

社会主义能够解决“经济核算”难题吗？

——“苏联模式”问题和“中国方案”

郭冠清 陈 健

(中国社会科学院 经济研究所 北京 100836)

摘 要: 在社会主义所有制结构和运行机制的框架下,结合苏联和中国的经济史,对于社会主义是否能够解决米塞斯所谓的社会主义“经济核算”难题所进行的研究结果表明,以指令性的计划经济和中央专业部委的垂直管理的“苏联模式”的社会主义,由于专业部委既无法通过改变产业分布来追逐更高的资本收益,也无法通过对资本收益计算和资产调整回避对下属企业的软预算约束,因此,不可避免地出现了社会主义“经济核算”问题,而且对这种模式进行市场取向的改革也难以解决这个问题。而具有“条块分割”历史沉淀的中国模式的社会主义却不同,由于地区间的竞争和公有制以外多种经济成分存在,使得地方政府可以通过选择不同的国有资产组合,并依据资本收益动态调整国有资产组合,从而成功破解了社会主义“经济核算”难题。从这个意义上讲,中国特色社会主义的实践对社会主义具有更普遍的指导意义,“中国方案”将代替“苏联模式”推动社会主义事业的发展。

关键词: 社会主义; 经济核算; 中国特色; 市场经济; “中国方案”; “苏联模式”

中图分类号: F120.2 **文献标志码:** A **文章编号:** 1002-462X(2016)12-0012-10

一、引 论

在人类社会迈向“人性异化”消除的“自由王国”道路上,社会主义“经济核算”问题是一道影响持久的靓丽风景线。这一问题既没有随着社会主义国家——从理论走向实践而失去意义,也没有随着苏联东欧社会主义国家的剧变而结束,即便中国特色社会主义建设取得了令人瞩目的成就,仍然不能回避社会主义经济核算问题。对于从20世纪20年代开始延续到40年代(90年代又开始反思)的社会主义经济核算大争论的回

顾,不是本文的重点。本文只是试图回答两个问题,一是为什么“苏联模式”的社会主义不能解决“经济核算”问题,二是为什么中国特色社会主义能成功解决这个难题。

众所周知,马克思恩格斯设想的未来社会是在生产力高度发达的条件下建立起“自由人联合体”。在“按劳分配”的第一阶段,异质劳动的交换问题可以借助“固定劳动分工消除”来实现,在理论上并不存在米塞斯(Mises, 1920)社会主义“经济核算”问题。在实践上,由于“生产劳动就不再是奴役人的手段,而成了解放人的手段,因此生产劳动就从一种负担变成了一种快乐”^[1],亦即“劳动负效用”已经消除,哈耶克“如何建立能有效地利用个人分散化的、‘默会的’知识的激励制度问题”似乎也并不存在,我们完全有理由相信社会主义“经济核算”的可行性^[2]。毫无疑问,在理论上兰格(Lange, 1936—1937)借助新古典范式对社会主义“经济核算”的可行性的论证即便不是一种误导,

收稿日期: 2016-11-15

基金项目: 中国社会科学院当代中国马克思主义政治经济学创新智库项目“中国特色社会主义政治经济学研究”

作者简介: 郭冠清(1967—),男,研究员,教授,从事西方经济学、中国特色社会主义政治经济学研究; 陈健(1972—),男,副研究员,从事政治经济学、中国特色社会主义政治经济学研究。

也是多余的^[3],而在实践上兰格“借助计算机装置快速解决分散信息难题”的自负是对哈耶克批判的严重误解^[4]。

然而,人类跨越“卡夫丁峡谷”建立的社会主义并不满足上述社会主义解决“经济核算”问题的前置条件——“生产力高度发达”和衍生条件——“固定劳动分工消除”和“劳动负效用的消除”,实践中社会主义国家基本上是在原先落后国家和地区建成的。在这些国家,由于生产力比较落后,追求生产力的发展成了矛盾的主要方面。苏联作为历史上第一个社会主义国家,在很长一段时期内自然成为各国社会主义建设的范本,苏联的社会主义建设同样是从落后的生产力起步的(相对西欧半封建半资本主义的沙皇俄国是落后的),苏联在所有制的选择上,20世纪20年代经过党内论战后,斯大林思想占了上风,其特点是高度的国家所有制加计划经济。“苏联模式”作为一种社会主义实践,本是摸索社会主义道路的一种方式,但当时由于苏联在社会主义阵营的领导地位,苏联对马克思主义的解释被奉为圭臬,各国一度都照搬执行,认为这才是正统的马克思主义。

中国也不例外,新中国成立初期,“苏联模式”被认为是通向社会主义发达阶段的必经之路。不过,经过多年的摸索,“苏联模式”在中国的工业化与经济发展上并未起到理应起的作用,这里面具体原因很多,如“苏联模式”强调中央计划的编制和执行,这需要垂直的专业计划管理部门,而中国采取的是地方综合管理的做法,这并不完全适用于“苏联模式”^[5]。另外,20世纪50年代是中国采取“苏联模式”的一个有成效的时期,以苏联援建156项工业项目为代表的“一五”计划时期取得了很大的成绩,不过中国自60年代与苏联交恶后,同时面临着西方与苏联的封锁,工业发展所需要的技术和资本受到限制,再加上“文革”的干扰,到改革开放前国民经济发展处于停滞状态,生产力水平低下。中国的改革开放既是一次生产力的解放运动,也是一次思想的解放运动,这体现在从“真理是检验实践的唯一标准”讨论开始,对传统的,也就是实质是“苏联模式”的社会主义政治经济学进行了新的理论探讨和理论突破。需要指出的是,

