

## 亚马逊是如何败给美国“社会主义”的



孙太一 美国克里斯多夫纽波特大学助理教授

2019-02-28 07:45:53 来源：微信公众号“海外看世界”

[https://www.guancha.cn/suntaiyi/2019\\_02\\_28\\_491725\\_s.shtml](https://www.guancha.cn/suntaiyi/2019_02_28_491725_s.shtml)

2018 年底，亚马逊在与全美多个地方政府充分暧昧之后，选择了将其第二总部分别设在纽约和艾灵顿（大华盛顿地区）。这两个地方会分别得到约 25,000 新增的工作机会，以及因为这些岗位上的人增加的购买力所带来的滚雪球式的全面经济红利。

可就在宣布这个消息之后没多久，在本应该充满情愫的 2019 情人节，亚马逊却和纽约不欢而散。亚马逊在一份声明中写到：“经过深思熟虑，我们决定不再推进在纽约皇后区长岛市（Long Island City）建立亚马逊总部的计划……而会继续推进在艾灵顿和纳什维尔的总部计划。” [1]

究竟是什么因素导致了这样的结果呢？我们还得首先从美国的地方政府与大公司的关系说起。



（图片由作者收集自网络，下同）

### 角色转换的竞争市场

当我们提起自由市场的概念时，往往会想到某行业有很多小公司相互之间在自由地竞争，谁也不能去直接影响物品的产量与价格。这个市场里的主体分别是公司（生产者）和消费者。而在美国联邦政治体系里，地方政府之间的关系与自由市场里的那些小公司间的关系却颇为相似，而那些选址的公司们却像极了上面例子中的消费者。



美国地方政府的财政收入有一大部分来自于管辖区域内企业缴纳的税款(这当中也包括企业员工的个人所得税)。一旦有大公司大雇主落户自己管辖的区域，地方政府不仅能期待不少人的就业被解决(降低了失业率)，而且同时可以憧憬一大笔新的税收的产生。

正因为这样，情况相似的地方政府会去试图说服企业们落户在自己管辖的区域内，有的时候甚至不惜给予一些诸如减税的好处。这就好比沿街的一家商铺在卖差不多的东西，而一个大款正好上街要买他们的东西。那些铺子的老板如若想赚一笔，谈下买卖，自然会愿意打个折，或是搭上个白送的物品。而如若多个铺子都想要这笔生意——因为利润薄也比不开张要好——这就使得卖家激烈竞争的同时，条件变得对买家越来越优惠。在美国选址的公司们就是那些买家，而地方政府就是那些商铺。



在堪萨斯城之前有一些非常著名的案例，其中要数“苹果蜜蜂”(Applebee's)的案例最为人熟知。

堪萨斯城是个有趣的城市，它在美国的中部，城区一半属于堪萨斯州，另一半属于密苏里州。城市正中有一条“州界路”(State Line Road)，既是一条马路，也是两个州的分界线。堪萨斯州和密苏里州的政府都想从对方的州挖走更多的公司到自己管辖的区域来，以创造更多的就业、增加更多的财政收入。

大概在十多年前，总部设在堪萨斯州一边的苹果蜜蜂公司准备扩建一些新大楼、配套设施，然后就去找堪萨斯州政府的相关官员说，你看我们是提供就业岗位的大户也是纳税大户，我们接下来的扩建可以选择在你这儿也可以跑到马路对面的密苏里州去，你要留住我们的话就给我们点优惠吧，比如接下来十年不交财产税？



我们也许会诧异一个企业竟然敢这么和州领导说话，但更令人诧异的是领导考虑到自己的政绩竟然答应了！价值一千两百多万美金的一揽子免税优惠从天而降，落到了苹果蜜蜂头上。薄利好于不开张嘛。

可是仅仅六年之后，苹果蜜蜂就因为公司面临挑战开始裁员，那个新大楼感觉太大也不太用得上了，要缩小规模，所以也就开始考虑重新选址。堪萨斯州的官员一听说这事儿急忙帮着找新的办公楼，而密苏里州的官员则虎视眈眈，早就做好了挖墙脚的准备。

最终，密苏里州给出了新的一揽子一千两百多万美金的免税优惠，成功说服了苹果蜜蜂将公司搬到了“周界路”的另一侧，使其成为了自己的纳税大户。

当地的民众经常会发现各种公司在马路的两侧“跳来跳去，”有的甚至跳到对面又跳回来回到了曾经实用过的办公楼、办公室。[2]



堪萨斯和密苏里这两个州对公司的落户竞争因为地理上的原因，就在一条路的两侧展开，所以能给我们视觉上的冲击。但美国的各级地方政府每时每刻都在进行着对各种公司落户的竞争、抢夺，东西海岸的州去争抢同一个公司的落脚地也颇为常见。

