

中国体制的性质和福利国家的形成

——评黄宗智《国营公司与中国发展经验：“国家资本主义”还是“社会主义市场经济”？》

■ 伊万·塞勒尼

[内容提要]1978年改革开放以来中国经济发展的驱动力是当下激烈学术论辩的话题。一些学者强调私有企业的创业精神；另一些则认为中国经济增长的引擎是中央和地方政府及公共经济部门。本文认为，第一个十年中国的改革是由企业家创业引领，20世纪80年代的转型是由底层“自下而上”推动的，自90年代以来的变化则是由国家“自上而下”主导的。通过对公司制企业的私有化和市场化，国有和国有控股企业的收入增加了，但是这些收入的来源是公共经济部门与国家之间的特权关系，因此，国有企业实际上获取的是租金，而不是利润。“重庆模式”用部分的这种租金来提供社会福利并取得很大的成功，但是在市场经济中一个可持续的福利制度应该建立在征自市场收入和利润的税收之上，而不是依赖国有企业的租金。

[关键词]产权 经济整合模式 福利

黄宗智在他的《国营公司与中国发展经验：“国家资本主义”还是“社会主义市场经济”？》一文中再次讨论了引起广泛争议的有关中国体制的性质问题。人们一般都同意1978年以来形成的中国经济是一个混合经济，结合了私有经济和公有经济、市场和再分配。另一方面，人们激烈地争论21世纪初中国的混合经济能否称之为社会主义的——即“社会主义市场经济”——或者应该被看作是某种版本的资本主义——比如“国家资本主义”。黄宗智对此问题提出了一个很有创见的研究路径。

第一，黄宗智挑战了新自由主义的观点。这

种观点把中国经济的强劲增长归因于私有部门的成长和公有产权向私有产权的转化，而黄认为中国在改革开放的第四个十年不仅仍有一个相当大的公有经济，而且这个公有经济是中国发展的驱动力。

第二，黄宗智相信中国经济的成功应归因于公有经济，因为国营公司是利润导向的，并且是与市场整合的。公有经济相对私营经济具有“比较制度优势”，因而更具赢利能力。

第三，尽管公有经济仍大量存在，从社会再分配向市场整合转变造成了不可持续的经济不平等和环境恶化。中国正在放弃其对社会公平

和正义的社会主义承诺,而走向一种“国家资本主义”体制。

第四,然而,如“重庆模式”所显示的,公有经济可以依靠它的“比较制度优势”,如果有适当的政治意愿,公有经济的利润可以用来造福于“广大民众”或“全体人民”,这样中国就可以真正转向“社会主义市场经济”。因此,中国体制的性质是资本主义还是社会主义,取决于公有经济的利润和剩余服务于何种目标。

下面,笔者将逐条来评论黄宗智的上述论点。

一、私有产权与公有产权

黄宗智强调,经过三十年的改革,中国仍有一个庞大而充满活力的公有经济,它是中国经济发展的一个主要动力。

但要定义产权性质并不是那么简单,特别是对中国这样一个“政治挂帅”而且是“共产党”统治的国家。中国共产党明确宣示的政治目标很容易遮蔽产权的性质。在20世纪80年代,私有制得到有限的承认,可以想象那时不少私营企业可能包装成集体企业。除了家庭农场外,乡镇企业无疑是改革开放第一个十年经济成长的驱动力(并且自那时以来一直是重要的经济力量)。戴慕珍(Jean Oi)认为乡镇企业是集体企业,因此它们所发挥的作用可以证明地方政府而非私有企业家是改革成功的基础(Oi, 1992)。另一方面,黄亚生则认为乡镇企业只是冒牌的集体企业,他说,80年代的1200万乡镇企业中只有150万是真正的集体企业,其余的都是私营企业(Huang, 2008: 103)。

90年代私有化成为官方政策,产权问题变得更为混淆。黄亚生认为,许多被归类为“私营”的公司实际上是“公有的”。经济合作与发展组织

(OECD)认为,所有那些股权为“法人”所有的公司是“私营”公司,但黄亚生指出,那些“私有化”了的国有企业的“法人”其大部分或全部可能都是被公共持有的(Huang, 2008: 15-16)。它们实际上可能是公共机构多重和交叉的所有制(这与戴维·斯塔克[David Stark]所说的东欧经济中的“重组产权[recombinant property rights]”相差无几。参见Stark, 1996)。

80年代早期东欧大多数经济学家认为国有企业不可能私有化^①,有些经济学家考虑把公有经济转变为一种“控股公司”,作为改革的第一步,他们打算建立一些国有的商业银行,这些银行可以在投资市场互相竞争并在国有企业公司化后购买它们的股份。如果笔者对黄亚生的理解准确的话,21世纪第一个十年中国的私有化与东欧的这个(从未实现的)设想可能没什么大的差别。

关于中国的产权性质还有另外一个问题,就是在估计私营经济的规模时犯另一个方向的错误。如黄宗智所指出的,入围《财富》500强的61家中国公司中有59家是国营公司。他估计在中央政府,特别是在地方政府控制下的公司首席执行官(CEO)有10万人以上。但是他没有考虑备受争议的这些干部的,或者说高干子弟的财产权利。人们普遍相信那些身居高位的“革命元老”的子弟(其中不少是公共上市公司的经理人员)实际上都非常富有,有些是他们名义上经管之公司的实际所有者。

