

廖子光论美国贫富两极分化的原因

嵇 飞 译

2009年8月9日以及12月10日美国华裔学者廖子光在《亚洲时报》上分别发表题为《美国的劳动生产率神话以及真实工资的真相》和《低税制的供应学派经济学如何压低了工资》两文，分析了美国贫富两极分化的原因，认为美国劳动生产率一直在提高的数据其实是经不起推敲的：过去二、三十年来，美国经济其实是靠债务推动的进口支撑，劳动生产率和经济增长都是进口带来的，国内实体经济并无真正的增长，因此一般工人实际收入停滞甚至下降。工人收入下降的另一原因是：新自由主义的供应学派经济学主导美国税收政策，对资本家税收大幅下降，这导致内需不足，工人失业和收入下降。文章内容如下。

美国的劳动生产率神话以及 真实工资的真相

昨天劳工部的统计数据表明，工人的劳动生产率增加了6%以上（这是针对商业部门的数据，制造业则增加了5%以上）。理论上来说，劳动生产率的提高意味着财富的增加以及经济健全度的提高，但真是这样吗？事实并非如此。

“劳动生产率的提高”并非是一个新观点。但在美国，它近乎与货币一样是一个奇迹，推动了显而易见的繁荣。在20世纪的最后20年里，美国并无劳动生产率的提高，有的却是伴

随着劳动生产率下降而来的进口增加。不仅如此，进口的增加并非是由美国经济突飞猛进的增长所推动的，推动它的是从生产这些财富的低工资国家所借来的债务。劳动生产率的加速提高，靠的是由别人进行生产却没有获得适当的补偿。它被称为“泡沫”是有原因的。

与此同时，美国的工资下降了。外包并非导致美国工资下降的唯一因素：虽然美国普通工人的劳动生产率猛涨，但平均小时工资却停滞不前，而这个国家的经济精英们却因收入水平猛增而大发其财。高科技、信息技术和金融服务部门的运作建立在低工资和高股权收益的模式上。甚至对于投资者来说，普遍的趋势是重资产升值而轻股息收益。不过，这违背了基本的经济原则：收入为王，而没有收入增长的经济增长只是一个幻象。

因此，谁的收入确实增长了？这是一个大家都熟悉的故事：在2002年，第一资本金融公司的首席执行官理查德·费尔班克行使了360万股的期权，获利近2.5亿美元，他为此而支付的是税率较低的资本收益税，而不是所得税。他的个人所得超过了《财富》杂志1000强公司之中半数以上公司的年利润，而这其中包括了固特异轮胎、锐步和一号码头这样的公司。这个国家前100位大公司的首席执行官们的中位收入在2005年猛增了25%，达到了1790万美元。

美国普通工人在同一个时期的平均收入又

是多少？只增加了可怜的 3.1%。美联储的一项调查显示，在 2001 年到 2004 年之间，有着本科学位的美国工人的中位收入几乎没有增加，在扣除通胀因素后，只从 72300 美元提高到了 73000 美元。甚至前财长罗伯特·鲁宾（他在高盛公司任职 26 年）在其任职期间也指出：“繁荣既没有惠及下层民众，也没有给其他阶层带来好处。在 1973 年到 2003 年之间，美国的人均真实国内生产总值增加了 73%，而真实小时工资的中位数却只提高了 13%。”

由于工资的停滞，美国的公司收益达到了前所未有的高水平。各家公司都是现金充裕，但它们却拒绝将其发给工人们。不仅如此，它们还实施了股票回购，以盈余的现金来提高股票的市值。

新民主党人想要有个替代的办法，这就是增长要表现为中产阶级所获收入的提高。他们认为，国民收入日益不成比例地成为公司的利润以及流向那些富人。他们呼吁，对于以美国为首开展的全球化、对于新的贸易条件要进行重新评估，不要将经济扩张的成本完全压在国内外那些周期性贫困、新近致贫和无力脱贫的人们身上。他们呼吁政府对贸易条件进行管制，以期较为公平地分配各种收益。

除了以上几点，他们在行动纲领中还要再加上一条：在衡量国民财富的工具手段方面，要求美国政府老老实实，保持公开透明。

工资是相对于价格指数进行测算的，而价格指数并非如看上去的那样简单易懂。“享乐指数”定价法用于将产品质量的改进转化为价格的下降，即使在实际价格上升的情况下也是如此，这实际上人为地吹大了个人和国家的财富。

举例说明：现在卖 3 万美元一辆的汽车以前每辆卖 1 万美元，但由于汽车在技术上比以前来得精细复杂，汽车的通胀率被记为是下降的。据说消费者的每一美元可以买到更多的“汽车”了，虽然再也没人用 1 万美元就可以买辆车了。虽然租房的费用上涨了，但房屋的租金却被登记为在下降，这是因为现在租的房

