



前言 1

第一编 解读市场经济

1. 理解和捍卫市场经济 9
 - 捍卫市场经济是经济学家的职责 10
 - 当前中国社会的反市场迹象 11
 - 从历史看市场经济的奇迹 13
 - 市场经济特征之一：竞争为他人创造价值 15
 - 市场经济特征之二：陌生人之间的分工合作 16
 - 建立市场信任的关键：企业、利润和企业家 18
 - 中国企业家面临的困境 20
 - 政府干预导致市场发育不足 22
 - 政府最应该做的：保护产权，推动竞争 24

- 让穷人的资产变成资本 25
- 相信市场，允许民间扶贫 26
- 一个严重的误解：市场导致不平等 28
- 拒绝“卖拐”——坚定对市场经济的信念 30
- 2. 正确解读利润与企业社会责任 33
 - 人们为什么热衷于谈论社会责任 34
 - 企业社会责任概念的困惑与悖论 35
 - 从利润、收入、成本说起 37
 - 利润来自何处 39
 - 利润是一种责任 42
 - 利润的社会意义 45
 - 怎么办——制度缺陷下的抉择 47
- 3. 国有制与市场经济相容吗？中国经验的启示 50
 - 引言 50
 - 过度（或恶性）竞争 53
 - 过度准入 60
 - 声誉机制的缺失 66
 - 竞争驱动的民营化 70
 - 结论 73
- 4. 反垄断法的隐忧 78

- 企业的三种定义 78
- 寡头竞争对社会有利 80
- 准入自由：垄断与竞争的真正界限 81
- 5. 让商业活动更自由 84

第二编 思考中国改革

- 6. 理性思考中国改革 91
 - 学会理性思考 91
 - 中国改革的三个约束条件 95
 - 改革中的利益补偿问题 99
 - 发展是消灭贫困和缩小收入差距的硬道理 102
 - 谈收入分配问题不能离开全球化的大背景 105
 - 腐败的根源是政府对资源配置权力的垄断 107
 - 不要把学术与政策混淆 110
- 7. 中国渐进式改革的历史视角 112
 - 前言 113
 - 中国渐进式改革的特征化事实 114
 - 随机行走：中国是怎样选择渐进式改革的 121
 - 中国渐进式改革是如何取得成功的 129
 - 总结 138

8. 产权变革、企业家兴起与中国经济发展	145
引言	146
企业家人才配置的重要性	151
中国的激励变迁：从基于职位的权利到基于财产的权利	156
最主要的三类中国企业家	167
价值创造与寻租活动	186
结束语	191
9. 中国经济改革30年	196
30年改革大格局	196
价格改革是怎么完成的	198
国企改革是如何进行的	204
非国有企业的发展与企业家阶层的兴起	208
中国未来30年	212
10. 中国的价格改革	215
计划价格体制与价格扭曲	221
通过双轨制逐步实现价格自由化	226
中国价格改革的经验教训	239
<hr/>	
要找到体制改革本身的机制	247
旧体制运行的基本规则	250

- 不要把宝押在价格调整上 254
- 抓住价格体制改革这个中心环节 257
- 不要被财政问题吓破了胆 262
- 体制改革的几个障碍因素 265
- 11. 市场化改革与收入分配 267

第三编 理解金融危机

- 12. 危机中的选择 281
 - 理解危机可能比简单出对策更重要 281
 - 重温奥地利学派对大萧条的解释 283
 - 这次危机的根源在哪里 286
 - 政府救市，还是自由调整 289
 - 尽早尽快地释放民间活力 292
 - 危机与大国崛起 294
- 13. 经济不是单一的产品 296
 - 危机的三个特征 296
 - 凯恩斯主义经济学的谬误 299
 - CPI 是个很大的误导 301
 - 货币是非中性的 302
 - 货币扩张如何导致经济危机 303

- 为什么人为的繁荣不能持续 306
- 中国的角色 307
- 14. 金融危机与经济学的的发展 310
 - 20 世纪 30 年代大危机与奥地利学派 311
 - 奥地利学派对这次危机的预测 313
 - 对经济危机的不同理解 314
 - 奥地利学派经济学的复活 316

第四编 把脉未来发展

- 15. 把脉未来中国经济增长和制度变革 321
 - 基于历史的推测：人口大国将重返经济大国 321
 - 全球化对世界和中国经济的影响 325
 - 以出口驱动的中国经济增长已不可持续 327
 - 中国，本身就是一个“全球” 330
 - 靠什么开发国内市场 335
 - 产业创新与整合 338
 - 警惕“国进民退”，把市场化改革进行到底 341
 - 政治改革的方向和路径 342

前言



市场经济是人类最伟大的创造，是人类进步最好的游戏规则！

市场的基本逻辑是：如果一个人想得到幸福，他（或她）必须首先使别人幸福。更通俗地讲，利己先利人。比如说，生产者要获得利润，就必须提供消费者满意的产品或服务，为消费者创造价值；企业家想要有雇员追随，成为他人的老板，就必须给雇员提供足够好的工资待遇和工作条件，并对后者的行为承担连带责任；工人要得到能维持家庭生计和改善生活的工作机会，就必须生产出客户愿意购买的产品。市场竞争，本质上是为他人创造价值的竞争。不能为他人创造价值的企业，必然在竞争中被淘汰。市场的这一逻辑把个人对财富和幸福的追求转化为创造社会财富和推动社会进步的动力。由此，才有了西方世界过去 200 多年的崛起，也才有了中国过去 30 年的经济

奇迹！

市场不仅是一只看不见的手，而且还是一只隐形的眼睛。看不见的手指引人们做正确的事情，隐形的眼睛监督人们把事情做好，建立良好的声誉。正是这只看不见的手和这只隐形的眼睛，使得远隔千里、素不相识的陌生人之间可以进行分工合作，相互提供服务，从而改善人们的生活，推动人类的进步。

私有产权，自由价格，企业，企业家，利润，这些是市场这只看不见的手和隐形的眼睛得以运行的基本制度安排。正是这些制度安排保证了在市场经济中，每个人都必须对自己的行为负责，满足别人的利益成为追求自己幸福的前提，不能干损人利己的事情。

当然，现实中的市场总是不完美的，有这样那样的问题。其主要原因在于，市场赖以运行的法律环境常常是不完善的，人的知识是有限的，市场也会受到各种各样反市场力量的干扰，特别是既得利益和政府的干扰。由于这个原因，市场经常受到批评和质疑。人们习惯于把现实中遇到的麻烦归罪于市场的失灵。比如说，这次始于美国、席卷全球的金融危机发生后，“市场”就成为首当其冲的替罪羊，政府救助成为最受欢迎的选择。

市场不是经济学家的发明，而是普通人的创造，是无数芸芸众生自发行为的结果。但创造市场和在市场中生活的普通人常常是只见树木不见森林，很容易受到反市场言论的蛊惑。理解市场如何运行需要科学、理性思维，市场经济需要有人去捍卫。这就是经济学家的基本责任。一个真正的经济学家一定是市场经济的坚定捍卫者。如果我们不需要市场经济，就不需要经济

学家。

当然，理解市场并不是一件容易的事情。自亚当·斯密以来，即使在经济学家内部，有关市场经济的争论也从来没有停止过。新古典主义经济学家试图对市场经济的运行给出一个完美的理论构造，但追求数学上的完美性使他们作出一些非常不现实的假设，反倒为市场的批评者提供了口实，甚至为计划经济和政府干预市场提供了理论依据，谈论“市场的失败”成为经济学家中一个时髦的话题。即使像约瑟夫·斯蒂格利茨（Joseph Stiglitz）教授这样一位因对信息经济学作出重要贡献而获得诺贝尔经济学奖的经济学家，对市场的理解也很不到位，误把新古典经济学市场理论的缺陷当作市场本身的缺陷。这是令人遗憾的！

事实上，所谓市场的缺陷，很大程度上是市场批评者的臆想和由此导致的政府干预的结果。特别是由于政府或者某种强权的不恰当干预，破坏了市场经济的正常运作，使市场经济表现为病态的市场经济，这时候，人们往往以为这是市场本身的毛病。这就跟人一样，本来没病，但有人不断说他有病，非给他吃药不可，最后反而吃出病来了。这也是赵本山的小品《卖拐》告诉我们的道理。现在好多人都在“卖拐”，本来你的腿不坏，他一定说是坏的，说到最后，你自己都认为自己的腿不行了，只好买他的拐。在今天的社会上，这个拐是什么？就是政府对市场的任意干预。大量的所谓市场经济的毛病，都是被卖拐的人卖出来的。

我对市场经济的理解最初来自书本上的知识。1982年在西北大学读研究生期间我第一次读了亚当·斯密的《国富论》，开始产生了对市场经济的信

念。1984年我写了两篇论文，一篇提出如何通过双轨制逐步实现价格自由化，另一篇讨论企业家在市场经济中的作用。从那时起，我将市场经济归纳成这样一个公式：市场 = 价格 + 企业家。应该说，这是经我思考后的书本知识的演绎，我随后的研究都是沿着这个思路展开的。研究生毕业后，我进入国家体改委工作，直接参与了中国经济改革政策的研究。后来到牛津大学读书期间，我试图从所有制与企业家关系的角度对资本主义企业制度给出一个理论解释。回国后到北京大学任教，我将自己所学到的和所发展的理论应用于中国改革问题的研究。我对市场经济的理解随着中国经济改革实践的进行不断深化，我对市场经济的信念不断强化。国内外理论界和现实中人们提出的各种对市场的质疑和中国改革中遇到的各种问题，是我研究问题的灵感之源。可以说，过去26年里我所发表的绝大部分文章，都是针对现实问题再提出自己的思考的，以帮助人们理解市场经济和中国正在进行的市场化改革。

本书收入了我的16篇文章。其中“中国渐进式改革的历史视角”一文写于1993年，作为附录的“以价格体制改革为中心带动整个经济体制改革”一文写于1984年，其他14篇文章都是过去5年里写作的。我将这些文章分为4编。第一编“解读市场经济”，包括5篇文章，主要讨论市场经济的基本逻辑，特别是市场如何通过企业、企业家、利润这些制度构造使得个人对自己的行为负责，成为一个陌生人之间合作的责任体制。我试图澄清一些普遍存在的对市场经济的误解，特别是对利润与企业社会责任的概念做了厘清。我还讨论了国有制与市场经济的矛盾。

第二编“思考中国改革”，包括6篇正文和1篇附录，主要分析中国改革

是如何进行的。这些文章证明，市场经济不是任何人有能力设计的，中国经济改革是一个不断调整和持续演进的过程，好多情况下是“歪打正着”，似乎有一只看不见的手在支配着。善于利用自发的力量并将自发的力量变成自觉的政策是中国改革成功的重要经验。我还证明，从基于职位的权利到基于财产的权利的转变和企业家队伍的兴起，是理解中国经济高速成长的关键。诸如腐败、收入分配差距这些问题，必须放在一个过程中看。

第三编“理解金融危机”，包括3篇文章，讨论金融危机是如何发生的，什么是正确的政策选择。我认为，金融危机是政府政策的失误所致，解决危机最好的办法是让市场自发调节。政府采取凯恩斯主义的刺激政策即使有一时的功效，也将带来长期的严重的负面后果。毋须讳言，我对金融危机的解释基本上是基于奥地利学派经济学的商业周期理论，我认为奥地利学派经济学是最具说服力的市场经济理论。与新古典主义经济学不同，在奥地利学派看来，市场是一个无数经济个体在不确定的环境下不断收集、加工分散信息并作出有目的的行动决策的动态过程，企业家是市场过程的主要驱动力量，政府对市场过程的人为干预会扭曲价格信号，导致无效率，甚至危机。正是不确定性和不完全信息使得自由市场不仅是必须的，而且是惟一有效率的体制。新古典经济学完全信息的假设是经济学家的问题，不是市场本身的问题。

第四编“把脉未来发展”，包括1篇文章，讨论了未来中国经济增长的潜力和体制改革的前景。我认为，中国从世界人口大国回归世界经济强国的关键是利用企业家精神开发国内市场的潜力。为此，中国必须继续减少国有经济的比重，减少政府对经济的控制，并在未来30年将重点放在政治体制改革

上，完成宪政民主制度的建设。我预测，中国始于 1840 年的历史性转轨或许能在 2040 年完成。到那时，中国将成为真正的市场经济和法治国家。

本书中的部分文章由我在北京大学向学生作演讲的演讲稿的基础上形成。岑科等人为文稿整理和初稿修改作出了重要贡献，在此深表感谢。有 3 篇文章是从英文翻译过来的，我要感谢汪洪波先生和牛智敬先生杰出的翻译工作。

本书的出版最初来自施宏俊先生的提议，整理工作也是在他的督促下完成的。责任编辑李文青女士高质量和高效率的编辑工作对本书的成功出版功不可没。在此一并感谢。

如果这本书能使读者更好地理解市场经济，坚定对中国市场化改革的信心，我将聊以自慰。

张维迎

2010 年 4 月 5 日清明节

于北京大学光华管理学院

第一编

解读市场经济

1

理解和捍卫市场经济*

经济学是一门经常受到批评的学科，经济学家也是如此。可以说，在整个社会学科中，经济学是最容易受到攻击的。这不是一个新现象，也不是中国特有的现象。从200多年前经济学诞生起，在一些人看来，经济学就是一个不受欢迎的学科。最近有一本书，叫《经济学及其敌人——反经济学理论200年》（上海人民出版社，2007），分析了从亚当·斯密创立经济学开始一直到今天所有反经济学的理论观点，形形色色，应有尽有，很值得一读。相比之下，国内一些反思经济学家为什么招骂的文章就太表面化了。

* 本文根据作者2007年10月10日在光华管理学院对学生的演讲“如何理解市场经济”及现场问答修订而成，首次发表于《学习时报》2007年12月18日。

捍卫市场经济是经济学家的职责

经济学这么不受欢迎，这就带来了一个问题：社会为什么需要经济学家？我们为什么要出钱养活这么多经济学家？这个问题可能有各种答案。我自己的答案是：社会需要经济学家，一个重要原因是市场经济需要有人去捍卫。如果我们不需要市场经济，就不需要经济学家。

市场经济为什么需要捍卫？首先，既得利益者、特权阶层不太喜欢市场经济。市场经济是人类有史以来最平等的一种制度，它给每个人提供机会，拒绝特权。它可以使一些穷光蛋变成富翁，也可以使富翁变成穷光蛋。所以，有特权的人，或者喜欢特权的人，或者想通过特权获得利益的人，就不愿接受市场经济的挑战，因为市场经济与他们的既得利益相冲突。从历史上可以看到，反对市场经济的最大一股力量，就是特权阶层和既得利益者。

第二，由于人们的无知。我用无知这个词，没有感情倾向，而是要强调科学、理性思考方法的重要性。理性思维是现代社会的一个重要支柱。从启蒙运动以来，一代又一代的科学家教导我们，要用科学的方法理性地思考问题，但在日常生活中，很多人并不这样去思考问题。他们喜欢从直观的角度看问题。市场经济有一个毛病：当你能享受到它的好处的时候，你可能看到的都是它的缺点；当你没有机会享受它的好处的时候，它也没有办法告诉你它的优点在什么地方。特别是由于政府或者某种强权的不恰当干预，破坏了市场经济的正常运作，使市场经济表现为病态市场经济的时候，人们往往以为这是它本身的毛病。

第三，人们的无知很容易被机会主义者利用。由于很多人不能理性看待社会出现的问题，于是就给那些哗众取宠的人提供了机会。这些人批评市场经济，不是说他们骨子里一定认为市场经济不好，而是他们知道，如果批判市场经济，就可以得到公众的喝彩和拥护。这样的人可能是所谓的“学者”，也可能是政治人物。出于政治需要，从古到今，总有一些政治家声称市场经济是坏的，因为他们知道，提出反市场经济的口号和政策，可能得到更多的喝彩，拉到更多的选票。政治家喜欢向人们许诺免费午餐，因为人们渴望免费午餐，而经济学告诉人们世界上没有免费午餐。所以，无论古今中外，总是有很多人反对经济学的逻辑，把经济学家当作敌人。

当前中国社会的反市场迹象

中国建立市场经济非常不容易。我们从计划经济时期完全否认市场，到改革开放之后部分承认市场，到1992年邓小平南方谈话之后完全承认市场，经过了几代人的努力，甚至付出了血的代价。而现在，社会上又开始蔓延着对市场经济的误解和不信任。这种不信任如果演变为国家的经济政策，就会对中国未来的经济发展和社会进步产生极大的负面影响。所以，我对社会上蔓延的对市场的不信任感到担心。

这种例子太多了，前一段时间的兰州拉面限价就是一个。在市场经济中，政府为什么要对一碗面的价格提出限制？缺乏理性思考的人，以为这样会给消费者带来好处。其实，真正能够保护消费者利益的，是市场竞争，而不是政府。如果政府部门一方面限制竞争，另一方面又说要保护消费者免受卖家

的剥削，这是不合逻辑的。政府限制价格，餐馆可能减少数量，降低质量，消费者最终得不到什么好处。更糟糕的是，一旦拉面的价格由政府来规定，就可能变成政府部门寻租的一种办法，比如给面划等级，哪些餐馆一碗可以卖到4块，哪些可以卖到6块，等等。这样，餐馆老板就要找当官的走后门，腐败现象就来了。

再比如住房。因为房价高，老百姓有怨言。于是，政府出台政策，修建经济适用房，甚至还有限价房。很多人以为，这样就能解决普通人的住房问题。但如果这些房子的市场价值很高，谁能得到这些房子，就等于是得到了一大笔补贴。谁能拿到？除了极少部分是通过排队、熬年头筛选出来的普通人之外，大部分都分给了那些有特权、有关系的人，如政府官员和他们的亲朋好友，普通老百姓根本得不到。帮助低收入者的最好办法是直接给他们货币补贴。

还有新劳动合同法，其中的一些条款也表现了对市场高度的不信任。新劳动法在合同雇佣、解雇条件中作出了太多的限制。这对中国的普通劳动者有好处吗？不会有好处。你在雇佣工人、解雇工人上条件限制越多，企业就越不可能发展，工人找到工作就越难。很多人可能不相信，但从各国的经验研究可以知道，很多美其名曰保护劳动者的法律，结果受到最大损害的正是劳动者。保护劳动者的最好办法仍然是推动企业间的竞争，竞争越充分，劳动者就越能得到公平待遇。20世纪80年代，知识分子待遇低、受歧视是一个很令人头疼的问题。为什么现在这个不是问题了？因为市场竞争。

明年（指2008年，编者注）8月1日，中国的反垄断法即将开始实施。这

是一部重要的法律。不过坦率地说，我对这部法律的前景并不乐观。无论是对它赖以建立的经济学基础，还是对它即将产生的实际影响，都感到很大的担忧。反垄断法所指向和限制的企业行为，很多其实是市场创新和信誉机制的一部分。而在破除政府保护的行业垄断方面，这部法律几乎无所作为。所以我很担心，一部以反垄断为目标的法律，搞不好就可能变成反市场竞争的工具。

这些道理很多人明白，但没有多少人愿意讲。我想，如果现在社会上对市场经济的误解不断蔓延，演变为更多的反市场政策，中国的经济发展就会面临非常大的风险，比破坏环境的后果更严重。这时候，需要经济学家站出来，澄清和捍卫市场经济。

从历史看市场经济的奇迹

要讲市场经济对人类的贡献，就要回顾历史。根据美国加州大学伯克利分校经济学家德隆（J. Bradford Delong）的研究，在人类历史上，从旧石器时代到公元2000年的250万年间，人类花了99.4%的时间，即到15000年前，世界人均GDP达到了90国际元（这是按照1990年国际购买力核定的一个财富度量单位），然后，又花了0.59%的时间，到公元1750年，世界人均GDP翻了一番，达到180国际元，从1750年开始，到2000年，即在0.01%的时间内，世界的人均GDP增加了37倍，达到6600国际元。换句话说，人类97%的财富，是在过去250年——也就是0.01%的时间里创造的。

如果把德隆的研究画成坐标图可以看到，从250万年前至今，在99.99%的时间里，世界人均GDP基本没什么变化。但在过去的250年中，突然有了

一个几乎是垂直上升的增长。世界最主要的发达国家也是如此，无论是所谓的西欧衍生国，如美国、加拿大、澳大利亚，还是西欧国家本身，包括英国、法国、德国等 12 个国家，抑或是后起的日本，经济增长都主要发生在过去一二百年的时间里。而中国的经济增长主要发生在过去 30 年。

仅仅数字还不能说明所有问题。想像一下，我们的祖辈，也就是一百多年前的普通中国人，能够消费的东西和秦汉隋唐时期没多少区别，甚至还不如宋代。在欧洲也一样，一个普通英国人在 1800 年时能消费的东西，古罗马人都能享受到，甚至古罗马人比他们享受得更多。而我们今天能消费的东西，是 100 年前的人无法想像的。

有人测算过，按照零售商库存记录的商品种类计算，在 250 年前，人们能够消费的商品种类大致是 10 的 2 次方——也就是上百种而已。而现在，我们能消费的产品种类是 10 的 8 次方以上，有上亿种。

1820 年的时候，世界的人均预期寿命是 26 岁，与古罗马时代差不多，到 2002 年变成了 67 岁。现在，中国人均寿命预期达到了 70 岁。

有些年轻人不了解历史，可能不知道，中国的粮票是 1994 年废止的。在票证废除之前，去粮店买粮食要有粮票，买油有油票，买布有布票。30 年前，中国一个处级干部的工资是 60 多元，那时候一斤鸡蛋是 6 毛多，也就是说，一个处级干部一个月的工资可以买 100 多斤鸡蛋。现在，北京一个保姆的月工资大概是 1200 元左右，可以买 300 斤鸡蛋。我在农村的时候，农民干一天活赚两毛钱，价值相当于半斤白面。现在在我的老家，一个没有任何技能、只上过小学和初中的人去打工，一天的工钱是 55 块钱，可以买一袋 50 斤的

白面。这就是中国改革开放带来的变化。

为什么人类的奇迹只在过去的 250 年里出现，中国的经济增长只在过去的 30 年里出现？是不是人变得比原来更聪明了，比过去的人智慧更高了？当然不是。人类的智商、智慧，在有文字记载的历史上，没有太大的进步。今天的中国人再聪明，我相信没有几个能超过孔子、孟子、老子。在西方也一样，人类的智慧在过去两三千年来没有太大的变化。

难道是资源变多了？也不是。人类的资源不仅没有变多，相反，与土地相联系的自然资源还在慢慢减少。那是什么发生了变化？我能提供的惟一答案，就是人类实行了一种新的经济制度，即市场经济。西方国家在 200 多年前开始实行市场经济，所以在 200 多年前开始起飞。中国在 30 年前开始走向市场经济，所以中国在过去的 30 年里，发生了巨大的飞跃。

市场经济特征之一：竞争为他人创造价值

市场经济为什么能创造巨大的财富？经济学的鼻祖亚当·斯密在他的名著《国富论》里边提到一个概念：“看不见的手”。他说，在市场经济中，每一个人都在追求自己的利益——这个利益是广义的，包括追求自己的财富，也可能追求自己的名声——但有一只看不见的手，使你在追求自己利益的时候，为别人创造的价值，比你主观上想着为社会作贡献时创造的价值更大。这就是市场经济的奇妙之处。

什么是市场？市场就是好坏由别人说了算、不由自己说了算的制度。在市场上，任何人不为别人创造价值，就不可能获得收入。所以你必须努力为

他人创造价值。价格提供了一个信号，什么东西有价值，什么东西没有价值，要在市场上考验，要由买的人说了算。没有人愿意付出的价格，超出你为他服务的价值。当两个企业竞争，我们说某一个企业更有优势的时候，意味着这个企业能为消费者创造更多的剩余价值，即消费者剩余。企业之间的竞争，是为消费者创造剩余价值的竞争。

进一步看，企业如何创造更大的剩余价值？靠的是创新。市场竞争不是简单的价格竞争，而是看谁更有能力生产新的产品，或者说用新的方式生产产品；谁更有能力开拓新的市场，发现新的原材料，采用新的组织形态，为消费者创造更高的价值。谁能做到这一点，谁就能获得更大的市场。企业之间的竞争，推动了人类社会的飞速发展，使我们在过去几百年中，创造了历史上从未有过的财富。

经常有一种误解，认为人类生活水平的提高来自技术进步。问题是，为什么有的体制下技术会进步，有的体制下技术就不会进步？是什么推动了技术进步？历史发展的事实证明，只有市场经济才能推动技术进步，并使新的技术很快投入运营，对人类生活产生影响。在古代，也有不少技术发明，但这些发明很少为消费者创造价值，为社会创造更多的财富。因为它不是在市场竞争的压力下产生的，很难商业化。聪明人靠灵感想像出来的东西，不一定能真正满足消费者的需要。

市场经济特征之二：陌生人之间的分工合作

市场经济的第二个特点，是陌生人之间的合作。两个人一块儿做事，比

单独做的事加起来更多——也就是说，合作可以创造价值，这是经济学中的一条基本原理。但这种合作不是简单地像人民公社一样，所有的人在一起，干同样的活，而是在分工、专业化基础上的合作。分工与专业化可以最大限度地发挥每个人的优势，人尽其才，物尽其用，推动技术进步，所以能创造更大的价值。

分工与专业化是跟交易相联系的。人类有交换的意愿，才使分工合作成为可能。但由于信息不对称，在传统社会中，合作往往只在熟人之间、有血缘关系的人之间进行，比如兄弟姐妹，或者同一个村的人，或者同一个教堂的人进行合作，很难找到陌生人之间的合作。而人类今天的合作，早就超越地区，超越国界，走向全球。今天我们所消费的商品，99%的生产者你不认识。一个企业的产品卖出去，绝大部分消费者他也不认识。正是这种大规模、大范围的合作，使全世界的财富以惊人的速度增长。

但要使陌生人之间达成合作，有一个非常重要的问题必须解决，那就是信任。如果不信任别人，我们不敢买他的东西，他卖不出去，专业化对他就没有好处。结果，他只好自己给自己生产，那就回到了自给自足的自然经济。

所以，我要给大家强调另外一个概念：市场经济中，不光有一只“看不见的手”，还有一只“隐形的眼睛”。也就是说，陌生人之间能够合作，是因为有一只隐形的眼睛在监视我们，每个人必须好好表现，对自己的行为负责。过去对市场经济的批评，往往是由于人们只知道前一个因素，而没有看到后一个因素的作用，所以，认为市场上一定有欺诈，无商不奸。而实际上，我们今天看到，市场经济越发达的地方，人们越注重自己的信用。尤其是企业，

要在市场上取得成功，必须建立很好的声誉。如果声誉不好，没有人信赖，就会被淘汰。

建立市场信任的关键：企业、利润和企业家

市场中的信任是如何建立起来的？我重点谈三个概念：企业、利润和企业家。这三个概念是理解市场经济的关键。

比方说，中国有 13 亿人，每个人都生产自己的商品，到市场上去卖，谁能信得过谁？换一种说法，如果把市场上所有商品的商标都去掉，你敢买什么东西？可能敢买土豆、大米、水果这些最简单的商品。像汽车、电脑、矿泉水、投影仪这些质量和功能不容易辨别的东西，你敢买吗？你不敢，市场上 99% 的商品你都不敢买。

那怎么办？有一个办法。我们把 13 亿人分成不同的组，比如说分成 30 个组，河南人、河北人、山东人、陕西人、北京人，等等。有了这个分组之后，我们虽然不认识每个人，但我们知道这是山东人，那是广东人，这就可以作出某种判断。企业就类似社会的分组，每个企业有自己的一个名字，谁骗了我们，我们可以追诉他，或者他这次骗了我，下次就不买他的东西，他就要完蛋。当社会划分为企业的时候，每个企业都必须对自己的行为负责，这样我们才能建立信任。如果没有企业，每个人只从事个体生产，做不到这一点。

企业何以使得我们可以相互信任？答案与所有权配置和利润有关。比如一个企业由 1 万人组成，理论上，每一个人都可以成为所有者。这个企业每

年的收入是1亿，1万人平分，每人拿1万块钱。这样似乎很公平，但想一想，如果出了问题，谁来负责？如果要求人人都负责任，结果可能是大家都不负责任。

现实中，企业用另外一种方式来分配责任，即一部分人承担过失责任，另一部分人承担严格责任。承担过失责任的人拿合同收入，即，如果他没有迟到早退，没有旷工，没有违反工作规定，干了一个月，到月底一定要领到工资，这就是员工。另一部分人，即老板，要承担严格责任——或者叫剩余责任。用一个通俗的说法，什么叫雇员？别人没有发现你的错误，你就没有责任，这就叫雇员。什么叫老板？你没有发现别人的错误，那么所有的错误都是你的，这就是老板。老板没有权利在消费者面前由于自己没有犯错误而要求收入，而工人可以在老板面前因为自己没有犯错误而要求收入，这就是老板和雇员的区别。

老板拿的是利润，承担的是对消费者的责任。利润是收入剔除成本的剩余，可能是正的，也可能是负的，所以它是一种激励机制。一个企业生产产品，我不认识里面的生产工人，为什么要信任他？是因为有人承担剩余责任。最简单的例子，如果你是餐馆的老板，厨师洗菜不干净，有人吃了拉肚子住院，你必须负责。利润作为一种获取收入的方式，使企业所有者承担剩余责任、严格责任，任何一个员工犯的错误老板都要承担，因此，老板必须认真监督和规范员工的行为。这样，顾客才可以放心地购买企业的产品。

进一步讲，不仅仅是企业的员工，包括企业供应商犯的错误，企业老板也得承担责任。比如说你买了一个品牌的计算机，计算机的某一个零件，如

屏幕、芯片、风扇出了问题，甚至是电池爆炸了，要承担责任的，首先是计算机厂商，而不是零部件的供应商。换句话说，一个品牌企业，实际上是用自己的品牌在消费者面前立了一个军令状，打保票说，你买我的东西，出了问题我负责。这样，才有大家可以信赖的市场，才有了陌生人之间的合作，才有了社会财富的不断增加。

所以我说，市场经济是一种责任制度，利润是一种考核方式。市场通过企业这一组织形态划分核算单位，通过利润追溯责任，从而让每一个人对自己的行为负责。

我们谈市场经济，绝对不要忘了企业家。只从价格的角度，不能真正理解市场经济。但非常遗憾，过去所有的经济学教科书里，都没有企业家的地位。熊彼特曾批评，经济学家所谈的经济成长，像一部没有王子的《哈姆雷特》，真正的主角没有出场。拿利润的人是企业家，他承担着为整个社会组织、生产并且监督其他人的作用——当然，这里所说的企业家，不是指特定的某个人，是指行为的功能。是说在市场经济当中，有这样一类人，起着这样一个作用。企业家在市场经济中扮演着非常重要的角色。不喜欢企业家，不重视利润，与不接受市场经济，是同一回事。

中国企业家面临的困境

概括地说，企业家的工作就是两件事：第一，应对不确定性。这是1921年美国经济学家奈特（Frank H. Knight）提出来的，他在其名著《风险、不确定性和利润》中证明，没有不确定性，就没有经济学意义上的利润。利润是

对不确定性的补偿。第二，推动社会的创新。创新是企业家的责任，不是技术专家的责任，技术专家只是在发明，创新是把发明变成一个对消费者有价值的东西。创新是“创造性的毁灭”，比如现在用的 MP3，毁灭了索尼的 Walkman，而索尼的 Walkman，是对卡式录音机的毁灭。每一种新产品，都是对原来一种产品的毁灭。这是熊彼特在 1911 年的《经济发展理论》中提出的重要观点。

中国的企业家和西方市场经济发达国家的企业家是否一样？从大概念来看，是一样的，无论中国的企业家，还是西方的企业家，都在应对不确定的问题，都在进行创新。但我们细分之后，发现不一样。不确定性可以划分为两类，一个是市场的不确定性；一个是政策的不确定性。创新也可以划分为两类，一个是技术、商业的创新，比如说推出新产品、采用新的生产方式、新的商业模式等；另一个是制度创新，如设计一些新的、可能和政府博弈的制度安排。

这样划分后，西方企业家和中国企业家的区别就显现出来了。西方企业家应对的主要是市场的不确定性，主要进行技术和商业的创新。所以他们的精力主要用在预测未来消费者是什么口味，未来技术发展的趋势是什么，用什么样的新产品才能赢得市场上。而中国的企业家，把太多的精力放在应对政策的不确定性上，比如说，要想这件事今天能不能做，明天还有什么事可以做，又比如奖金能不能发、期权能不能搞，等等。他们大量的精力在应对政府上，以找出一些绕过现行政策的办法，进行所谓的制度创新。如果我们用一个矩阵图表示，西方企业家落在西北角，中国企业家则在东南角。

这样看来，在全球竞争的舞台上，中国企业处于非常不利的地位。因为消费者并不关心你整天在忙什么，工作有多辛苦，不会因为中国企业家比美国企业家忙多了，就给他们多付钱。他们只会在乎，你生产的产品是否比别人更好，你创造的价值是否比别人更大，并据此作出选择。所以中国的企业面临着很大的挑战。

这不是凭空而讲。大家可以调查一下，中国的企业家是不是要比外国企业家忙。外国的企业，无论多大的老板，都会有自己的休假时间，和家人聚在一起。而中国的企业家，很少有时间休假，甚至没有礼拜天。为什么？因为他们有太多来自政策的不确定性要应付。一个中国企业家很难告诉你，下个月在干什么。

政府干预导致市场发育不足

如果我们从市场的几个门类来看，有产品市场、劳动市场、资本市场、土地市场和技术市场。中国的哪一个市场发展得最好？政府干预最少的，发展得最好。

总体而言，产品市场是发展最好的。比如中国的家电产业，政府早就不管了，所以发展得特别好。相比之下，中国的汽车工业，WTO 之前管得很紧。吉利的李书福在 20 世纪 90 年代就想生产汽车，找政府要批件、要上产业目录，但政府就是不批。你生产汽车，政府不让你上目录，就是不合法的，没法卖。为什么现在中国的汽车市场到处都是外资的品牌，原因就在这里。仔细研究就知道，哪一个产品的市场政府限制越多，哪个产品的市场问题就

越多。

我们的劳动力市场也算发展得比较好的市场。中国经济能有这么好的发展，与劳动力市场的充分竞争和灵活性有很大关系。但这一块也不是完美的，因为我们有很多户口的限制、移民的限制。很多农民变成工人了，我们不叫做工人，叫农民工，按照身份属于农民，按照工作属于工人。这是制度扭曲产生的怪象。

资本市场、土地市场是问题最多的两个市场。在资本市场上，谁能得到贷款、谁得不到贷款，谁能上市、谁不能上市，很大程度上是由政策决定的，甚至是由政府规定的。特别是在早期，一个企业要上市融资，需要很多部门的批准，拿到资格的人就获得垄断地位。有关系的人才能拿到这个资格，所以这个市场很不健康。银行贷款也一样，这么多老百姓的钱贷给谁？政府部门说贷给谁就贷给谁，民营企业不容易得到贷款，而国有企业大量的亏损照样可以得到贷款，资本市场没有效率。

再看土地市场，没有真正的私人交易，只有政府的强制交易。要盖房子，将农用地变为住宅地，需要从农民手里拿，拿的时候，政府以很便宜的价格征地，然后倒手卖。有关系的人就可以搞到土地，没关系的人就搞不到，或者花很高的价钱才能搞到。所以这个市场也很腐败，没有效率。中国的房价为什么涨得这么快？如果我们实行自由的土地产权制度，房价这么高，就会有更多的土地释放出来建房子，房价上涨就会受到控制。

最后看技术市场，这是很重要的一个市场。创新是经济增长的源泉，它是通过企业 and 市场发挥作用的。在真正的市场经济当中，你有一个好的发明，

可以通过创办企业，或者通过转卖、授权来实现它的价值。在中国，大量的技术专利是个人申请的，而不是公司申请的，创新没有变成公司制度化、日常化的行为。这是影响中国自主创新能力提高的一个重要因素，跟我们的知识产权保护不够有关。

政府最应该做的：保护产权，推动竞争

为了完善市场，政府应该做什么？就是很好地界定产权、保护产权。只要政府真正做到这一点，真正保护人们的自由，每个人都会运用自己的优势，在市场上进行交换，达成合作，整个社会很快会富裕起来。

没有政府，经济发展是不可能的，政府本身也是市场的一种需要。但问题是，政府获取收入的办法跟企业不一样。企业不创造价值就不能获得收入，政府即使不创造价值，通过税收也可以获得收入。所以，很多政府的行为就容易超越自己的职责界限。另一方面，像前面所说，很多人缺乏理性思维，看到社会中出现某种问题，没有弄清真正的原因，就请求政府干预。实际上，许多情况下，政府干预越多，问题越大；问题越大，对政府的需求就越多，结果就会陷入恶性循环。

所谓竞争，并不是说一个行业有很多企业，而是政府允许自由进入。在中国，石油、电信等行业经常受到批评，真正的问题在哪儿？是政府没有把行业放开，只允许一部分企业做，不允许另一部分企业去做。要使中国的电信企业、石油企业更好地为社会服务，惟一有效的办法就是解除行业进入的管制。这样，即使当前没有新的企业马上进入，仅仅由于潜在的竞争威胁，

他们也会努力迎合消费者。

任何限制竞争的做法，只对少数人有利。资源配置要么按市场，要么按特权。如果不按市场，一定会按特权。任何限制竞争、人为地限定价格的办法，最后只能让少数有特权的人得到好处。

让穷人的资产变成资本

关于产权保护对穷人致富的意义，秘鲁经济学家索托（Hernando De Soto）在《资本的秘密》一书中给出了很经典的证明。为什么落后国家的普通人那么贫困？因为这些国家缺少能把资产变成资本的制度。发达国家为什么发达？因为它所有的财产定义都明确，任何人都可以把资产变为资本。

这听起来比较抽象，举个例子：假如我有一栋房子，我想做生意，需要一笔钱。如果我的房子产权明确，就可以抵押给银行。我的房子值100万，银行可以给我贷60万，这样我的企业就可以做起来了。10年以后，可能我就变成了很富有的人。但在落后国家做不到这一点。索托走访了几十个国家，作了大量的统计研究发现，第三世界穷人积累的资产有很多，比如说房产的价值是9.5万亿美元，但这些都是半合法半不合法的资产，可以使用，无法买卖。

看看中国的农民是不是这样。农民是中国社会最底层的群体，他们手里都有值钱的东西——土地、住宅、宅基地，但他不能卖，即使进了城，也只能放在那儿。一边有值钱的财富放在那儿，一边在城市里又没地方住。这是很不合理的。如果农民真正获得土地的所有权，把那些宅基地卖了，在城里

至少可以买一个 40 平方米的房子，他就跟城里人一样了。但现在不能，因为政府不允许。土地只有使用、耕作的权利，没有交易的权利。

社会落后，不是我们没有资产，而是没有把资产变成资本的途径，所以很多人可能拿着金饭碗讨饭吃。资本市场的作用，就是让人们可以用未来交换现在。这是什么意思？我现在什么都没有，只有一个想法、一个计划书，但因为这个计划实现之后我可以赚大钱，所以现在有人给我大笔的钱。但如果产权没有很好地界定和保护，你有一个好的创业计划，政府不让你借钱，或者银行不相信你，不借钱给你，你就失去了致富的可能。

所以，无论第三世界国家，还是像我们这些新兴的市场国家，要使穷人富裕起来，第一要务，是要很好地界定产权，让穷人的资产可以变成资本。如果不是这样，靠政府和世界银行给救济，靠各种慈善活动，都抵消不了由于制度的不合理给穷人带来的损失。

相信市场，允许民间扶贫

当然，在任何社会，包括市场经济中，总会有相对贫困的人需要救济，问题是：怎么去救济？

很多人认为，扶贫要靠政府。但在中国，我的研究发现，财政支出占 GDP 比重越高的地方，收入差距就越大。好比说，现在政府建设新农村，在农村给一些穷人补贴，这本来是好事。但仔细看一下，钱拨下去之后到谁手里了？大部分没有到最穷的、最需要钱的人手里，而是到了某一个县、某一个部门领导老家的某个亲戚手里。政府花了很多钱，但没有起到扶贫的

作用。

这不是说政府完全无所作为，而是我们要相信，市场本身会提出很多解决贫困的办法的。在美国，一个像样的大学一年要4万美元的学费，而家庭收入低于一定水平的学生可以学费全免。为什么？因为学校可以向富人收很高的学费，补贴穷学生。如果不允许向富裕家庭征收较高的学费，又有什么办法去补贴穷学生？大家可能说，可以让政府来解决。政府是应该支持教育，但请别忘了，羊毛出在羊身上，政府自己不会创造财富，无非也是通过征税的办法。我们是通过大学自主调节好，还是政府补贴更好？我认为是通过大学更好，至少应该双管齐下。当然，具体如何实施，需要进一步研究。看看民办中学就知道了，他们为什么愿意为家庭贫困的优秀高中生提供免费教育？因为他希望有一个好的声誉，吸引更多的学生。这就是竞争的结果。

经常有人讲，政府要去做市场上做不了的事——但要打一个注脚，很多市场做不了的事，不是它真做不了，是政府不让做。现在的慈善事业，暴露出很多不公平的状况。未来中国有更多的人富裕之后，慈善事业会越来越多，但我们的体制环境不利于慈善事业的发展。我本人经历过这样的事情，包括茅于軾教授、吴敬琏教授、林毅夫教授，我们十几个人，在3年前就做了一个富平基金，有两个目的，第一是帮助农民工的培训，第二是资助农村的小额贷款，但至今都没有注册下来。

同样的道理，也体现在医疗体制改革问题上。我曾经说，政府有责任提供医疗保障，但没有权力不让私人办医院。如果允许私人办医院，政府花在

医疗上的钱，就可以大大转到低收入阶层身上。因为高收入阶层的人，会花高价到服务方便、不用排队的医院，这就把更多的公共医疗资源让给了困难人群。而且，政府还可以向私立医院征税，进一步补贴困难人群。这是一举两得的好事。而现在，看看北京，看看全国，越是好的医院，越是把大部分的费用都花在一小部分有特殊地位、特殊关系的人身上。

一个严重的误解：市场导致不平等

对于社会中收入分配的不平衡现象，大部分人都很担忧。但有人把这种现象的原因归结为市场化改革，甚至有人认为，市场经济的结果一定是贫富差距扩大。这是一种误解。

从历史上看，市场经济使什么人受益最大？是富人吗？不是。市场经济最大的受益者是普通人。举个简单的例子，爱迪生发明了灯泡，给每个人都带来便利。但灯泡的价值对富人来讲要比穷人小，因为富人有钱，即使没有灯泡，他也可以点很多蜡烛，而穷人一根都买不起。再比如现在有了电视，每个人都可以看明星唱的歌、演的戏，而过去只有少数富有的人、王公贵族才能享受现场直播式的演出。汽车也是这样，过去富人可以坐轿子，现在每个人都可以有代步工具。所有的新产品新技术都是这样。市场经济最大的受益者是老百姓，不是特权阶层。

再看中国改革的历史。我 1977 年考上的大学，当年全国总共招了 28 万大学生。那时候，高中生中只有不到 5% 的人有机会上大学，这些人中，相当一部分是家庭出身不好、父母有历史问题的，当兵去不了，招工去不了，没

有任何希望，只好在家里看书，结果赶上恢复高考，考上了大学。20世纪80年代的城市个体户，大部分是社会底层的群体。因为稍微有特权的人都去当兵了，去政府、国有企业工作了，而没有特权、没有关系的人怎么办？只好自己捡破烂，摆摊卖点瓜子，结果反倒富裕起来。

这说明，改革使我们社会的垂直流动性大大提高了。斯坦福大学一位教授的研究表明，在中国，1990年收入最低的五分之一的人，到1995年仍然处在这个群体的比例，远远低于美国。也就是说，中国收入的垂直流动性比美国要高。这一点可以理解，因为中国本身是在剧烈变化的过程中，而美国社会相对比较稳定。比尔·盖茨这样的人毕竟是少数。但在中国，原来处于社会底层的人，经过奋斗或创业，进入中产阶级，这样的人就比美国多。

我做过一个统计，如果以基尼系数来衡量收入差距，在中国30多个省、市、自治区当中，平均而言，市场经济发展最好的地区、国有经济部门最少的地区、财政收入占GDP比重最低的地区，是收入差距最小的地区。

这说明什么？如果政府参与经济活动少，人们从事商业活动的自由就大，竞争就激烈，商业活动的利润就低。如果这个地区只有少数有特权、有关系的人能做生意，或只有最胆大的人敢做生意，做了之后盈利就很高。举个例子，浙江一带做生意的人比较多，富人也多，但利润都很薄。但像东北这样的地方，大部分人都不做生意，但做生意的人一定赚大钱。为什么？因为他们的市场环境不好。所以我们看到，市场越开放、政府干预越少的地方，收入差距越小。

另外，平等不仅仅体现在货币收入上，还包括其他的方面，如自由、权

利、选择等。过去老百姓有什么自由？我在农村的时候，农民家里生产的西瓜、苹果，拿到集市上卖，被发现，算作投机倒把，要批斗，甚至关起来，连做人的基本权利都没有。那时候农民一年四季吃不上肉，也买不起面，但只要公社的干部来村里，大家都抢着请客，有点白面、有点肉都留给干部吃。为什么？只有跟他关系搞好了，孩子才有当兵、招工之类的机会。所以，我不认为改革开放使中国社会变得不平等，反而是更平等了。

拒绝“卖拐”——坚定对市场经济的信念

中国改革开放 30 年，人均 GDP 每 9 年半翻一番，这是很了不起的成就。美国学者伯恩斯坦（William J. Bernstein）在其最近出版的《财富的诞生》（*The Birth of Plenty*）一书中，从经济、军事、历史制度来看现代西方的兴起，他提出，现代社会经济起飞有 4 个条件：第一是财产权制度，第二是科学理性，第三是资本市场，第四是运输成本的降低。我认为这很值得我们思考。

中国改革开放 30 年，很多方面都在进步，产权制度应该说越来越完善。比如农村的土地，最初农民承包土地的期限就 1 年，没有人愿意去投资，因此政府改为承包 5 年。发现还是不行，没人修水利，于是延长到 10 年。还不行，没有人愿意种树，最后延长到 30 年。现在看来还不行，土地不能转让的话，大量的农民没法变成市民。我们的资本市场也在不断地发展。国有企业和国有银行在国内外上市，短期内不一定能改变很多东西，但是长期来讲，是在往正确的方向走。当然，社会中还有很多问题，要靠进一步的改革去解决。

我想强调的一点是，我们的社会在理性思考和探讨问题方面，还有很大的欠缺。比如有的舆论经常分析经济学家的立场，谁代表谁的利益，谁站在什么立场说话，这是没有意义的。情绪化地讨论问题，对推动社会进步没有帮助。站在什么立场说话，不是经济学家考虑问题的方式。经济学家考虑的是，一项政策是不是能满足激励相容条件，是不是真正能达到它预设的目的。在历史上，声称为穷人利益奋斗的，没有几个真正给穷人带来好处。包括搞计划经济的人，目的也都是为穷人谋福利，结果却造就了越来越多的穷人，使穷人的命运比过去更悲惨。

这就回到我一开始讲的问题，社会为什么需要经济学家。因为市场经济太脆弱，太容易受到损害，需要有人去捍卫它。我再重复一遍，市场经济就是这样，当你享受它的好处的时候，你只会盯着它的坏处；当你没有机会享受它的好处的时候，它也没有办法告诉你它的好处是什么；当你自己把它弄坏的时候，你还骂它，怎么这么糟糕。

这就跟人一样，本来没病，但有人不断说他有病，非给他吃药不可，最后就吃出病来。这也是赵本山的小品《卖拐》告诉我们的道理。现在好多人都在“卖拐”，本来你的腿不坏，他一定说是坏的，说到最后，你自己都认为自己的腿不行了，只好买他的拐。在今天的社会上，这个拐是什么？就是大量反市场经济的言论。大量所谓市场经济的毛病，都是被卖拐的人卖出来的。

我说这些，只有一个目的，就是让大家更好地理解什么是市场经济，坚定我们对市场经济的信念。中国的未来最值得担心的是什么？不是能源、环

境问题——这些当然很重要，但不是最重要的，因为市场竞争推动的技术进步一定能为我们找到答案。我们没有必要像 200 多年前的马尔萨斯或 30 多年前的罗马俱乐部那么悲观。中国的未来发展，取决于我们的信念，取决于我们相信什么，不相信什么。如果我们坚定了对市场经济的信心，不断推进改革，完善市场，中国的未来会非常好。如果我们失去了对市场的信念，制造越来越多的政府干预，中国的未来就面临着曲折和危险。

2

正确解读利润与企业社会责任*

过去一年多来，“企业社会责任”是非常热门的话题，不论学界、商界、政界都喜欢谈这个话题。如果你上百度搜索“社会责任”这个词，有750万条网页信息。再搜索“企业社会责任”，结果有483万条。

“CCTV经济年度人物”评选，是反映中国经济发展态势的一个重要事件。它的评选标准每年都有变化。2002年强调“创造力、挑战性和影响力”；2003年是“影响力、前瞻性和创造力”；2004年是“创新、责任、健康”；2005年是“创新、责任、影响力、推动力”；2006年特别把“责任”提到第一位。其他媒体也是如此。2006年《英才》杂志和《北京青年报》等10家

* 本文由作者2007年4月14日在“第十四届中国企业家成长与发展调查结果发布暨企业社会责任研讨会”的演讲整理而成，首次发表于《经济观察报》2007年8月19日。

媒体评选“中国管理 100 人”，社会责任也是第一体系指标。

不仅在中国，在国际上也是如此，几乎任何与企业有关的会议都在谈社会责任。不久前我去美国，参加思科公司一个讨论领导力的会议，它也有一个单元专门谈社会责任。

虽然人人都在谈“企业社会责任”，但企业社会责任究竟是什么，不同的人理解不同。在过去，人们谈论的企业社会责任是指捐款扶贫、办希望学校等，后来又加上环境保护、资源节约等内容。近年来，还有一种观点，强调企业责任的多重性，包括企业对股东的责任，对员工的责任，对客户的责任，对供应商的责任，对社区的责任等。这是国际上很有影响的概念，英文叫 Stakeholder，中文叫“利益相关者”。传统上，人们强调企业是股东所有的，企业的目标是股东利益最大化，而 Stakeholder 这个概念认为，企业应该为所有利益相关者服务。

人们为什么热衷于谈论社会责任

如果你去参加一些经济论坛，你会看到，每个企业家坐在台上都会侃侃而谈，第一强调企业社会责任的重要，第二强调他的企业承担了什么样的社会责任。出现这种场面的原因，可以理解为他在塑造公司形象。可以设想，如果一个企业勇于承担社会责任，那么在消费者和客户当中，它会受到更多的尊重与认同，可以提高企业竞争力。这对股东也有好处。

另一方面，中国政府正在推动和谐社会的建立，企业的社会责任或许有助于实现这个目标。同时，在国际上，企业社会责任是一种潮流，有相当一

批机构正在致力于推动这个运动。这样就形成了强大的舆论力量。任何一个人人都生活在社会舆论中，你说什么话、做什么事，往往不取决于你喜欢什么，而是别人喜欢什么。这一点对企业家尤其重要，因为企业不可能不迎合社会舆论。在舆论压力下，企业家可能会说一些他自己也不一定相信的话。

坦率地讲，要澄清这个概念很难。但是，在企业社会责任的舆论潮流下，大家赶时髦地把社会责任挂在嘴上，使我有一些担心。我觉得，很多人在谈论企业社会责任的时候，说教和煽情的成分很多，理性分析很少，这会产生一些误导。这种误导可能使我们的商业环境变得更糟，而不是更好。所以我想有必要对这个问题作一些澄清。

企业社会责任概念的困惑与悖论

企业社会责任概念，如同利益相关者概念一样，并不能真正让企业承担社会责任。一方面，可以想像，在逻辑上，一个职业经理人要逃避责任的最好办法是什么？就是宣布对所有人都负责任。这样其实他可以不对任何人负责。如果企业亏损了，他可以说，这是为了照顾消费者的利益。反过来，商品提价的时候，他也有充分的理由，因为他不光对客户负责，还要考虑股东的利益。当然，裁员的时候，他也有道理，因为他要照顾其他利益相关者的利益。在这样的概念下，“对所有人负责”其实是对任何人都不负责。

另一方面，一个组织进行决策的时候，往往需要一个相对单一的目标。如果企业要兼顾多个目标，经常没有办法决策。比如，一个公司亏损太严重，从股东的角度看它应该关闭，但是从其他利益相关者的角度看就没法关闭，

因为关闭就要解雇一大批人。再假设，一个企业，现在有几千名工人，欠政府几百万的税。如果他按法律缴税的话，企业就破产了，几千名工人就失业了。但是他不缴税的话，这个企业就可以做下去，工人还继续有工作。这时候，谁能告诉我们，从社会责任的角度讲，企业应该缴税，还是不缴税？

我们甚至可以问一个更简单的问题：假如有一个企业，很照顾消费者，免费给社会提供产品，这是一件好事还是坏事？拿石油公司来说，如果它免费给人们提供油料，会出现什么结果？结果会导致石油过度消费，汽车过多，到处塞车，环境严重污染，石油资源很快枯竭。也就是说，如果一个企业从“社会责任”的概念出发，向消费者免费提供产品，实际的结果并不好。它可能是在破坏这个社会，而不是承担社会责任。

以上这些问题表明，企业社会责任的含义并不那么简单，它有很多困惑和悖论，有待我们澄清。

关于企业的目标，有一些常见的说法。比如，经济学家告诉我们，企业的目标是利润最大化；而管理学家告诉我们，企业要生存和发展，最重要的是为客户创造价值；社会舆论则呼吁，企业最重要的是要讲社会责任。这三者之间有没有矛盾？有人认为是矛盾的，例如，经常有人说，一个企业不能只追求利润，而且还要讲社会责任。这种说法隐含的意思是，利润本身是反社会责任的，或者它不是社会责任的组成部分。

但下面我想强调，一方面，在一个健全的市场制度下，企业追求利润、为客户创造价值以及承担社会责任之间，不仅不矛盾，而且是基本一致的。利润，是社会考核企业，或者说考核企业家是否真正尽到责任的最重要指标。

没有这个指标，我们就没有办法判断企业的所作所为究竟是损害还是帮助了社会。另一方面，在一个制度缺陷比较严重的社会中，利润可能不是考核企业行为的最佳指标。这时候我们应该想办法，使这个制度变好，使利润能够真正反映企业和企业家对社会的贡献，而不是抛开对社会制度的变革，用说教的方式解决这个矛盾。

从利润、收入、成本说起

所谓利润，有商业常识的人都知道，就是企业的销售收入减去成本。这说起来简单，实践中可能比较复杂。熟悉企业管理的人都知道，所谓的成本、收入，会计中可以有很多操纵空间。有些企业本来亏损，会计上可以做盈利；有些企业盈利，会计上也可以做成亏损。下面我们假设这些操纵都不存在，然后来分析收入、成本和利润的内在关系。

我们先看，收入是什么？收入是企业为消费者创造价值的一部分。我强调“一部分”，是因为在自愿交易的市场上，一个企业能得到的收入，绝对不可能超过他对消费者创造的价值，除非这个企业坑蒙拐骗。即使是一个垄断企业，你为消费者创造的价值是100，你自己可能拿到其中的99，但你不可能拿到101。一般而言，竞争越激烈，企业相对消费者能够拿走的份额越少，留给消费者的剩余越多。

需要提醒的是，在个人产权得到有效保护的制度下，几乎每个人都不能强买强卖，只有一个例外。这个例外就是政府，因为政府的收入是通过税收获得的。理论上，政府存在的价值也是为民众服务。但政府跟企业不同的是，

企业要取得收入，必须满足消费者的某种意愿。而不受民众约束的政府，不管你同不同意，都可以征税，都能得到收入。即使民主政治，也没有办法保证政府活动创造的价值大于其征收的税收。

这就是说，无论处于什么样的市场，竞争的或非竞争的，企业获得的收入绝对不可能超过他为消费者创造的价值。这一点很重要。企业经营者应该明白，你为消费者创造的价值越大，你可能分享的份额就越大。当然，具体份额是多少，取决于你的定价策略、谈判能力等。但无论如何，你不为消费者创造价值，就别想拿到收入。

再看，成本是什么？对企业来讲，直观地看，他在经营中进货、买材料、雇人，花了很多钱，这就是成本。比如，你雇一个人要花 5000 块钱，这就是 5000 块钱的成本。为什么你雇一个人要花 5000 块钱？因为这个人有市场价码。在充分竞争的市场上，无论人员、材料、资源，都有自己的价格，这种价格就是企业使用它们的机会成本。所谓机会成本，就是说，如果你不用它，其他人用它，它能创造的最大价值。好比一个人，社会上有其他企业雇他，他能创造不低于 5000 元的价值。如果在你的企业里他不能创造超过 5000 元的价值，你就不能用他。或者说，你就用不起他。如果你用他，就是在浪费社会资源，同时你也会亏本。

理解了上面的意思，我们再看，利润是什么？利润实际上是一个尺度，它度量企业为消费者创造的价值是否高于其使用这种资源的社会成本。如果消费者愿意支付给你的价格，低于你使用这种资源的社会成本，你就亏损了。这时候你如何实现你的社会责任？反过来，同样的资源在你的使用下，创造

的价值比任何人都大，这意味着你为社会创造了更大的价值。从这个角度看，利润本身就是企业履行社会责任的重要指标。

我们假定，在同样的市场上，使用同样的资源，一个企业创造了1000万元的利润，另一个企业有200万元利润。现在第二个企业把200万主动捐出来了，从事公益事业了。你告诉我，这两个企业谁更尽到了社会责任？是第二个企业吗？显然不是。

同样的资源，在同样的市场上，为什么创造的价值不同？这就是下面要谈的问题：利润的来源是什么？为什么会有利润？

利润来自何处

1921年，美国经济学家奈特教授写了一本书，书名为《风险、不确定性和利润》。他在这本书中提出了一个很重要的观点：利润来自不确定性。这个观点指出，如果市场是确定的，你能从消费者那里获得的所有收入，都将化为社会的机会成本。此时，你的产品价格等于成本之和，没有利润可言。这听起来有点抽象，下面举例来说明。

设想有一块土地，每个人都知道，这块土地无论盖商场，或者建住宅，刨除原材料、人工成本之后，创造的收入是1个亿。如果你想使用这块地，必须出价多少？答案是1个亿。因为如果你出价9000万，有人马上愿意付9100万，第三个人愿意付9200万……如此竞争出价，最后这块地的价格肯定是1个亿。它创造的收入也是1个亿。所以实际上没有利润。但在现实中，人们的判断往往不一样。如果多数人认为这块地创造的收入是1个亿，但某

个人可能比别人看得远，更有判断力，觉得这个土地可能创造2个亿的收入，他就会出更高的价，买下这块地。最后如果他判断准确，开发的项目卖了2个亿，多出的这几千万就是他的利润。这就是“利润来自不确定性”的含义，即人们对未来的判断不一样才有利润。判断是对未来的猜测，本身也是不确定的，可能是对的，也可能是错的。但总有一些人，眼光比别人高明，决策能力、管理能力也更强，所以更容易取得成功。这就是企业家。

有商业经验的人都知道，所有人都认为赚钱的事，最后一定不赚钱。多数人看不明白、少数人看得明白的事，那才是赚钱的。要赚钱，就得承担风险，承担不确定性的后果。这跟我上面讲的不矛盾。如果没有不确定性，所有收入都会转化为成本，最后没有利润。由于有不确定性，所以成本和收入之间就发生了差异，可能盈利，也可能亏损。但是平均而言，有一些人判断能力要高于常人，所以他们还是有利可图。

因为有不不确定性，投资就得承担风险，这个利润也是对风险的一种补偿。大多数人都害怕风险，否则保险公司就没必要存在了。但即使每个人都不害怕风险，因为有不不确定性，投资者的报酬也不会一样。一桩生意，10个人干，投资都是100万元，但是成功的可能性只有10%，也就是10个人里面只有一个人成功。那这10个人预期成功的收入达到多少才愿意干这个事呢？不考虑风险偏好，至少得在1000万元以上。因为有了1000万元的预期收入，才能补偿100万元有90%的可能收不回的风险。如果最后10个人无论成败，都把盈利的1000万拿来平分，每人又可得100万元，那他们当初就没有必要拿100万元去投资了。而如果我们对这种事后的收入差距不承认，就等于否认企

业家的价值。

利润的第二个来源是创新，这是美国经济学家熊彼特提出的观点。创新在商业上不是指发明，而是指用同样的资源，你能比别人创造出更高的价值。或者，你为了创造同样的价值，可比别人花费更少的资源。如果你能做到这一点，你就能赚钱。在竞争的市场上，你怎么能够比别人更赚钱？答案很简单：给定一个成本，要赚钱，你的销售收入要比别人做得高。或者反过来，给定一个销售收入，你的成本要比别人低。别的企业10个人做的东西，你用8个人做出来，你就赚钱了。这就是创新。

一项新技术或商业模式刚出现时，因为不确定性，有人不敢用，而敢用的人就可能从中赚钱。但如果这种技术或商业模式被广泛接受，利润就会平均化为机会成本，不会有人赚钱。几年前，《哈佛商业评论》中有篇文章说，IT不是竞争力。他的意思不是说IT不重要，而是说，一旦大家都认识IT的价值，就没有企业因为使用了IT技术而更有竞争力。就像电一样，因为大家都用它，它就不再是一种优势，而变成了你的成本。换句话说，在一个竞争的市场上，任何企业都要致力于创新，因为前面有人牵着你，后面有人追着你，如果缺乏创新，你不可能赚钱，就会被淘汰。

利润的第三个源泉，我认为很重要，就是企业对市场秩序的维护。我们经常讲品牌的力量，好多企业都在做品牌。品牌为什么有价值？因为品牌给你提供了消费者的信任。消费者愿意多花钱，买信得过的产品。他不需要讨价还价，节省了交易成本，其中的一部分就归厂家所有，成为品牌溢价。品牌溢价就来自它对市场秩序的维护。

设想一下，如果我们把市场上所有东西的商标都撕掉，这个市场是什么样子？除了土豆、大米、萝卜等可以用眼睛直接判断质量的简单商品，其他大部分东西我们都不敢买，这样市场会大大萎缩。对企业来说，如果消费者对你更信任，你就能够比别人更赚钱。从社会意义上来讲，没有这样的信任，市场秩序没法维持。像伊利、蒙牛这些企业，给我们带来的不仅仅是牛奶，还有秩序，使我们可以放心地喝牛奶。所以他们通过品牌获得巨大的利润。

总结起来，利润的源泉就在这三个方面：你有没有能力应对不确定性；你有没有能力创新；你是不是比别人更值得信任。如果这三个你都做得很好，那么你就有利润。

接下来的问题是：企业获得收入之后，为什么一部分人的收入算成本，而另一部分人的收入叫利润？或者说，为什么只有一部分人获得利润，而不是让所有人平分这个利润？

利润是一种责任

设想一下，由100人组成的一个企业，先不论贡献大小，他们如何分配企业收入？一种方法是平均分配。假如每年有2000万的收入，每个人拿20万。但这样一来，每个人创造价值的积极性可能很小，偷懒的积极性会很大。企业出了问题，也没有人真正承担责任。

可以有另一种安排：让其中的99个人拿固定合同收入，剩下的1个人拿剩余收入。所谓剩余收入，就是销售收入刨除原材料、利息、工资等之后，剩下的部分，这就是利润。拿剩余收入的人是老板，拿固定工资的人是雇员。

这种安排的好处是什么？让拿剩余收入的人更好地承担责任，并监督其他的人也承担自己的责任。企业家拿剩余收入，承担的是剩余责任。雇员拿合同收入，承担的是过失责任。

换句话说，作为雇员，只要自己没犯错误；或者老板没有发现你的错误，你就没责任。而作为老板，只要你没发现别人有错误，出了问题全是你的错。可以想像，工人辛辛苦苦干了一年，只要没有犯错误，老板就得付工资，否则就是老板违约，工人可以告他。老板不能说，企业亏了，我不能付你工资了。而企业搞得不好，老板只要没有发现别人有错误，错误都是自己的。老板不可以在消费者面前说，我今年比去年辛苦多了，所以今年的利润一定要高，你们给我多加钱。

谈到这里，大家或许能够理解，在企业制度安排中，让一部分人拿利润，是要他承担最终责任。老板是拿利润的人，所以对所有员工的行为承担连带责任，出了问题就得负责。因此他得费尽心思监督别人，不让别人出乱子。别人出了乱子，作为老板，你不能说，这不是我的事，是他的事。这样说就意味着你不想当老板，或者你没有认识到自己是一个老板。比如你开一个餐馆，有人在这餐馆吃东西食物中毒，谁承担责任？老板承担责任，不是厨师或采购员承担责任。由于你必须承担这个责任，所以招员工的时候，要特别小心。如果员工有病，传染给消费者，老板也得承担赔偿责任。

前面讲到，品牌是利润的一个来源。其实品牌价值本身，也是一系列责任组成的。比如汽车厂商，零部件大部分不是自己生产的。一辆汽车有上万个零部件，有一大批供应商。对一个品牌企业来说，所有供应链环节上出的

问题，它都要承担责任。假如五级供应商的原材料质量不合格，汽车上路的时候钢轴出了问题，谁承担责任？是汽车厂商，不是生产钢轴的企业。消费者跟汽车厂商算账，而不是跟供应商算账。因为你要承担最终责任，所以你必须想办法监督供应商。如果你没有能力监督他，进的原材料不合格，组装的汽车有毛病，你就只有死路一条。

一个品牌企业，对供应链上的供应商承担责任，和一个老板对员工承担责任是类似的。供应链是一级一级的。假如汽车出问题，是因为钢材质量不过关，汽车厂商不需要找钢铁厂，他去找用这个钢材制造零部件的供应商，然后，零部件企业再去跟钢铁企业谈这个问题，一级一级往下追究。这是一个责任体系，也是一个价值体系。企业承担的责任越大，在价值链上的份额就越大。如果不是这样，厂商就不会努力树立自己的品牌。如果汽车出了问题，消费者必须去找零部件厂商解决问题，那就没有多少人敢购买汽车了。

再想想看，整个社会有多少人？我们需要交易的对象有多少人？数不清。你检查身边的每一件商品，是谁生产的？你不认识！但是你能放心买。这就是市场机制的奇妙之处。它把所有的人分成不同的组织，分别面对消费者，谁出问题一目了然。比如你的电脑是东芝的，出了问题你就找东芝，不能找索尼。所以给每一个企业冠一个名字是很神圣的事，目的是让你承担责任，通过树立品牌获得利润。而在企业内部，有了利润这样一种剩余收入的方式，可以让一部分人承担剩余责任，迫使他每一个环节都花工夫，让每一个环节都承担自己相应的责任。所以我说，利润就是责任。

回过头看，企业支付的工资、货款、利息等，都是什么？都是某种形式

的机会成本。也就是说，工人在你这儿干活，就不能到别的地方干活。银行把钱给你，就不能贷给别人。从这个意义上说，企业家最重要的责任是什么？履行合同。你答应工人付1万块钱，答应供应商1个月内付款，你就要按时兑现。如果你拖欠工资，拖欠货款，不按约定收货、交货，那就真没尽到社会责任。所以大家不要离开合约行为，抽象地谈社会责任，那样不解决问题。

利润的社会意义

进一步讲，我们来看更宏观的图景：利润如何引导资源的有效配置。一个社会的经济状况取决于什么？所谓人尽其才，物尽其用。一个企业应该生产什么，不生产什么，我们怎么知道？利润是一个信号！一个行业，如果不论谁在里面干，利润普遍比别的行业高，就意味着这个行业资源少，竞争不够。企业追求利润，自然会进入这个行业，使社会资源合理流动。社会应该培养什么人才？如果技工的工资涨得很快，普通大学生的工资不涨，意味着社会缺乏技工人才，更多的人应该去学技工。利润就是起这个引导作用的。

如果不用利润衡量，工厂烧锅炉应该用石油、用煤，还是用酒精，你不知道。只有利润能告诉你，哪一种方案是正确的，哪一种方案是浪费的。如果本来应该烧煤，但你用油，结果成本很高，你的利润就会减少，或者亏损，时间一长，工厂倒闭了，浪费资源的行为就自然终止了。中国有句话，车到山前必有路。为什么？资源越稀缺，价格越高，你就越得想办法开发替代能源。现在全球石油供应紧张，如果石油的价格走高，其他替代性的能源就会越来越多。创造新的能源也是靠利润机制。

我们强调自主创新，但创新能否创造社会价值，也要用利润来衡量。对科学家来说，创新最重要的是满足他的好奇心。比如盖奥运场馆，设计师不关心成本，他只希望他的作品能在历史上留下来，成为他的丰功伟绩。但这样对社会有没有好处？不一定。只有用利润去衡量才知道。没有商业价值的创新，注定只是昙花一现，或者只能成为一件展览品。

总之，一个国家的资源利用、技术进步和可持续发展，必须靠市场经济和利润机制引导。在世界上，哪些国家资源浪费最严重，技术进步最慢，环境污染最严重？不是强调“社会责任”少的国家，而是产权制度不清晰、价格信号被扭曲的国家。没有这样一个制度，我们空谈这个责任、那个责任，都是没有用的。

反过来看，社会责任这个概念最适合谁？第一，最适合政府。为什么？前面说了，企业不为消费者创造价值就没收入，但政府不创造价值也可以有收入。所以对政府部门要特别强调社会责任。政府没有利润指标，我们只能用这个办法，不断鼓励他为人民服务，好好地干活。第二，非营利性组织。像大学、研究所什么的，社会没有办法直接衡量他的贡献。一个教授、研究员做得好不好，不像一个企业老总，通过利润马上就能看出来，所以需要强调社会责任。第三，垄断性组织。为什么呢？垄断性组织的利润，不表明对社会的贡献。他赚钱很多，但不是由于他有创新，不是由于承担风险，而是因为垄断了资源。像石油、通信这些垄断性的行业，要特别讲究社会责任。