正因如此,在中国要弄清楚哪些公司实际上是私有的、哪些是公有的,公有经济和私有经济各自创造了百分之几的GDP,以及它们各自对经济成长的贡献是多少,是极其困难的一件事。

毫不奇怪,对这两种经济规模的各种估计也大相径庭。经济合作与发展组织估计在2005年私有经济对工业净产值的贡献率是71.2%;黄亚

生估计(他将所有法人所有都算作“公有”经济)私有经济的贡献率只有 39.8% (Huang, 2008: 16)。黄宗智的估计似乎在两者之间,他认为公有经济贡献了非农业 GDP 的将近一半。

在共产党统治下的中国对产权的界定确实是混淆不清。然而,有两个事实是不容争辩的。首先,直至改革的第二个十年末中国才开始触动城市的公有经济:对国有企业的私有化改革(无论这意味着什么)开始得相当晚(而在苏联解体后的俄罗斯和东欧各国私有化在转型的第一阶段就开始了)。第二,在非农业部门,尽管私营经济的发展是毫无疑问的,但一个相当大的公有经济始终存在,甚至在改革的第四个十年仍是如此。

然而,黄宗智对国有企业的成功,对它们的经济活力和赢利能力,及它们在经济增长中的引擎作用等所持有的乐观主义,并没有得到所有中国观察者的认同。对他这一立场最晚近的挑战来自倪志伟(Victor Nee)和奥珀(Sonja Oppen)(参见 Nee, Oppen, 2012)。倪和奥珀争论说,在中国,资本主义是“自下而上”成长起来的,无数私营企业家推动了中国社会经济制度的转型,并逐渐把效率低下、不能赢利的公有经济淘汰出局。因此,问题是,中国的转型究竟是“自上而下”由中央和地方政府控制的公有经济主导的呢,还是新的资本主义(或者说市场社会主义)在中国是由私有企业的力量“自下而上”地建立起来的?

笔者将把黄亚生作为黄宗智和倪志伟(Victor Nee)之间的仲裁人。黄亚生把改革的第一个十年^②称之为“企业家创业”的十年(Huang, 2008: 50-108),在这个十年,经济转型主要发生在农村并由个体户和乡镇企业所推动。尽管乡镇企业是公有还是私有可以争论,但它显然一开始是一种从家庭农场、从地方涌现出来的新型经济,是小型的和市场导向的工业企业。这与俄罗

斯和中欧的转型策略恰恰相反,在那里,公司制企业的私有化在一开始就列入了改革议程。

因此,为了刻画中国转型的特征,它有别于俄罗斯和中欧放弃社会再分配体制的路径,笔者像倪和奥珀那样,把中国的转型轨迹称之为“自下而上”的,而把俄罗斯和中欧的资本主义称之为“自上而下”地构建起来的(Eyal, et al., 1998: 184; King & Szelenyi, 2005: 213)。

在中国“自下而上”转型的过程中,国家在不触动公有经济的情况下,创造了企业家创新精神可以施展身手的新的空间(通常是有限的)。黄亚生将其称之为“定向的自由主义(directional liberalism)”(Huang, 2008: 34)。这些政策是“定向的”,因为党和国家设定了变革的范围和界限,但它们又是“自由的”,允许“自下而上”的、小规模创业活动。这与在后共产主义的俄罗斯和中欧发生的“自上而下”的做法完全相反,在那里,改革的关键目标是改变公司制企业的财产关系,迅速解除对经济的管制,鼓励小规模创业活动,因为受到来自发达的西方经济的竞争,创业活动正遭受窒息。

中国的转型始于“自下而上”,但在 90 年代变成了“自上而下”,因为当时的经济政策发生了重大的转向(Huang, 2008: 109-74)。权力重新集中于中央,税收收入也重新流向北京,早先对本国私人资本的自由主义呼声降低了,改革的重点转移到公有的公司制企业,不再为小型私人企业创造新的发展空间,这时的政策目标是公司制企业的私有化和推动公有经济与市场的整合。

因此,颇为悖论的是,黄宗智和倪志伟都是对的:他们对中国转型的不同阶段做了理论概括。中国在 1978 年的经济起飞是“自下而上”的,是由底层的创业精神推动的,但是在 90 年代中国的发展转变为“自上而下”的。倪提出的模式很好地刻画了 80 年代的情况,而黄宗智(及黄亚生)

则更准确地抓住了90年代的动力特征。

那么,转型的动力是“自下而上”还是“自上而下”真的那么重要吗?两者的差别确实非同小可(参见 Hamm, et al., 2012,关于大规模私有化和自上而下推行资本主义的成本)。在前苏联和东欧国家,自上而下的转型,对公司制企业迅速和大规模的私有化,导致了大规模的失业,GDP的急剧大幅下降,以及死亡率的跃升,等等。中国改革的相对成功应归因于恰当的改革顺序(从自下而上开始,然后再转为自上而下)。

