

中国政治市场化的胜利*

美国加州大学伯克莱分校政治系 罗德明 (Lowell Dittmer)
澳大利亚亚默多克大学亚洲研究中心 郭光欣 (Lance Gore)
黎 宇 蔡燕冬 译

市场化在中华人民共和国的成功实践起来要比解释容易得多。这是一种矛盾性的胜利，在依旧公开宣称为“社会主义”的和列宁主义政治制度的所有权结构下，市场化却实现了至今已有20多年的高速发展。^①尽管从长远看两者之间存在着政治上的不可调和，市场依然在不断繁荣和扩大。当权者为什么以及如何能够允许这种异端的入侵？在这种模棱两可的政治形势下市场为什么能够繁荣起来？它在市场转变的先决条件和动力方面又能给我们什么启示？这篇文章的目的就在于：第一，研究一个有关政治市场化起源的实例。这方面的著述可归为两个学派：第一类学派，与撒切尔和里根政府期间在西方重新流行古典经济学相关，用术语表达为 *laissez faire*（自由竞争政策），也就是只要享有充分的政治自由，市场将按照其内在的规律自发地发展；^②第二类学派，以许多发展经济学家（尤其是那些熟悉战后东亚发展经验的经济学家）为代表，认为市场不是自然的而是人为的产物，它不可避免地反映了政治设计者的目的和利益。^③第二，我们希望对中国持续的政治市场化的现状及将来作出尽可能系统化的评

* 节选

价。

在进入主题之前，先解释一下“政治市场化”的涵义，它是指在一个缺少有助于市场发展条件的社会里，人为地创造出所需的社会政治条件。在大多数体制下，市场早于政治体制产生并且或多或少地被认为是理所当然的目标，它产生周期性的危机，政治的目标则是使经济恢复平衡。至少，中国（以及其他的前人民共和国）为政治市场化提供了一个极为清晰的案例，在那里市场曾被视为社会瘟疫而在社会革命中遭到铲除。在中国，30年大公无私的思想改革并未能消除人们对个人利益的强烈信仰（虽然“铁饭碗”的依赖思想也同时延续下来），制度基本建设的重建是相当费力的，尤其是建立一个能够有效处理市场化过程中出现的各类如通货膨胀、失业、收入的不平等分配等问题的合法合理官僚机构体系。

我们这里提到的“市场”是什么含义呢？它不只是一个供人们购买东西的地方，因为计划之下也存在这类市场。根据吉尔平的理论，市场的主要特性是：（1）商品交换和服务过程中相对价格的关键性作用；（2）竞争在决定个体与组织机构行为中的主导作用；（3）效率对决定经济行为主体能否继续生存下去的重要性。^④但是，基于帕雷托最佳分配理论（Pareto-optimal distribution）的新古典市场模式只是一个“理想的样式”，在实践中很难得以实现，而且针对它是否就是最佳模式至今还存在相当多的争议。虽然市场能够提高现有资源的有效分配，促进竞争，扩大政府收入渠道，因而也往往被认为具有一定的政治意义，^⑤但市场也被政府用来追求其他目标，如人为扭曲价格以限制消费，把收入导向储蓄和投资（例如日本对其大型超市的限制），或者是为了占领国外市场份额。正如阿姆斯特丹所说，后工业化国家（特别是日本和东亚新兴工业化国家）竭力“使价格失真”以便为经济扩张提供有效的动力。^⑥

关于中国市场的起源

中国的市场发展曾遭到解放后“不断革命论”思想的严重束缚，市场被认为是资本主义的标志而被试图以一种新的理念和经济体制替代。因此在50年代“生产资料公有化运动”中，劳动力市场、金融和产权市场以及与国际市场的联接都被抛弃了。在一系列群众批判运动中培植出了割资本主义“尾巴”的观念（即，一些自发的商业传统，如农村市场上土地继承权买卖，或者物物交换贸易）。许多传统上与市场相关的因素，如对个人利益最大化的追求，或是针对商业贤能统治的社会分层体系，都被有意地根绝并被代之以综合性的官僚机器运作下的计划体制。虽然通常认为中国向中央计划机制转变的过程不如前苏联和东欧国家那样广泛而彻底（例如，中国计划内的商品从未超过600种，其中只有200种受到详尽地控制，而前苏联计划内商品超过了60000种）^②，但中国在意识形态转型方面的举措却比多数社会主义兄弟国家更加强烈。尽管计划处于相对低级状态，对市场的压制却更为专致而激烈，正如下表所示：

·市场压抑 (1952-1978)

| | 增加 | 减少 |
|------|------|-----------------------|
| 人 口 | 67% | |
| 消 费 | 130% | |
| 商业机构 | | 77% (550万个 -120万个) |

| | | |
|----------------|--------------------|-----------------------|
| 商业员工 | | 36% (950万人 -600万人) |
| 每一个商业机构接待的平均人数 | | |
| 零售业 | 567% (137人-914人) | |
| 餐饮业 | 1111% (678人-8189人) | |
| 其它服务 | 191% (587人-1711人) | |