说到底，一个人或企业对社会是不是有贡献，最重要的不是看口头上的责任，而是看这种责任的可考核性。对应的英文有两个词，一个叫 **Responsi-**

bility, 一个叫 Accountability, 理解这两个词很重要。如果“责任”不具有可考核性, 就像前面讲的, 有的人声称对所有人负责, 其实他可以对谁都不负责, 我们没有办法判断他是不是做了分内的事, 甚至不知道一个企业是在做好事还是坏事。计划经济下, 每一个商场门口都会有一个牌子写着“为人民服务”, 每次宣传都会强调为人民服务, 但结果又怎么样? 服务质量非常糟糕。问题的关键, 不是我们对人的责任强调得不够, 而是我们的游戏规则, 也就是制度, 对人的行为没有正面激励。

怎么办——制度缺陷下的抉择

我们现在已经知道, 在一个健全的市场制度下, 企业追求利润和承担社会责任之间, 不仅不矛盾, 而且是基本一致的。换句话说, 赚钱意味着你对社会是否作贡献了, 是衡量一个制度是否完善的标准。在一个接近完美的制度下, 赚钱几乎等同于对社会作贡献。而在一个很糟糕的制度下, 赚钱往往会损害社会利益。当然, 现实中, 这两种极端的情况都很少见。制度总是介于最完美和最糟糕之间。这时候, 我们干一件事, 比如企业生产什么, 不生产什么, 有四种可能: 第一, 对社会有价值, 同时也能赚钱; 第二, 能赚钱, 但对社会没价值; 第三, 对社会有价值, 但不能赚钱; 第四, 对社会没价值, 也不能赚钱。

面对这种情况, 从全社会来说, 首先要努力完善制度, 使得社会尽量向第一种状况靠拢, 而尽量避免个人利益与社会利益的不一致。但可以想像, 无论怎么努力, 要创造完美无缺的制度是不可能的。因此, 以追求利润为目

标的企业，总会面临这样的问题：一件事，对社会有价值，但不能赚钱，这样的事做不做？或者，一件事能赚钱，但对社会没价值，这样的事做不做？

中国的古话很有意思，对上面的情况，我借用几个比喻：第一类，做事对社会有价值又能赚钱，是什么人？是君子。古人说，“君子爱财，取之有道”，这个“道”，就是你对社会的价值。第二类是什么人？做事对社会没价值，但自己能赚钱，这是小人。所谓做君子不做小人，应该干这样的事，不应该干那样的事。第三类是什么人？是圣人。他做事对社会有价值，但自己吃亏，过得不好。这样的人很伟大，我们很尊敬，但不能把希望寄托在他们身上。第四类人是什么？那是傻子。只有傻子，才干损人不利己的事。这样的人大家不用担心，不会很多。不信你去试，很快会被社会淘汰。

对照这几种人，应该呼吁，当你知道一件事没什么利润，但对社会有贡献，你应该去做。好比一个地方发生瘟疫，这个地方很穷，作为药品厂商，你应该送一些免费的药过去。反过来，一件事可以让你得到蝇头小利，但这件事有损社会利益，你就不应该做。比如有的药过期了，吃了有副作用，但是消费者不知道，你卖了还可以赚钱，但你不能去做。这时候，社会责任的概念是有意义的。包括污染问题，因为现在法制不健全，有些行业规范没有建立起来。你明知道生产某种产品的污染很严重，造成的社会损失很大，但你为了追求利润去做了，就没有尽到社会责任。

一个社会可以提倡圣人的精神，但不能把希望寄托在圣人身上。更可行的办法，是通过制度设计，奖励君子，惩治小人，把更多的小人变成君子，把更多的事变成君子可为之事。换句话说，不要空谈社会责任，要着眼于改

良我们的制度，让大家更好地承担社会责任。责任只能由可考核性保证，所以最重要的是把产权制度搞好，把价格制度搞对，把激励机制搞活。这样的社会才是健康的，每个人才能得到自己应得的东西。当我们发现企业利润与社会价值发生错位时，要分析问题在什么地方。是不是产权制度有问题，使得那些企业领导人只追求短期利益，不考虑对这个企业的长期影响？我们的价格制度是不是合理？是不是定价太低，使资源配置发生了扭曲？

比如，现在担心矿难死人太多，如果煤矿开采权由3年提到30年，比天天教育煤老板爱护矿工要重要得多。如果只管教育，不从制度上解决问题，他今天开煤矿，明天能不能开不知道，那他干吗要买安全设备？如果买一套安全设备要花1000万，200万没赚回来，就不让干了，他怎么办？如果给他30年产权，甚至是永久性产权，跑得了和尚跑不了庙，不用你检查，他自己比你还小心。这就是亚当·斯密所说的“看不见的手”的基本原理：在一个产权得到有效保护的竞争性市场上，每个人追求自己的利益，给社会带来的好处，比他直接追求社会的好处效果还要大。

最后总结一下，社会责任是有意义的，因为制度不可能是完美的；但它的意义也是有限的，因为缺乏好制度，责任是难以考核与落实的。对企业家来说，应该认识到，他们真正的责任，是在诚信守信的基础上，通过为了客户创造价值，赚取利润，同时给更多的人创造就业机会，给国家上缴更多的税收。别搞华而不实的东西，今天剪彩，明天作报告，一总结一大堆，但企业搞得一塌糊涂，那是对全社会的不负责任。

3

国有制与市场经济相容吗？中国经验的启示

引言

什么是市场社会主义？尽管不同学者可能持有不同看法，但一个普遍为人所接受的定义是：市场社会主义是一种公共（“全民”）拥有企业所有权而其经济决策由市场价格调节的经济体制。简言之，市场社会主义即公有制加

-
- 本文最初系为国际经济学会“市场与社会主义：中国与越南的经验和启示”圆桌会议（香港科技大学，2005年1月14—15日）而准备。自该演讲以来，本文已进行了大幅修改。作者感谢所有参与者，特别是王一江所提供的有价值的评论。英文文本发表于科尔内和钱颖一编的 *Market and Socialism* 一书中。此次中文文本发表时，作者将部分参考文献的正式出版时间作了订正。本文由汪洪波翻译，特此致谢。

市场机制。^[1]在实践中，公有制通常采取国有制的形式，即国家（政府）作为所有企业的法律所有人。这里，所有制由索取剩余权及对管理的控制权来定义。

按照这一定义，中国的经济改革进程可被视为一场人类历史上前所未有的市场社会主义试验。迄今为止，中国政府从未试图放弃过社会主义，中国的官方意识形态亦一直坚持国有制是社会主义制度的基石。然而自1979年以来，中国政府实际上尝试将市场价格体制引入其国有制占主导的经济中。正是在这个意义上，国内外学者都将中国的改革解释为一种“市场导向的改革”。在1984年之前，官方的改革目标是通过引入一些处于边缘地位的市场成分来提高和完善以公有制为基础的计划经济。1984年，“有计划的商品经济”被中共十二届三中全会正式采纳为改革的目标模型。在当时的中文词汇里，“商品经济”或多或少是“国家调控的市场经济”的“软”版本。加上定语“有计划的”，部分是为避免意识形态争议，部分是因为政府对市场体制并无充分的信心。1992年，即改革起步13年之后，中共十四大最终将“社会主义市场经济”采纳为改革的目标模型，“市场经济”由此被合法化。

在此，我需要指出，尽管我将中国的经济改革解释为一场“市场社会主义”的试验，但我的意思不是说中国政府曾有过任何经济应该纯粹国有的意图。相反，即使在改革前的时代，在中国也有非国有部门（主要为城市集体所有企业与农村集体所有制）与国有部门并存。自改革以来，私有工商业、

[1] 有关对市场社会主义的概念厘清，参见科尔内（Komai，2008）。

乡镇企业与外国投资企业发展迅速。结果，就所有制结构而言，今天的中国经济更像一个“混合经济”。在工业部门，国有企业约占产出的三分之一甚至更少。另外，即使一些所谓的“国有企业”也有非国有持股人。然而，在中国的官方表述中，非国有部门只能是对国有制的“补充”，而国有制必须永远保持其在整个经济中的主导地位。正是在这个意义上，我说中国的改革是一场市场社会主义的试验，而非一场“混合经济”的试验。我之后将论证，国有部门的萎缩本身即是国有制与市场竞争间不相容的有力证据。

市场社会主义的关键问题是，国有制与市场竞争是否相容。在中国，经济学家们对这一问题持不同甚至相左的看法。一些经济学家（被称为“竞争学派”）认为，只要存在“充分竞争”，所有制即无关紧要，国有制可以与市场经济相容；竞争而非所有制才是市场经济不可或缺的组成部分。因此，政府需要对国有企业做的，是将企业与政府分离（政企分开），给予企业充分自主权，并为竞争创造一个公平的竞争环境。^[2]另一批经济学家（被称为“产权学派”）辩称：市场经济是不可能建立在国有制基础之上的，惟有在私人财产制度的基础上市场经济才能有效率地运作！因此，市场经济体系要成功建立，民营化不可避免。^[3]

[2] 尽管到20世纪90年代晚期这一观点仍或明或暗地得到多数中国经济学家的支持，且在改革的大多数时间里一直是指导改革政策构思的官方观点，但林毅夫或许是这一学派最著名的代表。参见林毅夫、蔡昉和李周（Lin, Cai and Li, 1998）。

[3] 我本人被一些学者引为产权学派的代表之一。早在1986年我就主张，国有企业政企分开是不可能的。参见张维迎（1986, 1999）。

中国经济改革令人惊叹的表现（就 GDP 增长与其他经济指标而言）也被一些国外经济学家引为市场竞争可以独立于所有制结构，经济甚至可以在缺乏产权清晰界定的情况下取得巨大成功的证据，这一观点尤其得到斯蒂格利茨的附和（Stiglitz, 1994）。

基于中国改革的经验以及作者过去的研究，本文认为，国有制与市场经济是不相容的，企业的竞争行为不可能独立于所有权结构。我赞同普特曼的论点，即中国的经验已表明：除非政府通过立法或政策对私有企业的增长设置强大的障碍，否则，市场社会主义几乎没有长期存活的可能性（Putterman, 2008）。特别地，我证明：

1. 在国有经济中，“充分竞争”必然是过度竞争。就社会效率而言，国有企业的竞争行为可能非常具有破坏性。
2. 国有制下的竞争可能导致过度准入。
3. 市场经济中的声誉机制在国有制下不起作用。
4. 国有企业在市场竞争下无法长期生存，竞争最终将导致国有企业的民营化。

过度（或恶性）竞争

根据福利经济学的基本定理，每个竞争性经济都是帕累托有效的；每个帕累托有效配置都可以通过使用市场机制而获得。市场经济的效率很大程度上依赖于厂商的利润最大化行为。在竞争市场中，一个最大化利润企业的最优定价原则意味着价格等于边际成本，后者即社会最优的条件之一。在现实

中，由于外部性与市场权力的存在，试图最大化利润的努力不总是导致帕累托效率，市场可能失效。然而，在适当的政府干预下，市场竞争仍然可以趋近经济的配置效率。

计划经济是无效率的，部分原因是因为中央计划者没有充分的信息去作出正确的决策，部分原因是因为企业没有最大化利润，这一观点已被广泛接受。市场社会主义不拒绝福利经济学的基本定理。相反，它建立在这些基本定理的基础上（Stiglitz, 1994）。它设想市场竞争可以被完美地植入国有经济中，且只要国有企业受利润最大化的动机驱动，社会主义即可以获得与资本主义市场经济一样的效率。

尽管没有被人明确加以表述，但这一直是指引中国经济改革过程的潜在基本理念。中国的国有部门改革始于将决策权（包括对生产、投资和定价的决策权）授予经理人，并提供分享奖金与利润的激励方案。在很长一段时间内，经理人的自主权程度是衡量改革进程及其成功与否的一项基本的官方标准。形形色色的改革政策先后被付诸实施，以提高经理人自主性和市场竞争力（Groves 等，1994；张维迎，1997）。其设想是：一旦国有企业管理层能够自己决策并在市场上互相竞争，改革即大功告成。

大致来说，到 1995 年，大多数部门中的国有企业几乎已能自由决定生产并互相竞争，他们甚至不需要向政府（“所有人”）派发红利。换句话说，他们享受与其资本主义同行同等的自由，却不承担任何股本成本。然而，后果却令人惊讶，与预期大相径庭。尤其在 20 世纪 90 年代后半期，时有报道称许多国有企业彼此竞相压低价格，产品价格被故意定得低于边际成本，国有

部门蒙受了巨大损失。中国媒体把这种定价行为叫做“恶性竞争”，我称之为“过度竞争”。过度（或恶性）竞争曾变得如此严重，以至于国家经贸委在1998年年中不得不发出一部管理性文件禁止国有企业降价，这成为放开价格政策的一次重大倒退。

在西方市场经济中，除了存在占支配地位的厂商试图通过赶走其竞争者而垄断市场的情形外，在没有厂商有望垄断市场的竞争性部门里，我们极少观察到如此大规模的过度竞争。为什么过度竞争存在于转型的中国经济之中？在什么特定条件下，国有企业会从事此类定价行为？

在张维迎和马捷1999年发表的文章中，我们建立了一个探讨这些问题的理论模型。我们的基本论点是，源于所有制的扭曲可能诱使经理人从事过度竞争性行为。在传统理论中，厂商的目标由利润函数或某个与利润成比例的变量概括。利润最大化可以是对古典资本主义企业，甚至上市的私有企业目标的良好近似，但它肯定不是国有企业目标的良好近似。让我对此作详细的解释。

任何经济决策都会产生收益和成本。完全的私有制可以理解为决策者对经济决策的收益与成本的完全内化。因此，在公司的范围内，我们可以用经理人在公司销售收入中所占的份额对其在公司成本中所占份额的比来衡量所有制的扭曲。在静态模型中，这里的收入和成本应该被理解为一项生产决定所导致的永久现金流的贴现值。如果经理人的收入份额用 β 表示，成本份额用 α 表示^{〔4〕}，则所有制扭曲可以用 $\gamma = \beta/\alpha$ 来衡量： $\gamma = 1$ 意味着没有所有制

〔4〕 更一般的， β 可以代表经理人所拥有的对企业的控制权， α 可以代表他在企业中必须承担的责任。

扭曲，当 $\gamma \neq 1$ 时，扭曲产生。 γ 离 1 越远，扭曲越严重。

我们假定，不论企业的所有权如何，经理人都最大化他自己的效用（等于其个人收入减去个人成本）。在私人所有人控制的企业中， $\beta = \alpha = 1$ ， $\gamma = 1$ ，即经理人对收入和成本均负全责，不存在所有制扭曲。不论市场结构如何，利润最大化行为都不会导致过度竞争。即使在控制权与所有权分离，即 $\beta < 1$ ， $\alpha < 1$ 的情况下，只要 $\beta = \alpha > 0$ ， $\gamma = 1$ 仍然成立，则不存在所有制扭曲。在这种情况下，经理人的目标函数仍然等价于利润最大化，过度竞争不会出现。

然而，在经理人的收入份额与其成本份额不等—— $\alpha \neq \beta$ ，因此 $\gamma \neq 1$ ——的情形下，经理人的效用最大化行为不同于利润最大化行为。在静态古诺模型中，容易证明，当所有权扭曲足够大时（即 γ 足够大），经理人的最优选择将把价格设在边际成本之下，过度竞争将会发生。这个模型演示在图 3.1 中，其中经理人的最优价格低于边际成本。此外， $\gamma > 1$ 的企业数量越多、需求越有弹性，竞争则越可能过度。^[5]

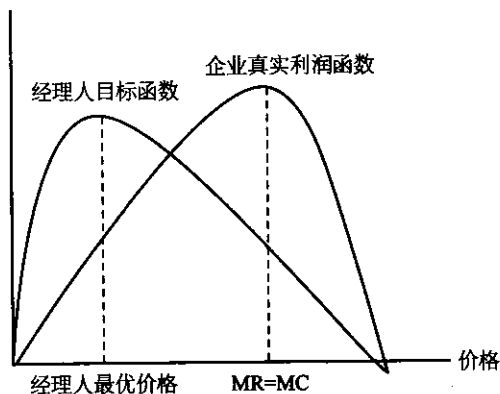
这一理论模型恰如其分地描述了国有企业在转型的中国经济中的竞争行为。在改革前的中国，国有企业的收入和成本都纳入中央预算，生产决策由政府部门作出，价格也由政府部门固定。^[6]自改革以来，经理人获得了相当的生产决策权。与此同时，各种激励机制被引入国有部门（张维迎，1997）。尽管许多激励合约通常是以利润为基础的，但给经理人的金钱奖励与非金钱

[5] 在原文中，我们也证明：在混合经济中，当且仅当其技术生产率充分高于国有企业的技术生产率时，私有企业才能生存。

[6] 考虑到经理人不得不承受努力的成本，这导致这种努力的供给不足。

好处很大程度上更依赖于销售收入而非成本。其原因是，衡量销售收入比衡量成本要容易得多。通常，收入在销售后立即在账目上实现，而生产成本则可能轻易地被分散到一段长得多的时期上。此外，鉴于对国有企业经理人的任命基于短期合同（明确的或不明确的），经理人完全有动机挣快钱。如图 3.1 所示，后者可以通过延缓成本分摊而操纵会计账目的手段来实现这一点。例如，据广泛报道，国有企业经理人经常低报固定资产折旧及其他类型的可测量成本，从而拖延技术更新。他们甚至通过拖欠国有银行贷款来“创造”利润。另外，除非经理人是企业的所有人之一，否则许多成本时常无法核算。结果，国有企业经理人在销售收入中的份额通常大于他必须承担的生产成本份额，即使激励合同以会计利润为基础。因此，我们可以顺理成章地把今天的国有企业称之为 $\gamma > 1$ 的企业。这解释了为什么过度竞争会在大多数国有企业主导的竞争性产业中发生。

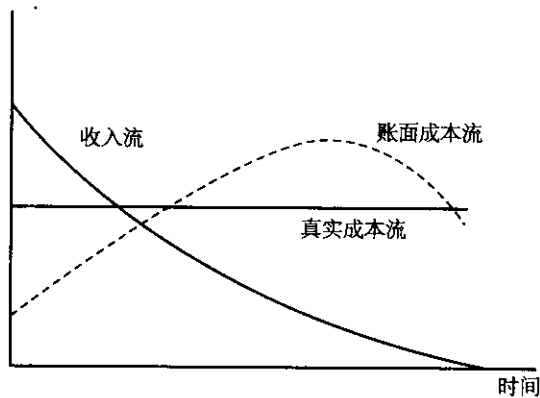
图 3.1 所有权扭曲与过度竞争



我们也可以在霍姆斯特姆和米尔格罗姆 (Holmstrom and Milgrom, 1991)

的多项任务模型的框架内，重新解释国有企业的过度竞争。在这一架构内，经理人有两项任务：增加收入和控制成本。鉴于成本更难观测，基于收入的激励超过基于成本的激励。总的激励将被扭曲，有利于收入最大化而非利润最大化。过度竞争将随之而来。

图 3.2 成本操纵行为



为完成我的论证，我必须讨论在西方私有经济中所有制与管理的分离为何没有导致像在中国的国有制中所发生的过度竞争盛行的问题。我相信，根本原因在于所有制的本性。国家所有人与私人所有人之间存在一个根本性的差别。诚如斯科利瓦斯（Skivas, 1987）所辩称的，即使在西方上市公司中，鉴于股东不直接管理企业，所有权与管理的分离及其所导致的运营决策复杂性也可能使企业偏离利润最大化选择。然而，这些公司里的私人股东有足够的动机去设计针对其经理人的激励方案并监督他们，从而使 γ 尽可能接近 1，因为他们的个人利益与企业的长期绩效相关。相比之下，国有企业的所有权属于“全体人民”。大家都是所有人，意味着根本没有所有人。作为企业的原

始所有人，人民不仅缺乏相关信息，也缺乏可监督其经理人的有效手段。由于“搭便车”问题之故，他们不可能有动机去为其代理人提供激励，甚至连（作为所有人的）自我激励都没有。事实上，国有企业的原始所有人不具有“行为能力”。当所有人群体的规模与国有部门的规模十分庞大时——正如中国的情形一样，尤其如此（张维迎，1998a）。国家透过一条长长的委托链，充当国有企业的法律所有人。然而，国家是由政客与官僚管理的。政客与官僚均无任何对企业利润的合法索取权。作为代理人的官僚遭受与国有企业经理人一样的激励扭曲，他们也不会在其职位上待太久，他们为什么要像私人所有者一样作为，使 γ 接近 1 呢？官僚经常与经理人串谋滥用国有资产而不是监督经理人，就毫不奇怪了。即使官僚有为经理人设计激励相容的合约的企图，由于缺乏足够的信息，这样的激励不可避免地也是“千人一面”型的。考虑到企业在诸多方面彼此各异，“千人一面”的合约只能包含十分有限的控制变量。结果，经理人自主权意味着由内部人控制，经理人将享有过度的操纵账目的自由。这样，过度竞争更容易发生。

国有经济与西方私有经济之间另一重要的差别是，在西方经济中，资本市场与经理人劳动市场在管束和激励经理人中扮演着重要角色。然而，鉴于所有生产资料都归单一的国家所有人所有，这两种机制在国有经济中都不存在。这意味着，国家所有人所拥有的信息和可资管束经理人的手段都少得多。当经理人的声誉在市场上不受重视时，经理人怎么会像在西方经济中所看到的那样，有任何建立良好声誉的激励呢？

综上所述，我在本节中论证道，当国有企业被赋予决策自主权时，在中

国所观察到的产品市场中的过度竞争（即将价格设成低于边际成本）则是国有制的自然现象了。其具有普遍意义的含义是，在国有经济中，“充分”竞争必然是过度竞争，“完全”竞争与帕累托最优不一致。当竞争学派辩称只要产品市场中存在足够竞争，所有制即无关时（Stiglitz, 1994；林毅夫等，1998），其隐含的假设是竞争行为独立于所有权结构。然而中国的经验已经表明，竞争行为不可能独立于所有权结构。没有所有制的根本性变革，“充分竞争”可能是非常具有破坏性的。^[7]

给定价格被定在边际成本之下，国有企业如何长期生存呢，答案是，国有企业或明或暗地得到政府补贴，原因即在于软预算约束（科尔内，1986）。如果没有政府补贴，过度竞争最终将导致国有企业的崩溃。其含义是，随着政府预算被耗尽，国有企业的民营化将随之而来。我将在本文早些时候讨论私有化。

过度准入

市场的效率不仅依赖于现有企业的行为，还依赖于新企业的进入与无效率企业的退出。进入和退出过程决定市场结构与效率的动态机制。尤其如熊彼特（1934）所想见的，经济发展涉及一个“创造性破坏”过程，在这个过程中，在技术创新中的竞争发挥着过滤器的作用——优胜劣汰。

然而，没有任何一般性理论证明，私有经济中企业的市场均衡数量从社

[7] 具有讽刺意味的是，中国的经验常常被当作对竞争学派论点的经验支持。

会的角度看必然是有效率的。相反，一些理论模型已表明，市场均衡倾向于导致过度准入，即就社会最优而言，企业数量过多（Mankiw and Whinston, 1986; Suzumura and Kiyono, 1987）。特别地，时常有人辩称，对进入具有规模经济的产业应当设限，因为自由准入可能导致不如人意的固定成本重复（Vickers and Yarrow, 1988）。

对许多社会主义的支持者来说，过度准入和重复建设是私有制的罪恶。他们声称，过度准入和重复建设在国有制下能够被消除，因为不同企业间没有利益冲突，所有企业都有一个共同目标。即使当过度准入和重复建设确因某种原因发生，政府也可以通过行政干预（诸如关停并转式的调整）来成功地解决这个问题。

具有讽刺意味的是，中国的经验显示恰恰相反。国有制非但未能消除过度准入和重复建设，当与西方经济相比时，它导致的过度准入和重复建设更甚。即使在改革前的体制下，当政府制定所有事关进入与退出的决策时，过度准入与重复建设也构成一件最为严重而持久的让政府头疼的事。许多周而复始的行政性调整被启动以处理这个问题。自改革开放以来，国企内部诸多准入限制已被逐渐减少甚至废止，地方政府和国有企业都已获得了巨大的投资决策权。更多产业也逐步对私人投资者和外国投资者开放。结果，过度准入和重复建设恶化了。我们所观察到的是，除极少数国有垄断部门（诸如石油、铁路、航空和银行）外，中国多数产业都容纳了过多小型的“原子”企业，没有占支配地位的参与者。就企业数量而言，中国经济或许是“竞争”最激烈的经济。与西方，甚至和许多发展中国家相比，中国多数产业的集中

度要低得多。例如，在 15 个制造业部门中，仅石油冶炼部门具有 4 家企业占 40% 以上的集中度，三个部门在 20%—30% 之间，而剩下的 11 个部门则都在 20% 之下（5 个低于 8%）（殷醒民，1996）。

我们还发现，因为过度准入和重复建设，有效率的并购也更难产生。快垮掉的国有企业对被接管和关闭极为抗拒，即使无力偿债的企业也毋须退出。正如海尔集团 CEO 张瑞敏所生动描述的，国企只要一息尚存，它就不愿被吞掉。

为什么在国有制下准入过度更甚，重复建设更严重？为什么在国有部门中完成并购更为困难？国内的一种普遍论点是，过度准入和重复建设源于“地区、部门和企业的自我利益”。例如，在中国的税收分配体制下，地方政府一味为了增加地方税收和就业而盲目进行投资并建设新工厂，忽视社会效率。经理人抗拒被接管，因为他们担心失去其职位与权力。然而，这类论点仅仅说明了问题的存在，而未提供答案。毕竟，不能说国有制下的利益比私有制下的利益更分散。在私有经济中，每个企业都是一个具有其自身目标的独立实体，它进行投资决策以最大化其利润。然而，我们尚未观察到过度准入如在中国那样普遍。相反，并购——友好的或恶意的——都时常发生。

在张维迎（1986b）中，我解释过，国有经济中普遍存在的过度准入与重复建设现象植根于企业的国有制的本性。正如企业理论学者所普遍认识到的，企业产生两种回报：现金流（简单称为“利润”）和控制权收益（Aghion and Bolton, 1992; Hart, 1995）。现金流与控制权收益之间的区别在于，现金流可以按一个正式的所有权结构进行分配，可以转让。控制权收益则是依附在职

位上的，不可转让，只能为经理人或控股股东所享受。这里的控制权收益可以被理解成经理人私人所重视的、与经理人职位相关的全部私人回报，包括在职消费、裙带关系、社会声望等。准入均衡的条件依赖于现金流如何与控制权收益相匹配（或不匹配）。

在由所有人管理的经济中，经理人同时占有利润与控制权收益。当存在自由准入时，决定企业的市场均衡数量的条件是：边际企业的总价值（现金流与控制权收益之和）等于零。^{〔8〕}在所有权与控制权分离的经济里，现金流和控制权收益被赋予不同人，均衡条件则更为复杂，视激励方案与权威分配而定。

在国有经济中，现金流属于“全民”（或国家），经理人只能享受控制权收益。^{〔9〕}即使当经理人分享一部分现金流（或明或暗地），他们的现金流份额仍然依附于其职位，不可转让。因此，我们仍然可以将这种情形称之为与控制权收益相关。在改革前的体制中，官僚作投资决策。在转型的中国经济中，随着国有企业经理们获得了更多自主权，国有企业投资决策由经理人与官僚共同制定。然而，在这两种情形中，在一定限度内，决策制定者都受私人利益的驱动。因此，我们可以合理地假定，决定准入均衡的条件是边际进入者的控制权收益为零，而不是总价值或利润为零。

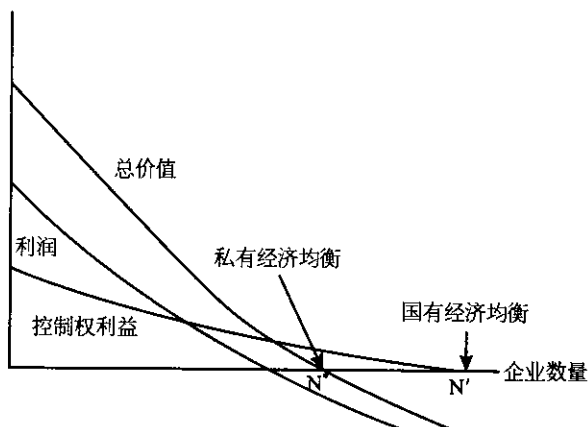
在图 3.3 中，我显示了现金流、控制权收益与总价值如何随产业中的企业数量而变化。当企业数量很少时，少数寡头拥有庞大的市场力量，现金流

〔8〕 在仅涉及现金流的标准模型中，边际企业被假定仅收支相抵。我相信，将控制权收益考虑进去更为现实。然而，如果所有人兼经理人受资金限制，零利润条件或许适用。

〔9〕 私人上市公司的情形将在后面加以讨论。

和控制权收益都很可观。随着企业数量的增加，市场竞争变得越来越激烈，则现金流和控制权收益均下降。控制权收益下降有两个理由：第一，较低水平的现金流意味着可得的额外好处少了；第二，存在更多的经理人意味着被雇为经理所具有 的声望变低了。我们可以进一步假定，现金流比控制权收益下降得更快。毕竟，即使当企业亏损时，经理仍可占有 一些控制权收益。因此，现金流和总价值比控制权收益更快缩小为零。私有经济中企业的均衡数量（用 N^* 表示）小于国有经济中企业的均衡数量（用 N' 表示）。^[10]

图 3.3 企业均衡数量



因此，我证明了，国有经济遭受更为严重的过度准入和重复建设。非正式的观察强烈支持这一论点。例如，假设汽车制造商的社会最优数量是 5。然而，主管政府官员可能选择建设 50 家而不是 5 家汽车制造厂，因为现在他们

[10] 只要决策者不是百分之百的所有人，这一结论即成立。当如在上一节中所假定的那样，经理人从收益中索取的份额大于其所承担的成本份额时，该结论必然成立。

可以任命 50 个总经理，从而可以给更多的亲朋好友安排位子。尽管试图支撑 50 家制造商的整个行业处于亏损状态，但没人不在乎。

同样的逻辑也可以解释为什么在国有部门内并购更难以完成。在私有经济中，目标企业的经理人在合并后可能失去他们的控制权收益。然而，如果合并就总价值最大化而言是有效率的，身为所有人的经理人可以靠现金流的增长得到补偿。合并对相关各方可以是一个帕累托改进。相比之下，在国有经济中，目标企业的经理人失去控制权收益不能以任何合法的方式通过现金流的增长而得到补偿。因此，除非政府给该经理人提供另外一个相当的职位，否则目标经理人完全有动机抗拒合并以图保护控制权收益。

我现在转而讨论控制权与所有权分离的私有经济。诚然，这一分离可能导致经理人的各种恣意行为。然而，出于以下原因，当与国有制相比时，这种恣意行为在准入和并购的情况下或许不是很严重。首先，即使当股东不是经理人，一般而言是股东或董事会而非经理人决定进入与合并。对权威的这种分配事实上表明，均衡状态更可能是“扯平的”，即当与由所有人经营的经济相比时，进入或许太少，合并或许过多。第二，在多数私人上市公司中，CEO 持有一定股份，在一些情形下甚至是最大股东。因此，即使合并消除了他们的控制权收益，他们仍然可以靠现金流增长获得部分补偿。第三，为了其自身的现金流利益，目标企业的股东有动力通过现金补偿（比如金色降落伞^[11]）买通经

[11] 金色降落伞（golden parachute）在俚语中系指聘用合同中所规定的当公司所有权易手时，收购者需付给（自愿或被解雇）离职的目标公司高层管理人员的丰厚安置补偿费用。——译者注

理人，以缓和他们的抗拒。相比之下，国有企业的“所有者”（人民）既没有合法权力也没有动机去买通行将失去控制权的经理人。第四，在基于私有制的市场经济中，许多合并和收购可以通过在股票交易所向股东直接发出收购要约来操作。这种机制在国有经济中不存在。

我的论点也得到某些经验研究的支持。例如，李洪斌等（Li, Zhang and Zhou, 2005）用来自中关村科技园的面板数据显示，尽管效率已成为所有高科技企业生存的一个重要因素，但在同等条件下，国有企业比非国有企业更不可能退出。特别是，金融压力对国有企业生存的负面效应比对非国有企业生存的负面效应要小，对由中央政府控制的企业生存的负面效应最小。

声誉机制的缺失

市场是交易与经济活动的协调装置。几乎在所有情形下，交易都只不过是承诺的交换，经济活动也不过是履行承诺。没有交易各方的充分互信，市场就无法有效和高效率地运作。例如，如果买主不信任卖主对某一产品的质量承诺，他就不会情愿付钱买它；如果投资人不相信投资银行有关一个需要资本的公司的说辞，他们也不太可能会购买该公司的股票；如果银行对借贷者还贷没有信心，它就不会傻到去放贷。在所有这些情形中，没有信任，潜在的帕累托效率就不可能实现。一般而言，没有信任，劳动分工与专业化就不会出现，通过市场进行合作也变得不可能。

信任重要，但也不容易建立。造成这种困难的主要原因是交易双方之间信息的不对称和拥有私人信息的一方的道德风险行为。正如阿克罗夫（Aker-

lof, 1970) 所证明的, 信息不对称可能导致市场失效。然而, 不应急于得出结论说, 信息不对称必然会导致市场崩溃。完全信息假设是新古典市场经济的缺陷, 但绝不是市场机制自身的缺陷。我们必须认识到, 市场不仅是一只“看不见的手”, 还是一只观察和监管代理人行为的“隐形的眼”(Shear-mur and Klein, 1997)。那就是声誉机制。尽管在特定情形下政府支持的法律体系对使代理人遵守承诺是必须的, 但日常经验与大量学术研究表明, 由官方执行合约通常代价高昂且不具操作性。在多数情况下, 以市场为基础的声誉维持着活动的诚实。任何想在竞争市场中生存的人都必须建立值得信任的声誉, 否则市场会将其逐出。在市场经济中, 对企业而言, 声誉与品牌是最有价值与竞争优势的资产。诚如很久以前亚当·斯密所说, 诚实是最好的商业政策。市场已创造出众多使本不可能的合作——特别是陌生人间的合作——成为可能的中介(诸如企业、投资银行、信用评估机构等)。在人类历史上, 声誉从未在任何其他制度中像在市场经济中那样如此有价值, 并扮演如此重要的角色。与市场在存在不对称信息时可能不起作用的传统论点不同, 我想争辩说, 信息不对称或许是需要市场机制的另一个——或者很可能是主要的——理由。没有信息不对称, 计划经济或许可能与市场经济一样有效率! 因为存在信息不对称, 市场比计划可以运行得更好! 极为不幸的是, 新古典经济学家和市场社会主义者均未对市场经济的声誉机制予以足够重视。

就企业自主权与价格自由化而言, 人们可以说中国经济的市场化程度已经足够高了。然而, 中国市场非常无序。欺骗和造假盛行, 合约常常得不到遵守, 国有企业亦时常拖欠银行贷款(导致占全部银行贷款约 25% 的坏账)。

混乱不仅存在于产品与信用市场，也存在于证券市场。自两大股票交易所（上海和深圳）于1992年成立以来，国有企业在融资上一直是居于支配地位的玩家。上市国有企业把股票市场当作它们的提款机。他们操纵会计账目，欺骗私人投资者，毫不在乎他们的声誉。大量上市企业从事过欺诈。自1993年以来，1200家上市公司中约有200家曾遭中国证监会（CSRC）、深圳证券交易所（SZSE）和上海股票交易所（SHSE）实施执法行动。从事欺诈的企业在全部上市企业中的比率远高于诸如美国等其他国家中丑闻企业的比率（张维迎，马捷，2005）。结果，创立13年之久的股票交易所差点被国有控股的上市公司所摧毁。

中国市场为何如此无序？为什么国有企业如此不在乎他们的声誉？某人或辩称说，原因是有利于市场运行的法律体系在中国尚未发展完善。尽管这部分属实，但我深信，问题源于国有制的本性（张维迎，2001）。声誉只能来自重复博弈。要一个人有建立良好声誉的激励，则他必须有长远预期，必须愿意牺牲短期利益以换取未来回报。界定清晰的私有产权为所有者提供了进行重复博弈的合适激励。相比之下，在国有制下，每个人都进行一次性博弈，声誉毫无价值，赚快钱才是其最优战略。

特别地，如克莱普斯（Kreps，1990）所指出的，在市场经济中，企业是声誉的承载者。然而，要让企业去承载声誉，以下三个条件必须成立：

1. 企业必须有真正的所有人。如前所述，声誉是市场经济中最重要的（无形）资产。企业的有形资产其实是它的运营成本，而不是企业的真正价值。企业所有权事实上是由谁对企业的声誉拥有剩余索取权来定义的。所有

人的角色就是维持与巩固企业的声誉。当企业雇佣很多人，任何人的错误行为都会损害其声誉时，尤其如此。没有真正的所有人，没人会保护企业的声誉，声誉就会失去。

2. 企业的名称在市场中必须是可交易的。声誉的价值包含在企业的名称中。只有当所有人拥有为经济回报而将其转让的自由时，它才可能是完全可获得的。所有人有多大的动机维持与巩固企业的声誉很大程度上依赖于其交易性。例如，如果麦当劳不能授权经营，该企业就不会具有如此大的价值。

3. 市场中必须有自由准入与退出。没有自由准入与退出，声誉良好的企业就不能逐走声誉恶劣的企业。结果，现存企业可以享受巨大的垄断租金。当消费者不能惩罚企业的不诚实行为时，声誉的价值相对就较小。

因此，我们可以很容易解释为什么国有企业不在乎其声誉。当企业由国家所有时，没有人拥有对其声誉的剩余索取权。国有企业的名称通常是不能交易的。即使当它可交易的时候，它也不能被正确定价，因为“卖主”不能占有销售收益。对私人企业准入的限制和软预算约束也使得国有企业的生存较少依赖于其声誉。当政府官僚的利益与企业声誉无关时，他们为什么要在乎它呢？鉴于官僚们没有适当动机去依据才干任命经理人，国有企业经理人觉得他们的职位非常没保障，他们没有未来可在乎。因此，他们完全具有进行一次性博弈赚快钱的动机。所有这些因素导致了声誉的失效。打个比方，声誉就像一棵树。国有企业的经理人可能有动机去种草，但绝无动机去栽树。

结论是，自由价格体系这只“看不见的手”与声誉机制这只“隐形的眼”共同使市场得以运行。在国有经济中，即使价格被放开，声誉机制也不

能正常运作。因此，国有企业主导的市场必定是无序的。

竞争驱动的民营化

尽管许多学者将中国的经济改革称为向市场经济的转型，但与大多数东欧和前苏联等国家不同，中国政府从来无意放弃国有企业。相反，在中国，国有企业被认为是社会主义市场经济的基石。没有了国有制，中国就不再是一个社会主义国家。改革的目标仅仅是要通过引入市场竞争来改进以公有制为基础的经济，而非要建立一个以私有制为基础的市场经济。私有化从未被采纳为官方的改革政策。主张私有化的学者常常被谴责为“资产阶级自由派”。

然而，改革的后果大大超出了预想。今天的现实是，尽管国有企业在一些关键产业（包括石油、电力、电信和金融部门）仍居于支配性地位，政府依然坚持国有企业应该在整体经济中扮演支配性角色，但非国有部门（包括外国所有、合资、混合所有制及国内私有企业）已经成为或将要成为许多产业中的主导角色。1978年，中国工业总产出中近五分之四来自国有企业。到1997年，国有企业的份额已经萎缩到几乎不超过四分之一（中国国家统计局1998：99）。更令人惊讶的是，自20世纪90年代初以来，自发的和地方政府发起的国有与集体企业私有化通过被各种冠以改制的官方名义的途径在加速进行，这些途径包括公开募股、公开出售、经理/雇员赎买、租赁与合资（Li, Li and Zhang, 2000; Garnaut, Song and Yao, 2004）。到1998年年底，超过80%的县及县以下国有和集体企业都经历了改制，后者在很多情况下涉

及直接私有化（赵晓，1999）。一项对工业国有企业的全国调查估计，到2001年年底，86%已经完成改制，约70%已被部分或全部民营化。^[12]苏南是一个很有趣的个案。直至20世纪90年代初，与私有企业占主导的浙江模式相比，苏南模式被广泛认为是一个“新型公有制的经济模式”。然而到2000年年底，近百分之百的村属企业，95%的镇企业，90%的县属企业和85%的市属企业已被民营化（中国证券市场研究设计中心，2001：5）。浙江的私有企业模式最终宣告了对江苏的公有制模式的胜利。

有趣的是，中国的经济改革始于分权而非发展私有体制，始于搞活国有企业而非将其民营化。什么是中国国有企业民营化不期而至且加速兴起的背后驱动力量？是什么激发了地方政府将其控制下的企业民营化？

在李少民、栗树和和我本人合作的论文中（Li, Li and Zhang, 2000），我们发展了一个理论模型以探讨这些问题。在我们的文章中，企业所有权以谁持有剩余索取权来定义。^[13]民营化是将剩余索取权从政府转移到经理人手中的过程。为便于阐述，我们着重于探讨产品市场中的跨地区竞争如何激发国有企业的民营化，后者通过地方政府所控制的公有经济中的官僚与经理人间

[12] 国家经贸委未公开发表的研究报告，引自 Garnaut, Song and Yao (2004)。

[13] 传统上，所有权由谁能索取剩余权利来界定。格拉斯曼和哈特（Grossman and Hart, 1986）将所有权定义为对资产的控制权。经济学家现在认识到，剩余索取权和控制权利对所有权而言都是不可或缺的。在此，我略去控制权利不是因为它们无关紧要，而是因为技术上棘手。然而，我推测我的结论亦适用于控制权利。另外，考虑到国有企业经理人已获得巨大的决策自主权，我相信剩余权利的转移只是完成私有化而已。也就是说，随着经理人掌握所有的企业剩余，他即成为企业事实上的所有人。

的互动进行。^[14]我们发现，当跨地区竞争足够激烈时，每个地区都不得不降低生产成本。鉴于经理人的努力是无法证实的，地方政府或许不得不将全部或部分剩余股份给予经理人。总的来说，激烈的产品竞争刺激了私有财产体系的兴起。我们接着使用中国 40 多万家企业的工业普查数据，将我们的理论付诸严格的经验检验。检验强烈支持我们的假设，即跨地区竞争是中国向民营经济体制转型的驱动力。

尽管我们的文章着重于研究地区间的竞争如何引致对现存国有企业的民营化，但我们相信，同一逻辑也可以被用以分析跨地区的竞争如何引致新的私有企业的建立。正如我所指出的，正式的公开私有化在中国从未被采纳为一项中央政府政策。然而，竞争比意识形态的力量要大得多。不管中央政府是否会绘制完全非国有化的蓝图，我们的理论与现实均表明，民营化过程将继续按其自身的逻辑与力度加速进行。

中国的经验表明，“看不见的手”不仅在资源配置中强大有力，亦在创造制度中强大有力。一旦分权开始，市场竞争可能引发私有企业制度自我强化式的发展。接着，新建立的和被民营化的企业会加剧市场竞争。这即是来自中国改革的一个主要经验。

从更一般的意义上说，我们理论的意义超越了中国与前社会主义经济。根据近期的一份世界银行报告，我们看到国有企业产出在许多国家仍占有巨

[14] 曹远征，钱颖一和韦恩加斯特（Cao, Qian and Weingast, 1999）主张，中国特色的联邦主义引致了私有化。然而，这些作者没有——至少没有正式地——讨论的问题是：跨地区竞争如何刺激了私有体制的兴起。

大份额，不仅包括转型经济，还包括发展中经济，甚至工业化经济（世界银行，1995：31和56）。但是跨越国家与时空来看，国有企业总的来说表现欠佳。在过去20多年或更长一段时间内，国有企业私有化不仅发生在社会主义与发展中经济中，也发生在发达经济中。我们推测，缘自全球化、日益加剧的跨国竞争一直是——也将继续是——全球范围的私有化运动和向真正的市场经济转型背后最根本的驱动力之一。

结论

基于中国改革的经验及作者过去的研究，本文已证明，国有制与市场经济是不相容的；市场中的竞争行为不能独立于企业的所有权结构。我特别证明：

1. 在国有经济中，随着竞争加剧，国有企业更可能将价格定得低于边际成本，在这个意义上竞争可能是过度的（或破坏性的）。
2. 国有制下的竞争可能导致极端的过度准入。即，较之任何私有经济，产业中的企业都过多。
3. 在国有制占主导的经济里，市场无序是不可避免的。建立信任更加困难，因为声誉机制不能起作用。
4. 国有企业在竞争下不能长期生存，竞争最终导致国有企业的民营化或崩溃。

本文的一个局限是，我没有讨论市场社会主义的政治制度。某些人可能争辩道，国有企业在不同的政治体制下的表现或许各异，中国经验一般而言

或许并不适用。特别是，政治民主或许会使国有企业运作得更好。然而我深信，不论什么政治体制，我的总体论点都成立。当然，只有历史才会告诉我们真相。

参考文献：

Aghion, P. and P. Bolton, 1992, "An 'Incomplete Contracts' Approach to Financial Contracting," *Review of Economic Studies*, 59: 473 - 94.

Akerlof, George, 1970, "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism," *Quarterly Journal of Economics* 84: 488 - 500.

Cao, Yuanzheng, Yingyi Qian and Barry R. Weingast, 1999, "From Federalism, Chinese Style, to Privatization, Chinese Style," *Economics of Transition*, 7 (1): 103 - 131.

Garnaut, Ross, Ligang Song and Yang Yao, 2004, "SOE Restructuring in China," in *China's Policy Reforms: Progress and Challenges*, Tsinghua University and Stanford Center for International Development.

Grossman, S. and Oliver Hart, 1986, "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration," *Journal of Political Economy*, 94: 691 - 326.

Groves, T, Yongmiao Hong, John McMillan and Bary Naughton, 1994, "Autonomy and Incentives in Chinese State Enterprises," *Quarterly Journal of Economics*, 109: 202 - 26.

Hart, Oliver, (1995), *Firms, Contracts and Financial Structure*, chapters 5 - 6, Oxford University Press.

Holmstrom, Bengt and Paul Milgrom, 1991, "Multi-task Principal-agent Analysis," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 7: 24 - 51

Kornai, Janos, 2008, "Introduction: Conceptual Clarification and Topics for Discussion," in *Market and Socialism*, edited by Janos Kornai and Yingyi Qian, Palgrave Macmillan.

Kornai, Janos, 1986, "The Soft Budget Constraint," *Kyklos*, 39 (1): 3 - 30.

Kreps, David, 1990, "Corporate Culture and Economic Theory," in *Perspectives on Positive Political Economy*, edited by James Alt and Kenneth Shepsle. Cambridge: Cambridge University Press.

Li, Hongbin, Weiyang Zhang and Li-an Zhou, 2005, "Ownership, Efficiency, and Firm Survival in Economic Transition: Evidence from A Chinese Science Park," working paper, Guanghua School of Management, Peking University, available from authors.

Li, Shaomin, Shuhe Li and Weiyang Zhang, 2000, "The Road to Capitalism: Competition and Institutional Change in China," *Journal of Comparative Economics*, 28: 269 - 292.

Lin, Justin, Fang Cai and Zhou Li, 1998, "Competition, Policy Burdens, and

State-owned Enterprise Reform,” *American Economic Review*, May 1998 (Papers and Proceedings), 88 (2): 422 – 27.

Mankiw, N. G. and M. D. Whinston, 1986, “Free Entry and Social Inefficiency,” *Rand Journal of Economics*, 17: 48 – 58.

Putterman, Louis, 2008, “China’s Encounter with Market Socialism: Approaching Managed Capitalism by Indirect Means,” in *Market and Socialism*, edited by Janos Kornai and Yingyi Qian, Palgrave Macmillan.

Schumpeter, Joseph, 1934, *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Shearmur, Jeremy and Daniel Klein, 1997, “Good Conduct in the Great Society: Adam Smith and the Role of Reputation,” in Daniel Klein (ed.), 1997, *Reputation: Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct*, The University of Michigan Press.

Sklivas, Steven, 1987, “The Strategic Choice of Managerial Incentives,” *Rand Journal of Economics*, 18 (3): 452 – 58.

Stiglitz, Joseph E., 1994, *Whither Socialism?* Cambridge, MA: MIT Press.

Suzumura, K. and K. Kiyono, 1987, “Entry Barriers and Economic Welfare,” *Review of Economic Studies*, 54: 157 – 167.

Vickers, John and George Yarrow, 1988, *Privatization: An Economic Analysis*, Cambridge: MIT Press.

World Bank, 1995, *Bureaucrats in Business: The Economics and Politics of Government Ownership*, Oxford/New York: Oxford University Press.

殷醒民, 1996, “中国制造业的产业集中度和资源配置效率”, 《经济研究》1996年第1期。

张维迎, 1986, “企业家与所有制”, 中国经济体制改革研究所《体制改革研究报告》第30期; 收入作者《市场、价格与企业家》一书, 2005, 北京大学出版社。

Zhang, Weiyong, 1997, “Decision Rights, Residual Claims and Performance: A Theory of How Chinese State Enterprise Reform Works,” *China Economic Review*, 8 (1): 67 - 82.

Zhang, Weiyong, 1998a, “A Principal-agent Theory of the Public Economy and Its Applications to China”, *Economics of Planning*, 31: 231 - 251.

张维迎, 1998b, “控制权损失的不可补偿性与国有企业兼并中的产权障碍”, 《经济研究》1998年第7期。

张维迎, 1999, 《企业家理论与中国企业改革》, 北京大学出版社。

张维迎, 马捷, 1999, “恶性竞争的产权基础”, 《经济研究》1999年第7期。

张维迎, 2001, 《产权、政府与信誉》, 三联书店出版社。

Zhang, Yi and Guang Ma, 2005, “Law, Economic, Corporate Governance, and Corporate Scandals in a Transition Economy: Insight from China,” working paper, Guanghua School of Management, Peking University.

赵晓, 1999, “竞争, 公共政策与制度变迁”, 北京大学中国经济研究中心《内部讨论稿》(No. C1999025)。

4

反垄断法的隐忧*

明年（指2008年）8月1日，中国的反垄断法即将开始实施。这是一部重要的法律。大约10年前，我曾经参与过这部法律的立法讨论。后来，由于种种原因，没有继续参与这项工作。到现在，终于看到这部法律的出台。不过坦率地说，我对这部法律的前景并不乐观。无论是对它赖以建立的经济基础，还是对它即将产生的实际影响，都感到很大的担忧。

企业的三种定义

要说明我的观点，首先要介绍有关企业与市场的几个定义。以下，是经

* 本文由作者于2007年10月13日在“中国的竞争政策与反垄断法”学术研讨会上的发言整理而成。

济学理论中关于企业职能的三种定义：

第一，企业是一个生产函数；就是说，把企业看作一个投入资源、产出产品的单位。与之对应，可以把市场理解为一个静态的、通过价格竞争来配置资源的机制。这是经济学教科书中最为流行的观点。

第二，企业是一个创新函数；就是说，把企业看作创造新技术、新产品、新市场、新的商业模式和生产方式的专门组织。与之对应，市场可以理解为动态的、通过创新实现经济发展的过程。

第三，企业是一个信誉的载体；就是说，市场是一个以分工与专业化为特征的合作体系，企业是使这个体系能够维持的信誉基础。企业的存在和运作，使市场经济中的信任得以建立，并促成陌生人之间的广泛合作。

反垄断法的兴起，是建立在企业的第一种定义之上的。在那里，企业仅仅被当作是一个生产单位，它面临的市场环境（如消费需求、技术水平等）是给定的。企业惟一的职能是通过价格、产量的选择，实现自己的利润最大化，并使得社会效率最大化。在这样的分析框架下，人们认为，企业数量越多，竞争越激烈，效率就越高，对社会就越有利。相反，一个市场如果被少数企业占有——即形成所谓寡头垄断的时候，对社会来说就是一件坏事。而衡量垄断的指标，就是市场份额的集中度。似乎市场越集中，垄断越严重。于是，有人设计出反垄断法，希望限制市场份额向个别企业集中。

从上述意义讲，反垄断法就是反对大企业及其成长的法案。但在现实中，我们看到，标志经济发展的很多现象，如新产品的出现、劳动收入的提高、社会财富的增长等，很大程度上是靠大企业来实现的。可以说，反垄断法的

理念跟现实经济的状况并不相符，特别跟经济发展中不断涌现的企业成长形成一个明显的矛盾。

寡头竞争对社会有利

要解释上面的矛盾，需要从经济思想史中寻找新的启示。著名经济学家熊彼特曾经有一个非常重要的论述。他认为，企业是一种创新的工具，经济增长是一个动态的创新过程。在这个他称为“创造性毁灭”的过程中，新产品替代旧产品，新的生产方式替代旧的生产方式，是经济发展的本质特征。举个最简单的例子，过去年轻人听音乐经常用 Walkman，但 MP3 出现后，市场上的 Walkman 消失了，可以说，MP3 厂商用新产品“毁灭”了旧产品。

由熊彼特的创新理论出发，我倾向于认为，寡头竞争是最适应创新需要的市场结构。因为在一个所谓完全竞争的市场结构中，很难有真正、持续的创新者。在这样的市场上，创新所依赖的研发投入是难以保障的。而市场竞争是否激烈，也并非由行业中生产者数量的多少来决定。

在传统农业里，有很多农民，但如果你去问农民关于竞争的感受，他常常不太重视。相反，在一些由少数企业主导的市场上，如汽车、电器、软件等领域，企业每时每刻都感到竞争的威胁。比尔·盖茨经常讲“微软离死只有 18 个月”，因为在软件业，创新是生死攸关的事，虽然微软是软件业的一个领导者，但如果不努力，很快就会被对手取代。跟微软一样，任何一个企业一旦成为行业的主导者，创新就变成了一个制度化、常规化的过程，就成为他们每时每刻都要考虑的事。

一个运作良好的市场，经常是由少数品牌企业主导的。其中，大企业起着维护市场秩序的作用。它不仅要对自己员工的行为负责，而且对所有供应商的行为都具有连带责任。好比一个餐饮企业，如果它的员工操作失误，损害顾客健康，企业要负责。一个汽车制造厂商，如果它的上游供应商提供的零部件有问题，导致汽车出现事故，也是由它来承担责任。只有这样，市场中的信任才能建立，消费者才能放心地购买商品。而在那些由大量不知名的小企业构成的最终产品市场中，建立信任是非常困难的。

在反垄断法的理论基础中，有一个隐含的前提：产业中的市场份额越集中，企业的产量就越小，价格就越高。但从产业发展的很多例子来看，情况正好相反：产量的快速增长、价格的大幅下降，经常是跟市场集中度的提高相伴的，就像我们在汽车、电脑、手机等行业中看到的那样。而一个市场如果承载着过多的企业，即在所谓的完全竞争市场下，我们经常看不到产量的增长和价格的下降。这一点经常被人们忽略。

准入自由：垄断与竞争的真正界限

综上所述，如果我们把企业定义为一种创新的工具、一个信誉的载体，而不仅仅是一个生产单位，反垄断法所依赖的经济理论基础就不再存在。经济学家们不喜欢垄断，但传统的经济学理论没有对垄断和非垄断提出一个很好的界定，这是一个遗憾。其实，仔细想想，垄断真正成为一个问题，只是因为政府强加的限制，破坏了市场竞争的基础。如果没有政府给予的保护，市场上所有的垄断都不具有实体性。

这方面经济学家应该向管理学家学习。管理学家特别强调，企业要取得成功，一定要为消费者创造价值，这才是自己生存的惟一道路。任何一个企业，如果不能为消费者创造价值，而是按传统的经济学教科书所指的那样，随心所欲地压榨消费者，只会“搬起石头砸自己的脚”。要相信，市场会通过竞争，消灭那些不创新的企业，消灭那些仅靠压榨消费者而赚钱的企业。

在计算机芯片市场上，按传统的经济学理论看，英特尔是一个高度垄断的企业，但在过去 30 年里，英特尔的芯片速度提高了多少？价格下降了多少？大家都看得到。不管是英特尔，还是微软，都要不遗余力地保持创新、降低成本、提高产量。为什么？因为他们所在的市场有自由的准入，只要他们稍微一马虎，其他的竞争者就会跟上来。这也是比尔·盖茨经常说“微软离死只有 18 个月”的原因。

我们可以设想，如果由政府规定，一个行业有 1000 家企业——这已经是足够分散的市场，同时告诉你，以后谁都不能再进入这个产业了，这个产业会有什么样的结果？我相信，最可能出现的，是由政府设立的合谋，并伴随着技术进步缓慢、服务意识陈旧、价格长期不变的局面。所以，真正衡量竞争的指标只有一个，那就是准入自由。

在中国，石油、电信等行业经常受到批评，真正的问题在哪儿？是政府没有把行业放开，只允许一部分企业做，不允许另一部分企业做。要使中国的电信企业、石油企业更好地为社会服务，惟一有效的办法就是解除行业进入的管制。这样，即使当前没有新企业立刻进入，仅仅由于潜在的竞争威胁，他们也会努力迎合消费者。如果不是这样，而只是通过经济管理部门监督他，

告诉他怎么制定价格、怎么改进服务，问题不会得到根本解决。

一年以后，反垄断法即将实施，但我不敢对它报以乐观的期望。反垄断法所指向和限制的企业行为，很多其实是市场创新和信誉机制的一部分，是市场竞争的本质。而在破除政府保护的行业垄断方面，这部法律几乎无所作为。所以我很担心，一部以反垄断为目标的法律，最后变成反市场竞争的工具。这是需要我们警惕的。

5

让商业活动更自由*

自亚当·斯密以来，经济学家已清楚地认识到，一个国家或地区的经济繁荣程度，很大程度上取决于企业家创办和经营企业所面临的法律和政策环境。更自由的商业环境鼓励更多的企业家投资创业，为更多的人提供工作机会，也激励企业家不断创新，推动生产率和工资水平的提高。但长期以来，经济学家有关商业环境的描述都是定性的。这种情况只是在最近才有所改变。自2003年以来，世界银行和国际金融公司开始了一项史无前例的工作，即通过一系列衡量政府规制和执行水平的量化指标，对170多个国家和地区的商业环境进行排名，其内容涉及了一个企业从诞生到消亡整个过程所要遇到的

* 本文完稿于2006年9月15日，发表于《文汇报》2006年9月18日。

法律法规和行政管制，以及这些法规对企业，特别是对本国中小企业的影
响。每年一度的《全球商业环境报告》可以说是有关不同国家和地区企业家生存
环境和投资环境最权威的指南，自出版以来，在世界各国引起了广泛反响，
对推动各国的政策改革也产生了重要影响。

《2007 全球商业环境报告：改革之道》于 2006 年 9 月 6 日正式出版，世
界银行和国际金融公司于 9 月 14 日在北京举行了专题新闻发布会，我应邀在
会上作了发言。作为第一时间读到这份报告的中国读者，我是既欣慰又焦虑。
欣慰的是，在过去的一年里，中国以多项重大的法律法规和机构改革措施，
荣获全球商业环境改革的第 4 名，变革步伐为东亚地区内第一，综合商业环
境排名提升了 15 位。根据该报告，通过改革有关法规，中国加快了企业登记
注册程序，加强了对投资者的保护，简化了跨境贸易的繁琐手续，还建立了
消费者征信系统。这些措施都对商业活动和经济发展有积极的作用。

令我焦虑的是，即便取得了这么大的进步，中国商业环境的综合指标排
名仍然靠后，位居 93 位（排名越往后商业环境越差），在 175 个国家和地区
中属于中等偏下。特别是，中国在“新企业建立”中排名第 128 位，在“行
业经营许可”中排名第 153 位，在“信贷获取”中排名第 101 位，在“税收
制度”中排名第 168 位。中国企业完成所有规定的注册程序到合法经营这个
过程需要经过 13 个步骤，花费 35 天时间和相当于人均年收入 9.3% 的成本，
还必须筹集到相当于人均年收入 2.1 倍的初始资本金。而在澳大利亚和加拿
大，这个过程仅需要 2—3 天。很多国家和经济体（包括美国、中国香港特别
行政区等）并没有初始资本金的门槛。中国企业的税收负担也是最重的，一

个中等规模的企业每年必须完成 44 次税收支付，耗时 872 个小时，总税负达利润总额的 77.1%，这三项指标都远远高于东亚地区的平均水平。

需要指出的是，中国的调查样本是上海市，中国大部分地区的商业环境比上海要差得多。并且，这里有一个假设，即企业家可以随时获取信息，所有政府部门及非政府部门都在有效地行使其职能，不存在腐败。

由此看来，尽管中国过去 27 年的改革在建立市场经济制度方面取得了很大成就，中国经济仍然是一个被高度管制的经济，中国企业家在创业和经营企业方面仍然受到太多不合理的约束。事实上，以我的判断，过去计划经济下政府管理经济的许多措施都在规制的名义下被保留了下来。审批制是政府部门用行政手段控制经济活动的主要形式，企业做任何一件事，都得与政府官员打交道，浪费了大量本来不该浪费的时间和金钱。尽管在过去的几年里，伴随中国加入 WTO，从中央到地方都清理了一半以上的审批项目，但数量上的减少并未伴随相应的质量变化，一些无关紧要的审批废除了，而许多“含金量”高的审批并没有废除。比如说，在一些重要的产业，企业并没有真正的投资自主权，即使私人企业投资仍然要得到政府的批准。2005 年 2 月国务院出台了鼓励和推动民营企业发展的“36 条”，旨在为民营企业创造平等的市场准入条件和更自由的商业环境，但大部分条款并没有真正落实。事实上，一些本已废除的审批项目又在产业政策和宏观调控的名义下被重新引入。在一些重要行业，“产能过剩”成为阻止民营企业进入的借口。在宏观调控期间，银行甚至连贷款合同也不履行，导致一些民营企业经营困难。

政府对企业经营活动的限制可能出于善良的愿望，如维护消费者的利益，

保障劳动者的安全，减少污染，等等。但世界银行通过对全世界 170 多个国家的分析表明，政府的管制常常事与愿违。比如说，对数据的实证分析显示，繁琐的市场准入法规并不能提高产品质量、保障劳动者更安全、减少污染，而只会抑制私人投资，将更多的人推向非正规经济，提高了消费价格，助长了腐败。那些环境污染最严重的国家，往往也正是对市场准入限制最多的国家。

这里有必要对政府管制与腐败之间的关系作点讨论。正如《2007 全球商业环境报告》指出的，在不同国家，繁琐的市场准入程序总是与腐败相关联，尤其在发展中国家，每一个手续都是一个“接触点”——一个行贿受贿的机会。不难理解，那些商业环境最糟糕的国家，也正是腐败最严重的国家。在我们国家的改革过程中，企业家创造价值的活动与政府官员的寻租行为常常是混在一起的。原因在于，在市场经济国家许多属于公民个人和企业从事正当的商业活动的权利，在我们国家则被政府部门垄断，如开办企业、从事投资活动都得政府批准，个人和企业不得不通过“行贿”的办法“赎买”本应该属于自己的权利，从事正常的经济活动。

对自由商业原则的限制也常常造成对普通劳动者利益的伤害。比如说，最低注册资本的要求实际上是对穷人的歧视，剥夺了他们创业的机会，并导致雇员在工资谈判中处于不利的地位。另一个直接损害劳工利益的是政府对雇佣制度的过度干预。在世界银行的报告中，用工制度是衡量商业环境的 10 大指标之一。该报告对各国用工制度方面的指标进行的分析表明，对雇佣劳工限制最多的国家，也是失业率最高的国家。对劳工市场严格的干预导致许

多令人不快的副作用，包括创造的工作机会的减少、失业时间更长、员工的技能退化、研发投入减少、公司规模缩小等。一些看似保护劳工利益的法规恰恰使劳工受到伤害。报告引用了一个很有启发意义的例子：在委内瑞拉，雇员害怕被提拔，原因是该国最近通过的一个法律禁止企业解雇工资低于最低工资 1.5 倍的员工。聪明的雇主找到的一个应对办法是，如果想解雇一个人，首先提拔他，将工资提高到最低工资的 1.5 倍以上，然后合法地将他解雇。

令人担忧的是，当中国离真正的市场经济还有很长的路要走的时候，我们的舆论界已开始弥漫着对市场的高度不信任，并正在导致着一些反市场的政策法规的出台。我希望，世界银行《2007 全球商业环境报告》能加强我们对市场机制的信念，坚定我们继续改革的信心。市场不是完美无缺的，但仍然是解决我们面临问题的最有效手段。如果我们的政策法规能给商业活动更多的自由，哪怕是达到中等偏上的水平，更多的人将会从事创业和创新活动，我们的经济增长将更具可持续性，更多的人将找到工作机会和收入来源，我们的政府会更廉洁，我们的社会将更和谐！

第二编

思考中国改革

6

理性思考中国改革*

学会理性思考

在目前有关中国经济改革的争论中，情绪发泄多于理性思考，直觉判断压过逻辑分析。对一个民族来说，大众情绪是一种血性，有它的价值，但仅有情绪是不够的，我们必须学会理性思考，因为仅靠情绪发泄不能解决我们面临的问题。

什么是理性思考？我理解的理性思考，至少包含以下四个方面的内容。第一，理性思考要求我们在评价一种变革和政策的优劣时，必须尽量超脱于

* 本文完成于2006年3月3日，大部分内容曾发表于《经济观察报》2006年3月11日，全文曾收入《中国改革30年：10位经济学家的思考》一书。

自身的地位、身份、利益，必须学会换位思考。俗话讲，“公道不公道，打个颠倒”。比如说，不能因为自己是农民就只从农民的角度考虑问题，自己是工人就只从工人的角度考虑问题。也不能因为自己是穷人就只考虑穷人的利益，自己是富人就只关注富人的利益。这其实也正是罗尔斯正义论的实质所在。罗尔斯的正义论要求我们透过“无知的面纱”看问题，不能事前就“对号入座”，只从自身的利益评判是非。如果不是这样，民主政治也会演变为多数人的暴政。当然在现实中，每一项政策起步的时候，每个人都处在特定的位置，变革涉及自己的切身利益，要做到完全超脱是很难的。但也正因为如此，我们必须强调理性思考的重要性。至少对学者来说，应该做到超脱，否则，就谈不上学者的独立性。

第二，理性思考要求我们在评价一种变革和政策的优劣时，必须考虑政策的可行性，并把这项政策与可行的替代政策（*alternative*）相比较，而不能把现实中根本不可行的理想目标作为反对一项政策的理由。以讨论收入分配为例，设想社会由两个居民组成，考虑 A, B, C 三种状态。在 A 状态下，每人各得 100；在 B 状态下，第一个人得 120，第二个人得 180；在 C 状态下，每人各得 150。再进一步设想现在处于状态 B。那么，如果这三种状态都是可行的，社会最优的安排应该是状态 C。但是，如果状态 C 不可行，我们就不能用状态 C 去批评状态 B。如果不考虑可行的选择，非要两个人收入均等，我们只能走向状态 A，两个人都受到损害。当然，如果全社会的价值观是平均分配偏好于任何收入差距，由状态 B 退到状态 A 也可以，但我们绝不能把不可行的状态 C 当目标去追求，否则就是不理性的。在当

前有关改革的讨论中，一些人全然不考虑政策的可行性，不考虑政策的激励相容条件是否满足，习惯于用乌托邦理想蛊惑人心，对解决改革中出现的问题有害无益。

第三，理性思考要求我们在评价一种变革和政策的优劣时，必须讲事实，摆道理，实证数据和逻辑分析相结合，而不能以感觉代替事实，用直觉判断代替逻辑推理。直觉对我们理解现象是重要的，但通常是不够的，如果没有严谨的逻辑分析，没有科学的理论指导，由直觉导出的结论可能是错误的。比如说，直觉可能告诉我们国家用行政办法把药品的价格压低对患者有好处，但实际情况并非如此，价格被强行压低之后，许多效果不错的国产药从市场上消失了，患者不得不付更高的价格使用进口药。直觉可能告诉我们国有企业更有利于降低收入分配差距和解决就业问题，但大量事实和理论分析证明，平均而言，国有企业越多的地区，收入分配的差距越大，百姓就业越难。现在有些政府部门常常在舆论的压力下出台一些缺少任何实证分析和数据支持的政策，结果适得其反，不仅损害了百姓利益，也损害了政府的形象。民众可以发泄情绪，这是他们的权利，但学者必须理性，不能被大众情绪左右。政府的政策也必须理性，不能被民众的情绪所俘虏。在研究现实问题时，案例分析很重要，但案例分析必须与逻辑分析相结合，用个别案例推出一般结论是不符合科学精神的。

第四，理性思考要求我们实施一项变革政策时，必须本着“向前看”的精神，也就是如何在给定的历史条件下，调动大家的积极性，把蛋糕做大，实现多赢，使全体民众和整个社会受益，而不是向后看，纠缠于历史旧账。

这方面，老一代革命家邓小平先生处理中日关系时的态度为我们树立了一个榜样。如果只记恨日本过去对中国的侵略，不考虑什么是对中国未来最好的选择，我们就不应该与日本发展经济贸易关系，就应该抵制“日货”。但这样做只能是双输，对中国没有任何好处。当然，历史是不应该忘记的，但不忘过去是为了更好的未来。如果不关心我们自己的未来，牢记历史除了求得一时的心理平衡外，没有任何实际意义，不是理性的行为。

