

# 超级企业与全球不平等\*

郑宇

## [关键词]

超级企业  
全球化  
共同富裕

在市场竞争越来越激烈、信息越来越透明的情况下，为什么赢家通吃的局面反而成了一种全球现象？

1981年，芝加哥大学的经济学家舍温·罗森提出了“超级巨星经济学”的概念。他认为，技术进步不仅扩大了体育比赛和演唱会的传播范围，而且使财富和市场份额向行业中的超级巨星集中。<sup>[1]</sup>40年后，超级巨星现象不仅在体育界和娱乐界变得更加突出，更是在全球市场中掀起了巨浪。从2020年初到2021年底，苹果、微软、字母表（谷歌）、特斯拉、亚马逊这五家科技巨头的市值增加了5.7万亿美元，约为全球GDP的6%。<sup>[2]</sup>苹果的市值一度突破了3万亿美元，相当于全球第五大经济体。而到了2022年，它们的市值却出现了暴跌，平均降幅超过了30%。2022年底，新一代人工智能聊天机器人ChatGPT的横空出世，又让潜在的最大股东微软的市值开始狂飙。相较于这些超级企业过山车式的表现，大量小企业却挣扎在生死线上。就美国而言，在疫情暴发之后短短三个月中，已经有40万家小企业永久关门，超过了新冠疫情之前全年的数量。<sup>[3]</sup>

新冠疫情只是压倒小企业的最后一根稻草。事实上，自20世纪90年代以来，美国75%的行业的集中度都在迅速上升。1990年，全球前50大公司的市值还不到全球GDP的5%。30年后，全球前50大公司的总市值相当于全球GDP的28%。<sup>[4]</sup>《纽约时报》认为“大公司吞噬整个世界”的现象正在发生。<sup>[5]</sup>麦肯锡全球研究院对全球6000家收入超过10亿美元的上市公司的分析发现，这些公司的利润分布呈现倒三角形：前10%的超级公司贡献了80%的利润，中间60%的公司基本持平，垫底的10%的公司的亏损基本抵消了前10%公司的盈利。<sup>[6]</sup>与此同时，行业间的差异也更加突出，金融、信息技术、专业服务等行业成为炙手可热的超级行业，占据了绝大部分的市场附加值和利润。

## 技术进步与全球化

在市场竞争越来越激烈、信息越来越透明的情况下，为什么赢家通吃的局面反而成了一种全球现象？一方面，超级企业是一群在市场竞争中脱颖而出的“学霸”，它们同普通企业的区别不仅在于规模，而是更全球化、更具创新性、

更有效率，也更能赚钱。技术进步和全球化是助推超级企业兴起的主要动力。

首先是技术进步。19 世纪以来的重大技术革命都通过改变生产方式，重塑了资本和劳动力关系，对收入分配产生了重要影响。19 世纪的工业革命形成了曼彻斯特式资本主义，大量的农村剩余劳动力转化为城市低技能产业工人，资本和劳动力之间的不平等迅速扩大，阶级矛盾突出。20 世纪上半叶的技术革命形成了底特律式资本主义，大规模自动化的工业生产对中等技能劳动力的需求大大增加。经济增长带来了中产阶级的壮大，收入不平等有所缩小。20 世纪末的信息技术革命催生了硅谷式资本主义，科技创新需要大量的高技能劳动力，信息技术的广泛应用取代了中等技能的劳动力，从而再次加剧了收入不平等。<sup>[7]</sup>

相较于历史上的技术革命，信息技术革命对收入分配的影响更具颠覆性。这是因为信息技术具备两个特性：非竞争性和排他性。在通常理解中，私人产品如汽车和房产具有竞争性和排他性特征，公共产品则具有非竞争性和非排他性特征。但当前，具备这些公共产品特性的信息技术往往为私人公司所控制。信息技术的非竞争性体现在无限量消费，即社交媒体不会因为使用人数的增加而造成资源的减少，因此扩大规模的边际成本很低。比如 ChatGPT 推出后仅两个月，注册用户数就超过了 1 亿。而排他性则体现在信息技术的创新可以通过专利保护来限制他人免费使用和模仿，以保障技术创新的高回报率。这两个特性使得基于信息技术的创新公司具有更强的盈利能力和增长空间。

