中的规模越来越大，远非 19 世纪末 20 世纪初可比拟，而且集中的速度越来越快，……那么这种集中是不是构成更严重的市场垄断呢？看来并没有发生。”<sup>①</sup> 我们认为，虽然资本集中与垄断的发展并不是完全同步的，但如果一般地断言集中的发展与垄断的加强无关，则不但违背了马克思主义观点，甚至连多数西方经济学家的看法也不及。西方新古典经济学主流派经济学家也认为，一个部门的市场集中率发展到一定高度，便可能出现寡头垄断；随着集中率的进一步提高，寡头垄断势力必然随之加强。美国产业组织经济学的权威之一谢勒尔教授指出：“当最大的四家厂商控制了全部市场的百分之四十或者更多时，便很可能出现寡头垄断行为。”<sup>②</sup> 另一位老资格的产业组织经济学权威贝茵教授，则按照市场集中率的高低把寡头垄断进一步划分为垄断程度不同的若干类别。类型 I 是“极高度集中”的部门，其特征是  $CR_4$  达到 75% 以上，这类部门具有极高的垄断程度；类型 II 是“高度集中”的部门，其  $CR_4$  为 65~75%， $CR_8$  为 85% 或 90%，这类部门中大企业的寡头垄断也很强；类型 III 是“中高度集中”的部门，其  $CR_4$  为 50~65%， $CR_8$  为 70~85%，这

---

① 童大林等：《当代资本主义问题引论》第 18 页。

② F·M·谢勒尔，D·罗斯：《产业市场结构和经济效果》1990 年英文第 3 版第 82 页。

类部门中大企业之间也存在着较大程度的寡头垄断依赖关系；类型Ⅳ是“低中度集中”的部门，其 $CR_4$ 为35~50%， $CR_8$ 为45~70%，这类部门仍属于低度寡头垄断部门。此外， $CR_4$ 低于35%和 $CR_8$ 低于45%的部门也可能包含有寡头垄断的因素。<sup>①</sup>抛开这些类别的具体划分标准是否完全恰当不说，贝茵的分类至少表明，寡头垄断程度是随着集中率的提高而加强的。

如果我们以四大厂商40%的市场集中率作为划分垄断部门和非垄断部门的大体分界线，美国制造业中垄断势力的直接统治范围有多大呢？根据美国普查局所公布的制造业集中率资料，1982年，在448个四位数字部门中，四厂商集中率在40~59%的部门有120个，在60~79%的部门有56个，在80~100%的部门有23个。以上集中率在40%以上的部门共199个，占制造业部门总数的44.4%，占制造业总增加值的39.5%。<sup>②</sup>结论正如谢勒尔所说：“如果舍象掉进口的竞争，普查局定义的四位数部门平均来说趋向于过宽，因此上述统计数字可以表明，美国全部制造业部门的大约一半是以寡头垄断为特征的。”<sup>③</sup>

正因为普查局对许多四位数部门的定义过宽，官方公布的集中率显然低估了实际的市场集中水平，也掩盖了实际的垄断程度。为了确切估计美国制造业的实际市场集中程度，需要对普查局公布的集中率进行全面调整，但这是一项复杂而困难的工作，很少有人去做。美国著名产业组织经济学家谢佩德曾对1966年的官方集中率进行过分析，他发现普查局当年所列的

---

① J·S·贝茵，P·D·奎尔斯：《产业组织：专题论文》（第一部）1987年英文版第97~103页。

② F·M·谢勒尔，D·罗斯：《产业市场结构和经济效果》1990年英文第3版第83页。

③ 同上书，第82页。



417 个制造业四位数部门中，大约有 225 个部门的集中率需要调整 and 校正。经过全面校正后的比率具体证实了许多经济学家的长期推测，即实际的集中程度大大超过官方所公布的比率。根据普查局所公布的集中率计算，整个制造业用产值加权的平均四企业集中率为 39%；而按照校正后的集中率计算，加权平均的四企业集中率为 60%。谢佩德由此得出结论：“紧密程度不等的寡头垄断，如果不是无处不在，也是相当盛行的。经济活动量的 3/5 以上是在集中率高于 50% 的 191 种工业中进行的。”<sup>①</sup> 这个对 1966 年美国制造业平均集中率的校正估计，究竟在多大程度上适用于 80 年代，还难以作出判断。考虑到 70 年代以后国际经济竞争的加剧和外国商品进口的增加，某些制造业部门的实际市场集中率可能低于官方公布的集中率。但综合起来看，谢勒尔根据普查局公布的集中率资料对 1982 年美国制造业部门寡头垄断势力的判断，决不是一个过高的估计。

需要指出的是，这些以高度集中和寡头垄断为特征的大约一半的制造业部门，大都是最重要的制造业部门。这从制造业的两位数字部门组的加权平均集中率的比较中看得很清楚。根据普查局公布的资料计算，1982 年制造业的 20 个两位数字部门组中，四企业集中率较高的部门组（即 CR<sub>4</sub> 接近或超过 40%）有 8 个<sup>②</sup>，它们是：

|           |      |
|-----------|------|
| 化学产品及有关产品 | 37.3 |
| 原金属工业     | 38.3 |
| 石、陶瓷及玻璃制品 | 38.4 |
| 食品及有关产品   | 40.2 |

① W·G·谢佩德：《市场势力与经济福利导论》1980 年中译本第 161 页。

② 计算根据美国商务部：《1982 年制造业普查：制造业集中率》（1986 年 4 月），《1982 年制造业普查：概要》（1986 年 3 月）。

|         |      |
|---------|------|
| 电机      | 41.1 |
| 仪器及有关产品 | 47.4 |
| 运输设备    | 64.4 |
| 烟草加工制品  | 83.2 |

可以看出，这些高度集中的部门主要包括两类，一类是最必需的日用消费品，如食品，饮料，烟草制品等；另一类是重要设备和高技术产品，如飞机，汽车，电机，电子，仪器，化学产品以及钢铁等。它们几乎囊括了制造业的最重要部门。这8个部门组虽然只占制造业20个部门组的40%，却占了制造业全部增加值的52.7%。

在美国制造业中，被少数大公司高度垄断的具体部门比比皆是。谢佩德在70年代初期曾指出：“实际上，接近独家垄断的两家垄断的体制，即使撇开大家熟知的公用事业中的准独家垄断不谈，在制造业中是相当大量而且突出的。”<sup>①</sup>例如，西方电气公司供应它的母公司贝尔系统所需要的器材，而贝尔系统则囊括了美国电话业务的84%以及可以说是长途电话业务的全部。通用汽车公司制造全部公共汽车及火车机车的80%以上，还制造在美国和加拿大销售的70%以上的中级和高级小汽车；在全部小汽车产值中，通用汽车公司的份额是55%，加上福特公司的25%和克莱斯勒公司的19%，使汽车工业成为一个异常紧密的寡头垄断部门。国际商用机器公司先是控制了统计表格编制器材的90%，继而从主要的计算机工业一创始就在美国和全世界控制了它的生产业务的70%以上。坎贝尔公司制造羹汤罐头的90%。吉列公司在保险刀片总销售额中占了75%的份额。一些主要药品基本上是通过专利权而垄断的。摄影复印机实际上是独家垄断的。许多地方报纸也是如此。在其他许多次要产品

---

<sup>①</sup> W·G·谢佩德：《市场势力与经济福利导论》1980年中译本第162页。

中,例如巧克力糖,乐器中的铙钹,邮票自动发售机,城市旅行指南等等,也存在着近似的独家垄断。介乎独家垄断和紧密的寡头垄断之间的两家垄断,更为普遍。主要的飞机,飞机发动机和螺旋桨市场,基本上是由两家垄断的。核动力设备起先是独家垄断,随后变成了两家垄断,这种局面一直维持到通用电器公司和威斯汀豪斯电器公司不再能迅速扩大生产能力时为止,而打进该市场的另外两家厂商,即燃料工程公司和巴布科尔—威尔科克斯公司,多年来一直控制着差不多全部动力锅炉(包括核锅炉)市场。其他一些电器特别是大型电器,都近乎两家垄断。美国硫磺工业几十年来都实际上是两家垄断。小型武器、弹药、重型涡轮发动机、几种摄影器材、建筑材料、石油管道和化学产品工业,也是这样。同步卫星目前主要由很少几家电器公司制造。军事订货中 37%到 63%实际上是独家包揽的<sup>①</sup>。

到 80 年代,虽然由于外国进口商品竞争的加剧和个别大公司因反托拉斯诉讼失败而改组,某些部门的实际垄断程度有所降低,但垄断大公司的统治并未根本改变。例如汽车制造业,三大汽车公司的产量集中率在 1966~1975 年期间高达 97.7%,到 1987 年为 90.1%,由于日本进口汽车的竞争,三大公司的市场销售额集中率有所降低,但仍达到 68%<sup>②</sup>。为了维护三大公司在美国汽车市场上的寡头垄断地位并扩大其国外市场,政府不断对日本施加力,迫使日本接受对美国的汽车出口限额和扩大美国汽车在日本的销售。同时美国三大汽车公司还日益与日本和西欧的大汽车公司加强协调关系和建立合资企业。美国电话电报公司在美国长途电话业务中的份额在 1970 年以前曾达

---

① W·G·,谢佩德:《市场势和经济福利导论》1980 年中译本第 162~163 页。

② W·亚当斯主编:《美国的产业结构》1990 年英文第 8 版第 105、107 页。

到 100%，1980 年降低到 90%，1989 年大约为 70~75%，仍然在长途电话部门居支配地位。国际商用机器公司在美国计算机市场中的份额一直在 60~70%，到 80 年代已进一步提高到 80%。波音飞机公司所占飞机市场份额，在 60 及 70 年代为 50~65%，到 1980 年，销售份额达到近 80%，1986~87 年在空中客车的竞争压力下其份额曾缩小到 50%左右，但到 1989 年又由于需要的新高涨而重新上升到 60~70%，继续处于垄断统治地位<sup>①</sup>。

关于其他发达国家的市场集中水平，我们在第一章中已提供了若干统计资料，这里只须简单提示一下。例如英国，根据 132 个三位数字行业（代表制造业和矿业就业总量的约 80%）计算，5 家最大公司的加权平均市场集中率在 1973 年已达到 48.2%；根据 256 个四位数字行业计算，5 家最大公司的平均销售集中率在 1975 年已高达 65.1%<sup>②</sup>。英国的四位数字行业大体相当于单个的产品市场，其 65% 的产品销售集中率显然高于美国的平均市场集中水平，表明英国制造业和矿业中的寡头垄断统治比美国更强大。

关于西欧共同市场各国的市场集中情况，研究表明，按照 4 家最大厂商在较宽定义工业部门中的市场份额来衡量，大多数部门具有较高的集中水平。1981 年 4 家最大公司在 8 个主要大部门中的市场份额为：化学产品部门 31%，机器产品部门 33%，纺织产品部门 42%，电机产品部门 43%，运输设备部门 44%，纸张产品部门 45%；只有金属工业和食品两个部门低于 30%。整个 70 年代，在共同市场 4 个主要国家的 305 个产品市

---

① W·G·谢佩德：《产业组织经济学》1990 年英文第 3 版第 411、424、414~415 页。

② P·E·哈特，R·克拉克：《英国工业的集中，1935—1975》1980 年英文版第 23、35 页。

总序  
导论  
第一章  
第二章  
第三章  
第四章  
第五章  
第六章  
第七章  
第八章  
第九章  
第十章  
第十一章  
第十二章  
第十三章  
第十四章  
第十五章  
第十六章  
第十七章  
第十八章  
第十九章  
第二十章  
第二十一章  
第二十二章  
第二十三章  
第二十四章  
第二十五章  
第二十六章  
第二十七章  
第二十八章  
第二十九章  
第三十章  
第三十一章  
第三十二章  
第三十三章  
第三十四章  
第三十五章  
第三十六章  
第三十七章  
第三十八章  
第三十九章  
第四十章  
第四十一章  
第四十二章  
第四十三章  
第四十四章  
第四十五章  
第四十六章  
第四十七章  
第四十八章  
第四十九章  
第五十章  
第五十一章  
第五十二章  
第五十三章  
第五十四章  
第五十五章  
第五十六章  
第五十七章  
第五十八章  
第五十九章  
第六十章  
第六十一章  
第六十二章  
第六十三章  
第六十四章  
第六十五章  
第六十六章  
第六十七章  
第六十八章  
第六十九章  
第七十章  
第七十一章  
第七十二章  
第七十三章  
第七十四章  
第七十五章  
第七十六章  
第七十七章  
第七十八章  
第七十九章  
第八十章  
第八十一章  
第八十二章  
第八十三章  
第八十四章  
第八十五章  
第八十六章  
第八十七章  
第八十八章  
第八十九章  
第九十章  
第九十一章  
第九十二章  
第九十三章  
第九十四章  
第九十五章  
第九十六章  
第九十七章  
第九十八章  
第九十九章  
第一百章

场上，主要的市场结构为紧密的寡头垄断<sup>①</sup>。

以上主要从市场集中率的发展高度看现代西方发达资本主义国家经济的垄断特征。然而必须指出，市场集中率并不能充分反映垄断势力的实际发展程度，要判断大公司的垄断实力，还应该观察总体集中率。我国有学者认为，只有市场集中率才与垄断直接联系在一起，总体集中率则与垄断没有直接联系<sup>②</sup>。这种看法，和西方产业组织经济学（特别是其中的芝加哥学派）的观点非常相近。但是这种观点正受到越来越多的西方经济学家特别是非正统派经济学家的批评。他们指出：不应当把垄断势力定义为市场势力，局限于一个个的单个市场；由于垄断大公司通过混合兼并发展为混合联合大企业，不但绝对规模极其巨大，而且通过多产品跨部门经营和诸如交叉资助和互惠交易等手段，大大加强了它们在单个市场及整个工业中的垄断地位<sup>③</sup>。从这种观点出发应该认为，总体集中率也在相当程度上反映了巨型公司的垄断统治实力。

从总体集中率来看，现代发达资本主义国家的总体集中水平已大大高于本世纪初垄断资本开始形成时期。例如美国，1909年企业总数为268,491个，产值在100万美元以上的大企业共有3,060个，仅占企业总数的1.1%，但拥有的产值却占全部企业总产值的43.8%。据此列宁提出：“美国所有企业的全部产值，差不多有一半掌握在仅占企业总数百分之一的企业手里！”<sup>④</sup>到1982年，美国全部非金融公司总数为2464303个，其

① H·W·迪乔恩主编：《欧洲的产业结构》1988年英文第2版第14页。

② 参阅章嘉琳主编：《变化中的美国经济》1987年版第167~168页。

③ 参阅：J·鲍林：《二元经济中的竞争》1986年英文版；W·C·彼德森等主编：《市场势力与经济》，1988年英文版；W·F·米勒：《混合联合大企业：一种‘非工业’》，《美国的产业结构》1990年英文第8版。

④ 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第333页。

中资产在 2.5 亿美元以上的特大公司有 1314 个, 占公司总数的 0.05%, 却拥有全部公司资产的 68.0%<sup>①</sup>。这就是说, 0.5% 的非金融大公司已拥有全部非金融公司总资产的大约 70%! 此外, 美国 100 家最大工业公司在整工业资产中所占的份额, 1909 年为 17.7%, 1977 年已高达 29.5%。100 家最大制造业公司在制造业全部资产中的份额, 1925 年为 34.5%, 1987 年已提高到 50.0%; 200 家最大制造业公司的份额, 1929 年为 45.8%, 1987 年已提高到 61.8%<sup>②</sup>。上述资料表明, 当代美国经济的总体集中已经达到很高水平, 大公司的垄断势力空前强大。那末, 其他发达国家的情况如何? 根据资料判断, 其他多数发达国家的总体集中率和由此反映出的大公司垄断程度甚至比美国更高。这从下列数字可以看出。1985 年 20 家最大工业企业在全部工业就业中所占的百分比, 美国为 18.6%, 而西欧一些发达国家却分别为: 西德 26.0%, 法国 32.5%, 英国 35.3%, 瑞士 60.2%, 瑞典 66.9%, 荷兰 95.1%; 只有日本低于美国, 为 9.9%<sup>③</sup>。但是, 日本较低的总体集中率在相当程度上是一种统计上的假象。这有两个原因。第一, 典型的日本大制造商通常把大量零部件生产承包给小公司, 这些小公司虽然在法律上是独立的, 但对大公司的经济依赖关系非常密切, 以至可以看作是大公司的一个组成部分。第二, 更重要的是, 许多日本大公司尽管在形式上是彼此分离的独立公司, 但它们通过共同的金融联系和互相持有股权而结成家族集团。考虑到这两个因素, 日本大公司的总体集中水平实际上大大高于统计数字。至于加拿

---

① F·M·谢勒尔, D·罗斯:《产业市场结构和经济效果》1990 年英文第 3 版第 58 页。

② R·B·杜博夫:《积累与权力》1989 年英文版第 170 页。

③ F·M·谢勒尔, D·罗斯:《产业市场结构和经济效果》1990 年英文第 3 版第 63 页。

大,其 25 家和 100 家最大非金融公司在全部非金融公司资产中所占比重,在 1983 年已分别达到 34.0%和 52.2%<sup>①</sup>。

虽然当代发达资本主义国家的总体集中水平和大公司垄断程度很高,但在各个主要经济部门中的发展却是不平衡的。大公司直接控制的是重要的经济部门,而一些次要部门则在相当程度上还是小企业的天下。以美国为例,1982 年 1314 个资产超过 2.5 亿美元的特大非金融公司中,竟有 1020 个属于四个最重要的经济部门,占了特大公司总数的 77.6%。具体分布是:矿业有大公司 79 个,占该部门公司总数的 0.2%和全部公司资产的 67.3%;制造业有大公司 657 个,占该部门公司总数的 0.3%和全部公司资产的 79.5%;交通运输业和公用事业有大公司 284 个,占这两个部门公司总数的 0.2%和全部公司资产的 91.0%,此外,保险和房地产业等有大公司 1,875 个,占公司总数的 0.4%和全部公司资产的 78.4%<sup>②</sup>。正是在这五个国民经济的要害部门中,资本集中程度最高,大公司的垄断统治最强。而其他经济部门如农、林、渔业,建筑业,服务业和商业,中小公司仍占有较重要的经济地位。

综上所述可见,不论从经济表现来衡量还是从经济结构来衡量,现代发达资本主义国家的垄断特征都是很突出的。巨型的混合联合大公司真正是国民经济的主宰,它们集中了社会资本的绝大部分,控制了国民经济的主要部门,在大多数重要的物质生产领域进行垄断统治,并依靠其垄断势力获取高额垄断利润。尽管不同国家的发展水平有别,不同时期的发展速度各异,但总的看来,大公司的垄断统治始终是本世纪发达资本主

---

① C·马菲尔斯:《总体集中的国际考察:加拿大、西德、日本和美国》,R·S·凯曼尼等主编:《加拿大的兼并、公司集中和权力》1988 年英文版第 65 页。

② W·M·达格:《公司权力和经济表现》,《市场势力与经济》1988 年英文版第 89 页。

义国家最重要的经济现象，成为现代资本主义的基本特征。

### 第三节 垄断与竞争

**垄断资本与非垄断资本之间的竞争** 前面的分析已经指出，垄断是作为自由竞争的对立物而发展起来的，但垄断并没有消除竞争，只不过使竞争采取了新的形式。列宁说得好：“从自由竞争中生长起来的垄断并不消除自由竞争，而是凌驾于这种竞争之上，与之并存，因而产生许多特别尖锐特别剧烈的矛盾、磨擦和冲突。”<sup>①</sup> 资本主义大企业为了维护它们在市场上的垄断地位，不可避免地要和本部门的中小企业、其他非垄断部门的中小企业，以及其他垄断部门的中小企业（暂不谈其垄断企业）发生关系。这种资本关系虽然本质上还是竞争关系，但由于垄断大企业的巨大规模和强大经济地位，它们和部门内外中小企业之间的竞争已不是在一种相对平等和自由的基础上展开，它们力图排挤，掠夺和控制非垄断的中小企业。其手段主要有三类：一是通过进入壁垒限制和排挤中小企业，二是通过买方垄断掠夺非垄断部门的中小企业，三是以承包形式把部门内中小企业纳入自身的控制之下。

#### 1. 通过进入壁垒排挤中小企业。

进入壁垒对维护和巩固大公司的垄断地位至关重要。大公司垄断市场的根本目的在于控制产品价格以提高利润，为了维持垄断价格则必须限制产量，为了限制产量又必须设置进入壁垒。因为较高的价格和利润会诱使大量资本从其他部门进入市

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第400～401页。



场，如没有进入壁垒，资本的大量流入必定使生产迅速扩大和产品供给激增，最终迫使价格回落和利润下降。西方经济学的大量经验研究证明，高度的进入壁垒和高度的生产集中，是形成和保持垄断价格和垄断利润的两个必要条件。

进入壁垒是指垄断部门形成的对部门外资本流入的障碍，任何会减少资本流入的可能性、规模和速度的经济因素都属于进入壁垒。进入壁垒的实质在于使新进入的或可能进入的企业成本过高而无利可图，阻碍部门之间资本的自由流动，以保证垄断部门大企业的垄断价格和高额利润；而其他非垄断部门的大量中小企业则不得不忍受较低的利润率。

希法亭早在本世纪初就已指出垄断组织所形成的壁垒对于限制竞争和保证垄断利润所起的重大作用。他说：“卡特尔化的直接后果在于以牺牲其他资本主义工业部门为代价而改变卡特尔的利润率。因为卡特尔化意味着资本追求投资领域的竞争受到限制，这种不同的利润率不会由于资本的转移而平均化。各种经济因素和财产关系（诸如原材料的垄断）对资本自由流动所造成的限制，确实是消除销售商之间市场竞争的一个先决条件。”<sup>①</sup>列宁也引用德国经济学家克斯特涅尔在一本专著中所列举的垄断组织排挤打击局外企业（即未加入垄断组织的企业）的各种手段，生动描述了形成壁垒的若干因素，并提出这已不是一般的企业竞争，而是垄断者对于不屈服于垄断组织的企业的扼杀。在西方学院派经济学家中，美国老资格的产业组织理论家乔·贝茵是研究垄断部门进入壁垒的先驱者之一。他把垄断部门的壁垒归结为现有厂商对于可能进入的厂商在经济上的有利条件和优势，并将其归纳为三种类型：一是产品差异的优势，

---

<sup>①</sup> 希法亭：《金融资本》1981年英译本第230页。

二是绝对成本的优势，三是规模经济的优势<sup>①</sup>。美国著名产业组织经济学家谢佩德则把垄断部门形成壁垒的源泉分为两个主要类别：外生的源泉和内生的源泉。内生的壁垒源泉是置根于市场的基本条件之内的因素，诸如技术条件、产品性质、企业规模等等，而外生的壁垒源泉则来自垄断企业有意识采取的各种行动，用以排挤现存的竞争者和潜在的进入者。在这两个类别中，他共列出了 14 种进入壁垒的具体形式<sup>②</sup>。

为了更加明确起见，我们可将垄断部门的壁垒归结为以下 5 类：

第一，由于垄断企业的巨大规模所形成的壁垒。巨大的生产规模意味着大公司雄厚的资本投资，也意味着它们享有规模经济的利益和绝对成本的优势，这在客观上为新企业的进入造成严重的困难和障碍。巨大的投资要求使得中小资本很难进入，因为没有足够的资本就不可能建立与现存大公司相匹敌的大企业，而公司规模太小又很难与大公司竞争求得生存。即使能筹集足够的资本建立与现有大企业相匹敌的大公司，又会使部门的生产能力和产量急剧扩大，造成价格回落和利润下降，新资本也可能因惧怕蒙受巨大亏损而对投资踌躇不前。“这种对进入的规模壁垒尤其阻碍新资本进入资本集约型的大工业部门，因为这类部门的最低限度效益规模非常巨大（例如石油精炼工业和汽车工业）。”<sup>③</sup>

第二，由于垄断企业的生产性质而形成的壁垒。巨型垄断企业的产品和生产往往具有某些特殊性质，如产品差异、纵向联合、生产多样化等等，也都可能形成进入壁垒。一般说来，一

---

① J·S·贝茵：《产业组织》1968年英文第2版第255页。

② W·G·谢佩德：《产业组织经济学》1990年英文第3版第273~274页。

③ 同上书，第274~275页。

个企业产品的差异性愈小和可替换性愈大,则竞争也愈强烈。某些垄断大公司的产品可能具有较大的差异性,这种差异可能来自产品本身的技术特性,如特殊的性能或设计;也可能来自企业的推销效果,如某种名牌和商誉。它们往往被一部分买主所偏爱,并对其他企业的进入形成障碍。大型垄断企业又大多在纵向联合或混合联合基础上形成生产的跨部门纵向衔接或生产多样化。如果大企业依靠纵向联合控制了廉价或优质供应品的大部分来源,它们就不仅能够获得对于竞争者的成本优势,甚至可能完全排除竞争者。至于那些以生产多样化特征的混合联合大企业,它们的跨部门经营更使它们能够自由调配所掌握的巨大财力和资源,集中力量在某些极需排除竞争者的部门加强壁垒,以形成或巩固其市场垄断地位。

第三,由于垄断企业对生产投入品的控制而形成的壁垒。原材料特别是关键性的原材料的充分供应,是保证一个企业正常运转和获取利润的基本条件,因此,某些垄断部门中的大企业或者通过购买优质矿山,或者通过与原材料大宗生产者订立长期购买合同等方式,控制优质廉价的原材料来源,便可对新投资者形成强大壁垒,而使自身的垄断地位巩固无比。此外,大公司对专利权的独占性控制也会对进入者形成难以逾越的障碍。在某些部门例如药品工业中,通过控制专利而阻碍竞争的作用特别显著。

第四,由于政府的帮助而形成的壁垒。在特定条件下,资产阶级政府可以通过授予特许权等方式,直接帮助某些大公司排斥竞争和加强垄断。谢佩德指出:即使在一切经济因素都有利于新投资者的条件下,“法律上的一种特许规定或限额规定,也会提供一种屏障。……大多数公用事业和金融业显然都有很高的或者是绝对不可超越的壁垒,这些壁垒的基础,既是技术条件,也是政府所授予的特许权(这种特许权对于新来者的排

斥，在程度上往往远超过技术条件所起的作用，例如电视业和铁路业的情况就是这样)。”<sup>①</sup>此外，关税和进口限额也是一种特殊类型的壁垒，它排斥的是国外的竞争者。

第五，由于垄断企业所采取的有意行动而形成的壁垒。大垄断公司为了维护其垄断势力，可以有意识地使用各种“武器”来威胁潜在的进入者和打击现有的新来者。这些有意采取的手段除了前面已经谈到的控制原料，专利和其他重要投入品以外，还有以下几种。其一，建立和保持过剩的生产能力。通过这种手段，支配性大公司对潜在的进入者发出警告：它能随时迅速扩大产量以充分满足增长的市场需要，并对进入者进行反击。例如美国的杜邦公司在70年代和80年代，就曾在钛二氧化物工业部门蓄意保持过剩生产能力，以预先控制产量增长和阻止新企业的进入<sup>②</sup>。其二，充分占有产品空间。这是某些大公司所采取的另一种策略，如果一类产品可能具有的各种品种都被大公司所制造并投入市场，新企业要想进入就很难依靠新产品而取得立足之地。美国的谷物早餐食品部门是这种策略的著名例证：六家主要公司通过不断增加品种而几乎塞满了产品空间，从1950年到1971年，它们在全国销售的牌子从27种激增到74种，而后还在不断增加<sup>③</sup>。所以尽管几十年来这个部门实质性的技术进步并不显著，同时产品价格一直高昂，但由于产品空间被填满再加上广告宣传的作用，新企业极难进入，几家大公司一直控制着很高的销售份额。其三，扩大销售开支特别是广告费用。垄断公司的巨大销售支出也具有强大的壁垒作

---

① W·G·谢佩德：《市场势力和经济福利导论》1980年中译本第188~189页。

② W·G·谢佩德：《产业组织经济学》1990年英文第3版第275页。

③ F·M·谢勒尔，D·罗斯：《产业市场结构和经济效果》1990年英文第3版第466页。

用。大规模劝诱性的广告宣传能够加强消费者对垄断公司产品的商标信誉和偏爱，广泛的销售网络更使得垄断公司的市场销售地位强大无比，这都对进入者构成巨大威胁：它们或者因为缺乏商誉和销售渠道而无法占有必要的市场份额；或者不得不为促销而大量增加投资，以致提高成本而无利可图。大量的经验研究表明，广告开支在消费品工业部门中的壁垒效应特别强大，广告强度（通常用广告费用占销售额的百分比来衡量）与利润率具有紧密的正相关联系。其四，进行直接反击。这包括垄断大公司对新来者采取的各种打击和排挤手段，低价倾销则是其中最严厉的手段之一。大公司基于强大的经济力量可以暂时用低于成本的价格倾销产品，一待竞争者被排除和自身垄断地位巩固后再通过提高价格来获取高额利润。这种被称为：“掠夺性”的价格行为能给予小竞争者以巨大损伤甚至使之彻底消灭，并对可能的进入者形成威慑。混合联合大企业可利用“交叉资助”而特别有条件采用这种手段。

经济学家似乎还没有找到有效方法来综合衡量一个部门的壁垒高度，更没有人能够对一个国家所有垄断部门的壁垒程度作出全面估计，但作为高壁垒部门的实例却不少。例如美国汽车工业部门对国内新竞争者的进入壁垒就极高。根据美国交通部的估算，建立一个新汽车装配厂的成本在2亿美元以上，而汽车生产的4个基本部分（包括发动机厂、变速器厂、零部件厂和装配厂）的共同建设成本则高达12至14亿美元。这样的规模壁垒足以使中小资本望而却步。同时，新的进入者除生产汽车外还得把汽车卖给消费者，这又面临进一步的障碍。1986年最大三家汽车公司共支出6.93亿美元做推销汽车的广告，这意味着一个新企业仅仅用来宣布进入就得耗费巨额资本。最后，新进入者还必须为汽车的销售和服务建立一个能与三大公司相匹敌的销售商系统，这也是一个令人畏惧的任务，因为通用、福

特和克莱斯勒三大公司为销售汽车而授予的销售商特许，分别高达 15585、8975 和 10499 家<sup>①</sup>。所以毫不奇怪，为什么自 50 年代初期以来，几乎没有新企业在国内汽车生产部门出现。那些“新”的汽车生产商实际上都是在外国已经建立的大汽车公司。而面对这些来自国外的竞争者，美国政府正不断采用关税和进口限额等手段来加强壁垒，以维护三大汽车公司的市场垄断地位。

美国的啤酒工业部门提供了另一种类型的例证。在这个部门并没有传统的壁垒形式如控制专利或政府单独授予特许，关键的投入品并没有被垄断，规模经济也不是重要因素。虽然战后以来啤酒酿造商的数目持续减少，从 1947 年的 404 家公司下降到 1970 年的 75 家，但在酿造商数量急剧减少的同时，地区酿造商的总销售额并没有变化，一些经济学家当时对它们的竞争前途也很乐观。然而 1970 年以后情况开始发生变化。在 1969~70 年，菲利普莫里斯公司以 2.29 亿美元的代价兼并了米勒酿造公司。米勒公司当时在美国大啤酒酿造商中排第八位，1969 年只占销售额的 4.5%。它虽然是一个财务上成功的公司，但同菲利普莫里斯公司的财力相比只能算个侏儒。菲利普莫里斯公司是一个非常巨大的混合联合企业，它使除安赫塞—布施公司从外的所有美国酿酒商相形见绌，1986 年占有高度集中的美国烟草制品部门 37% 的销售额和欧洲共同体国家 19% 的香烟销售份额，1988 年拥有总资产 260 亿美元和净利润 23.37 亿美元。依靠其巨大财力和大批专家，它不断扩大消费型产品并迅速转向经销啤酒，1988 年已成为世界上最大的消费品产品公司和美国排第 10 位的最大工业公司。作为巨型混合企业，菲利普

---

<sup>①</sup> W·亚当斯，J·W·布洛克：《汽车工业部门》，W·亚当斯主编：《美国的产业结构》1990 年英文第 8 版第 110 页。

莫里斯有充分条件借助交叉资助来占领啤酒市场。当它兼并了米勒酿酒公司以后，即于1971年开始实行这一策略，目标是使米勒成为啤酒部门的最大企业。1972年，菲利普莫里斯—米勒购买了芝加哥的梅斯特布劳公司和它的“利特”商标（“利特”是一种低热量啤酒，在芝加哥地区十分畅销），随即开始急剧扩大“利特”牌啤酒的广告支出，从1973年的52.5万美元到1980年的3300万美元再到1987年的8300万美元，从而使“利特”啤酒销量大增。与此同时，菲利普莫里斯又投入大量财力来扩大现有工厂设备和建造新厂，在1972~1979年6年时间对米勒的累计投资从2.28亿美元增长到超过10亿美元。巨大的交叉资助显然是米勒在长期严重亏损条件下得以迅速发展的先决条件。从1971年到1975年，菲利普莫里斯的米勒分部年年亏损，累计达1.2亿美元，迨后虽开始有少量赢利但一直在限界以下。根据菲利普莫里斯公司1988年的年度报告，在1985~1988年期间，它的米勒分部的经营利润（扣除利息和公司管理费用前的利润）仅占啤酒销售额的5.1%，而它的烟草制品经营利润平均高达34.3%。尽管到90年代前未必能完全补偿米勒分部的全部累计亏损，但在菲利普莫里斯的多年资助下，米勒的啤酒经营迅速扩大，并从该部门大企业的第八位上升到第二位。随着菲利普莫里斯—米勒和安赫塞—布施两大公司集团加强广告宣传、扩大产品销量和用新牌子进一步瓜分市场，大批中小酿造商纷纷被排挤出该部门。日益加强的广告宣传特别不利于地区酿酒商，因为它们得不到同等机会利用电视宣传工具。总的结果是，菲利普莫里斯—米勒的混合兼并在啤酒业部门中引发了通向紧密寡头垄断的无情的趋势：价格竞争被日益加剧的推销竞争和高价格所代替，幸存者和成功者依靠的是市场势力而不是效率。到80年代末，啤酒工业终于演变为一个高度集中和壁垒森严的垄断部门。1972年四大酿酒公司占有啤酒

销售额的 47%，而到 1988 年它们已垄断全部销售量的 86%<sup>①</sup>。

## 2. 通过买家垄断掠夺非垄断部门的中小企业。

资本主义企业既是产品的出卖者又是原料、材料和各种投入品的购买者，任何生产部门都会既和某些其他生产部门（或者最终消费者）发生售卖关系又和某些其他生产部门发生购买关系。因此，生产和资本的高度集中就不仅可能产生卖家垄断，而且可能产生买家垄断。

在实际经济生活中，形成买家垄断比形成卖家垄断的可能性小得多。就绝大多数工业部门来说，它们作为商品供应者所面对的市场通常是由大量小购买者组成的，极少数买主购买一个部门很大部分产品的情况比较少。不过在某些场合，少数买主控制市场的现象也确实存在。买主垄断现象当然不会发生在消费品市场上，但大多数产品在到达消费者手中以前要经过许多中间环节：消费者要向零售商购买，零售商要向批发商购买，批发商要向消费品制造商购买，消费品制造商又要向农业、矿业、制造业厂家购买原材料、设备和零部件，后者又要向其它厂家购买各种投入品。在这个连锁的某些环节上，就可能出现买家垄断势力，而这种垄断势力的基础，则是由生产高度集中所形成的买主集中。

一定程度的买主集中可以在零售商业和制造业中发现。零售商作为售卖者虽然大多以地方市场为特征，而作为购买者除了易腐烂和笨重商品外却常常面对全国市场甚至世界市场，特别是少数巨大的连锁商店。例如美国最大的零售商西耳斯连锁百货公司 1986 年在国内的商品销售额为 220 亿美元，同年在相同商业领域中美国的商品销售总额为 3520 亿美元，因此平均说

---

<sup>①</sup> W·F·米勒：《混合联合大企业：一种非工业》，《美国的产业结构》1990 年英文第 8 版第 330~333 页。



来,西耳斯给约占到各类商品批发购买量的 6.3%,但由于它在各类商品销售中的地位不同,某些商品的购买份额只有 1%,如特定的服装类别,而另一些商品的购买份额却高达 20%,如洗衣机和汽车配件。美国最大的食品连锁商店塞弗威 1986 年的销售额为 162 亿美元,相当于食品店销售总额的 5.5%,但考虑到餐馆和某些机构的需求,它在大多数食品产品购买中所占份额大约不到 4%。4 家最大的食品连锁商店 1982 年共占全部食品商店销售额的 15.4%和全部食品产品采购额的 9~11%。美国最大的药品连锁商店沃格林 1986 年占全部药店销售额的 7.4%,4 家最大的药品连锁店共占 1982 年该行业总销售额的 19.2%。由于医院和政府机构也是药品的大宗购买者,占沃格林连锁商店销售额 36%的处方药品和专买药品约相当于 1986 年美国药品工业总产量的 3.8%<sup>①</sup>。

在制造业部门,美国经济的投入产出表分析表明,大多数原材料和中间产品制造部门都面对大批使用部门,只有一小部分销售额依赖于单独类别的工业购买者。例如美国钢铁工业的最大主顾是汽车工业部门,后者在 1987 年购买了国内钢铁产量的 15%,通用汽车公司占国内汽车和卡车产量的大约一半,它直接和间接购买的钢铁似乎应占到 7%,但通用公司不仅生产汽车而且制造火车机车、建筑设备和军用车辆,所以它购买的钢铁份额必定高于上述比例。汽车部门也是玻璃工业(不包括玻璃容器)的大主顾,1977 年机动车制造商购买了玻璃产量的 18.5%;但对专门生产某些特种玻璃如层压玻璃和钢化玻璃的工厂来说,汽车和卡车制造商实际要购买它们产量的大部分,买主集中程度要高得多。几个最大电冰箱和空调器生产厂家则是

---

<sup>①</sup> F·M·谢勒尔, D·罗斯:《产业市场结构和经济效果》1990 年英文第 3 版,第 517~518 页。

小型压缩机的主要购买者。国际商用机器公司、苹果公司和康派克公司三家在 1987 年即为生产微机共购买了全部小型圆盘驱动装置的 3/4<sup>①</sup>。

根据卖主方面和买主方面不同的集中程度，市场可以分为 4 种基本类型。原子式的市场：大量的小售卖者和大量的小购买者相对立；卖方垄断：众多小购买者面对高度集中的少数大售卖者；买方垄断：众多小售卖者面对高度集中的少数大购买者；双边垄断：高度集中的少数大售卖者和少数大购买者相对立<sup>②</sup>。尽管买方垄断远不象卖方垄断那样普遍和严重，但买方垄断确实可以在少数部门中形成。

双边垄断和买方垄断对价格的影响是不同的。在双边垄断市场上，买方垄断对于卖方垄断是一种抗衡力量，可以遏制高度集中的少数大售卖商操纵和提高产品价格的程度。反过来看，卖方垄断对于少数大购买者控制市场的力量也是一种遏制。因此，任何一方都不能单独地完全控制价格，实际价格决定于少数大卖主和少数大买主之间的讨价还价。不过，价格通常不会还原为原子式市场上的水平。因为卖方集中和买方集中不会恰好达到同一程度，最终结果取决于哪一方的集中程度更高和垄断势力更为强大。

买方垄断则与此不同。当一个市场上购买厂家的集中达到较高程度而它们面对的却是数量众多的小售卖者时，便会出现和卖方寡头垄断类似的趋势，“那就是，几个大厂家在某种市场供应品的购买上占有较大份额，可能使它们意识到相互之间的依存，从而限制它们为获得供应品而进行的竞争。它们之间可

---

① F·M·谢勒尔，D·罗斯：《产业市场结构和经济效果》1990 年英文第 3 版，第 518~519 页。

② J·S·贝茵，P·D·奎尔斯：《产业组织：专题论文》（第一部）1987 年英文版第 111 页。

能形成明确的或默契的勾结，并趋向于通过联合或集体行动行使其买方垄断势力，压低供应品的购买价格，以牺牲售卖者的利益来提高它们自己的利润。即使没有集体行动，个别大购买者也可能利用其大宗购买作为讨价还价的条件，在不完全市场上争得较低的购买价格。”<sup>①</sup>

在由大量小售卖者构成的部门形成买主的集中与垄断，似乎在农业和矿业中比较普遍。美国农业中可以找到的突出例子是烟叶市场，这个市场上数量众多的小烟草种植者不得不把他们的大部分产品出卖给六个主要的香烟制造商。在出售牛奶的农业市场上，高度或中度的买主集中也是一种常规。出卖肉畜的农业市场则以低中度的买主集中为特征，大规模肉类加工部门是肉畜的主要购买者。总的说来，农业总产量中有一部分是在不同程度的买主垄断集中的市场上出卖的，虽然只在几个行业中这种买主集中的程度很高。在美国的矿业中，中高度的买主集中也存在于大部分原油市场上，在那里几个大炼油厂依靠它们支配的特殊运输设施，成为大量小生产者为他们原油所能找到的唯一买主。类似的情况也存在于某些矿石市场上<sup>②</sup>。

不言而喻，在买主垄断条件下，少数大企业可以人为地压低材料和中间产品的收购价格来为自己谋取高利润，广大受害者则是小企业，它们可能是资本主义的小公司，也可能是个人经营的小工厂和家庭农场。这些生产者由于规模小数量多而很难与大企业竞争，不得不屈从于大企业垄断低价的盘剥。在资本主义国家，本来小企业的经济地位就比较低下，它们的财力薄弱，劳动强度大，收入或利润低，破产率非常高；而在买主

---

① J·S·贝茵，P·D·奎尔斯：《产业组织：专题论文》（第一部）1987年英文版，第110页。

② 同上书，第113页。

垄断部门中，由于大公司的直接掠夺，小企业的处境必然更加困难。

### 3. 通过转包形式控制本部门的中小企业。

垄断大公司对部门内部的中小企业可以通过各种壁垒手段进行排挤打击，但也可以对它们实行直接控制，使它们为自身服务。实行直接控制的一种重要方法，就是大公司把部分生产任务转包给小企业，从而把小企业纳入自己的生产体系之内。这种方法在某些资本主义国家，特别是日本，比较流行。

日本制造业中的转包制度非常普遍。除了最小的企业外全部制造业超过四分之三的公司都使用转包企业，其中有大公司也有中小型公司。使用转包企业的公司数目以及被使用的转包企业数目随着公司规模增大而增多，越是大公司越是使用更多的转包企业。以1973年为例，制造业中规模为4~9个雇员的小企业只有33.9%使用转包商，每个企业平均使用的转包商为4个；而规模在1000人以上的大企业则有83.3%使用转包商，每个企业平均使用的转包商为160个。某些大公司甚至把50%以上的生产任务转包给其他企业<sup>①</sup>。大多数承担转包工作的承包商都是小企业。在某些以进行装配和分离加工操作为特征的生产部门，小企业特别多，其中承担转包工作的比重也非常大。1971年，日本制造业中纺织品、服装、加工金属制品、机器、电机设备、运输设备和仪器等7个部门组中，从事转包工作的中小企业都超过70%<sup>②</sup>。

通过转包制度，大垄断公司就把部门内的大量中小企业纳入自身的控制和支配之下。尽管转包合同每年签订，但小企业承担大公司的转包任务使它们之间形成一种相当稳固的依赖关

---

① R·E·卡维斯，植草益：《日本的产业组织》1976年英文版第112~113页。

② 同上书，第113页。

系。提供转包任务的大公司完全负责产品的设计，规定产品规格和质量标准，并付给承包企业以生产成本和加工费。这样，作为承包商的小企业实际上变成了大公司的分厂或分车间。这种转包制度不但使大公司获得经济利益，而且也掩盖了大公司实际的生产集中程度。谢勒尔和罗斯在解释为什么日本企业的总量集中率大大低于其他国家的原因时指出：“和其他国家的企业相比，典型的日本大制造商把更多的生产任务转包给小的供应公司。这些供应商与它们主顾之间的联系和依存关系非常密切，以至似乎有理由认为它们是大公司的一个组成部分，尽管它们在法律上是独立的。”<sup>①</sup>

大公司把部份生产工作转包给小企业可以获得许多经济利益和提高利润率。首先是降低产品的劳动成本。因为小企业中工人的工资较低，让小企业承包部分生产任务便可以利用其廉价劳动力，降低生产的劳动成本。其次是把需求波动的部分风险转嫁给小企业。大公司根据周期不同阶段社会需求的变动来增加或减少转包任务，本身只需保持满足基本社会需要的生产能力和雇员，这样，大公司就可以把过剩生产设备限制在最小限度，有利于降低固定成本，同时又可以使自己的职工经常保持满负荷劳动，有利于提高生产率。第三，在某些部门如塑料和合成纤维工业中，大的原材料制造商把制造最终产品的工作转包给其他企业，使它们对价格的影响进一步扩展到相关市场，这近似于纵向合并，并且当原材料制造商的市场集中率达到一定高度时产生更强的市场势力和更容易形成寡头垄断<sup>②</sup>。

在转包制度下，小企业已在相当程度上变成为大垄断公司

---

① F·M·谢勒尔，D·罗斯：《产业市场结构和经济效果》1990年英文版第31版第64页。

② R·E·卡维斯，植草益：《日本的产业组织》1976年英文版第113~114页。

的附庸。一般说来，小企业的经济地位本来比较低下，它们在大多数要素市场上处于不利地位。对于大多数进行承包任务的小企业来说，特别是那些固定给某个大公司承包任务的小企业，它们没有其他选择余地，不得不忍受大公司的剥削，只能在低工资、低利润的条件下拼命工作。在繁荣时期，由于承包任务充足，这些小企业还能暂时分享一些经济繁荣的好处，而一旦生产过剩来临，它们便成为经济衰退的主要受害者。

**垄断资本之间的竞争** 垄断资本是取得垄断地位和具有垄断势力的大资本，体现为一定数量的资本主义大企业。既然垄断资本是资本的一种形态，它就不可能消除资本的本性，消除资本之间所固有的竞争关系。无论是同一部门还是不同部门的垄断企业，无论是进行勾结还是没有勾结的垄断企业，只要它们在市场上发生经济联系，就会有竞争。竞争和追逐利润的资本动机是不可分割的。垄断资本之间的竞争主要表现在两个方面：一是同一部门内部垄断企业的竞争，二是不同部门之间垄断企业的竞争。下面就分别来看看这两种垄断资本竞争形式的主要特征。

#### 1. 同一部门内部垄断企业之间的竞争。

除了独家垄断和近似独家垄断的支配性企业垄断这两种情况外，大多数垄断部门都存在着一数量的大企业，它们通过不同的勾结形式和默契的协同行动实行寡头垄断。然而，共同的垄断地位并不意味着它们之间矛盾和竞争的终结，恰恰相反，垄断即是竞争的结果，又是竞争的继续。

任何垄断勾结都是大企业在激烈竞争中所达成的暂时妥协。每个大公司都企图追求自身的高利润，它们的资本本性和不同经济地位决定了它们经济利益上的差别和对立，决定了它们在市场上的竞争动机。但是，当少数几个大企业在市场竞争中难分胜负，而进一步的激烈竞争又可能导致共同的经济损失

时，它们进行垄断勾结以保证共同获得高利润的动机便会占上风。不过，在形成垄断勾结中，各大公司关于确定什么样的价格水平和如何划分市场份额的主张是不可能一样的。只有经过讨价过价，经过反复的磨擦和较量，大公司之间才能达成暂时的妥协，形成有组织的或默契的垄断勾结。

一旦寡头垄断形成，垄断公司又会产生新的竞争动机——欺骗其他公司暗地降低价格，以扩大自身的产量和市场份额，获取更多利润。一般说来，各公司成本相近和市场需求稳定比较有利于垄断勾结的巩固。但如果各公司的成本差别很大，成本较低的公司则会倾向于用稍低的价格来扩大市场份额；市场需求的不规则变动也对固定价格形成威胁。因此，即使成文的或不成文的垄断定价协议形成，有关公司暗中进行的价格竞争仍然可能存在，这又反过来严重威胁垄断勾结的维持，发现和阻止这类欺骗行为也就成为巩固卡特尔和其他垄断勾结形式的中心问题。由于解决这个问题通常很困难，有些经济学家倾向于认为，卡特尔和各种固定价格的垄断勾结具有内在的不稳定性。

保持价格让步的秘密，是寡头垄断企业进行削价竞争的重要条件。任何企业的暗中降价只要不被发觉，就不会遭到其他垄断企业的反击和制裁。如果这种削价销售只占很小的销售份额，通常不容易被发觉或引起价格波动，这样暗中削价的企业就可能较长期地获得扩大销售所带来的经济利益。但是，一旦大公司的秘密削价范围扩大到占总销售额的20%或30%，原来议定或共同遵守的垄断价格便会公开下降，秘密削价再继续下去，公开的价格战必将燃起，已形成的垄断勾结则可能完全崩溃。这种戏剧性后果的例证可以在美国电机设备部门中找到。在1956年和1957年早期，美国生产开关齿轮的大制造商之间的秘谋勾结本来进行得很顺利，价格一直稳定在高水平上。可是不久，威斯汀豪斯公司在与佛罗里达电力照明公司总经理商定

100 万美元订货时秘密提供了 4% 的折扣。通用电气公司的销售代理人得知这个消息后，便在自己的交易中提供同样的折扣与之较量。当威斯汀豪斯的销售官员听说秘密已经泄漏，竟老羞成怒地继续对其他购买商的订货削价，接着其他公司也都加入削价竞争，以致在 1957~58 年期间价格猛跌到账面价值的 40%，垄断秘谋就这样在一场价格战的狂潮中崩溃<sup>①</sup>。正是这次事件使通用电气和威斯汀豪斯两大电气设备公司汲取教训，在而后的涡轮发电机交易中采用缄默的公开协调价格计划，通过公布两公司所有定货和报价单的办法，在 1964~1976 年期间成功地避免了大吵大闹的价格竞争。

寡头垄断大公司之间除了可能进行价格竞争外，更普遍的是进行非价格竞争。非价格竞争是同一部门大垄断企业竞争的主要形式，它们通常和有效的垄断勾结定价结合在一起，从而把垄断企业间的竞争纳入较安全的轨道。这种形式竞争在各个垄断部门中的发展程度是不同的，产品的差异越大，非价格竞争的可能性和强度也越大。非价格竞争又包含多种形式，其中最主要的有以下几种：

首先是促销方面的竞争。一旦垄断价格形成和价格竞争受到抑制，大企业在商品推销方面的竞争便会激烈起来，而促销竞争的重要手段首先是广告宣传。广告是大企业促进销售的重要武器，特别是战后随着电视的逐渐普及而兴起的电视广告，在人为地制造产品差异、对消费者进行劝诱性宣传和扩大产品销售方面起着特别巨大的作用。电视广告由于自然时间（尤其是黄金时间）的有限性，通常被少数大垄断公司所独占。消费品部门的大企业特别依赖广告宣传。一些生产日用消费品的大公

---

<sup>①</sup> F·M·谢勒尔，D·罗斯：《产业市场结构和经济效果》1990 年英文年第 3 版第 308~309 页。



司和大连锁店其广告费用占销售额的比例非常大,例如 1989 年某些美国大公司的广告支出占销售额的比例,软饮料大制造商百事可乐公司为 6.1%,最大的肥皂和个人用品制造商普鲁克特-甘博公司为 8.2%,最大的快餐连锁店麦克唐纳快餐店为 13.5%,最大的早餐谷物食品制造商克洛格公司为 13.8%,等等<sup>①</sup>。除广告外,扩大销售网络是促进销售的另一重要手段。需要指出的是,垄断大公司通过加强广告宣传和扩大销售网络所进行的促销竞争,对于非垄断的中小企业则起着加强进入壁垒的作用。因此,它既是垄断公司之间进行竞争的手段,同时又是限制中小企业自由竞争的手段。

其次是产品质量和设计方面的竞争。在垄断价格统一的条件下,大公司产品质量的改进实际意味着价格的下降,必然有利于扩大销售 and 市场份额。不过对于许多已经形成寡头垄断的部门,享受垄断利润的大公司并不希望通过重大的技术变革和质量改进来争夺市场,而倾向于改善产品的设计和外观来吸引雇客。美国汽车工业部门是这种非价格竞争的典型。战后几十年来,三大汽车公司的生产技术和产品质量并没有什么突破性变革,但却每年设计和生产新车型,主要在汽车样式和外观上进行装饰性的改进,作为吸引消费者和扩大销售的重要手段。从汽车部门的观点看,这种办法的优点在于,既可促进对汽车需求的更新,又避免了重大技术变革可能带来的竞争前景的不确定性和市场混乱。前通用汽车公司董事长小阿尔弗雷德·斯隆就曾教导汽车部门要避免“激进”的产品革新和他所谓的“冒然实验的风险”<sup>②</sup>。结果,时髦化的车型设计便成为大汽车公司

---

① W·G·谢佩德:《产业组织经济学》1990年英文第3版第396页。

② W·亚当斯, J·W·亚洛克:《汽车工业部门》,《美国的产业结构》1990年英文第8版第112页。

竞争的主要战场。这种每年的车型更换同时引起了成本的上升，因为随着车型更换，原有车型生产线上的工具和钢型可能全部或部分地变得无用，从而必须作为生产本来摊提。三大汽车公司由此引起的特殊工具和设备的摊提费用，1947 年仅 1.05 亿美元，1966 年已剧增到 13.59 亿美元<sup>①</sup>。不言而喻，车型的经常变换和相应的巨大投资，也在汽车部门中形成令人畏惧的进入壁垒，同样具有限制非垄断企业竞争的作用。

再次是服务方面的竞争。当价格一致或接近时，服务的好坏将对产品的销售起重要作用。不但对于提供劳务的公司来说，服务种类的多少和服务质量的高低直接影响消费者的选择，即使生产和销售物质产品的企业，产品的售前售后服务，以及各种便利消费者的服务措施，也会有助于产品的销售。因此，垄断部门的大公司往往转向在服务领域展开非价格竞争。例如 1978 年前的美国各大航空公司，因为票价由各公司和管理机构民航委员会大体按照一致的水平确定，争夺旅客的竞争便转移到服务方面，诸如机内装饰、饮食、便利、频繁的航班安排等等。结果导致经常出现半空的班机这种不必要的昂贵的炫耀，而不是正常竞争所应提供的高效率的航班日程、灵活的价格和不同的服务条件<sup>②</sup>。

## 2. 不同部门之间垄断企业的竞争。

不同部门和市场上的垄断资本也会发生竞争。这是因为，不同部门和市场可能由于各种因素而具有某种联系，成为相关市场，这些相关市场上的垄断资本便可能在经济交往中产生竞争关系。即使毫不相关的经济部门，大资本也会极力向利润率高部门渗透，从而为争夺高利润而发生竞争。

---

① J·M·布雷尔：《经济集中》1972 年英文版第 337 页。

② W·G·谢佩德：《产业组织经济学》1990 年英文版第 3 版第 346 页。

决定不同部门成为相关市场的原因是多方面的。首先，产品的类似性使分隔的地方市场成为相关市场。有些产品因为运输成本高等因素而在地理上分割为许多独立的地方市场，但这些分离的地方市场则可能由于产品的类似性而发生联系。例如波士顿和巴尔的摩地方性的水泥或冰淇淋市场便可以在这个意义上联系起来，大公司通过多厂经营或连锁经营即可利用这种联系。其次，产品的纵向衔接使不同部门成为相关市场。例如生产铁矿砂的采矿部门和钢铁冶炼部门直接相关，生产通讯设备的部门和通讯部门直接相关。再次，产品的可替换性使不同部门成为相关部门。有些产品虽然性质不同，却可以互相成为代用品，例如铝可以代替铁，硬塑料可以代替金属等等，这些部门也会发生竞争关系。最后，产品和劳务的扩展性联系使不同部门成为相关部门。例如航空公司可同时经营旅馆和汽车出租业务；食品制造公司不但各类产品都卖给消费者，而且都通过广告新闻媒介来促销，通过超级市场和食品杂货商来出卖。

不同部门垄断企业之间的竞争可以在多种领域中展开。非垄断部门是垄断企业竞争的一个领域。垄断企业积累的高额利润由于垄断部门对产量的限制而需要在部门外寻求投资出路，某些非垄断部门就可能成为垄断企业竞相投资和扩大垄断势力的重要场所。布雷尔的研究表明，垄断大公司在一些小企业占主导的竞争性部门也占有重要地位。他发现：1958年美国200家最大的制造业公司，在企业数多达2,883个的粮食产品部门占有就业量的29.3%，在企业数多达5,573个的面包产品部门占有就业量的22.2%，在企业数高达8,433个的乳制品部门占就业量的24.7%<sup>①</sup>。垄断部门本身是垄断企业竞争的另一个领域。一个部门的垄断大公司不会因为另一些部门被其他企业垄

---

① J·M·布雷尔：《经济集中》1972年英文版第75页。

断便完全放弃进入这些部门的机会，只要有可能并有利可图，它们也会向其他垄断部门渗透，从而和其他垄断企业形成竞争关系。不过，垄断企业的这种跨部门扩展倾向于“进入那些从技术意义上说与其主体行业密切联系的部门，或者进入那些需要类似的资源和专门知识的部门”<sup>①</sup>。至于垄断企业的主体部门，特别是那些集中程度和进入壁垒很高的垄断部门，其他垄断企业的进入和竞争则比较困难和较不普遍。

垄断部门通常具有不同程度的进入壁垒，为什么还可能和其他部门垄断企业的进入和竞争呢？其实，任何垄断部门的进入壁垒都不是绝对的，这种壁垒通常能够限制中小企业的自由竞争，但却不能绝对阻碍垄断大企业的入侵。垄断大企业突破其他垄断部门进入壁垒所依靠的主要武器是：第一，本身巨大的绝对规模和雄厚的财力。如果说大企业巨大的相对规模（即在部门中所占的份额）是形成部门内部垄断势力的重要因素，那末大企业巨大的绝对规模则在与部门外垄断企业的竞争中起着重要作用。第二，大银行的金融支持，几乎所有大垄断公司都有大银行作为金融靠山。在与部门外垄断企业竞争时，大公司即使发生资金困难，也能较容易地从大银行获取巨额贷款，或通过大银行发行股票或债券筹集巨额资金。第三，纵向兼并和混合兼并。这种跨部门的兼并是大企业向其他相关的或不相关的部门扩展势力的重要手段。特别是混合兼并，已成为现代垄断资本扩大垄断势力和进行垄断竞争的主要形式。

混合兼并与联合是战后垄断资本发展的最重要的经济现象。早在 20 年代后期，垄断企业的基本竞争策略已发生决定性的转变，从垄断势力的纵向合并与联合，转向通过多部门经营来寻求有利可图的新市场。战后 60 年代后半期和 80 年代两次

---

<sup>①</sup> J·鲍林：《二元经济中的竞争》1986 年英文版第 57 页。

新的兼并浪潮，都以混合兼并为特征。今天，几乎绝大多数大垄断公司都已发展为混合联合大企业，其主要特征是绝对规模巨大和经营多样化。例如美国最大的混合联合企业国际电话电报公司，就生产一系列毫不相干的产品和劳务，包括电话机、战地雷达、浴室和厨房附属装置、汽车制动器、木材和木料、草籽和作物种子、面包、希尔顿饭店、保险公司、救火设备、空调器、书籍、商业和技术训练学校等等<sup>①</sup>。而且象国际电话电报公司这样的混合联合大企业，并不是通过反映企业经营成效的内部增长，而主要是通过混合兼并而发展起来的。70年代以来巨型兼并越来越多。许多大垄断公司通过巨型兼并加速从其传统的经营部门向其他部门扩展。例如美国钢铁公司1982年以65亿美元兼并了马拉森石油公司，以24亿美元兼并了得克萨斯石油和天然气公司。通用汽车公司于1984年用25亿美元购买了罗斯·皮鲁特的电子数据系统公司，用50亿美元购买了休斯飞机公司等等<sup>②</sup>。

混合兼并不但使大公司能自由地进入其他非垄断部门，也使它们较容易地进入其他垄断部门。多样化经营的混合联合大企业通过扩大或减少某些产品的生产和投资，买进和卖出某些下属企业等手段，可以在公司所属各类企业之间重新分配资本，从而把不同部门之间的资本转移变为大公司内部的资金流动。这样，大公司就能突破其他垄断部门的壁垒，同其他垄断企业争夺有利的投资市场。关于大公司借助混合兼并打入其他垄断部门的例子多不胜数。前面谈到的通用汽车公司购买的电子数据系统公司就是一个最主要的数据处理公司和主要的国防工业

---

① W·亚当斯，J·W布洛克：《巨型综合企业》1986年英文版第42页。

② W·M·达格：《公司权力和经济表现》，《市场势力与经济》1988年英文版第92~93页。

承包商，它所购买的休斯公司也是主要的国防工业承包商，是先进电子技术的一个领导企业和通讯卫星制造商。这些被兼并的大公司都属于垄断部门。在通过混合兼并打入其他垄断部门过程中，混合联合大企业因有交叉资助手段可资利用而容易成功。前面曾经谈到大烟草制品公司菲利普莫里斯公司通过兼并米勒酿造公司打入啤酒工业部门的例子，就是一个证明。另一个较近的例子是通讯部门大垄断企业美国电话电报公司向计算机工业的渗透。该公司在进入计算机工业后，相当一段时期不但没有赢利反而严重亏损，据内部人士透露：1985年美国电话电报公司的计算机分部有24亿美元的销售额，税前亏损达5亿美元，1986年销售额降到22亿美元，纳税前亏损竟增加一倍多达到12亿美元<sup>①</sup>。这样巨大的亏损却能得以维持，没有美国电话电报公司的交叉资助是难以想象的。垄断企业之间的竞争有时可能引起某些部门借助法律手段来维护市场。例如1959年美国最大的家庭用品制造商普鲁克特—甘博公司企图收买最大的家用液体漂白剂制造商克勒洛克斯公司。由于液体漂白剂工业已经是一个寡头垄断部门，而克勒洛克斯公司又是一个拥有49%市场份额的主要漂白剂制造商，人们惧怕商业巨人普鲁克特—甘博公司兼并该企业后会通过交叉资助大大加强该部门的集中和壁垒，这一混合兼并计划终于招致联邦贸易委员会的反对并被联邦法院否决<sup>②</sup>。

### 3. 从大公司地位的相对不稳定性看垄断企业之间的竞争。

垄断企业之间的竞争决定了垄断大公司的统治地位并不是绝对巩固的。大公司垄断地位的不稳定集中表现在一定数量最

---

① D·F·格里尔：《集中和经济权力》，《市场势力与经济》1988年英文版第61页。

② W·亚当斯，J·W·布洛克：《巨型综合企业》1986年英文版第186~187页。

大公司名单的变动上，经过一段时期，最大公司名单上有些公司消失了，有些公司出现了，有些公司的规模顺序发生了变化，所有这些变动都反映了大企业竞争的严酷性。

美国的垄断企业是本世纪初开始出现的，但1909年美国按资产排列的10大公司，到1987年只有一家还在10大公司之列，另有两家还留在100家大公司之列，另外七家已从100家大公司名单上消失。而1987年按资产排列的美国10大公司，只有一家在1909年属于10大公司，另有4家属于当时的100家大公司，其他5家当时则根本榜上无名<sup>①</sup>。再看美国100家最大公司的名单变动。从1909年到1976年，美国制造业、矿业和商业部门原来的100家大公司，只有21家还留在大公司名单上<sup>②</sup>。而1919年美国最大的100家制造业公司，到1964年在最大公司名单上只能找到49家<sup>③</sup>。

推动大公司经济地位发生变动的根本原因是竞争。大公司之间的竞争会由于经济结构的变动而加剧，导致新兴部门大公司地位上升和衰落部门大公司地位下降。在大公司的竞争中，兼并起着重要作用。根据博伊尔和麦肯纳的研究，到1964年，在从1919年最大100家制造业厂商名单上消失的公司中，有25家是被兼并的<sup>④</sup>。另据英国学者的研究，从1948年到1968年，英国100家最大的证券上市制造业公司有48家从名单上消失，其中12家降低到最大100家之后，36家“死亡”；而这“死亡”的36家大公司，除9家是由于钢铁工业国有化，其他27家

---

① F·M·谢勒尔，D·罗斯：《产业市场结构和经济效果》1990年英文第3版第68~70页。

② R·J·斯通布雷克：《100家最大厂商的消长和换位：最新资料》，《美国经济评论》1979年12月，第968~970页。

③ S·E·博伊尔，J·P·麦肯纳：《美国最大100家和200家制造业公司的规模变动：1919—1964》，《反托拉斯公报》1970年秋委号第512页。

④ 同上书，第512页。

都是因为被兼并或接管，占“死亡”公司数的 $3/4$ <sup>①</sup>。可见，兼并是垄断企业竞争的重要手段。特别是从70年代以来，巨型兼并迅速发展，成为大企业竞争的重要形式。

虽然大公司的地位变动反映了垄断企业的不稳定性，但有些研究还进一步表明，在大公司中，最大公司比其他大公司相对说来却比较稳定。博伊尔和麦肯纳发现：1929年12家美国最大的制造业公司，在将近 $1/3$ 个世纪以后，到1962年，仍然是12家最大的制造商<sup>②</sup>。威廷顿在分析英国100家最大制造业公司在1948年到1968年期间的变动时，按照大公司的规模顺序分成几组计算了各组大公司的生存率，即1968年仍属于100家大公司的公司数占各组1948年公司总数的比率，结果是：第1~12位公司组为0.83，第13—25位公司组为0.62，第26~50位公司组为0.56，第51~100位公司组为0.64。这表明，前12名最大公司的生存率比其他大公司高得多。其原因可能在于，最大公司由于其特别巨大的规模，被其他公司兼并的可能性相对说来最小<sup>③</sup>。

由此可见，在垄断企业激烈竞争的条件下，大公司的统治地位并不是绝对稳固的，它们也存在着被排挤、被兼并或被淘汰的危险。但是随着大企业的竞争和兼并，会形成少数特别巨大的公司，而这些最大公司的地位则相对说来比较稳固。正如威廷顿所精辟指出的：“可以暂时得出的结论是，最大的公司在制造业的广泛领域中取得统治地位。……然而，大公司的生活

---

① G·威廷顿：《1948到1968年英国最大100家证券上市制造业公司的变动》，《工业经济学杂志》1972年11月第21页。

② S·E·博伊尔，J·P·麦肯纳：《美国最大100家制造业公司的规模变动：1919~1964》《反托拉斯公报》1970年秋季号第510页。

③ G·威廷顿：《1948到1968年英国最大100家开价制造业公司的变动》，《工业经济学杂志》1972年11月第19~20页。



似乎并不‘平静’，大公司因被兼并或接管而死亡的比率带来了很大程度的不安全。但是另一方面，接管和兼并的结果却使得大公司变得更大。于是在集中的静态方面和动态方面存在一个矛盾。大企业的死亡率越高，幸存的企业将变得更大。从而最大的幸存者似乎相对说来更能免于被兼并的危险。”<sup>①</sup>

#### 第四节 垄断利润和垄断价格

**垄断价格的形成** 资本主义大企业垄断市场的根本目的，在于获得高额垄断利润，而制定和维持产品的垄断价格则是获取高额利润的主要手段。

##### 1. 垄断价格的基本特征。

垄断价格是大垄断企业为获取高额垄断利润而确定的产品价格。垄断价格通行的基础是大企业的垄断地位。由于少数大企业集中了产品生产和销售的大部分，控制了市场，建立了进入壁垒，它们就能够独自或联合地在限制产量的基础上确定产品的高价，使产品按照垄断价格出售。

垄断价格既然是获取垄断利润的基本工具，因而也可以说，垄断价格就是能够带来垄断利润的产品价格。垄断价格包括三个构成部分：一是成本价格，二是一般利润，三是垄断利润。这和资本主义自由竞争阶段产品的生产价格有所不同，那时产品的生产价格=成本价格+平均利润。如果说资本主义的垄断前阶段由于部门内部和部门之间的自由竞争，一般企业只能得到平均利润，从而产品不得不按照生产价格出卖的话；那末到了垄断资本主义时期，由于大企业的垄断地位阻碍了部门内部和

---

<sup>①</sup> G·威廷顿：《1948到1968年英国最大100家开价制造业公司的变动》，《工业经济学杂志》1972年11月第32页。

部门之间的自由竞争，大企业已经能够按照高于生产价格的垄断价格出售产品，并以垄断利润作为自己的利润目标。垄断价格和垄断利润在垄断部门中的通行，正是垄断资本形成的主要标志。

垄断价格和垄断部门产品的市场价格仍有区别，垄断价格不是市场价格，而是市场价格的调节者。垄断部门产品的市场价格仍会由于市场供求关系的变化而发生波动，但这个波动是以产品的垄断价格为基准的，市场价格长期波动的平均值将等于或接近起支配作用的垄断价格水平。因此，垄断价格是和价值、生产价格同一层次的范畴，而不是和市场价格同一层次的范畴。

垄断价格的通行不是学者的推论，而是当代资本主义的现实。这不但从垄断企业产品价格的经验特征上表现出来，而且首先从垄断大企业的定价原则上体现出来。根据西方经济学家的调查研究，在资本主义大公司中普遍通行的经验定价方法，叫做成本加成定价法和目标利润定价法。成本加成定价法又称全部成本定价法，就是把价格定为等于在某种假定产量上的全部成本加上一个利润贴水。全部成本包括可变成本和固定成本。可变成本（主要是劳动成本和原材料耗费）对于单位产量可以假定是不变的，但单位产量的固定成本（主要包括机器折旧、设计成本、管理费用和地方税等）会和产量按反方向变化。所以为了确定单位产品的全部成本，必须预先假定某种“正常的”或“标准的”产量。单位产量的固定成本和可变成本确定以后，再加上一个能产生期望的投资报酬的利润量，便形成了产品的“基准”价格。目标利润定价法是全部成本定价法的一个变种。其主要原则是：预定一个期望的利润率目标，把成本分为固定成本和可变成本，确定一个产量水平以便目标利润得以实现。按照这种定价方法，价格的确定要和成本相联系并达到这样一种

程度，使提供的产品利润差额能带来一个预先确定的投资利润率目标。也就是说，要把产品的销售利润率定到能够产生预期的投资利润率的水平。

布鲁金斯研究所的一项关于大公司实际采用的定价方法的开拓性研究发现，“投资目标利润可能是最普遍强调的公司定价目的。”<sup>①</sup> 兰齐洛蒂在总结研究中所利用的有关资料时指出：在部门中占支配地位的寡头垄断公司制定价格的主要目的，是获得投资的目标利润。“大多数场合，这被认为是一个长期的目标。平均说来，提到的纳税后投资利润目标是 14%”<sup>②</sup>。下面是布鲁金斯研究中考查的五个主要工业部门最大厂商在 1953 年到 1968 年期间的税后投资利润率目标和实际实现的税后投资利润率。（见表 2—7）。

税后投资目标利润率与实际利润率比较  
(1953~1968)

表 2—7

| 利润率    | 通用汽车公司 | 美国钢铁公司 | 美国铝公司 | 标准石油公司 | 杜邦公司  | 平均    |
|--------|--------|--------|-------|--------|-------|-------|
| 目标     | 20.0%  | 8.0%   | 10.0% | 12.0%  | 20.0% | 14.6% |
| 实际     | 20.2   | 8.4    | 9.5   | 12.6   | 22.2  | 15.1  |
| 偏离 (%) | .2     | .4     | -.5   | .6     | 2.2   | .5    |

资料来源：J·M·布雷尔：《经济集中》，1972 年英文版，第 483 页。

从以上五大垄断公司的目标利润率和实际利润率比较中可以看出，除美国铝公司之外，其他大公司在此期间都成功地实现并超过了预定的利润目标。而且不论是实现或没有实现利润

① A·D·卡普兰，J·B·德拉姆，R·F·兰齐洛蒂：《大企业的定价》1955 年，转引自 J·M·布雷尔：《经济集中》1972 年英文版第 475 页。

② R·F·兰齐洛蒂：《大公司的定价目标》，《美国经济评论》1958 年 12 月号第 923 页。

目标，除个别公司外，实际利润率对目标利润率的平均偏离程度都不大。又根据兰齐洛蒂的研究，在1947年到1955年的9年时间内，这些公司的赢利平均来说也都略微地或极大地超过所指出的利润目标<sup>①</sup>。总之，大垄断企业以高利润为定价目标的定价方法，以及它们通常能够实现其定价目标的经验事实，都说明垄断价格是支配垄断企业产品价格运动的内在力量。

垄断价格有以下基本特征：

第一，垄断价格是一种高价格。所谓高价格，是指垄断部门产品的售卖价格通常高于该产品在假定没有垄断势力条件下可能形成的生产价格。这是因为，垄断价格所包含和追求的并不是平均利润而是垄断利润，而垄断利润总是高于平均利润或普通利润。垄断企业能够维持其产品的垄断价格的前提条件，则是垄断企业对市场的控制，对资本流入的阻碍和对部门产量的限制。垄断价格的这一特征在西方经济学中是以下述方式来表达的：在一种竞争经济的长期均衡中，资源应以这样的方式来分配，即每个部门的产品价格总是等于它的长期边际成本，从而边际单位产量的边际收益总是等于它的边际资源成本。然而在垄断部门中，资源配置失当的本质在于，均衡产量被限制在低于竞争水平，而产品价格却提高到边际成本以上，亦即边际收益大于边际成本。价格持久地高于长期边际成本或股本利润率持久地大于资本的机会成本，正是垄断造成的产量限制和资源配置失当的结果<sup>②</sup>。

关于垄断势力对垄断价格的影响，由于不同部门产品价格因产品性质各异而难以比较或综合，全面系统的经验研究成果

---

<sup>①</sup> R·F·兰齐洛蒂：《大公司的定价目标》，《美国经济评论》1958年12月号第928页。

<sup>②</sup> J·S·贝茵，P·D·奎尔斯：《工业组织：专题论文》（第二部）1987年英文版第364～365页。

不多。尽管如此，仍有零星片段的关于垄断高价的经验资料。一种资料是关于个别产品的垄断高价的突出实例。例如 60 年代，美国的麦尔斯药厂由于独自获得特许证生产一种用于预先诊断婴儿智力迟钝的小药箱，成本 6 美元，定价 262 美元，价格约为成本的 43 倍。1971~1975 年，鲍奇和朗勃公司是隐形眼镜的唯一供应商，它们当时生产每付镜片的成本低于 5 美元，定价却在 60 美元以上。60 年代，在药品奎宁市场上形成了一个国际卡特尔，把奎宁价格提高到成本的 3 倍以上。柯达公司在英国彩色胶卷市场上占据 75% 以上份额达数十年之久，始终把价格保持在高于竞争价格水平的 35—75%；等等<sup>①</sup>。另一种资料是以大量不同产品市场为基础来检验市场集中水平的增长和产品价格提高的相关程度。凯尔顿和威斯以美国制造业的 458 个五位数产品市场为样本，对 1958~1977 年期间各行业的集中水平，产品成本，产量需求和产品价格变化进行回归分析，结果“发现强有力的证据，表明日益增长的集中水平的确导致长期价格上涨”<sup>②</sup>。

正确理解垄断价格的这一特征需要补充以下两点。

首先，垄断高价并不意味着同种产品具有统一的高价格。事实上，垄断企业经常实行区别价格或价格歧视政策，即对同种产品的不同购买者制订不同的销售价格。价格区别政策之所以可能，是因为同种产品的不同购买群可能有不同的需求弹性，即他们对同种产品的需要和紧迫程度不同。价格区别政策之所以必要，是因为这样可以扩大产品的销售量，以保证垄断企业实现可能最大的利润量和利润率。一种产品的垄断高价是一个价

---

① W·G·谢佩德：《产业组织经济学》1990 年英文第 3 版第 106~107 页。

② C·M·L·凯尔顿，L·W·威斯：《集中变化，成本变化，需求变化和价格变化》，L·W·威斯主编：《集中与价格》1989 年英文版第 61 页。

格体系，它可能包括若干不同水平的价格，并可能随着成本和需求的变动而变化。例如大电力公司通常按照不同类型的用电户确定不同的电费率，居民、小企业、“一般”使用者和大工业使用者是几个主要的传统类别，它们的平均价格差别通常是两倍或两倍以上，比如企业付电费每千瓦小时 2 美分，居民则是 6 美分。又如专利药品，一般是大买主的定价较低，而个人购买者的零售价格则高得多。例如 1970 年美国一种叫做“康帕津”的药品每 5,000 片的价格，卖给退伍军人管理局是 180.16 美元，卖给其他联邦政府机构是 229.50 美元，而卖给普通药商是 576 美元<sup>①</sup>。

其次，垄断高价虽然是垄断价格的主要形式，但垄断价格也可能是垄断低价。垄断高价主要是垄断企业产品售卖价格的基本特征。但垄断企业在购买生产资料时，则倾向于压低价格。前面已经谈到，在某些高度垄断的工业或商业部门，当它们购买原材料和产品时所面对的是数量众多而分散的小生产者或小企业时，它们就可能利用自身的经济势力，形成买家垄断，压低购买价格。例如美国的牛肉罐头食品业，虽然产品在全国市场上出售，但菜牛的购买大多限于地方市场，不超过屠宰工厂 100 英里以外。菜牛屠宰业的市场集中程度自 70 年代开始迅速提高，四企业集中率从 1972 年的 27% 上升到 1977 年的 32% 又上升到 1987 年的 64%。由于菜牛饲养户数量众多，屠宰业的集中加强了它们的买方垄断，迫使菜牛的收购价格下降。经验分析发现，屠宰业四企业集中率每提高 10 个百分点，每 100 磅菜牛购买价格便降低 10 至 23 美分。按此推算，市场集中率从 25% 上升到 95%，将减少每百磅菜牛价格 0.7 美元到 1.6 美

---

<sup>①</sup> W·G·谢佩德：《产业组织经济学》1990 年英文第 3 版第 308~309、310~311 页。

元。从当时平均价格来看，集中率提高对菜牛价格可能产生的最大影响只是总价格的 1.5% 到 3.4%，似乎不大。但考虑到肉产品的主要生产成本发生在饲养农场而不是在屠宰厂，肉类罐头食品部门的增加值只占总货运值的 8.5%，它们的总利润差额不过 8.5%，净利润差额常常低于 1%，因此，如果同增加值和净利润差额相比较，肉类罐头食品业由于买方垄断所造成的菜牛价格的下降，对于该部门垄断企业的利润仍然具有相当的重要性<sup>①</sup>。

第二，垄断价格具有相对稳定性。也就是说，垄断价格的变动相对不频繁，它们在周期波动中的幅度也相对较小。这种现象早在 30 年代已被经济学家米恩斯所洞察。他检验了 1926 年到 1933 年期间美国 447 种商品批发物价指数变动的频率分布，结果发现一种 U 形分布的不寻常的统计现象。“在分布图右列的 125 种商品，价格在 8 年中实际上每个月都发生变动，而图形左列的 95 种商品，8 年中的价格变动不到 5 次。……这种分布曲线的 U 形特征具有通常的含义，表明存在着两种完全不同的价格类型。显然右边一组商品的高度易变价格多半是在市场上形成的，传统经济学分析就是一直围绕着这种价格类型而进行的。……图形中包括的商品另有一半平均每年的变动少于 3 次。这些商品代表着另一种价格类型，它们本质上不同于自由放任政策赖以建立的那种易变的市场价格。”米恩斯把这种与所谓“市场”价格不同的价格类型称之为“管理”价格。米恩斯还发现，价格变动的频率和价格变动的大小存在着直接联系，价格变动频繁的商品在衰退时价格下降幅度很大，而价格变动不频繁的商品其价格却下降甚微。在 1929 年到 1933 年大

---

<sup>①</sup> B·W·马里恩，F·杰斯曼：《买主集中与菜牛价格》，L·W·威斯主编：《集中与价格》1989 年英文版第 213、217 页。

萧条时期，市场价格指数“跌落了60%，而同时在集中程度更高的部门中管理价格只下降了15%”。米恩斯还认为生产集中是形成管理价格的重要原因。他指出：“随着我们大公司的逐渐形成，越来越多的个别经济活动处于互相协调的管理状态下……随着我们从原子式的工业部门走向集中，我们发现更多的管理价格，管理价格也变得更加僵硬。”<sup>①</sup>

米恩斯关于市场价格与管理价格的区分，实际上反映了竞争价格和垄断价格的不同变动特点。1933到1938年的价格变动进一步证明了米恩斯的论断。根据米恩斯的分析，在1933年到1937年的扩张时期，竞争价格提高了46%，而垄断价格仅提高了10%。但在1937到1938年的衰退中，竞争价格再次下降达27%，而垄断价格只下降了3%。谢尔曼据此指出：“垄断价格显然更加稳定并且最能抵抗萧条时期需求的下降。这表明，垄断价格稳定（或提高）的代价，乃是小型竞争企业价格的大幅度下降，消费者更低的购买力和工人的高失业水平。”<sup>②</sup>

第二次世界大战后的价格周期变动情况，表明垄断价格的这一特征变得更为突出。我们将结合下一特征来说明这个问题。

第三，垄断价格具有刚性。所谓刚性，是指垄断价格具有只上涨不下跌的趋势。按照市场竞争规律，商品价格在经济繁荣需求扩张时上升，而在经济衰退需求萎缩时下降。但垄断价格却表现出异常动态，它在衰退时期也不下降或下降很小，甚至继续上涨。以下是战后美国几个周期收缩时期垄断部门和非垄断部门价格的不同动态（见表2—8）。

---

① 转引自J·M·布雷尔：《经济集中》1972年英文版第422、423、424页。

② H·J·谢尔曼：《经济周期：资本主义的增长和危机》1991年英文版第301页。



## 垄断部门和竞争部门中价格的收缩幅度

**表 2—8**

| 收缩时期                    | 垄断部门的价格 | 竞争部门的价格 |
|-------------------------|---------|---------|
| 1948 年 11 月~1949 年 10 月 | -1.9%   | -7.8%   |
| 1953 年 7 月~1954 年 5 月   | +1.9    | -1.5    |
| 1957 年 8 月~1958 年 4 月   | +0.5    | -0.3    |
| 1960 年 4 月~1961 年 2 月   | +0.9    | -1.2    |
| 1969 年 12 月~1970 年 11 月 | +5.9    | -3.0    |
| 1973 年 11 月~1975 年 3 月  | +32.8   | +11.7   |

注：收缩幅度指价格指数从高峰到低谷的下降作为周期平均数的百分比。

资料来源：H·J·谢尔曼：《经济周期：资本主义的增长和危机》，1991 年英文版。第 304 页。

从表 2—8 可以看出，1948 年危机时期，价格变动的类型同米恩斯发现的 1929 年到 1938 年两次萧条时期价格变动类型基本相似。但是，1954、1958 和 1961 年三次衰退中，情况开始发生变化，竞争价格仍然下降但幅度较小，而垄断价格却开始上升，虽然幅度也不大。1970 年衰退中的新特点在于，垄断价格开始较大程度提高，而竞争价格的下降幅度也扩大了。到了 1973~1975 年的严重衰退时期，垄断价格竟以令人震惊的百分比大幅度上升，以致带动竞争价格也提高了。所有这些变化显然是垄断资本的统治和垄断价格的发展所产生的新的价格现象。

垄断价格的这些特征必然对资本主义经济产生重大影响。从微观方面看，垄断价格虽然为垄断企业带来高额垄断利润，其基础则是垄断资本对工人和消费者的剥削以及对非垄断中小企业的掠夺的加深。从宏观方面看，垄断价格的特殊变动干扰了资本主义周期运行的正常机制，推动了价格的持续上涨和阻碍

了生产的应有发展,从而成为垄断资本主义阶段长期通货膨胀,经常高失业水平乃至停滞膨胀这种反常规现象的一个重要根源。

## 2. 垄断价格的制约因素。

垄断价格既然是垄断资本获取高额垄断利润的主要手段,垄断资本家当然希望垄断价格越高越好。然而,垄断资本家的这种愿望并不能超越客观规律,垄断价格的确定并不是任意的,它在客观上受到资本主义商品经济一般条件的限制。

首先,垄断价格受到对商品需求的制约。如果一种商品的垄断价格定得过高,对这种商品的需求就会下降,结果高价格也不能维持。当然,各种商品需求弹性是不同的,这会影响到不同商品垄断价格的高度。但是,即使需求弹性最小的商品,也可能有某种代用品,如果价格定得太高,消费者仍会转向其他产品,从而迫使价格下降。

其次,垄断价格还受到商品供给的限制。商品供应过多超过需求同样会引起商品价格下跌,这正是垄断企业在制订垄断高价同时必须限制生产的原因。然而问题在于,如果价格定得过高,高额利润就可能吸引大量资本进入从而使产品的供给激增,最终破坏垄断价格。这里关键在于垄断部门进入壁垒的高度,壁垒强度高就可能长期维护垄断高价。不过,任何高壁垒都不是绝对的,甚至专利垄断这种高壁垒在17年期满后也就失去作用。垄断企业由于定价过高导致自身失去垄断地位的例子不胜枚举。例如美国粘胶纤维公司1919年控制国内人造丝市场的100%,但在关键专利期满后,大批资本的进入使其市场份额到1930年下降到42%,从此后再不能实行支配性企业的定价模式。再如雷诺兹国际钢笔公司,作为圆珠笔生产的开创者,1945年确定圆珠笔零售价格高达12至20美元,而成本只不过80美分,结果一下子吸引了大约100家企业参加竞争,以致到

1948年，它的圆珠笔市场份额下降到等于零<sup>①</sup>。因此，垄断企业在确定垄断价格的高度时必须考虑可能发生的资本进入及其后果，暂时的异常高利润可能最终牺牲市场份额，如要维持长期垄断地位则必须把垄断高价定在能够限制资本进入的适当水平。

第三，垄断价格还要受到商品成本的限制。即使假定商品没有任何代用品并且进入壁垒绝对坚固，垄断价格仍然有一个限制，那就是垄断企业的生产能力利用率和生产成本。如果商品价格定得太高，商品销售量和企业产量必定相应减少，进而导致垄断企业设备利用率降低和单位商品固定成本上升。这一后果超过一定限度，过高的成本则可能抵消高价格而使单位商品的利润份额不变甚至下降，高价格便走到自身目的的反面。可见，任何垄断企业在确定产品的垄断高价时，必须在价格和产量两个方面进行权衡，使之达到能带来长期利润最大化的最佳组合。任何企业都不能不考虑市场容量和产量水平而任意提高垄断价格。从这里我们看到垄断价格的又一个制约因素。

上述三种因素对垄断价格和垄断利润的制约作用，还可以用下列利润量的公式加以说明。任何垄断企业或垄断企业联合在资本量已定时，资本利润率的高低取决于年利润量的大小，而年利润量=单位产品利润量×产品年销售量=(单位产品价格-单位产品成本)×(市场份额×部门产品总销售量)。这一公式表明：第一，垄断企业年利润量与产品年销售量成正比，产品年销售量则取决于部门产品总销售量和垄断企业所占市场份额两个因素，这两个因素又反过来受到产品价格的影响。如果产品的价格过高，对该产品的社会需求则会缩小，该部门产品的总销售量必然减少，这时即使垄断企业的市场份额不变，产

---

① F·M·谢勒尔：《产业市场结构与经济效果》1980年英文第2版第240页。

品的年销售量也会缩减，从而导致企业利润下降，或者由于竞争加剧而迫使价格回落。另一方面，即使产品的社会需求不变，产品价格过高也会因为利润刺激而吸引大量资本进入，使产品的供给激增，这时如果社会需求和部门总销售量不变，部门内部的竞争必然加剧，垄断企业的市场份额则可能缩小，从而导致年销售量下降和利润下降，或者同样由于竞争加剧而迫使价格回落。因此，垄断企业商品价格的提高，要以产品年销售量从而年产量不致下降到减少年利润总量为前提。第二，垄断企业年利润量又与单位产品的利润量成正比，单位产品利润量则取决于产品价格和产品成本两个因素。然而单位产品的成本也会受到产品价格的间接影响。即使垄断部门有着不可逾越的进入壁垒，垄断企业在制订垄断高价时也必须适当限制产量，价格越高则产量的限制越大。但是产量的过于缩减会降低企业的生产能力利用率，引起单位产品的固定成本和总成本上升，最终导致单位产品利润下降和总利润量下降。因此，垄断企业商品价格的提高，又要以产量的限制不致因单位产品成本上升而减少年利润总量为前提。

以上分析说明，垄断价格的高度进而垄断利润的高度从长期看都是有限制的。这同时也说明，在资本主义商品生产一般基础上所形成的垄断资本，以及垄断资本生产的商品的价格运动，固然具有了若干新的特征，却终究不能超越资本主义商品生产的一般规律。

**垄断利润及其来源** 垄断利润和垄断价格是垄断势力存在的根本标志。如果说利润是资本所有权在经济上实现自身的基础形式，那么垄断利润就是垄断资本所有权在经济上实现自身的基本形式。主张垄断势力存在的理论家（包括学院派和马克思主义学派）力图证明垄断部门和垄断企业能够长期获得高额垄断利润，而否定垄断势力存在的经济学家（包括学院派和

马克思主义学派) 则竭力证明高度集中的部门和大企业并不能长期获得高额利润。因此, 在分析垄断利润的来源问题以前, 有必要首先探讨一下垄断利润的客观性问题, 也就是说, 看看是否有足够的经验资料能够证明垄断高额利润的客观存在。

### 1. 垄断利润的客观性。

什么是垄断利润? 垄断利润是垄断企业凭借垄断地位所获得的一种特殊超额利润。从理论上说, 大企业所获得的垄断利润应该是超出平均利润以上的利润部分, 因为正是这一部分才是大企业凭借垄断地位而获得的。在实际分析中, 由于垄断条件下社会统一的平均利润率已难以形成, 也就难以确切估量垄断企业总利润中超出平均利润的部分。因此为了分析的方便, 我们也可以把垄断资本的全部利润称作垄断利润, 把垄断部门或企业获得的利润率长期高于非垄断部门或企业的利润率, 看作垄断利润存在的基本标志。

西方经济学中关于垄断问题的争论, 产生了大量有关垄断市场结构对赢利状况影响的经验分析。经验分析的目的在于考察是否存在垄断势力和垄断利润, 所使用的方法主要是分析高度集中的部门或占有巨大市场份额的大企业与较高的利润率(或其他赢利指标)的相关程度。这个分析的含义在于: 在高度集中的部门代表垄断部门, 占据大量市场份额的企业代表垄断企业, 如果高度集中的部门比一般部门, 占据大量市场份额的企业比一般企业长期具有较高的利润率, 就证明确实存在着垄断势力的垄断利润; 如不存在这种联系, 结论则相反。由此可见, 这种经验分析具有极重要的理论意义。经验分析中用来衡量赢利状况的指标主要有两种: 一种是利润率, 另一种是价格成本差额。在不能得到利润率统计数字的场合, 价格成本差额被普遍用作赢利率的近似的衡量。价格成本差额的公式是价格减去成本后与价格之比率; 具体计算方法通常使用普查资料中

的货运值代表价格，减去原材料消耗和工资薪金总额等直接成本，再求得这个金额与货运值的比率。价格成本差越大通常意味着赢利程度越高。但由于这个差额中并未排除折旧和某些其他费用，它并不能成为赢利率的准确衡量，是不得已而采用的一种方法。

西方经济学界有关市场结构与赢利状况相关分析的经验研究成果十分丰富，特别是从50年代初期到70年代中期，发表了大批有关论著。根据经济学家威斯的总结，到1974年，至少有54项研究成果发表。在威斯列举的这54项研究中，有46项提供了集中与利润的正相关联系，即集中率较高的部门和企业通常利润率也较高；其中又有36项研究揭示了较高度度的相关性。这个事实足以证明，高度集中的垄断部门或垄断企业的确能够获得高额垄断利润。威斯在总结这些研究结果时指出：“大多数研究表明了集中对利润或价格成本差额的重要的积极影响。虽然资料上有大量重迭（几乎有一半研究依据五十年代美国制造业的利润率资料），全部研究仍然反映了广泛的经验——从1936年到1970年，并且包括了美国以及英国、加拿大和日本”。“在那些存在大量重迭的年代里，多种利润或价格成本差额指标、多种集中指标、多种经过校正的其他变量、多种观察单位、多种领域和多种资料来源都表明，相关程度是很高的。……总的说来，集中—利润联系在大多数研究中都得到很好的支持，甚至在许多想故意否定它的场合也能得以成立。”<sup>①</sup>

下面是若干重要实例和经验数字。

1966年，经济学家曼恩按照早期贝茵使用的方法探讨了美国制造业中30个部门在1950~1960年期间集中、进入壁垒和

---

<sup>①</sup> L·W·威斯：《集中—利润联系与反托拉斯》，《工业集中：新的研究》1974年英文版第202页。

利润率的相互关系。他把这 30 个部门按集中率分为两组，以 8 家最大公司占市场份额 70% 为线，区别高集中部门和低集中部门；同时把 30 个部门按进入壁垒状况分为极高度壁垒、高度壁垒和中低度壁垒三组，进而比较不同组别在这 10 年中的平均利润率差别，结果发现：第一，21 个高集中部门的利润率平均为 13.3%，而 9 个低集中部门的利润率平均为 9%。第二，8 个进入壁垒极高的部门利润率平均为 16.4%，9 个高壁垒部门利润率平均为 11.3%，13 个中低壁垒部门利润率平均为 9.9%。第三，在 21 个高集中部门中，8 个进入壁垒极高的部门利润率平均为 16.4%，8 个高壁垒部门利润率平均为 11.1%，5 个中低壁垒部门利润率平均为 11.9%<sup>①</sup>。上述经验分析表明，以高集中和高壁垒为主要特征的垄断部门能够经常获得高额垄断利润。正如作者在总结贝茵和他自己的研究成果时指出：“‘垄断问题’似乎在那些具有高度集中和高度进入壁垒的部门存在最为显著”<sup>②</sup>。

如果说从几百个四位数字部门抽出 30 个部门进行分析其结果可能不具有代表性，那末可以看看更全面的综合考察。经济学家凯思琳·普琳曾对美国制造业两位数字部门组在 1949~1973 年期间的利润进行比较，各部门组计算出八大厂商的加权平均集中率，把平均集中率在 50% 以上的部门组归入垄断部门，在 50% 以下的归入竞争部门，进而比较两类部门组在此期间的平均销售利润率。结果显示：八大厂商集中率超过 50% 的部门组在整个期间的平均销售利润率为 11.2%，而八大厂商集中率低于 50% 的部门组在整个期间的平均销售利润率为

---

① H·M·曼恩：《30 个部门中的销售商集中、进入壁垒和利润率，1950—1960》，《经济学和统计学评论》1966 年 8 月号第 299、300 页。

② 同上文，第 300 页。

6.2%<sup>①</sup>。这说明，高集中部门确是通常和高利润率相联系的。

两位数字部门组由于各自包含着许多不同部门，情况差别较大，人们可能对其平均计算的集中率和利润率水平以及它们之间的利润率差别表示怀疑。因此，经济学家们也以四位数字部门的资料为基础进行有关的经验分析。美国制造业的四位数字部门通常被认为代表一个市场，普查局也提供有市场集中率统计，但可惜没有相应的利润率资料，因而不得不利用普查资料计算各个部门的价格成本差额，作为赢利率的代表和进行集中与利润相关分析的基础。柯林斯和普雷斯頓于1968年首先使用了这种分析方法。他们从1958年美国制造业426个四位数部门中选出288个其普查和集中资料具有可比基础的部门，对它们的四大厂商集中率与价格成本差额进行回归分析，结果发现，价格成本差额同集中率具有一定的相关性<sup>②</sup>。也就是说，部门的集中率越高，以价格成本差额为代表的赢利率也越高，这进一步证实了垄断部门能够获得高额垄断利润的理论假定。

德莫维茨等三位经济学家关于美国制造业284个四位数字可比部门在1958年至1981年期间集中率和价格成本差额关系的比较动态分析，提供了更长时期的统计数据。请看下表（表2—9）。

德莫维茨等经济学家的研究固然重点在于分析集中率和价格成本差额关系的周期变化，他们的资料仍然显示了价格成本差额和部门集中程度的密切联系，不但价格成本差额随着集中率的上升而提高，而且这种关系在整个长时期内始终存在。虽然如前面所说，价格成本差额并不是年利润率的准确的衡量，该

---

① K·普琳：《利润差额的周期行为》，《经济问题》杂志1978年6月号第300页。

② N·R·柯林斯，L·E·普雷斯頓：《制造业部门集中与价格成本差额》1968年英文版第98页。



按不同集中率组别计算的价格成本差额\*

表 2—9

| 时期        | 总计<br>(284) | CR4<br>0≤≤20<br>(64) | CR4<br>21≤≤40<br>(92) | CR4<br>41≤≤60<br>(72) | CR4<br>61≤≤80<br>(41) | CR4<br>81≤≤100<br>(15) | 标准<br>偏离 |
|-----------|-------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|----------|
| 1958—1965 | .244        | .213                 | .232                  | .242                  | .284                  | .348                   | .058     |
| 1966—1973 | .267        | .242                 | .254                  | .263                  | .305                  | .358                   | .051     |
| 1974—1981 | .273        | .256                 | .269                  | .269                  | .294                  | .332                   | .033     |
| 1958—1981 |             | .237                 | .252                  | .258                  | .295                  | .346                   |          |

\* 括弧中包括的是部门数。

资料来源：I, 德莫维茨, R·G·哈伯德, B·C·彼德森:《商业周期和集中与价格成本差额间的关系》,《兰德经济学家杂志》1986年春季号,第4页。

文作者也认为这些数字并不必然意味着集中与价格成本差额的因果联系,但它至少是提供了一个全面和长期的经验数据,可以用来支持集中率和价格成本差额的正相关关系。

以上经验研究都是以部门为单位分析集中率与赢利率之间的关系,它说明垄断部门经常比非垄断部门获得更高的利润率。但这并不意味着一个部门内部所有企业的利润率是一致的。事实上,即使在垄断部门,也只是大垄断企业才能获得高额垄断利润。大量经验分析证明,在部门中占据较高市场份额的最大几家公司所获得的利润率通常大大高于普通企业。一般说来,公司利润随着企业规模而上升,特大公司的利润通常也最高。下表(见表2—10)说明了这一事实。