这些思想和理论创新往往是先有实践,理论再做出与时俱进的变化。这些思想和理论的发展,如同改革开放的实践一样,不可避免地涉及所有制问题。“苏联模式”是一种高度国家所有制模式:国有企业接受中央各计划机关下达的计划指令完成生产与积累,只有消费品的交换与消费保留有限的市场——居民保留用货币进行购买的选择权。不过,在消费品短缺和凭票供应体系下,这些选择权所起的作用非常有限。中国的理论突破就是从所有制开始的,也就是所有制地位问题开始的:一是社会主义是否只能存在国有制,这个问题又可以分成三个方面:(1)国家所有制是否存在可变的形式;(2)是否存在以及存在什么样的国家所有制之外的公有制形式;(3)公有制之外是否允许存在私有经济。二是国家所有制或公有制是否只能与计划经济相容,是否也能实行市场经济,或者两者可能的话如何结合。前一个问题为社会主义所能实现的所有制形式问题,后一个问题则是所能实现的所有制形式运行机制的问题,两个问题简单地讲就是所有制及其运行机制的问题。

中国提出了所有制实现结构和形式的改革^[6],指出了公有制可以有多种实现形式;在运行机制问题上,提出了社会主义范围内也可以有商品经济^[7],强调社会主义下也依然存在价值规律。这些理论突破的背景为当时的真理大讨论,所论证的方法主要是哲学上的,出发点是坚持实事求是的标准,反对教条主义,以生产力的发展为生产关系变革的标准,改革就是为了解放和发展生产力。^①当然,中国社会主义理论创新的确立是中共中央的一系列决议,中央决议从提出计划经济为主,市场调节为辅(中共十二大),到完全确立社会主义市场经济(中共十四大),再到公有制为主体,多种所有制经济长期共同发展(中共十五大),这些理论的进步奠定了中国特色社会主义政治经济学的理论基础。这些理论突破来源于一个共识,即认为中国从一个落后的半殖民地半封建社会建设社会主义,将在相当长时间内处

^① 关于所有制及其运行机制两方面的理论突破,在1980年代国内学界围绕两者孰先孰后形成了热烈讨论的两派,即企业改革派和价格改革派。

于社会主义初级阶段,所有制结构要适应这一阶段的要求,也就是所有制实现的是以公有制为主体,多种经济成分共同发展,同时实行有政府调控的市场经济。

“苏联模式”的社会主义和中国特色社会主义在解决“经济核算”问题上差异是明显的。“苏联模式”的社会主义特点是指令性的计划经济和中央专业部委的垂直管理,由于专业部委既无法通过改变产业分布来追逐更高的资本收益,也无法通过对资本收益计算和资产调整回避对下属企业的软预算约束,因此,不可避免地出现了米塞斯等所谓的社会主义“经济核算”问题。中国特色社会主义却不同,由于地区间的竞争和公有制以外多种经济成分存在,使得地方政府可以通过选择不同的国有资产组合,并依据资本收益动态调整国有资产组合,从而成功破解了社会主义“经济核算”难题。从这个意义上讲,中国特色社会主义的实践对世界社会主义运动具有更普遍的指导意义,“中国方案”将代替“苏联模式”推动社会主义事业的发展。

二、“苏联模式”及其改革尝试

苏联是历史上第一个社会主义国家,在相当一段时间内被社会主义各国作为样板,其吸引力固然有契合马克思恩格斯关于社会主义设想的一方面,但更重要的是它在当时提供了一种可行的、成功的样板。^①在“苏联模式”确立之前,经历战时共产主义政策的混乱后,布尔什维克采取了允许市场存在的新经济政策,这也是当时苏俄农业经济比重高的特点决定的。^②新经济政策使俄国经济、主要是农业得到了较快恢复,但该政策并未解决如何实现工业化的问题,而当时苏联处在帝国主义的包围之中,如何尽快实现重工业化以有效应对预期中的战争成为摆在苏共中央面前的迫切任务。斯大林在相关的论战中胜出有多个原因,其中一个重要原因在于这种模式能在较短时间内通过国家强制以超经济积累的方式进行工业投资,当然,这也使苏联人民、特别是农民付出了惨烈的代价。苏联式计划经济意味着极强的国家动员能力,在这点上符合马克思主义关于生产的社会化程度越高,应越要求有计划协调的论断。资本主义市场经济以私有制为基

础,维护私人产权为核心,做不到快速重工业化短时间进行大量协同性投资。为此企业的产权归位国家所有本质上是方便国家动员投资和积累。与从分配角度看待私有制不同,“苏联模式”首先着眼的是国家所有制具有的超越市场体制的动员力量,这样与国家所有制一同出现的必然是计划经济。