其次，全球化的生产和市场网络扩大了跨国公司的组织优势。现代产业有两个基本特征，一是分工深化，二是集群化。在分工深化方面，随着高端产品制造越来越复杂，一个国家难以承担所有的分工环节，产业链按照比较优势跨国布局是必然之举。在集群化方面，生产或市场一旦达到了关键规模，接下去就可以如同滚雪球一样迅速扩大，放大规模经济效应。这两个特征叠加导致全球供应链跨国集中布局，既形成了空间积聚，节约了企业的生产成本；又完成了资源整合，增强了企业的竞争优势。企业的无形资产比重高，单位成本随着规模扩大而迅速下降，因此利润率更高。

另一方面，超级企业的形成也是商业利益和政治利益深度融合、相互强化的结果。一旦企业通过市场竞争机制取得了最初的领先地位，它们就会通过兼并扩大规模和拓展业务范围，同时发挥政治影响力提高市场进入门槛，减少竞争威胁。在欧美国家，政治游说和选举捐款是超级企业发挥政治影响力的主要渠道，代表不同利益集团的政治游说非常普遍。美国在联邦层面的游说支出每年高达 35 亿美元，其中代表企业和商会的利益集团是游说的主力。在过去 20 年中，标准普尔 1500 指数所代表的 1500 家大型公司参与游说的比例从 33% 增加到 42%。经济学中通常用一个行业中最大的四家公司的产值占总产值的比例（CR4）来衡量行业集中度。美国各行业的平均集中度是 15%；而在游说支出方面，前四大公司的游说支出占整个行业的 45%。<sup>[8]</sup>这意味着，超级企业不仅在经济上的主导地位得以加强，而且它们的政治影响力甚至以更

20 世纪末的信息技术革命催生了硅谷式资本主义，科技创新需要大量的高技能劳动力，信息技术的广泛应用取代了中等技能的劳动力，从而再次加剧了收入不平等。

快的速度增长。欧盟国家的超级企业也表现出相似的趋势，尽管它们的政治游说支出没有达到美国企业的水平。

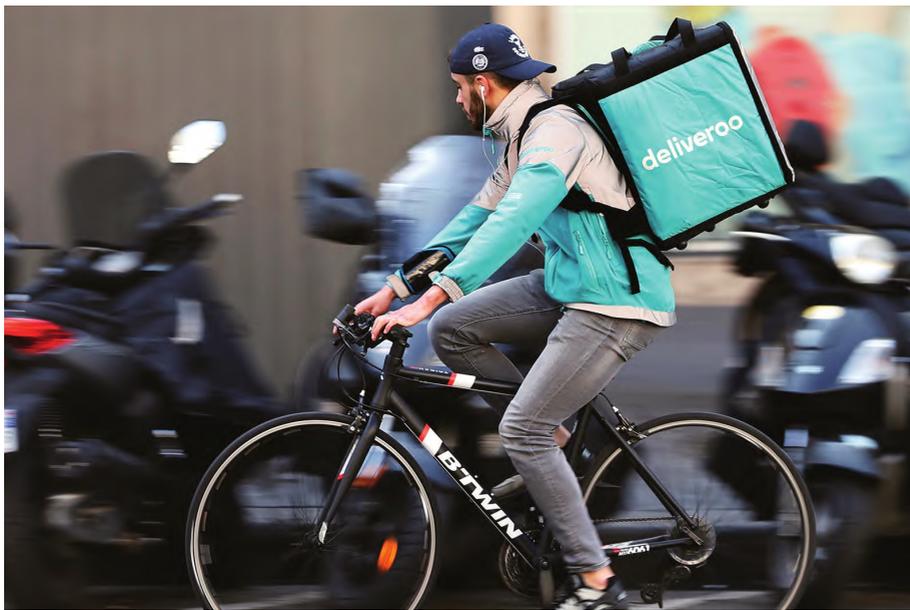
超级企业政治游说的重要目标就是提高市场准入门槛，减少政府对反垄断的审查，从而有利于大企业巩固和壮大其优势地位。自 20 世纪 80 年代开始，新自由主义的影响席卷全球，发达国家政府倡导减少政府干预，放松监管，降低市场准入门槛。表面上看，这些政策旨在推动自由竞争，提高市场效率。但事实上，政府监管并没有全面放松，而是有选择性的重新监管。一方面，劳工权利和失业保护方面的法律限制放松了。劳动力市场变得更灵活，但劳动者的收入却没有提高，反而在数字经济的推动下形成了庞大的非正式劳动力市场，美其名曰“零工经济”（gig economy）。据估计，美国有 25%~30% 的就业人口从零工经济中获得收入。到 2027 年，零工经济在美国劳动力市场中的份额将超过 50%。另一方面，知识产权保护等领域的监管则大大强化了。比如，美国 1998 年通过的《数字千年版权法》（DMCA）极大地提高了对违反数字版权行为的惩罚力度，但为互联网平台提供了免责的避风港，从而为 21 世纪数字经济的迅速发展奠定了基础。因此，新自由主义下的放松监管加剧了劳资关系的不平衡，尤其是为大企业创造了寡头垄断的机会。在美国和欧盟，行业和市场的集中度都在增加，市场竞争程度随之下降。