综合以上分析可以认为,垄断部门和垄断企业获得高额垄断利润,既不是个别的偶然现象,也不是短期的暂时偏离,而是普遍和长期存在的客观事实。高额垄断利润是垄断资本追求的主要目标和垄断势力存在的必然结果,这不仅从理论分析上

美国全部制造业公司的长期投资利润率  
(1956~1975)

表 2—10

| 资产规模 (美元)     | 利润率 (税后利润除以股份资本)* |
|---------------|-------------------|
| 0~100 万       | 3.7%              |
| 100 万~500 万   | 5.3               |
| 500 万~1000 万  | 6.7               |
| 1000 万~5000 万 | 7.4               |
| 5000 万~1 亿    | 8.1               |
| 1 亿~2.5 亿     | 8.5               |
| 2.5 亿~10 亿    | 8.8               |
| 10 亿以上        | 11.7              |

\* 原文为税前利润除以股份资料，似有误。

资料来源：H·J·谢尔曼：《经济周期：资本主义的增长和危机》，1991年英文版，第309页。

得到说明，也为大量实际经验材料所证实。

## 2. 垄断利润的来源。

高集中部门和大企业的高额利润因何而来和从何而来？在这个问题上也存在着尖锐的理论分歧。多数经济学家认为这种高额利润是垄断势力存在的结果，是取得垄断地位的大企业通过人为抬高商品价格和其他手段而获得的。但是有少数经济学家（特别是美国的芝加哥学派）反对这种观点，他们坚持认为，高集中部门中的主要大企业所以能够得到高利润，与限制竞争的垄断行为无关，而主要是因为它们具有高效率。这些大企业由于规模经济、技术先进、产品优良和管理完善，生产效率高而产品成本较低，因而必然获得比一般中小企业更高的利润。这就是说，大企业的高利润是正常的超额利润，而不是垄断利润。

我们同大多数马克思主义学派和新古典主流派经济学家一样，不同意这种实质上是为垄断资本辩护的论点。

首先，对于大企业是否必然具有高效率，应持分析态度。不可否认，大企业由于规模巨大，可能具有规模经济利益，并可能利用巨额资本从事研究开发，采用新技术和新设备，研制新产品和提高劳动生产率。但是，企业的规模也并不是越大越好。从经营效率的角度看，企业的最适度规模不仅不同部门各不相同，而且随着技术进步而变化。战后的生产技术发展早已不再要求工厂规模的无限扩大，相反，平均的生产规模已在缩小。“小的是美好的”已成为众多实际企业经营者的共同看法。同时，还应区别工厂规模和企业规模对效率的不同影响。如果说工厂的大规模生产确能带来一定的规模经济，巨大的企业规模能否产生管理上的效益却是大有争论的问题。战后大公司的进一步集中实际上是发展多厂经营的结果，而公司规模巨大却往往因机构重叠和指挥不灵而对经营管理产生不利影响。西方经济学家有大量经验研究表明，许多部门现有大公司的规模已大大超过技术和管理上的要求，它们的生产和经营效率并不比一些中小企业更高；许多拥有垄断势力的大公司因惧怕现有生产设备大量报废和现有市场结构被打乱，并不十分热心具有突破性的技术变革，而更多的是倾向于模仿已经出现的技术成果；许多大公司的产品在消费者中信誉较高，也不都是因产品特别优良，而往往是大规模劝诱性的广告宣传所导致的结果。总之，认为大企业必然具有高效率，并不总是能够找到充分的事实作根据。

其次，对大公司所具有的成本优势也应进行具体分析。正如许多尊重事实的西方经济学家所指出，大规模经营的经济合算性可分为两类：技术方面的和财务方面的。只有技术方面的成本优势才真正来源于企业生产和管理上的高效率。但大企业

的成本优势常常只是纯粹财务上的，主要来源于购买生产要素时所享有的价格优惠。我们在第一节中已经指出，大企业由于其巨大规模和特殊地位，在借入资本、购买原材料、获得公用事业服务，从事广告宣传等方面所支付的价格，比一般中小企业要低得多。由此而产生的成本优势和高利润，显然并不反映任何技术和经营管理效率，而主要反映了大企业的垄断势力。辩护论者认为大企业所享有的成本利益完全来自高效率，是不符合实际情况的。

第三，即使大企业具有技术上的成本优势，但使这种成本利益转化为相对稳定的高额利润的根本原因，仍在于垄断。按照价值规律，资本主义企业如果技术设备先进和生产效率较高，可以得到超额利润。但是在自由竞争条件下，先进企业得到的这种超额利润只能是暂时的，部门内部的自由竞争会使先进的生产条件逐渐普遍化，部门之间的自由竞争则会使商品价格最终降低到和商品新的社会价值或社会生产价格相一致，企业原有的超额利润也将随之消失。但是一旦大企业的垄断势力产生，情况则发生变化：垄断势力对部门内部自由竞争的限制，使得大企业的某些先进生产条件难以普遍化；垄断势力对部门之间自由竞争的限制，使得大企业的商品价格不易下降到和它的成本条件相一致。这样一来，大企业由于技术成本优势所产生的额外利益，就会比较长期地留在企业内部（而不是通过价格下降转移给消费者或其他生产部门），从而转化为垄断利润的一部分。由此可见，即使大企业具有高效率和技术成本优势，保证它们长期获得高额利润的根本原因还是垄断。因此从性质上看，这个高额利润并不是正常的超额利润，而是垄断利润。

以上分析说明了垄断利润的性质和原因。现在进一步看，垄断利润的来源是什么？

马克思主义的劳动价值理论和剩余价值理论认为，资本的

利润只能来源于工人和劳动群众所创造的价值和剩余价值。垄断资本的高额垄断利润也不能超越利润的这一根本源泉。具体说来，垄断利润的来源不外两个方面：一个是垄断企业内部职工创造的剩余价值；另一个是存在于企业外部但通过价格等机制转移到垄断企业中的价值或剩余价值。

垄断企业内部职工在生产过程中所创造的剩余价值是垄断利润的基本源泉。垄断企业大多以生产规模巨大，技术设备较先进，技术人员和熟练工人比例较大为特征。这意味着垄断资本直接剥削的劳动力数量众多，而其中的复杂劳动力在生产过程中所支出的复杂劳动能够创造更多的价值和剩余价值。在劳动生产率高于平均水平的垄断企业中，职工的劳动也会作为倍加的劳动起作用，成为更大的价值和剩余价值的源泉。垄断企业内部丰富的剩余价值来源表明，垄断利润首先是以垄断资本剥削企业内部的雇佣劳动为基础的。不但垄断企业职工所创造的一般剩余价值构成垄断资本全部高额垄断利润的主要来源，而且垄断企业职工所生产的额外剩余价值也成为垄断资本主义企业利润中超出正常利润以上部分的重要来源。当大垄断企业把一批中小资本企业并入自己的生产体系时，或者以跨国公司形式在国外投资设厂时，这些中小企业的职工、国外企业的职工（包括不发达国家的大批廉价劳动力）也被纳入垄断资本的直接剥削范围，他们创造的剩余价值也成为垄断利润直接来源的一个重要组成部分。

垄断利润不仅来自企业内部，而且来自企业外部，包括国内和国外。垄断利润的外部来源主要是通过价格等机制转移到垄断企业的。这些外部来源包括：第一，工人和劳动群众必要劳动创造的一部分价值通过购买消费品时的垄断高价转化为垄断利润。第二，非垄断企业的一部分价值或剩余价值通过购买生产资料时的垄断高价转化为垄断利润。第三，小企业和小生

产者的一部分价值或剩余价值通过出售原材料时的垄断低价转化为垄断利润。第四，社会已经形成的一部分价值和剩余价值，通过资产阶级国家对国民收入的再分配（如政府对垄断企业的减税、津贴、科研资助、优惠贷款、军事订货等等）转化为垄断利润。上述垄断利润的企业外部源泉，虽然要借助价格等机制通过流通或分配过程转移到垄断企业，但它们并不是在流通过程中产生的，纯粹的流通过程不创造价值，这些利润源泉不过是社会已经形成的一部分价值或剩余价值罢了。

由此可见，垄断价格和垄断利润的存在并不能否定和超越价值规律。从垄断企业来看，商品的价格可能高于商品所包含的社会价格，资本的利润可能高于企业所创造的剩余价值；但从整个资本主义经济来看，垄断价格的总和或垄断利润的总和决不能超出社会商品价值的总和。正如马克思所指出：“如果剩余价值平均化为平均利润的过程在不同生产部门内遇到人为的垄断或自然的垄断的障碍，……以致有可能形成一个高于受垄断影响的商品的生产价格和价值的垄断价格，那末，由商品价值规定的界限也不会因此消失。某些商品的垄断价格，不过是把其他商品生产者的一部分利润，转移到具有垄断价格的商品上。……如果这种具有垄断价格的商品进入工人的必要的消费，那末，在工人照旧得到他的劳动力的价值的情况下，这种商品就会提高工资，并从而减少剩余价值。它也可能把工资压低到劳动力的价值以下，但只是工资要高于身体最低限度的需要。这时，垄断价格就要通过对实际工资……的扣除和对其他资本家的利润的扣除来支付。”<sup>①</sup>

**垄断条件下利润率平均化规律作用形式的变化** 自从资产阶级古典经济学形成以来，关于资本主义自由竞争条件下不

---

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第973～974页。

同部门利润率具有平均化趋势的命题几乎为所有经济学派所接受。但是，当垄断资本形成和垄断价格出现以后，利润平均化规律是否还起作用，平均利润和生产价格等范畴是否还存在？这个问题在经济学家中却一直存在着不同的看法。到80年代，这一争论在西方马克思主义学派中进一步激烈展开。主要有两种对立的观点。一些经济学家认为：在当代发达资本主义国家，由于自由竞争被垄断资本统治所代替，利润率平均化规律已经失去作用，在垄断部门和竞争部门之间长期存在着不同的利润率水平。以高度集中、高度进入壁垒和大企业垄断勾结为特征的垄断部门，阻碍和限制了部门之间的竞争，因而能够维持商品的垄断高价并长期获得垄断高额利润；其他竞争部门则不得不接受一般的较低的利润率<sup>①</sup>。另一些经济学家反对这种看法，他们强调，大公司的权力并不能废除价值规律和竞争规律，因而也不能废除利润率平均化规律。他们认为，部门之间的利润率差别主要是由于经济运动暂时的不均衡，从长期看，利润率的平均化趋势仍然是不可避免的，因为和剩余价值分配相联系的部门之间的竞争从未停止，资本在不同部门之间的流动也在不断进行，这一过程由于大公司的巨额货币资本积累是完全可能的<sup>②</sup>。

我们认为，这两种对立观点各有其合理因素，也各有其片面性。应该说，垄断部门和非垄断部门之间长期存在利润率差别的事实是难以否认的，但利润率平均化趋势规律也仍然在起作用。这两个论点似乎互相矛盾，然而在现实中却并不是互不

---

① 参阅：P·M·斯威齐：《竞争与垄断》，《每月评论》1981年5月号；J·B·福斯特：《垄断资本主义理论》1986年英文版；H·J·谢尔曼：《经济周期：资本主义的增长和危机》，1991年英文版第15章。

② 参阅：W·赛姆勒：《竞争，垄断和不同的利润率》1984年英文版；《竞争、垄断和利润率差别：理论思考和经验证据》，《激进政治经济学评论》1981年冬季号；J·威克斯：《资本与剥削》1981年英文版第6章。

相容的。我们认为，垄断资本的统治和垄断利润的形成虽然不能废除利润率平均化规律，但会使这个规律的作用形式发生变化，表现在：社会统一的平均利润率已经难以形成，垄断部门的利润率大多经常高于非垄断部门的利润率；但在垄断部门之间和在非垄断部门之间却分别存在着利润率的平均化趋势，从而形成两种不同水平的平均利润率。平均利润率的二重化，正是利润率平均化规律在垄断资本统治条件下的具体表现形式。这一命题可以从理论分析和经验材料两个方面来进一步说明。

从理论上说，首先，平均利润率二重化的根本原因在于垄断和竞争并存。正确理解垄断与竞争的关系，是正确分析垄断利润率平均化问题的理论前提。我们曾经指出，资本作为一种特殊的经济关系，包含着资本对雇佣劳动的剥削关系和资本与资本之间的竞争关系两个方面。只要资本主义经济制度存在，资本包含的这两种本质关系就不会消失。垄断资本形成后，在它直接统治的部门中代替了自由竞争，但并没有消除竞争；在垄断资本未占统治地位的部门和行业，甚至自由竞争还存在着。垄断与竞争并存是垄断资本主义阶段最根本的经济现象。因此，既然垄断资本占统治地位，社会统一的平均利润率自然难以形成，垄断部门的利润率必然经常高于非垄断部门的利润率；但另一方面，既然竞争甚至自由竞争仍然存在，部门之间的资本流动就不可能完全停止，利润率平均化规律也一定会继续起作用。正是这两种客观趋势的调和与结合，在一个二重化的平均利润率形成过程中得到适当的表现。

第二，还应正确理解垄断部门进入壁垒的作用。不可否认，垄断部门的进入壁垒的确是限制资本流入和保持垄断高价的重要条件，但是也不能把进入壁垒的作用绝对化，资本的部门间转移仍然可以在不同程度上发生。从资本的移出来看，大规模固定资产投资虽然在一定程度上造成物质资本转移的困难，但



资本的货币形态可以克服这一困难。从资本的投入来看，垄断部门的壁垒固然能够限制和阻碍中小资本的进入，但却难以对大资本的侵入形成绝对的障碍。大垄断企业依靠自身的巨大规模，巨额的内部资本积累和大银行的金融支持，往往能够打破其他垄断部门的进入壁垒，侵入某些利润率更高的垄断部门。因此一般说来，垄断部门的进入壁垒并不能完全阻止大企业资本在垄断部门之间的转移。与此同时，由于中小企业不具有大垄断企业的经济实力，它们的资本流动大多限于仍以自由竞争为主要特征的非垄断部门。这样，垄断部门之间以大企业为主的资本流动和非垄断部门之间以中小企业为主的资本流动，就会不可避免地形成两重不同水平的利润率平均化过程，即垄断利润的平均化过程和竞争利润的平均化过程。

第三，还应该强调大垄断企业的生产多样化和跨部门经营在双重利润平均化过程中的特殊重要作用。前面已经提出，通过战后几十年的混合联合兼并和生产多样化经营的发展，当代垄断大公司的大多数已演变为跨部门多产品经营的混合联合大企业。混合联合大企业的发展，一方面，大大强化了大企业的垄断势力，使它们能够获得更高的利润，同时也加强了它们在自己主体部门中的进入壁垒。在这种意义上，混合联合大企业的发展有助于垄断利润的保持，有助于垄断企业和竞争企业之间利润率差别的稳定化和持久化。但另一方面，混合联合经营的发展又使大垄断企业的资本能够比较容易地从一个部门转移到另一个部门。因为大企业的混合经营加强了企业内部的资本积累和从外部获取金融资金的能力，使企业有更大量的货币资本可供支配，从而能够随时通过混合兼并方式向其他有利可图的部门渗透。与此同时，混合联合大企业的跨部门经营，又使它们能够根据长期利润最大化原则，在自己经营的不同行业 and 不同生产领域之间重新分配企业资本。部门之间的资本转投在某种程度上变成

了大企业内部的资本流动,必然便利了大垄断企业在不同部门之间的资本转移。从这方面看,混合联合大企业的发展又促进了垄断部门和垄断企业的利润率平均化过程。

关于垄断利润平均化或者两重利润率平均化的论点,有些西方激进派经济学家已经提出。比利时经济学家曼德尔早在他于1962年发表的《论马克思主义经济学》一书中就曾指出:“在垄断下的工业部门并不是完全自给自足的。它们需要购买原料和机器,使用运输工具,这一切又是其他垄断部门所控制的。在价格方面,这些有关的托拉斯便投入猛烈的斗争。由于大部分垄断部门的互相依赖关系,垄断部门之间便形成了利润率均分——至少在一定时期如此——从而制止专断地过分提高价格和利润。”<sup>①</sup>美国经济学博士鲍林依据二元经济理论的假定,更明确提出了核心企业和边缘企业利润率二重平均化的论点。他认为“整个核心企业的利润会趋向于平均化,即使开始时利润率不等,它们同等的边际利润率也会促使它们的平均利润率走向均等,而通过生产多样化经营所实现的资本流动,则是推动所有核心企业利润率平均化趋势的重要力量。”与此同时,“由于整个边缘企业领域中边缘企业之间缺乏实际的或潜在的系统相互作用,边缘企业内部只有一种微弱的走向利润率平均化的趋势”<sup>②</sup>。鲍林还对他的理论分析进行了经验证明。他随机抽选了美国制造业中的700多个企业,以1969~1973年为时限,对企业规模、企业所在部门的集中程度以及企业的利润率水平进行回归验证,结果发现,核心企业果然比边缘企业始终获得较高的利润率,并且各部门中的核心企业之间的利润率差别也确

---

① E·曼德尔:《论马克思主义经济学》(下册)1979年中译本第37~38页。

② J·鲍林:《二元经济中的竞争》1986年英文版第36、42页。文中核心企业指垄断部门中的大企业,边缘企业指垄断部门中的小企业和非垄断部门中的所有企业。

实比边缘企业之间的利润率差别小得多<sup>①</sup>。

为了对前述论点进行更全面更长期的统计验证，我们分析了美国制造业两位数字部门组在1947~1987年期间的集中水平差异和长期利润率水平差异。美国制造业包括20个两位数字部门组，由于最后一个部门组“杂类”包含许多各不相同的部门和行业，没有共同性，一般分析都将其排除。根据1947年和1982年的制造业普查资料，我们计算了各部门组中四位数部门的四大公司集中率的加权平均值（以增加值为权数），作为各部门组的平均集中水平（见表2—11）。

美国制造业19个两位数字部门组的加权  
平均四企业集中率（1947、1982）

表2—11

| 部门组       | 1947 | 1982 | 部门组     | 1947 | 1982 |
|-----------|------|------|---------|------|------|
| 烟草制品      | 76.2 | 83.2 | 纺织品     | 23.4 | 36.1 |
| 运输设备      | 39.9 | 64.4 | 机器      | 36.5 | 32.6 |
| 仪器        | 58.2 | 47.4 | 加工金属制品  | 32.7 | 25.8 |
| 电机        | 68.1 | 41.1 | 纸张及有关产品 | 30.0 | 31.9 |
| 化学产品      | 32.6 | 37.3 | 皮革及皮革制品 | 24.8 | 31.0 |
| 石、陶瓷、玻璃制品 | 44.3 | 38.4 | 印刷及出版   | 23.7 | 20.0 |
| 原金属工业     | 44.2 | 38.3 | 家具      | 34.7 | 22.7 |
| 橡胶及塑料产品   | 81.2 | 20.2 | 服装      | 14.3 | 22.1 |
| 食品及有关产品   | 34.4 | 40.2 | 木材及木制品  | 31.0 | 20.7 |
| 石油及煤产品    | 37.1 | 28.4 |         |      |      |

计算根据：《美国制造业普查（1982年）：制造业集中率》，《美国制造业普查（1954年）：概要》，《美国制造业普查（1982年）：概要》。

<sup>①</sup> J·鲍林：《二元经济中的竞争》1986年英文版第6章。

从表 2—11 可以看到，如果以加权平均四企业集中率接近 40% 为分界线划分高集中部门组和低集中部门组，则在 1947 年和 1982 年各有 8 个部门组为高集中部门组，11 个部门组为低集中部门组。与此同时，我们又计算了各个部门组在 1947 年到 1987 年整个时期和几个分时期的平均税后股本利润率，然后将各部门组的平均集中水平与平均利润率加以比较。在比较中发现，有个别部门组的集中—利润联系违反常规假定，如原金属工业属于高集中部门组，但利润率在所有部门组中为最低水平；而印刷与出版工业的平均集中率最低，但利润率却长期在最高水平之列。这种反常现象可能是由于：原金属工业虽是一个老的垄断部门，但战后长期受到进口竞争和低成本小钢铁厂的挑战，以及强大的工会组织不断要求提高工资斗争的巨大压力，以致于长期利润率低下；而印刷出版工业虽然官方统计的集中率很低，但由于该部门包含着许多区域性和地方性的次级市场，真正的集中程度大大超过官方统计的集中率水平，因而实际的利润率也较高。此外，橡胶塑料和石油煤产品两个部门组，在 1947 到 1982 年期间的平均集中水平变化过于巨大，难以划归高集中或低集中部门组。考虑到上述原因，这四个部门组应被排除，而后便可对七个高集中部门组和八个低集中部门组的长期利润率水平进行比较分析，结果如下表（见表 2—12）。

从上表的统计数字中可以看出：第一，在 1947 年到 1987 年的 41 年长时期中，平均说来，高集中部门组的利润率始终高于低集中部门组的利润率。41 年中 7 个高集中部门组利润率的平均值将近 13%，8 个低集中部门组利润平均值仅为 10.7%，前者比后者高出两个多百分点，即高 21%。如果进一步看垄断势力最强大的 5 个部门组（烟草制品、运输设备、仪器、电机和化学产品），它们在 41 年中的利润率平均值高达 13.6%，比低集中部门组的利润率平均值高出近 3 个百分点，即高 27%。由

美国制造业 15 个部门组的集中水平  
和利润率水平长期比较 (1947~1987)

表 2—12

|        | 1947<br>~1956 | 1957<br>~1966 | 1967<br>~1973 | 1974<br>~1980 | 1981<br>~1987 | 1947<br>~1987 |        |
|--------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------|
| 高集中部门组 | 烟草制品          | 10.8          | 13.4          | 15.0          | 17.5          | 19.9          | 14.6   |
|        | 运输设备          | 15.6          | 13.9          | 11.6          | 11.0          | 13.0          | 13.3   |
|        | 仪器            | 13.2          | 13.4          | 15.4          | 16.0          | 11.7          | 13.8   |
|        | 电机            | 14.7          | 11.3          | 11.3          | 13.9          | 10.7          | 12.5   |
|        | 化学产品          | 13.7          | 13.3          | 12.9          | 16.0          | 12.8          | 13.7   |
|        | 石、陶瓷、玻璃制品     | 14.0          | 10.1          | 9.1           | 12.2          | 8.8           | 11.0   |
|        | 食品及有关产品       | 10.5          | 9.4           | 11.2          | 14.3          | 14.0          | 11.6   |
|        | 平均            | 13.2          | 12.1          | 12.4          | 14.4          | 13.0          | 12.9   |
| 低集中部门组 | 纺织品           | 8.9           | 6.8           | 7.5           | 8.8           | 10.9          | 8.5    |
|        | 机器            | 12.4          | 10.3          | 11.4          | 15.5          | 9.7           | 11.8   |
|        | 加工金属制品        | 12.3          | 9.0           | 11.1          | 15.4          | 10.4          | 11.5   |
|        | 纸张及有关产品       | 13.3          | 8.8           | 8.9           | 14.1          | 10.3          | 11.1   |
|        | 皮革及皮革制品       | 7.7           | 8.1           | 10.0          | } 13.2        | } 11.2        | } 10.0 |
|        | 服装            | 8.0           | 8.9           | 11.4          |               |               |        |
|        | 家俱            | 11.3          | 8.9           | 11.5          | } 13.8        | } 10.2        | } 11.0 |
|        | 木材及木制品        | 12.3          | 7.1           | 13.1          |               |               |        |
|        | 平均            | 10.8          | 8.5           | 10.6          | 13.5          | 10.5          | 10.7   |
| 平均差额   | 2.4           | 3.6           | 1.8           | 0.9•          | 2.5           | 2.2           |        |

注：烟草制品工业的利润率资料延至 1985 年，1986 年和 1987 年资料暂缺。另外，提供利润率数字的统计出版物从 1974 年开始简化了部门组分类，将皮革工业和服装工业合并为“其他非耐用制造业产品部门组”，将家俱工业、木材工业和杂品制造合并为“其他耐用制造业产品”部门组。由于无法从这后一合并部门组中将杂品制造剔除，故家俱和木材两部门组 1974 年及以后各年的利润率数字不够精确。

计算根据：美国联邦贸易委员会：《制造业公司的利润率，1947—62》，美国商务部：《制造业、矿业和商业公司的季度财务报告》1959~1987年各期。

于高集中率意味着垄断势力较强，低集中率意味着垄断势力较弱，上述数字不过证明了，垄断利润经常高于竞争利润，垄断部门和竞争部门的利润率水平确实经常存在着差别。第二，从高集中部门组和低集中部门组分别来看，它们内部各部门组的长期利润率水平却比较接近。多数高集中部门组的长期利润率在13%左右；多数低集中部门组的长期利润率在11%左右。这表明，在垄断部门之间和在非垄断部门之间，也确实分别存在着两重的利润率平均化趋势，即垄断利润的平均化趋势和竞争利润的平均化趋势。第三，高集中部门组的平均利润率与低集中部门组的平均利润率差别，在长期经济发展过程中不断波动，从战后到60年代中期趋于扩大，从60年代中期到70年代末趋于缩小，到80年代又趋于扩大。从这些变化中，似乎还看不到垄断部门利润率和竞争部门利润率有着日益接近的长期趋势，这说明并不存在促使整个社会利润率趋于平均化的条件。

通过以上理论分析和经验验证，我们可以得出以下初步结论：由于影响利润率的因素比较复杂，存在着个别部门利润率水平与垄断发展程度不一致的例外情况；但一般说来，垄断部门的利润率通常高于非垄断部门，垄断部门和非垄断部门的利润率经常处于不同水平；与此同时，由于垄断部门之间以大企业为主的资本竞争和非垄断部门之间以中小企业为主的资本竞争，在垄断部门之间和非垄断部门之间又分别存在着利润率的平均化趋势，这种二重平均利润的形成正是利润率平均化规律在垄断资本主义条件下的特殊表现形式。这进一步说明，垄断资本、垄断价格和垄断利润的形成，并不能废除资本主义

经济的一般规律，只不过使规律的作用形式发生变化而已。

## 第三章 金融资本及其在战后的发展

---

金融资本是帝国主义的经济本质。现代帝国主义这一本质并未消失，然而二战后发达资本主义国家的金融资本发生了一系列变化：金融资本概念需要拓宽；现代银行的新作用有所发展；股权结构以及与之相适应的人事结合发生了一些变化；借贷关系亦已多元化和债券化；金融资本结构正从金字塔式的垂直控制向网状式的联合控制转化；美国一些大财团是否存在也值得讨论；现代金融资本较之战前具有一些新特点；当代金融资本国际化发生了新变化。以上新情况和新问题都值得我们探讨。

### 第一节 金融资本的产生及其统治

**银行资本的集中和银行的新作用** 生产的集中与垄断资本的形成是金融资本产生的基础；金融资本则是垄断资本的普遍形式。在生产集中与垄断资本产生的同时，金融资本也逐步产生了。这是同一过程的两个方面。在生产集中垄断的同时，银行也经历由集中到垄断的过程。英国的股份银行在 1865 年有 250 家，1875 年合并为 120 家，到 1913 年再合并为 61 家，20 世纪初英国五大银行（密德兰、威斯敏斯特、劳埃德、巴克莱、国民地方银行）的统治局面已经形成。1913 年这 5 家银行的存款占英国存款总额的 39.7%。美国银行由于历史原因，数目众



多，但是在1912年两家最大银行，即亿万富翁洛克菲勒和摩根的银行控制着110亿马克的资金。1907~1908年德国柏林9家大银行占有全国各银行存款总额47%，1909年这9家大银行的资本占德国银行资本总额83%。1914年法国5家最大银行的资产为80亿法郎，占法国银行资产总额72.7%。可见，“银行业发展的最新成就还是垄断”<sup>①</sup>。银行一旦形成垄断就不复为简单的中介人，而是支配一切的万能垄断者。这就是银行的新作用。银行作为一般的中介人只能充当社会范围的公共簿记，为职能资本家收付款项，并将社会闲散资金集中起来贷给职能资本家，收取利息。当时银行资本单薄，不足以形成对工业公司的控制。然而垄断一经形成，银行和工业公司的关系便发生了质的变化。少数垄断银行集中了大部分社会资本，同时垄断性工业公司的资本需求也是巨额的，于是单纯的借贷关系就发展为工业公司依赖银行为其筹集资本。银行贷款、特别是用于固定资本投资的贷款，使银行对工业公司的渗透长期化、固定化，而过去的收付业务现在成为掌握工业公司的经济情报，进行有效控制的手段。银行的集中垄断推动了产业资本垄断化，因为一方面工业公司的集中更易于向大银行申请贷款，另一方面银行利益与工业公司的经营质量紧密相关，垄断银行为避免贷款风险，常常推动工业公司的吞并与合并，从而加速其垄断进程。在垄断阶段大公司成为大银行的主要贷款客户。

银行的新作用必须从垄断银行在金融资本的形成中加以理解和把握。大银行的万能性质决不仅仅限于对工业公司的信贷控制，其完整内涵应当包括：银行垄断资本与工业垄断资本的溶合形成帝国主义时代的金融资本对社会经济生活和政治生活

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第356页。

的全面垄断，如果不注意银行的垄断，“那我们对于现代垄断的实际力量和意义的认识，就会是极不充分、极不完全，和极其不足的”。<sup>①</sup> 在金融资本的形成过程中，垄断银行一般起着主导和核心作用。工业公司对于垄断银行的信贷依赖变成大银行的真正垄断；工业垄断资本与银行垄断资本一经溶合为金融资本，一般资本主义的统治便转化为金融资本的统治。只有在金融资本时代，垄断银行的万能性质才表现为“它们支配着所有资本家和小业主的几乎全部的货币资本，以及本国和许多国家的大部分生产资料和原料来源。”<sup>②</sup>

**金融资本的产生及其含义** 在工业和银行业垄断资本形成的基础上，大银行与大公司通过股权参与、信贷联系和人事结合溶合为金融资本。

股权参与使大银行与大公司互相持有对方股票，使银行垄断资本家变成工业垄断资本家，工业垄断资本家变成银行垄断资本家，一身而二任。股权控制使垄断银行和公司各自成为对方的所有者和占有者，并在企业内部溶为一体。同时股权控制也制约着借贷关系。由于风险与利益的相关性，垄断银行当然成为其控股公司的主要贷款银行。可见，垄断银行与垄断公司之间的股权参与是形成金融资本的关键环节。在本世纪初 40% 到 50% 的控股权便可控制企业。

信贷联系是形成金融资本的又一重要杠杆。垄断银行“控制整个资本主义社会的工商业业务……用扩大或减少、便利或阻难信贷的办法来影响他们，以至最后完全决定他们的命运，决定他们的收入，夺去他们的资本，或者使他们有可能迅速而大

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第 2 版第 27 卷 345 页。

<sup>②</sup> 同上书，346 页。

量地增加资本等等”<sup>①</sup>。当然，单纯的信贷控制只能形成企业的外部控制。

个人联合是股权参与和信贷联系的必然结果。垄断银行和公司通过股权关系和存款贷款关系向对方派遣代表，出任董事（或监事），组成董事会（或监事会）。内部董事是资本的代表，大股东必然组成董事会核心。外部董事往往是挂名董事，由某些具有社会影响，专业技能的人士组成。在大银行的董事会中同样有大工业公司的代表，这或者由于股权关系，或者由于大笔存款关系。本世纪初，柏林6家最大银行出任751家工商业公司的监事和董事，同时51家最大公司（包括克虏伯公司、大轮船公司）的经理又出任柏林6家最大银行的监事和董事。个人联合是股权控制和信贷控制的组织保证，是溶合为金融资本的必要一环。

本世纪初还是马克思主义者的鲁道夫·希法亭最早写了《金融资本》这一专著。他写道：“愈来愈多的工业资本不属于运用工业资本的工业家了。工业家只有通过银行才能支配资本，对于工业家来说，银行就是这种资本的所有者。另一方面，银行也只好把自己愈来愈多的资本固定在工业中。因此，银行愈来愈变成工业资本家。通过这种方式，实际变成了工业资本的银行资本，即货币形式的资本，我把它叫做金融资本。”<sup>②</sup>希法亭还认为“金融资本随着股份公司的发展而发展，并且随着工业垄断达到了顶点”<sup>③</sup>，因为占有银行虚拟资本的人们和占有工业虚拟资本的人们，“日益成为相同的人”，“这里个人联系也起着重要作用”<sup>④</sup>。可见希法亭于1910年已经讨论了银行与工业

---

① 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第350页。

②③④ 希法亭：《金融资本》伦敦1981年英译本第225页。

溶合的三大杠杆——银行贷款，股权参与和人事联系。列宁认为希法亭对最新资本主义的研究作了极有价值的贡献，同时也指出了他的金融资本定义的缺点。首先，希法亭虽然在他的著作中研究了垄断，但是正如列宁所指出的，在希法亭的金融资本定义里没有指出最重要的因素之一，即生产和资本的集中达到一定程度时便形成垄断。离开垄断谈金融资本，便舍弃了帝国主义的经济本质。这是希法亭的金融资本定义中最不科学之处。其次，希法亭认为金融资本依然是银行资本，只不过由工业家运用而已，实则金融资本并不单纯是银行资本，也不单纯是工业资本，而是二者的溶合，是一种新型资本形态，是跨产业部门的最高私人垄断资本。金融资本的资本形态也决不仅仅是希法亭所说的“货币资本形态”，而是各种资本形态的总和。

列宁认为：“生产的集中；从集中生长起来的垄断；银行和工业日益融合或者说长合在一起，——这就是金融资本产生的历史和这一概念的内容”<sup>①</sup>。显然列宁这一定义是科学的，正确的。列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中比较强调垄断银行对垄断工业的控制，但是在1916年10月所写的《帝国主义和社会主义运动中的分裂》一文中指出：“金融资本是同银行资本融合的垄断工业资本”<sup>②</sup>。这一补充是必要的。在一定条件下，垄断工业资本可以控制垄断银行资本，如美国洛克菲勒家族，从对石油的垄断开始，发展到控制垄断银行（大通曼哈顿银行前身）。其实，在马克思主义者中，最早系统研究垄断和金融资本的是拉法格。他于1903年所写的专著《美国托拉斯及其经济、社会和政治意义》中就根据美国的事实，强调工业垄断资本在筹建银行托拉斯中的主导作用。他写道：“不出

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第362页。

<sup>②</sup> 列宁：《帝国主义和社会主义运动中的分裂》，《列宁全集》第28卷第69页。

人们所料，托拉斯的组织者在筹建银行的金融集中化过程中起了强有力的作用。比如皮·摩根的公司加入三个银行集团，而石油托拉斯则加入两个银行集团。托拉斯的利益同银行的利益溶合在一起”<sup>①</sup>。

**金融资本的统治** 帝国主义是资本主义的垄断阶段，也就是金融资本阶段。列宁在批评考茨基的帝国主义定义时指出：“帝国主义的特点恰好不是工业资本而是金融资本”<sup>②</sup>。“考茨基挑起的那种字面上的争论，即资本主义的最新阶段应当叫作帝国主义还是叫作金融资本阶段，是毫无意义的争论。随便你怎么叫都是一样”<sup>③</sup>。列宁认为：“20世纪是从旧资本主义进到新资本主义，从一般资本统治进到金融资本统治的转折点”<sup>④</sup>。可见，帝国主义的统治便是金融资本的统治。金融资本理论是帝国主义理论的核心。

金融资本在经济上的统治表现为一小撮金融寡头掌握大部分生产资料和货币资本，控制着银行、工业、交通运输、通讯、商业等国民经济命脉，并且渗透到社会经济生活的一切方面。金融资本由于占有生产资料、商业资本和货币资本便可对广大居民进行剥削，获取垄断利润。

金融资本不仅统治着现代资本主义社会的经济生活而且也统治着政治生活。金融资本家通过在政府担任要职，或者邀请退职的政府官员担任垄断组织的董事或经理而加强了自己与政府的联系和控制。资产阶级国家不管如何用民主和自由的口号

---

① 拉法格：《美国托拉斯及其经济、社会和政治意义》，《拉法格文选》下册人民出版社1985年版第271页。

② 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶级》，《列宁全集》中文第2版第27卷第403页。

③ 同上书，第404～405页。

④ 同上书，第361页。

粉饰自己，其实质只能是金融资本家对广大劳动人民进行阶级压迫的工具。金融资本对外实行侵略、扩张和民族压迫的政策。列宁指出：“帝国主义是金融资本和垄断组织的时代，金融资本和垄断组织到处都带有统治的趋向而不是自由的趋向”<sup>①</sup>。

在金融资本时代，生产更加社会化了，然而生产资料更加集中于少数金融寡头和垄断组织手里。因而使资本主义基本矛盾更加尖锐了。

## 第二节 现代银行的新作用和金融资本概念的相应拓展

**银行新作用的发展** 战后垄断银行的某些新作用是列宁时代所没有的，或者很不明显。要揭示当代金融资本的特点和统治，就必须认识现代银行的新作用。现代垄断银行新作用表现在以下四个方面：

第一，垄断银行与国家直接紧密地结合在一起，它既受国家调节，又利用国家。国家金融机构与垄断银行有着紧密的资本和人士结合关系。日本的中央银行是日本银行，其股本官方占 55%，私人垄断银行占 45%。日本银行的决策机构是 7 人委员会，其中 3 人是政府官员，4 人来自垄断银行和垄断工商业公司。美国中央银行由联邦储备银行组成，其股本全部属于私人银行。联邦储备委员会有委员 7 人，其中部分人员由总统从垄断银行中挑选任命。每个地区联邦储备委员会又有 9 人组成的理事会，其中 A 级理事 3 人，是私人银行代表，B 级理事 3 人也全由私人银行所推荐的大公司代表组成，C 级理事 3 人由联

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第 2 版第 27 卷第 432～433 页。

邦储备委员会任命。可见美国的国家银行领导成员大部分来自垄断银行和垄断公司。法国的金融决策机构是1945年成立的国家信贷委员会，它由47人组成，财政部长任主席，法兰西银行总裁任副主席，其余45人全从垄断银行和公司的高级官员中任命。国家信贷委员会的决定由法兰西银行执行。这无异于私人垄断寡头是国家金融政策的主要决策人；垄断银行还是国家公债的主要购买者，财政部向商业银行出售公债会增加商业银行与公债金额等量的贷款能力。结果国家信用与银行信用紧密结合，赤字财政与信贷膨胀共同推动通货膨胀，共同掠夺广大人民；银行还是国家进行金融调节的关键环节。中央银行调整准备金率，进行公开市场操作，开设贴现窗都离不开商业银行；国家还通过存款保险制度，发挥最后贷款人作用，救助濒临破产的私人垄断银行。国家还通过各种措施支持垄断银行对外扩张。垄断银行由于与国家紧密结合便能将其万能垄断者作用充分发挥出来。离开国家，万能毕竟有所限制。

第二，发放个人贷款，把广大人民群众沦为债务人。对个人贷款主要包括消费信贷和住宅抵押信贷。这两类信贷在战前发展不大，战后形成资本主义国家最大贷款项目之一。以美国为例，这两类贷款余额1940年为757亿美元，1950年为2055亿美元，1987年增至14,584亿美元。过去商业银行的职能是向工商业贷款，故称之为商业银行。战后个人贷款与日俱增，在50年代已与工商业贷款持平，60年代已超过工商业贷款。1983年工商业贷款当年额为4314亿美元，而个人贷款高达5008亿美元。本世纪初垄断银行把个人贷款看作降低声誉的行为，从1928年和1929年开始美国花旗银行和美洲银行分别开始发放消费信贷。1929~33年大危机以后由于工商业萧条，垄断银行纷纷开展这一业务，但总地说来战前个人贷款规模不大。战后随着“消费经济”发展，对个人的“零售”业务成为各垄断银

行角逐的新领域，甚至成为银行利润的主要来源。1978年美洲银行纳税后利润为5.14亿美元，其中2.6亿美元来源于个人贷款利息。同年第一花旗银行纳税后利润是4.8亿美元，其中60%来源于消费信贷利息<sup>①</sup>。马克思说：工人阶级由于没有生产资料，“至少作为生产者不能成为债务奴隶，他至多只是作为消费者才能成为债务奴隶”<sup>②</sup>。现在，垄断银行正是这样把广大工人群众作为消费者个人而发放贷款，把他们沦为债务奴隶。这是战后的新现象，是垄断银行新作用的发展。现在劳动者的工资扣除（支付利息）成为银行垄断利润的主要来源之一。

第三，垄断银行都已发展为跨国银行。本世纪初只有很少垄断银行是跨国银行。现代跨国银行是在60年代开始发展起来的。美国跨国银行率先向全球扩张，其后日本和西欧跨国银行网也遍及全球。1978年，拥有5个和5个以上海外机构多数股权的跨国银行共有84家，其中美国最多，有22家。1978年84家跨国银行的资产共计26630亿美元。垄断性跨国银行在80年代的重大变化是日本跨国银行的国际信贷已超过美国跨国银行（1985年）。1988年按资产划分，全球最大10家跨国银行中，日本占了前8家，第9家是法国农业信贷银行，第10家美国第一花旗银行。1990年全球国际银行借贷余额高达59,639亿美元<sup>③</sup>，绝大部分为大型跨国银行所垄断。1989年发展中国家的债务总额高达1.3万亿美元。跨国银行是发展中国家的最大债主。现代跨国银行是当代金融资本的存在形式，是空前庞大的国际借贷市场——欧洲货币市场的经营主体。跨国银行对世界经济影响很大。这一切表明垄断银行的新作用已跨国化。

---

① [美]《商业周刊》1979年4月23日第82、84页。

② 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第674页。

③ 《国际清算银行年报》1991年第125页。



第四，银行业务的多样化和全能化。垄断银行除了传统业务外，战后最新发展的业务是租赁业务和广泛的中间性业务。租赁业务属于商品信贷业务，中间性业务则属于表外业务（资产负债表之外）。大垄断银行出租价格高昂的一切先进技术设备，如大型喷气飞机，原子能反应堆，远洋船舶，大型计算机，各种精密仪器。中间性业务主要有：（1）信托业务，如投资信托，经理有价证券，代管养老金，代理保险，代理公债发行和推销，等等；（2）清算结算业务，如托收托付，资金调拨，现金管理。战后垄断银行在国内和国际上成为大规模清算结算中心。垄断银行愈益成为一国，甚至全球簿记和资金出纳中心；（3）承兑和保证业务。战后随着国际贸易的发展，垄断银行对汇票的承兑业务日益扩大。80年代纽约市场每年承兑金额达600多亿美元，大部分为纽约六大银行所垄断。开立信用证，为债务人担保等业务比战前更加广泛；（4）信息咨询业务。大垄断银行掌握一国，甚至全球经济信息并向客户出售各种预测模式和数据。现代垄断银行拥有各个领域的高级专家，可向客户提供投资、工程、管理等方面的咨询和评估；（5）外汇业务。这一业务规模之大是战前不可比拟的。《欧洲货币》杂志每年公布的最大外汇交易银行全是各国垄断银行。上榜银行每家每年外汇交易额至少达1500亿美元。

由上可见，现代垄断银行对各个经济领域的渗透已经达到无孔不入的程度。离开垄断银行，工业、商业乃至整个国民经济都无法运转。

**金融资本概念需要拓宽** 这一概念之所以需要拓宽是基于两个基本事实：第一，金融机构已经多样化，在金融资本概念中应当反映其它金融垄断组织的作用；第二，国民经济的结构也已发生了深刻变化，金融垄断组织除了与工业垄断组织溶合外，也与其它产业的垄断组织溶合在一起。

本世纪初投资银行和商业银行曾处于绝对统治地位，其它金融机构不够发达，有的还没有产生。二战后非银行金融机构包括人寿保险公司、灾害保险公司、投资公司、各种储蓄机构，各种专业银行（如投资银行、外贸信贷银行、农业银行、交通银行等）、养老基金、金融公司、等等都有很大发展。从资产总额考察，商业银行依然是最大金融机构，但是其它金融机构的资产总和在一些发达资本主义国家里已超出商业银行的总和。1960年，美国的其它金融机构资产为3640亿美元，为商业银行资产2280亿美元的1.6倍，1988年前者资产为65230亿美元，为后者资产29220亿美元的2.4倍<sup>①</sup>。1982年初西德商业银行资产占全部金融机构资产（包括官方金融机构资产）的18%，而其它金融机构这一比重为82%<sup>②</sup>。日本则例外，1981年商业银行资产占到83%<sup>③</sup>。金融机构既然发生了如此重大的结构性变化，而金融资本概念的定义仍停留在商业银行的作用上就不免失之偏颇。再从银行与非银行机构的作用方面考察，它们对现代金融资本起着互补作用，而且银行与非银行机构的业务范围日益互相渗透，界线模糊。人寿保险公司资金主要来源于出售人寿保险单。这是商业银行不能从传统存款业务中获得的长期资金。人寿保险公司的资金运用主要投向公司债券，从而适应了金融资本扩张的需要；美国的储蓄放款协会和互助储蓄银行主要从事住宅抵押贷款。各种金融公司主要从事汽车等消费信贷。这些机构对建筑业和汽车业的发展至关重要，其结果也是壮大了金融资本力量；投资银行的发展，则是对商业银行受到

---

① 《美国统计摘要》有关各年，又见阿兰·葛特：《新金融机构分析》纽约1989年版第11页。

② 勒·诺·克拉索维娜主编：《资本主义国家货币流通与信用》中国金融出版社1987年第385页。

③ 同上书，第400页。

限制的有价证券发行和包销的必要补充。在筹资债券化的当代，投资银行对金融资本的意义日益重要。可见非银行金融机构的“分权”只是分工不同而已，而不是金融资本的削弱。战后银行与非银行金融机构如同工业企业一样，都向混合联合方向发展，各类金融垄断组织已发展为混合联合金融垄断组织。美国从1956年通过持股公司法以后，单银行和多银行持股公司已经普遍化。它们设有商业银行之外的各种金融业子公司，可从事22种非银行金融业务。仅在1971年至1976年间美国银行持股公司便吞并了976家非银行金融机构<sup>①</sup>。其它发达资本主义国家的垄断银行也一样。1984年英国劳埃德银行年报所载25家子公司的业务包括不动产、信托、托收、消费信贷、租赁、出口融资、保险、金融期货、投资等极其广泛的类别。与此同时，非银行金融垄断组织也从事多种业务，如美国垄断性投资公司梅里尔·林奇公司除经营有价证券业务外，还经营不动产、保险、商业银行（1984年在新泽西州建立商业银行）。它还吞并了一家储蓄放款协会。事实说明，商业银行与其它金融机构的业务日益重叠交叉，界线模糊。造成这一现象的另一动因是西方国家的金融创新和金融改革。例如美国银行法的Q条款的取消，大面额存款单的发明，储蓄机构发行变象支票（如NOW，可转让支付命令帐户）已使商业银行和各类储蓄银行并无区别。

战后西方国家的产业结构发生了重大变化。按照西方统计标准，在国民总产值中，资本集中程度较高的制造业比重日益下降，1985年美国制造业的比重仅为20%，而其它产业迅速上升。就业人口的部门结构也发生了相应变化。

在以上客观经济条件变动的情况下，如果我们仍然认为金

---

<sup>①</sup> 詹姆斯·梅考克：《金融混合联合：新现象》英国高尔出版社1986年版第42页。

融资本仅仅是垄断银行资本和垄断工业资本的溶合，那么，我们对金融资本的理解就过于狭窄了，并且显然是不符合当代资本主义的客观事实。在现代西方国家里，垄断性商业银行，垄断性保险公司、投资银行和其它金融机构与垄断性工业公司、交通运输业公司、公用事业公司、商业公司早已产生多层次股权、人事和借贷结合。因此，现代金融资本应当是在战后生产和资本垄断水平进一步提高的基础上，金融业资本与企业资本的溶合或混合生长。金融业资本主要包括垄断性商业银行资本，同时也应包括垄断性保险公司，投资银行、证券公司和其它金融机构的资本；企业资本不仅主要包括垄断性工业资本，也包括垄断性交通运输业资本，公用事业、商业等资本。笔者认为，只有这种广义的金融资本概念才能反映当代资本主义的经济实质。金融资本并不是单独的银行、保险公司、工业、商业……的垄断资本，而是它们的总和和集合，因此，金融资本不仅跨行业、跨部门而且跨产业、是最高形态的私人垄断资本，是当代发达资本主义国家最本质的经济特征。

### 第三节 当代金融资本的新变化

**当代垄断资本仍然是金融资本** 关于金融资本问题，西方国家学界已争论多年。一些人把否定列宁的金融资本理论作为时髦的宣传或创新，另一些人则强调银行与工业关系的某些侧面。美国学者，前官方人物罗斯托声称，他的《非共产党宣言》是为了“代替马克思关于现代历史的学说”，美国现在不是处于金融资本统治的时代，而是处于“高额群众消费阶段”<sup>①</sup>。美国制度学派代表人物，加尔布雷斯说：“马克思的金融资本教条

---

<sup>①</sup> 罗斯托：《经济成长阶段—非共产党宣言》商务印书馆中译本第174页。

至少在美国没有得到统计的或经验检验的证实”<sup>①</sup>。这些观点显然出于阶级偏见，而无视客观现实。

战后美国非金融垄断公司确实拥有雄厚资本，但是它们的资本的近40%是借来的，而不是自有的。负债经营是垄断公司的传统经营策略。法国工商业的外来资本占70%以上。在日本，工商企业依赖金融业资本十分突出，其资金来源的70%靠借入，在借入资金中，银行贷款又占80%以上。日本垄断银行在日本金融机构中处于绝对优势地位，是各类公司的主要资金供应者。原西德工商业资本的60%左右靠借入。西德三大银行，即德意志银行、德累斯顿银行，商业银行是工商企业外部资金的主要提供者。

主要西方国家非金融机构的借入资本比重（%）

表 3—1

| 年<br>国家 | 1965 | 1977  | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 |
|---------|------|-------|------|------|------|------|------|------|
| 法国      |      |       | 69.2 | 70.7 | 76.6 | 73.3 | 71.0 | 70.2 |
| 德国      | 59.0 | 68.3  | 62.0 | 60.9 | 59.7 | 58.6 | 57.1 |      |
| 意大利     |      |       | 70.4 | 68.2 | 67.5 | 67.0 | 67.3 | 66.9 |
| 日本      | 75.1 | 82.31 | 73.4 | 73.2 | 72.6 | 71.5 | 70.5 | 70.1 |
| 英国      | 37.2 |       | 47.9 | 47.6 | 48.1 | 47.6 | 46.6 |      |
| 美国      | 38.4 | 46.9  |      | 39.4 | 40.6 | 42.2 | 43.3 | 44.3 |

资料来源：1965、1977 数字来源于日本银行统计局：《国际比较统计》，1979 年 6 月。1982~1987 数字来源于：[美] 纽约联邦储备银行：《季度评论》1990 年春季刊，第 32 页。该组数字为帐面价值的负债资产比率。

美国公司的自有资本比重较高，这就成为一些美国学者否定金融资本的主要论据之一。阿道夫·A·贝利早在 1954 年便

① 约翰·加尔布雷斯：《美国资本主义》纽约 1962 年版第 109 页。

写道：“大公司在绝大多数情况下都无需寻求资本，它们自己产生资本”<sup>①</sup>。另一学者罗伯特·A·高登说：“大规模的工业很少象当时那样，转化为公司控制”<sup>②</sup>。持相同观点的还有美国激进经济学家保罗·巴干和保罗·斯威齐，以及加尔布雷斯。其实他们这种观点才没有得到统计证明，与客观事实不符。

美国工商企业从1952年到1964年这13年间确实内部资金比例较高，达到近70%，但是并不存在上升趋势。不能截取一段时间，便得出普遍结论。从1946年到1988年的43年中，美国非金融非农业公司的外部资金比重是17年在40~60%之间，11年在30~40%之间，10年在25~30%之间，只有5年在25%以下。43年平均外部资金比重为37%<sup>③</sup>。可见美国工商业近2/5资金来源于外部。1981~1989年期间美国非金融公司的债务占资本额的比重已由34%上升到49%<sup>④</sup>。纳税前利润对利息支付的倍数已由50年代的10倍降到70年代的4倍<sup>⑤</sup>。这表明非金融公司的总债务增长和还债保险系数的下降。大公司资本固然雄厚，但是对比扩张需要却短缺甚多。1978年10月16日出版的《商业周刊》公布了美国非金融非农业37个主要行业中的870家最大公司的资产负债情况。它们的长短期债务高达3685亿美元，占它们投资总额的37.8%。可见，即使最大公司也严重依赖于外部资金。事实驳倒了“大公司无需寻求资本”的说法。

商业银行和人寿保险公司是工商企业外部资金的主要提供

---

① 阿道夫·贝利：《二十世纪的资本主义革命》商务印书馆1963年中译本第18页。

② 高登：《大公司中的企业领导权》1966年英文版第9页。

③ [美]《总统经济报告》1990年，第400页。

④ [美]《幸福》杂志1990年6月18日第76页。

⑤ [美]皮利尔，M·卡莫尔：《危机中的美国经济》纽约1988年版第12页。

者。美国商业银行对工商企业的贷款金额 1950 年为 220 亿美元, 1983 年增至 4314 亿美元, 1989 年更高达 6394 亿美元<sup>①</sup>。过去商业银行主要提供短期贷款, 但是从 60 年代中期以后长期贷款迅猛增加。1977 年美国 160 家最大银行的工商业贷款中, 长期贷款占 47.8%。此外商业银行的信托部也购买大量公司债券。可见商业银行也是工商企业的长期资金供应者。人寿保险公司是美国长期资金的主要提供者。在人寿保险公司的资产中, 公司债券约占 1/2 (1989 年为 49%)。灾害保险公司的投资主要领域也是公司债券和优先股票。美国最大保险公司如谨慎人寿保险公司、都会人寿保险公司、公平人寿保险公司、纽约人寿保险公司, 都是美国金融资本体系中的重要成员。投资银行资产增长最快, 随着筹资债券化的新变化其作用日益增大, 是当代金融资本体系中不可缺少的一环。它们为垄断银行和工商业公司发行股票, 债券, 安排吞并和合并, 是垄断公司获取长期外部资金必不可少的中间体。例如摩根斯坦莱公司曾于 1970 年 5 月份, 动员了与它有联系的 5700 万人, 为美国国电报电话公司一次发行了 16 亿美元的公司债券, 成为美国企业史上空前巨额的债券发行<sup>②</sup>。

所谓筹资多渠道化和债券化是指资金来源愈益依靠多种金融机构和多种信用工具, 其中除了主要依靠商业银行和保险公司外, 还依靠投资银行(或公司)、养老金组织、信托公司、金融公司和其它金融机构。非金融公司一般都有主要联系银行, 以便获得稳定贷款和银行服务, 然而每家公司又力图从借贷市场上的各种渠道获得较便宜资金。80 年代以来债券筹资占了主导地位。多渠道化和债券化突出表现在以下几个方面: (1) 银团

---

① [美]《联邦储备公报》有关各期。

② 迈克尔·詹森:《金融家》1976 年英文版第 40 页。

贷款。大笔资金通常由多家银行组成放款银团贷给企业（亦叫辛迪加贷款），企业与多家银行而不是与一家银行产生债权债务关系；（2）公司债券和票据由多种投资者所购买，如保险公司，银行，养老金组织，富有家族等等；（3）向欧洲货币市场和欧洲债券市场筹资。

第二次世界大战前，财团的核心银行控制着内部工商业信贷，现在，这种控制或者让位于垄断金融机构集体贷款，或者大大削弱了。在美国从1984年起，借贷市场已经债券化了。该年非金融公司的外部资金来源中，债券和商业票据占52%，1989年这一比重上升到68.3%<sup>①</sup>。1986年美国发行的私人有价证券（股票加公司债券）共3184亿美元，其中国内发行2200亿，国外发行984亿。美国八家垄断性投资银行（公司）牵头发行了2566亿美元，占总额的80.6%。计所罗门兄弟公司536亿，第一波士顿公司470亿，摩根斯坦莱公司332亿，梅里尔·林奇公司314亿，高曼·萨齐公司310亿，德莱塞尔·伯恩罕姆·拉姆伯特公司300亿，希尔森·莱曼公司199亿（此公司现已被美国捷运公司吞并），基德尔·皮博迪公司105亿美元<sup>②</sup>。这些统计数字说明，投资银行的垄断程度是很高的，而且日益成为工商业公司重要股票和债券筹资者。在日本，财团内部的系列贷款比重从70年代中期逐步下降，而财团之间的交错贷款比重上升。1980年住友财团内部的系列贷款比重最高，但也只占27.8%，而这一比重在第一劝业银行财团内只为13.2%<sup>③</sup>。垄断金融机构集体金融控制的增长是战后金融资本结构的新变化。在集体金融控制中垄断性商业银行仍起主要作用，但其它

---

① [美]《联邦储备公报》1990年8月第600页。

② 阿兰·葛特：《美国新金融机构分析》纽约1989年版第298页。

③ 转引自孙执中主编：《日本垄断资本》人民出版社1985年版第49页。



金融机构也参与了控制。可见，借贷资本社会化程度的提高必然影响到金融资本的溶合方式。单一核心银行控制的削弱并不是金融资本的削弱，只是金融资本的结构变化。

为什么战后工商业垄断组织依然要依赖金融机构提供资本呢？现以美国为例来说明。首先，第三次科技革命引起的大规模固定资本更新和新技术的采用，大垄断公司向多样化经营发展，跨国公司向全球扩张，资本的大规模输出，这些原因引起巨额资金短缺。大公司中由于内部积累赶不上需求，不得不向商业银行等金融机构告贷。而金融业资本的空前膨胀又为供给资本提供了条件。其次，战后垄断竞争空前激烈，大公司为吞并企业必须大规模借款。据《幸福》杂志资料 70 年代初到 80 年代初，美国企业吞并共需资本 3980 亿美元，而 1988 年当年吞并所需金额就达 2470 亿美元。80 年代以来美国盛行杠杆购买 (leverage Buyouts)，即吞并所需资金的 70~90% 靠借款。这样巨额资金从何而来？一般情况是吞并者以将要吞并的目标公司作抵押，向垄断银行组成的银团申请贷款，其数额常在几十亿甚至几百亿美元。据统计美国摩根公司、大通曼哈顿、花旗、制造商汉诺威四家垄断银行牵头的银团贷款占银团贷款总额近 1/2，而 15 家垄断银行这一比重超过 75%<sup>①</sup>。最后，战后美国公司的清偿力普遍下降。非金融公司的流动性比率（即现金和政府债券与短期到期债务之比），1945 年为 93%，1960 年为 36%，1970 年为 18.6%，1983 年为 18.5%<sup>②</sup>。这种下降趋势说明，美国公司为了盈利，竭力把手头现金用于投资，以致愈益不能清偿短期到期债务。因此，银行给予或拒绝数额不大一笔

---

① 贝思·明茨，迈克尔·施瓦茨：《美国企业的权力结构》芝加哥大学 1985 年版，第 54 页。

② 《美国统计摘要》1978 年第 559 页；《联邦储备公报》1984 年 7 月 A34。

贷款常常可以使一家公司生存或破产。1970年美国最大铁路垄断组织宾州中央公司为搞多样化经营耗尽资金，欠缺1.75亿美元现金，不能偿还到期债务。纽约大银行见死不救，拒绝贷款，终于使这个庞然大物崩溃。

现代垄断银行对公司债务人拥有许多具体约束性权力。在贷款协定上一般规定：在债务期间公司的红利分配，出售主要设备，兼并企业，决定未来投资规模，编制未来现金流动计划，偿还其它债务都必须征得贷款银行的同意，不得危及还款。如果银行认为公司以上决策不当，有权直接干预，改变公司决定，否则公司必须立即还款。为了保障还款，大银行一般要向经常借款公司派遣代表，出任公司董事，以便监督。信贷控制表现为两种形态。其一是借款公司充分履行贷款协定，服从约束条件。在这种场合下如果公司经营正常，银行并不干预公司事务。大多数信贷控制属于这一类型；其二是公司违背信贷协定，或经营不善，垄断银行便积极干预。干预手段包括撤换公司领导人，命令公司出售资产还债，停止兼并和投资，改组董事会，禁止分红，收购或抛售该公司股票（收购为了趁人之危，占有更多公司股票，抛售为了脱手即将贬值的股票），或者听其破产，以资抵债等等。这种案例不时发生，但并不普遍。我们不能认为第二类型才算控制，以致得出控制很少的结论。美国弗蒙特大学社会学副教授贝思·明茨和纽约大学社会学教授迈克尔·施瓦茨搜集了金融机构以因借贷关系干预美国大公司的案件，很具有说服力，有力地反驳了工商业公司独立于金融机构的论点，其情况详见表3—2。

美国银行对 1000 家最大公司中主要

表 3—2 工商企业的干预 (1977~1981)

| 被干预公司名称 | 年份        | 起因           | 干预手段            | 银行操纵的政策改变                      |
|---------|-----------|--------------|-----------------|--------------------------------|
| 阿尔伦     | 1977      | 亏损           | 抛售股票<br>拒绝贷款    | 放弃持有的不动产                       |
| 巴威克工业   | 1976~1979 | 无力还债         | 重新谈判债务          | 撤换公司创始人兼总裁,<br>放弃主要的分公司        |
| 布兰尼夫航空  | 1980      | 无力还债         | 重新谈判债务          | 银行取得决策权, 取消新<br>航线, 撤换总裁       |
| 东方航空    | 1980~1981 | 企图收购布兰<br>尼夫 | 重新谈判债务          | 放弃收购                           |
| 克莱斯勒    | 1980      | 严重亏损         | 重新谈判债务          | 银行取得决策权                        |
| 城市商店    | 1977      | 长期亏损         | 重新谈判债务          | 股票停止上市, 放弃分店                   |
|         | 1979      | 长期亏损         | 破产              | 以股票抵销债务                        |
| 科尔格特    | 1979      | 利润下降         | 银行主持董事会<br>采取行动 | 撤换总裁, 取消多样化经<br>营              |
| 联邦石油    | 1977~1980 | 无力还债         | 重新谈判债务          | 银行审查日常决策, 撤换<br>主要经理人员         |
| 库克工业    | 1976~1977 | 严重亏损         | 重新谈判债务          | 出售分公司以还债                       |
| 戴林      | 1974~1978 | 严重亏损         | 破产              | 撤换总裁, 出售 40% 商<br>店, 解雇 60% 职工 |
| 法拉赫     | 1977      | 严重亏损         | 重新谈判债务          | 撤换总裁                           |
| 通用皮鞋    | 1977      | 严重亏损         | 董事会采取行动         | 撤换主要领导人                        |
| 格罗里尔    | 1977      | 严重亏损         | 拒绝抢救            | 放弃分公司和多种经营,<br>内部改组            |
| 海湾      | 1976      | 丑闻被揭露        | 董事会采取行动         | 撤换总裁                           |
| 国际收割机   | 1980~1981 | 严重亏损         | 重新谈判债务          | 削减经理薪俸, 出售分公<br>司              |
| 肯尼科特    | 1980      | 企图被兼并        | 贷款附加条件          | 阻止兼并                           |
| 科尔维特    | 1978      | 利润下降被收<br>购  | 贷款附加条件          | 阻止收购                           |
|         | 1980      | 银行要求还债       | 破产              | 出售资产, 停业清理                     |
| 洛克希德    | 1974~1977 | 行贿被揭露        | 重新谈判债务          | 撤换总裁, 债权人取得<br>13% 股权          |

续表

| 被干预公司名称              | 年份        | 起因           | 干预手段       | 银行操纵的政策改变      |
|----------------------|-----------|--------------|------------|----------------|
| 马特尔                  | 1975      | 利润下降         | 重新谈判债务     | 撤换总裁, 取消多样化经营  |
| 微点                   | 1976      | 利润下降         | 贷款附加条件     | 银行监督日常工作       |
| 奥康奈特                 | 1976      | 亏损           | 重新谈判债务     | 撤换总裁           |
| 泛美                   | 1974~1980 | 危机, 大量负债     | 贷款附加条件     | 监督日常工作         |
| 宾州中央铁路               | 1970~1978 | 破产           | 破产委员会      | 全面改组           |
| 普拉西德石油<br>(亨特家族私人持有) | 1980      | 亨特白银投机失败, 欠债 | 贷款附加条件     | 亨特退出白银市场       |
| 普尔曼                  | 1979~1980 | 利润下降         | 抛售股票       | 撤换总裁, 兼并       |
| 快速美国                 | 1970~1978 | 严重亏损         | 贷款附加条件     | 出售分公司          |
| 罗克岛屿铁路               | 1975~1980 | 严重亏损         | 拒绝贷款导致破产   | 停业清理           |
| 罗尔                   | 1975~1980 | 无力还债         | 重新谈判债务     | 撤换总裁, 取消多样化经营  |
| 海上铁路                 | 1975~1981 | 六年亏损         | 重新谈判债务     | 债权人获得决策权       |
| 特索罗                  | 1976~1977 | 重新谈判债务       | 贷款附加条件     | 出售分公司          |
| 特克斯特隆                | 1976      | 企业收购洛克希德     | 抛售股票       | 停止收购           |
| UMM                  | 1976~1977 | 两年亏损         | 重新谈判债务     | 撤换总裁, 出售分公司    |
|                      | 1977      | 内部争执         | 破产         | 清偿债务并关闭        |
| 尤尼罗伊尔                | 1980      | 重新谈判债务       | 贷款附加条件     | 出售应收票据以还债      |
| 联合商标                 | 1976      | 总裁自杀         | 贷款附加条件     | 禁止分红           |
| 惠林一匹兹堡               | 1979~1980 | 出售债券         | 拒绝购买债券附加条件 | 限制使用债券, 取得政府保证 |
| 怀特联合工业               | 1977      | 要求延期还债       | 重新谈判债务     | 禁止收购怀特汽车公司     |
| 怀特汽车公司               | 1976      | 拖欠债务         | 贷款附加条件     | 出售主要的分厂        |
|                      | 1980      | 破产           | 组成破产委员会    | 实行控制           |

资料来源: 贝思·明茨和迈克尔·施瓦茨:《美国企业的权力结构》, 芝加哥大

学 1985 年版，第 77~80 页。

强调控制并不否定溶合，因为垄断金融机构与垄断工商业公司的根本利益是一致的。贷款可促进大公司发展，而且大银行也愿意帮助大公司获利，使其按期还本付息。另一方面大银行也竭力争取大公司存款，代管养老基金，为此邀请大公司代表出任大银行的董事。可见在信贷关系上既有控制溶合，也有合作溶合。过去我们只强调控制溶合，不提合作溶合。这个问题值得提出讨论。不过这两点都确凿无疑地证明当代垄断资本依然是金融资本。

**联合控股——垄断资本集体所有制的新发展** 1929~1933 年大危机之后，美国、英国、法国、意大利和比利时等国都禁止商业银行买卖公司股票，只有日本和西德无此规定，一如既往。1970 年法国重新恢复了商业银行买卖公司股票的职能。然而美国和其它国家的商业银行并不因此便失掉了对工商业公司的股权控制。其途径便是通过信托资金占有公司股票。信托资金数额庞大，在战后各个时期都超过保险公司的资本总额。1984 年美国商业银行代管的信托资金近 8000 亿美元，绝大部分为垄断银行所控制。据调查，1980 年信托资金全部股票投资中，76.3% 的股票选举权归银行使用，只有 23.7% 的选举权归信托人使用<sup>①</sup>。美国商业银行由于利用信托资产，便成为美国最大股票控制机构。

1967 年 49 家大银行控制了美国 5270 家大公司 5% 以上的股票，平均每家控制 108 家公司。在 500 家最大工业公司中，大银行控制了 147 家 5% 以上的股票<sup>②</sup>。垄断银行控股网络遍及工

---

<sup>①</sup> 美国联邦金融机构检查委员会：《银行和信托部的信托资产》华盛顿 1981 年，第 10 页。

<sup>②</sup> [美] 银行货币住宅委员会：《帕特曼报告》华盛顿 1968 年第 3、602 页。

业、航空、铁路、商业等各个行业，因此溶合是全方位的，是金融业资本与企业资本的溶合。由于美国大公司常有数十万，乃至数百万股东，在一些大公司里第一号大股东的股票持有额也不能超出5%，所以《帕特曼报告》以5%划线，便大大缩小了垄断银行对公司的控制范围。由下表可见，10家最大工业公司中，拥有5%以下股票就可以成为头号大股东，而作为2~5号大股东更是大量的。在美国，一家大银行占有大公司绝对优势的股票的事例很少。这样便形成了几家大银行联合控制一家大公司的普遍格局。事实上几十家大银行与大保险公司操纵和控制了美国500家最大工业公司股票的大部分，仅摩根公司中作为1~5号最大股东的公司就有104家。

美国10家大银行对500家最大工业公司

表3—3 的股票控制情况（1980年）

| 银 行      | 作为第一号大股东 |                 |                      | 作为2~5号大股东 |                      | 1~5号大<br>股东公司<br>总数 |
|----------|----------|-----------------|----------------------|-----------|----------------------|---------------------|
|          | 公司<br>数  | 其中一家公司，银行控股%    | 其中5%<br>以下股权<br>的公司数 | 公司<br>数   | 其中5%<br>以下股权<br>的公司数 |                     |
| 摩根公司     | 13       | 国际商用机器公司 2.35   | 7                    | 91        | 82                   | 104                 |
| 银行家信托公司  | 9        | 莫比石油公司 6.28     | 0                    | 26        | 21                   | 35                  |
| 第一花旗公司   | 5        | 威斯汀豪斯电气公司 5.82  | 1                    | 35        | 35                   | 40                  |
| 大通曼哈顿公司  | 2        | 巨人公司 9.08       | 1                    | 16        | 15                   | 18                  |
| 制造商汉诺威公司 | 7        | 德士古石油公司 4.96    | 6                    | 41        | 40                   | 48                  |
| 纽约化学公司   | 3        | 尤尼罗伊尔公司 8.59    | 0                    | 21        | 15                   | 24                  |
| 大陆伊利诺斯公司 | 3        | 国际收割机公司 9.42    | 0                    | 3         | 2                    | 6                   |
| 第一芝加哥公司  | 2        | 印地安那美孚石油公司 8.22 | 0                    | 10        | 8                    | 12                  |
| 梅隆国民公司   | 5        | LTV公司 6.92      | 2                    | 20        | 19                   | 25                  |
| 美洲银行公司   | 2        | 西方石油公司 4.20     | 1                    | 16        | 14                   | 18                  |

资料来源：[美]，公司资料交换公司：《幸福500家股票所有权名录》，纽约，1981年，有关各项整理和统计。

据美国公司资料交换公司调查,1980年美国公平人寿保险公司是500家最大公司中11家的第2~5号大股东,谨慎人寿保险公司是9家大公司的头号大股东,是41家大公司的2~5号大股东。其它大保险公司也在500家大工业公司中充当为数众多的2~5号大股东。谨慎人寿保险公司作为9家大公司的头号大股东的控股比重是:布尔罗斯公司,2.24%,国际冠军,3.55%,哈雷斯,4.06%,英格索尔——兰德,4.43%,乔伊制造,4.47%,皮扎公司,2.88%,雷森,3.56%,斯特尔林制药公司,5.57%,联合太平,2.14%<sup>①</sup>。可见,保险公司决不能排除在现代金融资本体系之外。80年代以来,美国投资银行控制的股票量已经超过保险公司,可惜美国未公布具体资料。

从1981年以来美国官方和私人公司不再公布股权关系的新资料。迄今美国学者所引用的典型资料依然是80年代初纽约公司资料交换公司出版的资料。据该资料,1980年《幸福》杂志公布的500家最大工业公司中的456家(其它44家由于有的是合伙企业,有的被吞并等原因未于公布)和55家最大银行、其它金融机构及最大动力公司(以上共计511家)的股权分布如下表(见表3—4)。

511家美国最大非金融与金融公司中五家

表3—4 最大股东合计股权分布(1980年)

| 股权<br>比重 | 1~4.99 | 5~9.99 | 10~14.99 | 15~19.99 | 20~24.99 | 25~29.99 | 30~34.99 | 35~39.99 | 40~44.99 | 45~49.99 | 50~54.99 | 55以上 |
|----------|--------|--------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------|
| 公司<br>数  | 16     | 50     | 86       | 98       | 72       | 45       | 37       | 27       | 19       | 18       | 9        | 34   |

资料来源:[美],《政治经济学杂志》,1985年12月第1157页。该资料是对公司资料交换公司的“股权名录”的加工统计。

① [美]公司资料交换公司:《幸福500家股票所有权名录》纽约1981年第212页。

在以上 511 家中，5 家最大股东合计股权最小比重为 1.27%，最大比重为 87.14%，平均比重为 24.81%，标准差为 15.77%<sup>①</sup>。从表 3—3、3—4 可知，五家最大股东占有 10% 到 25% 股权的公司共 256 家，占公司总数的一半，比较集中，而两极，即五家最大股东合计占 5% 股权以下和 50% 以上的公司数较少。一般说，公司规模越大，头号股东的股权比重越低，相反，公司规模相对变小，头号股东的股权比重便相对上升。以上统计资料为我们分析垄断资本主义集体私有制提供了有力数据。

在日本、银行、工业、商社和其它企业溶为一体，以财团形式出现。1979 年三菱银行是三菱重工业公司的头号大股东，而后者又是前者的第五号大股东。日本财团以垄断银行为核心，核心银行对工商业公司的股票控制有明显优势。同时日本工商业垄断组织作为垄断银行的重要股东也极其普遍，这与美国情况不同。日本大银行与公司相互持股也说明二者的合作溶合，大公司对大银行的决策也是举足轻重的。

股份制度为几家垄断组织共同控制另一垄断公司的股票创造了前提条件。战前除日本财阀和德国某些以家族占大部分股票的公司外，垄断资本集体所有制已较为普遍。垄断资本集体所有制可分为两种形式：其一是独家大股东具有控股优势的垄断资本集体所有制，其二是几家大股东联合控股优势的垄断资本集体所有制。就美国实证资料来看，第一种形式在 50 年代还比较突出，这可由佩洛的《美国金融帝国》一书提供的事实证明。在 60 年代，第一种形式已大大削弱。在 500 家最大公司中，独家 5% 以上控股情况已占少数。到了 70 年代末，从美国官方

---

① [美]《政治经济学杂志》1985 年 12 月第 1157 页。



公布的大公司调查报告来看，第二种形式已占优势。现在在美国最大垄断公司中，除极少数公司外，没有一家大股东占明显优势。由几家大股东联合控制一家大公司，这是垄断资本集体所有制的新发展。

美国最大公司的五家最大股东

表 3—5 和股票表决权比重% (1976 年)

| 埃克森公司  |      | 国际商用机器公司 |      | 国际电话电报公司       |      | 希尔斯——罗巴克公司     |      |
|--------|------|----------|------|----------------|------|----------------|------|
| 股东     | 表决 % | 股东       | 表决 % | 股东             | 表决 % | 股东             | 表决 % |
| 大通曼哈顿  | 1.30 | 摩根公司     | 2.53 | 摩根公司           | 2.13 | 摩根公司           | 2.02 |
| 摩根公司   | 1.90 | 花旗银行     | 1.44 | 大通曼哈顿          | 1.49 | 花旗银行           | 1.34 |
| 制造商汉诺威 | 0.89 | 制造商汉诺威   | 1.23 | 哈雷斯信托和<br>储蓄银行 | 1.47 | 波士顿第一国<br>民银行  | 1.06 |
| 洛克菲勒集团 | 0.78 | 银行家信托    | 1.20 | 底特律国民<br>银行    | 1.37 | 哈雷斯信托和<br>储蓄银行 | 0.67 |
| 花旗银行   | 0.78 | 纽约美国信托   | 1.07 | 制造商汉诺威         | 0.91 | 大陆伊利诺斯         | 1.63 |

资料来源：美国参议院政府事务委员会：《大公司的表决权》华盛顿，1978 年第 104、137、142、199 页。

表 3—5 说明，第一号大股东只占微弱优势，很难说这 4 家公司由第一号大股东控制，而应当说，由几家大股东联合控制。独家不能控制决不能说某家大公司就是独立的。以上四家大公司实际上由 10 家垄断银行共同控制。如果考虑到第六家和以后的大股东，那么联合控制也是事实。这就是联合控股优势的垄断资本集体所有制。

在日本，战前以家族为核心的财阀占有某些大公司的绝对多数股票，甚至 100% 的股票，而战后法人持股成为普遍形式。

1981 日本六大财团内部成员互相持股比重为 23.75%<sup>①</sup>。目前日本不同于美国，财团依然存在，仍以财团内部控股优势的垄断资本集体所有制为主，但是财团之间的互相持股比重正在上升。西德情况类似日本，独家持股比重多在 20% 以上，只是金融机构控股不及美国和日本高，1980 年西德金融机构共控制 16% 的股票，而家族控股和工业垄断组织之间互相控股还相当突出。

在西方国家里，股权日益分散是共同现象，日本和西德的股权结构似乎也将向美国式的股权结构转移。就美国而论，最大公司由独家控股优势转向数家联合控股优势并非偶然。首先，战后生产力的空前发展引起了资本社会化程度的提高。家族和独家资本毕竟力量单薄，不能满足垄断公司迅速扩张的需要，因此其它垄断资本打入公司内部，造成数家大股东共同控股的格局；其次，战后各种金融业垄断资本的实力空前增长，竞争又很激烈，于是各自向对方势力范围渗透，以致你中有我，我中有你，共同控制工商业公司；最后，多样化经营分散风险也是重要原因。垄断金融机构集中投资于一家或数家大公司时，当然可以造成独家优势，但是资本过分集中会风险更大，因为随着科技进步，产业结构和行业前景会发生兴衰变化。因此分散投资，多样化经营可以分散风险，获得稳定利润。股权分散只不过说明独家控制变为联合控制，决不意味着总体垄断力量的削弱。更不能认为是金融资本的消失。

股权结合是垄断金融业资本与垄断企业资本溶合的中心环节，因为这是所有权的溶合，从而是内部溶合。股权关系是金融资本稳定性的基础。80 年代以来美国公司兼并激烈，为此，有些公司买回自己的股票，甚至成为本公司的最大股东。这是事

---

① [日]《东洋经济，企业系列总览》1984 年版第 56 页。

实。如果有些垄断性工业公司建立了自己的银行或其它金融机构（如道化学公司），那也不奇怪。即使我们假设这一发展会普遍化，而不是数家公司的实例，那么事态的变化仅仅是以大工业公司为中心，还是以大银行为中心而组成金融资本的问题，甚至也可以双方平等合作组成金融资本。不管溶合方式如何变化，金融资本并不会因此而消失。

**产业巨头与银行巨头的人事结合依然是金融资本形成的重要环节** 据《帕特曼报告》，1967年美国49家大银行与6591家公司有8019个兼任董事，其中纽约六家银行与1295家公司有1489个兼任董事。又据美国1978年资料，在所调查的130家各类公司中（包括银行），13家公司（包括银行）与其余117家中的90家公司有240个兼任董事（即两家公司的董事同时兼任第三家公司的董事）。摩根银行在通用汽车公司有3名董事，在福特汽车公司有一名董事。谨慎人寿保险公司在美国电报电话公司，埃克森公司各有一名董事<sup>①</sup>。大银行当然也出任大保险公司的董事，例如在都会人寿保险公司的董事中，有纽约化学银行二名代表，有大通曼哈顿银行、第一花旗银行、摩根银行各一名代表。谨慎人寿保险公司董事中有银行家信托公司、摩根公司各一名代表<sup>②</sup>。美国最大保险公司都不是股份公司，保险单持有人便是“所有者”。美国大银行因贷款关系而向保险公司派遣董事。同理，美国各家大银行的董事名单中大部分是大工商业公司和保险公司派来的董事，如1976年出任美国第一花旗银行董事的，就有美国电报电话公司一名，埃克森公司二名，福特汽车公司一名，通用汽车公司二名，都会人寿保险公司一名。

---

① 美国参议院政府事务委员会：《美国主要大公司的兼任董事》华盛顿1978年第29页。

② 同上书，第121页。

这些垄断组织都不是第一花旗银行的大股东(至少在 39 名最大股东名单中没有它们),但是因为存款,委托管理养老金等原因,便可以派出代表参加第一花旗银行的董事会。

在联邦德国,1978 年大银行和大保险公司在 90 家大工商业公司的监事会中有 165 名代表,其中任总裁和副总裁者达 76 名。由以上资料可以证明,垄断金融机构与垄断工商业公司具有紧密的人事结合关系。

垄断组织之间还可能由于其它原因互派董事,如利用对方人物的威信和专长、智慧、信息,或者因为对方是主要买主和卖主等等。有许多外来董事是挂名董事,或如马克思早已指出的,“徒有其名”的董事,但是垄断金融业机构和工商业公司之间因股权关系和借贷关系而出任或派遣来的董事具有实质性意义。这些董事是资本的代表,是资本的人格化。人事结合从组织上保证了各垄断组织的溶合,是必不可少的一环。

战前,由于股权和借贷关系的相对集中,董事会成员也相对集中。战后由于股权分散,借贷关系多元化,董事会已趋向垄断组织的集体控制,或者最大一家股东控制的削弱。这是股权和借贷结构变化的结果,而不是金融资本消失的标志。

#### 第四节 金融资本的结构和财团

**金融资本网状式结构的兴起** 股权关系是金融资本的核心问题,大股东必然派代表参加董事会。所以人事结合是股权关系的延伸。借贷关系也很重要,也产生人事结合关系。为了方便起见,我们不妨仅从股权关系,即从所有制关系讨论金融资本的结构,而把借贷关系和人事结合当作必然产生的关系而暂时置而不论。从股权关系看,金融资本在历史上存在四种形式,或四种结构。第一种是家族或某一垄断组织独占(或基本

独占) 股票, 将银行与工业溶合在一起的金字塔式的金融资本体系。如战前日本财阀集团, 1941年三井、三菱、住友家族控股比重在50%以上, 其中对一些大公司控股达100%; 第二种形式是某一家族或某一垄断组织具有显著控股优势的金字塔式金融资本体系。在这一体系中其它垄断集团已经打入, 交叉控股已经普遍, 但还不足以动摇独家优势。如战后初期的美国金融资本体系, 当前西德的财团。西德的德意志银行于1978年占有西门子康采恩19.41%的股票, 占有曼内斯曼康采恩26.65%的股票, 具有显著的优势; 第三种形式是日本的网状式财团结构, 财团内部各成员之间具有控股优势。第四种形式是无独家控股的明显优势, 由大体势均力敌的大股东联合控股的网状式的金融资本体系。在其中一家相对优势不大, 已失去核心作用, 因此金字塔上层垂直控制已不存在, 底层垂直控制(多数股或全部股子公司、分公司)虽然存在, 但整个金融资本结构已不是金字塔式的, 而是网状式的。

财团是金融资本集团的简称。金融资本以什么形式存在随历史条件而变动。生产力的发展引起资本主义所有制形式的变更是根本原因。列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中曾指出德意志银行“集团”, “集团”之意是德意志银行通过参与控制许多中小银行。列宁虽然论证了参与制, 但限于历史条件, 参与仅指垂直参与, 即大银行控制女儿公司, 孙女儿公司。笔者认为列宁事实上论述了财团, 但没有提出金融资本集团, 或财团概念。我们现在所论述的财团概念是以后学者提出的。1936年美国学者安娜·罗切斯特提出摩根、洛克菲勒、梅隆集团。1939年美国国会国家资源委员会发表的《美国经济结构》一书, 提出了八大利益集团。1957年美国共产党学者维克多·佩洛在其著作《美国金融帝国》一书中也指出八大金融资本集团。苏联和我国学界所说的财团, 基本上来源于以上著作。

财团并不是金融资本的唯一存在形式或结构。在以上讨论的金融资本形式中，第一种、第二种和第三种形式可以称作财团，而第四种形式不可以称作财团，因此，即使财团消失，金融资本并不消失。

划分财团的标准至少要具备两项基本条件：(1) 核心组织(如银行或工业公司)本身是独立的，不隶属于其它垄断组织。显然，在核心垄断组织中独家资本应当占优势，能够控制这一核心；(2) 这一核心垄断组织又在工业(或金融业)、商业和其它事业垄断组织中具有明显的控股优势，以致形成一个排它性的利益集团。由共同利益而形成的一定排它性是一切集团的特征。排它性并不是绝对的，但是必定有一定排它性才能称之为利益集团。可见金融资本以财团形式存在时，其结构应当是金字塔式的控股关系或者是日本网状式财团。与此相适应，核心垄断组织派出代表，对它的隶属公司进行垂直控制，财团内的银行垄断组织当然对内部贷款优先安排。1939年美国官方确定洛克菲勒财团时称：“约翰 D·洛克菲勒是大通银行最大股东，该银行主席温斯洛普·阿尔德利奇是洛克菲勒的长期法律和商务代表。”<sup>①</sup> 当时洛克菲勒拥有六家工业公司的控制性股票选举权，计“新泽西美孚石油公司股票选举权 16.5%，索康尼石油公司 20.8%，印地安纳美孚石油公司 13.8%，加州美孚石油公司 16.6%，大西洋精炼公司 7.1%，俄亥俄石油公司 24%”<sup>②</sup>。可见，洛克菲勒财团的核心独立，对六家公司有明显的控股优势。这个财团便是上述第二类型的金融资本体系。

**美国大财团正在瓦解** 如果以上财团划分标准成立的话，那末美国一些显赫财团在 60 年代中期便开始瓦解。现在杜邦和梅隆财团还存在，但势力范围大大缩小，摩根、第一花旗、

---

①② [美] 国家资源委员会：《美国经济结构》华盛顿 1939 年 311 页。

洛克菲勒和美洲银行财团已经瓦解。根据《帕特曼报告》，摩根银行于1966年只占有自己股票3.18%，而大通曼哈顿银行占有其股票2.30%，花旗银行占有1.87%，制造商汉诺威占有2%，纽约化学银行占有1.37%。<sup>③</sup>可见在这个核心机构中，独家已不占明显优势，联合控股已成事实。第一花旗银行和大通曼哈顿银行的股权结构也和摩根银行一样。洛克菲勒家族在大通曼哈顿银行具有一定优势，但也不能独家控制。60年代中期，以上大银行对相当多大工业公司具有独家控股优势，但是核心组织既然集体共有，也就难以称之为排它性利益集团。

70年代末期的实证资料进一步证明以上论点是有根据的。纽约六大银行进一步走向联合控股。当我们判定第一花旗银行是该“财团”的核心银行时，摩根银行却是其头号大股东，因此很难说第一花旗“财团”是与摩根“财团”并立的，二者不具有明确的界线。同时摩根银行又不独立于其它银行。

美国4家大银行的前10名最大股东

表3—6 和股权比重(%) (1979年)

| 摩根银行         |      | 花旗银行                       |      |
|--------------|------|----------------------------|------|
| 1. 罗价格协会公司   | 3.05 | 1. 摩根公司                    | 4.11 |
| 2. 第一波士顿国民公司 | 2.77 | 2. 第一波士顿国民公司               | 2.57 |
| 3. 大通曼哈顿公司   | 2.64 | 3. 罗价格协会公司                 | 1.81 |
| 4. 花旗公司      | 2.63 | 4. 大学退休股票基金和<br>教师保险金和年金协会 | 1.55 |
| 5. 国民底特律公司   | 1.95 | 5. 花旗银行                    | 1.48 |
| 6. 北方信托公司    | 1.40 | 6. 制造商汉诺威公司                | 1.47 |
| 7. 银行家信托公司   | 1.19 | 7. 哈雷斯银行公司                 | 1.44 |
| 8. 马林·密德兰银行  | 1.14 |                            |      |

③ [美]《帕特曼报告》华盛顿1966年第876页。

续表

| 摩根银行                  |      | 花旗银行                      |      |
|-----------------------|------|---------------------------|------|
| 公司                    |      | 8. 大陆伊利诺斯公司               | 1.43 |
| 9. 加州大学教师退休金          | 1.13 | 9. 加州公共雇员和教师退休            |      |
| 10. 大陆伊利诺斯公司          | 1.09 | 体系                        | 1.37 |
| 11. 摩根公司              | 1.05 | 10. 大通曼哈顿银行               | 1.35 |
| 大通曼哈顿银行               |      | 美洲银行                      |      |
| 1. 大通曼哈顿公司            | 2.82 | 1. 美洲银行公司                 | 7.03 |
| 2. 洛克菲勒家族             | 2.40 | 2. 摩根公司                   | 2.41 |
| 3. 银行家信托公司            | 1.80 | 3. 花旗公司                   | 1.77 |
| 4. 忠诚管理和研究公司<br>(FMR) | 1.57 | 4. 加州公共雇员和教师<br>退休体系      | 1.65 |
| 5. 加州公共雇员教师退休<br>体系   | 1.19 | 5. 哈雷斯银行公司                | 0.97 |
| 6. 克比家族集团和阿里<br>汉尼公司  | 1.11 | 6. 第一芝加哥公司                | 0.89 |
| 7. 俄亥俄公共雇员退休<br>体系    | 1.03 | 7. 大学退休股票基金和<br>教师保险和年金协会 | 0.88 |
| 8. 巴特马奇金融管理公司         | 0.93 | 8. 福特基金                   | 0.88 |
| 9. 通用电气公司年金信托         | 0.89 | 9. 威尔斯·法戈公司               | 0.88 |
| 10. 大陆伊利诺斯公司          | 0.87 | 10. 加州大学教师退休金             | 0.88 |
| 11. 制造商汉诺威公司          | 0.66 | 11. 银行家信托                 | 0.40 |
| 12. 花旗公司              | 0.35 |                           |      |

资料来源：[美] 公司资料交换公司：《股票所有权名录，银行和金融》，纽约，1980年第151、67、62、52页。

从上表可见，四家大银行的最大股东主要是其它银行，其次为退休基金，投资公司。摩根银行和花旗银行已是美国垄断



银行的“合作社”，没有独家优势。在这种情况下，如果一家大公司归属于花旗银行，那也无异于归属摩根银行和其它银行。大通曼哈顿银行和洛菲勒家族共控股 5.22%，相对优势较大。美洲银行自我控股 7.03%，相对优势也较大。1976 年美洲银行的最大股东是摩根银行，花旗银行和第一芝加哥国民银行，当时美洲银行自我控股比重仅为 0.13%，位居第 33 位<sup>①</sup>。过了 3 年，情况大变，说明美洲银行独立于纽约银行的努力已见成效。然而洛克菲勒财团和美洲银行财团是否还存在？这个问题可能引起争议。笔者初步看法是不存在，因为大股东之间的关系不同于大股东与无数小股东的关系。小股东委托或放弃选举权，而大股东控制 1~2% 的股票便会产生重大作用。洛克菲勒家族和美洲银行的发言权大一点，但还做不到号令诸侯的地步。所以这两家核心银行也属垄断金融机构的“合作社”。

80 年代初，工业垄断公司的归属关系更难划定，只能说属于垄断金融业公司共有，而且其中并无独家控股优势。过去说国际商用机器公司属摩根财团，波音飞机公司属花旗银行财团，现在已不能这样确定。这可由下表资料证明（见表 3—7）。

为了说明美洲银行财团和洛克菲勒财团是否存在，还需考察它们在垄断性大公司中是否有独家控股情况。1980 年美洲银行是《幸福》500 家大公司中 18 家第一到五号大股东，其中 15 家公司中，美洲银行的股权比重均在 5% 以下，一家（通用数据公司）为 5.06%，因此，16 家为共属关系，不能划归美洲银行。美洲银行占有信号公司 21.04% 股权，是头号大股东，又占有凯塞铝和化学公司 12.1% 的股权，是第二号大股东<sup>②</sup>。不过美洲银行拥有的这两家股票全部是优先股票，无表决权，因此美洲

---

① [美] 美国政府事务委员会：《大公司的表决权》华盛顿 1978 年第 46 页。

② [美] 公司资料交换公司：《幸福 500 家公司股票所有权名录》第 201 页。

国际商用机器公司和波音飞机公司的前 10 家  
表 3—7 最大股东和它们的股权比重 (%) (1980 年)

| 国际商用机器公司    |      | 波音飞机公司        |      |
|-------------|------|---------------|------|
| 1. 摩根公司     | 2.35 | 1. 资本集团公司     | 3.78 |
| 2. 制造商汉诺威   | 1.57 | 2. 谨慎人寿保险公司   | 1.89 |
| 3. 银行家信托    | 0.99 | 3. 制造商汉诺威公司   | 1.36 |
| 4. 大通曼哈顿公司  | 0.98 | 4. 国民底特律公司    | 1.05 |
| 5. 大学退休股票基金 | 0.97 | 5. 凯姆珀尔家族集团   | 1.04 |
| 6. 美国信托公司   | 0.89 | 6. 公平人寿保险公司   | 0.85 |
| 7. 纽约化学银行   | 0.87 | 7. 唐纳德森·鲁夫金   | 0.86 |
| 8. 花旗公司     | 0.84 | 8. 花旗公司       | 0.83 |
| 9. 大陆伊利诺斯   | 0.82 | 9. 纽约州教师退休基金  | 0.76 |
| 10. 纽约银行    | 0.69 | 10. 马什和麦克林农公司 | 0.72 |

资料来源：[美]：公司资料交换公司：《幸福 500 家公司股票所有权名录》，纽约，1981 年，第 38、105 页。

银行也无独家控股优势。看来美洲银行财团不能成立是有理由的。财团要有成员，不然不能称之为集团。洛克菲勒家族 1980 年是 500 家中的 4 家工业公司的 2~5 号大股东，最大股权比重为 2.11% (加州美孚石油公司第二号大股东)<sup>①</sup>，所以这 4 家也不能划归洛克菲勒家族。大通曼哈顿银行 1980 年是 500 家中的 17 家的 1~5 号最大股东，其中在 15 家公司中的股权在 4% 以下，一家为 5.25%，另一家较大，为 9.08% (塞克劳斯公司)，但也全是优先股票。大通曼哈顿银行占有加州美孚石油公司 1.14% 的股票，为第 4 号大股东。这样与洛克菲勒家族合计为 3.25% 这一比重也不算独家优势。所以，说洛克菲勒财团不存

<sup>①</sup> [美] 公司资料交换公司：《幸福 500 家公司股票所有权名录》第 212 页。

在也是有根据的。

80年代初梅隆财团还存在。1979年梅隆家族占有梅隆国民银行17.99%的股票，该银行自我控股23.73%，合计为41.72%<sup>①</sup>，处于绝对优势地位。1980年梅隆家族还占有美国铝公司20%，海湾石油公司11%，科珀尔公司20%的股票。同年梅隆国民银行占有阿姆科公司15.37%的股票，美国铝公司4.67%，海湾石油公司2.16%，PPGI公司8.46%的股票<sup>②</sup>。这些公司都是500家大公司中成员。可见核心银行独立，下属公司独家优势确立，梅隆财团存在也是有根据的。然而这个财团已进一步衰落，1984年海湾石油公司已被吞并。象梅隆财团这样地区性小财团还存在一些，不一一赘述。

根据以上分析，不能说美国所有财团都已瓦解，但是，过去一些显赫的大财团看来已经瓦解了。

60年代中期以来美国大财团瓦解的基本原因是生产力发展所引起资本社会化程度的提高。前面已经分析过独家控股优势的垄断资本集体所有制转变为数家控股优势垄断资本集体所有制的原因，这些原因也就是大财团瓦解的原因。此处无需复述。

美国大财团的消失决不意味着金融资本统治的削弱。财团消失说明资本社会化程度的提高和金融资本控制范围的扩大，不再囿于原来的集团领域。垄断金融业资本与垄断企业资本网状式地溶合在一起。尽管产业部门不同，几十家垄断银行、保险公司、投资公司是众多不同产业部门大公司的主要股东。因此，我们看到大银行和大公司的几乎相同的大股东名单。战后美国大工商业公司已经发展为混合联合公司，但是它们没有成

---

① [美] 公司资料交换公司：《股票所有权名录，银行和金融》第145页。

② [美] 公司资料交换公司：《幸福500家公司股票所有权名录》第209页。

为大银行的重要股东，在美国垄断金融机构在金融资本体系中起着主导作用。

大财团消失后，金融资本的实体便是大银行，大保险公司，和各行业中的大公司。它们早已是金融资本的一环，不再是单纯的银行、保险公司、工商业公司和其它事业公司。垄断性金融机构的多方位股权参与使以上实体联合为网状结构。美国网状式的金融资本结构表明垄断资本集体所有制的新发展。

## 第五节 战后金融资本国际化的发展

**金融资本国际化的含义** 鉴于战后跨国银行与跨国公司的广泛发展，1979年美国经济学家奥利维尔·帕斯特利发表了她的专著——《跨国公司，银行和公司的关系》。他认为，在国际上美国跨国银行与跨国公司紧密合作在东道国渗透，他不赞成美国著名激进经济学家斯威齐否定金融资本的观点。

1982年荷兰经济学家范尼马认为：“兼任董事的国际网络应被看作金融资本国际化的标志。”<sup>①</sup>

我国学界也提出了金融资本国际化问题。有的作者认为“工业垄断资本和银行垄断资本在国际条件下进一步巩固了相互间的传统联系，并促进他们国际信贷业务交往，资本结合和人事结合，在国际间互相溶合或混合生长。从而促进了金融资本国际化的发展。”<sup>②</sup>“随着工业资本和银行资本国际化不断发展，出现了两者的溶合——金融资本的国际化，……跨国银行则通过对跨国公司的信贷联系，结算业务，办理往来帐目以及

