

二十一世紀評論

社會主義經濟轉型回顧

關鍵歷史轉折點與初始制度差異 ——中蘇轉型的比較

司徒華

2018年，中國改革開放已經走過四十年的歷程。雖然學術界關於中國經濟轉型中持續高增長的研究日益繁多，有助於理解不同時期中國經濟轉型的不同側面，但迄今為止，既有文獻還沒有給出一個相對完整的理論框架，在跨國比較基礎上全面解釋中國轉型不同階段的典型事實及其動態變化。本文嘗試提供這樣一個框架：在比較中國與蘇聯計劃經濟及其轉型經驗的基礎上，對1970年代末期到1990年代中期中國轉型早期階段（或曰「第一階段」）的主要典型事實進行解釋。

本文試圖回答以下問題：中蘇工業化模式的本質特徵是甚麼？中國式計劃經濟與蘇聯的發展道路有甚麼相似與差異之處？現有文獻強調中蘇兩國在勞動力稟賦、改革策略、集權程度等幾個維度的差異，並以此來解釋中國相對於蘇聯更為平穩且成功的轉型表現。這些解釋是否具有足夠說服力？現有文獻也強調中國因價格雙軌制、鄉鎮企業發展、分權型的「財政承包制」帶來了早期階段的成功轉型，但這些制度安排與現象為甚麼只在中國，而不能在蘇聯的改革中發揮作用？

我們認為，中蘇兩國的計劃經濟本質上都是以居民消費為代價，以重工業優先發展為手段的「軍工最大化」發展模式。由於包括機械裝備、能源、原材料在內的重工業尤其是軍工部門，主要是通過中央各部委的「條條」來進行管理，而進行消費品生產的輕工業與農業更多是通過地方政府的「塊塊」來管理，因此所有這類軍工的最大化模式都不同程度地表現為中央集權式的「條條」管理。儘管在中蘇執行計劃經濟的某些階段，都曾經出現過將部分原來用於軍工部門的資源轉移到消費品生產部門的情況，但這種轉移總體來看是非

* 筆者感謝國家自然科學基金項目（編號71533007）、國家社科基金項目（編號413227047203）的資助，文責自負。

常有限的。所以在計劃經濟時代，無論是中國還是蘇聯，基本上都還是一個在經濟管理上相當集權的體制，既有文獻一直強調的中蘇政府組織形式的差異及其對轉型績效的影響被過度誇大了。

1960年代中期之後，蘇聯對石油、天然氣的大規模勘探與開發，極大地增加了蘇聯在國際政治上的侵略性，結果是1972年中美之間化敵為友。本文借用阿西莫格魯(Daron Acemoglu)與羅賓遜(James A. Robinson)的關鍵歷史轉折點與初始制度微小差異交互作用帶來制度漂移(institutional drift)的概念^①，提出1972年中美緩和這個關鍵歷史時刻為1978年以後中國相對平穩的漸進式市場化轉型奠定了基礎，因為它不僅穩固了中國當時推動的行政性分權，而且有助於壓縮軍費開支，並在改革後增加城市居民工資來提升消費品需求，以更為市場化的方式增加農業、輕工業消費品供給，騰出了不必要的機械裝備、能源、原材料產能。與此相反，到了1980年代，石油、天然氣的大規模開發卻給蘇聯帶來了「資源的詛咒」，甚至在過度的軍事擴張中無法自拔，日益集權化的經濟體制加上軍事支出上的尾大不掉，基本上阻斷了蘇聯推動漸進式市場化改革的可能性，蘇聯不得不等到1990年代初經濟與政治全面崩潰後才能推動轉型。

總而言之，中蘇之間最初不算太大的制度差異與1972年這個關鍵歷史時刻的交互作用，為中國六年後開啟漸進式市場化轉型創造了條件，但同時也基本上封殺了蘇聯漸進式市場化轉型的機會。在包括機械裝備、能源、原材料部門(重工業與軍工)及消費品生產部門(輕工業與農業)的「一般均衡」(general equilibrium)背景下，本文提出的分析框架還有助於解釋中國經濟轉型早期階段的主要典型事實，包括價格雙軌制的出現與消失，地方國有企業、鄉鎮企業初始的快速增長和最終的民營化，以及從早期分權型的「財政承包制」向1994年集權型的「分稅制」的轉變。

