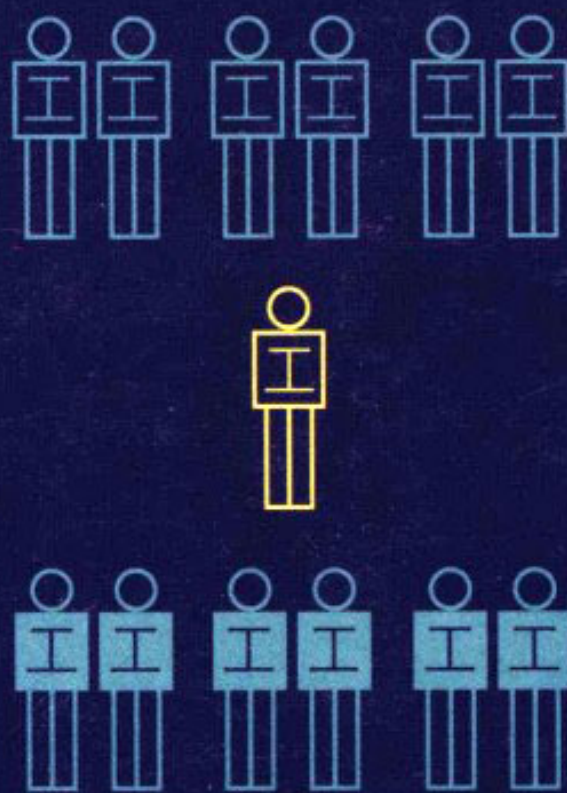


Contagious Capitalism: Globalization and the Politics of Labor in China

Mary Elizabeth Gallagher



<http://iask.sina.com.cn/u/1644200877> 此处有大量书籍免费下载!

仅供个人阅读研究所用,不得用于商业或其他非法目的。切勿在他处转发!

政治与社会译丛

水隐醉月



[美] 玛丽·E.加拉格尔 著
郁建兴 肖扬东 译

浙江出版联合集团
浙江人民出版社

全球化与中国劳工政治

本书是作者多年研究中国劳工问题的成果。作者从全球化背景出发,探讨了中国劳工政治的变迁。作者指出,中国劳工政治在改革开放后经历了深刻的变化,从传统的单位制向市场化、个体化转变。作者认为,中国劳工政治的发展受到全球化、市场化、个体化等因素的影响,呈现出新的特点。作者通过分析中国劳工政治的现状,探讨了未来中国劳工政治的发展路径。本书是研究中国劳工政治的重要参考文献。

全球化与中国劳工政治

 浙江出版联合集团
 浙江人民出版社

Contagious Capitalism: Globalization and the Politics of Labor in China
Mary Elizabeth Gallagher

Copyright © 2005 by Princeton University Press

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the Publisher.

图书在版编目 (CIP) 数据

全球化与中国劳工政治 / (美)加拉格尔著;郁建兴, 肖扬东译. —杭州:浙江人民出版社, 2010.4
(政治与社会译丛. 第2辑)
ISBN 978-7-213-04253-9

浙江省版权局
著作权合同登记章
图字:11-2007-104号

I. ①全… II. ①加… ②郁… ③肖… III. ①劳动—生产关系—研究—中国 IV. ①F249.26

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第049721号

书 名 全球化与中国劳工政治
作 者 [美]玛丽·E.加拉格尔 著
郁建兴 肖扬东 译
出版发行 浙江人民出版社
杭州市体育场路347号
市场部电话:(0571)85061682 85176516
集团网址 浙江出版联合集团
<http://www.zjcb.com>
电脑制版 杭州兴邦电子印务有限公司
印 刷 浙江新华数码印务有限公司
开 本 710×1000毫米 1/16
印 张 14.75
字 数 23万
插 页 2
版 次 2010年4月第1版·第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-213-04253-9
定 价 34.00元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与市场部联系调换。

政治与社会译丛编辑委员会

第二辑主编 郑永年

编委会成员 朱光磊 张小劲 张 静 林尚立
郁建兴 周光辉 周晓虹 郑永年
黄 平 景跃进 刘亚伟

出版者言

出版本辑“政治与社会译丛”是基于我们对出版职责和中国现实的思考。出版者承担着推动知识的引介、传播以及思想和文化的创新之职能，自然地，面对生活，我们应该永远在场，永远开放，永远创造。中国社会正经历着前所未有的巨大的转型与变迁，她过去经历了什么，她正在面对什么，她将走向哪里，这是每一个关心、热爱中国的人都应思考的。事实上，这不仅吸引了国内学者的强烈关注，也随着全球化和中国国际影响的扩大而吸引了世界各地学者的目光，海外当代中国研究正呈日渐繁荣之势，成为一个充满活力的跨学科研究领域，也涌现了许多站在客观的立场上潜心研究并撰写出来的具有影响力的著作。我们引进并出版这些著作，是因为我们相信，在一个全球化的时代，崛起中的中国唯有进一步打开视界，才能更清晰地认识自身，并在和其他文明的碰撞和交流中，重塑包括学术在内的自身文化的品格。

本辑译丛所选书目是经编委会和出版者反复商讨、比较后确定的。这些著作研究立场客观，议题重大，视角新颖，体现了众位学者敏锐的学术眼光和对中国问题的准确把握，相信读者会从中获益匪浅。当然，由于作者的西方文化背景和思维定势，局限与偏见难以避免，读者很可能与我们一样对某些观点难以认同；同时，中国社会变化急速而深刻，相关著作中涉及的特定历史时期的某些问题以及作者由此得出的论断，也许已经或正在由改革所解决和修正。以上两点，读者诸君不可不察。

上述文字，算是出版者的不算多余的“多余的话”。

浙江人民出版社

2009年春

译丛第二辑序

译丛第一辑序曾指出,译丛的总体目标是:在一个全球化的时代,寻找和确立一个反思自身现代性的“他者”,在了解“他者”的过程中,认清和确立自身。那么,更进一步,通过认识他者眼中的“我”来认清自身,是不是一条更便捷的路径呢?在确定译丛第二辑书目之时,编委就这样把目光转向了海外当代中国研究。

自中国实行改革开放政策以来,海外当代中国研究呈现日益繁荣的趋势。诸多因素促成了这种繁荣。随着中国内部的发展和外部影响力的增加,中国已经成为全球社会的有机分子。任何国家或国际组织在制定对外政策时,都已不能忽视中国因素,都需要深入研究中国的对外政策和作为对外政策基础的中国内部政治、经济现状。了解中国的需求使得西方各国对中国研究进行大量的资助。从学术进步来说,中国的转型已经为海外研究者提供了一个巨大无比的实验室。百年来特别是近三十年来中国社会的变迁为他们提供了极具吸引力的素材。欧洲的转型产生了今天我们所看到的大多数社会科学家和思想家,包括马克思、韦伯和杜尔凯姆。中国的大转型可说是一个迥异于西方世界的绝好实验室,提炼自西方现代化过程的很多理论框架和范畴都可在此接受检验,或被证伪,或得到拓展充实。任何一项社会科学理论如果不能有效解释中国转型现象,那么其说服力就成为问题。在这个意义上,对中国研究的学术兴趣已经越出中国问题专家这一群体,越来越多的社会科学研究者也开始把眼光转向中国。在研究群体中,最值得指出的是,游学海外的具有中国背景的学者成长得很快,并且已经成为当代西方中国研究的不可分割的部分。他们的研究往往是他们在西方接受的社会科学训练和他们的中国经验的对话

结果。这种对话是海外学者本身所不具备的。正因为如此,他们的研究正在潜移默化地改变着西方的中国研究。中国研究方法论方面的变化也同样重要。传统的汉学基本上把中国视为一个独立的研究领域。汉学在传播中国文化方面做出了很大贡献,但基本上没有把中国研究整合到社会科学研究中。与传统汉学不同,海外当代中国研究大都基于社会科学,在研究中国的同时努力把中国研究整合到一般社会科学中去。社会科学和中国研究的整合正把海外的中国研究推到一个新的阶段。在所有这些因素的驱使下,不断有优秀著作和论文问世。

返回到国内,随着改革进程的推进,中国的经济、社会和政治结构的复杂性激增,诸种论争近年来愈渐尖锐,改革似乎到了“行路难,多歧路”的困难阶段。改革之初,我们或许可以摸着石头过河,但改革行进到今天,不对过去的历史和当下所面临的复杂现实进行客观而理性的认识,那显然会迷失未来的方向。人的理性固然非常有限,而人类的发展也极少遵照人的理性前进。然而,反思过去,尽可能地理解历史,发现人类行为和社会制度中可能存在的某些模式或规律,使社会尽可能地朝着我们加以认同的方向走去,正是社会科学家该承担的责任和使命。此种背景下,引进海外当代中国研究的优秀成果无疑是一件急需做的有价值的事情。任何社会的发展不可能孤立进行,在全球化时代尤其如此。既然中国已经是全球社会的一部分,那么中国的内部发展必然要关切外部世界的境况。西方中国研究往往采取比较的视角,就是把中国置于国际的环境中。这从一个侧面说明,这些研究对中国自身的发展取向具有参考价值。就学术进步来说,海外当代中国研究是中国当代社会科学领域中真正具有国际学术对话空间的研究领域。随着中国的崛起,各方面也在热议如何争取中国的国际话语权问题。但所谓的国际话语权就是说,中国的学术不能自说自话,如果海外不接受中国的话语,那么就很难在国际话语中占据一席之地。也就是说,中国的话语权必须是在和海外的互相交流和互相辩驳中发生和发展的。而引进海外的中国研究作品当是最有效率的一个途径。

我们也相信,本土研究和域外学术是长短互见的。国内学者作为历史的亲历者,有着无可匹敌的现场面对研究对象的优势和资料获取上的便利,能切身感受变化的细节和活生生的意义;但另一方面,亲历者的地位也可能导致研究者被自身情感所左右,为利益所羁绊,为其所处时代的“迷雾”所蒙蔽,以至于不能跳出一时一地的障碍,发现问题并理性地把握事物的客观性。反过来,域外学者作为历史的旁观者,容易持比较中立、客观的态度来对待研究对象;

更重要的是,受西方深厚的学术传统的熏陶,他们崇尚科学的认知模式,重视经验、崇尚分析、善于系统化,其分析方式、审视的角度和力度往往是国内学者所缺失的。但同样,由于文化和历史的隔膜,他们也可能无法完全理解作为研究对象的中国的经验和境遇;他们在分析时所持的预设和得出的结论也可能不适用于特定的中国社会。不过从学术进步的视角来说,学术范式的产生、发展和变化的动力源自于不同范式间的交流和冲突。本土学术范式的进步需要海外学术范式,正如海外学术范式的进步也离不开本土范式一样。

所以,我们一方面期待在此译介的著作能开阔国内读者的视界,增加读者对中国现实问题的认识,另一方面又希望我们的读者能随时用批判性的眼光来审视这些著作,在审视和追问中超越西方理论框架,真正逼近中国的经验事实,并在此基础上催生和提升本土化的社会科学理论范式,建立真正有活力的中国现代学术乃至社会科学。当然,要达到这个目标可谓任重道远,需要学术界付出艰苦卓绝的努力。

郑永年

2008年冬

新加坡国立大学

译者序

2009年7月24日,吉林省属国企通化钢铁集团近3000名职工集会抗议知名民企建龙集团入主,竟将后者委派、刚到任的总经理陈国君围殴致死,集团子公司通化钢铁停产11小时。当晚,吉林省政府紧急宣布,建龙将永不参与通钢重组。8月11日,河南林州钢铁有限责任公司发生工人大规模围堵事件,约1000名情绪激动的工人围堵了企业改制工作组住宿的酒店。在河南省委、省政府提出尊重广大职工意愿、暂停改制工作等六条意见后,事态逐步平息,被工人软禁约90小时的濮阳市国资委副主任被救出。

接连发生的通钢、林钢事件一时震惊全国,特别是通钢事件,堪称国企改革大潮中的最极端一幕。事件发生后,在网络上,舆情基本一边倒地倾向于通钢职工,通钢事件被贴上了“工人集体维护自己利益,抗议改制,打死资本代理人”的维权标签;而对于民企建龙集团以及遭殴致死的资方代表、职业经理人,则多加贬斥,鲜有同情。有人甚至把通钢、林钢事件看做中国劳资关系发展的标志性事件。但是,正如中国政法大学教授、破产法与企业重组研究中心主任李曙光所指出,“这几起事件都是国企改革后期的一些浪花,不是很大的事”。“现在劳资关系已经发生了很大的变化,劳方和资方的心理预期完全变了,现在是在新的法律框架以及市场化的框架下自由定价与权益保护的关系。他们那是历史遗留问题在新时期的处理问题,是极少数处于困境的企业改制处理不当的问题,这不是新时代劳资关系的主趋势。国企的改制已经到晚期了,这样的企业不多了,这种处理方式也不多了。”(《经济观察报》2009年8月31日)

我完全认同“通钢、林钢事件不是新时代劳资关系主趋势”的说法。在我看来,通钢、林钢事件或可激活对新时代中国劳工政治的关注,倒逼我们思考国企、民企、职工之间的利益如何平衡的问题。以此来看,玛丽·E.加拉格尔(Mary E. Gallagher)的《全球化与中国劳工政治》一书也就不只具有历史的意义,它对我们回答今天的问题提供了一份很重要的思想资源。

玛丽·E.加拉格尔 2001年毕业于普林斯顿大学,获政治学博士学位。她曾于2003—2004年在华东政法大学任富布莱特访问学者,现任教于密歇根大学政治学系。《全球化与中国劳工政治》一书是她博士论文的修订和扩展,由普林斯顿大学出版社于2005年出版。此书出版后,获得了西方学术界的极高评价,作者本人也因此跻身美国当代中国研究的新一代杰出学者行列。该书主要考察了20世纪90年代至新世纪初中国的市场化改革如何影响劳动关系,包括公司层面的工人与管理层之间的关系,以及更广泛的国家与劳动者之间的关系。加拉格尔的最初研究计划,是研究中国国家如何管理不同的劳动实践方式。她原先计划调研不同所有制的公司,以研究资本主义和社会主义这两种不同模式的劳动关系如何可能共处于中国的政治经济中。但随着研究的深入,她发现,在竞争和经济全球化的冲击下,不同所有制的劳动实践变得越来越类似,公私划分在决定劳动实践时并不重要。在企业中,劳动合同制度和工会组织致力于保护劳动者,使他们免受反复无常的市场的侵害,但这些制度的实施反而增强了管理自主性和对劳动的控制。法律制度的发展深刻影响了劳动关系和劳动冲突的组织和调解,特别是伴随着劳动合同制度和《劳动法》的发展,中国的劳动冲突正迅速攀升,频率、规模不断扩大,难于治理性也在增加。这些趋势在外资企业中尤其明显,但也不是那里的孤立现象。

本书可圈可点的地方很多。比如对于中国经济成功的解释。已有的主要解释认为,政治稳定优先于中国改革道路的其他方面。其中一种解释认为,改革的渐进性质决定了它的成功,尤其与20世纪90年代后社会主义国家的休克疗法相比。另一种解释则认为,有能力实施“没有输家的改革”产生了使改革得以继续的社会共识,减少了政治不稳定的威胁。加拉格尔认为,第一种解释是不充分的,而第二种解释则是错误的。中国改革的渐进性质是其他许多社会主义国家改革的共同特征。俄罗斯、匈牙利和南斯拉夫几乎都具有与中国同样长的改革历史,甚至在某些方面比中国还要长。休克疗法的实验只是在1989年政治剧变之后,当渐进、点滴的改革遭到拒绝,为了支持系统的政治

和经济改革才出现。中国的改革尽管可以被正确地描述为渐进性的,但改革的其他方面,尤其是改革的顺序,对于中国取得经济改革成就更为重要。而就经济地位与政治权力这两个相关的方面而言,中国改革同样产生了输家。外国直接投资自由化在扩大中国各地区、公司和工人的经济与社会机会上做出了重要贡献。外国直接投资不平衡的自由化导致不同地区与公司间吸引外国直接投资流量的竞争压力不断增加。外资企业也不断为吸引技术工人而与国有企业展开竞争。这些竞争压力导致碎片化的扩大,并减少了城市劳动者对改革的抵制。而对改革抵制的减少延缓了对政治变革的要求。

再比如对于中国意识形态转型的描述。加拉格尔认为,中国从计划经济转变为市场经济,但是,相应的意识形态转型并不是从社会主义转到自由主义,而是转向发展主义。发展主义、发展型国家尽管在不同国家、不同时代有不同策略,但它的主题却是不变的,那就是以快速经济增长的名义由国家主导发展,以及国家进入工业化和现代化领域。多年来,受加州大学查默斯·约翰逊(Chalmers Johnson)教授在《通产省与日本奇迹》(1982年)一书中提出的“发展型国家”概念影响,我试图以“发展型国家(政府)”解释中国的经济成功,认为具有发展主义、经济国家主义、地方政商合作、国家合作主义等特征的发展型国家,在推动我国经济社会发展方面发挥了巨大作用,同时也产生了一些消极后果(郁建兴等:《超越发展型国家与中国的国家转型》,载《学术月刊》2008年第4期)。在当前,那种以推动经济发展为主要目标,以长期担当经济发展的主体力量为主要方式,以经济增长作为政治合法性主要来源的政府模式,必须转型为公共服务型政府(郁建兴等:《从发展型政府到公共服务型政府》,载《马克思主义与现实》2004年第5期)。加拉格尔从劳动关系角度进行的研究可以佐证上述观点。加拉格尔还指出,这种国家主导发展的观点大量借鉴了东亚其他资本主义国家和地区,特别是韩国、新加坡和台湾地区的经验。但与它们不同,中国大陆的发展主义建立在积极的和大量外国人参与国内经济的基础之上。

当然,《全球化与中国劳工政治》一书也存在着诸多可商榷之处。最为突出的是,像很多西方学者一样,加拉格尔使用社会主义和资本主义等术语时有着很深的思维定式,即把计划经济等同于社会主义,把市场经济等同于资本主义。书中多次使用“资本主义”一词,实指“市场经济”。正如邓小平所指出:“计划多一点还是市场多一点,不是社会主义与资本主义的本质区别。计划经

济不等于社会主义,资本主义也有计划;市场经济不等于资本主义,社会主义也有市场。”此外,对于政治民主化、政治自由等方面的诸多论述,作者也不能免于西方学者惯有的偏见。相信读者对此能够自行辨识。

本书的翻译断断续续,竟逾两年。自2007年夏天译完郑永年教授的《全球化与中国国家转型》,我和肖扬东博士即开始翻译本书。直至2009年暑假,我们才终于译出全文。下半年,我又多次进行了校对。但是,译事艰难,推敲、拿捏一些句段耗费了我们很多心思,就连一些来自中文文献的引文,虽尽力查找、核对,仍有一些无法找到原文,我们只得根据英文将其译出。因此,这个译本一定存在着诸多不当甚至错译之处,万望方家能够予以指正。

写完这个译者序,已是2009年岁末。在过去的几年中,我国的劳工政治发生了重大变化。即将到来的新年或将成为新劳工政治的元年。自2004年以来“用工荒”的持续出现,劳动者报酬在初次分配中的比重偏低,收入差距拉大,应对国际金融危机的保增长措施多依赖于投资刺激和信贷刺激,内需不足格局未有根本改变,等等,这一切都在客观上要求我们实现经济社会发展模式的转型。通过收入结构调整带动需求结构调整并进而带动产业结构调整,已日益成为转变经济发展方式的重要思路;让劳动者生活得更加幸福更有尊严,已日益成为党和政府以及全社会的共同愿景。如何通过构建和谐稳定的劳动关系来落实、实现这一愿景,这考验着党和政府的执政能力,也考验着我们每一个劳动者的智慧和力量。

郁建兴

2009年12月31日于杭州

致 谢

如果没有下列机构在制度和财政上所提供的支持,本书将无法面世:普林斯顿大学的政治系、伍德罗·威尔逊公共和国际事务学院国际研究中心以及东亚研究系慷慨地资助了本书的部分研究。密歇根大学政治科学系、国际商业教育中心、中国研究中心以及工业和劳动关系研究所,也都以不同方式促进了本计划的研究和写作。我同时还要感谢北京外交学院和上海华东政法大学对我的多次接待,以及为支持我的研究所做出的努力。

感谢我在史密斯女子学院(Smith College)时的研究生导师 Steve Goldstein,他首先激发了我对中国政治的兴趣,并以优秀的教学和学术热情鼓励我走上了学术之途。我还要诚挚感谢我在普林斯顿大学的学位论文答辩委员,Lynn White,Atul Kohli 以及 Anna Seleny,他们鼓励我,并阅读了本书的很多手稿,而且他们为人极好,都是典型意义上的学者。我要特别感谢 Lynn White 友善的急躁,正是这种友善的急躁推动我完成学位论文以及本书的写作。除了普林斯顿大学的论文答辩委员,我同时还要对其他许多学者和教师表达我的谢意,他们慷慨地奉献了他们的时间和想法。他们是:Nancy Bermeo, Kathryn Stoner-Weiss, Sheri Berman, Michael Doyle, Gil Rozman, Jeff Kopstein, Gary Bass 以及 Kate McNamara。Monica Selinger 和 Edna Lloyd 无微不至地为我提供了出色的行政支持和帮助。作为同事和朋友,我在普林斯顿大学的研究生同学不可或缺,非常幸运我们能够彼此相遇。我尤其要感谢 Michele Penner Angrist, Dietlind Stolle, Shinju Fujihira, Kimberly Morgan, Mark Stephan, Sharon Barrios, Vanya Kriekhaus, Susan Kannel, Marc Berenson, Xiaonong Cheng, Bell Kwok, Xu Wang,

Phil Saunders, Jeannie Sowers 以及 Michael Ross。

随着本研究计划由一篇论文变成一本书,其他许多人,尤其是密歇根大学中国研究团队的 Brad Farnsworth, Al Feuerwerker, Whit Gray, Ching Kwan Lee, Ken Liberthal, Linda Lim, Jinyun Liu, Albert Park, Marty Powers 以及 Wang Zheng,通过倾听我的想法和阅读本书的不同章节,给我提供了帮助。还有很多人对这个计划的部分内容给予了评论,并慷慨地奉献了他们的时间和想法,他们是 Eric Thun, Anita chan, Marc Blecher, Elizabeth Perry, Iain Johnston, Merle Goldman, Mark Selden, Ruth Collier, Elizabeth Remick, Dorothy Solinger, Dali Yang, Yasheng Huang, Don Herzog, Meredith Woo-Cumings, Mark Frazier, Bill Hurst, Jaeyoun Won, Kevin O'Brien, Neil Diamant, Stanley Lubman, Scot Tanner, Isabelle Thireau, Ruth Rogaski, Andy Mertha, Jerry Cohen, Noga Morag-Levine, Rob Franzese, Zheng Yongnian, Edward Gu, John Campbell, Young Jinchoi, Jacob Eyferth, Larry Root, Ian Robinson, Ken Kollman, Ashutosh Varshney 以及 Jennifer Widner。此外,在密歇根大学,我还得到了能干的研究助手的帮助和支持。我要感谢 Peng Du, Min-hua Huang, Juan Chen 以及 Lyric Chen。我还要感谢普林斯顿大学出版社的 Chuck Myers,他很早就对这个计划表示出兴趣,并在出版过程中给予了积极的帮助。同时我还要感谢那些匿名评论人,他们所建议的增加和变动有助于本书的最终定稿。Jennifer Nippins 和 Cindy Crumrine 在编辑和校对方面给了我重要帮助。

在中国,我要把最诚挚的感谢给予那些公司的管理者和职员,他们允许我多次采访他们,总是给我时间,优雅地对待我和我的问题。其他许多人也对这个计划提供了帮助,其中尤其要感谢 Du Jinhong, Zhang Cuiying, Zhang Jun, Pang Qiongzheng, Tu Hua, Wang Shuxin, Hu Wenbiao, Zeng Jia, Dai Jianzhong, Feng Tongqing, Ko Matsui, Murao Tatsuo, Gao Huaxin, Jiang Junlu, Wang Jianping, Tang Jianyu, Chu Hsi-Cheng, Takeo Nishishiba, Lin Yizong, Jia Zengjun, Steve Mufson, Lei Peng, Chen Weiguo, Lu Dongxia, Liu Yingqiu, Shi Meixia, Jin Canrong, Phil Pan, Dong Baohua, Li Lingyun, Song Jing 以及 Erika Helm 等。我同时要感谢外交学院的其他外籍教师,尤其是 Grace Fan 的支持和友谊。在香港, Jean Hung 以及大学服务中心的 Robin Munro, Tim Pringle 和 Joyce Wan 为这个研究提供了帮助。

当然,在对多年来所接受的有益想法和建设性批评表示感谢的同时,我要对书中的错误和遗漏负责。

这里所提出的一些分析来自于我以前发表过的作品。第二章的部分内容最初以“改革开放:为什么中国经济改革延滞了民主?”为题刊载于 *World Politics* 第 54 卷第 3 期(2002 年 4 月)第 338—372 页。第四章的部分内容最初以“时间就是金钱,效率就是生命:中国劳动关系的转型”为题刊载于 *Studies in Comparative International Development* 第 39 卷第 2 期(2004 年夏季号)第 11—42 页。在此,我十分感谢这些杂志社允许我引用这些作品。

与以往一样,我把最深切的谢意给予我的家人。他们作出了很多牺牲,忍受了很多沉闷的交谈。感谢我的父母 Munsey Alston 和 Steve Gallagher,他们在 1989 年别人都放弃前往中国的时候热忱地支持我远赴中国。感谢我的兄弟姐妹 Tim, Mike, Joe 和 Kate Gallagher,他们耐心地倾听我的想法,并提出了各种各样的问题(比如什么是 FDI)。而对于我的女儿 Magda 和 Elinor 来说,她们认为我的全部工作就是端坐在电脑面前,感谢她们大部分时间对我的忍耐。最后,感谢我的丈夫 Ken 对我的帮助和支持。他经常帮助我校对和编辑,但是现在,他的时间更多地花费在去运动场和博物馆的行程中了,当然,这本该如此。

目 录

图表目录	1
译者序	1
致谢	5
第一章 导论	1
第二章 传染的资本主义	11
作为竞争压力的外国直接投资	14
外国直接投资与变革的实验室	19
外国直接投资与意识形态变革	22
比较视野中的“开放”	24
结论	33
第三章 正在模糊的边界:外国直接投资与中国企业所有制的演变	37
本章概要	40
中国的外国直接投资	41
外国所有权的演变	45
“放小”:外国直接投资与出售国有企业,1992—	55

竞争自由化及其影响	68
结论	73
第四章 不折不扣的市场:中国企业的合同工及企业代表问题	74
政策自由化与劳动力的灵活性	78
社会主义制度下的中国企业,1978年以前	80
局部改革阶段,1978—1992年	83
传染的资本主义,1992—	90
合同与就业风险	91
管理层对工人组织的控制或压制	97
结论	113
第五章 “以法律为武器!”外国直接投资与劳动关系立法	114
中国走向法治	117
劳工与法律的制度化	120
劳动合同制度	122
国家劳动法	128
冲突不断增多:20世纪90年代的劳动争议	133
比较视野中的劳动争议	137
中华人民共和国劳动争议的发展趋势	142
劳工冲突与外国投资	151
结论	153

第六章 从国有企业到民族工业	156
从传统社会主义转向发展主义	160
实践中的发展主义:从中央到企业	163
结论	180
结论 “改革开放”的矛盾	182
附录:企业与访谈	188
参考文献	191
索引	207

图表目录

图示

2.1	中华人民共和国劳动法的演变,1980—1995 年	21
2.2	转型经济体中外国直接投资(FDI)占国民生产总值(GDP)的比重,1979—1999 年	27
2.3	东亚经济体中外国直接投资(FDI)占国民生产总值(GDP)的比重,1961—1997 年	30
5.1	劳动仲裁委员会受理的劳动争议,1994—2002 年	115
5.2	合同工占城市劳动力的比例,1987—1996 年	125
5.3	通过调解处理的劳动争议,1987—2000 年	147
5.4	通过雇主调解的劳动争议,1996—2001 年	149

表格

3.1	中国的外国直接投资,1990—2002 年	39
3.2	按企业类型划分的外国投资企业数据,1996—2002 年	53
5.1	台湾地区的劳动争议	139
5.2	中华人民共和国的劳动争议	140
5.3	集体争议,1996—2002 年	143
5.4	不同所有制企业处理的集体争议(占总争议的百分比),1997—2002 年	143
5.5	不同所有制企业每 10 万名员工中的劳动争议,1998—2001 年	146
5.6	企业中的劳动争议调解委员会,1995—1997 年	148

第一章 导 论

1

在对外开放时,我们必须主动利用来自西方发达国家的事物……但是我们必须当心不要把腐朽事物当作奇迹,把溃疡当作珍宝。

——江泽民,中华人民共和国国家主席,1997

一个威权主义国家如何在不牺牲政治控制的前提下重新确定它对社会的职责和义务?对苏联和东欧社会主义解体的一个重要解释是,这些国家未能维持其“社会契约”目标。^① 不管是由于持续市场改革(匈牙利、南斯拉夫)的结果,还是由于经济停滞(罗马尼亚、保加利亚)的结果,这些社会都不再愿意为逐渐缩小的福利待遇和就业保障牺牲自主权和自由的政治领域。如这一地区的学者们所指出的,社会主义条件下经济与政治的交融使得经济失败成为政治变革的转机。^②

但是,在中国,国家从它和城市工人阶级的“社会契约”中摆脱了出来,却依然掌控着政治权力。外国直接投资自由化先于国有企业的重大改革和国内

^① “社会契约”这个概念——在其中,社会主义国家的工人在政治上保持沉默,以换取广泛的福利待遇以及一个宽松的工作场所——是由普拉维达(Alex Pravda)提出的,参见“East-West Interdependence and the Social Compact in Eastern Europe”,载 Morris Bornstein, Zvi Gitelman 和 William Zimmerman 等主编, *East-West Relations and the Future of Eastern Europe* (London: Allen and Unwin, 1981), pp. 162—190。亦可参见 Valerie Bunce, *Subversive Institutions: The Design and Destruction of Socialism and the State* (Cambridge: Cambridge University Press, 1999), pp. 33—34。

^② 参见 Bunce(1999), pp. 21—22。

私营企业的发展,这一先后顺序增强了中国共产党的持久力,延缓了社会对政治变革的要求。早期开放外国直接投资是中国成功打破“铁饭碗”^①以及推广资本主义劳动实践和新法律制度*——从中国城市经济的非国有部门到大型国有部门——的一个不可或缺的因素。此外,外国直接投资的大量涌入以及从中产生的新的竞争压力,有助于重构对社会主义改革来说非常重要的意识形态争论:围绕国有工业重要性的争论。这场争论从公私二分法转向在不断增加的外国竞争中需要保护中国民族工业。

2 在过去 10 年间,中国吸收的外国直接投资比世界上任何发展中国家都要多。2002 年,中国超过美国,成为外国直接投资最理想的目的地。“改革开放政策”——外国直接投资自由化是其中的一个重要部分——被广泛地视为一个巨大的成功,事实上,它也的确非常成功,以至于在 2001 年,中国领导层成功地通过谈判,使中国成为世界贸易组织的一员。加入世界贸易组织标志着中国完全融入了全球经济,并表明领导层决心继续扩大开放,提高外国投资,大幅度提高国内经济的竞争。

在外国直接投资的经济影响上,经济学家和政策分析家之间存在着巨大争论。^② 一个同样激烈也许分歧更大的争论,是围绕中国的外国直接投资政策,尤其是中国迅速融入世界经济所产生的政治和社会影响的争论。“改革开放”的倡导者和支持者把外国直接投资描绘成所有好的、合法的和先进东西的

① “铁饭碗”是一个用于描述中国城镇工人阶级所享有的终身就业和社会福利待遇的术语。这些福利通过工作单位而非直接由国家来分配。

* 这里以及下文多次使用的“资本主义”一词,实指“市场经济”。作者把市场经济等同于资本主义,是一种偏见。如邓小平所指出,“计划多一点还是市场多一点,不是社会主义与资本主义的本质区别。计划经济不等于社会主义,资本主义也有计划;市场经济不等于资本主义,社会主义也有市场”。——译者注

② Nicholas Lardy, “Economic Engine? Foreign Trade and Investment in China”, *The Brookings Review* 14:1 (Winter 1996); Yanrui Wu, *Foreign Direct Investment and Economic Growth in China* (Cheltenham, UK; Edward Elgar, 1999). 拉迪发现,(外国直接投资)尽管非常有助于中国的出口增长,但是外国直接投资并没有给国内经济提供很多后续联系。鉴于国有企业持续受到保护,外国直接投资的出现也未能为国企改革提供帮助。由于拉迪文章的外国直接投资数据截止到 1994 年,因此,他的分析忽视了外国直接投资后来的繁荣期及其影响。吴严瑞(Yanrui Wu)以及其他学者则发现了外国直接投资和经济增长之间的关系,但却认为这个联系并非是外国直接投资和国民生产总值之间的一个单向因果关系。特别参见 Jordan Shan, Gary Tiany 和 Fiona Sun, “Causality between FDI and Economic Growth”, 载 Yanrui Wu(1999), pp. 140—156。黄亚生讨论了中国依赖于外国直接投资的一些消极影响,载 *Selling China: Foreign Direct Investment during the Reform Era* (New York: Cambridge University Press, 2003)。

载体。^①而对外国直接投资自由化产生的社会后果持批判立场的人,则将外国直接投资描绘成剥削性的全球资本主义的特洛伊木马。^②这场争论是不尽人意的,因为它常常不能认识到这些特征共存于时间和空间之中。围绕外国直接投资和经济一体化益处的这一规范争论,分歧的主要原因在于,这些普遍的摩尼教式的结论常常是从聚焦于特殊地区或工业部门的研究中得出的。^③

外国直接投资的政治、社会影响极其复杂,对不同地区、公司、个体劳动者的影响也不一样。境外投资者的行为同时由他们各自国家和地区的本土实践和商业文化所塑造,从而华侨“外国”资本大量集中的地区,看起来不同于具有更多样化海外融资渠道的地区。标准化的结论取决于地区、工业部门。如果在企业层面,则取决于企业处于国家生产网络中的哪一个环节。一位研究鞋类工业的外资企业研究者,与一位考察有自己的注册商标的跨国生产的劳动实践的研究者,常常会得出不同的结论。同样,研究新兴发展地区(在那里,外企和私营企业从头开始,并常常独立于当地工业)的人,将产生出与调查最近转变为合资企业的前国有企业的研究者不同的诸多洞见。最后,采访中国沿海和南部地区一个劳动密集型外资企业雇佣的农民工,也完全不同于采访上海和北部地区外资企业中的国内管理精英。这些特征,加之中国幅员辽阔,使得要对外国直接投资对中国正在发展的市场经济形成的影响,以及对中

3

^① 这个论点是由政策分析家、企业经理人和学者提出来的。他们认为更深入地与外界交往——主要通过贸易和经济投资——对于中国的国内政治有一种自由化影响。大多数看待这一问题的人尽管很快承认它具有消极影响,但压倒性的结论是,与全球资本主义的互动起到了使政治和社会自由化的影响。比如, Douglas Guthrie, *Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China* (Princeton; Princeton University Press, 1998); 以及“Transition to a Market Economy: The Transformation of Labor Relations in China's Global Economy”, 亚洲研究会年度会议论文, 芝加哥, 2001年3月。Michael Santoro 在 *Profit and Principles: Global Capitalism and Human Rights in China* (Ithaca; Cornell University Press) 中论述了跨国公司在华投资所产生的积极和消极影响, 同时试图为具有道德一体化的投资找到一条道路。

^② Anita Chan, *Chinese Workers under Assault: The Exploitation of Labor in a Globalizing Economy* (New York; M. E. Sharpe, 2003); Greg O'Leary, ed., *Adjusting to Capitalism: Chinese Workers and the State* (New York; M. E. Sharpe, 1997).

^③ 这并非如它看起来那样是一种批评。中国是一个幅员辽阔的复杂国家, 为了把研究做得更好和小心, 研究必须受到限制。这里所列举的批评只是笼统的概括, 只有较为狭窄的经验基础。格思里有关外国直接投资和一般市场化影响的积极结论主要来自于在上海的研究。陈佩华的劳动剥削分析主要针对的是劳动密集、出口导向以及对成本敏感的企业, 它们主要分布于中国的东南沿海地区, 在那里, 华侨投资者占据着支配地位。另一方面, 上海则从包括日本、美国和欧洲投资者等更多样化的投资群体那里吸收外国直接投资。

人的影响做出一般性概括,极为困难。

由于这些限制,外国直接投资自由化所产生的广泛政治后果,要么被简化为好/坏二分法,要么遭到忽视。不过,这并不意味着外国直接投资自由化所产生的广泛而系统的影响不存在,而是这些广泛而系统的影响对不同地区、公司和工人来说并不一样。这些差异非常重要。在中国,外国直接投资自由化在一些领域中产生了赢家,而在另一些领域中则产生了输家。它最初只是缓慢地在边缘地带孕育了竞争和碎片化。外国直接投资自由化是不断变化的,并导致资本主义的传染跨越了公有制经济和意识形态边界。作为社会变革的催化剂,外国直接投资自由化的力量在于:在公司层面并通过法律制度,它有能力创造竞争,鼓励新制度的发展;并通过把所有制放在更加全球化和竞争的背景下,从根本上改变了围绕社会主义所有制而产生的争论。

在我实地调研期间,竞争、碎片化和全球化这样一些观念反复出现在不同的人当中。在中国企业家经理人协会北京总部——该协会是代表国有企业经理人的官方组织,代表们痛苦地抱怨说,给予外资企业不公平的有利条件使国有企业无法和外资企业竞争。国有企业需要拥有像雇佣工人、解雇工人、提高工资以便留住技术工人、削减津贴以减少社会福利负担等这样的自主权。没有与外国投资者的公平竞争,中国企业如何能够生存?①

在河北省唐山市一家国有企业,一位管理者具体地表达了这一普遍的忧虑。“在秦皇岛开办中日合资企业之后,我们流失了大量管理人员,他们被外资企业的高薪所吸引……此后,我们开始关注留住人才的问题。”②这家企业的解决办法是启用工资差别制度,每月付给高层管理者的工资超过生产工人月工资的十倍,并且,即使削减大部分人的福利,也要保障他们的住房。该企业的另一位管理者这样来解释他们的减员政策:“我们希望看起来越来越像外资企业。”③

在河北省一家生产DVD的小型乡镇企业,一位管理者抱怨说,他们公司没有外国投资,并且几乎不可能吸引到外资。而缺少外国投资有时与缺少大量资本流入的影响一样大。“我们必须与合资企业、外商独资企业展开竞争;在这个方面,竞争非常激烈,因此我们的管理非常严格。”④在我们参观生产线

① 对中国企业管理协会的访谈,1997年3月。

② 对唐山国有企业总经理的访谈,1999年7月。

③ 对唐山国有企业人事经理的访谈,2001年3月。

④ 对河北农村集体企业总经理的访谈,1997年7月。

时,他继续向我们解说工资和津贴是怎样完全与工人业绩中的小错误挂钩的。他自豪地解释如何鼓励每个工人检举其他工人的错误,以便获得津贴点。工作车间悬挂着起警示作用的横幅:“时间就是金钱,效率就是生命。”这个著名的口号最初出现在20世纪80年代与香港毗邻的深圳市的外企制造业工厂,并被邓小平称赞为经济特区的积极口号之一。^①15年后的今天,它再次出现在华中*的小型乡镇工厂。

天津市是一个具有较多国有制遗产和失业问题不断增加的城市。在一家城镇集体所有制企业,一位苦恼的管理者谈到集体所有制企业试图摆脱许多小企业时说:“我们把企业承包给管理人员,或者,如果可能的话,找到一个华侨投资者,以使公司好转起来。”^②当问及管理和劳动实践如何受到这些变化的影响时,他耸耸肩说:“如果管理人员接管了这些企业,我们仍然确保他们遵守相关的工资和津贴方面的特定法规。我们允许他们削减员工,但我们接收这些被解雇的工人。然后,这些工人等待就业。对于外国投资者,我们给予他们完全的管理自主权。我们认为他们应该知道怎样正确地使公司得到好转。何况,我们还接收他们不想要的工人。”^③

在天津市一家最近租赁给韩国投资者的国有企业,一位低层职员说出了她对这些变化的印象:“韩国老板来了以后,所有老工人都被解雇了,并被打发回家。因为我年轻,所以他们把我留下了。原来国有企业的经理和党委书记仍然在位。公司保留了他们的办公室,以便收取租金。他们就像一群地主。”^④

我在1996—1997年间最初的研究计划,是研究中国国家如何管理不同的劳动实践方式。我计划调查不同所有制的公司,以便研究资本主义和社会主义这两种不同模式的劳动关系如何可能共处于中国的政治经济中。从裴松梅(Margaret Pearson)关于合资企业研究的终点处出发,我计划研究不同类型的所有制结构,包括外商独资企业,研究不同国籍的投资者如何管理工人,从而与中国社会主义企业——国有企业和集体所有制企业——中的劳动实践进

① Jung-Dong Park, *The Special Economic Zones of China and Their Impact on Its Economic Development* (Westport, Conn.: Praeger Publishers, 1997), p. 5.

* 应为华北。——译者注

② 对天津某城镇集体企业综合事务办公室经理的访谈,1997年3月。

③ 对天津某城镇集体企业综合事务办公室经理的访谈,1997年6月。

④ 称共产党的书记“就像一个地主”的政治含义不应该被低估。访谈,天津,1997年3月。

行对比。和许多意图很好的研究计划一样,我的研究很快改变为考察为什么在缺乏政治变革和大范围私有化的情况下,不同所有制的劳动实践会越来越相似。^① 我所希望发现的公—私划分中的差异,并非如我想象的那样明显。而且,随着时间的推移,当所有公司都调整自身,以适应它们所认为的竞争和经济全球化的冲击时,这种差异看起来正在迅速减少。这个发现导致我更认真地考察中国的对外开放,以及这一过程如何影响了当下的行为。我特别考察了自由化过程如何影响着中国的劳动关系,包括公司层面的工人与管理层之间的关系,以及更广泛的国家与劳动者之间的关系。

为了强调早期外国直接投资自由化对于没有产生政治自由的中国持续的经济改革道路的重要性,我从比较的视角分析了中国的发展道路,考察了不同时空中其他的改革和自由化案例。中国对外国直接投资自由化的利用,与其他正经历着改革的社会主义国家以及其他东亚发展型国家和地区形成了鲜明对照:前者首先依赖于内部改革,后者依赖于出口导向的增长,但不存在大量外商直接参与国内经济。基于外商直接投资与其他重要改革,尤其是私有化和国有部门的改革的顺序关系,这种比较方法使我们更清楚地看到,经济改革过程中的一个变量如何能够产生不同的影响。考虑到有关民主化的文献倾向于把不断增加的开放,以及全球贸易和投资的不断扩大视为政治变革的力量,聚焦这一变量也是正当的。尽管我在此无法证明这种联系在更一般的意义上是对还是错,但是中国案例表明,在某些环境下,经济开放增强了政治权威主义。

在解释中国经济成功而政治稳定时,有两种观点突出了中国改革道路的其他方面。一种解释认为,改革的渐进性质决定了它的成功,尤其是和 20 世纪 90 年代后社会主义国家的休克疗法相比。^② 另一种解释则认为实施“没有

① 我把大规模私有化的起点定在 1997 年。在某些地区,私有化事实上早就开始了。

② Ronald McKinnon, “Gradual versus Rapid Liberalization in Socialist Economies: The Problems of Macroeconomic Control”, 载 Michael Bruno and Boris Pleskovic, eds., *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1993* (Washington, D. C.: World Bank, 1994); John McMillan and Barry Naughton, “How to Reform a Planned Economy: Lessons from China”, *Oxford Review of Economic Policy* 8 (Spring 1992)。关于苏联和中国的改革为什么不同,安德斯·阿斯伦德(Anders Aslund)列举了几个原因。他认为外商直接投资的作用——尤其是华侨的资本——对中国经济的成功特别重要。不过,他的分析极其不同,正如他所注意到的那样,“在某种程度上,华侨代表一种新兴的市民社会,从而弥补了中国自身内部市民社会的缺乏”。对于外国直接投资和华侨资本来说,这里的分析展现了一种极其不同的作用。Anders Aslund, *How Russia Became a Market Economy* (Washington, D. C.: Brookings Institution, 1995), p. 16.

输家的改革”的能力产生了使改革得以继续的社会共识,减少了政治不稳定的威胁。^① 我在此提出的观点认为第一种解释是不充分的,而第二种解释则是错误的。中国改革的渐进性质是其他许多社会主义国家改革的共同特征。俄罗斯、匈牙利和南斯拉夫几乎都具有与中国同样长的改革历史,甚至在某些方面比中国还要长。休克疗法的实验只是在1989年政治革命之后,当渐进、点滴的改革遭到拒绝,为了支持系统的政治和经济改革才出现的。中国的改革尽管可以被正确地描述为渐进性的,但改革的其他方面,尤其是改革的顺序,对于没有产生重大政治自由的中国经济改革成就来说更加重要。^②

就经济地位与政治权力这两个相关的方面而言,中国改革同样产生了输家。外国直接投资自由化在扩大中国各地区、公司和工人的经济与社会机会上作出了重要贡献。外国直接投资不平衡的自由化导致不同地区与公司间吸引外国直接投资流量的竞争压力不断增加。外资企业也不断为吸引技术工人而与国有企业展开竞争。这些竞争压力导致碎片化的扩大,并减少了城市劳动者对改革的抵制。而对改革抵制的减少延缓了对政治变革的要求。开放以及融入全球经济,并没有导致中国国家变得衰弱,或者导致国家民主化。事实上,在改革过程中,对作为变化动力的外国直接投资的利用,延缓了中国的政治自由化,增强了中国共产党的持久力。

在这个过程中,外国直接投资起到了三个作用。首先,外国直接投资自由化施加于各地区和公司的竞争压力,使它们关注劳动实践及其法规。为了吸引尽可能多的外国直接投资,各地区赋予企业越来越多的对劳动实践的管理控制权和自主性。那些对吸引外资输注有兴趣的国内企业,也越来越愿意赋予外国投资者更多的管理控制权,并制定了更具弹性的劳动政策。努力和外资企业进行竞争的国有企业,也为获取公平竞争的平台以及把更具弹性的劳动政策扩展到国有部门而进行游说。这些竞争压力,结合学习与示范效应,促使国有企业接受资本主义的劳动实践。其次,外国投资部门为较难开展的、政治上敏感的改革充当了“实验室”,特别是在国家与城市工人之间传统社会契

^① Lawrence Lau, Yingyi Qian, and Gerald Roland, "Reform without Losers: An Interpretation of China's Dual-Track Approach to Transition", *Journal of Political Economy* 108 (February 2000).

^② 我试图解释为什么中国的经济改革,尤其是涉及城镇工人的改革,并没有导致大范围的政治动荡以及对政治自由化的要求。这些要求一旦出现,可能会也可能不会导致一个民主化过程。因此,这个观点不解释民主化的失败或成功,而是聚焦一个被认为是很重要的社会条件:社会要求政治变化。

约的变革方面。在允许上面所提到的那些竞争压力逐渐展示自身这一点上，这个实验室效应是极为重要的。第三，外国投资部门的存在导致了意识形态的重构，这降低了中国“公共”(public)所有制的重要性，同时提高了“国家”(national)所有制的重要性。为了建立起具有全球竞争力的民族工业，中国领导人论证了“放开”国有制的必要性。

7 这里描述的转型尽管是从计划经济转变为替快速增长提供动力机制的市场经济，但是，中国领导人做出的意识形态转型并不是从社会主义到自由主义，而是从社会主义到“国家主导的资本主义发展主义”^①。在不同背景下，发展主义被用于描述发展中国家对快速经济发展的意识形态的认同。发展主义的政策随时空变化而各不相同。20世纪50、60年代拉美国家的发展主义特别强调进口替代。20世纪60、70、80年代东亚资本主义的发展主义则追求出口导向生产，同时由强大、积极的国家保护国内的市场和公司。尽管政策不断变化，发展主义共同的根本性主题却始终保持不变，那就是以快速经济增长的名义由国家主导发展，以及国家进入工业化和现代化领域。戈登·怀特(Gordon White)和罗伯特·韦德(Robert Wade)认为，成功的后发展经常是“这样一个过程，在其中，国家在驯服国内和国际市场力量，以及利用国内和国际市场力量追求民族经济利益中发挥着战略性的作用”^②。在中国背景下，资本主义发展主义是一种通过国家主导发展和国家控制社会实现快速经济增长的意识形态。强大的国家作用由增长本身来证明其合法性，拒绝政治多元主义或民主，以支持该政权视为快速增长之基础的“社会稳定”。这种国家主导

^① 参见 Kathryn Sikkink, *Ideas and Institutions: Developmentalism in Brazil and Argentina* (Ithaca: Cornell University Press, 1991)。关于中国发展主义地方政府，参见 Marc Blecher and Vivienne Shue, “Into Leather: State - Led Development and the Private Sector in Xinji”, *China Quarterly* (2001); 以及他们早期有关中国的著作 *Tethered Deer, Government and Economy in a Chinese County* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1996); and Marc Blecher, “Developmental State, Entrepreneurial State: The Political Economy of Socialist Reform in Xinji Municipality and Guanghan County”, 载 Gordon White, ed. *The Road to Crisis: The Chinese State in the Era of Economic Reform* (London: Macmillan, 1991), pp. 265—291。另参见 Jonathan Unger and Anita Chan, “Inheritors of the Boom: Private Enterprises and the Role of the Local Government in a Rural South China Township”, *China Journal* 42 (July 1999), pp. 45—74。

^② Gordon White and Robert Wade, “Developmental States and Markets in East Asia: An Introduction”, in Gordon White, ed., *Developmental States in East Asia* (New York: St. Martin's Press, 1988), p. 1.

发展的观点大量地借用了其他东亚资本主义国家和地区,特别是韩国、新加坡和中国台湾的经验。^① 但与大多数东亚邻居不同,中国大陆的发展主义建立在积极的和大量的外国人参与国内经济的基础之上。

因此,本研究提出了一个相关的问题,但是这个问题只能留待将来作出回答。这个问题就是,依赖外国直接投资与发展主义本身能和谐相处吗?(相比于它在社会主义转型中的缓解效应)发展主义固有的民族主义要素会使国家主导的发展与自由的外国直接投资政策之间产生矛盾吗? 本研究给出了一些推论,以此质疑发展主义与外国直接投资之间长期的和谐相处。随着中国社会竭力应对成为世界贸易组织成员国所带来的挑战,开放与发展主义之间的矛盾将变得越来越明显。国有企业改革、银行和金融改革以及不断上升的失业人数,如今紧密地与不断增加的外国直接投资和外国竞争联系在一起。依赖作为变化动力的外国直接投资,也招致中国更普遍地把外国直接投资和全球化当作中国难以转向资本主义的替罪羊。

本书概要

本研究接下去的内容包括:在第二章,我提出了传染的资本主义影响了中国国内发展这一主要观点。通过与其他正经历改革的社会主义国家和东亚发展型国家和地区的比较,我讨论了中国这一个案。对这个观点的分析建立在外国直接投资的三个独立功能的基础上:作为竞争压力、作为资本主义实验室以及作为意识形态辩护。这些功能在经验研究的四章中得到了详细考察。第三章关于竞争压力,是对中国从1978年到1999年间外国资本演化的一个说明。在这一章中,我指出了外国资本如何随着时间推移而得到扩张,并如何不断融入中国国内经济。同时我也指出,随着混合制公司的兴起,所有权本身变

8

^① 至少从20世纪90年代后期开始,对于中国领导人来说,东亚发展模式已经起着一种替代模式的作用。东亚模式的吸引力不仅在于后“二战”年代许多东亚经济体在经济上的成功,而且在于它对国家社会主义和新自由主义资本主义的拒绝。和社会主义一样,东亚的发展型国家保留了强大的中央政府指导经济增长的重要性。此外,民主并不是东亚经济成功的前提条件。与社会主义不同的是,东亚发展模式需要东亚加入全球经济,并且在很长一段时期具有很高的经济增长率。有关东亚的论述参见 Gordon White, ed., *Developmental States in East Asia* (Basingstoke, UK: Macmillan, 1988)。有关发展主义在中国的应用,参见 Joseph Fewsmith, *China after Tiananmen: The Politics of Transition* (New York: Cambridge University Press, 2001), p. 77。

得模糊,从而再也不能按照“国有”或“外国所有”来划分。

第四、五两章考察了与这些存在于中国国内经济中的资本主义实验室相关联的制度变革。第四章集中于企业层面。我认为公—私划分在决定劳动实践时已不再重要。企业层面在应对那些在第三章中得到具体描述的趋势时越来越相似。我特别考察了两个制度:劳动合同制度和官方的工会组织,它们倾向于保护劳动者,使他们免受反复无常的市场的侵害。正如我所表明的那样,这些制度的实施反而增强了管理自主性和对劳动的控制。第五章聚焦于更广泛的制度环境,尤其是法律制度的发展对劳动关系和劳动冲突的组织和调解。我认为,法律制度的推动直接与管理外国直接投资的问题和挑战联系在一起。我同时认为,尽管国家认可的劳动争议处理过程得到不断利用,中国的劳动冲突却正在迅速攀升,在外资公司,劳动争议的比率最高。这一章同时显示了工人对他们工作场所越来越边缘化的不断抵抗。

第六章是最后一个经验研究章,它超越前面各章对经济结构、实践和制度变革的考察,而探讨了意识形态的根本变革。意识形态的变革是重要的,因为它表明,尽管存在着自由的外国直接投资政策,中国的意识形态变革却并没有直接走向自由主义,而是走向一种内嵌了民族主义的发展主义意识形态。在结论部分,我把这种意识形态和实践的矛盾与内在于中国的外国直接投资政策中的潜在矛盾联系在了一起。

第二章 传染的资本主义

9

静止的资本主义是一个自相矛盾的说法。

——约瑟夫·熊彼特^①

中国的渐进改革过程被广泛地赞誉为“没有输家的改革”^②。可是，对于那些劳工研究者来说，这听起来并不是很真实。^③事实上，它存在着输家，其中包括许多国有企业中的城市职工，他们在早些时候曾作为这个国家的主人和统治阶级而倍感自豪。那么，为什么劳工地位的下降并没有对中国共产党的政治统治造成很大的威胁呢？有关这一问题的大部分分析给出了两个答案：快速的经济增长和渐进主义。不过，这两个答案实际上只有部分是正确的。从1979年到1993年，中华人民共和国经济的平均增长率是9.2%，20世

^① Joseph A. Schumpeter, "Capitalism in the Postwar World (1943)", in Harry F. Dahms, ed. *Transformations of Capitalism: Economy, Society, and the State in Modern Times* (New York: New York University Press, 2000), p. 154.

^② 参见 Lau, Qian 和 Roland (2000)。

^③ 关注城镇国有部门工人以及农民工糟糕的工作条件的著作，包括 Anita Chan, *China's Workers under Assault: The Exploitation of Labor in a Globalizing Economy* (New York: M. E. Sharpe, 2001); "China's Globalization, China's 'Free' (Read Bonded) Labour Market and the Chinese Trade Unions", *Asia Pacific Business Review*, 关于全球化和劳动力市场管制的专刊(2000); Ching Kwan Lee, "From Organized Dependence to Disorganized Despotism: Changing Labour Regimes in Chinese Factories", *China Quarterly* 157 (1999); and Dorothy Solinger, *Contesting Citizenship in China: Peasant Migrants, the State, and the Logic of the Market* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1999)。

纪90年代后期,尽管有1997年亚洲金融危机的不利影响,中国的经济增长还是达到了6%—8%。^①从1978年开始,改革在逐渐和谨小慎微地进行,避开了那些最有可能抵制市场改革的经济领域,被允许在诸如农业和农村企业中迅速进行。这里所提出的论点并没有对这些解释提出异议;相反,它只是表明我们必须同时注意渐进主义增长的基础,这些基础包括中国外国直接投资政策的成功自由化,以及相对于其他的重要改革在顺序上的优先性。

对于中国的城市劳动力来说,中国改革过程的顺序(首先是外国直接投资,其次是私营部门的发展,最后是大国有企业改革)^②意味着这是一个逐渐的和不那么痛苦的过程。中国的改革过程在城市国有企业职工与国家之间的社会契约上留下了缺口,同时无论在绝对还是相对意义上减少了这个部门的重要性。与此同时,尽管缺乏大范围的私有化,中国的非国有经济却得到了根本性的扩展。在这个逐渐然而重大的过程中,有一个因素非常重要,那就是中国对外资尤其是外国直接投资^③的戏剧性利用。对于国有部门来说,外国投资部门起着新竞争源泉的作用;对于敏感的劳动改革来说,外国投资部门起着实验室的作用;对于改革的进一步深化来说,外国投资部门起着意识形态辩护的作用。

10 这个研究的发现对已经得到承认的有关全球化(被定义为全球经济一体化)和国家能力之间关系的信条提出了挑战。它不同意将人们广泛持有的“国

^① Barry Naughton, *Growing Out of the Plan: Chinese Economic Reform, 1978—1993* (New York: Cambridge University Press, 1995), p. 329.

^② 我认为外国直接投资自由化始于1979年决定成立经济特区,私营部门的发展则始于20世纪80年代,尤其是“温州模式”的兴起——它使浙江沿海地区私营企业的发展得到了普及。不过,私营部门全国性的发展是在1992年之后才出现的。国有企业改革则自20世纪80年代早期就开始了。不过,借用科尔奈(Kornai)的说法,大部分改革只是修修补补的变体。国有企业的重要改革应追溯到1997年党的十五大对1992年有限私有化的承认。参见Barbara Karp and Hans Hendrischke, “China Incorporated: Property Rights, Networks, and the Emergence of a Private Business Sector in China”, *Managerial Finance* 29:12 (2003)。有关后来农村集体企业的私有化,参见Susan H. Whiting, *Power and Wealth in Rural China: The Political Economy of Institutional Change* (New York: Cambridge University Press, 2001)。

^③ 其他著作同样聚焦于作为一个动态过程的对外贸易和投资自由化,其中,国内和外部的利益对于推动改革的继续进行极为重要。这些著作包括Jude Howell, *China Opens Its Doors: The Politics of Economic Transition* (Boulder, Colo.: Lynne Rienner Publishers, 1993); Dali Yang, *Beyond Beijing: Liberalization and the Regions in China* (New York: Routledge, 1997); and David Zweig, *Internationalizing China: Domestic Interests and Global Linkages* (Ithaca: Cornell University Press, 2002)。Howell的著作同时考察了对劳工政治的影响,但是他没有详细考察开放对国内企业的影响。

际竞争削弱国家地位”的假定作为我们开展国家研究的“假定变量”^①,并由此质疑经济开放与民主之间的关联性。

有关经济发展与民主之间关系的文献彼此相异且极为复杂,大部分文献从1959年提出的“李普塞假设”(Lipset hypothesis)开始,这一假设在经济发展与民主之间建立了一种因果关系。^② 这些文献包括现代化理论、依附理论以及最近的全球化理论。^③ 现代化理论在经济发展(以及促进教育、通讯和动员的推论)与民主之间建立了因果关系。事实上,经济增长、发展以及进一步融入外部世界将导致一个更为自由和民主的中国的信念,乃是过去25年美国对中国外交政策的基础。最近,全球化理论提出,由于商品、货币、观念和人员之间不断地跨国流动,国家经济和政治制度将不断地趋同于“理想的”市场经济制度和自由民主的政治制度。^④ 另外一些全球化理论则预言,由于不断增加的全球经济压力和需要,民族国家的主权和统治能力将会衰落。^⑤ 通过表明经济发展和不断增加的开放如何促进了中国权威主义统治的稳定,本书所提出的论点将对这些观念发起挑战。通过对大量外资开放边界,中国共产党的领导人很好地利用了增长和全球化来为他们服务。

① Peter Evans, "The Eclipse of the State? Reflections on Stateness in an Era of Globalization", *World Politics* 50:1 (1997), p. 65. 有关全球化的争论广泛而且充满争议。但是,我在这里质疑的是有关全球化争论中的一个最有影响的分论题,它把全球化的新自由主义支持者与全球资本主义的新马克思主义批评者统一在全球化削弱国家权力的命题之下。对于全球化争论的一个总结,参见 David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt 以及 Jonathan Perraton, *Global Transformation: Politics, Economics, and Culture* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 2001), pp. 2—20.

② Seymour Martin Lipset, "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy", *American Political Science Review* 53 (March 1959).

③ 关于最近的评论以及对民主与发展之间关系的一个深入分析,参见 Adam Przeworski and Fernando Limongi, "Modernization: Theories and Facts", *World Politics* 49 (January 1997); Adam Przeworski, Michael Alvarez, Jose Antonio Cheibub, and Fernando Limongi, *Democracy and Development: Political Institutions and Well-Being in the World, 1950—1990* (New York: Cambridge University Press, 2000)。普热沃斯基(Przeworski)等发现,现代化理论提出的因果联系并不能得到经验证据的有力支持。

④ 赫尔德等把这个“超级全球主义”命题划分为新自由主义与激进的/新马克思主义阵营。无疑,它们在有关融合的规范性含义,尤其是有关社会福利国家命运的争论以及全球化之于环境和劳工的意义方面,存在着许多分歧。David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt 以及 Jonathan Perraton, *Global Transformation: Politics, Economics, and Culture* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 2001), pp. 2—20.

⑤ Susan Strange, *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1996).

外国直接投资自由化有助于延缓中国的政治自由化,因为它先于社会主义转型的其他关键环节的改革:国有部门的改革和/或私有化以及本土资本家阶级的发展,这些改革会为政治变化创造更多压力。外国直接投资的作用可以概括如下:对于进一步的改革来说,外国投资经济部门的形成给不同地区和不同类型的所有制创造了新的竞争压力;给敏感和较难开展的改革提供了实验室,并导致了公—私企业之辩的意识形态重构。这个改革过程不断增加了进一步改革得以实施的机遇,并由此得以避免“局部改革”的陷阱,这个陷阱容易产生这样一些赢家:他们为了保持其特殊地位而阻碍进一步的改革。^① 外国投资者则不那么可能满足于局部改革,而是继续迫切要求进一步的改革和自由化。与此同时,这个改革过程也减少了社会对改革的反对。作为新创建的、外在于主要的国有和集体部门的所有权制度,外国投资部门对社会主义核心劳动力只具有很小的影响。然而,它的扩展逐渐导致了产业工人阶级的分化和扩张。这个分化和多样化带来了日益增长的竞争,从而减少了受惠于社会主义并在社会主义制度下受到保护的集团的政治权力。

在本章后半部分,我将中国自由化进程与其他正在经历改革的社会主义经济体和其他东亚发展型国家和地区进行了比较。在理解为什么中国的改革缺乏政治变化时,中国经济自由化过程中的两个主要不同点极为重要。首先,通过开放新类型的所有制,而非首先改革核心部门,中国所有制模式的多样化避免了对社会主义的正面攻击。其次,中国融入全球经济模式并没有产生一个强大的私人企业主阶层,而是依靠外资来融入全球经济。

作为竞争压力的外国直接投资

外国直接投资所释放的压力有助于产生两种不同类型的自由化:跨越中国各地区的“竞争的自由化”^②与所有权自由化,后者包括引入新类型的工业

^① Joel Hellman, “Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Post-communist Transitions”, *World Politics* 50:2 (January 1998), pp. 203—235.

^② 我这里采用了杨大力的“竞争自由化”概念,这个概念类似于崔大伟(Zweig)的“被分割的解制”(segmented deregulation)概念。可以认为,崔大伟的概念更为全面,因为解制这一概念将注意力聚焦于权力和租金上,从而形成解制过程的“看门人”。尽管侧重点不同,在这一章,我利用这些术语或多或少可以替换地传达跨地区不均衡自由化的想法。参见 Zweig(2002); Yang(1997)。

企业和“所有权重组”^①。这些不仅跨地区而且跨所有制的自由化趋势,既导致各地区争夺投资,又导致各个企业之间争夺外商投资,以及外国投资企业和国有企业之间争夺技术工人。^② 这些不同模式的竞争通过鼓励各地区和企业竞争的自由化(其目的是为了对潜在的投资者来说更具吸引力),增加了外国直接投资在中国国内经济中的重要性。这个自由化也提高了外资的“讨价还价”能力,并随即导致即便不能说是打到底线的恶性竞争,至少也是执行更灵活的劳动政策,创造更具流动性的劳动力,并通过了赋予企业更多自主权的法律和规定。企业之间争夺技术工人(和利润)的竞争同时引发了国有企业部门内部对“公平竞争”的支持,这个公平竞争包括把适用于外国直接投资企业的优惠政策扩展到国有企业部门。

地区竞争

经济分权以及把权力和决策权下放给地方政府是中国经济改革的重要特征。分权,有时候被描述为非正式的联邦主义版本,在赋予地方政府发展经济的能力中极为关键:一旦分权,由于中央政府削减支出和资助,将加强地方政府的预算约束。^③ 不过,经济自由化并不是一个可以同时扩展到所有地区的国家政策。逐渐得到批准的贸易和投资自由化等优惠政策,旨在实现中国第一个改革领导人邓小平“让一部分人先富起来”的宣言。经济“被分割的解制(segmented deregulation)”^④导致不断增加的竞争和自由化的政治活力,其中,一些被允许先开放的地区享受到了国际经济的好处、租金和机遇。这个不平等的待遇导致封闭地区要求扩展优惠政策。当这些优惠政策扩展开来,各

12

① 重组产权被定义为“模糊了公共和私人界限,以及企业自身界限的组织间产权的新颖形式”。David Stark and Laszlo Bruszt, *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe* (New York: Cambridge University Press, 1998), p. 143.

② 国有企业通常要不断地与非国有部门争夺利润和市场份额。我这里特别聚焦于对熟练工人和有管理才能的人的争夺。有关劳动力尤其是熟练工人的竞争,以及国有企业部门不断下降的劳动力垄断,参见 Margaret Maurer-Fazio, “Labor Reform in China: Crossing the River by Feeling the Stones”, *Comparative Economic Studies* 37:4 (Winter 1995), pp. 111—123; 以及 Xiao-yuan Dong and Louis Putterman, “China’s State Owned-Enterprises in the first Reform Decade: An Analysis of a Declining Monopsony”, *Economics of Planning* 35 (2002), pp. 109—139.

③ Gabriella Montinola, Yingyi Qian, and Barry Weingast, “Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Success”, *World Politics* 48:1(1996), pp. 50—81.

④ 参见 Zweig(2002); Yang(1997)。

地区不断地为外国和国内投资的流量展开争夺。^①

地方政府迫切要求更多的自由,因为拥有大量外资以及与国际经济有更多联系的地区获得了由此带来的好处。这些好处在性质上经常是但并非只是金钱上的。地方政府和企业同时经常偏爱灵活性和自主性,以便建立外在于传统城市公共核心部门的工业区。事实上,崔大伟(David Zweig)有关都市国际化的研究表明,这些开发区的主要成果是从其他地区吸引国内资本,而企业则仅仅只是寻找更多的灵活性、自主性和外部接触。^②渴望灵活性、自主性同时也扩展到了劳动领域。这些新工业区的企业,尤其是当它们找到一个外国合作伙伴时,会受来自中国城市核心公共部门不同法规和条例的管制。

外商投资自由化和中国的贸易体制,并非是整齐划一的国家自由化以及融入外部世界的政策。它最初是一个被隔绝的实验室政策,只允许在那些与城市核心公有制部门相分离的农村或郊区有限地接触外部资本主义经济。来自于政策所获得的好处导致被排斥的地区迫切要求进一步的自由化。外国投资和贸易体制的自由化激发了各地区对外国和国内资本流入的竞争,而这进一步提高了资本讨价还价的能力。这个充满活力的、跨地区的逐渐自由化,将对劳动关系的管制和重建产生重大影响。

所有权的自由化

13 外商投资“被分割的解制”以及通过充满活力的竞争自由化而导致的政策扩展,是劳动实践转型叙述的一个重要组成部分。另一个同样重要的方面是发生于所有权中的变化,包括新的类型的企业所有权的扩展,以及公—私(经常是外国)所有权以混合形式产生的“重组”。^③中国避免使用类似休克疗法的私有化,这掩盖了替代私有化而发生的、并只是通过利用农村地区大量劳动供给而得以实现的激烈变化。估计有 8000 万到 1.2 亿之间的农民工为中国

^① 这种观点的变体,已经成为解释中国改革成功的一个越来越重要的组成部分。参见 Zweig (2002); Yang(1997); 以及 Montinola, Qian, Weingast (1996)。

^② Zweig (2002)。

^③ 源于所有权变化的一些最初后果已经被巴里·诺顿注意到了,参见 Barry Naughton, “Implications State Monopoly over Industry and Its Relaxation”, *Modern China* 18:1(January 1992), pp. 14—41。诺顿聚焦于不断增加的非国有部门的财政后果。这是早期的一篇有关所有权自由化的重要文章。

的工业转型提供了动力,他们中的大部分为非国家部门——主要但并非仅仅是乡镇企业——所吸收。许多农民工在不断增加的非正式经济中就业,同时,他们也在出口地区以及由外国和私人资本投资兴建的沿海工厂中占据着突出地位。^①

外国所有权在中国的演变发生在以下两个方面:首先,外国投资手段的类型越来越多,国内合作伙伴的选择范围日益宽广。其次,由于这个选择范围的扩大,管理自主程度和外资控制企业决策的程度也在稳步增加。随着不同地区政策的自由化,规定哪些外国投资方式是许可的、哪些中国国内合作伙伴被准许的政策,随着时间的推移逐渐又彻底地自由化。1978年通过合资企业框架控制外资的政策,在1997年演变为允许把国有企业廉价出售给外国和私人投资者。^②当投资者的自主性和控制权增长,早些时候实际上只发生于边缘区域的劳动关系的变化就开始发生于核心公共部门。在某些地区——1997年的改革在那里是作为地方精英的自发创新而出现的——这个转型在20世纪90年代初期就已经发生了。^③

因此,在企业层面,竞争自由化对于中国不同地区的企业来说具有同样的结果。与外商投资企业的竞争和合并(通过正式的合资企业或转包),需要中国企业的劳动实践和国家的劳动管理发生根本变化。企业层面更多地走向资本主义劳动实践,以及同时发生的所有权划分的模糊化,在管理上和法律上使得许多国家社会主义劳动控制制度不仅过时,而且不利于经济继续发展。这导致外商投资部门以市场为基础的新法规,与国有和集体部门关于就业和福

^① Dorothy Solinger (1999), 第5—6章。有关劳动力流动和雇佣农民工的评价,参见 *China in the World Economy: The Domestic Policy Challenges* (Paris: OECD, 2002), p. 551。他们发现,非国有城镇企业雇佣的农民工有可能是国有企业雇佣的农民工的五倍之多。

^② Robert Weller and Jiansheng Li, "From State-Owned Enterprise to Joint Venture: A Case Study of the Crisis in Urban Social Services", *China Journal* 43 (January 2000), pp. 83—99; Feng Chen, "Industrial Restructuring and Workers' Resistance in China", *Modern China* 29: 2 (April 2003), pp. 237—262; X. L. Ding, "Illicit Asset-Stripping in Chinese Firms", *China Journal* 43 (January 2000).

^③ Edward Gu, "Foreign Direct Investment and the Restructuring of Chinese State-Owned Enterprises, 1992—1995: A New Institutional Perspective", *China Information* 12: 3 (1997—1998); Shu-Yun Ma, "Foreign Participation in China's Privatization", *Communist Economies and Economic Transformation* 4 (1996); Yasheng Huang, *Selling China: Foreign Direct Investment during the Reform Era* (New York: Cambridge University Press, 2003), p. 130.

