社會與思想叢書



摸着石頭過河：中國改革之路

對薩克斯和科爾奈的批評

王小強

國立台灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

摸着石頭過河：中國改革之路
對薩克斯和科爾奈的批評

1978年中國開始經濟改革，中國的GNP以每年平均9%持續增長了16年。中國的經驗向1989年以來蘇聯東歐改革當中的休克療法和私有化改革，提出了理論的挑戰。

本書作者根據直接參與中國改革的切身經驗指出：中國改革的漸進模式並不等於慢慢來模式，原因在於，中國的改革結合了發展和改革這兩個漸進過程，跟薩克斯和科爾奈所主張的休克療法和從頭開始私有化改革一開始就不是朝著同一方向。蘇聯東歐的轉軌是東方社會主義向西方資本主的轉向，中國的改革是為了由窮變富，不關主義的問題。

作者進而提出：第一，經濟轉軌不僅僅是狹隘的經濟機制由計劃經濟向市場經濟的轉變，其本質在於更廣闊的經濟發展問題。第二，經濟轉軌不是由過去的計劃經濟向現成的西方市場經濟模式過渡，其本質在於超越現有體制，實現中國的制度創新和組織創新。

作者王小強現為香港理工大學中國商業中心研究員，中國國家經濟體制改革委員會經濟體制與管理研究所研究員。

摸着石頭過河：中國改革之路
對薩克斯和科爾奈的批評

國立臺灣大學圖書館 非經合法授權 僅供個人研究使用

國立臺灣大學圖書館
1980236

社會與思想叢書

主編
甘　陽　芝加哥大學社會思想委員會

編輯委員
王紹光　耶魯大學政治學系
王漢生　北京大學社會系
周其仁　加州大學洛杉磯分校歷史學系
崔之元　麻省理工大學政治學系
陳　來　北京大學哲學系
吳　欽　科技與發展・中國發展專刊
張隆溪　加州大學河濱分校文學系
劉小楓　香港中文大學中國文化研究所

摸着石頭過河

中國改革之路

對薩克斯和科爾奈的批評

王小強

牛津大學出版社
Oxford University Press

館藏掃描檔案僅供個人研究用途

Oxford University Press
Oxford New York
Athens Auckland Bangkok Bogota Bombay
Buenos Aires Calcutta Cape Town Dar es Salaam
Delhi Florence Hong Kong Istanbul Karachi
Kuala Lumpur Madras Madrid Melbourne
Mexico City Nairobi Paris Singapore
Taipei Tokyo Toronto

and associated companies in
Berlin Ibadan
Oxford is a trade mark of Oxford University Press

First published 1996
This impression (Lowest digit)
1 3 5 7 9 8 6 4 2

摸着石頭過河：中國改革之路
對薩克斯和科爾奈的批評
王小強

© 牛津大學出版社 1996
Oxford University Press 1996
ISBN 0 19 590079 0

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, without the prior permission in writing of Oxford University Press (China) Ltd. Within Hong Kong, exceptions are allowed in respect of any fair dealing for the purpose of research or private study, or criticism or review, as permitted under the Copyright Ordinance currently in force. Enquiries concerning reproduction outside these terms and in other countries should be sent to Oxford University Press (China) Ltd, at the address below

This book is sold subject to the condition that it shall not, by way of trade or otherwise, be lent, re-sold, hired out or otherwise circulated without the publisher's prior consent in any form of binding or cover other than that in which it is published and without a similar condition including this condition being imposed on the subsequent purchaser

版權所有，本書任何部分若未經版權持有人允許，不得用任何方式抄襲或翻印

Printed in Hong Kong
Published by Oxford University Press (China) Ltd
18/F Warwick House, Taikoo Place, 979 King's Road, Quarry Bay, Hong Kong

社會與思想叢書緣起

歷史悠久的牛津大學出版社從一九九二年起開始出版中文書籍。這或許預示着：中文這一為十多億人所使用的語言文字，在世界文化和學術的發展中將會日益取得其應有的地位。現在，牛津大學出版社又決定出版「社會與思想叢書」，俾更有系統地積累有價值的中文學術著述和譯述，我們希望，這對於中國學術文化的發展，將會起到積極的推動作用。

「社會與思想叢書」將首先着重於對中國本土社會與本土思想的經驗研究和理論分析。誠如人們今天已普遍意識到的，晚近十餘年來中國所發生的深刻變革，並非僅僅只是相對於一九四九年以來甚至一九一一年以來而言的變遷，而是意味着：自秦漢以來既已定型的古老農業中國，已經真正開始了其創造性自我轉化的進程。這一歷史巨變已經將一系列重大問題提到了中外學者的眼前，例如，鄉土中國的這一轉化將會為華夏民族帶來甚麼樣的新的基層生活共同體？甚麼樣的日常生活結構？甚麼樣的文化表達和交往形式？甚麼樣的政治組織方式和社會經濟網絡？所有這些都歷史性地構成了「中國現代性」的基本課題，同時恰恰也就提供了「中國傳統性」再獲新生的歷史契機。可以說，當代中國的這一歷史變革已經為中國當代學術文化的突破性發展提供了充分的歷史可能與堅定的經驗基礎，因為它一方面使人們已能立足於今日的經驗去思考中國的未來，同時也已為人們提供了全新的視野去再度重新認識中國的歷史、中國的文明、中國的傳統性。有鑒於此，本叢書將不僅強調對當代中國的研究，同時亦重視對中國歷史的研究，以張大「中國現代性」的歷史文化資源。

「社會與思想叢書」的另一方面則是同時注重對西方社會與思想，以及其它非西方社會與思想的研究。如果說，晚近十餘年來的中國變革標誌着「中國現代性」的真正歷史出場，那麼，七十年代以來西方最引人注目的現象無疑莫過於對「西方現代性」歷史形成的全面重新檢討：在經濟領域，所謂「福特式大生產方式」的危機不僅促發對「後福特時代生產」的思考，而且首先迫使人們重新檢討「福特式生產」的歷史成因及內在闕失；在政治領域，西方現存體制與民權運動以來民主發展的尖銳張力，已重新激發西方近代以來「自由主義 v.s. 共和主義（Republicanism）」這一基本辯論；在文化領域，形形色色的後現代主義不但已全面動搖近代西方苦心營構的文化秩序和價值等級，而且更進而對「西方傳統性」本身發起了全面的批判。所有這些都提醒人們：自上世紀末以來一直在學習西方的中國人，今天已不能不同樣全面重新檢討中國人以往對西方的理解和認識。因此，本叢書將不僅包括對當代西方的研究，而且更強調對西方歷史傳統的重新認識，特別是西方傳統內在差異性的研究。

本叢書定名為「社會與思想」，自然表達了一種期望，即：對社會制度層面的研究與對思想意識層面的研究，應該日益結合而不是互不相干。從學科的角度講，亦即希望社會科學領域的研究與人文及哲學領域的研究，能夠相互滲透，相互促進。通過多學科的合作與跨學科的研究去深入認識中西現代性與中西傳統性，以往那種僵硬的「傳統 v.s. 現代」、「中國 v.s. 西方」的二元對立思維方式或將會真正打破，代之而起的是人類對傳統與現代、東方與西方的同等尊重和相互理解。中文學術世界為此任重而道遠！

甘　陽
一九九三年十月

目　　錄

作者的話 xiii
導言 1
「休克療法」，「理論發展」，本書的結構

第一部分　經濟成長和「再工業化」
——「休克療法」與中國價格改革 9

第一章「休克療法」是綜合配套改革嗎？ 11
既綜合配套又同時進行？企業改革滯後，誰是價格變動的駕馭者？「行政性緊縮」，「再工業化」，產品市場價格改革孤軍深入？簡短結論

第二章 中國為甚麼不要「休克療法」？ 21
2－1「比價復歸」——能實現均衡價格嗎？ 21
「比價復歸」，「不能壓縮的需求和供給」，「工資攀比」，「隱性工資膨脹」，簡短結論
2－2「三角債」——是宏觀經濟問題嗎？ 32
工資剛性與生產彈性，非生產性投資剛性，「三角債」，「過度庫存」，簡短結論
2－3 兩個缺口與「再工業化」 39
「缺口一」，「缺口二」，「老四大件」和「新五大件」，產業結構剛性，簡短結論

國立臺灣大學社會科學圖書館掃描檔案僅供個人研究用途

第三章　中國的價格改革 …… 51
3－1「改革的黃金時代」與「買方市場」價格 改革 51
「改革的黃金時代」，「買方市場」價格改革，甚麼應該先行？簡短結論
3－2「雙軌」經濟：分裂還是統一？ …… 63
準確的價格信號，動態的漸進模式，增長出計劃，分裂與統一，簡短結論
3－3 經濟成長：改革與「再工業化」的有力推動 … 74
增長促進市場經濟成長，增長強化競爭？增長推動新興產業發展，「增長－生產率互動」，簡短結論
3－4 經濟成長的支柱：計劃經濟與國有部門 …… 84
經濟增長的支柱，僅僅是虧損製造者？扭曲的價格，正確的方向？簡短結論

第一部分結語　可以逆轉的「休克療法」 …… 94

第二部分　超越私有制邏輯
—— 私有化與中國企業改革 …… 97

第四章　自相矛盾的私有化方案 …… 100
科爾奈的「從頭開始理論」，「自發的私有化」，私有化是為了發展經濟？簡短結論

第五章　超越私有制邏輯
5－1　個人化還是非個人化？ …… 112
所有者是誰？在哪兒？怎樣明晰產權？私有產權的非私人化，所有者經營企業還是買賣股票？簡短結論
5－2　日本企業的啟示：所有權越弱，競爭性越強？ 129

擺脫所有者約束，利潤最大化與「生死搏鬥」，與員工共同戰鬥，不同的競爭目標：利潤最大化與市場份額最大化，「投資飢餓症」：低股份分紅，高企業內部積累，簡短結論
5－3　改革目標：私有化還是企業自主權？ …… 154
縱向預算約束與橫向市場競爭，捷徑：私有化還是企業自主權？簡短結論

第六章　中國的企業改革 …… 164
6－1　國有與非國有部門的重新分工 …… 165
非國有經濟的發展，國有與非國有部門之間的分工，「抓大放小」的國有企業結構調整，簡短結論
6－2　經營自主權是改革的核心 …… 175
「所有權與經營權分離」：國有資產管理局？「承包責任制」，企業集團，合資企業，股份公司，簡短結論
6－3「所有權迷宮」與「國家公司主義」 …… 188
「中國的所有權迷宮：既非國有，也非私有」，政府與企業的合作，「過度競爭」有助於出口？「發展型政府」，「企業家型政府」或「國家公司主義」？簡短結論

第二部分結語　政府改革也是改革的核心 …… 207

結束語　發展導向與制度創新 …… 210
發展導向，轉軌還是創新？

參考文獻 …… 218

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

表

表－1 轉軌經濟國家 GNP 的增長率，1986－92

表－2 中國湖南機械工業 77 家大中型企業對價格變化的反應，1985

表－3 中國工業勞動生產率和平均實際工資的增長，1978－90

表－4 中國幾種投資的不同彈性，1978－90

表－5 中國的計劃價格、市場價格與世界市場價格，1988

表－6 中國物資計劃價格與市場價格的差距，1986－86 和 1988

表－7 東、西德能源結構比較，1989

表－8 中國耐用消費品「老四大件」和「新五大件」的產量增長，1978－90

表－9 中國工業的行業利潤率，1980 和 85

表－10 中國「老四大件」和「新五大件」社會擁有量，1978－90

表－11 中國全國零售物價分類指數，1978－90

表－12 中國中央計劃調撥的主要物資，1979－88

表－13 中國 38 工業行業利潤率的均方差，1980－89

表－14 中國的投資率和開放程度，1978－92

表－15 中國國有部門的生產份額、虧損和利潤率，1990

表－16 中國「老四大件」和「新五大件」的出口，1990

表－17 英國佔主要份額的所有制形式，1987 和 89

表－18 日本企業所有權結構的變化，1949－92

表－19 日本工業企業資金的外部來源，1947－81

表－20 不同國家主要企業的資本結構，1962－70

表－21 日本主要金融機構的所有權結構，1991

表－22 成為日本企業董事會成員的原因

表－23 不同國家工業企業的規模分佈

表－24 不同國家經濟集中程度的比較

表－25 日本和美國的破產企業個數，1978 和 79

表－26 不同國家每 1,000 個僱員中由於勞資糾紛而損失的工作日

表－27 最近兩年六個國家中企業不同的主要應變措施

表－28 日本公司董事會成員的經歷，1982

表－29 日本不同規模企業中經理的背景

表－30 美國和日本的公司目標排序

表－31 不同國家不同行業的股份分紅率（股份分紅／可分配利潤）比較

表－32 日本的國內儲蓄結構，1957－72

表－33 日本與其他國家儲蓄構成的比較，1950－60

表－34 中國工業企業個數，1978－93

表－35 中國不同所有制工業企業在工業總產值中所佔的份額，1978－93

表－36 中國國有企業與鄉鎮企業在各產業部門所佔份額，1993

表－37 中國國有部門的投資，1981－90

表－38 中國不同類型企業在工業產出中所佔的份額，1980－92

表－39 中國大型企業的平均規模，1985－93

表－40 中國不同類型企業在稅收中所佔的份額，1993

表－41 中國「最大 500 家工業企業」中的虧損企業，1989－92

表－42 中國工業企業的虧損與補貼，1986－91

表－43 中國國有企業固定資產投資來源，1985－93

表－44 中國國有企業技術改造投資來源，1985－93

表－45 中國國有與鄉鎮企業的承包合同簽定者，1991

表－46 中國國有與鄉鎮企業的決策權分配，1991

注表－1 中國住宅和服務業的發展，1978－90

注表－2 日本企業裏工會幹部出身的公司幹部

國立臺東大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

圖

圖－1　中國工業行業的利潤率，1980－89
圖－2　「比價復歸」
圖－3　中國101最大工業企業勞動生產率和利潤率的增長，1984－85
圖－4　中國非生產性投資和住宅投資的比例，1958－90
圖－5　中國耐用消費品「老四大件」和「新五大件」的產量，1949－90
圖－6　中國輕、重工業生產增長率，1978－90
圖－7　中國「買方市場」的價格改革與價格「雙軌制」結合的動態漸進模式
圖－8　日本和美國製造業固定資產的折舊周期比較，1960－78

作者的話

1989以來，由計劃經濟向市場經濟的轉軌，在所有社會主義國家展開。價格改革引進配置資源的市場機制；企業改革重新塑造自負盈虧的企業。價格改革和企業改革是經濟轉軌的兩個核心。在前蘇聯和東歐國家，最徹底的價格改革是「休克療法」；國有企業改革的通行方法是私有化。

中國的經濟改革從1978年開始。與「漸進」的經濟成長相結合，中國改革採取了「漸進」的模式。在俄羅斯遭受惡性通貨膨脹和工業產量逐年跌落之際，中國的GNP以每年平均9%的高速持續增長了16年！這樣鮮明的對照，向「休克療法」和大規模私有化提出理論挑戰。根據中國的實踐，這本小書提出：第一，經濟轉軌，不僅僅是狹隘的經濟機制由計划向市場的轉變，其本質是更廣闊的經濟發展問題。第二，經濟轉軌，不是由過去的計划經濟向現成的西方模式過渡，其本質是超越現存體制，實現制度創新和組織創新。

從七十年代末期開始，在中國農村發展研究組，作者直接參與了一些農村改革的調查研究。1984年底到1989年初，作為中國經濟體制改革研究所副所長，我直接組織和參與了一些經濟體制改革的政策研究。1994年，我成為經濟體制與管理研究所的研究員。在國家經濟體制改革委員會有關領導的支持下，通過與香港理工大學中國商業中心和英國劍橋大學應用經濟系的合作，作者重新組織和參與了一些社會經濟問題的實證性調查研究。

我們希望從事對改革決策負責的研究。任何重大改革的決

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

策，必然牽扯方方面面的利益。從某一特殊專業或學術角度出發，單獨作出結論，可能會是片面的。因此，改革需要高層次、多學科的綜合研究。在過去十餘年間，作者有幸在老一輩領導人的提攜和指導下，一直工作在集體研究的環境裏，從事與改革實踐緊密相聯的實證性調查研究。從老一輩領導人、從同事們、從許多熱情接待我們的各個部門、地方和企業的領導和實際工作者那裏，我學到了很多很多。

這本小書的原稿是英文，是作者在英國劍橋大學經濟和政治系的博士論文。為了體現「公平競爭」，寫作時，盡量少用外國人看不懂的中文資料。同時，本書與大名鼎鼎的薩克斯、科爾奈爭長論短，多採用「以子之矛攻子之盾」的戰法。第二部分更借一些名牌洋人說話。這都造成書中諸多引文。有些文字佶屈聱牙。另外，本書側重與薩克斯和科爾奈的邏輯爭論，肯定中國改革沒有按照他們的邏輯進行，是正確的。因此，顯得正面肯定得多，來不及討論中國改革本身的諸多難題。

作者特別感謝我的博士導師彼得•諾蘭（Peter Nolan）博士。在英國劍橋，他為我免去一切考試，提供了三年寫作的條件。1994年始，香港理工大學中國商業中心陳文鴻教授給我一份研究員工作；並且投入大把經費，參與和支持國內課題組的有關研究。國家經濟體制改革委員會和經濟體制與管理研究所的領導和同事們，熱情支持我重新投入國內有關課題的調查研究，在物質上和精神上給我極大幫助。

在寫作和修改過程中，劍橋大學經濟和政治系諾蘭博士、辛格（Ajit Singh）教授、陳（Ha-joon Cheng）博士，密克斯（Geoffrey Meeks）博士，應用經濟系紐伯瑞（David Newbery）教授，薩賽斯大學發展研究中心伍德（Adrian Wood）教授，倫敦大學亞州和非州學院經濟系盧荻博士，安格里拉大學發展研究

院遭伯恩（John Thoburn）博士，美國哈佛大學國際發展研究所帕金斯（Dwight Perkins）教授，彼茲堡大學經濟學饒斯基（Thomas Rawski）教授，香港理工大學中國商業中心陳文鴻教授曾提出很多寶貴意見。諾蘭和陳文鴻更曾經於百忙之中，花費大量時間，為我逐字逐句地修改英文。

本書價格改革部分，1993年曾印成劍橋大學應用經濟系《經濟轉軌討論文章》（Discussion Papers on Economic Transition）No. DPEF 9305；本書企業改革部分，1996年印成《應用經濟系工作文稿》（DAE Working Papers Amalgamated Serise） No. 9602。本書的英文版將由麥克米蘭出版社出版。本書第一部分由盧荻博士譯成中文。經作者修改後，在《香港社會科學學報》1995年7月專號發表。第二部分由國家經濟貿易委員會劉海泉博士翻譯，作者修改。在本書的出版過程中，人民大學出版社梁晶作了徵求意見的工作；牛津大學出版社的編輯作了許多繁雜的編輯工作。

最後，借此機會感謝我的妻子郭培慧。在我們幾年海外顛波的日子裏，她承受了所有的生活波折，承擔了所有的家務勞動。

作者由衷地感激許許多多理解和支持過我們從事實證性調查研究的老一輩領導人和同代朋友。作者本人對書中的觀點和錯誤負責。

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

導言

1989以來，由計劃經濟向市場經濟的轉軌，在所有社會主義國家展開。價格改革引進配置資源的市場機制；企業改革重新塑造自負盈虧的企業。價格改革和企業改革是經濟轉軌的兩個核心。經濟轉軌為經濟學家提供了千載難逢的機會，學習、研究和探索不同的理論假說。同時，也有人，像薩克斯和科爾奈，興奮異常地忙於教導這些轉軌國家，怎樣從教科書上照搬市場經濟。①他們推出兩項高度簡化的基本原則：建立市場經濟？——「休克療法」。改革國有企業？——大規模私有化。

「休克療法」

經濟體系是一個不可分割的整體。這是以往分散零碎改革不能成功的根本原因。八十年代末，科爾奈認為：「南斯拉夫改革了四十年，匈牙利改革了二十年，中國也改革了幾乎整整十年了。這三個國家都成為可喜成果和災難性失敗的特殊混合」（Kornai 1990b，第210頁）。漸進改革造成混亂的訊號和規則，讓原來的計劃和新引入的市場都不能有效運作（Wolf 1991）。為避免這種「既非計劃又非市場」的狀態，必須改變「積小勝為全勝」的戰略，畢其功於一役，發動激進的、綜合配套的「休克療法」。

① 在科爾奈著名的《走向自由經濟之路》一書裏，他強調指出：一方面，「我（寫本書）的部分目的是有教育意義的」。一方面，「我自信我的建議是現實的；在現存的政治、經濟和社會條件下，是現實可行的」（Kornai 1990a，第23－24頁。重點號為原文所有）。

1980236

國家圖書館典藏電子全文 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

甚麼是「休克療法」？就是一次性完成所有必須的體制變革。根據薩克斯和利普頓的說法，波蘭 1989 年推行的典型「休克療法」，由五個方面組成：穩定宏觀經濟、價格自由化、貿易自由化、扶助私有經濟和國有企業私有化。五方面改革協同推進，具有足夠的力度，「震昏」傳統的計劃經濟，構造教課書式完美的市場機制。價格自由化消除補貼和各種價格扭曲，為資源有效配置提供正確的信號。扶植私有經濟和國有企業私有化，鼓勵經典意義上的利潤追尋者為滿足市場需求而相互競爭。貿易自由化借助國際市場的力量，進一步理順價格和刺激競爭。穩定宏觀經濟，用緊縮性的貨幣和財政政策抑制通貨膨脹，使整個改革進程處於可控範圍之內（Schas 和 Lipton 1990，第 55 頁）。基於簡單明了而令人信服的邏輯，「休克療法」成為廣泛接受的變革方案。

科爾奈認為，所有「休克療法」、「大爆炸」(big-bang)、「一次性震蕩」(one shock)，說的全是一回事，即「對一個病人施行所有必要措施的一次性手術」。「手術」的適用範圍不僅是「一個」病人。在他那本既「現實可行」又有「教育意義」的《走向自由經濟之路》中，科爾奈宣稱：「本書所表述的核心理念，不僅適用於匈牙利，而且適用於所有從社會主義體制向自由經濟過渡的國家」(Konai 1990a，第 13 頁）。② 基於同樣堅定的信念，薩克斯把同一套療法推銷到世界各地，包括波蘭、俄羅斯、南斯拉夫、蒙古、玻利維亞、委內瑞拉、斯洛文尼亞等（見 Hutton 1992）。甚至早在東歐變革之前，薩克斯就相信同一套「休克療法」成功地醫好了許多病人，包括阿根廷、玻

② 匈牙利——東歐最成功的經濟轉軌國家，沒有接受「休克療法」(Hare 和 Revesz 1992）。

利維亞、巴西、以色列和秘魯，第一次世界大戰後的德國、奧地利、匈牙利、波蘭，第二次世界大戰後的日本、南韓和台灣（Sachs 1987, 第 317 頁）。③ 看來，「休克療法」不僅「放之四海皆準」，而且是不受時間限制的永恆真理。

中國自然也不例外。諾蘭觀察到：「從很多中國經濟學家的主張中可以看到，他們相信，中國在八十年代，如果早就遵循急劇變革的道路過渡到市場經濟，經濟效果其實會更好。國內外的很多人都認為，早在八十年代初期，中國的高層決策者就應該放開工業品價格，取消工業的實物計劃制度，開放中國經濟以接受國際競爭的壓力（消除壟斷最有效的方法），以及將國有工業迅速私有化」（Nolan 1992b，第 84 頁）。

早在八十年代初期，城市改革剛剛起步，中國就有價格改革先行和「綜合配套改革」的主張（Hsu 1992，第 156－161 頁）。「他們追求（a）自負盈虧的獨立企業，（b）自由定價的市場以鼓勵競爭，（c）間接的宏觀調控機制。為了實現上述目標，根據他們的設計，必須改革價格體系，先調整，然後，在一個短時間裏，放開所有價格，同時建立新的財政體系和金融體系」（Wu 和 Zhao 1988，第 26－27 頁）。實際上，中國的「漸進」改革，兩次幾乎休克。一次是 1986 年，另一次是 1988 年。

「理論發展」

當薩克斯等勸人休克時，鄭重其事地許諾：「如果東歐國家可以成功地實現從中央計劃到市場經濟的轉軌，生活水平迅

③ 爪格亥 (Draghi) 曾指出薩克斯文章裏的這些國家具有多麼不同的具體情況（見 Sachs 1987，第 338－343 頁）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

速提高，極有可能」（Sachs 和 Lipton 1990，第 46—47 頁）。為了這美滿的前景，若干聽話的病人，真的休克治療了若干年。然而，代替「生活水平迅速提高」的是持續的通貨膨脹、財政赤字、停滯或下降的生產、高失業率、巨額負債和增加出口困難。以至於《經濟學家》挖苦俄羅斯的轉軌，竟用「足夠的休克，卻沒有治療」（Plenty of shock, no therapy）當文章標題（*Economist* 1991b，第 71 頁）。

面對如此尷尬的結果，薩克斯們沒有絲毫歉意。他們製造休克，並且，從沒有治療的休克中發展出「理論新意」來。薩克斯告訴病人們，從休克到治療，要穿過一道「流淚山谷」（valley of tears）（Sachs 1991，1992a 和 1992b）——怎麼不早說？透過病人的眼淚，薩克斯發現，與「好」的均衡相對應，有一個「壞」均衡（bad equilibrium）。一旦陷入這個「壞」均衡，政府甚至沒有能力養活自己，沒有能力提供最起碼的公共服務（Sachs 1994）。科爾奈更上一層樓，賜與「流淚山谷」一個學術名稱：「變革蕭條」（transformational recession）（Kornai 1993，第 2 頁）。「想減少貿易赤字、改善國際收支？這些國家需要進一步貶值已經貶值的貨幣；然而，這樣作的結果，無疑將加劇通貨膨脹。想減緩生產下降、刺激復甦？這些國家需要用減稅等財政手段刺激私人和公共投資；但是，這將進一步增加政府財政赤字。想改善財政收支、強化金融紀律？這些國家需要強化預算約束，停止對長期虧損企業的幫助。然而，真要采取這樣不妥協的姿態，必然導致更高的失業、更疲軟的總需求、更低的產出和短期更慢的增長」（Kornai 1994，第 5 頁）。是幸災樂禍嗎？科爾奈的結論是：「這些國家只能在壞和更壞之間進行痛苦的抉擇」（Kornai 1992b，第 18 頁）。

那兒不對了？理論與實踐理論的結果竟有天地之遙？不管

手術後的情形如何不妙，一般情況下，病人沒有足夠的醫學知識與大夫爭論，更何況大夫們的理論日新月異。不幸或有幸的是，有一個病人沒有休克。中國從1978年開始體制改革。沒有「休克療法」和大規模企業私有化，在過去的 16 年裏，中國的 GNP 以每年平均 9% 的高速持續增長。到 1994 年，中國經濟已經翻了兩番。在俄羅斯忍受惡性通貨膨脹和工業產值逐年下跌之際，中國的出口總額躍居世界第 11 位。

表－1：轉軌經濟國家 GNP 的增長率，1986－92（%）

國家	1986－89 平均	1990	1991	1992
中國	8.7	4.1	7.7	12.8
俄羅斯	2.4	-2.0	-9.0	-19.0
保加利亞	5.2	-11.6	-22.7	-7.9
捷克斯羅伐尼亞	1.6	-3.0	-15.5	-5.0
匈牙利	1.4	-4.0	-10.5	-4.6
波蘭	2.7	-11.4	-7.7	1.5
羅馬尼亞	-0.9	-7.1	-13.4	-10.2

資料來源：多種來源，引自 Sachs 和 Woo 1994，第 103 頁，表－1

中國異乎尋常的表現，看上去還會繼續。這個例外使製造休克的大夫困窘。薩克斯和吳撰寫長文，專門解釋為甚麼中國沒有躺在他們的手術台上（Sachs 和 Woo 1994）。他們列出一系列中國的「落後優勢」（advantages of backwardness）。中國之所以沒來得及休克，是因為中國太窮了（—— 付不起醫藥費？）。最後，他們警告說，中國的病情在持續惡化，除非回到他們的醫院接受治療，別無出路。英國著名的中國問題專家彼得•諾蘭（1995）著文反駁，中俄比較，針鋒相對。本書不打算繼續這個討論。依托中國改革的實踐經驗，作者試圖在一般邏輯上提

國家圖書館人文社會學科館藏掃描檔案僅供個人研究用途

出挑戰：錯的不是病人。錯的是薩克斯和科爾奈鼓吹的治病（或致病）理論。

本書的結構

本書由兩個獨立的部分組成——價格改革與企業改革。

第一部分討論價格改革。第一章指出，所謂綜合配套的「休克療法」，實施中沒有企業改革、要素市場的改革和工業結構的調整，其實僅僅是產品市場上的價格改革孤軍深入。

第二章分析價格改革孤軍深入的不可行性。沒有足夠的企業改革，一次性放開價格管制，不可能實現市場均衡。企業可以用漲價，將價格改革引起的成本增加轉移給它們的消費者，在通貨膨脹中實現「比價復歸」，即「扭曲」的相對價格結構在更高價格水平上還原。沒有足夠的企業改革，宏觀經濟穩定很難實現。緊縮的貨幣政策和財政政策往往導致生產滑坡，甚於價格下降。不僅如此，企業內部發行的「三角債」，成為企業對抗緊縮的有力武器。調整工業結構、建立新興產業，以滿足國內外市場需求，是價格改革必須考慮，而「休克療法」的大夫們全然置之腦後的問題。

第三章試圖解釋中國價格改革的「漸進」模式。過去十餘年中，伴隨工業結構調整，中國政府對消費品在「買方市場」的條件下，逐個放開價格管制；對原材料實行了價格「雙軌制」，即一部分產品由政府按計劃價格調撥，計劃以外的產品允許企業按市場價格自由買賣。在價格「雙軌制」條件下，經濟活動在邊際上受市場信號引導。在消費品「買方市場」的價格改革與原材料價格「雙軌制」的格局下，經濟增長對經濟體制改革，具有獨特的促進作用。計劃外經濟活動的增長，直接意

味着市場經濟機制的增強。與此同時，依托保留的「計劃軌」，國有工業部門在上游基礎工業，成為經濟增長不可或缺的支柱。

第一部分結語指出，價格改革只能觸動經濟體制的表面。其他改革不能深入推進，價格改革很容易逆轉。

第二部分討論企業改革。第四章指出私有化在實踐中的自相矛盾。「誰的資產誰關心」，是私有制的邏輯支點。國有企業私有化要貫徹這一邏輯，應當將國有大企業歸少數私人所有。若干年過去了，至今沒有合乎邏輯而在實踐中可以操作的方案。

第五章描述現代大企業的演變歷史，是超越私有制束縛的歷史。私人在現代公司中，僅僅擁有很少的股份。所有者在股票市場交易股票，並不真正經營企業。日本企業交叉持股，以排斥所有者對經營者可能的干預。但是，競爭在日本「經營者主導型」企業裏比傳統的「所有者主導型」企業更激烈。所以，國有企業改革的根本，不是變革所有權，而是引進競爭和強化企業自主權。

第六章討論中國的國有企業改革。在過去的十餘年中，國有部門從下游加工工業退出、向上游基礎產業部門集中。國有小企業基本上沒有增長；國有大企業得到加強。對國有大企業，中國展開了企業承包、企業集團、合資和股份化的改革。這些具有產權變革意義的改革，壓根兒就沒有朝着私有制的方向前進。這些改革強調的不是終極產權的歸屬，而是經營過程中的企業自主權。充滿活力的鄉鎮企業是產權不清、政企不分的典型。鄉鎮企業的「所有權迷宮」為政府干預留出廣闊的空間。政府對企業的干預、政府與企業的合作，必然防礙國內的公平競爭；卻可能有助於克服要素市場發育不良的障礙，提高

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

企業在國際市場的競爭力。

第二部分結語提出，政府的改革也是企業改革的核心內容。

最後，結論部分提出兩點啟發：第一，轉軌不簡單是一個狹隘的經濟機制由計劃向市場的轉變，其實質是更寬廣的經濟發展問題，包括調整產業結構、建立新興產業以滿足國內外的市場需求。經濟發展本身直接推動經濟體制改革。第二，轉軌不簡單是計劃經濟向西方現成模式的過渡，其本質是制度創新和組織創新，包括企業組織和政企關係。

第一部分
經濟成長和「再工業化」
「休克療法」與中國價格改革

國立臺灣大學圖書館藏書掃描檔案僅供個人研究用途

價格改革是轉軌經濟國家改革首當其冲的課題。經濟學家們作了大量論證，價格改革應該率先進行。但是，價格改革是否可以先行？迄今為止，缺乏清晰的説明。本書不討論必要性，關注可行性。

薩克斯和科爾奈主張「休克療法」，一次性地放開所有價格管制，象波蘭和俄羅斯那樣。中國改革不同，是漸進式的。在波蘭和俄羅斯遭受惡性通貨膨脹、貿易逆差、高額外債和生產滑坡的時候，中國經歷了連續16年的高速增長。隨著經濟增長，1978年時，中國有700餘種生產資料由中央計劃調撥。到1991年，計劃調撥品種逐步減至不到20種（*Economist* 1992a）。1993年，中國政府宣佈，除少數特殊產品外，中國所有產品的價格已經由市場調節。

依據中國的經驗，本書第一部分討論的命題是：缺乏有效的企業改革和產業結構調整，價格改革不可能成功。中國消費品「買方市場」的價格改革和原材料價格「雙軌制」的結合，是有創造性的改革經驗。

第一章
「休克療法」是綜合配套改革嗎？

提出「休克療法」，是因為人們對零碎漸進改革不滿。漸進改革帶來混亂的訊號和規則，使原來的中央計劃和新引入的市場機制都不能有效運作（Wolf 1991）。為了避免這種「既非計劃又非市場的狀態」，「休克療法」要一次性推行全部必須的變革（Steinherr 1991，第4頁）。根據薩克斯和利普頓的説法，波蘭1989年推行的典型「休克療法」，至少包括五個方面：穩定宏觀經濟、價格自由化、貿易自由化、扶助私有經濟和國有企業私有化。五方面改革協同推進，具有足夠的力度，構造教課書式完美的市場機制。令人遺憾的是，實踐中，企業改革和產業結構調整不能在一天裏完成。於是，所謂綜合配套的「休克療法」變成了價格改革孤軍深入。休克的結果是自由的市場經濟價格與沒來得及改革的非市場經濟企業並存。甚麼機制可以使「市場經濟的價格」與「非市場經濟的企業」混然一體，有效運行？「休克療法」的大夫們沒有回答。

既綜合配套又同時進行？

零敲碎打的改革，不能駕馭經濟體制各個組成部分之間錯綜複雜、此消彼長的關連和互動。「休克療法」與「漸進」改革最本質的區別，是着重強調改革的「綜合配套」和「同時進行」。科爾奈再三強調指出：過去的改革成效不佳。

問題的實質在於，變革措施的推行既不連貫又緩慢。一些內容含混的

館藏掃描檔案僅供個人研究用途

> 舉措，抵銷了另一些改革的成效。十項半吊子改革的匯總，不是五項成功，而是十項改革徹底失敗。各項改革的結果是相互關連、互為條件的。要抑止通貨膨脹，需要先平衡預算；要平衡預算，先得建立不同的課稅基礎。在通貨膨脹中預算很難平衡，因為收入總比支出來得慢，從而收入總比支出更貼切地體會到通貨膨脹的壓力。取消對虧損企業的補貼，先決條件是引入新的課稅制度，以及依據市場均衡價格辨識那些企業是真正盈利或虧損。然而，相對價格的合理化過程，必然加劇通貨膨脹，使真正的市場價格無法實現。同樣相互關連的例證還可以舉出一打。總而言之，這種困境從經濟意義上解釋了採取一次性震蕩的全面改革的必要性（Kornai 1990a，第 159 頁）。

同樣鏗鏘有力的論證，在利普頓和薩克斯、普瑞白蠟等人的文章裏，比比皆是（見Lipton 和Sachs 1990，Prybyla 1991）。簡而言之，以往改革的教訓是不徹底，沒有綜合配套、同時發動。需要「休克療法」的根本理由，是它綜合配套和同時進行的性能。趁（誰？）休克的時候，可以同時推動所有必須的變革。「休克療法」的邏輯是清晰的。可惜，清晰的邏輯給「休克療法」自己帶來一個致命的邏輯難題：如果不能同時推動所有必須的改革，我們幹嘛要休克？

企業改革滯後

利普頓和薩克斯反複強調：「改革進程是一個天衣無縫的整體」（Lipton 和 Sachs 1990，第 99 頁）。他們不能不面對綜合配套之「休克療法」的一條大裂縫：企業改革滯後。

> 英國前首相撒切爾夫人，堪稱80年代最熱心的私有化推行者。她在10年間主持了20多項私有化，多數是通過公開發售國有企業股份進行。然而，在波蘭，需要私有化的國有企業達7000多個。波蘭必需

> 尋找行政上可行、經濟上有效和政治上可被接受的新的私有化方法（Lipton 和 Sachs 1990，第 61 頁）。④

在沒有找到「新的私有化方法」之前，波蘭就休克了。在俄羅斯，儘管薩克斯自己一再強調俄羅斯的企業私有化要比波蘭更為艱難，他還是極力勸說決策當局在找到「新的私有化方法」之前，進入休克狀態（見 Sachs 1992c，第 46－47 頁）。令人困惑不解的是，除了連篇累牘的綜合配套論述，迄今為止，我們看不到任何「休克療法」不包含企業改革、或者可以與企業改革一先一後分頭進行的說明。波蘭和俄羅斯的實踐表明，不管人們多麼渴望推行綜合配套改革，其中一部分還是無法同時進行。

這是怎樣的一部分呢？在轉軌經濟國家，工業生產中，國有企業通常佔到 70－90%。更重要的是，國有企業還在其他經濟領域佔居主導地位，如商業網絡、物資分配系統、外貿、金融、交通運輸、通訊、電力、基礎設施等等。國有企業改革滯後，「休克療法」就不可能很大程度地改變整體經濟的面貌。實際上，真正的「休克療法」只不過是價格自由化而已。

利普頓和薩克斯承認：「很多關鍵步驟，如稅制改革、大部分國有工業私有化等，需要較長的時間才能完成。至於產業結構調整，包括私有中小型企業的成長、生產活動從重工業向輕工業、服務業和建築業轉移等，要在未來十年才能實現」（Sachs 和 Lipton 1990，第 48 頁）。然而，利普頓和薩克斯並沒有說明在休克與「未來十年」之間，普通老百姓要面對甚麼困

④ 企業改革、特別是大型企業改革，不是簡單的私有化問題。本書第二部份詳細討論。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

境。⑤他們承認「私有化需要許多年時間才能完成」(1990，第101頁)。遺憾的是，這種承認並不能使企業改革滯後與「休克療法」一再標榜的「綜合配套」統一起來。在波蘭休克了兩年之後，薩克斯竟給出一個莫名其妙的描述：「確實，今天的波蘭可以說，已經是市場經濟。不過國家所有制在大型工業企業中仍然佔有壓倒優勢。波蘭建立的是一種『市場社會主義』」(Sachs 1992a，第14頁)。科爾奈也說：「想趁(一次性)休克實現私有化，是不可能的」(Lipton和Sachs 1990，第142頁)。他甚至將國有和私有經濟並存的局面稱為「雙軌經濟」，並推斷這種「雙軌經濟」會持續20年之久。⑥可是，不管是薩克斯還是科爾奈，都沒有一個字提到，有甚麼辦法可以使一個由市場經濟價格和非市場經濟的企業組成的經濟有效運行？

在一份權威的改革分析報告裏，國際貨幣基金組織、世界銀行、經濟合作發展組織和歐洲發展銀行概括說，經濟轉軌的關鍵在於「三個緊密相聯的要素，即穩定宏觀經濟、在國內外競爭加劇環境中的價格改革和所有制改革」(1991，第16頁)。宏觀穩定措施為的是抑制通貨膨脹。這裏，真正的體制變革是價格改革和企業改革。換句話說，「休克療法」的真正涵義是將這兩項「緊密相聯」的改革一次性地人為割裂開來。

⑤ 在波蘭實施「休克療法」之後，薩克斯借用達蘭多夫(Dahrendorf)的話說，休克之後，一定要經過一個「流淚的山谷」。然而，他沒有進一步解釋，所謂「流淚的山谷」在理論上和實踐中上究竟所指何物(Sachs 1991，第31頁；1992a，第17頁；1992b，第26頁)。

⑥ 科爾奈預測：「在我看來，匈牙利過去十餘年發展的雙軌經濟，即國有和私有部門並存，將在未來二十年持續下去」(Kornai 1990a，第101頁。重點號為原文所有)。

誰是價格變動的駕馭者？

按照利普頓和薩克斯的定義，價格自由化是「取消價格管制和補貼，建立需求和供給駕馭的價格決定體制」(Lipton和Sachs 1990，第55頁)。毫無疑問，取消政府干預，自然是由市場需求和供給決定價格。有疑問的是，具體誰是市場上的需求者和供給者？

所謂由需求和供給駕馭的價格決定體制，在排除了政府干預之後，其實際駕馭者是企業。企業一方面是它們產品的賣者，另一方面是各種原料、中間產品和投資品的買者。此外，透過發工資給職工，它們還間接影響消費需求。⑦取消了政府的價格管制，價格勢必由這些還沒有完成改革的國有企業推動。

薩克斯和利普頓警告說，在波蘭和其他東歐國家這樣高度壟斷的經濟，價格自由化會導致新的扭曲——壟斷定價(Sachs和Lipton 1990，第53頁)。賽莫尼斯觀察到：「波蘭各行業中的國有企業和它們縱橫交叉的分支機構，承擔了全國80%以上的工業生產。全國半數以上的工業產品，由單一生產者供應。它們或是將成本上漲轉嫁給產品的買者，或是在不能這樣做的時候限制產出、以增加壟斷利潤。這是它們追尋利潤最大化的簡易方法，也是波蘭工業生產為甚麼下降的原因」(Samonis 1991，第9－13頁)。

⑦ 在社會主義經濟中，居民收入主要來自企業，來自私有財產的個人收入極少。1982年，中國城市職工的個人收入98%來自企業(Li、Yang和He 1985，第18頁)。1989年，美國職工的個人收入中，只有65%來自他們的僱主(Ehrenberg和Smith 1991，第18頁)。

圖書館掃描紙張僅供個人研究用途

「行政性緊縮」

價格自由化需要有宏觀經濟穩定措施相配合。緊縮的財政和貨幣政策是「休克療法」的組成部分。緊縮壓抑通貨膨脹，是放諸四海而皆準的真理。淘以樂（Toylor 1987）曾分析過這個普遍真理，在不同發展中國家的實踐中，大相徑庭的結果。就轉軌經濟而言，這帖萬金油要回答的問題更具挑戰性：甚麼是造成通貨膨脹的原因？甚麼是宏觀政策調控的對象——貨幣供應量、政府財政開支、還是沒有改革的企業行為？

早在十餘年前，科爾奈就正確地認識到：「在社會主義經濟中，政府能夠頂住企業物價上漲的手段，不是財政或貨幣政策，而是價格和工資政策」（Kornai 1980，第347頁）。在中國，「投資飢渴」和「工資攀比」是導致物價上漲的主要原因。通貨膨脹源於企業行為，不是一般的宏觀經濟問題。換言之，貨幣供給的開關，很大程度上，既不取決於貨幣當局，也不取決於財政預算。

1986年和1989年，中國曾兩次實施緊縮，壓抑通貨膨脹。貨幣供應通過甚麼手段減少，是顯示這些「宏觀」措施性質的有效標識。中國的金融市場不發達，銀行實際上是政府部門（參閱Word Bank 1988）。實際上，不存在貨幣當局的公開市場運作。要抑制投資嗎？企業經理是國家任命。他們在官僚體系中的行政級別，取決於企業規模（不管盈利與否）。所以，「投機飢渴」對利率的反應很不敏感。要抑制工資嗎？企業經理的地位一定程度上取決於職工的評價，所謂對付工資上升的「抵制參數」（resistant parameter）幾乎不存在（Kornai 1980，第408頁）。在這種情況下，沒有多少「宏觀間接調控」的餘地。當局別無選擇，只能重新啟用原有的行政手段，包括制定信貸限額和分配

貨款，制定投資限額和分配資金，制定工資總額和懲罰性獎金稅等。⑧

以上種種「宏觀」措施，其實與改革前指令性經濟裏，政府采用的行政手段別無二致。這是許多改革者對「宏觀手段」并不熱心的主要原因。事實上，政府只要放鬆價格管制，就必須加強對投資和工資的行政控制。如果說價格扭曲導致資源配置不合理，那麼，在行政性的宏觀控制下，政府人為地制定和分配信貸和投資（資金配置），人為地制定工資總額和獎金稅率（勞動力配置），資源配置不合理又如何消除呢？

借用帕金斯的話說，靠這些傳統行政方法減少貨幣供給，「在使用部門方面，不管是高效率的企業還是揮霍浪費的企業，政府配額管理的信貸都要減少。結果是工業增長的急劇下降和失業增加」（Perkins 1992a，第25頁）。

儘管東歐、蘇聯生產下降和失業增加是不爭的事實，伯格和薩克斯仍舊專門撰文辯解，緊縮可以控制通貨膨脹（Berg 和Sachs 1992）。這是真的。在中國，1986和1989年，緊縮兩度冷卻了通貨膨脹。有點兒諷刺的是，人們還能記得，在改革前的指令性經濟，使用同樣的行政手段，壓根兒就不存在如此這般的通貨膨脹。

「再工業化」

既然價格自由化的目標是要「建立由需求和供給駕馭的

⑧ 中國的獎金稅稅率為：獎金等於二點五至四個月工資的課稅30%，等於四至六個月工資的課稅100%，等於六個月工資以上的課稅300%（*Beijing Review*，第26期，1984年6月25日）。自1993年起，當局再課徵一項新的「工資調節稅」（Xiao 1992）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

價格決定體制」，需求需求甚麼？供給供給甚麼和能供給甚麼？以及如何緩解供需之間的差距？應該是價格改革首先關注的問題。怪也不怪？這是「休克療法」大夫們最沒有興趣的問題。

在傳統的指令性經濟體制中，「扭曲」的價格體系，很大程度上並不是引導資源配置的信號，承擔的是收入分配的功能——即所謂「攫取財政收入的機制」（revenue generating mechanism）。這種機制為國家「強力推進」（forced draft）的工業化戰略服務。國家壟斷工業，通過計劃價格體系壓低基礎產品價格、抬高加工工業產品價格。價格差使得國家從國有部門的經營中攫取收入，反過來支撐工業化所需的巨額投資（Naughton 1992）。所以，「扭曲」的價格體系與「扭曲」的產業結構共生。價格自由化，不僅僅是價格決定機制從計劃轉到市場，而且意味着整個產業結構的調整。阿姆斯丹稱這個過程為「再工業化」（Amsden 1992b）。

「再工業化」完全不在「休克療法」大夫們的視野之內。只要放開管制，「看不見的手」自然會料理一切。譬如，科爾奈很有影響的兩本書：《走向自由經濟之路》和《社會主義制度》，隻字不提產業結構。利普頓和薩克斯認為，產業結構調整是未來十年的事情（Lipton 和 Sachs 1990，第48頁）。薩克斯將改革和「再工業化」當成兩碼兒事。「改革能夠而且應該在三至五年內盡快進行。結構調整則是長遠的事，需要十年或更長時間」（Sachs 1992a，第6頁）。

產品市場價格改革孤軍深入？

「休克療法」的基本出發點是提高資源配置效率。令人費解的是，實踐中，「休克療法」只發生在產品市場層面上。深層

次的改革，如資本市場、勞動力市場、住宅商品化和土地市場等，在「休克療法」方案裏往往輕描淡寫，一帶而過，沒有任何行動措施。在傳統計劃經濟，要素市場的「扭曲」造成的資源配置不當，比產品市場「扭曲」的後果嚴重得多（Word Bank 1988a，Byrd 和 Tidrick 1987）。而且，要素市場的改革，是企業改革的關鍵條件。

產業結構調整需要準確的資源配置信號。價格改革是先決條件之一。同時，生產要素（資本和勞動力）要能流動，才能對市場價格信號作出反應。在中國有關休克與否的討論，缺乏要素市場，產品市場的均衡價格能否形成，是一個主題。另一個爭論的焦點是，引導流動的信號與資源流動本身，二者孰輕孰重？這裏，並不是說價格改革不重要。但是，如果要素市場不能同時「休克」出來，生產資源的合理配置只能還是一句空話（Perkins 1988，1991；Portes 1992）。無論在理論上還是實踐上，要素市場的改革，肯定比產品市場的價格改革更具根本意義。

從這個意義上說，所謂綜合配套的「休克療法」，真正實施起來，不過是相當淺層次的改革。其實，極力倡導「休克療法」的科爾奈自己，已經指出了「休克療法」的空想性：「只要某些舊價格體系的基本特性，仍然存在於整體經濟的心臟部分，即國家控制領域，要在經濟的其他部分——即國家直接控制不到的領域——形成令人滿意的價格體系，是不可能的」（Kornai 1992a，第525頁）。

簡短結論

所謂綜合配套的「休克療法」，在實踐中只能局限於產品

圖書館掃描檔案僅供個人研究用途

市場的價格改革。企業改革、產業結構調整，以及要素市場等深層次變革，不可能在一次性的「休克」中完成。「休克療法」的倡導者們作出很多論證，解釋為甚麼價格改革必須先行。形成鮮明對照的是，他們從來沒有對價格改革先行的可行性，提供清晰的說明。

在下面的分析裏，我們將詳加討論，中國之所以放棄「休克療法」，不是由於意識形態的保守，改革決心不夠大。真正的原因是，浮淺的「休克療法」，改革意義不深，破壞性很大。

第二章
中國為甚麼不要「休克療法」

「休克療法」說是綜合配套改革，企業改革、要素市場改革和產業結構調整都不能在一次休克中完成。所謂宏觀間接調控，真的操作起來，還是「行政性緊縮」的老一套。實踐中，號稱綜合配套的「休克療法」，變成了淺薄的產品市場價格改革。休克的結果是自由的市場經濟價格與沒來得及改革的非市場經濟企業並存。「市場經濟的價格」與「非市場經濟的企業」一起，會給我們帶來甚麼麻煩？「休克療法」的大夫們沒說。我們在這一章裏說。

2－1：「比價復歸」—— 能實現均衡價格嗎？

科爾奈說：「社會主義企業與價格之間存在着一種互動關係。從因果關係說，企業不是被動的價格接受者，在一定程度上是定價者」（Kornai 1980，第323頁）。在他的傑出論著《短缺經濟學》裏（1980，第4、5和14章），科爾奈對社會主義的企業定價行為，作出精細的刻劃。結論是：

> 不管是作為賣者還是買者，社會主義企業具有強烈的漲價動機。從企業的定價行為中，可以同時引申出經濟上的成本推動傾向（以漲價的形式將成本增加轉嫁給買者）和需求拉動傾向（買不到東西的買者願意給出更高的價格）（Kornai 1980，第363頁。重點號為原文所有）。

表－2證實了科爾奈的論斷。在中國價格改革之初，根據

館藏推薦精緻書籍供個人研究用途

1985年的一項調查，超過57%的國營企業將投入品漲價造成的成本增加全部、甚至更多地轉嫁到它們的產品價格上。70%的企業直接透過產品漲價獲得30%以上的新增利潤。

表－2：中國湖南機械工業77家大中型企業對價格變化的反應，1985（%）

產品漲價帶來的利潤增加／投入品漲價造成的成本增加	在77家企業中所佔的比例	產品漲價帶來的利潤增加／銷售利潤	在77家企業中所佔的比例
＜30	10.67	＜30	29.33
30－60	20.00	30－60	38.67
60－100	12.00	60－100	14.67
＞100	57.33	＞100	17.33

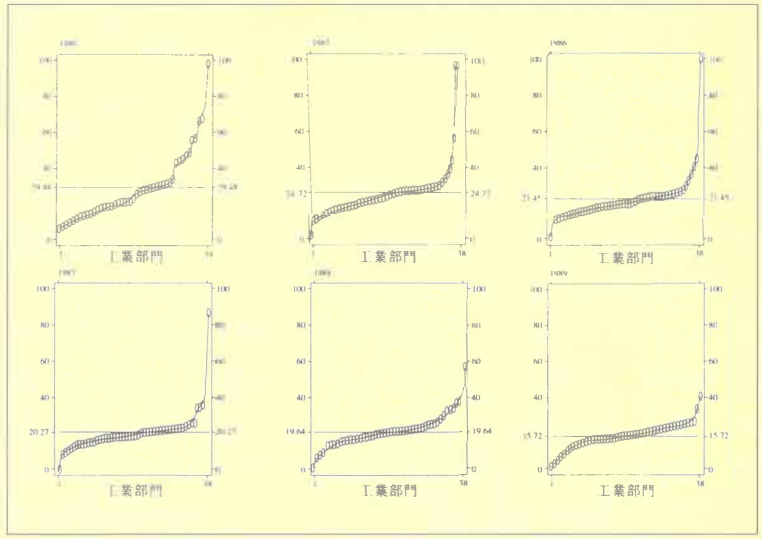
資料來源：中國經濟體制改革研究所微觀經濟研究室1988，表－1.3

「比價復歸」

中國經濟學界討論的「比價復歸」，是科爾奈經常抨擊，並引為漸進式改革必然失敗、「休克療法」必不可少的論據。按他的說法：

> A組產品價格提高，因為相對於B組、C組等，它們的價格過低。然而，提價增加了B組、C組等的生產成本，或是（如果A組產品是最終消費品的話）增加了居民的生活費用。或遲或早，B組、C組等產品的成本增加將推動它們的價格上升；同時，居民生活費用增加會迫使名義工資提高，轉過來推動成本總水平上升。於是乎，一系列的局部價格改革，勢必促成成本、價格和工資之間的螺旋上漲，并且抵銷原先對局部相對價格的調整。比如說A組價格相對B組、C組而言上升30%；通過三至五個買者，B組、C組的價格也在通貨膨脹中按同比例上升……在這個過程裏，成本、需求和供給之間的關係呈穩定態。原有的價格扭曲被水漲船高地不斷再生產出來。
>
> 唯一有效的解決方法，是實行一場普遍而全面的價格改革。在短期內將整個價格體系全盤市場化。我相信，從經濟角度看，只有一次性的大震蕩才是解決問題的辦法（Kornai 1990b，第50－51頁。重點號為原文所有。相同的論述可見Kornai 1992a，第526頁；1990b，第87頁；Lipton和Sachs 1990，第140頁）。

圖－1：中國工業行業的利潤率，1980－89



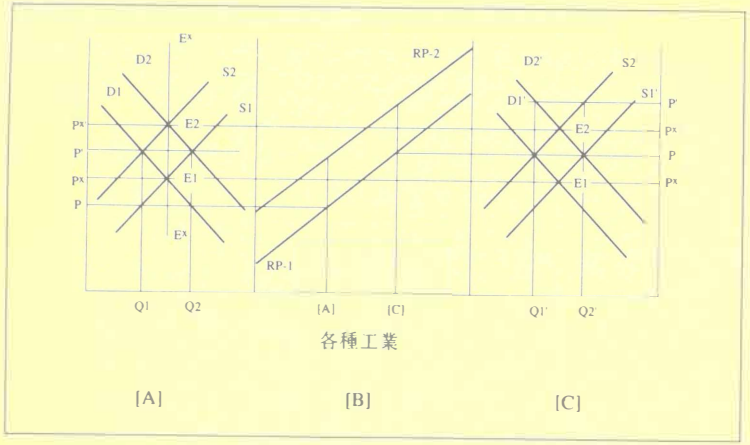
資料來源：國家統計局1990b，第153－159頁。

懷騰（Naughton 1992）曾用不同工業的利潤率，近似地觀察價格「扭曲」。圖－1清楚表明，各種工業之間利潤率的差異在逐年縮小，呈現出向橫向平均利潤率線收斂的趨勢（參照表－13的數據）。如果假設不同工業利潤率的差異全部來自價格「扭曲」，圖－1中的利潤率曲線可以被看成是相對價格曲線，平均利潤率線可

圖書掃描檔案僅供個人研究用途

以代表理論上的均衡價格。

圖－2：「比價復歸」



在一個充分就業的完善的市場經濟，利潤率低於均衡水平的工業將處於短缺，反之將過剩。如果將圖－1的工業利潤率以圖－2（B）部分顯示，曲線RP－1代表「扭曲」的相對價格，水平橫線代表理論中的均橫價格。再用機械制圖的辦法，在A、B兩工業之點上垂直切一刀，然後向左（A）和向右（C）翻轉90度，（A）和（C）成為圖－2（B）部分在A、B兩點上的「側視圖」。（A）部分代表了價格低於均衡水平的工業A。（C）部分代表價格高於均衡水平的工業C。依據這組圖形，可以形象地描述「比價復歸」。

圖－2（A），處於短缺的工業A，投入品價格上漲產生「成本推動」之後，供給曲線從S1移到S2；⑨基於上述科爾奈刻畫的特殊機制，需求不會明顯減少；供給曲線的移動，促使

⑨ 因為這裏討論的是價格自由化的一般問題，我們忽略了產品的替代以及不同的彈性。

需求曲線從D1移到D2。⑩結果，均衡點從E1移到E2。短缺仍然處於Q1－Q2的範圍。通過各個工業之間的連鎖反應，過剩工業C的需求也會增加，從而使得供給曲線可以從S'1移到S'2，以抵消投入品漲價的影響。在更高的價格水平上，過剩（庫存）仍維持在Q'1－Q'2的範圍。一般而言，價格偏低的工業可以漲價。漲價收入增加對其他工業，包括原先已經高於均衡價格水平之工業的需求。各條需求和供給曲線輪番移動，最終導致圖－2（B）部分相對價格曲線從RP－1移到RP－2，以及理論上的均衡價格從P×移到P×'。

圖－2對價格改革提供了兩點啟示。第一，科爾奈是對的。漸進式改革在任何時點上停下來，價格「扭曲」都繼續存在。所以，漸進的價格改革永遠不能成功。第二，科爾奈是錯的。倘若依照他的建議，一次性放開所有價格，同樣的「比價復歸」機制會將價格「扭曲」不斷再生產出來。只要存在價格偏低的工業產品，它們的價格上升都將導致新一輪輪番漲價。反映在圖－2（A）部分，隨着需求和供給曲線輪番移動，均衡點E將沿着E×－E×線垂直上升。均衡價格永遠不能實現。有的只是通貨膨脹。