一 計劃經濟轉型文獻：貢獻與不足

(一) 發展階段差別與剩餘勞動力假說

中蘇轉型表現的巨大分歧引起了激烈的爭論。有學者認為，這兩個經濟體所處的發展階段是兩國轉型成敗的關鍵：相比於中國農村與城市的大量剩餘勞動力，蘇聯在轉軌開始時已是一個高度工業化的國家，沒有多少空間可以輕鬆成長。比如，中國只有18%的勞動力在非農國企，而蘇聯則有85%以上的勞動力在非農國企^②，因此中國的剩餘勞動力是中國經濟高增長的關鍵。但上述比較卻只看到中蘇城與鄉、非農與農業部門之間的勞動力比例差異，有意忽略中蘇不同行業的產出比例差距要小得多的事實。在1952至1978年間，中國工業份額增加了一倍多，到1978年，中國工業產出佔經濟總量的47.9%，

農業佔28.2%；而1985年戈爾巴喬夫(Mikhail S. Gorbachev)推行經濟改革時，蘇聯經濟中工業佔56.4%，農業佔19.4%。中蘇的這個差距並不是非常大。

換句話說，雖然中國工業部門僱傭的人數比例較低，但中國在1978年已經與蘇聯一樣，有一個相當龐大的國有工業部門。為甚麼中國在1980年代能夠通過以承包制為主體的利潤分成改革，推動了包括國企、鄉鎮企業在內的工業大發展，而蘇聯雖然在1980年代也推動了類似的改革，卻沒有取得好的績效？倘若蘇聯的計劃經濟也有資源配置與勞動積極性這兩類低效率，為甚麼它不能像中國那樣實現資源再配置，並激勵勞動力去生產供應嚴重不足、百姓非常需要的消費品？

(二) 改革策略差別：漸進改革與「休克療法」

也有學者認為，中蘇轉型所採取的不同改革策略解釋了兩國轉型結果的差異^③。蘇聯所採取的「休克療法」(Shock Therapy)不僅將原來的國企快速私有化，而且在一夜之間實行價格自由化，對經濟帶來過大的衝擊，導致短期經濟下滑，而這又進一步降低了公眾對改革的支持，甚至帶來政治上的強烈反彈。這種設計上有缺陷的私有化方案最終讓寡頭控制了經濟，導致改革後不僅經濟效率難以提高，而且收入差距擴大。與此相反，中國的轉型則採取了更加漸進的方式，改革首先從農業開始，然後帶動鄉鎮企業發展，當農村改革取得初步成功後，再進一步推動城市改革並賦予國企更多自主權與利潤分配權。在中國的轉軌模式下，「計劃軌」與「市場軌」的共存不僅使市場上新的進入者逐漸適應市場環境，相關市場制度也有時間慢慢發育起來，漸進的雙軌策略尤其確保了原來國企僱員的就業，為從舊體制買斷潛在的抵抗者提供了一個政治機制；當更高效率與盈利能力的「市場軌」發展起來後，還可以逐步吸納國企的管理與技術人員。最後，當「市場軌」壯大後再推動價格自由化與企業民營化時，震盪就會小得多，經濟也就實現了平穩轉型。

上述對中國轉軌模式的解說確有一定道理，但卻沒有解釋以下一個無法迴避的事實：戈爾巴喬夫領導下的蘇聯實際上一直試圖推動漸進式的改革。當蘇聯解體後，戈爾巴喬夫在一次採訪中談到這一點：「最近幾年我不止一次地受到批評，說我應該從經濟開始，而把政治的韁繩拽住……像中國那樣。我並非沒有對經濟問題的了解，更沒有忽視。只要看一下改革事件的記事表就可知道。從一開始多數中央全會討論的正是經濟改革問題。它佔了我作為總書記的工作中，我的同事的工作中和政府機關工作中3/4以上的時間和精力。」^④實際上，戈爾巴喬夫上台後就開始推動給予國企更多的自主權，並鼓勵它們在生產中承擔更多責任。這一時期，蘇聯以企業為核心的經濟體制改革的最主要內容，就是推進企業實行經濟核算制，企業負責制訂自己的生產計劃，選擇銷售部門，甚至自定產品價格，保留部分利潤。此外，蘇聯還採取了促進私營企業及建立合資企業的政策。然而，這些在中國轉型中非常有

