

当代国外经济学家 论市场经济

李兴耕 李宗禹 荣敬本 主 编



中共中央党校出版社



2 059 8974 1

当代国外经济学家 论市场经济

李兴耕 李宗禹 荣敬本 主编

中共中央党校出版社

· 北 京 ·

(京)新登字 100 号

图书在版编目(CIP)数据

当代国外经济学家论市场经济/李兴耕等主编.
北京:中共中央党校出版社,1994.1
ISBN 7-5035-0815-9

I. 当…

1. 李…

Ⅲ. 市场经济-研究-文集

IV. F 014.3

中共中央党校出版社出版发行

(北京海淀区大有庄 100 号)

北京四季青印刷厂印刷 新华书店经销

1994 年 1 月第 1 版 1994 年 1 月第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:10.25

字数:260 千字 印数 1—3 000 册

定价:6.50 元

前 言

党的十四大确定了社会主义市场经济的改革目标。怎样才能尽快建立社会主义市场经济体制?这是全国人民普遍关注的问题。为了借鉴世界各国对市场经济的研究成果,吸收对我们有益的理论知识和经验教训,为我国社会主义现代化事业服务,我们以摘编形式介绍当代国外43位经济学家关于市场经济的各种重要论述,供广大读者研究参考。

全书分三部分。

第一部分是国外经济学家关于市场经济基本理论的论述。首先是三位诺贝尔奖金获得者哈耶克、摩里斯·阿莱和高斯的三篇论文。这三篇论文阐述了市场经济理论的基本框架和基本原理。他们认为:一、市场经济通过价格机制协调,使每个人的特殊知识和才能得以充分发挥,使资源合理配置;二、市场经济必须有稳定的货币条件,它是经济均衡发展和效率最大化的保证;三、市场经济必须有制度条件,以界定和保障产权,使资源流向有知识和有才能的人手中。随后的几篇文章主要纠正过去人们对于市场经济的错误认识,即把市场等同于资本主义,这对理解市场经济的基本原理也是有意义的。

其余的部分是市场经济原理的应用。首先应该提到的是诺斯《论制度在市场经济发展中的作用》一文。这篇文章概述了市场经济发展的历史趋势,从广泛的历史对比中可以看到产权制度对市场经济的效绩起了决定性的作用。接着的几篇文章分析了德国社会市场经济和日本法人资本主义的演变。如果说前者的主要经验是重视市场的货币条件,保证公平竞争,那么后者的主要经验是重视法人组织的公司制度在提高市场经济效率和保证经济高速增长

长的决定性作用，而所谓日本法人资本主义的危机还是表现在公司内部压制人的才能和知识方面。其次，应该提到的是著名发展经济学家克鲁格和韩国前总理南德祐的文章。这两篇文章可以被看作是市场经济原理在发展中国家中的应用。他们认为，发展中国家政府的作用是逐步建立和完善市场经济制度，而其中的关键是政府领导人必须拥有现代的经济知识。最后一篇文章是《如何利用某些西方经济理论来武装改革经济学》。文章强调，在原计划体制向市场经济体制过渡中碰到的问题，在西方经济理论文献中可以得到广泛的借鉴，但并没有提供现成的答案。

总之，这一部分的文章有助于我们了解市场经济的基本原理及其运作的基本知识。但是，“经济理论没有提供一个现成的运用于政策的结论。它只是一种方法而不是一种教条，是一种有助于掌握理论的人作出正确结论的思维技术。”（凯恩斯）

第二部分是国外经济学家对东欧国家和前苏联各共和国（主要是俄罗斯）的经济改革和向市场经济过渡的评论。主要涉及以下四个问题：一、对“市场”、“市场经济”这一概念的理解；二、关于经济转轨的方法和步骤；三、金融体系在经济转换时期的作用；四、国家的作用等。

英国格拉斯大学经济学家温森特·巴尼特就“市场观”问题分别对俄罗斯和英国的若干经济学家进行了一次抽样调查（见《对俄罗斯经济学家“市场观”的调查》一文）后作了比较，并得出结论说，两国学者对市场概念的理解大致相同。但英国多数人强调市场是一种“资源配置机制”，而俄国多数人认为市场是“货物与服务的自由交换”，是“不受限制的交流”领域，两国学者大都认为，市场在某种程度上与社会主义是相容的。只是在俄罗斯向市场过渡的时间上，两国学者的观点有差别。德国艾伯特基金会的三位学者道特施塔特、多米特拉和埃尔克在《东欧向市场经济过渡中的若干问题》一文中强调，市场经济是经济调节机制、社会机构、法律机构和政治机构的有机整体。其他文章中也有类似

的提法。

在向市场经济过渡中，究竟采取激进方法还是渐进方法，这是学者们涉及最多的一个问题。有些文章（如《东欧向市场经济过渡的两种做法及其教训》、《休克疗法的替代物——渐进地可控地向市场经济过渡》、《跳向市场经济：从东德的经验评经济改革的激进战略》、《波兰的私有化：过渡的问题》等），明确表示激进的方法（即所谓“休克疗法”）不可取。特别应当指出，美国马里兰大学经济学家彼得·蒙勒在《论激进经济改革与渐进经济改革》一文中，从理论和方法论的角度，探讨了这一问题。他认为，激进的改革观设计了一个理想的资源配置体制，希望一步到位。渐进的改革观把社会看成是一种信息加工手段，任何改革方案最初都是以旧体制下获得的信息为基础。改革者只能走一步，看一步。激进改革不可避免地会造成连续性的中断和混乱。有些学者对比研究了东欧各国的改革经验和教训，特别是中国的改革经验。对匈牙利和中国的改革经验给予了肯定的评价。

俄罗斯经济学家叶夫斯季格涅也夫在《俄罗斯改革与世界经验》一文中，特别强调不能把向市场过渡和市场本身混为一谈，在向市场过渡中，只有形成金融市场体系，才能消除经济结构上的扭曲，消除集中的行政管理体系。

在向市场经济过渡过程中，如何发挥国家的积极作用，也是学者们关注的一个重要问题。很多学者都强调在转轨时期，不能削弱国家干预的作用。例如美国经济学家波兹南斯基在《波兰的私有化：过渡的问题》一文中认为，向市场过渡中，任何迅速削弱国家对经济的控制的做法，都会导致宏观经济运行的极度恶化。在缺乏市场机制的条件下，国家至少在初期阶段应保留大量的公有经济，维持相当大的权力。

此外，几乎所有学者都强调，建立市场经济机制是一个长期的复杂的过程。不可能一下子完成。

第三部分是国外经济学家对中国的经济改革和向市场经济过

渡的评论。主要涉及以下三方面的问题：一、对中国经济改革所取得的成果的评估；二、存在的困难和障碍；三、对中国如何向市场经济过渡的具体建议。

国外许多著名经济学家对中国的经济改革给予很高评价。世界银行首席经济学家莱瑞·萨莫斯认为，中国的改革是20世纪末世界上最有意义的事件。美国哈佛大学教授傅高义（Ezra F. Vogel）认为邓小平的南方讲话赢得了人们的广泛支持，因为经济改革的要求符合人民的愿望。他们在肯定中国经济改革所取得的巨大成就的同时，也指出了一些有待解决的问题，并就此提出了一系列建议。

美国斯坦福大学教授罗纳德·麦金农在1992年9月访华时的讲演和谈话（见《中国的市场经济道路怎么走？》）中，十分强调改革的顺序性与宏观控制。他认为在放开价格时必须保持财政金融的稳定，尽快建立有广泛税基的、统一规范税率的税收制度，防止改革中出现通货膨胀。

英国工党议会党团经济顾问约翰·罗斯在《为什么东欧和俄罗斯经济改革失败，而中国却取得了成功？》一文中，对中国与东欧和俄罗斯的经济改革作了比较，分析了东欧和俄罗斯经济改革失败的原因和中国经济改革取得成功的原因。他指出，东欧和俄罗斯在改革中照搬西方模式，而没有正确认识本国的经济特点，因而遭到了失败。而中国的改革遵循了符合本国特点的经济规律，因而取得了成功。

美国加利福尼亚大学伯克利分校勒蒂什教授在《中国的道路及其前景》一文中认为，在中国的经济改革中，必须理顺中央和地方之间的关系，建立专门的国家预算管理部门，把大型国有企业改造成股份制，改革金融体制，建立和完善社会保障体系。

德国教授阿明·波奈特及其研究生洪中、美国加利福尼亚大学克鲁斯分校教授黄佩华的文章专门论述了中国的对政体制改革问题。他们都强调要调整税收机制，增加财政收入，克服持续不

断的投资过热、重复建设、地区封锁等消极现象。

美国斯坦福大学经济学教授刘遵义在《中国经济短期稳定与长期增长的宏观政策》一文中认为，邓小平南方讲话后，中国经济高速增长的经济条件已经成熟，但如果不采取防范措施，中国经济将在1993年面临经济过热的危险。

日本东京银行理事大久保勳在《中国市场经济化中的难题》一文中指出，随着中国经济改革步伐的加快，中日关系将越来越密切。他在文中分析了中国的经营机制转换、财政赤字、通货膨胀、人口压力和能源、政治体制改革等问题。

国外经济学家对中国经济改革的评论不乏真知灼见，对我们建立和完善社会主义市场经济体制具有一定的参考价值。需要指出的是，本书所摘编的文章在一些问题上有共同的认识，但在某些问题上也有不同的见解。我们力求对作者的观点客观地加以介绍，以便使读者分析研究，作出自己的判断。

· 编 者

1993年6月

目 录

一、国外经济学家关于市场经济基本理论的论述

- 价格制度是一种使用知识的机制
.....〔美〕弗里德里希·哈耶克(3)
- 市场经济的货币条件〔法〕莫里斯·阿莱(13)
- 生产的制度结构〔美〕罗纳德·高斯(18)
- 关于产权理论研究的进展和运用
.....〔美〕哈罗德·德姆塞茨(26)
- 论市场经济的若干问题〔法〕吉尔贝尔特·勃拉尔顿(37)
- 市场、资本主义和今日社会主义〔法〕保尔·博卡拉(43)
- 关于“市场的社会批判理论”
.....〔法〕克里斯蒂安·巴雷尔(46)
- 论制度在市场经济发展中的作用
.....〔美〕道格拉斯·C·诺斯(49)
- 只有竞争才能带来繁荣〔德〕维利·克劳斯(61)
- 法人资本主义的主要内容及其危机〔日〕奥村宏(71)
- 发展中国家在市场经济发展过程中的
“政府失效”〔美〕A·O·克鲁格(77)
- 在经济发展的早期阶段上政府的领导
作用：韩国的经验〔韩国〕南德祐(87)
- 如何利用某些西方经济理论来武装改
革经济学〔法〕艾琳·格罗菲尔德(94)

二、国外经济学家对东欧和前苏联各国的 经济改革和向市场经济过渡的评论

对俄罗斯经济学家“市场观”的调查

.....〔英〕温森特·巴尼特 (106)

东欧向市场经济过渡的两种做法及其

教训 俄罗斯科学院国际经济和政治研究所 (119)

东欧向市场经济过渡中的若干问题

.....〔德〕米歇尔·道特施塔特、米歇尔·
多米特拉、米歇尔·埃尔克 (124)

论激进经济改革与渐进经济改革.....〔美〕彼得·蒙勒 (132)

东欧经济私有化的特点.....〔波〕简·温尼耶斯基 (143)

东欧国家向市场经济过渡的结果与问题

.....〔保〕贝·伊列夫等 (151)

俄罗斯的经济改革问题.....〔俄〕列·伊·阿巴尔金 (157)

俄罗斯改革与世界经验〔俄〕P·叶夫斯季格涅也夫 (164)

“休克疗法”的替代物

—— 渐进地可调控地向市场经济过渡...〔美〕D·柯茨 (171)

评国际货币基金组织向市场过渡的模式

.....〔俄〕加·波波夫 (178)

波兰的私有化：过渡的问题

.....〔美〕卡齐米耶日·Z·波兹南斯基 (184)

从计划经济向市场经济的过渡：匈牙

利与波兰之比较〔波〕安杰伊·K·科兹明斯基 (192)

民主德国经济转变的特色 福尔哈特·文森茨 (203)

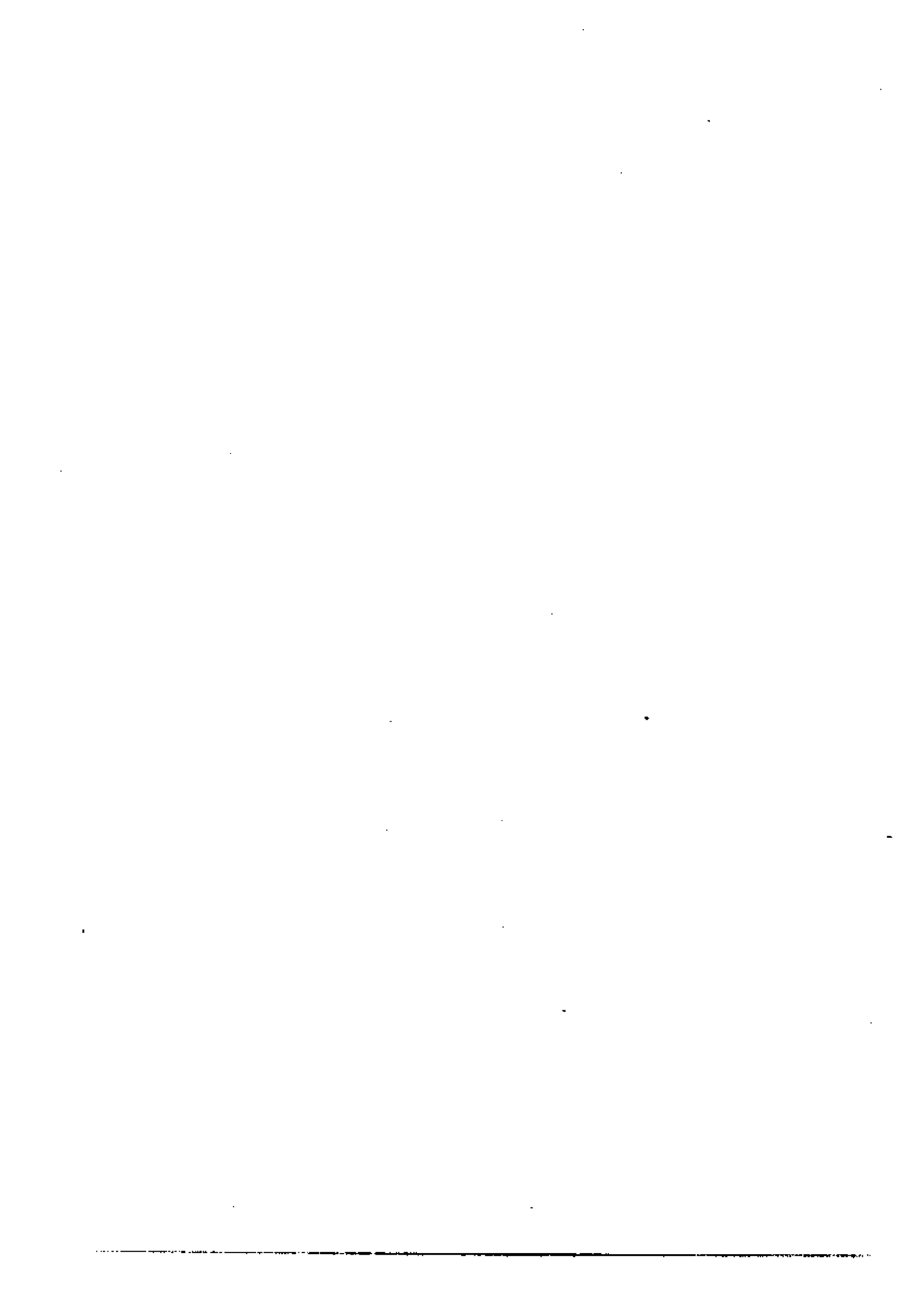
跳向市场经济：从民主德国的经验评

经济改革的激进战略.....〔加〕安德列斯·皮克尔 (210)

三、国外经济学家对中国的经济改革和 向市场经济过渡的评论

- 中国经济改革展望……………〔美〕保罗·萨缪尔逊 (219)
- 中国的崛起……………〔美〕莱瑞·萨莫斯 (223)
- 中国的市场经济道路怎么走? ……〔美〕罗纳德·麦金农 (226)
- 愿中国再上一个新台阶……………〔美〕傅高义 (244)
- 为什么东欧和俄罗斯经济改革失败,
而中国却取得了成功? ……〔英〕约翰·罗斯 (250)
- 中国的道路及其前景……………〔美〕约翰·M·勒蒂什 (258)
- 中国经济改革的经验 ……〔新加坡〕陈康、〔美〕加·
杰弗逊、英·辛格 (266)
- 中国向市场经济转轨中的财政控制
……………〔美〕罗纳德·麦金农 (273)
- 中国的财政体制改革
——成果、问题和建议……………〔德〕阿明·波奈特、洪中 (279)
- 财政改革和地方工业化
——毛以后中国改革顺序中的问题……………〔美〕黄佩华 (286)
- 中国市场经济化中的难题……………〔日〕大久保勳 (295)
- 二元结构和中国的改革……………〔美〕路易斯·帕特曼 (301)
- 中国经济短期稳定与长期增长的宏观
政策……………〔美〕刘遵义 (310)

一、国外经济学家关于市场经济基本理论的论述



价格制度是一种使用知识的机制

[美] 弗里德里希·哈耶克*

编者按：本文发表于1945年9月《美国经济评论》。在20世纪三四十年代，在西方，就计划经济的可行性问题进行了长达十年之久的争论。这场争论以哈耶克的这篇论文的发表而告一段落。哈耶克指出：知识和信息是分散的，知识取决于特殊时间和地点环境，实际上属于每个人所有，因而价格机制实际上是一种使用知识的机制，因此，市场经济体制不可能被计划经济体制所取代。这篇文章虽然发表在40多年前，但至今仍有参考价值。

(一)

当我们试图建立一种合理的经济秩序时，我们希望解决的问题是什么呢？简单地说，即是，任何两种商品或要素在所有不同用途上的边际替代率必须完全相等。

然而，这显然并不是社会所面临的经济问题。我们已经发展起来的解决这种逻辑问题的经济计算，虽然向解决社会经济问题迈出了重要的一步，但尚未对此提供答案。

一个合理经济秩序问题的特点恰恰由这一事实所决定，即，我们必须使用的那些环境的知识决不是以集中的或总体的形式存在

* 哈耶克曾先后任英国伦敦经济学院、美国芝加哥大学和德国夫赖登堡大学教授，1974年诺贝尔经济学奖获得者。本文载于《经济社会体制比较》杂志1989年第5期。

的，而只能作为散布的不完全的点和经常矛盾的知识为所有相互分离的个人所占有。这样，社会经济问题就不仅仅是如何配置“给定”的资源问题，而是如何保证最好地利用任何社会成员所知道的资源的问题，而最终，这些资源的相对重要性只有这些个人才知道。或者，简而言之，这是一个利用并没有全部给予任何个人的知识的问题。

(二)

在普通的语言中，我们用“计划”这个词来描述关于我们可利用资源的配置的相互联系的决策的一种综合。所有的经济活动在这个意义上都是计划。在任何许多人共同合作的社会，不管由谁来制定，这种计划在某种程度上都必须依赖于这样的知识，首先，这种知识并不是给予那个计划者，而是给予其他人的，这些知识无论如何都必须被传送给计划者。人们制定计划所依赖的那些知识的传递的各种方法，对任何解释经济过程的理论都是关键性问题。什么是利用最初分散在所有的人们之中的知识的最佳方法的问题，至少是经济政策——或设计一个有效的经济系统的主要问题之一。

这一问题的答案是与这里提出的另一个问题密切相关的，即由谁来制定计划。所有关于经济计划的争论都集中在这一问题上，这种争论并不是在于是否制定计划，而在于是由一个当局对整个经济体制集中地制定计划，还是被分散到许多个人之中去做。计划这个词在目前讨论中所使用的特殊意义上总是意味着集中计划，即整个经济体制按照一个统一计划的方向运行。另一方面，竞争则意味着许多分离的个人进行分散型计划。这两者之间的结合是把计划委派到有组织的行业进行，或换句话说，就是垄断。

这些体制中哪一种更有效率主要取决于这一问题，即在何种体制中我们能够期待对现有知识的充分利用，这反过来又取决于

我们是否更可能成功地使唯一的中央当局掌握所有应当使用的但最初分散在许多不同的个人之中的知识，或者给各个人输送他们所需要的额外的知识，使他们自己的计划与其他人的计划相适应。

(三)

在这一点上，不同种类的知识会据有不同的位置是十分明显的。因此，我们的问题的答案将更多地转向不同种类知识的相对重要性上：哪些更可能是由特定的个人所掌握的和哪些我们应当更有信心地期望由适当挑选的专家所组成的一种当局所掌握的知识。如果象今天普遍假定的那样，后者将据有更好的位置，这是因为，一种知识——即科学的知识，现在在公众的想象中居于那样突出的地位，以至于会使我们会忘记，并不是只有这一类知识是重要的。也许可以承认，就科学的知识而言，一个由适当挑选的专家所组成的机构可能在支配所有的可利用的知识方面处于最有利的地位——虽然这只不过是把困难移到选择专家的问题上。我想要指出的是，即使假定这个问题能很容易地解决，那也仅仅是整个问题的一小部分。

在今天，认为科学的知识并不是所有知识的总和，这几乎是一种异端邪说。但是，稍稍反思就会表明，毫无疑问，有许多非常重要但未被组织起来的知识存在，这些知识在知识的一般规则的意义上不可能被称为科学的，这就是特殊时间和地点环境的知识。正是就这一点而论，实际上每一个个人在他所占有的唯一的信息方面都有一些超过所有其他人的有利条件，这些信息可以被有益地使用，但这使用只有当依赖于这些信息的决策由那个人来进行或由他积极合作才能实现。我们只需要记住，在任何职业中，当我们完成了理论训练之后还有多少东西必须学习，在我们的工作生涯中有多么大一部分时间被花费在学习特定的工作上，在生命的整个旅程中人们的知识——包括地区条件和特殊环境的知识

——是多么有价值的一种财产。了解和使用一架未被充分利用的机器，或是某个人可以被更好地使用的技术，或者，意识到在供给中断时能够利用的剩余的存货，这些都是社会更好地选择技术所非常有用的知识。那些以利用否则就会空载或半空载的不定期货船运输谋生的船主，那些几乎只知道暂时的机会的房地产代理人，那些从商品的不同地区差价中获利的投机者，都最好地利用了那些稍纵即逝的他人不知道的特殊的知识的功能。

人们现在一般对这一类知识竟然会有些轻视，那些由于拥有这些知识而比其他的具有更好的理论或技术知识的人更有优势的被认为是不体面的，这是一个奇怪的事实。更好地利用通信或交通设施的知识从而获利有时几乎被认为是欺诈，虽然在这方面，社会利用最好的机会是与使用最新的科学发现同样非常重要的。与对待生产相比，这种偏见已经在一定程度上影响了人们对待商业的态度，即使那些认为他们自己肯定摆脱了以前的那种原始唯物主义谬误的经济学家，在涉及到获取这样实用的知识的活动的地方也不断地犯有同样的错误——显然，这是因为在他们的方案中所有这样的知识都被假定为是“给定”的。现在一般的看法似乎是，所有这样的知识理所当然地应当很容易为每一个人所支配，对现存经济秩序的不合理性的责难常常是基于不能达到的事实。这种观点无视这一事实，能够尽广泛地利用这样的知识的方法，正是我们所必须寻找答案的问题。

(四)

确实，由“计划者”所作的假定（通常只是模糊的）与他们的对立面在考虑变化的重要性和经常性方面的要点上并没有多少不同，而这种变化的重要性和经常性使得有必要对生产计划进行基本选择。当然，如果详细的经济计划能够规划到今后相当长的时期并且密切连接，能够不再需要进一步的重要的经济决策，那

末，制定管理整个经济活动的综合性计划显然并不可怕。

也许值得强调的是，经济问题的提出总是、也仅仅是由于存在着变化的缘故。只要情况像以前一样继续下去或至少它像被预期的那样，那就不会产生新的要求决策的问题，也不需要建立新的计划。变化、或至少是每天都要调整的信念已经变得不重要了，它所暗含的是，经济问题也已经变得不重要了。由于这种原因，那些认为经济考虑的重要性已经被正在日益增长的技术知识的重要性所取代的人们通常相信变化的重要性日益降低。

随着现代生产中精致工具的使用，只是在一段很长的间隔时期，例如当建立一座新工厂或引进新的工艺流程时，才要求进行经济决策，果真如此吗？一旦工厂建立起来，剩下的只是或多或少的由工厂的技术性质所决定的机械性问题了，在适应不断变化的时间环境中很少需要变动，这是事实吗？

就我所能确定的，这种广为传播的信念肯定不是来自企业家的实际经验。无论如何，在一个竞争性行业，（这样一个行业只能作为一种试验），为了防止成本提高所要付出的不断努力占去了管理者的大部分精力。对于一个无能的管理者来说，无视那些赢利所依赖的差别是多么容易，使用同样的技术设备其生产成本可能会有很大的不同，这些存在于商业经验的常识中的东西似乎在经济学家的研究中并不是同样熟悉。由生产者和工程师们不断发出的、能够不受货币成本考虑的限制来进行生产的那种强烈愿望，对这些因素进入他们日常工作的程度是一个雄辩的证明。

经济学家之所以日益倾向于忘记那些构成整个经济图画的不断的细小变化，其原因之一可能是他们对统计总量的日益增长的过分注重，这种统计总量比细节的运动表现出更大的稳定性。然而，这种总量的相对稳定性（象统计学家似乎时常倾向的）并不能由“大数定律”或随机变化的相互抵消所解释。我们必须处理的一些因素并不足以大到使这样的偶然力量产生稳定。商品和劳务连续不断地流动是由经常的精心调整所达到的，是由每天都要

根据以前未知的情况作出新的配置而达到的，是由当 A 不能工作时立即由 B 来代替的过程所达到的。甚至一个庞大的和高度机械化的工厂之所以能够保证运转，也主要是因为有一种环境使它获取所有未预料的各种需要：屋顶上的砖瓦，打印信件的信笺和所有那些各式各样的不能自给的工厂运行计划要求的可以在市场上很容易得到的设备。

也许还是在这一点上，我要简略地提到这一事实，我所论及的这一类知识是一种按其性质并不能进入统计学、因而不能以统计的形式输送给任何中央当局的知识。这样一个中央当局所必须使用的统计学只能通过抽象掉事件之间的细小差别而获得，只能通过对作为一类资源在地点、质量和其他方面不同的项目，用一种可能对特别的决策非常有意义的方法把它们归总起来而实现。这样做的结果是，基于这种性质的统计信息的中央计划不可能直接考虑这些时间和地点的情况，中央计划者将必须找到一种或另一种方法，使依赖于他们的决策能够被留给在那个地方的当事人。

(五)

如果我们能够同意说，社会经济问题主要是迅速适应特殊的时间和地点情况的变化，则结论将似乎是，最终的决策必须由熟悉这些情况和直接了解那些有关的变化并了解可以迅速用来适应这些变化的资源的人来进行。不能期望通过先将所有这些知识传送到一个中央当局，由它在归总所有知识后发布命令来解决这一问题，我们必须通过一些分散化的形式来解决它。但这只是回答了我们问题的一部分。我们需要分散化是因为只有这样我们才能保证特殊时间和地点情况的知识被迅速地利用，然而，当事人并不能只根据他直接的周围环境的有限的感性知识进行决策。这里仍然存在这样一个问题，当他需要使他的决策与更大的经济体系变化的总模式相适应时，如何向他传送进一步的有关的信息。

他要成功地这样做需要多少知识？发生在他的直接知识范围之外的哪一点事件与他的直接决策有关？他需要知道多少呢？

在这个世界上的任何地方发生的任何事情几乎都可能对他应当做的决策有影响。然而，他并不需要知道所有这些事件，也不必了解它们的所有影响。为什么在特定时候一种型号的螺丝比另一种更为需要，为什么纸袋比帆布袋更易于得到，或者，为什么熟练劳动或专门的机具有时变得更难于得到，这一切对他来说都无所谓，对他有意义的只是同他所关心的其他事情相比它们变得如何更难或更易得到，或者，他所生产或使用的各种可选择的东西如何更迫切或较不迫切地被需求，这总是一个与他有关的特殊事件的相对重要性的问题，改变它们的相对重要性的原因超出对他自己的环境的那些具体事情的影响时，对他是毫无意义的。

我所称为经济计算的东西正是在这种联系的意义上恰当地帮助我们（至少通过类比）理解这一问题怎样才能通过价格制度解决，事实上它正在通过价格制度解决。在任何小的变化中，他所必须考虑的只是这些集中了所有有关的信息的数量指数（或“价值”），通过逐一地调整这些数量，他能够恰当地重新安排他的配置，而不必去解整个迷宫，或不必在任何阶段上都直接去研究它的所有细节。

从根本上讲，在一个那些有关的事实知识分散在许多人之中的体制中，价格能够起到把不同的人分离的行动协调起来的作用，如同主观的评价帮助各个人协调他的计划各部分一样。现在值得用一点时间仔细分析一个简单和普通的价格制度活动的例子，看它准确地完成了什么。假定在世界的某个地方对于一些原料，比如说锡的利用出现新的机会，或者这种锡资源的供给枯竭了，这对于我们的目的并没有关系（这种无关是非常重要的），但这两种原因使得锡更加稀缺。所有锡的使用者需要了解的是，他们过去消费的那些锡现在用在别的地方更有利可图，其结果是他们必须节省锡。对他们大多数人来讲，甚至并不需要知道什么地

方出现了更迫切的需求，或他们应该节俭使用这种资源对什么其他的需要有利。只要他们中的一些人直接知道新的需求并把资源转到那个地方，而如果了解这样依次产生的那些缺口的人们都以其他的资源来填补它，那末其影响将迅速地传播到整个经济体系中，这不仅仅影响到锡的使用，而且还有那些锡的替代品和这些替代品的替代品，以及所有由锡制成的物品和它们的替代品的供给，等等，而所有这一切是在对这些替代起作用的大多数人并不了解这些变化的最初原因的情况下发生的。所有的行动组成为一个市场，并不是由于它的某些成员研究了整个领域，而是因为他们各自的受到限制的视野的有效重叠，能够通过许多的中间形态把有关的信息传送给所有的人。仅仅是任何商品都有一个价格这一事实——或更进一步说，各地的价格与由运输成本决定的一种方式有联系，等等——就实现了那种（只在概念上可能的）由一个智者占有事实上分散在这一过程中所涉及的人们之中的信息所可能达到的效果。

(六)

如果我们要理解价格制度的真正功能，必须将它视为一种传递信息的机制，当然，当价格变得更具有刚性时，价格制度就不能完全发挥出这种真正的功能。（但即使当所有的价格具有相当的刚性，通过价格变化而起作用的力量仍然可以通过合同的其他条款的变化在一定程度上发挥作用。）关于这种制度的最有意义的事实是它所伴随的知识节约，或者说，为了能够采取正确的行动，各个参加者需要了解的知识是多么少。用简化的形式，通过一种符号，就能传递最必要的信息并且只传送给那些有关的人。把价格制度描述为一种记录变化的机器，或使各个生产者只观察几个指示器运动的一种电信装置，就象一个工程师只看一些仪表罗盘的指针一样，就可调整他们的行动来适应变化，对这些变化他们所

知道的决不可能比价格运动所反映的更多，对价格制度的这种描述已经不仅是一种比喻了。

当然，这种调整在经济学家用他的均衡分析看来大概决不是“完全的”。但我耽心，我们按照几乎所有的人都或多或少地具有完全的知识这样的假定来研究问题的理论习惯，使得我们多少无视价格制度的真正功能并使我们在判断它的效率上应用了相当错误的标准。令人惊奇的是，在象某种原料稀缺那样的例子中，没有发出命令，没有多少人知道原因，成千上万的人，其身分的验证用数月时间调查都不够，都被驱使更节省地使用这种原料及其产品，即，它们按正确的方向运动。在一个不断变化的世界里，即使并不都是那样完全地恰到好处，使他们的利润率总是保持在同一个常数上或“正常”水平上，这是足以令人惊奇了。

我相信，如果价格机制是人类精心设计的结果，如果人们是由价格变化来指导以至他们的决策具有远远超出他们的直接目的的重要意义，这种机制就将被作为一个人类智慧的最伟大胜利而欢呼。它的灾难是一种双重体，一方面，它并不是人类设计的产品，另一方面，被它指导的人们通常并不知道为什么他们被迫做他们要做的事情。那些鼓吹“有意识的指导”的人们——和那些不相信没有经过设计而形成的任何东西（即使没有我们对它的理解），能够解决那些我们有意识去做而不能解决的问题的人们——应当记住这一点：问题正是在于如何使我们利用资源的范围超过由任何一个大脑所控制的限度，因此，问题就是，如何摆脱有意识控制的要求，怎样提供一些使各个人在没有任何人告诉他们做什么时去做那些想做的事的诱导。

我们这里遇到的问题并不只是经济学的专有问题，而且是与几乎所有真正的社会现象、语言和我们大多数的文化遗产有关的问题，它构成所有社会科学的真正的核心理论问题。象阿尔弗雷德·怀特海德从另一种关系上所说的，“我们应当养成思考我们正在做的事情的习惯，这是一种极度错误的陈词滥调，它被所有

的教科书和知名人士的演讲所重复。情况恰恰与其相反。文明是通过一些我们能够不经过思考而完成的重要活动得到发展的。”这在社会领域是有深远意义的。我们经常使用那些并不知道它们意义的公式、符号和规则，这种使用有助于我们得到我们各自并不占有的知识。我们通过依赖一些习惯和习俗已经发展了这些实践和制度，这些习惯和习俗已经在它们自己的领域内得到成功的证明，并且已经继而成为我们所建立的文明的基础。

价格制度正是那些人在偶然发现、而并未理解它之后学会使用的东西之一（虽然他远未学会最好地使用它）。通过它，不仅是劳动分工，而且基于平均分布的知识的资源的协调利用也成为可能。喜欢嘲笑任何上述看法的人，可能通常通过暗示说，这种看法等于断言，通过某种奇迹，那种制度就自发地成长成为一种最适合于现代文明的制度，从而歪曲这种争论。恰恰与此相反，人们能够发展起来我们文明所依赖的劳动分工是因为他碰巧偶然发现了使分工成为可能的方法，假如他没有这样做，他可能仍然会发展一些另外的、完全不同的文明的形式，象白蚁那样的王国或其他根本不可想像的类型。我们所能够说的只是，还没有人成功地设计一种可选择的制度，在这一制度中，现存制度的某种特征，连那些最严厉攻击它的人都认为是可贵的特征能够被保留下来——特别是象各个人能够选择他的追求并且能够自由地使用他自己的知识和技艺的制度这样的特征。

（柳欣译 刘卫校）

市场经济的货币条件

〔法〕莫里斯·阿莱*

编者按：本文指出，市场经济是货币经济。稳定的货币是实现经济均衡发展和效率最大化的最重要的条件。文中分析了通货膨胀产生的原因和危害并提出遏制通货膨胀的货币改革措施。

市场经济是货币经济，在市场经济中，一切经济活动都是通过货币进行的，货币稳定是市场经济运行的最重要条件。有人认为通货膨胀可以促进经济增长和增加就业，这种观点是错误的，我们应该认真分析通货膨胀产生的原因和危害，并把治理通货膨胀当作货币改革的主要目标。

通货膨胀的产生有两个原因：1. 支付手段的过度增长；2. 名义工资的增长率超过生产的平均增长率。这两个原因之间又存在着相互作用和加强的关系，支付手段的增加引起物价上涨，物价上涨则要求提高工资，而工资的提高又反过来要求支付手段的增加，这种相互作用的机制使经济发展陷入恶性循环之中。

关于支付手段的增长，我们可以区分二种不同情况，一是国家或政治家出于某种需要，例如在选举前夕，为了赢得选民支持，制造虚假繁荣，再比如为了应付财政危机或是在紧缩之后为了启

* 法国经济学家，1988年诺贝尔经济学奖获得者。曾任巴黎高等矿业学校经济分析教授，法国全国科学研究中心研究主任，日内瓦国际高等研究院经济学客座教授，巴黎第十大学克雷芒·荣格拉货币分析中心主任。原文载于《巴黎高等矿业学校学刊》1987年第7分册。

动经济而人为地增加货币投放量；二是信用机制创造货币。这里我们着重分析第二种情况。这种情况是由银行和信用机构发行的代表货币造成的。众所周知，货币总量=基础货币（国家发行的纸币、铸币、邮政支票储蓄、法兰西银行和国库的储蓄）+代表货币。随着金融业的发展，代表货币越来越成为普遍的和重要的支付手段。它为客户带来安全和方便，但也在一定程度上制造了货币混乱，因为它使货币量增加了。这个增加表现为代表货币的基础货币抵押被银行和信用机构当作借贷资金来使用。这种不断更新和延续的借贷活动所产生的利息就成为净增的货币，而货币量增加直接带来的利润则在银行、存户、贷户之间分配，例如银行的管理费用因此而降低，存户可以分得一部分利息，贷户可以得到较低利率的贷款。但是这个货币增量会立即在市场上表现为购买力，而这个购买力是凭空产生的，它必然要导致通货膨胀。信用机制的造币功能是不容忽视的，据统计，法国 1975 年信用机制创造的货币为 900 亿法郎，约占国民收入的 8%。问题的严重性还不止于此，由于银行基础货币储备越少，贷出的货币越多，利润就越大，同时代表货币额的增加又可以减少借贷资金周转的风险，在这种情况下，代表货币的种类和数量还有不断扩大的趋势，而真正有基础货币作抵押的代表货币不过占 10%，这种现象最终有可能引发全面的金融危机。

通货膨胀对市场经济运行有严重危害，这种危害主要表现在以下三个方面：

一、破坏经济增长

通货膨胀不可能促进经济增长。从短期来看，通货膨胀可以增加消费需求，刺激生产，但从一个较长时期来看，通货膨胀引起的物价上涨、工资提高和利率上升必然抵消货币增加对经济的刺激作用。不仅如此，通货膨胀还给生产带来许多消极后果：

1. 经济计算失准，造成资本的浪费。在通货膨胀时期，物价迅速上涨，支付手段增加带来的利润使交易变得容易，但是一切正确的经济计算都无法进行，价格和利率失去调节作用，长期投资的实际利率人为地降低，中、短期投资的利率相对上升，投资效益无法评估，在这种情况下极易出现投资“过热”，而在此之后，又不得不采取紧缩措施以消除投资“过热”造成的后果，这就严重损害了经济的稳定增长并造成资源和资本的浪费；2. 阻碍技术进步，经济效益下降。在通货膨胀时期，企业丧失了革新技术、设备和真正改善生产过程的积极性。由于设备和工具的涨价，大量资金被消耗于生产过程之前，虽然总劳动生产率提高了，产值上升了，但这仅仅是一种表面的、虚假的现象，因为这是由于通货膨胀刺激下的密集投资引起的，实际上，净劳动生产率和经济效益都下降了；3. 保护了落后企业。在通货膨胀时期，由于银根放松，贷款限制放宽，经济效益差甚至应该被淘汰的企业也可以得到贷款维持自己的生存并获得利润。

二、造成长期失业

通货膨胀也不可能增加就业。失业是一种十分复杂的现象，造成失业的原因也是多方面的，必须进行具体分析。失业可区分为七种不同情况：1. 技术进步引起的失业；2. 自愿失业；3. 劳动市场刚性导致的失业；4. 移民劳动力引起的失业；5. 劳动供求不一致引起的结构性失业；6. 经济情势变化引起的失业；7. 长期失业。这里，前五种失业现象显然与货币条件无关，而增加支付手段只能对经济情势变化例如通货紧缩所造成的不充分就业起刺激作用，但是却可以引发长期失业。这种失业是由于过度提高实际工资造成的，因为劳动边际生产率同就业率是减函数关系；实际小时工资同劳动边际生产率趋于一致，如果实际小时工资人为地超过劳动边际生产率的自然水平，那么就业率就必然下降。

三、造成社会分配不公

通货膨胀使经济关系和秩序发生混乱，一些企业、社会集团和个人利用通货膨胀致富，而另一些企业、社会集团和个人则遭受损失。例如在通货膨胀时期，债务人利用贷款进行物质财产投资，而用贬值的货币偿还债务，那么他的债务负担就会减轻，而债权人则不能按照实际价值得到补偿；信用机制创造货币，从而创造购买力并使享有这种购买力的人获益；总的生产费用的增加使效益最差的企业也可以获得利润，而使消费者受害；物价上涨，普遍提高工资使先涨价和先提高工资的部门和个人获得额外好处。在通货膨胀中最容易受到打击的社会成员是：公职人员、工资收入者、退休者、储蓄者和用名义价值计算债权的债权人。

为了防止和遏制通货膨胀并消除其后果，可以采取以下两项货币改革措施：1. 造币权力完全归国家所有，严格控制货币发行量；2. 一切经济契约指数化。

关于解决造币权力完全收归国家的问题，可以建立一个新的信用体系，其具体做法是：由储蓄银行和贷款银行二类不同性质的银行承担现有的银行业务，严格区别和划分它们的职能和业务范围。储蓄银行的工作范围仅限于基础货币的储蓄和支付。它们发行的代表货币均有基础货币作抵押。这种银行不经营任何形式的贷款，所有的储蓄均为活期储蓄。贷款银行经营定期存款和贷款业务，它的经营原则是，任何期限的贷款都必须有至少同样期限的存款提供资金，它有义务定期公布资产和负债情况，贷款银行不得受理活期存款业务。上述改革措施可以使国家有效地控制货币发行并杜绝一切形式的造币活动。

第二项货币改革措施是一切经济契约指数化。所谓指数化就是使一切经济契约同总的物价指数相联系，其目的是为经济计算提供一个稳定的、实际的价值依据。因为市场经济的运行是建立

在各种契约基础之上的，契约指数化可以保障缔约双方的经济利益，纠正通货膨胀造成的资本和劳动收入的扭曲和变形，弥补通货膨胀带来的消极后果。指数化虽然不能防止通货膨胀，但是由于它使任何个人、集团乃至国家从通货膨胀中都无利可图，因而在一定程度上也起到遏制通货膨胀的作用。此外，为了加强契约指数化的这种积极作用，还可以采用自动指数化与协议指数化，普遍指数化与局部指数化相结合的做法。所谓自动指数化和普遍指数化就是所有部门的所有契约（雇工契约、债务契约、买卖契约、租赁契约等等）都自动与总的物价指数挂钩。所谓协议指数化和局部指数化是指不同的部门可以根据不同情况自由商定指数的高低和有效期限，由于这种指数化形式强调对未来契约的约束，因此更有利于遏制通货膨胀。

（李其庆 摘编）

生产的制度结构

〔美〕罗纳德·高斯*

编者按：作者认为在市场经济中除了价格制度外，生产的制度结构对经济体系运转具有重要意义。生产的制度结构包括政府的法律制度，企业的组织制度以及社会文化制度等方面。其核心是界定和保障产权，保证产权的自由流动和合理配置，保证人的才能和知识的运用和发展，从而减少人们之间的交易成本或合作成本。没有必要的和恰当的制度，市场经济是不可能建立和健康发展的。

我在自己漫长的一生中，结识了一些伟大的经济学家，但从来没有期望自己名列其中。我在高深的理论上没什么创新。我对经济学的贡献，在于一直极力强调我们对经济体系的特征进行分析所得出的明显涵义。一旦把这些特征纳入分析，将会导致经济理论、至少是人们所说的价格理论或微观经济学的完全改变。我所做的是，说明可以称之为生产的制度结构的东西对经济体系的运转的重要性。

我要说明的是那个已经开始被称为产业组织的经济学部分，但为了理解其现状，有必要谈谈一般经济学的发展。在《国富论》出版以来的两个世纪里，经济学家的主要活动在我看来一直是填补亚当·斯密体系中的空白，校正他的错误，使他的分析更

* 美国经济学家，1991年诺贝尔奖获得者。本文是他1991年在瑞典皇家科学院举行的颁奖仪式上的讲话。中文载于《经济社会体制比较》杂志1992年第3期。

加精确。《国富论》的一个主要论题是，政府规制和集权计划对于经济体系有条不紊地运转毫无必要。经济可由价格制度（“看不见的手”）协调，而且能够得到有益的结果。自《国富论》出版以来，经济学家的一项重要任务，如哈罗德·德姆塞茨所言，一直是把亚当·斯密的这一主张公式化。技术和消费者的嗜好都是既定因素，个人根据自己的利益作出选择的时候，受价格制度支配。它是一个伟大的知识成就，成为经济体系的许多方面的普照之光，但它无论如何都不代表全部的东西。把注意力集中在价格决定上使得眼界太窄，结果忽略了经济体系的许多方面。的确，有时看上去好像经济学家认为自己的研究只与价格制度有关，价格制度以外的东西都不是自己的事情。经济学家所研究的只是存在于他们的大脑中的而不是存在于地球上的一种体系。我把这叫做“黑板经济学”。企业和市场虽然在名义上存在，但缺乏任何实质性的内容。主流经济理论经常把企业描绘成一个“黑箱”。这是非常离奇的事情，因为在现代经济体系中，大部分资源是在企业内部使用的，这些资源怎样使用依赖于行政性的决策，而不是直接依赖于市场的运作。结果，经济体系的效率在相当大的程度上取决于这些组织，当然特别是现代公司，是如何处理它们的事物的。甚至更令人惊讶的是，尽管经济学家的兴趣在于价格制度，他们却忽略了市场这种支配着交换过程的更具体的制度安排。由于这些制度安排在很大程度上决定着生产什么，所以我们现在拥有的是一个非常不完整的理论。所有这一切都正在开始改变，我很高兴自己在这变化的过程中起了作用。把这些制度因素纳入到主流经济学的主体中去的重要性，因为近来的东欧事件而变得清楚了。人们建议这些原先的共产主义国家转向市场经济，这些国家的领导人也希望这样做，但是，如果没有一些恰当的制度，任何意义上的市场经济都不可能建立起来。

在瑞典皇家科学院引述的我的两篇论文中，我努力去做的就是弥补这些缺陷，更准确地说，指出如果最终要弥补这些缺陷，我

们应该向哪个方向走。让我先从“企业的性质”讲起。1929年，我成为伦敦经济学院的学生，专攻产业集团，原来设想这一专业是为那些打算成为工厂经理的人设立的，而我特别不适合选择这一职业。但是到1931年，我交了好运。阿诺德·普兰特1930年被任命为商学教授。1931年，大约在期终考试前5个月，我开始参加他的研究班。这真是一件料想不到的事情。他引用阿瑟·索尔特爵士的话说：“正常的经济体系自行运转”，并且解释了一个用价格进行协调的经济体系怎样导致生产那些消费者估价最高的商品和劳务。在听到普兰特的讲授以前，我对经济怎样运转是极其模糊的。上完普兰特的研究班后，我对经济体系有了一个逻辑一贯的看法。当时我又交了一个好运，我被授予伦敦大学颁发的卡塞尔旅行奖学金。我决定到美国度过这一年。

在美国我决定研究产业的纵向和横向的一体化。普兰特在课堂上描述了组织不同产业的不同方式，但我们似乎缺少能够解释这些差异的任何理论。我决定找到这种理论。我头脑中还有一个需要解决的难题。价格制度作为一种协调机制的观点很清楚是正确的，但其论证的一些方面却困扰着我。普兰特反对所有的计划，而在当时的大萧条时期非常流行的是用一定的计划形式协调产业生产。而且，我们还有经理人员这一种生产要素，它们的职能就是协调。如果价格制度能提供必需的所有协调，为什么还需要经理协调呢？在那时，同一个问题还以另一种面孔出现在我的面前。在大约14年前发生了俄国十月革命。列宁原来说过，俄国的经济体系将像一个大工厂一样加以管理。西方许多经济学家都坚决认为这是不可能的。但是，西方却有许多工厂，其中一些极其庞大。这样，一方面是经济学家的关于价格制度的作用及集中经济计划不可能成功的观点，一方面是经理人员和那些在我们自己的经济中运作的显然的计划社会即企业的存在，怎样使这两方面协调起来呢？

我在1932年夏天找到了答案，认识到运用价格机制需要成

本。要发现价格是什么，就要进行谈判，签订契约，进行检查，做出解决争执的安排，如此等等。这些活动的成本被作为交易成本而开始为人所知。它们的存在意味着有一些替代市场的协调方式，这些协调方式费用高昂，有很多不完善之处。但尽管如此，与那种被经济学家通常分析的唯一的协调方式即价格机制相比，人们还是更愿意依靠它们。能够解释企业存在的，正是对于通过市场进行交易的成本的回避，在企业内部，要素的配置是行政决策的结果（我认为的确如此）。在1937年的那篇文章里，我认为在一个竞争性的制度中，可能有一个计划的最优值，因为如果一个企业，也就是一个小的计划社会，执行协调职能的成本不低于通过市场交易而协调的成本，不低于别的企业执行同样职能的成本，那么，它就不可能再继续存在下去。一个有效率的经济体系，不仅需要市场，而且也需要在规模恰当的组织内的一些区域中实行计划。我们觉得，两者形成的组合应该是竞争的结果。这都是我在1937年的论文中所说的。不过，就像我们从我在1932年写的但一直保存着的一封信中知道的，这一论点的所有要点在1932年10月初我在邓迪上的一堂课上都出现了。当时我才21岁，正值朝气蓬勃之时。我从来都没有想到过这些看法会成为大约60年后得到诺贝尔奖的重要理由。80高龄的我因20岁时的工作而受到赞扬，真是一个奇特的经历。

但是，如果认为“企业的性质”一文的发表对经济学的最重要的影响就是把人们的注意力引导到企业在现代经济中的重要性上，那就是错误的了。这篇论文的重要贡献是它明确地把交易成本引入经济学的分析。我在“企业的性质”一文中主张，交易成本的存在导致了企业的出现。不过，交易成本的存在在经济中的影响是很广泛的。工商人士在决定做生意的方式、决定生产什么时，必须考虑到交易成本，如果交换的成本大于交换带来的收益，交换就不会发生，源自专业化的更多的产品就得不到实现。由此，交易成本影响的不仅是契约安排，而且包括生产什么商品和服务。

不把交易成本纳入到理论中去，经济体系运转的许多方面就得不到解释。

我了解到，经济学中只有一个部分运用交易成本解释经济体系的一个重要特征，它与货币的演化和使用有关。亚当·斯密指出，在一个有劳动分工但所有的交换都要采取物物交易形式的经济体系中，就会出现商业发展的障碍。没有一个人能买到什么物品，除非他拥有物品的生产者想要的东西。他解释说，这种困难用货币就能克服。在一个物物交易的体系中，一个想买东西的人必须找到某个有这种东西要售出，但也需要一些这个潜在买者拥有的物品的人。与此类似，一个打算卖东西的人必须找到某个既需要他所提供的东西，还拥有这个潜在卖者需要的物品的人。物物交易的体系中的交换要求杰文斯所说的“这种双重一致”，很清楚，寻找合适的交换伙伴可能耗费很大，从而阻止了许多潜在的有利可图的交换发生。货币的使用带来的好处是交易成本的降低。通过更容易签订契约以及减少为交换而需要持有的物品数量，货币的使用也能使交易成本得以降低。但是，就经济学家来说，因使用货币获得的好处的本质逐渐消失在幕后了，经济体系中因减少交易费用的需要才存在的其他一些特征看来也一直没有被注意到。

现在转向瑞典皇家科学院引述的大约 30 年前发表的我的另一篇论文，“社会成本问题”。在这里，我将不太多地谈及论文对法学的影响，这种影响是巨大的，我将主要注意它对经济学的影响，这种影响现在还不是很大，尽管我相信假以时日将会很大。我认为，在这篇论文中所运用的分析方法将最终改变微观经济学的结构。我将解释为什么这样说。应该补充的是，我在写这篇论文时，心目中没有这么大的目标，我想我当时打算的是揭示庇古对私人产品和社会产品之间差异的分析的弱点，这种分析当时是被经济学家普遍接受的，仅此而已。只是在后来，部分是由于在 60 年代初同张五常的谈话，我才开始明白我在这篇文章中写的东西对经济理论的普遍意义，并且更清楚地看到了需要进一步仔细研

究的问题。

庇古的结论是，运用标准经济理论的大部分经济学家的结论也是要约束那些其活动对他人产生有害效应（常命名为负的外部性）的人，这就需要有某种政府行动（通常是强行征税）。我在论文中说明的（就像我打算的那样）是，在交易费用为零的世界里，也就是在标准经济理论的假设里，不管权利的初始安排怎样，当事人之间的谈判都会导致那些使财富最大化的安排，这就是由斯蒂格勒命名并加以表述的著名的高斯定理，虽然是以我的著作为基础的。斯蒂格勒认为，高斯定理遵循着经济理论的标准假设。这种说法的逻辑性是毋庸置疑的，但它的适用范围却有疑问。我不是不同意斯蒂格勒的观点。但是，我倾向于把高斯定理当做对交易成本大于零的经济进行分析的道路上的垫脚石。我认为高斯定理的意义在于破坏庇古体系的基础。因为标准经济理论假定交易成本为零，高斯定理证明，在这种条件下庇古的解决方法是毫无必要的。当然，这并不表示在交易成本大于零时，政府行动（例如政府经营、管制、税收，包括补贴）不能比依靠市场上的个人之间的谈判产生更好的结果。我的结论是，让我们研究交易成本大于零的世界。

如果我们从交易成本为零的世界转向交易成本大于零的世界，那么，立刻变得清楚的是，在这个新天地里，法律制度至关重要。我在“社会成本问题”一文中解释道，在市场上交易的东西不是经济学家常常设想的物质实体，而是一些行动的权利和法律制度确立的个人拥有的权利。尽管我们可以想象，在交易成本为零的假想世界里，交换的当事人能够谈判，从而改变阻止他们为提高产品价值所采取的步骤的任一法律条款，但在交易成本大于零的现实世界里，这一程序可能极其昂贵，即使允许这样做，也会使得围绕这种法律建立的大量这类契约无利可图。因此，个人拥有的包括义务和特权在内的权利将在很大程度上由法律决定。结果，法律制度就对经济体系的运转产生了深远影响，在某些方

面可以说起着控制作用。理想的状态显然是，权利应该让与那些能够最具生产性地使用权利并且有激励他们这样使用的动力的人，而且，要发现和维持这种权利分配，就应该通过法律的清楚确定、通过使权利让渡的法律要求不太繁重，而使权利让渡的成本比较低。由于只有在恰当的产权制度及其实施条件下，才会出现这种理想状态，所以就很容易理解为什么那么多的学院法学家会觉得揭示这种产权制度的特征是那么有吸引力，也容易明白“法学与经济学”这门课程为什么会风靡美国的法律学校。

除了最一般意义上的联系外；经济学家看来直到最近都没有意识到经济制度和法律制度之间的联系，股票交换和产品交换经常被经济学家用来作为完全竞争或接近完全竞争的案例。但是，这些交换极为详细地规制着交易者的活动。什么能够交换，何时能够交换，支付方式是什么，等等，都由交换的权威机构规定出来。这实际上就是私法。没有这种规则和规章，要迅速地议定交易是不可能的。经济学家如果不具体说明进行交易的制度环境，讨论交换过程就没有多大意义，因为这种制度环境影响着生产的动力和交易的成本。我认为，这种制度环境现在正开始被认识，并由于东欧目前发生的事情而变得无比清楚。经济学家对两个人在森林边上进行坚果和草莓的交换加以非常细致的分析、然后认为自己对交换过程的分析已经很完整的那种时代，肯定已经过时了。需要研究真实世界环境中的签约过程。然后我们能够得知面临什么问题，怎样解决这些问题，我们也肯定能认识到有大量需要从中选择的可采用的制度。

奥立佛·威廉姆森把“企业的性质”中的论点没有得到应用或只是得到有限地应用，归咎于它没有成为“可操作性的”，他的意思是说交易成本思想没有被结合到一般理论中去，这是正确的。原因有两个，其一，把交易成本结合到一直建立在交易成本为零的假设之上的标准经济理论中去，可能非常困难。其二，威廉姆森也指出，尽管我把企业内的组织和通过市场的组织之间的选择

作为分析的中心部分是正确的，我却没有指出什么因素决定了这种选择的结果，因此使得其他人难以依赖人们经常说的“基本认识”。这也是事实。但是，支配市场和层级制度的组合的相互联系极其复杂，根据目前我们的欠知状态，要发现这些因素是什么将不会很容易。我们需要的是更加经验性的工作。我在向国家经济研究局召开的一次会议提交的一篇论文中，解释了我为什么这么想。文中讲道：“一个有灵感的理论家没有这种经验工作也可能一样工作，但我自己的感觉是，灵感极可能来自于通过系统地收集资料揭示出来的模型、迷惑和反常所提供的刺激，在基本的需要打断了我们目前思维习惯时就更是如此。”这是在1970年所做的一个说明。我仍然认为就其实质而言在今天也是如此。尽管人们在70年代和80年代做了很多有意义的研究，我们肯定要比1970年知道得多得多，但毫无疑问的是目前仍然要做大量的经验工作。不管怎样，我得出的结论是，研究人员面临的主要障碍是缺乏有关契约和企业活动的资料。因此，我决定对此做些努力。生产的制度结构的所有研究人员因我得到诺贝尔奖而受到的鼓励，将会导致目前经济文献中枯燥乏味的理论化工作的减少，导致那种能增进我们对现实的经济体系怎样运转的理解的研究。

我的观点有时被理解为暗示反对经济理论的数学化。事实并非如此。一旦我们开始发现影响经济体系绩效的真实因素，像在自然科学中一样，这些因素之间的复杂联系当然很清楚需要数学的解释，像我这样干巴巴地写作的经济学家将会对此鞠躬答谢。希望这一天能够很快到来。

我非常明白，许多我所尊重和钦佩的经济学家将不会同意我的主张，一些人甚至会受到冒犯。但是，一个学者必须乐于有这样一种认识：如果他提出的观点是错误的，能够很快被揭露出来，如果是正确的，他能够指望最终看到为人们所接受，要是自己足够长寿的话。

（银温泉 译）

关于产权理论研究的进展和运用

〔美〕哈罗德·德姆塞茨*

编者按：本文对产权理论作了扼要的阐述，对西方产权制度的特点作了介绍。最后还分析了在所有权和经营权分离的条件下所有者对企业经营管理的控制问题。

一、美国产权的法律环境和法律意义

产权的法律环境和法律意义有两层意思，来源于两个方面：一个方面是政府制定的调节规则或者说法规，另一方面是来自于法院。在法院这方面主要是指英国的不成文法或称为普通法。政府的立法包括统一规定什么是正常的什么可以接受什么不可以接受，什么犯罪什么不犯罪等等，比如在竞争中，如果你把对方的厂房烧掉，这是不允许的竞争行为，但如果你生产出高质量的产品和对方竞争，这是允许的正常竞争行为。而普通法要解决的是：在成文法（即政府的立法）对不同的独立个人和组织的行动确认为正常合法的条件下，他们之间可能产生的纠纷和矛盾。这时就不能完全依靠政府立法而要有法院的判例。举一个英国普通法非常古老的例子。有一个大夫在楼上办公而楼下搬进了一个糖果制造商，这个糖果制造商的机器设备噪声极大，双方都认为自己是合法的。制造商认为在生产的时候发出噪声是合法的，但大夫认

* 美国著名经济学家，加利福尼亚大学经济系教授，制度学派的代表人物之一。本文根据1991年6月他在厦门召开的产权管理国际学术会议上的演讲整理而成，载于《经济社会体制比较》杂志1991年第6期。

为给病人治病享受宁静是合法的，而机器的噪声对他影响太大，所以他决定和这个制造商一起上法庭。法庭要解决的是这么个问题，就是糖果制造商有没有权利使用噪声这么大的机器，或大夫有没有权利要求在他的办公室里保持安静。实际上法庭要解决的是大夫和制造商谁有权利决定噪声的水平应该有多大，这就是产权。如果法庭判定糖果商有权使用他的机器，这并不意味着大夫活该受噪声的干扰，如果法庭不认为这是犯罪的话，那就意味着大夫若需要安静的环境，就须付给糖果制造商一笔钱来使他不使用这种机器设备。这样法庭最后并不是判定谁有权来决定噪声，而是判定谁应该付给谁钱来使噪声降低。如果法庭判定大夫有权要求有个安静的环境，那么，法庭要做的事情就是要求糖果商给大夫一笔钱来换得他使用这种机器设备的权利。所以，这种机器最后能否运转，主要取决于双方的价值观念。糖果商认为他花一笔钱让机器运转是否划得来，或者大夫认为花钱让环境保持安静是否合算。这个例子最后可归结为这样一个问题：法庭一旦判定谁该付给谁钱，那么随后产生的事情一定会使资源得到最有效的使用。我们说的最有效的使用，不是从道德观念上来判断的，而是取决于谁能付的价格最高来使用这个资源。

从上述例子可以看出，从法律上来说，双方的出发点都是合法的，超过这个界限以外，法律就无能为力了，其他的事情要由双方的讨价还价来决定。从上述判例法的例子可以得到启示，判例法是相当灵活的，它能给实践作出导引。根据判例法，法庭可以灵活地决定，是否援引以前有过的判例，如果不援引的话，他可以在新的案例出现时自己创造新的判例。这种判例法在英国出现最早，以后逐渐进入了美国。从英国传来的这种判例法给人们以非常灵活的余地，它可以重新或几次来定例。这种判例法不只是历史上的事情，现在仍在使用的。美国是用判例法来解决遗传工程中的纠纷或电影放映权，而且也以判例法来决定股东的权利有多大，经理人员的权利有多大，如何来划分这个界限。如果法庭

判定所有者的某些权利不能行使而应归经理人员，那么在写公司章程时候，你可以通过某种方法来改变法庭的判例，从而改变权利的分配。上述事实说明，西方的不成文法或判例法并不是由中央统一制定的，而是在日常生活中不断发展建立起来的。

产权是个由非常复杂的整体而产生的概念。比如说，一个人拥有一块土地，只有在他没有与别人缔结任何契约时才能说完全拥有这块土地，但如果他与别人有其他契约，允许别人在这块土地上种地并收获农作物，那么，他就不能说自己完全拥有这块土地的全部权利。一个人如果要买这块土地的话，就要调查清楚这块土地的产权是否完全为出卖人所拥有，如果出卖土地的这个人跟别人有租地的契约，那么这块地的产权就不完全为出卖人拥有。因此可以看出产权的概念是变化多端的、灵活的。再比如，通用汽车公司雇佣工人时，首先必须与工会谈判，工会可能要求某种就业的保障。他们完全可能达成协议，一旦由于经营状况不好需解雇工人，公司必须付给工人两年90%的工资，这完全是私下谈判的结果。但在达成这种协议时，通用汽车公司会要求把平时的工资降低一点，以便在可能解雇工人时给你以补偿。这时你必须作出选择，是要高一点的工资呢还是要就业安全保障。所以，法律要做的只是设定个起点，在此点上由当事人双方进行谈判。谈判达成的协议所覆盖的范围可以是非常广泛的，有很大的灵活性。中央计划体制很难在这个方面达到像谈判双方所达成协议的复杂程度和灵活多变的要求，很难能达到像美国所提供的这种种环境。在以上所描述的产权范围之内，好多个人有权根据私利来行动，这是很重要的。

设计一种经济体制必须从现有的实际状态出发，即现在人们的思想状态是什么，而不是从一个理想的状态出发。人们有什么样的思想就有什么样的行动。有时人们是非常高尚的，为别人着想，特别是在自己的家庭成员中，人们是很照顾他人的，或是在国家处于非常紧急的状态的时候，人们往往更多地想到别人。但

人们不能以这样的基础来构建经济体制。因为经济体制所要处理的是每时每刻在进行的经济活动和经济管理，它所处理的问题并不是在国家处于紧急状态的时候，打交道的对象也不是家庭成员而是生活中的人。这里必须强调的是，这里所指的产权同样包括国家所拥有的产权，国家同样有权利和别人谈判，有权利决定如何处置资源，甚至出售资源。这里所说的不同经济体制的区别不在于有没有行动的权利，而在于灵活程度不同。所有者采取行动的时候，他的指导思想是什么，这一点不同体制也是不一样的。西方产权由私人拥有，他们的利益决定了他们如何行动，但不管在中国或美国，官员在采取行动时，并没有多少个人利益涉及到产权，即使他作为国家的所有者采取行动时，人们也不能期待他会像私人所有者那样来处置产权。说这些并不是想在意识形态上进行争论，而是要讨论国家作为产权所有者和私人所有者的区别。中国不可能采用私人所有者的体制，但中国想要让国家所有者在产权问题上有类似于私人所有者的灵活性。

二、西方产权制度的特点

西方产权制度的由来，可从两个方面来看。(1) 这个制度允许不同的资源所有者通过契约关系把他们的资源都放到企业中来，而且是在自愿的情况下实现的。如果资源得到了有效的利用，这对于有关投入的各方都是有利的；(2) 公开竞争。如果竞争发生作用，很可能使开发出来的新产品价格下降，因为成本逐渐降低了，此时真正的受益者是消费者。由于价格降低了，新开发的利益就转移到消费者身上，这也反映了西方的体制是建立在每个人都有自己的利益的基础上的。由于投入资源各方需要得到自己的利益，所以他们才会开发新技术；消费者也需要得到自己的利益，因此促使其竞争，降低了价格。在竞争环境中有许多产权问题。如你发明了新技术，别人在一定时间内不能仿造或使用你的

技术，这里特别是有些发明和革新需要大量的投资，如果允许别人很快地使用你的技术，那么投资者很难在短时间内收回投资，这样就没有人愿意去搞革新发明了，所以必须给予一定时间的保护。

产权制度可以被看成是上面所说的那种障碍或制约规则。比如说，谁要是拿我的文章把自己的名字加上去，这个产权制度是不允许的。我有权利决定写上我自己的名字，但我也有权利把它卖给别人，让他把名字写上去，这是可以的，但是法律权利在我这里。西方不希望这种障碍太高以致于造成垄断，也不希望这种障碍太低而影响人们创造的积极性。

现在来讨论建立一个企业以后如何来设计产权制度和契约关系。经营一个企业最基本的问题从组织方面来说，就是如何得到人力资源，使这些人在适当的时候适当的地方做他应该做的事情。这里有两种可供选择的方案，如一个鞋的制造商，他自己制造鞋并亲自去出售鞋，如果他想停下来歇歇，他有这个自由，但代价是他必须损失生产和利润。若是在一个复杂的大型企业的话，怎样才能不付出这个代价呢？假如这个制造商被雇佣到大企业中去从事某一种劳动，如下料或切皮子，每天重复同一工作，这时人们发现又出现了一个新的问题，就是这个人如果闲遐太多，整个工厂的产量就会下降，而很难弄清楚是谁偷懒太多而造成这个问题的。结果是，当他自己生产鞋的时候，由于上述情况他必须自己承担全部后果，而在工厂里工作，则不需要承担全部后果。所以一个企业组织必须能解决这个问题。

用什么办法来解决这个问题呢？除了加强对工人的监督外，在有些场合人们可以依靠利益分享来解决这个问题。如果实施分享制度，工人不努力工作的话，他就会失去一部分他应该得到的利益。实行这样的制度本身也要付出代价，因为你把利益分享了就会损害到一部分所有者或者主要经理的利益，这就是代价。所以，人们必须权衡一下，应该给经理更多的利益刺激其提高监督的积极性还是给工人更多的利益增加自我激励因素呢？权衡一下二者

的利害得失。如果企业很大，职工很多，那么，这种利润分享就未必是一种好制度。因利润在这么多的工人中间分享，每人得到很小一块，这并不是很强的刺激，而且还会损失掉你本来应付给经理人员的利润，这反倒使他们不好好工作，其危害更大。如果这是小企业，主要依靠人们的脑力劳动，在这种情况下，利润分享制度也许非常有效。当然，采用什么样的解决办法主要取决于企业的规模和企业结构以及怎样才能有效地进行竞争等等。在美国有多种多样的企业结构和组织形式，包括很理想的企业、利润分享的企业，也包括使用特许权进行生产的企业，所有这些不同的企业都是为了解决在不同情况下的各种问题。所谓理想的企业就是所有者和经营者合二为一的企业，因为在这种企业中经营上的任何损失也是所有者本人的损失，他会尽心尽责的。但假设企业由于竞争需要规模必须很大，如果还是所有者和经营者合二为一而且是单个人，那么，这个人必须把很大的财富拿出来投入企业，只有这样才能维持企业的运转。此时，就是说他把他所有的鸡蛋都放在一只篮子里，所有财富都下在一个赌注上。如果他认为这样风险太大的话，他必须找到别的办法来筹集资金。筹资的办法有两种，一种是借贷，一种是股份。股份制意味着别的投资者愿意向这个企业投资，成为所有者的一部分。