一些新古典经济学家和新自由主义的政治学家可能太过于急切地相信经济效率来自于“明晰的”“私有财产”权利。倪志伟如果有错的话,就错在这一方面。另一方面,黄宗智(还有戴慕珍[Jean Oi]、魏昂德[Walder])则可能未能充分肯定私有创业精神,特别是小型私有企业,在改革初期推动中国经济转型时的重要作用。

笔者在本文中的第一个论点是:中国的改革在1978年开始时是“自下而上”的。经济成功是由小型的,主要是私人企业推动的。在改革的第二个和第三个十年,改革的重点转移到公司制企业,并开始“自上而下”的推进,一方面对国有公司实行私有化,另一方面对公司的管理体制进行改革(并对外资开放)。从“自下而上”到“自上而下”的结果是好是坏当然可以争论。在黄亚生看来这一变化是负面的,他认为在改革的第三个十年,胡温体制部分地回到了早期的企业家创新模式。因此对黄亚生来说,结论应该是更自由主义和更资本主义的福利国家。而在黄宗智看来,正是这种缺少社会关怀的、过度的市场化把中国推向一条不可持续的、不平等的“国家资本主义”道路。对他来说,出路应该是政治领导人运用市场化的国营公司创造的利润来造福公共利益,从而实现其社会主义的承诺。

二、公有经济的市场整合

黄宗智看来至少有一半接受新古典经济学的论点。他相信有效的经济必须与市场整合。他只是反对新古典经济学关于市场只能在生产要素私有的经济中才能存在的假设,因此市场社会主义具有历史可能性。让笔者来讨论两个问题(并对黄宗智的观点做些修改):公有经济能否与市场整合?与社会再分配相整合的(redistributively integrated)公有经济是否一定和总是低效的?

“市场社会主义”的观点并不新颖,它最早是由奥斯卡·兰格(Oscar Lange)于20世纪30年代提出的(Lange, 1936-1937)。兰格是一个坚定的社会主义者,他对苏联经济的低效率深感失望,他相信如果放弃僵化的中央计划而转为市场整合,可以改变公有经济,使其成为一个有效的经济。

在亚当·斯密的古典经济学中,并不存在这样的问题:向商业社会转型当然是建立私有产权,在这样的社会,经济是由市场通过看不见的手来协调的。对古典马克思主义来说,解决资本主义矛盾的方法也是同样简单的。剥夺剥夺者与用(理性和民主的)中央计划来取代市场的无政府状态当然是相辅相成的。

在兰格的开创性工作之后,人们做过许多尝试,用市场机制来整合公有经济中的企业。这通常会同时受到来自新古典经济理论和马克思主义经济学的怀疑,并在经济政策层面只得到有限的成功。有些新古典经济学家(特别是哈耶克,参见 Hayek, 1944)倾向于认为任何计划(除了自由市场的计划)都是向社会主义爬行,并最终会走向集体经济和“奴役之路”。一些马克思主义者,特别是毛泽东主义者查尔斯·白泰海姆(Charles Bettelheim)(1976),则怀疑用市场取代

计划最终会使财产关系蜕变为私有制,并认为苏联在60年代早期采取的一些市场整合措施是国家资本主义。

那么,不同的财产制度与不同的经济整合模式之间的关系如何呢?在回答这个问题时,笔者将通过科尔奈(Janos Kornai)“软预算约束”的理论(Kornai, 1980)和波兰尼(Karl Polanyi)经济整合模式(modes of economic integration)的理论(Polanyi, 1944; 1957)来尝试笔者的答案。笔者认为,黄宗智不恰当地认定科尔奈的理论是二分法的(a binary theory),即认定科尔奈把公有经济等同于软预算约束(由此暗示私有产权才能确保有效的经济制度),而把私有经济等同于硬预算约束和效率。

这里笔者将对黄宗智对科尔奈的解释做一些修正。

据笔者的解读,科尔奈的立场从《短缺经济学》(1980)到《社会主义制度》(1992)发生了转变。黄宗智的解释更符合他的后一著作。在《短缺经济学》中科尔奈并没有陷于上述的二分法解释。相反,他提供了一种“镜像比较”(mirrored comparison)。“镜像比较”是戴维·斯塔克(David Stark)首创的概念,用以描述科尔奈在70年代和大部分的80年代所使用的比较方法(这里请允许笔者自夸一下,笔者本人自60年代后期以来也运用过这样的方法)(Stark, 1986)。纯粹的集体经济加上运行时的“软预算约束”,会导致周期性的短缺;而纯粹的资本主义经济加上对企业的硬预算约束,会导致周期性的生产过剩。但在资本主义经济中私营企业常常也是软预算约束(Kornai, et al., 2003)。资本主义经济中的软预算约束在某些情况下可能是好的经济政策:比如当银行变得“大到不能倒”时,你就必须注资来救它。许多经济学家(如特别雄辩的保罗·克鲁格曼[Paul Krugman]在《纽约时报》的许多专栏文章)