“二战”前,苏联的工业化得到快速发展,为“二战”战胜法西斯奠定了物质基础,计划经济也赢得了极大的声望,随后一直到勃列日涅夫时期计划经济一直在发展。苏联计划经济以国家所有制为基础,这是为了方便集中资源进行国家导向的投资。为此,计划经济下苏联建成了一套高度垂直和分工详细的计划部门,形成了以中央计划单位为主导的垂直管理体制,所有的国有企业都纳入这一管理体制,地方政府对国有企业的管理职能与中央部委比属于从属地位。这样,在计划经济发展过程中,中央各专业部委培养了大量技术专家来制定和落实计划指令,他们设计和安排的以重工业为主的企业规模大、专业化程度高。因此,在地方上往往一个地区只有一家大型企业参与整个产业的分工。从经济管理的角度这种工业企业形式体现了技术专家管理下理性化的特点,符合重工业的技术效率要求,这是苏联计划经济效率的一个重要体现。战后苏联计划经济理性化程度提高,但随着工业产品的日益复杂,计划僵硬和笨拙的一面也日益显现,这主要是计划体制内物资计划平衡需要的信息搜集与处理一直是个难题,计划范围越广程度越高就越困难^[8],由于信息问题造成的计划无法及时反映生产状况,企业的生产调节还需要一些个人的非正式网络作为缓冲,^③这反过来又使得计划的准确性失灵,而且这些私下交易与互惠行为不可避免地与腐败问

① 这里的成功不是消费者主权意义上的成功,而是快速实现了具有军事意义的重工业化。

② 由于农业土地的可分性和非机械化下不具有规模经济,农民是倾向单干的,或者用当时革命术语讲是小资产阶级意识,这导致至少在农产品范围的商品经济。

③ 在消费品的分配上更是如此,计划分配加上长期倾斜重工业使轻工产品供应不足,消费者往往有钱也买不到,这导致了个人关系网络的出现以寻找紧缺物品,以及黑市的出现。

题交织在一起。^① 计划经济中的信息问题还反映在,企业往往知道自己的特定生产能力和效率状况,而中央计划当局不知道,中央当局单纯使用计划命令企业产出,往往无法很好地考虑企业特定情况,打消了企业的积极性,企业可以借口外部因素进行偷懒。在计划体制下,萃取企业特定生产效率的信息,防止企业借口偷懒可以有两种方法,一是横向比较,是对同类产品不同企业的生产效率进行横向比较,即进行相对业绩评估,别的企业任务完成得好而这个企业完成得不好,那很有可能是该企业在偷懒而不是外部不利因素的问题。^② 但在苏联计划经济专业分工格局下,生产同类产品的企业数量很少且距离甚远,地区条件差异很大,甚至可能只有一家企业,横向比较萃取信息受到限制。另一种方法是纵向比较,即历史上企业完成计划的情况,以往如果完成得好,而这期变差了,那很有可能是企业在偷懒。相比横向比较,纵向比较的好处是回避了横向比较数量不够且企业仍存在差异的难题,但却又会导致“棘轮效应”问题^[9],因为这期做得好会导致下期应完成业绩的上调,理性的企业会降低本期业绩,防止下期上调任务。

苏联计划经济的信息问题使得中央计划机关不可能完全掌握下属的信息,特别是经过多层传递后传给下属企业的信息,计划管理会带有只考虑总体一般情况、不考虑具体情况的特点,这就是通常所说的计划会管得过于僵硬、企业没有活力的问题。这种说法隐含的意思是企业知道自身经营的具体情况,可以做出符合企业实际的生产效率的改进,而中央计划当局不知道,企业即使想改进但是被计划束缚了手脚不可能做出有利的改进。这个认识直接的后果是战后陆续开始的苏联东欧的计划体制改革,这方面的改革理论,例如布鲁斯、锡克等(于潜,1989)^[10],基本都是在所有制结构及其运行机制上提出设想,其中重点是后者,他们提出了限制及取消国家对企业经营活动的直接干预政策建议,即决策的分散化,这显然是针对计划体制过于僵硬的缺陷而提出的,在此基础上形成一定的市场机制。至于所有制问题,他们的主张存在一定的模糊之处。南斯拉夫则实践了“社会所有制”,企业成为“工人自治企业”,由工人组成委员会带领经理管理企业。苏联则开始

尝试给予企业利润刺激的改革,其中利别尔曼的建议是主张参照一个平均利润水平给予企业相应的奖金,以提高企业完成任务的效率。利别尔曼建议与其他东欧社会主义国家的改革思想或实践有所不同,它也存在对企业的放权行为,如企业可以在一定程度上自主安排生产,但这是在计划体制内实现的,其他东欧国家的改革思想则开始触及企业间市场化的交易,并设想国家在很大程度上不再干预,或者说允许存在自由浮动的价格机制^[11]。

这些苏联东欧社会主义国家计划体制改革,结果都不成功,导致了严重的宏观经济不稳定,有的甚至流于设想,难以推行。问题出在哪里?我们知道,计划经济的特征是国家所有制加指令计划,改革初衷是在坚持社会主义所有制不变下对计划部分进行调整,以增强企业活力。企业在计划的僵化管理下失去活力这个容易理解,但企业为什么放松后会增加活力?企业拥有改进生产效率的现场知识,但过于笼统地认为企业总是有积极性使用这些知识,是不成立的,这涉及不对称信息下的激励问题。给企业放权也肯定要伴随给予企业内部人员的某种激励,^③也就是企业的生产状况要与企业员工建立物质利益的联系。只不过在不对称信息下这种放权伴随的激励容易被扭曲。在计划经济体制改革中,企业放权可以自行组织生产,会涉及资本品维护及投资的问题,容易出现企业为了多拿工资奖金,而削减资本品维护及投资,这对企业的发展是不利的。国有企业(或工人自治企业)在放权后通过这种方式可以扩大当期工资,还会加剧通货膨胀和物资短缺,导致宏观经济的不稳定。