效的改革措施在蘇聯從未奏效：蘇聯內部對經濟改革的抵制如此激烈，利潤分成的改革對企業職工的激勵效果如此之小，令戈爾巴喬夫最後不得不訴諸於通過政治改革拆除障礙，結果是蘇聯解體，並打開了「休克療法」的大門。由此帶出一個問題：即使漸進式改革可能是一種更可取的改革戰略，但為甚麼這個路線在中國成功了，而在蘇聯卻根本沒有實現的機會？

（三）經濟管理體制差異：「條條」與「塊塊」

還有學者認為，中蘇轉型的差異可以從兩國經濟管理體制的不同中找到答案^⑤。他們提出，儘管中蘇都是計劃經濟國家，但兩國的組織架構卻大不相同。蘇聯國家是建立在職能專業化原則之上的「條條」管理體制，中央通過各個部委對經濟實行嚴格控制。由於國企所在行業是高度專業化的，只有相應的中央部委才掌握管理這些企業的專門知識與資源。專業化的部委管理意味着必須在中央級別進行協調，很難從地方試點開始推動改革。與此相反，中國在國家治理上主要為「塊塊」管理，地方政府管理更多企業，也掌握更多財政資源與決策權，這樣改革就可以從地方試點開始，成功後再推廣。他們把這類國家管理體制的差異歸結為兩國的歷史因素，如蘇聯的國家體制可追溯到斯大林試圖降低各個加盟共和國的離心力，而中國則有強調地方自治的治理哲學傳統。他們強調，毛澤東對「條條」管理的厭惡使得改革前中國就更偏向於「塊塊」管理，而改革開始後，掌握更多資源與企業的地方政府就被激勵通過市場化來推動發展，獲取更多財政資源。與此相反，蘇聯的「條條」管理體制則使得地方政府對推動企業進入市場缺乏興趣，因此市場化改革難以推進。

應該說，對中蘇條塊體制的分析確有一定道理，但可能過度誇大了兩國經濟管理體制的初始差異。首先，蘇聯與中國分別被認為是「條條」體制與「塊塊」體制的典型，但在兩國實行計劃經濟的不同時期，條塊之間的相對重要性都出現過較為顯著的變化。蘇聯在斯大林時期更接近於「條條」體制，但在赫魯曉夫(Nikita S. Khrushchev)時期則降低了中央集權程度，轉而賦予地方政府、農場與企業更多自主權；很多中央企業被下放到地方，使地方政府的經濟管理權限與財力都有所加強。1950年，蘇聯央企佔總產出比例高達67%，而各加盟共和國與地方企業只佔33%，到赫魯曉夫時期，上述比例分別變成了6%和94%。1965年勃列日涅夫(Leonid Brezhnev)上台後，蘇聯又逐步回到了中央集權模式，但即使到1985年戈爾巴喬夫開始推動改革時，中央—地方企業產出比例仍然分別為56%和44%，因此很難說是完全的「條條」管理。此外，央地財政支出比例也反映了類似的情況：1946年，蘇聯中央預算支出佔總預算80%，共和國預算支出只佔20%；赫魯曉夫時期這兩個比例分別變成40%與60%；1985年戈爾巴喬夫改革前，央地財政支出比例穩定在52%與48%^⑥。

在中國，第一個五年計劃期間是中央集權時期，但1957年後大躍進時期地方政府則佔有了更高比例的財政資源與企業所有權。大躍進失敗後，中國

很快又回到了中央集權體制，在1960年代中期後的三線建設中，中央統一調配資源支持三線地區的發展，尤其是軍工建設。直到1970年代早期，中國才開始推動新一輪行政性分權。總體來看，1978年之前中國依然推行計劃經濟體制，地方政府即使財政佔比較高，但財政的自主性並不高，國企也基本還是按照中央的計劃進行生產。毛澤東在下放企業時強調中央是一個「計劃製造工廠」，地方政府與下放的國企都必須執行中央所制訂的計劃，生產甚麼、生產多少、用甚麼生產，基本上還是由政府，尤其是中央政府的政策導向所決定，地方與企業難越雷池半步^⑦。