当前在处理中国经济改革过程中存在的一些问题时，也必须本着“向前看”的精神。中国改革开放中出现的问题非常特殊，我们有大量的法律是不合理的，不符合改革精神的，而许多合理的行为又是不合法的。企业界有些行为符合改革“大法”，受到各级政府的鼓励，但可能不符合各级政府原来制定的“小法”，从今天的角度看，合法与否很难说清。最新的经济学分析和一些国家（或地区）的经验表明，对特殊历史条件下形成的“违法”行为，只有通过特殊的措施了断，才能把整个社会从“违法陷阱”中拯救出来，建立起良好的公共秩序。如果我们只是“向后看”，纠缠于过去，民众可能在感情上求得一些平衡，但整个社会就会被长期困在一个坏的均衡中，这对国家的经济发展没有好处，对大众百姓也没有什么好处。香港就是一个很好的例子。“廉正公署”建立之前，香港警察队伍是很腐败的。如果没有当时的“大赦”，香港警察队伍就不可能在那么短的时间内廉洁起来，也很难有香港今日的发达。个人纠缠于过去的恩恩怨怨不能自拔，损害的只是自己；而一个国家的政府纠缠于过去的恩恩怨怨，损害的将是这个民族。

中国改革的三个约束条件

中国经济改革从一开始就面临三个重要约束：权力结构约束、意识形态约束和知识约束。这三个约束对改革进程产生了重要影响。

权力结构约束。计划经济体制下，资源配置的权力集中在政府部门，民间不仅没有财产权，甚至连最基本的选择工作的权利都没有，改革实际上就是要把资源配置的权力由政府转向民间，用企业家代替政府官员制定经济决策。但改革本身意味着这种权力的转移必须通过政府自身进行，也就是说，政府是改革的对象，同时又是改革方案的制定者和执行者。自然，任何改革措施都会受到一些政府官员或明或暗的抵制，他们总是企图利用自己手中的权力操纵改革，从事寻租活动。在这种情况下，计划经济下政府部门拥有的一些权力常常在“改革”的名义下被保留或以新的形式（如“规范管理”、“宏观调控”）出现。所以我们看到，改革 20 多年后，计划经济下权力最大的政府部门今天仍然是权力最大的部门。

中国改革最主要的推动力量是高层改革领导者，但那些参与过 20 世纪 80 年代改革的人们都能清楚地回忆，当时的改革领导人对中央政府部门官员的权威是非常有限的，并没有足够的权威完整地实施改革措施。这是因为，中国的权力结构实际上是一个分割型的，不只是上层领导者之间有权力分割，不同级别的政府都有着不同的权力范围。几乎每个部门都有制定政策的权力，都有保护伞。在这样一种情况下，主要的政策制定不仅仅要高层取得一致，还需要很多环环相套的政府部门有积极的合作态度。用现代经济学的理论讲，

改革方案只有在满足相关政府部门的参与约束和激励相容约束时才能得以实施。由于政府官员的利益要求是多样性的，所以不可能有这样都满足的方案。改革领导者为了换取政府部门官员对改革的支持不得不做很多妥协，政府官僚总是试图按照他们自己的利益利用手中的权力操纵改革，这经常会使得本来很大胆的改革举措最后变得谨慎小心敷衍了事，甚至半途而废。这是 20 世纪 80 年代中后期一些改革派经济学家提出中国需要“新权威主义政府”的主要背景。

20 世纪 80 年代，国家体改委是改革的重要推动力量。由于体改委是一个新的部门，没有计划经济下的既得利益，所以改革最坚决，能形成对原有政府部门的重要制约。但自 20 世纪 90 年代以后，体改委的权力被大大削弱，甚至名存实亡，最后连名也没有了，对既得利益部门的重要制约没有了，各部门可以自行制定“改革方案”，“深化改革”也就很容易变成一些政府部门重新攫取权力的借口。

意识形态约束。意识形态的约束对中国的改革进程产生了重要影响。首先，改革领导人没有办法提出一个显性的、明确的改革目标。这使得许多改革措施必须在“名不正、言不顺”的情况下进行，许多事情是能做不能说，改革者常常不得不“打左灯向右转”，甚至“关掉灯摸着黑往前开”，自然，出事故的概率就大大增加。第二，意识形态的约束使得不同的人对同一改革措施做出完全不同甚至相反的解释，这让下级执行部门无所适从，等待观望，延误了一些改革，也加大了政府部门权力寻租的空间。第三，意识形态的约束使得改革者在政治上处于非常脆弱的地位，即使在今天，仍然是主张“左”

的观点的人在政治上最安全，主张改革的人经常受到来自“左”的攻击。为了政治上的安全，一些改革者也就变得束手束脚，不敢大胆地往前走，延误了改革的良机。一些机会主义者频繁地以“政治上正确”谋取私利，无形中扩大了反改革的势力范围。第四，意识形态的约束使得改革政策在形成过程中不能公开讨论，集思广益，增加了实施中的风险。特别是，意识形态的约束使得除了经济学家外其他社会科学的学者难以参与改革的讨论，贡献他们的智慧，无形中把他们中的一些人推到了改革批评者的阵营中。过去，我们用“不争论”的办法回避争论，但这种办法可能只适用于强势领导时代。第五，意识形态的约束使得其他方面的配套改革难以与经济改革同步进行，增大了风险。

意识形态约束制约中国改革的一个典型例子是国有企业改革。如果没有意识形态的约束，我们可以公开讨论国有企业如何改革，谁也不能用意识形态的棍子打人，不同的意见都可以摆在桌面上，最后形成一个包含目标和实施步骤的国有企业改革方案，国有资产就可以卖出更好的价格，无论改制前还是改制中的资产流失都可以大大减少。但由于意识形态的约束，国有企业改革常常只能由地方政府偷偷摸摸地进行，一些不规范的操作反倒没有办法避免。

应该说，在整个改革的过程中，改革领导人和学术界一直试图通过“理论创新”突破传统意识形态对改革的约束，“社会主义初级阶段理论”，“中国特色的社会主义”，“三个代表理论”等，就是这方面的典范。现在看来，为了进一步突破传统意识形态对改革的约束，我们必须有更大胆的理论创新。

知识约束。中国改革面临的另一个重要约束是知识约束。设计一个从计划经济到市场经济的转型规划并非易事。中国没有市场经济传统，绝大部分人缺少对市场经济的切身感受，在很长一段时期，即使改革领导人和经济学家都不清楚市场这个机器究竟是如何运作的。经济学家只能从教科书上学到一些市场经济的理论，但是他们没有实际的体验。老一辈经济学家可以用马克思主义政治经济学回答为什么必须改革，但无力回答改革应该如何进行的问题。20世纪80年代中期，年轻的经济学家活跃起来了，他们少了很多意识形态方面的条条框框，更追求实用性的东西，因此他们能够不管“姓资”还是“姓社”，而是专心地研究经济如何更好地运转。他们对1984年以后的改革规划做出了巨大的贡献，有些人甚至直接参与了规划的设计。然而，他们中间的很多人都存在理想主义，他们也无力触动当权的政府官僚体系。

科学知识是制定改革规划的必要条件但不是充分条件。之所以没有人知道如何去改革，部分原因就像很多经济学家所说的那样，改革是一个“干中学”的过程，改革不同部分的相互依赖性只能陆续地显现出来。既然没人知道如何去改革，“摸着石头过河”也就是惟一的选择了。中国经济改革所具有的实验性特征多少反映了这一点。并不是所有专项改革的后果都是可以事先预料的，一些事后的逆转肯定是必要的。地方政府被允许自主改革，部分原因是因为中央政府不知道下一步该怎么走。

有关市场经济知识的缺陷使得改革中出现一些失误成为不可避免的事情。当然，改革进行到今天，我们有关市场经济的知识大大增加，民众有理由要求政府拿出更好的改革方案，避免新的失误。

我还想指出，以上三个约束是相互加强的。比如说，知识约束使得旧体制下掌握权力的政府官员有了更大的自由空间按照自己的利益操纵改革，因为他们有理由借口“经济学家不懂实际运作”或“改革措施没有可行性”而否定一些改革方案或使方案在执行中走样；而意识形态的约束使得经济学家和其他社会学者没有办法大胆地探索，难以做出知识创新；而由于知识缺乏导致的改革中的一些失误又进一步强化了意识形态的约束；如此等等。

改革中的利益补偿问题

任何体制下，都会形成既定的利益格局，都存在既得利益阶层。无论是改革还是革命，都会涉及对既定利益格局的调整，但二者在调整利益关系的方法上有着本质的区别。

所谓革命，就是通过暴力和强制手段将财富或权力从一部分人手里剥夺，然后转移给另一部分人。革命中一定有人受损，有人受益，所以革命不会是一个帕累托改进（即没有人受损但至少有一人受益）。即使受益者是多数，受损者是少数，革命也不一定增加社会总财富，所以革命甚至不是卡尔多—希克斯改进（即受益者所得大于受损者所失）。比如说，中国的土地革命将地主所有的土地无偿拿来分配给其他农民，从人口比例上讲，受损者是少数，受益者是绝大多数，但土地面积不会增加，也很难说清楚社会总财富是否增加了。

改革与革命不同，改革不是把财富从一部分人手中无偿地转移给另一部分人，而是在承认原体制下形成的社会各成员既定利益（status quo）的前提

下，通过权利和财产关系的重新安排，调动大家的积极性，增加社会总财富，实现帕累托改进。革命意味着剥夺既得利益，但改革必须尊重原体制下形成的既得利益，不论这种既得利益是法律规定的还是事实上长期被承认的。也就是说，改革不应该使得任何人比在原体制下生活得更坏。按照这个原则，在现实中，如果具体的改革措施会带来社会总财富的增加，但同时会导致社会中的一部分人利益受损，此时，受益者有责任从自己所得的增加中拿出一部分补偿（“赎买”）受损者，否则就不能称其为改革。这也意味着，改革进行的前提是社会总财富将增加。如果社会总财富不增加，受损者不可能得到补偿。

尊重既得利益并对改革中既得利益受损阶层予以补偿，这是一个不应该回避的问题，否则我们就没有办法解释改革中的许多补偿（或赎买）措施。比如说，计划体制下，相对于农村人，城市人就是既得利益阶层；相对于农民，工人就是既得利益阶层。所以，当政府提高农产品价格时，就必须给城市人副食补助，而当农用生产资料价格上升时，政府并不补贴农民，因为农民不是计划经济的既得利益者。同样，农民工被辞退企业并不给买断工龄费，也没有失业救济金，而国有企业职工下岗时，企业必须付钱买断工龄，还要提供失业救济金，因为我们必须尊重计划体制下形成的工人的既得利益。国家承认的农民的惟一既得利益就是土地使用权，所以征用土地必须给农民补偿。即使在改革中出现的某些体制下的新既得利益者，如果要改变这种体制时预期有人会受到损失，也可能要考虑补偿。股权分置改革就是一个典型的例子。非流通股股东要给流通股股东赠股，十送三，十送二，就是尊重流通

股股东在非流通股不能流通时形成的既得利益，赎买他们支持股权分置改革。

对政府官员既得利益的补偿是一个非常敏感的问题，人们一般不敢提及，这有一定的道理，因为他们中的不少人本身是政策制定者，讨价还价的权利太大。但回避问题的结果是形成了非常不规范的“暗补”（包括腐败、子女经商等），给社会带来了更大的成本。公车改革受到不少人的批评，但如果按照日本等国的经验，可以节约相当大的一笔政府支出。现在政府官员“实报实销”浪费的钱数倍于他们实际上能享受到的，如果财政拿出1万亿元裁减掉1000万名政府官员，给整个社会带来的价值将是巨大的。

我这样讲，并不是说现实中所有的补偿都是合理的、公平的。现实中，有些补偿可能不足（如对征用农民土地的补偿），有些补偿可能过度，可能与当事人的讨价还价能力有关，也可能与信息不对称有关，这是一个技术性问题，需要有关方面好好研究。但尊重原体制下形成的既得利益格局，并对改革中既得利益受损者予以某种形式的合理补偿，是改革的一个基本原则。由于历史的传统，有些国人习惯于用革命的观念理解改革，把改革理解为简单的剥夺既得利益，这是不正确的。

这里，有必要把绝对利益和相对利益区别开来。所谓绝对利益，就是当事人拥有的、直接决定其效用水平的收入、财富、权力的绝对量（权力可以用货币等价表示）；所谓相对利益，是指当事人与其他社会成员相比在收入、财富、权力等方面的相对位置。设想社会有甲、乙两成员，在原体制下，甲的财富是100，乙的财富是150。那么，如果在新体制下，甲的财富变为200，乙的财富变为300，我们说每个人的绝对利益都增加了1倍，但相对利益没有

变化。如果新体制下每个人的财富都是 200，我们说两个人的绝对利益都增加了，但甲的相对利益上升了，乙的相对利益下降了。

我前面讲的应该尊重和补偿的“既得利益”，是指绝对既得利益，而不是相对既得利益。在上面的例子中，即使乙的相对利益受损了，也不应该补偿。相对利益受损不能补偿的一个原因是其主观性太强，难以度量。另一个原因是，改革的目的是建立一个趋向机会均等的社会，而不是形成新的特权阶层，如果相对利益损失都要补偿，无异于回归旧体制，与改革的目标背道而驰。就中国的现实而言，从相对利益角度看，在计划体制下，政府官员的地位最高，工人的地位次之，农民最低。改革必然使原来地位越高的群体，相对地位落差越大。如果不是这样，就不能说改革是成功的。

另外需要强调的是，对改革中利益受损者的补偿应该是一次性的，而不应该是没完没了的，否则，新体制不可能形成。

发展是消灭贫困和缩小收入差距的硬道理

在这次有关中国经济改革的争论中，“效率第一，兼顾公平”的提法受到了质疑。由于“公平”是一个很有价值判断色彩的概念，强调效率的学者似乎失去了道德的正义性。其实，公平可以理解为“机会均等”，也可以理解为“结果均等”。如果是机会均等，公平与效率并没有矛盾，因为只有机会均等的自由经济才能达到资源的最优配置，“效率第一，兼顾公平”的更准确表述应该是“机会均等第一，兼顾结果均等”。如果公平指的是“结果均等”，效率和公平在一定范围内是有矛盾的，但“效率第一，兼顾公平”并没有什么

错。即使按照罗尔斯的正义论，机会均等也比结果均等更符合社会正义。

当然，任何社会都必须关注效率与收入分配之间的关系，说经济学家不关注“公平”（结果均等）是没有经济学常识的表现。经济学家只是证明，如果只关注收入平等，可能会损害效率。至于效率与平等的替代关系处于哪一点合适，取决于社会的价值判断，经济学并没有给出结论。收入分配专家的统计分析表明，自改革以来，用基尼系数衡量的收入差距扩大了，至于这种扩大中有多少是合理的，多少是不合理的，中国是否到达了效率与平等关系的边界点（即能否在不损害效率的情况下增加平等），还有待进一步分析。

我们不仅应该关注收入的相对差距，更应该关注绝对贫困人口的生活水平。我这里想指出的是，那种认为追求效率和经济增长就一定会损害穷人和扩大收入分配差距的观点是没有根据的。自改革以来，中国的绝对贫困人口从1978年的2.5亿下降到现在的2600万。如果没有效率提高带来的经济增长，这是根本不可能的。我通过对31个省、市、自治区的分析发现，平均而言，一个地区的人均GDP越高，经济增长越快，该地区贫困人口的比例越低，城市的基尼系数也越低。所以，套用邓小平的话说，“发展是解决贫困问题和降低收入差距过大的硬道理”。

特别是，中国的绝对贫困人口主要在农村，农民收入增长相对缓慢是造成基尼系数上升的重要原因。如果政府为缩小收入差距而实施的政策使得企业家没有了提高竞争力的积极性，数亿农村劳动力就没有可能转移到城市就业，这不仅解决不了绝对贫困问题，也没有办法缩小收入差距。

中国各地区的发展水平差距很大。统计表明，分省的基尼系数多在0.4

以下，普遍低于全国的基尼系数。据国外学者的研究，中国基尼系数 30%—50% 上升来自地区差距的扩大。因此，从缩小收入分配差距的角度看，缩小地区差距应该是我们的一个重要目标。但是，我们必须认识到，地区间的差距很大程度上是体制的差距，企业家队伍的差距。那些相对落后的地区基本上都是体制改革最慢的地区，企业家创业的制度环境最恶劣的地区，也是国有经济主导的地区。陈志武教授使用跨国资料的研究表明，靠中央政府的转移支付政策不可能解决地区差异，相反，平均而言，政府支出比例越高的国家，也正是地区收入差距越大的国家。

有人认为收入差距扩大主要是私人企业的发展造成的，所以缩小收入差距的办法是发展国有企业。但我通过分析 31 个省、市、自治区的资料发现，平均而言，一个地区城市就业人口中国有部门的比例越大，该地区的基尼系数越高。这说明，我们不可能用发展国有企业的办法解决收入分配问题。事实上，大量的城市下岗职工是国有企业的无效率造成的。

在任何国家，政府都需要用一定的转移支付缩小收入差距，但政府的转移支付措施必须恰当，并精心设计。我们不能想当然地以为扩大政府支出的比例就一定有助于缩小收入差距，恰恰相反，我从统计资料中发现，平均而言，政府支出占 GDP 比例越高的地区，基尼系数也越高。

我们不应该把“允许一部分人先富起来”与“共同富裕”对立起来，更不应该把共同富裕等同于平均分配。没有差别，就不可能共同富裕。诺贝尔经济学奖得主莫里斯教授早在 35 年前的研究就表明，政府在征税方面的最大障碍是没有办法获得个人能力的信息。由于信息的限制，任何政策都没有办

法做到结果均等。因为如果收入税太高，高能力的人就可以通过减少工作的办法假装低能力，结果是，即使以货币计算的收入是平等的，能力不同的人享受的生活水平也不可能相同。

如果我们真正关心穷人，就应该把机会均等（也就是效率）放在优先地位，比如说给穷人更多的接受教育的机会。诺贝尔经济学奖得主海克曼教授等一些学者最近的研究表明，在中国，教育水平已成为决定家庭收入水平的最重要因素之一。一个农村大学生可以使一家人脱贫。非常遗憾的是，最近有关教育体制改革的争论中，舆论只把注意力放在学费上升给穷人带来的负担上，而忽略了由招生数量增加给普通大众提供了更多的受教育机会这个问题。1978年，全国大学共招收40万学生。到2005年，全国大学招生总数达到504万，增加了11倍多。我相信，即使对低收入阶层而言，学费虽高但有会上大学比学费虽低但没有会上学要更好。当然，政府和社会有责任帮助解决贫困生的学费问题。再进一步，要增加教育经费，政府必须增加财政支出，但没有民营企业缴纳的大量税收，政府的收入从何而来？

谈收入分配问题不能离开全球化的大背景

有关中国改革的许多问题，现在必须放在经济全球化这个大背景下来讨论。比如说，政府的收入分配政策绝不能以牺牲中国企业在国际上的竞争力为代价，否则的话，中国的企业垮了，最后受到最大伤害的还是普通民众。

中国收入差距的扩大与经济的全球化有关。同样是工资收入者，在外企或私企工作的高层经理年薪可能在100万元以上，而普通的制造业工人的年

工资还不到1万元，这样大的差距在其他国家的发展过程中是少有的。为什么会有这么大的差距？因为，随着经济全球化，不同素质的劳动力市场范围出现了差异。简单地说，越是高素质的劳动力（如软件工程师、高级管理人员），可流动越强，市场范围越大；越是低素质的劳动力，可流动性越低，市场范围越小（限于本国市场）。结果是，与发达国家的工资水平相比，中国高素质劳动力的工资差距远小于低素质劳动力的工资差距。比如说，中国制造业工人的工资是美国制造业工人工资的1/40左右，但外企工作的中国高级白领的工资达到美国同等白领的1/3到1/2，甚至更高。可以想像，如果没有全球化的话，二者的差距会比现在小得多。

这样的话，我们就面临一个难题：如果想通过税收手段把高素质劳动力的收入压下来，就会导致大量的脑力外流，中国企业就不可能走向国际；而如果把低素质劳动力的工资提得太高，中国企业就失去了成本优势，大量企业就会垮掉，外资企业也会转走他国。民营企业家和高级人才可以移民海外，而普通工人只能回家，最终对后者的伤害更大。

我的意思并不是说我们在改善普通工人待遇方面不能有所作为，更不是说工人工资不应该随企业生产率的提高而提高。我想说的是，我们不能离开全球化这个大背景讨论中国的收入分配问题。民族企业的生存、国家的经济发展，是解决贫困问题的前提，也是我们制定收入分配政策的制约力量。

经济全球化给收入分配政策带来的挑战不只是中国面临的问题，也是许多发展中国家面临的问题。哥伦比亚大学萨拉-马丁教授的一项研究表明，在1980—1998年间，主要是由于国与国之间收入差距的缩小（大部分来自中

国居民收入的提高)；世界范围的收入不平等程度降低了，但国家内部的不平等程度反而上升了。我猜想，这两个现象同时存在与经济全球化有关。全球化一方面扩大了国内收入差距，另一方面缩小了我们与发达国家的差距。权衡利弊，利大于弊。

腐败的根源是政府对资源配置权力的垄断

我们必须承认，一部分收入差距是腐败造成的，这样的收入差距是人们最不能容忍的。

计划经济下，也有腐败。人们感觉到改革以来腐败比原来严重得多，我想有两个原因：一是原来非货币形态的隐性腐败（如招工提干时“串换”），变为货币形态的显性腐败，人们对货币形态的腐败比实物形态的腐败更难以忍受；二是实际的腐败确实增加了。

我曾用一个数学公式分析表明，实际腐败的增加有这样几个原因：一是随着中国经济货币化程度的提高，权力的经济价值增加；二是经济关系的复杂化使得监督腐败变得越来越难；三是市场机会的增加使得官员的“保留效用”（即因腐败受处罚离开政府后可得到的效用）上升；四是惩罚力度降低（如达到死刑的最低贪污额大大提高）；五是政府官员的正式工资相对较低。

上述五个因素都与权力有关。权力是腐败的“本”，其他方面是“标”。反腐败要“标”“本”兼治，但釜底抽薪的办法是治本，也就是减少政府官员的权力。有人曾提出“高薪养廉”，有一定道理，但在政府官员权力过大的情况下，“高薪养廉”是养不起的，官员工资太高的话民众也不会接受。这里

的关键问题是，在市场经济国家，许多属于公民个人和企业的权利，在我们国家则被政府部门垄断，如开办企业、从事投资活动都得政府批准，个人和企业不得不通过“行贿”的办法“赎买”本应该属于自己的权利，从事正常的经济活动。针对当时反腐败只治标不治本的做法，我在1994年说过，如果我们不从根本上改变政府统治经济的体制，不减少政府的行政审批权，私人产品（按照经济学的定义，使用上没有排他性）领域的腐败反倒是一个“次优”选择。我的意思是说，反腐败必须治本，不能治标不治本。一方面强调反腐败，另一方面又不想减少政府的权力，是掩耳盗铃，叶公好龙；不仅做不到，即使短期内做到了，也是以巨大的社会效率损失为代价的。同时做到经济高速增长和没有腐败的前提是，废除政府垄断资源配置的权力。有人说我在为腐败辩护，其实是误读了我的观点。把问题说透彻，这是学者的责任。1999年，我在“中国发展高层论坛”的发言中说，“要像戒毒一样戒除政府管制”，“如果废除了政府审批，腐败至少可以减少50%”。这个发言对随后的审批制改革产生了重要影响。一万个善良的愿望，抵不上一个有效的行动！

必须承认，在我们国家的改革过程中，企业家创造价值的活动与政府官员的寻租行为常常是混在一起的，这就可以解释为什么有些人发表的否定企业家群体的言论会在社会上引起共鸣了。但我们必须明白，这是政府垄断资源配置的体制造成的，是需要通过改革解决的问题。当创造价值和寻租活动混在一块以后，人们容易观其一不观其二。我们下一步要做的是怎么能够使寻租活动的空间变得越来越小，直至最后消灭。到那时，企业家赚钱的惟

一办法就是为社会创造价值。

为此，我们需要了解“租”的根源在哪里？简单地说，任何租金都来自垄断。反过来，有垄断，就有租金。像土地、矿产资源这样的东西属于自然垄断，解决寻租的办法，最简单的就是划分产权，产权明确了大家就不会寻租了。产权不明确，大家都会为争夺租金展开竞争，就会导致资源的浪费。目前在城市土地和矿产资源方面的寻租活动之所以泛滥，就是因为产权不明确、交易方式不规范造成的。

另一类是政府的规定带来的垄断，我们可以称之为行政垄断或法定垄断。比如说，电信只能发3个牌照或5个牌照，个人办企业必须得到政府的批准，这就是行政垄断。行政垄断带来了行政垄断租金，寻租的过程就是通过一种非正常的、不合法的手段（包括贿赂）打破“合法”的垄断。在这个过程中，寻租活动和创造价值是结合在一块的问题，寻租活动部分地恢复了价值的创造，这是经济学界早已得出的结论。解决问题的办法是废除垄断。或者，在没有办法废除的情况下，通过诸如“公开招标”的方式增加交易的透明度，减少寻租活动。

谈到寻租的问题，我不得不谈一下国有企业的问题。我的一个简单判断是，国有部门可以说是中国最大的寻租场，甚至可以说是“耗租场”，因为它垄断了大部分资源，但是只创造很少的价值。国有企业是“全员寻租”，寻租者不仅包括政府部门和相关企业的“头头脑脑”，普通的工人也在分享垄断租金。石油公司、电力公司、电信公司员工的工资比其他竞争性行业要高得多，就是垄断行业全员寻租的证明。

国有企业靠垄断赚的“利润”不上缴财政，而亏损了由政府财政补贴。政府补贴国有企业实际上是用多数纳税人的钱“贿赂”一小部分人，也是一种腐败，类似选举中的“贿选”。

只有当政府的权力范围缩减到只限于维护公共秩序、提供公共产品等公共领域时，我们才有可能做到“高薪养廉”，腐败现象才有可能被根除。

不要把学术与政策混淆

在当前有关中国改革的讨论中，一些舆论把学者的学术观点与政策主张混为一谈，不仅不利于学术的健康发展，也不利于政府政策的制定和改进。

学者的本职是“求真”，把问题搞清楚，说透彻。学术观点通行的表述方式是“如果……那么……”，讲的是事物的因果关系。比如说，“如果我们不削减政府的权力，腐败现象就不可避免。”这样的学术观点不仅不是赞成腐败，恰恰相反，是希望人们能认识清楚腐败的根源，从而找到反腐败的有效办法。

学者与政客不同。真正的学者只说自己认为是正确的话，政客是说别人喜欢听的或“政治上正确”的话。所以，大众不应该用评价政客的标准评价学者。

不同的学者可能提出不同的学术观点，不同的学术观点可以通过学术争论辨明真伪（也可能永远不能辨明真伪），但学术观点的正确与否不能用投票来决定。多数人赞同的理论不一定是正确的理论，否则就不会有科学，也不需要科学。学者讨论问题时要讲学术规范，讲逻辑，不能哗众取宠。

学者当然也可以有自己的政策主张，在这方面，他们与普通民众是平等的，他们影响政策的惟一优势是政策主张背后的理论说服力，而非个人的价值判断。由于真正的学者通常对自己经过深思熟虑和严格论证的理论有很深的信仰，并且对政策的后果看得比一般人远（这是理论的价值所在），他们也很注重自己的长远声誉，希望自己的观点经得起时间考验，所以如果不是媚俗大众，他们的政策主张可能会与多数人的喜好相同，也可能不同。

政策与学术不同，政策是可以投票的，因为政策的制定是科学与政治过程的结合。在政策制定之前，调查研究，收集数据，听取专家意见，做可行性论证，可以说是一个科学的过程。但最后选择什么样的政策时，一定是一个政治过程，不论这个国家是什么样的政治制度。一些重大的政策，民主国家可能要投票，专制国家个人说了算，但无论投票还是个人说了算，都是政治。所以很少有哪个政策是完全按照某一派学者的主张制定的情况。

我们必须认识到，无论制定政策的政治过程如何，几乎没有任何政策可以满足所有利益相关者的偏好，所以任何政策都会有人反对。我们还必须明白，也并非多数人的选择一定就有利于多数人的长远利益（台湾人选择陈水扁就是一个例子）。我们必须防止多数人变成少数利益集团的俘虏；我们也必须防止“多数人的暴政”，因为我们每个人都有可能在一定的情况下变成少数人中的一员。所以我们必须学会理性思考！

7

中国渐进式改革的历史视角*

本文从改革的历史视角对中国经济改革进行了分析。文章首先简要地总结了 15 年来中国渐进式改革的特征化事实，随后解释了中国进行渐进式改革的源动力和改革成功的原因。本文认为，从计划经济体系到市场经济的转型是一个在“看不见的手”的指导下，所有追求个人利益的个体相互作用的变革过程，这一点在新制度的建立过程中已发挥了巨大作用。

* 本文与易纲合作，英文稿写于 1994 年，曾多次在英国、美国、澳大利亚，以及中国香港特别行政区等举行的国际学术会议上演讲，并在中国经济学会（中国）和北京大学中国经济研究中心作为内部文稿刊印，正式发表于 *China's Economic Growth and Transformation*, edited by Clement A. Tisdell and Joseph G. W. Chai, Nova Science Publisher, INC, 1997。中文文本根据正式发表的英文文本译成。刘芍佳、汪丁丁和 Robert Sandy 等对本文提出了富有价值的修改建议，在此表示感谢。同时作者还要感谢 1995 年 AEA 会议的与会者和牛津大学、伦敦经济学院以及香港城市大学系列研讨会的与会者。本文由牛智敬翻译，特此致谢。

前言

几乎所有原有的社会主义国家现在都在进行着向市场经济转型的过程。“激进式”（big bang）和“渐进式”（gradualism）被看成是两种截然不同的转型方式。粗略地划分，东欧国家以及前苏联都或多或少地采取了激进式改革，中国采取的则是渐进式改革。^{〔1〕}1990年当激进式改革的设计者们规划出进行大规模私有化和价格放开的改革蓝图时，中国12年的渐进式改革正在遭受来自国内经济学家和西方对手两方面的猛烈抨击。^{〔2〕}令人惊奇的是，两年之后尽管当时的中国经济几乎停滞不前（持续到1992年早些时候），这股抨击潮流却发生了对立性的根本变化。现在，中国的渐进式改革被广泛地认为是成功的。

已经有很多论文就激进式和渐进式转型方式的相对优缺点进行过讨论。尽管没有决定性的研究结论，多数的经济学家还是将中国和东欧国家以及前苏联不同的结果归结于它们不同的改革方式。^{〔3〕}渐进式改革的支持者们主要

〔1〕 匈牙利和波兰在实行激进式改革之前也尝试了渐进式改革，甚至前苏联在解体之前也曾经进行渐进式改革。

〔2〕 例如科尔内（1990）曾经写道：“南斯拉夫的改革已经有了40年的历史，匈牙利改革有了20年的历史，中国改革也将近10年了。这3个国家的改革都是不可思议的结果和灾难性失败的混合体。”

〔3〕 例如 Sachs and Woo（1993），Gelb, Jefferson and Singh（1993），Jefferson and Singh（1993），McMillan and Naughton（1992），Perkins（1992），Yi（1994），Zou（1993）。

的观点是：渐进式改革能够在长时期内分散和均摊转型成本，因此在政治和经济上都更为可行。

现有的对转型的研究几乎都集中在经济学角度和社会选择理论两个方面，^[4]很少有从改革的历史的角度来进行分析的。大量的讨论集中在改革应该如何进行上，忽略了怎样才导致了改革的进程这一问题。

本文将用历史的观点来看待中国的渐进式改革。我们的目的不是要争辩哪种改革方式是好的或者坏的，而是要说明为什么中国的改革进程能够进行到现在。本文分为5个部分，第二部分介绍了中国改革的一些特征化事实(stylized facts)，第三部分分析了导致中国选择渐进式改革的深层原因，第四部分讨论了为什么中国的渐进式改革能够获得成功。我们的分析表明，中国的改革成功部分要归功于那些被很多经济学家猛烈抨击的政策和因素，其中的某些政策和因素是被所谓的“保守派”用于操纵改革的实际进程的结果。第五部分对全文进行了总结。

中国渐进式改革的特征化事实

中国经济改革被很多经济学家看成是渐进式改革，用来和俄罗斯的激进式改革作以区分。但是目前没有理论上的定义和概括能够反映出中国改革进

[4] 例如 Murrell (1991), Murrell and Olson (1991), Dewatripoint and Roland (1992a, b), Kang Chen (1992), Murrell and Wang (1993), 樊纲 (1993a), Liu (1993), Z. Wang (1993)。

程的主要特征。^[5]这一事实表明了改革的复杂性。在这一部分中，我们不对渐进式改革和激进式改革作出理论上的定义，我们要将中国改革的几个主要特征化事实作如下陈述：

(1) 中国经济改革没有严格意义上连续不变的改革目标

这并不是意味着中国的改革没有什么目标，而是说改革的目标在不断地根据改革的进程进行调整，即从“计划经济为主、市场调节为辅”到“有计划的商品经济”，再到“社会主义市场经济”的不断变化。^[6]进一步来说，甚至迈向市场经济的方向都没有形成统一的认识。另外，不同的人对于文字上

[5] 魏尚进 (Wei, 1992) 采用比较的方式定义渐进改革：渐进改革是指连续不断地进行小规模激进，小规模的激进是指同时进行具有强烈的相互作用变革；激进改革是指同时进行小规模的激进。Z. Wang 指出 Wei 的定义有着致命的缺陷。首先他的定义实际上是一个渐进主义者的定义，和主张激进式改革的经济学家的定义格格不入，因为他将激进式改革潜在的假设排除掉了，即所有同期进行的改革都会相互关联和依存。第二点，Wei 的定义忽视了改革进程中各部分时间连续性上的相互依存。第三点，Wei 没有把大的变革看作是一个小的激进。Z. Wang 指出，渐进式改革不仅仅是一个连续的过程，而且还有跨越式的变革。Z. Wang 认为激进式改革是指一个在剧烈变革中实现的全面改革模式；渐进式改革是通过连续不断的变革实现的改革过程。尽管 Wang 的定义抓住了渐进式改革的两个主要特征（比如连续不断的实施和变革过程），也许足够建立起渐进式和激进式相对照的理论模型来（事实上，他也做到了），但是这仍然不能解释中国渐进式改革的主要原因。

[6] 到1984年为止的早期改革，改革的目标是指“通过引进一些市场因素来提高计划经济的最优配置”。一些研究者认为早期阶段根本就没有目标可言。例如 Perkins (1992) 写道：“大多数的中国领导人头脑中没有一个清晰的改革目标。”(p. 4) 樊纲 (1993b) 也有类似的观点。1984年9月的12届三中全会将“有计划的商品经济”作为改革的目标。尽管对很多中国经济学家来说这是一个革命性的变革，但是对于有计划的商品经济的解释还是存在着争议的。一些人强调其计划经济属性，另外一些人则强调其商品经济属性。1992年中国共产党第十四次代表大会正式将“社会主义市场经济”作为改革目标。但政府在改革目标上的变化并不代表实际发生变化的时间，一般这种官方的变化都是滞后的。

同样的改革目标也有着不同的理解，从而使得目标更加难以捉摸。

(2) 中国的经济改革进程没有一个事先规划好的蓝图

这并不是意味着中国政府没有对改革的进程进行任何规划。相反，从1979年到1988年，国家体制改革委员会（SCRES）已经先后出台了14个改革规划。^{〔7〕}第一个规划最早出现在1979年12月。^{〔8〕}1981年在当时的国务院总理的要求下，一个全面的改革规划也随即出台（吴敬琏和赵人伟，1987；石小敏和刘吉瑞，1989）。两个激进方式的规划也相应地在1986年和1988年出台。然而这14个规划由于缺乏政治经济上的可实施性或者缺乏技术上的可操作性而最终没有一个被真正付诸实践。渐进式改革不是不需要规划。如果一个设计良好的改革计划被逐步实施，我们照样可以进行渐进式改革。但是中国的渐进式改革没有这样的规划。正是因为这个原因，将中国的改革称之为“零碎的”的比“渐进式”更为确切一些，用邓小平的话讲，就是“摸着石头过河”。

(3) 中国经济改革是按照“从简单到复杂”的顺序模式来进行的

大多数的经济学家都承认改革的不同组成部分之间都存在着一些时间顺序上的相互依存，尤其是有些方面的改革需要在其他方面的改革完成后才能

〔7〕事实上，早在1982年成立的SCRES最初就是为了进行改革规划而设立的。当时的国家经济委员会负责每年的经济改革计划实施。SCRES的前身是1980年成立的国务院改革办公室。参见高尚全（1991）的附录。

〔8〕这个规划是由当时的“国务院财政部领导下的经济改革办公室”制定的。1979年12月3日提交给国务院。这个办公室在1979年6月成立。参见高尚全（1991）的附录。

进行。例如，吴敬琏和刘吉瑞（1991）认为价格放开应该在企业改革之前，而 Newbery（1991）认为打破垄断应该在价格放开之前。选择错误的改革序列也许会比不改革造成更大的恶果，因为完成某些改革也许会制约一些根本性的改革。也许现在判断中国的改革序列是不是最优序列还为时尚早，但中国是按照“从简单到复杂”的顺序进行改革这一点已经很清楚了。^[9]也许从易到难的顺序和最优序列没有什么两样，因为最容易的改革在最难的改革前面往往效果更好。尽管如此，中国并不是因为从易到难是最优的原因才选择了这一模式。如果它能够达到最优，这是一种幸运。事实上，很多中国改革的主流经济学家都曾经将这种模式看成是短视的（吴敬琏，赵人伟，1988）。

（4）中国经济改革是通过双轨制改革进行的

双轨制最初是在价格改革过程中出现的。在这个制度中，大多数的产品都有两个价格：配额产品的计划价格和计划外产品的市场价格；大多数（国有）企业产销都是通过计划和市场两个渠道进行的^[10]。双轨制同样也被大多

[9] 时任国务院副总理的田纪云（1985）认为价格改革应该按照从易到难逐步实行。他写道：“什么是容易的什么是困难的，必须按照对人民直接的利益效果来判断。”

[10] 尽管在改革之前存在着一些双轨制的变形，但是直到20世纪80年代早期双轨制才变得重要起来。尽管这一制度到1985年才合法化。1985年以前的政府计划并没有考虑这些。张维迎（1984）最早提出用双轨制完成向市场价格的转轨。这一想法在1984年9月浙江省召开的青年经济学家会议（戏称为“莫干山”会议）上得到了广泛的认同，对1985年政府的政策产生了重大的影响。对双轨制变革的一些分析可以参见吴敬琏、赵人伟（1987），Byrd（1988）和 McMillan, Naughton（1993）等。

数其他改革领域所采用，包括外汇市场改革、劳动力市场改革、房改、社会保险改革以及所有制改革。最终的结果，整个中国经济成为了一个双轨制经济（刁新申，1989）。双轨制是中国渐进式改革最重要的特征，它包含了改革中大多数的特点。双轨制的关键一点是它把市场价格机制首先从边际上引入，然后再一步一步蚕食计划价格。举例来说，市场交易不是削减计划的配置而是做出地域或者范围的划分；私有经济不是通过对国有企业进行私有化或者解除国有控制，而是放开新企业的进入门槛限制。^[11]这对于理解双轨制来说至关重要。

(5) 中国经济改革没有剥夺任何主要利益团体的既得利益，而是改变了既得利益的实现方式

双轨制的主要特征之一是尊重在旧有体系下形成的各个利益团体的现状。这就是为什么从它一开始在一个特殊的起点出现而没有遭到任何强烈抵制的原因。很多经济学家认为，经济改革中因为一些人的境遇必须变坏，所以改革不可能是一个帕累托改进的过程（樊纲，1993b）。尤其是政府官僚被看作是改革最主要的损失者，因为他们大多数的特权和寻租行为都将在改革中被减少或者被消除（史正富，1993）。如果事实确实如此，那么改革要想成功必须着重依赖于如何减轻来自拥有权力的官僚部门的抵制。双轨制很好地解决了这一问题。此外，双轨制事实上使得政府官僚的境遇变得更好而不是更坏，因为现在他们有更好的机会和更有效的方式去获取经济上的利益（寻租）。这

[11] 削减计划配置要比引入双轨制晚得多。国有企业的私有化至今没有成为现实。

一点可以解释为什么越来越多的政府部门转为支持这种改革，^{[12][13]}尽管他们力图按照自己的利益来操纵改革。

(6) 中国经济改革被地方政府所主导

尽管说整个改革是一个从上到下和从下到上过程的混合体更为恰当一些 (Chen et al., 1992)，但是地方政府起到了主导作用还是一个重要的特征。很多改革方式都是由地方政府甚至是一般基层群众发起的，随后才被中央政府认可并且作为国家政策加以推行。^[14]地方政府抛弃了大量的计划体系。很多地方政府在改革方面走在了中央政府前面。这并不是意味着地方政府违背了中央政府的意志行事。事实上，用地方政府去和一些保守的中央政府官员抗衡是当时国务院总理所采取的改革策略。^[15]正像史正富 (Shi, 1993) 所言，

[12] 在农村改革开始阶段，很多乡村的干部因为失去了特权而反对改革。但是他们不久就意识到他们利用自己的人际关系和对外界的了解，可以比一般的农民更快地致富。今天农村那些最富有的人许多都是以前的村干部。城市的改革也是类似的现象。

[13] 看起来他们会一直支持这种改革直到他们通过收受贿赂或者下海经商最终成为有产者。中国的经验表明，改革期间可能会对官僚的这种寻租行为默许。道理很简单：如果改革就是把经济的权力从政府官僚转移到企业家手中，那就让政府官员成为企业家吧。对那些没有能力当企业家的让他们当股东也行。因为市场能够有效地提高资源的配置效率，所以市场经济中的企业家会比计划经济中的官僚追求更多的回报。既然如此，他们为什么不当支持改革呢？(张维迎，1994)

[14] 农业改革是一个很好的例子。联产承包制度是1978年安徽省的一些农民秘密发展起来的，随后很晚才被中央政府作为国家政策加以推广。四川省是工业改革的领头羊，始于1978年。近期很多这样的例子出现，包括上海和深圳的股票交易制度的变革 (Chen et al., 1992)。

[15] 领导职务提升体系也反映出地方政府对改革的主导作用。从改革当初，改革成绩就成为地方官员能够升任到中央政府的重要考核标准。这种激励机制进一步加强了地方政府的主导地位。

地方分权是中央集权管理改革的特征之一。

(7) 中国经济改革显示出巨大的地域差异

这和上一点有着联系，也是改革的进程在空间尺度上差异的反映。一些地区遥遥领先于其他地区。到 20 世纪 80 年代末期，沿海的广东等地区变成了准市场经济体制，当时大多数内陆地区仍然以计划经济为主。改革的地区差异是和经济发展的地区差异类似的。

(8) 中国经济改革是一个实验的过程

很难找到一个不经任何实验就能实行的单一改革模式。改革试验既有以地区为单位的（典型的是以城市为单位），也有以部门为单位的，甚至以企业为单位的。典型的改革试验是首先在一个（或几个）选定的地区、部门或者企业中进行。如果成功了，就可以推广到其他的地区部门或者企业。如果失败了，就会停止。这种实验不仅仅在某一个领域内进行，也用在全面的改革中。^[16]国家体改委不时地会选择一些试点城市作全面改革的试点。

(9) 中国经济改革是一个走走停停的变革过程

变革的过程意味着会有很多微小和半心半意的改革措施，随时间的变迁累积成激进的变动（Shi, 1993; Z. Wang, 1993）。这个特征不仅在整体的改革进程中存在，几乎在每个领域的改革中也都存在，包括农业改革、价格改革、企业改革、所有权改革、宏观管理改革，甚至是房产改革。双轨制作为改革的模式存在于各个领域。没有任何一个领域的改革一次就能完成。比如，

[16] 全面改革包括改革的所有主要方面，例如价格、企业、金融、税收、房地产等。

始于1979年的价格改革至今还在进行。国有企业改革很长时间都是改革日程的重点，但是离最后结束还差得很远。许多改革还经历了多次反复。这种走走停停的循环是指改革的推进和改革挫折停滞交替出现。在推进阶段，一些重要的甚至激进的措施都被付诸实践。在停滞阶段，部分已经实施的措施被撤销了。在大多数的周期中，后退的措施要少于推进的措施^[17]，因此变化总是会逐步地出现。最终的结果是，整个经济体系正在向市场经济迈进。改革周期和政治周期相关。在推进阶段，改革派要活跃一些，而保守派则保持沉默。在停滞阶段，情况恰恰相反。虽然政治周期和改革周期的相关性是可以观察到的，但是二者之间的因果关系却是含糊不清的。^[18]

随机行走：中国是怎样选择渐进式改革的

中国经济改革的过程多多少少像一个随机行走（random walk）的过程。邓小平先生的战略是：“走一步看一步”和“摸着石头过河”。因为政治和经济问题在快速地累积，所以这种随机行走实际上使得经济改革的领导者和改革派的经济学家感到担忧。早在1981年，国务院政府工作报告中就指出，迄今为止“这些改革还是局部的、探索性的，工作中也出现了某些前后不衔

[17] 最大也是最长的一段停滞是1989年以后。但是在此之后，1992年和1993年出现了空前的激进推进。

[18] 多数国外的研究者都认为停滞是由于保守派所致。其实这种想法过于简单。如果停滞总是在推进后出现的话，一定有高于政治的原因存在。可以看到的是，保守派总是因改革推进之后出现的问题而指责改革派，而改革派又总是利用停滞后的问题对保守派发出抱怨。

接、相互不配套的问题。我们现在的任务，就是要总结前一段改革的经验，经过周密的调查研究，反复的科学论证，尽快拟定一个经济体制改革的总体规划，逐步实施”。^[19]学术界对于“摸着石头过河”的批评在1985年开始多了起来，^[20]正是这种批评才导致了两个流产的激进式改革方案分别在1986年和1988年出台。Nolan认为，“如果20世纪80年代中国工业的改革能够按照迅速向市场经济转型的路子进行，那么就会取得更好的成绩，也就更能推进改革的发展。中国国内国外的智囊团都认为，在20世纪80年代早期，中国的决策者们就应该放开工业品价格，废除工业原材料计划体系，向国际市场开放工业品市场（这是对付垄断的最好办法），迅速地将国有企业私有化。”所有这些都表明中国的渐进式改革没有严格的设计好的整体改革方案。换句话说，虽然中国是渐进式改革，但实际上中国并没有有意识地“采用”过渐进主义者的方案（Chen, 1992）。然而无论如何，中国改革的以上几个特征化事实都不是偶然出现的，它们都存在着一系列深层的原因。我们分析这些深层的原因，可以用来弄明白中国是如何走上渐进改革的道路的。

(1) 没有时间等待

“文化大革命”结束的时候经济一片混乱，改革正是从这个时候开始的。那时中国的农业停滞了将近10年，按照国内标准，8亿农民中至少25%以上生活在贫困线以下。农村怨言四起，不断有不安定的事件出现。在城市中，

[19] 援引自吴敬琏，赵人伟（1987）（第311页）。

[20] 影响最大的论文是郭树清、邱树方和刘吉瑞（1985）。

计划经济体系失去控制，很多工业产品根本就没有生产，工人不去工作，到处存在着短缺，大多数必需品例如食品、火柴和手纸都是配额供应。数百万的知青回到城市中寻找工作。很多工业城市中，四处散播的不满情绪不时导致罢工和游行。在这种背景下，生存问题成为第一要务，改革才是惟一的出路，尽管当时还不知道怎么改革。这种情况没有给当局任何时间去用粗略的成本收益方法规划一个改革的蓝图。最迫切的任务就是要使农民有积极性去种地，工人有积极性去工作从而能够恢复生产。实用主义是当时惟一能够适用的哲学。任何能促进经济恢复的措施在当时都是受到欢迎的，人们也不管这些措施长期的效果会如何。所以，毫不奇怪，农村的改革，农村联产承包责任制正是几个当地农民发起的，随后得到了中央的认可并在全中国加以推广，尽管当时的领导者只是把它当作权宜之计。工业的改革开始于“放权让利”（把生产决策权下放，一部分利润留给企业）和业绩奖金（尽管当时甚至还没有衡量业绩的有效方法）。^[21] 另外一个例子就是非公有制企业和个体户在城市的兴起。当时为了增加就业机会，吸纳那些不能进入国有企业的数百万失业者，解决就业压力，非公有制企业和个体户才得到了积极的鼓励，最初的目的并不是为了发展城市经济。所以，当时的情况是已经没有时间来等待规划好蓝图，然后一步一步去实现了。

（2）没有人知道路在何方

不断变化的目标模式并不仅仅是中国改革的一个重要特征，而且也是中

[21] 批评家们认为“合理的价格”应该是搞活企业的一个前提，因此价格改革应该在企业改革之前。但是中国却没有这么做。

国渐进式改革的一个重要原因。之所以“摸着石头过河”，是因为当时就不知道对岸到底是什么（Wang, 1993）。樊纲说得很对，在20世纪70年代末期改革刚刚开始的时候，不论是国家领导人还是一般的群众（包括经济学家）都弄不清楚改革应该朝哪个方向走。他们只知道传统的计划经济不再那么管用了，要做出改变。大多数的家庭和个人并没有对计划经济完全丧失信心。当时的“精英”们仍然认为如果让他们来管理经济，他们会比其他社会主义国家更好地解决这些问题。人们普遍认为，经济的失败主要是不停的政治运动造成的，而不是体制上有什么根本缺陷。早期改革的主要目标就是企图利用计算机进行“投入—产出”分析，改善计划的方法。边缘上引入一些市场因素从而“完善社会主义计划经济”，而不是改革整个经济体系。事实上，直到1984年的早些时候，苏联的计划体制仍然是中国企图效仿的。^[22]所有这些都排除了在改革之初，中国进行激进式改革的可能性。

（3）没有人知道怎么去改革

即使当时中国知道朝哪个方向改革，仍然面临着一个如何去改的问题。设计一个从计划经济到市场经济的转型规划并非易事。国家领导人和经济学家都不清楚市场这个机器是怎样运作的。经济学家只能从教科书上学到一些

[22] 当然这并不意味着没有什么激进的改革建议。例如，早在1979年，经济学家于祖尧就提出要把“社会主义市场”作为改革的目标。董辅仁（1979）认为应该是国有产权改革。不管怎么说，20世纪80年代多数领导者和经济学家都没有对计划经济失去信心。他们主要考虑的就是如何使得建立在公有制基础上的计划经济更有效率。甚至到今天，很多经济学家仍然相信“公有制的优越性”。

市场经济的理论，但是他们没有实际的体验。老一辈经济学家又对马克思主义经济学十分着迷，他们有什么必须改革的理论，但无力回答改革应该如何进行的问题。也由于这个原因，20世纪80年代中期，年轻的经济学家活跃起来了（陕仁，1987）。青年经济学家们少了很多意识形态方面的条条框框，更追求实用性的东西，因此他们能够不管到底是“姓资”还是“姓社”，而是专心研究经济如何更好地运转。他们对1984年以后的改革规划作出了巨大的贡献，甚至直接参与了规划的设计。^[23]然而，他们中间的很多人都存在理想主义，他们无力触动当权的政府官僚体系。现代经济学知识是制定改革规划的必要条件但不是充分条件。之所以没有人知道如何去改革，部分原因就像很多经济学家所说的那样，改革是一个“干中学”的过程，改革不同部分的相互依赖性只能陆续地显现出来（张维迎，1984）。既然没人知道如何去改革，“摸着石头过河”也就是惟一的选择了。中国经济改革所具有的实验性特征多少反映了这一点。改革的周期也和这一点有关。并不是所有专项改革的后果都是可以事先预料的，一些事后的逆转是必要的。地方政府被允许自主改革，部分原因是因为中央政府不知道下一步该怎么走。

（4）没有人有权力和权威去贯彻设计好的改革进程

即使经济学家们和改革的领导人有能力设计好改革的方案，实施这样一个巨大的方案也需要一个强有力的权力机构。构建改革方案的鼓吹者们暗含

[23] 很多有影响的青年经济学家在以下4个研究机构工作：国家体改委中国经济体制改革研究所，中国农业发展研究所，中国社会科学院经济研究所和国务院发展研究中心。世界银行的经济学家在20世纪80年代中期也起到了很积极的作用。

的假设是这样的权力机构已经存在，但是这个假设并不现实。缺少富有改革思想的权力支持是几种全面改革方案最终在 20 世纪 80 年代失败的主要原因之一。中国的权力结构实际上是分割型的。不只是上层领导者之间有权力分割，不同级别的政府都有着不同的权力范围。正是在这样一种情况下，主要的政策制定不仅仅要高层取得一致，还需要很多环环相套的政府部门有积极的合作态度，他们也许会操纵不合他们利益的政策实施过程。用现代经济学理论讲，改革方案只有在满足相关政府部门的参与约束和激励相容约束时才能得以实施。由于政府官僚的利益要求是多样性的，所以不可能有这样都满足的方案。政府官僚总是按照自己的利益来利用权力操纵改革，这经常会使得本来很大胆的改革举措最后变得谨慎小心敷衍了事。最终的结果正像 Chen (1992) 所说的：“所有那些被提出的改革方案，那些试图实施但以失败而告终的改革措施，以及那些已经成功实施的改革，都是在中央计划体制下复杂政治势力的结果，而不是简单地应用抽象经济学模型所能得到的。”^[24] 例如，80 年代曾力图利用经济整顿后良好的宏观环境，推行以价格改革为主体的全面改革，然而因为来自方方面面的反对，这项改革计划最终没有起到效果（吴敬琏，赵人伟，1987；石小敏，刘吉瑞，1989）。而允许企业将配额以外的产品以浮动价格出售的一项改革却被贯彻下来，本来这项改革只是全面改革中的一个边缘部分（世界银行，1990）。通过设立“试点城市”、“开放

[24] Chen (1992) 应用 Murrell, Olson 的委托理论分析中国实际，对于政府官员如何利用权力来操纵改革给出了理论和实证两方面都非常好的分析。

城市”等多种手段放权给地方政府，迂回地瓦解了中央部门的一部分经济权力，这是通过其他方法所不能做到的。这也可以部分说明为什么中国经济改革会由地方政府主导。然而，地方政府主导地位瓦解的不仅是中央部委的权力，以至于一些改革派的经济学家提出中国需要一个“新权威主义政府”的观点。^[25]

(5) 没有人愿意冒大的风险

在中国这样的政治社会经济结构中，改革是一个冒着巨大经济和政治危险的任务。机械地运用马克思的理论所造成的失败恶果不仅仅会破坏改革，还会殃及改革者本身。^[26]这就使得领导者在作出决策时非常小心谨慎，很多改革建议被延迟甚至取消都是因为他们害怕冒的风险太大。这一点在价格改革中非常真实。在旧有的体制下，定价权是政府取得财政收入并且将国民收入重新分配到各部门、各地区以及不同阶层（尤其是城乡居民的分配）的重要工具。从某种意义上说，价格改革就是整个经济体制的改革，包括了工资、补贴以及税收的改革。价格改革要冒两个大的风险。第一个是直接影响人们生活水平的通货膨胀，这和收入分配带来的变化一样，^[27]最大的阻力来

[25] 经济哲学家吴稼祥是最有名的新权威主义的倡导者。应该指出的是，尽管我们认为一个富有改革思想的、有足够权威的政府对于实施一个宏伟的改革蓝图来说是有必要的，但是我们并不认为这样的政府一定会有利于改革的进行，原因在于强有力的政府可能推行非常错误的改革方案。从这方面说，缺少强有力的政府可能是中国改革的幸运。

[26] 马克思将市场机制看作“惊人的一跳”，市场交易的失败对产品和生产者都会造成伤害。

[27] 易纲认为，争论“价格改革会改变相对价格而不是提高整体价格，货币政策紧缩不可能带来通货膨胀”这样的问题是很幼稚的。

自普通的民众。第二个是财政预算问题。这两个是相互关联的。为了减少老百姓对于价格改革的抵制，必须通过各种补贴进行补偿，这就带来了巨大的财政赤字，反过来又会加剧通货膨胀的压力。从理论上讲，价格改革还能够通过提高效率给政府带来税收。然而，支出的增加是确定的并且短期内就会出现，而税收的增加却是不确定的，并且需要很长时间。简单地估计一下，政府税收还是会在价格改革中减少。即使在改革的初期，领导者和经济学家都意识到价格改革是至关重要的并且必须执行的，但他们还是因为担心通货膨胀和预算赤字而不断地推迟价格改革（张维迎，1984）。改革者的风险规避态度导致了中国经济改革的许多其他特征，包括“从易到难模式”、改革的试验性，以及地方政府主导等。从易到难的模式仅仅是规避风险的一个结果。^[28]改革的试验能极大地减少单个改革项目的风险。通过放权地方政府，中央政府不仅能够分散国家改革的风险，而且至少可以把自己与一个特定的失败隔离开来——至少在短期内如此。

（6）让民众习惯市场经济需要时间

经济改革不仅仅是改变体制，还要改变人，包括人们的习惯、价值判断以及行为。在社会主义计划经济中，所有的事情似乎都是固定的，人们过着十分平静的生活。决定权集中在一小部分人手中，大多数人无须为他们自己作出选择。即使对于那些决策者，由于固定的环境，他们的大部分工作也仅

[28] 田纪云（1985）认为价格改革应当从易到难一步一步地按步骤进行。文中说：“容易的部分和困难的部分必须从人民群众的直接利益出发考虑。”

仅是例行公事而已，不需要主动性、创造性，也不需要创新。对于那些长期生活在这种体制之下的人来说，要适应市场经济那种面对不确定的环境自己抉择的情况并不是一件容易的事情，让他们学会怎样面对价格波动、不确定性、多重选择和竞争需要花费一定的时间。企业家阶层的出现对于市场经济的效率是至关重要的，但是这个阶层的出现也要花费一定的时间。很多改革的延误都是因为普通人在这样不确定环境中的犹豫不决和管理者无法操纵市场的情况而造成的。虽然两位数的通货膨胀在今天看来并不是什么大问题，政府也敢于在1993年放开粮食市场，但是10年前将一盒火柴的价格从两分钱提高到3分钱都是一个政治问题。^[29]扩大企业自主权已经成为国有企业改革的一个主要目标。但是在早期，很多管理者却不喜欢自治权，因为他们习惯于执行上级制定的决策，而不适应自己制定决策。

中国渐进式改革是如何取得成功的

Murphy, Shleifer 和 Vishny (1992) 令人信服地证明了局部改革措施是有缺陷的。他们表明，一些资源（不是全部资源）进入私人领域时，政府价格

[29] 这个例子值得去好好研究，因为它表明了单一的计价格体制最初发展到双轨制，并且最终到达市场价格体制的过程。在两分钱一盒火柴的价格下，所有的火柴工厂都亏损。在20世纪80年代早期，政府曾几次试图将火柴价格从两分钱上升到3分钱，但都因为担心市民的反对而未能实施。既然提高官方价格是不可行的，火柴厂就只能寻找其他的途径。他们减少每个盒子中火柴的数量但价格不变，或者设计一种新的盒子来卖更高的价格（因为这是一种“新”产品，因此以新的价钱出售是合法的）。这样就出现两种火柴价格，旧火柴的官方价格没有变化，但是却在市场上很难找到而最终消失。结果几年后，所有的能买到的火柴都是以市场价格出售的。

就是歪曲的，结果可能会导致国有部分的大崩溃。但为什么这种大崩溃没有在中国发生呢？以下的分析表明，中国经济改革的成功很大部分归功于很多经济学家严厉批评的甚至是一些保守派所执行的政策。从某种意义上讲，中国经济改革是一个“歪打正着”的过程。

(1) 1981 年的调整政策和 1989—1991 年的紧缩政策

20 世纪 70 年代末期和 80 年代早期，中国面临两项任务：改革不合理的经济体制和调整扭曲的产业结构。从政策议事日程上来看，这两项任务被看成是短期内相互冲突的。所以这样的问题就出现了：在第一阶段哪一个应该给予更多的重视，改革还是调整？^[30] 1980 年政府决定在两年的调整期内暂缓改革。然而，从结果来看，改革实际上并没有因为调整而暂缓。相反，20 世纪 80 年代工业产品第一个大的市场扩张就是调整政策的后果。当政府将计划资源配置的重点从重工业转移到轻工业的时候，重工业和轻工业都产生了过剩的供给。重工业中，类似钢材产品这样的原材料都变得过剩。由于计划订购取消，机械生产部门更是遭受了巨大的打击。轻工业方面，在经历了长期短缺之后，手表、缝纫机等传统消费品也出现了生产过剩。过量的供给导致了产品降价和竞争的强大压力。开始的时候，政府力图采取价格调整、限产

[30] 开始的时候，经济学家分为两派。一派认为，不合理的结构是由不合理的体制造成的，改革是惟一有效的解决办法，因此改革应该是重点。另外一派认为，尽管引进市场机制是和改革相协调的，但是市场能发挥作用的前提是“买方市场”。结构问题没有首先解决的时候，改革可能变得更糟。因此在第一阶段，政策应该“重调整，缓改革”。一年多的讨论，经济学家开始达成了共识。即在第一阶段，重点应该是调整，改革为调整服务。整体改革应该在主要的结构问题解决之后才开始。参见刘国光（1982），吴敬琏（1985）。

等计划手段来控制局面。但是问题的严重性不得不让政府最终放弃了这种尝试，因为对企业来说，产品在市场上销售出去才是惟一的活路。因此，调整政策导致了第一次工业品市场的出现。手表工业就是一个很好的例子。根据 Byrd 和 Tidrick (1984) 的记载，从 1980 年到 1983 年，政府 3 次降低官方的手表价格，共计降低了将近 20% 多。虽然如此，比起计划部门制定的产量指标，企业生产的产量还远远大于计划指标。而商业部门只收购那些容易按照计划价格卖出的手表。企业只好让工人在大街上摆摊，按照市场价格卖手表。于是手表的计划价格后来逐步消失了。值得注意的是，调整政策不仅仅导致了消费品市场的出现，生产资料市场的出现也是后果之一。其实早在 1980 年，一机部下属企业的计划外直接销售就占到了总销售额的 46%，机器生产的市场销售占到了 33% (Byrd, 1988)。到 1983 年，虽然官方没有废除计划价格，但是大多数机械工业产品实际上已经按照市场价格出售了。

可见一个政策的后果可能和它的初衷完全不同，1989—1991 年的紧缩政策是另外一个例子。经济学界并没有对这次紧缩政策达成共识，部分原因是因为这是由“保守派”提出并完成的政策。很多经济学家认为这个政策是改革中最大的倒退。这项政策的一个主要目的就是严格限制甚至取缔乡镇集体企业，加强国有企业的主导地位。刚开始，效果好像和制定者的初衷一致，很多乡镇企业破产了。从 1988 年到 1990 年，乡镇集体企业破产 377600 家，裁员 280 万（《中国统计年鉴》，1991，第 395 页，第 377 页）。然而，国有企业因为这项政策遭受的打击似乎更大一些，尽管很少有国企因此而破产。1988—1990 年，国有工业部门总体税后利润减少了 56.5%，总亏损增加了

3.3 倍，亏损面占国企总数从 10.9% 增加到 27.6%（《人民日报》，1991 年 11 月 25 日）。1990 年上半年，工业总产出增长 0.9%，而国有工业部分则是负增长。1991 年，乡镇集体企业总产值占工业总产值比例从 1988 年的 24% 提高到了 30.83%（樊纲，1993a）。更为关键的是，在经历了 3 年的紧缩政策以后，乡镇集体企业首次获得了中央政府的官方认可，获得了“出生证明”。

（2）财政预算的包干体制

1980 年首先引入财政包干制度，1984 年作了一些调整，1988 年才完全实现制度化（唐明峰，1990）。按照这一制度，下一级政府把本地财政收入的固定比例（或额度）上缴，剩余部分自留，不同级别政府以及相同级别政府部门的财政剩余部分不能由中央政府随意转移。这一体制受到了中国很多富有改革意识的经济学家的猛烈攻击，他们认为这一体制“加强了地方保护主义，分割了市场，增加了地方政府对企业的干预”^[31]。实际上，最初引进这套体系也不是为了市场化改革，而是为了稳固中央财政收入（Shi, 1993）。然而，我们的分析表明，20 世纪 80 年代，这项政策对中国经济的市场化起到了巨大的作用。

第一，这一体制实际上将整个中国经济划分成很多小的公有经济体，相当于对不同级别的政府进行了财产划分，每个地方都成了一个“大公司”，每一等级的地方政府都变成了公共经济剩余部分的实际所有者（Shi, 1993）。

[31] 参见吴敬琏和刘吉瑞（1991）。吴敬琏教授是对财政包干体制批评的领军人物，他认为，这套体制是反改革的。

张维迎（1993）认为，这样的划分提高了地方政府和企业的监督积极性和工作积极性。因为地方政府更接近于“代理人”（民众），所以企业面临着更大的上缴利润的压力。更进一步说，由于地方政府不能通过印制货币的方式进行财政支出，因此他们的预算约束比起中央政府来是更硬了。正是这一财政管理体系刺激了中国乡镇企业的发展，现在乡镇企业已成为了中国经济发展的主要推动力。

第二，财政包干体制也迫使地方政府相互竞争，有利于整个经济的市场化转变。尽管地方政府也许会使用计划机制来控制本地企业，但是对其他政府只能采取讨价还价的办法。地方政府之间的讨价还价加剧了中央计划体制控制的难度，最终迫使计划经济走上了“双轨制”，现在双轨制又正在趋向单一的市场经济。^[32] 批评家似乎低估了市场机制的作用：竞争和适者生存。当每一个社会集团变得越来越小，而数量变得越来越多的时候，竞争就会越来越激烈。因为公有经济体之间的竞争在很大程度上也依赖于效率，地区之间的竞争最终迫使地方政府给企业更多的授权（我们假设把决策权交给企业是

[32] 但计划内价格处于不均衡水平而又无法去改变这种价格时，地方政府用一种“串换体制”来绕过这种价格约束。串换体制可以这样来解释：假设钢材的计划价格是600元/吨，市场价格是1000元/吨，自行车的计划内价格和市场价格分别为100元和200元。辽宁省生产钢，但是需要自行车；上海生产自行车，但是需要钢。所以，上海每购买100吨钢，就必须卖给辽宁400辆自行车。钢和自行车都按计划内价格支付。这样，他们在形式上都遵守了计划价格，但是交易实际上却按市场价格进行。这不同于物物交换。串换比例（即多少辆自行车能够换一吨钢）取决于钢的市场价和计划内价格差额与自行车两个价差额的比率。例如，如果自行车的计划内价格涨到了150元，那么上海必须用800辆自行车去换100吨钢。

更有效率的)。^[33]竞争机制在纵向来说也起作用。例如,当省属企业面临着来自更有效率的乡镇集体企业挑战时,省级政府如果还想获得财政收入的话就必须做出积极的应对。实话说,所有的政府官僚都尽可能地拒绝放弃自己的权利,他们对寻租行为相当贪婪,但如果没有垄断,那么他们只能够通过提高经济的效率(更大程度上来说是依靠整体的竞争)来保证自己的寻租行为。地方保护在短期内可能会起作用,但是反对保护的力量可能更为强大。经济越是有效率的企业和地区就越是想要打破障碍,进入其他地区的市场。地方保护主义也在一定程度上对整个经济的市场化作出了贡献。之所以这么说,是因为它迫使那些长期在中央政府低价原料供应的保护下的企业和地区走向了市场。^[34]拥有 30 个“计划经济”并不是改革的目标,但是我们可以确信的是,如果把中国的经济分成 2181 或者 55800 个更小的计划经济体^[35],那么每一个计划经济体要么演变为私有经济,要么消失,整个中国经济就会形成一个建立在私有产权基础上的完整市场经济。

(3) 国有企业改革的落后

国有企业改革一直是中国经济改革的焦点问题,它耗费了改革家的大部

[33] 对此可以做出一个很好的 Nash-Cournot 博弈模型。参见张维迎(1993)脚注。

[34] 反对包干制的人经常引用的一个论点是,财政税收包干制度实施以后,效率比较低的省市(比如内蒙古)就不再向效率较高的省市(比如上海)供应原材料,而是自己建造工厂加工。这种论点可能是不符合经济常识的。如果上海比内蒙古更有效率,它就会支付更高的价格。如果内蒙古拒绝高价(高价能够带来更多的财政剩余)而是自己生产,这将是非常愚蠢的。如果上海因为财政剩余被中央拿走,那么上海也可以要求和中央签订一个税收协议,这也要比放弃和内蒙古的交易要好(1980年,上海是不适用这套财政体系的三个直辖市之一)。

[35] 20世纪80年代中国有30个省份,2181个县,55800个乡镇。

分精力和智力。尽管采取多种改革措施（包括扩大经营权自主、利润留成和承包制），国有企业的整体绩效已经有了显著的提高，但是和改革者的预期相比还有着很大的差距。尽管政府付出了很大的努力，取得了一定的成绩，很多经济学家依然认为国有企业改革是失败之举。经过 15 年的改革，政府依然没有发现一个行之有效的国有企业改革方案。^[36]然而，如果把国企改革放在经济改革的整体进程中去，也许会发现国企改革的滞后并不像人们通常想像的那样是件坏事。Wei 和 Lian（1993）发现，在改革的初始阶段，非公有制的发展对国企改革呈现负的依赖性。也就是说，国有企业改革越快，非国有经济的发展越难。我们认为，国有企业对改革最主要的贡献是起到了为改革提供“社会保险服务”的作用。第一，在传统的计划经济体制下，国有企业不仅是工作的提供者，而且还是职工的“保险公司”。商业行为都会有失败的风险。要想让职工离开国有企业去市场上寻找工作或者自己创业，就必须支付保险成本。中国的经验表明，在国有企业“停薪留职”很大程度上减少了职工在市场中寻找工作的风险，因为他的现状并没有受到影响。第二，现存的公有经济的未改革部分的存在降低了非公有经济的人力成本，这可以帮助后者有更大的发展。劳动力的总成本包括一个员工日常生活必需的消费，比如房子、医疗保险等。如果一个人在非国有企业工作（比如合资企业），他仍然住在原来国有企业提供的房子中，或者是他的家庭成员在国有企业，那

[36] 国企改革实证研究可以参见 Jefferson, Xu (1991), Hay et al. (1994); 理论分析见张维迎 (1994)。

么非公有制企业只需要支付他日常的耗费而不是全部的劳动力成本，这样工资成本就会低得多。这确实是中国的情况，因为合资企业不用像国有部门一样支付住房费用，因此他们能够支付更高的货币工资来吸引高素质的员工。从某种意义上来说，国有企业在补贴私人企业，是一种“隐形的私有化”。如果人们认为私有化是改革的正确方向，那么他们就应该为这种隐形的私有化而感到欣慰。第三，从宏观层次上来说，大规模的私有化或者允许公有经济解雇大量的员工，将会产生巨大的失业。也许从经济效率角度判断这是合理的，但是这会导致很大的政治和社会问题。国有企业保留这些员工将会为非公有制经济的发展和整个经济改革快速进程带来更加良好的政治和社会条件。^[37]市场经济中社会保险是 GNP 的一个重要组成部分，与此相对照，国有企业的损失也许并不像大多数人认为得那么多。但这并不是意味着国有企业的改革应该被无限期地推迟。我们谈论对国有企业实行非国有化是必要的，但只有当出现了大量的非公有制企业以后，这种国有企业的非国有化才更加可行和稳固。

(4) 乡镇企业 (TVE) 的发展

乡镇企业对于经济增长和市场化改革的作用现在得到了广泛的认可和好评 (钱颖一, 许成钢, 1993; Chen et al., 1992)。我们需要强调的一点是, 直到 20 世纪 80 年代末期, 乡镇企业对于改革所产生的深远影响还没有得到

[37] 另外, 国内私营企业和集体企业刚开始创业的时候, 在金融、技术、劳动技能方面没有优势可言, 部分原因就是国家的歧视性政策。他们唯一的优势就是自由。国有企业改革的滞后能够加强私有企业在市场上的竞争力。

广泛承认。由于为了吸收从农业释放出来的剩余劳动力，乡镇企业在建立之初得到了地方政府的支持和推动。最初，中央政府只把这些当作公有经济的补充，而不去加以鼓励。甚至很多经济学家也批评乡镇企业是“小规模、高耗费、污染严重”。^[38]当乡镇企业对国有经济造成冲击的时候，中央政府试图压制乡镇企业。但是一切都晚了。像我们已经指出的那样，直到最近乡镇企业才获得中央政府法律上的认可。1989—1991年紧缩政策的失败主要是地方政府抵制的结果，当然还有乡镇企业的效率。

(5) 经济的高速增长

经济增长和改革之间的关系一直是中国经济学界的热点问题。20世纪80年代的主要争论围绕着在改革期间是不是应该放低经济增长速度从而为改革创造一个良好的环境上，因为高的增长速度肯定会带来通货膨胀的压力，也许会使得改革政策难以实施（吴敬琏，1985）。这种论点与激进式改革的倡导者们有关宏观稳定化的论点是一样的，有时候也会得到实际的支持。然而中国的经验表明，快速的经济增长本质上也许能够推动而不是阻碍改革的进程。原因在于，给定经济利益关系的刚性，对一个发展的经济进行市场化改革要比对停滞的经济改革容易得多。王小强（Wang，1993）认为，中国双轨制已

[38] 吴敬琏，赵人伟（1987）认为：“不可否认的是，乡镇企业的大量发展可以达到增加产品、为农村创造就业机会、补充国营企业的产品等作用。但是显而易见的是，他们和大型企业争夺原材料和能源。因此，一方面我们看到装配最好设备的轧钢厂和钢铁厂在停产，而另一方面高能耗、高成本的乡镇企业在继续生产。原因很简单，就是因为他们成功地获得了原材料和能源供给。”

经变成了市场价格，主要是因为市场体制导致了经济的增长而不是因为计划体制在绝对量上的减少。例如，1979—1988年中央计划内钢产量增加了14.9%，全国钢的总产量增加了89.25%，结果是，中央计划内的钢产量比例从1979年的77%下降到了1988年的46.8%（理论上讲，只要市场一轨增长得比计划一轨快，双轨制就会变成市场经济）。类似的，非公有经济的快速发展主要是来自经济的高速增长，而不是公有部分的萎缩。从1978年到1990年，工业总产值增加了195%，其中公有部分增加了142%，非公有制部分增加了617%。因此，公有制比例从77.63%减少到54.60%。某种意义上说，中国经济是通过增长而摆脱出了计划，摆脱了公有制。增长本身就是推动改革的车轮。

总结

中国经济改革的过程表明了“看不见的手”在制度创新中起到了多么巨大的作用。我们预期，改革过程将会按照它自身的逻辑进行。经济学家能够从中国的经验中得到很明显的教训。计划经济的市场化过程是一个所有利益主体相互作用的变革过程。尽管社会的精英们有能力组织一个计划经济，但是没有人能够规划市场经济。原因在于，从本质上来说，市场经济是所有参与者（包括政治家）在无形之手的控制下进行的追求利益的过程。中国的领导者们开始改革的时候并没有想要建立市场经济。相反，他们的目标是，通过刺激人们的积极性，来完善已存在的以公有制为基础的计划经济。然而改革自己创造了一条通往市场经济的路。政策鼓励和容忍人们的自利行为，也

鼓励和默认自发的制度创新。当农民、工人、干部被允许追求私利的时候，原有体制的缺陷就暴露出来了，有了进一步变革的需要，新制度迟早会产生出来。我们认为，一个好的经济体制和坏的经济体制之间的差别，不在于好的体制下没有贼而坏的制度下有贼，而是在好的体制下，人们享有更多的自由和积极性去保护自己的财产不被他人偷窃，而坏的体制则相反。

参考文献：

Byrd, William A., 1988, "Impact of the two-tier plan/market system in Chinese industry," *Journal of Comparative Economics*, 11 (3): 295 - 308.