現實生活裏，均衡點E不可能固定在同一位置上，一成不變。既使是在典型的市場經濟，「成本推動」和「需求拉動」的連鎖效應依然存在。所以，更加有意義的概念應該是「比價復歸」的程度。如果相對價格曲線RP－2的斜率趨近於零，價格自由化造成的震蕩則是一次性的；否則，震蕩將反複再現。換

⑩ 科爾奈還說：「在預算軟約束條件下，收入效應不發生作用。倘若某企業對某產品有需求，它會出高價去買。如果高價造成的高成本超過預算約束的極限，企業遲早會將之轉嫁給買主或國家。」（Kornai 1980，第323頁。重點號為原文所有）

僅供非商業大學研究用途

句話說，倘若「休克療法」發生在一個市場經濟國家，如艾哈德（Erhardt）1948年在西德的改革，其結果將是價格「扭曲」一次性地由均衡價格所代替。儘管是更高價格總水平的均衡，但是，不會出現嚴重的「比價復歸」。相反，在轉軌國家的價格改革過程中，相對價格曲線的斜率，在短期內不可能趨近零。更可能是像圖－1所顯示的情況，各條利潤曲線在十年時間裏，逐步漸進地趨向水平的平均利潤率曲線。

就我們討論的問題而言，相對價格曲線的斜率，取決於企業對價格變動的反應。企業對價格變動的反應，正如科爾奈所云，取決於它們預算約束的硬度。[11]由此可以作出合乎邏輯的引伸：價格改革的成功、或可能成功的程度，取決於企業改革的深度。企業改革愈深入，企業對價格變動的反應愈敏感，「比價復歸」的效應就愈小，「休克療法」所引發的通貨膨脹就愈輕。

中國的實踐經驗是，1987年，原材料、燃料和動力漲價9%以上，八成以上的工業物資漲價8%左右，投資品漲價7.8%，消費品漲價8.4%（國家統計局1988c，第4頁）。「從1986年至1988年，採礦工業的產品價格上漲25.5%，年均上漲7.9%；加工工業產品漲價27.4%，年均上漲8.4%；原材料工業產品漲價30.4%，年均上漲9.3%。三者的比例是0.995:1:1。這表明價格扭曲沒有消除，而是在較高價格水平上複歸到原先的比價」（國家統計局1991c，第8頁）。[12]

[11] 科爾奈說：企業「對價格變化的反應是預算約束軟硬程度的函數」（Kornai 1980，第323頁，重點號為原文所有）。

[12] 1985－89年間，各年工業產品價格指數分別為8.7%、3.8%、7.9%、15%和18.6%，與同期社會零售物價指數漲幅幾乎一一對應。後者為8.8%、6%、7.3%、18.5%和17.8%（Lo 1992，第16頁）。同時，「比價復歸」現象還出現在工農業產品之間（Yi 1990）。

「不能壓縮的需求和供給」

「成本推動」給定之後，相對價格曲線的斜率，取決於需求曲線的移動。在典型市場經濟，價格上漲導致需求相應減少。表現在圖－2，是需求從Q2（及Q'2）向Q1（及Q'1）的橫向移動，不只是D1（及D'1）向D2（及D'2）的縱向移動。需求橫向移動得愈遠，需求曲線從D1（及D'1）向D2（及D'2）移動的距離就愈短，從而RP－1和RP－2兩相對價格曲線之間斜率降低的幅度就愈大。然而，減少需求的代價有時會很高，特別是在諸如能源和原材料之類低彈性產品價格暴漲時候。七十年代能源危機，一些市場經濟國家石油價格上升，引起需求減少，造成許多企業關門破產。

中國沒有企業破產的體制安排。在過去十年間，只有幾家小型國有企業試驗性地宣告破產（Inderjit Singh 1992，第94頁）。既然破產不能選擇，現存的企業都必須維持運轉。不管價格怎樣變動，都必須購買投入品和銷售產出品。這也就是說，對企業而言，不管其投入品價格上漲多少，對這些投入品需求的減少，不能超過某一限度；同理，即使企業的產出品嚴重供給過剩，產出的減少也有一定限度。在「不能破產」的體制下，一定數量的需求和供給是不能壓縮的。

在「不能壓縮的需求和供給」背後，是企業職工不能被解僱。中國城市沒有有效的失業體制。過去，城市職工並非受僱於企業，而是由政府的勞動部門分配工作。「直到1983年，96.8%的國營企業職工是『固定工』。他們享有在同一企業終身工作的權利」（White 1989，第153頁）。這些「固定工」從所在企業獲得住房、醫療和退休福利。這種將社會保險和福利綁在一起的勞動用工制度，導致極低的勞動力流動（中國經濟

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

體制改革研究所綜合調查組1986；Byrd和Tidrick 1987）。1986年，全國只有萬分之七的國營企業職工，因「違反勞動紀律」被解僱（Whitr 1989，第164頁）。1988年，只有千分之八的國營部門職工，由於死亡或退休之外的其他理由離開他們的職位（Lardy 1992，第122頁）。[13]不能解僱，所有職工還得領工資。直到1990年，國營和城鎮集體部門工資總額的60%以上仍是固定工資（國家統計局1991，第120頁）。根據全國統一的工資級別，即使企業經營虧損或政府財政赤字，職工的固定工資仍然不能改動。「基本工資」實際上成了每個職工雷打不動的最低工資。

「不能破產」和「不能解僱」制度構成壓縮需求和供給的約束底限。不管休克到甚麼程度，一定數量的需求和供給必須保證。譬如，1986年，中國政府宣佈全體職工工資普升2.5級。四川省成都市當年近三分之一的小型企業虧損，職工工資依然一個銅板不少，按全國統一標準普升。[14]

這僅僅是底限。

「工資攀比」

在中國，所謂「工資攀比」指的是，當某部門工資上升，其他部門國有企業的職工要求同等的工資增長。改革初期，「工資攀比」和「投資飢渴」成為宏觀經濟管理的兩大頑症。

[13] 原蘇聯的情況與此很不相同。1980年，全蘇聯職工中有68%由企業或其他用人單位直接僱用。在俄羅斯，1978年，工業部門有16%的體力工人離職。這個數字與美國製造業中全職勞工的統計相近（Granick 1987，第100—101頁）。

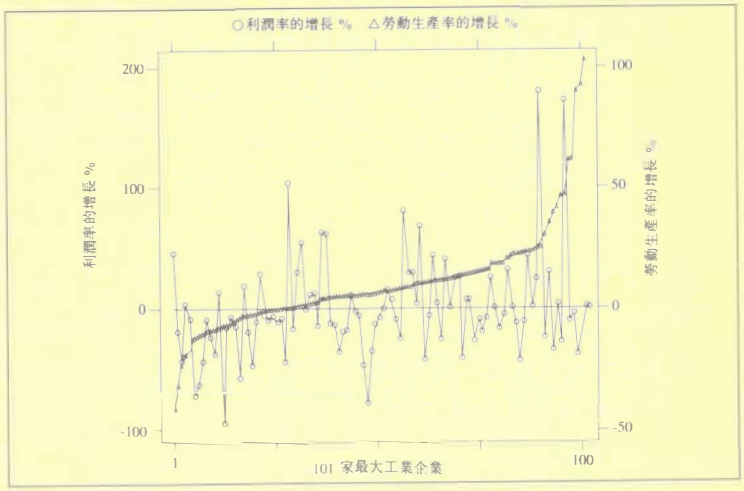
[14] 資料來源於作者1986年與成都市有關官員的座談。虧損企業可以依靠各種方法照發工資，包括政府補貼、稅收減免、銀行貸款等等。

「多勞多得」是工人階級的合理要求。在企業改革成功之前，將工資與企業利潤掛鉤，是激勵勞動者積極性的一個（如果不是唯一的一個）有效方法。這項改革促成了企業行為從完成計劃向追尋利潤轉化。另一方面，也帶來「工資攀比」（Perkin 1988，中國經濟體制改革研究所綜合調查組1986）。

影響企業利潤的因素很多。除了職工的勞動積極性以外，還有價格變動、投資增加、技術進步等等。圖－3畫的是中國14個重工業最大的101家企業，1984到1985年間利潤和勞動生產率的變動。瞥一眼就能得出結論，二者沒有甚麼的關係。[15]

由於沒有決定工資水平的勞動力市場，「多勞多得」只能通過利潤多、勞動報酬多的原則來實踐。盈利企業的職工自然

圖－3：中國101最大工業企業勞動生產率和利潤率的增長，1984—85



資料來源：國家統計局1986b，第341—354頁；1987b，第331—344頁。

[15] 經過調整的R^2 = 0.00059，T測驗值= 1.263，F測驗值= 1.59。早些時另一項有關308家企業的計算，也得出同一結果（中國經濟體制改革研究所綜合調查組1986，第101頁）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

被認為工作努力，應該得到較多報酬；工作努力的職工也認為自己應該多得，不管企業是不是盈利。替代政府統一的直接管理，合理的「多勞多得」成了不合理的「多利多得」。在既欠缺勞動力市場競爭又沒有企業家約束的情形下，工資膨脹在所難免。

表 3：中國工業勞動生產率和平均實際工資的增長，1978－90

（%，以上年為100%）

年份	工業勞動生產率增長速度 (1)	工業職工平均實際工資增長速度 (2)	(2) / (1) (3)
1978	11.5 (2.1)	9.6 (6.7)	83.5 (319.0)
1979	3.0 (-4.9)	8.2 (7.5)	273.3
1980	5.3 (5.6)	7.5 (5.5)	141.5 (98.2)
1981	-3.6 (-3.3)	5.5 (-1.8)	
1982	2.0 (2.3)	2.1 (-0.3)	105.0
1983	6.5 (6.6)	2.1 (0.1)	32.3
1984	11.2 (9.5)	19.9 (17.6)	177.7 (185.3)
1985	13.8 (12.6)	7.5 (4.6)	54.3 (36.5)
1986	2.5 (3.0)	20.7 (7.8)	828.0 (260.0)
1987	6.4 (6.9)	8.9 (1.7)	139.1 (24.6)
1988	9.9 (13.2)	8.6 (-0.2)	86.9
1989	1.7 (4.8)	-3.5 (-3.0)	
1990	(5.3)	(8.7)	(164.2)

注：括號內數字來自國家統計局1991。

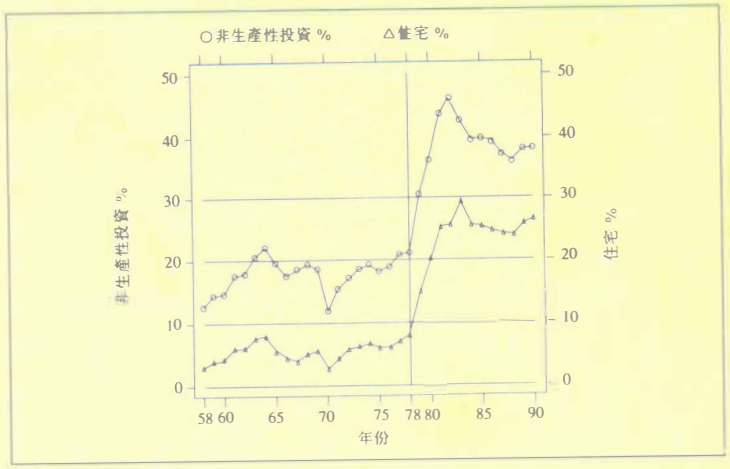
資料來源：國家統計局1990，第64頁；1991，第63頁。

從表－3可以看出，自1978年以來，工業平均實際工資的增長速度大都超過勞動生產率。按照教科書的說法，「通貨膨脹等於工資增長率減勞動生產率增長率」（Ehrenbery 和 Smith 1991，第639頁）。

「隱性工資膨脹」

政府採取行政手段，減緩工資膨脹。結果，貨幣工資管住

圖－4：中國非生產性投資和住宅投資的比例，1958－90（%）



資料來源：國家統計局1983，第339頁；1989，第447頁；1991，第143頁。

了，住房之類非貨幣形式的工資膨脹又冒上來。圖－4顯示，自1978年，非生產性投資和住房投資急劇膨脹。城鎮居民人均住房面積在1978年為3.6平方米，1990年升為6.7平方米；儘管同期城鎮人口增加了一億二千九百萬（國家統計局1991，第79、306頁）。

簡短結論

帕金斯指出：在中國，「只有在有限的程度上可以說，投入品漲價可以減少對它們的需求。用有關術語說，工業投入品的價格需求彈性雖然不等於零，卻比真正市場經濟要低得多」（Perkins 1991，第162頁）。

所謂「不能壓縮的供給和需求」，對應着一定數量的生產活動，保證所有不能破產的企業獲得足夠的利潤去給不能解僱的職工發工資。「基本工資」是工資總額的底限；餘下部分由

圖書館指定專供個人研究用途

「工資攀比」的激烈程度決定。能夠在某種程度上替代「不能壓縮的供給和需求」的，是政府的工資補貼、或銀行的救濟性貸款。

在價格改革過程中，「不能壓縮的供給和需求」造成「比價復歸」。於是有人設想，應當在沒有任何企業改革之前放開價格管制。那時，在典型的計劃經濟裏，企業只想着完成計劃，全部盈虧都由政府負擔。企業對利潤沒興趣，也不會有漲價的動力。在這種情況下實行「休克療法」，一定成功，不會有「比價復歸」和通貨膨脹。但是，如果企業對價格沒有反應，價格自由化就不會改變原有的相對價格。所有「扭曲」將被原封不動地保留，休克與不休克一個樣。然後，只要企業改革一開始，一旦企業對價格有了反應，「比價復歸」就會立即再生產出原有的價格「扭曲」和通貨膨脹。

2－2：「三角債」——是宏觀經濟問題嗎？

穩定宏觀經濟的緊縮措施，是「休克療法」不可缺少的組成部分，用來壓抑價格改革中的通貨膨脹。緊縮雖然難以避免地通過行政手段實施，確實能夠制服通貨膨脹。

中國1986年首次採用「行政性緊縮」，以壓制當時兩位數的通貨膨脹。主要方法是用行政手段緊縮信貸和投資。在這個過程裏，宏觀緊縮不能解決「工資攀比」的微觀問題。結果是企業存款迅速減少，生產大幅度下降。

工資剛性與生產彈性

在典型的市場經濟，緊縮迫使企業首先縮減投資、繼而縮減獎金——加班。流動資金受到的影響相對輕微，因為關係到企業的日常運作。「與此相反，中國的情況是，信貸緊縮對最

終需求幾乎沒有任何影響——消費需求不受影響，就連投資減少也僅限於某些被吊銷的、由銀行提供貸款的特定項目。真正承受壓力的是，企業難以獲得流動資金來購買投入品，維持正常生產」（Naughton 1991，第155頁）。與卡幹和考瑞賽理1992年（Calvo和Coricelli 1992a，1992b）對波蘭「休克療法」的研究結果一樣，早在1986年，中國人自己就發現，宏觀緊縮直接造成企業流動資金迅速減少。

> 因為工資沒有減少，價格也很難降下來。當企業面對產品價格下降壓力時，它們首先的反應是緊縮流動資金和企業存款，以維持原有的工資水平。例如，1985年的緊縮迫使企業減少存款，并挪用生產基金或其他方法來支付職工工資和福利。在這種情況下，生產受到嚴重影響……
>
> 個人手持貨幣與消費需求相關。與企業存款緊密相關的是對生產資料的需求，即消費品的供給。如果企業不能根據貨幣供給的變化調整對職工的貨幣支付，信貸緊縮時，企業存款將首當其衝。在這種情況下，緊縮總的結果是壓抑供給甚於壓抑需求（Song和Zhang 1990，第38頁）。

中國工業增長速度，從1985年全年的21.4%下降到1986年2月的0.9%；與此同時，名義工資猛增19.4%。這種矛盾現象令決策當局大惑不解。前者顯示出過冷的經濟蕭條；後者標誌着經濟仍然過熱。最後，面對出人預料的生產陡降，政府只好向運轉不靈的企業投放大量流動資金貸款。[16]在這段穩定宏

[16] 以上觀察來自作者1985－89年間，在中國國家經濟體制改革委員會屬下中國經濟體制改革研究所工作時的個人經驗。

[17] 以上兩項數據出現在1988和1989年。1990年的《中國統計年鑒》修改了上述兩項數據（參見表－3）。

觀經濟期間，1986年工業勞動生產率提高2.5%，平均實際工資猛增20.7%（參見表－3）。[17]

> 當然，以上事例，并不證明緊縮貨幣不能平抑物價和達到供需平衡。現實中，不可能有絕對的剛性。問題是，如果降低物價1%的代價是生產減少5%，這樣的宏觀調控又有甚麼意義？（Song和Zhang 1990，第45頁）

1985至1986年，中國社會零售物價指數從8%下降到6%，下降了兩個百分點。工業增長率則從21.4%下降到11.7%，下降了幾乎10個百分點（國家統計局1989，第53、678頁）。工資剛性導致物價剛性，使企業流動資金和工業生產充滿彈性。

非生產性投資剛性

住房和各種非生產性投資的急劇膨脹，同樣顯示出對投資總規模變化不敏感的特徵。於是，除了短期的工資剛性和生產彈性，在長遠發展方面，非生產性投資剛性構成對「行政性緊縮」的另一嚴重挑戰。

表－4粗略計算了幾種投資的不同彈性。住房投資自從1981年上升到投資總額25%的水平之後，其彈性就一直在一以下。同時，除了1982年以外，生產性投資的彈性卻一直大於一。1981至1989年，投資總額兩度出現負增長。期間，住房投資的彈性跌到0.01和0.02的最低水平。生產性投資的彈性升至最高水平。宏觀調控愈緊，住房投資減少愈慢，生產性投資減少愈快。

工資和住房投資剛性，使得決策當局在對付通貨膨脹時，面臨兩難選擇——要麼是通貨膨脹，要麼是生產蕭條和生產性投資銳減。

表－4中：中國幾種投資的不同彈性，1978－90

年份	住宅投資比重（%）(1)	投資總額指數（%）(2)	生產性投資指數（%）(3)	非生產性投資指數（%）(4)	住宅投資指數（%）(5)	生產性投資彈性 (3)／(2) (6)	非生產性投資彈性 (4)／(2) (7)	住宅投資彈性 (5)／(2) (8)
1978	7.83	31.02	30.57	32.76	24.54	0.98	1.06	0.79
1979	14.76	1.49	-7.85	51.16	48.55	1.75	11.40	10.81
1980	19.98	6.67	-1.60	26.06	22.24	0.28	3.85	3.29
1981	25.10	-20.75	-29.76	-4.57	-0.21	1.34	0.22	0.01
1982	25.39	25.43	19.99	32.63	13.43	0.79	1.28	0.53
1983	29.10	157.42	173.72	137.89	97.50	1.10	0.88	0.62
1984	25.40	28.18	33.12	21.33	5.95	1.28	0.76	0.21
1985	25.23	38.75	39.90	37.02	18.90	1.03	0.96	0.49
1986	24.15	18.73	19.12	18.14	6.84	1.02	0.97	0.36
1987	23.95	20.57	24.60	14.30	9.78	1.20	0.70	0.48
1988	24.00	22.13	23.43	19.93	11.18	1.06	0.90	0.51
1989	25.71	-6.95	-9.08	-3.22	-0.15	1.31	0.46	0.02
1990	26.17	7.53	7.63	7.30	4.73	1.01	0.98	0.63

注：（1）本表以當期價格計算。通貨膨脹對各種投資的影響不大相同（見Chen、Jefferson、Rawski、Wang和Zheng 1988）。本表只求顯示幾種投資變動的不同趨勢。（2）住宅投資的比重＝住宅投資額／投資投資總額。（3）投資總額指數＝投資總資增加額／去年投資總額。（4）生產性投資指數＝生產性投資增加額／去年生產性投資總額。（5）非生產性投資指數＝非生產性投資增加額／去年非生產性投資總額。（6）住宅投資指數＝住宅投資增加額／去年住宅投資總額。

資料來源：計算自國家統計局1983，第339頁；1989，第447頁；1991，第143頁。

「三角債」

1989年以後，中國以「治理整頓」為號召，推行了持續三年的又一輪「行政性緊縮」。1989年，社會零售物價指數下降0.7個百分點；工業生產增長率下降12.3個百分點。爾後，奇跡出現了。1990年，物價指數陡降15.6個百分點，工業生產基本

保持原有水平（國家統計局1991，第49，229頁）。1991年，物價輕微反彈3.5%；工業生產猛增12.9%（《人民日報》1991年12月25日和1992年1月14日）。

這是第二次經濟學所謂「凍火雞」式（cold turkey）緊縮，其「寒冷程度」曾使大批鄉鎮企業「凍死」。1988至1990兩年內，鄉鎮企業減少了37.85萬家，就業人數減少285萬人（國家統計局1991，第377頁）。與此同時，國營工業企業的稅後利潤劇減56.5%，虧損總額猛增3.3倍，企業虧損面從10.9%增加到27.6%（《人民日報》1991年11月25日）。與鄉鎮企業不一樣的是，國營企業在「不能破產」的制度下還得繼續維持生產；企業職工在「不能解僱」的制度下人人要領工資，至少是「基本工資」。

不管「凍火雞」有多涼，「不能破產」和「不能解僱」使國有企業必須勉為其難，維持生產，發工資。從另一個角度看，「不能破產」等於說企業承諾對任何負債承擔無限責任。這暗示國有企業是最可信賴的借款者，因為任何債務，歸根到底都會被企業或政府清償。於是，「不能破產」制度使企業無路可退，卻有路去借。同理，企業也相信，政府或遲或早會緩解它們資金短缺的困境，除非政府自己幫它們清償債務。結果，當政府緊縮貨幣供給時，企業之間相互拖欠的「三角債」，就自發地泛濫起來。

所謂「三角債」，是中國特有的詞匯，專指各種逾期的交易信貸（trade credit），包括應付、應收款和在途資金。「三角」，顧名思義，是指這些債務發生於企業之間：企業A對企業B欠債；企業B對企業C欠債；企業C又對企業A欠債。其實，在典型的市場經濟，企業也用延長商業信貸的方法，有效地抵消緊縮銀根的壓力（見Brechling和Lipsey 1963）。在轉軌

經濟中，當企業深知其產品的購買者永遠不會破產，債務或遲或早要被企業或政府還清；當企業深知其投入品的供給者在「不能破產」和「不能解僱」制度約束下必須出售產品；當這些供給企業也知道它們的買者永遠不會破產時，「三角債」的出現就是最理性的事了。

> 企業之間的信貸在匈牙利（自七十年代以來）、南斯拉夫、波蘭、中國等已經改革的計劃經濟國家，扮演了重要角色。在南斯拉夫，企業間信貸，1987年估計佔社會總產值的43%；在波蘭，1989年底佔國內生產總值的48%左右。交易信貸在中國更是突出的問題。事實上，中國政府1989年推行了一連串政策措施，重點目標之一就是要解決這個問題。據估計，在1990年，國有企業之間拖欠款約佔全部流動資金的20%。銀行系統流動資金貸款的未清償部分，估計在相近的比例（Calvo和Coricelli 1992a，第79頁）。

中國「三角債」的總額，從1988年8月的789億元增加到1991年8月的2,265億元，年均增加42%（《金融時報》1991年10月6日）。這個龐大的債務，支撐着國有企業在銀根緊縮之下，繼續維持運轉。儘管同期農村鄉鎮企業減少37.85萬家，就業減少285萬人；在城市裏，由於維持住了「不能壓縮的需求和供給」，沒有企業倒閉，職工的「基本工資」也沒有減少。治理整頓之下，各項宏觀經濟指標都挺不錯。通貨膨脹壓下去了，大蕭條沒有出現，多出來的只是「三角債」和庫存商品猛增。

「過度庫存」

「三角債」的成因，在於維持國有企業生存。由「三角債」支撐的工業增長，自然沒有相應的市場需求，產品自然積壓，導致庫存猛增。「過度庫存」反過來，進一步擠佔企業流動資

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

金，造成新的「三角債」。在應收款項普遍被拖欠的情況下，經營效益好的企業也收不到貨款，只好再拖欠他人。於是，形成一個惡性循環：宏觀緊縮→流動資金短缺→「三角債」→「過度庫存」→流動資金短缺……在這個循環裏，「乘數」為三，即一單位流動資金短缺可以造成三個單位的「三角債」。⑱

1990年，機械工業的流動資金31%沉澱在積壓產品上。當年銀行利息支付超過全行業利潤（《經濟參考》1992年1月8日）。當年全部國有企業工業生產總值為13,064億元。產品庫存和「三角債」分別達1,191億元和1,917億元，加起來相當於工業總產值的29.3%（見《金融時報》1991年11月27日；國家統計局1991，第391頁）。上述惡性循環，迫使國務院負起清理「三角債」的責任。企業的「理性預期」再一次兌現。1988至1990年，政府重新發放流動資金貸款，增長速度破了歷史記錄——年均增長20.6%（《金融時報》）1991年10月6日）。

在市場經濟裏，企業之間交易信貸能否、以及在多大程度上抵銷宏觀緊縮，是一個長期爭論的課題（綜述見Crawford 1992）。從中國「三角債」和「過度庫存」的情況看，宏觀決策當局究竟能在多大程度上控制貨幣供給，很值得懷疑的。事實上，被奉為靈丹妙藥的宏觀緊縮方案，往往在通貨膨脹與蕭條的兩難抉擇、以及「三角債」和「過度庫存」的壓力下無疾而終。「三角債」的繁衍使得宏觀管理更加複雜。在南斯拉夫，企業之間的信貸扮演了「自治貨幣」（self-managed money）的角色（Schonfelder 1990）。中國「三角債」的發行權，看來也操縱在企業手裏。對宏觀管理而言，我們甚至不很清楚，緊

⑱ 國務院清理「三角債」小組宣佈，1991年8月15日至10月31日，每注入一元清欠資金，可以清除3.28元的「三角債」（《解放日報》1991年11月11日）。

縮到甚麼程度企業會製造出多少「三角債」？也不大明白清理「三角債」的目標，應該着重減少它的總量還是縮短拖欠時間？

可以肯定的是，當宏觀緊縮緊縮到「不能壓縮的需求和供給」時，「三角債」就會繁衍。能夠有效壓縮「不能壓縮的需求和供給」的，不是價格改革，也不是宏觀緊縮，而是企業改革。

簡短結論

利普頓和薩克斯斷言：

> 一個合理的相對價格體系，是資源有效配置的關鍵條件。所以，價格管制應當盡快解除，並同時實施宏觀緊縮。價格自由化可能導致物價總水平的一次性上漲，不會是持續的通貨膨脹，只要宏觀政策保持緊縮控制（Lipton和Sachs 1990，第100頁）。

從中國的經驗看，由於「比價復歸」可以不斷再生產價格「扭曲」，企圖一次性改革出「合理的相對價格體系」，很難實現。「休克療法」很容易帶來「持續的通貨膨脹」，或是「滯脹」（見Calvo和Coricelli 1992a）。宏觀緊縮不能補救蕭條，也解決不了「三角債」和「過度庫存」。沒有有效的企業改革，價格改革和宏觀緊縮都不能真正發揮效益。⑲

2－3：兩個缺口與「再工業化」

為了證明放開價格管制的好處，薩克斯等每每用某種抽象的商品，商品A或商品B，建立效用模型（見Lipton和Sachs 1990，Berg和Sachs 1992）。模型裏，商品是甚麼不重要。任何給定商品，消除價格「扭曲」，理論上都會有效用增加。但是，現實世界裏，如果人們期望通過「休克療法」實現供需均

圖書館掃描檔案僅供個人研究用途

表－5：中國的計劃價格、市場價格與世界市場價格，1988

產品	計劃價格（元／噸）(1)	市場價格（元／噸）(2)	口岸價格（美元／噸）(3)	(2)／(1) (4)	(3)／(2) (5)
A：原材料					
原油	100	500	127	5.00	1.40
煤炭	60	200	65	3.33	1.79
磷酸鹽	80	-	59	-	-
硫化物	130	200	55	1.54	1.51
硫酸	280	400	130	1.43	1.79
碳化鹼	600	1,200	500	2.00	2.29
固體燒鹼	1,500	2,000	600	1.47	1.65
B：中間產品					
聚氯乙烯	3,600	7,000	1,300	1.94	1.02
聚乙烯	4,000	9,000	1,300	2.25	0.79
己內酰胺	10,150	14,000	2,000	1.38	0.78
尼龍珠	14,000	17,000	2,200	1.21	0.86
粘膠長絲	18,000	30,000	1,300	1.67	0.24
C：最終產品					
化肥	180	200	-	1.11	-
合成脂肪酒精	7,000	7,000	1,800	1.00	1.41
維生素C	42,000	50,000	-	1.19	-
青霉素	200,000	300,000	-	1.50	-
Mexicycline	380,000	450,000	-	1.18	-

注：欄（5）以5.5元人民幣＝1美元的匯率計算。

資料來源：江蘇化工報告的附加統計，引自 Inderjit Singh 1992，表3－6。

⑲ 十餘年前，科爾奈自己曾批評他本人十餘年後極力推薦的「休克療法」。他指出：「在社會主義經濟，貨幣供應既不能限制也不能控制實物經濟的膨脹。實物經濟膨脹產生無止境的貨幣需求。這種貨幣需求又總是無限制地由增加貨幣供給而獲得滿足」……「即使試圖採取限制性政策，按計劃供應信貸，企業仍然能夠依靠相互欠債，抵消這種政策」(Kornai 1980，第524、518頁）。

衡，商品的屬性則成為事關成敗的重要問題。牛油與大炮的供需彈性大相徑庭。不同商品之供需彈性決定了「休克療法」可能造成的震蕩究竟有多大。顯而易見，如果需要改革的價格「扭曲」集中在比基尼游泳衣、超短裙一類無關痛癢的消費品，「休克療法」則是小菜一碟；反之，如果價格「扭曲」的是石油、鋼鐵之類的基本物資，「休克療法」就成為性命悠關的大手術。

本書第一章提到，價格「扭曲」的結構與產業結構的「扭曲」相關聯。全面的價格放開，意味着產業結構的全面調整，即由中央計劃在封閉條件下構造的產業結構，向市場需求在對外開放條件下引導的產業結構轉化。這個過程，阿姆斯丹（Amsden 1992b）稱之為「再工業化」。在這個過程中，至少需要填補兩個缺口。一是計劃建立的產業結構，與市場形成的產業結構之間的缺口；另一個是封閉條件下建立的產業結構，與對外開放條件下形成的產業結構之間的缺口。

「缺口一」

「缺口一」是內部性的，即中央計劃建立的現有產業結構，與市場需求引導的新的產業結構之間的差距。這個缺口，在一定程度上，可以由計劃價格與市場價格的差距表現。

表－5顯示的價格差距，很明顯，與特定的產業結構相聯。相對市場價格，能源和原材料的計劃價格偏低，最終消費品的計劃價格偏高。⑳從表－6可以進一步透視出「休克療法」可能造成的震蕩。(3)欄的數據顯示，一旦放開能源等重要物資的價格管制，可能的價格漲幅有多大。按照薩克斯們的說法，1973到1975年的石油危機，在各個市場經濟國家，石油的名義價格上漲69%，實際價格上漲44.4%（Bruno 和 Sachs

圖書館借閱紀錄僅供個人研究用途

表－6：中國物資計劃價格與市場價格的差距，1986－86和1988

產品	計劃價格（元／噸）(1)	市場價格（元／噸）(2)	(2)／(1) (3)
A：1985－86			
煤炭	38.6	91	2.36
原油	100	545	5.45
柴油	330	700	2.12
燃料油	65	460	7.08
水泥	62	210	3.39
平板玻璃（元／平方米）	2	6	3.00
B：1988			
帶鋼材	610	1,680	2.8
薄鋼板	870	4,602	5.3
中厚鋼板	570	1,804	3.2
生鐵	293	752	2.6
鋁材	4,000	16,077	4.0
水泥（標號425）	90	193	2.1
純碱	390	1,192	3.1
燒碱	640	2,986	4.7
木材（元／平方米）	119	636	5.3

注：B部分中的「市場價格」是標價，不是市場交易價。
資料來源：A部分：馬洪和孫尚清1988，引自Lardy 1992，表4－3。B部分：《中國價格》1989年第一期，引自Inderjit Singh 1992，表3－2。

1989，第164頁）。在美國，這期間的燃料價格實際漲幅是38.8%。對燃料漲價的這點兒震蕩，美國最流行的宏觀經濟學教課書建議政府采取柔緩的「容納性政策」（Dombusch和Fischer 1987，第489－490頁）。

⑳ 其他轉軌經濟國家具有相似的價格結構（參見Blanchard、Dornbusch、Krugrnan、Layard和Sunners 1991，第14－17頁；Kenen 1991，第251頁；Frydman和Wellisz 1991，第145頁）。

回頭再看表－5和表－6顯示的巨大價格差距，其幅度相當於石油危機的十幾、二十倍。「休克療法」的大夫們極力主張把這十幾、幾十個「石油危機」綁在一塊兒，一次性震蕩；并且，毫不手軟地持續實施金融財政的雙緊政策（Kornai 1990a，1990b；Lipton和Sachs 1990；Sachs和Lipton 1990）。這是跟誰過不去呢？卡斡和考瑞賽理觀察到，波蘭企業在休克之後，普遍陷於資金周轉不靈，能源和原材料漲價漲到無法承受的程度是主要原因。㉑ 何況，大部分轉軌經濟國家，產出的物資消耗系數、即每一單位產出所消耗的投入品和能源，非常之高（Calvo和Coricelli 1992，第72頁）。㉒

轉軌經濟國家的價格改革，當然與市場經濟的「石油危機」不可同日而語。在這些「短缺經濟」裏，偏低的計劃價格誘導出的過度需求，往往得不到供給的滿足。正如利普頓和薩克斯（Lipton和Sachs 1990）在「隱性通貨膨脹」模型裏描述的，「排隊等候」產生的煩惱，直接減少效用。人們寧可付高價購買商品，不願排隊等候。就大部分需求彈性高、偏好多樣化的非生活必需品而言，很多購買者寧願選擇高價的市場，不願接受政府的定額分配。這樣，雖然偏低的計劃價格誘導的過度需求要被迫減少，從排隊等候騰出來的時間可以用於休閑，或其他更有效用的事情。

利普頓和薩克斯的模型，只在上述狹窄範圍適用。不能用

㉑ 據利普頓和薩克斯說，波蘭的「休克療法」使「能源價格經歷了1989年的猛降之後，直線上升。仍受管制的煤炭和電力價格上漲了300%到600%。汽油和其他石油產品的價格全部放開。毫無疑問，能源價格上漲，很快就轉嫁到工業最終產品價格、流通部門收費、以及零售物價等各個方面」（Lipton和Sachs 1990，第114頁）。

㉒ 例如，波蘭鋼鐵工業的能源消耗高達世界平均水平的4.3倍（Amsden 1992，第13頁）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

它向靠退休金渡日的老人解釋配給食物的效用損失，說：「你不用再排隊領取配給食物了。如果你沒錢買米，那是因為你已經得到更多的時間去享受閑暇」。轉軌經濟中工業物資的分配，與退休金領取者的境況類似。首先，能源和原材料是工業的「基本口糧」，供需彈性都很低，再貴也得吃。其次，前面已經討論過，沒有完成改革的企業，行為不像居民那麼理性，願意將排隊的時間用於其他事情。第三，即使企業真的願意幹點別的，未必就有事可做，特別是在要素市場尚未形成的條件下。「休克療法」如果發生在美國，企業有很多事可做，包括破產；如果發生在東歐國家，至少勞動力市場已經形成，企業可以解僱職工；在連勞動力市場也欠缺的中國城市，企業所能做的，只能是產品漲價，製造「三角債」和「過度庫存」，與政府談判，索取補貼。

如果上述分析有道理，這「隱性通貨膨脹」模型只能是誤導。㉓

「缺口二」

「缺口二」是外部性的，即封閉條件下建立的產業結構，與世界市場條件下形成的產業結構之間的差距。表－5第（5）欄顯示出國內價格與世界市場價格的差距。單就原材料一項，可以斷言，即便國內形成了均衡市場價格，倘若經濟全面對外開放，仍然會帶來相當於幾個「石油危機」量級的大震蕩。

在決定價格從計劃轉入市場、再與國際市場價格接軌之前，應當計算可能的震蕩究竟有多大。單從經濟學邏輯出發，

㉓ Bleaney（1992）和Alexeev（1991）從另外不同的角度對該模型提出批評。

肯恩的算法是：「兩步改革——從原有價格轉到國內市場價格、進而與世界市場價格接軌，比一步跨入世界市場價格，要付出更大的代價，因為要兩次重新配置資源」（Kenen 1991，第247頁）。考慮到社會承受能力，布蘭查德等顯得猶豫：「讓市場不受約束地運作，可能會帶來太多的破產和解僱。持久的大規模失業，無論是從社會考慮，還是從資源配置的角度看，都是不可取的」（Blanchard等1991，第93頁）。究竟是兩步還是一步？「一些前蘇聯改革人士似乎相信，一整套市場均衡價格，可以在計劃經濟的廢墟中迅速生成，彷彿鳳凰在烈火中再生」（Kenen 1991，第248頁）。一次性跳躍，跌進「烈火」，造成「廢墟」，是可以肯定的。能不能飛出「鳳凰」，希望渺茫。

價格自由化必然帶來產業結構的重大調整。填補「缺口一」，從計劃定價轉為市場定價，將誘發生產從計劃指令到市場需求的轉移，譬如，重工業向輕工業的轉移。填補「缺口二」，經濟全面對外開放，需要更新已有工業的技術能力。「缺口一」是產業結構調整，涉及現有生產能力在同一技術水平的橫向轉移；「缺口二」是產業更新升級，要求從較低技術水平向較高水平垂直攀登。

表－7給出東德與西德的能源結構差異。㉔這種差異提示我們，填補「缺口二」，是一個技術進步的動態過程，不簡單是重新配置資源的靜態過程。即使價格可以一次跳到世界市場價格，沒有實際的技術進步，能源結構不會有大的轉變。這是「鳳凰」不可能從「廢墟」裏飛出來的道理。總而言之，上述兩

㉔ 歐洲經濟委員會提供了有關國際貿易中各國工業產品的「技術含量」。從中可以清楚地看到幾個轉軌經濟國家與西方先進國家的技術差距（見Kenen 1991，表－6）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

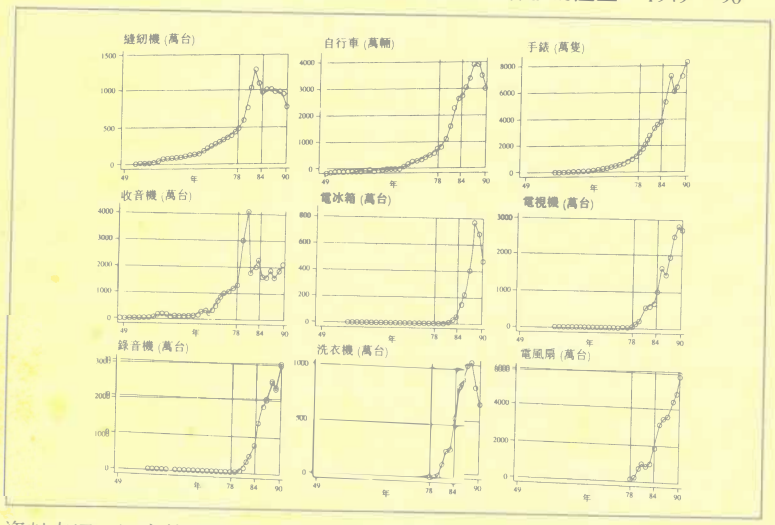
缺口的存在，意味着轉軌經濟國家面對的課題，除了體制轉變外，同時還要經歷一個產業結構調整和產業更新升級的「再工業化」過程。

表－7：東、西德能源結構比較， 1989 (%)

能源來源	東德	西德
總量 (t.c.e)	127mm	383mm
褐煤	69	8
礦物油	14	40
天然氣	9	17
硬煤	4	19
核能	3	17
其他來源	1	3

資料來源：*Economist* 1992b 。

圖－5：中國耐用消費品「老四大件」和「新五大件」的產量， 1949 － 90



資料來源：國家統計局 1991 ，第 422 － 424 頁。

表－8：中國耐用消費品「老四大件」和「新五大件」的產量增長， 1978 － 90

產品	產量 (10,000)			1990 年以外的產量最高峰	(4) / (1)	年均增長 (%)	
	1978 (1)	1984 (2)	1990 (3)	(10,000) (4)	(5)	78-84 (6)	84-90 (7)
「老四大件」							
縫紉機	486.5	934.9	761.0	1286.0 (82)	2.6	11.5	-3.4
自行車	854.0	2861.4	3141.6	4140.1 (88)	4.8	22.3	1.6
手錶	1351.1	1798.2	8352.6		6.2	18.8	14.0
收音機	1167.7	2220.3	2103.0	4057.2 (81)	3.5	11.3	-0.9
「新五大件」							
電冰箱	2.80	54.74	463.06	757.63 (88)	270.6	64.1	42.7
電視	51.73	1003.81	2684.7	2766.54 (89)	53.5	63.9	17.8
錄音機	4.7	776.4	3023.5		643.3	134.2	25.4
洗衣機	0.04	578.10	662.68	1046.80 (88)	26170.0	394.5	2.3
電風扇	137.8	1770.7	5799.3		42.1	53.0	21.9

資料來源：國家統計局 1991 ，第 422 － 424 頁。

「老四大件」和「新五大件」

過去十多年裏，中國一直在努力填補上述兩個缺口。表－8 和圖－5 用耐用消費品，「老四大件」（手錶、收音機、家用縫紉機和自行車）和「新五大件」（電視機、電風扇、家用電冰箱、錄音機和洗衣機）的生產情況，標示「再工業化」進程中的兩個階段。

第一個階段是產品結構調整，是生產指導機制改變的結果。從圖－5 可以看到，中國早在五十年代就有「老四大件」的生產。由於中央計劃強調重工業優先發展，20多年來，「老四大件」的供給一直被抑制在很低的數量。因為「老四大件」異乎尋常的匱乏，國家統計局用它們的社會擁有量作為衡量人

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

民生活水平的指標（見國家統計局1981，第450頁）。七十年代末開始，改革使生產的指導機制從國家計劃轉向市場需求，「老四大件」的產量直線上升。如圖一5和表一8所示，這些產品在已有的生產能力下，很快就達到了市場需求的飽和點。

第二個階段是產業更新升級，生產新產品，是市場需求「升級換代」的結果。隨着原有需求獲得滿足，經濟對外開放，技術水平較高的新的耐用消費品成為需求追逐的對象。表－8表明「新五大件」產量的爆炸性增長。

自1986年開始，「新五大件」的社會擁有量與「老四大件」並列，成為官方統計衡量人民生活水平的重要指標（國家統計局1986，第688頁）。㉕除了少量黑白電視，中國在改革開放之前，不曾生產這些新的耐用消費品。1978年以前，官方甚至沒有洗衣機和電風扇的產量記錄（見國家統計局1991，第424頁）。「新五大件」以及其他一系列新產品，都是典型的「新興工業」，與國外引進技術關係密切。

「老四大件」與「新五大件」之間的差別，特別值得注意。前者是中國原有工業能夠生產的產品；後者則是全新產品，原有工業在技術上沒有能力生產。

產業結構剛性

如何加速「再工業化」進程？這不僅取決於有沒有合理的價格信號，而且取決於資源的重新組合。當時，中國基本上不存在要素市場（Byrd 和 Tidrick 1987，Perkins 1988）。「不能

㉕ 自1986年開始，《中國統計年鑒》列出「老四大件」、「新五大件」和照像機，十種耐用消費品的社會擁有量數據。其中電視機早在1981年就被列入。當時大都是黑白電視機。

破產」和「不能解僱」制度造成「不能壓縮的供給和需求」。這些「供給和需求」，對應於一定數量的生產活動。這部分生產活動，基於既有的生產結構。如果「不能壓縮的供給和需求」規模大致穩定，既有產業結構就存在着相應程度的剛性。

改革之前，企業利潤全部上繳政府，政府按產業發展計劃進行投資。雖然企業都不能破產，但在投資上，企業之間差別很大。一些企業得到政府再投資；另一些則沒有。隨着改革的推進，企業自主權擴大，企業有權用留利和銀行貸款進行投資。可是，欠缺要素市場、特別是最關鍵的金融市場的條件下，企業往往只能自我投資。這使得既有的產業結構繼續與原結構相對應地吸納大量投資，強化原有的產業結構（見鄧英淘和羅小朋1987）。所以，辛格發現，雖然經歷了改革，國有工業的投資結構變化不大（Inderjit Singh 1992，第2－3頁）。

倘若企業改革不能盡快深入推動，上述不合理的再投資就會支持原有的產業結構，進一步在價格改革中強化「比價復歸」。前文圖－2已經討論過，相對價格曲線的斜率愈小，價格放開後，就愈容易實現均衡。在短期，相對價格曲線的斜率，取決於供給和需求的彈性；在長期，取決於產業結構的調整。

簡短結論

「休克療法」可能造成的震蕩有多大，取決於價格和產業結構的「扭曲」程度。1986年春，中國國務院成立了設計綜合配套改革方案的辦公室。各經濟部委都動員起來，準備實施一次性的價、稅、財聯動大改革。然而，經過六個月的準備之後，中國放棄了這個「壯懷激烈」的方案。大量測算表明，「休克療法」雖然只能觸動經濟體制的表層，其代價和風險卻極

館藏掃描檔案僅供個人研究用途

高。休克是一定的。甚麼時候兒醒過來，誰也沒把握。或者說，有人敢拍胸脯兒，也沒人敢全信。

應該說，更有意義的是提出兩個結構性缺口。產業結構調整和產業更新升級的「再工業化」，超出了有關價格改革或經濟機制轉軌的討論，提出更加「綜合配套」的發展問題。在「休克療法」的藥方裏，恰恰沒有發展問題。中國作為最大的發展中國家，發展是最大的硬道理。

第三章
中國的價格改革

中國改革放棄了「休克療法」，偏離了正統軌道，只好「摸着石頭過河」。「摸着石頭過河」，是政府公開倡導的口號。其涵義是，沒有人知道改革的路怎麼走。只能先試一步，找出問題所在，以及在甚麼時候和如何走下一步。沒有策略的策略，使中國改革的軌跡難以捉摸，頗具爭議性。前面第二章討論了市場經濟價格與非市場經濟企業並存，可能出現的問題。第三章將討論甚麼機制可以使市場經濟價格與非市場經濟企業並行不悖、有效運行。中國不合經典的改革實踐，反過來向神聖的「休克療法」提出挑戰。

3－1：「改革的黃金時期」與「買方市場」價格改革

按照科爾奈的說法，社會主義是「短缺經濟」，因為「投資飢渴」和「消費飢渴」，需求永遠不可能獲得滿足（Kornai 1980）。在這些「短缺經濟」國家，到處可以看到，人們排着長隊，購買市場經濟國家總是供給過剩的消費品。短缺如此嚴重，以至於「休克療法」的大夫們反複提醒人們，留神總需求失去控制（見 Lipton 和 Sachs 1990；Kornai 1990a，1990b）。

㉖ 造成東歐蘇聯生產銳減的因素很多。譬如，第二章討論過的緊縮；譬如，薩克斯們強調的，經互會貿易崩潰的影響（Sachs 1991，第 28 頁；Berg 和 Sachs1992a，第 153－155 頁）。這裡要討論的，只是薩克斯提出的：「40 年斯大林 模式的發展，使工業部門嚴重膨脹過度。因此，需要實質性地壓縮和調整生產規模，使之現代化」（Sachs 1991，第 28 頁）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

既然如此，生產不足、需求過剩的「短缺經濟」休克治療之後，紛紛出現嚴重的生產萎縮，就顯得古怪了。㉖

生產萎縮意味着供給過剩。這些過剩的供給，被稱為「浪費的和沒人要的產品」，是計劃安排的結果，不是市場的需要。因此，「由於沒用的生產縮減，生產總量下降，失業增加」（IMF、World Bank、OECD 和 EBRD 1990，第 18 頁）。既然生產的是「浪費的和沒人要的產品」，邏輯上，生產萎縮如果沒有增加社會福利總水平，至少不會減少。類此的說法，最典型是溫尼科依的專論，《論向市場經濟轉軌初始階段生產必然下降》。他一口咬定，「波蘭、東德在經濟轉軌時，工業生產直線下降，出乎很多分析家意料之外」……「其實，大部分生產萎縮，對人們的福利水平不構成影響。隨着經濟制度的改變，企業和居民的經濟行為也在改變。這種變化使生產不可避免地下降，但福利維持在原有水平」（Winiecki 1991，第 669 頁。重點號為原文所有）。

本書不討論波蘭、東德或俄羅斯的「休克療法」如何使社會福利維持在原來水平。關於這個問題，近年已有不少文章。例如，波蘭有些「當地的獨立經濟學家」，對「休克療法」大發牢騷（Kulig 1990；Ksiezopolski 1991）。這裏要問的是：「沒用的產品」是否等於說「沒用的生產能力」？中國經驗，作為「向市場經濟轉軌初始階段生產必然下降」的一個反例，應能提供不同的啟示。

「改革的黃金時期」

從南斯拉夫、匈牙利和中國的改革經驗可以發現，在改革的初始階段，有一個所謂「改革的黃金時期」。南斯拉夫是

1956 至 1964 年。匈牙利是 1967 至 1973 年。中國是 1978 至 1984年。這個期間的共同特點是經濟高速增長，人民生活水平大幅度提高，同時，並沒有嚴重的通貨膨脹（Balassa 1985；中國經濟體制改革研究所 1987）。

「改革的黃金時期」之形成，可以歸結為供給、需求和價格結構（資源配置的信號）三方面的共同作用。

首先看供給。與不發達國家不同，大部分社會主義國家屬於準工業化經濟，擁有相當規模的現代工業。某些工業部門的技術水平甚至比得上先進國家。「在行業層面上，這些國家的產業結構都強烈地向重工業和投資品產業傾斜，忽視輕工業、消費品工業和服務行業」（Lipton 和 Sachs 1990，第 82 頁）。1953 至 1978 年，中國的 GNP 增長 7.25 倍；重工業總產值增長 27.8 倍。重工業吸納了國有部門總投資的 90%（中國經濟體制改革研究所發展研究室 1988，第 2－3 頁）。消費品供給嚴重缺乏。機器設備等很多重工業產品供給過剩。譬如，金屬切削機床的利用率長期在 50% 左右（中國經濟體制改革研究所發展研究室 1988，第 46 頁）。所以，生產活動從國家計劃向市場需求轉變，直接引起的是現有生產能力從過剩的重工業向短缺的輕工業、加工工業轉移，而不是相反。這是社會主義經濟改革的第一個幸運因素。重工業需要大量資金、技術、勞動力和其他生產要素的投入，投資建設周期長。反之，大部分短缺的消費品，包括奇貨可居的「老四大件」，都十分容易生產。改革使很多重工業產品變成「浪費的和沒人要的」，並不意味現有生產能力不能生產別的。無論如何，在轉軌初始階段，原有工業的技術和生產能力足以生產出市場需求的產品。

其次看需求。很多簡單的消費品，長期處於極度短缺。七十年代末期，因為嚴重的短缺，中國政府需要對包括「老四大

香港大學圖書館藏品 館藏複製品僅供個人研究用途

件」在內的大量消費品，實行憑證供應。當時，「老四大件」短缺到物資部門用它們作為串換物資的標準度量單位。這樣的短缺程度說明，當時的工業消費品，就是按已有的、較低的技術和效率水平生產，仍然有龐大的國內市場需求。這是改革初始階段第二個幸運因素。

第三看價格。前文表－5和表－6的價格數據表明，除了一些生活必需品，大部分消費品生產是有利可圖的。表－9證明，在價格嚴重「扭曲」的1980年，輕工業、加工工業比重工業更盈利。譬如「老四大件」，一方面極度短缺，另一方面，在計劃價格下利潤豐厚——手表的利潤率高達360%（根據Byrd和Tidrick 1984數據計算）。可以說，大部分工業消費品，市場

表－9：中國工業的行業利潤率，1980和1985（%）

行業	利潤率 = 利稅 / 資金總額		利潤率降低 = [(2)-(1)] /(1)	利潤率降低排序
	1980 (1)	1985 (2)	(3)	(4)
01. 煙草加工	326.94	207.37	-36.57	6
02. 石油加工	98.29	95.35	-2.99	24
03. 紡織	69.00	26.50	-61.59	2
04. 橡膠	67.15	55.04	-18.03	19
05. 文教體育用品	56.72	42.42	-25.21	13
06. 石油和天然氣開採	55.80	24.96	-55.26	3
07. 飲料	48.48	28.39	-41.44	5
08. 服裝	46.01	26.02	-43.44	4
09. 醫藥	44.97	32.93	-26.77	12
10. 手工藝業品	42.98	27.39	-36.27	7
11. 其他	33.39	26.29	-21.26	17
12. 化纖	32.11	25.70	-19.96	18
13. 塑料	31.56	21.15	-32.98	10

14. 皮革	30.34	19.44	-35.93	8
15. 紙張	29.99	27.55	-8.14	21
16. 食品	28.88	20.36	-29.50	11
17. 印刷	28.62	27.59	-3.59	23
18. 木材加工	27.65	17.72	-35.91	9
19. 金屬製品	27.03	28.70	6.78	29
20. 電氣機械	25.70	35.27	37.24	34
21. 化工	22.02	21.68	-1.54	26
22. 建築材料	20.80	20.84	0.19	27
23. 飼料	20.78	24.19	16.41	32
24. 電力供應	20.58	16.00	-22.25	16
25. 儀器儀表	20.47	23.52	14.90	31
26. 採鹽	19.00	14.22	-25.16	14
27. 家俱	18.42	17.67	-4.07	22
28. 黑色金屬冶煉	18.30	25.75	40.71	35
29. 有色金屬冶煉	17.23	19.57	13.58	30
30. 非金屬礦採選	16.99	14.43	-15.07	20
31. 自來水生產和供應	14.66	11.33	-22.71	15
32. 電子及通訊設備	13.99	24.89	77.91	37
33. 機械	13.06	19.30	47.78	36
34. 木材採運	12.99	15.50	19.32	33
35. 煉焦和煤氣	12.72	13.30	4.56	28
36. 交通運輸設備	10.54	21.20	101.14	38
37. 有色金屬採選	9.66	9.43	-2.38	25
38. 黑色金屬採選	7.30	16.58	127.12	39
39. 煤礦	6.05	1.22	-79.83	1

資料來源：國家統計局1990b，第153－159頁。

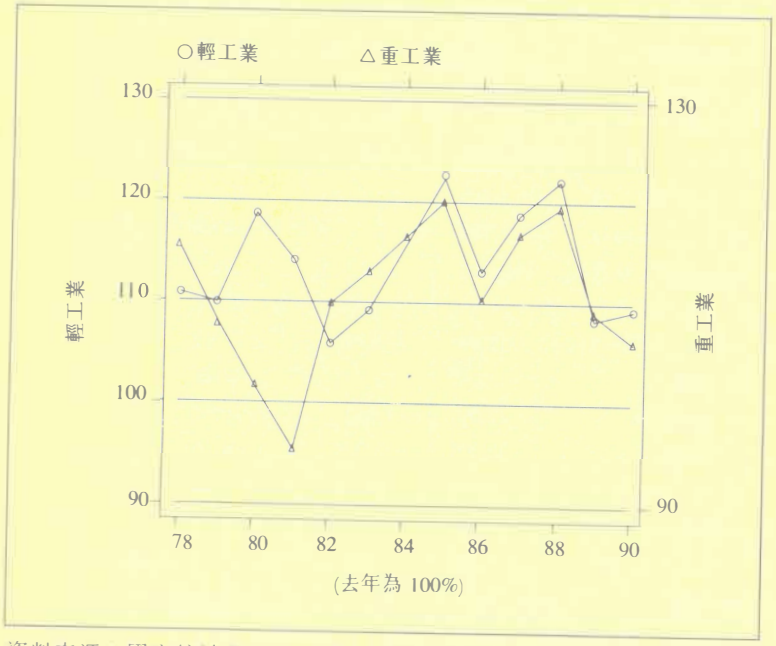
上極度短缺，原有價格結構下高度盈利。既有計劃價格有利於短缺消費品的生產。這是第三個幸運因素。

「萬事具備，只欠東風」。生產能力強大；市場需求強烈；價格結構吻合。只要推行適當的改革，就能使產業結構向合理的方向調整——生產從重工業向輕工業轉移。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

初始階段的改革是「利潤留成」，即部分利潤留給企業，企業可以自主使用，按比例發獎金、搞職工集體福利和擴大再生產。同時，給予企業些許權力，按市場需要安排生產。就這點改革，不曾休克，不曾震蕩，也沒有大量增加投資。㉗上述三項由計劃體制積累下來的有利因素，足以實現「改革的黃金時期」。

圖－6：中國輕、重工業生產增長率，1978－90（1977=100%）



資料來源：國家統計局 1991，第 56 頁。

從圖－6看出，1978年改革伊始，工業生產取長補短，從過剩的重工業向短缺的輕工業猛烈轉移。「沒人要的生產」（重

㉗ 1978 至 1981 年間，國有部門的投資規模基本保持不變（見國家統計局 1991，第 147 頁）。

工業）下降，「有人要的生產」（輕工業）上升。更有意義的是，隨輕工業的急劇增長，對重工業的需求增加。一些一度「沒人要」的重工業，很快又成了「有人要」。㉘1978 至 1984 年間，工業生產總值增長 72.92%。其中重工業增長 52.19%，輕工業增長 100.70%。再看前面圖－5 和表－8，在這段時間，「老四大件」的產量突飛猛進，年均遞增 10% 以上。