其结果是一种“产品”经济而不是商品经济，价格由中央计划根据劳动价值理论而不是市场供需规律所确定。规划再分配的中心机构是国务院，其中中央计划委员会、商业部（Ministry of Commerce）、物资部以及粮食部都通过各自的地方分支发挥重要作用。改革前，所有的商务都是由国家通过由批发站、国营零售商店网络和贸易公司组成的三级分配系统所垄断。在零售这一层上，趋势是由大型国营商店逐渐取代小型的零售商店。整个市场不仅是分层的而且是分割开的，不是从地理上而是从管理上分开（例如，商业部主要负责城市的市场，而农村的市场则由农村供销合作社来管理）。同时意识形态上对于“自力更生”的重视也通过户自制度从组织机构上得以加强（例如，居民被永久性分隔为经济上自给自足的城市单位和农村公社）。生产者不是为了满足市场需求而是为了完成计划定额而生产，同时，他们又受到供应的限制，这就形成了一个“卖方市场”，也就是农产品和消费产品的制度性短缺，也因此增加了单位的重要性和开辟非正规政治供给渠道的需要。

在已经辛辛苦苦地扫除了市场的罗网之后，中国为什么又不顾其意识形态上的同情者（如霍查的阿尔巴尼亚、金日成的朝鲜人民民主主义共和国、西方的左翼分子如查尔斯·贝特尔海姆 Charles Bettelheim 或威廉·欣顿 William Hinton）的不满，决定在

改革期间允许市场的再度复兴？其原因与其说是“计划失败”不如说是广义上的政治失败。这就是说，这一决策并不仅仅依据于经济标准。事实上根据合理客观的经济估算，1952—1978年间中国的经济以相当可观的年均5—6%的速度增长。^⑧经济和政治的因素同时起了作用。知识界普遍认为建立在指令性计划基础上的经济体系将会产生一定的缺陷——例如加大满足需求的难度或是延后革新——而解决这些缺陷的捷径就是应用市场机制。这可以追溯到中国大跃进后痛苦的再思索时期，如孙冶方这样的经济学家重新关注起价值规律。这种经济上的再思考在一些重要的政治人物如陈云、刘少奇和邓小平中得到反响，他们愿意先在诸如农贸集市这类小的举措上进行试验，以单个家庭为基础制定产量限额以及“三自一包”，这在文化大革命期间红卫兵的一些大字报中有所记载。以刘少奇为例，据说他支持引入一种“双轨劳动力体制”，就是使工会化的全职工保有“父辈”工作的同时引入兼职和临时工的劳动力市场，引入研究兼教学的“双轨学校体制”，扩大将利润作为经济效率标志的应用，将薪级标准与劳动生产率相衔接，甚至引入消费者调查及股票市场。^⑨当红卫兵在小报上断章取义地对这些支持性的批注进行耸人听闻的夸张时，似乎能表明60年代早期那些“修正主义”分子正是80年代改革发起者们的先驱。

有这样的思想并不足以解释为什么它们在遭受到强烈压制之后依然能实现政治复苏，使它们之被采用成为可能的政治气候来源于文化大革命结束之后形成的共识，即对纯粹社会主义的追求进入了死胡同，持续的对不同意见的群众性批判运动导致的不是意见分歧而是诸如宗派间的吹毛求疵、唯唯诺诺或心理上的“僵化”[盲目化]。^⑩在政治和文化上要求变革的潜流并不小于经济上的要求，虽然不是全体一致的意见，但也从最基层一直延伸到最高的政治层面，自然也包括那些政治领导人（以邓小平为首）。

他们在文化大革命中曾遭受公开批判，并被下放劳改。这些干部们在“四人帮”倒台之后，在胡耀邦主持下的中共组织部帮助下恢复原职。他们组成了“改革派”的核心力量，与华国锋为首的“凡是派”分割开来。“改革派”主张理论上更大的变通性，提倡实用主义，并且在党的十一届三中全会上支持恢复邓小平的领导地位。一旦重新掌舵，改革联盟就需要一种明确的新政策以便区别于自称为毛泽东路线继承者的华国锋派。这就导致了早期的“思想解放”，以及对新思维的探求。市场化的提议在这时也第一次登台亮相。总之，在市场复兴这一问题上，政治动机多于经济原因，尤其是为了取得地方领导人的支持。

虽然坚冰至此被“修正主义”先驱们所打破，但从这一时期改革领导人的公开言辞来看，他们的动机很大程度上应归属于当时席卷全球政治经济的撒切尔和里根式的自由放任政策的潮流，而不是填平国际政治经济鸿沟。这从中国共产党领导层对东亚新兴工业化国家的向往来说是矛盾的，而且中国长期有干预经济的传统。但他们理解中国的客观形势需要政治上的放手而不是干预；他们意识到市场机制应具有其内在的“规律”。正如薛暮桥在80年代初期发表的一篇很有影响的文章中所说：“而且如果这些机制得以实施，也仅仅只是配套措施的一部分，就像刚买来的计算机所附带的使用手册。”针对市场机制将会带来什么后果的疑惑，改革者们用类似“勇于创新”和“解放思想”等口号去解释。（如果他们对于这种新机制会带来什么有更细致的了解，他们就很难在意识形态上自圆其说）。但是在引进市场机制过程中所表现出来的渐进主义和机会主义仍旧反映出了他们的疑惑。然而其主要因为市场能够满足受到限制的需求量（从而提供了非常高的初始利润余地 [initial profit margins]），市场化的成功大大超出了政治发起者们的梦想。市场重心发生了三个阶段的转移：开始是在农村，导致了1979年到1983年间平均8-10%的