子有空调，有着大理石的浴室和花岗石的厨房，还有高层上可以看到的风景。

代价是什么呢？价格可以上涨，但却没有通胀。享乐价格指数令靠工资生活的人由于工资收入的停滞而无法享有享受的乐趣，这是因为在现实之中工资比物价下跌得更快。因此，苹果公司的手机看起来价廉物美，但如果你算一算，你就知道买一只要花去多少小时的工作时间了。

随着这种计算方法用于越来越多的商品，它成为了降低美国通胀率的一种重要因素，并且在真实国内生产总值可能实际上在下降的时候，内在地提高了名义国内生产总值的增长率。不过，它在监控经济方面的总体影响却遭到了人为的掩盖，因而不为公众所知。仅仅是针对计算机软硬件所做的享乐价格调整，就足以解释美国在过去十年里的增长和劳动生产率“奇迹”了。

由于令官方的通胀率显著低于现实，享乐物价指数不只在推动股市繁荣方面发挥了关键性的作用，它还放大了克林顿时代的预算盈余并调低了小布什政府的赤字。这种指数计算法减少了针对各个阶层的社会保障和社会福利支出，并且降低了根据通胀率所进行的工资调整。不过，本质上而言，对于老年人、失业人口、贫困人口以及普通的工人来说，他们以减少食物和住房支出支付了电脑和电子产品的较低的享乐价格。

低税制的供应学派经济学如何压低了工资

在最近的几十年里，供应学派经济学家将一个符合直觉的神话推销给了不觉有诈的公众，即低税率会鼓励公司、雇主和企业家创造高工资的工作岗位。但是，反直觉的历史事实，却是累进的所得税制——针对最高几级收入的税率超过了 90%——实际上是在鼓励管理层和雇主提高工资。这个事实背后的原则是，以政府的钱来显示慷慨大方是比较容易做到的。

在过去，最高一级的公司所得税在50%以上，最高的个人所得税也超过了90%，管理层和雇主没有什么动机以降低工资成本来获得最大化的净收入。如果钱可以更好地用在让员工们高兴上面，为什么要把它交给政府呢？

在巫术般的供应学派经济学的鼓动之下，“里根革命”开始了疯狂地降低所得税，导致雇主实行低工资，这是因为压低工资带来的成本降低会形成雇主所有的利润，而不是在高税率下形成税收。

推而言之，所得税的低税制因工资的停滞而直接形成超额利润，而这又导致了过度的投资，其中的原因在于：因为低工资，需求无法与超额利润保持同步。萨伊的“供给创造自己的需求”的定律是供应学派的经济学家们所依赖的学理前提，但这个定律只有在实行不错的工资的充分就业的条件下才能成立，而这个条件却为供应学派的经济学家们所故意忽略了。为了推高需求，低工资经济之中的工人们可以轻松地获得以次级债为形式的贷款，而不是向作为消费者的他们支付生活工资，从而以牺牲制造业部门为代价，为金融部门创造了更多的虚幻的利润。这种不正常的情况最终导致了债务泡沫，这一泡沫于2007年破裂并造成了全球性的影响。

货币名目论认为，对一种货币的接受最终取决于一国政府的征税权。货币在一国之内之所以得以发行，是因为政府愿意接受以它所发行的货币缴纳税收。货币的“名目论”指出，由于政府有权征收以其指定的法币缴纳的税收，所以所有国家的政府都不需要外部的资金，而且都应该能够作为最终的雇主实现充分就业。“名目论”的逻辑在于，过低的税率会导致对货币的低需求，而周期性的预算盈余对经济具有不利的影响，因为这会造成长期中的信贷大量流出。英国在非洲的殖民政府学会了这样一个道理：对于促成无忧无虑的土著人使用其货币以及从事金融相关生产，土地税起着关键作用。

因而，在“名目论”看来，无需任何的外

国贷款或者投资，无需面对超级通胀的痛苦，一国经济就可以为其国内发展的需要提供资金，实现充分就业和可持续的最优化增长，给本国带来繁荣。不过，“名目论”只有在封闭的国内货币体制之中才具有操作性。

对于在全球化体系之中参与自由贸易的国家，尤其是在存在着没有监管的全球金融和货币市场的情况下，“名目论”的原则不具操作性，这是因为外汇的两难困境的存在。对于一个加入全球贸易的国家来说，如果出于国内的资金需要而发行的货币量超过了外汇储备的规模，那么不论它的货币所实行的是盯住汇率制还是自由浮动，这种货币在外汇市场上很快就会受到攻击。到目前为止，例外于这种情况的唯一国家是美国，这是因为美元具有霸权地位。