为讨论方便，假设所有的股份均分散于许许多多的小股东手里，每人的股份都是极小的，没有任何一个单个的股东可以将他的权利行使到公司中去，此时经营控制权就转到经理们的手里。这种状况很不好。众多股东的权利都转移到经理人员手中了。试想一下，这个股东如果是全体人民会是个什么状况。这就带来个问题，所有者面临着得失的权衡，或者失去一部分利益或者失去控制企业的有效手段。做此决策时，关键的一点就是所有者把多少权利、什么范围的权利转移给经营者。这个所谓两权分离的做法在美国是有不同看法的。大家可以看出这个问题是出自于两权分离而不是两权合一，正好与中国所说的相反。在美国产生的问题

是所有者的无法控制住企业的经营。在单个所有者的情况下，他会很仔细地挑选经营者并监督其经营状况，从他自身利益出发授权给经营者以经营权。在小企业里，他可以自己控制和经营企业，这两种选择对他来说都存在。但在大公司里只有一种选择，因为自己难以去直接经营。

在谈到股份公司的时候，也有两种情况。一种是所有者很强地控制经理人员，另一种是所有者太分散，难于控制住经理人员。很可能是股份分散的公司是更有效的公司，因为股东的风险分散，要求的回报较低，筹资的代价较小。但必须权衡这个得失，或者是要紧密的控制公司或者要较低的资金成本，二者不可兼得。有一种说法是有道理的：即不同的股份结构是适应不同的经营环境而产生的。如果经营环境要求资本量很大时，可选择股份比较分散的方式，尽量降低成本，如果经营环境较不稳定，经理人员必须对此作出较快的反应，那么选择股权比较集中便于集中控制的所有制结构为好。

在资本主义国家之间，所有权结构是不一样的。我曾和莱恩教授作过研究，发现美国幸福杂志评比的前 500 家大企业中，前 5 个大的股东大体拥有公司 26% 的股份。这一结果表明了美国大企业所有权的集中程度比人们预料的要高得多，股东对经营者的控制能力比人们一般预想的要高得多。而且对于小企业来说，股东所有权的集中程度要比大企业高。我们也对其他国家的企业进行了比较研究，研究结果表明，日本大公司所有权的集中程度更高，类似于美国的 500 家大公司，其前 5 名股东所持有的股份平均在 33%。欧洲的大公司也是这样。在南非，我们发现了更加极端的情况，所有在约翰内斯堡股票交易所上市的公司，它的股份有 50% 以上是由一个人或一个团体拥有。南非公司所有者对经营权的控制程度高于欧洲和日本，而欧洲和日本又高于美国。

三、关于所有者对企业经营的控制问题

企业股东选举产生董事会，董事会选择聘用经理，那么就必须要有所分工。企业经营活动哪些由所有者负责，哪些由经营者负责，这种责任的划分一部分是根据立法，但更多的是根据法庭的判例。有时往往出现矛盾，有些经理人员做的事情，股东觉得不妥的可以到法庭去告经理人员，股东也可到法庭告董事会。这种情况不太常发生。在这么多年里，法庭确实判决了一些案例作为判例。在什么情况下经理人员做的事不对，不符合股东的利益，一般把这个称为经营管理判断的规则。但这种判例并非一成不变，而是随着实际情况的变化而变化的。一般来说，企业经理人员有权指挥日常的经营，有权在未经所有者同意的情况下，作战术决策同时也做一些战略决策。法庭往往判定在什么样的情况下经营者有权在未经股东允许之下行使这种权利。在经理作出的决策非常明显的违背公司章程时，所有者可以到法庭去告他。

公司的章程是在成立公司时设定的，它规定了经理人员权利的限制，而不同公司的章程是各不相同的。究竟有着怎样的不同，据我了解，主要的是一些细节上的不同。对于经营范围和方向可以写得详细一些，也可写得笼统一些，股东仍会保留一些权利在自己手中。首先是保留选举董事会成员的权利；其次是保留公司的兼并、合并、购买等大事的权利；第三是保留批准改变公司章程的权利。股东行使这些权利的方式通常是以股东投票的多数来确定的。但也可以在公司章程中写明某些重大的决策不是由股东掌握而且也不是由多数来决定的。

上面讲到了对经营管理的判断规则，允许经理人员决定公司的工资制度和工资水平，股东一般不干涉这种事，但也不是绝对不能干涉。如果经理人员给予某些管理人员的工资高到难以想象的程度时，股东同样可以干涉。但一般来说这种干涉很难成功。因

为如果经理人员在决定工资制度和工资水平时没有自主权，而是要看股东眼色行事的话，他在经营过程中很难有效地发挥作用。公司经理人员在其他方面也是有职权的，比方说公司的内部结构、生产、市场营销、定价等，这些权利都在经理人员手中。投资政策以及公司的利润留存再投资与股东红利的分配等权利也部分掌握在经理人员手中。这些权利的划分不是个法律程序，而是个经营程序。投资决策以及利润留存再投资一般由经理人员提出建议由董事会批准。但董事会一般会批准，所以我认为这些权利由谁掌握没有一个严格的界限。

为何经理人员必须有一定的按理说应属股东和董事会成员的权利呢？比方说公司的高级经理和董事会合作，要为公司搞一个长期的投资项目，而该项目对所有者是非常有利的，为使这个项目能够成功，每年得投入一定量的资金，这就会面临着这样的选择：如果把所有红利都偿还给股东的话，那么就得到市场上去筹集资金或借钱，条件并不那么有利，这时经理们可能就会要求授权，哪些马上应偿还分配给股东，哪里可用于长期投资，因为长期投资也是你股东的。在这种情况下，经理就要求授给这种决策权或和董事会共同作出决定。如果经理人员和董事会合作，作出了非常糟糕的决策，对股东不利，这时股东可以有几种方法来处理：（1）解雇董事会并重新任命董事会成员，由新的董事会去聘用经理人员；（2）预先设定经理人员的工资制度，给予某种物质刺激，使其作出好的决策，若作出坏的决策，他自己也损失很大；（3）敌意接管。

股东对经理人员采取纪律制裁，对于股权较集中的公司来说，较容易做到，股权分散的公司就难以做到。若有个股东控制100%的股份，他马上可采取行动；若股东分散，经理人员反复犯错误或只顾自己个人的利益而不是公司股东的利益，同时又做得很巧妙，让你找不出破绽的话，你很难告倒他。解决的办法是使股权集中程度高一点，从而避免上述现象的发生。一般是一群股东形

成一个团体来取得更高的股权，使控制权相对集中，或通过敌意接管实现股权的集中。这里很重要的一点是必须有个股票市场。因为有了股票市场，当经理们作出相当糟糕的决策时，股票的价格会下跌，使得股东易于得到更多的股票而使股权集中。在美国当发生敌意接管时，接管者可以一下子买到很多股票，而兼并方的公司往往是由少数几个股东控制管理的，权力比较集中。敌意接管后，往往会马上解雇董事会和经理人员，将效益低的投资卖掉，这样做（如果是正确的话）股票价格往往会上升。敌意接管人之所以付较高的价格，是因为他们预见到接管后会把公司整顿好，股票价格很快会上升。

西方企业之间的竞争不仅在产品上而且在公司的组织上也展开竞争，这对吸引贷款和股份投资是很重要的。组织上的竞争主要有如下几个方面：一是所有权结构，即股权的集中程度或股权中有否非投票权的股票；二是工资薪金制度，有些公司经理人员的薪金更多地是看他的表现和经营业绩，另一些公司就较少把高级经理人员的薪金和经营业绩联系起来，而是给予固定的工资；三是公司的组织结构、分工程度、部门划分、董事会的规模的组成。有些公司更依赖于外部董事的作用。外部董事不是从内部逐渐提拔或任命的，而是股东从公司外部或社会上挑选出来的。董事会是否能很好地指导经理人员按股东的利益行事是值得怀疑的。因为发生过这样的情况，即董事会并不是按照所有者的意愿行事而是按照经理人员意愿行事。因此，对于高层经理人员的纪律制裁应来自于权力比较集中的股东而不是董事会。当敌意接管成功时，被接管的高层管理人员会被解雇而且董事会也会被解散。中国也需小心的是，董事会是否是代表股东利益的有效工具。因为中国的董事会不是由私人股东选举的，而是由政府以所有者的身份任命的。从上述的分析中可以了解到，在资本主义制度下董事会的控制是有问题的。

当然，可以有许多方法来改进这个问题，最重要的就是股东

必须有投票权。无论是股份公司或非股份公司，必须有一种非常明确的标准、制度来考核公司的利润和经营成果，其中股票的价格就是一种比较明确的考核标准，它能对经理人员和其他雇员进行约束和监督。股票价格不但是—种考核的指标，而且可以使完全不懂得经营管理的股东根据其价格来判断他个人的财富是否交给了一个非常次的经理以致使股票不断贬值。有些股东还是有管理知识的，他们会收集大量的资料来分析公司的经营状况如何，而他们的分析一旦公布出来同样会影响股票价格和经营管理。私人持股者对经理人员行使约束不仅在于他们的利益所决定的，而且他们可以解雇董事会和经理人员，使他们有权决定企业的经营方向和经营范围。另一支对企业人员进行监督制裁的力量就是敌意接管和兼并，这样可以重新构造企业结构和经营管理结构。我刚才强调了所有权结构和所有者可以出售股票以对经理和董事会的制约方法，当然股东还有其他一些制度化的方法去影响企业的经营管理，保证企业的营运朝着有利于所有者的方向发展。

（王开国 整理）

论市场经济的若干问题

〔法〕吉尔贝尔特·勃拉尔顿*

编者按：作者在本文中论述了市场经济的机构、机制和作用规则、目标、模式、主要障碍、未来以及市场经济与资本主义经济的区别。主要观点可以归纳如下：一、市场经济不等于资本主义制度，对市场经济来说，生产资料在法律上的归属没有意义；二、市场经济的关键是企业，企业家的决策自由和责任可以同各种不同的产权形式相一致；三、市场经济不能解决非均衡现象，因此国家的指导不可缺少，但国家也不可以进行直接干预。

市场经济在不同的时代和地区有不同的形式和特点。但是，其基本要素是其他一切经济活动所共有的。这些要素是：经济机构，经济机制，经济作用规则和经济目标。

机构 市场经济的关键是企业，其当事人是企业家，企业家必须能自由决策并对自己的决策负责。企业家的决策自由和责任可以同各种不同的产权形式相一致，这些产权形式是：私有产权（个人的企业，公司产权，合作社产权……），混合产权（混合的经济团体），国家产权等等。标志着市场经济存在和发挥作用的不是企业的法律地位，而是企业家的决策自由和责任。决策自由在市场经济中能够使企业家成为经济进步的推动者。企业家的活力是决定市场经济活力的首要因素。无论是过去和现在，各种不同

* 法国经济学家，国际社会科学杂志《信息与评论》主编。本文根据他在法共理论刊物《思想》杂志1991年3—4号上发表的《市场经济或资本主义？》一文编译。

形式的市场经济取得的成果极其不同，其原因在于它们的企业家的素质不同。

机制和作用规则 市场经济的机制和作用规则是复杂的，呈现出多样性。主要机制是产品、货币、服务、生产要素（资本、劳动、原材料、技术）的供给和需求的自由适应，并由此产生出价格。在市场经济中，价格是调和的产物。价格有两种作用：1. 它使得当事人有可能按最佳可能条件在不同部门分配经济资源；2. 它使得当事人有可能从价格传递的信息中做出预测。但是，对当事人来说，价格在这两种场合都不能消除不确定性和风险，这是因为：1. 当事人的行为以及国内、国际的经济活动结构会发生变化；2. 技术在不断进步。市场经济运行的不确定性可以解释经济活动的周期性、甚至是混乱的性质。价格这个信息导体所说明的不仅仅是企业家和消费者的决策，而且是所有当事人的决策。价格不是经济活动的调节者，相反，价格的波动、因而预测的不确定性是自由决策制度所固有的，因而是当事人之间的竞争制度所固有的。当事人的预期目标是各种各样的，甚至是互相矛盾的。促使人们追求利润的不仅有盈利思想，而且还有冒险偏好，创造本能，权力意志，甚至还有利他的本能。

在世界市场上，价格起着同样的调和作用，保留着同样的双重职能。但是，不同市场的异质性、国际经济的形成使情况更复杂了，当事人的预期具有不确定的性质，因而经济非均衡现象越来越严重，在这些市场上进行竞争的单个公司或公司集团越来越不能控制这些经济非均衡现象。

在供求自由调节的制度下，货币和货币市场同样存在着不确定性和不稳定性。金融机构对货币的管理要取决于信用需求预期和存户的态度，因而要取决于国际市场和国内市场的全部信息。

第二次世界大战结束以后，国际间进行商品、劳务、资本和人员交换的障碍逐步消除，由此导致了市场的开放，这一切极大地扩大了价格的信息作用。当事人的预期在今天已经扩大到了全

世界范围，因而这些预期必然具有不确定的和不稳定的性质。由此各国经济中都会出现经济非均衡现象，从而影响到所有经济当事人（企业、金融机构、家庭、国家）的预期和决策。这样就很容易理解，为什么在这种条件下每个国家都努力在自己的影响力范围内为竞争的自由作用开辟道路，以便一方面尽可能地减少外部非均衡对本国经济的影响，另一方面提高本国当事人在国际市场上的决策能力。

目标 不同的国家有不同的市场经济目标。市场经济目标一方面是种种市场（商品市场、劳动市场、资本市场等等）上经济当事人的决策之间进行碰撞的结果，另一方面是民主的政治选举所产生的经济优先选择和社会优先选择的结果（各政党在自己的选举纲领和日常行动中越来越重视经济问题和社会问题），最后也是行政决策的结果。今天，没有一个市场经济不受到国家和政府机构的带有或多或少强制性的指导。行政在经济决策中的分量加重了，这种情况反过来必然会影晌市场经济。

模式 200多年来，经济学家们向来只是借助“模式”来说明市场经济的运行。完全竞争市场模式是一种神话。它要求市场经济具备三个条件，即所谓的原子性、流动性和公开性。原子性指每一部门中的公司小而多，没有任何一个公司能以其决策影响其他公司。流动性指商品、劳务和生产要素自由流动，没有质的差别。公开性指每一个人在任何时候都能够以最优的价格买到最佳质量的商品、劳务和生产要素。因为这一模式从来没有存在过，将来也不可能存在，所以人们提出了不完全竞争模式、寡头垄断模式和垄断模式等等。根据这些模式，只要不具备完全竞争必需的三个条件，就不可能自动恢复均衡；为了纠正非均衡，保证企业不受行情危机的影响，当事人必须协商一致地控制经济活动（例如日本采取了这种办法），或者依靠国家。在依靠国家的情况下，随着国家指令增长，市场作用逐渐减弱，公众的反应和偏好被忽视。分散决策经济逐渐地被一元化的中央决策经济所代替；国家

的偏好压倒其他经济当事人的偏好；作为自主决策中心的企业消失；价格不再充分地起到它所能起的作用；生产率和人均收入下降。在缺乏所有当事人之间的协商的情况下由国家控制市场，从而逐渐地由国家确定生产目标、价格、收入、交换，会导致市场经济徒有其表，而实际上市场机制不再发挥作用。在国家控制市场的情况下，市场经济的优点消失了，但是由不稳定性和不确定性所产生的缺点却不是必然地会随之而消失。

市场经济的障碍 市场经济在工业化国家有助于增进财富和提高生活水平，因为创造的自由和当事人的责任感为劳动生产率和资本生产率的提高奠定了基础。但是，在今天，市场经济遇到了两个主要的障碍。首先是长期的不稳定性。这是由于市场结构发生了变化，在这些市场上，竞争由于联合和寡头垄断越来越成为“不完全的”竞争。公司在市场上同别的公司联合或者排挤对方，但无法预见谁能取胜；消费者的利益减少了，生产者的利益增加了，无法预见经济活动的发展；由于冒险决策和技术的迅速发展，非均衡现象在各国国内市场和世界市场上频频发生，而且原因多种多样，有经济的，也有政治的、心理的……长期不稳定性产生的结果是失业人数增加，通货膨胀率提高，内债和外债债台高筑。市场经济的第二个主要问题是创造出来的财富的分配问题。在生产要素之间分配财富的机制并不能消除分配中的极度不平等（这会危及经济增长和当事人的积极性）、两极分化以及通过失业把相当一部分居民排除出经济活动之外。

市场经济不可能做到根据需要来调节生产，也就是避免危机，也不可能应付未来的巨大挑战，诸如环境问题和第三世界的发展问题。跨国经济集团和金融集团根据自己的利益日益限制竞争，造成国内和国际间的非均衡现象，而迄今为止只有国家的干预才能使这种非均衡处于可以承受的限度内。

市场经济的未来 经济的未来、甚至整个社会的未来取决于所有当事人（企业、金融机构、国家、家庭）都能根据自己在社

会中的地位参与决策，尤其是增强家庭在决策中的地位。企业应该同所有这些当事人分享决策权。国家应代表普遍的利益，它不应该直接进行干预。如果国家通过琐碎的规定越来越多地进行经济干预和社会干预，那么它就会使经济官僚化并破坏经济效益。家庭不仅应作为劳动者，而且要作为消费者和存户参与决策。

在今天，生产不仅仅要根据国内外市场上的价格因素进行，因为危机、不平等的财富分配、两极分化会使生产不能超出有支付能力的需求的范围而扩大到全体居民的需要。为了占有新的市场，必须考虑到没有支付能力的需求，物质资源的价值以及财富再分配政策能够使这种需求成为有支付能力的需求。这里涉及到的不只是一个社会问题，而且是一个经济问题。二十一世纪是“人的经济的世纪”，为此，经济活动和社会活动的全体参与者应该真正负起经济决策和社会决策的责任。

市场经济与资本主义经济的区别。市场经济是资本主义制度的动力，但是它不等于资本主义制度，它的逻辑与资本主义的逻辑是极其不同的。

自由企业制度即企业家在生产和交换方面自由决策的制度可以应用于具有各种不同法律地位的企业，这些企业可以是私有企业、合作企业、共同所有企业、混合企业，也可以是国有企业。核心问题不是法律地位问题，而是企业家是否能自由决策并对决策负责。市场经济证明，只要企业家有决策的自由并对决策负责，它都能有效地发挥作用。对市场经济来说，生产资料在法律上的归属问题没有什么意义。相反，资本主义却把生产资料私有权以外的任何所有权都看作是追求最大物质利益的障碍。

此外，市场经济追求的目标不仅仅是利润，重要的是追求经济发展，提高实际生产率，因而提高居民的实际收入。相反，资本主义追求的只是企业利润。在资本主义追求利润的同时，实际生产率可能处于停滞状态或下降，居民收入也可能在长时期内下降。

以下 5 个参数的结合排列顺序可以显示出是资本主义经济逻辑还是非资本主义经济逻辑。这 5 个参数是：1. 当事人的决策自由和对决策的责任；2. 全体当事人协商参与决策；3. 所有权的法律属性；4. 利润最大化；5. 经济进步和社会进步最大化。例如，1、3（生产资料所有权的私有性质）、4 的结合显示出强烈的资本主义逻辑，而 1、2、5、3、4 的结合则表明资本主义逻辑的消失。

（冯文光 摘编）

市场、资本主义和今日社会主义

〔法〕保尔·博卡拉*

编者按：本文是法共著名经济学家保尔·博卡拉为法共理论刊物《思想》杂志1991年组织的讨论“市场是人类的前途吗？”撰写的文章。文中对资本主义经济的本质特征，资本主义市场的积极方面和消极方面，资本主义经济发展的历史趋势和社会主义经济的建立等问题作了分析。

资本主义经济的本质特征 资本主义实行市场经济，但是市场并不是资本主义经济的本质特征。不能把市场同资本主义混同起来，市场是同商品经济共生的；而商品经济早在古代奴隶社会就已经出现了。资本主义是商品关系和市场最发达的社会，无论是对资本主义以前的社会来说，还是对资本主义以后的社会来说都是如此。资本主义把一切都变为商品，其中最重要的是劳动力成为商品。雇佣劳动制度才是资本主义经济的本质特征。

市场原则可以归结为两点：不同产品的交换和等价交换。但是，资本主义把市场原则推到了极端，我们必须辩证地看待资本主义市场的积极方面和消极方面。

资本主义市场具有客观性，它可以客观地比较劳动者各自的贡献和商品的成本，这有利于开展竞争，提高生产效率和促进技术进步。但与此同时，劳动者也被当作物，机器对劳动的取代造

* 法共中央委员，著名经济学家，主要著作有：《国家垄断资本主义研究》、《关于‘资本论’运动的考察》等等。原文载于法国《思想》杂志1991年第3-4期。

成了对工资的压力、劳动条件的恶化和失业，失业是一种社会浪费，这种浪费由于劳动者教育费用的日益提高而增大。

从主观性来说，资本主义市场赋予劳动者以更大的独立性和自由。劳动的流动有利于劳动生产率的提高，但是也加剧了竞争、对雇佣劳动的剥削、劳动者生活条件的不稳定和失业，因为资本赋予劳动以自由是为了以最低的价格购买劳动力，从而榨取更多的剩余价值。当然，劳动者自由度的提高也为劳动者的联合和斗争创造了条件。

资本主义市场的最高原则是利润。资本对利润的追求促进了生产的发展，但是资本为了利润也不择手段，它不惜生产武器、毒品和进行投机，这些经济活动造成了资源的巨大浪费，也带来了严重的政治和社会后果。

资本主义国际市场促进了世界经济的发展，但是它也是生产率高的发达国家对生产率低的不发达国家进行不平等交换和经济掠夺的场所。

资本主义经济并不是人类社会理想的、合理的经济形式。

资本主义经济的发展和混合经济 随着科学技术和社会生产力的发展，随着劳动者社会斗争的加强，资本主义市场的传统原则发生了变化，在市场经济占主导地位的资本主义经济中，出现了“非商品”经济的因素，这些因素有不断扩大的趋势。教育、卫生、社会保障和环境保护等等就是非商品经济的典型形式。这些领域的经济活动并不完全按照市场等价交换原则进行，原因是：（1）科学技术和社会生产力的发展要求提高劳动者的素质，增加劳动者的培训费用；（2）科研费用的增加要求国家和各大企业共同分担公共科研项目的成本，而信息革命又带来科技成果共享的后果，从而促进了国家与企业以及企业与企业之间非商品经济关系的发展，“组织关系”代替了“市场关系”；（3）社会化生产要求合理利用物质资源和人力资源，避免浪费；（4）社会对互助的要求不断加强；（5）人类生存环境的恶化要求非市场原则的干预。

资本主义经济中非商品关系的发展是对商品经济的超越，是未来社会经济形式的萌芽，而国家干预和市场相结合的混合经济则是资本主义经济向社会主义经济转化的过渡形式。

苏联的社会主义经济 苏联社会主义经济的破产表明社会主义经济尚未真正确立。苏联经济失败的原因有以下几个方面：（1）苏联在革命前是一个经济落后的国家，商品经济极不发达，帝国主义的压力和有限的财力迫使它实行中央集权的国有经济，这种体制使它成为一个工业和军事强国，但是也带来了消极的后果：计划体制僵硬、经济结构畸形、价格和货币关系扭曲、生产成本过高、劳动者的首创精神被窒息等等；（2）苏联力图通过一条有别于资本主义的道路来赶上和超过发达资本主义国家，为此它否定了商品生产而不是超越这种生产；（3）军备竞赛消耗了苏联的经济力量，苏联的国防开支几与美国相同，但国民生产总值只有美国的三分之一；（4）苏联实行保护国内市场的封闭经济，致使外国和本国的先进科学技术得不到应用，有些科学技术虽然得到了应用，但产生的效益却大大低于西方发达国家。

社会主义经济 社会主义经济应实行马克思设想的“联合劳动者的自治”。这种经济是公有经济而不是国有经济，它可以是国家的，也可以是城市的、地区的、集体的或合作的经济。在这种经济中，劳动者享有充分的民主和决策的权利，他们的创造性可以得到充分的发挥，但是这种经济必须以过渡社会的发展为基础，它必须建立在资本主义已经取得的成果之上，包含最发达的资本主义经济的一切进步，并扬弃资本主义的人的异化。

（李其庆 摘编）

关于“市场的社会批判理论”

〔法〕克里斯蒂安·巴雷尔*

编者按：本文提出建立市场的社会批判理论。这一理论强调市场—社会关系，反对把市场看作单纯的经济范畴，认为市场是规定经济当事人行为的经济—社会结构。作者指出，马克思关于市场理论的构想、方法论和某些论点为建立这种理论提供了要素。

马克思在商品范畴的基础上规定了商品关系和市场，然后又为特定社会的市场作出特殊规定。对商品关系作出特殊规定意味着这种商品关系保留着商品关系的一切特征，同时又受到它置身于其中的社会整体的影响。在资本主义生产方式中，商品变成了资本主义商品，生产关系变成了资本主义生产关系。许多马克思主义者忽视了马克思的这个方法，他们把商品经济当作一种特殊的社会，即封建社会的资本主义以前的阶段，而不是当作一个更为普遍的范畴。于是，资本主义商品在资本后面消失了，商品关系在资本主义关系后面消失了。人们不再注意生产方式的商品基础及其发展，市场由于资本主义自身的动力（利润率下降趋势）而作用减小。在这种情况下，资本—商品理论就成为一个空白。

列宁指出，资本主义生产方式是商品经济发展的顶点，在这种生产方式中，劳动力本身成为商品。马克思主义者只记住了列

* 法国经济学家，兰斯大学“市场与产业战略分析”深入研究文凭导师，与G·凯巴吉安、O·威士坦合著《关于危机的研究》（1983年巴黎大学出版社）。原文载于法国《当代马克思》杂志1991年第9期，标题是《关于市场的思考》。

宁这段论述中劳动力转化为商品的思想（主要为了强调剥削），而忽视了其他商品，因此，在马克思主义的理论传统中，“资本主义商品理论”和“社会主义商品理论”都没有真正建立起来。

我们在建立市场的社会批判理论时，强调市场—社会关系，也就是说，在我们的研究中，把市场看作是规定经济当事人行为的经济—社会结构。

在这方面，马克思关于市场的概念是最有意义的。马克思从社会结构的分析出发，提出首先要把握社会的基本结构，这个结构规定了经济当事人的动机和行为。这是考察市场的原则。马克思强调结构整体的影响，认为经济当事人的市场行为及其自由度是经济、政治、意识形态等各个领域的表现，而不仅仅是经济领域的表现，尽管经济是最终决定的层次，这些行为的发展以及市场形式及其异质性的发展必须同社会结构的总体联系起来。

马克思强调经济范畴的社会意义，认为商品是在某种经济—社会条件下，劳动产品采取的社会形式，而市场则是劳动组织的社会方式，它所涉及的不仅仅是分工（因为在任何社会都存在分工）和资源配置问题，而且还涉及社会关系问题，马克思认为，一切经济的东西（商品、市场等等）都是社会关系的结晶。

相反，经济思想史中占统治地位的经济理论则轻视结构的研究，强调市场运行（稳定和均衡的存在、资源配置的效益和最优化问题）的研究，从而把市场变成了纯粹的经济范畴。在这种理论中，市场和社会的关系被设定为割裂的关系，社会的其他方面对市场的运行并没有明显的影响，因此可以把市场同社会的非经济领域分开，对它进行孤立的研究。

经济自由主义是一种经济的反社会化理论。它认为，在资本主义社会中，市场是自治的和自我调节的，市场和价格成为单纯的经济现象。这种理论没有看到，古代经济与现代经济的区别并不在于市场与社会有无联系，而在于这种联系是直接的还是间接的，是简单的还是复杂的。

我们强调现代经济中市场和社会的关系有以下几方面的原因：

1. **现代社会的市场目标首先是社会目标。**市场是经济当事人相互依存关系社会化表现的场所。这就提出了个体行为的社会平衡和整体性问题，这个问题表现为两个方面：（1）分离方面：参与市场的经济主体是分离的，他们被唯一的市场联系起来，他们能否形成一个统一的社会体？他们的独立决策能否互相兼容？（2）对立方面：个体的利益直接地或者至少部分地直接对立，他们能否达到可以交换的稳定状况？这些问题只有从整个社会的角度出发才能获得解决，实际上，只有社会才能确立判断经济主体的行为是否合乎理性的标准。

2. **市场不能单独地实现经济的社会化。**某些经济学家，例如瓦尔拉研究的分离仅仅是由市场来联系的个体的分离，这就是说，他所研究的经济社会化是通过市场来实现的经济社会化，而与其他可能的经济社会化（特别是生产的社会化）和非经济的社会化形式无关。这样，他就排除了所有中介层次的社会化形式。但是，当代中介分析理论例如关于复杂社会的社会学中介理论认为，价格和收入形成这个新古典理论的核心问题同中介层次的现象有直接的联系，因此不仅仅是一个经济问题。

3. **现代社会的市场是复杂的、多元决定的市场。**马克思和瓦尔拉的市场是简单市场，这种市场只有少数决定因素，唯一的合力和唯一的适应行为。它的强制管理的规则也是基本的。而现代市场则是复杂市场，它包含许多决定因素以及影响这些决定因素的各种形式的不确定性。此外，经济当事人还会反过来作用于这些决定因素，如果这些决定因素是刚性的，那么均衡将采取多元决定的形式。战略选择将告诉我们什么是优先目标，哪些强制应该满足，哪些强制应该放松，如何相对地遵守某些强制，以保证再生产的进行。只有社会才能担负这种选择的职能。

（李其庆 编译）

论制度在市场经济发展中的作用

〔美〕道格拉斯·C·诺斯*

编者按：本文论述了制度在市场经济发展中的作用。制度是为人类设计的、构造着政治、经济和社会相互关系的一系列约束。影响市场经济发展的根本因素是制度因素，即这种制度是着眼于权力再分配，还是着眼于竞争和创新。从官僚体制向市场体制转变的轨迹是使市场创新能产生累进的效应。

制度是为人类设计的、构造着政治、经济和社会相互关系的一系列约束。制度是由非正式约束（道德约束力、禁忌、习惯、传统和行为准则）和正式的法规（宪法、法令、产权）所组成。通观历史，制度一直是由人们设计并用以创造交易秩序和减少交易中的不确定性。它们与正式的经济约束一道共同界定选择集合，并决定交易成本和生产成本，决定经济活动的盈利性和可行性。制度是逐渐演进的，过去同现在和未来密切相关；因此，历史大体上是一种制度演进的故事，其中经济的历史实绩只能被理解为其中的一部分。制度提供了一种经济的激励结构；随着激励结构的演进，制度决定经济变化的走向，是增长、停滞、还是衰退。

什么因素使得必需用制度来约束人类的相互关系呢？这个问题可以用博弈论来作最简要的概括。当竞赛重复进行，竞赛的参加者完全掌握了其他参加者过去行为的信息，并且竞赛参加者很

* 美国密苏里州圣路易斯市华盛顿大学政治经济学研究中心主任。原文载于《经济展望杂志》1991年冬季号。中文载于《经济社会体制比较》杂志1991年第6期。

少的时候，以福利最大化为原则的个人通常将会发现与其他参加者合作是值得的。但是，反之，当竞赛不是重复进行，缺乏其他参加者的信息，并且有大量参加者的时候，合作就难以维持了。在一个存在着劳动专业化和分工的世界里要以低成本进行交易和生产，则要求解决人们合作的问题。

达成和实施交换协议要花费资源。即使每个人有同样的目标函数（如使企业利润最大化），交易也会花费大量的资源；但在个人福利最大化行为和对被交换的东西的有用特征（或代理人的行为）拥有不对称信息的情况下，交易成本是一种经济行为的一个关键性的决定因素。制度和实施的有效性（加上所使用的技术）决定了交易成本。用博弈论的术语来说，有效的制度提高了合作解决方式的收益或不履行协议的成本。用交易费用术语来说，制度减少了每次交换中的交易成本和生产成本，以致来源于交易中的潜在收益可能会变为现实。政治制度和经济制度两者都是一个有效制度矩阵的基本组成部分。

从贸易中获益的制度

许多读者多少熟悉这种思想，即把整个经济史看成是一系列阶段的故事。最早的经济被看成是一个村庄内部（或者甚至在一个简单的狩猎和采集共同体之内）的地方交换。贸易渐渐地扩展到村庄以外，首先扩展到村庄所在的地区，也许成为集市；然后，通过特殊的商队或水路运输，扩展到较远的地区；并且最终扩展到世界各地。每一个阶段的经济都包含了劳动的专业化和分工的逐渐发展，以及生产技术的不断提高。这个从地方的自给自足到劳动专业化和分工逐渐演进的故事，来源于德国的历史学派。

我的分析从村落内部的地方交换，或者甚至从狩猎和采集社会（在这种社会里，妇女从事采集，男人从事狩猎）的简单交换开始。在这个世界中，专业化仅仅是初步的，自给自足成为大多

数单个家庭的特征。小规模村落贸易存在于一个受非正式约束的“密集”的社会网络内部，非正式约束起着促进地方贸易的作用，在这里交易成本很低。人们之间有一种亲密的关系，而暴力的威胁是保持秩序的一种持续力量。

然而，随着贸易的扩展超出了单个村落的范围，交换中冲突的可能性增加了。市场规模增长了，并且由于密集的社会网被取代，交易成本急剧上升；因此，更多的资源被用于对交易的度量 and 实施。在缺乏契约的状况下，宗教戒律通常把行为标准强加给参与者。但宗教戒律在降低交易成本方面的有效性各不相同，这取决于宗教戒律所具有的约束力的程度。

远距离贸易通过商队或海上船队的发展，要求经济结构发生急剧的变化。它需要大量的个人专门从事交换，这些人完全以贸易为生，并且需要贸易中心的发展，这些贸易中心可能是暂时的聚集地（正如欧洲早期的定期集市那样），或者是更为永久性的城镇或都市。

远距离贸易的发展提出了两个独特的交易成本问题。一个是古典的代理问题，这个问题在历史上是通过利用亲属参加远距离贸易而得到解决的。一个坐商派一个亲戚带着货物去商谈销售，并买上回程的货物。随着贸易规模和数量的增加，代理问题越来越成为一个很大的难题。第二个问题包括在外地进行契约的谈判和实施。实施不仅意味着协议的执行，而且意味着途中对商品和服务的保护，以防止海盗和匪徒等等的抢劫。

市场的扩大需要有更多的专业化生产者。规模经济产生了等级制的生产组织，也产生了在某个中心地区或一个连续生产过程中工作的专职工人。城镇和中心城市出现了，尽管传统的农业劳动力比例占优势的状况仍在继续，但现在，人口的职业分布显示，从事制造业和服务业的劳动力比例大大增加了。这些正在演变的阶段也反映了社会向城市化的重要转变。

这样的社会需要有效的、非个人的契约实施，因为个人关系、

受意志支配的约束和排斥方式，随着更复杂的、非个人形式交换的出现，而不再有效了。这并不是说，这些个人和社会选择不重要了。即使在今天相互依存的社会中，它们仍然很重要。但是，如果没有有效的非个人签约方式，那么，就会大大增加因违约而获得的收益，以致阻碍复杂交换的发展。关于资本市场的产生以及制度和所使用的技术之间的相互作用，需要作出如下两种说明。

资本市场需要保障产权，在政治统治者能够任意没收资产或急剧改变其价值的地方，资本市场是发展不起来的。确立保障产权的可靠承诺，或者要求统治者在使用强权上采取忍耐克制的态度，或者要求约束统治者的权力，以防止它任意没收财产。第一种办法在统治者面临长期普遍存在的财政危机的时候是很少成功的。第二种办法需要政体发生根本的改变，例如1688年英国发生的光荣革命导致社会的权力凌驾于君主之上。

与制造业的增长相联系的技术，需要增加工厂的固定资本和设备、连续生产，受过训练的工人和一个发达的运输系统，简言之，它要求有效的要素市场和产品市场。支撑这种市场的是可靠的产权，而后者需要一种允许低成本签约的政体和司法制度，允许一种组织结构具有广泛自由的、灵活的法律，以及需要产生限制等级制组织中代理问题的复杂规制结构。

在最近阶段上，即我们在现代西方社会所观察到的阶段上，专业化已经提高了，农业只需要较小比例的劳动力，市场已经成为全国性的世界性的市场。规模经济意味着，不仅制造业，而且农业都需要大规模的组织。每个人的生活靠承担一种专业化的职能，以及依赖相互联系的庞大网络来提供所需的商品和服务。劳动力的职业分布逐渐从以制造业占优势转向最终以服务业占优势。城市在社会中占绝大多数。

在这一阶段，专业化要求越来越大比重的社会资源用于交易，从而交易部门上升为占国民生产总值的很大比重。这是因为贸易、财政、银行、保险以及经济活动简单的协调等等的专业化，使这

些部门的劳动力的比例不断上升。因此，高度专业化的交易组织必然会出现。劳动的国际专业化和分工要求制度和组织能够保护跨国界的产权，从而使资本市场（和其他种类的交换）能够得到参与者可靠履行的保证。

上面我们作了概说的演讲似乎是很顺利地通过合作方式实现的过程。

在什么条件下制度不发展

在每一种交换制度中，经济参与者都有一种动力把他们的时间、资源和精力投向会改进他们物质地位的知识和技能上，但是在一些原始的制度环境中，那些将使人获益的知识和技能并没有导致制度朝着更为生产性经济的方向演进。为了说明这一观点，我将讨论部落社会、有集市贸易的地方经济和远距离商队贸易这三种原始的交换类型不可能从其内部演进的问题。

如前所述，在一个部落社会中，交换依赖于一个密集的社会网络。E·科尔森是这样描述这种社会网络的：“所有这些人生活在其中的共同体，受一种脆弱的权力平衡所统治，后者常常遇到危险，从不被认为是理所当然的。每个人不得不处处通过表明良好意图来保护他自己的地位。习俗和习惯是灵活可变的，它表明判断是非的标准因人而异……这是因为被审判的是个人，而不是犯罪行为。在上述情况下，对公认的规范的藐视等于索取非法的权力，从而成为反对某人的一种证据。”科尔森的分析 and R·波斯纳（Richard Posner）对原始制度解释的意义在于，背离常轨和创新都被看成是团体生存的威胁。

第二种交换形式是斯夸的交换形式，它已经存在了几千年，并且今天仍然存在于北非和中东。在有斯夸交换形式的地方，存在着广泛的和相对非个人的交换，以及相当高的交易成本。交易是通过面对面的接触进行的，商品和劳务是非同质的。没有用来收

集和分配市场信息的制度，即没有价格行情表、生产报告、职业介绍所、消费指导等等。度量衡制度繁杂、没有完全标准化。交换技巧却得到了很精细的发展，它是人们集市上成功与否的基本决定因素。对交换的东西和条件的讨价还价，是普遍、激烈和不间断的。买和卖实际上是无差别的、基本上是同一个活动；贸易是不断地寻找特定的伙伴，而不是向公众提供产品。解决争端的规则包括由可靠证人对实际情况提供证据，但不包括竞争的压力和司法原则。政府对市场活动的控制是有限的、分散的和几乎只是字面上的。

概括地说，斯夸的主要特征是，(1) 度量成本很高；(2) 不断努力使顾客关系固定下来（即发展重复的交换关系，即使这种关系不完善）；(3) 在每一个边际上进行广泛的讨价还价。在本质上，竞赛的意义在于提高另一方的交易成本。一个人是通过比其对手拥有更有用的信息而挣钱的。

第三种交换形式，即商队贸易说明，在存在保护，而不存在有组织国家的地方，贸易得以进行是靠非正式约束。C·格尔茨(1979)描述了本世纪初摩洛哥的商队贸易：“从狭义上说，泽塔塔（意为“一小块布”）是一种通行费，即支付给一个地方有权势人的一定金额，这样当通过他所控制的地方时就得到了保护。但实际上，它现在（过去更有可能）不只是一种支付。它是整个道德礼仪，具有法律力量的习惯和不可侵犯的神的复合物，它集中体现在主人和客人、委托人和保护人、请求者和被请求者、被放逐者和庇护者、恳求者和神之间的关系上，所有这些在摩洛哥农村以某种方式联成一体。外来商人（或至少是其代理人）的人身进入了部落世界，从文化上也进入了部落世界。

“尽管阿特拉斯山上部和中部的帕帕尔人有许多表现自己的特殊方式，但那里保护的特征是清晰不变的。保护带有个人的性质，是无条件和直截了当的，并且被看作是一个人对另一个人的声誉的象征。这种声誉可能是政治的、道德的、精神的、甚至是

个人癖好，或者往往同时具有这四种属性。但是，基本交易就是，清点者站起来对被清点者说：‘这个人是我的，伤害他就等于侮辱了我；侮辱了我，你们要负责任。’祝福、好客、庇护权和安全通过在贸易中是一致的。它们依赖于也许自相矛盾的观念。但个人的特征在其本质和表现方式上都基本上是个人的，不能把个人的特性变成其他人的特性。”

尽管部落首长发现保护商人的车辆是有利可图的，但他们既没有军事力量；也没有政治结构去扩张、发展和实施更为永久性的产权。

现代欧洲早期的制度演变

与许多原始的交流制度形成对比，远距离贸易从 11 世纪到 16 世纪在现代欧洲早期的发展，是一段最终导致西方世界兴起的不断变化的比较复杂的组织产生的故事。让我们首先简单地描述一下这些创新，然后再探究它们的一些基本来源。

降低交易成本的创新包括降低从事远距离交换成本的组织变化、手段和技术，以及实施方式。这些创新从三方面降低边际成本：（1）增加资本的流动性；（2）降低信息成本；（3）分散风险。很明显，这三方面是相互重叠的，但是，它们提供了一个区分属于交易成本减少的有用途径。所有这些创新都是它们早期的起源；其中大多数借鉴于中世纪意大利的城市国家、伊斯兰或拜占庭，然后再加以发展。

例如，提高资本流动性的创新是为逃避高利贷而发展起来的技术和手段。由于资本的需求增加，并且逃避利息现象愈来愈普遍，高利贷法逐渐被废除，利息率被允许存在，结果，书写和实施契约的成本降低了。

第二种增加资本流动性的创新是汇票的演进，特别是允许汇票的可流通性和贴现的技术和方法的发展。可流通性和贴现反过

来又依赖于票据交换和贴现中心这种制度的创新上：首先是定期集市，例如，香槟酒集市在12和13世纪欧洲的经济交换中起着突出的作用；然后是银行；最后是专门从事贴现的金融机构。这些发展不仅是特殊制度产生的标志，而且是经济活动规模扩大的标志。很明显，日益增加的交易量使这种制度上的发展成为可能。除了规模经济需要汇票的发展以外，改进契约的实施也是关键性的因素，同时，会计和审计方法的发展也是这一进程中的一个重要部分。

第三个影响资本流动性的创新来自与保持对远距离贸易中代理人的控制相联系的问题。在中世纪和现代欧洲早期对这个问题的传统解决办法，是利用亲属关系和家庭关系使代理人受委托人的约束。然而，随着贸易的增长和非亲属代理人行为的发展，要求发展更为精细的会计程序，以便监督代理人的行为。

在信息成本方面的重要发展表现在印制各种商品价格表和商业信息手册，后者包括重量、质量、顾客、经纪人的费用、邮政体系以及欧洲货币与世界之间的复杂汇率。很明显，这些发展基本上是国际贸易量的函数，因此也是规模经济发展的结果。

最后一项创新是把不确定性转变为风险。我所说的不确定性是指这样一种状态，在那里人们不能确定一个事件的概率，因此也就不能得出一种避免这样一种事件发生的方法。在另一方面，风险，意味着由保险统计员计算出来的、测定一项事件可能性的能力，和因此避免这样结果出现的能力。在现代世界，保险及其业务的多样化就是把不确定性转变为风险的方法，从而减少交易成本。在中世纪和早期现代世界，也出现过类似的情况。

这些特定的创新和特殊的制度手段是从两个基本经济力量的相互作用中发展而来：与日益增加的贸易量相联系的规模经济，和以较低成本实施契约的有效机制的发展。这是互为因果的。就是说，日益增加的远距离贸易量提高了商人实施契约的有效机制的收益率。反过来，这种机制的发展又降低了签订契约的成本，并

使贸易更有利可图，因此增加了贸易量。

发展新的实施机制是一个长期的过程。尽管各种法庭处理了商业争端，但是商人自己设计的实施机制的发展才是十分重要的。可实施性似乎开始于在行会商人之间的等级关系中的内部行动守则的发展；那些没有遵守行动守则的人会受到排斥出行会的威胁。进一步就是商法的演化。商人在远距离贸易中都赞成商业行动守则，所以比萨法变为马赛海上法则，奥莱龙岛人（法国）和吕贝克人（德国）把法律带到北欧，巴塞罗那人把法律带到南欧，保险法则和汇票则来源于意大利。

比较成熟的会计方法和公证人记录的发展为在争端中认定事实提供了证据。契约实施的自愿结构通过内部商人组织逐渐与国家的实施相融合，这种融合是日益增加的契约的可实施性的一个重要部分。商法从其带有自愿性开始的长期演变和其与不成文法和罗马法在解决方法上的差异也是这个故事的一部分。

在整个这一过程中，国家起了重要作用，并且在国家的财政需要同商人和一般公民对国家的信用这两者之间存在着持续的相互影响。尤其，资本市场的演进受到国家政策的决定性影响，因为国家承诺不没收财产，或不使用其强制力以增加交换的不确定性，所以金融制度得以发展，更有效的资本市场得以创立。政府债务能够流通，成为正式资本市场的一部分，并且受到正式的税收来源的约束。在荷兰、特别在阿姆斯特丹，把各种各样的创新和制度结合起来，创造出有效的现代市场形式的先驱。

稳定与变革的对比

稳定与变革的对比是解释人类经济条件变化的难题的核心。在前一种情况下，经济当事人的最大化活动将不会导致知识和技能的增加，从而不会导致制度框架的变革，以诱发更高的生产率；在后一种情况下，演进是由私人收益诱发的边际变化，并通过提

高生产率的组织和制度变化来实现的。

西欧和其他地方不同的制度内容是什么呢？

在回答这个问题之前，需要深入研究这一难题的两个相关的重要部分：（1）基本的制度框架，相应的组织结构和制度变化之间的关系；（2）经济变革的轨迹依赖（Path dependence）的特点，它是一种制度框架报酬递增的结果。

在以上所作的制度解释中，由个人和组织所从事的经济活动的方向和形式，反映了由习惯、宗教戒律和正式的法规（以及实施的有效性）这些基本制度框架产生的机会。不管是在我们考察过的斯夸贸易组织中，还是在我们考察过的香槟酒集市上的贸易组织中，商人都要受到制度框架和经济理论通常所论述的传统约束的限制。

在这两种场合，商人都会为获得知识和技能进行投资、以增加财富。但是，在前一场合，增加知识和技能意味着获得更多的有关机会的信息，拥有比别的商人更大的讨价还价的能力，因为获利的机会来自更好的信息和更有技巧的讨价还价能力，但这类活动没有导致基本制度框架的改变。在后一个场合，在一个中世纪集市上，一个商人肯定能从获得上述信息和技能中获利。与此同时，他也能从设计约束其他商人的方法中获利，这些方法包括建立商人法庭、向王储交款，使他保护商品，以防范土匪；进行汇票的贴现。他对知识和技能的投资会逐步不断地改变基本制度框架。

要知道，制度演进不仅需要自愿组织扩大贸易，使交换更有生产性，而且需要国家的发展，以承担起保护和实施产权的职能，因为缺乏有效的强制力，自愿组织进行非个人的交换，会大大提高实施契约的成本。制度演进的另一个基本部分需要对国家凌驾于经济活动方面的任意行为进行约束。

轨迹依赖不只是制度演进的渐进过程，在制度演进中，昨天的制度框架为今天的组织和个别企业家提供了机会集合（政治的

和经济的)。制度矩阵是由以大量递增报酬为特征的制度和相应的政治、经济组织组成的相互依赖的网。

尽管经济确实在演进，但是，这个过程并不能确保经济增长。通常的情形是，基本制度框架提供的激励结构，为相应的制度演进创造了机会，但是这种组织的发展方向并没有促进生产率的提高。相反地，私人赢利的增加是依靠建立垄断、限制进入和要素流动，并依靠政治组织创立着眼于再分配而不是增加收入的产权。

荷兰和德国与西班牙相对比的历史，反映了经济当事人完全不同的机会集合。为了评价轨迹依赖的广泛影响，让我们把西班牙和英国的历史解释扩展到美洲的经济史，扩展到里奥格兰德河北部和南部地区鲜明对比的历史。

在北美，英国殖民地产生于议会和国王之间的斗争达到顶峰的那个世纪。母国宗教和政治的多样性也被带到了殖民地。但总的来说，朝着地方政治控制和议会的方向发展，这一点是明确的。同样，殖民者继承了自由和公共的土地租佃权（继承人身份不受限制的土地所有权），保障了其他要素和产品市场的产权。

1755—1763年间，印第安人与法国人的战争在美国历史上是一个人所皆知的突破口。英国对殖民地国民征收适度的税收，控制向西部迁移，导致了一场暴力反抗，从而导致了个人和组织逐步参与的一场革命、独立宣言、联盟法、西北部法令和宪法，以及相应的制度变革。尽管这个过程是不稳定的，但它形成了统一的演进模式。虽然美国革命产生了美利坚合众国，但是革命后的历史，只能从革命前继承下来的并逐渐加以修正的非正式的制度约束加以解释。

现在我们转向讨论拉美的西班牙人（和葡萄牙人）的情况。当西班牙议会的影响力下降，而国王努力建立对西班牙和西班牙管辖的印度群岛集权的官僚管理的时候，征服出现了。征服者把自己的一套宗教和官僚管理方法强加给一个农业社会。这种官僚政治涉及到政治和经济政策的各个方面。代理问题重新出现危机。组

织和企业家的福利最大化行为都必需受到官僚机器的控制或影响。尽管19世纪拉美的独立战争成为一场地方殖民主义者和帝国之间为争取官僚控制和相应政策的斗争，然而这场斗争却深受来源于美国和法国革命的意识形态方面的影响。尽管独立产生了美国式的宪法，但结果是完全不同的。相比起来，革命以后，拉美的联邦计划和努力只在分权方面与美国是相同的。其余的都没有起什么作用。拉美国家又逐个回复到集权官僚控制的体制，这构成了19世纪拉美的特征。

尽管有共同的意识形态影响作为媒介因素，英国和西班牙在美洲所确立的道路是背道而驰的。在前一种情况下，允许复杂的非个人交换的制度框架已经逐渐发展起来，这是政治稳定和获得现代技术的潜在经济利益所必需的。在后一种情况下，“个人的”关系仍然是大多数政治和经济交换的决定因素。这种关系是一种制度框架演进的结果，这种制度给拉美带来了不规则的经济增长，没有带来政治和经济上的稳定，也没有发挥现代技术的潜力。

(李飞摘译 草木校)

只有竞争才能带来繁荣

〔德〕维利·克劳斯*

编者按：本文对德国的社会市场经济的目标、基础、特点作了扼要介绍。作者认为，社会市场经济设计方案的基本组成部分是：个性自由、社会公正和经济效率。必须把社会福利政策与经济政策看作一个整体，强调国家宏观调节作用。社会市场经济的基础是竞争制度。对于发展中国家来说，强调竞争、公平的竞争尤为重要。只有这样才能提高投资的效率。

社会市场经济是根本区别于资本主义和统制经济的一种模式，是一种经济和社会政策的总体设计，它的渊源主要是社会主义和新自由主义。社会市场经济的先驱者——社会学家亚历山大·吕斯托和威廉·勒普克认为个人享有自由发展个性的权利，他们两人真心拥护铲除资本主义，并认为自己同集体主义者和社会主义者的看法是完全一致的，但他们不主张用中央计划取代资本主义，而主张用竞争的调节力量来铲除强权和垄断，以谋求社会福祉。而社会市场经济思想的第二个来源是瓦尔特·欧根和弗朗茨·伯姆为首的“弗赖堡”学派，他们提出了国家应该奉行“秩序政策”，担负起维护经济活动秩序的重任，以便使一个有效而又符合人的尊严的经济体制得到发展。

所有这些流派都融会到社会市场经济这个理想模式中来，最

* 德国波鸿大学经济学教授。本文根据他在1990年6月中旬同《经济社会体制比较》杂志记者的谈话整理而成，载于《经济社会体制比较》杂志1990年第5期。

后体现在路德维希·艾哈德和阿·米勒—阿马克的设计中。即把市场上的自由原则与社会平衡结合起来。

所以，社会市场经济意味着走一条与“资本主义”和“中央计划调控”截然不同的独特的道路。这条路是由有意识设计的以竞争为协调手段的市场经济总秩序构成的。关于生产的种类、规模和方式，都是分散决策的。社会市场经济设计方案的基本组成部分是：个性自由、社会公正和经济效益。这个设计方案的总目标是：货币稳定，充分就业、国际收支平衡、经济增长、公正的收入分配和社会公平，它把社会福利政策与经济政策看作一个整体。社会市场经济中的“社会”就是在运行完全良好的市场经济中，增加社会保障的一面，但这里我要强调，以往，人们常常把市场经济和社会福利看作两个截然不同的方面，或者甚至看作是两个相互矛盾的领域。长期以来一直存在这样的观点，“社会问题”不能在市场经济内部，而应在市场经济外部，例如通过限制竞争、关闭市场、冻结价格等等去解决。这种认识与社会市场经济的创始人的原则是背道而驰的，我们认为，在社会市场经济体制下，首先要鼓励自我负责精神和个人积极性，在市场和竞争中保卫自由的内在机制以及顺应市场的经济政策行为，这样才能有益于维护和提高经济效益，为社会福利政策提供一个坚实的物质基础，使国家有能力对收入进行再分配，促进社会福利。所以，社会市场经济包含着两个密不可分的领域：一个是带来经济效益的市场，另一个是提供社会保障、社会公正和社会进步的社会福利政策领域，二者互为条件，缺一不可。社会市场经济不是市场经济与社会福利国家、竞争与再分配的混合体。

按照社会市场经济的理想模式，国家已不再是19世纪资本主义的“守夜人”了，国家必须肩负秩序政策的责任，确定市场经济活动的全体参加者都必须遵守的法律和社会总体条件。此外，国家为了防止繁荣转变为萧条，要负责实现宏观经济目标。

社会市场经济的基础是竞争制度，理由是：如果将各种市场

按竞争原则组织起来，就能最好地实现经济和社会福利目标。秩序政策是要求国家来担负重任的，但秩序政策的精髓在于：国家是为竞争秩序确定一个框架，并全力保护这个框架，防止垄断行为和强制行为，保证市场过程中的参与者可以自由进入市场，可以自主做出决策，市场正是在竞争的作用下得以协调的。秩序政策就是防止经济强权的出现和清除已有的强权。

艾哈德曾经把国家比作是不参加比赛的足球裁判，并说：我推行的市场经济政策所要追求的，无外乎比赛的秩序和制定比赛的规则。他认为：生产者的自由竞争、消费者的自由选购、个性的自由发展这个理想的三位一体，比任何形式的国家指导或国家管制更能保证经济与社会进步。简言之，社会市场经济的支柱正是建立、维护竞争秩序。竞争可以使最有能力的产品与服务涌流，使效率低下的产品与服务受到惩罚而淘汰出局。同时竞争还是历史上最聪明的剥夺强权的手段，而强权会导致不公平的收入积累引起社会问题，从而导致混乱。联邦德国为了建立竞争秩序，制定了一系列法律和法规，普遍禁止卡特尔和垄断，凡是限制竞争的行为都要受到禁止。总之，只有竞争才会带来繁荣！

此外，国家为了达到社会公正的目标而制定的经济政策、财政政策、社会福利政策等，都必须是顺市场的，而不是“逆”市场的，所谓的国家干预，不能越过关键的临界点，否则就一定会阻断市场体系的运作，随之而来的是生产受阻，使社会经济中的动力机制丧失活力而瘫痪。所有的社会市场经济的倡导者——尽管用不同的表述——都认为，既不能让经济和市场的秩序形式自然发展，也不能让市场参与者按照自身的利益进行安排。给国家明确规定的任务是，对企业和家庭的经济活动划定界限。国家作为“市场警察”，应该以法制国家的名义确保经济自由和竞争。

社会市场经济不是一种封闭式的体制和战略公式，只要能够遵循其中的基本原则和思路，就一定能显示其效率。穷国的经济最不能承受低效率使用资源、浪费生产力、让好不容易形成的劳

动分工重新萎缩，以及继续坚持那种由中央调控机制控制的不公正的分配方式。有人从理论上和实证上进行过大量的发展模式的研究，专门探讨这种体制问题。对那些自然资源、社会和文化基本结构可比、但经济制度不同的发展中国家进行体制比较，譬如肯尼亚与坦桑尼亚相比，科特迪瓦与加纳相比，南朝鲜与北朝鲜相比，其结果都清楚地表明，允许企业家创造性、自由发展个性和自由价格等存在的市场经济体制，要比中央统制体制显示出高得多的经济增长率。用 20 个大致市场经济的国家与 24 个大致计划经济的国家进行更加广泛的比较，恩斯特·迪尔也得出相同的结论，而且这一结果还受到一系列其他实证研究的证实。值得注意的是，市场经济国家尽管经济增长较快，但投资率却比中央统制体制国家低得多。实证研究还表明，市场经济导向的发展中国家的工业发展，要比中央计划经济国家的快得多。尤为瞩目的是，它们的制成品出口率相对较高，而对粮食进口的依赖性则较低。

这里关于地区体制比较方面的经济发展政策所作的论述，大概有人会提出某些怀疑。尤其是有这样一种观点，认为经济体制只是决定经济发展的诸多因素之一。因此，某些发展中国家和地区改变经济体制带来的影响，就显得更富有启发性。只要看一看东亚和东南亚的台湾、韩国和东盟国家，只是当那里从秩序政策上坚决实现朝着市场经济方向的转弯之后，经济才以势不可挡的劲头开始腾飞。如果“穷”国真的想努力在适当的时间内消灭贫穷，那就必须实现向市场经济体制的过渡。

也有人认为社会主义是搞不了市场经济的，我想应该指出，社会市场经济并非为少数资本家服务的制度，而是会给农民、工人、职员和自主经营者等各个阶层都带来好处的。市场既不属于某个阶级或集团，也不属于管理社会的国家。社会市场经济的创始人和代表人物强调指出：市场经济的核心是一种动态经济过程，具有工具性质。就是说，它是一种核算式经营活动的手段，一种灵活的协调和计算系统。它不规定经济目标，而确定某一种与目标

相联系的方式。此外，这样一个开放的社会还为每个人提供可能。这与社会主义并没有矛盾。

我还听到过这样的论点，说中国情况特殊。考虑到中国“幅员广大、人口众多”，考虑到“交通不便、信息不灵、经济文化发展很不平衡的状况在短期内还难以完全改变”，“建立这样一个计划体制”就显得更加迫切。这种观点的理由是，对于一个幅员辽阔、基础设施薄弱、各地区发展不平衡的国家来说，要比一个地域狭小、交通发达、信息灵通、各地区相对均衡发展的地方，更适宜搞中央计划体制。有人时常具体阐述这种观点，认为市场经济体制在台湾、新加坡和韩国之所以灵验，因为它们都很小。而中国则由于人口极其众多、幅员极其辽阔，不管有什么优势，都注定要保持中央计划体制。

实际上，正好相反才是恰当的。最小的经济单位——家庭和企业——才必须计划。随着劳动分工日趋细密、家庭和企业的数量不断增加，只有用正常运转的市场机制才能保障对各经济单位的合理协调。恰恰是在一个人口众多、幅员广大的国家，中央管理部门倒容易很快失去对全局的了解，而且正如1984年通过的《中共中央关于经济体制改革的决定》明文指出的一样：“由于社会需求十分复杂而且经常处于变动之中，企业条件千差万别，企业之间的经济联系错综繁复，任何国家机构都不可能完全了解和迅速适应这些情况。”的确，它无法胜任这项任务。诚然，在一个幅员辽阔的大国，特别是在现代化初级阶段，需要进行大量的基础设施建设，这在任何一种经济体制的国家里都应是国家承担的公共任务。但是，为了建设和发展交通网络、学校和医院、公用部门和通讯设施，并不需要计划经济，而是需要一个运行良好的公共管理机构，它也应有能力实施基础设施建设规划。

在一个幅员辽阔的大国建立市场经济体制，决不是意味着可以不动声色地容忍地区不平衡发展——这一般也是计划失误的结果。市场经济不等于放弃经济政策。顺应市场的地区政策是一项

国家不可推卸的任务——但应在一套合理的设计方案的基础上进行。新中国建设初期，对劳动程序仍可总揽全貌的情况下，采用“依靠自己的力量”，大搞群众运动，很快统一在一个建设计划之下，成为舍此别无其他的行之有效的手段，从发展政策来看，凡是有助于尽快和彻底克服紧迫问题以及稍许能够提高发展水平的措施，都是有益的。但是，当中国已从发展的初期阶段和自我限制中走出来后，那些适合于过去低级发展阶段的方案和手段，就不再合时宜了。工业化意味着通过广泛的劳动分工，实现劳动工序的专业化，任何一种现代化都必须依赖特殊的专业知识，专业职权分化的过程要求经济决策过程必须分散化。中国的改革家的伟大功绩在于他们及时地认识到，一个庞大的现代化计划靠迄今运用的调控机制是不可能实现的。这就是说，中国领导人认识到改革是现代化的基础，发展政策的新时期伴随着整个经济体制的根本转轨，要实现四个现代化，只有改革整个经济体制。

凡是多年来研究中国经济和社会问题的科学家、政治家和新闻工作者，都会在改革进程中看到一个正在欣欣向荣的新中国，它与1949年以来的发展相比，有天壤之别。

艾哈德在他那本著名的《来自竞争的繁荣》一书中说：“人们总是把那些恰恰属于计划经济和政府管制的缺点归咎于市场经济，因为市场经济至今不得不保留一些管制的残余。关于基本工业上的瓶颈状态，大家都讨论的，可是对于这些基本工业中的官僚主义已很猖獗的事实，大家照例又不作声了。就是在这些工业中，市场的作用，尤其是自由调整价格的作用，已被完全消除。”大家都知道西德1948年的改革是怎样从统制经济走向市场经济体制的历史，在那一段艰难的岁月里，转轨的困难和对市场经济的抵抗不是三言两语能够讲完的，当时除了来自美国的高压——美国要求盟国实行国家管制物价和配给原料；还有来自内部的抵抗，四面八方都要求恢复普遍冻结物价，他们起劲地散布他们那毫无活力的老口号，如统制、冻结物价、国家指挥生产和国家控

制。但是，在艾哈德的领导下，这场最困难的危机极其漂亮地渡过了，在后来的岁月中，经济发展的成就使人民对社会主义市场经济取得了空前的一致。

中国的问题同样也是不能逃避经济运行的普遍规律的。混乱与腐败现象是不是市场经济带来的，这个诊断极其关键，这是一个错误的诊断，而错误的诊断的严重性在于它切断了彻底和有效地反对腐败之路，在于无法成功地克服经济生活中的混乱现象。其实，腐败产生于逆市场机制的商品和劳务分配之中。凡是由竞争价格决定商品买卖的地方，占统治地位的是竞争市场的无情性，就不会滋生腐败。如果违背了“建立竞争秩序的原则”这一根本要旨，腐败和类似腐败现象就会屡见不鲜。让我们来看看中国的经济改革中出现了一些什么问题。

改革几年来延续不断的物价上涨已经极大地改变了收入分配，尤其是拿固定薪金者受到重创。在这种情况下，腐败的滋生获得了肥沃的土壤。当然，特别是由于政府部门干部——即那些在收入分配上远远落在后面的人——掌握着决定审核、批准、许可、签约等大权。尽管允许国家工作人员在工作之余和业余时间里靠自己的职业知识赚外块，但因为国家没有适当地调整他们的工资跟上整个的发展，所以必然难免导致某些公职人员滥用职权。这样一来，搞私人第二职业，就会比在国家提供的不得解雇的岗位上完成公家的任务有意思得多。这里，指责腐败与其说是针对个人的，不如说是针对整个体制的。

在中国经济改革过程中，出现了价格双轨制，它不仅在全中国，而且在几乎所有生产行业都普及开来。除固定价格外，还存在着市场价格——当然，它更多的是国营商业企业垄断定价的结果。起初，人们把价格和原材料供给双轨制看作恰当的过渡时期解决办法，最终要过渡到单一的市场导向的价格体制上去。不能不看到，它在经济上和道德上带来非常消极的影响，这种影响而且在通货膨胀的压力下更加严重。在垄断资源分配的情况下，再

加上双轨制价格，必然会造成寻租现象，“租金”成为伴随“影子经济”的必然现象。谁如果有可能以固定价格购得商品，谁就能赚大钱。由于价格上涨，每个居民在固定价格与市场价格不断拉开的情况下，绝不会愿意只让“大鲨鱼”侵吞赚钱的买卖，而会试图至少在固定价格体系中找到一个网眼。双轨价格从而导致双轨道德。

不少中国人吃的显然是国家的饭，要么在国家机关，要么在国营企业里工作，而这些单位又不可能合理利用职工学到的知识和技能。这些职工不得眼睁睁地看着那些素质比他们差得多的人却占据着好得多的工作岗位。因此，逆市场机制评估劳动关系与腐败之间的密切联系从每个人一开始上学就决定着他的命运，例如对批准参加入学考试、免考、争取入学机会或者分配入学位置施加影响。只有当这种择优录取程序不具备充分竞争条件的时候，或者不能充分地组织上保障竞争的情况下，所有这一切才会发生。

如果迅速、果断地用市场经济体制逐步取代中央统制体制，大部分腐败现象也就可以避免。然而也不能不看到，引进某些市场机制和允许私人企业的存在，已经对削弱用非法手段完成计划任务起到了推动作用。如果为完成计划指标急需的原材料、辅助件和零配件不能按计划提供，或者提供得过晚，或者供货质量太差，那么，企业为了完成计划任务，便会被迫采用一些必然被称作行贿的手段。东欧的经济学家称之为“经济替代循环”。中国也不得不饱尝这种“替代循环”之苦。事实上，正是改革不彻底、市场不透明、竞争不充分，体制处于极不稳定的状态，才产生了这些弊病。

整治腐败原则上有两种办法：一种是对腐败现象绳之以法，比如用严厉的惩治，设立层层严密的行政监督体系和举报站，搞群众运动等等。从国际经验来看，这种威慑作用是有限的，而且代价也相当大。另一种办法是消除腐败的诱因，比如通过放弃种种

逆市场的作法，解除种种管制、取消价格双轨制、建立竞争秩序、建立公开市场等等，腐败就会基本上消失。

中国的改革者在讨论改革之初，就一再强调“引入竞争机制”，因为在旧体制下，生产资料和消费品的分配是由国家垄断的。事实上，中国的改革在社会主义生产方式的总体条件下也已经开始部分推行竞争，比如在航空、公路运输、铁路交通、航海等领域，打破国营企业和政府部门的长期垄断。竞争已经在中国显示了它的效果。但是，在中国建立竞争秩序，还需要作大量的宣传工作。好几代人在公众舆论中描绘的有关竞争的图画，需要彻底修正，竞争不是拳击，而是赛跑，应该让人民在日常生活中了解竞争及其效果。从另一个角度来说，竞争的推广必然会遇到阻力，会产生不安全感，一方面因为竞争被长期批判为西方的洋玩艺儿，会威胁就业岗位、职业地位和社会地位，不如“铁饭碗”那么安全和有保障。另一方面许多大的企业总是会千方百计逃避竞争压力、寻求特权或优惠例外、限制别人进入，近年来，这种作法不断泛滥，极大地损害了中国经济效益的提高。

我想很原则地提出我的建议。

1. 最重要的是控制通货膨胀，必须采取措施防止货币超量发行。世界上几乎所有国家的中央银行都把保持币值稳定作为最高目标，但在作法上却常常无视这一点，在实践中往往弃之不顾。我想，应该高度重视如何从组织上做到保障币值稳定。通货膨胀的主要原因是由于国家和政府因为承担的任务日益增多，产生了肆无忌惮地滥用中央银行的倾向，把听命于政府指令的中央银行变成“廉价而又取之不竭的信贷来源”。改革要着眼于中央银行的独立性。另外，中国的双轨制价格体制也是产生通货膨胀的原因之一。只有首先避免了通货膨胀，才能够走出放开价格、改革价格制度的步子。