### 超级企业与经济不平等

理论上，超级企业的兴起意味着各国可以利用技术进步和效率提升做大蛋糕并产生涓滴效应，让更多的人分享经济红利。然而，现实情况却是，利润向这些超级企业高度集中，意味着更多企业的生存空间在不断缩小。超级企业的出现对收入分配产生了什么样的影响？经济学家大卫·奥托和他的合作者用翔实的企业层面数据进行了检验。他们发现，超级企业的兴起使劳资关系朝着更有利于资本的方向发展，压缩了劳动收入占比。劳动收入占比是劳动者劳动报酬占 GDP 的比例，体现了经济产出在资本和劳动之间的分配比例。这些超级企业的突出特征是：固定资本和劳动收入占比相对较低，而研发投入和数字化程度高。因此，当超级企业占据的市场份额越来越大时，整体经济中劳动收入占比就会下降。<sup>[9]</sup>以美国为例，自 20 世纪 70 年代以来，大型公司在劳动生产率、利润和市场占有率方面都在上升，而工人的实际收入和劳动生产率都在持续下降。

美国的情况并非特例。自 20 世纪 80 年代以来，劳动收入占比在所有发达国家都在下降。35 个发达国家的平均劳动收入占比从 1980 年的 54% 下降到 2014 年的 50.5%。发展中国家也呈下降趋势，但速度稍慢。从 1993 年到 2014 年，54 个发展中国家的平均劳动收入占比从 39% 下降到 37.4%。<sup>[10]</sup>美国的情况尤为突出。根据麦肯锡全球研究所的估计，从 1947 年到 2000 年的半个多世纪中，美国的劳动收入占比仅仅从 65.4% 下降到

超级企业的兴起使劳资关系朝着更有利于资本的方向发展，压缩了劳动收入占比。



在数字经济的推动下，美国形成了庞大的非正式劳动力市场

63.3%；而从2000年到2016年期间，劳动收入占比下降了6.6个百分点，是之前53年下降幅度的3倍。劳动收入占比下降往往意味着中产阶级收入的停滞和减少。

这些研究表明，尽管超级企业的兴起增加了社会财富，但不平等加剧也是客观事实。这样的局面给政府治理带来了两难：一方面，如果通过政府干预限制超级企业的发展，就违背了公平竞争的原则，甚至会产生负向激励的效果；另一方面，如果任由超级企业继续扩大，收入不平等程度将进一步加剧，社会矛盾也会更加突出。如何处理这样的治理难题？从欧美国家的历史经验和现实政策来看，似乎没有一个完美的解决方案。

## 反垄断与初次分配

初次分配是产生不平等的最主要渠道。初次分配中的不平等通常是市场力量决定的，但也受到政府政策的影响。反垄断就是政府矫正财富初次分配不均的政策手段。19世纪末到20世纪初的美国是经济飞速增长、财富高度集中、政治腐败蔓延的“镀金时代”，诞生了许多具有行业垄断能力的超级企业。卡内基、洛克菲勒、摩根、范德比尔特等商业大鳄垄断了钢铁、石油、金融、铁路等行业，被尊称为“工业领袖”（Captains of Industry）。他们认为美国社会正在经历“社会达尔文主义”式的进步运动，只有最具活力的企业才能在竞争中胜出，而竞争中落败的企业只不过是通往繁荣之路的陪葬品。

尽管这些商业大鳄具有在政治上呼风唤雨的能力，但它们追逐垄断暴利的行为也引起了美国社会的担心和反感，被称作“强盗贵族”（The Robber Barons）。美国于1890年通过了《谢尔曼法》，将企业的垄断或试图垄断