表－10：中國「老四大件」和「新五大件」社會擁有量，1978－1990

	平均擁有量（每百人）			(2)/(1)	(3)/(1)	其中：城鎮每百戶		
	1978 (1)	1985 (2)	1990 (3)	(4)	(5)	1981 (6)	1984 (7)	1990 (8)
「老四大件」								
縫紉機	3.5	9.3	12.3	2.7	3.5	70.4	77.5	70.1
手錶	8.5	34.1	51.6	4.0	6.1	240.8	248.9	70.8
自行車	7.7	21.1	34.2	2.7	4.4	135.9	162.7	188.6
收音機	7.8	22.8	22.0	2.9	2.8	100.5	103.0	45.3
「新五大件」								
電視	0.3	6.6	16.2	22.0	54.0	57.6	87.4	111.4
電冰箱	0.02	0.4	2.6	20.0	130.0	0.2	3.2	42.3
錄音機	0.2	0.5	3.5	2.5	17.5	13.0	34.2	69.8
電風扇	1.0	6.0	17.6	6.0	16.6	42.6	66.4	135.5
洗衣機	0.03	2.9	8.4	96.7	280.0	6.3	40.1	78.4

注：1：（1）（6）（7）各欄引自國家統計局 1988，第 804 頁。2：（1）欄的電冰箱和洗衣機引自國家統計局 1986，第 688 頁。3：（2）（3）（8）各欄引自國家統計局 1991，第 274 和 287 頁。
資料來源：國家統計局 1986，1988 和 1991。

表－10給出這期間「老四大件」社會擁有量的增長——自行車增長170%，縫紉機170%，手錶300%，收音機190%。在這段時間裏，價格改革和企業改革都沒有甚麼大舉措。繼

㉘ 作者感謝 Nolan 補充這個觀點。

國立臺灣大學圖書館 數據僅供個人研究用途

農村聯產承包責任制改革成功之後，「改革的黃金時期」是中國改革「摸着石頭過河」摸到的第二塊石頭。

「買方市場」價格改革

「改革的黃金時期」為價格改革創造了有利條件。生產從重工業向輕工業轉移，是用宰牛刀殺雞。很多原來極度短缺的消費品很快供給過剩。譬如，縫紉機和收音機的產量，早在1981年就抵達最高點（再看表－8）。

商業企業自1981年開始推行「利潤留成」制度，也可以將部分留利當獎金發。從此以後，過多的消費品商業庫存，成為影響商業企業職工發獎金的負擔。雖然政府行政性地調低了一系列消費品的價格，供給過剩的產品和品種仍然愈來愈多。商業部門逐漸不願意繼續收購賣不了的產品，要求生產企業自己處理過剩產品，也就是要求生產者在市場上以自由價格銷售產品！

據伯德說，1983年，中國已經約有17%的工業消費品由生產企業自銷，1979年只有11%以下。早在1980年，「計劃外銷售佔全部銷售額的比例，第一機械工業部下屬企業是46%（1979年是13%），其他機械工業部門是33%」（Byrd 1987b，第237頁）。伯德和提賛克（Byrd 和 Tidrick 1984）曾在成都手錶廠做過很好的案例研究。他們說，從1980至1983年初，政府三次調低手錶售價，降價幅度在20%以上。可是，企業的產量仍然遠遠超過計劃部門的限額。這時，商業部門只願意接受那些在計劃價格下仍有銷路的產品。成都手錶廠只好動員職工在大街推銷手錶，當然按自由市場價。伯德的另一項實證研究，再次驗證，生產企業的自銷比例與「買方市場」狀況直接

相關。隨着企業自銷成為普遍行為，進而，生產企業開始與商業企業談判那些尚處於「賣方市場」的產品。作為對自銷過剩產品的補償，商業企業只得允許生產企業自銷部分緊缺產品。後者的價格大都高於計劃價格（Byrd 1987b）。

表－11：中國全國零售物價分類指數，1978－90（1977 = 100%）

年份	總指數 (1)	其中：消費品 (2)	其中：食品類 (3)	衣着類 (4)	日用品類 (5)	文化娛樂用品類 (6)	其中：文娛用機電消費品 (7)
1978	100.7	101.5	101.5	100.2	100.1	100.6	-
1979	102.7	103.6	107.1	99.7	100.6	102.4	100.0
1980	108.9	111.0	118.3	99.7	102.2	97.8	93.6
1981	111.5	113.9	122.7	99.3	103.5	95.8	91.0
1982	113.6	116.0	126.1	97.2	104.1	63.2	87.4
1983	115.3	117.4	129.2	96.0	103.4	91.4	83.1
1984	118.5	119.4	132.5	96.0	103.6	91.2	82.9
1985	129.0	130.7	151.6	96.9	106.4	92.6	83.6
1986	136.7	139.1	162.8	100.0	112.9	93.5	83.2
1987	146.7	149.4	179.3	103.5	119.8	95.8	83.4
1988	173.8	177.8	220.5	116.7	134.4	109.4	96.2
1989	204.7	209.0	256.2	137.8	155.0	125.0	109.6
1990	209.1	212.3	257.0	147.6	157.9	121.9	102.0

資料來源：根據國家統計局1991，第231－233頁計算。

整個過程是完全自發的，沒有任何人為的休克和震蕩。中國價格改革達到真正自然而然的境界，以致於沒有人能夠確切地說出價格改革究竟是從甚麼時候開始的。「老四大件」歷來極度緊缺，數十年間，它們的價格和分配一直受到嚴格管制。在「改革的黃金時期」，隨着諸多工業消費品逐一出現過剩，「老四大件」的價格也自然而然地自由化了。「買方市場」條件

館藏掃描檔案僅供個人研究用途

下的價格改革，不僅沒有通貨膨脹，而且價格下降。這對收入正以前所未有的速度增長的普通百姓，堪稱錦上添花。

表－11體現了「買方市場」降價的價格改革。1978至1984年間，包括衣物和耐用消費品在內的各種工業消費品（4、6和7欄）價格相繼下降。

當然，「改革的黃金時期」，改革並不深入（也不悲壯）；「涵蓋」了大量低效率。可是，將既有生產能力善加利用，取長補短——使生產從過剩產業部門轉移到短缺產業部門，總要好過單純壓縮過剩部門。取長補短應該更符合「休克療法」的理論基礎——資源配置原理。既然能實現生產增長而價格下降的價格改革，何必要用「休克療法」呢？

甚麼應該先行？

中國的「改革的黃金時期」剛好與「休克療法」的改革順序相反。利普頓和薩克斯為波蘭制訂的改革程序是：「經濟活動的結構調整，即私營中小企業的興起，以及生產從重工業向輕工業、服務業和住宅建築業轉移，只能在未來的十年實現」（Lipton和Sachs 1990，第48頁）。[29]布蘭查德等向其他東歐國家建議同樣的順序：「在這段時間，宏觀穩定和私有化是首要目標，而結構調整則是未來十年的主要課題」（Blanchard等1991，第39頁）。這個順序的邏輯不言自明：除非是私有企業加純粹的市場，健康有益的經濟發展是不可能的。薩克斯明確斷言：「關於工業部門的長期問題，答案非常清楚：首先將企業私有化，然後是私人控制下的結構

[29] 有意思的是，凡薩克斯等認為是十年以後的事，在中國都成了十年以前的事。

調整」。他甚至責怪「一些西方經濟顧問」，建議在企業私有化之前推行結構調整（Sachs 1991，第29－30頁）。

很難說俄羅斯錯過了「改革的黃金時期」。相比中國，俄羅斯擁有更強大的工業基礎，更飢渴的國內需求，和相似的價格結構。索羅斯曾在《蘇聯的解體》一書裏討論為甚麼前蘇聯沒有出現「改革的黃金時期」。他發現：「（前蘇聯的）行政系統對於要在新環境中運作全然沒有準備」（Soros 1990，第106頁）。

利普頓和薩克斯根本不相信原來的行政系統在改革中，能扮演任何積極的角色。[30]可是，在典型的中央計劃經濟，貨物的流通，主要依賴官員們指揮的行政分配系統。工業企業從這個系統取得投入品，售出產出品。它們往往對自己生產的供應者和購買者所知甚少。其實，在典型的市場經濟，也存在類似的工業企業對流通組織的依賴關係。在中國，不計國有銀行和交通郵電系統，僅物資分配系統和商業系統，在1990年有職工900萬人，相當於國有工業部門職工總數的四分之一。[31]這兩個系統擁有55.8萬家機構，為工業企業分配投入品和產出品（國家統計局1991，第393、483和571頁）。改革之前，這兩個系統組成物資流通的行政分配體系。不難想像，只有行政性定價，這個體系才能使物資有效流通。不難想像，要在一夜之間放開所有價格，必須造成現有物資分配體系全面崩潰。所有

注表－1：中國住宅和服務業的發展，1978－90

年份	住宅（人均平方米）		服務業（每千人）	
	農村	城市	商店	職工
1978	8.1	3.6	13.04	63.14
1985	14.7	5.2	100.80	238.67
1990	17.8	6.7	103.73	254.47

資料來源：國家統計局1991，第269頁。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

生產企業突然要在波濤洶湧的市場，去獨自尋找投入品供應者和產品購買者。公平地說，這種震蕩，等同於（如果不大於）在一個市場經濟國家，突然宣佈所有契約一夜之間全部作廢。不難想像，原有的物資分配體系愈完善周全，震蕩愈具破壞力。在現代工業較少的蒙古搞「休克療法」，震蕩一定小於中央計劃異常發達的俄羅斯。在經歷過十年改革的波蘭搞「休克療法」，震蕩一定小於還沒來得及改革的俄羅斯。以此類推，經過了十多年的價格改革和企業改革，1993年，中國政府宣佈解除絕大部分價格管制。宣佈就宣佈，沒震沒蕩（參見Wood 1990）。

當薩克斯等用各種（和教科書一樣的）效用模型證明休克的好處時，他們一定要假設現實中存在一個「平行市場」（parallel market）或黑市（Lipton和Sachs 1990，第90頁；Berg和Sachs 1992，第120－121頁）。這種假設以為隨時可以湧現出一個市場體系，全盤取代原有的物資分配系統。如果原先根本不存在、而且不可能一天之內長出一個完善的生產物資流通的「平行市場」，「休克療法」一定是用錯了地方。

㉚ 利普頓和薩克斯寫道：「另一個巨大的政治難題是官僚系統。東歐各國的新政府繼承了原來由共產黨創造和任命的官僚體系。這個體系的結構和人員只能緩慢改變。數以萬計的官員，終身工作經驗就是官僚式的計劃經濟、與國有企業的經理保持緊密的聯繫。

這個官僚體系的存在，提供了另一個特別重要的理由，以支持激進的自由市場政策。即使是『市場失靈』（market failure）廣泛存在、理論上需要謹慎從事的情況下，激烈的自由市場政策仍然急需推行。認為這些官僚在專業知識上和秉性上可以按照西方福利經濟學的『次優理論』，實施巧妙的經濟政策，是天真幼稚的幻想。不能信任現有官僚系統能夠從效率出發，推行限制壟斷、扶持新興工業、以及其他工業政策」（Lipton和Sachs1990，第88頁）。

㉛ 1986年，前蘇聯各部委的工作人員達160萬人（Aslund 1991，第27頁）。

簡短結論

面對許多批評，薩克斯振振有詞。在休克之後，波蘭「從短缺經濟迅速轉變為過剩經濟」，一舉徹底消除排隊現象（Lipton和Sachs 1990，第119頁；Sachs 1991，1992a，1992b和1992c）。對經濟學家來說，波蘭通過建立真正純粹的市場，消滅排隊，實現經濟過剩。反之，中國的「改革的黃金時期」，魚龍混雜、泥沙俱下，包含太多計劃不計劃、市場不市場的雜魚濫蝦。對普遍百姓而言，有吃有喝才是真理。生活水平提高最重要。可以說，波蘭經驗與中國的區別在於，在波蘭，剩餘的「買方市場」是通過減少需求實現的；㉜在中國，需求是剛性的，剩餘的實現靠的是增加供給。

3－2：「雙軌」經濟：分裂還是統一？

「改革的黃金時期」不難實現。深化改革，十分艱難。生產物資大多短缺而價格偏低，與消費品既短缺又價格上有利的情形大不相同（參見表－5和表－6）。於是，出現一個兩難困境：一方面，物資生產領域推動產業結構調整，需要有正確的價格信號引導。價格改革勢在必行。另一方面，放開這些工業「基本口糧」的價格管制，勢必形成成本推動。在企業「不能破產」、職工「不能解僱」制度下，「比價復歸」——既複制原有的價格「扭曲」又造成通貨膨脹，難以避免。這個兩難困境，重提邏輯上無解的難題：有甚麼機制能把市場經濟的價格

㉜ 哥謬卡說，波蘭推行「休克療法」，「將實現供給與需求的平衡，從而減少短缺。不過，短缺的減少並非來自供給的增加，而是需求減少到能夠供給的水平」（Gomulka 1989，第5頁）。

館藏掃描檔案僅供個人研究用途

機制與非市場經濟的企業揉撮成一體，有效運行？

中國的回答是倍受非議的價格「雙軌制」。一方面是「計劃軌」，部分物資仍由政府按計劃價格定量分配。另一方面是「市場軌」，企業完成計劃定額之後，可以按照市場價格自由購買或銷售計劃外物資。值得注意是，「雙軌制」早1958年就出現了。土生土長，竟是與中國計劃經濟一同誕生的「雙胞胎」。「長期以來，在計劃體制之外，地區和企業之間都有各種形式的交易活動。這是一種佔次要地位的市場經濟，價格通常比計劃價格高。這種交易被委婉地稱作『協作關係』，轉手的物資被稱作『協作物資』」（Wu 和 Zhao 1988，第20頁）。價格「雙軌制」的引入，只是將現實中計劃經濟的罅隙合法化，承認「雙胞胎」的合法身份。整個過程，與「買方市場」的價格改革一樣自然而然，沒有任何人為的設計，沒有驚天動地。

準確的價格信號

引入價格「雙軌制」之後，除了少數几種物資，大部分價格都由供給和需求在市場自由決定。早在1985年，我們調查發現，在429家樣本中，99%的企業在不同程度上自銷部份產品和自購部份投入品（中國經濟體制改革研究所綜合調查組1986，第5頁）。經濟學教科書說，價格取決於供給和需求的最後一個單位，不管以前各個單位如何分配。對於個別企業來說，只要可以按市場價格賣出產品、買入投入品，企業就一定是根據市場價格來計算是否賣或買，不管在此之前它們有多少投入品和產出品是通過計劃價格實現的。所以，只要存在市場，這個市場價格就是沒有扭曲的、能夠合理引導資源配置的準確信號。同理，計劃價格也不再扮演資源配置信號的角色

（如果曾經扮演過的話）。隨着中國價格改革中「新產品新價」和「新廠新價」等措施，愈來愈多的產品和企業逐步在市場定價的環境中運轉。

如果說消除「扭曲」、形成準確的資源配置信號，是價格改革的目標，到這兒，價格改革勝利完成了。正如伯德所總結：

> 在任何情況下，在雙軌制起作用的領域，計劃主要承擔再分配而不是資源配置的功能……
>
> 從根本上說，市場配置資源以及相應的價格改革，已經成為過去的課題，不再需要改革者的首要關注。關注點已經可以轉移到資源配置的更深層次，即中國的要素配置制度。這個領域仍然充滿剛性和難題（Byrd 1988，第16－17頁）

「休克療法」的倡導者不願轉移他們的關注點。沒有震蕩、沒有震盪得休克，改革怎麼能成功？為了繼續推薦「休克療法」，科爾奈從中國發現，「在很多方面，價格雙軌制結合了官僚控制和市場機制的弊端」（Kornai 1992a，第515頁）。「計劃經濟裏大量人們熟悉的破壞性弊端保留下來，如計劃制訂中的討價還價，隱瞞資源的實際情況，為爭取更多投入品和更少上繳而向主管部門提供假資訊，等等。企業經理以前只能在完成指令性計劃方面耍花樣，現在可以在計劃和市場兩者之間鑽營了」（Kornai 1990b，第192頁；1992a，第523－528頁）。同理，一些中國經濟學家呼籲全面的價格改革，以「結束沒有出路的雙軌制」。他們指出「雙軌制」的四大弊端：

> 第一，企業的兩面派行為。一方面，它們要盡量隱瞞生產能力，以減少國家計劃的產品上繳定額；另一方面，它們要竭盡全力向國家要求調撥更多的物資……

館藏掃描檔案僅供個人研究用途

第二，欠缺衡量企業表現的客觀標準。國家的生產定額根據企業過去的表現制訂。於是，管理完善的企業，因為生產定額過重而難以向自由市場提供更多產品、為自己增加利潤；而效率較差的企業更能依靠這種體制來獲取利潤……

第三，誘導物資分配的走私行為。計劃調撥物資在市場上私自出售可以帶來大量利潤。大量的走私行為從各種已有的漏洞中湧現……

第四，資源利用不合理。自由市場的高價和高利潤吸引投資，這意味着資源向「正確」的產業方向流動。問題是，這種流動偏向很多小型、低效率的企業，導致規模效益的流失，是不合理的資源利用（Wu 和 Zhao 1988，第 24－26 頁。重點號為原文所有）

以上四大弊端都是客觀存在，卻都不是嚴格意義上的價格問題。譬如，第一個問題，在沒有推行價格「雙軌制」的匈牙利，科爾奈自己就在很多著作中描述過企業如何「兩面派」地與政府討價還價，談判有關稅收、資金、勞動力、投資等等的分配。譬如，第二個問題，科爾奈和薩克斯為了論證「休克療法」的必要性，也不斷地抱怨，由於沒有純潔的市場價格，你都沒法確定那個企業是否真的虧損（Kornai 1990a，1990b，1992b；Lipton 和 Sachs 1990）。在典型的計劃經濟，組成企業的所有要素都由政府調撥。就算是產品市場完全放開，所謂「衡量企業表現的客觀標準」仍然欠缺。企業可以因為廉價勞力、信貸、投資、用地等輕易獲利。總之，只要組成企業的各種要素不是由市場機制組合的，「衡量企業表現的客觀標準」就一定欠缺。倘若所有要素由市場組合，我們要「衡量企業表現的客觀標準」幹嗎？

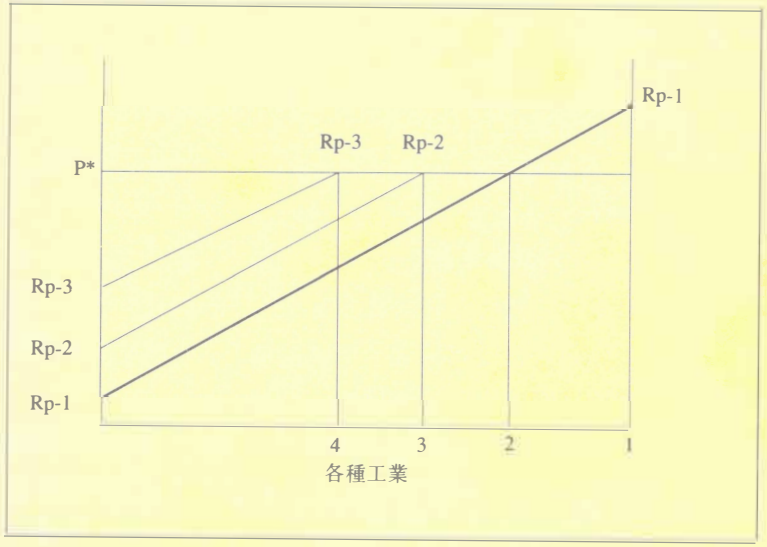
四大弊端不是價格不合理造成的，而是企業改革和要素市

場改革面對的課題。價格自由化消除不了四大弊端。價格「雙軌制」也好，「休克療法」也好，都不管用。

動態的漸進模式

有些經濟學家雖然不喜歡價格「雙軌制」，還是承認這種模式可以將一次大地震轉化為好多次的小地震，減輕價格改革的痛苦（Wu 和 Zhao 1987）。這好像是說，「休克療法」與「雙軌制」的區別在於，前者是休克，昏死過去無痛感；後者是「去痛片」、局部麻醉，麻到哪兒手術作到哪兒。表面上，這似乎是一回事、兩種作法而已。實際上，「休克療法」與「雙軌制」體現了兩種不同的哲學。前者是靜態的、狹窄的，只管價格改革。所以，長痛短痛都是痛；長痛不如短痛。後者是動態

圖－7：中國「買方市場」的價格改革與價格「雙軌制」結合的動態漸進模式



的、綜合的，既考慮價格改革又顧及經濟發展。所以，與消費品「買方市場」的價格改革相結合，價格「雙軌制」這劑「去痛片」，不僅可以去痛，而且直接推動經濟轉軌，實現「休克療法」藥方裏沒有的發展目標。

圖－7描繪中國價格改革漸進模式的動態過程，是消費品「買方市場」的價格改革與工業物資、特別是原材料的價格「雙軌制」相結合。

(1) 隨着消費品相繼出現供給過剩，商業企業與工業生產企業談判，使過剩產品的價格從政府管制轉向市場決定。看圖7，橫線代表市場均衡價格。相對價格曲線 Rp－1 超過橫線的部分代表各種處於過剩和高於市場均衡價格的產品。「買方市場」的價格改革將這些產品從右向左，逐一擠出政府的價格管制。從過剩消費品起步的價格改革，把降價的壓力傳導到工業物資，特別是生產過剩的機器設備 (Byrd 1987b)。隨着生產資料市場逐漸形成，越來越多的產品進入市場。「1979年，國家壟斷256種物資的分配；1988年，已經減至27種」(World Bank 1990a，第60頁)。另一個說法是，1990年，市場調節的產品佔產品總數的70% (Li 1992)。

(2) 圖－7的橫線 P* 代表市場均衡價格。「雙軌制」裏的「市場軌」價格是資源配置的準確信號。

(3) 圖－7相對價格曲線 Rp－2、Rp－3 橫線下的部分表示比市場均衡價格低的「計劃軌」價格。「計劃軌」作為一種補貼機制，與物資調撥相結合，可以接應「不能壓縮的供給和需求」，緩解「比價復歸」的程度。

(4) 隨着企業改革的推進和生產總量增長，「計劃軌」調撥物資的比例逐漸減少。與此同時，正如吳敬璉和趙人偉指出的「走私」弊端，企業會私自在市場上賣掉計劃調撥得來的物資。

計劃調撥物資的市場銷售、或計劃物資蘊含的租值貨幣化，表明「計劃軌」本身可能自動走向消亡 (Byrd 1988；Perkins 1992a)。辛格觀察到，「從1980至1988年，計劃調撥物資所佔的比例，鋼材從74%降到59%，煤炭從54%降至42.3%，木材從81%降至24%，水泥從36%降至10%」(Inderjit Singh 1992，第30頁)。

(5) 圖－7的相對價格曲線 Rp－2 和 Rp－3 表示計劃價格可以在政府控制下從右到左，逐步調整，以接近市場均衡價格。雙軌之間的差距，可以逐漸縮小，以致消亡。典型的例子是水泥的雙軌價格，在1991年4月1日由單一的市場價格取代 (Li 1991，引自 Perkins 1992a，第18頁)。

(6) 重要的是，與任何行政管理手段一樣，計劃價格只控制既有的產品，新產品則鞭長莫及。中國價格改革的重要舉措之一是實行「新產品新價」政策。這政策為企業變相漲價大開方便之門；同時，激勵企業開發價格管制以外的新產品。該政策不僅從定價方面鼓勵經濟「增長」(動詞) 出計劃，而且鼓勵企業以開發新產品為競爭手段，有力促進了產業結構調整和技術進步。據國家統計局對3,356家骨干工業企業的一項調查，早在1985年，新產品就佔了它們當年總產值的12.45% (國家統計局1989b，第47頁)。

(7) 同樣重要的是，「計劃軌」的保持有助於國家扶植基礎產業和重點項目，對支持整個經濟增長，發生了不可或缺的重要作用。

增長出計劃

行文至此的討論，基本上是靜態的；並且將計劃經濟當作一個封閉的整體。其實，前文從「不能破產」和「不能解僱」制

館藏掃描檔案僅供個人研究用途

度引申出來的各種不好的特點，諸如「不能壓縮的供給和需求」、工資剛性、非生產性投資剛性等等，都只是經濟整體的一個組成部分。

這些負面特點的麻煩之處是「向下」剛性。如果「休克療法」希圖靠冷卻經濟的方法，硬壓出一個純粹的市場，這些剛性就凸現出來，對抗改革。包括不得不依靠傳統手段的「行政性緊縮」，本身就不是改革。冷卻愈嚴厲，等於行政管制越嚴厲，多種剛性的抵抗也愈頑強。相反，如果改革的方向不是「向下」壓而是「朝上」抬，即給經濟加溫，鼓勵增長，整個經濟則呈現出更大的彈性。例如，前文表一4顯示，非生產性投資和住宅投資無論「向下」或「朝上」，彈性都低。在「向下」的方向，投資總額壓縮愈多，非生產性投資壓縮愈少，生產性投資的壓縮愈多。相反，在「朝上」的方向，投資總額增長幅度愈大，非生產性投資增幅顯得愈小，生產性投資的增幅愈大。

在「行政性緊縮」時，利率不能發揮保留效益好、壓縮效益差的自動篩選作用。制定和分配投資額度，制定和分配資金信貸，實行中牽涉與有關部門、地方、企業大量的艱難談判。緊縮的結果，往往接近一刀切，對各部門、地方、企業投資按比例壓縮，難以顧及各個項目的效益差異或整體結構上的優先順序（Perkins 1992a）。邏輯的結果是，緊縮愈嚴厲，選擇餘地愈小，現存產業結構的剛性愈強。相反，如果投資總量上升，投資者反而有較多的機會，按照市場需要選擇有利可圖的項目，這時的投資反而更有助於產業結構調整。

在價格「雙軌制」下，沒錢的吃計劃，有錢的出高價。理想狀況是，能在計劃定額之上按市場價格生產和銷售越多產品的企業，越有能力高價購買投入品，優先發展。當數量有限的「不能壓縮的供給和需求」由「計劃軌」接應之後，所有新增生

產均以市場需求為依據。沒有增長，「雙軌制」就變成毫無意義的單軌，整個經濟龜縮回單一的「計劃軌」。反之，經濟增長愈快，「市場軌」的發展愈快，「雙軌制」的積極作用愈突出。歸根結底，唯有在經濟增長的前提下，「雙軌制」才有實際作用。

表－12：中國中央計劃調撥的主要物資，1978－88（%）

產品	中央調撥占總產量的比例		總產量		產量增長	中央調撥的實物量		中央調撥的增長
	1978 (1)	1988 (2)	1979 (3)	1988 (4)	[(4) - (3)] / (3) (5)	1979 (1) * (3) (6)	1988 (2) * (4) (7)	[(7) - (6)] / (6) (8)
鋼材	77.0	46.8	2479	4689	89.2	1909.8	2194.5	+ 14.9
煤炭	58.9	43.5	6.4	9.8	54.3	3.8	4.3	+ 13.2
水泥	35.7	13.6	7390	21014	184.4	2638.2	2857.9	+ 8.3
木材	85.0	25.9	5439	6218	14.3	4623.2	1610.5	-65.2

注：鋼和水泥為萬噸，煤為億噸，木材為萬立方米

資料來源：Word Bank1990a，表4－1；國家統計局1992，第424－425頁。

表－12表現出價格「雙軌制」特有的「增長原理」。從1978到1988年，幾種主要物資，中央計劃調撥所佔的比例顯著減少。有味道的是，計劃調撥比例的下降，是由於產量迅速增長的緣故。比例下降的同時，中央計劃調撥的煤和鋼的絕對量頗有增長。換句話說，鋼材計劃調撥的比例從1979年的77.0%減少到1988年的46.8%，是因為計劃調撥的絕對量增長14.9%，鋼材的總產量增長了89.25%。

動態地看，價格「雙軌制」用高價刺激增長，使越來越多的經濟活動增長出計劃。這才是「去痛片」之外，「雙軌制」推進改革的真正意義所在。「買方市場」的價格改革，前提是經濟增

長。「雙軌制」是否有用，同樣取決於經濟增長。下面還要強調，中國的價格改革與經濟增長互為前提、相互依賴、相互促進的共生關係，才是中國改革與「休克療法」的根本區別所在。

分裂與統一

雙軌制將原有的物資分配系統分裂成兩塊，「計劃軌」和「市場軌」。這種分裂進而影響到生產、收入分配以及資源配置的方方面面。加上企業擴權、權力下放等其他改革措施的配合，整個計劃經濟被一分為二，在生產、融資、投資等各方面都分裂出了計劃和市場兩部分。計劃經濟的分裂使過去被排除在計劃大門之外的其他經濟部門，得以參與經濟整體的「再工業化」進程。

在改革之前，中國經濟其實也是兩部分，即「計劃內經濟」和「計劃外經濟」。前者是集中在有限城市的現代工業體系；後者是分散在廣大鄉村的農業體系。工業體系被國家壟斷，物資生產和分配領域更是如此。分散在鄉村的「計劃外經濟」很難參與工業生產，因為得不到原材料供應。隨着八十年代初期農村改革的成功，數以億計的農村勞動力從狹窄土地上解放出來。讓他們參與「再工業化」進程，勢在必行。

「雙軌制」恰逢其時地為這些新生力量打開了計劃壟斷的大門。從1978到1993年，全國工業企業從34.8萬家增加956.3萬家。其中800萬家是私人企業。加上鄉鎮企業，99%的新企業不是國有企業（國家統計局1983，第207頁；1994，第373頁）。毫不奇怪，這些數量龐大的新企業，不可能從傳統的計劃經濟獲得生產物資，只能求諸市場（Byrd和Zhu 1990）。沒有「雙軌制」，

如此眾多的新工業企業的生存和發展不能想象。

這裏牽涉到人們批評的「雙軌制」的第四個弊端，即資源利用不合理。國有企業通常承擔較重的稅負、較多的上繳定額、職工就業等責任，沒有能力支付市場高價，爭購稀缺物資。競爭的結果是裝備先進的大型國有企業停工待料；產品質量差、成本高的小型鄉鎮企業急速膨脹。它們有錢出高價（Wu和Zhao 1988，第25－26頁）。這是不爭的事實，特別是在改革初期。靜態地看，由「雙軌制」引發的計劃內外之爭，最終會導致兩軌之間你死我活的矛盾：鄉鎮企業從「市場軌」攫取越多的物資，靠「計劃軌」為生的國有企業越發陷入短缺的困境。動態地再看表－12，情況又不完全是這樣。計劃調撥的鋼和煤沒有減少、反而增加。「市場軌」的高價解決了基礎產品價格長期偏低的痼疾，極大地刺激了供給；從而使「資源」由既定的常量變成增長的變量。應該進一步探討的是，數目龐大的新工業企業所消耗的大量物資，多大程度上是生產資料的新增部分。

新企業對物資生產也有貢獻。例如，1982至1985年，小型煤礦的數量從1.6萬家增至5萬家（《經濟日報》1985年5月10日）。到八十年代末期，小煤窯佔全國煤炭總產量的35%（Albouy 1992，第4頁）。這些新企業不僅吃喝市場，也喂養市場（Perkins 1992a，第24頁）。

在實行「雙軌制」之前，非國有部門與國有部門幾乎沒有可能在工業領域競爭。過去的三十多年裏，佔全部人口80%、擁有豐富資源的廣大鄉村，被排除在工業化進程之外。改革後，鄉鎮企業突飛猛進地發展，與國有部門在各種工業的競爭，標誌着過去分裂的兩部分經濟已經或正在合二為一，共同參與「再工業化」進程。

普特曼將新興的鄉鎮工業稱作「第三部門」，與國有工業和

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

鄉村農業相區別。他認為中國不徹底的改革，不僅沒有形成一個完整的市場經濟整體，而且製造出一個不倫不類的「第三部門」（Putterman 1992，第467—470頁）。不過，從資源動員的角度看，鄉鎮工業的崛起，結束了國有部門對工業的壟斷。而「雙軌制」正是使擴大鄉村資源注入「再工業化」進程的重要開關。改革之前，計劃機制的資源動員能力有限。大量勞動力和資源在農村閑置。中國的工業化只能局限於為數不多的城市。隨着改革的深入，通過市場的支持，「再工業化」進程終於能在整個國家範圍全面動員地推進。這究竟是好事還是更壞？

簡短結論

「雙軌制」決不只是「去痛片」。漸進改革與「休克療法」爭論的焦點，決不是長痛短痛的區別。僅僅靜態地強調資源配置，或是強調動態的經濟發展，是兩種改革思路的分水嶺。「雙軌制」把原來壟斷的計劃經濟一分為二，使富饒的閑置資源納入「再工業化」的進程。由此，「雙軌制」成為推進改革和發展——「再工業化」的鑰匙。

3－3：經濟成長：改革與「再工業化」的有力推動

綜上所述，唯有在經濟增長的前提下，「雙軌制」才能成為有效的制度安排。廣而言之，增長促進人們生活水平提高，降低再分配過程中的社會摩擦，有助於鞏固人民對改革的支持。本節將更具體地探討，為甚麼增長可以成為改革和發展——「再工業化」的主要推動力。作者從阿姆斯丹（Amsden 1989）、帕金斯（Perkins 1992a）和諾蘭（Nolan 1992a）的論文裏得到不少啟發。

增長促進市場經濟成長

引入「雙軌制」之後，市場需求會強烈刺激增長。非國有部門基本是為市場需求而生產。它們的增長明顯快於國有部門。1978至1990年期間，全國工業生產總值增長195%。其中國有部門增長142%，主要是鄉鎮企業的集體部門增長617%。這個巨大的增長率差距，使國有部門在全國工業總產值的比重，從1978年的77.63%降至1993年的43.13%（國家統計局1994，第375頁）。「如果將農業、工業和服務行業的全部小型生產單位匯合起來，它們在整個國民生產總值所佔的比重達四分之三。換言之，中國經濟中四分之三的生產主要為市場服務，只有四分之一與中央政府相連」（Perkins 1992a，第23頁）。

重要的是，非國有部門的發展，並不是靠壓縮國有部門，而是靠把餅做大。相反，在壓縮時，非國有部門沒有國有部門那種「不能破產」制度的保護，通常受到更大的衝擊。1988至1989年的緊縮，鄉鎮工業企業減少了51.52萬家，職工減少132萬人。同期，國有工業企業卻增加5,300家，職工增加135萬人（國家統計局1991，第377、391和105頁）。經濟增長放慢，首先倒霉的是國有部門中的「市場軌」和非國有部門。

增長強化競爭？

一眼望去，中國的經濟增長容納了「不能破產」和「不能解僱」制度，以及「不能壓縮的供給和需求」等負面現象。以此外推，只要改革不徹底，經濟就是增長，也一定是浪費和低效率的。從中國實際再細看，經濟增長鼓勵非國有部門的成長，減少計劃指令的比重，增強市場發育。經濟增長愈快，市場的作用愈大。由此外推，競爭應該是被強化了。經濟增長帶

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

來效率提高。

一般說來，經濟景氣，企業日子好過，競爭壓力沒有緊縮時那麼大。所以「休克療法」主張推行緊縮，以強化市場競爭。可是，從中國的具體經驗看，這種一般道理的適用性十分可疑。首先，存在着「不能壓縮的供給和需求」。緊縮愈嚴厲，整體經濟剛性愈大。其次，「行政性緊縮」本身就阻礙市場競爭發揮作用。第三，放慢增長會更多抑制「市場軌」和非國有部門的成長。由於各種特殊條件，中國的經濟增長沒有緩解、而是強化了市場競爭。十餘年中，全國新增了900萬家工業企業。這些為利潤而生的新企業，誕生在市場環境中，蜂擁而至各個有利可圖的行業，使那裡充滿激烈的競爭。例如，1978至1982年，自行車生產企業由38家增至140家。過剩產量從1980年的134萬輛增至1983年的347萬輛。過剩庫存主要是由新企業生產的。結果是自行車價格1984年以後全面下降（Guo 1992，第97－109頁）。同樣的故事發生在其他價高利大的加工工業（Byrd 和 Tidrick 1984）。從表－9的黑體欄可以看到，1980至1985年期間，利潤率下降30%以上的十個行業，除煤炭採選，都是在1980年利潤率最高的工業。

回頭再看圖－7中國價格改革的動態過程，新企業進入，

表－13：中國38工業行業利潤率的均方差，1980－89

年份	1980	1985	1986	1987	1988	1989
標準均方差	19.70	14.94	15.18	13.06	9.36	7.43
平均值	29.48	24.72	21.45	20.27	19.64	15.72
變分系數	0.67	0.60	0.71	0.64	0.47	0.47
鄉鎮工業的平均利潤率	32.5	23.7	19.7	17.0	17.9	15.2

注：不包括國家專營的煙草加工工業。

資料來源：根據國家統計局1990b，第153－159頁；1991，第379頁計算。

對價格改革明顯具有促進作用。圖中右側是利潤率最高的工業。隨新企業由右到左、逐個進入各個工業，生產增加，競爭強化，價格在下降中放開管制。

懷騰（Naughton 1992）把國有工業行業利潤率的趨同和鄉鎮工業利潤率的下降趨勢，當作市場競爭強化的證據。過去16年中，中國的GNP年均實際增長9%左右。1994年的中國經濟是1978年的四倍。與此同時，如表－13所示，國有工業行業利潤率的趨同和鄉鎮工業利潤率的下降，十分明顯地反映出日趨強化的競爭。

增長推動新興產業的發展

「不能破產」制度使既有的產業結構呈現剛性，因而，產業結構調整不能指望壓縮既有產業。過去的十多年，中國的產業結構調整，主要依靠新企業進入新興產業的高速增長。

計劃外企業的發展，代表市場經濟的發育。市場經濟的發育與「再工業化」進程直接相連。譬如，生產從重工業向輕工業轉移，吸引了很多過去被排斥在計劃經濟之外的新企業進入。這是中國改革與發展相互促進的典型。如果沒有大量計劃外新企業進入，產業結構調整不可能如此迅速、順利；如果沒有產業結構調整和產業升級，數量龐大的新企業以至整個非國有部門，不可能獲得如此迅猛的發展。

前文曾用兩個缺口的概念，討論「再工業化」的實際內容，不是簡單地壓縮「沒人要的生產」；與改革推進並行，首先是產業結構調整，進而是產業更新升級，建立新興產業。據估計，1980至1985年期間，新興消費品生產相當於全國新增工業生產總值的30%（中國經濟體制改革研究所發展研究室1988，第15頁）。

國立臺灣大學圖書館授權使用 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

在填補以「老四大件」為代表的「缺口一」時，新工業企業以競爭者的姿態，有力推動了生產從重工業向輕工業轉移。在填補以「新五大件」為代表的「缺口二」時，新工業企業扮演的角色往往是新興產業的開拓者。這些產業的技術大都是改革之後引進的。例如，從1978年到1988年，電風扇年產量增長33倍，電視機48倍，電冰箱271倍，錄音機540倍，洗衣機26,170倍（再看表－8）。1978年之前，中國基本上沒有「新五大件」的生產。到80年代末期，中國已經成為世界最大的電視機生產國。電風扇佔世界總產量的一半以上（國家統計局1990b，第63頁；Qu 1992）。所有這些產品都是原來計劃經濟之外的東西。所有生產能力都是1978年以後建立起來的。譬如，洗衣機生產企業，1978年只有兩家，隨後增至300家，1985年維持在147家。[33]

「缺口二」的本質是技術水平的差距。填補「缺口二」不能簡單地依靠現有工業和國內技術改造，需要引進國外先進技術，建立新興工業。換言之，這是一個建設過程，沒有經濟增長就不能成事。「休克療法」專心關注靜態的資源配置效率，不討論「再工業化」的動態特性。顯然，不管壓縮掉多少沒用的生產，一系列新興產業決不是通過壓縮能建立的。

「增長－生產率互動」

阿姆斯丹（Amsden 1989）從南韓的重工業化經驗，提煉出「增長－生產率互動」（growth-productivity dynamic）的概念。一般地說，技術發明和創新提升生產率；生產率提升推動經濟增

[33] 這裏當然存在重複建設、單位投資規模過小等問題（見中國經濟體制改革研究所綜合調查組1986，Lo 1992）。不過，這些問題也不是價格問題。

長。在這條因果鏈，生產率是增長的外生自變量。增長不能反過來促進生產率提升或技術進步。從新興工業化國家的經驗，阿姆斯丹發現增長與生產率之間其實存在雙向的、互為變量的促進關係。後進國家要趕超先進，主要是學取現成的技術，不是自己去從頭發明。於是，在一個開放的環境，增長本身可以帶動技術進步，直接提升生產率：

> 很明顯，外國技術包含於機器設備之中。要用引進技術提升生產率，有賴於對新的機器設備的投資增長。生產增長愈快，投資增長也愈快，技術引進隨之增加。生產和投資的增長緩慢，國外技術的引進自然較少。而且，生產增長時，蘊含於進口技術中的規模效益才容易發揮。生產增長帶來收入增長，導致市場規模擴大，從而使生產容易達到最佳效益規模。最後，引進技術的利用效率，取決於使用者的經驗。生產增長愈快，技術經驗的積累愈多。換言之，學習最好的方法是「邊幹邊學」。經驗來自生產實踐的積累。
>
> 如果說增長有賴於生產率提升，如上述，生產率提升同樣有賴於增長。增長－生產率互動是一個自我封閉的良性循環。一旦經濟開始增長，並進入一個又一個新行業，增長就以提升生產率的方式，為自身帶來動力（Amsden 1989，第111頁。重點號為原文所有）。

阿姆斯丹增長推動再增長的「永動機」，能量來自投資和投資裏蘊含的先進技術。表－14顯示過去十年中國經濟極高的投資率和國際貿易。後面表－37進一步顯示出國有部門生產性投資中的主導地位。雖然國有工業的比重逐年下降，到1990年，國有部門在總投資中的比重高達65.6%，在生產性投資中的比重高達77.6%。據此，人們可以懷疑多年極高的投資，是傳統「投資飢渴」的表現。然而，下列三項條件的存在，可以使同一個「投資飢渴」生產出大不相同的結果。

國立中興大學圖書館掃描檔案僅供個人研究用途

表－14：中國的投資率和開放程度，1978－92（%）

年份	投資/GNP (1)	外貿增長/GNP增長 (2)
1978	36.5	100
1979	34.6	110
1980	31.5	111
1981	28.3	111
1982	28.8	112
1983	29.7	120
1984	31.5	122
1985	35.0	141
1986	34.7	137
1987	34.1	140
1988	34.5	128
1989	33.8	234
1990	32.8	66
1991	32.8	227
1992	34.3	154

注：拉迪的數據到1988年止。以後的數據由作者根據歷年《中國統計年鑒》計算。

資料來源：國家統計局1993，第40頁；Lardy 1992，表B－2。

一是國家對技術進步的強調。在國有部門投資，技術更新投資的增長遠遠快於基本建設投資。「技術更新改造投資」佔全部固定資產投資的比重，七十年代末是25%，1983年是37.6%，1987年是33%（Inderjit Singh 1992，第18頁）。

二是市場需求和日趨激烈的競爭對投資的引導。就算投資膨脹的源泉是傳統的「投資飢渴」，投資的方向已經在遵循市場需求，不再單純是行政指令。

三是開放環境對投資中先進技術含量的影響。表－14的數字表明，中國經濟的開放速度超過了經濟增長。㉞根據拉迪的

計算，中國國民收入的年均增長率，1952至1977年間是5.7%，1978至1989年間是8.7%。同期的外貿增長率分別為8.5%和13.3%（Lardy 1992，第14頁）。提升中國工業技術水平的重要一環是機器和運輸設備的進口。該項進口從1981年的51億美元增至1989年的182億美元（國家統計局1991，第617頁）。1985年，國有工業19.7%的機器設備是進口的（集體工業為8.2%）。其中大型企業的比例為30.1%（國家統計局1989b，第32頁）。據陳等估計，進口機器設備佔設備總額的比例，七十年代為5－10%，八十年代增至20－25%。此外，1953至1985年間，非住宅投資中，建築與設備投資的比例，從2.56劇降為0.29（Chen等1988，第251－257頁）。世界銀行更進一步發現，中國的進口採取了東亞新興工業化國家慣用的「吸納戰略」（absorptive strategy）。「從前，中國總是在兩個極端之間徘徊，或是進口『交鎖匙』項目，或是完全依賴國內研究開發」……「近年來中國的政策強調進口『軟件』（技術訣竅）以配合甚至取替進口『硬件』（設備）」（Word Bank 1988b，第45－47頁）。

中國經濟的高速增長與極高的投資增長率相伴隨。兩者的結合促成了資本存量的徹底重組。1978至1990年間的投資總額相當於1952至1977年間的兩倍！（以1950年價格為準，計算自國家統計局1991，第40和230頁）。改革不徹底，投資膨脹勢當然包含了很多浪費和低效率。但是，基於上述三項新的條件，這次資本重組的效果與傳統計劃經濟肯定大不相同。

㉞ 拉迪認為，由於官方匯率的變動，中國經濟開放程度的國際比較，不能用外貿佔GNP的比重來衡量。更貼切的指標是兩者增長的比（Lardy 1992，第150－155頁）。

國立臺灣大學圖書館藏書 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

測算中國經濟多種要素的綜合生產率，是一件困難得幾乎不可能的事。因為存在着計劃價格，缺少可以反映機會成本的要素價格。然而，愈來愈多的經濟學家認為，中國的生產率獲得了顯著提高。陳等計算的結果是，1978 至 1985 年，國有工業的多種要素綜合生產率年均增長 4－5%（Chen 等 1988）。諾蘭估計，產出－資本比率，1957 至 1978 年，年均增長負 0.8%，1978 至 1985 年，年均增長 3.7%（Nolan 1922b，第 106 頁）。帕金斯估計，1976 至 1985 年間，在工業生產年均增長 8.78% 裏，有 43% 是生產率提高的貢獻（Perkins 1988，第 628 頁）。傑佛森、饒斯基和張的計算略為保守。他們判斷國有工業的綜合生產率年均增長 2.4%，集體 4.6%。重要的是，「如果將生產率的增長分成兩部分，即技術進步和規模效益，前者的貢獻遠遠超過後者」（Jefferson、Rawski 和 Zheng 1991，第 257 頁）。

簡短結論

如果只考察國有企業，盯着「不能破產」和「不能解僱」制度，可能會得出結論，說中國的經濟體制「幾乎沒改」（Stepanek 1991，第 453 頁）。如果將視野擴展到整個經濟，很難否定，中國確實出現了顯著的體制變化和奇跡般的經濟發展（Perkins 1988，Nolan 1992b）。中國經濟的高速增長，確實附帶很多資源配置低效率。這是欠缺要素市場，維持「不能破產」制度的緣故。經濟學家有充分理由懷疑高速增長能否持久。事實是，不可思議的高速增長，已經在這個佔全球人口四分之一的發展中國家持續 16 年之久。就是在世界性經濟蕭條時期，對中國經濟的警告仍然是「防止經濟過熱」。這種古怪現象，值得深思。

回到我們討論話題，中國自我促進的增長，提供三個值得留意的特殊功能。第一，增長主要是由市場需求誘導，有可以破產和失業的非國有部門參與。這意味着，增長促進市場經濟的發育，強化競爭。第二，增長使大量新企業進入成為可能，從而加速產業結構調整和產業更新升級，推動「再工業化」進程。第三，增長刺激投資，增加蘊含先進技術的機器設備進口，提升生產率。這三條都直接改善靜態和動態資源配置效益，在很大程度上，補償由「不能破產」制度引起的效益損失。

阿博拉莫維茲從 16 個國家 1870 至 1979 年經濟發展的比較，提煉出「超趕」（catch-up）的概念，即「技術差距與社會發展能力的結合，決定了一個國家生產率超趕的潛在能力」（Abramovitz 1989，第 224 頁）。如果一個國家技術落後，社會先進，則能有較快的趕超速度。技術差距愈大，社會發展能力愈強，趕超先進的速度就可能愈快。根據這個理論，所謂「社會發展能力」（social capability），包括教育水平、大型企業的組織和管理經驗、動員資源的能力。應該說，大部分社會主義國家屬於準工業化經濟，具有很強的趕超潛力。中央計劃體制積累下足夠的「技術差距」和「社會發展能力」，人們有理由預期，通過改革，這些經濟獲得相當高的增長。如果錯誤的「療法」震壞了「社會發展能力」，最嚴重的損失不是生產下降，而是坐失發展的歷史機遇。譬如，中國過去十多年「再工業化」的歷史機遇。今天，就算是休克的諸位馬上甦醒過來，東歐國家或俄羅斯要再度崛起，首先面對的競爭對手，已經不再是亞洲「四小龍」，而是眾多產品「Made in China」。㉟

㉟ 參閱 Portes 1992 和 Charemza 1992 有關東歐產業結構調整的論述。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

3－4：經濟成長的支柱：計劃經濟與國有部門

八十年代中國經濟的高速增長，不僅有市場引導，而且有計劃支持。「雙軌制」的最大好處，是使傳統的計劃與新的市場機制一起工作。兩種勢同水火的機制並存，當然產生種種弊端，特別是混亂的信號和規則。有一利必有一弊，反之亦然。承認這些弊端，不等於好處是不重要的。不幸的是，我們不可能只要好處，不要弊端。

經濟增長的支柱

從中國的經驗可以發現，現實經濟中存在屬性不同的兩類原材料生產。一類價格彈性高。煤炭是一個顯着的例子。煤炭價格高漲，小煤窯一轟而起，1988年，竟生產了全國煤炭的54%（Zinser 1991）。另一類價格彈性低。譬如，鋼材價格高漲，數以千計「一腳踢」小高爐（顧名思義，一腳能踢倒）拔地而起。撲騰了多年，這些小鋼鐵廠在全國總產量中，只佔很小的份額。鋼鐵生產跟煤炭明顯不同，不能見坑就挖，需要大規模投資和大規模生產。

到1992年，按一比八的匯率計，平均每個國有企業的產值為216萬美元，集體企業為10萬美元左右，私營企業約為4,500美元（根據國家統計局1993，第409和413頁計算）。大多數非國有企業規模很小，主要分佈在輕工業和第三產業，難以承擔大型項目。

缺乏生產要素市場，是非國有企業擴大規模的主要障礙（Byrd和Zhu 1990，第109頁）。到九十年代，中國的土地和勞動力市場才開始發育。金融資源主要甚至全部由嚴格管理的國

有銀行系統分配（World bank 1988a）。儘管1978年以後，各種要素市場迅速發育，這些市場仍處在初期階段，距離單靠市場就可以維持整個經濟運轉的情形相差甚遠。不管情願與否，現實中，只有國有企業才能動員上百億規模的資源。

> 直至最近，政府仍然主要依靠「國家重點項目」方案，使必不可少的資源向優先發展的部門流動。方案的主要內容，是由國務院指定優先發展的某些大型項目為「重點項目」，然後通過預算內資金、行政性的銀行貸款、以及項目所在地的地方政府自願分擔成本等安排，籌集投資資金。這種方案的重要性主要在兩方面。一是，對這些項目的物資供應，需要有成熟和準確的規劃。這通常只有中央計劃經濟才能辦到。二是，所供應的物資大都是以國家計劃定價計算，因而整個方案的名義規模其實是低估了它實際的重要性（Inderjit Singh 1992，第36－37頁）。

前面曾經討論過，只有行政性定價，物資才可以用行政手段分配。在市場尚未成熟到能夠單獨動員資源、支持價值以數億計的大型項目時，國家以行政手段承擔這種職能必不可少。只要行政分配必不可少，計劃價格同樣必不可少。在價格「雙軌制」下，針對轉軌進程裏難以避免的通貨膨脹，計劃價格一般是「超穩定」的。更重要的是，針對轉軌進程裏必然包含的極大的不確定性，行政性分配是「超穩定」的。這兩種「超穩定」特性，使「計劃軌」在轉軌進程中，特別有利於大型投資項目建設。即使是在劇烈變動時期，大項目仍需要長遠預期和很長時間的建設周期。譬如，1985至1990年期間，大中型目的平均建設周期長達六年零十一個月（計算自國家統計局1992，第151頁）。

僅僅是虧損製造者？

1990年，國有工業部門的虧損額高達348.8億元，相當於國有工業部門利稅總額的23%（國家統計局1991年，第408頁）。同年，國家對虧損企業的補貼達578.9億元，接近政府財政支出的17%（國家統計局1991，第209、408頁）。這些虧損數字是國有部門效益低的佐證。國有企業虧損，因為它們是國有企業。

從表－15可以看出，到1990年，非國有部門主要集中在下游加工工業。大多是利潤率較高的行業。國有部門的虧損，主要集中在煤炭、石油和天然氣、機械、紡織四種工業（見表中黑體），佔了虧損總額的53.15%。其中，機械和紡織兩下游產業的產品幾乎全是市場定價。國有企業在這裡所佔的市場份額較小，反映出非國有企業的激烈競爭。國有企業在這兩種工業的虧損（佔虧損總額的18.83%），簡單地說成是競爭的結果，有一定的道理。相比較而言，石油天然氣和煤炭兩產業的利潤率只有0.16%和負6.45%。國有部門的生產比重高達99.9%和78.8%。兩產業虧損佔國有部門虧損總額的34.42%。這裡虧損的原因，往往是被壓低的計劃價格，很難用非國有部門的競爭來解釋。據阿爾布依調查，1990年，國有統配煤礦85%的產品必須按計劃價格出售，其餘按「指導價格」賣出。當年的「指導價格」是計劃價格的兩倍，也僅為市場價格的69%（Albouy 1991，第11頁）。

部分國有企業虧損，不一定就對整體經濟有害（Chang和Singh 1991）。不少上游產業的虧損企業，以低價向下游產業的盈利企業提供工業的「基本口糧」。非國有企業集中在下游產業。儘管它們經常不能直接獲得統配物資，卻能透過產業關聯間接地得到好處。例如，鋼鐵工業消費大量廉價的煤炭和電

表－15：中國國有部門的生產份額、虧損和利潤率，1990（%）

工業行業	國有部門份額 (1)	利潤率（國有部門） (2)	虧損額/虧損總額 (3)	按虧損額排序 (4)	按利潤率排序 (5)
總數	67.26		100.00		
01. 石油和天然氣	99.91	0.16	13.59	2	27
02. 木材採運	97.59	7.57	1.00	17	21
03. 煙草加工	96.49	134.55	2.51	12	1
04. 石油加工	96.44	30.87	0.39	26	2
05. 電力供應	96.11	13.42	4.85	6	8
06. 自來水生產和供應	91.09	3.61	0.83	19	25
07. 黑色金屬冶煉	86.58	16.87	3.08	9	7
08. 化學纖維	84.53	21.42	0.22	28	4
09. 食品加工	79.54	9.41	6.55	5	16
10. 煤炭採選	78.82	-6.45	20.73	1	30
11. 化學工業	77.90	17.30	4.02	7	6
12. 焦炭和煤氣	77.70	-0.39	1.21	14	29
13. 非金屬冶煉	76.05	10.55	0.67	20	13
14. 飲料製造	74.60	17.50	2.65	10	5
15. 飼料加工	73.34	8.24	0.42	25	18
16. 交通運輸設備	71.30	6.90	2.52	11	23
17. 橡膠製品	68.05	26.44	0.44	24	3
18. 機械製造	67.50	5.83	10.83	3	24
19. 電子及通訊設備	66.02	8.75	1.78	13	17
20. 黑色金屬採選	65.96	7.90	0.12	30	19
21. 儀器儀表	61.20	7.36	0.52	22	22
22. 紡織	56.52	11.16	8.00	4	12
23. 建築材料	51.16	9.41	3.90	8	15
24. 電氣機械	48.72	13.27	1.16	15	9
25. 木材加工	42.49	-0.14	0.88	18	28
26. 非金屬礦採選	41.47	9.63	0.34	27	14
27. 金屬加工	26.00	11.63	0.57	21	11
28. 塑料製品	21.81	7.61	0.44	23	20
29. 有色金屬冶煉	17.83	12.18	1.02	16	10
30. 家俱	12.35	2.00	0.13	29	26

館藏掃描檔案僅供個人研究用途

注：1：本表為「獨立核算工業企業」的統計。「獨立核算工業企業」的工業總產值，1990年相當於全國工業總產值的78.12%。這是國有工業部門的產值比重超過全國55%平均水平的原因（國家統計局1991，第394－397頁）。2：（1）國有部門份額＝國有部門產值／全國總產值；根據國家統計局1991，第394－397頁計算。3：（2）利潤率＝（利潤＋稅收）／全部資金；根據國家統計局1991，第471、339－340頁計算。4：（4）虧損比重＝本行業虧損／國有工業虧損總額；根據國家統計局1991，第408頁計算。
資料來源：國家統計局1991，第339－471頁。

力。使用鋼鐵的加工工業，自然可以從低成本的鋼鐵產品中間接獲利。再如，1990年承擔40.53%貨運的鐵路運輸，同樣消費大量廉價的煤炭和電力。所有有貨要運的企業，都能從廉價的鐵路運輸佔到國有虧損煤礦的便宜。阿爾布依計算，煤炭加工、運輸部門以及其他直接相關產業，1989年直接得自低價煤炭的轉移利潤即達33億元（Albouy 1991，第10－12頁）。僅此一項，就相當於國有煤炭當年虧損總額的66%（國家統計局1990，第44頁。）

扭曲的價格，正確的方向？

阿姆斯丹發現，在南韓，「很多價格被扭曲得朝着正確的方向——出口。為了進口替代和出口，南韓的所有價格都被扭曲。經常同一種產品有兩種不同的價格」（也是價格「雙軌制」？）（Amsden 1989，第153－155頁）。她近期對波蘭改革的研究再次證明，理順國內的相對價格，不利於波蘭參與國際競爭（Amsden 1992a，1992b）。在中國，國內價格「扭曲」得是否有利出口？想要準確計算清楚，幾乎不可能。現實中存在太多的影響因素，諸如貨幣的不可能兌換性、進出口許可證、差別關稅、補貼、退稅、出口外匯留成、指令性計劃

等等（Lardy 1992，第100頁）。

有目共睹的事實是，中國進口劇增，靠的是出口同樣急速地增長（Lardy 1992；Nolan 1992b）。根據東歐經驗，科爾奈曾對中國作出多次預測：「雖然中國現在還有一定數量的外匯儲備，但是，這些儲備正在迅速消耗掉。現實中存在儲備變成赤字的危險。由於中國的經濟體積如此龐大，它將走上債務沉重的道路」（Kornai 1990b，第199頁；1992a，第345－351，553－559頁）。1992年6月，中國擁有541億元的外匯儲蓄（《金融時報》1992年11月2日，第1頁）。1990年，中國的外貿順差達87億美元。出口產品中74.4%為工業製成品（國家統計局1991，第615－618頁）。相比之下，1989年，中上收入水平國家，出口中工業制成品的平均比例為64%，中下收入水平國家為49%（World Bank 1991，第234頁）。1990年，中國成為發展中國家中的第三大工業製成品出口國（Yeasts 1991，第V頁）。「中國在1987年成為世界第十六大出口國，1989年成為第十三大」（Lardy 1991，第13頁）；1992年躍為世界第十一大出口國（《經濟參考》1992年12月10日，*Economist* 1992年11月28日）。1990年，中國的債務－出口比例低於一。「按照國際標準看，這是一個令人放心的比例，遠低於拉丁美洲和東歐嚴重負債國家三比一、甚至更高的水平」（Lardy 1992，第13頁）。