在2011~2012年敦促德国对希腊和其他南欧国家放松预算约束,让它们的经济回到成长轨道之后再强化预算约束。这与科尔奈在《短缺经济学》中的观点(以及奥列弗·威廉姆森[Oliver Williamson][1986]的市场/科层等级制、交易成本的理论)是一致的。在笔者看来,科尔奈理论的基本看法是,纯粹的经济体制容易导致失败,而混合经济有最大的生存机会。因此《短缺经济学》绝不是“看不见的手”的辩护书;相反,这是批判性政治经济学的经典之作,运用的是镜像比较的方法,而不是从一种自己喜欢的体制出发,简单地对另一种不喜欢的体制做批判分析。

在《短缺经济学》中没有关于协调机制(coordinating mechanisms)的理论,硬约束和软约束是和财产制度而不是和协调机制联系在一起的。科尔奈在他1984年的文章中吸收了波兰尼的经济整合模式的理论(笔者也采用过波兰尼现代经济的理论,参见Konrad & Szelenyi, 1979)。波兰尼对市场 and 再分配的区分,与科尔奈的软预算约束和硬预算约束的概念很相似,都指的是“纯粹类型”。波兰尼也是一个主张混合经济的理论家,因为他不相信一个按单纯整合模式运行的经济是可持续的。因此,他主张在市场失灵的时候(对不受约束的市场来说失灵是无法逃避的)要进行再分配的干预。科尔奈在词语上做了一些变化(他用“协调机制”来代替“经济整合模式”,并把社会主义经济定义为“官僚协调的”[bureaucratically coordinated],而不是“再分配整合的”)。科尔奈的这篇文章是一篇重要力作,因为这篇文章恰当地提出了在所有制和协调机制之间的选择性亲和关系(elective affinity)。私有产权对市场协调更具亲和力,而公有财产更倾向于官僚协调。但是笔者在1984年的讨论中认为在所有制和协调机制之间并不存在简单的因果决定。在产权和整合模式的选择性亲和关系给

定的情况下,一个具有无限变异的混合经济制度是可能的。可以假定混合制度比单纯制度更能适应变化(波兰尼对这一点也很明确)。为什么科尔奈在1984年需要借助波兰尼提出经济协调的概念?因为他在寻找连接产权形式和预算约束性质之间的因果机制。为了扩大再生产而对剩余的再分配(而不是公有制本身)才是导致软预算约束的因果机制。

笔者要承认黄宗智对科尔奈晚期工作的解读是正确的。科尔奈1989年3月在莫斯科做的一个演讲(这是科尔奈2008年书中的第二章)中,他的分析变得僵硬,他确实认为,产权制度和经济协调方式之间的选择是一种“一揽子交易”,如果你想要硬预算约束(和效率)你就必须选择私有产权。科尔奈1989年以后的大多数论说都认为经济选择是一种“套餐”,而不能“自由点菜”。这与他1992年《社会主义制度》的观点和新古典经济学的立场更为一致,而有别于他在《短缺经济学》中所持的古典(而不是“新的”)制度经济学的立场。

现在让笔者反过来谈市场社会主义的可能性。看来这样的立场是合理的,在选择经济政策时确实不可能漫无限制地“自由点菜”,但也同样不会是绝对严格的“套餐”。科尔奈1984年关于“选择性亲和关系”的说法是一个更为准确的描述。如果生产要素是完全或主要公有的,那么这个社会的经济就倾向于官僚协调和由再分配来整合,这个经济面临的主要问题就会是软预算约束和周期性短缺。而生产要素私有的经济就更倾向于市场整合,并通常会有比较硬性的预算约束,这样的经济越接近于其单纯类型,就越容易出现生产过剩。

在说了这么多理论上的离题话后,让笔者回到自己所知道的“重庆模式”中产权制度和经济整合模式的关系上来。在黄宗智的分析中,“重

庆模式”是非常接近“市场社会主义”的理念的。在重庆,虽然大多数国有公司从事的是基础设施建设和公共服务,但不是所有的国企都这样。有些国企是在激烈竞争的领域从事生产,它们的成功取决于它们的赢利能力。它们赚取了大量的利润,并推动了“过去五年(2007~2011)令人惊异的平均每年16%的GDP增长”。黄宗智的最令人感兴趣和最具创意的说法是国营公司相对私人企业具有“比较制度优势”,这是公有经济高额“利润”的来源和整体经济成功的原因,而不是人们通常所认为的那样,把大量的廉价劳动力看作是中国史无前例的经济增长的引擎。

那么,什么是“比较制度优势”呢?让笔者引用黄宗智自己的话来说:“在中国市场化的和混合的经济之中,国家显然比私营企业具备更有利的竞争条件,诸如克服官僚制度的重重障碍、组织和动员资源、获取补贴和税收优惠,乃至绕过甚或违反国家自身的劳动和环境法规等,借以扩大公司的利润。”