尽管超级企业的兴起增加了社会财富，但不平等加剧也是客观事实。这样的局面给政府治理带来了两难。

自从 20 世纪末微软公司同美国司法部的世纪反垄断诉讼案以来，美国没有一起垄断案例。在奥巴马在任期间，尽管科技巨头们业已形成在互联网行业中的寡头垄断，但美国政府没有启动对任何一家企业的反垄断调查。

行为定性为犯罪行为，从法律上为反垄断提供了立法基础。不过，在《谢尔曼法》通过后的 12 年中，这个法案只是一个纸老虎，没有任何企业因这个法案被起诉。直到 1902 年，西奥多·罗斯福总统下令要求 JP 摩根将控制全美铁路线的北方证券公司进行分拆。随后美国政府又将洛克菲勒旗下的标准石油公司拆分成 7 家地区性公司，以打破独家垄断的局面。

《谢尔曼法》由此成为美国政府敲打和限制超级企业的法律武器。不过，20 世纪 70 年代以后，美国反垄断的目标和结果都发生了变化。1978 年，芝加哥学派的罗伯特·伯克法官在《反垄断悖论》一书中指出：反垄断的目标应该是消费者福利的最大化，而不仅仅是保护竞争。许多商业合并后因规模扩大而成本降低，事实上是对消费者有利的。<sup>[11]</sup>伯克认为，企业的掠夺性定价行为——通过恶意压低价格来打压竞争对手，是不可持续的非理性行为，因此不应作为判定是否有垄断行为的标准，而应该以是否损害消费者福利为标准。尽管伯克的观点很有争议，但在新自由主义兴起的大背景下，美国联邦最高法院接受了伯克的观点，将消费者福利最大化作为反垄断的目标，为大企业通过价格战打压竞争对手的做法开了绿灯。的确，自从 20 世纪末微软公司同美国司法部的世纪反垄断诉讼案以来，美国没有一起垄断案例。在奥巴马在任期间，尽管科技巨头们业已形成在互联网行业中的寡头垄断，但美国政府没有启动对任何一家企业的反垄断调查。

但是，21 世纪以来，超级企业的持续扩张引起了美国社会的广泛担心。2017 年，耶鲁法学院的一位博士生莉娜·汗在《耶鲁法学评论》上发表了《亚马逊的反垄断悖论》长文，对《反垄断悖论》的主要命题进行了反驳。她认为，消费者福利最大化的反垄断目标在互联网时代是不合适的。亚马逊这样的超级电商可以通过长期的掠夺性定价抢占市场份额，并通过垂直整合收集海量的客户信息以主导市场。<sup>[12]</sup>在这个过程中，消费者的福利在短期内并没有受损，



21 世纪以来，超级企业的持续扩张引起了美国社会的广泛担心（图为吴修铭）

而掌握了他们个人信息的亚马逊则具有了更大的市场影响力。因此，这种掠夺性定价不仅是理性的，而且可以长期持续。的确，尽管亚马逊公司长期亏损，但其在美国电商市场的垄断地位却越来越稳固，股票价格也一路走高，一度成为美国市场价值最大的公司。

与此同时，哥伦比亚大学法学院教授吴修铭在《庞然大物的诅咒：新镀金时代的反垄断》一书中对美国社会的财富和权力集中趋势表示了极大的担心。他也认为这是因为美国的反垄断立法不能与时俱进。“如果我们从镀金时代学到了一件事，那就是如果经济政策无法维护广大民众的利益，通往极权之路就会开启。”<sup>[13]</sup>因此，政府应该加强反垄断政策的实施，限制超级企业的形成和扩张。

新冠疫情暴发以来，美国的超级科技企业逆势增长势头强劲，引起了社会的担心和不满；再加上超发货币造成的严重的通货膨胀，更增加了改变这一局面的紧迫感。拜登政府上台伊始，就邀请莉娜·汗和吴修铭这两位反垄断的新锐学者进入白宫。莉娜·汗被任命为联邦贸易委员会主席，吴修铭则担任技术和竞争政策方面的特别助理。随后，拜登政府发布行政令，提出加强反垄断审查，严格监督科技巨头之间的合并，以促进市场竞争。这个政策的效果立竿见影。在拜登执政的第一年，反垄断审查的案件数量就增加了 115%。<sup>[14]</sup>在 2023 年的国情咨文中，拜登再次呼吁国会通过更严格的反垄断立法，以提升美国的科技竞争力。