利的“铁饭碗”制度之间产生了制度摩擦。由于原有的社会主义制度不能跟上这些挑战,制度衰落和崩溃变得十分普遍。^①

14 这种在地区层次和企业之间的竞争,对走向外商企业的资本主义劳动实践是一种强大的力量。^② 它减少了那些来自于国有企业的抵抗,因为支持和牢固坚持“社会主义企业”,不仅意味着失去获得资本和技术的机会,而且意味着失去与国际经济联合的声誉。当抵制减少,经济改革将被这种竞争不断地向前推进。

企业之间争夺技术工人

作为进一步改革以减少社会抵抗的一个助推器,企业之间对技术工人的争夺同样重要。随着外商投资企业开始不断融入国内经济,不仅对市场份额和利润的竞争增加了,而且对技术工人和管理人员的竞争也增加了。这种竞争对于国有企业来说尤其困难。由于长期在国内市场中占据着垄断地位,国有企业经常无法合法地在一个灵活性不断增加的劳动力市场中展开竞争,比如,给高层管理者和技工提供有竞争力的工资,或者解雇不需要或多余的职工。在国内经济中,国有企业和外资企业之间的竞争,导致国有企业部门吁求公平竞争的平台。也就是说,国有部门开始意识到,给予合资企业和外商独资企业的优惠政策已经成为它们自身发展的障碍,并阻碍了公平竞争。^③ 到 20

① 有关社会主义国家制度崩溃逻辑的分析,参见 Valerie Bunce, *Subversive Institutions: The Design and the Destruction of Socialism and the State* (Cambridge: Cambridge University Press, 1999)。同时参见 Andrew Walder, ed., *The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary* (Berkeley and Los Angeles: University of California, 1995)。

② Shaomin Li, Shuhe Li, and Weiyang Zhang, “The Road to Capitalism: Competition and Institutional Change in China”, *Journal of Comparative Economics* 28(June 2000), pp. 269—292. 这篇文章并不聚焦于外资企业的特殊影响,而是总体上认为跨地区的竞争导致了国有企业和集体企业管理者顺应市场的行为。

③ 中国媒体文章以及更学术化的有关改革问题的文章,反复强调国有企业和外商投资企业之间的“不平等竞争”。这些文章聚焦沉重的就业压力、管理者之间的薪水差距,以及国有企业未能留住技术工人。《数百万年薪该不该拿?》,《南方周末》1996年12月20日;《国企怎样留住人?》,《人民日报》1996年11月19日;《抢占市场必须规模经营》,《中国工商时报》1997年4月22日;《树立人才意识 健全两个机制》,两个机制包括集体合同制度(使得工人更难以离开)和奖励性的工资制度(提高技术工人的工资),《工人日报》1997年4月8日;《技术工人呼唤政策扶助》,《工人日报》1996年12月13日;《完善企业个人收入分配调控机制》,《中国工商时报》1997年5月5日;《企业权益也必须维护》,《经济日报》1996年10月9日。

世纪 90 年代中后期,这种竞争导致国有部门内部更多地赞成、支持进行根本性改变,直至包括大部分国有企业的私有化。

外国直接投资与变革的实验室

对于扩大实验和重大改革的政治空间来说,早期阶段的双轨制改革以及外商投资部门与其他经济部门之间的“脱钩”^①极为重要。到 20 世纪 90 年代早期,遍及中国沿海地区的外商投资的经济特区和开发区已经成为资本主义实验室,引入了新的和不稳定的关于就业、社会福利和企业管理的改革。许多新的实践还特意写进了为外资部门设计的法律法规中:允许短期的劳动合同,企业管理者有规定工资和奖金的自主权,以及锐减企业的社会福利负担。不过,执行这些新的法律和现实避开了与社会主义规范和“铁饭碗”——中国城市工人的终身就业和广泛的社会福利——之间的公开冲突。被吸收到外商投资部门和中国沿海开发区的工人绝大部分都是年轻人,他们没有经验,不熟悉社会主义企业的劳动实践。来自中国更贫困的内陆地区的移民女工经常构成外商投资企业生产劳动力的主体。^②

15

当然,与此同时,这些开发区也吸引了来自国有和集体部门的年龄更大、更有技术的工人、管理者和技工。那些曾经社会化于社会主义企业制度的工人被吸收到这些资本主义实验室,是因为他们能够从这个远不那么平等的制度中受益。工作和奖金差距的扩大,为管理者提供的诸如住房和国外培训等的好处,以及有更多的提升机会的观念,把中国的特殊人才吸引到了外国投资

^① 巴里·诺顿用“脱钩”(disarticulation)这个词描述外商投资部门与其他中国经济部门之间的关系。Naughton(1995)。

^② 这些说法建立在作者 1997—2003 年的企业实地调研的观察基础之上。在合资企业,管理岗位经常被前国有企业的员工填补(经常是外企的合作伙伴),但是生产岗位则几乎全部被年轻的城镇居民或年轻的农民工所占据。在所有外商投资企业,除了中美合资企业,农民工都被安排在生产岗位。在日本合资企业、美国独资企业以及香港合资企业,农民工构成了不断增长的生产力的一部分(新的受雇者大部分都是农民工)。在台湾人的企业,所有的生产工人都是农民工。在电子工业和其他相对劳动密集型企业中,女工成为生产力的主体。参见 Ching Kwan Lee, *Gender and the South China Miracle: Two Worlds of Factory Women* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1998), pp. 68—70。

部门。^① 因此,这个资本主义实验室容纳了那些在他们身上投资最少的工人,或者那些从社会主义就业制度中受惠最少的工人。只有当竞争压力建立在其他经济部门基础之上,当其他企业采用外商投资企业的劳动实践,并且其管理者不断迫切要求更大的灵活性和自主权时,这个实验室的影响才得以广泛地被人们所感知。

实验室效应同时在法律法规和发展的宏观层面上发挥了作用。外资企业是第一个引入和严格执行就业合同的企业。伴随着与短期就业联系在一起的劳动力流动的不断上升,在企业层面的雇佣关系也发生了革命。许多企业层面的变化写入了中国劳动法。自20世纪50年代以来,劳动法的发展几乎失去了活力。最初,这些法律是特意为外商投资部门制定的,只考虑了正规社会主义生产领域之外的领域。法律分析家认为,外资企业的工人冒着极大的被剥削风险,因此,劳动法应该为这个特殊部门量身定制。制定特殊的外国投资法的一个相关但是相反的理由是,需要满足外国投资者对更灵活的劳动力和不断增加的对于人力资源管理自主性的需要。外资企业劳动法对两方面的利害关系都有所反映,尽管在实际执行中倾向于支持管理方。^②

16 这些法律的一个重要特征是,它们开始考虑部分地给予外国企业“优惠待遇”制度。这些法律和规章提高了企业对几乎所有领域人员管理的自主权和灵活性。有关雇佣、解雇、劳动待遇、非工资福利的规定以及工人代表机构被指定的角色,赋予了外资企业更多意义深远的灵活性,并减轻了与雇佣中国工人相关的负担。针对外国投资部门规定的高工资,领导层也为这些变化进行辩护。不过,正如上面所提到的那样,这些待遇上的差距导致国有企业管理者及其在领导层中的支持者认为需要公平竞争。

于是,随着时间的推移,劳动法开始在非“特定所有制”中得到发展,也并非基于所有制类型来决定企业行为。不过,适用于全体经济的法律大部分建立在为外商投资企业制定的法律基础之上。外资企业就业法的市场逻辑具

^① 在全国劳动争议处理会议的一次讲话中,一位国企经理抱怨国有企业未能留住技术工人,因为他们成群结队地跑到了私营和外资企业。Chen Quansheng 宣称,“现在,国有企业工人炒企业的鱿鱼多于企业炒工人的鱿鱼”。Chen Quansheng,《在全国劳动争议处理会议上的讲话》,《劳动争议处理与研究》1996年1月。Carrie Lee, “Industry Frustrated by Job-Hopping”, *South China Morning Post*, August 9, 1997.

^② Mary Gallagher, “Why Labor Laws Fail to Protect Workers”, *China Rights Forum* (Summer 1997), pp. 12—15.

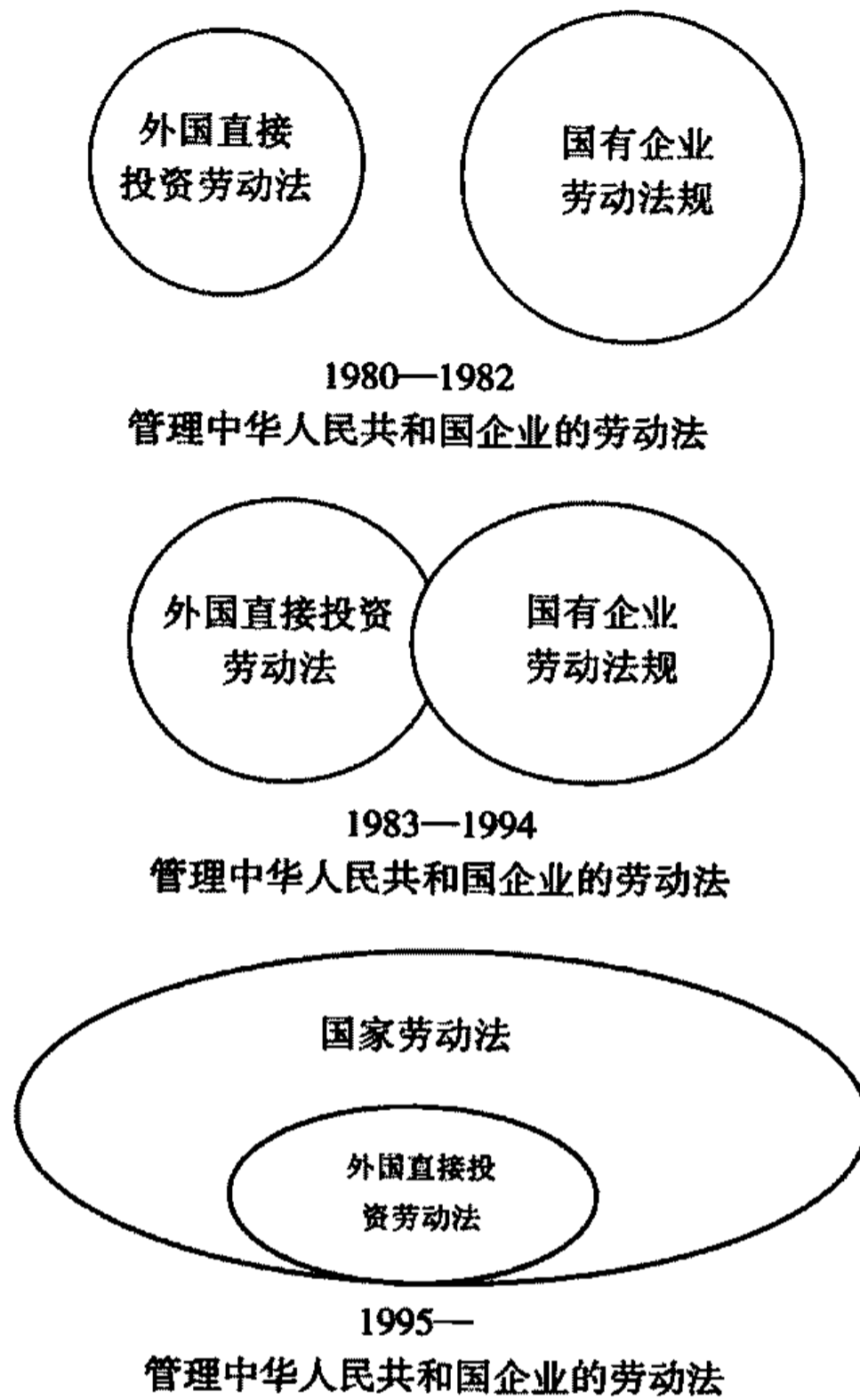


图 2.1 中华人民共和国劳动法的演变,1980—1995 年

来源:《重建中国的外国直接投资企业和继续裁员》, *kokusai Shoji Ho* 27:5(1999)。

有契约和自主观念,击败了社会主义有保障的就业和“工人阶级作为统治阶级”的观念。为了与资本主义企业展开竞争,国有企业管理者被赋予了如同资本主义企业管理者那样行事的权利,这些权利包括更大的管理自主权、利用工人和管理者之间更大的工资差距来防止高层管理者流失到外资企业、更轻的社会福利负担,以及有权解雇多余职工。更概括地说,国有企业管理者赢得了超越社会主义目标(如充分就业和平等主义),以追求利润和效率的权利。上

面是对这个过程的一个图解。^①（参见图 2.1）

作为变革的实验室，外国直接投资确立了外在于传统社会主义部门——国有企业和集体企业——的空间，并在其中采用新的规范和新的劳动管理方法。不过，随着时间的推移，由于上面所提到的竞争自由化和市场竞争的压力，资本主义实践的蔓延已经跨越了曾经泾渭分明的所有权边界。在宏观层次上，这个新的外国投资部门的建立促使国家专门为这个新的所有制确立了法律和规章。而随着时间的推移，外国投资部门的法律成为大量新的劳动和就业法的模板，法律逐渐地不再是特定所有制的了。

旨在架构劳动关系的法律制度的发展，不仅导致法律和规章的迅速增加，而且也使工人和雇主之间的劳动争议增加。当他们的整个世界被重建和改变，以满足竞争和效率的要求时，中国工人并没有消极等待，这对外商投资企业中的工人来说尤其如此。外商投资企业的劳动冲突比例远远超过了其他类型的企业。在 1999 年，外商投资部门每 10 万名工人中就发生了 465 起纠纷，而在国有部门，每 10 万名工人中发生的纠纷为 31.2 起。不过，自 1995 年国家劳动法通过以后，不同类型企业之间的劳动争议显示出了趋同的迹象。也许更重要的是，越来越多涉及“重组”企业的纠纷不再正好对应不同的所有权范畴。

外国直接投资与意识形态变革

不同类型所有权劳动关系的日益趋同，促进了关于国家所有权作用的正在进行的争论，尤其因为国有企业已经被证明了在经济上表现不佳。^② 外

^① “法律融合”(legal convergence)这个概要性的描述，借用自一篇解释在中国的日本投资企业如何裁员的文章。在 1999 年的一次采访中，其中一位作者（一位中国日本投资企业的法律代表）描述了“法律融合”在决定企业行为变化方面的重要性。载于 Hiroaki Tsukamoto 等，“Restructuring FIEs in China and Procedures to Cut Staff”，*International Commercial Law Journal* 27:5 (1999), pp. 1—20；对日本劳工律师的访谈，上海，1999 年 7 月；对中国劳工律师的访谈，上海，1999 年 7 月。

^② 参见 Gary Jefferson and Inderjit Singh, *Enterprise Reform in China: Ownership, Transition and Performance* (New York: Oxford University Press, 1999) 一书中的相关文章；World Bank, *Bureaucrats in Business: The Economics and Politics of Government Ownership* (New York: Oxford University Press, 1995)。关于国有企业的效率低下是纯粹所有权的结果，还是政策差异，尤其是国有企业政治或社会责任的结果，还存在着大量争论。参见 John Waterbury, *Exposed to Innumerable Delusions: Public Enterprise and State Power in Egypt, India, Mexico, and Turkey* (Cambridge: Cambridge University Press, 1993), pp. 107—134。

国直接投资以及它在企业和地方层面上所引发的竞争,影响了国家领导人关于公有制的思考方式,并导致关于社会主义转型的一个关键争论的根本性重构:公有制在市场经济中的恰当作用。

社会主义转型通常始于力图允许私营经济发挥有限的作用,借此希望它有助于经济状况的普遍好转,并减少计划经济的消极特性——短缺、缺少消费品以及商品质量低下。不过,在20世纪80年代,对于大部分正经历改革的社会主义经济体来说,计划经济在不断衰退,而私营(或混合)经济则滋生了巨大的颠覆性,增加了腐败,并导致政权合法性不断下降。因此,在围绕公—私的争论中,公有制的地位持续下滑,并进而推动了苏联和东欧社会主义的解体。

从根本上说,我们在中国所看到的没有什么根本的不同。国有企业经济部门在改革的过程中不断地失败。大部分国有企业证明它们在改革中享有豁免权,并继续在来自社会主义时代的刺激下运转:软预算约束、国家继续支持濒临破产的企业、不合理的投资以及政治上决定的人事任命。^① 包括外商投资部门的非国有经济,一次又一次地证明了它们更有效率,更有活力,也更能够带来诸如促进就业、更好的物品和服务以及更高层次的技术成就等广泛好处。在改革的早期阶段,公有制和私有制之间的争论在很大程度上被推迟了,因为双轨制允许两者共存,非国有部门获得了成功,而国有部门则失败了(常常是隐蔽的)。^② 不过,在1997年党的十五大上,当领导层最终暗示愿意让一大片中国国有企业私有化时,这个争论被重构为中国民族工业和外国工业之间的争论。通过把围绕私有化而展开的争论重新设计为中国工业在不断增加的外国竞争中如何生存的争论,中国政府的合法性得到了维护。私有化(在党的十五大上被委婉地称为“放开”)是必要的,从而中国的“民族工业”可以得到激活和加强,以接受全球化的挑战。如此一来,民族主义视角取代了社会主义

19

^① 有关国有部门问题的讨论,参见 Edward Steinfeld, *Forging Reform in China: The Fate of State-Owned Industry* (Cambridge: Cambridge University Press, 1998); 以及陈佳贵:《中国国有企业改革发展研究》(北京:经济管理出版社,2000)。有关国有企业问题的巨大影响,参见 Nicholas R. Lardy, *China's Unfinished Economic Revolution* (Washington, D. C.: Brookings Institution, 1998)。

^② 围绕公有和私有企业的争论尽管在20世纪80年代就已经凸现,但那时几乎没有产生什么影响,因为国家继续坚持国有部门的首要性,并且领导人仍然相信国有部门可以无需产权的根本变化而得到转变。随着私有部门的迅速增长、外国直接投资流量的激增以及中国融入世界贸易体制的加深,这类争论在20世纪90年代发生了变化。有关这一时期出现的知识分子和精英的争论,参见 Joseph Fewsmith, *China since Tiananmen: The Politics of Transition* (New York: Cambridge University Press, 2001)。

视角；竞争目标取代了社会主义目标。国有制——虽然被保留——只是由于战略性的原因而得到辩护，而过去依靠公有制的道德优越性辩护则遭到抛弃。

比较视野中的“开放”

通过对中国与东欧、苏联等社会主义转型的跨类型比较，以及对中国与其他高速增长的东亚经济体的跨时间比较，我们可以对中国改革政策有一些洞见。中国能够改革经济而没有失去政治控制的一个关键要素是它的外国直接投资自由化的时机和顺序。对于这个比较分析而言，两个关键的变量非常重要。首先，相对于其他正经历改革的社会主义经济体来说，中国多样化的所有制形式非常引人注目。外国直接投资自由化先于国有企业的私有化以及国内私营部门的发展。其次，中国大陆融入全球经济的方式根本不同于其他东亚高增长经济体，尤其是韩国和台湾地区的经验。对于中国大陆来说，外国直接投资是外部资本的主要来源，这远远超过了其他东亚国家和地区对待外国资本那种更间接、更严格管制的做法。我把这两个变量与经济变化成功却没有产生政治自由化，尤其是外国直接投资如何影响了工人与执政的中国共产党之间的关系联系在一起。

外国直接投资与所有权的多样化：中国与东欧、苏联的比较

亚诺什·科尔奈(Janos Kornai)认为，对于社会主义制度来说，最深刻的改革是改变产权关系。^① 生产工具的公有制是古典社会主义政治经济学的决定性特征，共产党统治是它的政治对应物。到20世纪70年代晚期，世界范围内社会主义国家的经济开始衰退，一些国家试图作出新的努力以修正古典模式。改革通常包括试图重新调整公有制内部的激励和约束，以及容忍不同的所有权形式。

20 在社会主义转型中，外国直接投资自由化是使企业所有权多样化、脱离国家垄断的唯一方法。两个最明显的替代选择是外部改革和/或国有部门的私有化，以及本土私人企业主阶层的发展（通常部分地伴随为已经存在的第二经

^① Janos Kornai, *The Socialist System: The Political Economy of Communism* (Princeton, Princeton University Press, 1992), p. 433.

济立法)。在这里,我考察了为什么外国直接投资自由化与其他改革相比,在政治上很少危及共产党的政权,而其他那些改革不仅倾向于威胁强大的权力集团,而且强化了在此之前地下经济的破坏性力量,并使之合法化。这里和戈尔巴乔夫领导下的苏联经济改革以及匈牙利早期的私营企业立法进行一个比较。

国有企业改革

到 20 世纪 80 年代末,中国的农业以及投资和贸易改革远远超过了苏联。不过,在城市和工业改革中,中国和苏联则处于同一水平,没有多大差别。两个国家都试图改善国有企业的外部 and 内部环境,减少计划指标的数字,更加强调利润,以及引入管理合同以提高管理绩效。从 1984 年“工业中的大规模经济实验”,到 1987 年的国有企业法,苏联的改革家以一种几乎类似于中国 1984 年开始的实验来笨拙地修补公有制度。^①

中国和苏联的改革家也面临着类似的问题和困难。两国的企业改革导致无约束工资的增加、与国有企业管理者和官僚从计划和市场价格差价中获益的能力相关联的大规模腐败,以及保守派人士和官僚对改革的抵制,从而削减了行政官僚的权力。这里的许多问题在与 1989 年“六四事件”联系在一起的群众事件中浮出水面。苏联也是如此,社会主义制度改革的失败以及随之而来的腐败和官僚干预问题,导致国家官僚和经济学家不断增强自由主义的激进化,因为已有的改革表明,修修补补的改革无法使苏联走出经济危机。^②

尽管国有企业改革的性质和问题存在这些相似之处,但是为什么到 1989 年,苏联和中国的改革却几乎朝着相反的方向进行? 苏联领导人不断地激进化以支持整体制度的改革,包括政治自由化,而中国领导人却更多地被渐进、零星的经济改革所吸引。中国和苏联企业改革性质的一个重要差别,是中国国有企业改革只是更大范围的企业变化的一个组成部分。与此同时,当中国国有企业改革经受失败时,中国的外国投资改革正在产生成果,农村集体企业

21

^① Aslund 认为苏联的错误不在于偏离了中国的道路,而在于当它们的客观差异(在劳动力供应、工业化层次、共产主义制度的时间长短等)如此明显时,它还跟随得这么紧。Anders Aslund, *How Russia Became a Market Economy* (Washington D. C. Brookings Institution, 1995), pp. 13—17.

^② Anders Aslund, *Gorbachev's Struggle for Economic Reform* (London: Pinter Publishers, 1991).

的非预期实验也开始启动。^① 到 1992 年,伴随邓小平的南巡,外国直接投资自由化加快和促进了濒临破产、无效率的国有部门的萧条。1992 年,中国合同利用外资 580 亿美元,比上一年增加了 384%。1993 年,合同利用外资又猛增了 92%,达到了 1114 亿美元。

苏联全部依靠国有企业作为企业改革的关键,这注定了是要失败的。这种失败直接导致随后的激进化 and “休克疗法”吸引力的增加。这种改革导致失败是因为它直接试图改变社会主义制度下最顽固、执拗和强大的群体:官僚、国有企业管理者和国有企业工人。国有企业改革直接向垂死病人发起了进攻,并且用的是难以下咽的市场竞争之药。而作为实验室的外国投资部门的产生,则给的是一些小剂量的药,并随着时间的推移削弱了抵抗。关于转型经济体之间的外国直接投资流入比较,参见图 2.2。

22 苏联所采用的孤立的国有企业改革,在激励各地区和各企业之间的竞争方面也收效甚微。软预算约束依然有效,因为在局部改革下,没有企业希望承担亏损的最终责任。整个国家存在着如此之多经营不善的其他经济部分,以至于企业失败可以成为任何人的责任,或没有人愿意承担责任。不幸的是,随着软预算约束的继续存在,实验的氛围导致诸如不合理投资、投机、无约束工资的大幅度上升以及管理层腐败等。无须担心失败的实验或破产导致了坏的改革。在中国极为盛行的地区之间和企业之间为争取外国直接投资而展开的竞争,在苏联并不存在。投资或实验的资金来自国家,但在软预算约束下,并没有导致效率的明显提高。

对于国有企业改革来说,也很少有导致分化和提高工人之间竞争的机会。在严格的劳动力市场和劳动力储存记录中,企业行为的变化倾向于使工人进一步抵抗威胁他们有利地位的改革。^②

最后,国有部门的单独和首要改革并没有导致关于改革重要性的意识形

^① 有关劳动力改革缺少连续性的讨论,参见 Michel Korzec, “Contract Labor, the Right to Work, and New Labor Laws in the People’s Republic of China”, *Comparative Economic Studies* 30:2 (Summer 1988), pp. 117—149.

^② Xueguang Zhou, “Unorganized Interests and Collective Action in Communist China”, *American Sociological Review* 58 (February 1993). 周雪光认为,在国家社会主义,“公共领域的培育和大量个人行为再生产的国家垄断具有相同的要求、模式和目标”。把这一论点延伸到所有国家社会主义,国家部门专有和主要的改革将有可能加剧由这个改革产生的反应,并导致更大的动员和抵制的可能。

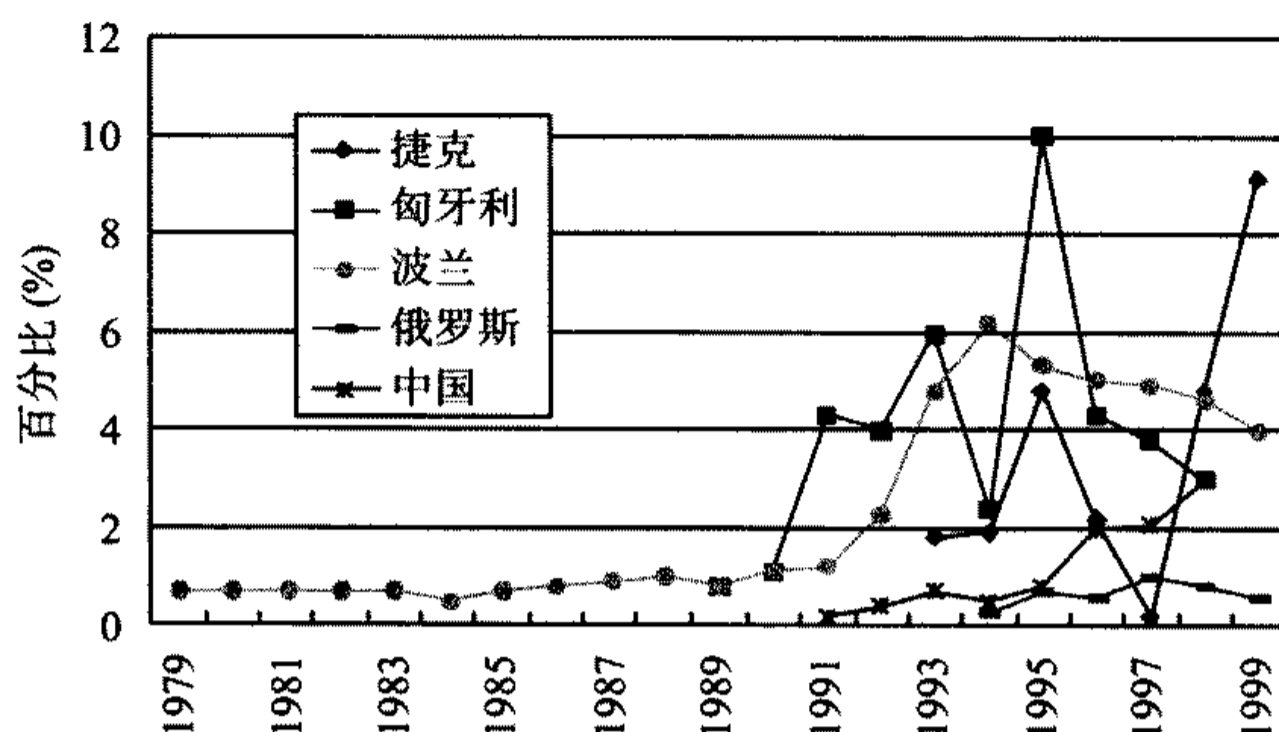


图 2.2 转型经济体中外国直接投资(FDI)占国民生产总值(GDP)的比重, 1979—1999年
来源:根据《欧洲银行重建和发展年鉴》(各年份),以及中国统计年鉴(各年份)整理而成。

态重构,而是导致更进一步地聚焦于公有制的恰当作用。是否偏离社会主义是争论的中心,领导层对放弃社会主义历史蓝图的谴责变得极其敏感。这与中国不同,在中国我们看到了从公—私之争到外国—中国之争的重构。苏联 20 世纪 80 年代的争论则集中于内部,每偏离社会主义一步即被看做更接近资本主义一步,而每靠近资本主义一步,也就进一步减少了苏联领导层和共产党领导的合法性。

破坏性的私营经济

其他社会主义国家早就偏离了古典社会主义制度,引入鼓励发展中小型私营企业经济发展的改革,促进与西方的联系,而且通常试图找到一种方式来修正社会主义计划经济的刚性。匈牙利是一个极有趣的例子,并经常拿来与中国进行比较。匈牙利的市场改革很早就开始了,从顺序上来看是所有正在经历改革的社会主义经济体中最激进的。1980 年,匈牙利就使第二经济合法化了,并创制出一个不断成长的私营部门。1987 年,私营经济进一步自由化,以应对步履蹒跚的经济。许多私营企业通过与国有企业合作来进行运作,私营企业与国有企业的密切联系,产生了现在大家都熟知的一些问题,如工人流失到私营企业,兼职,用公共资产获取私人收益以及腐败等。

随着时间的推移,匈牙利私营经济的增长和发展导致了国家权威的侵蚀。正如一位学者所观察到的,“匈牙利第二经济的作用明显是破坏性的,它只完成了领导层所规定的极少数目标,破坏了领导层对劳工的控制,并打乱了收入流宏观平衡的计划能力。此外,它剥夺了党的领导的社会基础”。^① 私营经济和国有部门之间的紧密联系,还导致了这样一种情形:党在企业层面的核心部门受惠于并支持持续的自由化。尽管事实是私营经济对于促进整个改革范围的帮助甚小(实际上可能延缓了,因为私营企业和国有企业的管理者都受惠于改革所产生的不平等),但是“中断改革将意味着领导层不得不反对党自身的地位”^②。

匈牙利使第二经济合法化以及中国引入外国投资部门,在社会主义经济体中创建了资本主义实验室。匈牙利的私营经济逐渐渗透到国有部门,并减少了官僚和社会对改革的抵制。实际上,正如罗纳-塔斯(Rona-Tas)所认为的那样,私营经济的成功导致管理者和党的激进分子非常支持进一步的改革,并减少了国家控制改革过程的能力。通过给国有部门施加更大的经济压力,这两个国家的实验室对国家社会主义产生了破坏性的影响。这种经济压力导致广泛要求更深入的改革。正是在政治这个阵线,它们的影响有着非常大的差别。

私营经济和私营企业主阶层的发展给社会主义统治提供了一个明显的选择。在苏联,意识形态争论主要围绕公共所有权/私营企业问题而展开。在整个20世纪80年代,当公有企业步履蹒跚、发展缓慢时,第二经济却异常活跃,并以一种社会主义计划经济下不熟悉的方式满足了国内人口的需求。国有制的智慧毫无疑问在不断地被遗弃,第二经济的支持者(他们现在既出现在第二经济中,也出现在国营经济中)扩大了,抵抗下降了。^③ 这与中国不一样,在中

^① Akos Rona-Tas, “The Second Economy as a Subversive Force”, in Andrew Walder, ed., *The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1995), p. 79.

^② Akos Rona-Tas, “The Second Economy as a Subversive Force”, in Andrew Walder, ed., *The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1995), p. 78.

^③ 匈牙利在20世纪80年代早期的改革,随着管理者越来越强大,以及在不断发展的私有经济的帮助下,国有资产暴跌并成为私人控制的商业实体,逐渐失去对企业的控制。Roman Frydman, Andrzej Rapaczynski, and Joel Turkewitz, “Transition to a Private Property Regime in the Czech Republic and Hungary”, in Wing Thye Woo, Stephen Parker, and Jeffrey Sachs, eds., *Economies in Transition: Comparing Asia and Eastern Europe* (Cambridge: MIT Press, 1997), p. 53.

国,意识形态争论沿着外国和民族主义的路线加以重构,匈牙利的争论则更为猛烈地集中在私有/公有的二分上。在匈牙利,正是破坏性的第二经济的成功决定了社会主义的命运。也正是替代性的统治精英(私营企业家以及他们在国家中的支持者)和“新利益政治”的发展,带来了政治自由化的要求以及政治权力垄断的终结。^①

24

外国直接投资与融入全球经济:中国大陆与韩国、台湾地区的比较

外国直接投资自由化的第二个变量,作为融入全球经济的方式,可以产生出一些跨时间而非跨空间的洞见。人们经常拿中国与其东亚邻国和地区作比较——这些东亚国家和地区以通过大量依靠由积极国家角色所促进的出口导向的工业化而闻名。^② 中国大陆早期以及此后持续的开放外国直接投资,明显地与其他东亚国家和地区,尤其是日本、韩国和台湾地区,形成了鲜明对比。日本、韩国和台湾的工业结构和发展道路尽管在某些重要方面有所不同,但这些东亚经济体都建立在经常与干预主义国家联系在一起的强大内部商业阶层的基础之上。尽管它们都走了出口导向的发展道路,但很少有外国人参与它们的国内经济。由于篇幅有限,我这里主要聚焦韩国和台湾地区的经验,参见图 2.3。

中国大陆更加融入全球经济的道路开始于外国直接投资,并且外国直接投资在今天依然是外资的重要形式。韩国和台湾地区却选择了完全不同的道路,它们严格限制外国直接投资的数量和性质,追求一种通过促进国内企业的出口导向的工业化。^③ 韩国政府和台湾当局选择了十分封闭和受保护的,但

25

^① 匈牙利在 20 世纪 80 年代早期的改革,随着管理者越来越强大,以及在不断发展的私有经济的帮助下,国有资产暴跌并成为私人控制的商业实体,逐渐失去对企业的控制。Roman Frydman, Andrzej Rapaczynski, and Joel Turkewitz, "Transition to a Private Property Regime in the Czech Republic and Hungary", in Wing Thye Woo, Stephen Parker, and Jeffrey Sachs, eds., *Economies in Transition: Comparing Asia and Eastern Europe* (Cambridge: MIT Press, 1997), p. 51.

^② 比如, Barrett McCormick and Jonathan Unger, eds., *China after Socialism: In the Footsteps of Eastern Europe or East Asia* (New York: M. E. Sharpe 1996).

^③ 韩国排名前 10 位的企业在 1987 年占国民生产总值的 63.5%,这表明了韩国的财阀在韩国经济中的绝对支配地位。不过,在台湾的 10 家最大的企业中,4 家是国有企业,只占国民生产总值的 14.3%。台湾的大部分增长来自于中小型企业以及台湾本地人的私人企业。参见 Gary Gereffi, "Big Business and the State", 载 Gary Gereffi and Donald Wyman eds., *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia* (Princeton: Princeton University press, 1990), pp. 92-96.

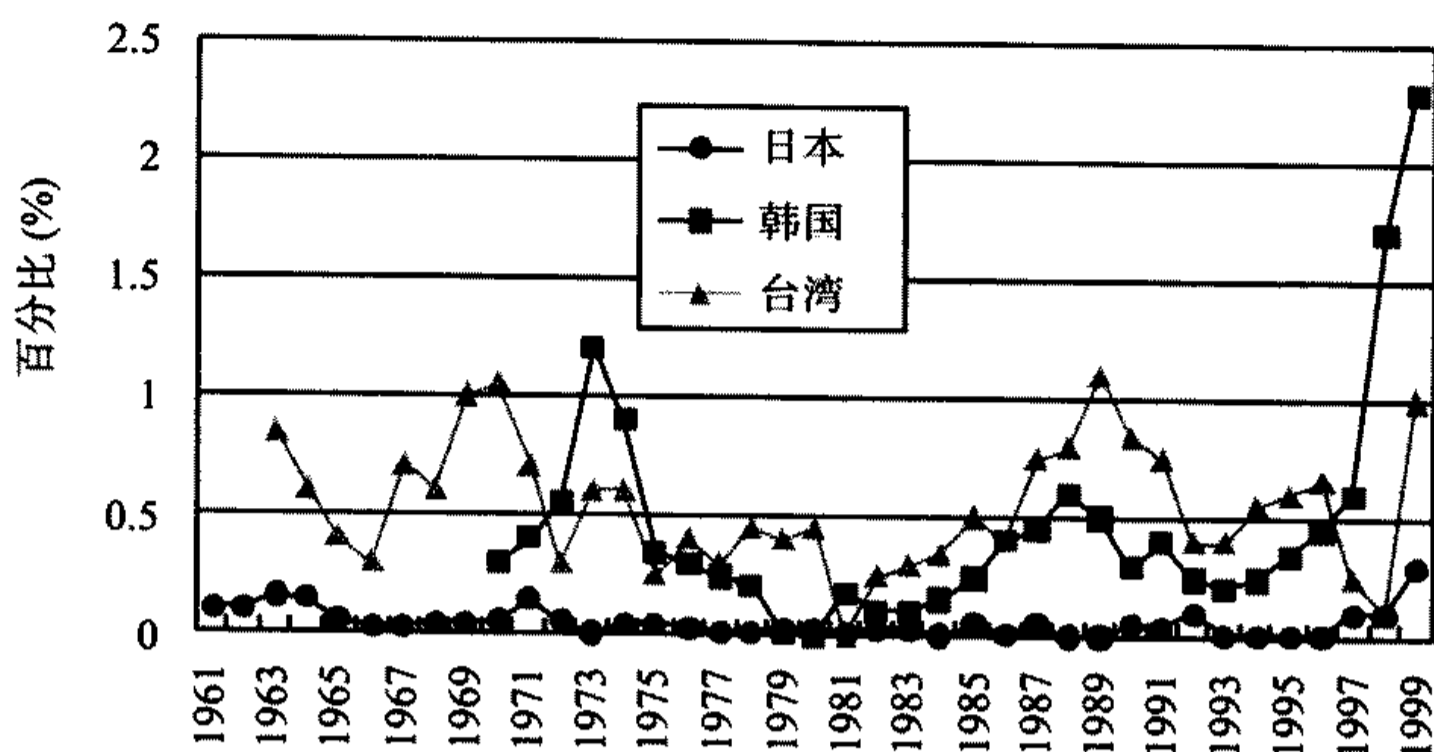


图 2.3 东亚经济体中外国直接投资(FDI)占国民生产总值(GDP)的比重, 1961—1997年
来源:根据国际金融统计年鉴(华盛顿,国际货币基金组织,各年份);《“中华民国”统计年鉴》(台北:“行政院”,各年份)。

具有外向型的国内经济,在时间的推移中,依靠生产途径刺激效率和技术发展。中国领导人则选择更好地融入全球经济,让外资流入,让出口商品流出。

中国大陆与其他东亚国家和地区之间的这一不同之处,对我们理解民主化过程为何重要?韩国和台湾地区内部商业阶层的发展和巩固,很大程度上是由于高速增长时期权力层和商业之间的紧密关系。随着时间的推移,私营业主阶层(韩国的大财阀以及台湾本土人的中小型企业)的不断自主和独立导致产生了要求政治变化的压力。商业精英不是自由民主主义者,不过,他们不断的独立使得统一的独裁政府和国内或地区内资本主义阵线难以为继。20世纪70年代晚期和80年代早期,权力层和商业之间的裂缝导致韩国和台湾地区不断支持并要求民主运动空间。^①

然而,在中国大陆,私营经济的领导者几乎没有机会在中国未来的政治变化中扮演重要角色。私营企业发展的延缓导致产生了这样一个经济部门,尽管其就业和产出在迅速增加,但规模依然很小,经常依赖于地方政府的支持,

^① Yun Tae Kim, “Neoliberalism and the Decline of the Developmental State”, *Journal of Contemporary Asia* 29,4(1999).

并仍然在贷款的机会上面临着歧视。^① 从根本上来讲,外国直接投资已经成了中国大型私营企业的替代物。这个替代物对于中国的民主化产生了重要影响。尽管外国投资可能通过推进法治、透明度以及信息的更为自由的流通,间接地促进了未来民主化的环境,在短期内,它的存在赋予了这个政权更多时间和更多政治空间来追求经济改革,但并没有产生政治自由化。

国内和地区内企业与发展型国家和地区

韩国和台湾地区尽管在 20 世纪 50 年代早期内战结束时,经济几近崩溃,但在战后却都经历了快速的经济增长。增长是通过持续追求外部出口市场,而使内部经济保持封闭的政府主导型产业发展政策获得的。20 世纪 60 年代,韩国和台湾依赖于劳动密集型制造业和美国的开放市场。到了 20 世纪 70 年代,它们经历了快速增长的减退和来自其他发展中国家低级制造业的新竞争,都希望提升生产层次。通过追随日本模式,韩国和台湾开始调整政策以实现转变:韩国转向重工业,台湾则转向高新技术、石油化工和塑料工业。^②

26

尽管政府与企业行动一致,并且企业明显地从政策中受益,但是这些行动将改变发展型国家和地区和国内和地区内私营业主阶层之间的权力平衡,两者都会强化商人阶层对抗政权。当然,台湾和韩国的产业结构有着很大的不同,台湾经济大部分都是私人所有的中小型企业——经常来自于台湾本土。韩国的企业精英则多为财阀,大型、多种经营的企业集团都是对日本企业集团制度的模仿——一种将公司与联结所有权和人际关系垂直联系起来的制度。

韩国政府与商业集团之间的联系是直接的。这些垂直压力无法得到轻易的消解,因为中间或独立的地方机构很弱小、受到压制或根本就不存在。韩国有一个同质的、民族主义的广大商业阶层,它依据国内以及海外投资与外部贸易来执行政府的目标。^③

韩国 20 世纪 70 年代开始的重工业化提高了韩国财阀的重要性。在 20

^① 关于私营经济的发展,参见 Ross Garnaut, Ligang Song, Yang Yao, Xiaolu Wang, *Private Enterprise in China* (Canberra: Asia Pacific Press; Beijing: China Center for Economic Research, 2001); 张厚义、明立志、梁传运主编,《中国私营企业发展报告》2004 年第 4 期,北京:社会科学文献出版社,2002。与中国外资企业的比较,参见 Yasheng Huang, *Selling China* (2002)。

^② Tun-Jen Cheng, "Political Regimes and Development Strategies: Korea and Taiwan", in Gereffi and Wyman (1990), p. 142.

^③ Gereffi (1990), p. 98.

世纪 80 年代早期经济危机和政治不稳定时期,全斗焕政权鼓励抑制大企业的重要性,并结束确保韩国最大企业贷款政策实践的金融政策和经济自由化。但是以韩国国家为代价来提高财阀权力和影响的普遍趋势并没有结束,实际上反而加强了这一趋势。财阀的经济份额仍在继续增长,1984 年,最大的 10 家财阀占了整个制造业销售额的 67%。^① 此外,韩国经济 20 世纪 80 年代早期的开放使大企业有了依靠国际资本市场融资的选择,而较少依靠国家贷款来融资。^②

台湾在 20 世纪 70 年代和 80 年代开展的旨在促进经济多元化的运动,主要定位于台湾本土人所有的中小型企业。随着时间的推移,台湾私营企业的增加强化了处于支配地位的大陆籍政治精英与本土经济精英之间的族群分裂。这些因素与领导层的变化(蒋经国的自由化统治以及执政党国民党越来越台湾化)相结合,导致台湾私营业主阶层变得越来越强大。^③

27 在推动民主化的过程中,韩国和台湾地区的商人阶层都没能成为领跑者。不过,权力层与企业之间变化着的权力平衡确实影响了政治,并增加了其他社会力量要求民主化的压力。卡尔·费尔德(Karl Fields)曾这样论述韩国:“在韩国,有势力的官僚与大财阀之间的共生性联结,实现了彼此获益的快速的、福特主义的经济增长目标,但是这个发展战略的社会政治后果以及大企业部门的不断强大和金融自主,极大地改变了国家与大企业之间关系的性质以及相互利益关系。”^④

然而,在中国大陆,私营企业的发展滞后于外国直接投资自由化。私营企业的发展受到非正式官僚(informal bureaucratic)的歧视,存在着资金和融资

^① Yin-Wah Chu, “Labor and Democratization in South Korea and Taiwan”, *Journal of Contemporary Asia* 28:2 (1998).

^② Sejin Pak, “Two Forces of Democratization in Korea”, *Journal of Contemporary Asia* 28:1 (1998).

^③ Tun Jen Cheng, “Democratizing the Quasi-Leninist Regime in Taiwan”, *World Politics* 41 (July 1989). 郑敦仁这样描述台湾政治反对派的社会特性:“这个新的政治反对派本质上是一个中间阶级的运动,快速经济发展的后果……它的许多成员都是经过社会科学训练的具有专业技术和法律专门知识的知识分子。此外,他们和中小型企业存在着社会联系”。Cheng, p. 474.

^④ Karl Fields, “Strong States and Business Organization in Korea and Taiwan”, 载 Sylvia Maxfield and Ben Schneider, eds., *Business and the State in Developing Countries* (Ithaca: Cornell University Press, 1997), p. 146.

的障碍,以及跨地区扩展和融入全球经济的障碍。^① 中国共产党以允许私营企业主入党的方式支持国内私营企业,导致了保守主义者和改革主义者有关中国共产党的确切性质以及它与资本家之间关系的分裂性的争论。^②

中国的发展道路,尽管在某些重要方面模仿了它的东亚邻国和地区,但在广泛使用外国直接投资取代强大的国内私营企业上却存在着很大的不同。在将来,当中国领导人日益关注现存的国有企业部门的国际竞争能力,以及外资企业在中国国内市场不断增加的优势时,这可能会发生变化。不过,在这一点上,发展道路的不同有可能影响中国政治变化的方向。

中国国内私营业主精英要在不久的将来扮演重要角色是不大可能的。私营部门在1999年开始受到宪法的保护,而且宪法在2004年初再次得到修订,对私有产权提供了保护。这些变化表明,中国共产党的领导人越来越关注中国新的富人精英。中国共产党还提出了“三个代表”政策,宣称党代表了中国最先进生产力的利益,并由此允许私营业主入党。^③ 党对“红色资本家”的欢迎,可以视作为一个信号:当涉及国企部门的长期绩效时,中国共产党想分散它的风险。^④ 如果私营部门利用大多数新的机遇满足了国内经济的要求,那为什么不把旧的制度与摧毁它的潜在种子融合在一起呢?

结论

28

中国改革的顺序,尤其是相对于其他改革而言的早期外国直接投资的竞争自由化,使得中国共产党得以通过提高自身的实施困难改革的能力,延缓政

① 有关私营企业获得贷款的问题,参见 Kellee Tsai, *Back-Alley Banking: Private Entrepreneurs in China* (Ithaca: Cornell University Press, 2002)。关于私人部门面临的其他问题,参见 Yasheng Huang, *Selling China* (New York: Cambridge University Press, 2003); 张厚义、明立志、梁传运主编,《中国私营企业发展报告》2002年第4期(北京:社会科学文献出版社,2002)。

② 参见 James Kyngge, “China’s Capitalists get a Party Invitation”, *Financial Times*, August 16, 2002; Robert J. Saiget, “Chinese Leader under Fire over Capitalists in Communist Party”, *Agence France Presse*, August 14, 2001。

③ 比如,参见 James Kyngge, “China’s Capitalists Get a Party Invitation”, *Financial Times*, August 16, 2002。

④ 对中国私营业主相对温和的政治态度和行为的深入分析,参见 Bruce Dickson, *Red Capitalists in China: The Party, Private Entrepreneurs, and Prospects for Political Change* (New York: Cambridge University Press, 2003)。

治变化,同时又保持了政治权力。这条改革道路最初保护、随即分化、最后使城市工人阶级边缘化了。他们曾经是社会主义制度下最受优待的社会阶级。这个过程导致了劳动关系逐渐但却是根本性的转变。这个转变不再局限于新生的非国有部门,而是延伸到了社会主义的核心。

内在于外国直接投资的、跨地区和跨企业的竞争压力,导致了与资本主义方式的不断趋同,并减少了城市工人对改革的抵制。外商投资经济部门充当了市场社会主义经济的困难和敏感的改革的实验室。但是竞争推动这些改革跨越了所有制边界。最后,外国竞争者的存在和世界贸易组织这个不断逼近的幽灵,将围绕公有和私人企业之间的争论,重构为围绕外国与中国之间竞争的争论。尽管中国共产党不再坚持其核心原则(国有制、工人阶级的崇高地位、经济正义观),但是它却毫发未损地生存了下来。这些核心被抛弃,以支持民族主义、中国工业以及中国在国际经济中的竞争能力等原则。

29 鉴于一些东欧国家和苏联转型中存在的问题,中国延缓政治变化可能是有益的。融入全球经济,增强对法律制度的运用来调解冲突,以及少量但却在不断增加的中间阶层的影响力,可能缓慢地为民主化确立了一个更为稳定的社会基础。这些在1989年的运动中是不存在的。这一论点并不是说“中国还没有为民主化作好准备”——许多国家都可以事先未经准备而走向民主化;实际上,从历史上看,这可能就是大多数国家的实际情况。这一观点只不过是指出,持续的威权主义可能是有益的,尤其是为民主化构建了较为广泛的社会基础,包括不断扩大的中间阶层和调解社会冲突的制度的发展。^① 比如,法律制度正得到发展,以调解大部分经济冲突,但也不限于经济冲突。许多不同的社会团体正不断利用法律来保护它们的权利,或抗议已被认识到的不公正,就像我在第五章中将描述的那样。国家自身推动着这些制度的发展,以规避进一步自由化的要求,并把社会需求引导到在它控制之下的轨道上来。的确,社会团体并不享有完全的自主权,这些法律制度也还没有很好地运行,但是就像一个重复的游戏,人们开始为了他们的利益日益熟练地运用它们。尤其是随着收入的增加,公众越来越多地接触律师,有关公民和政治权

^① 我在此并没有权衡持续威权主义的好处与危害,事实上,我有意忽略了持续威权主义的代价(政治镇压,侵犯人权,随意的惩罚、拷打以及缺乏言论和宗教自由等)。这里聚焦于持续的政治威权主义外观下事实上所发生的事情。

利的意识也在不断地提升。这种意识的提升超越了中间阶层,延伸到了中国乡村中的怨愤的农民,以及南方血汗工厂和北方“锈带”^{*}工业区中的工人。^①

中国融入世界经济无疑有助于这样一些趋势的发展,即中国的法律制度吸纳了大量不断联系外部世界所必需的法律。^② 中国还有规律地利用国际行为规则和惯例,作为自己国内法律发展的模式。^③ 经济一体化有助于这一发展,并为与其他国家趋同提供了更多的辩护。法律制度化和劳动实践的趋同,还不足以带来政治变化。不过,正如第五章将揭示的那样,转向法律已经明显地提高了工人的期望,他们相信这些新的制度将给他们提供保护和合法程序。从长远来看,这些新制度的产生将给国家增加压力,从而更为有效地在经济保障和政治地位上来回应那些经济改革中的输家。

对这里所提出的总观点的一个重要证明,就是我要得出的结论:政治变革被延滞了,但并没有停止。关于转型的争论得到了重构,但并没有被完全遗忘。随着时间的推移,外国直接投资自由化和融入全球经济的影响产生了不同的效应。从短期来看,“改革开放”可以产生没有政治自由化的经济变化。改革开放减少了社会对改革的抵制,为执政当局实施政治上较为困难的改革,以及重构作为统治合法性的意识形态基础赢得了时间。相比于东欧和苏联的

* rustbelt,指钢铁、汽车加工、纺织、化学等产业。——译者注

① 参见 Kevin O'Brien, "Rightful Resistance", *World Politics* 49:1 (1996), pp. 31—55; Isabelle Thireau and Mary E. Gallagher in Neil J. Diamant Stanley Lubman, and Kevin O'Brien, eds. *Engaging the Law in China: State Society, and Possibilities for Justice* (Palo Alto, Calif.: Stanford University Press, 2005)。同时参见 Ching Kwan Lee, "From the Specter of Mao to the Spirit of the Law: Labor Insurgency in China", *Theory and Society* 31:2 (April 2002), pp. 189—228。

② 许多中国法制史学者已经提到依靠外国法律来创制中国法律。Ann Seidman, Robert Seidman, and Janice Payne, *Legislative Drafting for Market Reform: Some Lessons from China* (New York: St. Martin's Press, 1997)。

③ Ann Kent, "China, International Organizations and Regimes: The ILO as a Case Study in Organizational Learning", *Pacific Affairs* 70:4 (Winter 1997—98), pp. 517—533; Margaret Pearson, "The Major Multilateral Economic Institutions Engage China", in Alastair Iain Johnston and Robert S. Ross, eds. *Engaging China: The Management of an Emerging Power* (London and New York: Routledge, 1999), pp. 207—234。

改革而言,中国的改革避免了对现存的国家社会主义制度,包括城市就业的单位制的正面进攻,^①而是让这些制度随着时间的推移,在与市场的失败竞争中逐渐遭到侵蚀。

^① 中国和苏联的改革都把分权和有限的市场化作为早期改革的钥匙。不过,苏联的改革主要集中在现有的工业和官僚部门,而中国的改革倾向于在新的部门包括外国投资部门,或者农村经济中实行更为大胆的改革。改革最初出现在中国经济的边缘地带,但当它们释放出对社会主义核心的新的竞争压力时,改革就变得越来越重要。关于苏联经济以及与中国的某些比较,参见 Ed A. Hewett, *Reforming the Soviet Economy* (Washington, D. C.: The Brookings Institution, 1988); “Economic Reform in the USSR, Eastern Europe, and China: The Politics of Economics”, *American Economic Review* 79:2 (May 1989); Marshall I. Goldman and Merle Goldman, “Soviet and Chinese Economic Reform”, *Foreign Affairs* 66:3 (1988); Janine Ludlam, “Reform and the Redefinition of the Social Contract under Gorbachev”, *World Politics* 43:2 (January 1991)。同时参见 Joseph E. Stiglitz, “Whither Reform? Ten Years of the Transition”, Keynote address, World Bank Annual Bank Conference on Development Economics, Washington, D. C. April 28—30, 1999。

第三章 正在模糊的边界：外国直接投资与中国企业所有制的演变

30

“把祖国上市集资”。^①

自 1978 年以来,中国经济改革的一个主要内容就是开放外资和贸易。这项政策被证明是最成功的改革政策之一。从 1979 年到 2002 年,中国在利用外国直接投资方面超过了 4460 亿美元,在世界范围内仅次于美国(参见表 3.1)。与其他社会主义或者后社会主义经济体相比,中国吸引外国直接投资的能力是史无前例的。俄罗斯作为一个同样视外国投资为增长和重建动力的转型经济体,在 20 世纪 90 年代只吸收了 143 亿美元的外国投资。与其他发展中大国相比,中国同样处于前沿方阵,与巴西的 1383 亿美元和墨西哥的 1135 亿美元相比,中国自 1990 年以来吸引的外国直接投资净额就超过了 4300 亿美元。^②

中国吸引大量外国直接投资的能力,看起来与传统的有关外国投资者偏好的假设不一致,也与通常所认为的中国共产党的偏好相反。外国投资者关

^① 中国大陆研究人员用这个短句批评外国投资者,尤其是一家香港投资公司大规模并购国有企业。中国战略投资公司(香港)收购国有企业,然后使新公司在外国股票交易所上市,因此,“把祖国上市集资”是一个批判性的短句,而且指在另一个国家的股票交易所上市。“把祖国上市集资”恰当地说明了在后来阶段的改革中,外资并购国有企业如何成为中国私有化的主要方面。刘李胜等主编,《外资并购国有企业:实证分析与对策研究》(北京:中国经济出版社,1997),第 328 页。

^② *Global Development Finance, Analysis and Summary Tables, 1999* (Washington, D. C.: International Bank for Reconstruction and Development/World Bank, 2000), p. 51.

心风险低,有清晰的产权、稳定的制度环境以及确切无疑的获利机会。而人们可能认为,执政的共产党会珍视经济主权的稳定、控制和维持以及保护国有企业和国有部门的工人。然而,自1979年以来,外国直接投资已成为中国经济一个越来越重要的组成部分。2002年,外资企业对中国工业增长的贡献达到24.5%,由外资企业制造的出口商品超过中国所有出口商品的50%。^①1993—1997年,外国直接投资占固定资本总值的14.56%,远远高于更为封闭的韩国和台湾经济(分别为1.06%和2.78%),甚至高于马来西亚(14.12%)和泰国(3.76%)这些被认为对外国直接投资来说相对开放国家和地区。^②

31 使经济自由化以及允许外国直接投资的最初决策,是在“文化大革命”后的20世纪70年代末作出的。这是一个有计划的允许有限外国直接投资的决策,以克服极为严重的资本短缺以及技术、现代工业设备、管理技巧的缺乏。外国直接投资是中国占主导地位的社会主义国有经济的一个补充。国家领导人的最初想法是把外国直接投资视为一个顺从的工具,这个工具可以得到控制并服务于中国领导人的目标。就政治动机而言,控制外国直接投资意义重大,因为上一次外资在中国土地上茁壮成长的时候,中国作为一个受尽屈辱、几近成为殖民地的疲惫不堪的帝国而结束。西方和亚洲资本的大规模出现,也未能符合中国大陆民族主义经济发展和快速增长的经济目标,如同早些时候日本、韩国和台湾地区所分享的那样。

一些学者已经指出,中国现在严重依赖外资。^③不过,在这一章,我要考察的并非中国依赖外国直接投资的程度,而是外国直接投资自由化以及融入中国国内经济的过程。这个过程是极其动态的、路径依赖的,并且在很大程度上是非预定的。早期的政策给后来的改革设置了重大限制。

32 理解这个过程对于说明外国直接投资融入国内经济,以及资本主义劳动实践的扩展跨越公有/私人划分之间的关系极为重要。事实上,对作为变化动力的外国直接投资有许多解释,从严格的经济解释到社会和政治解释。

^① Jiang Xiaojuan, "China's Foreign Direct Investment, Its Contribution to Growth, Structural Ungrading, and Competitiveness", *Social Sciences in China* 24;2(Summer 2003).

^② Yasheng Huang, "Internal and External Reforms: Experiences and Lessons from China, Part I", www.chinaonline.com, date accessed September 22, 2000.

^③ 黄亚生指出,“中国依赖外资的程度事实上已经非常高……不仅外资的绝对规模很大,而且由外国直接投资/资本构成比率所衡量的相对规模都超过了世界上其他许多国家”。同上。

表 3.1 中国的外国直接投资,1990—2002 年

年份	合同外商直接投资(10 亿美元)	与上一年比较 (%)	实际利用外国直接投资(10 亿美元)	与上一年比较 (%)
1990	6.6	+18	3.5	+3
1991	12.0	+82	4.4	+26
1992	58.1	+384	11.0	+150
1993	111.4	+92	27.5	+150
1994	82.7	-26	33.8	+23
1995	91.3	+10	37.5	+11
1996	73.3	-20	41.4	+9
1997	51.7	-29	45.2	+8
1998	52.1	+2	45.5	+1
1999	41.54	-20.2	40.39	-11.2
2000	62.66	+50.8	40.77	+94
2001	69.19	+10.4	46.85	+14.9
2002	82.7	+19.5	52.7	+12.4
总计	795.29		430.51	

来源:根据商业部(www.mofcom.gov.cn)以及“外国投资简报”,美中贸易全国委员会(www.uschina.org/public/briefinvest/html)的统计数字整理而成。

对外资所有制演变的考察,包括所有制类型的多样化,以及经由“所有制的重新结合”确立的所有制类型之间边界的模糊,表明中国的外国直接投资不仅跨越了地理区域,数量上有了增加,而且它的影响已经跨越企业所有制类型。随着一体化的扩展,外国直接投资已经超越(并且可能持久)它的经济效应而获得了政治重要性。换句话说,外国直接投资可能是也可能不是增长的长期发动机,但在这些改革的关键年代,它已经成为改革和持续经济自由化的一个重要发动机。

有三个力量推动了外国直接投资融入国内经济。首先,经济改革的过程和先后顺序,尤其是早期对外国直接投资的开放、国内私营经济发展的延缓以及国有企业部门改革的推迟,增加了外资对中国整体经济贡献的重要性。其次,外国直接投资被中央领导赋予了政治重要性。开放政策成为一个用以获

得地方对改革进行支持的工具。中央政府允许几个沿海地区通过优惠的外国直接投资政策先富起来,以此为有争议的改革获得重要的地方支持。外国直接投资得到广泛扩展之后,地方政府官员的绩效和效率就基于他们吸引和获得外国直接投资的能力来衡量。由此,地方官员发现他们的兴趣和那些外国投资者的兴趣极为相似,或者,至少地方官员越来越屈从于取悦外国投资者的压力,并以此方式来提高他们地区的经济增长,推进他们自身的职业发展。最后,外部的全球化趋势以及外国投资者变化的偏好,也使这些投资者寻求和中国大陆发展更为一体化的经济关系。外国投资者越来越强调中国国内市场的巨大机遇,以及公司层面更有效的管理。

33 简言之,本章不仅在有限的“外国投资”部门内部,而且跨越所有制类型,最重要的是在社会主义核心即国有企业中,建立起外国直接投资与劳动关系转型之间的联系。从早期孤立的开发区到现在允许外国投资者购买整个国有企业,这是外国直接投资自由化道路的基本要点。正如本章将要揭示的那样,由于所有制的多样化和模糊化,公司层面的劳动关系和关于劳动关系的国家法规已经发生了极大的变化。随着所有制的多样化,外国投资者在公司层面获得了越来越多的自主性和控制权,他们在许多不同类型的企业进行投资的机会也在增加。国有企业的管理者也发现了克服国家部门雇佣和职权关系的限制的方法。最后,地方官员发现外国投资者将成为就业和税收的新来源,并将成为负担繁重的国有企业的潜在购买者。由此,我们发现,劳动关系的变化机制,存在于对外国投资保持开放的所有制类型的多样化以及所有制部门之间不断趋于模糊的边界中。

本章概要

本章第一部分将对中国的外国直接投资的相关文献进行简要回顾。此前,已有很好的文献解释了自由的外国直接投资政策的最初原因,以及外国投资者为什么如此热情地响应中国的投资机遇。不过,这些文献没有更仔细地审视自由的外国直接投资政策的政治激励。持续的外国直接投资自由化,应归功于充满活力的改革过程,这个改革过程增加了改革的支持者。由于外国直接投资的利益不断扩展到地方官员和国有企业的管理者,他们也变成了不断自由化的热心支持者。其中的一些激励——尽管不是全部——存在于劳动

关系领域,包括转变企业层的管理和权力关系,减轻地方的就业压力,以及更广泛地帮助劳动力市场的发展。

第二部分详细解释了自 1978 年以来发生在外国直接投资中的变化。这个部分聚焦政府政策的变化和投资者的反应,以及同样导致所有制结构变化的地方和公司层面更为自发的现象。这个部分揭示了由于新类型所有制的扩展以及所有制的重组——通过神奇组织形式而实现的公有与非国有部门的融合——中国的所有制边界正在变得模糊。^①

第三部分揭示了外资不断增加的自主权和管理控制趋势,以及不同所有制类型之间的模糊界限如何能够继续发展。由外国直接投资自由化、跨地区和跨企业争夺外国直接投资输注,以及外资和国有企业之间争夺熟练工人所释放出来的竞争压力,解释了第二部分在经验上得到详细说明的发展趋势。

中国的外国直接投资

中国吸引外国直接投资的能力众所周知。令许多其他发展中国家羡慕不已的是,中国持续地从发达世界吸引了最大份额的外国直接投资。1994 年,所有流入发展中国家的外国直接投资中的 49% 到了中国。^② 1999 年,中国吸收外国直接投资流量继续领先于其他发展中国家。2002 年,中国甚至超越美国成为外国直接投资最受欢迎的目的地。^③ 中国同时还成功地吸引了那些对它作为出口生产基地和它所拥有的巨大国内市场感兴趣的跨国公司。中国的许多政治经济学特征使得某一种关于中国成功的解释看起来显得肤浅。它拥有巨大的、相对来说受过良好教育的、低成本的劳动力;政治上稳定;具有一个巨大的、还在不断扩展的消费市场。在 2001 年加入世界贸易组织之前,中国还具有相对较高的关税屏障,这也是外国公司选择在中国国内进行生产,而不是从外面进口的一个原因。^④

34

^① Stark and Bruszt (1998).

^② Huang (2000), p. 1.

^③ “大捞一笔:中国在 1999 年被列为世界第四大外资的接收者”, www.uschina.org/china-statistics.html, 2004 年 8 月下载。

^④ 中国的高关税由于 2001 年 12 月加入世界贸易组织而开始下降。不过,由于许多部门的外资障碍正在清除,外资流量有可能上升。

不过,解释中国的外国直接投资包括两个组成部分:解释为什么存在大量的外国投资,以及解释为什么内部存在着对外国直接投资的高需求。^① 大部分分析聚焦于前面这个部分,而把后面这个部分视作自然的和合乎逻辑的。事实上,在1979年,中国领导人把外国直接投资作为投资来源有着重要的合乎逻辑的原因:中国其时资本短缺,先进技术缺乏,国内的管理阶层既弱小又缺乏经验。但也存在着对外资保持谨慎态度的重要原因:19世纪至20世纪初的中国经历了外国入侵和帝国主义的历史;执政的共产党小心地捍卫它对经济和政治决策的垄断;最后,经济增长中强大的民族主义成分也使得相对于其他民族国家而言,中国的相对权力被赋予了更多的重要性。实际上,对外资的这些恐惧导致了毛泽东治下的自给自足和自力更生政策,这些政策避免了对其他国家经济财富——无论是社会主义还是资本主义——的依赖。

在中国的整个改革期间,国内有关外资的争论此起彼伏。利用外资帮助中国发展是改革过程的一部分,但这并非无可争议,它一直以来都极具争议,也很敏感,因为它触及了与中国共产党核心和许多普通中国人密切关联的话题。外国直接投资出现在中国土地上使一些中国人回忆起早期的痛苦岁月,那时中国因为太弱小而无法控制外资,外资是外国军事力量在中国土地上的先行者。

35 在这个背景下,中国相对自由的外国直接投资体制在某种程度上变得更加难以解释。在整个20世纪80、90年代,为什么中国领导人持续地使投资自由化?对外资剥削的恐惧随着时间的推移消失了吗?政府真的找到了有效控制外国直接投资的方法,以至于能够容忍更大的流量了?外国直接投资政策真的在吸引资本和技术上取得了巨大成功,从而能为进一步自由化提供辩护吗?

35 这些问题无法得到确切的回答,以支持不断增加的外国直接投资。比如,在1993年前,很明显,外资剥削经常发生,它采取了劳动虐待和低于标准工作条件的形式。^② 同样清楚的是,由于越来越多的经济分权,要控制外国直接投

^① 有关分离这两个要素之重要性的论述,参见 Yasheng Huang, *FDI in China: An Asia Perspective* (Singapore and Hong Kong: Chinese University Press, 1998)。

^② 有关(三资企业)虐待工人、糟糕的工作条件以及可怕事故,在国内外媒体中都有过报道。《三资企业目前存在的几个问题》,国务院发展研究中心,1992年11月7日,第1—13页;Wang Hongyi,《为城市梦:部分三资企业企业侵犯职工权益透视》,《中国工人》1995年第5期,第18—27页;“Workers in Foreign-Invested Enterprises”, *China Labor Bulletin* (March 1996)。

资和外国投资者的行为变得极为困难。^① 最后,大部分领导人对由外国公司引进的技术数量和质量公开表示了不满。^② 不过,尽管存在这些困难,中国的外国直接投资政策依然在逐步朝着更加自由化的方向发展。

简单说来,与中国国内对外国直接投资不断增加的需求相比,中国的外国直接投资的供应更容易得到理解。为了理解需求如何随着时间的推移而变化 and 加强,我们需要观察不那么明显的变化,并透过外国直接投资的具体立法和法规看问题。我们尤其需要理解外国直接投资的法规和微观层面的行为,包括地方官员、国有企业管理者和外国投资者之间的相互作用。在有关外国直接投资的讨论中,这个动态过程经常被忽视,其中,政策自由化的每一个步骤都被视为开放政策自然进展的一部分。^③ 但是,这种看法把渐进的政策自由化误解为是有计划的或者预先策划好的。

颇有些奇怪的是,外国直接投资政策被理解为深思熟虑的、计划好的不断自由化和开放的策略,而几乎所有中国改革的其他方面,从农业到农村工业的发展,都被解释为不断变化的和非预定的,是中央政策采纳地方政策创新的结果。^④ 外国直接投资与其他改革方面的重要不同之处在于,它强调对于投资者的利益来说,法律法规必须先行。外国投资者的需要大于那些地方企业的需要,外国投资者可以选择到中国投资,而地方企业除了把资本留在中国,别无选择。这个选择能力使得外国投资者更加谨慎和小心地确保他们的投资免于不可预见的问题,同时倾向于把更多关注放在发展强大牢固的法律上层建筑上面。不过,尽管法律制度不稳定、不完善,通过首先吸引许多华侨投资

^① Margaret Pearson, *Joint Ventures in the People's Republic of China* (Princeton: Princeton University Press, 1991).

^② Huang (1998), p. 30; (外资企业)不愿把技术转让给中国合作伙伴的一个原因是,(中国)对专利缺少足够的法律保护。参见 Tang Zhongshun, "Transfer of Patented Technology to China", in Richard Robinson, ed., *Foreign Capital and Technology in China* (New York: Praeger Press, 1987), pp. 75—82.

^③ 比如,陈春来在总结和分析外资政策演变时提出,经济特区应该被视作后来沿海发展战略的“开拓性努力”,(这)含蓄地认为对于更大的自由化来说,经济特区是一个有计划的预备阶段。Chen (1997), p. 8。这里提出的论点则是,沿海发展战略政策创新是经济特区政策失败,以及迫使其他地区扩展优惠政策的结果。

^④ 这些著作包括 Susan Shirk, *The Political Logic of Economic Reform in China* (Berkeley and Los Angeles: University of California, 1993); Barry Naughton, *Growing Out of the Plan: Chinese Economic Reform, 1978—1993* (New York: Cambridge University Press, 1995); 以及 Dali Yang, *Beyond Beijing: Liberalization and the Regions in China* (New York: Routledge, 1997)。

者——他们能够利用其文化纽带和社会网络来克服投资环境的不确定性——中国还是能够吸引外国投资。^①

36 尽管自由化政策最初由政府发动这一点很重要,但外国直接投资自由化乃是两个相互作用的机制的结果:关于外国投资的国家政策和法规(尤其是地方和部门对外国直接投资限制的增加)的自由化,以及地方官员、国有企业管理者和外国投资者自发的政策创新。这个有关改革的动态考察在许多关于中国政治经济学的著作中都可以见到,不过,这些著作中的大部分要么写得太早,从而没有涉及20世纪90年代外国直接投资的繁荣,要么只聚焦于国内的动态案例。^②

黄亚生对外国直接投资的考察,包括了1992年以来的近期发展,见证了外国直接投资流量的动态增长。与典型的经济学方法——看起来主要解释外国直接投资的供给,而非国内需求——相比,这个方法更为全面。^③不过,与其他的外国直接投资分析一样,黄亚生把外国直接投资自由化描述为深思熟虑的国家政策。他问道:“为什么中国的政策制定者把外国直接投资控制体制自由化,并选择一个大量依附于外国直接投资的融资方案?”^④在将中国对外国直接投资的依赖与日本、韩国的早期政策进行充分比较后,黄亚生指出:“大量依赖外国直接投资,是中国愿意让渡相当程度的运行自主权给外国投资者的一个暗示。”^⑤黄亚生同时注意到,这一依赖对中国经济的运行状况产生了许多有害影响。比如,国内私营企业的信贷供给被牢牢地限制住了,从而中国的银行可以继续贷款给濒临破产的国有企业。此外,外国投资企业在人事自治权上受到了优惠对待(雇佣、解雇以及福利待遇),而国内企业则无法享有这

^① 关于华人华侨的社会网络在中国外资自由化中的作用,参见 Hongying Wang, *Weak State, Strong Networks: The Institutional Dynamics of Foreign Investment in China* (Hong Kong: Oxford University Press, 2001)。

^② 巴里·诺顿的著作 *Growing out of the Plan* 一书是这种论证路线的最好例子,涵盖了城市和农村现象。不过,诺顿尽管确实扼要地提到了外资部门不断增长的重要性,但由于该书出版于1995年,他遗漏了外资的繁荣期以及随后的国内改革。Barry Naughton(1995), pp. 302—304。亦可参见 Kate Xiao Zhou, *How the Farmers Changed China: Power of the People* (Boulder, Colo.: Westview Press, 1996)。

^③ Yasheng Huang, *Selling China: Foreign Direct Investment during the Reform Era* (New York: Cambridge University Press, 2003)。

^④ Huang (1998), p. 29.

^⑤ 同上, p. 26.

样的优惠。这极大地提高了外国企业的竞争地位,相比之下,国有企业必须继续支持慷慨和全面的福利待遇,并依然难以自主地雇佣或解雇工人。黄亚生解释了国家“选择”一种发展策略的意愿,而这种发展策略产生了这种具有政治意义的不当效应。黄亚生认为,国家追求这个发展策略旨在保护国有制和国家对经济的控制。这种把中国的外国直接投资自由化视为一项深思熟虑的发展策略的看法,忽视了外国直接投资自由化的真正性质。外国直接投资自由化是动态的和渐进的,因为国家政策常常改变以反映即时的具体实践。我并非把外国投资自由化仅仅视作一个被误导了的政策选择,而更愿意强调外国直接投资是如何被来自下面的动力,尤其被外国投资者、地方官员以及后来甚至是国有企业管理者的共同利益所推动的。

国家政策和自下而上的创新之间的交互作用的效应,由于外部变化而加重,这些外部变化同时增加了外国直接投资在世界范围以及在东亚内部的重要性。这些要素包括日本、韩国和台湾地区工资的提高,台湾地区直接投资限制的增加,以及在整个 20 世纪 80 年代晚期和 90 年代期间,跨国公司对外国直接投资的持续利用。此外,中国改革的先后顺序(外国直接投资的迅速自由化,国有企业部门缓慢的改革,以及城市私营部门延缓了的自由化),也提高了作为资金和就业机会来源的外国直接投资的重要性。

37

外国所有权的演变

1978 年,随着开放政策的启动,中国领导人希望通过摆脱几十年来毛主义的自给自足和自力更生政策,与全球资本主义经济建立联系,获得像它的东亚邻国和地区一样的成功。不过,这存在重大的经济和政治障碍。1978 年,中国大陆缺少外汇来购买技术,缺少改革工业所需的管理技能,还缺少台湾地区和韩国由出口导向驱动所推动的那种与美国之间强大的政治安全联系。此外,韩国和台湾地区可以在政权领导人和私人企业之间建立联盟,中国大陆则连根拔除了国内的资本家阶级。中国大陆使改革派领导人处于中心地位,但

产业部门却处于后“文化大革命”的失序状态。^①

由内部驱动的改革的这些实际障碍(同台湾地区和韩国一样),其影响是重大的,不过,与“文化大革命”的激进主义分道扬镳之后,允许外国资本家重返中国大陆的意识形态障碍可能更大。西方和日本公司在社会主义共和国的早些年被大张旗鼓地驱赶走了。外国资本家被描述为中国工人的剥削者,从一个贫穷、饱经战争的国家身上榨取利润,它们在中华民族濒临死亡而又重获新生的共产主义叙事中扮演了一个主角。这些改革障碍以及历史地建立起来的有关外资的观念,塑造了中国领导人早期的政策选择,并反过来给改革和中国的外国直接投资政策设定了一个特殊方向。

38 这些位于中国现代化建设启动前的包括实践的和意识形态的障碍,由于政治上的一个异例而得以减少:存在着生活于资本主义经济包围中的华人华侨潜在的“爱国的外国直接投资”。在过去 150 年间,由于中国弱小的国际地位,中国资本主义只是持续地存在于中国大陆的边界之外,在香港、澳门、台湾地区以及东南亚得到繁荣。在这些充满活力的共同体中,存在着大量的资金、企业家以及技术和管理技能。这些共同体和大陆之间保留着强大的文化、语言和家庭联系。政治障碍,尤其是台湾与大陆之间的政治障碍削弱了这些联系。但是随着这些关系变得不那么好战以及冷战在世界范围内的终结,来自华侨的投资看起来越来越有吸引力。另一方面,劳动成本的提高,以及使产业梯度向高附加值、高技术产品和服务靠拢的愿望,使台湾和香港投资者有充分理由把劳动密集的低端产品的生产迁往中国大陆。^②

华侨的联系是减轻外国直接投资意识形态障碍的一个重要因素。早期的

^① Samuel Ho and Ralph Huenemann, *China's Open Door Policy: The Quest for Foreign Technology and Capital* (Vancouver: University of British Columbia Press, 1984); and Pearson (1991).