貿易體制不是這裡要討論的課題。就價格改革而言，值得指出的是，中國出口的主要是輕加工工業產品。國內的價格結構對這種產品的出口有利。

1990年，紡織和服裝類產品出口，佔中國工業製成品出口總值的30%（國家統計局1991，第618頁）。1992年，中國成為世界最大的紡織品出口國（《聯合報》1992年10月10日）。這與所謂「外向型製造業導向」的發展模式相近似。這種模式

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

的特點是首先專注於輕工業製成品的出口。據說曾成功地推動了戰前日本、以及戰後以色列、南韓和台灣的經濟高速增長（Chenery 1988，第51頁）。世界銀行認為，勞動密集型的輕工製造業是中國經濟的比較優勢（World Bank 1988b）。值得留意的是，國內的計劃價格和市場價格結構都有利於加工工業的發展。回顧表－5和表－6，能源和原材料等工業投入品的國內價格，大都遠低於世界市場價格。從需求方面考慮，這樣的價格結構，刺激能源產品不合理的過度出口（Lardy 1992，第95－96頁），[36] 鼓勵稀缺能源和原材料的浪費。從供給的角度看，廉價的工業投入品明顯有利於輕加工工業的發展和出口。[37] 過去十多年裏，從「計劃軌」提供廉價物資，曾經是政府獎勵出口的一項重要措施。

不僅如此，中國許多非貿易產品，如電力和交通運輸等，國內價格遠低於我國主要工業制成品的出口市場，如美國、英國。由於欠缺要素市場，勞動力、土地和資金等生產要素的價格，同樣遠比典型的市場經濟低廉。例如生產企業佔用土地，基本上不需要交納地租（World Bank 1988a）。勞動力方面，城鎮職工除了享受免費教育、醫療、社會保險、住宅等等，還從國家財政獲得巨額補貼。1990年，僅物價補貼一項即達380.8億元，相當於國家財政總支出的11.5%，整個國有工業部門利稅的98.11%（國家統計局1991，第209、223和408頁）。物價補貼除小部分補貼農業機械和化肥，全為城鎮居民所得。至於資金，1978年以來，愈來愈多的投資是以遠低於市場均衡利率水平

[36] 1990年，煤炭和原油的出口佔全國出口總值的6.5%（國家統計局1991，第624和616頁）。

[37] 作者感謝Perkins和Wood。他們的意見使作者在這個問題上的表述更周全。

的銀行貸款支付的，有時甚至是負利率（Perkins 1992a，第25頁）。

> 社會主義價格體系中各種眾所周知的扭曲，並非偶然隨意而來。它們很有系統地壓抑農業和採掘工業的利潤，從而提高製造業的利潤。製造業的會計制度，同樣系統地低估了資本的成本（主要是通過低折舊和低利率的方式），從而為它製造出巨額的（實質上是虛幻的）利潤。最後，由於職工的收入相當一部份是由國家以補貼的形式提供，企業的工資支付同樣偏低。如此種種，使得製造業的成本被嚴重低估——原材料、資金、勞動力的價值都被低估了——而製造業的帳面利潤相應變得很高（Mcmillan和Naughton 1992，第15頁）。

中國輕加工工業製成品的大量出口，很大程度上，直接來源於「改革的黃金時期」，消費品工業的爆炸性膨脹和生產過剩。在一項世界銀行的研究中，伯德發現，「市場情況與總銷售中出口的比重，存在明顯的緊密聯繫」（Byrd 1987b，第249－250頁）。樣本企業裏，產品在國內市場供給過剩的企業，產品出口的比重遠遠高於「賣方市場」條件下的企業。特別是在輕工製造業，「買方市場」與較高的出口比重呈明顯相關關係。

表－16給出「老四大件」和「新五大件」的出口。這些數據同樣出現在《中國經濟年鑒，1991》。在那裡，每一件曾嚴重短缺的耐用消費品，都有一個嚴重生產過剩、國內銷售極為困難的故事（《中國經濟年鑒，1991》，第122－159頁）。

簡短結論

諾蘭認為：「社會主義國家的改革並不一定意味着放棄計劃」（Nolan 1990，第59頁）。不說計劃經濟在中國（一個一窮

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

表－16：中國「老四大件」和「新五大件」的出口，1990

產品	產量 (10,000) (1)	出口 (10,000) (2)	(1) / (2) (%) (3)
「老四大件」			
縫紉機	761.0	(216.09)	(28.4)
自行車	3141.6	378	12.0
手錶	8352.6	7062 (1586.8)	84.5 (19.0)
收音機	2103.0	(3257.1)	(154.9)
「老五大件」			
電冰箱	463.06	-	-
電視	2684.70	(566)	(21.1)
錄音機	3023.5	(2691.51)	(89.0)
洗衣機	662.68	-	-
電風扇	5799.3	1485	25.6

注：1：（2）中括號內的數字取自《中國經濟年鑒，1991》。2：兩種資料來源的出口數字不盡相同。不過，在《中國經濟年鑒，1991》，第VIII－100頁，數據與國家統計局（1991）的相同。

資料來源：國家統計局1991，第422－424，625頁；《中國經濟年鑒，1991》，第IV－22－159頁。

二白的農業古國）急速工業化進程中不可替代的特殊作用，只說轉軌進程中，「計劃軌」「扭曲」相對價格，仍然發揮幾種健康有益和不可或缺的功能。首先，如3－1所述，「計劃軌」是現有物資分配體系的支柱。它的存在，使整體經濟免於在劇烈震蕩中崩潰。其次，如3－2所述，「計劃軌」作為一種補貼，可以接應「不能壓縮的供給和需求」，緩解「比價複歸」。第三，如3－4所述，作為一種「超穩定」機制，「計劃軌」令國家有能力在劇烈變動的環境中，建設巨型投資項目，支撐整體經濟增長。第四，工業的「基本口糧」價格偏低，有利於工業化和輕加工工業製成品增加出口。

國有部門的結構性功能，遠比其所佔的份額有意義。當非國有企業蜂擁而至價高利厚的下游產業，在價格彈性偏低的上游產業，國有部門和「計劃軌」發揮了不可替代的關鍵作用，成為經濟持續增長的支柱。

> 奧地利應該是這些國家中經濟上最成功的。它的公有部門（來自戰後初期的大規模國有化），一直延伸到最大的三家銀行，以及一系列的「重工業」——煤、鐵、鋼、工程製造、造船、原油冶煉，以及重化工。國有工業企業與私有部門的關係是互補，而非競爭；通過自身的持續發展，國有部門為整個製造業的長足發展提供了不可或缺的基礎。或許不是人人皆知，奧地利是在日本之外，二戰後經濟增長和人均實際收入增長最快的國家。這與兩次大戰之間，奧地利經濟持續蕭條和大規模失業形成強烈的對比。奧地利的公有部門佔全國就業的16%，生產的20%和出口的25%。這是西方發達國家中最大的公有部門（Kaldor 1980，第3頁）。

國立臺灣大學圖書館藏書掃描檔案僅供個人研究用途

第一部分結語
可以逆轉的「休克療法」

休克過去，如果後悔了，還可以醒過來。

薩克斯等喜歡用高度簡化的模型解釋「休克療法」一定可行。為了使這些模型可行，他們必須假設：第一，現實中存在一個可以取代原有物資分配體系的「平行市場」或黑市。第二，據此，他們以非必需品的消費品市場和消費者行為去論述整個經濟的價格自由化。第三，他們將消費品等同於生產物資，將居民的消費行為等同於生產者行為（見Lipton和Sachs 1990，第90頁；Berg和Sachs 1992，第120－121頁）。換言之，他們用居民（households）對非必需品的消費行為，去解釋企業對必需的生產物資之行為。中國簡單的事實是：第一，尚未完成改革的企業對價格變動的反應和敏感程度，不如居民那麼理性。第二，現實中有消費品黑市，但是，不存在立即可以代替生產物資分配體系的「平行市場」，除非通過「雙軌制」去逐步建立。第三，非必需的消費品和彈性很小的生產物資，在價格轉軌和「再工業化」進程中，都不可同日而語。

薩克斯等頗有道理地反複強調，改革必須綜合配套地同時推進。「許多必要的變革必須同時進行」（Prybyla 1991，第99頁）。奇怪的是，「休克療法」自己成了價格改革孤軍深入；其不可行，恰恰是「休克療法」大夫們自己反複強調的改革不可分割的整體性。實踐裏，改革作為一個整體，真的不可能被「休克療法」的價格改革孤軍深入所分割。「休克療法」只能觸及經濟體制的最表層——產品市場。在企業改革和要素市場改

革，以及「再工業化」進程尚未有效展開的情況下，價格改革如果走得過遠，會被輕易地拽回來。譬如，匈牙利政府1968年推行「新經濟機制」，一次性消除所有行政指令，包括行政性定價。而後，隨着漲價的壓力愈來愈大，政府被迫越來越頻繁地與大型國有企業討價還價，以至於各種名目的「間接調節」手段累積到三百多種（Kornai 1990b，第31頁；Balassa 1985；Gao、Chen和Wang 1988）。另一個相似的例子是，中國政府1986年宣佈取消糧食統購統銷。可是，國有糧食購銷系統沒有相應地改革。這些機構作為政府行政單位附屬於各個地方政府，不能跨地區隨行就市，購銷糧食。結果，政府只好在當年採取「新」的「合同收購」，其實際作法與過去的統購統銷幾乎一樣。

只要改革的幾個關鍵環節未能實質性推進，政府當局就只能與企業討價還價，甚至不得不施以行政控制。不管用甚麼名義，非如此不能使各種價格處於直接或間接的控制範圍。經濟的壟斷程度愈高，政府當局就愈能直接與企業談判，控制價格。更直率地說，本來波蘭和俄羅斯的「休克療法」，就不同程度地保留了政府對部分價格的行政控制。或遲或早、或多或少，「休克」出去的價格自由化還是要逆轉的。所謂「行政性緊縮」，不就是對價格自由化的直接逆轉嗎？走得過遠的價格改革，在多大程度上會被拽回來，取決於企業改革和要素市場改革進行的有多深多快、或能夠進行多深多快。

動手術沒有不疼的。但疼痛的程度，不能拿來當作衡量手術成功的指標。沒有手術越痛越治病的道理。如果「變革進程是一個天衣無縫的整體」（Lipton和Sachs 1990，第99頁），卻硬要被「休克療法」分割開來，變革的疼痛勢必超過必要的程度。

1994年，中國兩個過去極為重要的部門——物價管理局和

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

物資部分別並入國家計劃委員會和國內貿易部。同時，絕大多數價格由市場調節。如今，價格改革已經不再成為改革關注的主要內容。然而，鐵路交通和航空、電力、石油、天然氣、糧食和棉花等價格，仍由政府直接控制。鋼材、煤炭等重要生產資料的價格，仍保留了多種方式的間接控制。面對通貨膨脹和蕭條的循環，以及「三角債」與「過度庫存」，「行政性緊縮」時時還是必需的。在這個耗時費力的轉軌進程中，進一步的學術研究，大有可為。

第二部分
超越私有制邏輯
私有化與中國企業改革

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

> 波蘭笑話：
> 米爾頓．弗裏德曼來到波蘭，宣佈：
> 「你們必須做三件事：私有化，私有化，還是私有化」。
> 「是，先生」，一聽眾接口問道：「但是，我們應該先做哪一件呢？」[38]

國有企業改革是社會主義經濟轉軌的核心。世界貨幣基金組織、世界銀行、經濟合作與發展組織和歐洲發展銀行提出，轉軌的關鍵有三：穩定宏觀經濟、價格改革和所有制改革。該權威文件將所有制改革定義如下：

> 企業必須能夠在價格信號的指導下作出決策。這需要財務自主權。所有者和經營者既要為全部經營決策負責，也要對決策的財務損益和成本承擔責任。經驗表明，當財產為私人所有時，最有可能出現這種情形。私有制為個人創造了機會並可以減少經營決策中的政治干預（1991，第16－17頁）[39]

私有化作為企業改革的哲學邏輯，在轉軌經濟國家居主導地位。所有轉軌經濟國家都在不同行業的小企業，實施了各種各樣的私有化。人們走在大街上，隨處可見生機勃勃、充滿進取精神的資本主義。問題是國有大企業怎麼辦？在這些國家，大中型國有企業往往創造了全部工業產值的50%以上。大型國有企業還在商業、外貿、金融、交通運輸、郵電通信、電力供應、基礎設施等多數經濟領域佔據主導地位。如果國有大企業沒有改革成功，小企業的繁榮

[38] *Transition* 1992，第3卷第11期，第16頁。

[39] 多數經濟學家贊成私有化。例如奈利斯認為，「解決國有企業效益問題的最終理想方法是私有化」（Nellis 1991，第8頁）。普瑞比拉強調：「產權必須私有化」……「真正的競爭必需真正的私有部門」（Prybyla 1991，第8－10頁）。

昌盛，不會根本改變整個經濟的宏觀圖景。

本質上，國有企業改革是廣義的政治經濟學問題，絕非狹隘的所有權變革（Rowthorn 和 Chang 1993，Millward 和 Parker 1993）。與西方國家私有化作了比較之後，福格森（Ferguson 1992）提出東歐國家不具備私有化的十個先決條件。哈爾（Hare 1992）更列出十條以上。同時，發展中國家公有企業的各種非商業功能和實際經濟效益，依然是一個頗具爭議的問題。在某些情形下，「私有化用『股東集體決議』這種低效監督代替高效的行政監督，可以惡化公有企業的效益」（Chang 和 Singh 1993，第52頁）。另外，中國鄉鎮企業的迅猛成長，甚至對小企業的私有化提出了挑戰。「中國的經驗證明，即便是小企業，世界貨幣基金組織和世界銀行等斷言（像許多其他政策顧問所做的一樣），在公有制條件下不可能存在激烈競爭和企業家精神，是不正確的」（Nolan 1993，第311頁）。

本書第二部分討論企業改革的邏輯。流行觀點認為，國有企業改革，歸根結底是所有制變革。所謂所有制問題，說到底，依然是「誰的資產誰關心」的私有制邏輯。若干年過去了，蘇聯東歐國家為甚麼至今沒有找到一個既合乎邏輯又可以操作的私有化方案？因為現代大企業制度的歷史，本身就是不斷超越私有制局限的歷史。從股份有限公司到日本的法人交叉持股，不僅私人所有者退出企業經營，而且所有權已經無法對企業行為發生約束作用。相反，較少所有者約束的「經營者主導型企業」，具有更強的競爭活力。所以，國有大中型企業改革的着眼點，應當是強化競爭和企業自主權。國有資產的重新組合，只有圍繞這一改革目標進行，才有實際意義。與此同時，政府與企業的密切合作是後進國家趕超先進、增強國際競爭能力的有力武器。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

第四章
自相矛盾的私有化方案

如何改革國有企業？在絕大多數轉軌經濟國家，私有化是毋庸置疑的答案（Lipton 和 Sachs 1991，第 232 頁）。理論上，「只有私有財產才能夠提供足夠持久的激勵，以保證資源的有效利用」（Kornai 1990a，第 91 頁）。實踐中，國有大企業的私有化，始終步履維艱。實踐私有化出現的一系列「技術問題」，邏輯上直接與私有化原則相抵牾。㊵

科爾奈的「從頭開始理論」

科爾奈、利普頓和薩克斯堅持全盤徹底的私有化。除了把產權從國家轉移到「真正有血有肉的私人」手中，他們拒絕一切其他企業改革 (Kornai 1992a ， 1990 ; Lipton 和 Sachs 1991)。科爾奈強調：「公共財產屬於所有人，又不屬於任何一個人。產權模糊是企業經營者利益模糊並充滿矛盾的終極原因」(Kornai 1992，第 504 － 505 頁)。因此，國家所有制必須徹底私有化。「我堅信，歷史不像電影膠帶，可以停在任何時刻，或者可以隨意前進和倒退。社會主義國家所有制意味着完完全全的、 100% 的財產非私有化。我們不能通過將國有比重逐漸降為 95% 、 90% 、 85% 等等這樣簡單辦法來改革。膠帶必須全盤

㊵ 參見 Nolan（1993，第 6 章），「迅速私有化的不可行性與改進國有企業效益的可能性」。參見 Chang 和 Singh（1993，第 6 部份），私有化在西方國家、特別是發展中國家產生的麻煩。

倒回、從頭開始」（1990，第 73 頁）。我稱科爾奈的學說為「從頭開始理論」。它由三項旗幟鮮明的基本原則組成：

第一，沒有「第三條道路」可走。科爾奈反複強調，社會主義經濟體制在根本上是無法改革的。所有「市場社會主義」的嘗試，包括企業自治、合作制、地方國營以及股份公司、資本市場和股票交易等等，已經統統失敗（1992a，第 461 － 511 頁；1990，第 96 － 100 和 72 頁；Sachs 和 Lipton 1990，第 47 頁；Lipton 和 Sachs 1991，第 237 － 238 頁）。當今人類只有兩種制度，即私有財產佔統治地位的資本主義，和致力於消除資本主義私有財產統治地位的社會主義（Kornai 1992a，第 89 － 90 頁）。

> 市場機制是私有經濟活動的天然機制…… 期望國有企業能像私有企業一樣運行，能自發地像市場導向的組織一樣行動，是不可能的。是該徹底拋棄這些飄緲幻想了…… 正像私有財產與市場調節之間的天然聯繫一樣，行政干預是國有財產存在的天然結果和自發機制。匈牙利二十年的經驗以及其他嘗試改革的社會主義國家的經驗都已經證明，這不再是一個需要爭論的問題，僅僅是一個必須接受的事實（Kornai 1990，第 58 － 59 頁。重點號為原文所有）。

第二，現代西方資本主義經濟中普遍流行的機構持股是「社會主義的病毒」。經濟轉軌國家千萬不能仿效。

> 在西方，財產的非私人化 (impersonalisation of property) 遭到了批判。在我看來，這些批判常常是準確的。具有諷刺意味的是，社會主義的病毒已經出現在今天的資本主義經濟。許多人認識到，在保險業、醫療保健和銀行業，所有權已經不同尋常地非私人化了。在今天的美國，我們可以看到預算約束軟化的典型案例，如住房儲蓄和借貸機構…… 現在輪到國家掏錢來解救這些機構。如果國家沒錢行動，儲户將擠兑，並導致類似 1929 年大蕭條一樣的嚴重金融危

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

機。難道這是我們要追隨的嗎？當然不是！（1990，第76－77頁）

當然不是。沒有人願意追隨美國倒退到1929年的大蕭條。為了不至於倒退到1929年，我們必須倒退到1929年以前的時代。科爾奈直截了當地提問：應該「採用19世紀還是20世紀的市場經濟模式」？需要「明晰的『有血有肉』的私人企業家還是代之以非私人化的股份公司（impersonal joint-stock companies）」？然後，他直截了當地回答：「不能模仿當代的美國或日本」。歷史的「膠帶必須全盤倒回、從頭開始」（Kornai 1990a，第76和73頁）。

如今，所有經濟轉軌國家都在爭先恐後地吸引外資。這裡，科爾奈忘了叮囑我們，警惕西方非私人化的投資者（社會主義的病毒）來干擾我們「從頭開始」的轉軌。

第三，是要害所在。基於以上兩點，科爾奈、利普頓和薩克斯激烈反對在國有企業徹底私有化之前，賦予它們經營自主權。「私有部門必須獲得真正完整的解放」。與此同時，必須在信用、補貼、工資、硬通貨、投資及拍賣企業資產等方面「限制國有企業的自主權」（Kornai 1990a，第38－50，64－67頁。重點號為原文所有。Lipton和Sachs 1991，第236頁）。

簡而言之，科爾奈的「從頭開始理論」不僅反對國有化，而且在一般意義上反對任何形式的產權非私人化，包括西方普遍流行並且佔主導地位的機構持股。他推崇的實際上是古典的財產「個人化」（personalisation）。既然他們不信任西方的機構持股，當然也不喜歡股票市場。科爾奈認為股份制是以「一種十分非私人化的私有制」替代「完全非私人化的國家所有制」（Kornai 1990a，第91頁）。他提議給私人貸款，以購買國有資產。但是，「這信貸一定要給真正有血有肉的私人，不能通過不明晰的股票市場來分配」（Kornai 1990a，第85頁）。

實際上，科爾奈期望的是「傳統的資本主義企業」。錢德勒所謂的「個人企業」（personal enterprise）（Chandler 1977，第9頁）。在這種企業裏，「企業家既是所有者也是經營者，為利潤最大化而經營企業」（Fama 1980，第288頁）。即便企業規模不斷成長，「有血有肉的私人」應該控制企業。經理只是「工薪僱員」（Kornai 1990a，第67頁）。這種企業經常隨着血肉之軀的自然死亡而結束。企業裏不存在所有權與經營權的分離（Chandler 1977，第5頁）。

私有化的邏輯是清晰的。私有化應當帶來實實在在的私人所有者對企業實施控制。可惜，清晰的邏輯給私有化自己帶來一個致命的難題：如果沒有辦法找到這些「真正有血有肉的私人」作為所有者來經營國有大企業，我們幹嘛要私有化？

「自發的私有化」

「自發的私有化」（spontaneous privatisation），根據利普頓和薩克斯在波蘭的觀察，是指國有企業的經營者與企業外的同夥勾結，實現有利於個人的交易，攫取國有資產（Lipton和Sachs 1991，第236頁）。用中國話說，是國有資產流失。

私有化的邏輯不難理解，實踐起來卻十分不易。在原始資本主義時期，多數企業直接由「有血有肉的私人」所有並經營。那時候，還沒有現在這麼多和這麼大的工業企業。例如，1990年，中國500家最大的國有工業企業，創造了全國工業總產值的21.75%、全部銷售額的22.90%、以及利稅總額的50.47%（《管理世界》1991，第30頁）。[41] 鞍山鋼鐵公司是中

[41] 該統計項目包括所有「獨立核算」的工業企業，不包括某些工業企業隸屬於其他非工業企業。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

國第二大工業企業，1990年擁有40萬職工，86億元固定資產淨值（鞍山鋼鐵公司1991，第1頁；《管理世界》1991，第2頁）。要把這般龐然大物歸幾位私人所有，是不容易。

社會主義經濟中的國有大企業如此眾多，無論用甚麼辦法，少數「有血有肉的私人」都很難控制。私有化勢必是一個耗時費力的過程（Lipton和Sachs 1990）。[42]科爾奈推算這個過程將持續20年（Kornai 1990a，第101頁）。可惜，今後的20年不是靜止的。在這些大型國有企業被最終私有化以前，作為經濟發展的主要力量，它們要繼續日常的生產經營活動。現有的經理和工人也期望提高他們的生活水平。可是，除了等着被私有化，無論是科爾奈還是薩克斯，沒有一個字提到，在今後的20年，這些國有企業的經理和職工應該做甚麼。鮑茨稱這種「不是故意的忽視」為「轉軌陷阱」（transition trap）之一——「國家遺棄」（state desertion）。[43]私有化的倡導者「不是故意」地

[42] 因為青睞「真正有血有肉的私人」和批判西方的機構持股，科爾奈、利普頓和薩克斯不喜歡捷克政府在一夜之間發行私有化證券（Voucher）的方法（Lipton和Sachs 1991，第249頁；Kornai 1990a，第91頁）。

[43] 根據東歐國家私有化的經歷，鮑茨發現：「國有企業的作用與前景被低估了」……「除了盡快將它們私有化或切斷財政支持，使它們關閉以外，沒有連貫的國有企業政策，很少考慮在私有化之前，嘗試改善國有企業行為。這個陷阱是『國家遺棄』，有時甚至對國有企業在稅收等方面實施不同于私有企業的歧視性政策」……「最近的研究表明，許多國有企業是能夠適應（至少在考慮）那些能盡快擺脫困境的政策。核心是停止無限制的補貼和創造有效的激勵，其中包括明確最終私有化並不必然解僱所有的現任經理。多數國家私有化的前景不容樂觀。捷克和俄羅斯是私有化推進最快、同時也是毛病最多的典型」（Portes 1994，第14頁）。

品托、拜爾克和克茹糾斯科說：「在波蘭，人們關心的只是制造業如何迅速私有化。國有企業的重組，管理責任與報酬的重新界定，極少有人關心」（Pinto、Belka和Krajewski 1993，第4頁）。

將成千上萬的國有企業置於不知所措的困境：一方面，所有國有資產都必須私有化。另一方面，沒有可操作的方案。在「真正有血有肉的私人」接管之前，現在的經營者在今後20年中，不得不對企業每天的經營活動作出決策。

一個國王宣判王國內的所有居民死刑。然而，能夠在一個短時間裏完成處決的高效斷頭台還沒有設計出來。所有死囚在大街上自由游蕩。沒人告訴他們除了等死以外應該做些甚麼。不難想象，這些自由的犯人在不可逃避的死亡到來之前（20年？）會做甚麼：

> 經理們給外國合資者優惠的企業股份。作為回報，外國合資者在新的合資企業中，給他們一個誘人的位置。經理們用國有資產有效地換取個人的利益……有數量驚人的事實使我們相信，國有企業與新建立的私有企業相勾結。因為國有企業經理在新建的私人企業擁有個人股份，經理們會用優惠的條件將國有的工廠和機器出租給私有企業。從而，國有企業的利潤也轉移到私有企業中去（Lipton和Sachs 1991，第236頁）。

利普頓和薩克斯暗示，這幅丑陋的圖畫是「共產主義任命的經理」畫的（Lipton和Sachs 1991，第236頁）。實際上，「自發的私有化」恰恰是提倡私有化的自然結果。理論上，所有國有企業別無出路，必須全部私有化；實踐中，卻找不到可以操作的辦法。科爾奈明明白白地看到，「等着私有化的國有企業，實際上處於癱瘓狀態。在產權問題解決之前，經營者沒有準備採取促進企業發展的任何措施」（Kornai 1994，第9頁）。全體國有企業的經理都處在空前尷尬的狀態——「誰知道甚麼時候要解僱誰」（Kornai1992b，第3頁）。與此同時，這些經理還得繼續生產經營。處在這種尷尬的位置上，即使這些經理由

國立臺灣大學圖書館藏書
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

利普頓和薩克斯任命、或者讓他們自己來當經理，除了「自發的私有化」，還能做甚麼呢？

模擬私有制？

沒法實踐的私有化造成「自發的私有化」。然後，「自發的私有化」又成為加速私有化的新理由（Lipton和Sachs 1991）。

當人們試圖加速私有化時，國有財產變得越發不方便送給「有血有肉的私人」。許多方案推出許多臨時代理私人所有者的機構。這些不同方案的共同點是，這些代理機構或董事會都還不是「真正有血有肉的私人」。他們常常是「半民間性的」（quasi-private）（Nellis 1991）、非私人化的、甚至乾脆是政府任命的（Lipton和Sachs 1991，第240頁）。就連利普頓和薩克斯也只好妥協，把他們所謂徹底的全盤私有化方案分成兩步：

> 首先並且迫切的任務是引進一個臨時性的法人治理體制以監督經營者，防止在全盤私有化完成之前，經理和工人揮霍企業的資金收入和資產。第二步也是長期的任務是，培育一種所有權結構，使新的私人所有者處於強有力的地位去管理他們新獲得的資產（Lipton和Sachs 1991，第248頁）。

現在，科爾奈和薩克斯對企業改革（不是徹底的全盤私有化）所反復進行的有力批判，都成了對他們自己私有化方案的有力批判：

> 這種改革只是將國家資產從國家的這只手交到那只手，不管所交與的那只手是「企業」，是「銀行」，還是「保險公司」。實際上，每一個新所有者都是軟預算約束的企業，或多或少是官僚機構的產物。沒有資本主義的私有者，就不可能有真正的資本市場（Kornai 1992a，

第503－504頁）。

> 過去幾十年間充滿了各種假改革。我們現在所經歷的是這些虛幻變革的最後一次浪潮。我們看到許多有權花費國家錢財而又不負責任的組織在這些變革中產生。這些所謂的改革包括：將這個國家機構控制的所有權轉到另一個國家機構手中。新的機構仍舊繼續不負責任地浪費國家財產……我們一直忙於模擬許多事情。國有企業模擬利潤最大化的企業行為，官僚主義的產業政策模擬競爭機制來規定各種生產的擴張與收縮。物價控制機構模擬市場決定物價。在這個名單上最近的一次是模擬股份公司、模擬資本市場和模擬股票市場。所有這些合起來構成了匈牙利的華爾街——一堆肥皂泡！（Kornai 1990a，第71－72頁）。

現在，利普頓和薩克斯給出又一個肥皂泡：「一個臨時性的法人治理體制以監督經營者，防止在全盤私有化完成之前，經理和工人揮霍企業的資金收入和資產」。如果這個目標能實現，為甚麼還需要「全盤私有化」？提出私有化的理由是不能指望國有機構像私有者一樣行為。根據科爾奈的「從頭開始理論」，連資本主義的機構持股，都要導致1929年大蕭條一般悲慘的金融危機。[44] 利普頓和薩克斯的行動方案，明顯沒能「從頭開始」。因為「不可避免地，如果給予任何私有化方案一個現實的時間表，那麼在最初階段，幾乎所有企業的董事都將不得不由政府任命」（Lipton和Sachs 1991，第240頁）。當國有企業的經理和國有資產管理委員會中的經理是由同一個政府任命時，按照私有制邏輯，不同的激勵從何而來？如果政府任命的企業經理不能好好照看國有資產，為甚麼同一個政府任命的國有資產管理委員會的經理就能盡職盡責？

---

[44] 薩克斯對西方非私人化機構的同樣批評見Sachs 1992a，第15頁。

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

不僅如此，面對眾多規模巨大的國有企業，利普頓和薩克斯「全盤私有化」的第二步，也萎縮成了建立新的「所有權結構」。儘管他們承諾新的私人所有者要處於強有力的地位去管理他們新獲得的資產，他們的「所有權結構」不能不在極大程度上依賴政府（佔35%的股份）、工人和經理（佔10%）、退休基金（佔20%）和現有的國有商業銀行及保險部門（佔10%）。真正私有者只能得到20%的股份（Lipton和Sachs 1991，第246－247頁）。僅僅考慮「搭便車」問題（free ride），也很難想象這些少數「有血有肉的私人」，有興趣和能力對國有大企業的經營實施有效的控制。

私有化是為了發展經濟？

普通百姓擁護改革，因為改革推動經濟發展，提高生活水平。科爾奈們的所有分析都以經濟效率為出發點，可是，改革的目的，從來模糊不清。科爾奈自詡他著名的《走向自由經濟之路》，既有「教育意義」又有「可行性」。書中給出一組對國有和私有部門的區別對待政策：

> 1，私有部門必須真正完全地解放，包括：自由建立企業，自由進入生產領域……基於買賣雙方自由交易之上的自由價格……沒有限制地自由出租私有財產，在任何情況下沒有限制地自由僱工……沒有限制地自由積累財富，買賣任何有價值的物品……沒有限制地買賣本國和外國貨幣……沒有限制地自由進口和出口……沒有限制地自由借貸，借方和貸方可自由達成信貸協議……自由投資於其他個人所有的私人企業……以自由的價格自由買賣任何私有公寓、房地產或別的資產……
>
> 2，法律必須保障私人契約的實施……

> 3，必須大力宣傳私有財產的絕對安全性……
>
> 4，稅收體制不能限制私人投資……
>
> 5，信用必須促進私人投資及私人資本的形成和成長……
>
> 6，私有部門必須得到社會的尊重……（Kornai 1990a，第38－49頁。重點號為原文所有）

對國有企業，「必須限制國有企業的自主權」……「最重要的是，國家銀行必須嚴格控制給國有部門的信用」……「國有企業的工資政策不能放開」……「必須用直接的行政手段限制國有企業購買外匯」……「國有企業只有在利用自己的存款或銀行信用、或通過資本市場獲取資金進行的投資，才可以有自主權」……「國有企業經理沒有拍賣企業的權力」（Kornai 1990a，第63－67頁。重點號為原文所有）。難怪在波蘭，「許多人感到前政府的唯一目的就是摧毀國有企業」（Pinto、Belka和Krajewski 1993）。

歧視國有企業的道理是明擺着的。按照科爾奈著名的「預算約束軟化」學說，國有企業一定是低效率。[45]唯一的希望在於發展私有經濟。問題是這種歧視政策要執行多久？在同一本書中，科爾奈的回答是「下一個20年」（1990，第101頁）。[46]薩克斯和利普頓雖然希望加速私有化，也承認私有化「很可能要花許多年時間」（Sachs和Lipton 1990，第101頁）。[47]

國有企業在很多方面佔據主導地位。歧視政策持續一段時間，不僅帶來國有和私有部門不同的增長，也會影響到產業結

---

[45] 參見Chang（1994），Chang和Singh（1993）對科爾奈這一家喻戶曉卻似是而非的概念的批評。

[46] 科爾奈預測：「在我看來，匈牙利過去十餘年發展的雙軌經濟，即國有和私有部門並存，將在未來二十年持續下去」（Kornai 1990a，第101頁。重點號為原文所有）。

國立中興大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

構。譬如，從八十年代初期，中國就允許和鼓勵私營企業發展。1990年，800萬家工業企業，78%為私人所有，國家只擁有全部工業企業個數的1.3%（國家統計局1991，第391頁）。這些數量有限的國有企業，提供基礎工業產品，養活整個經濟。直到九十年代，在上游工業中，基礎工業產品依然靠國有部門生產。非國有部門主要集中在下游的輕工業和第三產業。例如，1989年，全國鋼鐵產量的50%由十大國有鋼鐵企業生產（鞍鋼2000年發展戰略經濟管理專業組1991，第10頁）。1990年全國原油和煤氣產量的99.9%由33個國有石油和煤氣採掘企業提供（根據國家統計局1991，第399－403頁計算）。同年，大中型國有企業的利稅佔全部工業企業利稅的68.87%，留利僅佔其利稅總額的13.07%。它們上交的利潤佔國家財政收入的35.16%（國家統計局1991，第209和401頁）。與西方發達國家一樣，大中型企業是國民經濟的支柱。[48] 摧毀它們，勢必摧毀整個經濟。

基於這個簡單的事實，在轉軌過程中，難道能夠將科爾奈促進私有、限制國有的歧視政策引入經濟發展戰略，在「今後的20年」或「許多年時間」，促進輕工業和第三產業的發展而限制基礎工業的發展？不僅如此，國有企業在商業、外貿、金融、交通運輸、郵電通訊、能源、基礎設施等其他經濟領域佔

[47] 薩克斯和利普頓建議波蘭用四年時間，將500家大型工業企業私有化（Sachs和Lipton 1991）。他們的方案沒有涉及交通、金融、基礎設施等其他領域國有企業的改革。

[48] 諾蘭（Nolan 1994）強調這一觀點。例如，1986年，美國製造業大企業（僱傭500員工以上）的銷售額佔美國製造業銷售總額的74%（Acs和Audretsch 1993，第70頁）。英國製造業大企業（僱傭1000員工以上）的淨產值是英國製造業淨產值總額的五分之三（Hughes 1993，第39頁）。

主導地位。如果一個國家在數十年時間裏，真的推行科爾奈的區別對待政策，不難想像這個國家的經濟會有怎樣的一種發展。[49]

簡短結論

上述描述，完成了一次私有化邏輯在實踐中自相矛盾的旅行。（1）根據科爾奈的理論，國家或政府機構及其任命的經理，永遠不能像私人所有者那樣關心資產增值。這是過去所有折衷改革不能成功的根本原因。所以，（2）國有財產必須私有化給「有血有肉的私人」。（3）在實踐中，找不到辦法將數量眾多規模巨大的國有企業迅速私有化。結果，（5）由於沒有人告訴國有企業現有經理和職工應該做甚麼，「自發的私有化」自然發生了。「自發的私有化」證明私有化必須盡快完成。為了加速私有化，（6）私有化的倡導者們再次人為地設計了許多曾被他們自己反覆批判的「沒血沒肉的」、甚至是由政府任命的機構，代理所有者。最後，我們發現在實踐中兜了一個圈，又回到開始的出發點：私有化的理由是「沒血沒肉的」、特別是政府任命的機構不可能像「真正有血有肉的私人」那樣關心自己的資產增值。

[49] 品托、拜爾克和克茹糾斯科說：「在波蘭，連最堅決支持私有化的人都明白，相信單靠新的私有經濟和外商就能推動波蘭經濟發展是過於浪漫了」（Pinto、Belka和Krajewski 1993，腳注20）。

國家圖書館人物傳記資料庫提供 個人研究用途

第五章
超越私有制邏輯

只有在原始資本主義階段，大量小企業為「真正有血有肉的私人」所有，並且由他們自己直接經營。科爾奈的「從頭開始理論」屬於久遠的古老年代。這理論不能用來指導經濟改革，因為它連資本主義的現代公司都解釋不了。

5－1：產權私人化還是非私人化？

國家所有是資產非私人化的極端形式。針鋒相對，科爾奈一而再、再而三地強調資產要私有化給「真正有血有肉的私人」、「真正的私有者」、「自然人」、「可辨認的有血有肉的企業家」、「可辨認的有事業心的個人或私人團體」，等等（Kornai 1990a，第85、70、57、50和75頁）。實際上，他向往的私有化是產權個人化，是國有化的另一個極端。經濟轉軌是否要從一個極端走到另一個極端？

科爾奈反複強調：「私有化的主要目的是引入私有制所具有的內在激勵」……「最重要的考慮不僅是（私人）獲取資產的合法權利，而且是（私人）經營好資產的能力。在我看來，只有私人財產才能提供足夠的激勵，持久地保證資源得到有效利用」。為了讓私人經營好資產，「將資本分散在成千上萬的股東手中是不行的。這只是用相當非私人化的私有制代替過去非私人化的國家所有制。理想的狀態是，資本主要為私人股東所有，或少數私人股東擁有相當份額的股份（至少持有20－

30%的股份），從而對任命企業經理和監督企業經營發揮決定性影響。這種理想狀況與（私有化的）邏輯相一致，即需要明晰的所有者從事私人投資（持有相當份額的股份），使他們有足夠的興趣和權力保證企業的成功」（Kornai 1990a，第93和91頁）。

簡而言之，科爾奈的「從頭開始理論」提出三個立論：第一，只有私有財產才能產生足夠的激勵，以保證資源的有效利用。因此，第二，私人所有者不僅要在法律上擁有而且一定要經營企業。第三，少數私人所有者必須擁有足夠份額的所有權，以保證他們對企業經營有足夠的興趣和權力。上述立論是合乎邏輯的。過去，合乎邏輯的理論難以付諸實踐，被理解成是共產黨執政、意識形態束縛的結果。納悶的是，多數共產黨政權垮台以後，幾年時間過去了，為甚麼許多像科爾奈這樣對私有化具有堅定信念而且聰明智慧的經濟學家們，至今不能提出邏輯上一貫、實踐上可行的私有化操作方案？原因很簡單。私有化的清

表－17：英國佔主要份額的所有制形式 1987和89（%）

所有制形式	份額（1987年）	份額（1989年）
私人	18	18
工業/商業公司	5	4
公共機構	67	63
其中：		
養老基金	32	
保險公司	25	
信托機構	10	
公益部門	3	5
海外投資	8	8
慈善機構	2	2

資料來源：1987年數據，Schaffer 1990，引自Blanchard等1991，第56頁。1989年數據，UBS Pillips和Drew1990，引自Pratten 1993，第2頁。

國立中興大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

晰邏輯太脫離現實。今天，第一，「有血有肉的私人」早就不再是現代大企業的重要所有者。第二，大企業的所有者早就不再經營企業。第三，私人財產增值早就不再是促進企業長遠發展的主要動力。所以，現代國有大型企業改革，按照科爾奈「從頭開始」的邏輯制定改革方案，一定是緣木求魚。

所有者是誰？在哪兒？

科爾奈管西方的機構持股叫「社會主義的病毒」（Kornai 1990a，第76頁）。表－17和表－18告訴我們，「社會主義的病毒」在今天資本主義國家中，已經繁衍到多麼嚴重的程度。

英國是資本主義的誕生地。在二十和三十年代，上市公司三分之二的股權為私人所有。1957年私人持有股票總額的62%。到1970年，私人持股比率下降到45%（Moyle 1971，第6－7頁）。現在，全部股票中，只有不到20%為分散的「有血有肉的私人」持有。在美國，各種機構持有46%的上市股票（Wharton 1991，第137頁）。僅排名前20位的退休基金就持有美國上市公司股票總額的十分之一（Drucker 1991，第106頁）。大型投資機構擁有美國1000家最大上市公司三分之二的股權（Lorsch 1991，第139頁）。

最主要的企業所有者是「社會主義的病毒」——機構投資者。這一事實向傳統私有制理論提出挑戰。全部股票（產權）的80%之多由機構而不是私人所有。企業、尤其是大型企業，早就不主要屬於「有血有肉的私人」，多為「沒血沒肉」的機構所有。譬如，當企業破產時，很難將產權直接歸結到極端分散的、持有股份加一塊兒不到20%的私人，很難直接說，這企業是私有的。科爾奈不同意這種說法。「考慮到所有因素，諸

多投資機構歸根結底還是私人所有」（Korani 1990，第74頁）。科爾奈這裡混餚了企業所有者和某種金融工具所有者的差異。而且，機構歸誰所有和企業歸誰所有，也不是一回事。所謂最終的私人所有者，到企業倒閉時也沒法直接「歸根結底」出來。

在現代資本主義國家，誰是大企業的所有者，早就說不囫圇了。絡斯說：「一個人對美國的公司治理結構了解得越深入，他就會越深刻地理解我們制度的內在矛盾。」「要想明確美

表－18：日本企業所有權結構的變化，1949－92（%）

年份	政府與地方社團	金融機構	股份公司	私人	外國人
1949	2.8	22.5	5.6	69.1	-
1950	3.1	24.5	11.0	61.3	-
1951	1.8	27.4	3.8	57.0	-
1952	1.0	30.2	11.8	55.8	1.2
1953	0.7	30.3	13.5	53.9	1.7
1954	0.5	30.8	13.0	54.0	1.7
1955	0.4	31.5	13.2	53.1	1.8
1956	0.3	32.7	15.7	49.9	1.5
1957	0.2	31.8	16.3	50.1	1.5
1958	0.3	33.4	15.8	49.1	1.5
1959	0.2	33.0	17.5	47.8	1.5
1960	0.2	34.3	17.8	46.3	1.4
1961	0.2	32.8	18.7	46.7	1.7
1962	0.2	33.23	17.7	47.1	1.8
1963	0.2	33.1	17.9	46.7	2.1
1964	0.2	33.9	18.4	45.6	1.9
1965	0.2	34.8	18.4	44.8	1.8
1966	0.2	35.2	18.6	44.1	1.9
1967	0.3	35.0	20.5	42.3	1.9
1968	0.3	34.1	21.4	41.9	2.3
1969	0.3	33.3	22.0	41.1	3.3
1970	0.3	33.5	23.1	39.9	3.2
1971	0.2	35.4	23.6	37.2	3.6

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

1972	0.2	36.9	26.6	32.7	3.5
1973	0.2	36.6	27.5	32.7	3.0
1974	0.2	368	27.1	33.4	2.5
1975	0.2	37.5	26.3	33.5	2.6
1976	0.2	37.9	26.5	32.9	2.6
1977	0.2	39.4	26.2	32.0	2.3
1978	0.2	40.6	26.3	30.8	2.1
1979	0.2	40.8	26.1	30.4	2.5
1980	0.2	40.5	26.0	29.2	4.0
1981	0.2	40.3	26.3	28.4	4.6
1982	0.2	40.7	26.0	28.0	5.1
1983	0.2	40.9	25.9	26.8	6.3
1984	0.2	41.5	25.9	26.3	6.1
1985	0.8	44.2	24.1	25.2	5.7
1986	0.9	46.0	24.5	23.9	4.7
1987	0.8	48.1	24.9	23.6	3.6
1988	0.7	45.58	24.9	22.4	4.0
1989	0.7	46.01	24.8	22.6	3.9
1990	-	45.23	25.18	23.12	4.17
1991	-	44.73	24.51	23.23	5.37
1992	-	44.47	24.36	23.85	5.51

資料來源：奧村宏 1993b，第 326 頁。1990 年以後數據，《東洋經濟周刊》1993，第 81 頁。

國主要公司的真正所有者是不可能的」……「我們必須接受的現實是，大多數美國的主要公司沒有真正的『所有者』」（Losch 1991，第 139－140 頁）。

表－18詳細地表現出私人所有權日趨下降的歷史過程。在日本，從 1949 到 1992 年，個人股權的份額從 69.1% 下降為 23.85%。不僅如此，日本企業的法人交叉持股，直接對科爾奈關於機構最終為私人所有的說法提出挑戰。「在日本，多數大公司都是企業集團（Keiretsu）的成員。一個集團的企業通常持有集團其他每一個成員企業不到 2% 的股票。所有企業都持有

集團中每個成員企業同等規模的股票。這樣，一個企業 30－90% 的股份為其他成員企業所持有」（Drucker 1991，第 106 頁）。[50] 東京證券交易所流通的資本，61% 是這些關聯企業股票（Shale 1990，第 16 頁）。[51] 加上金融機構持股，日本公司 70% 的股權為其他公司所有（Aoki 1994，第 21 頁；Sheard 1994，第 312 頁）。私人所有者不僅不能控制，而且實際上也不再擁有企業。譬如，當公司倒閉時，基於相互持股網絡，此公司屬於其他企業；其他企業又屬於其他企業……。如此循環往復，無始無終。這「其他企業」的產權，任憑怎樣直接、間接地追索，也「歸根結底」不到科爾奈「有血有肉的私人」手裏。

日本企業是私有制嗎？如果不是，又是甚麼？如果這叫「產權不清晰」，那麼，可以肯定，對私有制邏輯來說，產權不清晰是現代大企業制度的基本特徵。

怎樣明晰產權？私有產權的非私有化

諾思和溫加斯特論證，對私人企業家擁有和經營企業的產權保障，曾對17世紀英國的經濟發展，發生了關鍵作用（North 和Weingst 1989）。這一原則，奠定了今天國有企業私有化的邏輯基礎。雖然西方的產權理論豐富多彩、莫衷一是，但是在轉軌經濟國家裏，「明晰產權」幾乎成了私有化的同義語。[52] 我們的問題是，日本的交叉持股已經使企業所有權無法還原成私人所

[50] 根據日本公平交易委員會調查，1981年，在114家最大工業公司中，發行股份的 26% 由企業集團的其他員企業持有（Suzuki 1991，第 77 頁）。

[51] 雖然德國沒有日本典型的法人交叉持股，西德股票的 40%以上由公司持有（*Economist* 1994，第 8 頁）。三大銀行長期控制大公司發行股票的 60%（Drucker 1991，第 107 頁）。

[52] 如 Kornai 1992a，1990；Steinherr 1991。

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

有，我們又有甚麼必要根據私有制邏輯去為國有企業明晰產權？

熊彼特把資本主義歷史看作是一個不斷創新的革命歷程。「資本主義的發展動力，主要不是來自教科書描繪的成本價格競爭，而是來自新產品、新技術、新資源、新型組織的競爭」。他稱這一創新過程是「創新性破壞」（Creative Destruction），是「來源於經濟機體本身的內在的實質性變革，實質性地摧毀舊的、創造新的。這種創新性的破壞過程是資本主義的本質，是資本主義和資本家得以生存的依據」（Schumpeter 1950「1942」，第84和83頁。重點號為原文所有）。

作為一種「新型組織」，股份公司正是一次熊彼特的「創新性破壞」。它正是來源於經濟機體本身的內在的實質性變革，實質性地摧毀舊的「個人企業」，創造新的所有權和經營權的分離。股份公司使私有財產非私人化，超越私有制的種種局限。

第一，法人。資產本來屬於自然人，並不具有與自然人一樣的法律權利。若干「有血有肉的私人」將他們的私人財產聚集在一起，成立股份公司。這時，他們私有財產的集合，就同這些血肉之軀相分離，成為「法人」。根據法律，無生命的公司享有與有生命的自然人（包括其所有者）相同的法律權利。[53] 法人具

[53] 斯密說：「股份公司，不管是根據皇家憲章還是議會法令建立，與合伙企業或業主制企業相比有兩個重要的差別：

首先，在一個合伙企業中，任何合伙人不經公司同意不能將其股份轉讓給他人，或介紹新成員入伙。每一成員必須預先通知，才可以從合伙關係中撤離，並從合伙企業中得到其入伙的份額。與此相反，在股份公司中，一經入股，任何成員不能要求公司支付其入股份額。但是，每個成員無須經他人同意，就可以將其股份轉讓給他人，從而引入新成員。股票價值等於市價，可能大於或小於他們從公司認購時的股票價值。

第二，在私人合伙企業中，每個合伙人以其全部財產對企業債務承擔責任。在股份公司中，每個成員僅以其股本為公司債務承擔責任（Smith 1937「1776」，第2卷，第228頁）。

有充分的權利自主經營資產，不管這些資產原來是誰的。相反，「真正有血有肉的私人」卻失去了經營自己財產的權利。不管他們有多麼好的主意，想自己操作，他們應該做的唯一事情是旁觀（監督）企業經營。股份公司對私有產權神聖地位的威脅，帶來著名的「道德危險」（moral hazard）（Strong 和 Waterson 1987）。

第二，所有權的可轉讓性。如果所有者不能容忍「沒血沒肉」的法人玩弄他們財產的集合——股份公司，他們可以退出。可是，他們不能取回財產，只能售出股份。換言之，退出的前提是找到別的血肉之軀繼續這場遊戲。如果沒人上當，股票價格為零，所有者退出的唯一出路是放棄他們的財產。所謂所有權的可轉讓性是有去無回的單行線。只要公司建立，新的法人就成為不可分的整體。「真正有血有肉的私人」之間，財產通常不存在這種可轉讓性。譬如，我借了科爾奈1,000美元，承諾以後還1,200美元。後來，我食言了。可是，科爾奈卻沒有索回1,000美元的產權。他退出的唯一辦法是賣掉有我簽字的借據，能賣多少算多少？

第三，有限責任。殺人償命，欠債還錢，天經地義。自然人通常對債務承擔無限責任。譬如，我借了科爾奈1,000美元。倘若我沒錢還債，我不能輕鬆地走開，說：「對不起，我錢包裏還有10美元，拿去吧，拜拜！」根據法律，作為一個「真正有血有肉的私人」，我要為借錢不還受懲罰，除非我死了。根據同樣的產權邏輯，法人作為有限責任公司，卻可以盡其所有清償債務。別管一開始借了多少，最後是剩多少還多少，只要該法人願意「死了」——破產。相同的法律權利帶來的是「沒血沒肉」對「有血有肉」的歧視，威脅了自然人的產權。人們不得不防範企業通過破產欺騙「有血有肉的私人」，攪盡腦汁把公司破產變成一項複雜工作。

國家圖書館大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

第四，多數服從少數。隨着股票高度分散化，一股一票的公平原則變成多數服從少數的不公平結果。在美國，1945年，臨時國家經濟委員會發現，只要擁有10%到20%的股份，就足以有效地控制大公司（Gardon 1961，第36頁）。極少數人可以輕易從大多數「有血有肉的私人」手中攫取公司的決策權。更嚴重的是，它成就了「沒血沒肉」的法人控制企業的可能性，埋下了日後經理通過法人交叉持股，徹底擺脫所有者控制的種子。

總而言之，股份公司不是強化而是超越了傳統私有產權。換句話說，資本主義現代企業制度的歷史，或許就是超越私人產權局限的歷史。股份公司的一系列制度創新，令神聖的私人產權備受屈辱。[54]馬克思對此十分欣慰，指出：股份公司帶來的「是沒有私有財產控制的私人生產」……「它在資本主義生產體系框架內，廢除了作為私有財產的資本」（Marx 1971「1894」，第436－438頁）。[55]熊彼特也頗為激賞：「我們應看到資本主義框架內逐步社會主義化不僅是可能的，而且是顯而易見的事實」（Schumpeter 1950「1942」，第227頁。重點號為原文所有）。

股份公司對私有產權的破壞，為資本主義輸入了新鮮血

[54] 西方產權理論將企業組合看作是長期和複合的多方契約（或類似契約）關係，如Goldberg 1976，1977; Williamson 1975，1985; Wachter和Williamson 1978; Klein、Crawford和Alchian 1978; Alchian和Demsetz 1972（Demsetz 1988）; Jensen和Meckling1976; Hart和Moore 1990。

[55] 馬克思敏感地覺察到公司對私有制的否定本質。他尖銳地指出：「它是在資本主義生產體系框架內，揚棄了作為私有財產的資本，將實際起作用的資本家轉變為經營者，成為他人資本的管理者；把資本所有者變成了純粹的所有者，一個貨幣資本家。即使資本家得到的紅利包括股息和企業利潤，也就是總利潤（因為經理的工資只是熟練勞動力市場決定的），全部利潤也只是以利息形式支付。它不過是對擁有資本的一種補償。而且，這種資本已經完全脫離了再生產的實際過程，正如經理的職能與資本所有權分離一樣」（Marx 1971「1894」，第436－537頁）。

液，帶來許多狹隘私有產權沒有的優勢，如分散風險、廣泛吸收資本、擴大企業規模和延長企業壽命、產生規模經濟效益，等等。值得一提的是，這些優勢是通過把企業家與一般「剩餘價值索取者」區別開來實現的。

經濟學對「企業家」這一概念，從未給出清楚的定義（Lewellen 1969，Baumol 1968，Soltow 1968）。這裡，我用「企業家」特指那些願意獻身企業經營的實業家，不管他們是資本家還是經營者。企業家不同於一般的食利者——「剩餘價值索取者」。[56]在原始資本主義時期，「企業家」與「剩餘價值索取者」沒有必要區別。在傳統的「個人企業」裏，所有者往往也是經營者。企業家要發展企業，必須具備自己的新思想、新產品、自己的管理能力和自己足夠的資本。他的死亡，經常意

[56] 這裏採用的企業家概念模糊了平行的概念——「所有權」和「管理權」的區別。在有關兩權分離(separation ownership and control)的多數文獻，「經理」作為「代理人」，是「委托人」需要監督和控制的對立面。從概念上說，管理者經常不是企業家。曼尼甚至將監督經理定義為是「企業家的一項工作」（Manne 1965）。儘管所謂「委托人」—— 所有者在股票市場上高度分散地流動，可是，產權、剩餘價值索取者、所有權等概念，仍然與經營管理相對立。

根據熊彼特的創新學說，「絕大多數新企業都是建立在特定創新主張和明確目的基礎之上」（Schumpeter 1939，第94頁）。據此，潘柔斯用「企業家」特指在企業內「發揮企業家功能的個人或集團，不在乎他們的名義地位或職業分類。企業家功能是指他們對企業經營和發展的實際貢獻，包括為企業引進和接受新思想、特別是新產品、企業定位、新技術變革、發現新的管理人才、企業管理組織的根本性變革、資本籌集、企業擴張計劃的制定及其方法的選擇等。企業家功能不同於管理功能。管理是實現企業家主張並監督企業運營的服務。同一個人可以並經常是同時發揮兩種類型的功能」（Penrose 1959，第31－32頁，腳注1）。基於這種理解，拜斯特進一步提出：「企業家是創新活動的組織者和實踐者」。「在給定產品的生產中根據利潤最大化原則安排生產，不是企業家的功能。企業家的功能是變革現有產品設計、生產流程和組織類型」。因此，他稱日本不受所有者控制的經營者主導企業為「企業家型企業」（Best 1990，第120頁並第五章）。

國立中興大學圖書館 館藏掃描紙張僅供個人研究用途

味着企業的結束（Chandler 1977，第5頁）。

股份公司將企業家與普通的剩餘價值索取者區分開來。對獻身企業發展的企業家來說，股份公司的法人、所有權可轉讓性及有限責任等一系列制度創新，可以分散風險，從廣泛的渠道籌集更多資本，擴大企業規模。多數普通股東、特別是多數回避風險的投資者，他們只想賺錢，並不想親自經營企業。股份公司則給他們購買股票的機會。抽象地說，是人都想賺錢。不同的是，企業家想通過經營企業賺錢。大多數股東只想賺錢，不想經營企業。在股份公司出現以前，企業家除非自己擁有企業，否則無法獻身企業發展。同時，眾多回避風險的普通剩餘價值索取者，除非自己經營企業，否則無法賺錢。股份公司兩全其美地成全了二者。企業家不再必須是承擔無限責任的所有者。他們可以作為所有者、組織者或經營者來經營企業。普通剩餘價值索取者也不必親自經營企業。他們可以購買股票，雖然他們「既沒有動力也沒有能力確定他們所購股票企業的戰略方針」（*Lazanik 1991*，第78頁）。

對國有企業改革具有特殊意義的是，股份公司的本質在於弱化而不是強化所有權對經營權的控制。不管企業是公有還是私有，當股東不再必須親自經營企業，他們就成了監督者、股票交易者，而不是企業家。企業所有者變成股票持有者，所有者和企業經營之間日益拉開的距離，意味着將經營權從所有者手裏轉移到企業家手中。股份公司在經營企業的企業家和買賣股票的所有者之間，進行了分工。經營企業和買賣股票越來越成為兩種截然不同的專門職業。

所有者經營企業還是買賣股票？

所有權與經營權的分離（separation of ownership and control）

是企業組織理論長期關注的熱門話題。早在18世紀，斯密就對股份公司的兩權分離十分憂慮。[57] 自從1932年，伯利和米恩斯提出經理革命（managerial revolution）以來，[58] 關於所有權與經營權分離的理論探討和實證研究汗牛充棟。所有這些爭議都沒有改變科爾奈的信念。他照舊強調：在國有企業私有化的過程裏，「最重要的不是（私人）獲得所有財產的法律形式，而是（私人）獲得經營企業的實際權力」（1990，第91頁）。如何「獲得經營企業的實際權力」？科爾奈建議：