由此可見，簡單的條塊兩分可能過度誇大了兩國計劃經濟體制之間的差異。即使與蘇聯相比，中國在1970年代的經濟管理體制要相對分權一些，但這種分權仍然是一種行政性分權，是對傳統計劃經濟的中央集權模式進行的幅度有限的調整：中央仍然在政策制訂、產業發展方向、資源配置上掌握主導權。地方政府及其管理的企業，也只能在中央整體的產業政策導向下行動。甚至可以說，這種行政性分權不過是中央集權模式在地方層次上的複製。雖然這種行政性分權為中國後來的市場化改革創造了一定的有利條件，但並不構成市場化轉型的必然條件。因此，不能過度誇大兩國計劃經濟時期在經濟管理模式上的差距。

我們認為，要真正理解計劃經濟下的條塊問題，除了要看中央與地方之間是否進行了行政性分權外，還必須深入到產業層次進行分析。換句話說，「條條」管理與「塊塊」管理分別對應的主要產業對象是有所區別的，中蘇條塊之間相對重要性的變動，來自於兩國計劃經濟不同時期中央政府產業最大化目標的變化；也只有對這些問題有更為準確的認識，才能真正理解社會主義計劃經濟模式的本質及條塊轉換的機制。

二 社會主義計劃經濟的本質與條塊轉換機制

(一) 計劃經濟的本質與條塊轉換機制

「計劃經濟」這個名詞通常與蘇聯式的中央計劃相聯繫，意指中央集權式的國家計劃、行政決策以及生產資料公有制。科爾奈 (János Kornai) 對社會主義計劃經濟有如下分析：計劃經濟是在馬列主義政黨領導下，通過集權式計劃、行政式管理與定價、國企與集體農場來配置資源，而這必然帶來嚴重的軟預算約束問題，結果是國企與集體農場員工缺乏工作與創新激勵，經濟出現嚴重短缺，尤其是消費品供應嚴重不足^⑧。

但是，上述分析並沒有對社會主義計劃者最大化的目標給予明確界定。眾所周知，在蘇聯與中國，建設一整套包括機械裝備、能源與原材料部門的重工業體系，是社會主義國民經濟發展的重點。在計劃經濟時期，蘇聯與中國都沒有選擇像一般市場經濟國家那樣首先發展勞動密集型的輕工業，實現

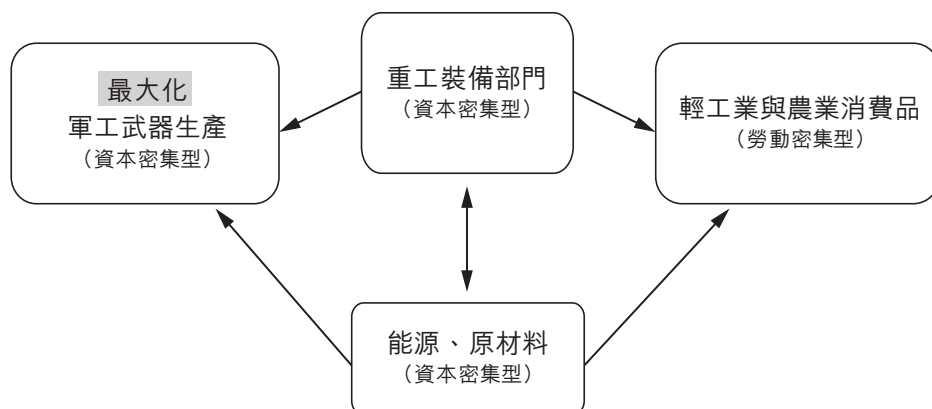
一定的資本積累後再發展重工業，而是在起點較低的水平上通過直接抑制居民消費來實現資本密集型重工業的集中投資。1930年代，蘇聯把國民生產總值(GNP)中用於私人消費的份額從80%壓縮到50%；中國「一五」計劃的投資率也超過30%，大躍進時期還進一步提高了投資率來強化重工業投資。無論是蘇聯還是中國，優先發展重工業都帶來了農業與輕工業的相對份額收縮，有時甚至是絕對值的收縮。

林毅夫等人提出，上述重工業優先發展戰略首先會在一個勞動力豐富的經濟體帶來計劃經濟的第一類低效率，即所謂「資源誤配低效率」：把稀缺資本配置到資本密集、卻只能帶來很少就業的重工業部門，人為地抑制了輕工業部門的勞動力比較優勢，造成資源配置效率的損失。而為了實現重工業優先發展戰略，政府又不得不推動「三位一體」的計劃經濟模式，包括扭曲性的宏觀價格體系、計劃配置資源的方式，以及在農村和城市分別建立人民公社與國企這類剝奪自主權的微觀運營機制，結果是計劃經濟中普遍存在着由企業軟預算約束與「吃大鍋飯」所帶來的計劃經濟的第二類低效率，即所謂「工作激勵低效率」^⑨。