2. 改革价格体制，不能采取慢慢来、循序渐进的办法。1948年6月20日德国宣布取消总计涉及400余种商品的管制和价格

控制，并立即生效，使得市场经济体制开始起步，随之又有后续的恰如其分的具体措施使之贯彻下去。继续推行价格双轨制或打算强化国家定价，这不是调节市场，而是取消市场。

3. 建立竞争秩序；不管是国营、集体、私营企业都要在平等的先决条件下展开竞争。竞争中最难于适应的是国有企业，国家应该迫使他们的产品面向市场，减少大量补贴亏损企业的作法。这里我想讲讲有的人认为首要的问题是所有制改革问题。可是我却有一个信念，我宁愿要一个进入竞争的国有企业，也不要垄断的私有企业！不参与竞争的企业就一定会垄断，也就一定会造成全社会的低效率。

4. 要充分考虑社会因素，中央计划经济是与人员众多的官员有关联的，如果走向市场经济，不少人将无事可做，如何找一条可行的出路，实在值得花大力量来研究和设计，否则，改革会遇到更大障碍。

(肖梦 柴野 整理)

法人资本主义的主要内容及其危机

〔日〕奥村宏*

编者按：作者认为，日本的法人资本主义以“公司本位”为原则。为了防止组织庞大化，减少管理费用，日本的法人资本主义又以企业系列化为基础。此外，大企业间的横向结合，以大企业为稳定股东互相持股，也是“公司本位”不可缺少的条件。因此，强有力的财界成为日本法人资本主义的核心。最近，由于投机盛行，连续发生银行丑闻，银行对系列企业的管理陷入困境，加之母公司和子公司之间本来就存在着不明确的关系，日本法人资本主义组织已显示出解体的征兆。

现代日本社会是“公司本位”的社会，也可以说是彻底地以“公司绝对主义”为原则的社会。“公司本位”或“公司绝对主义”，这就是我在论述法人资本主义的著作中所规定的法人资本主义。这一规定完全不同于把日本公司看作“员工共同体”的见解，也完全不同于与此相反的“经营者独裁论”。不用说，与所谓的“人本主义论”也是截然不同的。

“公司本位”或者“公司绝对主义”的日本社会以公司为中心，公司在社会中占有很高的地位。这就是说，无论是政治还是经济

* 前日本证券经济研究所主任研究员，现任龙谷大学经济学部教授。主要著作有《新的日本六大企业集团》、《日本的股份公司》、《法人资本主义》等。本文根据他于1992年8月出版的新著《系列的解体和法人资本主义》中“法人资本主义”和“解体的时代”两节编译。

也都“公司本位”化了。与此同时，就连公司内部也“公司本位”化了。这里所说的公司内部是指经营者和员工，公司内部“公司本位”化是指公司和经营者、公司和员工的关系“公司本位”化了。日本的多数公司是股份公司，但按照股份公司的成员是股东的“股东本位”原则，日本公司并不是“股东本位”。西山忠范的《经营者独裁论》则把日本的公司看作是“经营者本位”。此外，许多“日本式经营”论者和“人本主义”论者主张日本公司是员工本位。

从日本公司的内部组织来看，公司层级组织化了，很像军队。必须绝对服从命令，不允许下级对上级提出批评。这一点表明公司同军队一样是集权性的。军队是“国家本位”，与此相对，公司则是“公司本位”。

人们说现代社会是管理社会，是有组织的资本主义。的确，公司内部是一个按公司组织起来的管理社会，正是这种按照公司组织化和管理的资本主义就叫法人资本主义。毫无疑问，日本是最彻底地贯彻这种法人资本主义的国家。

上述法人资本主义即公司本位体制的形成要有各种各样的条件。其中最重要的是公司和外部的关系。当然，要形成“公司本位”体制，必须使公司和国家的关系对公司有利。很多人都确认战后日本的政治很有利于公司的发展。关于这一点，这里无须多说。下面要谈一谈公司和公司之间的关系，这是使日本法人资本主义成立的重大支柱。

法人资本主义是“公司本位”体制。显然，这是一种以大公司或大企业为中心的体制。在这种体制中，大企业把员工吸收到内部来，纳入管理，虽然员工向公司宣誓效忠，但是在达到内部化目的的同时，逐渐地使组织庞大化了，管理费用提高了，从而陷入了难于管理的状态。例如，如果实施终身雇佣制和工龄工资制度，这就会增大人事费用，并且使公司内部组织庞大化、僵硬化。因此，对大企业来说，重要的是只把中枢部分内部化，而把

其他部分外部化。只有这样才能避免组织膨胀，进而防止费用的无限度提高。

这种外部化具体来说就是采取委托和转包的形式。但是，如果采取委托的形式，就会受到市场竞争的激烈冲击，从而造成不安定的局面。由此产生了企业系列化的必要性。这样，法人资本主义就必须以建立在企业系列化基础上的企业之间的关系为支撑。

其次，法人资本主义还不能缺少大企业间的横向结合。这是因为大多数的大企业都是股份公司。如果股份被别人垄断地买去，公司就会有被吞并的危险。如果这样，“公司本位”就不成其为“公司本位”，而是成为“股东本位”了。因此，有必要为公司不被吞并做好准备。因此产生了大企业之间的相互持股现象。以大企业为稳定股东相互持股，目的是防止企业被外部吞并。这种大企业之间的相互持股就是所谓的企业集团。企业集团之外的独立的大企业也随之采取相互持股的形式。

前面提到的企业和外部的关系，进一步说，是指企业和国家、政府的关系。这种关系的媒介就是所谓的财界。强有力的财界是法人资本主义不可缺少的条件。财界是处在企业系列最高层的大企业相互横向结合而产生的，具体来说是由企业集团，独立的大企业经营者组织起来的。

按照上述结构建立的日本法人资本主义即“公司本位”体制，是追求利润的最适合的形式。如果公司像人本主义者所说的那样是员工本位的共同体，那么，公司也许就不会是一个共同追求利润的友好团体了。如果公司是“经营者本位”，那么，经营者就会把公司变为私有物，也许难免会出现经营者世袭的情况。如果出现这种情况，员工就根本不会为这样的公司尽忠竭诚了，而公司内部大概也会纠纷迭起。如果公司是“股东本位”，那么，无论是经营者还是员工，就都不会拼命为公司工作了。

与此相反，在法人资本主义中，公司法人是主体。无论是经

营者还是员工都对法人竭尽忠诚。法人无人身，也没有感情，也没有死亡。它摆脱了自然人的随意性，从而使大公司的结合具有合理性和持久性。

法人资本主义摆脱了这种自然人所具有的非合理性和非永久生存的制约，因而，以此为基础的公司能够最合理地追求长期利润。法人资本主义的秘密就在于摆脱经营者、员工、股东的制约，公司作为法人，以纯粹追求利润为目标。

20世纪70年代以后，世界经济陷入萧条状况。在以美国为首的各国大企业面临重大困难时，唯有日本的大企业能够以绝对的强大自夸，这是法人资本主义的胜利。但是，日本的法人资本主义内部也孕育着矛盾，不久就开始显示出解体的征兆。这是因为使法人资本主义成立的条件正在崩溃。

法人资本主义是“公司本位”制度，是以大企业为中心组织起来并由大企业管理的资本主义。这种资本主义是由大企业把多数企业系列化并且在大企业之间实行相互结合而形成的。这样组织起来的法人资本主义的核心是银行。应该说银行也是日本法人资本主义的支柱。而且，银行在成为企业集团的核心心的同时，把多数企业系列化，因而也处于企业系列的最高层。

进入20世纪90年代，成为法人资本主义核心的大城市银行产生了种种问题，组织出现了裂痕。大银行的丑闻和不正当贷款事件连续发生。

银行作为企业的主要银行，对企业进行一系列投资，拥有企业的股份，在很多情况下还派高级官员到企业去具体仔细地掌握企业的经营状况并进行管理。从战后到70年代为止，企业基本上受到银行的全面控制的。但是，银行和企业之间的这种关系最近以来出现了破裂。银行不能对企业进行管理的状态相继表面化了。这种情况和丰田汽车、日产汽车、东芝集团陷于难于管理系列企业的局面是一脉相承的。这些事实说明，表面上强大稳固的日本系列企业统治出现了裂痕。

日本的系列企业不像美国的子公司那样百分之百地受母公司支配。正因为如此，母公司拥有了这样一个好处，这就是它可以用很少的资金支配很多的系列企业。但与此同时也出现了不明确的关系，即持有少数股份或不持有股份也可以支配系列企业。系列企业从属于母公司，但又能以协作为前提，这是以不明确的关系为基础的。母公司少持股或不持股也能控制系列企业、介入系列企业的经营并对它们进行管理，这种情况本身是不合理的。一个独立的股份公司是不应该存在这种情况的，这在美国等国家已经是常识了。

但是，这种不明确而且不合理的关系却被作为日本式的企业关系而加以赞美。宣扬母公司和系列企业的关系是相互协作的关系，宣扬这种长期的持续的关系达到了经济合理性，最近以来已成为现代经济学家的时尚。以前对企业系列和企业集团毫不关心、毫无兴趣的现代经济学家们，最近却一齐为企业系列和企业集团唱起了赞歌，但正是在这时，企业系列和企业集团的裂痕已经显露出来了。

引起系列支配出现裂痕的重要原因是股票、土地、绘画交易的投机。20世纪80年代，正当出现金融缓和、超低利息和金融自由化的时候，对股票、土地、绘画的投机达到了十分狂热的程度，股票、土地、绘画的价格急剧上涨。因此，很多企业都疯狂地进行股票、土地、绘画的投机，银行则一齐贷给这些企业投机资金。在股票投机的场合，不仅仅是进行股票投机，而且是垄断性地购买股票，以便迫使发行股票的公司再买回去。银行为这种垄断购买提供了资金。在土地投机的场合，银行则给做地皮投机生意的人或开高尔夫球场的人贷款。在绘画交易的场合，目的不仅仅是通过涨价获取利益，而且还要以此控制交易。

80年代，这类投机十分盛行，因此银行已经无法管理它贷给企业的资金的流向。投机使管理成为不可能。法人资本主义是在“公司本位”基础上组织起来的、通过公司管理的资本主义。投机

使这种组织产生裂痕，陷入不能管理状态。因而投机也使法人资本主义陷入了危机。这种危机在 80 年代就已经涉及到了企业之间的关系，可以预料，企业内部本身不久之后也会渐渐受到侵蚀。

在美国和西欧，转向后福特主义和非组织资本主义已经成为很大的课题。大量生产、大量消费的福特主义时代已经结束，大企业体制产生了裂痕，出现了组织解体征兆。使这一切成为可能的是经济的服务化和全球化。19 世纪以来的大企业体制可以说现在已进入了解体的时代。特别是在美国，企业进入了再构造的时期，流行大企业进行零售的做法。

与此相反，在日本，以大企业系列化和企业集团化的形式进行了外部化，所以使大企业避免了组织庞大化和无法管理的状态。这也是日本企业具有强大竞争力的秘密。到了 80 年代，通过外部化进行的管理开始产生了裂痕。这样，由外部化即企业系列化和企业集团化支撑的、曾经发挥了强大竞争力的日本法人资本主义渐渐碰壁了。

20 世纪末是解体的时代。在美国，大企业体制解体了。在西欧，福利国家正在解体。随后，苏联、东欧社会主义各国宣告了解体。与此相比，日本的法人资本主义虽然到最后还显示出它的强大坚固性，但是不久也开始可以看到解体的征兆了。

（冯波 冯文光 摘译）

发展中国家在市场经济 发展过程中的“政府失效”

〔美〕A·O·克普格*

编者按：许多人认为发展中国家的经济不仅在发展程度而且在形式上区别于工业发达国家，因此认为发展中经济的特异之处在于市场不起作用。而事实是政府失效远远大于市场失效。对经济学家来说，仅仅断言市场失效而要政府干预是不够的，需要详细阐明政府干预的一系列标准或规则，并指明政府干预的作用过程。

早期发展经济学家已经认识到政府在提供“社会间接投资”或“基础设施”，促进经济发展方面的作用。然而，经济学家的绝大多数分析集中在政府的第二种作用，即补偿“市场失效”。通常认为，发展中国家的政府的这方面活动特别多，从而使发展中国家的经济不仅在发展程度而且在形式上区别于工业发达国家。由此得出的结论是，政府应该对投资分配起主导作用，控制经济的“制高点”。此外还要进行干预，以便补偿市场失效。确实有些经济学家把“发展经济学”与结构主义者的观点联系起来，认为发展中经济的特异之处在于市场不起作用。

至于以上这种强调市场失效和政府作用的观点是否仅仅提供一种论证已经存在的事实的理论逻辑，抑或由于上述信仰，政府

* 著名的发展中国家贸易问题专家，曾任世界银行副行长，现任美国北卡罗来纳州杜克大学经济学教授。原文载于美国《经济展望》杂志1990年第3期。中文发表于《经济社会体制比较》杂志1991年第3期。

是否在经济中起中心作用，这些并不特别重要。事实是，70年代和80年代初，在绝大多数发展中国家，政府的经济政策明显地不能运作，陷入泥淖之中。无论是否存在市场失效，大多数有识之士的结论是，存在着大量政府失效。有一点在许多国家是毋庸置疑的：政府失效远远大于市场失效。

存在着许多失职和代理方面的政府失效。代理方面的失效包括，成本特高的公共企业，它们从事各种生产活动以及其他一些在传统上与公共部门无关的经济活动。其中突出的有：1. 国家销售部门，通常起着垄断分配的作用，有时也向农民提供含有大量补贴的投入品；2. 国家所有制的零售商店，分配食品和其他生活必需品；3. 国家从事矿物开采和加工业生产；4. 享有进口各种商品的垄断权的国有企业；5. 国有的银行和保险业；6. 甚至豪华宾馆在国营部门中也很常见。此外，政府投资项目效率低，浪费大；政府对私营部门活动的控制无所不包，成本高；国营企业的赤字、庞大的投资方案和其他政府支出加剧了政府部门的赤字，导致高通货膨胀，继而影响资源配置、储蓄行为和私人投资的分布。

与上述现象相辅相成的是政府工作失职造成的失效，包括：运输和通讯设备的恶化，从而提高了许多私营（以及国营）企业的成本；在国内通货膨胀高速发展的情况下，维持名义汇率固定不变，换汇控制和进口许可证起到了强化作用；在坚持名义利率低于通货膨胀率的条件下实行信贷配额制，以便政府能对信贷资金在激烈竞争的客户之间的分配进行管理；政府在维护现有的基础设施方面的失误。

上述这些政府失效的副产品是经常明显地出现大量腐败。大量证据表明，过去国家制定的帮助穷人的许多方案和政策实际上更多地有益于社会成员中较富裕的那部分人。所有这些现象都是在政府无所不包地干预和控制经济活动的背景下发生的。

“市场失效”往往被解释为在如下情况出现的：即在不能由无

所不知、无私和作为社会守护人的政府以不费任何成本地进行校正的方式“使帕累托最优”的条件得不到满足的情况下，就会出现市场失效。发展过程的教训之一是，政府并不是无所不知和无私的，也不是社会守护人，其校正行为也并非没有成本。

同样富于提示性但并非结论性的观点是，从50年代到70年代，许多发展中国家的储蓄率急剧上升，而同期经济增长率则没有什么变化，甚至还有所下降。例如，印度的储蓄率从1960年占国民生产总值的14%上升到1987年的22%。而这一时期的经济增长率保持不变。尽管石油价格上升，储蓄率还从12%上升到20%，但同期尼日利亚的人均收入年增长率仅为1.1%。顺理成章的是，高储蓄率和高投资率应该带来高增长率。而事实并非如此。从这一点来看，可以推断政府政策并没有推动经济增长。

上述发展自然而然地引发出大量相互关联的问题。这些问题大致可分为四类：(1)什么是“政府”？(2)政府的比较优势何在？(3)政府干预的动力是什么？(4)能否形成一种实证性的政治行为理论来帮助解释在什么样的情况下政府的政策选择会被卷入政治斗争中以及如何卷入政治斗争中？

对于什么是“政府”，我认为，在四五十年代，大多数发展经济学家认为，发展中国家的市场作用极不完善，从而得出结论，强烈需要政府干预。其涵义是假定政府是一个像费边社会主义传统中的仁慈的社会守护神那样起作用的。在政府中供职的经济学家的任务是计算影子价格，建立计划模型。然后由无私的政府人员对这些计划加以执行。这意味着假定公共部门活动的协调和管理都不费成本。此外，只要技术专家随时准备作出投资和生产计划决策，合乎逻辑的推断就应当是相信，这样决定的活动也应该由公共部门来执行。

过去40年的发展过程导致对上述观点的严重怀疑。人们一定会提出这样的问题：为什么经济学家都乐于一致信仰私营部门成员行为出发点是他们自身的利益，而公共部门成员的动机则是一

种边沁主义式的社会正义的远见？此外，人们还会提出，为什么集体决策会是进行和个人决策一样效用核算的结果？

在更加实际的层面上还存在其他问题。除非在极少数情况下，有关经济政策的决策并非由经济学家和技术专家作出。政治压力往往体现在经济计划中，它们从根本上背离理想的资源配置目标。压力集团常常过多地对政策的制定施加影响，政策实施的结果与原来的意图大相径庭。投资许可证、进口许可证以及政府定货合同等行政分配充满了腐败和偏袒。

例如，尽管新兴工业被视为国内保护性工业的基本部门，防止外国竞争，但是保护的范围和程度往往远远超过国家应对新兴工业的保护。在土耳其，国家对新兴工业的实际保护率（ERPS）在新兴工业兴起后 20 年还大大超过 200%，而通常人们并不认为土耳其的保护率很高。1968—1969 年间印度的 76 类工业中有 39 类的实际保护率超过 100%。其中有一种工业的实际保护率估计为 3354%！

不仅保护率高，而且实际上授与国内企业家垄断权。试图解除这种“暂时性”保护的做法并不多见。一旦这么做，就会遭到极大的反对。实际上，给予某些新兴工业保护带来如下几个后果：（1）产生了用进行院外活动的办法寻求保护的利益集团；（2）削弱了由技术专家制定未来经济政策的权力；（3）它所创造的这种刺激并不能促进企业效率的最大化。

祈祷可以不停地进行。然而，这里的问题在于：对于从事经济政策选择分析的经济学家来说从这些事例能够吸取什么教训？首要之点是认识到，“政府”是由一群当事者组成的，包括必须寻求不同阶层政治支持的政治家、行政人员和治国专家等等。每一社会阶层又分为不同派别，但是通常任何一个阶层对决策和政策实施的影响都是受到一定约束的。

尽管无私的文职人员和政治家们关心公共财货是毫无疑问的，但是并非所有的人都是无私的。更为实际的情况是，公共部

门的成员和私营部门的成员一样关心他们自身的利益。个人利益集中体现在他们自身的生存、职位的升迁或其他奖励政策上。他们在为获取自身成功的运作中偶尔会与技术专家的正确判断，例如通过适当成本—效益分析合理确定某个水坝的规模与区位，碰巧相一致。但是，在其他情况下，决策者也可能为再次赢得选举而尽力降低某一项目的社会成本，抑或可能保有——至少不减少——职位升迁的机会。

此外，甚至在没有利益冲突的情况下也存在大量的行政管理方面的困难，这或者因为缺乏熟练的管理人员，或者因为建立和维持公共部门这一复杂的运转系统有着大量的管理方面的困难。在某些时候，比如利用市场渠道收购粮食作物，设备的缺乏可能会使政府人员感到灰心丧气。经济活动有很强的时间性，可是在其他一些时候，经济管理不善，比如秋粮收购点的设置远离农场，秋收后几个月内还不能向农民支付现金，成为主要障碍。还有一些情况，如由于需要同等对待偏僻的非经济地区和其他地区，由于政府人员的雇用是出于政治上的考虑而不是个人素质的考虑，以及由于政治上的考虑定低商品的价格等，这些方面的原因而导致的政治上的紧张，结果也会带来一些主要问题。

由此而产生的一个重要问题是制度设计问题，即采取什么样的制度设计和激励机制有可能用最低成本得到最大成果？尽管迄今为止对这一问题的理解还很不全面，但是有两个例子可资证明。第一，在许多发展中国家，准公有企业在遇到亏损时有向中央银行借款的合法资格。然而这一程序却可以被改变。以致当发生亏损时，企业经理往往被迫进行一些对他们很难堪和相当糟糕的活动。比如企业向中央银行借款之前要取得某一高级官员如内阁成员或总理的同意。另一种作法是在政府赤字栏中把亏损列成一个项目单。第二个例子是垄断性的农业投入品分配和农产品销售的国家购销系统。自动取消垄断权会推动公有企业效益的逐步提高。

那么，政府的比较优势何在呢？对此，大多数观察家认为，政

府应该承担一系列活动，通常被称为“基础设施”，它是公共财货的一部分。绝大多数基础设施供许多人享用，大多数使用者几乎没有什么机会行使消费者主权，即对提供优质服务的单位进行奖励，对服务差的单位实行惩罚，大多数基础设施部门相对来说都是大型的。这两个特征结合起来使人们得出结论，在基础设施部门，市场并不能很好地发挥作用，大型组织和行政组织的劣势最小。

例如，没有足够的激励因素刺激道路的使用者个人去监督和控制那些负责提供道路建设和养护服务的机构。这意味着，由市场提供道路并不比政府通过政治过程提供优越，后者多少要对公民负责。这一点在发展的初期尤为突出，这一时期公共服务的不可分性意味着由私人部门提供基础设施在短时期内不可能盈利。

基础设施部门规模大，管理和组织很重要。此外，政府的本质是保证大多数社会成员（即使不是全部的话）都能享受基础服务。由此产生了向农村提供邮电服务、向所有农民提供农业发展服务等等类似的政治压力。在上述场合，大多数政府活动需要大量的组织和管理，它们都与政府部门人员个人所受的教育有关。由于发展中国家熟练劳动力的供应有限，教育资金短缺，在公共部门雇用学历高的人或者使更多的人受教育从而增加公共部门劳动力的供给，二者都需要花费成本。

要真正了解某些发展中国家行政管理能力何等有限是很困难的。但是这方面的例子却很多，包括：在实际使用季节，化肥的交货过迟；对那些政府已经垄断了市场购买的农作物，政府无力收购；投资许可证的审批平均长达 18 个月，等等。

由此可以得出两个结论。第一，由于会加剧可用于管理和组织的稀缺资源的耗竭状态，政府部门的任何活动都是成本高昂的；不仅稀缺人才从私营部门外流，而且其他政府活动的管理也会被削弱。第二，公共部门和私营部门的有效率的分工部分是根据这两类部门对管理和组织资源的需要。

政府是非市场组织，而且一般说来它从事的活动规模大。随之而来的是，诸如法律和秩序的维护（特别包括合同的执行），提供信息（如农业研究和发展）以及提供那些大规模的基本的公共服务（如道路和通讯）之类的活动属于政府拥有优势的领域，在这些地方，私人企业面临劣势。

尽管上述理论上似乎清楚了，但是对于这些领域公共部门的比较优势所作的研究仍然不足。根据经验，很显然，把政府活动的重点放在别的一些领域（对信贷和外汇市场进行规制，发放投资许可证等等）已经导致政府资源和政府工作偏离那些政府拥有比较优势的领域。政府在提供其拥有很大比较优势的基础设施方面的失效与其在没有比较优势的领域的失效一样多。

那些批评政府进行干预的实际方式的人往往被指责为想缩小政府的作用。正如一些最不发达国家的情况，如果具有最起码组织与管理技能的人才严重缺乏，如果把这些人用来发放投资许可证或建立分配免费肥料的机构，就会削弱政府组织道路、通讯设备、学校的建设和维修保养的能力，以及创建其他政府拥有强大优势的机构的能力。在许多发展中国家，基础设施质量差，供应紧张，成为本国生产者和消费者付出高昂的成本的主要原因。

政府干预是有动态变化规律的。其中有三点值得注意：第一，如果经济政策是根据行政程序以低于资源价值的方式来分配资源，那么使用者就会争夺获得价值差额的权力。第二，如果政府政策明显地偏袒某些人或牺牲某些人的利益，部分社会成员就会组织起来支持或反对政府的政策，通过游说的办法达到增加其所得利益或减少政策给他们所带来的损失的目的，而不论政府的政策手段是在受益者的唆使下采取的还是它最初就是公共利益决策的结果。第三，在政府内部可以区分出不同阶层和团体利益的代表。“用钱的部”一般倾向于把项目和政策给予自己管辖范围内的单位，相比之下，财政部在较大程度上代表了公共利益。

下面对上述三个问题逐一加以分析：

第一个问题，由于人们会不惜花费资金从政府那里获得财产占有的权力，寻租行为将由此产生。寻租是采取非法的形式还是采取合法的形式对于分析其经济成本通常并不重要，尽管腐败和其他非法形式损害了政府的合法性，从而降低了政府维护法律和契约、提供其他保证经济活动平稳运行所必需的服务方面的能力。重要的是，在出现寻租活动的情况下，许多政策，如最低工资法、数量控制下的进口许可证、信贷配给等等带来的经济成本要远远大于传统的福利成本分析的数字。在某些场合，实施某些显得合乎非经济目标需要乃至合乎校正“市场失效”需要的政策，结果可能会比实施该政策前的情况更让人感到不满。

第二个问题，即社会阶层会起来保卫他们的地位，这有几种含义。当新兴压力集团或利益集团用进行院外活动的方式来保持或扩大已有的利益，最初的政治“平衡”就难以长期维持。例如，一旦实行某种针对进口的保护性制度，被保护的生产者一般会采用与更高的保护程度攀比以及讨价还价的方式进行院外活动，以获得更高的关税和更低的配额。同样，原来不在保护之列的集团也将开始进行院外活动以寻求保护，其理由是他们至少要和受保护的集团享受同等待遇。更为一般的情形是，有一种趋势使保护性部门的门类和政策手段不断增多。不同集团的要求互相冲突，互相竞争，各自坚持自己的要求。这种繁衍也应算作初始政策的成本。

众多社会集团之一是掌握政策的那部分人。一旦对一项特殊政策进行了调整，就会由此形成一个新的集团，或者扩展原有的政府部门，以便起补充作用。无论采取哪一种方式，一部分政府人员通常会支持继续保留他们的作用；并且在许多情况下会要求扩大他们的权力。掌握政策的人认为，他们的工作十分重要。他们也知道，如果他们的作用取消了，就会使有些人失去职位和使另一些人丧失官僚特权。

行政官员们往往把自身的低效率的原因说成是他们所能支配

的资源和政策手段不足。这种对行政方法的强调，往往使成本更趋于高昂。比如，如果对粮食作物实行价格控制，农民就会转向生产其他商品。受挫的行政官员有可能支持对其他商品也进行控制，也有可能使整个商品批发由国家经营。如果上述控制办法由于走私或其他原因而不像预期的那样有效，还可以寻求其他的政策手段。

人们目前对经济政策演变的政治逻辑还缺乏透澈的理解。然而可以确定的是：在大多数发展中国家，政策处于一种连续变化的状态，而不是一旦被制定出来就始终如一。因此，在对发展中国家的某项政策干预采取支持态度之前，至少要搞清，这种政策的实施会不会导致政府的进一步干预。

第三个问题，即政府部门内部存在不同的利益，这是下列观点直接的必然结果，这种观点认为许多政府工作人员是有利己心的。具有代表性的是，每一个国家的用钱部门都想增加支出。他们相信，根据社会的利益，自己管辖范围内的活动都是最重要的。相比之下，财政部更为关心增加收入，从而不大会代表局部的利益。

那么，对以上问题的讨论可以得出什么结论呢？我认为，首先一点也是最明显的一点是，政府的行动并非不费成本。任何一项影响资源配置的政策，公共部门从事的任何经济活动以及任何一种对私营经济活动的管理办法只有在下列条件下才能实行，即在政策内容及其手段清晰前提下，存在一套论证政策可行性的详细程序与准则。对于经济学家来说，仅仅断言市场失效的存在意味着要实行政府干预是远远不够的。经济学家需要做的是详细阐明政府干预的一系列标准或规则，并指明政府干预的作用过程。这样就可以对管理的成本和可行性，以及对政治压力很快导致最初的选择过程发生改变的可能性加以判断。

其次，即使政府行为被证明是有效的，这也意味着被推断为有益的政策和方案需要最低限度的管理和行政资源的投入。这不

仅因为政策一旦实施，它就有其自身的运行过程，而且因为这些政策会导致稀缺的管理资源从那些政府拥有较大的比较优势的部门转移出来。

第三，如果所选定的政策和机制能够实现预期的社会或政治目标，那就意味着存在这样的推断：所选择的机制是一种寻租机会最少的机制。例如，即使关税引起所谓的直接非生产性活动(DUP)，如走私、开低价发票以及为提高保护的程度而进行院外活动，但它所造成的寻租机会比用进口许可证进行的数量控制要少，由于至少要把一部分关税收入上缴国库，因此可寻的租金的数量会比同等程度的数量控制要少。同样，尽管长期以来存在一条定理，即对进口品征收关税和对出口实行补贴等于使本国货币贬值。但是，如果考虑到这两种政策选择的政治经济影响，上述定理就肯定不能成立。尽管选择征收关税和补贴办法仍会保留对进口物品的走私、开出口品高价发票等等的激励，但这并不是由对不同产品采取统一汇率发生的。这些例子反过来提醒人们，对私营部门采取直接控制的政策，可能不如采取激励当事人从事符合需要的活动的政策有效。后者通常能够通过加强市场作用而实现。

值得注意的另一点是，选择那种能够迫使政府在执行和管理过程中面对某种权衡的政策安排和机构设置，是较为可取的。一般说来，海关比贸易部更主张实行保护措施，因为后者的选民既包括出口商又包括被保护的工业。同样，要求政府项目从政府收入而不是从预算外资金出资，也会带来较满意的结果。

最后还有一个透明度问题。如果一项政策的成本模糊，私营部门和政府中的特殊利益集团就会有更多的机会利用政策为自己谋取好处，并且还会招致选民和其他政治家的责骂。因此，选择信息成本较低的政策通常是可取的。

(邵建云摘译 石小杭校)

在经济发展的早期阶段上 政府的领导作用：韩国的经验

〔韩国〕南德祐*

编者按：本文系作者向 1991 年 11 月 25—26 日于巴黎召开的“通向 21 世纪的高速公路”讨论会提交的论文。本文论述了不发达国家的政府在推动市场经济发展的三大作用：一、保持政治稳定，避免权力斗争；二、组织国营和私营部门，推动经济增长，逐步建立开放的和自由的市场经济制度；三、动员大众特别是农民参与经济的发展。其中的关键是政府领导人必须拥有现代的经济知识并具有献身精神。

人们通常认为，促使韩国过去 30 年高速经济增长的主要因素包括：

- (1) 出口导向的外向型发展战略；
- (2) 从 60 年代到 70 年代中期的国际经济气候有利于进入出口市场，并从国际货币市场上取得资金；
- (3) 种族和文化的同质性以及深厚的儒家传统，这种儒家传统高度评价勤勉、教育、成就和对本民族的忠诚；
- (4) 人民对自由企业制度的信仰；
- (5) 权威主义的政府强有力的领导。

毫无疑问，这些因素的确在很大程度上，解释了自 60 年代初

* 作者在韩国朴正熙时代曾任政府总理。本文发表于《经济社会体制比较》杂志 1992 年第 1 期。

以来韩国的高速经济发展。然而，在阅读了埃德华·帕克先生为这次讨论会准备的题为“增长10%，通向21世纪的高速公路”的论文之后，我的看法是，前面列举的5个因素中的最后一个因素，即政府的领导作用，在考虑当今许多发展中国家面临的经济问题时，应受到特别注意。

特别是，帕克先生的文章再一次使我确信，除非我们假定存在一个适当、有效的政府领导，致力于经济发展，并受到人民的支持，否则，谈论当今世界许多穷国经济发展的可能性，几乎是无用的。为了便于分析，政府领导问题可以从以下三个方面加以讨论：（1）如何实现和维持政治的或政府的稳定；（2）如何组织国营和私人部门，推动经济发展；（3）如何引导大众参与本国经济发展的任务。下面，我将根据1960年到70年代中期韩国发展早期的经验（既有正面的，也有反面的）集中谈这三个问题。

一、领导和政治的稳定

正如帕克先生所指出的，韩国在过去30年中，取得了惊人的经济发展成就。韩国在1950—1953年朝鲜战争的废墟上，在没有任何重要的自然资源的情况下，已经从自给性的农业经济转变为当今世界上中等工业强国之一。目前，韩国的人均国民生产总值超过5000美元，是世界上排列第13位的最大贸易国。

经济起飞过程是从1960年朴正熙将军领导的军事政变执政后开始的。如果不联系当时的社会和政治状况，对这一事件就不能完全理解。帕克先生所描绘的关于非洲和南美洲的目前状况，与韩国当时的社会和政治状况相似。如帕克先生所描绘的那样，这些国家的政治创伤在于，在意识形态和种族冲突中过多的政治化、经济知识的缺乏以及从来不认真着手工作的官僚在意识形态上的划分，使得政府管理瘫痪。这一切结合起来，导致“民粹主义”政体特有的恶性循环和经济停滞或恶化。

韩国的情况比较好，不存在种族分裂，在具有几乎单一的文化 and 同一种族的社会中不存在严重的意识形态冲突。不过，政党和派系之间不停的斗争、学生示威和市民骚乱，使政府几乎不可能着手做任何事情，推动经济的发展。因此，这种情形为军事政变提供了某种合理性。

朴正熙总统公开声明，他的军事革命的最高目标，是通过经济发展，同贫困作斗争。这意味着，政治民主的追求将暂时被搁置起来，直到人民摆脱了饥饿。朴正熙的哲学是，尽管民主是人类的最高理想，但是，在存在贫困滋生政治骚乱，政治骚乱反过来挫败政府推动经济发展的努力的恶性循环的情况下，不可能获得民主。当我以批评的口吻评论某些政治问题时，朴总统曾对我说：“你能够用西方民主填饱你的肚子吗？”虽然在方式上，他极度独裁，但是，他赞美自由企业制度的作用。朴正熙相信，对政党政治的严格控制，结合充分发挥经济自由的作用，是穷国经济发展的最好药方。

作为一种告诫，应该看到，韩国的权威主义主要集中在政治领域。在生活的其他领域，则允许广泛的自由。这一政治类型被斯卡拉皮诺教授称为“多元权威主义”。

二、组织发展努力

假定一个国家有了有效的领导，那么，下一个问题就是，如何组织国营和私人部门，使每一个经济单位都为发展尽最大努力。在韩国，五年经济发展计划的制定和实施，对于发展目的的实现起着重要作用。由于所有政府部门和主要企业组织，都被包括在计划和实施过程中，每一个部门或企业都充分认识到，什么是正在进行的，以及为达到计划目标，他们应该做什么。

计划和方案的进展情况，定期地在由所有部长和企业高层领导人参加，并由总统主持的评估分析会议上评定。如果发现某些

计划滞后于计划表，那么，要分析拖延的原因，并常常当场决定纠正措施。结果，每一位部长和官员不得不始终处于警觉状态，以保证他所管辖的计划，不要在总统出席的会议上成为批评的目标。因此，这一独特的计划实施方式，成为一个有力的工具，不仅使人们关心计划，而且使有关经济单位为实施计划作出最大的努力。作为一名前经济计划者，我认为，计划的这种实施方式，比起目标本身的实现，更为重要。换言之，对于将不同增长因素组织成为一种能产生齐心协力的、更为一体化的制度，上述计划实施是有用和有效的设计。至少，在经济发展的早期阶段是如此。

三、“新乡村运动”（新社区运动）

或许，发展中国家经济计划者面临的唯一最困难的问题是，如何使农业部门愿意加入为实现农业和农民生活现代化而制定的发展计划。就韩国经济来说，这一问题在很大程度上，是通过我们称为“新社区运动”加以解决的。这一首创精神所包含的朴总统的思想是，农民过去一直不能克服长期贫困，主要因为，他们把对贫困的顺从，看成是农民必然的命运。朴总统认为，为了同这种根深蒂固的信仰和由此带来的惰性作斗争，政府必需找到一条途径，引导农民更加勤奋劳动、自助和共同劳动。因此，在“勤奋、自助和合作”的口号下，政府发动了一场全国性运动。这场运动从清理居住环境开始，如庭院、道路和公用井，结合由一名总统任命的人领导的普及教育运动。

作为一条帮助农民自助的途径，如果村民们同意集体承担某些社区计划，政府就向村庄提供小额补贴，并且规定补贴仅仅是对村民自身的贡献（主要是劳动）的补充，因为补贴过多会损害自助精神。社区计划开始只是把农民的草屋翻盖成砖瓦房，逐渐发展到修建桥梁、铺路、建立自来水系统等等，所有这些都是为了村庄的整体利益。在作出与社区计划有关事务的最后决定之前，

村民们要讨论和辩论数月，这是基层民主过程。

与此同时，通过新乡村运动，加速了全国性造林计划。在那些日子里，朝鲜各地普遍在光山秃岭上植树。在4月3日植树节，总统和所有政府官员以及村民，出门到大、小山岭上植树。过去曾被用于盖屋顶的稻草，现在被用作柴火，编织绳子和米袋，从而减少了砍伐山上木材的需要。此外，低价的煤块在农村地区找到了用途，代替了柴火。这些有助于保护山上的草地和树木，后者反过来加速了造林。

新乡村运动10年努力的结果，农村地区的景色发生了显著变化。甚至外国旅游者也对农村到处点缀着的、漆成彩色的农民房屋的景色留下深刻印象，这些房屋掩藏在绿色山峦之中，俯瞰着整齐的稻田。然而，更为重要的是，农民对于通过自己的努力，改善他们的生活条件更有自信。甚至邻村承担新计划的竞争，也被视为结果会促进他们自己的成就的发展。并且，在这一过程中，农民开始认识到，政府领导的经济发展，是为了他们自身的利益，是他们自己的事情。

四、引导参与

现在，我来谈谈工业部门，在这里，韩国政府同样采用了鼓励企业家参加推动发展的种种措施。较有特色的是，政府通过建立社会基础设施，制定新的法律和修改现有法律，吸引外国资本、投资和技术，以及甚至通过为大型私人企业项目的外国贷款提供支付保证金等等办法，为繁荣私人企业活动奠定了基础。鼓励措施最先在出口导向领域颁布。政府建立了较易获得银行信贷的低利率制度，还设计了用来增强企业出口能力的税收优惠办法。

然而，随着时间的推移，支持性产业政策逐渐发生变化，以适应国内外条件的变化。在国内，人们日益认识到，这种支持政策由于对工业效率和资源合理配置的消极影响而花费的成本很

高。由于国外日益增加的压力，要求开放进口商品的国内市场发展，促使韩国政府重新确定其政策类型，80年代初开始，朝着更加开放和自由的经济管理方向发展。如今，韩国不再有出口补贴、进口控制或差别对待的产业政策（除了一些例外）。

五、结 论

关于在解决当今不发达国家大多数人贫困这一压倒一切的问题的过程中政府的领导作用，从韩国经验能够吸取的主要东西是什么？正如我们已经看到的，在韩国，就发展早期阶段来说，由一个提出许多发展创见、强有力的和具有献身精神的领导人领导的政府，起着重要作用。

也许有人会问，为了结束不发达国家普遍存在的经济僵局找到一个突破口，一个权威主义政府是否合理？抑或甚至是不可避免的？对于这个问题，我不能给予肯定的答复，因为权威主义在类型和性质上各不相同，比如，许多人认为，新加坡李光耀的领导类型，是权威主义的。然而，他一人能够统治31年多，没有面临任何来自本国人民的对他的政治合法性的明显挑战，他已经把一个小型城市国家，领导发展成为亚洲“四小龙”中经济福利水平最高的国家。

毕竟，一个政府的政治合法性，取决于一个国家主要目标的实现，诸如（1）国家安全；（2）经济改善；（3）社会公正和民主化。可是，在韩国，自1950年以来，没有一个总统曾经在实现国家目标的努力中成功地实现均衡。李承晚博士被许多人认为，在实现国家独立方面发挥了重要作用，然而，1960年，他被一场学生起义推翻了，因为他没有能够满足公众对经济改善和政治自由的需要。无疑，朴正熙总统带领这个国家实现了非凡的经济增长和物质福利，同时加强了国家安全。但是，在很长时间内，他忽视了公众对与经济发展相对应的政治自由程度的需要，最终使他

付出了自己的生命，并使这个国家陷于长期的政治斗争。

韩国的经验证明，对于一个发展中国家的政治领导人来说，对付手头的实际问题，并使他领导的国家的不同目标保持平衡，是多么困难。正如帕克先生已如此正确地指出：“一个好的领导人，知道如何选择自己的优先目标。”从韩国经验吸取的第一个经验是，领导人最好接受建议，选择某一优先目标，然后将他的努力集中在这个目标上，而不是分散在许多目标上。但与此同时，当他解决手头的优先问题取得进展，他必须适应变化着的需要和公众的期望，保持警觉，调整他的着重点，重新确定他的努力方向。无疑，在发展中国家的政治现实条件下，说比做要容易得多。因此，最后的分析导致我得出的结论是，领导的成功，似乎不仅依赖于领导者的个人能力，而且依赖于他发挥作用的历史背景、政治文化、手头问题的性质以及领导本身的具体特性等不同条件。

众所周知，缺乏适当的和合格的领导人，是不发达国家实现经济发展过程中的首要问题。几年前，一些前政府领导人，包括我自己，和一些知名银行家，会聚东京，后来又到华盛顿，由赫尔穆特·施密特博士任主席，讨论向发展中国家的资金援助问题。在会上，前世界银行总裁麦克纳马拉先生很有力地论证了，没有足够的决策的、专业的、技术的和管理的领导水平，仅仅靠资金援助，我们远不能解决撒哈拉以南非洲的大众贫困这一令人气馁的问题。因此，他建议，经济合作和发展组织国家应该建立一项10亿美元捐赠基金，支持撒哈拉以南非洲和领导人的发展。在会上，他的建议被一致采纳，作为我们向有关主要政府和国际金融组织的建议之一。我愿再一次敦促，经济合作和发展组织国家的领导人应该接受这一建议。

让我对我的讲话作一总结，领导发展，以及大众教育应该是解决摆在我们面前问题的第一个优先目标，因为我相信，这的确是我们追求“增长10%，通向21世纪的高速公路”需要采取的第一个步骤。

(邵建云 译)

如何利用某些西方经济理论 来武装改革经济学

〔法〕艾琳·格罗菲尔德*

编者按：改革经济学面临着设计整个经济体制的挑战，从西方经济理论中不可能找到现成的答案。但是，在经济体制改革中碰到的问题，如集权和分权、市场和等级制度，公有经济和私有经济等等，在西方经济文献中得到了广泛的研究。特别是人民对于激进的、痛苦的改革的不满，可能为各种产权制度和制度结构的改革试验提供理由。

直到现在，东方和西方的经济学家都在运用各自的语言和专业术语，独立地进行研究。东欧的经济学家强调他们面临的问题和经验的特定性，而不愿运用西方经济学的一般理论来分析这些事物。

但是，改革者似乎没有注意到古典经济理论正在从社会和政治两方面向政治经济学演进。他们以西方经济理论仍局限于完全竞争的分析，因而常常不予考虑。产生这种误解的根源有可能是意识形态。但是，随着时间的推移，这些抵触将会逐步消失。东西方的基本经济问题显然是不同的（失业和通货膨胀与短缺和缺乏技术进步相对应）。但是，改革经济学考虑的是下述各方面的最

* 艾琳·格罗菲尔德就职于法国经济理论与应用研究所，并任《计划经济学》的编委。原文载于《计划经济学》杂志1990年第23期，中文发表于《经济社会体制比较》杂志1992年第1期。

优结合：如集权与分权、市场和等级制度、自主权和管理，甚至在最近已涉及到公有和私有经济。而所有这些问题在西方经济文献中都已得到充分的研究。

尚未利用的机遇不仅具有历史价值，而且具有现时的重要性和利益。重新设计整个经济体制，实际上是寻找一种新的模式。对西方经济理论的实际可能性和局限性进行全面地分析在现在有可能比过去更为紧迫。

市场失效和非市场失效

长期以来，经济学家大致可分为两种思想流派：一些人相信，如果放任自流，市场就会发挥最大的效用，并且政府的职责应限定在建立适合市场运行的法规制度以内；另一些人则认为，政府应该在保证社会福利函数的最大化方面起积极作用以改善经济的运作。自从 30 年代的凯恩斯革命后，第二种思潮成为宏观经济的主流并主宰了经济学文献。为了医治必然产生的市场失效（不能提供外部经济性和公用品、收益递增、信息不完善），经济学家设计和运用了两种手段：其一是政府运用法规和税收干预资源配置，其二是国有化。市场的不健全被认为是政府干预经济的必要和充分条件，当然这是假定政府的行为不会产生社会成本。

分析政府干预的非意愿和非预期后果及其导致的社会成本的文献很多。并形成一些较为完整的、从各个不同方面来阐述公共机构经济活动的理论，例如：公共选择理论和官僚政治的经济理论、政治经济周期论、产权理论和激励理论等。

公共选择理论和官僚政治的经济理论分析了各种非市场组织（包括政府）的效率缺乏。他们强调公共组织在许多方面未能完成为建立这些部门所设定的职能，如保障法律、提供公共品、稳定和管理经济等。政府官员并不是毫无私利而全是为了公众利益的，他们是一些普通人，并在自身利益（可解释为更多的收入、权力

和特权)与公共利益之间作出权衡。更有甚者,由于官员不受预算约束以及像市场企业一样在整体上接受“铁的事实”的制约,扭曲的信息(和行为)的校正将会延续很长时间。

有关提供私有品的公共企业的经济学,起初偏重于规范性研究并试图寻找公共企业的最优行为准则,后来转为对官僚政治的行为进行实证研究,分析由政府的多重目标和管理困难所带来的配置效率低下,具体研究了不完全和不对称信息(如关于某些不能观察到的生产率参数)的多元性,以及激励问题。关键的问题在于由各种组织追逐自身利益所引致的信息扭曲,并因此导出了产权理论、代理理论和激励理论。

制度经济学是公共选择流派的另一种更加规范化的扩展。这种理论分析了政治和经济组织以及对政府的长期制度约束的重要性。它超出经济分析的一般考虑(效率),并试图寻找某种能增加社会福利(从增加个人自由方面)的制度设计。公共选择理论和制度经济学的观点似乎特别接近改革经济学的关注点。对政府经济活动的批评,并希望寻求可行的政治和经济改革,正是改革者的努力所在。

政治经济周期理论也强调了政府干预的非意愿后果。它是基于下述判断而得出的,即政治家受短期竞选考虑驱动的,他们所制定的政策会造成经济的不稳定。特别是在民主制度中,存在着使决策者为达到再次当选而实施稳定政策以获取选民支持的冲动。在竞选之前,政府会倾向于运用具有明显效果的扩张性政策措施,并隐匿、推迟其成本的出现。尽管在中央计划经济中并不存在真正的竞选制约,社会不满可以通过降低生产率、消极怠工、明显的挫折感的积累来自行强化,甚至出现暴乱。

70年代以来,经济政策思想上的两种对立的传统观点——激进的福利经济学和审慎的公共选择理论——渐趋妥协和融合,这在一些强调必须对各种制度的相对成本和收益进行比较的文献中有所体现。

这种考察经济问题的方法可能对改革者十分有用。他们探讨的计划与市场部分要素相结合的新体制通常是基于下述两种假设之一：一种观点认为对经济的中央协调基本上是有利的，并试图注入有限的市场机制；另一种则坚信市场是个“奇迹”，应尽可能多地移植到“现实的社会主义”中去（第二种倾向在最近几年特别活跃）。但很少有人对不同制度的实际运行作出实用主义的评价。

交易成本经济学采用了这种比较制度方法，它认为每一种制度都有其独特的长处和各自的不足，并且从判定不同制度比较优势的角度出发来检验对市场和非市场制度的选择。这种理论是建立在下述假定上：“最初是有市场存在的”，并试图解释为什么和什么时候交易从市场上转移并在企业内部进行组织。与那种认为纵向联合来源于技术因素的流行解释相对立，交易成本学派将纵向联合现象基本上归结为管理一个组织的成本的节约可能性与制度内部的摩擦相等。但是，建立等级制度所得到的收益有可能被监督成本所抵销。例如，在企业中，签订某一笔交易合同的单位成本降低，但是管理费用可能超过了这种收益。因此，交易成本理论考虑的是企业存在的原因及其成长的限制因素，它认为只要交易的边际成本小于通过市场完成交易的边际成本，那么纵向联合就是可行的。

假如我们用交易成本的概念来考察中央计划经济制度，则分歧点是“在最初存在一个庞大的组织”，而且内部交易遭到破坏，被迫转入市场。如果是在市场经济的情况下，面临的主要问题将是何时等级制度能够成功地把部分市场功能内在化；但是在中央计划经济中则将是，在多大程度上中央集权（国民经济）将被转变到市场上。要回答第一个问题，计划经济的经验可以提供有关的答案，而对于后者，市场经济的运作将提供不能过度地缩小企业规模的若干理由。

交易成本的概念，强调了合同执行阶段的重要性，对于中央

计划的短缺经济是十分有用的。例如，在各厂商的交易中必须考虑到特定的非正式成本：正常的货币成本对于企业来说，并不是最重要的（成本定价法允许将各种成本合并为较高的产品价格，相对比之下货币成本的作用就较小）；在供给不足时，企业能自行支配的货物和服务是最重要的，能用它们交换所必须的但供给短缺的产品和服务（在这种物物交换中对于那些短缺的货物将实行“矢量价格”）。其它非正式交易成本应包括向供应商行贿，派遣本公司的雇工为其工作，并接受其信贷需求。

比较经济体制

改革经济学家很熟悉比较经济体制分析的概念并经常引用。但是，深层次意义上的整体方法似乎并未被广泛吸收或使用。整体分析法除了对经济体制的各个方面进行详细的描述以及为不同体制的比较提供共同的概念体系之外，它还分析了经济体制各种要素之间相互联系的必要性和不可避免性。假如我们认为——正如我们经常这样——任何经济体制都能按照决策系统、信息系统和激励系统的特征来归纳的话，那么，比较经济体制的规范结论就是体制中任一要素的变化必然会引起其它要素的相应调整。忽视这条原则将会使任何旨在克服某一既定的不健全体制的合适手段缺乏效用或有害。从决策系统上说，运用强烈的刺激手段来鼓励经济组织作出决策，并不能增强其竞争力。

东欧的改革历史提供了一些未能坚持这一基本原则而导致改革不完全性的实例。自1956年以来的历次改革措施都已触及所有三个子系统：决策权下放给更低层次的经济组织，计划指标的数量减少，金融指标已取代了直接的资源配置（信息系统），对企业的激励与其经营状况相联系。但是，各种改革设想的缺乏协调造成严重的不良影响：未能考虑到激励系统与基本上不稳定的竞争规则之间的冲突（没有正确分析中央决策权的局限性，一些在理

论上合理的激励系统由于企业的预期变化而变得徒劳无益);经济等级制度中不同层次激励系统之间的冲突(对企业层次指标的合理修改并未能带来中间组织如工业联合组织的指标的相应调整);激励系统与信息系统的不配套(激励系统的变化促使企业管理者有效地利用资源,刺激创新,但决策权没有相应改革,如给企业家处置资产的权利)。

激励理论和委托代理理论

比较体制理论强调了一种经济体制中的信息、激励和决策权以及这三者之间的复杂的密切关系。但是,这一流派的一个规范性分支理论研究了各种体制安排的灵活性、可操作性和效率。

但是,从70年代开始,大量的经济学文献强调了经济代理行为的战略方面,许多经济学家把它看作是经济体制的关键问题。这种观点可表述为各种理论:代理理论、委托代理理论、激励理论。

激励理论的主要内容如下:委托人雇用代理人并赋予其决策权。因此,委托人与代理人之间的目标并不相一致。甚至代理人的某些私人信息(有可能导致负向选择)并不为委托人所知,或者委托人不能完全了解代理人的行为(道德困境)。所以,委托人必须预先准确设计一种激励系统以对代理人的信息和行为作出反应(例如对代理人的某些可被查出的失误所应接受的惩罚),并导致代理人显示其真实性的特点。同时,其行为要实现委托人的福利最大化(或者至少限制其与委托人利益的偏离)。委托—代理理论可运用于下述领域:政府和国有企业的管理者之间的关系、私有企业中股东和经理、雇主和工人、以及保险公司和投保人之间的关系。

这种理论分析了在不同的组织结构中产生合意的激励因素的多种过程(转移功能)——如静态或动态的、在道德困境或负向选择下、有否承诺等等——和许多行为假设:如追求公司利润最大

化，或追求每个工人的收入最大化（沃德，1958）、或“贡献”和货币支付之间的结合，以及一些更为复杂的目标。这种转移功能通常由一部分固定转让（成本较低的代理人所得比成本高的要多）和由预期的与可观察到的失误之间的差距所决定的奖金（或处罚）所构成（皮卡得，1987），并确信个人天赋或边际替代率的实际贡献和最优努力是决定性的战略。

中央计划经济的改革者所面临的问题也可用激励理论来加以解释。是否有可能在计划部门和国有企业之间设计一种契约，以保证企业放弃对信息的使用权，同时又能引导企业努力工作呢？这是动态激励方案中一个十分复杂的问题，它涉及到由计划（计划部门不了解企业的生产函数）导致的企业经营的负向选择（隐性信息）和计划执行中（计划部门难以察觉企业在追求投入产出比例最大化和安定生活的引导下能走得多远）的道德困境（隐性行为）。由于计划部门缺乏承诺遵守协议的信任保证（缺乏承诺的激励方案），上述问题的复杂程度将更为严重。就我们所知，到现在为止，并没有提出能够考虑到这样一种复杂情况的激励方案。

这表明委托—代理理论作为一种实证方法可能应用于中央计划经济的局限性。但同时也表明，竞争规则的稳定的建立信任是任何有效的激励方案的必要基本条件。这从另一个角度强调了制度经济学的重要性。

产权理论和代理理论

假如激励理论是将经济体制结构视为既定的，并试图设计一种最优激励方案，产权理论则是从另一个角度来研究产权分配对各种经济代理人经营活动的影响。

从广义上说，产权不仅意味着所有权，而且包括由法律手段赋予的各种权力（规则），所有权可以解释为使用资产的权力、获得相应资产收益的权力，以及承担资产价值变动的（正或负的）后

果。

产权理论认为，产权私有是最优的制度安排，能对私人的经济活动加以引导，使个人收益（或成本）接近于社会收益（或成本）。它宣称，为按照一种最富生产率的方式来使用资源，有必要全面地分析产权，即财产应是私人所有、具有排它性、并可自由交换。在一切非私有组织中，如国有企业、各种非盈利组织、互助协会、合作社等，这种差异取决于私人和社会收益率。按照这种观点，这些组织的存在是因为产权不可资本化，也不能出售，结果是缺乏激励因素使所有者将资源从生产率低的部门转移到更高的部门使用，并对“X效率”管理产生有效的压力。

很明显，这与中央计划经济的情况直接相关，并逐步为改革者所普遍接受。他们认为，企业应有权处置日常经营所得到的利润，所有的改革方案也都涉及到了这个问题。最近几年，产权问题已在匈牙利、南斯拉夫、波兰和中国公开讨论。中国和苏联已经决定将土地长期出租给农民。在匈牙利，作出了一些重新界定产权的决议，以使激励制度与产权制度相适应。为了使国有产权人格化，塔多斯（Tardos, 1986）设计了一种特殊的机构——国有控股公司——来监督企业的管理，并作为现代公司的股东来行使权力。但是他似乎低估了滥用职权的可能。由于所有者可以分割、合并和出售企业以获得其市场价格，这就提供了一种非常重要的刺激。尽管处于市场环境的私有企业的经理和中央计划经济的国有企业经理有相同的效用函数（由收入、努力水平、企业增长率和管理费用支出的自主权水平等组成），但是，前者要受到追逐自身目标的约束，因为下述事实最终会起作用：公司的股票是可以出让的，每一个股东都可以将其产权出售给其它的投资者。实际经验，特别是对南斯拉夫经验的分析表明，产权的不可交换性是阻碍企业关心资产净值的重要激励因素。

产权学派还广泛分析了在产权私有公司内部所有权与经营权分离所产生的后果。那些不是公司财产所有者的经理有可能从公

司的资源中获得额外的好处以满足自己的消费，并且不愿对创造性活动（如学习新技术）投入更多努力；而在所有者自己管理的企业中，情况可能要好一些。按照产权理论，管理权是有限的，因为股票的市场价格反映了公司发展的预期（价格上升表明经理的经营管理良好，反之则相反），并且股票可以买卖，任何股东都可以出售其股权。

所以产权理论十分强调在约束经理的行为中企业家（风险承担者）的重要作用。股票交易的外部威胁被视为最终的制约。

代理理论与产权理论相关，也是分析现代公司中的激励问题的（在这种公司里，决策者或经理并不承担其决策导致的大部分财富效应），但其方法不同。如果说产权理论探讨的是如何事先评价各种制度结构对经济行为的影响，代理理论则认为，资产所有权与管理权的分离是经济组织的有效率形式，并试图解释这样一种组织的存在，在这种公司里，股东不能行使实际权力来监督企业的经营状况。这种理论排斥对所有权的关注，并认为监督经理们的企业家是关键因素。原因有二点，一是证券持有者分散持有各个公司的证券，因此对缺乏效率的决策不感兴趣，也不愿监督各企业；二是经理确实关心公司的经营状况，尽管他们并不担负经营好坏的直接损益，但公司的经营状况有可能影响经理劳务的市场价格。因此，管理和风险承担被视为自然独立的生产要素。前者受经理劳务市场的约束，后者受资本市场和证券资产可交换性的制约。

但是，代理理论并不认为所有权是不重要的，但是所有权与管理权分离所引致的代理成本受到三个市场存在的约束：资本市场、公司管理市场和经理劳务市场。假如这些市场不存在，代理成本将会迅速增加，并且在国有企业中有可能高于（抑或等于）私有企业。在私有部门中，由于缺乏资本市场和公司管理市场，弱化了管理激励机制。

当然必须明确假定条件，即必须存在完善的市场体系（竞争

程度)和对市场的管理。这表明理论假设的局限性,并且需要实证事例来分析所有权分配对企业经营的影响。

一些研究私有化过程(特别是英国的私有化)的学者认为:所有权结构变化的影响,主要取决于调节政策的有效性和产品市场的竞争程度。换言之,假如市场是基本完善的,医治效率低下的国有企业的较满意的方式必然是私有化和自主经营。对于那些市场占有率大,又必须接受政府管理的企业的私有化,不管是否反对或赞成,都要审慎地加以分析:除非竞争加剧或政府运用合理的管理政策,否则垄断企业的私有化不会产生预期的效果。竞争作为一种强有力的激励系统对发现、显示和传递信息的机制都是十分重要的。

有关这些问题在中央计划经济中并不是明确的。在社会主义经济中不存在资本市场、经理劳务市场和公司管理的市场(不存在证券可交换性的威胁)。管理人员没有市场压力,他们受到直接的监督。当然,所有的改革方案都希望扩大管理者的自主权,缩小中央控制的范围。产权理论和代理理论强调:在不存在竞争市场环境时,下述做法只能增加代理成本:资产所有者的控制松弛,市场约束缺乏,代理人(国有企业的负责人)的行为有可能偏离最优化行为更远。

结 论

改革者能从西方经济学中学到什么?他们对于西方经济理论对改革思想的效用的保守态度是明智的吗?或者是他们遗漏了哪些重要方面?

改革者在仔细地研究西方经济学的各个流派后,往往会感到十分困惑,这是事实。

假如我们承认市场至少在大部分经济体制中是实际存在的,那么,问题将是相对于非市场部门来说,市场发展的必然边界应

该有多大？这个问题对于现代市场经济和社会主义经济都是共同的。在混合经济中面临的问题将是：在不丧失私有经济的主要优势下，我们能使公有部门扩展到多大；在保持这种体制运转的前提下可能接受的偏离是什么？而东方面临的问题是，从生产资料国有制的中央计划经济出发，是否能达到公有和私有经济的最优结合；能否在“敌意（非市场）”环境中通过局部私有化来达到，或者是否有必要全盘转向自由私人经济？

这就指出了今天改革经济学家面临的一个重要问题——转形问题，经济理论对此无能为力，它是一个政治问题。人民对于激进的、痛苦的改革的有限度克制可能为各种产权制度和制度结构的改革试验提供理由。

无论如何，“经济理论没有提供一个现成的运用于政策的结论。它只是一种方法而不是一种教条，是一种有助于掌握理论的人作出正确结论的思维技术”（凯恩斯）。

（王建平 译）

二、国外经济学家对东欧和前苏联各国的经济改革和向市场经济过渡的评论

对俄罗斯经济学家 “市场观”的调查

〔英〕温森特·巴尼特*

编者按：这份材料对了解俄国经济学界的“市场观”颇有价值。它来自巴尼特在1991年5月和11月对英国和俄罗斯经济学家所进行的一次问卷调查。问卷共发放330份，其中英100份，俄230份（5月发出100份，11月发出130份）；回收110份（其中英39份，俄71份）。调查问题分两类：限制性问题由被调查者从限定的答案中选择自己喜欢的答案，目的是了解经济学家们的认同程度；书面问题要求用书面回答。除个别问题外，两国学者所要回答的问题完全一样。调查说明，俄国经济学家大多数主张搞市场经济和私有化，但对“市场”、“市场经济”和“社会主义市场”等概念的理解不尽相同。

一、关于对俄国经济学家的调查结果

俄国经济学家对限制性问题的回答结果详见表一和表二（表一第19—23题是第二批问卷独有的，其抽样规模比其他问题要小一些）。

* 英国格拉斯哥大学讲师。原文载于《苏联研究》（英文版）1992年第6期。

第一个书面问题是：“您是怎样理解‘市场’一词的？”在回收的71份问卷中，有49人（占69%）回答了这一问题。其中25%的人认为市场是“货物、服务、资本与劳动的自由交换”；21%的人认为市场是“在供求平衡条件下的价格形成”；17%的人认为市场是“交换领域”。一人在回答这个问题时专门提到了马克思的“M—C—M”公式，只有8%的人认为市场是一种“资源配置机制”，提到市场是一种信息传播手段的人仅仅占2%。19%的人认为竞争是市场经济的一个必不可少的要素，或生产调节器。14%的人称私有制或所有制形式多元化是市场经济的一个必不可少的要素。6%的人认为符合经济发展的国家调节是市场经济的一个组成部分。只有4%的人提到马克思的“价值法则”是资本主义生产的调节器。只有一人告诫说市场作为货物与服务的自由交换是一种理想，它在现实中并不存在，而6%的人认为分散控制是市场经济的一个关键因素。有一人在给市场下定义时还谈到亚当·斯密的古典模式，还有一人提到了瓦尔拉、马歇尔和杰文斯新古典模式。竟没有一个人认为市场无论如何是剥削性的，或非理性的，它可能导致失业、周期性经济波动、萧条、危机、帝国主义剥削和战争，从而给市场以否定性评价。只有一人说到市场的“自发性”，一人在谈到其他概念时说市场是一种可以协调和实现各种利益的经济制度，一种以劳动分工为基础的经济制度。还有一人则强调美国、瑞典和日本的市场经济与秘鲁、印度和巴基斯坦的市场经济存在巨大差异。

第二个书面问题是关于市场经济与资本主义经济的区别和“社会主义市场”的含义。在回收的71份问卷中，有45人（占63%）回答了这一问题。其中42%的人认为市场和资本主义经济没有区别，40%的人认为根本就不存在社会主义市场这种东西，18%的人认为社会主义市场是一种由国家为了社会的利益而调节的市场，而16%的人称社会主义市场是一种完全实现了集体所有制或集体所有制占主导地位的市场，即没有生产资料私有制的市

场。18%的人认为市场经济具有广泛的含义，它包括资本主义经济和其他经济形式；11%的人认为资本主义经济是市场经济的一种高度发达形式。7%的人指出，市场作为一种经济机制独立于在其中运用的政治体制。有一人将社会主义市场等同于社会市场经济，认为市场经济是由供求调节的，资本主义经济是由卖主垄断寡头控制的，社会主义市场经济仅存在于资本主义向社会主义过渡的时期。那种认为“社会主义市场”是一个矛盾的术语的观点，从理论上讲，既可能来自正统马克思主义，也可能来自市场自由主义。但是，由于95%的人认为市场是调节经济生活的最佳机制（第10题），显然，那种认为“根本不存在社会主义市场经济这种东西”的人，绝大多数属于政治上的右翼而不是左翼。

最后一个书面问题是“哪一种经济改革顺序适于俄国？”在38份书面回答中，有27人回答了这一问题，占71%。在回答者中，60%的人指出，应当首先实现国有财产的私有化，再放开价格。只有15%的人主张按照盖达尔提出的计划，先放开价格，再搞私有化。41%的人将私有化放在改革的首位，15%的人把农业改革放在第一位，还有7%的人指出，首要问题是减少政府赤字。接下来的顺序是：卢布的可兑换性、军工企业转为民用、财政与货币体制改革、建立市场的基础结构。只有15%的人谈到要落实社会援助措施，缓解经济转换对居民所造成的负担，而且这一条还被放在了最后。19%的人强调改革必须逐步地谨慎地进行，以防出现混乱。只有7%的提到半合法的影子经济。还有一人称，作出这些选择没有用，因为实际顺序是由外国决定的。

二、关于英国经济学家的调查结果

关于英国学者对限制性问题的回答结果，详见表三和表四。关于“西方是否应当援助苏联改革”这类问题，是英国问卷中独有

的。

关于书面问题，英国学者对“市场”一词最流行的回答是：“市场是一种资源配置机制”（占26%）。接下来的回答是：“价格是由供求决定的”（占16%）、“财产权”（占16%）、“无限制的交换”（占13%）、“利润决定生产”、“竞争”和“分权控制或不要国家干预”（共占10%）。只有6%的人谈到哈耶克所赞成的市场是“信息传播机制”的观点，提到“稀缺”概念的人仅有3%，尽管人们可以争辩说，供求概念就是以稀缺概念为基础的。

三、关于俄英两国经济学家的看法的比较

1. 关于市场的基本看法。两国学者对市场概念的看法大致相同，但回答的顺序有些不同。英国人常见的回答是：市场是一种“资源配置机制”（占26%），而选择这一答案的俄国人仅为8%。后者最常见的选择是：市场是“货物与服务的自由交换”（占25%），而只有13%的英国人回答说，市场是“不受限制的交换”。这种区别不进一步追问下去很难说有什么实际意义，但它可能说明，英国人更多地把市场视为一种实现最佳生产与分配的机制，而俄国人则更多地把市场简单地看成是不受限制的交换领域。

2. 关于市场与社会主义的关系。73%的英国人认为，市场在某种程度上与社会主义是相容的，持这一观点的俄国人为64%。84%的英国人认为，苏联将在10年内转向市场经济。对此，仅有57%的俄国人表示赞同。16%的英国人认为这一转换需要10年以上的的时间，而持这一观点的俄国人达43%。显然那些天天接触俄罗斯经济问题的人比那些从远处观察的人在这个问题显得更为谨慎和充满疑虑。

3. 关于私有化的规模和必要性。英国人明显主张大规模私有

化。53%的英国学者指出，国有工业私有化的规模应在80%或80%以上，而持这一主张的俄国学者仅为32%，他们谁也不赞成把80%以上的国有工业搞成私有的。但是另一方面，俄国经济学家搞私有化的态度比其英国同行更坚决。所有俄国经济学家或部分或完全赞成私有制是市场的一个必然伴随物的观点，而25%的英国经济学家或温和或强烈地反对这一观点。此外，仅有5%的俄国经济学家部分地反对市场是调节经济生活的最佳方式的观点，而或温和或坚决反对这一观点的英国人为21%。显然，英国人比俄国人更支持传统的非市场社会主义。

应当注意的是，82%的英国经济学家赞成西方政府援助苏联进行改革，而且有64%的英国经济学家或温和或强硬地反对瓦尔拉的“市场短暂的供求平衡”（atonnement）一词准确地描述了市场经济的观点。这说明，英国经济学家支持西方提供援助，而且对新古典主义的理论模式有所怀疑。相反，新古典主义观点在俄国经济学者中十分流行，至少在理论上如此。

四、与全苏社会舆论研究中心 两次调查结果的比较

1990年中期，全苏社会舆论研究中心为了解居民对实现市场经济的后果的看法，进行了一次调查。结果发现：在整个居民中，11%的人认为市场经济将导致社会主义的复兴，11%的人认为它将导致资本主义复辟，26%的人认为它将实现资本主义和社会主义的最佳结合，12%的人认为它将把资本主义和社会主义最糟糕的东西搞到一起，40%的人感到这个问题难以回答，因此，从整个居民看，比较多的人确信转向市场经济将会有好结果而不会有什么不利之处。

然而，不同身份的居民在观点上存在着分歧：38%的企业和组织领导人认为，市场经济将把社会主义和资本主义的最佳特点

结合起来，而持这种看法的学生为41%，非熟练工人和退休金领取者为15%和13%。26%的企业和组织领导人认为市场经济将导致社会主义的复兴。*

许多人在这次调查中所表现出的社会主义信念令人怀疑。因为这次调查是共产党还在台上时进行的，而且几乎所有居民中有一半选择“难以回答”这一限定的答案。41%的熟练工人和67%的非熟练工人或是不能或是不想回答这一问题，这说明他们也许感到缺少在这个问题上作出明智决定的必要知识。

1990年下半年，全苏社会舆论研究中心又就有关私有制的态度问题进行了一次调查。在调查中，77%的回答者赞成小企业私有化，只有17%的人反对；25%的人赞成大企业私有化，57%的人反对。**

五、巴尼特调查的结论

第一，俄国经济学家绝大多数赞成搞市场经济和私有制。因此，人们不禁要问：他们在共产党在台上时是否真的信奉社会主义呢？他们中间的大多数人可能是在改革过程中转变思想，抛弃社会主义而赞成市场经济的。但更有可能的是，他们在自己的著述和讲课中宣称社会主义经济学的优越性，而实际上对自己所写所讲的东西多多少少并不相信，他们在某种程度上支持“商品货币关系”。

第二，调查结果说明，马克思主义经济学遗产已在俄国经济学界失去栖身之地。尽管许多人表示继续支持社会主义，赞成发达工业国所常见的那种国家调节形式，但必须区分作为强制性计划体制的社会主义和作为一套伦理目标的社会主义。回答者在表

* 苏联《经济问题》1990年第7期第58页。

** 苏联《观点与事实》1990年第17期第3页。

示市场与社会主义是能相容的观点时指出，他们把社会主义视为一种通过能最充分地提供经济货物的经济体制来实现的伦理规则，而且有的人明确指出，这正是他们所要表达的意思。那些认为社会主义与市场可以相容的人，显然不再把社会主义视为一种建立在集中计划之上的经济体制（当然，也可以从辩证法的角度争辩说市场是计划）。社会信奉马克思主义经济学的现象正在从当代经济思想中消失。这对整个经济学的发展将起到积极抑或消极作用，有待于读者判断。但调查说明，这种消失确实已经开始了。（见表一、表二、表三、表四）

表一：俄罗斯经济学家的认同程度

问题：	完全同意	部分同意	没有回答	部分不同意	完全不同意
4. 市场与社会主义可以相容	27%	37%	2%	9%	23%
5. 私有制是市场的一个必然伴随物	77%	23%	0%	0%	0%
6. 计划经济与市场经济是绝对不相容的	15%	25%	0%	33%	27%
9. 1923年剪刀差危机是由于市场无调节	8%	35%	23%	17%	17%
10. 市场是调节经济生活的最佳机制	52%	43%	0%	5%	0%
12. 市场失效和垄断严重地阻碍着市场经济*	66%	23%	0%	7%	4%

* 有些回答说明回答者并不知道市场失效的意思。

(续表)

问题:	完全同意	部分同意	没有回答	部分不同意	完全不同意
13. 在苏联 20 年代利用市场和戈尔巴乔夫今天引进市场的愿望之间存在着巨大差别	66%	15%	6%	8%	5%
19. 卢布的汇率应当根据它与美元的购买力比价来确定	44%	37%	13%	6%	0%
20. 一种平行的货币单位(如金卢布)可能有助于克服财政危机	13%	37%	6%	0%	44%
21. 如果卢布充分贬值,俄国工业可能在国际市场上有竞争力	0%	38%	0%	31%	31%
22. 冻结利率将有助于增加俄国工业的资本投资效益	13%	50%	5%	13%	19%
23. “8. 19”政变的失败改善了苏联经济改革的前景	25%	56%	0%	12%	7%

表二：俄罗斯经济学家的多种选择答案

3. 苏联要多长时间才能建立市场经济						
0—2年	2—5年	5—10年	10—30年	30年以上	不可能	
0%	7%	50%	28%	10%	5%	
7. 计划经济不成功的原因是：						
①没有充分的个人刺激					41%	
②不能获得必要的信息					12%	
③不正确的计划方法					21%	
④不充分的硬预算约束					8%	
⑤行政官僚破坏计划					16%	
⑥计划经济是成功的					2%	
8. 在新经济政策期间苏联在多大程度上存在着自由市场？						
		完全	部分	根本就不存在		
		0%	94%	6%		
17. 苏联的国有财产应在多大程度上实行私有化？						
0%	20%	40%	60%	80%	100% (规模)	
0%	6%	16%	46%	32%	0% (回答)	
18. 1929年以后是否存在着另一条布哈林式的道路？						
			是	否		
			51%	40%		

表三：英国经济学家的认同程度

问题	完全同意	部分同意	没有回答	部分不同意	完全不同意
1. 市场是调节经济生活的最佳机制	26%	40%	6%	17%	11%
2. 市场与社会主义是可以相容的	26%	47%	6%	3%	18%
7. 私有制是市场的一个必然伴随物	50%	25%	0%	6%	19%
19. 苏联应当用严格限制工资增长的办法来遏制向市场经济转轨期间出现的通货膨胀	6%	34%	18%	12%	30%
26. 西方政府不应当提供援助,帮助苏联改革	12%	3%	3%	50%	52%
27. 瓦尔拉的“市场短暂的供求平衡”一词准确地描述了一种市场经济	0%	23%	13%	9%	55%

(续表)

问题	完全同意	部分同意	没有回答	部分不同意	完全不同意
28. 外部事物、信息不对称性和垄断解决办案法使市场体制出现严重缺陷	41%	29%	6%	15%	9%

表四：英国经济学家的多种选择答案

4. 苏联要多长时间才能建立市场经济体制?