增长率。随着1984年中国共产党实施了“经济结构改革的决定”，“产品经济”正式被“商品经济”所代替。改革的重心也就转移到了农村轻工业上，吸收了从土地上解放出来的劳动力。这些乡镇企业成为新的市场驱动力，其产量占国家经济总产量的比例从1983年的26.65%上升到1993年的58.6%。而国有企业在国民生产总值中的比例从1979年的79%下降到了1993年的41.4%。物价改革也在分阶段地进行，开始于一种“双轨制”物价体系。在第三个阶段，出口（进口）的高速增长成为中国经济发展新的发动机：出口部门的表现超出了其它经济部门，占GDP的比重也从1979年的5.31%提高到了1993年的18.76%。

总的来说，三中全会后市场成为经济的潜在推动力，随着市场重心的转移，改革的矛头也相应发生变化。

两种市场化方式的相对功效——渐进的二元主义和“大棒”政策相比——触发了经济上的一场大论战。到目前为止，多数人似乎倾向于渐进主义：因为自1978年以来中国实际的GDP保持了年均9%的增长率，接近于二战后日本、韩国和台湾地区的增长率，而前苏联和东欧人民共和国在经济上的下跌则类似于当年经济大萧条时期的情况。休克疗法几乎没产生任何“疗效”，却导致了长时期的“休克”。在前苏联，1991年实际GDP下降了13%，1992年下降了19%，1993年下降了12%，1994年下降了15%。在中东欧，平均GDP在1991年下降了11.1%，1992年下降了11.3%，1993年下降了6.1%，1994年下降了3.8%。到1996年为止，在29个经济转型的国家中，只有一个国家（即波兰）重新达到了1989年的水平，而6个国家仍然经历着负增长。虽然休克疗法的捍卫者不得不承认中国的经验是相当成功的，但他们试图说明这种成功并不是由于措施自身的优越性，而是一些特定的参量因素作用的结果。他们指出改革前中国

经济的起点比欧洲那些人民共和国的起点低得多（因此从“相对落后的优势”中受益）。中国80%的劳动力仍旧束缚于传统且就“极度低效”的农业；对于农业和劳力密集型的轻工业，改革政策实施起来要比资本密集型的重工业容易得多。^⑩而且，不像前苏联和许多东欧国家经济，中国不存在“货币抑制”（monetary overhang）（即受抑制的通货膨胀）。^⑪虽然这种观点不能完全为休克疗法开脱罪责，但其拥护者的某些观点还是值得考虑的。一是过程还没有结束：中国在劳动密集型工业改革上稳步前进但回避了最难解决的问题（如国有企业问题）的事实并不意味着中国已经解决了那些问题。再者，中国的经济增长不能被用来掩盖严重的问题；例如，虽然价格的双轨制为那些改革较缓慢的部分提供了某种缓冲，但同时也确实培植出了某种形式的腐败，十分突出的是从国家供应的固定价格渠道转向自由市场过程中套利。拒绝私有化的后果是模糊了政治领导人和企业家之间的界限，从而导致了关系网、裙带关系和利用双轨制价格体系寻租行为（rent-seeking）的增多。

自1978年以来的政治市场化的成果是显著的。经过一步步措施（偶尔一些失策），对价格的限制已经放宽：到1988年为止，只有30%的零售采用计划价格，甚至国有企业60%的供销也以市场价进行；^⑫到1993年为止，工业产品中以国家规定价格通过计划分配的百分比已下降到只有7%（按数量计算）。消费产品价格的放宽为先前受到抑制的轻工业的发展提供了强大的动力（80年代初边际利润率 [Profit margins] 平均为30%）；促使卖方市场转为买方市场：消费品的零售总额提高了将近2000%（从1265亿元提高到24474亿元人民币），同时工业容量的总使用率下降到了60%（意味着中国经济还有40%的过剩能力）。市场的急剧膨胀（加上其它因素，如就业自由化）已逐步降低了单位的重要性，零售业也越来越商业化。这样形成了两层化的市

场，上层是仍旧由政治控制的“大型展示柜”，（即由地方政府创办的大型、高档的百货商店、商城和其它大型商业中心，以展示政府的政绩），下层是一些自发的、没有组织的、未规范化的“小型游击队”（即大量的小商店、小商品零售商和摊贩）；有时没有营业执照甚至没有固定的营业场所。^⑥