---

<sup>①</sup> M·范尼马：《银行和工业公司的国际网络》1982年尼雀夫出版社英文版第119页。

<sup>②</sup> 《世界经济》杂志1983年12期第47～50页。

垄断资本概念九正

拥有公司的股权实行参与制和人事结合等途径，对跨国公司实行控制。”<sup>①</sup> 以上观点涉及金融资本国际化的概念问题，值得商榷。

笔者认为金融资本既然对外扩张，因此一开始便是国际化的，并非是战后新现象。早在本世纪初，在列宁时代，金融资本已经国际化了。在1916年列宁写道：“金融资本的密网可以说确实是布满了全世界。在这方面起了很大作用的，是设在殖民地的银行及其分行。”<sup>②</sup> 布满了世界各国也就是国际化，只不过列宁未使用这个字眼。列宁从来没有把金融资本仅仅当作国内问题加以考察，认为金融资本是国际经济关系中的决定性力量。他说：“金融资本是一种存在于一切经济关系和一切国际关系中的巨大力量，可以说是起决定作用的力量。”<sup>③</sup> 在列宁时代金融资本国际化表现为资本输出，国际卡特尔从经济上分割世界，对殖民地和半殖民地的掠夺。金融资本正是这些国际经济关系中的决定性力量。上述列宁的观点完全符合历史事实，完全正确。如果认为战后才出现了金融资本国际化，那就主观上把金融资本长期禁锢于民族疆域内，历史上没有这种金融资本。

这里，金融资本国际化早已存在和战后出现两种观点就触及了金融资本国际化的内涵或标准。列宁把金融资本国际化与资本输出紧密联系起来，强调“资本输出在形成金融资本的依赖和联系的国际网方面的作用。”他指出，在本世纪初英国、法国、美国、德国共有国际债券4790亿法郎，“约占全世界金融资本的80%。世界上其他各国，差不多都是这样或那样地成为

---

① 《经济研究》编辑部编：《论当代帝国主义》上海人民出版社1982年版第201页。

② 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第380页。

③ 同上书，第395页。

这4个国家、这4个国际银行家、这4个世界金融资本的‘台柱’的债务人和进贡者了。”<sup>①</sup>显然，“世界金融资本”之所以成为世界性的，就在于资本输出。资本输出的国家分割世界，“金融资本还导致对世界的直接的瓜分了的。”<sup>②</sup>这就是基于资本输出的国际垄断同盟的建立。

根据列宁的观点，并结合战后的实际，笔者认为金融资本国际化就是垄断银行和垄断工业公司的资本国际化。在列宁时代，金融资本国际化所能采取的资本形态主要是债券投资形式的借贷资本形态，而产业资本输出处于初始阶段。当列宁论述“世界金融资本”时并未涉及早期跨国公司。在本世纪初，跨国公司处于萌芽状态，因而垄断银行和工业公司在海外的信贷联系，股权结合，人事参与是微不足道，无从谈起。然而当时金融资本确实国际化了，并且一直持续至今。

战后跨国银行和跨国公司的大发展把金融资本国际化推向一个新阶段。在当代，垄断性跨国银行的借贷资本国际化，垄断性跨国公司的产业资本国际化正是金融资本国际化的内涵和标志，而跨国银行和跨国公司在海外的信贷联系，股权结合，人事参与是当代金融本国际化的新特点，却不是金融资本国际化“出现”的标志。金融资本国际化的出现并不是简单重复国内金融资本形成的过程。把国内形成金融资本的模式搬向国际是不妥的，因为第一，这种观点把历史上的金融资本看作是国内现象；第二，把垄断银行资本和垄断工业资本割裂开来，没有把它们看成是已经形成的金融资本的扩展和延伸，以致认为，必须等到国外再度溶合，方可称作国际金融资本。其实跨国银行

---

① 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第375页。

② 同上书，第381页。

与跨国公司本身就是当代金融资本的存在形式，它们都不再是单纯的垄断银行资本，或者是单纯的垄断性的工业资本；第三，从股权结合方面考察战后金融资本国际化的“出现”，实际上会走向反面，即否定金融资本国际化，因为一国跨国银行与本国的跨国公司的海外机构在海外进行股权结合的事例很少，就美国情况来看微不足道。美国最大 30 家银行对非银行、非金融业的其它公司的海外股本投资，1974 年仅有 1,900 万美元，其中属于对美国海外工业公司的投资部分当然更少。1980 年，专门从事美国跨国银行对外直接投资的埃治法公司共有资产 143 亿美元，其中银行资产 136 亿美元，占 95%，金融机构和其它公司（包括工业公司）共 7 亿美元，只占 5%<sup>①</sup>。可见，对工商业公司的投资依然很少。在这样一种数量基础上，认为美国跨国银行和跨国公司在外国进行股权结合，才出现金融资本国际化的论点是极其脆弱的。

金融资本国际化与资本国际化并不是完全相同的概念。国际经济领域如同国内经济领域，没有纯粹的垄断。战后众多的中小型跨国银行和跨国公司走向全球。这些中小型银行和工商业公司在国内并非垄断组织，因此不属于金融资本的范畴。它们在国外运转的资本虽然是资本国际化的组成部分，但是却不是金融资本国际化的组成部分。

金融资本国际化的规模和程度可用垄断性跨国银行和垄断性跨国公司的国际资产计量，应包括海外分行，分公司、子银行、子公司运转的一切国际资产，既包括银行对银行，公司对公司的股权和债权，也包括银行对公司的股权和债权，不管债务人是本国的银行和公司，还是外国的银行和公司。从这一见

---

<sup>①</sup> 伊曼纽尔·罗萨基斯：《国际银行业，原理和实践》1983 年纽约版，第 29 页。

地出发，我们就可以看到，战后美国和其它发达资本主义国家金融资本国际化的规模是空前庞大。相反，如果仅从海外各银行与垄断公司之间的信贷联系、股权结合、人事参与的见地考察金融资本国际化就必然的结果是大大缩小了战后金融资本国际化的规模。

金融资本国际化必然引起国际合资经营，多国银行和多国公司，多数股和少数股银行和公司。然而这是各国金融资本在国际化过程中的交错和互相渗透，是战后金融资本国际化的新特点。

**战后金融资本国际化的新特点** 现代金融资本国际化较之本世纪初的金融资本国际化有一些显著不同的特点。

第一，以垄断跨国银行和跨国公司为主体的大规模资本国际化是现代金融资本国际化的基本特征。大型跨国银行和跨国公司既是国内垄断组织又是国际垄断组织。它们的银行网络和公司网络布满全球，而且超大型跨国银行和跨国公司的每一家就可以有全球网络，这是本世纪初所没有的。它们运转的资本规模空前庞大，1987年主要金融中心的银行国际借贷资本存量达41572亿美元<sup>①</sup>，国际债券的年流量达1773亿美元。1985年22个发达资本主义国家对外直接投资存量高达6933亿美元<sup>②</sup>以上。如此庞大的资本主要由大型跨国银行与跨国公司所运转。本世纪初的国际金融资本与现代化真是微不足道，难望项背。在资本形态方面，50年代末期和60年代初期出现了史无前例的欧洲信贷和欧洲债券；产业资本大规模国际化也是战后的新现象。垄断性跨国银行与跨国公司对当代世界经济起着举足轻重

---

① 《国际清算银行年报》1988年第118页。

② 联合国跨国公司中心：《世界发展中的跨国公司，趋势与展望》1988年纽约版第24页。



的作用，是资本主义国家经济关系中起决定作用的力量。金融资本国际化进入了以垄断性跨国银行和跨国公司为主体的新阶段。

第二，大规模利用国际资本是现代金融资本国际化的新内容。本世纪初金融资本国际化完全以本国为基地，将本国的“过剩”资本输出，例如债券投资和外国信贷，少量产业资本输出。在当代，由于欧洲货币市场和欧洲债券市场的出现，垄断组织不完全依赖本国资本，可以大量利用国际资本，实行金融资本国际化。大型跨国银行海外分行很少吸收当地居民存款，也很少使用总行资本（有时海外分行还是总行的资本净供应者），其资产负债交易的70%以上在跨国银行之间进行，其余交易对象是跨国公司、外国政府、政府机构和国营企业、地方企业。跨国公司海外分公司除了使用母公司的资本外，大量向跨国银行借款，也发行欧洲债券筹措资金。不管国际资本的原始来源如何，跨国银行和跨国公司把他们借来，作为自己的资本来使用。大量利用国际资本，并用以获取国际剩余价值是当代金融资本的特点。资本国际化不仅包括本国的资本输出，而且包括国际闲置资本的全球调拨与使用。本国资本输出的数量已不能完全反映现代金融资本国际化的规模，大型跨国银行和跨国公司运转的大量国际资本是当代金融资本国际化的新内容。

第三，广泛的信贷联系和股权渗透是当代金融资本国际化的另一个特点。在本世纪初，由于跨国银行和跨国公司还处于萌芽状况，各国金融资本竞争与合作的形式是国际卡特尔。国际卡特尔只限于商品市场的分割。在当代，股权渗透和信贷联系虽然并不是金融资本国际化的存在条件，但却是新特点。战后美国和其它发达资本主义国家既然广泛建立国际银行网和公司网，它们就必然互相进行资本渗透，其中既包括垄断组织之间的资本渗透和交错，也包括垄断组织对非垄断组织的资本扩

张与渗透。各国跨国银行的海外机构对东道国的银行和金融机构进行了广泛的股权渗透。各国跨国公司也积极进行对外兼并，建立多数和少数股子公司，而且近年来在发展中国家偏重发展少数股企业。由于资本国际化的广泛发展，全球股票市场的容量日益增大，各国跨国银行和跨国公司都向国际投资者推销股票。可以说，股东也已经国际化了。新发行的国际股票交易量1985年为23亿美元，1986年80亿美元，1987年为175亿美元；同期二级市场的国际股票交易量分别为4亿、37亿、27亿美元<sup>①</sup>。银团银行是跨国银行竞争合作的产物，是资本渗透的组织形式。多数股、对等股、少数股的合资银行和公司把各国金融资本紧密联系起来，或者打入外国的非垄断企业内部。各国跨银行之间互相拆借资金是它们能在欧洲货币市场上存在和发展的基本条件。各国跨国银行与跨国公司无疑保持着传统的紧密信贷联系，但是跨国公司所取得的欧洲辛迪加贷款来源于各国银行。国际债券的投资者也来自全球各地。广泛而规模庞大的国际资本交错与渗透是现代金融资本国际化的新特点，表明发达资本主义国家的金融资本已扩张到全球各个经济领域。各国金融资本和竞争与合作就是各国大型跨国银行和跨国公司之间的竞争与合作。

第四，国际金融资本水平扩张与垂直扩张并存，但以水平扩张为主。战前各国金融资本主要向殖民国家进行垂直扩张。正因为如此，列宁把金融资本与占领殖民地，扩大经济领土联系起来。现代跨国银行与跨国公司依然对广大发展中国家进行资本渗透，但是扩张的重心已转向发达资本主义国家地区。跨国银行和跨国公司的国际借贷，跨国生产和销售，国际利润的来源主要集中在发达资本主义国家地区。金融资本国际化进入了

---

<sup>①</sup> 经合组织：《金融市场趋势》1988年5月巴黎英文版第69页。

水平扩张为主要的时代。美国和加拿大自由贸易区已经建立，西欧共同市场迄今已经历了 30 多年。而且正朝着 1992 年后统一的“大市场”迈进。无疑，发达资本主义国家金融资本之间的矛盾、冲突和斗争依然存在，而且有时还显得相当尖锐，但是从战后几十年的历史经验看，各国金融资本之间的协调力量也已加强。毫无疑问，这种情况的出现同金融资本的国际化是直接系在一起的。

## 第四章 垄断资本国际化

---

资本国际化就是资本的国际流动或国际运动。资本历来是国际化的，因为资本主义生产具有无限扩张性。“资产阶级，既然榨取全世界的市场，这就使一切国家的生产和消费都成为世界性的了。”<sup>①</sup>在资本主义自由竞争阶段，商品输出是资本国际化的主要形式，同时，以国际贸易融资为主的借贷资本和服务于商品输出的初级产品加工、港口、铁路、公用事业等形式的产业资本也跨越国界。商业资本、借贷资本、产业资本三种形态的资本都跨越国界，而以商品输出为主，这便是自由资本主义时期资本国际化的特点。垄断资本主义的特征是资本输出。二战前资本输出的主要形式是借贷资本（美国例外，早在1914年便以直接投资为主），产业资本国际化还未达到世界规模。战后产业资本大规模国际化了，并引起欧洲货币市场和欧洲债券市场的崛起，带动了国际贸易的空前发展。这标志着资本国际化进入了完备和高度发达阶段。

本章将主要讨论战后资本国际化的新发展、新特点及其对世界经济的影响。

---

<sup>①</sup> 马克思、恩格斯：《共产党宣言》，《马克思恩格斯全集》第4卷第469页。

## 第一节 商业资本国际化

**当代商业资本国际化的特点** 国际贸易主要反映了发达资本主义国家的商业资本国际化。从本世纪初到 1938 年，世界工业生产的增长速度都超过国际贸易的增长速度。世界出口额 1913 年为 145 亿美元，1938 年增至 234 亿美元。原料和初级产品占世界贸易的大部分。

与二战前比，战后商业资本国际化具有以下特点：

1. 战后国际贸易发展速度空前加快，持续超过工业生产增长速度。1949 年世界出口额为 570 亿美元，1991 年达 34402 亿美元<sup>①</sup>。从 1948 年到 1981 年世界出口平均增长 6%（扣除通货膨胀因素）。同期世界工业年平均增长 5.6%。战后国际贸易迅速发展的主要原因有以下几点：首先，科技革命推动了生产的迅速扩大，生产扩大又决定了全球商品流通的扩大。一方面垄断组织拥有的巨大生产力超出国内市场的需求量，愈益为世界市场而生产，另一方面，生产力发展又导致国际分工进一步加深，国际贸易的迅速增长正是由国际分工协作的客观需要决定的；其次，战后跨国公司的大发展和产业资本国际化极大地推动了国际贸易的发展；再次，国家垄断资本主义对国际贸易的调节也起了一定促进作用；第四，在 1973 年以前资本主义世界实行的以美元为中心的国际货币制度和 1947 年签定的关税和贸易总协定规定对一半以上商品的减税都有利于国际贸易的发展；最后，广大发展中国家为振兴经济，也积极参与世界贸易。在其中它们虽然处于不平等地位，甚至遭到剥削，但是也可得到比较利益，因为许多进口商品或者自己不能生产，或者自己

---

<sup>①</sup> 联合国：《国际金融统计》1992 年 6 月第 56 页。

虽能生产，但是所需劳动时间更多。基于以上原因，世界贸易系数（世界进出口总额/世界总产值）1950年为16.4%，1980年增到34.4%<sup>①</sup>。这表明各国经济增长对世界市场的依赖程度和各国的经济互补关系都已明显增加。

2. 工业制成品比重超出初级产品比重，同一产业部门或相近产业部门内贸易占了优势。从50年代后期起，国际贸易的商品结构发生了重大变化，初级产品比重低于一半，到90年代初降到2/5弱，而工业制成品比重略高于3/5。在工业制成品中机器和交通工具贸易量最大，化工产品贸易增长速度最快，新产品如计算机等贸易日益重要，而传统工业品贸易下降。在初级产品贸易中发达国家之间贸易超出它们与发展中国家的贸易。农矿产品主要来源于发达国家。美国是燃料和矿产品净进口国，农产品最大出口国。欧共体是燃料和矿产品净进口国，农产品也自给有余，日本是初级产品净进口国。加拿大和澳大利亚是矿产品重要出口国。工业品出口占主导地位的原因是：科技革命推动了更多工业产品进入国际市场，使许多人工制品取代天然原材料；价格剪刀差使工业品比重上升；发展中国家当然也发展深加工工业，取代单纯原材料出口。

战后工业制成品国际贸易中，行业内贸易发展迅速是一个崭新特点。所谓行业内贸易就是同一或非常类似的商品之间的交易。这一特点是1960年由韦勒杜隆（Verdoorn）在考察了比利时、荷兰和卢森堡之间的贸易关系后首先提出的。这三国的要素禀赋相同，但是同行业内贸易却占主导地位，例如汽车、录相机……各有特色，可满足不同消费偏好，或者价格质量有异，于是三国便进行这些同名称商品的交换。这类贸易在其它发达资本主义国家之间也很普遍。这一新变化的根本原因是战后新

---

<sup>①</sup> 联合国贸易与发展会议：《国际贸易与发展统计手册》纽约1983年表6.3。

科技推动的个别分工（同行业内部分工）深化的结果。同行业内分工包括同种商品的不同型号不同规格的专业化分工（例如各种不同型号和性能的汽车）；同种产品的零部件分工；同种产品不同工艺的专业化分工。这些专业化分工必然引起大量同行业的国际贸易。例如美国、欧洲和日本之间互相进出口各种不同性能和规格的大批量汽车。日本尽管每年出口数百万辆汽车，但也还进口 20 多万辆汽车。各国汽车零部件交易的数额也很庞大。其实早在本世纪初布哈林已经注意到同类商品的国际贸易现象。他说：“国际商品交换的基础是国际分工，但是不应认为，只是在国际分工限定的范围内才发生国际商品交换。要知道，各国不仅相互交换不同的商品，而且还交换同一种类的商品<sup>①</sup>。当然，他这里所指的“国际分工限定的范围”仍然是传统分工。

3. 发达国家之间的贸易占了主导地位。第二次世界大战前发达国家与发展中国家的垂直贸易占国际贸易的主要部分。1938 年，发达与发达国家的贸易总值的比重为 39.5%，而发达国家与发展中国家的这一比重为 49%，发展中国家之间的相互贸易占 12.5%<sup>②</sup>。战后在 1958 年到 1960 年期间，发达国家之间的贸易上升到 54%，发达国家与发展中国家的贸易下降到 40%，发展中国家之间相互贸易下降到 6%。1981 年以上相应比重分别为 51%、40%和 9%<sup>③</sup>。国际贸易流向的这一变化主要归因于：战后工业各部门之间的特殊分工和工业各部门的内部分工进一步扩大和加深，因此工业品的进出口增加，发达工业国之间的贸易比重上升；战后兴起的跨国公司与对外直接投资

---

① 尼·布哈林：《世界经济和帝国主义》，中国社会科学出版社 1983 年版，第 7 页。

②③ 转引自姚曾荫主编：《国际贸易概论》人民出版社 1987 年版第 104 页。

主要集中于发达工业国地区，与此同时，随着科技进步，初级产品和原材料在生产中的重要性已较战前相对下降，而且主要由工业国供应。

3. 无形贸易，特别是技术贸易发展迅速。随着服务业的发展，国际间的无形贸易大大增加。现在无形贸易出口额与商品出口额之比约为 1:3。在无形贸易中比重最大的是投资收入，包括利息、股息和利润（这些被称之为要素“劳务”），其它重要项目有运输、旅游、私人劳务、保险和科技贸易等。显然，这是战后生产力发展，产业结构变化、商品贸易、国际投资增加和国际经济关系扩大的结果。

技术贸易在 60 年代兴起，贸易额 1964 年为 27 亿美元，80 年代中期增至年均 500 亿美元（仅指软件贸易）。技术贸易同样为发达国家所垄断（约占总交易额的 80%）。美国历来是技术输出大国，1981 年输出与输入之比仍为 8:1，其后顺差额愈来愈小，1986 年首次发生了逆差。日本是最大技术进口国，近年来成为技术出口国，其技术输出对象主要是发展中国家，近年来打入欧美市场。欧共体技术主要输出东欧和原苏联，同时欧共体内部的技术贸易也很活跃。

**垄断性跨国公司控制着国际贸易** 跨国公司是当代国际贸易的主体。这是当代国际贸易的重要特点。战后国际卡特尔数量大大减少，据美国学者 P·L·埃克博称，70 年代初有据可查的国际卡特尔共 51 个，大型跨国公司取代国际卡特尔成为国际贸易的垄断者的原因是易于理解的。首先，大型跨国公司是资本主义世界的生产垄断者，由于全球投资，全球经营因而也必然是国际贸易的垄断者，其次，跨国公司拥有全球销售网络，每家分公司和子公司既是生产者，又是跨国公司体系内母公司和其它分公司和子公司的商品推销者；再次，跨国公司还凭借承包制、分包制、技术转让、销售网络、经营管理等非股权控



制，将众多中小企业，特别是发展中国家企业的商品纳入自己的销售渠道。例如，尽管石油国有化，7家石油垄断组织在1979年仍然控制着全球石油销售量的82%。据联合国估计，70年代中期“跨国公司的贸易在世界贸易中所占份额超过1/2，可能高达2/3。”<sup>①</sup>又据关税及贸易总协定专家估计，80年代初跨国公司的出口额占世界出口额的80%<sup>②</sup>。如果分国考察，1983年以美国为基地的跨国公司出口占美国出口总额的3/4，占美国进口总额近一半。80年代初，以英国为基地的跨国公司出口占英国出口总额80%以上<sup>③</sup>。

跨国公司主要生产工业制成品，又主要投资于发达资本主义国家。这在很大程度上决定了战后国际贸易的商品结构和地区结构。跨国公司还垄断了国际技术贸易。发达资本主义国家500家最大跨国公司的技术贸易占资本主义国家技术贸易总额的90%。

跨国公司的内部贸易是国际贸易的重要组成部分，是战后国际贸易的另一显著特点。1985年美国跨国公司的内部贸易占美国出口额的31%，占美国进口额40%，1983年日本跨国公司的相应比重为32%、30%。1981年英国跨国公司的内部贸易占英国出口额30%<sup>④</sup>。这些统计数字说明，主要发达国家约1/3的国际贸易是跨国公司的内部贸易。西方一些著作把这种现象称作国际贸易的“内部化”趋势。

战后跨国公司内部贸易发展的根本原因首先是生产力高度

---

① 联合国贸易与发展会议：《贸易发展的新方向和新结构》纽约1976年第9页。

② 转引自原苏联：《世界经济与国际关系》1984年第12期第38页。

③ 联合国跨国公司中心：《跨国公司在世界发展事业中的作用：趋势与展望》，1988年纽约英文版第90页。

④ 同上书，第92页，英国无进口比重统计数字。

发达和这种生产力的垄断组织占有，其次是内部贸易能使利润最大化，并且带来其它好处。关于“内部化”原因，英国“内部化”学派代表人物，里丁大学教授P·J·巴克莱和M·卡森认为，市场和企业的内部产品结构和组织结构具有互相替代作用，企业通过优化其内部产品结构和组织结构便可形成内部市场，以便取代（至少部分取代）外部市场，而内部市场扩大到国际范围，国内企业便转化为跨国公司<sup>①</sup>。简言之，这一观点是内部化决定国际化。显然，这是本末倒置。生产决定流通，不是企业的微观经营机制和组织结构决定国内商品流通的内部化，进而决定国际贸易的内部化。恰恰相反，战后生产力大发展，产业资本大规模国际化决定了国际贸易的内部化。马克思在考察资本主义生产方式与世界市场的关系时指出：“世界市场本身形成这个生产方式的基础。另一方面，这个生产方式所固有的以越来越大的规模进行生产的必要性，促使世界市场不断扩大，所以，在这里不是商业使工业发生革命，而是工业不断使商业发生革命。商业的统治权现在也是和大工业的各种条件的或大或小的优势结合在一起的。”<sup>②</sup>显然，战后工业跨国公司进行国际生产后才出现了跨国公司的国际贸易，而跨国公司的内部贸易只不过是这种国际贸易的一部分，并且内部贸易依附于、紧密结合于工业跨国公司的所有权优势和国际分工优势。其实跨国公司贸易的大部分还是面向世界市场的，因为内部市场不可能容纳其庞大的生产力和与之相适应的商品流量，不可能利用公司外部国际分工。可见内部市场仅仅是跨国公司市场垄断的一部分。此外，“内部化”学派还强调，外部市场的不完全性决定了内部市场的必要性。这也是从流通领域解释跨国公司

---

① 巴克莱和卡森：《多国企业的未来》1976年伦敦版第二章内容。

② 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第372页。

的产生和性质。什么是外部市场的“不完全”性？据说中间产品的交易具有“市场缺陷”(Market Failure)。中间产品不仅在狭意上包括纵向一体化生产过程中所需的一切零部件和原材料，还在广意上包括技术、信息、管理经验、一切有价格的金融资产。由于不同所有者的利益冲突和交易本身所需手续和时间，也由于政府对市场的干预，交易者必须付出交易成本，诸如从外部市场购买技术需付高昂价格，而出卖技术者可能丧失对技术的垄断；零部件供应失时、卡脖子、高价等；外部借贷和融通资金需付利息；政府干预使商品和资本成本变动等等。为了避免市场交易成本，“内部化”便应运而生。跨国公司统一的所有权使内部交易得以顺利进行<sup>①</sup>。“内部化”理论最早源于30年代英国经济学者科斯。他认为，只要市场交易费用高于内部交易费用，企业便会改变生产结构。实现交易内部化<sup>②</sup>。然而30年代无人青睐的“内部化”理论，在70年代时兴起来。这并不是人们不知道内部化的微观好处，而是30年代的产业资本国际化远未达到世界规模，跨国公司数量不多，国际分工中的行业内部的垂直分工还不像今天发达。所以，脱离生产力发展水平，仅从流通领域解释内部化和跨国公司的对外扩张是不科学的。

当然“内部化”学派也提出了一些有益见解。卡森认为纵向一体化的市场结构产生内部贸易，内部化使中间产品得到合理配置，同时便于转让技术。另一代表人物拉格曼认为内部化的最大好处是知识产权转让，研究和发展的长期进行。

关于国际贸易内部化的特殊动机和作用，我们可以概括为

---

① 巴克莱和卡森：《多国企业的未来》1976年伦敦版第二章内容；又见邓宁：《国际生产和多国企业》1981年伦敦版第一和第二章。

② R·科斯：《论企业的性质》，载《经济学》杂志1937年第4期第386~405页。

以下几点：第一，进行内部市场垄断。跨国公司全球设厂，需要全球购买和销售商品。显然自己的内部市场首先自己要占领，以防竞争者进入。所以，垄断造成市场的“不完全性”或“市场缺陷”，内部化本身便是市场不完全性的表现形式之一；第二，实行纵向和横向一体化和规模经济。生产少数几种商品的跨国公司常常定点生产各种零部件，充分利用垂直分工优势，使商品成本低，质量高。定向生产必然导致跨国公司内部的定向贸易，然而纵向一体化还不是内部化的唯一微观动机。战后大型跨国公司早已发展为多样化商品生产和经营的混合联合垄断公司了。它们生产和经营的商品常常无关联或关联很少。它们当然也充分利用全球国际分工，向公司外部大量购买零部件，因此跨国公司的某些分公司和子公司无需公司纵向一体化便直接生产最终产品，然后经过跨国公司内部市场，推销给最终用户。可见最终产品的内部化贸易是为了充分利用跨国公司现存的各种优势，实行横向一体化，获取规模经济效益。例如利用全球销售网络，市场信息，售后服务系统，地区消费差异，节约外部交易费用，避免肥水外流等等。据美国商务部调查，1977年美国母公司对其海外子公司出口额中，最终产品占63%，从海外子公司的进口中，最终产品占26%<sup>①</sup>。可见横向一体化也是内部贸易的重要动机，第三，实行技术垄断。跨国公司的技术转让大部分在公司内部进行。技术贸易内部化程度比商品贸易内部化程度更高；第四，推行划拨价格。划拨价格是公司内部贸易特有的垄断高价和垄断低价。以垄断高价购买商品，或以垄断低价出售商品，或者二者同时进行（即高进低出）都可以使该公司资金大量流到母公司或其它分公司，藉以实现跨国公司整体利润最大化。其具体目标是；将利润从高税国流入低税

---

① M·卡森：《多国企业与世界贸易》1986年伦敦版第32、38页。

国，少纳税；逃避东道国资本和外汇管制，将资金和利润转回母国；造成某家公司亏损，以对抗当地工人提高工资的要求，或者将资金转移，避免当地政局动荡；造成另一些分公司盈利，使其借贷信誉提高，便于在当地和国际资本市场上筹措资金；实行全球现金流动管理，调节各分公司的资金余缺等等。当然，跨国公司并不能完全随心所欲地转移资金或利润。在进口商品垄断高价时，东道国往往征收从价税，使进口公司多纳关税，所以，两国的公司所得税差额必须大于从价税时，转移资金方可获得较多利润。综上所述，跨国公司的内部贸易是为了实现其全球战略，使利润最大化。

跨国公司在世界市场上推行垄断价格。跨国公司垄断了世界谷物、棉花、烟草、香蕉等主要农产品的国际贸易，如六家跨国公司控制了烟草国际贸易的85~90%，另六家控制了棉花国际贸易的85~90%，三家控制了香蕉国际贸易的70%<sup>①</sup>。石油、矾土、铝等重要矿产品的国际贸易也为跨国公司所垄断。工业制成品的垄断高价，农矿产品的垄断低价是跨国公司垄断利润的重要来源。发展中国家的矿产品出口收入在消费国价格中只占1/7~1/10<sup>②</sup>。在1971—1975年期间，发展中国家农产品出口价格低于世界市场价格的百分比分别为牛肉22.7%，花生8%，茶叶12.8%，玉米20.7%，大米18.4%，可可粉21.9%<sup>③</sup>。在1964~1973年期间，法国输出到它的非洲联系国的工业品价格高于世界市场价格的百分比分别为：摩托车30%，工具及金属器具30%，机器25%，石油制品12%。就全部进口货而论，

---

① 转引自姚曾荫主编：《国际贸易概论》人民出版社1987年版第371页。

② 联合国跨国公司中心：《跨国公司在世界发展事业中的作用，第三次调查》，1983年纽约中文版，第231页。

③ D. 阿弗拉莫维克：《共同基金，为什么和什么种类》，载《世界贸易法杂志》1978年10月。

法国联系国平均多支付 10~20%<sup>①</sup>。

发达资本主义国家之间的贸易也经常采用垄断价格，因为大公司的定价原则早已是成本加目标利润，各国垄断公司之间的价格竞争是垄断价格幅度略高或略低的竞争，而不是自由市场价格之间的竞争。

**国家对国际贸易调节** 国家对国际贸易调节的基本原则是奖出限入。关税壁垒是传统手段。例如欧共体为了限制美国农产品输入从 1962 年起便征收差价税，非关税壁垒愈益成为限制进口的主要手段，包括进口配额，进口许可证制，关税配额制，自动出口限额制，挑剔而烦琐的海关手续，安全、卫生、防疫、质量和包装标准等等繁杂检查。据统计，非关税限制多达两千种。在奖励出口方面，国家给予出口津贴，降低本币汇率，实行外汇倾销，给予出口信贷和信贷担保，利用财政拨款，政府参与混合贷款，推动出口，购买出口商债权，提供通货膨胀担保。国家还通过国家资本输出带动私人商品输出，对私人垄断组织给予科研补贴，转让先进技术，以便提高商品的国际竞争能力等等。在一般垄断进入国家垄断的当代，国家调节同样渗入资本国际化的各个方面。

## 第二节 借贷资本国际化

**欧洲货币市场与大规模国际银行借贷** 国际借贷资本包括：（1）外国信贷，即一国银行从其本土用本币对外国客户发放的贷款；（2）外国债券，即借款人在贷款国国内，用贷款国货币发行债券，筹措资金，贷方为债券持有人；（3）欧洲货币贷款，主要为跨国银行的境外货币（货币流出发行国境外）贷

---

<sup>①</sup> 《发展经济学杂志》1978 年 6 月。

款，也包括跨国银行用所在国货币发放的贷款。但该种货币不受所在国国内银行法管制；（4）欧洲债券，即用欧洲货币为票面额，同时在数国内发行的债券；（5）政府间国际贷款，这类贷款基本上属于外国信贷，但贷款主客体均为政府。外国信贷与欧洲货币信贷合称为国际信贷，外国债券与欧洲债券合称为国际债券。

战前私人国际借贷仅有外国信贷和外国债券两种。欧洲货币市场产生于1958年，欧洲债券市场产生于1963年。国际银行信贷存量毛额1990年达59,639亿美元<sup>①</sup>。其中欧洲货币信贷约占3/4，外国信贷约占1/4。1990年国际债券当年发行额为2299亿美元，其中欧洲债券1801亿美元，外国债券498亿美元<sup>②</sup>。欧洲货币市场是空前庞大的国际银行借贷市场。战后，特别是60年代以后，借贷资本国际化达到了空前规模。

跨国银行垄断了私人借贷资本输出。发达资本主义国家的大型跨国银行是在战后生产和资本高度垄断的基础上，适应生产和资本国际化需要而发展起来的，它拥有全球银行网络，在欧洲货币市场上起支配作用，以在全球范围内追逐最大限度的超额利润为目的，是现代金融资本的存在形式。1981年联合国跨国公司中心首次公布了84家全球性跨国银行在发展中国家的经营活动，这84家都在5个以上国家有海外机构，1978年共拥有资产26630亿美元，海外机构4333家<sup>③</sup>。

现代垄断性跨国银行具有全球银行网络，有总行、岸上分行、离岸分行、地区分行、子银行以及各种其它金融机构，构成一个完整的全球银行网络和混合金融体系。现代跨国银行的

---

① 《国际清算银行年报》1991年第125页。

② 经合组织：《金融市场趋势》1991年10月第59页，国际债券无存量统计。

③ 联合国跨国公司中心：《跨国银行》1981年纽约版。

经营重心已由传统的殖民地区转向发达国家的心脏地区，主要集中于伦敦、纽约、东京、法兰克福、巴黎、卢森堡等国际金融中心。银行业务也实现了多样化、全能化。负债业务的主要特点是：同业银行拆借成为资金的主要来源，非银行机构存款主要来源于跨国公司、地区公司、政府和政府机构、官营企业，而个人存款量很小。由于金融创新，大面额存款单和浮动利率债券成为筹措中长期银行资金的新工具。资产业务的特点是：从传统的贸易融资转向跨国公司，西方国家官营公司、私人企业和发展中国家为主要对象的公司贷款和政府贷款，同时又开展了全新的专项工程贷款。现代跨国银行还经营保险代理、商业银行、投资银行、金融公司、咨询、资料加工公司的业务，而且开辟了国际信托、国际现金管理、国际租赁等全新业务。表外业务（资产负债表以外的服务性业务）诸如担保、外汇交易、货币与利率调换、远期利率协定等等服务性业务日益重要，此种业务的收入常常占到跨国银行总行利润的  $1/4 \sim 1/3$ 。

跨国银行实行全球战略。日本三菱银行管理经理说：“国际金融的下一阶段是在各国开办分行和办公室，接受当地货币存款，再贷出这种货币，然后把利润拿回日本来，这就是我们的战略。”<sup>①</sup> 这一全球战略也是其它国家跨国银行的战略。这一战略的具体化便是全球吸收资金，全球货放，全球盈利。80年代初美国最大跨国银行吸收的国际存款占其总存款的一半左右，国际贷款占其总贷款的一半左右，国际利润占其总利润的一半左右。可见，这些跨国银行的国际导向性十分强，国际业务对它们的经营与发展至关重要。其实各国跨国银行的自有资本很少，一般占资产额的4%（近年来根据巴塞尔协定正向8%努力），而它们的国际负债（主要为存款）和国际资产（主要为贷

---

<sup>①</sup> 〔美〕《幸福》杂志1983年12月第64页。



款)基本平衡,因此它们的经营奥妙无非是用外国人的钱赚外国人的钱,其国际利润构成首先是与跨国公司瓜分的各国工人创造的剩余价值,其次是发展中国家支付的利息,其中一部分由这些国家的财政收入支付,因此利润也来源于其它阶层的剩余劳动和工薪收入,再其次是少量个人贷款利息(即零售业务收入),最后是对中小银行的利润再分配。

在欧洲货币市场上的主要借贷关系有如下几方面:(1)银行之间的借贷关系主要为短期资金拆借,中期定期存款很少,银行之间借贷占欧洲货币市场借贷总额的70%左右。比例如此之高是国内借贷市场和历史上国际借贷市场所没有的。其所以如此,主要原因是:银行需将闲置资金存入其它银行,收取利息,然后假以时日寻找最终用款客户;跨国银行所得存款多为短期,但贷款又尽可能长期,因为在一般情况下长期贷款利率较高。这种借短贷长的负债和资产结构迫使银行之间互拆头寸,以支付短期到期债务;跨国银行进行大规模套汇套利活动,外汇交易量愈大,银行之间存款愈多,因为外汇交易最终表现为银行存款帐户的往来划拨;为了逃税跨国银行大大增加在逃税港(如巴哈马,开曼等地)的存款,以便从该地贷出,不缴任何所得税;(2)跨国银行对跨国公司的贷款。各国跨国公司的自有资本比重不同。日本、英国、德国跨国公司的借入资本占到60~80%,美国这一比重在40%左右。跨国银行是跨国公司的主要资金提供者,1972年以前,美国跨国银行对非银行的贷款中,大部分贷给美国跨国公司<sup>①</sup>。1980年美国最大五家跨国银行的国际工商业贷款占国内外总贷款额的比重最高为40.2%(摩根银

---

<sup>①</sup> 参议院银行住宅货币委员会:《金融机构与国民经济》1976年华盛顿版第817页。

行), 最低为 24.5% (美洲银行)<sup>①</sup>。一国跨国银行与跨国公司始终维持着紧密信贷联系, 因为它们在国内早已溶合为金融资本, 但是欧洲货币市场的大额贷款必然是各国跨国银行所组成的银团贷款 (即辛迪加贷款)。欧洲货币市场加强了各国跨国银行之间以及它们与各国跨国公司之间的资本渗透。(3) 跨国公司与发展中国家的借贷关系。从 1973 年起, 发展中国家主要转向跨国银行告贷, 从此跨国银行便成为广大发展中国家最大债主, 1991 年债务总额高达 1.3 万亿美元, 从 1980 年起, 发展中国家的中长期债务的利息支付额大于到期本金支付额。为支付利息又不得不借新债。利息不断资本化是债务不断扩大的主要原因之一。沉重的债务负担已经成为发展中国家经济发展的主要障碍, 成为南北贫富差距扩大, 关系紧张的渊藪。这一事实再次说明广大发展中国家对发达资本主义国家的经济依附性。

欧洲货币市场的借贷特点。(1) 彻底国际化。历史上的国际借贷是由本国领土贷出本国货币, 而欧洲货币借贷是吸收全球外币存款, 从外国基地或本国离岸金融中心向外国和本国居民进行外币贷款。欧洲货币市场使借贷资本国际化进入全面和彻底的新阶段;(2) 统一性, 历史上借贷市场分割, 同种货币没有统一国际利息率, 而欧洲货币市场却是广布全球的统一借贷市场。每种欧洲货币都有伦敦同业银行拆放利率 (libor)。这种利率是全球具体借贷的利率基础;(3) 二重性, 这一市场一方面是垄断银行攫取国际利润的广阔场所, 另一方面又是战后产业资本国际化、国际贸易大发展的必然产物, 是各国经济相互依赖性大大加强的必然结果;(4) 银行之间借贷占总交易量的 70%。据此跨国银行可以扩展至遥远的弹丸之地 (如拿骚和开曼), 无需依赖当地居民存款, 而历史上的金融中心总是以当

---

<sup>①</sup> 所罗门兄弟公司:《美国跨国银行业半年统计》1981 年 10 月第 15 页。

地经济发达，居民存款丰富为前提；（5）自由化。这一市场的借贷是信用借贷，而非抵押借贷。贷款用途不加限制。在全球广泛实行信用借贷只有在各国经济关系十分密切的当代才有可能；（6）各种欧洲货币作为债务，始终不脱离其母国。欧洲货币是其母国银行的短期对外债务，始终挂在银行活期存款帐户上。这些款额可以多次倒手，经过国际结算，只变更不同的债权人；（7）创造信用的倍数低。国内存款可在银行间反复生成派生存款。一笔原始存款会创造出准备金倒数（即货币乘数）的倍数的存款量，而欧洲货币存款会因各种支付，回流到母国，失去创造欧洲货币的能力。据国际货币基金组织专家的约翰·休森的研究，一笔原始存款创造信用的倍数在1比1.5之间。

**欧洲债券市场与筹资债券化** 80年代以来欧洲债券发行额稳定超过外国债券发行额，成为国际债券的主要部分，债券应借款人请求，由跨国银行，证券公司、投资银行组成的辛迪加承购，在全球经销。欧洲债券市场是中长期资本市场。债券期限在3年以上，最长可达20多年。债券大部分为固定利息，少部分为浮动利息。票面货币主要为美元、日元、德国马克、欧洲货币单位等可兑换货币。欧洲债券的主要发行人是发达国家的大公司、官营企业、大银行、国际经济组织，发行最多的国家是美国、日本、加拿大、英国。发展中国家只有少数政府和政府担保的特大企业才能进入市场（我国已进入该市场），发行额迄今只占该市场总额的5%左右。

1985年以来国际借贷市场的重大变化之一是债券发行额超过国际银行贷款额（均为当年流量）。人们把这种现象称为“筹资债券化”。其原因有二：（1）80年代发展中国家的债务危机深化，跨国银行为防止风险，减少了对发展中国家的贷款。与此同时，债务危机并不影响债券市场，因为发展中国家信用评级低，很少能以债券筹资。欧洲债券市场基本上是发达国家筹

资市场。随着它们的借款增长，欧洲债券市场也将久盛不衰；（2）债券筹资优于银行贷款，因为发行者信用级别高，还款风险小；国际债券有二级市场，即使长期债券也可出售，回收现金，流动性强，而银行贷款债权人一般只能在贷款期满时收回本金，缺乏流动性；国际债券期限长对借款人有利；债券因不记名，投资者的资本所得和利息收入不纳税，而贷款利息要缴税；发行债券的费用并不比银行借款费用（如佣金、承担费、手续费等）高。由于金融创新（如利率调换），债券利息往往低于银行贷款利息。

**国家借贷资本输出及其特点** 国家资本输出主要是国家借贷资本输出。国家对外直接投资很小，主要表现在为数不多的西欧国有和国私共有的跨国公司的对外直接投资方面，也包括海外军事基地的基础设施和配套设施，战后国家垄断资本主义大大加强了国际调节，国家借贷资本输出比战前显著增加，并起着重要作用。

国家借贷资本输出按其执行主体可分为两种，其一是双边政府信贷和一国政府对另一国私人机构提供进出口信贷；其二是国际金融机构对有关国家政府和私人企业的信贷。由于世界银行等国际金融机构的资本主要来源于西方国家的政府拨款，这种信贷被称之为多边政府信贷。战后初期美国挟持其强大的经济实力对西欧国家进行了援助和贷款，随着侵朝战争爆发，又对亚洲一些反共反人民的国家和地区加强了经济和军事援助。进入60年代，双边政府信贷格局发生了一些显著变化。西欧和日本等国家从债务国变为债仅国，跻身于国家借贷资本输出行列。另一方面，国家借贷资本与战后初期不同，主要流向发展中国家。“开发援助委员会”17国提供的官方援助绝对额增加，但远低于联合国规定的指标，即援助额占各国国民总产值0.7%，甚至这一比重日益下降。

开发援助分两个部分：一为赠与，一为贷款。60年代赠与约占2/3，70年代以来下降到1/2左右，贷款部分上升。发达国家的借贷资本输出的增加充分表现在发展中国家所欠官方债务的急剧增长上，1973年非产油发展中国家所欠官方中长期债务共计510亿美元，1991年猛增至6145亿美元。当前债务危机中，近一半债务是政府债务。赠与和贷款不同，不是资本输出，因为赠与不仅不增殖价值，反而丧失所有权，当然赠与不是白送，有助于垄断组织最终获得利润。

多边政府贷款主要由国际货币基金组织，世界银行及其附属机构国际开发协会，国际金融公司发放。此外，联合国所属的地区性开发银行如亚洲开发银行，泛美开发银行、非洲开发银行也进行贷款，但资本额有限，影响很小。不包括前苏联和东欧国家，约140多个国家和地区参加了各种官方国际金融组织，这说明国家借贷关系的广泛发展。

国家借贷资本输出较之私人借贷资本输出有一些显著特点。首先，国家借贷资本的利率较市场利率低、期限也较私人贷款长。国家借贷资本不是追求高利息率、大利息量为特色的“过剩资本”输出，而是特殊资本输出，即战略资本输出，其次，国家借贷资本的流向主要是战略上有意义或者“不安全”地区，或者是原来的殖民地统治区；最后，国家借贷资本输出一般具有约束性条件，款额必须用于规定项目，而且往往先行于私人资本输出，为其创造有利的投资环境。

国家借贷资本输出的战略作用在于：用经济方式维系发达国家与原殖民地的联系，保护原宗主国在该地区的既得利益；增进贸易关系，改善投资环境，用贷款的约束性条件推销本国商品；兴建基础设施，以利于扩大商品输出和资本输出。世界银行，西方政府和跨国银行共同出资，组织混合贷款以便缓和债务危机。多年来，世界银行出面，提出以逼债为主旨，牺牲经

济发展的“经济稳定计划”作为新贷款的前提条件，既满足了跨国银行的逼债要求，又使其母国政府回避了直接干预债务国内政之嫌。

赠与虽然不是资本输出，但也起到了国家资本输出的战略作用。私人垄断组织从发展中国家获得丰厚利润，这如同从发展中国家拉走了牛。国家从战略高度出发，给发展中国家以援助，这如同送回了牛尾，送回牛尾是为了拉走更多牛。牛尾对发展中国家来说，食之肉嫌少，弃之尚有味。官方贷款毕竟比私人银行贷款利率低，发展中国家可以用官方贷款缓解国际收支逆差，加速国内建设，亦可减少利息负担，所以政府贷款还是值得利用和争取的。

**国际利息率** 国际借贷资本流动受到利率支配，利息收入占国际银行利润的  $\frac{2}{3}$  到  $\frac{3}{4}$ ，所以考察利息变动规律对认识国际借贷资本运动是有重要意义的。一种货币的外国信贷的利率是由该种货币国内优惠利率为基础再加一个加息率 (spread) 构成；欧洲货币贷款利率以伦敦同业银行拆放利率 (libor) 为基础再加一个加息率构成；官方国际贷款利率大大低于市场利率，受政府的战略目的制约。利息率又分固定利率和浮动利率，以浮动利率为主。浮动利率中的同业银行拆放利率 (libor) 每 3 个月或 6 个月重新按市场条件确定，而加息率一般在 2~3 年后调整。利息率按期限划分，又可分长期利率和短期利率。这里仅就一种货币的国内利率与国际利率的关系做一简要讨论。

各种不同的欧洲货币具有不同的同业银行的拆放利率 (libor)，欧洲货币市场本身决没有、而且不可能使各种欧洲货币具有相同的利率。在 70~80 年代欧洲马克和欧洲瑞士法郎的利率一贯低于其它货币的利率，从 80 年代起，欧洲日元利率也比较低，而欧洲英镑和法郎一贯较高。这种利率差别的根源在于各

种货币国内利率的差别。各种欧洲货币利率（最主要的国际利率）是由各国国内利率为基础的。这表现在两方面：首先，各种货币的国际利率接近国内利率，例如 1978 年底 3 月期存款利率，国内美元为 10.9%，欧洲美元为 11.69%，国内马克为 3.5%，欧洲马克为 3.31%；其次，从利率变动趋势来看，国内利率升降引起同种货币国际利率的升降，变动方向是一致的，虽然变动幅度不尽相同。

国际利率以国内利率为基的主要原因是：第一，利率的决定条件不同。各国国内利率水平取决于借贷资金的供求关系，而供求关系又取决于诸多经济和政策因素。设其它条件相同，储蓄率高、资金供应充足时，利率趋向下降；商业银行创造信用的能力使借贷资金可以相对独立于实际储蓄率水平而膨胀或收缩，从而使利率下降或上升；膨胀性的货币政策使货币供应量增加，使利率短期内下降，反之紧缩性货币政策使利率短期内上升；在既定的资金供应条件下，投资和消费扩张时利率上升，反之下降；膨胀性财政政策使政府赤字增加，而政府在借贷市场上争夺资金时，利率趋向上升，反之紧缩性财政政策使利率下降；国际收支顺差时资金充足，其它条件不变，利率趋向下降，反之逆差时趋向上升；利率也随经济周期变化而变化，如果没有其它因素干扰，经济高涨使利率上升，而萧条使利率下降；通货膨胀使名义利率提高，通货紧缩使名义利率下降。货币发行量过多的长期效应是名义利率上升，实际利率往往下降，紧缩货币供应量的长期效应是名义利率下降，实行利率反比过去上升，以上各种因素综合作用的结果，在不同国家形成不同的借贷市场供求条件，从而决定了不同的利率。各种不同的国内利率又规定了它们各自的国际利率。国际利率只不过是国内利率的延伸。欧洲货币市场是一个超级国际借贷市场，但是决不可能形成超越国家的共同利率决定条件；其次，套利活动的

作用。如果同种货币国内外利率相差较大时，在没有资本流动控制或者控制较松的情况下，套利活动也会把国内外利率拉平。如果国内利率较高，借贷资本便回流；如果国际利率较高，借贷资本便流出，直到形成新的均衡状态。不同货币的利差可能引起套利，但受到汇率的制约。利率平价规定了界线。这种套利活动永远不可能使各种不同货币之间的利率水平一致；第三，从动态上来看，国内借贷市场的供求关系变动，引起国内利率的变动，进而引起同种货币国际利率的变动。70年代以来对西方国家利率变动影响最大因素是宏观货币政策、财政政策、通货膨胀、石油价格大起大落和经济衰退。以美元利率为例，70年代末期至80年代初期，美国财政赤字大增，第二次石油涨价，美国通货膨胀严重，卡特政府启用沃尔克，实行战后以来最严厉的货币紧缩政策，这些因素使美元名义利率上升到战后最高水平。国内利率上升进一步带动欧洲美元利率空前上升。从1982年以后，美国的货币政策奏效，加之石油供过于求，美国通货膨胀率接近60年代水平，结果国内美元名义利率大幅度下降，进而欧洲美元名义利率也随下降。但是，由于里根政府制造空前庞大的财政赤字，美国实际利率长期居高不下，达到战后最高水平。从1990年第四季度起，美国经济陷入新的衰退，由于财政赤字空前庞大，美国政府把刺激经济复苏的措施落在货币政策一个肩膀上，联邦储备局多次降低贴现率，直到3%的水平（60年代以来最低水平）。与此同时，海湾战争，两德统一，原苏联东欧国家易旗，资金匮乏，债务危机严重等国际因素形成全球性资金需求巨大缺口。1992年3月美元国内货币市场利率为3.98%，3月期美元同业银行拆放利率为4.15%，日本相应数字为5.55%，5.01%<sup>①</sup>。既然全球资金短缺，为何美元，日

---

<sup>①</sup> 《国际金融统计》1992年6月第46~47页。



元的国内和国际利率反而很低？其实理由很简单，还是国内借贷条件决定国内利率水平，国内利率水平又决定各种货币的国际利率水平。国际环境只能影响，而不能决定各国货币的国内和国际利率。

上述论点决不是说同一种货币的国内利率和国际利率可以完全一样。事实上国内外利率总是保持着幅度不大的利差。形成这种利差的主要原因是国内利率受政府的管理与监督，如存款准备金，存款保险金，资本流动控制等，从而资金成本高，而欧洲货币市场无管制，无资本流动控制，因而资本成本便宜。此外，国内贷款中，个人零售业务比重高（在美国个人贷款超过工商业贷款），管理费用高，而欧洲货币市场主要经营批发性银团贷款，管理费用低，结果，在一般情况下，各种欧洲货币的存款利率比同种货币的国内存款利率略高，贷款利率则比国内贷款利率略低。最后，外汇风险也对同种货币国内外利差起重要作用。当一种货币发生某种危机或者极其疲软时，非居民持有该种货币比国内居民持有该种货币面临更大风险。为了补偿风险，该种货币的国际存款利率会更高于国内存款利率。例如1974年美国大型跨国银行富兰克林银行的破产引起欧洲美元存款人的恐惧，为了稳住存款只能提高利率。该年欧洲美元存款利率比国内美元存款利率高出0.94%，出现了70年代最高利差。

强调同种货币的国际利率对国内利率的依附性并不否定它对国内利率的影响作用。欧洲货币市场规模巨大，资金充斥，投机盛行，竞争激烈。欧洲货币，特别是欧洲美元的流入与流出，对国内利率当然产生影响。一种货币在国际借贷市场上的比重愈大，其利率变动对其它货币利率的影响也愈大。一国国内借贷市场与国际借贷市场的联系愈紧密，国际利率对其国内利率的影响也就越大。80年代内美国国内利率长期居高不下，如果

不是欧洲美元回流，国内利率还可更高。美元利率还对其它国家的利率产生重要影响作用。为了追逐美元高利率，投资者和投机者纷纷向跨国银行和国内银行借出其它货币，并卖出现汇，买进美元，投资于美国国内和欧洲美元市场。对其它货币的需求已足以使它们的国内国际利率上升。这是市场机制的结果。为了防止资本外流，西方不得不针对美元高利率，提高本币利率，这一调整又导致这些货币的国际利率上升。这是宏观货币政策的结果。上述分析不适用日本。80年代以来，日本由于过剩资本横溢，鼓励资本外流，同时为了刺激经济、增加内需、减少国际贸易摩擦，采取了低利率政策，因此美元高利率不能使日元国内和国际利率提高。日本强大的经济实力决定国内低利率，国内低利率又决定欧洲日元低利率。这一进程并不受美元高利率的影响。

国内利率与国际利率的关系，各种主要货币利率之间的关系是进行利率管理，资产负债管理和套利的出发点和前提，制约着国际借贷资本的流动。

**简评“象征经济独立”论** “象征经济”(Symbol Economy)是对商品生产和商品交换的实物经济而言的，包括有价证券、存款、贷款、外汇等无物质载体的金融资产。在当代世界经济中，金融资产的国际间流动量十分惊人，因此象征经济是资本国际化中应有的议题。美国学者彼得·德鲁克在《变化了的世界经济》一文中提出：“世界经济发展的第三个重大变化是出现了‘象征’经济（资本移动、汇率和信贷流动），它成为世界经济的飞轮，取代了实际经济（实物和服务）。这两种经济似乎在日益独立地运转”<sup>①</sup>。

确实，在当代世界经济中，无论在发达国家内，也无无论在

---

① [美]《经济影响》杂志1986年第4季刊第12页。

国际经济关系中，象征经济（即金融经济）总额大大超过实物经济总额。1990年全球进出口贸易总额为67757亿美元，而全球外汇交易额高达180万亿美元，1987年，据纽约联邦储备局估计，纽约金融和信贷市场每日交易量高达一万亿美元，而该年美国国民生产总值仅为4.5万亿美元，不抵前者5个工作日的交易量。被称作第一资产大国的日本，金融资产也大大超过实物资产。就金融资产的庞大规模而论，工业国经济和世界经济确实在“软化”或“虚化”。金融资产无非是股票、公司和政府各种长短期债券，货币市场票据，国际信贷，国际债券，外汇等，象征经济在一定程度上脱离真实经济，这是正常现象，而且历来如此，只是当代规模之大是前所未有的，象征经济具有自身的市场，自身的运动规律，因此可以自我膨胀。马克思早已指出，股票和债券等有偿证券是“虚拟资本”，是资本所有权和收入的凭证。当真实资本进入再生产过程后，有偿证券在二级市场上可以反复交易，多次倒手。国际债券和信用票据二级市场的交易可以直接为了套利、套汇、投机和转移风险而进行，从而与真实资本运动无直接关系；如前所述，跨国银行之间的交易占欧洲货币市场交易额的70%以上，这些局限于银行之间的交易也与真实资本运动无直接关系；外汇交易同样可以为保值、套利、投机而进行，绝大部分与贸易融资和工业投资无直接关系；金融创新极大地推动了象征经济的膨胀。起源于债务的利率调换（固定利率与浮动利率的调换），现在发展为纯粹观念上的债务本金的利率调换，结果按本金计算的利率调换1988年竟高达1010万亿美元<sup>①</sup>。

然而“象征经济”归根到底又是建立在实际经济基础上的，不可能完全脱离实际经济而独立存在，所以德鲁克教授的“独

---

① 卡尔·贝多曼：《利率调换》1991年伊利诺斯版，第28页。

立运转”一说是片面化和绝对化了。因为第一，战后发达国家的实际经济规模空前扩大，资本总量、利润和居民储蓄绝对额大增，国际贸易和国际投资空前扩张。正是基于实际经济的需求，股票和债券发行额增加，国内国际银行借贷增加，各种信用票据增加，外汇交易也增加。若非如此，人们绝对不能解释战前相对独立的“象征经济”规模为何不能望战后“象征经济”规模的项背；第二，象征经济既然是金融资产，那就或者直接是价值符号，或者间接是价值符号，只能代表一定量的物质财富，货币资产自身没有价值，也不能创造价值（但可以再分配现存价值）。离开实际经济，象征经济只不过是一堆废纸，一堆簿记，一堆电脑储存；第三，就各别考察，不管股票交易所每日交易量多大，股票的簿记价值只能落在公司资产负债表的股东权益项下，是一个小得多的常量，股票也只是股东对公司部分资产所有权和分取红利的证书。没有红利的股票一文不值，而红利又取决于公司生产；债券和贷款不管如何膨胀，投资和存款都来源于储蓄，而储蓄又来源于物质生产；外汇交易制约于国民总产值，国际贸易、国际投资。汇率基础是两种货币所代表的价值量。由上可见，象征经济不管多么庞大，归根到底必须依托于实际经济，而不能绝对独立于实际经济。既然如此，德鲁克教授的论断，即象征经济取代实际经济成为“世界经济的飞轮”，不免缺乏根据。事实上，西方各国的竞争胜负主要取决于新科技这个真正的飞轮所带动的实际经济增长，而不是“象征经济”。当然，这绝不是说象征经济无关宏旨，事实上所有国家都在利用国际间接投资（有价证券投资），国际借贷市场，外汇市场以及汇率和利率等金融杠杆促进实际经济发展，也都在关注和防范信贷风险、外汇风险、利率风险，因为这些风险会带来实物损失。

**国家对国际借贷资本的调节**      发达国家都设立专门机构

垄断资本概论 下

管理跨国银行和国际借贷。如美国的联邦储备局，货币监理局和联邦存款保险公司，英国的英格兰银行，日本的大藏省和日本银行，德国的联邦银行监督局等等。国家调节的动因主要表现在三个方面：第一，竞争和反竞争。各国都给本国跨国银行以优惠政策，如不受国内银行法限制，税收优惠（利润不汇回国内时不收税）等，鼓励本国跨国银行对外扩张，同时对外国进入本国的跨国银行给予“国民待遇”，视若本国银行，要求它们服从本国银行法管制；第二，为了国际银行业的安全。国际银行业面临三大风险，即流动性风险（不能支付短期到期债务或缩小资产规模），货币风险（利率与汇率风险）和国家风险（借款人所在国的全面风险）。国家干预就是要避免或减少本国跨国银行破产对本国银行业和国际银行业所引起的损失；第三，实现本国宏观经济政策，避免或减少国际借贷和外国银行对本国的干扰。

国家管制可分为两大类：一类为进入管制，即对外国银行进入本土的管制，包括准许与否，地理位置，股权限制等。一般说发达国家都允许外国银行开业。美国限制外国银行跨州经营。瑞典、新西兰只允许设立外国银行办事处。加拿大、澳大利亚、冰岛和荷兰不允许外国银行设立分行，只允许设立子行和金融公司。为了限制外国银行对本国银行的兼并，一些发达国家规定不同程度的参股比重，日本的比重最低，为5%，英国对非共同体银行参股限制在15%以内，加拿大为10%，……法国、瑞士无股权比重限制<sup>①</sup>。另一大类为经营管制。这一内容相当烦杂。此处仅围绕国家调节动机简要谈及一些突出管理事例。60年代和70年代美国为防止美元进一步疲软，限制外国在美国发行债券，也规定美国银行对外贷款最高限额，70年代初期

<sup>①</sup> [美]《银行家杂志》纽约1981~2月刊第27~28页。

和后期，德国和瑞士为了防止本币升值，对流入外国存款要求很高的准备金，瑞士甚至对存款倒收利息。这些管制都为了实现本国宏观经济政策。对于跨国合并，日本要求大藏省批准，美国需联邦储备局批准，甚至需司法部批准。日本规定外国银行仅占有日本银行股权的5%，占有日本工业企业股权的5%。美国则限制外国银行在美国包销有价证券。各国都严格区分国际信贷和国内信贷，程度不同地限制吸取国内存款。80年代发达国家纷纷放松金融管制，迟至1984年日本才允许外国公司发行欧洲日元债券。在安全管理方面，美国和英国货币当局对外国进行信贷评估。各国虽无明文规定，但货币当局是本国大型跨国银行的最后贷款人。1974年美国政府对挽救行将破产的富兰克林银行和圣地亚哥银行，向它们的一切债权人担保还款。

为了防止国际信贷的不公平竞争和为了加强安全管理，主要发达国家于1975年，1983年先后签订了两个“巴塞尔协定”；1987年又签订“巴塞尔建议”。“巴塞尔协定”的目的在于加强国际合作，对跨国银行业进行国际监督。“巴塞尔建议”要求各国的资本资产比率于1992年底必须达到8%。

### 第三节 产业资本国际化

**垄断性跨国公司与对外直接投资** 在垄断基础上，本世纪初，一批早期跨国公司已经出现，其中美国跨国公司最为突出，然而直到1945年其对外直接投资仅有83.7亿美元，远未达到世界规模。跨国公司的大发展并对国际经济产生重大影响是战后的新现象。50年代美国跨国公司率先打入欧洲，60年代西欧、日本跨国公司崛起。1968年拥有一个海外分公司的各国跨国公司发展到7276家，它们的海外机构为27300家，1973年跨国公司增到9481家，1977年再增加到10727家，海外机构

为 82266 家,1980 年跨国公司的海外机构高达 104000 家,90 年代初全球约有 2000 万家跨国公司。在众多的跨国公司中,绝大部分为中小企业,发达资本主义国家的垄断性大公司只有数百家,它们是当代金融资本的存在形式(本节所讨论的跨国公司均指发达国家的跨国公司)。它们以国际化生产代替出口,以获取丰厚国际利润为经营目标,是当代国际经济关系中起支配作用的力量。

跨国公司是对外直接投资的主体,全球直接投资额 1938 年仅 263 亿美元<sup>①</sup>。1960 年为 670 亿美元,1975 年 2820 亿美元,1980 年 5510 亿美元,1985 年 7135 亿美元,1988 年高达 11074 亿美元(详见表 4—1)。这些投资当然绝大部分来源于发达国家,以 1985 年为例,发达国家占 97.2%,而发展中国家仅占 2.7%,当时的社会主义国家占 0.1%。直接投资是引起经营管理权的投资,可以形成任何资本形态,但以工业公司投资为主,上述统计数字说明,战后产业资本国际化真正达到世界规模,进入了生产过程大规模脱离本国领土,走向全球的新阶段。

发达国家的跨国公司已成为当代举足轻重的经济力量,1969 年跨国公司的产值相当于发达国家国民总产值的 1/5。1985 年仅 600 家最大工业跨国公司(销售额都在 10 亿美元以上)所创造的增加值就达资本主义世界增加值总额的 1/5~1/4,它们的销售额高达 31019 亿美元,其中最大 74 家又占这一数额的一半<sup>②</sup>。一些最大跨国公司中任何一家的资产额或销售额都超过世界上大多数国家的国民生产总值。

战后产业资本大规模国际化的根本原因是第三次科技革命

---

① 卡森编:《国际企业的成长》,1983 年伦敦版,第 87 页。

② 联合国跨国公司中心:《跨国公司在世界发展事业中的作用:趋势与展望》第 16、34 页。

全球对外直接投资余额

表 4—1

(1960~1988)

单位：亿美元

| 国 家             | 1960 |                | 1975 |       | 1980 |       | 1985 |       | 1988              |       |
|-----------------|------|----------------|------|-------|------|-------|------|-------|-------------------|-------|
|                 | 金额   | % <sup>①</sup> | 金额   | %     | 金额   | %     | 金额   | %     | 金额                | %     |
| 发达国家            | 670  | 99.0           | 2754 | 97.7  | 5357 | 97.2  | 6933 | 97.2  |                   |       |
| 美国              | 319  | 47.1           | 1242 | 44.0  | 2203 | 40.0  | 2507 | 35.1  | 3269              | 29.5  |
| 英国              | 124  | 18.3           | 370  | 13.1  | 814  | 14.8  | 1047 | 14.7  | 1837              | 11.6  |
| 日本              | 5    | 0.7            | 159  | 5.7   | 365  | 6.6   | 836  | 11.7  | 1864 <sup>③</sup> | 16.8  |
| 原西德             | 8    | 1.2            | 184  | 6.5   | 431  | 7.8   | 600  | 8.4   | 973               | 8.8   |
| 瑞士              | 2.3  | 3.4            | 224  | 8.0   | 385  | 7.0   | 453  | 6.4   |                   |       |
| 荷兰              | 70   | 10.3           | 199  | 7.1   | 419  | 7.6   | 438  | 6.1   |                   |       |
| 加拿大             | 25   | 3.7            | 104  | 3.7   | 216  | 3.9   | 365  | 5.1   | 507               | 4.6   |
| 法国              | 41   | 6.1            | 106  | 3.8   | 208  | 3.8   | 216  | 3.0   | 581               | 5.2   |
| 意大利             | 11   | 1.6            | 33   | 1.2   | 70   | 1.3   | 124  | 1.7   |                   |       |
| 瑞典              | 4    | 0.6            | 47   | 1.7   | 72   | 1.3   | 90   | 1.3   |                   |       |
| 其它 <sup>②</sup> | 40   | 5.9            | 85   | 3.0   | 174  | 3.2   | 256  | 3.6   |                   |       |
| 发展中国家           | 7    | 1.0            | 66   | 2.3   | 153  | 2.8   | 192  | 2.7   |                   |       |
| 原苏联东欧国家         | -    | -              | -    | -     | -    | -     | 10   | 0.1   |                   |       |
| 总计              | 677  | 100.0          | 2820 | 100.0 | 5510 | 100.0 | 7135 | 100.0 | 11074             | 100.0 |

注①%指金额占总金额的比重；

②其它国家包括澳大利亚、奥地利、比利时、丹麦、芬兰、希腊、爱尔兰、新西兰、挪威、葡萄牙、西班牙、南非。

③日本金额为批准额而非实际投资额。

资料来源：1960~1985年数字出自联合国跨国公司中心：《跨国公司在世界发展事业中的作用：趋势与展望》，1988年纽约版，第24页；1988年数字出自《1990年日本贸易振兴会白皮书·投资篇》。

推动下生产力的大发展和垄断组织利用这种生产力追逐全球利



润。具体原因分述如下：首先是由于劳动生产率极大提高，相对剩余价值剥削加强，资本积累空前提高。这就为大规模输出产业资本准备了条件；其次，巨型垄断组织占有空前庞大的生产力，而国内市场难以容纳。如美国三大汽车公司、国际商用机器公司，大型石油公司所拥有的生产力远远超过国内市场需求，不实现生产过程国际化就会使利润率大幅度下降；第三，生产力高度发展引起战后国际分工的空前发展，不仅特殊分工扩大（如新型工业群），而且个别分工（其中尤其是纵向零部件分工）深化到空前程度。其结果是，一方面零部件可以在国外生产，另一方面其它国家的先进技术又可在国外就地吸收。这样，在全球最佳地点配置生产力、生产出成本最低的产品，然后把世界各地生产的零部件组装成技术先进、最富有竞争性的最终产品成为现实了。马克思说：“分工的规模已使大工业脱离了本国基地，完全依于世界市场、国际交换和国际分工。”<sup>①</sup>战前主要是国际贸易使大工业脱离本国基地（即为世界市场而生产），战后大工业的生产过程也脱离了本国基地。只有在一国分工大规模地发展为国际分工的条件下，产业资本大规模国际化才成为可能。在当代，发达资本主义国家间生产同种商品的行业之间的国际投资已是普遍现象；第四，科技革命引起交通和通讯便利，使商品成本降低，使跨国公司能适应市场的瞬息变化，进行有效的全球管理和指挥；第五，高度发达的生产力不仅扩大了生产资料市场，而且扩大了消费资料市场，也就是劳动力价值所交换的物质资料的绝对量增加。事实证明，市场容量最大的地区是在发达资本主义的心脏地区；第六，正是在生产力高度发达的前提下，垄断公司为追逐最大利润动机才可以充分实现，如利用分工优势，扩大市场，降低成本，突破关税

---

<sup>①</sup> 马克思：《贫困的哲学》，《马克思恩格斯全集》第4卷第169页。

壁垒，生产和销售内部化，利用廉价劳动力，接近原料产地，便于售后服务，根据产品生命周期输出技术，利用自身各种优势进行非股权控制等等。

产业资本输出仍然是“过剩资本”输出。马克思说：“所谓的资本过剩，实质上总是指那种利润的下降不会由利润量的增加得到补偿的资本……的过剩”<sup>①</sup>，“过剩资本”既追求高利润率，又追求大利润量。对资本家而言，只要投资的国内利润量小于国外利润量，这种资本便是“过剩资本”，因此它是相对的。其实“过剩资本”输出决不限于发达资本主义国家对发展中国家的资本输出。列宁早已考察过发达资本主义国家之间的资本输出，例如本世纪初德国资本主要输出到英国，法国资本主要输出到俄国。资本输出达到一定阶段时，汇回利润可能大于输出的资本。这恰好说明国外投资利润丰厚，达到了“过剩资本”输出的目的，而不能说“过剩资本”的消失。这里应当指出，我国目前的某些论著在研究产业资本国际化时，经常把产业资本的三种形态（货币资本、生产资本、商品资本）同与其相对应的借贷资本混同、产业资本和商业资本，以致引起概念和一定程度的理论混乱。借贷资本是货币资本的特殊形态，货币资本也存在于商业资本和产业资本中；在发达的商品经济中，商品资本已发展为独立的商业资本，二者有重要区别；至于生产资本，它虽然是产业资本的主要形态，但不能脱离货币资本和商品资本而独立存在。这三种形态的资本的并存与继起是跨国公司产业资本循环与周转的必要条件。把跨国公司的产业资本输出归结为生产资本的输出不仅是一种理论误解，而且在实践上大大低估了跨国公司在国际经济中的地位与作用。

---

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第279页。

**当代私人对外直接投资的特点** 产业资本投资主要流向发达资本主义国家（约占 3/4），而不是主要流向发展中国家（约占 1/4）。80 年代以来这一特点更加突出。于是“过剩”资本主要流向“过剩”资本地区这一表面悖理现象发生了，其所以如此，主要原因是：第一，特殊分工和个别分工纵深化，任何一国不可能垄断全部高新技术，因此相对落后的部门，便成为外国投资的领域。“过剩资本”既然是相对的，因此必然与资本短缺并存，互为条件，不放弃利润低的部门和产品的投资就不会有相对过剩资本的输出，与此同时，外国资本的流入恰恰伴随着竞争优势，不仅可以生存，而且可以获得高于其国内的利润，所以发达国家之间的互相投资，双向流动是正常现象；第二，发达国家的市场容量大，便于大规模投资。市场容量大可与“过剩资本”并存，而不是排斥；马克思主义经典作家的“过剩资本”概念直接与利润率和利润量相联系，而与市场容量无直接联系。本国的市场容量大并不能保证本国资本获得大于国外投资的利润；第三，投资环境好，如较好的基础设施，较多的熟练技术工人，较完善的金融市场等。

关于直接投资的流向还须注意一点，目前世界经济虽然趋向集团化和地区化，但是跨国公司依然以集团外投资为主，美国主要投资于西欧，西欧主要投资于北美、澳大利亚和新西兰，在欧共体内部，作为头号投资大国的英国依然主要投资于美国，而德国主要投资于欧洲。日本在 80 年代以来，也重点投资于北美和西欧。

与发达资本主义国家比，在发展中国家投资的利润率可能更高，但因市场和资本容量有限，利润量并不大，加之投资环境和基础设施差，发展中国家不能吸收大量投资，在当代科技高度发达条件下，便宜劳动力和原材料的重要性已相对下降，跨国公司对发展中国家的投资主要集中于中等收入国家。80 年代

以来亚洲取代中南美洲，成为投资的重点地区，“四小”龙和东盟国家尤其是跨国公司投资的热点地区。

当代私人资本对外投资的第二个特点是主要投资于制造业和服务业，发达资本主义国家的对外直接投资主要投资于工业，工业中又主要投资于制造业，在采矿业、交通运输、通讯和公用事业（水、电、瓦斯）等部门投资较少，制造业中的投资正向高新技术行业转移，对微电子、计算机、制药、医疗器件、精密仪器、生物技术等领域的投资显著增长。80年代以来对服务业的投资迅猛增长。发达国家对服务业的投资占对外直接投资额的比重（存量）70年代初仅为1/4，1985年高达40%<sup>①</sup>。80年代上半期直接投资的流量中，这一比重更超出一半。除了跨国银行和其它金融机构的直接投资外，工业跨国公司也日益投资于金融和贸易相关的服务业，以便发挥生产、贸易、融资多部门横向一体化的优势，这一趋势说明，一些大型工业跨国公司在国际领域里也已发展为多种经营的混合联合垄断组织了。

跨国公司在发展中国家的直接投资也已转向制造业，矿物资源的国有化加速了这一转化。当然，跨国公司在发展中国家对矿物资源的投资比重远超过在发达国家的这一比重。在制造业的投资中以劳动密集型工业和污染多的重化工业为主。

第三个特点是：在发达国家中，大型跨国公司的合并和合作都在加强，在发展中国家，非股权控制加强。由于发展不平衡，竞争加剧和某些跨国公司自身经营不善，80年代以来母国与东道国之间的大型跨国公司的合并事件迭起。1980年到1987年，外国跨国公司吞并以美国为基地的公司的成交额高达1069

---

<sup>①</sup> 联合国跨国公司中心：《跨国公司在世界发展事业中的作用：趋势与展望》，1988年英文版第370页。

亿美元。1979~1987年期间，外国跨国公司合并美国资产在五亿美元以上的跨国公司共44家，最大吞并为英国石油公司于1987年吞并美国标准石油公司55%的资本，成交额达76.5亿美元，1984年英荷壳牌石油公司吞并美国壳牌石油公司，成交额为52.7亿美元。1986年杜邦家族的核心公司杜邦化学公司被加拿大布朗夫曼家族购买了多数股权，成交额为28.5亿美元<sup>①</sup>。1990年日本富士通公司收购了美国国际计算机公司80%的股票。对美国公司的最大吞并者依次为英国、加拿大和日本跨国公司。80年代以来美国跨国公司的国际吞并也很活跃。从1980年到1987年，美国吞并外国企业的成交额为244.5亿美元，而1989年仅吞并西欧公司的成交额便达158亿美元<sup>②</sup>。最大吞并为美国福特汽车公司吞并英国美洲虎汽车公司，交易额达18亿欧洲货币单位。在西欧内部，由于1992年底要实现统一大市场，各国跨国公司为了加强竞争、先声夺人，努力吞并他国企业。1986年意大利的奥利维蒂吞并了德国大众汽车公司的办公设备公司（胜利阿德勒），成交额4.9亿美元。而大众汽车公司吞并了西班牙国营汽车公司AEAT。瑞典的ASEA与瑞士的布朗鲍维利（都为重型电机公司）合并，总金额达45亿美元<sup>③</sup>。

80年代以来各国跨国公司的合作，特别在高技术领域的合作也显著加强，据联合国跨国公司中心资料，在1982年到1985年期间，151家各国大型跨国公司在电子、信息技术、航空航天（以上占总协议的70%）、科学仪器等领域签订了大量合作协

---

① 联合国跨国公司中心：《跨国公司在世界发展事业中的作用：趋势与展望》第64~65页。

② 〔英〕《金融时报》1990年2月5日。

③ 联合国跨国公司中心：《跨国公司在世界发展事业中的作用：趋势与展望》第65页。

定。跨国公司之间的合作，首先是为了更有效地参与国际竞争。如欧洲跨国公司联合生产空中客车以打破美国波音公司的飞机垄断，又如德国西门子电器公司与荷兰菲利普斯公司合作开发半导体新产品以对抗日本和美国的半导体；其次是为了共同垄断市场。如美国的国际商用机器公司与意大利都灵电话服务公司和日本的电报电话公司签订了关于计算机和通讯的协定；第三是为了开发新产品共同出资，共担风险。如波音公司与日本一个公司集团合作研制新一代节油飞机。其费用为40亿美元，日本公司分担1/4；此外还有其它一些具体目的。如美国通用汽车公司与日本丰田汽车公司在美国组成新联合汽车公司，美国学习日本工艺技术，日本学习美国销售技术，日本减少对美国汽车出口，美国增加就业人数，又如美国电报电话公司与意大利的奥利维蒂公司签订合同，后者为前者在欧洲销售通讯和办公室设备，前者为后者在美国销售个人用电计算机等等。合作为了互利，但不可能排除竞争。

跨国公司在发展中国家的直接投资以股权控制为主。但从70年代以来，非股权控制加强。非股权控制又称“工业合作”，包括特许权协定，经营合同、销售合同、产品分成合同、技术援助合同、国际分包制等。跨国公司通过非股权控制既可节约资本、销售费用和商品运输费用，又实际上控制了发展中国家的部分企业。

此外，发达资本主义国家对外直接投资地位和接受投资的地位发生了显著变化。这一特点将在下面提及。

**国际产业资本的循环** 跨国公司海外产业资本运动是生产和流通过程的统一，包括货币资本、生产资本、商品资本国际化的全部过程。海外产业资本运动公式依然是：

$$G - W \begin{matrix} /A \\ \backslash P_m \end{matrix} \dots P \dots W' - G'$$

但是由于生产和资本全部国际化，必然具有许多特点。

首先从购买阶段看。购买阶段的公式是  $G-W \begin{matrix} /A \\ \backslash P_m \end{matrix}$ 。产业资本的货币用于购买生产资料和劳动力。产业资本国际化扩大了货币资本国际化的范围。产业资本的货币来源是：（1）母公司的股本投资和贷款。这是被输出了的“过剩”资本；（2）海外公司的保留利润。剩余价值资本化过程突破了民族疆域。随着资本积累的不断增长，海外公司的自有资本绝对量也不断膨胀；（3）海外固定资本的折旧费。其数额庞大，在未进入购买阶段，通常成为跨国公司的主要短期流动资金来源，对国际金融市场产生重要影响；（4）国际资本，主要来源于欧洲货币市场和欧洲债券市场。由于外部资金比重大（70年代初期美国海外子公司资金约一半来源于外部，日本这一比重更高），产业资本国际化规模不仅要考虑母国的资本输出，同时也必须考虑国际资本的加入，跨国公司利用全球资本进行负债经营，真正使资本所有权与使用权分离达到极大程度。

购买阶段的决定性环节是购买劳动力。和国内公司不同，海外公司以全球劳动者为剥削对象。资本与劳动力在全球范围内的大规模结合表明垄断资本主义生产关系在广度和深度方面的新发展，多国籍工人不仅隶属于本国资本家，也隶属于国际垄断组织，劳动力与资本的对立在全球展开。在当代，跨国公司造就了一批新国际工人队伍，他们的民族肤色不同，但都为同一跨国公司所雇佣。由于工资水平的国民差异，海外公司可以支付尽可能少的工资，剥削尽可能多的剩余价值。

跨国公司购置生产资料首先在公司内部进行，之后才向外部购买。母公司输出的产业资本并不局限于货币资本，主要是直接输出机器和其它设备等生产资本。这里母公司的投资与商品输出取得了统一形式。在20世纪初，借贷资本输出带动商品

输出，在当代，产业资本输出带动商品输出则是典型现象。海外分公司购买设备和技术的先进程度要视能否保持国际分工的优势及由此决定的竞争性而定。

其次，生产阶段的公式是  $W \begin{matrix} /A \\ \backslash P_m \end{matrix} \dots P \dots W'$ 。跨国公司的生产直接国际化了，结果生产国际化由通过国际贸易的间接表现转变为直接表现。跨国公司是在战后业已形成的国际分工基础上发展起来的，但是跨国公司的发展又进一步推动了生产的国际分工。在纵向一体化过程中，跨国公司内部为生产同种中间产品的分工不占重要地位，多半是在最重要的同一零部件生产方面安排几个生产点，以防止一个生产点由于各种原因生产中断而影响全局。海外公司之间为生产最终产品的各种零部件的垂直分工居于主导地位。当然，跨国公司要充分利用外部分工，重要产品很少能全部靠公司内部分工生产出来。那些生产多种产品，有不同生产和经营部门的横向一体化跨国公司利用外部分工的程度更高。据此，公司内部最终产品贸易比重更高。

跨国公司海外公司的生产具有一定的技术优势，但是一般说并不采用最先进技术，它们根据产品的生命周期对技术进行垄断控制或转让。

跨国公司全球设厂，因而有可能利用经济周期的非同期性进行生产，以便尽可能以丰补欠，海外产业资本循环在空间上的并存，在时间上的继起更富有弹性。

海外公司的生产阶段是国际剩余价值的生产阶段，因而是决定性阶段。跨国公司把各种肤色的工人置于机器役使之下，生产他们各自工资以上的剩余价值，在现代历史条件下相对剩余价值生产自然是主要的，高水平的劳动生产率使工资在最终产品的成本比重中愈益下降。绝对剩余价值生产依然存在。在发展中国家的工人不可能每周劳动五天（40小时），所以较之发达



国家工人的周劳动时间延长了，而延长劳动时间所得相应工资与发达国家工人所得的工资相比较常常是微不足道的。这不仅使跨国公司更加集约地使用机器设备，而且获得了在国内所不能取得的绝对剩余价值。

由于以上各种原因，海外分公司的利润增长速度一般高于国内公司的利润增长速度。

最后，从销售阶段看。销售阶段的公式是  $W'-G'$ ，跨国公司可以全球为市场，绕过关税壁垒，就地生产，就地销售，同时也大力组织出口贸易，将商品销往世界各地。 $G-W$  和  $W'-G'$  两个商品和货币流通阶段都包含着大量的公司内部贸易，使跨国公司的各个实体的产业资本循环交织在一起，互为条件，内部商品流通中断，零部件供给短缺或失时必然带来再生产的中断。由于国际分工的深化，跨国公司不仅内部贸易定向化，而且对外贸易也定向化了。既然劳动密集型工业外迁，这类商品的部分外销，只不过返销母国或其它发达国家，燃料原料也具有同样流向。所以，海外公司贸易以国籍，而不以是地理分布来计算时，各国贸易顺差与逆差便会出现另一幅图象。如前所述，跨国公司内部贸易采用划拨价格，通过销售阶段，跨国公司实现了国际价值，获得了高额垄断利润。

至此，货币资本又回到了它的出发点，不过已经带上了追加投资。根据美国资料计算，美国在海外所得纯利润大大高于它在海外的累计直接投资量。可见，从整体考查，跨国公司的全部海外产业资本只不过早已是国际剩余价值资本化了的产物。

国际货币资本，国际生产资本，国际商品资本，这三种形态的资本并存与继起构成跨国公司海外产业资本的循环与周转。资本不停地运转，其根本目的是攫取国际剩余价值。

**国家对私人对外直接投资的调节**      发达资本主义国家对

本国跨国公司对外直接投资采取鼓励和保护政策。各国政府出面互相签订条约，包括避免双重征税，给予国民待遇，不得歧视，企业如被国有化或被征用时给予充足补偿等。关于税收，一般规定是：如果利润用于当地再投资，而不汇回母国，则不征税。国家还给予跨国公司科研与发展补贴，增加国际竞争能力。欧共体国家鼓励成员国企业跨国合并和合作，研制新产品，增强资本实力，以便与美国和日本跨国公司抗衡。发达资本主义国家作为东道国，政府调节也比较宽松，对他国直接投资持欢迎态度，给予国民待遇。与本国企业享受同等权利，尽同等义务。西欧经济一体化和美加贸易区形成后，集团内的资本流动将更加自由。当然，各国对外国资本还是有一定程度的监控。外国资本进入时，需经审查批准机构认可，外国企业对本国重要企业的吞并需经批准，国家有时出面延缓或阻止吞并。例如美国 1988 年的综合贸易法案规定，如有必要总统可以阻止吞并。各发达国家一般禁止外国进入国防，尖端科技，通讯、交通运输、广播、珍稀矿物资源等要害部门。此外，对一些关系国民经济的重要部门，还规定股权限额，澳大利亚规定，在铀矿公司中，外国资本至多占 25%，法国规定，在重要经济部门的外资股权不得超过 20~30%。日本管制最严，在 300 多个产业中，外资最高持股为 25%，在加拿大，1982 年《加拿大石油与天然气法》规定，在生产阶段，加拿大人必须持有 50% 的股权，不允许外资占多数股和全部股。

发达国家之间的投资是双向的，互利的。因此在一般情况下，政府采用资本自由化原则和互惠原则。否则对本国不利，甚至引起报复。

## 第四节 资本国际化对世界经济的影响

**三种形态资本国际化的相互影响** 三种形态的资本国际化都会对国际经济产生影响。就三者的内在关系而言，战后产业资本国际化具有决定性意义。过去受生产力发展水平限制，资本大规模国际化首先从国际贸易开始，接着是国际借贷资本。战后产业资本大规模国际化不仅决定了国际贸易的新规模，制约着某些新特点，而且使国际贸易出现了前所未有的内部化现象。产业资本大规模国际化和商业资本国际化又是跨国银行奔向全球和史无前例的欧洲货币市场和欧洲证券市场出现的根本原因。产业资本国际化必然形成大量境外货币，跨国公司需要将暂时闲置资金存放银行或购买债券，以便获利，与此同时，产业资本的迅速扩张又嫌自有资本不足，必然要求银行和投资者供给资金。此外，国际贸易的空前增长又要求大量出口贸易融资和外汇交易。这一切客观上要求一个遍布全球的存款、贷款方便，资金充足的银行和债券借贷市场，结果跨国公司走到哪里，跨国银行跟到哪里，欧洲货币市场和欧洲债券市场也应运而生。跨国银行和国际证券公司满足了借贷和投资需求，跨国银行还开展了全能银行服务，如国际现金管理、代客买卖外汇、开立信用证和其它担保业务、开办货币与利率调换和一系列防范国际投资的风险业务，从而反过来又促进产业资本国际化和国际贸易的发展。上述三种形态资本国际化的相互作用都是它们对世界经济影响的一部分。

商品、资金和各种生产要素的全球流动，无疑促进和加速了世界经济的增长。欧洲货币市场和欧洲债券市场还为国际收支逆差国家提供了大部分清偿手段，从而已经发展为国际货币制度的一部分，同时，跨国公司和跨国银行所掌握的资金已极

大地超过各国官方储备资产的总和，从而对国际货币制度产生深远影响。今后任何国际货币制度的改革都不能离开跨国公司和跨国银行，仅仅由官方包办了。

战后资本国际化大大加强了国际金融资本的统治，今天国际金融资本的实力空前强大，以致仅仅依靠经济封锁和经济制裁就可能迫使一些国家崩溃或就范，这丝毫不亚于有硝烟的战争。

**对发达资本主义国家的经济影响** 在开放经济中，商业资本国际化是进行资源互补、科技互补、争夺市场、促进国民经济增长、增加就业、获取超额利润的重要手段，是资本主义再生产正常运转的条件之一，对于那些出口系数高的国家如日本和德国来说，国际贸易对国民经济的作用尤其重要。国际贸易这种重要性也反映在西方经济学中，他们认为正是商业资本的国际化把公司、私人、政府三部门的经济，变成包括国际贸易的四部门的经济；认为国际贸易的扩展产生了“乘数效应”，即各种商品出口可以带动与这些商品相关的其它行业 and 部门经济的增长。当然，他们也不否认商业资本国际化必然引起贸易磨擦，竞争力强的国家总要占领其它国家的市场，以致引起各种形式的贸易保护主义。这是商业资本国际化的消极作用。

借贷资本国际化对发达资本主义国家的积极作用是主要的。这些国家的国内工商企业既借又贷，以便使暂时闲置资金获利，或者弥补资金短缺。此外，它们参与国际借贷市场还有一些特殊目的：当国内实行紧缩货币政策时，国际利率可能较国内利率低，这时借入外国资本可以取得外汇，轧平外汇头寸，避免外汇风险和套汇、套利、投机；更新国际债务等等。当然，国际借贷市场也对发达资本主义国家的宏观经济政策和金融市场具有干扰作用。热币（短期国际资金）的流入流出会造成一

国利率和汇率的短期波动，套汇和投机者经常借入弱币兑换性币，于是强币国家为了避免本币升值，不利出口，不得不抛售大量本币，收购弱币，结果发生了输入性通货膨胀。此外，政府和私人企业借来欧洲货币，如果不是支付进口货物，而是向中央银行换成本币，用于国内支付和购买，则必然增加商业银行存款，造成信用膨胀和通货膨胀；最后，一国如果实行紧缩性货币政策，国际借贷资本便会流入，结果抵消了紧缩政策的作用。相反，一国如果实行膨胀性货币政策，国际借贷资本便会流出，结果削弱了膨胀性货币政策的效用。

直接投资对各国发达国家同样利大于弊，因为输入了新型工业、新技术、增加就业、促进经济发展。50年代美国为西欧带去崭新技术和设备，对西欧复兴起了重要作用。70年代以来，西欧和日本为美国带去制药、化工和电子等技术，并且也为美国弥补了资本缺口。当然，它们各自也失去了一部分市场，例如80年代初美国跨国公司控制了加拿大制造业产值和市场的一半以上，在西欧外国所占的这一比重在20%左右。发达资本主义国家的资本渗透是双向的，互利的，一般不形成依附关系。

**对发展中国家的双重作用** 发展中国家当然应当积极参加国际市场，以便借助国际分工，互通有无，加速自身经济建设，同时，在发达国家控制国际贸易的条件下，发展中国家所处的不利地位是众所周知的。

国际产业资本和借贷资本合称外资，外资唯一动机是追逐利润，而且具有双面刃。利用外资的关键是趋利避害。这全靠发展中国家自己把握。资本在追逐利润的同时，当然在客观上为发展中国家带来资金、技术和管理经验。一些新兴工业国和地区、东盟国家和少数拉丁美洲国家，由于善于利用外资，经济增长速度较快。此外，跨国公司所到之处，也会促进封建经

济和自然经济的瓦解，扩大雇佣工人队伍，然而外资自身具有消极面，如果利用不当，消极面便占主导地位。例如发展中国家的沉重债务负担已经成为它们经济发展的桎梏。跨国公司在一些国家还控制了经济命脉，造成经济畸形，吞并民族企业，占据相当大的市场份额，以及廉价采掘原料等等。从总体来看，80年代以来南北经济、技术和贫富差距不是缩小，而是进一步扩大了。

## 第五节 发达资本主义国家 经济发展的不平衡

**资本国际化中的大国兴衰变化** 战后初期和50年代，美国在资本国际化各个方面都处于独霸地位。1955年，在世界出口贸易额中的比重，美国为16.7%。西德为7%，日本为2.2%。1960年，在私人对外直接投资的世界总额中，美国占47.1%，英国18.3%，原西德1.2%，法国6.1%，意大利1.6%（欧洲四国共27.2%），而日本仅占0.5%<sup>①</sup>。1969年，欧洲货币总额中，美国跨国银行占45.7%，同年在全球300家最大银行的资产总额中，美国占36%，日本16%，英国、法国和原西德合计占19.2%<sup>②</sup>。

这些统计数字说明，70年代前美国在资本国际化中处于明显优势地位。然而随着西欧和日本经济的迅速恢复和发展，美国的优势地位先后动摇或丧失。1971年美国发生了83年以来第一次国际贸易逆差，以后除1975年外，各年均均为逆差，而且

---

① 联合国跨国公司中心：《跨国公司在世界发展事业中的作用：趋势与展望》第24页。

② 〔英〕《银行家》1978年6月。

逆差额愈来愈大（1991年缩小），80年代后期以来，德国有时超过美国，成为第一出口大国。1991年，在世界出口贸易总额（34402亿美元）中，美国占12.3%，欧共体占39.8%，日本占9.2%<sup>①</sup>。在国际银行信贷总额中，1985年9月底，日本跨国银行首次超过美国跨国银行，而且优势日益扩大。1990年日本跨国银行占国际信贷总额（存量）的35.5%，美国减少到11.9%，德国为10.1%，法国9.3%，英国4.6%<sup>②</sup>。美国迄今仍是第一直接投资大国，但所占份额日益下降。1988年美国占世界直接投资总额的29.5%，日本占16.83%（按批准额计算），英国占16.6%，原西德占8.8%<sup>③</sup>。欧洲共同体作为整体占40%以上，不仅如此，1988年底外国对美国私人直接投资首次超过美国对外私人直接投资（3288亿美元对3269亿美元）。1985年，按全部资本余额（直接和间接投资，加上国际银行信贷）计算，美国已沦为净债务国，而日本上升为最大净债权国。1990年美国国际净债务额为4121.6亿美元，成为全球最大债务国，1989年日本国际净债权额为3000亿美元，是全球最大债权国。据以上事实，我们可以得出几点结论：第一，主要发达国家的国际地位发生了很大变化。美国既是最大出口国和私人对外投资国，同时又是最大国际贸易逆差国，最大债务国；日本跃居头号债权国和国际贸易顺差国；欧共体作为整体是全球最大出口集团和资本输出集团。资本国际化中的大国兴衰变化是资本主义发展不平衡的重要方面；第二，资本国际化是发达国家争夺市场和投资场所的斗争。这一斗争不同于战前，主要发生在发达国家

---

① 联合国：《国际金融统计》1992年6月，第57~58页，经合组织：《主要经济指标》1991年10月，第25页。

② 《国际清算银行年报》巴塞尔1991年第125页。

③ 《1990年日本贸易振兴会白皮书·投资篇》，转引自《世界经济》1991年10月第31页。

的心脏地区，而不是在发展中国家；第三，资本国际化极大地加强了发达国家的互相渗透，分工合作和互相依赖。这种经济互补，共同利益加强的局面也与战前互补性差，共同利益低的局面不同。

**美、日、欧三极对峙的新格局** 发达国家经济发展不平衡直接表现在经济增长速度的差别。经济增长最快的日本于1968年变成第二经济大国。欧共体除英国外，70年代中期以前增长速度超过美国，以后慢于美国，但依靠集团优势增强了抗衡力量。美国增长速度缓慢，逐渐失去霸权地位。造成经济发展不平衡的深层原因主要有以下几个方面：首先，利用新科技的差别。美国科技最发达，但主要将其运用于军事。日本大量输入科技，消化吸收，并且主要用于民营工业，带动了经济增长，后来居上；其次，居民储蓄率的差异。日本居民储蓄率约为美国居民储蓄率的四倍。德国、法国居民储蓄率低于日本，但远高于美国。积累是扩大再生产的资金来源，从长期来看，不同的积累率必然导致不同的经济增长率；再次，军费开支的差异。军费是非生产性开支，浪费积累。日本军费开支长期以来只占国民生产总值1%，而美国为6%左右，德国3%（1987年），法国4%（1987年）。军费少可以减少税收，增加民间投资和政府投资，从而加速国民经济发展。反之，军费多只能阻碍国民经济发展，最后，国际贸易和国际投资的不同效应。日本，德国的长期国际贸易顺差大大增加了国际债权，而美国大量逆差导致了国际债务。日本首先满足国内投资，只是在80年代后期资本十分充溢后才将大量资本转向国际投资。英国一直保持第二对外投资大国的地位。国内资金不足，经济发展缓慢。

从战后一直到60年代末期，美国在资本主义世界处于独霸地位。1960年，美国占世界国民生产总值33.7%，欧共体占



18.7%，日本占2.9%<sup>①</sup>。美国的绝对优势地位使它能对盟国颐指气使。由于资本主义经济发展不平衡的规律，70年代前半期，资本主义世界结束了美国单一中心，出现了美、日、欧三极对峙的全新格局。这是世界经济发展中的历史性转折。作为综合指标，1975年，三极在世界总产值中的比重分别为美国24.5%，欧共体22.1%，日本7.9%。就经济规模而论，美国当然仍是最强大的，然而欧共体已十分接近美国，有能力联合对抗美国，欧共体中没有超级经济大国，这是它的不足之处。日本做为第二经济大国，当然可以自成一极，但是其经济规模相去美国和欧共体甚远。日本是三极中较弱的一极，但也是发展最快的一极。80年代末期以来，三极对峙的局面又发生了变化，由过去的集团与国家对抗，发展为集团与集团之间的对抗。欧共体一方面计划于1992年底实现统一大市场，从1993年1月起区内实行商品、劳务、人员和资本的完全自由流动，取消国界限制（丹麦有变化）。另一方面，1989年欧共体又与欧洲自由联盟（共7国）达成建立“欧洲经济区”的协定。该协定将于1993年1月起实行，19个成员国都将向商品、劳务、人员和资本的自由流动迈进。“德洛尔计划”还想将欧共体扩大到包括东欧和地中海沿岸国家的第三个同心圆。在区域一体化扩大的同时，两德统一后，德国有可能发展为超级经济大国，使这一集团出现实际的中心国。欧洲集团的大膨胀使美国神经紧张，竞争力相对下降的美国遂于1988年一月与加拿大签署“美加自由贸易协定”，从1989年1月生效起，将经过10年建成“美加自由贸易

---

<sup>①</sup>〔日〕《朝日年鉴》1988年版第613页。考查大国地位不仅要用经济规模指标，还要用劳动生产率，科技水平等指标衡量，为了节省篇幅，此处仅用经济规模指标。