> 我充分意識到了股份公司在高度發達的當代資本主義國家中所起的重大作用。在數百萬計的持股人和公司控制權之間最多存在一種間接的關係。用Hirschman著名的兩分說法，（分散的）小股東（可以）採用「退出」的辦法，即賣掉股票來表達他的不滿，不再通過「投票」來直接影響公司的經營（Kornai 1990a，第75－76頁。重點號為原

[57] 斯密警告說：「這類公司的經理是他人資本的經營者，不是自己資本的經營者。*很難期望他們像合夥人企業裏合夥人關心自己財產那樣去關心他人*的財產。像富裕人家的管家那樣，他們更注重小事情，以便自己從中漁利；不可能像主人一樣維護主人的利益。疏忽和浪費在這類公司的經營管理中是不可避免的。因此，從事外貿的股份公司很少能保持與私人企業一樣的競爭活力」（Smith 1937「1776」，第2卷，第229頁）。斯密對股份公司的懷疑與科爾奈對私有產權非私人化的批評異曲同工。

[58] 他們十分警覺地發現：「大量實例表明，當企業通過發行股票聚集大量財富，而且股票可以在公開市場上交易時，企業就變成了準公有的企業。在這樣的企業裡，部分或大多數所有者幾乎一概放棄了控制權」……「所有權與經營權的分離導致所有者與實際經營者的利益可能並且經常不一致。對濫用權力的諸多限制形同虛設」……「對所有者、職工、消費者和國家的責任歷史地落到那些控制企業的經營者身上。這些新變化使我們有充分理由說，這種準公有的企業制度發動了一場革命。它摧毀了我們通常說的資產的完整性，將曾經具有實際權力的所有權變成僅僅是名義上的所有權。所以，公司已經改變了追求利潤最大化的性質」（Berle和Means 1967，第7頁）。

文所有）。

科爾奈沒有充分意識到「投票」與「退出」之間的邏輯區別。當股東們用手投票，表決誰當經理或某項新計劃時，他們是在對企業的事情表態。他們的「投票」，不管對錯，都是出於對企業的關心，是對企業經營監督的結果。他們投票的目的是提高企業效益。由於他們關心企業，他們還是名副其實的企業所有者。當所有者用腳投票時，他們投票的目標已經發生了實質變化。他們不再插手企業的內部事務，不再關心企業效益的提高。他們是在為自己的投資效益投票，即是否繼續持有這個或那個企業的股票。他們不再對諸如誰當經理或引進甚麼新技術等特定企業的內部事務發表意見。他們關心的是哪家企業應該投資。這時，「股東實際擁有的只是他們的股票而不是公司」（Demsetz 1988，第114頁）。[59]阿爾欽和德姆賽茲（Alchian和Demsetz 1972）發現「即使是在爭奪控制權的兼併戰鬥期間，

[59] 在分析了股票持有者和證券持有者的差別之後，阿爾欽和德姆賽茲（Alchian 和 Demsetz 1972）指出：「如果把債券持有者、優先股和可轉換優先股東、普通股股東和認購權證持有者看作是不同的投資者，他們對投資風險的態度不同，對企業未來的收益分配抱有不同的預期。這是十分自然的事情。為甚麼，在任何意義上，股票持有者就應該被認為是區別於其他金融投資者的『所有者』呢？企業家是企業經營者和唯一有控制權的人。除了在企業兼併的時候，他們從不會認為自己的權威來源於普通股東」。阿爾欽和德姆賽茲強調：「無投票權股的股東已經明顯不是企業的所有者，只是投資者」（Demsetz 1988，第126－127頁和腳注14）。

法瑪從另外一個方向來理解這種關係，指出：「資本所有權不應該與企業所有權相混淆」。「除非債券是無風險的，否則，債券持有人也承擔相應部分的風險。據此，資本所有權應由債券持有者和股東分享」（Fama 1980，第291頁）。

就我們討論的問題，將企業所有權廣義化，並不能解釋誰是日本交叉持股企業的最終所有者，也不能說明股東承擔的究竟是股票價格變化的風險還是企業效益變化的風險，尤其是在股票價格與企業效益高度不相關

有投票權的股票與無投票權的股票也是在以同樣的價格出售」（Demsetz 1988，第126－127頁）。換言之，股東對企業內部事務發言權的價格為零。由此可見，這些企業股票所有者究竟所有的是甚麼東西。

理論上，所有權仍然發生作用。如果眾多無投票權股的小股東不滿意他們的股份分紅，他們可以很容易地「退出」——賣掉股票。賣出股票、股票價格下跌，通常被看作是促使經理改善經營的壓力（有甚麼道理？[60]）。可是，賣股票不是沒有成本的交易。當所有者用腳投票時，他們不能不考慮股票能在甚麼價位賣出。他們的「退出」不僅取決於他們對企業分紅有多麼不滿，而且取決於他們能以多麼滿意的價格出售股票。如

的情形下。在日本，股東分紅通常是固定的。因此，阿伯格林和斯濤克問：「股東擁有日本企業嗎？」（Abegglen 和 Stalk 1985，第183頁）在作者看來，這裏討論的主題是通過所有權變革改變企業行為的邏輯，不是道義上企業應該歸誰所有。只要股東不是獻身企業發展的企業家，他就只是股票擁有者和股票交易者。他買賣股票，不擁有企業。

[60] 曼尼認為：「構成所有者通過股票市場控制企業的基本前提，是企業經營效益與股票價格之間存在高度正相關關係。若企業經營差，股東不能獲得相應的回報，該企業的股票相對同一產業其他企業的股票或整個股市就要下跌」。可是，在緊接的腳注裏，曼尼承認：「企業效益與股票市場價格是否正相關是一個實證問題。事實上，企業效益與企業家的作用一樣沒有客觀標準」（Manne 1965，第110－111頁）。

除非企業成為其他企業「敵意兼併」（hostel take-over）的目標，很難看出為甚麼股東賣出股票會對經營者形成改善經營的壓力。不僅如此，阿吉特•辛格通過大量實證分析發現，盈利少的大公司與盈利多的小公司相比，前者更少受到被兼併的威脅。小公司盈利越多，越容易引起大公司的注意，被人兼併。並且，多數合並後的企業並沒有提高盈利。他進一步發現，企業兼併往往鼓勵大企業進一步擴大規模。一方面，經營者出於建立公司帝國或權力動機，兼併其他企業、特別是那些規模較小盈利能力較強的企業。另一方面，盡可能地擴大企業規模（不是改善經營），是防止被其他企業接管的有效手段（Ajit Singh 1971，1975）。

圖書館藏書僅供個人研究用途

果股票價格與企業效益是嚴絲合縫、一一對應地變化，所有者仍然控制企業，因為股東們的退出和進入、股票價格的上升和下跌，是對企業經營的精確評價。否則，另當別論。

股票市場的發展使所有權對企業的約束作用進一步萎縮。在股票市場上，股票價格由股票的供求決定。自從施勒(Shiller 1981) 發表他的成名論文——《股票價格的大起大落還能用分紅變化來說明嗎？》大量實證研究表明，股票價格波動由範圍廣泛、與企業效益無關的投機活動造成。匯率變化、利率變化、政府的財政金融政策、政府對兼併與反兼併的干預、政府內閣變化、戰爭、謠言和政治醜聞，以及「股價投機」——股票交易者自己對股票價格的影響（Hart 和 Krep 1986），即我們所謂的「炒作」，等等都可以直接改變股票價格。「今天的投資者是通過對股票市場走向的理解而獲利。這與提高企業效益毫無關係」(Millstein 等 1991，第 170 頁）。《經濟學家》斷言：「(股票)價格，歸根結底，反映的已經不再是企業的基本價值，只是投資者的情緒變化和偏見」(*Economist* 1994，第 12 頁）。股票價格越來越成為與企業效益沒有邏輯聯繫的兩碼事。

完善的市場必須保證公開的公平交易。出人意料的眾多法律條文，嚴格限制股東做任何超出股票交易範疇的事情(Millstein 等 1991，第 170 頁）。為了保證公平交易，法律保證參與交易的人獲得同樣信息。攫取內幕信息和進行內部交易是嚴重違法。出於反壟斷的需要，嚴格禁止「敵意收購」(hostel take-over），等等。可以說，股票市場發育越成熟，股票交易越公開、越公平，股東進行股票交易越方便，股東作為所有者來監督企業就越麻煩。

完善的市場要保持交易商品的流動性。股票在市場上流動得越快，對企業來說，所有者換得越勤。所有者換得越勤，就越沒

有功夫關心企業的具體事務。不僅如此，證券保險理論(portfolio theory)告 誡股東不要把雞蛋放在一個籃子裏，應當同時購買盡可能多家企業的股票，分散投資，分散風險。[61] 一旦單個股東持有很多家股票，股東們就更不可能有興趣和精力去關心任何一家企業的詳細活動 (Fama 1980）。所有這些都使企業所有權，不管是私人所有、國家所有還是機構持股，從企業經營中退出。在美國，大型投資機構經常分散投資和「指數化」股權（index），即投資者根據市場指數購買多種股票。原則上說，如果某機構擁有股市1%的股票，它應當擁有每一家上市公司1%的股票，從而使個別股票此起彼伏的風險相互抵消。這樣，投資者自然沒有興趣關心任何一家公司的具體效益，只關心整個股市。[62] 在美國，各種退休基金持有的股票，四分之一是「指數化」的（*Economist* 1994，第61頁）。譬如，加利福尼亞公用事業退休基金一家持有美國 1,300 家公司和 300 家海外公司的股票（Lorsch 1991，第 140 頁）。它要一個個地去過問，豈不得累死？[63]

機構投資者持有的股票儘管分散，比起私人小股東，規模相對較大，不容易輕易「退出」。鑒於不斷有經營者玩忽職守的醜聞，美國也有人希望大型基金更多地扮演所有者的角色，監督經營者。大型基金能否當真正的所有者，尚有很大爭議。

---

[61] 對證券保險模型的細緻分析，參見 Fama 和 Miller 1972，第 6－7 章；Jensen 1972；Fama 1976，第 7－8 章。

[62] 根據「有效市場理論」(efficient market theory），既然股票價格可以真實反映所有信息，投資者搜尋個別企業股票將來超乎尋常的表現，「戰勝市場」，是沒有意義的。相反，投資者應該通過分散持有多家公司的股票，以減少專門持有某一家公司股票帶來的風險。參見 Schall 1972；Mossin 1973；Fama 1970，1976；Jensen 1978。對這一命題的批評參見 Grossman 和 Stiglitz，1981。

[63] 美國最大的 50 家公司中，只有八家公司有持股大於 5% 的股東（Lorsch 1991，第 140 頁）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

首先，要監督企業經營，必要的內部信息從何而來？其次，傳統的「搭便車」問題如何解決？它們努力的利益將由全體股東共享，而它們只佔很小的份額。第三，也是最重要的，退休基金確實持有大量公司的股票，但是，所有這些股票的三分之二是由各個公司自己的退休基金持有。這些基金由公司中層管理人員或公司聘請的外部經理人員管理。不能指望他們給自己的老板出難題。「系統的經驗證明，機構持股為主的公司更少受到兼併的威脅。實際上，在八十年代，這類企業比機構股東少的公司被接管的少」。「還有經驗證明，各種投資機構傾向於支持企業經營者，從而抑制了對企業控制權的挑戰」(Millstein 等 1991，第 170 和 174 頁）。所有這些原因都使持股機構不願意參與公司運營，寧願分散股票。因此，勞斯克認為機構投資者不能也不應該起所有者的作用（Lorsch 1991，第 140 頁）。

簡短結論

股份公司使所有者變成旁觀（監督）者。股票市場進一步使所有者變成股票交易者。當所有者變成為旁觀(監督）者時，雖然他們已經不參與經營，他們用手投票所表決的，還是企業的內部事務。在股票市場上，股票交易者關注的是股票的價格變化。用腳投票所表決的不再是企業的內部事務，而是遠離企業實際效益的股票價格。股票市場發育成熟，使股票交易成為專業性的投機職業。一系列立法，諸如禁止獲取內部信息和進行內部交易，禁止敵意兼併等，使得股東監督企業內部經營越來越麻煩。最後，說到底，「今天最重要的股東是投資機構。經營這些機構的經理是工薪僱員。正像企業經理一樣，他們的經營動力也不是股東利益最大化」(*Economist* 1994，第 5 頁）。許多白送經理股份，以換取他們對股東忠誠的辦法，標誌着所有者已經向經營者

的實際統治繳械投降（Berle 和 Means 1967，第 7 頁）。[64]

5－2：日本企業的啟發：所有權越弱，競爭性強？

日本具有許多不同於傳統資本主義經濟的特點。繼股份公司之後，日本企業的法人交叉持股，是第二次熊彼特的「創新性破壞」，從根本上推翻了科爾奈的「從頭開始理論」。科爾奈認為：「只有私有財產才能長久地為有效利用資源提供足夠的激勵」。「經理只不過是拿薪水的僱員」(Kornai 1990a，第 67 和 91 頁）。但是，在日本，不僅私人所有權不佔主導地位，而且「日本企業的交叉持股使所有權無法發揮作用，從而使經營管理不受限制」(Lichtenberg 和 Pusher 1992，第 7 頁）。

布林德報怨：「按照標準經濟理論，日本的成功在於甚麼事都做得不對頭。這使得經濟學家十分尷尬」(Blinder 1990，第 90 頁）。今天，一方面日本成為工業進步新的領導者之一(Lazonick 1991，Best 1990）；另一方面，日本的經理階層享有不受所有權控制的全面自由。科爾奈的「從頭開始理論」與日本現代企業制度之間不合轍的矛盾令人困惑：難道所有權控制越弱，企業競爭力反而越強？

擺脫所有者約束

如表－18所示，日本企業的現代企業史是私人所有權不斷

---

[64] 1975 年《幸福》雜誌 500 家企業中最大的 10 家，平均 2% 多的股票由經營者持有 10 年。20 個企業（其中 10 家居 500 家的中游、10 家居 500 家的末尾）平均，經營者擁有公司股票的 20%（Demsetz 1988，第 199 頁）。從 1940 年到 1963 年，美國製造業最大 55 家企業經理的報酬，一般高層經理來自於股票的補償超過稅後工資的四倍，最高層的五名管理者幾乎是五倍（Lewellen 1969）。

萎縮的歷史。表－19顯示，不管「有血有肉的私人」還是「沒血沒肉」的法人，股票只佔日本企業外部資金來源的極小部分。譬如，1971年，股份佔日本企業資金來源的7.3%。同年，私人持股佔股票總數的37.2%。換言之，私人股東只為企業貢獻了企業資金總額的2.7%（7.3%*37.2%）。私人股東的衰弱使私人所有權在日本企業的地位輕如鴻毛。

表－19：日本工業企業資金的外部來源，1947－81（年平均：%）

期間	股票 (1)	公司債券 (2)	金融機構貸款 (3)	政府資金 (4)	國外貸款 (5)
1947－52	11.5	3.2	71.7	13.6	-
1953－57	16.3	3.6	70.9	9.3	-
1958－62	16.6	5.6	70.1	7.8	1.9
1963－67	8.4	3.6	79.8	8.1	0.8
1968－72	6.5	2.7	82.8	8.0	1.2
1973－77	5.9	4.3	78.5	11.1	-
1978－81	8.3	4.6	73.0	14.2	-

注：（4）由政府金融機構「財政專門帳戶」所提供的資金總量。
資料來源：日本經濟統計，引自Hamada和Horiuchi 1987，表－8。

表－20：不同國家主要企業的資本結構，1962－71（%）

年份	美國		德國		英國		日本	
	個人資本	其他資本	個人資本	其他資本	個人資本	其他資本	個人資本	其他資本
1962	65.6	34.4	41.8	57.8	60.2	39.8	20.4	79.6
1964	64.3	35.7	41.1	58.4	58.1	41.9	19.7	80.3
1966	59.7	40.3	40.8	58.8	55.1	44.9	18.4	81.6
1968	56.6	43.4	41.6	58.2	51.3	48.7	16.9	83.1
1969	55.0	45.0	40.3	59.6	48.6	51.4	16.0	83.2
1970	53.9	46.1	38.4	61.5	-	-	16.1	83.9
1971	-	-	-	-	-	-	15.8	84.2

資料來源：日本財政部，引自高橋龜吉1983，第274頁，表－10和表－11。

從表－19和表－20可以看出，銀行是日本企業資金的主要來源。有人以為，這些金融機構發揮了所有者的產權控制作用（Sheard 1989，Aghin和Bolton 1989）。[65]但是，銀行歸誰所有？日本銀行具有與一般企業相同的所有權結構。區別是銀行的私人股東更虛弱，法人交叉持股的統治地位更強。

表－21是日本21家最主要金融機構的所有權結構。1991年，日本金融機構與其他金融機構和企業的交叉持股，佔金融機構股份總額的92.2%，私人股份僅佔6.2%。1993年，日本所有131家上市金融機構的前20位持股人——總共持有40.73%的股份——清一色地全是機構法人（根據《東洋經濟周刊》1993，第605－637頁計算）。[66]銀行的法人交叉持股比一般企業只有過之而無不及。因此，在一般情況下，銀行不會對企業政策及管理人員的選拔實施直接干預（Aoki 1990，第14頁；Horiuchi、Frank和Shinichi 1988）。

法人交叉持股在日本資本市場的流行說法是「穩定持股」，其涵義為：（1）「『友好』的自己人持有股權，能夠同情實際運作的經理」；（2）「承諾不向不支持該企業經理的第三方出售股權，特別是不向懷有敵意、企圖兼併該企業或有步驟地積累股份數額的購買者出售」；（3）「承諾在必須賣出股份時與該企業協商，或至少知會其出售意向。用經濟學術語來

---

[65] 青木昌彥提出「日本企業決策受銀行和僱員利益雙重控制」的假設。他把「雙重控制型企業」看作是傳統股東控制企業和僱員控制企業的混合物。與傳統股東控制的企業相比，日本金融機構和僱員「雙重控制型企業」更着眼於長期利益（Aoki 1990）。這並不完全是我們所討論的所有權問題。

[66] 值得強調的是，銀行作為企業，具有相同的法人交叉持股的所有權結構。因此，我們討論的命題——經營者通過法人交叉持股實現經營權對所有權的控制——同樣適用於日本金融機構。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

表－21：日本主要金融機構的所有權結構，1991（%）

銀行	金融機構 (1)	其他公司 (2)	小計 (1)＋(2)	私人（國內） (4)
Industrial Bank of Japan	40.1	56.1	96.2	2.2
CTLB of Japan	44.7	51.7	96.4	2.7
Nippon Credit	65.9	30.4	96.3	3.2
Daichi Kangyo	34.7	55.7	90.3	7.5
Hokkaido Takushoku	40.7	46.0	86.7	12.1
Bank of Tokyo	55.7	37.3	93.0	5.7
Sakura	35.9	54.1	89.9	8.2
Mitsubish	36.2	55.8	92.0	6.7
Fuji	28.8	63.7	92.5	6.0
Sumitomo	28.3	62.4	90.7	6.2
Daiwa	28.4	62.0	90.4	8.0
Sanwa	32.8	58.9	91.6	6.2
Tokai	28.9	61.0	89.8	8.7
Kyowa-Saitama	35.5	54.0	89.5	7.4
Mitsui Trust	23.1	70.0	93.1	5.5
Mitsubish Trust	22.5	70.4	92.9	4.2
Sumitomo Trust	17.7	74.8	92.5	4.1
Yasuda Turst	26.8	68.9	95.7	3.0
Nippon Trust	31.6	57.6	89.2	10.2
Toyo Trust	33.3	58.1	91.5	7.7
Mo Trust	29.5	65.7	95.2	3.9
上述金融機構平均	34.3	57.8	92.2	6.2
所有上市企業平均	46.9	25.2	72.1	23.1

注：（1）包括證券公司。
資料來源：多種來源，引自 Sheard 1994，表－3。

說，『穩定持股』是婉轉地利用持股和產權交易，將改變企業控制權的可能性排除」（Sheard 1994，第 315－318 頁）。

經營者相互勾結的法人交叉持股，顯然不是為了更好地為所有者的資產增值服務，而是經營者強化和穩定自己地位的「防禦措施」（*Economist* 1994，第 8 頁）。經營者更看重企業與

企業、企業與銀行的長期友好關係。[67] 日本企業經理們每年要化 350 億美元相互社交應酬（*Economist* 1991，第 54 頁）。這項開支高於日本企業的全部股份分紅。[68] 相互友好的結果是「東京證券交易所 70% 的主要股票，由友好的商業伙伴持有，日本企業經理既沒有增加分紅的壓力，也不用擔心被別人通過購買股票而兼併、失去經理的地位」（*Economist* 1991，第 54 頁）。青木昌彥總結道：

> 私有股東只擁有主要上市公司普通股票資產的 30%，對企業的權力結構不造成任何有效影響（Aoki 1994，第 14 頁）。
>
> 日本的交叉持股高度發展，已經到了事實上不可能公開兼併其他企業的程度。日本企業的管理階層擺脫了股東通過股票市場對企業實施控制的可能（Aoki 1988，第 143 頁）。[69]

鈴木指出：「相互持股造成互不干涉，造成集團成員之間錯綜複雜的領導關係」……「這是為保持經營權對所有權控制而採取的集體防禦」（Suzuki 1991，第 78－79 頁）。

表－22 表明，在日本企業董事會，所有股東身份當選的董事（注意，多為法人股東代表）只佔董事會成員總數的 9.4%（1＋6）。成為董事的主要理由，不是誰代表產權，而是誰擁有經營的知識和能力。77.9% 的董事是因為第 13 至 19 項的能力當選。公司越大，進入董事會的股東越少。當公司規模超過 200 億日元時，董

---

[67] 日本政府公平交易委員會估算，在企業集團內的企業一般有 13% 的採購額和 15% 的銷售額依賴集團成員的其他企業（*Economist* 1991，第 54 頁）。

[68] 根據全國稅收組織 1981 年的調查，1980 年所有企業的應酬總支出為 310 億美元，相當於企業總利潤的 13.3%，超過企業股份分紅的總和——總利潤的 9.8%（Aoki 1987，第 622 頁）。

[69] 同樣的結論參見 Kester 1991；Sheard 1989，1994。

國立臺灣大學圖書館藏書 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

事中的股東比例降至3.9%（1＋6）。85.5%的董事會成員是因為具有經營能力而當選。1979年，日本私人股東擁有股票總數的30.4%。一般情況下，單個法人股東比單個私人股東大得多。即使硬按持股比例說，科爾奈所謂「有血有肉的私人」，只有1%的可能性進入日本大公司的董事會，更別提當董事長的概率了。

機智地運用產權武器，通過法人交叉持股，日本的經理們

表－22：成為日本企業董事會成員的原因（%）

	項目	總計	企業規模（按總資產計，億日元）			
			＞200	100-200	5-100	＜5
1	主要股東	5.7	1.6	4.2	8.8	17.4
2	金融機構代表	2.3	1.1	2.7	3.1	3.1
3	政府代表	0.3	-	1.3	-	-
4	勞工代表	0.0	-	-	-	0.4
5	股東代表	3.7	2.3	3.3	5.3	5.4
6	用戶代表	1.1	0.2	0.4	1.9	3.1
7	銷售商代表	0.3	0.4	-	0.4	-
8	與產品有關的代表	0.3	0.1	1.0	-	0.4
9	金融顧問	0.6	0.5	-	0.7	1.3
10	銷售顧問	0.2	0.1	0.4	0.1	0.4
11	法律顧問	0.1	-	0.2	0.1	0.4
12	技術顧問	0.4	0.5	0.2	0.6	-
13	相關事業的知識	37.4	43.5	42.1	30.1	23.1
14	事務判斷能力	11.4	12.8	11.9	10.8	6.3
15	領導下屬的能力	1.4	1.9	0.2	1.7	0.4
16	勞工方面的專門知識	2.4	2.3	2.1	2.7	2.2
17	技術方面的專門知識	16.0	15.4	17.1	11.8	17.4
18	國外相關方面的專門知識	0.8	0.9	0.6	1.0	0.4
19	銷售方面的專門知識	8.5	8.7	6.3	10.5	9.4
	沒有回答	7.1	7.5	5.9	7.3	8.9

注：7，「銷售商代表」是指原材料銷售商。8，「與產品有關的代表」是指生產零部件的協作企業代表。
資料來源：宮下藤下郎，引自小宮隆太郎1980，第264頁。

僱佣友好的所有者——他們的同事，不僅擺脫了私人所有權的控制，而且擺脫了所有形式的所有權控制。格拉克的總結簡直就是私有制邏輯的喪鐘：

> 單純的股票交易關係，被特定的相互的資本、貨物、人員的複雜交易所取代。經理面臨的所謂外部壓力，來自那些他們自己可以施加影響的地方。這個公司的經理成為另一個公司的所有者，反過來，那個公司的經理又是他所在這個公司的所有者。原本清晰的委托人與代理人的界線模糊了。與其說是經理的經營權與所有者的控制權相分離，不如說是將所有者的控制權吞併於經理的經營管理權之中（Gerlach 1992，第238頁）。

「必須嚴肅地看待日本」（Dore 1987）。在現代企業制度發展史中，股份公司是第一次熊彼特的所謂「創新性破壞」。根據產權邏輯，以法人為核心，重新規劃了私有產權在企業組織中的定義，從而超越了傳統私有制的限制，使大企業得以發育。法人交叉持股則是對私有制的第二次「創新性破壞」。它又一次依據產權邏輯，以法人所有權的交換為武器，從根本上擺脫了任何所有權對企業的控制。[70] 這是一個典型的以私有制為出發點和邏輯支點的否定之否定的辯證過程。股份公司通過經營權和所有權的分離，將公司這種大型組織植入工業化生產，同時也帶來人們爭論不休的委托人與代理人的矛盾。現在，兩權分離的矛盾被日本企業以徹底擺脫所有權控制的方式解決了。資本主義企業從所有者與經營者統一的「個人企業」開始，經過股份公司造成兩權分離，如今在法人交叉持股的基

⑦⓪ 二次世界大戰之前，日本企業的所有權結構與美國相似（Johnson 1982；高橋龜吉1983；中國經濟中國經濟體制改革研究所赴日考察團1988）。

國立臺灣大學圖書館館藏掃描檔案僅供個人研究用途

礎上再次實現了統一。不同的是，從所有者主導地位的統一變成了經營者主導地位的統一。

利潤最大化與「生死搏鬥」

按科爾奈的說法，「只有私有財產才能持久地為有效利用資源提供足夠的激勵」（Kornai 1990a，第91頁）。日本企業擺脫了所有權控制，勢必缺乏有效利用資源的足夠激勵。事實不是這樣。

在《哈佛商業評論》1991年對世界12,000位經理調查中，三木（Nobuyoshi Miki）發現：「一般評論通常認為，日本企業的成功，歸功於日本政府的支持和在日本對外國公司的限制。可是這裏的企業界領袖認為，成功的真正原因是國內的激烈競爭」（Kanter 1991，第155頁）。阿姆斯丹認為：「實際上，大多數發達國家的市場都是少數寡頭壟斷。這些國家國內市場競爭的激烈程度比不上日本和南韓」（Amsden 1989，第150頁）。

在私有產權不佔支配地位的情況下，經理們自己——按科爾奈的說法，僅僅是領薪水的僱員（Kornai 1990a，第67頁）——能為「國內的激烈競爭」提供足夠的激勵嗎？

經營者的利益不同於所有者索取剩餘價值的利益。有人對美國大公司中所有者主導的企業和經營者主導的企業進行了一系列實證的比較研究。[71]為說着方便，我借用這兩個概念，稱受私人控制較多的企業叫「所有者主導企業」，相對地，將日本企業稱為「經營者主導企業」。前者曾經在個人主義居支配地位的英國和美國流行。後者在所謂「群體主義」

[71] 參見Larner 1966，Kamerschen 1968，Monsen、Chiu和Cooley 1968，Lewellen 1969，Demsetz和Lehn 1985。

(Communitarianism) 盛行的日本繁衍（Lodge 1990）。顧名思義，在所有者主導的企業裏，所有者發言權要比經營者主導的企業大一些。比較兩種類型的企業，幾個有趣的邏輯假設可供討論：

第一，兼併困難。經營者主導的企業很難被兼併。對所有者來說，誰當經理不重要。只要能增加股息或分紅，他們就會投票贊成企業兼併。對企業經理們來說，最可怕的莫過於公司被對手兼併。一次成功的企業購併之後，原來企業的經理很少能保住他們的職位。日本經理擺脫所有權控制的一個直接結果是，企業兼併率低。1988年到1990年之間，日本企業的兼併率（被兼併企業數／企業總數）是0.3%。美國是7.8%（Lichtenberg和Pushner 1992，第1頁）。也就是說，在美國，企業被兼併的可能性是日本的26倍。二戰之後，有一段著名的企業「大規模兼併時代」（Age of Large-scale Mergers）（Ajit Singh 1971）。英國五十年代中期約有2,000家製造業公司上市。「其中近500家在六年之後『死亡』或從名單上消失，其中400多家被兼併。換言之，上市的製造業公司在六年之內有五分之一的概率被兼併」。六十年代中期，「較大公司」在六年中有三分之一的可能性因兼併而消失（Hudgrsand和Singh 1983，第1頁）。阿吉特•辛格計算了英國四種工業中大公司的平均兼併率，1955－1960年為20.5%，1967－1970年為24.2%（Ajit Singh 1975，第502頁，表－2）。同一時期，日本政府也竭盡全力鼓勵兼併，以擴大企業規模。雖然有政府的大力支持，最大100家公司中，整個五十年代只有一家發生兼併，六十年代四家，七十年代一家也沒有（Suzuki 1991，第94頁）。

附帶提一句，出於同樣的原因，日本同一集團中的企業關係比其他國家（如美國）更鬆散。日本的子公司往往具有較大的獨立性。[72]

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

第二，小企業比重大。兼併率低不利於壟斷，有利於競爭（Ajit Singh 1971，1975）。表－23表明，與兼併困難相關聯的是，日本中小企業的比重大大高於其他國家。1982年，日本中

表－23：不同國家工業企業的規模分佈（%）

企業規模（僱員人數）	各類企業的比例				
	日本（1972）	美國（1977）	英國（1979）	南韓（1981）	印度（1976－77）
5-32	80.2	56.4	65.2	70.6	51.7
33-74	10.7	20.3	15.7	14.4	35.5
75-188	6.1	12.4	10.8	9.2	7.8
189-242	0.8	3.8	1.4	1.5	0.8
243以上	2.2	7.1	6.9	4.3	4.4

資料來源：World Bank 1985，第40頁。

表－24：不同國家經濟集中程度的比較（%）

國家	分類	集中程度（佔總額的）
日本	100家最大非金融企業的資本總額	21.4
	100家最大製造業企業的資本總額	33.8
	100家最大製造業企業銷售收入	27.3
美國	100家最大非金融企業的資本總額	30.7
	100家最大製造業企業的資本總額	49.0
	100家最大製造業企業銷售收入	41.0
英國	100家最大製造業企業淨產值	41.0
德國	100家最大非金融企業銷售收入	21.7
	100家最大製造業企業銷售收入	45.4

注：美國和英國是1972年的數據。德國是1973年的數據。日本是1980年的數據。

資料來源：妹尾明，引自中國經濟體制改革研究所赴日考察團1988，第44頁，表1－4。

⑫ 參見小宮隆太郎1980，高橋龜吉1983，Murata 1986，中國經濟體制改革研究所赴日考察團1988，Best 1990，Suzuki 1991。

小型企業佔製造業企業總數的99.4%，僱員佔總數的81.4%，交貨量佔51.8%（Murata 1986，第221頁）。⑬表－24證明，中小企業比重大的直接結果是日本經濟的集中程度相對較低。

第三，破產率高。兼併困難意味着企業與對手往往競爭到最後一分鐘。不難想像，日本企業的低兼併率與高破產率相伴。表－25顯示破產的日本企業個數通常是美國的兩倍多。⑭

為了邏輯地衡量競爭的激烈程度，有必要強調企業破產和被兼併的不同含義。譬如，甲企業同乙企業競爭。如果甲企業被乙企業兼併，雙方的競爭由企業合併的交易所終止。如果競

表－25：日本和美國的破產企業個數，1978和79

產業	1978			1979		
	日本（1）	美國（2）	（1）/（2）（3）	日本（4）	美國（5）	（4）/（5）（6）
總計	15,875	6,619	2.40	16,030	7,564	2.12
製造業	3,384	1,013	3.34	3,095	1,165	2.66
建築業	4,771	1,204	3.96	4,768	1,378	3.46
商業	5,450	3,269	1.67	5,963	4,091	1.46

注：日本的破產企業個數只包括那些總負債超過1,000萬日元以上的企業。美國的破產企業個數包括所有的破產企業。

資料來源：松本厚治，引自中國經濟體制改革研究所赴日考察團1988，第43頁，表1－3。

爭的結果是甲企業破產，雙方的競爭由於甲企業「戰死」而結束。甲乙企業之間不存在任何妥協的餘地。在兼併的情況下，

⑬ 日本製造業的中小型企業，定義為擁有300名以下僱員及一億日元以下資產的企業。小型企業定義為擁有不到20名僱員和不足1,000萬日元資產（中小企業局1986，引自Best 1990，第240頁，腳注1）。

⑭ 八十年代，日本每年破產公司的統計數約為10,000－21,000家（Minami 1994年，第41頁）。

國立中山大學圖書館館藏指標系統(個人研究用途)

被兼併的甲企業或多或少還保留有一些競爭潛力，因為它至少還「活着」。在破產的情況下，甲企業臨死之前，一定是耗盡了它所有的競爭能力。據此，我們可以邏輯地說，由兼併結束的競爭不如只有破產才能停止的競爭激烈。

從所有者的角度看，企業是否被兼併，是如何改善經營、增加股息和分紅的問題。從經營者的角度看，被他人兼併意味着向對手繳械投降，結束他們的經理生涯。於是，競爭是一場「生死搏鬥」——要麼結束經理生涯，要麼繼續當老板。一旦企業被他人接管，「一朝天子一朝臣」，能保住領導崗位的沒幾個。所以，對經營者來說，被兼併還是破產，結果是一樣的。為了避免經理生涯就此完結，經營者寧願戰鬥到最後一刻——破產。如果說兩個所有者主導企業之間的競爭，可以由股東滿意的兼併交易而了結。兩個經營者主導企業之間的競爭則沒有妥協餘地，「生命不息、戰鬥不止」，直到競爭對手「戰死」。競爭發生在所有者主導和經營者主導企業之間的情形，很值得玩味。[75] 這裏，只需要指出：對於所有者主導的企業，競爭是為了利潤最大化。利潤最大化經常可以通過兼併帶來的壟斷直接獲得。對於經營者主導的企業，競爭是關係經營者經理生涯的「生死搏鬥」。為此，它們往往寧死不屈，戰鬥到最後一刻。表－25的破產數目意味着，「生死搏鬥」的競爭要比利潤最大化的競爭更為壯烈。

與員工共同戰鬥

「生死搏鬥」的競爭迫使日本的經營者與員工結成同盟。

[75] 這裏應有的邏輯是，所有者主導企業易於被兼併。經營者主導企業不易被兼併，卻熱衷於兼併其他企業以擴大規模。

在「生死搏鬥」中，朝秦暮楚的私人股東不僅經常變換，而且隨時有可能投票贊成企業被兼併。經營者除了提防被見異思遷的所有者出賣，與他們沒有共同語言。他們是「生死搏鬥」裏潛在的叛徒和投降派。比較而言，員工往往比私人股東呆在特定企業的時間還長。企業被兼併，經常會危脅到員工的就業安全。這就留下足夠的空間，讓經營者和員工結成同盟。為了自己的經理生涯，日本經營者充分利用東方集體主義的文化遺產，精心構造了終身僱佣制、年工序列制、企業內部培訓、住房和退休福利等一整套把員工和企業綁在一起的「企業辦社會」項目，以調動團隊精神，使員工與經營者在「生死搏鬥」的競爭中並肩作戰，共進退、共存亡。

團隊精神是日本企業組織的一大創新。[76] 它在靈活性、適用性、創造性等方面有諸多長處，引起人們的廣泛關注。研究成果成堆，毋庸贅述。這裏想指出的是，這些長程項目在兩個層面上加劇了「生死搏鬥」，使激烈的競爭更加激烈。

第一，終身僱佣制、年工序列制、及其他工資之外的「企業辦社會」項目，如住房福利、在職培訓、退休津貼等，明顯

[76] 在這一領域有許多極有價值的研究。小宮隆太郎甚至假設日本企業「在付給股東利潤的固定份額之後」，「產出量、勞動力、資本投入量的使用安排，是為了達到每個員工的收益最大化」。這一假設使日本企業與職員控股企業的界限模糊不清（參見Aoki 1990的有關評述）。僅管如此，以下事實仍然十分有意思。1988年，在日本八個證券交易所上市的公司中，90%實施了「員工持股所有權計劃」。在有「員工持股所有權計劃」的公司中，50%的員工參與了該計劃（Blasi和Kruse 1991）。日本員工參與「員工持股所有權計劃」的人數比美國和英國多得多。原因很簡單，日本高層經理推出「員工持股所有權計劃」，就是為了鼓勵職工參與管理（Jones和Takao 1993）。另可參見Abegglen和Stall 1985， Ryutaro Komiya（小宮隆太郎）1987。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

降低了勞動力的流動性，使員工的身家性命與企業發展相聯繫。[77]這為企業的競爭策略提供了更富有彈性的選擇空間，如忍受短期低工資以換取遠期就業安全和提升機會（Aoki 1987，第273頁）。

表－26：不同國家每1,000個僱員中由於勞資糾紛而損失的工作日

國家	1955-59	1960-64	1965-69	1970-74	1975-80
日本	254	177	107	151	39
美國	615	301	513	539	389
英國	220	197	175	624	521
法國	180	197	163	201	195
意大利	433	932	1,204	1,404	1,434
西德	47	23	7	55	41
瑞典	9	6	38	69	222

資料來源：國際勞工局，引自Koike 1987，表－3。

表－26表明，日本較少發生罷工。同時，「日本工會及其成員對於在經營管理中獲得發言權很感興趣」(Koike 1987)。[78]日本職員在競爭激烈和經濟衰退的情況下，通常能夠忍受更多的艱苦（Hashimoto和Raisian 1985，Mimer和Higuchi 1988）。假如甲企業與乙企業競爭，在勞動力高度流動的條件下，當甲企業的工資低於一定標準水平時，工人就會停止工作，或抽身而退，改換門庭。結果使競爭結束。經營者主導企業在引入一系列長程項目之後，卻能在短期內將工資壓低，使競爭在更激烈的層面上繼續下去。

表－27說明，直到1991年，發生兼併和裁員的日本企業比其他國家少得多。值得注意，南韓也是如此。[79]

[77] 日本員工的受僱期限相對較長。參見Hashimoto和Raisian 1985，Mincer和Higuchi 1988。

第二，年工序列制直接導致經理來源內部化。表－28顯示80%被調查的上市公司中，50%以上的經理人員是從內部提升的。在大公司一組裏（第一欄），企業內部提升50%以上經理員的比例高達89%。表－29也表明，公司規模越大，從內部職員中提升的經理的比例越高。公司超過2,500人時，僅有2.4%的經理人員來自其他企業。經理中鮮有外來者，經理難以在不

[78] 日本以企業為基礎的工會，也是我們討論國有企業改革時值得關注的題目。日本有5,000和5,000以上僱員的企業，94.1%的企業建立了工會，沒有工會的企業67.2%有「聯合協商機構」。在所有企業中，82.9%的企業有工會，沒有工會的企業40.3%有類似的機構（Koike 1987，第321頁）。

與西方企業外部工會截然不同。日本工會對工資的影響幾乎微不足道、甚至是負面的（Kallegerg和Lincoln 1988，Freeman和Rebick 1990）。Muramatsu (1983) 發現，日本的工會確實能提高生產率。然而，通過對979個有工會和沒有工會的日本製造企業數據的分析，佈努訥羅發現，雖然工會減少了正常的工資，但也同時降低了生產率和贏利能力(Brunello 1992)。更重要的是，日本的企業內部工會往往與經理持合作態度(Koike 1987)。大量企業經理本身就是工會幹部出身。

注表－2：日本企業裏工會幹部出身的公司幹部（%）

企業規模（員工人數）	有從工會幹部選拔公司幹部的企業佔企業總數的比例	工會幹部出身的公司幹部佔公司幹部總數的比例
<199	20.8	24.4
200－499	25.8	21.6
500－999	30.0	15.8
1,000－1,999	44.6	15.7
2,000－4,999	58.1	13.6
>5,000	59.5	10.8
平均	36.1	15.5

資料來源：（日本）國家社會經濟委員會，引自中國經濟體制改革研究所赴日考察團1988，第67頁。

[79] 後進國家企業的重要任務是學習先進的技術和管理。阿姆斯丹強調邊幹邊學的方法（learning-by-doing approach）。在學習過程中，「南韓經理從不指望使用嚴格的、『泰勒式』的、絕對服從的管理，至少初始時不這樣」……因為在誰也不懂的學習過程中，「極有必要依靠工人的積極性」……「發揮他們所有的基本技能和智慧」(Amsden 1989，第208頁)。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

表 — 27：最近兩年 6 個國家中企業不同的主要應變措施（回答的 %）

問題：在過去兩年中你所在的企業經歷了下列哪些變化？				
國家	重大改組	合併、劃小核算單位或購併	裁員	國際擴張
日本	44	15	7	42
美國	59	35	31	26
德國	60	21	14	48
南朝鮮	71	10	14	17
墨西哥	63	18	26	12
匈牙利	6	24	41	6

資料來源：Kanter 1991，第 154 頁。

表 — 28：日本公司董事會成員的經歷，1982

來源	總計		上市公司			
			第一級股市		第二級股市	
	公司數	%	公司數	%	公司數	%
從公司內部晉升	429	80.0	295	88.9	134	65.7
從公司外部引進	107	20.0	37	11.1	70	34.3
總計	536	100.0	332	100.0	204	100.0

注：日本股票市場被分成第一級和第二級。企業發行股票時，必須首先在第二級股市登記。直到這些企業發展到一定規模後，才被允許轉入第一級股市。「從公司內部晉升」是指公司董事會成員的 50% 以上從公司內部提拔；「從公司外部引進」是指公司董事會成員的 50% 以上從公司外部調入。

資料來源：通產省所屬的企業活力委員會 1982，引自中國經濟體制改革研究所赴日考察團 1988，第 50 頁，表 1 — 6。

同企業之間流動，意味着日本「生死搏鬥」的競爭是一場不要戰俘的廝殺。只要兼併發生，被兼併企業經理的事業生涯就算走到頭了。這就越發為企業兼併增加了困難，使原本激烈的「生死搏鬥」，越發你死我活。

不同的競爭目標：利潤最大化與市場份額最大化

在 1976 至 1990 年期間，通過公司之間的購併，美國所有者獲

表 — 29：日本不同規模企業中經理的背景

企業規模（人數）	企業數	經理背景（%）					
		公司創立者	創立者親屬	公司職員	來自其他企業的人	公司上一級或政府	其他
100 — 299	89	26.7	34.9	10.5	33.5	19.8	4.7
500 — 999	40	20.0	20.0	17.5	12.5	27.5	2.5
1000 — 2499	38	5.3	15.8	34.2	15.8	26.3	2.6
2500 以上	41	4.9	14.6	51.2	2.4	24.4	2.4
總計	208	17.1	24.4	24.4	7.3	23.4	3.4

資料來源：石川晃弘和犬塚先，引自中國經濟體制改革研究所赴日考察團 1988，第 50 頁。

利 7,500 億美元（Jensen 1993，第 837 頁）。與此同時，日本政府卻在為日本典型的「過度競爭」(excess competition) 而大傷腦筋 (Johson 1982，Best 1990)。[80] 日本股東當然沒福氣獲得如此巨款。有的是日本產品在世界市場的份額，令人難以置信地擴張。

所有者主導的企業裏，私人所有者僱佣經營者。「炒魷魚」的可能性隨時存在。所有者根據自己的好惡解僱經理。此起彼伏的企業兼併，也是對經理地位的極大威脅。[81] 同時，工人經常流動。他們不會長期依賴某個企業。工資高低是決定去留的唯一原因。工資由勞動力市場的供求決定，企業沒有多大回旋餘地。所以，讓所有者和工人滿意，是經營者選擇競爭策略的

[80] 拜斯特稱之為「過度競爭」(over-competition)（Best 1990，第 177 頁）。詹隼將「過度競爭」歸罪於政府干預。當政府鼓勵和保護某行業時，至少看起來是減少了風險（Johnson 1982，第 76 頁）。但是，僅用政府干預這一個因素，不足以解釋「過度競爭」這一長期現象。日本政府一直致力於鼓勵兼併（Johnson 1982，第 248 和 226 頁）。即使沒有政府對某些行業的支持，日本企業破產率高，兼併率低，中小型企業比重大，大企業縱向一體化程度低（如美國汽車製造企業生產 50% 的零部件，日本企業的這一比例僅為 30%。見 Best 1990，第 163 頁），下承包制度等等，都是構成「過度競爭」的重要原因。

國立臺灣大學圖書館藏書掃描檔案僅供個人研究用途

先決條件。只有股份分紅、股票價格以及工資給到所有者和工人滿意之後，經營者才能自主地幹他們想幹的事情。他們是手拖肩扛所有者和工人的最低滿意程度參與競爭。

對經營者主導企業的經理（如日本企業經理）來說，法人交叉持股根本排除了所有者控制。股息多是固定的，比銀行利率高一些（中國經濟體制改革研究所赴日考察團 1988）。幾乎沒有被兼併的風險。企業內部許多「企業辦社會」項目，雖然牽扯經營者不少精力，卻使本來剛性的工資在短期內可高可低。基本避免了令人煩惱的罷工。當經營者面對市場時，他們可以無所顧及地選擇戰略戰術，沒有負擔、全心身地投入「生死搏鬥」。與所有者主導的企業相比，經營者主導的企業經理有更多的自由按自己的意願行事。

甚麼是經營者的意願？[82] 錢德勒的回答是：「管理層級一旦形成並有效發揮各級職能，科層制度本身就造就了持久的、以權力擴張為基礎的持續增長的動力源泉」（Chandler 1977，第8頁）。

表－30 證明了伯勒和敏斯的擔心。「（現代）公司已經改變了追逐利潤的本質」（Berle 和 Means 1967，第7頁）。區分所有者主導和經營者主導企業是有意義的。日本的經營者把「股票價格上漲」作為公司的最後一個目標。他們根本不在乎股東

[81] 「敵意兼併」（hostile take-over）遭到普遍地批評。《經濟學家》認為：「即使公司（及其股東）確實可以從敵意兼併中受益，由於害怕被兼併，所有企業的經營者都會被迫犧牲企業的長遠利益，想方設法促進企業股票價格短期上升。在美國和英國，人們普遍對此不滿。說到底，股票價格並不反映企業的實際價值，只是投資者情緒和各種偏好變化的反映。所以，企業被兼併，經理被解僱，往往不是因為他們幹得不好，而是由於錯誤的股票市場價格。企業經理由於害怕股東不能根據經營業績，而是根據變幻莫測的股票價格判斷他們的經營能力，只好盡最大努力保持較高的股票價格，而不是促進股東的長期利益最大化」（*Economist* 1994，第12頁）。

表－30：美國和日本的公司目標排序

管理目標	美國		日本	
	綜合得分	序號	綜合得分	序號
投資回報	2.43 (8.1)	1	1.24 (4.1)	2
股票價格上漲	1.14 (3.8)	2	0.02 (0.1)	9
市場份額	0.73 (2.4)	3	1.43 (4.8)	1
改進產品和業務	0.50 (1.7)	4	0.68 (2.3)	5
生產與分配的合理化	0.46 (1.5)	5	0.71 (2.4)	4
增加財產價值	0.38 (1.3)	6	0.59 (2.0)	6
新產品比重	0.21 (0.7)	7	1.06 (3.5)	3
改進公司形象	0.05 (0.2)	8	0.20 (0.7)	7
改善工作條件	0.04 (0.1)	9	0.09 (0.3)	8

注：帶括號的一列包括291家日本公司，227家美國公司。影響排序因素的權數從最重要的為10，到最不重要的為1。

資料來源：奧村昭博，引自中國經濟體制改革研究所赴日考察團 1988，第40頁，表1－1。帶括號的一列數據來源於經濟計划署 1981，引自 Abegglen 和 Stalk 1985，第177頁。

怎麼想。與此截然不同，美國經營者把「股票價格上漲」作為公司第二重要的目標。在表－30中，有四項內容日美企業家差別

[82] 經營者的動力問題超出了純粹經濟學分析的範圍，但是，直接與企業的成長緊密相關，值得進一步探討。在美國，莫森和道恩斯認為，經營者主導的企業經理的利益，在於他們終身收入的最大化（Monsen 和 Downs 1965）。「終身收入」，顯然與企業的長期發展相聯繫。克拉克認為，經營者傾向于使公司最大程度地發展，即使僅僅是為了「減少（被兼併的）風險」，也值得這樣作（Clarke 1987）。通過對合併的一系列實證研究，阿吉特•辛格發現權力動機非常重要。經理追求權力，促使企業規模越來越大（Ajit Singh 1971，1975）。權力在其他社會科學中是一個重要的概念，最近也越來越受到經濟學家的重視（Skaperdas 1992）。關於權力概念與經濟學有關的文獻，參見 Bardhan 1988，Mills 1956。抓克發現：「在歐洲和日本，股份所有權是為非融資目標服務的手段」……「（日本的）企業集團（keiretsu）最關心的是權力——在市場上的權力、影響供應商和分包商的權力、以及影響部長和公務員的權力」（Drucker 1992，第487頁）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

最大。美國經理的「投資回報」和「股票價格上漲」分別高於日本1.19和1.12個百分點。在日本，「市場份額」與「新產品比重」分別高於美國0.85和0.70個百分點。前述兩項與所有者的利益和所謂「剩餘價值索取理論」(residual claim theory)直接相關。後兩項則對企業擴張至關重要。所以拜斯特稱日本公司為「市場份額主導型公司」(market-share-dominating corporations)(1990，第10頁)。一般而言，企業長期、持續的發展有賴於拓展新興市場，包括進入新區域或新產品市場(Chandler 1992，第487頁)。[83] 而日本經營者所注重的恰恰正是熊彼特反複強調的所謂「非價格競爭」，即「來自新產品、新技術、新的資源供給、新的組織形式的競爭」(Schumpeter 1950「1942」，第84頁)。

「投資飢餓症」：低股份分紅，高企業內部積累

日本的經濟奇跡，在很大程度上歸功於舉世聞名的高投資率。日本企業在高速增長時期，表現出強烈的「投資飢餓」症狀，經常造成「投資過度」(over-invested)(Johnson 1982)。莫

[83] 錢德勒認為：「進入地理位置較遠的市場有賴於由規模經濟(economies of scale)帶來的組織能力。進入相關的產品市場則有賴於經營範圍(economies of scope)方面的能力(Chandler 1992，第487頁)。潘柔斯對企業發展的各種內在動力進行了分析。他進一步區分了「規模經濟」(economies of size)和「擴張經濟」(economies of expansion)在概念上的不同意義。「擴張經濟」包括大舉進入新領域，開發新產品和新市場，與熊彼特的創新概念相一致。「大企業的巨大優勢在於它有開發、實驗和創新的能力；正是這種能力與企業信譽和產品信譽構成的企業市場地位(通過廣告精心培植)能夠贏得市場，帶來多方面的經濟擴張」(Penrose 1959，第262頁)。拜斯特持相同看法。他稱日本企業為「企業家型企業」(Best 1990)。高橋龜吉(1983)稱日本公司為「企業家型的事業擴大主義公司」。

恩森、崔和庫利對美國《幸福》雜誌500家最大工業企業12年數據的實證研究表明，相對經營者主導企業，「所有者主導企業的原始投資回報率更高」(Monson、Chiu和Cooley 1968，第442頁)。日本也應是如此。經營者主導的直接結果是忽視所有者的意願。在日本，「沒有來自股東的壓力，經營者不把短期贏利作為自己的經營依據，集中全力進行國外市場擴張、質量管理和產品的長期開發。這是日本企業與美國企業進行激烈競爭時，相當有利的優勢。對美國企業來說，短期贏利與股份分紅是支持企業獲得資金的關鍵。更不用說，這也是經理能否被繼續聘任的關鍵」(Johnson 1982，第204頁)。

表－31表明，美、英、德的股份分紅率在50－60%上下。日本為30－40%。1990年，美、英、德所有上市公司的股份分紅率為54%、66%和50%。日本在1989和1990年的股份分紅率僅為27.64%和30.3%(奧村宏1993a，第36頁)。

擺脫了所有權控制，沒有制約的日本經營者明目張膽地怠慢所有者，而不受懲罰。然而，怠慢所有者的同時，是企業內部積累能力的提高。不只是高額的私人儲蓄，而且是高額的企業折舊和留利，使日本成為世界上投資率最高的國家。

表－32表明，與低股份分紅相伴的是，日本企業折舊和公

新興工業化國家的大企業可以在不同行業搶佔市場份額。阿姆斯丹認為，非同類產品的多樣化(non-linear diversification)是「學習型企業」(learning firms)的優勢。因為技術是現成的。「學習型企業」沒有能力也沒有必要致力於專一行業或產品的技術積累和技術革新。它們進入不同行業時，學習的機會成本是一樣的。這些企業可以利用引進技術，發揮成本優勢，發展不同產品來擴張市場份額。她的假設為新興工業化國家(如日本和南韓的大型聯合企業)採取多樣化發展戰略，迅速搶佔市場，提供了另一種有意思的詮釋(Amsden 1989)。詳細案例可參見Suzuki 1991。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

表－31：不同國家不同行業的股份分紅率（股份分紅/可分配利潤）比較 （%）

產業	國家	1963	1965	1967	1969	1970
鋼鐵業	日本	79.7	98.7	48.4	36.6	43.0
	美國	65.4	45.6	62.9	54.1	88.2
	德國	95.5	81.5	71.0	52.3	47.5
機床業	日本	43.3	-47.2	24.8	29.6	29.3
	美國	44.0	41.2	47.2	48.6	75.1
集成電子機械產業	日本	89.8	106.1	47.3	37.5	49.6
	美國	61.0	57.1	61.2	71.6	67.7
	英國	55.9	43.8	67.7	81.3	55.7
小型電子機械產業	日本	50.7	52.9	25.4	19.7	18.1
	美國	47.3	37.8	54.6	44.8	80.9
	英國	-	-	62.8	55.4	57.6
汽車產業	日本	32.6	37.3	25.3	15.2	13.0
	美國	61.2	58.8	75.8	67.6	112.8
	英國	58.6	33.3	-162.2	71.2	215.6
	德國	74.1	65.9	50.9	47.6	66.5
合成化學工業	日本	77.1	88.4	51.0	42.3	47.8
	美國	76.9	68.8	70.0	62.8	68.8
	英國	-	-	91.5	62.2	67.7
	德國	75.7	64.0	85.9	15.8	106.6
化學合成纖維	日本	40.7	93.5	38.3	30.0	33.1
	美國	44.9	36.4	51.4	25.3	50.9
	英國	64.7	43.0	69.8	63.1	63.5

資料來源：高橋龜吉 1983 ，第 266 頁，表－ 5 。

司剩餘高達國內總儲蓄的一半！圖－ 8 表明，從 1960 年開始，日本的折舊率一直比美國高得多。表－33 顯示，是日本極高的公司儲蓄和資本折舊，與私人存款一道，支持了舉世聞名的高投資率。

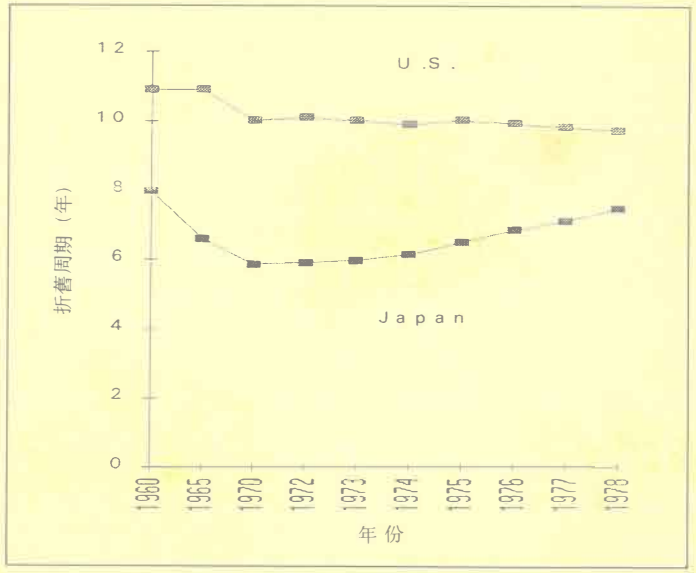
過低的股份分紅使日本百姓對股票沒有興趣，把個人儲蓄存入銀行。這也是日本企業依賴於銀行的根本原因之一（清秀 1985）。總而言之，沒有所有權控制，內部化和不流動的經理

表－ 32：日本的國內儲蓄結構，1957 － 72

年份	儲蓄總額	項目（億日元）				公司積累率（%）	
		折舊	公司剩餘	個人存款	政府預算盈餘	(3) / (1)	[(2) + (3)] / (1)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1957	34,945	10,592	5,971	11,891	7,590	16.57	47.31
1959	43,712	13,614	6,715	14,853	8,427	14.13	45.26
1961	76,592	21,659	11,115	23,920	16,971	14.51	42.80
1963	89,947	30,008	10,592	29,591	19,295	11.78	45.14
1965	111,090	41,959	9,727	37,591	19,562	8.76	46.53
1967	169,833	58,443	24,139	56,810	28,190	14.21	48.63
1969	253,377	83,893	39,152	77,514	47,313	15.44	48.56
1971	317,483	1,119,814	68,641	04,160	58,879	14.76	50.03
1972	378,554	1,438,644	77,311	27,115	68,248	12.61	50.61

資料來源：高橋龜吉 1983 ，第 267 頁，表－ 6 。

圖－ 8：日本和美國製造業固定資產的折舊周期比較，1960 － 78



資料來源：日本發展銀行，引自中國經濟體制改革研究所赴日考察團 1988 ，第 42 頁，圖－ 1 。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