實際上，主流文獻對計劃經濟本質上是一種重工業優先發展戰略缺乏足夠的認識，所以往往過度強調了計劃經濟的工作激勵低效率，而對計劃經濟的資源誤配低效率重視不足，尤其是對這兩類低效率都內生於重工業優先發展戰略認識不足。

不過，重工業優先發展戰略理論仍然需要回答一個非常重要的問題：重工業的機械裝備、能源與原材料本身只是中間產品，不可能是社會主義計劃者的最大化目標本身。如果社會主義計劃經濟體制是通過把百姓的私人消費壓制到維持生存的水平來推動重工業發展，那麼生產這些重工業產品的最終目的到底是甚麼？讓生產出來的產品沒有最後的用途顯然不可能，因為這樣社會主義經濟體系就無法實現閉環(closed loop)。我們認為，社會主義計劃經濟通過壓制百姓消費來發展重工業的最終目標，是最大化軍工產業與武器生產，以此來捍衛社會主義政權。如圖1所示，蘇聯計劃經濟體制本質上通過抑

圖1 傳統的斯大林計劃經濟模式



制私人消費的「黃油」為代價來最大化政府消費的「大炮」。重工業優先發展所生產出來的機械裝備、能源、原材料主要用於製造「大炮」，而農業與輕工業消費品生產只需要維持人民基本生存水平，並盡可能壓低用於消費品的重工業中間產品的投入。在這個體制下，政府人為地提高銷售給能源、原材料、消費品部門的機械裝備價格，這樣就會出現只有裝備部門才能積累高利潤，而其他部門都維持零利潤的情況。之後，政府再把裝備部門的利潤去採購武器生產所需的機械裝備、能源、原材料與勞動投入，最終實現最大化的「大炮」生產。

在上述體制中，由於軍工、機械裝備與能源、原材料部門主要由中央的各個部委進行「條條」管理，而農業與輕工業消費品生產則更多交給地方這樣的「塊塊」來進行管理，結果「軍工最大化」體制必然是一個高度中央集權的「條條」體制。因此，「軍工最大化」才是蘇聯式計劃體制的本質所在。但如前所述，無論是蘇聯還是中國，在各自計劃經濟時期的某些階段，都會對這一原型有着某種程度的偏離。比如，蘇聯在赫魯曉夫執政時期，以及中國從1970年代早期到文化大革命結束階段，都出現過政府降低軍事工業比重，並將更多機械裝備、能源、原材料產能用於增加消費品生產的情況。而正是因為消費品生產主要由地方政府進行「塊塊」管理，上述資源的轉移必然使國民經濟從「條條」主導向「塊塊」組織方式轉化。換句話說，條塊轉換的本質是資源在「大炮」與「黃油」之間的配置變化。

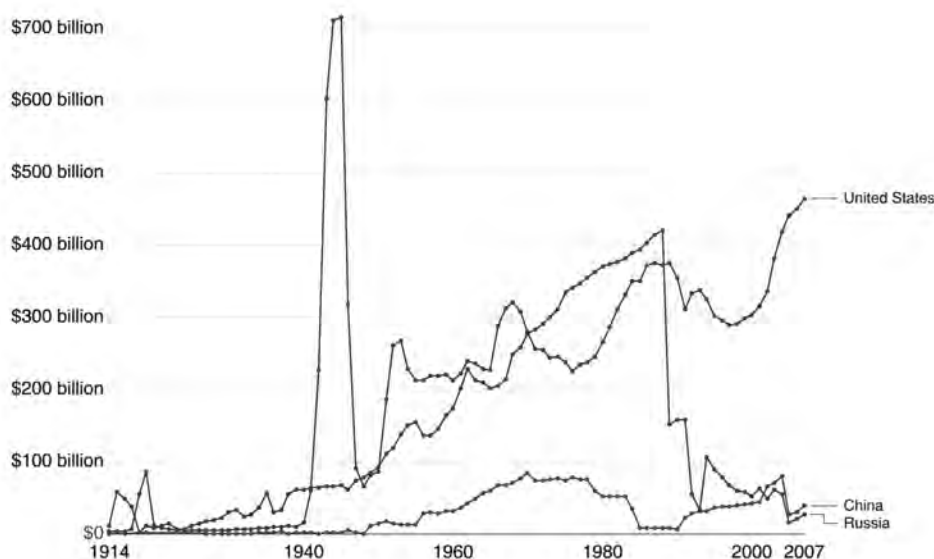
應該說，在中蘇的計劃經濟時期，即使有過從條到塊的相對調整，但總體來看調整幅度仍然是有限的。實際上，最大化軍工生產的斯大林體制是如此根深蒂固，任何激進的調整都會遭遇中央官僚機構與軍事—重工業聯合體的強烈抵制，過於激進的調整正是赫魯曉夫在1964年下台的一個重要原因；而1970年代初毛澤東再度推動行政性分權的一個重要目的，就是希望不要再有一個強大的中央官僚與軍事集團來威脅自己的地位。即使如此，中央政府仍然通過政策與計劃來保持對整體經濟與資源配置的強控制，這一階段重工業優先發展的目標仍然沒有被放棄，百姓的生活消費從來不是政府最大化的目標。