区”取消全部关税和大部分非关税限制。美国还想建立包括墨西哥在内的“北美贸易区”和包括整个西半球的“美洲经济区”。美国已与墨西哥达成协议，以便划定势力范围与欧洲和日本对抗。在地区集团化的大趋势下，日本也想建立包括东盟国家和“四小龙”的松散亚洲集团，但迄今尚在拟议中。自从美加自由贸易区出现后，资本主义世界发展不平衡便升级为集团对抗。在新的三极对峙中，1991年国内生产总值分别为美加集团61,624亿美元（美国55673亿，加拿大5951亿），欧共体62132亿美元（德国15542亿，法国11343亿，英国10,060亿），日本33630亿美元<sup>①</sup>。欧共体由于成员众多，经济实力已超过美加集团；美国依然是经济实力最强大国家，但是相对优势较70年代中期进一步下降；日本经济规模1975年仅为美国的32.2%，而1991年已升至60.4%，预计今后差距将进一步缩小。在地区经济集团化的压力下，日本处境当然不利，日本商品所到之处都面对关税壁垒，但是这一事态并不严峻。如同过去一样，集团的关税和非关税壁垒不能有效地阻挡日本的商品和资本的冲击。90年代的三极对峙与过去美国起支配作用的局面不同，将向大体势均力敌、甚至平起平坐方向发展，美国在经济上左右世界的时代确定无疑地结束了。这里需要注意一点，俄国未来的去向将影响到三极关系，但现在还难以得出可靠的结论。

综上所述，战后资本主义发展不平衡的主要特点有以下几点：第一，迄今无世界大战，矛盾斗争主要表现在经济领域里；第二，由美国独霸发展为美国起主导作用的国家与集团的三极对峙，再发展为集团与集团对抗的三极对峙；第三，美国优势不断削弱，三极向势均力敌方向发展，在苏联崩溃后，三极间

---

<sup>①</sup> 经济组织：《主要经济指标》1992年3月，巴黎版经174页。

矛盾和斗争将突出；第四，斗争中有合作，发达国家的合作空前加强，这尤其表现在集团内部的一体化方面，同时合作中有斗争，斗争是绝对的，而且不时激化起来；第五，与战前不同，国家垄断资本主义对资本国际化的调节，对大国矛盾的促进和协调都起重要的作用。

**经济领域是斗争的主战场** 二战前帝国主义经济政治发展不平衡曾触发帝国主义大战和再分割经济领土，随之又引起革命。这种模式在战后迄今，尚未出现，预计今后相当一个时期也不会出现。产生这一局面的主要原因是：战后民族革命风起云涌，旧殖民体系瓦解，因此再分割殖民领土的帝国主义战争已无必要；资本国际化主要在发达国家领土上进行。由于互相依赖和利益相关，毁灭对方也就毁灭自己的主要市场和主要投资场所，为了避免两败俱伤，矛盾和斗争并未发展到兵戎相见程度；国家垄断资本主义的国际调节也在一定程度上加强了协调。迄今我们所见到的是欧洲统一大市场，美加自由贸易区，七国首脑会议，而不是它们之间的枪炮之战；美苏长期核对抗，也使西方国家加强联合。

既然迄今没有发达国家之间的战争，它们之间的斗争便主要表现在经济领域。这种矛盾和斗争是由垄断资本追逐利润和竞争的本性决定的。在资本国际化中，贸易磨擦和斗争尤为突出。每方都想侵占对方市场，筑起层出不穷的各种壁垒，70年代以来各发达国家之间先后经历过纺织品战、钢铁战、冻鸡战、汽车战、半导体战、知识产权战、谷物战等。据统计，美国对日本的巨额贸易逆差中，70%来源于汽车和汽车零部件。贸易冲突之所以较投资冲突激烈是因为顺差国侵占市场、实现利润、获取外汇（表现为国际净资产）、增加就业、减少社会矛盾，而逆差国恰恰相反，被挤掉市场，减少利润、增加债务、引起失业、激化社会矛盾。各发达国家的投资战主要表现为跨国公司

对当地企业的吞并和其它直接投资。由于就地设厂投资能为东道国带来税收、就业、新技术，所以投资冲突并不十分激烈。当然，如前所述，各国严禁外资进入要害部门。国际间大规模吞并有时会触发民族情绪，例如日本一方面在“购买美国”，另一方面对外资进入审查苛刻，迄今接受的外国投资最少，受到抨击。可以设想，在地区经济集团化后，集团内部先进国家对相对落后国家的商品和资本入侵会加强，一些二流发达国家的民族资本将会受到冲击。一体化并非万事大吉。同时集团间投资肯定会加强，以便突破关税壁垒，从集团内部分割经济领土。在发达国家的经济战中，垄断性跨国公司和跨国银行是主力军，商品、资本和技术是各种类型的现代武器。各国既攻又守，其地位的沉浮将取决于未来经济实力的变迁。

**争夺的制高点是新科技** 战后尽人皆知的事实是，资源十分贫乏的日本依靠科技力量已发展为第二经济大国，而且大有取美国而代之的咄咄逼人之势。当前，超大型电算机，超大规模集成电路、新能源、航空航天、生物工程、海洋工程是发达国家竞相开发和竞争的新领域。高科技人材、凝结高科技的劳动工具是生产力发展的巨大动力，是提高劳动生产率的关键。现在，在西方国家经济增长的因素中，3/4 来源于科技进步；新科技可降低商品成本、提高商品质量、从而击败竞争对手，而且技术垄断往往在一定时期直接造成市场垄断；新科技还可以深化同行业内分工，保证对外直接投资的扩大和盈利。可见，在经济竞争中，新科技是争夺的制高点。大国的经济竞争实际上是科技竞争。为了在竞争中生存和胜利，各国政府纷纷制定新科技开发计划，增加教育和科技投资，培养和争夺人才。目前美国虽然保持科技优势，但日本与美国的科技差距大大缩小，而且在某些方面已经超过美国，西欧 18 国参加了“尤里卡计划”，以超国家合力奋起直追，无疑，新科技将推动未来生产力迅猛

发展，将引起发达国家综合国力的新变化和世界经济新的发展不平衡。

## 第五章 垄断资本的对外扩张 与发展中国家

---

对外扩张是垄断资本发展的内在机能。第二次世界大战以后，一大批殖民地、半殖民地国家的独立，特别是 60 年代以来，发展中国家的崛起，使世界政治经济格局发生了一系列深刻的变化。垄断资本对外扩张的本性没有改变；它的对外扩张的形式却出现了一些新的特点。

本章在对垄断资本对外扩张一般原理论述的基础上，着力于考察当代垄断资本对发展中国家扩张的新形式和新特点，阐明当代世界南北关系和为建立新国际经济秩序斗争的理论和实践意义。

### 第一节 垄断资本的扩张与殖民地

**垄断资本对外扩张的必然性** 从最一般意义上来说，垄断资本的对外扩张，主要表现为两个方面：一是垄断资本对经济发达国家的扩张；二是垄断资本对经济落后国家的扩张。但是，无论哪一种扩张都包含着垄断资本在经济上和领土上进行对外扩张的内容。列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》中，曾对垄断资本的对外扩张问题作过极为详尽的分析，

阐明了垄断资本对外扩张的内容及其进行对外扩张的必然性。

垄断资本在经济上的对外扩张主要表现为，国际垄断同盟作为在国内垄断基础上发展起来的超越国界的一种“超级垄断”，通过商品输出和资本输出等形式，在尖锐的矛盾和斗争中强制地划分世界市场和势力范围，使加入这一同盟的各国垄断资本保持彼此的垄断地位，对世界各国实行经济上的有效控制。在世界资本主义经济发展史上，经济上的对外扩张一直是资本主义不断得到发展的重要手段。美国社会学家艾曼纽尔·沃勒斯坦在分析世界资本主义体系形成中，就明确地认识到资本主义正是采用经济上对外扩张这一重要手段，才使资本积累处于不停顿的运动之中，才使资本主义世界经济处于不断的扩展之中，才使地球上的其余部分如亚洲、非洲、拉丁美洲等被囊括进世界资本主义范围之中。随着世界资本主义经济的发展，到了19世纪末20世纪初，国际垄断同盟从经济上瓜分世界就成为垄断资本对外扩张的重要内容。

垄断资本在领土上的对外扩张，主要表现为少数几个帝国主义列强对殖民地的垄断，表现为帝国主义列强之间对世界领土的瓜分和重新瓜分。19世纪和20世纪之交，世界领土已被瓜分完毕，但是，资本主义的发展是不平衡的，在自由竞争的资本主义发展到垄断资本主义阶段，各垄断资本之间经济实力和政治实力的变化，更加加剧了这种不平衡性，加强了重新瓜分世界的趋向。列宁曾以1876~1914年帝国主义列强瓜分世界的统计资料，说明了在金融资本时代，金融资本不管是一些什么样的土地，不管这些土地在什么地方，也不管采取什么手段，总是竭尽全力想争夺更多土地，从而使重新瓜分世界的斗争趋于尖锐化。英国殖民大臣张伯伦一语道破天机：“如果我们总是消极被动，非洲大陆的最大部分就会为我们的商业对手所占领。通

过我们的殖民政策，我们一旦获得或扩大了一片领土，就会为增长世界贸易，作为文明的代理人来发展这片领土。”<sup>①</sup>

经济上的对外扩张与领土上的对外扩张是密切相联的，经济上的对外扩张是导致领土上的对外扩张的重要基础，领土上的对外扩张成为巩固和发展经济上对外扩张的重要条件。“资本家同盟之间在从经济上瓜分世界的基础上形成了一定的关系，而与此同时，与此相联系，各个政治同盟、各个国家之间在从领土上瓜分世界、争夺殖民地、‘争夺经济领土’的基础上也形成了一定的关系。”<sup>②</sup> 垄断资本在经济上和领土上进行对外扩张的结果，必然导致世界政治经济关系中两重的对峙态势，即一方面是推行殖民政策的少数几个帝国主义列强和遭受殖民统治、占世界人口绝大多数的殖民地、半殖民地之间的对峙，另一方面是由上述对峙导致的帝国主义列强之间在瓜分世界市场和世界领土中的对峙。

垄断资本在经济上和领土上进行对外扩张的对象不仅包括经济落后国家，而且也包括经济发达国家。列宁在论及本世纪初垄断资本对外扩张的性质时曾作过言简意赅的论述：“帝国主义的特点恰好不只是力图兼并农业区域，甚至还力图兼并工业极发达区域，……因为第一，世界已经瓜分完了，在重新瓜分的时候，就不得不把手伸向任何一块土地；第二，帝国主义的重要特点，是几个大国争夺霸权，即争夺领土，其目的与其说是直接为了自己，不如说是为了削弱对方，破坏对方的霸权……”<sup>③</sup>。如果说第二次世界大战以前，垄断资本对外扩张的主

---

① 转引自米歇尔·博德：《资本主义史（1500—1980）》，东方出版社1986年版第179～180页。

② 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第389页。

③ 同上书，第403～404页。



要对象是经济落后国家；那么，第二次世界大战后的一个显著变化就是，垄断资本在对经济落后国家进行扩张的同时，也极大地加强了对一些发达资本主义国家的扩张。

垄断资本在经济上和领土上对世界上大多数民族和国家进行扩张，有其内在的动力和外在的压力。

攫取垄断利润是垄断资本进行对外扩张的内在动力。但是，由于垄断资本积累的加强和资本有机构成的提高，自由竞争资本主义时期起作用的利润率下降规律在垄断资本主义时期也发生着重要作用，因此，寻求阻碍利润率下降的反作用因素也就成为垄断资本攫取垄断利润的出路。马克思认为，利润率下降规律“从每一方面来说都是现代政治经济学的最重要的规律，是理解最困难的关系的最本质的规律”<sup>①</sup>，它揭示了资本运动的趋势。利润率下降导致了资本过剩。“所谓的资本过剩，实质上总是指那种利润率的下降不会由利润量的增加得到补偿的资本——新形成的资本嫩芽总是这样——的过剩，或者是指那种自己不能独立行动而以信用形式交给大产业部门的指挥人去支配的资本的过剩。”<sup>②</sup> 利润率下降和资本过剩加剧了资本竞争，在垄断资本主义时期更是如此。在国内生产领域，各垄断资本既竭力阻挠对方把资本投入自己控制的那些部门，极力阻止其它垄断资本开办新企业，也在凭借其垄断地位能够获取高额垄断利润的情况下，在自己统治的部门内缩减追加投资，从而形成大量的“过剩”资本。而把这些“过剩”的资本输往国外，特别是输往那些经济落后的殖民地国家，就成为垄断资本阻碍利润率下降，攫取高额垄断利润的一种必然趋势。

---

① 马克思：《政治经济学批判（1857—1858年草稿）》，《马克思恩格斯全集》第46卷下册第267页。

② 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第279页。

早在 19 世纪中期,马克思就对对外贸易即商品输出在阻碍利润率下降中的作用作了分析。他认为,商品输出“一方面使不变资本要素变得便宜,一方面使可变资本转化成的必要生活资料变得便宜,它具有提高利润率的作用,因为它使剩余价值率提高,使不变资本价值降低。”<sup>①</sup>同时,马克思也分析了对殖民地国家输出资本在阻碍利润率下降中所起的作用,他认为,“投在殖民地等处的资本,它们能提供较高的利润率,是因为在那里,由于发展程度较低,利润率一般较高,由于使用奴隶和苦力等等,劳动的剥削程度也较高。”<sup>②</sup>到了垄断资本主义时期,列宁更特别注意分析了资本输出在阻碍利润率下降中的作用,他深刻地指出,如果把大量的“过剩”资本投在国内尚欠发达的农业部门,或用于提高人民群众的生活水平,无疑是很快能被吸收掉的,但这与垄断资本攫取最大限度利润的本性是相悖的。垄断资本只追求一个目的,这就是攫取垄断利润。“只要资本主义还是资本主义,过剩的资本就不会用来提高本国民众的生活水平(因为这样会降低资本家的利润),而会输出国外,输出到落后的国家去,以提高利润。在这些落后国家里,利润通常都是很高的,因为那里资本少,地价比较贱,工资低,原料也便宜。”<sup>③</sup>

世界市场的剧烈竞争是垄断资本进行对外扩张的外在压力。在世界市场形成以后,一切国家的生产和消费都成为世界性的现象,这样,“资本主义生产是不能停下来的:它必须继续增长和扩大,否则必定死亡。”<sup>④</sup>资本主义生产的继续增长和扩

---

① 马克思:《资本论》,《马克思恩格斯全集》第 25 卷第 264 页。

② 同上书,第 265 页。

③ 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁全集》中文第 2 版第 27 卷第 377 页。

④ 恩格斯:《〈英国工人阶级状况〉1892 年德文第 2 版序言》,《马克思恩格斯全集》第 22 卷第 379 页。

大，要求有相应的市场、相应的原料和其它生产资料来源。资本主义生产的增长和扩大必然引起市场的扩张。垄断资本要进行市场扩张，加强自己在世界市场中竞争的地位，一方面必须越过各国设置的贸易壁垒，直接在国外生产商品，占领有利的销售场所；另一方面也必须直接参与经济落后国家的各种资源的开发，以便垄断和控制“许多国家以至全世界所有的原料来源……熟练的劳动力，雇用最好的工程师，霸占交通线路和交通工具。”<sup>①</sup>“当这种垄断组织独自霸占了所有原料产地的时候，它们就巩固无比了。”<sup>②</sup>垄断资本利用这些手段既进行了廉价的掠夺，也扼制了自己的竞争对手。无疑，争夺世界市场的剧烈竞争，使垄断资本把触角伸向了那些具有丰富资源和廉价劳动力的经济落后国家。

垄断资本在经济上和领土上进行对外扩张的可能性就在于：第一，资本主义世界体系的形成以及内部对立的两极即少数垄断资本主义国家和绝大多数经济落后国家的形成使垄断资本的对外扩张具有可能性。早在资本主义诞生初期，就有了国际贸易，有了资本主义世界的经济联系。随着资本主义殖民侵略政策的产生和对其它民族、国家的奴役，资本主义商品经济无情地冲击着许多经济落后国家，促使它们的自然经济逐渐解体，迫使它们卷进资本主义世界市场。资本主义世界经济联系的不断发展，导致了资本主义生产和流通在少数垄断资本主义国家内部充分发展和垄断资本把统治扩展到所有经济落后国家的状况，从而形成了世界资本主义体系内部对立的两极。列宁比较深刻地揭示了世界政治经济关系的基本格局，即与世界各

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第341页。

<sup>②</sup> 同上书，第395页。

民族已分为压迫民族和被压迫民族相对应，整个世界也被分为相互对立的两极：一极是少数剥削和压迫别人的国家；一极是大多数处于殖民地的弱小民族国家。

垄断资本主义作为一个世界体系，它不仅需要以对国内生产的控制和垄断为其存在和发展的条件，而且还需要以对垄断资本主义以外的经济成分进行剥削为其存在和发展的条件；“资本主义已成为极少数‘先进’国对世界上绝大多数居民实行殖民压迫和金融扼杀的世界体系。”<sup>①</sup>

第二，科学技术革命的发展也使垄断资本的对外扩张具有可能性。18世纪末和19世纪初内燃机和电力的发明和广泛运用，使交通运输工具有了根本性的变革和进步。因为“物品的使用价值只是在物品的消费中实现，而物品的消费可以使物品的位置变化成为必要，从而使运输业的追加生产过程成为必要。”<sup>②</sup> 交通运输本身虽不增加产品的数量，但是它是完成生产过程不可缺少的组成部分。交通运输的发展如铺设铁路、修建港口、修筑公路，以及改进交通运输工具等，降低了商品的运输成本，缩小了商品的流通周期，既为向经济落后国家倾销过剩商品创造了经济条件，也为垄断资本的工业企业从经济落后国家取得大量的原材料提供了便利条件。

科学技术革命所带来的生产力的巨大发展，在提高生产的社会化程度，促使国际分工向广度和深度伸展，从而加强和扩大各国之间的经济联系的同时，也为垄断资本把触角伸向国外，进行经济剥削和政治奴役提供了便利条件。

总之，在垄断资本主义时期，垄断资本从经济上和领土上

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第327页。

<sup>②</sup> 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第24卷第168页。

世界历史 1911 年 1 月

对世界大多数民族和国家进行扩张，是一种客观的必然现象。

**垄断资本对外扩张的主要形式** 在自由竞争的资本主义时期，商品输出是对外扩张的主要形式，它的发展反映了这一时期社会经济生活基础的重大变化。发达资本主义国家为了扩大生产和追逐高额利润，把一切经济落后国家视为商品输出的对象。商品输出既促进了发达资本主义国家把一切经济落后国家变成资本主义工业生产迅速发展的商品市场、原料产地，也促使一切经济落后国家自然经济的逐步解体，大量的财富和资源流向了发达资本主义国家。从这个意义上来说，商品输出是资本主义的“重炮”，摧毁了一切经济落后国家对外国资本的防御；商品输出是资本主义对外扩张的重要手段，剥削和掠夺了一切经济落后国家的剩余价值。

这一时期，资本输出的形式虽也存在，但并不是资本主义对外扩张的主要形式。在 19 世纪 20~30 年代，资本主义经济最发达的英国，输出的商品已占全部产品的 20%；到 19 世纪 50~60 年代，更高达 25%。通过商品输出这一形式，英国向世界各地倾销了大量过剩商品，同时又从世界各地获取了廉价的原料，从而获取了巨额收入。而英国当时的资本输出却为数甚少，19 世纪 30 年代，资本输出仅占国内生产总值的 2%，到 19 世纪 50 年代也只占 5%。

随着自由竞争占完全统治地位的旧资本主义时期转变为垄断占统治地位的垄断资本主义时期，资本主义对外扩张的主要形式也由商品输出转变为资本输出。按照希法亭的观点，所谓“资本输出就是指用来在外国生产剩余价值的价值的输出。这里重要的是，剩余价值仍然留归国内资本支配。”<sup>①</sup> 资本输出既可以以资本主义国家的政府为主体，也可以由资本家或垄断组织

<sup>①</sup> 希法亭：《金融资本》俄文版第 404 页。

为主体，为了获取高额利润和利息，或取得其他经济利益而对国外进行的投资和贷款。垄断资本主义时期，资本输出成为发达资本主义国家剥削经济落后国家的一条主要途径。由于垄断统治的出现，资本输出具有了特殊的意义：垄断统治成为资本输出的深厚基础，资本输出表现为金融资本的重要职能。在垄断资本主义时期，以生产集中和垄断为基础的金融资本的统治，使资本所有权同资本使用权的分离达到了极大的程度，少数金融集团手中集中了大量的过剩资本，资本输出因此成为垄断资本对外扩张的主要形式。这时，少数拥有金融实力的国家成为其他国家的债权国。在霍布森看来，垄断资本主义时期资本输出的极为特殊的意义就是，对外投资的利益超过对外贸易的利益，这与“帝国主义最重要的经济因素是投资的影响”<sup>①</sup>有关的。显然，霍布森只是把资本输出作为垄断资本对外扩张的一个根本原因，而没有真正理解垄断的意义，没有真正了解在垄断基础上形成的资本输出是由垄断资本的本质决定的，从而也就不可能把资本输出与垄断直接联系起来。霍布森认为，“并非工业的前进需要开发新的市场和投资场所，而是消费力的分配不当阻碍了在国内吸收商品和资本。”如果能够“让政治经济力量的倾向发生变动，把所有者的过剩收入或用于提高工人的工资，或用于向社会缴纳赋税，使它消费掉而不储蓄起来，这两种方法都将使消费的倾向高涨——也就没有必要去争取国外市场或国外投资场所了。”<sup>②</sup>可见，霍布森的错误就在于，把资本输出看作只与资本主义的分配关系相关，而与资本主义生产关系的发展变化无关。

资本输出作为扩大金融资本国际统治的手段，主要采取了

---

① 参见霍布森：《帝国主义》上海人民出版社1960年版，第51页。

② 霍布森：《帝国主义》，第69页。

两种形式：一是借贷资本输出，即发达资本主义国家的政府或私人银行和企业，把货币资本贷给外国政府、银行或企业；资本输出国和资本输入国之间形成一种债权和债务的关系。二是生产资本输出，即发达资本主义的政府或私人银行或企业，在国外直接投资开办工厂、矿山和银行等企业；资本输出国成为资本输入国的企业主。垄断资本正是以资本输出的这两种主要形式，在一切经济落后国家直接榨取剩余价值。

20世纪初，英国是世界上主要的产业资本输出国，它对英属殖民地和保护国输出产业资本，在这些地区直接从事工业、农业、商业、矿业、运输业等活动。法国由于经济发展相对缓慢，竞争能力较弱，许多资本家不愿意把资本直接投于工业企业，而宁肯投于国债，贷给国外企业使用，因而法国主要是一个借贷资本输出国。正如列宁所说的，英国资本的大量输出，与它的大量的殖民地有最密切的联系。法国则不同，“它的国外投资主要是在欧洲，首先是在俄国（不下100亿法郎），并且多半是借贷资本即公债，而不是对工业企业的投资。”<sup>①</sup>威廉·伍德鲁夫在《西方人类的冲击》和米歇尔·博德在《资本主义史》中所提供的数据和材料也很有说服力。20世纪初，英国的产业资本输出达50.3%；法国对外的商业投资达39%，而工业投资只占10%<sup>②</sup>。发达资本主义国家的资本输出在世界范围内形成了金融资本的剥削网，使世界分为食利国和债务国。资本输出成为“帝国主义压迫和剥削世界上大多数民族和国家的坚实基础”<sup>③</sup>。

---

① 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第378页。

② 参见博德：《资本主义史》第220页。

③ 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第378页。

资本输出的存在和发展并不排斥商品输出，相反，还进一步促进了商品输出的发展，垄断统治下的商品输出并未失去它旧有的意义，它仍然是垄断资本对外扩张的一个重要手段。资本输出的发展对商品输出发展的推动作用主要表现为：垄断资本在进行资本输出时，往往强使对方用一部分贷款购买其指定的过剩商品作为贷款的条件。第一次世界大战期间，美国利用战时机会迅速增加了资本输出。战后，全世界有 20 个国家欠美国的债，连英国也欠下了美国 44 亿美元的债款，美国从债务国变为世界上最富有的债权国。在这种情况下，美国对债务国进行了大量的商品输出。从 1919 年到 1920 年，美国的出口贸易创造了新纪录，工业品、机器、小麦等输出额都比第一次世界大战期间有所增长，成为资本主义世界最大的商品输出国。又如，巴西修筑铁路，大部分用的是法国、比利时、英国、德国的资本，它们在办理同修筑铁路有关的金融业务时，就商定好了由法国、比利时、英国、德国提供铁路建筑材料。1910 年，法国向土耳其输出资本时，就订有土耳其对任何一国的订货都不能超过法国的条件。所以，列宁说：“法国在最近 20 年中（1890～1910 年）常常采用这种手段。资本输出成了鼓励商品输出的手段。”<sup>①</sup> 垄断资本在采用资本输出和商品输出方式进行对外扩张的过程中，实际上“要从一头牛身上剥下两张皮来：第一张皮是从贷款取得的利润，第二张是在同一笔贷款被用来购买……产品……等等时取得的利润。”<sup>②</sup>

由此可见，资本输出作为垄断资本对外扩张的主要形式，其实质主要表现在两个方面：从资本输出国来说，通过借贷资本

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第 2 版第 27 卷第 379 页。

<sup>②</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，同上书第 428 页。



和生产资本的输出，可以获得高额的借贷利息和高额利润；通过签订附带种种苛刻条件的贷款协定，可以获得经济，政治和军事方面的优惠和特权；通过资本输出的方式，可以把金融资本的统治范围扩展到全世界。从资本输入国来说，资本输入可以刺激经济落后国家民族经济的发展，但也使经济落后国家的经济发展服从于垄断资本的需要，在经济上沦为垄断资本的附庸。总之，在垄断资本的对外扩张中，资本输出作为垄断资本统治世界的一种主要手段，它不仅在世界范围内再生产出了资本主义生产关系，而且还再生产了宗主国与殖民地的关系；它表现为国际垄断的经济基础。

**垄断资本扩张对宗主国和对殖民地的不同影响** 垄断资本的对外扩张，导致资本主义生产关系在全世界范围内的进一步发展，对处于世界资本主义经济体系中的宗主国和殖民地国家的发展都产生着重要的影响。

垄断资本的对外扩张对宗主国的影响主要有两个方面：一方面，它在很大程度上促进了宗主国的资本主义生产在国际范围的扩大和垄断统治的加强。垄断资本在对外扩张过程中，利用现代国际分工的优越性，扩大国际生产协作，建立国际的生产综合体，造成了“以全人类互相依赖为基础的世界交往，以及进行这种交往的工具……发展人的生产力，把物质生产变成在科学的帮助下对自然力的统治。”<sup>①</sup> 垄断资本在这一过程中，也从剥削范围的扩大上和垄断统治的加强上获取了大量的利润。例如，比利时在对非洲刚果的扩张中，通过建立联合矿业公司这种国际性的生产综合体，开采矿产品，仅1929年一年就获取纯利1579000英镑。另一方面，也给宗主国经济的发展带来了“加倍

---

<sup>①</sup> 马克思：《不列颠在印度统治的未来结果》，《马克思恩格斯全集》第9卷第252页。

的寄生性”。这种“加倍的寄生性”可以从以下三个方面去理解：

第一，垄断资本的对外扩张导致食利国的形成。“资本主义的一般特性，就是资本的占有同资本在生产中的运用相分离，货币资本同工业资本或者说生产资本相分离，全靠货币资本的收入为生的食利者同企业家及一切直接参与运用资本的人相分离。帝国主义，或者说金融资本的统治，是资本主义的最高阶段，这时候，这种分离达到了极大的程度。”<sup>①</sup>大量的资本输出，作为垄断资本主义时期资本的所有权与使用权极大分离的重要表现，“更加使食利者阶层完完全全脱离了生产，给那种靠剥削几个海外国家和殖民地的劳动为生的整个国家打上了寄生性的烙印。”<sup>②</sup>少数几个最富有的帝国主义大国通过资本输出，逐步控制了殖民地国家的经济命脉。它们凭借其在殖民地国家享有的货币发行权、财政税收权、海关管理权、土地租借和占有权、矿产勘察和开采权等一系列经济特权，把殖民地国家变为它们的原料产地、商品销售市场和有利可图的投资场所，并因此使自己成为吮吸殖民地国家人民的血汗、叮在殖民地国家人民身上的寄生虫。源源不断的国外超额利润和利息的收入，扩大了垄断资本国内的食利者阶层，少数几个帝国主义大国也成为专门剥削殖民地国家人民、攫取巨额利润的食利国。

英国是资本输出最多的国家，它的垄断资本的生存和发展主要仰赖来自国外的利润与利息。1911年，英国的国外投资收入为19400万英镑，当年的工业收入仅为5000万英镑，国外的投资收入要比国内的工业收入高出近3倍。20世纪初的法国则是典型的高利贷国。1914年，法国的国外投资收入至少在30亿

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第374页。

<sup>②</sup> 同上书，第412页。

法郎以上。这笔巨额收入，不仅弥补了法国每年在对外贸易方面的逆差，而且为它带来了大量的国际收支顺差。

第二，垄断资本对外扩张的发展，在一定程度上引起宗主国经济的停滞。追逐利润和开展竞争原本是资本主义发展中提高劳动生产率和改进技术的推动力。然而，由于垄断资本在对外扩张中，通过资本输出可以攫取到高额垄断利润，因而对技术改革和发明新技术的关心程度减弱了，有时甚至还人为地阻碍新技术的发明和使用。由于垄断资本积累的加强，在国内扩大投资往往会使资本家的利润率趋于下降，因而垄断资本都力图把资本输往国外，到殖民地国家去吸收廉价的劳动力和自然资源，这就在一定程度上削弱了国内的投资，使国内的扩大再生产失去了动力，从而使生产的发展大大落后于科学技术的进步和资本积累的需要，帝国主义国家的经济发展呈现出一定程度的停滞状态。

英国以前就是一个资本最雄厚的国家，但由于它早就拥有大量的殖民地，在世界上居于垄断地位，能够从国外攫取源源不断的巨额利润，不改进技术也能获取高额利润，因而失去了改进技术的动力。加之，其它一些因素的交织，英国国内生产出现了比较严重的停滞现象。例如，在1874年至1914年间，工业生产年平均增长率日本为12%，美国为3.8%，德国为2.5%。法国为2.4%，英国只有1.6%。这种发展的不平衡正如列宁所说的，“还特别表现在某些资本最雄厚的国家（英国）的腐朽上面。”<sup>①</sup>

“停滞”并不排除资本主义的发展，也不意味着停留在某一点上静止不动，而是指它的发展相对于科学技术的进步和资本

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第436页。

积累所能提供的可能性来说太缓慢了。由于生产力自身发展规律的作用，由于垄断资本中还存在着某些对科学技术、社会生产力发展起推动作用的因素，因此，垄断资本主义时期经济的发展具有停滞和发展的两重性。“整个说来，资本主义的发展比以前要快得多”<sup>①</sup>。

第三，各垄断资本在从经济上瓜分世界的过程中形成了一定的社会经济关系。各垄断资本都力图争夺销售市场、原料产地和投资场所，获取高额垄断利润，因而它们之间展开了尖锐的、不可避免的竞争。这种竞争主要表现在：利用国家政权实行关税壁垒，以阻止来自国外的竞争者，保持国内的垄断地位；突破别国的高关税政策，扩大自己的商品倾销等等。剧烈的国际性竞争，使各垄断资本经常处于两败俱伤的境地。为了避免这一点，它们往往会谋求妥协，达成某种临时性的协议，结成一个国际性的垄断同盟，在世界市场上划分势力范围，保持彼此的垄断地位，共同剥削和掠夺世界各国人民。因此，各垄断资本之间所形成的这种社会经济关系的实质就在于，通过对外扩张，从经济上展开争夺世界统治地位和垄断地位的斗争。

国际垄断同盟是根据各垄断资本经济实力的大小来瓜分世界市场的。由于各垄断资本的发展是不平衡的，资本实力也是在不断变化的，因而一旦各垄断资本的实力发生变化，原来的协议和联盟就会妨碍某一方的利益，新的斗争就会随之而起，旧的国际垄断同盟就会发生破裂，从而也就必然会发生新的斗争和较量，以便按照新的资本实力重新组合国际垄断同盟。因此，各垄断资本之间的妥协和联盟是暂时的、相对的，它们之间的竞争和斗争则是长期的、绝对的。

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷，第436页。

19世纪中期，英国在对外扩张中占居了垄断地位；19世纪70年代到19世纪末期，它的垄断地位由于法国的开始对外扩张而遭到破坏。20世纪初，德国急于改变自己在瓜分世界市场和势力范围中的劣境，加紧了对外扩张，从1902年到1914年，德国的对外投资就从25亿美元猛增到88亿美元，速度如此之快，是英国和法国所望尘莫及的。由于英、法、德三国资本实力变化引起的世界范围内对外扩张地位上的变化，使它们在争夺销售市场、原料产地和投资场所等方面的竞争和斗争日益激烈和尖锐化。尽管它们之间在某个时期某种程度上会形成国际垄断同盟，但是，这种同盟的形成只不过表明它们之间竞争形式的变化，竞争的实质并没有改变。当国际垄断同盟形成时，各垄断资本可以肆意地剥削和掠夺世界各国人民；当国际垄断同盟破裂时，各垄断资本之间发生剧烈而又残酷的竞争，甚至发生战争。毫无疑问，所有这一切都是以牺牲世界各国劳动人民的利益作为其制胜的手段。

国际垄断同盟的形成和发展，是垄断资本对外扩张的必然结果。列宁说过，“随着资本输出的增加，随着最大垄断同盟的国外联系、殖民地联系和‘势力范围’的极力扩大，这些垄断同盟就‘自然地’走向达成世界性的协议，形成国际卡特尔。”<sup>①</sup>然而，国际垄断同盟的形成和发展，反过来又进一步推动了垄断资本在全世界范围的扩张，扩大和加深了垄断资本对世界各国人民的剥削和掠夺。国际垄断同盟的形成和发展，是资本集中突破国界达到的一个新的发展点，是垄断资本对外扩张的经济基础，反映了资本主义世界范围内各种矛盾的尖锐化和激烈化。

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第381页。

垄断资本的对外扩张,在对宗主国产生一定影响的同时,也对经济落后国家产生了重要影响。马克思在分析英国对印度的扩张所产生的影响时指出,“英国在印度要完成双重的使命:一个是破坏性的使命,即消灭旧的亚洲式的社会;另一个是建设性的使命,即在亚洲为西方式的社会奠定物质基础。”<sup>①</sup>英国先进的生产力使印度摆脱了孤立的状态,能与世界进行交往,而这种孤立的状态正是印度处于停滞状态的主要原因;英国在印度修筑铁路、建立现代工业,也使印度的种姓制度所凭借的传统的分工方式趋于瓦解,而这种种姓制度则是印度进步和强盛道路上的基本障碍。从马克思的分析中可以看到,垄断资本对殖民地国家的扩张,可以使殖民地国家的自然经济解体,资本主义商品经济得到进一步发展。同时,他也强调,“不列颠人给印度斯坦带来的灾难,与印度斯坦过去的一切灾难比较起来,毫无疑问在本质上属于另一种,在程度上不知要深重多少倍。”<sup>②</sup>“内战、外侮、政变、被征服、闹饥荒——所有这一切接连不断的灾难,不管它们对印度斯坦的影响显得多么复杂、猛烈和带有毁灭性,只不过触动它的表面,而英国则破坏了印度社会的整个结构,而且至今还没有任何重新改建印度社会的意思。印度失掉了他的旧世界而没有获得一个新世界,这就使它的居民现在所遭受的灾难具有了一种特殊的悲惨的色彩,并且使不列颠统治下的印度斯坦同自己的全部古代传统,同自己的全部历史,断绝了联系。”<sup>③</sup>由此可见,垄断资本的对外扩张在一定程度上推动了殖民地国家社会经济的发展,与此同时,给殖民地国家所带来的灾难则是无法估量的。这种灾难集中表现在帝国

---

① 马克思:《不列颠在印度统治的未来结果》,《马克思恩格斯全集》第9卷第247页。

② 马克思:《不列颠在印度统治》,《马克思恩格斯全集》第9卷第144页。

③ 同上书,第145页。

主义殖民统治的加强方面。

第一，帝国主义殖民体系的形成。在自由竞争资本主义时期，一些主要资本主义国家就开始推行殖民政策，抢占殖民地。英国当时是世界上占有殖民地最多的国家。到了垄断资本主义时期，由于殖民地在作为销售市场、原料产地和投资场所等方面，对垄断资本具有了特殊的重要意义，因而抢占殖民地的趋向日益加强。19世纪末，德国、美国、日本三个主要资本主义国家根本没有殖民地，法国当时也差不多没有；而到了20世纪初，英国、俄国、法国、德国、美国、日本“6个最大的大国的殖民地增加了一半以上，由4000万平方公里增加到6500万平方公里，增加了2500万平方公里，比各宗主国的面积（1650万）多一半。……殖民地的扩张是非常不平衡的。例如拿面积和人口都相差不远的法、德、日三国来比较，就可以看出，法国的殖民地（按面积来说）几乎比德日两国殖民地的总和多两倍。”<sup>①</sup> 抢占殖民地成了垄断资本最“方便”、最有利、从而也是最普遍的一种对外扩张形式。

在19世纪和20世纪之交，不仅世界上那些未曾被占领的土地已被瓜分“完毕”，而且就连一些政治上的独立国家也成了被瓜分的对象。因此，殖民地国家不仅包括那些土地被占领、主权已丧失的国家，而且也包括那些在政治上、形式上已独立，但在金融上仍然处于附属地位的国家。当世界领土已瓜分“完毕”时，一个由垄断资本对全世界进行剥削和压迫的帝国主义殖民体系开始形成：一方是推行殖民政策的少数几个帝国主义大国，一方是遭受殖民统治、占世界人口绝大多数的殖民地国家。

第二，殖民地国家资本主义生产关系的发展。垄断资本以

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，中文第2版第27卷第394页。

资本输出作为在殖民地国家捞取超额利润的工具和手段，把殖民地国家的农民、个体手工业者等劳动人民变为雇佣工人，并把他们束缚在垄断资本在殖民地开办的矿山、工厂和种植园中，从而在殖民地国家形成并发展了资本主义生产关系。资本剥削的国际化过程表现为资本主义发展空间的扩张过程；反映了垄断资本对劳动人民的剥削和统治已越出国界；发展为世界性的现象；体现了帝国主义宗主国与殖民地国家之间的剥削与被剥削、统治与被统治的垄断资本主义的特殊形式的资本主义生产关系。

第三，殖民地经济的畸形发展。垄断资本的对外扩张，在加速殖民地国家自然经济的解体，刺激商品经济发展的同时，也使殖民地国家商品经济趋于片面地、畸形地发展。垄断资本出于攫取高额利润的目的，往往根据自己的需要，把资本投在殖民地国家的一些矿产资源、农产品、轻纺工业品部门，投在它们输出商品所必须控制的商业、信贷、交通运输部门。这一切必然导致殖民地经济片面地、畸形地发展。殖民地国家往往只生产一种或两种主要产品，输往帝国主义国家。在古巴，糖的出口在当时就已占出口总值的80%以上；在非洲，许多国家只以花生、可可、烟草、棉花等作物中的一种或两种为主要作物。它们的经济发展被纳入了垄断资本主义需要的轨道。殖民地国家经济的畸形发展，一方面意味着殖民地与垄断资本主义之间在经济上的差距越来越大；另一方面也表现为，没有独立发展机制的殖民地经济越来越受制于并依赖于垄断资本主义，成为它们的经济附庸。

垄断资本的对外扩张，在促使殖民地经济片面、畸形发展的同时，也使殖民地国家背上了日益沉重的债务包袱。垄断资本的大量商品输出和资本输出，使殖民地国家的外债与日俱增。



第四，殖民地国家内部买办资本主义得到发展。垄断资本在殖民地国家推行殖民政策，剥削和掠夺殖民地人民，往往是通过收买、培植代理人和傀儡的办法进行的。它们在工人中间也造成一种特权阶层，并且使他们脱离广大的工人群众。这个阶层被垄断资本所收买，从生活方式、工资数额和整个世界观来说都已完全“市侩化”、“资产阶级化”，他们成为垄断资本主义在工人运动中的真正代理人，这种特权阶层与当地官僚资本、封建势力相互勾结，施行殖民统治，欺压人民，由此形成了殖民地国家内买办资本主义的发展。

垄断资本对殖民地的剥削和掠夺，必然孕育着革命风暴，激起殖民地人民的反抗和斗争，促进世界范围内民族解放运动的高涨，并最终导致殖民体系的瓦解。

## 第二节 帝国主义殖民体系的瓦解 与垄断资本扩张的新形式

**殖民体系的瓦解和新殖民主义的产生** 帝国主义殖民体系的瓦解是第二次世界大战以后世界政治经济格局变化的最重要特征之一。

第二次世界大战以后，中国革命的胜利，朝鲜人民抗美援朝斗争的胜利，印度、巴基斯坦、叙利亚、利比亚等亚洲国家的独立，点燃了民族解放运动的烽火，震撼了帝国主义的殖民统治。从50年代开始，黑暗的非洲也出现了黎明的曙光，反对帝国主义、反对殖民主义的斗争风起云涌。70年代中期，葡萄牙的非洲殖民地经过长期艰苦的武装斗争，取得了胜利。到80年代初期，整个非洲除纳米比亚仍处在南非种族主义政权的统治之下以外，先后有50个国家获得了独立，帝国主义在非洲的殖民统治受到沉重打击。50年代末，古巴民族民主革命的胜利，

揭开了中美洲和加勒比地区反对帝国主义、反对殖民主义斗争的新的一页。之后，整个拉丁美洲国家也相继开展了民族民主革命运动，反对帝国主义垄断统治，反对本国独裁统治。到 80 年代中期，亚、非、拉美和大洋洲先后有 130 多个国家宣告独立。在帝国主义直接统治下的殖民地已经为数不多了，亿万被压迫人民的觉醒和民族解放运动的高涨，终使帝国主义殖民体系土崩瓦解。

政治上取得了独立的一大批原殖民地国家，很快登上了世界政治舞台。它们作为“发展中”国家，成为一支不断壮大的新兴的政治经济力量。发展中国家的兴起，致使世界政治和经济力量的对比发生了深刻的变化。

发展中国家的国土面积共计 7774 万平方公里，占世界面积的 58%。人口共计 34 亿，占世界总人口的 74%。到 70 年代初期，第二次世界大战以前处于受帝国主义剥削、掠夺和奴役的无权状态的发展中国家，已成为反对帝国主义、反对殖民主义、反对霸权主义斗争的强大力量。这些国家以各种方式密切地团结起来，为巩固政治上的独立、经济上的发展和建立新的国际经济秩序而共同斗争。

但是，大多数发展中国家在政治上取得独立之后，并没有能从根本上改变经济落后的状况。由于受长期的历史发展中形成的国际分工体系的影响，它们还没有能摆脱在经济上作为帝国主义垄断资本的商品的销售市场、原料供应地和投资场所的困境。加之，旧殖民体系瓦解后，帝国主义国家又利用新的方式、方法对发展中国家进行剥削和掠夺，形成了“新殖民主义。”新殖民主义取代旧殖民主义，成为帝国主义垄断资本剥削和控制发展中国家的新形式。

旧殖民主义和新殖民主义是帝国主义垄断资本对发展中国家进行剥削和控制的两种不同形式。旧殖民主义是垄断资本依

靠公开的、赤裸裸的暴力统治，直接占领殖民地国家的一种剥削手段，是第二次世界大战前帝国主义殖民统治的主要形式。其基本特点是“政治兼并”，即在政治统治和殖民占领的前提下，实行经济扩张和掠夺。新殖民主义则是第二次世界大战结束后，帝国主义在旧殖民体系瓦解的基础上，为维护其既得利益，对已经获得政治独立的发展中国家采取的一种新的剥削手段。与旧殖民主义不同，新殖民主义的基本特征是不带“政治兼并”的“经济兼并”，即表面上承认殖民地国家的独立权利，实际上则利用种种手段，迫使发展中国家从经济上、政治上乃至军事上从属和依附于国际垄断资本。

垄断资本采取新殖民主义手段剥削和掠夺发展中国家的主要形式有：（1）以“援助”、“赠与”、“贷款”为名。输出国家资本，从发展中国家获取各种特权，例如培养代理人，支持和扶植受垄断资本控制的政权，通过各种方式干涉发展中国家的内政，操纵发展中国家的武装力量，为垄断资本的扩张开辟道路，最终把发展中国家的经济发展导向有利于国际垄断资本的轨道。（2）通过国际垄断组织如跨国公司增加对发展中国家的直接投资，创办新企业，扩充原有企业和吞并当地企业，掠夺发展中国家的经济资源，攫取高额垄断利润，以控制发展中国家的经济命脉；通过国际垄断组织如建立“共同体”或“联系国”等，把原来属于自己统治的殖民地附属国继续纳入自己的势力范围。（3）通过进出口价格的“剪刀差”和国际贸易中的国际价值与国别价值的差额形成的不平等交换，使发展中国家的剩余价值大量流向发达资本主义国家，使发展中国家的资本积累表现出外向性的特点。

垄断资本采用新殖民主义手段剥削和掠夺发展中国家，比在旧殖民统治时期所获得的利益更大，形式也更隐蔽。它们在中国进一步发展了资本主义的生产关系和社会结构，大

大扩展了资本主义世界市场，更加加深了“富国”和“穷国”之间的两极分化，使发展中国家外债负担日趋沉重、经济结构日益畸形化。

因此，新殖民主义是垄断资本对殖民地实行直接控制和暴力征服的旧殖民主义在战后新形势下的一种继续，它反映了垄断资本对外扩张的本性。同时，新殖民主义的产生并不意味着旧殖民主义的绝迹，垄断资本并没有放弃利用政治的和军事的手段对发展中国家进行扩张，各垄断资本之间争夺世界霸权和势力范围的斗争仍将在一定范围和一定阶段存在下去。新殖民主义的产生意味着帝国主义垄断资本为维护自身利益适应客观形势的变化对殖民政策所进行的一种调整。揭露新殖民主义的本质、反对新殖民主义的斗争具有重大意义。

**当代资本输出的新趋势** 第二次世界大战以后，资本输出仍然是垄断资本对外扩张的一种重要形式。但是，随着世界资本主义经济格局的发展与变化，资本输出的流向和资本输出的形式都与战前有着明显的不同，出现了许多新的特点。

从资本输出的流向来看，20世纪初，英国的资本输出主要集中在亚非拉和加拿大、澳大利亚等殖民地；法国的投资主要在欧洲，首先是在俄国；德国因殖民地不多，投资主要在欧洲与拉美地区，分布得较为平均。上述三个国家1910年的投资情况，大约有将近2/3的投资在殖民地和附属国地区<sup>①</sup>。

第二次世界大战以后，资本输出的流向发生了复杂的变化。战后40年间，从资本输出量的分布来看，发达资本主义国家输出的资本有3/4是在发达资本主义国家之间进行的，只有1/4流向发展中国家。但是，由于资本输出量的急剧增长，发达资

---

<sup>①</sup> 参见列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第378页。

本主义国家对发展中国家的资本输出的绝对额仍呈明显的增长趋势。据统计，发达资本主义国家对发展中国家的私人直接投资在 1965 年至 1969 年间只有 12 亿美元，而到了 1980 年至 1983 年间就增长为 134 亿美元，增长了 10 倍以上<sup>①</sup>。

80 年代中期以后，某些发达资本主义国家对发展中国家的资本输出有了逐渐增长的趋势。例如，长期以来，日本主要是发展与发达资本主义国家的关系。80 年代以来，日本作为一个经济大国，开始认识到，必须重视和开发发展中国家的丰富资源，使发展中国家的经济有所发展，否则，发展中国家的经济长期处于停滞之中，发达国家的经济也难以得到持久稳定的增长。于是，在 1987 年 1 月，日本政界有人主张，日本需要调整政策，实行利息补贴和低投资风险等措施，促使资本回流到发展中国家去。基于这一思想，日本政府制定了“黑字回流”计划，把增加向发展中国家尤其是亚太地区的直接投资及各种援助贷款作为一项主要内容。在实行“黑字回流”计划后，日本对发展中国家的投资额有所增加。1985 年日本对发展中国家的投资额是 38 亿美元，1987 年达到 75 亿美元，比 1985 年翻了一番。在日本为发展中国家所提供的官方发展援助额中，赠与的比例自 1987 年起由以前的 1/4 上升为 1/2。

在垄断资本对发展中国家的资本输出中，直接投资的地区分布和部门结构也有所变化。直接投资的地区分布变化主要表现在：新兴工业化国家或地区由于内部市场比较广阔，自然资源比较丰富，因而吸收了发达资本主义国家直接投资的大部分，所占比重达 41%；石油输出国各国由于对西方石油垄断资本实行国有化，因而吸收的直接投资所占比重由 80 年代以前的 25% 下降到 16%；而最不发达国家虽然人口占有所有发展中国家

---

<sup>①</sup> 参见世界银行：《1985 年世界发展报告》，第 126 页。

人口总数的60%，但由于它们国内市场狭小，自然资源不足，外债偿还能力薄弱，因而只吸收全部直接投资的很小一部分。直接投资的地区分布的变化，与发达资本主义国家从这些国家和地区榨取的投资利润比较高是密切相关的。从1985年美国对发展中国家的直接投资所榨取的利润来看，其中在石油输出国所榨取的利润率就高达122.2%<sup>①</sup>。

直接投资的部门结构的变化主要表现在：在农业、采矿业和一些服务部门的投资比重不断下降，而在制造业的投资比重则持上升趋势。例如，美国的私人资本主要直接投资于化工、机械、运输设备和食品加工工业部门；日本的私人资本主要直接投资于纺织、钢铁、有色金属、化工等部门。1983年美国对发展中国家的直接投资总额达519亿美元，其中流向制造业部门的就达184亿美元，流向石油工业部门的达166亿美元，而流向采矿业部门的不足28亿美元。

当代资本输出的形式也发生了变化。一般来说，发达资本主义国家对发展中国家的资本输出有两种形式：国家资本输出和私人资本输出。第二次世界大战以前，垄断资本输出的主要形式是私人资本输出，国家资本输出为数甚少。战后，国家垄断资本主义迅速发展，国家代表垄断资本的利益，凭借直接或间接掌握的巨额垄断资本，不断对发展中国家进行剥削和掠夺，国家资本输出成为资本输出的一种重要形式。以美国为例，1946年国家资本输出总额为52亿美元，到1977年就增加到497亿美元，30年间增长约8.5倍。

国家资本输出的主要形式是“对外援助”。“对外援助”又分“贷款”和“赠与”两种方式。贷款是有期限的。接受贷款的国家要按期还本付息。1960年到1985年，主要发达资本主义

---

<sup>①</sup> 参见《现代商业概览》(美国)1986年8月。

国家及其国际金融机构对发展中国家的贷款由 46.28 亿美元增加到 295.2 亿美元。“赠与”名义上是“无偿赠送”，实际上通常附带必须购买援助国商品等条件，这些条件一般是通过援助国和受援助国签订的双边协定加以规定的。

美国是战后对外援助最多的国家，先后接受过美援的国家达 140 多个，从 1945 年到 1976 年，美国对亚非拉等发展中国家援助的总额是 1352 亿美元，其中“赠与”占很大比重，美国对受援国的“赠与”所附加的条件是极其苛刻的。例如，受援国必须为美国提供廉价原料，并采取措施促进原料的生产，消除外运的障碍；受援国必须承担军事义务，允许美国驻军，提供军事基地；受援国必须用传统的出口商品来购买美国的商品，用援建企业的产品来偿还贷款等。受援国为了得到一笔援助款，不得不被迫接受这些强加的条件。

发达资本主义国家对发展中国家进行“援助”，主要出自争夺世界霸权这一全球战略的利益。60 年代，它们期望通过“对外援助”，使发展中国家在经济上有所发展，在政治上趋向西方民主制，同时也可以达到向发展中国家倾销商品、促进发达国家出口和就业的目的。到了 80 年代，这种“对外援助”不仅没有使发展中国家在政治上西方化，反而使西方各发达国家的国际收支出现赤字。于是，“对外援助”的范围缩小了，主要是对那些与发达国家在政治、军事上密切相关的发展中国家进行“援助”，目的则更为清晰，即为了把发展中国家置于它们的“全球战略”之中。

由此可见，国家资本输出的“对外援助”形式，虽然在一定时期一定程度上对发展中国家的经济发展有所促进，但归根到底仍是一种维护垄断资本利益的重要手段，是推行新殖民主义政策的重要工具。它不仅扶植私人资本的对外扩张，对发展中国家加强资本主义统治，而且还利用了发展中国家发展民族

经济和实现现代化的美好愿望，从经济上和政治上控制和剥削发展中国家。国家资本输出的“对外援助”方式是不可能真正促进发展中国家经济发展的。

战后，在国家资本输出成为资本输出的一种重要形式的同时，私人资本输出也发生了重要变化。在大批跨国公司相继建立、各发达资本主义国家相互进行资本渗透、资本国际化趋势加强和跨国公司内部分工愈来愈细、生产专业化程度愈来愈高的因素作用下，私人资本输出变化的一个重要特点就是：私人资本对外投资迅速增长。私人对外投资分直接投资和间接投资（或证券投资）两种。对外直接投资一般采用在国外直接办厂和与外资合办企业的方式进行。对外间接投资是以购买企业股票、对企业以贷方货币的银行借款、购买发展中国家政府和团体所发行的债券等方式进行。战后40多年来，发达资本主义国家对发展中国家的私人投资增长很快，但由于投资风险等原因，间接投资较直接投资的比重上升更快。

60年代以来，私人资本输出是在国家资本输出的保护和促进下，通过在发展中国家开办矿山和工厂，建立有当地资本参加的合资企业。私人资本输出的结果，一方面控制了发展中国家的经济发展，另一方面也控制了世界市场。私人资本对发展中国家的投资成为当代垄断资本剥削和掠夺发展中国家的一种新形式。

近年来，在资本输出中出现了一个值得注意的发展趋势，即一些发展中国家也开始跻身于对外投资领域。例如，科威特、巴西、阿根廷、印度、墨西哥等发展中国家开始了它们对外国的投资，但投资的范围一般限于发展中国家；一些石油输出国，如科威特、沙特等投资的范围已逐渐扩大到中东地区以外的国家。显然，发展中国家的这种对外投资与发达资本主义国家的资本输出具有本质上的不同。它反映了发展中国家力求改变自己受



发达资本主义国家剥削和掠夺，力求改变自己以前任由发达资本主义国家摆布控制的愿望。

**当代的不平等贸易** 当代垄断资本剥削和掠夺发展中国家的一个新的重要形式就是，利用它们在国际贸易中的垄断地位，控制原料市场，操纵原料价格，进行不平等交换，攫取高额垄断利润。

垄断资本与发展中国家之间进行的不平等交换不仅以不等价交换为形式，而且更大量的是以等价交换为形式的。在《资本论》中，马克思曾对“等价交换”和“不等价交换”作过精辟的分析。他认为，商品的价值是由生产该商品的社会必要劳动时间决定的。不同商品按统一的社会必要劳动时间量，即商品价值量进行的交换，就是等价交换，背离这个原则的交换就是不等价交换。当然，在商品交换中，由于供求关系的变动，商品的价格并非总是与它的价值相一致的，但是，商品的价格围绕价值自发波动的情况，并不违背价值规律，因为从整个社会来看，全部商品的价格总额和价值总量总是一致的。在国际市场上，商品的价值不再由各个国家生产该种商品时所耗费的社会必要劳动时间决定，而是由“世界劳动的平均单位”来决定，因此，按照由“世界劳动的平均单位”所决定的商品价值即国际价值进行的交换就是等价交换。

在国际市场上，垄断资本与发展中国家之间进行的不等价交换主要表现在两个方面：一方面，垄断资本利用发展中国家无力制造技术要求高、精度大的电子、机械设备和化工等产品的弱点，极力提高自己所生产的并销往发展中国家的工业制成品的价格，发展中国家按照这种垄断高价从发达资本主义国家进口这些工业制成品；另一方面，垄断资本利用初级产品具有需求弹性低、库藏时间短、容易找到代用品等特点，极力压低发展中国家所生产的初级产品的价格，发展中国家按照这种垄

断低价向发达资本主义国家出口这些初级产品。垄断资本正是从低价收购和高价出售的价格差额中获取了大量的超额利润。

发展中国家初级产品与资本主义国家工业制成品之间的这种贸易比价总是在不断地发生变动的，并且这种变动也总是有利于发达资本主义国家而不利发展中国家。20世纪60年代以来，发展中国家的初级产品价格不断下跌，发达资本主义国家的工业制成品价格却不断上涨。据联合国贸发组织秘书处估计，70年代初同50年代中期相比，发展中国家贸易比价平均下降10%，如果把石油除外则下降18%。70年代末期，世界市场初级产品价格直线下跌。食糖从每磅85美分下跌为11美分，铜从每磅1.5美元下跌为0.5美元。非洲的磷酸盐、花生、铁与西方工业制成品交换比数，如果以1975年为100:100，那么，到1980年则变为248:100, 159:100, 123:100。发展中国家由于这种不平等的贸易所形成的“剪刀差”，蒙受了巨大的经济损失，而这些经济损失都转化为垄断资本的高额利润，流进了垄断资本家的腰包。进入80年代以来，仅非洲、加勒比海、太平洋地区的发展中国家，就由于这种“剪刀差”损失了1500亿美元。由于“剪刀差”的不断扩大，发展中国家的对外贸易存在着巨额逆差。在1981年和1982年的两年中，发展中国家的外贸逆差高达1927亿美元。巨额的外贸逆差使大多数发展中国家的经济发展处于被动状态。

在《资本论》中，马克思只是把以不等价交换为形式的不平等交换作为一种“例外”情况，主要是分析建立在价值规律作用的等价交换的基础上的不平等交换。例如，马克思对雇佣劳动和资本的不平等交换关系的分析，就是以资本和劳动力商品的“等价交换”为基础的。马克思认为，在资本主义商品经济中，劳动市场通行的是劳动力商品买卖的等价交换原则，即购买与出卖劳动力商品总是被认为是按价值规律进行的。但是，

一旦劳动力进入生产过程，与生产资料相结合，就会生产出比自身的等价大得多的价值，“这样一来，资本家和工人之间的交换关系，仅仅成为属于流通过程的一种表面现象，成为一种与内容本身无关的并只能使它神秘化的形式。劳动力的不断买卖是形式。其内容则是，资本家用他总是不付等价物而占有的别人的已经物化的劳动的一部分，来不断再换取更大量的别人的活劳动。”<sup>①</sup> 因此，资本家和工人之间进行的等价交换只是一种形式，而他们之间的不平等交换却表现为一种内容、一种结果。

垄断资本与发展中国家之间进行的等价交换也是引起不平等交换结果的重要基础。发达资本主义国家与发展中国家资本有机构成和劳动生产率不同，同一社会必要劳动时间内所创造的国别价值也就不同，“一个国家的资本主义生产越发达，那里的国民劳动的强度和生产率，就越超过国际水平。因此，不同国家在同一劳动时间内所生产的同种商品的不同量，有不同的国际价值，从而表现为不同的价格，即表现为按各自的国际价值而不同的货币额。”<sup>②</sup> 发达资本主义国家的资本有机构成和劳动生产率比较高，在同一时间内可以生产出更多数量的商品，从而单位商品的国别价值低于国际价值；发展中国家的资本有机构成和劳动生产率比较低，在同一劳动时间内只能生产出较少的商品，从而单位商品的国别价值高于国际价值。

在发达资本主义国家与发展中国家的贸易中，按照国际价值进行商品交换，较发达国家就能以较少国别价值的商品换取发展中国家较多国别价值的商品，从而获得超额利润。“这好比一个工厂采用了一种尚未普遍采用的新发明，他卖得比他的竞争者便宜，但仍然高于他的商品的个别价值出售，就是说，他

---

① 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第23卷第640页。

② 同上书，第614页。

把他们使用的劳动的特别高的生产力作为剩余劳动来实现。因此，他实现了一个超额利润。”<sup>①</sup> 在世界范围内，超额利润是由国别价值同国际价值或国别生产价格同国际生产价格的差额形成的。发达资本主义国家正是凭借其较高的资本有机构成和劳动生产率，在价值规律的作用下，以新殖民主义为基础，利用其国际价值的有利地位，从发展中国家攫取大量的超额利润。正如马克思曾指出的那样，处在有利条件下的国家，在交换中以较少的劳动换回较多的劳动，虽然这种差额，这种余额，同劳动和资本之间进行交换时通常发生的情况一样，总是会被某一个阶级装进腰包。发达资本主义国家与发展中国家之间进行等价交换的结果却是发展中国家的剩余价值大量转移到发达资本主义国家，发达资本主义国家利用价值规律的等价交换形式对发展中国家进行了剥削和掠夺，因此，这种等价交换实质上却表现为不平等交换。

法籍希腊经济学家阿吉里·伊曼纽尔在《不平等交换：论帝国主义的国际贸易》(1969年)一书中曾对不平等交换问题作出过极为详尽的论述。他把当代发达资本主义国家与发展中国家在国际贸易中存在着的这种不平等交换分为“广义的不平等交换”或“初级形式的不平等交换”和“狭义的不平等交换”或“严格意义的不平等交换”，认为“广义的不平等交换”“仅仅是在工资相等而资本有机构成不相等时由价值转化为生产价格所引起的”不平等交换，狭义的不平等交换”则是一种“工资和有机构成都不相等”的不平等交换”<sup>②</sup>。伊曼纽尔认为，在这两种不平等交换形式中，都会出现剩余价值由发展中国家向发达资本主义国家的转移，但是，以“工资相等而资本有机构成不

---

① 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第265页。

② 伊曼纽尔：《不平等交换》纽约每月评论出版社1972年版第160页。

相等”为基础的“广义的不平等交换”，反映的却是国际贸易中的“完全不真实”或“毫无意义”的情况，因为“在当今世界上，最低生存需求概念所具有的弹性，并不足以使工资在较低点上自动平均化的趋势成为可能，而国界的禁锢，即使通过工人之间的国际竞争，也足以使这种平均化趋势完全不可能实现”<sup>①</sup>；而以“工资和有机构成都不相等”为基础的“狭义的不平等交换”，才是真正意义的不平等交换，“在所有其它条件相等的情况下，工资的不平等是引起不平等交换的唯一原因。”<sup>②</sup>在伊曼纽尔的分析中，把工资的不平等看作是不平等交换的原因的论点，我们不能苟同，但是，伊曼纽尔对不平等交换是发达资本主义国家与发展中国家贸易关系的实质的分析，却是与当代发展中国家的价值大量转移到发达资本主义国家的事实相吻合的。即使发达资本主义国家与发展中国家之间的交换是按等价原则进行的，价值的国际转移也充分反映了这种交换的不平等实质，反映了发达资本主义国家对发展中国家的剥削和掠夺。

在国际贸易中，发达资本主义国家与发展中国家之间之所以会发生不平等交换，原因是多方面的，如发展中国家虽然取得了政治独立，但在国际贸易中还没有真正取得外贸自主权，在国际货币体系中还没有真正取得货币决策权；当代垄断资本为了对付商品和劳务的自由流动，建立了保护性壁垒，以阻碍发展中国家在全球财富中获得应有的份额等等。然而，不合理的国际分工体系的存在则是发生不平等交换的直接原因。

所谓国际分工，是指社会分工超越了国界而形成的各个国家之间的劳动分工，它反映了一定的国际生产关系，是资本主

---

① 伊曼纽尔：《不平等交换》纽约每月评论出版社1972年版第160页。

② 同上书，第61页。

义生产关系在国际领域中的延伸和表现。当代不合理的国际分工体现的则是垄断资本主义在国际上剥削的事实。在经济发展史上，资本主义国家在摧毁殖民地、附属国的小农业和家庭手工业相结合的社会经济结构，并用机器产品毁灭这些国家的手工业产品时，就强制地把它们变成自己的原料产地和产品销售市场，从而形成了一种以适应于机器经营为主要中心的国际分工体系，“使地球一部分成为主要从事农业的生产地区，以服务于另一部分主要从事工业的生产地区。”<sup>①</sup>这一状况一直延续至今。在这种发达资本主义国家生产工业制成品，经济落后国家生产初级产品的不合理的国际分工体系中，少数发达资本主义国家成为工业生产国，占居着易于进行技术革新和提高劳动生产率的部门；而发展中国家则从事那些不易于进行技术革新和劳动生产率低下的商品生产，在垄断资本的控制下片面地生产和出口初级产品，成为发达资本主义国家原料、食品的供应地和工业制成品的销售市场，发达资本主义国家的劳动生产率是靠牺牲发展中国家利益而获得较高速度的发展。因此，不合理的国际分工体系是造成发达资本主义国家剥削和掠夺发展中国家的一个重要原因。埃及著名的经济学家萨米尔·阿明把现今发展中国家提供原料和发达资本主义国家提供工业制成品的国际分工，看成是一种具有新殖民主义烙印的、带有强烈依附性质的不平等的国际分工，认为这种不平等的国际分工体系造成并加深了不平等交换，使发展中国家丧失了发展经济的主动性，加剧了发展中国家剩余价值流向发达资本主义国家的状况。他还对发展中国家流向发达资本主义国家的剩余价值作了大体估算，认为在不平等交换作用下，发展中国家向发达资本主义国家转移的剩余价值，约占发达资本主义国家国民生产总值的

---

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第23卷第494～495页。

1.5%，约占发展中国家国民生产总值的15%<sup>①</sup>。

### 第三节 发展中国家经济发展的困境与出路

**发展中国家经济发展的主要特征** 发展中国家在政治上取得独立以后，都面临着选择发展道路问题，即是选择社会主义发展道路还是选择资本主义发展道路。少数发展中国家在无产阶级及其政党的领导下取得民族民主革命胜利之后，很快走上了社会主义发展道路；大多数发展中国家则在民族资产阶级领导下，打碎帝国主义垄断资本的统治枷锁，走上了资本主义发展道路。

走上资本主义发展道路的发展中国家，一般被人们称为发展中的资本主义国家，或不发达资本主义国家。长期以来，许多西方学者都把“不发达”看成是一种相对于“发达”来说的落后现象，把“不发达资本主义国家”看成是一种相对于“发达资本主义国家”来说的经济落后国家。从发展中国家经济发展的现实来看，这种看法是极为片面的。在战后至今的发展过程中，由于各发展中资本主义国家历史、文化、经济、自然等条件的差异和资源分布的不平衡，由于各发展中资本主义国家所采取的经济与社会的发展战略有所不同，其内部出现了分化，形成了三种类型：（1）新兴工业国家或地区，即资本主义生产方式占居统治地位，经济发展水平比较高，在工业化和现代化方面取得显著成绩的发展中国家或地区。这类国家的经济增长率一般均保持在5%以上的水平；工业和制造业在生产结构中的比重有所增加；据《1990年世界发展报告》统计，这类地区1988年人均国民收入为2200美元，其中香港的人均国民收入

---

<sup>①</sup> 参见阿明：《不平等的发展》，商务印书馆1990年版第119页。

达 6000 多美元，新加坡达 7000 多美元。(2) 石油输出国，即依靠石油和天然气的生产和出口为主要收入来源的国家。这类国家拥有丰富的石油和天然气资源，在一系列经济指标上甚至与西方发达国家的发展水平相接近，资本主义经济发展比较快。70 年代的油价上涨曾给这类国家的经济发展带来极大的活力；而 80 年代世界经济的衰退和危机也对这类国家的经济发展产生极大的影响。因此，这类国家的人均收入也受到石油价格波动的影响，起伏比较大。(3) 原料和初级产品生产国，即以农矿原料和初级产品生产为主的国家。在这类国家中，大多数是中等发展的工业农业国家，其中也有一部分属于最不发达的国家。中等发展的工业农业国家在经济发展速度、人均收入水平等方面均居中等；国际市场上原料和初级产品价格的波动，对它们的经济影响非常大，因而经济发展一般呈现出不稳定状态。最不发达国家经济极为不景气，在经济发展中遇到的困难和矛盾最多，人均收入也非常低。1989 年联合国贸发会议认为，最不发达国家共有 42 个；到 1991 年，这类国家增至 47 个。在最不发达国家中，有的属于内陆和岛屿国，交通条件不便利；有的处于撒哈拉沙漠的边沿，土地面积和耕地很少，资源十分贫乏；有的受历史原因的影响，经济畸形发展，只生产一两种经济作物。

发展中资本主义国家内部分化表明，并非所有的发展中资本主义国家都是经济落后的国家。发展中资本主义国家之所以又统称为“不发达资本主义国家”，则应从世界资本主义发展史的角度来说明。世界资本主义发展史既是发达资本主义国家在世界各地进行扩张的历史，也是亚洲、非洲、拉丁美洲等国家逐渐沦为殖民地和附属国的历史。第二次世界大战以后，许多殖民地、附属国获得了政治上的独立，但是，长期的殖民统治所形成的按照发达资本主义需要来发展的畸形的经济结构却没



有改变。因此，“不发达资本主义国家”表现为世界资本主义发展中的一种特殊结构，即受到发达资本主义国家控制和剥削的一种封建主义与资本主义兼而有之的政治经济混合体，表现为世界资本主义积累的另一个方面。

从整体上看，发展中资本主义国家在经济上具有一些主要特征。这些特征表现在：

(1) 经济发展具有过渡性。在政治上取得了独立的发展中资本主义国家基本上都处在由传统的自然经济向商品经济，由前资本主义社会经济形态向资本主义社会经济形态、以及由落后的农业和单一经济结构向先进的工业和多样化经济结构过渡的阶段。发展中国家现存的商品经济和资本主义生产关系，并不是在国内自然而充分地发展起来的，而是殖民地时期由发达资本主义国家从外部强行输入的；与此同时，西方殖民者入侵的历史也给发展中国家遗留下农业极端落后、经济结构单一的弊病。真正实现由传统的自然经济向商品经济、前资本主义生产关系向资本主义生产关系、落后的农业和单一经济结构向先进的工业和多样化的经济结构的过渡，成为发展中国家实现民族经济独立发展的主要任务和必然趋势。完成这些过渡需要很长时间，必然要经过艰难的历程。80年代以来，一些发展中国家为纠正正在发展战略和方针政策上的失误和失控、努力加强经济独立的能力所进行的经济调整，既是完成这些过渡任务的一个重要方面，也说明了完成这些过渡的长期性和艰巨性。

(2) 经济发展具有很大依附性。长期的帝国主义殖民统治，使发展中国家的经济在很大程度上依附于发达资本主义国家。在生产领域，发达资本主义国家利用历史上帝国主义强加给发展中国家的不合理的国际分工体系，迫使发展中国家成为它们的原料产地；利用贸易壁垒，限制发展中国家发展本国的工业，实行生产的多样化，调整产业结构；利用对先进科学技术的壟

断，使发展中国家只能亦步亦趋地在技术的较低层次、较低等级上依附于发达资本主义国家。在交换领域，发达资本主义国家长期垄断世界市场和商品价格制定权，它们凭借对工业制成品贸易的卖方垄断地位，以垄断高价向发展中国家推销工业制成品，又凭借对初级产品的买方垄断地位，以垄断低价向发展中国家收购初级产品，通过“一高一低”使发展中国家蒙受了极大的经济损失。发展中国家贸易条件的恶化，使它们不可避免地成为发达资本主义国家的附庸。在金融领域，发达资本主义国家的跨国银行通过提供贷款、经济援助、投资等形式，不同程度地控制着发展中国家的财政金融和经济生活；它们利用各种国际经济集团和机构，如关税贸易总协定、国际货币基金组织等，对发展中国家进行控制和掠夺；它们还利用货币结算手段，迫使发展中国家根据发达资本主义国家的利益支付各种收支项目，从而影响发展中国家的外汇收入；使发展中国家成为债务国。

世界资本主义体系的国际生产结构（工业中心——原料产地）、国际贸易结构（工业制成品——初级产品）和国际金融结构（债权国——债务国）使发展中国家在生产、贸易和金融等方面依附于发达资本主义国家。

（3）经济发展具有不平衡性。战后40多年来，发展中国家的经济有了很大程度的发展，但是，各发展中国家之间以及各个发展中国家内部的经济的发展依然呈现出不平衡性。各发展中国家之间的不平衡性主要表现在：新兴工业化国家或地区，石油输出国的经济取得了较快的发展，经济实力和出口能力也有所增强，它们与发达资本主义国家之间的经济差距逐渐缩小；而以原料和初级产品生产 and 出口为主的发展中国家，特别是最不发达的发展中国家，经济却相对落后，经济发展缓慢，它们与发达资本主义国家之间的经济差距进一步扩大，它们与新兴工

业化国家或地区、石油输出国之间的经济差距也迅速扩大。各个发展中国家内部的不平衡性主要表现在：不同地区、不同部门之间发展的不平衡，如较为进步地区与落后的、封建的地区的并存，吸收了外资的以出口为目的的自然资源开发部门与传统落后的手工业部门以及面向国内市场的粮食生产部门的并存等等；经济结构发展的不平衡，如重视工业的发展，忽视农业及其他部门的协调发展等；城乡之间发展的不平衡，即城乡差别、工农差别的严重扩大。

发展中国家民族经济发展的主要特征表明，战后发展中国家在政治上虽已取得独立，但在经济上却仍然受到帝国主义垄断资本的控制和剥削，如果把政治上的独立看作是发展中国家的“第一次解放”，那么，获取民族经济的独立发展则意味着发展中国家的“第二次解放”。因此，实现民族经济的独立发展，是发展中国家面临的重要任务。

**发展中国家经济发展的困境** 在垄断资本对发展中国家进行经济扩张，发展中国家处于对发达资本主义国家严重依附的状况下，发展中国家的经济虽有一定规模的发展，速度有所增长，实力也有所增加，但是，总的说来，发展中国家在经济发展中仍然面临着严重的困境。其中主要的有债务问题，在不平等交换过程中发生的剩余价值大量转移的问题。

当代垄断资本对发展中国家进行资本输出，在一定程度上弥补了发展中国家建设资金的不足，带动了先进技术的引进，促进了发展中国家新兴工业部门的建立。但是，由于发展中国家在世界资本主义贸易体系中处于不利地位，出口创汇能力有限，加之错误地估计自己未来的出口收入可以抵偿债务而举债过多，从而造成了发展中国家在经济发展中债务负担过重的状况。发展中国家外债负担沉重，形势险恶，其主要表现有：第一，累计债务总额不断增加，还本付息负担不断加强。自70年代以来，

许多发展中国家债台高筑，有的国家的负债大大超过了偿还能力，陷入了旧债未清又借新债的境地；有的国家借债的目的不再是为了发展经济，而是为了偿还旧债，陷入了外债不断增加，偿还能力极其低下，借新债还旧债的恶性循环之中；有的国家甚至因为债务负担沉重而濒临经济绝境。发展中国家的未清偿债务总额 1982 年为 8500 亿美元，到 1988 年就达到 13200 亿美元，占国民生产总值将近 40%。1988 年发展中国家为偿还债务支付的款项高达 1424 亿美元，是当年所得贷款（923 亿美元）的 1.54 倍。而且发展中国家的负债率和偿债率也相当高，负债率从 1980 年的 81.6% 上升到 1982 年的 119.1%，1988 年高达 158.5%；偿债率在 1980 年仅为 13.2%，1982 年上升到 22.2%，1988 年达到 19.3%。近几年，尽管债务国每年都在以 1500~1600 亿美元的速度偿还债务，但是债务仍象雪球一样越滚越大。到期不能偿还债务的国家越来越多。1982 年以后，许多发展中国家都感觉到自己没有能力主动偿还债务了。1982 年 2 月，墨西哥第一个公开宣布自己无力偿还 1982~1983 年已到期的 195 亿美元的外国商业银行债务本息，燃起了震惊世界的发展中国家债务危机之火。随后，巴西、阿根廷等拉美国家和其它一些发展中国家，也纷纷宣布外汇枯竭，不能按期还债。

第二，外债集中于少数发展中国家。80 年代后半期以来，虽然发展中国家的债务增长速度有所减缓，但是债务绝对额仍在不断增长，其中拉丁美洲国家居于首位，约占发展中国家全部债务的 1/3 以上；在发展中国家的 15 个重债务国中，拉丁美洲国家就占了 10 个，其中巴西又居世界债务国之首，每年仅支付利息就达 120 亿美元。沉重的债务负担扣在发展中国家的头上，使它们陷于进退维谷的困境之中。

债务问题的恶化对发展中国家的影响是十分严重的，它导

致发展中国家偿债信誉受到损害，流入的资本量大大减少，资金更为紧缺，与此同时，还出现了资金倒流到发达资本主义国家的不正常状况。这是因为：（1）发展中国家为了偿还债务，不得不低价出卖资源，或出卖本国的资产股份；（2）国内经济不稳定，私人资本只能纷纷外逃，寻找有利的投资场所。据巴西总统科洛尔对巴西报业发行人小组的谈话，1990年从发展中国家流出资金的数额达600亿美元。资金倒流的状况使发展中国家本来就紧缺资金的问题更加严重，它加剧了发展中国家经济停滞、失业率增长，出口萎缩等经济困难，使一些发展中国家的经济发展陷入更为艰难的困境。

大量的剩余价值流向发达资本主义国家，是使发展中国家经济发展陷入困境的另一个重要问题。当代世界资本主义经济的一个显著特点就是，剩余价值由发展中国家转移到发达资本主义国家，资本积累表现为世界范围内的资本积累。在世界范围的资本积累中，发达资本主义国家的资本积累具有内在生殖的特点，而发展中国家的资本积累则具有外向性的特点，从而在世界范围内，发展中国家流向发达资本主义国家的剩余价值，就成为发达资本主义国家资本积累的一个重要来源。阿明把发达资本主义国家的资本积累称作“中心型资本积累”，把发展中国家的资本积累称作“边缘型资本积累”，认为世界范围内资本积累的这种特殊模式必然会给发展中国家带来“群众的贫穷化”的特殊现象，即“导致若干贫困化的机制：农业小生产者和手工业小生产者的资产阶级化，农村的半无产阶级化，以及组织在村社里的农民趋于贫困化而没有无产阶级化，城市化，城镇地区公开失业与就业不足的大规模增加，等等。”<sup>①</sup>“群众的贫穷化”成为少数人收入日益增加并能采取欧洲式消费模式的重

---

<sup>①</sup> 阿明：《不平等的发展》第162页。

要保证。“在这个多样化和不发达深化的阶段，就出现了新的统治和依附的机制。那是文化上，政治上，也是经济上的：技术依附以及受跨国公司的统治。”<sup>①</sup>阿明明确地提出了必须从世界范围来考察垄断资本利用不平等交换形式所导致的剩余价值从发展中国家流向发达资本主义国家的问题，因为这一问题表明，发达资本主义国家极为残酷地剥削发展中国家的无产阶级，给发展中国家的无产阶级带来深重的灾难。

剩余价值的大量转移给发展中国家的经济发展带来的困境主要表现在两个方面：

第一，加深了发展中国家在经济发展中对发达资本主义国家的依附性。主要表现为：（1）发展中国家出口产品结构单一。从整个发展中国家来看，出口的产品主要是资源型初级产品，有些国家主要是靠出口一两种农矿产品挣得外汇。根据联合国的统计，在102个被调查的发展中国家中，原料出口占出口总额的比重在85%以上的有76个国家，不到50%的只有7个国家。这种情况表明，发展中国家在国际贸易中不得不屈从于发达资本主义国家。（2）发展中国家的科学技术水平低下。从发展中国家关于金属、石油、天然气的开采量和加工量来看，它们在世界金属矿开采总量中占45%，但金属冶炼量只占15.5%；石油和天然气的开采量占70%，但化学和石化产品的生产只占19.5%；在世界资本主义经济用于科学研究和研制的总费用中，发展中国家总共只占近5%。这种情况表明，发展中国家在科学技术方面不得不有求于发达资本主义国家。（3）进出口商品价格不断变动。70年代初，资本主义世界爆发了世界性经济危机，垄断资本为了把经济危机转嫁给发展中国家，拼命压低进口的原材料价格，提高出口的工业制成品价格。1974年和1975年，

---

<sup>①</sup> 阿明：《不平等的发展》第163页。

发展中国家出口的原材料价格下跌了 25%，而发达资本主义国家出口的工业制成品价格则上涨了 17%。进入 80 年代以后，进出口价格也曾发生过两次变动。第一次是从 1980 年 4 月持续到 1982 年底。发展中国家的粮食价格下跌 49%，植物油脂价格下跌 42%，农产品和矿产品价格均下跌 25%；第二次是在 1984 年，西方 12 个主要工业国家生产增长了，但发展中国家的初级产品价格却大幅度下跌。进出口商品价格的变动，使发展中国家不得不向发达资本主义国家借债来维持经济的发展。以上三个方面表明，发展中国家经济发展的条件在不断恶化，它们在世界资本主义体系中对发达资本主义国家的经济依附程度在不断加深。

第二，拉大了发达资本主义国家和发展中国家之间的经济差距。由于在国际贸易中，发展中国家的大量剩余价值被转移到发达资本主义国家，发展中国家经济损失惨重，因而发展中国家与发达资本主义国家的经济差距越拉越大。从人均国民生产总值来看，发展中国家人均国民生产总值增长率从 70 年代的 2.9% 下降到 80 年代的 1%，下降 1.9 个百分点；而发达资本主义国家由 70 年代的 2.3% 下降到 80 年代的 2.2%，仅下降了 0.1 个百分点。据世界银行公布的统计资料，1952 年发展中国家与发达资本主义国家人均国民生产总值之比为 1：12，1977 年为 1：15.5，到 1987 年就为 1：20.2。从人均国民收入来看，一些发展中国家的经济状况每况愈下，继续趋于恶化。发展中国家的 47 个最不发达国家，人均国民收入则更为低下，它们与发达资本主义国家的人均国民收入差距，在 1955 年是 1：30.8，到 1980 年就扩大为 1：40.8，1985 年为 1：43.7。从人均粮食产量来看，1982 年，发达资本主义国家各种谷物平均每公顷产量为 3592 公斤，发展中国家只有 1578 公斤；发达资本主义国家人均粮食产量为 764 公斤，发展中国家人均粮食产量

只有 213 公斤。

联合国开发计划署于 1992 年 4 月 23 日发表的《1992 年人类发展报告》提到，1960 年，占世界人口 20% 的最富裕的人的收入是占世界人口 20% 的最贫穷的人的收入的 32 倍，到 1990 年，这个差距增加到 90 倍。可见，发达资本主义国家与发展中国家之间的经济差距具有不断扩大的趋势。

**发展中国家经济发展的出路** 摆脱经济困境是发展中国家实现工业化和现代化进程中的一个重要任务，也是一些马克思主义经济学家从 60 年代中期起就一直苦苦探索的问题。在对这一问题的探索中，存在着两种主要观点：一种是主张发展中国家在世界资本主义体系范围内利用对发达资本主义国家的依附关系，来摆脱经济发展的困境；一种是强调发展中国家只有通过社会主义革命的方式走出依附，才能摆脱经济发展的困境。

第一种观点由巴西经济学家费尔南多·卡尔多索提出。他把“依附”与“发展”一同看作是发展中国家经济的特点，认为“依附的发展”是发展中国家在经济上从“依附”走向“独立”的一个过渡环节；利用这个过渡环节，可以变革发展中国家古老的、寡头的、独裁的经济结构，变革土地占有权和传统的不发达模式，逐步减弱对发达资本主义国家的依附性，解决经济发展中存在的困难，走出困境。

第二种观点由原联邦德国经济学家安德列·冈德·弗兰克提出，埃及经济学家阿明作了充分的补充和发展。早在 60 年代中期，弗兰克就提出，发展中国家要在经济上摆脱受发达资本主义国家控制的局面，别无它路，只有与发达资本主义国家进行“决裂”，与世界资本主义体系“一刀两断”，断绝一切往来。弗兰克的“决裂”观点已为世界经济的发展证明是错误的。因为第一，在世界经济结构中，在发展中国家经济的发展越来越与整个世界经济的发展密切联系之际，发展中国家只有吸收和



借鉴人类社会创造的一切文明成果，吸收和借鉴当今世界各国包括资本主义发达国家的先进经营方式和管理方式，才能使经济得到迅速发展。到 80 年代中期，弗兰克已比较充分地认识到了这一点，认识到发展中国家在日益紧密联系和发展的世界经济面前，要割断与发达资本主义国家的经济联系并非是一件容易的事情。第二，在发展中国家民族经济占主体的情况下，吸收和借鉴发达资本主义国家的先进经营方式和管理方式，并不必然会陷入“依附”的困境，问题在于发展中国家以怎样的方式加强与发达资本主义国家的经济联系。

70 年代以后，阿明以他的“脱钩”思想补充和发展了弗兰克在 60 年代中期提出的“决裂”观点。他明确认为，发展中国家要摆脱经济上的困境，必然要经历一个与世界资本主义体系“脱钩”的过程。但是，这里的“脱钩”并非指“闭关自守”，也并非指与世界和潮流“一刀两断”，而是指根据价值规律组织一个反映民族基础和民族内容的、在经济选择上具有合理性标准的体系，这一体系不受由世界范围内资本主义价值规律统治的那种经济合理性标准的影响。阿明明确地把“具有民族基础和民众内容”的价值规律，定义为社会净产值（扣除生产消耗以后的增加价值）应该按农村人口和城市人口的劳动量进行分配；把“世界资本主义”的价值规律，定义为反映发达资本主义国家所达到的生产率水平的“统治价格”体系。阿明强调，发展中国家的经济发展抉择不能以反映发达资本主义国家所达到的生产率水平的“统治价格”体系作为基础性的“参考价格”。因此，“脱钩”就是拒绝使本国的发展战略听命于“全球化”。阿明的“脱钩”思想，无论在理论上还是在实践中都要比弗兰克的“决裂”观点进步得多。

弗兰克和阿明都主张发展中国家走社会主义道路来摆脱经济发展中的困境。阿明更为细致地分析了发展中国家走社会主

义道路的必然性问题。阿明认为，从那些已经实现了半工业化的国家如南朝鲜、新加坡等的发展状况来看，它们的工业虽有所发展，但是这种发展并不表明资本主义背景下发达资本主义国家与发展中国家之间的经济差距在日益缩小。实际上，“劳动密集型工业的大规模转移（那些工业的产品是要出口到美国和日本去的）加速产生一种新的、仍然是不平等的分工。在这种新的分工中，外围地区继承了那些发展范围有限的工业，而中心地区则保有那些具有最大发展潜力的工业。”<sup>①</sup>在世界资本主义体系中，发展中国家始终处于一种被剥削、被统治的地位。因此，发展中国家摆脱发达资本主义国家的政治统治的每一次严肃的行动，都必然会引起种种冲突，从而也都必然会引起发展中国家对社会主义制度的美好憧憬。但是，发展中国家选择社会主义决不是一种偶然现象，就象古巴选择社会主义和马克思主义在中国的胜利并非是一种偶然现象一样。阿明强调，发展中国家向社会主义的“过渡”包括“社会主义目标”和“过渡结构”两重规定。“社会主义目标”是就世界范围而言的，它既不能用经济主义的条件加以限定，也不能离开经济问题；“过渡结构”是就个别国家而言的，它不只是意味着要求发展公有制和重工业，更为重要的是意味着把现代化技术与改善群众的境况结合起来，在科学技术研究的方向上进行巨大的变革。只有坚持“社会主义目标”，不断完善“过渡结构”，才能在全世界范围内实现发展中国家向社会主义的过渡，才能使发展中国家真正摆脱发达资本主义国家控制和剥削。

利用对发达资本主义国家的依附关系去发展民族经济，使发展中国家在世界资本主义经济发展的轨道上摆脱经济发展的困境，取得独立的经济发展的愿望是善良的。但作为摆脱经济

---

<sup>①</sup> 阿明：《不平等的发展》第 328 页。

发展困境的一条出路无疑是失败的，它不可能从根本上解决问题。第一，发展中国家在加强与发达资本主义国家经济联系，吸收和借鉴发达资本主义国家的先进的经营方式和管理方式的同时，还必须强调独立自主、自力更生，只有在维护国家主权的条件下，在坚持独立自主、自力更生的基础上，在保护民族经济发展的情况下，发展对外经济关系，才能更有效地促进发展中国家的经济发展。但是，这一切并非是在发展资本主义经济的限界内所能做到的，进行社会主义革命，走社会主义道路，才是发展中国家摆脱经济发展困境、争取经济独立发展的最根本途径。第二，发展中国家的统治阶级从来都只考虑本阶级的地位和利益，即使发展中国家在世界资本主义体系中能趋于独立发展，从中受益的却是那些统治阶级，劳动人民仍然摆脱不了受资本主义剥削的厄运，资本与劳动之间的剥削与被剥削关系仍然存在。

尽管弗兰克、阿明的走社会主义道路的主张有其不足之处，但他们的社会主义目标却十分明确，尽管他们没有拟定出任何可以进行社会主义革命实践的方案，或提出实质性的建议，但他们所作的点滴理论分析却给我们提供了重要的启示：走社会主义道路是发展中国家摆脱经济发展困境，获得真正的独立自主的经济发展的一种重要选择。

#### 第四节 南北关系与建立国际 经济新秩序

**南北关系的演化和发展** 南北关系问题主要是指发展中国家争取和维护政治与经济独立的问题。南北之间从对抗走向对话是南北关系演化和发展的一个重要转折，而南北对话过程则集中反映了发展中国家要求建立新国际经济秩序和发达资本

主义国家力图维护现存的旧国际经济秩序的斗争。

南北关系起源于资本主义原始积累时期，那时的南北关系表现为资本主义宗主国与殖民地的关系，它以宗主国对殖民地的控制、剥削和掠夺为特点。这种南北关系持续了一二百年甚至更久，直至第二次世界大战以后才逐步瓦解。

战后，南北关系发生了深刻的变化。发展中国家作为民族独立的国家，同发达资本主义国家之间的关系已表现为主权平等国家的相互关系；发展中国家摆脱了超经济的剥削，可以根据本民族利益和社会经济发展的要求，选择适合自己国家的社会经济发展战略，可以同世界上所有国家或地区发生多方位的横向联系。但是，由于发展中国家经济落后，迫切要求实现工业化，因而在技术、资金、产业结构等方面在很大程度上又同发达资本主义国家存在着千丝万缕的联系。发达资本主义国家在世界资本主义体系内占居统治地位的旧国际经济秩序还未得到彻底改变，它们凭借其经济实力，运用国家垄断资本主义的机构和手段，继续保持与发展中国家的控制与被控制、剥削与被剥削的不平等关系。发达资本主义国家在很大程度上继续操纵着发展中国家的经济命脉，发展中国家对世界经济事务还没有取得应有的发言权和决策权。在此基础上形成的旧国际经济秩序呈现出不合理的国际分工体系、不合理的价格体系和不合理的金融体系三个基本特点。因此，战后的南北关系在很大程度上沿袭了旧有的宗主国对殖民地的控制、剥削和掠夺的关系，南北关系远未建立在平等、互利、合作的基础之上。

不平等的南北关系的存在和发展，加深了发展中国家对发达资本主义国家的依附，扩大了发展中国家与发达资本主义国家的经济差距，因此，从更广泛的角度可以认为，不平等的南北关系是造成发展中国家经济发展困境的重要根源。发展中国家的一些学者把不平等的南北关系表述为“中心——外围”的

关系，把不平等的“中心——外围”关系看作是一种“经济星座”，“中心”是工业发达的资本主义国家，“外围”是生产和出口原料、并以其自然资源的多少与“中心”发生联系的、广大的、参差不齐的发展中国家<sup>①</sup>，“中心的霸权和外围的依附”、“中心的创新和外围的模仿”是不平等的南北关系发展的深刻基础。在这种不平等的南北关系的格局中，改革旧的国际经济秩序，建立平等的新国际经济秩序，就成了发展中国家努力奋斗、不断追求的目标。自60年代开始，发展中国家为改善南北关系，建立新国际经济秩序作出了巨大的努力。

60年代以来，南北关系的演化大体经历了三个发展阶段。第一阶段是60年代的酝酿改善南北关系的阶段。这一阶段，发展中国家通过1961年和1964年召开的两次不结盟国家首脑会议，通过1964年和1968年召开的两届联合国贸易和发展会议，组织和发动了改革旧国际经济秩序，建立新国际经济秩序的斗争。在1964年召开的第一届联合国贸易和发展会议上成立的能够“用一个声音讲话”的“77国集团”为这一斗争作了组织准备，并在斗争中发挥了先锋作用。由此拉开了“南北对话”的序幕。

第二阶段是70年代前期的“南北对话”阶段。这一阶段，发展中国家在国际经济领域的斗争渐趋完善。1973年第4次不结盟国家首脑会议，呼吁建立新国际经济秩序，并通过了《经济宣言》和《经济合作行动纲领》两个文件，为发展中国家建立共同的纲领和斗争策略奠定了基础。此后，这两个文件的基本内容写进了1974年第六届特别联大通过的《关于建立新的国际经济秩序的宣言》和《关于建立新的国际经济秩序的行动纲

---

<sup>①</sup> 参见普雷维什：《我的发展思想的五个阶段》，载《发展经济学的先驱》经济科学出版社1988年版第179页。

领》中；同年，第 29 届联大又通过了《各国经济权利和义务宪章》。这几个纲领性文件，对旧国际经济秩序进行了有力的挑战，成为发展中国家团结起来，争取在世界资本主义体系中取得平等地位的重要成果。

发展中国家的石油斗争是推进“南北对话”的主要动力。1973 年至 1974 年的石油危机对石油输出国组织成员国和绝大多数进口石油的发展中国家之间的联盟起了决定性的作用。发展中国家的石油输出国组织，利用石油武器，实行限制石油出口及提高油价的战略，与当代垄断资本展开了斗争。石油斗争的胜利促成了南北之间由政治上的相互指责转向就具体问题进行实际谈判的局面，导致发展中国家 8 个工业化国家、6 个石油输出国组织成员国和 13 个其它发展中国家的代表出席了 1975 年 5 月在巴黎召开的“国际经济合作会议”（即巴黎“南北对话”）。尽管在会议上石油输出国组织成员国与其它发展中国家在观点上不太一致，但它们很快就联合起来，形成了以 3 个石油输出国组织成员国——委内瑞拉、阿尔及利亚和伊朗为首的南方集团，参加了 1975 年 9 月联大第七届特别会议和 1976 年 5 月在内罗毕召开的联合国贸发会议部长级会议，就原料、能源、贸易、发展和货币金融等问题，在联合国范围内进行了全球谈判。

这一阶段，“南北对话”取得了一定的成效。例如，1975 年 2 月，西欧经济共同体与非加太（非洲、加勒比、太平洋地区）的 46 国签订了有利于发展彼此经济贸易关系的第一个“洛美协定”。协定规定，非加太国家出口的全部工业品和 94.2% 的农产品，可以 unlimitedly 免税进入共同体；共同体的商品进入非加太国家，享受最惠国待遇，但不免税。同时，西欧经济共同体还对非加太国家拨出了 46.5 亿美元的财政援助。“洛美协定”的签订，确认了签约双方的“平等的合作伙伴”关系，反映了西

方一些发达资本主义国家同发展中国家进行“对话”和改善南北关系的愿望，它揭开了改善南北关系的新的一页。

第三阶段是 70 年代中期至今的“南北僵局”阶段。“南北对话”局面形成以后，发展中国家争取建立新国际经济秩序的斗争走向高潮。但是，当“南北对话”进入具体实质问题，开始触及发达资本主义国家的根本利益时，南北关系趋于紧张。自 1975 年 12 月正式举行的“国际经济合作会议”开始。到 1977 年 6 月为止，“南北对话”成为“聋子对话”。在 1979 年和第二次石油危机冲击下，发展中国家再次提出就原料、能源、贸易、发展和货币金融等问题，在联合国范围内进行全球谈判，第 34 届联大通过了这一决议。与此同时，发达资本主义国家中一些有识之士也已逐渐认识到不公正、不合理的旧国际经济秩序，是南北关系发展的主要障碍。原联邦德国前总理维利·勃兰特主持的“国际发展问题独立委员会”1980 年发表的题为《北方与南方：争取生存的纲领》的研究报告，就是根据比较丰富的最新资料，从南北关系现存矛盾的角度，承认了发展中国家要求建立新国际经济秩序的合理性，主张南北进行“对话”；同时也强调了南北双方的“利益相互性”，要求北方向南方大规模转移资金、制定全球性粮食纲领等。该报告指出：“我们大家都在一条船上，北方不可能看着这条船的南端正在下沉而无动于衷，因为船北端的浮力也已经不大了。”“今天的问题不仅是甚至主要不是援助问题，而是根本改革世界经济。”但是，由于南北双方的严重分歧，特别是由于美国等一些发达国家的阻挠，全球谈判陷于停顿之中。1981 年 10 月，在墨西哥坎昆城举行了南北首脑会议，试图为改善南北关系、恢复全球谈判再作一次努力，但未能取得预期的效果。

自 1983 年开始，当世界市场上石油供给不足的状况让位于石油大量过剩，石油市场从“卖方市场”变为“买方市场”，石

油价格出现了“滑坡”时，作为推动“南北对话”的重要斗争手段——“石油武器”的作用大大减弱，同时许多发展中国家债务缠身，因此，“南北对话”陷入僵局。

进入 90 年代以来，南北关系进一步趋于紧张。由于发达资本主义国家并没有放松对发展中国家的剥削和控制，发展中国家经济发展缓慢，继续处于贫困状态，与发达资本主义国家的经济差距不仅存在而且有进一步扩大的趋势，因而导致南北经济失衡的各种因素在短期内难以消除，南北矛盾将进一步尖锐化，南北双方在经济上的磨擦和冲突也将越来越复杂化。

**建立国际经济新秩序的理论分析** 所谓国际经济新秩序，是指在国际经济交往中消灭剥削和控制，建立起真正体现平等互利、互助合作原则的世界经济体系。世界资本主义体系范围内的“国际经济新秩序”的基本特征主要表现为两个方面：（1）平等互利。各个国家之间主权平等，对支配自己的自然资源和经济活动享有主权，有平等地参与解决世界经济问题决策的权利；各个国家在国际贸易、金融、货币、技术等领域进行的交往必须公平互利。（2）相互依赖。各个国家之间的经济发展是密切相连的，因而，发达资本主义国家应该帮助发展中国家发展经济，在公平的基础上进行广泛的合作，消除世界上的贫富差距，促进共同的繁荣。