^② 1961 年,香港一半的工作场所都被用于加工制造;到 1997 年,这个数字下降了 15%。在它邻近的广东省,截至 1998 年,500 万人在香港人投资兴建的工厂中打工。“The Ever-Spreading Tentacles of Hong Kong”, *Economist*, June 20, 1998, S15。也可参见 Barry Naughton, ed., *The China Circle: Economics and Technology in the PRC, Taiwan, and Hong Kong* (Washington, D. C., Brookings Institution Press, 1997)。有关来自华侨外资趋势的一般描述,参见 Sumner Croix, Michael Plummer, and Keun Lee, eds., *Emerging Patterns of East Asian Investment in China: From Korea, Taiwan, and Hong Kong* (New York: M. E Sharpe, 1995); Nomura Research Institute Staff, *The New Wave of Foreign Direct Investment in Asia* (Singapore: Institute of Southeast Asian Studies and Nomura Research Institute, 1995)。

改革宣传促进了这样一种观念，即爱国华侨出于最无私的原因——建立一个更富裕、更强大的中国——而回到祖国。^① 这些精明能干的企业家在劳动密集、低层次制造业上发横财是这个故事中未及言说的另外一面。比如，前外经贸部魏玉明副部长指出：“我们政府给了华侨、来自香港和澳门的爱国人士以及在大陆投资的台湾爱国人士优惠待遇。他们希望祖国在最可能短的时间内繁荣起来。一些人深情地想念他们的祖国，希望能为他们祖国的重建尽一份力。”^②

依靠华侨投资减少了，但并没有消除中华人民共和国领导层对外资统治的担忧，海外投资可以在地理上，并且在它们和国内主流经济的接触中加以限制。改革初期，外国直接投资只被允许在得到严格限制的、靠近中国边界的开发区内扎根落户。国家仔细审查这些从资本主义实验室中流出的“污染”。^③ 不过，事实上，允许在一些地区而不是其他地区进行自由化的决策开启了竞争动力，从而削弱了国家控制的努力。

经济特区，1979—1984

允许外国直接投资的决策是1979年颁布第一个中外合资企业法时作出的。^④ 1980年，中国东南部建立了四个经济特区。珠海、深圳、汕头都在广东省，厦门在福建省，它们都毗邻澳门、香港和台湾地区的资本主义经济，但是它们仍然主要属于农村和农业地区。就本书的研究目的而言，早期的外国直接投资政策中最重要的特征是外资企业和国内经济相分离的方式。巴里·诺顿认为，经济特区政策是众多“脱节政策中的一个，在其中，连续的经济部门与执意坚持的计划中心相分离”^⑤。尤其是经济特区，“最初与其余地区几乎没有

^① Wei Yuming, "Absorbing Foreign Investment", in *The Open Policy at Work* (Beijing: Beijing Review Publications, 1985), p. 41.

^② Wei Yuming, "Absorbing Foreign Investment", in *The Open Policy at Work* (Beijing: Beijing Review Publications, 1985), p. 41.

^③ 有关经济特区政策的完整分析，参见 Jung-Dong Park, *The Special Economic Zones of China and Their Impact on Its Economic Development* (Westport, Conn.: Praeger Publishers, 1997)。

^④ 《中华人民共和国中外合资经营企业法》，1979年7月1日第五届全国人民代表大会第二次会议通过，并于1990年4月4日进行修改。中国法律网，<http://www.qis.net/chinalaw>，2004年8月下载。

^⑤ Barry Naughton (1995), p. 11.

什么联系”^①。

39 在经济特区,外国投资者被允许与国有企业建立合资企业。最初,外国所有权的股份受到控制,董事会主席只能是中国公民。因为国内合作伙伴总是国有部门的公司,所以某些制度和做法继续存在于新成立的公司,中国经理也由国内母公司提供,新公司很少有机会独立地雇佣管理和技术人才。在早期改革阶段,人口迁移到经济特区是受到严格限制的,这进一步限制了雇员储备。经济特区公司最初允许有某种程度的劳动灵活性和自主性,但是由于中国母公司的强大影响,国有公司特有的制度、做法和问题继续存在。^②

1984年,中央领导人得出结论,经济特区政策充其量只是一个混合的成果。由于中国的重点是试图建立出口导向的产业能力,经济特区未能如人们所希望的那样发挥作用,高科技产业未能茁壮成长,经济特区依然需要为基础设施发展注入大量的国有资金。再加上经济特区几起引人注目的腐败、犯罪案件以及诸如卖淫等“非社会主义行为”,中央领导层中的保守派开始准备宣布开放政策的失败。^③领导层中的改革派被迫为开放政策寻找一个新的方向。

外国投资者,尤其是美国和日本的高资本含量、高科技企业也不满意中国的投资环境。整个外商直接投资的流量仍然很低。外国投资者主要抱怨的是人事管理太刚性以及缺少自主。^④

沿海发展战略,1984—1992

沿海发展战略是开放政策的一个彻底扩展版。当它把那些从扩大开放中受益的人,以及那些为开放政策游说中央政府的人等几个改革派别联合在一起时,它就开始生效了。实际上,可能也可以说沿海发展战略为中央政府的有效控制和管理,创造了很多活跃的和潜在的改革派别。但是中央政府中那些陷入困境的改革派需要找到新的改革支持者。“沿海发展战略可以潜在地从

^① Barry Naughton (1995), p. 11.

^② 这些特征在第四章中得到了重新探讨。一般来说,国有企业都是官僚主义的,劳动纪律松散,并且不以生产力和效率为目的。

^③ Barry Naughton, “Economic Policy Reform in the PRC and Taiwan”, 载 *The China Circle, Economics and Technology in the PRC, Taiwan, and Hong Kong* (Washington, D. C., Brookings Institution Press, 1997), p. 93.

^④ Jamie P. Horsley, “Chinese Labor”, *China Business Review* (May-June 1984), pp. 16—25.

沿海省市的代表中获得政治支持,同时给整个国家提供大量的经济利益。”^①

尽管开放整个沿海地区的沿海发展战略政策是1988年初宣布的,但这个政策的某些方面早在1984年就开始执行了,其中包括1984年向14个沿海城市开放外商直接投资的决策,这些沿海城市拥有类似于——尽管并非全部——经济特区那样自由的优惠政策。这些新开放的地区被鼓励去建立经济开发区,以便更多地吸引外国直接投资流量。1985年5月,广东珠江三角洲、闽南厦漳泉三角洲以及长江三角洲这三个开发三角区被赋予了“沿海开放地区”地位,并给予了类似于14个沿海城市的政策。最后,由中央规划的沿海发展战略不仅把这些自由化政策扩展到了整个沿海地区,而且引入了新的发展战略:中国将开始利用它的竞争优势来吸引劳动密集型制造业。^②通过这种方式,中国作为新的廉价制造业出口地在全球展开竞争。

就获得了当时的总理和改革派领导人所期望的支持这点而言,沿海发展战略是成功的。沿海省市及其地方领导人抓住了利用外商直接投资和新的外贸自由化法规的机遇。增长、产业能力以及高科技设备的转让和管理技能的增加给整个经济带来了好处。而且,改革派成功地创造了一个外部的改革联盟:一个境外投资者的跨国团体(从华侨投资者到西方的跨国公司投资者),他们开始在中国经济的自由化中有了确定的和长远的利益。^③

沿海发展战略,以几种方式使得关于外国投资和自由化的外国直接投资政策的决策权下放了。它赋予地方官员更多自主权来批准外国投资计划,当地政府现在可以批准最高达3000万美元的计划。外国投资者可以和乡镇企业组成合作伙伴,乡镇企业尽管依然被视作公有的,但更多地被作为私营企业来管理,它们有更严格的预算限制,更关注企业的赢利能力。乡镇企业的福利和工资负担同时变得更低,并从由失业工人、农业剩余劳动者和农民工组成的劳动大军中更灵活地雇佣工人。中央领导人也从只关注高科技、资本密集型项目后退一步,开始允许低技术、劳动密集型产业进入。这些产业名声不是很

^① Barry Naughton (1997), p. 97.

^② Chen Chunlai, "The Evolution and Main Features of China's Foreign Direct Investment Policies", Chinese Economies Research Centre, University of Adelaide, Working Paper Series 97, 15 (December 1997).

^③ Susan Shirk, *The Political Logic of Economic Reform in China* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1993), p. 50.

好,不符合某些中央领导人的发展主义期望,但更适合于中国的比较优势。

41 沿海发展战略也澄清了给予外国投资者的优惠政策并使之自由化了。除了把决策权下放给地方政府(这极大地提高了每个投资者的讨价还价能力),中央政府还取消了中华人民共和国对外商独资企业的禁令。^① 外国投资者无需再寻找当地合作伙伴,雇佣他们的工人,以及冒着遇到不般配或没有经验的合作伙伴的风险。随着沿海不同地区开始为外商直接投资流量而展开竞争,优惠的税收和土地使用政策开始得到扩展。正如巴里·诺顿在论及沿海发展战略时所指出的,“这些措施意味着政府企图从宏观上管理外国投资的结束。而且,这些措施极大地为外国投资者扩展了潜在合作者和东道主的数量,充分地削减了大陆方面任何单个组织的讨价还价能力。外国投资者现在可以在任意数量的潜在合作伙伴中进行比较,从而找到最好的条件。”^②

优惠政策同时专门用于吸引台湾和香港的投资者。^③ 因为大部分进入中国大陆的外商直接投资流量来自于华侨投资者,因而在赋予外国投资者更多的自主性和控制权时,这些政策尤其重要。对地方官员来说,这些政策是投资自由化可以走多远的一个信号。“总之,中央政府的这些行为明显地是在暗示地方政府,它们正被积极地鼓励去吸引台湾投资者,并且,他们在寻求与台湾投资者做生意时不会因为给予了过于有利的条件而陷入麻烦。”^④ 华侨投资者被允许租赁或租借工厂,以及接管所有的管理和短期金融责任。企业所规定的所有制尽管没有改变(并由此保留了对私有化的意识形态限制),但是这一政策有效地改变了许多企业的内部运作。

在中国经济向外贸和外国直接投资开放、刺激沿海地区增长以及获得改革计划的新支持者等方面,沿海发展战略是非常成功的。它也刺激了内地领导人的利益和嫉妒心。沿海发展战略加大了内地和沿海地区的经济不平等。那些没有得到授权建立可以给外国投资者优惠政策的开发区的地区发现,它

① 《中华人民共和国外资企业法》,由中华人民共和国第六届全国人民代表大会第四次会议于1986年4月12日通过,中华人民共和国主席令第39号,自公布之日起施行。www.qis.net/chinalaw/prclaw16.htm,2004年8月28号下载。

② Naughton (1997), p. 100.

③ 《国务院关于鼓励台湾同胞投资的规定》,1988年6月25日国务院第十次常务会议通过,中华人民共和国国务院1988年7月3号第7号令,www.qis.net/chinalaw/prclaw13,2004年8月28号下载。

④ Naughton (1997), p. 100.

们与沿海地区竞争非常困难。内陆省市同时缺少人力资本以及沿海地区的基础设施优势,所以,沿海发展战略扩大了沿海发达地区与内陆落后地区之间已有的差距,更加伤害了内陆落后地区。因此,支持改革的联盟增加了一个新的不满团体:被排斥在繁荣之外的内陆领导人,他们希望看到沿海地区的政策扩展到全国。^①

随着工资差距的扩大,中央政府拓展沿海发展战略的压力随之增加。当沿海地区繁荣起来,外资不断涌入,内陆省市只能满怀嫉妒。中央政府急于使这些贫困地区变得更为自立(以及建立一个更大的税收基础),最后变得宽容起来,于1994年把沿海发展战略的优惠政策扩展到所有省市。加上邓小平1992年到与香港毗邻省份的南巡之后出现的更为普遍的支持改革的氛围,这一决策预示着新的迅速增长和外国投资阶段的出现。它也在全国范围内促进了在沿海省市业已发生的对外国直接投资的竞争。几千个地方政府迅速建立开发区来吸引外国投资者,宣布取消税收和土地使用费,并使外国投资者享用低成本的劳动力。^②这个地区之间的“竞争自由化”加快了不断增加的外国投资自主权和控制趋势。

42

杨大利描述了竞争自由化逻辑以及内陆省市和改革滞后地区的“顺应潮流”：“改革尽管最初被限制在一些经济特区,但是到了20世纪90年代早期,中国的开放已经在地理上和经济上都成为多层面的了。1992年改革的政治推动力远不只是更广泛地区的开放。从根本上讲,它授权地方通过提供各种优惠政策和设计特区来追求地方利益。”^③

一旦沿海发展战略政策再一次得到扩展,竞争自由化就开始扩大外国投资者的讨价还价能力。现在地方官员之间为争夺外资而展开了竞争。更多的外国直接投资流量被转译为更多的地方自主和财政独立,以及当地政府和党员干部的政治威望。外国直接投资重要性的增加,加上吸引外国直接投资机会的扩大,改善了投资环境,转变为更多的管理控制和更少的官僚干预。

^① Shirk (1993), p. 48.

^② 杨大利注意到,到1991年底,中国只有111个开发区,其中包括27个由中央政府批准成立的开发区。但到了1992年9月底,中国已经有1951个开发区。更晚一点的报告截至1993年,包括镇一级设立的开发区,全国有8700个。Yang(1997), p. 56.

^③ 同上。有关现在出现在沿海地区已经建立的经济特区和内陆地区的新开发区之间竞争的一个说明,参见“Shenzhen Stays Ahead; Small Economic Zones in Guangdong Pose Competitive Threat to Shenzhen, China”。*China Economic Review* 8;7 (July 1998), pp. 17—19.

沿海发展战略导致中国的外国企业所有权出现了两种趋势：外国投资者自主权的增加以及外国投资者在企业层的控制的扩大。这些趋势源于相对于地方官员和潜在的国内合资企业的合作伙伴而言外国投资者讨价还价能力的增加。这些趋势的证据来自三个方面：外商独资企业的不断普及（对应于合资和合作企业），合资企业的国内合作者和合资企业类型的多样化，以及现有合资企业中外国股权的不断增长。这些将在下面展开详细的论述。这些趋势尽管不断扩大，并在 20 世纪 90 年代后期变得越来越重要，但是它们的起源还是在沿海发展战略阶段。

43 外商独资企业

外国投资者在中国创办企业最明显的变化，是他们日益偏爱通过建立外商独资企业而“独跑”（going it alone）。外商独资企业首先于 1986 年获准创办，只是到了 20 世纪 90 年代才得到缓慢的发展。到 1995 年，外商独资企业的比例增加到占全部外国企业的 27%，而到 2002 年末，在中国所有新的外国企业中，外商独资企业超过了 64%。^① 一位西方公司顾问在 1997 年建议，为了实现更多的控制，更多外国投资者应该在中国“独跑”：

为什么外商独资企业在当前的环境下能站稳脚跟？答案不是因为中国的法律或法规的变化，而是因为，领头的公司，受合资企业的限制和业绩表现不佳的困扰，已经开始试验外商独资企业。其中许多公司只遭到了来自官方的微弱抵制。中国的官员更为关注外面的投资者给中国带来了什么——就业、技术还是外汇，而不是它们的经营是如何得到组织的。与此同时，外国投资者现在发现，由于外商独资企业在实践中的灵活性和管理上的控制，它们非常好地适应了中国今天的竞争局面。其结果是，外商独资企业可能正是世界各地商人正在等待的双赢的中国战略。^②

^① 关于统计意义上的趋势，参见美中贸易全国委员会网，它定期刊登有关外资趋势的最新信息，<http://www.uschina.org/statistics/03-01.html>，2004 年 8 月 28 日下载。“外资企业占中国外资的 39%”，www.chinaonline.com/issue/econ_news，2000 年 6 月 1 日，2004 年 8 月 28 日下载，Edward Paley, “Mushrooming WFOEs Prove a Marriage of Convenience”, *South China Morning Post*, June 21, 1993:2; “Multinationals in China: Going It Alone”, *Economist*, April 19, 1997, p. 64.

^② Wilfried Vanhonacker (1997), “Entering China: An Unconventional Approach”, *Harvard Business Review*, March-April 1997, p. 130.

表 3.2 按企业类型划分的外国投资企业数据,1996—2002 年

	合资经营企业	合作经营企业	外资企业	外商投资股份制企业/外国直接投资	外资企业与所有外商投资企业比重
1996	12628	2849	9062	No data	36.9
1997	9046	2371	9604	6	45.6
1998	8146	2010	9674	9	48.7
1999	7050	1656	8201	3	48.4
2000	8560	1755	12199	9	54.1
2001	8895	1589	15640	11	59.8
2002	10380	1595	22173	19	64.8

来源：根据对外经济合作部 (www.moftec.gov.cn/moftec/official/html/statistics_data) 以及美中贸易全国委员会 (<http://www.uschina.org/statistics/03-01.html>) 的统计数据整理而成。这些统计数据现在可以在商务部网站 www.mofccom.cn 上找到,商务部在 2003 年合并了前外经贸部。

从 1996 年到 1999 年,相对于更传统的合资企业和合作企业,外商独资企业获得了更大的增长,这显示了外国投资者自主和控制的上升趋势。事实上,自 1997 年亚洲金融危机爆发后,虽然外国直接投资的总数开始下降,但外商独资企业却成为唯一稳定增长的企业类型。参见上表 3.2。

外商独资企业的外国管理者声称,没有中国合作者有以下几个方面的好处^①:首先,无需雇佣来自中国企业的多余工人。由于中国国有企业的多余工人估计至少有 20%,这个需要对于中方来说尤其重要,并且是谈判的主要焦点。没有中国合作伙伴,外商独资企业可以通过广告、人才市场或者研究所和大学面试来公开招聘。外国企业也可以和当地劳动局接触,请求政府帮助寻找合适的工人。而既然外国公司独自设定了雇佣的要求,并亲自筛选求职者,

^① 对台湾外商独资企业人事副经理的访谈,上海,1997 年 7 月。两个中日合资企业总经理同样支持这种观点,希望他们的合作伙伴不要从事制造业。对中日合资企业总经理的访谈,天津,1997 年 7 月。对中日合资企业人事经理的访谈,上海,1997 年 7 月、1999 年 7 月。

他们就可以更为自由地拒绝他们认为不符合要求的工人。^① 其次,管理人才也可以公开招聘,不像传统的合资企业——其中,雇员是中方转移过来的。台湾的投资者看起来尤其珍视这个自主权,因为他们担心政府干预,或者被国有企业的管理者监视。其他还关心企业秘密或技术非法转让的投资者,同样珍视绝对忠诚的管理人才。^②

最后,中国法律要求所有拥有 25 个以上雇员的企业,不论是外国企业,还是中国企业,都要在官方工会,中华全国总工会的帮助下建立一个工会。企业管理者必须把工资单上的 2% 用于工会活动,并且视企业规模而定,必须有一定数量的工会干部。在合资企业和外商独资企业中,成立工会的比例有很大差别。合资企业,尤其是与国有企业一起成立的合资企业,倾向于把建立工会看做一件理所当然的事,会模仿母公司的制度结构。工会干部经常是从母公司调过来的,工会干部在官僚机构中受过很好的训练,在中国式工会中承担着“传输带”的角色。外商独资企业则不太可能成立工会。^③ 此外,即便外商独资企业成立了工会,这些工会往往也很弱小,并由管理方来吸收会员。一位中国
45 人力资源经理这样来评价她所在合资企业的工会:“我们的工会可以做政府的工作,所以在外国公司建立工会是一件好事。”^④ 而另一方面,工会这一政府角色并不为许多外国管理者所看重。

第二个趋势是合资企业类型的多样化和潜在合作伙伴的扩展,这在“嫁接合资企业”的增长中最为明显。嫁接合资企业并非是和国有企业合作伙伴创建一个独立的合资企业,而是外国投资者有效地以低价吞并一家国有工厂(通常处于亏损),然后力图通过引入新的管理实践,削减多余工人,以及进口更好的设备,使企业得到好转。

第三个趋势是随着外国投资者部分买断中方股份,扩大他们的所有权股份,以及在董事会获得更多的席位,中外合资企业中的外国股份也随之增

① 对台湾外商独资企业人事副经理的访谈,上海,1997年7月。对台湾外商独资企业经理的访谈,上海,1997年7月。

② 同上。

③ 对北京社科院社会学助教的访谈,北京,1999年7月。

④ 对中日合资企业人事经理的访谈,上海,2003年10月。

加。^① 现在许多部门允许外国合作者买断全部中国股份,从而有效地把它转变为一个外商独资企业。一项由美中贸易全国委员会所进行的有关中国 22 家外国直接投资企业的研究发现,一旦有关外国股权的规定自由化,2/3 的外国公司将增加它们的股份,并显示出对自主和控制的渴望。一半受访的企业都把它们的股份增加到整个投资的 50%—75%,20%的企业还获得了完全的控制(把合资企业转变为外商独资企业)。经过所有权的巩固,只有 10%的企业不是它们企业的大股东,40%企业的股份在 81%—100%之间。^②

上述考察已经揭示了与沿海发展战略相联系的自由化政策发展趋势的根源。不过,当利用外资这个工具来拯救不断衰弱的国有部门的需要增强时,这些使外国投资者获得更多企业控制的战略在 20 世纪 90 年代中后期就迅速蔓延开来。一旦地方官员(以及改革派中央领导人)批准利用外国直接投资作为解决国有部门问题的手段,这些趋势就会强化。

“放小”:外国直接投资与出售国有企业,1992—

当中国领导人决定通过允许外国直接投资参与来推动失去活力的国有企业改革时,外国投资者的自主和控制又一次得到了扩展。这个时期与竞争自由化运动是不同的,它是一个跨地区的现象。第二个现象是,它的意识形态跨越(从非国有外国投资部门到国有部门——社会主义神圣的核心部门)多 46
于空间边界跨越:这一双重压力的结合对进一步的自由化产生了非常大的影响。

20 世纪 80 年代后期,不断增强的自主和控制趋势主要反映了外资的利益,部分地通过外国投资者不断提高的讨价还价地位来实现。在外国投资者

^① 对此趋势的关注,参见 Paul Delisle, “Salary and Benefit Reforms Prove New Employer Challenge”, *South China Morning Post*, April 5, 1994, p. 2; “Multinationals in China: Going It Alone”, *Economist*, April 19, 1997, p. 64。关于合资企业转变为外商独资企业的逻辑,参见 Daniel C. K. Chow, “Reorganization and Conversion of a Joint Venture into a Wholly Foreign-Owned Enterprise in the People’s Republic of China”, *Tulane Law Review* (December 1998)。指导性法规包括《外商投资企业投资者股权变更的若干规定》,由对外贸易经济合作部和国家工商行政管理总局于 1997 年 5 月 28 日公布。http://www.qis.net.chinalaw/prclaw40.htm, 2004 年 8 月 28 号下载。

^② Kimberly Silver, “Lessons Learned”, *China Business Review* (May-June 1998), p. 22.

改善商业环境的要求下,政府反应性地使外国直接投资自由化。^①而在20世纪90年代,由于国内超过一半的国有企业在亏损,并且大部分都负债累累,这些趋势不断加快。改革派领导人现在把外商直接投资看做是把国有部门从破产、财政危机以及不断蔓延的失业中解救出来的手段。

领导人有关国有企业改革政策的变化在1997年秋天中国共产党第十五次全国代表大会上得以发布,但数月后才开始生效。^②新政策主要宣传“抓大放小”的口号,标志着政府允许中小型国有企业改变所有制形式,实际上也即允许较大规模的私营化。^③顾昕(Edward Gu)这样写道:“中国案例中比较引人注目的是,通过外国投资者收购中国的国有企业,事实上的私有化——在某种程度上——正在这个国家发生,尽管中央政府出于政治和意识形态上的考虑禁止私有化。”^④

十五大并没有从中央发出任何新的或不同寻常的信号。相反,它保留了官方认可的、自1992年以来在许多地方已经发生的现象。“十五大只不过通过官方承认需要解聘多余的工人,以及允许国家逐渐放弃中小型企业,从而在意识形态上定下了调子。”^⑤1997年政策的变化标志着允许大规模的所有权重组,允许公有部门与私人资本——无论国内的还是国外的——的兼并。^⑥

① Dong Dong Zhang, “Negotiating for a Liberal Economic Regime: The Case of Japanese FDI in China”, *Pacific Review* 11:1 (1998), pp. 51—78.

② 国内媒体后来摘录了朱镕基在人代会上的讲话。朱镕基,《减员、增效、下岗分流、鼓励兼并》,《经济管理文摘》转载,1997年3月6—7日; Kathy Chen, “Chinese President Ratchets Up Reforms”, *Wall Street Journal*, April 7, 1997, All.

③ 如果得到充分执行,这将影响到超过10万家中小型国有企业。Jean-Francois Huchet, “The 15th Congress and the Reform of Ownership: A Decisive Stage for Chinese State Enterprises”, *China Perspectives*, p. 14 (November-December 1997), p. 17。Lin和Zhu发现,到1998年夏,在调查过的超过4万家工业企业中,国家在超过一半的企业中仍保留着占支配地位的所有权。Yi-min Lin and Tian Zhu, “Ownership Restructuring in Chinese State Industry: An Analysis of Evidence on Initial Organizational Changes”, *China Quarterly* (June 2001)。

④ Edward Gu, “Foreign Direct Investment and the Restructuring of Chinese State-Owned Enterprises (1992—1995): A New Institutionalist Perspective”, *China Information* 12:3 (1997/98), p. 47.

⑤ 同上, p. 18.

⑥ 同上; Shu-yun Ma, “Foreign Participation in China’s Privatization”, *Communist Economies and Economic Transformation* 4(1996); X. L. Ding, “Informal Privatization through Internationalization: The Rise of Nomenklatura Capitalism in China’s Offshore Businesses”, *British Journal of Political Science* 30 (2000), pp. 121—146.

鉴于“嫁接”合资企业、外资收购国有企业以及把工厂长期租借给外国人的企业的数字迅速增加,可以说外资在国家“放开”中小型企业中扮演了重要角色。有关这种行为的准确信息大都只是传闻或只是关于特定地区的。官方统计中通常很少报道这些行为,因为地方官员担心因为太廉价出售国有资产而受到惩罚。^① 不过,中国的新闻记者和学者会通过热烈争论有关中国“民族工业”的未来来揭露这些现象。^②

外商代表也支持十五大的政策,希望在中国的投资利益能够得到深化,尽管由于金融危机,亚洲经济开始衰退。美中贸易全国委员会告诉它的会员:“中国共产党第十五次全国代表大会所承诺的完全重建国有企业,为外国投资提供了一系列机会。现在外国投资者获准兼并、租借和买断中小型国有企业,政府希望外资、技术以及管理经验能使这些濒临破产的企业走出困境。”^③

47

新投资者把这个机会看做是通过直接利用一个已经建好的公司,跨越长期等待利润阶段的尝试。1998年,伊斯曼柯达公司购买了三家国有摄影胶卷公司。《金融时报》写道,这笔交易“预示着一种新型的外国投资的可能,即西方公司不是把大量资金、多年时间以及大量的公司精力投入到一个未开发地区的运行中,而是看重等待的价值,直到它们认为可以买进一个已经建好的企业^④”。

也许,中国地方政府比外国投资者还热情。来自河北省的一个报道很好地捕捉到了这种新的气氛:

在二十多年来使国有公司成为市场导向的赢利机器的努力基本上

^① Kathy Chen, “Orient Express: China’s Businesses Push for Faster Economic Reform”, *Wall Street Journal*, October 16, 1997.

^② 少量的例子包括苏东水等主编,《中国三资企业研究》(上海:复旦大学出版社,1997);张海涛等主编,《外资能否吞并中国:中国民族产业应向何处去》(北京:企业管理出版社,1997);以及刘李胜等主编,(1997)。

^③ “The U. S. -China Business Council: Forecast’98”, the United States-China Business Council, January 29, 1998.

^④ “绿地(Greenfield)”这个术语是指从以前用于农业生产的土地上开始建立起来的生产设施——通常是在开发区。绿地发展避免了使用过时或破旧不堪的工厂和设备,成为大部分投资者尤其是来自西方和日本的大公司喜爱的选择。James Harding, “End of the China Goldrush”, *Financial Times*, March 25, 1999, p. 15.

无效后,中国领导人决定放弃这些公司,除了那些最大的公司。省市领导的反应比北京还热烈,一窝蜂狂热地进行公有资产的拍卖和默契的幕后交易。一些省市领导甚至到香港举办出售整个工厂的拍卖会,至于拍卖给谁,他们并不在意。工人、管理者、私营商人甚至外国人都抢购曾经让人自豪的“属于全体人民”的资产,并把它们转变为私人资产。^①

中央政府估计,1998年11月,在中国东北的辽宁省,这个国有企业的堡垒,就出售了60%的中小型企业,而沿海和南方各省则出售了超过80%的中小型企业。^②在沿海地区福建省的省会福州,到1999年4月底,国有企业从592家下降到了300家。超过65%的福州国有企业求助于外国投资来进行重组,以至该市的市长这样说道:“来自外国的资本不仅给工业注入了活力,同时也带来了先进的技术设备和现代的管理机制。”^③

48 外资参与重组过程是以许多不同方式来实现的,下面将考察两个最常见的方式:第一个是外企与中国企业建立“嫁接合资企业”的数量增加;第二个是外资参与中国股票市场的数量增加,以及B股市场(购买者仅限于外国人)与其他仅限于国内个人和投资机构购买的股票之间的界限日益变“模糊”。到2001年,随着中国加入世界贸易组织,设计用于逐渐统一B股和A股市场的政策开始得到实施。

嫁接外资

嫁接外资或嫁接改造是一个口语式表达,它包括外国投资者与国有企业之间几种不同类型的并购行为。这个中国术语借自于园艺学——把新枝嫁接到一棵病树的躯干上,从而使病树恢复生机。^④嫁接外资的增加直接与国有

^① Kathy Wilhelm, “Out of Business”, *Far Eastern Economic Review*, February 18, 1999, pp. 10—11.

^② 同上,也可参见 Joe Studwell, “Workers Wary over Chinese Buyout Program”, *Journal of Commerce*, October 21, 1997, 4A.

^③ 《中国,福州稳步前进》,《中国日报》1999年5月23日。

^④ 刘李胜等(1997), p. 51.

部门(一片名副其实的病树林)资产的不断下降有关。^① 实际上,嫁接外资是一种并购类型(并购:由一个公司完全并购另一个公司,或两个独立的公司组成一个新的公司),但因为中国领导人大都把外国投资者排除在正式的并购过程之外,因此,直到2002年,它们都没有被算进官方的统计数字之中。^② 正如一位研究者所指出的,这些新形式的合资企业根本不同于以前的类型,而更接近于完全的私有化:

自1979年以来,由于得到法律的认可,较之于并购来说,建立合资企业在政治和意识形态上争议更少。许多外国投资者由此在合资企业的旗号下进行并购。如此一来,在中国的语境下,并购可以被视作一种特殊的合资形式。不过,两者之间还是有区别的,合资企业通常指建立新的企业和“创造新的经济成分”,并购则包括把外资注入现有的企业中。既然是并购而非合资企业导致国家所有权转移到外国人手中,我们就应该把并购而非合资企业视为外国参与中国私有化的一种形式。^③ (黑体部分为作者所强调)

嫁接外资企业和一般的合资企业之间没有明显的法律区分。“嫁接外资”这个术语实际上可以用来描述一个广泛系列的行为,从一个外国投资者购买受到控制的国有企业股份,到外国投资者100%买断企业股权。嫁接外资企业和一般合资企业之间最重要的区分是对中国母公司内部管理的影响。在嫁接外资企业,外国投资者参与内部管理以及现有国有企业的结构,而一般合资企业需要建立一个新的企业,并且国有企业母公司和新建合资企业之间的管

① Michael M. Hickman and Julie Bloch Mendelsohn, “China’s Laws Now Give Investors More Options”, *National Law Journal*, March 2, 1998, C14. 他们认为,“希望到中国投资而没有这些开始时的花费的外国投资者可能发现并购更有吸引力。从正在挣扎着的中国国有企业的立场来看,并购也同样具有吸引力。它可以使国有企业避免这样一种处境,在其中,它最好的资产都投资在一个新的合资企业中,只留下闲置的资产和非赢利的固定资产”。

② 2002年,一个跨部门的政府文件允许国有企业和合法的个人股份转让给外国投资者。这取消了1995年的一项对外国并购的禁止,该项禁令部分地是由大量国有企业被中国战略有限公司并购引起的。美中贸易全国委员会,“中国的外国投资”,2003年5月, www.uschina.org, 2004年8月28日下载。

③ Shu-Yun Ma, “Foreign Participation in China’s Privatization”, *Communist Economies and Economic Transformation* 8:4 (1996), p. 539.

49 理只有很少的交汇点。在许多情况下,转移到新合资企业的雇员人数很少,大多是管理和技术人才。生产工人则刚从校园或农村出来,常常是新近才迈入劳动力市场。两种类型的企业尽管都引入了资本主义劳动实践和更多的劳动纪律,但是这些变化的“主体”有可能是不同的。在嫁接外资企业,外国投资者必须在现有的工厂或工作场所中工作,由于母公司根深蒂固的实践,还需要更多的改革,并且改革会更艰难。

如前所述,有关嫁接外资的统计数字是不全面的,因为它们依然被归类在合资企业的范畴下。不过,在1997年一个有关嫁接外资的研究中,顾昕收集到的一些地区的统计数据显示,作为重组国有企业和吸引外商直接投资的手段,嫁接外资正迅速得到普及。比如,在山东烟台,到1994年,所有外国直接投资的44%都被用于国有企业或县级集体企业的重组。仅仅在1993年,山东青岛就有22%的合资企业是嫁接外资企业。在辽宁省大连市,到1993年年底,13亿美元外资都被用于国有企业的重组。^①最近经济合作与开发组织有关外国直接投资报告的新数据提供了最有说服力的信息,认为嫁接外资和相似类型的外国收购国有企业是十分常见的现象。这个报告发现,在1999年,中国的外国直接投资流量的60%都采用了并购的形式。^②美中贸易全国委员会发现,2002年11月,外国投资者花费了139亿美元来购买中国的企业,比上一年增长了180%。^③

嫁接外资兴起于有活力的沿海地区以及中国东北的“锈带地区”,在前者,私营部门和外资部门得到了很好的发展,而后者,长期以来被国有企业统治,现在面临着四处蔓延的失业问题。但它们仅仅是发生在福建或广东等特定地区的现象吗?有人认为嫁接外资是这些地区和台湾、香港的华侨投资者之间密切联系的结果。大连、太原和天津嫁接外资的出现表明,嫁接外资事实上是通过利用外资而产生的私有化现象,是全国性的而非地区性的。它们非常有

① 顾昕引自国家计划委员会一个调查组的内部报告。这个报告只在内部发行表明了这种改革敏感的政治性质,并提高了统计数字是精确的可能性。Gu(1998), p. 49。刘李胜等也给出了相同数据,参见刘李胜(1997), p. 51。

② “中国在1979—1999年吸收外国直接投资排名第二”, www.chinaonline.com, 2000年10月11日。一个联合国贸易及发展会议的报告同样指出了兼并形式甚至是发展中国家中外国直接投资的趋势。World Investment Report: Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development (New York: United Nations Publications, 2000)。

③ “Foreign Investment in China”。

争议,因为它们经常导致国有资产的流失,要么廉价出售国企,要么更糟糕地廉价出售国企的最好部分。保守派指责说,当外国投资者只收购部分国有企业时,它们经常是只收购最能赢利的车间、最年轻和得到最好培训的工人以及最新设备,把它们并入到新公司中。原来的工厂只留下一个空壳,全是上了年纪的工人和退休工人以及一些过时的设备。它们要么选择破产,要么继续依靠兼并和断断续续的政府救济以求生存。^① 50

外国投资者购买国有企业最引人注目的例子,是中国战略有限公司——一家由新加坡海外华商黄鸿年领导的企业。中国战略有限公司的股东包括一家美国投资银行摩根史坦利投资公司以及香港著名的商业巨头李嘉诚。^② 在华人报刊中,这一事件作为“中国战略现象”而为众人所知。“中国战略”之所以受到关注,是因为它是首次将大型、跨地区的国有企业转让给外国所有者。中国分析家同时把它看做是外商直接投资新阶段的一个标志,其中,外国投资者甚至购买濒临破产的国有企业,以不顾一切地捕获重要工业中已经确立的市场份额。^③

中国战略有限公司通过购买一个地理区域内的所有国有企业来扩大它在中国大陆的存在。1992年,中国战略有限公司购买了泉州市——恰好是黄鸿年的老家——所有37家国有企业,建立了几个嫁接外资企业,其中,中国战略有限公司占据了60%的控制权。同时,它开始通过购买某一单一产业的国有企业在进行跨部门扩展。中国战略有限公司收购了橡胶业、啤酒业的国有企业,并试图买断一家当时被中央政府撤销了的重要制药公司。

中国战略有限公司和其他类似的例子——比如,广东省珠海市把所有国有企业都廉价出售给外国投资者——引起了中央领导人的不安,他们担心国有资产出售得太快,价格太低。从1995年到2002年,有关国有企业的价格,

① 李勇海,《仅仅通过“廉价出售它们”如何能改革中国的国有企业?》,《人民论坛》1998年12月8—11日。FBIS-CHI-99-099,1999年1月9日,wnc.fedworld.gov/cgi-bin,1999年9月27号下载。王新、周春发,《国有资产是社会主义制度的重要经济基础》,《求是》1999年8月16日,第25—27页。FBIS-CHI-1999-0915,wnc.fedworld.gov/cgi-bin,1999年9月27号下载。

② 张海涛(1997)。

③ 张海涛(1997),第135页。

以及如此多的国有企业卖给外国人这一事实,在上层引起了很多争议。^①然而,到2003年,又出现了新的承诺,进一步推动国有企业出售给外国和私人投资者。^②由于国有企业问题的紧迫性,政府非但没有制止国有资产的出售,反而放松了施加于兼并的一些规定。按照破产和兼并管理法规,收购公司必须吸收被收购公司的劳动力。但是由于双方都认为富余劳动力是企业问题的重要原因,因此在如何安置过剩劳动力问题上,双方存在着协商。在涉及外国投资者的兼并中,被收购企业的工人的福利和就业法律责任在2003年的新规定中变得更不清晰,因为这样的兼并仍然被归类为一种“合资企业”。^③

51 在并购中,多余工人的安置只是谈判过程的一部分。《中国工商时报》一篇关于兼并的专栏文章解释说,卖者可以要求更高的价格,并利用这些收益来安置多余的工人;或者购买者以较低的价格购买,但是同意接收所有的工人。在大多数并购中,裁员现在是一件理所当然的事。^④一位参与这些事务的西方投资银行家说:“无数事情……可能出现问题……债务、富余劳动力、管理。少数得到实现的是那些可以谈判的事……鉴于不断增加的经济重组的紧迫性,政府越来越愿意就这些问题进行协商。”^⑤一家香港公司收购武汉一家公司,导致全部2000名工人中的1300名工人被解雇。当美国宝洁公司和南昌市(属江西省)的工厂成立一家嫁接外资企业时,这家嫁接外资企业只雇佣了原工厂的242名技术人员,解雇了富余的1600名技术人员。^⑥沈阳市政府的

① 有关“放小”政策的保守批判刊载于《当代思潮》杂志。Wang Mingcai, “Across the Board Sales Are Not the Best Way to Reform Small and Medium-sized Enterprises”, *Contemporary Trends* (April 1997), BBC Worldwide Monitoring, 1997年6月28日。

② Philip Pan, “China Accelerates Privatization, Continuing Shift from Doctrine”, *Washington Post*, November 12, 2003, A14. 一个“国际兼并和并购高峰论坛”在2003年11月举行,以进一步鼓励外国投资者参与中国的并购行为;参见 www.masummit.org。

③ 按照合资法,外资方无需承担接收中资方工人的义务。尽管作为协商过程的一部分,他们经常同意雇佣一些工人。不过,国内指导并购行为的法规确实明确规定并购公司要继续履行来自被并购或兼并企业雇员的劳动合同。2003年4月,一项新的法规最终规定国外并购应该同样为安置工人提供条件。相关法律法规的解释,参见董保华主编,《老职工法律知识200问》(上海:上海交通大学出版社,2003)。

④ 盛洪,“中国企业并购系列”,第8篇,《企业特征:困难和机遇》,《中国工商时报》1997年5月22日。

⑤ Adam Aston, “State-Owned Enterprises Fail to Attract Foreign Investors”, *Journal of Commerce*, October 1, 1998, 1C.

⑥ 刘李胜等(1997),第102—103页。

一位西方顾问,袒露了辽宁省这个存在严重失业问题的重工业城市愿意谈判的心迹。“比如,在沈阳,政府批准了一个计划,依据这个计划,多余的工人可以以每位 15000 元的价格(1800 美元)买断,包括养老金和所有将来的花费。”^①

地方政府经常是国有企业和外国投资者嫁接的最热心支持者,尤其因为这有助于减轻他们自己的社会福利负担。每一个嫁接外资企业解决富余工人的问题的方法都不同,表现也不一样。在广东省珠海市一家食品生产公司与中国战略有限公司之间成立的嫁接外资企业中,外国投资者吸收了原工厂的所有工人,并继续给他们提供社会福利。而在其他许多例子中,外国投资者经过艰难谈判只吸收了非常有限的国有企业工人(挑选了那些较年轻和受过较好培训的工人)。这些工人只在提供有限福利的合同基础上才被雇佣。更年长的工人则被要求提前退休,并承担退休的责任;而那些已退休工人的养老金则落在当地政府身上。在一些谈判中,工人被买断工龄,并被鼓励走出去,像一名企业家那样照料自己。^②

国内外分析家在很久以前就指出,最困难的谈判涉及处理国有企业的多余职工,以及外方坚持要求人事选择的充分自主权。外企并购中国企业已经导致大规模的工人抵制和罢工,他们认为他们的利益在谈判过程中被忽视了。^③ 然而,比公开抵制更频繁发生的是,外企成功地将劳动力划分为年轻或有技术的可取部分,以及没有技术、通常也更年长的不可取部分。^④ 外国投资者吸收了一些工人,当地政府负责退休工人,而大部分介于上述两者之间的工人则被推向市场。谈判可能取得成功的一个原因是现有国有企业内部的条件已经相当糟糕,工人们只能是企业给多少就领取多少,如果有外资注入的话,他们能得到的可能会比以前多一点点。比如,当中国战略有限公司买断了泉
州市所有的国有企业,在所有 15356 名工人中,6000 名被打发回家,美其名曰“等待工作”,偶尔得到一些兼并补贴。3472 名退休工人也不再能够得到足够的赡养费。^⑤

52

① 刘李胜等(1997),第 102—103 页。

② 这些例子来自于同上文献的附录。这个附录详细说明了中国所有的嫁接合资企业,并且涉及包括美国、法国、菲律宾和日本企业不同投资者的个案研究。

③ “绵阳市超过 10 万名工人在游行……”,*Human Rights in China Press Report*, July 16, 1997.

④ 参见 Tong Xin, “Unemployment Crisis: Its Significance for the Chinese Working Class”,《中国社会科学》(英文版)2003 年冬季号,第 24 页。

⑤ 参见刘李胜等(1997),第 335 页。

股份公司与外国股权

外国投资也可以通过外国收购股份公司的股份来得到扩展。1990、1991年,上海和深圳分别开放股票交易。当时只发行“A股”,股票只卖给中国公民。1992年2月,“B股”在上海和深圳两个交易所发行,但这些股票只卖给外国投资者,在上海用美元,在深圳用港币。B股被视为吸引外部资金,并使中国企业适应国际会计实践和其他确保公平和透明金融实践的一种必要手段。^①

自1984年以来,股份公司已经在中华人民共和国土地上落户,但是国有独资企业转变为股份企业的进程受到1989年事件的影响。不过,伴随其他类型国有部门的改革,股份企业开始在20世纪90年代早中期得以迅速增长。到1999年上半年,股份企业的数量已超过23万家,与1998年底相比增加了9.2%。^②在有关外国参与中国股票市场的研究中,马树人指出,在各种类型的股票与外资跨越所有类型股票的日益增长的参与之间,存在着重要的“模糊”。这些趋势以如下四种方式展开:(1)公司获准发行大量B股股票;(2)公司可以上市B股,不再受地理位置的限制;(3)有关A股的外国所有权和B股的中国所有权之间的限制开始放宽;(4)允许一些国内投资机构所持有的股票自动换算成B股——尽管还没有得到官方认可。

增加B股的净值

53 中央政府现在允许更大比例的公司总股本用于发行B股。1995年,政府批准在深圳注册的江铃汽车公司把80%的B股卖给福特汽车公司,使得福特汽车公司拥有江铃汽车公司20%的公司股份,成为江铃汽车公司的第二大股东。同时,政府增加了许多B股,尤其是在高科技、能源、交通、通信等战略工业。发行B股将得到优先考虑,公司同时发行A股和B股的,必须首先发行B股。这些变化给外国投资者创造了更多的投资机会,使当时的投资者可以扩大他们的所有权份额。

解除地理位置的限制

因为上海和深圳的交易所是由地方来经营和管理的,因此,多年以来,还

^① Shu-yun Ma(1996), p. 532.

^② “股份公司超过23万家”,新华社, *BBC Worldwide Monitoring*, 1999年8月27日。

没有指导这些股市的全国性法律或法规。来自其他地区的公司发现,由于是由地方政府规定公司 B 股的定额(经常支持当地企业),因此注册 B 股显得非常困难。随着 1995 年国务院公布第一个全国性的有关 B 股的法律,这一问题得到了解决。这个法律并没有给 B 股发行者施加任何地理位置的限制。^①这一变化向外国所有权开放了更多的股票上市公司。

自动换算

当公司试图扩大 B 股在公司总资本中的比例,甚至为只在 A 股市场上市的公司引入一定程度的外国所有权时,A 股和 B 股的自动换算就产生了。这实际上是允许国有股份制企业将它自身转变为一个“外国投资”企业。因为这使得外国投资者完全可以购买国有资产,因此,担心国有资产流失给外国人的领导人批评了这一现象。

1995 年,国有独资股份公司北京轻型客车公司把 4000 万国有股份卖给了日本五十铃汽车公司和伊藤忠商社,从而给了日本公司 25% 的股份。作为此类事件的首例,它首开外国收购中国股份公司的先河。当任命日本人为总经理时,中国领导人更为担忧,因为如此一来更减少了中国对这个公司的控制,尽管中国仍持有 75% 的股份。^②这一事件表明,中国公司不断增加的外国所有权是如何对管理产生直接影响的。

在北京轻型客车公司以及其他一些公司被收购之后,中央政府禁止国家和公司的股份转变为外国股份,直至相关法律被起草,其中一些法律最终于 2002 年得到颁行。^③马树人认为中央上层的犹豫不决和意见不一致延缓了官方政策的制定,他指出:“当高层的批评和不规范行为出现时,政府就禁止这些做法,但实际上并没有执行这一决定。”^④

伴随普遍的并购行为,到 2002 年,政府再一次实行更自由的政策。政府还采取一些行动制定了一个官方政策,规定了可以出售多少股权,以及谁——

^① 《国务院关于股份有限公司境内上市外资股的规定》,国务院于 1995 年 12 月 25 日公布。
<http://chinalawinfo.com>, 2004 年 8 月下载。

^② Ma(1996).

^③ 亦可参见 Carl E. Walter and Fraser J. T. Howe, *Privatizing China: The Stock Markets and Their Role in Corporate Reform* (Singapore; John Wiley and Sons, 2003), p. 200.

^④ Ma(1996).

假如有的话——不能购买国有资产。^① 不过,国企改革政策的更多自由化以及外资参与的扩大趋势是显而易见的。

与中央政策落后于地方政府富有创新精神的其他情形如出一辙,为了应对1998年外国直接投资流量的普遍下降,上海市政府雄心勃勃地发动了把国有公司推销给外国投资者的运动。处理有限公司与未上市股份公司交易的上海产权交易所,把它的焦点从处理非国有公司的业务转移到了处理国有企业业务。1997年,涉及国有资产的交易占到了全部业务的43.5%。^②

A股和B股市场:走向逐渐统一

1994年,在A股价格经历了一年之久的下跌之后,政府决定允许中外合资投资公司进入A股市场。在成功实施这个政策之后,政府允诺进一步逐渐地向可靠的外国投资者开放A股市场。^③ 2002年11月颁布了一个临时规定,允许大型外国机构投资者在A股市场进行有限投资。

B股市场则逐渐向那些旅居海外的中国公民以及国内拥有外汇的中国公民开放。2001年2月,中国政府减少了大陆投资者购买B股的限制。^④ 由于一段时间以来中国公民非法参与B股市场(要么通过香港的朋友或亲戚代购股票,要么公然违反规定),因此,这些新的规定被视为不过是批准已然发生的做法而已。^⑤ 这些变化还被赞誉为“B股市场与更大的国内A股市场合并,并最终向外国人开放这一市场的一个序曲”^⑥。这一目标在后来公布于众,那一

① 参见《中国的法律现在给了投资者更多的选择》和《中国可能出售了超过15%的国有企业股份》,《中国工商时报》,www.chinaonline.com,1999年12月13日,2004年8月28日下载。

② Lu Ling, “Shanghai Looks Abroad to Market State Assets”, *Business Times* (Singapore), September 22, 1998, p. 8.

③ Anthony Neoh, 中国证券监督管理委员会10位首席顾问(和香港证监会前任主席)在2000年12月宣布,A股市场将在2003年对外国人开放。在2000年春普林斯顿大学的一次演讲中,Neoh解释A股市场的开放将为无效率的国有企业创造一个更有竞争力的环境。“使国有企业摆脱困境的唯一道路就是让它们参与竞争。国有部门将在市场上受到和其他公司一样的对待。”2000年9月19日, www.chinaonline.com, 2004年10月28日下载。亦可参见Ma(1996), p. 534.

④ Joe Leahy and Richard McGregor, “China Takes a ‘Giant Step’ Towards Unified Stock Market: Restrictions Eased on Locals Buying Shares Reserved for Overseas Investors”, *Financial Times*, February 20, 2001, A1.

⑤ Ma(1996), p. 534.

⑥ Ching-Ching Ni, “Chinese Abuzz over New Stock Rules”, *Los Angeles Times*, February 28, 2001, C1.

年,中国即将加入世界贸易组织。伴随着世界贸易组织产生的竞争,外国参与股票市场被认为可以确保股票价格稳定,并使中国国内企业能接触新的资本投资资源。^①

国有与非国有企业的待遇

伴随着上面所提到的政策和做法的具体变化,其他一些更有象征意义的变化发生了,即允许外企以及越来越多的国内私营企业更多地合法参与。1997、1999、2004年,中国领导层加强了对中国私营经济的宪法支持。紧随这一变化,十五大宣称国有部门的领导作用体现在战略意义而非数量意义上。^②这就是说,国家现在把所有权集中在几个战略性经济领域,而允许大部分的经济成为私人、外国和混合所有制。宪法把私营经济从作为国有经济的“补充”提升为国民经济的“一个重要组成部分”,这绝不仅仅只是中央的一个意识形态上的变化。1999年,中国解除了对外国—私营经济合作的禁止,从而使得更小的外国企业更容易在中国找到落脚点。^③几个大型跨国公司,包括微软,同样称赞这一变化,因为它允许它们与许多中国高科技私营企业建立战略性合作关系。^④紧随宪法的变化,上海市政府很快就制定了一个鼓励外商投资私营企业的政策。^⑤尽管没有直接影响到国有企业部门,这个变化还是增加了外国投资者的选择,以及有关如何投资和向谁投资的决策的讨价还价能力,外企不再局限于与国有企业和集体企业进行合作。

随着官方对所有制态度的进一步改变,许多沿海地区开始歧视国有企业,就像上面提到的通过买断和收购(比如,像泉州一样出售所有的国有企业),或者通过行政规定。比如,深圳特区政府在1997年7月宣布,不允许在经济特区创办国有企业。这个政策很快就对小型企业产生了作用,并在接下来的八

^① “China to Allow Overseas Investors Access to Stocks; Reform Following WTO Entry Could Draw Foreign Capital into A Shares and Stabilise Volatile Markets”, *Financial Times*, November 6, 2001, p. 29.

^② Chen, “Chinese President Ratchets Up Reforms”, April 7, 1997.

^③ Jan Johnson, “Entrepreneurs Now Get Some Respect, to Their Surprise”, *Wall Street Journal*, October 16, 1997.

^④ “New Law to Fuel Privatization”, *Law and Regulation of China*, www.ccpit.org, 2000年4月7日下载。

^⑤ Gene Linn, “China’s Sanction of Private Sector Opens Doors for Investment, Trade”, *Journal of Commerce*, May 12, 1999, 7A.

年里逐渐应用到中型和大型企业。一份广东报纸指出：“深圳特区政府逐步淘汰作为地区经济主要力量的国有企业的计划将不再有困难，因为这个地区已经有好几家外国投资企业和私营企业。”^①

56 以上我追溯了外国人参与中国经济的演变过程：从早期经济特区的分隔，到最近几乎所有类型的中国企业中外国所有权的扩大。外国所有权的扩大是以混合形式发生的：从外国与中国企业之间的嫁接，到外资更多地参与中国的股票市场，再到形成外国—私营企业。外国直接投资自由化的“过程追踪”强调了外国投资者的自主性和控制权是如何随着投资机会的扩大、投资规制的自由化以及混合所有权类型的增加而得到增强的。尽管高层领导人对外资充满怀疑（在历史上中国共产党与外资之间存在着对抗关系），但由于外国直接投资自由化政策是特定地区性的，也是高度分权的，因而外资的参与和所有权还是在不断增加。

竞争自由化及其影响

外资的逐渐强大以及逐渐融入中国经济，乃是外国直接投资释放压力的结果。特定地区的外国直接投资政策逻辑产生了地区之间和企业之间争夺外国直接投资流量的竞争自由化。对地方官员来说，这个开放政策扩大了外国直接投资的经济和政治重要性，并赋予了外国投资者相对于地方政府和企业而言更大的讨价还价能力。其次，国有部门部分的和未完成的改革，以及随之而来的地区性的外国直接投资自由化政策，为国有企业管理者、地方官员和外国投资者之间的合作提供了机遇。国有企业管理者和地方官员认识到了外资企业的威胁，进一步推动更多的外国人参与国有企业改革，这扩大了外国投资者的投资机会，并进一步提高了他们的讨价还价能力。

外国直接投资持续的自由化和一体化还有一个决定性的外部原因。外国投资者的投资目标从寻找低成本的、出口导向生产转变为长期利用中国国内市场。这一要求更多地进入中国国内市场的战略逻辑，导致更多地强调管理控制和自主。外国投资者想加强与中国国内企业的关系，利用市场信誉、销售网络以及政府的联系，以提高他们的国内（市场）竞争能力（比如，通过嫁接合

^① “State-Owned Firms to Exit Shenzhen”, *Journal of Commerce*, July 12, 1999, p. 6.

资)。不过,与过去相比,他们同时也在这些合资企业中寻求更多的控制和更大的股权。由于对合资企业合作伙伴的官僚性质不满,对单独经营更有信心,外国投资者频繁地建立外国独资企业,或者提高他们在现有合资企业中的所有权股份。

地方首创与中央激励

北京最初是把外国直接投资作为激励政策,以获得地方对改革的支持。随着沿海发展策略的成功和沿海各省经济的繁荣,内地省份越来越嫉妒,并顺 57
应其他支持改革的联盟迫切要求进一步自由化。^①当外国直接投资自由化,地方开始为外国直接投资的流量展开激烈竞争。

地方政府之所以想吸引外国直接投资,是因为外国直接投资带来了资本、技术、管理技能和就业机会。与此同时,中央政府减少了对各地的财政支持,各地在财政上必须更加依靠自己。国内公司的税收不可靠,国有企业部门不断宣告破产,而对那些小型私营企业又很难课税,外国直接投资因此是提高税收的一个可靠来源。最后,外国投资是政治声望的标志,它越来越被用来衡量地方政府的绩效和效能。地方领导人吸引到大量的外国直接投资,尤其是西方或日本的投资,会受到国内媒体的称赞。

外国直接投资政治重要性的不断增加,也与它不断融入地方经济相关。当外国直接投资被限制在经济特区和少数几个沿海地区时,它对国家部门的影响是很小的。这些地区从历史上来看只有少量的工业部门,大部分现在仍是农村,从事农业。而且,未开发地区的发展进一步切断了外国直接投资与这些地区的发达经济之间的联系。经济开发区有密齐、宽阔的高速公路网,干净整齐的工厂坐落于稻田与小村庄之间。当外国直接投资扩展到其他地区,那些具有大型国有企业的地区,其发展无法模仿福建和广东省早期成功的经验——它们依赖大量农村富余劳动力和低层次的工业化。这些地区面临着不同的问题:国有部门工人大量失业或未充分就业,债务缠身的工厂设备陈旧,管理不善,无法在市场经济中发挥作用。这些地区的地方官员试图找到一些途径来进一步促使外资参与和融入当地经济之中(比如,通过嫁接合资、拍卖或者租赁国有企业)。另一方面,沿海地区的早期外国投资大部分似乎都被排

^① Yang (1997).

除在地方经济之外,与地方经济相分离。

伴随着中央政府设置的激励,地方在吸引外国直接投资方面积极创新。外国直接投资的竞争驱动力是特定地区的开放政策以及中央政府赋予外国直接投资政治和经济重要性的自然结果。尽管中央政府担心如何控制和管理外国直接投资,但是中国在吸引外国直接投资上还是获得了成功。即便在今天,虽然中国政府仍然在关键部门限制外国直接投资,但外国直接投资还是得到了进一步的发展,并且和最初作为中国国家发展的主要参与者的外资概念渐行渐远。^①

58 国有部门的局部改革

通过私有化或通过内部重组的国企改革,对于所有正在经历改革的社会主义或后共产主义国家来说都是一项重要改革。中国国有企业在早期就进行过改革,通常由国家来实施,但总是在“重要”经济部门的国有制参数中进行,并保留了作为国家经济“支柱”的国有部门。然而,为了获得快速的增长率,中国政府不能等待国企部门来进行有效生产和创造利润。相反,政府依靠非国有部门来充当经济增长的引擎。用巴里·诺顿的话来说,中国国家允许经济“脱离计划的增长”,这意味着扩大非国有部门,同时使计划部门在绝对和相对意义上下降。^② 国有部门的相对衰落和外资公司的迅速增长,使国家除了在私有化过程中利用外资外,几乎没有别的选择。顾昕很好地理解了国家的困境:“中央政府面临着一个两难选择:一方面,对于中国经济的发展——这是改革中政府合法性的主要要素——来说,外资的引入被证明是一个强大的刺激物;但另一方面,作为建立嫁接合资企业的结果,国有企业的合并将侵蚀并最终摧毁国有制制度。不过,中央政府并不是铁板一块。”^③

嫁接外资的制度创新并非来自于中央政府;相反,它是对局部改革施加给地方官员和国有企业管理者的压力的一种反应。中央政府把国有企业改革作为第一要务,削减补贴,并迫使地方政府去寻找改善这些公司的途径。“在发展私营部门上,地方政府比中央政府更主动,因为正是它们要面对罢工工人,

^① 中国在几个部门限制外资。最近,对外国投资互联网络公司的限制遭到了批评,参见 *The New York Times*, November 15, 1999, C1。

^② Naughton (1995)。

^③ Gu (1996)。

并不得不为他们解决就业问题。”^①嫁接外资企业以及更普遍地把中小型国有企业出售给私人 and 外资,是那些地方“制度上的企业家”——企业管理者、地方官员和外国投资者——从事的工作。^② 由于陷入局部或未完成改革的盲目性之中,外国投资意味着两件重要的事情:把资金注入负债累累的公司,以及有机会更有效和更灵活地重组公司。作为回报,外国投资者在国有公司重组中获得了大量的控制权和自主性。

中央政府官员同样受到他们早些时候允许非国有经济以国有部门为中心扩展的政策选择的影响和限制。国有部门的相对衰落给中央领导人提出了一个越来越困难的两难选择:要么继续试图拯救整个国有企业制度(通过零星改革),要么削减它们之中的失败者,拯救少量的国有企业。作为一个发展主义政权,受相邻的日本、韩国和台湾地区发展道路的强烈影响,中国大陆的改革家致力于创建中国的全球公司:中国的三菱、中国的现代,或者中国的通用。^③ 与拯救许多公司(成功的机会更少)相比,拯救一些公司,然后使它们强大起来的吸引力是明显的。而且,随着跨国公司陆续登陆中国市场,领导人越来越担心发展强大国有企业的机遇之窗正在关闭。被引入中国经济中的外国投资部门的不断竞争,使得局部改革越来越难以为继,并可能威胁到中国国家经济的长期成功。这使得国家有更多的理由对国有部门进行筛选,直至一个可以进行管理的数字。国家经贸委主任这样来解释“抓大放小”政策:“重要的支持将给予那些结合工业、技术和贸易事业的大型企业集团,以及那些跨地区、结合了不同所有制的大型联合企业,这样可以使它们成为国内和国际市场竞争的主要参与者。”^④

当然,具有讽刺意味的是,当20世纪90年代后期开始作出“放开”中小型企业决策时,对于那些急于处置中小型企业的地方官员和管理者来说,外国

^① Mark O'Neill, "New Law 'Not Enough for Private Sector'", *South China Morning Post*, March 4, 1999, p. 9.

^② Gu(1996)采用了这个术语。

^③ 中国学术界有关此争论的一个例子参见张海涛(1997),第55—61页。张对中国民族工业的状况以及与西方甚至是韩国的比较极为沮丧。关于中国汽车工业,他这样写道,“上海大众(和德国大众合资)、一汽奥迪、北京吉普、天津夏利(和日本大发合资)……中国还有它自己独立的汽车工业吗?很长一段时间以来,中国的汽车工业只不过是西方汽车公司的一个大装配厂!”

^④ 《半月谈》杂志采访国家经济贸易委员会主任王忠禹。“经济贸易委员会主任扼要地叙述1997年国有企业改革的重点”,BBC,FE/2909 S1/1,1997年5月3日。

投资者是他们热切想出让的自然的目標。竞争也是中国国有企业的潜在买主。

外国投资者的目标变化

自 1979 年引入外国直接投资,外国投资者持续地迫切要求更多地进入中国国内市场,并要求对他们的投资在中国的运行有更多的管理控制。仅仅这些外国投资者的偏好并不能解释为什么它们能得到实现。上面所提到的两个机制即竞争自由化和局部改革,解释了外国投资者的讨价还价能力如何随着时间的推移而得到增强,有助于外国投资者实现不断地进入和进一步进行控制的目标。为了解释外国投资者偏好的起源,我们需要观察中国的投资环境,以及更广泛地观察生产周期和全球资本流量的变化。

在中国的外企强调控制和自主权,部分是因为所有合资企业的特征都是合作伙伴之间为控制该公司的未来而展开争夺。在文化与商业实践经常发生冲突的中国,尤其在华侨的公司,这种对控制权的争夺尤为明显。许多外国投资者也认为,控制权对于其公司的生存而言至关重要。许多公司对它们在中国的成绩十分失望,并指责投资环境、企业的官僚干预以及腐败或没有技能的政府官员。一些企业把不断增强的控制权和所有权股份视为在中国市场赢利的最后努力。^①

外国企业还要对如下更积极的趋势作出回应:中国经济的快速增长以及面向消费者的市场经济的发展。所有类型的企业,尤其是西方和日本的企业,试图更深地进入一个不断扩展的、巨大的消费市场。即便是来自香港和台湾的企业——它们最先来中国大陆投资,以低成本为西方出口市场生产商品——也开始拓展它们对中国国内市场的贡献,并作出了长远的投资计划。^②这个长远的眼光使得投资者更多地被融入地方经济和更强有力地管理控制中国企业的绩效所吸引。

最后,20 世纪 90 年代外国直接投资的迅速增加是一个全球趋势,而非仅仅局限于中国,尽管中国是全球外国直接投资流量的一个重要接收者。在过

^① Silver (May-June 1998).

^② Philippe Chevalerais, "Investment Strategies in China", *China Perspectives* (September-October 1997), pp. 64—65.

去几年里,外国直接投资比外贸增加得更快,反映了“全球公司”战略的变化。对于发展中国家而言,这个趋势尤其重要。世界银行在1999年全球发展金融报告中指出:“从1990年到1998年,流向发展中国家外国直接投资增加了六倍多,其在全球外国直接投资中的份额从1991年的25%提高到1998年的约42%。”^①由于通讯和交通成本的下降,许多企业现在在世界各地建立了生产工厂,对那些密切关注中国经济长期发展的企业来说,早投资经常被认为是发展市场信用、与政府的联系以及有关地方经济知识的一个重要战略。

东亚新兴工业化国家和地区工资提高和通货增值这一点,同样解释了来自中国大陆邻居,尤其是香港、台湾地区和韩国、日本对中国大陆直接投资的增长。20世纪80、90年代,当东亚企业面临着越来越严峻的竞争压力时,这些经济体开始把生产转移到中国大陆。通过外国直接投资减少生产成本,是挽救它们在世界市场中不断下降的竞争优势的一个途径。

结论

竞争自由化描绘了“开发区热”从繁荣的沿海地区转向内地的跨地区传染,同时它将改革怀疑者和政治保守者推在一边。在国家的局部改革中,随着国有部门的衰弱和衰退,国家管理者和官员开始热衷于利用外国直接投资来深化国有部门的改革。为了在这场新的竞争中获胜,国有部门不得不首先参与进来。外国直接投资自由化在各地区和企业中飞速发展,外资的作用从早期作为中国经济支柱国有部门的一个孤立补充,转变成为挽救这个“支柱”的主要资金来源。随着越来越多的地区开放外国直接投资,传染也在以比较缓慢和不太剧烈的方式,从实验性的外国投资部门向国有部门扩散。这个传染包括新型的劳工管理和工厂管理控制的传播。

61

^① *Global Development Finance*, p. 47.

第四章 不折不扣的市场：中国企业的 合同工及企业代表问题

“时间就是金钱，效率就是生命！”

——悬挂于河北某农村集体所有制工厂的标语

由于缺乏大规模的私有化，以及大量国有和集体部门的持续存在，中国的转型，尽管在许多方面还不完善，却已经在各种所有制企业中造成了劳动关系的转变，以及广泛采用资本主义的劳动实践。^① 随着不断放松经济规制、国内经济竞争加剧，以及中国经济不断融入全球经济，公有制企业与私有制企业之间劳动实践的界限逐渐变得模糊。作为社会主义核心特征的公有制正日益失去对劳动关系的决定作用。用理查德·尼克松的话来说：“我们现在都是资本家。”中国私有化进程的缓慢零碎并没有阻碍劳动关系的转型。在许多方面，劳动实践的变化走在了更为根本性的产权改变和急需的政治改革前面。

早前的一些研究已经发现了企业之间在所有制方面的重要不同。例如，乔纳森·安戈(Jonathan Unger)和陈佩华(Anita Chan)在1996年写道：“经济改革导致了中国企业的分化：(1)中国的非国有私营企业部门、外方管理的

^① 资本主义劳动实践被定义为一种使劳动力商品化和使劳动关系市场化(使它适合换取货币和交换)的措施。此外，资本主义劳动关系建立在雇主和雇员之间的等级关系基础上。这个等级关系需要不同的控制形式，尽管在资本主义制度(以及同一制度中的不同企业之间)下工厂中存在大量非法利用同意和顺从的做法。

企业以及实际上由地方管理的所谓集体企业；(2)国有企业和大型集体企业。根据它们所在的部门，中国产业工人进入完全不同种类的、面向各自管理层的(劳动)关系，在不同的工作环境下工作，享受不同的福利待遇和不同层次的工作保障。”^①苏黛瑞(Dorothy Solinger)发现，农民工与国有以及集体部门正式员工之间存在着与之相似的分化。但是，她对这种分化的持续性分析具有相当的预见性。她总结性地预测道：当时中国非国有企业中的农民工状况预示了公有部门工人的未来形势。^② 根据这里提出的论据，早期一些研究中提到的分化，很可能仅仅捕捉到了非国有部门和当时更受保护的国有部门之间改革影响的时滞。

63

中国与资本主义劳动实践可能相异的问题，不仅对我们理解中国的改革进程很重要(它与其他保留了共产主义统治的后社会主义国家不同)，而且对当代全球资本主义的一般文献研究也很重要。已有的关于国家差异和资本主义多样化的研究文献绝大多数关注发达的工业化世界，特别是关注英美自由资本主义与西欧大部分地区、日本更受规制的和以国家为主导的资本主义模式之间的持续差异。^③ 这场正在进行的争论的中心在于劳动关系与社会福利政策的变化。全球化理论家认为，经济的日益全球化，特别是资本流动加剧的生产全球化，削弱了劳工的讨价还价能力。劳工不仅被其相对缺乏的流动性所抑制，而且各个国家竞相争取投资带来的工作机会，这也相应地削弱了政府

① Jonathan Linger and Anita Chan, "Corporatism in China", in Barren McCormack and Jonathan Unger, eds., *China after Socialism: In the Footsteps of Eastern Europe or East Asia*, (Armonk, New York; M. E. Sharpe, 1996), p. 119.

② Dorothy J. Solinger, "The Chinese Work Unit and Transient Labor in the Transition from Socialism", *Modern China* 21;2 (April 1995), pp. 155—183. 关于融合实践的其他论证，参见 Anita Chan "Globalization, China's 'Free' (Read Bonded) Labour Market and the Chinese Trade Unions", *Asia Pacific Business Review*, 有关全球化和劳动市场管制的专题，2000；以及 Minghua Zhao and Theo Nichols, "Management Control of Labour in State-Owned Enterprises: Cases from the Textile Industry", *China Journal* 36 (July 1996), pp. 1—21.

③ 参见 Suzanne Berger 和 Ronald Dore 主编的文集，*National Diversity and Global Capitalism* (Ithaca, Cornell University Press, 1996)；Colin Crouch and Wolfgang Streeck, *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity* (London: Sage Publications, 1997)；以及 Peter Hall and David Soskice, *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (New York: Oxford University Press, 2001)。

对劳工权利和工作保障的保护。^① 这样一来,国家性的差异将随着时间而消退,因为劳工政策要不断得到调整以迎合流动的资本。这一研究尽管聚焦发达工业化国家之间的比较,但是,它的范围应该得到扩展,以检验资本正日益流入国家的发展趋势。很多工厂的生产部门不是在德国和美国之间或美国和日本之间流动,而是从这些国家流入发展中国家,其中包括中国和东南亚、拉美、中欧等地国家。这些国家如何应对全球化带来的压力,特别是它们如何争取外国投资的流入,可以使我们明白特定地区具有何种能力来脱离通常的自由市场的经济实践,或者甚至从发达工业世界各种不同形式的资本主义实践中做出选择。

我认为中国的劳动实践已经势不可当地朝着自主、灵活、对工人组织进行管理控制的方向发展。国家为了保留社会主义的一些方面所做的努力,包括增加就业稳定性、长期的就业关系、能起作用的工人组织等,并没有取得多大的成功。^② 正如第三章所述,由于自由化和开放是作为不均衡的实践以及选择性的地方利益这样一个过程发生的,全球化的影响被扩大了。^③ 这个过程产生了劳动实践中的竞争和变化,包括经营自主权和劳动灵活性的显著增长。然而,这个过程的不连续性,降低了它对执政党共产党领导权的威胁。^④ 在中国,争夺投资既是区域性的,也是更大的全球现象的一部分。不仅中国和印度

① 有关这些争论的总结,参见 David Held、Anthony McGrew、David Goldblatt 以及 Jonathan Perraton, *Global Transformation: Politics, Economics, and Culture* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1999), pp. 278—281。亦可参见 Dani Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?* (Washington, D. C.: Institute for International Economics, 1997)。

② 中国已经积极地审视了作为自己立法的可能模式的德国和日本的劳动实践。这些实践就其本身而言并不是社会主义的,而是减轻了自由市场资本主义一些已经被察觉的暴行——尽管以不同方式。但在实际执行中,中国的劳动实践并没有达到预期效果。这对集体劳动合同制度来说也是如此。这些将在下面加以讨论。

③ 这些影响的证据同样能在发达国家中发现。比如,Brady 和 Wallace 发现,外资的输入对美国工人产生了消极影响,并且注意到“美国政府深陷于‘第二次南北战争’中,其中,政府为了其疆域内的商业地位而竞相提供有利的商业氛围”。David Brady and Michael Wallace, “Spatialization, Foreign Direct Investment, and Labor Outcomes in the American States, 1978—1996”, *Social Forces* 79:1 (September 2000), p. 93。

④ David Zweig, *Internationalizing China: Domestic Interests and Global Linkages* (Ithaca: Cornell University Press, 2002)。

为外国直接投资展开竞争,上海和天津亦是如此。^① 由于地方企业和地方政府竞相满足外国投资者和国际市场的要求,在全球化和改革开放的影响下,劳工实践在企业层面上成功地实现了向资本主义劳动实践的转型。然而,对这一转向所急需的解毒剂,也即缓解资本主义劳动实践过度性的国家规制和法律制度,以及代表工人的有效组织,还没有很好地建立起来。

本章研究中国向市场化转型中的不平衡性在企业层面所产生的后果;资本主义的劳动实践扩大了,但是两种劳动保护形式,即有关劳工权利的法律制度和有效的集体组织形式,却没有得到实施。进一步说,当前劳动关系的基本特征包括:实质性的管理控制和自主性,通过个人劳动合同制度而产生的劳动力的原子化和分化,以及对工人组织的管理控制或压制。

中国企业在雇佣活动中所采用的大量实践,从南方臭名昭著的“血汗工厂”到上海跨国企业中高度发展的人力资源制度,都反映了中国目前劳动关系的关键特征,即管理层享有绝对权力来决定公司内部的劳动实践。由于官方工会能力的缺乏,以及持有发展主义观的地方政府缺乏管理的意愿,企业管理层或者老板完全决定着劳动实践,这就是学者们发现即使是在同一个开发区,企业之间也存在着明显差别的原因。^② 其次,由于对新劳动法和法规贯彻实施的程度不同,老板享有充分的灵活性。工人和雇主之间的劳动关系越来越多地建立在合同基础上,这需要劳动者个人和管理者双方的协定。这些协议或者是具有法律约束力的正式文件,或者仅仅是口头约定而已;这种劳动合同的关键特征是其个体性和暂时性。在中国,劳动合同是短期的,并可以提前终止。把合同作为劳动关系的基础这一观念,从根本上塑造了工人与管理者之

^① 在一篇诋毁印度投资环境缺乏弹性的文章中,《金融时报》最近对中国和印度进行了比较。劳动力的弹性在这个分析中占据着重要的作用。它引证了《全球竞争报告》,其中,在放松对工人的解雇方面,中国在75个国家中位居23,印度则排在73位。Edward Luce和Martin Wolf,“India’s Slowing Growth: Why a Hobbled Economy Cannot Meet the Country’s Needs”, *Financial Times*, April 4, 2003, p. 15。在关于中国外资的年度报告中,美中贸易全国委员会同样注意到,2002年,“为了争夺投资,地方政府正寻找途径来为潜在的投资者降低商业成本,上海和深圳在这个方面尤其有进取精神”。美中贸易全国委员会,《中国的外国投资》,2003年5月, www.uschinaorg/china-statistics.html, 2004年8月21日下载。

^② 比如,在天津市的开发区,我们发现美国跨国公司先进的人力资源管理实践与像“集中营”一样管理的外商投资工厂并存。这来自于天津经济和技术开发区官员的报道,我无法访问这些“集中营”。对天津经济和技术开发区公共关系部官员的访谈,1997年5月。在江苏,台湾独资企业的一位台湾管理者把公司的劳动实践定义为“军事化的”。对台湾独资企业的访谈,昆山,2001年5月。

间的相互关系。由于合同的个体性特征,对合同的依赖使得工人们处于非常不利且较弱的讨价还价地位。中央政府和全国总工会想通过贯彻那些能够起到缓解作用的法律法规,包括成立工会和集体协商等,来改善劳动关系,使劳动关系平等化,然而这些努力大多失败了。最后,对工人组织特别是工会的管理控制,则进一步强化了由个人化劳动关系带来的管理控制和自主权以及工人的分化和原子化等特征。许多企业尽管都有中华全国总工会的下属组织存在,最近在新的非国有部门中,也努力使工人们加入工会,但是对工人组织的管理控制或者完全压制仍然是强有力的准则。

鉴于资本主义形式的多样性,以及中国地域的多样性,是否可能归纳出正在中国涌现的劳动关系的情况?这里强调所有权重要性的下降,以及无论在公有制企业还是私有企业中资本主义劳动实践的增长,并不是想就此得出结论说一种单一形式的资本主义正在中国形成。产业部门、地区、民族的差别对于确定企业的特定特征依然至关重要。而且,本书的研究围绕中国的沿海工业化城市,主要是天津、河北省唐山市、上海及其周边地区展开。本章所描述的进程,尤其是作为大量外资流入和国内私有企业快速发展的结果,对于那些国有部门就业仍然占主导地位、完全缺乏可供选择的投资资源以及与全球市场联系的地区而言,可能会产生不同的结果。正如许多针对中国东北部和中部的研究所显示的,这些地区经历的改革总体是滞后的,而不像本书中所描述的那样,与全球劳动实践有很大程度的融合和趋同。

政策自由化与劳动力的灵活性

地区投资政策的自由化,所有权类型的增多,以及在第三章中提及的越来越多的所有权重组是如何改变劳动实践的呢?对于新创办的企业,如乡镇企业、外商独资企业、国内私有企业来说,劳动实践从一开始就更多地受到了全球生产压力而非社会主义遗产的影响。境外投资主要来自于寻求生产更廉价的劳动密集型产品的其他东亚经济体。其中,许多企业感受到了其他亚洲经济体工资增长和民主化的压力,因而觉得在中国生产更具有吸引力。同样,乡镇企业尽管根源于公社制度,但却在更硬的预算约束与承担国有企业和外资

企业的转包项目的压力下经营。^① 控制劳动成本对于这些具有劳动灵活性的企业来说至关重要。正是在企业的这些经济压力与地区分权下以发展主义定位的地方政府的共同作用下,产生了有利于劳务开发的环境,同时却没能强调劳动条件和工人权利。由地方政府方面提供的旨在吸引投资和出口市场的激励措施,无论是政治方面的还是经济方面的,都以工人们的安全、健康和权利为代价,压倒性地强调公司的自主权和灵活性。

核心公有部门,尤其是国有企业所发生的变化来得较为缓慢一些,因为在边缘区域所进行的改革没有随即对社会主义的劳动实践(包括“铁饭碗”以及稳定的工作)产生威胁,甚至在国有企业进行的旨在提高生产力和物质激励的工资政策改革,也常常以传统的平均主义方式得到实施,而没有与生产力的增长直接挂钩。^② 从1986年到1990年,立法和制度方面的改革,包括劳动合同制度,实施得缓慢而零散。^③ 即使到20世纪90年代中后期国有企业改革进一步加快,劳动合同也常常徒具形式,并没有对就业造成威胁。一位国企管理者指出,尽管他所在的企业在1993年就 and 所有员工签订了劳动合同,但管理层却拖延终止合同,因为担心员工的思想会“不稳定”。^④ 然而,10年以后,这家国有企业开始在劳动合同到期的情况下以及通过提前终止劳动合同来解雇员工。^⑤

当日益发展的非国有部门带来的竞争和影响扩大,并开始严重威胁到公有部门的发展和存在时,国有企业劳动实践逐渐产生了根本性改变。也正是国有企业相对于新的非国有部门的业绩,使得国有企业更为广泛地采用资本主义劳动实践,并且要求与其他企业进行公平竞争。事实上,这些要求意味着

^① 关于通过外包给国有企业以及出口到国外市场对于乡镇企业的增长和生存所扮演的重要作用,参见 Zweig(2002), pp. 120—125。Felming Christiansen 分析了国有企业外包给乡镇企业如何使得国有企业尽管扩大了生产能力,却延缓了内部的劳动改革。“‘Market Transition’ in China: The Case of the Jiangsu Labor Market, 1978—1990”. *Modern China* 18,1 (January 1992), pp. 72—99.