因为有“大款遇商铺”的潇洒，亚马逊在考虑设立第二总部的时候也不放过机会，要过把瘾。在亚马逊宣布计划之后，各地方政府蠢蠢欲动，纷纷效仿商铺小贩，使出各种兜售技巧。亚马逊一共收到了 238 个地方政府的申请，希望其将第二总部落户自己管辖的地区。[3]

亚马逊毫不怜惜地让这 238 个地方政府互相竞争、压价，偶尔还在一边通过社交媒体煽风点火，说很难做出决定啊，你们再接着说说还有什么好处啊。而在经历了多轮的厮杀之后，最终亚马逊决定将落户地点以及相关的优惠平分给美国的经济中心和政治中心两个城市所在的地区。

### 美国“社会主义”运动打破亚马逊的纽约梦

如果马克思没错的话，资本主义社会因为生产资料的不公和资本家对无产阶级的剥削会造成贫富差距的增加以及社会的分化，无产阶级会团结起来进行抗争。从“占领华尔街”到桑德斯 2016 年作为冲击总统宝座的候选人而获得的广泛支持，美国“社会主义”的力量在美国逐渐崛起并在年轻人中成为了一种时尚。盖勒普的民调显示超过半数的 18-29 岁之间的年轻人对美国“社会主义”抱有好感。[4]



而这些人最看不惯亚马逊这样的大公司，看不惯贝索斯这样的世界首富，看不惯纽约政府忍气吞声为了满足亚马逊和贝索斯而给出的上至 30 亿美元的政策优惠。[5]

这一波美国“社会主义”运动的青年领军人物奥卡西奥·科尔特斯(Alexandria Ocasio-Cortez)又正好是纽约的议员，所以毫不犹豫地站出来阻挠亚马逊落地纽约。美国“社会主义”者们强调，亚马逊所带来的不光是就业机会，更会抬高当地已经极高的物价（包括房租），增加已经拥挤不堪的交通的压力，而由此将穷人逐步挤出城市，将城市让给富人。这种富人和穷人之间的“阶级斗争”怎能让“走资派”得逞？



在奥卡西奥·科尔特斯等美国“社会主义”领袖的带领下，信仰美国“社会主义”的人民群众纷纷出来上街抗议，搞得原本支持亚马逊入驻的纽约州长和纽约市长毫无办法。

最终，面对巨大的压力，亚马逊只能宣布取消原本已经决定的入驻纽约的计划。而为了让艾灵顿不至于也重蹈覆辙，亚马逊赶紧联合其地方上的支持者、盟友（官员、学者、大学）与民众沟通、对话，阐述亚马逊入驻的好处。[6]

目前看来，在艾灵顿的计划暂时不会泡汤，但亚马逊纽约梦的破碎已经无法挽回。亚马逊本想学习苹果蜜蜂在地方政府间游刃有余占足好处，却没想到被大苹果（编者注：纽约又称“Big Apple”）赶出了门外。

虽然 2019 年才刚刚开始，但 2020 年的美国总统大选却早已轰轰烈烈地铺开。关注选情的人会发现，2016 年大选初期那个被认为是边缘人物的美式“社会主义者”桑德斯如今反倒被淹没在了民主党的主流之中。

因为美式“社会主义”在年轻人中越来越受欢迎，民主党的主流已渐渐向其靠拢。美国的“社会主义者”们已经吹响号角，准备让富豪们“流血”（高税）、让既得利益者下台，同时也想重新塑造美国社会的商业与政治规则。其结果是让美国政治经济社会更新迭代，还是搞乱毁坏，我们不得而知。但正如奥卡西奥·科尔特斯所描述的，他们已经打败了全世界价值最高的公司以及身价最高的富翁！

#### 参考资料：

[1]<https://blog.aboutamazon.com/company-news/update-on-plans-for-new-york-city-headquarters>

- [2] <https://www.economist.com/leaders/2019/02/14/millennial-socialism>
- [3] [https://www.washingtonpost.com/local/trafficandcommuting/amazon-drops-plan-to-build-headquarters-in-new-york-city/2019/02/14/b7457efa-3078-11e9-86ab-5d02109aeb01\\_story.html?utm\\_term=.fe19f8d6ce1a](https://www.washingtonpost.com/local/trafficandcommuting/amazon-drops-plan-to-build-headquarters-in-new-york-city/2019/02/14/b7457efa-3078-11e9-86ab-5d02109aeb01_story.html?utm_term=.fe19f8d6ce1a)
- [4] <https://www.npr.org/templates/transcript/transcript.php?storyId=668790306>
- [5] <https://www.cnbc.com/2018/01/18/amazon-narrows-list-of-candidates-for-new-headquarters-hq2-to-20.html>
- [6] <https://www.youtube.com/watch?v=0AJg692eYSI&feature=youtu.be>

(本文原载于微信公众号“海外看世界”，授权观察者网刊发)