0—2年	2—5年	5—10年	10—30年	30年以内	不可能
6%	25%	53%	13%	0%	3%

8. 苏联的国营工业应在多大程度上实行私有化?

0%	20%	40%	60%	80%	100%
6%	3%	13%	25%	28%	25%

9. 20年代结束时，苏联是否可以走上另一条布哈林式的道路?

同意	不同意	不知道
31%	14%	55%

18. 通货膨胀主要是一种货币现象。

同意	有条件地同意	不同意
22%	36%	42%

22. 谁应当拥有苏联新建立的私营企业？

可以买得起的任何人	企业内的工人	一个新的中产阶级	其他
47%	24%	6%	23%

(张文成 摘译)

东欧向市场经济过渡的 两种做法及其教训

俄罗斯科学院国际经济和政治研究所

编者按：这是俄罗斯科学院国际经济和政治研究所于1992年7月提出的一个报告，分析东欧各国向市场经济过渡的两种做法及其教训。报告认为，不能把两个不同的任务——稳定经济和把它从国家经济改造成市场经济等同起来，否则就会导致低估国家在经济体制转换过程中的作用。东欧的经验表明，在对经济进行根本改造的过程中国家的作用在增大。

东欧各国在经济改革中有两种做法。第一种做法致力于分阶段地建立市场经济的基础；第二种做法着眼于在很短的时期内采取激进的措施。匈牙利早在60年代末就选择了第一种做法。到80年代末，匈牙利成功地建立起了商品市场，在形成劳动市场方面也取得了重大进展，并奠定了资本市场的基础。在20年间，市场取向的意识在社会中得到巩固。匈牙利领导人主张逐步地实行市场转换。由于经济状况和国内政治状况稳定匈牙利近年来吸引的外资，超过了整个东欧吸引的外资的一半，约35亿美元。

从1979年起，中华人民共和国的经济逐步地、卓有成效地转向市场轨道。直到1990年，南斯拉夫通过渐进的道路向市场转变。其余的后共产主义国家的市场改革严重受阻，不得不采取一些补

• 原载俄国《莫斯科新闻》1992年7月5日第27号，标题为《东欧的教训》。

救措施。特别值得注意的是捷克斯洛伐克、前民主德国、波兰、保加利亚、罗马尼亚等国的经验。这些国家采取了“休克疗法”。在改革前，这些国家存在深刻的社会危机，许多人抱有可以迅速向另一种性质的社会过渡的“革命幻想”。这是它们采取“休克疗法”的原因。

东欧的“休克疗法”与俄国的“休克疗法”存在重大的差别。俄罗斯政府没有采取1990年在波兰、保加利亚、捷克斯洛伐克所实行的那种模式。波兰从1990年1月1日起放开价格这一行动是在工资指数不断下降（指数系数从0.9减少到0.2）的条件下进行的，而南斯拉夫则是在全面“冻结”工资和其他收入的情况下放开价格的。在这种情况下，受到严格限制的有购买力的需求不容许价格上涨的幅度超过50—100%。1990年年中，价格停止上涨。

在捷克斯洛伐克和保加利亚下令实行买卖双方自由确定价格的体制，同时还确定了国家调控的形式和方法。在捷克斯洛伐克，国家规定不实行自由价格原则的商品和服务项目的范围；采取了限制价格上涨的临时措施（任何价格变动必须事先报告；规定了价格上涨的最高限度；确定了通货膨胀的临界点，如超越临界点将采取更严格的限制措施）。约15%的价格受到各种不同形式的国家调控。

由于国家调控的作用，“休克疗法”的许多负效应被减轻。实现了国内市场的相对平衡，市场上过去缺乏的商品现在充足起来；通货膨胀现象得到一定程度的控制；本国货币可以比较适当的汇率在国内兑换美元，推动了出口和保证了对外贸易的顺差。

但是，即使实行这种相当灵活的“休克疗法”，东欧的经济也未能达到持久的稳定。那里的生产明显下降，目前仍未能扭转下降的趋势。例如，波兰在改革的两年里，工业生产下降40%以上。在捷克斯洛伐克，1991年的工业产量减少了23%。保加利亚和罗马尼亚的生产下降在加快。

产生这些现象的重要原因之一是改革模式的局限性。在这种改革模式中起主要作用的是财政政策。传统的信贷货币政策和财政政策措施在世界实践中多次经过试验，在市场经济条件下起到了稳定经济的作用，但是在国家所有制占统治地位的国家里无法取得这样的效果。在后共产主义国家目前形势下，政府不得不放弃严厉的信贷货币限制，以避免经济崩溃和社会动荡，甚至不得不有选择地进行财政“输液”。

在私有化方面，东欧的经验也是有借鉴意义的。私有化的进展遭到巨大困难，其原因是本国的资本不足，外国投资者的兴趣不高，在非市场条件下很难对财产作出评估。因此，私有化目前在生产的现代化和结构改革中没有发生效果。

指望迅速、激进地实行私有化的幻想逐渐消失。这是因为，企业私有化会导致大大削减工作岗位（甚至达到 2/3）和使失业人数增加。这种威胁迫使政府修改自己的私有化计划，这在德国的东部各州中表现得最为明显。那里起初对由劳动集体赎买财产的一切形式都持否定态度，而后来恰恰是这种私有化形式得到了发展。

目前，在绝大多数东欧国家里，私有化与其说是解决经济问题，不如说是解决社会政治问题。只有匈牙利是例外。那里否定了无偿瓜分国有财产的想法，并实行建立在买卖基础上的私有化。在匈牙利，只有在特殊的情况下才容许无偿地把国有财产转给新的所有主，例如，像社会保险基金、地方自治机构、教会等集体财产，以及在由于国有化和集体化所造成的损失有必要给予赔偿时，才允许这样做。与此同时，匈牙利人限制自发的私有化。至于说到一系列基础部门中的大企业，预计把将近 200 家大企业（占全部资产的 25—30%）留在国家手里。为了管理这些企业，国家建立了股份公司形式的专门机构。

在捷克斯洛伐克、波兰、保加利亚，试图按照能够达到更大的社会公正的方式来实现国有大企业的私有化。在居民缺乏足够的积蓄来购买住宅、土地和股票的情况下，为了促进形成私有主

阶层，采取了各种不同的方式把一部分财产无偿地分给公民，其余的财产则予以出售。例如，在捷克斯洛伐克，通过出售财产来实行小规模私有化（商业、公共饮食业、小企业）。大规模的私有化则通过发行股权证来实行。每一个成年公民通过取得股权证书并进行登记的方式来获得名义上的资本。他可以把股权证换成企业的股票或者把它出让给投资基金会换取现金，从而使这种名义上的资本物质化。

东欧的经验表明，不能把两个不同的任务——稳定经济和把它从国家经济改造成市场经济等同起来。第一个任务通过实行货币紧缩政策来解决。第二个任务则与改革所有制关系、建立市场的基础联结在一起，它不同于稳定经济的任务，带有渐进的性质。把这两个不同的任务等同起来会导致低估国家在转换过程中的作用。所有东欧国家的经验证明，在对经济进行根本性改革的过程中这种作用在增大。

例如，最初波兰领导人指望私有化迅速发展，认为私有化会自动地导致生产结构的改革。而且，他们把私有化主要理解为大规模的外国资本的流入。这导致摧毁生产结构的现象。

但是，吸引西方企业家的指望落空了，结构性危机更为加剧。于是对改革政策进行调整，其实质是加强国家的作用。当然，这里指的不是利用行政手段，而是利用经济手段（优惠贷款、关税政策、优惠的税收政策等等）。

在捷克斯洛伐克起初作出了关于中央政权不干预农业中经济进程的决定；取消了对农产品的国家征购和订购，在农业领域可以独立寻找合伙人并为之签订协议。结果造成谷物、肉类、牛奶和其他产品的大量积压，这些产品无论在国内市场或国外市场都找不到销路。这样又得重新调整方针。1991年8月建立了农业市场调节基金，政府在基金范围内按起码的有保障的价格收购剩余农产品。

在德国东部各州，解决诸如国有财产私有化、社会保障等问

题是在联邦政府的最积极干预下进行的。德意志联邦共和国政府建立了东部 5 个州的管理部门——托管局，其任务是在所有经济部门实行私有化。

南斯拉夫在 1986—1989 年、波兰在 1981—1989 年就感受到恶性通货膨胀带来的严重后果，认识到必须实行以稳定市场和金融为基础的反通货膨胀的紧缩政策。虽然目前南斯拉夫（由于它的瓦解和内战）和波兰都未能制止通货膨胀。但是这两个国家在使经济生活适应长期通货膨胀条件方面的经验是有借鉴意义的。例如，南斯拉夫实行了居民存款和银行结算指数化的办法，使银行储蓄利率高于物价上涨速度。如果恶性通货膨胀最终不能得到制止，它将导致市场关系的扭曲和经济崩溃。而诸如结构改革和为活跃投资活动创造条件等极为重要的问题将得不到解决。

（李兴耕 摘编）

东欧向市场经济过渡中的若干问题

〔德〕米歇尔·道特施塔特、
米歇尔·多米特拉、米歇尔·埃尔克*

编者按：作者在本文中论述了东欧向市场经济过渡中的若干问题，主要论点可以简单概括如下：一、东欧问题要靠内部解决，从下面解决，国家和外部只能为问题的解决创造出空间和条件；二、市场经济是经济调节机制、社会机构、法律机构和政治机构的有机整体；三、经济增长因素既是经济的，也是文化的、政治的、社会的。

一、东欧问题要从下面和内部解决， 而不是从上面和外部解决。

问题的解决只能是许多人的行为方式改变的结果。从外部（例如通过发展合作资金）和上面（通过国家或者说国家机构）只能直接解决很有限的一部分问题。从上面和外部只能为问题的解决创造出空间和条件。这就是说，一方面，必须消除无能的、以自己发财为宗旨的国家官僚或者已经被占领的国际市场给社会的行动设置的障碍。另一方面，更为重要是要创造出能够调动个人

* 米歇尔·道特施塔特是政治学博士，艾伯特基金会东欧部研究人员；米歇尔·多米特拉是政治学博士，艾伯特基金会办公室成员；米歇尔·埃尔克是哲学博士，艾伯特基金会驻日本办事处工作人员。本文根据他们在1992年12月艾伯特基金会出版的《季度报告》（特刊）上发表《与东欧休戚相关：用合作代替灾难》一文摘编。

积极性、减少风险和保证预期的秩序和前景。

在东欧，进一步的发展在各个主要方面不取决于社会资金的转移，而是取决于社会可以接受的改造过程的政治组织。发展是不能购买的，它是全社会努力的结果。这些努力是在积极的文化基础上发展起来的，但也必须从政治和社会两个方面加以组织。最佳的动力机制是展示迅速而持续不断地改善生活状况和收入状况的前景。在这里，平等与公正并不与效益相矛盾。正是那些富有成效的赶上来的国家体现出了相对平等的分配结构。

收入机会（以及货币所体现的生活水平）首先取决于下列要素：参与金融资本的机会；参与实物资本（土地、建筑、机器等等）的机会；参与市场的机会；人力资本状况，即教育、熟练程度等等；非独立就业者的报酬结构。

上述参与机会的垄断程度越大，或者说，参与的可能性越小，人们就越不能有效率地参与发展，这种发展的速度就越慢，而且动力也就越来越小。在东欧，过去和现在都没有这种参与机会，因为几乎完全被国家垄断了。

把社会平衡也作为自己的目的的现代化战略，首先必须创造出广泛的机会均等。在进一步的发展中，不同的经济成果固然会导致不同的收入，但是这种不同的收入已经是必不可少的、可以被人们接受的动力结构的组成部分，因为较穷的一部分人可以获得进一步的机会和基本的社会保障。

工资政策应该保证雇员能分享价值创造的成果。没有价值创造，工资政策就失去了基础。适当的工资会提高就业人员的积极性，保证群众购买力并促使企业提高生产率。在现代化的阶段，分享价值创造的增加部分，必然会形成用于进一步投资的储蓄和资本。这一点可以通过扣除工资来实现，但是也不一定要这样做。也可以设想把利润分享当作投资的形式。基本原则应该是，谁放弃消费并愿一起冒险，谁就应该得到报酬或者分享利润。在受教育必须付费的地方，穷人也必须得到足够的资金用于投入人力资

本。如果不是这样，就会产生出没有专业知识的、因而没有价值创造潜力的失落的一代。

如果东欧从一开始就能做到均等地分配财产，那么资本和劳动之间由于职能不同而产生的分配问题就不会尖锐化。这类问题在对外贸易停滞时期会特别尖锐地表现出来，而大多数东欧国家现在正面临着这样的时期。

二、建立市场经济秩序是一项 社会任务和政治任务

市场经济不仅是经济调节机制，而且是社会机构、法律机构和政治机构的有机整体。这一秩序制度需要有许多具体规则。东欧各国既缺乏秩序，也缺乏愿意和能够实施这一秩序的人。

首先，要创造出法律的市场条件，并以有效的法律制度保证这些市场条件真正发挥作用。不仅要有基本的财产法，而且还要有一系列具体的法规。例如要有新的破产法以及关于财产保留和各项保障的法规。为此要有法院、律师和执法机构及时而且正确地实施各项法律和法规，否则这些法律和法规仍将是一纸空文。其它许多市场也要有法律的市场条件（竞争法、证券法和交易所法、劳动法、消费者保护法等等）。

其次，要在经济政策领域创造出第二类重要的市场条件。在这一方面，一个有效的市场经济的基本前提是稳定的货币。货币政策和税收政策必须保持币值和维持正利率，由此会形成足够的储蓄，以便为广泛的必要的投资筹措资金。独立的中央银行与作为财政部的附属机构的银行相比，通常会创造出更稳定的货币。一个尚未解决的问题是，银行占统治地位的资本市场（如德国或日本）与以交易所为中心建立起来的资本市场（如美国或英国）相比，是否会更好地为工业筹措资金。直至70年代，工会在经济政策中起积极作用的协调经济（例如联邦德国、斯堪的纳维亚国

家)与较多地建立在冲突基础上的经济(例如美国)相比更有成效。

最后,市场过程的组织是经济本身的任务。东欧的计划职能(这些职能与其说会维持供求平衡,不如说会破坏供求平衡)必须由私人来完成。在这一方面,“经纪人”起着核心作用,他们把中间贸易和批发贸易联结起来,因而会减少交易费用。

三、利用世界经济的机会

在向市场经济的过渡中,东欧为外国的直接投资打开了大门。因此,许多西方企业到东欧投了资,尽管外国人在国有企业私有化过程中的参与往往受到限制。在各种资本转移的形式中,直接投资是最有利的一种,因为直接投资不会带来任何不取决于收入的债务。投资者与企业效益有直接的利害关系,因而会参与管理、技术转让、产品在西方的市场开发和销售,以此促进企业效益。

东欧国家首先要承认这样一种风险,这就是外国投资者只会在短期内利用劳动力价值的差额,而已经创造出来的工作岗位也在很大程度上要取决于行情发展波动。必需确立以提高生产率和质量为目的的战略,以便把投资者长期留在东欧。西方直接投资的规模最终也要取决于西方在多大程度上为进口东欧产品打开大门,因为合资企业只有在西方进口东欧产品的情况下才能挣到硬通货。

东欧的贸易政策不应该机械地搞自由化。取得成功的亚洲国家的例子表明,这些国家显然没有搞纯粹的自由化政策,而是对出口采取“保护性支持”的政策。东欧希望在贸易政策上与欧洲共同体相衔接,但是任何这种衔接都意味着东欧国家贸易的自由化。因此在过渡时期内可行的办法是:建立东欧国内市场;建立东欧支付联盟;建立东欧自由贸易区、甚至建立共同市场。

四、保证经济增长

只有建立起许多企业并且让这些企业在有助于增长的环境中发展，而且与此同时也创造出这种环境，东欧才能出现“经济奇迹”。基本前提是：现代技术和管理能够使东欧工业的生产率提高许多倍。任务就在于从社会和政治两个方面来组织这一过程。

可以说，在东欧像社会安全和公平这一类政治标准和利益又重新出现在政治舞台上，甚至由于社会危机而支配政治舞台。在这种情况下，特别危险的是以中止改革和国家进行大规模的具有消费性质的再分配来解决问题。社会民主力量总是振振有词地力图表达社会要求的政治能量并动员这种力量为自己的目的服务，正是这些社会民主力量出于历史传统会倾向于提出采取国家干预措施：保持现有结构，推行通过债务筹集资金以保证居民就业的计划。但是这样做的结果可能是长时间失去竞争能力、债务加重和更严重的紧缩。

相反，国家应该做的是尽力改善市场供给条件。要点是：促进储蓄；促进教育投资；发展基础设施（交通、电讯）；自由竞争政策和自由贸易政策；明确的市场经济条件（财产法+统一的保护环境、消费者和雇员的法规）。

社会政策应该减轻最穷的人的困难，但又不能鼓励人们拒绝适应新的情况，也不能为人们搭便车开方便之门。社会保险会提高储蓄份额。对所有的人来说，保证在老年、生病和失去劳动能力时的生活水平，是一个很大的储蓄动力。储蓄资金形成资本，这笔资本会促进最终带来收入的投资。

东欧在工业政策和结构政策方面应该利用东亚各国的经验。但是，占领新市场的努力不应该导致为可能的错误决策无限制地提供资金。做到这一点的重要先决条件是政治过程的广泛独立性，不受企业或工业部门的压力的影响。

东欧各国必须自己创造出各种互相联系在一起的文化的、政治的、社会的和经济的经济增长因素。这些因素不是国家干预或者国际干预和超国家干预的结果。这些干预只有在为一切社会力量发挥创造潜力建立秩序和创造条件的范围内才有意义。

五、建立基础结构

基础结构计划应该集中在以下5个方面：①保证农业收成。由于计划失误，经营不善和缺乏储存、运输能力而损失大量农业收成，是俄国农业的中心问题。建设基础设施要与相应的改革结合在一起。②改善交通运输道路。必须扩建交通网，重点是铁路和内河航运。必须更好地把农业生产地区同城市联结起来。各个工业中心必须通过铁路网和公路网联结起来。③扩大通讯能力。畅通无阻的电话和电传对西方投资者来说是不可缺少的基础设施条件。④提高能源的安全度和效率。俄罗斯经济的核心问题之一就是工业和取暖用的能源的巨大浪费。⑤保持研究基础结构。东欧各国在未来不再有能力为它们的研究潜能筹措资金，前苏联的科学院首先是如此。依靠西方的帮助可以把该科学院的技术部门转变成技术企业或者变成大学的基础研究机构。

六、在东欧各种利益的复杂性中寻求出路

西方在政治上对民主的关注，即把民主看作调节体系并把稳定看作民主的结果，并没有在东欧得到一致的反响：起初是偏好自由而不顾及稳定，以后也可能出现相反的情况。从长期来看，自由会带来稳定，这是确实无疑的。所有公民的参与权并保护少数人，是利益冲突有可能在民主制度范围内表现出来并且不导致斗争、恐怖主义和内战的保证。但是现在无法预测，这种观点在东欧何时能成为现实。

同意把市场经济作为调节体系的一致看法很脆弱，在很大的程度上是建立在期望这种调节体系会带来福利的基础上的。如果这种调节体系不能带来福利，那么上述一致意见就会受到威胁。而对这一调节体系的正确性的怀疑则会进一步减少它带来预期结果的可能性。这些不确定性会破坏政治稳定化的过程，同样也会破坏经济改革的过程。经济行为、特别是投资首先取决于人们的预期，在不确定性的场合，人们的预期会促使那些面对有可能很高的风险的经济主体只是在提高收益的场合进行生产和投资。

东欧所要求的西方援助带来的机会也恰恰就在于此。在这里，建立并保证秩序，开放并保证市场，要比资助更重要。这样的帮助有可能使预期明朗化并减少风险。由此会为私人积极性和私人投资开辟领域，而私人积极性和私人投资带来的结果会远远超过最初的帮助。只有发展才能创造出富有成效的自助的乘数作用，来自外部的帮助不能创造出这种作用，而只能促进这种作用。

首先，政治利益和经济利益必须互相协调。但是现在似乎出现了一种爆炸性的混合局面：在经济中，国家管理人员、计划官僚以及部分工会的强大联合要求停止改革并强化国家干预，而且以旨在维护社会福利的结构政策、区域政策或产业政策为借口。这些干涉主义者可以在民族保守力量或新共产主义者身上找到他们的政治表现。民族保守力量或新共产主义者的惧怕外国的倾向和国家集中主义的倾向是同他们惧怕外国的竞争的心理相一致的。相反，不断发展的新的私营部门则同自由派结合在一起。

这两个可能的集团都对西方的帮助抱有兴趣。不过它们要实现不同的目标，作为这些目标的补充并与之结合在一起的是不同的合作领域。自由派希望西方支持他们的开放战略。他们无论如何都指望自由贸易和外国投资对发展作出积极的贡献，所以他们同意那些进行多边投资的大投资者的自由主义经济观点。保守派则对那种同合作密不可分的外国影响以及投资者的自由主义政策建议持怀疑态度，但是他们的国家资助—干预逻辑却要以国际管

理帮助计划的逻辑为补充。

西方的帮助必须支持自由主义力量，因为可以指望这些力量为民主和市场经济作出积极的努力。合作有助于使这种可能性对东欧的多数人具有吸引力。准备对建设投资的人必须知道，他们能够指望得到西方的帮助。其中也包括对受损失的人——必要的改革至少暂时使他们的生活发生困难——提供社会保障。西方也不会把那些对它不太友好的东方伙伴排除在外或者对它们进行制裁。

(冯文光 摘编)

论激进经济改革与渐进经济改革

[美] 彼得·蒙勒*

编者按：用激进的方法还是用渐进的方法进行体制转换，这是进行改革的国家普遍遇到的一个问题。本文根据苏东的经验，从理论角度探讨了这一问题。作者认为，两种改革方法的根本区别在于：激进改革观把社会看成是一种资源配置手段，因此它设计了一个理想的配置体制并希望将其一步到位，渐进改革观则把社会看成是一种信息加工手段，认为社会的信息量有一个积累过程，任何改革方案最初都是以旧体制下所获得的信息为基础的，对于未来，改革者只能走一步，看一步。两种改革观的这种根本区别决定了它们的其他区别。激进改革造成了连续性的中断和混乱，渐进比激进好，但渐进方法只有伴随着私有部门及其相关体制的成长，才能有效地发挥作用。

一、激进的改革模式正在崩溃

1989年，当苏东发生剧变之际，经济学界在怎样改革的问题上几乎达成一种共识：改革必须采取激进方式，即立即摧毁旧体制，迅速向资本主义市场经济过渡；首先是实现经济自由化，取消政府控制，使各种经济成分在同一条件下进入市场，并尽早尽快实行私有化。在这种观点看来，一旦直接依靠市场机制，旧的

* 美国马里兰大学经济学教授。原文载于《计划经济学》(英文版)1992年第1期。

传统体制将被摧毁，国有部门现存的产权结构将被消除。

两年以来，东欧的事态发展表明，激进改革正在崩溃。除民主德国之外，没有哪个搞激进改革的国家达到了预期目的，即使在民主德国，一夜之间的体制变化也导致了欧洲战后最大的经济灾难。倒是没搞激进改革的中国的改革取得了巨大成功，而它的初始条件最差，改革过程最混乱，并伴随着大范围的畸变、不明确的产权关系以及不利于竞争的巨大障碍。这种反差更使人不再对激进改革抱有信心了。

激进改革造成了连续性的中断，其计划在现实中根本无力落实，因为你可以在一夜之间破坏掉旧体制，但却无法使在经济中占统治地位的国有企业适应新的变化，改变经营行为。即使是在旧体制受到破坏的地方，结局也未必乐观，例如，经互会的突然解体就给东欧贸易带来了巨大问题，并由此引起各国严重的经济危机。

现在，坚持认为旧体制可以被市场体制迅速取代的经济学家已寥寥无几。“改革比预期的要难，速度比预期的要慢”已开始成为政府官员和学者们常说的话语。人们越来越认识到，突然破坏旧体制在经济上并不可取，抛弃旧体制的过程必须是平缓的、逐渐的过程，并伴随着新的私有部门的发展。许多人赞成对旧体制的成分暂时加以保护，以防止经济崩溃。某些地方甚至出现了重建被破坏的体制的倾向，如前经互会国家正在建立新的易货交易，波兰政府正在恢复它过去的干预政策，捷克斯洛伐克财政部长瓦·克劳斯对那种要求取消合作社在农业中的重要地位的观点嗤之以鼻。渐进改革的主张正在抬头。实际上，过去早就有人提出过类似的主张。如科尔耐（1990年）强调经济发展是一个有机的过程，并对激进改革方式表示怀疑。麦金农（1991年）认为，不能设想一夜之间会建成起作用的市场，在体制转轨过程中应采用非自由主义的方法。蒙勒（1991年）也对激进方法提出批评，并明确提出改革应采取渐进的方法，认为重点不要放在旧组织的改革上，而

要放在促进新生的私有部门及其相应体制的成长与发展上。所谓渐进政策，就是把逐渐淘汰旧体制和积极促进新的私有部门及其所要求的体制的成长过程结合起来，并运用市场过程逐渐实行私有化的一种政策。

二、渐进改革方法的理论基础

渐进改革的理论基础来自渐进经济学和保守政治学。前者的现代早期代表人物是舒伯特（1950年），最详细的阐述者是纳尔逊和温特（1982年）。这一理论强调实证经济分析，信息问题在渐进经济学中处于核心地位，也是主流理论经济学所关心的中心。保守政治学的代表人物有柏克（1790年）、奥克肖特（1962年）和波普（1971年），它注重规范性政治问题，特别是社会变化的方式。这两种理论的假定及其关于改革的看法有惊人的相似之处。从确立渐进改革的哲学的基础来讲，它们的世界观有以下共同之处。

第一，关于对社会经济进程的看法。两种理论都把社会经济机制看成是一个信息加工手段。它们在理论上的共同点在于：它们都强调个人的局限性和社会秩序的复杂性，都把注意力集中在社会如何有效地利用所掌握的知识和社会经济过程如何保存并增加社会中现存的知识上。它们都认为社会只能利用有限的信息来摸索前进，走一步，看一步。在渐进经济学看来，要理解经济过程，必须承认参与选择的组织和个人受到有限信息的制约。在保守政治学看来，在作出政治选择时，必须面对人们无力描绘出社会变革的完整过程这一事实。社会永远不会处于一种完全信息状态，假定会处于这种状态，就会出现令人误解的危险的理论概念。

第二，关于假定与推论。关于人类知识，一般有两个基本假定。第一个假定涉及知识的有限性。它认为，个人的知识能力是有限的，这种有限性严重地制约了体制和组织的结构与功能。从经济方面讲，这意味着不能简单地把组织看成是可以对环境变化

迅速作出反应的具有理性的放大的经济人。经济行为的僵化必须从个人认识的局限性和这些局限性对组织行为的影响的角度去理解。从政治方面讲，这意味着个人不可能理解大规模的社会革新计划的影响，特别是在这种革新涉及到更换整个社会体制的时候。

关于人类知识的第二个假定涉及知识的性质。它认为人们的重要的见识是通过区别两种知识获得的。这两种知识就是可以被书本系统化、被教师传授的技术知识和难以言传、只能靠直接的活动来获得的实践性或个人性知识。一个社会的个人知识储备是通过漫长的历史过程获得的，这种知识是那个特定社会的体制与组织塑造的。由于激进改革方案主张摧毁大部分社会知识资本，因此判断激进和渐进改革方案的相对长处在很大程度上将取决于怎样看待技术知识和个人知识的相对重要性。

保守政治学和渐进经济学都把变革进程当作研究的中心。前者认为，大的历史灾难都是由乌托邦式的变革方案促成的。这种对变革的强调与关于知识性质的假定强烈地相互作用。确实，在寻求一个新世界时，最重要的是要承认一个事实，即现有知识是在旧秩序下形成的，因而造成了对寻找新秩序的限制。渐进经济学认为，不同社会的相对成就主要是由它们对外部条件作出反应和进行建设性社会变革的实力决定的。对于经济系统来说，革新和适应是成功的关键。其次，关于知识的假定，是至关重要的。它们基本上决定着我们对组织性质及其对变化的反应的方式。成功的社会尤其不指望现存组织从根本上进行新的活动。变革在很大程度上是由新结构（即进与出的过程）代替旧结构和新结构的实验与选择完成的。在进行改革的国家，这种变革只能在新的私营部门中实现。

第三，关于对改革的总的看法。经济和政治决策受到社会知识有限性的制约，尤其是在这种知识是从过去继承来的时候。因此，社会的个别组织和体制的行为会大量保存下来。那种认为组织可以摆脱自己的过去，采用崭新的行为模式的假定，是一种堂

吉河德式的幻想。决策者不能为新秩序设计一个固定的、完美无缺的变革蓝图，因为社会经济进程非常复杂，社会的信息储备受到旧秩序的制约。渐进改革方法强调这种制约，激进改革方法则注重对未来的期望。

改革必须与一定社会形势所固有的东西相配合。现存组织和体制的行为不可能迅速变化，至少在功能方面如此。除非以破坏为目标，否则就必须接受现存组织的许多特点。如果立即消除这些特点，必然会导致经济崩溃。从长远来看，现存组织可能被正在生长的私有部门及其有关体制所取代。但是，如果在设计经济改革方案时急功近利，忽视组织的现存特点，改革将产生事与愿违的结果。

保守政治学和渐进经济学从不同的角度得出可以称之为“边际变革生产率递减律”的理论。从经济角度看，法律和政策结构的大变动会导致严重的机能失调，因为现存组织的能力很大程度上依赖于它们的存在环境。它们缺少如何在新形势下活动的知识，它们必须在开始时花大力气来形成新的活动方法。此外，随着现存经济关系的解体，大量知识资本被破坏。同样，从政策角度看，政策措施的效力随着同过去决裂的程度而明显减弱，因为用于制定这些措施的知识是初始条件的反映。

保守政治学和渐进经济理论的不同原理相结合得出了特别适于从社会主义体制向资本主义市场体制转轨的最后结论。保守政治学强调必须认清社会内部最紧迫的问题，并通过解决这些问题而不是重新设计整个制度来实行变革。渐进经济学则使我们能认清社会主义经济的核心问题——这些制度没有能力进行变革和复兴。资本主义社会的这种能力在某种程度上是由进与出——旧组织的死亡及其被新组织取代的过程——所提供的。

因此，渐进改革的第一步是使现存体制面临新体制的挑战，而这只能通过鼓励新生的私有部门来实现。这种鼓励极其重要，它必须是转轨时期一切政策的基础，它必须有助于确定对旧的国有

部门的政策。事实上，正是对资本主义下变革过程的理解才使我们认识到，东欧国家如果不把新生的私有部门的生长作为进行变革的主要手段，改革必将失败。

三、渐进改革与激进改革的比较

渐进与激进改革战略并不是一套在特定环境下必须遵循的规定程序。相反，它们是关于改革的一般方法的哲学或世界观。它们是关于如何认清应该指出的问题和如何提出这些问题的范例。它们最重要的区别是，一个把社会看成是信息加工手段，一个把社会看成是资源配置手段。由此决定了它们在一些基本问题上的不同主张。

第一，确定最严重的问题与落实最终状态。激进改革是从其预期的终点来规定自己的计划的。它强调立即实施成熟的市场经济的特征。因为强调的重点是实施的越多越快越好，所以各部分的实施顺序是由几乎同战略一样的可行性决定的。更重要的是，任何行动除非与预期终点的实现有直接联系，否则就不能采取。现行安排如不能被清除就要容忍，而不是为战略选择所保留。例如，它把旧体制的宏观经济控制手段抛在一边，尽管在改革初期，它们比以市场为基础的稳定计划更具潜力。

相反，渐进方法首先提出的一个问题是：旧体制最迫切需要改革的特征是什么？对这一问题的回答是以对目前需求的实际评价而不是以对未来存在的最终状态的幻想为基础的。例如渐进方法认为，工人管理权作为旧体制的产物，从长远看并不一定有用，但在短期之内，为了提高组织效率，加强这种权力不会影响改革进程，而会在不改变现存组织结构的情况下，以最有建设性的方式利用现有信息。而激进方法则会因为工人管理权与最终状态无关而立即把它取消掉。

第二，破坏与逐渐更换。激进方法强调破坏旧体制，因为它

认为旧体制在最终状态中毫无价值，而且会阻碍最终状态的实现。例如，它常常把迅速私有化说成是破坏现存体制的工具，而不是建设性工具。相反，渐进方法则承认现存组织在持续运作中所掌握的信息和经济因素在持续相互作用中所掌握的信息。现存安排的迅速变化，破坏了社会长期以来所积累的大量信息。尽管这些信息从长远看可能毫无用处，但它们在改革的开始阶段、在可供选择的市場安排刚刚开始形成的时候，却是非常富有建设性的。随着私营部门体制在国家的鼓励下不断生长，旧体制可以被逐渐取代。以经互会的崩溃为例，1991年初，在激进改革思想的指导下，经互会突然解体，由此给东欧贸易和各国国内经济带来了严重问题。现在那些原来主张经互会快点解体的人不得不承认这一行动所付出的短期代价太大，如果采用渐进替代政策肯定会减少这类经济问题。

第三，可逆转性与坚持不变。在有关改革的辩论中，没有哪个观点比“坚持不变”更为流行了。这一观点认为，决策者如果不使自己走入绝境，其政策就没有可信性。由于激进方法无限制地以最终状态为目标，坚持实现这种状态显然成为判断行为好坏的绝对标准。当考虑达到最终状态的过程时，“坚持不变”的价值就变小了。渐进方法强调，在改革过程中，有许多东西要学习，最初的政策在很大程度上依据的是旧体制下所获得的知识。因此，“坚持不变”可能会适得其反。最初确定的政策可能不令人满意，那时具有改变这些政策的能力就显得十分重要。在社会经济体制大变动时，由于对这种体制的知识总是极不完整，决策不当的代价可能相当大，可逆转性就更有价值了。

事实上，与特定的改革政策相反，改革进程的可信性可能会由于提倡比较容易逆转的政策而提高。在大量的东西需要学习、大的错误不可避免的时候，仅仅致力于某些方面的政策是不可能维持得下去的。例如，在改革初期坚持某一汇率，实际上会减少政策的可信性。因为决策者在掌握有关新体制的知识之前，不可能

确定一个适当的汇率。

第四，快与慢。激进改革追求速度，视速度为摧毁旧体制的工具，认为旧体制已毫无价值。渐进改革则强调，迅速改革不仅会破坏现存的关系，而且会破坏现存的信息贮存。东欧一些国家在实行休克疗法之后企业经营状况急剧滑坡的原因正在于此。此外，快速改革不具有渐进改革过程所具有的逆转潜力。由于存在着政策实施与结果之间的时间差，快速改革在实施过程中没有提供一个终止某一措施的机制。到头来，人们发现其结果并不像改革开始时所预期的那么好。

这里必须强调的是，速度问题仅仅反映在现存组织运转条件的变化上，类似论点并不适合于对新的私有成分实行鼓励。改革应该以尽快创造有助于私有成分迅速增长的条件为目的。

第五，小规模实验与大规模实验。有些国家在从中央集权体制向市场体制转轨时，进行了许多实验。这些实验主要依靠的是理论设计，而不是对现有经验的简单推断或对外国经验的输入。在改革期间，一种实验的规模问题和改革的速度问题有些类似。快速改革使社会无法通过逆转来避免巨大风险，而一项规模巨大的单一改革同样如此。

渐进改革主张缩小单一实验的范围。因为第一，我们对社会过程如何运行的知识了解不全面；第二，由于实验难免出错，因此一旦出错，将会波及到其他部门。东欧转轨时期的一个特点是大量公司同时受到变革的压力。一个地区的经营状况的滑坡会被其他地区的不利压力所加强。适度的不利压力会引起建设性反应；而过分的不利压力，则会引起高度的功能失调反应，会增加而不是减少危机。所以，重要的是要保证一项失败的实验所产生的危机不同时影响太多的经济领域。这是从经互会解体的后果中得出的教训之一，是目前关于私有化的辩论应引以为鉴的教训。

第六，经验与设计。激进改革体现了那种认为理性优于经验和实验的信念。渐进方法则珍视社会已经积累起来的实验智慧

——即个人知识的储存。因此它对于那些完全按照理论设计制定的崭新方案所进行的改革，特别是对那些显示速度、不可逆转性和巨大规模的改革表示怀疑。在这里，中国的改革经验极有启发性。它的改革是从天高皇帝远的农村所进行的成功实验开始的，国家领导人只是在全国推广了已经初见成效的政策。理论无法对付这种选择，动力就是反复实验。

第七，市场过程与市场结果。即使是缓慢的改革最终也会破坏许多现存经济联系，失去大量的个人性信息。因此，改革随着它的进行而产生着信息替换。形形色色的改革者都认为，市场本身是创造这种信息的最成功的工具。随着改革的进行；市场过程既能破坏也能重建组织和个人间的联系。这种强调市场过程的观点与那种认为改革应当达到预期的最终状态的观点形成了鲜明的对比，后者没有分析靠什么方法来有效地达到那种结果。

从对市场如何完成复兴使命的问题中引出了对市场过程另一要素的强调。这种体制不能通过要求现存组织履行全新的功能来实现变革。现存实体常常被逐渐地、缓慢地取代。完成新使命的新实体将会出现。如果这就是市场过程的特征，那么显然，现存政府企业的私有化并不符合改革社会主义国家的愿望。相反，政策应当鼓励不受过去约束的新的私有成分，而在私有部门中可能出现一个可行的选择最佳组织的过程。这种政策与渐进方法的另一方面——即政策必须直接致力于现存体制的最大问题的要求——产生了强烈的共鸣。市场优于社会主义体制的关键在于前者有一个进与出的更新过程。

第八，双重经济体制与单一的自由化的市场经济体制的地位。激进改革方法把广泛的经济自由化视为应当绝对优先考虑的事情。这种优先来自于当经济的不同部分面临不同规则的时候，对市场经济内部所出现的畸变的重视——这是强调资源配置的理论的反映。相反，以信息为基础的渐进理论，强调一种经济制度在改革开始时的一个至关重要的特点，即现存组织所掌握的信息与

旧经济制度是密切相关的。这就提出了两个相互矛盾的要求：首先，某些现存组织必须保留，变革过程必须缓慢到足以避免生产组织的崩溃的程度。其次，要刺激私有部门中进与出的过程。在转轨期间，要满足这两个矛盾的要求可能需要实行双重经济体制。

由于渐进改革是按照这些以信息为基础的忧虑行事的，因此它违反了现行经济教条特别是激进改革方案的基本信条之一。社会各种组织的处理方式将出现巨大的不对称现象。这完全是改革自身使历史向不同方向发展这一事实的产物。历史决定了社会组织的特点。人们可以忽视这一事实，象激进方法所要求的那样追求广泛的自由化，但是其结果会使经济活动的信息基础大量受到破坏。

四、几点结论

用渐进理论来预测正在进行改革的国家的前景及其可能采取的改革方针，可以得出以下的结论：

第一，渐进方法表明，最成功的改革将属于那些在一个较长的时间里不断进行变革的国家，而不是那些用经济战略来在过去与未来之间造成突然断裂的国家。例如，匈牙利这个在1990年因为没有实行激进模式而大受指责的国家，它在今后几年里经济成就可能要超过波兰和捷克斯洛伐克。

第二，经济成就与大型企业的私有化速度没有正向关系。事实上，甚至可能存在着反向关系。最能决定变革速度的基本变量是资源对新的私有部门开放的程度。仅着手进行创建自由市场的正式进程还不够，还必须将资源从旧的国有部门的大型企业的独占下解放出来。此外，具有稳定性的自由化并不能实现资源的解放，因为这种措施要求政策不断作出诱导性让步，而这将像限制国有部门一样限制私有部门。

第三，进行改革的国家的国有部门的重新集中化最终将扭转

在改革的第一次浪潮中开展自由化。这是非市场环境中所建立的旧企业持续缺乏对市场力量的注意而造成的必然结果。政府将认识到，通过自由化在资源配置方面所带来的微小成就赶不上在新的市场环境中旧的国有企业的功能失调行为所造成的损失。因此，经济的需要将造成渐进方法所提倡的双重体制。

(张忠耀 摘编)

东欧经济私有化的特点

〔波〕简·温尼耶斯基*

编者按：本文论述了东欧各国如何实行经济私有化的问题。作者认为，东欧各国私有化的道路和所要建立的市场经济，既应不同于西方发达国家，也应与发展中国家有所不同。国有企业私有化是这些国家遇到的大难题。由于缺乏“有偿付能力的需求”，国有企业不可能很快出售。因此作者在对各种私有化方案进行分析之后，提出一个解决办法，即把西方型私有化方案与无偿分配方案结合起来。

一、东西方私有化的差别

东欧的私有化与“古典的”西方型的私有化有以下差别：

第一，两者的范围不同。东欧的私有化涉及建立一个完全不同的经济现象，其规模之大是西方国家前所未有的。在这方面，东欧的私有化与其说像英国、法国或意大利，不如说像一些发展中国家，斯里兰卡在1987年左派政权垮台时，几乎有70%的生产资料（包括土地）为国家所有。

第二，两者的结构不同。西方把各种经济活动交给私人经营。东欧关于私有化的辩论和建议则集中在工农业生产部门上，因为它们的经营状况不佳，发展动力最大，私有化要求最强。在这方

* 波兰华沙大学经济学家。原文载于《东欧经济学》（英文）1992年第3期。

面，东欧国家又一次不像西方国家而像发展中国家，孟加拉在开始搞私有化时几乎有 90% 的工业为国家所有。

第三，两者的方法和环境不同。西方在搞私有化之前，已存在着一个稳定的货币体制，它们是在这一体制内进行私有化的。苏东人则期望在制度真空或充其量是在刚刚建立但尚未经过考验的制度内搞私有化。他们期望私有化自己去创造某些必要的制度。因此，东欧的私有化概念和程序往往与西方不同。

第四，私有化生产资料的买主不同。由于财力有限，东欧国内资本所有者可能只会对小型国有企业投标，而西方人被认为是大型企业的潜在买主。

第五，东欧完全出售整个企业或至少一个工厂单位的情况比西方更为常见。

但是，与发展中国家不同的是，东欧普遍认为西方一切都好，对西方的反感即便有的话也相当弱，所以东欧对西方的投资活动包括购买整个企业的行为可能不会有大的抵制。在发展中国家，这却往往会激起强烈的民族情绪。

东欧经济既不同于西方，也不同于发展中国家。发展中国家搞私有化不是出于意识形态的要求，而是在没有办法的情况下所采用的最后一招：它们先是用“调整”来提高国有企业的效率，不成之后再把这些企业改变成国家拥有并发行股票的企业，如果还不行，它们才勉勉强强搞起了私有化。东欧的情况则不同，根据科学社会主义的超现实教条，国家所有制被当成了所有制的最高形式，因此，其他所有制当局连试都不试。即使是普遍认可的合作制也受到国家的层层控制，被完全剥夺了自主权。因此，在政治多元化建立之后，出现有关私有化的各种议论和方案，其中包括其他地方已经试过的不成功方案，并不令人感到惊讶。

用“私有化”一词来描述苏东目前正在发生的情况，并不十分恰当，远不如用“非国有化”一词合适，因为后者包括了未来将采用的一切所有制形式；从简单租赁制到各种集体所有制，如

合作制、自治制、雇员持股和雇员所有制，以及资本主义私有制。

二、关于共产党人的改革方案

东欧共产党在垮台之前，提出了两类改革方案：一是实行租赁制，二是建立股份公司。

苏联和中国都搞了农业租赁制，不同的是，中国将这一实践扩大允许建立私有企业、公私合营企业和合作制企业，苏联至今只允许建立合作制企业。至于集体租赁制，由于涉及到产权和激励问题，而被当作一种特殊措施，只在个别地方进行了试验。即使是实行集体租赁的企业，也没有摆脱行政官僚的“笨拙拥抱”。这种形式无足轻重，充其量只有理论上的价值。

共产党领导人讲得最多的是实行企业股份制。其主要内容是：将国有企业转变为股份公司，再将公司股份在现有的国有投资机构内进行分配，或者建立新的控股机构，代表国家进行管理。上述机构将拥有和普通股东一样的权利，即它们可以买卖自己所掌握的股票，并根据所持有的股票数额在股东大会上投票，它们还可以达成联合转让协议。

共产党人提出搞股份制有两个目的。第一是企图在政治上维持旧体制，使党的机关和“行政官僚”能继续享受作为经济生活管理者的既得利益。第二，是想在经济上从国有制和私有制之间寻找一条折衷道路。发展中国家的实践说明，这条道路行不通，因为承担风险的个人与国家任命的官员毕竟是拥有不同利益的两种人。前者拿自己的资本进行经营，他或经营成功而取得收益，或经营失败而失去自己的资本。后者并不把他们所使用的资本看成是自己的，他们只是在表面上像承担风险的个人一样行事，一旦他们中间最有权势的人拿不属于自己的资本去冒险，资本市场就会出现不平衡。苏式经济中资金需求过大的原因正在于此。上述私有化方案没有改变造成这一问题的结构。

此外，东欧还有一个问题值得注意，这就是前领导集团中的许多人利用扩大私营部门的机会谋取私利，特别是在波兰和匈牙利。一些人在不需要降低成本，不需要提高产品质量或者开发新产品的领域建立了新的私营企业，并凭借老关系（即担任国营企业领导）获得发展资金。苏联也有类似现象。它在改革后建立了与私有企业不同的合作制企业，这些企业的管理人员是行政官僚任命的，他们习惯于用行政办法搞经济。现在，他们利用与国营企业的联系为合作制企业争取有限的资源。这些企业的产品与国营企业相比质次价高，充斥着严重匮乏的市场。

三、关于“古典”私有化方案和 出售国营企业的方案

东欧主张搞私有化的人都有一个共同的目的，那就是消除“行政官僚”对经济的控制，用新的真正的所有者取代共产党的“人民国家”。不过，他们的具体主张有所不同。有的主张搞西方型的私有化，有的主张出售国营企业的财产。

前一种人无论在方案上还是在预期结果上，依靠的是西方工业国家的经验。可是他们没有看到，西方国家在搞私有化时既不存在资本市场不发达或欠发达的问题，也不存在货币体制不健全和潜在买主无法得到所需信息的问题。

后一种人也有几个无法克服的难题。首先，与前一方案一样，货币制度的不稳定性可能会吓走许多买主，尽管这一方案强调股东在企业管理问题上拥有决定性权利，国家作为股东只能领取红利而没有决策权。其次，这种方案需要的时间太长，按照设想可能需要1/4个世纪。在经济日益恶化的情况下，东欧国家是否会在收获私有化的第一批果实之前就变得一贫如洗了呢？第三，如果私有化的目标是将企业卖给国内买主，它就不可能在短期内普遍推开。诚然在存在庞大赤字的情况下，即使出售的数量比预期

的要小，也能给国库带来一笔受欢迎的收入，但从整个经济和中长期效益看，结果未必就令人满意。

四：关于无偿分配方案

最容易的私有化办法是无偿分配国有企业。它可以分为两种具体方案：一是将转变为公司的国营企业的所有股份无偿分配给雇员，即“雇员分配方案”；二是将股票无偿分配给所有成年居民，即“社会分配方案”。与前面所说的两种私有化方案不同，无偿分配的优点是：第一，简便易行，可在一个相对短的时间内完成。由于切断“行政官僚”与企业之间的联系是苏东向市场经济转换的首要前提之一，无偿分配方案的最大好处是它能很快使行政官僚失去权力。第二，大多数居民的储蓄十分有限，连部分出售企业的做法也会延缓私有化进程，更不要说全部出售了，因此无偿分配会受到欢迎，可普遍采用。第三，由于主张搞自治的人在非共产党队伍中有很影响，实行雇员所有制比实行工人管理更切实际，而且股票的可转让性将不排除资本市场的资源配置作用。这一点也与工人管理方案有所不同。

雇员分配方案也有不足之处。其中最严重的问题是，由于工人既是股东又是劳动者，他的劳动收入与资本收益和同一企业联系在一起，因此容易造成混乱，使工人感到自己处在相互冲突的利益之中，从而影响到短期和长期投资决策。解决这一问题的方法在于股票的最终可转让性，也就是说，雇员所持的股票最终将转让出去，从而“实现所有权与职业结构的分离”。

社会分配方案是以宗教和传统观念为基础的，例如德国自由基督教思想家威廉·吕朴克主张建立一个有助于居民中的某些阶层再社会化的“所有者社会”，使社会“非无产阶级化”。一些自由主义经济学家，如米·弗里德曼和塞·布里坦，也以社会在国有化和随之而来的效率全面下降中首先受到不利影响为由，支持

在社会中无偿分配国营企业的股票，认为这将增加愿意承担风险的个人的数量。

波兰经济学家扬·斯佐姆伯格和亚努什·莱万多夫斯基在反对通过出售国有企业来实行私有化的方案时，不仅强调自由主义经济学家的上述考虑，而且认为那样做耗时太长，难以完成，不能激起波兰居民的必要反应，“只有非国有化才能改变公众的思想，使之克服冷漠，树立对变革的可行性的信心，结束向外国跑的狂热”。他们的具体设想是：每个波兰成年公民将获得与进行私有化企业的帐面价值一样多的财产证书，证书不能出卖，只能用于获得股票；由此获得的股票可以在一年之后出售（捷克斯洛伐克实行的就是这一方案）。为了建立对企业有效监督，他们设想向雇员发行特别股票。特别股代表着对一股一票制的例外，它只有在雇员得到本企业的股票时才起作用，否则，管理者对股东的支配地位依然不会改变。发达资本主义国家的这一问题是由资本市场、管理能力市场和企业监督能力市场的同时运行解决的。没有这种市场或者这种市场不起作用的国家要解决这一问题会遇到严重障碍。此外，社会分配方案对尚不存在的资本市场提出了无法满足的要求，更不要说前面已谈到的获得信息的困难了。撇开付诸实践的问题不谈，这一方案是否有效，要看它满足以下条件的程度，即由于股票的可转让性，所有制结构将在一段时间之后发生变化，一些承担风险的个人将脱颖而出，在某些私营公司或企业的董事会中拥有决定性发言权。

因此，由于股票的最终可转让性，两种无偿分配方案虽然动机不同，却没有根本区别。它们可以普遍迅速采用，但都产生了效率问题：雇员分配方案会削弱企业的长期发展动力，社会分配方案会因为缺乏对经理人员的适当监督而消极地影响股东利益。因此，它们都要求资本市场不断提高效率。这样，在雇员持股的情况下，股票将从雇员手中转移到那些能从外部控制企业的人手中；在社会分配的情况下，资本市场本身将通过向股东传递更有

用的信号来提高自己的效率。

五、东西结合的“混合型私有化方案”

东欧国家可采用一套较复杂的“混合型方案”，将西方型私有化的长处与无偿分配的可能性结合起来。

混合型方案分两步走。第一步是从已取得经验的好干的方面开始，拍卖不超过 250 人的小企业或愿意实行非国有化的部门（如食品加工、纺织、服装等）的企业；规定在一个不太长的时间内，国内外人士都可以按企业的帐面价值购买被拍卖企业；如果同一企业有一个以上的投标者，则谁出价高就卖给谁。企业的适当规模和稳定的技术水平，将会使投标者在自由市场显示被拍卖企业的实际价值之前提出符合实际的投标。

这些措施充其量只适用于 10—15% 的国营企业。但其好处是：第一，这会增加所有人兼管理人的人数。所有兼管理人与雇员兼所有人不同，前者更愿意承担资本风险，后者将股息看成是附加收入。第二，由于在体制转换初期存在着需求过大和预算赤字，拍卖活动可以减少强迫储蓄，并增加预算收入。

混合型方案的第二步是：在拍卖之后，将可转让股票在剩下的企业中进行无偿分配。但雇员持股的比例应受到限制，只能达到让他们在董事会和企业管理人员的选举问题上拥有决定权的程度。这将有助于切断企业与行政官僚的联系。另一个方法是只给雇员 15—20% 的股票，但规定他们必须拥有这种股票，以享有充分的投票权。

然后，把 10% 的股票分给新当选的管理人员。他们对这部分股票的权利也要受到某种限制，即他们必须在 3 年以后才能在所管企业内出售这些股票。这样，他们将不会只顾眼前利益而忽视长远利益。

一旦将行政官僚手中所掌握的财产权转移到新所有者手中，

进一步分配资本所有权的时机便到来了。那时，也只有在那时，才能放慢私有化进程的速度，将股份所有权扩大到产业雇员之外。也只有此时才能实行斯佐姆伯格-莱万多夫斯基的建议。

通过保证股票的可转让性，将迅速建立起资本市场。由于帐面价值与市场价值之间存在着巨大差距，股票价格将在资本市场上急剧波动，并随着自由化的进行而逐渐减缓。资本市场将在几年而不是一个世纪的时间里完成其重新分配资本的任务，使资本从效率差的部门和企业流向效率好的地方。

(张文成 摘编)

东欧国家向市场经济 过渡的结果与问题

〔保〕贝·伊列夫等*

编者按：本文从价格放开、财政政策、私有化、外贸等方面比较了东欧六国向市场经济过渡的进程。作者认为，改革面临的问题比预期的要多得多，迅速、彻底地完成改革的愿望难以实现。尽管东欧六国以渐进或激进方式进行了一定改革，但迄今为止在理论上还缺乏向市场经济过渡的整体构想，改革在按照“试验—犯错误”的方式进行，付出的社会代价太高。

一、向价格形成的市场原则过渡

通过市场的自由交易形成市场价格，是市场经济的重要特点之一。不用价格的市场体制去取代其计划体制，就不可能从计划经济转向市场经济。因此，东欧国家的经济改革都是从放开价格和为市场价格的形成创造条件开始的。实践证明，这一过程十分艰难，因为市场价格只有在存在市场的条件下才能出现，而市场只能在实行改革的过程中才能形成。

东欧国家向市场价格的过渡是在极为不利的条件下进行的，这些条件包括：严重变形的价格、巨额的补贴、庞大的再分配过程、供求的失衡、商品与服务的严重匮乏、资本市场和劳动市场

* 保加利亚经济学博士，教授，文章作者共6人。原载于保加利亚《经济生活》（周报）1992年第24期。

的不发育等。为了消除这些不利条件，各国推行了货币主义措施，企图从放开价格和减少货币供给量入手，使国内市场达到平衡。

过去两三年来，东欧国家采用了两种方式向市场价格过渡。第一种是逐渐的、分阶段过渡的方式。其做法是逐步缩小国家定价的范围，不断扩大在供求影响下自由定价的商品与服务的数量。匈牙利、捷克斯洛伐克、前苏联和保加利亚在改革初期走的就是这条路。资料表明，这样做会造成通货膨胀的累进性上涨。

第二种是“一次性”或“休克式”过渡方式。其做法是同时放开几乎所有价格（小部分除外），从而创造在供求影响下形成市场价格的条件。波兰、罗马尼亚、保加利亚和俄罗斯走的是这条路，虽然它们的情况略有不同，但总的来说，在休克式放开价格以后，通货膨胀呈跳跃式发展，价格在最初放开时成倍上涨，以后上涨速度放慢，但没有一个国家在放开之后达到了市场平衡和制止经济下降趋势的目的。

从近两三年的情况看，向市场价过渡的这两种方式各有利弊。第一种方式的长处是：抑制了通货膨胀的速度；生产下降速度放慢；生活水平下降较缓慢；失业较低速增长。换句话说，社会付出的代价较低。消极之处是：拖延了从计划价格向市场价格的过渡；形成的价格仍不是市场价格，因此不是衡量生产效率的准确标准，既不能很好地服务于私有化，也不能为形成本国货币的真实比价创造条件。

第二种方式的长处是：加速了向市场价格的过渡；一次性形成所有商品的市场价格；迅速地取消了补贴；更现实地衡量生产效率；更好地服务于私有化过程；为形成本国货币的真实汇率创造了更有利的条件。消极之处是：生产急剧下降；失业迅速增加，生活水平下降。

从这种比较看，似乎前一种方式更为有利。但是头两年社会代价较低，整个过渡的全部代价尚不清楚，所以还不能匆忙得出上述结论。事实上，结论不取决于各国的好恶，而取决于开始过

渡的条件，如危机的深度、国内市场的不平衡、赤字的大小、外债的多少、社会对进行改革力量的支持程度。像保加利亚和俄罗斯这样的国家，起初试图走这一条道路，生活却迫使它们改变初衷，这并非偶然。

二、财政政策

财政政策是改革的决定性环节之一。它在东欧国家的形成和发展反映了各个国家的特征，决定了在一系列方面的具体行动。

1991年苏联东欧国家都出现了较高的财政赤字，如匈牙利预计为780亿福林，实际上超过了1000亿福林；波兰计划赤字为4.3万亿兹罗提，实际数字为31万亿兹罗提；捷克斯洛伐克截止1991年10月为38亿克朗，同期罗马尼亚财政赤字达1000亿列伊；保加利亚1992年财政赤字可能超过90亿列弗。财政赤字扩大的主要原因是生产下降，财政收入减少，进一步的原因是市场瓦解了。

为了弥补财政赤字，各国采取了许多方法。如匈牙利和保加利亚从居民的银行储蓄当中筹措；波兰、罗马尼亚采取了加快私营部门的发展速度，对它们推行刺激性税率，以促进经济恢复，增加国库收入；苏联则采取了大力压缩对发展中国家的无偿援助及军费开支的措施。现在看来，唯有严格的财政监督和经济复苏，才是减少财政赤字的保障。

三、所有制关系的变革与私有化

建立正常的市场条件、国有制和竞争的非垄断化问题，首先是同把国营企业改造成自治的经营主体并使之大部分私有化联系在一起。正因为如此，所有制关系的变革成为经济体制变革的基础。中、东欧国家早在改革起步的时候就意识到了这一必要性，

并立即通过了专门法律和有关私有化的规范性法令，为在合乎法律的、公开的和民主的基础上推行这一进程创造了法律条件。除了通过突然的、“野蛮的”和所谓的私有化粉碎经济官僚和投机倒把资本的贪污以及投机企图以外，这些国家还在有关法规中确定了私有化的基本原则、方式、形式、程序、工艺和机构，把新成立的独立机构在私有化方面的职能同行政权力机构在这方面的职能明确区别分开。

从规模上讲，私有化分大私有化和小私有化两类。前者的规模较大，如一个工厂；后者的规模较小，如一个商店或旅馆。匈牙利、波兰和捷克斯洛伐克在1990—1991年通过私有化法之后开始推行“小私有化”。它们的共同特点是，开始发展很快，收获巨大，后来速度迅速慢下来。除波兰出售了较大一部分设施外，其他两国出售的数量不多。“小私有化”进展缓慢的主要原因是，这些国家内部缺乏必要的购买力，资本不足。允许参加拍卖的人不是购买整个设施，更多的是商店的财产。其余部分租赁2—5年，待积累资金后再购买全部财产。捷克斯洛伐克、波兰、罗马尼亚除了推行“小私有化”外，还向劳动集体成员或私有化企业租赁人提供了一系列优惠条件。

各国关于“大私有化”的法律规定有所不同。波兰、捷克斯洛伐克和罗马尼亚都有这样的法律。匈牙利没有专门的法律，但不禁止这种做法。“大私有化”的做法多种多样。为了吸引外资，允许外国自然人或法人在不征求企业雇员的同意下获得企业股份，而且雇员可能被裁减。波兰则允许直接和间接的获取财产的方式。在直接形式下，私有化必须征得雇员的同意，他们可以以优惠条件和低于面值的价格购买企业20%的股票。间接形式意味着制定企业的清算或破产的程序。清算性私有化包括出售或移交给另外一家企业，可以公开拍卖，或组建新的股份公司。

大私有化进程必须通过建立资产联合体而得以加速。在这种联合体的组成中，可以加入西方流行的监护人基金之类的各种企

业。基金的管理人员由保持经济独立性的企业本身的代表组成，也可吸收外国经理，并在管理方面吸收西方的咨询公司，以加强西方公司和金融机构对改革的信任，刺激外资的流入。

四、对外经济关系

迄今为止，东欧国家的经济改革对它们的对外经济关系具有最大的直接影响。随着前苏联市场的瓦解、经互会的解体和前社会主义国家具体经济结构的变化，所有东欧国家减少了它们的相互贸易的份额，增加了同欧洲发达国家的贸易额。

五、向市场经济过渡的社会代价

迄今为止，东欧国家的改革付出了高昂的社会代价，例如：生产持续下降，失业增加并波及所有居民和各个社会阶层，大多数居民生活水平下降，通货膨胀率上升。造成这一状况的原因有两个。外因是经互会迅速崩溃。经互会集中了东欧国家所有外贸联系的45%—80%，它的崩溃导致了运行了几十年的科技、生产和外贸关系的破坏。内因是几十年来顽固地否认市场和市场手段是提高经济效益的因素或推行有效政策的工具。内因起着决定性作用。

东欧国家的改革表明，推行改革使自己的人民付出了太大的代价。但所有国家面临的一个大问题是，现在不能停止改革，因为改革的必要性已为大家所意识，现在要做的是要找到可以付出较低社会代价的改革途径。

六、结 论

目前还没有理由对中、东欧国家所推行的改革作出单方面的

评价。但就已发生的情况看，可以得出以下看法：

第一，中、东欧国家没有实现迅速并彻底改革的愿望。出现的困难和问题比估计的要多得多。由此导致了对最初看法的重新思考。罗马尼亚、保加利亚、前苏联各共和国正在极其困难地、犹豫不决地和断断续续地进行着改革。

第二，国民经济的结构性变革使所有国家都产生了极其严峻的问题。解决这些问题需要更多的时间，付出更大的努力。短期内不可能一下子解决。

第三，所有国家都放开了自己的经济，并通过了吸引外资的法律。但迄今为止，在理论上缺乏关于从计划经济向市场经济过渡的途径的构想，是在按“试验—犯错误”方式行事。放开价格本身并不意味着在市场上会产生市场价格，后者需要具备很多别的条件。

第四，在财政政策领域，所有国家已采取市场步骤，大大压缩了补贴和军费开支。但积累起来的巨大财政赤字是已经出现的尖锐经济危机的后果。复苏经济是保持财政平衡的重要条件，为此必须为私营部门和合资企业提出最优惠的税率。

第五，使东欧国同欧共同体机构实现一体化是一个极为重要的因素。与此同时，在向市场经济过渡时要保护自己的脆弱的民族经济，通过实行有区别的关税率来刺激结构性变革。

中、东国家的改革付出了昂贵的代价。这一代价还在增加，并可能在1993—1994年间达到顶点。摆脱这一状况的出路在于发展本国生产，利用一切有利于发展东欧国家之间经济合作的因素。