国际经济新秩序是相对于国际经济旧秩序而言的。世界资本主义经济体系的形成就标志着国际经济旧秩序的形成。国际经济旧秩序的显著特征在于：发达资本主义国家从国际贸易、金融、货币、技术等领域控制并剥削发展中国家，造成世界资本主义经济体系范围内的贫富两极分化，造成发达资本主义国家与发展中国家之间不平等的经济关系。废除国际经济旧秩序，建立国际经济新秩序是发展中国家求得社会经济发展所必需具备的国际环境。



发展中国家的学者在废除国际经济旧秩序，建立国际经济新秩序问题上，存在着两种不同的态度。

阿根廷著名经济学家劳尔·普雷维什是建立国际经济新秩序的主要倡导者。他在分析世界资本主义经济体系的“中心”（发达资本主义国家）和“外围”（发展中国家）结构的不平等性质中，揭露了国际经济旧秩序一切服从“中心”利益、牺牲“外围”利益的实质。他认为，在国际经济旧秩序中，中心资本主义国家占居统治地位，外围发展中国家则为它们生产初级产品；中心资本主义国家在世界资本主义经济体系的运转中起动力作用，外围发展中国家只起辅助作用；中心资本主义国家在技术上是创新的，外围发展中国家则是模仿性的。“中心”与“外围”之间的这种不平等的经济关系主要表现在：（1）技术进步成果分享上的不平等。“中心”垄断着先进技术，阻止“外围”的工业化；（2）贸易比价上的不合理。“中心”凭借技术和经济优势，压低初级产品价格，实行不平等交换；（3）经济剩余转移上的不平等，“中心”把过时的机器设备转移到“外围”，以跨国公司在发展中国家投资等形式向“外围”输出劳务、资本、技术，创办劳动密集型企业以吸收廉价劳动力，从而使经济剩余源源不断地流向中心国家。普雷维什认为，正是这种损害发展中国家利益、维护发达资本主义国家利益的国际经济旧秩序，使得发展中国家的经济始终处在不发达状态并且不断持续下去，使得“中心”与“外围”的经济差距不断扩大。

普雷维什认为，发展中国家只有采取相应的措施，打破“中心——外围”的结构才能建立起新的国际经济秩序。为了打破“中心——外围”的结构，普雷维什提出了“外围国家改造论”。他认为，“外围”的主要弊病就是经济发展缓慢，经济发展缓慢又是由积累率太低造成的。由于外围国家存在着严重分配不均的现象，经济发展的大部分成果为上层社会的特权集团

所占有,而上层社会的特权集团只是仿效中心国家的消费方式,把大量的经济剩余用于奢侈性消费,从而使国内积累率过低。然而,外围国家在资本积累受到阻碍的同时,又要为改善劳动者的待遇而增加工资支出,这必然会引起生产成本的提高,推动价格水平的上涨,反过来,又重新推动工资的增加。如此周而复始,经济必然陷于通货膨胀的恶性循环之中。普雷维什断言这种通货膨胀是外围国家在经济发展中难以避免的现象。

因此,普雷维什强调,外围国家发展经济不能走中心国家的老路,必须根据自身发展的特点,进行大规模的工业化和实行“结构性改革”。他主张,外围国家应该大力推动进口替代工业化方针,进而采取出口替代工业化的方针,充分发挥国家的作用,认真实施经济规则,吸收并用好工业发展资金,尽早地实现工业化。他所主张的“结构性改革”,主要是指通过实行民主化,使中下层人民与上层社会特权集团分享经济、政治权力和技术进步的成果,以消除社会的不平等;进行“社会主义和自由主义的综合”,既要由国家调节积累和分配,实行部分计划化,又要尊重与政治自由紧密结合的经济自由,发挥市场机制的作用<sup>①</sup>。普雷维什的这些经济主张,尽管存在一些不合理之处,但它仍然成为发展中国家激进学者探讨建立国际经济新秩序理论的重要的思想基础。

发展中国家的依附论者对建立国际经济新秩序持消极态度。依附论者强调,发展中国家在世界资本主义经济体系的“中心——外围”结构下,无论经济如何发展,都只能是一种被动的、依附性的发展。在这种情况下,发展中国家提出建立国际经济新秩序的要求,是不切实际的。

---

<sup>①</sup> 参见普雷维什:《外围资本主义》,商务印书馆1990年版第20、277、282页。

阿明认为，国际经济新秩序的各种目标，如要求提高由发展中国家出口的原料价格，使以廉价劳动力和大量自然资源为基础的向发达资本主义国家出口的工业品得到新的发展，促进技术转让并减少转让费用等等，是符合发展中国家的愿望的。但是，在发展中国家依附于发达资本主义国家的情况下，要求建立国际经济新秩序，必然表现为一种“全球性的妥协”。阿明强调，“如果要使经济关系在世界范围内有所改变的话，只存在于西方、东方和中国之间，而不是在南方和北方的关系方面。”<sup>①</sup>因为东方和中国具备进行本国建设的先决条件，并在平等的基础上进入了国际分工。而对发展中的资本主义国家来说，在还未向社会主义过渡的情况下就要求建立国际经济新秩序，无疑是一种幻想；发展中国家的依附性经济只能表明，它们是发达资本主义国家进行经济扩张的主要目标。

阿明明确指出，发展中国家要求建立国际经济新秩序的主张，只有在发展中的资本主义转向社会主义以后，才能表现出它的实效性和有效性。因此，发展中的资本主义国家要在国际经济新秩序中获益，就必须消灭发展中国家对发达资本主义国家的依附状况。当务之急是要在发展中国家各自内部建立起一种新型的社会结构，这个社会结构就是社会主义结构。对发展中国家来说，实现这个社会结构的措施就是进行自力更生。自力更生的发展道路必须是“群众性”的，只有“群众性”的发展，才能导致“民族的和自力更生的经济”。阿明主张，发展中国家工业化的发展战略主要是从农业和工业着手，“为农民群众服务”，“必须首先集中力量改变农业生产率”；“为城市群众服务”，必须放弃供应地方市场的奢侈品生产和输出品生产”。“然

---

<sup>①</sup> 阿明：《国际经济新秩序的前途如何？》，参见《世界经济译丛》1981年第7期。

而农业革命和城市动员需要的社会体制必须是社会主义的”，“因为社会主义是进步和独立的一个根本条件。”<sup>①</sup> 只有进行社会主义革命，才能实现“真正自力更生的”民族经济的发展，才能扭转和改变发展中国家对发达资本主义国家的依附局面，才能真正建立起符合发展中国家人民利益和愿望的国际经济新秩序。

阿明把扭转和改变发展中国家对发达资本主义国家依附局面，看作是建立国际经济新秩序的关键所在，把发展中国家进行社会主义革命，看作是建立国际经济新秩序的先决条件，对我们思考建立国际经济新秩序理论问题是颇有启迪的。

但是，必须明确的是，建立国际经济新秩序的要求，毕竟体现了全世界所有国家和民族绝大多数人民要求和平与发展的根本愿望，是符合历史发展主流的。尽管在这种争取建立国际经济新秩序的过程中，存在着一些难以解决的矛盾和问题，发展中国家为此还将付出极大的努力和代价，但决不能因此而放弃这一要求。建立国际经济新秩序是整个世界和人类平等发展、共同繁荣的重要问题。

**为建立国际经济新秩序而斗争** 70年代中期以来，发展中国家为废除不平等的国际经济旧秩序、建立平等的国际经济新秩序，作出了坚持不懈的努力。

在“南北对话”长期处于僵局，发达资本主义国家在经济上仍然控制和剥削发展中国家的情况下，发展中国家清楚地认识到，南方国家的经济发展不能完全依赖于北方国家的经济复苏和北方国家的经济援助；发展中国家要维护自己的经济独立，提高在“南北对话”中的地位，推动建立国际经济新秩序的斗

---

<sup>①</sup> 阿明：《自力更生与国际经济新秩序》，参见《国外社会科学》1978年第3期。

争，就必须把立足点从“南北对话”转移到“南南合作”上，即把各个分散的、力量薄弱的发展中国家联合起来，聚集成一股强大的力量，与当代垄断资本抗衡。

南南合作，实质上是发展中国家之间在原料、市场、资金、技术、粮食、能源等各方面进行合作，发挥各自的优势，互通有无，取长补短。以发展中国家之间的平等互利为前提，互相尊重主权、互不干涉内政、不要求任何特权、不附带任何政治条件，是南南合作的政治基础；进行集体自力更生，增强发展中国家整体的经济实力，促进民族经济的发展，消除在对外经济关系中对发达资本主义国家的依附，增强发展中国家的共同协调立场，提高在南北对话中的地位，是南南合作的思想基础。南南合作反映了一种新型的国际经济关系，是国际经济新秩序的一个重要组成部分。

南南合作除了有一定的政治基础和思想基础外，还有较充分的物质条件。第一，发展中国家自然资源分布不均衡为相互间的合作提供了可能。发展中国家各自都拥有较为丰富的自然资源，但由于这些自然资源分布不均衡，各个国家在拥有自己特殊的自然资源的同时，又缺乏另一些重要的自然资源，这就使发展中国家之间有必要在自然资源方面进行互补，有必要通过经济合作实现这一互补。

第二，发展中国家经济发展的不平衡为相互的合作提供了可能。发展中国家在政治上取得独立以后，在经济上一般都有一定程度的发展，但是它们的经济发展水平却各有不同，涌现出一批科学技术水平比较高，经济发展速度比较快的国家，如巴西、阿根廷、墨西哥等。这些国家掌握了较为先进的技术、工艺和技能，尽管这些技术、工艺和技能尚未达到世界最先进水平，但对那些与它们过去有着共同遭遇、今天又有着共同愿望的经济比较落后的发展中国家来说，却是比较适用的。因此，有

必要在发展中国家之间开展技术合作。

第三，发展中国家在地域上的接近，也为相互间的合作提供了便利条件。同一河流流经的不同发展中国家可联合起来，组织起河流管理开发组织，制定开发水力资源的规划，兴建水电站、修建公路、铁路，建立电讯通讯系统，发展农业和培训农业技术人员等。

南南合作经历了一个长时期的发展过程。自 60 年代开始，发展中国家之间就有了经济合作。1968 年在印度新德里召开的第二届联合国贸发会议，提出了促进发展中国家之间经济合作和自力更生的必要性，成为南南合作的一个重要里程碑。70 年代，发展中国家的经济合作有了较快的发展。1970 年的第三届不结盟国家首脑会议、1974 年第六届特别联大全体会议，都曾就经济合作问题进行过详细讨论。但是，真正提出南南合作，是在 70 年代末 80 年代初。80 年代以后，南南合作的思想开始进一步具体化，并付诸于实践。1979 年在坦桑尼亚召开的第四次部长级会议，通过了南南合作的指导性文件《阿鲁沙集体自力更生纲领和谈判纲要》，随后召开的第六次不结盟国家首脑会议和 1981 年“99 国集团”召开的高级会议，都集中阐明了南南合作的指导原则、合作方案和具体措施。1982 年和 1986 年召开了两次“南南会议”，集中讨论了南南合作的措施和实施问题。1987 年召开了不结盟国家第一次关于南南合作的部长特别会议，1989 年召开了第九次不结盟国家首脑会议，成立了“15 国集团”，都决心加强南南合作。南南合作的发展历程反映了发展中国家在为建立国际经济新秩序斗争上的战略改变，反映了发展中国家要求加强经济合作的迫切愿望和经济合作活动日益蓬勃发展的景象。

发展中国家为建立国际经济新秩序所进行的南南合作的主要内容有以下几个方面：

第一，贸易合作。主要表现在三个方面：

(1) 发展中国家针对当代垄断资本的贸易保护主义，建立起原料生产国和输出国组织，在本区域或区域之间采取相互减免关税的措施，促进发展中国家之间贸易的发展。发展中国家之间的出口额在它们出口总额中所占的比重日益增加。

(2) 发展中国家针对当代垄断资本压低原料价格的政策，采取联合行动，在维护发展中国家的民族经济权益、反对发达资本主义国家压低初级产品价格方面，取得了一定的成效。例如，1982年春，垄断资本利用石油市场供过于求的情况大量倾销石油产品，或强行压低石油产品价格。石油输出国组织则采取了减产保价的联合行动，顶住了垄断资本的压力。

(3) 发展中国家组成的“77国集团”，在1964年的第一次贸发会议上，就要求发达资本主义国家对发展中国家的制成品和半成品的出口给予普遍优惠待遇，要求发达资本主义国家对发展中国家的出口商品取消或减少关税，以便使发展中国家的出口商品更多地进入发达资本主义国家市场，改善发展中国家在国际贸易中的地位。多年来，发展中国家为实现普遍优惠制作出了努力。70年代初开始，一些发达资本主义国家都对发展中国家实施了这一制度。80年代以来，发达资本主义国家虽然对普遍优惠制进行了“修正”，但也已同意将普遍优惠制再延长10年。

第二，资金合作。为了与发达资本主义国家对发展中国家所采取的高利率贷款和日益削减的官方援助政策相抗衡，发展中国家通过双边和多边方式进行合作。这些合作主要有：(1) 石油输出国组织向其它发展中国家提供低息或优惠贷款。整个70年代，石油输出国组织向发展中国家提供优惠贷款和赠款达485亿美元。1981年石油输出国组织成员国提供的发展援助达78亿美元，占这些国家国民生产总值的1.46%，远远超出了发

达资本主义国家 0.35% 的援助水平。同时，发展中国家还成立了一系列的货币金融组织。例如中美洲经济一体化银行、非洲开发银行、安第斯开发公司、加勒比开发银行、海湾国家银行、阿拉拍基金组织等等。又如，“77 国集团”在 1972 年成立了“24 国集团”，呼吁国际社会正视发展中国家在国际货币金融领域内的困境，要求改革不合理的国际货币体系。这一集团成为发展中国家为争取国际货币基金领域中的合法权益进行斗争的“核心小组”。（2）发展中国家开展了减免债务的斗争。在 1978 年 3 月的联合国贸发理事会第九届特别会议上，发展中国家提出了首先解决最不发达国家官方债务的方案。此后，发展中国家不断协调立场和调整斗争策略。到 1980 年，发展中国家减免债务的受益国达 45 个，其中多数是最不发达国家，减免债务额达 57 亿美元，其中免除部分为 33 亿美元。80 年代以来，发展中国家减免债务斗争又有了新的进展，1985 年，原联邦德国和英国都宣布免除一些发展中国家的债务。

第三，技术合作。针对发达资本主义国家对发展中国家高价或附带苛刻条件转让技术的情况，发展中国家根据平等互利、互通有无的原则，相互转让技术、出售专利、技术咨询和培训、交流科技情况等方面的合作取得重要进展。主要表现在：（1）在农业和卫生方面，发展中国家之间进行了推广良种、利用沼气、淡水养殖、针灸麻醉、消灭苍蝇等方面的合作。一些发展中国家还筹集了一定数量的资金在某些地区建立粮仓，储存粮食。（2）发展中国家通过建立合资企业、跨国公司等方式，发展互利的技术合作，不断增强集体自力更生的能力。据不完全统计，目前这种合资企业已近 2000 家。（3）发展中国家本着平等互利、讲求实效的原则，举办技术合作的协商会议，就技术合作问题进行洽谈，相互间达成技术合作协议，由此加强发展中国家之间的技术交流和传播。



上述各方面的经济合作，是发展中国家为建立国际经济新秩序而斗争的重要内容。这些经济合作有的已经实现，有的正在实现，南南合作的前景是很乐观的，它对世界政治经济格局的发展和变化将会产生重大的积极意义。

目前，发展中国家正把改善南北关系和加强南南合作，建立国际经济新秩序，作为90年代的首要任务。正象南方委员会主席尼雷尔在1991年3月访问拉丁美洲时所说的那样：“南北分裂面临新的形势，更加深化了。南方国家显得弱小，尤其是在对付拥有新技术的债权人北方的时候。南方国家需要团结合作，与发达的北方建立联系和南南团结的思想是相互协同的。今天的世界是相互依存的。南方应当与北方合作。但屈从于北方的统治是绝对不能接受的。面对北方的压力，不结盟国家需要有一个共同的声音。如果不结盟运动以为帝国主义已经死亡，那将犯严重的错误。加强团结对维护我们的利益是十分重要的。”

## 第六章 国家垄断资本主义 ——资本主义发展的最新阶段

---

### 第一节 国家垄断资本主义的发展及其实质

#### 生产社会化程度的提高与国家垄断资本主义的产生和发展

自从资本主义剥削制度出现在世界上以来，它的发展大致经历了三个阶段：自由资本主义阶段、垄断资本主义阶段、国家垄断资本主义阶段。这是资本主义生产关系在自身范围以内，适应着生产力发展水平进行自我调整所经历的三个时期。在这三个时期资本主义剥削制度在其根本性质不变的情况下，发生了部分质的变化。

17世纪英国资产阶级革命的胜利标志着人类社会的发展已进入了一个新的历史阶段，进入了以资产阶级剥削雇佣工人为基本经济特征的资本主义社会。

最初，资本主义社会是作为封建制度的对立物而产生的。资产阶级革命的胜利，废除了封建土地所有制和人身依附关系；结束了封建割据局面，取消了封建社会制度，统一了度量衡及货币，从而为统一的国内市场的形成创造了条件；资产阶级掌握了国家政权，颁布与实行了各种有利于资本主义发展的法律和政策。这就保证了资本主义的迅速发展。这是资本主义发展的自由竞争阶段或者叫自由资本主义阶段。它的主要特征是，资

本主义企业主要是由各个资本家独自经营；商品价格是在市场上通过竞争形成的，还没有任何一个企业能够控制市场和决定市场上的商品价格并把它强加给别人；这时国家一般也不直接干预企业的经济活动，而让各个企业自由地展开竞争。这时的竞争主要表现在以下两个方面：一方面表现在同一生产部门的资本家都努力改进生产技术，提高劳动生产率，降低生产成本，以此来攫取更多的超额剩余价值。这种竞争的结果形成了市场价值并对生产力的提高起着巨大的推动作用；另一方面，竞争还存在于不同生产部门的资本家之间。这种竞争是为了争夺更为有利的投资场所而进行的斗争，它表现在资金在各个生产部门间自由转移。部门间资本家的竞争，使各部门的利润率平均化，最终导致平均利润率的形成和价值转化为生产价格，结果使资本与劳动力按一定比例分配于各个部门。自由竞争促进了资本主义生产的迅速发展，使机器生产代替了手工劳动，使大机器工厂代替了手工工场。同时，自由竞争也造成了生产的无政府状态，造成了周期性的经济危机，使生产力遭受巨大破坏。

资本主义发展的第二个阶段是垄断资本主义阶段。如前所述，垄断资本主义的形成，最基本的原因在于社会生产力和科学技术的提高以及由此而造成的生产社会化程度的提高。向垄断资本主义过渡是从19世纪70年代开始的，到19世纪末20世纪初便已完成。这时，在英、法、美、德、日等国的主要工业部门的生产、销售等经营活动均已被少数大资本家的联合组织所控制。工业垄断资本形成的同时，工业垄断资本与银行垄断资本进一步溶合为金融资本。从而使资本具有了垄断资本家集团所有的形式。垄断资本是资本社会化的一种形式，在一定时期和一定程度上同生产社会化的趋势是相适应的。如它拥有雄厚的资本可以进行新技术的开发和采用新技术新设备来扩大生产；能在自己控制的更大的范围内，有计划地组织各种生产

的分工合作，组织原材料的供应和产品的销售；由于垄断资本固有的扩张趋势，它可以加强各国间的经济联系，加强国际范围内的生产专业化和协作。垄断资本的形成虽然对资本主义生产关系作了一定调整，但是，它并没有从根本上改变资本主义生产关系，生产资料的所有制依然是资本主义性质的，基本经济关系依然是资本家对工人的剥削关系；基本经济矛盾依然是社会化大生产同生产资料私人占有之间的矛盾；由于垄断资本家利用其经济上的优势地位加强了对国内外工人和其他劳动人民的剥削，因此限制了有支付能力的需求的相应增长和国内外市场的扩大，从而使资本主义生产同消费的矛盾更加激化；垄断资本家为了追逐高额垄断利润而大规模进行跨行业、跨地区、跨国界的竞争，这就必然要在整个资本主义世界范围内加剧生产的无政府状态。1929年的大危机及随后而来的大萧条证明了这一点。

资本主义发展的第三个阶段是国家垄断资本主义阶段。这一阶段最显著的一个特点就是资产阶级国家的经济作用空前加剧了。作为资产阶级总管家的国家，全面地干预资本主义生产、流通、分配、消费的各个环节，以保证垄断资本家能获得最大限度的利润，巩固金融寡头的统治。所谓国家垄断资本主义就是国家政权同垄断资本相结合而形成的垄断资本主义。

早在第一次世界大战之前，国家垄断资本主义的萌芽即已出现在德国。列宁认为，国家垄断资本主义较英、美更为发达，是德国这个落后的帝国主义国家能够赶上老牌帝国主义国家的一个重要原因。他说：德国“这个集团的资本家走近资本主义筵席的时候，席位已被占光了，但是他们采用了发展资本主义生产的新的角斗方法，采用了优良的技术和无比优越的组织，使旧的资本主义即自由竞争时代的资本主义变成了大托拉斯、辛迪加、卡特尔的资本主义。这个集团确立了资本主义生产的国

家化的原则，把资本主义的巨大力量和国家的巨大力量联合成一部机器，使千百万人处于一个国家资本主义组织之中。”<sup>①</sup>

第一次世界大战期间，由于战争的破坏和大量的耗费，各交战国在经济方面都普遍出现了人力、物力、财力紧张现象。为了动员全国一切力量支援战争，各国大都设立了战时经济管理机构，对生产、分配、交换、消费的各个环节，对贸易、金融、物价、工资等各个方面实行直接控制和强制性调节。它们还对生产各种军需品的私人垄断组织给予各种津贴和贷款。有的国家还将一些重要企业实行国有化或由政府拨款兴建一些急需的工厂交私人垄断资本家经营。不过，总的说来，第一次世界大战期间国家垄断资本主义的普遍发展，主要不是由于经济发展的内在规律决定的，而是由于战争的需要所促成，因此带有非常的军事的性质，这是国家垄断资本主义的特殊形态，是一种军事国家垄断资本主义。因此，一旦战争结束，各国战时对经济的管制便取消了，国家对经济运转的直接干预便急速减少下来。

1929~1933年在全世界范围内爆发了震撼资本主义经济制度的大危机。这种状态说明，私人垄断资本主义的狭隘占有关系已不能适应生产力发展的要求，已经成为它发展的桎梏。私人垄断资本的力量和自由的资本主义市场机制已无法维持资本主义的正常运转。在这种情况下，为了挽救资本主义，以美国为首的各主要资本主义国家先后宣布停止实行金本位制，采用管理通货制度，运用财政货币杠杆对资本主义再生产过程进行直接干预和调节。为此，各国政府还颁布了各种法令，设立了各种经营管理机构。其中最为典型的的就是美国罗斯福政府实行的所谓“罗斯福新政”。1933年罗斯福执政后，先后制定了一系

---

<sup>①</sup> 列宁：《战争与革命》，《列宁全集》中文第2版第30卷第82页。

列“反危机法”，其中以《国家产业复兴法》和《农业调整法》最为重要。在这些法令中具体地规定了财政信贷和货币政策，使政府对银行的活动，对黄金的流通及进出口实行管制，对货币的发行与信贷，保险等实行严格管理。在《国家产业复兴法》中，还对工业及劳资关系作了具体规定。强制实行卡特尔化以消灭生产过剩，承认工人阶级的某些基本权利，以缓和劳资矛盾。《农业调整法》则主要是规定了调节农业生产的政策。法令规定政府可以通过奖励与津贴减缩耕地面积及减少农产品产量。另外还制定了城市政策，增加住房贷款、社会救济和社会保障，目的在于以大力兴办公共工程来缓和危机，推动经济复苏。罗斯福新政是一种较为开明的用大力发展国家垄断资本主义来挽救资本主义经济制度的政策。当时还存在一种更为反动的德、意、日式的法西斯统制经济。在这三个国家中，政府对经济的干预是同国民经济的军事化直接联系在一起的。

第二次世界大战结束以后，各资本主义国家虽然先后取消了对物价及工资的管制和对某些物资的配给，但是各国国家垄断资本主义发展的势头并未因此而减弱。这当然同战后初期的冷战形势及由此而来的扩军备战有关。不过更根本的原因还在于，从50年代以后的第三次科技革命造成了生产的更高程度的社会化，这就使得生产资料的私人垄断占有形式更加不能适应这样高度社会化的情况，资本主义基本经济矛盾在发展，利润率在下降。正是这种矛盾状况推动了国家垄断资本主义的继续发展。具体讲来这种矛盾主要表现在以下几方面：

第一，由于科技发展所造成的生产规模的扩大和新工业领域的拓展都要求巨额的投资。如在第二次世界大战以后发展起来的航天工业、原子能工业都要求数以千百亿美元计的投资。这种投资风险大，利润难于保证，因此个别垄断组织是不愿负担这种风险的。这就要求国家集中资金进行投资或资助。

第二，随着生产社会化的发展，分工更加扩大，国民经济内部的门类更加繁杂，而且部门间、部门内部各企业间的专业化和协作关系更为紧密。这就在客观上迫切要求作为资本家总代表的国家出面干预社会生产，调节各部门的比例，以使社会生产能够正常发展。

第三，在当代，科学技术发展的意义已日益增大，对于各发达国家的资本主义企业来说能否掌握先进的科学技术已是生死攸关的问题。可是当代尖端的科技研究工作，不仅投资的数额大、周期长、见效慢、风险大，因而垄断组织不愿负担，需要国家投资，而且研究工作本身就需要许多科研及生产单位的协作，因而也要求国家出面加以协调和组织。

第四，随着科技革命的发展和生产力的提高，资本主义生产同消费的矛盾也尖锐化起来。人民有支付能力的需求远远落后于生产的增长，这就要求扩大国家投资、国家消费和采取奖励出口、限制进口的政策来为垄断资本家扩大国内外市场。

作为资本主义社会上层建筑主要因素的资产阶级国家，促进资本主义经济基础的形成、巩固和发展是它的一贯职责。在资本主义社会建立之始的资本原始积累时期，资产阶级国家曾经通过“血腥立法”来强制那些刚刚脱离土地还不习惯于资本主义工厂制度的农民接受资本主义的剥削。在自由资本主义阶段，资产阶级国家虽然很少直接干预资本主义生产，但是，作为资本主义制度的“守夜人”它对自己的经济基础并不是漠不关心的。这时，资产阶级国家主要是以法律的形式为资本主义私有财产和为资本家对雇佣劳动的剥削提供了充分的保护，从而促进了资本积累和资本主义生产的扩大与发展。国家垄断资本主义的发展正是这种资产阶级国家对自己经济基础的积极作用在资本主义基本矛盾日益尖锐条件下的继续和发展。不过，我们说自第二次世界大战结束以后，世界资本主义已进入国家垄

断资本主义阶段，还不仅仅是由于国家干预经济的一般加强，也就是说这里不仅仅是有量的变化，而且还有质的不同。这种质的变化主要表现在，过去，资产阶级国家作为资本主义经济的上层建筑，主要是为资本主义经济的发展提供、保障外部条件；现在国家的作用已成为深入到资本主义经济运转内部的一个必不可少的要素。这时，国家垄断资本与私人垄断资本已融为一体，国家的经济活动既有对资本主义经济的宏观调节，又有对企业微观经济活动的指导。为了保证国家能够充分履行这些职能，各发达资本主义国家先后建立与健全了一整套的政府职能机构，其中包括各种专门的立法、经济管理、计划、信贷等管理机构，其次，提高了对国民收入再分配的能力，这主要表现在政府财政收支数额的增大，在国民收入中的比重不断提高。这样就使得国家垄断资本的活动成了整个资本主义社会再生产的一个重要的组成部分，在各国经济生活中逐渐地取得了支配地位。世界资本主义也就从此进入了国家垄断资本主义的新阶段。

**挽救濒于破产的资本主义企业** 在马克思主义经济学家中，最早注意到研究国家垄断资本主义问题的是列宁。他在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中，就注意到了德国国家垄断资本主义的发展，并指出了德国这种国家垄断资本主义的出现与发展并不是偶然的，一般的垄断资本转化为国家垄断资本是其内在经济规律作用的结果，特别是由于金融资本和金融寡头的统治所带来的资本主义生产的高度社会化和资本主义的垄断私有制之间的矛盾造成的。他说：由一般垄断向国家垄断的转化，是“资本主义经济社会化”<sup>①</sup>的一个重要结果和方面。

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》中文第2版第27卷第352页。



列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中，不仅阐明了国家垄断资本主义形成的原因，而且还揭示了它的本质，指出了国家垄断资本主义只是提高与保证垄断资本家利润的一种手段。列宁认为，后起的德国帝国主义正是借助于更为发达的国家垄断资本主义才得以赶上英、法等老牌帝国主义的。他借助于厄伊得尔斯在《德国大银行与工业的关系，特别是与冶金工业的关系》一书中所提供的材料，具体地分析了同“德意志银行”有联系的德国煤油垄断组织借助国家的力量同美国的大垄断组织洛克菲勒集团进行斗争的情况。为了争夺对奥地利、罗马尼亚石油资源的控制，德国的“德意志银行”集团同洛克菲勒集团展开了激烈斗争，但是结果完全失败了，不得不同洛克菲勒集团签订了对自己非常不利的条约。条约规定“德意志银行”不得做任何不利于美国利益的事情。不过条约中有一条款规定，一旦德国通过了国家煤油垄断法，这个条约即告失效。为了摆脱这一条约的束缚，“德意志银行”开动了它的全部宣传机器，迫使德国国会通过了请政府制定煤油国家垄断法的决议，而且政府也已表示接受这一主张。只是由于德国各大银行集团之间的矛盾和政府担心不能从洛克菲勒集团以外获得煤油供给，因此不得不暂时搁置了这个法案。由这个例子列宁得出结论，国家垄断资本主义的建立决不是垄断寡头们为了改善消费者的处境，也不是为了改善国家的财政收入，它的建立仅仅是为了利用国家的权力和资本来改善和挽救快要破产的私人垄断资本罢了。

**垄断资本与国家政权的结合** 国家垄断资本主义是垄断资本与资产阶级国家政权的结合，是垄断资产阶级利用国家权力和资本来改善和挽救快要破产的私人垄断资本的一种办法、形式。在这里有一个国家政权与垄断资本的关系问题。这个问题由于瓦尔加《战后资本主义经济的变化》一书的出版及该书

随后在苏联遭到的批判而更加引人注目了。瓦尔加在自己的书中提出了这样一个观点：在第二次世界大战进行过程中，“作为全体资产阶级组织看待的资产阶级国家，不得不企图把个别企业主及个人的私人利益强迫地服从作战的利益。”<sup>①</sup>1947年，瓦尔加的这部著作被当作一部具有修正主义倾向的著作而遭到了批判。他的关于垄断资产阶级同国家关系的观点是批判的重点。以奥斯特罗维季扬诺夫为代表的一批经济学家，批判他死守马克思主义的旧观点，说资产阶级国家代表全体资产阶级的利益，因而违背了斯大林在《列宁主义问题》一书中指出的，现代各帝国主义国家只是垄断资本家的国家。他们强调，尽管目前各帝国主义国家都还存在着“民主主义”的议会，但是一切国家的政府都毫无例外地受各大银行的控制，议会虽然确信是自己在控制着政府，可是实际上却是大金融资本的联合组织事先确定内阁成员并控制着他们的行动。奥斯特罗维季扬诺夫强调：“垄断资本家掌握着国家政权机构，并利用它来谋取他们的私人的利益。这一特点，对于说明垄断资本主义时期的国家无论在平时或战时的作用，都是具有决定意义的。”<sup>②</sup>

60年代初，瓦尔加再次回到这个题目上来。他在《关于资产阶级国家问题》一文中，对40年代的这场争论进行了再认识。他指出，当时争论的问题是：垄断资本主义时期的国家是象我书里所说的，是整个资产阶级的国家呢，还是象反对这种看法的人所说的，仅仅只是垄断资产阶级、金融寡头的国家。他回答说：“这两个论点都正确，又都不正确，视具体历史情况而

---

① 瓦尔加：《战后资本主义经济的变化》生活书店1947年版第12页。

② 《关于瓦尔加著：〈第二次世界大战后资本主义经济的变化〉一书的讨论》，载苏联《世界经济与世界政治》杂志1947年11月号第58页。

定。”<sup>①</sup> 他进一步论证说，关于垄断资本主义国家是整个资产阶级的国家这个论点，一般说来是不对的。这种国家，在正常条件下，也就是说当资本主义制度没有遭到真正危险的时候，是垄断资产阶级的国家。一切对外政策、经济与税收政策、甚至社会政策，都是为垄断资本家的利益服务的，这种政策的目的是，在于保证能够按照现代技术的要求剥削工人阶级，并巩固这种剥削。关于国家是整个资产阶级利益的代表者这个论点只有在资本主义社会制度的存在遭到直接威胁时才是正确的。因为只有在这时保卫资本主义制度的存在成了垄断资本主义国家的更为重要的职能。这时国家权力维护资本主义私有制，维护资本家对工人的剥削，显然都不仅仅是为了垄断资产阶级，这同时也代表了非垄断的资产阶级，商业资产阶级、农村资产阶级的利益。“由此可见，无论说在帝国主义时代国家仅仅为垄断资产阶级的利益服务，或是说它表达整个资产阶级的利益，这两个论点都可能是正确的，也可能不正确，要视具体的历史条件而定。”<sup>②</sup>

应当指出，瓦尔加的上述结论依然是很值得商榷的。这个结论不妥之处就在于它把“帝国主义时代的国家是为垄断资产阶级服务的”这个论点同“它表达了整个资产阶级利益”这个论点完全对立起来了。因而作出了“非此即彼”的结论，而不可能存在“亦此亦彼”的情况。实际上垄断资产阶级同中、小资产阶级的利益并不是绝对对立的。它们的根本的阶级利益是一致的，这就是说它们都要维护资本主义的生产资料私有制，都要维护资本主义的剥削制度。它们之间的矛盾、对立是在这种

---

<sup>①</sup> 瓦尔加：《关于资产阶级国家问题》，《资本主义政治经济学问题论文集》第37页。

<sup>②</sup> 瓦尔加：《关于资产阶级国家问题》，《资本主义政治经济学问题文集》第38页。

根本阶级利益一致基础上的矛盾和对立。在帝国主义时代金融寡头与政府首脑个人联合的发展，使资产阶级国家越来越被垄断资产阶级所直接控制，因而这时的国家必然会更多地直接为垄断资产阶级谋利益。但是，决不能说这时资产阶级国家只关心垄断资产阶级的利益，而不关心，不维护整个资产阶级的根本利益了。决不是这样。资产阶级国家如果不去维护资本主义生产资料私有制，不去维护以资本对雇佣劳动剥削为核心的资本主义剥削制度，垄断资本也就失去了自身存在的基础。所以说垄断资产阶级的国家政权，同时又是代表整个资产阶级利益的国家政权。但是，这决不是说垄断资产阶级与中小资产阶级之间不存在矛盾。它们之间的矛盾是有的，而且只有当资产阶级国家处理、解决这一矛盾时，它维护垄断资产阶级利益的本来面目才会暴露得更为明显。

## 第二节 资本主义国有企业是国家 垄断资本主义的重要形式

**资本主义国有企业的产生与发展** 资本主义国有企业是国家垄断资本主义的一种重要形式，也是当前各发达资本主义国家调节经济的物质基础。资本主义国有企业几乎同资本主义生产方式的历史一样古老。不过，在资本主义早期阶段的国家资本主义企业，是私人资本积累不足的结果。当时许多社会发展急需的工业与公共工程，如各种矿山、钢铁厂、炼钢厂、军火厂、公路、河道、港口等建设工程，都需要巨额投资，私人资本很难筹措，这就只能由资本主义国家以“总资本家”的身份投资建设。随着股份公司的产生与发展，也由于资本积累的增加，这种情况发生了明显变化。正如马克思所说：由于股份

公司的成立和发展才使“生产规模惊人地扩大了，个别资本不可能建立的企业出现了。同时，这种以前由政府经营的企业，成了公司的企业。”<sup>①</sup>股份公司的出现和发展并没有使资本主义国有企业归于消灭。它在某些国家（特别是那些相对落后的国家）和某一时期，仍然会有所发展。不过，整个说来，第二次世界大战以前，资本主义国有企业只是在世界大战和经济危机时期才有较快的发展，一旦战争结束，危机过去便要大大收缩。像第一次世界大战时期，许多国家如英、美、德等国都曾对军火工业、铁路、海运和电力企业等采取过国有化措施。但是，战争一旦结束，这些企业便大都归还了私人资本家。1929年—1933年世界性的大危机促使欧洲的许多国家，如德、意等国政府高价大量收购濒于破产的企业，使许多银行、企业国有化、建立了法西斯专政。这种情况说明，这些国有企业的建立主要是由于各种外部的偶然的因素促成，而不是资本主义经济的内在规律造成的。

第二次世界大战以后的情况发生了根本性变化。除美国以外，其余各发达资本主义国家的国有企业在战后不仅没有缩减，反而有了不同程度的发展。其中奥地利的国有经济发展得最为广泛。1978年时，该国的国有企业在采煤、石油、钢铁、汽车、电力、煤气、铁路、航空、邮政、电讯等部门所占的比重均达100%。

英国也是一个国有企业的活动十分活跃的国家。它在第二次世界大战以后，大约经历了两次国有化的浪潮，第一次是1946—1951年间。这一次国有化主要是将英格兰银行、钢铁工业、生产性基础设施有偿收归国有。总的说来，这些行业都不是有利可图的行业，也不存在着同私人企业竞争的问题。但它

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第493页。

们大多技术落后，战后的重建与改组需要大量投资。为了恢复与发展英国工业，这些行业的改造又是十分必要的。因此英国政府首先对它们实行了国有化，以便为整个工业的发展提供基本服务和基础设施。1974~1975年英国出现了第二次国有化高潮。这次浪潮的结果是造船业、航空、火箭生产、汽车、机床制造业、电子业以及加工工业的那些高技术部门实现了国有化，其中包括象罗尔斯——罗伊斯飞机发动机公司、英国莱兰汽车公司等有名的大公司。这样到80年代初，在英国就形成了一个庞大的国有企业网，其中包括：英国钢铁公司、英国煤气公司、英国航空交通公司、英国国家石油公司、英国航空航天公司、国家公共汽车公司、国家货运公司、英国无线电广播公司、英国船舶制造公司、苏格兰运输集团、邮电公司、供电委员会及其地区性管理局、国家煤炭工业管理局、国家企业管理局、英国铁路管理局、伦敦客运交通管理局、南苏格兰电力管理局、北苏格兰水力资源管理局、英国航空港管理局、英国运输业船坞管理局、独立的电视广播管理局以及原子能管理局。到70年代末，英国的煤炭、铁路、邮电均已全部实行了国有化。此外，国家还控制了造船、飞机制造及钢铁工业的绝大部分，以及 $\frac{2}{5}$ 的汽车工业和 $\frac{1}{4}$ 的石油工业，到80年代初，国有公司的产值占到了英国国内生产总值的11%，固定资产投资超过 $\frac{1}{6}$ ，在所有工业投资中国家投资占到 $\frac{1}{4}$ ，全国劳动力的 $\frac{1}{6}$ 是在国有企业中就业。从企业与国家的关系来看，英国的国有企业大概有三种类型：国家预算企业、国有公司、股份公司。第一种企业完全受国家控制，这主要是一些研究设计与试制新产品的一些机构，此外还有兵工厂。一般的国有公司则不同，它具有一定的独立性，国家向企业提供一系列的重要的优惠，如从国库得到补助和贷款等。国有企业在英国的再生产中起到了重大的作用，1978年初，英国物质生产领域中的15家最大的垄断组织

中有 6 家是国有企业（电力、邮电、铁路、钢铁、煤气、煤）。以股份公司形式存在的国有公司最具有独立性，在这类企业中往往只有部分资本属于国家。这实际上是一种国家—私人垄断公司。它们一般同私有的垄断公司没有多少差别。“国家企业管理局”即属于这类企业，它实际上是国家的一家金融控股公司。这类企业建立时原来的股东和经理人员往往被留用并占据着企业的领导地位。

战后，法国国有化的发展主要是在 1944~1946 年戴高乐临时政府时期。在这个时期先后将雷诺汽车公司、保险公司、法兰西银行等各大银行以及电力煤气和矿物燃料等收归国有。这时，受国家支配的行业和企业主要是：货币发行银行和大部分信贷和保险公司，军事工业，部分飞机和汽车制造业，煤炭、电力及天然气等能源工业，部分化学工业及铁路、海运和航空运输业。50~60 年代，法国大资产阶级企图缩小这方面的成果。不过直到 70 年代中期法国国有企业仍然在法国国民经济中占有举足轻重的地位。如 1976 年法国国有化部门共有职工近 160 万人（不包括政府机构工作人员），占自立人口的 10%，国有化部门的新增年产值占全国新增产值的 12.7%，占支付工资总额的 14.9%，占全部投资总额的 26.4%。成立于 1981 年 5~6 月的左翼政党联合政府于 1982 年 2 月制定并通过了国有化方案。根据这个方案，罗纳—普朗克公司、佩希内、于日纳、库尔曼公司、圣罗戈班·蓬阿穆松公司、通用电气公司、汤姆森、布朗特公司等 11 家工业集团以不同方式收归国有。同时收归国有的还有巴黎荷兰金融公司及苏伊士金融公司以及存款在 10 亿法郎以上的 39 家大银行。法国国有企业的势力有了进一步的发展。

意大利也是一个国有经济比较发达的资本主义国家。还在意大利资本主义发展的初期，在 19 世纪 40 年代，意大利国营铁路就已经出现了，60 年代国营铁路已占意大利铁路营运路线

长度的 16.7%，到 80 年代占到了 61.8%。进入 20 世纪，意大利的国有企业又有了进一步发展。特别是在 1929~1933 年间的大危机中，国家所有的企业更有了一个新的飞跃。大危机使意大利的经济陷入了一片混乱。许多大垄断企业及意大利商业银行、意大利信贷银行、罗马银行等三家最大的银行先后破产。为了挽救这些企业和银行，国家投资建立了工业复兴公司（伊利公司），该公司收购了这三家银行并控制了大批企业。大部分冶金和机械制造部门的企业、几乎全部造船和军事工业企业转到了国家手中。第二次世界大战以后，意大利的国有企业有了更大规模的发展。与英、法不同，意大利国有企业的扩大主要是通过“国家参与制”实现的。这是意大利国家垄断资本主义发展的一个重大特点。所谓“国家参与制”，就是由国家控制股份的公有资本与私人资本相结合的金字塔形的庞大的企业体系。它的顶端是意大利政府的国家参与部和对外经济政策部际委员会，下面是一级国家控股公司。伊利公司（工业复兴公司）、埃尼公司（国家碳化氢公司）就是两个最主要的一级国家控股公司。最低层是由次级控股公司控制的众多企业。意大利的国有企业有许多是融合了工业资本、商业资本和银行资本的典型金融资本。如伊里公司就不仅控制了许多工业企业，而且控制了意大利商业银行、意大利信贷银行、罗马银行三家大银行。埃尼公司也有自己的金融部门，如索菲德集团（下属五个金融机构）和国际碳化氢集团等。意大利国有企业的另一个特点是规模大、垄断程度高。根据意大利《经济世界》杂志 1983 年第 38 期公布的材料，意大利国有企业在全国 20 家最大的工业集团的营业额和雇员中，均占 50% 以上。国营企业的雇员占意大利工业部门就业人数的 12%。伊里公司在钢铁工业中居于完全垄断的地位，它属下的芬西得集团 1982 年生产了全国生铁的 97.9%，钢产量的 57%，特种钢的 32%，热轧钢材的 90%，在



欧洲共同体范围内它也是一家最大的钢铁企业，它占共同体钢的年产量的12%，生铁产量的15%，特种钢的18%，热轧钢材的16%。伊里公司下属的芬麦卡尼集团主要是从事机械和电子机械生产，1982年它的产品占了意大利机电产品的60%。埃尼公司的活动领域主要是石油、化工、核能、纺织、机械等。它为意大利提供的碳化氢能源一直占全国消费量的40%以上。

在西欧的其他国家情况大致相同。二次世界大战以后，各国的国有企业都有较大的发展。国营部门的年投资额一般占到这些国家生产投资总额的15~34%。联邦德国的情况稍有不同，由于第二次世界大战中，希特勒法西斯政权对经济实行的严格控制给德人民造成了灾难性后果。人民普遍反对这种政策。因此战后联邦德国政府不得不实行较为自由的经济政策。从1949~1959年间，联邦政府先后将原来属于国家的32家大企业出售给私人资本家。售价仅有企业实际价值的25%。

第二次世界大战以后，美国国有企业的发展同欧洲各国明显的不同。在第二次世界大战的五年期间，美国的建设费用总额是450亿美元，其中由国家负担的是282亿美元，即占总额的2/3。对于纯军事工业的投资总额数为220亿美元，其中由国家负担160亿美元，即占73%。所以到第二次世界大战结束，美国已拥有了大批的国有企业。其中包括原子能工业的全部，合成橡胶工业的96%，金属镁生产的90%，飞机及其引擎生产企业的71%，铝生产企业的58%，另外还有45个生产高度辛烷值的航空汽油的企业。到1948年美国的国家财产已占全国国民财富的15.8%。战争结束以后，美国立即将一些装备（按原价计算达51亿美元）出售给了私人企业。接着便将一些不需重新装备就能获巨额利润的工厂出售给了私人。如国家原来用17000万美元修建的一个矾土工厂、2个制铝厂和3个轧铝工厂，仅以5760万美元售给了“雷诺斯金属公司”。其余的价值

12000 万美元的铝矾土厂和轧铝厂仅以 4350 万美元卖给了“凯赛康采恩”。价值达 77050 万美元的国营铸钢厂也售给了冶金垄断组织。1955 年 4 月胡佛委员会向国会报告,截止到 1954 年 12 月 31 日止,联邦经济总署的 154 个工厂当中有 101 个被出售,36 个工厂被出租,17 个工厂长期停工。1957 年美国政府又将许多有色冶金工厂出售。1965 年原子能委员会把很大一部分生产钚的工厂出售。1968 年原子能工业会议又决定至迟于 1972 年要把其余的原子能工厂出售。正是由于美国政府不断将国有企业以极低的价格出售给私人企业,所以尽管国家投资建设的资金在每年建设总投资一般都保持在 30%左右,但国有固定资本在美国全部固定资本中的比重却在不断下降。1957 年全国固定资本 5442 亿美元,而联邦和地方政府的固定资本仅为 280 亿美元,即仅占 5%,至 60 年代国有固定资本的比重仍在不断下降。美国国有经济的这种状况同美国垄断资本势力比较雄厚,在战争中损失较少有关。另外,这种状况也反映了资产阶级及代理人对公有制的根深蒂固的反对态度。肯尼迪在总统任期内曾明确声明:“私人企业在我们现在的国家制度下,应当是我们的经济力量和政治力量的基础。这是我们对抗共产主义的唯一抉择。国家只应生产私人企业不能生产的东西。”<sup>①</sup>

**资本主义国有企业产生的原因** 目前国内学术界在谈到资本主义国有制企业产生的根源时,一般都是根据马克思主义的基本经济理论指出,这是由于科技革命造成的资本主义基本矛盾日益尖锐化的结果。但在具体说明这一矛盾表现时则见仁见智,各不相同了。甘当善在《从所有制看国家垄断资本主

---

<sup>①</sup> 《军事供应和民间供应以及军事行动对于经济的影响。防务设备小组委员会会议记录。第 88 届国会。第 2 次会议。1964 年 4 月 16 日及 21 日》华盛顿 1964 年版第 260 页。

义》一文中认为，第二次世界大战以后，这一矛盾的激化主要表现在，五十年代开始的第三次科技革命，创造出了许多新技术、新工艺、新材料、新产品、新的工业部门和新工业区，生产的分工和协作在更广阔的部门得到了发展。这样就提出了许多急需解决的问题：企业设备的更新扩大需要庞大的资金；国民经济的部门结构和地区结构需要调整，毫无疑问，这也需要大量资本投资；对原料、动力、交通运输的需要量急剧增加；重大的对国民经济的发展具有决定意义的科研项目需要大量投资和广泛地分工协作；环境污染需要改善，职工需要按新的技术要求再培训，所有这一切都需要巨额投资。“这些问题关系到资本主义的生存和发展，单依靠私人垄断资本是难以全部解决的。对于私人垄断资本来说，其中有些问题或者无力解决，或者虽有能力解决，但因资本回收期长，近期直接收益少，风险大而不愿意承担，这就需要作为‘总资本家’的国家出面，承担私人资本不愿承担的问题。”<sup>①</sup>《中国大百科全书》（经济卷）《资本主义国有化》条目的作者施岳群认为，第二次世界大战以后促成资本主义国有化的原因有四点：第一，为私人垄断资本攫取高额垄断利润创造外部条件；第二，提高国际竞争力，保护本国工业发展。第三，挽救在经济危机中陷入严重困境的私人垄断企业；第四，为恢复遭战争严重破坏的工业，革新技术而重建基础工业和基础设施<sup>②</sup>。而北京大学的傅骊元教授则把这一矛盾在战后的尖锐化归结为以下四点：第一，生产能力的巨大增长与支付能力有限的矛盾由于战后科技革命而更尖锐化了。此时单靠私人资本已无法保证社会再生产的正常运行；第二，个

---

<sup>①</sup> 甘当善：《从所有制看国家垄断资本主义》，载《论当代帝国主义》第134页。

<sup>②</sup> 参见：《中国大百科全书》（经济学卷）第3册第1428页。

别企业的有组织和整个社会生产的无政府状态的矛盾也更加尖锐了；第三，社会化大生产所需的巨额积累和私人资本积累有限性的矛盾也更加尖锐了；第四，科研社会化与私人垄断资本科研能力有限性的矛盾也日趋尖锐<sup>①</sup>。

以上几种意见是具有一定代表性的。尽管它们有着许多不同之处，但有一点是相同的，这就是它们实际上都把私人资本主义积累不足当作了资本主义国有企业发展的决定性原因或重要原因之一。这个意见是很值得商榷的。不错，在资本主义产生的早期，国有工业的发展是私人资本不足的结果。特别是在那些资本主义发展比较落后的国家，国家政权更是以最大资本家的身份将需要大量投资的矿山、钢铁冶炼、军火厂等建设工程承担下来。国家为建设这些大企业进行的投资无疑加快了资本主义的发展。随着私人资本积累到足以能用自己的资金建设大企业时，特别是当股份制度发展起来的时候，情况就变了。由于股份公司的发展，“生产规模惊人地扩大了，个别资本不可能建立的企业出现了。同时，这种以前由政府经营的企业，成了公司的企业。”<sup>②</sup>不过股份公司的发展并没有导致国有工业企业的消失。正象前面指出的，在第二次世界大战以后国有企业有了更大的发展。在这种情况下再以私人积累不足说明国有企业的发展已不能令人信服了。在现代资本主义条件下，国有制企业的发展主要已不再是由于私人资本积累不足造成的了。因为这时资本已在垄断组织手中大规模集中起来，而且股份公司和股票交易市场的发展也便于资本的筹集，只要有足够的预期利润，一般来讲筹集资本是不会成为大问题的。在今天，资本主义国有企业的发展主要是由于利润率下降。资本主义国有企

---

① 参见傅骊元：《现代资本主义经济与政治》第87～88页。

② 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第493页。

业的发展就是在这种情况下，资产阶级政府所采用的使部份资本贬值来保证私人资本家赚取高额利润的一种办法。在这里应该指出，法国的一批经济学家在这个问题上的贡献。第二次世界大战以后，法国成了欧洲几个国家垄断资本主义最发达的国家之一，国有企业尤其发展得快。这样就对研究国家垄断资本主义提供了一个典型环境。身处这样一个环境中的法共的一批经济学家保罗·博卡拉等根据法国及欧洲其他国家经济发展的新材料，进一步发挥了列宁的关于国家垄断资本主义“不过是提高和保证某个工业部门快要破产的百万富翁的收入的一种手段罢了”<sup>①</sup>的论断，进一步指出了，国有企业产生与发展的根本原因就在于，用使一部分资本贬值的方法来挽救濒于破产的整个垄断资本。保罗·博卡拉等人在其著作《国家垄断资本主义》中指出，“国家垄断资本主义是在资本主义发展的一定时期，作为资本和劳动相对抗的产物，作为资本集中和生产力社会化的产物出现的。”<sup>②</sup>他们对这个问题的说明，实际上是沿着希法亭说明垄断产生的原因的思路，来一步步深入的。他们指出，垄断资产阶级的主要的和长远的目标是使其资本不断的再生产并不断扩大，以取得最大的利润。可是伴随着资本积累的扩大和技术进步的必然是资本有机构成的提高和利润率的下降。从根本上说，这一趋势是生产资料私人占有同生产社会性发展之间的矛盾引起的。因为作为生产资料的占有者，垄断资产阶级只关心少付工资，多得利润，他们力图用机器的死劳动来代替工人的活劳动。因此，正是资本主义私有制造成劳动生产率的提高主要采取了资本有机构成提高的形式，从而引起了利润率的下降。当然，平均利润率的下降，只是对全社会来说的，这种

---

① 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁全集》第27卷第353页。

② 法共中央经济部：《国家垄断资本主义》上册第24页。

情况并不排除垄断程度非常高并得到国家资助的那些部门的利润率上升的可能。在一切发达的资本主义国家，我们经常可以看到这两种现象同时并存。

与利润率下降趋势同时存在的是资本过剩的趋势。实际上，它们是资本主义基本矛盾的不同表现形式，或者讲是这一矛盾表现的两个方面。每个资本主义的企业，为了追求同本企业劳动生产率更快提高联系在一起的超额利润，即使在竞争日益加剧的情况下，也都要继续单独地进行扩大投资。然而，不要很久，技术进步就普及了，因而所追求的超额利润也就消失了。为了能够继续得到超过他人的利润，就要继续更大规模的投资。的确，这种投资会带来生产资料的市场的扩大，并在一定程度上会延长制造生产资料企业的积极活动的时间。但是，当技术普及，消费资料的销售、生产停滞或萎缩时，生产资料市场也必然会受到影响。这时资本过剩的趋势也就更加明显的暴露出来。这时对于一部分社会资本来说，就会出现赢利保证不充分，甚至根本没有保证。这也就是积累过剩。资本积累过剩，意味着在资本主义社会的某个特定时期内，同社会所能提供的全部利润相比，积累过多了。这是因为，人类劳动生产率的提高受到了科学技术水平的限制；劳动者消费的增加受到可变资本的限制；此外还有工人阶级斗争的影响，所有这一切因素，使得剩余价值量的增加不能象投入资本增长得那么快。

在一般的情况下，追加资本至少应获得平均利润，如果追加的资本带来的利润少于平均利润，那么这部分资本就是贬值了。这可能有三种情况：第一，总资本中的追加部分，不能增殖，不能带来利润，也就是不可能再执行资本的职能。这可以说是闲置下来的资本。在资本主义国家，许多国营企业就是这种情况。第二种情况：总资本中相当于追加资本的那部分资本，以显然低于平均利润率的利润率来增殖。在今天，大部分非垄

断资本的资本就是在这种情况下运转的。第三种情况，总资本中可能有一部分少于追加资本总额的部分资本以负增加的形式，也就是通常所说的以亏损状态在运转。

保罗·博卡拉等人认为，第二次世界大战后，各发达资本主义国家中的国家所有制的企业的发展正是适应着这种情况出现的。这种国有企业的建立无非是在那些利润下降得最厉害，而对于整个资本主义运转又是不可缺少的部门进行的，或者由国家接管那些虽然是生产不可缺少的，但其提供的利润率在垄断资本集团看来却是不够充分的企业。以使用不要利润或少要利润的甚至是亏损性投资来保证整个社会资本的正常运转，保证那些大垄断集团获得高额的垄断利润。

资本主义国有企业发展的历史也证明了博卡拉等人的这些论述。资本主义国有制企业无非是通过“国有化”和“国家投资”两条途径建立起来的。第二次世界大战结束之初，欧洲各国的国有制企业大多数是通过国有化办法建立的。首先实行国有化的部门主要是那些古老的技术落后、亏损严重的工业企业和部门。如英国 1945~1951 年第一次国有化高潮中被有偿（高价）收归国有的主要是亏损严重技术十分落后的煤炭、铁路、钢铁等部门。对这些企业和部门实行国有化，首先意味着使这些企业的亏损“国有化”，即由国家承担这部份亏损，并利用国家财力来改组这些企业与部门，更新它们的技术设备。对于私人垄断资本来说，这样可以使他们得以把资本顺利地从无利可图的部门抽出并转投入可获高额利润的部门。更何况，这种有偿的国有化，往往会使垄断资本家得到远远超过其原有投资的补偿，如 1946~1977 年间，英国政府向被国有化企业主支付了 40 亿英镑的赔偿，这超过其资本价值的数倍。其次，对于铁路、航空、内河航运及远洋航运的国有化以及对一些原料及电力等能源部门的国有化，可以使国家暗中对垄断组织给予补助。因为

在这种情况下，国家往往人为地降低原材料和运输、能源的价格，强迫国营企业遵照指示牺牲自己的利润向大垄断组织提供电力、运输、燃料、原料和半成品，同时却按照垄断高价支付私人垄断企业的商品和劳务。1967~1975年间，由于强制性不等价交换的结果，仅英国钢铁公司损失就达7.83亿英镑。可见资本主义国有企业是对于国民收入与剩余价值作有利于私人垄断组织再分配的有力工具。再次，还有一些企业不便于私人经营，可是又是维持资本主义再生产所必须的。例如，同时兼有发电、灌溉、航行和防洪的综合水利工程；公路、河道、港口等建筑工程；防止环境污染的大型工程。这些工程往往既无利可图，又不便于私人企业管理，因而需要国家出面办理。最后，还有需要预先耗费大量资本的科学研究和发明实验工作，特别是那些基础性的科学研究工作，收益很难预测，投资要冒风险，因此，垄断资本家们也不愿自己承担起来，这也需要国家出面组织。而研究的成果往往被私人垄断资本家无偿占有。如美国把耗费亿万美元才逐渐研究成熟的原子能工业，于1965年出售给五大公司。1964年肯尼迪政府准备把通讯卫星的营运改为私人所有，遭到了参议员克弗维尔的反对，他的理由就是，为了研究宇宙空间和制定通讯卫星的工艺，纳税人付出了亿万美元，可是政府却准备白白地把它奉送给私人垄断组织。以上这四种情况说明，第二次世界大战以后资本主义国有企业在一些发达资本主义国家得到普遍发展的根本原因是由于资本主义基本矛盾激化，具体说来就是利润率趋于下降造成的，发展资本主义的国有企业的目的，就在于用使部分国有资本贬值的方法来保证私人垄断资本家获取高额垄断利润。

**资本主义国有企业的性质** 资本主义的个人私有制、股份垄断组织所有制和资本主义国家所有制是当代各发达资本主义国家存在的三种主要的所有制。其中，资本主义的个人私有



制是资本主义所有制最主要最体现资本主义生产关系本质的一种所有制形式。正是在这种所有制之上建立起资本家剥削、占有工人阶级创造的剩余价值的资本主义剥削关系。当生产力的发展日益超出资本主义个人私有制的范围时，也就是当生产的社会化程度已非个人私有制所能容纳的时候，股份所有制便发展了起来。股份所有制不同于资本的个人私有制。正如马克思在《资本论》第三卷中说的，股份资本是“建立在社会生产方式的基础上并以生产资料和劳动力的社会集中为前提的资本，在这里直接取得了社会资本（即那些直接联合起来的个人的资本）的形式，而与私人资本相对立，”<sup>①</sup> 不过股份资本只是采取了社会的形式，就其本质来讲它依然是私有。因而股份公司这种企业的生产还是一种许多结合在一起的人谋私利的生产，因此这种经营“本质上就是私人经营，即使由联合的资本家代替单个资本家，也是如此。”<sup>②</sup> 不过资本主义的股份所有制与资本主义的个人私有制比较起来，毕竟是一种更高级的所有制形式，股份所有制是资本作为私人所有的资本在资本主义生产方式界限内的扬弃，“资本主义的股份企业，也和合作工厂一样，应当被看作是由资本主义生产方式转化为联合的生产方式的过渡形式，”<sup>③</sup> 正因为股份公司这样一种集体的社会的资本主义所有制就其本质而言依然是私有制，所以它的产生与发展，并没有消除资本主义的基本矛盾，只是改变了这一矛盾的形式。在这一矛盾继续发展与尖锐化的基础上产生了资本主义的国家所有制。这种国家所有制当然也是资本主义性质的，因为这种国家是资本主义国家。正如前面所讲，国家所有制乃是作为总体资

---

① 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第493页。

② 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第24卷第272页。

③ 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第498页。

本家的资产阶级国家采用的使部分资本贬值的方法挽救整个垄断资本的一种所有制形式，因而它依然是一种资本主义所有制形式。但是，正象股份资本是在资本主义生产方式界限内对私人资本的扬弃一样，资本主义国家所有制同样也是在资本主义生产方式内的对私人资本的一种扬弃。生产资料的国家资本主义所有制的发展进一步表明，对于社会化大生产来说，资本家阶级已完全是多余的了，他们已成为社会的赘瘤，没有他们社会生产可以得到更好更快的发展。资本主义国家所有制同样也是一种由资本主义生产方式向社会主义生产方式过渡的过渡形式，它同股份公司所有制比较起来，更加接近社会主义。用列宁的话来说从国家资本主义所有制这一台阶上升到社会主义之间已没有任何中间台阶了。正因为如此，各发达资本主义国家的工人对资本主义的国有化一般是持支持态度的。而垄断资本家一般是顽固抗拒的。具体说来，垄断资本家对待国有制的态度是两重的：一方面他们反对这种所有制形式，严格限制它的规模和活动范围。因为他们本能地感觉到它是对资本主义私有制的否定，有的甚至把它直接叫作“社会主义”；另一方面，他们又力图同资本主义国家政权实行个人的联合，或者控制国家的活动，使其为自身利益服务。在经济上则力图与国有企业交织在一起，篡夺它的控制权，以便借助于国家政权的权力来谋取高额垄断利润。作为垄断资本家的经济学家的凯恩斯就反映了垄断资本家对资本主义国家所有制的这种两重态度。他一方面极力主张国家干预经济生活，扩大兴建公共工程，增加国家财政开支，以增加社会的有效需求，挽救经济危机。同时又反对“实行国家社会主义，把社会上大部分经济生活包罗在政府权限以内。”<sup>①</sup>

---

<sup>①</sup> 凯恩斯：《就业、利息与货币通论》三联书店1957年版第321页。

**私有化与国有企业的调整** 第二次世界大战以来，随国家垄断资本主义的发展，随着国有化与国家直接投资兴建的国有企业在增多，国家对经济生活的干预和影响日益加强。与此同时在各发达资本主义国家出现了一股与此相反的潮流，发生了私有化的过程。特别是1986年底以来，私有化几乎席卷了欧洲各国。有人以此来否定国有企业存在的必然性。对于这一现象应如何认识呢？为了正确解决这个问题让我们先分别看看法、英、意、联邦德国私有化的具体情况。

法国私有化政策开始于1986年底。具体办法是将原属国营的银行或企业估资作价后以股票的形式出售给个人或私人企业。按法国财政及私有化部设想，对法国65家银行企业实行私有，总金额为2750亿法郎。这次大规模的私有化以圣戈班集团的股票于1986年11月公开上市开始，到1987年9月，先后实行私有的企业及银行共10家。不过这10家多为规模巨大的企业，因此完成的私有化金额却为预定总金额的40%。1987年10月“东方汇理银行”股票上市出售，恰遇世界性股市暴跌。法国私有化至此停顿。英国的国有化和私有化往往是交替进行的。工党上台往往将一批企业国有化，如第二次世界大战结束不久，艾德礼政府就将英格兰银行、铁路和公路运输、煤矿、电力生产和输送、建筑等行业的很大一部分国有化了。1951年保守党上台就把已经国有化的钢铁企业和部分长途汽车运输业按原价出售给私人经营。1981年初保守党的撒切尔夫人的政府又开始实行大规模的私有化，到1985年已把包括英国宇航公司、英国电信公司和部分英国石油公司等20余家企业出售给了私人。1987年的股市暴跌也使英国的私有化停止。意大利自70年代中期以来也开始了私有化的进程。1876—1885年国家碳化氢公司出售了16家企业的全部股份和3家企业部分股份。同期，制造业投资公司出卖了15家企业的股份。意大利最大的参与集团

“工业复兴公司”自1983年开始出售下属企业，至1985年共出售了14家企业的全部股份<sup>①</sup>。1985年秋，国家参与部部长宣布成立“国家参与制企业出让与购买研究委员会”，负责审查国家参与制企业买卖的条件，批准出售企业。这样意大利私有化步伐加快。1987年1月工业复兴公司以12.5亿美元将阿尔法·罗米欧汽车制造厂卖给了菲亚特公司；国家碳化氢公司将大型纺织集团拉内罗西公司卖给了私人；1988年上半年中期信贷银行的50%的股票被其控股公司工业复兴公司卖给了个人，6%的股票卖给了私人企业。80年代开始的各发达资本主义国家私有化过程也波及到了联邦德国。1982年10月科尔政府执政以来，本计划对400多家国有企业实行私有化，但遭到普遍反对。到1987年列入可能被私有化的企业仅仅有12家。而且就是这几家大公司也仅仅是出卖了部分国有股份，联邦政府在全国销售额最大的康采恩“费巴”公司的17亿马克的股本中占有的股份从43.75%降到30%，其余的70%股份大约被75万名股东占有。在大众汽车公司的12亿马克资本中，联邦政府占20%，萨克森州政府占20%，到目前联邦政府的股份已减至16%。当前欧洲各发达资本主义国家的私有化过程仍在继续。如英国的电信公司宣布将进行第二阶段的私有化，预计于1991~1992年，共出售价值13.5亿美元的股票，为政府筹资102亿美元。法国在1991年宣布出售埃勒夫——阿基坦石油公司的股票。葡萄牙计划于1991~1992年将2000家企业私有化，总额为150亿美元。

促使各国政府推行私有化的表层原因可能是多种多样的。这里有意识形态方面的因素，因为垄断资产阶级的阶级本质从直觉上就反对生产资料的国有。也有经济上的原因，如，各国

---

<sup>①</sup> 参阅：《国际商业与管理》中文版1987年版第7期。

推行私有化时所普遍强调的是，国有企业集中决策无法适应多变的市场，管理效率低下，官僚主义滋生，因而造成产品缺乏竞争力，企业亏损日益严重。从这些理由看，在西方各发达资本主义国家国有企业似乎是已失去了它存在的理由。但是，如果深究一下，我们就可以看到这里存在着更深层的原因。导致西方各发达资本主义国家在发展国有企业的同时，又不断将部分企业私有化的根本原因是，随着社会生产力的发展，随着科学技术的进步，国家的产业结构也应相应调整。这就要求政府更加灵活地支配国家财产，以便更有效地利用国家的财力和物力。

各发达资本主义国家的国有企业多半是集中在基础设施、基础工业和公用事业。这是一些为社会经济生活所必需而效益较低，甚至亏损的部门。此外还集中在尖端科学技术部门，这部份投资风险大，短期很难盈利。正如前述，国家把资金投入这些部门实际上是以使部份资本贬值的方法来保证私人垄断资本家的超额利润。这部分资本不是由于市场机制自动流入这些部门，它也很难由于市场机制由这些部门流出。因此，根据调整国家经济结构的要求，及时拍卖和转让那些已失去对国家经济发展大局影响力的企业，或者显然仍对整个国家经济有巨大影响但私人资本家已有可能独立经营也愿意经营的那些企业，以便腾出资本投入那些迫切需要发展和开发的新兴工业部门和新出现的影响国民经济发展的薄弱环节。当然私有化有时并不意味着国家一定要将企业全部出卖，有时国家为了控制那些仍然对整个国家经济发展发生重要影响的企业而只出让部分股票，使国家仍能保持企业的决策权利，这样既可以使国家获得一部分资金转投急需发展的部门，又可以扩大国家对社会经济的控制范围。

总之，私有化并不是对资本主义国有企业的否定，而是这

些国家提高产业结构素质和总体水平的一种方法。

### 第三节 发达资本主义国家对国民经济的计划调节

**战后资本主义国家计划调节概况** 国家对国民经济进行计划调节，是第二次世界大战以后才发展起来的一种国家垄断资本主义的新形式。同第二次世界大战以前比较起来，战后资本主义国家对国民经济的计划调节具有以下三个明显的特征：普遍性，连续性和组织机构的完整性。在各发达资本主义国家中法国和日本最为典型。

法国从1947年开始执行经济发展计划，至今已先后推行了9个中期计划和一个临时计划。目前正在执行第十个中期计划。法国第一至第三个中期计划统称为“现代化与装备计划”。第二次世界大战结束后，法国无论在经济方面还是在政治方面都面临着重重困难。在经济方面，战争使法国经济遭受到严重破坏，物资匮乏，资金短缺。经济的危机造成了政局的动荡，印度支那及阿尔及利亚战争造成了法国殖民体系土崩瓦解。法国面临着重建的艰巨任务。正是在这样一种极其严重的情况下，戴高乐政府着手制定了经济发展的第一个中期计划（1947~1950年，后延至53年）。计划规定的这段时间经济发展的具体目标是，不仅要使法国经济恢复到战前水平，而且要用更先进的科学技术装备改造各生产部门。为此就要首先集中力量发展对国家经济具有决定意义的基础工业部门。这就是：煤炭、电力、钢铁、水泥、交通运输、农业机械设备等六个部门。为了实现这一目标，戴高乐政府采取的一项基本经济政策就是：最大限度地剥削工人的劳动力；将大量的国有财力与物力用于装备和储

备的恢复；调整生产方向使之适应和平时期；重新组织市场，并保护本国工业免受外国资本的竞争。第二个计划（1954~1957年）制定之初，法国垄断资本面临即将“开放边界”及由此而来的外国垄断资本竞争加剧的严酷局面，这就要求利用技术进步的成果迅速使装备现代化及改造旧工艺。为此要加强工业与银行的联系，加强对“储备金”的吸收。适应这一情况，第二个计划提出的基本要求是经济的全面增长，以提高人民的购买力，降低生产成本，增强法国产品在国际市场上的竞争能力。法国经济发展的第一、二两个计划，作为战后恢复经济的计划取得了较好的效果。各项主要指标基本上都完成或超额完成了。第三个计划（1958~1961年）。这一计划要完成同第二个计划同样的战略任务，它的具体目标是，通过专业化和企业改组使工业生产现代化，以适应共同市场的竞争；达到进出口的平衡；为未来生产的扩张添置设备，避免出现妨碍生产发展的瓶颈现象；扩大基础公共设施及住房、学校建设；保证人员的培训及科学研究的发展。计划规定的主要目标也基本上得到了实现。到1961年底，法国国际收支盈余3亿美元。

随着经济的恢复，企业对政府的依赖性减弱，一些应急性措施取消，强制性行政干预办法为法律代替；国家贸易的恢复和扩大，国际市场上的不确定因素日益增多；加之随着经济的恢复、许多社会问题更加尖锐地暴露了出来。因此，从第四个计划（1962~1965年）开始，政府不得不将更多的社会问题的解决纳入计划范围之内，同时减少了计划的强制性，增强了它的预测性和指导性。所以从第四个计划起，计划的名称改为“经济与社会发展计划”。它不再仅仅是政府的关于经济问题的行动方案，而且是包括经济、社会等方面的通盘对策。因此，第四个计划除规定经济增长、现代化和重点目标：即收入分配与区域的整治外，还特别强调关心低收入者、多子女家庭及老人，

使城市化、卫生、教育等公共福利方面的增长超过国民生产的增长，促进落后地区经济的发展。第五个计划（1966~1970年）规定的重点目标是提高法国经济的竞争能力。为此规定要改革法国工业的结构，发展象重型机械、飞机制造、电子等尖端工业部门；提高工人的熟练程度；鼓励科技发展等等。计划的实现能给社会带来更大的进步和较好的消费水平，使法国经济可以与共同市场内的对手相抗衡，没有通货膨胀，没有财政赤字。第六个计划（1871~1875年）规定的重点目标是实现工业化。这里的所谓“工业化”实际上是指使法国的工业生产技术现代化，达到世界先进水平。为此就要改进生产的组织管理，增加发展工业所十分缺乏的资金。采取刺激供给、控制需求的政策。在供给方面，为提高企业技术水平，提高生产，降低成本，增加对产品的供应，采取了积极的就业政策与职业培训政策，控制资金周转以利于易受外国企业竞争的那些部门的企业的发展，加强对国营部门的管理，促进受到国家保护的各部门之间的竞争。在需求方面采取积极的价格政策，鼓励储蓄，加强国家财政。第五个计划末、第六个计划初，是法国经济发展最快的黄金时代。第六个经济发展计划的后半期，1973年前后，石油价格猛涨3倍，世界资本主义国家普遍爆发了战后最严重的经济危机。第六个计划无法实现。在这一段时期法国出现了非计划倾向，特别是1976年巴尔总理上台后，法国开始实行经济自由化政策。不过法国并没有因此而完全放弃计划。1976~1980年法仍制定并执行了第七个计划。该计划根据自由化的方针给受外国企业竞争严重影响的私营业留有最大的活动余地，对国有经济依然提出了25个重点项目以强制性措施令其实行。由于计划指标与现实之间差距过大，所以1978年对第七个计划进行了重大修改。第七个计划的失败也影响到第八个计划的制定与实施，加之1979年12月又爆发了第二次石油危机，因此



第八个计划的草案没有提交议会通过。从1982~1983年执行了一个两年临时计划。1984~1988年制定并执行了战后第一个由法国社会党制定的五年计划。

随着经济计划的连续制定与执行，在法国逐步形成了一个完整的制定计划的组织机构。这种机构大体由五部分构成。第一是协商机构。具体说就是“现代化委员会”。这不是一个单一的委员会，它由许多委员会构成。是根据起草计划的需要临时成立的民间性组织。一般由企业组织代表（雇主代表）、工会组织代表和政府官员组成。此外还有少许专家参加。在现代化委员会中又有纵向委员会（负责协调部门内部经济的运行，即纵向联系）和水平委员会（负责协调各部门之间的联系。投资委员会负责预测各部门投资是否超过了可接受的通货膨胀程度）。第二是规划机构。法国最重要的规划机构是计划总署。此外还有一些研究机构。计划总署是政府的常设机构，它具体负责指导计划的研究、准备、监督执行等工作。这是法国计划工作的中枢机构。第三是决策机构。决策主要由政府负责。主要负责人是总理。由他下达制定计划的指示，委托计划总署召开现代化委员会，在计划初步拟定后，召集部长会议进行审议，确定经济增长的目标和增长比例。第四是咨询机构。这个机构即经济与社会委员会。它负责审查供选择的报告，对一年后提交议会审议的草案发表意见。第五是审议机构。国民议会行使这项权力。

制订与实行经济计划的长期实践不仅使法国建立起一套完整的负责制定计划的组织机构，而且还完善了计划的执行机构和促使计划实现的手段。法国经济计划的执行机构是政府的各部，最重要的当然是财经部。财经部长可参加经济与社会发展部际委员会；主持国民经济核算与收支委员会；管理国家预算和制定预算政策。财经部还控制着法兰西银行和领导国民信贷委员

会。因此财经部在促使国家经济计划实现中起着最重大的作用。另外，计划总署也是一个重要的计划执行机构。总署主任参与国家预算和预算年度讨论会，它对预算拨款有一定发言权。计划实施机构还包括一些信贷机构，如信托局，储蓄银行等。

日本是发达资本主义国家中另一个在较长时期坚持实行经济计划的国家。1956~1960年日本开始执行第一个五年计划——“经济自主五年计划”。由于该计划提前两年实现，所以从1958~1962年实行了“新长期计划”，该计划也提前一年完成。从1961年起至1970年，实行了“国民收入倍增计划”，在这期间虽经两次调整，如1964~1968年实行了一个“中期经济计划”和从1967年~1971年实行了“经济社会发展计划”，但是，在这十余年中，在“收入倍增”的口号下，迅速发展起重化工业，实行了交通运输自动化和现代化，实现了经济结构先进化和赶超世界经济先进水平的目标。经济持续高速增长。到1970年重化工业在工业中所占的比重从1960年的53.7%，上升到1970年的68.9%，超过了所有发达资本主义国家。此后，又先后制定并执行了1970~1975年的“新经济社会发展计划”，1973~1975年的“经济社会基本计划”，1976~1980年的“新经济社会青少年计划”。

在日本负责计划的制定与执行的机构是经济委员会。这是一个向首相提出报告的咨询委员会。经济委员会的绝大多数成员是大公司的经理、负责人以及部分的前政府官员。如1972年制定“社会和经济基本计划”的时候，经济委员会的30名成员中有18名来自大公司的经理或负责人，4名是前政府高级官员，5名是大学教授，2名是工会代表。在1965年制定“中期经济计划”时，委员会的30名成员中，除2名教授外，其余均为大公司负责人。在经济委员会下设许多小组。这些小组完全由有关大企业和政府官员控制。计划的制定和审议主要是在这

些小组中进行。另外委员会下设秘书处——经济计划处，它们负责搜集资料、准备文件、起草计划。

在战争结束后的最初几个计划，重点是促进工业，特别是促进钢铁、水泥等基础工业部门的恢复和发展。为此要节约开支、增加投资和发展出口。由于制定的这些国民经济计划比较准确地预示了工业结构、工业劳动力分配和出口成分方面的变化趋势，因此对指导日本经济的发展起了很好的作用。但从计

表 6—1

| 计划名称                          | 计划增长<br>(百分比) | 实际增长①<br>(百分比) |
|-------------------------------|---------------|----------------|
| I, 五年经济自主计划<br>(1956~1960)    | 5.0           | 9.1            |
| II, 新的长期经济计划<br>(1958~1962)   | 6.5           | 10.1           |
| III, 国民收入倍增计划<br>(1967~1970)  | 7.2           | 11.0           |
| IV, 中期经济计划<br>(1964~1968)     | 8.1           | 11.0           |
| V, 经济和社会发展计划<br>(1967~1971)   | 8.2           | 12.0           |
| VI, 经济和社会发展计划<br>(1970~1975)  |               | 10.6           |
| VII, 社会和经济基本计划<br>(1973~1977) |               | 9.4            |

①摘录自莫里斯·博恩施坦编：《东西方的经济计划》第 234~235 页表 7—1。

划执行的情况来看，计划的制订者往往对日本经济发展的可能性估计不足（具体情况如表 6—1），因此计划修订、重订频繁。

日本的国民经济计划不论是对私人经济还是对国有经济都是没有约束力的指导性计划。日本国民经济计划的一部分是有关当前经济政策问题的意见汇编和为实现某些目标制定的具体的计划目标。这一部分可以认为在计划期间经过政府及其各有关部门的努力或多或少会实现的。另一部分属于宏观经济学的变量指标，如计划期间国民生产增长率、物价指数等。这完全是一种长期预报，就象长期天气预报一样，也许可靠，也许不可靠。虽然如此，战后的国民经济计划对日本经济的发展仍然起了很大作用。这首先是预报作用。各大企业集团的代表通过参加计划的制定获得了政府经济活动的准确情况和未来经济发展中可能出现的各种情况，这样就会减少自己经济活动的盲目性，增强投资的信心和效果。这无疑会对整个社会经济的发展形成很大影响。1960 年开始执行的“收入倍增”的十年计划及其结果，最清楚不过地表明计划的这种作用是很大的。

英国在第二次世界大战以后制定了战后经济复兴计划，实施过 1947~1951 年计划。随后不仅计划未能继续进行，而且连组织生产和分配资源的计划机构也取消了。整个 50 年代，基本上是一个计划的空白时期。50 年代末由于对英国经济低增长率（同其他欧洲国家相比）的忧虑，加之受法国计划化成功的影响，英国又重新产生了对计划的兴趣。所以在中断了 10 年后，到 60 年代，又重新着手制定和执行经济发展计划。如：1961~1966 年计划和 1964~1970 年计划。同样英国实行的这些计划与社会主义国家实行的指令性的计划不同，是一种预测性的导向性的计划，它对于私人企业不具有必须执行的约束力，甚至政府各部门在确定自己的经济行为时，也不一定必须按计划行事。这

种计划是政府经过同厂商和工会协商后，为各个产业部门生产发展制定的一种相互协调的、可行的指标；和实现这些指标政府应当采取的各种政策和产业决策；应当消除的薄弱环节；以及为使这些指标得以完成政府应提供的指导、财力和其他援助。这样的计划可以减少厂商投资的盲目性，提高他们的信心，促进投资，并使他们的投资能相互衔接。为了制定计划，保守党政府还特设了全国经济发展委员会，由政府、厂商、工会代表组成。1964年以后，工党政府更发展了这个制度，设立了经济事务部。全国经济发展机构下又设立了许多分支机构。不过英国计划执行情况远不如法国成功。

意大利在战后也推行过“战后重建计划”(1948~1950年)，“全国协调新建计划”等全国性计划及“南部地区开发计划”等地区性或部门性计划。不过这些计划都没有发挥多大影响。联邦德国在战后初期实行过个别部门和地区计划，如援助萨尔区的计划，发展铁路计划，内河航运计划、住宅建设、科学研究、农业发展计划等，但一直没有全国性的计划。德国实行的这些计划采用滑动原则，逐年往后顺延。此外，荷兰、瑞典、比利时、挪威、西班牙等都曾实行过期限不同和包括范围宽窄各异的计划。

**资本主义国家计划调节发展的原因与性质** 国民经济各部门按比例地协调地发展是一切社会化大生产的客观要求，这一点早已为马克思的社会资本再生产理论以及资本的循环与周转理论所揭示出来。1868年7月11日马克思在一封致库格曼的信中说：“……要想得到和各种不同需要量相适应的产品量，就要付出各种不同的和一定数量的社会总劳动量。这种按一定比例分配社会劳动的必要性，决不可能被社会生产的一定形式所取消，而可能改变的只是它的表现形式，这是不言而喻的。自然规律是根本不能取消的。在不同的历史条件下能够发生变化

的，只是这些规律借以实现的形式。”<sup>①</sup>在资本主义社会中很长时期不具有自觉地按这一客观规律管理全社会经济活动的条件。这是因为，生产资料的私有制决定了每个资本家在决定自己的生产计划时不是从社会需要出发，而是从是否能够获利及利润高低出发，这样就必然要造成个别生产的有计划性和整个社会生产的无政府状态的矛盾。这一矛盾通常是通过周期性的经济危机来解决的。随着生产力的发展和生产社会化程度的提高，社会化大生产与生产资料资本主义私有制之间的矛盾日趋尖锐。资本主义企业的组织形式开始发生了变化，个人资本逐渐为股份资本所代替，大的股份公司进而演变为垄断企业，这种演变实际上意味着在资本主义基本矛盾日益尖锐的情况下，在资本主义生产关系范围内对生产的无政府状态的部分扬弃。这正如恩格斯在评论股份公司及托拉斯时说过的一句话：“由股份公司经营的资本主义生产，已不再是私人生产，而是为许多结合在一起的人谋利的生产。如果我们从股份公司进而来看那支配着和垄断着整个工业部门的托拉斯，那末，那里不仅私人生产停止了，而且无计划性也没有了。”<sup>②</sup>第二次世界大战后，随着新科学技术革命的发展，出现了许多新兴工业部门。工业部门结构更加复杂，相互联系也更加密切。生产各要素之间，不同经济部门之间，以及再生产的各个环节之间都必须保持更严格的比例关系。这种情况必然要求作为总资本家的国家干预，以协调各部门的关系。在这一时期发生的一般垄断资本主义向国家垄断资本主义的转变及在各发达资本主义国家国民经济计划化的发展，正是适应经济的这种客观要求而出现的。它表明，生

---

<sup>①</sup> 马克思：《致路·库格曼》（1868年7月11日），《马克思恩格斯全集》第32卷第541页。

<sup>②</sup> 恩格斯：《1891年社会民主党纲领草案批判》，《马克思恩格斯全集》第22卷第270页。

产社会化程度的提高迫使资产阶级不得不在资本主义生产关系范围以内，尽一切可能把生产力当作社会生产力来看待，迫使资产阶级在资本主义私有制许可的范围以内，对资本主义经济的发展作必要的计划调节。另外，我们说资本主义计划化的发展是资本主义基本矛盾尖锐化的表现和结果，还表现在，由于生产力的发展，资本有机构成不断提高，利润率趋向下降。这样就产生了大量的过剩资本，利润资本化的过程日益混乱。为了防止整个资本增殖遭受严重干扰，这就需要作为“总资本家”的国家出面干预，有计划地使部分资本贬值，即有计划地使部分资本少利、无利，甚至亏损经营，并由国家担负这部分损失。以此来保证私人垄断资本的“正常”运转。为此也需要国家作出规划。最后战后各发达资本主义国家经济计划化的发展还同它们当时所面临的恢复遭受战争严重破坏的国民经济，使经济现代化的具体任务紧密相关。因为计划有助于科学地规划国家干预手段，明确和增强经济发展的目的性和协调性，减少行政干预，通过经济杠杆和市场机制引导企业生产投资。同时，计划还有助于预测世界经济发展的趋势，调整本国发展战略，消除对外开放中出现的问题。

第二次世界大战以后，各发达资本主义国家经济计划化的发展之所以可能，还同国家垄断资本主义的发展分不开。正如前面所说，早在20年代末30年代初的大危机时期，各发达资本主义国家就广泛实行了对经济的干预。第二次世界大战后，除美国外，各国的国有经济都有较大发展，国家经济力量增强，从而使得国家预算深度和广度有了很大发展。财政预算一向是资本主义国家对国民收入进行再分配的重要手段。战后，各资本主义国家充分利用国家财政作为“调节”国民经济的杠杆。政府逐年编制日益膨胀的大型预算，进行大量的直接投资，给垄断企业巨额贷款。以此来为经济的发展导向，促进计划目标的

实现。这就为各发达资本主义国家制定与实施经济计划创造了可能。最后资本主义国家能够在一定程度上实行对经济的计划调节还同他们制订了一整套产业政策,利用经济杠杆对生产、流通、分配、消费进行直接、间接干预有关。这些政策主要有:投资政策与信贷政策、税收政策、国家对企业的限制与鼓励政策、价格政策等。通过以上各种政策鼓励企业将自己的经营活动纳入计划目标的总方向内,此外,政府还利用各种方式为企业提供长、中、短期预报以影响企业的生产和投资活动,也有利于计划的实现。

国家的经济计划对于各发达资本主义国家来说,特别是对西欧各发达资本主义国家来说,实际上已经变成资本主义生产方式的一个有机组成部分,只是计划的形式随着国家的不同而有所不同罢了。这一点被一些资产阶级小资产阶级经济学家当作了资本主义与社会主义逐渐“趋同”的论据。其实这完全是一种形而上学的观点。经济计划只是达到某种政策目的一种手段,而不是区分社会经济性质的标志。恰恰是在计划所要达到的政策目标方面表明资本主义的经济计划与社会主义经济计划是根本不同的。各发达资本主义国家的经济计划所要达到的目的,决不是象社会主义国家的国民经济计划那样,是为了提高全体劳动人民的物质文化生活水平。它们的目的无非是为大垄断资本家集团创造一个实现垄断利润的最佳环境。这就是说:实行计划化并不能使工人摆脱被剥削的地位,相反,资本家将更“有计划地”攫取利润。另外这种计划的制定也不完全是按照客观经济规律的要求对各大垄断资本主义集团的生产进行调节,不仅如此,必要时他们制定的计划甚至会违背客观经济规律。如第二次世界大战后,他们为了垄断资本家的利益,特别是为了某些军火商的利益而大肆扩军备战。毫无疑问这种状况会对经济发展造成严重影响。资本主义国家计划的反人民性从计划制



定的过程也可以看出来。从形式上看资本主义各国的经济计划是由各方面的经济专家在政权的配合下制定出来的。其实完全不是如此。资本主义各国的国民经济计划的总轮廓不是产生于专家们的研究室，而是产生于各大垄断资本家集团和政府有关部门的联络机构。也就是说计划的基本框架是金融寡头同政府官员协商的结果，(如法国第六个计划制定的基本依据就是法国全国企业主委员会于1967年10月发表的宣言)。计划专家们的任务是用科学的方法整理有关数据；对金融寡头们的意图进行审核；对各个方面的统一协调性加以考虑；对方案进行可行性研究；最后把它变为完整的计划。可见专家们的任务不在于为计划的制定和国家行动提供依据，而仅仅是为国家如何贯彻、实现垄断资本家集团的意图提供行动方针。毫无疑问，这一点同社会主义国家的国民经济计划是完全不同的。

资本主义国家经济计划的制定工作是在特定的历史条件下，在特定阶级斗争和阶级力量对比条件下来确定垄断资产阶级的总体利益及根据这一总利益确定国家应当采取的行动方针。垄断资本家集团是相互竞争的对手，从根本上说他们无法制定一项共同的发展计划。但是，在如何稳定资本主义制度，加强对工人阶级的剥削及为利润的实现创造最佳环境方面，还是可以找到一些共同利益，从而达成一定协议的。当前各发达资本主义国家制定计划时的一个共同思想就是：有步骤地稳定地增长，缓解经济周期的影响；增强竞争能力，开辟国际市场；制定恰当的工业政策，改革产业结构以适应国际竞争；制定有利于垄断资产阶级的分配、收入政策，既要确保高额垄断利润，又能兼顾其他阶级的利益以求得一个稳定的发展环境，为垄断利润的实现造成最优化的条件。

**资本主义经济计划的作用与局限性**      发达资本主义国家的经济计划各有特点。法国的中期计划被认为是“结构性计

划”。从法国历次执行的计划可以看出，计划不仅规定了国家经济增长的总量指标，而且还明确规定了国家总体发展战略和产业结构变化目标，根据未来经济发展的作用确定了优先发展的产业部门。因此法国的计划所关注的不是速度和指标，而是各部门的协调发展问题。日本的经济计划同法国的计划不同，它一般被看作是预测性的计划，它往往被看作同长期天气预报一样，计划有可能是对的，也可能不准。不过日本的朝野人士一般都认为这种计划还是必要的，因为预测今后国民经济各部门发展的形势无疑会增加人们投资的信心；预测可能出现妨碍经济发展的各种不利因素，可以促进人们及早加以预防，准备必要的手段加以对付。不过人们普遍认为，一国经济的发展和运行要受国内外诸多因素的影响，市场经济的不确定性很强，预测的准确程度大可怀疑。因此不应强迫企业执行计划，即使是国营企业也不应必须按计划行事。企业可以接受计划指导，但也可以自行其是。除法国和日本这两种典型以外，还有一些国家制定并实行过一种短期的“行情计划”。

资本主义各国计划虽有差异，但是这些计划有一个共同点，就是它们都不带有指令性，都是一种指导性的计划。虽然如此，这种计划对这些国家经济发展起了不可忽视的作用。如法国二次世界大战后即有计划地将经济的发展重点放到煤炭、电力等能源部门，钢铁、水泥、交通运输、农业机械等基础工业部门，这就为经济的迅速发展奠定了基础。战后仅用了3年时间便恢复到战前的最高水平，1950年至1958年间法国国民生产年平均增长4.4%，远高于美国的2.49%和英国的2.0%。1960~1973年法国经济年均增长率达到5.7%。仅次于日本、超过了意、英、美、德等国。战后一直坚持经济计划的日本也有同样情况。在执行《国民收入倍增计划》的10年间，日本经济的实际年增长率为10.6%（计划为7.2%），工矿业年增长率为

13.8%（计划为10.5%），国际收入年经常余额为23.6亿美元（计划为1.8亿美元）。完全失业率从1960年的1.7%下降到1970年的1.1%。日本的经济现代化主要是在这一期间实现的。

从战后各国实行经济计划的实践来说，经济计划对资本主义经济发展的作用至少有以下几点：第一，实行经济计划的一个十分明显的作用就是促进了战后经济的恢复和发展。这是因为，战争结束初期，多数国家经济破坏严重，私人垄断资本集团经济力量有限，国家通过计划的制订与执行，集中力量恢复那些对国民经济有决定意义的基础工业部门，从而带动了整个经济的恢复与发展。第二，经济计划的实施还促进了部门结构与地区结构的调整。通过计划促使国家将资金集中投放到计划规定优先发展的部门和地区。通过制定与计划相配合的各种优惠政策促使私人资本流向重点发展的部门和地区。这样有利于消除经济发展中的不平衡现象。第三，促进了科学技术的发展，增强了垄断资本的竞争力，科学技术的研究工作，往往是耗资巨大，而又很难在短期内取得经济效益，因此，私人资本一般不愿意向这方面投资。为了扶持本国垄断资本，增强本国垄断资本在国际市场上的竞争能力，国家往往是通过计划拨出巨款来发展科学研究和技术事业。这当然促进了科学技术的发展。第四，资本主义各国计划的制定与实施虽然不能从根本上消除资本主义的基本经济矛盾和危机，却减弱了资本主义经济危机的破坏程度，使得各国经济周期的起伏趋向缓和。

资本主义的计划化推动了战后资本主义经济的发展，这仅是事情的一个方面。另一方面是，战后资本主义经济发展的实际状况也暴露出资本主义计划化的局限性。这是因为，资产阶级政府及垄断寡头在联合制定计划时的目标选择，不是着眼于整个社会的最优选择，而是从垄断资产阶级狭隘的阶级利益着

眼的最优选择。依据这种选择制定的计划是为垄断资本家集团榨取和实现超额垄断利润服务的一种手段，是特定历史阶段垄断资产阶级经济利益和意识的综合反映。因此这种计划不是自觉地实现经济规律的要求，而往往是同经济规律的客观要求大相径庭。另外，资产阶级国家制定和实现的计划比个别资本家和个别垄断资本家集团制定的计划要站得更高，看得更远，包容的范围也要广泛得多。但是由于生产资料私有制的统治，使计划的作用受到极大地限制。资本主义企业的产、供、销都是同市场直接联系在一起的，市场调节是整个资本主义经济运行的最主要的形式，国家的计划调节也只能通过商品货币市场发生作用，因而它只是市场调节的补充。因此，国家计划往往会脱离整个社会生产发展的实际情况，最终并不能完全摆脱生产的无政府状态，不能使国民经济有计划按比例地平稳地向前发展。战后各发达资本主义国家经济计划化的发展并没能使各国摆脱危机，相反随着国家调节的加强反而出现了“通货膨胀”和“滞胀”等更加难以医治的顽症。

#### 第四节 财政与货币金融政策是国家 垄断资本调节经济的重要手段

**国家垄断资本与财政政策** 国家财政本来是国家对国民收入进行再分配的手段。今天，当社会生产得到了巨大发展，生产的社会化程度空前提高，因而要求国家更经常更深入地对社会经济发展的各个环节进行严格调节的时候，国家财政便很自然地成了与国家政权紧密结合在一起的垄断资本调节经济的最重要的手段了。国家财政包括中央政府和地方政府以及国家机关的预算，此外，还有社会保险。

国家垄断资本对社会生产的调节是既利用财政收入，也利

用财政支出。第二次世界大战以后，各发达资本主义国家的财政收支都有了巨大发展。根据美国经济学家罗斯托在《世界经济·历史与展望》一书中提供的数字，英国在1780~1825年间政府的财政收支分别占国民生产总值的11~19%，1825~1910年占11~14%，两次世界大战之间占24~30%。法国在1828~1870年间财政收支分别占国民生产总值的15%左右，1870~1910年占20~21%，两次世界大战之间上升到24~39%。德国1870~1910年间占9~18%，两次世界大战之间上升到25~43%。美国1870~1910年间占7~9%，两次大战间达到21~22%。日本1885~1905年间为10~20%，由日俄战争到第二次世界大战间（1905~1940年）上升到20~40%。从世界银行1988年《世界发展报告》可以看出，即便是在资本主义和平发展的70~80年代，各发达资本主义国家财政收支占国民生产总值的比重还是有了很大提高。一般都超过了1/3，有的甚至高达50%。正是由于国家把愈来愈多的资金掌握在自己手中，因而使它调节社会经济发展的能力空前提高。

国家调节经济的最重要的内容就是政府利用大量资金通过采购或直接、间接投资来扩大消费需求和投资需求，以缓解需求不足造成的生产过剩的危机，维持资本主义经济的正常运转。因此，从这个角度讲，财政支出比财政收入对生产的作用和影响更大。实际上各国政府主要也是通过这种方法来干预本国经济的发展，这可以从各国政府在编制预算时重点放在安排预算支出看出。

根据世界银行历年公布的《世界发展》可以看出，第二次世界大战以后各发达资本主义国家政府的财政开支占社会总产值的比重一直是保持在很高的水平上。（见表6—2）。

国家支出的主要方向会对社会经济发展的方向和规模都发生很大影响。战后长期冷战使得各国军事支出在政府开支中占

中央政府支出占国民生产总值的比例 (%)

表 6—2

|      | 1960 | 1973 | 1982 | 1986 | 1987 | 1988 |
|------|------|------|------|------|------|------|
| 美国   | 27.5 | 31.3 | 37.6 | 24.5 | 23.3 | 22.9 |
| 日本   | 13.2 | 22.1 | 34.5 |      |      | 17.0 |
| 联邦德国 | 32.5 | 41.5 | 49.4 | 29.9 | 30.1 | 29.9 |
| 法国   | 34.6 | 38.5 | 50.7 | 44.1 | 45.1 | 43.1 |
| 英国   | 32.4 | 40.8 | 47.4 | 40.6 | 38.9 | 37.6 |
| 意大利  | 30.1 | 37.8 | 53.7 | 50.2 | 52.0 | 51.3 |