商业的发展

| | 1952年 | 1978年 | 1996年 |
|--------|-------|-----------|------------|
| 商业机构 | 550万个 | 123万个 | 1599万个 |
| 国家 | | 36.2% | 4.1% |
| 集体 | | 49.6% | 7.2% |
| 个人 | | 14.2% | 87.1% |
| 其它 | | 0 | 1.6% |
| 劳动力 | | | |
| 国家 | | 62.8% | 21.5% |
| 集体 | | 32.8% | 17.1% |
| 个人 | | 4.3% | 55.4% |
| 其它 | | 0 | 6.0% |
| 零售消费品额 | | 1265亿元人民币 | 24774亿元人民币 |
| 国家 | | 54.6% | 27.2% |
| 集体 | | 43.3% | 18.4% |
| 个人 | | 0.1% | 32.0% |
| 其它 | | 2.0% | 22.4% |

目前状况及未来前景

到目前为止，政治市场化总的来说较好地服务于中华人民共和国的政治体系之中，虽然一些没有预料到的后果和挑战随着经济的持续增长日益突出。为了研究起见，把政府在促进市场化过程中的作用分为三个方面。第一：市场规范是市场化的一个必要的伴随物，尤其在一个缺乏市场经验的体系中。第二：虽然领导层目前已认识到了它存在的问题并且也采取了一些有希望的初步措施，但是仍需要进一步澄清产权。第三：政府参与是组织有效的工业政策以实现特定的国家利益的基础。

市场规范化

规范化首先对于防止消费者的欺诈行为或垄断权力的滥用，以及提高产品质量的监控是相当必要的，而且它也使社会为公众自辩而影响市场结果成为可能（例如环境的保护）。广义来说，市场规范通过建立合法性及确保公正性有助于社会接受市场结果。从目前和可预见的将来看，市场规范中的三个方面在政治上较为突出：制定政策（也就是说，阐明和实施一个新的适应于市场的法规），市场整合（即取消进入市场的壁垒），和避免各种形式的市场失败。

从市场化被引入到几乎是法律真空的速度来看，市场运行得出奇的好。但犯罪和腐败确实是一个严重的问题。自从改革实施以来，已经进行了几次严厉的打击，但从长远的角度来看，也许更加有效的办法是制定一部积极的、为大众所知的刑法，并且使合理的自治的司法体系制度化。腐败的形式多种多样，从小规模的寻租（rent-seeking）到影响很广的腐败，所以笼统地下结论十分困难而且可能也较草率。虽然腐败实际上并不是市场失败的一种形式，但是随着市场化的不断深入，由于“对外开放”

从官僚机构上开辟捷径的频繁需求以及无所不在的金钱效力，腐败看来越来越严重。“老百姓”对腐败十分怨恨，将之视为官场的一种特权；而且如果不能更有效地减少腐败，将会产生对整个改革努力的指责。迄今为止，官方的反腐败措施含有打击和警戒两方面（例如陈希同）；这些最多只有短期效应，并且可能还致使法制改革减慢（更不用提“人权”问题）。一种可行方案是引介一个准独立权力机构，类似于非常成功并被广为效仿的香港反腐败独立委员会（Independent Commission against Corruption）；几个省的检察部门已经朝着这个方向采取了初步措施。然而，即使是第十流的国家反贪污机构也首先需要对贪污的性质作出更明确的定义。贪污必须与政策革新、改革以及善意的官僚捷径区分开来，为此需要将政府行政官员和企业家区分开来。这就需要进一步明确产权和利益冲突的概念（将在下文探讨）。

自1978年以来，中央权力向地方政府机构的分散及下放——这是中国改革的重要标志——导致了“地方保护主义”和市场的地方割据。不管是完全非法或仅仅是保护其幼稚工业免受管辖范围以外企业的竞争，地方政府及其制定和实施法规的法律机关致力于培植地方经济的发展。虽然地方企业本身并不具备在其行政区域以外拓展市场的能力，但它们却能从地方保护主义中受益。同时国际市场也被以行政手段同地方市场割裂开来；虽然外商直接投资企业已经成为经济发展的主要动力，并为中国提供了1900万个就业机会，但中国近50%的进出口由外资企业经营，经济特区被隔绝开来以至于许多“在中国制造”的产品在本国却买不到。从行政上将城乡两个市场分为两个管辖范围（商业部、内贸部与农村合作社），是城乡收入差距加大的部分原因。

地区保护主义深深地植根于中国的政治文化，可以一直追溯到毛泽东对自力更生的强调和文化大革命时期提倡的自给自足。90年代初期，朝市场整合方向的最初尝试是试图用国税制取代

地区特殊的收税方式，并且将银行系统整合为几家全国性多功能的国家银行体系。最近的改革带来了一种新的方案，即通过合并和收购促进市场整合。虽然合并的目的是提高企业的效率并组成能在国际竞争中生存的企业，但同时也有助于打破地区的分裂。通过国际贸易区的不断扩大以及按照日本株式会社模式建立大型贸易公司，国外市场和国内市场的分裂将在一定程度上得以缓解，虽然最终的解决方案是用一种“国家政策”取代所有的经济特区。建立新的交通干线和完善的基础设施网络——据说在2000年前新投资1万亿美元（投资渠道尚不明确）——将十分有助于市场的整合。

市场失败有多种类型，从外部性（externalities）看，如从空气污染（虽然环境污染几乎不能算是市场经济所独有的），到离岸流动资本（offshore flight capital），中国在市场改革过程中经历了很多这类事情。而在近期最应优先考虑的似乎是失业、不均和权威渗漏（authority leakage）。