笔者觉得这段引文非常关键,它确实点出了使公有经济部门具有优势的那些制度安排。笔者要声明自己并不反对国家给予其拥有的公司以有利的待遇。这不过意味着国家在对自己的财产行使自己的权利。这样做有任何可能会威胁到经济的有效运行吗?并无此必然,结果取决于具体情况。对公有企业的优惠待遇可以成功地促进宏观经济的表现。比如,当经济走向衰退、失业率上升、消费需求萎缩、通货紧缩的压力增加时,通过给公有企业特殊待遇和“放松其预算约束”,减免其税收,甚至给予补贴,来让公有经济部门维持甚至增加就业水平,就是很合理的做法。

笔者唯一的问题是:为什么这是市场整合?据笔者的理解,这正好是市场整合的反面。这是国家(明智的)再分配干预,通过把私有利润(主

要是未来收入,即用赤字预算或增加国家债务)重新注入到公有部门来提振经济。在2008~2012年期间,美国许多州政府如果这样做的话,今天美国的经济就会大大受益。他们应该做的是扩大公共就业而不应该(如许多州政府做的那样)减少公共就业。如果他们能以合适的方式这样做(创造的就业产生乘数效应,不仅在公共部门,也在制造业增加就业)的话,今天美国和世界经济一定会比现在好得多。中国的经济领导人在应对2008~2009年的全球金融危机时采用的是凯恩斯的药方(并且比世界上其他国家在全球危机的管理上都要成功)。中国为它的经济注入了约6亿美元,几乎全部投入到公共部门(“In downturn, China sees path to growth”[中国在衰退时看到了成长的路径],2009; Von Roda, 2010)。笔者把这称之为大规模,而且很明智的再分配。

如果重庆市做的事情诚如黄宗智所说,那么它确实是把资源从私有部门重新注入(再分配)到公共部门,是做了很明智的投资选择。它做了正确的事情,但这与市场几乎没有关系。这可以说是“市场社会主义”吗?很难这么说。它是“社会主义的”,因为存在一个占主导地位的公有经济,这个公有经济可以为了明确的政治目标,比如社会公平和正义,而不是追求利润最大化,对它的收入进行再分配。如果国家是真正的所有者,它就有(并应该有)权利从它拥有的企业拿出(部分)收入并根据政治需要来进行分配。最后,因为国有企业享受某些特权(如较少的官僚主义干涉、补贴等),国营公司的收入超过私营企业的利润,这其实是租金而不是利润(因为这至少部分是来自于垄断,而不是自由竞争)。

基于此,笔者在两点上不同意黄宗智。第一,笔者不认为他所描述的体制是一个由“市场”协调的体制。如他所告诉我们的,重庆市帮助它自己所拥有的企业去绕过私营企业不得不应对

的官僚制度的障碍,为国有企业组织和动员资源,提供特别补贴和税收优惠,甚至调整自己的法律法规等。这是“政治挂帅”,是政府充当了“再分配者”的角色,而非不偏不倚的裁判。第二,因为笔者相信混合经济(公有经济与私有经济并存,市场与再分配并存)的生命力(和必要性),笔者不同意公有经济只有当它是市场协调时才有效率的假定。公有经济(如果它真是公有的)上面总是会有一个作为再分配者和所有者的国家,但只要公有经济的管理层是清廉和能干的,它就能(且必须能)在救治市场失灵中发挥重要的作用。这不会降低而只会提升整个经济体系的效率。公共所有制和再分配如果能在恰当的时候运用得恰到好处,对整个经济和社会都是好事。

三、经济整合模式和不平等: 福利制度从再分配向市场经济的转型

黄宗智从“重庆模式”出发提出了一个新的福利制度模式:从具有“比较制度优势”的公有的和市场整合的企业所获得的利润应由政府用来资助造福全民的福利开支,如补贴公共住宅、免费教育、免费医疗、提供养老金等,因为从理论上讲,公有企业的所有者就是全体人民。这可能成为西方福利国家模式(无论是自由主义的、保守主义的,还是社会民主主义的)的一种替代选择。在西方,社会福利是靠税收来支持的,而税收则是从私有企业在市场赚取的收入中课征来的;或者靠私营公司为它们的员工提供的福利保障(比如日本的福利制度)。

在社会科学的文献中,关于社会不平等的原因是没有争议的。无论新古典经济学还是马克思主义都同意市场造成了不平等。新古典经济学家倾向于强调为了提供足够的经济激励这种不平等是必需的,而马克思主义则把不平等归咎

于资本主义制度的剥削,但是这两个学派对于不平等的原因并无歧义。

亚当·斯密则不会同意。他生活和思考的时代是从农业(封建)社会向商业(资本主义)社会过渡的时期,对他来说,向市场转型意味着摧毁传统的特权。在这样的情境下,市场意味着更平等,至少是机会的平等。但是亚当·斯密早被人遗忘了,直到发生了社会主义向资本主义转型。