（二）1972年：中蘇轉型的關鍵歷史轉折點

中國從計劃經濟向市場經濟的轉型，本質上就是放棄軍工優先的目標，並放開消費品生產的市場准入，利用價格機制將原來被「大炮」生產鎖定的機械裝備、能源、原材料產能轉移到消費品生產上去。因此，軍工生產的壓縮就構成了市場化轉型成功的關鍵前提。

如圖2所示，中國正是在1970年代之後逐步降低了軍事開支，而蘇聯軍事開支的迅速增長從1960年代開始一直持續到1980年代中期，蘇聯在相當長時間以美國一半左右的經濟體量支持着超過美國的軍事開支。正因為中國與美國在1972年化敵為友，才有可能逐步增加農業投入與產出，在文革後提高

圖2 中、美、蘇三國軍事支出



資料來源：Max Roser and Mohamed Nagdy, "Military Spending", <https://ourworldindata.org/military-spending>.

說明：數字經通貨膨脹調整，以2000年美元價值計算。

農產品收購價格，並增加城市職工工資收入來提高對消費品的有效市場需求，同時壓縮軍工，騰出更多的機械裝備、能源、原材料產能來增加消費品的市場化供給，以實現1978年後較為順利的漸進式市場化轉型。

為甚麼中國可以從1970年代開始逐步降低軍事開支的比重，而蘇聯卻不能做到？這與蘇聯在1960年代中期之後大規模開發石油、天然氣以及1970年代石油價格上漲帶來的額外收入有關。換句話說，石油資源帶來的額外財富雖然在短期給蘇聯帶來了諸多好處，卻最終成為蘇聯市場化轉型的詛咒。實際上，赫魯曉夫時期就試圖改變斯大林的政策，與西方通過「和平競賽、和平共處、和平過渡」來展開競爭，而這就意味着需要增加消費品生產來改善人民的生活水平，必然會面臨有限資源在「大炮」與「黃油」生產之間的配置矛盾。為緩解這個矛盾，蘇聯在1950年代開始推動地質部門在全國範圍內大規模勘探、開發石油資源。可惜赫魯曉夫的運氣不太好，在他下台後，蘇聯在烏拉爾山以東地區（包括秋明油田在內）的多個世界級油氣田才開始大規模投產。尤其是1965年後，蘇聯在西伯利亞發現並開發了大批超大型油氣田，石油產量突飛猛進。1960年蘇聯的石油開採量只有1.45億噸，到1970年就達到了3.53億噸，尤其是1966至1980年間石油開採量每年都增加2,200至2,700萬噸，成為蘇聯石油開採增長最強勁的時期。1975年蘇聯石油產量就已經超過美國，一躍而成為世界第一大產油國，1980年代石油產量甚至一度達到每年6億噸的水平。正是因為通過西伯利亞西部豐富的石油和天然氣賺取了巨額財富，蘇聯才有能力在不犧牲私人消費的前提下加強建設其國防部門和面向國

防的重工業，也正是因為石油出口增長賺取了大量外匯，蘇聯乾脆不再增產消費品，而直接從國際市場進口大量食品與輕工消費品，逐步成為世界最大的穀物和消費品進口國，40%以上的食品依賴進口。