（张文成 摘编）

俄罗斯的经济改革问题

〔俄〕列·伊·阿巴尔金*

编者按：本文对1991年苏联解体后的俄罗斯经济改革现状作了描述，认为目前俄罗斯出现严重的经济危机不是偶然的，它是俄罗斯政府所选择的政策的必然结果。俄罗斯政府只有根本改变现行的方针、建立符合俄罗斯本身特点和传统的市场经济模式，才能摆脱目前的危机。从这一立场出发，本文对俄罗斯未来的经济改革政策提出了具体建议。最后，作者对俄罗斯的发展前景发表了自己的看法。

一、关于俄罗斯的经济现状

1991年苏联解体后，俄罗斯政府面对严峻的政治经济形势，不得不作出抉择，进行激进改革，大规模实行私有化，并放开物价。当时采取的办法是奉行货币主义，放弃国家对经济的干预作用，仰仗金钱的作用。在1992年，改革的结果使私有化进程加速了，46000个企业实行了私有化。但从私有化的构成来看，绝大部分只是小型企业，大企业的私有化仍然步履维艰。这46000个企业中，82%是市镇级企业，13%是区、州级企业，只有5%是联邦

* 俄罗斯科学院院士，经济研究所所长，《经济学问题》杂志主编，前苏联部长会议副主席。本文系阿巴尔金在俄罗斯《经济与生活》周报1992年第21期发表的《经济改革：结果与前途》的文章、1992年12月接受《劳动报》记者采访（采访录载于《劳动报》1992年12月19日）和1993年2月20日在中国社会科学院东欧中亚研究所作的《俄罗斯经济问题》的报告的综合。标题系编者所加。

级的。

在过去的一年，如果从经济、社会领域来说，俄罗斯政府提出的任务一个也没有完成，早就开始的经济危机在1992年已具有全面性，涉及到所有领域。生产大幅度下降，国民收入降低了20%，工业总产值降低了18%。去年俄罗斯的住房建设只相当于1956年的水平。基本建设投资下降35%，再生产无法正常运行，人民生活水平急剧降低，零售价格增长了25倍，而人民的实际货币收入才增加9倍。这样就促使俄罗斯人的消费结构发生了变化，大部分收入必须用于吃饭，对工业品的需求大大减少。财政、货币体制也出现了空前的危机，主要表现为滥发货币和支付危机。1990年前苏联发行280亿卢布，这个数量已足可保证国民经济的正常运转，保证人民福利和政府人民的允诺。1991年卢布发行量达890亿，1992年更高，达15130亿卢布。财政赤字问题也非常突出，1992年俄罗斯联邦财政赤字达12000亿卢布。因此，俄罗斯的通货膨胀非常严重，消费价格上涨25倍，工业品批发价格上涨33倍。无论国有企业，还是私有企业都出现了支付危机。从而使商品流通减慢，经济陷入严重的危机之中。

二、俄罗斯政府必须根本改变现行的政策

目前俄罗斯经济出现严重危机的原因不是偶然的，它是俄罗斯政府所选择的政策的必然结果。所以，现在的问题不是要对过去的政策进行小修小补，而是要根本改变现行的方针。

首先是必须建立符合俄罗斯本身具体特点和传统的市场经济模式。现在世界上有各种各样的市场经济模式，如日本的、欧洲国家、美国等等经济模式，尽管这些国家的市场经济原则是相同的，但又各有其特点和差异，这些模式的产生有其本身的历史与居民传统、文化形式、经济结构和地理政治地位以及民族组成等等因素。在多种多样的市场经济模式中，主要有自由的和面向社

会保护的两种模式。与第一种模式相近的是美国的经济，它是指私有制占绝对统治地位的经济模式；与第二种模式相近的则是许多欧洲国家的经济，它是指多种所有制形式相混合的经济模式，它要承担一系列全社会的职能，如教育、卫生和赡养服务方面的职能。考虑到俄罗斯本身的具体特点和文化传统，其中包括宗教文化传统，俄罗斯应建立面向社会保护的市场经济模式。

其次，必须改变急速向市场经济迈进的方针。在实行市场经济的过程中，必须采取循序渐进的方针，在每一阶段必须考虑相互之间的制约因素。具体地说，俄罗斯政府要在以下几个方面采取新的政策：

1. 财政预算和价格政策方面。俄罗斯政府必须减少预算赤字，但不能采取增加税收的办法，而应靠减少国家开支，首先是减少那些以最终消费（社会计划、武装力量和国家机关的经费）为目的的国家开支的办法（相对地）减少预算赤字，只有这样才能减缓通货膨胀的速度并进而完全中止通货膨胀；冻结物价和工资只会暂时延长更可怕和更具破坏力的通货膨胀，因此不能把它作为抑制通货膨胀的有效手段；要稳定货币财政制度，以促使投资热情的提高；必须在最短的时间内制定出新折旧政策并实现向这种政策的过渡；必须用严格的但具有平衡作用的信贷政策来代替限制性的信贷政策，以满足对与重新调整经济结构有关的信贷资金的实际需求；要力争尽快实现卢布的可兑换性，但由于现在的卢布及其十分不确定的流通区和更不能确定的流通前景，这个问题只有在实行全面的货币改革之后才能适时解决；在放开物价和进行大规模私有化的条件下，必须改革税收政策，使税收政策成为严格的抵制通货膨胀的方针。

2. 在国营经济的改革方面。要把现有的国营经济改造成市场经济，但这意味着要实现两个相互联系的进程：一方面是使国家财产私有化和把大部分国营企业转为私人经济成分；另一方面是使其余的国营经济成分以新的面目出现，在组织、法律上发展多

种形式的国营经济成分，改革管理体制，实行结构改革和内部经济关系的民主化。在国营经济的民主化中，应该根据价格上涨情况（通过预算拨款指数化或是按预算收入总额中的不变份额）向国营经济成分中的非市场经济划拨资金；使国营经济成分中的各企业商业化，建立国营企业及其联合公司灵活的形式，使国营企业在法律地位、资本构成、国家对其实行的监督体制、职工的地位、组织管理、预算和经济独立方面有所不同；采取措施抵制已经发展起来的官僚化倾向，防止官僚机关和上层人物把国家财产私有化，等等。在国营经济的私有化过程中，要符合俄罗斯社会各阶层的利益，要保证使每个人实际上都能参加私有化进程；要发挥主动性和发展企业经营活动，形成新的经济和劳动促进因素并在此基础上促进生产的发展，促进产品和劳务质量的提高，改善消费市场的状况，改善经济财政状况；既不能人为地阻止私有化，也不能从行政上推进私有化；不能个别对待私有化进程，而应充分考虑经济利益，在所有制形式和经营形式多样化的条件下制定新的经济关系；要建立各种入股制度，以便形成合理的财政、经济和组织关系，使各经济单位在财政和生产上彼此紧密相连；加强竞争机制，克服经济上的垄断状态。为使经济联系正常化，应该对反垄断政策进行重大修正，所通过的对价格进行行政调节措施（公布价格、确定最高价格水平和利润率）不能也不应被看作是减少市场垄断的主要方法。在解决日常的反垄断任务时，应把重点转向反对现有的康采恩公司和企业的垄断方面，同时采取相应的强硬措施，强制性地划成小单位；应在私有化刚开始的进程中防止垄断制度的可能保存和防止保存国家结构中的专制制度。

3. 在农业改革方面。俄罗斯政府坚持倡导和广泛宣传的对集体农庄和国营农场实行大规模强制性非集体化和“全国性个人农场化”，无论在经济方面，还是在社会方面都是极其危险的，它不仅导致了农业经济混乱的加剧，破坏了农业的发展潜力，而且会进一步加剧农场主和工作人员之间的对立。由于强行对农业管理

制度进行改革，农村的行政管理不是削弱了，而是得到了进一步加强，现在除了州和区两级权力机关的控制外，又多了中央的控制。大大增加的税收明显恶化了农业企业的财政状况，使生产活动和经营活动没有效益。材料、燃料、公用设备和其他设备价格的上涨，支付给工作人员的预付款和工资的提高，再加上新的税收付款，导致了大规模的经济破产。因此，在农业改革，必须根本改变强制进行非集体化和“全国性的个人农场化”的方针，而应切实考虑农村各地的具体特点和条件，形成和保障土地经营的真正自由，即农业生产者生产经营自由和自主选择生产、选择所有制形式和经济类型的自由；减少农产品和农业所需的工业品价格指数之间的差额，以恢复农业的物质技术基础。

4. 在社会政策方面。俄罗斯政府必须从单一的反通货膨胀措施转向把反通货膨胀措施同刺激食品和其他日用必需品的生产发展措施认真结合起来，把注意力转到生产方面来，而不是财政金融体制。在进行价格、信贷改革时，应首先考虑这种改革是否能刺激生产的发展和产品质量的提高等方面。必须采取措施刺激食品和其他日用消费品的生产发展，其方法包括：提供优惠贷款，即按规定的产品种类，包括中间产品向企业按降低5%的利率提供贷款；实行不同的、至少降低50%的增值税；降低生产食品和日用必需品的企业的利润税；积极创立新的生产单位，优先发展生产食品和日用必需品的小型企业，在借鉴发达国家市场经济的经验的同时，使俄罗斯联邦的小型企业从大约2万家增加到300—400万家，其中包括农场经济；要以立法的方式使小型企业实行最低的联邦纳税和市政纳税，建立国家和市政信息体制，研究小型企业产品的国际国内需求情况，保证小型企业有优先的条件获得联邦和市政的订货，为小型企业建立干部培训中心，对小型企业贷款实行保险等；允许依靠利用公民私人存款建立新的小型生产单位；向发展食品和日用必需品生产投资的外国资本提供最惠国待遇，包括各种优惠条件、自由出口或把利润用于购买原料、动

力等进行再投资。只有这样，才能摆脱日益严重的经济危机。

当然，也应看到，市场经济也不是包罗万象的，它不可能包容一切，如基础研究、生态、民族文化（博物馆、纪念碑）等就不可能包括。

三、俄罗斯经济的发展前景

俄罗斯今后的发展前景现在还不明朗，因为盖达尔政府下台后，新的一届俄罗斯政府还没有最后选定所要实行的政策，但有两点是清楚的：第一，不论实行什么政策，采纳什么建议，1993年俄罗斯生产进一步下降是不可避免的，因为俄罗斯的整个生产联系被破坏，现有的经济局面已无法改变。如俄罗斯1992年的过冬作物面积比1991年减少了200万公顷；牲畜数量在下降，而且越冬饲料的质和量都大大下降；石油开采量的下降也是不可避免的，因为老油井已无什么生产能力，又无设备和资金去开采新油井等等，这些都是无论采取什么措施也无法改变的现实。因此要在短时间内完全制止生产下降是不可能的。如果采取切实可行的措施，生产下降速度是可以放慢的，但也只能把它减少到最低限度。1993年生产下降幅度大体上在15—20%之间。俄罗斯政府如果改变现行政策，采纳俄罗斯科学院经济研究所专家们的意见和方案，那俄罗斯经济就会在一年半时间内发生较大的改观。第二，失业问题。1992年尽管生产下降了20%，但失业人数还只有60万，在总就业人数中只占0.8%。但由此产生大爆发形势的因素正在积累，如果政府继续实行休克疗法，失业人数就会达300—700万（4—10%）。

无论如何，俄罗斯社会的稳定对经济恢复和发展是至关重要的，但俄罗斯未来的稳定取决于两个因素。其一，要造成一个群众性的中间阶层，因为如果两极分化，社会是不会稳定的，只会导致专制。社会的稳定取决于造成一个中间阶层，而不是中间阶

级，当然这个阶层的构成可以是成分复杂的，包括科学家、工程师、教师、一部分国家机关工作人员等。其二，要形成一种能够保证国家完整性的政治运动或政党。

需要强调的是，尽管俄罗斯经历过多次的艰难时期，每一次都恢复了元气，摆脱了困境，但不应忘记，20世纪末期是个变化莫测的时期，如果错过了科技革命的某个阶段，事态就会变得不可逆转，这是指大国将永远失去大国的地位。但现在俄罗斯不是一切机会都已失去，一切都被破坏了。只要抓住一切可能的机遇，爬出深渊，俄罗斯是会走向复兴的。不过，如果现在不干，越往后推，就会越痛苦。

(戴隆斌 整理)

俄罗斯改革与世界经验

〔俄〕P·叶夫斯季格涅也夫*

编者按：本文对俄罗斯的改革与东欧各国和中国的改革经验作了对比分析，认为俄罗斯借用中国改革经验的时机早已丧失，因而不得不走上东欧改革的道路。文章强调不能把向市场过渡和市场本身混为一谈，在过去和现在的社会主义国家，建立市场经济将是一个长期的、复杂的过程；在向市场经济过渡中，只有形成金融市场体系，才能消除经济结构上的扭曲，消除集中的行政管理体制。

一、俄罗斯为何不能走中国改革的道路

俄罗斯同以前的社会主义国家和现存的社会主义国家有类似之处。因为它们都是要使自己的经济摆脱极权制度的泥潭而走上正常的经济生活道路，解决这项任务是史无前例的，这不是因为这些国家都要摆脱行政命令经济的束缚，而是因为改革是在国家所有制占绝对优势的条件下发生的。

俄罗斯在改革过程中应当承认战后德国、日本和新兴工业国智利、土耳其等国向市场经济过渡的重要意义，同时也应当尊重东欧和亚洲国家改革经验的特殊作用。因为后者改革的特点不仅是要用市场机制代替僵硬的管理体制，而且是要使国家所有制私

* 经济学博士、俄罗斯科学院国际经济与政治研究所副所长。原文载于《经济学问题》杂志1993年第2期。标题为《以世界经验为背景的俄罗斯改革》。

有化，建立以私有经济为主导的私有制结构。

向市场经济过渡的首要条件是具备政治上的决心。中国和越南就表现出这种决心。它们在政治体制方面没有作任何重大的改变，而东欧各国只是在废除了共产主义制度后才为激进的经济改革打开了闸门。中国领导人放弃了一系列意识形态教条，在经济上进行了根本的改造。原因是：1. 中国与东欧各国不同，它在1978年开始改革时，没有受到“老大哥”的“监护”的威胁；2. 考虑到中国人民几个世纪以来习惯于专制主义制度，中国领导人可以不触动政治制度；3. 不进行政治上的剧变可以保证有步骤的、相对无痛苦地向市场过渡。但是，中国和越南的改革也证明，生气勃勃的市场的形成与旧的政治体制越来越难以相容。这种状况不可能长久存在下去。

东欧各国的情况完全不同。苏联对东欧的直接干预（例如1968年的“捷克事件”）和强大的影响，到戈尔巴乔夫“改革”的年代才最终消失。但是东欧各国的领导人对改革缺乏准备，更何况苏联仍然在原地踏步不前，在“社会主义选择”的框框内进行没有多少根据的试验。到80年代末，激进的经济改革开始闯入这些国家的大门。政治舞台上的根本变化为经济上的迅速变化打下了基础。其中部分原因是采取缓慢步骤的时机已经过去了，但首先是由于新政权的民主性质使东欧国家采取了不同于中国的向市场过渡的更激进的方法。这种方法受到舆论界的欢迎，因为当时人们认为作正确选择的最重要的标准是政府反共的程度。而现在情况不同了。全国对政治领导人的信任程度取决于改革的经济效果。

俄罗斯可以走中国的道路，但为何却走上了东欧的道路？俄罗斯就其幅员和其它某些特征来说，更接近于中国而不是东欧。在“改革”初期，如果我们的领导人向市场过渡的纲领并且明确地表示愿意实现这一纲领，尽管俄罗斯有自己的某些重要特征，也不能排除走中国的道路。但是到1991年底，整个经济形势大大恶

化了。加之 1991 年 8 月以后，政权明显地民主化了。这就是说，俄罗斯已经出现了按照东欧方案向市场推进的基本前提。如果中国方式没有能够在 1992 年初得到应用，那么在今天，在 1993 年初就根本不能实现了。因此在这个问题感叹、抱怨已经毫无意义了。何况中国经济连续十几年处于高潮，而我们却经受着严重的衰退。这就决定了我们首先要解决自己的具体任务和方法。

二、建立金融市场的重要性

俄罗斯和其它东欧国家从改革一开始都把力量集中到管理的分权，而不是改变所有制的形式，集中到为国有企业创造竞争的环境，而不是形成由资本市场带动的高度有组织的现代化市场。也就是说，以自由竞争市场的规则和手段为基础，保证经营的效益和经济的增长。在这种竞争中，国有企业是主体。这种情况至少从波兰的改革者中可以看到。他们把建立资本市场推迟到晚些时候，对私有化谈得多，做得少，把一切力量投入使价格、收入、对外贸易自由化，借助于对税收、信贷和货币政策采取限制措施来保持金融货币的稳定。这当然是建立市场经济的必要因素。但是，仅仅采取这些措施还不能克服社会主义经济效益不高的深层次原因。这种经济导致了经济结构的扭曲，结果造成了今天极其严重的衰退。只有在采取自由化和稳定化措施的同时，同步形成金融市场，提高利用资本的人的责任心，使资本能够盈利，也就是说，只有使国有企业商业化和私有化，才能消除这种结构上的扭曲和大量资源的浪费。

东欧各国，首先是匈、波、捷等国到 1992 年才看到了某种好转。它们开始实际上应用有价证券、证券交易所、投资基金及其它金融机制的市场立法，继续实行银行活动的商业化，特别是使私有化过程活跃起来，在基本上完成了小私有化后，开始主要通过国有企业的股份化（捷克、斯洛伐克和波兰是借助于股份券）进

行大私有化。换句话说，一方面采取第一批措施来扫除对私有化的投资障碍和社会障碍，另一方面建立金融市场的实际主体（这也就意味着排除行政官僚和“黑帮”的私有化）。把这两种措施总合起来，才标志着开始了真正的结构改革（即有效地重新分配资源），同时也有助于实行稳定政策。

经验证明，后社会主义国家多年来形成了大工业生产，而只有在私有化和具备发达的金融市场的条件下，才能使这种大生产形成正常的市场行为。集中的行政管理体制的垮台并不意味着根本不需要集中化了。因为在现代化经济中，调控职能正在转向强大的金融银行体系。没有发达的资本市场，国际一体化过程是根本实现不了的。在目前，不发挥现代化市场经济的有效作用，要解决各种社会问题和生态问题也是难以想象的。

三、向市场经济过渡是一个长期的过程

问题的复杂性在于，要使体制上的改变（这对俄罗斯特别重要，因为它对国外市场经济的影响很小）同自由化和稳定化同时发生。而要做到这一点，只有在相对安定的环境下才有可能。中国改革伊始，没有突出的通货膨胀，商品短缺使得它可以在改善农业状况的基础上使消费品市场得到丰富。它取消了“人民公社”，代之以家庭承包，给经济改革在各个方面的逐步展开创造了有利的环境。中国一会儿进行市场改造，一会儿进行行政性的“调整”，避免了危机形势。俄罗斯早已失去了借用中国经验的时机，即使当时及时地借用中国的经验，也未必能在俄罗斯的土地上生长。因为俄罗斯仅有25%的居民居住在农村，而中国有80%。在俄罗斯，通过农业改革来改善生活只触及到一小部分城乡居民。农村不可能阻止全国滑下深渊，这不仅是因为农村在经济中所占的比重相对要小，而且因为农村已失去了自己的传统，它的人口年龄结构已经不能满足愿望。更不用说，农业部门盈利低，长期

靠国家补贴生活。

在东欧，只有匈牙利的经济改革在某种程度上表现出渐进性。由于这个原因，它超过了自己的邻国。但是，匈牙利为争取到有步骤的激进经济改革的权利而不得不在 1956 年的悲剧中付出代价。在这次悲剧后，亚·卡达尔上台执政，他联合了 P·涅尔什等一些改革者，逐步摆脱了指令性计划、产品的统一调拨和对绝大多数产品硬性规定的价格，在一定程度上使对外贸易自由化。匈牙利也避免了 1968 年捷克事件的发展方案。在这次事件中，匈牙利是唯一没有受到惩罚的国家。相反，它抓住了“布拉格之春”的机会，谨慎地走上了复杂的过渡阶段。

其它东欧国家到 80 年代末，时间已经到了极限。南、波、保、罗、捷和东德以及前苏联处于危机前甚至危机状态。这些国家已经丧失了向市场平稳过渡的可能性。这就出现了第二个改革方案即所谓“休克疗法”。

对这一方案很多人持批评态度，因为这将冒在经济上采用货币主义方法的巨大危险。但是，有无另外的出路呢？中国和匈牙利的有计划过渡的方案对谁都不合适了。用行政手段来消除突出的货币问题和再次驱使国家回到行政命令经济，人们未必能够接受。这样，宁愿冒致命的危险，也不愿遭到必然的灭亡。大家都很清楚，采取这种步骤决不意味着向现代化市场经济过渡，而要过渡到这种经济按其本身的性质来说需要一个很长的过程。这些国家的主要任务是摆脱集权制度，把货币主义方法转变成发展市场关系的催化剂，以便在这个基础上使财政得到改善。

实行这种过渡的社会代价是巨大的。南斯拉夫 1990 年 1 月开始实行经济自由化和资本主义化方案，不仅导致了基本经济指标的严重恶化（1991 年生产下降 20%，基本投资减少 17%），而且造成连锁反应，使联邦解体，爆发军事冲突。捷克斯洛伐克的“休克”方案，使工业生产 1991 年下降 23%，1992 年下降 6%，基本投资 1991 年下降 34%，也同样造成了国家分裂。东德在合并

后，靠西德财政的大量“注入”才得以维持“休克”。罗马尼亚和保加利亚的“休克疗法”导致通货膨胀、债务、失业的增长，使投资积极性和生产大大下降。波兰实行了最彻底的“休克疗法”，在东欧各国中第一个摆脱了经济衰退（国民总产值1991年下降9%，而1992年下降0%，工业生产1991年下降22.2%，1992年下降2%，投资下降8%，而1992年前8个月只下降1.6%）。匈牙利的情况好些。但是它的生产也继续下降，债务增长，居民实际收入减少，预算赤字高（1992年第二次超过指标，为此国际货币基金组织曾停止贷款达数月之久）。

总之，东欧各国和俄罗斯都遇到了类似的难题。而俄罗斯的困难更大，因为它的经济规模太大，包袱沉重，庞大的军事工业造成了生产结构的扭曲，生活水平低下，缺少东欧仍然保留着的私有制传统。经互会各国经济联系的破坏，使各国遭受了沉重的打击，现在前苏联各共和国联系的中断更加沉重地打击了俄罗斯的经济。这一切因素给市场经济的形成造成了严重的困难。当然，也存在着克服困难的有利因素。但困难是暂时的。不能把向市场过渡和市场本身混淆起来。目前还没有一个后社会主义国家建立了正常的市场。问题是复杂的。

四、自由主义方法和社会主义方法 之间的摇摆是合乎规律的现象

所有国家——资本主义国家和社会主义国家、发达国家和发展中国家，在其正常发展时期和过渡时期，都表现出一种有趣的规律性，即在经济政策方面在某个阶段都可以表现出在自由主义方法和社会主义方法之间的摇摆。在西方国家，这两种倾向的代表主要是两个轮流执政的政党。在过去和现在的社会主义国家中，这种摇摆也表现过和正在表现出来。苏联和东欧国家从50年代末起就试图进行经济改革。有趣的是，改革的意图在所有这些国家

几乎都是同时发生的。经验证明，从那时起，只要是从严格的集权制向分权制摇摆，而又回过头来在完全的国有化经济的条件下来完成，只要由国家体现的行政集权制没有被由金融—银行体系体现的经济集权制所取代，那末经济总是越来越牢固地被无效地利用资源问题束缚住。

目前后社会主义国家所经历的巨大变革的任务就是解放经济。但不可能一下子完成。东欧各国和俄罗斯的经验证明，过渡时期的特点仍然是摇摆，只不过由于问题特别集中，钟摆的振动率要大得多。在所有这些国家，削弱社会主义性质的措施，校正向正常市场方向的运动，正在成为严格货币主义方法的自然的反应。

综上所述，可以得出如下结论：在一些国家，拨动钟摆乃是文明地解决矛盾的机制，在另一些国家，这是有步骤地破坏无效率的集权结构的机制。但是，最复杂的问题是钟摆在过渡时期的功能，因为如果向任何一方摆动过大，都会要么引起严重的社会动荡，要么回到恢复行政命令的方法。在有步骤过渡的时期，特别是实行“休克疗法”的时期，适当的、谨慎的摆动是向市场运动的最适宜的方法。不应当把每一次摆动都看成敌对一方的阴谋诡计。因此，应当研究原因，研究钟摆运动的规则，在贯彻经济政策时有目的地应用已经获得的知识。

(李宗禹 摘编)

“休克疗法”的替代物—— 渐进地可调控地向市场经济过渡

〔美〕D·柯茨*

编者按：作者认为，1991年底苏联解体后俄罗斯政府实行的“休克疗法”是不适宜的。他建议俄国用渐进地可调控地向市场经济过渡的战略来代替“休克疗法”，并从工业政策、价格政策、货币政策和金融政策、产业政策、国际政策等方面对这一战略作了全面的论述。

1991年12月苏联解体后不久，俄罗斯新政府宣布了被称作“休克疗法”的经济政策，打算迅速地实现经济体制的转换。波兰是在1990年开始实行类似的政策。近年来，在东欧和中欧其他国家也实行了这样的政策。

俄罗斯经济转换的首要目标是用新的体制来代替旧的行政命令体制。俄国政治领导人在论述这种新体制时使用了“市场经济”一词。

当然，任何一个发达工业国家的经济都不是完全依赖市场力量的作用。经验表明，不受调控的、纯粹的市场体制会产生严重的问题。例如：环境污染，部分居民贫困化，失业现象的周期性增长，在企业中忽视劳动保护，在政权机构中最富有的垄断集团占统治地位。这些问题在绝大多数国家都是通过国家调控体系、国家对市场进行领导和采取有针对性的行动而得到解决的。为了避

* 美国马萨诸塞大学经济系教授。原文载于俄国《经济学问题》杂志1992年第12期。

免这些问题的大量出现，国家各级管理部门应在经济体制的运转中发挥重要作用。

不管俄国经济转向何种市场模式——无论是凯恩斯的或者是弗里德曼的模式，“休克疗法”都是不适宜的。我们建议用以渐进性和可调控性为特征的过渡战略来代替“休克疗法”。

这种战略的第一个特征是渐进性。改革的过程将延续几十年，而决不是几年。因为要形成市场机制和市场模式，需要一定的时间。与此相应，在向市场过渡时期，俄国经济还应保持旧体制的一些特点。必须制止生产急剧下降，为此必须利用在行政命令经济体制下使用过的一些手段，但是必须同时使市场经济模式及其特有的机制得到不断发展。

这种战略的第二个特征是承认政府在转换过程中应发挥相当重要的作用，尽管在过渡过程结束后这种作用可能变得不太重要。不干涉政策可能使改革过程变得更加痛苦，甚至更加漫长。此外，“放任自流”的做法很可能导致建立一种在工业世界周边地区活动的发达经济，使之成为原料的供给者和高质量商品的进口者，而与现代科技革命的成果相脱节。

俄国的居民具有很高的文化水平，俄国拥有大批学者和专家，拥有科技方面的成就和广大的国内市场。在俄国建立强大的多样性结构的经济要求国家对这一过程进行领导。在俄国企图采取“放任自流”的办法是违背它的历史传统的。

在本文中试图制定对俄国来说可以接受的过渡战略，这一战略考虑到现实经济条件以及延续了几乎一年的“休克疗法”的后果。我们建议的战略涉及以下这些领域：工业、价格、预算、货币和金融、产业和国际政策。

工业政策。我们认为，政府在为生产和消费提供基本商品的生产领域内应恢复计划体制。政府应获得在基础部门生产的一部分产品，然后把它交到最终消费者手中。这样的措施将有助于稳定和增加重要部门产品的生产。即使在美国，国家向私营部门定

购产品在形成需求和保持经济的平衡中也起着极为重要的作用。

将国有企业转化为独立生产单位的过程应继续进行，但是计划任务有助于协调工业部门的工作。政府还应积极促进恢复各企业之间相互关系的旧有结构并形成新的结构，发展技术和配套产品的交换。

大企业的非国有化应逐步进行，因为发展市场关系并不要求这些大企业立即私有化。市场经济也可以在转化成独立生产单位的国有企业存在的情况下运转，这些独立生产单位可以在市场环境下发挥作用。至于私有化的形式，最可行的是混合制类型的民主自治，在这种类型的企业中工作的人员拥有股票控制额。

建立市场经济不仅仅是要求改变现有企业的行为。政府应支持那些目前还存在亏损的部门组织新的企业，以便扩大生产。顺便说一下，中国目前正在非常成功地采用这种办法。

价格政策。必须制止恶性通货膨胀。我们认为，在商品严重短缺、经济混乱、工业部门垄断程度极高的情况下，一下子放开价格会导致急剧的、失去控制的通货膨胀。要制止通货膨胀必须在某一时期内恢复一定的物价控制。

历史证明，只要物价控制是作为在紧急形势下采取的临时措施，它就能够取得明显的效果。当美国加入第二次世界大战时，政府在整个战争期间对物价实行严格的控制并对消费品实行定量配给。政府还对原料和物资实行直接分配。

目前俄国经济处于恶性通货膨胀和生产大幅度下降的阶段，而经济改革过程刚刚开始。在这种紧急形势下就需要实行物价控制。必须在两个经济部门立即实行物价控制。首先，是那些被一个或两个生产者掌握的高度垄断的部门。其次是那些生产食品、服装等消费品的部门以及住宅建筑部门。如果必要的话，可以由地方当局对消费品实行定量配给。

作为对物价控制的补充，还应当实行限制收入的政策，其目的是严格根据物价上涨的水平提高工资额。

与此同时不能忘记，价格必须放开，但是只有在消除产生通货膨胀的一切原因的情况下才能这样做。经济应当在很大程度上实行非垄断化。当经济走上稳定发展的轨道后，对物价的控制可以放松。

预算政策。俄国国内预算赤字在1992年第一季度为国内生产总值的5—7%。由于经济活动的减少以及新税制运行不正常，税收大大低于计划水平。春夏季预算赤字开始急剧上升，7月份达到国内生产总值的17%。

对物价实行临时性控制有可能运用预算政策的全部力量来同生产滑坡作斗争。而这就要求把力量首先集中于增加经济中有购买力的总需求。目前预算赤字相当巨大，但是减少赤字必须十分谨慎地进行。当生产得到恢复、税收增加、支出减少时，赤字就会降低。

预算政策改革的中心应是增加用于恢复经济的税收额。对投机性的非生产活动的利润，应征收很重的累进税。预算政策必须刺激经济增长。因此不能过多削减企业的财政补贴。只有当经济发展使效益较高的企业能够实现自负盈亏时，才可以停止这种补贴。

恢复俄国经济需要国家对运输、通讯、储存等部门投入相当多的资金。无论从增加供给来说，或者从扩大需求来说，对基础设施的投资是十分重要的。

实行这种控制价格和收入的政策才有可能增加消费者的实际收入并提高其购买力。价格的稳定将为工业投资创造更良好的条件，而这将提供克服有购买力的需求危机和实现恢复经济的可能。

货币政策和金融政策。拥护“休克疗法”的人信奉货币主义观点。在他们看来通货膨胀是滥发货币的结果，而滥发货币则是由政府企图通过印刷纸币来弥补开支引起的。基于这种观点，他们认为必须实行严厉的货币政策。与此相反，我们认为，加速发行货币是通货膨胀的结果，而根本不是通货膨胀的原因。因为价

格上涨对银行体系形成压力，迫使印刷钞票，以便使企业和家庭经济有购买力。此外，实行市场经济的经验表明，采取严厉的货币政策实际上总是导致生产下降，并且完全不一定能制止通货膨胀。总之，货币主义方法不适合于俄国经济。

在向市场过渡时期货币政策领域的首要任务应是刺激生产的扩大和现代化。无疑，俄罗斯中央银行应保证必要的信贷规模，使各企业不仅能获得新的现代化装备，而且能弥补日益增长的生产开支。暂缓偿还旧的信贷款项对生产的发展将产生积极影响。

有效的货币政策和金融政策的不可分割的组成部分应是严格控制新的虚假市场金融机构的活动。西方经验表明，不加调控的银行体系将会导致财政崩溃。国家对银行体系的调控应达到两个目的：首先，应采取对银行存款实行保险、对信贷政策和投资政策实行调控、对重新组成的机构实行严格的许可证制度等措施，使银行体系免遭崩溃的危险。其次，必须使资金基本上用于满足生产的需要，限制向倒卖活动、特别是向倒卖外汇和不动产这样的非生产活动提供贷款应成为银行活动调控体系的组成部分。

产业政策。产业政策是指为使经济现代化而采取的行动。

俄国产业政策应包含五个因素。首先，政府应对新技术的发展提供资助，促使企业、应用科学和理论研究机构进行合作。第二，政府对大有发展前途的高科技企业不仅应提供资助，而且应提供优惠贷款。第三，在整个经济体制中必须发展市场竞争原则，而且主要通过建立新企业来达到这一点。第四，政府必须制定满足社会需要（运输、动力、通讯、储存）的宏大投资计划。第五，科技和教育方面的开支不仅不能削减，而且应该增加，以保证研究机构适应经济改革的需要。

国际政策。我们认为，自由贸易政策不符合目前俄国的局势。相反，外贸政策应致力于支持最重要的生产部门。哪怕这种支持是微不足道的。必须支持那些具有与西方（包括东方）邻国进行竞争的潜力的企业，以提高他们的竞争能力。此外，俄国具有广

大的国内市场，这也是采取这种做法的理由。

国际政策对恢复经济具有重要作用。断绝与东欧和中欧各国以及前苏联各国过去存在的经济联系导致了生产下降、破坏了消费市场。与工业国家的贸易未必会立即代替一切旧有的贸易联系。必须恢复这种旧有的联系，而且不是采取外汇结算的方式，而是采取双边或多边的非外汇结算的方式。

还必须刺激外国投资者向那些需要改造的部门投资。但是另一方面，当经济还不稳定时，很难指望西方投资者会积极前来投资。不应夸大迅速实现卢布可以自由兑换的意义，这样做会对经济产生消极作用。

外债对俄国经济来说是一个沉重包袱。政府应力争延期 15 年偿还基本债务及利息。它还应与有关国家进行谈判，争取最终免除这些债务。

以上这些综合性措施可以成为制定使俄国摆脱危机、停止生产下降和制止通货膨胀的有效战略的基础。而且在实行这些措施时不会增加失业人数，这一战略指出了使俄国经济在最近的数十年内变成强大的、多样性结构的经济的道路。

这个纲领也许不会得到国际货币基金组织和某些西方国家政府的支持。那时俄国也不会得到被大肆宣扬的 240 亿美元的一揽子计划援助。但是只要仔细研究一下这个一揽子援助计划，就会发现，它并不是送给俄国的礼物。60 亿美元是稳定基金，在卢布变得十分坚挺之前，它不会提供给俄国。而在卢布稳定后，也就不需要这种“帮助”了。25 亿美元是延期支付，没有任何投资。最后，45 亿美元是国际货币基金组织和世界银行的贷款。“七国集团”提供的将近 110 亿美元也采取借款和信贷的形式。由此可见，这一揽子计划并未带来任何新的投资，而只会加重俄国的债务。

当然，在放弃“休克疗法”的情况下，将会失去大量财政援助。但是，另一方面，如果替代政策取得成功并使经济得到整顿和恢复增长，俄国将成为对私人投资来说有吸引力的地区，而这

具有十分重要的意义。也许，某些西方国家政府会支持这种替代战略。

无论如何，每一个人都会提出这样一个问题：如果为了得到西方的援助必须实行破坏俄国经济的纲领，那么值得接受这样的西方援助吗？

（李兴耕 摘编）

评国际货币基金组织 向市场过渡的模式

〔俄〕加·波波夫*

编者按：本文对俄罗斯在向市场经济过渡的过程中采用的国际货币基金组织的模式即盖达尔模式进行了评述，并将国际货币基金组织的模式与俄罗斯民主派所坚持的全民私有化模式（作者也称之为民主模式）进行了对比，认为国际货币基金组织的模式不适合于俄罗斯的国情。在经济改革中，俄罗斯必须实行全民私有化模式，才能促进社会稳定，才能最终达到经济的发展。

一、国际货币基金组织的模式 与全民私有化的模式

一般来说，在从国有制向以私有制占主导地位的混合经济过渡中，有三种可供选择的方案：第一种方案是把国有财产分还给以前的主人，德国在原民主德国的版图内便是这么做的；第二种方案是把国有财产交给劳动集体；第三种方案是把所有国有财产在所有公民中进行分配，即实行全民私有化。

俄罗斯在经济改革中，采用的是盖达尔模式，准确地说采用的是国际货币基金组织的模式。这种模式的内容就在于，一切从

* 俄罗斯经济学家、俄《经济学问题》杂志编委、前莫斯科市市长。原文载俄《经济学问题》杂志1993年第2期。

价格自由化开始，让没有效率的、在价格自由化条件下无法生存的工农业企业破产，然后把这些破产的国有企业进行拍卖，全部卖或者象小规模的私有化那样，40%的股份出售给劳动集体和行政机关。要么由本国货币持有者、要么由外国货币持有者收购100%的股份，或者较便宜地收购其余的60%的股份。总之，在这种模式中，私有化意味着国有财产转归有钱的由上级任命的行政官僚所有，或者转归由行政官僚培植起来的貌似独立的本国企业家所有，或者转归外国资本家所有。国际货币基金组织考虑的正是向外国资本家开辟道路的问题，而行政官僚在与外国的或本国的货币持有者瓜分国有财产、使之成为自己的盟友甚至“烟幕”时，在这种模式中看见的是占有国有财产的可能性。这种模式与全民私有化模式（或称民主模式）相比，其主要差异表现在：

经济改革的民主模式要求在所有人之间分配财产，而盖达尔的政府模式则是把破产企业出售给行政官僚——企业家阶层和外国资本家；在民主模式中，是竞争去在所有人中选择财产的未来主人，而在盖达尔模式中则将是在“自己圈内”进行选择；在民主模式中，垄断主义会很快灭迹，而在盖达尔模式中，它会保留很长时间。

在民主模式中的竞争要求有国家方面的调节，其中起决定作用的是千百万选民的选择和意愿。所以，这种调节不可能不包括社会保护方面的措施。而盖达尔模式中的竞争则是最大限度地回避调节，把国家在居民社会保护方面的义务减少到最低限度。

在民主模式中，积累起来的大量钱财都是消费基金；而在盖达尔模式中，绝大部分积累是生产投资。在民主模式中，所有者很多，有时很难找出谁是老板；而在盖达尔模式中，实行股份制后立即就会有老板。

二、俄罗斯为什么选择国际货币基金组织的模式

在俄罗斯的经济改革中，叶利钦为什么选择了盖达尔派？为什么采用国际货币基金组织的方案？从理论上说，总统取得全部权力后，应当贯彻民主派的思想，其中重要的一点是把全民私有化当作所有改革的基础。尽管价格自由化与全民分配国有财产不可能同时进行，价格自由化应当先于私有化实行，以保护经济免遭破坏，最终实现私有化，但叶利钦在实行价格自由化后，为什么没有把它同实施民主派模式的主要原则——全民私有化联系起来，而采用了另一种模式——宏观经济财政稳定的模式，国际货币基金组织的模式，盖达尔的模式呢？其原因在于：

第一，1991年“8·19”事件后，在俄罗斯掌握权力的基本上是上级任命的行政官僚，他们将改革中最敏感繁重的任务：急剧变动价格和降低福利推给了民主派，使民主派的威信严重下降，从而为行政官僚的公开掌权奠定了基础。俄罗斯的民主派没有掌握权力。所以，在这种情况下，推行民主派经济改革思想的尝试不能不以失败而告终。

第二，面对俄罗斯的政治经济特点，俄罗斯在经济改革中只有两种选择：要么不让行政官僚掌权，要么采用符合其利益的模式。前一种需要革命、清洗、流血，现实生活证明，这是不能接受的，因此只有采用符合其利益的模式。而盖达尔模式在第一阶段完全符合行政官僚的利益，在第二阶段也部分地符合其利益。

第三，指望西方大规模的援助，以克服70多年来俄罗斯经济上的严重落后。

总之，俄罗斯在经济改革中，之所以采用国际货币基金组织的模式，是由叶利钦的实用主义特点决定的。叶利钦不是经济学家，他可能不了解经济思想体系及其运用的经验，因此，对他产

生影响的只能是些实用主义的内容。

三、国际货币基金组织的模式 不符合俄罗斯的国情

国际货币基金组织的模式是对西方发达国家最有利的方案，它不符合俄罗斯本身的政治经济特点，因为：

第一，国际货币基金组织的方案孕育着危险的因素，有可能产生极权主义。在农业国家，其危险性不大，但在一半以上居民都生活在城市的国家来说，情况就会不同。当千百万人发现在苏共被推翻之后仍然一无所有，只有一种前景即到新的企业主那里去工作时，他们就有可能赞同新共产主义者或者法西斯主义者的口号。由于个体业主出现而立竿见影的经济好处就会在冲突中与没能采用全民私有化方案的社会同归于尽。当然，国际货币基金组织的方案可以试图保护自己免受人民、法西斯主义者和新共产主义者的破坏，但对广大群众的必然镇压就会导致专政，也就是再一次导致极权主义。换句话说，无论是在国际货币基金组织胜利的情况下，还是这种模式在群众压力下遭到失败的情况下，都会产生极权主义。

第二，实行国际货币基金的模式就得有一个阶段非常长的专制制度，以维护新的资本家的利益，直到他们能够有效地开展业务为止，使他们能够给工人支付高工资，使群众满意。但希腊或智利、台湾或韩国的那种制度依靠的是数十年来就存在的精良的军队和警察，也依靠西方强大的支持，在几乎所有实施国际货币基金组织方案的国家中都驻有美军或者有大规模的美军基地。而俄罗斯不存在采取市场方针的专制制度的土壤。实行盖达尔模式必须有一个能够镇压反抗的强有力的政权，但俄罗斯没有这样的政权。

第三，实行国际货币基金组织的模式有可能使俄罗斯沦为西

方的附属国。国际货币基金组织模式的目的在于把落后国家纳入世界市场，使落后国家那些不能与西方垄断产品竞争的企业和部门破产。按照国际货币基金组织的模式，必须实行进口自由，拥有可兑换的货币，清除自由竞争的障碍，使西方发达国家能够销售商品和自由汇出利润，借助西方的投资、发展西方因为缺乏原料、或无利润、或因不愿污染本国环境的产品。在这种情况下，俄罗斯就会成为原料产地国，集中无效率的生产企业和生态上有害的企业，会很容易成为西方的附庸国。

第四，实行国际货币基金组织模式而带来的大规模的破产会破坏社会稳定。在俄罗斯，没有私有制和私人经济成分，没有农民，只有浪费性的国有经济，但俄罗斯不是一个不发达国家，它有强大的工业，即军事工业体系。那种由于价格自由化导致破产和失业的模式，对于就业人数只有居民总数的5—10%的不发达国家来说是可以允许的，在这样的国家，甚至大规模的破产也不会震动整个社会。但如果像俄罗斯那样是国有经济成分占经济主要部分的国家，这种破产就无异于自杀，而大规模的破产完全会破坏局势的稳定。俄罗斯又是一个多民族国家，任何经济冲突会立即表现为民族角逐的形式，增加社会的不稳定因素。

第五，俄罗斯这样一个大国，少量的外国贷款解决不了它的问题。国际货币基金组织的方案对小国产生过效果，外国给小国注入几百万美元对经济就有促进作用，但要对俄罗斯的经济进程产生某种影响，就需要数百亿美元，哪一个国家的银行也找不到这笔钱。况且，西方也不愿给俄罗斯提供所需的援助，因为西方不愿看到出现一个强大的俄罗斯，在西方看来，应当通过支解的方法削弱俄罗斯，按照国际货币基金组织的模式使俄罗斯变成西方的附庸国。因此，西方所提供的款项不是俄罗斯为了摆脱危机所要求的款项，更不是发展所需的款项，而是为了抵补债款利息和防止叶利钦倒台而提供的款项，除此以外，没有提供任何东西。因此，指望西方提供大规模援助摆脱经济困境是没有根据的、不

现实的。顺便说一句，无论波罗的海沿岸国家还是格鲁吉亚都没有从西方得到任何东西。

因此，国际货币基金组织的模式对俄罗斯是不适用的，它只符合国际垄断组织和发达国家的利益，关于这一点，不仅理论家——经济学家这么认为，就连行政官僚们也这样认为。我们的行政官僚们了解自己的国家，他们不相信盖达尔能完成无论是雷日科夫，还是帕夫洛夫都未竟的事业。因此，可能去选择国际货币基金组织方案的要么是不了解俄罗斯的人士；要么是在苏共垮台之后对未来丧失了一切信心的人，这些人就象布列斯特时期的列宁，他们也认为为了保住已取得的政权，应当不惜一切牺牲。

事实上，现实情况已证明，俄罗斯不适合采用国际货币基金组织的模式。本来，按照国际货币基金组织的模式，价格自由化之后便是稳定，坚挺的可兑换的卢布和开始破产与私有化的阶段。但现在既无稳定，也无坚挺的卢布，企业的破产也未反映出企业因无效率而破产的真实情况，而且大部分行政官僚也没有作好进行私有化的准备。

因此，在俄罗斯的经济改革中，必须采取全民私有化的模式，尽管在全体公民之间进行纯经济的财产分配会暂时延缓经济发展的前景，但从政治角度来说，正是这种分配能调动群众的积极性，能为真正迈向新社会创造基础，从而最终在最大程度上推动经济的发展。

（戴隆斌 摘编）

波兰的私有化：过渡的问题

〔美〕卡齐米耶日·Z·波兹南斯基*

编者按：本文讨论了波兰私有化过程中在方法、模式和速度等方面存在的问题。文章认为，激进的私有化方案是不可取的，因为私有化是一个政治和经济交互影响的复杂过程，对政治和经济的稳定都有潜在的威胁。要使私有化取得成功，同时又不带来不必要的破坏，必须满足以下条件：把私有化作为长期的政策目标；采取审慎的渐进方式；发挥国家的积极作用；以及选用由外到内的“资本主义包容”，即外国直接投资这个私有化的最佳模式。

一、波兰经济政策的变化

波兰经济的斯大林化始于1946年，其具体措施是实行银行业、工业、零售业的国有化和农业的集体化。但在斯大林体制下，波兰的农业、手工业和家庭小工业中仍然保存着某些残余形态的私有经济成分。由于受到种种限制，私有经济很难有效地运行。经历了1979—1982年的严重危机，共产党政权对私有经济的态度开始发生变化。他们认识到，包括私有经济在内的所有制形式的多元化是必需的。梅斯内尔政府时期（1985—1988年），发布了

* 美国华盛顿大学杰克逊国际研究学院教授。原文载于《苏联研究》（英文）1992年第4期。

被称为“双轨制”的经济纲领。这个打开所有制变化契机的经济纲领的核心思想，是在不改变所有制的条件下促进市场的发展。但是，在公有经济范围内强化竞争的思想，并没有真正得到充分试行的机会。1988年，拉科夫斯基继梅斯内尔之后出任总理。他决定对私有化给予优先的考虑。其重大措施之一，是战后第一次允许私有经济享有优于国有经济的待遇。更重要的是，拉科夫斯基越出了“双轨制”的概念，要求将公有企业系统地转变为其他形式的所有制（如股份制）。1989年初，波兰经济极度恶化，非共产党政府的首要任务是恢复经济的平衡。马佐维耶茨基政府为了遏制恶性通货膨胀，采行了被称为“休克疗法”的经济措施。与此同时，马佐维耶茨基政府还提出了极具风险的系统改革纲领。纲领宣称，要在二三年内重新引进以私有制为基础的资本主义市场。其具体作法是，将几乎所有公有企业转为国库控股的合股公司，然后，在优先向工人出售的前提下，将这些公司出售给私人。但是，这个纲领没有得到广泛的支持，而且议会也拒绝向政府，尤其是向新建立的所有制改造部授予私有化的全权。

为了加快私有化，继马佐维耶茨基之后的别莱茨基政府决定优先考虑无偿分配股票的方案。1991年，别莱茨基提出了“快速”私有化纲领。其具体作法是，所有成年人均可获得可兑换成股票的证券，公民持有证券即可获得企业总资产中的一部分。但由于受到反对者的阻挠，该纲领在当年未取得任何进展。由于公开拍卖和无偿分配证券的私有化办法，未能带来马佐维耶茨基和别莱茨基政府所期盼的结果，大范围的私有化则只能通过最不可取的方法，即取缔的方法来实现。其具体内容是，不管企业的财政状况如何均予以解散，然后将其资产出售给管理人员和工人。

二、在转换过程中出现的几种政治势力和利益集团

1. 国家机关的官员

政治上的考虑，尤其是确保对国家实施有效统治的愿望，在一定程度上一直影响着各种官方私有化方案的方向。共产党采行经济私有化的一个重要原因是，想要取消工人委员会1981年获得的各种权利，减少党直接控制经济的范围并使党成为更加政治化的实体。正是出于这些考虑，拉科夫斯基的共产党政府提出了几个所谓“准私有化”的方案。其一是国家所有制与独立董事会相结合的公共合股公司。其二是国家控股公司。其三是利用国家银行、保险公司等金融机构控制国有企业的资本。

共产党以后的国家机关的官员并不完全反对这些方案。相反，他们一直在继续推行这种“准私有化”的方案。马佐维耶茨基和别莱茨基两届政府，都致力于把国有资产转入私人之手的同时，力图通过保留部分资产或将公共资产转入国有或易受政治控制的机构来维持其权力基础。因为尽管私有部门比公有部门更有活力，但对私有部门征税更成问题。因此，政府总想保留稳固的税收基地。

2. 管理人员集团

波兰企业界的管理人员是个曾同共产党有密切联系，并长期受到政治风波冲击的利益集团。在军管时期（1981—1983年）工会的权力受到削弱，高层管理人员将近2/3被撤换。军管解除后，管理人员又重新受到工人的压力。1988年共产党的权力加速受到侵害，管理人员受到的保护日益减少。因此，他们把拉科夫斯基推行的私有化进程看作是改善其在各自企业中权力地位的宝贵机会。无论是建立官办的由上级任命官员的企业，还是将国有企业转变为公共公司，均可使企业中的管理人员受益。

这种形式的私有化可以加强管理人员相对于工人的权力地

位，也方便了许多管理人员利用其政治关系为自己或家人在各自的企业中谋利。拉科夫斯基政府的私有化措施，还给企业管理人员提供了利用新法规的充分余地，使管理人员得以最大限度地增加其经济收益。因为建立合股公司，可以使管理人员避开国家的物价控制和工资限制，并从低税收中获利。

拉科夫斯基政府后期的私有化措施的消极副作用遭到了几乎所有反对派组织的强烈反对。这一时期建立起来的官办公司不仅被看作是经济的畸形产物，还被看作是对应为波兰经济停滞负责的那些人的不公平的补偿。反对派组成马佐维耶茨基政府后，最初的决策之一就是阻止建立这类企业。但是这个新政府在取缔官办公司方面所采取的实际措施是非常有限的。而且，由于官办公司还受到最近生效的一般法律的保护，以至合法地对此前的不法行为的指控也难以施行。因此共产党以后的政府未能阻止政府官员利用刚获得的权力去保障他们获取公共资产的优惠地位，他们提出的针对官办公司的法律措施也进一步减少。而政府官员用低估资产、优惠贷款或对某些活动的照顾等经济上的好处来换取私营公司董事会的职位或所有权，已成为通行的作法。

3. 产业工人集团

产业工人代表着另一个利益集团。他们已成为当今公认的一股非常重要的政治势力。

工人是一个成分复杂的群体，但他们都期望最近的改革，包括私有化在内，将不会削弱他们已有的对投入分配的控制权。工人反对派强烈反对拉科夫斯基政府的私有化纲领。反对派的核心部分，尤其是独立工人工会，一直坚持1981年实施军管之前达成的方案，即实行公有制下的真正自治。私有化则被看作是对工人委员会的进攻。

尽管工人最初对马佐维耶茨基激进的公有资产分配方案持保留态度，但他们逐渐开始对私有化，特别是雇员股发生兴趣。在雇员股方案中，企业的资产大部或全部转入该企业的工人手中。但

这一方案代表的却是一种团体所有制，因为持股人只能是作为雇员集体中的个人，工人一旦离开其岗位，即以向集体卖回股票的方式放弃其股权。这种雇员股所有制得到了工会和某些政党的支持，但这些支持没有转化成对马佐维耶茨基 1989 年下半年提出的具体方案的认可。

尽管私有化法的最终文本是一种妥协，但工人仍然没有放弃他们的斗争。工人一直对政府将其企业置于国库控制的企图加以抵制。

4. 外国投资者

到目前为止，私有化过程中的外国所有制的作用一直非常有限。国家机关的官员们相当支持外国人购买国家资产。因为外资的介入常常可以在改善资本生产率的同时，使国家获取更多的对国有资产的控制权。企业的管理人员也赞同将国有资产，甚至是他们自己的企业，转移给外国投资者。因为外资购买产权之后，管理人员能保住他们的职位，这将抵销他们在工人面前所丧失的权力。但是，大部分工人反对将波兰的国有资产卖给外国人。工人的这种抵制态度，反映出工人意识到在私有化的企业中可能会排除他们对日常决策的影响，还反映出工人害怕外国人大批裁减冗员和加强劳动纪律。

此外，越来越强烈的民族主义，也是阻滞外资介入的重要原因。民族主义很可能会使政府官员、管理人员和工人结成一股更强大的反对外国投资者的势力。

令外国投资者裹步不前的原因，除了工人的不满外，更重要的是波兰遭经济衰退破坏的公有公司的糟糕的财政状况。

三、关于向市场经济过渡的几点意见

从上面的讨论可以看出，波兰在私有化的方法、模式和过渡方面的问题仍然没有得到解决。但是不管情况如何，波兰的进程

最终将更接近于市场型经济。

1. 不能削弱国家的作用。

由于共产党国家因战后的经济失败受到谴责，因而共产党后的领导人，尤其是其自由派，大都主张尽量减少国家对经济的干预。但是应该看到，斯大林体制至少已“成功地”使国家机关成为公有企业正常运转必不可少的条件。正因为如此，在共产党的历史上，任何迅速削弱国家对经济的控制的作法，都造成了宏观经济运行的极度恶化。

向资本主义经济过渡的最终目标是减少国家的干预，但是为了使过渡成功，又要求国家在过渡的最初阶段发挥积极的作用。这是向资本主义经济过渡中的一个矛盾现象。如果听任国家机关迅速丧失其影响，那么向资本主义的过渡就极可能滑入损失巨大的经济混乱。如果进一步考察如何分配公有资产以保证其有效地运用，就会发现国家发挥积极作用具有极重要的意义。当今的波兰同东欧其他国家一样，缺乏作为资本恰当运用前提的市场文化。在缺乏市场机制的条件下，国家至少在初期阶段应保有大量公有经济，而且为了有效地管理这个公有经济，国家必须维持相当的权力。

2. 应当采用渐进的方式。

在后共产主义的波兰，强大的压力集团要求迅速地完成私有化和过渡进程。这种态度反映了一种心态，即共产党统治下的经济形势已经恶化到令人绝望的境地，以致不应该再采取浪费时间的渐进措施。但是，激进的私有化是否就是救治波兰的良方，仍是大可置疑的。国家机关，即使得到加强，仍然不能保证使大量公有企业迅速而有秩序地实行私有化。英国、墨西哥和智利的经验表明，即使是更有能力的国家，每年也只能使为数不多的企业私有化。私有化的速度如果超出合理的限度，那就只能或者导致毫无意义的名义上的转移，或者导致产权的紊乱。

激进的私有化要求是一种错误的导向，也是出于对共产党教

训的错误理解。与共产党的改革措施不同，过渡涉及的是经济“制度”的转换，这个过程比对现存体制作些微调整更具风险。这是应采取渐进方式向资本主义过渡的另一原因。

过渡不仅对经济有潜在威胁，对政治稳定也有潜在威胁。私有化是一个权力和财产再分配的过程。政府官员、知识分子、农民、工人和企业管理人员等各类利益集团已经认识到，面对谁将在私有化过程中成为占统治地位的所有者集团来说，传统的工资纠纷、人员任用冲突等问题都将退居次要地位。公有财产的分配显然已经成为过渡中最不稳定的因素。为了避免在当前的过渡中出现破坏性的紧张局势，国家必须拥有足够的权力，以充当各利益集团之间的仲裁者。

3. 应当采用“资本主义的包容”这一形式。

尽管波兰共产党所推行的体制改革，除引入斯大林模式外，都是由内部实施的，但当前的过渡却要求外国经济因素的广泛介入。为了使私有化以至整个经济向市场体制的过渡真正获得成功，必须从先进的资本主义国家引进各种制度。这种向自由市场体制过渡的特殊形式，可以恰当地被称作“资本主义的包容”。这种“包容”将推翻斯大林体制。推翻斯大林经济体制虽然会使东欧各国退回到共产党统治前的状况，但它将打开东欧各国通向资本主义世界的大门。这种“历史的回归”意味着，东欧各国必须接受这样的事实：作为后来者，他们不得让先行者将其经济纳入资本主义的“轨道”。先进国家将进步带给落后国家这个资本主义发展的一般模式，已经得到包括马克思主义理论在内的经济学文献的广泛承认。马克思曾认为，资本主义国家的作用不仅仅是开发国内资源，还在于使前资本主义经济向市场“开放”。

东欧存在着的深刻心理危机，是使资本主义包容成为可能的另一原因。东欧社会的各阶层，包括政治领导，仍然没有从战后经济、政治巨大失败的压抑气氛中振作起来。此外，东欧各国对自己单独行动的能力，尤其是试行某种“第三条道路”（既非社会

主义又非资本主义)的能力,抱有相当消极的看法。

综上所述可以看出,波兰和东欧各国的私有化转向激进,有几个重要的原因。其一,东欧各国都遭受着经济停滞的磨难;其二,西方经济思想已经深入东欧和前苏联,并使其领导人放弃了没有私有财产也可以引入真正竞争的幻想;其三,东欧人民日渐迫切地要求结束中央集权的政治权力。

在波兰,新的政治势力和共产党内的改革派都支持私有化,但对由谁来接管国家资产却各执一词。有人主张采纳准私有化方案,即把国库或国家银行所有的资产租给企业。有人赞同工人拥有大部分股份的“集体所有制”。有人支持将国有资产置于新生的国内资本家阶级控制之下的私人所有制。最后是将公有资产出售给外国人的外资所有制。

国内主要政治集团的利益上的冲突,使私有化成为一个复杂的过程。国家机关的官员,尽管内部有分歧,却本能地要求通过准私有化来保存大量国有经济。管理人员则力图通过私人所有制来谋求以经济特权替代其已被削弱的政治特权。尽管工人对整个私有化纲领持反对态度,但在企业面临破产之际,他们却对职工合股制的集体保障表现出强烈的偏好。

要使私有化获得成功,而又不给经济造成不必要的破坏,某些条件是必需的。第一,不能把私有化进程作为短期的政策目标;第二,实施私有化必须慎之又慎;第三,国家应发挥积极的作用;第四,采用资本主义包容,即外国直接投资的模式。

(贺和风 摘编)

从计划经济向市场经济的过渡： 匈牙利与波兰之比较

〔波〕安杰伊·K·科兹明斯基*

编者按：作者在文中分析了1989年前波兰和匈牙利改革历程的异同以及1990—1991年间两国体制转换计划和实践的成败，认为波兰和匈牙利采取不同的向市场经济过渡的战略是有历史原因的；实践证明波兰的“休克疗法”和加速过渡方案是不成功的，匈牙利的逐步过渡道路是比较成功的；从计划经济过渡到发达的市场经济是一个漫长、渐进和多阶段的过程，不存在一蹴而就的灵丹妙药；政策超前或滞后都会影响向市场经济过渡的进程；成功过渡要靠一贯、全面、目标明确、时机恰当和因地制宜的政策。

一、1989年前匈牙利和波兰的相同点和不同点

1989年以前，波兰和匈牙利的改革进程有共同之处。两国都有过长期的在计划与市场之间谋求某种妥协的不成功的历史。两国的知识分子、工程师和管理人员、甚至文职官员对市场经济的技术性准备比该地区其他国家充分得多。

* 华沙大学管理学教授、华沙国际管理中心主任。原文载于美国《比较共产主义研究》季刊第25卷第4期（1992年12月）第315—333页。

波兰从 50 年代末、匈牙利从 60 年代起，同西方形成了较为密切的关系。美国和其他高度发达的西方国家中有大量的波兰和匈牙利侨民，加之旅行自由日益扩大，更促进了这种特有的关系。

经济改革使两国的外债迅速、大幅度增长，从而使得两国高度依赖与西方的经济、财政和技术关系。这种依赖不仅促使两国更加向西方开放和增加与西方的交往，而且有利于西方商界和政府在同波兰、匈牙利政府打交道中发挥重要的影响力。

两国的经济危机一直与地方和中央党政领导人物的不稳定局面有关。这些不稳定的领袖人物无法形成抵制变革的“寄生网”。

两国都形成了比较强大的私营部门，它负担了非农业部门近 10% 的国民生产总值。80 年代后半期发展尤为迅速，成为一种强有力的“影子经济”。

两国保持了密切的思想联系，它们的改革进程相互促进。1968 年匈牙利的经济改革受到波兰关于经济模式的讨论和波兰分权改革的影响强烈。反过来，匈牙利改革及其进一步深化对于 1980—1989 年波兰适应性改革的形成，起了决定性作用。

尽管匈牙利和波兰有上述共同点，但却采取了不同的向市场经济过渡的战略。其原因是这两个国家之间存在着重要差别。

匈牙利的改革运动一贯和稳定得多，主要原因是在卡达尔的领导下政治稳定程度高得多。虽然 1972—1980 年间改革进程出现过减速甚至倒退，但匈牙利从 1968 年开始的经济逐渐市场化过程从未正式废止过，甚至没有遇到过严重挑战。在波兰，1957 年哥穆尔卡开始实行的分权化改革早在 60 年代初便受到公开谴责。1968—1980 年间进行激进的体制改革的政治气候不断恶化。70 年代初波兰对西方开放和现代化建设仍处在严格的中央计划的框架之内。

波兰比较激进的经济改革是在实行军管、西方经济制裁和激烈的政治斗争等极为不利的条件下进行的。

在匈牙利，所有妨碍向市场经济过渡的政治戒律都被共产党

人自己废除了，经济改革不断深化：

1980 年把分散的各部合并为一个工业部；

从 1981 年起，逐步废除国家对外贸的垄断权；

1982 年建立债券市场，1987 年建立股票市场；

1986 年通过企业破产法，1989 年通过失业救济法；

1987 年实行了新的双重银行体制；

1988 年修改了 1972 年通过的国外投资法，采取依照欧洲标准制定的法律。此后，外资开始流入；

1988 年宣布第一个私有化纲领，实行公司法和企业改造法，为创建联合股份公司和国营企业私有化开辟了道路。

1988 年根据欧洲经济共同体的要求实行现代税收制；

同国际货币基金组织商定了第一个匈牙利稳定化和向市场经济过渡的纲领（1988—1990 年）并付诸实施。

匈牙利的这种渐进转变一旦开始，便可自我保持其连续性。但在波兰，类似的步骤是由非共产党政府在一种革命的气氛中采取的。

由于经济政策前后矛盾、混乱不堪，并且常常很不合理，总是为统治者的眼前政治利益所左右，所以，从 70 年代中期起，波兰经济状况一直比匈牙利糟糕得多。到 70 年代，匈牙利已经开始逐步淘汰低增值产业，发展服务业和基础部门。历史上，波兰的烟囱工业百分比就比较高，波兰经济与苏联军事联合企业的联系要密切得多。因此，与匈牙利相比，波兰工业的规模和结构都使其更加难以转变，难以适应全球竞争的需要。

二、波兰的“休克疗法”和加速过渡方案

1989 年波兰的财政预算、银行系统和收支平衡完全失控。即将卸任的共产党政府决定从 8 月 1 日起实行经济“市场化”。在工资指数化的条件下，这种市场化引发了物价、工资的螺旋式上涨。

9月份通货膨胀率为34%，10月达55%。国营经济部门增加的工资和补贴使中央政府的赤字达到了无法承受的程度。外贸顺差急剧下降，外债负担越来越重。

团结工会领导的政府在这种绝望的形势下于1989年9月走马上任，并决定立即采取加速向市场经济过渡的“休克疗法”。这个计划又以“巴尔采洛维奇纲领”而闻名并往往被认为是哈佛经济学家杰弗里·赛克斯的建议。1990年1月1日开始“大张旗鼓”地实施。要通过旨在减少国内总需求、消除通货膨胀的5项相互依存、相互促进的措施来实现经济稳定。这5项措施是：

1. 食品、住房和能源等消费品涨价的预算补贴从1989年占预算开支的31%削减到1990年的15%。同时取消大部分预算投资计划及企业的税收优惠，大幅度削减教育、保健和其他政府开支。

2. 加紧控制国内信贷净额的增长，利率按月加以调整。

3. 降低汇率，使之长期稳定在新的比率上，以使兹罗提在国内可以自由兑换，使硬通货储蓄活跃起来。

4. 限制名义工资的增长，对高于行政限制标准的工资增长征收特别税。为了促进私有化和巩固企业家的地位，该措施仅适用于国营企业。

5. 价格完全放开。

实行“巴尔采洛维奇纲领”的结果可以概括如下：

1. 由于需求急剧下降和大量进口，生产和消费市场商品短缺的现象消除了。自1990年以来，波兰市场供应很充足。

2. 汇率人为地稳定在1美元兑换9500兹罗提的水平上，直到1991年5月才调到11000兹罗提。实际上取消了平行的外汇市场，保证通货在国内可完全自由兑换，这就是说，家庭和企业可以按照市场汇率自由买卖和汇往国外。

3. 到1990年3月月通货膨胀率降到4.7%。以后曾一度回升，1991年1月达12.7%多，但很快得到抑制，7月只有0.1%。

消费品价格指数上涨，1989年12月至1990年12月增长至近250%。1991年零售价指数仍高于70%。

4. 通过增加税收和削减卫生、教育、福利、文化等公共事业和投资项目的预算开支，有效地平衡了预算。但随着纲领的推行，公共事业和失业救济的开支必然增多，而国营企业的财政困难又使预算收入减少。1991年底和1992年初曾发生严重的预算和财政危机。

5. 由于国内需求急剧减少，企业被迫出口，所以1990年贸易平衡明显改善。另一方面，由于消费品和生产资料的需求减少，1990年1月又实行了保护关税措施，所以进口保持在很低的水平上。

6. 尽管许多传统的小手工业者因负债和市场减少而停业，但新建了35万多家私营企业。非农业部门的私营企业产值在国民生产总值中的比重从1990年的8%增长到1991年的20%。

7. 以公开出售股份的方式实行的国营企业私有化进展缓慢，因为私人手中缺乏资本，并且根本没有大众持有股票所有权的传统。相反，通过公开招标承包实行“小私有化”（主要在零售和服务行业）进展比较顺利，到1991年底85%的零售业到了私人手中。

8. 外国直接投资额令人大失所望。尽管注册项目数量急剧增长，从1989年的918个增加到1991年底的5000多个，但西方投资额1991年仅达到6.7亿美元。

在实行“休克疗法”的头几个月中，其积极效果是显而易见的。但是，“休克疗法”政策持续实行了两年多，带来了越来越多的消极后果。结果证明，国营企业没有能力迅速调整，无法提高生产效率，降低成本，在数月内对市场信号作出充分反应。政府政策是建立在全面和立即实现私有化的不现实估计基础上的，不仅无助于企业进行调整，而且往往妨碍企业的调整。

继续实行“休克疗法”只能解释为缺乏其他战略选择的政治

基础。“休克疗法”受到外国政府和专家以及国际货币基金组织的大力支持，它实际上是作为“唯一途径”提供给大家的。政府的决策者从未承认和解释过这一纲领的明显缺点，如人为地长期保持稳定的汇率，贸易政策混乱，采取行政手段控制工资额等等。

继续实行“休克疗法”往往被说成是“建设性破坏”，即加速破坏所有的国营企业是为了经济私有化和迫使小农为大型农场让路。立即过渡到高度发达的资本主义经济显然是一种新的乌托邦。1992年波兰70%以上的工业产值来自国营企业，85%以上的农业生产靠小农，创造大量的私营经济实体无论从财力还是管理能力方面说，都是做不到的。尽管事实很明显，但是，直到1991年底政府仍拒绝承认混合经济在可以预见的未来是不可避免的，仿佛“一切”都会马上私有化。