1988年倪志伟在一篇引领学术潮流的文章中提出了一个很有争议的观点,他认为市场转型对他称之为“直接生产者”的穷人有利;而“干部”则是转型中的失败者(Nee, 1988)。这引起了一场激烈争论:怎么能说直接生产者从市场获利,而我们都知干部无论如何都是得益者(关于他的批评者参见 Walder, 1996, Xie & Hannum, 1996, 及其他人),至于市场则只能造成不平等?笔者也参与了这场辩论。在笔者关于20世纪60年代社会主义匈牙利的实证研究中,笔者观察到通过官僚机构配置(再分配)的稀缺资源通常都流向已有的特权。颇具讽刺意味的是,社会主义“再分配”不是劫“富”济“贫”的再分配,而是把资源分配给那些被认为是对发展经济更必要的一方,因而是那些已经得到特权优惠的群体。社会主义再分配的目标是经济的而不是社会的。因此,在这样的再分配体制中,处于次要地位的市场力量最初发动时对直接生产者有利,他们是再分配体制下的弱势群体(Szelenyi, 1978)。但是当经济体制的逻辑改变了,当市场成为支配机制,市场就造成了大量的不平等,而国家的再分配就必须来救治市场的弊端。

在社会主义再分配经济体系中由基尼系数(通常以工薪收入的分配)来衡量的不平等通常显得较低。黄宗智就说在市场改革以前中国是世界上最平等的国家之一:基尼系数甚至在1982年都只有0.30(“文革”期间甚至更低)。而在

2005年,中国的基尼系数则跃升到0.45(成为世界上最不平等的国家之一)。黄也提到了市场改革时期城乡差距的急剧扩大。

但笔者认为共产主义社会的平等性质被严重夸大了。首先,我们没有关于共产主义时期可靠的收入资料,众所周知,为了适合政权的意识形态目的,那时的统计资料大多是被操控扭曲的。不仅如此,在社会主义制度下,工资和薪水并不能准确反映真实的不平等状况。各种特权福利(如更好的住房,特供商店里以补贴价格出售的稀缺消费品,有司机的轿车,在政府宾馆里免费度假,只有党政高干才能享受的高级医疗服务,包括高级病房和由最好的医疗专家诊治等)远比工资和薪水的分配要不平等得多。所以我们对普通民众和享有特权的党政高干之间的实际不平等所知甚少。最后也是最重要的,尽管整体上的不平等水平(剔除那些住在紫禁城中以及同样级别的高干居住区中享有超级特权的少数)可能确实比市场经济中的要低,但造成不平等的机制是不同的。在资本主义社会中,财富和收入的市场配置是不平等的根源,在社会主义社会中国家的再分配干预是经济(和社会)特权的来源。因此,在评价市场转型的社会影响和考虑适当的战略来建设与形成中的市场经济相适应的福利体制时,不平等的程度和它们产生的机制就是极为重要的议题。

詹森(Wim Jansen)和吴指出在毛泽东时代晚期,社会不平等,特别是城乡之间的收入差距非常巨大(毛泽东时代的收入差距不同时期有起伏变化,有时候很大,有时候较小)。根据他们的计算,在1978年,城市居民的收入比农村居民的收入高2.35倍,这显然不是微不足道的不平等。对我们现在的分析来说最重要的是,早期的市场改革——令人惊奇的——带来了“农村收入的大幅度提高”,到1985年,这个差距降到了2.14倍(后

来又重新拉开,并在2005年达到3.22倍,参见Jansen & Wu, 2011:3)。范和孙同样发现在80年代早期不同省份之间不平等的下降(Fan & Sun, 2008)。

让我们回到亚当·斯密和倪志伟。我们不必是一个顽固的新自由主义者才能承认在从再分配向市场转型的早期,不平等会降低,而前再分配体制中的精英特权阶层可能会丧失他们的一些特权(直到他们学会了新的市场“游戏”)。在这场辩论中笔者站在倪这一边,但有一个保留;倪过分概括了他的发现(根据20世纪80年代的资料)。他在1988年的文章中似乎认为,市场本身有利于“直接生产者”。这是很难站得住脚的。市场确实能让低收入阶层得益,如果他们具有企业家精神,并且再分配是主导性的整合机制。一旦市场成为主导,它就造成不平等,这时只有国家的再分配干预才能缓解不平等。倪和奥珀在他们讨论“自下而上的资本主义”的新书中犯了同样的过分概括的错误,没有认识到虽然中国的转型开始时是“自下而上”的,但到了90年代变成了“自上而下”的。根本的问题在于理论概括的性质。倪志伟(和新古典经济学、新制度学派)倾向于提出可以放之四海、行之万世的一般化理论。而笔者则强烈偏向于发生学的(历史环境的)理论(笔者相信黄宗智和自己在认识论的出发点上是一致的),这样的理论试图理解具体个人(或制度)是如何在特定的历史环境行动的。

在又说了一些理论上离题的议论后,让笔者重回到“重庆模式”提供的福利安排上来。根据上面的深入讨论,笔者是这样理解“重庆模式”的:重庆市政府通过各种机制确保了国有企业获得一个租金,这租金来自于保证国企的收入高于私有企业。这使重庆市政府能够从它拥有(控制)的企业获得它们收入的30%。重庆市政府用这些收入来提供各种社会福利(重庆市民得到更