有很大比重，如：战后美国军费开支不断增长：1947年为90亿美元，1953年为486亿美元，1968年为769亿美元，1975年为837亿美元，1978年为995亿美元。以后各年也大致保持同预算同步增长的趋势，一般都占到了国家预算的30%左右。这就造成了国民经济军事化的趋势。军事工业目前已成为美国工业的一个重要组成部分。军事生产有稳定的需求，并可获得高额利润。美国的许多大的垄断公司如洛克希德飞机公司、波音飞机公司、麦道飞机公司、通用动力公司、纽波特纽斯造船公司、太奥格尔公司都是一些大的军事承包商，他们的50~90%的产品是为国家军事订货而生产的。它们同国家、军队密切结合，已发展成军事工业综合体的垄断组织了。

国家借助于财政支出，通过各种投资活动刺激工业、农业和其他部门的发展，影响不变资本形成的速度和结构。在整个战后年代，英国国家投资一般都占到社会基本建设总投资的40%以上。通过国家直接投资可以调节产业结构。对军事工业的投资有利于调节军用工业与民用工业的关系，促进军事工业的发展。美国第一次世界大战过程中，私人资本曾大量投资军事工业，以图在世界市场上对军火需求急剧增加时捞取丰厚的

利润。但在战后，由于需求的急剧削减，致使许多军火工业陷入困境。为了不重蹈第一次世界大战的复辙，第二次世界大战过程中，美国私人垄断资本很少再直接投资军火工业。美国第二次世界大战中的军火工业主要是靠国家投资建立起来的。再如第二次世界大战以后，西方各发达资本主义国家主要投资恢复与发展了煤铁、交通、电力及通讯等基础工业，从而为整个经济的发展创造了一个优裕的条件。当前各国投资则多集中在尖端工业部门，这当然是为了在国际资本竞争日益严峻的情况下，争取自己的生存与发展。其次，通过国家投资还有利于调整国家经济的地区结构。如法国的东北部与西南部存在着严重的对立，东北部是工业化和城市化都很高的地区，而西南部则是贫困落后的农业地区。为了改变这种不均衡状况法国政府实行了旨在改变这种状况的倾斜政策。在这些地区建立了一些新的工业部门，如在敦刻尔克建立了大型全套钢铁冶金工业，同时建立了一些制造业和轻工业，以便吸收妇女参加工作。在农村通过降低农机及农药的价格促进农业发展，通过加强农村住房、道路、电力等建设增加了农村青年的就业机会。这样法国西部地区成了法国就业人数增加最快的地区，与东部经济上的差距在不断缩小。

除了直接投资之外，以各种形式的津贴和补助金支持重点产业部门和加强落后地区的开发，也是国家通过财政支出调节社会经济发展的一种重要形式。西德为了发展本国的采矿、石油、冶金、造船等工业曾以各种形式资助私人垄断企业，每年由几十亿至百亿马克不等。美国从1949年到1956年通过预算拨款对衰老工业部门及面临破产的企业的补助共67亿美元。1956年以后每年都在10亿美元以上。为了维持农业生产的繁荣与出口，美国每年都给农业生产大量补贴，在70年代每年给农业的补贴由20亿美元至100亿美元不等。1976年克莱勒汽

车公司亏损 11 亿美元，面临破产，美国政府便一次给予 15 亿美元低息贷款，帮助其渡过了难关。日本为了发展自身的电子计算机工业以与美国竞争，1971~1976 年给本国最大的三家电子工业集团 2 亿多美元的补贴。

社会福利支出是资产阶级国家财政支出的一个重要项目。战后这项支出还有不断上升的趋势（见表 6—3）。社会福利的增加对调节阶级关系缓和社会矛盾和为社会经济的发展创造一个稳定的社会环境起了很大的作用。

住房、社会保障和福利占中央政府财政支出的%<sup>①</sup>

表 6—3

|      | 美国   | 英国   | 法国   | 意大利  | 加拿大  | 瑞典   | 澳大利亚 | 西德   |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 1972 | 35.3 | 26.5 | —    | 44.8 | —    | 44.3 | 20.3 | 46.9 |
| 1986 | 31.0 | 30.2 | —    | 30.0 | 35   | 51.8 | 28.9 | 50.5 |
| 1987 | 31.3 | 31.6 | 38.5 | 36.3 | 36.3 | 50.8 | 28.6 | —    |
| 1988 | 31.5 | 30.9 | —    | 35.4 | 37.3 | 54.2 | 28.6 | 49.4 |

资本主义国家财政收入的主要来源是税收。税收一般要占国家财政总收入的 90~95%。税收原本主要是用来保证国家政权及军队的日常开支的。但是，在国家垄断资本主义条件下它又获得了一项新的职能——调节国家经济生活的杠杆。国家通过增减税金的办法来调节社会的总需求与总供给，使其保持平衡，减缓周期波动。当经济状况欠佳，衰退迹象开始出现的时候，政府往往用降低税率、加速折旧、减税、免税甚至退税的办法来刺激经济的回升。当经济出现“过热”时则采用提高税率的办法来控制经济的发展。第二次世界大战以前美国政府主要是按照凯恩斯理论通过增加政府的公共开支来刺激经济增

① 根据世界银行编：《世界发展报告》（1988、1989 年）数字编制。



长；第二次世界大战后则改为主要是通过减税来促使经济发展。为了恢复和发展生产，美国在第二次世界大战结束后，立即通过了《税收调整法》和《复原税法》，取消了企业的股本税和超额利润税，降低了个人所得税、公司所得税和部分货物税的税率。1948年又进一步使个人所得税由19~86%降至16~82%。1960~1961年当战后第四次危机袭击美国的时候，美国进行了战后第一次大规模减税。1961年肯尼迪提高了固定资产折旧率，并首次给新投资减免7%投资税的优惠。1964年削减115亿美元的个人所得税，个人所得税因此从20~91%降至16~77%，1965年更降至14~70%，同期公司所得税从30~52%降至22~50%，再降至22~48%。这些刺激促使美国迅速摆脱了危机。1980年初，严重的经济衰退再次袭击了美国，并导致了卡特政府的垮台。1981年接替卡特入主白宫的里根依据“供给学派”的观点，极力设法刺激供给，即通过减税来刺激增加储蓄和增加投资，从而增加政府收入，平衡预算，实现经济的持续增长。这种政策集中地体现在里根政府于1981年推出的《经济复兴税法》当中。按照该法，美国政府从1981~1984年将分三批将个人所得税共减少23%，把税率从14~70%降至11~50%。从1981~1984年间美国政府因减税少收入2800亿美元。大规模的减税促使了美国经济的回升。

国家除通过减免税来鼓励企业投资，加速资本积累以扶持特定产业部门和地区的经济发展外，还可以用加速折旧、投资税回扣等办法达到同样的目的。折旧本来是为了补偿固定资本的磨损，因而国家对折旧基本是不课税的。可是超常的加速折旧就不同了。加速折旧可以使企业在固定资本磨损之前就收回它的全部价值，这实际上是把企业的一部分利润算作了生产成本，因此减少了企业应缴税额。美国从1950年开始实行加速折旧法，允许企业在投产初期即可冲销掉固定资产75%的价值。

有人计算仅此一项美国企业在 1985 年就多获得了 450 亿美元的自有资金。毫无疑问，这种措施当然会促进生产的发展。

对资本利得实行轻税政策也是美国政府利用税收政策调节经济发展的一项办法。所谓资本利得系指公司买卖债券、股票等证券获得的收益。如果对资本利得课以重税、证券持有人即使发现证券有较大增值，也会因税重而避免出售证券。这就会妨碍资本流动，从而造成投资不振，影响市场活跃。所以各资本主义政府一般都采取对资本利得的税率远低于所得税最高税率的鼓励投资的政策。

此外，美国政府为了促进生产，对企业的亏损“向上转 3 年，向下转 7 年”的政策。这就是说，当纳税企业出现亏损时，亏损可以用前 3 年的盈利抵补，如果前 3 年利润不足以弥补亏损，则可记在帐上，用以后 7 年的盈利弥补。这样当企业亏损时可以申请相应地退回前 3 年的部分税款或全部税款，甚至可以在以后 7 年内减免税收。这当然十分有利于亏损企业改善经营管理，以恢复生机。

**用货币信贷关系调节社会经济生活**      利用货币信贷关系调节国家经济生活是资本主义国家有目的地调节经济的一个重要方面。控制通货供应量是各发达资本主义国家管理物价和对国家经济进行宏观调控的总闸门，放弃金本位又是政府自由控制货币流通的前提条件。30 年代以前资本主义各国是实行金本位制。银行发行银行券的保证制度和发行最高限额都是由国家法律规定的。银行券的发行是以黄金和期票等商业票据担保的。银行券可以自由兑换黄金或金币。在这种情况下各国的货币流通量完全是由市场状况自发调节的，政府很难自觉地加以控制。30 年代世界规模的大危机使得货币的金本位制彻底垮了台。第二次世界大战期间各国普遍发生严重通货膨胀。战后由美国一手策划的布雷顿森林体系，带有少许金本位制的痕迹，如美国

对外国的中央银行和政府机构持有的美元按官价兑给黄金。这是一种建立在美国霸权基础上的货币制度，一旦美国的霸权地位动摇，这个制度也就会崩溃。1971年美国完全停止了黄金的兑换，1973年各国货币同美元的金平价完全取消，金本位的痕迹荡然无存。金本位的彻底崩溃为各国政府利用货币信贷关系对国家经济进行宏观控制提供了更广阔的活动天地。因为这时，中央银行不再受黄金储备和商业票据的限制，以大量国家债券为保证就可以扩大发行货币，而国家债券是由政府自行发行的，因而政府就可以用增加或减少发行债券来影响货币发行额，控制货币与信用的供应量，从而对经济生活进行间接的调控。

中央银行是国家垄断资本主义利用货币关系调节社会经济生活的执行机构。大多数国家的中央银行都是国有的，有的国家银行国有化的程度是很高的。如法国早在第二次世界大战结束初期，政府就把巴黎国民贴现银行、国民工商银行、里昂信贷银行、兴业银行等银行实行了国有化。1981年密特朗政府对银行再次实行国有化，从而使法国国有银行占到全部注册银行的1/2以上，存款的87.6%和放款的77.6%。法国政府之所以要对银行进一步国有化，主要目的是为了强化政府对银行业务的控制，以使银行业务能更符合对社会经济生活的调控。

另外，为了确保银行能按照客观经济生活的需要调节货币流通，排除政治因素对货币政策的影响，西方各国立法机构一般都赋予中央银行以独立的地位。如联邦德国的《联邦银行法》就规定：联邦银行不受政府指示的约束，联邦银行可以制定具体的货币政策和决定如何把这种货币政策具体地动用到经济过程中去。为了保持货币的稳定，各国中央银行一般都对纸币的发行实行了垄断，并根据每年对国民经济发展的预测确定货币供应量的增长幅度。在西方各国中，联邦德国对货币发行的控制是较为成功的。

资本主义各国政府通过银行调控货币信贷关系，进而对整个社会经济生活实行调控的办法主要有以下几点：第一，首先是政府为各银行吸收存款规定一个法定的储备额度，即银行存款准备金率。商业银行在承接了存款以后，不能将这些存款全部贷出，它必须提取一部分存入中央银行，以保证其支付能力。例如美国的现行法令就规定，吸收存款的银行，它存款净额的第一个 2500 万美元储备金额为 3%。以后为 8~14%。储备额度的高低直接影响可供银行贷放资本的数量。需要紧缩银根时，可提高储备额度，这样银行可贷放的资金就会减少，相反，降低储备额度可贷放资金就会增加。实行吸收存款准备金制度之初，其目的在于防止商业银行失去清偿能力而倒闭和确保中央银行作为全国非现金结算的中心地位。现在则成了政府对社会经济生活实行宏观调控的一个重要手段了。第二，调整中央银行的再贴现率来影响货币市场的利率。所谓贴现系指私人工商企业用尚未到期的票据、债券等有价证券提前到商业银行提取款项，即所谓贴现。银行付给款项时收取一定比例的利息谓之贴现率。商业银行如果储金短缺也可用这些票据到中央银行贴现，谓之再贴现。商业银行向中央银行支付的利息率谓之再贴现率。银行储金短缺往往是借贷市场需求旺盛的表现，这时放款利率较高，商业银行往往会用手中的期票、债券向中央银行再贴现。因此，中央银行的再贴现率的高低会直接影响商业银行的贴现率进而影响市场利率的高低。在正常情况下，中央银行的再贴现率如果提高，货币市场的利率也会随之而提高，进而使社会对货币资本的需求受到抑制；如果再贴现率降低，货币市场的利率也要随之降低，社会对货币资本的需求增加，进而造成了货币和信用流通量的增加。因此，调整再贴现率就成了政府对整个社会经济生活进行调控的重要手段。当投资活跃，生产盲目扩大，经济发展“过热”时，提高贴现率可以起到防

止危机和通货膨胀的作用。而当市场疲软，经济处于危机和萧条状态时，降低贴现率可以刺激经济的发展，起到反危机的作用。第三，利用公开市场业务控制货币供应量。所谓公开市场业务系指中央银行在市场上公开买卖有价证券。当国内经济衰退、银根吃紧，需要放松银根时，政府就可以在市场上买进公债等有价证券。这样就可以使市场上流通的现金增加，从而促进投资与消费。同时，由于中央银行大量购进有价证券，证券价格便会上涨，未来收益相对降低，这也会造成市场利率下跌，促使整个社会银根趋向于宽松。当市场状况需要政府抽紧银根时，政府可以大量抛售公债或其他有价证券。这样就可以导致市场货币流通量和信用的紧缩，从而有利于摆脱经济过热状态。

应当指出的是，以上三种办法在现实经济活动中往往是同时结合使用。当社会经济状况不景气处于发展周期的低谷时，政府往往要同时降低法定储备金额度、大规模购进政府公债以及调低贴现率。这样促使市场利率降低，刺激投资或增加消费需求，进而促使经济回升。反之，当社会经济过热或流通中货币太多引起通货膨胀时，政府就可以通过中央银行采取相反措施使市场利率上升以抑制投资需求和消费需求，缩小商业银行的放款能力，遏制通货膨胀，保持市场稳定。当然实行这种调节的效果如何还取决于政府的预测判断是否正确，对策是否合适。当然这种调控要取得预期效果，还要其他方面的配合。如在70年代以前，联邦德国一直综合采取以上各种办法对经济实行调控，但效果并不理想。1969~1973年通货膨胀率高达8%。究其原因主要是由于联邦银行在实行上述措施的同时，没有在对外经济方面采取有效的预防措施。因为在固定汇率和货币完全自由兑换，联邦银行有义务用马克来无限制的购买外汇。在这种情况下联邦银行如果想要提高利率以抽紧银根，商业银行就会接受外国银行的外汇贷款，再以此向联邦银行兑换马克，从

而导致国内货币量的增加，使联邦银行采取的紧缩措施失效。在这种情况下只有变固定汇率为浮动汇率才能奏效。

## 第五节 国家垄断资本主义的历史地位

**国家垄断资本主义是资本主义社会发展的新阶段** “国家垄断资本主义是资本主义发展的新阶段”这个论断包括两方面的含义。一方面是说国家垄断资本主义依然是资本主义；另一方面又是说它又不同于自由资本主义和一般垄断资本主义，而是两者的继续和发展。我们说国家垄断资本主义依然是资本主义首先是同那种把国家垄断资本主义当作社会主义的人对立的。国家垄断的资本主义性质首先可以从构成它的两个方面的性质来说明。我们知道，国家垄断资本是垄断资本与资产阶级国家的结合。构成国家垄断资本一方的私人垄断资本的基本组织形式是股份公司。按照马克思的说法，这种股份公司乃是资本在资本主义生产方式范围内部的一种“扬弃”，它表明生产力迅速发展，生产社会化程度日益提高的客观现实迫使资产阶级不得不承认这种日益增长的生产的社會性质。但是，“这种向股份形式的转化本身，还是局限在资本主义界限之内”的，这种转化并“没有消除生产力的资本属性”。事实上也是如此。股份所有制依然是在资本归个人私有的基础上组建起来的。这正像列宁在《帝国主义是资本主义的最高阶段》一书中指出的，“生产社会化了，但是占有仍然是私人的。社会化的生产资料仍旧是少数人的私有财产。”<sup>①</sup>第二次世界大战后，西方各发达资本主义国家大量发行小面额股票以吸收、筹建更多资本，结果股

---

<sup>①</sup> 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，《列宁选集》中文第2版第27卷第341页。

权趋于分散，股东人数迅速增加。不过这种现象并没有改变事情的本质。工人和一般市民购买少量股票并不能使他们变为老板，也不能使他们免受资本的剥削。小额股票发行唯一结果是降低了控制企业所必须的“股票控制额”，从而使得垄断资本家可以用相对说来更少的资本就能控制更大量的资本，从而使他们可以用同等的资本控制更多的企业。构成国家垄断资本主义另一方面的国家，是资产阶级的国家，它是作为“总资本家”而存在的。这就决定了资本主义国有企业的基本性质是资本主义性质的，它是垄断资产阶级的公有财产。恩格斯在《反杜林论》中说：“无论转化为股份公司，还是转化为国有财产，都没有消除生产力的资本主义属性。在股份公司那里，这一点是十分明显的。而现代国家却只是资产阶级社会为了维护资本主义方式的共同的外部条件使之不受工人和个别资本家的侵犯而建立的组织。现代国家，不管它的形式如何，本质上都是资本主义的机器，资本家的国家，理想的总资本家。它愈是把更多的生产力据为己有，就愈是成为真正的资本家，愈是剥削更多的公民。工人仍然是雇佣劳动者、无产者。资本关系并没有被消灭，反而被推倒了顶点。”<sup>①</sup>事实上也正是如此。在当代资本主义国家中，不仅是一般垄断资本、国家与私人垄断资本合资的企业保持了资本主义的本性，就是那些纯粹的国有企业也是直接、间接为私人垄断资本服务的。如前所述，现代资产阶级国家的国有企业或有的是建立在那些收益极低的公用事业、基础工业部门，其作用是在于用负盈利、不盈利和少盈利的办法为私人垄断资本提供廉价的原料、燃料和交通、邮电等服务，以保证这些私人垄断资本获得高额垄断利润；有一些是建立在科研及尖端工业部门。这些部门既是保证国家工业持续发展并在

---

<sup>①</sup> 恩格斯：《反杜林论》，《马克思恩格斯全集》第20卷第303页。

国际市场上具有竞争能力所必须，另外又是风险大，较长时期内很难见收益，因而私人垄断资金不愿投资，只好由国家投资兴办。这些科学研究的成果又往往被私人垄断资本无偿占有。这两种情况都充分显示了在这些企业内部虽然没有私人资本家公开出现，但是，却实实在在存在着资本对劳动的剥削关系。所不同的只在于，在这里，直接与工人对立的不是资本家，而是它们的代理人，是由“总资本家”即资产阶级国家委派的代表。形式不同了，实质并没改变。

我们说国家垄断资本主义依然是资本主义并不是说它与以往的自由资本主义或一般垄断资本没有什么区别。不是的。国家垄断资本主义与以往的资本主义比较起来已发生了重大变化，发生了部分质变，因而构成了资本主义发展过程中的一个新阶段。这首先表现在资产阶级国家的国家所有制的产生与发展。资产阶级国家所有制的发展并在整个国民经济中占了重要地位表明，继股份所有制的发展使集体资本家所有制取代了个体资本家所有制之后，现在又由作为全体资本家的代表的资产阶级国家即“总资本家”对生产资料的直接占有，取代了垄断资本家的集体所有。由于这一变化使得资产阶级的国家已不再是简单地作为资本主义社会的上层建筑来维护资本主义经济发展的外部条件，它已直接干预资本主义再生产的各个环节或领域中去了。这时，国家不仅直接从事某些商品生产，而且以经济计划、税收等手段影响私人企业的生产；通过财政收支和价格的调整把国有企业职工创造的部分剩余价值让渡给私人资本；通过政府的巨额开支，增加公用事业的建设等办法来帮助私人企业的剩余价值的实现。

其次，我们说国家垄断资本主义的发展已使资本主义进入了一个新的发展阶段还因为当代各发达资本主义国家都对国家经济生活进行了全面的干预和调节。资产阶级国家本来就是为



资本主义经济服务的，不过当代资本主义国家的作用已显然与以往不同，它已不单纯是通过建立各种法律、制度并以警察、军队等暴力机关来强行贯彻这些法律、制度以便为资本主义经济的正常运转创造合适的外部条件。而且直接承担起国家全部经济生活的领导者和组织者的责任。如前几章所述，为了达到这个目的它制定了各种有利于垄断资本的倾斜政策；建立了越来越多的官方经济机构；制定了各种长期的和短期的经济计划。这样就形成了一套指挥全国生产的完整体系。

第三，资本主义经济的运行与调节机制发生了重大变化。在自由资本主义阶段，社会经济的运行与调节主要是靠价值规律通过市场，通过自由竞争来自发地进行。正是由于部门内部的竞争与部门间的竞争造成了两种平均化的运动，造成了价值向生产价格的转化，调整着社会生产各部门之间的比例关系。到了垄断阶段，就个别垄断集团来讲，它们内部的生产虽然有着十分严密的计划，而且凭借着它们庞大的经济实力也能对整个社会生产与流通造成一定程度的影响。但是，总的说来，起支配作用的仍然是市场机制的自发调节。30年代以来，随着国家垄断资本的发展。虽然激烈的竞争依然存在，市场调节依然是调节经济的主要形式，但是，国家对社会经济的宏观调节发挥了重要的作用，甚至可以说左右了整个资本主义经济的发展。如前所述，这种调节有的采取了制定与执行经济发展计划的形式；有的采取了制定具有明显倾向性政策以引导社会资本投入某一领域或地区的形式；最经常和最普遍的还是利用货币、金融政策、税收政策、价格政策、劳动工资政策及社会福利政策等来影响社会经济的发展。如前所述，国家对经济的这种自觉调节的发展，是同资本主义基本经济矛盾的日益尖锐化；同利润率的下降密切相关的。因为市场的自发调节虽然在劳动力与资源的分配上能起作用，但是对由于总供给与总需求的矛盾及由此

引起的社会经济发展停滞乃至萎缩；对失业及通货膨胀问题；对保持地区及部门间平衡发展问题；对充分合理地利用各种资源问题以及对解决收入分配过于悬殊，防止公害等社会经济问题，不是无能为力，便是作用发生的过程过于迟缓，乃至一定要在付出巨大代价之后才能发生效用。这种情况都要求国家出面进行宏观调节，以使社会生产得以较为顺利地进行。

当然，国家对社会经济的干预几乎可以说是在资本主义经济产生最初就已经存在，但是，只有当国家垄断资本主义充分发展之后，这种干预才具有了同以往不同的全面性和经常性。当前国家调节对各发达资本主义国家的经济顺利运行来说，已不是仅仅是辅助作用了，它已成了能使各国经济较为平衡和较为顺利发展的唯一办法了。作为总垄断资本家的现代资产阶级国家是一种凌驾于个别垄断资本家之上的社会力量，它既代表着私人垄断资本的长远的根本利益，又摆脱了个别垄断资本及垄断资本集团的局限，能够更客观更全面地从整个垄断资本的利益出发制定发展资本主义生产的战略；能够从垄断资本的长远利益出发来调节工人阶级与资本家的关系。因此国家调节的加强和资本主义经济运行的这种变化标志着资本主义关系的又一重大变化，从而形成了资本主义发展的又一新阶段。

第四，由于以上诸因素综合作用促成了资本主义基本经济规律作用形式的变化。在国家垄断资本统治的条件下，追求剩余价值依然是各类垄断企业的直接目的。也就是说资本主义生产的本质没变。但是，当代各发达资本主义国家中各企业剩余价值的生产都受到了国家干预的严重影响。国家对某种生产的帮助优待或限制阻碍在相当大的程度上决定了各企业剩余价值的生产。通过各种税收，国家占有了各企业生产的相当大的一部分剩余价值，从而使得单个资本家及资本家集团对本企业职工剥削变成了整个资产阶级对整个工人阶级的剥削。就垄断

企业的利润构成来说，它除去包括一般垄断企业利润构成的那些部分之外，还包括由于国营企业负盈利经营、减利经营及无利经营而转移到一般垄断企业中的剩余价值。这也就是说，私人垄断资本家所获得的利润中，还包括由国营企业职工创造的，通过以上办法转移到私人垄断资本家腰包中的一部分剩余价值。这样就使得剩余价值规律的实现形式和平均利润率规律的作用形式再次发生了形变。资产阶级国家的企业虽然也是垄断企业，但是，它并不参与垄断企业间平均利润率的形成，这样就提高了垄断企业的平均利润率。此外，为大金融寡头控制的国家还通过国家预算、价格政策进行有利于垄断资产阶级的国民收入再分配，使巨大的私人垄断组织得以占有非垄断企业职工所创造的剩余价值。军事订货和政府的日常消费，把通过各种税收，特别是通过所得税集中起来的非垄断企业职工创造的剩余价值和小生产者及其他劳动者创造的价值，转移到垄断企业，变成了大垄断组织的利润。各发达资本主义国家日益增加的庞大的政府开支，虽然使剩余价值在全社会的转移十分错综复杂和隐蔽，但却是无法否认的事实。毫无疑问，这也表明资产阶级内部关系及资产阶级与无产阶级之间的关系发生了新的重大变化，资本主义又发展到了一个新的阶段。

资本主义生产关系的核心是资本家阶级与无产阶级之间的关系，从这种生产关系诞生那天起，就包含有社会化大生产与生产资料私人占有之间的矛盾。资本主义经济发展过程既是生产力发展和社会化程度一步步提高的过程，也是资本关系适应生产力的这种发展而不断社会化的过程。这同时又是一个资本关系自我扬弃的过程。早在股份公司出现的时候马克思就曾经指出：“那种本身建立在社会生产方式的基础上并以生产资料和劳动力的社会集中为前提的资本，在这里直接取得了社会资本（即那些直接联合起来的个人的资本）的形式，而与私人资本相

对立，并且它的企业也表现为社会企业，而与私人企业相对立。这是作为私人财产的资本在资本主义生产方式范围内的扬弃。”<sup>①</sup>到19世纪末20世纪初，在垄断资本取得统治地位的同时，股份公司也成了资本主义企业的主要组织形式。这时资本关系社会化的结果终于使资本主义发展到了一个新的垄断资本主义阶段。不过社会生产力的发展并没到此为止，它在继续前进，社会化的程度仍在提高，资本关系亦在变化。这种变化的集中表现就在于国家经济作用的不断加强。还在上个世纪末恩格斯就预见到了这种变化，并充分估计到了它的意义。他说：“资本家本身不得不部分地承认生产力的社会性。大规模的生产机构和交通机构起初由股份公司占有，后来由托拉斯占有，然后又由国家占有。”<sup>②</sup>从本世30年代开始国家的经济职能不断加强，直至第二次世界大战后，国家垄断资本主义终于取得了统治地位，并使世界资本主义进入了一个新的发展阶段。

**国家垄断资本主义的矛盾及其发展趋势** 国家垄断资本主义的出现是资本主义基本经济矛盾发展的结果，是资本主义生产关系适应生产力高度发展和生产社会化程度日益提高而在资本主义范围内自我调整的结果。因此，在一定时间内和一定程度上，它有同生产力发展相适应的一方面。第二次世界大战以后，特别是在70年代以前，资本主义各国生产较为迅速的发展就证明了这一点。但是另一方面我们也必须看到国家垄断资本主义的出现与发展并没能从根本上解决资本主义基本矛盾，它仅仅是使得矛盾得以缓和、缓解。因为国家垄断资本主义的发展并没有改变这些发达资本主义国家的国民经济以生产资料

---

① 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第493页。

② 恩格斯：《社会主义由空想到科学的发展》，《马克思恩格斯全集》第19卷第247页。

资本主义私有制为基础的现实。即便在那些国有经济最发达的国家，国有经济、国家占有的生产资料也没有超过各自国家全部生产资料的50%，而且它的作用仅仅在于保障私人垄断资本对超额利润的追求，在这种情况下也就无法改变生产无政府状态，就是在那些实行经济计划最早、最全面的国家也不例外。因此在一定时间之后，在生产力有了更大发展之后，矛盾又会重新尖锐起来。1973~1975年的严重经济危机及以后的滞胀和低速发展结束了战后资本主义经济发展的“奇迹”，暴露了国家垄断资本主义的局限性，证明了它并不是彻底挽救资本主义制度的灵丹妙药。具体说来这些矛盾主要表现在：

第一，作为国家垄断资本主义的一个重要组成部分的国有企业的建立，本来就是为了以不获利或少获利的办法支持私人垄断资本使其能获得更多垄断利润。因此，这些国有资本又往往被称为“社会服务资本”。不过，国营企业的这种政策性亏损要有丰裕的财政收入为前提的，只有拥有足够的财政资金才能进行投资和对亏损国有企业进行补贴，要作到这一点就必须有经济的较为迅速的增长，只有如此才能使政府有足够的税收。可是第二次世界大战后开始的新科技革命，在经过了五六十年代高速发展之后，多数投资于基础工业的国有企业受到了严重冲击。这些“夕阳工业”企业亏损日益严重，须要大量资金来维持与挽救。自70年代以来世界资本主义经济发展陷入“滞胀”及低速发展泥沼后，这种日益增长的财政津贴已成为无法承受的重负。这就迫使多数发达资本主义国家重新推行私有化，以摆脱这种严峻状态。毫无疑问这是矛盾尖锐化的一个重要表现。

第二，国有企业的发展造成的现代资本主义经济内部矛盾加剧的状况还表现在它同私人垄断资本的矛盾加剧上。而且这种矛盾在那些私人垄断资本更为强大的国家表现得更加尖锐。如前所述，垄断资本家对国家垄断资本主义所有制的态度是具

有两重性的。一方面他们需要国有资本投入那些利润低微的基础工业、公用事业及交通邮电等部门，以便能为他们提供廉价的服务。他们也需要国有资本投入那些风险大短期很难获利的科研及那些技术尚未成熟的尖端工业部门，以便使他们随时可以获得廉价甚至不付代价的新技术，以保证在激烈的竞争中保持自己的技术优势。另一方面他们又害怕这种所有制，反对这种所有制。这一方面固然是因为他们害怕国有企业会成为他们的强大的竞争对手；更重要的原因则是他们往往直觉地把这种国有叫作“社会主义”而加以反对。这种矛盾态度在实践上的表现就是国有化与私有化的反复交替；表现在各国国有化政策经常遭到大垄断资产阶级的反对，甚至迫使政府将国有企业或国有资产低价出售给私人。美国政府战后对国有资产和国有企业的处理就是最好的证明。1952年9月20日艾森豪威尔在竞选总统时就曾说：“任何一项国家建设事业，只要是私人企业能够有效地完成的话，我们决不去承担。”<sup>①</sup>1954年艾森豪威尔政府制定了一项取消国家对原子能垄断权的法案，并先后将原子能工厂出售。肯尼迪政府时更声明：“私人企业在我们现在的国家制度下，应当是我们经济力量和政治力量的基础。这是我们对抗共产主义的唯一抉择。国家只应生产私人企业所不能生产的东西。”<sup>②</sup>美国政府虽然一方面在不断将国有财产和企业出售，一边还在不断从事新的国有事业的建设。第二次世界大战以后，美国政府的建设投资在国家建设总投资（包括私人和国家）中所占的比重曾一度从战时的61%下降到1946~1950年的22%，以后又有所回升，一直保持在30%左右。不过国家投

---

<sup>①</sup> 《纽约时报》1956年9月11日，转引自：《第二次世界大战后美国国家垄断资本主义》，三联书店1975年版第102页。

<sup>②</sup> 转引自同上书，第104页。

资多数是集中在盈利少甚至不盈利的公路建设、上下水道建设、环境保护及学校建设。这几项一般要占到国家投资的 85% 左右。这种状况十分典型地反映了大垄断资产阶级一方面离不开国有企业，另一方面害怕国有企业发展的矛盾心理。这种心态只不过是国家垄断资本主义内在矛盾的一种反映罢了。

第三，国家垄断资本主义发展促使其自身矛盾加深的另一表现是政府预算财政赤字的扩大和通货严重膨胀。如前所述，国家垄断资本主义的一个重要内容是利用政府财政的间接调节机制来影响社会经济的发展。第二次世界大战以前，在和平时期资产阶级政府一般是遵循“健全”的财政政策，即谋求国家预算收支平衡的政策。第二次世界大战以后，随着国家垄断资本主义的发展和国家干预的加强和扩大，“健全”的财政政策逐渐为“机能”型的财政政策代替了。这种财政政策追求的基本目标已不再是收支平衡，而是依靠政府收支来影响经济发展过程和发展方向。按照这种政策要求，在经济衰退和萧条时期应当采取减免税的办法来增加企业及社会成员的收入，刺激与促进各种消费及投资。同时又要扩大政府开支，扩大公用事业建设，以促进社会消费、个人消费。促进投资与消费必然会增加政府财政开支。另外在生产增长过度和通货严重膨胀的条件下，则要增加税收，降低社会成员的收入和消费水平。同时还要缩减财政支出，压缩社会成员收入和消费，限制投资。所有这些措施最终将会降低政府财政收入。所以这两种情况下都必然会导致政府财政赤字增加和通货膨胀，从而造成对经济发展不良的后果，造成资本主义基本矛盾的尖锐化。第二次世界大战以后各发达资本主义国家经济发展的实际情况完全证明了这一点。例如美国，第二次世界大战以后，由于政府对经济的干预日益加深，政府开支急剧增加，（当然促成政府支出增加的原因很多，但为了支持垄断资本而增加的开支，在开支增加总额中无疑占

有重要地位) 战前的 1932 年财政年度政府财政开支仅为 47 亿美元, 占国民生产总值的 6.96%。1959 年财政年度政府开支便增加到 792 亿美元, 占国民生产总值的 19.41%, 1969 年财政年度财政开支为 1836 亿美元, 占国民生产总值的 20.16%, 1970 年财政年度财政开支 5035 亿美元, 占国民生产总值的 21.36%。1989 年财政年度开支, 占国民生产总值的 23%。政府开支增加了, 可是财政收入没有相应增加, 因此使得政府的财政赤字迅速增长起来, 结果造成了国家债务巨增, 通货膨胀加剧。50 年代初, 美国政府的财政赤字仅占国民生产总值的 0.2%, 70 年代最高达到占国民生产总值的 3.6%, 80 年代初上升到 5.3%, 后由于极力压缩开支, 赤字有所下降, 可是 1987 年仍然高达 3.3%。为了弥补财政赤字联邦政府不得不大举借债, 到 1985 年美国国债已达 20780 亿美元, 该年支付国债利息占到了预算总开支的 21.6%。政府弥补赤字的另一条途径是增发货币, 这又必然会导致通货膨胀。美国 1965~1980 年年均通货膨胀率为 6.5%, 1980~1987 年为 4.3%。应当指出, 如此严峻的财政状况不是美国独有的。由于国家垄断资本主义的普遍发展, 其他发达资本主义国家同样存在着这些问题, 有的甚至更加严重。1965~1980 年英国的年平均通货膨胀率为 11.2%, 法国为 8%, 意大利 11.2%, 联邦德国 5.2%。1980~1987 年英国年平均通货膨胀率为 5.7%, 法国 7.7%, 意大利 11.5%, 联邦德国 2.9%<sup>①</sup>。

当前国家垄断资本主义所处的这种进退维谷的困境, 一方面表明, 垄断资产阶级在高度社会化了的社会生产面前对铁的现实不得不承认它的社会性, 并企图主动对生产加以调节; 另一方面由于生产资料的资本主义私有制依然是整个生产关系乃

---

<sup>①</sup> 以上数字均见世界银行编印的历年《世界发展报告》。



至社会制度的基础，因而使得资本主义国家的这种调节并不能从根本上改变资本主义经济的无政府状态。

第四，国家垄断资本主义发展的矛盾不仅表现在由于国家调节必然要带来财政赤字增加和通货严重膨胀方面，而且还表现在国家调节与市场机制对经济的自发调节之间的矛盾上。作为垄断资产阶级总代表的国家，着眼于宏观经济发展，调节的目的是争取经济较平稳的发展，为垄断资本家创造一个攫取超额利润的优良环境。因此国家的调节更多地是从资本主义经济的总体出发，按照高度社会化的大生产的要求，采取各种经济措施来尽可能地保证生产在较长的时期内按比例发展和均衡发展。而各个私人垄断资本集团一切活动的最终目的则是为本集团在尽量短的时间内攫取尽可能多的利润。加之这些私人垄断资本集团拥有完全独立主权，它的一切经营活动仅仅听命于市场的行情，受市场规律支配。资产阶级政府的调节措施在多大程度上能够得以实施和贯彻，都要以能否符合私人垄断资本攫取尽可能多的超额利润为转移。这是明显的矛盾。市场行情变动的趋势，利润获得的预期是私人垄断资本集团活动的决定性因素，国家的调节措施只能发生一定限度的影响。

通过以上的分析我们可以看出，国家垄断资本主义的出现，是资本主义基本经济矛盾日益尖锐化的结果，是利润率趋向下降规律造成的。它的出现把资本主义的发展推向一个更高的发展阶段。国家垄断资本主义的产生与发展是资本主义经济关系适应着生产社会化程度日益提高的要求，在其自身范围内的自我扬弃。这种变化在一定时间和一定范围内是符合生产日益社会化的要求的。因而它的出现与发展推动了资本主义生产力的发展，使科研、生产以及劳动力的再生产都高度社会化了。但是国家垄断资本主义的出现并没有从根本上消除生产的资本主义性质，因而也不能从根本上解决资本主义经济的基本矛盾，相

反它在一个新的基础上把这一矛盾推向了一个新的发展阶段。在这个阶段资本主义关系的自我扬弃已达到极限。在其自身范围内它已再无出路。生产的资本主义外壳就要破裂。这正象恩格斯所指出的，无论是转化为股份公司和托拉斯，还是转化为国家财产，都没有消除生产力的资本性质。资本关系没有被消灭，反而被推倒了顶点。但是，在顶点上是要发生变革的。生产力的国家所有不是冲突的解决，但是它包含着解决冲突的形式上的手段，解决冲突的线索。恩格斯在这里没有明确的指出冲突的解决采取何种形式，变革将把社会引向何方。对这个问题列宁作了更明确的说明。国家垄断资本主义“是社会主义的最充分的物质准备，是社会主义的前阶，是历史阶梯上的一级，在这一级和叫做社会主义的那一级之间，没有任何中间级。”<sup>①</sup>

---

<sup>①</sup> 列宁：《大难临头，出路何在？》，《列宁全集》中文第2版第32卷218～219页。

## 第七章 国家垄断资本主义条件下的 资本主义再生产和经济危机

---

经济危机是资本主义基本矛盾发展的产物。自从资本主义生产方式确立以来，经济危机便周期性地发生，并且给资本主义的社会经济关系带来日益复杂和深刻的影响。因此，自1825年英国爆发普遍的生产过剩危机以来，尤其是在1847年这种危机明显地成为一种世界性的经济现象之后，资产阶级、资产阶级经济学家和资本主义各国政府无不力图消灭经济危机，“熨平”再生产的周期性质。但是，经济危机仍然不以他们的意志为转移地频繁发生。特别是第二次世界大战后，随着国家垄断资本主义的进一步发展，国家对经济干预的空前增强所导致的资本主义基本矛盾的更加激化，资本主义经济发展的周期变得更为复杂了。

### 第一节 国家垄断资本主义条件下，资本主义经济危机日益深化的主要原因

**国家垄断资本主义的两重作用** 1929~1933年席卷资本主义世界的经济大萧条所促进的国家垄断资本主义的全面发展，对资本主义经济的作用具有两重性：一方面，它通过对经济实行全面的干预和调节，使资本主义经济关系在一定时期和在一定程度上适应了生产高度社会化的客观要求，从而对经济

的发展起到了某种推动作用；另一方面，也正因为这一发展进程并没有从根本上承认生产力本身所具有的那种社会化性质，因而它就不可能从根本上解决资本主义的基本矛盾，即生产的社会性同占有的私人性之间的矛盾，相反，却为这一矛盾的更加全面和更为猛烈的爆发准备了条件。

具体地说，第一，在生产和资本高度集中、生产高度社会化、以及管理科学技术空前发展的条件下，诚然，国家有可能动用各种经济的、政治的手段，间接地和直接地对整个国民经济实行统一管理，在地区之间、部门之间和企业之间进行综合调节，以减轻资本主义竞争和社会生产无政府状态规律的自发作用对经济所产生的破坏性冲击，保证整个经济的增长，但是，资本主义的生产资料私有制是国家垄断资本主义这一功能发挥的不可逾越的鸿沟，它终究要被囿于比较狭窄的范围内，不可能做到对整个经济实行有效的全面管理和调节。

例如，各国政府虽然可以利用现代科学技术和统计计算能力对社会生产和市场销售作出比较准确的分析和预测，但它们也不可能根据这一总体分析和预测来安排千万个私人企业（其核心是少数垄断资本集团）的生产和经营，确定其在生产和销售中应占的份额。因为，对私人所有者（特别是其中的垄断集团）来说，它们无不预期自己会在这一争夺中占有最大的份额，攫取到尽可能多的利润，包括把别人所该得到的据为己有，所以，它们的自身利益同这一调节所应达到的社会目标之间是相互矛盾的。在这种情况下，代表垄断资产阶级利益的各国政府所进行的经济调节也不可能是为全社会谋利益的，它必然要以保证私人垄断组织的利润、支持私人垄断资本的发展与扩张为前提，这就必不可免地会限制这种调节的有效性，最终还将造成适得其反的后果。

第二，与之相联系，国家虽然可以通过财政拨款或直接与

间接投资的形式大规模地干预经济，和为社会提供了数额巨大的资金，资助生产发展所必需的基础设施，兴办私人无法独立经营或因费用高、建设周期长、利润薄、风险大而不愿进行投资的生产项目，大力促进科学技术的研究、发明与推广应用，以及扶持国民经济中落后部门和薄弱环节的发展，等等，从而缓解了社会化的巨额资金需求与私人资本积累的有限性之间的矛盾，为社会生产的进一步发展创造了条件。但是，在资本主义生产资料私有制的情况下，国家干预经济所产生的这些效益，主要地或者在相当大的程度上都落到了在居民中只占少数的资产阶级手中，首先是那些为数更少的垄断资本和垄断集团手中，壮大了他们的力量，增强了他们对广大劳动者的剥削和统治。

第三，以 30 年代资本主义大萧条为背景的国家大规模干预经济，其动因和直接目的是为了反周期，主要手段是：通过实行赤字财政政策和信贷膨胀政策来扩大政府开支、刺激私人消费和私人投资，以弥补垄断资本主义条件下不可避免的“有效需求”的严重不足，为生产和产品的相对过剩找到出路。然而，采取这类措施不过是舍本求末，并不能消除产生生产过剩和有效需求不足的根本原因，它所刺激起来的消费需求和投资需求是以牺牲未来为代价的，因而在很大程度上是一种虚假的社会需求，它既不稳定，也不可能持久。

**资本主义经济危机的日益深化** 30 年代以来国家这一干预行动的史实表明，尽管它在一定程度上起到了刺激的作用，但所付代价却越来越大，淀积的矛盾愈来愈深，以致使自身走进了死胡同中。例如，政府开支的剧增使得财政赤字的存在成为经常化现象，以致国债与日俱增，现实的和潜在的通货膨胀严重地制约着经济的增长。在这种情况下，政府通过扩大开支来刺激经济的余地愈来愈小，其作用愈来愈弱，而经济所需的刺激却要求这种开支以更大的剂量来增加。同样，公司和企业

靠举债来扩大经营的结果,不仅加剧了社会生产的盲目发展,而且使借贷资金市场的争夺更为剧烈,既助长了投机风,又加重了企业的经营困难和整个经济的不稳定状况。在私人方面也如此。信贷膨胀所造成的个人债务累积和还本付息负担的加重,也必然使个人的实际可支配收入日趋减少,因而无论是现实的购买力或未来的实际消费能力都将进一步降低。这种公私债务的急剧膨胀已经成了当今资本主义社会经济弊端的深刻根源之一:不能进行“自我调节”的资本主义经济愈益要乞灵于扩大财政赤字和膨胀信用来提供刺激,以致公私债务日益加重,并使其刺激作用更加减弱,而为了增大这种必不可少的刺激,又必然会使这种债务进一步累积,如此形成为一种恶性循环。尽管不少经济学家和政治领导人都一再对这种债务经济及其恶劣影响提出了警告,但谁也找不出一一种替代办法,因而这些国家一方面发誓要尽力解决这一问题,但同时又不得不饮鸩止渴地继续采用类似措施,使自身在这一危机中越陷越深。

总之,30年代以来资本主义国家对经济实行的全面干预和调节所具有的这种两重性,一方面在一定时期和一定条件下对社会生产起到促进作用的同时,另一方面又导致了资本主义的基本矛盾进一步加深。其原因,从根本上来说,就在于它用以解决矛盾的方法正好成了使这一矛盾更加深刻和更加激化的手段:它促进了生产的更加社会化、从而使资本主义企业内部生产的“有组织性”所包括的范围大大扩大,但与此同时却使社会生产资料愈益集中到少数大垄断资本集团手中,以致整个社会的竞争和生产无政府状态更加剧烈;它在刺激生产更加盲目和畸形扩展的同时,又从根本上削减了人们有支付能力的需求,使其相对缩小(有时甚至是绝对缩小)的状况进一步加重。

正因为如此,国家对经济实行的全面干预和调节为资本主义社会的政治、经济发展带来了深刻影响。就资本主义的再生

产和经济周期来说，由于国家干预阻碍了资本主义经济周期运转中各种自发机制作用的充分展开，而导致资本主义经济危机的诸因素却并未消除，相反，是以愈益累积的形式沉淀了下来，使再生产周期难以按其固有的要求运行，以致经济周期的形态发生了很大变化，危机变得更为复杂和更加深刻，出现了许多新特点。

## 第二节 战后资本主义经济周期的某些形态变化与危机的新特点

自从 1825 年的普遍生产过剩危机在英国爆发以来，各主要资本主义大国（指除英国以外的法国、美国和德国以及日本）均先后被卷入。据记载，继 1825 年之后，在上一世纪，还有 1830 年、1837 年、1842 年、1847 年、1857 年、1866 年、1873 年、1882 年和 1890 年危机；进入本世纪后，直到第二次世界大战前，又相继爆发 1900 年、1907 年、1913 年和 1937 年危机（第二次世界大战使这一危机未能充分展开）；第二次世界大战后，为较多的学者所公认的有 1957~1958、1973~1975 和 1979~1982 年的危机。

根据资本主义生产关系发展的特点，我们可以把这一危机发展史分为两个大的阶段：资本主义自由竞争时期的经济危机，即从 1825 年危机到 1900 年危机；垄断资本主义阶段的经济危机，即从 1900 年危机到 1979 年危机。这后一阶段又可分为从 1900 年危机到 1929 年危机的一般垄断占主导地位的时期的危机，和从 1929 年危机（特别是战后）的国家垄断资本主义迅速发展的时期的危机。

**自由竞争时期的经济危机及其特点** 在第一阶段，资本主义的竞争无论在各国国内和国际间都展开得比较充分，国家

对经济的干预也比较少；同时，在当时的资本主义世界经济中，一个相当长的时期是由一国（即英国）占居世界工业的垄断地位；而且，世界市场又处在迅速扩大中。在这种情况下，资本主义经济周期运转的自发作用发挥得比较正常，较少受到扭曲，危机在国际间的传导也比较顺利，不易受到阻挠。应该说，这一阶段的资本主义经济危机比较充分地展示了它固有的本质特征和资本主义再生产的周期性质。而马克思和恩格斯所详细考察、并给予科学分析和高度理论概括的，正是这一时期的资本主义经济危机。他们的论述不仅是我們认识今天的资本主义经济危机的钥匙，而且是我们对它进行对比分析的依据。

从马克思和恩格斯的分析和理论概括中，我们可以看出，当时的资本主义再生产周期和经济危机具有以下主要特点：

第一，马克思和恩格斯根据当时的实际情况得出结论说，资本主义经济危机是一种世界性的现象。自现代工业制度在各主要资本主义国家确立以来，普遍的生产过剩危机在一国爆发后便会迅速传播至他国，形成为世界性的经济危机。仅仅局限于一国的危机不是真正意义上的危机，它往往带有地方性和局部性。因此，资本主义的普遍生产过剩危机具有世界性和同期性的特点。

第二，资本主义的普遍生产过剩危机是周期地定期重演的。固定资本的大规模更新是这一危机周期性的物质基础，是决定这一周期期限的重要因素。根据当时机器设备更新的平均时间和各主要资本主义国家所具有的大致相同的生产条件，马克思和恩格斯总结出，在大工业制度于各主要资本主义国家确立以后，例如从1847年或1857年起，危机的周期期限平均为10年或11年，而在此之前（即从1825年到1847）平均为5年或7年。不过，这并不是固定不变的。资本主义竞争的加剧和世界经济格局的变化会对这一周期期限产生重要影响，周期的逐渐



缩短将是一种主要趋势。

第三,资本主义生产的周期性循环具有阶段性和连续性,它大体要经过危机、萧条、复苏、高涨等彼此交替又各有相当时期的阶段。在这一不断重复的周期中,危机阶段既是前一周期的终点,也是后一新周期的起点。对此,恩格斯作过一个十分形象化而又非常深刻的描述,他说:“自从1825年第一次普遍危机爆发以来,整个工商业世界,一切文明民族及其多少尚未开化的附属地中的生产和交换,差不多每隔十年就要出轨一次。商业停顿,市场盈溢,产品滞销,银根奇紧,信用停止,工厂关门,工人群众因为他们生产的生活资料过多而缺乏生活资料,破产相继发生,拍卖纷至沓来。停滞状态持续了几年,生产力和产品被大量浪费和破坏,直到最后,大批积压的商品以或多或少压低了价格卖出去,生产和交换的运动逐渐恢复起来。运动逐渐加快,慢步转成快步,工业快步转成跑步,跑步又转成工业、商业、信用和投机事业的真正障碍赛马中的狂奔,最后,经过几次拚命的跳跃重新陷入崩溃的深渊。如此反复不已。”<sup>①</sup>

**战后经济周期形态变化的背景与原因** 如果以马克思和恩格斯所做的概括和分析作为依据来进行对比分析,那我们可以看到,就资本主义经济危机产生的原因、实质和周期性(包括周期的阶段和连续性)来说,并没有根本改变,但周期运转的具体形态及某些特点却发生了很大变化。这种变化的发生最早可以追溯到19世纪70年代,而更多是发生在本世纪内,尤其是第二次世界大战以来。其原因和背景除某些具体的留在以后分别论述外,比较重要的有:首先,世界经济的格局发生了很大变化。19世纪末,英国丧失了它在世界经济中的垄断地位,

---

<sup>①</sup> 恩格斯:《反杜林论》,《马克思恩格斯全集》第20卷第300~301页。

美国取代它成了世界第一工业大国，第二次世界大战后，发了横财的美国又取得了资本主义世界经济和军事霸主的地位，但与此同时，由于群雄继起（法国、德国和日本在这一期间的经济实力已远较上一世纪为强，英国也仍保有一定影响，战争虽曾改变为各国间的力量对比，但仅局限于一定时期，不久又迅速在发生变化），美国始终未达到过英国在一个相当时期所曾拥有的那种“世界工业中心”地位。20世纪70年代以来，美国经济的霸权地位已逐渐丧失，其国力相对衰落，世界经济日益明显地呈现多极化的格局。其次，1914~1918年和1939~1945年的两次世界大战为资本主义的再生产周期带来了严重干扰，对其发展进程产生了深刻影响。第三，1929年大萧条以后，特别是第二次世界大战以来，国家垄断资本主义的迅猛发展，各主要资本主义国家对经济的全面和大规模干预，以及80年代中期以来大国间经济协调（即联合干预）行动的采用，阻碍了经济危机自发作用的展开，使资本主义再生产的周期进程受到了较大的扭曲。第四，第二次世界大战后，由于各种原因所加剧的资本主义各国经济发展的不平衡，也为经济危机在不同国度的形成与发展带来影响。第五，战后科技的大发展使各国的产业结构发生了很大的变化，其中，特别是制造业所占比重的下降和广义的服务行业所占比重的迅速扩大，同样影响着资本主义再生产的周期运转，使经济危机具有了某些新特点。而且，还须指出，以上各种原因和背景条件大都又是相互依存和协同起作用的。

**战后资本主义经济周期和经济危机的新特点** 下面，我们将就主要是二战以后资本主义经济周期某些重要形态变化与危机的新特点作进一步的概括与分析。

第一，危机的同期性遇到破坏。战后，资本主义经济周期和经济危机的第一个重要变化是，危机的同期性遭到破坏，或

者说表现得并不明显，而非周期性却经常出现，显得很突出（见表7—1）。

如果把工业生产升降作为一国经济周期波动的主要指标来看，战后，迄至1990年为止，美国一共发生了8次经济危机，即：1948~1949、1953~1954、1957~1958、1960~1961、1969~1970、1973~1975、1980~1982（美国商务部把它算作两次“衰退”）和1990年7月开始的这次危机；同期，英国至多发生了6次危机，即1951~1952、1955~1956、1971~1972、1973~1975、1979~1981和1990~1991年危机，法国发生了4次危机，即1952~1953、1958~1959、1974~1975和1979~1983年危机，意大利发生了4次危机，即1969、1974~1975、1976~1977和1980~1983年危机，以上三国（尤其是意大利）在周期运转中，经济波动频繁是一个共同的突出特点；这期间，加拿大发生了6次危机，即1951、1957~1958、1969、1974~1975、1979~1982和1990~1991年危机，其中，1974~1975年危机以前的历次危机下降幅度均不大；日本发生了5次危机，即1951、1957~1958、1974~1975、1980~1982和正在发展的1991年危机；西德只在1973~1975和1980~1984年发生过两次危机。

这一对比表明，在战后各主要资本主义国家所发生的经济危机中，美国1957~1958年危机虽在1957~1959年间影响过较多国家，但从各主要国家经济周期的起止日期和经济波动情况来看，说它是一次同期性危机显得很勉强，真正具有明显的同期性特征的经济危机只有1973~1975年危机和1980~1982年危机，这两次危机席卷了整个资本主义世界，危机的发生日期和运转进程大体一致，其中，1980~1982年危机均是一种连续两次下降（double—dip）式的危机。这就是说，迄今为止，战后资本主义各国的经济危机是以异期性（而非同期性）为一个

表 7-1

战后主要资本主义国家经济周期中危机阶段的起止日期和工业生产下降幅度(%)

|    |   |                    |                   |                   |                   |                     |                               |                                |                                       |
|----|---|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|
| 美国 | 1 | 1948.7~<br>1949.10 | 1953.7~<br>1954.4 | 1957.2~<br>1958.4 | 1960.1~<br>1961.2 | 1969.10~<br>1970.11 | 1973.11~<br>1975.3            | 1980.3~<br>1980.7              | 1981.6~<br>1982.12                    |
|    | 2 | -10.1              | -9.6              | -13.5             | -8.5              | -7.1                | -14.8                         | -5.9                           | -11.4                                 |
| 英国 | 1 | 1951.6~<br>1952.8  | 1955.5~<br>1956.8 | 1958.3~<br>1958.4 |                   | 1971.1~<br>1972.2   | 1973.10~<br>1974.2            | 1974.8~<br>1975.8              | 1979.6~<br>1981.5<br>(后停滞至<br>1987.1) |
|    | 2 | -9.2               | -4.8              | -4.8              |                   | 最大波幅<br>-12.1       | -9.0                          | -11.9                          | -15.3                                 |
| 西德 | 1 | 1952.1~<br>1952.5  |                   | 仅 1958 年<br>4 月   |                   | 仅 1969 年<br>12 月    | 1973.11~<br>1974.2~<br>1975.9 | 1980.12~<br>1982.12~<br>1984.6 |                                       |
|    | 2 | 略有波动               |                   | 下降                |                   | 下降                  | -12.0                         | -12.6                          |                                       |
| 法国 | 1 | 1952.3~<br>1953.2  |                   | 1958.2~<br>1959.2 |                   | 1970.4~<br>1970.8   | 1974.8~<br>1975.5             | 1979.8~<br>1983.10             |                                       |
|    | 2 | -9.1               |                   | 最大波幅<br>-4.5      |                   | 轻微波动                | -14.7                         | -7.3                           |                                       |

续表

|         |   |                    |   |                   |   |                    |                    |                     |                              |
|---------|---|--------------------|---|-------------------|---|--------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|
| 日本      | 1 | 1951.7~<br>1951.10 |   | 1957.5~<br>1958.6 |   | 1971年              | 1974.1~<br>1975.3  | 1980.2~<br>1980.8   | 1981.11~<br>1982.12          |
|         | 2 | -4.4               |   | 11.2              |   | 略有波动               | -20.2              | -5.6                | -3.8                         |
| 意大利     | 1 | 1951年<br>5月后       |   | 仅1957年<br>10月     |   | 1969.7~<br>1969.11 | 1974.6~<br>1975.5  | 1976.12~<br>1977.12 | 1980.4~<br>1980.8~<br>1983.6 |
|         | 2 | 有轻微波动              |   | -3.8              |   | -13.2              | -17.6              | -11.4               | -15.1                        |
| 加拿大     | 1 | 1951.5~<br>1951.12 |   | 1957.3~<br>1958.1 |   | 1969.3~<br>1969.10 | 1974.4~<br>1975.10 | 1979.9~<br>1980.6   | 1981.4~<br>1982.10           |
|         | 2 | -3.3               |   | 最大波幅<br>-5.1      |   | -1.6               | -8.4               | -5.0                | -15.6                        |
| OECD 欧洲 | 1 |                    |   |                   |   |                    | 1974.6~<br>1975.5  | 1980.2~<br>1982.12  |                              |
| 国家总计    | 2 | 无                  | 无 | 无                 | 无 | 无                  | -11.9              | -8.1                |                              |

注:1.为危机阶段起止日期;2.指工业生产下降(或波动)幅度;3.~表示在波动中下降。

资料来源:据美国《商情摘要》1984年5月号和1989年6月号资料编制。

主要特征。

其所以如此，是因为战后资本主义各国发展经济的主客观条件大不相同，导致同期性的诸因素虽仍存在，但其影响在减弱，而形成异期性的因素却在增多，其作用也日渐增强。例如，第二次世界大战的后果在各国大不相同，以致各国经济的恢复和发展进程各异，差别增强，不平衡程度加剧；国家垄断资本主义在各国有空前的空前发展，国家对经济的干预大为增强，其作用也不可忽视；保护主义日益增长，关税的和非关税的壁垒远较战前为多，影响在增大；美国在一段时间内固然居于资本主义世界的霸主地位，但这一地位的日渐削弱和逐步丧失却呈现一种不可逆转的趋势；美国经济危机的传导作用展开得并不顺利，它并不总是起着火车头的作用，等等。

有人曾经认为，1973~1975 和 1980~1982 年危机的发生表明资本主义经济危机的同期性在恢复。但在后一周期经历了 8 年回升后始于美国的 1990 年危机并未如预期的那样发展为同期性危机，它衬托出前两次危机中同期性的形成，波及整个资本主义世界的石油危机起了很大的促进作用。而 1990 年危机之所以没有成为世界性的，也是与海湾战争的迅速结束、石油价格短暂上涨并未形成为一次新的危机密切相关。海湾战争中美国是最大赢家，但它并未逃脱 1990 年 7 月开始的危机，这表明周期规律仍是不可抗拒的，而除英国、加拿大等国家外，七大国中的多数国家并未同期陷入危机，正说明影响同期性诸因素的作用在减弱。

第二，另一个重要变化是大体 10 年一次的经济周期被打乱了，危机周期长短的不规则性在各国都表现得很明显。这点，表 7—1 的材料已经加以证实。

把经济危机当作大体 10 年便有规律地重复一次的，最初是马克思和恩格斯。这是他们从 19 世纪初到那一世纪的 60 年代

末的实际经济周期运转中总结出来的。他们还论证了这一现象的产生与当时的固定资本大规模更新的时间有着密切的联系，并指出后者是决定这一周期期限的重要因素之一。但是，马克思从来也不认为这个期限是不变的。因为情况在变化，影响这一期限的因素在增多，各种因素在不同时期所起作用也不同。他在1872年时提出：“直到现在，这种周期的延续时间是10年或11年，但绝不应该把这个数字看作是固定不变的。相反，根据我们以上阐述的资本主义生产的各个规律，必须得出这样的结论：这个数字是可变的，而且周期的时间将逐渐缩短。”<sup>①</sup>（在别的地方<sup>②</sup>恩格斯还提出了周期持续时间延长的可能性）正因为如此，他们在晚些时候还考察和探讨了10年周期被打破后所出现的新情况及其产生的主要原因。

当时的情况是，在1866年危机后，当英国经济还未出现真正的高涨时，美国和德国率先于1873年爆发了危机，1873～1874年之交，英国便被卷入危机之中，其间间隔的年限仅7年；此后，先是英国，继而法国、美国、德国很长期间并无普遍繁荣出现，经济处于经常停滞或死气沉沉的萧条之中。于是，恩格斯在80年代末、90年代初曾断言，1866年危机“标志着世纪经济史上的一个新的转折点”<sup>③</sup>，“从那个时候起，十年的周期被打破了”<sup>④</sup>，“完全的危机并没有在它应该到来的时候即1877年或1878年发生，但是从1876年起，一切重要的工业部门都处于经常停滞的状态。既没有完全的破产，也没有人们盼望的、

---

① 马克思：《资本论》法文版第1卷，中国社会科学出版社1983年中文版第675～676页。

② 参见马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第25卷第554页。

③ 恩格斯：《保护关税制度和自由贸易》，《马克思恩格斯全集》第21卷第416页。

④ 恩格斯：《致奥·倍倍尔（1884年1月18日）》第36卷第90页。

在破产以前和破产以后惯常被人指望的工业繁荣时期。死气沉沉的萧条，所有部门的所有市场上都出现经常的过饱和现象——这就是我们在其中生活了将近十年的状况。”<sup>①</sup> 恩格斯认为，这时期，“似乎有一种新的平衡形式在起作用。危机前的普遍繁荣时期一直没有到来。如果它永远不再出现，则经常的停滞加一些轻微的波动将成为现代工业的常态。”<sup>②</sup> 对此，恩格斯作过许多分析，他认定，资本主义生产的这种“紊乱”状况是英国垄断地位的被打破、资本主义各国竞争的加剧和英国工业的衰落有着密切的关系<sup>③</sup>。

在 1873 年之后，美国和德国等发生了持续五年之久的危机，英国于 1878 年又发生了一次严重危机，这以后才是席卷主要资本主义国家的 1882 年危机、1890 年危机和 1900 年危机，周期期限大体上又恢复至 10 年左右。进入本世纪后直到 1937 年，周期延续的时间平均为 7 年多一点。〔一些研究经济周期的著名的马克思主义学者，如门德尔逊认为，1825 年至 1900 年间（除 1873 年危机外），周期均接近 10 年一次，1900 年危机至 1937 年危机，周期显著地缩短到七八年左右；瓦尔加在 1960 年说过，从 1825 年到 1857 年周期持续时间平均为 11 年，从 1857 年到 19 世纪下半期为 8.5 年，1900 年到 1929 年为 7 年。〕

所以，大体 10 年左右一次周期是在上一世纪的事（更严格地说，是在 1866 年以前）。进入本世纪后这一期限已被打乱。第二次世界大战后，由于同期性遭到破坏，就更不存在 10 年一次周期的问题。

---

① 恩格斯：《1845 年和 1885 年的英国》，《马克思恩格斯全集》第 21 卷第 229 页。

② 恩格斯：《马克思和洛贝尔图斯》，《马克思恩格斯全集》第 21 卷第 216 页。

③ 参见恩格斯：《致奥·倍倍尔（1886 年 1 月 20～23 日）》，《马克思恩格斯全集》第 36 卷第 418 页。



有关周期年限和同期性的争论还牵涉到对“中间危机”这一概念的看法。对于特别是战后资本主义经济周期平均年限的计算之所以存在较大差异,就因为争论的各方根据自己的理解,把某几次危机算作“中间危机”,从而得出资本主义经济危机的周期年限平均仍为10年至11年以及周期缩短和周期延长等截然不同的结论。同样,由于剔出“中间危机”不计,便得出同期性仍是资本主义经济危机的普遍规律。如此等等。于是,争论便转移到什么是“中间危机”、战后存不存在恩格斯在19世纪80年代初提出过的“中间危机”这个问题上。

“中间危机”是恩格斯于1882年首次使用的。按其本意,首先,它概括的是1841~1842年这次危机的性质。这是一次席卷了英国、美国、德国以至法国的冲击范围很广而且很猛烈的危机。为什么恩格斯在1882年要提到它,并把它称为“中间危机”呢?这是因为当时(1882年),美国发生了危机,接着法国、德国陷入了危机。在这之前,以美国、德国为策源地发生了1873年危机,尔后也略微影响到英国(即没有在1866年危机后出现高涨便陷入“死气沉沉的萧条”中)。5年后的1878年,英国爆发了严重的危机,时间刚刚过去4年,即1882年,危机又已露头。当时,如果英国未卷入危机便很难发展成世界性危机(1873年危机发生时被马克思和恩格斯视为打破10年一次周期的例外情况),因而与马克思在开始时把美国1873年的危机视为“局部性危机”<sup>①</sup>一样,恩格斯最初也将1882年策源于美国和德国的危机看成“象1842年的那种中间危机”<sup>②</sup>。这里,恩格斯才首次把1841~1842年危机追述为“中间危机”。其所以如此,是

---

① 马克思:《致弗·阿·左尔格(1873年9月27日)》,《马克思恩格斯全集》第33卷第609页。

② 恩格斯:《致马克思(1882年11月30日)》,《马克思恩格斯全集》第35卷第116页。

同马克思和恩格斯在 19 世纪 40 年代中期对工业循环的周期期限及其原因的研究有着密切关系。

1844 年以前，马克思和恩格斯根据当时资本主义经济周期运转的情况，认为危机是每隔 5 年（或 7 年）发生一次。1857 年以后，马克思和恩格斯总结了资本主义大工业制度普遍建立以来工业发展的周期及其与固定资本大规模更新期限的关系，便把资本主义的经济周期定为大体 10 年一次。对此，恩格斯在再版《英国工人阶级状况》时曾经总结式地解释说：“在本书中（指 1844 年初版—引者注）我把工业大危机的周期算成了五年。这个关于周期的长短的结论，显然是从 1825 年到 1842 年间的事变进程中得出来的。但是 1842 年到 1868 年的工业历史表明，这种周期实际上是十年，中间的波动（同一词在别的地方被译为“中间危机”—引者注）只具有次要的性质，而且日趋消失。从 1868 年起情况又变了，……。”<sup>①</sup> 所以，所谓“中间危机”，指的是 10 年一周期中发生的为期五年一次的危机。在“1847 年以前，这些危机是有规则的中间环节”<sup>②</sup>，而在大工业制度普遍建立后，危机已 10 年左右一次，它便日趋消失。上述引文最早写于 1886 年，是在恩格斯提出“中间危机”以后的第四年，1882 年发端于美国的危机早已发展为世界性的危机，而不是什么“中间危机”。至此，继 1866 年危机之后，有 1873 年危机、1878 年的英国危机和 1882 年的危机，10 年一次周期已被打破，“中间的危机”更无存在的可能，所以，恩格斯说“从 1868 年起情况又变了”。事实也证明了这一点，此后，恩格斯除了曾说过 1882 年为“中间危机”外，并没有把别的年份的危机定为“中

---

<sup>①</sup> 恩格斯：《“英国工人阶级状况”美国版附录》，《马克思恩格斯全集》第 21 卷第 298 页。

<sup>②</sup> 恩格斯：《致爱·伯恩施坦（1882 年 1 月 31 日）》，《马克思恩格斯全集》第 35 卷第 259 页。

间危机”。

显然,在第二次世界大战后,当10年一次周期早已被打乱、周期性不再普遍存在的情况下,再援引恩格斯在特定情况下说过的、具有特定含义的概念来分析战后的资本主义经济周期,便既不符合实际,而且也于事无补。

第三,周期的发展进程受到扭曲。从周期运转的形态上看,由于国家大规模干预经济,特别是反危机政策的频繁采用,危机的自发作用未能充分展开,使周期的进程受到了扭曲。与战前相比,危机阶段的期限较短(如美国1945~1982年平均为11个月,1919~1945年平均为20个月,1854~1919年平均为22个月),下降幅度一般也较低(以美、英、法、德、日为例,工业生产的下降幅度在1920年危机中为11.3%到37.5%,且多数是在24%以上,1929年危机中为20%到37%之间,而战后为4.8%到17.6%之间,个别国家达到过20.20%)<sup>①</sup>;萧条和复苏阶段时间较短(如美国战后1990年的前7个周期中危机阶段时间为9至17个月,而萧条复苏阶段除1973年危机为19个月,其余在5~12个月之间),且界限难以区分;相反,高涨阶段却拖得很长(美国战后平均为44.7个月,其中,除1957年危机为12个月外,余下的为25至95个月),但回升幅度却十分缓慢(美国最高递增速度为每月0.75%)。总之,整个周期进程表现为危机阶段的较大幅度(与回升比)但较为缓慢的下降(不具有战前的那种急剧性质和强度)和萧条、复苏、高涨阶段的缓慢回升(其中,高涨阶段与前两阶段的比较明显的区分在于后一阶段经济的增长超过了前一周期的最高点,但却不具有战前那种狂热奔跑的特点)。

---

<sup>①</sup> 见瓦尔加:《世界经济危机(1848—1935)》以及《主要资本主义国家经济统计集》(1848—1960)》和本章表7—1。

第四，第三产业的发展对经济周期产生了重大影响。还需指出的是，周期运转的这种形态变化的产生，除了以上提到的国家大规模干预经济、特别是政府反危机政策的频繁采用这一主要原因外，资本主义国家的经济结构在战后的迅速变化也有着不可忽视的影响。这一变化即是经济中非物质生产部门，或者说服务业（更广泛的是所谓“第三产业”）有了很大发展。据粗略的计算，发达国家非物质生产部门所占比重 50 年代初平均约 45%，1965 年约 55%，1985 年已增至 63%；按就业人口计算，1950 年占 31.8%，1960 年占 37.1%，1970 年占 44.4%，1980 年占 50.7%<sup>①</sup>（见表 7—2）。

#### 第三产业对主要资本主义国家经济周期的影响

表 7—2

|                   | 按 GDP 净额计的第三产业结构 (%) |            |      |              |              |      |
|-------------------|----------------------|------------|------|--------------|--------------|------|
|                   | 美                    | 法          | 英    | 日            | 意            | 西德   |
| 1950 年            | 54.0                 | 38.0       | 46.0 | 46.0(1952 年) | 40.0(1951 年) | 40.0 |
| 1980 年            | 65.5                 | 60.0       | 58.0 | 60.1         | 54.8         | 53.5 |
| 1988 年            | 71.3                 | 65.8       | 64.9 | 62.8         | 62.0         | 57.3 |
| 按就业人口计的第三产业结构 (%) |                      |            |      |              |              |      |
| 1950 年            | 50.8                 | 37.3(54 年) | 44.0 | 28.6(包括公司事业) | 31.0(1956 年) | 37.1 |
| 1980 年            | 67.1                 | 56.4       | 61.2 | 54.8         | 47.8         | 49.3 |
| 1987 年            | 71.2                 | 63.6       | 69.4 | 58.5         | 57.7         | 54.4 |

资料来源：1950 年的 GDP 净值所占比重系据联合国《国民经济统计年鉴》（1969 年）计算；1950 年的就业人口比重系据《主要资本主义国家经济统计集（1848—1960）》材料计算，其中的意大利数字引自 [苏]《世界经济与国际关系》（1977 年 2 月）；其余材料转引自《世界经济》月刊 1991 年 8 期第 69、70 页。

<sup>①</sup> 转引自中国统计出版社《国际经济社会统计提要（1987 年）》第 24、249 页，并参见钱俊瑞主编《世界经济概论》（上册）第 198 页。

由于第三产业（特别是其中的服务业）的发展使整个国民经济受经济周期影响的程度与工业有很大的不同，所以，当它的比重大大增加后，尽管经济的周期运转规律依旧在起作用，但工业生产的周期波动及其对整个经济的影响便会被冲淡，从而使周期的运转形态出现上述的变化。当然，任何时候，物质生产活动都仍然是社会的基本生产活动，非物质生产部门的发展总是要以物质生产部门的一定发展为前提，因而过分夸大非物质生产部门的作用，像某些“后工业社会”论者所宣称的那样，非物质生产部门可以脱离物质生产活动而随心所欲地发展，甚至使经济的周期循环“终结”，永远“消灭”危机，则是毫无根据的。

恰恰相反，正是由于所谓“第三产业”的盲目扩展，在某些发达资本主义国家已经出现被称为“服务业危机”的新现象，它不仅使这一行业的许多企业破产，使大批从业者失业，而且从多方面影响了物质生产部门（工业、农业和交通运输业）的生产和销售，成了周期性经济危机的催化剂和添加剂，加剧和加深了它的发展。例如，美国1990年开始的经济危机就具有这种特点。官方宣布当年7月进入了“衰退”，是月失业人数开始迅速增多，而工业生产在该年10月才出现下降，国民生产总值第四季度方出现负增长现象。究其原因，美国80年代以来银行业、储贷业的盲目扩展和投机过度导致了该行业的大量破产，在相当程度上，它便成了这次危机的导火线，使得整个经济到1992年第一季度仍处于一蹶不振之中。自然，银行业和储贷业的危机也非孤立的，它的根子是这一时期政府反周期的经济政策所造成的公私债务过度膨胀，因而也是同物质生产部门的危机联系在一起的，是整个经济危机的一个有机组成部分。可以断言，现今资本主义国家的“服务业”经济不仅在一定程度上起着淡化整个经济周期运转的作用，而且也同时起着危机的导

火线和加剧加深整个经济危机的作用，后者具有日益增大的现实性。

第四，诸种危机交织并发。诸种危机的交织并发是战后资本主义经济危机的一个突出特点。诚然，经济危机是资本主义再生产过程中一切矛盾的集中爆发，因而它从来就是一种综合性的经济现象。但是，在战前，其突出特点往往是货币信用危机同生产过剩危机伴随在一起，或者充当后者的前奏，或者呈现为它的结果，并相互影响，相互加深。而战后，不仅货币信用危机在各主要资本主义国家有了进一步的恶化，与此同时还出现了许多因国家采用反危机措施导致的经济后果，以致与生产过剩危机伴随的还有债务危机（政府的财政危机和公司与私人的财务危机）、金融危机（难以抑制的通货膨胀、银行与信贷业危机、高利率以及证券市场危机）等等。它们相互交织，你消我长，彼此促进，形成为一种难于治愈的综合症状。60年代后期、70年代初以来差不多遍及整个资本主义发达国家的“停滞膨胀”便是这一综合症状的突出表现。

由于这一现象是战后资本主义经济中出现的新现象，它不仅表明资本主义经济危机在深化，而且还影响着各主要资本主义国家的经济发展、宏观经济理论的演化和政府经济政策的改变，因而需要在下面加以专门论述。

### 第三节 以经济停滞与通货膨胀并发为特征的经济综合症的发展

**西方经济中的“停滞膨胀”** “停滞膨胀（stagflation）”是西方经济学界对至迟70年代中期以来经济中出现的高失业与高通货膨胀并存这种“反常”现象所给予的称谓。

说它“反常”，那是因为自凯恩斯主义在资产阶级经济学论

坛上占居统治地位以来，一直到 70 年代初，西方经济学界大都相信，失业率与通货膨胀之间存在着逆相关关系，即：失业率增高，通货膨胀率便下跌；通货膨胀率上升，失业率便降低。所谓向下倾斜的（以通货膨胀率为横坐标、以失业率为纵坐标的）“菲利普斯曲线”表明的就是这种相互替代关系。在这期间，它几乎被视为一种天经地义的规律，成为人们预测经济趋势和西方政府制订经济政策的依据。但是，70 年代初，各主要资本主义国家普遍出现的高失业率与高通货膨胀率形影不离，伴随而生，便打破了这一信条。1987 年英国麦克米伦出版社出版的颇具盛名的《新帕尔格雷夫经济学辞典》（第四卷）在回顾了这一历史过程后指出，正是这种“日益加速的通货膨胀与不断提高的失业率和不断下降的生产力增长，也即停滞的同时并存，在经济学上便产生了一个新的普遍流传的名词：‘停滞膨胀’。”这一现象既贯穿在经济周期的各个阶段，也遍及了所有主要资本主义国家。对此，该辞典根据 OECD 的《经济展望》所提供的数据作了如下的对比（见表 7—3）：

上述数据表明，在 1963~1973 年间，只有部分国家的较低失业率和高的生产力增长伴随着高通货膨胀率而生，而 1974~1979 年，各主要资本主义国家无例外地出现了高通货膨胀率，但与之共存的却是相当低的生产率增长和相当高的失业率。

这种现象在美国表现得尤为突出，更具有典型性，因而对整个资本主义世界产生着巨大影响。根据计算，1973 年到 1991 年的两个经济周期中，经济的停滞与通货膨胀率的提高和失业居高不下的情况如下（见表 7—4）：

按照这些数据，美国不仅于 1973~1979 年经济处于“停滞膨胀”之中，而 1979~1991 年期间也并非在“停滞膨胀”之外（如按 1979~1991 年平均计上述四项数字也分别为 2.18、1.87、5.38、6.97）。因为，后一周期中，尽管通货膨胀率有较

OECD 七大国 1963~1973 年和 1974~1979 年的  
生产率、消费物价及失业率年平均增长

表 7-3

|     |         | 生产力增长 | 消费物价增长 | 失业率提高 |
|-----|---------|-------|--------|-------|
| 加拿大 | 1963~73 | 2.4%  | 4.6%   | 4.8%  |
|     | 1974~79 | 0.1   | 9.2    | 7.2   |
| 法国  | 1963~73 | 4.6   | 4.7    | 2.0   |
|     | 1974~79 | 2.7   | 10.7   | 4.5   |
| 意大利 | 1963~73 | 5.4   | 4.0    | 5.2   |
|     | 1974~79 | 1.4   | 16.1   | 6.6   |
| 日本  | 1963~73 | 8.7   | 6.2    | 1.2   |
|     | 1974~79 | 3.3   | 10.2   | 1.9   |
| 英国  | 1963~73 | 3.0   | 5.3    | 3.0   |
|     | 1974~79 | 0.8   | 15.7   | 5.3   |
| 美国  | 1963~73 | 1.9   | 3.6    | 4.5   |
|     | 1974~79 | -0.1  | 8.6    | 6.7   |
| 西德  | 1963~73 | 4.6   | 3.6    | 0.8   |
|     | 1974~79 | 2.9   | 4.7    | 3.2   |

大幅度下降（仍处于高的水平），但经济增长率更低，失业率更高。而且，从两个周期进程的比较中可以看出，前一周期经济下降的速度比后一周期慢，而经济回升的速度却比后一周期快，这表明，愈是往后，经济停滞的状况更为严重。对于美国经济是否在 1980~1982 年危机后已经摆脱“停滞膨胀”，无论在国内和国外都有争议，但上述状况却是无法回避的铁的事实。

**“滞胀”的产生是一种合乎规律的现象** “停滞膨胀”的产生是一种合乎规律的现象。“停滞的”（或者说“呆滞的”）经



经济增长与“难以遏制的”通货膨胀这两种现象之所以同时出现，并共生在一起，直接地是由资本主义国家长期推行凯恩斯主义的赤字财政政策和信贷膨胀政策来弥补“有效需求”之不足，以刺激经济增长，缓和危机所导致的。凯恩斯主义的核心就是企图以“适度的”通货膨胀来实现“充分就业”，赢得经济的持续增长。因此，这种政策一方面必然加剧通货膨胀，另一方面，它所具有的刺激作用会因所导致的资本主义本身诸种矛盾的累积和激化而日渐减弱，以致其副作用日益增长，从而走向它的反面，使得危机的后果越来越难于消除，经济处于缓慢增长、呆滞、停滞和失业居高不下的局面。而且，这种经济的缓慢增长和停滞与物价的持续上涨一旦同时出现，就必然交织在一起，相互影响：经济的停滞要求政府进一步实行膨胀性的财政政策与货币信贷政策，这就会使通货膨胀更加恶化；同时，财政与货币、信贷的急剧膨胀又会使整个经济的活力减弱，使政府的宏观调节措施更难于奏效，因而必然造成经济停滞，危机加深，并使其具有更大的破坏性。由于这种后果是同凯恩斯理论以及西方国家战后以来所推行的宏观调节政策之初衷和预期目标背道而驰的，所以，便被视为一种“反常”现象而百思不得其解。

追溯起来，认为物价升降同失业率增减之间存在着替换关系的最先是澳大利亚人菲利普斯。他在对英国 1861~1957 年间货币工资的变动与失业率的升降进行了经验主义式的考察之后，得出了这种结论：假定劳动生产率的年增长幅度不变，那么，英国货币工资变动与失业率升降之间便呈现一种稳定的此消彼长关系。他并利用这一数据绘制成曲线图形来表示这种关系，这便是后来在西方经济论坛上风靡一时的“菲利普斯曲线”。

由于“菲利普斯曲线”的这种含义同凯恩斯主义不惜冒通

表 7—4

| 项 目<br>幅 度<br>周 期 及 周 期 内 各 年 分<br>(%) | 1973~1979 |      |      |      |      |      |      |                 |
|--|-----------|------|------|------|------|------|------|-----------------|
|  | 1973      | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1973~1979<br>平均 |
| 实行国民生产总值增长率                            | 5.2       | -0.5 | -1.3 | 4.9  | 4.7  | 5.3  | 2.5  | 2.55            |
| 工业生产增长率                                | 8.1       | -1.5 | -8.9 | 9.2  | 8.0  | 5.6  | 3.8  | 2.52            |
| 消费物价上涨率                                | 6.2       | 11.0 | 9.1  | 5.8  | 6.5  | 7.6  | 11.3 | 8.54*           |
| 失业率变动                                  | 4.9       | 5.6  | 8.5  | 7.7  | 7.1  | 6.1  | 5.8  | 6.53**          |

| 1979~1991 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |                 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-----------------|
| 1979      | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1979~1991<br>平均 |
| 2.5       | -0.2 | 1.9  | -2.6 | 3.6  | 6.8  | 3.4  | 2.7  | 3.4  | 4.5  | 2.5  | 1.0  | -0.5 | 2.18***         |
| 3.9       | -1.9 | 2.2  | -7.1 | 5.9  | 11.2 | 1.9  | 1.1  | 3.8  | 5.7  | 3.3  | 1.0  | -2.0 | 1.87            |
| 11.3      | 13.5 | 10.3 | 6.2  | 3.2  | 4.3  | 3.6  | 1.9  | 3.6  | 4.1  | 4.8  | 5.4  | 4.2  | 5.38*           |
| 5.8       | 7.1  | 7.6  | 9.7  | 9.6  | 7.5  | 7.2  | 7.0  | 6.2  | 5.5  | 5.3  | 5.5  | 6.7  | 6.97**          |

\* 如按简单平均数计算分别为 8.21 和 5.88; \*\* 均为简单平均数; \*\*\* 按 GDP 计为 2.06

资料来源: 据 1991 年《美国总统经济报告》附录和 [美]《经济指标》1992 年 2 月号编制。

货急剧膨胀的危险，用扩大政府开支、膨胀信贷来刺激经济增长和实现“充分就业”（包括在必要时紧缩通货以抑制物价上涨）的做法相互吻合，所以，很快地便为凯恩斯主义者所采用，尤其是被用来为凯恩斯主义者制造通货膨胀、压低工人工资和扩大失业进行辩解。这样，“菲利普斯曲线”所表示的工资变动与失业率升降的替换关系便被转换成物价波动与失业率升降的替换关系，即：物价（和工资）上升，失业率便下降；失业率提高，物价（包括工资）就会降低。进一步，又把这种关系扩大成物价波动与经济增长之间的此消彼长关系。就这样，一项需要论证的经验主义考察便被吹捧为普遍规律。

应该说，“菲利普斯曲线”所表示的物价（工资）变动同失业率升降之间的相互关系决非一种因果关系，而充其量只能说是具有一种非必然的联系。众所周知，在资本主义条件下，失业的产生是资本主义积累的必然结果。战后，随着危机的频繁发生，生产过剩的程度日益加剧，企业长期开工不足，从而经常存在着一支庞大的失业大军，不仅在周期的危机阶段失业人数大大增加，就是在经济高涨期的就业水平也远远低于官方规定的“充分就业”标准。这期间，不同年份的工资变动率和物价水平固然有高有低，但是，并不是由于它们的下降而引起的失业的增加，恰恰相反，是失业的大量存在成了资本家压低工人工资的一种手段。同样明显的是，通货膨胀，从而物价的上涨，乃是资产阶级国家变本加厉地推行凯恩斯主义，大力扩大政府开支，实行赤字财政和膨胀信贷的政策，来对付日益严重的经济危机所导致的一种后果，以致物价的急剧上涨往往在危机阶段也不例外。这就表明，失业的增与减和物价的降与升，其根源均是由战后资本主义经济危机的深化和政府的反周期经济政策所引起，是同一原因产生出的不同结果，只是在它们出现以后才相互影响、彼此促进的。例如，失业的增多便于资本家

压低工人的工资，而工人购买力的普遍下降又在一定程度上抑制了物价的上涨。这里，之所以只能说在一定程度上，那是因为存在垄断价格的条件下，物价的波动不仅受供求关系的影响，而且要受垄断价格的左右，有时，甚至是由它起决定作用。同样，失业的减少，只有它是产生于因劳动力奇缺所造成的劳工供给紧张时，才会导致工资上升的现象。但这种情况在战后至少是非常罕见的。因此，“菲利普斯曲线”所显示的那种关系，即便不把它称为一种虚构，充其量也不过是一种偶然的、非普遍的事例。

基于相同的道理，尽管如上所述，“停滞膨胀”的产生具有必然性，是凯恩斯主义的宏观经济政策所造成的。即便如此，也不是“滞”引起了“胀”，或“胀”导致了“滞”。形象地说，二者是结在一根藤上的两只恶果。我们借用“停滞膨胀”一词应着重于这种意义上，即它表明：资本主义各国所推行的“反周期”的宏观经济政策陷入进退两难的境地，曾经风靡一时的凯恩斯主义遭到了破产。

但是，西方相当一部分经济学家在把“菲利普斯曲线”所表明的失业率与工资、失业与物价之间的变动关系说成是合乎规律的正常现象的同时，却把由此引伸而来的“停滞膨胀”病状视为一种反常，其目的是为了掩盖它产生的真正根源，否认其必然性，以便把它归罪于工人工资的增长和战后劳动者所争得的包括失业保险在内的一部分福利制度，为削减工人工资和砍掉有关的社会保障制造借口。

**“滞胀”仅是西方国家经济综合症的一个组成部分** 实际上，“停滞膨胀”并不能概括战后西方经济（特别是美国经济）中的全部病灶，它只不过是它们所患经济综合症的一种表现，是其一个组成部分，而不是全部。以美国为例，至迟从70年代初以来，在它的经济中，除了低增长率、高失业率和物价急速上

涨的并发外，还有失控的高财政赤字、高利率、高贸易逆差、高债务和不稳定的美元等同时存在，它们相互交织，彼此掣肘，构成一种经济综合症（医学上的综合症表现为多种病症——症候群同时并发，相互影响，难以治愈，经济上的综合症同样如此）。在这一综合症中，其症状的多种表现不可能是平衡的。有时，这几种症候表现得更加突出，另几种相对有所缓和，有时，某几种症状重新严重起来，而别的又显得比较平稳。但无论那种情况发生，其相互影响和相互牵制的格局并没有发生什么变化，整个经济仍深陷于这种综合症中。其他西方国家，尽管不如美国那样典型，但总的情况也大体如此。例如，巨额的财政赤字和沉重的债务负担是一种普遍现象，而与此同时，西欧大多数国家自 80 年代以来失业长期居高不下，相当年份甚至接近和高于两位数的水平，但经济增长幅度除 80 年代最后一二年（英国是 80 年代中期以后）外甚至比美国更低，物价上涨率除西德和法国（于 80 年代末期）外均高于美国；当然，日本略有例外，它的经济增长除个别年份外一直增长较快，失业率（统计口径不一）低，物价上涨幅度也不高。

**经济综合症在美国的突出表现及原因** 长期以来，包括美国在内的西方各国经济学界和政府，其所以突出“停滞膨胀”，重视高失业与持续的通货膨胀并存这一症状，除了是因为它在一个相当时期表现得更加明显外，还在于他们一向以实现“充分就业”和经济的“稳定增长”为自己的理论和政策目标，并急切想摆脱所面临的政策危机。但是，尤其在美国，80 年代以来的实际经济情况表明。除了“滞”与“胀”外，这一综合症中的其他症状变得越来越严重，有的显得更加突出，以致情况更为复杂，顾此便无法不失彼。具体说来：

首先，失控的财政赤字已经发展成为一种令人焦虑的财政（预算）危机，成为政府宏观调控中进退两难的一个焦点。

赤字财政是美国政府赖以刺激经济的主要手段，从主观愿望来讲，他们也想使之保持在“适度的”水平，但一经采用，便不完全能依其意志为转移了。战后的 47 个财政年度（1945～1991）中，有赤字的年度为 39 个，而从 1961 年起，除 1969 年度略有盈余外，其余年年有赤字。历届美国政府无不标榜要平衡预算，但能兑现的越来越少。80 年代以来，联邦政府财政赤字失控的状况日益严重。以平衡预算为许诺之一而赢得竞选胜利的里根政府恰恰是美国历史上开创连续高财政赤字记录的政府。以后（1985 年）虽不得已制订了强行削减财政赤字的《平衡预算法》，但预算仍得不到平衡，以致这一法令几乎等于一纸空文。他的继任者布什政府在赤字面前依然一筹莫展，继续创造记录。财政赤字占国民生产总值的比重从 1979 年的 1.6% 增至 1983 年的 6.1%，达战后的最高水平。1986 年后虽有所下降，但 1990 年度又升至 4%，1991 年再增至 4.8%，1992 年又比 1991 年多 7.7%，而且，至少 1993 年度还将进一步扩大。80 年代末，美国的这一失控的财政赤字已经发展成为一种引人注目的财政（预算）危机，它不仅影响着美国政府的宏观调控能力，制约其经济的发展，而且引起了其他主要资本主义国家的关注，他们纷纷敦促美国，要它竭力削减赤字。

财政危机之所以成为美国经济综合症的一个重要症状，那是因为在过去和今后，美国仍要靠减税和扩大政府开支来为经济提供刺激，支撑它的发展。但是，失控的财政赤字又从多方面使联邦政府的这种做法难以为继。例如，美国联邦政府因赤字剧增而累积的国债已使其仅净利息支付一项，1991 年度便达到 1979 年度的 24.7 倍，所占联邦收入的比重由 9.2% 增至 18.5%，1992 年度更高达 2923 亿美元（占联邦收入的 26.6%），已超过国防开支和社会保障总开支而居第一位。如此增幅是美国经济难以承受的。又如，要保持这一巨额赤字，而又要不使

它对通货膨胀产生即期影响，就要靠大量吸引外国资金（目前，每年约需 1000 亿美元）。为此，美国得千方百计保持高于其主要盟国的利息率，保持美元的强势地位，保持国内金融业和不动产市场的稳定，并且还要对付因外债急剧膨胀而可能带来的种种不利影响。实际情况表明，由于这一综合症各种症状之间的相互牵制效应，使得美国政府要同时做到这些，困难愈来愈大，代价越来越高，而且，即使勉强做到，是否就能真正起到预期的作用，也很难意料。

其次，战后资本主义各国奉行的凯恩斯主义的宏观经济政策所导致的严重的公私债务危机已经成为这一经济综合症中的另一突出症状。尤其在美国，它所造成的现实危机和所包含的潜在危机，不仅引起了国内经济学界、企业界和政治界和越来越多的人感到担忧，而且，美国的主要盟国出于各自的利益对此也表露出严重的关切。

迄至 1991 年底为止，美国公私的非金融部门的债务总额已达到 11 万亿美元（包括金融部门的债务在内已超过 16 万亿美元），为 1979 年的 3 倍多，接近于当年国民生产总值的两倍。美国经济的发展就建立在这一债务膨胀的火山上。

在这一债务中，国债到 1991 年底已达 3.6 万亿美元（1992 年中已超过 4 万亿美元），平均每个美国人要分摊 1.3 万美元以上。沉重的还本付息负担，使得美国政府每年都要靠拉新债来抵旧债，以致债务总额从 1969 年后有增无减。目前，这一债务已发展成现实的财政（预算）危机。这除了前两年（1990、1991）美国联邦政府已数度因无债务授权而不得不宣告关闭相当一部分办事机构，以解无钱支付雇员工资的燃眉之急外，也严重削弱了它通过减税和扩大政府开支来刺激经济增长的能力。而 90 年代以来，更加疲软和停滞不前的美国经济却正需要政府用这一措施来为它输“氧”和输“血”。



公司和企业债务倍增也是这一债务危机的重要组成部分。多年来，美国企业愈来愈靠增加借贷（企业的负债已超过资本的50%），而不是靠利润来扩大经营，盲目发展。这在经济停滞、利润连续下跌和亏损严重的情况下，企业的破产和倒闭现象日益加剧。全美企业倒闭的家数从1979年起大幅度增长，计1979年为7654家，1991年增至87266家，破产率从1979年的2.8%最高达到1986年的12%，年平均增长22.5%，其中1984年增66.2%，1991年增43.7%。

近几年来美国企业破产情况的加剧包括有储蓄、贷款业和银行业倒闭家数的增多，受到波及的不仅是中小银行，还有不少的大银行，业已形成严重的储贷业危机。据统计，1980年至1989年，美国金融机构关门的达1894家，其中，商业银行1059家、储蓄、贷款机构835家。仅1989年一年，倒闭的储蓄、贷款机构便为328家，比在此之前最多的1938年的277家还多51家（多18.4%），倒闭的商业银行1988年为221家，1989年仍为207家。进入90年代后，这一状况仍在继续发展。

美国金融业危机的这一深化除了反映美国经济发展的困难（增长停滞、农场破产和石油业不景气）外，投机过度（房地产业的盲目扩展和价格下降、垃圾债券的猛涨和猛跌等）是其直接原因。同时，这一危机又给联邦政府的财政加重了负担（90年代初，联邦政府所承担的储蓄、贷款保证已近2.8万亿美元，其中，仅为应付储贷业危机的支付总计将达5千亿美元），使得美国政府的财政（预算）危机更难以解脱。目前，这一正在深化的金融危机日益成为企业债务经济中的突出问题，它既迫使美国政府要加速进行金融改革，同时又为这一改革增添了种种障碍。

与此同时，美国社会靠预支购买力而不是现实收入的增长来刺激消费的做法，使得美国家庭储蓄率低，债台高筑。1991

年中，前者仅 4.2%，为历史上的最低点，而欠债率（债务占可支配收入之比）却达 97%，是历史上的最高点。个人消费支出占美国国民生产总值的 2/3 以上，消费支出增长缓慢，甚至减少，是当前美国经济停滞的重要原因之一。从长期看，靠举债来扩大消费实际上是削弱了人们的消费能力，扩大整个社会上人们有支付能力的需求赶不上生产迅速扩大的矛盾，使产品的销售更加困难。

还须指出，与国内债务有关的是，美国已从世界最大的净债权国沦为了世界最大的净债务国。从 1985 年出现这一逆转后，1990 年的净债务额已达 7577 亿美元。对于这一数额的计算方法及其对美国的影响在看法上有较大分歧，但据 1991 年 7 月 2 日美国商务部公布的材料不外有三种：如按现实的股票市场的价格计，美国 1990 年的净外债为 3060 亿美元（1989 年为 2677.1 亿美元），如按重置成本计为 4122 亿美元（1989 年末为 4396.9 亿美元），如按旧算法计则为 7767 亿美元（1989 年为 6637.5 亿美元），而无论如何计算，从 1982 年至 1989 年，美国的内外借款都比借出款项多约 7000 亿美元。这种对外资金的依赖，在财务赤字剧增、国内储蓄率低、资金短缺日益严重的情况下，对美国经济发展的影响将越来越明显。

因此，建立在债务火山上的战后美国经济的高涨是以牺牲未来为代价的，它的急剧膨胀不仅导致了现实的和潜在的严重通货膨胀，而且是造成现今经济呆滞或停滞的一个重要根源。尽管美国至今仍在世界经济中处于优势地位，美元还事实上在相当大的程度上起着世界货币的作用，因而这一债务膨胀对经济发展的影响一时还不至于达到不可收拾的地步。但是，债务危机所造成的日益明显的恶果已经使越来越多的经济学家和政治学家认识到了它的严重性，并为无法消除它所苦。而这些人中的相当一部分过去也一直认为美国“自己欠自己的债”无关宏

旨。现在，严酷的现实迫使其不得不改变观点，而力图找到新的出路。

第三，从长期来看，高贸易赤字是围绕美国经济的综合症的另一重要症状，高贸易赤字与高财政赤字结合，成了具有威慑性的“孪生赤字”（实际上，美国现在是“四重赤字”，即除联邦财政赤字、对外贸易赤字之外，还有作为消费单位的家庭的财政赤字和1988年以来开始出现的州和地方政府的财政赤字）。从1971年起（除1975年这一年外），美国结束了长达30年的贸易顺差，连续进口大于出口。1983年后贸易逆差破了千亿美元大关，最高的1987年，进口超过出口的67.0%。1990、1991年，美国处于危机期间，加之采取了将美元贬值的政策，才使出口的增长大于进口（1991年进口下降）；即便如此，进口大于出口的幅度仍分别为27.9%和15.7%，依然高于1984年前的任何一年。而且，种种迹象表明，这种外贸赤字的下降具有暂时的性质，一旦经济稍有复苏和利率重新上扬，外贸赤字便会再次增大（1992年头8月已比1991年全年高出19%）。