失业和下岗的问题在改革期间呈波浪状出现，第一次是在1979年下乡知青回城时期，第二次是在1986年以后的经济萧条时期，第三次开始于1995年的国有企业改革。中国共产党十五大通过了工业改组方案后，这个问题似乎显得越发严峻（当然，还得决定于这些改革实施的力度）。根据最近的报道，到1997年年中，登记的失业人数为556万人；到1997年年底为止，“下岗”职工达1100万人，好几个月未能领到工资的“困难”职工有1190万人。^②迄今为止中国一直通过将失业职工吸纳到第三产业中去（如小商人、补鞋匠等）来应付失业问题，但这个行业正在变得饱和，因此国家现在必须投资于一个更加合适的职工再培训和就业的网络，当然还要建立一个全国性的社会保障安全网络。

虽然 Nee 曾经乐观地支持 Szelenyi 的预测，认为市场可以缓

和由重新分配机制引起的结构上的不平均，但后来他从原有的立场上后撤，转而同意了绝大多数观察家的观点，认为市场化带来的是更多的而不是更少的经济不平均。^①看似矛盾的是，尽管20年前中国拥有世界贫困人口的20%而现在只有5%，国家内部的相对收入差距却扩大了。出于对毛泽东时期过分“平均主义”（“吃大锅饭”）的回应，邓小平甚至提议让部分人先富起来以便给其他人树立榜样（示范效应）。虽然在效率和生活水平上都已经有了广泛的提高，但不平等现象还是比较严重的：到1996年为止，有650万人生活在贫困线以下。^②城乡间的收入差距在1983年时曾经一度减少，但在1985年后又开始扩大；到1990年时已经扩大到了60年代中期的水平；世界银行最近的一份研究报告指出，中国城乡间的收入差距比亚洲其他低收入国家大得多，甚至比亚洲中等收入国家的差距还略高一点。^③如果与毛泽东时代对平等的理解相比，这种收入差距在政治上是危险的，尤其是任何不当分配被认为是建立在政治“门路”而不是功绩的基础上。不过虽然问题很严重，但还没到危急的地步，因为收入差距存在于地区之间，所以不易发作（虽然地区内差距也逐渐显露，尤其在私营企业）。^④当局也已经采取了一些补救措施，例如在1994年指示各省设立一个最低工资线；到1996年为止政府每年在贫困补助上支出120多亿美元。其它正在考虑的改革包括：建立一个集中的收税机构（这也将有助于市场的整合），完善累进收入税以及对避税和欺诈的更令人信服的管辖。

权威渗漏与其说是严格意义上的市场失败，不如说是一开始就成为改革特点之一的非中央化不经意的政治后果。从西方政治发展理论学家的角度来看，权威的分裂多多少少是经济市场化的一种不可避免的伴生物。最近，一些学者令人震惊地将权威渗漏问题与1989年至1991年欧洲共产主义政权垮台联系了起来。^⑤从市场发展的角度来看（这是本文唯一关心的），只有当达到某

一点，即权威渗漏危及到了政府在确定产权和调节市场功能上的威信时才成为一种内在的机能失调。中国是否已经达到了这一阶段？改革期间财政支配的累积损失是相当显著的：中央占财政总收入的比例从70年代50%下降到80年代初期的30%，直到1992年的14%。^①值得一提的是，中央在处理诸如官员腐败或农村涌向城市的移民潮等问题上显得力不从心。原有计划机制的衰退速度似乎超过了新的市场调节机制的建立速度。然而这类问题还是应该从相对的角度来看，与其他处于同等发展阶段的国家相比，中国社会文化的凝聚力以及经济的能力还是给人留下了深刻的印象。

澄清产权

除非产权——包括使用资产、同意或拒绝他人使用资产、从资产上获得收入以及出让资产——得到足够的确认，市场不可能发展。一般认为目前在中国产权尚未十分明晰，这样就使官员和经理可以掌握原属国家的国有企业利润，例如将企业利润转移到工资里去，或转移到他们控制下的非国有企业中去。对产权的表述在意识形态上是相当敏感的，因为生产方式的公有制长期以来被认为是社会主义的一个明确标准，而当另一个角逐者——中央计划——随着市场的发展其重要性逐渐减弱时，作为最后一个经济试金石公有制似乎变得越发重要。^②有一种感觉认为私有化会对国家的意识形态地位构成挑战，并且会削弱中国共产党“领导地位”的合法性。这样，没有私有化的市场化就形成了“有中国特色的社会主义”，也就是说，市场的主要参加者是党和国家的下层单位。即使是那些通常被称为“非国有成分”（即乡镇企业）的经济单位实际上也包括国家代理成分，因为虽然这些企业完全依赖于市场，但它们归集体所有，其经济管理也受到地方政府官员的密切监督。^③从市场理论来看，这就意味着它们的产权尚未明确；它们既是独立的行为体又隶属于某些上级行政集团，