## 税收与再分配

调节税收是政府进行再分配的主要政策工具，包括收入所得税和财富税两种。累进税率的收入所得税在发达和发展中国家都已广泛应用。最高税率的变化反映了各国政府在再分配问题上的政策方向。1930~1980 年，发达国家把收入所得税的最高税率定得很高，尤其是英国和美国，高达 70%~90%。在如此高的税率下，高级经理人没有多少动力去争取更高的收入。1978 年，美国 350 家大型上市公司的首席执行官（CEO）的平均收入是普通员工的 31 倍。1980 年以后，欧美国家大幅下调收入所得税的最高税率，高级经理人的收入开始迅速增长。2020 年，上市公司 CEO 的平均收入达到普通员工的 351 倍。<sup>[15]</sup>

尽管调整收入所得税的税率有再分配的效果，但富豪们积累财富的速度远超过经济增长的速度，而且他们还有各种办法避税。据估算，美国财富最多的 1% 的亿万富翁不仅实际缴纳的收入所得税税率比其他 99% 的人都低，而且自新冠疫情以来，个人财产超过 10 亿美元的超级富豪们的总财产反而增值了 70%，从 3 万亿美元增加到 5 万亿美元。<sup>[16]</sup>

托马斯·皮凯蒂认为，针对少数富豪的“财富税”可能产生更强的再分配效果。因为相较于收入，财富价值通常更能反映真实的纳税能力。<sup>[17]</sup>在美国，

托马斯·皮凯蒂认为，针对少数富豪的“财富税”可能产生更强的再分配效果。因为相较于收入，财富价值通常更能反映真实的纳税能力。

民主党阵营部分政客采纳了财富税的建议。在 2020 年总统大选中，两位民主党总统候选人伯尼·桑德斯和伊丽莎白·沃伦提出对亿万富翁开征财富税，以缩小美国的贫富差距。因此，民主党提出了《超级百万富翁税法》，建议对资产超过 5000 万美元的部分征收 2% 的财富税，对资产超过 10 亿美元的部分征收 3% 的财富税。拜登政府上台后，部分采纳了这些建议，提出把财富税征收范围进一步缩小，只针对拥有 10 亿美元资产或连续三年收入在 1 亿美元以上的超级富豪，符合这些条件的大概有 700 人。在 2023 年的国情咨文中，拜登又提出了一个新方案，认为净资产超过 1 亿美元的家庭应该至少缴纳 20% 的收入所得税。

然而，民调显示党派之间对于是否开征财富税存在巨大分歧。80% 的民主党人支持对富人额外征税，而共和党内只有 31% 的支持率。<sup>[18]</sup> 科技巨头们更是强烈反对，认为征收财富税会削弱企业创新的动力，对经济长期增长不利。比如，特斯拉的 CEO 埃隆·马斯克对额外征收财富税的要求嗤之以鼻，因为他所缴纳的收入所得税已经创了纪录。在其他发达国家，财富税也不是一个热门的选项。许多发达国家也曾经试图通过财富税减少贫富差距，但实施效果并不理想。1996 年有 12 个经合组织（OECD）的国家征收财富税，而到了 2019 年，仅有 4 个国家（法国、挪威、西班牙、瑞士）还在征收财富税。而且，为了吸引国际资本，各国已经卷入了降低税收的逐底竞争，缺少征收财富税的动力和能力。

### 捐赠与第三次分配

除了反垄断和税收等政策调节手段之外，企业在公益慈善方面的捐赠成为第三次分配的重要手段。就在《谢尔曼法》通过的前一年，美国钢铁大王安德鲁·卡内基发表了《财富的福音》一文。他认为，处理巨额财富的最佳方式是在有生之年将财富用于公益事业，因为这种方式能够真正矫治财富分配不平等，使得富人与穷人彼此和解，和谐相处，不必彻底革新现存秩序和文明。卡内基的理念得到了洛克菲勒、福特等其他超级富豪的支持。在 20 世纪初，以这些富豪的名字命名的慈善基金会纷纷成立，它们的捐款资助了大学、智库、图书馆、音乐厅等知识传播的机构，也开启了现代慈善基金会行业。