Byrd, William A., and Tidrick, Gene, 1984, "Adjustment and Reform in the Chongqing Clock and Watch industry," *World Bank Staffing Working Paper*, No. 652.

Chen, Kang, 1992, "Crossing the River while Groping for Planned Stones: A Public-Choice Analysis of China's Economic Reform," mimeo.

Chen, Kang, G. Jefferson, and I. Singh, 1992, "Lessons from China's Economic Reform," *Journal of Comparative Economics*, Vol. 6 No. 2, pp. 201 - 225.

Chen, Yizi, 1990, "Origins of Economic Reforms, Outcomes of the Democracy Movement, and Prospects of China's Politics," in Jia Hao ed., *The Democracy Movement of 1989 and China's Future*, The Washington Centre for China Studies, Washing-

ton, D. C.

Dewatripoint, M., and G. Roland, 1992a, "The Virtues of Gradualism and Legitimacy in the Transition to a Market Economy," *The Economic Journal*, 102: 291 - 300.

Dewatripoint, M., and G. Roland, 1992b, "Economic Reform and Dynamic Political Constraints," *Review of Economic Studies*.

刁新申, 1989, "中国双轨制经济分析", 《中国: 改革与发展》第2期, 第12—20页。

董辅仁, 1979, "关于社会主义所有制的形式", 《经济研究》第1期。

樊纲, 1993a, "两种改革成本和两种改革路径", 《经济研究》第1期, 第3—15页。

Fangang, 1993b, "Dual-Track Transition: China's Incremental Approach to Market-Oriented Reform," mimeo.

高尚全, 1991, 《中国的经济体制改革》, 人民出版社。

Gelb, Alan, Gary Jefferson, and Inderjit Singh, 1993, "Can Communist Economies Transform Incrementally? The Experience of China," *NBER Macroeconomics Annual*: 87 - 133.

郭树清、邱树芳、刘吉瑞, "综合经济改革与整体设计", 《人民日报》1985年9月。

Hay, Donald, D. Morris, G. S. Liu, and S. Yao, 1994, *Economic Reform and State-Owned Enterprises in China: 1979 - 1987*, Oxford: Oxford University Press.

Jefferson, Gary and Inderjit Singh, 1993, "China's State-Owned Industrial Enter-

prises: How Effective Have the Reforms Been?" Brandeis University and World Bank.

Jefferson, Gary and Wenyi Xu, 1991, "The Impact of Reform on Socialist Enterprises in Transition: Structure, Conduct and Performance in Chinese Industry," *Journal of Comparative Economics*, Vol. 15, No. 1, pp. 22 - 44.

Kornai, Janos, 1990, *Vision and Reality, Market and State: Contradictions and dilemmas revisited*, Corvina Books, Budapest.

刘国光, 1983, 《论经济改革与经济调整》, 江苏人民出版社。

Liu Shijin, 1993, "Transition to Market Economy in China: the Course of Actions and the Public Choice," Institute of Industrial Economics, CASS, Beijing, mimeo.

McMillan, John and Barry Naughton, 1992, "How to Reform Planned Economy: Lessons from China," *Oxford Review of Economic Policy*.

McMillan, John and Barry Naughton, 1993, "Evaluating the Dual Track System," mimeo.

Murphy, Kevin M. , Andrei Shleifer and Robert Vishny, 1992, "The Transition to a Market Economy: Pitfalls of Partial Reform," *The Quarterly Journal of Economics*, August, pp. 889 - 906.

Murrell, Peter, 1991, "Public Choice and the Transformation of Socialism," *Journal of Comparative Economics*, 15: 203 - 210.

Murrell, Peter and Mancure Olson, 1991, "The Devolution of Centrally Planned Economies," *Journal of Comparative Economics*, 15: 239 - 265.

Murrell, Peter and Y. Wang, 1993, "When Privatization Should be Delayed: The

Effect of Communism Legacies on Organizational and Institutional Reforms,” *Journal of Comparative Economics*, Vol. 17.

Newbery, David, 1991, “Sequencing the transition,” CEPR Discussion paper, No. 575.

Nolan, Peter, “Reforming Stalinist System; Chinese Experience,” Faculty of Politics and Economics, University of Cambridge, unpublished paper.

Perkins, Dwight, 1988, “Reforming China’s Economic Reform,” *Journal of Economic Literature*, 26: 601 – 645.

Perkins, Dwight, 1992, “China’s ‘Gradual’ Approach to Market Reforms,” paper presented at the conference “Comparative Experiences of Economic Reform and Post-socialist Transformation,” El Escorial, Spain.

Qian, Yingyi and Chenggang Xu, 1993, “Why China’s Economic Reforms Differ: The M-Form Hierarchy and Entry/Expansion of the Non-State Sector,” mimeo.

Sachs, Jeffrey and Wing Thye Woo, 1993, “Structural Factors in the Economic Reforms of China, Eastern Europe and the Former Soviet Union,” mimeo.

石小敏, 刘吉瑞, 1989, “经济学家必须尊重历史与事实”, 《经济研究》第3期, 第11—33页。

陕仁, 1987, “中国经济改革与中国经济学家”, 《知识分子》冬季号(美国)。

Shi, Z. Jeffrey, 1993, “Reform for Decentralization and Decentralization for Reform: a Political Economy of China’s Reform,” mimeo.

田纪云, 1985, “积极做好价格体系改革工作”, 《人民日报》1985年1月28日。

唐明峰, 1990, 《改革十年》, 北京出版社。

Wang, Xiaoqiang, 1993, “Groping for Stones to Cross the River: Chinese Price Reform Against ‘Big Bang’,” Discussion Papers No. DPET 9305, Department of Applied Economics, University of Cambridge.

Wang, Zhigang, 1993, “Gradualism versus Big Bang: An Economic Perspective,” mimeo, presented at the ASSA-CES Joint Session of ASSA Meetings, Boston, 3–5 January 1994.

Wei, Shangjin, 1992, “Gradualism Versus Speed and Sustainability of Reforms,” mimeo.

Wei, Shangjin, and Peng Lian, 1993, “Love and Hate: State and Non-State Firms in Transition Economy,” mimeo.

吴敬琏, 1985, “关于改革初期发展战略与宏观控制的问题”, 《人民日报》1985年2月12日。

Wu, Jinglian and Zhao, Renwei, 1987, “The Dual pricing system in China,” *Journal of Comparative Economics*, 11 (3): 209–318.

吴敬琏, 刘吉瑞, 1991, 《论竞争性市场体制》, 中国财政经济出版社。

吴敬琏, 周小川, 1988, 《中国经济改革的整体设计》, 中国展望出版社。

Yi, Gang, 1990, “The Price Reform and Inflation in China, 1979–1988,” *Comparative Economic Studies*, Winter, pp. 28–61.

Yi, Gang, 1994, *Money, Banking and Financial Markets in China*, Westview Press.

张维迎, 1984, “价格改革中以‘放’为主的思路”, 《中国: 发展与改革: 1984—1985》, 第 500—508 页, 求实出版社。

Zhang, Weiyang, 1994, “Decision Rights, Residual Claim and Performance: A Theory of How Chinese Economy Works,” Nuffield College, Oxford, mimeo.

Zou, Gang, 1993, “Modelling the Enterprises Behavior under the Two-Tier Plan/Market System in the PRC,” University of Southern California.

8

产权变革、企业家兴起与中国经济发展*

中国过去 30 年间的经济奇迹，某种程度上可归功于企业家人才从政府/国家和农业部门向工商业活动的重新配置。这一变化在中国过去两千多年的历史上是前所未有的。企业家人才转向工商业活动，他们创造了财富，经济也得以繁荣。我区分了三类居于主导地位的企业家：农民出身的企业家，政府官员出身的企业家，以及海外归国人员和工程师出身的企业家。他们在 30 年改革过程中相继出现，并引领了经济高速成长的主导行业。中国经济的成功对产权理论并未构成悖论。相反，正是基于职位的权利逐渐被基于财产的

* 本文曾在“中国经济转型会议”上进行讲述。该会议于 2008 年 7 月 14 日至 18 日在芝加哥举行，由罗纳德·科斯教授组织。定稿于 2008 年 12 月 31 日。我对科斯、王宁、李·本哈姆、盛洪及其他与会者所提供的有益评论表示感谢，感谢杨居正为数据整理所做的工作。本文由汪洪波翻译，特此致谢。

权利所取代，触发了对企业家人才的再配置。我也论证道，当基于职位的权利与基于财产的权利并存时，价值创造与寻租可以是互补品而非替代品。所以，人们不应对经济迅速增长与腐败盛行在中国并存而感到困惑。要提高企业家才能与努力的配置效率，减少腐败，最重要的是进一步缩小基于职位的权力的领域，建立一个界定更清楚并受到保护的产权体系。

引言

当30年前中国开始其经济转型时，无法想像在短短30年时间里，一个经济奇迹将在中国发生。事实上，当邓小平将目标确立为到2000年中国的国民收入要比1980年翻两番的时候，包括政府官员与经济学家在内的许多人，都认为邓小平过于雄心勃勃和不切实际。然而，中国经济的发展甚至比邓小平设想得还要快。在过去30年间，中国的人均GDP每隔不到10年就翻一番，到2007年达到2500美元。到2005年，中国已由1978年的世界第十大经济体上升为第四大，并于2004年成为第三大国际贸易国，1978年则位居27（《中国统计年鉴2007》）。2006年，中国超过日本，成为最大的外汇持有国。2007年，按市值计算的世界10大上市公司有5家来自中国。有关中国货币汇率的争论已成为一个国际政治和经济问题。

许多外界观察家曾感到困惑的是：在相当部分的资源依然受政府控制、产权界定模糊的情况下，中国经济何以能够如此成功？

我的简单答案是：中国经济的快速发展缘于市场的逐渐引入和基于财产的权利对基于职位的权利的取代（以下将作定义）。人类历史已表明，市场机

制是经济发展最好的引擎与经济奇迹的神奇创造者。中国奇迹的原因与诸如产业革命时期的英国、19世纪晚期及20世纪初的美国等西方发达国家，以及“二战”后一些东亚国家的经济发展的原因，并无根本性差异。一旦市场力量被引入，人们追求财富的激励被确立，增长的奇迹迟早将随之而来。因此，理解经济增长的最好途径是理解市场如何运作。

什么是市场经济？一个简单公式是：市场经济等于自由价格加企业家。^{〔1〕}自由价格为资源配置提供信号和激励。企业家事前对所预见的价格作出反应，并对在不确定条件下生产什么及如何生产作出判断性的决策（Frank Knight, 1921）。企业家不仅是价格接受者，亦是价格的创造者。事实上，在一个不确定的世界中——正如在市场经济中一样，最重要的决策是“发现相关价格”（Coase, 1937），即预见消费者愿意为一项产品或服务所支付的价格，以及生产这一产品或服务的成本。在竞争性市场中，只有当他（或她）预见的价格事后证明是正确的，企业家才能获利并生存。逐利与生存压力驱使企业家去有效率地组织企业，发明新产品、新生产技术、新商业模式与新的组织方式。正是通过企业家的创新，经济才得以增长和繁荣（Schumpeter, 1934）。

这一公式为理解中国从计划经济向市场经济转型提供了一项指导原则。中国经济改革成功的关键，是价格自由化与企业家的崛起——前者经由双轨制而达成，后者系凭借非国有部门的发展及国有部门的民营化。在计划体制

〔1〕 我是在1984年产生这个想法的，当时我是一名西安西北大学的研究生。我写过两篇文章，其中一篇主张将价格双轨制作为从当时的计划价格体制到市场价格体制之间的过渡机制，另一篇则倡导企业家制度。两篇文章均收录于张维迎（2006）。

之下，价格由政府制定，在资源配置中几乎不起作用。生产与投资决策均由官员根据其主观的“社会目标”来制定，而不是由企业家为追求利润而制定。自改革开始以来，价格已逐步被放开，成为重新引导资源配置的主要信号。在大多数经济决策过程中，企业家已逐渐取代了官僚——尽管时至今日政府仍掌握巨大的控制权。

价格自由化至关重要，因为历史表明：一国的经济发展很大程度上依赖于对资源的有效配置和生产性创新，而非资源禀赋本身。环顾世界，我们发现国与国之间的财富差距与在资源上的差距并不太吻合。事实上，许多发达国家的自然资源相对贫乏，而许多欠发达国家其自然资源反而相对丰富。

企业家人才是经济发展最为重要的因素之一，这一点广为人知。^{〔2〕}关于企业家人才的分布有两个基本事实。第一，尽管企业家是一种市场经济现象，但企业家人才自人类诞生以来就存在。然而在工业革命之前的漫长历史中，这些人才主要从事军事战争、政治斗争与政府服务，而不是像在今天的西方国家中那样从事生产活动。第二，尽管每个人都可能具有一定的决策能力，但人口中只有一小群最能干的人才可以说具有企业家才能。企业家人才在每个社会中都是稀缺资源。

虽然企业家人才禀赋对经济发展至关重要，但更为重要的是企业家人才在不同用途间的分配。诚如鲍莫尔（Baumol，1990）所辩称的，尽管企业家

〔2〕 这里借用的“企业家人才”一词，我指的是在人群中那些在不确定性世界中能预见未来、揣测有利可图的机会、做出判断性决策和创造新生产方式的能力高超的个人。我相信企业家人才很大程度上是天生的，尽管教育和经验可以增强人的这种才能。

人才的供给在各个社会中有所不同，但各社会企业家活动的生产性贡献的差异则大得多，其原因在于企业家人才在诸如创新等生产性活动与诸如寻租或组织性犯罪等非生产性（甚至破坏性）活动之间的分配。^{〔3〕}

我相信，鲍莫尔的命题对中国过去 30 年间惊人的经济增长提供了最有力的解释。过去 30 年的经济改革带来了诸多变化。不过在我看来，最重要的变化是企业家人才从政府和农业部门向商业与工业部门的重新配置。这一变化在中国过去两千年的历史上是前所未有的。最具企业家才能的人现在创造价值而非分配收入和寻租。这正是中国财富和收入增长如此迅速的原因。

在企业家制度兴起的背后是产权的变化。产权是连接人的行动与他（或她）的预期回报的一种激励与责任制体系（Alchian, 1965）。当产权被法律和社会规范所明确界定并受其保护时，行动的所有后果被内部化，从而每个人都对其行为完全负责和承担责任。只有当产权恰当时，价格才会是恰当的，企业家也才有恰当的激励去为社会创造价值。当产权界定不明时，价格与激励都会被扭曲，企业家也会被诱使去从事非生产性的活动。^{〔4〕}

〔3〕 莫菲，施莱弗，维什尼（Murphy, Shleifer and Vishny, 1991）亦有类似论断。

〔4〕 在市场经济中，企业是在不同个体间交换产权的一种形式（Coase, 1937）。当产权可以自由交换时，企业就会兴起。企业所有权是不同参与者间的一种合约安排（Alchian and Dem, 1972）。尽管从理论上说，企业所有权可以由所有参与者均等地分享，但合约安排通常是非对称的：一些人成为被赋予剩余索取权（利润）与控制权的所有者（雇主），其他人则通过收取合约报酬并在一定限度内服从雇主权威而成为雇员。这一利润体系可以被理解成一种责任制体系（张维迎，1995）。用法律语言来讲，身为剩余索取人的企业家负有“严格责任”，而雇员则负有“过失责任”。在多数产业中和在多数情形下，这种体制为企业家作出有效率的决策并监督他人努力工作提供了最佳激励。

我们必须认识到，在现实中，产权的界定总是具有一定的模糊性的。没有哪个经济中所有产权的界定是彻底完善的。然而，产权的模糊性有国别差异，也随时间的变化而不同。产权的分布不是两点分布，而是处于完全模糊与完全清晰之间的连续集。价格信号和企业家激励的正确性与产权的清晰度是正相关的。随着产权清晰度的逐渐提高，价格与激励连续地趋向正确的方向。只要产权的模糊性正沿着正确的方向下降，经济体即可开始增长，毋须等到一个彻底界定清晰的产权体系付诸实施。

这一点对理解过去 30 年中国经济的增长很关键。基于中国甚至在具有模糊的所有权结构的情况下也取得了经济高速增长的事实，就得出产权与所有权对经济发展无足轻重的结论，是荒唐的。中国的成功既没有构成与阿尔钦、科斯、张五常和诺斯及其他人所发展出的产权理论的悖论，也没有提供对所有制无关论的支持。诚然，与多数发达经济相比，产权在中国仍然没有很好地被界定并受到有效保护，企业的所有权也依然模糊。然而最重要的是，中国已经从一个职位权利经济（*position-based economy*）日益转向一个以私人财产为基础的经济（*property-based economy*）。在过去 30 年里，产权已经变得越来越不模糊并受到越来越好的保护。20 世纪 70 年代末与 80 年代初农村改革的成功，正是缘于将土地财产的使用权承包给农户。产权的界定在家庭承包体制下比在集体公社体制下要明确得多。在城市里，在计划经济下几乎所有经济权利都是基于职位的，非公有制工商业完全非法。在改革过程中，政府已经采取了许多步骤赋予私有部门合法地位。个体工商业在 1982 年被合法化。私有企业在经历了长期争论后最终于 1988 年获得合法地位。保护私有产

权于 2004 年被明确写入新宪法。所有这些制度变迁大大促进了工商业企业家的兴起及随后的经济增长。到 20 世纪 90 年代末，大多数乡镇企业和中小型企业已被完全或部分私有化。没有这些落实私有产权的法律步骤，企业家涌现和中国在经济发展上会如此成功都将是不可想像的。事实上，中国经济在 1989 年至 1990 年间几乎是停滞的。

当然，中国构建一个界定清晰的产权体系的道路依然漫长，这样的体系对未来经济的可持续发展是不可或缺的。我的观点是，西方经济学发展出的产权理论依然是理解中国经济最有力的工具。中国的经济改革一直在像一部电影般展开，如果我们想得到正确的结论，我们就应当把握整个故事而不是只盯住一个片段。

尽管我的主要论点是，对中国经济发展最好的解释是经济逐渐自由化与确立产权所导致的企业家人才再配置，但应认识到，经济发展与企业家人才的再配置构成了一种双向因果关系且相互强化。一方面，工商业企业家的兴起促进了经济发展。另一方面，经济发展提供了新的商机，吸引更多企业家人才开办和拓展他们的工商业，后者接着促进经济的进一步发展。正是这一良性循环，持续不断地为中国经济注入了活力，使其得以成功。

企业家人才配置的重要性

当我们看待一个经济时，我们需要问的最重要的问题之一是：最有才能的人干什么？特别是，他们在政府中工作还是自己经营工商业？

诚如莫菲，施莱弗，维什尼（Murphy, Shleifer and Vishny, 1991）所辩

称的，与一些从事诸如歌唱、绘画和打篮球等职业的专业化人才不同，企业家人才是通才，他们在许多职业中都能成为最出色的，比如企业家、政府官员、律师、投机商、教师等。最能干的人选择呈现出能力回报递增的职业，因为递增收益允许“超级明星们”赚取对其才能的超额回报。企业家和政府官员都是具有能力回报递增特征的职业，因为边际回报的增加比边际能力的增加更快。^[5]因此，这两种职业竞争人口中同一群企业家人才。

尽管不论在哪，企业家人才都同样是为了最优个人回报而理性地选择其职业，但国与国之间对企业家人才的职业配置却各异。非正式的观察显示，在发达国家——比如美国、英国和德国，最具企业家才能的人经营工商业；而在不发达国家——比如拉美和非洲国家，最具企业家才能的人在政府和军队工作。随着时间的推移，当越来越多具有企业家才能的人转向政府，经济增长就会放慢甚至停滞。因此，我们可以得出结论，企业家人才在政府与工商业间的配置是经济发展最重要的决定因素之一，如果不是惟一决定因素的话。一些国家之所以不发达，不是因为他们缺乏企业家禀赋，而是因为他们的企业家人才被不当配置到政府及其他非生产性部门中去了。

这一效应从何而来？从根本上说，当具有企业家才能的人从事工商业活动时，他们通过诸如对资源更有效率的利用、降低成本和技术创新等具有生产效率的方式创造价值和财富。相比之下，当他们掌管政府时，他们主要从

[5] 所有按等级组织的结构都具有能力回报递增的共性，参见罗森（Rosen，1982）。以政府为例，收益不仅包括货币性补偿，更重要的还包括政治权力和社会声望。高、低职位之间的总体收益差距大于能力的差别。

事在个人间的收入再分配，在最糟糕的情形下甚至通过诸如寻租活动和非法攫取等很大程度上非生产性乃至破坏性的方式摧毁既有的财富。^{〔6〕}

进一步说，这一差异植根于更具根本性的政府与商业企业之间在收入获取方式上的差异。从理论上说，政府存在即是为了提供对社会亦有价值的公共服务。例如，没有政府保护产权并提供公共基础设施，企业家无法进行生产活动。出于这个原因，我们愿意有政府。然而，公共服务的性质要求政府通过税赋对其服务收费，而不是像商业企业那样通过价格获取收入。税赋是法律所强制的、非自愿的支付。这意味着政府即使不生产任何对社会有价值的东西也能够收集税收。我们无法保证由政府提供的服务与公民所交的税价值相当。事实上，一旦政府获得征税的合法性，政府官员总有动机过度提供某些服务——远远超出社会最优水平——而减少其他服务的供给，如果这么做有利于其个人利益的话。通常，公民不得不“购买”某些强加的服务而被政府多收费。政府规模的扩张总是有利于官员的（Niskanen，1968）。政府的规模是由其可征收的最大税收而不是公民的意愿所决定。特别地，有才能的人比普通人更有能力发明强加服务和收税的新途径。这意味着，当有企业家才能的人掌管政府时，社会可能比当普通人掌管政府时情况更糟。另外，当

〔6〕 这一表述略有夸大。在转型中的中国，地方政府管理其经济，处于同其他地方政府的竞争之中，政府官员也表现出企业家才能并进行生产性活动。中国（与其他国家）的故事显示，地区间竞争可能使政府官员更加惟生产率是瞻，而不是相反。参见张五常（2008）。事实上，全球化已使得全世界的政府官员更有生产效率，原因是每个政府都必须改善其制度效率。然而总的来说，商人比政府官员更善于创造价值，其原因将在接下来的段落中加以解释。因此，将企业家人才从政府重新配置到私有部门，一般而言都会提高效率。

政治家争夺权力时，他们消耗社会资源，却无益于社会。

相比之下，工商业企业家通过定价从购买者那里获得收入。价格是自愿性支付的，没有买家会愿意为了一件商品或一项服务支付超过其价值的价格。即使垄断企业也不能收取超过他为消费者所创造的价值价格。在竞争性市场中，企业之间的竞争事实上是为创造消费者剩余（等于总价值减去支付价格）的竞争。只有那些能提供最高消费者剩余的企业才会存活和兴旺。商业企业家还必须支付生产成本。他们的利润永远不可能大于（通常小于）他们所创造的净价值。总而言之，当企业家人才经营工商业时，他们不得不为社会创造价值和财富。

企业家人才的配置之所以对经济增长重要，亦因为它决定技术进步。从长期来看，只有通过持续的技术创新，经济增长才能持久。创新率决定经济的增长率。创新是工商业企业家的基本功能（Schumpeter, 1934 [1911]）。诚如莫菲，施莱弗，维什尼（Murphy, Shleifer and Vishny, 1991）所辩称的，技术进步率取决于最能干的企业家的能力。当人口中最能干的人选择当企业家、经营工商业，他们所从事的工商业的相关技术提高得最为迅速，生产率与收入增长也最快。相比之下，当最有能力的人选择当政府官员，他们的才能主要被用来从事寻租活动而不是提高技术的可能性时，经济因而停滞。国与国之间技术进步的差异可归因于工商业部门中企业家人才的差异。

企业家人才的配置对其他生产要素的生产率也有决定性影响，特别是劳动力和资本。劳动力和资本的生产率很大程度上依赖于企业家的能力。不管生产什么，比起被能力低的企业家雇佣，生产工人在被能力高的企业家雇佣

时产出更高。^[7]与之类似，资本的生产率也与企业家群体的能力正相关。因此，有才能的人从事政府工作的国家其总要素生产率远低于能者经商的国家，就毫不奇怪了。另外，给定生产工人的工资取决于其边际生产率，比之后一类国家，在前一类国家中劳动力收入更低。当有才能的人经营工商业时，家庭有良好的投资机会，因此为投资而储蓄的激励也更高。换句话说，企业家人才的配置也决定收入分配与资本积累。欠发达国家缺少资本，部分即因为他们的企业家人才被不当地配置到政府中。

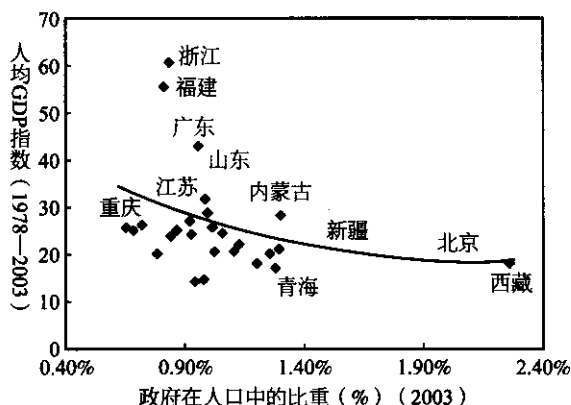
企业家人才在政府和工商业间的配置也影响企业规模的分布。企业规模的扩大比企业家能力的增加更快。高能力的企业家经营大企业，低能力企业家经营小企业（Lucas, 1978）。这是企业家之所以显现出能力回报递增特征的基本原因之一。从国家水平上看，比起由最能干的人经商的国家，在由最能干的人掌管政府、剩下能力相对低下的人经商的国家里，私人工商企业的平均规模更小；除非政府颁授垄断权，否则产业集中度在能者为官的国家中也相对更低。由于规模经济与范围经济的缘故，这将使政府官员由最有才能者担任的国家在国际市场上处于劣势。

尽管从企业家人才配置到经济增长的因果性令人信服，但仅有少量间接的系统性证据被提出，证明寻租活动对增长有负面影响（Barro, 1991；Mag-ee, Brock and Young, 1989；Murphy, Shleifer and Vishny, 1991）。中国人才配置的跨地区差异可作为一项直接证据。图 8.1 中，横轴衡量的是各省份政

[7] 用一句中文俗语说，兵熊熊一个，将熊熊一窝。

府官员在人口中的比重，竖轴衡量的是 GDP 增长指数。我们发现，平均而言，官员比例更高的省份增长也更慢。观察表明，政府职位更具吸引力的地区增长率更低。

图 8.1 政府官员在人口中的比重与 GDP 增长指数



资料来源：《中国统计年鉴》(2004)。

中国的激励变迁：从基于职位的权利到基于财产的权利

鉴于政府官员和企业家均表现出能力回报递增的特征，如果它们都是可供企业家人才选择的选项，那什么决定它们各自对企业家人才的吸引力呢？答案是社会向具有同等能力的政府官员与企业家提供的相对报酬（Baumol, 1990; Murphy, Shleifer and Vishny, 1991）。这里的报酬不仅包括该职业的经济回报，还包括其社会地位与其他利益（诸如对资源和其他成员的控制权）。经济回报与社会地位的相关性可正可负。当它们负相关时，个人对经济回报与社会地位的偏好在个人选择中扮演重要角色。一般而言，当作官比作企业

家赚取的“加总”回报更高时，能者选择当政府官员，否则他们会选择当企业家。

政府官员与企业家的相对回报取决于很多因素，包括产权体制、对工商业的管制、政府的规模与自由裁量权、市场规模等（Baumol, 1990; Murphy, Shleifer and Vishny, 1991）。其中最重要的是对私有产权的保护。当私有产权被明确界定并受到保护，政府无法轻易地没收私有财产而牟利的时候，做企业家就更具吸引力。当政府握有巨大的自由裁量权且经商受到政府管制的严重制约，以至于寻租机会大量存在的时候，当官就更具吸引力。如果相对于市场规模，政府规模更大，企业家职业就相对缺乏吸引力。

政府开放而市场受到压制，是古代中国的一大特征。总体的激励体系严重不平衡，政府部门比工商业对优秀人才更具吸引力。^{〔8〕}在科举制度下，任何人至少理论上都可以通过科举考试成为集财富、权力与声望于一身的政府官员。相比之下，商业活动受阻于法律制度与社会规范，商人在社会中的社会地位排名最低。结果，最有才能者被吸引到政府中进行寻租活动，而非在工商业中创造价值。这种人才的不当配置在计划经济体制下仍然存在。惟一的区别是，在计划经济体制下，除了政府部门之外，一些企业家人才由于政府对城市居民身份的控制而被束缚在农村。

自改革开始以来，企业家人才从政府与农业部门向工商业部门的重新配

〔8〕 尽管商业环境各朝代之间各有不同，但这一表述横跨历史都站得住脚。即使在经济被广泛认为更为商业化的宋代，政府也比商业活动更具吸引力。

置一直在中国进行。随着价格逐渐放开和对经济解除控制，经商对人才的相对吸引力日益增强。我将这一变化概括为从基于职位的权利体制（position-based rights）向基于财产的权利体制（property-based rights）的转型。

社会的基本问题是如何分配对资源、财富、产品、人和行动等的控制权。一个人所掌握的权利，决定他或她的消费、自由、权力和幸福。权利可以通过法律、行政、契约、社会规范以及诸如私人信息与人际关系等其他因素在人口中进行分配。

不论分配的决定因素是什么，所有权利都需要依附于某些深层的基本来源。在诸多权利来源中，职位和财产是最为重要的两种。当权利依附于社会结构中一特定职位时，我们说权利是基于职位的。当权利依附于特定财产（有形的或无形的），我们说权利是基于财产的。例如，在市场经济体中一个具有等级结构的企业内，多数权利是基于职位的（由合约决定）：重大决策权归于 CEO 的职位，其他权利归于部门经理和其他职位。当权利基于职位时，一个人的个人权利来自他的职位。如果某人想拥有任何特定的权利，他都不得不先得到这一特定权利所依附的职位。没有职位，就没有权利。一旦他失去这个职位，他就失去了相应的权利。当权利基于财产时，一个人的个人权利则来自他拥有的财产。如果某人想要拥有任何依附于一种财产的特定权利，他必须首先得到那种财产。没有财产，就没有权利。一旦他失去该财产，他也失去依附于该财产的权利。

基于财产的权利与基于职位的权利之间的一个重要区别是，前者比后者被界定得更明确。基于财产的权利通常由法律和社会规范清晰而惟一地加以

界定并受之保护，具有相对严格的界限。围绕基于财产的权利的纠纷可以通过法律程序解决。相形之下，基于职位的权利的定义非常松散且具有非排他性，且通常服从于频繁的行政变更。握有基于职位的权利的人通常具有变更权利的自由裁量权，甚至创造低于他（或她）的新职位。当纠纷发生时，在多数情形下，解决纠纷的途径是行政程序，后者自身也是基于职位的权利的一部分。因此，寻租行为与基于职位的权利是天生的一对。

基于职位的权利的第二个重要特征是，这些权利受任期限限制，无法在市场上出售。它们只能由权利持有人在职务任职内使用，且在他们离职时不能被合法出售。出于这一原因，基于职位的权利频频遭到其持有人滥用。现任持有人只有短暂期限使用基于职位的权利。与财产所有人不同，职位拥有人最大化的是其职务任期内他（她）个人的权利价值，而非长期收益流的贴现值。像财产一样，职位也可以随时间变化从一个人转移到另一个人。区别在于，财产的转移受合约支配，且是自愿执行的，财产所有者从转移中获得收益。职位的转移则受行政支配，鲜有自愿的。失去职位者无法从得到职位者那里获得基于市场价格的补偿。换句话说，职位可以用行政方式转移，却不能合法地交易。买卖基于职位的权利通常被认定为腐败。这意味着财产转移是创造财富的过程，而职位转移常常并非如此。

第三个区别是，职位的数量在以下意义上较财产更为有限。^[9]在多数情形下，具有特定权利的职位总量是固定的。当一个人赢得某个职位，意味着

[9] 我这一观点应归功于茅于軾教授的启发。

另一个人（原始持有人）失去了该职位。或者当一个新职位被创造出来，依附于其他职位或财产的权利必然被稀释。相比之下，给定社会禀赋，财产某种程度上可以通过生产和创新而无限增加。例如，生产一辆新车不意味着任何其他财产的价值损失。事实上，在一个产权受到良好保护的社会，取得新财产的惟一途径是创造它或者创造另外的财富作为交换。出于这个原因，针对基于财产的权利的竞争是创造价值的，而职位之争时常导致价值的再分配。

对基于职位的权利和基于财产的权利的这一概括，对理解国有经济的本质至关重要。^[10]国家（或不严格地说“公共”）所有的经济时常被误解为其全部权利都归公众集体拥有，这并非事实。在公有经济和私有经济中，权利都只能由个人所持有和行使（Alchian, 1965）。根本性差别在于：在公有经济中，权利是基于职位的；而在私有经济中，权利是基于财产的，至少一开始是如此。^[11]

在一个类似改革前中国的公有经济中，所有生产资料都归政府所有。经济通过一个巨型的行政系统来组织和运营。这一行政系统按等级制构建——颇似市场经济中企业内部的等级结构，拥有处在不同级别的众多职位，所有

[10] 我的基于职位的权利的概念与张五常的“同志一排序体系”（或“等级排序意义上的权利”）类似。参见张五常（2008）。然而，当他将同志一排序体系当作一种合约时，我与他意见相左。

[11] 尽管在私有经济中一个企业内部的权利也是基于职位的，但由于私有公司的所有权是不同的生产要素（财产）持有人间的一种合约安排，且这些基于职位的权利本质上源自基于财产的权利，所以可以将其定义为次级（second-order）基于职位的权利。相比之下，公有经济的基于职位的权利是一级的（first-order）。

职位自上而下地排名，其中中央代理人位居最顶端，甚至连国有企业也依照政府行政级别来划分职位高低。处于一个特定级别上的各个职位由一些特定控制权界定，同级职位的权利在不同的部门有所不同。占据某一特定职位的人，即所谓的“在职官员”，被授权执行该职位所附着的权利。

依附于某一职位的权利不仅决定居于其位者的决策权威，还决定他的个人收入、额外好处、控制权所带来的利益以及声望。所有随之而来的个人利益都依赖于职位，例如，官员是否可以有公车；如果是，他可以拥有什么样的车；他可以拥有多大的住宅公寓；家中是否安装电话；乃至他可以接触什么样的新闻；如此等等。简言之，几乎其效用函数中的每一项都是基于职位的。在这样一种体制下，官职被广泛作为所有东西的标准是自然而然的。^[12]

在中国改革前的体制中，除了某些基本生活资料外，个人没有任何财产，前者多数情况下也来源于某特定职位。私人工商业是非法的，任何从事市场活动的人都面临被惩罚、羞辱甚至投入监牢的风险。^[13] 鉴于没有权利是以财产为基础的，个人获得一些财产权利和改善生活水平的惟一途径，就是进入政府或准政府机构（事业单位和国有企业），成为有职位的官僚。^[14] 那些无缘在政府和国有部门工作的人，比如农村的农民和城市无业者，只能生活在生

[12] 这一现象在中文中可称之为“官本位”，意即每个人都按他或她在政府中的职位来衡量。

[13] 中国“文化大革命”的10年消灭了所有基于财产的权利。到“文革”结束时，几乎所有城市里的东西都处于政府控制之下。国家成为人民惟一的衣食来源。即使农业也被政府通过公社体制加以控制，从而无人可以在离开公社后生存。

[14] 国有企业也是准政府实体，由官员管理。

存线上。由于国有企业地位低于同等行政级别的正规政府部门，所附着的权利也更少，所以在政府部门工作比在国有企业工作更具吸引力。因此，仕途不仅是企业家人才的最佳选择，也是其他所有人的最佳选择——不论其能力如何。这是中国的政府规模之所以变得如此庞大的原因之一。

当然，职位是竞争性的。平均而言，较能干的人比起能力不及他们的人在仕途上更为成功。他们在仕途的阶梯上升得更快，爬得更高。然而，他们之所以做得好，多数情况下不是因为他们凭借其较高的能力为社会创造了更多的价值和财富，而是因为他们更擅长政治游戏。如同在竞争性市场中一样，为进入政府和为升迁的竞争非常激烈。职位越高，竞争就越激烈。区别在于：在竞争性市场中，成功取决于个人的生产率；而在政府中，在竞技中获得成功很大程度上取决于个人的政治表现、私人关系，甚至损人的本领，而非经济表现。我以损人本领（*damage-ability*）一词来指代通过诸如勒索、破坏对手的工作绩效甚至人身威胁等手段来伤害对手的能力。^[15]制造麻烦的人常常比创造价值的人处境更好。当很多人竞争寥寥几个高级别职位时，最好的办法是将竞争者扳倒。升迁博弈变成互损博弈。因此，官员的大量才能、时间和精力都用于非生产性甚至破坏性的用途。限制权力斗争的一个途径是在升迁中采用基于年资的体制，从而没有人有伤害他人和操纵信息的激励。然而，基于年资的体制也导致无人有激励做任何有益的事，因为在这样的体制下，获得升迁最保险的途径是不犯错，而非取得更高的绩效。

[15] 在过去几年中，媒体不时报道一些官员谋杀竞争对手的案例。

鉴于下属的升迁由其上司决定，且上司的效用与下属的经济绩效无关，则对于下属而言，至为关键的是与上司保持良好的“关系”，而非有优良绩效。由于官员可以从一个职位转移到另外一个职位，因此“关系”需要连接成网。建立和维系关系网是官员们的一项重要任务。这导致巨大的社会成本。然而，能者于此亦有优势。

在中国，政府更不受法律制约。政府官员常常创造新的职位和为寻租而扩张权利边界，如同在路上设置越来越多的收费站一样（Shleifer and Vishny, 1993）。另外，基于职位的权利在各部门间被频繁地复制并相互重叠，不同部门为了同样的权利而竞争。所有这些活动都消耗大量资源，并对价值造成巨大破坏。

自1978年以来的经济改革已逐渐重新引入和扩展了基于财产的权利，与传统的基于职位的权利并存。对基于财产的权利的重新引入是一步步做到的，首先通过从地方到全国的政策变迁，甚至最高改革领导人的讲话，最终为宪法和其他法律所确认。

农村地区是重新引入基于财产的权利的先驱。当家庭承包责任制在农村实行时，农民被允许拥有对所分配土地的使用权，拥有对剩余产品和诸如牲畜、拖拉机等生产资料的自有产权，他们也被允许在市场上出售其产品。换句话说，即使他们没有机会进入政府，他们也能够通过其生产力致富和改善生活。农业改革也促进了非国有工业的发展（详见下节）。

在城市，基于财产的权利主要是在失业压力下被重新引入的。当“文革”后1700万“知识青年”从农村返城时，政府无法为他们提供在国有部门的工

作。在改革精神的暗自鼓励和地方与中央政府一些领导人的公开鼓励下，个体工商业在 1978 年自发地兴起。围绕个体工商业的意识形态与法律争议在 1981 年 6 月由中共十一届六中全会解决，会议宣布，“在一定限度内的个体经济是对公有经济的一种必要补充”。这一声明给予城镇人民通过自我雇佣拥有财产和致富的合法权利。“引导、鼓励、促进和支持个体经济”的政策被采纳。个体经济在 1982 年通过宪法修正案获得合法地位。在邓小平说“让一部分人先富起来”之后，靠自己勤劳致富成为一种荣耀，至少不像从前那样可耻了。对很多人而言，当个体户成为最快的致富之道。根据中国经济体制改革研究所 1985 年的调查，论经济职位（财富地位），个体户被所有行业的人们评为十大职业之首，虽然他们的社会职位仅位列第八。相比之下，尽管政府官员论社会地位仍排在首位（假如大学生不计为职业），但论经济地位他们仅列第八。^[16]

正如个体工商业的合法化一样，私营企业在中国的合法化也是一个演变过程。它们于 20 世纪 80 年代初主要在农村和小城镇自发地兴起，得到中央和地方改革领导人各种政策的鼓励，在 1987 年 10 月被中共十三大正式确认为在全国范围内对“社会主义经济”的“补充”，并最终在 1988 年春的第七届全国人民代表大会上经由宪法修正案获得合法地位。经过长期争论，保护私有产权的条款在 2004 年被明确写入新宪法，并由 2007 年的《物权法》再

[16] 为获取大学生如何评价职业的信息，该调查将“大学学生”作为一个职业类别包括进来。参见中国经济体制改革研究所社会研究室（1988）。

次确认。

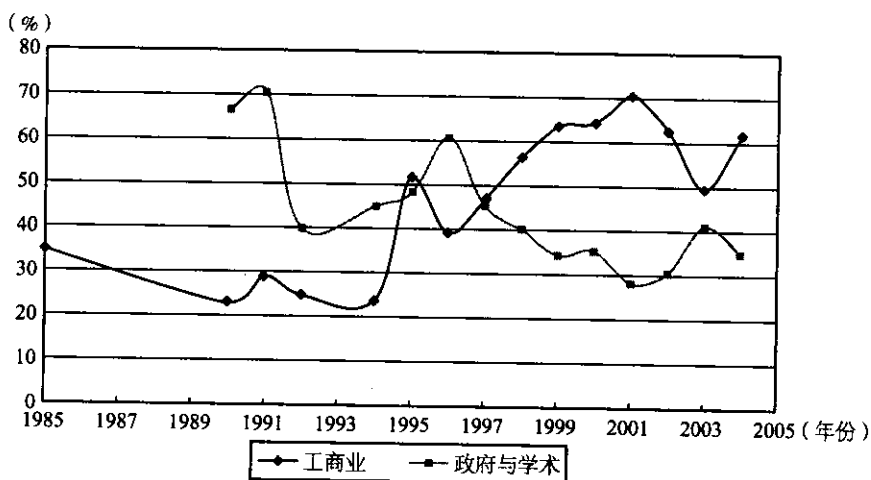
在任何国家，确立基于财产的权利体制必定是个漫长的演进过程，甚至伴随一些暂时的反复，而不会是个一劳永逸的解决办法。中国也不例外。甚至保护私有产权写入宪法也不是这一过程的终点。产权合法化是必要的而非充分的。如何执行法律以及公民是否尊重法律，至少同等重要。产权需要文化和社会规范的支撑。就建立一个受到妥善保护的产权体系而言，中国还有很长的路要走。然而，我们必须认识到，中国已在这条路上沿着正确的方向前进了许多。

尽管基于职位的权利今天在中国仍普遍存在，但基于财产的权利在过去30年间的逐渐兴起已经显著改变了激励体系，尤其是对有才能者的相对吸引力。进入政府不再是一个人拥有控制权和幸福生活的惟一途径，从事私人工商业也是一个选择。通过成功地做生意，一个人可以管理他人和支配财产，致富出名，可以享受诸如大房子、豪华车、出国旅行等大多数东西，后者过去仅为一小撮高官所享用。事实上，今天许多企业家过的物质生活比许多官员更好。因此，许多官员变得十分嫉妒企业家。正是这一激励的变化吸引了越来越多有企业家才能的人们投身到私有部门，对企业家人才进行了引人注目的重新配置。如果没有这一对企业家人才的再配置，中国不可能在如此之短的历史中创造其经济奇迹。我将在下节详细讨论这一再配置。

大学毕业生的择业或许是工商业和政府相对吸引力的一个理想的间接指标。图8.2显示了北京大学本科生的工作去向在政府/学术与工商业部门间分

配的趋势。1997年之后，去工商业部门（主要是非国有部门）的学生人数超过到政府和学术机构的学生人数。在我自2006年以来担任院长的北大光华管理学院，鲜有学生选择到政府部门工作。他们是中国最出色的年轻人，他们的职业生涯选择有力地说明，工商业的相对吸引力已显著提高。

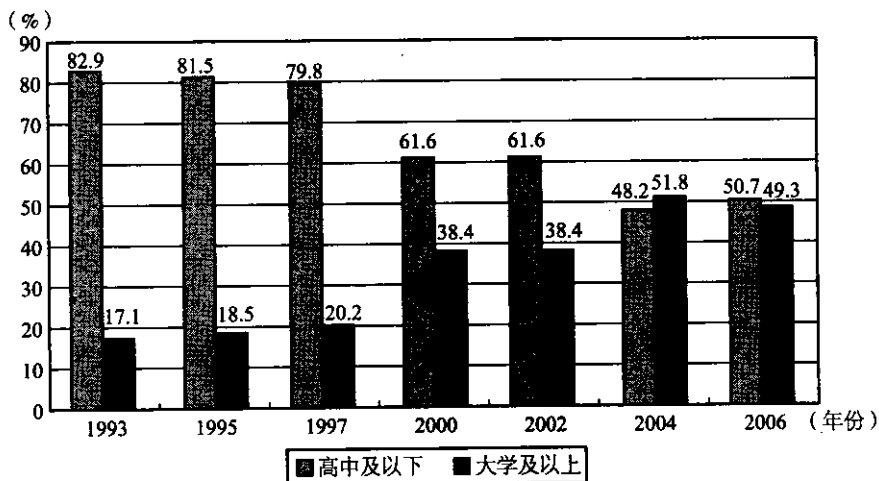
图 8.2 北京大学学生工作去向



资料来源：北京大学学生办公室。

或许私营企业家的教育背景可以作为过去30年间政府与工商业部门的相对吸引力变化的更好（间接）指标。图8.3分别显示了具有高中及以下教育程度和具有大学及以上教育程度的企业家的比重的变化。请注意，具有大学及以上教育程度的企业家比重已从1993年调查中的17.1%稳步增长到2006年调查中的49.3%。考虑到受过更高教育的人比教育程度低的人更容易在政府和国有部门找到工作，教育背景的这一变化表明，私有工商业与政府间为争取企业家人才的竞争已日渐相对有利于私有工商业。

图 8.3 私人所有者的教育背景



资料来源：中华全国工商联（编），2007，《中国私营企业大型调查（1993—2006）》，中华工商联合出版社。

最主要的三类中国企业家

工商业企业家在过去 30 年里的兴起是经济改革所带来的最重要的变化之一。我将确认其中占主导地位的三类工商业企业家。由于这三类企业家大致随着改革的推进而依次兴起，所以我们可以称之为三代占主导地位的企业家。

第一代被称为农民出身的企业家，产生于 20 世纪 70 年代末和 80 年代初的农村改革。第二代是官僚出身的企业家。这类企业家的诞生很大程度上是由“天安门事件”所引发的，并受到邓小平 1992 年南方谈话的推动。第三代是海外归国人员与工程师出身的企业家，后者主要崛起于 21 世纪之始。这三代中国企业家的教育背景、起初从事的行业、公司所有权与管理、融资方式，特别是其与政府的联系，也都各异。然而，他们现在正融会成一支联合增长力量。

如果我们观察过去 30 年中国的经济发展会发现，领头的起驱动作用的部门每隔 10 年就会有所不同。大致说来，头 10 年的经济增长主要靠商业和制造业推动；第二个 10 年的经济增长主要靠金融、地产和其他服务部门的推动；第三个 10 年的经济增长主要靠高科技产业推动。三类不同的占主导地位的企业家依次在不同时间主导不同的领头产业。

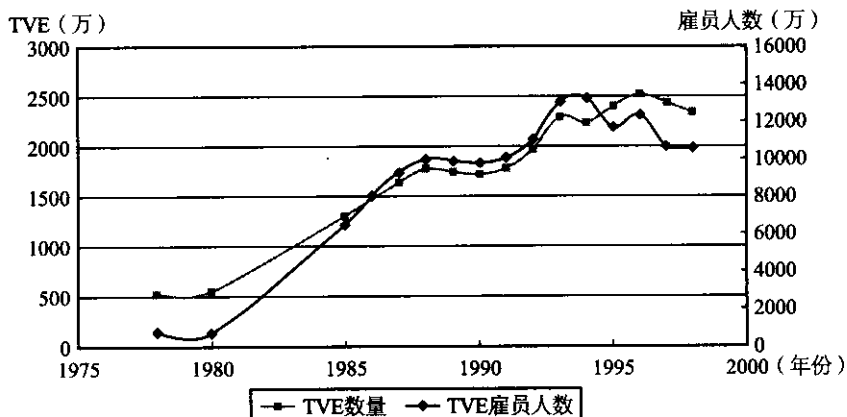
(1) 农民企业家在第一个 10 年中的兴起

在中国于 30 年前开始其经济转型之前，企业家人才禀赋被配置在两个部门：农村和政府。考虑到在计划经济下政府是有才能者最佳的职业选择，为什么一些企业家人才会被聚集在农村呢？答案是，中国自 20 世纪 50 年代末以来实行了严格的城市居民身份控制制度（“户口制度”）。在这一体制下，政府和国有部门将农村人拒之门外。那些出生在农村的人不论他们的才能如何，都被认定为国有部门之外的农村居民，不得不终生留在农村当公社农民。鉴于去工商业和政府/国有部门的选择都不存在，农村有才能的人最好也不过成为自己村里的领导，比其他农民略强些。那些没有这样机会的人或许在黑市或灰市上做些生意。这些人面临因这些非法交易活动而受罚的风险，他们中的一些人事实上曾经入狱。

一方面，随着家庭承包责任制的实行和农村市场的逐渐放开，农民获得了一定做生意的自由。另一方面，村领导失去了对村民的传统控制权。结果，许多有企业家才能的村领导选择开办所谓的“乡镇企业”。与此同时，那些一度因从事非法工商业而受压迫，甚至入狱的企业家人才重新开始了他们的企业家活动，要么凭借其自己的私人工商业，要么被受命经营乡镇企业。考虑到农村人口是如此庞大，企业家人才的供给也必定十分庞大。乡镇企业和农

村私营企业如此迅速而广泛地繁荣也是自然的（见图 8.4）。到 1985 年，乡镇企业的总数已达 1222.5 万，自 1978 年以来上升了 700%。到 1990 年，乡镇企业的总数达到 1750.2 万，是 1984 年的 10 倍以上，乡镇企业的总雇员已超过 8800 万。乡镇企业和农村私有企业主要从事制造业、运输和商业，是 20 世纪 80 年代中国经济增长的主要驱动力。乡镇企业的发展也有助于整个经济的市场化，因为乡镇企业当时处于计划体制之外。

图 8.4 乡镇企业的发展



资料来源：《中国统计年鉴》（1999）。

应当指出，在整个 20 世纪 80 年代，企业家身份的社会与政治地位排名依然很低，政府官员对所有中国人来说依旧是最具吸引力的职业。此外，从事私人工商业是有政治风险的。然而，在政府对农村人不开放的条件下，当企业家是农村有企业家才能者可以拥有的最好选择。假使政府职位在改革前对农村人开放，人口中所有的企业家人才都被吸引到政府中，则企业家可能就不会在 20 世纪 80 年代兴起，经济增长速度也可能会低得多。从这个意义

上讲，户籍管制倒是为中国的经济改革保留了企业家“火种”。

在 20 世纪 80 年代，乡镇企业是非国有部门中占支配地位的所有制形式。由于多数乡镇企业在法律上归镇和村所有，因而其产权的界定模糊，所以一些观察家就辩称说乡镇企业的成功构成对产权理论的挑战。一些经济学家试图通过引入合作文化向度来调和乡镇企业的绩效与标准产权理论（Weitzman and Xu, 1994），其他人甚至用乡镇企业的成功来捍卫公有制。我的观点与他们不同。乡镇企业的成功与产权并不存在悖论。其一，尽管乡镇企业是公有的，但其合法所有者比典型 SOE 的所有者要少得多。鉴于在 80 年代末之前几乎没有合法的私营企业存在，这种所有制形式应该是当时合法的所有公有制类型中最有效率的（张维迎，1998）。我曾预测，一旦私有企业合法，乡镇企业将丧失其竞争力，除非他们被私有化。其二，尽管乡镇企业在法律上归地方公众所有，但事实上许多乡镇企业是由企业家或官僚—企业家（主要为村长）创办和控制的，即所谓的“红帽子”企业。他们登记为地方公有企业，只是因为他们在建立的时候，私有企业是非法的或在政策与意识形态中受歧视。^[17]更重要的是，从企业行为的角度看，许多企业的创始经营者预期，他们某一天能够赎买他们所创立的企业的可能性很大。毕竟，产权只不过是

[17] 浙江省以其率先发展私有企业而闻名。然而，即便在这个省份，私有企业在 20 世纪 80 年代也是非法的，常常面临被打压的境地。例如，1981 年年底，浙江省委调查了温州市 8 个最著名的私营企业，因其在各自部门的领头作用而得名所谓的“八大王”。1982 年 4 月，中央政府决定打击“经济罪犯”。浙江政府立刻将这 8 个案子作为犯罪提起诉讼。7 个企业家被逮入狱，一个逃脱。1984 年，当政治气候转为有利于改革时，温州市政府为这 8 个企业家平反，声称他们是发展经济的英雄。见马立诚（2006），第 175—177 页。

为私人利益而控制、使用和转让财产的一种预期。

观察表明，中国的实践者们事实上遵循着标准的产权理论——尽管是无意识的。在私有企业于1988年获得合法地位，特别是邓小平1992年南方谈话后，私营企业的发展很快使乡镇企业相形见绌，许多地方政府开始以各种形式将乡镇企业私有化，诸如摘掉“红帽子”、联合股份合作化或简单出售。例如在山东省淄博市，到1992年，乡镇企业中私有股东拥有的股份占到30%，到1995年高达70%。1996年，广东省南海市约1/3的乡镇企业已被私有化。1997年上半年，辽宁省省会沈阳超过60%的镇企业变为股份公司或联合股份合作企业。到1997年年底，在诸如广东、山东、浙江，甚至相对落后且政治上保守的辽宁等省份，约一半或更多的乡镇企业已被私有化（Li, Li and Zhang, 2000）。江苏南部一度被广泛看作地方公有制的一个模范，即所谓的“苏南模式”，被一些外界观察家当作挑战产权理论的最好例子。对这些外界观察家而言，具有讽刺意味的是，到1997年上半年，江苏资产在500万元以下的乡镇企业90%已被私有化（《南华早报》，1997年6月13日和17日）。2000年，中国统计年鉴停止发布乡镇企业数字。

尽管没有系统的统计，但非正式观察与仔细的个案研究均显示，多数乡镇企业被私有化到其创始经营者手中（在一些情形下小部分股份由其雇员拥有）。这一点对江苏而言是确定无疑的（J. Zhang, 2008）。到2001年，以登记的私企数量记，江苏在31个省级地区中位居第一。^[18]实际情况与创始企业

[18] 黄孟复和胡德平（编）（2006），第103页。

家们的预期吻合，并证实了产权理论的解释力。

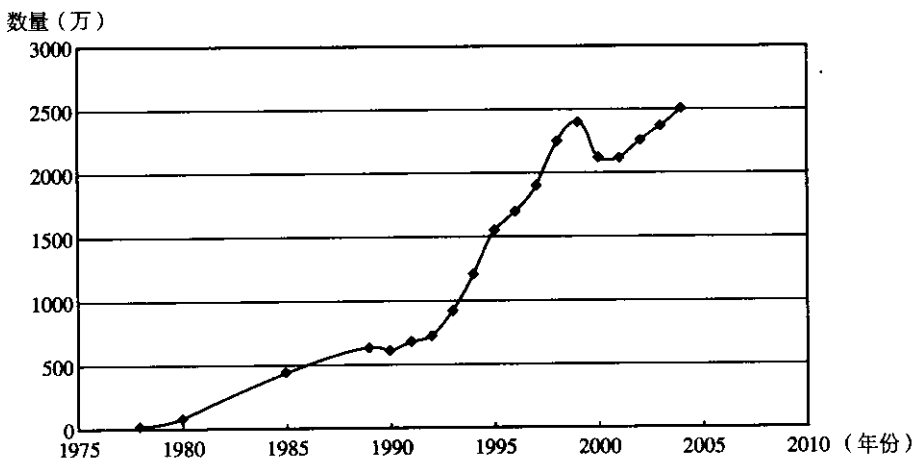
鲁冠球和他的万向公司或许是个典型例子，展示了农民出身的企业家如何创立最终被私有化到他自己手中的乡镇企业。^[19]鲁冠球 1945 年生于浙江萧山县的一个农民家庭。1969 年，他靠 4000 元开办了“农机修配厂”。尽管启动资金是由他筹措的，但工厂被登记为镇（时称“公社”）属企业。1983 年，当政策变灵活时，他用自己在家庭责任制下分配给他的土地上价值 2 万元的树木做抵押，与镇政府签订了一项为期 4 年的管理合同。工厂被更名为“万向工厂”，主要生产汽车与卡车零部件。第一年，他大幅度超额完成了合同规定的目标。根据合同，他应该得到 87000 元的奖金。然而，在有人向国务院报告此事后，他只拿了应得奖金的 10%，将余下的退还给工厂。在随后的 3 年内，他每年都超额完成目标。1988 年，当私有企业被赋予合法地位时，他将工厂净资产的一半转交给镇政府，通过管理层赎买将工厂私有化到他手中。由此，万向从一家乡镇企业被转换成一家私人企业。如今，鲁冠球被广泛认为是中国最成功的农民企业家之一。在他的领导下，万向公司已成为具有多样化投资的中国最大的私营公司之一。现在公司由其毕业于美国一所大学的儿子经营。

当我们谈论在改革的头 10 年中企业家制度的兴起时，我们也应提到城市数以百万计的个体工商业者。这些人选择当个体的原因同农民企业家的原因十分相似。他们开办个体工商业，是因为没有可供他们效力于政府与国有部门的工作机会，从而不得不自己找饭碗。他们也没有受过更高的教育。出于

[19] 见马立诚（2006），第 172—174 页。

这个原因，他们或许也可以被归类为“农民企业家”——尽管他们具有城市居民身份。一些个体工商业是没有登记的事实私有企业。^[20]一些企业成长为非常大的公司。图 8.5 显示了 1978 年到 2004 年间城市个体户的快速增长。

图 8.5 城市个体户的数量



资料来源：《中国统计年鉴》（2005）。

（2）官员出身企业家在第二个 10 年间的兴起

在 20 世纪 80 年代，数以百万计的具有企业家才能的农民开办了工商业，但很少具有企业家才能的政府官员有兴趣成为企业家。在私人公司于 1988 年被合法化后，形势有所改变，一些具有企业家才能的低层地方官员开始选择

[20] 安徽省芜湖市的年广久先生即为一例。他在 20 世纪 50 年代继承了父亲的杂货生意，60 年代因从事私人工商业而被判入狱 1 年。从狱中释放以后，他通过卖炒西瓜子重新开始了他的私人工商业。由于他的西瓜子质量如此之好，他的市场扩张得非常迅速。到 1983 年，他雇佣了 140 多个工人，月销售收入超过 50 万元。根据当时的政策，拥有 7 个以上雇员的工商业即被定义为资本主义剥削企业而非个体户。他的案子变得具有争议性。有人向邓小平汇报了他的案子。这个案子在邓小平于 1984 年 11 月 22 日表示“不要动他，等一等再说”后获得解决。

私人工商业。官员出身的企业家——特别是那些曾具有县级政府以上职位者——的兴盛，进一步受到两件重要事件的激发。一个是1989年的“天安门事件”，另一个是邓小平1992年南方谈话。“建设社会主义市场经济”在1992年10月被中共十四大正式采纳为改革的合理目标。各种促进私有——或更一般地非国有——经济活动的政策随之而来，登记私有企业变得更容易，挣大钱成为每个人的荣耀。

在这个时候，转向私人工商业显然成为那些政治上受压抑的具有企业家才能的官员的最佳选择。虽然他们在政府中获得升迁的希望渺茫，但他们认为他们或许可以通过从事私人工商业而致富（所谓“下海”）。根据人事部的数据，单1992年就有12万官员从政府辞职，开始了自己的私人工商业。另外，大概1000万官员与准官员停薪留职以兴办工商业，数以千计的教授、大学生和工程师加入到他们的行列中。^[21]其工商业的成功诱使越来越多具有企业家才能的官僚投身到工商业企业中。^[22]

与农民企业家和城市个体工商业者不同，这些官员出身的企业家都受过良好教育，具有本科、硕士，甚至博士等学位。他们对经济问题有着十分广阔的视野，对当时中国最需要什么有良好的感知。他们中的一些人在为官期间曾到国外访问，有对资本主义经济的丰富知识。他们也与仍在政府部门工作、对很多关键性资源握有控制权的旧同事有更好的联络。更重要的是，当

[21] 见马立诚（2006），第201页。

[22] 一个广为流传的故事是：2003年前后，温州市3位分别叫黄卫峰、吴敏一和林培云的副市长先后辞去他们的政府职位，投身私营工商业。见马立诚（2006），第202页。

他们开始经商时，私人企业在法律上是容许的。所有这些条件给予他们相对于农民企业家的巨大优势。他们的公司是真正私有的。他们起初从事的产业都是高附加值的，诸如金融服务、地产、咨询，甚至高科技。当他们开始从商时，这些部门还十分不发达，所以十分有利可图。因此，他们在几年内积攒了一个普通制造业农民企业家或许需要数十年才能积攒起来的巨大财富。

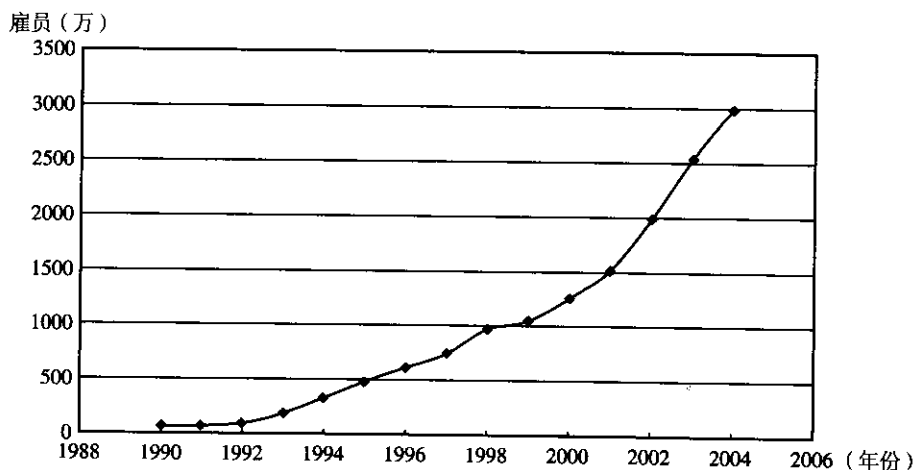
冯仑及其合作伙伴体现了一个典型的官员出身的企业家是如何经商的。冯从1978年到1981年是我在西北大学的同学。他的政治抱负在本科时代就显露出来，他进大学后即立刻申请成为一名共产党员。大学毕业后，他在中央党校继续他的硕士学位学习，党校为培养高级政府官员提供意识形态培训。^[23]从党校毕业以后，他加入了国家经济体制改革委员会，并很快受命为海南省政府组建一个改革研究机构。1989年后，他失去了在政府的职位，在一家名叫南德集团（由牟其中创建，后者在20世纪80年代曾因从事私人工商业入狱，90年代末因欺诈再次入狱）的私人公司找到了一份按日计酬的零工。在这段时间里，他的生活是如此凄惨，以至于我不得不在1990年去牛津读书时让他一家住在我的公寓。1992年，受邓小平南方谈话的鼓舞，冯与5个来自不同政府机构的好友在海南省创立了一家命名为“万通（Vantone）”的私人公司。他们靠买卖住宅用地赚得了第一桶金。到1994年，万通已经成为一家在好几个地区投资的集团公司，包括北京、西安、南京和深圳。除了其房地产主业之外，它的生意也分散到诸多产业，包括金融、零售和医药。