由此导致了利益的冲突。它们生产并在市场上交换的资产并不是“它们”的资产，而是属于一个更大更富有的实体，这样就降低了亏损的风险（也就是说，存在一种促进者以支持工业的发展）。例如，40年代后期日本的机械工业在打入出口市场方面出现困难，他们查明钢铁成本是一个主要障碍。钢铁企业接着把钢铁成本高归因于煤炭的高价格，煤炭主要是在日本开采或从国外进口。一两个来源的成本都很高。因此，在1949年通产省建立了六个公私联合的审议机构——工业合理化委员会，由工业行会、各行业的主要企业及政府官员的代表组成。他们达成协议：（1）决定新的煤炭价格，以使钢铁工业能够在出口上具备竞争力；（2）煤炭部门同意投资400亿日元以使煤炭生产合理化，只要钢铁公司同意以新的价格（比通常价格低18%）购买他们的煤炭；（3）钢铁和煤炭部门在钢铁公司购买煤炭时的目标价格上达成了一致意见；（4）钢铁部门承诺投资420亿日元以使钢铁生产合理化。这些政策最终把日本推向了世界钢铁出口的前列。

在当今国际市场竞争不完善（imperfect competition）、科技日新月异条件下，根据发展潜力为产业定位能够赢得长远的经济利益。由于许多诸如“朝阳产业”的回报利润不断提高，目前市场的信号已不能精确地指示其未来盈利性（potential profitability），不能尽早打入具有快速发展潜力的产业意味着以后进入时要付出更高的代价，因此当资本市场未能给高速发展的产业提供足够的资金时，政府恰当地介入以将投资导向这些产业是有益的。一旦这类产业在国内市场发展达到饱和状态时，它们还能从那些当地政府没有这样做的外国市场上抢占份额，然而对工业政策还是存在争议，因为在引导市场偏向某一特定目标时可能会破坏市场本身选择机制的客观性，因而导致从市场倒退为政治指令，这意味着犯错误的风险和丧失政治可信度的后果。但无论如何，中国已明确决定采取工业政策。

从某种意义上说，中国在计划经济中曾经执行过的“原始社会积累”的 Preobrazhensky 模式或“剪刀”政策（即：控制农产品相对于工业产品的价格，从而从农村抽取资金投资到城市的工业中去），其实就是工业政策的一个早期形式。自改革开放以来，尽管与外币兑换控制权的分散化相协调变得越来越困难，中国采取的新重商主义贸易和投资政策已成为国家的一种工业政策。正如上文所述，权力的分散化、权威渗漏和利益的冲突，妨碍了中央着手实行协调工业政策的能力，近来艰难的国企改革也显示出这个突出的问题。权力的非中央化使工业的发展分隔为无数的地方工业，每个工业都遵行当地的工业政策，甚至不惜以国家经济为代价。低风险系数和官僚机构投资决策上的攀比风导致了工业过剩现象，中央丧失了从制度上对创建新工业的约束能力。这就导致了无止境的重建、资源的无效分配和大量的浪费。换句话说，中国需要在制度上找到能掌控工业容量和发展动力之间的困境的方案：动力需要分散化和多样化，而这恰恰会削弱中央的控制能力。

结 论

关于政治市场化的性质和势头还存在许多不确定性，需要进一步加以研究。有人视之为“揽子交易”，就像一艘无法轻易弃舟登陆的巡航舰（与出租车不同）；另一些人将之视为一种特为政治利益而设的政治产物。从某种意义上说，中国的政治市场化兼具了两者。当然在改革领导者的眼中看来似乎应该是前者——他们对此并没有经验也未曾检验过（buy a pig in poke），面临着来自意识形态和实践中的不确定性的巨大风险；他们试图通过渐进进化前进和必要时后退的方式减少这种风险。但在许多负责贯彻政策的领导干部和毛遂自荐的企业家的眼中看来，新的改革也是

一种机遇，可以创造性地去解释并最大限度地加以利用，既有利于国家又有利于他们自身的利益。

毫无疑问，中国的政治市场化总体上是相当成功的。中国市场是全球最有活力的市场之一，国际跨国公司都竞相打入这个市场。这与其它前社会主义共和国的失败及第三世界发展中国家采取的艰难尝试形成了十分鲜明的对比。生活水平迅速提高而且影响深远。尽管确实存在一些外部问题，如最近才被置于中央控制之下的商业恶性循环，普遍的腐败，但由市场化这股浪潮带来的经济发展仍在继续地稳步前进。同时政府也可以为此而立“软性”预算限度 (soft budget constraints)，同时也降低了对长远发展的责任感。

国有企业正规的产权改革就这样蹒跚地进行着，一方面受到维护体制意识形态完整性的管理者的密切关注，另一方面又受到与之相对抗的从分析的角度看问题的经济学家们的注意。虽然在西方展开了有关国有企业是否确实如此糟糕的争论。(例如，就总体要素生产率 (TFP) 而言)，在中国的经济学家中却并没有这类争论。⑧但由于在现代西方有限责任公司中也存在所有制和管理之间的分离，而且乡镇企业也很难完全脱离乡政府的控制，所以有人提出所有权的不明确并不足以解释国有企业的失败。他们对休克疗法的捍卫者的一些观点加以附和，指出国有企业已被强行纳入了缺乏比较优势的重工业生产，并承担了比非国有企业更沉重的税务和社会福利的责任 (因此应该对它们的亏损予以原谅)。⑨其他一些通常与行会有联系的经济学家认为，企业管理的民主化是确保产权明晰化，为实际生产者提供动力的必要条件。