^② Andrew Walder, “Wage Reform and the Web of Factory Interests”, *China Quarterly* 109 (March 1987), 以及“Factory and Manager in the Era of Reform”. *China Quarterly* 118 (June 1989).

^③ 在1996年,仍然只有一半多的中国工厂使用劳动合同。然而,在1997年,随着解决国有企业问题动力的重新出现,才彻底宣告转向劳动合同制度。这个政策的执行很可能是危险的和突然的,不过,为了给开始发生于国有企业的大量下岗现象提供一个合法基础,劳动合同的转变是必需的。

^④ 对国有企业经理的访谈,唐山,1997年7月。国有企业经理看起来对国有部门工人采用劳动合同而导致的消极感情极为敏感。

^⑤ 同上。

管理自主权的扩大,特别是有权解雇员工以及削减福利负担。在1997年党的十五大后,变化的速度仍然是动态的,因为所有制重组(国有企业与非国有企业的合并,包括外资与私有企业)是私有化措施的一个重要方面。

社会主义制度下的中国企业,1978年以前

社会主义制度下的中国企业是怎样运行的?改革如何影响了它们的行为和表现?尽管中国企业学习并且努力适应苏联社会主义制度下的企业管理,但它与其他社会主义国家的企业在许多重要方面存在着不同。^①

67

首先,中国的单位式社会主义,与1989年前东欧和苏联等国家和地区存在的相对稳定的雇佣关系相比,是一种超越了典型雇主—雇员关系的社会组织形式。单位这种组织是在中日战争和中国国内战争的混乱和贫穷环境下发展形成的。^②这种制度是中国城市公民的管理形式,使工人们往往终身受制于企业。在高度的国家指导体制下,当你毕业离开学校,你就被分配到单位。在单位,工人的工资较低,但却享受企业直接提供的包括住房、医疗、退休金等广泛的福利待遇。工资和待遇水平因企业的类型而异;高层次的国有企业单位提供的福利较为广泛,而较低层次的单位的福利则较少。国家单位比地方的集体单位能提供更好的待遇。^③但是,总的来说,各个层次企业的工资水平都较低,因而形成了一个崇尚平等主义价值观的城市社会。社会被“原子化”为相对独立的单位,自成一体,它们对个人的一生有着很强的影响力。具有讽刺意义的是,这给城市社会造成了均质化影响,使整个城市的人们具有相似的

^① 关于围绕中国采用苏联式一长制管理而展开的争论,参见 Stephen Andors, *China's Industrial Revolution: Politics, Planning, and Management, 1949 to the Present* (New York: Pantheon Books, 1997)。

^② Xiaobo Lu and Elizabeth Perry, eds., *Danwei: The Changing Chinese Workplace in Historical and Comparative Perspective* (New York: M. E. Sharpe, 1997)。亦可参见 Mark Frazier, *The Making of the Chinese Industrial Workplace: State, Revolution, and Labor Management* (New York: Cambridge University Press, 2002)。Joshua H. Howard, *Workers at War: Labor in China's Arsenal, 1937—1953* (Palo Alto, Calif., Stanford University Press, 2004)。

^③ Mayfair Mei-hui Yang, “Between State and Society: The Construction of Corporateness in a Chinese Socialist Factory”, *Australian Journal of Chinese Affairs* 22 (July 1989), pp. 31—60。

生活经历和社会期待。^①

工作单位提供福利待遇的负面性在于单位对城市居民的管理和监督职能。与当时欧洲一些共产主义社会相比,这种单位制使得全社会实质上并不存在劳动力的流动性。工作单位不仅是工人们生活的唯一来源,而且记录和监控着个人在工作内外的政治态度和政治行为,单位通过控制个人的档案来控制个人的生活机会。而且,只有当原单位开具档案到现有单位,工作调动才能完成。这种像细胞一样的国家渗透和控制社会的结构,通过创制一种基层组织——在其中,国家通过给人们提供福利待遇而获得控制人们生活的权力——拉近了普通市民和高层官场之间的关系。

新传统主义的概念很好地描述了这种制度,运用新传统主义框架进行的分析深入到了公司的日常行为之中。^② 对公司内部运转进行的研究表明,对个人的政治控制是通过建立党政干部与工人积极分子的关系来实现的。这导致在工厂内部,在政治上进步的工人和不积极的工人之间产生了分化。单位既是经济机构,也是政治机构,由于权力可以作为个人工具来行使,因而这是一种非常个人化的机构。

所以,在社会主义制度下,企业非常稳定,不仅是工人的工资,而且还有福利、津贴和住房等都几乎完全依靠企业和管理层。不过,由于工人享有永久的工作保障,工人对企业的“组织依赖”与管理层对工人的依赖是等同的。这种相互依赖的重要性在新传统主义思想的批判中,以及魏昂德(Walder)后期著作的修订稿中都得到了确认。^③ 中国的劳动力是刚性的,不仅仅因为工人难

68

^① 关于这一点,参见 Valerie Bunce, *Subversive Institutions: The Design and the Destruction of Socialism and the State* (New York: Cambridge University Press 1999); 在中国背景下的论述,则参见 Xueguang Zhou, “Unorganized Interests and Collective Action in Communist China”, *American Sociological Review* 58 (February 1993), pp. 54—73。社会和谐的程度在某种程度上很可能被夸大了。事实上,在社会主义制度下,中国社会存在着分化和冲突。不过,即便这个论点有些夸大,许多城镇居民还是经常以这种方式来回忆过去,比如几乎不存在分化,人们很穷但是“穷在一起”,不平等和腐败也不是很常见或者更隐蔽。

^② 有关中国国有企业的组织依赖和权威关系的开创性著作,参见 Andrew Walder, *Communist Neo-Traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1986)。

^③ 尤其参见 Brantly Womack, “Transfigured Community: Neo-traditionalism and Work-Unit Socialism in China”, *China Quarterly* 126 (June 1991), pp. 313—332; Walder 在同一问题上的回应; 以及 Walder, “Factory and Manager in the Era of Form”, *China Quarterly* 118 (June 1989)。

以离开由企业提供的福利待遇,而且还因为管理者开除员工在政治上是不允许的(在软预算约束下,从经济上来说也是不合理的)。

活跃但并不有效

政治态度和政治表现(更进一步说,个人与管理层和党的联系质量)的重要性,使得企业在外部环境需要时能很好地发动政治运动和政治动员。但这也使企业在日常生产工作方面不得力。负责检查生产的管理人员和技术人员被委以次要的位置,而党的干部掌控着大局。事实上,从解放后到20世纪70年代“文化大革命”结束这一整个历史时期,管理权(专)一直在衰退,而党的权力(红)在持续增加。党在企业层面的支配地位使中国的工厂具有了政治色彩,被分割为几个部分,使诸如生产力、生产效率、物质激励等经济考虑服从于荒谬的政治失误。工人被动员去参加政治运动或疯狂的活动以响应国家计划要求,而对于正常、稳定的生产和有序提高工作效率及产品质量等方面则关注甚少。经理们无权坚持这种提高。工人几乎没有或很少有工作干劲。工人的物质奖励是通过他们的政治关系和积极分子的资格来取得的,而不是通过强调奖金和工资的增加来取得的,因为这被认为是经济主义和非社会主义的。

党的统治

69 如上所述,中国企业的管理结构被分割为管理层和中国共产党干部两部分。这种结构是解放战争(1946—1949)后的20世纪50年代试图恢复工厂生产的结果。当时共产党领导人决定允许国民政府时期的管理人员在历史过渡时期继续任职,但是必须在新成立的中国共产党党支部的监督下进行。这种“党指挥制度”后来被看做是对斯大林主义式的一人独断制度的遏制,很多领导人认为这种一人独断制度违背了民主集中制原则。50年代末期,中国共产党在与工会的斗争中进一步增强了力量。这一争论围绕着工会对工人以及对中国共产党的双重责任而展开,而正是在中国共产党的庇护下,工会才得以存在。毛泽东最终决定,在这个问题上支持中国共产党的支配地位,因为他也指责工会运动以牺牲共产党和国家的团结为代价来支持工人的狭隘利益。^①

^① You Ji, *China's Enterprise Reform: Changing State/Society Relations after Mao* (New York: Routledge Press, 1998).

中国共产党对企业的支配,对企业内部组织结构以及企业整个权力关系的构成产生了重要影响。除非企业管理层与中国共产党的指令和指示一致,否则,管理将变得薄弱且效率低下。这通常就意味着把政治目标凌驾于经济目标之上。管理的自主权受到质疑,并且只要中国共产党控制了管理者的发展机会,管理者就将受制于党指挥的制度。中国共产党在企业的支配地位对工会产生了更为深刻的影响。工会的权力变得模糊和矛盾。在企业,如果工人和管理层之间有矛盾,他们会求助于党组织,而不是工会,因为党组织的地位比工会要高得多。总之,工会地位的削弱使得它成为党的宣传的传送带、行政管理的附属物,这种状况一直持续,直到“文化大革命”时期全国总工会瓦解。^①

简言之,与其他社会主义制度的企业相比,中国企业最突出的特点是其劳动力明显缺乏流动性;与此相关的以工作单位为基础的福利待遇分配制度,使工人牢牢地依附于企业,而且往往是一辈子;最后一点就是党处于领导地位,管理层处于次要和薄弱位置的政治化氛围。正如我们所期望的,改革时代给这种纯净的制度带来了巨大变化,但这种变化是断断续续的,伴随着很多出乎意料的结果。在局部改革阶段,劳动关系可以总结为如下三个特征:相互依赖关系的瓦解,企业内部中国共产党和管理层之间变化着的不稳定关系,以及迅速变化的外部环境。

70

局部改革阶段,1978—1992年

管理层和党:中央吸收核心要素

在整个20世纪80年代和90年代初,企业管理层获得了更大的权力和自主,其直接代价是中国共产党在企业中的领导地位的削弱。^②然而,这一表述

^① Lee Lai To, *Trade Unions in China, 1949 to the Present* (Singapore: National University of Singapore Press, 1986).

^② 这个结束日期被选作为局部改革和更为全面的整体改革的分水岭。1992年某些沿海地区已经发生了一些变化。“抓大放小”政策首先公布于1994年。这个政策表明国家愿意放掉大部分中小型企业,也就是说以不同的方式使它们私有化。在1997年党的十五大上,这一国有企业政策得到了重复和强调。从那时起,前总理朱镕基在他的任期内使国企改革成为一个中心关注点,并公开宣布大部分国企将被私有化。“朱镕基说,国企转向将采取私有化、股权重建”,www.chinaonline.com,2000年7月3日,2004年8月27号下载。

有两个限定条件。其一,准确地说是管理层获得了更大的自主和决策权力,而党在权力和影响力方面都有所下降。^①但这种变化并不表示中国共产党权力的削弱,而是反映出党与管理层目标的融合以及党与管理层的融合。其二,这种变化从根本上反映出中国共产党内部的变化,意味着改革派的胜利。这并不是说管理者打败了党,而是党加入到管理中来追求共同的、更大的经济目标。这一点经常反映在中国企业中总经理同时担任党委书记职务这一点上。

当党试图在工厂根除“文化大革命”时期的一些制度残余,并重新建立在“文化大革命”时期被搁置的一些其他制度,特别是恢复工会组织时,它的影响力开始下降。这些较早的变化削弱了党的权力的集中,部分权力回归到了管理层和群众组织。但是中国共产党依然是企业组织的核心,而且党干预管理决策的做法没有什么改变。1988年,随着企业法的通过,管理人员的权力得到了加强,该法明确规定管理层不仅在生产上,而且在生产企业的各个方面接替党的权力。^②企业法预示着“党指挥”的时代已经过去,而“经理负责制”从此兴起。这种新的对法律认可和企业“法人代表”的强调,赋予管理者以更大的自主性和权力,以及强有力的“法律责任”来保障稳定生产和经济绩效。^③正如 You Ji 在评论企业法时所指出的,“它在一定程度上也表明党中央已开始认真处理国有企业转型后的性质,它的结论是:国有企业是一个经济实体”^④。

71 鼓励党的书记同时担任与生产和管理相关的工作这一做法,强化了企业作为经济机构的身份。进入管理层的管理者加入中国共产党往往是一个职业取向的决定。因为只有中共党员,才有可能升迁为更大更重要的企业领导。^⑤在1992年之前,这种“双肩挑”政策一直受到某种限制。例如,超过100名工人的企业无需实施该政策,以确保一个全职的党的干部职位。然而,1992年之后,这种限制很快终止。在企业层面上,越来越多的党员干部首先并最重要

① 这段时期的官方政策在令人困惑的“厂长是中心,党委书记是核心”的口号中得到了表达。谢淑丽(Susan Shirk)报道说:“在1990—1991年,当他们向我复述任务分工的新官方计划时,这些经济官员总是摆出正儿八经的样子。” Shirk, *The Political Logic of Economic Reform in China* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1993), p. 46.

② You Ji (1998), p. 52.

③ Ellen Salem, “Managers Rule, OK?” *Far Eastern Economic Review* (January 28, 1988), p. 69.

④ You Ji (1998), p. 52. 亦可参见 Andors (1977)。

⑤ 对国有企业经理的访谈,天津,1997年3月。

的是企业的管理者。^① 没有同时担任管理职位的党员干部受到冷落，他们和工人的政治联系也被严重削弱。一位党员干部说到，工人对他们的态度是“工资和奖金不由你决定，住房和福利也不必有求于你，当我有困难，求助于你时你却解决不了，因此我嘲笑你”^②。

工会尤其对这个政策怨声载道，因为这个政策剥夺了它们的双重权力结构，并严重限制了它们的讨价还价能力。以往，党委书记会解决管理层和工会之间的争执，赋予工会在某种程度上独立于管理层的权力。现在情况完全不同了。正如一位工会维护者说的，这种“新的领导模式使工会处于非常尴尬的地位。以往，当管理者和工会主席发生争执时，双方都依靠党委书记进行仲裁。现在，经理本人就是党委书记！……这种一人兼任两个职务的领导模式对于工会来说确实很不利”^③。

管理层的胜利与 80 年代末的政治不稳定有关，那是一个知识分子骚动以及经济过热的时期。1989 年，即企业法通过的第二年，城市动乱的爆发对于后来的企业改革产生了具有讽刺意义的结果：它使管理层凌驾于其他工厂组织之上。尽管 1989 年事件带来了一段经济紧缩时期，并且重新强调政治和意识形态，但是这个时期很短并且变化是浅表层次的。保守的紧缩政策压根就没有挑战这样一个事实：企业现在是经济实体，以追求投入和发展为目的。1989 年的意义就在于它阻止了政治改革的进程，却使经济改革继续快速前行。作为经济改革必要内容的经营自主权继续扩大。而像工会等被设置来平衡管理权力的机构则被削弱了，因为工会改革是政治性的，可能会威胁到执政党对权力的掌控。不过，经济改革继续进行，并在邓小平 1992 年南巡中鼓励改革要加快和深化之后，得到了加速。改革的进化特征以及中央政府不愿明确处理诸如工会的作用等此类的政治议题，使管理层不战而胜。^④

72

① 刊载于 1996 年《中华工商时报》上的一篇调查报告发现，66.1% 的企业经理同时还兼任企业的党委书记。《尽快建立有效的激励与约束机制》，《中华工商时报》1997 年 5 月 22 日。

② 刘志强，《加强和改善党对企业的政治领导》，《理论动态》1997 年 1 月 25 日。

③ 冯同庆、赵明华，《工人和工会》，《中国社会学和人类学论丛》1996 年春季号，第 18 页。同时参见《谁来监督国企老板？》，《中国妇女报》1997 年 5 月 25 日；《中国工会：依法维权好艰难》，《广东劳动日报》1996 年 7 月 29 日。

④ 这个嘲讽源于这样一个事实：管理自主尽管是企业重组的一部分，同样也是一种强烈的政治行为。威权主义政权倾向于容忍深刻的经济变化，却推延迫在眉睫的政治改革，因为政治改革对他们的统治提出了更为公开和直接的威胁。对中国而言，相对于人们的可容忍水平来说，经济改革已经扩大了财富和收入差距，此时就会冒推延政治改革而引起危机的危险。

从1978年到1992年,也即改革的早、中期,国有企业的改革相对独立。也就是说,国有部门的结构性改革和外资企业以及国内私有企业的改革同时进行。针对外资企业的单独法律得以颁布,大多数外资工厂建在远离传统国有企业的开发区,并禁止外资企业并购国有企业;而在农村,则出现了乡镇企业迅猛发展的现象。学习或者说非正式借鉴外国实践的行为的确存在。尽管没有得到证实,但是大体上国有企业就像是被人照顾的独立病房的病人。中国企业的“部分改革”特征反映了这种区别和相对独立。外部环境在迅速变化,但内部环境却并非如此。渐渐地,外部环境开始渗透到国有部门。这种国际和国内改革的融合以及外部对国有企业的侵蚀,使得国有企业的环境更加复杂。^①

相互依赖关系被打破

改革开始缓慢、逐渐地打破组织依赖关系,这种依赖关系是长期以来稳定存在的,对于工人们来说几乎无法挣脱。^②当然,几乎各地工人都在不同程度上依赖于他们的单位获得报酬。而在市场经济中,工人以牺牲稳定性为代价获得更大的自主性和能动性。组织依赖关系在工人和企业之间建立了一种终身制的关系,严重限制了工人个体可能的活动经历。在改革中这一点开始发生变化,但是工人比国有企业管理者要更早得益于这种日益增加的流动性。这种最初的流动性差距(即工人可以利用非国有企业的就业机会,但是管理者却不能解雇他们)对组织依赖关系的衰退产生了重要影响。^③

非国有企业就业机会的增加并不意味着大量工人离开国有企业。20世纪90年代早期的调查研究表明,流动在快速增长,尤其是向外资企业的流动

^① 巴里·诺顿发现,20世纪90年代早期,外部环境的变化尤其是非国有部门的扩展,给国有企业造成了压力。Barry Naughton, "Implications of the State Monopoly over Industry and Its Relaxation", *Modern China* 18:1 (January 1992), pp. 14—41。诺顿聚焦不断增长的非国有部门的财政后果。

^② Walder (1986)。

^③ 经理在1992年被官方赋予了包括雇佣、解雇在内的人事决定权。Malcolm Warner, "China's Labour-Management System Reforms: Breaking the Three Old Irons (1978—1999)", *Asia Pacific Journal of Management* 18 (2001), pp. 315—334。在实践中,由于担心大量工人下岗会导致政治动荡,雇佣和解雇工人的权力受到了限制。这些管理自主权在1997年中央政府决定加快国有部门改革之后得到了迅速扩大。

以及技术工人的流动,但这种增长的基数非常低。^①实际上,大多数工人无法流动,因为失去国有部门的工作也就意味着失去国有部门的福利待遇,其中最重要的是住房和医疗等方面的待遇。这种组织依赖关系的打破,首先意味着企业与工人之间几种不同类型的非正式协定的出现,允许工人离开他们的岗位,但是保留他们的福利。这样一来,国有企业开始大量流失最好最有技术的工人,但却继续给他们提供广泛的福利。

从事第二职业是最早出现的也是最普遍的一种非正式做法。从事第二职业,即在私人部门工作或作为个体企业家从事经营活动,是最初的方式,既能赚钱,同时又能保留国有企业工作的待遇和津贴。在改革最初几年,企业鼓励第二职业,有时甚至还鼓励全厂集体从事第二职业。^②但随着时间的推移,从事第二职业的做法逐渐受到抵制,因为国有企业管理者抱怨失去了最好的工人,却还得继续给他们报酬。

当摆脱多余工人的压力增大,国有企业开始鼓励类似于半下岗的做法。“停薪留职”使工人能够保留待遇以及和企业的劳动关系,但是不必上班,可以寻找第二职业或进行个体经营。这种做法的改变反映出国家既想加快改革,又想控制大范围的失业。允许工人保留待遇而不是工资,这减轻了国家的负担。通过这个制度,国有企业职工逐渐适应了劳动力市场这个概念,并有机会在新环境下找到自己的定位。与此类似的一种做法是休长假或者休病假,工人们保留待遇但没有全职工资(放长假)。^③很多国有企业鼓励年长的工人采

^① 1992年,中国工会研究所对100家企业所作的一份调查报告指出,在前一年,从国有企业流向外资企业的熟练工人上升了10.4%,工人上升了8.9%,管理者上升了7.1%。冯同庆,《走向市场经济的中国企业职工内部关系和结构》,《中国社会科学》1993年5月,第103页。经济学家巴里·诺顿发现,“在改革期间,中国的劳动流动性正缓慢地稳定增长,并在20世纪90年代变得越来越突出”。Barry Naughton “Danwei: The Economic Foundations of a Unique Institution”, 载 Lu and Perry (1997), p. 184.

^② You Ji, (1998), p. 141. 他引用官方统计数据指出,20%—25%的城镇工厂在1991年都参与了兼职,尽管中国官方不同意兼职,兼职的趋势还是在不断增加。一项关于不改变工人的所有制或兼职收入(租金收入 vs 个人的商业收入)的研究发现,2000年中国城镇居民的一半收入都来自兼职,从1990年以来上升了32.5%。《兼职者和农民工的高收入》,《中国人才》2000年6月。

^③ 发现有关这些实践程度的数据是困难的。不过,有迹象表明它们十分普及。依据杭州市就业管理局保存的统计数据来看,1997年,超过3/4的下岗工人都在非国有部门中有了“相对稳定的就业”。为了保留津贴和奖金,他们并没有从国有企业辞职。不过,这些统计数据很可能主要记录了那些由于有技术或经验从而找到了工作,然后在1997年大量下岗发生之前离开了其企业的工人。尽管因地区而异,但这么高比例的下岗工人现在都在非国有部门找到工作是不可能的。(下(下转第88页))

取“内部退休”的方式,减少他们的月工资,但是继续确保诸如住房、医疗等主要福利待遇。^①

74 出于对社会不稳定的担忧,国家很难给工人更多的工作流动性,以及管理者雇佣和解雇工人的权利。企业与工人的劳动关系变得松散,有利于那些最好的往往也是最年轻、有较高技能的工人,而那些在新的环境下最不可能成功的工人却不在此列。年长工人的固定职工地位依然保留不变。1986年引入了劳动合同制度,但是只适用于新雇员。即使在后来的几年,这种劳动合同制得到更广泛的推行,有10年或10年以上劳动关系的工人依然被允许签订没有终止日期的长期合同。国有企业的这种双重的就业体制不但造成了劳动力的分化,而且使管理者无法解雇劳动能力低的工人而留住更具技术能力的工人。在合同制度下,终身就业的权利继续存在,但马尔科姆·沃纳(Malcolm Warner)发现,这种权利是留给那些“看的人”的,而那些“干活的人”可以到别处发展。^②此时,管理者可能损失了他们最好的员工,面临着与非国有部门竞争新员工的局面,但却仍然不能解雇员工或让自己的员工下岗。在国有企业不充分就业率在30%—50%的情况下,国有企业越来越处于不利的地位。^③正如在下面可以看到的,提高员工福利和工资的新压力加剧了这种相互依赖关系的单方面解体。

旨在促使国有企业合理化以提高效率的企业改革,导致工人与管理者之间传统的“组织依赖”关系产生了出人意料的变化。也就是说,管理者越来越倾向于采用合法或非法的方法来提高雇员的工资、奖金和福利,这是在改革中变得更加自主的企业环境带来的结果。但是,对市场反应能力有所提高的管理者为什么要把资源挥霍在员工的奖金和福利待遇上呢?经过仔细研究可以

(上接第87页)岗者为什么喜欢挂靠两头》,《经济生活报》1997年6月6日。同样,许多涉及正经历重组企业的新劳动争议,一些涉及已经离开单位很久但是继续领取津贴的职工。一旦企业得到重组,这些职工的劳动合同就不再有效,这些职工也就被解雇了,他们的津贴也被取消了。许多工人因为失去正式工作和津贴而控告公司。Li Juexin,《劳动关系摩擦热点透视》,《劳动争议处理与研究》1998年9月,第9—11页;Hu Yimin,《企业辞退职工应当注意解决的几个问题》,《劳动争议处理与研究》1998年8月,第12—14页。1995年,政府最终发布了一个禁止继续“停薪留职”的规定,要求工人要么回到原单位,要么辞职。《停薪留职:自身难保》,《中国市场经济报道》1996年11月23日。

① 对唐山国有企业人事经理的访谈,2001年5月。

② Warner (2001). 沃纳引用流行说法“合同工干,固定工看”来表达这样一种普遍看法:合同工比那些保留终身就业资格的工人干得更卖力。

③ 《中国部长讨论企业改革和工人的问题》,1998年3月26日,Chinaonline, www.chinaonline.com/issues/social_political/newsArchive/cs-protected/1998/March/sp_art11.asp, 2004年8月28号下载。

清楚地看到,这些变化与大多数国有企业工人的终身劳动关系有关。

当国有企业受到压力开始回应市场信号时,管理者迅速提高了工人工资。由于在毛泽东时代的政策下,强调精神激励胜过物质激励,因而很长一段时期工资水平停滞不前,这一点使增加工资和奖金变得合理化了。然而,这种增加没有受到限制,并且没有和相应的生产效率的增长联系起来。安抚工人的涨工资要求的倾向,与劳动力缺乏流动性以及管理者要使员工顺从的日益增长的需求相关:“过去我倾向于强调中国工人对于企业和管理层的依赖,然而现在,中国的改革已使管理者对于终身员工的依赖性变得突出。由于人才市场还没有建立起来,现有的劳动力就成为独一无二的劳动力来源。”^①

对员工的安抚也与管理者的考核方式联系在一起。评估局部改革的企业的绩效显然很困难,所以取而代之的是,管理者要对员工的基本条件承担责任。由于半计划经济本身存在的问题(如瓶颈问题、供应问题、投入质量等),这使得管理者几乎总能为企业的绩效问题找到外部原因。员工福利是少数几个用来客观考核企业管理和绩效的方法之一。既然管理者能够控制并体现进步的少数几个方面之一就是劳动力问题,那么他们就很难找借口摆脱责任。在改革初期,利润最大化和减少投入等资本主义目标不可以公然设定为生产的首要 and 最高目标。在社会主义制度下,如果强调利润和效率,那么工人期望平等主义地分配新增长的利润就是公正合理的。

75

外部变化和机遇

管理者对员工的这种新的依赖性的反面是非国有企业就业机会的增长。新的员工在选择他们的就业机会方面获得了越来越大的自主权。工人开始从国有企业流向迅速成长的集体、外资以及私营部门。国有企业的管理者面临着就业不足的问题,同时也面临着有技术有文化的工人严重短缺的问题。^② 如何吸引并留住称心如意的工人这一问题由于非国有部门的成

^① Andrew Walder, “Factory and Manager in the Era of Reform”, *China Quarterly* 118 (June 1989), p. 252.

^② 有几个涉及熟练管理者和工人离开国有企业到外国公司的高调“跳槽”案例。其中一个案例据说引起了前总理李鹏的关注,它涉及北京水泥公司和跨国公司拉法基集团。争议最终通过法院调解才得以解决,拉法基集团同意支付北京水泥公司经济损失以及提供给这个经理的培训费。姜俊禄,《走还是留:中国大陆雇员辞职的法律分析》,2000年6月,未刊稿。

长而加剧,并促使管理者重视增加广泛的福利——非国有制部门所不能提供的待遇。

简言之,这一时期的局部改革有利于非国有部门,但却以国有企业的长期经济生存能力的恶化为代价。局部改革使员工对企业的依赖减轻了,而管理者却依然无法雇佣员工或者让他们下岗。管理者对无法流动的员工的依赖也导致了工资和福利待遇的大幅增长,但却没有相应的生产力或利润增长来支撑。与此同时,机构改革以损害中国共产党的利益为代价,使管理者受益,中国共产党与管理层的目标和立场在这个改革阶段日显趋同。这样,管理者对管理员工的日益依赖为他们能长期逾越中国共产党的控制这一点所平衡。^①管理者越来越有能力实现更深远的改变,最重要的是,减轻了福利负担,并获得了裁员的权利。90年代早中期,当外部环境迅速变化时,裁员以减轻福利负担的压力急剧增大。国有企业改革没有使国有企业得到好转,现在,国有企业还面临着来自非国有部门的新的竞争。^②随着1992年改革的进一步加深,国有和非国有制企业的历史性分离开始逐渐消除。

76 传染的资本主义,1992—

中国企业在雇佣活动中所采用的大量实践,从南方臭名昭著的“血汗工厂”到上海跨国企业中高度发展的人力资源制度,都反映了中国目前劳动关系的关键特征,即管理层享有绝对权力来决定公司内部的劳动实践。由于官方工会能力的缺乏,以及持有发展主义观的地方政府缺乏管理的意愿,企业管理层或者老板完全决定着劳动实践。由于对新劳动法和法规贯彻实施的程度不同,老板享有充分的灵活性。如果企业的劳动实践主要取决于公司的自主决

^① You Ji (1998); Wenfang Tang and William Parish, *Chinese Urban Life under Reform: The Changing Social Contract* (New York: Cambridge University Press, 2000), pp. 128—162.

^② 中国的报刊文章以及更为学术化的有关改革问题的文章,反复强调国有企业和外资企业之间的“不平等竞争”。这些文章聚焦沉重的就业压力、管理者的薪水差距、国有企业未能留住技术工人。《数百万年薪该不该拿?》,《南方周末》1996年12月20日;《国企怎样留住人?》,《人民日报》1996年11月19日;《抢占市场必须规模经营》,《中国工商时报》1997年4月22日;《树立人才意识 健全两个机制》,两个机制包括集体合同制度(使得工人更难以离开)和奖励性的工资制度(提高技术工人的工资),《工人日报》1997年4月8日。《技术工人呼唤政策扶助》,《工人日报》1996年12月13日;《完善企业个人收入分配调控机制》,《中国工商时报》1997年5月5日;《企业权益也必须维护》,《经济日报》1996年10月9日。

策,那么我们又如何准确地分析今天中国劳动关系的总体状况呢?最重要的是,我们应当考虑企业层面管理自主性和决策的实现程度,它们是总体状况的一个关键特征。在企业层面,差异和多样性是由更为总体的形势造成的,即地区的自由化与经济分权加剧了对投资流量的竞争。

合同与就业风险

自从20世纪80年代非国有部门得到发展、主要公有部门逐渐感受到改革步伐的加快后,中国的劳动关系已处于流动和转型状态之中。到20世纪90年代中后期,随着主要的劳动法律的颁布,中国国家对于劳动关系有了更清晰的概念,中国共产党在十五大上落实了相关措施,继续深化主要国有部门的重组。官方对于“社会主义市场经济”形势下劳动关系的观念,很大程度上包括国家通过法律法规来规范和监管,以及无论是被雇佣方还是雇佣方,在就业问题上享有做出各自选择的相对自由度。人数在25人或25人以上的所有企业,其工人的集体组织在法律授权下可作为全国总工会的基层组织来建立。工会有权出席可能影响到员工福利的管理会议,被告知任何终止员工合同之事,以及代表劳动方与管理层协商集体合同等。这两个保护性制度——合法劳动权益和集体组织——在理论上用以缓和劳动力市场带来的负面结果,以及阻止劳动力完全的商品化。通过规定基本的最低要求,法律法规明确规定了合同的自由边界——包括工作时间限制、假期、强制要求提供的社会保险条款等。工人的集体组织则在工作场所为工人提供了集体协商和利益代表的平台。

77

这种劳动关系的框架很大程度上依赖于有效的法治和政府贯彻实施法律的能力。在实际操作中,用于保护工人的制度却反被用来反对他们。自1997年以来,自主选择(即工人选择工作,雇主选择工人)得到发展并迅速被制度化。这种自由有利于雇主和有技术的工人,使他们能够摆脱工作单位制度的限制。对于其他大多数雇员来说,这种新建立的自由主要是以职业的极度不稳定形式出现的。对于雇主来说,自主选择已经通过个人劳动合同制度的实施得到实现,而这种新的能力准予他们不仅更为自由地雇佣,而且可根据需要和意愿随意解雇工人。就业关系(仅仅)建立在就业合同即雇主和个体工人所签订协议的基础之上。

用以缓解这种强调选择和灵活性的保护性制度——如国家监管、监督、通过法制限制合同的自由度等,总的来说没有能够实现。中国在制定劳动和就业法方面已经迈出了重要步伐,但这些法规的贯彻实施却远远落后于立法。地方对于劳动法以及其他法规的实施力度非常弱,并且由于需要吸引和保留投资、发展当地经济而做出妥协。对劳动法的监督监管也是参差不齐;地方责任部门人员配备不齐,资金不足。中国劳动法规的实施成功地满足了企业管理者的需求——缩短和削弱就业关系,而不是增加工人的权利。而且,几个旨在厘清一些艰难议题并给予工人更多权利和资格的国家重要法规,由于官僚和部门的内部斗争,在起草阶段就受到阻拦。^①

78 广泛使用其他省市的农民工构成了一个更深的障碍因素,使一些地方企业肆意违反法律法规。很多地方官员似乎没有把保护这些工人当作他们的职责,并且还时常颁发地方规定,否认农民工的基本权利。^② 最后,融洽舒适的政商关系以及根深蒂固的腐败,使得政府更加不能提供法律法规和监管平台来充分保护劳动合同的弱势方即工人个体。

当前,个人劳动合同制所导致的工人原子化,更加弱化了工人的集体地位。中华全国总工会这个官方正式授权的工会组织,在历史上就一直是一个较弱的、处于从属地位的群众组织。自1949年以来,工会就一直不得不在两者之间作平衡:代表工人的利益和作为中国共产党的从属角色,并服从于党追求更重要的集体目标的任务,在最近就是经济的快速增长和发展。^③ 魏昂德认为,社会主义制度下中国企业的权力关系主要是任命制的,具有分割和划分劳动力的垂直关系。就业保障和福利主要受确保终身就业和福利的单位制的保护,而非通过任何的工人集体组织的权力。转向劳动合同制以及单位制衰落落后,本来就已经弱势且依赖于管理层的中国工人变得更加弱小。履行劳动合同尽管被视作国家“法治”的一部分,但工人几乎没有受到保护或有权力去质疑和改变劳动关系。

当然,不同部门在合同履行方面存在重大差别。很多国有企业部门已经从终身任用转变为短期合同,而很多非国有企业则受政府的鼓励实施短期合

^① Mary E. Gallagher and Junlu Jiang, "China's Labor Legislation: Introduction and Analysis", *Chinese Law and Government* (November-December 2002), p. 9.

^② 这通常通过把农民工划分为不同的“劳务工”而实现,劳务工不享有劳动合同权利。

^③ 参见 Lee Lai To (1986)。

同,这比随意雇佣方式和极端的雇佣风险前进了一步。尽管起点不同,但仍有几个发展趋势贯穿了各个部门,使中国的劳动力处于越来越没有保障的劳动环境中。

首先,尽管劳动部鼓励签订长期合同或者无限期合同,并鼓励遵照有关法律要求,签约的双方签订书面合同,但是中国的劳动合同机制却越来越短期并且不正式。在本书作者采访过的所有企业中,针对生产工人签订的劳动合同跨度为一年至两年,用以提高劳工的灵活性以及管理权力。其中一家国有企业于1993年开始采用劳动合同制度,此后逐渐扩大了劳动合同制度的范围,除了临近退休的员工以外,还包括所有签订短期的、一至两年合同的员工。^①那些表现不好、工作不努力、不能完成生产任务的工人签一年合同。受过某种行政处罚或中国共产党内部警告的也签一年合同。利用一年期合同作为那些政治上不可靠的工人的试用期,使企业能以工作保障威胁捣乱分子或活跃分子。生产计划外的临时工和计划内签约的工人同样签一年期合同。临时工签订一年期合同使企业享受到了外国投资部门长期以来享有的灵活性,又不会增加国有企业的福利负担。待业工人同样也签订一年期合同。^②与下岗职工或没有固定工作任务的工人签订一年期合同,意味着国有企业开除多余员工的能力日益增强,尽管采用的是渐进的方式,以使工人仍然有一年时间领着工资寻找新的工作。

79

外资企业也几乎全部采用短期劳动合同。政府尽管一直施压要求签订更长时间的劳动合同,但是到1999年,大多数外企工人的合同都是一年期的,重新签订需取决于双方的同意。有些日本公司结合使用较长的试用期、一年合同以及可能延期至两年合同的方式。这种做法使公司能长时间地拥有较低的劳动成本(试用期员工没有保险,领取生活津贴而不是工资),同时又能够在提供一年期合同的工作保障之前有机会对工人做出评估。采用试用期做法在台资公司里也很普遍。年轻的农民工从技校毕业就直接进入工厂,领取较低的工资,并且没有签订合同。这些做法更加降低了劳动成本,并且使公司在提供

^① 这个工会主席认为,把短期劳动合同扩展到老职工身上会导致“不稳定思想”,并导致“生产不稳定”。对唐山国有企业工会主席的访谈,1999年7月。老职工的不同待遇是典型的“老职工旧制度;新职工新制度”的做法。

^② 这个名称意味着工人只领取薪水而没有奖金,通常在家等待就业,或者在私人部门找一个临时工作并等待企业分配工作。

合同工作之前有相当长的时间来评估工人的表现。由于没有要求实习工人在实习期满签订合同,这使得外资企业更有可能无止境地循环使用青年农民工。^①

“肮脏、没人性、短期”等词被用来描述其他许多非法利用劳动合同或其他非法手段来控制劳动力的企业状况。例如,有些劳动合同要求工人支付一笔保证金才能来企业工作。有的企业把工人禁闭在工厂中,或没收工人的身份证,使工人离开工厂就有危险,或无法受雇于其他地方。即使有劳动合同,企业也可以根据生产进程和经济状况任意开除工人。工人没有工作保障可言。河北一家农村集体企业和员工们签订了一年期的劳动合同,但是经理却很有信心地说他可以随时开除任何一名员工。他同时担任了企业的工会主席,这使他在裁员时不会受到来自工会的反对。在天津一家依据合同管理制度运作的城镇集体企业,总经理把签订劳动合同的权力移交给了各个分公司的经理。这些合同经常违反中国的劳动法规,总公司也疏于监督。^② 为了节约成本,这家城镇集体企业的工会被纳入到综合事务办公室。

许多企业利用劳动合同制度来留住急需和抢手的技术工人,尽管这会严重影响短期劳动合同和针对生产人员的灵活雇佣政策。有些国有企业继续利用“无限期合同”的方式来激励技术工人的忠诚。无期限合同比较难打破,否则就得支付罚金,因此企业使用无期限合同来限制技术工人流动。这些规定确保技术工人一旦签订了无限期合同就很难换工作。因为如果工人不得不违反合同换工作的话,企业可以通过扣留档案的办法拖延不办或者加以阻止,而如果没有档案,工人就不能在其他地方就业。公司同时可以要求工人对任何所受的技术培训加以补偿。由于违反合同而引发的纠纷在急剧增加,尤其是国有企业控告员工离职前往私人企业或外资企业的案例。^③ 此类合同条款加

① 关于 20 世纪 50 年代国企使用试用工的论述,参见 Frazier (2002), pp. 198—199.

② 褚晓路,《落实“依靠工人阶级方针”要法制化》,《工人日报》1996 年 12 月 26 日。

③ 根据对劳工律师和企业经理的访谈,这些跳槽争议在迅速增加。对于国企经理来说,留住熟练员工是一个大问题。正如有人在一次关于劳动争议的讲话中所指出:“现在的国有企业工人炒公司的鱿鱼多于公司炒工人的鱿鱼。”Chen Quansheng,《在全国劳动争议处理会议上的讲话》,《劳动争议处理与研究》1996 年 1 月。一些文章批评跳槽的趋势:《跳槽:别带走秘密》,《中国青年报》1996 年 11 月 22 日;Wang Jiayuan,《带技术,跳槽撞法门》,《法制日报》1996 年 10 月 28 日;《开封跳槽争议:一案深深结》,《中国青年报》1996 年 11 月 20 日;Carrie Lee, “Industry Frustrated by Job-Hopping”, *South China Morning Post*, August 9, 1997.

强了国有企业留住技术工人的权力,而无需像外资企业一样,为争夺技术工人而提供更高的工资和更多的津贴。外资企业给技术工人提供出国培训的机会和广泛的教育福利,同时也尽量运用长期合同来鼓励工作稳定性,防止人才流失到竞争对手那里。^①

与企业层面强调运用个人劳动合同来最大限度地增加绝大多数人的灵活性相比,集体劳动合同制度的作用还处于最低程度。集体合同只是被鼓励用于规模大的、运转良好的企业;这些企业大多数是赢利的国有企业或者是与美国或欧洲国家合资的大型企业。但是研究发现,即使这样,集体合同也往往是当地中国共产党直接干预合同签订过程的结果。这样一来,这些合同实际上就成了地方党政领导与企业管理层之间的协议。在大部分非国有企业,集体合同仍然微不足道,它要么不存在,要么被强势的管理层轻易指定,变为没有意义的“形式”。^② 对于依法解决劳动冲突问题而言,集体合同的影响力甚微,即使在推行集体合同的地区也是如此。例如,上海的劳动仲裁委员会在2001年仲裁了13000多起劳动争议案,但是没有一起涉及集体合同。^③ 一位工会官员这样说道:“除非被迫,我们在3年内不会再重新签订集体合同,因为这种合同没有意义。”^④

81

集体协商和集体合同的效力很弱,与此形成鲜明对照的是,企业管理者越来越趋向于分享信息、策略,甚至设定工资调整方针,以便更好地留住工人、降低劳动市场的竞争。据上海和天津的日资企业报道,企业经理们定期开会确定工资调整方针,并互通捣乱分子的信息。^⑤ 在有关苏州工业园区的研究中,一位研究者发现该工业园的电子公司已经成立了“苏州工业园电子公司人力资源俱乐部”。这个俱乐部的主要职责包括就劳动立法和法规问题集体游说当地政府,以及“在俱乐部成员内部协商关于招聘、留用、离

① 对前外资企业工人的访谈,上海,2004年8月。

② Dai Weikang, Li Qi, and Chang Kai,《对中国内地集体合同制度的几个层面的分析》,成为世界贸易组织成员国对工人的影响以及国际工会运动的反应讨论会论文,香港城市大学,2003年11月29—30日。

③ 对劳动法教授的访谈,上海,2002年12月13日。涉及3个或3个以上工人的争议被认为是“集体争议”。集体合同争议理论上应首先通过劳动仲裁来解决。

④ 转引自 Li Qin 的学术报告(2003)。

⑤ 对神戸市日本代表的访谈,天津,1997年5月;对中日合资企业人事经理的访谈,1999年5月。

职、工资和福利等问题”^①。美国、日本和韩国的投资商控制着这个俱乐部的会员资格。

简言之,劳动合同制度的实施造就了一种强调灵活性而非稳定性、个体而非集体的劳动关系制度。这与中国劳动部官员的初衷,以及那些相信劳动合同能增加就业保障和长期劳动关系的观念大相径庭。在有劳动合同的企业,就业保障最多也只是一年。在很多没有正式合同的企业,雇佣实际上是“任意的”。^②

82 像美资企业等,绝大多数的雇佣都是任意的,相比之下,一年期劳动合同似乎相对可靠些。但是,中国的形势却朝着更不稳定以及更为退化的合同制方向发展。在国家劳动法颁布近10年后,很多企业已经找到方法来逃避相对严厉的合同制,而更愿意在其他更灵活的条款保护下来雇佣新的工人。这包括上面所提及的实习制度,以及通过劳动服务公司转包工人。从1996年到2003年间,上海一家中日合资企业的生产线员工从300人扩到了800人。然而除了最初雇佣的300名上海当地工人,其中包括一些从合作伙伴的国有企业调来的工人,其余500名都是间接通过上海当地的地区劳动服务公司雇佣的农民工。这些工人主要来自安徽和陕西,没有福利也没有参与社会保险。他们签订的是3个月劳动合同。正如一位经理所说,该企业不需要解雇工人,它只要简单地等合同期满就可以了。^③ 唐山的国有企业也使用类似策略来保证灵活的劳动力,在短期项目上雇佣子公司的工人,无须改变劳动合同和就业条款。这使得企业的核心劳动力能享受相对较高的工作保障,而把不稳定的条件强加在新工人身上。^④ 不仅如此,到2003年,该企业不再利用子公司来

^① Peter Sheldon and Ernest Ruan, "Employer Combination among Overseas Multinational Organizations in the PRC: Structuring Local Labour Markets in Response to Skill Shortages", School of Industrial Relations and Organizational Behavior, University of New South Wales, 未刊工作论文。

^② 中国劳动官员、劳动争议仲裁机构和一些法官现在公开主张,国家应该承认未签订书面合同的劳动关系的存在。这使得在有人很形式主义地凭借书面合同把许多工人阻挡在争议解决过程大门之外时,法庭和国家能够听取与就业有关的争议。国家对缺乏劳动合同的劳动关系的承认同时也释放出一个信号:许多随意被雇佣的工人几乎没有工作保障。参见郭文龙,《关于实际劳动关系的研究》,《上海审判实践》2002年9月,第12—15页;对劳工律师的访谈,2003年10月10日。

^③ 对中日合资企业人力资源经理的访谈,上海,1997年5月、1999年5月;对副总经理的访谈,2003年11月。

^④ 对国有企业人事经理的访谈,2001年5月。

吸收多余劳动力,而是采用下岗、终止合同以及分开买断等方式。^① 子公司和总公司之间的联系被用来保障劳动力的灵活性,但与 90 年代中期不一样,他们不是用来重新安置多余的员工。

个人劳动合同制的实施以及对灵活劳动力的重新关注,进一步增加了中国工人的就业风险与对企业管理层的依赖。政府提出的管制框架只是偶尔得到实施。对个人合同制度的侧重一端的贯彻,对集体合同和集体协商的强调的忽略,导致了劳动力的原子化。由于政府很少在劳动管理方面发挥积极作用,大量农民工沉陷于转包劳动合同、实习甚至劳工抵押等非法实践之中。那些似乎是社会主义时代以前才有的做法重新出现了。^②

管理层对工人组织的控制或压制

以上我就劳动合同制度下的管理控制和管理自主性的讨论,强调了市场改革中个人化的劳动关系在多大程度上提升了企业的相对地位,却牺牲了个体工人的利益。除了国家提供的合法劳动权利等保护性制度,工人的集体组织也是一种调节个人与企业不平等协商地位的方式。作为社会主义国家,中国在很长历史时期内存在着工会主义以及高度发达的工会组织,即中华全国总工会——作为中国所有合法工会的保护组织。在中国,其他的独立工会或其他种类的工人组织是不合法的。

接下来我将详细考察管理层是如何得以控制和压制工人组织的,尽管有中华全国总工会的存在,并且政府一再强调在新的非国有部门扩大工会组织及其影响力。我们先谈谈中华全国总工会本身的历史和结构,然后是关于企业

83

^① 据报道,始于中国东北“锈带”的“买断工龄”做法,是一种试图一劳永逸地摆脱所有员工就业和福利负担的方法。在大部分地方,工人工作一年才得到一个月的薪水。这种做法尤其被用在那些在劳动合同制度执行之前具有较长工作任期的工人身上。这种做法仍然存在某些争议。正如上海劳动部门的一位官员所说:“当然,我们都这样做了,但是我们不能真的作为‘买断某人的工龄’来谈论它”(对上海劳动局的访谈,2002年12月)。2003年年底,唐山国有企业——很久以来抵制使用这种做法来摆脱不再需要的工人——宣称它将在下一年买段工龄。对国有企业人事经理的访谈,2003年11月。

^② 不过,当地政府官员可能在允许这些现象发生时起了重要作用,并为他们的默许接受了回扣。天津一家中韩合资企业的一位职员说,1997年,她的大部分时间都花费在“送烟酒”给负责劳动和环境管制的官员上,以此来确保无需接受检查和罚款。对与韩国人订立合同的国企员工的访谈,1997年3月。

内部的变化,这些变化促使工会边缘化并使管理部门能够控制有关工人组织。

中华全国总工会是中国工会的国家联合会,它包括行业工会、地方工会机构以及企业工会机构等。较高级别的工会可以批准较低级别工会成员的任命。各个级别的工会都隶属于中国共产党的科层制度。根据列宁主义的民主集中制传统,工会像其他群众组织一样,应当作为一种传输纽带把工人所关心的事情和建议向上级组织传递,同时保证中央政策法令能传达到工作场所。正如大多数社会主义经济体一样,这个双重功能削弱了它在与管理层或国家出现矛盾时代表工人利益的能力。^①在国家层面上,工会隶属于中国共产党,服从于党中央和国家领导人的意愿。作为一个官僚机构,工会是弱小的,没有经济资源,也无权去控制或授权诸如劳动和社会保障部等能影响劳动政策的部门。^②

中华全国总工会与中国共产党长期以来相互联系,它最早出现于20世纪20年代,那时中国共产党与国民党正在为掌控这个四分五裂国家的政权而奋斗。这段历史的显著特征就是在几个阶段中,工会试图争取一定程度地独立于中国共产党。1949年以后,这些尝试就更加难以证明其正当性,因为私有制和外国所有制都被根除了。中国共产党在企业起着核心作用,工会被定位为共产党的助手,它在企业的责任仅限于福利和组织娱乐活动。在“文化大革命”时期,工会较早成为“左”派领导人和红卫兵的目标,工会领导人被控告为“经济挂帅”、“福利工会主义”,以及其他强调工人特殊利益的行为。^③中华全国总工会基本上中断了运转。

当在“文化大革命”时期瓦解了的工会组织重新回到企业时,国有企业的

^① 有关工会组织稍稍乐观的分析,参见 Feng Chen, “Between the State and Labor: The Conflict of Chinese Trade Unions’ Double Identity in the Market Reform”, *China Quarterly*, December 2003. Chen 应该更乐观,因为他的分析聚焦地方层面的工会组织,尽管在这里,企业层面的组织才是重要的聚焦点。地方层面的组织受管理权力的影响更小。

^② Anita Chan, “Revolution or Corporatism? Workers and Trade Unions in Post-Mao China”, *Australian Journal of Chinese Affairs* (January 1993), pp. 31—61; Jude Howell, “The Impact of China’s Open Policy on Labour”, *Labour, Capital and Society* (November 1990), pp. 288—322; Jeanne Wilson, “Labour Policy in China: Reform and Retrogression”, *Problems of Communism* 39 (September-October 1990), pp. 44—65; Gordon White, “Chinese Trade Unions in the Transition from Socialism: Towards Corporatism or Civil Society?” *British Journal of Industrial Relations* (September 1996), pp. 433—457.

^③ 参见 Wing-yue Leung, *Smashing the Iron Rice Pot: Workers and Unions in China’s Market Socialism* (Hong Kong: Asia Monitor Resource center, 1988), p. 33.

管理已经发生了重大变化,非国有部门也在扩张。经过20世纪80—90年代的改革,工会的地位并没有得到显著提高,尽管非国有部门迅速扩大,从理论上讲工会有理由承担更积极的角色来平衡企业主和企业管埋层的权力。工会继续处于弱势有以下两个原因:其一,在主要公有部门进行的企业改革越来越重视管埋层的经济目标,而不是党和工会干部传统上所倡导的政治目标。工会作为党的从属机构失去了影响力。企业改革特别是企业自主权的扩大,使工厂的管理者在工资、资本投入以及生产计划等问题上享有更大的决断权力,这些在过去本来是由更高的权力机构来决定的。管理变得更加专业化。当党越来越认同管理目标,并且支持管埋层的决策时,工会在企业内部已经找不到有力的同盟了。^① 随着管埋层和党的目标日益相结合,企业的最高管埋者同时担任党委书记的现象越来越常见。两个曾经独立的角色的重合,削弱了工会的影响力。^②

其二,外来投资、股权转让、并购、破产、工厂租赁以及私有部门的兴起,使企业所有权迅速多元化,这导致越来越多的企业从一开始就没有工会或者通过重组取消了工会。这样整个工会机构在中国经济最活跃部门被边缘化了。

尽管中国工会法规定所有员工超过25人的企业,如有工人要求就必须建立工会,但不同类型的企业建立工会的比率有所不同。由于社会主义的历史遗产,以及由于工会在国有企业早已存在,因此国有企业建立工会的比率最高。介于国有企业与外资企业之间的合资企业,由于人事是从国有母公司转化而来,因此也倾向于建立工会组织。具有成熟人力资源管理机制的大型跨国公司也倾向于建立工会组织,尽管这并不普遍。非华侨企业主的外资企业也愿意建立工会,因为工会的存在可以作为与工人沟通并增进跨文化了解的一种方式。^③ 海外华侨投资者则很不愿意建立工会。尽管存在这些不同,但

^① 1993年,在对国有企业工人的一次调查中,46.5%的工人认为“工会并没有扮演一个很重要的角色”。这篇报告中有关工人态度的其他陈述,揭示出工人对其在工厂中的地位持一种悲观看法:“现在实际上只有老板才有最终发言权。”就工会而言,“工会只是管埋层的一部分,我们并不相信工会”。《关于全国工人阶级地位状况的调查报告》,《工会工作通讯》(1993),第31页。

^② 冯同庆,赵明华(1996)。

^③ 比如,日本的管理者倾向于强调工会在企业中所扮演的“文化桥梁”作用,而非作为一个代表工人利益的独特组织。在那些看起来故意试图把劳动冲突描述为文化误会的情形中,阶级不再被强调。对中日合资企业总经理的访谈,天津,1997年7月;对中日合资企业人力资源经理的访谈,上海,1997年5月;对中日合资企业副经理的访谈,上海,2003年11月。

中国工会组织的总体趋势是：工人组织越来越受到管理层的控制和监督，如果没有被完全压制的话。

85 “没有自主性的介入”：管理层对工会的控制

建立了工会的企业把工会作为一个管理工具，以及在工人与管理层之间起稳定作用的机构。工会的作用是调节纠纷并且把工人的意见上传到管理层。它是一个中间人而不是工人的代表，很少或根本没有决策权力。^① 管理层而且往往是人事部门的经理掌握着工会的领导权。公司管理层与当地工会机构一起选出工会代表。而工会干部的选举则在候选人经过管理层筛选并批准之后才进行。

戈登·怀特恰当地把改革时期的工会称为“没有自主性的介入”。^② 到 20 世纪 90 年代后期，这种代表形式在整个国有企业部门延续开来，并进入到了“更高端”的外资企业。国有企业和一些外资企业共同走向这种代表形式，但方向相反。外资企业的工会比率很低，而在国有企业有一个高度官僚化的工会机构，工会干部也是全职工作。市场力量与日益紧张的劳动关系推动着这两种类型的企业去寻求新的劳工控制方式。

外资企业成立工会

在 20 世纪 80 年代末和 90 年代初，外国投资企业迅速增加，但是工会的建立却未能得到同步发展。在 1994 年之前，尽管法规特别要求外资企业成立工会，但外资企业成立工会的比率仍然很低，不到 10%。外国直接投资部门成立工会受到政府的鼓励，但这些部门并没有执行，许多外国管理者抵制成立工会。在 20 世纪 80 年代，裴松梅有关合资企业的研究发现，在合资企业，工会组织要么很弱小，要么就不存在；要么由于外国管理者的抵制而妥协，要么通过当地政府官员来保证企业的自主权。^③ 在南方经济繁荣地区，香港、澳门和台湾的投资导致农村和郊区迅速工业化。这些企业的工人以前大都是农民，他们通常不熟悉工厂组织，尤其是工会。由于缺乏工作保障，这些没有技

① 比如，根据国家劳动法，工会必须事先获知停工的消息，但是它没有能力阻止停工。

② White (1996).

③ Pearson, *Joint Ventures in the People's Republic of China* (Princeton, Princeton University Press, 1991), pp. 185—186.

术的工人几乎没有权力去推动自身的组织化。^① 当地政府对推动成立工会也缺乏热情,他们更关注经济增长和发展以及促进外国投资。工会组织不是一个主要的关注点。这种状况一直持续到20世纪90年代,此时,外资部门的大量罢工使领导人把注意力转向这些大多未受管制的企业危机四伏的劳动关系上。随着国际和国内媒体不断报道这些冲突,外国投资者开始表达对稳定的关心,而中国媒体则表达了对于外国老板对待中国工人的方式的愤怒,劳动部副部长直陈,除非迅速引入劳动立法,否则罢工只会增加。劳动部门的官员也为外国直接投资企业的工人提出成立独立工会的新要求而担忧。^②

成立工会的外资企业确实增加了,在一些城市,成立工会的比率还比较高。到1998年,3/4有资格成立工会的外资企业都成立了工会。^③ 许多最大和最受欢迎的开发区都夸耀它们成立工会的比率很高。到1999年,工会成为许多外资企业一个不可缺少的部分——事实上,许多外资企业发现工会提高了交往并改善了整个劳动关系,而又没有干涉管理决策和生产。^④ 与国有企业工会一样,外国直接投资企业的工会也进入管理层,但并不能充分地代表工人。外国直接投资企业和国有企业工会的主要区别在于获得进入管理层的方式。在外国直接投资企业,企业工会与当地开发区官员的官僚联系发挥着作用。工会通过当地工会机构的合法性和权力介入外资企业的管理。国有企业工会则与企业的管理层存在着官僚联系。因此,国有企业工会倾向于更直接地介入企业管理,而外资企业工会则利用与当地官僚机构的联系来对外资企业施压。不过,国有企业联系的直接性并不必然转化为权力的增加。这一点将在下面展开论述。

① 工人活跃分子在这些地区教育和组织工人的企图很快就被阻止了。 *Annual Survey of Violations of Trade Union Rights, 1995*, International Confederation of Free Trade Unions, p. 79.

② “China Warns of Surge in Strikes in Joint Ventures”, *Agence France Presse* (September 28, 1993); Willy Wo-Lap Lam, “China Heading off Labour Unrest”, *South China Morning Post* (July 5, 1993), p. 8.

③ Lau(1996), p. 58. 有关工会建立过程的讨论,见 Anita Chan, “Labour Relations in Foreign-Funded Ventures, Chinese Trade Unions and the Prospects for Collective Bargaining”, 载 O’Leary (1997).

④ Anne Stevenson-Yang, “Unions and Contracts”, *China Business Review* (January-February, 1996).

作为地方政府管理武器的外资企业工会

在开发区,地方官员在吸引外国直接投资和管理开发区以取悦投资者中扮演着至关重要的角色。在这里,政府只是党的管理人员和党的商业办公室。工会官员是整台发展主义机器的一部分。在我所参观的天津和上海开发区,在开发区工会办公室领导下,作为官僚程序的一个议程,工会被建立起来了,企业层面的代表也得到了任命。在广东省蛇口经济特区,区工会主席同时也是董事会和党委的投票成员。工会在处理劳动争议、再就业工程、工人健康和安全生产方面发挥着作用。它们同时对新的外资企业的工会成立过程进行指导,传播新的劳动法规和政府法令。^① 这些经济特区的工会并不必然是弱小的,一位同时在区董事会和党委兼职的工会主席有可能权力很大。这种“没有自主性的介入”使工会垄断了工人的代表,但在其工会责任中又加入了稳定和经济发展的责任。

在利用这种官僚结构(地方工会机构、企业层面的工会和管理层)来获得相对稳定的劳动关系这一点上,日资企业似乎最内行。与许多其他外资企业相比,它们成立工会的比率更高,利用工会——作为管理者和工人的一个调解机构——也更有效。^② 在日资企业,工会的领导职务由中国的高层级经理,通常是人力资源经理或副经理担任。日本管理者强调共识性的劳动关系,这使工会主席起着—一个调解者的作用,调解外国管理者与中国工人之间的关系。^③

在天津开发区的一家中日合资企业,劳动关系有时候是对抗性的,但是工会明显在代表工人和解决纠纷中发挥着作用。在这家企业中,重要的是工人要求建立工会,而不是等待来自上面的行政命令。由于这个差别,工会主席实际上是被选举出来的(而不是被任命的),任期三年。这位工会主席认为,他所在的工会是“一个真正的工会,而不像国有企业的工会”。与此同时,他还担任了人事经理。这位中国经理把自己看做是该企业中的中国人利益的捍卫

① 《关于深圳蛇口地区工会工作的研究调查》,广东总工会调研部,未刊报告。

② 在对中国 102 家日本投资企业的调查中发现,74.7%的企业都成立了工会,这一比率大大高于华侨投资企业成立工会的比率。Yasumuro Kenichi, ed., *China's Labor-Capital Relations and on the Ground Management (Chugoku no roshikankei to genchi keiei)* (Tokyo: Hakutoshobo, 1999), p. 105.

③ 对中日合资企业人力资源经理的访谈,上海,1997年5月。

者,以反对不合作、误解中国人的日本人。^①事实上,他获得了一些成功。顺理成章的是,雇员的福利得到了提高,从1997年占底薪的28%增加为1999年的71%。而那时天津经济和技术开发区政府将工人福利需求从高于60%削减至49%,以使其比上海和南方的开发区更有竞争力。^②但是,他的工会主席职务明显由于他的人事经理的兼职而打了折扣。

日资企业成功地利用了这种官僚体制,它们与其他亚洲投资者,包括海外华侨和韩国投资者,形成了鲜明的对比。^③在中国837家日资企业的调查中发现,47.3%的被调查企业报道说,它们对“合作”的工会满意,1.5%的企业报道说,尽管其工会并不“合作”,但它们仍然对工会感到满意。另有1.5%的企业则对不合作的工会表达了不满。调查同时指出,11.7%的企业报道曾经发生过罢工,主要是因为工资产生纠纷。其中,大部分罢工(48.4%)在一天之内就得到了解决,29%的罢工在一天之后才得到解决。这些罢工都是不满者的突然爆发,没有有关工会参与报道。^④调查显示,尽管一些日本主管担心工会会干预管理决策,但是调查和个案研究都揭示出日本管理层和工会之间的相对合作关系。这个合作关系反映了日本投资者在中国的长期投资计划,这些投资者需要建立一个积极的公众形象,并留住稳定的和受过良好教育的劳动力。^⑤

88

日本投资者同时擅长与当地的官僚机构搞好关系。在日本投资者占据优势地位的大连经济开发区,工会与当地政府和日本投资者合作,预先防范大规模罢工,并协调劳动关系。开发区层级的工会和劳动机构一起制定有关“集体

① 日本的总经理对成立工会的要求与其他许多“政府干预”的例子一样不满。不过,工会主席仍保留着他的位置,并一直服务到1999年。对中日合资企业总经理的访谈,天津,1997年7月、1999年7月;对中日合资企业人力资源经理/工会主席的访谈,天津,1997年7月、1999年7月。

② 对天津经济技术开发区管理委员会的访谈,1999年7月。2003年10月,天津经济技术开发区官员在上海仍然在比较上海和江苏地区的福利和薪水要求,目的是找出从天津经济技术开发区转到这些地区的投资损失。对天津经济技术开发区上海开发办的访谈,2003年10月。

③ 可能重要的是,在所有关于不同外资企业劳工关系质量的访谈中,存在着完全的共识。西方企业排名最高,日本企业次之,华侨企业位居第三,韩国企业排名最后,通常评论韩国经理具有野蛮主义或军事主义的作风。

④ Kiyoshi Kasahara, “Labor Relations a Big Job for Changing China”, *Nikkei Weekly*, October 20, 1997, p. 17.

⑤ 访谈,上海,1997年7月;对律师的访谈,上海,1997年7月。

罢工”的条例。^① 考虑到媒体对早期罢工(从1992—1994年,超过40起)的报道对大连外国投资者的名誉造成了负面影响,这些条例有意制定得使工人组织起来进行反抗变得极其危险。在进行任何停工之前,工人必须提前72小时通知当局,从而使当局可以“敲响警钟”,同时警告工人他们将受到严厉的惩罚。如果发生罢工的话,工会将和公安厅以及劳动局合作,以管理冲突并尽可能快地恢复生产。工会的作用是充当工人与管理层的调解人,劳动局对这一过程进行监控。公安厅展示力量,以阻止工人使用暴力或破坏性的行动。第一要务是恢复生产,召开工人会议进行协商。企业和工人双方应该“认识到他们的错误”,并选派代表(工人是否能代表他们自己则并不清楚),工会则向工人传达会议的议程。大连劳动局同时建议中国通过一个类似于某些文章所提及的英格兰、新西兰和澳大利亚的不罢工法。^② 在大连,工会在纠纷解决过程中起着积极作用,但正如文章所提到的这些条例所示,它的作用是控制工人的反抗(假如不是预先防范的话)、调解协商以及鼓动工人立即返回生产线。

89 中国的美资企业报道说人力资源管理存在严重问题,但是与许多亚洲投资者不一样,他们似乎并没有经历如此多极端的诸如罢工、工人停工以及破坏机器设备的情形。^③ 美国管理者很难找到技术工人和管理人员,留住他们困难更大。被其他外资企业挖走雇员是很平常的事。^④ 因为美国投资的平均规模很大,公众形象很高,因此,政府和企业优先考虑的是稳定的劳动关系。虽然无法获得有关根据投资者国籍成立工会的比率,但美资企业成立工会的比率非常高——尽管低于日资企业。^⑤ 劳工律师报道说,涉及欧洲和美资企业劳动争议的案子与上面所提及的,存在明显的区别。这些企业倾向于服从劳动法规,同意工会更多地介入决策制定。^⑥ 当纠纷产生的时候,它们会很快得

① 大连经济开发区劳动仲裁委员会和劳动局,《关于集体停工若干问题的讨论》,《劳动争议处理与研究》(1997年4月号),第13—14页。转载于 Yasumuro Kenichi, ed., *Labor Management relations in China and On-Site Management (Chugoku no roshikankei to genchi keiei)* (Tokyo: Hakutoshobo, 1999), p. 38.

② “Discussion of Several Problems of Collective Work Stoppages”, (1997), p. 14.

③ “Multinational Companies in China; Winners and Losers”, *Economist Intelligence Unit*, 1997.

④ 同上。

⑤ 对日本律师的访谈,上海,1997年7月、1999年7月;对中国劳工律师的访谈,北京,1997年7月、1999年7月。

⑥ Anne Stevenson-Yang, “Unions and Contracts”, *China Business Review* (January-February, 1996), p. 12. See also Chan (1997).

到协调。比如,在天津的美国独资企业,一条已获得通过的规定要求所有工人在离开时接受工厂搜身,以减少雇员偷窃物品的现象。工会很快就对这一做法表示反对,声称美国公司“侵犯了他们的人权”。^①

那些拥有较高国际形象和公共关系并且关注在中国投资的外企,不仅更有可能拥有工会,而且允许工会承担更多的责任和介入。结果可能是出现一个管理层授权的工会,在其中,管理层推动企业更好地实现中国法律中规定的工会作用。^②

国有企业的重组与工会精简

尽管国有企业和外资企业具有不同的制度基础,但由于国有企业市场压力的不断增加,它和外资企业在不断趋同。正如前面所提到的,外资企业工会的官僚制结构将工会与地方政府的官僚机构联系在一起。另一方面,国有企业的工会正不断地被合并到企业的管理机构中。这个合并过程经常与重组阶段同步,并赋予工会在已经改革的企业中拥有一个官方地位,但与管理方相比,工会依然是一个弱小的下属。

随着1994年国企改革的深入,所有制的多样化意味着在管理上经历了重大变化的企业(尽管可能仍然是正式国有企业)在迅速扩展,并经常伴随着激烈的重组和编制的缩减。^③它们包括兼并、破产、出租、租赁和完全收购国有企业。工会经常是重组的目标,并导致工会办公室关闭、兼并或裁员。^④一项对中国西北部宁夏回族自治区全区范围的调查发现,56.2%的工会与其他办公室合并,或者被裁撤。在大部分合并中,工会被吸收进企业的党支部。^⑤来

① 对美资企业人力资源经理的访谈,北京,1997年7月。

② 至少部分地被国内市场消费者要求中国有更好的劳动条件的压力所刺激,一家鞋类的大国跨国公司现在在它的外包工厂的工会选举中发挥了积极作用。这在某种程度上出现了一个出人意料的局面,即比起那些仅仅通过勤勉地执行中国劳动法而在中国正常成立的工会而言(工会官员通常是由共产党官员或管理方来任命),跨国公司成立的工会更为独立。Alison Maitland, "Sewing a Seam of Worker Democracy in China", *Financial Times*, 2002年12月12号;《走向可持续的行为规范:中国的工人代表》,锐步公司,2002年11月(锐步发行的有关中国工会选举的报告)。

③ 《对实行公有民营企业劳动关系的调查及对策》,《劳动争议处理与研究》(1996年3月号)。文章提到的这些类型的企业都存在着高比率的劳动争议。

④ 《不能凌驾法律之上》,《工人日报》1997年3月3日;《中国工会:依法维权好艰难》,《广东工人日报》1996年7月29日。

⑤ 《宁夏产业工会受削弱》,《工人日报》1997年3月24日。

自其他地区的报告表明,这是一个全国性的现象。^①

90 中国的最高人民法院规定,基层工会具有法人地位,这就使得在管理方随意裁撤他们的办公室时,基层工会能轻易地提出诉讼。法院同时指出,当企业面临财政困难时,挪用、转移或者冻结工会的账户是非法的。^②但在实际上,工会的财政严重依赖于企业管理方。对工会的财政约束导致它制度性地依赖于管理方,从而造成工会在重组过程中的无助和消极。许多企业简单地把工会费用并入它们的行政预算,或者没有把规定的工人工资的2%划拨给工会办公室。^③工会干部薪水由企业支付。这就导致了这样一种情形,在其中,管理方的咒语是“你接受了我的钱,就必须听命于我”。这种现象的一个表现就是企业层面的仲裁委员会大范围失灵。这些委员会由工会领导,负责劳动争议的调解。那些与管理方签订劳动合同的工会官员,由于自身工作缺乏保障,因此不能真正承担起调解义务。许多工会主席——从法律上讲,起着调解委员会主席的作用——同时担任管理职位。一些工会领导人甚至在仲裁程序中代表企业反对工人。^④

外资企业和国有企业的兼职

国有企业和外资企业的其他一些做法也变得越来越相似,尤其是工会官员的兼职。外企和国企中的大部分工会官员现在经常同时在人力资源和人事部门担任管理职位。^⑤兼职是广东省蛇口经济特区工会使用过的做法。蛇口成立工会的比率相当高,在过去几年达到了98%。^⑥1993年,在一份关于250家企业工会的内部报告中,只有2家企业的工会岗位是全职的,33位工会主席同时也是总经理,110位工会主席同时担任副经理,115位工会主席是中层

① 沿海的浙江省同样报道说要裁员和加强工会。《警惕:工会干部队伍在萎缩》,《报刊文摘》1997年4月14日;《破产企业工会资产谁来保护?》,《工人日报》1997年3月30日;《国有企业改制,工会怎么办?》,《工人日报》1997年3月24日;《谁来维护工会干部利益?》,《Ji Zhai》1995年7月。

② 《产业基层工会依法具有社会团体法人资格》,《工人日报》1997年6月5日。

③ 《对拖欠工会经费者下达支付令》,《工人日报》1997年5月21日。

④ Wang Min,《国有企业劳动争议处理工作面临的问题与对策》,《劳动争议处理与研究》1997年6月;对中国劳工律师的访谈,北京,1997年5月6日、1997年7月;同时参见 Hong Shou Fang,《工会主席,你的职责是什么?》,《劳动争议处理与研究》1996年5月,第26页。

⑤ Yasumuro Kenichi, ed., (1999), p. 56.