美国外贸逆差自80年代中以来的急剧恶化，从根本上来说，是其对外竞争能力减弱和国际优势地位相对衰落的直接后果之一。因为，尽管美国至今在综合国力上仍居首位，而且又有着巨大的国内市场和很高的内需能力，但是，由于长期（自60年代中）以来劳动生产率提高缓慢，投资增长不快，以致在越来越多的领域内，美国产品的国际国内竞争优势不仅日益相对削弱，甚至还逐渐绝对下降。这样，不单是美国产品的国际市场在缩小，就是国内市场占有率也大大降低。在这种情况下，一向鼓吹要开放市场的美国却不得不乞灵于贸易保护主义，向别的盟国（主要是日本和西欧）与亚洲、拉丁美洲相当一部分国家和地区高筑贸易壁垒，同时使美元大幅度地对外贬值（1981年至1990年底，按多边贸易加权计算的美元汇价下跌了

34.5%，其中，1985~1986年一年便贬值21.7%），才在1990、1991年的“衰退”期间，使外贸逆差暂时出现较大幅度的下降。

然而，用这种沉重代价换来的贸易逆差剧减是当前的美国经济所无法承受的。因为，美国加剧贸易保护主义必然使它的对外贸易磨擦（尤其是对日本和西欧）大为增强，而且不可避免地要受到报复，甚至得不偿失。另外，靠美元的对外贬值来扩大出口、抑制进口，不仅会使进口商品的价格上涨，不利于降低国内通货膨胀，同时也妨碍了外国资金的大量流入。而后者，在美国政府财政赤字剧增、国内储蓄低下的情况下，又是弥补借贷资本市场上资金短缺，以抑制通货膨胀所必不可少的。例如，1979年至1985年，美国联邦储备当局使美元汇率提高了58.7%，曾经在一定程度上起到了刺激外资流入、缓和国内借贷资金供给不足与避免通货急剧膨胀的作用。但与此同时，由于美元的大幅度增值以及因此而加剧的美国产品国际竞争力的削弱，又导致了贸易逆差的巨增，并部分地抵销了外资的流入。反之，1985年后美元的迅速对外贬值虽然使外贸赤字有了很大减少，但随之而来的却是1989年末至1991年外资流入的大大下降，国内资金紧张、投资受到影响的局面又再次出现。

因此，美国政府企图用使美元对外贬值的办法来消除贸易逆差不过是舍本求末，不仅其效果日渐减弱，而且还带来一些新问题，加深了美国经济的综合症。

第四，高利率也成为美国经济综合症的一个重要组成部分。实行高利率是60年代末期、特别是80年代以来美国政府对经济进行宏观调节中的重要政策之一。这期间，除个别年份外，各种主要利率均高于包括1929~1933年危机阶段的任何一年。其中，最高的一年为1987年，联邦储备银行的贴现率年平均达13.42%，联邦基金利率达16.3%，商业银行的优惠利率达18.87%。实行高利率，一方面是为了抑制通货膨胀（因为物价

在60年代末以来急剧上涨,70年代中后期和80年代初曾数度达到两位数水平),属于宏观调控中的紧缩措施。它的实际效果是抑制了投资,减缓了经济增长,加剧了经济的停滞状况,但在促使物价上涨幅度下降上,除1983年至1988年期间外,并未达到预期效果。另一方面,也是相当重要的方面,美国政府是指望它来吸引外资投入,以弥补财政赤字剧增所导致的对借贷资本的需求,减轻通货膨胀压力和避免国内投资的下降。80年代以来,美国对外资的需求量每年至少在1000亿美元左右,但1989年末以来已呈下降趋势,1989年流入额约705亿美元,1990年为644亿美元,1991年上半年仅76亿美元,比1990年同期下降70%。其原因除了美国国内经济不景气(生产下降、银行储贷业和房地产业发生危机),投资环境有所恶化外,便是1990年末开始的利率急剧下降。

在美国政府的宏观调控中,利率这一杠杆同其他手段一样,也是一把双刃剑。当为了吸引外资而保持高利率时,它对国内经济却起着紧缩作用,不利于投资,不利于经济增长,同时会促使物价上涨;而70年代以来的严重经济停滞却急需减低利率来提供刺激,以致企业界和美国政府之间为此所产生的矛盾日益扩大。同样,利率的高低又影响着美元的国际地位。要稳定美元的汇率,保持美元的强势地位,就需要美国政府提高利率;反之,利率的下跌也会影响美元的稳定。美国政府的这种顾此失彼状况在危机期间表现得更明显。

总而言之,“滞”与“胀”的并存,加上高财政赤字、高贸易赤字、高债务(公私债务、内债外债)、高利率和频频发生的美元危机,它们相互交织,贯穿于整个经济周期的各阶段,而且相互影响,彼此掣肘,构成为一种顾此失彼、进退两难的综合症。这一症状的各种表现在不同的国家不尽相同,但以美国和英国表现得特别突出。同时,在各国的不同时期和周期的不

同阶段的表现也不可能是平衡的；有时，这几种症状表现得更加突出，另几种相对说来有所缓解；有时，某几种现象重新严重起来，而别的却显得比较平稳。但无论那种情况发生，其相互影响和相互牵制的格局并没有发生变化，整个经济仍深陷于这种综合症中。因此，在不同的国家间和同一国家的不同时期，其经济上的这一病象只有程度之分，或隐性与显性之分，而无质的差异。因为这一综合症的产生，是资本主义条件下国家干预经济所带来的不利结果，具有内在的必然性。

#### 第四节 战后资本主义国家反危机政策的理论与实践

**经济自由主义及其破产** 在1929~1933年这场席卷整个资本主义世界的大危机发生之前，统治着资产阶级经济论坛的是经济自由主义；相应地，在政府经济政策指导上占支配地位的是放任主义的政策。这种诞生于资本主义自由竞争阶段的经济理论及其经济政策认为，资本主义生产和经济的发展是可以自行调节的，无需外力的干预便可保持运转。经济中这一自发的调节机制的作用过程是，当生产大大超过需求而出现过剩现象时，商品价格便会下跌，以致产品的生产和销售变得无利可图，于是生产自然就会收缩，从而使商品供应减少；反之，当生产大大低于需求而出现短缺时，商品价格便会上涨，以致使产品生产和销售的利润剧增，于是生产便因受到刺激而自然地膨胀，商品供应便会增加；正是通过这种自发波动，便会在资本主义的商品生产和销售以及商品供给与需求之间达到某种均衡，从而使资本主义保持正常运转。这种理论还认为，资本主义的经济危机是一种失常的偶然现象，而持续增长却是一种正常的必然规律。因此，他们反对国家干预经济，主张让市场机

制充分发挥作用。

资产阶级早期经济学家中的这种不科学论断在 19 世纪初被资产阶级庸俗经济学家的鼻祖法国人让·萨伊发展到了顶峰。他掩盖资本主义的实质，把以追逐利润为目标的资本主义生产等同于卖一种商品是为了买另一种商品的简单商品生产，从而杜撰出在不受干预的市场经济中、供给能自行创造需求的“萨伊定律”。在他的描述中，卖与买是同时发生的，卖就是买，有供给便有需求，在总体上，资本主义无有什么销售困难。就这样，他连资本主义经济危机发生的可能性都给抹煞掉了。然而，恰恰是这一理论在很大程度上统治着 19 世纪 30 年代以前的资产阶级经济论坛，支配着各国政府的经济决策。

其实，经济自由主义的这种无危机理论就是在资本主义发展的早期阶段（自由竞争阶段）也是一种一厢情愿的假设。因为，在以私人所有制为基础的资本主义商品生产中，各个独立的商品生产者尽管可以根据自己所能获取到的市场信息来安排生产，但最终的销售前景却要由市场来决定，因而在总体上，生产和销售都是无计划地进行的，产生于各生产者、销售者之间的激烈竞争恰恰是使供求之间无法实现长期、稳定均衡发展的力量，而一时的相对均衡的实现却正好是以急剧爆发的危机为代价换来的。所以，自从资本主义生产方式在各主要国家确立之后，经济危机便由某种偶发的局部的、地区性现象逐步发展成为定期重演的、越来越向更广范围蔓延的经济瘟疫。它像影子一样伴随着资本主义的发展而发展，而从未有过什么无危机的持续增长。所以，资产阶级经济自由主义理论所谓的那种“自行调节”，指的正是通过危机的强制破坏作用而达到暂时均衡的发展过程。

但是，这种“自行调节”理论也在 1929~1933 年危机的袭击下遭到了彻底破产。这次危机是一场以美国为“震中”的大

萧条，它不仅来势猛烈，而且在迅速蔓延至美国各经济部门和各地区的同时，席卷了整个资本主义世界，形成为震撼全球（除当时的苏联外）的大恐慌。面对这种危机，当时的各资本主义国家政府都显得张惶失措、无所适从。例如，首当其冲的美国胡佛政府，开初时仍信守“最少最少地介入经济领域”的原则，主张“无为而治”，让经济进行“自我治疗”。但是，经过1930、1931乃至1932年近三年的时光，情况越来越严重，整个美国经济已濒临崩溃的边缘。然而，即使危机的破坏作用已达到如此空前的深度，也未能为实现新的均衡提供动力。这时，除了资产阶级通过各种形式要求国家出面拯救经济外，一时还跳不出传统理论框架的美国总统胡佛也不得不“介入”经济领域，举办某些公共工程来缓解失业，发放失业救济金，并于1932年创办起《复兴金融公司》来资助农业、商业和工业的发展，以便促进就业和保护经济的稳定等。不过，在他还未对1929年开始的危机究竟对美国经济意味着什么有一个比较清楚的了解时，便在一片怨声中离开了总统职位。继他之后，初步认识到“新的情况对政府及其领导人提出了新的要求”，并以“祖国要求行动起来，现在就行动起来”为竞选口号，从而赢得竞选胜利的富兰克林·罗斯福才真正摆脱了传统的经济理论框架，开始了经济政策上的根本转变。

因此，1929~1933年危机即是资本主义经济危机发展史上的又一个转折点（像1873年开始的“大衰退”一样），也是促使资产阶级经济学界和各资本主义国家政府在经济理论和经济政策上作出重大变更和调整的一种契机。

**凯恩斯主义异军突起的背景** 既然1929年开始的大危机的发展进程表明，资本主义所具有的内在机制已无法独立地通过“自我调节”来维持经济的运转，那么，诉诸于经济外的力量，即乞灵于国家的直接干预，便成为势所必然。这是因为，



资本主义生产是一种社会化的大生产，随着科学技术的进步和经济的迅速发展，这种生产所具有的社会化性质便愈来愈高，使得不同企业、部门和地区之间的联系日益紧密，它们在社会的生产、流通、分配与消费过程中的依存关系更加增强。在这种情况下，为要使社会生产能有效地进行，在宏观上便要求在整个社会范围内实行有计划的分工和协作，但是，生产资料所有制的私人性质却使任何真正意义的计划只能局限于一个企业或企业集团的范围，而社会总体却由于疯狂的竞争和对利润的拼命追求而必然处于严重的无政府状态。所以，随着时间的推移，资本主义的基本矛盾便日益加剧，当这一矛盾发展到十分尖锐的程度时，就不得不要由国家来承担领导生产的责任，通过各种形式和采用各种手段直接干预经济，以在资本关系内部一切可能的限度内，适应生产所具有的这种社会化性质，否则，便无法维持资本主义的运转。资本主义各国国家垄断资本主义的发展和国家对经济干预的加强所体现的正是这一过程，而以1929~1933年危机为背景的美国总统罗斯福所推行的“新政”便是其最初的尝试。美国“新政”之“新”，就在于它在相当程度上摆脱了传统的自由放任主义政策框架，而实行由国家来直接干预经济。

尽管“新政”所取得的直接经济效果远未实现其预期目标，而且，它的一些重要措施还屡遭美国国会的否决，但是“新政”对美国以及其他主要资本主义国家经济发展所产生的重大影响却不能低估。因为，正是它为当时走投无路的资产阶级经济和资本主义各国政府开辟了一条通过国家直接而全面地干预经济来摆脱危机的狭窄出路。其后，以美国“新政”和英国本身经济的发展为背景，英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯于1936年发表了《就业、利息和货币通论》一书，从理论上论证了资产阶级国家干预经济的必要性和意义。自此，“新政”的措

施同《通论》中所表述的凯恩斯主义理论相结合，先后在美国以及其他几个主要资本主义国家逐渐建立起一种政策体系，从而在资产阶级经济理论和政府经济政策上引起了一场重大改变，对30年代以后特别是第二次世界大战后的资本主义世界经济产生了深远的影响。

### **凯恩斯主义及其对各主要资本主义国家经济政策的影响**

凯恩斯主义的提出标志着资产阶级经济学发生了重大转折。它对萨伊的“供给自行创造需求”这种观点持批判态度，否定了资本主义经济可以通过自动调节来实现充分就业、使经济永远无危机地均衡发展的说法。凯恩斯认为，依据“萨伊定律”所推导出的充分就业均衡，只存在于特殊情况下，而通例是小于充分就业的均衡，即总需求往往达不到充分就业条件下的有效需求，正是这种有效需求不足导致了失业和危机的发生。因此，凯恩斯得出了与经济自由主义截然不同的结论，即要使资本主义经济保持运转，不能靠“无为而治”，必须求助于国家来全面干预经济，通过各种手段（其中，特别是财政手段）来刺激消费和刺激投资，以弥补有效需求之不足。自然，由于凯恩斯认为造成有效需求不足，从而就业不充分的终极原因主要在于人们的“消费倾向”、“对资本资产未来收入的预期”和“流通偏好”等心理因素，因而他依然是掩盖资本主义的基本矛盾，歪曲经济危机产生的真正原因，妄图证明它还是可以避免的。所以，凯恩斯否定萨伊，不过是以另一种形式的庸俗经济理论代替旧的庸俗经济思想罢了。

基于凯恩斯的这种理论，在资产阶级经济论坛上，逐渐形成了一种以政府的财政政策和货币信贷政策为主要手段，通过调节有效需求总量来实现充分就业、促进整个经济实现均衡增长的宏观经济政策。与此相应，各主要资本主义国家据此均先后建立了一套运用上述杠杆来直接与间接干预经济发展的宏观

调控政策体系。当然，由于各国经济的发展有自己的特点，所面临的问题各异，因而在具体做法、侧重点和手段与措施的选择上各不相同，但是，改变自由放任政策，加强国家干预，力图对经济实行某种计划指导和计划调节，避免经济的盲目扩展，则无不相似。

例如，在美国，便是以“新政”为雏型而发展起来的，由政府（美国总统）通过“总统经济顾问委员会”、“联邦储备体系”和财政部等机构，运用财政、货币（以财政为主）等杠杆，对经济实行宏观调控（相当时期采用的是“微调”模式）的政策体系，其立法依据是《1946年就业法》及其修正案《1978年充分就业与平衡增长法》。在英国，是由政府承担责任，分别运用财政政策、货币政策和汇率政策等三个主要手段，来实现充分就业、经济增长和国际收支平衡等目标的经济“稳定政策”，又称“应变式政策”，即在经济的膨胀与收缩之间交替运用上述杠杆的政策体系。可以说，美国和英国的做法相当接近，都是十分典型的凯恩斯主义政策。战后，所谓“凯恩斯革命”在美英两国曾经风靡一时，它左右着这两个国家的经济政策长达30多年之久，其余主要资本主义国家也程度不同地竞相效尤，无不或多或少地以此作为摆脱或延缓危机、促使经济高涨的国策。例如，法国虽实行以生产资料私有制为基础的“经济计划化”体制，而且经济的国有化一度曾达到较高程度（战后，经济的部分国有化同非国有化交替进行是西欧国家，包括英国在内，政府干预经济形式变化上的一个共同特点），但是，从内容上看，仍然是通过财政政策和货币政策对经济进行宏观调节与指导，以发挥市场机制的作用，抑制其破坏性影响。在日本，从战后初期的统制经济转化而成的宏观经济管理，是以资本主义私人所有制条件下能达到的相当高的“计划化”程度的国家调节为主要形式。这一从50年代以来逐渐形成的政府全面指导和协调

经济发展的计划体系和政策体系，其总体目标是企图实现总供给和总需求之间的均衡以及使各经济部门之间、经济发展与社会发展之间彼此协调和达到相对平衡；所运用的手段是财政政策、税收政策、金融政策、产业政策和外汇、外贸政策。在政府的指导下，则强调不违反自由企业制度和充分发挥市场机制的作用，把着重点放在间接干预和解决长期性和全局性的问题上。在德国（原西德），标榜实行的是“社会市场经济”，即所谓并非自由放任主义的市场经济，而是有社会指导的市场经济。在这一社会市场经济中，国家是调节者，它以资本主义私有制为基础，相互协调地运用货币政策、财政政策和收入政策三大杠杆，来实现稳定物价、充分就业、对外经济平衡和经济适度增长这四大目标，达到总体平衡。显然，与其他国家略有不同，原西德重视货币政策的应用，并始终把稳定物价、避免通货膨胀放在重要地位上。

我们之所以说这些宏观经济政策在实质上是一致的，除了是由于它们所企图达到的总体目标和采取的政策手段基本相同外，还在于它们所采取的具体措施也大体一样。后者不外乎是：（1）扩大政府开支和政府采购，特别是长期保持一笔巨额的国防开支和军事采购（德国和日本例外）；（2）鼓励与扩大军事生产和销售；（3）开展大规模的公共工程建设；（4）实行各种减税，以刺激投资和鼓励消费（个别时期也实行部分增税，以抑制投资和消费的过度膨胀）；（5）推行债务经济，通过扩大公私债务来增加政府开支、私人投资和个人消费；（6）交替采用膨胀和紧缩货币供应的政策；（7）实施“福利国家”制度，扩大社会保障体系；等等。毫无疑问，这些具体措施都是源于凯恩斯主义，它们是战后资本主义世界经济所谓逾时达 20 多年的“长期繁荣”所赖以存在的重要依托。

**凯恩斯主义的破产与保守主义的抬头**      尽管凯恩斯主义

由于在事实上不得不承认资本主义条件下人们有支付能力的需求的增长赶不上生产的扩展，从而在实际上不得不承认生产过剩的不可避免，所以它所采取的对应政策措施能在一定时期内起到延缓经济危机、促进社会生产发展的作用，但由于它们并不是、也不可能是着眼于解决资本主义的基本矛盾，因而如前所述，其本质不过是妄图以通货膨胀为代价来实现“充分就业”和赢得经济的持续增长。因此，当随着经济危机的加深而愈益乞灵于这一措施时，便因资本主义本身诸种矛盾的累积和进一步激化而陷入“停滞膨胀”之中不能自拔，致使凯恩斯主义及其宏观经济政策处于破产的境地。

在这种情况下，经济界集中批评的是凯恩斯主义的需求管理政策，指责它主张的国家大规模干预经济导致了需求过度膨胀，而供给（指储蓄、货币资金增长）却显得不足，以致使通货膨胀恶化，同时，失业增多，劳动生产率增长下降，经济处于低速和停滞状态。既然乞灵于刺激需求来解决经济增长问题的政府和政策出了毛病，那么，转而求救于重视供给便成了最省力的逻辑推理。于是，经济学界出现了返祖现象，“回到萨伊去”的保守主义思潮油然而生。这便是所谓“供应学派经济学”在70年代末、80年代初名噪一时，并对美国、英国、原联邦德国以及法国等国的经济政策产生不同程度影响的背景。

**未成气候的供应学派理论** 被称为“供应学派”的理论家虽然主张各异，但相同的是，他们都标榜自己的理论基础是萨伊的“供给会自行创造需求”，因而反对国家干预经济的主张。不过，为了避开回答这一主张为什么在30年代竟遭到破产、而今何以又得到复活的问题，现代的萨伊派给自己的理论增添了一个重要内容，即通过减税来刺激供给，便可增加人们的劳动投入和投资资金，由此提高国民生产总值，从而使税收总额增多，最终达到预算收支平衡，同时也使充分就业均衡得以实现。

体现这一观点的便是美国南加利福尼亚大学经济学教授阿瑟·拉弗所绘制的“拉弗曲线”（如图 7—1）。

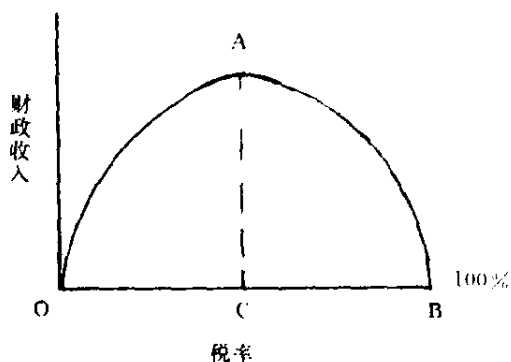


图 7—1

其中，横坐标为税率，纵坐标为财政（税收）收入，O 点上税率为零，税收收入也为零，C 点为最佳税率，这时的税收额 A 为最高税额。逾此，则进入所谓“禁区（CAB）”，由于经济活动趋于停滞，因而税率虽高，税收额便日益下降，当税率增至 B 点（即 100%）时，经济已停止运转，所以税收额也等于零。这就是说，当税率高于最佳税率时，减税便可达到增加财政收入的目的。作为企图取代凯恩斯主义的供应学派便是建立在这一理论论据上。

对此，美国经济学家（曾任尼克松时期总统经济顾问委员会主席的）赫伯特·斯坦曾经十分幽默地评论说：“我们可以这样说，他的观点完全正确，或几乎完全正确，但是，并不切合实际。”<sup>①</sup>因为，仅就这一最初绘制在餐巾上的曲线图形来说，它所做的抽象数量推理表面上是讲得通的，只不过，如果最佳税率 C 更靠近于 B，那降低税率使财政收入得到增加的机会便会少。但是，最重要的是，一个国家如何才能找到最佳税率的位置，这一理论并未给以说明。同样，一国的现行税率表（无论

<sup>①</sup> 赫伯特·斯坦：《总统经济学》中国计划出版社 1989 年中译本第 24 页。

是个人所得税或公司所得税) 中那一级税率是最佳税率也难以确定。而且, 经验证明, 减税的结果并未使财政收入增加, 因而只能说现行税率尚未进入“禁区”, 从而税收总额也未在最高点上。此外, 当税率达到 100% 时, 也并不是所有的税收收入都降至零, 例如烟草税、酒类税等都是这样。

同时, 当把这一理论付诸实施时还会发现, 它并没有证明(也没有提供一种机制来保证) 减税所造成的收入增加必定会使储蓄和投资增加, 而不是消费的扩大。因为, 收入的增加既是储蓄和投资扩大的前提, 同样也是消费扩大的前提, 但决定人们究竟是把增加的收入用于消费, 或是用于储蓄与投资的却是另外的许多因素, 其中, 既要看到人们消费需求的变化和这一收入增长的水平, 还要取决于利息率和利润率的高低, 更何况储蓄的增加并不一定会导致投资的扩大。

这里, 还需指出的是, 供应学派关于 70 年代以来西方国家经济中的问题在于需求过度而供给不足、也即总需求大于总供给的判断是值得怀疑的。诚然, 凯恩斯主义存在片面强调需求而相对忽视供给的缺点(例如, 它批评节俭是一种美德, 鼓励消费, 而不重视储蓄; 它强调用需求来促进投资, 而不够重视为投资创造良好前提以刺激投资增长), 但即便如此, 它也是没有解决资本主义条件下生产过剩的问题, 更未使社会的总需求超过总供给, 因为周期性的生产过剩危机仍然频繁发生和高失业率的长期存在便是明显例证。实际上, 供应学派所谓的供给不足仅仅指的有限意义上, 即一国的储蓄率低下不能满足于投资的需要, 同时, 政府的经济政策又不利于增进资本家的投资意愿, 促使投资增长。因而, 在此种情况下, 他们不过是用国民收入均衡条件分析中“储蓄=投资”这一简化式来代替整个社会经济中的总供给和总需求情况。即使如此, 当储蓄等于投资, 或者甚至大于投资时, 投资并不一定会充足, 反之, 当储

蓄小于投资时，投资的增长并非一定就缓慢。如果说凯恩斯主义对经济的诊断尽管有一定道理，但其处方却是舍本求末，因而不得不自食其果的话，那么，供应学派主张复活萨伊的哲学，转而片面强调供给，梦想仅仅抓住供应一头便能医治经济的弊端，则更是经不起历史的检验。

从以上分析来看，供应学派及其理论充其量也只能说尚处在很不成熟的阶段，因为，它本身有着不少自相矛盾和模棱两可之处：第一，它的理论与政策建议之间相互矛盾，例如，它宣扬经济自由主义而反对国家干预，实际上却离不开国家干预，只不过在理论上所主张的干预重点和方式略有不同；第二，它的重要主张与所欲达到的政策目标之间缺乏令人信服的必然联系，这特别表现在通过减税来刺激供应，实现预算收支平衡上更是如此，而这恰恰是供应学派最有吸引力的地方；第三，它提供的政策手段基本上与凯恩斯主义者一致，其中，财政政策占居重要地位，而在货币政策上继续奉行70年代初便开始的严格控制货币供应量的做法，与从前一样，宣称这是吸收了货币学派的主张，但又没有为后者所认同；最后，基于这些，我们认为，供应学派及其理论并未象它们自己宣称的那样否定了凯恩斯主义和在经济理论上标志着一种新的转折，就如30年代中凯恩斯主义批判和否定以萨伊定律为代表的经济自由主义那样。这方面，在美国自80年代初以来所实施的经济政策上表现得最明显。美国里根总统执政八年期间所实施的经济政策仅在某种程度上具有保守主义的色彩。罗纳德·里根便是打着抛弃凯恩斯主义、实行供应学派主张，在经济政策上来一个“彻底革命”而于1981年赢得竞选的。他上任初宣布实施的《经济复兴计划》便具有浓厚的供应学派和保守主义的特点。其主要内容是：第一，削减政府开支，减少财政赤字，实现预算平衡；第二，大规模减税，刺激供给；第三，放宽政府管理的规章制度，



减少国家干预；第四，严格控制货币供应量，抑制通货膨胀。据此，人们称他为“第一个供应学派的总统”，他的经济主张也被称为“里根经济学”。所以，“里根经济学”的成效成了检验供应学派理论正确性的现实尺度。

但是，8年（1981~1988）长的时间里，里根政府的经济政策并非首尾一贯的，在若干重要方面已偏离其最初出发点，而且其业绩远非所预期的。首先，他先是使个人所得税在三年间削减了23%，使公司所得税等通过加速折旧得到重大削减，减税额高达5千亿美元。其结果是联邦政府的收入从1981年的占国民生产总值的19.6%降至了1983年的17.6%、1984年的17.7%和1985年的18.3%，开支从1981年的占国民生产总值的22.2%增至1983年的23.7%、1984年的22.6%和1985年的23.6%，从而财政赤字由1981年的占国民生产总值的2.6%猛增至1983年的6.1%、1984年的4.9%和1985年的5.3%。此后，迫于财政赤字的压力，里根政府又进行了新的税制改革（其特点是继续实施个人减税计划，对公司则取消1981年推行的那种加速折旧制度和取消原有的新投资税优惠与资本利得税优惠，而使税负大增，以便在总税额上达到不增不减，即实现所谓“中性化”和强制执行削减财政赤字的《平衡预算法》。但联邦政府财政收入占国民生产总值的比重到1991年时仍只占18.6%，支出占国民生产总值的比重除1988年一度降到21.8%外，其余年份均高于1981年，1991年更达23.3%；财政赤字的规模1989年曾降至2.1%，1990年又回升至4.0%，1991年仍高达4.8%。值得特别指出的是，在整个期间，美国的储蓄率并未增长，个人储蓄率几乎直线下降，即从1981年的8.8%降到1987年4.3%和1988年的4.4%，1991年仍仅5.2%。

这种减税结果不仅暴露了供应学派的减税理论是一种“神

话”，而且也无法首尾一贯地继续推行。正是它使得供应学派发生了分裂，并加剧了里根政府班底内政策上的分歧。里根政府的副总统乔治·布什一开始就讥讽“里根经济学”是“巫毒教经济学（voodoo Economics）”。同时，继供应学派“神童”、原里根政府行政管理和预算局长大卫·斯托克曼因对供应学派理论失去信心而挂冠离去之后，到1982年中，绝大部分主张供应学派理论的官员也因不再受到重用而纷纷辞去。里根本人也不得不在政策上作出更富有实用主义特点的调整。因此，供应学派及其理论即便未遭到破产，至少也是黯然失色了。

其次，里根经济政策的另外两个重要支柱并不象他的减税（指其内容，而非其后果）那样有自己的特色。例如，他的货币政策虽然口头上强调严格控制货币供应量，但实际执行的是过去（近期是始于70年代初的）那种停停走走、紧缩和扩展交替使用的应变式政策。而且，由于经济长期处于停滞之中，其扩展时间和扩展幅度都超过以前。往往在经济复苏前，总是联邦储备当局要求紧缩货币，而总统却频频施加压力，迫使其实行宽宏的货币政策来刺激经济的成长。所以，在总体上，这种政策与货币主义的“单一原则”大相径庭。至于减少国家干预，则更属于国家宏观调控政策上的一种调整，一部分的国家干预措施放宽了，而另一些则有所加强。它与经济自由主义并不相干。

所以，尽管80年代美国政府标榜自己奉行供应学派理论，但是，至少从80年代中期起，它的供应学派色彩越来越淡化，而实际政策却日益具有供应学派主张、货币主义措施和凯恩斯主义理论的实用主义混合的特点。正因为如此，无论是供应学派、货币学派或是凯恩斯主义者，他们除了利用里根政府经济上的某一局部或短期业绩来证明自己理论的正确外，在主要方面又无不对之采取抨击的态度。例如，供应学派经济学家保罗·罗伯茨批评里根不坚持减税而转向增税是“软弱无力”和

“屈服于……压力”，以致“很难避免被同化”；他预言：“供应学派经济学最终是要获胜的。”<sup>①</sup>而主张增税的另一前供应学派经济学家、里根政府的重要官员大卫·斯托克曼则宣称他发现：拉弗曲线的岁入反馈作用是“杜撰的”，不过是供应学派的“财政上的神话”<sup>②</sup>。货币学派的头面人物弗里德曼则批评里根政府只算口头上的货币主义，并嘲讽说，如果它对货币的管理算作货币主义的话，那他自己就不是货币主义者<sup>③</sup>。而已故总统肯尼迪的经济顾问委员会主席沃尔特·海勒却是用里根的所作所为来证明凯恩斯主义仍然有效。他说：“在‘坚持到底’的花言巧语碰壁之后，里根经济学正在进行一种悄悄的革命。这部分是由于里根先生并没有实行他所鼓吹的东西，部分是由于尽管里根先生仍在拨弄着供应学派的旧琴，但弹出来的却是纯需求学派的调子”<sup>④</sup>。

在其他主要资本主义国家，虽然情况与美国不完全相同，但在理论和总的政策上很难说有什么质的差异。所谓新保守主义抬头在原联邦德国和日本并没有明显表现，即令一时宣称奉行供应学派主张的前英国撒切尔政府也同美国一样，虽在国家干预经济的重点和政策范围上一度有过较大的调整，但从总体上看，它们的政策依据和政策措施同样难于脱离原凯恩斯主义的窠臼。

可见，凯恩斯主义破产后，取代它的，至少到目前为止，不是供应学派理论，而是供应学派理论、货币主义和凯恩斯主义

---

① 参见保罗·罗伯茨：《供应学派革命》上海译文出版社中译本，第七章《里根经济学派剖析》和第八章《里根其人》。

② 斯托克曼：《政治学的成就》纽约哈珀—罗出版社1986年第1版第68页。

③ 弗里德曼：《所有答案哪里去了？》，〔美〕《时代》周刊1983年1月17日。

④ 沃尔特·海勒：《里根先生现在是凯恩斯主义者》，〔美〕《亚洲华尔街日报》1983年3月29日。

的混合。在政府的宏观调控政策上同样是如此。其原因在于，80年代以来资本主义各国的经济现实证明，遭到失败的并非仅仅是凯恩斯主义，货币主义也没有取得成功（因为，紧缩货币的结果，失业现象不仅并非短时存在，而是长期达不到“充分就业”；同样，经济的周期波动使得货币流通速度无法保持稳定），供应学派更遭到了致命的打击（因为，它的减税既未使供应得到更大的刺激，而且，导致了财政赤字的巨额增长）。相反，在沉闷了若干年之后，正在复活的却是凯恩斯主义，它与10多年前抬头的而现在又正在黯然失色的各种保守主义派别重新展开了论争。在各主要资本主义国家内，强调政府在支持经济增长中起重大作用、批评单纯依赖市场作用造成了各种弊端的“开明派”人物，其呼声越来越高，他们的思想和主张正引起日益增多的人的注意。与此同时，为了适应科学技术的迅猛发展和各国之间竞争加剧这一态势，要求由政府采取强有力的工业政策和技术政策的意见也逐渐占上风。这一切也是在资本主义各国“反危机”的宏观经济理论和经济政策上产生折衷主义和混合政策这一发展趋势的有力佐证。它反映出，战后资产阶级经济学和政府宏观经济政策上的危机正在深化。

## 第八章 国家垄断资本主义条件下的农业经济

在资本主义生产方式确立和发展的过程中，由于农业自身的特点及其与国民经济各部门（首先是工业）发展的密切关系，它始终是得到国家有力干预的一个重要部门。除了不同时期它所受到的干预程度有所不同外，在进入国家垄断资本主义发展阶段之前，这一干预主要是在外部，主要是发生在流通领域中，而在国家垄断资本主义条件下，干预不仅扩展到了生产领域，而且遍及了生产、交换、分配和消费各个环节，此外还涉及到农业经济本身的结构以及它同国民经济其他部门的联系；因此，在国家垄断资本主义条件下，各主要资本主义国家对农业所进行的干预是全面的，且具有新的不同性质。

### 第一节 国家对农业加强干预的原因

**强化农业干预的必然性** 农业是国民经济的基础，尽管在一个相当长的历史时期内，农业的发展相对地说落后于工业，但它在整个国民经济中始终占有重要的地位，起着不容忽视的作用。对社会主义国家是如此，对资本主义经济来讲也依然是这样。从资本主义发展的不同阶段来看，垄断前是这样，进入垄断后，包括国家垄断资本主义阶段，情况仍旧如此。

其原因在于：在资本主义经济发展的进程中，农业是工业

发展和城市扩大所需的粮食和原材料的重要源泉，而且更为重要的是，农业的发展和农村的变革是为解决国家工业化所需劳动力的唯一前提，同时，它也是资本主义国内市场在量上和范围上扩大的一个重要方面，没有这些，资本主义经济的发展是不可能的；其次，在进入垄断后，尤其是在国家垄断资本主义有了很大发展的现阶段，在各主要资本主义国家，农业均成为重要的出口部门，它们无不靠它来减少对外贸易赤字或增大外贸顺差，特别是美国更想凭借大量的农产品出口顺差来部分弥补工业品的贸易赤字。因此，长期以来，各主要资本主义国家的政府都十分关注农业的发展，千方百计地想把农业建设成具有强大竞争力的部门，以便一方面满足国内需求，减少对进口的依赖，另一方面扩大出口，占领更多的国外市场。在这样的前提下，强化国家对农业经济的干预便成为势所必然。

不过，这一表述还远不足以概括国家加强干预农业经济的全部原因。在国家垄断资本主义条件下，国家强化农业经济干预的原因是多方面的，既有经济方面的原因，也有环境保护方面的原因和各种政治上的考虑；或者说，不仅针对着农业本身发展的需要，而且更重要的是以整个国民经济的协调发展为出发点。

**深重的农业危机** 具体地说，首先，以农业本身而论，它是一个不同于工业而有着很大特殊性的经济部门：一方面，它的产品的生产周期属于一种自然周期，为期较长，其间，气候的突变和各种灾害的袭击难以逆料，也不易避免，即使在科学有了较大发展后，情况也大体如此，因而农业生产具有很大的不稳定性；另一方面，与此相关，农产品的供给与销售之间的矛盾和困难也较工业为甚，不仅需求和供给之间经常失衡，而且价格的波动因各种原因（如产品上市的时间比较集中，短期内供应量又相当大，且多数产品储存的难度大、成本高，再加

上农业中垄断程度一般较低等) 而显得十分剧烈。这一切, 在资本主义条件下, 便导致农业中的经济危机具有旷日持久的性质。

资本主义的农业危机与工业危机一样是资本主义基本矛盾的产物, 它们都具有周期性, 而且往往彼此交织, 相互影响。所不同的是, 农业危机的周期时间因农业经济自身的特点而延续得很长, 但其频繁度却较工业危机为低。在经济发展史上, 最早的世界性农业危机出现在 19 世纪 60 年代末、70 年代初, 一直延续到 90 年代中, 时间约 25 年还多。先后被卷入的国家有美国、加拿大、整个西欧以及澳大利亚等。其相互影响的格局是: 美国、加拿大、阿根廷和澳大利亚等国是廉价的谷物出口国, 它们的有竞争力的产品冲击了西欧市场, 触发了西欧诸国的农业危机, 使得这些国家要么压缩农业生产, 要么高筑贸易壁垒, 保护自身的农业, 提高自给率, 这种情况使得几个农产品出口大国库存增多, 生产过剩更加严重, 从而陷入旷日持久的农业危机之中。

第二次世界性的农业危机爆发于 1920 年, 策源地为美国、加拿大、阿根廷和澳大利亚。不久, 这一危机便同 1929~1933 年的世界性大萧条交织在一起, 波及到更多国家, 达到了前所未有的广度和深度, 直到第二次世界大战爆发, 这一危机才被中断。据不完全的统计, 这期间, 美国农产品的批发价格指数从 1919 年到 1929 年下跌了 33.4%, 1929~1932 又继续下跌 54.1%, 即 1932 年比 1919 年下跌了 69.4%, 以后至 1939 年虽略有回升, 但仍比 1919 年低 58.5%, 其中, 小麦 (每蒲式耳) 的批发价 1920~1932 下跌了 80%, 1941 年的价格仍仅为 1920 年的 40.4%, 原棉 (每磅) 的批发价 1920~1938 连续下跌了 74.3%; 农产品的出口值 (现值——以下同) 1920 年到 1941 年间, 除 1929 年一年有过小幅度回升外, 整个降幅为 91%, 其中,

棉花的出口值 1919 年下跌 53.1% 后, 1925 年曾回升至 1919 年的 93.2%, 接着直线下跌, 至 1941 年仅为 1925 年的 7.8%, 比 1919 年低 92.8%, 小麦的出口值 1920~1936 年下降 99.7%, 1941 年仍比 1920 年低 98.2%; 由此, 农场的净收入 1921 年比 1919 年低 62.9%, 1925 年一度回升至占 1920 年 74.2% (即低 25.8%), 以后再次大幅度下降, 1932 年比 1919 年低 77.65%, 至 1939 年仍较 1919 年低 51.4%。又如英国, 它的棉花批发价格从 1920 年到 1932 年下跌了 77.4%, 小麦批发价格从 1920 年到 1934 年下跌了 75%, 后者的播种面积从 1918 到 1931 年缩小了 55.3%, 1935 年 (第二次世界大战前夕) 也仅及 1918 年的 67.3%, 因而产量在 1918~1931 年间减少了 60.7%, 1940 年仍仅达 1918 年的 62.6%。日本的主要农作物——大米的批发价在 1919 年到 1931 年间下跌 60.1%, 直至发动侵华战争的 1937 年仍比 1919 年低 19.3%。<sup>①</sup>

第三次世界性的农业危机爆发于 1948 年, 策源地仍是美国、加拿大等传统的农产品出口国, 然后逐渐波及到欧洲。其中, 最严重的是美国。在那里, 农业危机一直延续到 70 年代初 (具体地说, 是 1972 年) 才得以暂时摆脱。这期间, 美国农产品价格的下跌是严重的。以农产品的批发价格 (生产者价格) 指数计, 从 1948 年到 1949 年下降了 13.5%, 1951 年一度回升, 1952 年起再次大幅度向下波动, 直至 1972 年才恢复到 1951 年的水平, 其间, 1964 年比 1951 年下跌了 23.8%; 若按农民出售农产品的价格指数计, 继 1948~1949 年下跌 12.7% 之后, 1951~1956 年的下降幅度为 24.3%, 迄至 1971 年这一指数仍比 1951 年低 6.1%。由于这期间工业产品的价格不断上升, 因

---

<sup>①</sup> 据世界知识出版社:《主要资本主义国家经济统计集 (1848—1960)》的资料计算。



而工农业产品价格的剪刀差进一步急剧扩大，农民售卖价格与支付价格（平价比率）之比从1948年的110（1910—1914年为100）持续下跌到1971年的60。这样，农民的所得便下降得更厉害。据统计，美国农民的纯收入总额（以1967年美元计）从1947年开始就下降，到1964年最大降幅为56.2%，1971年仍比1947年低52%，1972年也只及1947年的60.5%，1973年才平1947年的水平。此后，更一蹶不振。

1981年，至少是美国又陷入了第四次农业危机之中。农产品的批发价格1982年比1987年下跌5.7%，1984年略有回升后，1985年再次下跌，到1986年降幅为12.0%，1989年才超过1982和1984年的水平。这期间，工农业产品的剪刀差继续扩大，平价指数在1973年一度缩小至91后持续下降，1980年为65，1981年为61，1986年进一步扩大到51，至1991年仍为51。在这种情况下，农民的净收入总额（按不变美元计），1973年至1983年的最大降幅为80.4%（即仅为1983年的19.5%），迄至1990年仍比1973年低46.9%。值得注意的是，美国从上次农业危机中走出后，它的具有强大竞争力的农产品出口自1973年起急剧扩大，从而农产品进出口顺差大幅度增长，从1972年至1981年顺差额增长了8.17倍，达到266亿美元（当年，美国全部进出口贸易赤字为346亿美元，没有它，这笔赤字的扩大是可想而知的）。但是，1981年开始的农业危机所具有的新特点是，美国农产品出口贸易大幅度下降，1986年仅及1981年的60.5%，而农产品进口却比1981年增加28.0%，以致顺差降到47亿美元，仅及1981年的17.7%（即减少82.3%）。此后虽有回升，但仍远低于上述最高水平（1990年顺差才165亿美元）。这既大大加重了美国的对外贸易赤字，也反映了美国农业危机的深化，同时，也加剧了各主要资本主义国家在农产品贸易问题上的矛盾，从而使资本主义世界的农业危

机出现了某些新的特点。

旷日持久的农业危机所具有的农产品严重相对过剩，销售困难，出口竞争剧烈，价格持续下跌，以致农户收入锐减，入不敷出，从而负债累累，破产现象日益严重等种种特点，使得它比起工业危机更难靠本身的自发破坏作用来建立起新的均衡，以维持农业经济的正常运转。它只有乞求于国家的强有力的干预才能使农业危机得以缓和。早期的农业危机发展史是这样，战后以来的情况更是如此。

**农业的发展不适应整个国民经济发展的水平** 其次，属于农业本身的原因还有：在一个相当长的历史时期内，农业的发展总是落后于工业，因而工农业发展的不平衡和城乡之间的差别也将长期存在。这不仅是因为农业的发展要以工业发展为前提，需要工业为其提供技术和设备，而且还由于在一定阶段，资本主义的城市和工业的兴起要靠对农村和那里的中小农业进行掠夺，以致农村无论在生产力方面或生产关系方面也都长期处于相对落后状况。尽管随着资本主义的发展这种差别会逐渐缩小，但需要相当时间；即使在当今发达的资本主义国家，情况也仍旧是这样。

历史事实表明，英国实现工业化是在 19 世纪 30 年代末，美国是在 19 世纪 80 年代，法国是在 19 世纪 70 年代，德国是在 19 世纪 90 年代以后，日本是在 19 世纪末、20 世纪初。但是，这些国家农业机械化的基本完成，在英国是 20 世纪 40 年代末，美国是 20 世纪 40 年代初，法国是在 20 世纪 50 年代中，德国大体与法国相同，日本则是在 20 世纪 70 年代以后（日本的水利化、化学化先于机械化）。迄今，即使是农业现代化达到很高程度的美国，它的农业也不过是正在扩大利用战后第三次科技革命的成果，其他国家更正处在开始阶段，大体上说，时间差距约 30 年左右。当然，作为国民经济中的一个后进部门，在现

代科学技术的装备下，其劳动生产率的提高远较工业为快，它们之间的差距日渐缩小。

由于农业机械化、化学化、电气化的高度发展，以及电子计算机、生物工程等技术的逐渐被采用，在发达资本主义国家农业投入中固定资本所占比重，从而农业的有机构成有了迅速提高，因此，按每个劳动力所拥有的资本量大大增多。根据这些，过去有一种相当普遍的说法，认为农业的技术装备已经超过制造业，并把它作为一种发展趋势。据计算，这个结论值得商榷。

以农业现代化程度很高的美国为例，诚然，它的按每个劳动者平均的实物资产（包括不动产、牲畜、机械与车辆、储存的农作物和家用设备）从1947年至1985年由10700美元增至了255700美元，即扩大了近23倍，按1963年到1985年计则扩大了6.7倍，而1963—1985年制造业的按每个工人平均计的可折旧资产额仅扩大了3.7倍。但是，在农业的实物资产中，不动产（土地和建筑物，主要是土地，一般占80—87%）至少占60.7%（1950年），最高占80.0%（1980年），平均在75.5%左右。如果仅就这一含义的人均固定资本量相比，至少在战后以来，农业均高于制造业。如果以农业和制造业每个劳动力所拥有的机械与设备价值相比，情况就有所不同。1950年，美国农业中每个劳动力所拥有机械和设备值为1421美元，1965年增到4635美元，此后增长加快，1967年达到6078美元，但这一年制造业每个工人拥有的机械和设备金额却为8100美元。1972年，农业的这一金额增至8985美元，而制造业为11500美元。虽然1977年、1980年期间，农业分别达到18387美元和23455美元，超过了制造业的16700美元和21100美元。但此后，制造业增长再次加快，1982、1983、1984和1985年分别为27600、29900、3100和33600美元，而农业同期仅为22904、24567、

25932 和 27640 美元，仍低于制造业<sup>①</sup>。我认为，这符合实际情况，也合乎规律。至于农业全面现代化后的情况如何，还说不清。

更为重要的是，这一比较还告诉我们，在农业的固定资本支出中，土地费用（购置费用和地租）是一笔沉重的负担。同样以美国为例，1960 年到 1982 年，农业资产中土地一项的价值每英亩上涨了 7 倍，以后虽有较大幅度下跌，但 1988 年仍比 1960 年高 4.5 倍；农业经营者支付给土地所有者的地租占净收入的比重，1970 年为 14.6%，1980 年曾达 37.9%，1981 年为 23.0%，1983 年又增至 40.1%，1987 年仍占 15.15%。须知，美国农场中租地经营者所占比重仍相当大。1969 年，农场中土地全部自有的占 62.5%，部分和全部租用耕地的占 37.5%，1978 年，这两项比重分别为 57.5% 和 42.5%，1982 年仍为 59.2% 和 40.8%。其中，农场规模愈大，租种的土地更多。1982 年，拥有土地千英亩以上的大农场中，自有土地的仅占 25.4%，租种部分土地的占 64.0%，完全租地的占 10.6%<sup>②</sup>。这种情况在西欧，尤其是在英国和原西德，同样严重存在。

土地价格的猛涨和土地费用在农业固定资本投入中占据很大比重，不仅是挤占了农场用于科技开发和设备更新方面的资金，而且使农产品成本高昂；加之，由于农业中垄断程度一般低于工业，以及农场在资金和产前、产后对工业和城市金融业的某种程度的依赖，等等，这一切使得农业难于仅仅依靠自身的力量来同工业竞争，以保持价格的稳定，缩小与工业品的剪刀差，从而提高收入，增加积累，实现农业的现代化，赶上工

---

① 据 1980、1985 和 1989 年《美国统计摘要》与 1992 年美国《总统经济报告》附录)的资料计算。

② 根据 1989 年《美国统计摘要》629、631、633 等页的材料计算。

业与城市的发展水平。这就是说，从整个国民经济协调发展的角度来看，农业与农村是需要保护和扶持的部门，要借助国家的强有力干预和资助才能实现上述目标。本世纪以来，各国在解决农村土地问题，限制大地产和高额地租，给农业以技术援助和资金补贴等方面作了不少努力，花费了巨额资金。

**土地综合治理与污染防治的需要** 第三，水土流失的防止、土壤的保护和土地的合理利用，以及水利化的实现与污染的防治，都离不开国家的大力干预、资助和统一监督与管理。

农业经济对自然有着很大的依赖性，无论科学如何发展，没有土地，没有水，没有阳光，也就没有农业；科技的进步恰恰是表现在使土壤、河流、湖泊和日益得到更加充分与有效的利用。众所周知，保护土地的肥力、防止水土流失与合理使用土地是一项攸关国家、民族前途的高瞻远瞩工作，既需坚持不懈的长期努力，又需要投入巨大的人力、物力和资金；大规模灌溉体系的兴建与水害的防治，同样也是如此；至于农业化学化中污染问题的解决更是一件涉及全局性的综合治理工作；这些均非一般农户（包括大农场）、甚至一个地区所能独自解决的。西方国家的经济学家之所以认为农业天然是需要“社会主义”的，除了是因为其生产周期基本上是一种自然周期，市场规律对它所起影响只能是一部分，因而前景是荣是枯难以预测外，其主要依据也在于此。所以，在资本主义各国，政府对经济的干预无不始于农业，且规模都相当大。

**为了农业区的稳定与发展** 最后，在各主要资本主义国家的那种种政治模式中，与农业、农村经济有关的各种利益集团的存在和活动，以及各政治派别之争，也是推动政府从稳定农业地区的政治考虑来加强对农业干预和扶持的原因。

农业在发达资本主义国家国民经济中虽不占很大比重，真正从事农业的人口也逐渐在缩小，但农业区域幅员广大，而且

随着农业专业化的发展形成了各种生产专业地带，它的稳定与发展不仅涉及生产者的利益，也对消费者有着巨大影响。因此，在各国的议会斗争中，各农业区和农业组合都有自己的游说者和代言人，农业区的地方政府也在相当程度上努力维护这一地区利益。例如，美国的农业联合会和全国农场主联盟以及各农业州（主要在南部和西部）的议员都在农业政策的制订上有着重要影响，而在前总统尼克松 1968 年参加竞选时，也正因为许诺稳定小麦价格才得到了农业州的选票，以微弱的多数赢得了竞选。在欧洲的各发达资本主义国家中，农业所占比重远较美国为大，除英国外，中小农户的数量也多得多，因而那里的农民合作社组织起着很重要的作用，它们通过各种手段和途径对政府施加影响，迫使政府考虑他们的利益。所以，在法国、意大利以及原西德等国，政府通过政策来保护农业，稳定农业区，以维护政治的安定这一目标，甚至比在美国来得更重要。这一考虑不仅反映在西欧各国的政治斗争中，而且还深深地影响着欧洲经济共同体内共同农业政策的形成与发展。

## 第二节 国家干预农业经济的目标与政策措施

各发达资本主义国家政府干预农业的政策包含着广泛的内容，从宏观的角度来说，有产业政策（促进技术进步、生产率提高和调整生产的部门与地区结构）、市场政策（协调供给与销售，以稳定价格）和分配政策（保障经营者与农民的收入）。如前所述，现今资本主义农业的主要问题是生产过剩、销售困难和农业经营的纯收入下降，因而市场政策，特别是其中的价格政策，成了国家对农业实行干预的核心和借以解决问题的重要手段。而且，这在各发达资本主义国家愈来愈具有共同的性质。因而在本节中，我们研究的重点也在于此。

**起点各异但目标日益趋同** 进入国家垄断资本主义阶段后，最先对农业经济实行全面干预的是美国，而其他主要资本主义国家则晚至战后，始于 40 年代末或 50 年代初。而且，由于各国所处的情况不同，面临的问题各异，干预的特点与做法在初期也大相径庭。

长期以来，美国的农业是一个对出口有着严重依赖性的部门，它的产品一直处于相对过剩状况（从结构性过剩——先是工业用农产品过剩，后是谷物、饲料过剩发展到全面过剩），因而产品库存增多，销售困难，价格下跌，农场收入大幅下降。为此，大力开拓国内外销售市场，实行价格支持，同时通过各种关税的与非关税的措施来限制农产品进口、保护国内市场，成了美国传统的农业干预政策。区别在于，1929 年大萧条之前，这一干预所涉及的主要是流通领域，也即通过干预价格和干预销售来保护农场收入，影响农业生产的发展。而国家垄断资本主义有了巨大发展后（即 1929~1933 年大危机之后），由 1933 年农业调整法所奠基的国家干预日益深入到生产领域，从市场干预为主扩展至限制生产、产量、调整产品结构以及影响农场的结构和规模为主，使国家干预日益全面地贯穿至生产、交换、消费与分配等各个环节中。其目标仍然是维持农产品价格，保障农场经营者的收入。

西欧的发达资本主义国家与日本则和美国不同，它们的农业在历史上长期经受着北美和澳洲等地廉价谷物进口的冲击，经营困难，因而实行保护主义（如法国、德国、意大利等）和半保护主义（如英国、丹麦还有亚洲的日本等）来影响农业生产的发展，成了它们农业干预政策的重要内容。但是，战后以来（从 40 年代末到 60 年代初），随着各国经济的发展，农业机械化和现代化水平的提高，以及国际农产品市场竞争的空前加剧，这些国家都十分关注提高本国农副产品的自给率，并增强

各自农产品在国际市场上的竞争能力。于是，这些国家所实行的传统的保护主义政策具有了新的内容和新的特点。这就是，在增强关税壁垒和非关税壁垒的同时，充分利用价格支持手段和各种财政、金融措施，扩大对农业的市场与生产的干预，以推进农业的机械化、现代化，加速农业生产的集中，从而提高农业劳动生产率，增加产品自给率，强化农产品的出口竞争力。就是一向推行农产品“自由”贸易政策的英国也不例外。它于50年代中以后便改弦更张，利用自己工业高度发展和农业在集中化方面的优势，通过技术指导、价格支持和财政补贴、资助，强化对农业的干预和保护，使农产品达到了很高的自给率。例如，从1960年到1984年，英国小麦的自给率由42%增至101%，肉类由68.5%提高到90%，黄油由9%上升到62%，鲜奶和鸡蛋自60年代以来便已能自给或基本自给<sup>①</sup>。同样，通过类似措施，日本农业的现代化达到了很高程度，其生产的集中也达到了较高的水平，它的大米已经自给，相当一部分农畜产品的自给率也大大提高，并在农产品的世界市场上具有了较强竞争力。

由于这些变化，西欧的许多国家（尤其是法国）已不再是食品短缺，相反成了农畜产品严重过剩，对国际市场有很高依赖性，并且具有强大竞争力的国家；即便是日本，它的大米、肉猪、柑桔等水果也处于“过剩”状况（当然，这种过剩并非完全由生产过多所造成），急需寻求国外市场。在这种情况下，这些国家所实施的具有浓厚保护主义色彩的传统农业政策，已不再是消极地限制进口、保护本国农业的发展，而是在高筑关税与非关税壁垒的同时，采取积极进取态度，通过种种财政、金融措施来增加自身农产品的竞争力，广泛地开拓外部市场，咄咄逼人地与美国等传统农产品出口国竞争。

---

<sup>①</sup> 转引自于维需：《当代英国经济》中国社会科学出版社1990年版，第96页。



至此,各主要资本主义国家对农业所实行的干预日益趋同,不外是:借助于财政与金融的手段,全面干预农业的生产、交换、分配与消费,以推进农业的现代化,提高劳动生产率,增强农产品的竞争能力,在扩大内需的同时,千方百计地开拓国外市场。这就是说,尽管各国在具体政策上各有特色,但目标相同,基本措施也大体一致,而从实质上看,最大的共同点是实行新的保护主义;而且,这种保护主义远较工业为甚。

**农业调控政策的建立、发展与完善** 由于各主要资本主义国家需要政府保护和扶持的农业经济所面临的共同问题大体上是生产严重过剩、产品价格不断下跌,以致农场主收入持续下降,因而解决的办法只能是:在一方面尽一切努力开拓国内外市场(特别是国外市场),另一方面对生产和销售实行“计划”(主要是减产、限销)调节的同时,还要为农场经营者提供收入保障。要实现这一目标便需要运用种种财政和金融的手段,而价格支持正是其中的主要手段和核心措施,因为,只有价格有了保证,才有可能影响生产,左右销售,以及稳定农业经营者的收入。

什么是价格支持呢?它指的是政府为稳定农产品价格和保障农场主收入而给予农户的一种补偿性支付(多数时候是现金,也包括有实物——农产品)。基于这种目的,必须为价格支持规定一个标准度(即支持到什么水平),而这个度又是可以由政府根据干预的需要不时加以调整的。如前所述,由于各主要资本主义国家农产品处于过剩状态,而且存在工农业产品的剪刀差,因此,它们的主要农畜产品的生产成本经常是高于国内市场价格,更高于国际市场价格。所以,这一价格支持标准(在美国称为支持价格,西欧各国称作干预价格,日本则叫作管理价格与基准价格)则必然是至少略高于国内市场价格,更高于世界市场价格。当然,在不同国家之间,这一超过幅度是有差异的;

一般情况下，西欧和日本高于美国、加拿大与澳大利亚等。

以最早实行价格支持的美国为例，它于1929~1933年大危机时所发布的第一个“农业调整法”（1933年）中，提出按“平价率（Parity ratio）”来确定支持价格的标准。所谓平价率指的是美国农场主出售农产品所得价格与他们购买商品、劳务所支付的价格之间的比例。美国政府根据历史统计资料断定，1909年8月至1914年7月这一期间，农户的所得价格水平（按最重要的56种商品计算，它们占销售所得现金收入90%以上）和支付价格水平（按农户家庭生活用的235种商品与劳务以及生产用的244个项目的价格计算）之间的平均比值比较合理，因而以这一数值为基准（即令它在1910~1914=100），可以看出以后期间农产品价格和农户购买力水平的增长与下降，便于政府根据农业调整的需要确定出支持价格的尺度。

由于美国政府的农业干预所涉及的仅是有选择的农畜产品项目而不是全部，所以，它进一步把农畜产品分为实行强制性支持、非强制性支持和不实行价格支持的三类，而实行强制性支持的产品又按其重要程度分为基础商品（basic commodities）和“非基础商品”两种。这一划分将根据国家干预的需要而不时加以调整。为了确定出不同类型农畜产品的支持价格标准，美国农业部按月在《农产品价格》月刊上既发表农产品所实际达到的总平价率，也公布各特定的农产品的实际平价率。

从理论上讲，支持价格应使农产品达到平价率等于100%的水平，但由于国内外市场状况和政府财政负担能力等原因，支持价格的标准从未达到平价率等于1910~1914年（即等于100%）的水平。在1948年以前，美国政府实际执行的是90%的固定平价率，1948年起改为对基础商品实行60~90%、其他商品实行0~90%的可伸缩的平价率，至1955年1月全部生

效。

由此看来，这种以平价率为基准而实行的价格支持，其目标既包括有稳定农产品价格的内容，也体现着力求保障农场主收入的意图。这一做法一直延续到 1973 年才有了重大变化。

70 年代初，由于世界市场粮食需求剧增，供求关系由过剩转为严重短缺，于是价格猛涨，美国长期积压的库存几乎一销而光。这时，苦于财政负担日益加重和高价格支持所导致的农产品在国际市场的竞争力相对下降的美国政府，力图趁此有利时机，改行低价格支持，并通过使农产品的国内市场价格同国际市场价格直接挂钩的办法，来提高农业的效率，增强竞争能力，扩大产品的外销。其具体做法是，不再直接以平价率作为价格支持的依据，而是参照农产品的国际市场价格为给予补贴的各种农产品规定出不同的“目标价格 (target price)”使之作为支持价格的标准。这一逐年公布的目标价格低于按平价率确定的价格支持标准，在一般情况下，它们大体上略高于市场的最低价格，也即能保证补偿生产成本的那种水平。显然，这是一种以保障收入为主的价格支持政策，它更加着重市场力量的作用和更为面向国际市场。

与北美国家相比，欧洲共同体国家的农业干预是从解决供给不足发展到处理生产过剩，以及从依赖外部进口变为限制进口的，因而它的支持价格标准的确定，目标主要在于：增加内需，扩大出口，保障农户的收入。它们所采用的是共同体内统一的干预价格，也即有保证的最低价格。共同体通过各种措施保护它既不受内部市场价格涨跌的影响，也不受外部市场（世界市场）价格变动的冲击。大体上说，这一干预价格低于美国同类产品的目标价格，而且，由于它是共同价格，因而对农业劳动生产率高低不同的共同体各国的农户来说，其得益程度也略有差异。

至于日本，它主要是一个农畜产品短缺的国度，因而它的价格支持的目标着重于鼓励生产、保护国内市场和保证农民收入。它的支持价格标准主要有两种，一种是管理价格，即由政府规定收购和销售（包括出口）价格，实行统购统销或半统购统销（前者如烟草；后者如大米，在生产过剩后逐步放宽了自由销售所占份额，而且是高价购进，低价售出）；另一种是不同幅度的保证价格（最低价格），以稳定价格，保障经营者收入（例如，对生丝、猪、牛肉等，使其稳定在价格下限以上；对马铃薯、甜菜等，实行最低价格保证；对蔬菜、蛋类、加工用水果等，使之达到至少相当于市场价格的标准价格水平）。因此，实际上仍是一种稳定价格、保障收入的制度，而且，为了保护国内市场，其价格支持的幅度，不仅高于北美国家，也高于欧共体各国。

各主要资本主义国家是如何以价格支持为杠杆来对农业的生产与销售进行调节的呢？应该说，美国自 30 年代大危机以来，已积累了一套比较完整的办法，它以给予价格支持为手段，吸引农场主参与政府的限耕、限种和限制销售（控制产品上市量）计划，从而将农场主的主要生产和销售活动置于国家的指导、监督和控制之下，以缓和生产过剩和调节供求之间的矛盾。

限耕、限种的做法是，政府每年在公布价格支持标准（不同作物的平价补贴或目标价格以及其他相关的补贴额度）的同时，提出（最迟在播种前两月）限种面积和缩小耕地的面积，逐项分配到各州，由各州再酌情确定自愿参与此计划的各农场的播种面积及休耕面积（休耕地或“存入国家”的土地银行，或采取土壤保护措施，均不得改种其他作物）。据此，参与农场的有关作物可享受价格支持，休耕地可得到休耕补贴（有现金和实物形式，后者多在政府库存过多时采用）和土壤保护补贴；如因灾害无法耕种该项土地，或虽耕种但产量低于正常产量  $2/3$

以上者，还可获得灾害补贴（最低相当于该年目标价格的1/3）。

所谓限制销售量，指的是在实施上述计划过程中，政府可因库存过多而宣布实行销售限额。但在执行前，须经参与上述计划的农场主投票表决，经2/3（现为3/4）的人同意后方可生效。此后，农场主凭政府发的销售卡出售农产品，并获得较高价格支持。如表决未经通过，限制销售量的决定无效，但农场主仅能得到较低的价格支持。包括限耕和休耕计划在内，如果农场主不执行合同而超种和超额销售的，不仅要被取消享受价格支持的资格，其超过部分还要处以高额罚款。

价格支持的支付办法大致上有三种：一种是直接支付，即由政府按规定额度付以现金或实物，如休耕补贴、灾害补贴就是这样；一种叫“差额支付（deficiency payment）”，即当计划中的农产品的市场价格低于支持价格（平价补贴率或目标价格）时，由政府支付这笔差额；另一种是由政府规定贷款额度（称贷款率，有时它低于支持价格的标准，视调节需求而定），当销售条件不利时，农场主可将受支持的作物（包括所得的实物支付）按此一贷款率抵押给政府指定的机构（如美国的商品信贷公司），由于这一贷款为无追索权贷款，所以，如果市场价格一直低于贷款率，那么农场主将不再归还贷款，等于是将农产品出售给国家，相反，如果市场价格高于贷款率，农场主便出售农产品，而偿还此贷款。由此可见，价格支持的支付方式也起着调节供求、保护农场主收入的作用。

与此相关，美国政府还通过给予出口补贴、（关税和非关税的）进口限制和政府向外倾销（如“480公法”规定的“剩余农产品”出口）等方式，对农产品的销售给予支持，同样有着缓和生产过剩、保障农场主收入的作用。

欧洲共同体各国则与美国略有不同，它们通过价格支持对

农业生产和销售所进行的调节，重点不在缓和过剩，而在于稳定价格，刺激出口，保障农场主收入。因此，它们花费巨额资金大量收购、储存与转售过剩农产品，以及控制进出口，保证农民在销售中获得最低价格（干预价格），争取较高价格，但不得超过目标价格（最高价格），也即允许和促使农产品价格在干预价格（比目标价格低10~15%）与目标价格之间自由波动，以保障生产者和消费者的利益。

其中，控制进出口是实行价格支持欲达到的重要目标之一。由于共同体内的农产品价格一般都高于世界市场价格，所以，它们一方面为农产品的进口规定出“门槛价格（threshold price）”，即通过征收进口差额关税，使其价格相当或高于国内目标价格（最高价格），为国内农产品市场筑起一道防波堤；同时，发放高额出口补贴（约相当于共同体内价格与世界市场价格之间的差额），使出口者能以有竞争力的价格大量输出农产品。

当然，为了调节供求关系，它们在近期出现严重的生产过剩后，也局部地或临时地采用限产（鼓励休耕）、限销（降低干预价格）措施。但迄今为止，这并未构成其价格支持政策的主要目标。因此，这一政策仍然具有传统的、浓郁的保护主义色彩。

在日本，价格支持这一手段的运用同样具有浓厚的保护主义色彩。但与西欧不同的是，它所面临的并非全面生产过剩，而是局部过剩（如大米）或结构性过剩（如柑桔、猪肉等），其余的则严重不足。因此，它在价格支持手段的运用上，一种是不借助市场的力量，而由政府进行直接的干预和调节，如政府规定的管理价格就是这样。这对稻农来说，是高价收购，低价售出，补贴出口，限制进口，以鼓励生产者的生产，同时维护消费者的利益；对烟草种植者则是一种专卖，既属于有计划的种植，又保障了高额收入，并增加了国家财政收入。

另一种则是运用市场的力量来进行间接干预，以便根据情况来调节供求，使价格稳定在所需的不同水平上，从而保障生产者的收入。例如，为猪肉、牛肉、蚕丝等产品规定最低和最高价格，由政府酌情通过购进和卖出，使价格稳定在一定水平上；为食品工业用马铃薯、甜菜、甘薯规定一基准价格（最低价格），当市价低于这一基准价格时，由政府按后者进行收购，或支付其差额，以保证其获得最低收入；对蔬菜、仔猪、小菜牛、加工用水果、鸡蛋等规定出最低价格，并在政府资助下由生产者和销售者自筹价格稳定基金，以补偿市价低于规定的最低价时所遭受的损失。这些都能起到调节生产、稳定价格、保障从业者收入和安定社会秩序的作用。

需要指出的是，随着日本农业经济的迅速发展及其自给率的普遍提高，日本政府价格支持政策所具有的浓厚保护主义色彩愈来愈带有进攻的性质，它不仅借助于自己综合国力的增强为国内的农产品市场设置起重重的保护主义壁垒，同时又用巨额补贴来打入国际农产品市场，成为这一市场上具有强大竞争力的国度之一。

**区域性协调的产生与发展** 战后，随着生产与经济的进一步国际化，以及多边贸易的迅速扩大，国家垄断资本主义的发展也出现了新特点，超国家干预在各个经济领域中相继产生，并日益强化。其中，欧共体共同农业政策的形成具有典型的意义。

共同的农业政策是西欧经济“一体化”的重要支柱之一，这一超国家干预的产生，首先不在于西欧各国农业发展本身的要求，而是由于想使西欧各国形成为一“协调发展的经济实体”，也即一个“没有内部边界的市场”这一需要所使然。因为，要成为这样一种共同体，如果说西欧各国在工业与金融的发展水平上还具有较多的共同性的话，那么，各国在农业发展水平上

则是参差不齐，而且结构迥异。在这种情况下，不使各国的农业“协调”发展，并达到与其他国民经济部门相适应的水平，则整个经济的“一体化”便根本不可能。但是，要使具有这样基础各异的农业“统一”起来也决非易事。所以，这就注定了实行“共同的”农业政策是一种花费巨大的、强化的超国家干预。

西欧经济共同体的共同农业政策主要包括三个方面，即：农业生产政策、农产品的市场与价格政策以及农业结构政策。

所谓农业生产政策，指的是欧共体（通过各国政府）运用财政与信贷（税收优惠、生产与技术补贴、国家投资、政府贷款）等手段来刺激农业生产的发展。加速农业的现代化与生产、经营的专业化和协作化，以提高农业的劳动生产率，增加产品产量，实现高的自给程度，使农业生产能达到与其他国民经济部门同步发展的水平。

关于农产品的市场与价格政策，其目的是：在共同体的统一管理下，通过取消各成员国之间的关税与非关税壁垒，以及规定统一的价格（由政府运用价格支持、收购与抛售等手段来保证其实现，这些已在上面有过叙述与分析），使相互分离的各国市场建成为农产品能自由流通的单一市场；同时，通过关税壁垒来保护国内市场和通过出口补贴来扩大外销，以便既能保证内部供应充分、价格稳定和生产经营者的较好收入，又能通过这一市场作用促进农民改进技术，提高劳动生产率，合理地使用农业资源。

而所谓农业的结构政策，则是由共同体农业部门拟定与实施长期计划，使农业的多方面结构得到改善，或加以改革，以便把共同体内水平参差不齐、且效率低下的农业建设成为足以同其他国民经济部门相匹敌的、具有高效率的和高度集中化、专业化与集约化的部门。

欧共体共同农业结构政策所涉及的农业结构包括部门结



构、地区结构、技术结构和农场结构。这里的部门结构指的是主要农产品的品种和数量能满足市场所需，以减少对外部的依赖；地区结构指的是合理利用资源发挥产业分工效益的地区专业化；技术结构指的是把先进技术和先进生产设备引进到农业中，以提高农业的现代化程度；农场结构则指的是扩大农场的规模，实行综合经营（尤其是实现生产、加工和销售的一体化），以发挥农场的规模效益，并通过提高从业者的专业技能和经营管理能力来增进劳动生产率和经营效率。

由此看来，这一结构政策所欲达到的目标是一种综合目标，决非是这一政策本身所能完全实现的，而是要靠共同农业政策的各个部分之间协同作用才有可能做到。显然，这是一项需要国家广泛干预而且实施起来困难重重的工作。但是，它从60年代末、70年代初便被提到共同体的议事日程上。所谓“曼斯霍尔特计划(Mansholt Plan)”和共同体理事会据此所发布的一系列指令便是以此为内容。20多年来，虽经挫折，但所取得的进展却比较大，以致农业的一体化程度是共同体内最高的。

为了保证这一耗资巨大的共同农业计划得以实施，共同体各国还联合建立了一项“欧洲农业指导和保证基金”（即“共同农业基金”）。其中的指导部分（最高可占1/4）用于实施农业结构改革，包括推广先进技术、改进生产设施和建立产品加工与销售的工程体系；保证部分（占3/4或以上）用于实行价格支持（如产品购销、货币补贴和出口补贴等）。这笔基金自1971年纳入共同体预算后，一般占总预算的2/3至3/4，其中仅用于价格支持的便占去约95%。由此可以看出，虽然结构改革计划工程庞大，但价格支持政策涉及面更广，而且见效速，所以，后者在农业干预中起着核心的和决定性的作用。

战后，随着经济的区域化和集团化的发展、农产品国际贸易竞争的加剧，农业干预上的这种区域性协调也在增多，继欧

共同体共同农业这种具有典型性和高层次的形式之后，13国的凯恩斯集团（Cairns Group）也应是一种较低级的形式。它属于一种贸易集团，主要是为了在世界小麦、稻米等谷物出口上争得一定发言权而结成的松散联盟，参加国家除澳大利亚、新西兰和加拿大3个发达国家外，还有阿根廷等拉美与亚洲的10个发展中国家。迄今为止，它只是在有关农产品的多边贸易谈判中起到有限的保护作用。

值得注意的是新近建立的美、加、墨自由贸易集团，它是为了与欧共同体抗衡而拼凑在一起的野心勃勃而又有很强保护主义性质的区域性经济组织。由于美国、加拿大都是农产品的出口大国，且与欧共同体和日本在农产品贸易上矛盾极大，所以，它在农业干预上的协调行动将会对这一集团内外产生重要影响。目前已列入议事日程的是通过三国分别签订协定，在限期内分批取消农产品的内部关税，即大部分是立即和五年内取消，某些产品于10年内取消，留下少数于15年内全部取消。至于外部，现仍沿用各国的限制进口和保护出口的措施。可以预料，它将在统一农业的内部市场、保护内部市场和开拓对外市场上采用更多的保护性干预措施，其发展如何将视国际农产品市场的竞争情况和该集团如何进一步扩展而定。但是，要在北美和拉丁美洲建立起类似欧共同体那样的“共同农业”，却是十分困难的。

**进展缓慢的农产品贸易政策上的国际协调** · 农产品贸易政策上的国际协调产生在这样的背景之下，即：各主要资本主义国家都程度不同地遭受着农产品过剩、价格下跌和农业经营者收入下降的威胁，因而夺取更大销售市场之争犬牙交错，十分剧烈；他们彼此都想反掉对方的各种保护性措施，而又竭力使自己设置的各类壁垒能够站得住脚。在这种情况下，为了使农产品的国际贸易得以正常进行，又不致影响整个多边贸易的

开展，在有关政策上达成某种一致是必要的。但是，迄今为止，这一协调均具有下述特点：第一，它基本上是在美国、欧共体和日本之间达成的，主要是代表三方的利益，因而尽管从形式上看，它是一种国际性协议，不仅对三方有约束力，但实质上却是三方所采纳的超国家干预，所以，远不能反映广大发展中国家的要求；第二，它是根据力量对比原则所作出的妥协，因而具有局部性、不确定性（易于作随心所欲的解释）和不稳定性（经常是一波未平，一波又起）。由于这一协调行动是以关税及贸易总协定的多边贸易谈判为舞台来进行的，三方都力图把农产品贸易纳入自己所解释的、与自身有利的关贸总协定的“自由化”贸易框架内，因此，自“狄龙回合”（1960~1961）以来，它收效甚微，且进展缓慢，矛盾重重。

战后初期，美国是国际农产品市场上首屈一指的竞争者，因而当时关贸总协定的农业政策体现着美国的利益，由美国争得了使农产品的出口补贴和与国际贸易有关的国内价格支持不予禁止或不受严格限制（这些，本不符合关贸总协定的多边贸易条款）的特殊地位。到了1955年，农产品的这一特殊地位得到了进一步强化，公然允许美国可以不受约束地对它国内价格支持计划所包括的一系列农产品的进口实行限额和征收附加税，如果它认为这类进口有碍于它国内计划实施的话。这等于是授权美国可以在多边贸易中实行它的“1933年农业调整法”第22条修正案。

但是，“始作俑者，其无后乎！”未几，欧共体建立，共同农业政策得到实施。70年代前后，关切自身大米生产和国内农业保护的日本也加入了这一竞争行列。他们步美国的后尘，竞相效尤，先后在国内建立起一套复杂的价格支持体系，并实行出口补贴和进口限额，征收差额关税，以分享美国的既得利益。其所依据的，都是美国曾争得的农产品贸易的特殊地位。

就这样，自“狄龙回合”以来，经历了“肯尼迪回合”（1963～1967）、“东京回合”（1973～1979）以至仍在进行的“乌拉圭回合”（1986～？）等重要角逐，已达成的妥协不断被打破，新的局部协调又一次次地形成。其间，不外乎是欧共体、日本（他们是后来者）进一退，美国退一退，由美国以此为条件，换得对方在有关项目上做出让步。

30多年来，应该说这一超国家干预有了重要发展。开始时，农产品贸易的政策问题不过是当作多边贸易谈判中的一个附带问题来对待。从1973年的“东京回合”起，它被视为一单独问题而列入到协商的议事日程中。在1986年开始的“乌拉圭回合”中，它更成了核心的问题之一，拟争取作出“较圆满”的解决。就内容看，最初仅涉及出口补贴和进口的关税壁垒与非关税壁垒问题；此后，一次较一次深入，“东京回合”时已提到各国国内的农业政策问题，而正在进行中的“乌拉圭回合”已议及了各国价格支持体系急待加以彻底“改革”的问题。这表明，各主要资本主义国家现行的利己主义的价格支持体系和关税与非关税壁垒对农产品国际贸易所造成的扭曲，以及所带来的沉重财政负担，已经影响到各国（首先是美国，其次是欧共体，然后是日本）的经济发展，因而有必要加以协调。因此，无论它能进展到什么程度，也并不能改变关贸协定所规定的农产品贸易政策仍然是这三方国内政策的延伸和综合这一特点。尽管参与关贸总协定的国家在增多，但在原有框架下，广大发展中国家不可能拥有实质性发言权，因而也不可能对它起重要影响。

### 第三节 强化国家干预对资本主义 农业经济所造成的影响

**促进了生产集中,加深了两极分化** 第二次世界大战后,各主要资本主义国家的农业在政府的大力保护和干预下有了迅速发展。如今,农业已不再是各国国民经济中的落后部门,他们不仅普遍实现了很高程度的机械化、化学化和电气化,而且在若干部门还开始采用电子技术、引进遗传基因工程来从根本上改革农业生产方法和耕作制度。由于劳动生产率的大大提高,农业中的从业人员日益减少,而产品产量却迅速增加,各国的农产品自给率达到了很高的程度,它们不仅不再依赖国外市场,而且各有侧重地具备了很强的出口能力。因此,农业均成为各国国民经济中的重要部门,它同其他部门的差距在日益缩小,可以说是基本上达到了均衡、协调发展的水平。但是,这一仍处在国家大力保护和巨额财政补贴支撑下的农业本身却缺乏独立的竞争能力,而且不可避免地有着许多难以克服的新的弱点和弊端。

各主要资本主义国家所进行的以价格支持体系为核心的农业干预虽然针对的是整个农业和几乎全部的农户,但是,从国家补贴和资助中得益的则主要是大农场和农业中的大资本家,因为,只有他们才具备条件和有能力从干预中获得最大的好处。

以美国所实行的那种价格支持为例,只有大农场主才有足够的土地参与限耕和足够的产品数量与仓储条件参与限销计划,从而获得巨额补贴。就连美国前总统艾森豪威尔也不讳言:“大多数农场主很小、甚至根本没有从我们维持农产品价格的立法中得到什么好处……大约只有 150 万个商业性农场能得到较大数目的维持价格的拨款。只有那些收入最多的农场主才能从

这个数目中得到最大好处。有 250 多万个农场（每个农场售出的农产品每年不到 2500 美元\*<sup>①</sup>，而这些农场每年的产值总共只占每年商品总产值的百分之九左右）从国家维持价格的支出方面根本得不到或者只能得到很小数目的补充收入。”<sup>②</sup>他指出，占棉农总数 25% 的大棉农所获得的棉花价格补贴占总额的 75%。美国官方的统计也证实了这点。按 70 年代以来各种补贴较高的 3 年作一比较，1970 年，政府将各种补贴支付为 37.17 亿美元，其中，占比重 54.1% 的 160 万个销售额在 5000 美元以下的农场只获得了总补贴额的 14.1%，而仅占总数 8% 的销售额在 4 万美元以上的 23.5 万个大农场却获取到补贴总额的 33.6%；1983 年，各种补贴支付总额增至 92.95 亿美元，其中，占比重 35.5% 的销售额在 5000 美元以下的 84 万多家农场仅获得补贴总额的 1.3%，而占总数 29.1% 的 68 万家销售额在 4 万美元以上的大农场却获得了补贴总额的 88.6%（其中，占总数 14.1% 的销售额在 10 万美元以上的特大农场获得了补贴总额的 67.2%）；1987 年，补贴总额增至 167.47 亿美元，其中，占比重 38.5% 的 83.7 万家销售额在 5000 美元以下的农场仅获得补贴总额的 1.9%，而占比重 26.8% 的 58.7 万家大农场却获得补贴总额的 81%（其中，占总数 13.8% 的销售额达 10 万美元以上的特大农场获得了补贴总额的 55.5%）。按每个农场计，1983 年，小农场每家仅获得补贴 14.3 美元，而销售额为 4~10 万美元的农场所得的为 5554 美元，销售额达 50 万美元的

---

① \*原译文为“25000 元”从前后文看显然系笔误，而且，美国农业统计中没有这个档次，产值占商品总产值 9% 左右的，只能是销售额不到 2500 美元的农户。

② 〔美〕《1959 年总统经济报告》第 57 页。转引自〔苏〕《第二次世界大战后美国国家垄断资本主义》三联书店 1975 年中译本，第 309 页。

特大农场更高至 46990 美元<sup>①</sup>。

至于欧共体和日本，他们实行的价格支持政策便是以推动农业结构改革、促进农场的集中化为目标之一的。例如，欧共体的农业结构改革计划认定占有土地 30 公顷以下的农场属于不赢利的农场，不应给予支持，因而决定在 1970 年以后 10 年内将农场平均规模由 12 公顷扩大至 80~120 公顷，并通过转业或提前退休使整个共同体的农业就业人口从 1000 万减到 500 万。其中，英国在 1967 年便通过立法对政府批准实行合并的农场给予 50% 的补贴，同时给退出农业的小农场主发放退休金、养老金。因此，在欧共体内，富庶地区的大生产者、谷物和奶制品生产者所得到的资助最多。日本政府从 1961 年的农业基本法实施以来，便大力推进农业结构改革，积极扶持所谓骨干农户，即重点资助“自立经营农户”（经营规模约为 2 町 5 畝——相当于我国 37 市亩左右，农业收入占总收入一半左右），以及鼓励在小土地所有制基础上通过租入和承包耕地来扩大经营规模，促进农业生产和经营的集中化。

在这种情况下，各主要资本主义国家的农业生产的集中程度均较战后初期有了很大或较大程度的提高。例如，美国农场的规模由 1959 年平均占地 288 英亩扩大到 1988 年的 463 英亩（农场数同期缩减了约 47.4%）；1959~1982 年，占地 100 英亩以下的农场所占比重由 46.2% 减至 43.8%，而占地 500 英亩以上的农场所占比重由 9.0% 增至 16.3%（其中，占地 1000 英亩以上的由占 3.6% 增至 7.2%）<sup>②</sup> 其集中程度在资本主义国家中最高。欧共体各国农场的平均规模 1960 年时约 30 英亩，70 年代中为 40 英亩，80 年代初达 44.5 英亩，也有较大程度的提高。

---

① 根据 1981、1986、1989 年《美国统计摘要》673、646、635 页材料计算。

② 根据 1989 年《美国统计摘要》第 627~629 页材料计算。

其中,集中程度最高的英国(80年代初平均每个农场占地约170英亩),1964年至1977年,占地约50英亩以下的小农场所占比重由63.3%降至48.6%,而占地约123.5英亩(50公顷)的大农场所占比重却由12.8%增至25.4%。按1976年6月的统计,小农场所占比重为47%,拥有的耕地仅占13%,而大农场所占比重为24%,拥有土地却占61%<sup>①</sup>。

毫无疑问,农业生产的这种集中,很大程度上得益于政府的干预和大力支持。这种发展使得农场能较好地发挥其规模效益,因而有助于资源的有效利用,促进劳动生产率的提高。但是,从总的来看,除了美国称得上是形成了少数大农场、大农业综合企业的经营垄断外,其余国家农业中的垄断程度仍然不高,小生产依旧广泛存在。尽管小生产者经常濒临破产的威胁,并且越来越要靠兼营其他业务来维持生计,可他们在农业生产中仍起着不可忽视的作用(欧共体近80%的农场耕地不足50英亩,日本绝大部分农业者的经营规模的占地加租地平均为5英亩)。即令集中程度最高的美国和英国,家庭农场也占农场总数的85%(其中多数为小农场)以上。因此,农业经济中的集中进程与工业相比有着不同的特点。

### **抑制了农业中的无政府状态,却远未解决农产品过剩问题**

战后,各主要资本主义国家运用巨额的财政支出,采取了一系列强有力的干预措施,在较大程度上把农产品的生产、销售和消费控制到了国家的手中。比如,以缓和农产品过剩为主要目标的美国农业政策,自80年代初发生新的农业危机以来,一方面及时根据市场情况和主要农作物库存量的变动情况调整了缩小耕地面积的指标,实行严格的限产措施;同时,又参照

---

<sup>①</sup> 参见于维霭:《当代英国经济》,中国社会科学出版社1990年版第106、108页。



农产品的世界市场价格来确定目标价格和（无追索权的）贷款率标准，并使贷款率低于目标价格，实行低价格支持；以及通过高额的出口补贴，来减少库存，促进和鼓励农业经营者扩大出口；再加上政府本身所采取的扩大农产品的对内对外销售等措施，使得农产品的生产、销售和消费得到了严格的控制。欧共体通过农业改革计划使农产品的自给率大大提高、产品结构迅速改变并出现严重过剩后，80年代以来，也开始采用降低目标价格（市场价格上限）和干预价格标准，实行限产的配额生产制度，同时尽力开拓国外市场，对整个农业实行监督和调节。总之，他们的这些力图使市场力量同国家干预措施结合起来的做法，在一定程度上缓和了农产品的供求矛盾，抑制了农业生产中的无政府状态。这一成就不可低估。

但是，由于这些国家的农业中在所有制关系上的私人垄断和广泛的分散经营同时并存，所有农场都无不是为追逐最大利润和获取尽可能高的收入来接受政府的计划调节，因此限产计划难于达到预定的目标。例如，在美国，接受限耕计划的主力是大农场主，他们往往是停耕劣等地，而将所得补贴追加投入到优等地上，耕地面积是缩小了，可产量的增加却抵销了耕地面积的缩小，甚至大大超过它。而不参加这一计划的农场主却趁机扩大耕地面积，以期从耕地面积的缩小而可能出现的农产品价格上涨中得到好处。欧共体国家同样如此。除此而外，有时，严格的限耕和配额生产制度既使政府的负担加重，也会使农户的收入下降，因而难以推行。再加上各国都认定他们有可能（而且应该）在国际市场上获取到最大份额，可以通过出口来缓解国内的生产过剩。如此等等，使得各国的生产从播种面积上得到一定的控制，但产品产量却依然严重过剩。

拿美国的情况来说，它的播种面积1981年最高时达到3.87亿英亩，至1987年缩减到3.30亿英亩，缩减了14.7%

(同期, 去掉歉收和用于夏季休耕的土地后的收获面积缩减了 16.5%), 但平均每英亩的农作物生产数 1987 年比 1980 年(或 1983 年)高 22% (比 1981 年也高 6.1%)。在这种情况下, 积压在政府手中农产品价值由 1981 年的 37.27 亿美元增至了 1987 年的 117.35 亿美元, 即增加了 215% (如按库存最低的 1975 年计, 则增加了 27.2 倍)<sup>①</sup>。欧共体也是这样。70 年代以来共同农业政策的实施, 通过日益慷慨的农业补贴(特别是高额的出口补贴)和农业生产的持续增长, 它已由前净进口国变成为对外依赖程度很高的农产品出口国。1987 年末, 欧共体库存的过剩黄油已超过 100 万公吨, 脱脂奶粉达 70.8 万吨, 牛肉为 72.5 万吨, 谷物超过 1000 万吨<sup>②</sup>。日本除了大米严重过剩外, 肉猪、肉牛和柑桔等也出现结构性过剩。

所以, 各主要资本主义国家的农业干预措施并未达到它预期的解决生产过剩的目标, 只不过是延缓了它所产生的恶劣影响而已。

**政府负担日益加重, 农业经营者负债累累** 现今, 各国推行的农业补贴和价格支持政策日益明显地起着一种恶性循环的作用: 运用巨额财政补贴来支撑农业的一个结果是生产过剩日益严重, 而加剧的农业生产过剩又要求用更多的政府开支来扶持。这在农产品的出口贸易上表现得尤其明显。通过出口补贴来推销价格大大高于国际市场价格的农产品, 其结果是国际农产品价格进一步下跌(歉收和灾荒年除外), 而激烈的争夺市场份额的竞争又需要给予更多的出口补贴。如此循环不已。实际上, 几个资本主义大国正在以出口补贴和其他价格支持措施为武器进行着一场难分胜负的农产品贸易战。这一贸易战(或

---

① 根据 1989 年《美国统计摘要》第 642、638 页材料计算。

② 转引自〔美〕《经济影响》, 1989 年第 1 期(总 66 期)第 8 页。

者说补贴战)首先使各该国家政府的开支急剧增长,达到了彼此都难以承受的程度。

根据统计,80年代以来,美国政府用于农业的预算支出1980年为88亿美元,其中,用于稳定农场收入的占84%;1986年增至314亿美元,用于收入稳定的占94%以上(以后,一般都占90%以上)。这以后,由于国内农产品价格短期内上扬,这一支出有所下降,1987年为266亿美元,1991年又开始增加<sup>①</sup>。不过,这一数字并不包括财政补贴的全部,有材料说,美国的农业补贴1980年为330亿美元,1990年为360亿美元。

同期,欧共体的农业预算开支1980年为120亿美元,1987年增至380亿美元<sup>②</sup>,1991年近400亿美元(2550亿法郎),仅此一项便占共同体预算的63%(一般均占2/3左右,但其中用于价格支持的部分却占农业预算的90%以上。)<sup>③</sup>。

给予农业以补贴的不仅有政府(实际上是纳税人),还有承受价格转嫁的消费者。据经合组织计算,1990年,该组织22国的纳税人和消费者支付给农业的补贴总额约为17000亿法郎(即3000亿美元),其中,共同体占7350亿法郎(约1297亿美元),日本占4100亿法郎(约724亿美元),美国为3250亿法郎(约5744亿美元)<sup>④</sup>。

毫无疑问,不论对那个国家来说,这都是一笔沉重负担。但是,孰轻孰重,不同国家却各执一辞:大体上是美国指责欧共体、日本的价格支持过多,以致自己遭受到“不公平”的竞争,而后者则认为,他们的农业人口众多,即使如此,也没有在农

---

①② 参见〔美〕《1989年统计摘要》第305页和《1992年美国总统经济报告》第386~387页。

③ 参见〔美〕《经济影响》1989年第3期(总68期)第62页。

④ 引自〔法〕《问题》月刊1991年第933期,载于新华社《世界经济与科技》1992年第6期第16、17页。

产品贸易中实现自身“应有的”份额。迄今为止，在关贸总协定各成员国间并无一个得到广泛认可的测定农产品补贴高低的尺度。

实际情况是，要论单位产品的价格支持额度当然是欧共体的出口农产品高。一个简单的原因是，他们的农业劳动生产率远不及美国，因而农产品的国内市场价格大大高于世界的价格（由于市场供求变化和汇率变动的影响，在不同年份，超过的幅度各不相同，大体上在40~80%之间，少部分甚至在100%以上），不靠高额的出口补贴，他们的农产品便无法出口。以我们在前面举出的两项农产品价格支持和农业补贴的金额相比，相同年份中，欧共体的约为美国的1.5倍和2.6倍。又据最近（1992年9月2日）美国政府公布的材料，说欧共体每吨小麦的补贴额为125美元，美国只40美元（按：这一额度比美国1991年10月出口小麦每吨补贴65美元的额度偏低）。差别可能大体如此。

但是，还有一种比较应该说也是事实，即美国政府通过财政援助对农业进行的补贴却还比欧共体为高。根据经合组织1989年的统计，国家通过财政援助对农业的补贴支出，1983年，美国和欧共体分别为455亿美元和215亿美元，1986年更分另增至608亿美元和303亿美元，增幅分别为37%与40%<sup>①</sup>。其中，各年的金额均为美国比欧共体高一倍多。因此，实际上这一支持额度却是美国远比欧共体为多。

对于以上两种比较，如果把欧共体提出的它的农业人口要比美国多一倍这一因素考虑在内，那么，欧共体农民人均所得到的价格支持并不比美国的高出太多，而他们所得到的人均财

---

<sup>①</sup> 转引自刘景江：《美国与欧共体的农产品国际贸易冲突述评》，《世界经济》月刊1992年第6期。

政资助则仅及美国的四分之一。

其次,尽管各资本主义大国投入了如此巨额的财政资助,但是,却未能阻止这些国家广大农民的收入下降,他们依旧负债累累,破产率达到创纪录的水平。主要原因在于:地租、农用工业品价格的上涨导致了生产成本的迅速增加,而供求关系的变化莫测和销售困难所造成的农产品价格不稳定和长期下跌,又使得农业经营者的收入呈现一种下降趋势;在这种多数时候是入不敷出的情况下,他们只得靠举债来进行生产,于是又增添了一笔沉重的利息负担(1980年以来,它在美国占现金收入的10%以上)。这些,我们在以上各节的有关部分中已经作过概括与分析。

这就是说,在战后的国际、国内经济条件下,各主要资本主义国家的农业经济所呈现出的这种脆弱性和不稳定性,并未因强化国家干预而得以消除,相反,在许多方面都在进一步恶化,以致严重地影响着各国今后农业的发展和各种干预措施的推行。它表明,困扰着各国农业的不仅有旷日持久的农业危机,而且还有农业政策危机。

**贸易摩擦加深,保护主义有增无已** 战后,在国家大力干预下而得到畸型发展的各国农业,已不再仅仅是着眼于各自的国内市场,而且纷纷转向国外市场,千方百计地扩大出口,争夺更大的市场份额,以便向外转嫁危机。同时,他们也都不同程度地具备了树起关税和非关税壁垒,保护国内重点农业部门发展的能力。最迟,从70年代起,美国在国际农产品市场上的垄断地位已被打破,首先是西欧共同体成了美国强有力的竞争者。其中,法国已成为农产品净出口国,仅次于美国而名列世界第二,以下的便是荷兰、原联邦德国、丹麦和意大利等。他们不仅大量出口谷物、薯类,还大量出口猪肉、奶制品、蛋类和葡萄酒,占据了相当一部分战后初期曾经属于美国的市场,而

且挤入了美国国内市场。就是地少人多的日本也成了重要的大米出口国以及肉猪和柑桔等农畜产品的出口争夺者之一。在这种背景下，农产品的贸易战日趋激烈，它已由多边贸易谈判中的一个重课题逐渐发展成为贸易战中的一个焦点。这一争夺主要是在美国和欧共体（在某些产品上还有日本）之间展开，由于各方都具有一定的实力，因而互持一种咄咄逼人、难以相让的态度。

这场农产品贸易战如果从关贸总协定的多边贸易谈判中把它作为单独问题来解决的“东京回合”（1973~1979）算起，已进行了近20年。其间，从1986年开始的“乌拉圭回合”中，农产品贸易问题已被列为多边贸易谈判的重点。近20年来，争夺的各方都无不力图打破对方所设置的各种贸易壁垒，以获得更大的市场准入权，同时，又千方百计使自身的农业保护措施得以保留。争来争去，问题已集中到农业贸易政策上，农产品价格支持（尤其是其中的出口补贴）的合理性问题已经成为核心。

在这一场争斗中，美国是以农产品贸易自由化的维护者面目出现的。1986年7月6日，美国里根政府的代表在农业协商委员会会议上提出：在10年期内，即至本世纪末，取消一切直接或间接影响农产品贸易的进口限制和全部农业补贴，向欧共体和日本提出严重挑战。因为，美国认为，是欧共体通过高额的价格支持（特别是出口补贴）挤占了美国农产品的传统市场，使美国主要农产品的出口在1980~1985年间出现大幅度下降（实际上是1981年~1985年间出口量大幅度下降，1986年起有所回升，但没有恢复到1981年或以前的水平；同期，由于农产品价格下跌，因而农产品出口值下降幅度更大，而1985年后的回升，从价值量上看也低于实物量）。美国的算盘是，如果争得欧共体较大幅度削减价格支持额度以及获取到更大的市场准入权，那么，他就可以凭借自己较高的农业劳动生产率和相对低

的成本使欧共体处于劣势，以使部分地（甚至于是全部）恢复自己过去所占份额。

而欧共体则认为，如果按自己的农业人口（或农业从业人员）计，所实行的价格支持也不算高，从贸易公平的原则来看，他并没有在国际农产品市场上占据自己“应有的份额”，更何况实行出口补贴是关贸总协定规章所允许的。因此，他的对策是：稳定农产品的价格，贯彻公平分享国际市场的原则，改善对关贸总协定法令、规章的应用；对于取消一切补贴的建议，他主张在上述前提下，应有一个过渡期，先冻结，然后分期实施。当然，作为交换条件，他也在开放市场上对美国作出某些让步。

日本作为一个有着复杂的关税体系、高的进口限额及一系列国内补贴措施的国家，同时，他在大米及其他农产品出口上也有着自已的利益。因此，他在措施上反对更多地实行市场导向的原则，而比较强调农业政策的某些非经济目标，例如，包括乡村的就业问题、环境保护和粮食保障等方面。总之，他并不支持美国的这一建议。

迄至 1992 年 11 月为止，“乌拉圭回合”虽已进行了多轮谈判，但总是不欢而散。1992 年初，有关各方均表示要在年内使这一回合能对农产品的贸易问题达到一种比较满意的解决方案。但是，实际情况表明，主要是美国和欧共体均未作出令对方满意的实质性让步，因而唇枪舌剑，双方都持一种咄咄逼人的态度，以致使这一谈判继续处于难产之中。这期间，美国多次宣称，如果问题得不到妥善的解决，美国将拟订出具有高度保护主义的农业法案，同时，还将在其他多边谈判中作出反应。1992 年 6 月 9 日，美国宣布将对从欧共体进口的价值达 20 亿美元的农产品和食品征收高额惩罚性关税，以迫使欧共体修正对油料作物的价格补贴，放宽对进口美国大豆等产品的限制。同年 9 月 2 日，美国更宣布从这时到 1993 年 6 月为出口到 28 个