自从1993年秋季中国共产党十四届三中全会通过了“关于建立社会主义市场经济的若干问题的决定”以来，官方政策已采用了“现代企业制度”并通过资产评估和发行股票明晰产权，但

控股权掌握在国家手中。这种“公司化”意味着部分名义上的而非事实上的私有化；由于私有制将危及社会主义制度，所以私人股东能够获得产权但却没有使用权。劳动无疑是一种生产要素但不是享有合法经营权的附加值的唯一来源（如经典马克思主义理论所宣称的那样）。1996年前后“公司化”的进展缓慢；公司化企业多数是亏损的由地方政府管理的较小的国有企业；因此十五大改革提案的一个关键就是在30多万家小企业中引入股份制；不是通过股票交易而是向职工发行股份——即所谓的“股份合作制”，由此管理者可以从职工中积累资金。虽然1998年十五大和九届人大实施改革之后，公司合并、公司化和公司破产确实似乎加速了，但在一些地区（如东北）却由于无法承受不断增加的失业而陷入了困境；因为亚洲金融危机造成的出口和外国（或香港）直接投资的减少，改革进一步复杂化了。

明晰产权的必然后果是“依法治国（rule of law）”的延伸。然而不断深入的改革置法律体系于一种持久的波动状态。官员们不断地起草法律法规，并成立机构去贯彻和实施。改革往往开始是在法律的界限之外运作，而只是在事后才成为合法；因此地方官员常常从上级领导那里寻求支持以增强他们最初行动的合法性。在中国还有一个长期存在的趋势，即不同所有制的企业运作时运用不同的法律和法规。从民主的角度来看，令人鼓舞的是，全国人民代表大会及地方各级人民代表大会在立法中发挥了更活跃的作用，但同时也导致了司法上的混乱，因此使设立一系列的上诉法院成为必需。总的来说，这个过程即使不是平静或简单的，但也可以说是稳定的。

虽然合资企业和其它外商直接投资企业显然是受到保护的，经常在特地为此目的而设的经济特区下享有优惠，但在论及乡镇企业及私营企业（或个体户）的产权问题时，在公开讲述和立法方面都做得很不够。乡村企业属于镇、乡和私人所有，城镇企业

属于城镇集体所有，村庄企业属于村庄集体所有，等等。^②受忽视的部分原因是因为这种“非国有成分”在经济上比较繁荣，另一个原因可能与出于意识形态的差别待遇有关——两者在中国宪法中都被定义为所有制的低级形式。如何解决这种政治上较为敏感的问题无疑是中国的内部事务，但将非国有成分包括在法律条文中将十分有益，以使法制体系更加清晰和完整，从而更恰当地抑制腐败。

注 释

① Lance Gore, "Structuring the Economy: The Institutional Foundation of China's Post-Mao Hypergrowth" (Hong Kong: Oxford University Press, 1998).

② P. T. Bauer, "Dissent on Development: Studies and Debates in Developmental Economics" (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1972); Deepak Lal, "The Poverty of 'Developmental Economics'" (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1985).

③ Kiran Aziz Chaudhry, "The Myths of the Market and the Common History of Late Developers," *Politics and Society* vol. 21, no. 3 (September 1993), pp. 245-274; Frederick C. Deyo, ed., "The Political Economy of the New Asian Industrialism" (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1987); Alice Amsden, "Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialism" (Oxford: Oxford University Press, 1989).

④ Robert Gilpin, "The Political Economy of International Relations" (Princeton: Princeton University Press, 1987), p. 19.

- ⑤ Karl Polanyi, "The Great Transformation" (Boston: Beacon Press, 1957 edition).
- ⑥ Alice Amsden, "Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialisation" (New York: Oxford University Press, 1989).
- ⑦ Naughton, "Growing Out of the Plan," pp. 41-42.
- ⑧ Carl Riskin, "China's Political Economy" (New York: Oxford University Press, 1987).
- ⑨ Lowell Dittmer, "Liu Shaoqi and the Chinese Cultural Revolution" (Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1998; 2nd edition).
- ⑩ Lowell Dittmer, "China's Continuous Revolution" (Berkeley: University of California Press, 1987).
- ⑪ IMF, "World Economic Outlook: October 1995" (Washington, D. C.: International Monetary Fund, 1995).
- ⑫ Wing Thye Woo, "Why China Grew Despite the Failure of State Enterprise Reform: The Case Against the New Wisdom of 'Lessons from China,'" unpub. paper, Economics Department, University of California at Davis, September 1996; Gary Jefferson, and Thomas Rawski, "How Industrial Reform Worked in China: The Role of Innovation, Competition and Property Rights," World Bank Research Observer, Annual Conference Supplement (1994), pp. 129-156; Justin Y. Lin, Cai Fang, and Li Zhou "The Lessons of China's Transition to a Market Economy," Cato Journal, vol. 16, no. 2 (Fall 1996), pp. 201-231.
- ⑬ Ronald I. McKinnon, Anders Åslund, and Jacek Rostowski, "Gradual versus Rapid Liberalization in Socialist Economies:

The Problems of Macroeconomic Control," World Bank Research Observer (Annual Conference on Development Economics), 1993.