一个世纪后，美国再次经历了经济繁荣和财富集中的局面。这个“新镀金时代”也伴随着企业捐赠的迅速增加。自 21 世纪初以来，美国诞生了 3 万多个私人慈善基金会，私人和企业捐赠总额达到 3000 多亿美元。比尔·盖茨和沃伦·巴菲特 2010 年倡议的“捐赠誓言”（Giving Pledge）已经得到了全球 230 位亿万富翁的支持，他们都承诺在有生之年将大部分财富捐献给社会。

但是，一个引起争议的问题是：超级富豪的捐赠是否会加剧腐败的金钱政治？从美国的选举捐款数据来看，在 20 世纪 80 年代，收入水平在前 0.01% 的亿万富豪的选举捐款仅占美国选举捐款总额的 10%；而到了 2012 年，这

超级富豪的捐赠是否会加剧腐败的金钱政治？



“新镀金时代”的到来也伴随着企业捐赠的迅速增加

些富豪们的捐款已经占选举捐款总额的 40%。<sup>[19]</sup> 尽管无法证明这些捐款影响了选举结果，但在一定程度上解释了为什么竞争性政治体制无法改变不平等加剧的趋势。

选举捐赠只是金钱政治的冰山一角。更重要的是，慈善基金会可以通过建立精英社会网络，将财富转化为政治影响力，使利益集团的诉求得以在国家政策中予以体现。研究表明，即使只把 6% 左右的慈善捐赠算作有政治目的的资金，其金额就已经超过了政治行动委员会（PAC）捐款的 2.5 倍，相当于三分之一的游说资金。<sup>[20]</sup> 如此规模的捐赠资金是一把双刃剑，既可能起到财富再分配的作用，也可能被用于巩固超级富豪的既得利益。

## 全球化的困境

超级企业的兴起是经济全球化的产物和典型标志。在经济全球化高歌猛进的 20 年中，不断扩张的超级企业是连接世界的桥梁，受到了资本稀缺的发展中国家的追捧。在全球化因疫情和大国关系恶化而前景不明的当下，超级企业的扩张却可能成为分化世界的力量。与此同时，资本和劳动力之间的分配矛盾更加突出，导致了国家内部的政治分裂。

皮凯蒂等学者发现，随着不平等程度加大，西方国家的政党结构发生了重要变化，变成了多头精英政党体系。受教育程度高的知识精英倾向于支持左翼政党，高收入的商业精英则倾向于支持右翼政党。这种政治分化类似于印度传统种姓制度的阶级分层，即代表知识精英的婆罗门和代表商人和武士的刹帝利之间的上层社会分化。换言之，西方国家的政治分化可以称为“婆罗门左翼”（Brahmin left）和“商人右翼”（Merchant right）之间的分化。<sup>[21]</sup> 尽管婆罗门左翼和商人右翼在政治观点上有很多分歧，但他们代表的都是受益于全

超级企业的兴起是经济全球化的产物和典型标志。在全球化因疫情和大国关系恶化而前景不明的当下，超级企业的扩张却可能成为分化世界的力量。

球化和技术进步的精英阶层，因此都支持继续全球化。在这样的多头精英主导的政党体系中，教育和收入水平较低的劳工阶层逐步被边缘化，他们参与政治的意愿大大下降。这部分民众因此成为更激进的政党和政客极力争取的选民基础，以同精英阶层主导的温和政治派别形成竞争。激进左翼表现为强调加大再分配力度以在各个层面消除不平等，而激进右翼则表现为反对外来移民的民族主义。2008年金融危机后，政治极化表现得更为突出。激进左翼政党在葡萄牙、西班牙、希腊等国的选举中赢得了大量选票，激进右翼政党更是在几乎所有欧盟国家的支持率都大幅上升。尽管在政治光谱上距离很远，这两个派别却有一个相同的政治诉求——反对全球化。而超级企业作为全球化的明星代表，自然成了双方火力的焦点，但政治极化使西方国家内部难以在再分配问题上形成共识。

超级企业扩张引起的不仅有民众对贫富差异拉大的担心，还有他们对政府无所作为（或无能为力）的不满。金融全球化引起的逐底竞争削弱了国家的税收能力，金融危机带来的不安全感却使民众对社会保障的需求更大。这就带来了一个两难困境：依靠财政赤字和举债维持高福利会把国家拖入新的经济危机，削减福利支出又可能引发政治危机。一旦陷入了这样的恶性循环，嵌入式自由主义的国际秩序框架也就难以为继了。