⑥ Chan (1997), p. 140.

管理者、车间主任或工人。^① 兼职政策符合工会的目标,其首要目标是鼓励生产和加强外资与工人之间的“团结”。蛇口的制度扩展到了天津和上海其他拥有外资企业的地区。中日合资企业看起来同样喜欢这个制度,(在中日合资企业)工会主席通常担任人事经理或副经理。^②

兼职的做法削弱了工会的权力。它所造成的利益冲突在合资企业中最为严重。在合资企业,同时担任人事经理和工会主席是常见的做法。工会负责人反对这个政策,认识到它削弱了工会进行集体协商的能力,并有力、严重地影响了工人对工会的信任。^③ 一位研究者注意到,同时担任党委书记、经理助理,或者是雇主亲戚的工会主席无法成为工人的保护者。工会通常主张,随着工会主席办公室变成一个不具有管理责任的特殊全职岗位,“兼职问题”可以很快得到解决。^④

91

兼职并不局限于外资部门。正如上面所看到的,工会的重建经常意味着工会办公室合并到一个更大的行政办公室。工会主席可能成为党的干部,或者是中高级生产管理人员。上面提到的那家唐山国有企业,1994年成了一家国家控股的股份公司,其工会主席是董事会的投票成员和股东。与外资企业工会主席一样,他也在人力资源管理部门中任职,这一行为明显违背了工会作为工人权益代表的角色。尚不清楚的是,工会主席作为公司股东和董事会投票成员这样一种行为在股份制国有企业中是否普遍存在。但是来自其他地区的统计数字表明,它可能是一种较为少见的做法。一项对河北省600家企业的调查发现,只有2.5%的股份制企业在董事会中有工人代表。^⑤ 在一份关于沈阳市60家企业的报告中,没有发现哪家企业在董事会中有工会成员。^⑥

指派董事会的席位给工会主席的做法尽管越来越通行(也是工会所希望

① Chan (1997), p. 140.

② 对中日合资企业的访谈,天津,1997年7月、1999年7月;对中日合资企业的访谈,上海,1997年5月、1999年7月。

③ 在对广东省珠海市工人的调查中,80%接受民意测验的工人都认为工会的作用“不尽人意”。62%的工人认为“国企改革之后工会不是很重要,有它没它我们都一样”。Cheng Zhong,《珠海企业职工思想和态度的调查分析》,《工人论坛》1996年12月。

④ 《工会代表在集体协商谈判维权中的作用:问题与对策》,《劳动争议处理与研究》1996年1月。

⑤ 向德荣,《股份制企业董事会存在的问题和建议》,《工会理论与实践》1995年8月,第10页。

⑥ 沈阳市工会调查办公室,《沈阳市现代企业制度试点中工会存在的问题及对策》,《工会理论与实践》1995年8月,第31页。

的),但这种行为能否提高工人的代表或减少现存的利益冲突,值得怀疑。^①难道因为工会主席可以投票反对过度危害工人的行为,工会就有了更多的权力?或者因为工会主席在公司的经济绩效中有自己的利益,从而会在工会角色上作出妥协?那家唐山国企的工会主席坚持认为,工会的权力在企业改革中得到了增强,尤其是通过参与董事会。他引用工厂总经理最近决定增加企业对职工住房基金的投入这件事加以佐证。在工人抱怨公司的投入太低之后,工会主席与管理方进行协商,以增加它的投入。^②很难评价这一行为如何影响了工会。不过,工会主席的忠诚明显被分隔了。与董事会中没有工会代表的股份制公司相比,它的影响有可能更大。但是当这个结构允许一个人像经理、像工会主席或者股东那样行事时,工会的角色被变得依赖于工会主席的个人选择了。

92 为外国投资者服务! 外资企业中的党支部

尽管有些人不愿意工会代表某些外资企业,但是许多大型跨国公司似乎不仅欣然接受中华全国总工会在企业中的分支所扮演的角色,同时也欣然接受中国共产党扮演的角色,在外资企业中的党支部委员会似乎在不断增加。这些组织利用中国传统的社会主义方法(思想工作、宣传、严密的组织)来教育工人,使他们接受在工厂中成为外国公司忠诚雇员的角色,而这些外国公司通常有很多要求和使人筋疲力尽的工作日程。这是新自由主义资本主义与社会主义控制工具的一种结合。

在某些情形下,信奉全球“无工会”政策的企业将中国共产党的党支部看做外企与地方政府的一个明显妥协物。比如,各种各样的国家运动尽管鼓励外企成立工会,但是天津一家大型跨国公司已经连续15年没有工会。不过,这家公司拥有一个发展得很好的中国共产党支部体系,以及一个“职工常务委员会”,后者履行了很多典型的工会责任,包括娱乐、福利政策协调以及处理有关女工的特殊问题(女工占产业工人的80%)。在一种人力资源管理口号和爱国主义宣传的持续重复中,两种组织的各自宣传部门之间实现了互补。职

^① 向(1995)。总工会理想化地认为工会主席是选举出来的全职岗位,有权服务于董事会和选举董事会。

^② 对国企工会主席的访谈,唐山,1997年4月。

工常务委员会强调雇员的优秀,党支部则强调它作为中国与外国投资者之间的桥梁作用。当问及党支部在企业的作为,一位雇员回答道:“爱国主义、宣传和稳定。外国人很奇怪我们有党组织,但这是在中国,有什么奇怪呢?”^①

党和工会组织的领导职位经常集中在一个人身上,他既担任党委书记,同时又是工会主席。在天津那家美国外商独资企业中,尽管允许工人选举工厂的委员会代表,但党委书记同时兼任职工常务委员会主席。在上海一家大型中美合资企业,党委书记和工会主席共用一个办公室,明显充当着外国管理者与生产工人之间的主要中间人。在上海的另一家大型中美合资企业,党委书记同时也是工会主席。

在高层管理者那里,这些领导人得到了补偿;他们主要是协调公司经济目标与职工的愿望和要求。这并非职工的利益代表,而是更为传统的列宁主义工会主义的传送带——不同的是,它们服务于外国公司的利益。这些领导通过做“思想工作”来说服工人接受新的生产方式、长时间的工作变动、待遇的削减和变化以及其他调整,以适应全球资本主义。这些组织的宣传部门与我们在那些拥有人力资源和爱国主义激励混合体的中国国企中所看到的并没有什么两样。“工会与我们一起工作,而不是反对我们,这太棒了。”当谈及与工会的关系时,一位美国经理如是说。^② 在美国和英国,由于厌倦了和唱对台戏的工会一起工作,这位经理表达了这样一种看法:在中国事情是不同的。在上海的一家中日合资企业中,结构是相似的。总经理同样也是党委书记,而工会主席的职位则由综合事务部的助理经理担任。党的作用是“鼓励工人,提高工人的积极性,为工人设定很高的生产目标”^③。

93

既非介入,也非自主:管理层压制工会

许多其他的企业完全回避工会制度,它们依靠的是个人至上主义管理作风,这种管理作风不能容忍有组织的工人代表。在我所参观的一些小型国内企业甚至国有企业,都没有正在运行的工会。城镇集体企业的工会组织被承包制度削弱了,它们曾经是集体企业的常设机构。在外资企业,台商企业最反

① 对美国外商独资企业人力资源部职员的访谈,天津,2003年11月。

② 对中美合资企业总经理的访谈,上海,2002年12月。

③ 对中日合资企业副总经理的访谈,2003年11月。

对在企业层面建立工会组织。这些企业非常依赖专制的管理人员,经常有目的地利用当地管理人员来控制“他们的”工人。比如,据报道,广东的一些企业雇佣四川的管理人员来控制四川的农民工。^①台湾经理们利用地方化作为减少劳动冲突的主要手段。一位经理说:“中国大陆工人不喜欢被华侨管理。”^②调解劳工与管理方的正式制度并不存在。一些研究者已经发现,工人们常形成一些非正式组织来获取某些集体权力,这些组织经常建立在老乡联系的基础之上。假如工人是农民工,他们的“包工头”(他承包了工人的劳动)可能成为他们的代表,由他与管理方或当地政府进行协商。这些非正式制度很容易遭到管理方的反对,在企业中不具有合法、法定的地位。

河北的一家农村集体企业,是由一家老集体企业与北京一所大学联合创办的“民族合资企业”^③,是中国农村和郊区新企业的典型例子。这家合资企业的创办包括清理老的集体企业,把管理人员和土地转移到新企业。农村集体企业的原有工人留在老公司(已经停产了),这家新合资企业从附近的村庄雇佣十六七岁的年轻人,利用从北京注入的资金购买设备来生产DVD。该企业具有企业总经理所说的“临时工会”,除了给在其他方面不享受任何津贴的年轻农民工发放免费的茶叶和糖果外,临时工会不用干别的事。(企业)总经理同时也是工会主席。抛开老工人和老企业结构,新公司可以与更年轻、要求不那么高的职工确立劳动关系。裁掉更老的、要求更高的和有经验的工人,企业就不可能听到任何成立工会的新要求。^④

工会的削弱同时也发生在城镇集体企业,主要通过实施合同管理制度,以及近来许多小型企业实际上的私有化。在天津的城镇集体部门,每家企业都承包给了经理个人,他们没有建立基层工会的责任。集体企业的主要管理机构也重建了它的管理体系,总工会被合并到综合办公室。^⑤因此,在企业层面没有工会代表;在管理层面,工会被合并到一个更大的行政办公室。

对于中国国家来说,外资企业无视成立工会的规定是其中最大的问题之

① “Workers in Foreign-Invested Enterprises”, *China Labor Bulletin* (March 1996).

② 对台商独资企业人力资源经理的访谈,上海,1997年7月。

③ 这位经理表示,希望他们的公司是一家“民族合资企业”,因为这样一来就可以利用提供给外国直接投资的优惠政策。(不过,)他们和北京某所大学的合资并没有为公司赢得给予外国公司的优惠政策。对农村集体企业总经理的访谈,天津,1997年7月。

④ 对农村集体企业总经理的访谈,天津,1997年7月。

⑤ 对乡镇集体企业综合事务办公室主任的访谈,天津,1997年3月。

一,因为这些企业可能存在漫骂式管理、最糟糕的工作条件以及一触即发的冲突。事实上,我所参观的台商独资企业是采访中公开报道有重大劳动问题——包括罢工、从事破坏活动以及与工人有紧张关系——的惟一企业。^①与那些有几个前国企管理人员加入新公司的合资企业不同,这些独立的企业有更多的独立性来建立它们认为合适的劳动关系。这经常导致形成极端严厉的和军阀式的劳动制度。^②

在台商独资企业,工人与管理者之间的相互轻视和憎恶最为明显,尽管他们有共同的语言和文化,这些企业的劳动关系却明显紧张和充满对抗。管理者不隐藏他们对工人的憎恨,并制定了必要的严格措施来促使他们提高效率和质量。“这些工人都是农民,他们不知道如何规范自己的行为,他们随地吐痰,随意横穿马路,没有纪律。”一位管理人员这样描述自调任大陆工厂后所遇到的问题,以此替“军阀式”的劳动纪律辩护。^③该厂另外一个部门的一位管理人员则愤愤不平地抱怨说,大量年轻女工找时间抚养小孩,“她们给小孩喂奶一小时,我就损失一小时,无论如何,我知道她们不需要那么长的时间,她们的孩子已回到农村。她们只不过想休息而已。”^④当对管理者和工人进行单独访谈,他们在责备另一方时,几乎用同一种方式来描述他们的关系。管理者抱怨,因为工人只关心钱而不是公司的未来,因此只能通过物质奖励和惩罚来促使他们努力工作。工人则抱怨台湾老板小气,他们被迫在恶劣条件下工作很长时间却没有报酬。两个群体都意识到,他们的关系只是“金钱关系”,就其本身而论没有“人情味”。^⑤

95

① 这并不是说其他企业就不存在劳动争议,只是这些争议没有那么过火。其他工厂的劳动争议包括:关于薪水和津贴的争议(天津的中日合资企业),关于雇员孩子的医疗保障的争议(上海的台商独资企业),关于妊娠期的争议(上海的中美合资企业)以及关于工人赔偿的争议(唐山的国企)。中国法律并没有对孩子的医疗保障提出要求,但对于雇佣大量育龄妇女的公司来说,它越来越成为一个问题。

② 有关华侨投资企业的种族学研究同样揭露了(这些企业的)家长作风、军事化和剥削性的权力关系, YouTien Hsing, *Making Capitalism in China: The Taiwan Connection* (New York: Oxford University Press, 1998); Anita Chan (2000); Ching-Kwan Lee, "From Organized to Disorganized Despotism: Changing Labor Regimes in Chinese Factories", *China Quarterly* 157 (1999)。

③ 对台商独资企业部门经理的访谈,昆山,2001年5月。

④ 同上。

⑤ 2002年12月,三名职员在没有经理在场的情况下接受了访谈。对台商独资企业的访谈,昆山,2002年12月。

只有一家台商独资企业经历了劳工实践方面重要的性质变化。这家企业劳动实践的变化与它决定追求长期投资计划,以及赢得大量国内办公设备市场是一致的。^① 在中华人民共和国投资的最初阶段,当一群台湾管理人员把台湾的计算机工厂转移到大陆,这家台湾企业经历了劳动冲突,他们的威权主义管理风格使中国大陆工人——他们有强烈的人权意识^②——心烦意乱。当这家企业开始从出口生产转而向国内市场渗透,为了留住工人,并在短期内使企业的管理地方化,它聘请了一名台湾的产业关系专家进入职工宿舍。^③ 按照管理者的想法,该企业准备在中国大陆建立企业声誉。因为这个原因,企业对人力资源管理进行了大量投资,为技术工人和管理人员提供了大量的福利(比如住房),并为职位升迁提供了大量机会。但是,他们避免成立工会,因为在他们看来,成立工会只会增加地方政府的干预。他们的经验重复了在大量台湾投资者调查中发现的观点。一项对台商企业的调查发现,“……通过促进工人与管理方(包括高层与下层)的交流,以及促进面向员工取向的创新,比如升迁和培训计划等,大多数台商企业试图加强工人与管理方的关系”。^④ 然而,当涉及工人组织的问题时,大多数台湾投资者完全拒斥它,他们主要依靠对劳动力直接的管理上的控制。^⑤

我们有理由相信国内的小型企业在不断模仿华侨企业严格的劳动实践。在许多集体企业和国有企业,当工会(和党)的结构削弱,专制的劳动实践和权威关系就会扩展到这些企业,并实际上经常以外资企业和私营企业的竞争压力为由而得到辩护。^⑥ 这些国有企业经常和外资企业争夺出口市场,并因此

① 一些分析家把亚洲的外国直接投资流入中国分为两个时期。20世纪80年代的第一个时期是一次“被动性出走”,这是企业对当地的高工资作出的反应。第二个时期开始于20世纪90年代,被称为“主动出击”,企业主动出去捕捉中国国内消费市场。对中国国内市场有更积极计划的公司相比较更关注人力资源的问题。Philippe Chevalerias, “Investment Strategies in China”, *China Perspectives* 13 (September-October 1997), p. 64.

② 对台商独资企业人力资源经理的访谈,上海,1997年5月。

③ 同上。

④ Akira Hagiwara, “Foreign Investment and Worker-Management Relations in China: the Experience of Taiwanese Firms”, *Asian Economic Review* (August 1996), p. 54.

⑤ 最近关于台商在尼加拉瓜投资的新闻大肆报道了台湾地区投资者讨厌工会,尤其是讨厌与共产主义有历史联系的工会的事例。报道同时揭露了类似的专横手段,比如军阀式的惩罚、殴打以及各种瓦解劳动力的计划。

⑥ 对农村集体企业总经理的访谈,1997年7月。同时参见 Zhao 和 Nichols(1996)以及 Chan(1999)。

改革它们的劳动控制模式。对于河北农村的集体企业来说,它意味着摆脱更老的和更有经验的工人,他们可能因为工作条件差或者缺乏福利而抱怨。对于城镇集体企业来说,它意味着赋予企业管理者更多的自主权,以及重建正在消失的传统群众组织。在这些企业,这些代表工人利益的组织正在不断地边缘化。

结论

在中国,一种基于管理控制、不稳定就业和抑制工人组织的新劳动实践的出现,并没有伴随政治转型甚至大规模的私有化。由于缺乏政治转型,中国的工会与那些后社会主义世界的工会一样,已经走向同一个方向:进一步的边缘化和弱小。^①实际上,后社会主义国家劳工的弱势表明,社会主义工人组织尤其未能为抵抗全球资本主义的攻击作好准备。

企业层面的劳动实践彼此相异、多种多样,它们不仅反映了部门和地区的变化,而且极大地提高了管理自主权和决定劳动实践的决策权。国家从以前作为劳动分配和就业的管理者的角色撤退,赋予企业更多的权力来决定劳动实践。为平衡这种撤退所做的努力——把更多注意力放在作为规制管理权力手段的法律法规上——大多数都不成功。发展主义的地方政府既没有能力、也不愿意对资本施加限制。加强工人组织以缓和企业与个体工人之间不平等关系的目标同样没有达到。尽管某些法律关注集体合同、集体协商以及提升工会的作用,但实际上,中国的工会已经边缘化,或受管理方指派。即使在那些工会建得很好的企业,工会的存在也与管理目标紧密地联系在一起。

97

由于缺少政治变化,中国向市场经济的转型与经济改革计划密切相联。这个经济改革计划强调伴随地区分权的贸易和投资自由化。走向自由市场的劳动实践,是外部自由化和内部争夺由自由化带来的投资这一动态过程的一部分。国家试图通过增强立法和推进工会的建立来缓和资本主义的暴行,但是不怎么成功。正在实施的试图维护社会主义稳定和安全的一些政策转而支持管理方,以及管理方对灵活性和自主权的需要。

^① Stephen Crowley and David Ost, eds., *Workers after Workers' States, Labor and Politics in Post Communist Eastern Europe* (Lanham, Md.; Rowman and Littlefield, 2001).

第五章 “以法律为武器！”

外国直接投资与劳动关系立法

“劳动法是保护工人权利的武器。”这句话出自于劳动法实施第二年之际，一家官方工人报纸摘录。该版面细述了新二条例，刊载了云南一家煤矿的童工图片，向心怀不满的工人开办了提供书面建议的专栏，并为工人提供了有关法律援助中心的信息。告诫工人要“把法律当作武器”，作为对法律制度的一种新的强调，是一个恰当和具有讽刺意味的说法。它既反映了国家依靠法律的新意义，也反映了劳工政治日益引起争议甚至暴力的状态（劳工政治需要武器）。^① 在过去几年中，中国的劳动争议呈指数增长。（参看下页图 5.1）

1994 年，中国发生了 19098 起劳动争议。1995 年，劳动争议的数量上升了 73%，达 33030 起。此后逐年上升，1996 年上升了 45.6%，1997 年上升了 48.6%，1998 年上升了 31.1%，达 93649 起。2003 年劳动争议创历史新高，

^① “用法律武器维护自身权益”，引自《劳动者权益意识的苏醒》，《工人日报》，1997 年 1 月 2 日。有关中国工人骚乱报道通常受到限制，但一些威胁到社会稳定的大规模集体争议和罢工会略微提及。外界报道则更为详细。中国人权组织报道，在工厂宣布破产以及失业基金被管理者贪污后，四川绵阳市的 10 万名工人举行了罢工。2000 年 4 月，2 万名矿工在矿山关闭后，为了保护所分发的剩余资金进行了罢工。“绵阳市超过 10 万名工人在游行……”*Human Right in China Press Report*, July 16, 1997; “Huge Mine Protest in China as Angry Laid-off Workers Vent Anger”, April 7, 2000, www.insidechina.com/news; John Pomfret, “Miner’s Riot; a Symbol of China’s New Discontent”, *Washington Post*, April 5, 2000 A1。关于辽宁省 2000 年春出现的大规模抗议，参见“Paying the Price: Worker Unrest in Northeast China”, *Human Rights Watch: China* 14:6 (August 2002)。

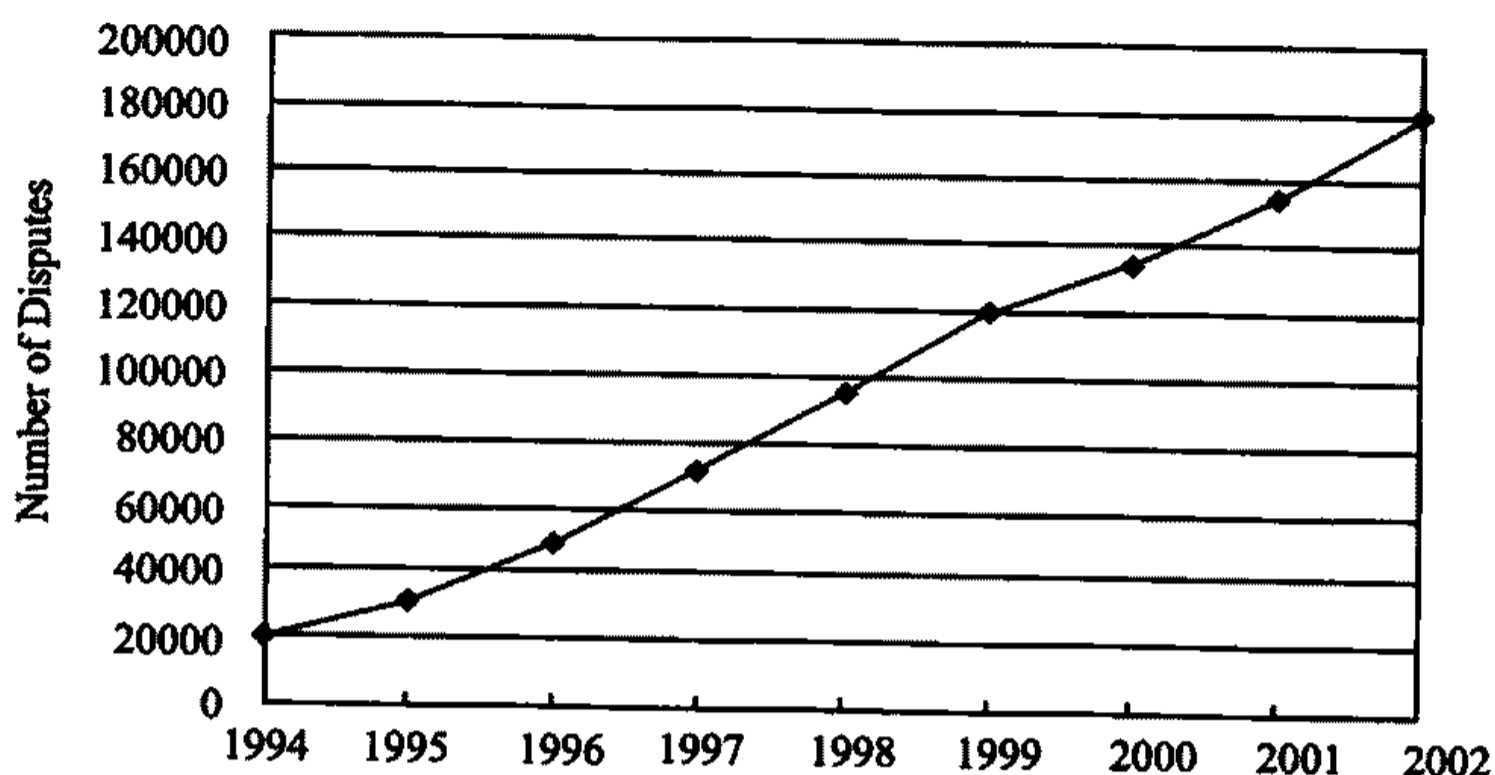


图 5.1 劳动仲裁委员会受理的劳动争议,1994—2002 年

来源:《中国劳动统计年鉴》,各年份(北京:中国统计出版社)。

为 226000 起。^① 这一现象的发生伴随着产业关系的迅速变革、外国直接投资的迅速发展、一些重大的法律改革,以及中央领导人对国有企业改革的重新投入。在此背景下,争议日渐增多并不令人惊异。不过,在一个法律制度还欠缺,政府并非完全致力于法治的国家,大量工人求助于中国新设立的法律设施来解决劳动争议,这确实令人费解。而且,这一现象看起来也与当前中国法律制度比较脆弱、容易腐败、从属于党的政治统治的分析不相吻合。

这一对利用法制来组织和调解劳动关系的新强调,以及由此带来的劳动争议的迅速增加,直接与外国直接投资在中国经济中的作用,以及它在 20 世纪 90 年代不断增加的重要性有关。首先,重视外国直接投资导致国家依靠法治,把它作为一种既能鼓励外资又能控制其负面影响——尤其是对劳动关系的影响——的手段。劳动法与劳动条例,尤其是 1995 年《中华人民共和国劳动法》的颁布,是对劳工与管理层关系复杂性不断增加的一种回应。^② 其次,对劳动关系的立法导致劳动争议不断增加。尤其是外资企业,通过开放一个

99

^① 这是最保守估算的争议数字,只包括进入当地仲裁层次的争议,排除了由企业自身调解的争议。剔除已经得到调解的争议和形式上得到协商的争议,1999 年的争议总数从 120191 起下降到 171669 起。《中国统计年鉴》,各年份(北京:中国统计出版社);《中国劳动统计年鉴》,各年份(北京:中国统计出版社)。

^② 《中华人民共和国劳动法》于 1994 年 7 月 5 日在第八届全国人民代表大会第八次常务委员会上正式通过,1995 年 1 月 1 日开始生效。

官方认可的渠道,劳动争议可以在企业之外得到解决。中国政府并不倾向于允许劳动冲突的处置权掌握在管理方手中,尤其是外国人手中。与台湾不一样(在这一章,我也将简单地考察台湾的经验),大陆政府不太情愿让新兴的非国家部门直接处理劳动冲突。相反,政府开通了新的法律和行政渠道,工人可以借此为他们的不满要求补偿。这把劳动冲突引向公司外部,朝向行政和法律渠道。当外资卷入时以及在外国直接投资占主导的地方,更加容易发生争议。此外,外资企业的劳动争议不仅更加频繁,同时更可能是集体劳动争议,涉及更多工人,并导致罢工、怠工以及普遍的社会不安定。^①

100 如其他章节所揭示,通过外商收购国有和集体所有制企业,并通过措施增加现有合资企业中的外资股权,外资越来越和国内经济融合在一起。各种类型所有制公司的实践变得越来越类似和趋同于外资企业。随着外资企业的增加以及中国国内公司不断模仿外资企业的实践,各种类型所有制的劳动争议持续快速上升。本章依据中国劳动关系的立法来考察不断增加的劳动争议。外国直接投资作为立法的一个原因发挥着重要作用,而立法的结果——劳动争议事件数量的增加,在外国公司中尤其值得注意。不过,伴随国有企业和集体所有制企业中经常发生的重组和所有制改革,这些部门的劳动争议如今也在增加,中国国内民营企业的劳动争议也呈快速增长之势。

在本章,我的关注点是根据地方劳动仲裁委员会登记在案的数字来衡量的劳动争议的增加。这些数据是劳动冲突的正式文件归档记录,就其本身而论没有包括许多其他种类的劳动冲突,比如通过非正式渠道解决的争议。此外,经常有报道指出政府接管重大集体争议的处理,以便缓和大规模示威和罢工引发的社会、政治后果。^② 因此,有许多劳动冲突的例子没有作为劳动争议记录在案,也因此没有纳入到这里的分析之中。不过,几乎可以肯定的是,正式记录在案的劳动冲突普遍在增加,我此处的兴趣是记录处理争议的新程序是如何创造出来的——作为对在中国的外国投资部门虐待、剥削工人报道的一种反应,并试图为劳动争议的管理提供透明法规。这些程序和以前的争议解决办法

^① Guo Chengdu,《福建省三资企业劳资争议的特点及对策》,《研究与建议》1995年;林振恭、陈育琳,《三资企业工人怠工罢工的特点和对策》,《中国劳动科学》1993年第5期,第33—35页;路红,《从无序到有序:下阶段劳动争议特征分析》,《广州师范大学学报》(社科版)1998年第6期。

^② 对劳动部官员的访谈,2002年12月12日。比如,参见《有矛盾的地方就有他们的身影》,《新民晚报》2003年8月7日。

(主要依赖于企业内部协调)形成了鲜明对比,也与台湾在相似的快速工业增长和政治威权主义阶段采取的方法形成了鲜明对比。这些新的法律武器尽管还不完善,存在很多问题,但它们为工人开通了传达他们对雇主不满的新渠道。

本章第一部分是对中国转向法治以及法律基础设施发展的一个一般讨论。它揭示了法律在一个正经历改革的社会主义经济体中的重要性,尽管中国政治的性质一直是威权主义的。第二、三、四部分考察了管理劳动冲突的法制的发展,特别是劳动合同和国家劳动法的发展。改革伴随着双重但却矛盾的需求和关切,即外国投资者剥削工人的需求与国家对外资剥削工人这个问题的关切。在20世纪90年代,随着来自非国有部门的不断增加的竞争使大量国有企业濒临破产,这些法律改革逐渐扩展到包括国内的国有部门。第五部分考察劳动争议的解决程序,通过分析中国大陆与台湾的劳动争议率,以比较的视角来分析中国大陆劳动争议的增加。通过这个比较,我们能够获得对中国大陆劳动争议率更好的比较性理解。第六部分是对中华人民共和国劳动争议趋势的一个分析。劳动争议的重要趋势是频率、规模的增加以及难以治理性的增加。这些趋势在外国投资企业中尤其明显,但也不是那里的孤立现象。随着所有权的模糊,立法越来越不针对特定的所有制,外商投资企业更加难以单独对待。而且,国有企业和集体所有制企业的劳动实践再也不能轻易地与那些私营以及外国企业的劳动实践区分开来。

101

中国走向法治

中国法律制度和基础设施的发展,引发了有关中国法律的性质、法律在一个威权主义国家内的适用性以及法律的贡献(如果有的话)的广泛争论,一种更发达的法律制度将使中国的政治更民主。总体上说,大多数西方法律学者对中国法治的前景持较为悲观的态度。^① 他们主要担心的是中国共产党会不

^① Stanley Lubman, *Bird in a Cage: Legal Reform in China after Mao* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1999); Pitman Potter, "Foreign Investment Law in the People's Republic of China: Dilemmas of State Control", *China Quarterly* (March 1995), pp. 155—185; Karen Turner et al. eds. *The Limits of the Rule of Law in China* (Seattle: University of Washington Press, 2000); Franz Michael, "Law: A Tool of Power", in Yuan-li Wu et al., eds., *Human Right in the People's Republic of China* (Boulder, Colo.: Westview Press, 1988). 在 *China's Long March toward the Rule of Law* (New York: Cambridge University Press, 2002) 一书中, Randall Peerenboom 对中国法治的发展更为乐观。

愿意服从会减少它政治权力的法律规则和约束。其他一些学者则指出了在中国广大的、多样化的,并且经常是自作主张的地区执行和实施法律的巨大困难。对于形成一个较少专断、威权统治的政体来说,上述两者都是重大障碍。不过,指出这两点并不是要忽视中国的法律发展。实际上,中国法律制度的加强与中国国家掌控权力的目标直接相连。悲观主义者尽管可能担心中国共产党不会愿意服从限制它权力的法律,但是法治的发展对于党掌控政治权力产生了意想不到的积极的结果。党和国家可能会认为,通过法律治理以及由合法性在国内外的不断提高而增添的利益,值得冒险去激活社会力量和扩大空间,在其中,新的利益集团能够表达他们的心声。到目前为止,看起来劳动关系的正式化和立法已经使国家与工人之间“相互授权”^①。国家获得了更多的合法性,工人也拥有了一个可控的活动场所,尽管存在着矛盾和冲突。

102 但问题是:为什么中国国家从一开始要转向法治?上面所提到的合法性是一个原因。对于国家强调法治而言,国家自身就是一个重要原因。经历了混乱和绝望的“文化大革命”年代之后,特别强调法治的中国共产党领导人非常赞同邓小平的说法:“人民必须有法可依,有法必依,执法必严,违法必究。”^②官方所支持的“法治”经常与“人治”相对立。而且,伴随着经济改革,中国共产党的主要社会基础已经逐渐萎缩,从而迫使中国共产党为它的统治寻找新的正当性。这里所谓的正当性中的大部分尽管已经存在于过去二十年中国快速和持续的经济增长中,但国家也发现,合法性的增长还来自于建立更持久和更可预期的政治制度,其中包括农村干部的选举、法治的进步,以及中国不再以一个革命政权的身份加入国际机构。

尽管获得合法性无疑很重要,但从根本上讲,中国转向法治乃是一个工具主义和实用主义的选择。如果说经济增长带来了不断增加的合法性,那么持续的经济增长是通过开放和融入外部世界获得的。通过外国直接投资向外部世界开放需要法律制度的发展。但重要的是,对中国而言,这并非是与全球资

^① “相互授权”这一概念是在 Joel Migdel, Atul Kohli and Vivienne Shue, eds., *State Power and Social Forces: Domination and Transformation in the Third World* (New York: Cambridge University Press, 1994) 一书中得到展开的。王旭认为农村选举中同样存在着相互授权的农民与国家机器。Xu Wang, “Mutual Empowerment of State and Peasantry: Grassroots Development in Rural China”, *World Development* 25(1997), pp. 1431--1442.

^② 转引自 Albert H. Y. Chen, “Toward a Legal Enlightenment: Discussions in Contemporary China on the Rule of Law”, *UCLA Pacific Basin Law Journal* 17:125(Fall 1999 / Spring 2000), p. 127.

本建立联系的惟一通道。中国可以利用中国大陆与香港、台湾华侨社区的家庭和文化联系来建立和全球资本的联系。在 20 世纪 80 年代和 20 世纪 90 年代早期, 当中国法律刚刚开始发展, 还不够成熟和广泛时, 这些联系尤其重要。不过, 随着时间的推移, 当中国经济社会变得越来越复杂, 法律制度也逐渐发展和成熟起来。自 1978 年以来, 通过了 350 部国家法律、6000 部法规。^① 自 1992 年以来, 立法活动尤其积极, 许多重要法律, 包括律师法、劳动法和修订的刑事诉讼法都得到通过。1997, 中国共产党十五大把法治写入了党章, 并使法治的发展成为重中之重。^②

法律改革有助于完成国家的重大目标, 包括融入世界经济。中国国家的第二个同等重要的工具主义目标, 是通过法律控制和管理国内的社会变化。在一个正经历改革的社会主义经济体中, 法律的角色转型对于国家改革经济的任务来说至关重要。^③ 国家自身也是变化的动力。^④ 通过法律进行统治会产生更有效和可接受的对个人和社会团体的控制。威权主义国家的这些“合法性部署”经常是它远离公开压制的一部分。^⑤ 国家经常承担这个转型任务, 103 密切注意维护它的政治权力, 同时没有忘记这样一个事实: 其中对经济效率和发展至关重要的许多法律, 对于国家权力来说具有潜在的腐蚀性影响。这就有必要从经验上把已经制定好的国家目标与法律执行的实际结果区分开来。因为其他重要的国家目标的存在, 威权主义国家可能制定一些潜在地威胁到它们掌控权力的法律。^⑥ 法律意想不到的结果对于更广泛的国家与社会关系有大量的衍生性影响。这是一个使法律制度成为“霸权制造者与抵抗手段”的过程。^⑦

① Peerenboom(2002), p. 239.

② Zhenmin Wang, “The Developing Rule of Law in China”, *Harvard Asia Quarterly* (Autuma 2000).

③ Ching Kwan Lee, “From the Specter of Mao to the Sprit of the Law: Labor Insurgency in China”, *Theory and Society* 31(April 2002), p. 218.

④ Robert Seidman, Ann Seidman and Janice Payne, eds. *Legislative Drafting for Market Reform: Some Lessons from China* (New York: St Martin's Press, 1997).

⑤ 这里, 中国可能学习某些东南亚邻国。新加坡和马来西亚都利用法制来压制持不同政见者, 并经常通过以代价高昂的诉讼使反对党领导人或政党破产的方法来控制反对党。

⑥ Alan Hunt, Mindie Lazarus-Black and Susan Hirsch, *Contested States: Law, Hegemony, and Resistance* (New York: Routledge, 1994).

⑦ 同上。

法律变成了一把“双刃剑”，它可以超越国家而授权给其他人。^① 与大部分研究有关法律与权力关系之间联系的著作不同，我在这里聚焦群众层面的劳动争议，而不研究有关持不同政见者——通常对写入宪法中的公民权和政治权利提出异议——的争议。劳动争议主要涉及经济关系，尤其是与企业的经济权利和义务相对的工人的经济和社会权利。聚焦于群众层面的经济社会权利非常重要。不管他们的经济目标和内容如何，工人权利与雇主义务中的变化以及澄清这些变化具有政治上的衍生性影响。

劳工与法律的制度化

为了揭示劳动法对国家与社会关系的影响，我们无需把它归因于中国国家具有崇高或自由的目标。就国家而言，这些法律对于吸引外国直接投资以及控制外国投资企业对工人的剥削至关重要。^② 到20世纪90年代中期，对提高国家和集体所有制企业的竞争能力而言，法律管辖权的扩张同样必要。这些法律作为工具被用来引导争议和冲突朝向官方认可的解决过程。所以，在这个意义上，尽管经济和社会变化迅速，法律还是促进了国家维持控制工人的能力。与此同时，所有类型劳动争议的增加，集体争议规模的扩大，外资企业以及后来的私营企业中争议的大量爆发，以及争议调解有效性的下降，都指向不断增加的社会冲突以及不断上升的权利意识，尤其是在工人当中。

104 由于中国依赖外国直接投资，法律在中国经济重建与逐渐融入全球经济过程中的作用尤其重要。在发展中经济体，努力说服外国投资者的决策为法律的发展提供了更充分的动力，也合乎国际经验。这是一种普遍现象，但由于以下几个原因，它在中国背景下却被削弱了。首先，毛泽东时代的一个遗产是，到“文化大革命”结束时，中国几乎完全缺乏法律机构、律师和法律。外国投资者是一群名声不好的、易受惊的群体，他们偏爱可以预测的、透明的和稳

^① William Alford, "Double-Edged Swords Cut Both Ways: Law and Legitimacy in the People's Republic of China", in Tu Wei-ming, ed., *China in Transformation* (Cambridge: Harvard University Press), pp. 45—69.

^② 参见 Ronald C. Kein and Zhiqiu Lin, *Law and Justice in China's New Marketplace* (New York: Palgrave, 2002); Hilary K. Josephs, "Labor Law in a 'Socialist Market Economy': The Case of China", *Columbia Journal of Transnational Law* 33, 59 (1995).

定的投资环境。在 20 世纪 70 年代末, 当中国从“文化大革命”的过激行为和制度衰败中复苏时, 它缺少这些特性。因此, 在领导人的头脑中, 法律的发展是最重要的, 它是控制的源头, 它让外国投资者放心, 中国是一个可靠的投资地:

把中国法律运用于外国投资项目是合资企业政策的中心, 这不仅是因为对保护中国的主权而言, 法律被认为是主要的机制, 还因为法律是界定合资企业法律地位以及发现合资企业能否满足领导人各种关切的特殊手段。因为后毛泽东时代的中国不具有发育良好的商业规则, 因此, 改革家的中心工作是发展这样一个规则, 从而管理参与中国经济的外国人。^①

中国开始迅速地制定出一系列有关外国直接投资的法律, 因为国家强烈地希望外国投资者服从中国法律。为了通过法律来控制外国直接投资, 中国需要法律。正如彭德(Pitman Potter)所指出, 中国领导人需要法律来控制 and 吸引外国直接投资。这个“国家控制的两难选择”意味着对法律的日益依赖, 以及法律的不断扩展——随着经济变得越来越复杂。^② 新的有关外商投资企业的劳动管理法律法规是新法律体系的重要子集。这个法律体系的创设是用来规范外资以及中国国内的经济社会关系的。外国直接投资不只是其他海外资本的间接来源, 它还直接地影响了国内制度, 并与国内制度互相作用。因为其他类型的外资依赖于外国直接投资, 因此, 在中国, 劳动法律法规就尤其重要。而且, 与许多其他的发展中经济体不同, 除了战略性产业, 中国并没有限制合资企业的外国所有权份额, 外商可以拥有合资企业的 25% 到 99% 的股份, 允许外国投资者在他们的企业里控股, 并在企业管理中拥有决策权。而且, 在 1986 年, 中国对外资完全控股的子公司的进入许可予以合法化, 这些公司完全没有国内的所有权股份。由此, 需要特别强调如何控制和管理企业的

^① Margaret Pearson, *Joint Ventures in the People's Republic of China* (Princeton: Princeton University Press, 1991), p. 105.

^② Pitman B. Potter, "Foreign Investment Law in the People's Republic of China: Dilemmas of State Control", *China Quarterly* (March 1995), pp. 155—185. 彭德同时发现, 由于中央政府能力的下降和政策执行的不力, 国家或当地政府在控制外资上不是很成功。

105 行为,因为正是在企业层面才真正感受到外资的影响,“企业层面是这样一点,在这个点上,想要吸引与控制外资之间的张力最为明显”^①。

1979年,中国通过了《中华人民共和国中外合资经营企业法》,这是第一部被设计用于吸引外国直接投资的中国法律,这部法律强调了劳动管理在吸引投资者和控制外国直接投资中至关重要的作用。合资企业法通过26天之后,《中华人民共和国中外合资经营企业劳动管理规定》也得到了通过。^②这是处理非国有企业中新的和重要管理议题的第一个条例。对于外国管理者而言,劳动合同的实施赋予了企业自主权,而这,迄今为止,在中华人民共和国企业关系中还没有听说过。^③

劳动合同制度

劳动合同制度的原则包括:(1)合同应详细写明就业条款,这些条款由雇佣者和受雇者之间签订,并由当地劳动局批准。合同应详细说明劳动合同期限、工作日和假期时间、福利待遇、工资、保险、违反纪律的惩罚,以及变更、续订和取消合同的条款。(2)合同应自愿签订,合同的变更需双方同意。^④(3)合同可以解除。劳动者解除劳动合同,应提前三十天以书面形式通知用人单位。国家劳动合同法第27条规定,假如公司受到胁迫,可以取消劳动合同。^⑤值得注意的是,取消劳动合同的权利直到1995年劳动法最终通过才得到承认。整个20世纪80年代,即使劳动合同存在,企业要解雇工人也极其困难。劳动法的实际意义和影响随着时间的推移有所变化,在早期阶段,比起作为雇主削减员工的手段来说,远离管理规定的终身就业的意义更为重大;比起解雇那些曾经是雇员的工人来说,外国企业在雇佣工人上有更多的选择;比起

^① Pearson(1991), p. 63.

^② 《中华人民共和国中外合资经营企业法》,1979年7月1日由五届全国人大二次会议通过,并在1990年4月4日七届全国人大三次会议上进行了修改;《中华人民共和国中外合资经营企业劳动管理规定》,1980年7月26日由国务院公布,并于即日生效。

^③ 《规定》第2条写道:“合营企业职工的雇佣、解雇和辞职,生产和工作任务,工资和奖惩,工作时间和假期,劳动保险和生活福利,劳动保护,劳动纪律等事项,通过订立劳动合同加以规定。”

^④ Gordon White, “The Politics of Economic Reform in Chinese Industry: The Introduction of the Labour Contract System”, *China Quarterly* 111 (September 1987), p. 367.

^⑤ 《中华人民共和国劳动法》,《中国法律和实践》(1994年8月),第21—40页。

自由雇佣权来说,解雇权力则姗姗来迟。

劳动合同制度的采用是第一个重大改革,它标志着离开了中国的国家社会主义传统。这个传统的特征是劳动流动性极低,农村移居城市的机会很少并受到严格控制,为国有部门的工人提供终身就业,以及企业提供福利待遇。甚至与其他国家社会主义经济体相比,在通过“组织依赖”使工人束缚于企业这个方面,中国的“工作单位”社会主义体制也是极端的。^① 由于这些原因,劳动合同制的引入以及建立在合同就业基础上的劳动法已经十分激进。它们的实施意味着正在逐渐清除中国城市工业体系的制度基础。

106

劳动合同制度首先在中国东南部的经济特区深圳和珠海得到确立。^② 这些经济特区创办于改革初期,旨在吸引外国直接投资尤其是来自香港华侨的投资。规则和税收因此得到放宽,中国国家看起来准备容忍资本主义在中国土地上出现,以便交换管理技能和技术的转移。它们同时起着改革实验室的作用。作为衡量它们影响和测定它们成功的方式,那些潜在地影响稳定的改革措施首先在那里进行尝试。改革派领导人也希望经济特区的成功能缓解官僚机构和大众对城市工业改革的普遍抵制。^③ 就经济特区是成功的来说,经济特区政策,包括合同工制度,可以获得一些称赞,这些政策向其他地区和其他部门的推广,也是有正当理由的。早些时候在经济特区和中外合资企业实行劳动合同制度,迎合了上面所描述的法律法规的实施。劳动合同制度赋予(至少在书面上)外国投资者对就业以及就业期限的控制。与此同时,它允许国家在某种程度上对内部企业的行为和做法进行监督。在改革的早期阶段,通过利用相对长期的合同(2—5年),它也保证了那些新的外资企业工人的某些基本的就业稳定性。

劳动合同制度并非是一个被普遍接受的概念。它的实施首先局限于那些

① Andrew Walder, *Communist Neo-traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1986). 关于对 Walder 的批评和修正,参见 Brantly Womack, “Transfigured Community: Neo-traditionalism and Work-Unit Socialism in China”, *China Quarterly* (July 1991), pp. 324—332.

② White (1987); Pat Howard, “Rice Bowls and Job Security: The Urban Contract Labour System”, *Australian Journal of Chinese Affairs* 25 (January 1991), pp. 93—114.

③ Chen (1997), p. 8. Chen Chunlai, “The Evolution and Main Features of China’s Foreign Direct Investment Policies”, Working Paper 97/15, Chinese Economics Research Centre, University of Adelaide (December 1997).

新的外国投资经济部门,这些部门非常小,并与其他部门相分离。它们自身在政治上也存在争议。1983年,中国国家开始完善经济特区和外资企业之外的劳动合同。从那时候起直到90年代早期,劳动合同只是逐渐得到扩展;它们的实施同样服从于经济改革中普遍存在的“放宽—紧缩”周期。^① 反对劳动合同制度对政治、经济和意识形态基础产生了重要影响。这些反对大部分都与改革前中国合同工^②的历史有关。

107 1949年中国共产党执政后不久,国家开始限制农村人口从农村移居到城市,因为经过几十年的战争、破坏和经济混乱,城市无法处置这些移民的就业和社会控制要求。到20世纪60年代,农村—城市的划分清晰地体现在户口(登记固定居民)制度中。^③ 城市户口持有者只是少数,并且都是精英,农村劳动力只有在需要的时候、在临时“合同”的基础上得到使用。这些合同工在工厂的工资和待遇上受到歧视。正是部分地由于他们对合同制度不满,引起了“文化大革命”时期的冲突。^④ 对一个城市工人来说,合同工表示某人是弱小的,就业不牢靠,不是企业的真正成员。^⑤

在意识形态层面,劳动合同制度令人不快地接近于资本主义劳动工资制度。一些领导人和学者担心它会放弃社会主义企业的理想,因过分强调效率的提高而牺牲社会主义的充分就业观。^⑥ 国有企业管理者和工人同样担心劳动合同制度将导致分化。国有企业管理者尤其不热心赋予技术工人和技工一些使他们得以离开公司的能力。管理者也不想增加固定工与合同工之间冲突的机会,从而危及工厂车间已经很低落的士气。^⑦ 1986年,劳动合同制度最后

① 有关改革周期的讨论,参见 Richard Baum, *Burying Mao* (Princeton: Princeton University Press, 1994)。

② Howard(1991), pp. 95—96.

③ 苏黛瑞考察了随着时间的推移,对农民工的限制如何扩大到城市地区。她发现,到20世纪60年代初,已有严厉措施用以控制农村劳动力的流动以及巩固二元的就业模式。 *Contesting Citizenship: Peasant Migrants, the State, and the Logic of the Market* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1999), pp. 35—36.

④ Elizabeth Perry and Li Xun, *Proletarian Power: Shanghai in the Cultural Revolution* (Boulder, Colo.: Westview, 1997).

⑤ Howard(1991), p. 96.

⑥ White(1987), pp. 369—373.

⑦ 同上, p. 381.

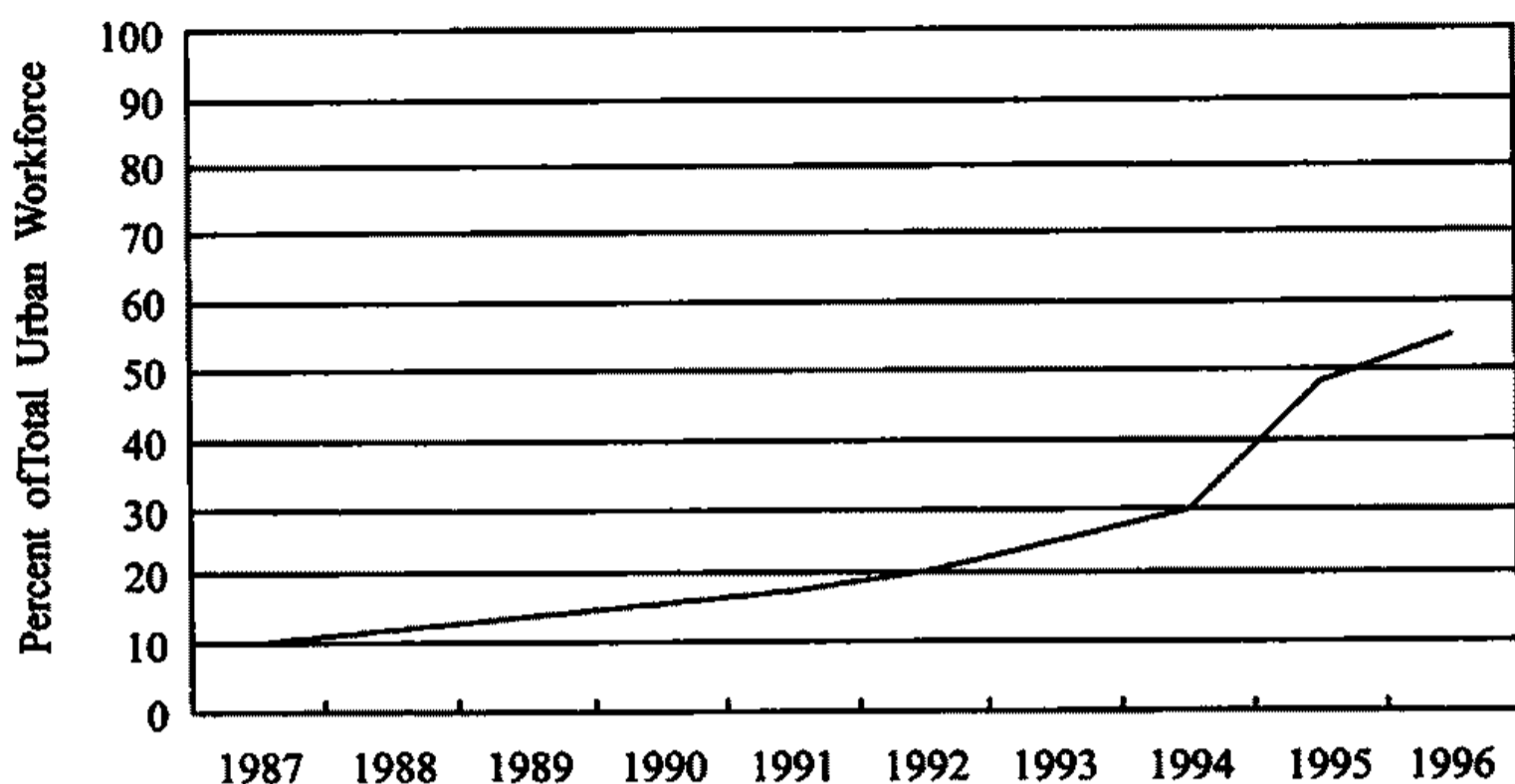


图 5.2 合同工占城市劳动力的比例,1987—1996 年

来源:根据《中国统计年鉴》(各年份,北京:中国统计出版社)整理而成。

扩大到国有部门新近所有被解雇的工人。^① 但是将近八年来,这个制度只是逐渐地得到扩展,并且 1989 年事件之后,它的发展尤为缓慢。正如图 5.2 所示,从 1987 年到 1992 年,合同工占整个城市劳动力的比例增长极为缓慢。

许多问题造成了这种实施的缓慢,一些可预料的冲突,在实施中实践的、意识形态的以及政治上的混乱成了劳动合同制度未来发展的障碍。在企业层面,强烈反对劳动合同制度意味着要把合同工当固定工看待,即很少被解雇,当合同期满,大部分合同都能得到续签。在软预算约束下,管理者依然没有多大的动力去疏离工人或削减劳动力以节省资金。投资、增加工资所需的资金继续来自于国家银行。解雇的做法看起来能够很快得到调整,因为管理者拥有了更多自主性来选择工人。但是一旦工人被雇佣,他的合同地位使他很难被轻易地解雇。

108

中国工业体系的制度基础同样没有为合同工做好准备。与东欧一样,以企业为中心的福利制度并非使工人与国家直接联结在一起,而是与企业工作单位联结在一起。企业控制住房尤其使合同工难以忍受和接受。中国同时不得不实施广泛的社会保险和失业保险计划。中国没有安全网络来保护那些行

^① 《国营企业实行劳动合同制的新规定》,载戴春华主编,《劳动合同》(北京:中国政法大学出版社,1997),第 446 页。

将失业的工人,没有合同工能够进入的私人住房市场,工人在变更工作后,没有通畅的途径来维持养老金或医疗保险。^①

因此,劳动改革进展缓慢。^② 正经历改革的社会主义国家在劳动合同制度方面处于典型的追赶过程之中。通常,除了自由派改革家和高层技术专家官员,“很难找到政治上支持改革政策的人”^③。改革由高层的支持者推动,但是保守的反对者阻碍并减缓了改革的步伐。劳动合同制度的实施只是试验性的,从而不至于进一步疏远改革的支持者。在实施过程中,新的问题和矛盾不断涌现,保守主义者则利用这些问题和矛盾使改革减速。

不过,与其他地方一样,在中国,这不仅仅是一个改革与保守缠结的循环过程,它还存在着来自改革的动态效应。这种动态效应甚至在巩固阶段还依然存在。改革前进两步,然后后退一步。劳动合同制度的实施典型地反映了这个动态的改革过程。因此,尽管国有企业缓慢、断断续续以及渐次实行劳动合同制度,但是在整个20世纪90年代,劳动合同的采用还是在不断扩大。当邓小平在1992年南巡再次支持改革时,高层领导人的意识形态争论也彻底转变。基于合同基础上的劳动市场的自由支持者赢得了胜利,在80年代十分突出的对劳动合同的社会主义的疑惧,逐渐从主流中淡出了。在那些已经实施合同但发现它们只是企业自主权的弱小来源的企业中,这些变化有助于加强合同的作用。^④

109

这种动态效应中的大部分源自公有部门之外(在公有部门中,劳动合同制度遭到了工人与管理者的抵制)。这种动态效应特别源自于20世纪90年代早、中期,外国直接投资迅速扩大和国内非国有部门企业的巨大增加所带来的动力。这两个现象对中国的劳动力提出了迥然不同的新要求,并对国家管理资本和劳动的能力提出了新的问题。

首先,劳动条件恶劣,包括缺乏福利和保险、没有工作保障、工作条件危险、无力支付工资的企业(外资企业和国内民营企业)在明显增加。这些企业

① Andrew Walder, "Wage Reform and the Web of Factory Interests", *China Quarterly* 109 (March 1987), p. 40.

② Michel Korzec, *Labour and the Failure of Reform in China* (New York: St. Martin's Press 1992); Gordon White, "State and Market in China's labour Reforms", *Journal of Development Studies* 24 (July 1988), pp. 180—202.

③ White (1987), p. 387.

④ 对内地与香港合资企业总经理的访谈,唐山,1997年7月和1999年7月。

主要集中在沿海开发区和劳动力密集的制造业。它们通常为一些亚洲投资者所拥有,这些亚洲投资者以更低的工资寻找新生产地,更少参与政治。^①由于其中许多公司喜欢雇佣农民工,因此就业不规范、混乱、不稳定。许多更小的外国企业——尽管名义上要求签订合同——为了维持最大的劳动灵活性水平,往往避免签合同。劳动合同以及使劳动合同制度法律化提供了对这些虐待个人的企业进行更好控制和监督的前景。^②

其次,外国投资者抱怨中国的工人太死板、太消极、被控制得太严,从而吓到了来自美国和日本的投资者,他们无法依靠文化和语言的联系来避开麻烦的人事法规。^③尽管存在着外资公司的所有工人都是合同工这一事实,但是这些雇主发现合同工也很难被解雇(尽管越来越容易在期满之后不再重新签订合同)。^④这增强了外国投资者的这样一种趋势:违法雇佣,不签合同,以及使用农民工(这些农村民工一旦由于其不确定的身份地位而被解雇,他们不能求助法律而去投诉)。而如果合同(制度)有助于促进当地就业和减少外国企业非法使用农民工,那么地方政府就有兴趣去推进合同制度。^⑤更规范地通过劳动合同制度来雇佣工人也会增加地方政府可以收取的费用,包括雇佣农

① 中国的亚洲邻近国家和地区的外资增长,发生在台湾和韩国民主化后不久。一些外企管理者特别提到,与他们在其他地方的工厂增加工资和成立工会有关的问题,导致他们决定在中华人民共和国开发生产基地。假如在中国发生类似的问题,他们的工厂将搬到越南去。对台商独资企业总经理的访谈,上海,1997年5月。

② 李兴文,《如何看待和解决三资企业中的劳工问题》,《理论动态》1994年6月20日;《三资企业目前存在的几个问题》,国务院发展中心报告,1992年11月7日;《中国私营企业雇佣及劳动关系报告》,载《中国新时期阶级阶层报告》(辽宁:辽宁人民出版社,1995),第292—333页。

③ 一个由经济学人智库所做的关于中国外企的研究发现,对于投资者来说,人力资源问题是最主要的问题。“Multinational Companies in China: Winners and Losers”, *Economist Intelligence Unit*, 1997; Keith Goodall and Willem Burgers, “Frequent Filers: Strong Retention Programs Are the Key To Curbing Chinese Manager Turnover”, *China Business Review*, May-June 1998, pp. 50—52; Philippe Chevalerais, “Investing in China, What TaiWan's Busniessmen Think”, *China Perspectives* 11 (May-June 1997), pp. 42—43; Kimberly Silver, “Lessons Learned”, *China Business Review* (May-June 1998), pp. 20—35; Jamie Horsley, “The Chinese Workforce”, *China Business Review* (May-June 1998). Jamie Horsley, “The Chinese Labor”, *China Business Review* (May-June 1984), pp. 16—25.

④ 对美国外商独资企业经理的访谈,上海,1997年5月。这个经理抱怨说,在试图让员工走人的问题上,经过数年的挫折,公司现在只好给一些工人支付薪水,让他们待在家里。

⑤ 由于国企下岗工人的问题在20世纪90年代恶化,一些地方政府越来越不能容忍雇佣农民工。许多地方规定了使用农民工的名额。《外企私招缘何屡禁难止》,《工人日报》1997年5月15日。Josephine Ma, “FIEs Face New Rules on Labour”, *South China Morning Post*, February 28, 1997.

民工的费用。^①

第三,新兴劳动市场中不断增加的混乱开始影响到国有企业雇佣和留住技术工人的能力。就业机会的扩大和国有部门资产的下降使在非国有部门就业越来越有吸引力,那些正在流失技术工人和管理者到外资企业的国有企业,开始把合同视为留住核心劳动力,或当这些工人离开后弥补损失的一种方式。^②

110 当这些问题出现,关于劳动合同制度的争论参数发生了变化,国家不再集中于“社会就业 vs 效率”的社会主义争论。失业(和十分现实的未充分就业)在媒体上得到了公开报道,下岗工人变成了一个热点社会议题,“有权选择工作”代替了社会主义的“有权工作”理想。当然,这个新的“有权选择工作”的未说出口的假设就是,国家将不再替你找工作了。效率、竞争和生产成为今天的命令。国家政策转向为劳动合同创设制度基础这样的实际问题:一个真正的房地产市场,为失业保险筹集资金,以及使大规模失业的社会不稳定影响最小化。

随着 1994 年国家劳动法获得通过,劳动合同制度的持续性和不断普及已经不再受到怀疑。在整个 80 年代,劳动合同制度实施率的增长非常缓慢,随后很快出现了 1989 年事件,但随着外国直接投资的增加和国有企业改革的深化,这一实施率迅速上升。早在 1996 年,十五大宣布加快国有企业改革之前,北京市劳动局就披露,380 家国有企业已经停产,比 1995 年增加了 23.7%。此外,劳动局希望许多濒临破产的国有企业不再选择与它们的雇员重新签订劳动合同。而仅仅在几年前,国企通过允许合同期满让国有企业工人走人的事例还几乎闻所未闻。^③

国家劳动法

劳动合同制度在逐渐推广,但是到 1994 年,随着中华人民共和国历史上

① 要了解有关地方政府如何干预农民工劳动市场的更多信息,参见第四章。实施这些政策时,地方政府加紧了对农民工流动的控制,同时也有更多机会来征收农民工的就业税费。

② Kathy Chen, "China's Brightest Minds Leave State Jobs for Money, Fulfillment in the Private Sector", *Asian Wall Street Journal*, January 31, 1994, 3; Carrie Lee, "Industry Frustrated By Job-Hopping", *South China Morning Post*, August 9, 1994, p. 4.

③ 《合同到期,应该如何?》,《北京青年报》1997 年 3 月 9 日。

第一个劳动法获得通过,中国国家开始致力于社会主义劳动关系的激进改革。由于下面两个原因,这部法律极其重要:首先,它记载了所有中国工人的基本权利,消除了固定工、合同工、季节工和农民工之间的法律差别——这种差别长期存在并塑造了对待工人的方式,^①为所有类型的工人设定了某些基本标准。其次,法律是全面的。它没有在基于不同所有制(公有或私有)或国籍基础上(中国或外国)的不同类型企业之间作出区分。它为所有企业设定了一个基本标准,并保证所有企业在决定人事和劳动事务时有重要的自主权。^②不过,拥有这个自主权,也必须承担新的责任。在改革时期,集体合同和集体协商第一次被阐述为所有类型企业衡量工资设定和其他就业议题的主要标准。^③

国家劳动法的内容和时机,与外国直接投资的流入和外资企业劳资关系新的紧张状况密切相关。在20世纪90年代早、中期,外国直接投资以以前无法想象的比率迅速发展。这一迅速发展凸显了两个重要问题:首先,外资企业的劳动关系每况愈下。劳动部官员和工会官员正奋力争取赢得对外资企业管理的更大的监督和管辖权。其次,外国直接投资的迅速发展也凸显了国有企业改革的持续失败和国有企业竞争地位的急剧下降。国有企业管理者开始要求更多的企业自主权以及与这些新的外企和非国有企业的公平竞争。这迫使立法者必须制定全面的法律,包括使国有企业与外企和私营企业在同一个法律下得到规制。中国劳动部副部长张左己认为,这两个原因对于1994年劳动法的通过极为重要。在1994年的一次讲话中,他提到,国家劳动法在1983年和1991年未能通过,但在1994年,由于在中国的非国有部门中发现了诸如过

111

^① 在实践中,歧视农民工的做法还在继续上升。一些地方的劳动条例故意不将农民工列入它们的保护范围之内。国家劳动法制定的平等对待原则还未曾得到实现。

^② 这些特性在对中国的法律分析中得到了强调。参见常凯,《劳动关系、劳动者、劳权》(北京:中国劳动出版社,1995);以及姜俊禄,《劳动争议处理:〈劳动法〉实施的保障制度》,《工人日报》1995年3月21日。中国的外国律师同样关注这些方面。Hiroake Tsukamoto et al., “Restructuring FIEs in China and Procedures to Cut Staff”, *International Commercial Law Journal* 27;5(1999).

^③ 对集体合同制度的分析,参见 Malcolm Warner and Ngsek Hong, “The Ongoing Evolution of Chinese Industrial Relations: The Negotiation of Collective Contracts in the Shenzhen Special Economic Zone”, *China information* (Spring 1998), pp. 1—20。Dai Weikang, Li Qi and Chang Kai, 《对中国内地集体合同制度的几个层面的分析》,在香港城市大学举行的关于WTO成员国身份对于中国工人的影响以及国际工会运动的回应的会议上提交的论文,2003年11月29—30日。

度加班、体罚、拖欠工资等虐待行为，国家劳动法终于获得通过。^①

对外资企业中不断增加的工人骚乱和恶劣工作条件的关注，在 20 世纪 90 年代早期得到了戏剧性的增加。尽管几乎可以确定的是，问题在 80 年代就已经很明显，但是外国直接投资和外资企业在 90 年代的迅速增加，使这个问题得到了更多的关注，尤其是中国国内媒体以及香港人权组织和工会的关注。来自亚洲的外资，尤其是来自日本、台湾地区和韩国的投资的急剧增加，同样促进了对劳动问题的关注，因为这些投资大多集中于劳动密集型的轻工业制造和装配上。

1993 年早期，日本在南方的珠海和深圳经济特区的企业和台湾在广东的企业被模仿式罢工和停工所困扰。珠海佳能厂 1000 名工人中的 800 名工人罢工 3 天，要求增加 30%—50% 的工资。^② 另外一家日本公司美上美电子厂，2000 名工人（几乎都是女工）在 5 月举行罢工，也要求更好的报酬和待遇。^③ 几天之后，同样在珠海的日本公司三美电子机械厂发生罢工，议题同样围绕依据珠海新制定的最低工资条例要求更高的报酬展开。^④ 几个月后，也即 11 月，天津经济开发区的韩资工厂也因为粗野对待工人和广泛存在虐待工人的现象而遭到了国内媒体的激烈讨伐。这些不寻常的报道变得日益详细：工人因为工作太慢而被踢打；一位女雇员因为午餐时间过长而被迫吞吃 7 个冰甜糕点和 7 个鸡蛋；工人在韩国管理者掴他们耳光和踢打他们时必须下跪。^⑤ 随着国际和国内媒体揭露这些不断增加的冲突，外国投资者表达了对稳定的关心，而中国国内媒体则表达了对外国老板虐待中国工人的愤怒。劳动部副部长坦言，除非迅速推行劳动法，否则罢工只会增加。^⑥

112

1993 年和 1994 年，罢工和抗议不断发生，尤其是在广东。那里外国直接投资高度集中，因此一家工厂的罢工经常导致邻近工厂的模仿。1994 年 5 月，工会官员报告说，1993 年有 100 家合资企业发生了罢工。在 90% 的罢工

① 张左己，《中国劳动立法》，《亚太法协第四届劳动法讨论会文集》，1994 年，第 2 页。

② “Workers’ Rights Become an Issue”，*Financial Times*，May 1993.

③ 《珠海日本工厂发生工人罢工》，FBIS-CHI-93-095，1993 年 5 月 19 日。

④ 《工厂劳动管理争议仍在继续》，FBIS-CHI-93-099，1993 年 5 月 25 日。

⑤ 最初的报道刊登在《北京青年报》上。

⑥ “China Warns of Surge in Strikes in Joint Ventures”，*Agence France Presse*，September 28，1993；Willy Wo-Lap Lam，“China Heading off Labour Unrest”，*South China Morning Post*，July 5，1993，p. 8.

中,工人都不是由官方工会组织的。工厂行动中的这个“道钉”^{*}从几个方面增加了国家应对外资企业劳动问题的压力。首先,一个地区或开发区一个接一个罢工的模仿性“综合征”严重威胁了地区吸引外国直接投资的能力。^①其次,无需官方工会出场就组织罢工行动的能力,意味着某些类型的工人组织正在取代外资企业中的官方工会。没有一把“凿子”来不间断地开启工人们的这个“道钉”,中国共产党面临着来自地下的、非法工人组织的威胁。

随着市场的渗透和劳动条件的恶化(工作强度、工作条件和工作保障),国家开始制定法规来约束剥削性的劳动实践。这些法规为工作条件和工作安全设定劳动标准,为官方工会通过集体合同和有限的集体协商来捍卫和保护工人的合法权利勾画了一种扩展了的职责,并建立了一个解决争议和政府检查劳动实践的制度。^②随着它们被写入劳动法,这些法规具有了特别的分量。

对如何保留和控制外国直接投资的关注的反面,是国家对国有企业的公平竞争的关心。既允许外国直接投资与非国有部门扩大,同时又要维持作为经济重要部门的国有制,意味着国家不得不考虑来自这些新部门的竞争威胁,这些新部门现在被揭露通过虐待式管理、微薄的工资和极大的劳动弹性来获取利润和取得效率。^③国有部门要成功,需要在社会福利待遇和企业决策自主性方面有某种程度的公平。在1988年的企业法中,国家赋予企业自主权,但是其中许多权利仍然难以实现,尤其是那些影响国企工人工作保障的企业自主权。^④国家劳动法并非只适用于特定所有制,通过这部

* this spike,指不由工会组织的罢工集中出现。——译者注

① 模仿式罢工是由上海和天津的管理者以及上海和北京的律师提出来的。对中日合资企业总经理的访谈,天津;对中日合资企业人力资源经理的访谈,上海,1997年7月;对中日法律事务所中方律师的访谈,上海,1997年5月。

② 姜俊禄,《劳动者的护身符》,《法制日报》1994年12月10日;曹敏,《产业争议的框架已经确立》,《人民日报》1997年7月25日;《劳动法:劳动者的大宪法》,《中国经济时报》1997年7月17日。

③ 国有企业管理者受到了外企和乡镇企业做法的不利影响,他们称这种做法为“乱竞争”。最被经常引用的做法是雇佣农民工和虐待式劳动实践、逃避承担任何社会福利负担、大幅削价的价格策略。

④ 《面向市场的管理》,《中国商业时报》1997年3月20日;Ellen Salem(1988), p. 69; Minghua Zhao and Theo Nichols, “Management Control of Labour in State-Owned Enterprises: Cases From the Textile Industry”, *China Journal* 36(July 1996), pp. 1—21.

法律的实施,国家希望减少社会主义企业的负担,为国有企业创造一个更公平的制度。^①

113 在其广泛性上,劳动法表明国家支持把国有和非国有企业紧密结合在一起。国有企业将减少它们充当“小社会”的责任。非国有企业尤其是外国企业,被强迫善待工人,并为长期的就业议题,比如医疗保险、养老金、产假以及工人赔偿金承担责任。这些都是许多外资企业希望逃避的责任,因为它们增加了劳动成本,延长了工人就业的潜在期限。

劳动法的最终效果只有在经历较长时期后才会变得明显。这部法律的实际内容十分含糊,主要是为将来的法律法规起一个普遍性的模板作用。配套性法律因此必须更详细,勾画出对劳动法主要原则的准确执行。由于各部委之间的内部分歧,许多配套性法律在计划或起草阶段就被推迟了。^② 这对劳动法的敏感性来说是一个证明,也是一个信号,表明政府内部对于如何甚或是否执行某些在法律中得到阐述的原则,存在着真正的和重大的分歧。^③ 随着1999年劳动合同法、就业保障法、安全法和卫生法的通过,第八个最重要的配套性法律处于起草或计划阶段,剩下的法律,即集体合同法、工资法以及劳动争议解决法也于2000年得到通过。^④ 2003年,只有两个配套性法律,即工作安全法和职业健康法得到通过。配套性法律制定的拖延,表明这些法律现在陷入了官僚式的争论。正是这种官僚式的争论,使得国家劳动法在整个20世纪80年代未能得到通过,直到工人罢工和外国投资公司剥削的增长给了它通

^① 20世纪90年代后期的文章聚焦国企和非国有企业的“不平等竞争”。这些被经常提及的问题包括国有企业不平等的福利和养老金负担、未能为技术工人提供竞争性的薪水从而与外企竞争,以及当地政府要求国企去雇佣已经失业的工人。比如,Gong Yibing 和 Long Lixin:《国企:面临困境的挑战》,《中国工人》,第4—7页;《技术工人呼唤政策扶助》,《工人日报》1996年12月13日;《国有企业福利负担阻碍了它的盈利性》,《中国人事》杂志, www.asialaw.com/cs/prcnews/mar00/soe.htm, 2000年8月2日下载。

^② “中国的劳动立法在1997年进展太快”,《中国经济报道》1997年2月3日。配套性立法的迟缓在劳动法研究会年度会议上被提出来,2003年11月19—20日。许多劳动法专家为推动这些法律的尽快通过以及1994年劳动法的修改做了很多工作,但是遭到了劳动部的抵制。

^③ 许多中国劳动法专家认为法律远离现实,很难得到实施。比如,法律限定一个月的加班时间为36个小时,然而中国沿海发展区的一些工厂却实行每周一天24小时的轮班制,大约相当于每个月加班时间为136个小时。

^④ “中国的劳动立法进展太快”。这种官僚式的争执在2001年5月采访一个劳工律师时得到了证实。对劳工律师的访谈,北京,2001年5月。

过的动力。^①

尽管在个人和集体合同的执行中,更一般地说,在劳动法的执行中仍存在着一些真正的问题,但是法规和原则的编撰扩大了产生合法争议的空间。劳动争议解决条例的通过扩大了管辖权,使之包括了更多与就业相关的议题。它还详细阐明了解决过程的程序。而且,劳动法的基本原则是,工人在雇主与雇员关系中天生处于弱势地位,因此需要更多的法律保护。^② 国家通过国家控制的媒体,积极鼓励工人利用新的法律法规。尽管全国性或地区性的大规模工人骚乱只是偶尔发生(大部分可能归功于当形成有组织的、大规模的劳动抗议时中国国家采取的压制性措施),但是由这些新的法律制度调解的劳动冲突还是在稳定地和不可逆转地上升。

冲突不断增多:20世纪90年代的劳动争议

114

中华人民共和国劳动争议处理指导方针与劳动法的发展方式大体而言是一致的。概括地说,20世纪50年代早期,国家短暂地试图去制定一部适合于信誓社会主义的新中国的劳动法典,以及同时形成一部充满活力的、反对资本主义和帝国主义的工会主义斗争史。1949年10月,新成立的中国共产党政府通过了处理劳资关系的临时措施,并于次年通过了处理劳动争议的指导方针。但在20世纪50年代中期之前,为了支持毛泽东提出的更为激进的工业政策,这些温和的措施被抛弃了。1956年,劳动争议处理变成了一个行政过程,争议由企业中的党的领导人负责处理。那些不满并寻求上级的公平对待的工人则通过“来信来访”党或政府官僚以求得干预。合法调节劳动关系的措施

^① 劳动法陷入了工会、劳动部和各种支持国企自主权的官僚机构的争论之中。工会想通过国企的民主管理制度在企业管理中获得更多发言权,而国企管理者则想限制工会干预管理事务。中华全国总工会在这个问题上茫然不知所措;民主管理条款在劳动法中的地位十分弱小。但中华全国总工会成功地使劳动法包括所有工人,并把一周法定工作时间限定在44小时。对劳工律师的访谈,北京,1997年5月、1997年7月; Murray Scot Tanner, *The Politics of Lawmaking in Post-Mao China* (Oxford: Oxford University Press 1999) p. 176.