对于社会主义是否能有效配置资源,米塞斯尖锐地指出,一旦废除了私有制和市场,以公有制为基础的社会主义计划经济不可能实现资源的有

^① 这也反映了某种程度上腐败成为计划经济增长“润滑剂”的作用。另外苏联模式的腐败问题主要是特权等级制度下的腐败。

^② 苏联利别尔曼的建议就是按每个生产部门自然条件和技术条件大致相同的各类企业做出定额,在此基础上做出奖金比率表。

^③ 这种激励有可能是自发出现的,只要放权就可能存在相应的空子可钻。

效配置,因为它缺乏在市场竞争过程中形成的“货币价格”这一最基本的计算尺度^[12]。米塞斯关于社会主义“经济核算”的论点考虑的是国家集中管理的计划经济情况,对计划经济采取了分散决策改革,企业生产与物质利益挂钩后,可以近似认为带有某种市场激励的色彩,但激励效果仍然存在问题。这其中的原因可以利用产权理论的一些结论来解释,所有制本质上是生产资料的所有权,而企业是生产要素的结合,要使生产要素合理使用并得到合理配置,企业提高生产效率,各要素主体都要面临激励的问题,在不对称信息下更是如此。对于劳动者来说,劳动的产权主体是劳动者个人^[13],劳动者自然会追求劳动物质激励与劳动投入的平衡。^①在中央集中管理的计划经济中,劳动者(包括管理人员)缺乏物质激励就会以偷懒的方式来应付,就是俗称的“大锅饭”,但在分权化后的计划体制下,给予企业员工物质奖励,劳动者又会倾向于以损害资本利益的方式谋求更多利益。这里的关键是资本需要有人关照,否则在缺乏关照情况下资本容易被“虐待”^[14],在企业中就是被劳动者滥用。^②在资本主义社会下资本的关照者自然是资本家,但资本的物质属性并非像劳动者产权那样天然地具有明确的产权主体,国家所有制在分权化下就可能存在通常所说的资本产权不明的问题,劳动者自然倾向于将企业分光,这就是苏联东欧国家进行社会主义体制下分权化改革后效果不尽如人意的产权上的原因。

产权问题是分权化改革效果不好的重要原因,但要完整说明后者,不可避免地要涉及社会主义体制的另一个现象:软预算约束^[15]。软预算约束指的是国家持续性对亏损企业的补贴,分权改革后的企业之所以敢于优先照顾自己的收入而不顾积累,就是能预期到后来即使因此而亏损也会得到国家的补助。^③软预算约束必然同步伴随国有企业亏损,却又扭转不了,由此的补贴导致财政和货币问题严重。需要指出的是,软预算约束问题的严重性与企业的分权化程度后果相关,像东欧市场社会主义改革很快出现了宏观经济问题,但即使在集权的计划体制中,软预算约束也会因为信息不对称的原因而出现,比如企业内部员工偷懒,但可以辩解亏损原因是计划失误造成的,

只是此时软预算约束的程度和后果不会那么严重和迅速表现出来,软预算约束成为计划经济的“慢性病”,不可避免导致大批亏损企业长期接受国家补贴。

在分权改革下国有企业内部人倾向于滥用资本,即使不存在软预算约束的预期,由于企业内劳动者集体行动的困难^[16],他们也很难就合理使用资本要素形成一致意见,那么尽可能分给自己就成为每个人的最优选择,在工人集体行使企业权利的工人自治企业更是如此。所以在苏联模式即垂直分行业专业管理的国家所有制下,集权比分权更有可取之处,这是因为在集权下,企业经理代表了国家,代表了资本利益,而不是像分权改革那样因企业有了独自利益而与劳动者一起成为企业内部人,经理此时从中分享到的可能大于他作为国家和资本利益维护人而获得的利益,经理就可能倾向于占有企业利益放弃维护资本配置效率。^④

值得说明的是,苏联学者在全然不知道社会主义“经济核算”大争论的情况下,对计划经济完善的研究达到了前所未有的高度。他们以最优化为工具,以“只有科学地制定经济计划,才能全面发挥计划经济制度的真正优越性”为立足点,以在研究中引入当时仍被排斥的效用、稀缺、边际分析为突破点,建立了一套至今仍对计划经济的青睐者有无穷魅力的理论体系。最优计划理论不仅对苏联的理论和实践有过重大影响,而且也受到奥地利学派(如 Lavoie、Keizer)等的重视,1975年康托罗维奇获得诺贝尔经济学奖就是一个很好的

^① 这里的意思是劳动在一般情况下是一种负效用,而不是快乐。

^② 注意这里不涉及商品价值创造是否只包含劳动的问题,即使资本不创造价值,它在创造使用价值上也不可或缺。

^③ 这并不是说集权管理下软预算约束就不存在,毕竟不对称信息总是存在,只是分权后该问题会暴露得更快。

^④ 对于这种产权问题,还有一种看法是,既然资本主义股份制大型公司雇佣了非所有者的支薪经理,那他们和国家所有制下的厂长经理有何区别?区别在于股份制公司的股东仍起着维护资本利益、寻求资本合理配置的功能。而分权化改革的国有企业没有,只有在集权情况下经理处于中央严格的监督下。