保罗·科利尔认为，焦虑、愤怒、绝望这三种情绪已经动摇了西方国家民众的政治信念、对政府的信任，甚至彼此间的信任。因此，他呼吁重建“伦理国家”“伦理企业”和“伦理家庭”，认为只有政府和社会致力于共享繁荣和共担责任，才能重建共同信任，避免因陷入偏激的意识形态之争而引起社会分裂。<sup>[22]</sup>

在这样一个时代，缩小贫富差距、实现共享繁荣是一个不可能任务吗？沃尔特·沙伊德尔在《不平等社会》一书中指出，有史以来，人类社会总是处于长期持续的不平等状态中，只有突如其来的暴力事件和灾难才能短暂地改变这个趋势。<sup>[23]</sup>一个世纪前的镀金时代被世界大战和经济大危机所终止，接下来长达半个多世纪的时间里，许多发达国家经历了经济持续增长而贫富差距缩小的过程，但这个短暂的共同繁荣时期在20世纪70年代末被扭转。在过去40年中，几乎所有国家的贫富差距都扩大了。无论是发达国家还是发展中国家，精英阶层从全球化中的获益都远远超过普通民众。全球进入了一个财富高度集中的“新镀金时代”。全球化和技术进步给各国带来了广泛的受益机会，但效率和公平之间的矛盾也更加难以调和。这个矛盾在富国和穷国都同样突出，尽管它们的社会经济环境差异很大。在发达国家，不平等主要反映在前1%的超级富豪和99%之间的差距；在发展中国家，不平等更多体现为后40%人群的贫困问题。

不平等问题的长期性和普遍性意味着没有快速和标准的解决方案，超级企业只是这座不平等冰山的一角。对超级企业的口诛笔伐也无法解决资本和劳动力之间的结构矛盾。无论是加强反垄断、征收财富税，还是“重建伦理国家”，

超级企业扩张引起的不仅有民众对贫富差异拉大的担心，还有他们对政府无所作为（或无能为力）的不满。金融全球化引起的逐底竞争削弱了国家的税收能力，金融危机带来的不安全感却使民众对社会保障的需求更大。这就带来了一个两难困境。

在现实政治面前似乎都只是不切实际的一厢情愿。也许正如皮凯蒂所言，“历史自会开创新的道路，往往就在最出人意料之处”。<sup>[16]</sup>

作者单位：复旦大学国际关系与公共事务学院

（责任编辑：郑涛）

#### 注释：

\* 本文是国家社科基金重大项目“后疫情时代的全球化演变研究”（项目编号：22&ZD174）的阶段性成果。

[1] Sherwin Rosen, “The Economics of Superstars,” *American Economic Review*, Vol. 71, No. 5, 1981, pp. 845~858.

[2] “Prospering in the Pandemic: Winners and Losers of the Covid Era,” *Financial Times*, January 3, 2022.

[3] Steven Hamilton, “From Survival to Revival: How to Help Small Businesses through the Covid-19 Crisis,” *The Hamilton Project*, September 2020.

[4] Tom Orlik, Justin Jimenez, and Cedric Sam, “World Dominant Superstar Firms: Getting Bigger, Techier, and More Chinese,” *Bloomberg Businessweek*, May 21, 2021.

[5] Austan Goolsbee, “Big Companies Are Starting to Swallow the World,” *New York Times*, September 30, 2020.

[6] McKinsey Global Institute, *Superstars: The Dynamics of Firms, Sectors, and Cities Leading the Global Economy*, 2018.

[7] Charles Boix, *Democratic Capitalism at the Crossroad: Technologic Change and the Future of Politics*, Princeton University Press, 2019.

[8] Thomas Philippon, *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets*, Harvard University Press, 2019, pp. 166~168.

[9] David Autor, David Dorn, Lawrence Katz, Christina Patterson, and John Van Reenen, “The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms,” *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 135, Iss. 2, 2020, pp. 645~709.

[10] McKinsey Global Institute, *A New Look at the Declining Labor Share of Income in the United States*, 2019.

[11] Robert Bork, *Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*, Basic Books, 1978.

[12] Lina Khan, “Amazon’s Antitrust Paradox,” *The Yale Law Review*, Vol. 126, No. 2, 2017, pp. 710~805.

[13] Tim Wu, *The Curse of Bigness: Antitrust in New Gilded Age*, Columbia University Press, 2018.