[23] 通常官员在其行将被提拔时，会被送到党校学习。

他在北京开发了万通中心——当时价格最高的商业写字楼，是此类高价地产业的先驱。1995年，他的三个合伙人离开了万通并创办了自己的公司。⁽²⁴⁾万通在冯的领导下生存下来，并通过多次改组继续发展。现在它是中国房地产市场很有影响力的公司之一，并在香港证交所挂牌上市。最近，万通参与了纽约新双子塔的建设。冯仑现在被广泛认可为工商界最有影响力的意见领袖之一，他新出版的《野蛮生长》成为一本畅销书。

在改革的头10年里，农村乡镇企业的兴起主要归功于农民出身的企业家，而在改革的第二个10年里，城市私有部门的发展则多由官员出身的企业家所驱动。图8.6提供了城市私有企业就业变化的统计数据。该图显示，城市私有企业雇员人数在10年内激增了1750%，从1990年的57万人增至1999年的1053万人。

图 8.6 城市私有企业雇员人数



资料来源：《中国统计年鉴》(2005)。

(24) 在香港证交所挂牌的著名的 Soho 公司成立于 1995 年，现仍归冯的前合伙人潘石屹所有。

从宏观层面看，这些官员出身的企业家在创造新部门和使整个中国经济市场化的过程中扮演了关键性角色。他们使当时诸如城市土地等死资产资本化，将国有企业的固定资产等许多其他资产证券化。一旦城市土地变得可以买卖，其配置也更加有效率了。住房市场繁荣了，^[25]汽车工业和服务行业也随之繁荣。突然间，整个中国经济兴旺起来，地方政府的预算大幅增加，基础设施特别是交通大为改善。^[26]所有资源都得到更好的配置，效率的提高驱动了持续性增长。说官僚出身的企业家是20世纪90年代经济高速增长的主要驱动力并不为过，尽管他们很少从事制造业。

当讨论官员出身的企业家时，我们不应忽略许多前国有企业的经理人也将他们自己转型为私人或准私人企业家。在国有制下，经理人被认定为政府官员。他们参照行政部门进行级别排序，并据此获得补偿。他们的职位根据政府的任命决定而在政府和国企之间转换。在民营化过程中，许多中小型国有企业被在位的经理人赎买。根据中华全国工商联2002年的一项调查，在含有3257家私有企业的总样本中，25.7%（837家）是被民营化的国有和集体所有制企业，其中，60.6%被经理人买断。^[27]我把这些经理人出身的企业家包括在官员出身的企业家内。

[25] 1990年，城市人均住宅使用面积为13.7平方米。到2000年，达到20.3平方米。商品房住宅的比重从1990年的10%增长到2000年的90%。参见《中国统计年鉴》（2004）。

[26] 1990年，中国仅有500公里高速公路。到2000年，高速公路里程数上升为16300公里，到2006年达到45200公里。参见《中国统计年鉴》（2007）。

[27] 参见中华全国工商联（编）（2007），第146页。

(3) 第三个 10 年中的海外归国人员和工程师出身的企业家

至世纪之交，私有企业已经崛起为中国新建企业中占统治地位的所有制形式。例如，从 2000 年到 2001 年，私有企业的数量由 1761769 家增长到 2028548 家，上升了 15.1%。然而，同一时期，各类所有制形式的企业总数下降了 4.1%，从 731.6 万家降到 706.3 万家，全部降幅都归功于国有和集体所有制经济的萎缩。到 2005 年，私有企业的数量达到 430.0916 万家，占总数的 53.4%，超过了国有和集体所有制企业以及外商直接投资（FDI）企业的总和。^[28]

与 20 世纪 80 年代和 90 年代大多数时候不同，过去 10 年中最具影响力的新创立企业是由海外归来的中国学者与工程师出身的企业家所建立。海外归国人士和工程师出身的企业家的兴起主要受两个因素激发：互联网的兴盛和中国于 2001 年加入 WTO。从 1978 年到 1998 年，超过 30 万中国年轻人前往 100 多个国家，他们中 84% 出去是为了继续求学，10% 是为了工作。^[29]截至 1998 年，只有不足三分之一返回中国，超过三分之二留在国外，在那里工作。然而，自 1998 年以来，随着互联网热的出现和中国于 2001 年加入 WTO 后商业环境大为改善，越来越多的中国留学生被吸引返回他们的祖国。从 1999 年到 2003 年，约 8 万留学生回到中国。其中，仅 2000 年 1 年，就有 1.5 万人从美国返回来。这些最近返回的中国人被戏称为“海龟（归）”。

尽管留学生回国的原因及回国后从事的职业多种多样，但很多人无疑是

[28] 参见黄孟复和胡德平（编）（2006）。

[29] 这些数字或许被大大低估了。参见王辉耀（2005）。

被吸引回来创业的，特别是在高技术产业。从 20 世纪 90 年代末开始，许多地方政府为吸引留学生回国在高技术产业领域创业，在税收、融资、用地等方面都采取了特殊优惠政策，并建立了产业孵化器。北京、上海、广州和深圳是吸引海外归国企业家的 4 大地区。例如，在被誉为中国硅谷的北京中关村科技园，由留学生建立的高科技企业的数量已从 1999 年的 251 家增至 2003 年的 1838 家，占整个园区的 15%。这些海外归国企业家在其所选择的领域里具有很强的技术背景，38% 具有博士学位，45% 具有硕士学位，57% 持有专利，许多人有在硅谷工作的经历。在上海，截至 2003 年 11 月，有超过 2700 家由海外归国企业家创立的企业。在深圳，根据 2003 年的一项政府调查，总数为 3000 人的留学生中约有 500 人创办了自己的公司（王辉耀，2005）。

互联网热和高技术产业不仅吸引了海外归国企业家，也将许多具有企业家才能的本土工程师吸引到私人工商业中来。这些工程人才受过非常坚实的技术教育，富于创造力，对市场需求有良好的感知。一旦有需求，环境变得有利，他们就投身商海了。尽管这一群企业家的最初繁荣早在 20 世纪 80 年代中期就在北京的中关村显现了，但过去 10 年无疑是工程师出身的企业家的黄金时代。^[30]

[30] 中关村聚集了超过 30 所大学和 130 个研究机构。当地政府于 20 世纪 80 年代出台鼓励研究成果商业化政策时，数以千计的从事研究的科学家和工程师开始创业，尽管他们的工商业企业被登记为集体所有制，甚至是国有制。例如，当今世界第三大计算机供应商联想系由柳传志及其工程师同事所创立的，他们过去都在中国科学院的一家计算机研究所工作。见马立诚（2006），第 156—161 页。从某种意义上说，柳兼有所有三代中国企业家的特征：如同许多农民企业家一样，他早在 20 世纪 80 年代中期就开始从事企业家活动；就像官员出身的企业家一样，他也曾拥有国有部门的铁饭碗；最后，他也是一名工程师出身的企业家。

正是海外归国人员和工程师出身的企业家把互联网带到中国，更广泛地说是提升了中国的新经济，这么说或许并不为过。居于主导地位的互联网与高科技公司，诸如百度、新浪、搜狐、网易、腾讯、盛大、亚信（Asiainfo，第一个将互联网带到中国）、UT 斯达康、当当、中星微和东软等，均由海外归国人员或工程师出身的企业家创立。居于主导地位的咨询公司如零点咨询研究集团（Horizon Consultancy）和新华信—正略钧策（Sinotrust-Adfaith），领先的电影制作商华谊兄弟（HY Brother）和诸如汉能集团、软银中国（Softbank China）等主要私人资本投资与风险资本公司，也都是由海外归国企业家所创立的。

与靠微薄的金融资源起家的农民企业家和靠银行贷款创业的官员出身的企业家不同，过去 10 年中的海外归国人员和工程师出身的企业家通常靠国外的风险资本基金创业。许多人很少受现金制约，他们的产权一开始就界定明确。许多这类成功的公司也在国内或海外股票交易所上市。所以，他们的公司管理也更为透明。

李彦宏或许是个典型的海外归国企业家。李于 1991 年从北京大学获得信息管理本科学位，随后前往纽约州立大学水牛城分校读书，在那里他学习计算机科学并获硕士学位。之后整整 8 年，他在《华尔街日报》的金融信息系统设计商道·琼斯当过咨询师，在搜信（Infoseek）做过高级工程师。在这些年里，他发明了 ESP 技术和 Go.com 搜索引擎。他被授予一项基于质量的网页排序技术的专利。基于他的工作经验，他甚至在 1998 年出版了一本名叫《硅谷商战》的中文书。在这本书里，他问自己创业是否已经太迟。他说服自己，

他不能再等了。于是他决定返回中国，开办他的公司。在 20 世纪 90 年代末，他和朋友李勇用来自一家美国风险资本商的 120 万美元投资在北京创立了百度。百度很快发展出中文搜索引擎，并将其市场化。2000 年 10 月，百度从包括 DFJ, IDG, Integrity Partners 和 Pensinula Captial 在内的 4 家投资商处获得了金额为 1000 万美元的第二笔风险资金。2004 年，百度傲视雅虎与谷歌，成为中国最大的搜索引擎。2005 年 8 月，百度在纳斯达克首次公开发行股票 (IPO)。2006 年，百度的市场份额上升至 66%。同年底，李入选“CCTV2005 中国经济年度人物”。2006 年，他被《新闻周刊》列为全球最佳商业领袖之一。

到目前为止，我描述了在中国三类最主要的企业家作为一个序列过程的兴起。在实践中，存在一些重叠。甚至早在 20 世纪 80 年代初，就有一些有才能的人从国有部门辞职，自己创业。^[31]另外，如我在脚注 30 中所提到的，第一批工程师出身的企业家诞生于 20 世纪 80 年代中期。然而，我关于企业家兴起的基本模式与现实是吻合的。

一个支持我论点的现存数据来源是胡润所搜集的中国富人 500 强。^[32]我通过手工搜索网站数据和私人咨询确认了最富的前 200 名的背景，并将基本

[31] 四川的刘氏兄弟就是一个例子。1982 年，刘家的四兄弟都辞掉他们在国有部门的工作，一起创业。其中两人（刘永行和刘永好）现在位列中国最富有的人之列。

[32] 2004 年，英国青年 Rugert Hoogewerf——中文名叫胡润——开始对中国最富的人进行排名。从此该排行榜每年都进行，且变得非常有影响。他的排名一直具有争议，因为中国的富人通常害怕被曝光，这使得他的排行榜有失准确。然而，它却或许很符合本文的目的。参见其网站：<http://www.hurun.net>。

信息总结在表 8.1 里。^[33]在表中，我将背景归类为：（1）农民与个体工商业者；（2）政府和国有部门雇员；（3）归国留学生与工程师；（4）香港特别行政区、澳门特别行政区，以及新加坡与澳大利亚居民。注意，第二类不仅包括那些在正式政府部门和国有企业工作的人，还包括在诸如大学、学校和国营研究机构等准政府机构中有终身工职的人。这一做法是合理的，因为在计划经济体制下，所有这些人都有“铁饭碗”——被官方确认为“公务员”——并由政府按其职位发工资。比起农民和非国有部门职工，他们身处非常优越的地位。我们也应该注意到，属于第四类的许多人也有农民背景。他们通过非法或合法移民获得了香港特别行政区、澳门特别行政区，以及新加坡和澳大利亚的公民权。该表显示，农民出身企业家，官员出身企业家和海外归国企业家的粗略定义的创业年份，确实分别集中于 1978 年至 1987 年的改革头 10 年，1988 年至 1997 年的第二个 10 年与 1998 年至 2007 年的第三个 10 年。注意，有趣的是，在 1998 年后创业的 9 个最富的人中，无一人是农民。这可以用两个因素加以解释。其一，过去 10 年中 richest 的人主要来自高新技术和金融业。农民企业家在这个领域没有优势。其二，与 20 世纪 90 年代之前不同，自从 90 年代中以来，来自农村的有才能者都有接受高等教育的良好机会，没有受过高等教育的农村年轻人中鲜有最具企业家才能的人才。

[33] 其中 26 人的创业年份和（或）背景不可考，我在计算比例时将其删去。

表 8.1 中国富人 200 强的背景

创业年份	农民和个体户	政府和国有部门	海外归国人士和工程师	中国香港特别行政区，中国澳门特别行政区，以及新加坡和澳大利亚居民	总数
1978—1987	42 (55.2%)	21 (27.6%)	0 (0%)	13 (17.1%)	76 (100%)
1988—1997	14 (15.7%)	64 (71.9%)	5 (5.6%)	6 (6.7%)	89 (100%)
1998—2007	0 (0%)	4 (44.4%)	5 (55.6%)	0 (0%)	9 (100%)

另一个可供使用的数据集是中华全国工商联所做的《中国私营企业大型调查》。这个调查自 1993 年以来每两年进行一次。可供使用的最新调查于 2006 年完成，^[34] 总样本有 3837 家私有企业。表 8.2 提供了私人所有者甫创业之前的职业背景信息。该表显示，不同职业背景的百分比随被调查企业的建立时间而变动。尽管数据加总损失了一些信息（在我看来是不妥的），但直到 2000 年总的趋势都是明确的。粗略地说，在创业前职业为农民、工人、低级

表 8.2 私人所有者在创办企业前的职业背景

单位：%

		创业年份			
		1991 年以前	1992—1995 年	1996—2000 年	2001 年以来
创业前的职业	农民、工人和低级职员	30.2	26.7	24.7	26.1
	个体户	24.2	20.0	18.2	21.3
	政府官员和村干部	5.9	10.6	12.3	9.7
	SOE 与 COE 经理人和承包人	22.0	18.8	23.9	22.3
	SOE 和 COE 营销人员与工程师	12.3	18.0	15.1	13.6
	军人及其他	3.4	4.0	3.7	3.6
	下岗与无业人员	2.1	1.9	2.1	3.5
	总数	100	100	100	100

注释：SOE 是国有企业的简称，COE 是集体所有企业的简称。

资料来源：中华全国工商联（编），2007，《中国私营企业大型调查（1993—2006）》，中华工商联合出版社。

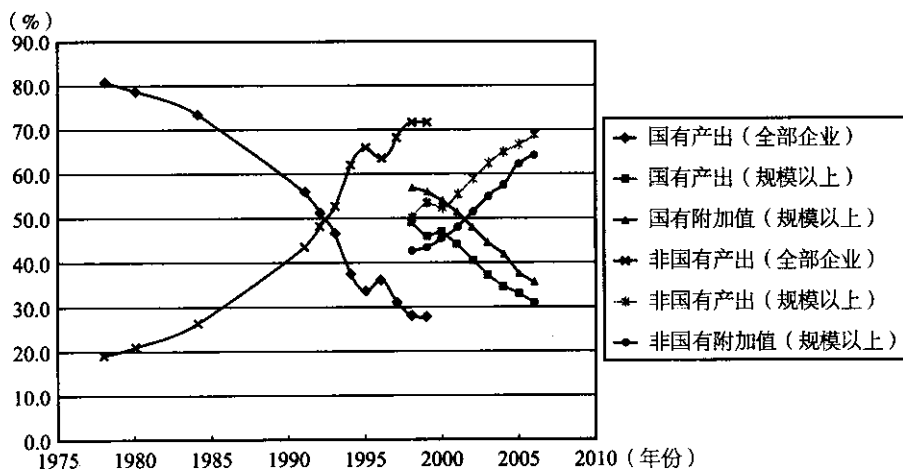
[34] 参见中华全国工商联（编）（2007）。

职员和个体户者的比重呈下降趋势（从 1991 年前的 54.4% 到 1996 年和 2000 年间的 42.9%），而政府官员与干部的百分比则呈上升趋势（从 1991 年前的 5.9% 到 1996 年和 2000 年间的 12.3%）。

私有企业的兴起（加上本文未予讨论的外国投资企业）已从根本上改变了中国经济的所有制结构（图 8.7 和 8.8）。以工业产出总值计，国有部门（包括国有与国有控股企业）的比例已从 1978 年的 80.7% 降至 1999 年的 28.2%。与此同时，非国有部门的比例从 19.3% 上升到 71.8%。即使排除小型非国有企业，2006 年国有部门的比例也下降至 31.2%，非国有部门上升至 68.8%。^[35]按城市就业人数计，国有部门从 1978 年的 78.3% 下降为 2006 年的 22.7%。同期，非国有部门从 21.7% 增长到 77.3%。总体而言，通过 30 年的改革，中国已经将自己从一个国有制占绝对支配地位的经济体转型为一个非国有制在量上占支配地位的经济体。

[35] 2000 年以后的《中国统计年鉴》仅提供所有国有企业与“规模以上”非国有企业（那些年销售收入超过 500 万元的）的产值数据，而不是所有企业的工业总产出。由于许多非国有企业在设定的规模之下，所以 2000 年以后的统计数字低估了非国有部门的重要性。例如，1990 年，所有工业企业的总产出是 126111 亿元，而国有部门与“规模以上”非国有企业的工业产出仅 72707 亿元，占全部企业工业产出的 57.6%。如果包括所有非国有企业，国有部门在工业产出中的比例可能低于 20%。2006 年，就所有国有部门与“规模以上”非国有企业的附加值而言，国有部门 35.8%，比产出比例高出 4.6 个百分点。原因是，国有企业在诸如石油、天然气、电力、电信和一些核心重工业等高附加值部门具有垄断地位。

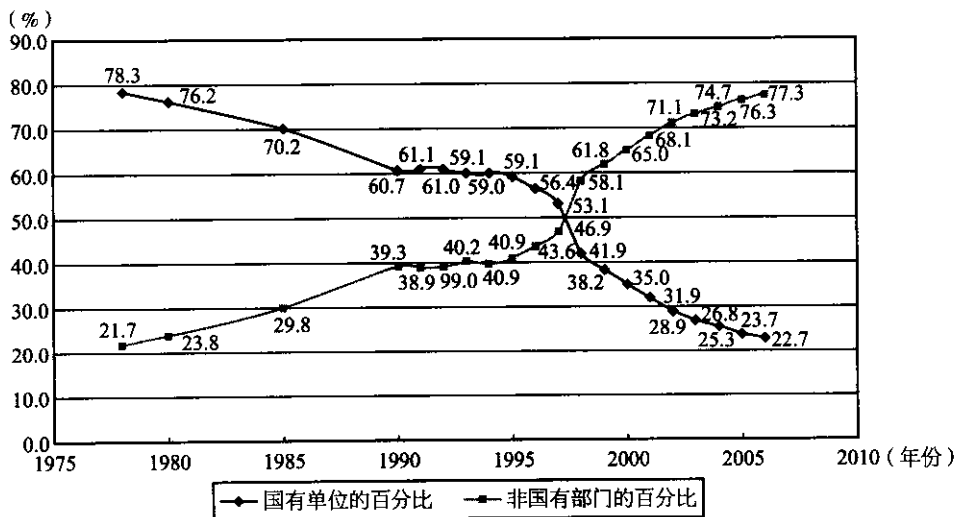
图 8.7 工业产出与附加值中国有与非国有部门的比重



注：“规模以上”表示在指定的规模之上（年销售收入超过 500 万元）。1978—1999 年有所有企业的总产出值数据；2000—2006 年仅有全部国有和国有控股企业，以及指定规模以上的非国有企业的的数据。

资料来源：《中国统计年鉴》（1996，1997，2000，2005，2007）。所有数据业已依据最新版本进行了更新。

图 8.8 城市就业国有与非国有部门比例的变化



资料来源：《中国统计年鉴》（1996，2000，2005，2007）。所有数据业已依据最新版本进行了更新。

价值创造与寻租活动

在前一节，我论证了当企业家人才在政府工作时，由于寻租活动，他们的活动缺乏生产性。当他们经营私人工商业时，则创造价值与财富。这一鲜明反差无疑有所夸大。一方面，就像我在脚注 6 中指出的，当其地方经济与其他地方经济竞争时，有企业家才能的官员也可以有生产性。另一方面，如果激励机制遭到法律和管制的扭曲而有利于寻租活动，那么工商业企业家的活动也可能缺乏生产性（Baumol, 1990）。这是中国经济转型中一个无可辩驳的事实。原因在于，处于转型中的中国，基于职位的权利与基于财产的权利是共存的。尽管后者已经被逐步扩大，但前者仍一直强有力而普遍地存在，缩减的幅度还不够。时至今日，在改革 30 年之后，政府依然控制着大型生产资源，诸如商业用地、石油储备、大型煤矿、银行贷款等，甚至对一些私人商业活动也握有可观的自由裁量权，诸如工商业注册、市场准入、大型投资决策、雇佣合同，乃至一些竞争性商品的定价决策。总体而言，中国仍是一个受到严格管制的经济。根据世行 2006 年的商业环境报告，中国在所有 175 个被调查的经济体中总排名 93，低于平均水平。例如，登记一家新企业需要花 35 天，经过 13 道程序，耗费 9.3% 的人均年收入。平均而言，一个中型企业需要缴税 44 次，总额等于总利润的 77.1%，耗费 872 个工作时。中国商业环境的详细排名如下：新企业登记列第 128 名，执照控制列第 153 名，获取银行贷款列第 101 名，税收体制列第 168 名。在这种受管制的环境下，通过寻租与政府机构打交道对于企业家而言不仅具有吸引力，而且是从事多数商

业活动所必须的。

基于职位的权利与基于财产的权利的并存，导致了与政府官员和企业家间权钱交易联系在一起的腐败现象的盛行。由此，中国企业家经常遭到普通大众的批评。尽管我们不应无视这个事实，但我也想辩称，总的来说，企业家在过去 30 年中的价值创造超过寻租。尽管一些企业家可能主要靠寻租活动发了财，但绝大多数企业家是因其对社会的生产性贡献而致富的。否则，我们无法解释为什么中国的经济增长如此之快，中国人民的生活改善如此迅速。

此外，我想争辩说，在像中国这样一个被高度管制的经济中，如果不涉及一些寻租活动，价值创造将是不可能的。让我提供一个例子以解释这一点。在 20 世纪 80 年代的中国，相当比例的主要生产资料是根据国家计划进行配给的，并由政府定价。当时的计划政策不允许给非国有企业分配任何短缺生产物资，诸如钢铁、石油、水泥和木材。如果这一政策被严格执行，那么乡镇企业将不会崛起，后者现在被广泛认为是当时经济增长的驱动力。然而，由于乡镇企业比国有企业更有效率，所以他们完全有动机通过任何可能成功的方式——甚至是非法的方式，去购买这些生产物资。在实践中，他们主要通过贿赂控制物资配给的官员以及可以在黑市中将一些配给物资转卖的国有企业经理们。我记得当时每吨钢的官方价格约为 600 元。假设其生产率在国有企业和乡镇企业分别为 800 元和 1200 元（对生产率差距的这一估计并无夸大，因为当时的黑市价大约是 1200 元），那么乡镇企业可能需要为每吨钢额外支付比如 200 元的贿金。结果，官员得到 200 元的贿赂，社会价值比无贿赂情况增加了 400 元。不受贿，没有官员会有动机让一个乡镇企业购买必要

的生产投入，资源配置的效率将要低得多。

在转型中的中国，许多腐败行为都具有类似的提升效率的特征。我总的建议是，当我们讨论腐败对经济增长是否有负面或正面作用时，首先需要弄清我们在谈论什么样的经济。如果在经济中，政府仅囿于诸如保护产权和提供公共服务等公共权利的领域之内，则腐败更可能有损于经济增长。然而，在经济中，政府广泛侵入私有权利领域，例如掌握从事普通工商业、融资和制定私人合同等的垄断权，为换回这些私有权利而进行的腐败行为则可能会提高效率——尽管它必然涉及寻租和国民收入再分配。事实上，为私有权利而行贿是赎回这些被政府合法但不合理地攫取的权利的一条途径。所以，对于改革期间经济快速增长与腐败盛行在中国并存，人们不应感到困惑。

中国的企业家常常涉身非法活动，许多人已经受到法律惩罚，但仍有许多人未受惩罚。在此我也想争辩说，许多所谓的非法活动为社会创造了财富。理由是，许多在计划体制下制定的法律从社会的角度看是不合理的，法律体系的变革已大大滞后于改革进程。例如，当家庭责任制已广泛实行时，公社体制在当时的宪法中依然被载为农村惟一合法的生产所有制形式。^[36]在1988年之前，私有企业是非法的。没有企业家们从事的某些非法活动，私有企业就不会崛起，也不会有经济增长。

讨论该问题的一个途径是将商业活动沿两个维度进行分类：合理性与合

[36] 中共十一届三中全会已被广泛认为开启了中国的经济改革。然而，其文件明确禁止家庭责任制。直到其初次实践3年后的1982年初，该制度才被官方所认可。

法性。就合理性而言，一项活动要么创造价值，要么破坏价值；^[37]就合法性而言，一项活动要么合法，要么非法。因而，我们得到4种活动：（Ⅰ）创造价值且合法；（Ⅱ）创造价值且非法；（Ⅲ）破坏价值且合法；（Ⅳ）破坏价值且非法。见下框。

		合法性	
		合法	非法
合理性	创造价值	Ⅰ.创造价值且合法	Ⅱ.创造价值且非法
	破坏价值	Ⅲ.破坏价值且合法	Ⅳ.破坏价值且非法

在一个理想世界里，所有创造价值的活动都应被合法化，所有合法活动都应该是创造价值的。因而只有两类活动：“创造价值且合法”（Ⅰ）和“破坏价值且非法”（Ⅳ）。在这样的世界里，守法对于社会而言是最优的，任何非法活动对社会都是有害的。在现实中，没有哪个经济是如此完美的。一些类型Ⅱ和Ⅳ的活动必然存在。不过，在西方发达国家，类型Ⅰ和Ⅳ较之类型Ⅱ和Ⅲ仍然居于统治地位。在这样一个经济中，鉴于合理性判断多数情况下是模糊的，守法对企业家而言可能是最优的。然而，中国的情形并非如此。在中国转型时期的很大一部分时间内，类型Ⅱ和Ⅲ的活动相对于类型Ⅰ和Ⅳ都居于统治地位。由此，许多非法活动会创造价值，为社会所期待。禁止所有非法活动对社会而言或许导致效率非常低下。从社会福利的角度看，将所有非法活动归咎于企业家是不公平的。事实上，许多企业家为增进社会福利

[37] 这里，价值被定义为社会价值，可以包含任何人们所希望的价值判断。

而承担个人法律风险是值得尊敬的。

中国企业家耗费大量——事实上过大——时间与精力所从事的另外一些活动，虽在中国是合法的，但在产权得到更好保护的社会中却会导致效率低下。企业家的两项基本功能是处理不确定性（Knight, 1921）与进行创新（Schumpeter, 1934）。从宽泛的意义上说，中国企业家与其西方同行并无太大差异。然而，如果我们将不确定性划分为市场不确定性（包括技术变迁和需求变动）与政策不确定性，将创新划分为技术创新（大致如熊彼特所定义的创新）与制度创新（包括制定创新性制度安排，以满足合法而无生产效率的要求，诸如将一个事实私有企业登记为合法集体企业，之后将其私有化），那么我们将发现——如下所总结——他们与其西方同行差别很大。西方发达国家的商人主要着眼于市场不确定性与技术创新。相形之下，由于政策如此不透明且变化不定，法律体制也如此的效率低下，甚至听起来荒谬，所以中国企业家主要着眼于政策不确定性与制度创新，投向市场不确定性与技术创新的注意力相对较少。

		不确定性	
		市场不确定性	政策不确定性
创新	技术创新	西方企业	
	制度创新		中国企业

这既是个坏消息也是个好消息。之所以是坏消息，因为它使得中国企业家在国际市场上处于不利地位。当西方公司忙于通过更好地了解消费者偏

好和发明更低成本的新产品的方式为消费者创造更多价值，从而提高其竞争力时，中国公司却被分心去从事其他对其在市场中的直接竞争力毫无助益的事。^[38] 市场评价商品和服务本身，而非其供应者的工作有多努力。它之所以是好消息，因为它表明，中国企业家仍有改善其竞争力的巨大潜力。如果政府政策变得更为透明和稳定，对经商不合理的法律和政策障碍被消除，则中国企业家的注意力会被更好地配置到直接生产性活动上，中国公司可以更具竞争力。

结束语

历史表明，一国的经济发展更依赖于对企业家人才的有效配置，而非这些人才的禀赋本身（Baumol, 1990, Murphy, Shleifer and Vishny, 1991）。有才能者既可以在政府工作，也可以从事工商业。当他们经商时，他们为社会创造价值。而当他们在政府工作时，他们主要从事再分配——至少是生产效率不高的活动。在中国的漫长历史中，能者都聚集在政府里。在这篇文章中，我论证道，企业家人才从政府/国有部门和农业部门向工商业活动的重新配置，很好地解释了中国过去30年间的经济奇迹。这一变化在中国过去两千年的历史上是前所未有的。

对企业家人才的再配置受到了从基于职位的权利向基于财产的权利的演

[38] 根据《中国企业家调查系统年度报告》，中国经理们平均花费15.5%的时间跟政府官员打交道，视产业而定，从11%到24.4%不等。见李兰（编）（2008）。

进式转型的激发和推动。在计划经济体制下，所有权利都基于职位，获得一份官职是企业家人才的最佳选择。当基于财产的权利被渐渐引入和扩展时，激励机制就发生变化，日益有利于经商。有才能者开始转向生产性工商业，经济就腾飞了。

我确认了三类占主导地位的中国企业家，他们大致随着以市场为导向的改革的展开而依次兴起：农民企业家、官员出身企业家和海外归国人员与工程师出身的企业家。这三类居主导地位的中国企业家的教育背景、起家的产业、所有权和管理、融资，尤其是他们同政府的联系，都各有不同。他们在过去 30 年里依次主导了中国经济增长中占支配地位的部门。现在，他们正融为一支联合增长力量。

基于职位的权利和基于财产的权利在改革期间是并存的。时至今日，许多经济活动仍然受到严格管制。因此，在中国从商不可避免地要处理与政府的关系，与政府良好的关系对商业成功至关重要。有鉴于此，中国的企业家活动一直混合了价值创造与寻租活动。其寻租的一面要为中国企业家的一些负面形象负部分责任。然而，我们需要认识到，在一个受管制的经济下，许多情况下价值创造或许只能通过寻租活动才能实现。事实上，中国企业家中有一些最重要的改革家，他们通过寻租甚至贿赂的手段帮助把经济资源从政府控制中解放出来。例如，如果没有 20 世纪 80 年代乡镇企业以行贿方式获取关键原材料的供应，价格放开将会被大大延迟。换句话说，在一个像中国这样的受管制经济中，价值创造和寻租可以是互补品而非替代品。

以上分析具有一项重要的政策含义。要提高企业家才能与努力的配置效

率，减少腐败和寻租活动，最重要的是进一步缩减基于职位的权力的领域，建立一个界定更清晰并受到保护的产权体系。如果中国政府愿意放弃其对大量资源的控制，将国有部门进一步民营化，继续放松对商业环境的管制，那么中国企业的生产力将得到进一步的大解放，中国可能会再有 30 年的黄金增长期。为了这个目的，需要一场巨大的政治改革。这超越了本文的范围。希望未来的政治改革会将更多的企业家活动从寻租转移到价值创造上。

参考文献：

Alchian, Armen, 1965, "Some Economics of Property Rights," in *Economic Forces at Work*, Liberty Press, 1978, pp. 127 - 49.

Alchian, Armen and Harold Demsetz, 1972, "Production, Information Costs and Economic Organization," *American Economic Review*, 62 (5), pp. 777 - 95.

Baumol, William, 1990, "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and destructive," *Journal of Political Economy*, 97: 893 - 921.

Cheung, Steven (张五常), 2008, *The Economic System of China*, Arcadia Press, Hong Kong.

Coase, Ronald, 1937, "The Nature of the Firm," 1937, *Economica*, IV: 368 - 405.

Coase, Ronald, 1960, "The Problem of Social Costs," *Journal of Law and Economics*, 3: 1 - 44.

黄孟复, 胡德平(主编), 2006, 《中国民营经济发展报告 No.3 (2005—2006)》, 社会科学文献出版社。

Knight, Frank, 1964 (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, New York: A. M. Kelley.

李兰(编), 2008, 《经济学家 VS 企业家》, 第 275 页, 机械工业出版社。

Li, Shaomin, Shuhe Li and Weiying Zhang, 2000, "The Road to Capitalism: Competition and Institutional Change in China," *Journal of Comparative Economics*, Vol. 28 (No. 2): 269 - 292.

Lucas, Robert, 1978, "One the Size Distribution of Business Firms," *The Bell Journal of Economics*, 9: 508 - 523.

马立诚, 2006, 《大突破: 新中国私营经济风云录》, 中国工商联合出版社。

Murphy, Kevin, Andrei Shleifer and Robert Vishny, 1991, "The Allocation of Talents: Implication for Growth," *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2): 503 - 530.

Niskanen, William A., 1968, "Nonmarket Decision Making: The Peculiar Economics of Bureaucracy," *American Economic Review*, 58 (2), Papers and Proceedings, pp. 293 - 305.

Rosen, S., 1982, "Authority, control, and the distribution of earnings," *Bell Journal of Economics*, 13: 311 - 323.

Schumpeter, Joseph, 1934 (1911), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Shleifer, Andrei and Robert Vishny, 1993, "Corruption," *Quarterly Journal of Economics*, 108 (3): 599 - 617.

王辉耀, 2005, 《海归时代》, 中央编译出版社。

Weitzman, Martin and Chenggang Xu, 1994, "Chinese Township and Village Enterprises as Vaguely Defined Cooperatives," *Journal of Comparative Economics* 18: 121 - 145.

张维迎, 1995, 《企业的企业家—契约理论》, 上海人民出版社。

Zhang, Weiying, 1998, "A principal-agent Theory of the Public Economy and Its Application to China," *Economics of Planning*, Vol. 31: 231 - 251.

张维迎, 2006, 《价格、市场与企业家》, 北京大学出版社。

中华全国工商联 (编), 2007, 《中国私营企业大型调查 (1993—2006)》, 第 146 页, 中华工商联合出版社。

中国经济体制改革研究所社会研究室, 1988, 《改革的社会心理: 变迁与选择》, 第 111—113 页, 四川人民出版社。

9

中国经济改革 30 年*

大致上，中国过去 30 年改革中的前 15 年，基本完成了价格自由化，后 15 年，基本完成了国有企业改革。我粗浅的看法是，未来 30 年，中国改革的重点将转向政治体制的改革。这一改革也可以分成两个 15 年：第一个 15 年，主要任务是建立相对独立的司法制度，减少政府部门的权力，建立一个法治社会；第二个 15 年主要是要建立民主选举制度。

30 年改革大格局

已有大量的事实和数据表明中国过去 30 年的经济成就。但更重要的问题

* 本文根据作者 2008 年 11 月 5 日在北京大学光华管理学院的演讲整理而成，2008 年 12 月 1 日曾以《我看中国 30 年》为标题发表于 FT 中文网。

是，中国是如何取得这些成就的？中国的改革是怎么进行的？

中国的改革一般被认为是从计划向市场的转轨，或者说转型。什么是计划经济？什么是市场经济？它们之间的最大区别是什么？在我看来有两个，一是资源配置的方式，是由政府的计划指令还是由市场价格配置资源？二是所有权，是以国有企业为主，还是以非国有的包括私人的、股份制等的企业为主？在计划经济下，资源都是由政府计划配置的，企业的主体是国有企业。而在市场经济下，资源由价格配置，企业的主体是非国有企业。

中国过去 30 年改革有最重要的两方面：第一是放开价格，或者说价格自由化；第二是整个经济的非国有化。整个过程进行得非常曲折。其他方面的改革都是围绕着这两个方面展开的。

先讲一个故事。在 1980 年，国家经委——当时主管整个国民经济运行的中央政府部门，邀请美国的教授给中国国有企业的厂长经理做培训。美国教授设计了一个课程表，交给国家经委的官员审核，国家经委的官员在审核后划掉了两门课，第一门是市场营销（Marketing），第二门是公司财务（Corporate Finance）。为什么呢？因为 Marketing 也就是“如何卖产品”，对于当时的中国企业是不适用的，当时中国的企业只管生产不管销售，厂长经理需要做的只是按照计划指标生产产品就可以了，企业生产出的产品都是由商业部门和物资部门直接收购走，产品定什么样的价格也全部由政府物价部门决定，企业没有定价权。公司财务也没有用，因为所有企业都是国有的，国有企业是由国家统一预算管理的，也就是说需要的资金全部由政府财政提供，创造的利润全部归政府所有，在这种情况下，比如怎么投资，如何获得资金，是

发行股票还是债券等，这些对当时的国有企业来说都不是问题，所以 Corporate Finance 就完全没有用。

而今天，这已经成为商学院学生最重要的两门课。管理课程的变化显示了中国经济的两个最重要改革——价格改革和企业制度的改革。

以我自己的判断，大致上，过去 30 年中的前 15 年，中国基本完成了价格自由化，后 15 年，基本完成了国有企业改革。“基本完成”的意思是，到 1993 年之后，价格已经不再是中国经济改革的“关键”，因为大部分产品的价格都已经放开了；到了 2008 年，国有企业改革也已不再是中国经济改革的“中心环节”了。当然，在这之后，这两个方面的改革我们还有很多事情要做，但是改革的基本思路已经很清楚，新的体制已经上了轨道，剩下的只是技术性的问题了。比如，今天的国有企业还需要继续改革，但有了股份制和产权多元化，剩下的问题就简单多了，如什么时候将国家仍然持有的股票卖出去，如何改变董事会的构成，都是些操作性的技术问题，走得快慢的问题。这已不再是像 10 多年前，我们还不清楚中国国有企业应该怎么办状况。

价格改革是怎么完成的

在计划体制下，所有的价格都是由政府规定的，大到钢材、水泥、木材、石油等生产资料，小到针头、火柴、洗衣粉等日用生活资料。但要搞市场经济，价格就要由市场供求决定，实现价格自由化。这个价格自由化的过程大致用了 15 年，过程复杂，艰难曲直，甚至惊心动魄。

在 1978 年，零售业按交易额算的 97% 由政府定价。到了 1993 年，

93.8%的零售额由市场定价，也就是说政府定价的比例降到了6.2%。在1978年，92.2%的农产品是政府定价的（还有一小部分是黑市及自由市场交易）。到1993年，87.5%的农副产品收购环节由市场定价，政府定价包括政府指导价和直接定价的比例降到了12.5%。到2004年，市场定价的比例占到了96.5%，也就是说政府定价降到了3.5%。在1978年，100%的生产资料出厂价格由政府制定，到了1993年，81.1%的产品由市场定价，也就是说政府直接定价和指导价的比例加起来不过18.9%。到2004年，87.8%的产品由市场定价。

剩下仍然由政府定价的产品，主要是垄断行业和基础设施，比如成品油、天然气、水、电力、电信的价格等。这些问题以后还要解决。现在如果要调整价格、放开价格，就要开听证会，价格已经不是政府改革的重要议事，只是业务部门需要做的事情了。但在1993年之前，价格问题是需要政治局讨论的。在20世纪80年代，一盒火柴从2分涨到3分，中央政治局开了好几次会，最后还是不敢涨，因为上涨50%怕老百姓受不了。现在的价格已经不是中央领导人考虑的主要问题了。

价格改革是怎么走过来的？

中国的价格改革是循序渐进的，它不像东欧、前苏联那样一次性放开。更具体来说，中国走的是“双轨制”。为什么走“双轨制”？我分析的原因是，中国改革一开始并不想搞市场经济，而只是想完善计划经济。如果改革一开始就想搞市场经济，那么我们选择的道路会和现在完全不一样。

在改革初期，我们并不认为计划经济在本质上没有效率，而是认为，我

们的计划经济没有搞好，是因为政府在制定计划时没有尊重价值规律。所以，改革的指导思想是把计划建立在“价值规律”上，而不是实行市场经济。

就价格体制而言，在改革初期，很多产品价格不合理，比如原材料价格偏低、制造业产品价格偏高等，但是大家并没有从根本上怀疑国家的定价能力，即：如果国家在定价时尊重价格规律，那么价格就会合理。因此，当时的价格改革，就是怎么通过行政手段调整价格的问题。这是1985年以前，中国价格改革的基本思路。

当然，由于政府管理能力有限，所以在20世纪80年代初期，一些地方相继将一些与国计民生关系不大的小商品价格放开。但是在1985年之前，对决定国计民生的重要原材料及生产资料的价格，主流观点还是认为应该由国家制定，很少有人从根本上怀疑过政府对这类产品的定价能力。由此，价格不合理怎么办？只有调整价格。

为此，在1981年，国务院成立了价格研究中心，这是当时的总理赵紫阳亲自指示的，由著名经济学家薛暮桥牵头，全国调集了50多人，买了最先进的计算机，想运用投入产出表计算出一个合理的“理论价格”，根据理论价格，政府再调整价格。但事实上，这个理论价格一直没有算出来，或者计算出了，得不到大家的认可。现在回过头看，这本来就是“乌托邦”，如果政府有能力计算出一个合理价格，就不需要改革了。

调整价格的思路在最初几年一直没有受到怀疑，我记得很清楚，当时我在大学读研究生，价格问题是当时经济学界讨论的热门问题。怎么调整价格呢？现在你如果去查查《经济研究》等当时的主要经济刊物，经济学家争论

的是按生产价格调整，还是按成本价格调整，或是按照劳动价值调整。但不论按照什么调整，制定价格都是政府的职能，价格不能由市场自发决定。

我自己在1982年上研究生之后认真学习了西方经济学，特别是价格理论。到1983年，我脑子里面形成了一个观念：价格是不能由政府制定的；只要是政府定价，价格就不可能合理。然后我就开始考虑中国的价格改革，并发现了许多很有意思的现象：在企业有了生产自主权之后，特别是在乡镇企业蓬勃发展之后，政府实际上已经管不住计划外产品的价格了；生产资料的黑市交易很多，这些交易的价格基本上是由供求决定的，高出国家定价很多，政府不断发文件进行价格检查，要求各地和企业严格遵循国家价格，但检查来检查去，问题还是解决不了，黑市依然存在。

我当时思考的一个问题是：既然政府管不住计划外，为什么不放开呢？我在1984年4月写了一篇文章——《以价格改革为中心带动整个经济体制的改革》，这篇文章有两个核心观点。第一，价格不能由政府决定，只能由市场决定。政府定价即使定的时候是合理的，过一段时间又不合理了，因为经济现象变化快，政府不可能每时每分都在调整价格。第二，如何从计划价格转向市场价格？就是采用逐步开放的“双轨制”思路。

什么是“双轨制”？就是分步放开价格管制。具体讲，先管住计划内，放开计划外，计划内的产品按照政府定的价格交易，计划外的产品按照市场价格交易，形成双轨体制，然后再逐步放开计划内产品的价格，有些实行“先调后放”，最后建立统一的市场价格体制。比如钢铁企业有500万吨钢材的计划生产指标，实际却生产了600万吨钢材，多生产的这100万吨钢材就是计

划外的产量，但当时无论是计划外还是计划内，都要求执行国家制定的价格，尽管实际上做不到。“双轨制”就是先将计划外产品的价格放开，也就是说那500万吨钢材仍然执行国家制定的价格，但是超额生产的那100万吨则按照市场定价。之后再分批将计划内的500万吨的价格也逐步放开，直至放完为止，实现完全的价格自由化。

在“莫干山会议”（即1984年9月3—10日在浙江莫干山召开的全国中青年经济理论工作者研讨会）后，这个以放为主的“双轨制”思路被政府高层接受，成为1985年之后中国价格改革的主体思路。也就是说，1985年之前，我们是在计划价格范围内讨论如何调整价格，1985年之后，我们才转向从放开价格的角度去考虑如何改革价格体制，也就是价格的自由化。这是一个非常重要的改革思路的转变。1985年1月14日，国家物价局和物资部正式出台文件，计划外生产资料的价格全部放开，不受政府的控制。之后又放开了一些消费品的价格，包括名烟名酒的价格。这样，双轨制由一种自发的市场行为变成了自觉的政策行为！

采纳“双轨制”后出现的问题，第一是腐败。因为一种产品有两种价格，有权力的人就可以拿到计划内的指标在市场上倒卖赚得利益。当时出现了很多“官倒”，引起社会不满。第二是有了“双轨制”价格之后，国家的生产计划难以得到严格执行。比如原来国家计划规定的生产任务，企业在生产出来之后要按计划价格出售给政府指定的地区和企业，但是生产企业会尽量不交、少交或者拖延合同的执行。这样，计划合同就难以得到执行，当时的概念叫“经济秩序混乱”。

由于经济秩序的混乱和腐败问题，到了1988年春，价格问题在第七届全国人代会上变成了反响最大的问题。当时的总理李鹏给邓小平同志汇报工作时，邓小平问什么是代表们意见最大的问题，李鹏回答说是价格问题。邓小平同志说，价格问题长痛不如短痛，所以要下决心搞“价格闯关”。从当年4月份开始，一系列的价格改革政策出台。同年8月中旬，中央政治局开会讨论通过了《关于价格工资改革的初步方案》，并要求军队和警察做好准备，防止价格改革中可能出现的意外情况。价格闯关成为了重大社会事件，造成了紧张的社会气氛。在该方案公布的当天，全国各地出现了触目惊心的抢购风潮，银行存款急剧下降。10天之后，国务院做出了稳定价格的决定，价格闯关停止。不久，中央决定开始实施3年的“治理整顿”，整顿一直到1992年。这3年的治理整顿是一个保守的，甚至是反改革的过程，一些已经放开的价格又被重新收回控制。直到1992年春天，邓小平在南方谈话中说要搞市场经济，于是，政府放开了大部分的商品价格，双轨制基本上变成了单轨制。

从1988年价格改革闯关失败到1992年价格放开的成功，说明中国的价格改革是一个歪打正着的过程。刚才提到的3年“治理整顿”以及“天安门事件”之后的整个政治气氛其实是不利于改革的，甚至是反改革的，但是这3年的治理整顿恰恰为1992年的价格放开奠定了基础，因为治理整顿把经济的增长速度压了下来，1990年达到最低，只有3.8%，是改革之后增长速度最低的一年，结果是，很多产品的市场价格也随之降低，市场价和计划价的差距就越来越小。这样，1992年放开价格就比较容易，没有引起大的社会振动。所以，反改革的措施客观上为改革创造了条件，尽管初衷不是为了改革。

整个来看，中国改革开放 30 年一直都有类似现象，就是经济发展的自发力量在起作用。改革成功了，并不一定是国家领导人的高瞻远瞩，恰恰是因为其政策能顺其自然，将自发的市场力量变成自觉政策，把改革变成一个循序渐进的过程。比如，“双规制”变成政策之前，黑市价格已经存在，1985 年的政策无非是因势利导。既然有黑市，干脆就承认黑市价格，黑市合法了，问题也解决了。这就为中国的价格改革找到了一条出路。到了 1993 年，价格的自由化就已基本完成。当然，没有邓小平 1992 年的南方谈话，价格的自由化不可能这么快就实现。

国企改革是如何进行的

企业制度改革，可划分为两大阶段：

第一阶段是 1992 年之前，即在改革的前 15 年，主要是由于非国有部门，包括乡镇企业和私人经济的发展，使得整个经济中的国有比重降低，同时仍然保持国有部门的增长。第二阶段，从 1993 年开始，中国才真正触及到国有企业本身的产权问题，即国有企业的非国有化问题。

就国有企业的改革而言，在 1992 年前，我们一直是在保持国有的前提下谈国有企业改革，这与 1985 年之前的价格改革的思路很类似，假定国有企业是能搞好的，问题是如何搞好。这样的思路既有意识形态原因，也有认识方面的原因。1992 年之后这个思路才发生变化，不再假定国有企业一定能搞好，采取国有企业非国有化的道路。

国有企业改革最初是两大措施：一、扩大企业自主权；二、实行利润分

成，建立奖金制度。这两项政策到1986年后演变成经营承包制，就是国家和企业之间签订合同，完成合同后剩下的利润可以分成。利润分成有很多办法，但是所有措施的前提都是保持国有企业不变。

当然，1992年之前的国有企业改革也是非常重要的，最重要的是证明了在国有企业的框架内是没有办法解决国有企业问题的，搞了十几年的政企分开、自负盈亏，但政企还是分不开，国有企业就是没有办法做到自负盈亏。所以，1993年之后，国有企业改革的思路转变为放开企业，使国有企业非国有化。官方的说法是“建立现代企业制度”，“股份制改造”，“公司化改造”，“产权多元化”，等等。

这一转变的直接原因是，1992年之前，国有企业是国民经济的支柱，地方财政的主要来源，但是随着非国有企业的发展和地区之间竞争的加剧，国有企业越来越没有竞争力，亏损越来越严重，成为了地方政府的包袱。1992年邓小平同志南方谈话确定了市场化的改革方向，特别是1993年十四届三中全会确立了“产权清晰，权责明确，政企分开，管理科学”的改制原则后，很多地方开始了非国有化的过程，地方控制的企业，特别是县及县以下政府控制的企业（包括乡镇企业和其他形式的集体企业）开始了大范围的产权改制。1995年江泽民总书记提出了“抓大放小”的方针。当时非常有名的一个故事是，山东诸城市因为把市属的50家国有企业都卖了，市委书记得到了“陈卖光”的称号。到了1998年，中央的企业也成为中央政府的包袱。特别是1997年亚洲金融危机后，国有银行不再给国有企业发放“安定团结贷款”，中央企业也不得不开始非国有化改革，当时的口号是“结构性重组”、“减员

增效”、“解困”。在这些口号下，大量的企业，特别是中小企业被甩出去了。政府同时还启动了大型国有企业的股份制改造，将国有企业变成股份制公司，优质资产剥离后重组上市，这是非常了不起的举措。

2003年后，处于“技术性破产”的大型国有银行也开始股份制改造，引进战略投资者，在海外和国内股票市场上市。可以说，通过股份制改造和投资主体多元化，到2008年，国有企业改革的基本制度性问题已得到解决，国有企业改革不再是中国经济改革的“中心环节”。接下来的问题是，国家持有的股份如何减持，什么时候减持，这是个技术性问题、时间选择问题。

下面我们用一些统计数字来证明我前面的结论（统计数据均来自《中国统计年鉴》）。

1979年，80.7%的工业产值由国有企业生产，非国有只占19.3%（城镇集体企业生产）。之后，工业产值中国有比例逐步减少，非国有在逐步增加。交叉的那一年是1993年，即30年的改革进行到一半的那一年。这一年之前，国有产值比重大于非国有产值的比重。这一年之后，非国有产值的比重大于国有。1993年之后继续变化，到2006年，整个工业产值里，国有企业生产的仅占9.7%，不到10%，而非国有占到了90.3%。按照产值，工业部门产品基本是非国有制造。当然，按照工业增加值看，国有企业占到了近40%，仍然比较高，这是因为国有企业仍然控制着要害部门。

用GDP比重来看，2006年，国有部门占不到40%，非国有部门占到了60%。也就是说，从对国家GDP的贡献来看，国有部门已经不是主导部门，非国有部门变成主导性部门。

从就业情况来看，在城镇就业人口当中，在1978年，78.3%城镇就业人口在国有部门，21.7%在非国有部门（集体企业）。改革开放后，国有部门的就业率逐步降低，在1989年之后，有几年是相对停止的，即刚才讲的治理整顿的那几年，非国有部门的发展停滞，国有部门的发展继续加强。1993年后，特别是1998年后，非国有部门的就业比重迅速上升。到2006年，城镇就业人口中，国有职工只占22.7%，而非国有职工达到了77.3%。特别是，新增就业人口基本上都在非国有部门。

就绝对数而言，在改革开放之后的前15年，城镇就业人数稳步上升，国有单位的就业人数也在稳步增加，但增加的速度明显低于非国有部门。我们还有必要注意到，国有部门就业人数的增加更大的比例发生在政府和公共服务等非经济部门。国家党政机关人员由改革开放前的400多万达到2006年的1000多万。1978年，国有职工80.2%在经济部门，到2006年，有60%左右已经不在经济部门。就经济部门而言，国有企业职工数量1978年为5979万，之后一直增加到1992年达到顶峰的7958万，之后随着国有企业改革转向产权制度改革，国有企业的职工人数开始迅速下降，到2005年下降到2572万，为1978年的43%，1992年的32%。国有企业职工人数减少最多的是国有企业脱困政策——“减员增效”开始实施的1998年，这一年经济部门国有职工减少了将近2000万人。2000万人口已经是一个不小的国家了，我们国有部门这一年就减少了如此多。

另一指标是国有企业数量的变化。改革开放初期中国有8万多家的国有工业企业，之后逐渐增加，到1996年达到最高的12.16万家，1997年之后大

幅下跌，到现在 2006 年只有 2.5 万家国有及国有控股工业企业，不到改革初期的 30%。

这些统计数字与我们前面分析的国有企业改革思路的转变是完全一致的：1993 年之前保持国有制前提下搞国有企业改革，所以国有经济部门的规模仍然在不断扩大，尽管在国民经济中的比重在下降；1993 年之后转向国有企业的产权制度改革，所以国有经济规模开始大幅度收缩。改到今天这一步，我们不仅完成了大部分国有企业的改革，而且已经找到了剩下的国有企业的改革思路，即继续在国有企业非国有化的道路上前进！

所以说，在过去 30 年里，价格自由化和国有企业改革这两大改革基本完成。

非国有企业的发展与企业家阶层的兴起

讨论中国经济改革，不能不涉及非国有部门的发展。如果没有非国有企业的发展，不仅价格改革不可能顺利进行，1993 年之后的国有企业非国有化也不可能顺利进行。非国有部门不仅接手了大量亏损的国有企业，将死资产变成活资本，而且接手了国有企业改制释放出来的大量下岗职工。

非国有经济的发展，在最初也不是政府有意为之，而是在政府没有办法提供就业机会和没有办法控制的情况下自发产生的。

乡镇企业和城市个体经济就是典型的例子。无论是个体经济还是私人企业，都是先从某些地方自发产生，然后往往通过高层领导人的讲话肯定，之后党代会确认，最后全国人大立法确认。过去的中国，大的政策变化都遵循

这一套路。每到开党的全国代表大会时，总会产生新的说法，每一个说法都会推动中国往前走。举私有企业的例子来说，私有企业主要从农村开始发展。邓小平讲让一部分人先富起来，意味着中国可以有私人财产了，之后个体户就有了合法身份。与此同时，80年代早期，各地开始产生自发的私有企业，但1988年之前私人企业是不合法的。在1982年，温州有一个大案，从事私人企业的“八大王”7个被逮捕，1人逃跑，他们惟一的罪状就是雇人生产小商品赚了钱。在1984年十二届三中全会后，温州市政府为他们平了反。1987年，十三大承认个体私人经济是社会主义经济的“有益补充”。第二年春天，全国人大修改宪法。从1988年之后开始，才可以在工商局注册私人企业。1992年邓小平南方谈话，年底十四大确定发展“社会主义市场经济”，接着第二年全国人大修改宪法，私人企业开始迅速发展。

非国有企业的发展过程也是中国企业家成长的过程。一个国家最重要的资源配置是最聪明人的配置，最聪明的人在干什么，决定着一个国家的经济发展。有两种角色最适合聪明人做：一是政府官员、政治家，二是企业家。在中国改革开放之前的1000多年里，从隋唐开始，科举制度使得最聪明的人都在政府工作，这种激励机制使得最聪明的人有机会能够“一人之下，万人之上”。这个状况直到改革开放之前都没有改变。我将改革开放后的中国企业家分为三代：

第一代是农民企业家。1978年之前，中国最聪明的人或者在政府，或者在农村。由于户口管制，农村出身的人只能当农民，没有机会当工人、干部，因此农村也聚集了一批聪明人，他们只能当生产队的党支部书记、

革委会主任等村干部职务，当不了这些村干部的人就只能投机倒把，最后可能坐牢。

因此，改革开放的第一代企业家，就是农民转变的企业家，农村的能人。由于在1988年之前，私有企业是非法的，企业家没有社会地位。因此除了农民和在城市找不到工作的人以外，没人愿意干个体户，没有人愿意办企业。当时个体户和私有企业主的地位很低，连找对象都很难，虽然他们钱可能赚得很多。在1985年的时候，可以说，个体户的经济地位已经跃居第一，但是社会地位却排在倒数第二，仅比农民好一点。第一代做民营经济的基本上就是这样一群人。可以说，中国的户口管制为我们保留了企业家的火种，为中国的改革准备了人力资本条件。没有这些农民企业家，中国的改革会非常的困难。

第二代企业家出现在1988年之后，特别是20世纪90年代，主要是党政干部和事业单位的知识分子下海。这有几个原因：一是1988年私有企业合法化。二是1989年的“天安门事件”政治风波，有一批政府官员犯了政治错误，失去了政治前途，于是他们需要找寻别的出路。三是邓小平南方谈话和“社会主义市场经济”目标的确立。1992年1月，中国有12万党政干部下海，从此之后这个运动就没有中断。

第三代是海归派和高科技出身的企业家，是过去10年随着高科技产业发生的事情。比如百度的李彦宏、搜狐的张朝阳等，主要是高科技产业领域的人才，他们多是名校毕业，海外留学，并有在国外工作的经历，回国后带回了大量的风险投资。

我将胡润的中国富人榜的前 200 名的背景做了一个详细搜索，将他们的创业时间和背景做了一个分析。在第一个 10 年里创业的人，55.3% 的人是农民和无业人员，17.1% 的人是港澳同胞——实际大部分是移民出去的内地农民，只是他们有亲戚在港澳。所以大体上有 72% 的第一代企业家是农民和无业者出身。第二个 10 年创业的企业家中，71.9% 的人是国家干部和国企职工出身。第三代企业家中，9 个人里 5 个人有海外留学和高科技背景。

企业家的成长反映出中国社会的变化。第一个 10 年创业的人基本上都处于社会的最底层，用今天的话讲就是所谓的“弱势群体”，没有机会到政府和国有企业工作，或者因为投机倒把坐过牢，所以只好自己创业。第二个 10 年激励机制发生变化。20 世纪 80 年代之前要安电话、坐飞机、坐软卧都必须是政府官员，但之后私营企业主坐的车、住的房子可能比政府高级干部还要好，这就是激励机制的变化。政府工作人员下海是社会的巨大进步，对国家的贡献要比他们在政府工作大得多。第三个 10 年吸引了很多海外归国人才，这与中国更开放、更自由、产权更好的保证有很大的关系。

三代企业家在推动中国社会改革和经济成长方面有着不同的作用。第一代农民企业家的企业主要在制造业、商业方面有所建树，因为他们视野不宽。第二代企业家搞房地产、金融，他们有的在政府工作过，受教育程度较高，出过国眼界开阔，能够对国家发展趋势作出预测。第三代企业家搞高科技、互联网，他们具有国际视野，能拿到国际资本。每代企业家所从事的产业，代表了那个时代推动中国经济成长的主导产业。没有他们，中国的经济改革不可能成功！

中国未来 30 年

过去 30 年基本上完成了经济体制的转轨。现在看看未来 30 年，我们应该做什么？

我粗浅的看法是，未来 30 年，中国改革的重点要转向政治体制的改革。前面提到中国经济改革的两大任务是价格改革和国有企业改革，所有其他方面的改革都是围绕这两项改革进行的。现在两大改革基本上已经完成，接下来的改革应该转到政治体制改革上。只有在政治体制改革完成以后，才能巩固经济改革的成就。希望我的这个推测会有道理。

政治体制改革也可以分成两个 15 年。第一个 15 年，主要任务是建立相对独立的司法制度，减少政府部门的权力，也就是建立一个法治社会。法治社会就是约束政府，政府必须按照规则办事，不能有太多自由裁判权。怎么能够让政府按规则办事呢？必须要有一个相对独立的司法机关。老百姓可以同政府打官司，个人、企业与政府在民事上是平等的，这一点非常重要。只有法院本身是相对独立的主体才可能做到这一点，否则，如果法院按照政府领导人的意志办，法律就无法约束政府。最近已经出现了很多这样的好趋势，比如在南京，有人起诉政府不提供有关的资料，违反了信息公开法，最后赢得了官司。这事非常好，就是法院能够对政府的行为进行判定。如果做得到这一步，未来 30 年的前 15 年的改革就很不了起了。

第二个 15 年主要是要建立民主选举制度。不过我强调，社会民主一定要使每个投票的人对自己的行为后果承担责任。法治国家一定要建立在一个中

产阶层的基础上，如果没有一个强大的中产阶级，你搞民主是不稳定的。民主就可能变成民粹，变成流氓政治，走向专制。现在一些地方在搞基层选举试验，相信以后选举的范围会不断扩大，逐步完善。这样，再过30年，即改革开放60年后，中国的改革就基本完成了。

我记得唐德刚说过大的制度转型需要200年左右的时间。这样从1840年鸦片战争开始算到2040年刚好200年，也就是再过30年，经过大约200年的时间，中国的社会转型和制度转型就会基本完成。我的意思是说基本构架完成，也就是说，再过15年后，看司法制度问题就跟现在看国有企业的问题一样，剩下的是技术性问题而不是体制性的问题；再过30年看政治制度也是一样，剩下的是技术性问题了。

总结一下，中国在过去30年的改革历史包括两个方面：价格自由化和经济的非国有化及国有企业的非国有化。中国之所以采用渐进的改革道路，是因为一开始不想搞市场经济，但在改革的过程中逐步明确目标，因势利导，最后回过头来看，成就很大。这实际上反映了制度演进的自发特征。当然，邓小平对这条改革道路可能比所有其他人更胸中有数。我在1993年的时候讲过一个寓言：中国的改革是从马背上画白道画到变成真斑马的过程。一个以马为牲口的村庄，马很懒，都不干活。村长听说邻村的斑马很适合干活，想把村里的马换成斑马，但遭到大部分村民的反对。村长的一个办法是，晚上在村民们入睡之后，在一些马的背上涂了一些白道道。第二天，村民们质问村长为什么把自己的马换成斑马，村长解释说没有的事，马还是原来的马，自己只是给涂了颜色而已。村民仔细一看，确实如此，也就没有当回事。村

长每天晚上继续做同样的事情，村民也渐渐习惯了。直到有一天，村民突然发现，他们原来的马都被村长换成真的斑马了，但确实比以前的马更好，他们也就认可了。我们的改革不论是价格改革还是国企改革，都是把马换成假斑马，再换成真斑马的过程。这对我们未来的改革，应该是一个很好的启示。

10

中国的价格改革*

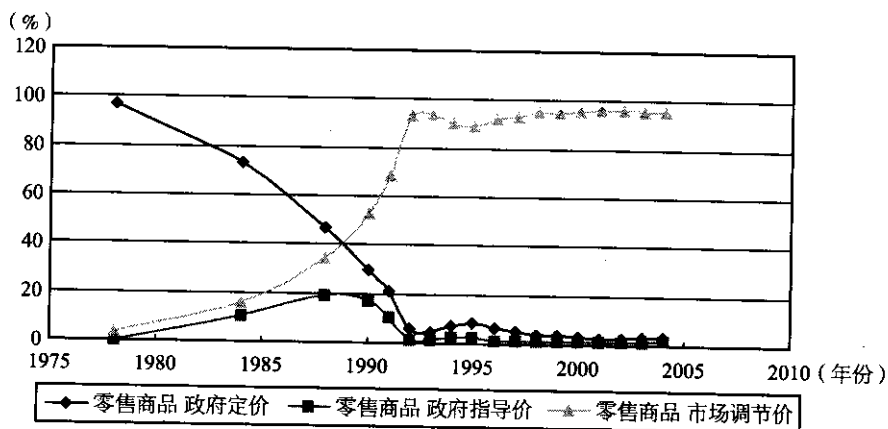
始发于1978年的中国经济改革，可以理解为从计划经济向市场经济的转轨过程。计划经济与市场经济的一个基本区别是价格的形成机制及其作用。计划经济下，价格由政府制定，只是核算的工具；市场经济中，价格由供求关系决定，调节资源配置。价格的自由化，即从政府定价转变到市场定价，被普遍认为是经济转轨过程中最重要、也是难度最大的一环。没有价格体制改革的成功，就不可能有整个经济体制改革的成功。

如同所有的社会主义计划经济一样，在改革前的中国经济中，几乎所有产品和服务要素的价格都由政府控制，企业没有定价权，并且，政府很少根据供求关

* 2008年10月6日定稿。首次发表于《中国改革30年（1978—2008）》（王梦奎主编），中国发展出版社，2009年。

系对价格做出调整。自改革以来，中国成功地放开了对绝大部分产品的价格控制，生产要素市场的改革也取得了重要进展。^{〔1〕}图 10.1 - 10.3 描述的是商品零售环节、农产品收购环节和生产资料出厂环节政府定价、政府指导价和市场定价所占交易额比重的变化。1978 年的时候，97% 的零售商品价格、92.2% 的农产品收购价格和 100% 的生产资料出厂价格都由政府决定。而到了 1993 年，也就是改革 15 年之后，政府定价（包括政府指导价）的比例分别下降到 6.2%、12.5% 和 18.9%，相应的，市场定价的比例分别上升到 93.8%、87.5% 和 81.1%。到 2004 年，市场定价的比重进一步上升到 95.3%、96.5 和 87.8%，政府定价的比重分别下降到 4.7%、3.3% 和 12.2%。可以说，产品价格自由化的过程基本完成。

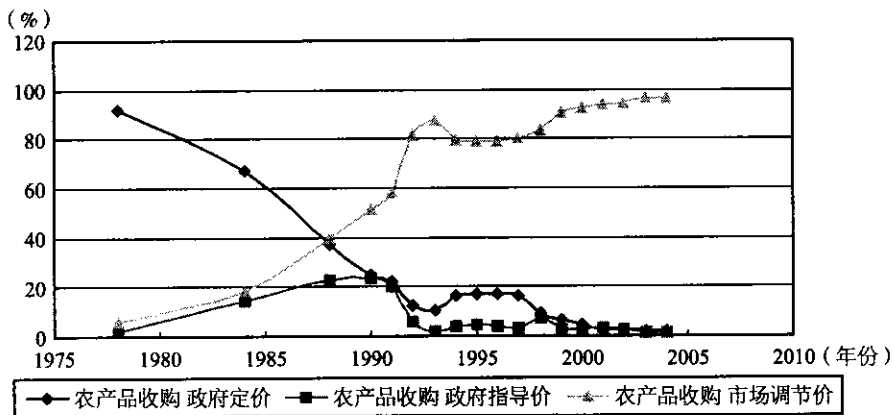
图 10.1 零售商品价格形成机制变化



资料来源：成致平（2006），第 163 页。

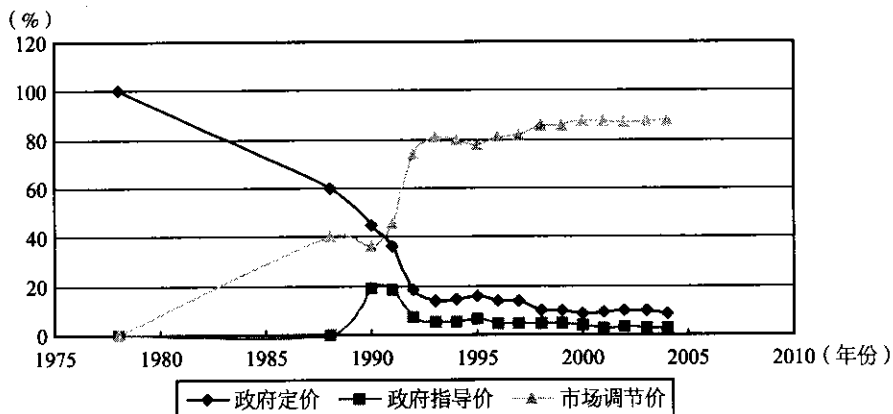
〔1〕 本文只讨论产品市场价格改革，不讨论生产要素市场的价格改革。就要素市场而言，劳动力市场的改革基本完成，资本市场和土地市场远没有完成。

图 10.2 农产品收购环节价格形成机制变化



资料来源：成致平（2006），第 163 页。

图 10.3 生产资料出厂环节价格形成机制变化



资料来源：成致平（2006），第 163 页。

与前苏联和东欧社会主义国家改革不同的是，中国的价格自由化不是通过“大爆炸”式的一次性放开价格控制而完成的，而是通过“双轨制”逐步放开价格管制而实现的。所谓“双轨制价格”，狭义地讲，是指同一种产品

同时存在政府价格（牌价）和市场价格两种价格，计划内的产量按照政府计划确定的分配额度以牌价交易，计划外的产量按照市场供求决定的价格自由交易；广义地讲，还包括政府在控制一部分产品的价格的同时放开另一部分产品的价格。^{〔2〕}双轨制价格是从计划经济到市场经济的一种过渡方式，在这一过渡过程中，通过多次的价格调整 and 价格放开，总交易量中按政府定价进行的比例不断缩小，以市场价格交易的比例不断增加，最后完成并轨，实现单一的市场价格制度。

中国价格改革的成功之处在于，它通过一个连续而漫长的过程完成了价格自由化，建立了市场价格机制，改进了资源配置效率，推动了经济高速增长，而又没有引发恶性通货膨胀。从1978到2006年的28年间，中国的实际GDP总量增长了1234%，年增长率超过9.7%，而同期居民消费价格指数仅上升了371%，年平均上升5.7%（国家统计局《中国统计年鉴（2007）》）。相比之下，从1991年到2000年，俄罗斯的整体工业物价指数上升了15140倍，消费物价指数上升了9297倍（B. E. 约西波夫等，2004）。