例证。但是,这种“苏联模式”内部的优化或修补,并不能解决社会主义“经济核算”的难题。

简而言之,“苏联模式”下国家所有制只能采取高度集中的计划经济模式,这当然导致了企业积极性不强、活力不足的问题,但放开后问题更多,就是所谓的“一收就死,一放就乱”。最终苏联东欧社会主义国家的计划经济体制的结束以“休克疗法”的转轨方式解决。在“苏联模式”下,国家所有制与高度集中的计划经济是一体的原因在于苏联采取的是高度行业分工的中央垂直管理的模式,这使得国家所有制如果分权,资本产权问题将更加明显,削减行政指令计划范围会使原本协调严密的经济分工出现混乱。事实上,作为“苏联模式”典型的苏联,各行业在经济理性规划下存在的是少数企业巨头,这点即使在俄罗斯进行经济转轨中也产生了影响,由于这种少而大的企业结构,转轨私有化不仅更容易产生不公平,也往往会形成寡头结构,进而会出现经济的寡头化。

三、中国特色社会主义实践

新中国成立之初,中国建设社会主义也面临着模式选择的问题,学习在当时算社会主义正统的“苏联模式”是很自然的选择。从“一五”计划开始,中国模仿苏联的社会主义制度初步建立了计划经济体制,也就是中央计划机关、专业部委的成立和以重工业为主导的国有企业的设立。正如同苏联在斯大林时代计划经济发展迅速一样,“一五”建设也取得了很大的成就,其间创建的一些骨干企业直到改革开放前都是中国工业的中坚力量。在此阶段,中国完成了社会主义改造,包括工业企业的分步骤的国有化和农业的合作化。如果按这样的步骤发展下去,“苏联模式”在中国的全面建立似乎不成问题,但从“一五”之后,“大跃进”开始,中国的工业发展和社会主义体制的方向却发生了变化,以至于到改革开放前,中国远没有建立起“苏联模式”高度的计划经济,当然这也表现为中国的工业、特别是重工业的发展水平低下,在当时发展中国家中属于落后的状态。

中国在“一五”计划后发生的变化众所周知,但其原因还需要从中国共产党在新中国成立前的革命斗争组织形式上去寻找。中国共产党在中国革命的途径上采取了“农村包围城市”的做法,这

是与中国当时是半殖民地半封建社会的现状相结合的,中国共产党在革命斗争中采取了建立和扩大革命根据地的做法以发展革命力量,这些根据地由于国民党的封锁彼此处于分割状态,中央对这些根据地的管理必然采取属地管理的原则,根据地就像小型自给自足经济体,独自发展辖区的经济和政治军事。这种组织管理方式在新中国成立后依然得到了保留,在中央的管理中,各大行政区的领导对辖地的经济发展和工业建设拥有实际的管辖权。这样保留的属地管理方式成为中国社会主义体制的重要特征。在新中国成立后学习苏联的过程中,苏联时代中央计划机关垂直管理的体系建立起来,而同时属地管理的体系也仍然保留,这样不同于苏联的垂直管理体系下的国有企业,中国在社会主义改造和建设形成的国有企业,除了中央直属的国有企业,地方也形成了归属地方管理的国有企业,即形成通常说的“条块”分割关系,由于中国革命历史的原因,后者的资格要更老,地位并不逊于前者。

按理,中国学习“苏联模式”,必然会逐步建立和扩大中央垂直管理的国有体系,即“条”的部分,“一五”期间正是这样进行的。但从1957年开始,毛泽东对苏联式计划经济表示出不满意,转而提出“赶英超美”的目标,实行了“大跃进”政策。“大跃进”的做法是分地区层层落实钢铁等生产指标,并将原来垂直管理的中央企业开始下放地方,这就使得原本“一五”期间开始建立的“苏联模式”受到冲击,在经济管理中,属地管理的地位得到了重大提升。从1962年开始进入经济恢复期,部分采取了恢复计划体制的做法,但从1966年开始的“文革”又重新使计划部分遭到破坏,除了部分重要企业,企业生产秩序也遭到破坏,在经济管理上属地管理仍然对大多数企业适用。就计划管理体系而言,除了中央管理的一块,各地区又会自成一块。特别重要地,在所有制上,与简单的中央垂直管理的纯国家所有制不同,中国的国家所有制经济出现了中央所有和地方所有的国有企业,当然这不是在法律意义上,而是实际运行中的管辖权的区别。这种双层的所有制在改革前,与“苏联模式”相比,最大的问题是由于地方兴办企业,但受限于地方实力,中国的国有企业数量多但规模普遍小,达不到苏联计划经济的那

种企业规模,重工业的生产效率低很多,这也是改革开放前中国低水平计划经济的一个重要特点。

不过,改革开放之后这种所有制结构却恰好迎合了经济改革和经济市场化,也成为中国社会主义建设与“苏联模式”渐行渐远的重要因素。在“苏联模式”中,垂直管理的计划经济使国家所有制只能与高度集中的计划经济结合,但在中国,属地管理却为国家所有制的可能变化找到了另一种方式。在“苏联模式”中,高度集中计划经济活力不足的弊端引发了带有市场化(分散决策意义上)取向的改革,这些改革是下放权力到企业,但结果却引发了一系列问题而不成功。与此对应的是,中国改革开放也是从下放权力开始的,但下放的对象是“块”中的地方政府,原来在“条”中很多中央直属企业也是下放到地方政府管理。在所有制结构上,这导致了地方国有企业这种性质企业的迅速膨胀。在不同的地区,地方政府从分权改革中得到了也是某种类似的利润刺激,即财政边际分成的激励。从产权安排上来说,相比中央政府,类似于财政学中财政分权利用了地方政府更了解本地情况的因素,地方政府管理国有企业存在的代理链条和信息收集难题可能会小些^[17],特别是基层企业生产状况乡镇政府知道得一清二楚,计划经济中的信息收集难题可以认为相对要好些,越低层政府受限财力所能办的一开始都是小企业,也更好监督^[18]。