[14] Federal Trade Commission, *Hart-Scott-Rodino Annual Report Fiscal Year 2021, 2022*.

[15] Lawrence Mishel and Jori Kandra, “CEO Pay has skyrocketed 1,322% since 1978,” *Economic Policy Institute*, August 10, 2021.

[16] Chuck Collins, “Billionaire Wealth, US Job Losses and Pandemic Profiteers,” *Inequality*, October 18, 2021.

[17] 托马斯·皮凯蒂，《21世纪资本论》，巴曙松译，中信出版社2014年版。

[18] David Hope, Julian Limberg and Nina Weber, “How Biden Could Boost Republican Support for Tax Hike on the Rich,” *Washington Post*, September 14, 2021.

[19] Adam Bonica, Nolan McCarty, Keith T. Poole, and Howard Rosenthal, “Why Hasn’t Democracy Slowed Rising Inequality?” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 27, No. 3, 2013, pp. 103~123.

[20] Marianne Bertrand, Matilde Bombardini, Raymond Fisman and Francesco Trebbi, “Tax-Exempt Lobbying: Corporate Philanthropy as a Tool for Political Influence,” *American Economic Review*, Vol. 110, No. 7, 2020, pp. 2065~2102.

[21] Amory Gethin, Clara Martínez-Toledano, and Thomas Piketty, “Brahmin Left Versus Merchant Right: Changing Political Cleavages in 21 Western Democracies, 1948–2020,” *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 137, Iss. 1, 2020, pp. 1~48.

[22] Paul Collier, *The Future of Capitalism: Facing the New Anxieties*, Harper, 2019.

[23] 沃尔特·沙伊德尔：《不平等社会：从石器时代到21世纪，人类如何应对不平等》，颜鹏飞、李酣、王今朝、曾召国、甘鸿鸣、刘和旺译，中信出版集团2019年版。

- World View**
- 92 ● **Unreached Consensuses: The Political Origins of Japan's Long-lasting Economic Pits** Song Lei  
*All sectors of Japanese society have reached the consensus that it is the change of technical regime that brings about long-lasting economic pits, and the two fundamental measures to reduce the negative impact of the technical change are clear. However, it is confusing that the Japanese government did not choose either of the two measures in the past three decades. Actually, political consensuses among classes, firms, and sectors are indispensable for the Japanese government to systematically implement any fundamental anti-crisis measures. Because such political consensuses had never been reached, the Japanese government failed to move into action.*
- 100 ● **Fragile Regional Ties—Oil Rents and the Evolution of the Arab Political and Economic Order** Li Haipeng  
*Since the 1970s, the flows of oil rents from oil-rich Arab countries to oil-poor ones through various channels have underpinned the fragile balance of power and US hegemony in the Arab world for nearly four decades. Ironically, the expansion of Gulf capital has contributed to the collapse of the regional order it has helped build. The "Arab Spring" greatly politicized and securitized the economic ties among regional countries, leading to the stagnation, and even regression, of the process of regional economic integration. In parallel with the reshuffling of regional political order, the emerging new Arab economic order will reflect both the logic of geopolitics and capital flows.*
- County Research**
- 112 ● **Why County Development Falls into "Real Estateization"** Qiu Ye
- 121 ● **Centering on Public Service Supply: Functional Transformation of Agricultural Counties in Central and Western China** An Yongjun
- Academic Review**
- 130 ● **Global Changes Call for New Theories—From Zhu Yunhan's Theoretical Contributions** Qu Wanwen
- Focus**
- 136 ● **Superstar Firms and Global Inequality** Zheng Yu  
*In the last several decades, rapid globalization and digital technological advances have allowed the rise of superstar firms. These superstar firms have captured a disproportionate share of global wealth. The concentration of wealth has been further exacerbated during the COVID-19 pandemic. This article reviews some developed countries' historical experiences and contemporary policies to rein in superstar firms through various channels including antitrust, wealth tax, as well as charity and philanthropy. It argues that no easy solution has been found to manage the impact of globalization and technology on inequality.*
- 146 ● **The Duality of Capital and Chinese Socialist Modernization** Zhou Jianming
- 154 ● **The Path Choice of Digital Transformation of Traditional Industry—A Practical Exploration of a State-owned Enterprise in Guizhou as an Example** Yang Chun  
Wu Chichen  
Yang Ke