中国之所以通过双轨制逐步建立市场价格制度，而没有一次性放开价格管制，可能有多方面的原因。其中一个重要原因是，在改革初期相当一段时间内，中国政府并没有把建立市场经济当作改革的目标模式，也没有一个缜密的改革方案。在改革过程中，在改革的政策取向上又反反复复。^{〔3〕}事实上，

〔2〕 双轨制的概念还被用于更广泛的范围，如国有制和非国有制并存的企业制度的双轨制，劳动力市场的双轨制等。

〔3〕 另一个原因是，在中国的政治结构下，政府官员通常不愿冒大的政治风险。

最初的改革只是想通过扩大企业自主权和调整不合理的价格调动生产者的积极性，引入市场只是为了改进和完善国家计划，而不是替代计划经济体制，任何主张市场经济的观点都会受到批评。政府高层领导人认识到需要重视市场机制的作用，但只是把市场当作计划的“必要补充”，因为计划不可能把所有的事情都管好，并没有把市场当作配置资源的主要机制。主流经济学家告诫政府在制定计划和价格时必须尊重“价值规律”，但并不认为政府应该放弃对主要工业产品的价格控制，任由市场供求关系决定价格。在这种情况下，政府出台的所有价格改革措施都以价格调整为主，以不破坏整体经济的计划性为前提，自然不可能把放开价格作为基本的政策选择。只是在1984年10月中共十二届三中全会将“有计划的商品经济”确定为改革的目标之后，价格体制改革才被当作整个经济体制改革的关键，转向市场价格制度才有可能提上议事日程。此时，一些经济学家提出的通过“双轨制价格”完成由计划价格制度向市场价格制度转变的建议被政府高层采纳，成为工业产品价格改革的官方政策。^{〔4〕}政府之所以接受双轨制改革思路，是因为，一方面，当时不合理的价格体系已成为改革的“拦路虎”，不打掉不行，而传统的用政府调整价格的办法解决价格不合理问题的方案又因“牵一发而动全身”而难以出台，政府最担心大幅度的价格调整导致严重的通货膨胀和财政赤字。另一方

〔4〕 张维迎在1984年4月21日完成的《以价格改革为中心，带动整个经济体制改革》一文中，第一次提出并系统论证了“以放为主”的双轨制价格思路。他的这一思路在1984年9月初召开的“中青年经济改革理论研讨会”（“莫干山会议”）上引起反响，后被会议组织者以会议讨论成果的形式上报，受到国务院领导的重视。见张维迎（1984）；又见张维迎（1985）。

面，由于乡镇企业的发展 and 国有企业自主权的扩大，当时计划外的产品和产量已占社会总产出的相当部分，政府制定的价格已越来越难以得到有效执行，大部分计划外产品的交易已不按照政府规定的价格进行，而是按照“黑市”、“灰市”价格交易。也就是说，交易活动中市场一轨事实上已经存在，只是没有合法地位。双轨制价格改革政策实际上等于把现实中自发产生的双轨价格合法化，由被动变主动，起步容易，风险小，所以被政府采纳。这样，1985年，双轨制价格在全生产资料领域正式实行。但双轨制价格使得业已存在的腐败货币化，产生了一大批“官倒”，也使得计划指标的执行变得越来越困难，引起社会的普遍不满。到1988年，双轨制价格已受到强烈批评。鉴于此，政府高层曾决定“价格闯关”，双轨并单轨，即将绝大部分产品的价格完全放开，转向市场一轨。少数重要原材料的价格通过提价收归计划一轨，取消市场价格。只是后来迫于抢购风潮和通货膨胀的压力，最后不得不放弃“价格闯关”计划，继续维持双轨价格。1989年政治风波后，改革的大方向出现逆转，计划经济的思想重新抬头，市场化改革取向受到质疑，政府在治理整顿的名义下恢复了一部分价格控制。尽管政府已没有可能把已经放开的市场一轨废除，但进一步放开价格控制已不是政府的选择。1992年邓小平南方谈话重新确定了市场化改革方向，中共十四大确立了“社会主义市场经济”的改革目标，经济的市场化步伐加快，政府相继放开了绝大部分工业生产资料的价格控制，到1993年，双轨价格基本上并为市场单轨价格，中国的产品价格体制改革基本完成。从上述过来看，中国价格改革的成功，或许只是一个随机行走（random walk）的过程。

计划价格体制与价格扭曲

1978年之前，中国实行的是斯大林式的计划经济体制，生产、流通、分配和消费都由国家计划安排，政府制定详细的生产计划，工业品生产基本上由国有企业垄断，企业根据计划指标获得原材料和其他投入品并组织生产，生产出的产品卖给政府的商业部门或物资部门，在人、财、物，供、产、销方面基本上没有决策权。与此相对应，几乎所有产品的定价权和调价权都掌握在政府物价管理部门，与供求关系无关；政府的定价权又集中在中央物价部门，地方政府的物价部门只有很小范围的定价权和调价权，企业没有任何定价权。并且，任何产品的价格一旦制定，就很少再做调整。中国在农业部门实行的是人民公社的集体生产制度，政府每年下达主要农产品的收购计划，农民生产的产品除了自用，只能按照政府规定的价格卖给政府，不能在市场上出售。居民消费品和农业生产需要的生产资料也都由国有的商业部门供给，价格也由政府制定。

在市场经济中，价格是有限的资源实现有效配置的信号。在中国的计划体制下，价格不被当作调节资源配置的信号，而是被当作实现国家的工业化战略、资本积累、收入再分配和经济核算的工具。因此，政府在制定价格的时候，考虑的并不是供求关系，而是如何有利于实现计划者心目中的“社会目标”。事实上，即使政府想考虑供求关系，由于产品的数量数以百万计，政府根本不可能获得足够的信息。这样，政府定价的结果是，有意和无意地导致了持续的相对价格体系的严重扭曲。

人们普遍认为，改革前中国价格扭曲突出地表现在以下方面：

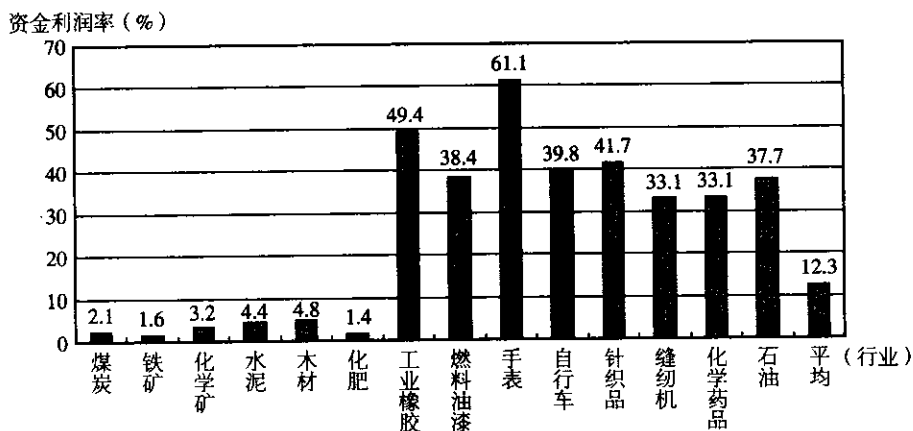
1. 农产品价格相对偏低，工业品价格相对偏高。这种工农产品价格的扭曲被中国经济学家称为“剪刀差”。测算工农产品价格的“剪刀差”当然不是一件容易的事情，但一些经济学家的估计可以给我们提供一个有价值的参考。以1977年为例，以一个工业劳动力生产的价值等价于3个农业劳动力生产的价值作为公平价格计算，农产品价格比公平价格低29.4%，工业品价格比公平价格高14.2%（成致平，2006，第18页）。如果以一个工业劳动力生产的价值等价于两个农业劳动力生产的价值作为公平价格计算，农产品价格比公平价格低41.1%，工业品价格比公平价格高28.5%（张卓元，1995，第122页）。

工农业产品的价格扭曲是政府有意为之，目的是为实现国家的工业化战略提供资本积累。1949年中国共产党夺取政权之后，中国政府制定了雄心勃勃的工业化计划。根据当时的经济学理论，实现工业化的关键是资本积累。给定中国人口中80%是农业人口，农民必须为工业化所需的资本积累做出主要贡献。但农业人口众多且分散，政府难以通过税收的方式从农民手中获得财政收入，一个可行的办法是人为压低农产品的价格，通过价格向农民征税，也就是变“明拿”为“暗拿”。据一些经济学家估计，从1950年到1978年的28年间，国家通过价格“剪刀差”从农民手中获得的收入达5239亿之多，是1978年国有独立核算工业部门固定资产原值的1.4倍（参阅杨继绳，1998，第191页）。

2. 在工业部门中，原材料工业产品和基础设施价格偏低，加工工业产品

价格偏高。不同行业资金利润率的巨大差异可以作为价格扭曲的近似描述。图 10.4 是 1979 年中国国有工业各部门资金利润率。国有工业企业平均资金利润率是 12.3%，但不同行业之间差距巨大。总体而言，加工工业的资金利润率远高于矿产品和原材料工业，其原因主要在于相对价格严重不合理。除了石油行业，矿产品和原材料工业的资金利润率没有超过 5%，而加工工业的利润率都在 38% 以上，其中手表工业高达 61.1%。石油工业利润率高主要是因为成品油利润高，原油的价格相对要低得多，利润中也没有扣除地租（资源价格）。煤炭行业即使不考虑资源价格，利润也几乎没有。事实上，1978 年，原煤的价格甚至低于平均的生产成本，全行业处于亏损状态。

图 10.4 1979 年国有工业企业资金利润率



资料来源：张卓元（1995）。

工业部门内部价格扭曲部分是有意为之，部分是僵化的价格管理体制造成的。有意为之是指中国的计划者一直把工业化理解为发展加工业，把加工

业产品的价格定高有利于调动各地发展加工业的积极性。或许，政府知道原材料产品相对简单，生产计划指标容易得到执行，而加工业产品复杂，必须借助价格的激励才能保证计划的完成。政府在定价时不考虑资金成本和资源价格也是导致原材料工业价格偏低的重要原因。此外，管理体制僵化，计划价格不可能随生产率的变化做相应的调整，也必然导致价格扭曲日益严重。比如，从1952年到1977年的22年间，机械工业的全员劳动生产率提高了3倍，化学工业提高了4倍，而煤炭工业只提高了12%，但它们的价格仍然维持在第一个“五年计划”时的水平。（杨继绳，1998，第384页。）

3. 主要农副产品购销价格倒挂，即销售价格低于收购价格。尽管农副产品的收购价格远低于均衡价格，但由于政府同时在城市实行低工资政策，农副产品对城市居民的销售价格不得不定得更低，差价和经营亏损由政府财政补贴。1978年之后，随着农副产品收购价格的提高，在销售价格不提高的情况下，财政用于农副产品价格补贴的支出越来越多，成为沉重的负担。比如，1978年中国政府用于粮棉油价格的补贴资金是11.14亿元，占当年财政支出的近1%。而到了1983年，该项财政价格的补贴支出达到201.67亿元之多，占当年财政收入的14.3%（国家统计局《中国统计年鉴（1997）》）。

4. 同产品不同品种之间的价格扭曲，特别是价格不反映质量差异。这是政府定价的必然结果，因为政府的物价部门根本不可能获得足够的信息为每一种产品的不同品种制定合适的价格，更有可能知道消费者如何评价产品的质量差异。

由于政府定价的指导思想和价格形成体制的僵化，计划价格基本上不对

供求状况做出反应。但每个经济行为者都是理性的，供求一定会对价格做出反应。比如，农副产品价格偏低的结果是农民没有生产的积极性，农副产品长期供不应求，政府不得不实现配给制度。可以说，农产品价格改革的主要目的如同实行包产到户的责任制一样，就是调动农民生产农副产品的积极性。农副产品收购价格提高后，又对销售价格改革提出要求，否则长期下去，政府财政不堪重负。

就工业部门而言，尽管改革前基本上是国有部门垄断，政府对每个地区、行业和企业都有生产计划指标。但在价格严重扭曲的情况下，即使计划指标正确也很难得到严格执行。各地都有发展相对价格较高的加工业的积极性，而没有积极性发展相对价格较低的原材料工业。结果是，加工业生产能力相对过剩，而原材料工业生产能力严重不足。在中国经济中，前者被称为“长线”，后者被称为“短线”。政府不得不每过几年就来一次产业结构调整，压“长线”，补“短线”。

特别是，当中国开始经济改革，政府决定给予国有企业一定的生产自主权并允许一定比例的利润留给企业作为激励手段，以及伴随农业改革而来的乡镇企业崛起之后，计划的执行越来越难，价格扭曲导致的问题更是暴露无遗。企业愿意生产价格相对高的产品，不愿意生产价格相对低的产品。甚至同一产品，比如钢材，由于不同品种之间的相对价格不合理，企业愿意多生产相对价格高的品种，而不愿意生产相对价格低的品种。结果是，尽管总产量计划完成了，不同品种的供给严重不均衡，有些品种过剩，有些品种供不应求。再比如玻璃工业，企业愿意生产薄玻璃，不愿意生产厚玻璃，因为价

格是按照面积确定的。在不合理的价格下，企业利润不反映其创造的真实的社会价值，形成所谓的“苦乐不均”，政府也没有办法对企业实行严格的经济考核。正是在这样的情况下，原来的价格体系已难以为继，工业产品的价格改革被提上议事日程。

通过双轨制逐步实现价格自由化

如前所述，中国经济改革始于1978年，但在1984年之前，计划经济作为一种经济制度的合理性并没有受到根本质疑。尽管当时主流的经济学家和主管改革的政府领导人认识到，国家计划不可能把经济生活的所有方面都管起来，在计划管不了、管不好的地方需要市场调节，但经济的主体部分——即工业部门，必须实行计划体制。当时改革的指导思想是“计划经济为主，市场调节为辅”。也就是说，市场只是作为国家计划的“补充”。这一指导思想反映在价格改革上就是：主要产品，特别是主要工业品的价格必须由政府决定，而不能由市场供求决定；价格不合理的原因是政府在制定价格时没有尊重“价值规律”，而不是价格的形成机制不合理；解决价格扭曲的主要办法是有计划地调整价格，而不是放开价格管制，让市场供求决定价格；调整价格步伐要根据不同产品“先易后难”分步进行，而不能“毕其功于一役”。

当然，在中国的计划经济中，尽管政府有严格的农副产品采购计划和销售计划，农业部门一直是另类，而非计划经济的主体，因为政府不可能把8亿农民的行为纳入计划的轨道。从改革伊始，政府高层就认识到，只有通过价格机制激励农民的生产积极性，才能解决中国的农业问题，特别是粮食问

题。1978年12月中共十一届三中全会决定：“粮食统购价格从1979年夏粮上市的时候起提高20%，超购部分在这个基础上再加价50%。棉花、油料、糖料、畜产品、水产品、林产品等农副产品收购价格，也要分情况逐步相应地提高。”根据三中全会的上述决定，1979年夏天，政府提高了18种农副产品的收购价格，平均提价幅度达25%。^{〔5〕}1979年年底，政府相应提高8种主要副食品（不包括粮食）对城市居民的销售价格，平均提价幅度达30%左右。为了城市居民生活不受提价的影响，政府同时给职工发放了副食品价格补贴。^{〔6〕}在提高价格的同时，政府同时开放了农副产品的自由市场，农民在完成国家收购任务后，可以把多余的产品在自由市场上出售。城市居民既可以用政府配给的票证从国有粮店和副食品商店以牌价购买，也可以去自由市场上自由购买所需要的农副产品。这样，农副产品就走上价格双轨制（陈锡文，1993）。价格涨了，但产品的供应很快就丰富起来。可以说是皆大欢喜！

从改革一开始，就有一种流行的观点是，过去的计划经济之所以没有搞好，是因为政府管得太多，管了一些管不了也管不好的事情。在1978年之前，包括肥皂、洗衣粉、卫生纸、水壶等这样的小商品也是国家定价的。当然，这些小商品种类成千上万，中央计划部门知道自己管不了这么多，价格通常是由各地方物价部门管的。政府管的结果是这些小商品也供不应求，许多城市实行了配给制度。改革开始之后，经济学家几乎一致认为，这些小商

〔5〕 农村包产到户生产责任制的大面积推广发生在农副产品提价之后。

〔6〕 关于政府如何计算在提价后给城市居民的补贴，参见成致平（2006），第22—27页。

品无关计划经济的大局，对民众生活的影响也不大，政府也管不好，应该由市场调节。这样的观点也得到了主管经济工作的政府官员的几乎一致认可。这样，各地政府相继放开了小商品的价格。比如，以武汉市为例，1980年在二轻系统（生产小商品的工业部门）选择71种对人民生活影响不大的商品试行浮动价格；1982年对176种小商品实行市场调节；1983年5月又放开了200多种小商品价格，同时对二类日用工业品中质量差别大、供求变化快的49种商品实行浮动价格。^{〔7〕}就全国而言，到1984年，小商品的价格基本上已全部放开。价格放开后，市场很快繁荣起来，没有引起民众的不满。

尽管对大部分农副产品和小工业商品实行市场调节没有分歧，但在改革的早期阶段，政府对主要工业产品的定价能力不仅没有受到质疑，而且被认为是理所当然的事情。但国有企业扩大自主权的改革和伴随农村改革而来的乡镇企业的崛起对政府的定价能力提出了挑战。1979年之后，政府相继对国有企业实行了扩大企业自主权的改革政策，企业在完成政府下达的生产任务后可以生产计划外产品和产量，这些计划外产品和产量需要企业自主销售，同时生产这些计划外产品和产量需要的原材料等投入品必须由企业自行采购，政府不保证供应，但无论产出品还是投入品，其价格都是国家规定的。也就是说，国有企业在生产上实行了双轨制，但价格上仍然执行计划单轨制。在利润留成和奖金制度的刺激下，一些价格高、利润丰厚的产品很快出现了过剩。而价格低、利润薄甚至亏损的生产资料，需求大但生产企业没有生产积

〔7〕 参见国家体改委调查组（1987）。

极性，甚至连计划也不愿意完成，出现了严重的供不应求。这样，中国经济就由改革前的普遍短缺变成了短缺和过剩同时并存的情况。价格不合理还带来一个严重的收入分配问题：由于企业之间的盈利差异主要取决于价格，而不是自身的努力，当盈利的企业用留成利润给员工发奖金时，亏损的企业就用银行贷款发奖金，政府只能听之任之，否则就不公平。这使得政府的宏观经济政策难以得到有效执行。

政府高层很快认识到，不解决价格问题不行！不解决价格问题，不仅政府的生产计划难以得到执行，政府也没有办法考核企业的业绩，企业改革没有办法推进，甚至会引发严重的社会问题。^{〔8〕}但政府解决价格问题的思路仍然是用行政手段调整价格，而不是放开价格。

调整价格就得有个调整的方案。为了制定一个可行的价格调整方案，国务院于1981年7月7日决定成立“国务院价格研究中心”。该中心由资深经济学家薛暮桥牵头，从中央各部门，各省、市、自治区，高等院校，调集了50多名专家、学者和物价工作骨干人员，利用投入—产出表和计算机程序等现代手段，进行理论价格测算（成致平，2006，第44—48页）。^{〔9〕}但由于价格方程太复杂，涉及的变量太多，价格研究中心一直没有能拿出一个政府高层决策者能接受的价格调整方案。事实上，这个计划本身就是一个乌托邦！

〔8〕 对计划价格的另一个挑战来自对外贸易。由于国内价格和国际价格不一致，外贸企业大量亏损，这些亏损都由政府财政补贴，随着贸易的增加，外贸亏损补贴已使财政不堪负担。见成致平（2006）第44页引用的国务院领导人的谈话。

〔9〕 国务院价格研究中心于1985年5月并入“国务院发展中心”。

在没有一个总体的价格调整方案时，政府一方面用“利改税”的办法缓解企业之间由于价格不合理导致的“苦乐不均”^[10]，另一方面在价格调整上搞单兵突进，一个产品一个产品解决。现实中，尽管解决价格不合理的问题的必要性已被政府认识到，但在制定决策时，政府常常是犹疑再三，难以决断。原因是，对于供不应求的产品，政府担心提价引发通货膨胀和引起居民不满，该提不敢提。而对于供过于求的产品，政府害怕降价带来财政收入的减少（国有企业的利润是按产值计算，不是按销售收入计算），该降不愿降。政府通常是宁愿发票证不愿提价，宁愿计划限产而不愿降价。所以只有在万不得已的情况下，政府才会调整价格。1983年调整纺织品价格就是一个例子。中国从20世纪60年代开始生产涤棉织品，当时价格定得比较高。随着产量的增加，成本大幅度下降，但价格一直没有调整。由于价格高利润大，各地生产涤棉布的积极性很大，到1980年和1981年每年产量增加9亿米，但市场销售量每年只增加2亿米，产品大量积压。另一方面，由于1963年和1980年先后5次提高棉花收购价格而棉纱和棉布价格没有动，甚至低于生产成本，仅1982年政府花在纺织用棉的财政补贴就达46亿，棉纱和棉布的供给严重不足。就是说，应该降低涤棉布的价格，提高棉布的价格。但政府一直不敢决断。只是到了1982年纺织品产销矛盾非常尖锐，问题到了“非解决不可”

[10] 1983年，政府将过去企业上缴利润改为上缴税收，这被称为“利改税”。为了缓解由于价格不合理导致的企业之间的利润差异，政府对生产不同产品的企业规定了不同的调节税率。搞“利改税”的一个重要原因是缓解价格不合理导致的企业盈利水平的差异，为企业之间的竞争创造一个相对公平的环境。参见王之政（1985）。

(国务院领导的话)的时候,才由国家物价局反复研究提出方案,然后又花了4个多月的时间,经高层领导多次反复讨论,最后在得到邓小平的认可后,政府才于1983年1月21日发布了纺织品价格的调整方案。这次纺织品的价格调整被公认为是最为成功的一次价格调整(参阅成致平,2006,第54—59页)。

中国价格体制改革的一个重要特点是,当价格不合理时,如果政府不主动采取措施,市场力量就会推动自发的价格改革。对于计划价格过高、市场供大于求的产品,当政府因担心财政收入减少而不愿降价或降价幅度不够时,在市场的压力下,企业常常会突破政府的约束,自主降价,政府最后只能承认既成事实,价格控制就不了了之。手表工业就是一个很好的例子。由于价格高利润厚,各地都办手表厂,出现严重的供大于求。根据Byrd和Tidrick(1984)的记载,从1980年到1983年,尽管很不情愿,政府还是三次降低手表的计划价格,但降价幅度共计不到20%,远没有达到供求平衡的水平。企业生产的产量远远大于计划部门制定的产量指标,而商业部门只收购那些容易按照计划价格卖出的手表。手表企业只好让工人在大街上摆摊,按照市场价格卖手表。于是手表的计划价格后来逐步消失了。另一个例子是机械产品。1980年开始经济结构调整、压缩固定资产投资后,政府大幅度减少了机械工业的生产计划指标。当年,一机部下属企业的计划外直接销售就占到了总销售额的46%,机器生产的市场销售占到了33%(Byrd,1988)。到1983年,虽然官方不仅没有废除计划价格,并且不断发文整顿市场秩序,要求企业执行计划价格,但是大多数机械工业产品实际上已经按照市场价格出售了。这是自发的价格改革。

价格改革最难的是生产资料价格，特别是原材料价格。由于计划价格低，需求旺盛，而企业又没有积极性增加生产，钢材、煤炭、水泥、木材等生产资料长期处于供不应求的状态。所以，生产资料必须提价。尽管 1979 年 4 月，政府陆续提高了煤炭、生铁和钢材的价格，其中煤炭提价 30.5%，生铁提价 30%，钢铁提价 20%（中国社会科学院“价格改革”课题组，1986），但短缺问题远没有解决。由于生产资料是许多企业的投入品，提高生产资料的改革会增加用户企业的成本，从而可能引发连锁价格上涨，这是政府最担心的。如果生产资料价格改革引发通货膨胀，政府就得用财政支出补贴居民，但财政是否有能力负担，这需要认真计算。计算结果要说服所有参与决策的高层领导人，又是一件很不容易的事情。由于这个原因，全面调整生产资料价格的方案一直出不了台。

政府的价格改革方案出不了台，但自发的价格改革一直在进行。这是因为，随着企业自主权的扩大和乡镇企业的发展，无论产出品销售还是投入品的采购，有越来越大的份额不受国家计划控制。据中国经济体制改革研究所 1985 年对 429 家国有工业企业的调查，1984 年企业产出品的平均自销率（自销占总销售额的比例）为 32.1%，主要原材料平均市场采购率（既非计划供应部分）占到 16.4%，产品自销率和市场采购率高于 40% 的企业分别占到 48.6% 和 24%（刁新申，1986）。这些计划外产品和投入的交易必须在买卖双方同意的情况下才能进行，计划价格根本不可能得到遵守。

乡镇企业是自发的价格改革的重要推动力量。农村改革后产生了大量的过剩劳动力，农民也有了办工业的自由。结果，从沿海开始，乡镇企业在全

国蓬勃发展起来。到1984年，乡镇企业总数已达164.96万家，雇佣职工3848万多，销售收入1268亿多元（相当于国有工业企业销售收入的26%）（《中国统计年鉴（1985）》第297页，第376页）。乡镇企业是计划外产物，从一诞生就在市场规则下运行。它们的创立不是计划安排的，没有使用政府的财政资金，政府不给它们下达生产计划指标，也不给它们供应原材料。事实上，中央政府部门从一开始就不允许国有企业给乡镇企业提供原材料，也不允许银行给它们提供贷款。但它们的产品有市场，能赚钱，愿意支付更高的价格购买原材料。当乡镇企业愿意支付更高的价格时，生产原材料的国有企业更愿意把超过计划指标的产量以更高的价格卖给它们，而不是按照计划价格交给物资部门。一些得到计划配额的国有企业开始把计划指标在市场上倒卖，甚至国有物资部门也开始倒买倒卖。这就出现了生产资料的“黑市”和“灰市”。同一种生产资料出现了双轨价格：一轨是计划价格，另一轨是市场价格，这就是自发的“双轨制”。可以说，从乡镇企业出现的第一天起，非法的双轨制价格就开始存在。乡镇企业甚至通过“贿赂”的方式从国有企业获得原材料。在利益的驱动下，一方面，生产厂家要求减少计划指标，或者以种种借口不履行计划指标。另一方面，需求企业则希望增加计划指标，尽量虚报需求。计划指标的制定和执行越来越难。^{〔11〕}

中国的地方政府也是自发的价格改革的重要力量。自1980年起，在中央

〔11〕 例如，1984年国家分配给广东的钢材指标是44.91吨，实际到货只有39.8吨，占计划供应指标的88.5%。参见温桂芳（1995）。

政府对地方政府实行财政包干政策和大量国有企业被下放地方管理后，地方政府变成了产品的需求者和供给者。地方政府一般愿意把紧俏的原材料以计划价格卖给其他地区的企业，宁愿自己发展盈利的加工业。即使有原材料的计划供应指标，供应方在提供产品时通常要求额外的补偿费，否则不给供应。在计划没有办法严格执行的情况下，为了获得原材料供给，地方政府纷纷成立了“生产协作办公室”，通过地区之间的“串换”交易，解决供求矛盾。串换交易的本质是以计划价格之名行市场价格之实。如1984年的时候，上海生产的自行车每辆牌价是120元，市价是200元。辽宁生产的钢材每吨牌价是600元，市价是1000元。如果上海要以牌价得到辽宁的1吨钢材，相应地必须提供给辽宁5辆自行车（ $400/80 = 5$ ）。如果自行车的市价不变，钢材的市价上涨到1200元，上海就得用7.5辆自行车才能换到辽宁的一吨钢材（ $600/80 = 7.5$ ）。类似地，上海也必须用紧俏的自行车和桑塔纳轿车串换山西的煤炭。否则，即使有计划指标，也不能得到计划供应。

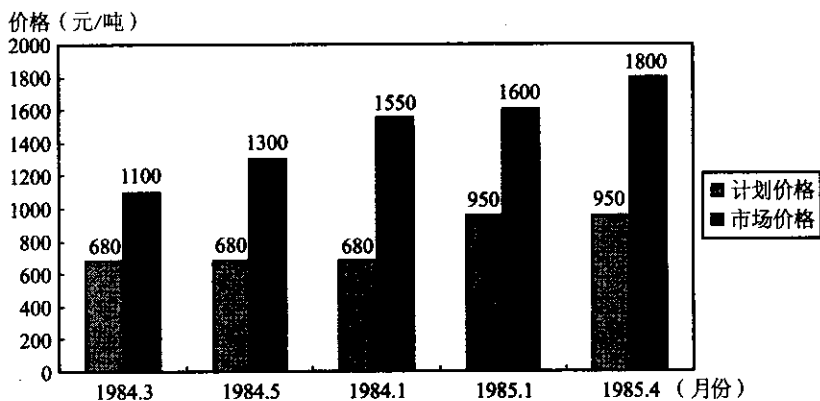
到1984年，生产资料的市场交易已非常发达，实际交易价格完全由供求决定，尽管是不合法的。^[12] 市场参与者包括乡镇企业，也包括国有企业以及各级地方政府，甚至出现了许多专业的贸易公司专门倒卖原材料。可以说，要找到一个没有不参与市场交易的企业几乎是不可能的。在这种情况下，中央政府一方面查处、打击非法市场交易^[13]，另一方面不得不适度松动对价格

[12] 由于市场价格不合法，卖者不敢一次加价太多，产品从生产企业到最终使用企业之间通常要经过多次转手，一种产品会有多种市场价格。参见温桂芳（1995）。

[13] 1984年，政府查处物价违法案件共259203件。参见成致平（2006），第73页。

的控制。1984年5月20日，国务院出台文件，允许工业生产资料属于企业自销的部分（占计划内产品的2%）和完成国家计划后的超产部分，在不高于国家牌价20%的幅度内，企业有权自定价格，或由供需双方在规定的幅度内协商定价。但这个规定根本不可能得到执行，因为大部分生产资料的牌价与黑市价格的差异远大于20%。图10.5是1984—1985年武汉地区钢材计划价格和市场价格比较，从图中可知，市场价格高出计划价格60%—128%。

图 10.5 武汉地区钢材计划价格与市场价格比较



资料来源：温桂芳（1985）。

一方面，政府一直拿不出生产资料的价格调整方案；另一方面，遍布全国的非法市场交易又没有办法禁止。正是在这样的背景下，1984年底，双轨制价格作为一种政策选择被政府领导人接受。^[14]决策者认识到，解决价格问题的办法“以放为主”比“以调为主”更可行，因为从增量上放开价格比整

[14] 接受双轨制改革思路与1984年10月中共十二届三中全会正式确认中国将实行“有计划的商品经济”有关。“有计划的商品经济”模式的确立使得放开价格不再成为改革的禁忌。

体调整价格要容易得多，风险也小得多。与其拖着不动，不如先把计划外放开，走出一步，看看结果再说。之后不久，1985年1月24日，经国务院批准，国家物价局和国家物资局正式出台文件：工业生产资料属于企业自销和完成国家计划后超产的部分，取消原定的不高于国家牌价20%的限制，企业可按当地市场价格出售，参与市场调节。^[15]从此，计划外生产资料按照市场价格交易不再违法，双轨制价格取得了合法地位，长期困扰政府的价格改革问题取得突破性进展。

在生产资料实行双轨制价格后，“以放为主”的思路也运用到其他产品的价格改革中。1985年政府放开了绝大部分农副产品的购销价格，取消了粮油的统购价格，实行了合同定购制度。1986年，政府放开了名牌自行车、电冰箱、洗衣机等7种耐用消费品的价格。1988年，政府又放开了13种名烟和13种名酒的价格。

尽管非法或半非法的双轨制在1985年之前已经存在，但双轨制的合法化还是使得腐败问题和所谓的“经济秩序混乱”变得更为严重。由于计划价格与市场价格之间存在着巨大的差异，权钱交易盛行，一些拥有权力和政府关系的人以计划价格获得资源，然后到市场上出售，很容易获取暴利，导致民众的强烈不满。生产企业不愿签订计划供货合同，即使签订了也以各种借口不履行合同，而是将尽可能多的产品拿到市场上出售，使用企业通常必须支

[15] 参见成致平（2006），第89—92页。根据该文记载，为了解决原油产量长期徘徊的局面，1981年国务院对石油部实行1亿吨产品包干政策，完成包干后的原油产量可以按照当时的国际市场价格在国内出售，也可以由外贸企业组织出口。这是最早的生产资料的合法双轨制。

付额外的补偿才能得到计划供货，这样，政府计划的执行就非常困难。^[16]在1988年3月底召开的第七届全国人大第一次会议上，双轨制价格成为人大代表意见最大的问题。在此情况下，邓小平等高层领导人认为解决价格问题“长痛不如短痛”，决定搞“价格闯关”，尽快把双轨并单轨。

在高层决策者下了搞“价格闯关”的决心后，从1988年4月开始，一系列的价格改革措施相继出台。4月5日，国务院发出通知，放开猪肉、鲜蛋、食糖、大路菜4种副食品价格，把对居民的价格补贴由“暗补”（补贴给商业经营企业）变为“明补”（直接补贴给职工）。5月之后，彩色电视机实行浮动。7月，国务院决定从7月28日起，放开名烟名酒的价格。

这些产品放开后，出现了较大幅度的价格上涨，如猪肉价格上涨了50%—60%，蔬菜价格上涨了31.7%，18英寸彩电价格从1330元涨到1900元，一些名烟名酒的价格上涨了10倍以上（杨继绳，1998）。过去在价格管制下由票证维持的隐性通货膨胀变成了由货币价格表现的显性通货膨胀，形成了普遍的通货膨胀预期。

1988年8月15—17日，中共中央政治局会议讨论通过了《关于价格、工资改革的初步方案》，并要求在“价格闯关”时，军队和警察要做好防范准备，防止价格改革中可能发生的意外情况。在这条新闻公布的当天（8月19日），一场席卷全国的抢购风潮开始蔓延，社会安定受到威胁。在此情况下，

[16] 据物资部统计，1985年钢材分配计划的订货率为96%，1989年下降到88%，1990年不足80%。钢材订货合同的兑现率1987年为98%，1989年下降到91%。其他原材料的分配计划合同订货率和合同兑现率更低。参见成致平（2006），第89—92页。

8月30日，国务院会议做出了稳定物价的决定。9月26日，中共十三届三中全会决定开展“治理整顿”（杨继绳，1998）。“价格闯关”被迫终止。

1989—1991年被称为“治理整顿”的3年。这期间，政府做的已不是沿着1985年形成的思路进一步放开价格，而是加强对价格的控制，并用行政手段调整一部分产品的价格。特别是“天安门事件”政治风波后，出现了改革是“姓社”还是“姓资”的争论，市场化改革的主张受到官方主流媒体的批评，整个改革的大方向受到逆转。乡镇企业被当作破坏经济秩序的罪魁祸首受到打压。政府冻结了一部分产品的价格。对原来已经放开的计划外生产资料规定了最高限价，并强令各级政府严格执行。对化肥、农药、农膜等重要的农用生产资料实行了专营。对电冰箱、洗衣机、黑白电视机、自行车等已经放开的耐用消费品实行了提价申报制度。对彩色电视机实行了专营。包括大米市场在内的一部分市场被关闭。在通货膨胀得到控制后，政府也用行政手段调整了5大类20多个系列的产品价格，其中包含适当提高国家定价偏低的粮、棉、糖的收购价格，两次提高统配煤价格，三次提高原油价格，两次提高铁路货物运价以及提高铁路、水路、航空客运票价，特别是提高了25年未作调整的粮油统销价格（马凯，1999）。

1992年是中国改革大转折的一年。邓小平南方谈话重新确定了市场化改革方向，中共十四大确立了“社会主义市场经济”的改革目标，经济的市场化步伐猛然加快。价格改革的措施重新回到“以放为主”上。1992年是价格自由化步子迈得最大的一年，特别是生产资料的价格几乎全部放开。国家物价局重新修订和颁布了中央管理价格的分工目录，其中，重工业生产资料和

交通运输价格由1991年的47类737种减少为89种（国家定价33种，国家指导价56种），一次放开近600种；农产品价格由原目录的40种减少为10种（国家定价6种，国家指导价4种）；轻工商品由原来的41种减少为9种（马凯，1999）。特别是，1992年底，全国844个县（市）放开了粮食价格。到1993年，除了电力、通讯、石油等少数实行政府定价的产品，绝大部分生产资料和生活资料市场已完全放开由市场调节，完成了从双轨价格向单一市场价格体制的过渡。按交易额计算，93.8%的零售商品价格、87.5%的农产品收购价格和81.1%的生产资料出厂价格，都已经放开。

可以说，至此，中国产品市场的价格自由化基本完成。1997年第十届全国人大常委会通过了《价格法》，该法明确确定了实行政府指导价或政府定价的范围为：（1）与国民经济发展和人民生活关系重大的极少数商品价格；（2）资源稀缺的少数产品价格；（3）自然垄断经营的商品价格；（4）重要的公用事业价格；（5）重要的公益性服务价格。政府价格管理部门的主要职能由“定价格”转向“定规则、当裁判”（成致平，2006，第158—163页）。

中国价格改革的经验教训

从经济改革开始大约经过15年左右的时间，中国基本完成了产品价格制度的改革。在从计划价格到市场价格的转轨过程中，中国经济保持了较高的增长，而又没有发生恶性通货膨胀。从1978年至2000年的22年间，中国的人均GDP年平均增长8.3%，而社会零售物价指数年平均上涨6.9%，前者高于后者40.7%（《中国统计年鉴（2007）》）。以我的判断，对任何国家来说，

如果能保证在改革期间民众收入的实际增长速度高于物价上涨的速度，发生由通货膨胀引发的社会动乱的可能性就不大。可以说，中国的价格体制改革是非常成功的。

中国价格改革的经验，不仅对其他国家有借鉴意义，而且对我们理解经济制度的演化具有重要意义。

经验之一：善于利用自发的市场力量。中国的价格自由化是通过双轨制逐步完成的，但如我们前面的分析所表明的，双轨制并不是改革者精心设计的产物，而是在改革的过程中自发产生的。中国改革领导人的聪明之处在于把现实中存在的自发的双轨制价格变成自觉的改革政策。在改革的初期，改革领导人曾试图搞出一个整体价格改革方案，但没有成功，因为供求信息掌握在无数的市场参与者手中，而不可能在政府的数据库里，更不可能在政府官员的脑子里。中国改革领导人很快认识到自己的知识局限，所以采取了“走一步看一步”、“摸着石头过河”的办法。当政府没有办法拿出价格改革的方案时，拥有了一定决策权的企业和其他的市场参与者在利益的驱动下，就自发地突破价格管制，在计划一轨的旁边创造出了市场一轨，为改革找到了出路。尽管政府曾试图消灭非法的价格交易，但最终还是认识到，与其消而不灭，不如因势利导，主动利用。这样，自发的双轨制就变成了自觉的改革政策。1988年“价格闯关”的失败和1992年放开价格的成功表明，尽管双轨制有不少弊病，但从计划价格和市场价格并存到单一市场价格的过渡，必须水到渠成，不可操之过急。

经验之二：把经济改革变成帕累托改进。价格改革的目的是让市场调节

资源配置，提高经济效率，增加社会总财富（即“卡尔多—希克斯改进”，Kald-Hick Improvement）。但如果我们不能把价格改革的过程变成一个帕累托改进（Pareto Improvement），改革就可能变成革命。任何制度都会产生既得利益者，计划价格下的既得利益者是有权力分配短缺物资和商品的政府官员，以及能以低价得到这些商品的企业和个人。比如说，相对于农村居民，中国的城市居民就是计划价格下的既得利益者，因为他们从低价供应的商品中得到转移支付。当这些物质和商品的价格提高时，这些既得利益者就受到损害。中国政府在价格改革时非常重视对既得利益者的补偿。比如，每次提高农副产品的销售价格，政府都会精心计算，相应地增加价格补贴。

双轨制从边际上引入市场机制，一方面改进了资源的配置效率，增加了社会财富，另一方面又用计划指标保护了在旧体制下获得低价商品的既得利益者（Zhang and Yi, 1997; Lau, Qian and Roland, 2000）。^[17]这就是为什么它从一开始虽然是在一个特殊的起点出现然而却没有遭到任何强烈抵制的原因。尤其是负责资源分配的政府官僚被看作是改革最主要的损失者，因为他们大多数的特权和寻租行为都将在改革中被减少或者被消除。改革要想成功必须考虑如何减轻来自拥有权力的官僚部门的抵制。双轨制很好地解决了这一问题。在有些情况下，双轨制事实上使得政府官僚的境遇变得更好而不是更坏，因为现在他们有更好的机会和更有效的方式去获取经济上的利益（利

[17] 实行双轨制后，石家庄市1985年对钢材和木材两大类产品试行计划内、计划外统一价格，将两种价格的差额根据计划指标返还原购货企业。见石家庄市体改委（1985）。

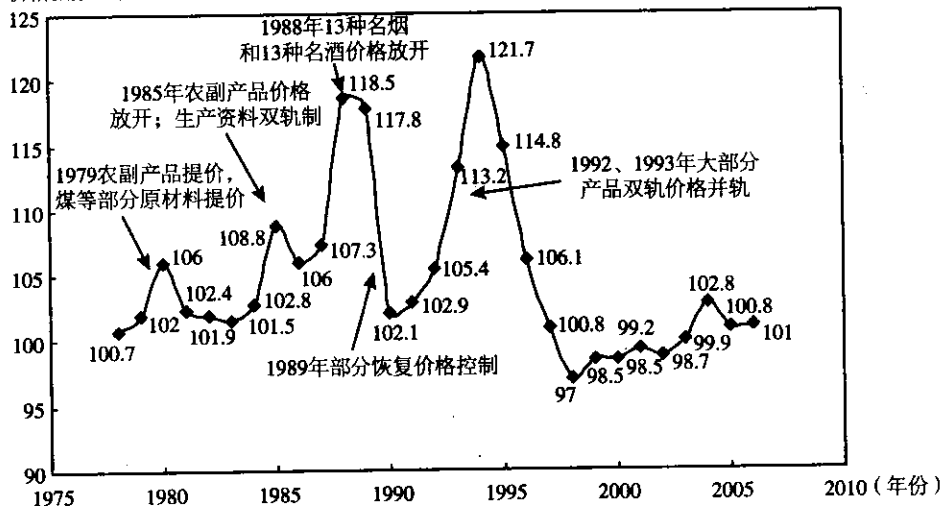
用计划价格与市场价格之间的差距寻租)。这一点可以解释为什么越来越多的政府部门转为支持这种改革。后来一些政府官员反对双轨制，也是由于分配在他们名下的计划指标得不到落实。他们反对的目的是想回到完全的计划一轨，而不是转向市场一轨。这一点也意味着，从双轨制转向单一市场的步伐不能太快。1992年放开价格之所以比较顺利，一个重要的原因是政府原来的既得利益者有了获取利益的新渠道（如利用手中的权力直接从事商业活动）。

经验之三：有效控制通货膨胀。在从计划价格到市场价格的转轨过程中，由于以下两个原因，通货膨胀是不可避免的。第一，在计划价格下，短缺产品是通过计划指标和票证分配的，这些计划指标和票证都是一种购买力，但因为不是“法定货币”，所以不在官方公布的价格上反映出来。也就是说，计划经济下的实际价格水平一定高于用货币表示的名义价格水平，存在着隐性的通货膨胀。当计划指标和票证被取消时，名义价格就会被提高，隐性的通货膨胀就会变成显性的通货膨胀。政府给予物价补贴，相当于用货币替代计划指标和票证，尽管当事人的实际收入没有下降，但他们感觉到的价格提高了。第二，尽管从理论上讲，通货膨胀是一种货币现象，只要控制住货币发行量，相对价格的变化不会导致总价格水平的上涨。但在现实中，由于利益关系，要让原来定价高的产品的价格降下来是很难的，解决问题的可行办法是通过增加货币供应量来调整相对价格。

图 10.6 是改革以来中国零售物价指数的变化。从图中可以看出，每次大的价格改革措施出台都伴随相对较高的价格总水平的上升。

图 10.6 零售物价指数 (1978—2006)

价格指数 (以上年为100)



资料来源：国家统计局《中国统计年鉴（2007）》。

尽管在价格改革时期通货膨胀不可避免，但把通货膨胀控制在居民可忍受的程度是非常重要的。长时期在计划经济下生活的居民可忍受的通货膨胀水平比较低，因为他们习惯于固定价格。改革开始的时候，任何一种商品的价格上涨都会引发通货膨胀预期。这意味着每次出台的价格改革措施不能太多，尤其在改革的早期阶段。中国的价格改革之所以走了一条渐进式的道路，一个重要原因是政府对通货膨胀的恐惧。随着改革的进行，居民可忍受的通货膨胀水平有所上升。以中国的情况下，1980年6%的通货膨胀被认为是不能忍受的。但到了1985年后，6%的通货膨胀不会被认为是大问题。从这个角度讲，价格改革步伐由慢到快可能是合适的。

中国的经验也表明，当经济中已经存在较高的通货膨胀时，出台价格改

革措施是不明智的。1988年“价格闯关”的失败，就是一个教训。年初的时候，就出现了明显的通货膨胀压力，2月份零售物价指数涨幅突破10%，6月份上升到16.5%，7月份进一步上升到19.3%（成致平，2006，第103页和116页），但政府仍然在8月份决定要把“绝大多数商品的价格放开，由市场调节”，结果导致严重的抢购风暴，价格改革被迫终止。

中国的经验还表明，创造一个相对紧的宏观环境对放开价格管制是有利的，尽管可能带来经济增长速度的代价。1989—1991被称为是“治理整顿”的3年，政府的主要目标是控制通货膨胀，在改革方面可以说是乏善可陈，经济增长率也大幅度降低。但回过头来看，紧缩政策确实为1992年的价格放开创造了有利条件。以社会零售物价指数算的通货膨胀率从1989年的17.8%降到1991年的2.9%，生产资料的计划价格与市场价格的差距大大缩小。这样，1992年大范围放开价格，也没有带来大的社会冲击。如果没有之前的紧缩政策，1992年放开价格可能是不现实的。这也可以说是歪打正着。

参考文献：

Byrd, William A., 1988, "Impact of the two-tier plan/market system in Chinese industry," *Journal of Comparative Economics*, 11 (3): 295 - 308.

Byrd, William A., and Tidrick, Gene, 1984, "Adjustment and Reform in the

Chongqing Clock and Watch industry,” *World Bank Staffing Working Paper*, No. 652.

B. E. 约西波夫等，“俄罗斯联邦的价格政策和价格改革”，刘美洵，列乌斯·亚历山大·伊万诺维奇主编《中国与俄罗斯：两种改革道路》，2004，清华大学出版社。

陈锡文，1993，《中国农村改革：回顾与展望》，天津人民出版社。

成致平，2006，《价格改革三十年（1977—2006）》，中国市场出版社。

刁新申，“价格：双轨制的作用和进一步改革的方向”，中国经济体制改革研究所主办《经济发展与体制改革》，1986年第2期。

国家体改委调查组，1987，“开发、搞活、管住——武汉价格改革的启示”，收入高尚全编《中国：发展与改革（1984—1985）》，中央党史资料出版社。

Lau, Lawrence, Yingyi Qian and Gerard Roland, 2000, “Reform Without Losers: An Interpretation of China’s Dual-track Approach to Transition”, *Journal of Political Economy*, Vol. 108, No. 1, pp. 120 - 143.

马凯，“中国价格改革20年的历史进程和基本经验”，《价格理论与实践》，1999年第1期。

石家庄市体改委，1985，“对计划内、外钢材、木材实行同一价格，搞活物资市场”，《成本价格资料》。

王之政，“利改税的现状与前景”，《经济理论与经济管理》，1985年第6期。

温桂芳，“积极地推进生产资料流通和价格改革”，《成本价格资料》，1985年第4期。

杨继绳，1998，“邓小平时代：中国改革开放纪实”，中央编译出版社。

张维迎，“以价格改革为中心，带动整个经济体制改革”，载国务院技术经济研究中心能源组内部文稿《专家建议》（三），1984年6月。又见张维迎“经济体制改革与价格”，《经济研究参考资料》1985年1月第6期。

Zhang, Weiyong, and Gang Yi, 1997, “China’s Gradual Reform: A Historical Perspective,” C. A. Tisdell and J. C. Chai (eds.), *China’s Economic Growth and Transition*, New York: Nova Science Publishers, Inc.

张卓元，1995，《价格体制改革》，《中国改革与发展报告：1978—1994，中国的道路》，中国财政经济出版社。

中国社会科学院“价格改革”课题组，“七年来价格改革的思考”，《财贸经济》，1986年第10—11期。

10—附录

以价格体制改革为中心带动整个经济体制改革*

要找到体制改革本身的机制

中国经济体制改革的基本目标应该是：通过改革，把计划建立在价值规

-
- * 本文是最早提出价格改革双轨制的论文。这里发表的是文章的最早版本，完稿于1984年4月21日，全文刊印于国务院技术经济研究中心能源组《专家建议》（三）（1984年6月），后入选1984年9月在浙江莫干山召开的第一次全国中青年经济改革理论研讨会（俗称“莫干山会议”）的会议论文。“莫干山会议”后，本文的节选曾以“价格体制改革是改革的中心环节”为题发表于《经济日报》1984年9月29日第3版，主要内容还曾发表于《内蒙古经济研究》1984年第4期。本文的修改稿《经济体制改革与价格》作为作者提交西北大学经济学硕士论文的下篇，曾发表于《经济研究参考资料》1985年1月第6期，入选《1984—1985 经济学硕士博士优秀论文》，后又收入《中国：发展与改革（1984—1985）》（中央党史资料出版社），英文译文“On the Line of Thoughts in Price Reform Guided Chiefly by the Notion of Letting Go,” *Chinese Economic Studies*, Spring 1989, 22 (3), pp. 50—66, USA。

律的基础上。导入市场机制，建立一个具有自动调节功能的计划经济的新体制，以保证经济系统在正常的轨道上正常地运行。旧体制存在的根本问题就在于缺乏一个保证经济系统正常运行的机制。尽管我们的经济系统也是一个有机体，但维持这个有机体生命的不是其本身的机能，而是药物。世界上没有包医百病的灵丹妙药，更何况，生命不能永远靠药物来维持。

改革的目的是创造机制，这是许多人都已看到的。但改革本身也需要机制，这却是多数人所没有注意到的。经济改革的实践已经证明，能否找到改革本身的机制，关系到改革能否顺利进行，从而关系到能否为经济系统提供机制。首先找到改革本身的机制，再通过机制创造机制，这应该是我们的着眼点。

改革本身需要机制，这也是农村改革给我们的启示。农村改革给农村经济带来了奇迹，关键是农村改革找到了本身的机制，专业户的出现，分工分业的发展，新的经济联合体的形成，乡镇经济的繁荣，劳动力的大规模转移，生产要素的重新组合……这一切，并不是我们事先设想出来的，而是改革的机制创造出来的。机制的威力是我们无法想像的。

我们曾试图把农村改革的经验应用于城市，但迄今为止，我们干得并不很成功。原因是多方面的，但对农村改革的机制没有一个很清晰的认识，恐怕是一个重要的原因。我们把注意力集中于一个“包”字上，而没看到更深刻的东西是在“活”字上。大包干责任制产生了巨大的威力，但这种威力只有通过放活市场才能充分显示出来。如果只包不放，充其量只能使农民吃得好些，穿得好些，不挨饿免寒袭，而绝不可能使农村出现由自然经济向商品

经济转化这样一个历史的转变时期。另一方面，只要放活市场，责任制就是不言而喻的要求。简单地说，农村改革的机制就是放活市场。

相比之下，城市工业体制改革却要逊色得多。城市经济改革要比农村改革复杂得多，这无疑使改革变得更为艰巨。但这种逊色恐怕很大程度上应归于我们没有把注意力放在找到改革本身的机制上来。我们组织了大批人力，耗费了大量财力，企图设计一个理想的新体制，从计划体制、财政体制、物资体制、商业体制、价格体系，到劳动工资体制、社会福利体制，等等，可以说是无所不包，无处不及，但始终没有很好地注意研究改革本身的机制。我们干得不很成功——始终拿不出一个令人满意的改革方案。这是必然的。因为，我们把着眼点始终放在人上，而不是放在体制上。我们只想到用人来改造体制，而没有想到用体制来改造体制。这种苦干的精神是可嘉的，但缺乏巧干的意识却是不可取的。当然，城市改革的实践还是令人振奋的，但振奋的原因本身就包含着改革的机制在发挥作用。可惜的是，我们许多人并没有自觉地意识到这一点。

我们不少研究城市改革的同志，往往舍弃了农村这个经济系统。这是一个错误。我们必须看到，随着乡镇经济的兴起，农村人开始进城，农业劳动资源开始向工业挤压，农村正兴起一个工业化浪潮，农村经济系统和城市经济系统正在日趋融合。商品经济的发展是农村经济的主流，但商品经济要求有一个统一的市场，它不可能局限于农村，它必然要覆盖整个社会。农村经济机体正在一个内在机制的作用下蓬勃发育，以一种势不可挡的气势向城市袭来。如果我们看不到这一点，就城市论城市，又找不到城市改革本身的机

制，原来的城市经济系统就有在新的经济系统的冲击下崩溃的危险。除非我们现在就当机立断地把农村改革扼杀在摇篮之中。

中国已开始走向世界。当代世界，是一个经济竞争的世界。要走向世界，就得适应世界。如果不适应世界，我们会落后。能不能适应世界，很大程度上依赖于我们的经济系统有没有一个良好的运行机制。我们办经济特区，开放沿海 14 个大中城市，这也给中国境内引进了一种新的运行机制。这是我们进行城市体制改革时不能不考虑的一个重要方面。

总之，找到经济改革本身的机制，已是摆在我们面前的一项急迫的任务了。为了找到这样一个机制，我们就得对旧体制运行的基本规则有一个清晰的认识。

旧体制运行的基本规则

我们先来谈点理论问题。

社会经济的基本矛盾就是供给与需求的矛盾。计划经济是这一基本矛盾的一种历史表现形态。

在一定的技术条件下，社会可供生产的资源总是有限的。经济活动的一个基本问题就是在各种可能的生产中作出选择：生产什么，生产多少，以及用什么样的要素组合方式进行生产。要增加某种产品的生产，就得相应降低其他种产品的生产。增加的谓之所得，减少的谓之所失。所谓选择，就是在所得与所失之间进行比较，择其优者，这就是我们平时讲的经济效益。没有选择，就没有经济。所谓经济，就是在满足资源有限的这个约束条件下，使

得目标函数——经济效益达到最大的选择过程。

选择的结果通过经济结构这样一个实体表现出来。所谓经济结构，就是由一定的要素结构（供给）和社会需求结构所决定的产业分布状态。这样，需求与供给的矛盾，就表现为经济结构的矛盾。一种经济结构，如果能使各种产品的供给与需求保持平衡，我们就说它是一种平衡的结构，这就是我们平时讲的综合平衡的基本含义。由此可见，综合平衡和经济效益是一对形影不离的孪生弟兄。一方面，平衡是以效益为标准的选择的结果。另一方面，效益又只有在平衡的条件下取得。二者的区分只有借助于理论思维才能做到。

无论资源也好，产品也好，就其实物形态而言，是无法比较的。而比较是选择的前提，没有比较，就没有选择可言。为了比较，就得有一种可用于比较的共同语言。这种语言应满足以下条件：真实地反映资源的稀缺程度，保证有限的资源用于效益最大的生产；协调各产业之间的关系，保证经济结构的平衡。这种共同语言就是价格。

因此，价格是选择的标准，是把经济效益和综合平衡统一起来的工具，它的基本功能就在于协调供求关系。如果没有价格，我们就无法在众多可供选择的可能中作出取舍。既没有经济效益可言，也没有综合平衡可言。

在现实社会，技术在进步，资源结构在变化，社会需求结构在改变。因此，经济的发展过程，实际上就是经济结构的演化过程。经济结构的静态平衡是不存在的。选择是一个不停顿的过程，经济结构的调整也就是一个不停顿的过程。价格作为一种选择标准，正是以它的易变性引起生产替代和消费替代，从而保证经济的动态平衡。除非一个社会处于绝对静止状态，否则，

价格的凝固化必将使选择标准失灵，从而使经济结构失去动态平衡的可能。

因此，价格又是一种信号，它传递情报、引导资源按经济合理的原则进行转移，以保证经济结构的动态合理化和经济效益的极大化。

现在来谈现实问题。

在旧的体制下，我们曾试图摆脱价格的束缚，但它却一直像幽灵一样支配着我们，对我们进行了无情的报复。

僵化的价格制度导致不合理的价格体系，不合理的价格体系提供给我们一种错误的信号和错误的选择标准，引起经济结构的扭曲，使得综合平衡和经济效益这对形影不离的孪生兄弟成了两个同归于尽的冤家对头，并由此造成了宏观与微观的对立，计划与市场的对立，集中与分散的对立，整体与局部的对立，长远与眼前的对立，速度与效益的对立，速度与比例的对立。这些对立又进一步上升为中央与地方的对立，行政与经济的对立，国家与农民的对立，工人与农民的对立，城市与乡村的对立，等等。经济系统正是在这种极端矛盾的状态中强行运转的。这应该是我们理解中国经济问题的主线。

首先，错误的价格信号使得经济核算失真，企业按这种价格做出的效益最大化选择必然破坏宏观计划平衡。而宏观计划是以计划者心目中的“核算价格”为依据作出的，这种“核算价格”不同于传达给生产者的现实价格。这样，或者允许企业按经济效益的原则进行选择，破坏计划平衡。或者强迫企业按计划生产，剥夺企业选择的权利（也就是剥夺企业进行经济活动的权利）。二者必居其一。这就是所谓“一统就死，一放就乱”的根本原因所在。提出所谓“经济账”与“政治账”、“低级盈利”与“高级盈利”等的对偶概

念，把完成计划说成是社会主义，讲求盈利说成是资本主义，等等，与其说是理论家们的主观臆造，不如说是实际工作者摆脱窘境的主观要求。当然，绝对不讲盈利是不可想像的，国家还要积累，人民还要生活，财政总不能凭口支付，浪费也得先有可供浪费的东西存在才行。这就出现了所谓“适当的盈利”的概念。孙冶方同志曾猛烈抨击这个含糊不清的概念，但他不知道，这个概念具有高度的辩证思想，正是它提供给我们一种理论依据，使我们在保证完成计划的前提下又不致使财政破产。

其次，价格失真，使综合平衡失去了客观依据，因为计划者心目中的“核算价格”毕竟是没有客观标准的想像。在这种情况下，我们无法确知，究竟哪些产品是供不应求，那些产品是供过于求，计划完全成了主观的东西。这样，长线与短线这个暂时性的问题就得以永久存在，短缺与过剩同时并存。尽管我们把综合平衡作为计划的基本内容，但我们往往是在有计划地破坏综合平衡。

第三，价格的歪曲使得实物指标和价值指标相对立，宏观评价和微观评价相对立。为了使扭曲的经济结构得以强制平衡，计划只能以实物的形式来下达，计划的实现只能靠行政命令的办法来保证。这就客观上要求有一个从上到下的行政系统来控制经济，要求企业不讲效益、不讲利益，要求有“铁饭碗”、“大锅饭”的分配制度。结果，企业既没有活力，又没有动力，不关心经营状况，不关心技术进步，阻碍了经济的发展。

第四，歪曲而僵化的价格体系使得经济结构无法合理演化，造成经济结构的畸形，使国民经济出现周期性的比例失调，每次失调都使经济濒临崩溃

的境地。

总之，僵化的价格制度必然对应于高度集中的、以行政命令为主的、不讲物质利益原则的管理体制。这种管理体制又必然导致政治对经济的不适当干预，妨碍经济系统的正常运转。

正确认识旧体制的运行规则，明白它的症结所在，我们就可以找到体制改革本身的机制。这个机制就是价格制度的改革。不改革现行的价格制度，就解不开旧体制的纠结点，整个改革就不能顺利进行，就达不到“宏观控制，微观搞活，管而不死，活而不乱”的目的。

在进一步讨论价格体制改革以前，我们先谈谈有关价格调整的问题。

不要把宝押在价格调整上

旧的价格体系类似这样一个温度计，这个温度计里装的不是水银，而是不胀钢。现在，大家都感到这个温度计所指的温度与实际温度极不相符，该换一个温度计了。

这是一个可喜的进步，说明幽灵已经开始显露原形。但换一个什么样的温度计呢？

价格体系的不合理，使得整个国民经济体制的改革无法顺利进行。许多人认为，当前的迫切任务是调整价格，打掉体制改革的“拦路虎”。但调整价格不仅遇到许多经济上的困难，而且要冒相当的政治风险。所以大家都认为价格应该调整，但就是不敢调整。

我们认为，调整价格并不解决根本问题，它只是以新的不胀钢温度计代

替了旧的不胀钢温度计，我们要的是水银温度计。

调整价格并不是价格改革，它只是旧体制解决问题的办法。价格改革是要解决价格制度的弊病。价格体系不合理只是其表现形式，价格制度的不合理才是其根本原因。价格的问题在于僵化的价格制度切断了供给与需求的关系，使得价格不成其为价格。在这种价格体制下，即便初始价格完全合理，也会很快变得不合理，除非经济处于绝对静止状态。

我们曾把物价稳定理解为固定价格，这是一个极大的错误。物价稳定是指物价总指数的稳定。物价指数不稳定，价格的变化就不反映供求关系的真实变化，这就破坏了价格的功能。物价稳定的目的类似于让温度计具有一定的准确性：相同的指数总代表相同的实际温度。但固定价格就完全是另一回事了。价格一旦固定，就不反映供求关系，也就不成其为价格了。价格之所以叫价格，就因为它是变化的。因此，固定价格和物价稳定是背道而驰的，它的结果倒是与通货膨胀更为相似：二者都使价格失灵，只不过程度不同，方式有异罢了。固定价格类似一个指数不变的温度计，通货膨胀类似温度计的指数变化没有规则。

把调价作为解决问题的办法之所以不可取，还基于以下理由：

第一，价格是一个体系，这个体系具有无穷多个参数。如果我们不能知道每种产品的供给函数和需求函数，我们就无法知道这些参数的值。我们只知道价格变化具有连锁反应，但无法把握连锁反应的具体程度。如果我们现在认为有两种产品的价格都偏低，都应该提高，但事实上，很可能第一种产品提价后，第二种产品反倒要降价了。如果我们把两种产品都提价，那么，

新的价格很可能更不合理。

第二，不合理的价格体系对应于不合理的经济结构。在不合理的经济结构下，能使资金利润率达到均等的生产价格不同于能使供求平衡的市场价格，按生产价格定价会造成市场不平衡，而按市场平衡价格定价又会引起利润率的不均等。因此，即使我们算出了所有价格参数，我们仍然不知道该如何定价。而且，在旧的体制下，无论成本资料，还是市场需求资料，都具有很大的虚假性，因为生产和消费都不是经济活动参与者选择的结果。即使有选择，也是按照不合理的价格所作的选择。如果我们按这些资料调整价格，很可能就受骗上当了。这就类似让敌人指挥我们打仗，不失败的可能性很少。

第三，价格改革的目的是促使经济结构的合理化。经济结构的合理化是一个不停顿选择的动态过程，但价格调整却是一种间断的行动。把注意力放在价格调整上，实际上是把经济看成是一种静止状态，企图用静态的办法解决动态问题，这不仅无助于问题的解决，而且会引起经济的阶段性振荡。特别是，如果新的价格体系仍然是不合理的，必将使经济结构出现新的扭曲。

第四，调整价格的办法，实际上是国家拿钱的办法。这就使一些人出于对财政问题的恐惧而反对调价，价格问题就迟迟得不到解决。

第五，老百姓对调价异常敏感，任何微小的上涨都会牢骚满腹，而对调价带给他的好处（有些产品降价）却往往熟视无睹。这样，即便人人都沾了调价的光，也会个个都感到吃了调价的亏，结果是家家怨声载道，户户叫骂不绝。国家是“赔了夫人又折兵”，花钱买得挨骂。不要说出现大的政治乱子，即便仅仅是反感情绪的增长也会对改革造成很大的障碍。

第六，把宝押在调价上，如若调价不成功，就延误了改革的战机，堵塞了改革的有利途径。

我们并不一味地否定价格调整，而只是说，价格调整不是解决问题的根本办法。对一个饿汉来说，宴会之前吃点零食也不是没有好处的。

抓住价格体制改革这个中心环节

所谓改革价格体制，就是有计划地放活价格管制，逐步形成灵活反映市场供求关系平衡的价格体系，以充分发挥价格在计划经济中的功能作用。

为什么说价格体制的改革是整个体制改革的中心和机制呢？

第一，体制改革的总原则是：计划经济为主，市场调节为辅；宏观控制，微观搞活。所谓宏观控制，就是经常地、自觉地保持国民经济的总体平衡。这是计划经济为主的基本内容。所谓微观搞活，就是允许企业根据效益最大的原则选择生产经营活动。在企业有了选择权后，要做到“管而不死、活而不乱”，就必须有一个合理的价格制度。

第二，体制改革的目的是要在计划经济内导入市场机制，市场机制的核心是价格，价格体制的改革过程实际上就是市场机制的形成过程。

第三，旧的计划体制、物资供应体制、商业体制、财政体制、劳动工资体制等都是与旧的价格体制相对应的。价格体制不改，其他体制就不可能有根本性的改变。另一方面，只要价格体制松动了，整个市场关系就会发生变化，就会迫使其他体制也跟着松动。从这个意义上讲，价格体制的改革就是整个体制的改革。抓住了价格体制，就是抓住了改革的“牛鼻子”。

第四，伴随价格体制的改革，计划管理体制将发生根本性的变化。计划指标由以实物为主、指令性为主转向价值为主、指导性为主，计划工作的重心转向制定中长期战略计划，转向宏观控制。国家只要控制住宏观经济变量（如：总供给与总需求、总投资规模、利率水平、货币供应量、工资增长幅度、物价水平等），就可以保证国民经济有计划按比例发展，而无需直接控制企业的生产经营活动。整个微观就彻底搞活了。

第五，利改税的工作已经开始，但合理的税制只能建立在合理的价格制度上。在价格不合理的条件下实行利改税，就类似在一个庄稼长得参差不齐的田里使用收割机，很难奏效。目前，我们不得不以税率的多样化（不同企业不同税率）来对付僵化的价格，这是违背税收的经济法则的。只有把僵化的价格变为灵活的价格，多样化的税率才能变成统一的税率。

第六，价格体制的改革将带动经济结构的合理化，合理的管理体制和合理的经济结构会同时形成，改革和调整就统一起来了。

第七，随着价格的合理化，各地区的优势可以充分地显示出来，竞争的浪潮将冲破地方割据的防堤，合理的地域分工体系就会形成，中心城市的威力就可以得到充分发挥。

第八，价格体系改革后，城市经济系统和农村经济系统就融合起来了，在一个共同的机制作用下有条不紊地运行，新的经济系统就形成了。

价格体系改革的具体办法，可以参照农副产品价格改革的办法，实行双轨制价格，旧价格用旧办法管理，新价格用新办法管理，最后，建立全新的替代价格制度。与价格调整相比，价格体制的改革是一个连续的逼近过程。

问题不在于第一步是否达到合理，问题在于它是不是趋向于合理。

我们初步设想可采取以下步骤：

第一，核定原牌价定量供应范围，把这个范围按基期年度水平固定下来不再扩大，并强迫供应企业按旧价格保证供应。这里既包括产品品种，也包括定量指标。一切新品种以及对原品种的新增需求不再保证牌价供应。 unlimited 牌价供应的产品，说明牌价符合市场平衡价，牌价自行废除。

第二，冻结牌价定量供应的生活资料价格，严肃价格政策，安定民心。这部分商品的倒挂亏损继续由财政补贴。在正式改为市场价格以前，可以考虑适当程度的调价。但调价的目的是为改价创造条件，而不是堵塞改价的道路。某些只有少数人享受的物品应取消牌价。

第三，开放所有产品的议价市场，作为探索平衡价格的先驱市场。允许个人和企业对牌价供应的商品进行再交易，但对国营企业再交易的收入，应通过税收杠杆将其一部分上缴国家。

第四，划定统一价格、协议价格和自由价格的范围。非竞争性商品和公共物品及劳务由国家统一定价，其他商品一律实行供求双方协议价格或自由市场价格。

第五，参照议价市场所形成的价格调整非竞争性产品的价格。允许议价市场长期存在以作为调价的反馈机制。对生产这类产品的大型企业实行国家经营。

第六，逐步放开实行协议价和自由价的生产资料产品市场。对原牌价与市场议价相差过大的产品可以实行分阶段放开，或先调后放。

第七，在经济结构有所调整后，市场供求关系将发生变化，一部分定量供应的消费品牌价可能失去意义（如纺织品），牌价就自行取消。随着人们收入的增加，消费结构将发生显著变化，现牌价定量供应的消费品在总支出中所占的比重将逐步下降。这样，在适当的时候就采取适当的办法取消全部消费品的牌价供应。这样做并不会引起大的不满情绪，因为人富了是不会计较小小得失的。

第八，在价格制度的改革过程中，国家应该进行灵活的市场经营，低价市场买进高价市场卖出，低价时期买进高价时期卖出。另外，也应该鼓励商业企业和个体经商者进行类似的经营活动。当然，总的目的是抑制价格波动。但应同时采取有效措施，制止欺行霸市行为的发生和联合瓜分市场等垄断行为的出现。