多,外来民工也得到一些,虽然有这么大笔和不断增加的城市预算应该可以让更多的民工获得市民待遇)。

目标是高尚的,其成就(在提供质优价廉的公共住宅、良好的教育和医疗卫生方面)根据黄宗智的报告也是令人瞩目的。但笔者还是要提出一些个人的担忧:

第一,这个福利体制太依靠个别政治领导人物的个人意志和良好愿望,不论他是薄熙来、黄奇帆,还是其他什么人。有没有制度上的安排来确保那些国家获取的资源,不论在中央还是在地方,不被“官僚主义的政绩工程”所浪费,如建设奥林匹克“纪念工程”、利用率低下的高速铁路、空荡荡的多车道高速公路等(黄亚生指出这种情况在中国相当普遍[2008: 286-287]),更不用说腐败。

第二,黄宗智有力地争辩说,在重庆国营公司的收入不仅用来支持福利再分配,而且也是用来促进经济发展的工具(如连接重庆和欧洲的铁路)。马克思主义者常常批判西方福利制度本质上是给私人资本的补贴(通过降低劳动力成本和把资本主义再生产的一些成本社会化)。这种批评包含一些真理,而对作为加速经济发展战略的国家社会主义再分配来说,这样的说法肯定更为准确。20世纪50年代早期匈牙利的斯大林主义领导人马蒂亚·拉科西(Mátyás Rákosi),有一句名言:“不要吃掉生金蛋的鹅”(这意思很像美国共和党人的说法:先要有成长一供给——当这一目的达到了,我们会关心福利)。即便黄宗智是对的,重庆市的前任领导人确实努力在经济成长和社会公正之间取得平衡,有没有制度上的安排来保证这样的体制不会转向只促进成长而不再关心社会平等?我们如何来防止重庆或中国其他地方的未来领导人变得更关心鹅而不是蛋?

第三,如果经济制度转向由市场整合来主

导,为什么还要用虽然庞大但在不断萎缩的公有经济的收入来支持福利体制?从长远来看,这样的体制可持续吗?首先,如果公有部门持续萎缩,什么时候它将不再能为“全体人民”提供充足的福利支持了呢?其次,因为“重庆模式”的福利支持是来自于租金,而租金则终究是来自于私营经济的利润,那么这种做法不会最终损害私营经济吗?

让笔者对上述议题做一立场明确的陈述。毛泽东时代的中国与前苏联和东欧的典型社会主义体制非常相似,没有福利制度。在中国,以工作单位为基础的“福利”供给其目标函数是在生产部门实现消费最小化(一碗饭……)③和投资最大化,而把获得珍贵稀缺资源的特权给予那些在再分配者看来是对这一体制的政治稳定和经济成长特别重要的群体(高干)。当这个制度开始做出让步,通过乡镇企业给农民和乡村居民提供市场机会时,就为他们提供了暂时的救济,增加了社会中最贫困群体的收入(这是倪的市场转型理论中正确的部分)。但是当市场和私营企业成为主导时(黄宗智也说只有大约50%的非农业GDP是由公有经济贡献的,而如果把农业也算进去,大部分的GDP已经是私营部门创造的),中国很显然没有一个制度来照顾失业者、老年人、年幼者和穷人。

因此,对后共产主义的资本主义社会和市场基础上的中国制度来说,不论它是国家资本主义还是市场社会主义,它们的任务就是要建设一个福利体制。历史告诉我们在任何真正的市场整合制度中,福利体制只能建立在由国家对个人和公司的市场收入征收公平和累进的税收,来支持福利的再分配,或者由企业来对它们过去、现在和未来员工的福利提供家长似的保证(日本是典型的例子),或者是这两者的一些混合。

“重庆模式”(与戴慕珍[Jean Oi]和魏昂德

[Walder]所说的“地方政府公司主义”很相像)显然是过渡性的,虽然值得赞赏,但可以说它只是当市场逐渐取得主导地位时,为应对福利制度阙如困境的暂时举措。“重庆模式”和地方政府公司主义不是可持续的解决方案,它们只是“替代性措施”。让我们假定市场成为主导性的协调机制,而私有财产不仅获得允许,而且成为所有制的主要形式(一如中国现在的情况)。如果在这样的情况下,我们仍然坚持平等和社会公正的价值观,我们的任务就是去创建一个福利国家,其基础是课征自市场收入的税收体系,由此为全民提供平等的机会和体面的生活。

笔者的上述论点并不是要反对公有经济。公共所有和管理的企业已经证明它们在真正的竞争市场中是可以有竞争力的(如大众汽车和其他公有企业在它们受到新自由主义意识形态排挤以前所做的那样)。笔者要反对的是,用国有企业从竞争性市场获取的租金来为选民提供公共产品以购买政治稳定的策略,和依靠政治领导人的良好愿望来运作一个提供公共产品的家长式体制。“重庆模式”或许是由良好愿望推动的并取得了一些积极的社会成效,但它的制度性安排显然是不可持续的。一个由政府运作的福利制度,并由建立在市场收入上的税收体制来支持,似乎是救治市场经济不平等的更加透明和更加可控的方式。重庆市前任领导的倒台可能并不只是一个据称是愿望良好的人物的个人悲剧,它也可能是在昭示“重庆模式”的制度安排是有缺陷的。