在向地方政府分权下,地方政府可以投资和管理好多个企业,这样各地都会上马类似的有市场需求的项目,在不同地区间的国有企业之间也会形成竞争,这是与“苏联模式”的一个非常重要的差别,后者按产业部门的垂直管理,主管部门不可能有鼓励和形成下属企业间竞争的想法,因为这违反计划的协调要求,更重要的都是自己的下属企业,竞争是没有意义的事情。但在中国改革开放中,不同地区即使是国有企业也可以形成竞争,在实际中,一个突出的现象是乡镇一级政府所兴办或支持的企业,即乡镇企业在所有制上也被归于公有制企业。到了乡镇这个级别更不可能建立乡镇范围的计划调配,只能通过市场协调产业分工。可见,国家所有制与市场经济,后者从分散化决策的意义上说,中国模式相比“苏联模式”,国家所有制与市场化结合可以走得更远,而我们

知道生产经济的核心内容之一是竞争。更为重要的是,地方政府尤其是基层政府可以选择行业进行投资或扶持企业,会形成对资本收益的追逐,这与“苏联模式”不同。就米塞斯所说的社会主义“经济核算”问题,在“苏联模式”下,企业厂长经理代表国家维护资本使用,类似地,中国地方政府的官员代表国家维护国有资本,他们直接监督着所属的企业(越基层监督越有效),这两者在经济核算难题上有何不同?在中国模式下地方政府可以通过选择不同的国有资产组合,或者不同的产业分布来追逐资本收益,而“苏联模式”下垂直管理使专业主管部门无法通过改变产业分布来追逐更高的资本收益,在这个意义上说,中国地方政府部分地代行了投资者的功能,而“苏联模式”找不到这样的部分代行者。^①

在政府与企业的关系上,中国模式尽管是放权给地方政府,但最终地方政府仍有放权给企业的问题,在“苏联模式”下给企业放权导致了企业内部人设法多发福利“掏空”企业的问题,这点在中国也仍然存在,事实上,在中国的国有企业改革中,“内部人控制”问题一直存在^[19],且内部人中,20世纪80年代是职工占好处多,20世纪90年代是厂长经理占好处多。但在中国基层政府扶持的乡镇企业由于一开始算是草根创业,企业管理者会将更多心思放在如何发展壮大企业上,而不是急着掏空,这就形成了不少乡镇企业出现一定程度的近似所有权的控制权收益^[20],在这类企业中,承认(哪怕是正式的)创办人的控制权收益是当时乡镇企业管理者发展企业的主要动力。这方面的一个典型例子是格力、海尔等,而更典型的还有华西村等。在产权意义上,可以说明为什么兴办乡镇企业是中国改革开放的一个伟大创举,它在坚持公有制的基础上,在企业创办和发展初期较好地将企业发展和管理者利益结合起来,而乡镇企业自然是在市场中经营的企业,没有也不可能有计划将之纳入其中,市场会给正确经营的管理者回馈利润,这恰恰构成了中国20世纪80年代到20世纪90年代后期经济活力的最大

^① 杨瑞龙(1998)从制度变迁角度将地方政府主动做的地方改革和推动经济发展的做法称为中间扩散型制度变迁。

源泉之一^[5]。

但国有企业并不面临乡镇企业创业只有先把蛋糕做大再切割的选择,企业的改革从利改税到承包制,再到现代企业制度的提出,所有与经营两权分离改革一直在摸索(本文国有企业指20世纪90年代未改制的老国企,故与“苏联模式”做比较,它带有苏联体制的印记和缺陷,改制后的国有企业定位将另文描述)。不过,相比“苏联模式”,中国国有企业的问题并没有发展到积重难返的地步,而这与中国的地区式分权特色有关。进一步地,这又与软预算约束问题的处理有关,在“苏联模式”垂直管理体制下,分权后软预算约束问题恶化在行政体制上的一个原因是,主管部委在一旦出现软预算约束时除了上收管理权力,不可能做出终止企业的威胁,相反维持企业规模对于维持部委的权势却有作用,在专业分工下,部委不用考虑整体的资本收益。而在改革开放后的中国,地方分权是地方政府可以在辖区整体上考虑国有部门的分布,这就具有了如前所述的一定意义上调整国有经济分布的功能,在企业效益不好时关停并转的威胁也变得可行,而实际中也确实是这么做的。从20世纪90年代中期开始,大量地方国企因市场和内部治理问题出现了持续亏损,地方政府随后开始了大规模的国企的重组,包括国企的出售,当时情况下对不少地方来说,与其把钱砸在亏损企业上,还不如兴建基础设施招商引资还可能有更多的收益^[21]。20世纪90年代中期后的地方国企改制的一个背景是分税制改革和当时中央收紧金融后地方政府所面临的财政压力。另外,中国地方乡镇甚至村和街道等基层组织由于本身在政府序列中处于最低级,如果有财政的话也极其有限,本身不具有对企业的软预算约束可能,上级政府更不会管,这从另一方面也解释了在企业创办初期企业内部员工的努力。