表－33：日本與其他國家儲蓄構成的比較，1950－60

國家	折舊資金 (1)	個人存款 (2)	公司存款淨值 (3)	政府存款淨值 (4)	國內總儲蓄 (5)[b]	現期帳戶赤字 (6)[c]	國內投資總額 (7)
日本	7.7	10.9	4.9	6.4	29.9	-0.9	29.5
挪威[d]	10.0	10.2		7.2	27.4	2.3	29.6
荷蘭	9.7	5.8[e]	4.9[e]	6.1	26.8	-1.7	24.7
芬蘭	5.2	8.3	2.1	10.9	26.7	-0.9	25.8
德國	9.0	8.7[f]	1.9	6.7	26.0	-2.0	24.0
澳大利亞[g]	6.1	9.7	4.2[h]	6.1[h]	26.0	2.6	28.6
加拿大	10.8	5.2	2.7[i]	3.2	22.5	2.6	24.5
新西蘭[j]	6.6	5.7[e]	2.8	5.7	22.2	1.3	23.5
瑞典	[k]	4.4[k]	12.0[k]	5.1[k]	21.4	-0.1	21.3
奧地利[l]	7.2	6.2	1.9	5.8	21.2	1.0	22.2
意大利	9.3	10.7[m]		2.6[m]	20.5	0.4	20.9
丹麥	6.8	7.5		4.2	18.5	0.3	18.8
法國	9.3	4.3	1.7	3.0	18.4	0.6	18.9
比利時	9.4	9.4	0.5	-0.7	18.4	-1.3	15.4
美國	8.9	5.2	2.1[i]	2.1	18.3	-0.3	18.0
英國	8.0	1.9	4.6	1.0	15.5	-0.3	15.4
日本（1955－60）	9.2	11.4	5.2	5.7	31.5	-0.2	30.7

注：b：理論上，（5）＝（1）＋（2）＋（3）＋（4）。由於每一列中的數據並非發生在同一期間，所以上式並非恆等。由於儲蓄與投資在統計上的失誤而引起的刪減，使得（5）＋（6）並不自然等於（7）。d：1951－1960。e：1954－1960。f：1951－1960。g：財政年度從7月1日開始。h：國有企業被包括在政府當中。i：包括儲備物資估算價值的變化。j：財政年度從4月1日開始。k：折舊資金包括私人、法人和政府的儲蓄。l：是GNP而不是GDP。m：1955－1960。

資料來源：聯合國，引自小宮隆太郎1980，第21頁。

們，更傾向於投資而不是將利潤分掉（Boltho 1975）。

簡短結論

威廉姆森根據交易成本理論，總結出著名的「三種變化」，

他說：「當交易脫離市場，形成新的統一所有權主體時，有三件事發生：所有權的變化、激勵機制的變化和治理結構的變化（governance structures changes）。」首先，所有權被重新定義。第二，即使一般的激勵原則（如市場價格）保持不變的，具體的激勵機制必然隨所有權變化而變化。第三，新的治理結構自然會出現，以支持（新的所有權主體）內部的所有關係變換（Williamson 1985，第391頁）。威廉姆森用晦澀語言表達的「三種變化」套用在我們討論的問題：（1）股份公司是私人財產交易「脫離市場，形成新的統一所有權主體」。「所有權變化」是賦予「沒血沒肉」的法人與「有血有肉的私人」一樣的產權，來了一次所有權的重新定義。（2）財產所有權變化必然導致的有效激勵的變化，是剩餘價值索取者與企業家的分離。（3）「新的治理結構」是所有權與經營權的分離。

日本的交叉持股是對私有制的第二次「創新性破壞」。（1）「所有權的變化」——法人交叉持股使大型企業徹底超越了所有者的控制。（2）「激勵機制的變化」——企業發展的動力機制從利潤最大化變成市場份額最大化。（3）「治理結構的變化」是幾乎沒有制約的經營者自主權。簡而言之，利用產權邏輯，利用威廉姆森所說的所有權交易，股份公司超越了私人所有權的窠臼，將大型組織和職業化管理引入工業企業。然後，日本的交叉持股再次超越一般所有權的藩籬，強化經營者企業家的自主權，加深了比追求利潤最大化更為激烈、追求市場份額最大化的競爭。

用錢德勒的話為本節的小結：

> 在決策時，職業化的經理們優先考慮的是有利於企業長期穩定和發展，而不是短期利潤最大化。
>
> 對工薪經理們來說，企業的持續存在，為他們的終生事業所必需。他

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

> 們的首要目標是確保設備和原材料的持續利用和持續流動。為了維繫企業組織的長期生存，經理們比所有者（股東）更願意減少甚至放棄短期利潤。他們努力保護資源供給和產品銷售渠道，為充分利用現有設備和人力而從事新產品和服務的開發。企業的成長反過來導致僱員和設備的進一步增加。如果利潤豐裕，他們優先在企業再投資，而不是分紅。於是，保持企業充分運轉，這一經理們的需要，變成企業成長的持續動力（Chandler 1977，第 10 頁）。

5－3：改革目標：私有化還是企業自主權？

錢德勒提出資本主義企業演化的四個階段：（1）在現代工商企業出現之前，所有者就是管理者，即「所有者管理、管理者所有」。他稱這種古典資本主義的企業為「個人企業」（personal enterprise）。（2）「現代工商企業從一開始就需要比一個家庭或幾個合伙人所能提供的更多的管理者。在某些企業中，企業創業者和緊密合伙人（及他們的家人）持有多數股份。他們與企業經理保持密切的個人關係，並在高層經營決策佔有多數發言權」……「這類企業制度佔統治地位的經濟，可稱之為企業家或家庭資本主義」（entrepreneurial or family capitalism）。（3）「當企業建立和成長需要大量外部資本時，所有權與經營權就分離了。提供資金的金融機構在企業董事會中通常要派駐兼職代理人」……「由這類企業佔統治地位的經濟，通常被稱為金融資本主義」（financial capitalism）。（4）「在許多現代工商企業中，銀行家和家庭業主都不佔統治地位。所有權變得極為分散。股票持有者沒有勢力，也不具備有關知識、經驗或義務參與高級決策。工薪經理階層既決定企業的長期政策又管理日常生產經營，既控制了高層決策又控制了各層

管理。這類由經營者控制的企業被看作是經營者的企業。這類企業佔統治地位的經濟，可稱作經理資本主義」（managerial capitalism）（Chandler 1977，第 9－10 頁）。

根據錢德勒的企業組織演進歷程，從個人企業到企業家或家庭資本主義，到金融資本主義，到經理資本主義，我們能夠清楚地看到，科爾奈「真正有血有肉的私人」所有者，在資本主義現代大企業組織裏越來越沒有地位。

縱向預算約束與橫向市場競爭

在科爾奈看來，企業是一個抽象靜止的概念，由所有者、經營者和工人組成。三者之間只存在內生的和從上到下的縱向僱佣關係：所有者僱佣經營者，經營者僱佣工人。這種邏輯關係的內在涵義是「誰的資產誰關心」。只要所有者不是「真正有血有肉的私人」，索取剩餘價值的激勵就一定不強烈，預算約束命中注定軟化（Martin 和 Xu 1994）。因此，不僅是國有制，而且西方私有制的機構持股，都是「社會主義的病毒」，需要徹底私有化（Kornai 1990a，第 76 頁）。

伍德曾給出觀察企業制度的兩個角度。一個是與企業效益相聯繫的報酬，幹的好、掙得多。另一個是企業之間的競爭（Wood 1991，第 20 頁）。實際上，不僅僅只有所有者、經營者和工人之間內部的縱向關係，這一個角度可以理解企業制度。好比要評價一個人的品格。當我們說這人忠厚、善良時，所有這些測度，說的是這人與他人之間的橫向關係。沒有辦法離開人與人之間的橫向關係，抽象地描述一個人的品格。同理，當說到一個企業時，諸如它的規模、產值、效益等，都是在與其他企業比較時才有意義。所有這些指標本身，就是這個企業與

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

其他企業在市場上橫向競爭的結果。

競爭，企業之間的橫向關係，在科爾奈的「從頭開始理論」中，完全被看成是與企業組織不相干的外生因素。

在工業化開始階段，競爭發生在工業化大生產與前工業化小生產之間。對剩餘價值的追求，足以刺激資本家意氣風發地與國內和殖民地的手工勞動競爭。第二次產業革命之後，工業化產品之間展開競爭。大規模工業化生產，使生產管理、金融創新、技術進步和人事管理職業化，引起所有權與經營管理權的分離。如今，在所謂第三次產業革命中，競爭越來越集中在技術創新、彈性生產、隨機調整、集體意識和協調的技巧、合作的效率等方面。所有這些引發企業組織進一步創新，如眾所周知的團隊精神（Best 1990）。與三次產業革命相對應，拉宗尼克稱這三個階段的企業制度為「所有權資本主義」（proprietary capitalism），「經營管理資本主義」（managerial capitalism）和「集體資本主義」（collective capitalism）（Lazonick 1991 年）。

對應拉宗尼克的資本主義三階段，企業制度的變遷可以從縱橫兩個角度觀察。從科爾奈的縱向角度看，在企業內部，所有權控制，特別是「真正有血有肉的私人」控制，越來越虛弱萎縮。從橫向角度看，企業之間的競爭愈演愈烈。甚麼企業制度理論能夠解釋這兩種方向不同的發展？科爾奈的「從頭開始理論」顯得蒼白無力——企業之間的競爭愈演愈烈；私人所有權，這唯一能夠為企業提供競爭動力的源泉幾近枯竭。

是誰取代了科爾奈「有血有肉的私人」，為不斷加劇的競爭提供源源不斷的動力？在日本，答案是顯而易見的。企業所有者，無論是私人還是其他所有者，都極度衰弱。令西方企業家瞠目結舌的「過度競爭」，是經營者「生死搏鬥」的產物。是沒有所有權約束的企業自主權，創造了日本經濟起飛的奇

跡。過去人們注意較多的是發揮支持作用的政府干預。

企業由所有者、經理和工人組成。三方都是利用企業實現自身利益。在這個意義上，三方是平等的締約者，缺一不可。憑甚麼只有所有者可以當老板？林博倫報怨說：「資本的所有者變成企業的所有者，是根據歷史習慣，不是根據邏輯」（Lindblom 1977，第 105 頁）。科耶爾特和詹姆斯發問：「憑甚麼我們不能說，一開初是經理僱佣工人和資本？」（Cyert 和 James 1992，第 34 頁）薩繆爾遜認為：「在完美的競爭市場上，誰僱佣誰並不重要。勞動力也可以僱佣『資本』」（Samuelson 1957，第 894 頁）。實際上，日本企業交叉持股不就是經理在僱佣相好的所有者嗎？

誰是真老板，取決於誰真正關心企業。或者說，誰的利益與企業發展的需要更貼近。資本主義早期，在無限責任的合伙制，所有權很難轉移。所有者不僅關心將資本投向哪裏，而且不得不關心怎樣改善企業經營。那時候，工人和經理很容易退出、被僱佣或被解僱。所有者往往只能自始至終、想方設法搞好一個企業。所以那時的老板，責無旁貸地是所有者。也只有他們最關心企業發展。股票市場發展起來以後，所有者變成股票交易者。對股票交易者來說，將資本投哪裏和怎樣改善企業經營，是風馬牛不相及的兩個題目。今天，在股票市場上，用計算機撮合，所有權轉換在瞬間完成。[84] 多數企業所有者是通過第三方——股票經紀人——呆在「他們的」企業裏。許多所

[84] 普瑞滕估算，1989 年，相當於英國所有股票的 30% 進行了交易（Pratten 1991，第 2 頁）。這意味着所有者在一個企業的時間平均只有 3 年多。在中國，1990 年，有記錄的五家上市公司在深圳交易所實現了 85,043,340 股股權交易，超過這五家上市公司的發行總額——80,656,456 股。也就是說，在一年時間內，特定企業的每一個所有者平均變換了 1.06 次。換言之，所有者「所有」特定企業的平均「壽命」只有 11 個月（根據金、肖和許 1991，第 20—60 和 105 頁計算）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描影像僅供個人研究用途

有者壓根兒就沒親眼見過「他們的」企業。他們作為企業所有者的「壽命」短促得以分秒計。是到了「根據真實的利益所在，而不是根據所有權，去發現誰應該經營企業」的時候了（Chandler 1992，第 489 頁）。與此相對照，工人、特別是經理，工作在同一企業的時間就長多了。[85] 隨着強調團隊精神，工人的技能、特別是與他人合作的技能，越來越「企業專有化」。解僱成本與日俱增。日本的終身僱佣制和許多「企業辦社會」項目，使工人的整個一生維繫在特定企業的發展。[86] 年工序列制度將經理的畢生事業，完全內生化於特定企業之中。經理們通常作為公司的法人代表。這一事實標誌着在工人、經理和所有者三者中，不是所有者，而是經理的利益與企業發展之需要最為貼近。當股市上的所有者通過計算機撮合，呆在特定企業的時間以秒計時，所有者的利益已經遠離了特定企業的具體發展。

如果經理們的業績不佳，誰把他們攆下台？科爾奈多次正確地強調，對經理缺乏有效的約束，已經招致越來越多的批評。公司管理結構（corporation governance），誰來管理管理者？（Who manages the managers）（Dalton 1959）誰來監督監督者？（Who watches the watcher）（Millstein 等 1991）誰來監控監控者？（Who monitors the monitor）（Rowthorn 和 Change 1993）是一個廣泛爭議的複雜問題，無法在此展開討論。青木昌彥曾提出，排除了被兼併的風險，日本的企業經理（通過激烈的競

[85] 阿爾欽（Alchian）和德姆塞茨認為：「在一個股權分散的公司，經營管理自然具有長期穩定的特徵」（Demsetz 1988，第 132 頁）。

[86] 在強調團隊精神的日本企業，「僱員是一種特定網絡中的財產」。「公司的決策可能對僱員短期和長期的位置發生影響，而這種地位和層級決定僱員一生收入的多入」（Aoki 1990，第 19 頁）。

爭）可以被經理們自己監督（Aoki 1987，第 273 頁）。日本企業的經驗表明，對經理的約束機制，傳統的企業內部的所有權縱向「預算約束」，已經被企業之間的橫向競爭所取代。正是這些擯棄所有權約束的日本經理，與員工團結一致，展開你死我活的「生死搏鬥」，驅動西方企業家難以理解的「過度競爭」。

捷徑：私有化還是企業自主權？

國有企業如何改革？有兩種選擇：（1）聽科爾奈的，退回到原始資本主義，把國有財產私有化。企業歸「真正有血有肉的私人」所有。（2）實行現代企業制度。財產所有權的歸屬不重要，重要的是企業自主權。如果說國有化走得太遠，私有化則是另一個極端。理論上，在原始資本主義的「個人企業」時期，根本沒有如此眾多的巨大企業。實踐裏，當然就找不到方法把眾多巨大的國有企業送給「有血有肉的私人」。考察現代企業制度演進的歷史，有一種可能性，經營者主導企業甚至比所有者主導企業效益更好。在產權不明晰這一點上，日本經營者主導企業與國有企業之間的距離，比無法操作的私有化要接近得多。為甚麼我們非要捨近求遠呢？

中國的大型國有企業具有諸多類似終身僱佣制、年工序列制的特點和許多「企業辦社會」的長期項目，如住房、企業培訓、退休福利等（Granick 1990；Perkins 1968）。缺乏所有權控制，「投資飢渴」的中國企業經理生來就有擴大企業規模的驚人動力。多重相似性的存在，意味着日本經營者主導企業可資借鑒之處頗多（王小強和吉小明 1985，王小強 1988）。

在傳統的指令經濟，政府過多干預和控制了所有重要的經濟活動，包括產品定價、投入產出分配、投資、僱工計劃等

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

等。因此，國有企業彼此之間，沒有可能自主地展開競爭。它們是工廠，不是企業（Nolan 1993，1995）。所以，國有企業改革的簡明答案應是：不管企業歸誰所有，給它們經營自主權，讓它們彼此競爭。

令人納悶的是，在社會主義經濟改革中，私有化實施的邏輯順序，總與資本主義經濟中的國有企業私有化相反。根據科爾奈的說法，除非將國有企業的產權變成「有血有肉的私人」所有，一切其他改革都是假的，都不能解決根本問題。根據「誰的資產誰關心」的私有制邏輯，只有產權私有化了，私有者對自己財產的關心才能改變企業行為。因此，產權私有化是改變企業行為的前提。與此形成鮮明對照的是，資本主義國家的國有企業私有化，產權的變革，將國有財產權賣到私人手中，總是私有化實施全過程的最後一步。

日本國有鐵路的私有化是一個典型的案例。「私有化」從1987年4月開始。[87]改革的第一步是成立一個政府機構——清算公司，作為原國鐵的繼承人和所有者。第二步是將國鐵的客運分成六家公司。第七個公司承擔整個國家的貨運業務。第三步是更換企業領導人。兩家最大公司的總裁是交通部的前任高官。其他幾家公司的總裁從原國鐵的經理人員中挑選。原國鐵的其他領導人被安排在這七個新公司中「對決策具有影響力的位置」。最後，第四步，政府計劃1992年4月、即五年以後，當這些新公司滿足東京證券交易所的四項基本條件之後，[88]用四至五年的時間出售這些公司的國有股份（Fukui 1992，第14頁）。

七家新公司的經營效益發生了根本好轉。1985年，原國鐵

[87] 都留提到一個不同的時間計劃。「早在1981年春天，私有化就開始實施，花四年（電話電報公司）到六年（國家鐵路）時間完成」（Tsuru 1993，第207頁）。

總計280,000名僱員中，估計有93,000名冗員。經過公司化和分立公司，僱員人數奇跡般地減少到191,000人。[89]年均客運和貨運分別比1987年增長5%和10%。七個新公司都扭虧為盈。1989年利潤總額達21億美元。改革前，日本政府對國鐵的補貼額年均49億美元。1992年，這些新公司以公司稅的形式上繳政府12億美元（Fukui 1992）。公司化與分立公司的改革如此成功，以致人們發問：「不用將股權賣給私人，只靠公司化改革不是已經足以改善企業經營了嗎？」（Fukui 1992，第118頁）

1992年，三家公司達到上市要求（Fukui 1992）。直到1993年10月，才有一家公司在股票市場發行股票（塚田紀史1994，第15頁）。此時此際，唯一的考慮是公司上市是否能賣好價錢。根本沒有一絲一毫引入私人對財產的關心，來改善企業行為的意思。

原國鐵效益不佳的原因不是公有制，而是束縛了「經營自主權」（managerial autonomy）。「在國有鐵路公司中，『經營自主權』被法律、行政和政治的規定和干預所限制。從1976年3月至1983年10月擔任國鐵總裁的文夫（Fumio Takagi）報怨說，他這個總裁就象一個被捆住手腳的游泳者。這些限制主要有，（a）對利率和費用的立法控制。（b）對投資計劃的政治干預。（c）對人事政策和工資標準的行政控制。還有各種各樣的限制規定，如將現金收入存在車站辦公室不得超過一天（Tsuru

[88] 日本東京證券交易所股票上市交易的基本條件是：（1）淨資產必須達到支付投資的兩倍。（2）上市前的兩個財務期間，公司的經濟性利潤和稅前利潤必須分別達到支付資本投資的40%和30%以上。（3）在下一個財務期間開始時，股息必須支付完畢。（4）公司連續營業至少五年以上（Fukui 1992，第14頁）。

[89] 實際只有總計1,050名僱員，因拒絕到有關機構提供的新職位就職而被解僱。真正解僱人員只佔裁減人員的11.7%（Fukui 1992）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

1993，第206頁）。從日本國鐵私有化的整個過程，可以清楚地看到原有國有產權和經理階層的連續性。[90] 根本沒有看到私人所有權對經營管理發揮了任何激勵或控制作用。兩個方面的改革具有決定性作用。第一，打破壟斷，引入競爭。第二，減少政府過分的行政控制，給企業經營自主權。

英國遐爾聞名的私有化，經歷了同樣的過程。撒切爾政府在私有化之前，先改善了國有企業的經營效益，如英國鋼鐵公司（British Steel），皇家兵工廠（Royal Ordnace Factories），HMSO，Rolls-Royce，倫敦運輸（London Transport），國家運輸公司（National Freight Corporation），英國航天（British Aerospace）和英國航空公司（British Airway）。用帕克的話說，在私有化之前，進行了一系列「內部環境的改革」，包括改革公司的組織結構、經營目標、管理、勞資關係、交流匯報體制、經營性質和企業定位等。改革的目的是提高企業效益，以吸引購買者（參見Parker 1993；Bishop和Koy 1989；Rowthorn 1990；Veljanovski 1992）。[91]

最後，另外兩個簡單事實同樣發人深省：第一，在私有化完成之後，政府仍然是這些企業的最大股東。所以，第二，政府在這些完成了私有化的原國有大企業中，繼續保持決定性的影響。[92]

---

[90] 英國的私有化也「保持了公共部門管理階層的延續性」（Filatotchev、Buck和Wright 1992，第508頁）。另參見Veljanovski 1992。

[91] 其他發展中國家私有化的類似經歷，可參見Chang和Singh 1993；Bienen和Waterbury 1989；Heidi和Wortzel 1989。

[92] 台灣國有企業私有化的過程也是這樣。私有化計劃最初在80年代中期提出。直到1992年，在所有私有化了的企業裏，政府仍舊是最大的股東（Baum 1992）。

簡短結論

密爾斡特和帕克認為，要提高企業效益，強化競爭比所有權轉變更有用（Millward和Parker 1983）。杜克相信，國有企業的效率取決於政治干預的水平。對企業的財務和管理干預越嚴，企業效益就越差（Duch 1991）。如果對社會主義經濟不存在太多意識形態的偏見，國有企業改革的邏輯和改革的順序應該是一樣的。大型國有企業改革的核心，不是所有權變革，也不是私有化，而是競爭和經營自主權。如果把經營者主導企業的模式當成改革目標，國有企業的改革要比無法操作的私有化容易得多。

我們能夠從科爾奈的「從頭開始理論」學到甚麼呢？科斯說：「前社會主義國家被建議走上市場經濟，這些國家的領導人也希望這樣做。但是沒有適當的體制，市場經濟是沒戲的。如果我們對自己的經濟了解得更多些，當人們向這些社會主義國家提出建議時，就會處於更主動的地位」（Coase 1992，第714頁）。

國立臺灣大學圖書館 館藏指紋系統供個人研究用途

第六章
中國的企業改革

大多數東歐國家在實施國有企業私有化。可是，麥克當那德發現，私有化不足以改變國有企業的行為（Mc Donald 1993，第49頁）。私有化並非唯一出路（Heidi 和 Worzel 1989）。布如諾評論：「如果實行私有化的企業不能與財政脫鉤，繼續保持無限額的政府信貸，私有化就可能失敗。在這種情況下，儘管所有權改變了，企業也不會改變行為準則」（Bruno 1994，第3頁）。經過周詳仔細的實證研究，品托等人得出結論：「國有部門不能取消，也遠談不上絕種」。即使在私有化以前，「國有企業經理有能力（使企業）達到市場經濟中的效益」（Pinto、Belka 和 Krajewski 1993，第217頁；Pinto 1993）。從類似認識出發，佛格森建議，「應當放慢出賣國有企業的速度，集中引入競爭和市場條件下的經營技能」（Fergson1992，第503頁）。在中國改革進程中，一系列實證研究也表明，國有企業可以在市場經濟條件下，發揮積極作用。例如，通過對1980至1988年的數據計算，傑佛森、饒斯基和張發現，國有企業的綜合要素生產率平均每年增長2.4%；集體企業為4.6%（Jefferson、Rawski 和 Zhang 1991，第257頁）。[93]

甚麼是國有企業改革中的制度創新——「創新性破壞」？

[93] 雖然不一定可比，卻值得參考。美國生產率增長最快的時期是1959－1968年，年平均增長2.25%。日本生產率增長最快的時期是1964－1973年，年平均增長2.59%（Okimoto 和 Saxonhouse 1987，第386頁）。

第四章指出了私有化在實踐中的自相矛盾。第五章通過對西方現代企業制度演進的歷史，論證國有企業改革的目標不應是所有權的變革或私有化，而應是競爭和企業經營自主權。但是，如何成功地完成國有企業改革，仍舊是有待進一步實踐，才能作出回答的問題。第六章結合中國的國有企業改革，提出：第一，對國有與非國有部門進行重新分工，並對國有企業進行「抓大放小」的調整。第二，企業承包、企業集團、合資和股份制改造等改革的實質不是私有化，而是給予國有企業充分的經營自主權。第三，「產權不清」為國家干預提供了廣闊天地。這是好事，不是壞事。同時，政府自身的改革成為經濟體制改革的重要內容。

6－1：國有與非國有部門的重新分工

張和阿吉特•辛格（Chang 和 Ajit Singh 1993）發現，在發展中國家的趕超過程中，公共部門具有諸多不可替代的特殊作用。一個不爭的事實是，國有部門奠定了中國現代工業的基礎（Ajit Singh 1975a，Perkins 1968）。同時，在一個國家中，一切企業統統國有，肯定有問題。所以，紐伯瑞主張在企業改革之前，需要重新界定公有部門與私有部門的邊界（Newbery 1992，1991）。

「增長出計劃」（growing out of plan）已是眾所周知的中國改革模式（Byrd 1987a）。在研究中國改革時，人們經常醉心於非國有部門發展得越大、越快越好，並最終取代國有經濟的主導地位。對「計劃本身的增長」（growing of the plan），也就是說，國有部門內部究竟發生了甚麼，注意不夠。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

表－34：**中國工業企業數**，1978－93（單位：萬個）

所有制形式	企業數目		增加數	增長	在增加總數中佔的份額
	1978 (1)	1993 (2)	(2)-(1) (3)	(3)/(1) (4)	(%) (5)
總計	34.84	991.16	956.32	27.45	100.00
國有企業	8.37	10.47	2.1	0.25	0.22
城市集體所有制企業	10.33	17.23	6.9	0.67	0.72
鄉鎮與合作企業	16.41	163.13	146.72	8.94	15.34
私營企業	-	797.12	797.12	-	83.35
其他	-	3.21	3.21	-	0.34

注：「城市集體所有制企業」＝「集體所有制企業」－「鄉鎮與合作企業」；「鄉鎮與合作企業」＝「鄉鎮企業」＋「村辦企業」＋「城市合作企業」＋「農村合作企業」。

資料來源：國家統計局 1983，第 207 頁；1994，第 373 頁。

非國有經濟的發展

表－34 表明，從 1978 到 1993 年，工業企業數量增加了 26 倍。國有企業的數量略有增長，非國有部門佔了增長總數的 99.7%。特別是私有企業，佔增加企業總數的 83.35%。換言之，在如今社會主義的中國，99% 的工業企業不是國有的。80% 的工業企業由科爾奈的「有血有肉的人」所有。

非國有部門企業數量的急劇增長引起工業產出構成的顯着變化。

從表－35可以看出，按工業總產值計，國有工業的比重急劇下降，非國有部門的比重迅速提高。1952年，在資本主義的台灣，國有部門佔工業總產量的 57%（Amsden 1988，第 91 頁）。如今，在社會主義中國，從 1992 年起，國有工業在工業總產值中的比重低於 50%。辛格和傑佛森愉快地寫道：「非國有部門在工業總產量中的比重，從 1978 年的 21% 上升到 1991

表－35：**中國不同所有制工業企業在工業總產值中所佔的份額**，1978－93（%）

年份	國有	集體	個體	其他
1978	77.63	22.37	-	-
1979	78.47	21.53	-	-
1980	75.97	23.54	0.02	0.48
1981	74.76	24.62	0.04	0.58
1982	74.44	24.82	0.06	0.68
1983	73.35	25.74	0.12	0.78
1984	69.09	29.71	0.19	1.01
1985	64.86	32.08	1.85	1.21
1986	62.27	33.51	2.76	1.46
1987	59.73	34.62	3.64	2.02
1988	56.80	36.15	4.34	2.72
1989	56.06	35.69	4.80	3.44
1990	54.60	35.62	5.39	4.38
1991	52.94	35.70	5.70	5.66
1992	48.09	38.04	6.76	7.11
1993	43.13	38.36	8.35	10.16

資料來源：國家統計局 1993，第 414 頁；1994，第 375 頁。

年的48%。就業和出口的擴展速度更快。鄉鎮企業職工在工業就業所佔的比重由 22% 上升到 39%，在出口所佔的份額則從 1985 年的 4.8% 上升到 1990 年的 24%。在計劃經濟時期，國有部門佔支配地位。1966 年，國有企業佔工業總產值 90%。如今，在繁榮而充滿活力的非國有企業汪洋大海中，國有部門慢慢地變成一個島嶼」（Inderjit Singh 和 Jefferson 1993，第 10 頁）。

國有與非國有部門之間的分工

國有企業——這汪洋大海中「島嶼」是甚麼地幹活？「繁榮而充滿活力的非國有企業汪洋大海」又是甚麼地幹活？這兩個問題對如何慶賀非國有經濟的發展具有關鍵意義。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

由於工業行業的統計分類不斷變化，無法準確地測量國有部門的結構性調整。如果假定改革前，國有部門在絕大部分工業中佔支配地位，表－36則可以看成是十餘年改革的動態結果。國有部門從下游產業，主要是輕工業和加工工業一步步退出。在這些行業裏，新建立的非國有企業蓬勃發展。同時，在自然壟斷和資本密集的上游重工業領域，國有經濟仍佔有支配地位，[94] 實際上，國有經濟是中國經濟持續增長的支柱。上

表－36：中國國有企業與鄉鎮企業在各產業部門所佔份額， 1993

	產業部門	國有企業	鄉鎮企業
	總計	55.65	
1	石油與天然氣開採業	99.86	0.002
2	煙草加工業	97.39	0.33
3	木材與竹材採運業	96.83	10.50
4	煤氣生產與供應	94.10	8.84
5	石油加工與煉焦業	93.99	6.57
6	自來水的生產與供應業	89.19	7.44
7	電子、蒸汽及熱水生產與供應業	87.27	3.67
8	煤炭採選業	78.06	30.04
9	黑色金屬冶煉及壓延加工業	77.58	19.46
10	有色金屬礦採選業	69.34	36.88
11	有色金屬冶煉及壓延加工業	67.99	30.35
12	食品加工業	66.30	35.79
13	化學原料及化學製品製造業	62.60	32.83
14	藥品製造業	61.21	14.21
15	交通運輸設備製造業	60.02	13.72
16	飲料製造業	59.70	25.25
17	專用設備製造業	54.68	27.09
18	食品製造業	52.43	69.10
19	印刷與唱片製造業	51.53	40.43
20	橡膠製品業	51.32	30.22
21	普通機械製造業	51.11	59.29
22	黑色金屬礦採選業	50.13	83.32
23	化學纖維製造業	46.48	19.51
24	造紙及紙製品業	44.48	55.18
25	非金屬礦採選業	43.60	137.22
26	非金屬礦物製品業	43.30	80.21
27	儀器、儀錶及文化辦公用機械製造業	43.04	19.44
28	紡織業	42.63	49.48
29	電子及通信設備製造業	35.35	14.45
30	電氣機械及器材製造業	34.55	36.97
31	木材加工及竹藤棕草製品業	29.86	81.67
32	其他礦採選業	22.40	1029.17
33	金屬製品業	19.58	83.20
34	塑料製品業	15.87	69.45
35	文化、教育與體育用品製造業	15.62	61.42
36	皮革毛皮羽絨及其製品業	14.69	56.43
37	其他製造業	11.97	162.83
38	家俱製造業	10.82	96.77
39	服裝及其他纖維製品製造業	8.43	69.09

注：這是國家統計局第一次公佈獨立核算的鄉鎮企業的行業分佈數據。以特定行業作為一個整體，折算出的鄉鎮企業份額超過100%，是沒有道理的；同理，國有企業與鄉鎮企業份額之和超過100%也不對。雖然有個別明顯的錯誤，我們仍然可以看出鄉鎮企業集中於加工工業的一般趨勢。

資料來源：根據國家統計局1994，第374，378和395頁計算。

游產業大型企業的發展，具有極強的和連續的經濟外部性。它們吸引下游產業中的企業進入，利用上游大型企業創造的新的利潤機會。因此，上游大企業可以誘導下游產業成長，帶來巨大的、通過非國有部門的盈利反映出的社會利益（Biggs和Leby

[94] 與台灣相比較，「到八十年代初，在製造工業中，公有經濟的份額下降到不到20%。但是，政府在諸如重型機械、鋼鐵、製鋁、造船、石油、合成纖維、化肥、工程、以及（近年來）半導體等領域仍佔支配地位。在台灣，幾乎每家銀行都全部或部份由國家所有（直到1969年仍不允許外國銀行建立運營）。所有金融機構的貸款活動都被置於政府的嚴密監督之下」（Amsden 1988，第91－92頁；Wade 1990，第159－182頁）。

國立台灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

1988）。

表－37顯示，直到1990年，國有經濟仍然是社會「生產性投資」的主要力量。[95] 世界銀行公允地承認，「中央政府動員各種分散的資源，集中發展能源、交通的戰略是為了解決短缺問題。在這個意義上，國有經濟在現在和將來仍在為中國經濟持續增長提供資源，發揮關鍵性作用」（World Bank 1990b，第94頁）。通過簡單的回歸分析，辛格證明，1978年以前，國家投資對輕重工業的增長都有很大影響。到1987年，國家投資對輕工業的增長發生很小的影響，但對重工業仍起決定性作用（Inderjit Singh 1992，第48－49頁）。1990年，國家預算內投資只佔社會總投資的8.7%，整個國有部門投資的13.2%（國家

表－37：中國國有部門的投資，1981－90（%）

年份	能源（10億元）(1)	交通、郵電（10億元）(2)	(1)/國有工業投資 (3)	[(1)+(2)]/國有部門投資總額 (4)	國有部門投資/社會投資總額 (5)	國有部門生產性投資/社會生產性投資總額 (6)
1981	141.24	65.63	39.34	30.98	69.5	80.93
1982	173.36	88.94	37.78	31.03	68.7	77.35
1983	214.40	114.46	50.78	34.55	66.6	75.42
1984	277.67	156.94	43.26	36.67	64.66	72.39
1985	336.41	226.54	40.10	33.50	66.08	72.82
1986	443.96	257.28	38.28	35.44	65.52	74.85
1987	543.01	282.66	38.59	35.93	63.12	72.71
1988	645.02	317.73	37.36	34.83	61.44	70.52
1989	705.64	271.74	44.19	38.55	61.28	74.40
1990	846.74	348.41	46.78	40.95	65.60	77.55

注：（1）（2）（3）（4）根據國家統計局1991，第149頁；（5）（6）根據國家統計局1991，第146頁；1990，第156頁；1989，第480頁；1988，第562頁；1987，第470和15頁計算。

資料來源：國家統計局1986、1987、1988、1989、1990、1991和1987b。

統計局1991，第144頁）。「國家減少了對投資決策的集中控制，把國家投資優先投向那些其他國內投資者的投資不能滿足經濟發展實際需要的部門，特別是那些需要巨額投資和經濟外部性很大的項目」（Nolan 1993，第89頁）。在第七個五年計劃中（1986－1990），僅180個重點項目就佔了中央政府「大中型項目投資的四分之三。這些項目的91%分在能源、交通、運輸和原材料工業。能源和交通的投資接近國家投資的50%」（World Bank 1990b，第93－94頁）。

「抓大放小」的國有企業結構調整

伴隨國有部門在下游產業有組織地撤退，是「抓大放小」的國有企業結構調整（Nolan 1993，1995）。

從表－38可以看出，12年裏，國有經濟的增長速度低於其他經濟成分和整個工業的增長速度。可是，在小型國有企業萎縮的同時，大型國有企業的產量顯著增長。隨國有企業結構的調整，在整個八十年代，非國有小型企業在總產值中所佔的份額迅速增大。所有小型企業的總份額沒有發生變化（國有小型企業＋集體企業＋個體企業＋其他），保持在工業總產值的50%左右。從一定意義上可以說，非國有部門的增長填補了國有小企業收縮騰出的空間。從表－38（2）和（4）欄可以看到，

[95] 台灣也有類似的經歷：「國家投資在國內投資總額中所佔的比重，1958年高達62%。直到1980年，這一比重仍高達50%。國家投資主要用來扶持基礎設施、鋼鐵、造船、石油化工領域的十個主要發展項目。這些投資促進了台灣製造業在廣度（製造業在GDP中所佔百分比）和深度（高新技術產品及其加工在製造業總產出中所佔的百分比）方面的發展」（Amsden1988，第93頁）。1975－1978年間，台灣政府的投資佔其DNP的比重一直保持在30%左右（Wade 1990，第173頁）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

表－38：中國不同類型企業在工業產出中所佔的份額，1980 和 92（%）

	1980 (1)	國有=100 (2)	1992 (3)	國有=100 (4)	1992/1980 (5)	年均增長 (6)
總計	100.00		100.00		479.59	13.96
國有企業	75.97	100.00	48.09	100.00	256.62	8.17
其中：						
大型	31.12	40.97	27.20	56.56	419.13	12.68
中型	19.84	26.12	15.75	32.74	380.67	11.78
小型	25.01	32.91	5.14	10.70	98.60	-0.12
集體企業	23.54		38.04		913.54	20.24
個體企業	0.02		6.76		38483.35	64.23
其他	0.47		7.11		8735.98	45.14

注：（5）＝ 479.59%*（3）/（1）。

資料來源：根據國家統計局 1982，第 212 頁；1993，第 412 頁；1994，第 375－401 頁；1992b，第 34－36，144－145 頁計算。

1980 年，小型國有企業佔國有部門工業總產值的 33%。1990 年，國有部門工業總產值的近 90% 是由大中型企業生產的。大中型國有企業 1992 年的工業產值是 1980 年的四倍，平均每年增長 12.68%，可以說是與整個工業同步增長。[96] 如果考察 500 家最大工業企業的增長，國有大企業突飛猛進的發展越發顯得觸目驚心。從 1988 到 1992 年，僅僅四年時間，500 家最大國有工業企業的銷售總額和固定資產淨值就翻了一番。其發展速度不僅超過整個工業的發展速度，而且超過遐邇聞名的鄉鎮企業（《管理世界》1993，第 17 頁）。

不僅大型國有企業在國有工業總產值中所佔比重的增加，

[96] 與香港毗鄰之廣東省的大企業發展，給人印象頗深。八十年代廣東省消費品生產有了巨大增長。從 1978 到 1990 年，廣東省大型企業在工業總產值中的比重，卻從 13% 提高到了 20%，中型企業所佔比重從 12% 提高到了 16%（廣東省統計局 1997，第 159 頁；1991，第 185 頁）。

而且單位企業的平均規模也在擴大。表－39 表明，1993 年，國有大型企業的平均固定資產是 1980 年的 1.2 倍，平均產值是 1980 年的 1.6 倍。大型國有企業的平均規模更大了，生產率（產出／資產的比率）也提高了。

表－39：中國大型企業的平均規模（按 1980 年不變價計）

1985—93（億元人民幣）

年份	數量 (1)	固定資產原值 (2)	工業總產值 (3)	平均規模 固定資產原值 (2)/(1)	平均規模 工業總產值 (3)/(1)
1985	2494	2828.30	2327.00	1.1340	0.9330
1988	3178	3610.71	3334.48	1.1362	1.0492
1990	3965	4406.21	4100.82	1.1113	1.0343
1991	4257	5021.33	4756.19	1.1795	1.1173
1992	3900	5899.09	5683.02	1.5126	1.4572
1993	4583	6268.35	6890.72	1.3677	1.5035

資料來源：根據國家統計局 1987，第 325 頁；1988，第 312 頁；1989，第 271—273 頁；1991，第 339－401 頁；1992，第 411－413 頁；1993，第 417—419 頁；1994，第 378—379 頁計算。

簡短結論

1993 年，中國有 40－50% 的「三資」企業虧損（國家計委研究中心課題組 1994，第 23 頁）。[97] 或許，被這些虧損企業所吸引，中國外商投資合同總額，從 1990 年的 70 億美元，上升為 1993 年的 1,114 億美元（國家統計局 1994，第 110 頁）。與此同時，差不多總有三分之一的國有企業虧損。不同的是，第一，國有大企業承擔的各種稅費，往往相當於企業淨收益的 50－75%（Gedcher 1990）。從表－40 可以發現，1993 年，國有大企業的

[97] 「三資」企業指有境外投資的「獨資」、「合作」和「合資」企業。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

稅負是「三資」企業的兩倍多。第二，在過去十餘年改革中，國有大企業為整個經濟發展、包括大贏其利的非國有企業，持續提供了低價的基礎工業產品（Koo、Li 和 Peng 1993）。第三，中國國有工業大企業承擔了很重的社會責任，如養老金、職工住房、醫療保險等。國有企業甚至要為職工的下一代免費提供受教育和就業的機會（Perkins 1988、Minami 1944）。例如，1991 年，僅國有企業的就業保險一項花費，就達 912.5 億元人民幣，相當於國有企業工資總額的 32.9%，國有工業虧損總額的兩倍還多（國家統計局 1992，第 806 和 424 頁）。

不少分析認為，中國經濟增長的主要力量是小型非國有企業。實際上，如果龐大的國有重工業部門對經濟發展只能發生阻礙作用，中國十餘年所取得的經濟發展就不可思異（Jefferson 和 Rawski 1994）。諾蘭認為：「大型國有企業在主要重工業部門的增長，是中國八十年代經濟增長的核心」（1995，第 15 頁）。另外，即使有稅負重、基礎工業產品計劃價格低、企業社會負擔多等因素，大多數國有大企業不是虧損企業。

表－40：中國不同企業在稅收中所佔的份額，1993（%）

企業類型	產出比重	稅收比重	稅收／產出	稅後利潤／利潤總額
總計	100.00	100.00	5.85	40.84
國有企業	55.65	70.54	7.41	33.29
集體企業	29.95	20.10	3.93	44.75
股份制企業	3.68	3.50	5.57	66.92
三資企業	4.67	2.86	3.59	66.60
港澳台投資的企業	4.44	1.94	2.55	64.88
大型企業	37.13	50.60	7.97	40.50
中型企業	18.91	20.29	6.27	31.88
小型企業	43.95	29.12	3.87	46.29

資料來源：根據國家統計局 1994，第 378－381 頁計算。

表－41：中國「最大 500 家工業企業」中的虧損企業，1989－92

年份	企業數目			單位：萬元人民幣		
	盈利企業 (1)	虧損企業 (2)	(2)／(1) (3)	盈利總額 (4)	虧損總額 (5)	(5)／(4) (6)
1989	454	46	10.13	7,267,453	408,154	5.62
1990	457*	43	9.41	7,537,268	520,721	6.91
1991	456*	44	9.65	8,713,004	514,123	5.90
1992	457	43	9.41	9,814,697	665,828	6.78

注：*包括利潤為零的企業。

資料來源：根據《管理世界》1990，1991，1992 和 1993 數據計算。

表－41 表明，1989 至 1992 年間，中國「最大 500 家工業企業」中虧損企業佔企業總數，一般不到 10%。這個比例大大低於世界最大 500 家公司中的虧損企業比例。1992 年，《幸運》雜誌（*Fortune*）公佈的全世界最大 500 家公司中，竟有 125 家賠錢。虧損企業佔企業總數的 25%（Hadian 和 Tritto，引自 Moran 和 Riesenberger 1994，第 23 頁）。

6－2：經營自主權是改革的核心

「私有化、有效的破產法及其他政策，被廣泛地看作是改革成功的先決條件。不具備這些先決條件，中國工業卻在產量、就業和出口方面取得了巨大的成就。沒有甚麼比這個奇怪現象更能引起爭議了」（Rawski 1993，第 1 頁）。與蘇聯東歐的困境相比，越來越多的人們注意到，中國改革沒有遵循私有制邏輯，卻取得了難以置信的成功。戴慕珍認為：「實現經濟增長，並不需要私人擁有企業利潤的產權。從嘗試市場改革和經濟發展的若干個前社會主義國家的情況來看，中國模式與私有化相比，可能是一種不那麼激進卻切實可行的選擇」（Oi 1992，第 123 頁）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

中國經驗向科爾奈的「從頭開始理論」提出挑戰。國有企業或許是可以改革的。中國諸多大型國有企業，不但獲得顯著發展，而且正雄心勃勃地力爭成為具有國際競爭力的現代大型跨國公司（Nolan 1995）。[98] 如前所述，如果非要把國有大企業私有化，一定找不到辦法把這些大企業送給「有血有肉的私人」。相反，如果將着眼點轉移到擴大企業經營自主權，就很容易發現諸如企業承包、企業集團、合資、股份化等多種簡便易行的改革辦法。在擴大企業經營自主權的過程中，私有制不是改革的目標。但是，國有資產重新組合，卻是國有企業擺脱政府過多行政干預的有力武器。

「所有權與經營權分離」：國有資產管理局？

在典型的指令性經濟，國有企業的投入產出、產品價格、勞動用工、投資、規劃等都受到政府直接控制。諾蘭認為這時的企業，只是工廠，不是企業（Nolan 1993，第270頁；1995，第1頁）。企業利潤全部上繳，開支由政府預算撥付，企業虧損由國家以低價原材料、能源、資金等形式補貼。企業經營者幾乎沒有創新和冒險的激勵。

為增強國有企業活力，從1984年開始，中國政府實行了利潤留成制度，將企業利潤之一部分，留歸企業用於再投資和獎金，以調動企業和職工的積極性。企業完成計劃後，在原材料採購、生產及產品銷售方面擁有一定自主權（Granick 1990，Byrd 1991）。當時國有企業的反應令人失望。它們將利潤留成的絕大部分用作獎金和職工福利，只有很小部分用於再投資。

[98] 這部份分析較多地參考諾蘭的有關研究（參見Nolan 1993，1994）。

沒有人關心國有資產增值（中國經濟體制改革研究所綜合調查組1986）。這種現象正應了科爾奈所說的，「公有財產屬於所有人，而又不屬於任何一個人」（Kornhai 1992，第505頁）。所有權的問題從此提上議事日程。無數論文和著作論證「誰的資產誰關心」的私有制邏輯，建議重新明晰產權，發展私有經濟（Hsu 1991）。

要私有化，先得弄清楚誰要被私有化。作為明晰產權的重要一步，國有資產管理局的成立，象徵着所有權理論的勝利。國家國有資產管理局於1988年成立。類似的機構在省市一級成立得更早。可是，這些機構究竟是應該作為國有企業所有者，還是作為立法／監督機構起作用？並不清楚（Lee和Nellis 1990，第9頁）。[99] 為了改變國有資產無人負責的狀況，這些機構似乎應當作為所有者——國家的代表發揮所有者的作用。按照所有權邏輯，這些機構應該擁有國有財產的「產權」，包括利潤分配、經理任命、僱佣與解僱工人、產品定價、長期和短期投資決策、等等。可是，現實中，實際上，國家作為所有者，所有這些必備的職能，都已經在由不同的政府機構行使，如物價部門確定國有企業產品的價格，税收和財務部門分配企業利潤，計劃部門負責企業的投資決策，勞動部門僱佣和解僱工人，人事組織部門選拔經營者……如果國有資產管理局應該扮演所有者的角色，所有這些由不同的政府機構行使的「產權」，都應當交給國有資產管理局。倘若果真如此，這個國有資產管理局就是現在的政府；或者説，擁有並行使上述各種「產權」的現政府就是國有資產管理局。誰説國有資產沒人操

[99] 目前，國有資產管理局正在日益發揮防止國有資產流失的監察職能。這是當初按所有權邏輯設計該機構職能時，始料不及的。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

心？政府的行政管理，如果非要咬文嚼字的話，就是所有者應該履行的職責。新成立一個機構能改變甚麼？憑甚麼新成立的國有資產管理局的官員一定比由同一個政府任命的廠長經理更關心國有資產增值？

不管如何理解，中國擴大企業自主權的改革是在「所有權與經營權分離」的口號下進行的。政府在產品定價、生產選擇、利潤分配、積累投資等方面，迅速擴大了企業的經營自主權。在鼓勵非國有經濟發展和強化市場競爭的同時，政府給予國有企業越來越多、越大的自主權。企業自主權的擴大，回過頭來，強化了企業之間的競爭。這一改革軌跡與科爾奈提倡的私有化大相徑庭。根據私有制邏輯，科爾奈和薩克斯反複警告說，在私有化之前擴大國有企業自主權，等於把國有資產白送給沒有所有者約束的、「共產主義任命的經理」。私有制是強化預算約束的唯一力量。相反，中國試圖做的是減少所有權控制，即政府作為唯一所有者的直接控制，從而用水平方向的市場競爭替代縱向的所有權控制。在擺脫所有權控制這個意義上，中國國有企業「兩權分離」的努力，與日本鄰居的法人交叉持股倒有異曲同工之妙。

通過國有資產管理局實施所有權控制，是行不通的。可是，依據產權，重新組合國有資產，使所有權結構多元化，對實現經營自主權，具有巨大推動作用。在中國的企業改革歷程中，產權重組發生了不可缺少的重要作用。所不同的是，科爾奈的「從頭開始理論」強調所有權控制。理想的模式是「真正有血有肉的私人」直接控制企業經營。私有化是要找到真正的所有者、強化所有權的控制作用。而中國的嘗試與日本法人持股相類似——通過產權重組，弱化所有權控制。

「承包責任制」

「承包責任制」的原則是給企業更多的經營自主權，規定企業必須上繳國家的利潤基數，超過基數的利潤在國家、企業和職工之間分配。1984年以後，政府加大向企業放權的步伐。企業有權以市場價格購買和銷售超過計劃配額之外的產品。經營者在投資、用人上被授予更大的自主權，能夠就上繳利潤同政府討價還價。[100] 到1988年，80%以上的國有企業實行了各種不同的承包制（Yeh 1993，第21頁）；1990年達到90%（Lee和Nellis 1990，第8頁）。[101] 1994年，政府宣佈終止「承包責任制」，代之以平等的法人所得稅和增殖稅。

早在八十年代中期，「承包責任制」就使國有企業的經營目標轉向追求利潤（Perkins 1988）。這一制度廣泛釋放了各種「競爭性的、企業家精神的、追求利潤的經營活動」（Nolan 1991，第119頁）。傑佛森和饒斯基通過對80個國有企業1984至1989年的數據分析發現，利潤、利潤留成與職工獎金之間呈很強的相關關係。多數新產品的開發費用來自利潤留成（Jefferson和Rawski 1994）。雖然在不盈利的國有企業，工人極少被解僱（這狀況已經開始改變），但他們並不能避免受到經濟上的懲罰，包括很低、甚至為零的獎金，只發部分工資長期放假，以

---

[100] 魏德在描述台灣和南韓的類似作法時說，從「所有權控制」(Control by ownership) 轉到「合同控制」(Control by contract)，既能增強工作激勵，又能減輕國家管理當局的負擔。因此，台灣和南韓政府保留對關鍵環節的控制，將其餘部分承包出去（Wade 1990，1982）。

[101] 到1988年10月，93%的大中型企業和83%的政府預算內企業實行了承包責任制（《人民日報》1988年11月2日）。關於各種類型的承包制，參見Lee 1990。關於承包制度的演進過程，參見Koo、Li和Peng 1993。有關案例研究，參見Byrd（編）1992。

國立臺灣大學圖書館館藏掃描檔案僅供個人研究用途

實物支付工資或取消醫療保障（Rawski 1993）。[102]

從表面觀察「承包責任制」，國有經濟在產權上沒有甚麼變化。深一步思考，「在『國有』部門內部已經發生了深刻變化，並導致產權性質和實踐意義上的重大改變」（Nolan 1993，第270頁）。

表－42：中國工業企業的虧損與補貼，1986－91　（單位：10億元）

年份	所有工業企業			國有工業企業		
	虧損 (1)	補貼 (2)	(2)/(1) (3)	虧損 (4)	補貼 (5)	(5)/(4) (6)
1986	41.71	32.5	0.78	4.71	-	0.81
1987	48.17	37.5	0.78	5.07	-	0.72
1988	52.06	44.6	0.86	7.13	-	0.73
1989	74.96	59.9	0.80	12.80	9.50	0.74 (0.53)
1990	93.26	57.9	0.62	27.88	11.80	0.42 (0.34)
1991	93.11	50.6	0.54	30.02	14.50	0.48 (0.40)

注：括號內的數據由世界銀行提供。
資料來源：Jefferson 和 Rawski 1994，表 8。

第一，承包合同在政府與企業之間劃出一條財務責任分界線。隨着企業自主權的擴大，政府對虧損企業的補貼逐漸減少。表－42表明，虧損的國有企業原先可以獲得全額補貼，現在卻越來越困難。「補貼仍然有，但即使對城市國有企業來說，補貼相對虧損的比例，已經由原來的接近於100%降到50%以下。」（Jefferson 和 Rawski 1994）。

第二，承包合同在政府與企業之間劃出一條投資責任分界線。表－43和表－44顯示了具有產權意義的重要變化。從80年

[102] 1994年，政府公佈了給經營困難的國有企業「鬆綁」的六點計劃，包括允許國有企業裁員。因此，估計到1994年底，中國正式失業人數可能從一百萬猛增到五百萬（*Transition* 1994年，第5卷第7期，第17頁）。

表－43：中國國有企業固定資產投資來源，1985－93　（%）

年份	總投資	國家投資	國內貸款	外商投資	自籌資金	其他
1985	100	24.0	23.0	5.3	40.4	7.3
1986	100	23.7	22.7	5.0	38.4	10.2
1987	100	20.5	24.6	7.3	47.6	
1988	100	14.7	24.2	9.0	40.5	11.7
1989	100	13.4	20.9	10.2	42.8	12.8
1990	100	13.2	23.6	9.1	42.1	11.9
1991	100	10.2	28.1	8.3	43.1	10.3
1992	100	6.3	30.4	8.0	46.5	8.7
1993	100	6.0	25.4	6.1	48.0	14.5

資料來源：根據國家統計局1986，第468頁；1992，第150頁；1993，第146頁和1994，第140頁計算。

表－44：中國國有企業技術改造投資來源，1985－93（%）

年份	總投資	國家投資	國內貸款	外商投資	自籌資金	其他
1985	100	4.4	41.6	1.24	50.3	2.5
1986	100	3.3	40.2	1.3	51.3	3.8
1987	100	4.3	40.4	2.3	48.3	4.8
1988	100	2.6	38.6	2.7	51.1	4.9
1989	100	1.8	29.6	3.4	55.9	9.4
1990	100	2.1	32.5	4.1	54.9	6.5
1991	100	1.7	40.2	3.7	49.7	4.8
1992	100	1.4	41.3	3.6	49.5	4.2
1993	100	1.4	36.5	3.9	55.8	4.9

資料來源：根據國家統計局1986，第468頁；1992，第150頁；1993，第146頁和1994，第140頁計算。

代中期開始，國有企業的固定資產投資，五分之二以上來自企業的「自籌資金」，所以，越來越大的一部分國有企業股本不是直接來自國家財政。而且，企業的固定資產投資，很大一部分來自國有銀行貸款。由此，世界銀行認為，中國企業與銀行之間的關係，與日本企業由主要銀行控股的模式，已經存在初始狀態的相似性（World Bank 1990b，第149頁）。[103]

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

總之，隨着國有企業變得更加獨立，政府對企業的補貼和再投資也不斷減少。在資本主義從傳統企業向現代公司的演進過程，資本家的私有制被「事實上的經營管理所有權」（*de facto* management ownership）取而代之（Demsetz 1988，第114頁）。[104] 現在，一個類似的演進過程展開了。隨着「承包責任制」的推行，政府作為國有企業的唯一所有者，正在逐漸被所謂「事實上的經營管理所有權」所代替。

企業集團

組建企業集團是賦予企業更大經營自主權的另一種方法。

中國在八十年代出現了由有生產經營關聯的工廠組成的企業集團。這些集團逐步形成與現代公司近似的組織。對企業集團的支持，是中國政府改革國有企業的中心內容之一。「目標是形成具有競爭活力、自主經營的工業巨人」（Yao 1992，第14頁）。中國政府認識到，應當降低不經濟的國有小企業的比重，改變大企業「自給自足」的生產方式，同時，為提高規模經濟效益而充分發揮國有大企業的核心作用。政府確定了55個最主要的企業集團。它們已經取得很大成功。這55個企業集團大部分在重工業領域，是其他企業集團效仿的模式，並且是國

[103] 有不少人建議，將國有企業拖欠銀行的貸款，轉化為銀行在企業中的股份。如果能夠實施，銀行將成為國有企業最具經濟影響力的股東。

[104] 德姆賽茲指出：「事實上的經營管理所有權和有限責任制一起，使經營大企業的交易成本最小化。股權持有者本質上成為他們資本的出租人，不再是企業的所有者，儘管他們仍舊參與一些不經常的決策，如企業兼併。股東們真正擁有的是他們的股票，不是公司。所有者，就對企業的控制而言，重新成為少數人的事。股東擁有他們的股票，公司董事長和少數高級經理控制公司」（Demsetz 1988，第144頁。重點號為原文所有）。

家重點扶持的對象（Yao 1992）。

一個典型的例子是以原第二汽車製造廠為核心的東風汽車集團。八十年代初期，東風集團已經「兼併」了300多家不同規模的企業。集團成員企業在母公司的指導下，重新確定生產方向。母公司向成員企業提供技術幫助，引導生產。集團成員在不同產品上重新組合，實現專業化分工（Yao 1992）。

中國的工業企業集團開始朝着日本（Keiretsu）和南韓（Chaebol）的組織形式發展（Nolan 1995）。組成集團的眾多企業，分屬不同的所有者，或者都是國有，但分屬於不同的地方政府。這是中國國有企業所有權結構多元化的起點。所有權結構多元化，使企業集團比一般國有企業具有更大的自主權。例如，55家重點企業集團享有「計劃單列」的特權。他們可以直接向中央政府負責，避開地方和部門的干預。隨着合資企業和股份制企業的發展，企業集團利用舊的行政辦法和新的產權交易，進行了大量兼併（Kaye 1992）。

合資企業

合資企業通過引進外資，使國有企業所有權多元化的改革，在廣泛和深入的層面上公開推行。

根據國家統計局統計，1993年，中國有20,055家外商投資的工業企業，僱佣289萬人。這些「三資」企業的產值佔工業總產值的9.11%（國家統計局1994，第378和98頁）。許多「三資」企業是與國有企業合資。例如，福建省泉州市以徹底完成國有企業改革而聞名全國。通過與香港中策投資公司合資，1992年，泉州市41家國有企業全部重新組合。至1994年初，福建省福州市二分之一以上的國有企業已經與外商合資（Tracy