把“立即过渡的乌托邦”付诸实践并坚持下去产生的后果可以概括为“经济衰退——通货膨胀——财政危机——政治不稳”综合症。

国内需求迅速下降，前经互会市场瓦解，进口吸引力增强，出口吸引力减弱以及难以进入国外市场，这些因素结合在一起造成了1990和1991年工业产量、国内生产总值和生产投资规模下降等经济急剧衰退的形势。但最引人瞩目的问题是，没有采取在现代市场经济中普遍采用的政府干预的传统作法，来阻止这些危险倾向，或者至少放慢其发展速度。

经济衰退造成失业增加，但失业率的增长比生产量下降的速度低得多。生产率日益下降，生产成本不断上升，进一步削弱了波兰产品的竞争能力。

生产成本高使得经济衰退与持续不断的通货膨胀联系在一起。1991年的通货膨胀率将近80%，这很难说是反通货膨胀政策的成功。很明显，继续实行“休克疗法”政策，增加资本成本，进一步减少需求，结果使得成本引发的通货膨胀更加严重。在这种新的经济环境中，反通货膨胀政策出乎意料地成了亲通货膨胀政

策。

财政危机至少包括 3 个方面：微观（企业）、宏观（预算）和国际收支（外部）。

波兰工业企业的总利润率从 1990 年的 30% 下降到 1991 年上半年的 8%。1991 年上半年的净利润率为负数（-0.3%）。全部财政结余以各种形式交给了银行和国家预算。企业的财政困难局面反映在债务的增加上。银行的呆帐越积越多，一些大的国营企业欠债已达其纯价值的数倍。根据 1991 年 8 月中央银行的估算，1700 家主要工业企业（超过全部企业的 60%）失去了信贷可靠性。

普遍受到财政危机打击的企业不可能为预算提供支持。仅 1991 年 10 月未付的工资超额增长税合计就达 10 亿美元。私营部门取代国营企业成为预算收入的来源也是不现实的。这不仅因为其规模小，而且因为大量偷税漏税、财务报告制度有问题以及国内税务部门仍未根据新生的市场经济加以调整，因此有明显的弱点。

预算收入减少造成了预算赤字增加，社会公益服务业不得不进一步削减。近年来，波兰与西欧相比在教育、卫生保健、文化等方面的文明程度差距拉大了。学校、医院等预算资助的机构债务急剧增加。城市公用事业的重大危机已经显现出来。

财政危机表现为企业和国家预算之间的恶性循环，但更值得注意的是压倒一切的不定因素。1992 年的预算辩论表明，大部分计划内预算收入可以说是未定的，因为国营企业的财政状况变化无常。

财政上的变化无常很容易变成政治上的变化无常。失业不断增加，大型国营企业和小型农场前途未卜，使得越来越多的人远离 1990 年开始的亲市场民主改革的主流。其政治后果是造成脱离政治、消极抵制和悲观主义现象，如 1991 年 10 月，战后波兰首次举行充分民主的选举，只有 40% 的选民参加投票。有些人转而

支持后共产主义的政治势力。还有的提出促进排外和经济孤立主义的民族主义权利作为未来经济政策的指导方针。这种政治局面可以视为危险的政治不稳定。

以上所有因素都未预示出未来的经济增长。由于延长实行“休克疗法”引起的经济衰退——通货膨胀——财政危机——政治不稳的恶性循环再次昭然于世。为了打破这种恶性循环，1991年1月波兰宣布实行政策转变，但转变将是一个长期的代价高昂的过程。其中包括同国际货币基金组织、外国政府、拥有波兰债务权的私人银行、欧共体、关贸总协定等进行艰难的谈判。

三、匈牙利的渐进过渡

“休克疗法”是见诸经济理论著作和文章的“书本解决办法”，而渐进过渡道路则是匈牙利独特的实践经验的结晶。

从1968年起，匈牙利的文官执行了使国家向西方开放和引进市场机制和体制的使命。他们在一种比较稳定的政治环境中工作。政治变化没有引起中层官员和技术官员的大换班，也没有引起政策上的大波动。1989年后，匈牙利只需继续进行共产党人早已开始进行并且在其执政的最后几年中在很大程度上加快了步伐的改革即可。

主要由于最后一届共产党政府的政治弱点，致使1988年同国际货币基金组织达成的经济稳定化纲领没有切实实行。紧缩措施没有落实，预算赤字和外债均有增加。由于政府部门继续扶持低效率的国营企业，银行没有象西方商业银行那样行事，结构调整计划并未真正实行。之后，第一个非共产党政府同国际货币基金组织达成了与波兰的“休克疗法”相比较为“温和”的稳定化纲领，并逐步实施。

匈牙利“渐进过渡”的基本特点是：

1. 逐步放开价格、取消补贴。各种补贴，尤其是旨在维持

“社会敏感的”食品、住房、医疗、教育等价格和促进出口的补贴在一段时间内保持不变，以后逐渐取消。对关系到价格稳定的全局的能源和原材料也采取了同样办法。

2. 逐步实现预算平衡，允许赤字持续一段时间。同时避免国营企业大量垮台。预算赤字主要靠匈牙利国家银行的信贷支持，其次靠发行国库券。匈牙利的银行体制从80年代中期以来一直在进行深刻的改革，因此十分牢靠和稳定。

3. 通过外贸逐步自由化和企业直接经手硬通货，逐渐实行外汇自由兑换。1991年11月匈财政部宣布，到1994年将实行福林完全自由兑换。往来帐交易和外国投资者可以实行自由兑换，但仍保留对个人的严格限制，以防止非法的不记名汇兑。

4. 私有化运动完全由国家财产局控制。它包括了3项内容：①“小私有化”，即在服务、零售和饮食等领域鼓励发展小私有企业及为大企业实行转包等。②政府放松对国营企业的控制，鼓励成立股份公司。③鼓励与外资建立联合企业或把国营企业出售给外国投资者。

5. 政府计划改进基础设施，筹集国内外资本用于电信、道路、饭店等领域。基础设施的建设被视为成熟的市场经济的先决条件。

6. 逐渐开放国内工业，使之同国外竞争，同时仍保护农业和一些工业的生产力水平，保证在国际市场上的成功竞争，促进出口。

7. 渐进过渡方案意味着保持“共产主义福利国家”的某些因素，以“缓和”过渡时期居民购买力的必然下降和妥善处理失业问题。

四、结 论

3年多的经验表明，前共产主义国家从计划经济向市场经济的过渡，无论如何都将是漫长的和渐进的。思想倾向、体制和结

构的惯性，物质资源和管理技能的难免不足，以及对后共产主义政治形式的抵制，足以证明这一点。普通常识也说明：不可能用一种适合上述所有国家的灵丹妙药一下子建立高度发达的市场经济。

可以把过渡视为一个多阶段的过程，其模式如下：

1. 政治阶段：改革政治机构，解决民族冲突，消除不满和动乱的主要根源；

2. 早期市场化阶段：放开价格，国内自由兑换外汇，清除私营企业家身分的法律障碍，实行“小私有化”；

3. 抑制通货膨胀阶段：实行紧缩银根政策，通过控制补贴和其他形式的政府开支，强制实行预算纪律；

4. 建立市场体制阶段：国营企业商品化，发展私有化计划，确认过渡时期的政府职能并重组政府，银行制度改革，税收改革，建立资本市场，形成外国投资的法律和制度框架，一些社会服务业的部分市场化；

5. 反衰退经济政策阶段：根据技术和环境标准迅速关闭不能发展的企业，支持和加速重建能生存的国有企业，创造工作岗位，大力发展基础设施并使之现代化，实行促进小规模经营的信贷和财政政策，制定和实施农业政策，采取临时贸易保护政策，吸引外资，发展现代分配渠道；

6. 增长政策阶段：外汇兑换完全自由，制定和执行促进以增加出口带动经济增长的综合产业政策。

这一过程具有连续性，“超前”和“滞后”的政策都会使情况复杂化，阻碍过渡进程。一个阶段完成后，下一个阶段必须毫不拖延地开始。拖延以及缺乏适当的连续性可以很容易地导致过渡过程中危险的“循环”。例如，缺乏有力和有效的反衰退政策可能危及政治均势并可能导致回到政治阶段。1992年4月底的波兰就有这种危险。“休克疗法”只是与抑制通货膨胀阶段有关，而且根据定义，必须是短暂的，应迅速为正常的“合理金融政策”所取

代。很明显，没有一个医生会让病人进行数小时的电休克疗法。

无论如何，平稳渡过所有过渡阶段是不可能的：一些国家根本做不到，另一些国家可能长期徘徊在最初的几个阶段。但是一些国家将以一种更有秩序的方式渡过过渡阶段，最终比其他国家快得多。成功者必将是没有进行“大跳跃”试验，而是依靠一贯、全面、目标明确和时机恰当的政策的人们。这种根据当地条件适当调整的务实的政策不得不带有折衷性质，并且不受任何具体经济理论的限制。

(许宝友 摘编)

民主德国经济转变的特色

福尔哈特·文森茨*

编者按：本文论述了两德合并后前东德向市场经济转变的一些特色。作者认为，前东德的企业私有化速度和规模都很不理想；转变时期的宏观经济政策目标是顺利实现经济转变，概括起来就是高财政赤字、严格的货币政策和使东德货币升值。这一措施与国际货币基金组织和世界银行通常提出的大幅度贬值主张是完全相反的。作者强调，必须加速实现经济转变，否则将加剧和延长东德的经济衰退。

毫无疑问，前民主德国经济转变的条件在某些方面是独一无二的，不能与其他东欧国家类比。但不论在前东德还是在其他一些已经进行经济转变的国家中，都有一些必须解决的共同性问题。我打算先描述一下德国局势的特色。

在向市场经济转变过程中，大多数经济政策的主要目标——稳定汇率——已于1990年7月1日由货币联盟在民主德国迅速实现了。我想谈谈最近向民主德国投入德国马克产生的其他方面的问题。

财政援助、技术转让、立法、经验分析以及合格劳动力的输送，所有这些十分紧迫的问题，都摆在前民主德国的日程上。据估计，1991年将有1000亿马克投入到民主德国。由于具有相同的语言和文化背景，采用同一种行政和法律机构当然很容易。民主

* 作者身分不详。原文载于《东欧经济学》(英文版)1992年第3期。

德国决定采纳联邦德国的经济“模式”也省掉了大量有关厚此薄彼问题的争论，从而加速了转变进程。

这些背景，并不是都有益于顺利推进和加速转变，而且已经明显地影响到了转变的内容、结果和转变措施出台的速度。

一、私有化与财政制度

隶属于财政部的托管局受委托对 8000 家国营公司和农场实行私有化。托管局最初是由莫德罗先生的共产党政府于 1990 年 3 月设立的。大选之后，新政府重新组建了托管局，其成员是来自联邦德国的经理们。

把私有化委托给托管局这样的政府组织而不采取不同的分散解决方式，作出这一决策，是因为政府意识到，这不仅仅是一个单纯的管理方式问题，在私有化过程中，还必须解决失业、结构政策等问题。因此，私有化过程不是受个别目标的指导，例如私有化的速度、最大范围、实现在市场上最具竞争力的局面等，而是受一整套的目标支配。目前有两种极为矛盾的趋势：一是卖掉现有企业，二是首先改组现有企业，使其出售价格有可能抬高。

托管局对企业的财政事务也很感兴趣。它向各公司提供贷款，这是一项通常只属于私营金融机构范围内的事务。在货币联盟建立之初，企业需要信贷以保证其流通。因为没有担保，私营金融机构拒绝提供这些贷款。所以，托管局当时不得不介入此事，并全部提供了这些实现流通所必需的贷款。大约 4 个月后，私营金融机构愿意在没有托管局担保的情况下承担这一任务。所以说，托管局有能力提供复兴企业所必需的贷款。这些贷款的提供是正确的，因为企业复兴后能够创造更高的价值。假如不必把上述政治影响考虑在内，这件事也可以由私营机构来完成，而且可能完成得更好。

此时政府的行为还有另外一个原因。由于企业的价值及其资

产是未知的，资本市场也依然处在退化、无效率状态中，所以贷款的提供也是扭曲的、不恰当的。此外，私营金融机构不喜欢冒险也限制了贷款的提供。所以，能够对冒险起中立作用的政府通过托管局提供了附加贷款，作为资本市场发育不当的补偿。

托管局的设立并未获得一致赞成。对经济学家来说，这显然面临着出现一个超越政府运行的自我更新的组织机构的危险。抵制这一危险的主要力量来自公众舆论的批评和私营工业家们对市场调解的渴望。

从德国私有化的努力中可以吸取以下一些教训：

(1) 必须为创立有效的金融制度提供最大的优先权。在过渡时期，经济对资本市场服务的要求要比有效的市场经济大得多。作为私有化后果之一的资本（所有权）运动、企业的兴衰、经济中必要的结构改变以及破产的安置，都需要大量的银行服务。

德国统一的经验表明，金融和保险是对东部德国进行大规模投资的最重要的部门。这一条也适用于其他东欧国家。事实说明，金融和保险与其他部门不同，在向市场经济过渡期间，它不需任何特殊刺激，如投资补助金、税收津贴等等，就能为经济学家们提供服务。考虑到这些服务的必要性和国有银行与保险公司的不足，金融和保险业将会应运而生，以允许外商在这些地区尽快投资。由于纯技术原因，金融体系的建立需要相当长的时间，因为必要的通讯系统不可能在一夜之间出现。但由于组织上或法律上的原因而造成的拖延是不能容忍的。

担心外国金融和保险公司可能会控制全国的全部业务，不应成为放慢这两个部门发展的理由。人们可以考虑与带有某种自愿约束的外国金融系统签订协议，以确保在一个特定的时间之后把某一市场股份归还给国家机构。

(2) 在有效的资本市场形成之前，在有充分的信息证明企业的价值能够胜任之前，某些贷款必须由政府安排。因此，必须作出关于这些政府贷款的最大限额以及政府资助企业期限的决议，

这一决议应作为私有化法律的有机组成部分。在只有极少数私有企业者本能地反对政府行动时，确保政府在有关私有化方面的行动不被过分拖延尤为重要。

(3) 保证尽快确立资金项目、土地和财产的市场价格十分必要，这样它们就可以作为银行贷款的担保。在德国，所有的企业都必须填写资产负债表，以此显示它们在市场价格下的财产状况和能力。该表被用于对这些企业的价值进行市场评估。尽管如此，每件事都比预期的时间延长了。必须注意到，财产的市场价值不仅仅是私有化所必需，对正确计算费用支出、特别是决定折旧时也非常必要。没有资本市场就不可能进行财产评估。但是没有企业的评估，私有化就难以进行，而没有私人资本就没有资本市场。

(4) 前联邦德国实际上过高估计了前民主德国企业的价值。春季时许多评论家认为前民主德国企业和土地的销售额会有数千亿，而据估计实际上仅有 600 万亿德国马克。目前的发票清单已显示售出额比这一数字还低得多。购买或与前民主德国企业合作的兴趣被过高估计了：有能力的购买者比预期的要少。所以，私有化的速度很缓慢。到目前为止，托管局只卖出了 8000 家企业中的 200—300 家，通过这种方式只获得 1.5 万亿马克。

一些导致低产和放慢私有化步子的因素阻碍了企业的出售。当购买者被迫去弥补企业在过去造成的生态破坏时，企业是难以售出的。这项费用甚至到今天仍无法估计。政府必须负责弥补生态方面的破坏。此外，尽管 7 月 1 日货币联盟已削减了企业一半债务，负债的企业仍很难售出。企业的旧债常常无法靠经济因素偿清。由于前行政机关所分配的贷款和补助数量是未知的，所以债务的规模也不能象在市场经济中那样提供企业经济状况的有关信息。企业财产的价值（机器和厂房）与所欠的债务常常是极不相符的。所以在推进私有化之前考虑先清除企业的债务是值得的。尽管德国没有这样做，但事实上如果托管局要承担债务，许多公司只得被卖掉。另一种了结债务的可能性是宣布破产（例如，美

国法律第 11 条) 然后再重建。这种复兴企业的方法在西方经常被成功地采用, 使面临危险的企业恢复能力。因此, 这一规则应该吸收到法律之中。

一些尚未得到答复的涉及财产物归原主的问题也阻碍了私有化的进程。很显然, 如果存在着以后有人提出改变产权要求的危险, 企业是不会果断投资的。在德国统一的条约中已就这些情况确立了明确的规定。不过, 联邦宪法法院已经采取行动反对这些规定。在此明确之前, 模糊局面会普遍存在。

二、转变时期的宏观经济政策

前民主德国的工业产量到 1990 年 9 月已下降到上一年产量的 50%。失业者上升到 50 万, 同时还有 170 万公民只能工作部分时间。预计随着失业者人数的不断增加, 这种趋势将会持续到 1991 年年中。前民主德国工业品几乎转眼间大范围失去市场是出乎意料的。民主德国消费者用西部产品取代东部产品所达到的程度尤其令人震惊。目前, 有一半消费品来自西部。不过, 这一过程的重要性可能是暂时的。由于削减补贴, 民主德国向联邦德国和西欧的少量出口也停止了。仅有一部分东欧市场包括苏联市场还保持着, 这也仅仅是由于继续给予出口补贴才得以维持的。

除了对产品的需求下降之外, 供应方面的问题也导致了民主德国工业品的减少。1990 年上半年, 大部分劳动力从东部流入西部, 加之民主德国经济混乱升级, 已经造成了 3 月份以来生产的下降。但是, 即使考虑到移民的影响, 人们也一定会得出结论: 民主德国工业的竞争能力甚至比预想的还要低。

与生产和就业方面进展不佳的状况相比, 价格调整相对顺利。实际上没有出现影响经济的通货膨胀。这主要是民主德国在货币联盟之前刚刚大幅度降低消费品价格(粮食除外)的结果。从总体上可以说, 引入西德马克以后, 民主德国消费者的购买力是比

较高的。

相对价格在短期内作了调整。产品市场的价格机制绝大部分符合理论上的推断。企业对市场发出的信号作出了反应。如果我们考虑到企业仍受旧的管理体制控制、仍属于旧的“所有制”这样的事实，出现这种局面肯定令人惊奇。这就是说，在短时期内，没有私有制的有效的市场经济在缺少技术进步的国有经济环境中，仍然能够有效地发挥作用。

德国的宏观经济政策，目的是努力实现前民主德国经济的顺利转变，可以概括为高财政赤字（扩大的财政政策），严格的金融政策（高利率）和使东德货币升“值”（汇率为1:1）。这一旨在复兴民主德国的政策，几乎与国际货币基金组织和世界银行通常所开具的药方是完全相反的。

提高汇率是为东德经济而作出的审慎选择。任何旨在保护国内工业的进口关税都取消了。如果我们把这一步骤与国际货币基金组织提出的进攻性的贬值主张相比，就会发现在东德能立即充分感觉到世界市场的竞争。在原计划经济的垄断结构中，进口竞争是原始的。此外，况且东德所进口的都是比较低档的产品，对国内产品价格有明显的冲击。货币大幅度贬值不仅会削弱与进口产品的竞争能力，不得不压低价格，而且也是引进复兴过程中必需的许多产品（机器等）的一道屏障。指定东德货币拥有极高的价值主要是由于社会因素，这些因素要求把工资以1:1的比率从东德马克转换为西德马克。但它也受纯经济因素的制约，也要依据提高生产力的最佳途径是创造一个高度竞争的环境这一事实。

德国宏观经济政策值得注意的另一个方面是货币奇缺。这些货币在东既要用于基础设施投资，也要用于恢复每个消费者的消费需求能力。经验表明，所有东欧国家经济转变之初的特征都是增加失业和闲置生产力。如果我们增加这种明显的需求，例如对住房的需求，那么似乎采用典型的凯恩斯政策很合适。但是闲置的资源在过渡时期一般不可能作为潜在的产品考虑。它们往往成

为机器或职业等特定的毫无竞争性的因素。由于采用凯恩斯宏观经济观来恢复经济而造成的失业是很难控制的。另一方面，伴有严格的国内需求限制的严厉政策，肯定会遇到由于总需求减少而造成的经济紧缩问题。在德国的例子中，限制性的金融政策是打算控制通货膨胀的，同时，扩大的财政政策是针对失业问题的。

三、结 论

自转变开始仅仅几个月之后，情况已表明所面临的任务要比预期的难得多。过渡时期延长了，财产转让和所需的援助增加了，东德工业的竞争能力下降了，东德企业的价值也比短短几个月前所预计得低了。这些结论可能也适于其他东欧国家的经济。这意味着政治家和经济学家们应制订计划，劝说人们在考虑迅速转变成功时降低心理上的期望值。

看来当今大多数分析家都认为德国的转变已陷入经济衰退之中。然而放慢速度并不能缓解衰退。相反，时间和速度在转变过程中是最关键的因素。苏联经济状况证明，半途而废只能加剧和延长经济的衰退。

市场经济要求建立一整套机构、规章、法律，要求行政统治不再出现于计划经济之中。这些机制的发展是一个复杂的、需要花费很长时间的过成。应该尽可能多地从已证明行之有效的经济中借鉴这些东西。否则，转变将被延误，目前的经济衰退还会扩展。所采用的规章应尽量简洁。如果行政机构变成了狭窄的瓶颈口，那么所有行政机构集中的生产都会受到严重阻碍。

(尹庆军 摘编)

跳向市场经济：从民主德国的 经验评经济改革的激进战略

[加] 安德列斯·皮克尔*

编者按：本文以民主德国为例，论述了原苏联模式的经济走向市场经济所应采取的战略问题。作者认为，激进战略在民主德国产生了经济崩溃、人才流失等意外的消极后果；激进战略所强调的速度论、全面论和同时性都缺乏现实的依据，它的“体制逻辑”有很大的局限性。作者最后得出结论，原中、东欧国家向市场经济转变不宜采用激进战略，而应采取渐进战略。

关于什么是从社会主义经济转变为市场经济的最佳战略，众说纷纭。那么，什么是市场经济的核心机制呢？应以多快的速度，在多大的范围引入这些机制呢？又允许有哪些偏差呢？通常有两种基本的经济改革战略：一是激进战略，通常称之为“休克疗法”，二是渐进战略，很难用一个词概括，但不论如何在速度和综合性方面都不如激进战略。

有两种比较好的方法可以确定这两条策略的相对分量。一是考察它们理论基础的可靠性，二是考察实证材料。我认为前民主德国是验证激进战略的长处和弱点的理想的实证案例。

我将证明，民主德国的激进战略在一些决定性的方面失败了。迅速而全面的改革没有像预期得那样创造出有利于自我维持经济

* 加拿大特伦特大学政治学研究所副教授。原文载于《比较共产主义研究》(英文版) 1992年第2期。

发展的条件。相反，它导致了东德经济的崩溃，“流失”了几乎一半劳动力，造成了连绵不断的结构性损害。许多基本问题是预料之外的，激进战略不再为决策者提供任何依据。由于缺少首尾一致的方案，波恩政府依赖向民主德国注入大量资本，希望民主德国经济会很快达到“起飞阶段”。然而民主德国的经验表明，激进战略存在着一些致命的弱点。

一、激进战略所产生的后果

按照激进派观点，东西德签订的两个条约——关于货币、经济和社会联盟的条约和关于统一的条约——确立了向议会民主和社会市场经济转变成功所必需的条件，也就是说确立了迅速建立基本的政治经济制度和资本主义民主统治的前提。还有两个对民主德国转变方案有利的条件，一是由于政治和行政体系的全面改组，实际上彻底铲除了国家官僚机构中的原既得利益集团形成的政治阻力；二是在新机构的建立和运转过程中得到了来自联邦德国的财政、后勤和人事方面的大量援助。

1991年春夏季民主德国的局势可概括为：失业率居高不下且日渐上升；国有企业的私有化造成了很多严重问题；疏远感在民主德国人中间普遍存在。不过这些问题可能是暂时的，在任何试图根本改变社会经济秩序的过程中，这种意外的后果都是难免的。

指导民主德国经济市场化的过分简单化的设想，使人们产生了自由的市场秩序会自动出现并自我完善的意识。当经济活动经过一段剧烈、持续的衰退时，决策者大为震惊。假如没有自1990年夏开始的大量资本输入（1991年，波恩政府向民主德国投入近1000亿美元）来推动货币兑换，延缓国有经济部门的裁员，以及为履行出口合同提供财政担保，那么东德经济可能马上就崩溃了。

可以进一步假设一下，在一些无竞争力的国有企业被改组或关闭的同时，大批国有部门可能会卖给私人投资者，这些私人投

资者与民主德国的中小型私营公司一起，可能驱使国家经济转向资本主义。联邦政府的作用被限制在为国有企业、地方国有财政预算以及社会保险基金提供“起动资金”。到1991年初，事实已充分证明这种放任政策失败了。到4月份，波恩政府开始转向一种更为积极的措施。特别需要提出的是，主管民主德国国有企业的托管局受政府指示，不惜一切代价优先保护国有企业，其次才是私有化，目的就是减少失业。为此，政府还提供了附加基金和其政策措施。

激进转变战略产生了以下4个意外后果：(1) 国有经济部门的崩溃，导致了大量失业，现行私有部门也出现了严重问题；(2) 归还共党政权之前的财产权和所有权凭证，这一问题已引起了成千上万个要求，并已给投资者造成了一种不安全感；(3) 劳动力不断从东部移向西部；(4) 大部分民主德国人在社会心理和政治上丧失权利（“殖民地化”，事实上的二等公民）。我们可以逐一分析一下。

(1) 民主德国经济意想不到的崩溃，是货币和经济联盟1990年7月提出的激进的经济自由化计划直接造成的。这一计划剥夺了民主德国政府所有的暂时保护工业的政策手段，例如汇率和关税政策，这些手段有可能推动企业适应新的市场环境。在目前的经济形势下，破产和失业的规模达到了某些惊人的程度。因此，从1991年春开始，传统上理想的不干预政策悄悄地转向实用的干预政策，这将会为一些企业适应市场和减少失业赢得时间，尽管代价很大。

然而，这一实用的新方针不能改变迅速私有化造成的结构性影响。例如，托管局使工业结构解体成私有的或至少是更能生存的单位，不是改善而是破坏了民主德国经济中的综合的工业组织结构。此外，研究与发展的潜能丧失了，已有的后进企业与先进企业的联系也被切断了。存留下来的企业大部分成为西德经济的分支，几乎不能为民主德国现有的和新建的企业提供帮助。总的

来看，激进战略的结构性影响是民主德国的非工业化以及出现了长期大量失业的地区。

(2) 关于财产问题最初的政策是，原则上优先实行不动产归还原主，而不是支付赔偿。这一政策主要是出于理想化的而不是实用的考虑。它的公开目标是以恢复原状的形式修缮共产党政府强加给财产所有者的不公正状况。涉及查清合法所有权的实际困难是引起了过长的法律纠纷，妨碍了把这些财产用于商业目的。此外，这一政策常常给那些在共产党体制下拥有和（或）使用这些财产的人造成了新的不公正。尽管已经采取了一些小的调整以加快解决财产争议的进程，但看来不会出现根本政策向优先赔偿方面的转变。波恩政府许诺的这一政策导致西部出现了一个因归还财产而受益的利益集团。或许这一许诺还带有很大的象征意义，因为它表明西部拒绝承认共产党政权所作的任何政治和经济变革的合法性。

(3) 劳动力从民主德国向联邦德国的不断流动似乎是最容易改变的一种意外后果。如果民主德国的就业机会显著改善了，许多人就会决定从西部回到东部。东德劳动力的流失给其经济复苏造成了消极影响。联邦德国经济将继续吸收来自前民主德国的专家和熟练工人。民主德国劳动力的这种流失，不仅在某种程度上影响总的经济环境和前途，也进一步削弱了民主德国作为投资场所的吸引力。

(4) 我前面提到的权利丧失、“殖民地化”以及联邦德国居民“原有的”和“外来的”潜在界限，这些转变过快而造成的意外后果是否能够改变以及能够达到什么程度，首先依赖于未来几年里适合民主德国社会变动的经济机遇。很多民主德国人在旧政权和扩大的新政权之下所遭受的心灵上的伤害，将会伴随着经济、社会、政治一体化进程的成功而逐渐愈合。不过，另一方面，民主德国人的集体思想状态十分脆弱，以致于失败将会增加一种普遍的自卑感和勉强感。

二、激进战略的鼓吹者的论据不可靠

对于如何建立市场体制，我们知之甚少。的确，我们了解市场经济出现的历史，但这一知识对于社会主义的改革者来说非常有限。因为历史上的市场化是随着工业化一步一步地形成的，而且没有一个地方的工业化是在近代民主或者间接地达到近代民主的条件和水平的情况下出现的。然而，后共产主义国家确实——或多或少地——建立了工业基础、社会福利，也有某种以西方民主方式统治的政治愿望。总之，我们的知识不能满足改革苏联模式经济的要求。

那么，激进转变战略的鼓吹者是如何证明迅速、全面引进市场机制必要性的呢？首先，他们提出，市场机制的生命力及其被证实的影响力鼓励采用激进措施。在共产党对社会进行根本改造的计划失败的背景下，应当使人们满怀信心地认识到，新转变的目标不是乌托邦式的而是很现实的。但是，转变战略的可行性显然不能用目标的现实性和生命力来证明。共产党激进主义的失败是因为其目标的乌托邦性；现在的激进主义可能失败，不是因为目标的乌托邦性，而是因为其乌托邦性的转变策略。任何激进战略的核心问题都在于，整个制度的变革将产生一系列破坏原始目标实现的意外后果。

其次，激进战略者认为，市场体制是一项一揽子的制度，是一个综合的或“有机的”整体，其要素不能一次引入一个，也不能逐渐引进。市场体制只有在它的核心内容——法律基础、私有财产、自由市场和自由价格、竞争以及宏观经济政策手段——同时具备时才起作用。激进战略的支持者们认为，要想成功地实现市场化，全面性和速度是绝对必要的。由于人们“很有可能抵制特权集团联合起来否认改革进程的有害倾向”，所以，迅速实施改革引起的阵痛肯定能被接受。此外，转变时间拖得越长，市场与计划

体制的矛盾也就延续得越长。

然而，这一看似乎可行的论点是靠不住的。全面论呼吁注入“市场机制的临界最低量”，这句话暗示至少我们知道什么是“临界最低量”。然而，记载“确保成功地由社会主义转向资本主义”大量指导性措施的一览表，看起来更像是介绍性的经济教科书，而没有反映出西方市场经济的复杂现实。例如，激进论者代表人物之一普赖拜拉在其建立“有自由价格的自由市场”的措施中写道：“必须能够自由地进入市场和走出市场。这意味着进入市场交易没有任何障碍，工人和经理都能被解雇，不盈利的企业要破产。”然而，没有一种现存的市场经济能完全满足这些要求。我们只能得出结论：声称必须全面转变是骗人的。

此外，高速度的论点也靠不住。他们认为，速度十分重要，因为计划与市场机制据说的不相容的。换句话说，只要新制度中包含太多的旧制度因素，新制度就不能很好地运转，或者根本不能运转。但是，假使基本制度的迅速建立对改革的成功是至关重要的，那么，比如说，为了减少转变的社会代价或考虑更有利的选择，在那一点上才有可能放慢速度呢？尽管激进的论点似乎含蓄地暗示在“市场体制”完全建立之前速度是必要的，但它在这一问题上是很不明确的。

三、关于根本改革问题的概念选择

出于某些目的，把市场经济体制看作体制是有用的，但对目前的问题来说，这一观点太狭窄，最终有误入歧途的危险。体制观在解释为什么竞争、自由价格或私有财产是重要的经济原则时，是有用的。如果我们试图理解上述原则起中心作用的那些国家的实际经济行为，或者试图为经济决策者提供药方，体制观的作用就极为有限了。因为：(1) 决策者是在实际存在的经济中操作，那么在理想体制下能够产生预期影响的任何药方，在环境或多或少

不同于假设体制的现实世界中可能产生不同的影响；(2) 既然存在着与市场体制原则（例如平等原则）相对立的原则，那么就不得不寻找解决这一冲突的妥协办法，而在体制观看来，妥协是“不合适”、“不理智”的。

无疑，后共产主义的统治者们必须创立一整套新制度，但不是非设立一种体制不可。“宪法政治”与“正常政治”的区别在于，前者是关于社会秩序、社会契约及制度形式的框架，后者是关于在这一框架下受利益和其它选择支配的方向。自由和公平选举属于宪法政治，钢铁工业私有化属于正常政治。激进者努力把市场经济的体制观挤进宪法政治的范围，因此，他们认为速度论、全面论和同时性这些与制度有关的内容是至关重要的。

但是，市场经济的建立并不是改革计划的全部内容。更为重要的是，旨在创造民主环境的经济改革和政治改革与促进市民社会的成长是紧密联系的。激进战略的鼓吹者们当然了解这种联系。首先，他们承认市场经济的成功运转需要有某种文化和政治前提。其次，激进战略的成功依赖于政府实行根本改革的合法性。经济改革的结果将决定这些前提是否能够确立和维持以及达到哪种程度。这就要求我们在评估激进方针的可行性时，必须引入超出市场“体制逻辑”的准则，这二者甚至可能是矛盾的。例如，放开价格和削减对国有企业的资助这些激进方针对转向市场体制来说可能是绝对必要的，然而它导致了大量失业，使更多的人口陷于贫困化，这可能会降低政府的合法性，而政府的合法性又是进一步改革的前提。

四、关于经济改革的渐进战略

经济根本变革的渐进方针与在原则上的彻底改变并不矛盾。它否认全盘改变或设立体制成功的可能性，因为全盘改变同“不相容于”新体制的现行的和残留的制度、惯例以及人们的态度的

冲突将产生完全意想不到的后果。忠于旧政权的顽固的既得利益者的政治反抗只是冰山的顶端，其可见性使得他们对根本变革的威胁不大。潜在的和大部分隐藏在观点背后的因素才是“体制变革”的真正障碍。体制变革的一整套前提，无法像价格自由化、撤销计划体制的官僚机构、消除关税壁垒或工业与贸易私有化一样，通过合法和正规的机构变化迅速建立。这些前提包括工人的技能、在市场条件下企业管理者的经验、工会组织、资方及国家的协调关系等。

人们不可能预先知道哪种战略变化最有利于建立正当的市场经济，另一方面，也不可能预先知道采用某一战略对现有工业基础的最小伤害和给人民造成的最小痛苦。在任何一个工业濒临崩溃、人民由于失业和生活水平下降而陷于混乱的国家，改革派政府的经济和政治资本都将面临严重的危险。

尽管激进战略的论点是有缺陷的，我所主张的渐进战略也相当模糊和笼统，以致于不能提出一个清晰和令人信服的方案。不过我找到了一个选择点，据此可以评价日益增加的实证材料。激进论者可能固执地宣称，那些奉行激进方针的国家所出现的所有问题和失败，都是由于在贯彻改革计划时速度、全面性和同时性不够而造成的。换句话说，“体制”建立不恰当，是它未能起到应有作用的原因。

与此相反，渐进战略允许人们用不同的眼光看待新的实证材料。这样，就可以把激进战略产生的消极后果视为不是半心半意激进主义的产物，而恰恰是成功地贯彻激进措施产生的意外的和难以预见的后果。激进战略的成功，恰恰意味着实际经济、政治和社会变革的失败。这也许就是民主德国向市场经济激进转变的教训。

（尹庆军 编译）

三、国外经济学家对中国的 经济改革和向市场经济 过渡的评论

中国经济改革展望

[美] 保罗·萨缪尔逊*

编者按：作者认为，按照现在的发展速度，到2005年，中国的绝对经济规模将可能超过日本，仅次于美国，居世界第二位。要实现这一目标，他建议中国在向市场经济转变过程中，必须容忍一定的收入不均和失业现象，谨慎地建立股票和证券市场，注意防止和克服通货膨胀，保持社会安定，以吸引更多的外资。

中国是一个沉睡着的经济巨人。她的巨大能量在于其人口居世界第一位，而且在未来20年内其人均生产率可能增加好几倍。

如果中国能找到有效的改革方案，那么到2005年，她的绝对经济规模就可能超过日本，国民生产总值将仅次于美国。

我为什么这样看好中国大陆的经济前景呢？其理由并不在于中国经济的过去。

中国许多世纪以来一直饱受人口过多和生产力发展停滞之苦。“大跃进”的成果是当时的统计人员主观臆想的结果。后院的炉子是不可能有效地炼钢的，“文化大革命”也不可能振兴当时的中国经济。如果中国的官僚机构摆脱不了斯大林式的计划和生产模式，那么她在90年代一定会停滞不前，就像戈尔巴乔夫上台前勃列日涅夫时期的苏联经济体制那样。

人们之所以对中国抱有希望，是因为他们看到了这样一个事

* 美国马萨诸塞理工学院经济学教授，诺贝尔奖获得者。本文是作者应中央编译局《经济社会体制比较》杂志的邀请于1992年7月专为该刊撰写的。

实：从中国大陸移居出来的华人，无论在台湾、新加坡、马来西亚、还是在香港，都证明了他们在组织国民经济各种资源的市场机制模式中是成功的参与者。这些华人中的商人刻意创新，生意兴隆。工人则在数量和质量上都表现出他们的生产技巧。仅仅在一代人的时间里，这些华人就靠自己的努力，从贫困上升到中产阶级的富裕水平。

儒家伦理在中国境外如此行之有效，如果在中国境内也有公平的机会，无法想象它不能同样发生作用，这就需要有合理的改革规划，让市场自由定价，放手让公民个人追求幸福。日本人和韩国人在战后几十年中所创造的非凡经济成就，令人更坚信这一点。

德国著名的经济社会学家马克斯·韦伯曾将资本主义的成功崛起，归功于在欧洲北部——德国、瑞士、荷兰、斯堪的纳维亚半岛、英国和美国盛行的基督教新教伦理。他的论点过于简单，过于笼统。信奉天主教的意大利比北欧更早地出现了银行和资本主义的发展。从18世纪到20世纪，人们在日本看到最有利于高速增长资产阶级的资产阶级心态，这是对韦伯简单化论点最有力的反驳。我也不知道基督教的影响在韩国这几十年的经济发展中有什么重要作用。

毛泽东逝世后，中国开始逐步向市场迈进。最初的迹象是这种努力确实使农业和小型工业的生产力开始提高。

1989年后，出现了一个反作用的时期，在这一期间利用市场定价机制和物质刺激的改革进程慢了下来，但是，从上海到香港之间广大地区内许多较开放的企业仍在运转。

对于一个并非中国政治体制专家的局外人士，我很难断言中国社会的真正趋势。但有一点是很清楚的，东欧社会主义和前苏联的计划经济明显地不能令人满意地运行。这一点中国的领导人也看到了。

我觉得我们就要看到一场转向市场机制的新变革。1992年，

邓小平和李鹏都讲了赞扬市场经济的话。这场变革对中国大陆与其东亚邻居——日本、韩国、香港和台湾，都会是建设性的发展。即使中国的公开性改革继续停步不前，从行政命令体制到企业市场机制的体制转化这种改革仍旧能够进行。这种情况增加了新变革的可能性。

其实，如果米哈伊尔·戈尔巴乔夫重新检查一下他在80年代犯过的各种错误，那么他就会发现如果他当时紧紧把握住集中权力来推进改革以对付庞大的官僚既得利益阶层的反抗和向自由市场经济转型时居民消费的紧缩，而暂缓实施公开性原则，或许是上策。

如果中国政府希望迈向市场定价，那么他们应该如何做到这一点呢？许多经济学家曾向东德、波兰、匈牙利、捷克斯洛伐克、波罗的海三小国和前苏联献策。从他们的建议中你可以得到以下六个必须强调的要点。

1. 在向类似资本主义的市场的转变过程中，必须容忍一定的收入不均和失业现象。

2. 正如约瑟夫·熊彼特指出的，资本主义并非是任何人都能得到“收益”的制度。而是一个“损益”的制度。熊彼特强调，成功的改革可能是一个“创造性破坏”的过程。长期亏损的国营企业必须破产，把它的员工和原材料转移到成本较低的私人竞争者中去。

3. 最重要的是不要急于建立股票和债券的交易所。为了建立和维护自由汇率而向国际货币基金组织贷款，很可能是滥用稀缺的基金，犯了明显的错误。

4. 对外开放成片农田和小型工业的土地，这一以前采取过的自下而上的方式，也许是中国体制转换的最佳策略。

5. 我认为，要求想做生意的老百姓在他们自由地制鞋、修理水管或沿街叫卖衣物前，必须向主管机构申请执照并得到批准，是所有规定中最糟糕的规定。较好的规则应当是这样：假定所有的人都能够生产他们想生产的东西，按照市场需求出售产品，其价格是波

动的，这样解决供求平衡，市场出清。大型国营工厂在许许多多新兴企业与它们平等竞争原材料的情况下应有停业的准备。

6. 毫无疑问，如果中央政府的支出远超过税收，用印钞票的方法来弥补其巨额赤字，那将对转向市场定价的改革造成致命的障碍，因为这样一来，货币积存在人们手中，商店里货物匮乏，而国家规定的冻结价格是无意义的价格。

作为一个现实主义者，我要告诫人们，中国的经济改革将不会很容易。但我也要指出，在中国大陆经济发展程度较低和效益不高的情况下，即使不完善的改革也具有十分重要的意义。

我认为现在中国大陆搞股票市场不那么重要。事实上，市场定价的演进更为重要，股票市场这种机制在将来市场定价发展到一定程度之后就会发展起来的，假如一国已经有了股票市场，我认为也可能具有某种积极意义。

要点在于，从历史上看，有组织的股票交易往往是跟随着包含更多信息的那些市场的发展——城乡交易会、商贩、零售和批发的推销，等等——之后。对 19 世纪美国的商业和生产来说，乡村银行和当铺的重要性超过了纽约股票交易所或芝加哥期货交易所。即使是如今，风险投资行业首先要探寻投资于新的厂商，然后才让这些厂商上市（即便是在场外交易市场上上市）。

我绝不反对外国投资者到中国大陆投资。建立合资企业是互惠互利的。特别是香港、台湾和新加坡是技术、资金以及办合资企业的理所当然的来源。由于投资者不会轻易付出他们的钱，所以，只有当社会政治稳定，并建立起了信守合同承诺的模式时，外国投资者才可能持续地把他们的资金投向中国。美国、加拿大、澳大利亚和阿根廷在 20 世纪以前，从外国的投资中获益匪浅。而外国投资者总的来说也得到了他们的那份利益。

（高新军 译）

中国的崛起

〔美〕莱瑞·萨莫斯*

编者按：作者认为，中国的改革是20世纪末世界上最具有意义的事件。在过去的10年中，生活在沿海地区的2亿中国人所取得的经济增长是同样众多的人口在人类历史上任何时期都没有过的。他预计中国的经济将进一步放开，解决国有企业问题，并把沿海地区的经验推广到内地。如果中国的人均国民生产总值达到台湾的水平，那么中国的国民生产总值将超过所有发达国家的总和。

至今为止，相对于较发达的东欧国家而言，发展中的社会主义国家向市场经济的转型受到较少的注意。但是这些发展中的社会主义国家的转型更为重要。发展中的社会主义国家包括越南、北朝鲜、原苏联的中亚各共和国，几个非洲国家，以及最重要的是中国。当人们几百年后书写20世纪末的历史时，很有可能会认为那个时期最具意义的事件是中国经历的革命性变革。中国的崛起将是这一时期极为重要的事件。

一个多世纪以来，美国一直是世界上最大的经济强国。世界上唯一能在一代人的时间内在总量上超过美国的国家是中国。尽管按照官方汇率计算的中国人均国民生产总值不足美国的2%，与印度及不少非洲国家为伍，但是如果考虑到购买力平价的话，这个数字是大大被低估了（官方汇率的计算仅包括可贸易商品，而

* 世界银行副行长，首席经济学家。原文载于美国《国际经济洞察》月刊1992年5—6月号。中译文载于《经济社会体制比较》杂志1992年第6期。

购买力平价则包括所有商品)。如果我们把今天中国按购买力平价计算的人均国民生产总值定为美国的 10% (约为印度的两倍), 由于中国人口 12 亿, 大约为美国的 4.5 倍, 那么, 中国的国民生产总值 (按购买力平价计算) 便是美国的 45%, 这个数字已经大于德国或日本!

在过去的 10 年时间里, 中国的国民生产总值平均每年递增 8.7%, 而美国的国民生产总值平均每年递增 2.3%。如果两国继续以这种速度增长, 那么, 按购买力平价计算, 中国的国民生产总值将在 11 年内超过美国, 即便两国的增长速度差距减小为一半, 即只有 3.2%, 中国的国民生产总值也会在 2014 年超过美国。

中国的增长能够维持如此快的速度吗? 有多种理由使人们相信这是可能的。特别是中国的沿海省份的增长, 其对外开放交流的程度都是其他社会主义国家不能相比的。可以毫不夸张地说, 在过去的 10 年中, 生活在沿海地区的 2 亿中国人所享受到的经济增长是同样众多的人口在人类历史上任何时期都没有过的。中国每年把 36% 的国民生产总值用于投资。中国在人力资本方面的投资使得平均来说, 在上海出生的一名儿童比在纽约出生的一名儿童有可能活得更长, 读书更多。中国最近的政治变化显示在未来几年内中国将进一步放开经济: 它将最终面临解决落后的国有企业问题, 以及寻求将沿海的致富经验推广到内地的途径。

过去, 人们曾多次过早地预言社会主义国家改革的成功。显然, 设法获得短暂的成功比得到长久的效益容易得多。在可见的未来, 中国已经不可能再有像农业改革那样简单而一次性的改革措施了。与此同时, 国际保护主义势力将会抵制中国的出口。中国还将在今后几年面临种种困难的转型。中国改革至今为止之所以成功的部分原因, 是中国的经济发展水平较低, 因此比东欧的改革容易。中国政府一直是运用严格的行政控制手段处理国有企业和通货膨胀这两个困扰东欧的问题。随着讨好民众的压力的逐渐增加, 继续运用这种行政控制手段会越来越困难。

中国的改革努力也许会失去冲力。即便如此，在一个不断缩小的世界里，12亿人口的中国的力量是不能被忽视的。中国的改革也可能保持其惯性。如果中国的人均国民生产总值达到台湾的水平，那么中国的国民生产总值将超过经合组织国家（即所有发达国家）的总和！

（钱颖一 摘译）

中国的市场经济道路怎么走？

〔美〕 罗纳德·麦金农*

编者按：作者认为，在向市场经济转轨过程中，保证宏观经济的控制和稳定至关重要。应尽快建立有广泛税基的、统一规范税率的税收制度建立财政的联邦制，从而增加财政收入和防止通货膨胀。中国的金融改革可以汲取“台湾模式”和“日本模式”的特点。金融体制改革应建立在财政体制改革的基础上。在中国目前条件下，还不能完全放开利率，关键在于使利率达到均衡水平。外贸体制改革应与国内税制改革和货币改革相配套。

一、向市场经济转轨中的宏观 稳定：财税体制改革

1. 古典社会主义下的财税体制核心是税收以所有权为基础， 通过扭曲价格实行隐蔽税收

从集中计划经济体制向市场经济转轨，保证宏观经济的控制和稳定至关重要。否则就会发生非常严重的通货膨胀和可怕的经济崩溃。而要理解在过渡过程中如何有效保证宏观的稳定，就要回顾一下在传统体制下财政的控制是如何实施的。1985年前的苏

* 美国斯坦福大学经济学教授，“金融深化论”的创始人之一，著有《经济发展中的货币与资本》、《国际交易中的货币：自由兑换货币制度》、《社会主义经济自由化过程中的宏观控制》等论著。本文根据他1992年9月访华时的讲演和谈话整理而成。载于《经济社会体制比较》杂志1992年第6期。

联；1979年前的中国，1989年前的越南，在财政体制上都令人吃惊地相似，即实行以国家所有制为基础的隐性税收为特征，无论是银行的货币体制还是信贷体制都是一种被动的受抑制的体制。

由于在社会主义国家中，政府几乎拥有了所有工业与农业的资产，可以从拥有的所有权中得到其收入而不必依靠清晰的法律规定的税收。政府可以轻易地将国有企业作为其税源。另外由于政府控制所有最终产品的定价权，可以保证国有企业从中得到巨额的盈利。在这种体制下，农产品以及原材料价格定得很低，而制成品价格相对于基本工资定得很高，从而保证国有企业产生足够的盈利。

对市场经济国家非常重要的税种如货物税、农业土地税、个人所得税和销售税，在社会主义国家均成为隐性的税收。正由于货物税、产品税的存在，因而可以人为把产品价格定得非常高。既然没有对农业土地征税的机制，它们不得不采取替代方法，即将农产品的收购价定得很低，来弥补土地税的缺失。由于没有实行个人所得税，采取的相应做法是故意把工业企业中工人的工资定得很低。而美国的个人所得税实际上是拿到工资时，将工资扣交一部分。由于没有实行普遍通用的增值税，只有用上缴利润或者是某种形式的流转税替代。由于实行中央计划体制并由政府控制定价，上述作法就是有效的税收办法。举例来说，假如你已经有了对最终产品的价格控制，就没有必要搞实际上把税收转嫁到消费者身上的增值税。同时，企业上交利润也就都掌握在国家手中了。在古典的中央计划经济体制下，没有财政金融的联盟，相反，是统收统支的财税体制。因而省一级与地方一级就没有其独立的税收来源。实际上，由中央政府收缴税收，再由中央政府来决定将钱分给所需的政府或单位这样的一种体制，即使利用地方政府出面征税，全部税收也是由中央政府控制的。

现在，在我们对这样的体制进行批评之前，让我们来看看这一体制所取得的成绩。从1952年到1958年中国中央财政收入是

以非常快的速度递增的，同时从工业企业中征到了越来越高比例的税收。举例来说，在1950年，全部收入中有34%来自对工业企业的征税，而到了1980年这一数字上升到88%。而且相对于税收的弹性比大于1。从1953年到1978年，国民收入年递增6%，而税收竟有7.4%的上升。这种税收体制有两点优越性：一方面可征集到巨额资金，另一方面它可以按政府的意愿将资金指派到所需的部门或产业。但是，它有一个很大的不利之处，它对地方政府本身去寻找额外的收入来源和限制其支出方面提供的激励因素是非常差的。另外，由于政府控制了全部资金和现款流动，使企业必须通过国家银行将其现款存在银行，从而使这些款项成为受阻滞而无法使用的货币。因为政府实际上无法预测这些国有企业将会产生多大的盈利，那么将其余额全部存在银行，使之受阻，显然是一种明智的做法了。但是这种财政金融体制是非常消极的、受压抑的体制。表现在两个方面：第一，从贷款方面来看，由于企业并没有得到任何的制约因素，一般来说不会感到缺少信贷，只要按照中央金融体制指示去做都会得到投资。但人们往往忘记另一方面即存款方面，金融体制仍然是消极的，所有企业存款在银行都处在一种受阻的情形，而且政府随时可把钱取走、征用，对企业不存在规定非常清楚的对货币的需求界限，任何可能缓解企业资金在银行受阻情况的发生，都会驱使企业将其资金用掉。一般来说，正常控制货币流通、控制银行存款、控制价格水平的办法，在这种情况下就不能起作用了。

2. 转轨过程中宏观失控的原因是当价格放开时，国有企业的税收地位削弱，上缴国家的税收利润减少。办法是扩大税基、平等赋税。但这取决于建立一个“联邦制”的中央地方分税体制。从长远看，地方政府较大的税收权限有利于宏观经济的稳定

在经济自由化的转轨过程中，人们一般做两件事，一是放开价格，一是鼓励非国有企业比较快的发展。

从中国1978—1991年来看，改革造成总收入的变化很大，是

什么原因？我首先的反应是非国有部门发展很快，这些部门一般不会被征税，政府只能从它所控制的国有企业中征税。后来，我发现情况并不完全如此，还有许多其他因素。对于国有企业来说，即使仍属国家所有，只要价格放开，制成品的价格相对于原材料和成本就降低了，那么过去它所能达成的高盈利就消失了。这当然使企业收入的地位大大削弱，而政府是靠这些企业的盈余作为自己税收的来源的。所以我给大家介绍一个概念，在资本主义国家里什么叫做正常的资本流动，举例说，1990年，美国公司的利润只占 GNP 的 5.4%，而中国 1978 年利润占 GNP 的大约 20%，要高得多了。而在美国的占 GNP 的 5.4% 的利润中，只有 2.3% 是公司向政府所交纳的税收。当然，两个数字并不完全可比，假如可比就会得出美国的税收比例是中国税收的 1/10。随着价格的放开，必然发生企业的税收地位削弱，向政府上交的收入会减少。

实际上，这是一个新的经济法则。这个新的经济法则可以这样概括，当社会主义国家的经济向市场经济过渡时，向政府上交的税收利润也就随之下降。举越南为例，1986年，越南政府征得的税收占 GNP 的 17.2%，1990年下降为 7.1%。同样道理，在老挝 1986年税收占 GNP 的 9.5%，但到了 1990年这一比例急剧下降到占 GNP 的 1.7%。而在前苏联土崩瓦解之前也存在同样的趋势。当然苏联同中国相比更加不如——不像中国同时还极力削减支出——通货膨胀的爆发显得更为激烈。过渡时期的现状就是如此：一方面政府极力想从企业身上榨出尽可能多的税收；而另一方面企业税收的地位却在不断地削弱，在这种情况下，每一单位，每一人都力图向银行借钱。由于旧体制下银行系统是被动的，不会对人人争夺贷款的情况进行抑制和约束，政府也就失去了对货币投放的控制，这种通胀性进程对整个生产力具有严重的破坏作用。在严重通胀的环境中，企业不会力争掌握金融资产，实际上只是力求掌握库存来应付通胀。这种收入减少，通胀率不断上升的情况在整个东欧都看得很清楚。在这方面，从管制走向放开的

自由化进程伴随严重通胀的唯一明显的例外是1979--1984年的中国。中国的秘诀在什么地方?尽管政府在这一期间收入下降,但通胀率却没有大幅度提高。我对这一现象的解释是,中国走向家庭联产承包责任制的农业改革取得了非常大的成功。当每一家得到一小块土地的时候,中国实际上还处于货币化不足的境地。所以,中国农民多年来都愿意建立起他们的现金余额地位,能够在他们的农田上进行更多的投资。尽管这一阶段政府不断向银行系统借钱并不断增加货币供应,但这两者之间还是取得了平衡,这就解释了为什么价格水平比较稳定。但我总的感觉是中国比较幸运,而不是有意识地通过计划获此成功的。在英语中有这样一句谚语:“你特别交好运”。

遗憾的是中国政府却没有意识到它有如此绝妙的好运,在1985年大量增加了对工业企业的信贷和货币投放,这时农业却无法提供服务,通货膨胀的压力急剧增加了,虽然还没有像东欧那样糟糕。然后政府就清楚了它在税收上的困境,于是就与地方订立新的税收合同,每一级政府也都可以与企业分别订立合同。我认为这种承包制办法在过渡时期可能暂时是有效的,仍可能通过所有权而达到税收目的。但是有一点大家一定要搞清楚,这种讨价还价式的承包办法只是过渡时期中的一种办法,并不是最终要定型的手段。中国现在面临的最根本的需要是成立中央国税机构,使其地位增强。这是一个庞大的集中的行政机构,对各级、各部门、个人、各种经济成分征收待遇相同的税。所以这就要同过去以所有权为基础征税的办法决裂,摒弃那种办法。今天,仍以所有权来征税,正是这一传统思维导致中央政府地位削弱,所以,应认真考虑这一问题。

与此同时,要认真考虑的是如何建立财政的“联邦制”的“分级财政”的税收体制,即不同等级的政府订立不同的税收范围与税率。再举美国为例,中央政府的税收主要来自公司所得税和个人所得税。而州政府的税收主要是销售税。正是由于有了这样

一种分税自主体制才构成美国的联邦制。当然对于中国来说，要达到这样一个境地，还有很长的路要走。比如这样一种分权体制的财税改革马上会遇到不可能建立零售销售税的问题，而美国州政府却相当依赖这一税收。在美国这样的成熟的市场经济国家，商业组织严密发达，零售商较规范，规模大，相对就容易多了。而中国到处存在千千万万的小商贩，要想征收零售税难度就大得多了。但是，中国目前如果要搞财税改革，至少要将这一前景记在心中。

正因为财税改革一下子达到“联邦制”目标并非易事，增值税才显得如此有吸引力，因为增值税是从批发环节与进口环节征收的，即便在销售环节没有收到也不会损失太多。但如果采用欧洲的目的地准则来征收，对地方政府来说难度就很大了。比较自然的是由中央政府来征收增值税，然后与地方分享。如果政府想以快捷的办法收到税，增值税不失为一种较好的选择。我了解到中国也有增值税，但是范围相当有限，而且是按12级税率征收的。中国所需要的是两条：①税基要比目前更广泛；②税率要统一。一系列国家成功地实施了金融货币的稳定，在这成功的背后，实际上增值税起了很大作用。举例来说，智利在70年代中期成功地利用了增值税，收到了占GNP9%的税收。更近一点的情况是墨西哥，它成功地利用增值税来帮助政府平衡预算。经济学家一般比较偏爱增值税的做法，认为实行增值税对有效使用资源的促进作用很大。中国过去实行较多的价格管制，故财政收入必然主要依赖流转税和企业上缴利润，价格问题也造成近年已实行的增值税覆盖面小和税率繁杂。为改进增值税，必须有价格改革。在中国现行价格体系下，转轨时期一种可能的选择是区分两类企业，先后推行增值税。对继续实行价格控制的传统企业继续征收流转税，但可计算“影子增值税”，这样至少可知真实亏损是多大，这类企业不能发行股票、债券。对市场定价的自由企业，则实行完整的增值税，取消补贴，可进入金融市场。

我也了解到中国在其他领域也在实行一些改革，比如试图征收财产税来帮助地方解决财政问题。由于农业收购价格已经提高，更有必要在这时候恢复征收土地税。理想的是把这项税收的任务放在乡、村一级政府身上。如果我们把目光放得更远一点，中国还可以做的一件事是恢复和开始实施征收个人所得税。但更重要的我认为应该使每一级政府都有较大自主权与独立性。加拿大是另一个联邦制国家，个人所得税与商品税均由中央财政收缴，而每一年中央财政部长都要与各州会晤，来磋商这钱如何分配。这种做法对加拿大政府十分不利，因为各州的利益不同，他们必然要向中央拼抢自己能获得的部分，这也是为什么这个国家目前面临要四分五裂的原因之一。所以从长远来看，不如要每一级政府有更大的权力来决定收多少税，收哪些税，这样更有利于一个国家的稳定。这样并不排斥中央与地方政府在某种税上分享。比如美国的加利福尼亚州，联邦政府替加州制定了税基，而税率由加州自己决定。尽管美国每一州大体实行的都是差不多的税基，但税率却都是由州政府自己决定的。同样，更低一级政府可以决定对财产税收多高税率。这一套制度之所以能够很好地运作，原因在于州和地方必须自主平衡收支，每一级地方政府既有很大的权力，可以降低税率来吸引新的产业，同时还会由于财政状况不良而破产，因此降低税率不能过分。能够破产这一条是非常重要的。当然联邦政府有所不同，它拥有银行，可以发票子，所以不大受约束。另外中央政府可以发行债券，而公众知道联邦政府的债券与州政府债券是不同的，因为联邦政府可发行货币，而州政府却不能。

这里我还想强调的是，平等税负原则的重要性。不要因为中国大，地区发展不平衡，就随意扭曲这一平等原则。地区发展不平衡实际上存在于每一个国家，中国由于特区的存在，这一问题被夸大了。对财政目标来说，似乎应该力争把中国都变成特区，这意思是每一地区、每一部门、每一个人都要平等税负，而且每一

地区、每一部门、每一个人所得到的外汇留成对待也应该相同。因为由中央政府拿走一部分外汇，实际上也是税收。当然我讲的平等税负、统一待遇，并不是说忽视贫困地区和穷人，但是，这种补偿与补贴应该通过间接手段实现。正因为中国目前还没有完备的个人所得税制度，所以建立增值税才显得尤其重要。在市场经济非常发达成熟的体制中，个人所得税的规定详尽而又繁杂，实际上是在贫富之间对财产进行再分配。这样做并不需要直接把税收从某一地区调到另一地区，只是从富人身上多收税补给了穷人。通过这种所得税的间接办法重新分配，来补助贫困地区。个人所得税这一方法是将弥补贫富差距原则考虑进去了。中国由于比较落后，只好采用调拨办法，这种情况只适于目前的过渡时期，20年后要改变。

总之，为了增加财政收入，首先要在市场定价的基础上建立一个广泛、强大的税基，即实行增值税。同时，给地方各级政府更大的权力自己决定征税范围与税率，以保证国家在经济自由化过渡过程中的稳定。

二、三种银行体制模式，中国选择哪种？

1. 日本模式

日本银行体制的主要特点是：银行与企业相互持股，形成具有内在利益的财团。银行一方面向企业提供贷款，另一方面又持有企业股份，同时也承担企业对其他股东的部分责任。这样，银行可以监督企业的经营，可任命董事（甚至董事长），参与企业的决策。日本金融业基本由几家大城市银行控制。对日本的企业来说，其股本结构中，法人（包括银行）相互持股的比重高，约占70%，社会公众个人持股的比重低；在整个外部资金来源中，银行融资比重大，直接融资（债券、股票）比重小。并且每家企业都有一家银行（主银行）负责监督。在这种体制中，企业不是靠

个人持股者（股民）来监督，而主要是靠银行来监督。这又产生一个问题，银行由谁来监督，而且银行的稳定对经济至关重要，因为银行是主要融资中介，把个人的储蓄转贷给企业。在日本，对银行的监督主要靠大藏省，非常严密，也很成功。所以，在近几十年中，日本的银行基本上是稳定的，不像欧美国家，日本银行倒闭数很少。

日本的银行体制在二战后日本经济高速增长时期是很成功的，为企业提供了大量的信贷资金，而且保证了资金的安全性和效率性，即资金可以流向最有效益的企业或部门。了解日本银行体制的成功，有两点非常重要：第一，从整个宏观经济环境看，这段时期日本批发价格一直比较稳定，从而保证了整个信贷业务的正常运转。第二，在物价稳定的基础上，存款一直保持正利率（当时名义利率一直是5—6%）；贷款名义利率约为8—9%，保持了一定存贷利差。这种利率水平和利差水平保证了资金供求基本平衡。特别需要指出，日本的银行还实行一种“贷款补偿性转存款”的做法，即企业必须把贷款的一部分转存回贷款银行。这样，实际执行的贷款利率又高出合同规定的表面贷款利率。有时候从统计表上看日本利率低，但实际利率是高的，这样可保持银行的正常收益，扩大银行资本。

2. 英美模式

这种银行体制不仅指英国和美国，还包括澳大利亚、加拿大等英语国家。这一模式的基本点是有众多商业银行，银行业竞争激烈。而且，由于历史的、法律的原因，商业银行不得持有企业（公司）的股份。在这种体制下，银行就不可能对贷款企业的经营状况有深入的了解。贷款业务主要靠一系列法律规范，贷款均要求抵押或担保，并且商业银行一般仅办理短期贷款。

在这种体制下，企业的长期资金来源主要靠发行企业债券和股票。就全社会金融结构看，与日本相比，银行（间接）融资比重低一些，直接融资比重高一些。这样，监督企业的责任主要落

在股票持有者身上，因为企业股本结构中，个人持股者占绝大多数。但是，从70年代中期到现在的情况看，由于持股者高度分散化，股东最关心的是红利，并没有很大兴趣来监督企业，从而证明这种体制并不能有效地对企业实行监督。而且，也很难防止少数控股者操纵内幕交易，发生杠杆收购等不法行为，损害了广大小股东利益，也伤害了企业长远的发展能力。

但是，决不能说英美银行体制是一种坏体制，而只是说明这种体制运转的特征，它是由那些国家的历史、法律体系、经济等因素决定的。也正是为了避免风险，所以英美等国对商业银行业务范围限制较多，有关法律非常严格。

3. 台湾模式

台湾的金融体制在60—80年代对台湾经济持续增长发挥了重大作用，很有特色，引人关注。在台湾，主要银行业务集中在五大商业银行，这些银行由政府控制（这一点与中国大陆相似）；利率水平也是由政府控制下的银行协会决定的。台湾银行体制的特点可以归纳为三点：

(1) 在物价稳定的基础上，存贷款均保持较高的正利率，这是银行制度筹集资金、支持经济增长的根本保证。较高的利率水平和合适的银行存贷利差收入可保证有限的贷款流向最有效益的企业。可以避免银行的“不利选择”，即可避免银行受政府（或某些利益集团）控制而向风险大、基础不好的企业放贷，从而造成呆帐。

(2) 台湾模式的最大特点，在于“正式资本市场”与“非正式资本市场”的并存，并且能很好地协调。“正式资本市场”就是以国有五大银行为代表，贷款主要支持基础好的大、中型私有企业。这样，必然会有一些有潜力的小企业得不到及时的足够的贷款，从而造成一块资本市场缺口，由此也就产生了“非正式资本市场”，即一些小的信贷机构专门为一些有风险的、但又充满机会的小企业融资。台湾“非正式资本市场”在信贷总量中的比重较大，约占40%。这样，就并存着两个资本市场（或可称之为信贷

市场)，在正式市场上，利率相对低和稳定一些，借贷关系稳定，借款企业基础好、风险小；在非正式市场上，利率高，风险也大。在非正式市场上，“延期支付的支票”是一种最为普遍的金融工具，因为台湾有严格的“商法”、“票据法”等，“空头支票”或不付支票（跳票）是要进监狱的，所以违法行为较少。这也保证了非正式市场的运行。

(3) 由于台湾有健全有效的税收体系，一些基础设施建设均由财政支持，国有银行进行的是规范的商业银行放贷业务，故“呆帐”等风险贷款很少。

我以为，对中国大陆的改革而言，“台湾模式”比“英美模式”或“日本模式”更适合于中国的改革。中国的金融改革可以汲取“台湾模式”和“日本模式”的优点。

三、中国的金融深化：顺序性与难题

1. 中国金融体制存在的最大问题

主要有三个：

首先，政府从税收中得到的建设资金太少了，所以许多基础设施建设都必须依靠银行出资，这样使银行行为扭曲了。

其次，大量亏损的国有企业要靠银行贷款支持，这就把有限的信贷资金的相当部分投向了无效率的企业。由此会造成两种后果：一是银行本身收入减少，限制银行的发展；二是“挤出效应”，大量有活力的非国有企业得不到外源融资，不利于经济发展。

第三，长期的低利率政策。实际上，中国目前 M_2 占 GNP 的比率值在 1991 年已达 65%，接近发达国家，说明金融发展也达相当程度。但是，低利率一方面限制了存款，另一方面也限制了贷款，使资金供求不能平衡。

2. 金融体制改革应建立在财政体制改革基础上

如果没有一个健全的税收体制，如果在改革中不能保证政府

财政的平衡，不能保证政府有足够的收入，就会在诸多方面限制金融改革。

首先，在财政困难的条件下，政府很难也不应该放弃对银行的直接控制，政府必须在四个方面依靠银行：（1）基础设施建设；（2）对国有企业（特别是亏损企业）的信贷支持；（3）财政赤字的弥补；（4）银行利润收入。所以，中国目前还难以推进对银行的分权制度改革。

其次，在财政不能平衡的情况下，贸然推进金融自由化改革，很可能出现失控，出现恶性通货膨胀。在拉丁美洲、在前苏联，均出现了这种状况。以俄罗斯为例，本来国家财政极端不平衡，存在庞大的赤字，在价格由市场自由定价的同时就推出了金融自由化，结果，现在俄罗斯一下子冒出了近 2000 家小银行，我们称之为“野猫银行”，这些都是很不健全的小商业银行，大部分成了企业私存利润的庇护所，从而使中央银行完全失去了对银行业的监督与控制，整个金融、信用制度崩溃了。在这种情况下，财政对企业的监督也无法进行，财政收入上不来，财政状况就更恶化了。

第三，在中央财政未能平衡之前，如果放开自由借贷市场和资本市场，政府本身的资金需求会迫使利率不正常地上升，不仅政府本身的筹资成本很高（如国债利率很高），而且对整个经济发展不利，整个资本市场运行会不规范。

3. 银行的综合经营与分业管理

美国汲取金融危机教训而制定的分业管理原则是非常重要的。分业管理首先要把商业银行、投资银行和保险业分开管理，特别要把有开支票功能的银行与投资银行分开，要保证支付系统的安全。各种金融业务的分业管理，最大的优点是各业之间有一种监督机制，防止金融机构做弊欺骗客户。