因此，所有的经济体在能吸引到外国资本之前都必须积累美元。即使这样，外国资本也只会投资于能够取得美元收入的出口部门。因而，亚洲各国从外贸盈余中积累下来的美元只能投资于美国的美元资产，从而导致当地的经济活动无法获得所需的资本。这是因为为了花掉从外贸盈余中取得的美元，这些美元必须首先转换成本地货币，而由于这些本地货币背后的财富被转移到了国外，所以美元兑换本地货币会造成通胀和失业。免于遭受针对货币的汇兑攻击的唯一办法是停止货币的兑换，而这又会导致外国投资的撤出。

个人所得税的历史

个人所得税开始于1913年，当时针对收入超过5000美元的最高一级税率是7%。到了1918年，针对收入超过100万美元的最高税率为77%。

在1921年，沃伦·哈丁政府将针对超过20万美元收入的最高税率降为58%。一年以前，伍德罗·威尔逊政府对于收入超过20万美元以68%的税率征税，针对超过100万美元的收入的最高税率是72%。1924年，卡尔文·柯

立芝政府将针对超过 50 万美元收入的最高税率降至 46%。1924 年，对于收入超过 10 万美元的最高税率大幅降至 25%。这个税率一直未变，直至产生了“喧嚣的二十年代”，当时保证金投机泛滥成灾，而工资却停滞不前，这个时期以 1929 年的崩盘告终。

1932 年，针对收入超过 100 万美元的最高税率回升到了 63%，对于收入超过 10 万美元的税率也提高到 56%。由于很少有人达到了这个等级的收入，所以它只具有学术上的意义。在 1936 年，针对收入超过 500 万美元的最高税率是 79%，而对于超过 100 万美元收入的税率升至 77%。但是，当时税率的变化并没有对就业和企业的利润造成什么改变，这时，在珍珠港事件之后，战争于 1941 年 12 月 7 日开始了。在战争开始之前，人们只愿意为了食物而工作，所以对于商品并无需求，企业的利润无从产生。

在 1941 年，对于收入超过 500 万美元的最高税率提高到了 81%。1942 年，为了筹款应战，在战时价格管制下，针对收入超过 20 万美元的最高税率提高至 88%。1944 年，对于收入超过 20 万美元的最高税率升至 94%。在 1946 年，针对收入超过 20 万美元的最高税率降为 91%。战后的经济实现了起飞，形成了一个新的中产阶级，成为人口中的多数。许多人在排队，不是在失业登记窗口，而是排着长长的队伍等待着新车、房子和电视机。

1955 年，对于收入超过 40 万美元的最高税率是 91%，以针对通胀作出调整，而收入的中位数是 3358 美元。这个税率保持到了 1966 年，当年它针对收入超过 40 万美元降至 77%，而收入的中位数是 5306 美元。在 1965 年，对于收入超过 20 万美元的最高税率减至 70%。这个税率保持至 1982 年，只有最高一级微升至收入超过 21.54 万美元。1965 年到 1982 年是美国经济的黄金年份，有着高就业和高消费，这是一个大炮和黄油都有着充分供应的时期。

在 1982 年，收入的中位数是 13950 美元，

对于收入超过 8.5 万美元的最高税率降为 50%，而此前一年收入为 85600 美元一级的税率为 59%。1987 年，针对收入超过 9 万美元的最高税率降为 38.5%。在 1988 年，对于收入超过 71900 美元的最高税率降至 33%，对于收入超过 149250 美元的则降至 28%。1991 年，收入的中位数是 20469 美元，针对收入超过 3.2 万美元的最高税率降为 31%。在 1993 年，针对收入超过 25 万美元的最高税率升至 39.6%。在 2003 年，对于收入超过 311950 美元的最高税率减为 35%。2009 年，收入的中位数是 33168 美元，对于收入超过 372950 美元的最高税率减为 35%。

随着最高一级收入的税率的下降，工资开始了停滞，而金融精英阶层则利用工人的养老金将工作岗位转移到海外的低工资国家，他们自己则大饱私囊，大量买入奢侈品。就在美国的工人对沃尔玛里的低价进口品惊讶不已、他们的养老金有着高额回报的同时，他们自己在国内的工作岗位正在消失，而对那些还有工作的工人来说，他们的工资和福利则降到了生活工资以下。

对美国普通的靠工资生活的人而言，如果他们理解这样一点，即在税后净利润不变的情况下，雇主宁愿给工人调高工资，而不愿向政府支付高税收，那么他们就没有理由支持累进所得税制之中针对高等级收入的税率的降低。

不过，《华尔街日报》和财经电视台永远不会告诉工人们这个基本的事实。相反，灌输给工人们的是高税收导致高失业，令靠工资生活的人们在恐慌之下为更低的累进税率投上一票，而税率的降低只会使以工人自己的养老金压迫工人的那些人得利。■

[嵇 飞：上海市社会科学院]

(责任编辑 刘 振)