在以上中国地方政府对国企的软预算约束的一些控制的讨论中,地方政府能做出关停并转、截断企业亏损的决策,与允许私有制的发展是密不可分的。从理论上说,不管这些亏损国企怎么处理,政府要扔掉包袱终究都是实现企业的民营化。出售国企,理论上可以出售给其他地区国企甚至央企,但实际上这只能解决少部分的国企重组,而在实际操作中,大多是出售给企业的厂长经理

(当然在很多情况下也产生了国资流失的问题),这里除了操作简便以外,一些企业特别是乡镇企业卖给创业者显然也具有合理性,这也是乡镇企业改制中的主要做法。而且,即使企业关停,下岗职工的分流也是依靠私有经济的吸收,否则政府只能在国家所有制里兜圈子。这也说明,中国的地方分权的市场化改革取得“苏联模式”不曾有的成果,与私营经济的补充是密不可分的,否则软预算约束问题在中国的地方分权中仍是一个难以抑制的问题,地方政府出于地区稳定等仍会选择补贴国企。允许私营经济的发展,是改革开放后中国特色社会主义理论的一次伟大突破,不过,在一个已经建立了国家所有制的国家,如苏联,理论上允许私有经济也仍然会面临难题,除了苏联计划经济高度集中难以局部改革的原因,在私营经济所需的人力资源上,如果大家都有大锅饭,从求稳的角度,没有足够的人愿意“下海”,真要转型到私营经济需要国有部门的大量消失,通常要经历一个急剧而痛苦的转型期。中国避免了苏联东欧社会主义国家痛苦的“休克疗法”的重要原因不是其地区分权的做法,而是改革开放前中国作为一个前工业化国家,大多数是农业人口,在当时,这些束缚在人民公社体制下的农民,尽管名义上实现了公有制,但与苏联东欧社会主义国家不同,他们只有对国家的义务,基本没有享受到社会主义的福利^[22]。改革开放是对农民的一次解放,人民公社这种一大二公制度的消失并不存在像苏联东欧社会主义国家那样的痛苦转型。进一步,这些民营经济的发展不仅可以减弱国企改制造成的冲击,支付国有经济面临必要转制时的转型成本,包括人员吸收和资本支持,^①而且民营经济发展本身也构成了中国经济发展的重要组成部分。

四、结 论

就“苏联模式”而言,在第一部分引论中提到的国家所有制的相关问题中,其中是否存在以及存在什么样的国家所有制之外的公有制形式,这里可以提出论点,社会主义公有制长期大范围来

^① 央企的重组改革是另一个故事,总的来说,央企重组后基本上居于产业上游和战略产业上。

看不存在没有国有成分的公有制。这里国家所有制起的作用是国家以所有者身份执行资本利益,使企业有追求资本配置效率的动力。对于国家所有制或公有制是否也能实行市场经济问题,如果我们把某种分散决策也看成是往市场走的方向的话,垂直分行业的国家所有制,即“苏联模式”的国家所有制不能市场化。至于国家所有制是否存在可变形式,“苏联模式”下也出现过集权和分权改革,国家所有制是可变的;至于是否允许私有经济,“苏联模式”下就很难出现,当一国已建立了“苏联模式”国家所有制后,允许私有经济的出现除非存在大量非机械化农业人口或者其他待业人口,否则允许私有经济只能是对国家所有制的私有化,而且部分的私有化也不行,“苏联模式”下的计划经济模式是高度分工垂直管理的模式,各部门之间的经济联系不可能半计划半市场,因为这会使计划经济安排的产品分工的计划安排被打乱,因此,对这种模式进行市场取向的改革也难以解决“经济核算”的问题。

就中国特色社会主义实践来看,中国取得了巨大的成就,但也还在摸索完善之中。在所有制及其运行机制的相关问题上,可以尝试性地说明,中国的社会主义实践也不存在没有国家干预的公有制形式,实际上,结合“苏联模式”经验,如果没有国家干预或补贴,由于“搭便车”和集体行动困难等原因,非国家所有的公有制只能出现在人力资本为主的企业中,否则即使克服集体行动困难成立,资本利益也不容易维护。国家所有制或国家干预成分起了部分代行资本利益的职能,这是政府组织必须在公有制企业中起主导作用的主要原因。对于国家所有制是否存在可变的的形式,中国模式给出了新的答案,以分权化而论,地区分权在计算资本配置效益上也具有一定优势,其中基层政府办的乡镇企业更是中国特色的创举。在中国模式下,公有制之外存在私有经济,并且是互为补充的,如果说社会主义在所有制上的特征就是公有制,那么中国模式以公有制为主体、多种经济成分共同发展就是中国特色社会主义所有制的最准确的描述。正是只有在中国模式下,公有制实现了与市场经济的共存,这种共存是建立在所有制结构上多种经济成分共存的基础上的,不仅在经济所有制结构中是如此,在单个企业所有制结

构上也可以存在,即混合所有制。中国特色的社会主义实践表明,在生产力的发展没有满足马克思和恩格斯设想的未来社会要求的条件下,纯国家所有制的社会主义只是社会主义建设探索过程中的一种极端形态,一大二公的纯国家所有制及其同生的高度集中计划经济只是社会主义的一种极端形式,社会主义实践的更具有普遍意义的方式由中国特色社会主义实践的成功经验总结得出,这对社会主义国家更具有借鉴意义。