价格体制的改革事实上已经在进行，只是很大程度是一种自发的行为。目前市场上各种商品价格的管理很混乱，这种混乱表明了旧的价格制度的危机。企图用旧的价格管理办法来解决这种混乱是不会成功的。我们认为，这种混乱本身并不是坏事，关键在于我们对体制改革采取什么态度。如果我们能把价格体制的改革作为整个改革的一个机制，自觉地利用目前市场上出现的多头价格的局面，坏事就变成了好事。事实上，这种所谓的混乱给了我们一个下台阶的机会，为我们有计划地改革价格制度创造了良好的条件，就是说，价格改革的前期工程已经开始，先遣部队已经出发，现在该是我们因势利导、乘胜前进的时候了。

长期流行着这样一种观点，这种观点认为，若放活价格，必然引起哄抬

物价，价格全面上涨。这种观点既没有经济学道理也没有事实根据。它把价格作为完全由人主观确定的东西，似乎卖者想要多少价，就可以得到多少价。如果这种观点正确的话，那8亿农民早就成为百万富翁了。事实上，价格决定有其客观的规律，绝不是人为可以改变的。过去我们运用政权的力量强行规定价格，但并没能取消市场价格的存在。设想某个供应者可以任意规定价格，就更是幼稚了。当然，不可否认，有些垄断性产品，生产者可以根据利润极大化原则规定一种不利于社会资源合理配置的价格。也正是考虑到这一点，我们才主张对这类产品采取国家统一定价的政策。

价格改革会不会引起物价总水平的上升呢？我们认为是不会的，如果我们采取正确的宏观政策的话。理由是：第一，物价总水平取决于货币总供应量和商品供应量的比率。在货币流通速度不变的条件下，只要货币供应量的增长率不超过商品供应量的增长率，物价水平就不会上升。在连锁反应的作用下，发生变化的只是价格体系，而不是物价水平。第二，随着价格体系的合理化，供过于求的产品价格下降，而供不应求的产品一方面由于浪费性需求的消失，另一方面由于供给的增加，价格不会上升太多，估计会落在现牌价与现市价的中间地带，总的物价水平基本上会保持稳定。第三，随着价格的合理化，要素和商品的流动性加大，统一的全国市场就会形成。市场越大，价格就越稳定，这是经济学的一个基本常识。我们还应该看到，牌价价格体系可以说是任意给定的，由此计算的物价水平并不反映真实的物价水平，用这种不真实的物价水平来衡量价格体系合理化的物价水平是没有道理的。

不要被财政问题吓破了胆

我们知道，价格的功能在于调节供求关系，合理地分配资源。但在旧体制下，价格很大程度上是被当作税收杠杆（低价统购的所谓“暗拿”）和福利杠杆（低价供应、免费供应）来使用的，即被当作收入再分配的工具来使用的。我们赋予价格过多的责任，结果就破坏了它本身的职能。现在要把价格召回来，让它安安静静地完成本职工作。但它过去的工作由谁来接管呢？这就提出了个财政问题。

财政问题是我们不得不考虑的问题。但它真的像我们有些同志想像得那么严重吗？我们的回答是否定的。相反，我们认为，只有改革价格体制，财政状况才会有根本好转。

先从财政收入看。

第一，在不合理的价格体制下，经济结构严重扭曲，造成资源配置的不合理，使得社会总生产停留在生产可行性边际之内。价格改革的根本意义就在于促成经济结构的合理化，把社会生产推到生产可行性边际上。这种仅由价格改革而带来的国民收入增长就是我们难以估计的。这虽然仅是一种想像，但如果我们看一看农村近几年的发展情况，就不难看出，这是一种非常科学的想像。国民收入总额增加了，财源就扩大了。只要我们及时改革税收体制，财政收入怎么能不增加呢？

第二，伴随价格制度改革而带来的“大锅饭”制度的废除，会极大地调动企业和职工发展生产、增加收入的积极性。这种收入的责任制效应也是巨

大的。原材料、能源涨价后，加工企业和耗能企业的收入并不一定有相应幅度的减少，这已有经验为证。如果我们的税制是健全的，怎么会出现企业多收财政反而少收呢？

第三，伴随价格改革，一大批“投入大于产出”的企业将会被淘汰。国家甩掉了亏损补贴这个包袱，等于财政收入增加。

第四，随着人民收入的提高，社会闲散资金聚多，居民储蓄剧增，国家可以适量发行公债，将一部分资金集中到手。

第五，开辟农村财源。农民富了，理应对国家多缴税。事实上，许多富起来的农民对征税是有思想准备的。

总的讲，我们对财政收入抱乐观的态度。

然后，再来看看财政支出。

第一，由于限定了消费品的牌价定量供应范围，国家用于这方面的支出不会有多大增加。

第二，价格改革后，基本建设是按效益的标准选择的，这就可以避免一些盲目建设、重复建设项目的出现。这样，国家生产建设支出就限于一些重点项目，其他项目统统让地方和企业自己去办，即便造成浪费，国家也不承担责任，谁酿的苦酒谁喝。

第三，鼓励个人办学、企业办学，鼓励企业和个人向学校投资，鼓励科研单位与生产单位挂钩，促使科研单位的企业化。这样，国家用于教育科研的经费就不必增加很多。

第四，农村经济发展了，国家用于支援农业的款项可以相对缩小。许多

事可以让农民自己办，城镇公共工程建设让地方办。

总之。我们认为，在价格体制的改革中，保持财政收支的基本平衡是可以做到的。如国家仍感不放心，可将原财政收入以法律的形式固定下来，强迫地方和企业缴纳。现在许多企业和地方并不害怕缴不上利税，只是苦于绑得太死。只要放开手脚，就会出现“众人拾柴火焰高”的局面。

不仅如此，我们还认为，在改革时期，有适当的赤字并不一定是坏事，这已为近几年的实践所证实，有些主张搞赤字财政的同志还引用西方国家为例证。而反对者则认为，西方社会是需求不足，而我们是供给不足，搞赤字等于火上浇油。我们认为，这两种观点都过于简单化。应该看到，我们国家的经济正处于结构性转变时期，如果搞赤字有利于结构调整，有利于动员闲散的资源，其结果正是增加供给而不是简单地扩大需求。在这个时期，出现某种程度的结构性通货膨胀是不可避免的，与财政赤字并没有必然的联系。另外，现在城乡居民个人储蓄增加很快，这些资金大多没有用于投资，国家向银行贷款并没有什么不可以的。如果财政的不平衡有利于总体经济的平衡，搞赤字就是值得的，这叫舍车保帅。把财政问题看得过于严重，实际上是自己吓唬自己。

对财政收入与国民收入同步增长的观点也不可绝对化。财政的目的无非有二，一是控制宏观经济，促进资源的合理配置；二是实现收入的再分配。前者奉行的是效率原则，后者奉行的是公平原则。财政收入究竟应该占国民收入的多大比例，应以满足这两个目的为限。实践证明，收入过于集中使用，往往不利于资源的合理配置。

体制改革的几个障碍因素

在经济体制改革中，有以下几个障碍因素应加以注意：

第一，中国经济系统仍处于形成过程之中，许多运行功能不健全，既妨碍了市场机制作用的发挥，也给计划控制带来一定的困难。这包括：大量自给性生产的存在，资源缺少流动性，信贷制度不发达，统计系统不健全，税务管理不严，信息传递不灵，司法制度不完善，人们的法治观念淡薄，等等。新体制下的宏观控制，是一种神经性控制，而运行功能的不健全使许多经济组成部分成为一块块“死肉”，对神经中枢的信息指令没有反应，这就使许多经济手段不能奏效。

第二，企业不适应市场，缺乏一代企业家。我们过去实行的是“国家本位论”，企业是行政机关的奴仆，只从事生产不从事经营。现在放活市场，企业要由生产型转变为生产经营型，这就类似于要让一个从来没有离开过父母的孩子独立生活，总得有个适应过程，开始时难免会出现一些问题，这就加大了改革的摩擦系数。但我们应该把市场本身的缺陷和由于企业不懂市场机制而造成的混乱区分开来。市场本身的缺陷要由计划来解决，但企业不适应市场的问题就只能由市场本身来解决。

企业家是企业的灵魂。企业素质的核心是企业家的素质。伴随企业的转型，企业家的功能愈益重要。从某种意义上讲，未来的时代是企业家的时代。企业家要具有获取新情报、发现新的投资机会、筹集资金、组织生产、引进新技术、开拓新市场的能力。这就要求企业家必须具备开拓精神和冒险精神。

但旧的体制窒息了这样的企业家集团的形成，领导我们企业的大多是一些“安全第一”的行政官员，而不是一批勇于探索的企业家。很难设想，一个导入市场机制的计划经济体制可以在没有一大批企业家的条件下顺利运行。可以预料，如果我们有一大批新时代的企业家，我们的体制改革就会顺利得多。

第三，经济管理部门的不适应。旧体制下，上级管理部门是依靠直接的行政命令来实现对经济的管理的，新体制要求经济管理无论从指导思想上还是具体方法上都来一个根本性的转变，这无异于让一个作战指挥部去接管一个跨国公司。许多同志搞经济，可以说是“管死有方、搞活无法”。新体制下，要做到“管而不死，活而不乱”，他们就束手无策了。

第四，人们的价值观念不适应。我们过去总是习惯于用道德标准衡量经济活动，把经济与道德混为一谈。历史已经证明，道德的统治在经济上已经行不通了。但现实又告诉我们，经济的统治又在道德上受到鄙视。对先富起来的农民的看法就突出地反映了这一点。看来，人们价值观念的不适应是体制改革的一个严重障碍。

11

市场化改革与收入分配*

谈中国改革开放 30 年，就不可能不谈收入分配。其实任何一种制度，从某种意义上讲都是收入的分配制度，也就是说，社会成员以什么样的方式获得收入和财富。因为收入和财富总是人们追求的目标，所以收入分配制度实质上也是一个激励制度，创造社会财富的制度。一个体制的改革也是一个收入分配制度的改革。在 1978 年之前，中国实行计划经济，从收入分配的角度看有两个特点：第一是追求高积累和平等分配为主要的目标；第二是所有的分配杠杆都控制在政府手里，政府直接进入了初次分配，没有市场，没有要

* 本文根据作者于 2008 年 1 月 12 日在“第 10 届光华新年论坛”上的演讲整理而成，首次发表于《经济观察报》2008 年 1 月 20 日。修改后的文章曾收入作者主编的《中国改革 30 年：10 位经济学家的思考》。

素价格。所以在那个时候，当我们涨工资的时候，我们首先要感谢政府，因为工资是政府决定的，我们觉得所有的收入都是政府给我们的。

在市场经济中，生产要素和产品的价格是由市场供求决定的。这个定价过程同时决定了资源配置和收入分配，或者说，财富的创造和收入的分配是同时决定的。中国的改革，可以说是一个从政府主导收入分配到市场主导收入分配的变革。但是截至目前为止，政府仍在资源的分配中起着非常重要的作用，而市场则在收入的分配方面起着重要的作用。这两个机制结合起来，就表现出我们现在收入分配中存在的诸多令大家不满的问题。

回想一下在改革初期，我们的主要目的是引进激励机制，打破大锅饭、平均主义。在20世纪70年代末期和80年代早期，中国经济学家发表了大量文章为“按劳分配”正名，因为“文化大革命”期间我们连“按劳分配”都不承认。在今天这已经不是一个问题，但那个时候是一个大问题。随着国有企业利润和个人奖金政策的引入，不同企业之间职工的收入差距开始拉大。非国有部门也开始发展，一部分人因为从事个体商业活动富起来了。不同行业、不同企业之间的个人收入差别引起了很多的社会矛盾，到了1984、1986年的时候，社会上出现了有关收入分配的争议，那时候叫“红眼病”。当时流行的一个说法是“拿起筷子吃肉，放下筷子骂娘”。但因为当时没有网络，平面媒体又控制在政府手里，我们现在要查到当时有关收入分配不公的争论的报道可能并不多。政府应对收入差距的办法是提高“奖金税”。有关收入分配的争论一直持续到1993年的十四届三中全会。十四届三中全会正式确立了“效率优先，兼顾公平”的原则，争论才算告一段落。到了“十五大”的时候，不仅强调了“按劳

分配”，而且承认了“按生产要素分配”。江泽民总书记在“十五大”报告中讲，“把按劳分配与按生产要素分配结合起来，鼓励资本、技术等生产要素参与收益分配。”这就是我们整个收入分配改革思路的变化过程。

中国经济改革中一些重要的指导思想和政策的确立，都凝聚了许多经济学家的贡献。收入分配也是我本人一直关注的问题。上面谈到1984到1986年的“红眼病”，正是在这个背景下产生的。1986年初，我在《管理世界》第1期上发表了《新时期收入分配政策研究》一文。这篇文章提出：“新时期收入分配政策的基本目标可以概括为在优先考虑刺激效率、平衡资源和资本积累的前提下，兼顾公平分配和物价稳定。”“收入分配机制转变的基本方向应该是，加强市场分配机制的功能，削弱政府在初次收入分配领域中的支配作用，用市场机制解决效率问题，用政府分配解决公平问题。”“工资改革的根本方向，是将市场机制引入工资决定。”

回头来看，这30年的改革有一些基本的事实。中国经济的效率是大大提高了，人均GDP大幅度上升。大致上讲，我们不到10年人均GDP就翻了一番，这在人类的历史上应该是一个奇迹。在过去200年里，美国是每40年人均GDP翻一番。但我们还是比人家要落后，因为我们发展市场经济起步太晚。就改革开放这30年来看，我们发展非常快。因为发展快，中国社会的绝对贫困问题应该说基本解决了。如果我们以世界银行的统计来看，无论按照老标准还是新标准，贫困人口的比例都在大幅度下降。农村贫困人口的比例，按老的标准，1980年是40.7%，2002年降到4.8%；按新标准，分别是75.7%和12.5%。全部人口中贫困人口的比例，按老标准1981年是23%，到2001

年是3%；按新标准，1981年是52.8%，2001年降到7.8%。

我们发现，贫困人口比例的降低，跨省份看的话，它与每个省份的GDP增长有显著的关系。GDP增长越快的地区，贫困人口减少的速度越快。这印证了邓小平的一句话，“发展是硬道理”。

当然，不可否认的是，在人均收入大幅度增长、几乎每个人的生活水平都在大幅度提高的同时，收入差距也扩大了。无论是农村还是城市，基尼系数按照现在的统计都是上升了。但是大家要注意一点，就是按照世界银行的计算，全中国的基尼系数2001年接近0.45。但如果城乡分别计算，城市是0.37，农村是0.33，无论是农村还是城市，都远低于0.4。如果把生活费用的差异考虑进去，全部人口的基尼系数不到0.4。这就是厉以宁教授讲的二元结构带来的统计方面的问题。

现在有一个新的说法是，“改革的成果全民分享”。这里有个需要回答的问题是，我们过去30年的改革成果是不是全民分享了？我个人的答案：是的，但分享的程度有所不同。我认为，尽管改革30年不同人之间的收入差距是扩大了，但中国社会的公平程度大大提高了。我讲的公平程度，包括机会均等。衡量社会公平的指标之一是收入的流动性，也就是不同收入人群是随着时间而变化的。根据斯坦福大学Pencavel教授的研究，中国收入的流动性大大提高了。如果把城市人群按收入分为5个组，我们发现，1990年最高收入的人群在1995年只有43.9%仍然属于最高收入的人群，而有近5%落入最低收入人群，1990年最低收入的人群也只有49.6%的人到1995年的时候仍然属于最低收入人群，其他50.4%的人都已经跳出最低收入人群，其中2.1%

的人进入最高收入人群。这意味着机会均等大大提高了，收入差距扩大并不是富人总是越来越富，穷人总是越来越穷。

对比一下美国，美国在1993年处于最低收入的人，1998年仍处于最低收入的是70.4%，而1993年处于最高收入的人，1998年仍然属于最高收入人群的比例是50.1%。这两个数字都远远高于中国的数字，说明中国收入的流动性比美国还高。

现在有关收入分配的争论越来越多，这涉及怎么评价我们的改革成就。发展是不是硬道理？“效率优先、兼顾公平”的政策是否正确？市场化改革的方向是不是应该坚持？这些都是摆在我们面前重要的问题。要回答这些问题，必须回答从跨地区数据分析中得到的几个困惑。

第一个困惑是有关GDP的增长与收入差距之间的关系。中国基尼系数的扩大是伴随着收入水平的增长而来的。那么，收入差距是不是都是为了实现GDP增长而必须付出的代价？从跨地区的数据看，不完全是这样。如果我们用横坐标表示各省份人均GDP，纵坐标代表2001年的基尼系数，我们发现人均GDP水平越最高的地区，平均的收入差距反而越小。如果从人均GDP的增长率来看，也是一样的。平均而言，人均增长率高的地区，收入分配的差距反倒比较小，特别是浙江、福建、广东这些省份。而那些收入增长率比较低的地区，收入分配的差距反倒比较大。

第二个困惑是国有经济规模与收入差距的关系。因为国有企业更接近于按平均劳动生产率支付工资，所以员工之间的收入差距相对较小。而私有企业是按照个人的边际生产率支付报酬，收入差距比较大。一个自然的推论是，

国有部门占经济总量比例大的地区，收入差距应该比较小。但我们看到的数字跟我们得出的推论恰恰相反。如果横坐标代表一个省所有就业人员当中国有部门的比例，纵坐标代表基尼系数，我们发现，平均而言，国有经济比重越高的地区，收入差距越大。

第三个困惑是政府支出与收入差距的关系。政府转移支付的目的是缩小收入分配的差距，降低贫富悬殊。所以理论上讲，政府收入占 GDP 比重高的地方收入差距应该小一些才是，但跨地区的数据也给出了完全不一样的结论。如果用横坐标代表政府花的钱占这个地方的 GDP 比重，纵坐标代表基尼系数，我们发现，政府花钱占 GDP 比重越高的地方，基尼系数也越大，也就是说收入分配的差距越大。

第四个困惑是利润与收入分配的关系。在计划经济下，个人在初次分配中获得的收入只有劳动所得。在市场经济下，不仅有劳动者所得，也有资本所得，企业家赚取的是利润。改革开放后个人收入来源多元化了，利润甚至成为一些人的主要收入来源。我们自然会想到，如果利润在 GDP 中的比重高的话，这个社会的收入差距自然会更大一点。但我们发现跨省份数据不支持这个结论。按照国家统计局公布的数据，我算出各地区 GDP 中劳动所得、利润、生产税和折旧四部分的比例。大体上讲，剔除了税收和折旧之后，全国劳动所得占 GDP 是 $\frac{2}{3}$ ，利润占 $\frac{1}{3}$ 。但各地区的差距很大。我们的第一个发现是，利润占 GDP 比重越高的地方，人均收入越高，收入增长的速度也越快。这一点并不奇怪，因为利润可以刺激投资和经济活动。奇怪的是，我们发现，平均而言，利润在 GDP 总量当中比重越高的地方，收入差距反倒越小；而利

润占 GDP 比重越低的地方，基尼系数越大。

第五个困惑是经济的市场化程度与收入分配的关系。如果说市场化导致了贫富差距的扩大，那么，市场化程度越低的地方，政府主导作用越强的地区，收入差距应该越小。事实上，我们发现了相反的结果。使用樊纲等人提供的 2001 年各省份市场化指数和世界银行提供的同一年各省份的基尼系数，我发现一个有意思的现象。平均而言，市场化程度越高的地区，收入差距反倒越小而不是越大。

这就是我总结的五个困惑。我们怎么解开这些困惑？自改革开放以来，收入差距的扩大与效率的提升是相伴随的。收入差距有一部分是合理的，所谓的合理差距是指为了经济成长和效率的提高我们必须付出的代价。另一部分可能是不合理的，也就是说，我们不需要付出这个代价仍然可以维持同样的经济效率和收入增长。当然，我们是不是愿意追求这样的效率和收入增长，那是一个价值判断问题。从经济学上来讲，我们要关心的是，我们的经济是不是处在增长和收入差距的有效边界上？

为了理解这个问题，我讲一个基本的理论。诺贝尔经济学奖得主詹姆斯·莫里斯（James Mirrlees）教授对经济学的贡献之一是，效率与平等之间矛盾的来源于有关个人能力信息的不对称。如果政府知道每一个人的能力，政府可以通过对不同能力的人征收不同的定额税或提供不同的定额补贴实现任何程度的所希望的收入分配。比如说，工作同样的时间，你可以创造 200 元的价值，我只能创造 100 元的价值。那么，只要政府向你征收 50 元的定额税，然后补贴我 50 元，我们两人就可以实现绝对的平等。但是由于政府不可

能知道每个人的能力，所以在任何制度下，都不可能达到真正的公平和平等。即使政府有办法使得每个人的货币收入相等，事实上不同能力的人之间也是不平等的，因为为了获得等量的收入，能力高的人只需要花较少的工作时间，可以有更多的时间用于休闲娱乐。所以莫里斯说要实现平等是不可能的。这就出现了效率与平等的矛盾，信息经济学上称为配置效率与信息租金的矛盾：如果你想达到更高的资源配置效率，你就得让有私人信息的高能力者获得更多的信息租金（收入）；反过来说，如果你想减少高能力人的信息租金，你必须扭曲资源的配置效率。

还有一个重要的经济学理论是，不确定性影响收入分配。不确定性越高，收入分配差距越大。在1921年的时候，芝加哥大学的奈特教授出版了《风险，不确定性与利润》一书。他证明，利润来源于不确定性。如果社会没有不确定性，就没有经济学意义上的利润（超过资本平均回报率的部分）。从经济学的角度来讲，生产要素的价格属于成本，利润不是要素的价格，利润是企业收入中超出成本的那一块。如果没有不确定性，竞争的结果一定是产品的价格将全部分解为生产该产品的要素价格（如工资、利息、地租），企业没有利润。因为有不不确定性，才有了作为剩余收入的利润，才有了企业家。这一点对理解收入差距有重要的含义。

第一，企业家的职能是应对不确定性。一般来讲，一个更大的不确定性意味着需要更高的企业家能力，更高的利润。如果环境的不确定性非常高的话，只有那些绝顶聪明、有超常判断力的人，胆子很大的人，才敢去从事企业活动，而这样的人在社会中毕竟是极少数，他们可以赚取极高的超额利润。

第二，几乎每个人都是风险规避型的，有不确定性就有风险，你要让他承担风险，就必须予以风险补偿。不确定性越大，需要的风险补偿也越大。这样，即使每个人事先面临的预期收入相同，事后的收入也会不同。运气好的赚钱，运气坏的亏本。不确定性越大，事后的收入差距就越大。

在中国改革开放的30年中，从事商业活动面临的最大不确定性是什么？是体制的不确定性，政策的不确定性，政府行为的不确定性。这种体制的不确定性，来自政府对资源的配置和政府行为的随意性。对中国企业家来说，最难以预测和把握的可能不是市场的不确定性，不是技术的不确定性，而是政府部门行为的不确定性，是政府政策的不确定性。在这种情况下，做企业仅有通常意义上的企业家能力是不够的，关系、背景可能更重要。只有有政府关系、有政府背景的人才真敢去做企业。没有关系、没有背景的人就不敢去做企业。并且，政策和政府行为的不确定性越大，需要的关系和背景就越高。

这样，我们就可以为前面讲到的五个困惑提供一个理论解释。尽管体制的不确定性是普遍现象，但中国不同地区之间，制度环境的不确定性、政策的不确定性、政府行为的不确定性是有很大差异的。效率与收入平等的关系在不同地区有不同的表现，不同地区走了不同的发展路径。

如果我们用横坐标代表GDP增长率，纵坐标代表基尼系数，增长率与基尼系数的关系应该是向上倾斜的，但不同地区增长率与基尼系数关系的斜率是不一样的。体制不确定性越高的地区，斜率越大。这是因为，一个市场化程度低、政策不确定性高的地区，做生意非常难，只有少数人敢做生意，大

部分人不敢做。但因为竞争相对不那么激烈，所以能获得超额利润，甚至暴利。而一个市场化程度高、体制不确定性相对低的地区，许多企业家能力相对一般、没有很强政府关系背景的人也可以做生意，利润率较低。在前一类地区，私营企业数量少，经济增长率低，利润总量少，但利润集中在少数人手中，所以收入差距大；在后一类地区，私营企业数量多，经济增长快，利润总量大，但利润的分布比较均匀。为了获得同样的经济增长，前一类地区要比后一类地区付出更高的收入差距的代价。我们前面看的跨地区统计数字表明，恰恰是那些高增长的地区，收入分配更平等一点。这条向下倾斜的增长率与基尼系数之间的关系曲线事实上是由不同地区向上倾斜的曲线上的点组成的。

如果我们发现这个结论对的话，它对我们下一步的改革就具有重要的政策含义。如何在不损害 GDP 增长的同时，最大限度地减少收入分配的差距和收入不公？关键是提高经济的市场化程度，减少政府行为所导致的不确定性。如果我们能够把全中国经济的市场化程度，或者说政府的行为方式，推进到浙江省这样的水平，那么我们既可以保持高的增长率，同时又大大减少收入分配的不平等。

与此相关，政治体制改革就变得非常的重要。政治体制改革最重要的是，用法律把政府约束起来，让各级政府在法律边界内行事，这样就可以减少政府行为的不确定性，建立一个真正的市场经济。如果政府能按照规则去办事的话，无论生意人还是普通老百姓，都可以更好地预测政府的行为，把握自己行为的后果。在这种情况下，极高的垄断性利润、少数人赚大钱的机会就

会大大地减少。

这方面司法的独立性是非常关键的。如果没有司法的独立，要建立法治的经济是无法想像的。

我们还要减少政府对资源的控制和对市场准入的限制。如果政府仍在配置大量资源，而我们又让市场决定个人收入分配的话，结果一定是大量的资源价格以利润的形式变成了少数个人的收入，收入分配不可能真正的公平。政府对资源的控制，不仅损害了效率，而且也损害了公平。政府对市场准入的限制，使得很多事情只有一部分人能做，另一部分人不能做，保护了垄断利润，也导致了收入差距的扩大。我们不要以为效率和公平的关系一定是负相关的。如果按照正确的方向改革体制，既可以增加效率，又可以增加公平。

还有重要的一点是，政府对教育投入的增加对降低收入差距非常重要。最近大量的研究证明，现在个人的收入越来越与其教育程度相关。受教育程度越高的人，收入增长越快。如果政府想帮助那些低收入人群的话，最好的办法是提高这些人的教育水平。全民义务教育无疑是政府的责任，政府也应该加大对高等教育的投入。同时，要把竞争机制引入大学教育，要给大学更多的自主权，允许大学自主确定学费，向高收入阶层收取较高的学费以便有财力向低收入家庭的学生提供全额奖学金。我们国家现在的情况非常奇怪，越是水平差的大学，学费越高，越是收入低的家庭的学生支付的学费越高。那些收取高额学费的三类大学（三本），基本上都是农村的孩子在上。

前面已经证明，我们用财政转移支付减少收入分配差距是不成功的，不如用市场的手段减少收入分配差距更有效。我们仍然要坚持发展是硬道理，

尤其是全球化的时代，对中国而言，离开了发展，不可能解决公平问题。如果我们把创业的人吓住了，没有人愿意做企业了，贫困问题就会重新出现。我要特别提到一点，新劳动合同法的一些条款，可能对中国未来经济的发展有致命性的伤害。这个法律的出发点也许是对的，为了帮助低收入阶层，为了帮助工人群体，但最后的结果可能是，被这个法律带来最大伤害的正是低收入群体，包括农民工，以及城市的一些普通工人。

第三编

理解金融危机

12

危机中的选择***理解危机可能比简单出对策更重要**

世界充满了不确定性，这是一句老话，但今天说起来更让我们刻骨铭心。一年半以前，中国企业家对中国经济景气的信心指数达到8年以来的最高点。即使到2008年年初，企业家信心指数仍然处于8年以来的最高点之列。但到年底，这一信心指数掉到了8年以来的最低点，而且远低于这8年的任何时候。中国经济学家的信心指数也类似。不过，调查数据表明，经济学家对中国经济信心的滑坡比中国企业家早了一个季度。今天，无论中国企业家还是

* 本文根据作者2009年2月8日在中国企业家论坛上的演讲整理而成，首次发表于《经济观察报》2009年2月16日。

中国经济学家，都很难再有一年前的乐观情绪！

企业家信心的变化确实是中国景气变化的真实写照。过去 12 个月，中国工业增加值指数的变化有两个主要特征。第一个特征，增长速度下滑非常快，好像所有企业都在同时犯错误。第二个特征，重工业的下滑速度远大于轻工业，也就是生产资料工业的波动远远大于消费资料的波动。这两个特点也是所有经济萧条的主要特征。应该说，我们的经济已经进入了一个艰难时期，或者出现了增长衰退。

中国的变化是世界经济变化的一个缩影，尽管我们的问题出现得晚一些。现在大家都在讨论，中国经济什么时候能够走出低谷？底部在哪里？有人说是 V 型，有人说是 U 型，也有人说是 W 型。最悲观的说法是 L 型。但我认为更重要的是，我们要理解，为什么会发生这次世界性的经济大衰退？对这个问题可能有不同的回答。但是我想，最根本的问题是，这次危机是根源于市场的失败，还是政府的失败？换一句话说，究竟是看不见的手出了问题，还是看得见的手出了问题？对造成目前局面的不同理解和回答，也自然会导致政策上的不同选择。而且，这不仅关系到我们的政策选择，还关系到未来走向什么样的经济体制，也关系到经济学的未来走向。

有人把这次经济危机归结于市场失灵，特别是经济自由化导致的结果。确实，危机出现后，凯恩斯主义的经济干预政策已经开始在全世界大行其道，各国政府都在慌乱中出台各种各样的救市政策：大幅度降低贷款利率，大规模扩大银行信贷，向处于破产的金融机构和企业注资巨额资金，无节制地增加公共工程投资，刺激消费，强化监管，接管私营企业，如此等等，数不胜

数。但事实和逻辑分析表明，这次危机与其说是市场的失败，不如说是政府政策的失败；与其说是企业界人士太贪婪，不如说是主管货币的政府官员决策失误；政府目前应对危机的政策与其说在解决危机，不如说在延缓和恶化危机。在我看来，这次危机也许是复活奥地利学派经济学和彻底埋葬凯恩斯主义经济学的机会。

重温奥地利学派对大萧条的解释

让我们回顾一下 80 年前发生的那次大危机。这次危机发生的背景虽然与那次危机有所不同，特别是经济全球化和中国等新兴经济体的崛起，但它们也确实有许多相似的特征。危机之前，一方面，技术创新，生产率提升，经济高速增长，价格水平稳定甚至下降，似乎一切正常。另一方面，银行信贷持续扩展，流动性过剩，贷款利率低，固定资产投资强劲，股票市场和房地产市场泡沫严重，似乎难以持续。20 世纪 90 年代开始的日本经济的长期萧条和 90 年代后期东南亚金融危机之前都有类似的特征。

1929—1933 年那场世界性的经济大萧条，有人预测到了吗？有，有两个人，而且只有两个人，尽管他们没有指出准确的时间。这两个人一个叫米塞斯，另一个人叫哈耶克，他们都是奥地利经济学派的领军人物，哈耶克后来获得过 1974 年的诺贝尔经济学奖。他们之所以能预测到 1929 年的经济危机，是因为有一整套更为科学的商业周期理论。根据他们的理论，20 世纪 20 年代美联储实行持续的扩展性货币政策，利率定得非常低，信贷规模膨胀，最后的结果必然导致大危机，大萧条。为什么会这样？因为利率过低会扭曲资源

配置信号，企业家就开始投资一些原本不该投资的项目，特别是一些重工业、房地产等资金密集型产业，它们对利率的反应非常敏感。流动性过剩导致的股票市场泡沫会进一步助长固定资产的投资热潮，导致投资过度扩张。越来越大的投资需求导致原材料价格和工资的相应上涨，投资成本上升，最后证明原来的投资是无利可图的。当政府没有办法如之前那样继续实行扩张性政策时，股票和地产泡沫破灭，原来的资金沉淀在不可变现的固定资产（如厂房和地产）中，资金突然不足，投资项目纷纷下马，大萧条由此发生。在米塞斯和哈耶克他们看来，任何一个经济中，人为造成的繁荣一定会伴随一个大衰退。大繁荣和大衰退是一枚硬币的两面。他们的理论也告诉我们，判断经济是否过热，不能只看价格水平是否上涨，而主要应该看利率水平和信贷扩张，因为从信贷扩张到价格水平的上涨有一个时差，当等到通货膨胀发生时，萧条就到来了！

与米塞斯和哈耶克不同，凯恩斯认为，大萧条是由有效需求不足导致的，有效需求不足的原因是居民储蓄太多，而企业对未来太悲观，不愿意投资！

1929—1933年的大危机造就了凯恩斯经济学。在大危机之后的20世纪30年代，奥地利学派和凯恩斯主义都有可能成为经济学的主流，但奥地利学派被边缘化了，凯恩斯主义获得了主流地位，统治了经济世界几十年，一直到20世纪80年代才被人们所怀疑。为什么凯恩斯主义能够成为主流？简单地说就是，凯恩斯主义为政府干预经济提供了一个很好的理论依据：需求不足，市场失灵，解决的办法就是政府去介入市场，增加需求，从而使经济

从萧条中走出来。而奥地利学派则认为，萧条是市场自身调整的必然过程，有助于释放经济中已经存在的问题，政府干预只能使问题更糟。事实上，如果不是胡佛政府的干预（包括扩大公共投资、限制工资下调、贸易保护主义法律等），那次危机不会持续那么长时间。所以，政府特别喜欢凯恩斯主义。当然，很多经济学家也喜欢凯恩斯主义，因为，如果凯恩斯主义是对的，政府就会为经济学家创造很多就业机会。如果说奥地利学派是对的，经济学家在政府就没事干了。因为他们主张不干预，市场自身会调整。经济学家也是利益中人，凯恩斯主义能够大行其道，我想这也是一个非常重要的原因。

有了这个背景，我们来看一下，格林斯潘在1966年写的《黄金与经济自由》一文中对20世纪30年代那次经济危机的解释。他说：“当商业活动发生轻度震荡时，美联储印制更多的票据储备，以防任何可能出现的银行储备短缺问题。美联储虽然获得了胜利，但在此过程中，它几乎摧毁了整个世界经济，美联储在经济体制中所创造的过量信用被股票市场吸收，从而刺激了投资行为，并产生了一次荒谬的繁荣。美联储曾试图吸收那些多余的储备，希望最终成功地压制投资所带来的繁荣，但太迟了，投机所带来的不平衡极大地抑制了美联储的紧缩尝试，并最终导致商业信心的丧失。结果，美国经济崩溃了。”

格林斯潘40多年前对大萧条的上述解释与哈耶克80年前的解释如出一辙。遗憾的是，几十年之后，格林斯潘的行为可能跟他批评的当年美联储的行为并没有多大区别。当政者与在野者其行为方式会发生很大的不同。

这次危机的根源在哪里

再看我们现在面对的这次经济危机。有没有人预测过这次危机？其实也有。有一个叫做 Peter Schiff 的学者型投资家，在 2006 年，甚至更早的时候，他就预测到次贷危机很快会发生，美国经济会因此进入大萧条、大崩溃的阶段。同一年，国际清算银行的首席经济学家 William White 也撰文认为，世界性的经济危机将要发生。另外，美国米塞斯研究所的经济学家 Krassmir Petrov 2004 年就写了一篇文章，将当时的中国经济与 20 世纪 20 年代美国经济的情形进行对比后，预测 2008 年之后中国会出现大萧条。这 3 位经济学家都被认为是奥地利学派经济学家或其拥护者，他们分析经济的理论框架来自哈耶克的商业周期理论。William White 认为，就分析当前全球经济问题而言，奥地利学派的理论更为适用。当然，也有非奥地利学派的学者提出过类似的警告。

在我看来，如奥地利学派的商业周期理论所表明的，这次危机的根源和 1929 年那次危机没有什么大的区别，都是中央银行惹的祸。美联储实行持续的低利率政策和信贷扩张，扭曲了市场信号，一方面误导了企业家过多地从事本来无利可图的资本品投资，导致原材料价格和工资的大幅度上涨，造成股票市场泡沫。另一方面，又误导消费者增加消费，减少储蓄，使得原本不该借钱的人开始借钱，原本不该买房子的人开始买房子，导致了房地产泡沫和不可持续的高消费。但社会的真实资源并没有增加。当过度投资和过度消费转变为严重的通货膨胀（物价上升）压力时，政府（美联储）不得不停止货币扩张，利率上升（如果政府继续扩大货币供给，将导致恶性通货膨胀和

货币体系的崩溃)。此时，建立在沙滩上的大厦开始坍塌，股票和地产泡沫破灭，原来的资金沉淀在不可变现的固定资产（如厂房和地产）中，资金突然不足，投资项目纷纷下马，银行贷款难以收回，信贷收缩，萧条由此发生。次贷危机就是因为在低利率和房地产泡沫的诱惑下，不该借钱买房的人借钱买了房。但它是导火线，不是经济危机的根源。当利率信号被政府扭曲之后，无论金融资产还是实物资产，定价机制都会失灵。比如，股票的市盈率不再是判断股票价格合理与否的合适指标，因为利润本身是扭曲的。利润是扭曲的，因为产品价格是扭曲的。产品价格是扭曲的，因为利率是扭曲的。这完全是政府和中央银行的货币政策的错误，与放松金融管制无关。美国经济的高度杠杆化是美联储信贷扩张政策的结果，而不是其原因。

上述由信贷扩张引发的危机发生的道理可以用米塞斯建房子的类比来说明。设想一个人准备建一栋房子，他拥有的资源（如砖块）只够建一栋小房子，但他错误地以为可以建一栋大的房子，所以开始按大房子的计划施工，打了一个很大的地基。显然，他对自己的错误发现得越早越好，因为这样他可以较早地调整自己的计划，不至于造成太大的资源和劳动力的浪费。如果等资源已经用光的时候他才突然发现自己的错误，他将不得不将建了一半的房子全部推倒重来，遭受投资失误的严重损失。与这个建房子的例子不同的是，导致经济危机的错误信号是由政府发出的！是美联储发出的！

这次危机另一个非常重要的原因是，美国政府对房地产市场的刺激政策和贷款担保。美国国会通过的《社区再投资法》（*Community Reinvestment Act*）和自克林顿政府开始推行的“居者有其屋”政策，严重地扭曲了住宅信贷中

的商业谨慎原则。中国之所以愿意买几千亿美元的房地美（Freddie Mac）和房利美（Fannie Mae）“两房”债券，把钱大方地借给他们，正因为这是两个美国政府担保的机构。在这次危机发生的时候，房地美和房利美持有一半左右的住房抵押贷款。有趣的是，房利美正是 20 世纪 30 年代大萧条期间美国政府建立的一个机构。如果政府不做担保，我们不会把钱借给他们。政府担保之后，放款人不再担心借款人的资信好坏和还款能力，借款人知道被担保之后也就开始放心借钱。这是政府政策导致的道德风险行为，也是东南亚经济危机发生的主要原因之一。

但是，另一方面，这次危机与 1929 年的危机有很大的一个不同。那时的中国是一个很小的经济体，但现在已今非昔比，这一点是我们理解今天的经济危机必须要加进去的元素。不能理解中国经济就无法完整解释这次危机的原因，不能理解中国在世界中的地位，也就没有办法走出这次危机。

国际上有一些观点认为，这次危机是中国导致的，因为中国人不花钱却促使美国人花钱。这种观点当然是不对的，正如我们不能把东南亚的经济危机归结于美国的债权人一样。但他们提出的问题值得我们思考，而不是情绪化的反击。中国的贸易顺差对 GDP 的比例达到 7%—8%。外汇储备，1996 年 1000 亿，2001 年 2000 亿，2006 年 10000 亿，2008 年达到了 19500 亿。国际经济体系当中，一国外汇储备如此快速的上升会给全球经济带来怎样的影响呢？假如 5 年前危机爆发会像今天这么严重吗？我想不会。美国人想要多花钱也花不了那么多，因为没有人给他提供。如果我们的金融体制更自由一些，我们在 5 年前实现汇率自由浮动，人民币的升值就会给中国企业及时敲响警

钟，会让我们的企业家注意提升自己的产品质量，而不是一味地用廉价劳动力和廉价资源搞出口，我们就不会有那么多的外贸顺差，也不会有那么多的外汇储备，中国的货币供给增长也就不会那么快，投资规模也就不会那么大。即使美国经济出问题了，我们自己面临的困难也不会这么大！

经济危机一定是多方面行为的结果。放款的人，借款的人，都有责任，这两方面离开任何一方都不行。但根本的问题是要知道是什么原因导致了这样的行为方式。中国经济当前面临的困难，与其说是美国金融体制太自由造成的，不如说是中国金融体制太不自由造成的。无论哪方面，都与“看得见的手”的失误有关。

政府救市，还是自由调整

经济出了问题，人们通常会求助于政府，政府也认为自己责无旁贷。

让政府通过增加信贷和扩大需求的办法把经济从萧条当中挽救出来，有没有可能呢？我抱怀疑态度。1929年危机为什么拖了那么长时间？就是因为危机开始后政府干预太多了。现在有人讲是罗斯福1933年的新政挽救了美国经济，其实罗斯福没有多少新政，罗斯福的政策在他的前任胡佛手里都早已开始实施了。现有的大量证据证明，美国政府加大公共工程投资，提高关税，限制工资的调整，都是在罗斯福上任之前进行的，所以导致了失败。根据奥地利学派经济学家的研究，正是政府救市措施延缓了市场的自身调整，使萧条持续了更长时间。1990年后日本政府救市政策的失败也说明这一点，零利率政策和大量的公共投资并没有把日本从萧条中解救出来。

我们今天的救市能不能成功呢？我想也可能会有短期效果。但解决问题最好的办法是什么？是市场自身的调整，政府救市的结果可能延缓了市场的调整。打一个比方，现在的经济就像一个吸毒病人，医生给吸毒病人开的药方却是吗啡，最后的结果可能会使问题更严重。过度的投资，即使把增长一时搞上去了，可能用不了多久，经济又会掉下来，可能掉得更惨。

以房地产为例，我同意取消房地产市场上所有提高交易成本的政策和规定，让市场更好的发挥作用，但仅此而已，我不同意政府去救市。只要交易自由了，该掉到什么价位就掉到什么价位，政府不应该干预。如果现在政府老想托市，本来1平方米应该是5000块，政府非要维持在6000块，看起来掉不下去，但始终没有人买房，房地产市场不可能发展。反之，如果我们让它一下子掉到底，掉到5000甚至3000，房地产市场会很快活跃起来。不仅是房地产，在所有的行业，都是同一个道理。

政府对破产企业的拯救不仅扭曲了市场的惩罚机制，延缓了结构调整，而且常常把小问题变成大问题，因为政府只解决大问题不解决小问题。政府的拯救措施也降低了企业界自救的积极性，导致更多的投资行为和更多的坏账。政府投入的资金越多，资金越短缺。

现在，各国政府搞的都是凯恩斯主义的一套：刺激需求。但这在理论上是讲不通的。既然我们认为危机是由于美国人的过度消费和中国人过度投资引起的，怎么有可能通过进一步刺激消费和投资解决危机呢？

有人说中国人只赚钱不花钱，储蓄率太高。但事实上，在过去的十几年里，中国的家庭储蓄占可支配收入的比重是降低的，从1996年的30%以上下

降到 2000 年的 25% 左右，之后没有大的变化。中国居民消费占 GDP 的比重 1996 年是 20%，到 2000 年只有 15%，2005 年是 16%，远低于印度的 22%。当然，中国的储蓄率确实是世界上最高的，但主要原因是企业储蓄和政府储蓄高，而不是家庭的储蓄率太高。企业储蓄高有一些是合理的，但也有一些是不合理的。国有企业为什么有那么大的投资？因为对他们而言，赚了钱不需要分红，不需要交给政府和家庭，资金成本等于零，甚至是负的（如果预期花不完的钱将来会被上交的话），不投白不投！一方面是无效的投资，另一方面，居民却没钱花。这才是中国的现实。

《中国统计年鉴》分别计算了消费、投资和净出口对 GDP 增长的“贡献率”，一些评论家也经常引用这个数据。但这个统计数据很让人费解。如果按这个统计数据对过去 30 年的 GDP 增长做个回顾，我们发现，“消费贡献率”和“出口贡献率”与 GDP 的增长率负相关，只有“投资贡献率”与 GDP 增长率正相关。也就是说，消费和出口的“贡献率”越大，GDP 增长越低。投资的“贡献率”越大，GDP 的增长率越高。那么，为了 GDP 的增长，我们究竟应该刺激消费、刺激出口，还是刺激投资？

这个问题说明，凯恩斯主义的需求经济学提供不了我们解决问题的答案。我们要知道，推动经济增长的是生产，是供给，而不是需求。是供给创造需求，而不是需求创造供给。如果刺激需求就可以发展经济，我们早就进入共产主义社会了！邓小平 1992 年南方谈话并没有告诉我们怎样刺激需求，但是之后中国经济有了新飞跃。为什么？因为邓小平扩大了个人选择的自由，个人有了创业机会，可以经商做企业，经济自然就开始增长了。这个思想对我

们今天仍然是可用的。所以，我们应该像奥地利学派主张的那样，通过产权制度和激励制度的改进来刺激生产，而不是刺激需求，把储蓄看成是罪恶。这可能是最好的选择。让居民增加消费的惟一办法就是增加收入，收入增加了，消费自然就会提高。

尽早尽快地释放民间活力

我想提几个具体的建议：

第一，进一步实现市场化的改革，解放生产力。只有市场化的改革，打破垄断，全面放开市场准入，进一步减少行政审批，让民营企业与国有企业、外资企业进行自由、平等的竞争，才有可能释放中国经济的活力，让企业家对未来充满信心。要刺激投资的话，主要应该刺激民营企业的投资，而不是国有企业的无效率投资。

第二，进一步实行金融体制改革，特别是汇率的市场化改革。如果我们早几年实行汇率改革的话，危机可能就不会那么严重。反过来说，如果不改，我们很难走出低谷。汇率的改革其实在1997年的时候就准备开始了，但是亚洲金融危机使我们变得过分谨慎，认为外汇储备拿在手里就安全，不敢继续前进，一拖就是十几年。现在看来，过多的外汇储备和过少的外汇储备一样有害。

第三，推进劳动力市场的改革。判断一个政策的好坏，不是看它的高尚不高尚，而是看这个政策的效果。我们说一个政策不好，就是说这个政策的效果与目标背道而驰。劳动合同法就是一个典型的例子。新的劳动合同

法的目的是保护劳动者的利益，但受损害最大的恰恰是普通工人和准备寻找工作的农民，因为它大大减少了就业机会。劳动合同法对经济的伤害不仅仅是成本，也有对企业文化的伤害。现在，企业管人越来越难了，又要变成过去“干的不如看的，看的不如捣乱的”了。所以，我建议果断停止执行新的劳动合同法中限制合同自由的条款，让劳动合同更自由。

第四，国家财富向国民转让。经济学是研究国民财富的（wealth of nation），而不是研究国家财富的（wealth of state）。我们国家，现在有太多的财富集中在政府手里，而不是国民手里。我想，可以利用这次危机推动国家财富向国民财富转移。

首先，要考虑实行减税，特别是增值税，英国已经降到15%了，中国也要降。我不主张搞歧视性的优惠和优待，因为那样只能导致腐败和造假。要降就一起降，包括公司所得税和个人所得税。减税不是简单的收入再分配问题，而是通过调动积极性增加国民财富总量的问题。税率降低了，政府的总收入反倒可能增加。

其次，应将国有企业股票的一部分分给老百姓。陈志武、谢国忠等人曾提出过类似的建议，我完全同意。国有上市公司的股票，予以打包，拿出一部分分给老百姓，让老百姓参与资本收入分配。现在中央控制的上市企业的资产价值是15万亿左右，政府持有70%—80%，如果我们拿出40%就是6万亿。我不是给你一个鸡蛋，而是给你一只会下蛋的母鸡。如果省级和市级政府也能把自己控制的企业的股份的一部分分给当地的居民，就有很大的财富效应，有助于增加消费。这样做不会影响政府的控制权，因为政府仍然是最

大的股东。这样做也不会导致俄罗斯证券私有化导致的财富分配的不公平，因为分在手里的股票是有市场价码的，持有人很清楚，可以公平交易，不可能被少数人廉价收购。相反，我们可以利用国有股的分配缩小收入分配差距。如果根据收入水平来分配财富，最简单的办法就是，农村人给2份，城里人给1份。富人给1份，穷人给2份。当然，具体的操作程序还要仔细研究，但我的意思是说，现在这个时候，应该拿出国家财富的一部分给老百姓。短期来讲，这可以带来财富效应，刺激消费，因为人们有了财产才敢消费。长期来讲，可以降低国家和政府的经营压力，可以大大缩小收入分配差距。

危机与大国崛起

我还想强调，企业自身也要进行调整。该破的破，该卖的卖。这样的话，危机之后，经过产业整合，可以出现规模较大、国际竞争力较强的大企业。我相信，这次危机后，无论在哪个行业，都会使产业结构、企业结构发生巨大变化。

企业要有自己的核心能力。没有核心能力，这次危机逃过去，下次还会出问题。我在调查中发现一个很奇怪的问题，国外一些大企业，OEM不是直接交给中国企业，而是通过中间商转包。为什么？中国企业的信息化太差，交给他制造的东西没有办法监控。如果我们中国的企业信息化程度提高了，人家就会更信任你，很多单子就会直接交给我们去做。这是一个技术性的问题，但是关系到我们的核心竞争力。当然，最终还是要有自主品牌。这次危机当中凡是有自主品牌的企业遇到的困难就比没有品牌只做OEM的企业要

小，我想这也是一个教训。

作为中国人，我们不必那么悲观，中国经济的潜力还远没有被释放出来。1929 年大危机之后，美国取代英国成为世界经济强国，也许这一次大萧条，就是中国的机会。1929 年之前，英国是经济强国，英镑是国际储备货币，但英国是债务国，美国借钱给英国，因为英国要维持他的帝国只好从美国借钱。今天，美国是经济强国，中国是正在崛起的大国，中国借钱给美国。也许 1929 年危机之后世界格局的变化能够在 2009 年危机之后再次出现。再过 20 年、30 年，或者 50 年，中国也许会取代美国，成为世界第一大经济体。所以，从这个意义上来讲，这次危机对于中国可能也是一个好的机会。所有大国的崛起都是某种机会造就的。

当然，这需要我们自己努力，需要我们继续推进市场化方向的改革！

13

经济不是单一的产品*

危机的三个特征

这次始发于美国现在已经席卷全球的金融危机，其严重程度为 20 世纪 30 年代大萧条以来所罕见。但正如奥地利学派经济学家所观察到的，所有经济危机都有三个基本特征。

首先，似乎所有企业家在同样的时间犯了同样的错误。企业家的主要职责是预测未来，并以此做出商业决策。预测是对未来市场前景的把握，判断什么样的投资和产品可以赚钱。利润来自收入减去成本，所以企业家不仅要

* 本文根据作者于 2009 年 3 月 20 日在“中国企业家论坛光华 CEO 圆桌论坛”上的主题演讲整理而成。

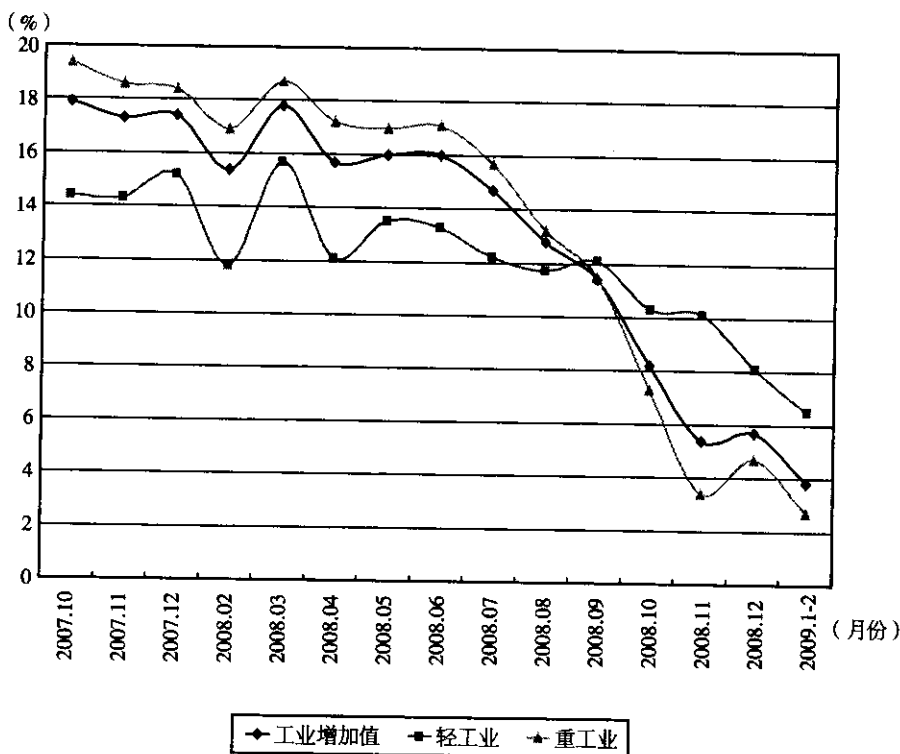
预测产品市场，而且要预测要素市场，包括资本市场的变化。对企业家来说，预测正确的几率越大，存活下去的机会也就越大。反之，预测错误的几率越大，存活下去的机会就越少。正常情况下，总是有些企业家预测成功，有些企业家预测失败。平均而言，预测成功的人数多于预测失败的人数，整个行业中约70%—80%的企业是能够赚钱的。但在经济危机发生时，情况有很大的不同，似乎所有的企业家都预测错误，所以企业都在亏损。为什么几乎所有的企业家都在同样的时间犯同样的错误？这个问题值得我们思考。

其次，资本品工业比一般消费品工业具有更大的波动和减幅。一般的，在经济周期中，在整个生产结构中，越靠上游的产品，也就是原材料，它的波动性就越大，中间品的波动次之，波动最小的则是最靠近消费品的产品。

从图13.1我们可以看到，从2007年10月一直到2008年8月，我国轻工业的增长率（以增加值算）一直低于重工业。但从2008年9月开始，重工业的增长率开始低于轻工业。一般的，在经济繁荣的时候，上游产业，或者说重工业有着更高的增长率。而在经济衰退的时候，轻工业则有着相对较高的增长率（或相对较小的下降）。从中国的情况看，当工业增长率超过12%的时候，重工业的增长速度快于轻工业。而低于12%的时候，轻工业的增长速度则会快于重工业。危机的时候尽管两者都在下降，但其下降的幅度不一样。

从价格的角度来看，越靠近上游的产品价格波动越大（图13.2）。原材料生产价格的波动幅度要大于一般的工业品，而一般的工业品又大于消费品价格的波动。在原材料工业中，采掘工业价格的波动最大。在经济危机发生的时候，

图 13.1 中国工业增加值增长率



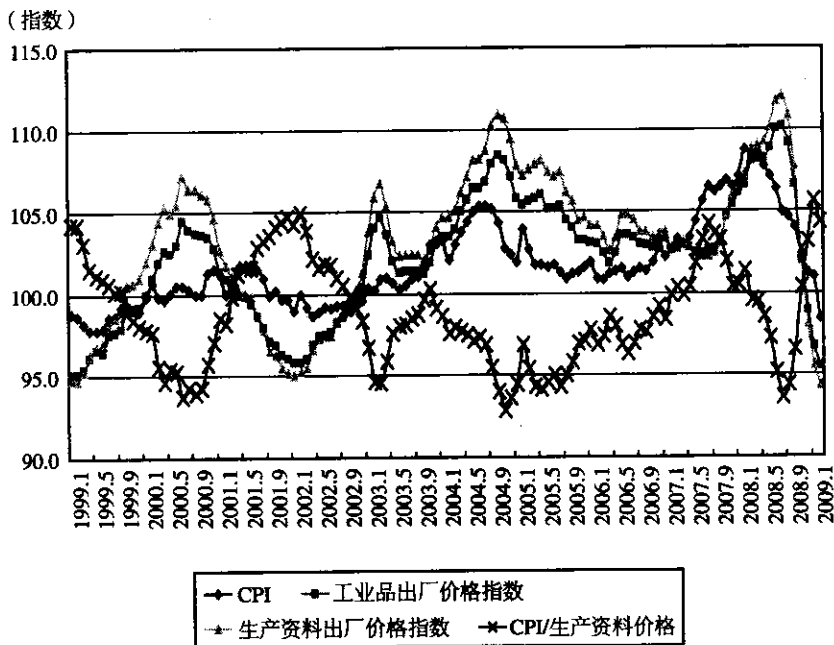
资料来源：国家统计局网站统计数据。

生产资料价格下跌的幅度远大于生活资料，采掘工业价格下降最大。今年1—2月，我国采掘工业价格下滑的幅度已非常厉害，达到了百分之十几。这对我们理解经济周期具有非常重要的意义，它告诉我们，经济危机更可能是过度投资导致的，而不是因为消费需求不足导致的。同时，经济周期从一个产业到另一个产业的蔓延，中间有一个重要的时间过程。

再次，在危机发生时，原有的资金突然不知所终，信贷资金减少，所有的企业都缺钱，所有的银行都惜贷，这就好比原本储水较多的水井在突然之

间干涸了。这一情况是怎么发生的？

图 13.2 各种价格指数变化



资料来源：国家统计局《中国统计月报》；国家统计局网站。

凯恩斯主义经济学的谬误

在奥地利学派经济学家看来，要理解危机，必须对上述三个现象做出合理的解释。但实际情况是，现在所有的政府宏观经济决策都建立在凯恩斯主义的分析框架基础上，而这一框架在现实中存在着一些问题。

首先我们要明白，前面所说的波动并不是某一种产品的波动，而是几乎所有市场同时波动，尽管幅度不同。什么因素可以导致这种普遍的波动，而不是单个产品或产业的波动呢？只能是货币的波动。任何经济波动，或者说

所有产品价格的同时上升或同时下降，都由货币造成。当然，对企业界人士来说，理解货币的真正含义并不是一件容易的事情，因为即使在学界，对货币的定义也有着不同的意见。

其次，我们要把握一个重要的问题，那就是，经济是一个结构，一个价值链条，由不同的产业和产品构成，而不是单一的产品。

从这里，就可以看出我们宏观决策的问题所在。现在，我们的宏观决策都建立在凯恩斯理论的基础上，而凯恩斯理论的一个基本假设是经济是由单一的产品组成的，这个产品就是“GDP”。在凯恩斯经济学的分析框架中，所谓的经济循环，就是家庭提供生产要素，以工资、分红的形式获得收入（GDP）。企业进行生产，然后将“产品”（GDP）再卖给要素所有者，用于家庭消费，或进行投资。从需求的角度，GDP被分解为消费、投资加净出口，即所谓的“三驾马车”。按照这个理论，经济萧条是总需求不足导致的，解决问题的办法就是增加总需求。比如，在一个经济中，第一年，消费60，投资35，净出口5；第二年，投资减少了15，净出口下降了5。凯恩斯主义认为，政府可以通过扩大内需，把国内消费由60增加到80，这个经济马上就恢复了。这是大错特错的。实际上 $GDP = 消费 + 投资 + 净出口$ ，只是一个恒等式，而不是一个理论。第一个经济和第二个经济是完全不一样的，尽管他们在总量上是相等的。居民增加消费，我们钢材生产能力过剩的问题能解决吗？水泥生产过剩的问题能解决吗？无论是世界还是中国，现在面临的都是结构的问题，而不是投资不够了就增加消费，消费不够了就想办法出口的问题。这一问题的根源就在于缺乏对生产结构的真正理解。我们中国出口给外国人的

东西，未必就是我们中国人能够消费的东西。中国是生产假发最多的国家，可是有多少中国人能够消耗这些假发呢？

凯恩斯经济学理论为贸易保护主义提供了理论基础。按照这一理论，如果一个国家的出口大于进口，有贸易盈余，国际贸易对 GDP 的贡献就为正。如果进口大于出口，有贸易赤字，国际贸易对 GDP 的贡献就为负。如果出口与进口相等，外贸对 GDP 的贡献就等于 0。所以，解决危机的办法就是增加出口，减少进口。毫不奇怪，当凯恩斯主义经济学主导经济政策的时候，贸易保护主义就会盛行起来。

CPI 是个很大的误导

与把经济当作单一的产品（GDP）相对应，凯恩斯主义经济学把一般价格水平，特别是消费物价指数 CPI 当作判断经济是否过热的主要指标，并以此制定宏观经济政策。货币主义经济学也是如此。CPI 价格指数，或者一般价格指数是否是判断宏观经济的有效途径呢？20 世纪 30 年代的危机与这次危机有着共同点，那就是危机之前的价格基本稳定，甚至还有通货收缩（价格水平的下降）之嫌。但从奥地利学派的理论来讲，我们根本不能把注意力放在一般价格指数的稳定上，而要考虑相对价格的变化，特别是利率和资本品价格的变化。因为在所有的价格中，只有相对价格才能传导资源配置信号，绝对价格不能传导资源配置信号。在奥地利学派看来，当经济中发生大的技术进步导致生产率的提高时，一般价格水平应该有相应的下降才对。如果货币当局试图维持价格水平的稳定，实际上就可能将过多的货币注入经济体，导

致经济的过度繁荣，危机就会在随后出现。强调一般物价水平，或者 CPI，对宏观经济政策来说是一个很大的误导。格林斯潘的错误就在于把一般的价格水平当作判断货币多少的依据。由于担心通货紧缩就大幅度降低利率，结果信贷扩张过快，导致了严重的经济危机。我国宏观政策思路的一个大转变，就是不要再紧紧盯着 CPI，而是转向信贷、利率本身。

担心通货紧缩是政府采取扩张性货币政策的重要原因。从历史上看，通缩和经济萧条没有必然的联系。从 1873 年到 1896 年，西方许多国家的价格水平年平均下降 2% 左右，但没有带来萧条，相反，生产水平年平均增长了 2%—3%。美国 1870 年到 1879 年这 10 年间，价格水平平均每年下降 1.8%，但这 10 年是美国历史上增长的黄金时期。现在我们习惯了通货膨胀，而不习惯于通缩，看到物价水平下降，我们就着急，就要注入货币，帮助它提起来。这是很危险的。

货币是非中性的

与此相关，我们还要明白一点，那就是货币是非中性的。在理论上，无论是货币主义还是凯恩斯主义，它们都认为从长期来看，货币是中性的。弗里德曼提出的概念，通俗的理解就是如果向市场多注入 1 倍的货币，所有物品的价格都会随之上涨 1 倍。对此，奥地利学派持不同的观点，他们认为货币是非中性的，货币的注入并不会引起所有物品价格的同步上涨。原因在于，货币的增加一定是从某个特殊行业或产品进入的，而不是所有产业或产品同时拿走同样水平的货币。事实是，谁先获得货币谁就能得到好处，谁后获得

货币谁就吃亏。因此，生产者先拿到货币与消费者先拿到货币的情况非常不一样。从我们国家来讲，国有企业先拿到货币和私有企业先拿到货币导致的产业结构就不一样，对经济的整体影响也不一样。

具体来讲，货币是通过相对价格的变化来体现其非中性的特点的。如果相对价格不变，所有的价格同升同降，资源的配置就不会发生变化。价格总水平的变化在很多情况下并不能反映现实资源配置的变化。真正的货币赢家是通过相对价格的影响，从而进行资源转换。同时，市场是一个调整过程。在这个过程中，按年度价格计算出来的总水平与按季度计算、按月计算的总水平是完全不一样的。

货币的非中性意味着过多的货币会改变生产结构，进而引发经济危机。

货币扩张如何导致经济危机

要理解过多的货币如何导致经济危机，就要理解生产结构是如何形成的。社会的总产品可以分为中间产品（资本品）和最终消费品。现代社会的生产是一个迂回生产过程，中间品的生产是最终消费品生产的迂回，是未来消费品增加的源泉。给定技术和生产率条件下，这两大类产品之间的比例，从根本上说，是由人们现在消费与未来消费之间的偏好决定的。当拥有一定的个人收入时，人们就会将收入在消费和储蓄之间——即现在消费和未来消费之间进行分配。这一分配非常重要，它决定我们经常说的贴现率，也就是自然利率。重视未来的人会将收入更多地留给未来，这就构成了投资资金的来源，决定了中间品的生产规模。如果人们不重视未来，只重视现在，那储蓄

将不复存在，投资也将无从谈起。这一点也意味着，投资的目的是为了增加未来的消费，而不是为了增加当前的 GDP。可惜这个基本的常识经常被政府决策者忘记，他们投资是为了生产当年的 GDP，结果是大量无意义的投资。这也是凯恩斯主义经济学的流毒。

在市场经济中，储蓄人与投资人通常并不是同一类人。特别是，储蓄主要来自家庭，而投资决策是企业家做出的。那么，我们应该凭借什么实现储蓄向投资的转换并实现二者的平衡呢？货币（和信贷）。正是通过货币的转移，社会实现了从储蓄到实际投资的转化。而货币在把储蓄转化为投资的过程中，必须通过一个重要的信号，那就是货币利率。这里我们也要理解货币利率和实际利率之间有着很大的区别。在政府垄断货币的情况下，货币利率受政府控制，可以由政府改变。但真实利率，也就是我们所谓的自然利率，则是老百姓行为产生的结果。现实中，如果货币利率与实际利率之间发生差异，经济的误导与扭曲就会发生。

货币利率是企业家制定投资决策时的一个重要因素，它不仅影响是否投资，而且影响投资规模的大小。一般来说，利率越低，投资的规模就越大。而货币利率的高低与货币的数量直接相关。事实上，当局要么通过扩大货币量来降低利率，要么通过降低利率来扩大货币规模。

企业家进行一项资本品的投资，要在几年之后才会看到投资的效果，因此这里存在着很大的猜测空间。给定货币量不变，如果消费者的偏好发生了变化，愿意更多储蓄，利率就会降低，而利率的降低会引起企业家加大对上游产业的投资，更多的资源流向上游产业，实现储蓄到实际投资的转化。因

为越接近上游的产业，对利率的敏感度越高。按照奥地利学派的观点，加大上游的投资就会使生产过程的链条拉长，这在本质上就会使得分工更细，未来的生产更有效率。在调整过程中，上游产品的价格上涨，下游产品的价格下降，经济逐步达到新的均衡。由于上游投资的增加提高了消费品的生产效率，因此生产出更多的消费产品，对货币的交易需求增加。在货币总量不变的情况下，一般价格水平不仅不会上升，而且会有所下降，民众的生活得到改善，危机不会发生。

现在我们来讨论，如果居民的真实储蓄没有增加，政府人为降低利率和扩大货币供应时，经济将如何作出反应。此时，可供投资的货币资金增加了，资金成本也更低，诱使企业家增加中间品的生产，扩大投资规模，开始建设新厂房、升级设备、进行原材料的开发。上游产业靠什么来吸引生产要素呢？还是靠价格。此时，原材料价格和资本品的价格上涨，土地价格和劳动力工资的上涨，吸引更多的生产要素转入上游产业。比如网络泡沫时期，众多 MBA 毕业的学生成批地进入 IT 行业，原因是这个行业的相对价格有所提升，吸引力也随之加大，结果导致整体工资水平的上升。这些行业的股票价格也会上涨，进一步诱使更多的资本投入这些行业。它会导致什么结果呢？人们的收入增加了，但真实的储蓄并没有增加，消费需求会增加，消费品价格随之上升。这个时候，下游产业开始与上游争夺资源和生产要素。因为消费品工业需求的旺盛，会促使工资的提升，以将上游的资源成功吸引过来，上游开始被挤压。这时候利率也开始上升。这样，对上游而言，原本认为有利可图的投资变得无利可图了，原来的投资在被证明是错误的情况下不得不停止，

银行贷款无法再收回来，资金普遍短缺，紧接着企业倒闭，失业人数增加，而这又必然导致收入的降低，并且这一效应最终又会转移到下游消费品行业。全面危机爆发，所有的企业家都发现犯错误了！

危机发生后，如果没有政府干预，调整将自发开始。虽然价格普遍下降，名义工资向下调整，但消费品价格相对上升，生产要素重新向消费品行业转移，经济逐步恢复到原来的均衡状态。

为什么人为的繁荣不能持续

人们或许会问，政府为什么不能持续增加货币维持经济的繁荣呢？在短期内，这一行为当然可行。但从长期看，持续增加货币会导致工资与其他生产要素的价格不断往上涨，而一旦消费品价格普遍上涨之后，政府的注资行为就必须停下来。用宽松的货币政策解决危机的结果常常是积累更大的危机。用哈耶克的话说，政府注资救市就如同抓住老虎的尾巴，它的难处就在于如果放开，很可能成为老虎的美餐，但如果紧抓不放，跟着老虎跑，最后也有可能被累死。政府一旦停止注资，萧条很快就会出现。持续的注资，最后可能是整个货币体系的崩溃。

这次危机基本是这样一种情况。世纪之交的网络泡沫本身就是过多的信贷所致。网络泡沫破灭后，正确的政策是让经济通过不大的衰退自然调整，然后恢复到正常状态。但格林斯潘领导的美联储和布什政府不想让经济陷入衰退，就开始实现扩张性的货币政策，连续 11 次降低利率。2003 年美联储的利率下降到 1%，而实际利率已经为负。但到 2004 年下半年，问题就开始显

露出来，美联储开始提高利率，但危机已不可避免了。美联储和布什政府是为了避免一个相对温和的经济衰退而带给我们一个大得多的衰退。政府处理这次金融危机的政策的后果也将是严重的！中国 2009 年“保八”的代价将在未来几年显现出来。我们必须做好迎接下次危机的准备。

总之，经济衰退通常是人为繁荣的伴生物。由货币扩展导致的繁荣必然有衰退尾随其后。这次金融危机的根源不是“too little”，而是“too much”：太多的信贷，太多的货币，太多的投资，太多的消费。现在，平稳已无法维持下去，停下已成必然，并且停下所带来的问题已经全部显现。