^② 虽然在西方的劳动关系中这绝不是一个争议点,但认识到相对于管理方和资本方来说工人处于弱势地位,这是对中国国家长期以来宣传的中国工人是统治阶级和工厂主人翁这一观念的一个逆转。一些分析公开描述了工人在工厂中的实际地位与他们作为社会主义社会主人翁地位之间的冲突。常凯,《劳动关系、劳动者、劳权》(北京:中国工人出版社,1995),第19—20页。

被弃置一旁。^①

直到1979年,随着合资企业法的通过以及1986年劳动调解过程的复兴,劳动法和争议处理指导方针的发展才得以重新开始。1987年,政府通过了《国营企业劳动争议处理暂行规定》。但因为这个文件只适用于国有企业部门,因而大部分发生于合同工和非国有企业(集体、农村和外国企业)的争议无法容易地得到解决。直到1993年国家颁布《中华人民共和国企业劳动争议处理条例》,这个问题才得到解决。这一条例是史无前例的,因为它们不限于特定的所有制,而是适用于外国和私营企业以及公有和集体企业。这个变化在次年随着中国人大常委会通过劳动法后得以延续和重复。这部主要的法律也为所有企业劳动争议的处理设定了框架。^②

115 根据劳动法,中国处理劳动争议的正式程序分为三个步骤:企业层面的调解、地方层面的仲裁以及最后的法院诉讼。^③ 企业层面的调解不同于以前工人与管理方/党组织之间的非正式协商,它需要一个三方调解委员会来处理争议。这个委员会由工人、企业和企业工会的代表组成。代表必须是奇数,并必须由一个工会代表来担任主席。一些工会激进分子指出,这是对工会代表的一种不寻常和尴尬的利用,因为他必须在工人和管理方之间充当调解者。^④ 由于中国的工会隶属于中国共产党,并且相对于管理方而言在企业中普遍比较弱小,因此这个调解过程不公正地使管理方拥有凌驾于工人之上的特权。工会在调解过程中的作用表现了工会普遍存在的矛盾和困难的处境。^⑤ 在2001年的工会法(对1950年第一次颁布的已有法律的修正,它于1992年进行过修正)中,工会的任务是保护工人的“合法权益”。^⑥ 然而,劳动法第八十

① 姜俊禄,《劳动争议处理:(劳动法)实施的保障制度》,《工人日报》1995年3月21日。

② 同上。

③ 有关这一过程的描述,参见郭军等主编,《劳动法与劳动争议处理实用手册》(北京:中国检察出版社,1994),第109—120页。

④ 林峰,《劳动争议的处理》,《就业报告》2:2,第48—56页。

⑤ Shoichi Ito, "Changes in Labour Markets, Labour Law, and Industrial Relations in Modern China". 1996年亚洲地区产业关系讨论会论文,第12页。

⑥ 2001年经过修订的工会法稍微加强了工会对工人的责任。第6条规定:“工会的基本责任是保护工人的合法权利,除了保护全国人民的整体利益,工会还应该代表和保护工人的合法权利。”第一句话在1992年的工会法中是没有的。第6条同时极为详细地阐述了应该如何来完成它的责任:通过平等协商和集体合同制度。第6条,中华人民共和国工会法,2001年10月27日和1992年4月3日。Mary E. Gallagher and Junlu Jiang, "China's Labor Legislation", *Chinese Law and Government* 35:6 (Nov. -Dec. 2002).

条认为,工会代表在工人和管理方相互冲突的利益之间起着中间人的作用。因此,在企业层面的调解过程中,工人的真正代表只是他自己。

第二个步骤是地方层面的仲裁。那些对调解决定不满意的当事人可以申请进入仲裁程序。不过,重要的是,工人同时有可能完全绕过调解直接申请仲裁。地方劳动仲裁委员会由来自地方劳动局的代表、地方的工会官员代表和地方的企业管理者组织或其他相关单位代表组成。工人尽管可能拥有合法的代表,但是这个设计使劳动局的代表充当了代表工人的调解人。^① 在实践中,大多数劳动争议都由地方劳动局工作人员来处理,而没有直接涉及工会或其他组织。

地方劳动仲裁委员会有两种解决问题的主要模式,即仲裁调解和仲裁裁决。^② 仲裁调解是调解方式中的一种,但是不同于企业层面的调解,它包含地方劳动仲裁委员会的积极参与。调解几乎总是先于更正式的仲裁裁决。仲裁调解必须决定谁有过错,然后提出所需的补偿。中国的仲裁裁决不具有约束力,任何一方都有权请求民事法庭做出裁决。法庭可以支持或推翻仲裁决定。民事法庭的处理同样包含上诉权利。在 20 世纪 90 年代,只有为数不多的几个案例告上了法庭,并且在大部分案例中,法庭都支持仲裁决定。^③ 然而,在过去的几年里,要求法院做出裁定的劳动争议数目急剧增加。2001 年,中国法院审理了超过一万件的劳动争议,比上一年增加了 33%,与 90 年代中期相比有了明显增加。^④ 在中国的大城市,包括北京、上海、天津和广州,劳动仲裁人员报道说,50%—70%的仲裁案例现在都上诉到民事法庭。^⑤

中国的仲裁费用相对较低,但对于低收入工人来说却并非微不足道。比如,上海 2003 年的仲裁费用是 300 元人民币,相当于上海市平均月收入的

116

^① 同上;Shen Pik-Kwan,“Labour Disputes in China”, *Change, Newsletter of the Hong Kong Christian Industrial Committee* (October 1996).

^② 劳动部把“仲裁裁决”翻译为“arbitration lawsuit”。但是我用“仲裁裁决”(arbitral judgment)指称这个过程导致了书面裁决,包括过错人和要求赔偿的数目这样一个过程。

^③ 对劳工律师的访谈,北京,1997 年 3 月和 1999 年 5 月。来自 1994—1998 年《中国统计年鉴》的劳动统计(北京:中国统计出版社);以及《中国劳动统计年鉴》(北京:中国统计出版社)。亦可参见 Ito (1996)。

^④ “人民法院、检察院提交给全国人民代表大会的工作报告”。2002 年 3 月 11 号,英国广播公司世界报道, www.lexisnexus.com, 2003 年 10 月 12 日下载。

^⑤ 对前劳动部研究员的访谈,北京,2002 年 12 月 11 日;对劳工律师的访谈,上海,2002 年 12 月 14 日;对天津劳动局官员的访谈,2003 年 11 月 20 日。

20%。法院每一次上诉的费用是人民币 50 元。这些费用不包括法律代理人的费用,而请法律代理人对于劳动争议的双方来说越来越普遍。^①

国家劳动法与劳动争议处理条例(1993 年)的一个最重要方面,是那些希望提出诉讼反对其雇主的工人可以获得的选择权范围。1993 年《中华人民共和国企业劳动争议处理条例》允许任何当事人绕过企业层面的调解,直接进入地方层面的仲裁。由于工人在企业中处于弱势地位,而工会的角色是中间人而非工人的代表,因此工人有十分过硬的理由要求直接进入仲裁程序。更有可能的是,它也使得工人可以利用地方仲裁委员会的权力来获取企业文件作为证明,以支持他的案子。^② 最后,假如争议涉及或者已经导致工人被解雇或辞职,工人不用被迫去处理他已经离开了的公司内的争议。^③ 在仲裁层面,工人更有可能利用外部的法律代理,或者法律法规所规定的由地方工会机构或非政府的法律援助中心所提供的法律援助。^④

自从上述条例通过之后,(劳动)争议处理的方式已迅速地向高层面的仲裁和诉讼转移。企业调解全线撤退,再也不是解决劳动争议的主要途径。随着争议从企业转移到地方政府,尤其是过去几年转移到法院,劳动冲突的争议解决越来越法律化。

① 仲裁和诉讼费是不断升温的有关进入这些程序的争论的一部分。公司代表和劳动官员倾向于认为这些费用太低,会鼓励无意义的诉讼。法律援助倡导者和工人认为这些费用已经很重,工人难以支付,尤其考虑到由于许多议题的复杂性和公司聘用法律代理人,工人聘请法律代理人的需求在逐年上升。对天津劳动局的访谈,2003 年 11 月;对上海高等法院法官的访谈,2003 年 11 月;对中美合资企业人力资源经理的访谈,上海,2003 年 10 月;对法律援助中心职员的访谈,上海,2003 年 10 月。

② 姜俊禄,《进一步明确劳动法地位,增强法律规定的可行性》,《中国劳动报》1995 年 7 月 6 日。

③ 天津经济开发区劳动争议仲裁局同样报道说,大量的工人偏爱仲裁,而不是企业层面的调解。许多工人先找到一个新的工作,然后离开原来的公司并提出诉讼。这种做法可以使工人避免遭受管理方控制的超出法律权限的惩罚,这是卷入跟雇佣者的争议的工人面临的一个共同问题。对天津经济开发区劳动仲裁局职员的访谈,天津,1999 年 7 月。有关超出法律权限的惩罚,参见《职工反映问题竟被扣除奖金》,《工人日报》;张西凤,《经理更迭怎能损害职工权益》,《工人日报》,1997 年 2 月 3 日。

④ 20 世纪 90 年代,中国许多城市已经出现了不同类型的法律援助中心。许多中心都以特定群体,比如妇女、工人和穷人为目标。同时,在大城市有许多咨询有关劳动法和和其他条例的工人问题的工人热线。上海工会劳动法监督委员会设立了一个热线和信箱。在它开办的前两个星期,就收到了超过 600 人次的回应。《〈劳动法〉举步维艰》,《工人日报》,1997 年 5 月 26 日;兰雁,《从为职工打官司所想到的》,《工人日报》1997 年 1 月 2 日;姜俊禄,《为劳动者争取更多的权利》,《工人日报》,1995 年 12 月 28 日。

比较视野中的劳动争议

如表 5.1 所示,从 1995 年到 2002 年,劳动争议迅速增加。尽管从国家的统计数字来看,中国劳动争议的迅速增加极为明显,但是有关这一增加的具体内容则不甚明了。由于在改革前缺乏合法的劳动条例,因此增长率建立在一个极低的基点之上。是否由此可以说增长本身仅仅是基于一个不正常的低数字的追赶,这个低数字本身是社会主义制度下压制公然的社会冲突的结果呢?假如这是事实的话,那么这一快速增长表明,尽管经济增长和社会变化迅速,中国的社会冲突——尽管在上升——仍然较低。

理解劳动争议重要性的一个方法,是把中国放在一个比较的视野中。在本节,中国大陆的劳动争议率将与台湾民主化以前的劳动争议数字进行比较。^① 这一比较发现,在类似的经济快速发展和威权统治时期内,中国大陆的劳动争议要比台湾地区高得多。中国大陆和台湾地区的劳动法律都包含多步骤的处理劳动争议的途径,包括企业层面的调解和地方层面的仲裁。然而,这些法律在实际的实施中则大不相同,台湾更侧重企业内部的解决,因此限制了需要仲裁的争议数量。在中国大陆,企业层面的调解并没有得到强调,而是支持外部的解决方式,首先是仲裁然后是诉讼。《中华人民共和国劳动法》鼓励工人在企业外部提出投诉,首先提出仲裁要求,继而要求作为民事法庭案子。台湾威权统治下的劳动法则主要依靠企业层面的解决与管理控制以压制劳动冲突。

对中国大陆与台湾地区进行比较有几个理由,包括共同的文化和历史背景。许多中国和西方学者都一致认为,中国哲学的主要学派都回避合法的个人权利和基于法律基础上的行为,而支持促进调解、妥协和非诉讼的行为方式。^②

^① 这个比较只包括仲裁层面的劳动争议。台湾和中国大陆都存在通过企业层面调解来处理劳动争议的机制,但对于上述任何一方来说,这些争议都没有包括在内。以这种方式,我们可以对这两个相对类似的过程进行比较。

^② 有关这些主题的讨论,参见 Randall Peerenboom(2002), pp. 27—43; Tsungfu Chen, “The Rule of Law in Taiwan: Culture, Ideology, and Social Change”, in C. Stephen Hsu, ed., *Understanding China's Legal System: Essays in Honor of Jerome A. Cohen*(New York: New York University Press, 2003), pp. 374—410; Hugh T. Scogin, Jr., “Civil ‘Law’ in Traditional China: History and Theory”, in Kathryn Bernhardt and Philip C. C. Huang, eds., *Civil Law in Qing and Republican China* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1994), pp. 13—41.

通过比较这两种中华文化,我们将克制从文化偏好方面来理解上述调解与非法律的争议处理过程。

其次,当前中国大陆的劳动法规与台湾国民党威权统治下的劳动法规是相似的和彼此相关的。^① 台湾地区的“劳动法”几乎是原封不动地从大陆带来的,因为“法律的根本修正在意识形态上是不可接受的,这将违背国民党是所有中国人的合法政府的主张”^②。从1949年到1978年,中国大陆没有一个全国性的劳动法,而是更愿意依赖国有和集体企业(它们是中国工业企业的主体)的行政调控。因此,当中国在80年代把注意力转向通过劳动法时,硕果仅存的法律是那些1949年前的法律和台湾在威权统治下采用的法律。那些参与了中国大陆第一部劳动法协商过程的劳工律师透露,起草过程利用了这些解放前的法律。^③ 不过,这个起草阶段的最终产物在某些重要方面,包括上面提到的争议处理方式,是不同的。

118 第三,比较现代中国大陆与威权主义统治下(1987年之前)的台湾,也可以捕捉到这两种制度其他的一些相似点。与中国大陆一样,台湾也是由列宁主义形式的党所统治的。两者都利用国家法团主义与工人的联系来控制工人,并阻止独立工人运动的兴起。最后,两者的经济通过依赖有效率的生产 and 制造的商品出口,深深地融入全球经济之中。与全球经济的联系给威权主义的发展主义国家和地区制造了一个双重挑战。政府必须在实现高水平的效率和经济动员的同时,维持政治上的控制和劳工的去政治动员。这种情形经常导致压制性的和虐待式的工厂体制,它们与中国改革前的国家社会主义工厂所采用的控制就业的模式不同,这些工厂要确保对工人的政治控制,但是实现高生产率的压力较小,这导致工厂劳动体制经常是松懈的和无效率的。

表5.1标明了台湾在四个不同年代的劳动争议率。1977年和1980年,台湾仍处在军事戒严令下,国民党以镇压和威权主义方式进行统治。在这些年里,台湾的劳动争议尽管在增加,但数量极少。1977年,每10万名雇员中只有6.5起劳动争议。1980年,这个数字增加到10.5起。戒严令推行最后一年,也即1986年,标志着国民党垄断政治权力结束的开始。对于台湾的反

^① Sean Cooney, "The New Taiwan and the Old Labour Law: Authoritarian Legislation in a Democratized Society", *Comparative Labor Law Journal* (Fall 1996).

^② 同上,第5页。

^③ 对劳工律师的访谈,北京,1997年5月和1997年7月。

表 5.1 台湾地区的劳动争议

年 份	劳动力(百万)	争议数	每 10 万名工人中的争议数
1977(威权主义统治)	5.7	380	6.5
1980(威权主义统治)	6.6	700	10.5
1986(戒严令最后一年)	7.7	1622	21
1998(民主统治)	9.2	4138	44.9

来源:根据《劳动统计年鉴》,台湾地区(台北:劳动事务委员会,“立法院”,1999),以及《“中华民国”统计年鉴》(台北:“立法院”统计办公室,1999)的统计数字整理而成。

政府领导人和激进分子来说,80年代中期是令人陶醉的年代,许多围绕社会正义观念而组织起来的新社会运动、环保运动和民主运动都在增加。到1986年,劳动争议飙升为每10万名工人中发生21起。最后,在1998年,台湾的劳动争议达到了空前的4138起,或者说每10万名工人中有44.8起劳动争议。在这一时期,台湾正在民主化,国民党和其他政党之间的激烈竞争持续不断,并有一个自由和充满活力的媒体。

从表5.1和表5.2可以看出,与中国大陆相比,台湾地区在威权统治下的劳动争议率非常低。这个低比率尽管有许多原因,但一个重要的解释是政治和经济制度的压制性以及台湾“劳动法”的性质。在威权主义法团主义下,工人几乎没有独立的权力来表达他们的利益,也没有合适的渠道来传递他们的不满。正如库尼(Cooney)在他对台湾“劳动法”的研究中所发现的:“工人很少努力求助于法律制度来解决他们和雇主的冲突。那些围绕工作条件的冲突,尤其是那些发生于小规模企业中的冲突,主要是在企业内部或者通过当地社区网络来得到解决,流行的社会态度不鼓励诉讼,制度的障碍加强了这种看法。”^①

相对于管理方而言,作为个体的工人是弱小的,并且有组织的劳工协会处于国民党的控制之下。伴随民主化过程,工人争议有所增加,并随着政治开放和自由化而逐渐增加。到90年代,与戒严令统治下相比,台湾的劳工政治更为多样化,也更富对抗性。罢工迅速增加,成立工会的比率也逐渐增加。1989年,超过6万名工人参加了罢工行动。成立工会的企业由1984年的23%增

^① Cooney(1996), p. 7.

表 5.2 中华人民共和国的劳动争议

年 份	劳动力(百万)	争议数	每 10 万名工人中的争议数
1994	228	19098	6.6
1995	301	33000	10.9
1996	310	47951	15.4
1997	274	71524	26.1
1998	291	93649	32.1

来源:根据《中国统计年鉴》,各年份(北京:中国统计出版社);《中国劳动统计年鉴》,各年份(北京:中国统计出版社)的统计数字整理而成。

* 这些数字是建立在已经报道的城镇企业和农村集体企业从业人员的基础上。

** 首个中华人民共和国劳动法在 1995 年 1 月 1 日开始生效。

加到 1994 年的 49%。^① 随后,劳动争议继续增加,保持着历史的高水平。

120 表 5.2 表明,尽管有着同样的文化、法律以及压制和控制方式,中国大陆与台湾之间还是存在着明显的不同。中国大陆的劳动争议率比威权统治下的台湾要高得多。实际上,中国大陆的劳动争议率接近于台湾充分民主下的比率。1998 年,中国大陆的劳动争议已经达到了每 10 万名工人 32.1 起的比率。这个数字尤其令人印象深刻,因为它计算了城镇雇员和乡镇企业雇员,即便这些雇员经常受教育程度很低、很少得到组织,而且在农村地区,有关劳动法和争议过程的信息充其量是参差不齐的。事实上,假如我们只看城镇工人的劳动争议,每 10 万名工人的争议率高达 52.9 起,高于台湾在 1998 年的争议率。^②

通过与威权统治下的台湾劳动争议率的比较,本节表明,相对于一个具有相同文化、法律和制度背景的地区而言,中国大陆的劳动争议率是高的。与台湾在戒严令统治下的劳动争议相比,中国大陆的劳动争议率可谓高得多:事实上,中国大陆的劳动争议率更多地类似于台湾在充分民主下的争议率。这个比较并非表明,与推行民主化时期的台湾工人相比,中国大陆的工人在持续的

① Cooney(1996), p. 13.

② 据报道,城镇企业发生 81524 起争议,涉及 1539 万名城镇企业职工。《中国统计年鉴》,1999。

威权统治下所受的压制更小。不过,劳动争议率的不同,确实显示了中华人民共和国政府在企业外部积极开放行政和法律渠道的程度,通过这些行政和法律渠道,工人可以提出上诉,继而通过仲裁,最后由法院来审理。大陆和台湾之间的一个主要区别是在劳动冲突事件中让与工人的法律选择权范围。台湾的“劳动法”侧重于企业层面的调解,并赋予管理者很多自主权来处理企业层面的问题。中国大陆的劳动法则不需要工人首先通过公司管理方来处理他们的要求。相反,这些法律允许工人绕过公司,直接诉诸于地方政府;假如他们对这个决定仍然不满意的话,则可以上诉到民事法庭。^①这个过程确保了政府持续地参与劳动争议的处理,它允许政府知道和干预那些可能会影响政治和社会稳定的争议。另一方面,它导致工人合法动员的增加,以及寻求在更高层次上获得赔偿的工人数量的大幅增加。正如我们在下一节将看到的,这一利用法律的趋势在外资公司尤其强烈。

中国劳动法的发展,尤其是为劳动争议在企业外部的解决开放新渠道,与中国经济改革紧密地联系在一起,而中国经济改革已日益依赖于通过外国直接投资自由化来创造一个有活力的非国有部门,近来则依赖于国内私营企业的培育。到90年代中期,非国有部门已经成为中国沿海城市和开发区的一个相当大的组成部分。大规模罢工和得到广泛报道的虐待工人事件已经在很多外国工厂和私营工厂中发生了。^②像威权主义台湾一样把劳工关系留给企业来处理显然是站不住脚的,因为罢工威胁到了社会稳定和投资环境。^③地方层面的劳动仲裁为劳动争议的处理开辟了一个新的渠道,它可以确保政府持续地参与劳动争议的处理。

121

^① 这并不是要忽视中国的这些外部制度发展中存在的问题。本书作者曾就其中的一些问题进行过讨论,参见 Mary E. Gallagher, “Use the Law as Your Weapon: Institutional Change and Legal Mobilization in China”, in Neil Diamant Stanley Lubman, Kevin O'Brien, eds., *Engaging Chinese Law* (Stanford, Calif.; Stanford University Press, 2005)。

^② Elizabeth J. Perry 详细论述了其中的一些事件,参见 Elizabeth J. Perry, “Labor’s Battle for Political Space: The Role of Worker Associations in Contemporary China”, in Deborah Davis, Richard Kraus, Barry Naughton, and Elizabeth J. Perry, eds., *Urban Spaces in Contemporary China* (Cambridge: Cambridge University Press, 1995)。

^③ 大连劳动局,《关于集体停工若干问题探索》,《劳动争议处理与研究》1997年4月,第13—14页。

中华人民共和国劳动争议的发展趋势

如上所述,对于一个法律制度薄弱、仍在成长、依然由威权主义国家统治的发展中国家来说,中国的劳动争议率是相当高的。除了争议率的快速增长,其他一些趋势同样重要和令人迷惑,但似乎都指向社会冲突不断增加,中国工人的权利意识不断增强。这些趋势包括集体争议率的迅速提高和集体争议的大量出现,外资企业和非国有部门中普遍的高争议率、企业层面调解的失灵,以及越来越多工人直接诉诸仲裁。在仲裁层面,仲裁调解正在下降,大部分争议现在都以仲裁决定或裁定而告终。此外,由工人引发的争议在所有劳动争议中占绝大多数,并且工人的成功率随着时间的推移在增大。^①

集体争议

如表 5.3 和 5.4 所示,集体争议增长迅速,那些争议的平均规模也在缓慢增大。^② 后者出人意料,因为法律法规的变化已使需要提出争议的工人数字由 10 人减少到 3 人。人们认为这可能会增加更多较小争议的可能性,然而,集体争议的平均规模到 1998 年后却逐渐增长。因为罢工和怠工经常伴随着集体争议,这个趋势显示出某种劳工关系恶化的迹象。^③ 集体争议在外资企业中更常见,规模也更大。1996 年,外资企业集体争议的平均规模是 40 人,而在国有企业,这个数字只有 24 人。同样在 1996 年,外资企业从华侨投资企业分离出来的最后一年,集体争议占华侨工厂所有争议的 24%,但只占外商投资企业所有争议的 8.6%。^④ 这个有些出人意料的统计数字表明,即便在外

① 这些趋势引自中国政府出版的国家统计资料,但是企业层面的访谈表明,在一些地方开发区或城市,这些趋势也很明显。比如,在天津经济开发区,劳动仲裁局报道说,争议的数字每年增长了 20%,在 1998 年为 386 起。1999 年增长得更快,在前六个月,就被报道超过了 515 起争议。集体争议也在增加。同时也存在着工人绕过调解的总体趋势。劳动仲裁局同时报道说,这些争议经常出现在台资企业,有时候也出现在日资企业,但很少出现在美国企业。对天津经济开发区劳动仲裁局职员的访谈,1999 年 7 月。

② 劳动部报道说,在 1994 年,尽管外资只占有所有城镇企业的不到 10%,但超过 40% 的集体争议都发生在外资企业。《1994 年劳动争议处理报告》,《劳动争议处理与研究》1995 年 4 月,第 4 页。

③ 《关于中国的罢工立法问题探讨》,《劳动争议处理》1999 年 7 月,第 12 页。作者注意到,1993 年以来,集体争议将近增加了 900%。

④ 《中国劳动统计年鉴》(1996—1998)(北京:中国统计出版社)。

表 5.3 集体争议, 1996—2002 年

年 份	集体争议	集体争议的人数	争议的平均规模(人)
1996	3,150	92,203	29.2
1997	4,109	132,647	32.2
1998	6,767	251,268	37.1
1999	9,403	319,241	35.3
2000	8,247	259,445	31.4
2001	9,847	286,680	29.1
2002	11,024	374,956	34.0

来源:《中国劳动统计年鉴》,各年份(北京:中国统计出版社)。

表 5.4 不同所有制企业处理的集体争议(占总争议的百分比), 1997—2002 年

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
所有类型	5.7	7.2	7.5	6.0	6.3	5.9
国有企业	5.2	6.1	6.7	6.7	7.5	7.5
城镇集体企业	5.7	5.8	8.2	5.4	6.7	7.0*
农村集体企业	3.9	9.2	7.6	4.6	5.7	
外国投资企业***	6.9	8.3	9.7	7.5	6.2	5.2
私营企业	5	8.9	9.4	7.1	5.3	6.0
合资企业或股份企业	7.2	5.0	8.0	6.9	6.2	5.5**
个体企业	4.7	7.0	5.7	3.9	3.0	4.0

来源:《中国劳动统计年鉴》,各年份(北京:中国统计出版社)。

* 城镇和农村集体企业劳动争议数字累积百分比。

** 股份制联营企业劳动争议数字累积百分比。

*** 1996年之后,国家统计局停止出版有关外商投资企业劳动争议的统计资料,并把外商投资企业分解为“香港、澳门和台湾投资企业”。从而无从考察当时华侨投资企业比例明显更高的集体争议。

商投资企业,某些类型的企业也具有很高的集体争议率。华侨投资的企业则高度集中于劳动密集、出口导向部门。这些企业看起来主要依赖压制、专横和

虐待式的劳动实践。^① 这种劳动管理模式与更高的集体争议率之间无疑存在着联系。

至 1999 年,不同类型企业间的集体争议平均规模越来越相似。这似乎表明,1997 年党的十五大之后,国有企业改革得到了加强,国有企业工人越来越倾向于把争议过程当作一种抵制重组和改革的手段。与外资企业每一次集体争议平均 45 个工人相比,国有企业工人集体争议的平均人数从 1996 年的 24.3 个猛增到 1997 年的 30.8 个、1998 年的 40 个。^② 1999 年,外资企业和国有企业集体争议的平均规模有一些轻微的下降,外国企业每一次争议的平均人数是 40.8 个,国有企业每一次争议的平均人数是 31 个。外资企业和国有企业之间集体争议的规模差距随着时间的推移已经在缩小。

123

一些地区也显示了走向集体劳动争议的明显趋势。2001 年,集体劳动争议排在前五名的是广东(2397)、江苏(974)、上海(612)、湖北(607)以及山东(556)。2001 年集体劳动争议的全国平均人数大约是 29 个,但是有几个省距离这个数字很大。它们包括福建(平均人数 45.4)和山东(平均人数 45.2)。有些省的集体争议的特征非常显著。在广东和福建,将近 3/4 参与劳动争议的工人同时也参与了集体劳动争议。这个比率在辽宁和山东是 2/3,在吉林和江西超过 4/5。^③ 在中国大部分发达城市(比如北京、上海、天津),我们可以发现在个体和集体争议之间的一个更为平衡的分配。在那些劳动密集型制造业多或者国有企业重组十分困难的地区,我们发现集体争议明显增加了,但个体劳动争议却没有增加。

自 1997 年决定加快国有企业改革以及失业相应增加以来,政府在处理集体劳动争议中变得越来越积极,它经常通过政府命令来干预和解决冲突,从而减少对社会和政治稳定的影响。^④ 这可以解释自 1998 年以来集体争议规模的降低以及集体争议总体上的平稳趋向。由于劳动争议绕过正常的行政和法律程序,我们难以解释由劳动和社会保障部提供的统计数据。官方数据中劳动争议的下降可能更多地反映了政府对法律的工具主义和干预主义处理,而

^① 对台商独资企业销售经理的访谈,江苏,2001 年 5 月;对台商独资企业职员的访谈,江苏,2002 年 12 月。亦可参见 Chan(2001);Lee(1999)。

^② 《中国劳动统计年鉴》(1996—1998)。

^③ 有关集体争议的信息来自《中国统计年鉴》(2002 年)。

^④ 对前劳动部研究员的访谈,2002 年 12 月 11 日。

非劳动关系状况的真正改善。统计数据的下降可能实际上是这么一回事：由于国家（尤其是地方政府）没有能力有效地处理自 1995 年以来劳动争议的爆发，从而导致官员们一起试图阻碍越来越多的中国工人向官方控告他们的雇主。政府直接处理的劳动争议大部分集中在高度不稳定和愤怒的领域，包括涉及农民工的争议、围绕社会保障的争议和大规模的集体争议。^①

所有制与劳动争议

不同类型企业的劳动争议率仍处于变化之中。如表 5.5 所示，与其他任何类型企业相比，外资企业的争议率都更高。1999 年，外资企业每 10 万名工人中发生 456 起争议。私营企业的争议率同样很高，2000 年，每 10 万名工人中有 159 起争议，是国有企业比率的 4 倍。不过，这并不表明只有非国有企业的争议很高，现在正经历重组和改革的公有制企业同样有一种出现更高的劳动争议的趋势。^② 国有企业的争议已经从 1998 年的每 10 万名工人 24.5 起猛增到 2000 年的 40.4 起。城镇集体企业的劳动争议排在外资企业和私营企业之后，位列第三：在 1999 年，每 10 万名工人中的争议达到了 154.6 起。在过去 10 年里，城镇集体企业采取了重要的重组措施和新的运行方式，包括把工厂租赁或承包给私人或外国投资者。这些措施尽管并没有改变企业的所有权，但它们同样会导致劳动管理的根本变化以及争议和冲突的增加。2000 年，合资和股份制企业每 10 万名工人中的争议比率是 108 起。这些企业依然是国有的，但也发行股票并卖给工人、单个投资者以及其他机构。国家通常是占支配地位的股东，但是企业的管理经常会得到彻底改革，劳工关系也会得到重建。当工人们抵制夺走其工作保障、减少其工资或者增加企业劳动纪律程度的重建时，这个过程就有可能导致劳动争议。某些争议也可能由要求强制性购买股份引发，这是一个紧随股份制实施而发生的问题。^③

① Mary E. Gallagher, "Providing Legal Clarity: Law and the Shaping of Workers' Grievances". 为 "Reassessing Unrest in China" 会议准备的论文, 2003 年 12 月 11—12 日, Arlington, Virginia.

② 有关企业重组与争议明显增加之间的联系, 参见 Hu Yimin, 《企业辞退职工应当注意解决的几个问题》, 《劳动争议处理与研究》1998 年 8 月, 第 12—14 页。

③ Li Juexin, 《劳动关系摩擦热点透视》, 《劳动争议处理与研究》1998 年 9 月, 第 9 页。

表 5.5 不同所有制企业每 10 万名员工中的劳动争议,1998—2001 年

企业类型	1998	1999	2000	2001
国有企业	24.5	31.2	40.4	56.1
城镇集体企业	69.2	106.2	154.6	197
外商投资企业	384	456	327	300.6
私营企业	110	132	159	156.6
农村集体企业	9.6	7.9	3.1	1.8
合资和股份制企业	81	66.5	108	199
个体企业	7.0	10.2	19.1	30.1

来源:《中国劳动统计年鉴》,各年份(北京:中国统计出版社)。

尽管集体企业、股份制企业和私人企业的争议率相对较高,但是外资企业的争议率仍然非常突出。2001年,外资企业的争议率仍然是私营企业的两倍,几乎是国有企业的六倍。这些数字不仅表明了存在于许多外资企业中紧张和对抗的劳动关系,同时还表明了越来越多的工人敢于提出诉讼反抗外国管理者。

调解的失败

工人争议不断增加的复杂性以及工人与管理方关系的恶化,同时意味着企业层面通过调解取得成功的几率的急剧下降,以及经由地方层面的仲裁委员会通过调解取得成功的可能性的下降。^① 这可以从图 5.3 中看出来。

从 1987 年(调解指导方针得到恢复)直到 20 世纪 90 年代早期,绝大部分(超过 90%)劳动争议都是在企业层面得到解决的。正如上面所提到,这个过程对工人来说极为不利。企业中弱小的工会体现在一个自上而下的调解委员会中,就成了工会和管理方为一方,工人为另一方。随着 1993 年条例规定可以自由地直接申请仲裁,许多工人现在完全绕过调解过程。通过调解处理的争议比例已经从 95% 以上降为 50% 以下。^② 这个现象表明,工人认为政府干

^① Wu Zhaomin,《论三方原则在中国的贯彻》,《劳动争议处理与研究》1996 年 9 月,第 23 页;《工会代表维权的作用:问题与对策》,《劳动争议处理与研究》1996 年 11 月,第 15—16 页。

^② 1987—1993 年的数据来自 Ito(1996)。他采用了中国劳动人事管理年鉴编辑的划分,《中国劳动人事管理年鉴(1949/10—1987)》(北京:劳动人事出版社,1989);以及汤树荣、习龙生主编,《劳动法实务全编》(北京:中国工人出版社,1994)。

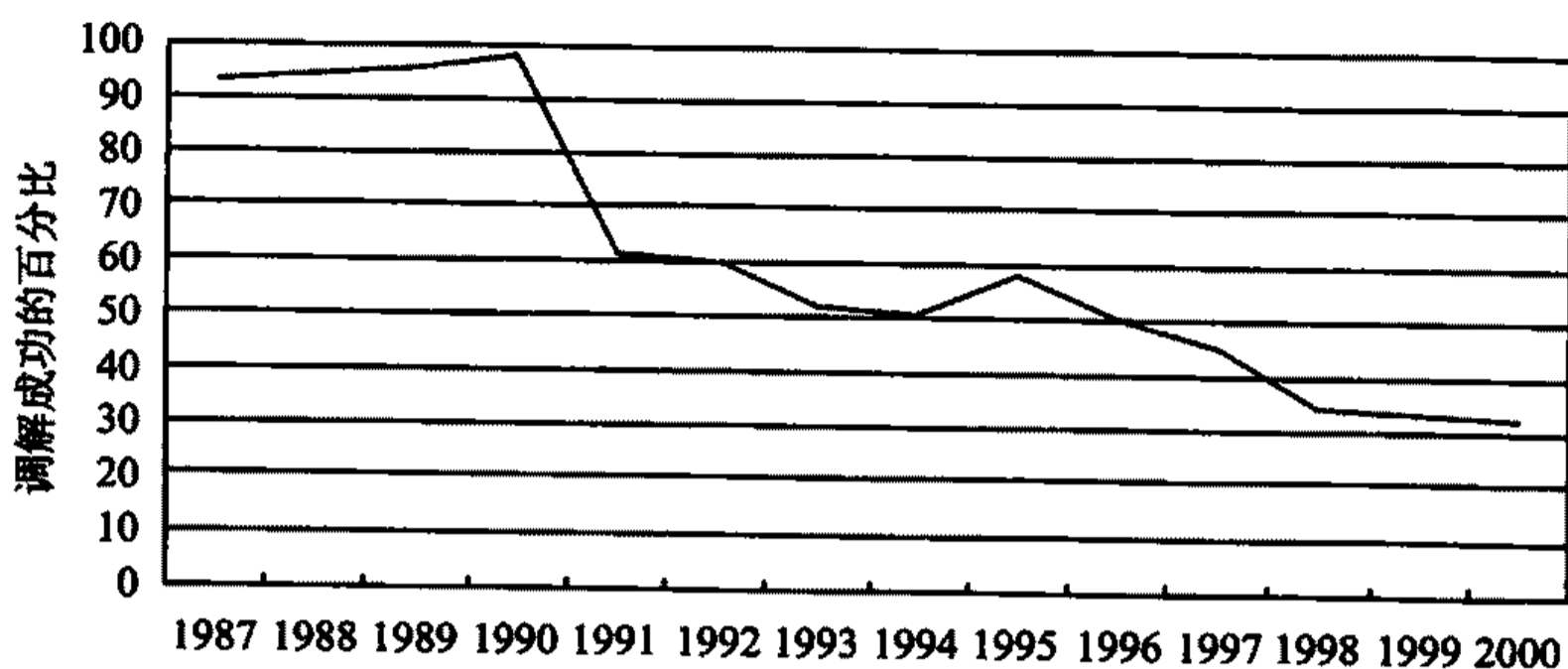


图 5.3 通过调解处理的劳动争议, 1987—2000 年

来源:根据《中国劳动统计年鉴》,各年份,北京:中国统计出版社;以及伊藤彰一(Shoichi Ito),《近代中国劳动市场、劳动法和产业关系的变化》,提交给 1996 年亚洲地区产业关系研讨会的论文整理而成。

预比企业内部协商更可能产生(好的)结果,越来越多的工人坚持越过调解直达仲裁阶段,在这个阶段他们可能会得到公平的对待。^①

表 5.6 同时显示了在企业层面通过调解取得成功的持续下降。自从劳动法通过后,调解委员会的数字增加了,从 1995 年的 127669 个劳动调解委员会变为 1996 年的 153904 个。但在下一年下降为 127039 个。更令人担忧的是,自从劳动法通过后,每一年受理案件的数字都在下降,实际上,由委员会调解的案件数字也是如此。这些数字表明,在企业层面处理争议正变得越来越困难。具有讽刺意味的是,当国家推动运用这一过程的时候,调解解决的效率却在不断下降。^② 调解被视为一种在企业层面减少工作量并把争议保持在企业内部的手段,在那里,它们不太可能影响其他案子或引发模仿式诉讼。^③ 不过,由于企业自主权的增加,地方政府迫使企业建立调解委员会的能力受到限

^① 1997 年调解的争议占有所有争议的比例是有史以来最低的。劳动部指出,争议调解的失败很大程度上与大多数外资企业、私营企业以及农村企业缺少调解委员会有关,拥有很多非国有企业的福建省试图建立一个“浮动”的调解委员会来弥补这个问题,这个“浮动”的委员会可以跨越非国有企业并调解争议。《1997 年劳动争议处理情况分析》,《劳动争议处理与研究》1998 年 4 月,第 10—14 页;《各地劳动争议处理工作在前进》,《劳动争议处理与研究》1998 年 6 月,第 9—14 页。

^② 劳动部劳动关系调整研究小组,《关于我国现阶段劳动关系调整的工作》,《中国劳动科学》1994 年 3 月,第 13—16 页。

^③ 有关劳动争议的连锁性的讨论,参见姜俊禄,《两极碰撞》,《法制日报》1995 年 2 月 18 日。

表 5.6 企业中的劳动争议调解委员会,1995—1997 年

年份	劳动争议调解委员会的数字	委员会受理的劳动争议数字	委员会调解的争议数字
1995	127,669	93,578	78,761
1996	153,904	86,037	74,538
1997	127,039	72,594	47,528

来源:《中国劳动统计年鉴》,各年份(北京:中国统计出版社)。

制。在一种不断充满对抗和紧张的气氛中,地方官员透露说,在工人觉得完全有理的情况下鼓励他们去调解是非常困难的。^① 这一从调解转向仲裁和诉讼的趋势,反映了工人权利意识的增加,也反映了工人拥有一些有限的的能力促使国家保护扩大了工人权利,并更好地执行保护这些权利的劳动法规。

正如在图 5.4 所看到的那样,调解数字的下降出现在不同的企业,但是在外资企业中的下降最为剧烈。1996 年,也即国家劳动法通过后的次年,外资企业依然有近 55000 起争议是通过调解得到处理的,但是这个数字在接下来的几年中迅速下降,并在 2001 年降低到低于 104 起。在其他所有制部门,下降要缓慢些;但是到 2001 年,作为一种处理方式的企业层面的调解几乎遭到抛弃。

128 工人发起的争议及成功率

到目前为止,中华人民共和国的劳动争议大部分是由工人发起的。^② 随着时间的推移,这个比例随争议数的增加继续保持不变。不过,有趣的是,国有企业管理方也越来越有可能发起争议。^③ 比如,在 1999 年,国有企业管理者发起的争议占总争议数的 5%,而在外资企业,雇主提出的争议只占 2.3%。这个趋势部分地反映了,当工人终止他们的劳动合同并转向外资企业和私营企业寻找就业机会时,国有企业没有能力留住技术工人。工人在争议中获胜的比率也发生了变化。从 1986 年到 1990 年,工人赢得胜利的争议低于所有

① 对天津开发区劳动局的访谈,2003 年 11 月 20 日。

② 《中国统计年鉴》,各年份。

③ 姜俊禄,《走还是留:中国大陆雇用辞职的法律分析》,未刊稿,2000 年 6 月;曹敏,《中国:法律有助于保障工人的权益》,《人民日报》1996 年 10 月 11 日。

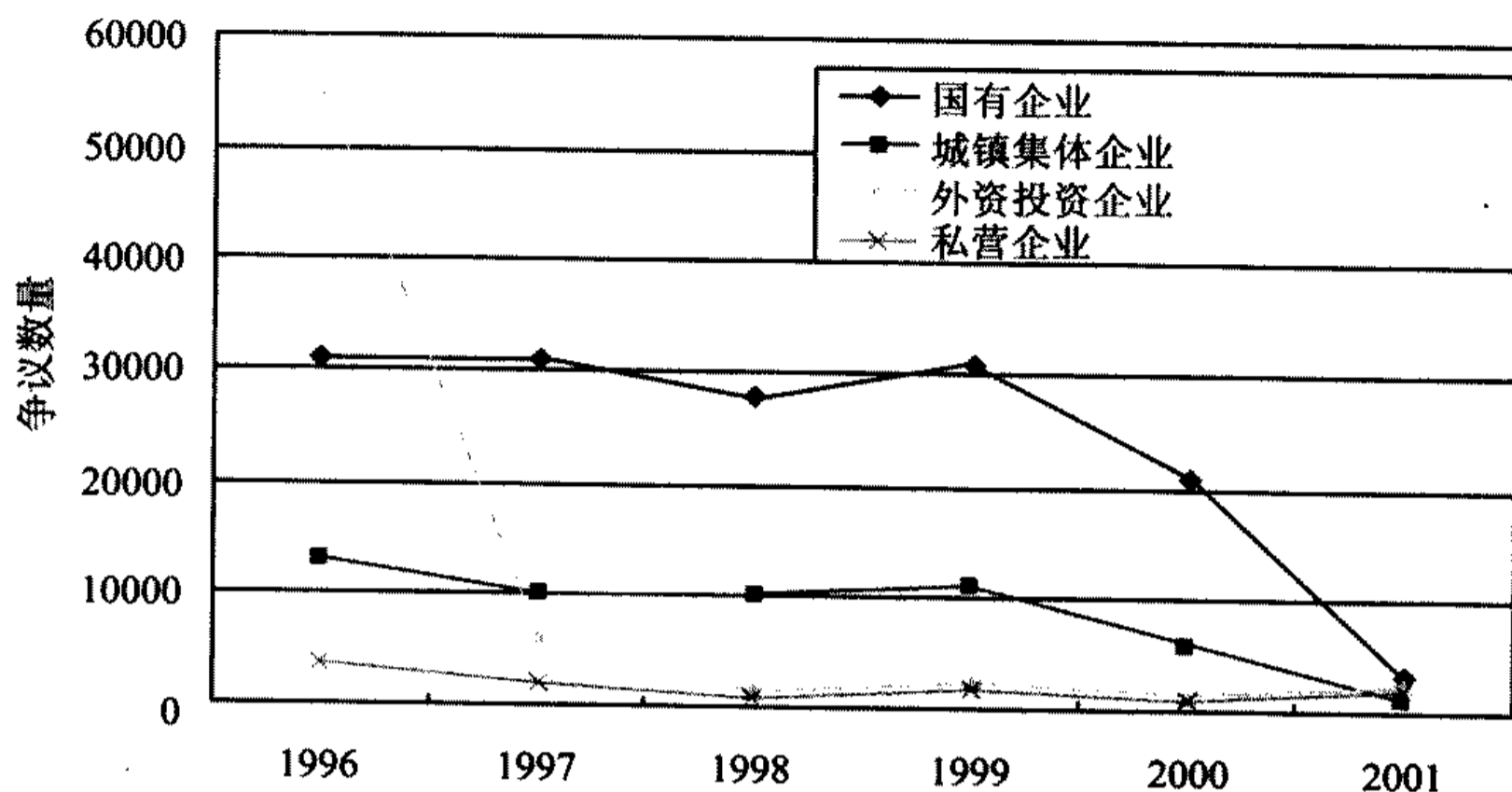


图 5.4 通过雇主调解的劳动争议,1996—2001 年

来源:《中国劳动统计年鉴》,各年份。北京:中国统计出版社。

劳动争议的 40%。但是到 1997 年,这个数字超过了 50%。结合一些“双方都赢一部分”的裁决,工人在超过 75% 的争议中取得了成功。^① 假如这一趋势持续下去,工人不断增加的权利意识和对法律措施的依赖可能会继续增强,尽管这些统计数字对有关仲裁决定的执行质量很少论及。^②

劳动争议和罢工权

随着计划经济渐行渐远,那段时期的表面和谐已一去不复还。市场改革产生了利益多样化和地位清晰化这两项结果,并导致公司管理者和工人的权利意识迅速增强。^③ 计划经济的式微以及合同安排和效率的引入减少了调解的有效性。国家试图进一步承担起管制者的角色,并加强了中国的法律基础设施建设。随着私营企业和外资企业的出现,劳动争议的特点发生了变

^① 《中国统计年鉴》(1996—1998)。

^② 2000 年,深圳人民法院判决了最高的工人赔偿金。涉及此案的工人在一家私营/外商投资企业工作,在一次工伤事故中,他的手被切断了。130 万元的赔偿远远高于 11.5 万元的仲裁赔偿。这个案件因为创造性地运用现有法律和规定使工人获得了更高赔偿而备受关注。Chan Kawai,《中国工业事故中的最高赔偿》,《变化》(2000 年 7 月),香港基督教委员会每月时事通讯。

^③ 有关普遍权利意识的讨论,参见夏勇,《走向权利的时代》(北京:中国政法大学出版社,1995)。

化。现在的“对抗性”气氛部分地是由许多外资企业和私营企业的剥削倾向引起的。^①

129 随着财产权的变化使企业的所有权变得复杂,较高的争议率——它们在90年代早期主要集中在外资部门——现在也出现在其他类型的企业中。中国尽管没有大范围的私有化,但国有制与非国有制以及外国所有权之间的界限已经遭到了侵蚀。准私有化计划如“责任合同”,把工厂和工人租赁给企业家,以及嫁接合资企业结构,使雇主和雇员之间的关系更复杂。^②当变化走向极端或者受到腐败的影响,大规模的罢工和暴力就变得不可避免。^③

当政府官员开始明白罢工不可避免时,国家和官僚机构内部开始为产业行为立法和规制产业行为开展很多讨论。^④这将撤销1982年宪法对罢工权的移除,当时做出这个移除是为了取消“文化大革命”颂扬和支持群众反权威的倾向,包括反对中国共产党和国家以及在企业中反对管理方。在整个90年代,支持罢工权的研究者与政府和工会官员不断增加。^⑤我们又一次看到,法律变化的依据源于改革推动的所有权尤其是外商投资者的企业所有权的变化。1994年,这一依据建立于大部分罢工都发生在外商投资企业这一事实上,正如一位中国学者所描述的,“工人承受的压迫和剥削程度超过了西方国

① 常凯,《劳动关系、劳动者、劳权》(北京:中国劳动出版社,1995),第454页。

② 嫁接合资是指一个外国投资者和一个现有国企之间的合资,它通常需要将国企分为可赢利性部分和不可赢利性部分。年龄较大、花钱更多以及技术不那么好的工人经常留在不能赢利的企业(它有可能破产),而管理者和更年轻的工人则转移到新的企业。

③ 关于2002年东北地区的大规模罢工,参见“Paying the Price: Worker Unrest in Northeast China”, *Human Rights Watch: China* 14:6 (August 2002)。亦可参见 Michael Sheridan, “China Hit by Wave of Worker Unrest”, *Times Newspaper Limited*, October 19, 1997。一则报道详细描述了一个主张改革的工厂女负责人如何被不满的工人杀害,参见王吉瑛,《她能成为烈士吗?》,《中国妇女报》1994年11月。天津公安局宣布用新的措施来保护工厂周围的地区,其中有些地区到处都是索要部分工资的下岗工人。《天津公安确保企业安全》,《法制日报》1997年7月7日; James Flanigan, “China’s Reform, Peril, Promise in the Heartland”, *Los Angeles Times*, October 26, 1997。这一则报道详细描述了当一家企业宣布破产以避免支付工资和养老金,管理者随即迅速重组工厂,并把工厂卖给外国合作伙伴,激烈的抗议震惊了整个四川省。

④ 早在1994年,劳动部就刊登了建议通过有关罢工和工厂停工立法的报道。到1999年,所提建议更为详细,并公开支持罢工立法。参见劳动部劳动关系调整研究小组,《关于我国现阶段劳动关系调整的工作》,《中国劳动科学》1994年3月,第15页。

⑤ 游功荣,《市场经济条件下公民权利保障几个问题的探讨》,《法律科学》1994年第3期,第10—14页; Shi Tanjing, 《关于中国罢工立法问题探讨》,《劳动争议处理与研究》1997年7月,第12—16页; 常凯,《中国的罢工立法》,工会法研究讨论会论文,上海师范大学,2003年11月11日; Xiao Dechun, 《关于我国罢工现象的立法思考》,《财政和经济问题研究》1999年第1期,第182页。

家,甚至超过了解放前”^①。到1999年,罢工与外资之间的联系依然明显,但是外国老板的剥削同样也使国有部门变得复杂起来:

一些国有公司正严重地亏损,所以它们的高层负责人不事先和工人讨论就把公司卖给了外商。而且,售价太低,工人也没有得到安置,购买者只是将他们解雇了事。当工人因为这个问题罢工,他们常常能赢得社会的同情。我相信这些罢工的基本性质并不是反对国家的政策,相反,应该清楚地认识到,这些罢工表达了对党和国家反腐败政策的积极支持。^②

假如罢工在中国是合法的,那么就有可能容忍那些牵扯了外资的罢工。但正如上述例子所提到的,当“高层负责人把公司卖给了外国商人”,外资的“剥削”就再也不能与中国国家存在的“腐败”完全分离开来。^③而且,指导和限制产业行为的现有法律法规不可能只适用于特定的所有制,因此风险在于,合法的罢工很可能在国内的国有和非国有企业经常发生。^④1997年,一些受访者表达了对只发生在外国公司中的罢工进行立法的支持,但在1999年,随着加入WTO的临近,当再一次问及这个问题,政府官员微笑并摇着头说:“这是不可能的。”^⑤

劳工冲突与外国投资

130

外资企业在劳动争议的数字和强度上继续领先于其他类型的企业。但一

^① 几乎所有给出的罢工立法理由,都要么与外资在中国出现相联系,要么与有关罢工权的国际实践接轨的需要相联系。游劝荣,《对市场经济条件下公民权利保障几个问题的探讨》,《法律科学》1994年第3期,第10—14页。

^② 同上,第12页。作者避免使用解放前具有剥削含义的“外国资本家”这一术语,而使用了更为温和的“外商”这一术语。

^③ 中国是“上级部门做主把企业卖给外商”。

^④ 在2001年工会法修订以前,香港媒体就已经出现一些恢复罢工权的猜测。但是,2001年的工会法并没有承认罢工权,只在27条款提到工作行为时规定:“企业事业单位发生停工事件,工会应当代表职工同企业事业单位或者有关方面协商,反映职工的意见和要求,并提出解决意见。”与1992年工会法相比,这是一个相对来说更“亲工人”的条款。“劳动法得到修改,工人被允准许罢工”,Chinaonline,2001年10月4日,www.chinaonline.com;80/issues/social_political/newsarchives,2001年10月9日下载。

^⑤ 对天津经济开发区管理委员会法制处的访谈,1997年5月和1999年7月。

一般而言,它们之间的相同方面要多于不同方面。在私营企业与得到重组和改革的企业,包括股份制企业 and 城镇集体企业,劳动争议正在迅速增加。随着劳动合同制度在国有企业的实施以及国有企业改革的深入,劳动争议在这些部门也变得越来越平常。尽管国有企业的低争议率有很多原因,但一个重要因素是,通过重组、私有化或外资渗透,有可能发生劳动冲突的国有企业被划归到了另一个统计范畴。在90年代,外国直接投资企业的劳动实践可能处于变化的最前沿,但正如在第四章中所讨论的,不同类型所有制之间的差别正在逐渐消失。

不过,即使与其他非国有企业相比,外资企业劳动关系的某些特征也可能导致高比率的劳动争议。这里包括中国媒体的作用以及国家利用民族主义而非阶级作为(社会力量的)集合点。相比于中国企业,中国的媒体通常能更自由地报道有关外资企业的劳动虐待和劳动争议。^① 这导致在中国国内和国外都认为,恶劣的劳动虐待只发生于外国投资工厂。1993—1994年,许多发生于韩国和日本工厂的罢工在中国媒体上得到了广泛报道,其他一些更小的由外国老板对中国工人制造的劳动虐待和屈辱事件也得到了报道。事实上,尽管许多外国投资工厂的条件令人恐惧,但是对不同类型企业的劳动条件进行比较的可靠研究还有待作出。乡镇企业和私营企业的劳动条件比外资企业不可能好很多。在第六章中我将详细阐述,河北的乡镇企业几乎使用了与外资企业一样的劳动控制和规训方法。一些深入某些部门的研究也发现了国有企业的劳动实践正变得越来越专制和具有压制性的证据。^② 此外,由于开始于90年代的重组和随后的大量下岗,我们可以预料,有关合同期限、工作变动以及新的赔偿形式的劳动争议也将导致争议率迅速攀升。但是国有企业和集体企业由于与地方政府的紧密联系而经常得到保护,由此得以避免媒体的监督和公众的关注。它们的压力可能更多来自于国有企业内部,尤其来自于党委

① 这一看法被中国的劳工研究者和外国投资者自身所广泛共享。对日本劳工律师的访谈,上海,1999年7月;对前劳动部研究员的访谈,2002年2月。

② Zhao Minghua and Theo Nichols, "Management Control of Labor in State-Owned Enterprises: Cases From the the Textile Industry", *China Journal* 36(1996), pp. 1—21. 亦可参见 Paul Bowles and Gordon White, "Labour Systems in Transitional Economies: An Analysis of China's Township and Village Enterprises", *International Review of Comparative Public Policy* 10(1998), pp. 245—272.

或工会,目标是让工人非正式地处理争议,或者根本就不提出争议。^①

国内媒体更多地关注以及更自由地报道有关外资企业的劳工问题,也与民族主义在这些争议中发挥的作用相关。外国老板虐待工人被描述为民族屈辱的潜在或实际的重演,这种民族屈辱随着1949年的解放,已经被共产党铲除了。这种解释引发了更大的媒体关注和公众愤怒。把劳工冲突理解为中国工人与外国管理者之间的问题,有时候也在企业层面被一些工会主席有效地加以利用,这些工会主席把他们的角色界定为反对外国人、保护中国人的利益。^② 受访的外国管理者同时倾向于认为劳工问题与文化误解或历史性事件有关。在我采访的公司中,美国的管理者大多倾向于把劳工问题视作一种文化误解,而日本的管理者经常在中日历史的更大背景下思考劳工问题,包括日本对中国部分领土的侵略和殖民。^③ 2003年秋发生的两起事件,一起涉及日本商人的卖淫丑闻,另一起是西安的反日骚乱,两起事件都在互联网上得到了广泛报道和激烈讨论,并在其他城市引发了极大的反日情绪。接受本书作者采访的日本公司把他们的劳工关系描述为“不稳定的”。他们还拒绝了另一轮的采访。^④

131

结论

劳动合同制度的实施与劳动法律法规的大量增加,都是由国家发起的改革,旨在吸引外国直接投资。中国的劳动力必须理性化、正式化和商品化,以便在中华人民共和国土地上创造另一个由出口导向、制造业导向的“东亚奇

① 有关国有企业的劳动争议率相对较低的详细讨论,参见 Marry E. Gallagher, “Use the Law as Your Weapon: Institutional Change and Legal Mobilization in China”, in Neil Diamant, Stanley Lubman, Kevin O'Brien, eds., *Engaging Chinese Law* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 2005).

② 对中日合资企业工会主席的访谈,天津,1997年7月。

③ 对美国外商独资企业的访谈,天津,1997年5月;对中美合资企业的访谈,上海,2002年12月;对中日合资企业的访谈,天津,1997年7月;对中日合资企业的访谈,上海,1997年5月、1999年7月;对中日合资企业的访谈,上海,2003年12月。

④ 访谈,北京,2003年11月18日;Ray Cheung, “学者警告排日风潮,言论自由可能由于极端民族主义而遭到劫持”,《南华早报》2004年1月9日;Robert Marquand, “过去的日本侵略战争激起中国人的愤怒”,《基督教科学箴言报》2003年11月13日;Ching Cheong, “中国公众响亮说出日本情结”,《海峡时报》(新加坡)2003年11月24日。

迹”。外国投资者强调控制成本以及使工资之外的负担最小化,这使得他们持续要求清晰的法规和更为弹性和短期的就业关系。国家从一开始就注意到了外国直接投资对劳工的有害影响,以及反过来对它的合法性的影响,因此同时关注建设有助于控制外资,而不是驱逐外资的法律制度。

当外资企业发生这些变化的时候,国有企业工人的铁饭碗却仍然保持不变。尽管中央领导人甚至早在80年代中期就支持更为深入的改革,但打破国有企业工人的铁饭碗还是花了较长时间。劳动合同制度对80年代的国有企业工人影响不大,大部分国有企业工人都没有签劳动合同,即便签了合同,也很少能得到执行。那么为什么它们在90年代就发生变化了呢?为什么国有企业的劳动改革在如此长时间的拖延和无效后会突然间加速呢?

132

到20世纪90年代,中国的国有和非国有部门在法规和实践中的区分变得越来越难以为继。许多国有企业继续累积大量债务,依然效率低下。众多国有企业的大量未充分就业问题亟待处理。外商直接投资企业的数字在急剧增加,它们抢夺那些离开国有企业的管理者和技术工人。中国经济增长迅速,但是领导人最珍视的核心——国有部门却滞后了。^① 反观新的非国有部门的成功,它的失败就更为明显。随着一体化进程的加速,以及有关关贸总协定(GATT)和世界贸易组织(WTO)成员身份讨论的加速,许多国有企业明显缺乏竞争力,即使在国内经济中,这也增强了对公平竞争的需要。

一个个适用不同类型所有制的劳动法律法规的通过,是国家信誓于市场经济改革的一个信号,实质是为了提供公平竞争。对国有企业而言,它标志着更大的自主权,以及除工资和保险外新的更低的工人福利预期;对外资企业和私营企业而言,它标志着对工作条件和工人权利的更多关注;对工人而言,它

^① 国有企业问题的确切性质和严峻性已经引起了公开争论。鉴于近年来这个部门的规模以及提供就业岗位的贡献在下降,一些人甚至质疑是否还存在“国有企业的问题”。研究发现,重组或使国有企业私有化确实使国企运转得更好。不过,由于自1999年以来,政府的政策是抓住大型国有企业,使所有权掌控在国家手中,因此令人烦恼的是,有些问题依然没有得到解决,包括提高公司治理、管理者的选拔以及产生具有全球竞争力的公司。关于这些议题,参见 Thomas Rawski, “Is China’s State Enterprise Problem Still Important?” 中国国企改革和私有化研讨会论文, 东京大学, 2000年6月26日; Ross Garnaut, Ligang Song and Yang Yao, “SOE Restructuring in China”, credpr. stanford. edu/ events/ chinamirror2004/ Garnaut_Song_Yao2004. pdf, 2004年8月28日下载; 张维迎, 《中国国企改革: 一个公司治理的视角》, www. gsm. pku. edu/ cn/ wuan1/ Englishpapers/ SIEREF. rtf, 2004年8月28日下载; 以及 Peter Nolan and Jin Zhang, “The Challenge of Globalization for Large Firms”, *World Development* 30:12(2002)。

标志着从国家调解的劳动关系向基于合同的就业关系的转变。合同提供了一个基础,在这个基础上,分歧、抗议甚至是暴力都能够得到处理。但是,国家同时也积极参与法律框架的建设,这个法律框架鼓励劳动冲突超越企业层面。与台湾不同,中华人民共和国政府不满足于允许劳动冲突由强势的管理者非正式地加以处理。这把劳动冲突导向官方许可的渠道,首先是地方的劳动仲裁委员会,然后不断地走向法庭。国家是把法律和法律制度作为全球经济一体化以及国内社会变化计划的一部分提供的。作为对需要外资与害怕外资企业中的剥削会产生社会不稳定的双重应对,国家制定了劳动法和劳动争议处理程序。中国劳动法的不完善,尤其是贯彻和执行的问题,部分地导致了劳动争议的大量增加。工人不仅要应对劳动关系的立法,而且要应对法律所允诺的与他们实际所得之间的巨大距离。他们正好利用了国家提出的“以法律为武器”这一说法。

第六章 从国有工业到民族工业

这些(跨国)公司的国际性运作与自由主义是一致的,但却与经济民族主义的信条,国家信誓于社会主义以及国家干预经济的观点相对立。

——罗伯特·吉尔平,《跨国公司和国际性生产》^①

外国直接投资及由此产生的地区之间和公司之间的竞争,影响了国家领导人对公有制的思考,并导致关于社会主义转型的一项关键性争论的根本重构:公有制在全球市场经济中的作用。在其他正经历改革的社会主义经济体中,围绕公有制而展开的争论,导致了党—国家内部与国家和社会之间的致命分化。放弃公有制、实行私有化的决策标志着社会主义的死亡——社会主义如果不为了促进整个经济的发展而信誓公有经济,并保护工人阶级,它还是社会主义吗?社会主义转型通常始于艰难地允许私人经济承担有限的作用,希望它有助于改善经济条件,并减少计划经济的一些消极特性——短缺、缺乏消费品以及物品质量低下。但是,20世纪80年代,在大部分经历改革的社会主义经济体中,计划经济持续衰退,私营(或混合)经济则滋生了大量破坏因素和越来越多的腐败,并导致政权合法性持续下降。因此,在关于公有制还是私有

^① Robert Gilpin, "The Multinational Corporations and International Production", in Harry F. Dahms, ed., *Transformation of Capitalism: Economy, Society and the State in Modern Times* (New York: New York University Press, 2000), p. 364.

制的争论中,公有制的地位不断下降,并进一步推动了苏联和东欧社会主义国家的解体。

从经验上讲,我们在中国所看到的并非是完全不同的景象。国有企业经济部门在改革过程中不断失利。许多国有企业不受改革的影响,并继续在来自社会主义时代的激励下运作:公司的治理和控制问题,国家对濒临破产企业的继续支持,不合理投资以及由政治决定的人事任命。^① 非国有经济,包括外国投资部门,一次又一次地证明它们更有效率,更有活力,也更能带来诸如增加就业、增加出口、提供更好的产品和服务以及更高层次的技术成就等广泛好处。^② 在改革的早期阶段,公有制与私有制之间的争论尽管有时候很激烈,但却迟迟难以得到解决,因为双轨制允许公有制和私有制同时存在,允许非国有部门的成功以及国有部门的(经常是隐藏的)失败。当党和国家展开各种努力改革国有企业,迫切希望为公有制提供正当性证明时,对争论的解决就推迟了。20世纪90年代中期,日益清楚的是,没有私有化的国有企业改革已经陷入僵局。直到1997年党的十五大,当国家最后表明愿意让中国大量国有企业私有化(“放开”)时,这一争论被重构为围绕中国民族工业与外国工业之间的争论。通过把争论转变为中国工业在一个外国竞争不断加剧的环境下求得生存的问题,中国政权维持了它的合法性。私有化(“放开”)是必要的,从而中国的“民族工业”能够焕发活力和得到加强以应对它的全球竞争者。民族主义视角替代了社会主义视角,并且使中国领导人迄今为止避免了背叛社会主义的指责。

134

将公有制还是私有制的意识形态争论重构为中国工业还是外国工业的意识形态争论,标志着中国领导人继续支持国家主导的发展主义。在中央层面

^① 中国社科院工业经济研究所,《中国工业发展报告》(北京:经济管理出版社,2003)。尤其参见第34章有关制造业国有企业部分(第525—538页)。Nolan和Wang认为大型国有企业已随着时间的推移通过“制度创新”(包括战略性的使用外资和全球融合)得到极大的提升。Peter Nolan and Wang Xiaoqiang, “Beyond Privatization: Institutional Innovation and Growth in China’s Large State-Owned Enterprise”, *World Development* 27:11(1999)。Nolan和Zhang在后来的一篇论文中发现,国有企业存在着许多老问题,这威胁到了它们全球竞争的能力。Peter Nolan and Jin Zhang, “The Challenge of Globalization for Large Chinese Firms”, *World Development* 30:12(2002)。

^② 关于外资对经济的贡献,参见江小涓,《中国的外资:它对增长、结构升级和竞争力的贡献》,《中国社会科学》(英文版)2003年第2期,第24页。关于私营部门的发展,参见张厚义、明立志、梁传运主编,《中国私营企业发展报告》,北京:中国社会科学文献出版社,2002。

看来,发展主义意味着提高中国的全球竞争力,以及建立强大的中国“民族品牌”。^① 为了达到具有全球竞争力这个目标,国有企业仍被保留在经济的“制高点”上。国民经济仍然是国家主导的,但是国有企业不再承载社会主义的原有目标。^② 这个发展模式结合了台湾地区和韩国发展道路的成分。和台湾地区一样,中国共产党继续为核心公有部门保留了重要地位,但允许中小企业私有化。基于对韩国财阀制度某些方面的赏识,(中国政府)鼓励大型国有企业之间进行合并,由此为大型联合企业建立基础,希望它们能够具有国际竞争力。

135 上层从传统社会主义转变为发展主义,对下层来说产生了矛盾的结果。尽管中央政府强调中国的民族经济,但对地方政府来说,发展主义只是增加了外国投资的重要性,因为即使国家掌握了大型企业,它现在还是允许放开绝大部分国有企业。因此,在地方层面,发展主义被转化成中小型濒临倒闭的国有企业的大规模转制,以及再次推动去吸引外国直接投资全部买进国有资产。在90年代后半期,发展主义地方政府同时转向建立地方私营经济。^③

在企业层面,这种发展主义需要进一步提高工人的不安全感以及工人之间的竞争意识。这一提高效率的新动力被证明是与更有效率的外资企业竞争的惟一方法,或作为吸引外国合作者的一种手段。在每一个层次上,竞争观念都是显见的,并与外资——作为对中国国民经济的挑战者,作为濒临倒闭企业的救助者,以及在企业层面作为一种新的管理意识形态的先兆——紧密联系在一起。

前面几章已经解释了发生在经济结构、企业实践和法律制度中的变化,那么为什么还有必要考察发生在意识形态中的变化呢? 上述罗伯特·吉尔平的引文给出了暗示,为什么意识形态或者信条可能至关重要。吉尔平认为,在经

^① 关于中国围绕产业政策以及大型国有企业创造“民族品牌”的争论,参见 Peter Nolan, *China and the Global Economy* (New York: Palgrave Press, 2001)。

^② 这并非断言说中国国家目前不存在与国有企业联系在一起的负担。事实上,这些负担(尤其是支付养老金的责任、国家指令的使运作不好的企业得以维持下去的银行信贷)就是国家改变定位走向发展主义和偏离传统社会主义的原因,这些(负担)都是过去遗留下来的负担。

^③ 比如,参见 Marc Blecher and Vivienne Shue, “Into Leather: State-Led Development and the Private Sector in Xinji”, *China Quarterly* 166 (June 2001); 以及 Jonathan Unger and Anita Chan, “Inheritors of the Boom: Private Enterprises and the Role of the Local Government in a Rural South China Township”, *China Journal* 42 (July 1999), pp. 45—74。

济全球化早期阶段,跨国公司的国际性生产与自由主义是一致的,但却“直接和经济民族主义的信条对立”。假如中国国家经历了从社会主义向经济自由主义的转变,那么意识形态的变化可能就不重要了。我们可以期待经济一体化以及外国投资涌入所产生的变化与转向自由主义是一致的。但事实却是,在中国,自由的外国直接投资与发展主义之间只是令人不自在地共存着。考察意识形态的变化之所以必要,是因为它令人信服地揭示了中国开放外国直接投资政策与其全部发展主义意识形态之间的矛盾。

正如第二章所提出,中国利用外国直接投资并没有削弱国家的能力。事实上,开放外国直接投资给了中国国家更多的空间和时间来实施艰难的、会引发政治不稳定的经济改革。但同样明显的是,这条道路同样代价高昂。通过将外国直接投资自由化排列在国内私营企业发展以及国有企业深入和有效改革之前,外国直接投资的重要性得到了加强。中央以国家为主导的发展主义必须与地方政府和企业大量依赖外国直接投资共存。为了打破与城镇工人签订的社会契约,国家引导工人接受一种新的竞争和个人主义的市场意识形态。但是,它的意识形态辩护是为回应来自外国竞争的威胁以及对一个强大的民族工业的需要。外国直接投资被自由地利用来促进经济增长和变化;但同时,外国竞争的威胁和经济控制也被用来替国家的发展主义政策提供辩护。

我们在第五章已经看到,当外资卷入后,劳工冲突和社会反抗就越来越频繁。向外资开放使得政府有时间来实施这些艰难的重组性改革,但同时也导致了劳工冲突的迅速增加,尤其是在外资企业。这种现象提出了有关对外国投资的长期利用,以及全球经济竞争在中国国内改革过程中被普遍视作“原动力”的问题。尽管利用外国压力来加速国内改革已经在日本进行过尝试,但中国利用外国竞争来加速艰难的国内改革和重组史无前例,存在着政治风险。在日本,外国压力被用来鼓励日本国内经济的结构变化,尤其是使它对外国竞争和投资更开放。这种压力经常是政治性的,被外国领导人和商人所传递。在中国,一些形式的“外国压力”与此相似——比如,中国加入世界贸易组织;但也有一些形式的外国压力源于中国相对开放的经济。这种外国的经济竞争(来自中国国土之外或来自外资企业内部)被用来推动内部的改革。

从传统社会主义转向发展主义

从社会主义转向国家主导的发展主义,是为了应对中国第一个十年改革中的国内和国际变化。因为社会主义自身存在着强大的发展主义成分,对它而言,这个转型应该被视作定位的变化;它是一个发展如何进行的变化,而不是放弃国家主导的发展。国内因素包括早期改革的顺序和实施方式;国际因素包括中国的资本主义邻国和地区的崛起,以及国际上社会主义经济发展和改革模式的衰落和消亡。东亚新兴工业化国家和地区吸引了中国的注意,因为它们提供了经济发展和现代化的道路,其中包括国家的重大作用。正如我们将在下面所看到的,即使在1997年亚洲金融危机引发西方对于“亚洲发展模式”的广泛怀疑后,中国对东亚发展模式的兴趣仍在继续。

就国内而言,在90年代后期的改革中,改革的顺序和中国的外国直接投资政策所产生的强烈分权效应限制了中央领导人的选择。在城市地区,改革的顺序是把外国直接投资自由化放在第一位,然后是国内私营企业发展,最后是国有企业改革和私有化。这个早期改革的顺序缩小和限制了后来改革的选择。在90年代结束之前,中国正不断融入全球经济,但由于缺乏一个强大的私营部门,并存在着一个濒临倒闭、债务缠身的国有部门,中国的竞争地位受到了牵制。^①

由于缺少国家支持和政治上对发展一个真正的私营部门的承诺,中国国内的私营经济比较弱小并且规模不大,私营企业发现在他们的居住地外很难扩展。^② 私营企业不仅在获得市场和交纳税费中受到歧视,而且很难获得国家银行的贷款。绝大多数国家银行贷款被用于支持濒临倒闭的国有企业。正

^① 自90年代后期以来,中国私营部门发展明显加快。私营部门后来的发展与下述观点并不矛盾:中国私营部门的发展在相对意义上要比开放外资晚得多。即使在2002年,类似的问题继续纠缠着私营部门的发展,包括政府的歧视、缺少资金和银行贷款,以及扩大规模和跨地区发展上的困难。有关其中一些困难的论述,参见Yasheng Huang, *Selling China: Direct Foreign Investment during the Reform Era* (New York: Cambridge University Press, 2003)。亦可参见《中国私营企业发展报告》第四辑,2002年。

^② 于淑娥,《对加快个体私营经济的思考》,《沿海经贸》2002年第8期;李敏、牛萍,《入世后黑龙江省个体私营经济发展对策研究》,《中国党政干部论坛》2003年第4期;安辉,《推进大连个体私营经济发展的思考》,《国际经贸》2002年第5期。

如黄亚生所指出,歧视国内私营企业,加上长期保护和补贴国有企业,戏剧性地增强了外国直接投资的重要性:

首先,由于部分出口导向的中国企业受到严重的流动资金限制,许多主要来自香港和台湾华人企业的出口导向型外商直接投资突然出现。这些流动资金限制的出现不是因为出口导向的中国企业没有效率,而是因为它们是私营的……私营企业在筹集资金方面除了这一条路外,别无选择,那就是把它们未来现金流债权出售给境外公司。结果是外国直接投资增长了。^①

此外,国有企业改革的迟滞,以及随之而来的国有企业债台高筑、数百万工人过剩和高比率的国有企业非使用性贷款,给中国经济的未来提出了重大难题。尽管国有企业改革的迟滞延缓了影响政治稳定的失业进程,但也严重地阻碍了国家更进一步融入世界经济,以及建立一个更成熟的金融制度的努力。^② 继续信誓社会主义目标,尤其是大部分经济(基于国有制至高无上的信念)继续实行国有制的目标,已经难以维持。与中国成为世界贸易组织成员国一起出现的中国国家银行的大量债务负担和外国竞争的增加,使得这样的信誓会危及整个经济的生存。

简言之,早期的改革顺序在这个关键时刻限制了中国领导人的选择范围。早期缺乏对国内私营部门发展的支持,增加了外国直接投资的重要性,外国直接投资起着替代国内私营企业的作用。同时,国有企业深入改革的迟滞,以及在利润提留与公司治理方面修修补补改革的普遍失败,缩小了国家的选择。国家不得不挑选哪些国有企业将得到保留并受到政府的支持,而对剩下的国有企业予以放开。

中国的发展战略同样由它最近对全球经济和政治体系的相对融入所塑造。中国是一个后发工业化国家,也是一个发展中国家,但过去奉行的是社会主义制度。中国同时被一些国家所包围,并不断融入这些国家之中。这些国

^① Yasheng Huang, "Internal and External Reform, Part I and Part II", September 20, 2000. www.chinaonline.com.