⑭林：《中国向市场经济转型中的教训》。

⑮这类小角色的团体一直在增加，并预计还会继续增加以吸收因工业改组产生的失业者：1978年每个商业机构有6.2

人，1992年下降为2.8人（见表1）。

⑯例如，1993年通过的《中共中央关于建立社会主义市场经济的若干问题的决定》中将“明确的产权关系”视为“现代企业制度”的首要的“基本特征”。

⑰Brian Levy, "How Can States Foster Markets?", *Finance and Development*, Vol. 34, no. 3 (September 1997), pp. 21-24.

⑱Vito Tanzi, "Corruption, Governmental Activities, and Markets," *Finance and Development*, vol. 31, no. 4 (December 1995), pp. 24-27.

⑲Christine Wong, "China's Economy: The Limits of Gradualist Reform," in William A. Joseph, ed., *China briefing* (Boulder: Westview Press, 1994); Jiang and Hall, "Local Corporatism" (1996).

⑳Michel Borinin, "Perspectives on Social Stability after the Fifteenth Party Congress".

㉑David Stark and Victor Nee, "Toward an Institutional Analysis of State Socialism," in Nee and Stark, eds., *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe* (Stanford: Stanford University Press, 1989), pp. 1-32; Victor Nee, "Market Transition and Societal Transformation in Reforming State Socialism," *Annual Re-*

view of Sociology, vol. 22 (Annual, 1996), pp. 401 - 436. 尼 (Nee) 认为市场会造成不同的不平等 (即, 不同的富人, 不同的穷人), 虽然即使对这种较温和的观点的论据也是含糊的。

②根据国家统计局统计, 从 1986 年到 1992 年, 国有企业职工的人均年收入从 2633 元提高到了 3594 元 (36.5%), 而城镇个体工人的年收入增长了 139.1%, 从 2484 元增长到了 5915 元。但是由于企业不景气的经济状况, 超过一百万的国有企业退休职工只获得很少的或者根本没有获得任何退休金; 而在 1996 年约有四百万的国有企业职工没有领到全额工资。刘国立: 《市场化中的政治: 不平等和效率》。

③刘, 同上书。根据李鹏所说, 城市可支配收入平均为 5170 元, 农村仅为 2090 元。

④例如, 1992 年世界银行调查发现, 中国南方城市的家庭支出比北方的家庭高 75%; 根据英文《中国日报》(China Daily), 1996 年上海平均年收入为 9000 元, 而山西和江西省只有 3000 元。刘, 同上书。

⑤Victor Nee, "Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China" Administrative Science Quarterly, vol. 37, no. 1 (March 1992); pp. 1-27; Andrew G. Walder, "The Decline of Communist Power: Elements of a Theory of Institutional Change," Theory and Society, 23 (1994), pp. 297-323.

⑥王绍光: 《中国中央和地方的财政政策》, 载贾浩, 林志民主编: 《变动中的中国中央和地方关系: 改革和国家能力》。Andrew Walder, "The Varieties of Public Enterprise

in China," World Bank, 1994, as cited in Jefferson and Rawski, "How Industrial Reform,"

⑳到1993年为止, 直接由中央支配的工业产品仅占7%。金登建, 金斯利·海恩斯: 《秩序和混乱边缘的经济转型: 中国的二元主义和主导部门方式》。相关的一个政治区分标准是, 社会主义市场是在共产党的领导之下。

㉑ Andrew G. Walder, "Local Government as Industrial Firms: An Organizational Analysis of China's Transitional Economy," *American Journal of Sociology*, vol. 101, no. 2 (September 1995), pp. 263-301.

㉒例如杰斐逊和罗斯基(1994年)发现“国有企业有所改善”, 包括总体要素生产率(TFP)的稳步提高: 林, 方和周(1996年)表示同意。吴却从另一方面引入了“一个发展统计试验”, 认为在1979年至1984年间, 处于十年“文化大革命”后的恢复期, 总体要素生产率有了相当的(尽管不是惊人的)提高, 但是1985年至1993年间, 工厂总体生产力又突然下降。Wing Thye Woo, "China's Economic Growth: Sources and Prospects," Working Paper no. 96-08, Economics Department, University of California at Davis, 1996; Richard Y. C. Wang, "China's Economic Reform: The Next Step," *Contemporary Economic Policy*, vol. 13, no. 1 (January 1995), pp. 18-27.

㉓见玉绍光: 《公有制和市场经济的共存: 在中国的大论战》。

㉔详见崔之元: 《中国往何处去? 中国改革中关于产权的论述》。

㉕ Shianhe Jiang and Richard H. Hall, "Local Corporatism and

Rural Enterprises in China's Reform," *Organization Studies*, vol. 17, no. 6 (1996), pp. 929-952.