在社会主义“经济核算”问题上,苏联式计划经济遭到了诘难,但中国特色社会主义在很大程度上解决了这一挑战,这是由于中国采取了地区分权和允许国家所有制以外多种经济成分互补发展的结果。在各地区分权式发展下,尽管也存在地方保护主义问题,但总的来说地区间竞争导致产品市场的存在,而且地区间竞争,各地区争夺生产要素使生产要素的市场也能出现。在资本的投资效益上,“苏联模式”存在的是中央计划机关及部委——企业的管理,分权改革是前者对后者的放权,分权后的企业经理会在代表国家维护资本效益和作为内部人推动企业过度分配上倾向于后者,对企业和资本投资不利。而在中国,地方政府作为直接分权对象,在财政分权激励下,在国家所有制范围内也具有在本地范围追求投资效益的动机,这是“苏联模式”分权给企业、企业所做不到的。中国地方政府部分具有了类似投资者和股东的职能,在存在多种经济成分互补和市场竞争下,会依据资本收益动态调整国有资产组合,这就使社会主义“经济核算”功能很大程度上可以实现,如果由中央来做投资收益计算,地区间竞争形成的市场竞争则不容易出现,这种计算也很难有效果。当地方政府有了这种资本收益计算考虑,即使在地方政府对企业的分权下也出现类似原苏东企业改革的“内部人控制”的弊端,即企业经理也会对企业 and 资本投资不利,地方政府也会从投资收益角度根据企业效益决定企业去留,这就在很大程度上回避了地方政府对企业的软预算约束问题。反之,“苏联模式”下,作为主管的中央部委只在自己专业产业领域行事不可能考虑投资收益,也不可能主动去关闭低效企业,因为这会降低部委的规模和地位。此外,中国特色的地方分权在中央地方间构成了分权,“苏联模式”下类似的

分权是中央部委到企业,两者在信息萃取上也存在不同,中国式分权利用地方之间产业分布相差不多的情况可以做横向的相对业绩比较,一定程度上考察GDP指标的晋升竞争正是这种激励的表现,这是“苏联模式”所不具备的。至于地方到企业所存在的信息不对称,如前所述,可以通过调整国有资产组合的方式避免企业长期亏损的存在,这样,中国特色社会主义通过恰当的机制安排同时解决了所有制及其运行的问题,通过国家所有制具体实现方式的变化,实现社会主义市场经济。

参考文献:

- [1] 马克思恩格斯全集:第26卷[M].北京:人民出版社,2014:311.
- [2] HAYEK. Collectivist Economic Planning [M]. London: Routledge, 1935.
- [3] LAVOIE. Rivalry and Central Planning: the Socialist Calculation Debate Reconsidered [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
- [4] LANGE. The computer and the Market, Socialism, Capitalism and Economic Growth [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1969: 158-161.
- [5] XU, QIAN. Why China's economic reforms differ: the M-form hierarchy and entry/expansion of the non-state sector [J]. The Economics of Transition, 1993, (11): 135-170.
- [6] 于光远. 对社会主义所有制理论问题的看法 [J]. 经济学动态, 1980 (7).
- [7] 侯恒. 计划经济和商品经济是相互对立的吗? [J]. 学术研究辑刊, 1979 (1).
- [8] 哈耶克. 个人主义与经济秩序 [M]. 北京: 生活·读书·新知三联书店, 2003.
- [9] WEITZMAN. The “Ratchet Principle” and Performance Incentives, Bell Journal of Economics [J]. The RAND Corporation, 1980 (11): 302-308.
- [10] 于潜. 东欧经济理论 [M]. 北京: 中国经济出版社, 1989.
- [11] SZAMUELY. The Second Wave of the Mechanism Debate and the 1968 Reform in Hungary [J]. Acta Oeconomica, 1984, 33(1-2): 43-67.
- [12] 杨春学. 米塞斯与奥地利学派经济学 [M]. 云南财经大学学报, 2008 (4).
- [13] 周其仁. 公有制企业的性质 [J]. 经济研究, 2000, (11).
- [14] ESWARAN, KOTWAL. Access to Capital and Agrarian Production Organization [J]. Economic Journal, 1986 (96): 482.
- [15] 科尔奈: 短缺经济学 [M]. 北京: 经济科学出版社, 1986.
- [16] 奥尔森: 集体行动的逻辑 [M]. 北京: 生活·读书·新知三联书店, 1995.
- [17] 张维迎, 吴有昌, 马捷. 公有制经济中的委托人—代理人关系: 理论分析和政策含义 [J]. 经济研究, 1995 (4).
- [18] 杨瑞龙. 我国制度变迁方式转换的三阶段论——兼论地方政府的制度创新行为 [J]. 经济研究, 1998 (1).
- [19] 青木昌彦, 张春霖. 对内部人控制的控制: 转轨经济中公司治理的若干问题 [J]. 改革, 1994 (6).
- [20] 周其仁. “控制权回报”和“企业家控制的企业”: 公有制经济“中企业家人力资本产权的个案 [J]. 经济研究, 1997 (5).
- [21] QIAN, ROLAND. Federalism and the soft budget constraint [J]. American Economic Review, 1998 (88): 1143-1162.
- [22] 孙立冰. 论政治经济学研究对象的创新与发展 [J]. 社会科学辑刊, 2014 (1): 101.

[责任编辑: 房宏琳]