国家（其中，一部分是欧共的传统市场）的 3000 万吨小麦提供 11 亿美元的出口补贴，而使这一属于“出口振兴计划”的小麦补贴从 1990 年的 3.11 亿美元和 1991 年的 7.68 亿美元，有可能增到 1992 年的 12 亿美元。11 月 5 日，美国又宣布将对法、德、意的白葡萄酒及部分其他农产品征收高达 200% 的报复性关税。

对于美国的这些行动，欧共同体总是及时作出反应，表示将采取相应的报复措施。这除了是由于自身利益攸关的缘故外，也是有持于欧共同体这一集团日益增长的实力。而且，根据 1988 年 2 月欧共同体共同预算中所承诺的农业开支款项，使他有足够的财力可以在几年间实施既定的农业政策。此外，由于美元汇率的下降，欧洲货币单位的价值上升，使他用于预算开支和出口补贴的开支有所减少，这样，他可以用更多的款项来实行价格支持；相反，用美元计算的世界农产品价格下跌，却使美国的价格支持开支更高。

因此，这一以价格支持政策和巨额出口补贴为武器而开展的农产品贸易战，其实质在于争夺更大的市场份额，也即是凭借实力瓜分世界市场和挤进对方的国内市场，以转嫁危机，缓和国内农业生产的过剩程度。其实，美国的取消一切进口限制和取消全部农业补贴的建议，在很大程度上带有虚张声势的宣传性质。因为，美国自己也很明白，在现行的农业经济情势下，生产过剩从而农产品价格下跌和农民纯收入下降的趋势是无法避免的，因此，实行价格支持（包括高额出口补贴），以扩大出口，比起单单的限制生产，在短期内，效果要快得多。所以，“乌拉圭回合”的陷入僵局和美国的出尔反尔表明，要取消一切进口限制和全部农业补贴，谈何容易。

以实行保护主义为目的的国家干预农业这一政策的兴起，必将引起各国间的剧烈贸易磨擦，从而使贸易保护主义进一步加



强，这是必然的合乎逻辑的结果。历史事实已证明了这点，并将继续显示其不可避免性。

## 第九章 国家垄断资本主义条件下的阶级状况及发展趋势

---

### 第一节 社会阶级结构及其变化

**阶级和划分阶级的标准** 阶级这一概念出现很早。远在奴隶制社会古希腊哲学家色诺芬首先提出将社会划分为奴隶与奴隶主的观点。柏拉图和亚里士多德也论证过奴隶社会的阶级关系。到了中世纪，天主教思想家托马斯、阿奎那等都研究当时社会的阶级关系。但他们的研究有很大的历史局限性。资本主义生产方式的产生和发展为阶级和阶级关系的研究提供了充分的条件，从而使阶级范畴和阶级斗争理论的研究有了新的进展。重农学派的创造人魁奈、资产阶级启蒙学家英国霍布斯和洛克、法国的卢梭等非常重视研究社会阶级的划分。他们从经济现象进行分析，将阶级的存在同生产资料的所有制联系起来。资产阶级古典经济学的杰出代表亚当·斯密和大卫·李嘉图对资本主义的生产进行深入地分析后指出了资本主义社会存在雇佣工人、资本家和地主三大阶级。因此，马克思在《致约·魏德迈》的信中曾写道：“在我以前很久，资产阶级的历史学家就已叙述过阶级斗争的历史发展，资产阶级的经济学家也已对各

个阶级作过经济上的分析。”<sup>①</sup>

马克思和恩格斯批判性地继承和发展了前人的观点。他们采用历史唯物主义的科学方法，创立了科学的、完整的阶级和阶级斗争的理论。在他们的著作中虽然看不到关于阶级定义的具体论述。却为我们指明了划分阶级的科学方法和基本原则，并深刻地剖析了各个社会形态特别是资本主义社会的阶级关系。恩格斯在《反杜林论》一书中明确指出：“这些互相斗争的社会阶级在任何时候都是生产关系和交换关系的产物，一句话，都是自己时代的经济关系的产物。”<sup>②</sup> 马克思主义认为，阶级是一个历史范畴，是一定的社会生产关系的产物。因此，划分阶级只能以人们在特定社会生产关系中不同地位为标准，不能采取离开社会生产关系的其他方法和标准。在《资本论》的最后一章《阶级》中，马克思还批评单纯从“收入和收入源泉的同一性”来划分阶级的错误观点，指出这样无止境地划下去社会可以划为无数的阶级，因而是科学的，毫无用处的。

列宁坚持并发展了马克思主义关于阶级的理论，给阶级下了科学的、完整的定义。在《伟大的创举》一书中写道：“所谓阶级，就是这样一些大的集团，这些集团在历史上一定社会生产体系中所处的地位不同，对生产资料的关系（这种关系大部分是在法律上明文规定了的）不同，在社会劳动组织中所起的作用不同，因而领得自己所支配的那份社会财富的方式和多寡也不同。所谓阶级，就是这样一些集团，由于它们在一定社会经济结构中所处的地位不同，其中一个集团能够占有另一个集团的劳动。”<sup>③</sup> 从这个定义我们可以看出：第一，列宁坚持了历史

---

① 马克思：《致约·魏德迈（1852年3月5日）》，《马克思恩格斯全集》第28卷第509页。

② 恩格斯：《反杜林论》，《马克思恩格斯全集》第20卷第29页。

③ 列宁：《伟大的创举》，《列宁全集》第37卷第13页。

唯物主义的基本观点,把阶级看作历史上一定的社会生产关系的产物。因此,划分阶级的唯一的标准是在历史上一定社会生产关系中所处的地位不同,不能用诸如年龄、职业、宗教、民族等其他标准。用其他标准划分的社会集团不管它名称如何,都不是马克思主义所理解的阶级。第二,列宁进一步指明了社会生产关系中所处地位不同的三点基本内容:即对生产资料的关系,即占有生产资料还是否所有;在社会劳动组织中所起的作用,是处于主动地位,发挥支配作用,还是处于被动地位,发挥被支配作用;领取自己所支配的社会财富的方式和多寡的不同,这就是取得社会财富是靠什么?是凭生产资料的所有,还是凭出卖劳动力,其数量同他为社会提供的劳动是否相称等。这三个方面较完整的体现了社会生产关系的基本内容,从而使阶级的划分有了明确的具体的标准。这里需要说明的是,上述三点是相互联系相互制约的。如果只强调一点,片面的用其中一个方面作为标志去考察就不会正确的反映社会生产关系和阶级关系。然而,三者也不是平行的。在三者中生产资料的所有制关系是首要的,决定其他方面的。人们在社会劳动组织中的作用,归根到底是受生产资料所有制关系制约的。领取社会财富即分配关系更是由所有制关系和社会劳动组织中的地位和作用来决定的。

马克思主义的经典作家根据科学的阶级概念和划分阶级的标准正确地分析了资本主义社会的阶级和阶级关系。他们指出:资产阶级和无产阶级是资本主义社会的两大基本阶级。“资产阶级是指现代资本家阶级,现代资本家是占有社会生产资料、使用雇佣劳动的。无产阶级是指没有自己的生产资料,因而不得不靠出卖劳动力来维持生活的现代雇佣工人阶级。”<sup>①</sup>除了两大

---

<sup>①</sup> 马克思、恩格斯:《共产党宣言》,《马克思恩格斯全集》第4卷第465页脚注<sup>①</sup>。

基本阶级以外还有处在资产阶级与无产阶级中间的过渡性阶级即城乡小资产阶级如小工业家、小商人、小食利者、手工业者和农民。马克思称他们为“中间等级”或“中等阶级”。马克思恩格斯的不少著作中把土地所有者独立出来作为资本主义社会的一大阶级。这同当时资本主义生产关系发展的不充分有关。实际上土地所有者可以包括在资产阶级内。资本主义社会的阶级关系不同于中世纪封建社会等级关系。随着资本统治的扩大和发展，社会阶级关系趋于简单化。整个社会日益分裂为两大对立的阶级——资产阶级和无产阶级。在两大对立阶级之间的中间阶级不断地分化。其中少数上升为资产阶级，多数则由于他们的小资本不足以经营大工业，经不起较大的资本家的竞争；由于他们的手艺被新的生产方法弄得一钱不值，从而降落到无产阶级队伍中来。无产阶级的队伍从中不断得到补充和扩大而成为同资本家阶级对立的强大的革命阶级。

资产阶级的学者们常常以阶层论来代替阶级论。他们认为阶级是根据主要社会属性划分的不同社会地位的群体。处于相近社会地位的人，具有相同的利益，相同的价值和生活方式，从而形成阶级群体。现代资产阶级社会学的奠基人之一的德国学者麦克斯·韦伯尔提出了“阶级、地位和权力”三位一体的社会分层模式。按照这一模式阶级是由财产、声望和权力所决定的。因此，这三条就成为划分阶级的标准。第一条为财产。他们认为财产的主要来源是收入。因此，以收入作为衡量社会成员财产多少的主要指标。第二条是声望。他们认为声望主要来自于社会成员的职业。人们由于职业的不同而社会声望也不同。议员、政府官员、医生、律师、教授的职业声望高。清洁工、农业季节工、夜总会歌手的职业声望低。职业声望的主要来源是不同职业对教育程度、个人能力和知识水平的不同要求。大学教授有较高声望是因为他们为这个职业所作的准备比普通入繁

杂得多，他们必须具备某种专业知识和较强的智力。相反，在装配线上的一般工人只需要重复某种机械性动作，对文化知识和教育程度的要求不高。第三条是权力。指的是一个人在社会行动中实现自己意志的能力或可能性。权与利是结合在一起的，权力越大，所得到的利益就越大，否则相反。他们认为在现代社会里，权力的最关键来源，不是来自对生产资料的所有权，而是来自政治党派，来自科学化的组织管理。资产阶级社会学家一般都运用这三条，或者再加上诸如住房类型、居住地区甚至宗教信仰、道德面貌等条件，采取综合指数的办法来划分。例如，美国社会学家华纳按上述综合指数把美国社会划分为六个阶级等级：上上层、上下层、中上层、中下层、下上层、下下层。

阶级是人们的社会属性，但不是以任何一种社会属性划分的不同社会地位的群体都是阶级。马克思主义者认为的阶级是代表特定社会生产方式，特别是代表特定类型的生产关系的社会经济共同体。因此，离开特定的社会生产方式和生产关系来讲社会地位不可能说明阶级的实质。经济是阶级的基础，人们的社会地位主要要看社会生产关系中所处的地位。这是历史唯物主义的基本原理。资产阶级社会学家关于阶级的定义是模糊而不科学的，因而划分的标准也是错误的。前面提到的三条中的第一条，财产是以收入作为衡量标准。马克思早就批评过资产阶级古典学派的收入决定论，收入是属于分配问题，它是由生产来决定的，生产资料的所有制是决定的环节，离开了生产关系，单纯从分配关系（收入）来划分阶级显然是不正确的。正如马克思所说：“钱包的大小纯粹是数量上的差别，它可以尽情唆使同一阶级的两人互相反对。”<sup>①</sup>同时，必然将独立经营者企

---

<sup>①</sup> 马克思：《道德化的批评和批评化的道德》，《马克思恩格斯全集》第4卷第343页。

业主收入和出卖劳动力来取得的工资收入两种不同性质的收入相混淆，从而模糊并掩盖真正的阶级界限。第二条关于声望。一般来讲声望或荣誉等其本身是精神的东西，是属第二性的，它们终究是由第一性的物质所决定的。如果认为某种精神的东西来决定阶级，那么就必然陷入到唯心主义泥坑中去。同时，他们所讲的声望往往指的是职业的声望。谈到职业，这是劳动分工问题。它同人们的阶级地位有联系，但毕竟不是一个东西。因此，以职业分工作为划分阶级的依据也是不科学的。关于第三条的权力，同样也不能离开人们在生产关系中的地位。谈到党派，它是上层建筑的范畴。经济基础决定上层建筑，不能反过来。总而言之，阶级的定义必须反映出特定的生产方式、特殊类型的生产关系这一特点才是正确的，科学的。从这一本质特点出发划分阶级才能科学地反映阶级社会中人们的本质关系。

**新情况和“新理论”** 第二次世界大战以来，由于科技革命的广泛展开和资本主义经济的大发展，人们的社会关系中出现了许多新现象。

1. 第三次科技革命使生产力的各个要素发生了革命性变化，改变了生产方法和劳动的形式，出现了新的劳动分工和许多新的职业。在生产过程中人们越来越多地从事设备的调控、检验、维修、监测等工作，形成了大量的工程技术、检测、看仪表等技术工作者，其数量不断增长。

2. 产业结构高度化。在三大产业中第一产业的比重锐减，它在国民生产总值中的比重变得很小。第二产业虽有大发展，但它在国民生产总值中的比重也在下降。相反，第三产业则大发展，其比重超过了第一、二产业。与此相适应从事第一、二产业的劳动者人数减少，从事第三产业的劳动者人数大增。在主要资本主义国家中第三产业的就业人数超过了劳动力总数的一

半以上。这就意味着从事物质生产的人数减少，非物质生产领域的人数剧增。

3. 资本的所有权与经营管理权分离。资本的所有者将企业的经营管理越来越多地交给它的代理人，在社会上形成了庞大的企业管理者队伍——经理阶层。他们自己不一定掌握股票，不是资本的主要所有者，而是被雇佣来从事企业的高层和中下层的经营管理工作，指挥企业的经常业务。

4. 战后由于生产的迅速发展和劳动人民为改善生活条件的斗争，资本主义国家国民的实际收入增长较大，生活明显改善，包括雇用工人的工资的提高和生活的相应改善。处于各国规定的贫困线以下收入的家庭和人数有所下降。

5. 资产阶级在策略上的变化。为了筹措和控制更多的社会资金，战后西方各国普遍实行了股票民主化的各种措施。社会各阶层的闲散资金大量投入于股票使股权分散化。许多资本主义企业推行职工股权计划，使职工得到本企业股票。其结果，资本主义企业大股东的持股率下降，社会不同阶级和阶层的人，甚至被雇用的工人也占有了少量股票而成为新的“股东”。为了调动企业职工的生产积极性，资本主义企业吸收职工参与部分决策、监督、检查和管理，董事会中设立工人席位，工人管理委员会吸收工人代表参加以及建立职工合理化建议提案制度等为劳资合作，调和矛盾开辟了新途径。

战后出现的新情况不能不引起阶级结构和阶级关系的一定的变化，许多新的现象进一步模糊了阶级界限和阶级关系。西方国家的统治阶级和资产阶级学者有的依据上述新的变化公开否认现代社会的阶级划分，认为阶级已经不存在了。前西德一位叫兰丝胡特的教授认为在联邦德国、美国和英国都“已经不存在社会阶级划分。”英国的“社会主义联盟”也宣称：目前国内“阶级结构已有改变。我们的社会愈来愈不会分裂为两个彼



此之间鸿沟甚深的不同的阶级”<sup>①</sup>。美国前总统尼克松也宣布：美国这个世界上最大的资本主义国家最接近于一个没有阶级的社会中人人繁荣昌盛的理想。另外一些学者，包括资产阶级学者、社会民主党人以及西方马克思主义者，虽然承认阶级的存在，但却认为阶级变了，不是以资产阶级和无产阶级为基本的阶级，而是出现了新的阶级结构。其中较有代表性的有下列几种：

(1) 所谓“中产阶级化论”或“新中间阶级论”。

中产阶级就是资产阶级与无产阶级之间的阶级。所谓中产阶级化就是认为资本主义社会的阶级结构象橄榄核一样：中间大，两头小。社会成员中越来越大的部分成了中产阶级。资产阶级和无产阶级的比重越来越小。这一理论的代表人物有英国的T·马歇尔、美国的阿尔温·托夫勒、加尔布雷思等。他们的理论影响很大。

英国学者T·马歇尔早在1956年第三届世界社会学代表大会的发言中指出：中产阶级的增长是本世纪上半期西方社会发展的最重要的结果。“几乎整个西方社会正在变成一个巨大的中产阶级”<sup>②</sup>前西德社会学家H·舍尔斯基认为“由于社会流动的异常加强，在联邦德国形成了无差别的小资产阶级的中间阶层社会。”<sup>③</sup>

《第三次浪潮》的作者阿尔温·托夫勒认为：“第三次浪潮文明中，不存在马克思主义所说的阶级的社会集团，但产生了一个新的‘中产’阶级，包括受过高等教育的工人、知识分子

---

① 转引自(苏)谢缅诺夫：《现代资产阶级社会学关于阶级和阶级斗争的各种反科学理论》上海人民出版社1959年版第10、11页。

② 引自《第三届世界社会学大会学报》第3卷伦敦1956年第15页。

③ 舍尔斯基：《现代德国家庭的变化》斯图加特1954年版第346页。

和技术人员。”<sup>①</sup>按照他的观点，工人阶级只能是体力劳动者，一切非体力劳动者都不是工人阶级，而是新中产阶级。他甚至认为由于许多家庭都装上自己的电子终端装置和设备，这样工人就占有了生产资料而实际上成为独立的企业主，而不是传统的职工了。

美国制度学派的代表人物加尔布雷思在他所著《新工业国》一书中采用了美国官方统计的方法，把劳动力分为“白领”和“蓝领”，认为“白领”劳动者不属于工人阶级，只有“蓝领”工人是工人阶级。书中写道：“工业体系内部蓝领无产阶级的比重在减少，其影响在下降”。这不是暂时的现象，而是“长期衰落过程的早期阶段。”<sup>②</sup>加尔布雷思继承萨伊的“生产三要素论”，即劳动创造工资、土地创造地租、资本创造利润。他在土地、资本、劳动三要素之外加上“专门知识”的新要素。他认为在不同的历史阶段，生产四要素中的某一种会成为“最难获得的或最难代替的”。谁掌握这个要素，谁就拥有了权力。过去“最难获得，最难代替”的是资本，资本家掌握了资本这个要素，从而掌握了权力。现在，由于工业的不断发展和技术的迅速进步而出现了“储蓄过多的倾向”，现在资本不再是“稀缺的了”，而专门知识就成了“最难获得，最难代替的”生产要素，从而使得权力转到了高级经理人员、科技人员和其他管理人员的手里，而原来掌握权力的资本家成为“正在消失的形象”。所以，劳资间冲突不仅大大缓和，而且资本家同工人一样，处于无权地位，他们可以结成同盟了。按照他的观点，当前美国社会的主要矛盾不再是无产阶级与资产阶级的矛盾，而是有知识的人同没有知识的人之间的矛盾。“在美国，怀疑与愤怒不

---

① 阿尔温·托夫勒：《第三次浪潮》中译本第270页。

② 加尔布雷思：《新工业国》莫斯科1969年版第283页。

再指向资本家和单纯有钱的人。人们带有忧虑和惊异望着知识分子……这反映了我们这个时代的阶级区分。”<sup>①</sup>

法国社会学家 R·阿隆认为：“工业化本身，特别是在私有制条件下会给越来越多的人提供理应得到保护的某些东西；工业化不会增加贫困，它扩大中产阶级的队伍，它保证越来越多的居民的小资产阶级的生活水平。”<sup>②</sup>显然，他的理论是以人们的收入和生活水平为基础的“分配决定论”。

“中产阶级论”或“新中间阶级论”有一个共同的特点，那就是企图证明马克思关于资本主义社会阶级的两极分化理论不正确。正如，美国社会学家 H·马歇尔所说：“中产阶级将囊括几乎整个西方社会。资本主义国家走向无产阶级社会不是通过无产阶级专政，而是通过中产阶级并吞下层阶级而迅速扩大。”<sup>③</sup>

## （2）“新小资产阶级论”。

这个理论是已故希腊共产党人尼科斯·普兰查斯提出的。他是把大多数服务行业的工人、工程师、科技人员、企业的中下层管理人员以及政府机关的一般工作人员统统划为“新小资产阶级”。他认为新小资产阶级在经济上同传统的小资产阶级有区别。新小资产阶级除了劳动力以外一无所有，是全靠工资谋生的雇佣劳动者。在这一点上同工人阶级一个样，即不占有生产资料，出卖劳动力，受人剥削。但是他们既不属资产阶级，也不属无产阶级。按照他的观点，“工人阶级的定义……是根据生

---

① 加尔布雷思：《新工业国》1971年波士顿第2版第247页。

② 加隆：《工业社会、意识形态、哲学》载《证明》杂志1965年2月号第17页。

③ 转引自潘培新：《国外关于工人阶级问题的争论》，载《国际共运》1985年第3期。

产劳动这一标准来确定的。”<sup>①</sup>只有直接为资本家创造剩余价值的生产劳动者才能算为工人阶级。一切从事非生产劳动的雇佣劳动者以及工程技术人员、中下层管理人员等都不是工人阶级。按照这一标准计算,美国60年代末的经济活动人口中工人阶级只占19.7%,而所谓的新小资产阶级则占68.3%。

### (3) “新工人阶级论”。

这个理论是把一切被雇用的脑力劳动者划归为新工人阶级。代表人物为法国的马莱、美国新左翼戴维森等。马莱曾参加法共,后来转为法国统一社会党,任中央委员。他在1963年出版的著作,《新工人阶级》一书中认为现代资本主义正处于以科学技术知识为决定性“生产力”的阶段。这个时期的工人阶级由两部分人构成,一部分是在工艺先进的生产部门工作的能够开动和修理复杂的自动化机器的高度熟练的工人;一部分是在研究和发 展单位工作的技术员和工程师,这两部分人构成“新工人阶级。”他进一步认为当代社会的领导阶级不是原来的工人阶级,而应该是“新工人阶级”。书中写道:“如果说,在狭隘专业化的传送带旁劳动的‘资本主义时代’的工人,没有真正的阶级意识(似乎他们仅仅意识到自己是被剥削、被压迫者的地位),那么,在‘新资本主义时代’在最先进、最有前途的部门工作的‘新工人阶级’则具有物质财富生产者的真正的阶级意识”,由于“新工人阶级在其中活动和工作的客观条件,它是革命和社会主义运动的卓越的先锋队。”<sup>②</sup>这个理论的实质是认为知识分子是新的领导阶级。

### (4) “经理阶级论”或“专业管理阶级论”。

这一理论认为由于资本的所有权与经营管理权的分离出现

---

<sup>①</sup> 转引自《马克思主义研究参考资料》总第101期。

<sup>②</sup> 塞奇·马莱:《新工人阶级》1969年巴黎版第23、41页。

了包括企业经理、各级管理和专业人员在内的所谓经理阶级。公司的权力已经从企业主转移到职业管理人员手里。“经理阶级”最早是美国制度经济学派的 A·贝利和 G·米音斯于 1932 年在他们合著的《现代公司和私有财产》一书中提出的。后来，美国经济学家 J·白恩汉出版了以《经理革命》为书名的著作。书中指出：由于经理的力量和自主性在增强，爆发了夺取企业主权力的所谓经理革命。由于权力的转移而发生了社会变革。通过这场社会变革，社会的统治阶级已经由过去的资本家变成了现代的企业管理者们。有的学者因此而认为资产阶级不存在了。上面提到的美国经济学家 A·贝利写的《20 世纪的资本主义革命》一书中宣称：“资本依然存在，资本主义也原封不动，唯一趋于消失的人物是资本家”<sup>①</sup>。下面的分析将会证明上述“新”理论不仅同当前西方世界的客观现实大相径庭，而且，从理论上说也是错误的。

**当代发达资本主义国家的阶级结构** 战后发达资本主义国家社会经济大发展，人们的社会关系发生了许多新变化。但是，以整个社会形态的演化而论，这种变化仍然是局部的。它还未能引起社会生产关系的根本性变化，从而没有引起社会性质的根本性变化。资本主义的生产资料所有制、人们在生产中的雇佣与支配关系以及按资分配和出卖劳动力为谋生手段等状况依然如故，占据着社会统治地位。因此，在这种生产关系中处于不同地位的主要阶级和阶级关系同战前比较没有发生质的变化。资产阶级与无产阶级仍然是根本对立的两大基本阶级。在两大基本阶级之间存在着数量不少的处于过渡状态的小资产阶级或中间阶层。当前，在西方各国，各个阶级的人口多少？各自在全部人口中占多大比重，求其准确数值很困难。资本主义

---

<sup>①</sup> 贝利：《20 世纪的资本主义革命》纽约 1954 年版第 7 页。

国家的统计指标是混淆或掩盖阶级划分的，从各国的统计中找不到现成的资料。譬如，在他们的统计中有“工薪劳动者”指标，它包括了从垄断大企业的总经理到受雇的中下层职员以及普通工人。我们只能通过许多换算才能推算出大致数字，它只能近似反映实际情况。

前苏联学者曾利用美国 1970 年人口普查资料换算过美国的阶级结构。其结果是资产阶级在就业总人数中占 3%，无产阶级占 79%，小资产阶级占 10%，处于过渡状态的，如半无产阶级、中等职员等占 8%。西欧各国的情况是资产阶级在自立人口中占 2~4%，无产阶级占 70~90%，小资产阶级和处于过渡中间状态的占 20~30%不等。<sup>①</sup>

日本学者也根据美国和日本人口调查资料推算出两国 1980 年的阶级构成。1980 年美国劳动力人口总数为 10445 万人，其中资本家阶级 1013.2 万人，占劳动人口总数的 9.7%（由于区分困难，将所有从事管理工作的人都计算在资本家阶级，故此数有夸大）。个体经营者等中间阶级 603 万人，占 5.8%。工人阶级 8759.9 万人，占 83.8%。日本，1980 年的劳动力人口为 5707.6 万人，其中，资本家阶级 362 万人，占 6.3%；个体经营者等中间阶级 1557.6 万人，占 27.3%（日本的个体农民较多）；工人阶级 3785.9 万人，占 66.8%。<sup>②</sup>

战后的几十年，发达资本主义国家阶级结构发生了什么样的变化？是不是中间阶级化？是不是无产阶级的队伍在缩小甚至趋于消亡？实际情况并不如此。科技革命和资本主义的发展并没有导致西方社会的中产阶级化或非无产阶级化。恰恰相反，

---

① A. B. 波捷欣：《发达资本主义国家的社会结构和社会政策》基辅 1978 年版。

② 川口清史：《80 年代美国的阶级结构和阶级变动》：〔日〕《经济》杂志 1988 年第 6 期。

它导致了西方社会多数人口的无产阶级化。同样，它也没有使资本家阶级的消失和统治地位的动摇。科学的统计资料和推算证明，战后，发达资本主义国家工人阶级的人数不断在增加，而且在总人口中的比重也明显提高了。发达资本主义国家（一般指经合组织 23 国）的工人阶级总人数从 1950 年到 1978 年，从 13200 万人增加为 22000 万人；在全体自立人口中的比重从 56.9% 上升为 71%。美国工人阶级人数 1950 年为 4240 万人，1980 年增长为 8080 万人；在经济活动人口中的比重从 72.3% 上升为 79.2%。日本工人阶级人数 1955~1985 年的 30 年间从 1741.9 万人增长为 4309.8 万人；在劳动力人口中的比重从 46.3% 上升为 71.5%。从 1980 年到 1985 年的变动情况是工人阶级的人数增加了 13.4%，资本家阶级和中间阶级的人数则分别减少 14.7% 和 9.4%。<sup>①</sup>这就证明，阶级结构变动的趋势不是中产阶级化，而是无产阶级化。随着资本主义的发展越来越多的人加入到无产阶级队伍的行列。资本家阶级虽然其人数少但经济实力不断增长，统治地位仍很巩固。

当代发达资本主义国家的基本阶级和阶级结构没有发生变化，但各个阶级的内部构成的变化相当大，他们的产业分布、职业构成、技术构成以及社会构成都有许多新的特点。下面以无产阶级即工人阶级的内部构成的变化为核心加以分析。

战后，无产阶级的队伍不断扩大的同时阶级内部的结构发生了很大变化。其变化有下列明显的特点。

（1）从事体力劳动的工人人数（西方国家称之为蓝领工人）有所增加，但它们在工人总数中所占比重在下降，同时他们劳动的性质也在改变。以美国为例，在工业、建筑业、运输

---

<sup>①</sup> 北田宽二：《工人阶级“富裕化”了吗？》，〔日〕《经济》杂志 1989 年第 5 期。

业中从事体力劳动的工人，1972年为2860万人，到1985年增加为约3300万人。可是非体力劳动的工人（西方国家称之为白领工人）的人数增长的更快。因而，从事体力劳动的工人人数在在业工人总数中所占比重从1960年的36.3%下降为1985年的32.3%。更重要的是体力劳动者本身的素质和劳动的性质在变化。首先，随着科学技术在现代生产力中重要性的加强和资本有机构成的提高，对体力劳动者文化水平和专业技能的要求愈来愈高。西方国家普遍推行10年以上义务教育，工人的文化程度大大提高了。美国从1959年到1977年，初中以下文化的人数在全国劳动力中的比重从30%下降为10%；而高中毕业的人数从49%上升为73%；大学毕业人数从10%上升为17%。日本的工人，一般都受9~12年的中等学校教育并接受职业训练以后才能上岗劳动。其次，体力劳动者工人的劳动熟练程度不断在提高。在从事体力劳动的队伍中熟练工人和半熟练工人的人数大增，非熟练工人的数量和比重大大下降了。根据美国学者约瑟夫·A·卡尔和日本学者川井修治编制的美国男性就业者的职业分布统计，计算出体力劳动者熟练状况的变化如下（见表9—1）。

从1920年到1950年美国男性体力劳动者人数增加了23.77%，其中，熟练工人人数增加了44.8%；半熟练工人人数增加了109.4%；不熟练工人却减少了24.57%。因此，熟练和半熟练工人的比重分别从27.41%上升为32.06%和21.9%上升为37.06%。不熟练工人的比重从50.69%下降为30.89%。1950年以后的变化更加明显。从人数看，熟练和半熟练工人分别增长222.65%和58.12%。不熟练工人人数减少了22.9%。从构成看，由于熟练工人人数的剧增，半熟练和不熟练工人分别下降为31.53%和12.82%，熟练工人则上升为55.66%。

从日本1955~1975年职业构成的变化亦看出熟练和半熟



表 9—1 美国男性体力劳动者技术水平构成

|       |      | 1920 年     |           | 1950 年     |           | 1979 年     |           |
|-------|------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|
|       |      | 人数<br>(千人) | 比率<br>(%) | 人数<br>(千人) | 比率<br>(%) | 人数<br>(千人) | 比率<br>(%) |
| 总 数   |      | 19956      | 100.0     | 24700      | 100.0     | 45907      | 100.0     |
| 熟练工人  |      | 5469       | 27.41     | 7917       | 32.06     | 25551      | 55.66     |
| 半熟练工人 |      | 4371       | 21.9      | 9153       | 37.06     | 14473      | 31.52     |
| 不熟练工人 |      | 10116      | 50.69     | 7630       | 30.88     | 5883       | 12.82     |
| 其中    | 农业工人 | 3162       | 15.84     | 2048       | 8.29      | 1229       | 2.68      |
|       | 其 他  | 6954       | 34.85     | 5582       | 22.6      | 4654       | 10.14     |

根据〔日〕川井修治著：《马克思主义阶级理论与现代社会》第 148、150 页表 17、18 编制。

练工人比重的上升和不熟练工人比重下降的情况。（见表 9—2）。

日本职业构成比率的变化（%）

表 9—2 (1955~1975 年)

|        | 职 业            |                |                 |                |          |           |           |                | 合计    |
|--------|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------|-----------|-----------|----------------|-------|
|        | 从事<br>专门<br>技术 | 从事<br>管理<br>工作 | 从事<br>事务<br>性工作 | 从事<br>贩卖<br>业务 | 熟练<br>工人 | 半熟练<br>工人 | 不熟练<br>工人 | 从事<br>农业<br>劳动 |       |
| 1955 年 | 7.1            | 4.6            | 11.7            | 12.7           | 12.1     | 7.7       | 6.4       | 37.7           | 100.0 |
| 1965 年 | 6.1            | 8.8            | 14.1            | 17.7           | 15.4     | 13.7      | 7.1       | 17.5           | 100.0 |
| 1975 年 | 7.3            | 9.8            | 15.1            | 12.0           | 19.5     | 15.7      | 5.1       | 15.1           | 100.0 |

资料来源：〔日〕川井修治著：《马克思主义阶级理论与现代社会》、第 153 页。

还应该指出的是熟练和不熟练是相对的。比如，现在的半

熟练工人的文化教育和专业技能水平肯定超过了本世纪初的熟练工人的水平。现在的熟练工人的水平甚至在许多情况下超过了技术人员，一般情况下他们的工作同初级技术人员很难区别。就是不熟练劳动也与过去大不相同了。随着旧的工艺的淘汰，许多旧的职业被淘汰，代之产生了许多新的工艺和操作方法，不熟练工人也不断地努力提高自己的，适应这一新的变化。在现代化工厂的工人不断掌握新的知识和更高的技能，在生产过程中愈益把体力劳动同脑力劳动结合起来，体力的消耗逐渐减少，智力消耗大大增加，甚至超过了体力的消耗。工人本身不少是很难区分是体力劳动者，还是脑力劳动者了。

(2) 脑力劳动者在工人阶级总人数中所占比重大幅度上升。这是科技革命的结果。按照西方的说法：白领工人的增长大大超过了蓝领工人。白领工人和蓝领工人是一个模糊的概念，说法也不很统一。一般地说，把在生产中从事体力劳动的工人叫作蓝领工人。从事脑力劳动的工程技术人员、技术工人、企业管理人员、办公室工作人员以及从事销售和服务业的工人称之为白领工人或白领劳动者。战后，随着生产设备的自动化和传统产业向高技术产业的转变，愈来愈多的脑力劳动者直接参加了生产过程，从而成为产业无产阶级的重要组成部分。譬如，在美国加工工业部门从1975年到1984年从事体力劳动的生产工人每年平均增长0.3%，而从事脑力劳动的工人则每年平均增长1.5%，是体力劳动者的五倍。其结果，从事体力劳动的工人的比重从71.2%下降为68.7%；从事脑力劳动的工人的比重则从28.8%上升为31.3%。目前，美国第一产业和第二产业就业人数约占总就业人数的30%，其中约1/3是脑力劳动者。第三产业就业人数约占总就业人数的70%，其中2/3是脑力劳动者。这样，脑力劳动者人数在就业总人数中的比重达到了50%以上。现今，在美国一些先进企业出现了“三三制”，即1/3的

人员从事科技研究与开发工作；1/3 的人员从事管理；1/3 的人员是直接生产工人。

从事脑力劳动的工人，即白领工人是工人阶级的组成部分，不是什么中间阶级。这是因为体力劳动与脑力劳动的分工是纯技术性的，并不是划分阶级的标志。那种把工人阶级仅仅看作被雇用的体力劳动者的观点是错误的。一般地讲，人类的劳动本身就是体力劳动与脑力劳动的结合。所不同的只是二者的主次和比重。马克思在《资本论》中一开始就明确指出：劳动力就是生产使用价值时运用的体力和智力的总和。如果把生产活动的有用性质抛开……都是人的脑、肌肉、神经、手等等的生产耗费。所以，二者是不能绝对地分开的。随着生产的发展和技术的进步，一些人的体力劳动部分多些，另一些人的脑力劳动多些，还有些人专门从事脑力劳动，成为脑力劳动者。这本来是技术性的问题，或者说是劳动分工问题，而不是阶级的区别。可是在私有制为基础的阶级社会脑力劳动者与体力劳动者对立起来了。在奴隶社会和封建社会里劳心者治人，劳力者治于人。在资本主义社会也如此。智力变成资本支配劳动的权力。造成这种状况的并不是因为体力劳动和脑力劳动本身具有阶级属性，而是在客观上已经存在着阶级，也就是阶级社会所造成的。它是受阶级对立所制约的派生现象。不仅如此，脑力劳动的性质和脑力劳动者的社会地位也随着社会的进步而会有所变化。马克思曾经讲过这个问题。他说：“资本主义生产方式的特点恰恰在于把各种不同的劳动，因而也把脑力劳动和体力劳动，或者说，把以脑力劳动为主或者以体力劳动为主的各种劳动分离开来，分配给不同的人……这一分离丝毫不妨碍：这些人中的每一个人对资本的关系是雇佣劳动者的关系。……所有这些人不仅直接从事物质财富的生产，而且用自己的劳动直接同作为资本的货币交换，因而不仅把自己的工资再生产出来，并且

还直接为资本家创造剩余价值。”<sup>①</sup>可见马克思是把给资本家提供剩余价值作为资本主义国家工人阶级的决定性条件。让我们考察一下发达资本主义国家在生产过程中工作的工程师和技术人员的情况。战后这类人员的人数增长的非常快。在美国，工程师人数从1964年到1975年增加近一倍，1980年专业技术人员1600.7万人，1981~1983年又增加20%。其中，少数人是属于资本家阶级或小资产阶级，而绝大部分是被雇用来的，而且他们在生产关系中的地位决定了他们是工人阶级的组成部分，而不是什么新的阶级。因为（1）他们同其他工人一样，不占有生产资料。他们出卖的不是自己劳动生产的产品，而只是出卖了自己的劳动力。他们是为资本家创造剩余价值，是资本家的剥削对象。（2）由于现代工人的文化技术水平的提高和劳动方式的改变，工程师、技术人员同普通工人之间的距离大大缩小，他们的身价日益“贬值”了。在现代化自动控制的工厂里生产工人坐在控制室里按电钮对设备的运转进行监督、调控、管理和维修。他们的工作同工程技术人员在职业上的差别逐渐消失了。因而，工程师、技术人员的特殊地位也没有了。正如马克思所说的：“资产阶级抹去了一切素被尊崇景仰的职业的庄严光彩，它把医生、律师、教士、诗人和学者变成了它出钱雇佣的雇佣劳动者。”<sup>②</sup>（3）工程师、技术人员的工资水平和熟练工人的工资水平日益接近。现在，一般工程师的工资相当于高度熟练工人的工资水平，年青工程师的工资甚至低于熟练工人工资。根据美国统计简编的资料，1985年美国技术人员月平均工资（中位数）为398美元，而熟练工人的月平均工资（中位数）为397美元，二者几乎相等。

---

① 马克思：《剩余价值理论》，《马克思恩格斯全集》第26卷1第444页。

② 马克思恩格斯：《共产党宣言》，《马克思恩格斯全集》第4卷第468—469页。

下层管理人员或低级职员已成为工人阶级的又一组成部分。在发达资本主义国家这类人员人数相当多。他们从事管理工作或事务性工作。1980年美国专门从事管理工作的人数约930万人，占劳动力人口的9%左右。日本约350万人，占劳动力人口的6.2%左右。这类人员包括了从垄断大企业的董事、经理等上层管理人员到一般企业的中层和下层的管理人员。他们是西方所说的“经理阶级”或“专业管理阶级”。他们的阶级属性要具体分析。应根据他们所占有的资本（股票）、生产过程中的地位以及收入的来源和数量分别划入资产阶级、小资产阶级和工人阶级。其中，极少数人身居大企业的高层领导职位，有的本人就是大股东。在生产经营中占据支配地位。他们的收入大大超过其劳动力的价值、拿大量股息和利息收入等。这些人无疑是资产阶级的组成部分。另一部分人，他们也是少数。生产和经营活动中据有一定的支配地位，握有相当数量的股票。薪金收入比较高，接受一定的股息或利息等。这类人员应划归为小资产阶级。然而，这个阶层的大部分人员是被雇用来的单纯的劳动力的出卖者。他们的经济地位决定了是工人阶级的一部分。这是因为（1）他们也是工资劳动者，把劳动力出卖给资本家，他们的劳动也是生产劳动。（2）过去，各级管理人员，包括一般的下层管理人员在生产过程中是有一定的特权，社会地位比工人高。现在不同了。由于整个工人阶级文化技术水平的提高，生产自动化的实现，一般管理人员的劳动同生产工人的劳动已无大区别，从而丧失了特权性质了。美国《每周评论》杂志有一篇文章中指出：昔日的办公室是脑力劳动的场所，车间是体力劳动的场所。现在，随着办公室机械化、自动化的发展，思考和计划的职责集中在办公室内越来越少的一些人身上，对办公室的大量工作人员来说，“办公室象车间一样也是体力劳动的场所。泰罗之后的第二代和第三代管理专家把车间的

劳动分工原则应用于办公室、抹去了车间工作和办公室工作之间的差别。脑力劳动在办公室已经变成一再重复的例行常规的动作。(3)大多数职员除了工资收入以外没有或很少有股息红利收入,而他们的工资水平较低。多数相当于或甚至低于中等熟练工人工资水平。根据日本内阁人事院1987年4月份的调查,一般事务人员的平均月工资为20.50万日元,业务员的平均月工资为23.9万日元,日文打字员的平均月工资为19.18万日元。而一般机械工的平均月工资为22.55万日元,一般木工为26.42万日元,一般电工为23.61万日元。

(3)物质生产领域的工人相对减少,非物质生产领域工人的比重继续上升,在非物质生产领域内被雇用的工人人数超过了物质生产领域的工人人数。以1980年为例,美国非物质生产领域共雇用工人4811.5万人,约占工人总人数的59.6%。而在物质生产领域内的工人3262.5万人,占40.4%,日本也同样,占工人总数55.2%的1974万人在非物质生产领域,占44.8%的1601.6万人在物质生产领域工作。这是同西方国家产业结构的变化相适应的,随着经济的发展和产业结构的高度化这种趋势更加明显。从美国非农业雇用人员的产业分布看,1946~1990年生产部门的雇用人员从41.4%(1724.8万)下降为22.7%(2500.2万),除了建筑业有所增加(从4%增加为4.7%)以外,矿业、制造业等都下降,其中制造业下降最多(从35.3%下降为17.3%)。相反,服务部门即非物质生产领域雇用人员的比重则从58.6%上升为77.3%。其中,商业、金融、服务行业及政府部门的雇用人员都大量增加,其比重均上升。唯独运输公益部门虽绝对人数增加但其比重则下降了。按理说运输部门的主要部分应归生产领域。这就更加说明物质生产领域被雇用工人的比重下降(见表9—3)。日本1980~1985年物质生产领域的工人增加了7.7%,而非物质生产领域的工人增加17.6%,结

美国非农业雇用人员的产业分布

表 9-3

单位：千人%

| 年    | 合计     | 生产部门  |      |      |       | 服务部门  |            |          |          |                 |       |          |
|------|--------|-------|------|------|-------|-------|------------|----------|----------|-----------------|-------|----------|
|      |        | 计     | 矿业   | 建筑业  | 制造业   | 合计    | 运输、<br>公益业 | 批发<br>商业 | 零售<br>商业 | 金融<br>保险<br>不动产 | 服务业   | 政府<br>部门 |
| 1946 | 41652  | 17248 | 862  | 1863 | 14703 | 24404 | 4061       | 2298     | 6077     | 1675            | 4697  | 5595     |
|      | 100.0  | 41.4  | 2.1  | 4.0  | 35.3  | 58.6  | 9.7        | 5.5      | 14.6     | 4.0             | 11.3  | 13.4     |
| 1950 | 45197  | 18506 | 901  | 2364 | 15241 | 26691 | 4034       | 2643     | 6743     | 1888            | 5357  | 6026     |
|      | 100.0  | 40.9  | 2.0  | 5.2  | 33.7  | 59.1  | 8.9        | 5.8      | 14.9     | 4.2             | 11.9  | 13.3     |
| 1960 | 54189  | 20434 | 712  | 2926 | 16796 | 33755 | 4004       | 3153     | 8238     | 2629            | 7378  | 8353     |
|      | 100.0  | 37.7  | 1.3  | 5.4  | 31.0  | 62.3  | 7.4        | 5.8      | 15.2     | 4.6             | 13.6  | 15.4     |
| 1970 | 70880  | 23578 | 623  | 3588 | 19367 | 47302 | 4515       | 4006     | 11034    | 3645            | 11548 | 12554    |
|      | 100.0  | 33.3  | 1.0  | 5.1  | 27.3  | 66.7  | 6.6        | 5.7      | 15.6     | 5.1             | 16.3  | 17.7     |
| 1980 | 90406  | 25658 | 1027 | 4346 | 20285 | 64748 | 5146       | 5292     | 15018    | 5160            | 17890 | 16241    |
|      | 100.0  | 28.4  | 1.1  | 4.8  | 22.4  | 71.6  | 5.7        | 5.9      | 16.6     | 5.7             | 19.8  | 18.0     |
| 1990 | 110323 | 25002 | 735  | 5204 | 19063 | 85320 | 5839       | 6361     | 19789    | 6832            | 28208 | 18291    |
|      | 100.0  | 22.7  | 0.7  | 4.7  | 17.3  | 77.3  | 5.3        | 5.8      | 17.9     | 6.2             | 25.6  | 16.6     |

根据 1991 年美国经济白皮书编制（摘自〔日〕《经济学人》杂志 1991 年 4 月 8 日临时增刊，第 356 页）。

果，非物质生产领域的工人占工人总数的比例上升为 59.2%。

“新小资产阶级论者”认为非物质生产的工人不创造剩余价值，所以不是工人阶级，而是新的小资产阶级。依他们看来，只有在物质生产领域内的雇佣劳动者才是工人阶级。这显然是不正确的。马克思讲到非生产工人时特别强调它决不只是活动和效果的关系，而是一种特殊的社会的生产关系。非物质生产领域的工人，同样也是不占有生产资料的劳动力的出卖者、雇佣劳动者。他们的劳动虽然不创造价值 and 剩余价值，但它为资本

家提供剩余劳动，直接或间接地为资本的增殖服务。他们的社会地位、工资收入甚至比生产工人还要低些。所以，他们自然是工人阶级的组成部分。

关于知识分子。它从来就不是一个阶级。科学技术高度发达的将来也不可能成为一个独立的阶级。道理很简单。因为它不能代表任何一种特定的生产方式。它只能是分属于各个不同阶级的社会阶层。在发达的资本主义国家大学生的数量相当多。在美国在20~24岁的青年中将近60%上大学。然而，大学毕业之后有的当了资本家，有的逐渐往上爬当了大官，但更多的人却进入雇佣劳动者行列，甚至有的成为失业者，靠社会救济渡日。这几种人无疑都是知识分子，但能说他们都是同一阶级吗？！他们在社会生产关系中的地位完全不同，从而成为完全不同阶级的成员了。与此相适应他们的思想意识、政治观点也完全不同了。把知识分子看作一个独立的阶级，甚至吹捧为革命的领导力量，不仅在理论上是错误的，而且政治上危害性很大。它模糊了阶级界限，而且破坏知识分子与工人阶级的结合，其结果必然导致反对工人阶级及其政党的领导作用。

关于股票大众化问题。股票一般都在证券市场上公开买卖，由于“票面小额化”而使各阶级各阶层的人都可以成为股票持有者。日本1976年个人股主为1934.69万人，相当于全国人口的17.1%。如果不考虑一人占有多数企业股票，这就意味着在全国人口平均每5.8人中有一人为股东，有职业人口平均2.8人中就有一人为股东。美国就业人口一亿多一点，其中4700万人持有股票。在英美等国家还特别推行一种“职工股权计划”，根据职工工资水平将一定数量的股票划拨到职工个人的帐户中去。这样，企业职工持有股票者相当普遍。据报载，美国推行职工股权已有10年，约8000多家公司实行了职工股权计划，已有1000多万职工有了股票。工人有了股票是否改变其阶级地位



呢？这要具体分析。股票的分散化并不改变少数大股东控制企业的性质。股东的权利是按其持有的股票数量为决定的。实际上少数大股东掌握着大量的股票而控制着企业。以日本为例，收入最高的 1/5 的家庭占有着股票总数的 53%，而收入最低的 1/5 的家庭仅占有 6% 的股票。工人有股票的人数不能说是极个别的，但每个工人持有的股票数量很少，而其中相当一部分是没有投票权的优先股票。因此，根本不能履行股东权力，对企业的活动起不了什么作用，更谈不上改变他们的地位。他们持有股票如同在银行存款一样，只图较高利息罢了。正如马克思所说的“一小笔货币准备金”而已。然而对资本家来说，它是筹措资金，扩大经营以及笼络人心、收买工人搞阶级调和的手段。

## 第二节 无产阶级的经济生活状况

**物质生活的明显改善** 战后的几十年，由于经济的发展和工人阶级的斗争，工人阶级的物质生活状况有了明显的改善，表现在：

1. 工人的实际工资提高了。名义工资的增长因受物价上涨的影响不能说明问题。扣除物价上涨因素后的实际工资才能表示实际收入情况。从战后到 70 年代初是西方国家经济的恢复和迅速发展时期。这个时期工资的增长幅度较大。1950~1970 年各国加工工业的实际工资增长率是：美国 42.9%，英国 62.5%，西德 177.7%，法国 132.7%，意大利 111%。日本 203.4%。70 年代以后西方国家经济进入“滞胀”或低速增长时期，名义工资增长的大部分被物价的上涨所抵消，甚至个别年份物价的上涨率超过名义工资的增长率从而实际工资下降。但总的情况仍然是名义工资的增长略高于物价上涨，因而实际工资或维持原

状或略有提高。譬如，1970~1986年美国消费者物价指数上升了1.82倍，平均周工资增加1.97倍，平均小时工资增加1.9倍。都略高于物价的上涨，其他国家的状况也大致相同。80年代后半期以后，物价上涨率较高，1986~90年的5年中，除去1986年以外，物价上涨率均高于收入的增长率。根据国际货币基金《世界经济展望》1991年10月的资料如下（见表9—4）。

表9—4 物价与收入增长率比较

| 项 目 \ 年    | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|------------|------|------|------|------|------|
| 消费价格年均上涨率% | 2.0  | 3.6  | 4.1  | 4.8  | 5.4  |
| 每小时收入年增长率% | 4.5  | 2.3  | 3.4  | 3.9  | 3.2  |

该刊从1973年到1992年的长期测算消费物价年均上涨率为8.9%，每小时收入年增率为9.6%，收入的增长略高于物价上涨。

2. 社会福利条件的改善。战后西方国家建立了比较完善的社会福利和保险制度。除了国家统一管理的社会保障制度以外有的企业也建立了一些福利制度。西欧一些国家如瑞典的社会福利和保险制度更发达，被人们称之为“从摇篮到坟墓”的社会福利国家。各种福利和保险收入占职工总收入的30%左右，各种社会福利的支出在许多国家的国家预算中成为第一大支出项目。

3. 物质生活水平有了较大的提高。消费结构和消费形式发生了变化。在整个消费支出中食品开支的比重明显下降，耐用消费品和房屋及文化娱乐的消费相对增加了。如美国工人家庭的开支中食品的开支所占比重从1955年的46.9%下降为1978年的29%；日本工人家庭的消费中食品开支1960年38.3%，1986年下降为25.5%。耐用消费品，如电视机、电冰箱、洗衣

机等基本普及，不少工人家庭有了小汽车。用于文化娱乐、休假的支出相应增加。

4. 工作时间缩短，劳动条件有所改善。现在，发达资本主义国家许多大企业实行一周工作五天制，每周劳动时间40小时左右。目前，发达资本主义国家劳资协议所规定的制造业每周劳动时间：美国40小时，前西德39小时，法国39小时，日本42小时等。治理环境污染，防止公害取得较大成果，工人的劳动条件和劳保设施有了改善。

从上面几点可以看出，工人阶级的经济生活同战前比较确实发生了较大变化，但决不能因此而认为工人阶级变成什么中产阶级了，因为工人阶级的阶级特点没有因此而消失，他们拥有的东西都是消费资料。他们仍然把自己唯一能够出卖的商品——劳动力出卖给资本家，为资本家生产剩余价值。另外，能不能说工人阶级富裕了呢？西方国家广泛流行工人阶级富裕化的观点。他们大肆宣传西方国家已经“消除了贫困”，已经变成了“人人富裕”的福利国家。前面已举过美国前总统尼克松的话“美国这个世界上最大的资本主义国家最接近于一个没有阶级的社会中人人繁荣昌盛的理想。”资产阶级的理论家们从理论上论证工人阶级的富裕化，其目的是想要推翻马克思的资本积累理论。其实，这样做是徒劳的。无产阶级物质生活的相对改善并不能说明他们富裕化了，也不能否定马克思主义的积累理论。

**马克思主义关于工人生活及工资变动的理论** 研究工人阶级生活状况，有一个衡量的标准问题。马克思在《雇佣劳动与资本》一书中指出：“我们需要和享受是由社会产生的，因此，我们对于需要和享受是以社会的尺度，而不是以满足它们的物品去衡量的。因为我们的需要和享受具有社会性质，所以它们

是相对的。”<sup>①</sup> 因此，工人阶级生活状况的好坏不能简单地从他们所得的东西比过去多还是少来衡量。这里有一个历史的，道德的社会因素。资本主义的发展必然引起全体居民和工人阶级需求的增长。列宁称它为：“无产阶级需求水平的增长。”<sup>②</sup> 随着科学技术的进步，社会生产力的发展，劳动力再生产的条件以及劳动者为维持和恢复劳动力所必需的生活必需品的构成不断变化。不仅其数量和品种有增加，而且质量也不断提高，所以，劳动力的价值按其物质内容来说有增长的趋势。为什么呢？第一，现代化生产对劳动力质量的要求不断提高。要求劳动者——工人具备越来越高的文化技术水平和熟练程度。因此，培养和训练劳动力所需要的教育训练费用成为劳动力价值的重要组成部分，而且，这部分费用不断地增加。特别是科学技术发展，产业结构的变化，知识和技术更新的周期缩短，知识和技术老化速度加快更加使劳动力再生产的费用急剧增加。据科学家估计，全世界的科学知识大概每 10 年增加一倍。多数技术在 5~7 年内就会过时，有些技术，如电子技术只有二三年就变得过时。第二，人们的社会需要也随着生产的发展而增长。人们的生活必需品，衣食住行以及其他用品等生活资料的需要也要变化。工业化大城市工人的生活条件同封建农村不一样。许多耐用消费品原来被看作奢侈品，可是现在已成为一般的社会需要而进入工人家庭的生活领域。像小汽车、电冰箱、电视机、洗衣机等在发达资本主义国家居民生活中不可缺少，甚至失业工人家庭和贫困线以下的人的家里都有。因此，劳动力再生产的费用是随着社会的发展，经济的现代化而不断提高。无产阶级是富裕化还是贫困化必须从社会的尺度去衡量。

---

① 马克思：《雇佣劳动与资本》，《马克思恩格斯全集》第 6 卷第 492 页。

② 列宁：《论所谓市场问题》，《列宁全集》中文第 2 版第 1 卷第 85 页。

马克思在讲资本积累的一般规律时指出：随着资金的积累，资本有机构成的提高而形成两种积累，一极是财富的积累，这是资产阶级方面。另一极是贫困的积累，这是无产阶级方面。尽管战后工人阶级的生活有所改善，但这一规律仍然在起作用。

战后发达资本主义国家的贫富差别依然是严重的，而且呈现出扩大的趋势。以美国为例，在五六十年代随着经济的增长和社会福利的完善，贫富差距扩大趋势有所缓和，到了80年代随着经济的停滞和经济政策的调整，贫富差别扩大的趋势加剧了。到了70年代，尤其80年代中期以后美国经济好转，出现了持续七八年的增长势头。可是美国社会的贫富差别不仅没有缓和，相反进一步扩大了。下面几个方面的资料可以说明这一点：（1）美国年收入5000美元以下的低收入家庭户数1975年占全国家庭户数的比重为2.9%，1987年上升为4.4%。在同一时期内，年收入50,000美元以上的高收入家庭户数从16.4%上升为22.9%。这说明最贫困家庭和最富有家庭户数的比率都加大，而中间家庭户数的比率缩小了（2）根据《美国统计摘要》提供的资料，1980~1989年间，美国占家庭总数1/5的贫困家庭的收入在全国家庭收入总额中的比重，从5.1%下降为4.6%。与此相反，占家庭总数1/5的最富裕的家庭的收入则从41.6%上升为44.6%。（见表9—5）。

根据美国众议院筹款委员会的报告，在1973年到1987年间，美国1/5最富有家庭的平均收入上升了24%，而1/5最贫困家庭的平均收入是下降了11%。从上表可以计算出最低1/5家庭与最高1/5家庭收入之间的差距从1980年的5.26倍扩大为1989年的6.18倍。（3）全国个人收入总额中，工资收入的比重下降，租金、股息、利息等资产收入的比重上升。从1945~1987年工资收入占全国个人收入中的比重从69.1%下降为59.5%，租金、股息、利息等资产收入从9.1%上升为16.8%。

美国各阶层收入变化

表 9—5

(1980~1989 年)

|            | 收入水平<br>(美元) |       | 所占<br>比重% |      | 相对值<br>(最低层为 100) |      |
|------------|--------------|-------|-----------|------|-------------------|------|
|            | 1980         | 1989  | 1980      | 1989 | 1980              | 1989 |
| 最低 1/5 家庭  | 10286        | 16003 | 5.1       | 4.6  | 100               | 100  |
| 第二层 1/5 家庭 | 17390        | 28000 | 11.6      | 10.6 | 169               | 175  |
| 第三层 1/5 家庭 | 24630        | 40800 | 17.5      | 16.5 | 239               | 255  |
| 第四层 1/5 家庭 | 34534        | 59550 | 24.3      | 23.7 | 336               | 372  |
| 第五层 1/5 家庭 | 54060        | 98963 | 41.6      | 44.6 | 526               | 618  |

资料来源:《美国经济摘要》1991 年第 455 页。

获取资产收入的当然主要是资本家阶级, 工资收入者主要是以工人为主的雇佣劳动者。(4) 家庭财产的差距极为悬殊。美国 1983 年年收入 5000 美元以下的最低收入家庭的平均财产净值为 12051 美元, 而年收入 50000 美元以上的最高收入家庭的平均资产净值为 262254 美元, 相当于最低收入家庭的 20.8 倍。1988 年 10 亿美元以上财产的大富翁 55 人, 其中最多的山姆·沃尔顿财产有 89 亿美元。高低相差几十万倍。问题还不单纯在于数量, 更重要的是低收入家庭的财产绝大部分是生活资料, 而高收入家庭的财产大部分是带来利息和红利的金融资产和生产资料。根据美国国会 1986 年 7 月的报告, 占美国人口 10% 的最富有阶层所拥有的社会财富, 在全部社会财富中的比重, 1963 年是 65.1%, 到了 1983 年上升为 71.1%。说明社会财富愈益集中于资产阶级方面。(5) 雇佣工人受剥削的程度不但没有减轻, 反而加重了。西方各国的剩余价值率逐渐在提高。据计算, 美国从 1948 年到 1977 年的 30 年剩余价值率从 236.7% 上升到 280.9%。如果按每天劳动 8 小时计算, 工人为自己的必要劳

动时间从2小时23分减少为2小时零6分，被资本家剥削去的剩余劳动从5小时37分，增加为5小时45分。到了80年代剩余价值率进一步提高。剥削程度加深了。最近日本学者根据劳动力价值的计算推算了日本物质生产领域的剩余价值率。在工人的收入中除了工资奖金补贴以外还包括了退休金、雇主缴纳的社会保险金和实物补贴等收入。按此口径计算的剩余价值率比按工资收入计算低得多，但仍看出其提高的趋势。1970年的剩余价值率为136.6%，1980年上升为163.2%，1985年进一步提高为177.4%<sup>①</sup>。如果不包括退休金、雇主缴纳的社会保险金和实物补贴等，剩余价值率1970年170%，1975年205%。自1986年7月至1989年6月，丰田汽车公司的剩余价值率为226.4%<sup>②</sup>。从这几方面可以看出，正象马克思讲的：工人所得到的享受纵然增长了。但是，比起资本家……，比起一般社会发展水平，工人所得到的社会满足程度反而降低了。所以，贫困的增长不是就物质意义，而是就社会意义来说，也就是说，资产阶级和整个社会的不断提高的消费水平同劳动群众的生活水平愈来愈不适应了。这就是马克思讲的无产阶级的相对贫困化。

那么，有没有绝对贫困化的情况呢？国内外有不少人只承认有相对贫困化，而不承认绝对困化。其实，收入的绝对减少，实际生活水平下降的情况也是确实存在的。当然也不能把它理解为月比月，年比年不断的绝对地下降。但绝对贫困化是不能否认的。其表现至少有以下几个方面：

1. 实际工资的下降。从战后看一般是在经济危机和经济滞胀时期实际工资是下降的。如美国1973~1975年的危机期间私

---

① 泉弘志：《根据劳动价值的计算推算的剩余价值率，有机构成和利润率》，〔日〕《经济》杂志1990年第4期第182页。

② 转引自：《世界经济》杂志1990年第4期第70页。

人企业工人的实际周工资是逐渐下降的。按 1967 年的不变价格计算，1972 年 96.64 美元，1973 年 95.72 美元，1974 年 90.97 美元，1975 年 90.53 美元。80 年代以后不仅是在萧条阶段，就是经济复苏和稳定增长以后的一些年份实际工资也有下降的情况。按实际计算的周平均工资 1978 年 189.3 美元，1980 年为 172.7 美元，1985 年 170.4 美元。1985 年比 1978 年实际工资下降了近 10%。1992 年 1 月美国 CBS 民意测验表明，有 32% 的人宣称他们的状况比 1989 年恶化了，当然其中绝大部分无疑是工人阶级的广大群众。

2. 失业大军的存在是贫困化的又一表现。失业是资本主义的必然产物，也是它的必要条件。现在失业的特点是不仅在危机期间失业加剧，出现周期性失业，而且出现了严重的结构性失业，即使生产回升也保持大量的失业大军。80 年代以后西欧的失业率一直是两位数，1989 年近 10%。进入 90 年代以来各国失业率明显增长（见 9—6 表）。美国的失业者黑人比白人多。1972~1985 年白人的失业率从 5.1% 上升到 6.2%，而黑人的失业率却由 10.4% 上升到 15.1%。黑人青年的失业率高得惊人。同一期内 16~19 岁的黑人青年的失业率从 35.4% 上升为 40.2%，20~24 岁的从 16.3% 上升到 24.5%。西方国家有失业保险金，但很有限，一般不超过工资的一半，而且享受补助时间最长不超过半年到一年。西方国家超过半年的“长期失业者”比重很大。（如英国 40%，法国 45% 等）。约一半以上失业者得不到补助。

3. 生活在贫困线以下的工人大量存在。西方国家政府定期公布贫困线的标准。美国的贫困线是根据美国农业部计算出来的各个地区维持生存所需要的食物的费用，按照恩格尔定律中食物消费占收入 1/3 以上即为贫困的原理，把食物费用乘以 3 后得出来的。四口之家的贫困线 1960 年是 3022 美元，1988 年



表 9—6 部分国家失业率 (%)

| 国别   | 1990 年 | 1991 年 |
|------|--------|--------|
| 美国   | 5.4    | 6.7    |
| 日本   | 2.1    | 2.2    |
| 德国   | 8.9    | 9.6    |
| 英国   | 6.9    | 10.1   |
| 法国   | 8.9    | 9.6    |
| 意大利  | 9.9    | 9.6    |
| 加拿大  | 8.1    | 10.2   |
| 澳大利亚 | 6.9    | 10.1   |

\* 注：1991 为年 10 月份数字。

资料来源：《世界经济》1992 年 4 月 59 页。

是 12091 美元。这个数字是很低的。如 1987 年的贫困线只占家庭中等收入的 37.6%。这一年美国贫困线以下的家庭户数 705.9 万，占全部家庭户数的 10.8%，人口 3250 万，占全国人口的 13.5%<sup>①</sup>。美国一位传教的牧师，米哈依尔·哈林顿根据他在美国全国传教旅行的体会，1962 年写了一本叫作《另一个美国》的书，批判加尔布雷思著名著作《富裕社会》，揭露富裕美国背后存在的另一个庞大贫困的美国。这个牧师 1984 年又写了一本《美国的新贫困》的书指出了美国贫困的三种表现形态。（1）在业工人的贫困。1985 年贫困线以下的工人 910 万，其中 200 万人是常年有工作的工人，加上有临时工作的工人总共 710 万，叫做饥饿的在业工人。（2）贫困的女性化。意思是以妇女为户主的贫困家庭的比例明显上升。60 年代贫困家庭中 60.8% 是以男人为户主，到了 80 年代以男人为户主的贫困家庭占贫困

① 《美国统计摘要》(1989 年) 转引自《世界经济》1990 年第 5 期第 58 页。

家庭数的比重下降为 28.7%，相反，以妇女为户主（没有男人）的贫困家庭占 50%。原因是老年寡妇增加，离婚和分居者增加（70 年代结婚的夫妻大约 1/2 离婚，以后再婚很难）、婚外生育率增加。贫困线以下的无配偶女性为户主的家庭人数 1987 年增加到 1690 万。生活在贫困线以下的妇女户主中 42% 是黑人，生活在贫困线以下的黑人户主中 73% 是妇女。可见妇女贫困问题，主要是黑人问题。（3）饥饿的贫困和无家可归者。哈佛大学组织了一个班子对美国四大地区八个州进行了实地调查，结果表明：饥饿已成为美国全国的流行病。1985 年美国饥饿人口（包括一个时期的饥饿）有 2000 万人。今天的无家可归者与过去不同，不单纯是流浪汉，现在不单是独身男子，也有独身女子，甚至带着孩子的一家人。据他们的统计，无家可归者的 56% 是独身男子，15% 是独身女子，28% 是抱着小孩的一家人。无家可归者人数据保守的统计是 40~50 万人。马萨诸塞大学罗士教授 1989 年写的《美国的没落者》一书上写有 400~700 万人。1990 年初美国总统布什向国会的经济报告中承认美国现有 300 万流浪者，无家可归是美国社会的一个严重问题。以上三点以外还应该加上一条：处在贫困线以下的黑人和其他少数民族比白人多。1988 年黑人中生活在贫困线以下的人占 30.6%，拉美移民占 26.8%，白人占 10.1%。<sup>①</sup>

这里我们提出一个问题：在 80 年代，特别是 80 年代中期以后，发达资本主义国家经济有所好转，为什么贫困差距进一步拉大，无产阶级的贫困化进一步加深呢？原因大致如下：（1）经济增长放慢。80 年代中期以后虽然西方各国经济好转，但增长的速度远低于 70 年代以前，加上物价上涨实际工资不可能上涨。经济增长缓慢影响投资和企业开工，使劳动力的总需

---

<sup>①</sup> 《人民日报》1989 年 10 月 21 日引自美国联邦统计局报告。

求赶不上劳动力供给的增加。美国 80 年代经济自立人口每年增长 2.2%。除了人口的自然增长、农民、小生产者破产为雇佣劳动者以外，妇女大量参加工作也是劳动力供给增加的原因之一。80 年代末美国有劳动能力的妇女有 63% 已经或正在寻找工作。这样，劳动力供过于求，造成失业。（2）科学技术的发展和产业结构的变化，造成结构性失业和工人收入的下降。科学技术的进步使生产过程不断发生变化，60 年代中期出现了特定产品加工的流水线作业，70 年代中期出现了以数控机床为中心形成的灵活生产体系（FMS），而 80 年代中期以后出现了把电子计算机、智能机器人和厂内信息通信网络（LAN）等联结在一起形成的以电子计算机统筹调控体系（CIM）为先导的生产体系。这些新生产技术对劳动力需求结构发生变化，采用新技术的部门需要适应新的专业技能和熟练程度的劳动力，而原有的劳动力因不适应新的生产形式而成为过剩，被抛向劳动力市场。有些传统的产业变为衰落产业而萎缩，其工人也失去工作。资本市场与劳动力市场的矛盾产生大量的技术性失业或结构性失业，这也是当前西方国家失业的一大特点，还有，第三产业大发展，其就业人数占全部就业人口的六七成。第三产业的平均工资水平比制造业、采矿业、建筑业的平均工资水平低。劳动力向第三产业的转移影响了整个工人阶级的工资水平。（3）虚拟资本的膨胀和土地、金融商品运动的大发展，魔术般地扩大了贫富差别。80 年代是货币经济大发展的时代，资本家通过利息、汇率、地价的升降进行股票、证券、土地、外汇的投机买卖大发横财，人们称其为“财技术”战争。日本全国每年所得到的“财技术”利益，也就是资产效果大约 25000 亿美元，美国也不少于 20000 亿美元。金融资产和土地的所有者主要是资本家阶级，他们得到了“财技术”战争的利益。相反，不占有金融资产和土地的工人阶级，不但得不到这种利益，甚至成为

它们的受害者。譬如，日本 1987 年因股票价格上涨而带来的收益 46.1 万亿日元，其中 52.9% 归收入最高的 1/5 的家庭。收入最低的 1/5 的家庭才得到 6% 的收益。日本东京一般住宅基地，每平方米在 1987 年超过了 7000 美元，相当于伦敦的 27 倍，美国洛杉矶的 14 倍，日本土地面积只有美国的 1/25，而日本土地价格总额达到美国的 2.5 倍。所以，土地所有者大发横财，没有土地的一般居民自己建住房非常困难。年工资收入 700 万日元左右的职工在上下班需要一个小时的地区范围内不可能建造独门独户的住房。现在日本 1/3 以上住户没有自己的房子，11% 的住户住的是低于社会最低标准的房子。（4）西方国家政府自 80 年代以来执行的政策导致了贫富差别的扩大和无产阶级的贫困化。西方国家普遍采取了自由放任的保守主义政策，放松国家对经济的干预，实行财政与金融的紧缩政策，减少社会福利支出，“改革”社会保障制度。如美国政府削减财政预算中社会福利的开支，里根政府曾大砍福利计划致使 1980~1985 年约 400 万人失去了以资产审查为条件的福利，300 万人被取消了食品券领取资格，有 150 万儿童的 35 万家庭失去了儿童救济补贴。有 36 个州取消了年收入 5000 元以上抚养三个孩子家庭的补助。13 个州取消了年收入 3000 美元四口之家的困难补助，300 万儿童被取消在校的免费午餐，100 万妇女和她们抚养的子女失去了接受医疗救济的资格。西方国家还进行了税收改革和金融改革。降低个人所得税和法人税。如，美国个人所得税的最高税率从 50% 降为 28%，法人税的最高税率从 46% 降为 34%，其他国家也相类似。这显然对富裕者，大企业有利。有的国家增设一般消费税加重广大消费者（其中主要是雇佣劳动者）的负担，直接影响他们的收入和生活。（5）工人阶级的组织性和战斗力有所削弱。工会会员占工人的比重下降，如 1983~1989 年美国工会会员占职工的比重从 20.1% 下降为 17%，

因而在对资产阶级的斗争中显得软弱无力。这不能不影响工人阶级的利益。

从以上几个方面可以看出，贫富两极分化，是资本主义生产关系发展和当代资本主义经济结构变化本身所产生的必然现象，是资本主义经济的客观规律，是不依人们意志为转移的。

另外，研究贫困化问题时，还必须注意劳动时间和劳动强度的变化对无产阶级身心健康的影响。随着资本主义经济的发展，资本家剥削工人的办法主要是采用新技术提高劳动生产率取得相对剩余价值。但延长工作日取得绝对剩余价值的剥削形式也并没有消失。马克思指出：工作日的长度是在身体界限和社会界限之内变动的。“每天必须有一部分时间休息、睡觉，人还必须有一部分时间满足身体的其他需要，如吃饭、盥洗、穿衣等等。除了这种纯粹身体的界限之外，工作日的延长还碰到道德界限。工人必须有时间满足精神的和社会的需要。这种需要的范围和数量由一般的文化状况决定的。”<sup>①</sup>

目前，发达资本主义国家的标准工作日时间缩短，不少企业实行每周休息二日制，以及每年规定带薪的休息日也有所增加。这是生产条件的变化，社会经济文化发展的客观条件决定的。同时也是工人阶级斗争争取来的。但实际执行时往往打了折扣。许多国家工人实际的劳动时间同法定的标准劳动时间有较大差距。以日本零售商业为例，如有一个大百货店“三越”，规定的标准工作日时间为7小时25分，而它的店员的平常的工作时间为7小时55分。营业时间延长到晚七时时，工作时间达8小时25分。另一大百货店“八百半”的工作时间为9小时半。中小企业的工作时间更长，有的小型企业甚至每日工作达10~12小时。日本的企业职工无法享受带薪休假的相当

---

① 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第23卷第260页。

多。根据东京劳联筹备会 1990 年 2 月的调查，在东京 100% 的享受到带薪休假的工人只占全体工人的 27.1%。在商业部门中约 40% 左右的人连一天的带薪休假也享受不到。工人的工作地点离居住地距离很远，在上下班路上花费时间长，大大减少了休息和同家人团聚的自由时间。据统计，日本工人在上下班路途上耗费的时间比其他国家工人长一倍，从而一年的劳动时间和上下班所用时间加起来比法国和西德多 1000 个小时。许多企业里仍有名目繁多的没有报酬的“服务性加班”。

科技革命导致了生产自动化、办公室自动化和信息情报化，同时实现了劳动管理的合理化。其结果，劳动生产率提高，单位时间内付出的劳动强化了。根据美国劳动部《劳动评论》杂志的调查，日本每小时生产率的平均提高率，60~70 年代为 10.82%；70~80 年代为 6.5%；80~87 年为 4.81%。这表明，劳动手段改进的同时劳动强度提高，单位时间内付出的劳动密度和强度强化了。一个强度较大，单位时间内高密度的工作日比一个时间相同而强度较小，密度较低的工作日提供更多的价值和剩余价值，相当于加倍的工作日。

劳动的强化，超过法定工作日长度的劳动时间，加上上下班赶路时间，不仅侵占了自由支配时间，而且严重损害雇佣劳动者的身心健康。日本劳动省于 1987 年 11 月对全国 8000 个企业，15000 名工人进行的健康状态调查结果，82.9% 的人具有某种自觉疾患；苦诉身体疲惫者为 67.3%；苦诉“精神疲劳者”为 72.9%，其中 55.5% 为较严重的身心不安，痛苦和压抑性症状者。不仅如此，日本职工中出现“过劳死”的现象相当严重，这种状况证明它不仅突破了工作日的道德极限，而且突破了工作日的纯粹身体的极限。马克思指出：“劳动力的更大的损耗，在一定点内，可以用增多的报酬来补偿。超过这一点，损耗便以几何级数增加，同时劳动力再生产和发挥作用的一切正常条件

就遭到破坏”<sup>①</sup>。这种，“劳动折磨”不正是马克思所讲的贫困化的具体内容和资本主义积累一般规律的作用吗？

### 第三节 西方国家的社会福利制度

**福利国家的产生** 社会福利主义思想和福利事业的产生很早，但第二次世界大战结束以前，社会福利基本上处在社会救济的“济贫”性质的阶段。第二次世界大战以后社会福利事业大发展，从单纯的“济贫”变为具有社会规模的、所有公民都可享受的社会福利制度。这样便产生了所谓的福利国家。首先提出“福利国家”的是英国。在战争还没有结束时，当时英国全国失业保险委员会主席威廉·贝利·贝弗里奇提出了题为《社会保险及有关福利问题报告书》。这份有名的“贝弗里奇报告”成为战后欧洲福利国家的“最新蓝图”。报告中明确提出了社会福利不应仅仅是“济贫”性质，而应该成为保障人人有权享受免于贫困、疾病、愚昧、污染和失业的自由权利。1945年英国工党执政后，以这个报告为基础制定了国民保险法、国民保健事业法等一系列法律，建立了一整套比较全面的社会保障制度。于是英国工党政府1948年宣布英国已建成了“福利国家”。接着西欧、北欧许多国家相继建立了社会福利制度。美国、日本和其他资本主义国家也完善本国的社会保障制度，都宣布建成了“福利国家”。

目前，西方国家的社会保障制度分为两大类型：一个叫作“北欧、英联邦类型”。它是以全体国民为对象的社会保障制度。对全体居民都无差别地实行社会保障。所得到的保险金不与本人身份和收入相联系。只要够了领取的条件，都可以拿到同一

---

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》，《马克思恩格斯全集》第23卷第576页。

标准的保险金。瑞典的社会保证制度基本上能代表这一类型。瑞典社会保障制度所遵循的原则是对全体国民实行无差别的平等的生活保障并按一定的比例保持其原有收入，因此，基本上是属于这类。但适当照顾了原来收入水平。其内容包括医疗保险，国民年金保险（养老、疾残、遗属等），国民附加年金保险，失业保险，儿童津贴，伤残补贴等。

医疗保险：包括门诊和住院的诊断、治疗和药费以及往返看病的交通费。还包括病休假的收入补贴。其中只有门诊治疗费由本人负担一小部分。

国民年金保险：包括养老金、残疾年金、遗属年金、主妇津贴、生活不能自理者津贴等。养老金给60岁退休的老人。老人还免费得到助听器，乘公共汽车少付钱，甚至有人免费服务给做饭、买东西、打扫卫生等。残疾年金是按残疾程度付给，完全残疾者的待遇同养老者的年金相等。遗属年金有寡妇年金和孤儿年金（16岁以下）。主妇年金是其丈夫已退休，本人超过60岁而不能领养老金者可得到。不能自理生活津贴是给需要别人来护理的人，护理者也得到护理津贴。

国民附加年金保险是给领取国民年金保险者，按其原来收入的一定比例加给的年金。在这点上每个人显出差别来。

失业保险：领取的条件是，被雇用一年以上，而且失业以前的一年中工作五个月以上者，按原工资的90%左右发给。

儿童津贴：发给16岁以下全部儿童。

残疾或死亡发一次性补助或经常性补助或遗属补助。

从上可看出，“从摇篮到坟墓”的保险的轮廓。

另一个类型叫作“欧洲大陆型”社会保障制度。它是在雇佣人员职业保险的基础上发展起来的，目的是使投保者在工作中断或丧失工作能力时能够维持与原来生活相应的水平。显然，这不是以全民为对象，而是以投保的职工为对象的。领取的保



保险金按投保者原来收入水平的不同而有所差别。但对生活极端困难者给予一定的补助。欧洲大陆的资本主义国家都是以这一类型为基础发展了社会保障制度。美国也基本属于这一类型。美国的社会保障制度分为社会保险和社会福利补助两部分。社会保险是雇佣人员在就业期间缴纳一定的保险费，当他失去正常劳动收入时按规定领取一定的保险金。美国政府（包括地方政府）举办的社会保险是强制性的（其他国家也一样），凡在规定范围的就业人员和企业主必须按规定缴纳社会保险税。社会保险金的支付规定了严格的条件和繁多的手续，其标准也各不相同。政府举办的社会保险包括：老龄、残疾和遗属保险，老年健康保险、失业保险等。老年保险（养老金）是支付给缴纳十年以上社会保险税而退休（65岁）的老人的。一般可达到工资收入的一半多点。社会福利补助是对已沦为贫困者的救济。有生活补助和医疗补助。补助的金额极少。食品费用超过家庭总收入30%的家庭可得到食品券。领取社会福利救济需经严格调查，有的甚至涉及到人们私生活，因而人们往往不堪忍受而放弃申请。有的有小汽车就不行。有的小农申请食品补助非卖掉他的农业机械才行。

**社会保障制度的作用和实质** 西方国家的社会福利制度对社会经济的发展以及对工人阶级的贫困居民的生活起到一定的作用，从而被称为社会经济发展的“内在稳定器”。首先，通过各种社会保障得到的转移性收入逐步增加而成为资本主义国家工人阶级收入的重要组成部分。如美国职工收入中来自各种社会福利的收入1959年占17%，1977年上升为27%，目前约占30%。1989年约有3890万人领到各项社会保障收入，其总额达2280亿美元。它使失业者在一定时期内得到救济，老幼病残、鳏寡孤独者得到一定的照顾。它使生活在贫困线以下的家庭和人口数量有所减少。据美国政府的调查，1967年贫困线以

下的家庭共 1610 万家，其中 610 万家由于得到各种福利收入而达到了贫困线水平。由于各种保障的现金收入，使得贫困线以下的人口占总人口的比重从 1960 年的 22.2% 下降到 1983 年为 15.2%，如果加上食品券、低价住房和医疗补助等社会救济则贫困率进一步下降为 10.2%。这对工人，尤其对最贫困阶层的基本生活有所补救，更重要的是维持了整个无产阶级队伍的生存和发展，从而保证了资本主义生产所需要的劳动力的再生产。同时，在一定程度上缓和了阶级矛盾使社会处于比较安全的局面。其次，在一定程度上扩大社会需求，缓和或调节生产和消费的矛盾，起着反危机的“自动调节器”作用。西方各国社会福利开支是财政预算支出的一大项目。其规模各国有所不同。多者占国民生产总值的 1/5 或 1/6。这种情况表明，社会保障提供了庞大的“有效消费需求”，社会产品和服务的很大一部分是通过这一途径实现的。没有这一支出资本主义生产的循环和周转就难于实现。一方面，由于实行了各种社会福利事业，在商业、服务业及医疗保健部门的就业人数增加，部分失业者找到重新工作的机会，从而扩大社会需求。另一方面，在经济周期的高涨阶段，由于就业增加，职工收入提高，需要救济的失业者和贫困者减少。它使税收增加，社会福利开支减少，在一定程度上减少社会购买力，对经济的“过热”起抑制作用。相反，在危机阶段，就业减少，职工收入降低，失业和贫困者增多。它使国家税收减少，社会福利开支增加，从而增加社会购买力，提供一定的有效社会需求，对经济的回升起一定的促进作用。

发达资本主义国家的全体国民，特别是雇佣工人和贫困阶层的社会福利其种类越来越多，数量也有增长。从表面形式看，它是同雇佣劳动无关的无偿收入。好象是资产阶级国家或社会恩赐或提供的。国家或社会供养了贫困和失业者，使他们的生

活和医疗有了保障。在这一假象的基础上出现了种种“福利国家”“福利社会”的理论。资产阶级学者把“福利国家”吹捧为人类的“乐园”和“天堂”。美国著名经济学家萨缪尔森就认为，这一制度的实行，国家已从资产阶级传统工具转变为满足劳动者所需要的超阶级组织，为人民创造了公平和富裕。这种理论完全歪曲了资本主义国家社会福利的实质。

关于资本主义国家社会福利的实质，应从它的财源，从整个无产阶级的总体以及每个工人从生到死的整个过程去考察。这样就清楚地看出：首先，它是劳动人民自己养活自己的制度。资本主义国家社会福利支出的财源有三。一是职工和企业缴纳的社会保险税。二是国库支出即政府财政支出。三是其他收入，主要是社会保障基金的存款或贷款利息。它是社会保障税的派生收入。以上三部分的比重，在各个国家不尽相同。一般地说，社会保险税是主要财源。西方国家的法律规定：凡具有一定收入的雇佣人员和个体经营者一律缴纳社会保险税。美国工人1989年缴纳的社会保险税为其工资收入的7.51%（其中1.45%为医疗保险税）。就每个劳动者来说，在他的整个劳动就业期内缴纳社会保险税。如果从20岁开始工作65岁退休，就得缴纳社会保险税45年。所缴纳社会保险税的累计就相当可观了。个体经营者也要缴纳社会保险税。这就是说，劳动人民在其整个就业期间缴纳社会保险税，到了年老、失业、残疾时领取保险金。所以，缴纳与领取是联在一起的。职工退休后领取的养老金以及他们家属领取的其他年金实际上是劳动者本人在其整个被雇佣的年代定期缴纳积累起来的，是他们把自己的劳动收入的一部分，以社会保险税的形式交给了国家，而到了他们不能工作失去劳动收入时，再以保险金的形式从国家领回来。所以，它既不是国家的供给，更不是资本家的恩赐。

社会保险税除了雇佣劳动者本人以外，他所在的企业也要

缴纳。一般其数额等于或多于职工本人所缴纳的数额。美国企业主所缴纳的社会保险税的税率和税额同工人缴纳的相等。从形式上看，这部分是由资本家、企业主缴纳的，似同资本家缴纳的个人所得税或企业的利润税。可是实际上二者完全不同。社会保险税不是从资本家占有的剩余价值和企业的利润支付的，不是剩余价值或利润的扣除。企业主是把它作为可变资本的一部分支付的。因为它是维持劳动者阶级再生产所必需的支出，是资本家垫支的可变资本的一部分。本来这部分应该作为工资支付给工人，而现在只是改变了形式，作为社会保险税上缴给国家，由国家统一使用于社会劳动力再生产的特定的需要方面了。对于资本家来说，不论是作为工资直接支付给工人，还是作为社会保险税交给国家，改变的只是形式，其实质都是可变资本。资本家是把它作为可变资本的一部分计入商品的成本价格中去。因此，企业缴纳的社会保险税仍然是工人劳动力价值的一部分，是劳动者工资的一种扣除。这部分价值是由劳动力的出卖者为自己而进行的必要劳动来补偿的。所以，也不是资本家阶级的恩赐。

由国库负担的社会保障费用，其财源是国家财政收入，各种税收是其主要部分。众所周知，资本主义国家税收的大部分直接或间接地落到劳动人民身上。企业所缴纳的利润税和资本家的个人所得税一般地说不是劳动力价值的扣除。但它是剩余价值的一部分，也是工人所创造的。所以，资本主义国家的社会福利实际上是劳动人民自己养活自己的制度。国家只不过是运用政策手段，一只手向雇佣工人索取，另一只手又补助给工人而已，谈不上资产阶级的恩赐。

其次，社会保障制度实际上是劳动人民内部对收入进行的再分配。它反映了劳动人民内部不同阶层人员之间的关系。从一个年度看，一方面，凡有一定收入的雇佣人员和劳动人民交

纳社会保险税（带有强制性）；另一方面退休者、失去收入而生活困难者领取保险金。以美国为例，1989年投保的纳税人总数为约1.3亿人，而领取各类社会保障收入的人约3890万。二者之比为3.34：1。这就是说，就当年看，3890万人所领取的社会保障是由全体投保者1.3亿人所缴纳提供的。在业人员将部分收入以社会保险的形式转移给了社会保障的领取者。这种关系是在业的劳动人民同失去工作靠社会保险为生的劳动人民之间的关系。从这个意义上说，是现役劳动力对丧失劳动人口的供养，资产阶级国家在其中仅仅起到了“中介人”的作用。

**劳动力价值形态的进一步发展** 马克思在《资本论》中就作为劳动力价值或价格的现实形态，即可变资本的支付形态论述了工资。他指出，工资是劳动力价值或价格的转化形态。他没有专门论述社会福利和社会保险。这是因为当时资本主义国家社会保障制度尚未建立起来，社会救济也只是教会等组织举办的一种慈善事业，从而没有成为支付劳动力价值或价格的一种形式。

资本主义发展到帝国主义阶级，特别是在第二次世界大战以后，生产社会化和资本主义矛盾的大发展改变了劳动力价值的支付形式。社会保险和社会福利也成为劳动力价值或价格的支付形态之一。现在，劳动力价值或价格的主要部分仍以工资的形式支付给工人，但还有一部分则采取了社会保险和社会福利的形式。

社会福利和社会保险（其主要部分）成为劳动力价值或价格的一种形式有其客观的历史条件。资本主义的生产就其本质说是社会化大生产。因此，作为资本再生产的要素之一的劳动力再生产也社会化了。出卖劳动力的雇佣工人是作为一个阶级的整体存在和发展，从而不断地保障资本所需要的活的劳动力。所以，劳动力再生产的费用不仅要包括个别企业在职工人的劳

动力的价值或价格，而且必须包括工人阶级全体的劳动力的价值或价格。它既包括在职工人，也包括失业工人；既包括现在工人队伍的维持和提高，也包括雇佣工人队伍的不断更新、补充和发展。

第二次世界大战以后，随着科技革命的深入发展，资本主义再生产的社会化程度空前提高，劳动力再生产的社会化程度也大为提高了。劳动力再生产的许多共同需要不能由个别企业来满足，越来越多的要求由社会（以国家为代表）来统一筹划解决了。科学技术的发展和生产工艺的复杂化对雇佣工人文化水平、技术技能的要求普遍提高，需要全社会范围提高普及教育的水平，举办各种职业技术训练，以提高社会劳动力素质。新兴产业部门和企业的大量出现，技术设备的现代化、自动化、自控化和产业结构的调整使得资本主义国家不仅周期性失业大军增加，而且出现了经常的、大量的结构性失业大军。然而，失业大军的存在是社会资本再生产的必要条件。资本主义社会必须采取一定的措施来维持和保存大批产业后备军以随时满足资本运动的不同需要。从长远看，劳动力的再生产是一个新陈代谢的过程，一方面年青的新工人不断加入和补充雇佣工人队伍；另一方面，年老、残疾等失去劳动能力者逐渐退出来。新加入的劳动者需要学习和训练，掌握劳动本领，退出劳动岗位者需要继续生活治病养老。战后由于人口的老龄化，这部分人数的比重呈上升趋势。另外，社会上由于各种原因产生生活极端贫困的人，如低收入者，有鳏寡孤独者等无收入来源者，他们也要维持生活，养家糊口。所有这些人都是无产阶级队伍整体的组成部分。资本主义社会要生存和发展必须“养活”这些人。但是，个别资本家或企业除了对本企业工人的工资和某些福利以外不愿承担上述支付，而且也无能力来举办愈益完善的社会福利事业。于是由国家承担起这一责任，建立起全社会范围的社会

保障制度。

第二次世界大战以后阶级矛盾和阶级斗争有了新的发展。战后，资本主义国家经济有了较快增长，但无产阶级同资产阶级的矛盾和对抗并没有消失，相反，贫富差距随生产的发展而进一步扩大，阶级鸿沟加深了。残酷的现实教育了无产阶级，提高了他们的阶级觉悟，同时，反法西斯战争的伟大胜利鼓舞了他们的斗志，促使他们同本国资产阶级展开了各种形式的有力的斗争。分散的斗争发展到全行业以及全社会范围的有组织的斗争，其规模和声势越来越大，斗争的内容从改善生活待遇的经济斗争扩大到改变社会制度为目标的政治斗争。它不仅给资本家带来巨大经济损失，而且引起社会的大动荡，直接威胁着资本主义制度的生存和发展。这种情况逼得资本家阶级不得不调整对付无产阶级的办法，由国家出面在全社会范围内采取调和阶级矛盾，安抚雇佣工人的新的措施。资本主义国家社会保障制度就是在这种客观条件下产生的阶级对抗的缓冲器。

社会保障制度的建立并没有“额外”的增加劳动力的价值或价格，只是在一定程度上改变了它的支付形式。但是，因此而又一次制造了假象，更加掩盖了资本剥削劳动的实质。原来，劳动力的价值或价格采取工资形式的时候，工资表现为全部劳动的价值（按其劳动时间支付），从而抹煞了必要劳动与剩余劳动的区别，剩余价值的来源被掩盖了。如今，无产阶级还“享受”到各种社会保险和社会福利，又增加了新的假象。好象工人不仅得到全部劳动的报酬，而且还得到了不以劳动为代价的无偿收入，这好象是资产阶级及其国家对工人阶级的“恩赐”。因此，我们必须用马克思主义的观点揭穿这一切假象，指明资本主义国家社会保险制度的本质，坚持马克思关于劳动力价值的学说。与此同时，我们必须看到劳动力价值或价格支付形式的上述变化，坚持发展的观点。在研究当今资本主义国家劳动

力价值和价格形式的时候，除了工资形式以外必须把社会保障支出的主要部分包括进去。只有这样才能正确的理解现代资本主义国家阶级关系的剥削实质。

**“福利国家”的理论基础** 资本主义国家社会保障制度是国家垄断资本主义政策体系的组成部分。它是以“福利主义”的理论为基础的。英国经济学家庇古的收入均衡论和凯恩斯的就业理论是它的两大支柱。英国剑桥学派的主要代表之一庇古在1920年写了一本《福利经济学》的书。他根据收入的边际效用递减原理，提出通过改变收入分配实现“收入的均等化”。征收累进税将富人收入的一部分转移到国家手中，然后举办社会福利，给穷人和失业者发救济金和补助等以提高全社会的福利水平。庇古为福利经济学打下了理论基础，从而被称为“福利经济学之父”。后来，凯恩斯提出就业理论，认为经济危机和失业的根源在于有效需求不足。为增加有效需求政府举办社会福利和公共设施，同时实行收入的再分配政策，把富人收入的一部分转移给穷人。福利国家理论因吸收了凯恩斯的这一思想得到了进一步发展。福利国家理论所主张的是通过收入的再分配和发展社会福利事业来建立人人平等和富裕的“福利国家”。

战后几十年的实践证明，所谓福利国家的理论，只不过是掩盖资本对劳动剥削，美化现代资本主义国家的一种骗术。资本主义国家制定社会保障制度，宣传建立“福利国家”的目的并不是为了消灭贫困以及保障和改善工人生活，提高福利水平。他们的真正目的是在新的历史条件下用来维持和保障劳动力再生产，从而保证整个社会资本正常运行的需要。它完全是由资本积累的要求所决定的。他们所考虑的，实际上就是为满足资本积累所需要的“平等”与“效率”的关系。“平等”是收入的均等化，“效率”是指生产资源的有效利用和劳动生产率的提高。在市场经济的国家二者是矛盾的。效率是建立在不平等的基础



之上，不平等是市场经济的条件。同时，市场经济的运动不断地产生和扩大不平等。但不平等不能无限扩大，它要有一个上限和下限。如果，它突破了上限或下限就破坏效率，从而对资本运动发生不利影响。上限是指不平等的差距缩小到接近完全的平等。他们认为不平等突破了上限，就会产生干与不干一样，多干与少干一个样，能干与不能干一样的消极现象，从而直接影响效率的提高，进而从根本上威胁市场经济的存在和发展。所以，市场经济不允许不平等超越其上限。下限是指不平等的差距过大。不平等的发展突破了下限就是向绝对不平等的极端发展。其结果，会产生一部分与“社会敌对”的势力，造成社会的动荡，从而也危害市场经济的存在和发展。同时，劳动者没有经济能力来接受教育、训练和培养后代，导致劳动力素质的退化。这同样会影响效率的提高和经济的发展。因此，出现这种情况时市场经济宁肯牺牲部分效率使不平等提高到其下限以上，使二者保持一种相对的平衡。“效率”与“平等”二者的相互关系中当然“效率”是决定的因素。资产阶级对社会福利的态度显然是依此而变化的。战后由于资本主义生产社会化大发展，在劳动力再生产方面出现许多由个别企业难以解决的特殊需要，加上收入差距的悬殊导致阶级矛盾激化。在这种情况下资产阶级及其政府看到不建立社会福利和保险，资本的运动受到威胁，资本主义制度不能巩固，从而采取较为“积极”的态度，资产阶级的御用学者们大肆宣扬福利主义思想。相反，一旦情况有了变化，经济发展滞缓或阶级矛盾相对缓和，已建立的社会保障制度变得不利于资本积累的运动，影响资本利益时他们态度就急剧变化，开始诅咒社会保障制度，从“全面福利”的立场上倒退下来大砍社会福利，“改革”有关制度。

**“福利国家”的危机** 进入70年代以后，由于经济增长速度普遍下降，税收减少，社会福利支出大幅度增加，已建立

的“福利国家”制度难以维持下去了。经济状况恶化，失业者剧增，其结果，大大减少社会保险税收收入的同时大幅度地增加了社会福利和救济支出。据法国的估计，每增加10万个失业者，社会保险税收收入减少66亿法郎，而失业救济支出增加20亿法郎。两项合计在财政上造成86亿法郎的压力。目前，西方大部分国家财政支出中社会保障费用成为最大项目。在国家财政入不敷出的情况下只有采取越来越大的赤字财政才能维持下去。巨额的财政赤字不仅削弱国家对经济的调控能力，而且加剧通货膨胀的恶性发展，使资本主义经济更加不稳定。同时，社会保障支出占据了国民生产总值和国民收入的很大部分，直接影响社会的积累和投资，从而进一步导致经济发展的停滞和减缓。如瑞典在60年代的积累和投资占国民生产总值的28%，到了70年代竟下降为2%。因而国民经济的增长率下降为2%左右。另外，西方国家劳动人口的自然增长率下降，人口的老齡化加速使得劳动力人口的负担日趋加重，在业的劳动者很难负担得起日益加重的税了。还有，由于社会保障制度的管理不善导致了社会财富的大量浪费，也导致了经济效率的下降，对资本的积累和企业的生产造成了不利的影响。

面临“福利国家”制度的危机，西方各国都在寻找摆脱的出路。昔日，资产阶级的政治家和学者大唱福利国家的赞美歌，吹嘘它为人类的“天堂”和“乐园”。如今，他们大都换了面孔，大谈其弊病和危害了。美国前总统里根认为社会福利超过了社会负担能力。瑞典人民党主席乌尔滕斯说：“我们正面临着我们的经济收入负担不起的后果。世界上没有一个国家能在这种入不敷出的情况下维持很长时间”。奥地利经济学家哈耶克则大肆诅咒：福利国家概念本身就不道德。它成了摧毁一切个人自由的怪物，只能鼓励懒惰使市场经济衰退。

西方国家政府近十几年以来一直在实行着社会福利制度的

“改革”，从“福利国家”制度逐步向后退步。美国两届里根政府大砍社会福利的情况已在前一节讲述。英国撒切尔夫人的政府也大幅度地削减了福利支出。1970~1983年社会福利支出减少了2/3。1982年英国平均每人的福利费用约2000美元，相当于1980年4000美元的一半。他们还计划将国家举办的一些社会保障事业取消，交给私人去经营等。但社会保障制度的产生有其客观的历史必然性，资产阶级国家完全取消社会福利和社会救济制度也是不可能的。

## 后 记

---

该书是1988年国家社科基金资助项目。期间因两位作者赴美国考察而延至今日才完成。该书是在马健行与高峰同志主持下完成的。各章节撰稿人如下：

|         |     |
|---------|-----|
| 第一章、第六章 | 马健行 |
| 第二章     | 高 峰 |
| 第三章、第四章 | 张 帆 |
| 第五章     | 张雷声 |
| 第七章、第八章 | 薛伯英 |
| 第九章     | 色 文 |

全书由马健行最后统稿。

在写作中，我们力图能言之有据，能对当代资本主义经济作些较为深入的分析。但由于水平所限这一目的恐怕难以达到。望读者批评。

本书的顺利出版得到了山东人民出版社的大力帮助。在此深表感谢。