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

1994a，1994b）。香港作為中國最大的「外資」，在中國對外開放之前，產業工人從來沒有超過90萬。現在港商在大陸的僱員達365萬人（Overholt 1993，第145頁）。

揣希對廣東和福建兩省400家「三資」企業進行了調查。三分之一的企業聘用海外經理，以保證正確地組織生產和控制質量。他們中的大多數來自香港或台灣，是投資者本人、家庭成員或僱員（Tracy 1994a，第1－13頁）。這些企業儘管很多是與國有企業合資的，企業的經營自主權是沒有問題的。

股份公司

早在1985年，由伍德率領的世界銀行經濟專家小組曾建議，「對國有產權重新組合，改變企業專屬於某一特定部門或地方政府的狀況，將企業所有權分散到多個不同的關心企業盈利的公共機構」（Wood 1991b，第28頁；World Bank 1985）。[105] 股份公司曾經用法人和「兩權分離」的設計，超越了資本主義傳統私有制的局限，即「個人企業」所有者經營企業的局限。如今，在社會主義經濟的改革中，它又一次成為超越國家所有制局限的有力武器，超越國家作為所有者經營企業的局限，通過

[105] 辛格提出過類似的建議（Ajit Singh 1990）。1985年，我們懷疑所有權約束可以改變企業行為的邏輯，建議學習日本企業那種既非公有又非私有的所有權結構。在日本經營者主導的企業，不管企業歸誰所有，所有權都不發揮甚麼作用（王小強和吉小明1985；王小強1988）。從技術上說，國有企業在1985年，連產品定價的自主權都沒有完全落實，無法指望所有權變革以改變企業行為。如今，我同意伍德的建議，國有企業所有權多元化有助於改變所有者（即政府）直接經營企業的狀況。注意，這裏，我同意的不是強化所有權約束和「誰的資產誰關心」的私有制邏輯。正像日本經營者用法人交叉持股、將所有者從企業經營中揚棄一樣，國有企業改革中的所有權變革，可以成為擴大經營自主權的有力武器。

「兩權分離」，使國有企業轉變成自主經營的法人。

股份化受到國有企業出人意料地廣泛歡迎。原因不僅在於股份制籌措外部資本的靈活性，更重要的是它能給國有企業以獨立自主的法人身份。董事會和多元化的股東能夠平衡政府對企業人事的直接干預。這種干預一直是企業經理保持穩定地位的极大威脅（Hu 1993，第11頁）。1984年7月，兩家國有百貨公司和一家國有批發公司組成了中國第一家股份公司。北京天橋百貨股份有限公司在北京注冊，並公開向國內機構和個人出售股票。緊跟北京之後，作為眾多國有大企業的大本營，上海於1984年下半年允許國有企業向職工或地方金融機構出售股份（Ajit Singh 1990）。到1991年底，大約1,700家企業在上海發行股票，佔全國股票發行企業總數的30%以上。有意思的是，機構持股佔股票交易總量的70%以上（Wei 1992，第16頁）。繼上海之後，深圳於1987年開始發行股票。憑借靠近香港的地理優勢，深圳吸引了大量外商投資，建立合資企業，很多是股份制企業。深圳市也在努力促使國有企業向股份公司轉化。到1991年底，深圳有200家股份公司，其中30家原來是國有企業。

到1991年底，據估計，全國共有約6,000家企業（包括28家上市公司）發行股票460億元人民幣（Hu 1993，第12頁）。1993年，2,579家工業股份公司擁有職工1,636,100人，產值佔全國工業總產值的3.68%（國家統計局1994，第378和98頁）。1994年，政府公佈了進一步改革國有企業的六點計劃。計劃的核心是將國有企業轉變為自主經營的股份公司（*Transition* 1994，第5卷第7期，第17頁）。

1993年初，政府允許向海外投資者發行「B」種股票（Cheng 1992）。[106] 九家大型國有企業成功地在香港上市。其

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

中每一家企業都通過兼併或成立新企業，逐漸成為大型、多企業聯合的股份公司。與西方國家的大公司一樣，這些中國大公司的大部分股份由國有機構持有（地方或國家的），其餘部分由各種機構持股，沒有多少「有血有肉」的股東。

簡短結論

從企業承包到企業集團、到合資企業、到股份公司，可以清楚地看到一個從統一的國家所有制開始，由淺入深、循序漸進的所有制變革進程。在企業承包時，政府減少了補貼和投資。國有企業用「自籌資金」和銀行貸款再投資，模糊了企業與政府（唯一的所有者）的所有權關係。企業集團將具有不同所有者的企業跨地區地聯合起來，複雜化了國有企業的所有權結構。合資企業常常直接由外資控股。股份公司更是用標準的資本主義產權原則將國有企業重新組合。

循着這個軌道，中國的企業改革不是在沿着私有化的方向前進嗎？不是。中國的所有權變革與私有化邏輯有着微妙的差別。在中國，從企業承包到股份公司，隨着所有權變革日益深化，很難看到所有權從公有轉化為私有的軌跡。同樣，也很難看到新的多樣化的所有者如何關心資產增值，對經營者實施控制，以改變企業行為。容易看到的是企業經營者借用多樣化的所有者的名義與國家越來越頑強地討價還價，攫取越來越大的權力（以及和權力相對稱的工資、來往應酬、俱樂部等高級消費）。中國所有權變革的出發點，是改變政府既是所有者又是

⑯ 至1992年，外國人和海外華人共持有200億美元的中國企業股票（Kaye和Cheng 1992，第48頁）。

經營者的極端狀況。就像在資本主義企業組織進化史上，股份公司通過所有權變革超越傳統「個人企業」（企業家既是所有者又是經營者）一樣。所以，中國國有企業所有權多樣化的結果，不是強化所謂「誰的資產誰關心」的所有者激勵，而是擴大企業經營自主權。根據科爾奈的「從頭開始理論」，中國的所有權變革不僅沒有「從頭開始」，而且壓根兒就沒有朝着「真正有血有肉的私人」所有的方向。所有「產權模糊」的鄉鎮企業、集體企業、國有企業和「三資」企業爭先恐後地忙於股份化和股票上市。忙碌的結果只能是使原本糊塗的產權越發糊塗，跌進一個剪不斷（與原國有制的聯繫）、理還亂的「所有權迷宮」（ownership maze）（Inderjit Singh和Jefferson 1993，第9頁）。然而，變換一個角度，從擴大企業經營自主權的眼光看出去，「所有權迷宮」則成了實在有用的「難得糊塗」。從企業承包到企業集團、到合資企業、到股份公司，所有權變革步步深入，步步糊塗，國有企業卻逐步從原來政府既是唯一所有者又是企業經營者的工廠狀態，轉變為具有充分經營自主權的獨立法人，成為「事實上的經營管理者所有權」。這個結果，符合伍德的願望，即「將中國的國有企業轉化成為獨立和高效率的經濟單位」（1991a，第1頁）。換句話說，中國的所有權變革，不是引入或強化「誰的財產誰關心」的私有制約束，而是擴大經營自主權，弱化或超越所有權（政府作為唯一所有者）約束的工具。亥毅等人看出了「所有權迷宮」難得糊塗之所在。「在實踐中，所有權多元化的主要作用，不是重新分配剩餘價值的風險，甚至不是轉移風險，而是將有效決策權從國家機構轉到企業經營者手中」（Hay、Morris、Liu和Yao 1994，第432頁）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

表－45：**中國國有與鄉鎮企業的承包合同簽定者**，1991（佔回答者總數的%）

承包合同鑒定者	國有企業	鄉鎮企業
董事	66	24
領導小組	17	65
所有員工	16	8
其他	1	3
觀察樣本數	866	231

資料來源：世界銀行企業調查，引自 Jefferson、Zhao 和 Lu 1994。

如表－45 和表－46 所示，利用 1991 年 900 多家國有企業和近 300 家鄉鎮企業的調查數據，傑佛森等構造了有關 11 項經營決策權的問卷。根據他們的定義，有不到二分之一的國有企業享有高度決策自主權。享有高度決策自主權的鄉鎮企業則超過三分之二。很多方面的自主權，國有企業已經與鄉鎮企業十分接近。獎金決定上，國有企業經營者甚至享有比鄉鎮企業更大的自主權（Jefferson、Zhao 和 Lu 1994）。根據對 200 家國有企業和 100 家鄉鎮企業的抽樣調查，鄒認為中國工業企業的效益好壞，「由市場驅動甚於由所有權驅動」（Zou 1992 年，第 55 頁）。甚至在更早些時候，鄒等人就發現國有企業的綜合要素生產率與集體企業（主要是鄉鎮企業）存在着逐漸接近的趨勢（Zou、Jefferson、Rawski 和 Zheng 1991）。

6－3：「所有權迷宮」與「國家公司主義」

中國國有企業的改革仍在繼續。企業承包、企業集團、合資企業以及股份公司等形式同時存在，相互滲透，本不是一個邏輯上循序遞進的關係。前文把它們排成一順，只是為了寫作方便。下一節想更進一步，指出「所有權迷宮」的另一個好處，是為政府干預留下了廣闊天地。

表－46：**中國國有與鄉鎮企業的決策權分配**，1991（佔回答者總數的%）

	國有企業	鄉鎮企業
制定生產計劃		
企業	28.8	57.7
協商	43.6	20.4
管理部門	27.6	21.8
定價權		
無限制	19.6	66.6
有一定程度的限制	54.1	23.3
完全限制	26.3	10.1
用戶選擇權		
無限制	75.1	90.2
有一定程度的限制	19.8	4.9
完全限制	5.0	4.9
供應商選擇權		
無限制	71.3	90.2
有一定程度的限制	24.6	6.3
完全限制	4.2	3.5
確定獎金水平		
企業	62.8	54.4
協商	18.2	27.0
管理部門	18.9	18.6
確定工資差別		
企業	43.6	79.2
協商	19.8	11.7
管理部門	43.6	9.2
確定獎金差別		
企業	93.3	86.9
協商	4.4	8.2
管理部門	2.3	5.0
任命領導人		
企業	1.1	15.8
協商	17.9	24.2
管理部門	80.9	60.0

招聘僱員		
企業	22.6	66.7
協商	50.0	29.8
管理部門	27.4	3.5
解僱僱員		
企業	62.8	72.2
協商	26.4	23.6
管理部門	10.8	4.2
投資決策		
企業	14.4	24.5
協商	57.1	59.6
管理部門	28.6	16.0
觀察樣本數	915－930	282－285

注：每一欄中的三個數字分別代表下列含義：第一個數字表示這麼大比例的人認為完全由企業自主決策，第三個數字表示這麼大比例的人認為決策由管理當局作出。第三個數字表示企業和管理當局共同作出決策。
資料來源：世界銀行企業調查，引自 Jefferson、Zhao 和 Lu 1994。

「中國的所有權迷宮：既非國有，也非私有」[107]

中國非國有經濟的驚人發展，使一些人們對「誰的資產誰關心」的私有制理論心悅誠服。可是，中國的所謂「非國有經濟」，卻不能直接納入私有制的邏輯體系。[108] 非國有經濟的主要部分、聞名中外的鄉鎮企業並非私人所有（Byrd 和 Lin 1990，Oi 1992，Nee 1992）。根據統計分類，1993 年，工業總產值中，「個體」企業的份額僅為 8.35%（國家統計局 1994，

[107] Inderjit Singh 和 Jefferson 1993，第 9 頁。

[108] 魏特曼和許把鄉鎮企業叫做「定義模糊的合作社」（Weitzman 和 Xu1994）。莫如爾和王在缺少國家所有和控制的意義上，對鄉鎮企業使用「私人所有權」的概念（Murrell 和 Wang 1993，第 1 頁）。

第 375 頁）。「中國其餘的非國有企業是集體所有，即公眾所有，不能按照通常所有制的概念認為它們是私有的」（Inderjit Singh 和 Jefferson 1993，第 9 頁）。

鄉鎮企業不是真正的私有企業，效益頗佳、發展飛快。這讓科爾奈很不舒服。他寧可相信：「它們中的很大部分明明白白是私有企業」。「隨便觀察即可發現，大多數農村集體企業實際上是私有企業」（Kornai 1992，第 442 頁。重點號為原文所有）。科爾奈沒有說明多大部分的鄉鎮企業如何明白地是私有企業。他也沒有說出誰的「隨意觀察」發現大多數鄉鎮企業怎樣「實際上」是私有企業。

一系列較嚴肅的實證研究，得出與科爾奈相反的結論。鄉鎮企業是改革以前地方政府參與工業化的產物（Perkins 和 Yusuf 1984）。八十和九十年代，鄉鎮企業始終在鄉鎮政府密切參與和指導下經營發展。基層政府直接建立鄉鎮企業，籌措起動資金，選拔任命經理，密切參與企業的主要戰略決策（Zewig 1991）。1990 年一項對 285 家鄉鎮企業的調查發現，只有 15.8% 的企業自己任命領導，60% 的企業領導是由「主管機構」，即地方政府，在不與企業協商的情況下直接任命（Jefferson、Zhao 和 Lu 1994）。[109] 從所有權的角度，饒斯基認為：「地方政府擁有並控制大多數集體企業。它們密切參與企業領導的任命和戰略性管理決策。隨着集體企業經濟重要性的增加，政府的干預也越來越多，以至於一些中國經濟學家把集體工業稱為『第二國有部門』」（Rawski 1993，第 1 頁）。「雖然有許多方面與國有企業不同，鄉鎮企業仍然是『公共企業』」

[109] 一項更早的調查表明，80% 以上的鄉鎮企業經理是由地方政府任命的（Song 1990，第 299 頁）。

（Jefferson 和 Rawski 1994，第 5 頁。重點字為原文所有）。伍德管鄉鎮企業叫「農村政府所有企業」（Wood 1991b，第 7 頁）。戴慕珍以 1986、88、90 和 91 年在中國的 222 次訪談為依據，稱那些參與企業經營的地方政府為「地方國家公司主義」（Local state corporatism）（Oi 1992）。[110] 華爾德更進一步，指出：「實際上，在鄉村範圍，政府對工業資產的所有權表現得更充分，因為地方的工業組織更簡單，財務激勵更明確，預算約束更直接，並且政府管理資產的能力更大。能夠提供解釋的是不同的工業組織，不是政府的產權性質」（Walder 1994，第 2 頁）。[111] 斯文那對 400 多家鄉鎮企業 16 年數據進行分析，發現不同所有制形式對企業效益的影響（相關系數），在統計上可以忽略不計。「私有制和社區所有制（community ownership）對生產率的影響差別很小」（Svejnar 1990，第 253 頁）。

「當鄉鎮企業處於資產所有權和產權關係不明晰、很少真正私有制的環境時，企業中的企業家行為則格外引人注目」（Byrd 1990，第 189 頁）。甚麼原因使鄉鎮企業如此成功？華爾德認為，城市工業企業與農村鄉鎮企業的主要區別「不在於鄉村工業比城市工業更少政府干預，也不在於它是『準私有的』，或是某種計劃經濟中國有企業與市場經濟中私有企業結合的雜種」。鄉鎮企業「在產品市場上奮勇競爭，但是，它們

[110] 詳細內容可參見 Oi 1988，1989。其他類似的分析可參見 Wong 1987，1992；Byrd 和 Lin（編）1990；Walder 1992，1994。

[111] 戴慕珍進一步發現：「共產黨的官員們不僅能夠扮演政治角色，也能扮演關鍵的經濟角色。在我實地考察的大部份地方，正是當地黨組織的首腦們——縣、鎮或村的黨的書記——掌握着經濟發展的方向盤。黨的書記們密切地參與了農村集體工業的發展」……「很多村黨支部書記同時兼任村工業公司的董事長。董事會是一些村建立的監督村辦工業的組織」（Oi1992，第 124 頁）。

由政府擁有和經營，與大城市裏的國有大企業完全一樣」（Walder 1994，第 21－22 頁）。辛格和傑佛森羅列了國有企業和鄉鎮企業的六大明顯區別，即「更好的指揮系統（governance）、更大的經營自主權、明確的激勵機制、硬性預算約束、較少規章制度及社會責任、更激烈的競爭」。這六點都不是所有權問題。「總之，鄉鎮企業在激烈競爭的環境中經營。經營中，經理、當地工人和當地官員的行為很像團結一致的股東們」（Inderjit Singh 和 Jefferson 1993，第 10 頁）。

政府與企業的合作

如今，競爭已經充分全球化。「經濟增長和充分就業被視為世界市場的餽贈，不再只是國內管理的成果」（Harris 1986，第 155 頁）。儘管鮑特不喜歡政府直接「幫助」企業，他還是鼓勵人們「從整個國家的角度考慮國際競爭」，因為政府能夠強有力地影響決定一個國家整體競爭力的所有要素（Porter 1990）。魏德指出，「特定工業的最優化不等於國家的最優化。國家的最優化不僅要考慮當前和未來的國內消費，而且要考慮本國所有工業與其他國家的競爭能力」（Wade 1990，第 32 頁）。加強國家的競爭能力，與簡單地賺取利潤不同，只能是政府的責任，不是私人資本家的功能。「所有新興工業化國家的高速增長，無不與公共部門的擴張和政府作用的加強相聯繫。領導這一過程的既不是『自由企業』也不是跨國資本，而是政府周全而持續的努力」（Harris 1986，第 145 和 149 頁）。許多對亞太地區「新興工業化國家」的深入研究證明，國家在市場不靈光之處主動實施有效的干預，是它們成功的主要原因。這裡，無需重複解釋政府干預的必要性。我們的問題是，

為甚麼典型的政府干預成功的例子，常常出現在東方，如日本（Johnson 1982）、南韓（Amsden 1989，Chang 1993）、台灣（Wade 1990）等深受儒家思想影響的國家和地區，並且，這些國家和地區或多或少都有點「所有權迷宮」的糊塗特徵。

比較不同國家的競爭能力，洛奇發現三個西方神話的幻滅：

> 沒有政府參與，企業與企業競爭的陳舊觀念被現實擊得粉碎……這個事實粉碎了另一個神話，即限制政府作用的神話……現實中政府發揮計劃的職能，而且不管好壞，政府必須執行這種職能。這使一些人害怕，因為它威脅到第三個神話，即關於產權的神話。根據產權邏輯，公司是財產，經營者的基本任務是讓財產所有者——股東滿意。股東滿意，社會整體自然繁榮。過去，當股東是少數容易辨認的個人時，這種觀點還說得通。經理可以直接問他們要甚麼：長期市場份額還是短期財務收益？然後採取相應行動。如今，《幸福》雜誌上世界500家最大企業的經理，被迫要從華爾街的證券交易中揣測股東們的意圖。遺憾的是，精明的證券經紀人追求是純粹的財務盈利，即為他們客戶——企業所有者——的投資盡快取得回報。他們並不在意股票交易對企業的長期健康發展有甚麼幫助或損害（Lodge 1990，第6頁）。[112]

如今，企業與政府的良好關係，可以成為一項重要的競爭優勢（Mahini 和 Wells 1986）。來自東方的競爭威脅，使洛奇、拜斯特等著名美、英學者羅列大量事實，證明美、英這樣標榜自由經濟的國家，已在國際競爭中落伍，為了提高國際競爭能力，必須重新建立政府與企業之間的合作關係（Lodge 1990，Best 1990 和 Laxonick 1991）。有明顯跡象表明，美國經營者渴

[112] 這一部份較多參考了 Lodge（1990）和 Best（1990）的著作。

望在國際競爭中得到政府幫助。[113] 1987 年，日本有 213 個政府－企業委員會。[114] 與之相對應，1961 年，在美國參議院秘書處登記的院外活動集團成員總共 365 個；1987 年劇增到 23,011 個，平均每個參、眾議院議員要對付43個院外活動集團成員。1968 年，只有 100 家公司在華盛頓設辦事處，1987 年增加到 1,300 家（Smith 1988，第 29－31 頁）。顯而易見，美國的院外活動與日本的政府－企業委員會，性質和作用不同。改善政府與企業的合作，不是簡單地加強交流、游說的問題（Best 1990，第 172 頁）。舉例來說，政府選擇某些行業和企業實行傾斜的扶持政策，是日本所謂行政指導的重要內容（Johnson 1982）。但是，在美國，「如果企業的首要目標是股東的短期利益，那麼企業行為幾乎不可能與政府認定的長期社會需要相一致」（Lodge 1990，第 103 頁）。換句話說，如果美國政府向某些純粹自私自利的企業提供優惠待遇，填滿某些「有血有肉的私人」腰包，那一定是腐敗的醜聞。

為甚麼日本政府能幹而美國不能？政府行為的合法性必須與其所在地的「公共哲學」（public philosophy）相一致（Huntington

[113] 《哈佛商業評論》對 25 個國家 11,678 名經理進行了問卷調查。對問題「是否應該實行國家之間的自由貿易，給國內企業盡可能少的保護？」只有 78% 的美國經理同意。相比較，95% 的德國經理、86% 的日本經理以及 83% 的英國經理同意。在美國，標榜自由貿易的傳統出現了危機。60% 的美國經理認為，美國政府要買東西的時候，應該「優先考慮」國內企業。74% 的經理認為，政府應該「積極幫助」特定企業在國際競爭中取勝。38% 的人希望限制外商購買美國公司資產。「日本經理怎麼說？書面上看，這是最熱衷自由貿易的國家——比方說，只有9%的日本經理認為他們的政府應優先從日本公司買東西」（Kanter 1991）。

[114] 其中 20 家由通產省（MITT）發起，14 家由財政部發起，其餘委員會由其他政府部門發起（Lodge 1990，第 50 頁）。

1968，第27頁）。「與美國相比，日本私營企業經理與政府的合作，得到強有力的社會支持。最主要的原因是，日本經理享有充分的自由，不由短期財務效益所左右」（Johnson 1982，第312頁）。在日本，產業的長期效益取決於政府與企業的合作。在美國，產業管理以理想化的完美市場為前提，連企業間的合作都被視為是損害競爭、從而損害公眾利益的勾結。

深入理解政府與企業的合作，需要將文化背景的差異考慮進來。洛奇將政府發揮作用的文化背景分成兩類。一是「個人主義的（individualistic），強調個人高於群體」；二是「群體主義的（communitarian），強調群體高於個人」。美國一直具有強調個人主義的傳統，日本則是群體主義的典型。依托群體主義的文化基礎，日本可以成功地構造與個人主義原則背道而馳的政府干預。原因很簡單：「他們的政府和公司即不搞自由貿易、也不搞自由企業」（Lodge 1990，第15－16頁）。在日本，公開推行的是所謂「官商一體化」的經濟體制（中國經濟體制改革研究所赴日考察團1988）。產業的長期發展，深受政府與企業相互作用的影響。每一對在英、美兩國理論和政策上水火不相容的概念，都被日本政府與企業的合作所混淆，如市場與計劃、私有與公有、經濟與政治、等等（Best 1990，第201－202頁）。在南韓，混淆得更邪乎。「南韓的生產力從來沒有根據自由市場原則來發展」（Amsden 1989，第322頁）。「南韓的自由企業制度實在是古怪。保守估計，將近一半的GNP由15家最大的企業集團（chaebols）提供。乍一看，它們很像日立、三菱那類龐大的日本公司。實際上它們不是。它們更像政府的部門。當然，擁有和經營這些企業的人也自稱為資本家、並且他們的確很有企業家味道。然而，事實上，是財政部和經濟計劃委員會決定南韓生產甚麼、面向出口還國內市場；然後，告訴

幾家巨人企業去依計而行、進行生產」……然後，「由政府來決定誰幹的最好，並命令其他企業停止生產」（Prysor-Jones 1987，第9頁）。[115]

比較不同國家的企業制度，洛奇總結出企業經營者權力的四個來源：（1）所有者——股東，他們的權利來自產權；（2）銀行和其他債權人，他們關心貸款的安全；（3）被管理者——公司員工；（4）由政府代表的社區（community）。顯然，美國經理認為經營企業的合法性來源於股東。「債權人第二位重要；公司員工根據股東回報最大化的需要僱佣和解僱；政府則是魔鬼，要保持一定的距離，如果有可能，徹底避開它」。在西德和日本，企業經營的權力基礎是「所有四個來源的有機結合」。例如，三菱公司的一位總裁為公司的奮鬥目標給出如下順序：「（1）為日本社會做貢獻，為日本帶來更大的光榮；（2）實現利潤以提高公司員工的福利水平和幸福程度；（3）為了公司的未來，培育和強化三菱精神」（Lodge 1990，第40－42頁）。

這位三菱公司總裁也許在閃爍其辭。只要願意，我們也能從美國企業家嘴裏聽到類似動聽的說法。然而，日本公眾接受這些花言巧語，不是因為宣傳，是因為日本在發達國家裏最低的股份分紅率，日本獨一份兒的終身僱佣制、年工序列制、住房福利以及由企業承擔的諸多社會責任。所有這些，都與法人交叉持股相聯繫，與不讓「真正有血有肉的私人」發揮作用相聯繫。[116]換句話說，政府干預的合法性，或企業接受政府扶持的合法性，

[115] 對東亞國家的政企關係的分析，可參見Nolan 1990。

[116] 布林德認為：「日本企業當然也追求利潤，但不是為了它們的股東。日本企業追求利潤，是把利潤作為成長的源泉。在日本企業家看來，企業的成長是國家建設的組成部分（Blinder 1990，第9頁）。

在很大程度上取決於企業組織的性質，直接或間接地與「所有權迷宮」的「難得湖塗」有關係。

為了促成政府與企業的合作，美國需要一次「創新性破壞」——「個人主義向群體主義轉變」（Lodge 1990）。洛奇列舉一系列在高科技、高附加價值產業觸目驚心的事例，以證明「經營權來源於所有者的陳舊思想已不再具有競爭力」。美國企業在單槍匹馬地與日本企業和日本政府競爭。洛奇呼籲美國像蘇聯一樣徹底改革（Perestroika for America），將書的副標題命名為「為加強國際競爭力而重構企業與政府的關係」。這無疑是一項艱巨的任務。他強調：「自從二戰以來，日本向美國學習了許多東西。所以，至少在理論上，沒有甚麼文化原因阻礙我們從日本那兒學到東西」（Lodge 1990，第 205 和 203 頁）。

我們應該從洛奇那兒學到甚麼？

鄉鎮企業的成功直接依賴地方政府選擇項目、籌措資金、分配資源、以及一系列戴慕珍所謂的「行政服務」——如產品許可證、安全證明書、評獎及稅收減免方面的幫助（Oi 1992，第 120 頁）。在鄉鎮層次上，與國有企業相比，鄉鎮企業與當地社區有更直接的密切聯繫。洛奇關於企業經營權力來源的假說，意味着「所有權迷宮」可能有助於建立政府與企業之間親密的合作關係。相反，如果真的在鄉鎮企業實施全盤徹底的私有化，鄉鎮政府除了收稅，甚麼都別管，鄉鎮企業焉能有八十年代的迅猛發展？（Nolan 1993，第 313 頁）。

「過度競爭」有助於出口？

在中國，「所有權迷宮」和地方政府對經濟發展的高度參與，帶來了很多問題。特別是政企不分產生腐敗，以及難以根

除的地方保護主義（Shue 1988， Huang 1990，Hishida 1991）。這些問題損害了公平競爭，儘管亨廷頓認為：「腐敗可以成為繞過阻礙經濟發展的傳統法律和官僚制度的一種方式」（Huntington 1986，第 68 頁）。

「所有權迷宮」和政企不分，值得深入研究。日本、南韓和台灣的經歷表明，只要強調政府與企業的合作，政企之間的界線不夠明確，就不可避免地、或多或少存在腐敗和不充分競爭。這裡，值得深一步思考的是，政府與企業間的合作必然有損國內市場的充分競爭，卻無法損害國際競爭。任何政府的行政權力，限定在特定的疆域之內，最多只能造成國內的政企不分。一國政府可以對國內企業指手劃腳，卻不能在世界市場上強迫別國企業買自己的東西。[117] 隨着競爭的日益全球化，越來越多的產品必須走出國門。特別是需要引進先進技術的後進國家，更需要開拓市場，鼓勵出口，換取外匯。於是，新的選擇出現了。政企不分、政府與企業的合作必然妨礙國內競爭，卻可能強化其企業在國際市場上的出口競爭能力。鮑特寫道：「如果一個國家能為企業提供特定產業進行國際競爭的優越環境，那麼該國就是該產業在全球發展的溫床」……「這命題的關鍵在於，它提示我們着眼於國外真正的成功，不拘泥於只在國內為企業創造良好的競爭條件」（Porter 1986，第 39 頁）。鮑特對國內競爭和國際競爭的區分，啟發我們進一步發揮。薩克斯（Sachs）等人在東歐國家極力鼓吹「休克療法」，以創立完美的國內競爭。其實國內市場競爭再充分，並不自動帶來國際

[117] 當然，如洛奇所說，國際市場上企業與企業的競爭，是早已幻滅了神話。國際市場從始至終就被關稅、配額和政府間的貿易談判等大量政府行為所「扭曲」。這裡強調的只是特定某國政府參與本國經濟與干擾國際市場的區別。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

競爭能力。相反，政企不分必然導致國內市場不完善、競爭不充分，卻可能有助於提高本國產業在世界市場上的國際競爭能力。

值得一提的是，所有政府與企業合作成功的典型，都是出口導向型經濟，如日本、南韓和台灣。譬如，台灣許多工業和出口產品在初始階段，如果沒有政府的扶持鼓勵，全是沒人幹的賠錢買賣（Wade 1990，第 56 頁）。政府從事產業指導的必要，已有大量研究。這裏，我們有興趣的是，政府憑甚麼把自己的意願變成強有力的行動？根據台灣的經驗，政府的政策是否有效，取決於政府自己在三個方面的行動能力。「(1) 調動和指導國內生產企業抓住新機會的能力，(2) 綜合組織經濟和非經濟激勵政策，吸引所需外資的能力，(3) 控制、鎮壓和避免國內外對（國家）資源配置決策挑戰的能力。所以，政府的自主性和實力地位至關重要」。[118] 此時此地，「順從的勞工和聽話的企業（客觀上）強化了政府的地位，使國家有可能推行為產業長期發展而承受短期經濟損失的政策」（Chan 1987，第 263 – 264 頁）。

根據詹隼（Johnson 1982）的研究，日本政府對特定產業的鼓勵與扶持常常導致「過度投資」（over-investment），進而「過度生產」（over-production），進而「過度競爭」（excessive competition）。鮑特也發現，按照國際標準，日本主要行業中爭奪市場份額的競爭者，數量偏大（Porter 1990）。這裏的所謂「過度」、「偏大」或許是針對國內市場而言。如果這些過度生產中的大部分，可以通過「生死搏鬥」的「過度競爭」出口到世界市場，又有甚麼不好呢？

[118] 類似觀點參見 Amsden 1988， Wade 1990， Evans、Rueschemeyer 和 Skocpol（編）1988，Krasner 1978，Skocpol 1979。

「發展型政府」、「企業家型政府」或「國家公司主義」？

下文借用以上三個沒有精確定義、但意思挺明白的概念，描述三類新工業化案例，（1）日本，（2）南韓和台灣，（3）中國。在這個序列，工業化開始得越晚，政府參與經濟發展程度越深。三個台階依次對應的概念是「發展型政府」、「企業家型政府」和「國家公司主義」。[119] 根據布樂赤爾的定義，在「發展型政府」體制下，「政府的角色是採用多種方法促進和調整經濟發展（通過計劃、行政協調、財稅安排、投入品採購、基礎設施建設等）。在企業家型政府的體制下，政府官員們親自從事企業家的活動」。很明顯，「企業在發展型政府體制下，比在企業家型政府體制下擁有更大的自主權」（Blecher 1991，第 267 – 268 頁）。

英國的工業化花了 50 年。後來者居上。日本的「發展型政府」制定產業政策，推行政府與企業的合作，將工業化過程「壓縮」在 25 年以內。台灣和南韓的工業化更晚。「企業家型政府」不僅制定產業政策，而且通過國有企業，直接參與經濟發展。它們只用了 15 年時間，完成了日本 25 年、英國 50 年完成的工業化（Wade 1990，第 42 頁）。

魏德認為，「按照詹隼發展型政府的模型，台灣與其說是『政府與企業合作』不如說是『行政系統自主行事』」（Bureaucratic autonomy）（Wade 1990，第 295 頁）。日本的「發展型政府」扮演的是「跟進」角色（Followship）。政府通過產業政策因勢

[119] 這裏，我只是分析性地使用這些概念。學者們在不同場合使用這些概念，可參見 Johnson 1982；Duvall 和 Freeman 1983；Wade 和 White（編）1984；White 和 Wade（編）1985；Wade 1990；White（編）1988；Blecher 1991；Oi 1988，1989 和 1992；Zeigler 1988。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

利導，為市場領航。政府與企業相互依賴。沒有政府同意不行；沒有企業認同也辦不成事。拜斯特的說法是，「沒有政府與企業的協商一致，政府與企業的合作只能是紙上談兵（Best 1990，第172頁）。在台灣和南韓，「企業家型政府」扮演的是「領導」角色（Leadership）。「這裡，領導者靠的是命令，不是協商一致。這是台灣和日本的一個重要區別」……「直到最近，政策研討和決策體系中，很少有私營企業的代表，政府在確定政策方向和制定政策細節方面擁有驚人的自主權」（Wade1990，第226和304頁）。[120]

政府自主權的一個典型例子是國有企業的發展。日本很少國有企業。大量擁有國有企業的意思是，倘若不能與民間企業達成一致，政府乾脆自己幹。70年初，世界鋼鐵產業生產過剩，處境艱難。出於要作經濟大國的雄心壯志，南韓政府硬是要上全球最大的鋼鐵廠。世界銀行認為這個項目根本沒有經濟可行性，拒絕貸款（Amsden 1981，第291頁；Wade 1990，第319頁）。如今，浦項鋼鐵公司作為一家國有企業，是世界上生產成本最低的鋼廠之一。世界銀行稱譽它是「有爭議的世界上效率最高的鋼鐵生產者」。「綜合地和動態地看，很難看出有其他更好的政策選擇」（引自 Amsden 1989）。[121]

在進入門檻較高的生產領域，台灣比南韓更多地仰仗國有企業的推動作用（Wade 1990）。在日本，「發展型政府」通過財政稅收、信貸供應、貨幣兌換控制以及進出口許可證等槓

[120] 在台灣，日本殖民主義遺產、中國內戰、國民黨的獨裁統治以及美國對建立一個強大反共政權的支持，都有助於構造和維持一個有力的強硬政府（Amsden 1979，1985；Gold 1986；Hamilton 1983）。關於南韓的「強硬政府」，參見Chang 1994。

[121] 詳細內容參見Amsden 1989，第12章。

桿，來指導經濟活動，形成經濟激勵。所以，阿姆斯丹管它叫「干預型政府」（interventionist state）（Amsden 1989，第320頁）。除了所有這些干預，台灣當局直接擁有和經營大量國有企業。這些國有企業控制了關鍵性的生產要素分配，如原材料、能源和運輸等（Chan 1987，第264－265頁）。集中分佈在上游產業的國有企業，使政府能夠對下游產業部門施加間接的影響（Wade 1990，第179頁）。更要害的是，「銀行實際上全部為政府所有。1980年，四家私有銀行及其分支機構的存款僅佔全部商業銀行存款的5%。而且，四家私有銀行中最大的一家，只是名義上的私有」……「所有的銀行必須每周向中央銀行報告它們所有的交易；所有的外匯交易必須每天匯報」（Wade 1990，第162頁）。[122]因此，按照布樂赤爾（Blecher）的定義，台灣和南韓更像是「企業家型政府」。[123]

中國的「再工業化」比南韓和台灣更晚。過去16年裏，背負12億人口，中國的GNP實現了年均9%的持續高速增長。到1994年，中國經濟比1978年翻了兩番。出口的增長更令人驚奇（Lardy 1992）。作為正在向市場經濟轉軌的前指令性計劃經濟，中國政府自然而然地比台灣和南韓政府更深入地參與了經濟發展。魏德曾風趣地說，在政府與企業的關係上，西方政府是挑選贏家（pick winners），台灣、南韓和日本政府是製造贏家（make winners）（Wade 1990，第334頁）。如今，中國的各級地方政府在企業改革和權力分散化進程中，忙於使自己成為贏家（to be winners themselves）。[124]

按照伍德的建議，將國有企業所有權分散到「若干對企業

[122] 關於南韓類似的銀行體系，可參見Amsden 1989；Chang 1993，1994。

[123] Wade也稱台灣當局為「國家公司主義」（1990，第294—295頁）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

利潤感興趣的公共機構」（Wood 1991b，第 28 頁），政府官員當然有興趣通過幫助企業經營、或乾脆自己經營，使收益最大化。於是，「經濟官員和企業經營者在缺乏明確規則和細緻分工的情況下，分享經濟決策權」（Huang 1990，第 432 頁）。戴慕珍看到：「地方官員扮演企業家的新角色。他們有選擇地分配稀缺資源，構造當地的經濟增長模式」……「在這個過程中，地方政府表現出許多公司的行為特徵，政府官員辦事像董事會董事似的」（Oi 1992，第 124 頁）。這時，無論「發展型政府」還是「企業家型政府」都不足以概括政府和企業間的共同利益。戴慕珍稱這種「新的制度發展」是「地方政府公司主義」（local state corporatism）（Oi 1992，第 100 頁）。[125]

不管怎麼定義，這種「新的制度發展」是實實在在地存在。甚至連三資企業的成功也取決於和地方政府的有效合作（Tracy 1994b，第 21－22 頁）。原因很簡單，地方政府配置資源的能力比單個企業大得多。這對一個改革中的經濟，具有特殊意義。傳統的計劃經濟，沒有要素市場。中央政府是唯一的指揮中心，不僅分配物資和產品，而且分配土地、勞動力和資本等所有生產要素（World Bank 1990a）。改革這種體制，很容易造成既沒有計劃也沒有市場的「機制真空」。與產品市場相比，要素市場的發育更加複雜費時，無法一蹴而就。一個兩難問題發生了。中央政府能夠配置生產要素。但是，唯一中心的壟斷地位，使中央沒有可能遵循價格信號和市場原則分配資源。中央政府分配所有要素，要素市場無從發育。如果要素市

[124] 甚至在中國改革開放開始之前，分權改革就是一個頗有爭議的問題。參見 Schurmann 1968，Meisner 和 Blecher 1982，White 1983，Solinger 1984，Ness 和 Raichur 1983。

場不發達，中央政府一旦放棄分配要素的功能，沒有現成機制能為企業重新配置資源。這個難題推出地方政府扮演經濟發展組織者的重頭戲。地方政府在原計劃經濟，是資源配置的一個中間環節，具有比企業大得多的配置資源能力。同時，沒有中央政府那樣唯一中心的壟斷地位，地方政府能夠（至少在管轄範圍之外）按價格和平等交易原則組織資源。分權改革與國有企業改革（特別是所有權重組），強化了地方政府參與經濟發展的動力和公司式的行為規範。這也是包括鄉鎮企業在內的鄉鎮發展模式。無論是在國有部門還在非國有部門，各省、市、鄉鎮和村政府已經成為經濟發展和出口增長不容置疑的推動力量。為克服缺乏要素市場的困難，各級地方政府配置資源的能力，發揮了不可或缺的作用。

[125] 最初，斯持米特的定義是，「作為一個利益體現系統，各組成部分結合成有限數目的獨立的、強制性的和非競爭性的部門。這些部門按等級進行管理的，職能各不相同。政府認可或授予（如果它們不是政府創建的）它們相應範圍的壟斷權，作為交換，它們在選擇領導人和供需銜接等方面接受政府一定的控制」（Schmitter 1974，第 94－95 頁）。菲斯米斯曾用Schmitter 關於政府公司主義的定義來描述中國的情況（Fewsimith 1985）。戴慕珍使用「政府公司主義」的概念略有不同。「我用地方政府公司主義這個概念來表示地方政府的工作，即地方政府協調管轄範圍內的企業，好象自己是一個多樣化經營的公司一樣」（Oi 1992，第 100 頁。參見Oi 1988，1989）。值得一提的是，同樣是為了強調政府參與經濟發展，哈瑞斯認為，三十和四十年代的英國也是一個「政府組織的經濟」（state-organised economy），也是政府公司主義模式。當時英國政府通過一系列強制手段重組國內經濟，如嚴格控制進口以保護國內壟斷的市場，用外匯管制迫使英國資本在本國投資等（Harris 1968，第 155－156 頁）。魏德傾向把這歐洲模式稱為「社會公司主義」（social corporatism），以「區別台灣的『國家公司主義』，區別的主要標準是政府和利益集團之間的權力平衡」。他進一步解釋：「『國家公司主義』的權力結構有利於政府在主要產業中起『領導』作用」（Wade 1990，第 295 頁）。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

簡短結論

在「所有權迷宮」和政企不分的基礎上，中國經濟的高速增長已經持續了16年，似乎還能持續下去。看來，「沒有甚麼內在原因，只有區別於政府的私人能當企業家。同理，也沒有甚麼內在原因，只有財產歸私人所有時，對產權的保護才會成為有效的激勵」(Oi 1992，第100頁)。相反，是政府實施了國有經濟的結構調整——從下游加工工業撤出，重新集結在上游自然壟斷和資本密集型產業。是政府實施了國有企業的結構調整——允許國有小企業逐步萎縮，加強對國有大企業的集中投資。在擴大企業經營自主權的同時，各級地方政府扮演了組織者的角色，在缺乏要素市場的環境裏動員各種資源。為甚麼在很多市場經濟的必要條件不具備的情況下，中國經濟能夠持續超常地高速增長？——政府始終活躍在企業需要(和不需要)幫助的地方。

第二部分結論
政府改革也是改革的核心

中國的所有權改革仍在繼續深入。改革的方向不是「從頭開始」的私有化，而是企業經營自主權。國有企業擁有的經營自主權正在向鄉鎮企業接近。企業經營的權力來源，包括鄉鎮企業，並非來自「真正有血有肉的私人」。中國既非國有也非私有的「所有制迷宮」，為政府參與經濟發展預留了廣闊天地。在過去的計劃體制中，政府與企業一起從事所有經濟活動。如今，享有越來越充分自主權的企業，需要政府的幫助，克服缺乏要素市場的困難。從這個意義上說，企業改革離不開政府的改革。政府改革，也是研究企業改革不可或缺的重要組成部分。

中國的國有工業部門仍然存在着嚴重問題，如冗員多、效率差、質量低、虧損面大等等。「地方政府公司主義」同樣帶來問題，特別是頑固的地方保護主義和腐敗。[127] 1994年，法庭宣判了20,186名經濟罪犯，包括一名副部長，28名廳局長和202名處長（*Beijing Review*，1995年3月27日－4月2日，第6頁）。政府改革不僅關係到企業改革的成敗，而且關係到中國政治的前途。

阿姆斯丹發現，經濟發展可以改變政府的性質。「台灣政

[127] 政府與企業的合作，使政府管理與企業追求利潤的界限不清，必然產生腐敗。在日本、南韓和台灣也是這樣。關鍵是能否將腐敗控制在一定範圍和一定程度。參見Johnson 1982，Amsden 1989，Wade 1990和Chang 1993。

國立臺灣大學圖書館
館藏博碩論文電子檔供個人研究用途

府剛從大陸到台灣時候，完全不像一個可以促進發展的機構，後來卻成為很有效的機構。在這個過程裏，政府自身性質的變化，是經濟發展的重要副產品。簡單地說，政府改變了台灣的經濟結構，同時，也被這種改變改變了政府自己」（Amsden 1979，第101頁）。

同樣的故事也會在中國大陸發生。過去16年的經濟改革和發展，使政府發生了一系列經常被許多經濟學家忽略的轉變。從政府改革的角度看，許多政府部門，過去是中央計劃體制的組成部分，現在融會貫通於新的混合經濟體制。有些部門已經降格，譬如，過去計劃體制的要害部門——物價管理局和物資部，於1994年分別歸入國家計劃委員會和國內貿易部。有些部門商業化成公司，譬如，從前的商業物資分配系統和大多數工業管理部門，現在變成公司（人稱「翻牌公司」）。有些部門變成非贏利組織，譬如，電子工業部放棄了控制企業的權力，成為行業協會式的組織機構。有些部門與其他部門合併，譬如，隨着「統購統銷」減少，糧食部、商業部和全國供銷合作總社合併為新的國內貿易部。[128] 另外，許多新機構應運而生，譬如，證券監督委員會負責監督新建立的股票和期貨市場。尤其值得特別注意的是，出現了大量外特所說的「半政府機構」（quasi-state institutions）。它們通常「以各種公司的形式出現。介乎於政府機構和企業之間」……「它們生存於一種既不是政府又不是企業的新的雜交制度，既具有政府功能又具有企業功能」（White 1991年，第12頁）。明顯的例子是隸屬勞動部門的眾多勞動服務公司，隸屬國家計劃委員會的投資公司，以及對外經濟貿易合作部下設的許多工貿公司。在政府組織機構和行為變

[128] 最近，全國供銷總社又獨立出來。

化的同時，所有政府部門的能力和官員的素質，包括各級地方政府，都有了極大的變化。一個超出本書研究範圍卻值得提出的事實是，中國過去16年的高速發展，不僅有賴於一般經濟體制改革，特別應歸功於政府自身的改革。

中國的改革和發展還在繼續。在這個動態的過程中，很難作出結論說，哪個部門必須撤銷，哪個部門應當加強。這是一個與漸進的改革相對應的漸進過程。特別是許多「半政府機構」的職能還不能明確界定，也沒有現成的模式可以照搬。政府組織機構和功能的改革，也是一個「摸着石頭過河」的探索過程。既然不能按照科爾奈的建議，「從頭開始」，我們就必須探索一條新路。言下之意，我們必須探索超越現存理論的新學說，以理解中國相對成功的過去和不確定的未來。

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

結束語
發展導向與制度創新

本書企圖說明，中國沒有像東歐蘇聯經濟轉軌國家一樣，選擇「休克療法」和「從頭開始」的私有化，不是因為思想保守、不開竅，而是因為「休克療法」和「從頭開始」的私有化看上去悲壯激烈，實際上既不符合邏輯也不能操作實用。言猶未盡的是，中國人就聰明，早就知道「休克療法」和「從頭開始」的私有化是銀樣蠟頭槍——中看不中用？不是。

發展導向

「回歸歐洲」，是薩克斯等再三強調的、東歐國家變革的指導思想（Sachs 1992b，第20頁；Sachs 1991；Sachs 和 Lipton 1991，第46頁）。甚至前蘇聯也接受這個口號（Soros 1990）。雖然西歐各國現實的經濟制度，根本不像「休克療法」大夫們描繪的那樣簡單純潔，這個口號確實代表了轉軌的明確方向。

不幸或值得慶幸的是，沒有一個「歐洲」可以讓中國回歸。1978年以來，中國各方面、特別是思想理論界，都受到了西方巨大的影響。但是，在改革的決策實踐過程中，卻始終沒有形成一個統一和清晰的目標模式。換句話說，沒有歐洲可回，回哪兒？或者去哪兒？「摸着石頭過河」成了前景模糊的象徵，因為不知道河的彼岸在何處。帕金斯觀察到：「有關改革優先順序的文獻正在增加。但是，中國改革並沒有明確的順序，大部分中國領導人沒有一個清晰的改革目標」（Perkins

1992a，第4頁）。拉迪奇怪：「中國共產黨在改革年代通過了數十種根本性改革措施，卻從沒有過一個全面的、帶有具體實施時間表的改革藍圖」（Lardy 1992，第3頁）。

因為沒有明確的歸宿，中國的改革實踐，很大程度上依靠純粹實用主義哲學的帶領。鄧小平有關「不管白貓黑貓，抓住老鼠就是好貓」的譬喻，就是決策過程中真正的指導方針。1978年那一場著名的辯論，結論是，實踐是檢驗真理的唯一標準。

經過幾十年計劃經濟，向市場經濟轉軌，不可避免地要付出代價。這是薩克斯等對東歐蘇聯轉軌陷入困境的一般解釋。在改革前的三十多年裏，中國人民曾經狂熱地信奉一系列真理，並為這些偉大理想付出了巨大的代價。「文化大革命」使所有狂熱信仰破滅。中國人民已經付出了太多。剩下來屬於他們的真理，是簡單地要求生活水平的改善——當然不僅是經濟生活，也包括文化生活和政治生活。他們之所以要改革，恰恰是因為不願意再為那些看上去美麗、實際上痛苦的東西繼續付出。硬要他們再次付出巨大的代價，是沒道理的，不公平的。為普通老百性的利益，我們應盡最大的努力，避免跌入薩克斯「休克療法」之後的所謂「流淚之谷」（Sachs 1991，1992a，1992b），另闢蹊徑。

政府的實用主義哲學，人民的期望，都使得中國改革不可能、也不應該採取休克的方式。正確的改革道路只有一條，即逐步提高人民的生活水平。中國的改革，濫觴於最底層、最貧困的農民。在落後偏遠的鄉村，改革是免於飢饉的唯一途徑。蘇聯改革完全不同。「新思維」的大纛，由西服革履的戈爾巴喬夫，揭櫫於首都富麗堂皇的國會大廳。這個根本的不同，使中國的改革，一開始就是一個如何吃飯的實踐問題，不是一場通常人們表面理解的政治或意識形態的鬥爭。

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

薩克斯等人將自己的政治選擇和意識形態信仰，強行加入有關經濟轉軌決策的討論（見Sachs和Lipton 1990，Lipton和Sachs 1990，Kornai 1990a）。科爾奈甚至直接了當地宣稱：「事實上，我可以稱（我的觀點）是我的偏見，因為我的見解明白地基於（特定的）價值判斷」（Kornai 1992b，第5頁）。與此相反，在中國，由於沒有一個清楚的政治和意識形態目標，改革決策和辯論是非的方法，只好是先做實驗、再檢驗實踐效果。在中國，「理論不是選擇的指南，真正的推動力來自實踐」（Murrell 1992，第90頁）。於是，中國的改革變得短視。從長遠眼光看，它確實還是半拉子改革，還有很長的路要走（去哪兒？）。然而，關鍵的問題是，哪兒是頭？甚麼才叫「充分徹底」的改革？憑甚麼標準來判斷中國改革應走的方向、步伐、時機和方式？用「休克療法」和「從頭開始理論」當仲裁，實在令人難以接受。如果接受這種理論，特別是科爾奈《走向自由經濟之路》的版本，我們立刻無法解釋，為甚麼日本（見Johnson 1982）、南韓（見Amsden 1989）和台灣（見Wade 1990）時至今日，仍然在走向自由經濟的「半途」徘徊？為甚麼它們不需要也來個「休克療法」和「從頭開始」的私有化？

單從概念出發，中國改革好像一只多色混雜的花貓，既不是蘇聯教科書上的社會主義，也不是美國教科書上的資本主義，又不是東歐國家曾經有過理論描述的所謂「第三條道路」——市場社會主義。中國正在摸着石頭，探索屬於它自己的新路，一個混合了上述三者，而且從東亞新興工業化國家和地區豐富經驗中汲取營養的新模式（Perkins 1986，1991b；Nolan 1992a，1992b；Lo 1992b）。這種探索有賴於更加成熟的學術探討和理論創新。確實，在學術方面，探討中國改革的前景，決不是一件容易的事情。

實踐中，如何解決吃飯問題，如何改善人民生活水平，要比如何將中國變型的計劃經濟改造成教科書式的自由競爭市場，更朴實、更容易理論。帕金斯對中國改革的實質概括得如此簡單而真實，以致於許多經濟學家視而不見：

> 1984至1988年，中國的勞動力增加了6,140萬人。在這個巨大數字中，4,800萬人（78%）為農業以外的其他部門所僱用。1989年和1990年，勞動力增加了2,410萬人。其中1,850萬人（77%）卻必須由農業部門吸納。我們用「吸納」這個詞，而不用「僱用」，因為實際上農業部門已有超過一億的勞動力在某種意義上是多餘的。到公元2000年，中國的勞動力將再增加一億五千萬人。政治上，中國已不可能繼續將其中的四分之三安置在早已勞動力過剩的鄉村。要避免這種困境，中國的國民生產總值至少要有6～8%的年均增長。但是，如果經濟體制不改革，這樣一個增長速度將導致通貨膨脹，促成新一輪的信貸緊縮。要避免這種走走停停的增長，中國需要形成市場導向的金融體系和市場化的工業（Perkins 1992a，第26頁）。

這是為甚麼，不論誰掌權，中國的改革都不能停頓的原因。這也是為甚麼，中國不能接受「休克療法」和「從頭開始」私有化的理由。

轉軌還是創新？

經濟發展是一個需要時間的動態過程。改革同樣是一個需要時間的動態過程。人們通常說的中國改革的「漸進模式」（gradual approach），簡單地說，就是將發展與改革這兩個漸進過程相結合。發展是硬道理。這是中國改革區別於蘇聯東歐「休克療法」和「從頭開始」私有化的本質所在。

國立臺灣大學圖書館 僅供個人研究使用

兩個說法值得強調：

第一，中國改革的「漸進模式」不是「慢慢來模式」。譬如，中國七十年代末的農村改革就相當猛烈。「農村家庭聯產承包制」將集體的大田切成小塊，分到每一家農戶，走得比今天多數蘇聯東歐國家還「遠」。所以，所謂中國的「漸進模式」不是說改革只能慢慢來，而是說改革必須符合經濟發展的需要。譬如，中國沒有採用「休克療法」來改革價格體系。中國首先展開的是工業結構調整，將過度發展的重工業生產能力轉向消費品生產。很快，長期短缺的消費品供應飽和。這時，中國在「買方市場」的條件下開始放鬆價格控制。

第二，說中國改革的「漸進模式」不是「慢慢來模式」，最主要的原因是，中國改革與「休克療法」和「從頭開始」私有化，壓根兒就不是朝着一個方向。在蘇聯東歐，轉軌是從計劃經濟轉到市場經濟；更直接了當和政治化的說法是，從東方社會主義轉到西方資本主義。在中國，改革是為了由窮變富，並非「主義」的問題。在東歐，斯滕恩赫抒情地描繪：「市場經濟離不開私有產權，就像身體不能沒有腦袋；就像美麗恬靜的佛羅倫薩大衛不能沒有米開朗琪羅的創造力」（Steinherr 1991，第4頁。重點號為原文所有）。在中國，鄧小平的說法是：「不管黑貓白貓，抓住老鼠就是好貓」。為了滿足經濟發展的需要，「摸着石頭過河」是中國改革的基本哲學。沒有明確的方向，有的是GNP。科爾奈反複強調，他多麼堅定地相信資本主義私有制。與此不同，除了經濟發展，中國人並不堅定地相信甚麼。因此，中國改革並不十分介意應該做甚麼，而考慮更多的是能做甚麼。只要能加速發展，都可以拿來試試。譬如，在中國，人們並不太介意究竟是地方政府還是企業應該參與經濟發展，更多的考慮是企業和地方政府各有甚麼能力、能夠做甚麼事情。結果，地方政府自然而然地成為當地經濟發展

的領導，扮演了部分企業家的角色。

沒有一個明確的改革指南，「摸着石頭過河」，使中國政府有足夠的機會犯錯誤。同時，也為中國改革提供了創新的可能。在中國改革的政策決策經歷中，領導人確實曾經認真考慮和討論過科爾奈和薩克斯等的種種建議，包括「休克療法」。沒有採納這些所謂「激進」的方法，並不是由於社會主義意識形態的束縛，只是簡單地因為不能當收立效地增加GNP。在增加GNP的壓力下，中國選擇了倍受非議的價格「雙軌制」和「所有權迷宮」。這裡的「寶」押在一種可能性上：十二億人口、五千年文化，誰家的現成經驗也救不了中國。獨一無二的中國，非走出一條自己獨一無二的特殊道路不可。

現代資本主義的歷史不是「從頭開始」以後就一成不變了，而是一個通過熊彼特的「創新性破壞」，破壞舊的、創造新的，不斷演進的歷史。在現代企業制度的進化過程中，英國發明的股份公司超越了傳統的「個人企業」，使組織大規模現代化生產成為可能。然後，日本經營者通過法人交叉持股，徹底擺脫了所有者的控制，使經營者主導企業得以構造團隊精神，強化「生死搏鬥」式的「過度競爭」。英國九十世紀和日本二十世紀的所作所為，不是所謂「次優」選擇（second best），而是超越當時「最優」的制度創新。如今，越來越多的人們同意，經濟改革或轉軌沒有現成的教科書可以遵循。但是，很少人意識到，這句大白話暗示我們的是，現存的「最優」理論不能解釋和解決經濟改革的問題。一旦我們有幸找到自己解釋和自己解決問題的道路，找到的一定是「次優」，還是可能超越現存「最優」的理論創新和制度創新？

在波蘭，由於外資和私人資本進入很少，企業清算的結果是員工所有佔主導地位（Teresa、Julian和Pawel 1992，第40

頁）。匈牙利的私有化同樣鼓勵員工持股（Bonin 1992，第721頁）。俄羅斯的私有化導致70%以上的大企業（員工超過2,000人）變成經理和員工所有（Buck、Filatotchev和Wright 1993，第13頁）。蘇聯東歐的實踐進一步證明科爾奈的「從頭開始」是多麼脱離現實生活。不管多麼虔誠，「真正有血有肉的私人」、找不着就是找不着。過了這村就沒這店。那裡是蘇聯東歐私有化的下一站？漢基斯在東歐的發現發人深省。「當國有企業轉化成股份公司時，公司股份被其他公司和銀行購買。同時，進行股份化的企業也購買其他公司和銀行的股份。轉軌經濟中的股份公司很快會變成法人交叉持股。從交叉持股中，經理的地位得到交叉所有權的保護，經理階層獲得幾乎不受控制的權力」（Hankiss引自Cui 1991，第9頁）。換言之，蘇聯東歐「從頭開始」私有化的歸宿，是不期然而然地走向經營者主導的法人交叉持股。

在國有經濟和國有企業結構調整的基礎上，「所有權迷宮」和「地方政府公司主義」，成了支持12億人口的中國經濟持續高速增長的兩大支柱。在蘇聯東歐「休克」和「從頭開始」這段日子裏，產權不清、政企不分的中國，奇跡般地成為僅次於美國的、世界第二大外資流入國和世界第十一大進出口國。中國、香港和台灣的貿易之和已佔世界貿易總額的10%以上。如果中國——儒家文化的中心與發源地——能有成功的機會，那麼，「摸着石頭過河」的經驗或許能成為一次空前的「創新性破壞」。其實，日本企業的法人交叉持股和「官商一體化」的經濟體制，就是向西方資本主義現成模式的挑戰。南韓和台灣的經驗更進一步，國有企業與政府參與發揮了更突出的重要作用。今天，中國、越南、蒙古和老撾的經濟改革和發展速度，都明顯不同於要「回歸歐洲」的蘇聯東歐（Perkins 1992b）。雖

然存在有太多的不確定因素，我們仍然有信心說，只要不盲從、不迷信的探索能夠持續，中國改革的「創新性破壞」，一定能夠推翻薩克斯的「休克療法」和科爾奈的「從頭開始理論」，在所有過去創新的基礎上，創造出具有中國特色的、具有超越性的現代企業制度和經濟體制。

館藏借閱機器連供個人研究用途

參考文獻

英文文獻

Abegglen, James C. and Jr. George Stalk 1985: Kaisha: *The Japanese corporation*. New York: Basic Books.