^② Nicholas R. Lardy, *China Unfinished Economic Revolution* (Washington, D. C.; Brookings Institution Press, 1998).

138 家倡导一种不同于西方古典政治经济学和自由主义规则的发展模式。中国大陆的邻居,也即日本、韩国和台湾地区,是在有力的政府指导以及合作主义社会关系下发展它们经济的,但却拥有强大的出口导向经济。这种发展模式主要是由于它们与美国之间的安全关系才得以可能。

中国的发展战略试图借用它周边国家和地区的发展道路,但中国面临着不同的问题。它必须协商来自社会主义的转型,并因此从根本上商定国家和城市社会之间的社会契约。此外,它必须在一个更开放和充满竞争的全球经济中发挥作用,其中,如果没有互惠地进入中国巨大的国内市场的回报性需求,出口市场将不再能够自由开放。因此,中国现在采用它邻国的许多发展主义制度的尝试由于全球和国内条件的不同而受阻。

在中央、地方和企业层面,中国从社会主义转向发展主义的表现是截然不同的。首先,在中央层面,争论集中于所有制和竞争问题,并最终导致越来越少强调工业的国有制,而越来越多地在一般意义上强调中国“民族工业”的发展。在地方层面,这种发展主义战略的实施强调了利用外国直接投资的发展主义战略的矛盾性质。地方层面的主要焦点变成了工业重组和失业管理。重组的需要增加了外国直接投资的重要性,并进一步刺激地方和企业为当地国有企业中的(以及甚至获得)外国资本投资展开竞争。最后,在企业 and 作为个体的工人层面,这个转型在变化了的管理意识形态中得到了反映。全球竞争和经济安全被用来为下岗、失业和工人之间的竞争提供辩护。工人被要求接受这个新的道德经济学,以使中国变得更强大和更具竞争力。不过,这种集体主义意识形态明显不同于社会主义的集体主义。社会主义是建立在平等和发展可以并应该共存信念基础上的,而这个新管理意识形态则为了国家发展而为国内的不公平进行辩护。

139 联结这些宏观和微观层次的主线是外国直接投资的出现,以及由外资引起的中央高层领导人之间、中层地方官员之间以及底层企业管理者之间的竞争。事实上,在所有这些层次上,竞争概念为发展主义提供了核心辩护,竞争与外国直接投资相联,并随着加入世界贸易组织逐渐成为现实,更一般地与全球竞争联系在一起。中央政府把国家发展和全球竞争的威胁结合起来,从而为较大规模的私有化提供辩护。较大规模的私有化,主要是在地方层面得到实施,它意味着更多的外资投资和控制。在企业层面得到加强的竞争和不断增加的经济不安全进一步分化了工人,并疏离了那些被抛弃的工人。

实践中的发展主义：从中央到企业

从社会主义到国家主导的发展主义，一个极为重要的变化是对国有企业的认识和期望的变化。国有企业为谁服务？它们应该做些什么？为国家服务，还是为工人服务？在计划经济时期以及改革早期，国有企业被看作一种保障工人的社会和政治权利的制度，尽管它在本质上是经济的。在早期改革过程中，经济生产力变得越来越重要，但生产力并没有放在其他更加广泛的目标之上，比如提供社会福利待遇、充分就业以及工人和国有制在意识形态上的至高无上性。领导人希望国有企业更有效率，生产质量更高的商品。同时希望使软预算约束变硬，使管理者进一步为企业绩效负责。当时，人们认为完成这些目标无须改变所有权结构和基本的就业结构。就业关系的变化确实发生了，有限期的合同和更多的物质激励被视为提高生产力的手段，并给予管理者一些手段来提高工人的绩效。不过，这些改革并不意味着放开了社会主义企业。^①

正如我们在第三章所看到的，随着国有企业持续破产，以及80年代的修修补补改革未能产生所需之结果，对国有企业的认识在90年代发生了变化。大部分国有企业继续背负沉重的债务。到1996年为止，超过一半的中国国有企业被报道亏损。^② 随着外国直接投资在90年代的勃兴，国有企业的破产开始处于一个比较的和本质上竞争的视角中。国有企业管理者和改革派国家领导人开始从一个不同立场来审视国有企业的绩效。国有企业如何对抗中国正在资产阶级化的非国有部门？中国会产生出具有全球竞争力的工业企业吗？有意思的是，国有企业并非经常被拿来与中国的农村企业作比较，至少大部分乡镇企业并没有被看作是国有企业改革的未来模式。^③ 乡镇企业尽管在90

^① 这是对80年代所采取的各种改革措施的一个非常简要的概述，它们在第四章中得到了详细考察。关键是这些改革没有哪一个触及到企业的所有权结构。当合同的期限延长，管理者被赋予对企业更多的控制，合同—管理制度已经逐渐接近于所有权改革。尽管企业的亏损最终由国家负责，而不是签合同的管理方。股份制试验也一样，尽管名义上改变了企业的结构，但大体上使国家成为最大的股东，并且这些国家股票无法转移。关于90年代使证券化更接近私有化的变化，参见第三章。

^② Edward Steinfeld, *Forging Reform in China* (New York: Cambridge University Press, 1998), p. 22.

^③ 一个明显的例外是海尔。

140 年代增长迅速,但这些企业被认为太乡土、不守规矩而不值得模仿。它们同时也没有被视作“现代”或者“科学管理”公司的典型。相反,国有企业管理者抱怨乡镇企业通过不公平的和不光明正大的商业实践,比如无序竞争、粗制滥造商品以及经常建立在家庭或宗族关系基础上的剥削性劳动实践来获取利润。^①通常,中国城市的国有企业被置于一种比较的和竞争的视角与外国企业进行比较。^②与外资企业相比,国有企业还面临着不公平的条件,但是外资企业经常被视作现代企业管理的榜样,更适合作为中国城市企业的努力目标。^③这普遍地反映于寻找可以和跨国公司并列的“民族品牌”,采用和模仿外国企业实践,延伸于不断使用计件工资、新的薪水报酬制度以及其他“合理的”企业管理制度。^④道格拉斯·格思里(Douglas Guthrie)认为,事实上,模仿在中国的转型中是一个关键阶段,他发现“中国企业模仿市场行动者的榜样,这些榜样被看做是市场上最精明能干的,他们就是外国投资者”^⑤。

^① 对唐山国有企业总经理的访谈,1999年7月;对城镇集体企业综合事务办公室主任的访谈,1997年7月。

^② 这些比较涉及中国企业与外资企业,以及中国企业与外国的跨国公司,尤其是来自美国和日本的跨国公司的比较。比如,李承友,《产权制度改革应有突破》,《中华工商时报》1997年3月31日。作者李承友是全国人民代表大会的广东代表,是深圳一家大型国有集团公司的总经理。在这个发言中,他迫切要求更深入的改革,并且通过与美国、日本的汽车、电子和钢铁工业的比较来为这种改革辩护。两个接受采访的政府研究员在《工人日报》的一篇独立文章中,同样将改革放在来自内部和外国资本攻击的背景中。“经济高速增长,为何失业愈加严峻?总量过剩是背景,结构调整是主因”,《工人日报》1997年7月17日。

^③ 从经验上讲,我并不认为国有企业比非国有企业面临更不公平的不利条件。事实上,国有企业仍然获得了大量有利条件。国有企业的市场经常受到官僚命令的保护,它们拥有其他更有效率的部门所没有的银行贷款,还能不时地得到政府的帮助以摆脱困境,而非国有企业只好破产。而且,国有企业与政府官员有良好的制度化联系。(当然,从经济的视角来看,有些有利条件实际上也是不利条件,因为它们强化了软预算约束,从而使得国有企业难以良性运转。)90年代,有关国有企业到底出了什么问题的争论,集中于相对其他部门而言国有企业的有利条件上。这种论点通常由改良主义者提出,他们想使国有企业改革得更全面,去除软预算约束,让它们破产,从而使更好的企业能够存活下来。这也是国有企业管理者提出来的,一些管理者想要更合理的管理,一些管理者则需要为他们的笨拙、腐败或坏运气寻找替罪羊。

^④ 关于民族品牌,参见 Nolan(2001)。关于采用单位生产率以及适应模仿过程,参见 Lisa A. Keister,“Adapting to Radical Change: Strategy and Environment in Piece-Rate Adoption during China's Transformation”, *Organization Science* 13: 5 (September-October 2002), pp. 459—474。亦可参见 Douglas Guthrie, *Dragon in a Three-Piece Suits: The Emergence of Capitalism in China* (Princeton: Princeton University Press, 1998)。关于采用外国企业的工资制度,参见《关于上海市部分国有企业实行工资保密方法》,《劳内》1994年11月,第17页。

^⑤ Guthrie(1998), p. 3.

随着非国有企业竞争性挑战的不断增加,中央领导人开始重新定义国有企业的含义。国有制在经济中依然占优势地位,但是占优势地位的定义发生了变化。国家开始把占优势地位定义为战略性的而非数字上的。对于中国的所有制结构来说,这个变化是一个转折点。它意味着国有制对于社会主义来说不再是根本性的。正如江泽民在1997年所宣布的那样,所有有助于增长和就业的所有制形式“都可以而且应该用来为社会主义服务”^①。因为竞争和发展的原因,国有制仍然得到辩护,但是中国可以没有一个大的、占统治地位的国有部门而依然是社会主义(由中国共产党领导)的。到1997年为止,“所有制的多样化”——意味着实践中大规模的私有化——得到了中央领导人的积极推动。这种变化包含在1997年党的十五大所宣布的“抓大放小”政策中,但至少早在1994年,这一变化已在省级层次得到了不同阶段的实施。这项政策同意上万个中小国有企业被出售、兼并、收购或破产。现在,国有制被集中于经济的“制高点”,也即大型国有企业。这些大型国有企业被进一步集中,以“成为中国和国际上的旗舰企业”^②。因此,这个阶段开始于领导人对产业转型的推动,这种产业转型基于其他东亚经济体的发展道路。^③通过兼并和收购,国有企业会成为与韩国财阀一样巨大的、多样化的企业。^④江泽民在1997年的党代会上宣布:我们将建立“具有较强竞争力的跨地区、跨行业、跨所有制和跨国经营的大企业集团”^⑤。

亚洲金融危机激活了有关中国企业改革之未来的讨论,效仿一种模式的智慧似乎陷入了困境。不过,总体而言,中央领导人还是继续支持通过兼并、

141

① 江泽民在中共十五大上的报告:《高举邓小平理论伟大旗帜,把建设有中国特色社会主义事业全面推向二十一世纪》。

② Dennis Woodward, “Reforming China’s State-Owned Enterprise”, In Zhang Yue zhou et al., eds., *Chinese Economy toward the 21st Century* (Sydney: University of Sydney, 1999) p. 193.

③ Joseph Kahn, “Major Chinese Firms Are Modeling Themselves on Japanese Conglomerates in their Expansion”, *Asian Wall Street Journal*, June 26, 1995, p. 2; Shawn Shieh, “Is Bigger Better? A Conglomerate Case Study”, *China Business Review*, May 1, 1999. 中国劳动部长和国家经贸委副主任曾谈到过来自韩国模式的教训,引自“中国官员谈论企业改革和劳工问题”。www.chinaonline.com/issue/social, 2000年3月2日下载。一些中国领导人反对把重点放在大型的、多样化的企业上,并继续向政府施压以支持中小型企业。《吴敬琏谈中小型企业》,《求是》1999年7月16日。载于FBIS-CHI-1999-0803, wnc.fedworld.gov, 1999年9月27日下载。

④ Joseph Fewsmith, *China after Tiananmen* (New York: Cambridge University Press, 2001), p. 203.

⑤ 江泽民,《高举邓小平理论伟大旗帜,把建设有中国特色社会主义事业全面推向二十一世纪》。

收购和较小企业的私有化等方式,实现大型国有企业之间的合并。领导人和管理者从亚洲金融危机中吸取的最重要的教训是不要过于分化,而要集中于几个核心产业。^① 比如,一篇来自对外经济贸易合作部(现在是商务部)杂志上的文章,继续支持中国效仿日本和韩国的经验,发展综合贸易公司:

自从东亚金融危机爆发以来,日本和韩国的综合贸易公司开始受到质疑,这给中国综合贸易公司的小规模实验计划施加了前所未有的压力。我们坚持认为,既然发生危机的国家暴露出的问题和教训是深刻的,原因是多样的,那么尽可能揭露出它们制度设计的缺陷和发展困难毫无疑问是一件好事。^②

唐山国有企业是这种国家指导的并购行为的典型。^③ 朱镕基在早期国有企业职工再就业会议的讲话中明确指出:“我们要规范破产,鼓励兼并。为了实现多数兼并和少数破产的指导政策,国家将继续推行好公司兼并差公司的政策。”^④ 河北省政府鼓励唐山市一家国有企业与秦皇岛市一家水泥公司实行兼并。这家公司,也即 QX 水泥公司,是中国最老的水泥公司,创办于 19 世纪。到改革时代为止,它拥有国有企业的所有典型问题:年代久远,设备破旧,职工人数太多,并背负着沉重的债务。不过,它的商标名在整个中国广为人知,并建立了很好的分支网络。另一方面,唐山的这家国有企业建立于 20 世纪 80 年代早期,它有从德国进口的最新设备、相对较低的债务负担、效率高又

^① 对唐山国有企业的访谈同样表明,尽管国有企业在模仿韩国模式,但管理方已经注意到了韩国模式存在的问题。他们对我有关韩国财阀制度问题的回应则详细地捍卫了这一模式,尽管他们也承认这种模式存在一些缺陷。

^② Ren Rongwei and Liu Xiaochan, “The General Trading Company Analyzed”, *Problems in International Trade*, April 6, 1999, pp. 20—24. FBIS-CHI-1999, wnc.fedworld.gov/cgi. 1999 年 12 月 27 日下载。

^③ 这里介绍的唐山和 QX 水泥公司之间的合并在本节处于中心地位,因为作为河北省的一家重要国有企业,唐山国企是仍然保留国家所有,并作为一家潜在的集团性公司而受到国家充分关注的国有企业之一。唐山的管理者在访谈中不时提到作为他们扩展模式的韩国制度。对唐山国有企业总经理、集团公司业务经理的访谈,1999 年 7 月。不过,到 2003 年,公司拒绝政府操办的兼并,而宁愿在其他省市寻找新的机会,这些机会来自于个人的联系,而非政府的命令。对国有企业副总经理的访谈,唐山,2003 年 11 月。

^④ 朱镕基:《减员增效,下岗分流,规范破产,鼓励兼并》,转引自《经济管理论坛》1997 年 3 月,第 6—7 页。

遵守纪律的劳动力。^① 这些兼并被看作大量工厂倒闭和破产的一个更为安全的替代性选择。唐山国有企业接管了 QX 水泥公司的债务,并负责安置它的 4000 名工人。这些工人中的 50% 被解雇:通过提早退休和在唐山国有企业的下属公司再就业——在那里,比起核心劳动力来,他们的工资更低福利更少——得到“安置”。(到 2003 年,这些下属公司开始它们自身的下岗和劳动合同买断,QX 水泥公司工人的失业是一个长期和渐进的过程。)讨论这些大规模的兼并在经济上是否成功还为时太早,但在短期内,这些兼并降低了失业工人数字,延缓并可能减少了社会的不稳定。尽管发生了亚洲金融危机,但随着大型国有企业兼并和收购道路的继续,中国国家可以继续履行它对中国民族工业的承诺,同时扬弃它对大多数国有企业的承诺。在这个新的全球竞争环境中,这一模式被认为是中国在全球市场中进行竞争的唯一机会:

142

专家指出,兼并和收购目前正在许多企业中进行,包括那些作为主要角色的强大跨国公司。如果中国加入世界贸易组织,随着许多企业面临来自跨国公司的更为残酷的竞争,并购将变得不可避免……预期的并购浪潮将产生中国自身的大型联合企业,改善它的产业结构,优化资源配置,并增强国家经济的竞争优势。^②

唐山国有企业的管理者当然在这个竞争的观念下构思了它们的发展战略。而且,这个竞争的看法在 1997 年到 1999 年之间得到了戏剧性的加强。这部分归因于亚洲金融危机,它使唐山国有企业的出口比例从 1996 年占全部产量的 1/3 削减为 1998 年的零。随着出口市场的关闭,国内竞争变得越来越激烈。同时,这也是水泥产业中外资企业和乡镇企业自然扩张的结果。唐山国有企业发现自己正与一家最近创办于秦皇岛的中日水泥合资企业以及大量在周围农村运行的乡镇企业展开激烈竞争,此外,还要面对来自邻居山东省的竞争冲击。他们认为,大部分竞争是不公平的,充斥着“无序竞争、廉价出售和

① 一家更老的国有企业的劳动力比唐山国有企业多 25%,但是它的年产量却只有唐山国有企业的 1/3。对唐山某集团公司(国有企业)业务经理的访谈,1999 年 7 月。

② “报道预测中国将兴起兼并和并购潮”,北京新华网,2000 年 3 月 2 日。引自 FBIS-CHI-2000-0302, www.fedworld.gov/cgi-bin. 2000 年 5 月 17 日下载。

‘骚扰’”。^① 用经济术语来说,他们抱怨的是地方保护主义,以及国有企业与他们的客户之间长期建立起来的生产契约的崩溃。来自附近省市的非国有企业不断增强的抢夺传统客户的能力,明显对国有企业构成了新的挑战。唐山国有企业和 QX 水泥公司之间的合并是对这一挑战的回应。国有企业管理者相信,如果他们巩固生产,并拓展其他城市和附近的市,从长远来看,它们的竞争地位将会加强。他们同时计划通过兼并较小企业包括乡镇企业,来实行进一步的合并。通过这种方式,它们能更自信地与外资水泥公司竞争。通过
143 在几个地区建立合资企业,企业可以在某种程度上克服地方对新保护主义的关切,而这在传统国有企业那里是做不到的。到 2003 年为止,随着来自法国和台湾地区的大型跨国公司开始在这个地区投资,管理者之间的竞争是显而易见的。^②

与上述有些不同的重组过程发生在中国的照相机胶卷产业,这个重组过程试图把利用外国直接投资当作一种手段,以此建立强大的中国民族工业。这个例子完全显示了国家信誓于民族工业,以及对利用外国直接投资来创建中国自己的、具有全球竞争力的公司的辩护。它同时显示了中国国家对待外国直接投资的潜在的根本矛盾。

由于早期向外国胶卷开放以及胶卷大规模走私进入中国,中国的照相机胶卷产业遭到了严重破坏。尽管缺乏在当地的生产能力,但柯达(美国)和富士(日本)胶卷却主宰了市场。中国的生产开始下降,债务开始上升,工厂管理也变得极其混乱。胶卷产业没有选择建立大规模的合资企业,而是选择引入企业不能恰当地使用的高科技设备。中国企业正一天天输给外国企业,并且没有复兴的迹象。

1995 年,经过三年的谈判,柯达获准收购胶卷产业中的三家国有企业。这些企业因此得到了根本性重组,并被并入柯达跨国公司的运营中。在所有三家工厂的 5978 名工人中,柯达只留下了 1771 名,约 30% 的工人。剩下的工人则根据他们的年龄和能力,通过不同方式加以解决。919 名工人接受了一次性支付,自己解决他们的再就业;496 名工人通过持有公司股票来代替继

^① 对唐山某集团公司(国有企业)业务经理的访谈,1999 年 7 月。

^② 唐山管理者提到了一些大型台湾水泥公司,以及法国跨国公司拉发基(LaFarge)集团最近的投资。对唐山国企副总经理的访谈,2003 年 11 月。亦可参见“尽管市场条件不成熟,法国拉发基集团仍把中国视作增长地区”,*AFX News Limited*, October 23, 2003。

续就业。另外 1094 名工人买断了他们的劳动合同——这种削减那些已经签订了长期劳动合同的职员的方式,是一种有争议的做法,而现在正得到广泛应用。^① 余下的 600 名工人要么进入了国家管理的再就业中心,要么“自寻出路”。关于柯达经验,令人感兴趣的和重要的是,这个重组过程对其他企业产生了重要影响,即便那些企业与柯达或收购并没有关联。国家为了改变那些仍然是国家完全所有的企业,把那些专门给予外资企业的优惠政策延伸到了胶卷产业的所有企业,这包括更弹性的劳工政策以及有权裁减和解雇富余的职员。国家认为把这些政策延伸到国有企业,可以以此方式允许它们“享受与那些参与合资企业的企业同样的政策,并为它们的发展创造公平竞争的环境”^②。

更重要的是,柯达经验显示了国家计划者的一种尝试,即通过让国有企业经历伴随外国投资而来的重组和管理的全面革新,实现国企的根本好转。柯达的做法被延伸到还属国家所有的企业,它表明国家领导人是多么希望利用外国直接投资来使中国变得更为强大。正如国家发展计划委员会的一份报告中所指出:

144

感光材料产业成功地利用外资来实行产业重组和改造,对于其他国有企业利用外资来促进改革、重组与改造是一次有价值的探索……所以我们现在要把向外部世界开放和自力更生的发展结合起来,形成一个有机整体,并且探寻中国由弱小走向强大的道路……感光材料产业摆脱了对柯达的依赖之后,将为企业的重组创造客观条件。

这种务实的政策以及中国民族工业迟早会摆脱对柯达的依赖的希望,暴露了中国的外国直接投资政策深层的发展主义根源。^③ 柯达首先引入劳动改

^① 到 2003 年,一次性遣散费变得极为流行。中国官方英语报纸《中国日报》甚至刊登了有关一次性遣散费的专门报道。Fu Jing,“For Workers, Parting is Painful”, *China Daily*, February 2, 2004, P. 5.

^② 《利用外资来刺激工业复兴的新探讨》,(国家发展计划委员会报告)《人民日报》1999 年 8 月 10 日。FBIS-CHI-1999-0826,2000 年 5 月 17 日下载。

^③ 毫无疑问,跨国公司董事会主席和总裁不断在中国投资,其目的是为了拥有中国的消费市场,他们对外国公司在中国的未来前景有不同的看法。宝洁公司总裁在 1999 年上海举办的《财富》杂志全球论坛上说:“我相信一个更加开放和繁荣的中国必将为我们提供更大的空间。”“论世界经济巨头在中华人民共和国的利益”,北京新华网,1999 年 9 月 26 日。FBIS-CHI-1999-0926, wnc. fedworld. gov/cgi-bin,2000 年 5 月 17 日下载。

革,结束社会主义劳动实践,但是中国国家允许国有企业效仿,以提高它们的全球和国内竞争力。最后,国家希望胶卷产业余下的国有企业能够复兴,中国的民族工业能够自力更生。不幸的是,到2003年为止,中国的照相机胶卷产业并没有摆脱依赖。相反,柯达成为利用新的允许国外购买国有股份这一规定的第一个外国投资者。它获得了它的国内主要竞争者乐凯胶卷公司20%的股份。在一系列的收购中,这次收购可能只是第一步。在收购期间,柯达占中国国内胶卷市场的50%,乐凯占20%。^①

中央领导人于1997年热情地肯定东亚发展模式,标志着中国传统社会主义所有制的结束,尽管它在时间上不期然地先于韩国经济的崩溃。国有制企业以一种受限制的方式继续存在,但它的使命是发展。大部分不在经济“制高点”上的国有企业被让与各种形式的私有化。1997年,领导人把这看做是经济的绝对命令(在许多沿海省市,这实际上已是既成事实)。中国不断地融入全球经济,加入世界贸易组织的谈判也真正开始了,并且外国直接投资在中国国内经济的市场份额和所有权控制也在继续增加。

145

当然,具有讽刺意味的是,“放开政策”只是进一步增加了外国投资以及对国内经济的控制。由于国有部门垄断了国家银行提供的资金,中国的私营部门弱小,普遍缺乏资金。中国东北沈阳的一位企业家(他帮助扭转国有公司以吸引外国买家),猛烈抨击了中国企业家在获得贷款时所面临的困难。“假如我可以得到银行贷款,我将不仅是一只老虎,而且将如虎添翼。”^②外国投资者在利用许多中小型国有企业的协商底价方面处于有利位置。^③为了应对来自上面的政策变化,地方政府只是简单地寻找它可以找到的资金。沈阳市长去欧洲进行考察,希望为沈阳的18家国有企业、总共309364名劳动力寻找买

^① “柯达攫夺运气股”, 2003年10月24日, http://englishl. People. com. cn/200310/24/eng20031024_126772. shtml, 2004年8月25日下载。

^② 转引自 James Kyng, “Remove the Iron Rice Bowl”, *Financial Times*, May 26, 1998.

^③ 除了日本和韩国,有关这个问题的一些分析提到了台湾的发展道路,以此证明当中国大型企业由政府来经营时,它们会运转得更好。这为中国需要建立国家所有而非国内私人所有的有竞争力企业的观点增加了一个更有效的论据。他们认为台湾的经济结构是由许多中小型创新型企业,以及政府控制的更大的战略性企业组成。他们似乎没有注意到,台湾的中小型企业所有者无需与大量的外商投资者竞争,因为大部分台湾企业是通过转包协议而非资本所有权与外资发生间接联系。许明主编,《国企问题:中国没有企业家》,载《关键时刻:当代中国亟待解决的二十七一个问题》(北京:当代中国出版社,1997),第208—211页。

家。^① 沈阳总共有 3000 家国有企业提请出售。1998 年,沈阳市副市长指出,沈阳 232 家大型国有企业中只有 16 家仍然是国有制,“最终可能合并为 5 个以韩国财阀为模式的多样化集团”^②。正如第三章详细阐述的,嫁接合资企业以及各种外资参与的股份企业在 90 年代得到了戏剧性的发展。You Ji 在有关辽宁省利用嫁接型合资企业的报告中,把它称之为“用资本主义来拯救社会主义”。正如他所注意到的,其他省市也在迅速采取相同的措施:

岳歧峰(辽宁省省长)的做法极为简单:他鼓励工厂给外国投资者提供相对便宜的土地和设施,并将它们自身部分或全部转变为合资企业,在这个“嫁接”的基础上,合资企业将进一步转变为合资股份公司……伴随着该省利润率的明显上升,辽宁经验被视作中国国有部门的“曙光”,并被其他省市所效仿。^③

当然,辽宁经验在其他省市,包括福建、广东、天津、重庆、山东等地也能发现。^④ 当辽宁与其周边的锈带地区省市的下岗和失业超过全部劳动力的 30%,1994 年的破晓式改革到 1999 年就不再那么明亮了。^⑤ 尽管那些收购了国有企业的投资者通常一开始同意承担雇佣国有企业员工的责任,但是短期合同的应用,允许企业开始相对迅速地裁员。一些城市和地区允许收购者一次性支付买断工人工龄,使工人在未来失去任何救济和额外资助。据报道,辽宁的省会城市沈阳把这些员工的遣散计划作为引诱外国投资者前来投资的手

① Kyage(1998).

② 对沈阳市副市长盖如垠的访谈,转引自 James Kyngge,“Two-Speed China, State Factories Are Shut or Sold”, *Financial Times*, June 16, 1998.

③ You Ji, *China's Enterprise Reform: Changing State-Society Relations after Mao* (New York and London: Routledge Press, 1998), p. 168.

④ “新华分析:辽宁的国有企业改革”,新华国内新闻,2000年3月17日。FBIS-CHI-2000-0307, 2000年5月17日下载。《江苏省国有企业改革新政策》,《新华日报》2000年2月7日。FBIS-CHI-2000-0223, 2000年5月17日下载。《论激活小型国有企业(湖南省改革)》,《人民日报》2000年1月13日。FBIS-CHI-2000-0208。Bruce Gilley, Model Privatization: “Guangdong leads China's State-Enterprise Sell-off”, *FEER*, October 9, 1997, 73; Fan Jun, 《国有企业改革迈出了困难的第一步(山东省改革)》,《开放》1, 1997, pp. 13—16.

⑤ Clay Chandler, “WTO Membership Imperils China's Industrial Dinosaurs”, *Washington Post*, March 30, 2000, A1.

段,使投资不存在国有企业职工的附加难题。^①

146

这种国家主导的发展主义也反映在意识形态争论和上层的政策变化中。但是,在地方层面,随着国有企业及其地方政府所有者发现他们的使命被重新界定,他们的经济环境经历了迅速的变化,这些政策变化的表现各有不同。地方政府和国企管理者同样都是发展主义者,但这是在地方的背景下;这意味着通过参与竞争从而赢得竞争,其中包括获得外国投资、重组和出售企业以及解雇工人。^②与台湾相似,中国大陆的领导人寄予国有企业极大的政治重要性,视之为经济中的战略部门。与韩国相似,中国希望建立巨大的、多样化经营的联合大企业,但同时避免过分多元化和沉重的银行债务问题。与韩国和台湾地区相似,中国大陆通过出口市场和全球一体化来获得迅速的增长。不过,与其他东亚新兴工业化国家和地区不一样,中国允许外国投资者利用中国的国内市场,直接投资于中国经济。这个决策的重要性只是在实行“放开”政策后才得到提高,因为几千家国有企业解除了与国家的联系,并自负盈亏。

在中国企业中,国有企业管理者非常留意中央有关国有制出现了什么问题,以及何种选择可用来改变这些国有企业内部运行的争论。当他们发现国有企业的垄断遭到侵蚀,他们的产品和华而不实的外国品牌摆在一起在商店货架上打折出售的时候,他们也会留意来自非国有部门的竞争。而且,他们敏锐地注意到了给予外国投资企业的优惠政策,以及外国企业内部管理决策中的巨大灵活性。涉及劳动关系的不平等竞争概念围绕以下几个议题展开,包括国有企业的福利和就业负担,对国有企业管理人员和技术人才的薪水控制,以及外商投资企业以低廉价格购买国有资产,同时避免承担被收购企业的人事负担。支持国有企业进一步改革的人认为,这种制度化的不平等竞争不仅

^① Kyngge, "Two-Speed China". 文章举了一个一次性支付 10000 元的例子。

^② 不同地区使用外资有很大不同。沈阳和其他北方城市在市场策略上(比如,到欧洲去)更为主动,因为这些地区缺少沿海地区已经发育成熟的非国有经济。福建、广东、上海、山东等其他沿海省都有相当多外国和私人投资者来当地投资。遗憾的是,要找出业已发生的有关出售、拍卖、兼并和嫁接合资企业的数字极为困难。尽管存在这些问题,我们仍可以得出一些企业重组先于购买者到来的结论。大部分当地官员和国有企业管理者都充分意识到了国有企业的落后,并试图削减劳动力和提高作为卖点的生产率。最近有关外国直接投资比例的数据都是关于并购的这一事实表明,外商并购这一趋势是真实存在的。1999年,“中国在线”指出,中国60%的外国直接投资(210亿美元)都用于并购。“中国1979—1999年吸引外国直接投资排名第2”,www.chinaonline.com, 2000年10月11日。不过,这个数字是如何得出的尚不清楚,因为它不可能只包括正式的并购——政府仍然限制并购。其他关于正式并购的估计数则要低得多,在2002年大概只占有所有外国直接投资的10%。

使外资企业转变为成功的出口者,而且使它们在中国国内市场,在国有企业自己的地盘上打败了国有企业。^①

企业改革被国有企业在劳工问题上负担最重的观念所推动。与公司治理的其他问题不同,企业在如何改进劳工这一问题上思路相对清晰:利用劳动合同、控制薪水和增加福利、解雇非核心工人、雇佣更年轻的工人以及在技术含量低的岗位上雇佣农民工。这些是外商投资企业一开始就使用过的做法。一份由中国社会科学院所撰写的报告指出:“假如国有企业的福利支出与私营或者外资企业一样,那么更多的国有企业将有利可图。”^②由劳动科学研究所——一个隶属于劳动部的政府组织——所作的内部研究同样得出了类似的结论:

147

为满足建立市场经济的需要,劳动和社会保障体制改革还有一段很长的路要走。就目前情况来看,劳动和社会保障体制改革的落后严重地制约了国有企业改革……尤其是,随着非公有经济变得越来越强大,越来越多的外国产品(包括外商投资企业的产品)涌入中国市场,国有企业和非公有经济之间、国内企业和外国企业之间的竞争正越来越趋于白热化。现在,国有企业面临的最大问题是其低下的竞争能力。^③

很长一段时间以来,国有企业竞争能力低下以及一些潜在的原因在中国是众所周知的。而现在,对国有企业限制因素的分析越来越多地被置于一种比较视野中,人们更多地关注它与外资企业的竞争中的赢利能力以及对公平竞争的需求。

在企业层面上,改革的动力除了外资企业具有相对于国有企业的不公平竞争地位外,还有其他几个要素。首先,吸收了外资的企业实施由外国管理者所指示的改革。他们想当然地认为外国管理者知道如何改革和重组一个企

^① “不公平竞争”的概念在第四章中有更为详细的讨论。

^② 《国有企业的福利负担阻碍了其赢利能力》,《中国人才》,2000年3月。www.asialaw.com/cc/prnews,2000年8月2日下载。

^③ 劳动科学研究所,《中国企业改革对劳动和社会保障领域的影响》,未刊稿,1998年11月5日。对劳动科学研究所研究员的访谈,北京,1998年7月。

业。^① 中国的管理者所要做的事情就是负责确定改革不要太快,并且不要完全疏离工人。^② 国有企业也被迫按照外国的实践来改革它们的管理实践,因为这提高了企业吸收外资的可能性。对推动国有企业和地方政府吸收外资的投资渴望不能被低估。外国投资不仅能带来资金、设备和知识,同时还能带来政治声望、经济独立和更灵活的政策,甚至跨地区发展的一些能力;由于中国各省的地方保护主义,中国国家和农村企业在做这类事情时困难重重。^③ 格思里认为,外国直接投资具有一种超越每个单独企业投资的影响。在上海,他证实“企业模仿了它们外国合作伙伴的实践,并采用了形式上合理的官僚结构来吸引新的合作伙伴”^④。格思里的措辞是工具性的。模仿是对一种不同背景下极有效率的实践的盲目效法。

148 莱因哈特·本迪克斯(Reinhard Bendix)有关俄国、英国以及美国管理意识形态的著作,用来刻画企业层面变化的特征是极其有用的。这些变化反映了更为宏观的有关企业所有制的含义以及竞争的性质(目标)。^⑤ 本尼迪克斯把这些管理意识形态定义为“企业领导人试图为自决行为的特权与它们自身的联合提供辩护,尽管由此给所有的子公司强加了服从的责任,以及尽最大能力服务于雇主的义务”^⑥。在中国的国有企业中,那种社会主义制度下盛行的管理意识形态被一种发展主义意识形态所取代。这种发展主义意识形态的理论基础不同于以前的社会主义意识形态,而且在许多方面也不同于在市场经济中盛行的管理意识形态。以前的社会主义意识形态是一种集体主义的意识形态,它拥护中国共产党的领导,并使企业管理从属于中国共产党的领导。工

① 天津一家城镇集体企业的经理注意到,当外国投资者在一家集体所有的公司投资时,他们(在中央办公室的管理者)会立即顺从外国的管理实践。对城镇集体企业经理的访谈,1997年5月。

② 合资企业的管理者,尤其是那些同时兼任工会官员职位的人经常以这种方式谈论他们的角色。他们向车间传达生产指标和公司政策,同时也向管理方传达哪些政策对中国工人来说非常难以接受。当大多数工人都来自中国的合作方时,这个角色就尤其重要。(不过),随着外商独资企业的不断流行,这个角色已经不那么重要了。对中日合资企业人事经理的访谈,上海,1999年7月;对中美合资企业工会主席的访谈,上海,2002年12月。

③ Yasheng Huang(2000).

④ Douglas Guthrie, *Dragon in a Therr-Piece Suit* (Princeton: Princeton University Press, 1998), p. 216.

⑤ Reinhard Bendix, *Work and Authority in Industry: Ideologies of Management in the Course of Industrialization* (New York: John Wiley and Sons, Inc., 1956).

⑥ 同上, p. 21.

人——作为精英阶级，共产党以他们的名义来进行统治——按照这个定义被赋予权力，只要他们也宣布成为共产党领导下的忠实追随者。这个围绕政治忠诚的斗争当然是社会主义制度下中国工厂强烈政治化的原因。合法性和权力来自于上级，依据对党的忠诚，而不是经济绩效。

另一方面，市场经济中的管理意识形态也不同于发展主义意识形态。管理意识形态通过对个体的颂扬以及对职位的精英管理才能的认定，为支配—从属关系提供正当性辩护。管理意识形态会随着时间的推移而发生改变，当然，大部分市场社会的经济已经发育成熟。在“二战”后的美国，企业吸收了人力资源管理方法以及公司的培训和文化来灌输一种归属感。最近，随着高科技和信息产业的发展，管理意识形态不断兴起，它把工作颂扬为创造性的以及（由此）都是消费性的。随着全球化的兴起和美国经济的强大，雇主和雇员被认为是凶狠、不道德的。工人为了更丰厚的收入或更有意思的岗位而离职。公司则一有经济衰退的迹象或者股票价格下跌就裁员。

中国的发展主义管理意识形态尽管结合了很多美国式的市场意识形态，但还是保留了某些社会主义的理想。中国同时还学习来自它邻国的经验，国家能够在企业层面灌输一种集体主义意识，以便在经济快速增长的同时实现社会稳定。这种发展主义意识形态展示了一种社会主义所具有的集体主义意识。但与之前的社会主义不同，之前社会主义的集体主义取决于工人在企业和社会中的崇高地位，而发展主义的集体主义则建立在经济民族主义情感和全球层面的经济安全基础之上，它为在国内和全球经济中处于糟糕地位的（以及更普遍地说中国的那些处于弱小竞争地位的）国有企业的劳动契约化和商品化提供正当性辩护。事实上，这种意识形态将工厂的糟糕地位归咎于工人，并要求工人作出牺牲以使企业能够存活下去。工人尽管在传统的社会主义制度下也被要求作出牺牲，接受低工资和消费品的短缺，但他们自身的就业保障和报酬并不与企业的绩效联系在一起。然而，在当前的发展主义下，工人被要求努力工作以使工厂能更好地运转。^①

149

借助市场意识形态，发展主义意识形态实行来自外国企业的做法，颂扬精

^① 比如，1990年一篇有代表性的探讨深化国有企业改革和建立“现代企业”的文章指出：“正确荣誉观的最重要特征是作为基础的集体主义。它首先要求工人把国家和企业的荣誉放在个人荣誉之前。”《现代企业建设中的几个问题》，《工人日报》1996年11月25日。

英管理的成就、个人主义以及企业内部的竞争。运用这些做法,那些最不走运的工人将为自己的失败负责。个人主义当然也与被描述为自然的和绝对有效的市场意识形态联系在一起。市场的无可逃避性自身被用来为劳工的重构提供辩护。工人会没有市场,但市场绝不会没有工人。这种市场的霸权和无可逃避性的意识形态,在国家控制的媒体以及国有企业为竞争而采用的实践中得到了反映。^①

媒体和国企管理者都批评国企工人消极依赖他们的工作单位。“等、靠、要”在媒体中是一个流行标签,用来描述国企工人的消极和傲慢,他们仍然期望着继续他们以前与国家的就业关系。管理者也赞同这个批评,有时候真的惊讶于工人没有认识到游戏规则已经发生了变化。当问及有关他所在集体企业中的富余工人时,一位天津的管理者笑了笑后说道:“难道这些工人不知道吗?等?没有人会来。靠?这里没有人会支持你。要?他们没有什么东西可以给你。”^②他的意见典型地反映了如下普遍的看法:失业和裁员不可避免,因为国家和企业不愿意以延缓进一步改革为代价来支持工人。通过媒体透露的国家信息有时候几乎令人耳目一新地诚实:工人不再在市场中受到保护,那些继续消极等待国家分配新工作的工人将在新经济中出局。报纸称赞那些靠自己找到新工作的下岗工人,谴责那些拒绝接受被认为“低于国家职工地位”工作的工人,比如,在农村地区、外资企业、私营企业或者在服务部门的就业。^③这听起来像美国对福利的批判,国家支持个人责任和充满活力的工作伦理:

150

我们应该关注培养和广泛报道下岗工人和职工中极其努力的典型事例;我们应该指导他们抛弃“等、靠、要”的观念,帮助他们培养一种正确获得就业的观念;我们还应该帮助他们理解在国家政策和法律允许的范围中,任何人所做的工作中都不存在低贱和高贵之分,任何人从事的职业都

^① Blecher 发现,天津的工人倾向于接受这里所提到的关于市场以及工人在未能及时调整以适应市场对劳动力要求方面自身有不足的观念。Marc Blecher, "Hegemony and Workers' Politics in China", *China Quarterly* (June 2002).

^② 对城镇集体企业综合事务办公室主任的访谈,天津,1997年3月。

^③ 《丢掉面子,端起饭碗》,《工人日报》1997年10月11日。《再就业难在何处》,《中国工商时报》1997年3月3日。一些代表性的文章认为下岗工人必须转变有关就业的观念,去为郊区的富裕农民打工。

是高贵的。^①

《沈阳日报》刊登了一位工会干部撰写的文章，它替中国工人提出的建议更为直接。对于一座失业率超过30%的城市，最后一行尤其具有讽刺意味：

党和政府绝不会忘记失业者，但是市场经济不会同情弱者。面对失业，中国工人应怎么办？挺直你的腰杆，变成一个强者！只要你能经受困苦，基石就在你的脚下。只要开动你的大脑，就不难找到工作。^②

官方的工会报纸《工人日报》也积极传播这样一种观念：就业和再就业的主要问题是工人的观念。1997年的一篇头版社论宣称：

企业是工人就业的源泉，但是企业自身也必然随市场而兴衰，这是一个生和死的问题，所以工人应该按照市场来决定留还是走，被雇佣还是被解雇。在这些条件下，假如一个工人像过去一样来行事，寻找工厂而不是寻找市场，（假如他）只等待上面的安排，而不理解市场的要求，那么他将很难实现重新就业……重要的是工人应适应市场，而不是市场适应工人。^③

这种“谴责受害者”的信息利用市场来为改革和国企工人所遭遇的困难辩护，并把这些困难放在作为整体的国家在全球经济中竞争所遭遇的困难之后。在全球背景下，竞争意味着通过中国跨国公司的发展来加强中国在外国经济力量，以及提升中国国有企业在国内经济中的竞争力。工人则被要求理所当然地接受国家目标从社会主义向竞争的发展主义转变所发生的这些变化。如果他们不接受，比如当他们未能依靠自己找到新的工作，或者拒绝在另一个不提供福利的部门中工作，或呆在工厂提供的住房里靠补助过日子，他们就会遭到蔑视。

151

^① 《关于帮助下岗工人的国家公告》，北京新华网，1998年7月3日，引自 FBIS-CHI-98-184, wnc.fedworld.gov/cgi-bin, 1998年12月3日下载。

^② 《面对失业，中国工人应怎么办？》，《沈阳日报》1997年3月12日。

^③ 《劳动者该有怎样的就业观？》，《工人日报》1997年7月18日。

中国企业中变化着的管理意识形态在常常借鉴自外国公司的新实践中得到反映,它以竞争来打击每一个工人。企业管理者的那些经常用来描绘实施这些新的竞争实践的词语表明,现在的制度与以前的社会主义制度已有了巨大差别。以前的社会主义通过集体主义的牺牲观念来为困难辩护。现在,国有企业管理者谈论提高每一个工人的“危机感”和“开放工资分配”。这意味着单个工人之间的薪水分配会有很大的变化,对于每一个工人来说,甚至月和月之间都会有很大变化。^① 对这些管理者来说,“科学管理”变成了“泰勒主义”工作安排与规则的混合物,这些安排和规则强调个人成就与工人之间的竞争——这种竞争具有一种指向外部竞争的集体主义精神。^② 唐山的管理者谈到了模仿西方企业典范的新意识形态:我们有一种“像通用公司或丰田公司那样的奉献精神”。^③ 但要在工厂获得集体的奉献,管理者必须不断地依赖分化的管理技巧。唐山国有企业的人事经理夸耀企业新建立的百点工资制度,这一制度为社会主义制度下常见的违规行为无情地打分,如迟到、工作时嗑瓜子、看报,或在工厂的澡堂洗澡。这些现行规则尽管看起来足够规范,但是罚款可达一个工人年工资的30%。^④ 此外,检举违规的工人也能得到奖赏。在唐山一家内地与香港合资企业,管理者利用劳动竞争来提高工人的“热情”。这些竞争是提高工人之间竞争的残酷尝试。在每一次竞争中,不管他们实际做得怎么样,总有两个最低分的工人将自动失去他们的奖金。这家合资企业、唐山国有企业以及天津的农村集体企业,都利用检举制度来奖励那些发现其他工人或维修工人工作失误的工人。

随着保密工资制度的不断运用,工厂的内部关系有了进一步的改变。保密工资首先在中国的经济特区实施,后来被上海的国有企业所采用,20世纪90年代,这个制度作为一个可接受的工资分配形式被写进了企业管理教科

① 对唐山国企人事经理的访谈,1997年5月。

② 内地与香港合资企业的泰勒主义劳动实践最明显的是,围绕着纺车来生产塑料线。管理者指引工人如何为了尽可能同时操作许多纺车而不得不采用某种站姿。他们最近改变方式以提高每一个工人的纺车数,由此提高工作强度。如此一来,工人的生产率增加了一倍,几乎不用增加任何劳动成本却增加了许多利润。对其总经理的访谈,唐山,1999年5月、2003年11月。赵明华和 Theo Nichols 发现国有纺织厂正广泛采用“泰勒主义”,以及日本的精益生产和全负荷工作方法等生产方式。全负荷工作方法实践是指为了节省成本和提高生产率而倾向于利用全部的劳动生产率。

③ 对唐山国企总经理的访谈,1997年7月。

④ 这个政策是全国普及的使工人转变为“文明职工”运动的一部分。上面所列举的违法行为将使工人失去作为文明职工的地位。“文明奖”占该国有企业工人年薪的30%。

书。在这个制度下,每位工人的工资取决于工人与管理方之间的“讨论”。工人被禁止与其他工人或其他任何人谈论他们的薪水;如果这样做,则被认为违反了劳动合同。国有企业管理者认为,这是一个有效阻止传统平均主义思想和“红眼病”,或者嫉妒其他工人的方法。在传统社会主义制度和局部改革时期,奖金在工人之间平等分配,无需考虑个人业绩,从而给工人灌输一种集体主义精神,更实际的是,将管理方从工人关于公平分配的争议中隔离开来。那些公开不赞同“保密工资”的工会官员指出,保密薪水的做法极大地增加了管理方凌驾于工人之上的权力。^①

尽管很难衡量保密工资制度有多么流行,但看起来很多不同的公司正采用这种制度,包括城镇集体企业、一些较小的国有企业以及许多外商投资企业。结合得到广泛报道的同一地区企业之间的信息共享做法(关于通行的工资和福利),工人决定他们的工资水平的能力受到了严重阻碍。当共享上述信息被视为违反劳动合同、威胁到就业时^②,它也使得集体行动几乎不可能。工人已经在中国工厂中按照不同阵线被分割了:更年老的“固定”工、更年轻的合同工、生产线上的女工、男修理工和监督工、本地工和农民工。逐渐地,这些工人肩并肩地在相同的竞争和工作保障条件下工作,不过,这个制度依然有效地使集体工资讨论成为不可能。

本项研究所涉及的几家工厂采用了一种独立的、名叫“模糊分配”的工资分配制度。唐山国有企业、港资企业以及一家中日合资企业就采用了这个制度。农村集体企业则采用了一种结合计件工作和借鉴于模糊分配制度的质量控制复杂点制度,其分配的实际规则并不确定,每一个月都有所变化。工人之间每一个月的工资也有一个变化幅度。变化可能取决于一些客观的业绩考核措施,比如计件工作、工作时间以及产品质量,但也取决于建立在各种违规基础上的工资扣除制度,比如不合标准的着装、操作机器时姿势不正确、洗澡和用餐时间过长,或者是“态度不好”。中国官方工会反对这些政策,但是毫无效果。劳动部认为,与不平等相比,“平等主义”在国有企业中是一个更大的问

① 对城镇集体企业综合事务办公室主任的访谈,天津,1997年3月。

② 天津和上海的企业都报道了同属一个国家的公司相互之间规定的非正式工资实践,尤其是日本和台湾的企业,通过它们各自的商会来规定工资。美国在北京的公司每个月都与美中商业委员会会面以讨论劳工和人力资源问题。日本在上海开发区的公司把工人的工资和福利通报给邻近工厂,从而限制增加工资和福利。

题,因此它在1994年继续支持这些做法。^①1997年和1999年这些做法在企业的流行似乎表明,它们已扩散到了其他企业和地区。

153 媒体谴责受害者的信息,以及企业加剧工人之间的竞争和普遍危机感的做法,是对由中央领导人所设定的国家主导的发展新目标的回应。地方政府——他们急于发现国有企业的购买者,想尽最大努力来应付不断增加的失业问题——也推动了促进竞争和不安全感的新意识形态。

结论

本尼迪克斯提出了一个重要问题:“在何种意义上,一个正经历工业化的社会,可以解决把新吸收的工业劳动力结合进国家的经济和政治共同体这一问题?”^②中国的社会主义实验意味着正在发生的结合是一个排除和再结合的双重过程。城市工人必须放弃他们在社会主义制度下所享有的福利,并被结合进一个新的资本主义和竞争的道德经济学中。而且,工人阶级的结合不仅是将他们结合进国家政治共同体中,还要结合进一个全球的经济秩序中,这个秩序在1949年至1978年曾遭到中国共产党的拒斥和诋毁。国家和工人阶级的关系正是建立在拒斥资本主义这一基础之上的。国家在社会主义制度下发展,并且基本上是在闭关自守的背景下发展,尤其在中国与苏联于1960年决裂之后。因此,将工人阶级结合进国家共同体和一个新的全球秩序中充满了矛盾。在中央层面,发展型国家放弃了之前的社会主义,以提高它在全球经济中的竞争地位。在地方层面,企业和官员被迫去找到他们自身的生命线,外出寻找那些能够承担激活这些公司和转移工人的负担的外国投资者。在企业层面,工人被迫接受伴随这个新竞争而来的经济风险。

在一篇评论有关东亚发展型国家著作的文章中,奥尼斯(Ziya Onis)写道:“发展型国家的权力取决于政治联盟与国内工业的联合,取决于左派的瓦解和有组织劳工权力的削弱。”^③这篇文章也充分注意到了作为发展型国家的日本将劳工排除在法团主义政治之外,一如韩国和台湾在民主化以前的压制

① 《关于上海市部分国有企业实行工作保密方法》,《劳内》1994年11月,报道#17。

② Bendix(1956), p. 436.

③ Ziya Onis, “Logic of the Development State”, *Comparative Politics* 24:1 (October 1991), p. 117.

型劳工政治。^①自 20 世纪 90 年代以来,中国所采用的国家主导型资本主义发展的意识形态和政策把发展主义这个标签带入国内。劳工的边缘化部分是通过劳动力的扩张——经由新的所有制形式和大量农村向城市的移民——而实现的。但是,正如本章所揭示,这些结构的变化伴随着为国有制以及国家与城市工人阶级关系的激烈变迁提供的迅速变化的意识形态辩护。为了改造工人以适应市场,竞争、风险和个人责任成了国家的新口号。

^① 关于日本,参见 T. J. Pempel and Keichi Tsunekawa, "Corporatism without Labour? The Japanese Anomaly", 载 Philippe Schmitter and Gerhard Lehmbruch, eds., *Trend toward Corporatist Intermediation* (Beverly Hills, Calif.: Sage, 1979), pp. 231—270。亦可参见 Fredrick Deyo, *Beneath the Miracle: Labor Subordination in the New Asian Industrialism* (Berkeley and Los Angeles: University of California, 1989); 以及 Fredrick Deyo 主编的文集, *The Political Economy of the New Asian Industrialism* (Ithaca: Cornell University, 1987)。

结论 “改革开放”的矛盾

狼就在门口,越来越多。

——《外资能否吞并中国》^①

从一种比较视角来看,中国的渐进改革道路经常被描述为一个成功故事或“没有输家的改革”^②。到目前为止,尽管有输家,但把中国的改革过程说成是一个成功的故事或许更为贴切。城市国有部门经济转型的痛苦被延缓,使工人免遭了席卷东欧和苏联的失业与停职。对中国城市工人来说,中国改革过程的顺序意味着一个渐进的和相应的不那么痛苦的改革过程。改革首先被引入边缘地带,即新建部门,这些部门对立于社会主义根深蒂固的核心部门:城市国有企业和集体企业。外国直接投资对国有企业来说起着作为竞争压力的作用,对艰难的劳动改革来说起着实验室的作用,对于更进一步的改革来说——它推动改革的前进,不危及那些从以前制度中受益的人——起着为意识形态辩护的作用。开放外国直接投资创造了一个全新的部门,并利用这个新的部门来实验劳动力市场的发展、薪水和福利待遇的变化以及新的管理技能。

包括外资企业在内的非国有部门的规模和重要性的增加,给国有企业增添了竞争压力。国有企业要与外资企业争夺市场份额和技术工人,同时,为了

^① 张海涛等主编,《外资能否吞并中国:民族企业应向何处去》(北京:企业管理出版社,1997),第9页。

^② Lawrence Lau, Yingyi, and Gerald Roland, “Reform without Losers: An Interpretation of China’s Dual-Track Approach to Transition”, *Journal of Political Economy* 108 (February 2000), p. 120.

提高资本投资和技术能力,国有企业之间也为争取外国直接投资展开了竞争。由于各地区为外国直接投资流量展开竞争,争夺外国直接投资进一步升级。因此,通过在不同类型所有制企业中推广资本主义劳动实践,外国直接投资自由化对国有部门产生了强有力的影响。随着与外资企业竞争的增强,国家利用这个新的竞争和经济风险观念,为陷入困境的中国国有企业的更深入和痛苦的改革提供辩护。为了实现发展主义的国家经济竞争目标,这些更深入的改革放弃了国有工业的社会主义目标,而代之以工业国有企业的战略性地位。“放开”政策允许大部分国有企业私有化,并进一步扩大中国国内经济中的外国直接投资。由此,通过让经济增长,同时在改革过程中保护长久以来核心的、政治上重要的部门,城市重组的延缓加强了中国共产党在城市社会中的地位。不过,国有企业改革的迟滞也付出了经济代价;中国国有企业现在面临着最激烈的改革,其中包括清偿公司债务,以及在一个更具竞争和开放性的经济环境中,企业被外国和私人投资者大规模收购。^①

155

(国企)改革的迟滞也带来了政治风险。来自外资企业的“白热化竞争”,以及伴随中国加入世界贸易组织而来的竞争,对更深入的改革和私有化来说起到了推动作用。^②但是,由于中国私营企业地位弱小,私有化和国有部门自身的重组涉及越来越多的外国人参与其中。^③劳动争议和冲突的增加直接与

^① 参见“Merger, Acquisition of SOEs by Private, Foreign Enterprise Encouraged; Official”, *People's Daily Online*, November 19, 2003, http://english.people.com.cn/200311/19/eng20031119_128569.shtml, 2004年8月28日下载。“Chances and Challenges of M&A of SOEs for Foreign Capital”, *People's Daily Online*, August 17, 2004, http://english.people.com.cn/200408/17/eng20040817_153442.html, 2004年8月28日下载。当地政府竭力怂恿外国直接投资于重组过程的一个例子是,上海公布了更自由的外国投资新规定。这些规定包括两个重要的措施:(1)“鼓励外国投资者并购国企”;(2)“促进利用资本市场以建立合资企业”。第二个措施允许外国投资者买断国企股份以前这种做法仅限于国内投资者。“Shanghai Unveils Regs to Lure Foreign Investment”, www.chinonline.com, 2000年10月19日下载。

^② 中国社科院最近一项研究认为,假如“国有企业的福利支出与私营企业或外商投资企业拉平,那么更多的企业将能够赢利”;《国有企业福利负担阻碍了其赢利能力》,《中国人才》(2000年3月)。

^③ 由于领导人在意识形态上倾向于支持国有企业或集体企业,中国的私营企业长期以来受到歧视;同时,由于中国的银行系统长期以来为具有良好政治关系的国有企业而非具有有利绩效指标的企业提供资金,中国的私营企业在投资的融资上也存在着困难。一位分析家最近评论说,“假如国有企业无法运转,而国内私营企业又没有发育成熟,那么,中国经济将因此而被外资企业所支配。”引自 Graig Smith, “Private Business in China: A Tough, Tortuous Road”, *New York Times* (July 12, 2000)。亦可参见 Karby Leggett, “Foreign Investment; Not a Panacea”, *Wall Street Journal*, January 14, 2002, A1。

重组过程联系在一起,并在整个 90 年代不断上升。劳动争议率在外资企业中最高,在那里,工人似乎发现了反对外资的巨大的政治空间和合法性。^① 这种现象的最近一个事例发生于 2000 年 8 月,当时天津一家美国独资企业的 6 名外国管理者被挟持为人质。这家美国独资企业原来是一家国有企业,在 90 年代与美国公司成立为一家合资企业。随着改革的加快和随后跨边界的兼并和收购,这家公司被另一家美国公司收购,成为一家美国独资企业。依据竞争自由化的逻辑,这家公司决定合并它在天津的 4 家工厂,并迁移到 30 英里外的天津经济技术开发区。为了利用开发区税收优惠政策的好处,企业按年龄划分劳动力,要求 30 岁及其以下的工人随同工厂迁移到新的地点,并一次性买断了更年老工人的工龄。当 6 名管理者去工厂张贴关闭通知时,70 名工人把他们挟持为人质,时间长达 40 多个小时。^② 尽管这种极端行为非常少见,但在这一进程中不那么激烈的案例则很常见,并且只要外国投资者继续积极参与这个重组过程,这种情况会越来越多。^③

156 随着中国于 2001 年 12 月加入世界贸易组织,改革和重组的加快直接与外资以及中国融入世界经济联系在一起。工人可能会不断诉诸民族主义而非诉诸建立在阶级基础上的修辞,来表达他们对改革以及失去工作保障和福利待遇的反抗。这种以民族主义方式挑战经济改革的能力,将为工人开启更大的政治空间,因为它利用了发展主义意识形态与全球经济一体化之间的矛盾。正如我们从中国周边国家和地区的发展道路中所获知的那样,发展型国家——尽管有许多内部变体——是由它承诺发展民族主义经济,以及相关的“使国内经济和广泛的外资渗透隔绝”的能力而得到定义的。^④ 正如禹贞恩 (Meredith Woo-Cumings) 所指出,“当地区特性响应由西方统治的世界,这种国家形式就出现了……今日的国家政策继续由需要磨砺的国家经济竞争力以

① Yasumuro Kenichi, ed., *China's Labor-Capital Relations and on the Ground Management* (1999), p. 32; Li Juexin,《劳动关系摩擦热点透视》,《劳动争议处理与研究》1998 年 9 月,第 9—11 页。

② Elizabeth Rosenthal, “Factory Closings in China Arouse Workers to Fury”, *New York Times*, August 29, 2000, A1; “Labor Unrest Erupts as Chinese Firms Get Trimmer”, *Straits Times* (Singapore), August 26, 2000.

③ 比如,参见佟新在“Unemployment Crisis: Its Significance for the Chinese Working Class”, *Social Science in China*(winter 2003)中对 Thai 兼并广西一家国企的论述。

④ T. J. Pempel, “The Developmental Regime in a Changing World Economy”, 载于 Woo-Cumings 主编, *The Developmental State* (Ithaca: Cornell University Press, 1999), p. 130.

及残留的民族主义(即便在当今全球化的背景下)来得到辩护”^①。

发展型国家同时由吸收和/或排斥重要社会力量的能力而得到定义。在服从于关于迅速增长的压倒性民族主义计划的发展型国家模式中,劳工尤其是一个关键性的社会力量。^②在东亚发展型国家和地区中,劳工排斥模式存在着丰富的变化形式。战后日本通过一个雇主控制的企业工会制度、为核心工人提供终身就业以及劳动力市场的分割,获得了相对和谐的劳动关系。^③台湾则依靠镇压独立工会,通过转包制度分割劳动力市场,以及在许多中小型企业中实行家长制管理风格来控制劳资关系。^④韩国是具有最敌对性劳动关系的东亚新兴工业化国家,它同样通过独裁主义压制镇压独立工会。即使在民主转型之后,在韩国政治中,韩国的劳动关系问题仍然可能一触即发。^⑤不过,尽管存在这些变化,上述国家和地区中没有哪一个使劳工附属于同时发生的外资渗透。

民族主义的经济发展可以与外国直接投资,以及更一般地与作为竞争催化剂的全球化共存,而不会产生一种对准外资进而延展为对准整个改革计划的政治反冲吗?外国直接投资的利用提高了国家实施改革的能力,减少了来自不断分化和多样化的城市劳动力对政治变化的要求。但是,这种改革路径现在对中国国家提出了重要挑战,尤其是随着中国加入世界贸易组织,它被要求进一步开放国内经济,增强竞争程度。首先,中国国家必须继续实施发展主义政策,利用外国直接投资使中国变得更强大。在这一政策下,外国直接投资对于改革过程,尤其是对于地方官员和那些必须处理大量被“放开”了的国有

① Meredith Woo-Cumings, “Introduction: Chalmers Johnson and the Politics of Nationalism and Development”, in *The Developmental State* (Ithaca: Cornell University Press, 1999), p. 1.

② Frederic C. Deyo, *Beneath the Miracle: Labor Subordination in the New Asian Industrialism* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1989).

③ Ronald Dore, *British Factory — Japanese Factory* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1974); Price (1997).

④ Deyo (1998); Ping-Chun Hsiung (1996). Ping-Chun Hsiung, *Living Rooms as Factories: Class, Gender and the Satellite Factory System in Taiwan* (Philadelphia: Temple University Press, 1996).

⑤ Jang Jip Choi (1998); Hagen Koo in Perry, ed. (1996); Jang Jip Choi, *Labor and the Authoritarian State: Labor Unions in South Korean Manufacturing Industries, 1961—1980* (Seoul: Korea University Press, 1989); Hagen Koo, “Work, Culture, and Consciousness of the Korean Working Class”, in Elizabeth J. Perry, ed., *Putting Class in its Place: Worker Identities in East Asia* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1996).

157

企业的管理者来说,是至关重要的。中国国家需要在利用做好这两者之间的外国直接投资的同时,防止过于依赖外资与“民族品牌”消失于全球生产网络中的威胁。同时,国家还存在着政治挑战。外资的出现及其不断增加的重要性,与强调民族主义经济发展不自在地共存在一起。民族主义的修辞不仅是国家为改革辩护的一个工具,同时也是那些感受到经济全球化冲击的工人的工具。外资在这个时候的出现为日益增多的社会冲突和抗议创设了一个通道。彼特·诺兰(Peter Nolan)有关加入世界贸易组织后中国大型企业的思考很好地捕捉到了这一困境:“随着急剧地缩小规模和被吸收进全球企业的生产体系,大部分中国‘民族品牌’面临的前景最多是由跨国公司接管。它们中有许多将面临破产。中国国有企业雇佣了近9000万人。如果中国国家被迫迅速在‘全球竞技场’上竞争,那么他们中的多少人将失去工作,这是一个开放式的问题。”^①

在中国从国家社会主义向市场经济的转型中,转型过程充满变数且环环相扣,早期的改革周期一步步地塑造了下一个自由化浪潮。中国转型的双重性——国家从重要的福利和社会主义的监督责任中撤出,以及信奉市场原则和市场工具来规制劳工——导致分析较难进行。它迫使观察者去寻找社会主义制度的“制度黏性”,以及兼具契约责任和个人权利之自由概念的市场的转化能力。社会主义的持久力在中国城市工人抵制这一新的竞争性资本主义和风险的道德经济学中得到了展示。这也强化了新制度,如劳动合同制度以及侧重个人权利和平等代表的争议处理过程。这些制度,尽管侧重点不同,但共同发挥作用,在工人当中创造了一种新的抵抗模式:工人们利用新的法律制度来反对旧的社会主义平等制度和就业保障制度的终结。^②

到现在为止,开放外国直接投资提升了中国共产党的持久力。融入全球经济并不意味着国家的式微或“销蚀”。相反,融入全球经济给这个政权提供了政治机遇。中央领导人中的改革派把传统的计划经济体制(比如终身就业、广泛的福利待遇以及很低的劳动流动性)视作经济增长和改革的障碍。但是,如果直接改革这些制度会引起政治风险,因此,在整个20世纪80年代,改革

^① Peter Nolan, *China Global Economy* (New York: Palgrave, 2001), p. 217.

^② 由上述例子可以清楚看到,工人同样会诉诸武力和暴力威胁来反对企业重组。不过,我这里的论点仍然成立。天津美特公司的工人把管理者作为人质,因为他们认为停工的决定违反了劳动合同。

并没有被全力实施,而是像大多数社会主义国家曾经采取的那样,改革具有“修修补补”的特征。^① 外国直接投资自由化赋予这个政权从社会主义的社会契约撤出的空间,并削弱了这些制度。市场经济制度由此得以逐渐形成,并且建立起一个与以前完全不同的、关于竞争、契约责任和迁移自由的意识形态。

不过,关于外国直接投资在中国国内的制度变迁中如何扮演了关键性角色的故事,并不是一个市场战胜社会主义,以及通过资本主义解放中国工人的传说。中国国家继续抵制经济和政治领域的双重自由化。与此相反,它试图通过继续坚持强大的国家主导的发展和劳工的威权主义的控制,结合对外国直接投资和全球经济一体化的严重依赖,来创造出发展的奇迹。在这一制度下,法律制度并没有很好地保护工人的权利,工会组织也没有有效地履行代表劳工利益的职责。

158

但是,从不断增加的劳工冲突迹象来看,这也不是一个通过资本主义奴役中国劳动力的故事。通过为弱者的不满立法,市场意识形态的制度化和基于契约的法律框架对中国的国家与社会关系产生了意想不到的影响。资本主义意识形态,尤其是它对作为契约责任的就业关系的强调,可能是“合法抵抗”的强大动力。^② 正如劳动争议的迅速增加和许多企业的劳工与管理方关系的不断恶化所表明,工人们很有可能利用这些新制度来强烈要求保护他们的权益。

① 关于修修补补的改革,参见 Janos Kornai, *The Socialist System: The Political Economy of Communism* (Princeton: Princeton University Press, 1992)。

② Kevin O'Brien, "Rightful Resistance", *World Politics* 49:1(1996), pp. 31—35.

附录：企业与访谈

我从1996年8月到1997年7月开始着手本项研究,并于1999年秋、2001年秋和2003年冬继续从事本项研究。除了对企业的访谈,我还同时对北京和上海的劳工律师、北京和天津的工会官员、北京的劳动部官员和研究员,以及天津和河北省的开发区行政官员进行了访谈。本书同时还使用了来自劳动部、中华全国总工会、其他政府和学术机构的内部报道以及许多公共信息资源等第一手资料。

我访问的企业在所有制类型上多种多样,包括一家股份制国有企业(访问了5次),一家城镇集体企业(访问了2次),一家农村集体企业(访问了1次,企业不久就破产了),一家内地与香港合资企业(访问了3次),三家台商独资企业(分别访问了3次、2次、2次),两家中美合资企业(各访问了1次),以及一家美国独资企业(访问了2次)。访问的时间跨度为1997年到2003年夏之间。所访企业分别位于天津、上海、江苏和河北。不同产业部门和不同产品之间尽管有所差别,但上述所有企业普通生产工人的人门技术水平都是固定的——美国企业除外,它们有更高的人门要求。对企业的访谈虽然经过安排,但却是开放的,并主要在中国进行,除非管理者是外国人。如有可能,我尽量访谈所有类型企业的相同管理职务,包括企业总经理、人力资源经理、工会主席以及最高级别的中国经理。非正式访谈则尽可能地安排其他人,比如其他的高级管理人员、秘书以及一线工人。除了城镇集体企业,所有这些访谈都在日常办公室进行,因为这样一来我可以看见厂区、大致的工作条件和工作组织方式。

访谈主要询问企业的一般结构、产品、市场、主要竞争对手、财政状况和未

来规划。其余的问题则主要围绕劳动管理来展开,包括劳动力的特征、雇佣方式、解雇方式、个体劳动合同和集体劳动合同的实施、薪水制度、保障和福利。同时还考察了工人组织的结构,包括工会、共产党的基层组织、工人代表委员会以及劳动争议处理等问题。1999年和2001年的访谈同样围绕这些问题展开,并询问了有关亚洲金融危机的影响等新问题。同时还探讨了更抽象的有关劳动关系的性质、冲突的存在、外国管理者与中国工人之间的紧张关系以及对工人的管理态度等问题。每次访谈在1小时到4小时之间。

160

我访问的这些企业并非随意挑选出来的,而是通过私人关系引荐的。这些被引荐的企业从事制造业,雇佣至少200名以上的工人,具有相对来说较低的技术入门要求。我没有通过任何官方程序或批准来进行这些访谈。

我的概括由于企业数量较少而受到限制。当我作出关于中国劳动关系一般趋势的普遍性观点时,我也用其他类型的数据来支持这些论点。在第四章,我讨论了劳动合同和成立工会的趋势,并用企业层面的数据来说明这一普遍性的现象。在研究条件更好的和处理不那么敏感的话题时,(我的)调查研究就有了更多的概括空间。不过,尽管我只研究了一小部分企业,以下四个原因使我相信这些企业分别反映了当代中国劳动关系的普遍问题。

首先,中国政府并没有挑选这些企业或以任何方式批准这些访谈,我也没有研究经过特别挑选的“模范”企业。不可否认,任何工作条件糟糕的企业都不会允许我进企业调研。工作条件糟糕的企业在中国确实存在,但是任何人,无论是外国人还是中国人,要获准进入这些企业都是极其困难的。因此,我的关注点并不是去考察存在于中国企业的极其糟糕的工作条件,而是审视中等和中等偏上企业是如何构造劳动关系的。

其次,我不止一次地访问过这些企业(除了天津一家中日合资企业拒绝进一步访谈,两家中美合资企业在2002年和2003年才接受访谈,一家农村集体企业在创办两年后就于1999年秋宣告破产)。因此,我熟悉这些企业及其管理者。跟踪研究企业特别有助于追溯劳动实践的变化,因为企业要适应内部改革或外部冲击,比如亚洲金融危机。如果我选择在同一年一次性访问很多家企业,我将无法获得这些纵向议题的洞察力,即使具有优秀的取样方法和分

161

第三,国籍的多样化,特别是日本和华侨投资企业的纳入,使得企业的样本更好地代表了在中国的外商直接投资的一般组成,其中,绝大多数都来自于

华侨和其他亚洲国家。这里并不存在对美国和欧洲公司的偏见。我认为,美国和欧洲企业对当今中国的劳动趋势持太过乐观的看法。

第四,我将访谈中收集的数据与其他访谈,对劳动部内部出版物的大量第一手研究,英国、中国和日本的学术研究以及中国媒体文章中发现的信息进行了比较。我指出,参照其他的文献研究,样本企业的实践会显示出其异乎寻常的一面。

由于小规模样本研究的限制,本书主要集中于考察企业层面所表现出来的一般趋势。因此,在第五章,我考察了劳动合同制度和中华全国总工会垄断(工人)代表的要求是如何在企业实践中得到反映的。我并没有着力去比较这些企业的工资、福利、生产力或其他的量化措施,因为这种比较不足以解决可能的因果关系。比如,与我所参观的台资企业相比,美资企业具有较高的工资。我所访问的日本企业的工资和福利尽管要低于美资企业,但仍然高于台资和港资企业。这符合中国工人的一般印象,他们几乎一致认为美国和欧洲企业的工作条件和报酬最好,日本企业差强人意,香港、台湾和其他一些亚洲地区投资的企业则不如人意。但是,在我的研究中,我避免集中于这类比较,因为我对我推断出的民族血统是产生这些结果的最重要变量这一结论缺乏信心。我所参观的美资和日资企业也都是资本密集型企业,更关注国内市场以及它们在国内市场上的名声,并且更可能生产出名牌商品——它们由于与不合标准的劳动条件相联系而受到玷污。由于本项研究关涉的企业数量较少,这些多重共线性的问题无法得到控制。我在劳动合同实践和工人代表模式中所观察到的变化在书中得到了详细讨论,这些在企业层面的观察得到了其他资料的佐证。借助于企业层面的数据,我对这些一般趋势提供了更加详细和丰富的论证。

参考文献

英文文献

- Alford, William. "Double-Edged Swords Cut Both Ways; Law and Legitimacy in the People's Republic of China". In Tu Wei-ming, ed., *China in Transformation*, pp. 45—69. Cambridge: Harvard University Press.
- Amsden, Alice. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press, 1989.
- Andors, Stephen. *China's Industrial Revolution: Politics, Planning, and Management, 1949 to the Present*. New York: Pantheon Books, 1977.
- Annual Survey of Violations of Trade Union Rights, 1995, International Confederation of Free Trade Unions.
- Apter, David. *The Politics of Modernization*. Chicago: University of Chicago Press, 1965.
- Aslund, Anders. *Gorbachev's Struggle for Economic Reform*. London: Pinter Publishers, 1991.
- . *How Russia Became a Market Economy*. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1995.
- Aston, Adam. "State-Owned Enterprises Fail to Attract Foreign Investors," *Journal of Commerce*, October 1, 1998, 1C.
- Baran, Paul. "On the Political Economy of Backwardness." *Manchester School* (January 1952), 66—84.
- Barrett, Richard, and Martin Whyte. "Dependency Theory and Taiwan; Analysis of a Deviant Case." *American Journal of Sociology* (5:87): 1064—1089.
- Baum, Richard, *Burying Mao*. Princeton: Princeton University Press, 1994.
- Bendix, Reinhard, *Work and Authority in Industry; Ideologies of Management in the Course of Industrialization*. New York: John Wiley and Sons, 1956.
- Berger, Suzanne, and Ronald Dore, eds. *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press, 1996.
- Bieneheid, M. "The Significance of the Newly Industrializing Countries for the Development Debate." *Studies in Political Economy* 25(Spring 1988): 7—39.
- Biersteker, Thomas. *Multinationals, the State, and Control of the Nigerian Economy*. Princeton: Princeton University Press, 1987.