(译/刘昶)

参考文献:

Bettelheim, Charles, 1976, *Economic Calculations and*

- Forms of Property*, London: Routledge and Kegan Paul.
- Eyal, Gil, et al., 1998, *Making Capitalism without Capitalists*, London: Verso.
- Fan, Cindy & Sun, Mingjie, 2008, "Regional inequality in China," in *Eurasian Geography and Economics*, Vol. 49, No. 1, pp. 1-20.
- Hamm, Patrick, et al., 2012, "Mass privatization, state capacity, and economic growth in post-communist societies," in *American Sociological Review*, Vol. 77, No. 2, pp. 295-324.
- Hayek, Friedrich, 1944, *The Road to Serfdom*, Chicago: University of Chicago Press.
- Huang, Yasheng, 2008, *Capitalism with Chinese Characteristics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- "In downturn, China sees path to growth," 2009, in *New York Times*, Mar. 16.
- Jansen, Wim & Wu, Xiaogang, 2011, "Income Inequality in Urban China," in *Population Studies Center*, Report II, Ann Arbor: University of Michigan, p. 736.
- King, Lawrence & Szelenyi, Ivan, 2005, "Post-communist economic systems," in Neil Smelser & Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 205-229.
- Konrad, George & Szelenyi, Ivan, 1979, *Intellectuals on the Road to Class Power*, New York: Harcourt, Brace and Jovanovich.
- Kornai, Janos, 2008, *From Socialism to Capitalism*, Budapest: Central European Press.
- Kornai, Janos, et al., 2003, "Understanding the soft budget constraints," in *Journal of Economic Literature*, Vol. 41, No. 4, pp. 1095-1136.
- Kornai, Janos, 1992, *The Socialist System*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Kornai, Janos, 1984, "Bureaucratic and market coordination," in *Osteuropa-Wirtschaft*, Vol. 29, No. 4, pp. 306-319.
- Kornai, Janos, 1980, *Economics of Shortage*, Amsterdam: North Holland.
- Lange, Oscar, 1936-1937, "On the economic theory of socialism" Part I-II, in *Review of Economic Studies*, Vol. 4, No. 1, pp. 53-71; Vol. 4, No. 2, pp. 123-142.
- Nee, Victor & Oppen, Sonja, 2012, *Capitalism From Below*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Nee, Victor, 1988, "A theory of market transition," in *American Sociological Review*, Vol. 54, No. 5, pp. 663-681.
- Oi, Jean, 1992, "Fiscal reform and the economic foundations of local state corporatism in China," in *World Politics*, Vol. 45, No. 1, pp. 99-126.
- Polanyi, Karl, 1957, "Economy as instituted process," in Karl Polanyi, et al. (eds.), *Trade and Market in Early Empires*, Glencoe, IL: Free Press, pp. 243-270.
- Polanyi, Karl, 1944, *The Great Transformation*, New York: Rinehart.
- Stark, David, 1996, "Recombinant property in East European capitalism," in *American Journal of Sociology*, Vol. 101, No. 4, pp. 993-1027.
- Stark, David, 1986, "Rethinking internal labor markets: new insights from a comparative perspective," in *American Sociological Review*, Vol. 51, No. 4, pp. 492-504.
- Szelenyi, Ivan, 1978, "Social inequalities in state socialist redistributive economies," in *International Journal of Comparative Sociology*, No. 19, pp. 63-87.
- Von Roda, A. Gabriel, 2010, "The state advances, the private sector retreats: crisis economic policy in China," in *Global Policy*, May 14, www.globalpolicyjournal.com/blog/14/05/2010/state-advances-private-sector-retreats-crisis-economic-policy-china.
- Walder, Andrew, 1996, "Markets and inequality in transitional economies," in *American Journal of Sociology*, Vol. 101, No. 4, pp. 1060-1073.
- Williamson, Oliver, 1986, *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control*, New York: New York University Press.

Xie, Yu & Hannum, Emily, 1996, "Regional variations in earning inequalities in urban China," in *American Journal of Sociology*, Vol. 101, No. 4, pp. 950-992.

注释:

①当时流行的看法是,你可以把私有财产国有化,但却很难把公有财产私有化。如匈牙利的一位主要的改革经济学家马东·塔多斯(Márton Tardos),曾对笔者说:“我们知道如何用鱼来做鱼汤,但我们不知道如何用鱼汤来做鱼”,显然他实际上是在说国有化是一个不可逆的过程。

②许多论者把这个十年看作是一个较短的时期,从

1978年到1985年(参见Jasen & Wu, 2011)。1985年以后,特别是1989年以后,不断增加的压力推动改革转向城市和工业部门。

③由于这些消费大多数不是由个人收入支付的,而是用集体收入支付的,科尔奈特别错误地将这个集体贫困的制度其称之为“早产的福利国家”(1992; 参看Kornai, 2008: 第7章)。实际上这只是用来加速经济成长的机制,与平等和社会公正毫不相干。

伊万·塞勒尼:美国纽约大学阿布扎比校区
社会科学院

责任编辑:刘 琼