这里我还想提请中国注意的一点是银行绝不可以直接经营房地产，否则风险太大。最现实的例子是日本的银行持有许多房地

产公司的股份，这次股票下跌，房地产市场萧条使银行资本金受到很大损失，迫使银行收缩信贷。当然银行可以间接地投资房地产，即贷款给做房地产生意的私人或机构。这时候银行必须谨慎地进行管制，其办法就是对存款期限和贷款期限进行合理搭配。银行给房地产公司的贷款是一种长期贷款，一定要有长期的存款。德国的银行是综合经营，他们一般发行多少长期债券，才发放多少长期贷款。当然，银行经营房地产有两种情况是例外：一是银行可以投资自己用的房产，一是以房产进行抵押贷款的公司破产了，房产转给银行，但按规定在几年内一定要转让出去。

关于期限搭配还有一种形式，即如果出现一边有许多长期贷款，而另一边却是许多非常短期的存款，这种情况就是使银行具有了投资银行的性质。例如，银行贷出的20年的房屋贷款，但银行里的存款却是短期的，这时候，银行应马上把房产贷款单卖掉，或者卖给保险公司，或者卖给养老基金会，银行只是中介机构。这种意义上的银行为投资银行，并且符合期限搭配的原则。

美国的库存银行发生危机，往往是因为它把两种银行混在一起，即它又是投资银行，又是吸收存款的银行，结果就坏事了。

4. 发展中国家怎样运用金融手段支持政府的产业指导

我始终认为，有一个政策性银行是有必要的，但首先是要分清银行的职能和财政的职能。要把国有企业中的盈利企业与亏损企业分开，由银行负责对盈利性企业的贷款，政策性亏损企业则由财政负责。政府要建立良好的税收政策，特别要注重增值税，以简化税种，扩大税基，避免企业利用“零利润”政策逃避税收。政府的税收多了，就不会让银行做财政应该做的事了。中国金融深化较快，其中有些不好的因素是银行替财政做了许多事。例如中国的中央银行还要对许多国有企业进行补贴，这些都是对中央银行行使职能的很大限制。

发展中国家的政府与中央银行分不开会造成许多问题，1972年时，我做哥伦比亚政府的顾问，在此以前，我一直认为外国中

央银行与美国的中央银行一样，是独立于政府的，但我发现哥伦比亚完全不是这么回事。哥伦比亚中央银行也设董事会，但其董事长只是“记录长”，因为所有的董事就是各部部长，这些部长们经过谈判决定中央银行的贷款如何分配，而董事长——即中央银行行长只是做记录，当出纳，给这个部长多少，那个部长多少，跟成熟的市场经济体制下的银行完全不一样。这对中央银行发挥职能很不利。还有，对于中国目前的政策性贷款，我主张通过价格改革和销售体制改革来解决农副产品收购问题，而对于基础设施、基础产业的投资，应主要靠良好的税收政策来筹集资金。只要税收上来了，这些产业最好用财政拨款，而不是银行贷款。

5. 适当放开非银行金融机构

我建议中国可以适当放开非银行金融机构的利率，但与此同时加强对它们的风险管理。要严格地把银行金融资产和非银行的金融资产区分开来，银行的特征就是可以创造货币。1990年越南发生了银行危机。越南银行一直是国营体系，而在1990年突然又允许建立一个没有管制的、利率可以自由浮动的合作银行，公众按照惯例以为这个银行也是由政府保险，加上又有非常高的银行利率，于是大量资金从国营银行逃出，存入这家合作银行，结果整个银行系统就崩溃了。

中国要避免这种情况，必须建立管制非常严格的银行体系，因为银行是可以创造货币的，可以开支票。非银行的金融资产，如债券、股票，绝对不能有一个工具使得它们可以类似支票。墨西哥就犯过一个错误，政府发行了一种储蓄债券，后者听起来是一个非银行金融资产，但政府却保证其资本金额在任何时候都可以变成现金，这实际上与开支票一样。在银行和非银行金融资产严格区分的条件下，放开的问题不大。当然在这一过程中，需要审计和监督，以防止腐败现象。

中国的信用社能开支票，有银行的功能，千万不能在国家银行很死的时候，让信用社的利率自由浮动。当然除了利率以外，也

许可以在其他方面放宽对信用社的限制。不过，对非银行金融机构的利率可以放开，因为它用的是不同的金融工具。

也许中国不会像那些发展中国家那样，中国金融深化比一些发展中国家要深得多，中国特别需要发一些长期债券。

在经济发达国家也有真正的信用社，就是一一些人把钱放在一起，互相帮助，完全建立在自愿的基础上。在美国或者世界其他地方有许多会、社等，把钱筹在一起，某人有用再贷出去，这种性质的机构，政府是不给保险的。在美国也有许多名称是信用社，但实际上不是。在我看来，是否是银行要看两条，一是是否可以开支票，一是是否给予保险，二者是联在一起的。

在美国信用社也跟银行差不多，只是最终没有股东，存款人就是股东，存款人收到红利，但它与利率是一样的，税收上也是一样对待。在正式的意义下，区别是存款开户的时候，你要压上10元钱作为基金，这样你会收到一个选票，选谁做董事。信用社在名义上是股东的，但实际管理上是一样的。

6. 利率自由化问题

在中国目前条件下，还不能完全放开利率，使之自由化。因为整个银行体制、价格体制、金融市场体系都还不具备这种条件。实际上，许多欧美国家、发展中国家与地区以及韩国、台湾等地区利率都是长期受政府控制的，只是近几年才利率自由化。利率水平高低是一回事，利率受不受控制是另一回事。即使是利率水平已达到市场均衡利率，也同样存在着控制或不控制的问题。中国真正的问题是利率水平太低，从而整个资金供求极度不平衡，这种情况下金融改革、金融市场发展等都难以进行。

在许多发展中国家，由于金融市场的发展还不成熟，利率水平相当高，存贷款利率都保持正利率，甚至接近市场均衡利率，但仍受政府控制。之所以这样，主要是为了避免利率的过大波动，避免造成“信任”危机，避免银行随意抬高利率的“不利选择”行为，避免利率大幅度波动造成的风险涉及企业预期的不稳定。所

以，我认为中国的利率政策可作如下选择：

第一，提高存、贷利率水平，使利率基本能反映资金稀缺的程度，这样可以提高信贷资金的使用效益，也可以保证银行体系的稳步发展。同时，可以防止利率“计划价”与“市场价”差距过大而引起的套利、寻租等行为。最起码，这样可以防止“补贴性”贷款所造成的不利后果。

第二，在利率水平较高的情况下，政府仍保持对利率的最终控制权。同时，对于一些小信贷机构、非国有企业的贷款等有风险的借贷行为放开利率，让这些信贷机构通过自由利率来自求资金平衡，自由决定放贷行为，政府对这部分利率不控制。实际上，当有控制的利率水平已接近市场均衡利率时，这部分利率的放开并不会造成差距很大的“利率双轨制”，而只会使这部分利率真正反映出风险差别。因为反映资金总供求的利率总水平已经比较真实了。

四、取消通向自由贸易的限制， 应是经济改革的首要目标

1. 中国的外贸体制改革的内容与顺序

中国要走向开放型经济，外贸部门的改革的内容包括：放开配额、关税和外汇控制的最优顺序是很复杂而且很重要的。支配外贸的贸易政策和支配外汇的金融安排应当与国内税制安排和货币改革相配套。

传统体制对制造业产品的保护是很高的，从外汇控制、国家经营外贸到对能源和其他原材料投入品使用的暗补，完全阻碍了与外国制造业的竞争，从而使大多数制造业产品，按世界市场价格来算，只能带来负的附加价值。在这种环境下，迅速转向自由贸易可能会引起大多数国内制造业的倒闭。此外，突然进入世界市场会加速国有工业企业剩余的减少。

因此，在进行以市场为基础的、实行适当信贷限制和统一汇率的体制改革初期，要用关税来代替对竞争性的制造品和工业产品的进口实行的数量限制，同时，配之以取消对能源和原材料价格的同工资相比相对上升，同国内制造业的关税保护相平衡，可以防止工业产量和政府收入的急剧下降。对受到极高保护的工业消费品，由于扭曲程度高，应当给予一定的时间加以调整。

向自由外贸制度过渡的最优速度将取决于：(1) 国内收入服务机构产生的收入，是否成功地取代来自国有企业的利润转移和关税收入。(2) 工业部门能以多快的速度重新装备自己，以消除对能源和原材料的过分依赖。

2. 加入关贸总协定与货币自由兑换

实际上没有一个国家完全满足关贸总协定的要求，特别是发展中国家，都是用第十八条款保护自己，想尽各种理由保护自己。例如印度是非常保护主义的国家，但它也是关贸总协定的成员。当然西方国家把中国看成是一个潜在竞争力很强的国家，所以对中国可能要苛刻一些。如果加入关贸总协定，就不必每年都跟美国谈判最惠国待遇的问题了。所以这恐怕是加入关贸总协定的一个原因。

关于加入关贸总协定，其中有许多可采用的技术性的回旋余地，因为中国现在的价格是扭曲的，特别不合算。在加入关贸总协定以前，一定要想好哪种产品需要保护，关税就加上去，但如果价格不对，算出来的东西就不一定准确。现在的关税是以现行的价格为基础的，以后的关税是以以后的价格为基础的，如果价格不对，可能该保护的得不到保护，该限制的得不到限制。你不能说我现在订了一套关税，加入关贸总协定后，价格变了，我再调整关税，这是不行的。所以，加入关贸总协定的前提是价格改革。中国目前进出口基本上让一些进出口公司来做的，它把真正的卖方与买方隔绝了，所以现在的进出口指标不能反映实际的进出口状况。波兰就犯过类似的错误，它加入关贸总协定时，把关

税一下子订得很低，从而无法对其工业进行保护。

还有货币可兑换问题，关贸总协定的第八条款只要求经常项目的货币可兑换，但不要求资本项目的货币可兑换。也就是说，加入关贸总协定后，你还可以对进出口的资本项目进行控制。关贸总协定要求的是不能有多重汇率，这是比较重要的。比如说把中国调剂市场的汇率价格与官方的汇率价格统一了就满足这一要求了。这是对经常项目要求的，对资本项目没有这个要求。例如，你赚了外汇可以拿不出去，资本可以不自由流进流出，这都不违反第八条款。

如何制定合理的汇率特别重要，如果你把汇率贬得很低的话，通货膨胀的压力会很大，价格一下子会涨上去。也许不一定把官价调到调剂市场价，也许反过来，采取某种措施把调剂市场价压到官价水平。

但是，我要强调的是，对于发展中国家的贸易自由化转轨，初期可以为幼稚工业保留几项保护关税，但并非配额或数量限制。而且随着金融深化，资本市场繁荣发展，产业发展日趋成熟，应该有系统地废除这些保护关税。如果中国成为关贸总协定成员国，并能放弃协定中第十八条款所赋予的权利，则更有助于中国经济的繁荣与进步，因为放弃这一权利能增强向发达国家争取关税减让的讨价还价地位。无论如何，对外贸易的最大障碍，恰恰来自发展中国家自身，因而，取消这些限制，应是经济改革的首要目标。

（肖梦 谢平 吴晓灵 李飞 贾康 整理）

愿中国再上一个新台阶

〔美〕傅高义*

编者按：作者认为，邓小平在南方的谈话赢得了人们广泛的支持，因为经济改革的要求符合人民的愿望。他在肯定中国的经济改革，特别是广东的改革所取得的巨大成就的同时，也指出了一些有待解决的严重问题：一是贫富差距太过悬殊，二是腐败现象，三是轻视教育的倾向。他强调要形成新的既保持传统美德又顺乎现代化潮流的文化与道德基础。

邓小平 1992 年春在南方的谈话强调改革开放的重要性，他再次赢得人们广泛的支持，因为经济改革的要求是符合人民强烈的渴望致富愿望的。我们可以回过头去看看十几年前的中国，那时候，“文化大革命”的 10 年灾难是如此深重，许许多多的人不仅仅为亲人、同志哭泣，也为中国的命运洒泪。我曾听到广东的一位高层领导发出这样的感慨：我们要感谢“文化大革命”，没有它，也许我们永远也不会进行这场改革，是“文化大革命”使我们认识了传统体制的弊病。所以，我说过“灾难激发了人们对改革的渴望”。正是在人们的普遍渴求下，中国共产党十一届三中全会制定了改革开放的路线，邓小平的观念赢得了人民的拥护。这些观念是：

* Ezra F. Vogel, 美国哈佛大学社会学教授。本文根据他在 1992 年 4 月 10 日与《经济社会体制比较》杂志记者的谈话整理而成，载于《经济社会体制比较》1992 年第 4 期。

——立即采取措施改善人民生活。人民受苦太多，“主义”谈得太多，中国必须找到适合国情的路子。

——传统经济体制过分集中，统得太死，必须放松。中央集中的计划体制使经济失去活力，阻碍了生产力发展。必须大力引入市场，加强竞争，以便繁荣经济。

——阶级斗争和政治运动打击了許多人，必须停止。今后的工作重点要始终围绕着经济建设。要保护人们免遭飞来横祸，知识分子和专家是爱国的，应受礼遇。中国的专家实在太少，极需他们的帮助。

——中国需要扩大与外国的接触，尤其需要扩大对外贸易，学习外国的技术和经验。

十几年过去了，中国的改革已经给人民带来了巨大的好处，邓小平推行的经济发展新战略所产生的成果，不仅使我这个几乎每年到中国的人感受极深，恐怕任何人前后作一对比，都会与我有同感的吧。

邓小平在南方谈话说了可以借鉴一切资本主义的有益经验，那么，广东发展得较快，改革的步子迈得最早，它的经验更是可以学的。广东经验中我以为有这么几条是很宝贵的。

第一，外界的成就是一股压力，它促成了改革的动力，我将它称之为变革的激情。当改革开放打开了中国封闭的国门，使那些把香港看成个金钱至上的罪恶之地的广东人，莫不为香港的经济水平已远远超过上海而震惊。南风吹进广东，不但带来了现代化有用的科学技术和专门知识，最重要的是它带来了一种新的意识：香港亲戚所取得的成就产生了一种刻不容缓的紧迫感，使大陆的“表亲”们跃跃欲试，经过努力，广东可能取得香港已有的成就。作为中国的内陆省份来说，要将周边地区和国家的发展当做自己的压力，才能够转而变成本省、本地区的改革与发展的动力。

第二，创业者的形成发展。广东的改革虽然尚未形成充分发

展的成熟的市场经济,但是却形成了类似市场经济中的创业者,英文为 Entrepreneurs。在我们的社会中,是指企业家、创办人、开业者,总之是承担风险,创造性地组织生产,能为经济带来巨大收益的人。我认为,中国改革开放以来,特别是在广东,在关键问题上,党能在任何地方调动一切支持的力量。富有创业精神的广东各级政治领导人,我将之称为党政创业者,正是尽力使自己得到各方的迅速反应和紧密配合的。他们是推动整个社会发展的、最重要的创业者,在旧的结构原封未动,新的结构尚未形成时,这些大胆的领导人看准并利用了新的契机。边远、内陆省份要想缩小与沿海地区的差距,取得大的发展,或用邓小平的话“上一个新台阶”,党政创业者是绝对重要的因素。

第三,开放与放开效应必然带来整个社会的观念更新。广东改革先行一步已成为中国最早的受益者,在广东人们的思维方式和行为方式都发生了巨大的变化。隔绝封闭的社会一旦决定走上繁荣之路,就应该明确,开放意味着吸收别家之长,也要允许其他地区或外国的自由进入,从而形成一种竞争的环境。放开意味着减少行政权力,给予企业、个人更大的空间自主权。这些都是避免商业与投资活动窒息的重要因素。我认为,最应该注意的就是,一方面空喊改革开放的口号,一方面强调“加强管理”,于是管理价格、管理计划、管理市场纪律等等出于好意的措施,恰恰是认为市场经济是无政府主义的传统观念,结果就没有办法使“灵活措施”冲破封闭落后的篱障了。

先行一步的改革几乎触动了广东的每一个领域和每一个角落,并且获得了举世瞩目的成就,赢得了如此广泛的民众的支持,以至在基本政策方面的任何倒退都变得不可能了。广东对过去三年经济紧缩的新形势很快便能适应,生产继续增长,效益得到改善,对中央财政的上缴也有了显著增加,可以说,在新技术和管理技能方面,广东已经打下了牢固的基础,而这一基础将能保证在今后的新一轮改革阶段的高速发展。

80年代中期开始的广东起飞，是社会主义国家改革模式的首例。把广东发展置于更广阔的视野中进行透视分析，与东亚新兴工业化经济区作一比较是很有意义的事，因为它们均属于同一文化背景，其面积也可相类比。虽然广东的起点比起韩国、台湾、香港要低，但在10年改革中，其发展速度却相当于日本在50年代初期、台湾50年代中期、韩国60年代的早期。

韩国与日本地域接近，在高中有30万学生是学日文的，可以听日本的电台，看日本的电视，对日本模式有直接的了解。朴正熙曾在日本军校学习过，非常了解日本的思想与经济社会体制，所以，它的商业组织仿效日本财阀尽可能规模大。在60年代它大力发展重化工业，注重科技开发，因此其产品在世界上有很强的竞争力。韩国的缺点在于军队的势力太大，贸易情况不如台湾和香港，进口比出口更多，贸易不平衡。自80年代以来，民主运动、劳资纠纷、财政赤字、通货膨胀等问题很多。

台湾的领导人大部分来自大陆，像李国鼎、严家淦等人都比较有经验，二战时期留学美国，后来回到台湾的许多专业人才走上领导层，他们了解世界情况，观念和看法比较世界化。第二个长处是，台湾的中小企业非常有积极参与的意识，虽然企业家经验不多，在重工业上不如韩国，但在国际市场的竞争中十分积极且自由度很大。第三是政府虽然是权威的、非民主的，但蒋经国这个人努力实施较温和的独裁统治的，他培养了本省人，给了他们比较好的机会。政权的稳定和经济的开放使得私人企业家肯投资，无意发展重工业的台湾不像韩国那样，要求国民做出过大的牺牲，但也是对发展基础先做出牺牲，才谈分配的。

我认为，这些地区对人力资源的巨额投资是它们获得高成长的源泉之一。无论是韩国还是台湾，都下了大本钱，使得青年工人严守劳动纪律，有学习习惯，工作水平也高，当然在国际市场的竞争力就强了。

香港得益于人才的集中。1949年中国最大的制造业和国际金

融中心——上海的企业家和经理人员，贸易与金融人才从全中国集中到香港，其中最多的是纺织业巨头们，纷纷跑到香港的新界，这些上海商人带来了专业技术特长，同时在50年代领导这一地区成为纺织业中心。那时，急于就业的新移民，提供了取之不尽的廉价劳动力，而上海的纺织厂资本家对待工人就像本世纪初日本纺织厂老板那样苛刻无情。然而，正当香港无法继续成为传统的转口贸易中心时，他们的工厂在为香港重建经济基础方面起了关键性的作用。香港与韩国、台湾不同，实行的是自由贸易的政策，没有政府制定的产业政策的保护。全世界的产品都可以出口到香港，企业面临非常激烈的国际竞争环境，所以，它们善于迅速地发现、吸收和利用国际先进技术来满足世界市场的需要。香港在1979年中国实行改革开放政策后得到了很大实惠，再次进入转口贸易的新时期。短短的七八年时间，转口贸易总额就爆炸性地增长了10倍。利用大陆廉价劳动力的优势，投资大陆并拥有得天独厚的内地市场，形成了80年代末世界上最活跃的“粤港经济区”。

虽然广东在技术水平、生产率和教育水平上，仍明显落后于东亚几个新兴工业区，但发展速度高于台湾、韩国高峰发展期的速度。香港是世界一流的信息、金融和运输中心，而广东则是向香港供应农产品和廉价劳动力的内陆腹地。香港与广东的天然结合，定能在国际市场上争一雌雄。当然，广东的发展也还存在一些严重的问题，必须认真加以对待的。一是贫富差距太过悬殊，不仅仅是广东和其他地区的差距，广东省内的山区与三角洲地区的差距。这种发展的不平衡带来了种种问题，比如会转嫁通货膨胀给别的地区，造成矛盾与磨擦。如何缩小贫富差距，需要做很多的事，诸如增加投资、修建基础设施。我最近听说，江苏的一个企业到东莞合作设厂，向东莞提供技术，利用当地的各种优惠、灵活的政策，双方都受益，这也是不错的一个办法。总之，应该为贫困的地区提供富有挑战性的机会。二是遏制腐败。广东在第二个10年的改革时，首先应该考虑改革组织结构，解除价格管制和

培育完善市场体系，明确落实新的条例和规章制度，改善干部的生活状况，实行政企活动彻底分离。否则，仅仅靠道德教育和严厉惩罚，不足以解决贪污腐化问题。而腐败牵涉到的政治性远远超过经济性，必须从根本上加以防范。三是轻视教育的倾向。广东对人力资源的开发远落后于同一时期的韩国与台湾，在10年改革中，广东的入学人数是下降的。教育经费的“瓶颈”也许是主要原因，但我认为，关键因素还是有人思想上存在先发展工业，待经济基础好了，再考虑教育，这是非常危险的。识字率太低、教育发展不均衡、职工缺乏专门技能，在今后的经济起飞期将造成十分尖锐的矛盾，一定会拖累整个经济的发展。因此，提高教育水平，发展教育事业是广东的、当然也是全中国的当务之急。四是重建文化与道德基础的重要性。广东的改革创业者为了搞活经济放松了对人民拥有物质财富欲望的限制，但他们不愿看到这种欲望长期笼罩社会。在80年代末期，尽管改革的父辈对广东的活力给予热情支持，但他们也发现情况并非完全令人满意。广东过分以自我为中心，过于肤浅，缺乏集体和整个社会观念。如何使这种利欲熏心的情况在下一个10年中有所收敛，应该设法寻找出路与办法。形成新的既保持传统美德又顺乎现代化潮流的文化与道德基础，恐怕是他们追求的目标吧。

（肖梦 整理）

为什么东欧和俄罗斯经济改革失败， 而中国却取得了成功？

〔英〕约翰·罗斯*

编者按：本文分析了东欧、俄罗斯经济改革失败和中国经济改革取得成功的原因。作者认为，俄罗斯、中国和东欧历史上是同一种经济结构，在其经济中发挥作用的是特殊的双重经济规律，中国按照这种规律进行经济改革取得了成功，而东欧、俄罗斯由于没有正确认识其本身的经济特点，照搬以竞争为基础的西方经济结构的政策而遭到了失败。

俄罗斯、中国和东欧历史上是同一种经济结构，但为什么中国从 1979 年进行的经济改革成了全世界经济取得成效的最好典范，而东欧 1989 年开始的经济变革、俄罗斯 1992 年 1 月开始的经济变革却导致了世界上最严重的经济灾难呢？

这不仅仅是一个简单的理论问题。俄罗斯 1992 年所实行的政策，与东欧国家最近两年半时间中所实行的政策相类似。这种政策的实行，使俄罗斯和东欧国家的经济走向了衰退。这就说明，这些国家的经济衰退不是某些具体错误的结果，其根源在于所实施的政策本身的性质。

* 英国工党议会党团经济顾问。原文载于俄国《经济学问题》杂志 1992 年第 11 期。

一、俄罗斯和东欧国家经济改革失败的原因

俄罗斯和东欧国家经济改革之所以失败，原因在于：

第一，忽视其本身的经济特点，而采取了适合于整个以竞争为基础的另一种经济结构——西方经济结构的政策。俄罗斯、东欧和中国的经济是一种特殊的双重经济，一方面几乎完全是按照垄断经济规律发挥作用的垄断经济成分，另一方面是非垄断经济成分。如果理解了这种经济的双重特点，那么就不难确定其经济发展的规律和能够促使经济取得成效的政策。众所周知，国际经济的特点是竞争，只有少部分产品可能由单个国家生产出来；在国内市场占优势的情况下，发挥作用的只能是双重经济规律。俄罗斯政府的主要错误就在于，它没有从在俄罗斯占优势的国内市场和前苏联市场这种事实中得出相应的结论。根据国际货币基金组织的计算，俄罗斯的贸易额相当于国内总产量的 22.3%，但其中 12.9%是和前苏联各共和国的贸易额，只有 9.4%属于国际贸易。这就是说，俄罗斯市场的 90%是国内市场或者前苏联的经济空间，起决定作用的不是国际市场，而是国内市场。

就俄罗斯的经济而言，它同样也具有两重性，并且与西方任何一种经济相比，其工业经济是一种更接近于完全的垄断的经济。俄罗斯政府指望私有化或者国际竞争来抵补这种垄断经济结构所造成的后果，这种期望是不现实的，因为垄断不仅涉及管理体制，而且也扩展到了物质生产领域。私有化不可能改变所形成的状况；在可以预见的未来，由于俄罗斯出口所具有的困难性，能够在国内市场建立竞争的进口预计不会有任何实际性的增长。垄断经济发挥作用的规律是众所周知的。在过去垄断体制的条件下，企业要么是按照计划的任务保证产量；要么是因为价格控制，在任何情况下都只能在增加产量时才能最大限度地提高利润。而随着价格限制的完全取消，旨在获取最大利润的市场垄断战略是降低产

量，提高价格。这种情况在俄罗斯和东欧国家都已发生了，这本身就说明了经济崩溃的原因。这也就是说，在价格完全自由化的条件下，就垄断部门与非垄断部门的关系而言，存在着两个基本规律：在垄断部门中出现生产下降和价格上涨现象；产生垄断价格比非垄断价格相对提高的现象。工农业产品价格的“剪刀差”危机和在所有东欧国家中农业危机比工业危机更为严重的事实，是其中的一种表现。尽管食品价格提高很快，但从垄断部门流通到农业中的工业品价格上涨更快。居民的贫困化和投资费用的提高，使需求降低，濒于崩溃的农业经济陷入了全面危机之中。在所有其他的非垄断部门中也在产生这种过程，只是变化小一些而已。正是由于这一原因，俄罗斯价格的自由化正在导致小私有经济的危机。

第二，俄罗斯消费水平低下给经济改革带来了极其消极的影响。从历史上来说，俄罗斯的个人消费就发展不足。第二次世界大战后世界经济发展最快的部门，其中包括计算机生产等部门，都越来越集中于耐用消费品生产和服务业，但在前苏联的经济中，由于这些方面的个人消费数量少，市场极其有限，这些部门没有能够得到发展，最受重视的部门是金属生产和机械制造；在需要对单位产量进行大投资的部门（重工业、动力工程）和产出比投入要高得多的部门（轻工业、服务业）的生产中，个人消费都只占很小比重，这种结构本身说明了资本效率的低下；保证居民消费的投资非常低，1971—1989年，俄罗斯用于建设的平均投资额只有总投资的15.4%，而西方先进国家仅投放到一个部门——住房建设的资本就达总投资的23—33%；服务业发展慢，1990年前苏联在这个领域就业的人数只相当于其民政部门就业人数的45%，而德国、日本、美国则分别为57%、59%和71%。总的说来，前苏联的个人消费不到其国内总产量的55%，而大部分西方国家都达到其国内总产量的60—65%，美国达67%。从生产的观点来说，俄罗斯的这种个人消费的发展是有害的，它不仅破坏了对工作的

刺激作用，而且给经济中的供应结构带来了消极的影响。

第三，俄罗斯现在的就业结构和工业结构不能促进消费的发展。重工业和消费品生产之间的关系，其中也包括服务业，与垄断经济部门和非垄断经济部门的关系是很紧密的。在前苏联，1989年注册登记的独立经营者只有总就业人数的0.2%，还有3.5%的人在合作社部门工作，总共也只有3.7%。这就是说，在俄罗斯的就业结构和工业结构中，如果不建立大量的小企业，亦即没有很发达的非垄断部门，消费部门就不可能得到发展。如果与其他国家相比较，要满足消费需求，俄罗斯就必须创造800万至1900万个独立经营者和雇主的就业位置。但是，在俄罗斯政府所实行的那些经济政策的条件下，使相对价格向垄断部门的产品倾斜正在损害非垄断部门，结果使这一部门不能适应消费的需求。

二、中国经济改革取得成功的原因

中国经济改革取得成功的原因在于：

第一，中国经济改革的成功不是靠损害国有部门，而是通过改变垄断部门与非垄断部门之间的相互关系的途径达到的。中国从1979年开始的改革中，没有实行任何垄断工业的大规模私有化。出现了几次私有化浪潮，其中包括零售商业，但没有涉及到重工业。整个经济都是在中国所实行的政策基础上快速增长的，因而对国有工业品的需求始终是很高的；在“信贷计划”的范围内，大量的贷款提供给了企业，其数量从1978年相当于国民总产值的9.3%增加到1988年的29.9%。快速增长的需求和低息贷款的供应二者合在一起，使国有企业产品生产增长特别快，1981—1986年间，其生产提高了56%，亦即每年增长8.9%。所以，中国工业结构的变化不是因为像俄罗斯那样使国有部门倒闭或者私有化而产生的，而是由于非国有部门以更快的速度增长而产生的。中国的投资增加也不是靠降低国有部门投资比重，而是由于非国有

部门的投资从 1978 年相当于国民总产值的 7.8%，增加到 1989 年的 10.2% 而得以增加的。

第二，采取真正提高个人消费水平的措施。中国经济改革的需求基础是个人消费水平在经济中的比重的真正提高。中国在经济改革中，采取了真正提高个人消费水平的措施。1978—1981 年间，个人消费比重的提高是通过降低国民总产值中的固定投资比重而进行拨款达到的，三年间固定投资比重降低了 6.7%，当时用这笔款使个人消费在国民总产值中的比重由 52.6% 提高到 58.5%。1981 年以后，军备开支大幅度减少，节约出来的资金都用于投资，使个人消费比重提高很快。

第三，采取向非垄断部门价格倾斜的政策。1978—1981 年，随着农业改革的开始，农产品的采购价格比工业品增长了 38%，而消费品价格比整个经济中的价格增长还快。在农业中开展了非集体化——土地仍然是国有的，但生产责任却转归了家庭承包户。对农产品来说有一种特别的纯竞争机制，这里采用的是刺激机制，即国家为生产定额规定固定价格，而对超过定额的农产品则保证较高价格。为了刺激这一进程，农业的采购价格是在经常提高的。1984—1986 年，随着城市改革的开始，消费价格比平均价格高 11% 还多。在 1979 年改革开始后的 10 年间，消费品价格与平均价格相比提高了 24.8%，而农产品价格与工业品价格相比提高了 77%，但居民受到了价格上涨的保护，因为由于降低投资而留下的资金都用于了消费补贴和提高工资。因此，与俄罗斯不同，中国居民没有忍受相对价格变动的痛苦，而是得到了由于供应增加而带来的大量好处，所以人民支持这些变化，而不是持反对态度。

中国这种向非垄断部门产品价格的倾斜，是和俄罗斯、东欧所发生的进程直接相反的。由于价格倾斜，中国政府为消费（小规模的生产发展所创造的可能性不仅是正确的，而且是切实可行的，并且取得了显著的成就。在 1980—1984 年的 5 年间，农产品产量确实提高了，食品产量每年提高 6.9%，谷物 7.4%。到

1984年，食品供应问题已经基本解决了。耐用消费品生产在绝对规模上提高很快——中国1988年生产了760万台冰箱，2500万台电视。出现了住房建设的繁荣时期。

中国利用上述所描述的机制，实现了模式的经济转换。东欧的改革机制正好相反。东欧拒绝对垄断部门进行国家监督，垄断部门的产量急剧降低，当时垄断部门是通过提高相对价格从非垄断部门夺取资金的。中国对垄断部门的国家调控意味着：提高产量，控制垄断部门与非垄断部门之间的平衡，目的是把资金投入非垄断部门。由此可见，中国经济改革的成功来源于双重经济规律，就像东欧、俄罗斯的经济灾难来源于双重经济的发展规律一样。

三、对俄罗斯未来经济改革政策的建议

中国按照双重经济发展规律取得了成功，而东欧、俄罗斯却遭到了失败，这些双重经济规律是具有广泛意义的。从经济学的观点来说，可以把斯大林体制和东欧改革体制作一个相当有趣的对比。斯大林实施了有损于农业的相对价格的巨大倾斜，降低了消费水平，东欧采用别的机制进行改革也导致了这种结果。中国经济改革的基本结构正好与斯大林体制和东欧体制相反。所以，只有从双重经济规律出发，才是合理的，只有中国模式的经济改革的基本原则才能使俄罗斯走向成功，但俄罗斯经济有一个根本性的缺陷：与中国不同，俄罗斯经济改革不是在稳定的哪怕是停滞的基础上开始的，而是在采用东欧模式的经济改革所导致的灾难性生产下降的条件下进行的。这就意味着，实施中期的结构转换纲领必须与紧迫的反危机措施相结合。

1. 取得成功的前提是停止破坏国有工业部门，没有这点就不可能稳定垄断部门的产量，也不可能对非垄断部门的价格关系进行监督。

2. 必须恢复国内市场，为恢复和巩固前共和国之间的联系创造一切可能的条件，因为起决定作用的正是这个市场，而绝对不是国际市场。此外，可以说恢复东欧内部的贸易联系也会是相互有利的。

3. 在最近的将来，国内的一切都必须服从于有关停止生活水平和消费水平降低的活动。这不仅对居民的利益，而且对建立经济结构改革的基础都是重要的。无论是稳定经济的紧急纲领，还是结构改革都需要实行工资指数化。为了使消费停止降低和国内市场停止减少，应当根据价格情况立即实行工资指数化，今后也应当指数化，以保障个人消费在国民总产值中的比重占到约 60% 的水平（比历史上所形成的水平高 5%）。

4. 为了抑制通货膨胀过程，为消费品与农产品相对价格的提高创造条件，在垄断部门中必须重新规定对价格的监督，在需要的情况下冻结价格。在竞争性的消费部门中，可以允许把价格提高到与垄断部门价格相适应的范围内（居民将受工资指数化的保护）。

5. 为建立能够符合需求变化的供应体系，必须在极短的期限内制订出有关在有可能很快建立起竞争的那些部门中排除国家监督或国家占有的纲领，小私有化必须尽快进行。

6. 国有部门的产量必须通过国家订货、国家合同等等体制来予以保障，应当给企业提供大额贷款，这些贷款也应当指数化。

7. 在拥有稳定经济的中国，其第一步是降低投资水平，以确立用于大规模消费的资金。但在俄罗斯，投资水平急速降低已经产生——经济投资比重大大减少，所以，现在的问题是要稳定和提提高投资水平。这就应当通过有关在优先部门进行投资的国家法令、拟订刺激投资的认真措施。考虑到危机的深度，无疑必须在投资方面采取严厉的行政措施，因为向信贷措施过渡这种稳定投资水平的主要手段只有在控制通货膨胀之后才能实现。

8. 在中期前景中，为提高个人消费在经济中的比重所需的资

金必须通过降低军备开支来抽取，但军备开支不能急速减少，因为军事工厂的关闭在任何情况下都只会降低经济的总需求。

当然，在为俄罗斯拟订相应纲领时，尽管应考虑到俄罗斯本身的特点、目前的经济现状和双重经济规律的作用，但直接运用这些规律去制定适合俄罗斯的纲领的只能是俄罗斯人。

(戴隆斌 摘编)

中国的道路及其前景

〔美〕约翰·M·勒蒂什*

编者按：本文分析了1978年以来中国经济改革发生三次波折的原因，并对中国向市场经济过渡的发展前景作了预测。作者认为，在经济改革中，必须理顺中央和地方之间的关系，建立专门的国家预算管理部门，把大型国有企业改造成股份制企业，改革金融体制，建立和完善社会保障体系。作者还认为，可以在3—5年内创造条件，使人民币成为完全的自由兑换的货币。

尽管存在不同的看法，但是有一点是确定无疑的：1978—1990年在中国实行的农业改革是相当成功的。大致从1983—1984年开始的在工业、银行和财政领域的改革取得的成就则小得多。在这些方面进行的市场改革是不充分的和不稳定的，往往被修改和反复所中断，其原因多半是由于预算和货币的极端不稳定。

经济增长及其曲折

在1978—1990年这一时期经济增长的特征是波动相当大。增长三次被中断：1979—1982年，1984—1986年和1986—1990年。每次停顿各有特点。但是它们都有共同之处：在停顿之前都出现

* 美国加利福尼亚大学伯克利分校经济系教授，曾多次访华，对中国的经济改革进行实地考察。回国后在大学里作过一系列关于中国改革的报告。原文载于俄罗斯《世界经济和国际关系》杂志1992年第12期。

过经济“过热”，随后在市场改革领域发生又一次反复。这一现象在第三个周期中表现得尤其尖锐。1978年初通货膨胀的形势开始发展。在1988年，农村和城市的消费品价格平均增长30.3%。同年，实际国民生产总值增加了10.8%，而工业生产（包括农村手工业）增长了17.4%。这种增长速度反映出明显的“过热”现象，无法继续保持下去。

当通货膨胀已经很严重的时候，1988年6月，政府宣布下一年进行重大的价格改革，实际上宣布提价。正如可以预料的那样，开始抢购商品，结果在1988年8月价格的年上涨速度达到50%。为了克服危机，政府采取紧急经济措施。宣布进行“整顿”，包括在两年内停止放开价格。

从1988年秋天起开始压缩国家开支。从1984年起成为国家中央银行的中国人民银行实行了紧缩的信贷货币政策。在1988年成功地降低了迄今非常高的银行贷款增长速度。由于地方政府无钱支付给向国家交售粮食的农民，有的地方采取了打“白条”的办法。但是农民开始表现出不满，并且不肯出售粮食。从1988年秋天起到1989年4月，政府关闭了粮食市场。对于棉花市场也采取了同样的措施。

在城市中重新实行按规定价格定量供应一系列最重要的消费品。除粮食和棉花外，对一些作为工业原料的农产品的价格也进行控制。

类似的事情和措施在1978年以来的所有“周期”中都一再出现。在多轨制价格体系占统治地位的情况下，宏观经济的极端不稳定是不可避免的。这是在中国实行经济改革中出现不平衡性和周期地出现“反复”的基本原因。

从1978年底到1984年，中国农村发生急剧变化。家庭经济基本上得到恢复，公社实际上被解散了，实行由农户和合作社承包农田，为期15年，在城市和农村放开农产品的价格。这大大提高了生产的积极性。土地在法律上仍是“农民的集体财产”。但是

“集体”本身发生了急剧变化。

价格方面的改革是市场改革的基础。这种价格改革的目标是使各种商品和各种服务的相对价格接近于生产者的相对费用和消费者的相对需求。1978年底开始的农业中的改革成为在整个中国经济中推广有限度的改革的基础。

早在1978年12月22日的决定就指出，必须解决以党代政、以政代企业的现象。但是当时设想在保持自上而下的集中领导和统一的国家计划的情况下进行改革。

在1978—1979年改革的预算政策领域，加强了权力下放。从改革开始到1990年整个时期内，中央政府力图压缩自身的开支在国民生产总值中的比重。但是由于政府收入减少，赤字增加，以及必须保持对宏观经济稳定的控制，政府的开支很难减少。1979年6月宣布旨在放松中央对企业活动的控制的改革。尽管这些新办法得到坚决贯彻，但是总的说来改革只带来部分变化。与其说企业获得真正的独立，不如说来自中央的对企业的控制被来自各省和各地方政府的控制所代替了。地方政府的收入明显增加，而中央预算赤字增加的趋势大大加剧了。对于长期的市场改革来说，更为严重的障碍是政府越来越广泛地利用调控价格（而不是税和社会支付）作为分配收入和社会政策的工具。提高了粮食、肉类、禽类、大米和植物油这些产品义务交售的收购价格，同时政府增加了对这些产品的城市消费者的补贴。结果价格体系中的扭曲和预算赤字增加。

即使在1979年开始的第一个反复时期，也暴露出这样的征兆：在工业和财政领域碰到了比农业更为严重的困难。指令性计划逐渐减少，但还没有产生新的、能够代替其职能的宏观经济体系。中央调控的削弱导致预算纪律和信贷纪律的破坏。1980年与上一年相比，现金总额指数、货币总量和零售价格急剧增加，国民收入的增长下跌，贸易平衡大大恶化。到1980年第三季度，中国陷入危机之中。政府实行通货紧缩方针，包括减少40%已列入

计划的预算投资。城市和工业中的改革中止。

1982年底，危机被克服，政府宣布将实行重大的税制改革，以改善国内市场的运行。尽管这些措施是一个进步，但是在整个80年代未能形成在非农业领域的综合性改革体制。

1984年，人们向中国领导人提出了一个把农业改革的基本原则运用于工业和其他领域的方案。设想在中国保留计划经济，同时对计划体制进行很大的修改，国家计划只涉及经济活动的最重要领域（交通、能源）和最主要的产品。对其他经济则实行“指导性计划”或完全转向市场轨道。这一方案的设计者之一、著名经济学家吴敬琏说：“我们的目标是有计划的商品经济，即宏观调控下的市场经济。”任何一级国家机构都不应直接管理企业，每个企业应作为独立的经济单位进行活动，就产品的数量和品种、价格和利润在社会主义商品生产体制内作出决定。国家机关（包括国家计委）的作用将大大减少。价格和工资制度将进行改革，把个人收入同其劳动贡献联结起来。

吴敬琏说，新体制的原则是：“国家调控市场，市场引导企业。”

1984年10月20日，这些改革的原则被中国共产党所接受。令人遗憾的是，正是在这一时期出现了“过热”和宏观经济不稳定的征兆。政府承认进行这样大胆的改革时机不合适。到1990年底，1984年决定中设想的改革大部分未能实现。

在实施信贷货币政策方面也有许多含糊不清的地方。1978年以前，货币和信贷方面的政策只是国家计划的附属物。政府对国有企业的工资总额和投资实行严格控制。银行把自己的存款交给国家，又从国家那里得到资金。从1979年起，采取了加强信贷货币政策的措施，把它作为宏观经济稳定的工具。随着权力下放，省一级的银行转向依靠自身的存款来发放贷款。它们在更大程度上得到独立决定关于贷款问题的全权。但是它们往往无法拒绝来自省政府和地方政府的贷款要求，特别是在涉及上级已批准的大建筑工程时更是如此。它们也不能拒绝给予扩大生产或处于破产边

缘的国有企业以贷款。

中国人民银行开始根据全国或全省的生产计划制定自己的向企业的年度贷款计划。在1989—1990年中国人民银行在对通货膨胀的调控中已发挥重要作用。信贷货币和预算政策的主要杠杆仍然掌握在国务院手中。由于在中国预算赤字很少通过国家债券来加以弥补，而主要依靠银行贷款，因此银行体系的业务与预算有密切联系。但是迄今为止中国人民银行没有得到充分的权力，以便对预算政策施加内行的、独立的影响。把中国人民银行变为现代的中央银行的任务还有待解决。

对统计资料的分析表明，1978—1990年这一时期货币总量的波动与国民生产总值、工业生产和进口的波动是互相联系的。为了克服经济上的波动，最重要的手段是对货币总量实行有效的调控。

虽然在劳动关系和企业破产的规章方面宣布了一些改革，但是还必须把它们贯彻到实际中去。最初的改革致力于把收入同效益挂钩，但实际上收入仅仅同产量挂钩。对于国有企业来说具有代表性的是工资的差别取决于工作人员的工龄和性别，以及企业的地位，而不取决于劳动生产率。不能解雇效率低下的工作人员是产生国有企业不赢利的主要原因——许多官员、经理和经济学家都曾这样抱怨。在国有企业中迫不得已的劳动力剩余与滥用职权的结合使调控劳动关系和企业破产的法律制度方面的措施失去实际意义。尽管如此，在市场上竞争的加剧迫使许多国有企业实行合理化，以提高生产效率。

发展前景

编制预算的过程需要立即改革。必须采取具体措施理顺中央政府和各省之间的财政关系。迫切需要在中国的财政部长和各省的财政厅之间建立定期的协商机制，以研究并解决各省未能履

行对中央承担的义务问题。公平、效益、同等和简易——这是现代联邦制财政体制的原则。公平原则要求各省按照其居民的收入和国有及私有企业的利润为国家的总需求提供资金。效益原则意味着对于提供的具体服务应根据其实际消耗支付报酬。同等原则是指对同等的收入应征收同等的税。简易原则是指实行的办法应尽可能明确、简单，因为税制越复杂，漏洞、徇私舞弊和政治上滥用职权的行为就越多。这些准则应成为财政改革的基础。

必须建立专门的国家预算管理部门。这个机构应是非政治性的专职机关，它有能力对决定本年度财政预算的基本因素进行客观的分析。在中央一级应通过限制国家开支、责成政府把赤字保持在一定限度之内的立法。也许需要对那些采取与政府的经济目标相违背的行动、擅自把工资提得过高的企业征收专门的税以进行惩罚。最首要的任务之一是改革税务部门，使之成为拥有全权的权威性机关。

必须确立国务院与中央银行协商中国人民银行保持货币总量增长和发行现钞指标的程序。鉴于国家幅员辽阔，地区之间差别巨大，应考虑建立在中国人民银行董事会领导下的各省银行体系的问题。中国人民银行应具有对专业银行、综合性银行和农业信贷合作社进行监督的权利。随着中央银行逐渐积累经验，中央银行对政府的独立性应增加。

从长远计划来看，必须改革国家补贴制度。补贴增加很多，目前占国家开支的很大部分。城市消费者和国有企业都对补贴有很大的依赖性。由于政治原因和经济原因，国家不能一下子取消补贴，但必须坚定不移地削减补贴，以便在3—5年内取消补贴。

必须完成在农业和地方工业中进行的顺利改革，并推广到其他经济领域。

对于大型国有企业来说应考虑建立股份公司问题，这些公司应有权任命企业的领导人。股份公司通过企业的董事会行使国家的“所有权”。这些董事会应对企业的战略直接负责，对效益实行

监督，雇佣和解雇（如果必要的话）经理。经理们负责日常管理，包括组织生产，确定价格和产品结构，雇佣、奖励和解雇工作人员，以及负责企业的财务。

许多大型国有企业拥有相当大的垄断力量。在许多情况下这些企业的效益可以通过改组大大提高。在一定时期内，目前的领导人可以作为这些企业的经营“骨干”保留下来，但一些下属部门应作为自治的分支机构（子公司）分离出去。将来分支机构应完全同母公司分离，其领导人将获得完全的独立。

不管是社会主义所有制，还是资本主义所有制，只有当企业的“占有者”或经理真正对自己作出的决定的财政后果承担责任，企业才能对市场的力量和竞争的压力作出反应。

综合性银行、专业银行和合作银行应置于牢固的商业基础上。银行应该只根据经济理由作出决定。极为重要的是应使利率越来越由市场因素决定。

转向市场经济要求在垄断实践、专利法、商业法和集团法、保险、调解国内和国际商业争端等领域实行新的立法。现在必须增加培训相应的干部方面的投入。

必须建立保障制度，例如养老金、失业补助和丧失劳动力补助等。经验表明，市场体制的消极面，特别是大规模的失业现象，可能会引起绝望情绪并带来严重后果。为了减轻这些后果并加快向自由市场的过渡，必须建立社会保障制度。

可以预料，在90年代世界价格将相对平衡，可以自由兑换的货币将会继续是稳定的，这有助于使中国国内价格水平及其相对结构适应世界市场价格。

可自由兑换的人民币对于吸引外国投资者到中国投资将起关键作用。虽然目前在商业方面自由兑换取得了一定的进步，外国公司仍谨慎地对待扩大在中国的业务，因为他们还在等待完全自由兑换货币。自由兑换对于合资项目的发展也具有特殊意义。

中国对世界贸易和金融的开放将导致流动人口增加，还将引

起国家和私人在国外投资的增加。从长远来看，把完全的自由兑换与自由的商业和投资政策结合起来，无疑将加快中国经济的增长和福利的提高。但是，不能忘记，只有在预算和货币稳定的基础上才能顺利地实行自由兑换，任务是巨大的，而解决这一任务的必要性同样是巨大的。我以为，可以在3年内创造在预算和信贷货币领域所要求的条件。在中国和国际货币基金组织的充分合作的情况下，在3—5年内实现“完全的自由兑换”——在根据需要保留对资本运动的调控的情况下——是完全现实的。

(李兴耕 摘译)

中国经济改革的经验

[新加坡] 陈康、[美] 加·杰弗逊、英·辛格*

编者按：作者认为，中国的10年经济改革取得了举世公认的成就，但也为此付出了一些代价。总结过去，有六个方面的经验和教训：一、充满活力的农业先导部门；二、形成实际收益的渐进改革能力；三、亲缘模式的鼓舞；四、基层的改革活力；五、阻碍改革的体制缺陷；六、制衡机制。作者认为，前四条将保证中国改革的继续进行，而后两条将造成改革道路上的障碍。

中国的头十年的改革，有以下六个方面的经验：

第一，主导部门的重要性。中国经济改革的第一条经验是，农业和乡镇企业在改革中起了先锋作用。中国经济改革始于农业。农业的发展带动了乡镇企业，而后者的发展又促使国营企业改变经营行为。这种一个部门的有力变革不可避免地激起其他部门变革的现象可以称之为“协同作用”，它所造成的累积影响比其各部分影响之总和要大得多。

乡镇企业的成功有两个前提：一是国家放松了对物资分配系统的控制，允许正在兴起的乡镇企业部门购买国营部门所生产的工业品；二是农业改革，农业改革提高了农业劳动生产率，增加了收入和储蓄，形成了剩余劳动力，为推动乡镇企业的有力发展

* 陈康是新加坡国立大学教师，加·杰弗逊（中文名字谢千里）是美国布朗登斯大学经济学家；英·辛格是世界银行的专家。原文载于《比较经济学》（英文版）1992年6月号。

创造了丰富的资本和劳动力资源。乡镇企业的蓬勃发展使其自身成为国民经济中的一个带头部门，并继续在整个经济和部门之间产生着积极效益：（1）缓解了农业剩余劳动力的压力及其向城市的迁徙问题，（2）扩展了市场的活动范围，给国有企业造成了竞争压力，（3）扩散了改革条件下城乡地区日益发展的分工所形成的潜能，（4）促进了对外贸易的效益。

但是局部改革也可能在部门之间产生消极影响。1984年政府正式同意发展农村私营企业并允许农村信用社向农村工业自由放贷，1985年农业发展速度就突然下降。上述决定和价格控制共同作用，抑制了农业的相对竞争力，加速了劳动力和资本向非农业部门的流动。可见，对于一个部门的控制可能会导致其他部门捞取不相称的资源。

第二，渐进与局部改革的成就与不足。中国城市改革直到1984年才正式开始。其重点是扩大企业自主权，加强激励机制，减少而不是取消指令性计划指标，其主要方法是签订多年合同管理责任制和实行双轨制。这些改革为企业提供了一个在可调控的范围内用于奖励和新投资的资金来源，从而促使企业普遍转向追求利润的竞争行为，加强了盈利企业获得大量投资的可能性。

中国城市工业改革取得了巨大成就，但是这种成功是以农村改革和国家放开对工业生产的垄断为前提的。非国营企业特别是乡镇企业对国营企业的竞争压力对后者的改革起了推动作用。

但是，单纯的企业改革并不能创造使企业根本改变经营行为的条件。如果改革仅仅是把中央的权力下放给地方政府并使管理任务更加复杂化，它就不会收到任何效益。目前中国继续存在的劳动力市场不发展的问题、地方官员过分干预企业事务的问题、软预算约束问题，以及地方政府限制竞争和地区间贸易的问题，等等，都使城市工业的改革不能令人满意。

第三，亲缘模式的重要作用。港、澳、台对大陆改革起了推动与示范作用。中国的开放主要受益于外国直接投资和经济特区，

而在中国特别是在东南沿海地区经济国际化的过程中，港、澳起了巨大作用。香港是中国最大的贸易伙伴、投资者、中间商和便利条件提供者。港澳同胞在回国探亲旅游的同时，也带回了资金、技术和观念。港澳对大陆的影响在于：（1）对大陆的贸易和投资垄断权发起了挑战，大大减少了贸易与投资方面的交易成本；（2）帮助了中国活跃的黑市贸易，迫使计划机关为人民币确定一个比较实际的汇率；（3）为计划机关提供一个评估价格、投资、贸易等项改革举措的效力的实验室。从长远看，香港在中国经济改革中所能发挥的最大作用，就是显示市场模式的功效。在过去10年中，对自发改革的启发与指导恐怕没有哪个地区或集团比香港更大了。

随着放开旅游和投资限制，台湾已成为第二个带血缘关系的资金和技术来源。作为世界头号外汇储备者，它对大陆改革施加影响的潜力相当大。

第四，中央控制型改革与自发性改革。基层的积极性和自发性改革对中央控制型改革的出台和进行起了重大作用。改革具有预先与主动的涵义。中国经济改革是谨慎进行的，中央政府在其中所起的作用相当大。但是如果没有基层的主动响应，政府的改革举措将遇到相当大的阻力。实际上，有许多改革是中央授权进行的，有一些则是中央认可和推广了事实上已发生的变革，如农村改革和股票交易。自发改革在中国有着深厚基础。目前，未被中央承认的公开或暗中进行的自发性改革还很多。自发改革是对中央控制型改革的一种必要补充，有时是后者的一個必要前提。对政府来说，自发改革是一种重要资源，因为它告诉政府：改革在哪里可以获得最大效益。

中国政府面临着双重挑战：第一，要建立使自发的非均衡改革能够发育成长和深化的宏观经济控制和适当的法律环境；第二，要建立一个机制，以监督和调节改革过程的反馈，制定相应的政策，解决在局部或单项改革中出现的瓶颈和畸变问题。政府应当

把重点放在创建具有上述能力的体制上，放在保持政策灵活性，特别是间接控制手段的使用上，不要依赖于传统的计划权力与手段。

第五，体制缺陷和政策失误阻碍了改革的进行。中国经济改革的受阻不仅仅是因为缺乏可行的始终如一战略，也不是因为缺乏政治意志或担心出现经济混乱。在经济改革过程中的某些接合点上，体制或手段上的缺陷与政策失误也会造成关键性的改革难以起步或难以为继。过去10年这方面的问题表现在宏观经济管理和就业政策上。

在市场经济中，独立的银行体系、灵活的利率和有效的税收政策是实现宏观经济稳定的主要工具。如果它们受到破坏或受到损害，就会导致直接控制。由此看来，中国宏观经济管理的弊病是：（1）银行缺乏独立性。在现行体制内，金融体制、政府计划和国家预算依然相互依赖。各专业银行的大多数贷款按指令性计划进行，即所谓“计委立项，财政开票，银行出钱”。一旦政府在银行中没有足够的钱，印钞票就成了解决透支的惯用办法。在这个意义上，货币供应是内生性的；没有独立的货币政策。银行的独立性还受到其管理体制的伤害，因为银行是在地方政府的密切监督下运转的，后者可以对银行经理及其家属的前途施加影响。银行要优先考虑当地政府的利益，而不是把银行系统的利润或政策放在首位。地方政府不愿看到当地银行把超额储备汇给下属或同一银行的分支机构，更不愿意它们把钱借到其它地方。它们常常要求把存款留在本地区，并通过迫使中央银行表态而使之成为追加资金。结果是地方储备量和信贷量膨胀，以致于要求对信贷实行直接控制。（2）利息率缺乏灵活性。中国金融体制的一个突出特点，是企业对投资资源的胃口相当大。这是由低利率（有时甚至是负利率）促成的。80年代，名义利率虽逐渐上调，但速度远远赶不上通货膨胀率的上升。结果是在应当利用利率抑制信贷需求时，资本实际成本的下降反而刺激了更大的投资需求，造成宏观经济更加不稳定。而要抑制投资资金的这种不断扩大的供求失

衡，就要求实行更多的信贷配给和对银行系统的更大干预。(3) 税收体制缺乏弹性。中国税收体制的特点之一，是中央政府除了关税和几项货物税之外几乎不征收自己的税，而要靠地方政府征税上缴财政，其中主要部分来自国营企业。中国的财政大包干制现在看来效率极低，其主要问题是对名义收入的增长缺乏弹性。根据这个制度，地方政府上缴中央财政的税款有固定的指标，不随通货膨胀率而浮动。因此当 1987—1988 年通货膨胀加剧时，以名目条款固定的中央计税基准实际上下降了。而且地方一旦完成了大包干规定的上缴指标，就往往会将税收中本应上缴中央的那一部分隐瞒起来。80 年代后半期，中央政府支出的通货膨胀性增加导致了支出与税收之间的缺口不断扩大，这反过来要求实行赤字财政和印发钞票。

80 年代末中国宏观经济稳定遭到的破坏，是由多种因素造成的，但宏观管理体制的上述缺陷使破坏程度加深了。通货膨胀的加剧和为了遏制膨胀所采取的笨拙的行政手段，对改革进程造成了相当大的伤害。通货膨胀削弱了公众对改革进程特别是价格改革的热情，破坏了改革家对指挥有秩序地向市场经济过渡的信心和可信性。尽管通货膨胀已被遏制住了，但潜在的结构性原因并未从基本上消除。

城市劳动力市场改革既是中国企业加强纪律、提高效率的需要，也是创造支持结构性调整所必需的灵活性的要求，因为后者要求对工人进行跨部门、跨行业、跨企业的再配置。但是，中国所实行的一系列政策和价格规定，无意中导致了歧视劳动密集型活动的结果。如果企业获得了解雇多余工人的自由，而这些政策又抑制创造就业机会的经济活动，从而增加城市大量失业的可能性，那么要进行有意义的劳动力改革就更加困难了。中国的反就业政策具体表现在五个方面：(1) 促使劳动力离开劳动密集型农业生产的反农业倾向；(2) 阻碍劳动密集型服务业部门发展的反服务业倾向；(3) 反对劳动密集型企业所有制形式（特别是小规

模私营企业)发展的倾向;(4)不利于发挥中国在国际上比较占优势的劳动密集型部门发展的出口政策和实践;(5)刺激企业用资本、能源、原材料替代劳动力的扭曲的生产要素价格。上述政策和规定的持续存在,在中国领导人和改革家中造成一种担心,即进一步放开对劳动力配置和流动的控制,会导致城市地区出现不可接受的失业率。为了进行有效的劳动力市场改革,政府已采取了一些初步措施,如简化劳动力配置体制,企业内部实行优化组合,建立由企业共同负担的退休金和失业救济金制度。然而,要建立一个流动而有竞争性的劳动力市场,还需要进行更大胆的改革。而且也只有消除了上述制约就业机会形成的政策、实践和规定之后,这些改革才能站得住脚。

第六,制衡机制的重要性与政治体制改革。中国企业改革的目的,是要把企业建立在管理与财务独立的基础之上。然而,将行政控制权下放给地方政府的做法加强了地方对企业的行政干预。价格控制(双轨制)导致了腐败现象的大量出现。上述问题以及地方企图垄断生产和贸易的做法,突出地说明了建立制衡机制是形成有效的市场经济的必要条件。制衡机制包括:竞争性的市场、自主经营的银行体系、健全的法律制度和独立的司法机构,以及独立的舆论监督机构。另外,私有权和财产法也是限制官员干预企业事务的一个关键措施。

要建立制衡机制,就需要进行政治改革。政治改革是向有效的市场导向型经济全面过渡的前提。过去10年,中共为实现经济改革表现了出人意料的灵活性,新一代领导人能否在今后10年驾驭向比较完全的市场经济的转变,应当是不言而喻的。

从中国经济改革中可以得出以下结论:第一,中国经济改革在相当大的程度上表明,渐进和局部改革是能够成功的。一项改革战略的活力部分地取决于改革过程中“以新代旧”和“以新补旧”的程度和比例。中国的改革历程表明,国营企业私有化并不是中国改革近中期成功的必需条件。扩大经营自主权和积极性,结

東国家对工业的垄断在很大程度上代替了国营企业私有化。

第二，渐进和局部改革的成功程度完全取决于正在改革的经济的独特特征。东欧农村经济在整个国民经济中所占的比例较小，资本密集度较高且十分僵化，这就限制了某一先导部门带动其他部门改革的可能性。在这些国家，不可能产生类似中国乡镇企业对国营企业那样的竞争。对这些国家的国有企业的竞争可能更多地来自西欧国家的跨国公司，所以主张把私有化作为迅速而全面改革的核心观点是比较有说服力的。在东欧，管理方面的改革可能取代不了私有化。

第三，迅速改革与渐进改革的相对长处，还取决于人们对改革以后的制度安排和各种改革手段的力量确定程度。中国人正在用具有“中国特色”的办法解决自己的问题。他们的办法包含着东亚型资本主义和西方型资本主义安排的某种尚未明确的结合。政府和居民对改革的风险意识也制约着改革的步伐。与不惜一切代价消除旧秩序的东欧人不同，中国政府已决定通过减少而不是完全废弃计划来限制城市失业的大量增加和政治动荡的风险。

由于政治与经济改革之间持久的相互作用，中国向市场经济的过渡将是困难的和难以预料的。在上面所谈的六条中，前四条（即充满活力的农业先导部门、形成实际收益的渐进改革能力、亲缘模式的鼓舞和基层的改革活力）将保证中国改革的继续进行，而后两条（即阻碍改革的体制缺陷与政策失误、政治制衡机制的欠缺）将造成改革道路上的障碍。

（张文成 摘编）

中国向市场经济转轨中的财政控制

〔美〕罗纳德·麦金农*

编者按：本文认为，中国在经济改革中成功地控制住了通货膨胀压力。其主要原因在于中央政府能够借回农民在国家银行中存入的因农业改革产生的大量现金头寸，从而弥补日益增加的财政赤字。同时，在经济中实行价格逐步放开的两部分定价制度，也有助于缓和通货膨胀压力。但是，由于仍然存在收入不足问题，对居民存款的利用也成了问题，中央政府再继续从银行借款就会因通货膨胀威胁而出现财政危机，使经济陷入不稳定之中。解决的办法是建立国内岁入机构，实行类似“财政联邦制”的税收制度。

中国在1978年开始了引人注目的自由化之后，首先解散了人民公社体制，回到了小土地占有者的农业，然后在官方价格控制和国家计划构成的大网之外，发展了乡村工业，结果，农业产出和工业产出得到了迅速的增长。更引人注目的是，在改革的头几年里，通货膨胀压力微不足道。中国改革初期的成功鼓励了戈尔巴乔夫在1985年发动改革。到1989年，前集中型计划经济的迅速市场化成了整个东欧政治上当务之急的事情了。

但是，东欧的自由化尝试一直令人失望。与中国模式不同，在那里，产出一般是下降的，而且，自由化方案越是雄心勃勃，下降越是迅速。一些乐观的人士认为，东欧经济会沿着“J”型曲线

* 原文载于《经济社会体制比较》杂志1993年第2期。

走：在长期增长路径成为一个自由经济的特征之前，产出首先要下降。但是，虽然“J”型曲线仍有希望出现上仰或翻转，产出却仍然在继续下降，同时存在着很高的、有时是爆炸性的通货膨胀，这在俄罗斯和乌克兰最为明显。

在解释东欧的产出下降和通货膨胀时，人们经常注意一些“外部”条件，如外贸的突然而剧烈的中断和政治混乱。我不否认政治解体对东欧经济具有非常重要的不利影响，但这里将集中分析中国维持宏观经济稳定的国内财政政策。都是从1979年前几乎相同的通过集中计划进行财政控制的斯大林体制开始改革，为什么在转轨期间中国维持财政控制的政策迥异于东欧的政策呢？更具体地说，中国与东欧在市场自由化过程中政府净岁入锐减的情况下，中国怎样成功地抑制住由此产生的通货膨胀压力呢？（当然，中国在1985年和1988—1989年都受到了价格大幅度上涨的冲击，但都借助于通货紧缩而成功地恢复过来了。）

具有硬预算约束的中国农民的自筹资金

众所周知，中国在1978年后迅速解散了人民公社体制，实行了小土地占有者的农业：家庭责任制建立在10—15年土地租赁的基础上。一个往往不太被重视但却同等重要的事实是，国家定价机关把强制性定额内的粮食与其他食品的收购价格（趋向于世界市场水平）大大提高了。交足定额后剩下的部分随后可以在私人市场上自由出售。新独立农民的贸易的大大增加，加上产出的增长，使其现金流量大大增加了。在80年代初期，农民现金头寸的增加意味着他们能为农田投资（包括住房建筑）自筹资金，不用向国家银行或官方控制的农村信用合作社大量借款。农民在进入市场经济时，实际上已经被强加了非常硬的预算约束。

一旦价格水平相对稳定，就像80年代初那样，新独立的农民就发现自己用于农田投资的货币不足。出现这一问题的部分原因

在于，农民缺乏得到银行贷款的途径，与其现期收入流相比，他们的理想的流动资产存量太小，因此，随着收入的增加，农民就开始大量建立自己的现金头寸，结果，M2/GNP 的比率急剧上升。而占总人口 3/4 的农民在 80 年代初成了向国家银行体系贷款的大户，这与其说是主动设计的结果，还不如说是出于偶然情况。

从 80 年代中期至今，由于在迅速增长的农村工业中找到工作而增加了自己的纯农业收入，农户的这一引人注目的自愿储蓄仍在继续增加。由于中央政府继续拥有和控制着国家银行系统，所以，它能够通过借回来这些正在迅速增加的（主要是农村）家庭的财政结余，而弥补自己日益恶化的财政状况。中央政府的这种为赤字筹集资金、而不用高通货膨胀征税的方法，是中国 80 年代宏观经济稳定的不稳定因素，而且至今仍然如此。

工业部门中经济与财政的二元性质

中国不同于东欧之处还在于，中国没有对以集中计划加扭曲价格这一保护伞为基础的国有工业尝试过任何突然的“大爆炸”式的自由化。传统重工业（不管制造业、公用事业，还是自然资源工业）仍然牢牢地由中央政府负责。东欧目前正集中注意力，通过各种股权认购证（Voucher）方案，把大型工业企业的财产转移到私有部门，中国却从未尝试过这种“私有化”。1978 年后，中国采用了一种二元（通常是指国有和非国有部门）的工业结构，只是在非国有部门才全面放开市场。

首先来看国有部门中的重工业。中国政府认识到，一旦放开价格或实行价格合理化，部分原有的重工业部门必然变得没有赢利能力。但是，不能只是因为经济体制的变化，就让这些一般拥有几千名工人以上的无赢利能力的企业倒闭。因为这样一来，社会后果将非常悲惨，经济成本将极为高昂。中国中央政府在缓慢提高原材料价格（相对制成品而言），使之更好地与世界市场价格

对接的同时，仍然继续用低成本的银行贷款和其他补偿来支撑大部分国有工业。由于这使预算软约束综合症持久存在，所以，有赢利能力和没有赢利能力的国有企业都仍然处于较紧的财政控制之下。

举例来说，在80年代初自由化伊始，国有工业企业就不许相互之间自由争夺国内稀缺资源，或在公开市场上不受限制地争夺外汇。国有企业之间交易的产品价格仍然处于集中控制之下——只能随着时间的推移而逐渐取消。不过，为了推进改革，中国政府允许两部分定价制度发展。一旦在集中控制的价格上完成了相互间的交货承诺，国有企业就可以将余下来的过多产品以通常较高的市场价格出售给迅速增长的“非国有”企业。与此类似，中央政府开始也是在官方汇率上分配所有外汇，而后才逐渐地允许存在企业间的交换市场，产生超出官方汇率的、可变的但却只是中等程度的加价。到了90年代初，这一公开的交换市场才成为在企业间分配外汇的主要方法。

与中国这一谨慎的方法不同，俄罗斯在1992年1月1日实行了“大爆炸”式的价格放开。预算约束还非常软的国有企业之间突然自由地协商价格，相互争夺所有货物、服务和外汇（居民的工资与现金仍在某种程度上受到控制）。结果，生产资料价格在1992年爆炸性地上升了，外汇的卢布价格因此飞涨——从年初的1美元兑5卢布到年底的1美元兑500卢布左右。当然，消费品价格的上升幅度小得多，但这种价格是被抑制着的，是不可行的，不可能长期存在下去。

与俄罗斯不同的是，中国政府正确地认识到，在企业的预算约束仍然很软的条件下，在改革的初始阶段单个原材料或较复杂的生产资料的供应很少有竞争的条件下，政府必须控制价格，固定生产资料的价格水平。即使政府成功地控制住了工资和具有“硬”预算约束的家庭在流通中的现金数量，也不足以限制住生产资料的价格水平。事实上，中国政府在将国有企业之间交易的货