中国的角色

在这次危机的形成过程中，中国又扮演着一个什么样的角色呢？美联储扩大货币，降低利率，因而创造出强劲的投资需求与消费需求，本来只具备 100 美元消费能力的人有了 120 美元的货币。这中间的差额谁来填补？中国。可问题是中国凭什么为它填补差额？这与我国的汇率制度有着非常大的关系。直观地说，如果中国采取灵活的汇率制度，美国的扩张政策就会导致人民币相对升值，美国进口产品的价格就会上升，而这就会更早地给美联储敲响警钟，迫使它早日开始收缩货币，提高利率。可现实是，由于人民币汇率固定不变，中国企业（包括在中国生产的外资企业）总是以不变的价格向美国出口中国工人辛辛苦苦生产的产品，满足美国人庞大的胃口，放开口子大量地接受外汇，然后再放贷给他们。这相当于美国人用打白条的方式买我们的产品，这些白条值多少钱最后由他们说了算。美国人需求过度，但价格不涨，

利率不涨，我们是有责任的。我们误导了他们。这就好比由于门开着，第一天小偷来家里偷了一件小东西，咱没理会。第二天门还开着，小偷又进来偷点东西，咱依然不关心。第三天门继续开着，小偷就进来偷走了所有值钱的东西。如果小偷最后被抓，那他的量刑就会非常重，可如果我们是在他第一次偷东西的时候发现并加以制止，那他可能关3个月就会被放出来，可现在要判7年。

危机终于发生了。但由于对危机发生的原因认识不清，世界各国政府应对危机的措施，恰恰是这次危机产生的原因。好多国家不仅实行低利率，甚至变成了零利率和大规模的信贷扩张。我们中国当然也不例外，进行了世界货币史上最大规模的一次试验。

正确的方式是发挥市场的自我调节能力，这其中会有痛苦，但相信很快会恢复。可我们现在是用货币灌水的方式掩盖问题，而不是迫使企业进行结构调整。货币灌水会使结构问题越来越严重，而不是越来越轻。

特别值得指出的是，金融危机使得中国的出口受到很大影响，政府现在用大量的财政资金补贴出口。其实，政府应该做的是诱导企业转型，开发国内市场。中国经济过分依赖出口不是一件好事。持续的贸易盈余弊大利少。人民币汇率低估等于用中国人的收入补贴美国人，出口产品等于是半卖半送。我认为，人民币升值对中国的好处远大于美国。人民币升值有利于提高中国企业家开发国内市场的积极性，也能创造财富效应，缩小收入分配差距，增加消费需求。有人担心人民币升值会导致中国的外汇储备损失，这是自欺欺人，与十几年前担心国有企业清除坏账会导致资产损失的观点类似。衡量国

民财富的真实指标是我们的生产力，是人民的生活水平，而不是手里有多少别人开给我们的白条。

中国古话讲，吃一堑长一智。我担心的是，我们付出了代价，但智慧没有增加！

14

金融危机与经济学的發展*

我们正在经历着一次“二战”以来最为严重的世界性经济危机。这次危机由美国次贷危机引爆，迅速蔓延至整个金融系统和实体经济，并席卷全球，无论发达国家还是新兴经济体，都未能幸免。

这次危机可能会对经济学发展产生重要影响，所以光华管理学院和中国经济研究中心召开这次内部座谈会，探讨交流有关危机及其对经济学影响的想法。我们可以不关心美国 1987 年的金融危机，不关心日本经济泡沫，不关心亚洲金融危机，不关心网络泡沫，但再也不能不关心今天的这场危机。我们今天在一起座谈，目的是让大家意识到经济学界可能要发生的变化，也希

* 本文根据作者于 2009 年 2 月 22 日在北京大学光华管理学院和中国经济研究中心联合主办的“金融危机和经济学座谈会”上的发言整理而成。刘鏊整理。最后一节为本次发表时所加。

望这次讨论能促进光华管理学院和中国经济研究中心进一步交流。

现在的经济学研究越来越技术化，而大的危机对经济学的影响将不局限在技术层面。这次危机发生以后，有人认为自由市场又失败了，政府这只“看得见的手”又变得重要了。这对中国未来的改革方向提出了挑战。甚至有人说2009年以后将是社会主义拯救资本主义，尽管这种说法是半开玩笑的，但还是反映了很重要的问题。我的信念很简单，相信如果有问题，应该是出在政府这一方，而不是市场这一方。

20世纪30年代大危机与奥地利学派

对20世纪30年代大危机做出预测的是哈耶克和米塞斯，尽管他们没有指出哪一天会发生危机。按照他们的理论，20世纪20年代出现信贷膨胀、股市泡沫和资产泡沫，一定会发生危机。危机之后，1931年哈耶克出版的《价格与生产》（*Prices and Production*）影响很大，奥地利学派变得炙手可热。伦敦经济学院院长罗宾斯（Robbins）为《价格与生产》写序，对哈耶克给予很高评价，并且邀他去伦敦经济学院当教授。

然而凯恩斯主义出现后很快改变了风向。政府本来已经做了凯恩斯建议的扩大内需等事情，而凯恩斯为政府干预提供了理论依据，因此备受欢迎。既然有效需求不足，政府就有理由实施干预挽救经济。而哈耶克战后转向政治哲学的研究而不是以经济学为主，奥地利学派被边缘化。

20世纪70年代起，货币主义开始被重视，80年代超过凯恩斯主义成为经济学主流。弗里德曼对大危机的解释是，危机发生后政府没有提供足够货

币，危机之所以持续那么长时间是因为美联储在本该放松货币时实行了紧缩。有意思的是，回顾历史我们发现，弗里德曼一开始也是凯恩斯主义者，并非是挑战凯恩斯的。他在验证凯恩斯需求函数时发现人们的消费不是随短期收入变化，而是随长期收入变化的。慢慢地，凯恩斯主义被认为不合理，后来出现理性预期学派。

奥地利学派的研究一直在继续。1962年罗斯巴德（Murray Rothbard）出版《美国大萧条》（*America's Great Depression*），比弗里德曼的《美国货币史1867—1960》（*A Monetary History of the United States, 1867—1960*）早一年。罗斯巴德认为20世纪30年代的危机是因为美联储扩张性货币政策和低利率导致了投资结构扭曲和资产泡沫。罗斯巴德用证据表明，罗斯福新政实际上是胡佛政策的延续。胡佛政策包括：拯救银行；在大企业之间实行联盟，促使企业增加投资；限制企业解雇工人和降低工资；干预价格；实行财政赤字，建设大量公共设施，比如胡佛大坝；实行贸易保护，1930年通过“斯穆特—霍利关税法案”（Smoot Hawley Tariff Act），大幅提高关税；禁止移民，大幅减少移民配额。这一系列措施导致危机持续不能恢复。

史库森（Mark Skousen）在《朋友还是对手》（*Vienna and Chicago: Friends or Foes*）中将对市场的信念划分为4个层次。第一个层次就是对市场经济没有任何信仰，不相信市场经济，这是传统的马克思主义经济学；第二个层次是怀疑主义，摇摆不定，有时候信，有时候不信，这是凯恩斯主义经济学，也就是主张政府干预主义的经济学；第三个层次是对市场经济非常信仰，但是也认为，必要的时候，政府应该介入市场，这是芝加哥学派。弗里

德曼就认为，经济萧条时期政府应采取积极的货币政策让经济走出低谷；第四个层次是对市场坚定不移，完全信仰，这是以米塞斯和哈耶克为代表的奥地利学派，但这一学派当今的代表人物主要在美国。

奥地利学派同时在 3 条战线作战；一面反对凯恩斯主义，一面反对社会主义计划经济，同时与货币主义作战。哈耶克因为商业周期理论获诺贝尔经济学奖，他的商业周期理论却遭到货币主义批判。弗里德曼对哈耶克的《通向奴役之路》（*The Road to Serfdom*）评价很高，却认为哈耶克的商业周期理论是错的。

奥地利学派对这次危机的预测

米塞斯和哈耶克预测了 20 世纪 30 年代的大危机。这次危机也有人预测到，其中最著名的几位都是奥地利学派的。希夫（Peter Schiff）是一位投资家和评论家，出版了《美元大崩溃》（*Crash Proof: How to Profit from the Coming Economic Collapse*）。2006 年他在电视谈话中预测美国要出大问题，包括次债、房地产乃至整个经济。现在除了美元还没出现大崩溃，其他都已成为现实。

巴塞尔国际清算银行经济部门的怀特（William White）是奥地利学派的经济学家，国际清算银行的研究方法主要依据奥地利学派的理论。他 2006 年的论文《价格稳定是否足够》（*Is Price Stability Enough*）预测经济可能出问题，2007 年 6 月的年度报告更加清楚地表明其观点。

米塞斯研究所（Ludwig von Mises Institute）的经济学家 Krassimir Pretrov 在 2004 年的文章《中国大萧条》（“China’s Great Depression”）中预测 2008—

2009年中国会发生大萧条。曾经参加过美国总统竞选的政治家 Ron Paul 也是一位坚定的奥地利学派拥护者。去年（2008年）年底他在国会发表演讲《奥地利学派是对的》（“The Austrians Were Right”），帮他写演讲稿的是希夫。

最近西班牙奥地利学派经济学家 Jesús Huerta de Soto Ballester 出版了《货币、银行信用和经济周期》（*Money, Bank Credit and Economic Cycles*）一书，被认为是奥地利学派货币和商业周期理论最完整的现代版本。

这次危机与20世纪30年代的大危机有诸多相似之处。一方面，危机前宏观经济没有明显征兆，价格稳定、经济正常增长、技术进步良好；另一方面，股市、房市、投资都出现问题。因此，这次危机可以用奥地利学派的理论进行预测。

20世纪30年代的大危机对经济学的发展产生了巨大影响，当时有两个人可能成功：哈耶克和凯恩斯。结果是前者被边缘化，后者成为主流。这次危机之后也有两种可能。一种可能是进一步强化凯恩斯主义的经济学统治地位，另一种可能是彻底扬弃凯恩斯，复活奥地利学派。我认为后一种可能是存在的。根据奥地利学派的理论，政府救市只能延缓危机，不能真正解决问题。

对经济危机的不同理解

凯恩斯强调需求不足。美国的问题显然不是需求不足，而是过剩。中国过去十几年居民储蓄率也没有上升，而是下降的，居民储蓄率从1996年的30%下降到25%。世界银行的报告计算的是居民储蓄在GDP中的比重从20%下降到了16%。基于凯恩斯主义的理论会导致贸易保护主义。GDP由消费、

投资、净出口三部分组成，只要增加净出口就可以增加 GDP。最简单的办法就是征关税，限制进口。这些概念甚至已经进入统计系统，统计部门专门计算投资、消费、净出口对 GDP 的贡献率。

而按照奥地利学派的观点，越是危机就越要自由化。萨伊定理（Say's Law）认为供给创造需求，而不是需求创造供给。要让别人买你的东西，只有你买别人的东西。因此自由贸易是最好的政策，而不是像凯恩斯主义提倡的那样。

如果说这次危机是因为美国太自由，不如说是因为中国太不自由。如果 5 年前人民币能够升值，给企业一个正确信号，企业投资设厂的方向就会更加明确。人民币持续维持低估状态，给出的信号就是出口总是有利可图，企业就会是出口导向。如果早一点改变，贸易顺差和外汇储备就会小一点，货币发行就会少一点，中国就不会出现那么大的问题。

国际上有一些人认为中国不花钱促使美国花钱，所以导致这次危机。这是荒谬的。因为总体而言，美国是主动的，中国是被动的。但从国际收支角度分析，中国确实有点助纣为虐。如果人民币汇率合适，就不会有大量廉价商品输入美国，美国通货膨胀政策会导致价格更早上升，美联储可能更早采取措施。但是由于人民币低估汇率，美国货币增加没有表现为价格上涨。而美联储货币政策是盯住价格，看到价格稳定就认为宏观利率没问题。

格林斯潘货币政策的一个特点是非对称性。美联储在经济泡沫破灭之后会利用货币政策救助经济，例如 1987 年股市崩溃、亚洲金融危机、网络泡沫。而股价大幅上涨时美联储不采取紧缩的货币政策，这也导致美国采取扩

张性货币政策。

怀特的《价格稳定是否足够》根据历史和理论得出结论：价格水平不能作为判断宏观状态的主要指标。按照奥地利学派的理论，最重要的是相对价格的变化，而不是一般价格水平。从投资品传导到消费品有相当长的时滞。当消费品价格开始上涨时，已经是大难临头了，这时已经不是采取措施能够解决的了。

奥地利学派认为，经济下滑和上涨存在严重不对称。经济繁荣时上游产业上涨很高，下游产业上涨较低。经济衰退时上游产业下滑幅度大，下游产业下滑较小。中国去年的工业生产明显有这个特点，上半年重工业增长远高于轻工业，下半年重工业下跌幅度远大于轻工业。按照凯恩斯消费不足理论，应该表现为轻工业下跌更快，而事实不是这样，用消费不足难以解释。

这次危机会对经济产生很大影响。对中国而言，不仅影响经济，而且影响到整个改革进程。现在有一些比较极端的观点认为，“美国垮了，市场经济失灵了，中国为什么还要自由化？”“中国之所以没有出大问题，是因为金融体制没有自由化。”对危机的不同理解将导致完全不同的政策。

奥地利学派经济学的复活

当我们正在经历着“二战”以来最为严重的世界性经济危机的时候，我建议所有经济学家、政府官员和媒体人士，甚至普通大众，都读一读罗斯伯德的《美国大萧条》，因为它有助于我们反思这次危机的真正原因，思考政府采取的政策是否恰当，也有助于未来不再犯同样的错误。

尽管奥地利学派游离于当今的主流经济学之外，但自1974年哈耶克获得诺贝尔经济学奖以来，特别是在过去的20年里，随着前苏联及东欧国家计划体制的崩溃，奥地利学派的自由市场经济学理论、企业家理论和反对政府干预经济的主张受到越来越多的关注，对政府经济政策（包括反垄断法的修改）的制定产生了重要影响。一些流行的教科书也开始介绍奥地利学派的观点。同芝加哥学派一起，奥地利学派对20世纪后半期自由市场理念在全世界的复活起到了举足轻重的作用。美联储前主席格林斯潘在2000年曾说：“奥地利学派对美国主流经济学的思想产生了深刻的、几乎是不可逆转的影响。”连一些凯恩斯主义经济学家也开始关注奥地利学派的思想（事实上，奥地利学派对凯恩斯主义宏观经济学的影响被人们忽视了。凯恩斯本人曾承认米塞斯关于名义价值有实际效果的观点。）英国《经济学家》杂志和国际清算银行自1990年代以来在分析资产泡沫性通货膨胀中运用了奥地利学派的商业周期理论。特别是这次席卷全球的经济危机发生后，奥地利学派的商业周期理论再次引起了广泛的关注。《华尔街日报》曾于2007年6月25日以《金融过度中，奥地利经济学复活》为题介绍了国际清算银行基于奥地利学派理论分析世界经济形势的年度报告（由加拿大籍奥地利学派经济学家怀特主持完成）。该报告预测到，资产泡沫预示着一场全球性的经济危机将来临。米塞斯研究所高级研究员托马斯·伍兹（Thomas Woods）于2009年刚刚出版的解释这次大危机的专著《坍塌》（*Meltdown*），已成为畅销书。

20世纪30年代的危机成就了凯恩斯主义经济学，或许这本身就是一个历史悲剧。在过去的几十年里，凯恩斯主义经济学已被以弗里德曼为代表的芝

加哥学派所击溃。这是人类思想史上的巨大进步。这次危机以来，凯恩斯主义经济政策又风行起来。但或许，历史将表明，这次危机后真正复活的将是奥地利学派经济学，而不是凯恩斯主义经济学。奥地利学派的商业周期理论是惟一与其一般原理（特别是市场过程理论、企业家理论和货币理论）融为一体、具有坚实的微观经济学基础，并成功预测到两次大萧条的商业周期理论。或许再过 10 年或 20 年，它将成为惟一的主流商业周期理论。当然，只有时间能够给出答案。

第四编

把脉未来发展

15

把脉未来中国经济增长和制度变革*

每个人的生活或事业，有高峰也有低潮。低潮的时候人们容易过度悲观，高峰的时候却往往得意忘形，结果都不太好。一个国家或社会也是这样。今天的世界经济，应该说处于相对低潮的阶段。全球金融危机带来的影响还没有消除。如何看待中国乃至世界经济的未来，是很多人关心的重要问题。准确理解这个问题，则需要把它放到更长的历史视野中去。

基于历史的推测：人口大国将重返经济大国

人类有文字记载的历史是 5000 多年。根据经济史学家安格斯·麦迪森的

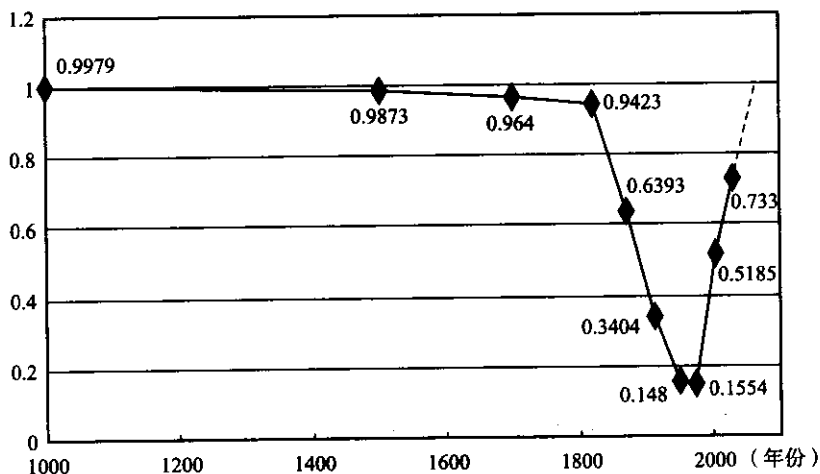
* 本文由作者对光华 MBA 授课内容整理而成，文章的主要内容曾以“把脉未来中国经济增长”为题首次发表于《南方周末》2009 年 12 月 4 日。作者感谢岑科、傅小永对本文初稿的整理。

研究，在人类历史的大部分时间里，创造财富的能力变化不大。以人均 GDP 衡量，在相当长的时间里几乎没有增长，甚至是负增长，到近两个世纪才出现一个飞跃。另外，就人均 GDP 而言，过去国与国之间相差不大，例如公元 1500 年，最富国家的人均 GDP 是最穷国家的 3 倍；而现在，像美国以及少数发达国家的人均 GDP，是落后国家的几十倍，甚至上百倍。

在人类相当长的历史里，各国（地区）人口规模与经济规模高度相关，或者说，人口规模决定经济规模。人口规模与经济规模之间的分离，是近 200 年发生的现象。基于麦迪森的数据，我们可以算出人口规模与经济规模的相关系数，在 1500 年为 0.9873，1700 年为 0.964，1820 年仍然高达 0.9423，但之后急剧下降：1870 年为 0.6393，1913 年为 0.3404，1950 年为 0.1554，1973 年为 0.148——也就是说，到 1973 年的时候，人口规模与经济规模在世界范围内已没有什么关系，如占世界人口 54.6% 的亚洲（不包括日本），GDP 只占世界的 16.4%；而占世界人口 18.4% 的发达国家，GDP 占世界的 58.7%。但这种情况在过去的 30 年里开始发生逆转：人口规模与经济规模的相关系数 2003 年上升到 0.5185，预计 2030 年将进一步上升到 0.733（见图 15.1）。

为什么过去 250 年里各国人均 GDP 差距拉大，经济规模和人口规模不再有大致的对等关系？简单地说，是因为不同的国家走上了不同的制度之路——有些国家率先走上了市场经济的道路，而有些国家则没有。尽管还有各种细节上的争论，但现代经济学理论和社会实践表明，市场经济是我们发展经济、改善民生的最有效手段。如果经济制度不再有市场经济与否的差异，就是说全世界都实行市场经济，人均 GDP 的差异就会逐渐消失。这正是过去

图 15.1 人口数与 GDP 规模的相关系数 (1000—2030)



资料来源: Angus Maddison, *Contours of the World Economy (1-2030)*, Oxford University Press, 2007。

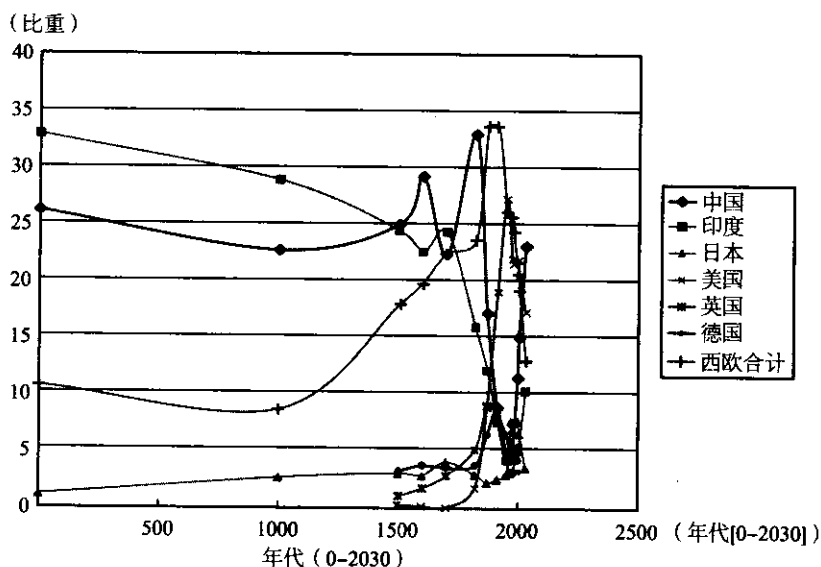
30 年发生的情况。中国等国的市场化改革, 开始逆转过去 200 年里出现的世界范围的人口规模与经济规模之间的背离。

所以, 我有一个大胆的推测, 按照目前的趋势, 未来 50 年、100 年之后, 人类可能又回归到 19 世纪之前的状态, 即一个国家的经济规模和人口规模相当, 人口大国也是经济大国。当今世界, 除了中国, 印度人口最多, 亚洲人口占世界的近 60%。所谓 21 世纪是亚洲的世纪, 也就是人口规模与经济规模关系的回归, 或者说, 是亚当·斯密 1776 年《国富论》中预测的西方世界与东方世界的均等化 (equalization)。我们现在已经可以看到这一趋势。

图 15.2 是麦迪森估计的主要国家的 GDP 占世界总量的比重。前面有 4 条线, 包括中国、印度、西欧合计、日本。大致来说, 按照购买力平价算, 公元 1 年中国西汉时, 印度的 GDP 占世界比重的 1/3 左右, 到了 1820 年, 中国

的 GDP 占世界的 1/3 左右，再到了“二战”时期之后的 1950 年，美国的 GDP 占世界的 1/4 还多 (27.3%)。未来的状态会怎样？他推测，公元 2030 年，也就是再过 20 年，中国的 GDP 可能达到世界总量的 23%，印度为 10%，美国为 17%，西欧国家合计达到世界的 13% 左右。

图 15.2 主要经济体 GDP 占世界 GDP 比重



资料来源：Angus Maddison, *Contours of the World Economy (1-2030)*, Oxford University Press, 2007。

从中，我们也可以看到中国在过去 30 年里的巨变。一个国家在国际上的分量和话语权，取决于它的经济实力。近几年，我们看到世界真的离不开中国，无论好事还是坏事，原来是人家不带你玩，G7，G8，OECD，等等，都没有中国的份。现在是做什么事都得跟你商量，都得带上你。所以，有一个流行的说法是：19 世纪是欧洲世纪，20 世纪是美国世纪，21 世纪是亚洲世纪或者叫中国世纪。

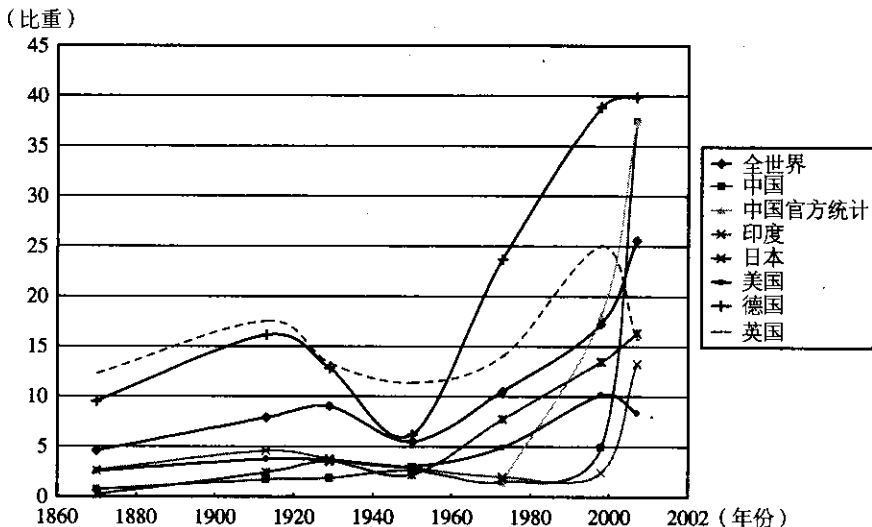
“中国世纪”真的会到来吗？答案取决于中国未来的经济增长。未来中国的经济增长会如何？我想三个转变最为关键：一是从主要依靠出口推动的增长，到国内、国外两个市场更为平衡的增长；二是从低成本、廉价资源、廉价劳动力支撑的增长，到基于创新、更高附加值式的增长；三是从企业的自然型增长，到产业整合型增长。而这些转变进展如何，又依赖于中国的体制改革，包括经济改革和政治改革。全球化则是这些转变的背景。

全球化对世界和中国经济的影响

经济的全球化是一个漫长的历史过程。一般认为，第一次全球化高潮发生在1870年到1913年之间的40多年里，第一次世界大战开始到1950年则是“去全球化”时代。以出口占GDP的比重来衡量，世界平均水平1870年是4.6%，1913年上升到7.9%。这一过程引起了世界经济格局和政治格局的变化。例如美国，本来劳动力少，制造业工人的工资相对较高，全球化使制造业工人的工资在国民收入中的比重下降，以致出现了风风火火的工会运动，以及对移民的限制。而西欧土地稀少，人口多，地租就比较高，全球化又使那里的土地价格大幅下降，后来经常出现的欧洲农业保护政策，可以追溯到这里。“一战”爆发后，主要交战国的贸易几乎中断，尽管非交战国的贸易还在增加。在1929年大萧条之后，贸易保护主义流行起来，加上“二战”的影响，到1950年，世界出口占GDP的比重下降到5.5%，仅比1870年高0.9个百分点（如图15.3所示）。

1950年后，全球化出现新的浪潮。特别是1980年后，全球化浪潮进一步

图 15.3 全世界及主要经济体商品出口值占其 GDP 比重



资料来源：1998 年及之前的数据来自 Angus Maddison, 2003, 《世界经济千年史》，北京大学出版社；2007 年的数据来自《中国统计年鉴》(2008)。由于数据口径不一，2007 年的数据与 1998 年之前的数据不一定可比，但总的趋势是一致的。

加速。2007 年时，世界平均出口占 GDP 的比重是 25.6%。同样重要的是，这次全球化的方式也发生了巨大改变，也就是从简单的产品贸易到价值链分工的全球化。原来是你生产苹果，我生产桃，你把苹果卖给我，我把桃卖给你，现在是有人专门育苗，有人专门施肥，有人专门采摘，分工越来越细致。重点不是最终产品之间的贸易，而是价值链上不同区域之间的贸易。价值链上的某个环节做出优势，你的企业就可能成功。这是当前全球化的一个特征。

全球化改变了世界的政治经济格局。如果说第一次全球化时，中国是最大的受害者，那么这次的全球化，中国则是最大的受益者——虽然总体而言，各国都是这次全球化的受益者。没有这次的全球化，中国经济不可能保持 30

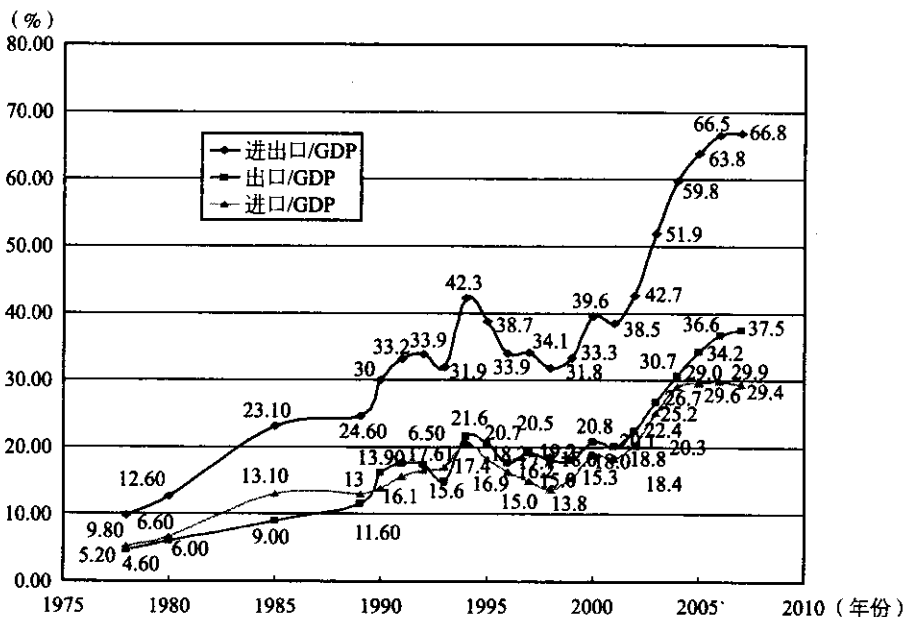
年的高速增长，中国也不会有现在的国际地位。这次全球化使生产的每一个环节分割开来，以非一体化的生产过程，实现了世界各国的经济增长。中国正是抓住这一机遇，成为制造业的第一大国。所以，100 年多年前的全球化和 100 多年后的全球化，对于中国的命运产生了截然相反的影响。

2008 年以来的金融危机会不会重蹈 1929 年危机后“去全球化”的覆辙？我个人判断，出口占 GDP 比重的增长会停滞，甚至下降，但不会出现大规模倒退。上一次的教训已经告诉我们，贸易保护不是解决问题的办法。美国于 1931 年公布了《斯姆特·霍利关税法》，试图保护美国企业，由此导致全球贸易的倒退，反而延续了那次危机。多数的贸易保护政策，都是一部分人打着国家利益的旗号牟取私利。这是对本次金融危机的启示。如果世界各国再实行贸易保护政策，我们在萧条中停留的时间会更长，而不是更短。

以出口驱动的中国经济增长已不可持续

在过去 30 年的大部分年份里，中国的国际贸易增长率都高于 GDP 的增长率。大致来说，中国的实际 GDP 年增长率在 10% 左右，出口实际年增长率在 15% 左右。按照名义值算，2008 年的出口是 1978 年的 553 倍，GDP 是 1978 年的 83 倍，前者是后者的 6.7 倍。结果是，贸易占 GDP 的比重大幅攀升。按照国家统计局的数据，中国出口与 GDP 的比例 1978 年为 4.6%，1990 年是 16.1%，2000 年是 20.8%，2007 年是 37.5%（图 15.4）。这一年，中国贸易顺差占 GDP 的 8%，而美国贸易逆差是其 GDP 的 8%。2008 年年底，中国的外汇储备超过了 2 万亿美元。

图 15.4 中国进出口占 GDP 比重



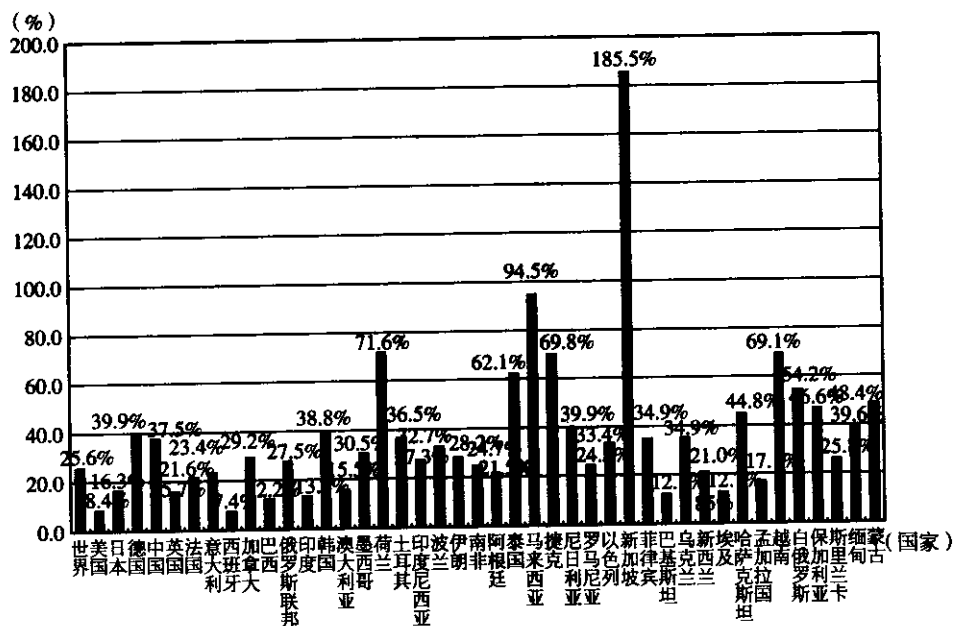
资料来源：《中国统计年鉴》（有关年份）和国家统计局网站。

2001年之后，中国的出口增长有一个飞跃。其中有好多原因，包括加入WTO和中国竞争力的提升。但不可否认，也与人民币汇率有关。因为人民币被低估了，对企业而言，国际贸易比国内贸易更有利可图。2008年金融危机发生后，政府对出口继续补贴，但没有考虑这个出口补贴多少是好，好像只是为了出口而出口。今年上半年出口补贴达到8000亿，相当于GDP的5%。付出这些补贴值不值？需要我们认真去研究。

这次危机后，中国的出口受到阻碍，我个人认为它不是一两年的短期危机，而是个长期的调整过程。为什么？一般而言，经济规模越大，贸易占GDP的比重越小（极端而言，全世界只有一个国家，这一比重就是0）。我们可

以看一组数据，世界 10 大经济体里，只有德国的出口占 GDP 比重（39.9%）高于中国（37.5%）。其他的国家，美国 8.4%，日本 16.3%，英国 15.7%，法国 21.6%，意大利 23.4%，西班牙 7.4%，加拿大 29.2%，巴西 12.2%，包括世界平均的 25.6%，都低于中国（见图 15.5）。这意味着什么呢？一种可能是我们的 GDP 被低估了，另一种可能就是我们的出口依存度确实太高了。

图 15.5 出口占 GDP 比重（2007，按经济规模排序）



资料来源：《中国统计年鉴》（2008）。

还有一点值得注意的是，按照中国的官方统计，全国人口的 55% 都是农业人口，这种情况下，出口占 GDP 的比重不应该这么高，至少不能跟其他工业化国家相比，因为农民有很多产品是自给自足的。现在，中国的出口占

GDP 比重那么高，同时又有那么多农民，说明其中存在问题。

如果此次金融危机与贸易失衡有关，那说明我们的出口增长不能再维持下去。无论其他国家是否实行贸易保护主义政策，未来中国要以出口来带动 GDP 的增长几乎是不可能的。下一步怎么办？就需要两个市场的均衡，尤其是开发国内市场。这里说的开发国内市场，不是指我们经常听到的“扩大内需”，不是搞货币扩张或者政府投资刺激经济，而是扩大市场自由，激发企业家精神，更合理地利用资源，去满足老百姓实实在在的需求。这是中国经济本身一次更大规模的、更深程度的“改革开放”。问题是这个市场的潜力有多大？

中国，本身就是一个“全球”

首先看一下经济规模。中国大陆有 31 个省级经济区，如果我们把每个经济区当作一个独立的“国家”排名，然后把它们和世界经济规模做个比较，结果可能出乎很多人的意料。

——中国经济排名前四位的省份是广东、山东、江苏、浙江。广东如果被当作独立的经济体，其经济规模 2008 年可以排在世界的第 18 位（按照汇率换算的 GDP 总量，下同），在土耳其之后（相当于土耳其的 67%），超过波兰、印度尼西亚（世界第 4 大人口国）、比利时、瑞士、瑞典、沙特阿拉伯；

——排名第 2 和第 3 位的山东和江苏，经济规模都超过挪威、奥地利、伊朗、希腊、丹麦、阿根廷；

——排名第 4 位的浙江，经济规模超过委内瑞拉、爱尔兰、南非；

——排名第5位的河南，经济规模超过芬兰、泰国、葡萄牙，哥伦比亚；

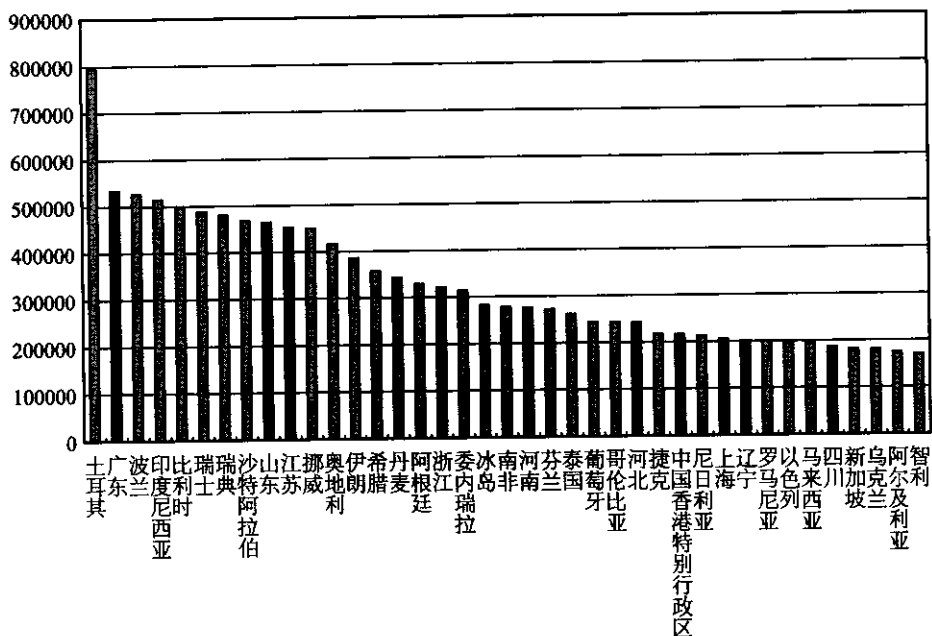
——排名第6位的河北，经济规模超过捷克、中国香港特别行政区、尼日利亚；

——排名第7位的上海和第8位的辽宁，经济规模都超过罗马尼亚、以色列、马来西亚；

——排名第9位的四川，经济规模超过新加坡、乌克兰、阿尔及利亚、智利；

——排名第10位的湖北，经济规模超过巴基斯坦、菲律宾；

图 15.6 中国部分地区 GDP 规模与世界部分经济体的比较 (2008)

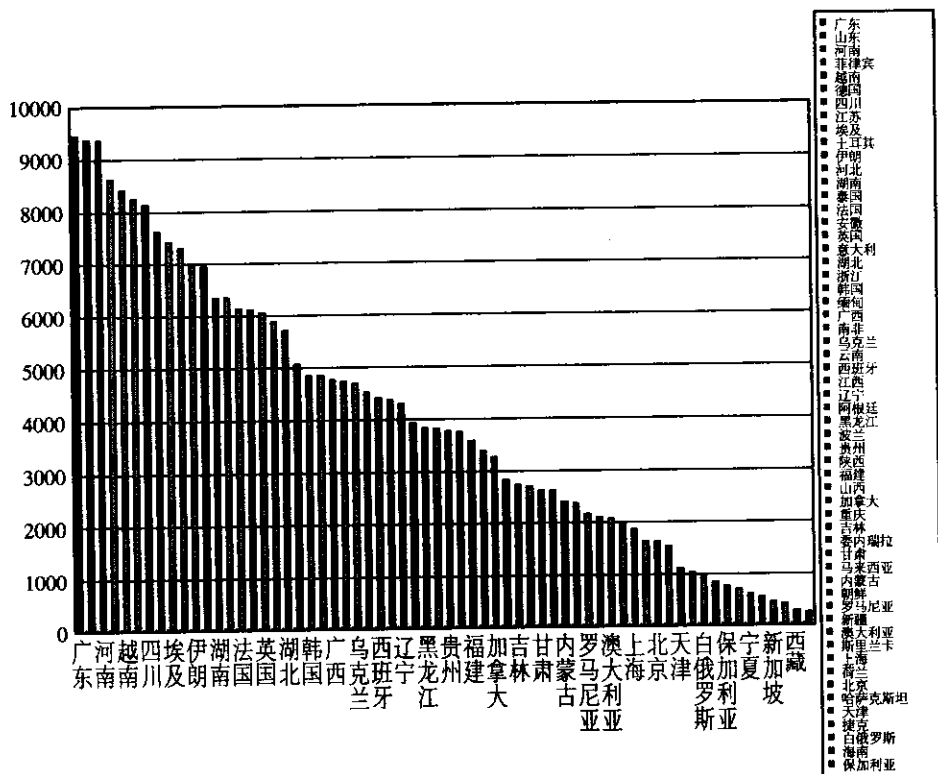


资料来源：世界各经济体数据来自世界银行网站数据库；中国各地区数据来自中国国家统计局网站，按2008年底人民币汇率换算。

- 排名第 11 位的湖南，经济规模超过阿联酋、埃及；
- 排名第 12 位的福建和第 13 位的北京，经济规模都超过匈牙利；
- 排名第 14 位的安徽，经济规模超过哈萨克、新西兰、秘鲁；
- 排名第 15 位的黑龙江和第 16 位的内蒙古，经济规模都超过科威特；
- 排名第 17 位的广西、第 18 位的山西、第 19 位的陕西，经济规模都超过利比亚；
- 排名第 20 位的江西，经济规模超过斯洛伐克；
- 排名第 21 位的天津和第 22 位的吉林，经济规模都超过越南和摩洛哥；
- 排名第 23 位的云南，经济规模超过安哥拉和孟加拉国；
- 排名第 24 位的重庆，经济规模超过克罗地亚；
- 排名第 25 位的新疆，经济规模超过白俄罗斯、苏丹、卢森堡、卡塔尔、塞尔维亚、保加利亚；
- 排名第 26 位的贵州和 27 位的甘肃，经济规模超过立陶宛、多米尼加、斯里兰卡、乌拉圭、巴拿马等；
- 排名第 28 位的海南，经济规模超过塞浦路斯、坦桑尼亚、约旦、玻利维亚、冰岛；
- 排名第 29 位的宁夏，经济规模超过加纳、牙买加、乌干达；
- 排名第 30 位的青海，经济规模超过赞比亚、洪都拉斯、尼泊尔、缅甸；
- 排在最后面的西藏，经济规模也超过蒙古等国家。

再看看人口。人口规模是市场规模的重要决定因素。中国移动能成为世界最大的电讯公司，就是因为中国的人口规模大。200年前英国崛起的时候，世界总人口不过10亿，英国人口占2%左右。英国搞殖民地的原因就是本土人口规模太小。100年前美国崛起的时候，世界总人口不过16亿，美国人口占5%左右。今天中国的人口已超过13亿，几乎等于100年前全世界的总人口，比当今发达国家的总人口还高出1/4。这也是为什么中国市场受到世界各国重视的原因。

图 15.7 中国部分地区人口与世界部分国家的比较 (2007)



资料来源：《中国统计年鉴》(2008)。

分省份来看，中国不少省份的人口已超过世界上许多大国的人口总量。中国人口最大的三个省分别是广东、山东、河南，人口超过菲律宾、越南、德国（当今世界第4大经济体）；接下来四川、江苏，人口都超过埃及、土耳其、伊朗；河北、湖南，都超过泰国、法国（第5大经济体）；安徽人口超过英国（第6大经济体）、意大利（第7大经济体）；湖北、浙江都超过韩国（第13大经济体）、缅甸；广西超过南非、乌克兰；云南超过西班牙（第8大经济体）；辽宁超过阿根廷；新疆超过波兰；贵州、陕西、山西超过加拿大（第9大经济体）；重庆超过委内瑞拉；甘肃超过马来西亚；内蒙古超过朝鲜、罗马尼亚；新疆超过澳大利亚（第14大经济体）、斯里兰卡；上海超过荷兰（第16大经济体）；天津超过捷克、白俄罗斯；海南超过保加利亚、以色列；宁夏、青海超过新加坡、新西兰；西藏也超过蒙古。

上述两方面的比较是想说明中国本身的市场潜力有多大。中国各省之间千差万别，互利的贸易和分工非常有潜力。如果我们能把中国各省之间的贸易做好的话，中国本身就能创造出一个世界级的市场。两百多年前，经济学的鼻祖亚当·斯密就惊叹道：中国国内市场的规模不亚于欧洲所有国家加在一起的市场规模。现在该到我们真正开发这个巨大市场的时候了！

开发国内市场，离不开中西部的发展。过去沿海地区主导的经济增长是与出口主导的增长相配合的。今后，中西部地区将变得更为重要。可喜的是，中国经济增长的地区结构已经开始向有利于中西部的转移了。改革开放后的第一个10年、第二个10年，东部的增长速度超过了中部和西部，但在过去的10年里，就是第三个10年，特别是过去的五六年，西部和中部的增长速

度超过东部。第一个10年增长率排在前4位的是：广东、浙江、福建、山东，全是东部省份；第二个10年，前4位分别是福建、广东、浙江、山东，仍然是沿海省份；但第三个10年，前4位是内蒙古、陕西、天津、宁夏，中西部占3个。过去6年，从2003年到2008年，第一是内蒙古，第二是河南，接下来是陕西、山东、山西。

这说明中国的区域经济增长正在发生转移，也说明中国地区之间的差距开始缩小，所以不要轻易相信中国地区差异越来越大的说法。国内市场的开发，一定会导致东部、中部、西部人均收入的均等化趋势，中国东西部的差距有望在下一轮30年中大幅收缩，并逐渐消除。

靠什么开发国内市场

一般而言，支撑一个国家经济增长的有几大要素：第一是产权保护；第二是科学、理性的思维；第三是资本市场的发展；第四是交通和通讯。

过去30年，中国的交通状况发生了巨大变化。1988年中国才有第一条高速公路（100公里），1995年中国的高速公路是2100公里，可到2008年，已经是6万多公里，并且以每年四五千公里的速度在增加。粗略估计，与20年前相比，两点之间的运输时间大概减少了一半到三分之二（当然城市内部除外）。这是非常重要的一件事，比如20年前觉得不划算的两地间的生意，现在就划算了。这次经济危机后，中国的道路建设（包括公路和高铁）投入非常大，这对未来的经济发展有巨大影响。简单地说，运输成本降低，必然使分工和交换更为发达。如果没有蒸汽机、铁路、轮船，世界经济就不可能一

体化。中国交通的迅速发展，将为中国经济一体化打下良好的基础。

然而，开发国内市场的主要障碍，不是交通和通讯这样的硬件基础设施，而是制度性成本。国际贸易与国内贸易的主要区别，是主权分割导致的交易成本不同。由于国际贸易在不同的主权国家之间进行，出现了货币兑换、海关检验、关税和非关税保护等事务，使得国际贸易的成本高于国内贸易的成本。所以，降低国际贸易的成本是世界经济发展的大趋势，比如欧盟的成立和欧元的使用，就是要使欧洲不同国家之间的“国际贸易”变成“国内贸易”。现在讨论的东亚经济一体化，也就是如何把中日韩三国之间的贸易变成像国内贸易一样容易。

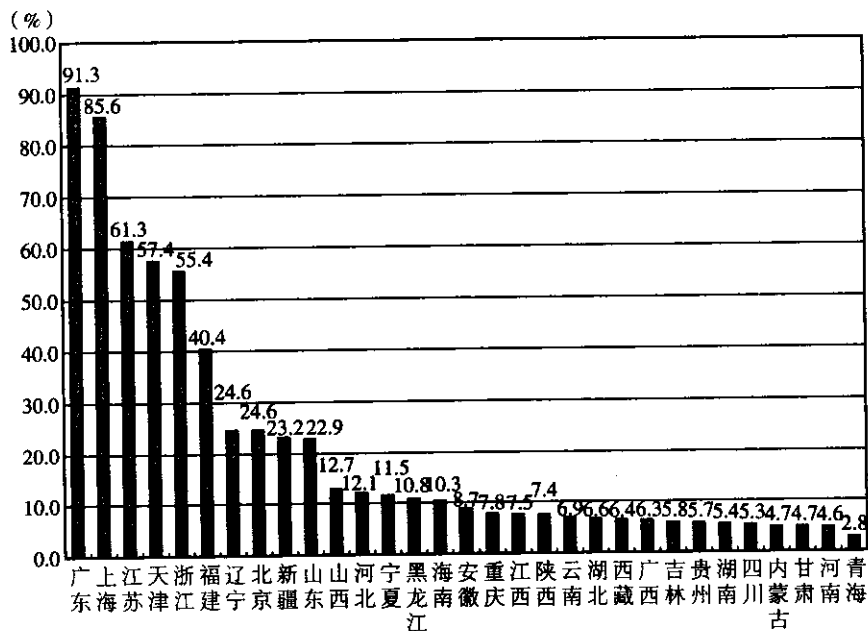
遗憾的是，中国的行政区域划分和政府主导经济的制度，使得许多情况下国内贸易的交易成本比国际贸易还高。这样，各地区的相对优势得不到充分发挥，严重影响了国内市场的开发。这是中国经济增长过度依赖出口的一个重要原因。未来中国的行政区域调整、划分，应该尊重区域本身的市场属性，弱化行政功能，否则，人为的行政划分会割断区域之间合理的市场分工。另外，形形色色的地方保护主义政策必须废除。当中国在国际上高举自由贸易大旗的时候，不要忘了国内市场更需要自由贸易。

另一个阻碍国内市场开发的因素是商业文化和诚信。如果你问中国的出口厂商，为什么70%—80%的产品都在出口，而不做国内市场？他很可能回答你，国内市场难做。难就难在签完合同，也交了货，但很长时间拿不到钱。而出口，只要签了合同，就能在合同期限内收到货款。所以有些企业宁愿低价出口，也不愿意高价卖给国内客户，国内市场的不确定性太大了。可见，

如果我们不加强法治，合同得不到有效执行，又有地方保护主义横行的话，中国的企业家就没有信心开拓国内市场。

当然，大家不要有误解，以为对外开放在未来已经不重要了。对外开放在中国过去 30 年的发展中至关重要，未来仍是这样。图 15.8 是出口占各省份 GDP 的比重，从中可以看到，差异非常大。2007 年，依次是广东 91%，上海 85.6%，江苏 61.3%，天津 57.4%，浙江 55.4%，福建 40%，然后突然下降到 20% 多。很多省份的国际贸易比重非常低，内蒙古只有 4.7%，河南是中国第五大经济体之一，但是出口占 GDP 的比重只有 4.6%，这说明，中西部地区还有发展国际贸易的巨大空间。

图 15.8 各地出口占 GDP 比重排序 (2007 年)



资料来源：《中国统计年鉴》(2008)。

未来中国经济的发展还将伴随着城市化。中国现有的城市人口占总人口的45%，改革开放初期这个比例是18%，未来30年可能上升到75%。这不是不可能的，应该说是必须的。一个农业人口占多数的国家，不可能成为真正的经济发达国家。从45%变到75%意味着什么？过去30年，中国100万人口的城市大致增加了200个；未来30年，中国有4亿人口要从农村转入城市。如果一个城市的人口按100万计算，中国要增加400个这样的城市。

企业作市场预测，包括房地产开发，应该看到这一点。国家的发展战略，包括新农村建设，也应该考虑这一点。既然有那么多人要到城市来，还花那么多钱在农村，是否合理和划算？那些设施建完之后，谁来使用？花大量的资源，究竟有没有价值？如果帮助农村人口进城是不是更好？都值得我们去思考。

产业创新与整合

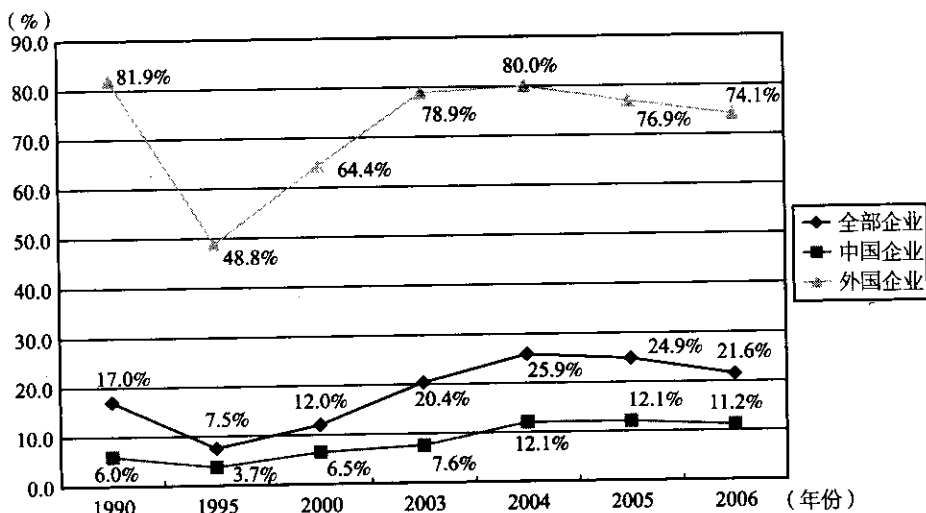
除了开发国内市场，经济发展的第二个转变，是从低成本优势到高附加值的产业升级。过去30年，中国产品能够打开国际市场，原因就在价格。这是全世界通行的逻辑。每个国家的崛起都是因为它有某种产业优势，以低价格的产品占领市场。问题是随着经济的发展，生活的改善，中国的低成本还能维持多久？

判断一个国家的发展程度，一个简单的办法是看作息时间。如果星期一到星期五工作，星期六、星期天休息，这是发达国家；星期一到星期天都在工作，是新兴市场国家；星期一到星期天都在休息，是不发达国家。中国香港特别行政区还没有实行5天工作制的时候，大陆已经实行了，而且还经常放假，要付双倍、三倍工资。由此看来，我们的发展程度已经不低。应该说，

有更多的闲暇和更高的工资，符合经济发展的趋势。在过去三四年里，北京保姆的工资几乎增加了一倍。在沿海地区，也出现了“民工荒”现象。由于计划生育政策的影响，中国劳动力将逐步进入短缺状态，工资上升不可避免。问题是，随着人工成本的上升，我们的竞争力如何维持？这就需要创新，生产更高附加值的产品。

中国企业的创新能力如何？可以看看图 15.9。在中国国家专利局授予的全部专利中，大致可分三类：发明专利、实用新型专利和外观设计专利。其中，发明专利是体现企业核心竞争力的硬指标，另外两类专利多少有点“花拳绣腿”。图 15.9 反映的是企业被授予的全部专利中发明专利所占的比重。可以看到，2006 年，外国企业的这个比重是 74% 多，中国企业只有 11% 多。

图 15.9 发明专利占全部专利的比重



资料来源：《中国统计年鉴》（2008 及之前年份）。

从整个时间序列来看，外国企业的这个比重远远高于中国。事实上，我们都知道，中国的很多专利完全是为了评比、评奖而设立的，其中的技术含量和商业价值微乎其微。所以，中国企业的创新能力不容乐观。

从历史上看，一个国家崛起时，一定伴随着革命性的技术、产业的出现，比如英国的蒸汽机和纺织业，德国的化学工业，美国的汽车、电子通讯、IT业，这些技术改变了产业，改变了经济格局，从而改变了世界。不创立新产业的国家不可能成为真正的世界经济强国。但新产业的创立不能靠政府投资。未来是不确定的，把握市场趋势不是政府官员的特长。我知道国内曾经有一个政府投资项目，花费巨资引进录像机生产线，结果产品还没下线，市场上已经把录像机淘汰了。更别说政府投资里隐藏着大量的贪污、浪费、造假的机会了。

产业的升级换代是一个市场化的过程，要靠企业家去发现。市场的好处在于，总能挑选出能够预见未来趋势的企业家，使他们成为新产业的领导者。中国企业家需要努力看清未来，了解什么样的技术能对未来产业产生决定性影响，什么样的产业能在未来引领经济的发展。但很遗憾，中国企业家还需要花费太多精力在非市场、非技术方面。外国企业家聚在一起讨论的是行业、产业未来格局，而中国企业家聚在一起讨论最多的还是政治或政策问题。所以要进一步减少政府对市场的干预。

一个国家创新能力的提高，不是领导人一两句话就能决定的。教育体制尤其重要。我们要培养科学、理性的思维。没有文艺复兴后的启蒙运动形成的科学、理性思维，就不会有西方世界的崛起。中国的教育已经有不小进步，

但意识形态的影响还是太大，对人的思维控制太多。而且我们的教育体制浪费太多，效率太低，未来一定要发生大变革才行。

最后一个转变，是从企业数量增长到产业整合。大致上，过去30年中国经济的增长主要靠中小新企业的不断增加。这次危机后，中国可能要经历从企业数量增长到企业规模扩大的转变，行业并购（包括国内并购和跨国并购）会形成新浪潮，产业集中度也会大大提升。从历史上看，在西方国家的发展过程中，跨地区、跨国企业的大规模出现多是在危机之后。危机也有积极的一面。人死了是彻底没了。企业死了，实际上是资产重组，使资产变得更有效。国家要在这方面调整政策，靠贷款救企业不是办法，该破产的就让它破产，只有这样，真正优秀的企业才能成长起来，成为经济的推动力量。

警惕“国进民退”，把市场化改革进行到底

中国过去30年的成就，归根到底还是靠改革开放。未来中国能不能成为世界第一大经济强国，取决于是不是把市场化改革进行到底。所谓市场化改革，就是价格自由化、企业民营化、地方分权化、开放和全球化。中国的改革不是精心设计或深思熟虑得来的，好多是被逼出来的。日子好过的时候没人想改革，日子过不下去才想到改革，所以千万不要忘记历史，忘了我们是怎么走过来的。

这次危机前后，出现了一个现象，即“国进民退”。大量贷款给国有企业，国有企业强迫性收购民营企业，这是需要警惕的。从长远看，这次危机中拿钱越容易的国有企业，越容易破产。按过去的经验，过几年这些国有企

业的呆坏账就会增加，银行就会进行债务重组。1990年以前，国有企业要钱就找银行，积累了大量呆坏账，最后只能卖掉。我们已经重组过一次了，中国这次没有大危机，是因为我们几年前已经花了几万亿解决了这个问题。不要以为拿钱越多，就越容易壮大，以后只会暴露更多的问题。另外，国家许诺的福利越来越高，未来正常的财政收入不可能支撑这一许诺，解决经费问题的惟一办法是变卖国有企业的股份。

在我看来，未来30年内，中国国有经济的比重应该降至10%以下。现在是36%左右，到2040年应该是10%以下。不管情愿还是不情愿，结果可能只能这样。我说过，国有企业改革的基本任务已经完成，不需要再大动干戈，不需要再开党代会讨论方向性问题了。最大的那些国有企业也已经上市，以后只剩下技术性、操作性的问题，即以多快的速度减持国有股。像中央电视台这样的机构，未来也很可能走民营化。由于网络、地方台的竞争，它的优势会不断降低，到最后可能就没人看了。

总之我相信，尽管会有短期波折，但由于过去30年的改革成果，市场化改革的大势不会改变。现在活得好的国有企业，基本是靠垄断赚钱，但是它们的效率很低。国有企业占据着社会三分之二的经济资源，但创造的价值只是三分之一。等他们都民营化之后，可以想像中国经济会焕发出怎样的潜力。

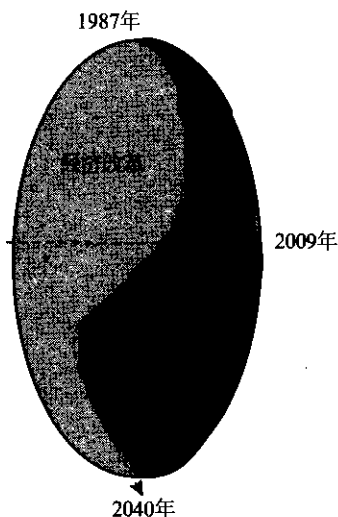
政治改革的方向和路径

在新兴的发展中国家，中国改革最值得借鉴的一点，是先搞市场化，再搞民主化，这是邓小平的英明之处。民主化走在市场化之前的国家，效果都

不太好，包括印度。市场化一定要在民主化之前。为什么呢？民主不过是政治制度的一种，用政治制度解决问题都是迫不得已的，不该是第一选择。

市场决策和政治决策有什么不同？比如在一个团体中，有300人想去吃饭，市场决策就是每个人自己选择，想吃什么就去买什么，这样每个人的偏好都能得到满足。而政治决策，就是大家必须吃一样的东西。民主政治就好比大家通过投票来决定是吃肉还是吃鱼。50%以上的说吃肉就必须吃肉，你不想吃肉也不行，所以民主是迫不得已的办法。如果一个国家在确立好的产权制度之前，在政府还控制大量资源的时候，以为民主能解决好问题，就搞选举民主，很容易把原本应该交给市场解决的决策交给政府，不仅导致效率损失，而且会滋生严重的腐败。所以，我们应该首先界定好市场与政府的作用范围，尽可能把选择权交给市场。

中产阶层的兴起对民主政治制度的健康运行非常重要。如果没有一个庞大的中产阶级，民主化很可能变成民粹化，甚至导致暴民政治。民主要建立在法治基础上，这要求每个公民有基本的公民意识和责任心。所谓中产阶级就是这样一些人，他们有一定的私人财产，但没有富有到可以随便欺负人的程度。他们愿意并有能力承担责任，希望社会稳定，不喜欢动乱。如果一个社会中绝大部分人一无所有，少数人暴富，那就麻烦了。因为穷人可以不守规矩，他们失去的只是枷锁，得到的是整个世界。而极端富有的人也可以不守规矩，因为他们可以动用金钱的力量欺压别人。这样的社会会很糟糕。所以中产阶层的兴起非常重要。中产阶层的兴起，应该是通过自由市场竞争，以自己的禀赋能力和努力获取财富的过程。一个靠自己能力致富的人，和一



个靠欺诈、暴力致富的人，对社会的看法是不一样的。在市场正当竞争中致富的人，通常有更强的公民意识、伦理道德。

当然，不能说经济市场化可以代替政治民主化。1990年，我在英国参加一个会议，曾针对当时西方学术界流行的褒俄（俄罗斯）贬中（中国）倾向，对中国改革的长期进程提出一个预测。我认为，中国的改革，可以用一张仿太极图简单比拟：一个竖椭圆，中间画一条S形

曲线，分成两半，从上到下看，先大后小的一半是经济改革，先小后大的一半是政治改革，经济改革和政治改革就是这样一个关系。第一阶段的重点是经济改革，政治上又有些小的动作；第二阶段的重点是政治改革，经济改革慢慢收尾。现在中国改革所处的阶段，是经济改革最重要的方面大体完成，剩下一些技术性、操作性的收尾工作，政治改革又才开了个头的阶段。在今后的改革中，政治改革的内容会越来越重要。

13亿人的国家怎么建立民主政治，现在还不好说。我想强调几点：

第一，中国的政治改革应该是渐进的，不能搞休克疗法。美国建国后花了89年的时间才解放了黑奴，花了144年妇女才获得选举权，花了189年的时间，也就是到1965年，黑人才获得投票权。英国的早期选举权是有土地、财产要求的，并非谁都可以投票。社会发展到今天，中国不可能走他们的老路，但是其中的道理值得我们思考。

第二，法治要先行，要加强司法的独立性。没有相对独立的司法制度，不可能有民主政治。而法治社会的核心是要树立法律和法院的权威。比如选举，我们选一个省长、或者一个县长，选完了认不认账？这个很重要。如果对选举结果有争议（连美国选总统也有争议），就需要一个权威机构来裁决。如果法院的权威不能树立起来，你说赢了，我不认；我说赢了，你不认。这样的争议就会打起来。如果法院有权威，你们可以有争议，但是法院判决谁赢就是谁赢了，大家必须认同。

可是，非常遗憾，我们现在好多做法，都在弱化而不是强化法律和法院的权威性。这是非常危险的。就像拆迁，凭什么拆我的房子，被拆迁者怎么保护自身的权利？有争议，应该由法院判决。但现在许多做法，在弱化法律权威性的同时，在强化政府部门协调性和政府的权威性。许多个体性事件，不按法律程序处理，就纷纷演变成群体性事件，这是非常危险的。现在许多政府部门并没有意识到这点。

现在看到很多纠纷，都是找政府上访，或者通过政府协调，或者用钱买通来摆平，这样早晚会引发大的事件。如果法院以法律手段来解决民间纠纷，比如拆迁补偿，你可以不服，但是法院按照原则判处后，你就得执行。如果这样，那么就不会出现大的社会动乱。所以我想强调，这个问题没有被政府充分认识到。政府如果采取靠行政手段来解决这些社会矛盾冲突的做法，可能会引起社会的不安，甚至是动乱。惟有借助法院和司法的权威性，才可以把社会问题分解成每一个个案、每一个个体的问题，这时候社会才可以安定，这点非常重要。

中国政治改革面临的一个重大难题是，怎么把民主化和精英治理结合起

来。民主化改革千万不能变成民粹化、痞子运动。美国可能是民主和精英治理结合得最好的国家，他们政治和法律框架的设计，包括参议院、众议院、最高法院等，都防止了痞子运动和暴民政治的出现。中国也需要找到好的选举制度，保证民主和精英治理的结合。我们所说的“党的领导”，实际上也是一种精英治理。给定中国的传统和人口规模，未来的挑战非常大。前面说到印度，它的政治体制改革走在经济体制改革前边，但是你不要小看它，无论如何，它已经过了这个坎了。如果中国未来在经济发展上输给印度，很可能就是在政治体制改革上处理不好。

至于下一步具体怎么走，我觉得需要很好地去探讨。可惜现在探讨这些问题的气氛不太好。无论经济改革、价格改革、产权改革，我们都曾有大的公开的或者私下的探讨，但政治体制这么大的变革，我们没有组建机构去讨论这样的问题。

政治机制改革，说来说去还是停留在口号上，这就比较麻烦。我认为，应该像探讨台湾模式、香港模式等一样来讨论它。其实我们处理香港问题的思路，对未来解决大陆本身很多政治体制改革问题还是有建设性意义的。比如说，通过功能团体选举来逐步过渡，这是保证精英政治和精英治理的一个非常有效的办法。这个判断不一定对，但是我觉得应该讨论。特别是以后无论哪一级政府领导人、政府首长的选举，用什么样的程序更合适，这应该可以讨论。我们内部应该认真去研究这样的问题，然后看怎么样能达到保持社会安定，呈现民主政治下精英治理的局面。如果不认真考虑这些问题，最后反倒会显得比较被动。

未来 30 年，如果放得远一点就是 2040 年，中国改革应该基本完成了。

我借鉴历史学家唐德刚的观点，认为中国历史有两次真正大的结构性变革。第一次大变革是从封建制到帝国制改变，大概有两三百年时间，从秦孝公开始一直到汉武帝时期。汉武帝之后，整个帝国政治体制就稳定了，之后就是治理的问题了。第二次大变革就是从帝国制到民主社会，大概需要200年的时间。如果按两百年计算，即从1840年鸦片战争开始到2040年，正好200年。过去30年和未来30年，或许是中国200年历史大变革最后的一幕。我们从1840年开始，通过洋务运动、戊戌变法、辛亥革命、社会主义改造，等等，都是在寻找中国转型的出路。最后，邓小平帮我们找到一条经济崛起的好道路。未来30年，我们需要找到在政治上有效变革的道路。

最后我想说说我们的国际战略。中国的影响力日益增大，特别是金融危机之后，未来国际社会有好多游戏规则需要中国参与制定，但中国人千万不要自大起来。像邓小平所说，要韬光养晦。中国最重要的还是要发展自己，不要和美国争世界领导权。自己发展好了，人家一有事就来求你，这有什么不好呢？中国一定要靠经济的发展来提升国际地位。从历史上来看，任何依靠武力争取来的国际地位，都是不长久的。西方人强调中国责任，这是有道理的，一定要负责任，才会有国际地位。

未来30年，中国可能成为世界上最大的经济体。到那时候，中国最好的企业也一定是世界顶级企业，中国的领导人，无论是政府领导人、企业领导人，还是学术领导人，都将是世界级的领导人，中国人百年的强国复兴梦会由此得以实现。作为中国的公民，也将引以为荣。当然，这一切的前提，是我们要建立一个民主、法治的市场经济。

图书在版编目 (CIP) 数据

市场的逻辑/张维迎著.—上海:上海人民出版社, 2010

ISBN 978-7-208-09343-0

I. ①市… II. ①张… III. ①市场经济—中国—文集
IV. ①F123.8-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 098102 号

责任编辑 文 青
营销编辑 邓 宇
装帧设计 水玉银文化



市场的逻辑
张维迎 著

出 版 世纪出版集团 上海人民出版社
(200001 上海福建中路193号 www.ewen.cc)
出 品 世纪出版股份有限公司 北京世纪文景文化传播有限责任公司
(100027 北京朝阳区幸福一村甲55号4层)
发 行 世纪出版股份有限公司发行中心
印 刷 北京中科印刷有限公司
开 本 700×1020 毫米 1/16
印 张 22.25
字 数 223,000
版 次 2010年7月第1版
印 次 2011年3月第5次印刷
I S B N 978-7-208-09343-0/F·1960
定 价 45.00 元