- Binder, Leonard, et al., eds. *Crises and Sequences in Political Development*. Princeton: Princeton University Press, 1971.
- Blecher, Marc. "Developmental State, Entrepreneurial State; The Political Economy of Socialist Reform in Xinji Municipality and Guanghan County." In Gordon White, ed. *The Road to Crisis: The Chinese State in the Era of Economic Reform*. London: Macmillan, 1991.
- "Hegemony and Workers' Politics in China," *China Quarterly* 170(June 2002):284—303.
- Blecher, Marc and Vivienne Shue. *Tethered Deer: Government and Economy in a Chinese County*. Stanford, Calif: Stanford University Press, 1996.
- "Into Leather: State-Led Development and the Private Sector in Xinji." *China Quarterly* 166(June 2001):369—393.
- Brady, David, and Michael Wallace. "Spatialization, Foreign Direct Investment, and Labor Outcomes in the American States, 1978—1996." *Social Forces* 79:1 (September 2000).
- Bunce, Valerie. *Subversive Institutions: The Design and Destruction of Socialism and the State*, New York: Cambridge University Press, 1999.
- Burawoy, Michael. *The Politics of Production*. London: Verso, 1985.
- Byrd, William, and Lin Qingsong. *China's Rural Industry: Structure, Development, and Reform*, Oxford: Oxford University Press, 1990.
- Cardoso, Fernando, and Enzo Faletto. *Dependency and Development in Latin America*. Trans. Marjory Mattingly Urquidi. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1979.
- Chan, Anita. "Revolution or Corporatism? Workers and Trade Unions in Post-Mao China," *Australian Journal of Chinese Affairs* (January 1993):31—61.
- "Globalization, China's 'Free' (Read Bonded) Labour Market and the Chinese Trade Unions," *Asia Pacific Business Review* 6:3(Spring 2000), 有关全球化和劳动市场管制的专题, 2000.
- *Chinese Workers under Assault: The Exploitation of Labor in a Globalizing Economy*. New York: M. E. Sharpe, 2001.
- Chan, Kawai. "The Highest Compensation for Industrial Accident in China," *Change* (July 2000) (monthly newsletter of the Hong Kong Christian Industrial Committee).
- Chen, Albert H. Y. "Toward a Legal Enlightenment; Discussions in Contemporary China on the Rule of Law." *UCLA Pacific Basin Law Journal* 17:125 (Fall 1999/Spring, 2000).
- Chen, Chunlai. "The Evolution and Main Features of China's Foreign Direct Investment Policies." Chinese Economics Research Centre, University of Adelaide, Working Paper Series 97:15 (December 1997).
- Chen, Feng. "Between the State and Labor; The Conflict of Chinese Trade Unions' Double Identity in the Market Reform," *China Quarterly* (December 2003).
- Chen, Tsung-fu. "The Rule of Law in Taiwan; Culture, Ideology, and Social Change." In C. Stephen Hsu, ed., *Understanding China's Legal System: Essays in Honor of Jerome A. Cohen*. New York: New York University Press, 2003, pp. 374—410.
- Cheng, Tun-Jen. "Democratizing the Quasi-Leninist Regime in Taiwan," *World Politics* 41(July 1989).
- Chevalerais, Philippe. "Investing in China: What Taiwan's Businessmen Think." *China Perspectives* 11(May-June 1997):42—43.
- "Investment Strategies in China." *China Perspectives* 13 (September—October

- 1997); 63—67.
- Choi, Jang Jip. *Labor and the Authoritarian State: Labor Unions in South Korean Manufacturing Industries, 1961—1980*. Seoul: Korea University Press, 1989.
- Chow, Daniel C. K. "Reorganization and Conversion of a Joint Venture into a Wholly Foreign-Owned Enterprise in the People's Republic of China." *Tulane Law Review* (December 1998).
- Christiansen, Flemming. "Market Transition in China; The Case of the Jiangsu Labor Market, 1978—1990." *Modern China* 18:1 (January 1992); 72—93.
- Chu, Yin-wah. "Labor and Democratization in South Korea and Taiwan." *Journal of Contemporary Asia* 28:2 (1998).
- Collier, Ruth Berns, and David Collier. *Shaping the Political Arena: Critical Junctures, the Labor Movement, and Regime Dynamics in Latin America*. Princeton: Princeton University Press, 1991.
- Cooney, Scan. "The New Taiwan and the Old Labour Law: Authoritarian Legislation in a Democratized Society." *Comparative Labor Law Journal* (Fall 1996).
- Croix, Sumner, Michael Plummer, and Keun Lee, eds. *Emerging Patterns of East Asian Investment in China: From Korea, Taiwan, and Hong Kong*. New York: M. E. Sharpe, 1995.
- Crouch, Colin, and Wolfgang Streeck. *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*. London: Sage Publications, 1997.
- Crowley, Stephen, and David Ost, eds. *Workers after Workers' States: Labor and Politics in Postcommunist Eastern Europe*. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield, 2001.
- Cummings, Bruce. "The Legacy of Japanese Colonialism in Korea." In Ramon Myers and Mark Peattie, eds., *The Japanese Colonial Empire, 1895—1945*, Princeton: Princeton University Press, 1984.
- Dahms, Harry, ed. *Transformations of Capitalism: Economy, Society, and the State in Modern Times*. New York: New York University Press, 2000.
- Deyo, Frederick. *Beneath the Miracle: Labor Subordination in the New Asian Industrialism*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1989.
- , ed. *The Political Economy of the New Asian Industrialism*. Ithaca: Cornell University Press, 1987.
- Diamant, Neil J., Stanley Lubman, and Kevin J. O'Brien, eds. *Engaging the Law in China: State, Society, and Possibilities for Justice*. Palo Alto, Calif.: Stanford University Press, 2005.
- Dickson, Bruce. *Red Capitalists in China: The Party, Private Entrepreneurs, and Prospects for Political Change*. New York: Cambridge University Press, 2003.
- Ding, X. L. "The Illicit Asset Stripping of Chinese State Firms." *China Journal* 43 (January 2000).
- "Informal Privatization through Internationalization: The Rise of Nomenklatura Capitalism in China's Offshore Businesses," *British Journal of Political Science* 30 (2000): 121—146
- Dong, Xiao-yuan, and Louis Putterman. "China's State Owned-Enterprises in the First Reform Decade: an Analysis of a Declining Monopsony." *Economics of Planning* 35 (2002): 109—139.
- Dore, Ronald. *British Factory-Japanese Factory*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1974.
- The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy* (A World Bank Policy Research Report). New York: Oxford University Press, 1993.

- Evans, Peter. *Dependent Development; The Alliance of Multinational, State, and Local Capital*. Princeton; Princeton University Press, 1979.
- *Embedded Autonomy; States and Industrial Transformation*. Princeton; Princeton University Press, 1995.
- “The Eclipse of the State? Reflections on Stateness in an Era of Globalization,” *World Politics* 50;1(1997).
- Felker, Greg. “Globalization and the State in Late Industrialization: The Malaysian and Thai Cases,” Paper prepared for delivery at the 1998 Annual Meeting of the American Political Science Association, Boston, September 3—6, 1998.
- Feng, Lin. “Labour Dispute Resolution”, *Employment Report* 2;2;48—56.
- Fewsmith, Joseph, *China after Tiananmen; The Politics of Transition*. New York; Cambridge University Press, 2001.
- Fields, Karl. “Strong States and Business Organization in Korea and Taiwan.” In Sylvia Maxfield and Ben Schneider, eds., *Business and the State in Developing Countries* (Ithaca; Cornell University Press, 1997).
- Frank, Andre Gunder. *Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies of Chile and Brazil*. New York; Monthly Review Press, 1967.
- Frazier, Mark W. *The Making of the Chinese Industrial Workplace; State, Revolution, and Labor Management*. New York; Cambridge University Press, 2002.
- From Plan to Market; World Development Report*, 1996. Washington, D. C. : International Bank for Reconstruction and Development/World Bank. Oxford University Press, 1996.
- Gallagher, Mary E. “Providing Legal Clarity; Law and the Shaping of Workers’ Grievances.” Paper prepared for presentation at the “Reassessing Unrest in China” Conference, December 11—12, 2003, Arlington, Virginia.
- “Reform and Openness; Why China’s Economic Reforms Have Delayed Democracy.” *World Politics* 54;3(April 2002).
- “Use the Law as Your Weapon; Institutional Change and Legal Mobilization in China.” *In Engaging Chinese Law*, ed. Neil Diamant, Stanley Lubman, Kevin O’Brien. Stanford, Calif; Stanford University Press, 2005.
- Gallagher, Mary E. and Junlu Jiang. “China’s Labor Legislation; Introduction and Analysis.” *Chinese Law and Government* (November—December 2002).
- Gallagher, Mary. “Why Labor Laws Fail to Protect Workers.” *China Rights Forum* (Summer 1997); 12—15.
- Garnaut, Ross, Ligang Song, and Yang Yao. “SOE Restructuring in China.” Paper posted at www.credpr.stanford.edu/events/Chinamirror2004/Garnaut_Song_Ydate accessed August 28, 2004.
- Garnaut, Ross, Ligang Song, Yang Yao, and Xiaolu Wang. *Private Enterprise in China*. Canberra; Asia Pacific Press; Beijing; China Center for Economic Research, 2001.
- Gereffi, Gary, and Donald Wyman, eds. *Manufacturing Miracles; Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*, Princeton; Princeton University Press, 1990.
- Global Development Finance; Analysis and Summary Tables*, 1999. Washington, D. C. : International Bank for Reconstruction and Development/World Bank.
- Gold, Thomas. *State and Society in the Taiwan Miracle*. New York; M. E. Sharpe, 1986.
- Goldman Marshall I, and Merle Goldman. “Soviet and Chinese Economic Reform.” *Foreign Affairs* 66;3(1988).
- Goldstone, Jack A. “The coming chinese Collapse.” *Foreign Policy* (summer 1995); 35—

- 53.
- Goodall, Keith, and Willem Burgers. "Frequent Fliers; Strong Retention Programs Are the Key to Curbing Chinese Manager Turnover" *China Business Review* (May-June 1998): 50-52.
- Goodman, David S. G., and Gerald Segal, eds. *China Deconstructs: Politics, Trade, Regionalism*. New York and London: Routledge Press, 1994.
- Gu, Edward. "Foreign Direct Investment and the Restructuring of Chinese State Owned Enterprises, 1992-1995: A New Institutional Perspective." *China Information* 12, 3: 46-71.
- Guthrie, Doug. "The Declining Significance of Guanxi in China's Economic Transformation." *China Quarterly* (June 1998).
- . *Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China*. Princeton: Princeton University Press, 1998.
- . "Transition to a Market Economy; The Transformation of Labor Relations in China's Global Economy." Paper presented at the Annual Conference of the Association of Asian Studies, Chicago, March 2001.
- Haggard, Stephan. *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*. Ithaca: Cornell University Press, 1990.
- Haggard, Stephan, and Robert Kaufman, eds. *The Politics of Economic Adjustment*. Princeton: Princeton University Press, 1992.
- Hagiwara, Akira. "Foreign Investment and Worker-Management Relations in China-The Experience of Taiwanese Firms." *Asian Economic Review* (August 1996).
- Hall, Peter, and David Soskice. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. New York: Oxford University Press, 2001.
- Held, David, Anthony McGrew, David Goldblatt, and Jonathan Perraton. *Global Transformations: Politics, Economics, and Culture*. Stanford, Calif: Stanford University Press, 2001.
- Hellman, Joel. "Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Post-communist Transitions," *World Politics* 50:2(1998):203-235.
- Hewett, Ed A. "Economic Reform in the USSR, Eastern Europe, and China: The Politics of Economics." *American Economic Review* 79:2(May 1989).
- . *Reforming the Soviet Economy*. Washington, D. C: Brookings Institution, 1988.
- Hickman, Michael M., and Julie Bloch Mendelsohn. "China's Laws Now Give Investors More Options." *National Law Journal*, March 2, 1998, C14.
- "High Income for Moonlighters and Migrants." *China Staff* (June 2000). www.asialaw.com/cs/prcnews/jun00/high.htm.
- Ho, Samuel, and Ralph Huenemann. *China's Open Door Policy: The Quest for Foreign Technology and Capital*. Vancouver: University of British Columbia Press, 1984.
- Hofheinz, R., and Kent Calder. *The Eastasian Edge*. New York: Basic Books, 1982.
- Horsley, Jamie P. "Chinese Labor." *China Business Review* (May-June 1984): 16-25.
- . "The Chinese Workforce." *China Business Review* (May-June 1988): 50-55.
- Howard, Pat. "Rice Bowls and Job Security: The Urban Contract Labour System." *Australian Journal of Chinese Affairs* 25(January 1991): 93-114.
- Howell, Jude. *China Opens Its Doors: The Politics of Economic Transition* (Boulder, Colo.: Lynne Rienner Publishers, 1993).
- . "The Impact of China's Open Policy on Labour." *Labour, Capital, and Society* (November 1990): 288-322.
- Hsing, You-Tien. *Making Capitalism in China: The Taiwan Connection*. New York:

- Oxford University Press, 1998.
- Hsiung Ping-Chun. *Living Rooms as Factories: Class, Gender, and the Satellite Factory System in Taiwan*. Philadelphia: Temple University Press, 1996.
- Huang, Yasheng. *FDI in China: An Asian Perspective*. Hong Kong: Chinese University Press, 1998.
- “Internal and External Reforms: Experiences and Lessons from China, Parts I and II.” September 20, 2000. www.chinaonline.com.
- Selling China: Foreign Direct Investment during the Reform Era*, New York: Cambridge University Press, 2003.
- “Why China Will Not Collapse.” *Foreign Policy* (Summer 1995): 54—69.
- Huchet, Jean-Francois. “The 15th Congress and the Reform of Ownership: A Decisive Stage for Chinese State Enterprises.” *China Perspectives* (November-December 1997).
- Hunt, Alan, Mindie Lazarus-Black, and Susan Hirsch. *Contested States: Law, Hegemony, and Resistance*. New York: Routledge, 1994.
- Ito, Shoichi. “Changes in Labour Markets, Labour Law, and Industrial Relations in Modern China.” Paper presented at 1996 Asian Regional Conference on Industrial Relations (Tokyo, Japan, March 14—15, 1996).
- Jefferson, Gary, and Inderjit Singh. *Enterprise Reform in China: Ownership, Transition, and Performance*. New York: Oxford University Press, 1999.
- Ji, You. *China's Enterprise Reform: Changing State/Society Relations after Mao*. New York: Routledge Press, 1998.
- Jiang, Xiaojuan. “China's Foreign Direct Investment: Its Contribution to Growth, Structural Upgrading, and Competitiveness.” *Social Sciences in China* 24:2 (Summer 2003).
- Johnson, Chalmers. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925—1975*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1982.
- Josephs, Hilary K. “Labor Law in a ‘Socialist Market Economy’: The Case of China,” *Columbia Journal of Transnational Law* 33:559 (1995).
- Kaple, Deborah. *Dream of a Red Factory: The Legacy of High Stalinism in China*. New York: Oxford University Press, 1994.
- Keith, Ronald C., and Zhiqiu Lin. *Law and Justice in China's New Marketplace*. New York: Palgrave, 2002.
- Keohane, Robert, and Helen Milner, eds. *Internationalization and Domestic Politics*. New York: Cambridge University Press, 1996.
- Keister, Lisa A. “Adapting to Radical Change: Strategy and Environment in Piece-Rate Adoption during China's Transition.” *Organization Science* 13:5 (September-October 2002): 459—474.
- Kent, Ann. “China, International Organizations and Regimes: The ILO as a Case Study in Organizational Learning.” *Pacific Affairs*. 70:4 (Winter 1997—98): 517—533.
- Kim Yun Tae. “Neoliberalism and the Decline of the Developmental State.” *Journal of Contemporary Asia* 29:4 (1999).
- Kohli, Atul. “Where Do High-Growth Political Economies Come From? The Japanese Lineage of Korea's ‘Developmental State.’” *World Development* 22:9 (1994): 1269—1293.
- Kornai, Janos. *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Princeton: Princeton University Press, 1992.
- Korzec, Michael. “Contract Labor, the Right to Work, and New Labor Laws in the People's Republic of China.” *Comparative Economic Studies* 30:2 (Summer 1988): 117

-149.

- *Labour and the Failure of Reform in China*. New York: St. Martin's Press, 1992.
- Krup, Barbara, and Hans Hendrichke. "China Incorporated: Property Rights, Networks, and the Emergence of a Private Business Sector in China." *Managerial Finance* 29:12 (2003).
- Labor Management*. New York: Cambridge University Press, 2002.
- Lan, Shiyong. "China's Private Enterprises, 1992—2001." In Zhang Houyi, Ming Lizhi, Liang Zhuanyun, eds., *Bluebook of Private Enterprises*, No. 4, 2002 (zhongguo siying qiye fazhan baogao). Beijing: Social Sciences Documentation Publishing House, 2002.
- Lardy, Nicholas R. "Economic Engine? Foreign Trade and Investment in China." *Brookings Review* 14:1 (Winter 1996).
- *China's Unfinished Economic Revolution*. Washington, D. C.: Brookings Institution, 1998.
- Lau, Lawrence, Yingyi Qian, and Gerald Roland. "Reform without Losers. An Interpretation of China's Dual-Track Approach to Transition." *Journal of Political Economy* 108 (February 2000).
- Lee, Ching Kwan. "From Organized Dependence to Disorganized Despotism: Changing Labour Regimes in Chinese Factories." *China Quarterly* 157 (1999).
- "From the Specter of Mao to the Spirit of the Law: Labor Insurgency in China," *Theory and Society* 31 (2002), 189—228.
- *Gender and the South China Miracle: Two Worlds of Factory Women*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1998.
- Leung, Wmg-vue. *Smashing the Iron Rice Pot: Workers and Trade Unions in China's Market. Socialism*. Hong Kong: Asia Monitor Resource Centre, 1988.
- Li, Shaomin, Shuhe Li, and Weiyang Zhang, "The Road to Capitalism. Competition and Institutional Change in China." *Journal of Comparative Economics* 28 (June 2000), 269—292.
- Lin, Yi-min, and Tian Zhu. "Ownership Restructuring in Chinese State Industry: An Analysis of Evidence on Initial Organizational Changes." *China Quarterly* (June 2001).
- Linn, Gene, "China's Sanction of Private Sector Opens Doors for Investment, Tarde" *Journal of Commerce*, May 12, 1999, 7A.
- Lipset, Seymour Martin. "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy." *American Political Science Review* 53 (March 1959).
- Lu Xiaobo, and Elizabeth Perry eds. *Danwei: The Changing Chinese Workplace in Historical and Comparative perspective*. New York: M. E. Sharpe, 1997.
- Lubman, Stanley. *Bird in a Cage: Legal Reform in China after Mao*. Stanford, Calif: Stanford University Press, 1999.
- Ludlam, Janine. "Reform and the Redefinition of the Social Contract under Gorbachev." *World Politics* 43:2 (January 1991).
- Ma, Shu-Yun. "Foreign Participation in China's Privatization." *Communist Economies and Economic Transformation* 8:4 (1996).
- Mardon, Russell. "The State and Effective Control of Foreign Capital: The Case of South Korea." *World Politics* 1:43 (1990): 111—138.
- Maurer-Fazio, Margaret. "Labor Reform in China: Crossing the River by Feeling the Stones." *Comparative Economic Studies* 37:4 (Winter 1995): 111—123.
- McKinnon, Ronald. "Gradual versus Rapid Liberalization in Socialist Economies: The Problems of Macroeconomic Control," In Michael Bruno and Boris Pleskovic, eds.,

- Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1993. Washington, D. C.; World Bank, 1994.
- McMillan, John, and Barry Naughton. "How to Reform a Planned Economy: Lessons from China." *Oxford Review of Economic Policy* 8(Spring 1992).
- Michael, Franz. "Law: A Tool of Power", in Yuan-li Wu et al., eds., *Human Rights in the People's Republic of China*. Boulder, Colo.; Westview Press, 1988.
- Migdal, Joel, Atui Kohli, and Vivienne Shue, eds. *State Power and Social Forces: Domination and Transformation in the Third World*. New York; Cambridge University Press, 1994.
- Montinola, Gabriella, Yingyi Qian, and Barry Weingast. "Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Success." *World Politics* 48;1(1996);50—81.
- "Multinational Companies in China: Winners and Losers." *Economist Intelligence Unit* (1997).
- Naughton, Barry. *Growing Out of the Plan: Chinese Economic Reform, 1978 — 1993*. New York; Cambridge University Press, 1995.
- "Implications of the State Monopoly over Industry and Its Relaxation." *Modern China* 18;1(January 1992);14—41.
- , ed. *The China Circle: Economics and Technology in the PRC, Taiwan, and Hong Kong*. Washington, D. C.; Brookings Institution Press, 1997.
- Nelson, Joan, ed. *Economic Crisis and Policy Choice: The Politics of Adjustment in the Third World*, Princeton; Princeton University Press, 1990.
- The New Wave of Foreign Direct Investment in Asia*. Singapore; Institute of Southeast Asian Studies, 1995.
- Nolan, Peter. *China and the Global Economy*. New York; Palgrave Press, 2001.
- Nolan, Peter, and Wang Xiaoqiang. "Beyond Privatization: Institutional Innovation and Growth in China's Large State-Owned Enterprises." *World Development* 27; 11 (1999).
- Nolan, Peter, and Jin Zhang. "The Challenge of Globalization for Large Chinese Firms." *World Development* 30;12(2002).
- O'Brien, Kevin. "Rightful Resistance." *World Politics* 49;1(1996);31—55.
- Oi, Jean. *Rural China Takes Off: Institutional Foundations of Economic Reform*. Berkeley and Los Angeles; University of California Press, 1999.
- O'Leary, Greg, ed. *Adjusting to Capitalism: Chinese Workers and the State*. Armonk, N. Y.; M. E. Sharpe, 1997.
- Onis, Ziya. "Logic of the Developmental State." *Comparative Politics* 24; 1 (October 1991);109—126.
- "Over 100,000 workers demonstrate in Mianyang City..." *Human Rights in China Press Report*, July 16, 1997.
- Pak, Sejin. "Two Forces of Democratization in Korea." *Journal of Contemporary Asia* 28;1(1998).
- Park, jung-Dong. *The Special Economic Zones of China and Their Impact on Its Economic Development*. Westport, Conn.; Praeger Publishers, 1997.
- Pearson, Margaret. *Joint Ventures in the People's Republic of China: The Control of Foreign Direct Investment under Socialism*. Princeton; Princeton University Press, 1991.
- "The Major Multilateral Economic Institutions Engage China." In Alastair Iain Johnston and Robert S. Ross, eds., *Engaging China: The Management of an Emerging Power*. London; Routledge, 1999, 207—234.

- Peerenboom, Randall. *China's Long March toward the Rule of Law*. New York; Cambridge University Press, 2002.
- Pempel, T. J., and Keichi Tsunekawa. "Corporatism without Labor? The Japanese Anomaly." In Philippe Schmitter and Gerhard Lehmbruch, eds., *Trends toward Corporatist Intermediation*. Beverly Hills, Calif.: Sage, 1979, 231—270.
- "People's Republic of China, Labour Law." *China Law and Practice* (August 29, 1994): 21—40.
- Perry, Elizabeth J. "Labor's Battle for Political Space: The Role of Workers' Associations in Contemporary China." In Deborah Davis, Richard Kraus, Barry Naughton, and Elizabeth Perry, eds., *Urban Spaces in Contemporary China*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
- Perry, Elizabeth J., ed. *Putting Class in Its Place: Worker Identities in East Asia*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1996.
- Perry, Elizabeth J., and Li Xun. *Proletarian Power: Shanghai in the Cultural Revolution*, Boulder, Colo.; Westview Press, 1997.
- Potter, Pitman. "Foreign Investment Law in the People's Republic of China: Dilemmas of Stare Control." *China Quarterly* (March 1995): 155—185.
- Pravda, Alex. "East-West Interdependence and the Social Compact in Eastern Europe." In Morris Eornstein, Zvi Gitelman, and William Zimmerman, eds., *East-West Relations and the Future of Eastern Europe*, London; Alien and Unwin, 1981.
- Price, John. *Japan Works: Power and Paradox in Postwar Industrial Relations*. Ithaca: Cornell University Press, 1997.
- Przeworski, Adam, and Fernando Limongi. "Modernization: Theories and Facts." *World Politics* 49 (January 1997).
- Przeworski, Adam, Michael Alvarez, Jose Antonio Cheibub, and Fernando Limongi. *Democracy and Development: Political Institutions and Well-Being in the World, 1950—1990*. New York: Cambridge University Press, 2000.
- Rawski, Thomas. "Is China's State Enterprise Problem Still Important?" Paper prepared for presentation at China's SOE Reform and Privatization Workshop, University of Tokyo, June 25, 2000.
- Remmer, Karen. "Theoretical Decay and Theoretical Development: The Resurgence of Institutional Analysis." *World Politics* 50:1 (1997).
- Ren, Rongwei, and Liu Xiaochan. "The General Trading Company Analyzed." *Guoji Maoyi Wenti*, April 6, 1999, 20—24. FBIS-CHI-1999, wnc.fedworld.gov/cgi. Date accessed September 27, 1999.
- "Report on the Handling of Labor Disputes in 1994." *Handling and Research of Labor Disputes* (April 1995).
- "Research Survey on Shenzhen's Shekou District Union Work," Guangdong Central Union Investigative Bureau, 1993. Unpublished report.
- Robinson, Richard, ed. *Foreign Capital and Technology in China*. New York: Praeger Press, 1987.
- Rodrik, Dani. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, D. C.; Institute of International Economics, 1997.
- "The Role of Protecting Rights by Union Representatives: Problems and Coimiermeasures." *Handling and Research of Labor Disputes* (November 1996); 15—16.
- Rona-Tas, Akos. "The Second Economy as a Subversive Force." In Andrew Walder ed., *The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China*

- and Hungary*. Berkeley and Los Angeles: University of California, 1995.
- Sabin Lora. "New Bosses in the Workers' State: The Growth of Non-state Sector Employment in China." *China Quarterly* (December 1994).
- Salem, Ellen. "Managers Rule. OK?" *Far Eastern Economic Review* (January 28, 1988).
- Santoro, Michael. *Profits and Principles: Global Capitalism and Human Rights in China*. Ithaca; Cornell University Press, 2000.
- Schmitter Philippe. "Still the Century of Corporatism." In Frederick Pike and Thomas Strich eds. *The new Corporatism; Social-Political Structures in the Ibenan World*. Indiana: University of Noire Dame Press, 1974.
- Schumpeter, Joseph A. "Capitalism in the Postwar World(1943)." In Harry F. Dahms, ed. *Transformations of Capitalism; Economy, Society, and the State in Modern Times*. New York; New York University Press, 2000.
- Scogin Hugh T., Jr. "Civil 'Law' in Traditional China: History and Theory. In Kathryn Bernhardt and Philip C. C. Huang, eds., *Civil Law in Qing and Republican China*. Stanford, Calif.; Stanford University Press, 1994:13—41.
- Seidman, Robert, Ann Seidman, and Janice Payne, eds *Legislative Drafting for Market Reform; Some Lesson from China*. New York; St Martin s Press; 1997.
- Sheldon, Peter and Ernest Ruan. "Employer Combination among Overseas Multi-national Organizat. ons in the PRC; Structuring Local Labour Markets in Response to Skill Shortages." Paper presented at the School of Industrial Relations and Organizational Behavior, University of New South Wales.
- Shen, Pik-Kwan. "Labour Disputes in China." *Change; Newsletter of the Hong Kong Christian Industrial Committee* (October 1996).
- "Shenzhen Stays Ahead; Small Economic Zones in Guangdong Pose Competitive Thr. at to Shenzhen, China." *China Economic Review* 8;7(July 1998):17—19.
- Shieh, Shawn. "Is Bigger Better? A Conglomerate Case Study." *China Business Review*, May 1, 1999.
- Shirk, Susan. *The Political Logic of Economic Reform in China*. Berkeley and Los Aneeles; University; of California, 1993.
- Sikkink, Kathryn. *Ideas and Institutions; Developmentalism in Brazil and Argentina*. Ithaca; Cornell University Press, 1991.
- Silver Kimberly. "Lessons Learned." *China Business Review* (May-June 1998). "SOE welfare burdenhindersprofitability." *China Staff* (March 2000). www.asialaw.com/cs/prcnews/mar00/soe.htm.
- Solirger Dorothy J. "The Chinese Work Unit and Transient Labor in the Transition from Socialism." *Modern China* 21;2(April 1995):155—183.
- *Contesting Citizenship in China; Peasant Migrants, the State, and the Logic of the Market*. Berkeley and Los Angeles; University of California Press, 1999.
- Stallings, Barbara, ed. *Global Change, Regional Response; The New International Context of Development*. New York; Cambridge University Press, 1995.
- Stark, David, and Laszlo Bruszt. *Postsocialist Pathways; Transforming Politics and Property in East Central Europe*, New York; Cambridge University Press, 1998.
- "State-Owned Firms to Exit Shenzhen." *Journal of Commerce*, July 12, 1999, 6.
- Steinfeld, Edward. *Forging Reform in China; The Fate of State-Owned Industry*. New York; Cambridge University Press, 1998.
- Stevenson-Yang, Anne. "Unions and Contracts." *China Business Review* (January-February 1996).
- Strange, Susan. "The Defective State." *Daedalus* 124(Spring 1995).

- *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- Studwell, Joe. "Workers Wary over Chinese Buyout Program." *Journal of Commerce*, October 21, 1997, 4A.
- Sturgeon, Timothy J. "How Do We Define Value Chains and Production Networks?" Background paper for Bellagio Value Chains Workshop. September 25–October 1, 2000, Bellagio, Italy, [http://www. ids. ac. uk/ids/global/bella. html](http://www.ids.ac.uk/ids/global/bella.html).
- Tang, Rengshu, and Xi Longsheng, eds. *The Complete Business Works of Labour Law*. Beijing: China Workers Publishing House, 1994.
- Tang, Wenfang, and William Parish. *Chinese Urban Life under Reform: The Changing Social Contract*. New York: Cambridge University Press, 2000.
- Tanner, Murray Scot, *The Politics of Lawmaking in Post-Mao China*. Oxford: Oxford University Press, 1999.
- To, Lee Lai. *Trade Unions in China, 1949 to the Present*. Singapore: National University of Singapore Press, 1986.
- 童星: "Unemployment Crisis: Its Significance for the Chinese Working Class." 《中国社会科学》(英文版)2003 年冬季号。
- Toward Sustainable Code Compliance: Worker Representation in China*, Reebok International Ltd., November 2002.
- Tsai, Kellee. *Back-Alley Banking: Private Entrepreneurs in China*. Ithaca: Cornell University Press, 2002.
- Tsukamoto, Hiroaki, et al. "Restructuring FIEs in China and Procedures to Cut Staff" (chugoku niokeru gaisho taishi kigyonorcsutura oyobi). *International Commercial Law Journal* (kokusai shoji ho) 5(1999).
- Turner, Karen, et al., eds. *The Limits of the Rule of Law in China*. Seattle: University of Washington Press, 2000.
- Unger, Jonathan, and Anita Chan. "Corporatism in China." In Barren McCormack and Jonathan Unger, eds., *China after Socialism: In the Footsteps of Eastern Europe or East Asia*, Armonk, N. Y.; M. E. Sharpe, 1996.
- "Inheritors of the Boom: Private Enterprises and the Role of the Local Government in a Rural South China Township." *China Journal* 42(July 1999): 45–74.
- "The U. S.-China Business Council: Forecast '98," The United States-China Business Council, January 29, 1998.
- Vanhonacker, Wilfried. "Entering China: An Unconventional Approach." *Harvard Business Review* (March-April 1997).
- Wade Robert. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of the Government in East Asian Industrialization*. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Walder, Andrew. *Communist Neo-traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry*. Berkeley and Los Angeles; University of California Press, 1986.
- . "Factory and Manager in the Era of Reform." *China Quarterly* 118(June 1989): 242–264
- . "Wage Reform and the Web of Factory Interests," *China Quarterly* 109 (March 1987).
- . ed. *The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary*. Berkeley and Los Angeles; University of California, 1995.
- Walter Carl E. and Fraser J. T. Howe. *Privatizing China: The Stock Markets and their Role in Corporate Reform*. Singapore: John Wiley and Sons(Asia), 2003.
- Wang, Fengzhi, ed. *Theory and Practice of Labor Law*. Beijing: China Legal Publishing

- House, 1995.
- Wang, Hongying. *Weak State, Strong Networks; The Institutional Dynamics of Foreign Investment in China*. Hong Kong; Oxford University Press, 2001.
- Wang, Mingcai. "Across the Board Sales Are Not the Best Way to Reform Small and Medium-Sized Enterprises." *Contemporary Trends* (April 1997). In BBC Worldwide Monitoring, June 28, 1997.
- Wang, Xu. "Mutual Empowerment of State and Peasantry; Grassroots Development in Rural China." *World Development* 25(1997):1431-1442.
- Wang, Zhen Quan. *Foreign Investment and Economic Development in Hungary and China*. Aldershot; Ashgate Publishing, 1995.
- Wang, Zhenmin. "The Developing Rule of Law in China." *Harvard Asia Quarterly* (Autumn 2000).
- Wank, David. *Commodifying Communism*. New York; Cambridge University Press, 1998.
- Warner, Malcolm. "China's Labour-Management System Reforms; Breaking the Three Old Irons(1978-1999)." *Asia Pacific Journal of Management* 18(2001):315-334.
- Warner, Malcolm, and Ng Sek Hong. "The Ongoing Evolution of Chinese Industrial Relations; The Negotiation of Collective Contracts in the Shenzhen Special Economic Zone." *China Information* (Spring 1998):1-20.
- Waterbury, John. *Exposed to Innumerable Delusions; Public Enterprise and State Power in Egypt, India, Mexico, and Turkey*. New York; Cambridge University Press, 1993.
- Wei Yuming. "Absorbing Foreign Investment", in *The Open Policy at Work*. Beijing; Beijing Review Publications, 1985.
- Weller, Robert, and Jiansheng Li. "From State-Owned Enterprise to Joint Venture; A Case Study of the Crisis in Urban Social Services." *China Journal* 43(January 2000):83-99.
- White, Gordon. "Chinese Trade Unions in the Transition from Socialism; Towards Corporatism or Civil Society," *British Journal of Industrial Relations* (September 1996):433-457.
- "The Politics of Economic Reform in Chinese Industry; The Introduction of the Labour Contract System," *China Quarterly* 111(September 1987).
- "State and Market in China's Labour Reforms." *Journal of Development Studies* 24 (July 1988):180-202.
- White, Gordon, ed. *Developmental States in East Asia*. New York; St. Martins Press, 1988.
- Whiting, Susan H. *Power and Wealth in Rural China; The Political Economy of Institutional Change*. New York; Cambridge University Press, 2001.
- "Wholly Foreign-Invested Enterprises Make Up 39% of Direct Foreign Investment' into China." ChinaOnline, www.chinaonline.com/issues/econ.news, 6/21/00.
- Wilson, Jeanne. "Labour Policy in China; Reform and Retrogression." *Problems of Communism* 39(September-October 1990):44-65.
- Winkler, Edwin, ed. *Transition from Communism in China; Institutional and Comparative Analysis*. Boulder. Colo.; Lynne Rienner, 1999.
- Womack, Brantly. "Transfigured Community; Neo-traditionalism and Work-Unit Socialism in China." *China Quarterly* 126(June 1991):313-32.
- Woo Wing Thye, Stephen Parker, and Jeffrey Sachs, eds. *Economies in Transition; Comparing Asia and Eastern Europe*. Cambridge; MIT Press, 1997.

- Woo-Cumings, Meredith, ed. *The Developmental State*. Ithaca: Cornell University Press, 1999.
- Woodward, Dennis. "Reforming China's State-Owned Enterprises." In Zhong Yuezhou et al., eds, *Chinese Economy Towards the 21st Century*. Sydney: University of Sydney, 1999.
- "Workers in Foreign-Invested Enterprises." *China Labor Bulletin* (March 1996).
- World Bank, *Bureaucrats in Business: The Economics and Politics of Government Ownership*. New York: Oxford University Press, 1995.
- World Investment Report: Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development* (New York: United Nations Publications, 2000).
- "Wu Jinglian on Small, Medium Businesses," *Qiushi*, July 16, 1999. In FBIS-CHI-999-0803, wnc.fedworld.gov. Date accessed September 27, 1999.
- Wu, Yanrui. *Foreign Direct Investment and Economic Growth in China*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1999.
- Yang, Dali. *Beyond Beijing: Liberalization and the Regions in China*. New York: Routledge, 1997.
- Yang, Mayfair Mei-hui. "Between State and Society: The Construction of Corporateness in a Chinese Socialist Factory." *Australian Journal of Chinese Affairs* 22 (July 1989): 31-60.
- Yasumuro, Kenichi, ed. *China's Labor-Capital Relations and On the Ground Management* (Chugoku no roshikankei to genchi kciei). Tokyo: Hakutoshobo, 1999.
- Yuan-li, Wu, et al., eds. *Human Rights in the People's Republic of China*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1988.
- Zhang, Dong Dong. "Negotiating for a Liberal Economic Regime: The Case of Japanese FDI in China," *Pacific Review* 11:1 (1998): 51-78.
- Zhang, Weiyong. "China's SOE Reform: A Corporate Governance Perspective." Paper posted at www.gsm.pku.edu/cn/wuanl/Englishpapers/SOEREF.rtf, date accessed August 28, 2004.
- Zhao, Minghua, and Theo Nichols. "Management Control of Labour in State-Owned Enterprises: Cases from the Textile Industry." *China Journal* 36 (July 1996): 1-21.
- Zheng, Yongnian. "From Rule by Law to Rule of Law? A Realistic View of China's Legal Development." EAI Working Paper no. 1. Singapore: National University of Singapore, 1998.
- Zhou, Xueguang. "Unorganized Interests and Collective Action in Communist China." *American Sociological Review* 58 (February 1993): 54-73.
- Zweig, David. *Internationalizing China: Domestic Interests and Global Linkages*. Ithaca: Cornell University Press, 2002.

中文参考文献

- 《各地劳动争议处理工作在前进》，《劳动争议处理与研究》1998年6月，第9—14页。
- 《1997年劳动争议处理情况分析》，《劳动争议处理与研究》1998年4月，第10—14页。
- 安辉：《推进大连个体私营经济发展的思考》，《国际经贸》2002年第5期。
- 常凯：《劳动关系、劳动者、劳权》，北京：中国劳动出版社，1995年。
- 《中国的罢工立法》，劳动法研讨会论文，上海师范大学，2003年11月11日。

- 陈佳贵:《中国国有企业改革与发展研究》,北京:经济管理出版社,2000年。
- Cheng Zhong:《珠海企业职工思想想法的调查分析》,《工运论坛》1996年12月。
- 《中国劳动统计年鉴》,北京:中国统计出版社,各年份。
- 《中国统计年鉴》,北京:中国统计出版社,各年份。
- 中国社科院工业经济研究所:《中国工业发展报告》(2003),北京:经济管理出版社,2003年。
- 戴春华:《劳动合同》,北京:中国政法大学出版社,1997年。
- Dai Weikang, Li Qi, and Chang Kai:《对中国内地集体合同制度的几个层面的分析》,世界贸易组织成员国对中国工人的影响以及国际工会运动的回应研讨会论文,香港城市大学,香港2003年11月29—30日。
- 大连经济开发区劳动仲裁委员会和劳动局:《关于集体停工若干问题的探讨》,《劳动争议与处理研究》1997年4月,第13—14页。
- 《关于中国罢工立法问题的探讨》,《劳动争议与处理研究》1999年7月。
- 董保华主编:《老职工法律知识200问》,上海:上海交通大学出版社,2003年。
- Fang Hongshou:《工会主席,你的职责是什么》,《劳动争议与处理研究》1996年5月。
- 冯同庆:《走向市场经济的中国企业职工内部关系的结构》,《中国社会科学》1993年第3期。
- 冯同庆和赵明华:《工人和工会》,《中国社会学与人类学》,1996年春季号。
- Guo Chengdu:《福建省三资企业劳资纠纷的特点及对策》,《研究和启示》1995年。
- 郭军等主编:《劳动法与劳动争议实用手册》,北京:中国检察出版社,1994年。
- 郭文龙:《实际劳动关系研究》,《上海审判实践》2002年9月,第12—15页。
- Hu Yimin.《企业辞退职工应当注意解决的几个问题》,《劳动争议与处理研究》1998年8月,第12—14页。
- 《对私营公有民营企业劳动关系的调查及对策》,《劳动争议与处理研究》1996年3月。
- 姜俊禄:《留还是走:中国大陆雇员辞职的法律分析》,2000年6月,未刊稿。
- Li Juexin:《劳动关系摩擦热点透视》,《劳动争议与处理研究》1998年9月,第9—11页。
- Li Min and Niu Ping:《入世后合同黑龙江省个体私营经济发展对策研究》,《中国党政干部论坛》2003年第4期。
- Li Xingwen:《如何看待和解决三资企业中的劳工问题》,《理论动态》1994年6月20日。
- Lin Zhengong and Chen Yulin:《三资企业工人怠工罢工的特点和对策》,《中国劳动科学》1993年第5期,第33—35页。
- 刘李胜等主编:《外资并购国有企业:分析和对策》,北京:中国经济出版社,1997年。
- Liu Zhiqiang:《加强和改善党对企业的政治领导》,《理论动态》1997年1月25日。
- Lu Hong:《从无序到有序:现阶段劳动争议特征分析》,《广州师范大学学报》(社科版)1998

- 年第6期。
- 《关于上海市部分国有企业实行工资保密方法》，《劳内》1994年11月，第17页。
- 《关于我国现阶段劳动关系调整工作》，《中国劳动科学》1994年3月，第13—16页。
- 《中国私营企业雇佣劳动关系报告》，载《中国新时期阶级阶层报告》，辽宁：辽宁人民出版社，1995年，第292—333页。
- 《关于全国工人阶级地位状况的调查报告》，《工会工作通讯》1993年。
- 《工会代表在集体协商谈判中维权作用发挥的难点与对策》，劳动争议处理与研究中心，1996年11月。
- 《三资企业目前存在的几个问题》，国务院发展研究中心报告，1992年11月7日。
- 沈阳市工会调查办公室：《沈阳市现代企业制度试点中工会存在的问题及对策》，《工会理论与实践》1995年8月。
- Shi Meixia 编：《集体合同与集体谈判》，北京：法律出版社，1996年。
- Shi Tanjing. 《关于中国的罢工法问题探讨》，《劳动争议与处理研究》1999年7月，第12—16页。
- Chen Quansheng：《在全国劳动争议处理会议上的讲话》，《劳动争议与处理研究》1996年1月。
- 苏东水等编著：《中国三资企业研究》，上海：复旦大学出版社，1997年。
- Wang Hongyi：《为城市梦想：部分三资企业侵犯职工权益透视》，《中国工人》，1995年第5期，第18—27页。
- Wang Min：《国有企业劳动争议处理工作面临的问题及对策》，《劳动争议处理与研究》1997年6月。
- Wu Zhaomin：《论三方原则在中国的贯彻》，《劳动争议与处理研究》1996年9月。
- 夏勇主编：《走向权利的时代》，北京：中国政法大学出版社，1995年。
- Xiang Derong：《股份制企业董事会存在的问题和建议》，《工会理论与实践》1995年8月。
- 许明主编：《关键时刻：当代中国亟待解决的27个问题》，北京：今日中国出版社，1997年。
- 游劝荣：《市场经济条件下公民权利保障几个问题的探讨》，《法律科学》1994年第3期，第10—14页。
- Yu Shue：《对加快个体私营经济发展的思考》，《沿海经济》2002年8月。
- 张海涛等编著：《外资能否吞并中国：民族企业应向何处去》，北京：企业管理出版社，1997年。
- 张厚义、明立志、梁传运主编：《中国私营企业发展报告》，北京：中国社会科学文献出版社，2002年。
- 张左己：《中国劳动立法》，《亚太法协第四季劳动法讨论汇文》，1994年。
- 朱镕基：《减员增效，下岗分流，规范破产，鼓励兼并》，重刊于《经济管理文摘》1997年3月，

第 6—7 页。

报刊、新闻杂志、新闻通讯社和在线资源

法新社(*Agence France Press*)

《亚洲华尔街日报》(*Asian Wall Street Journal*)

《报刊文摘》

英国广播公司世界报道(*BBC Worldwide Monitoring*)

《北京青年报》

北京新华通讯社

北大法律信息网([www. lib. umich. edu](http://www.lib.umich.edu))

《中国日报》

《中国新闻评论》

《经济学人》(*The Economist*)

《远东经济评论》(*Far Eastern Economic Review*)

《法制日报》

《金融时报》

《工人日报》

《广东劳动报》

《解放日报》

《洛杉矶时报》

《南方周末》

《纽约时报》(*The New York Times*)

《沈阳日报》

《南华早报》(*South China Morning Post*)

《华盛顿邮报》(*Washington Post*)

全球新闻资料库(*FBIS*)

中国在线([www. chinaonline. com](http://www.chinaonline.com))

《中国工商时报》

《中国经济时报》

《中国劳动报》

《中国青年报》

索引

(条目后的页码为原书页码,即本书边码)

- ACFTU. *see* All-China Federation of Trade Unions ACFTU. 见中华全国总工会
- All-China Federation of Trade Unions (ACFTU); Chinese Communist Party and 中华全国总工会; 中国共产党和, 78, 83—84; historic weakness of 历史的软弱, 78, 83—84; legal unionization requirements 法律上成立工会的需要, 44, 76; managerial dominance despite organizational presence of 管理的控制, 尽管有组织存在, 65; National Labor Law, impact on 国家劳动法, 影响, 198n. 65; structure and history of 的结构和历史, 82—84
- Aslund, Anders 阿斯伦德, 安德斯, 164n. 17, 170n. 36
- Beijing Light Bus 北京轻汽, 53
- Bendix, Reinhard 本迪克斯, 莱因哈特, 147—48, 153
- Blecher, Marc 马克·布莱彻, 211n. 55
- Brady, David 大卫·布拉迪, 181n. 7
- Brazil 巴西, 30
- Brusz, Laszlo 拉斯佐罗·布鲁斯特, 167n. 14
- capitalism; emergence of in china and labor relations(*see also* labor relations) 资本主义; 出现于中国以及劳动关系, 65 (另见劳动关系); foreign investment (*see* foreign direct investment) 外国投资 (见外国直接投资); globalization and varieties of (*see also* globalization) 全球化和变化, 63 (另见全球化); laboratories for (*see* laboratories for change) 实验室 (见变化的实验室)
- CCP. *see* Chinese Communist Party CCP. 见中国共产党
- CDS. *see* Coastal Development Strategy CDS. 见沿海发展战略
- Chan, Anita 陈佩华, 62, 164n. 7
- Change, economic. *see* economic development; laboratories for change 变化, 经济的. 见经济的发展; 变化的实验室
- Cheng, Tun-Jen 郑敦仁, 171n. 52
- Chen, Quansheng 陈泉生, 169n. 29
- Chiang, Ching-Kuo 蒋经国, 26
- China, Republic of. *see* TaiWan China Strategy Co., Ltd. (CS) 中华民国. 见台湾中国战略有限公司 (CS), 50—52
- China Strategy Investment Corporation 中国战略投资公司, 173n. 1
- Chinese Communist Party (CCP); decline in power in firms 1978—1992 中国共产党 (CCP); 1978—1992 年在企业中的权力开始下降, 70—71; domestic private enterprise, divisive debate regarding support for 国内私营企业, 有关支持的分裂性的争论, 27; dominance of organizational structure in pre—1978 firms 1978 年之前企业组织结构的控制, 68—70; fifteenth Congress 十五大, 46, 55, 102, 134, 140, 183n. 24;

- foreign direct investment and 外国直接投资和, 157—158; foreign invested enterprise, role in 外商投资企业, 角色, 92—93; the rule of law and 法治和, 101—102; the trade union and 工会和, 78, 83—84
- Chinese Enterprise Managers Association 中国企业经理人协会, 3
- Christiansen, Fleming 费立民, 182n. 11
- Chunlai, Chen 陈春来 174n. 14
- Coastal Development Strategy (CDS) 沿海发展战略(CDS), 39—42
- competitive liberalization; competitive pressure through foreign direct investment, contribution to 竞争自由化:外国直接投资产生的竞争压力, 有助于, 11; effects of 影响, 56—61; firms, impact on 对企业的影响, 13—14; regional competition and 地区竞争和, 11—12
- competitive pressure; competition for skilled labor and 竞争压力:争夺技术工人和, 14; foreign direct investment and 外国直接投资和, 6, 10—14, 56; ownership liberalization and 所有权自由化和, 12—14; regional competition, promotion of 地区竞争的提高, 11—12
- confidential wage system 保密工资制度, 151—152
- convergence of firms; competition as force promoting 企业的融合:作为推动力量的竞争, 14; labor disputes and 劳动纠纷和, 18, 112—113, 130; market pressures and 市场压力和, 89—90
- Cooney, Sean, 118
- CS. *see* China Strategy Co., Ltd. CS. 见中国战略有限公司.
- decentralization, competitive pressure and 分权, 竞争压力和, 11—12
- democratization; China, Korea, and Taiwan compared 民主化:中国、韩国以及中国台湾的比较, 25—27; economic development and 经济发展和, 10, 165n. 19
- Deng Xiaoping; preferential policies promoted by 邓小平:优惠政策的提出, 12; rule of law, support for 法治, 支持, 102; slogan lauded by 得到称赞的口号, 4; southern China, 1992 visit to 华南, 1992年南巡, 21, 42, 72, 108
- Developmentalism. *see* ideology disarticulation 发展主义. 见意识形态的表达, 14, 169n. 14
- Disorderly competition 无序竞争, 140, 142, 197n. 59
- East Asian development model 东亚发展模式, 6—7, 165n. 22
- Eastern Europe, foreign direct investment inflows among transitional economies 东欧, 转型经济体的外国直接投资流量, 21
- Eastman Kodak 伊斯曼·柯达, 47, 143—44
- economic development; foreign direct investment (*see* foreign direct investment) 经济发展:外国直接投资(另见外国直接投资); growth rates after 1978 1978年后的增长率, 9; ideology and (*see* ideology) 意识形态和(见意识形态); political rule and, *see also* laboratories for change 政治统治和, 10. 另见变化的实验室
- EJVL. *see* Equity Joint Venture Law EJVL. 见平等合资企业法
- Enterprise Law of 1988 1988年企业法, 70
- Equity Joint Venture Law 平等合资企业法(EJVL), 105, 114
- Evans, Peter 埃文斯, 彼特, 166n. 7
- FDI. *see* foreign direct investment FDI. 见外国直接投资
- FIEs. foreign invested enterprises FIEs. 见外商投资企业
- Firms; collective labor disputes, type of ownership and 企业:集体劳动纠纷, 所有制类型和, 123—125; contracts and employment insecurity 合同和就业保障, 76—82; convergence between different types of (*see* convergence of firms) 不同类型企业之间的融合(见企业的融合); developmentalism for 发展主义, 135; domination/suppression of worker organizations 控制/镇压工人组织, 82—96; during the era of partial

- reform(1978—1992) 局部改革时期(1978—1992), 70—75; foreign invested enterprises (see foreign invested enterprises) 外商投资企业(见外商投资企业); grafted joint ventures (see grafted joint ventures) 嫁接合资企业(见嫁接合资企业); joint ventures (see joint ventures) 合资企业(见合资企业); labor mobility, lack of under socialism 劳动流动性, 社会主义制度下缺乏, 69; managerial control of labor in 劳动的管理控制, 64—65, 76, 85; managerial ideology and 管理意识形态和, 147—149; ownership liberalization, impact of 所有权自由化, 影响, 13—14; preferential treatment for foreign 给外商的优惠待遇, 15—16; restructuring and downsizing in 重建和缩小规模 89—90; skilled labor, competition for 技术工人, 争夺, 14; under socialism(pre-1978) 社会主义制度下(1978年之前), 66—70; state-owned enterprises (see state-owned enterprises) 国有企业(见国有企业); township-village enterprises 乡镇企业, 40, 65, 139—140; wholly foreign-owned enterprises 外商独资企业, 41—45, 94—96
- Ford Motor Company 福特汽车公司, 52
- foreign direct investment(FDI): amount of and increases in 外国直接投资(FDI): 数量和增长, 23, 30—31; beginning of 始于, 166n. 5; as change agent in reform process 作为改革过程的原动力, 6; China as most favored destination for 中国作为最受欢迎的投资地, 1—2; Coastal Development Strategy 沿海发展战略, 39—42; comparative perspective on 比较的视角, 19—27; competitive liberalization and, 56—61 (see also competitive liberalization) 竞争自由和, 56—61(见竞争自由); competitive pressure and (see competitive pressure) 竞争压力和(见竞争压力); demand for, explaining the 需求, 解释, 33—37; disparate impacts of 分散的影响, 2—4; globalization and(see globalization) 全球化和(参见全球化); growth and changing goals of foreign investors 外国投资者的增长和目标的变化, 59—60; ideology and (see ideology) 意识形态和(见意识形态); integration into the domestic economy, forces advancing 融入国内经济, 前进的力量, 32; laboratories for change, contribution to (see laboratories for change) 变化的实验室, 有助于(见变化的实验室); labor relations and (see labor disputes; labor relations) 劳动关系和(见劳动纠纷; 劳动关系); law focused on (see also legal institutions) 法律集中于, 103—105 (另见法律的制度化); liberalization (see liberalization) 自由(见自由); mergers and acquisitions, percentage going to 并购, 所占比例, 210n. 44; nationalist economic development and 民族主义经济发展和, 154—158; the National Labor Law and 国家劳动法, 110—113; by overseas Chinese 华侨, 37—38; ownership and, development of 所有制和, 发展, 30—33; regional variation in access to 进入的地区差异, 209—210n. 44; Special Economic Zones (see special Economic Zones) 经济特区(见经济特区); state-owned enterprises, reform of 国有企业, 改革, 45—56
- foreign invested enterprises (FIEs): American, labor relations in 外商投资企业(FIEs): 美国, 劳动关系, 88—89; Chinese Communist Party in 中国共产党, 92—93; competition for skilled labor and 争夺技术工人和, 14, 168n. 26; contracts, use of longer-term 合同, 长期, 80; contracts, use of short-term 合同, 短期, 79; exports manufactured by, percentage of 出口加工, 比例, 30; Japanese, labor relations in 日本, 劳动关系, 87—88; joint posting in 在……兼职, 90—91; labor contract system in 劳动合同制度, 109; labor disputes in (see also labor disputes) 劳动纠纷, 16, 18, 124—25, 127, 130—131 (另见劳动纠纷); labor laws tailored for 专门制定的劳动法, 14—17; labor relations, quality of by nationality 劳动关系, 不同国籍的质量, 189n. 85; number of by type 数量或类型, 44; suppression of unionization in 压制成立工会, 93—96;

- Twiwanese, labor relations in 台湾的, 劳动关系, 93 - 96, 192n. 130; union bureaucracy and local government 工会官僚机构和地方政府, 86 - 89; unionization in 成立工会, 85 - 86; wholly foreign-owned enterprises, *see also* joint ventures foreign ownership: coastal development strategy and trends in 外商独资企业, 41 - 45, 94 - 96. 另见外国所有制的合资企业: 沿海发展战略及其趋势, 42; evolution of 演变, 13, 30 - 33, 37 - 45; Special Economic Zones (*see* Special Economic Zones) 经济特区 (见经济特区)
- Gilpin, Robert 罗伯特·吉尔平, 133, 135
- globalization; debate regarding 全球化: 有关争论, 166n. 7, 167n. 10; external trends in 外部趋势, 32; labor policies and 劳动政策和, 63; mode of integration into global economy 融入全球经济的模式, 11, 24 - 27; national developmentalist ideology and 国家发展主义意识形态和, 155 - 156; political and economic impacts of 政治和经济影响, 10; state capacity and 国家能力, 9 - 10
- gradualism; growth and 渐进主义: 增长和, 9; regional competition and 地区竞争和, 12
- grafted joint ventures (GJV); controversy surrounding 嫁接合资企业: 围绕……的争论, 49 - 51; defined 定义, 203n. 116; increase in 增加, 46 - 47; joint ventures, distinguished from 合资企业, 区分于, 48 - 49; labor and 劳动和, 50 - 52; popularity of, 49 普及, 49
- greenfields 新开发地区, 2, 177n. 60
- Gu, Edward 顾昕, 46, 49, 58, 178n. 68
- Guthrie, Dougl's, 140, 147, 164n. 7 格思里, 道格拉斯, 140, 147, 164n. 7
- Held, David 戴维·赫尔德, 167n. 10
- Hickman, Michael M., 177 - 78n. 65
- Hong Kong 香港, 174n. 22
- Huang, Yasheng 黄亚生, 36, 137, 163n. 4, 173n. 4
- Human Resources Club of Electronics Companies in Suzhou Industrial Park 苏州工业园电子公司人力资源俱乐部, 81
- Hungary 匈牙利, 22 - 23
- Ideology; developmentalism and foreign direct investment, contradictions between 意识形态: 发展主义和外国直接投资, 相互间的矛盾, 7, 135; developmentalism and managerial 发展主义和管理的, 148 - 153; developmentalism in practice 实践中的发展主义, 139 - 153; foreign direct investment and 外国直接投资和, 10, 18 - 19; globalization and national developmentalism, contradiction between 全球化和国家发展主义, 相互间的矛盾, 155 - 156; managerial 管理的, 147 - 153; from socialism to developmentalism 从社会主义到发展主义, 6 - 7, 136 - 139; from state-owned to national industry 从国有企业到民族工业, 133 - 136
- India 印度, 181n. 9
- Iron rice bowl 铁饭碗, 1, 13, 15, 163n. 3
- Isuzu Motor 五十铃汽车, 53
- Itochu 伊藤忠商社, 53
- Japan 日本, 24. 188n. 72
- Jiangling Auto Company 江铃汽车公司, 52
- Jiang Zemin 江泽民, 1, 140, 144
- Joint Ventures (JV); control of, struggle for 合资企业 (JV): 控制, 争夺, 59 - 60; diversification of 多样化, 42, 45; grafted (*see* grafted joint ventures) 嫁接的 (见嫁接合资企业); grafted joint ventures, distinguished from 嫁接合资企业, 区分于, 48 - 49; labor relations in 劳动关系, 94; unionization in 成立工会, 44 - 45
- JV. *see* Joint Ventures JV. 见合资企业
- KMT. *see* Kuomintang KMT. 见国民党
- Korea; foreign direct investment, amount of 韩国: 外国直接投资, 数量, 30; foreign direct investment and integration

- into the global economy, comparison to China regarding 外国直接投资和融入全球经济, 和中国的相关比较, 24-27; labor relations in 劳动关系, 156; top ten firms, percentage of GDP by 前十名企业占国民生产总值的比例, 171n. 45
- Kornai, Janos 亚诺什·科尔奈, 19, 166n. 5
- Kuomintang(KMT) 国民党, 117-118
- Labor Arbitration Committees(LAC) 劳动仲裁委员会 115
- Laboratories for change; foreign direct investment and 变化的实验室; 外国直接投资和, 6, 10, 14-18; regional competition and 地区竞争和, 12; Special Economic Zones as 作为经济特区, 106
- labor contract system(LCS) 劳动合同制度(LCS), 105-130
- labor disputes; in china compared to Taiwan 劳动纠纷: 中国大陆和台湾地区的比较, 116-121; collective, trends in 集体的, 趋势, 121-124; fees for arbitration and litigation 仲裁和诉讼费用, 199n. 78; firm ownership and 企业所有制和, 123-125; foreign investment and 外国直接投资和, 130-131; increasing numbers of 数量的增加, 98-100; legal institutions and 法制和, 98-101, 103, 131-132; mediation, failure of 调解, 失败, 125-127, 202n. 106; the National Labor Law and 国家劳动法和, 110-113; rise of 上升, 16, 18; in the 1990s 20世纪90年代, 114-116; strikes 罢工, 128-129, 192-193n. 1; trends in 趋势, 121-129; worker-initiated 工人引起的, 128; workers' compensation, highest award for 工人的赔偿, 更高的赔偿, 202n. 113
- Labor Law, see National Labor Law 劳动法, 见国家劳动法
- Labor relations; buying out years of service 劳动关系: 买断工龄, 187n. 64; capitalism in china and 中国的资本主义和, 62-65, 96-97; capitalist, definition of 资本主义, 定义, 180-181n. 1; Chinese Communist Party and 中国共产党和, 69, 92-93; confidential wage system 保密工资制度, 151-152; conflict in(see labor disputes) 冲突(见劳动纠纷); contract as foundation of 作为基础的合同, 64-65; contracts and employment insecurity 合同和就业保障, 76-82; developmentalist managerial ideology and, 148-153(see also ideology) 发展主义管理意识形态和, 148-153(见意识形态); the developmentalist state and 发展型国家和, 156; domination/suppression of worker organizations 控制/压制工人组织, 82-96; downsizing/restructuring of firms and 企业缩小规模/重建和, 89-90; firing workers, ease of 解雇工人, 减轻, 181n. 9; foreign direct investment and the transformation of 外国直接投资和转型, 32-33; in foreign-invested enterprises 在外商投资企业, 85-86, 189n. 85; German and Japanese practices, examination of 德国和日本的做法, 考察, 181n. 6; globalization and, 63, 96; grafted joint ventures 全球化和, 63, 96; 嫁接合资企业
- Labor relations(cont.) and 劳动关系(编写)和, 50-52; joint posting 兼职, 90-91; joint venture law, foreign partner obligations under 合资企业, 外国合作伙伴的责任, 178n. 76; legal institutions and(see legal institutions) 法制和(见法制); liberalization and 自由化和, 65-66; managerial control of 管理控制, 64-65, 76, 85; migrants and ownership liberalization 农民工和所有权的自由化, 13, 169n. 28; the National Labor Law (see National Labor Law) 国家劳动法(见劳动法); organized dependence, breakdown of 有组织的依赖, 打破, 72-75; partial reform era(1978-1996) 局部改革时期, 70-75; segmented deregulation, impact of 分割的去管制, 影响, 12-13; Special Economic Zones and 经济特区和, 14-17; in state-owned enterprises and 在国有企业和, 66; 工会, 工人的比例, 191n. 107; 外商独资企业和, 44-45; work-unit

- socialism, *see also* All-China Federation of Trade Unions 单位社会主义, 67—68, 78, 106, 另见中华全国总工会
- LAC. *see* labor contract system LAC 见劳动仲裁委员会
- Lafarge 拉法基, 185n. 44
- Lardy, Nicholas, 163n. 4 尼古拉斯·拉迪, 163n. 4
- LCS. *see* labor contract system LCS. 见劳动合同制度
- legal institutions; development of and turn to the rule of law, 101—103 法制: 发展和转向法治, 101—103; foreign direct investment, development of law focused on 外国直接投资, 法律的发展集中于, 103—105; labor contract system (LCS) 劳动合同制度 (LCS), 105—110; labor dispute resolution 劳动争议的解决, 114—116; labor disputes and 劳动争议和, 98—101, 131—132; legal aid centers 法律援助中心, 200n. 81; the National Labor Law, 110—113 (*see also* National Labor Law) 国家劳动法, 110—113 (另见国家劳动法)
- liberalization; competitive (*see* competitive liberalization) 自由化: 竞争 (见竞争自由); foreign direct investment and, explaining 外国直接投资和, 解释, 33—37; in Hungary 在匈牙利, 22—23; of ownership (*see* ownership diversification/liberalization) 所有制 (见所有制的多样化/自由化); reform and openness, contradiction of 改革开放, 矛盾, 154—158; sequencing of 顺序, 1, 5, 9, 11, 28—29, 136—137, 154; types of, 11 类型, 11
- Li Chengyou 206n. 15
- Li Ka-shing 李嘉诚, 50
- Li Lisan 83
- Li Peng 李鹏, 185n. 44
- Lin Yi-min 177n. 53
- Lipset hypothesis 李普塞假设, 10
- Local government; developmentalism and 地方政府: 发展主义和, 134—135, 145—146; foreign direct investment, expansion of 外国直接投资, 扩展, 56—57, 212n. 3; labor law, weak enforcement of 劳动法, 执行不力, 77; migrant hiring, problem of 雇佣农民工, 问题, 196n. 44—45; state-owned enterprise, reform of 国有企业, 改革, 58—59; trade union bureaucracy and 工会官僚机构和, 86—89
- Lucky film 乐凯胶卷, 144
- Ma, Shu-yun 马树人, 52—53
- Malaysia 马来西亚, 30, 194, 13
- Mao Zedong 毛泽东, 34, 69, 114
- Mendelsohn, Julie Bloch 177—178n. 65
- Mexico 墨西哥, 30
- Microsoft 微软, 55
- Modernization theories 现代化理论, 10
- Moonlighting 兼职, 73, 184n. 38
- Morgan Stanley 摩根士丹利, 50
- Mutual empowerment 相互授权, 101, 193n. 7
- National Labor Law 国家劳动法, 110—113; democratic management clause in 民主管理条款, 198n. 65; dispute resolution under 纠纷的解决, 114—116; on the labor contract system 有关劳动合同制度, 105; labor dispute trends since passage of 自 (国家劳动法) 通过后的劳动纠纷趋势, 16, 18; migrant workers, treatment of 农民工, 待遇, 196n. 48; promulgation of, reason for, 98 普及, 原因, 98
- Naughton, Barry; Coastal Development Strategy, implications of 巴里·诺顿: 沿海发展战略, 影响 41; disarticulation of the economy 经济的脱节, 168—169n. 27; economic growth, phrase for 经济增长, 条款, 58; *Growing out of the Plan*, publication of 《脱离计划的增长》, 公布, 174n. 17; labor mobility, increase in 劳工的流动性, 增加, 184n. 37; ownership changes, initial consequences of 所有制的变化, 最初的结果, 167n. 20; Special Economic Zones, policies regarding 经济特区, 有关政策, 38; state-owned enterprise, external pressure on 国有企业, 外部压力, 184n. 34
- Neoh, Anthony 179n. 93
- neotraditionalism 新传统主义, 67
- Nichols, Theo 211
- Nixon, Richard 理查德·尼克松, 62

- Nolan, Peter 彼特·诺兰, 157, 205n. 2
- Oei, Honh Leong 黄鸿年, 50
- Onis, Ziya 奥尼斯, 153
- Open Policy: competitive liberalization expanded through 开放政策; 竞争自由的扩大, 56—57; inauguration of 开始, 37; preferential foreign direct investment policies, under 优惠的外国直接投资政策, 32; Special Economic Zones and, 39 经济特区和, 39
- Organized dependence 有组织的依赖, 72—74
- Overseas Chinese investment, *see also* Taiwan 华侨投资, 37—38, 41. 另见台湾
- Ownership diversification/liberalization; competitive pressure, contribution to 所有制的多样化/自由竞争压力, 有助于, 11, 13—14; foreign direct investment and 外国直接投资和, 6, 19—20; ideological change and 意识形态变化和, 18—19; pattern of 模型, 11; restructuring and downsizing following. *see also* convergence of firms; foreign-invested enterprise 伴随重建和缩小规模, 89, 另见企业的融合; 外商投资企业
- Pearson, Margaret 裴松梅, 4, 85
- Potter, Pitman B. 彭德, 104, 194n. 19
- Privatization; avoidance of shock-therapy style 私有化; 避免休克疗法, 13; grafted joint ventures and 嫁接合资企业和, 48—49; nationalist developmentalism and 国家发展主义和, 18—19, 134—135, 138—139; promotion of by central leadership 中央领导层的推动, 140; sale of state-owned enterprises 廉价出售国有企业, 46—47
- Proctor and Gamble 宝洁公司, 51
- Przeworski, Adam 亚当·普热沃尔斯基, 167n. 9
- QX Cement QX 水泥公司, 141—142
- Recombinant property 重组所有制, 13, 167n. 14
- Rona-Tas, Akos 罗纳-塔斯, 23
- Russia 苏联, 30
- Schumpeter, Joseph A 约瑟夫·熊彼特, 9
- Segmented deregulation, *see also* competitive liberalization 分割的去管制, 12, 167n. 13. 另见竞争自由
- SEZs. *see* Special Economic Zones SEZs, 见经济特区
- Shareholding enterprises (SHEs) 股份制企业 (SHEs), 52
- Shirk, Susan 谢淑丽, 183n. 25
- Singapore 新加坡, 194n. 13
- Solinger, Dorothy. 苏黛瑞, 62, 195n. 30
- South Korea. *see* Korea 南韩. 见韩国
- Soviet Union, 20—22. *see also* Russia 苏联工会, 20—22. 另见俄罗斯
- Special Economic Zones (SEZs); decision to form 经济特区 (SEZs); 决定建立, 166n. 5; inauguration and problems with 创建及其问题, 38—39; as laboratory for change 作为变化的实验室, 14—15, 106; labor contract system, introduction of 劳动合同制度, 引入 106; as preparation for liberalization 为自由作准备, 174n. 14; state-owned enterprise and 国有企业和, 55; unionization in 成立工会, 86—87
- Stark, David 167n. 14
- State capacity, globalization and 国家能力, 全球化和, 9—10
- State-owned enterprise (SOE); advantages and disadvantages faced by 国有企业 (SOE); 面临的有利以及不利条件, 207n. 16; burdens related to 相关负担, 205n. 5; collective labor disputes in 集体劳动纠纷, 121—122; competition for skilled labor, difficulties of 争夺技术工人, 困难, 14, 75, 169n. 29, 185n. 44, 186n. 54; contracts, use of short term 合同, 短期, 78—80; “disorderly competition” faced by 面临的“无序竞争”, 197n. 59; foreign acquisition of 外国收购, 173n. 1; foreign competition and investment, impact of 外国竞争和投资, 影响, 3—4; ideological change and privatization, implications of 意识形态变化和私有化, 影响, 18—19; ideology and reform of 意识形态和改革, 133—

- 137, 139 — 143, 146 — 148; inefficiency, cause of 无效率, 原因, 169n. 32; joint posting in 在……中兼职, 90 — 91; labor disputes, management initiation of 劳动纠纷, 管理创新, 128; labor relations, reform of 劳动关系, 改革, 66, 109 — 110, 131 — 132; level playing field and 公平竞争平台和, 14, 16 — 17, 132, 168n. 26, 186n. 46; reform and labor relations 改革和劳动关系, 72 — 75, 89 — 90; reform of 改革, 20 — 22, 32, 166n. 5; reform of, foreign participation in 改革, 外国参与, 45 — 56, 58 — 59; unequal competition faced by 面临的不平等竞争, 198n. 61; unionization in 成立工会, 84 — 86, 188n. 70
- Stock markets, Chinese, foreign participation in 股票市场, 中国人和外国人的参与, 47 — 48, 52 — 55
- Taiwan; economic structure of ownership in 台湾: 经济所有制结构, 209n. 37; foreign direct investment, amount of 外国直接投资, 数量, 30; foreign direct investment and globalization, comparison to China regarding 外国直接投资和全球化, 和中国大陆的相关比较, 24 — 27; labor disputes compared to China 和中国大陆相比的劳动争议, 116 — 121; top ten firms, percentage of GDP by 前十个企业, 占国民生产总值的比例, 171n. 45
- Technology transfer, patent protection and reluctance regarding 技术转让, 专利保护及其相关的不足, 174n. 13
- Thailand 泰国, 30
- township-village enterprises (TVEs) 乡镇企业 40, 65, 139 — 140
- Trade Union Law of 2001 2001年工会法, 115, 199n. 72, 204n. 123
- TVEs. *see* township-village enterprises 见乡镇企业
- Unger, Jonathan 乔纳森·安戈, 62
- U. S. — China Business Council 美中贸易全国委员会, 46 — 47, 49, 182n. 9
- USSR. *see* Soviet Union 见苏联工会
- Wade, Robert 罗伯特·韦德, 7
- Walder, Andrew 魏昂德, 68, 78
- Wallace, Michael 迈克·华莱士, 181n. 7
- Wang Xiaoqiang 王小强, 205n. 2
- Wang Zhongyu 王忠禹, 59
- Warner, Malcolm 马尔科姆·沃纳, 74, 185n. 41
- Wei Yuming 魏玉明, 38
- Wenzhou model 温州模式, 166n. 5
- WFOEs. *see* wholly foreign-owned enterprises WFOEs. 见外商独资企业
- White, Gordon 戈登·怀特, 7, 85
- wholly foreign-owned enterprises (WFOEs) 外商独资企业, 41 — 45, 94 — 96
- Woo-Cumings, Meredith 禹贞恩, 156
- Work-unit socialism (*danwei*) 单位社会主义, 67 — 68, 78, 106
- World Bank 世界银行, 60
- World Trade organization 世界贸易组织, 2
- Xu, Wang 王旭, 193n. 7
- Yang Dali 杨大利, 42, 167n. 13, 175 — 176n. 40
- Yanrui Wu 吴严瑞, 163n. 4
- You Ji, 70, 145
- Zhang Haitao 张海涛, 180n. 110
- Zhang Zuoji 张左己, 111
- Zhao Minghua 211
- Zhou Xueguang 周雪光, 170n. 39
- Zhu Rongji 朱镕基, 141, 176n. 52, 183n. 24
- Zhu Tian 177n. 53
- Zweig, David 崔大伟, 12, 167n. 13, 182n. 11



Contagious Capitalism: Globalization and the Politics of Labor in China

本书对我们理解中国的经济增长和发展模式作出了独特的重要贡献。

—— Satya J. Gabriel, *Journal of Politics*

外国直接投资与中国劳工改革演化的关系被大大地误解了。本书以一种出色的方式澄清了这一重要领域的知识。

—— Doug Guthrie, *New York University*

这部著作必将引发人们对相关主题的激烈讨论。它有效地纠正了一直以来对经济自由和政治民主之间的关系所持有的过于轻率的假设。

—— Peter R. Moody, Jr., *Political Science Quarterly*

玛丽·E.加拉格尔 (Mary Elizabeth Gallagher) 普林斯顿大学政治学博士，密歇根大学政治学副教授、中国研究中心副研究员。

ISBN 978-7-213-04253-9



9 787213 042539 >

定价：34.00元