物与服务的名义价格加以固定，并由此仍然将生产资料价格水平固定住的同时，也开始将生产资料的相对价格合理化了。

在80年代期间，中国允许在价格控制、交货安排和命令式的限制这张大网之外，发展出一个全新的非国有的轻工业部门，这就制约了原国有重工业部门的行为。尽管到处都有一定数量的私人商人，但新的制造业却主要由地方政府（县、镇和村）拥有和负责。它们被称为乡镇工业。只是在一些沿海地区的经济特区，纯私人制造业才达到很大规模，而与乡镇工业旗鼓相当。广义的非国有部门中的乡镇工业和私人工业加起来能与原国有部门的工业总产出规模相当。因为这些具有硬预算约束的新企业现在有能力与原国有部门进行有力的竞争，所以，国有部门中的价格控制几乎能够全部取消，而不致打乱生产资料的价格水平——前提是流通中的现金数量仍然处于控制之中。

税收改革的必要性

与东欧政府一样，中国的中央政府未能建立起用以在分散化的市场经济中征收政府岁入的有效的国内岁入征收机构。但与东欧不同的是，中国比较有效地求助于征收岁入的各种“次优”方案。1978年后，中央政府仍然控制着传统的有赢利能力的工业企业，并据此直接为自己继续征收岁入（流转税和利润剩余）。而到80年代中期来自国有企业的岁入下降时，中央政府就开始建立了一个精细的税收制度，与地方政府签约，让它向中央上缴岁入。

但是，这仍然使中国的中央政府面临严重的岁入不足，没有资金用于基础设施投资，无力对传统的亏损工业企业提供补贴，不能支付较高的农产品收购价格，等等。很明显，中央政府财政地位的这种下降既不能够维持下去，也不符合中国经济发展的长期利益。届时，除其他问题外，官员在薪金低时还很容易出现贪污行为。

幸运的是，中国的中央政府一直能够通过向繁荣的农村部门大量借款（主要以国有银行体系为中介）而弥补这一岁入差额，在较次要的意义上也为此而向居民直接出售政府债券与工业债券。居民用自己的收入建立自己的流动资产的意愿的确一直显著地、某种程度上也是幸运地，将政府从其财政亏空中解救出来。

但是，这种情况不可能长久存在下去。政府不能无限期地依靠这种大量的借款，因为居民不再是“货币不足”了。一旦居民的流动资产与收入的比率迅速上升（或像过去发生过的情况一样），国有部门再继续借款就会因严重的通货膨胀威胁而出现财政危机。因此，中国经济在过去15年中所取得的一切重大成就都处于风险之中，不排除出现东欧式通货膨胀的可能。

解决问题的办法在经济上是明显可见的，但在政治上却很难实施。中央政府必须迅速组建国内岁入征收机构，从而能够对所有的工业（不管属于中央政府、地方政府、还是属于私人）和农业部门直接征税。国内贸易和国际贸易都要统一地纳入进来，从而把营业税率保持在中等程度——如用统一的增值税。在稍后的阶段，也把居民系统地纳入到个人所得税的行列，当然，这只能在人们富裕了以后才可行。

如何实施这种新的，类似“财政联邦制”的税制，我在不久前访华时已专文探讨了。在这篇短文里，我只能强调指出，尽管中国在过去15年间取得了令人瞩目的经济增长，但由于基本的税收问题一直没有解决，所以，宏观经济稳定仍然极为脆弱。

（银温泉 译）

中国的财政体制改革

——成果、问题和建议

〔德〕阿明·波奈特、洪中*

编者按：作者分析了中国财政体制改革10年来的发展和目前的状况。认为改革的方向是正确的，取得了显著成效，但还存在着不少问题，主要有财政收入来源不断受到侵蚀、地方保护主义严重以及国家和国有企业之间的关系不明确等。文章从经济体制转换理论的角度对如何解决这些问题作了思考，并就如何使中国的财政体制符合市场的要求提出了自己的建议。

财政体制改革构成了中国经济改革的一个关系重大的组成部分。改革前，地方政府和国有企业在财政问题上几乎没有任何决策权，全国是一个不可分割的整体。1980年，中国对中央政府与地方政府的收支范围重新进行了划分，从此开始了财政体制改革。经过十几年来的改革，财政体制发生了根本性变化，中央主管机关的任务、收入和支出部分地转移到了国民经济的地方决策机构（省、县和乡镇）以及企业。所以，中国正在走一条联邦制的财政平衡体制的道路。

改革取得的最积极的成效是各级地方政府和国有企业发挥了

* 阿明·波奈特，德国吉森尤斯图斯-利比希大学国民经济学教授；洪中，波奈特的研究生。本文原载德国《东欧经济》杂志1992年第3期。摘编时参考了《经济社会体制比较》杂志1991年第3期和第5期上发表的这两位作者的《走向财政联邦制的中国财政体制改革》一文。

各种积极性。然而还存在着一系列问题。由于国有企业经济效益不断下降，使国家对它们的亏损补贴日益增加，价格补贴也加重了国家财政的困难，这些都使国家的财政收支平衡日益困难，赤字不断增加。地方政府在实行财政承包制后获得了更多的权限，由于价格关系不合理和市场发展不充分，导致了日益增强的地方保护主义。国有企业的自主权通过利改税和承包责任制这两项改革措施而得以扩大，但在价格水平发展和其他经济改革的共同作用下，这两项改革措施对国家财政产生了消极影响。这些问题的原因可能在于改革者缺乏经验，经济改革在各个领域中的顺序和配合也不尽恰当。但更重要的恐怕还是缺乏一个成熟的经济体制转换的理论以及由此产生的财政改革目标的不明确性。

对深化走向联邦制的 中国财政体制改革所作的思考

1. 在今后的经济体制改革中重新调整国家的职能

财政体制改革的主要目标是明确划分中央和地方的人事权和财权，但在讨论这个问题之前，先要考虑在今后的经济体制改革中国家应如何转变自己的职能这个问题。忽视这一问题，对深化财政体制改革所作的思考来说就缺乏必要的基础。

在现代经济制度中，国家不论是作为计划经济中的资本所有者，还是作为市场经济中的经济秩序的维护者，都或多或少地直接参与日常的经济活动。在西方工业国家中，国家首先是作为经济秩序的管理者，通过制定经济秩序政策上的法规，通过提供市场不能或者不完全地提供的公共物资和服务，来干预经济事务。当然在市场经济中国家也作为资本所有者进行活动，不过在经济参与的范围和程度上比在中国小得多。在中国，国家一直是最大的资本所有者，因而在经济发展中起主导作用。在中国，国家的活动不仅意味着在经济结构、公共物资的分配、稳定等方面对经济

进行指导性的宏观控制，而且还包括在微观经济范围对众多的国有企业进行很大程度上的直接控制。此外，国家及有关部门还在很大程度上通过非正式途径影响甚至控制国有企业的经济决策。

国家应该主要地作为经济秩序的管理者来参与经济活动，而不是——至少不是在一切经济领域——作为资本所有者参与经济事务。就此而言，国家应该放弃通过直接投资和具体的经济管理来规划经济发展。国家的投资活动应该限制在一些传统的公共任务上，还包括一些有助于积极改变经济结构的关键项目。整个说来，其出发点是，上述的转变国家职能要使国家的财政开支减少。由于中国迄今为止国家和国有企业之间的关系仍然不明确，给国家的财政管理带来了困难，所以国家应该只保留对国有企业的所有权，而把比过去范围更大的经营权交给企业。国家的任务限于控制总供给和总需求，调整经济结构和其他国民经济的大事。国家应该担负起教育、交通道路和文化设施这样一些典型的为公众服务的任务，承担起建设和完善社会保障体系的任務。不能再让企业和事业负担这些国家任务，要使企业能更集中精力从事它们本来意义上的经济活动。

为此，有必要在以国家和国家有关部门为一方和以国有企业为另一方之间建立一种得到明确规定的关系，从而促进正常运行的市场机制的建立，使企业的经济决策与合理的资源配置相适应。建立正常运行的市场机制的关键在于，国家要确立一种以市场为导向的价格政策和竞争政策的必不可少的框架条件。迄今为止，这一点在中国没有受到足够重视。尽管价格政策和竞争政策是互为补充互相促进的，但中国在过去10年的经济改革中只是较多地重视价格改革，而忽视了坚决贯彻促进竞争的措施。这可能是价格改革未能收到预期成效的主要原因。另外，建立正常运行的市场和实行以市场为导向的价格政策，还能减少国家的价格补贴和国有企业的亏损补贴，而这二者是财政危机的根本原因，并且至今未能得到令人满意的解决。

总而言之，随着以市场经济为目标的经济体制改革的继续，国家对企业经营的直接干预和国家对经济控制的参与将越来越小，而在秩序政策方面的调整、对经济过程的间接介入和国家在社会保障事业中的活动将会增加。在制定今后的财政体制改革计划时，国家职能的这种改变也应予以考虑。

2. 建立正常运行的财政平衡机制的必要性

中国关于解决国家财政危机的学术的和经济政策的讨论的重点是在被动财政平衡领域，即确定收入总额及其在国家各级之间的分配。许多论文特别研究为了解决国家财政困难能够开辟哪些财源这个问题，但很少有人谈到一种财政平衡机制应该是什么样的。这样一种机制从长远的观点来看既包括尽可能明确的对划分国家各级机关的任务、收入和支出所作的法律上的规定，又能保证收支平衡和建立尽可能接近居民愿望的国家福利的结构。中国消灭财政赤字的关键就在于建立一种与经济体制相适应的财政平衡机制。

在西方工业国家中虽然也和社会主义计划经济中一样，财政平衡是由国家的立法机关来确定的。但是这些机关在决策方面之所以不是完全自由的，是因为它们必须定期把它们方案和建
议提交给由各互相竞争的政党提名的选举人表决。一个方案可能被由另一个政党提出的方案淘汰，而如果一个政府不再能使消费者对政府供给福利和提供资金的方式表示满意，那么选举人将在下一次选举中选举另一个供给者。这样，各政党间围绕组阁的竞争就既保证了公共物资的供求趋向协调，又保证了大多数居民承受得起税收和国家其他收入带来的负担。

但在中央计划经济中就不一样了。虽然国家的物资和服务的供给也是由国家立法机关确定的，但各经济主体看不到国家必需的资金和私人经济主体的可供支配的收入之间的联系。党和政府垄断了国家的物资和服务的供给，消费者既没有权力也没有可能来选择供给者。这种垄断局面的后果是过高的生产成本和（壑

断)价格以及不合理的供给结构,结果是供需失调以及由此最终引起的整个国民经济的财政损失。所以说在计划经济中缺乏一种在国家对物资和服务恰当的供给方面的正常运行的机制。决策将由于缺少信息和监督机制而或多或少是任意作出的。

自1979年以来中国通过经济体制改革已建立了一个新的经济体制,在这个体制中计划和市场机制(暂时地)平行地起着互相协调工具的作用。然而,随着时间的推移,不平衡和冲突越来越多,损害了中国财政体制履行其职能的能力。其中有两项改革措施对财政体制产生了重大的消极影响:一是改变国家和国有企业之间财政关系的企业经营承包制的实行。在承包制中企业按照商定的合同而不是根据客观的利润额和财政支付能力向国家缴款,税收不能视情况而提高或降低,而且国有企业的利润状况在过去几年中明显恶化,使国家从这些企业中得到的税收显著下降。二是地方自主性的增强。原来这一措施是为了加速地方经济的发展,但却产生了地方保护主义日益滋长的消极作用,尤其是对市场的地区性封锁。

如果要解决上述问题,那么中国就有必要实行一种建立在事权和财权明确划分基础上的财政平衡机制,以制止国家日益“贫困”,并将政府物资和服务的供给与需求更紧密地结合起来。为了做到这点,至少要实行一个中期的民主监督机制,使党和政府的决策与群众的愿望更紧密地结合起来。

对中国今后的财政体制改革的几点建议

1. 明确划分中央和各级地方的事权

这是中国的财政体制改革也是其他改革取得成效的一个重要前提。在过去的财政体制改革中事权的重新划分往往被现有事权划分的受益者所阻碍。另外直到今天许多任务还是同时由多个国家各级机关承担着,而且互不协调,使现有的事权划分体系既没

有足够的透明度又缺乏效率。所以有必要重新确定现在的国家任务的承担者（省、县、乡镇）的任务并加以明确的划分。对此，联邦制经济理论的研究成果值得借鉴。同时，任务的利益应与每一级国家机关的事权划分尽可能地互相协调，然后才能考虑高效地完成的各种需要和提供足够的财政资金。如果现有的国家机关看起来不适宜有效完成确定的国家任务，就应该找到一个新的承担者并给予完成任务所需的资金，这特别适用于社会保障领域（医疗保险、失业保险、养老保险）。

2. 建立资本市场作为国家和国有企业之间合理的财政关系的前提

深化财政体制改革的重点在于重新调整国家和国有企业之间的财政关系。现在形式的承包责任制不是最佳办法。要在“八五”计划中实施的“税利分流、税后还贷、税后承包”，也是如此。

按照官方的说明，这一调整是想把国家作为经济体制的制定者和管理者的身份同资本所有者的身份划分开来，以加强国有企业的自主性。但只有当有了一种作为决策基础的符合市场规则的短缺价格的体系时，这一调整才有可能导致合理的生产决策和投资决策，导致企业利润状况的改善。这一点也适用于生产要素资本的价格。在市场经济中，资本市场上各资本给予者之间和各资本受取者之间的竞争至少在理论上保证了一个合理的资本价格的存在。而在中国不存在能够运作的资本市场，也没有能够在资本市场上与国家竞争的资本给予者。但是如果没有一个客观的资本价格，没有能够运作的资本市场，就不能成功地形成国家和国有企业之间稳定的、经济上可靠的资金流动。

正如人们在东欧各国看到的那样，经济决策权的分散迟早会引起所有权的分散。尽管把社会所有制与市场机制和谐地结合起来的思想还没有在理论上被当作无法实施的和无效率的秩序政策的解决办法加以抛弃，但是实践已经指出，这样一种解决办法将付出巨大的国民经济代价。无论如何，如果对在这一领域作出明

确的改革路线的决策采取拖延的态度，本身就蕴藏着一种危险，使在经济体制转换过程中的过渡增加代价。

3. 扩大营业税或增值税作为改善税制的措施

尽管存在着一些困难，我们认为还是值得向中国推荐扩大营业税或增值税这项措施。理由是：首先，从营业税或增值税获得的税收相对稳定；第二，该税的税额在很大程度上是与社会总产品成比例发展的；第三，该税的征收成本比所得税要低。不过在实施这项措施时要估计到，同累进所得税相比，低收入阶层的负担较重，而高收入群的负担较轻。

在实行营业税时要注意两点。第一，要考虑到，实行该税的后果是价格会上升。为了防止出现价格水平在超过实行新税所需的时期之外仍持续上升这种情况，必须废除其他一些税种或减轻税负。同时必须实行抑制价格水平持续上升的货币政策。第二，税率的设置。税率应该统一，产品与产品之间、部门与部门之间的税率不应该有差别。由于不合理的价格体系造成的不同产品、不同行业之间的赢利差别，不应该用不同的税率来消除，而应该通过改变价格来消除。如果不注意这点而继续用特别的产品税和补贴来平衡赢利差别，那么不仅征税体制的管理成本要提高，更为严重的是，这样一来价格也就失去了它作为有效的生产决策基础的激励作用和信息作用，税收也失去了它作为财政政策工具的作用。

（蔡长缨 摘编）

财政改革和地方工业化

——毛以后中国改革顺序中的问题

〔美〕黄佩华*

编者按：作者认为自1980年开始的财政改革过度刺激了地方工业化，从而对整体改革带来许多有害后果，例如：持续不断的投资过热、重复建设、地区封锁等等。作者指出，财政改革的核心问题是如何在分权的经济中调整税收机制，以便能征收到足够的收入来维持政府的运转。而理想的财政改革顺序则应该是：在分权之前首先改变苏联型财政制度的主要结构，尤其是依赖工业的税收结构。

财政改革和地方工业化的关系根源于中国经济体制的三个特征。第一，中国的财政收入几乎完全依赖于工业，直到1983年，包括中央和地方在内的政府总收入还有70%来自工业利润和税收。第二，毛以后的财政改革以企业所有制为主要基础，在行政单位之间对税金进行了再分配。这一改革使地方政府实际上掌握了地方工业剩余，地方政府的预算在很大程度上依赖于地方企业的状况。第三，从中央到乡镇的各级政府都处于收入饥饿状态。改革过程中出现的市场力量削弱了国家收入机制的主要支柱——国有企业的垄断利润。从1978到1989年，国家预算规模从占国民

* 美国加利福尼亚大学桑塔·克鲁斯分校经济学教授。原文载于美国《现代中国》杂志第18卷第2期（1992年4月）。

收入的40%以上下降到22%。收入不足对地方政府带来了尤其严重的影响。

这些事实足以解释中国改革中出现的某些核心问题。地方政府为了应付财政压力而极力发展工业，由此出现一系列问题：持续不断的投资过热、重复建设、地区封锁。由于地方投资多集中于加工工业和准入障碍较小的部门，激烈的竞争又使得这些部门的利润率不断下降。这迫使地方官员采取封锁等保护主义措施以保障其收入来源。

在中国，经济学家现在普遍认为，财政改革过度刺激了地方工业化，从而对整体改革带来许多恶果。回顾中国财政改革的不幸经历会有助于解释，一种缺乏整体规划的被动式改革会带来怎样的危险。在整个80年代的改革过程中，改革者对市场取向的改革将给预算收入的规模和结构带来的影响估计不足。而一旦收入低于预期标准，中央政府就会重新修改过去曾允诺多年不变的税收分成制度。改革者通常只是去解决特定问题，而不去触及传统制度的根本。而问题的症结在于，苏联式的财政结构对分权的经济是基本不适应的，应该建立一种新的范围更广泛的税收制度。

本文首先要描述改革前的财政制度，然后追溯1980年开始的财政改革过程并主要探讨这些改革对地方政府所面临的刺激和动力的影响。

改革前中国的财政制度

中国改革前的财政制度直接效法于苏联，它具有两个突出特征：政府收入对工业的绝对依赖和对国有企业利润和税收的依赖。农业和加工业的剩余以有利于工业的行政性价格被转移到工业部门，在那里人为地制造出高额利润，然后通过营业流通税和上缴利润送到国库。从任何标准看，工业都是极为有利可图的。

这种财政制度的最大好处是保持了高额财政收入。从1953—

1978年，政府收入年均增长率为7.3%，而同期国民收入增长率则为6%。到70年代末，政府预算从50年代初占国民收入的30%上升到近40%。工业在总收入中的比重也不断增加，到1983年达到顶峰，占总收入的95.5%。

这一制度的另一优势是行政上的便利，国家通过对生产资料的所有权直截了当地征收利润和税款。由于不指望税收在经济生活中起任何重要的分配和再分配作用，税收不断被简化，到70年代初期，工业税只有两种：工商税和工商所得税。

中国的预算过去是统一的，财政部不仅批准国家的预算，还要批准省级政府的收入和开支计划，而各省则要监督市和县预算的制定。地方政府享有的预算自治权很小，其收入和支出均受到中央政府控制。

在毛泽东时代，预算过程大部分是由开支推动的。省级预算是由战略事宜、经济发展目标和对于平等的考虑混合决定的。由于收入计划是由不同原则制约的，省级预算收入和开支之间的联系是脆弱的，为确保开支计划的执行，通常需要地区间的大量资金转移。

这一制度在理想上适应于“行政命令式工业化”模式。由于工业在政府财政中占有很大比重，工业政策和价格政策被当做半个财政工具使用，中央政府对工业准入的垄断使得它控制了财政收入的产生、分配和使用，由此完全控制了部门 and 地区的发展重点。但另一方面，这一制度存在着动力不足问题。由于预算自主权很小，地方政府既没有动力去征收收入也没有动力去节俭使用资金。在整个70年代，对预算实绩的监督是松弛而无效的，亏损很容易被转移给国家预算。

财政改革

财政制度改革的最紧迫任务就是堵住预算资源漏洞，为地方

政府和企业提供更好的征收收入的动力，与此同时还要保证中央政府的项目得到适当的收入。这就需要调整中央和省级政府的关系以及预算和国有企业的关系。

为了适应地方不同的环境和财政状况，从1980年起，在“分灶吃饭”的名义下，实行了五种收入分享办法。其宗旨都是要给地方留下足够的资金以满足预算开支，同时最大限度地尝试各种不同的鼓励征收收入的刺激方法。

改革带来的最为重大的变化就是，按照来源对财政收入做了划分，确立了地方政府对大量收入资源的使用权，同时还明确承诺将地方收入与地方开支联系起来，使得收入的增加以固定的比率增加了地方资金。这种收入分享的一个重要特征就是，根据所有权来安排企业的收入，企业所有权获得了新的重要价值。此外，新的制度还对企业上缴的利润和税收收入区别对待。地方政府对地方企业产生的利润比对它们缴纳的间接税拥有更多的所有权。这两个特征根本改变了地方政府和它们的企业之间的关系，并使财政制度出现极度分权。地方政府现在不再只是扮演财政部征收代理人的角色，它们为财政部征收税金，而从自己所有权下的企业中赚取收入。

尽管允诺过收入分配比率5年不变，但从1982—1983年，除广东、福建和三个直辖市外，所有省和自治区都转向了江苏型，即以一种固定比例上缴其总收入的一部分的收入分享方式。它消除了企业上缴利润和税收收入的区别，从而改变了收入分享的基础。这一转变使得地方政府在增长更快更为稳定的工商税收入中占有更大份额。

这一制度的好处是提高了地方征收税金的积极性，它将企业收入与税金合为一体，提高了除预算赤字省以外各省对工商税的地方提留率。这一制度还削弱了地方企业利润和地方收入的联系，因为企业利润已包括在总财政收入之中。然而，对这一制度的优势尚不及认识，它就被“利改税”改革所取代。后者扩展了税收

范围，实际上已将所有企业收入纳入到税收之中。它取消了税收收入和企业收入之间的划分，使得中央和地方的关系重新陷入混乱之中。

以往财政改革主要致力于提高地方政府征收收入的积极性，而“利改税”的目的则是建立合理的财政结构并使税收机制成为更有效的经济杠杆，从而根本改变企业和国家、中央和地方之间的财政关系。

调整国家与企业的财政关系是市场化改革的必然结果。为使企业有足够的自主权和动力以便对市场信号做出反应，国家不能再象过去那样挪用企业的全部利润。为使企业更有效率，使国家收入稳步上升，必须找到一种新的财政制度。“利改税”是确立这一新制度的最为关键的一步。

这一方案规定，要逐步使企业上缴的利润变为一系列税收，以减少企业在履行国家财政义务时的讨价还价，这些义务以税金形式固定下来，其比率全国统一。这一方案还削弱了企业所有权和预算收入之间的财政联系。

利改税方案的优势在于它能同时在几个方面推动改革：(1)通过减少企业履行国家财政义务时的讨价还价，强化了企业预算约束机制；(2)在国有企业中引进所得税使得国有企业与非国有企业和纳税实体处于同样的财政基础之上，这一措施为工业中所有权改革创造了有利的前提；(3)新的产品税部分替代了价格改革，它抛除了超额利润，使得工业利润平均化了；(4)它将使中央和地方财政关系得到重组并减少了地方工业扩展的动力。

利改税方案通过两个阶段来逐步实行。第一阶段开始于1983年，当时只实行所得税，企业继续上缴利润。1983年夏，在某些企业中实施了调节税。这样，在第一阶段，企业上缴的资金以四种形式出现：对利润征收的所得税、依照承包合同上缴的利润、超额利润的上缴和调节税。

1984年9月，国务院颁布了“在国营企业中实施利改税第二

步措施的试行条例”。条例要求在1983年企业实现利润基础上确定调节税率，对超过基数以上利润的调节税不超过70%，并且基数保持7年不变。这一条例的实行决定了利改税方案的命运。首先，由于要求税收制度为每一企业再生出1983年水平的利润留成，无疑将使调节税率确定在每一企业的各自基础之上，从而破坏了使税率统一和非协商性的努力；第二，它必将使国家在企业收入增长中的份额不断下降，由于对增值利润的调节税率低于70%，税收收入的弹性大大缺乏统一性，并导致企业税率出现严重的潜在递减；第三，由于上缴基数和份额7年不变，国家应付经济形势变化的能力大大降低。

实际上，这一条例的实施恢复了80年代初在承包制下国家与企业的财政关系，唯一不同的是，在使上缴利润和新的税收相结合的制度中，某些过去上缴的利润已经被转为所得税和调节税。利改税方案中提出的许多重要的新税种的实施也被推迟了。

到1986年，人们对工业利润率的下降给予了越来越多的关注，开始寻求搞活工业企业的方式。同年12月，国务院要求实行企业管理承包制，这表明利改税方案已经结束，尽管官方对此从未有过正式的宣告。

企业承包制最早是在1981年开始实行，它替代了更早的利润分享方案。在其最初形式中，企业与主管单位（中央或地方政府）签订合同，确定利润上缴基数，利润超过部分企业可以按比例（从20%到100%）留成。在利改税方案之前，利润承包制是国家与企业财政关系的主要形式，占预算内企业的80%以上。

在新的形式下，企业承包制以四种形式出现，它们都包括一整套税收制度，都建立在每一企业各自的基础之上。承包管理责任制是一种最为普遍的方式，它占大中型企业的60—70%。这种承包制规定了税收指标，把所得税和调节税一并计入（通常以上一年水平为基准），这些指标一定数年不变，而企业则保留全部税后利润。此外还有一种企业经营责任制，它并不规定税收指标，而

是确定利润指标。税率标准的确定以能够产生与前一年相等的国家收入为准。定额之上的利润以低税率来征税。由于利润指标一定数年，这种承包形式与承包管理责任制一样，都使得利润的上升导致平均税率的下降。在承包制中，对国有企业利润征收的实际税率急剧下降，从 1986 年的 45% 降到 1989 年的 21%。

结 论

在中央控制和省级自主权之间找到一种适当的平衡是一个长期的课题，从 50 年代起，中央和省级岁入分享制度的不断变化就一直是中国财政制度的一个特征。毛以后的早期财政改革主要致力于改善收入征收和开支控制状况，将更多资源转移到地方政府，并且为他们节俭而有效地使用资源提供更好的动力。然而，这些努力由于经济改革对财政制度本身带来的影响而变得复杂起来。

在整个 80 年代，政府始终没有预见到改革给岁入带来的影响，当被迫对形势做出反应时，它常常把对岁入稳定的关注置于改革目标之前。在严重的预算压力之下，中央政府经常不顾以前的允诺修改收入分享制度，有时甚至以强制借款的方式直接挪用地方资金。这种被动决策的后果之一就是不稳定性，从 1980—1987 年至少实行过五种不同的财政制度。此外，它还导致政府遵守契约信誉的下降。每当面临税收改革（以及满足政府岁入的需求）和企业为提高生产力而需要更大动力之间的不可避免的冲突时，政府总是选择前者。

在这一时期，改革者们对所面临的问题做了根本性的错误理解。他们把注意力放在利润率和税率的下降上，从而得出结论，企业改革并没有提高工业的生产力。由于预算依赖于企业利润，他们显然认为，推动企业管理的改革能够同时解决生产力和预算两个问题。

事实上，由于市场力量打破了国家对工业准入和价格确定的

垄断，在改革进程中，利润率的下降是不可避免的。这必然降低了依赖工业的财政制度征收岁入的能力。预计这一衰落将会继续下去，直至新的税收制度的确立从其它部门重新捞回收入。

一旦企业承包制成为国家与企业财政关系的主要形式，中央和省级政府之间的收入分享也必将效法这一制度，这是因为地方政府监督岁入征收将变得越来越困难。由于放弃了利改税方案，中国的税收制度依然是不统一的和具有协商性的。

向承包制转变某种程度上可以被视为政府为支撑短期收入和重新赢得公众对改革的支持的应急措施，但它的代价太昂贵了。承包制使得财政制度具有高度自筹资金性质，而又没有明确辅之以合理公平的收入和开支的分配模式。财政的全面衰落以及收支的急剧变化使得每一个人都有上当受骗之感，地区间冲突也因此加剧。

在经过 10 年改革努力之后，财政制度仍是一团糟，它没能解决最为核心的问题，即如何在分权的经济中调整税收机制，以便能征收到足够的收入来维持政府的运转。更好的财政改革顺序应该是这样的：在分权之前，首先改变苏联型财政制度的主要结构，尤其是依赖工业的税收结构。而实际上所采取的渐进方式则为地方政府带来了高度机能紊乱的刺激动力，它促进了生气勃勃但又问题成堆的地方发展浪潮。

中央控制的减少和进入赢利工业的地方企业的增多在工业中带来了更多的竞争以及利润率的平均化，然而地方政府在地方工业管理中的积极干预有可能限制了竞争增加所带来的好处。由于地方预算极端依赖企业剩余，对工业利润（和税收）的争夺变成了政府各部门间对收入争夺的战场。在只做部分改革的制度中，由于行政单位仍然对资源分配行使权力，这种竞争极易被扭曲。例如，地方政府操纵价格制定使之有利于地方产品，禁止外来产品流入本地市场。最坏的情形是地方政府能够完全保护地方企业和市场，在这种情形下，长期的竞争均衡可能出现垄断性竞争结局，

它使得长期利润降为零，而生产者则既不是以最低的成本也不是以最有效率的规模从事生产。避免这一不利结局的关键在于，中央政府是否有能力在中国工业中消除地方政府控制经济环境和实行非价格竞争的权力和动力。这需要一种比我们目前所见到的更为协调的改革方案。

(王列 摘译)

中国市场经济化中的难题

〔日〕大久保勋*

编者按：作者认为，随着中国经济改革步伐的加快，中国市场的魅力将增大，对华直接投资会进一步增加，中日关系将越来越密切。他指出，在对中国市场满怀希望的同时，也要看到阻碍中国经济发展的一些因素。作者分析了中国的经营机制的转换、财政赤字、通货膨胀、人口压力和能源、政治体制改革等问题。

随着中国经济改革的加快、投资环境的逐步健全以及市场经济机制作用的增大，中国市场的魅力也将增大。相信在这种情况下，对华直接投资会进一步增加，包括贸易和金融合作等在内的中日经济关系今后将越来越密切。

但是，中国经济面临的困难仍然很多。我们在对中国市场满怀希望的同时，也要看到阻碍中国经济发展的一些因素。

虽然1992年春邓小平的南巡谈话激起了新一轮经济热潮，但是国家领导层、计划部门及财政金融部门的领导者对此却非常冷静。在“总的看来中国目前的经济形势是好的”评估基础上，对经济运营基本持慎重态度。

同年10月中国共产党第十四次全国代表大会上江泽民总书记的报告可以说是以经济问题为中心的。他指出，判断各方面工

* 东京银行理事、中国部部长。毕业于东京外国语大学中国语学科。历任东京银行驻北京办事处主任、香港分行行长、中国委员会副委员长等职。原文载于日《经济学人》杂志1993年1月12日。

作的是非得失，归根到底，是以是否有利于生产力的发展、综合国力的增强和生活水平的提高为标准。还指出，当前国际竞争的实质是综合国力的较量。

在前苏联解体后的今天，对中国来说首要的政治任务是通过国民经济的发展提高生活水平，增强国力。

经营机制的转换

1992年10月召开的中共十四大决定建立社会主义市场经济，其重要内容是转换国有大中型企业的经营机制。现在，中国的国有大中型工业企业有1万余家，从数量来看还不到全国工业企业总数的3%。但是，这些企业的生产额约占工业生产总额的五成，占国家上缴利税的2/3。而且，能源、交通、电力、大型机械、钢铁、化工等基础产业皆包括在国有大中型企业之中。

1992年11月下旬我访问了上海，就经营机制转换的进展情况询问了上海市政府及金融界人士。上海以前有中央直属国营大中型企业约400家，地方直属国营大中型企业490家。1991年9月搞活国营大中型企业会议后，作为改革的第一阶段，挑选了7家优秀企业给与三资企业相同的待遇。第二阶段，从1992年春开始对20家企业进行与外资合并、股份制、企业集团化等10项改革尝试。同年7月公布了“全民所有制工业企业经营机制转换条例”，从而进入第三阶段，市政府计划1992年底以前制定出细则。

尽管作出了这么多的努力，还是经常听到中国方面人士说转换经营机制决非易事。具体来说，社会保障制度还不健全，如果因为企业效率差而令其倒闭，就可能造成社会不安定，因此为不使企业轻易倒闭，银行常常要发放政策性贷款。

所谓市场化，就是企业根据独自的判断进行生产，银行根据独自的判断进行融资，而不是根据行政当局的命令行事。但中国的实际状况还距此甚远。中国人民银行周正庆副行长在1992

年 11 月 23 日的《金融时报》上指出中国金融界存在“三大矛盾”和“一多三化三高”。所谓“三大矛盾”，就是中央财政赤字以中央银行透支追补，地方财政赤字或企业赤字以银行融资方式填补。“一多三化三高”的“一多”，即银行融资多；“三化”即短期融资长期化、长期融资固定化、融资财政化；“三高”即工业制品在库资金、融资经过日期、损失填补融资等均过高。

中国的市场经济化就是从这种现实基础上起步的。“三个人的饭五个人吃”，以此使待业率保持在 2% 的低水平。但根据香港报道，如对外经济贸易部现有职员 1000 人以上，中央要求减至 300 人左右。即将发生的变化将是巨大的。对于中国来说，必须排除万难完成经营机制转换这场革命，但是需要克服的困难也非常艰巨。

财政赤字不断增长

现在中国国民收入的分配向个人倾斜。在企业里，工资与效率不挂钩，职工收入不断提高，但从个人收入征收的所得税却极为有限。对被称为个体户的个体企业的征税也很不够。结果，往往为了提高生活水平而挤了国家财政。加强征税的工作没有取得什么效果。有时为了稳定物价而控制税率的提高，例如，1990 年全国人大决定提高营业税，但当年没有实施。1991 年全国人大决定把营业税由 3% 提高到 5%，但是 1992 年 3 月的全国人大会议报告中说，“为了稳定物价，通过提高零售营业税而增加税收的措施没有实施”。个人确实富裕了，但其中一部分是通过挤压财政而实现的。不可能长期这样下去，政府将进行财政改革，重新研究所得税制度等问题。

税收没有增长的主要原因是国有大中型企业不景气。现在中国正试图通过削减补贴、精简行政机构等措施来减少行政开支，并打算实行分税制，加强征税工作。但这需要时间。可以说重建财

政的最重要的步骤是通过市场经济化搞活国有企业。

通货膨胀令人担忧

中国国家统计局在 1992 年 11 月的月经济报告中指出，中国经济正处于“稍稍过热”与“过热”之间。根据中国过去的经验，如果全社会固定资产投资超过国民生产总值的 30%，就有可能出现通货膨胀。中国国家信息中心最近预测，1992 年中国的国民生产总值比前一年增长 12.1%，固定资产投资达 7000 亿元以上，超过了 30% 的界限，已令人担心会出现通货膨胀。随着固定资产的增加，1992 年 1 至 9 月生产资料价格指数急剧上升，已达到 10.1%。全国钢材价格指数上升幅度已达到通货膨胀率很高的 1988 年的水平。

江泽民总书记在 1992 年 10 月党的十四大上指出：“不要一讲加快发展，就一哄而起，走到过去那种忽视效益，片面追求产值，争相攀比，盲目上新项目，一味扩大基建规模的老路上去”。

人口压力与能源

中国经济有代表性的长期问题是人口和能源问题。中国的劳动力资源，即可劳动人口约为 7 万人，每年约增加新劳动力 2400 万人，每年约有 800 万人退休。给如此众多的人提供就业不是容易的事。从事第三产业的劳动力约占总劳动力的 19%，第三产业还可更多地吸收劳动力。2000 年以前，中国要把人口平均自然增长率控制在 1.25% 以下，但每年仍会增加 1600 万以上的人口，新增加的国民收入的 1/4 要被用于新增人口的消费。本世纪末人口很难控制在 12 亿 5 千万，有人预测将接近 13 亿。

另据 1992 年 12 月 13 日的《中国日报》称，到 2000 年中国将变为石油纯进口国。根据该报道，中国现在石油产量约 1 亿 4 千

万桶，1991年输出2300万桶，输入600万桶。中国一次能源构造是以煤炭为中心，1990年石油占以煤炭换算的能量消费比例的17%。中国平均每个人的能源消费量约合1989年日本的1/5，美国的1/13。

中国“八五”计划规定的石油政策是“稳定东部、发展西部”。1990年，大庆和胜利等东部油田生产的石油占中国石油总产量的90%，西北部地区占9%，海上石油产量占1%。东部地区已不能再有什么指望，因而寄希望于西北部尤其是塔里木盆地。塔里木盆地面积达56万平方公里，是中国最大的含油和天然气盆地。塔里木油田等西部油田的问题是油层太深，自然环境恶劣，而且还没建成通往东部需求地区或储运港口的输油管道。因此，近期内很难指望那里大量生产原油，而且今后还需要很长的时间和很大的代价。

中国以往为了获取外汇一直出口原油，作为单独商品原油直到近些年还一直是中国获取外汇最多的一种商品。今后几年内，中国可能转为原油进口国，这将对国际贸易收支产生很大影响。尽管中国在能源方面还主要依赖煤炭，平均每个人的石油供给量，据联合国统计，1989年美国为2678公斤，日本为1451公斤，而中国仅为92公斤。但是随着经济的发展，石油的需要量将大幅度增加。

1992年2月，中国制定了以包括南沙群岛、尖阁列岛（即钓鱼岛。——编者注）在内的广大海域为对象的领海法，至今记忆犹新。南沙群岛由约100个珊瑚礁小岛组成，是很有希望的海底油田。中国在1992年10月党的十四大上还说“为了我国的改革开放和现代化建设，要争取有利的国际环境”，避免纷争，但从中国的石油状况来看，这些海底石油资源将变得极其重要。

政治体制改革推迟

中国从 1979 年至 1991 年引进的外资以签约来论已达 1200 亿美元，其中对外借款约 600 亿美元，直接投资约 500 亿美元。近年来直接投资显著增加，1992 年 1 至 6 月为 145.3 亿美元，相当于前一年同期的 319.4%。

中国为了解决面临的诸多经济困难，要借鉴外国先进的经营方式和管理方法，并且要利用外国的资金、资源、技术、人才及私营经济。今后的问题是堪称一种革命的经济改革能在何种程度上顺利推进，以及很多西方人指出的推迟政治体制改革将对未来产生什么影响。

(冯雷 译)

二元结构和中国的改革

〔美〕路易斯·帕特曼*

编者按：作者认为，中国在向市场经济过渡中，必然会遇到经济的二元结构，即现代的工业部门与传统的农业部门之间的关系问题。作者探讨了二元结构对改革的影响以及价格、就业、通货膨胀等问题，并就中国的未来经济改革提出了一些建议。

按照经济发展模式的二元经济传统，不发达经济在其早期发展阶段具有明显的二元结构，即一方面是现代部门，其工人结构工资随着工业资本存量而增长，另一方面是传统部门，其劳动者平均收入低于工业工资，并且不是同边际生产率相联系，而是同平均生产率相联系。按照这种模式，发展一开始包含着现代部门吸收传统部门的剩余劳动的过程。这种过程一直延续到传统部门的边际产品价值同现代部门的工资相等，只有到这时，二元结构才结束，整个经济才会按照生产要素边际生产率相等的原则跨部门地配置劳动等等资源。

本文撇开经济发展的古典模式和新古典模式的争论不说，说明中华人民共和国 1949—1978 年的经济是完全符合二元经济模式的，并且可以用新发展起来的部分制度框架来说明 1978 年以来中国经济改革的性质和问题。1978 年以来中国经济改革成功的领域是促进了富有制度特点的第三个部门的发展，其中，大量劳动

* 美国布朗大学教授。原文发表于 1992 年第 2 期美国《经济发展与文化变迁》杂志。中文载于《经济社会体制比较》杂志 1992 年第 6 期。

和其他资源的生产效率较高。但是，中国经济要向统一的市场经济过渡，还遇到国有工业，生产原料的农业和非国有、非原料的第三部门之间的矛盾所产生的障碍。

一、二元结构与改革

始于 1978 年的经济改革暗含着对中国经济二元结构的冲击。农村集体经济和国营工业部门的改革建议要求这两个部门受市场“调节”。然而，如果生产要素要按照市场配置，那么二元结构就会解体。但实际上，无论支配国有工业和基本农业原料的体制都对改革进行了抵制。事实证明，在这两部门之外放开市场竞争，比把这两个部门置于完全商业的基础上要容易得多。

中国改革领导层把过分强调粮食自给自足的农村集体经济和以资本密集的重工业为基础的国营工业视为影响经济发展的障碍。因为资本密集的特征和过高的现实工资不能有效地吸收劳动力。伴随着改革逐步展开，领导人开始看到农村有着巨大的劳动潜力，而这种潜力却被从前极力推广种植业精耕细作，大搞农田基本建设能无限容纳劳动力的观点所忽视，然而这在市场调节的经济环境下是难以想象的事情。在中国，由于提高了收购价格，对超额完成收购定额者给予奖励，允许地方多种经营，取消了对剩余产品和非计划产品市场的限制，增加现代投入品的供给，增加用现金收入购买消费品的诱力，一直到农户承包原有的集体耕地，一下子提高了粮食和其他农产品的生产水平。

1978 年以来，农村商品生产的发展已成为产生新的经济部门的最重要的因素。其主要原因是很大程度上取消了国家计划限制，满足了市场需求。在这个新的经济部门中，劳动者可以合理地向具有最佳经济报酬的方向流动，而就业增长也取决最终产品和最佳服务的市场需求。这个经济部门除了畜牧业、渔业和非原料农产品市场生产外，还包括小商小贩和手工业，新兴的城市私营和

小集体企业，以及原公社和大队拥有的农村工业，即 1983 年后统称的乡镇企业。

农业在一个时期内似乎到了完全进入第三个部门的边缘，而国营工业则从没有达到这种地步，中国改革未能成功消除国营工业的特征，结果使农业的彻底改革陷入僵局。工业改革是减少上交国家利润，增加企业利润留成，以用于企业积累，管理人员和工人的奖金以及改善集团消费状况。正如改革分析家们所指出的，如果企业仍继续沿用上级下达的生产计划，依赖于上级安排的投入、行政确定的价格，不考虑机会成本、短缺和需求，那么，采取这一步骤并不能诱发企业的有效行为。但是，同改革其他苏联型的经济模式一样，面对经过 30 多年以重工业为中心的发展所造成的严重短缺局面，如果允许价格一下子达到市场，危险性又太大。因此，对价格和资源配置系统进行改革的初期采取逐步放松对企业计划的严格控制，允许企业自行决定它们在计划外的生产活动，按照横向联系即通过市场来出售计划外的产出和购买计划外的投入。

二、国营工业：打破铁饭碗

改革家们渴望国营工业进入市场竞争提出的最流行的口号是：“打破铁饭碗”。

对于国营企业工人来说，打破铁饭碗意味着根据工人表现和劳动技能扩大工资差别，并且在违反纪律时有解雇的威胁。这些变化还不具备结束二元结构的条件，原因是工业工资，包括奖金、补贴、实物（如住房、医疗），在中国绝大部分地方仍比劳动机会成本高。鉴于减少国营企业职工工资在政治上的困难，只能通过增加国营企业合同工的数量，在一定程度上减少工业工资。

实际上，在降低就业保障和扩大收入差别方面变化很小，大多数企业在扩大工资差别和用奖金来体现工作表现差别方面的努

力都失败了，工资加奖金收入的差别反而缩小了。尽管 80 年代后期，国营企业的某些职工的真实工资由于副食品和其它消费品市场价格大幅度增长而有所降低，但国家仍必须维持对工人的承诺，增加补贴或提高他们的工资、奖金，以便对价格水平的上涨特别是国家的调价给予补偿。此外，企业的留利往往超过国家的规定，用于提高工资和实物补贴，这类做法也损害了改革的效果。

在打破企业大锅饭方面也进展甚微，国家仍然实行科尔内所说的“软预算约束”，仍对亏损企业家实行无限的补贴，只有极少数企业作为 1985 年新破产法实施的试点，而多数企业被其它企业兼并。开始建立失业救济制度是为了今后更广泛地辞退工人做准备。但是，由于 80 年代末，社会不安定因素增长，企业更难于实现自负盈亏了。在未能成功地实现价格改革的情况下，很难看出破产法会给整体经济带来效益；既然盈亏仍受行政投入和产品价格的抑约，没有市场价格的市场纪律可能损害而不是加强工业的活力。价格改革和企业自负盈亏是向市场协调过渡的两个必要条件。

三、价格改革中断：原料农业

中国领导人的改革蓝图似乎是要建立主要由市场力量配置资源的市场调节的经济。但是市场协调的主要信号是价格；而价格具有资源配置和收入分配的双重含义。35 年来，中国政府采取农产品低价政策，强迫以低价收购农产品，以便维持国营部门的实际工资、利润和积累。只有提高农产品价格，降低国营部门工资，才能使中国经济置于完全商业化的基础上。显然，没有根本的改变，这种全面的商业化是很难实现的。随着商业化的第三个部门的发展，可以提高经济效益。但这种效益是不完全的，因为经济结构上存在制度分割，并且由此造成资源配置错误。

原料农产品定价制度显然是中心问题之一。1979 年国家粮食

收购价格提高了近 21%，超购价提高 50%（或比原来超购价提高了 39.5%），这显然是中国最初改革成功的主要因素。这些调整导致 1979 年粮食平均收购价格上升 25%，到 1984 年由于超购量增加并实行市场议价又上升 19%。粮食产量从 1978—1984 年间，以每年近 5% 的增长率递增，而在 1952—1978 年期间年增长率仅为 2.5%。而粮食作物的耕种面积则下降了 6.5%。棉花、花生、油菜籽、糖、烟和畜产品也大幅度增长。取得以上中国经济成就的原因有以下不同的解释：（a）提高官方价格；（b）多种经营；（c）开放自由的农产品市场；（d）以农户做为基本生产单位替代生产队。当中国领导人和许多观察家们更强调因素（d）时，1984 年以来的发展说明，也必须重视价格和其他改革因素的作用。

在 1984 年历史性粮食大丰收之后，国家难以按照超购价购买农民提供的全部粮食。因此政府宣布将与农民签订专项收购合同，不能保证购买全部剩余的农产品，而只能按合同统一价格支付。新制度被视为农业向商品化发展步骤，但是，这种合同价格只相当于以前的收购价格，不能有效地刺激农业增产的。在以后的四年中，粮食产量逐年低于 1984 年的水平，从而结束了 1979—1984 年间粮食生产突进的局面。1978—1988 年，粮食增长率下降到 2.6% 的增长率，几乎等于 1952—1978 年 2.5% 的增长率。虽然 1989 年粮产量与 1984 年创历史性的水平相等，1987 年包括非原料农业在内的农业总产值超过 1984 年的水平（按 1980 年不变价格计算），但是，人均粮食产出低于 1984 年。80 年代后半期农业生产资源明显地转向农村的其他经营。到 1986 年，政府发言人指出，国家的粮食生产是中国农民应尽的义务，并非是一种追求商业利益的选择。1985 年所说的国家和农民间的商业协议——“粮食订购合同”，仍然按照旧的定额形式安排粮食生产并以更多的行政干预措施保持多数土地继续用于粮食生产。

鉴于以上发展，中国农村改革成功地使农民获得自由种植的程度被官方发言人和某些观察家夸大了。多数与农户订立的承包

合同规定了粮食、棉花等等的生产。但这些活动相对地没有收益，成了许多农户的“副业”。

按照经济学的观点，中国原料农业的根本问题是农民从粮食生产中所得不足以弥补机会成本。用行政手段规定的粮食价格低于同市场的均衡相一致的能反映稀缺程度的影子价格。但中国的决策者到目前为止还未允许粮食价格提高到同所需粮食的自愿供给相一致的程度。这种政策将或者降低城市的实际工资，或者通过增加粮食补贴和降低企业利润而减少国家投资预算。事实上，在1979—1984年，由于不愿意把农产品价格的上涨转到城市消费者身上，政府已经出现了巨大的财政赤字。在农业问题上提出了各种意见，如（a）加强行政压力促进粮食生产；（b）加强短缺投入品的分配，以保证订购合同的履行；（c）增加中央和地方的农业投资；（d）鼓励承包合同适当集中。这些不同意见都反映了农产品的价格并没有达到同其自愿供给相一致的程度。

四、价格渐进改革所产生的问题

中国领导人不仅认识到而且强调价格改革对整体改革过程的重要意义，但是在80年代，领导层在价格改革上采取的步骤却十分谨慎。在80年代初期，当提高农产品价格以及其它改革导致农业生产大幅度增长时，领导人表示应进一步放开农产品市场。但是，他们的行动说明他们优先考虑的是减少因价格上涨而造成的预算赤字。这些变化的结果是1985年实行紧缩，而不是进一步放开市场。在工业领域，价格改革的主要战略是实行价格双轨制，即同一产品中部分靠市场配置，部分靠行政手段配置。这种做法期望企业对市场的投入和产出价格，而不是对计划价格作出反应，并且期望计划部分逐渐缩小，市场部分逐渐扩大，然后国家工业经济将在“计划外成长”。

正像农业中的计划外收购一样，工业的“计划外生长”也产

生了严重的问题。价格双轨制意味着从计划一轨转向市场一轨就可以产生利润，这种利润往往是非法的。同时，这也为进一步软化企业的预算约束提供了新的可能。除了科尔内所说的企业经理同上级官员就税收和补贴进行讨价还价外，又增加了按控制价格获得更多的投入，并按市场价格自由出售更多的产品等等的讨价还价。通过讨价还价和非法活动来获取利润比提高生产效率、改进质量、加强管理容易得多，因此经济增长的速度减慢了。

在通向价格改革的道路上，一直存在着严重的宏观经济困难。伴随着货币供给增长而来的工资、利润、投资膨胀，使市场价格上升，这促使进一步把产品从计划内转向计划外，进一步使企业的赢利取决于上级官员。工资和利润增长，不仅是因为它们的名义水平必须同批准的价格调整保持一致，而只是因为国营企业被允许保留更多的利润，从而能够满足终身制职工的需要，后者成了经理的主要目标，他必须负责管理这种半自治的小社会。政府反对工资随意增长也是半心半意的，因为他们不能不看到城市居民消费的提高是支持改革的源泉。此外，投资基金扩大，还由于乡、镇、县、市各级政府从以前的生产投资中获取了可观的收入，并把扩大其生产基础和公用设施视为其利益所在。第三部门和国营企业对资源的竞争也驱动价格上升。最后，由于不善于管理分权的财政金融体制，把通货膨胀税看作是税收减少的替代物，所以，伴随着通货膨胀的压力，货币供给不断增长。

随着价格上涨，对通货膨胀的恐惧加剧，领导人采取了紧缩政策，但把完成价格改革的期限继续推迟。80年代后期改革讨论显示一种趋向，把重点从价格改革转向组织创新，如把国营企业的“股份”卖给工人和公众，但是，只要价格改革和企业财务核算这两个问题没有解决，这对提高企业效益没有多少作用。

五、制度分割和改革前景

只要分析一下中国经济制度中的这三个部门的互补性和矛盾性，就可以了解中国改革中的问题。上面我们已经分析了中国国营工业和原料农业的矛盾。但是，这些部门之间又有互补的方面，例如，非国有企业工资低、效率高，国有企业可以从非国有企业获利。国有企业和非国有企业为争夺包括能源石油的稀缺产品进行竞争，使其自由市场价格提高。原料农业和第三部门的互补性在于，第三部门的劳动力的一条腿还在农村，可以维持自己生存需要，降低劳动力成本。而乡镇工业的利润又可以补贴农业生产。

如果上述分析是正确的，那么中国经济体制改革的前途取决于决策者对于改革的认识程度。只要国营工业中的工资高于劳动的机会成本，减少国营企业的工人的实际收入在政治上是不可能的，而放开价格，不保护实际收入也会遭到失败。如何做到在改进资源配置，提高效益的同时，维持国家工人的实际收入呢？

如果土地和农民的劳动由农民根据可见的经济收益进行配置，那么，农村资源就可以得到更有效的利用。假定中国人口众多，粮食生产仍需自给自足（虽然不是全部）。如果用市场配置资源，粮食的相对价格还要大大提高。如果价格合理，劳动和其他投入就会自由地流向粮食生产，用较少的耕地可以生产同一数量的粮食。生产其他作物的要素也会更为经济。农民将根据比较优势安排土地。地区之间作物生产的专业化程度将进一步扩大，运输的发展将进一步促进农业增长，国家在促进市场发展方面将起积极作用。

那么城市职工该如何承受高价的粮食呢？一种可能是让农民支付真正的土地税，以代替现行的农业税和集体费用。国家可以用收取的土地税补贴国营企业职工支付较高的粮价。如果地租水平对农民收入的影响是中性的，那么配置资源效率可以提高，并且这种纯收益可以在国家和农民中分配。一些承包土地而不细心

经营的家庭会把土地交还给村里或转给其他认真经营的人。同时，也可以减慢农用地向非农地的转移。

当然，实行这样的建议也会遇到困难，其中包括土地税的计算问题。上述论据提出的政策含义是保护国营企业职工的实际工资可能是实行市场定价原则的必要条件。我们可以发现中国忽停忽走的改革周期，当经济似乎能支撑生活水平的提高时，改革者获得了勇气和政治力量，但是，当通货膨胀威胁到国家政治上承诺的社会工资时，就把阵地交给了保守者。从长期来看，非国有部门的增长促使它的工资和边际产品上升到国有部门工资的水平。加速这个过程可以被看作是促进中国经济的全面增长，反之，延缓这个过程可以被看作是延缓二元结构，延缓增长。再如，强调农村资源配置效益的政策会促进经济增长，而采取相反的政策将延缓增长。国际贸易政策方面的例子表明，即使当有条件谨慎考虑中国与东亚工业邻国竞争出口的能力时，允许非国有部门利用时机向国外市场出口劳动密集型产品，无疑有利于加速中国经济的增长，同时也有利于加速非国有部门的工资赶上国营部门的工资水平。

在路易斯、拉尼斯和费景汉的二元结构模式中，当农业部门的实际产值增加到城市部门工资相等的水平时，二元结构将会终止。但是，这种机制并非是劳动从前者向后者转移，而是随着劳动较好地配置、农村地区或从非国有部门中积累物质资本和人力资本才采用更有效的技术，从而提高生产率。当然，必须注意，在目前市场竞争不完全的情况下，如果使乡镇企业卷入国家行政管理和地方保护主义的网络中，那么，乡镇企业对效率和增长的贡献会大大减少。任何模式都是从复杂性中抽象出来的。对中国三个部门的分析也是如此，这里忽略了各地区的差异性，而且也很难严格地划分三个部门的界限。中国经济发展的动态，似乎是尽可能使国有部门之外自由地发展，以用较少的社会成本对国有企业进行改革。由于分析的局限，并不能说这是唯一的途径。

(杨力明 李建克 摘译 肖莹 校)

中国经济短期稳定与 长期增长的宏观政策

〔美〕 刘遵义*

编者按：作者认为在 1992 年邓小平的南方之行以后，中国经济高速增长的经济条件已经成熟。但是如果不采取防范性措施，中国经济将在 1993 年面临经济过热的危险。本文围绕着如何防止经济过热，提出了包括短期稳定、提高效率和长期增长以及增加收入和减少支出在内的一系列政策措施。

中国经济在几乎停顿了 3 年以后，于 1992 年第二季度又开始了它在 1989 年 6 月以前的快速增长的步伐。预计 1992 年全年的实际 GNP 的增长率将超过 10%，可与 80 年代达到的最高增长率相比。按 GNP 的减缩指数计算，1992 年平均通货膨胀率将在 5% 左右。这种大大超过预期的经济加速增长的直接动因，基本上来自于 1992 年年初邓小平的南方之行，后者明确地重申了支持继续实行中国在目前发展阶段上的经济改革政策。邓的南方之行和随后召开的人大会议激发了大规模的投资热潮，所有类型的企业，包括国有企业、合资企业、乡镇企业和个体企业都大规模地增加生产和扩大生产能力。但是，应当指出，中国继续高速增长的经济条件也已成熟。

* 美国斯坦福大学经济学教授。本文载于《经济社会体制比较》杂志 1993 年第 2 期。

一、短期稳定措施

目前中国经济决策者所面临的问题是经济是否过热，如果过热，那么如何处理？我个人的判断是，中国经济没有过热，但是如果现在不采取某些防范性的措施，那么在1993年上半年将会出现过热。可观察到的最重要的指标是一些主要商品诸如钢材和水泥的市场价格和库存水平，另一项重要的指标是与最大发电能力相关的工业用电。事实上，近几个月来，中国城市地区的银行支付给储蓄存款者的实际利率开始变成负数。因此，很清楚这是过热正在逼近的信号。

经济过热和大起大落已经成为近年来中国经济发展的特征，那么，怎样才能防止过热和减轻大起大落呢？传统的药方是收紧银根，包括减少流通中的货币和活期存款（后者通过减少银行贷款），使用传统药方的困难在于，实际上我们不知道应当减少多少货币供应量。因此采用一个简单的货币目标是没用的。相反，人们应当使用一个实际利率目标，并且制定在较小变化幅度内保持正利率的货币政策。

从操作上看，实现正利率的目标能够按以下方法去做。储蓄存款的名义利率，按消费价格指数而指数化，或是确定在高于消费价格指数的水平上，例如3%。企业的名义贷款利率可以定得略高于储蓄存款的名义利率，例如至少高0.5%以上。（因此，银行系统将不会造成贷款损失，从而最终也将不必印制更多的钞票来弥补这些损失，以致增加通货膨胀的压力。）但是，单方面地提高利率尽管可能会阻止合资企业、乡镇企业和私营企业从银行借款，却不能阻止国有企业从银行借款。更多的直接控制是必需的。只要诸如钢材和水泥等主要商品的价格上涨率仍然过高，那么银行的新投资借款、特别是贷给企业的新投资贷款，即便不被完全中止的话，也应当大幅度削减。

应当经常地和小步骤地调整名义利率，以表明中央政府防止经济过热的决心。小步骤的和经常的调整就好比使汽车的平稳运行，当驾驶一辆车的时候，平稳地加速和刹车能使乘车人感到非常舒服，并能节约燃料，避免事故，还可能使乘客较快地到达终点。调控经济与之有许多共同之处。

尽管在象中国这样的发展中大国，通货膨胀本身是一种有效的征税方式，但它也有重大的副作用——阻碍了储蓄，产生了不公平，以及提供错误的刺激即奖励短期投机和囤积而惩罚长期投资。短期稳定为长期生产性投资和持续的长期增长提供了基础。

二、提高投资效率，促进长期增长

长期增长依赖于生产量和生产率的扩张，后者反过来依赖于对工厂和设备、基础设施、人力资本以及研究与开发的不断投资。后三类的投资特别需要长期坚持不懈的努力。近年来大家对“四小龙”——香港、新加坡、韩国和台湾——经济实绩有着深刻的印象。然而，这些国家和地区经济增长的80%以上应归因于资本存量增加的事实却鲜为人知。它说明了资本积累的重要性。由于国民储蓄率已接近40%，中国经济问题与投资短缺关系不大，而与低投资效率及其带来的低资本边际生产率有关。因此，中国政府面临的主要挑战不是如何进一步增加储蓄率，而是如何提高投资效率。其目标就是使新资源带来的收益最大化。

如果基础价格不能反映真实的社会稀缺的话，那么以价格为基础的“成本和效益分析”就毫无意义，并且人们不知道如何选择投资项目，以使投资的社会效率最大化。

在理想状况下，能源价格应当完全放开（即按合理的世界市场价格定价，因它最接近其机会成本），这样才能有效地消除给予除了下面要讨论的一些国有企业以外的所有企业的任何暗补。没有充分的理由可以说明为什么合资企业、乡镇企业和个体企业应

当享受公共的补贴。此外，它们已经显示自己有能力承受能源的全部成本。

有人可能会提出这样的问题：假定中央政府有大量预算赤字，怎么能为直接能源补贴提供资金呢？应当认识到，提高能源价格只不过涉及到从能源使用企业到能源生产企业的费用转移。如果所有企业都是国有的，那么大体上可以说，提高能源价格应当不会有预算问题：能源使用者的利润减少（或是损失增加）就是能源生产者的利润增加。

造成中国投资普遍低效率的主要原因是缺乏基础设施：在能源和运输部门中，总是有严重的瓶颈，在繁荣期间更是如此。在许多领域中通讯也不发达。因此，对基础设施适当投资，能够大大地提高其他投资、特别是对工业企业的投资的报酬率。然而，大多数企业不愿意或者是承担不了基础设施的投资；或者仅仅是在垄断特许的情况下，才愿意进行基础设施的投资。因此中央政府要起独特的作用。中央政府应当把大部分投资资源用于基础设施投资，并且阻止企业用它们自有的、国有的或其他的资金进行投资。中央政府承担的非基础设施投资就是对新兴工业部门的投资，例如半导体制造业，这项工业既能够给中国经济带来大量的潜在的长期利润，又具有很大风险，企业无法独自承担这项工业所需的大量资金。

基础设施投资的一项附带的收益就是它们能够被用来影响工业选址并因此影响某个省及某个区域的经济的发展。

基础设施的最后一项收益就是它们能够提供必要的经济刺激并有助于在经济衰退过程中维持充分就业。

另一条提高投资效率的途径是防止无效率企业进行新的投资。如果仅仅允许有效率的企业进行新的投资，那么新投资的平均效率将会较高。我们提出这样的问题：什么类型的企业最有可能积极地进行有效经营和明智的投资？一般来说是这样的一些企业，即管理人员与企业有着重要的经济上的利害关系，而且不得

不用他们自己的钱进行投资，这样，管理人员就比较注意投资的好坏了。这种情况适用于合资企业、乡镇企业和个体企业，但遗憾的是它不适用于具有众所周知的“软预算约束”特点的国有企业。因此，解决的办法就是国家停止给国有企业提供资金（可能除了对新兴工业的投资），不论是直接地通过预算筹资，还是间接地通过银行融资，或是其他形式的由国家明保或暗保的公共借款。国有企业只能用留成利润自我融资的方式进行新投资，即是说它们必须具有足够的效率去争取一些利润。我们注意到国有企业也不会轻易地因利润提高而放弃进行新的投资。因此，不允许无利润的国有企业进行新的投资的方法，将会防止新的资源浪费。反过来，中央政府更多地把新投资主要集中于包括能源、运输在内的基础设施和新兴工业，同时避免与企业希望独自承担的其他投资相重复和竞争。

国有企业需要并且必须得到流动资金。然而据了解，企业一直把它们流动资金贷款的收入转向为未经批准的新投资提供资金，然后又向银行要求追加流动资金。银行无法轻易地抵制政治上的、特别是等待发工资的工人的压力。结果，银行贷款将大大地超过初始目标。这种未经批准的新投资是经济过热的主要原因。

但是，完全中止流动资金贷款也不是可行的选择。解决的办法就是采用所谓银行的“真实票据”原则。基本上说，“真实票据”原则把每笔流动资金贷款很具体地与规定的目的联系起来。

三、增加收入和减少支出

从短期稳定和长期增长两方面考虑，中央政府非常需要找到增加收入和减少目前支出的有效途径。在短期内，较高的收入和较低的支出将导致较低的财政赤字，由此减轻通货膨胀对经济的压力。与此同时，中央政府将会有更多的资源通过对公共基础设施的投资去引导和推进中国经济的长期发展。广义地说，这些公

共基础设施投资包括通讯、运输、能源、教育以及研究与开发。问题在于有无可能找到实现下列目标的征税计划：(1) 增加大量的新税收；(2) 税收随着 GNP 和通货膨胀率的增长而增加；(3) 征税相对容易；(4) 被广泛认为是“公平”的。传统的税种，诸如所得税、增值税和销售税等等的监督成本都很高，国家（中央政府）很难征收。在目前中国经济的状况下，自愿支付上述税种的可能性相当小。一种显示出某种希望的可行的计划是把贬值与征收出口税结合起来，这个计划将在下面讨论。

在给定出口和进口都迅速增长的情况下，第一直觉就是要对进出口商品按其价值的固定百分比征收统一税。因为绝大多数的进出口交易必须通过银行系统和运输系统，因此容易辨别，完全逃避进出口税是困难的（这就是为什么列强选择控制中国海关作为确保清政府支付战争赔款一种方法的原因）。由于大多数进出口商也恰是开放政策带来的出口繁荣的主要受益者，所以进口税大多数是由效益较好省份中的效益较好的企业负担，间接是由其居民负担的。因此它被公众看成是“公平的”。

实际上推行这种税的最有效的办法是利用与征收出口税相结合的贬值（不必直接征收进口税，下面将要解释）。出口商总是欢迎贬值的，因为即使贬值没有引起出口增加，出口商按国内货币衡量的收入也随着贬值的程度而增加，因此，其利润将会更大比例地增加。因此，只要出口税率低于贬值的幅度，出口商完全能够支付出口税。

特别是因为在可以预见的将来，出口的增加将大大地快于 GNP 的增长，占中国出口商品总额 10% 的出口税很容易在三两年内超过 100 亿美元，或接近中国 GNP 的 2%，这一数字是相当大的。此外，这项收入来源还可以抵御通货膨胀：随着通货膨胀的增加，以本国货币计算的出口价格也将上升，因此来自出口税的收入将成比例的增加。最后，国外很可能不抱怨按比例征收出口税，而有可能抱怨征收进口税，因为在其他情况相同的情况下，

前者将导致世界市场上中国出口产品的有效价格上升。

实施上述计划的适当时间也是问题。象所有的贬值一样，一旦确定下来，就应当尽快实施而不能给投机者机会。此外，尽管事实上按本国货币计算的出口价格将上升。但由于上述计划对预算剩余（正的）、出口（部分为负的）、投资（负的）的影响，所以总的来看它可能不会产生通货膨胀。

另一项可行的征税计划就是能源税。假定对能源使用者的价格或是调整到自由市场水平，或是调整到几乎接近世界市场水平，就能够基于能源可实现的热量对生产者征收统一的能源税。

另一潜在的重要收入来源是汽油税。因为随着经济增长，中国汽车的数量将会增加，汽油税，例如每加仑 2 美元（接近西欧国家和日本的水平），在下世纪初就能够产生大量的收入。它还会通过鼓励大规模运输的发展并因此减少环境污染而获得长期利益。

四、结 论

我常常问：中国大陆是否能以与“四小龙”——香港、新加坡、韩国和台湾——相同的道路发展。我的回答总是不。中国无法达到四小龙那样的人均出口水平，因为不可能有那么多的顾客。但是这并不意味着开放政策是错误的或无用的，它的用处不仅在于带来了技术和资金，最重要的是带来了新的观念、态度和行为——在组织、生产、营销和服务等方面新的处事方法，以及新的挑战和机会，从而导致经济复兴和不断改进。

中国大陆与四小龙比较而言有两个主要的优势：相对丰裕的自然资源和巨大的国内市场。由于具有潜在的巨大国内市场，中国能够很容易地利用规模经济的优势，而不必依赖出口市场。例如，台湾为了建立汽车工业奋斗了多年。但是，一个最小效益规模的工厂必须每年生产 20 万辆车。如果没有出口市场，这样的规

模在台湾不可能达到。而对中国大陆来说，在本世纪末，每年汽车的国内需求可能将超过 20 万辆。事实上，未来中国经济发展很可能与 19 世纪末 20 世纪初的美国经济更加相似。在当时的美国，引进的资金和技术最初起到了主导作用，随后，随着国内市场的发展，国内需求的动态作用能够支撑持续的经济增长。外贸部门，尽管在启动美国经济发展中起着重要的作用，但不是在美国经济中起支配作用的部分，而对日本和台湾却是如此。

美国的经验表明，象中国这样的大国经济，一旦经济发展的过程启动了，并且积聚了足够的动力，它就变成自给的经济。“自力更生”战略对许多小国经济是不起作用的，而对中国却可能起作用。中国市场的容量允许在不考虑出口市场的情况下实现产生附加价值的专业化和分工。结果，中国经济的发展最终将很少依赖其他国家的周期性的运气。1992 年的景气表明，由公共预期促进的一致行为为经济进一步向前发展提供了可能。假如初始生产能力到位的话，如果每个人都相信经济将迅速增长，并采取一致行动，经济事实上将会迅速增长。邓的南方之行，为公共预期趋于一致准确地提供了信号。

为了使中国独特的优势即巨大的国内市场的利益最大化，中国政府必须发展基础设施，并且同时坚决扫除国内有形的或无形的贸易障碍。通过把重点放在基础设施投资和限制无效率企业浪费新资源上，中国将能够提高新投资的效率。通过注意控制通货膨胀和预算赤字，中国将能够缓和其景气与衰退的循环，走上平稳而迅速的增长道路。这样，具有巨大国内市场的中国将有潜力成为不仅是亚洲而且是世界其他地方的下一个增长引擎。

(李飞 摘译)