Abramovitz, Moses 1989: *Thinking about growth and other essays on economic growth and welfare*. Cambridge: Cambridge University Press.

Acs, Zoltan J. and David B. Audretsch 1993: "Has the role of small firms changed in the US?" in Zoltan J. Acs and David B. Audretsch (eds.): *Small firms and entrepreneurship: An East-West perspective*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 55-77.

Alchian A. and H. Demsetz 1973: "Property rights paradigm", *Journal of Economic History*, Vol. 33, pp.16-27.

Alexeev, Michael 1991: "If market clearing prices are so good then why doesn't (almost) anybody want them?" *Journal of Comparative Economics*, Vol. 15, pp.380-390.

Albouy, Yves 1991: "Coal pricing in China: Issues and reform strategy", *World Bank Discussion Papers*, No.138.

Amsden, Alice A. 1992a: "Can Eastern Europe compete by" getting the prices right? *Working Papers Series*, No.37, The Graduate Faculty of Political Economy, New School for Social Research.

Amsden, Alice A. 1992b: "Eastern Europe's recovery starts in Washington", in Jacek Kochanowicz and Lance Taylor (eds): *The market mechanism meets its match: Re-industrialising Eastern Europe*.

Amsden, Alice A. 1989: *Asia's next giant: South Korea and late industrialisation*. New York and Oxford: Oxford University Press.

Amsden, Alice A. 1985: "The state and Taiwan's economic development", in Peter B. Evens, Dirtrich Rueschemeyer and Theda Skocpol (eds): *Bringing the state back in*. Cambridge: Cambridge University Press, pp.79-106.

Amsden, Alice A. 1979: "Taiwan's economic history: A case of statism and a challenge to dependency theory", *Modern China*, Vol.5, No.3, pp.341-380.

Aoki, Masahiko 1994: "The Japanese firm as a system of attributes: A survey and research agenda", in Masahiko Aoki and Ronald Dore (eds): *The Japanese firm: The sources of competitive strength*. London: Oxford University Press, pp.11-40.

Aoki, Masahiko 1990: "Toward an economic model of the Japanese firm", *Journal of Economic Literature*, No.28, pp.1-27.

Aoki, Masahiko 1988: *Information, incentives, and bargaining in the Japanese economy*. Now York and Cambridge: Cambridge University Press.

Aoki, Masahiko 1987: "The Japanese firm in transition", in Kozo Yamamura and Yasukichi Yasuba (eds): *The political economy of Japan*, Vol.1, Stanford: Stanford University Press, pp.263-288.

Aslund, Anders 1991: "Gorbachev, Perestroyka, and economic crisis", *Problems of Communism*, January-April 1991, pp.18-41.

Balassa, Bela 1988: "China's economic reforms in a comparative perspective", in Bruce L. Reynolds (ed.): *Chinese economic reform: How far, how fast?* Boston: Academic Press, Inc., pp.120-136.

Balassa, Bela 1985: *Change and Challenge in the World Economy*. London: Macmillan Academic and Professional Ltd.

Bardhan, Pranab 1988: "Some reflections on the use of the concept of power in economics", *Working Paper*, No.8896. Berkeley: University of California.

Baum, Julian 1992: "On the block: Taiwan's sell-off of state assets gathers momentum", *Far Eastern Economic Review*, January 23, 1992, p.55.

Balassa, Bela 1988: "Essays in development strategy", *Occasional Papers*, No.5, International Centre for Economic Growth, pp.7-64.

Berle, Adolf A. and Gardiner C. Means 1967 [1932]: *The modern corporation and private property*, revised edition. New York: Harcourt, Brace and World, Inc.

Berg, Andrew and Jeffrey Sachs 1992: "Structural adjustment and international trade in Eastern Europe: the case of Poland", *Economic Policy*, Issue 14, pp.117-174.

Best, Michael H. 1990: *The new competition: Institutions of industrial restructuring*. Cambridge: Polity Press.

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

Bienen, Henry and John Waterbury 1989: "The political economy of privatisation in developing countries", *World Development*, Vol.17, No.5, pp.617-632.

Biggs, T. and B. Levy 1988: "Strategic intervention and the political economy of industrial policy in developing countries", *EEPA Discussion Paper*, Harvard Institute of International Development.

Bishop, Matthew R. and John A. Kay 1989: "Privatisation in the United Kingdom: Lessons from experience", *World Development*, Vol.17, No.5, pp.643-657.

Blanchard, Olivier, Rudiger Dornbusch, Paul Krugman, Richard Layard and Lawrence Summers 1991: *Reform in Eastern Europe*. London: MIT Press.

Blasi, Joseph and Kruse Douglas 1991: *The new owners*. Now York: Harper Business.

Blecher, Marc 1991: " Developmental state, entrepreneurial state: The political economy of socialist reform in Xinju Municipality and Guanghan County", in Gordon White (ed.): *The Chinese state in the era of economic reform: The road to a crisis*. Basingstoke: Macmillan Academic and Professional Ltd., pp.265-291.

Blanchard, O., R. Dornbusch, P. Krugman, R. Layard and L. Summers 1991: *Reform in Eastern Europe*. Cambridge, M. A.: The MIT Press.

Bleaney, Michael 1992: "Why is there a tendency to excess demand in consumer goods markets in planned economies?" *Economics of Planning*, No.25, pp.237-246.

Blinder, Alan 1990: "There are capitalists, then there are the Japanese", *Business Week*, October 8, 1990, p.9.

Boltho, Andrea 1975: *Japan: An economic survey, 1953-73*. Oxford: Oxford University Press.

Bonin, John P. 1992: "Privatisation and efficient contracts: The workers' stake in the transition", *Journal of comparative economics*, Vol.16, pp.716-732.

Borensztein, E. 1991: "Comments on David Lipton and Jeffrey Sachs, " Privatisation in Eastern Europe: The case of Poland", Roman Frydman and Andrzej Rapaczynski, "Markets and institutions in large-scale privatisation: An approach to Economic and social transformation in Eastern Europe" and Manuel Hinds, " A note on privatisation of socialised enterprises in Poland'", in Vittorio

Corbo, Fabrizio Coricelli and Jan Bossak (eds): *Reforming Central and Eastern European economies: Initial results and challenges*. Washington D. C.: The World Bank, pp.289-292.

Brechling, F.P.R., and R.G. Lipsey 1963: "Trade credit and monetary policy", *Economic Journal*, Vol.73, No.4, pp. 619-641.

Brunello, Giorgio 1992: "The effect of unions on firm performance in Japanese manufacturing", *Industrial and Labour Relations Review*, Vol.45, No.3, pp.471-487.

Bruno, Michael 1994: "Our assistance includes ideas as well as money", *Transition*, Vol.5, No.1, pp.1-4.

Bruno, Michael and Jeffrey Sachs 1985: *Economics of world-wide stagflation*. Oxford: Basil Blackwell.

Buck, Trevor, Igor Filatotchev and Mike Wright 1993: "Buy-outs and the transformation of Russian industry", *Discussion Papers*, School of Management and Finance, University of Nottingham.

Byrd, William A. (ed.) 1992: *Chinese industrial firms under reform*. Oxford: Oxford University Press.

Byrd, William A. 1991: *The market mechanism and economic reforms in China*. Armonk and London: M. E. Sharpe, Inc.

Byrd, William A. 1990: "Entreperneurship, capital, and ownership", in William A. Byrd and Lin Qingsong (eds): China's rural industry: *Structure, development, and reform*. Oxford and New York: Oxford University Press, pp.189-218.

Byrd, William 1988: "The impact of the two-tier plan/market system in Chinese industry", in Bruce L. Reynolds (ed.): *Chinese economic reform: How far, how fast?* Boston: Academic Press, Inc., pp.5-18.

Byrd, William 1987a: "The impact of the two-tier plan / market system in Chinese industry", *Journal of Comparative Economics*, Vol.11, No.3, pp.295-308.

Byrd, William 1987b: "The role and impact of markets", in Gene Tidrick and Chen Ji-yuan (eds): *China's industrial reforms*. London: Oxford University Press, pp.237-275.

Byrd, William A. and Lin Qingsong (eds) 1990: *China's rural industry: Structure, development, and reform*. Oxford and New York: Oxford University

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

Press.

Byrd, William and N. Zhu 1990: "Market interactions and industrial structure", in William Byrd and Ling Qingsong (eds): *China's rural industry: structure, develop, and reform*. New York and Oxford: Oxford University Press, pp.85-111.

Byrd, William and Gene Tidrick 1987: "Factor allocation and enterprise incentives", in Gene Tidrick and Chen Ji-yuan (eds): *China's industrial reforms*. London: Oxford University Press, pp.60-120.

Byrd, William and Tidrick, Gene 1984: "Adjustment and reform in the Chongqing Clock and Watch Company", *World Bank Staff Working Paper*, No.652.

Calvo, Guillermo A. and Fabrizio Coricelli 1992a: "Stagflationary effects of stabilisation programs in reforming Socialist countries: Enterprise-side and household-side factors", *The World Bank Economic Review*, Vol.6, No.1, pp.71-90.

Calvo, Guillermo A. and Fabrizio Coricelli 1992b: "Stabilising a previously centrally planned economy: Poland 1990", *Economic Policy*, Issue 14, pp.175-226.

Chan, Steve 1987: "The mouse that roared: Taiwan's management of trade relations with the United States", *Comparative Political Studies*, Vol.20, No.3, pp.251-292.

Chandler, Alfred D. Jr. 1992: "What is a firm? A historical perspective", *European Economic Review*, Vol.36, pp.483-492.

Chandler, Alfred D. Jr. 1977: *The visible hand: The managerial revolution in American business*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Chang, Ha-joon 1994: *The political economy of industrial policy*. London and Basingstoke: Macmillan Academic and Professional Press Ltd.

Chang, Ha-joon 1993: "The political economy of industrial policy in Korea", *Cambridge Journal of Economics*, Vol.17, No.2, pp.131-157.

Chang, Ha-joon and Ajit Singh 1993: "Public enterprises in developing countries and economic efficiency - A critical examination of analytical, empirical, and policy issues", *UNCTAD Review 1993*, No.4. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

Charemza, Wojciech W. 1992: "Market failure and stagflation: Some

aspects of privatisation in Poland", *Economics of Planning*, No.25, pp.21-35.

Chen, Kang, Gary H. Jefferson and Inderjit Singh 1992: "Lessons from China's economic reform", *Journal of Comparative Economics*, No. 16, pp.210-225.

Chen Yi-zi, Wang Xiao-qiang and Colleagues 1988: "Reform: Results and lessons from the 1985 CESRRI survey", in Bruce L. Reynolds (ed.): *Chinese economic reform: How far, how fast?* Boston: Academic Press, Inc., pp.172-188.

Chen, Kuan, Gary H. Jefferson, Thomas G. Rawski, Wang Hong-chang and Zheng Yu-xin 1988: "New estimates of fixed investment and capital stock for Chinese state industry", *The China Quarterly*, No.114, pp.243-266.

Chenery, Hollis 1988: "Industrialisation and growth: Alternative views of East Asia", in Helen Hughes (ed.): *Achieving industrialisation in East Asia*. Cambridge: Cambridge University Press, pp.39-62.

Cheng, Elizabeth 1992: "Welcome back: Foreign institutions snap up China's B shares", *Far Eastern Economic Review*, January 1992, p39.

Cheung, Steven N.S. 1983: "The contractual nature of the firm", *Journal of Law and Economics*, Vol.26, pp.1-21.

Clarke, Roger 1987: "Conglomerate firms", in Roger Clarke and Tony McGuinness (eds): *The economics of the firm*. Oxford: Blackwell Publishers, pp.107-132.

Coase, R.H. 1992: "The institutional structure of production", *The American Economic Review*, Vol.82, No.4, pp.713-719.

Corden, Max 1974: *Trade policy and economic welfare*. London: Oxford University Press.

Crawforld, Paul 1992: "A survey of the trade credit literature", Discussion Paper No. 92 / 324, Department of Economics, University of Bristol.

Cui Zhiyuan 1991: "Reflections on Eastern European Transformation: Compared with China', *China Report*, Vol.2.

Cyert, Richard M. and James G. March 1963: *A behavioural theory of the firm*. second edition, Oxford: Blackwell Publishers.

Dalton, Melville 1959: Men who manage: *Fusion of feeling and theory in administration*. New York, London and Sydney: John Willey and Sons, Inc.

Demsetz, Harold 1988: *Ownership, Control, and the Firm: The organisation*

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

of economic activity, Vol.1. Oxford: Basil Blackwell.

Dore, Ronald 1987: *Taking Japan seriously: A Confucian perspective on leading economic issues*. Stanford: Stanford University Press.

Dornbusch, Rudiger and Fischer, Stanley 1991: *Macroeconomics*. 4th edition. New York: McGraw-Hill.

Drucker, Peter F. 1991: "Reckoning with the pension fund revolution", *Harvard Business Review*, Vol.69, No.2, pp.106-114.

Duch, R.M. 1991: *Privatising the economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Duvall, Raymond D. and John R. Freeman 1983: "The techno-bureaucratic elite and the entrepreneurial state in dependent industrialisation", *American Political Science Review*, Vol.77, pp.569-587.

Duvall, Raymond D. and John R. Freeman 1981: "The state and dependent capitalism", *International Studies Quarterly*, Vol.25, No.1, pp.99-118.

Economist 1994a: "Corporate governance", January 29, 1994, pp.3-18.

Economist 1994b: "Picking losers in Japan", February 26, 1994, p.91.

Economist 1992a: "China: The titan stirs", November 28, 1992, pp.3-22.

Economist 1992b: "Eastern Germany" s energy industry enters a new era", February 23, 1992, p.62.

Economist 1991: "Japan's industrial structure: Inside the charmed circle", January 5, 1991, p.54.

Ehrenbery, Ronald G. and Robert S. Smith 1991: *Modern labour economics: Theory and public policy*. New York: Harper Collins Publishers Inc.

Frydman, Roman and Stanislaw Wellisz 1991: "The ownership-control structure and the behaviour of Polish enterprises during the 1990 reforms: Macroeconomic measurers and microeconomic responses", in Vittorio Corbo, Fabrizio Coricelli and Jan Bossak (eds): *Reforming Central and Eastern European economies: Initial results and challenges*. Washington, D.C.: The World Bank, pp.141-156.

Evans, Peter B., Dietrich Rueschemeyer and Theda Skocpol 1988 (eds): *Bringing the state back in*. Cambridge: Cambridge University Press.

Fama, Eugene 1980: "Agency problems and the theory of the firm", *Journal of Political Economy*, Vol.88, pp.288-307.

Fama, Eugene F. 1976: *Foundation of finance: Portfolio decisions and securities prices*. Oxford: Basic Books.

Fama, Eugene F. 1970: "Efficient capital markets: A review of theory and empirical work", *Journal of Finance*, Vol. 25, No.2, pp.383-417.

Fama, Eugene F. and Merton H. Miller 1972: *The theory of finance*. Hinsdale, Illinois: Dryden Press.

Fewsmith, Joseph 1985: *Party, state, and local elite in Republican China: Merchant organisations and politics in Shanghai, 1890-1930*. Honolulu: University of Hawaii Press.

Filatotchev, Igor, Trevor Buck and Mike Wright 1992: "Privatisation and entrepreneurship in the break-up of the USSR", *World Economy*, Vol.15, No.4, pp.505-524.

Freeman, Richard B. and Marcus E. Rebick 1989: "Crumbling pillar? Declining union density in Japan", *Journal of the Japanese and International Economies*, Vol.3, No.4, pp.578-605.

Fukui, Koichiro 1992: "Japanese National Railways privatisation study: The experience of Japan and lessons for developing countries", *World Bank Discussion Paper*, No.172.

Gao Shang-quan, Chen Yi-zi and Wang Xiao-qiang 1988: "Investigation of reforms in Hungary and Yugoslavia", *Chinese Economic Studies*, Vol.22, No.3, pp.80-88.

Gerlach, Michael L. 1992: Alliance Capitalism: *The social organisation of Japanese business*. Berkeley, Los Angeles and Oxford: University of California Press.

Gescher, Jeanne-Marie C. 1990: "A legal opinion", *China Trade Report*, Vol.28, pp.6-7.

Gold, Thomas B. 1986: *State and society in the Taiwan miracle*. Armonk and Now York: M. E. Sharpe Inc.

Goldberg, Victor P. 1980: "Relational exchange: Economics and complex contracts", *American Behavioural Scientist*, Vol.23, No.3, pp.337-352.

Goldberg, Victor P. 1977: "Competitive bidding and production of pre-contract information", *Bell Journal of Economics*, Vol.8, No.1, pp.250-261.

Goldberg, Victor P. 1976: "Relation and administered contracts", *Bell Journal of Economics*, Vol.7, No.2, pp.426-428.

國立臺灣大學圖書館 館藏書籍掃描檔案僅供個人研究用途

Gomulka, Stanislae 1989: "Shock needed for Polish economy", *The guardian*, August 19, 1989, p.5.

Gordon, Robert A. 1961: *Business leadership in the large corporation*. Washington, D.C.: Brookings Institution.

Granick, David 1990: *Chinese state enterprises*. Chicago: University of Chicago Press.

Granick, David 1987: "The industrial environment in China and the CMEA countries", in Gene Tidrick and Chen Ji-yuan (eds): *China's industrial reforms*. London: Oxford University Press, pp.103-131.

Grossman, Sanford L. and Stiglitz E. Joseph 1976: "Information and competitive price systems", *American Economic Review*, Vol.66, No.2, pp.246-253.

Guo Jiann-jong 1992: *Price reform in China, 1979-86*. London: Macmillan Press Ltd.

Hamada, Koichi and Akiyoshi Horiuchi 1987: "The political economy of the financial market", in Kozo Yamamura and Yasukuchi Yasuba (eds): *The political economy of Japan*, Vol.1. Stanford: Stanford University Press, pp.223-260.

Hamilton, Clive 1983: "Capitalist industrialisation in East Asia's four little tigers", *Journal of Contemporary Asia*, Vol.13, No.1, pp.35-73.

Hare, Paul G. 1990: "From central planning to market economy: Some microeconomic issues", *Economic Journal*, Vol.100, No.401, pp.581-595.

Hare, Paul and Tamas Revesz 1992: "Hungary's transition to the market: the case against a 'big bang'", *Economic Policy*, Issue 14, pp.227-265.

Harris, Nigel 1986: *The end of the third world: Newly industrialising countries and the decline of an ideology*. London: I. B. Tauris and Co Ltd.

Hart, Oliver D. and John Moore 1990: "Property rights and the nature of the firm", *Journal of Political Economy*, Vol.98, No.4, pp.1119-1158.

Hart, Oliver D. and David M. Kreps 1986: "Price destabilising speculation", *Journal of Political Economy*, Vol.94, No.4, pp.927-952.

Hashimoto, Masanori and John Raisian 1985: "Employment tenure and earnings profiles in Japan and the United States", *American Economic Review*, Vol.75, No.4, pp.721-735.

Hay, Donald, Derek Morris, Guy Liu and Shujie Yao 1994: *Economic reform and state-owned enterprises in China, 1979-1987*. Oxford: Clarendon Press.

Heidi Vernon-Wortzel and Lawrence H. Wortzel 1989: "Privatisation: Not the only answer", *World Development*, Vol.17, No.5, pp.633-641.

Hishida, Masaharu 1991: "The phenomenon of corruption in China', *Journal of International Economic Studies*, No.5, pp.21-29.

Horiuchi, Akiyoshi, Frank Packer and Shin" ichi Fukuda 1988: "What role has the 'main bank' played in Japan?" *Journal of the Japanese and International Economics*, Vol.2, No.2, pp.159-180.

Hsu, Robert C. 1991: *Economics theories in China*, 1979-1988. Cambridge: Cambridge University Press.

Hu Yebi 1993: *China's capital market*. Hong Kong: Chinese University of Hong Kong.

Huang Ya-sheng 1990: "Web of interests and patterns of behaviour of Chinese local economic bureaucracies and enterprises during reforms", *China Quarterly*, No.123, pp.431-458.

Hughes, Alan 1993: "Industrial concentration and small firms in the United Kingdom: The 1980s in historical perspective", in Zoltan J. Acs and David B. Audretsch (eds): *Small firms and entrepreneurship: An East-West perspective*. Cambridge: Cambridge University Press, pp.15-37.

Hughes, Alan and Ajit Singh 1983: Mergers, concentration, and competition in advanced capitalist economies: *An international perspective*. Cambridge: Department of Applied Economics, Cambridge University.

Huntington, Samuel P. 1968: *Political order in changing societies*. New Haven and London: Yale University Press.

Hutton, Will 1992: "Selling the capitalist miracle", *The Guardian*, March 2, 1992.

IMF, World Bank, OECD and DEBRD 1990: *The Economy of the USSR - Summary and recommendations*. Washington, D.C.: The World Bank.

Jefferson, Gary H. and Thomas G. Rawski 1994: "A model of endogenous innovation, competition and property rights reform in Chinese industry", *Working Paper #* 289, Department of Economics, University of Pittsburgh.

Jefferson, Gary H., Thomas G. Rawski and Zheng Yuxin 1991: "Growth, efficiency, and convergence in China's state and collective industry", *Economic*

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

Development and Cultural Change, Vol.40, No.1, pp.239-266.

Jefferson, Gary H., Zhao John Zhiqiang and Lu Mai 1994: "Reforming property rights in Chinese industry", mimeograph, Harvard Institute of International Development.

Jensen, Michael C. 1993: "The modern industrial revolution, exit, and failure of internal control systems", *Journal of Finance*, Vol.48, No.3, pp.831-880.

Jensen, Michael C. 1978: "Some anomalous evidence regarding market efficiency", *Journal of Financial Economics*, Vol.6, No.1, pp.95-101.

Jensen, Michael C. 1972: "Capital markets: Theory and evidence", *Bell Journal of Economics*, Vol.3, No.2, pp.357-398.

Jensen, Michael C. and William H. Meckling 1976: "Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs, and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, Vol.3, No.1, pp.305-360.

Jones, Derek C. and Takao Kato 1993: "The scope, nature, and effects of employee stock ownership plans in Japan", *Industrial and Labour Relations Review*, Vol.46, No.2, pp.352-367.

Johnson, Chalmers A. 1982: MITI and the Japanese miracle: *The growth of industrial policy, 1925-1975*. Stanford: Stanford University Press.

Kaldor, Nicholas 1980: "Public or private enterprise - the issues to be considered", in William J. Baumol (ed.): *Public and private enterprise in a mixed economy*. London: Macmillan Press Ltd., pp.1-12.

Kalleberg, Arne L. and James R. Lincoln 1988: "The structure of earnings inequality in the United States and Japan", *American Journal of Sociology*, Vol.94, supplement, pp.S121-153.

Kamerschen, David R. 1968: "The influence of ownership and control on profit rates", *American Economic Review*, Vol.58, No.3, pp.432-447.

Kanter, Rosabeth Moss 1991: "Transcending business boundaries: 12,000 world managers view change", *Harvard Business Review*, Vol.69, No.3, pp.151-164.

Kaye, Lincoln 1992: "Chinese merger shows weakness of government policy: Corporate hybrid", *Far Eastern Economic Review*, February 13, 1992, pp.48-49.

Kaye, Lincoln and Cheng Elizabeth 1992: "Babes in the bourse: China

embarks on its most daring economic experiment. Will socialism survive?" *Far Eastern Economic Review*, July 16, 1992, pp.48-50.

Kenen, Peter 1991: "Transitional arrangements for trade and payments among the CMEA countries", *IMF Staff Papers*, Vol.38, No.2, pp.235-267.

Kester, W. Carl 1991: Japanese take-overs: *The global contest for corporate control*. Boston: Harvard Business School Press.

Klein, Benjamin, Robet G. Crawford and Armen Alchian 1978: "Vertical integration, appreciable rents and the competitive contracting process", *Journal of Law and Economics*, Vol.21, pp.297-326.

Koike, Kazuo 1987: "Human resource development and labour-management relations", in Kozo Yamamura and Yasukuchi Yasuba (eds): *The political economy of Japan*, Vol.1. Stanford: Stanford University Press, pp.289-330.

Komiya, Ryutaro 1987: "Japanese firms, Chinese firms: Problems for economic reform in China, Part II", *Journal of the Japanese and International Economics*, Vol.1, No.2, pp.229-247.

Koo, Anthony Y.C., Elizaheth Hon-Ming Li and Zhaoping Peng1993: "State-owned enterprise in transition", in Walter Galenson (ed.): *China's economic reform*. San Francisco: 1990 Institute, pp.33-80.

Kornai, Janos 1994: "Anti-depression cure for ailing post-communist economies", *Transition*, Vol.4, No.1, pp.1-4.

Kornai, Janos 1992a: *The socialist system: The political economy of communism*. Oxford: Clarendon Press.

Kornai, Janos 1992b: "The post-socialist transition and the state: Reflection in the light of Hungarian fiscal problems", *The American Economic Review*, Vol.82, No.2, pp.1-21.

Kornai, Janos 1990a: *The road to a free economy*. New York and London: W.W. Norton and Company.

Kornai, Janos 1990b: *Vision and reality, market and state - Contradictions and dilemmas revisited*. Budapest: Corvina Books.

Kornai, Janos 1980: *Economics of shortage*. New York and Oxford: North-Holland Publishing Company, Amsterdam.

Krasner, Stephen D. 1978: *Defending the national interest: Raw materials investments and US foreign policy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

國立中興大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

Ksiezopolski, Miroslaw 1991: "The labour market in transition and the growth of poverty in Poland", *Labour and Society*, Vol.16, No.2, pp.175-192.

Kulig, Jan 1990: "Which way to the market economy: Through stabilisation or growth resumption?" *The European Journal of Development Research*, Vol.2, No.2, pp.147-162.

Kuznets, Paul W. 1988: "An East model of economic development: Japan, Taiwan, and South Korea", *Economic Development and Culture Change*, No.36, pp.S11-43.

Lardy, Nicholas R. 1992: *Foreign trade and economic reform in China, 1978-1990*. Cambridge: Cambridge University Press.

Larner, Robert J. 1966: "Ownership and control in the 200 largest non-financial corporations, 1929 and 1963", *American Economic Review*, Vol.56, No.4, pp.777-787.

Lazonick, William 1991: *Business organisation and the myth of the market economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lee, Keun 1990: "The Chinese model of the socialist enterprise: An assessment of its organisation and performance", *Journal of Comparative Economics*, Vol.14, No.3, pp.384-400.

Lee, Barbara and John Nellis 1990: "Enterprise reform and privatisation in Socialist economies", *World Bank Discussion Papers*, No.104.

Lewellen, Wilbur G. 1969: "Management and ownership in the large firms", *Journal of Finance*, Vol.24, No.2, pp.299-322.

Li Ping 1992: "Price reform: the progressive way", *Beijing Review*, Vol.35, No.18, pp.4-10.

Li Xue-seng, Yang Sheng-ming and He Ju-huang 1985: "The structure of China's domestic consumption: Analyses and preliminary forecasts", *World Bank Staff Working Paper*, No.390.

Lichtenberg, Frank R. and George M. Pushner 1992: "Ownership structure and corporate performance in Japan", *NBER Working Papers Series*, No.4092, National Bureau of Economic Research.

Lindblom, Charles E. 1977: Politics and Markets: *The world's political-economic systems*. New York: Basic Books, Inc., Publishers.

Lipton, David and Jeffrey Sachs 1991: "Privatisation in Eastern Europe: The case of Poland", in Vittorio Corbo, Fabrizio Coricelli and Jan Bossak (eds): *Reforming central and Eastern European economies: Initial results and challenges. Washington*, D.C.: World Bank, pp.231-251.

Lipton, David and Sachs, Jeffrey 1990: "Creating a market economy in Eastern Europe: The case of Poland", *Brookings Papers on Economic Activity*, No.1, pp.75-147.

Lo Dic 1992a: "The Chinese industrialisation under market-oriented reforms, 1979-88: A structural analysis", mimeograph. School of Business and Economic Studies, University of Leeds.

Lo Dic 1992b: "Economic theory and transformation of the Soviet-type system: The challenge of the late industrialisation perspective", mimeograph. School of Business and Economic Studies, University of Leeds.

Lodge, George C. 1990: *Perestroika for America: Restructuring U.S. business-government relations for competitiveness in the world economy*. Boston: Harvard Business School Press.

Lorsch, Jay W. 1991: "Real ownership is impossible", *Harvard Business Review*, Vol.69, No.6, pp.139-141.

Mahini, Amir and Jr. Wells T. Louis 1986: "Government relations in the global firm", in Michael E. Porter (ed.): *Competition in global industries*. Boston: Harvard Business School Press, pp.291-312.

Manne, Henry C. 1965: "Mergers and the market for corporate control", *Journal of Political Economy*, Vol.73, No.2, pp.110-120.

Marx, Karl 1971 [1894]: *Capital: A critique of political economy*, Vol III. Moscow: Progress Publishers.

McDonald, Kevin R. 1993: "Why privatisation is not enough", *Harvard Business Review*, Vol.71, No.3, pp.49-59.

Mcmillan, John and Barry Naughton 1991: "How to reform a planned economy: Lesson from China', mimeograph. Graduate School of International Relations and Pacific Studies, University of California.

McPherson, Michael S. and Gordon C. Winston 1983: "The economic organisations of academic tenure: A relational perspective", *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, No.4, pp.163-184.

Meisner, Mitch and Marc Blecher 1982: "Administrative level and agrarian structure, 1975-1980: The county was focal point in Chinese rural development policy", in Jack Gray and Gordon White (eds): *China's new development*

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

strategy. London: Academic Press, pp.55-84.

Mills, C. Wright (Irving Louis Horowitz edited) 1967: *Power, politics and people - The collected essays of Wright C. Mills*. London, Oxford and New York: Oxford University Press.

Mills, C. Wright 1956: *The power elite*. London, Oxford and New York: Oxford University Press.

Millstein, Ira M., Sarah A.B. Teslik, Michael T. Jacobs, John Pound, Dale M. Hanson, Jonathan P. Charkham, Martin Lipton and Steven A. Rosenblum, Howard D. Sherman, Elizabeth Holtzman, and Elmer W. Johnson 1991: Debate on "Can pension funds lead the ownership revolution?" *Harvard Business Review*, Vol.69, No.3, pp.166-183.

Millward, R. and D. Parker 1983: "Public and private enterprise: Comparative behaviour and relative efficiency", in R. Millward, D. Parker, L. Rosenthal M. Summer and N. Topham (eds): *Public sector economics*. London: Longman.

Minami, Ryoshin, 1994: *The economic development of China: A comparison with the Japanese experience*. Translated by Wenran Jiang and Tanya Jiang with assistance from David Merriman. London: Macmillan Academic and Professional Press Ltd.

Mincer, Jacob and Yoshio Higuchi 1988: "Wage structures and labour turnover in the United States and Japan", *Journal of the Japanese and International Economies*, Vol.2, No.2, pp.97-133.

Monsen, Joseph R. and Anthony Downs 1965: "A theory of large managerial firms", *Journal of Political Economy*, Vol.7, No.3, pp.221-236.

Monsen, Joseph R., John S. Chiu and Devid E. Cooley 1968: "The effect of separation of ownership and control on the performance of the large firm", *Quarterly Journal of Economics*, Vol.82, No.3, pp.435-451.

Moore, John 1992: "The firm as a collection of assets", *European Economic Review*, Vol.36, No.2/3, pp.493-507.

Mossin, Jan 1973: *Theory of financial markets*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall Inc.

Moyle, John 1971: "The pattern of ordinary share ownership 1957-1970", *Occasional Papers*, No.31, Department of Applied Economics, University of Cambridge.

Muramatsu, Kuramitsu 1983: "The effect of trade unions on productivity in Japanese manufacturing industries", in Masahiko Aoki (ed.): *The economic analysis of the Japanese firm*. Amsterdam: North Holland.

Murata, Minoru 1986: "Subcontracting small and medium enterprises in the economic growth of Japan", *Journal of Commerce*, Vol.27, pp.219-238.

Murrell, Peter 1992: "Evolutionary and radical approaches to economic reform", *Economics of Planning*. No.25, pp.79-95.

Murrell, Peter and Wang Yijiang 1993: "When privatisation should be delayed: The effect of Communist legacies on organisational and institutional reforms", *Working Paper Series*, No.93-1, Department of Economics, University of Maryland.

Naughton, Barry 1992: "Implications of the state monopoly over industry and its relaxation", *Modern China*, January 1992, pp.42-71.

Naughton, Barry 1991: "Inflation in China: Patterns, causes and cures", in Joint Economic Committee at U.S. Congress (ed.): *China's economic dilemmas in the 1990s: The problems of reforms, modernisation, and interdependence*, Vol.1, pp.135-159.

Nee, Victor 1992: "Organisational dynamics of market transition: Hybrid forms, property rights, and mixed economy in China', *Administrative Science Quarterly*, No.37, pp.1-27.

Nellis, John 1991: "Improving the performance of Soviet Enterprises", *World Bank Discussion Papers*, No.118.

Ness, Peter Van and Satish Raichur 1983: "Dilemmas of socialist development: An analysis of strategic lines in China, 1949-1981", in the bulletin of concerned Asian scholars (ed.): *China from Mao to Deng: The politics and economics of socialist development*. Armonk and New York: M.E. Sharpe Inc.

Newbery, David M. 1992: "The role of public enterprises in the national economy", *Asian Development Review*, Vol.10, No.2, pp.1-34.

Newbery, David M. 1991: "Sequencing the transition". *CEPR Discussion Paper*, No.575.

Nolan, Peter 1995: "Policy choice or system difference? The potentialities for accelerated growth in China and the former USSR on the eve of system reform", mimeograph, forthcoming *Cambridge Journal of Economics*.

Nolan, Peter 1994: "Large firms and industrial reform in former planned

國立臺灣大學圖書館 館藏掃描檔案僅供個人研究用途

economies: The case of China', mimeograph, forthcoming *Cambridge Journal of Economics*.

Nolan, Peter 1993: *State and market in the Chinese economy - Essays on controversial issues*. London: Macmillan Academic and Professional Press Ltd.

Nolan, Peter 1992a: "The peculiarities of China's post-Mao political economy", mimeograph, Faculty of Politics and Economics, University of Cambridge.

Nolan, Peter 1992b: "Reforming Stalinist system: Chinese experience", mimeograph, Faculty of Politics and Economics, University of Cambridge.

Nolan, Peter 1991: "Prospects for the Chinese economy", *Cambridge Journal of Economics*, No.15, pp.113-124.

Nolan, Peter 1990: "Assessing economic growth in the Asian NICs", *Journal of Contemporary Asia*, Vol.20, No.1, pp.41-62.

North, Douglass C. and Barry R. Weingast 1989: "Constitutions and commitment: The evolution of institutions governing public choice in 17 century England", *Journal of Economic History*, Vol.XLIX, No.4, pp.803-832.

Oi, Jean C. 1992: "Fiscal reform and the economic foundations of local state corporatism in China', *World Politics*, Vol.45, No.1, pp.99-126.

Oi, Jean C. 1989: *State and peasant in contemporary China: The political economy of village government*. Berkeley: University of California Press.

Oi, Jean C. 1988: "The Chinese Village, Inc.", in Bruce L. Reynolds (ed.): *Chinese economic policy: Economic reform at midstream*. New York: Paragon House Press, pp.67-87.

Okimoto, Daniel I. and Gary R. Saxonhouse 1987: "Technology and the future of the economy", in Kozo Yamamura and Yasukuchi Yasuba (eds): *The political economy of Japan*, Vol.1. Stanford: Stanford University Press, pp.385-419.

Overholt, William H. 1993: China: *The next economic superpower*. Weidenfeld and Nicolson: Orion House.

Parker, David 1993: "Ownership, organisational changes and performance", in Thomas Clarke and Christos Pitelis (eds): *The political economy of privatisation*. London and New York: Routledge, pp.31-53.

Penrose, Edith 1959: *The theory of the growth of the firm*. White Plains and New York: M. E. Sharpe, Inc.

Perkins, Dwight H. 1992: "China's 'gradual' approach to market reforms", paper presented at the conference, "Comparative Experiences of Economic Reform and Post-socialist Transformation", El Escorial, Spain.

Perkins, Dwight H. 1991a: "Price reform vs. enterprise autonomy. Which should have priority?" in Joint Economic Committee at U.S. Congress (ed.): *China's economic dilemmas in the 1990s: The problems of reforms, modernisation, and interdependence*, Vol.1, pp.160-167.

Perkins, Dwight H. 1991b: "The transition from central planning: East Asia's experience", paper presented at the Twentieth Anniversary Symposium, Korea Development Institute, Seoul, Korea.

Perkins, Dwight H. 1988: "Reforming China's economic system", *Journal of Economic Literature*, Vol.26, pp.601-645.

Perkins, Dwight H. 1986: *China: Asia's next economic giant?* Seattle and London: University of Washington Press.

Perkins, Dwight H. 1968: *Market control and planing in communist China*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.

Perkins, Dwight H. and Shahid Yusuf 1984: *Rural development in China*. Baltimore and London: Johns Hopkins University Press.

Pinto, Brian, 1993: "Brian Pinto explains why Polish state firms are restructuring", *Transition*, Vol.4, No.7, pp.4-5.

Pinto, Brian, Belka Marek and Stefan Krajewski 1993: "Transforming state enterprises in Poland: Evidence on adjustment by manufacturing firms", *Brookings Papers on Economic Activity*, No.1, pp.213-270.

Portes, Richard 1994: "Now that the transformation traps have been recognised, there should be less likelihood of getting caught", *Transition*, Vol.5, No.8, pp.13-14.

Portes, Richard 1992: "Structural reform in Central and Eastern Europe". *European Economic Review*, No.36, pp.661-669.

Porter, Michael E. 1990: *The competitive advantage of nations*. London and Basingstoke: Macmillan Academic and Professional Press Ltd.

Pratten, Cliff 1993: *The stock market*. Cambridge: Cambridge University Press.

Prybyla, Jan S. 1991: "The road from socialism: Why, where, what, and how", *Problem of Communism*, January-April 1991, pp.1-17.

香港大學圖書館藏品 僅供個人研究用途

Prysor-Jones H. 1987: "South Korea's economic miracle: The harsh reality", *The Listener*, October 22, 1987.

Putterman, Louis 1992: "Dualism and reform in China', *Economic Development and Cultural Change*, Vol.40, No.3, pp.467-493.

Rawski, Thomas G. 1993: "Chinese industrial reform: Accomplishments, prospects, and implications", *Working Paper #* 287, Department of Economics, University of Pittsburgh.

Rowthorn, Bob 1990: "Privatisation in UK", mimeograph, Faculty of Economics and Politics, University of Cambridge.

Rowthorn, Bob and Ha-joon Chang 1993: "Public ownership and the theory of the state", in Thomas Clarke and Christos Pitelis (eds): *The political economy of privatisation*. London and New York: Routledge, pp.54-69.

Sachs, Jeffrey 1992a: "The economic transition of Eastern Europe: The case of Poland", *Economics of Planning*, No.25, pp.5-19.

Sachs, Jeffrey 1992b: "Building a market economy in Poland", *Scientific American*, March 1992, pp.20-26.

Sachs, Jeffrey 1992c: "Privatization in Russia: Some lessons from Eastern Europe", *The American Economic Review*, Vol.82, No.2, pp.43-48.

Sachs, Jeffrey 1991: "Crossing the valley of tears in East European reform", *Challenge*, September-October 1991, pp.26-32.

Sachs, Jeffrey 1987: "Trade and exchange rate policies in growth-oriented adjustment programs", in Vittorio Corbo, Morris Goldstein and Mohsin Khan (eds): *Growth-oriented adjustment programs*. Washington, D.C.: IMF and World Bank, pp.291-325.

Sachs, Jeffrey and David Lipton 1990: "Poland's economic reform", *Foreign Affairs*, Vol.69, No.3, pp.47-66.

Saito, Minoru 1991: "The collapse of Soviet-type Socialism in Europe and the lessons for China', *Journal of International Economic Studies*, No.5, 1-19.

Samonis, Valdas 1991: "From plan to market in Eastern Europe: Poland's big bang", mimeograph. University of Toronto.

Samuelson, Paul 1957: "Wage and interest: A modern dissection of Marxian economic models", *American Economic Review*, Vol.47, No.6, pp.884-912.

Schall, Lawrence D. 1972: "Asset valuation, firm investment, and firm diversification", *Journal of Business*, Vol.45, No.1, pp.11-28.

Schmitter, Phillippe C. 1974: "Still the century of corporatism?" in Fredrick B. Pike and Thomas Stritch (eds): *The new corporatism: Social-political structures in the Iberian world*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.

Schonfelder, Bruno 1990: "Reflections on inflationary dynamics in Yugoslavia", *Comparative Economic Studies*, Vol.32, No.4, pp.85-106.

Schumpeter, Joseph 1950 [1942]: *Capitalism, socialism and democracy*. third edition. New York: Harper and Brothers Publishers.

Schumpeter, Joseph 1939: Business cycles: *A theoretical, historical, and statistical analysis of the capitalist process*. New York and London: McGraw-Hill Book Company, Inc.

Schurmann, Franz 1968: *Ideology and organisation in Communist China*. Second edition, Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Sheard, Paul 1994: "Interlocking share-holdings and corporate governance", in Masahiko Aoki and Ronald Dore (eds): *The Japanese firm: The sources of competitive strength*. London: Oxford University Press, pp.310-349.

Sheard, Paul 1989: "The main bank system and corporate monitoring and control in Japan", *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, Vol. 11, No.3, pp.399-422.

Shale, Tony 1990: "Reawakening the sleeping giant", *Euromoney*, November 1990, pp.14-23.

Shiller, Robert J. 1981: "Do stock prices move too much to be justified by subsequent changes in dividends?" *American Economic Review*, Vol.71, No.3, pp.421-436.

Shue, Vivienne 1988: *The reach of the state: Sketches of the Chinese body politic*. Stanford: Stanford University Press.

Simoneti, Marko 1993: "A comparative review of privatisation strategies in four former socialist countries", *Europe-Asia Studies*, Vol.45, No.1, pp.79-102.

Singh, Ajit 1990: "The stock-market in a socialist economy", in Peter Nolan and Tung Fureng (eds.): *The Chinese economy and its future: Achievements and problems of post-Mao reform*. Cambridge: Polity Press, pp.161-178.

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

Singh, Ajit 1975a: "An essay on the political economy of Chinese development", *Thames Papers in Political Economy*, School of Social Sciences of Thames Polytechnic.

Singh, Ajit 1975b: "Take-overs, economic natural selection and the theory of the firm: Evidence from the past-war United Kingdom experience", *Economic Journal*, Vol.85, pp.497-515.

Singh, Ajit 1971: Take-overs: *Their relevance to the stock market and the theory of the firm*. Cambridge: Cambridge University Press.

Singh, Inderjit J. 1992: "China: Industrial policies for an economy in transition", *World Bank Discussion Papers*, No.143.

Singh, Inderjit J. and Gary H. Jefferson 1993: "State enterprises in China: Down to earth from commanding heights", *Transition*, Vol.4, No.8, pp.8-10.

Skaperdas, Stergios 1992: "Co-operation, conflict, and power in the absence of property rights", *American Economic Review*, Vol.82, No.4, pp.720-739.

Skocpol, Theda 1979: State and social revolutions: *A comparative analysis of France*, Russia, and China. New York and Cambridge: Cambridge University Press.

Smil, Vaclav 1988: Energy in China's modernisation: *Advances and limitations*. Armonk, New York and London: M.E. Sharpe, Inc.

Smith, Adam 1937 [1776]: *The wealth of nations*. Cannan Edition, New York: Modern Library.

Smith, Hedrick 1988: The power game: *How Washington works*. New York: Random House.

Solinger, Dorothy (ed.) 1984: *Three visions of Chinese socialism*. Boulder: Westview Press.

Song Guo-qing and Zhang Wei-ying 1990: "Theoretical questions concerning macroeconomic balance and macroeconomic control", *Chinese Economic Studies*, Vol.23, No.3, pp.23-45.

Song, Lina 1990: "Convergence: A comparison of township firms and local state enterprises", in William A. Byrd and Qingsong Lin (eds): *China's rural industry: Structure, development, and reform*. Oxford and New York: Oxford University Press, pp.392-412.

Soros, George 1990: *Opening the Soviet system*. London: Weidenfeld and Nicolson.

State Statistical Bureau 1981-1983: *Statistical Yearbook of China*. Hong Kong: Economic Information Agency.

Steinherr, Alfred 1991: "Essential ingredients for reforms in Eastern Europe", *Moct - Most*, No.3, pp.3-28.

Stepanek, James B. 1991: "China's enduring state factories: Why ten years of reform have left China's big state factories unchanged", in Joint Economic Committee at U.S. Congress (ed.): *China's economic dilemmas in the 1990s: The problems of reforms, modernisation, and interdependence*, Vol.2, pp.440-454.

Stiglitz, Joseph E. 1981: "The allocation role of the stock market: Pareto-optimality and competition", *Journal of Finance*, Vol.36, No.2, pp.235-251.

Strong, Norman and Michael Waterson 1987: "Principles, agents and information", in Roger Clarke and Tony McGuinnes (eds): *The economics of the firm*. Oxford: Basil Blackwell, pp.18-41.

Suzuki, Yoshitaka 1991: *Japanese management structures, 1920-80*. London: Macmillan Academic and Professional Ltd.

Svejnar, Jan 1990: "Productive efficiency and employment", in Byrd, William A. and Lin Qingsong (eds): *China's rural industry: Structure, development, and reform*. Oxford and New York: Oxford University Press, pp. 243-254.

Swiatkowski, Lucja Cannon 1994: "Privatisation policy in Poland will remain a political battleground", *Transition*, Vol.5, No.7, p.14.

Taylor, Lance 1987: "Varieties of stabilisation experience", working paper for the Marshall Lecture, Cambridge University.

Teresa Olko-Bagienska, Pankow Julian and Pawel Ruszkowki 1992: *Privatisation of state enterprises 1990-91: Results of empirical studies*. Warsaw: Zmiany Ltd., Research and Consulting Institute.

Tracy, Noel, 1994a: "The overseas Chinese and China: The critical linkage", mimeograph, School of Social Sciences, Flinders University of South Australia.

Tracy, Noel, 1994b: "The Southeast: The cutting edge of China's economic reform", mimeograph, School of Social Sciences, Flinders University of South Australia.

Tsuru, Shigeto 1993: *Japan's capitalism: Creative defeat and beyond. Cambridge*: Cambridge University Press.

香港大學圖書館藏書 供個人研究用途

Veljanovski, Cento 1992 (ed.): *Privatisation and competition: A market prospectus*. London: Institute of Economic Affairs.

Wachter, Michael L. and Oliver E. Williamson 1978: "Obligational market and the mechanics of inflation", *Bell Journal of Economics*, Vol.9, No.2, pp.549-571.

Wade, Robert 1990: *Governing the market: Economic theory and the role of government in East Asian industrialisation*. Princeton: Princeton University Press.

Wade, Robert 1982: *Irrigation and agricultural politics in South Korea*. Boulder: Westview Press.

Wade, Robert and Gordon White 1984 (eds): *Developmental states in East Asia: Capitalist and socialist*. Brighton: Institute of Development Studies.

Walder, Andrew G. 1994: "The industrial organisation of Zouping County: Agency and ownership in local public enterprise", mimeograph, Department of Sociology, Harvard University.

Walder, Andrew G. 1992: "Local bargaining relationships and urban industrial finance", in Kenneth G. Lieberthal and David M. Lampton (eds.): *Bureaucracy, politics, and decision making in Post-Mao China*. Berkeley: University of California Press, pp.308-333.

Wei Wenyuan 1992: "Steady development of Shanghai stock exchange", *Beijing Review*, February 24-April 1, 1992, pp.16-18.

Weitzman, Martin L. and Xu Cheng-gang 1994: "Chinese township-village enterprises as vaguely defined co-operatives", *Journal of Comparative Economics*, No.18, pp.1-25.

Wharton, Clifton R. 1991: "Just vote no", *Harvard Business Review*, Vol.69, No.6, pp.137-139.

White, Gordon 1991: "The road to crisis: The Chinese state in the era of economic reform", in Gordon White (ed.): *The Chinese state in the era of economic reform: The road to a crisis*. Basingstoke: Macmillan Academic and Professional Ltd. pp.1-20.

White, Gorden 1989: "Restructuring the working class: Labour reform in Post-Mao China', in A. Dirlik and M. Meisner (eds): *Marxism and the Chinese experience*. New York and London, Armonk: M.E. Sharpe, Inc., pp.153-168.

White, Gordon (ed.) 1988: *Developmental states in East Asia*. Basingstoke: Macmillan Academic and Professional Press Ltd.

White, Gordon 1983: "Chinese development strategy after Mao", in Gordon White, Robin Murray and Christine White (eds): *Revolutionary socialist development in the third world*. Brighton: Wheatsheaf Books Ltd. pp.155-192.

White, Gordon and Robert Wade 1985 (eds): *Developmental states in East Asia: A research report to the Gatsby Charitable Foundation*. Brighton: Institute of Development Studies.

Williamson, Oliver E. 1985: *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York and London: Free Press.

Williamson, Oliver E. 1975: *Market and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York and London: Free Press.

Winiecki, Jan 1991: "The inevitability of a fall in output in the early stages of transition to the market: Theoretical underpinnings", *Soviet Studies*, Vol.43, No.4, pp.669-676.

Wong, Christine P.W. 1992: "Fiscal reform and local industrialisation: The problematic sequencing of reform in Post-Mao China', *Modern China*, Vol.18, No.2, pp.197-227.

Wong, Christine P.W. 1987: "Between plan and market: The role of the local sector in Post-Mao China', *Journal of Comparative Economics*, Vol.11, pp.385-398.

Wood, Adrian 1991a: "Joint stock companies with rearranged public ownership: invigoration of China's state enterprises further considered", mimeograph, Programme of Research into the Reform of Pricing and Market Structure in China, London School of Economics, CP No.11.

Wood, Adrian 1991b: "China's economic system: A brief description, with some suggestions for further reform", mimeograph, Programme of Research into the Reform of Pricing and Market Structure in China, London School of Economics, CP No.12.

Wolf, Thomas A. 1991: "Lessons of limited market-oriented reform", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.5, No.4, pp.45-58.

World Bank 1991: *World development report*. New York and Oxford: Oxford University Press.

World Bank 1990a: *China: Between plan and market*. Washington, D.C.: World Bank.

World Bank 1990b: China: *Macroeconomic stability and industrial growth*

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

under decentralised socialism. Washington, D.C.: World Bank.

World Bank 1988a: *China: Finance and investment*. Washington, D.C.: World Bank.

World Bank 1988b: China: *External trade and capital*. Washington, D.C.: World Bank.

World Bank 1985: *China: Long-term development issues and options*. Baltimore and London: Johns Hopkins University Press.

Wu Jin-lian and Zhao Ren-wei 1987: "The dual pricing system in China's industry", in Bruce L. Reynolds (ed.): *Chinese economic reform: How far, how fast?* Boston: Academic Press, Inc., pp.19-28.

Yao Jianguo 1992: "Experimenting with enterprise groups", *Beijing Review*, Vol.35, No.19, pp.14-19.

Yeasts, Alexander J. 1991: "China's foreign trade and comparative advantage: Prospects, problems, and policy implications", *World Bank Discussion Papers*, No.141.

Yeh, Kung-Chia 1993: "Economic reform: An overview", in Walter Galenson (ed.): *China's economic reform*. San Francisco: 1990 Institute, pp.11-32.

Yi Gang 1990: "The price reform and inflation in China 1979-1988", *Comparative Economics Studies*, Vol.32, No.4, pp.28-61.

Zeigler, H. 1988: *Pluralism, corporation, and Confucianism: Political association and conflict regulation in the United States, Europe and Taiwan*. Philadelphia: Temple University Press.

Zinser, Lee 1991: "The performance of China's economy", in Joint Economic Committee at U.S. Congress (ed.): *China's economic dilemmas in the 1990s: The problems of reforms, modernisation, and interdependence*, Vol.1, pp.103-118.

Zou Gang 1992: "Enterprise behaviour under the two-tier plan / market system", mimeograph, School of Business Administration, University of Southern California.

Zweig, David 1991: "Internationalising China's countryside: The political economy of exports from rural industry", *China Quarterly*, No.128, pp.716-741.

中文文獻

鞍鋼2000年發展戰略經濟管理專業組1991：「1991－2000年鞍鋼發展戰略總體設想」，《鞍鋼管理》增刊，第3－19頁。

鞍山鋼鐵公司1991：「向國務院的匯報提綱」，打印稿，1991年6月5日。

《管理世界》1991－1993：《中國大型企業排序》。

鄧英淘、羅小朋1987：「總量分析和政策局限在中國經濟的理論與實踐」，《經濟研究》1987年第六期。

廣東省統計局1987－1991：《廣東經濟統計年鑒》，北京：中國統計出版社。

國家計委研究中心課題組1994：「我國利用外國直接投資問題的研究報告」，打印稿。

國家統計局1981－1994：《中國經濟統計年鑒》，北京：中國統計出版社。

國家統計局工業交通統計司1985b－1990b：《中國工業經濟統計年鑒》，北京：中國統計出版社。

國家統計局城市社會經濟調查司1988c－1991c：《中國物價年鑒》，北京：中國統計出版社。

金建棟、蕭灼基、許樹信編1991：《中國證券市場（1991）》，北京：中國金融出版社。

Moran, Robert T. and John R. Riesenberger 1994 : *The global challenge: Building the new world-wide enterprise*. London : Mc Graw-Hill International Ltd。洪瑞林（翻譯）1996：《挑戰全球：企業如何迎接全球市場的挑戰》。台北：McGraw-Hill Ltd.

Qu Bi-pong 1992：「內地風扇生產出路何在？」，《中國機電報》1992年1月29日，第3版。

國立中央大學圖書館藏書典藏與數位化研究用途

Xiao Xiao 1992：「中國將實行工資調節税」，《中國鄉鎮企業報》1992年10月19日。

王小強1988：「超越所有制邏輯」，《經濟發展與體制改革》，1988年，第4期，第27－48頁。英文版：Wang Xiao qiang 1989：“Transcending the logicof privateowner ship”，*Chinese Economic Studies*, Vol. 23, No. 1, pp. 43－56。

王小強和吉曉明1985：「非股份制模式的思考」，《經濟發展與體制改革》，1985年第1期，第13－26頁。英文版：Wang Xiao qiang 和 Ji Xiao ming 1988：“Thoughts on themodelofnon-stock enterprise”，*Chinese Economic Studies*, Vol. 22, No. 2, pp. 38－46。

《中國經濟年鑒》編委會：《中國經濟年鑒1991》，北京：經濟管理出版社。

中國經濟體制改革研究所（編）1987：《艱難的探索－匈牙利、南斯拉夫改革考察》，北京：經濟管理出版社。

中國經濟體制改革研究所研究宏觀研究室1988：《改革中的宏觀經濟》，成都：四川人民出版社。

中國經濟體制改革研究所發展研究室1988：《工業增長中的結構性矛盾》，成都：四川人民出版社。

中國經濟體制改革研究所赴日考察團1988：《日本模式的啟示：企業、政府和中間組織》，成都：四川人民出版社。

中國經濟體制改革研究所綜合課題組1986：《改革：我們面臨的挑戰與選擇》，成都：四川人民出版社。英文版：Bruce L. Reynolds（編）1987：*Reform in China：Challenges and choices*. New York and London：M. E. Sharpe, Inc。

中國經濟體制改革研究所微觀經濟研究室1988：《改革中的市場結構和企業制度》，成都：四川人民出版社。

日文文獻

小宮隆太郎，こみやりゅうたろり 1980：《現代日本經濟研究》，東京大學出版會。

奥村宏，おくむら ひろし 1993a：《會社本位主義は崩れるか》，岩波書店。

奥村宏，おくむら ひろし 1993b：《法人資本主義の構造》，社會思想社。

清秀，せい ひいす 1985：《證券界》，教育社。

高橋龜吉，たかはし かめさち 1983：《戰後日本經濟躍進の根本要因》，日本經濟新聞社。

冢田紀史 1994：「『國庫第一主義』か市場を滅ぼす！NTT，JR東日本そしてJTまてか'國民的仕手株'に」，《東洋經濟周刊》，1994年9月17日，第14—17頁。

《東洋經濟周刊》增刊 1993：「企業系列總覽— 94」。

國立臺灣大學圖書館 館藏推薦檔案僅供個人研究用途

續借電話：
總圖 33662353
醫圖 23562207
法圖 23519641-313

到期日

93.12.-8

分類號　　登錄號

573.07 1091
1980236
摸{226174}石頭過河
中國改革之路：對薩克斯和科爾奈的批評 王小強

國立臺灣大學圖書館

單位 總圖書庫 CL
來源 唐山
登記 87-01-09
NT: 322.-
現售

國立臺灣大學圖書館
館藏掃描檔案僅供個人研究用途

社會與思想叢書

王小強
摸着石頭過河：中國改革之路
——對薩克斯和科爾奈的批評

劉小楓
現代性社會理論緒論
——現代性與現代中國

崔之元
第二次思想解放與制度創新

甘陽
自由主義反思

張志揚
創傷記憶
——中國現代哲學的門檻

張旭東
幻想的秩序
——批評理論與當代中國文學話語

黃子平
革命 · 歷史 · 小說



摸着石頭過河：中國改革之路

573.07
1091

ISBN 0-19-590079-0

國立臺灣大學圖書館
1980236

Oxford University Press

國立臺灣大學圖書館
館藏僅供個人研究用途