蘇聯的石油財富在1970年後隨着油價的上漲進一步增加。1960至1970年間，國際石油價格維持在1.8至2美元一桶的水平。由於石油輸出國組織(OPEC)與西方跨國公司議價成功，1973年油價上漲到接近3美元一桶。同年10月第四次中東戰爭爆發後，阿拉伯國家宣布對美國實施石油禁運，導致國際油價急劇上揚四倍，暴漲到接近12美元一桶。1980年兩伊戰爭爆發後，國際油價更一度攀升到39美元一桶。在國際油價暴漲的背景下，蘇聯一躍成為世界最大的石油出口國，出口石油佔據世界出口總量的30%。1973至1982年間，蘇聯能源出口總收入增長了十四倍。1980年，蘇聯一半左右的外匯收入依賴石油和天然氣出口，一半以上的外匯支出用於進口糧食與食品。

也正是憑藉「石油紅利」，蘇聯依靠出口能源就能夠做到不用犧牲國內百姓消費之餘大規模加強國防建設，常規武器與核武器同時擴張，並積極參與全球爭霸。根據估計，蘇聯軍費開支浩大，1980年代竟佔國家總收入的20至25%^⑩。但這也使得蘇聯經濟進一步集權化，尤其是蘇共領導層被石油財富沖昏了頭腦，蘇聯開始在各個方面與美國競爭，並以經濟、軍事支援的方式向第三世界國家滲透，在中東、亞洲、非洲、拉美擴張，資金耗費巨大而且增長迅速。依據尼克松(Richard M. Nixon)在1988年出版的《1999：不戰而勝》(1999: *Victory without War*)的測算，即使不包括蘇聯對東歐衛星國的援助，蘇聯在上世紀80年代對第三世界國家提供的經濟和軍事援助仍達到每天3,500萬美元，全年累計高達128億美元，其中越南多於35億美元，古巴49億美元，尼加拉瓜10餘億美元，安哥拉、莫桑比克、埃塞俄比亞多於30億美元^⑪。

蘇聯的擴張行動不僅讓自己在全球各地陷入耗資日益巨大的泥潭，也推動中美兩國在1972年之後逐步走近，共同對抗蘇聯。1950年代中國因朝鮮戰爭與美國相互敵對，但中蘇關係也因蘇共第二十次全國代表大會、大躍進的分歧，以及爭奪國際共產主義運動領導權，產生了難以彌合的裂痕。到1960年代中期，中國已經同時成為兩個超級大國的敵人，不得不在大躍進結束、經濟開始有所恢復後就馬上推動三線建設，在四川、貴州這樣的內陸山區大規模建設重工與軍工基地。一直到1970年代初，三線建設一直是中國經濟建設的重心，完全以中央集權的方式安排投資，但這也必然帶來中央官僚集團，尤其是軍工集團的相對壯大。後者恰恰是毛澤東希望避免出現的情況：一個強大的中央官僚與軍事集團很容易挑戰政治領袖的地位，而這也是建國後毛澤東發動多輪政治鬥爭，並在大躍進時期以及1970年代初期兩度推動行政性分權的重要原因。

內外交困之下，中國在1971年林彪事件後不久尋求與美國緩和關係，從而成功減輕自己所面對的外部軍事壓力，也同時為推動相對穩固的行政性分權創造了條件：正是因為國際軍事壓力減緩以及林彪事件後軍方地位下降，

中國才有條件大幅度壓縮三線建設，讓地方政府掌握更多的企業與財政收入，從而騰出部分資源來增加消費品生產，尤其是農業消費品生產。

一個傳統的觀點是，在文革結束時，中國經濟處於崩潰的邊緣，但事實並非如此。自1972年以來，隨着中國與西方關係逐步正常化帶來的軍事壓力下降，中國開始將部分機械裝備、能源、原材料產能從為軍工服務轉移到為生產更多消費品服務，這與向地方實行行政性分權的進程是一致的：隨着更多央企被下放到地方，地方政府也有了一定的資源為農業生產提供更多農業機械和化肥，結果是農業生產在1978年改革開放之前就出現了較快增長的趨勢。當然，這段時期中國農村還沒有推動任何聯產承包制等改革，但國際、國內政治環境的變化，使得中國可以從1970年代初就開始調整「窮兵黷武」式的中央集權模式，也有了適度增加消費品生產的空間。農業機械總動力從1970年的2,165萬千瓦增加到1978年的11,750萬千瓦，化肥使用量從1970年的351萬噸增加到1978年的884萬噸，糧食產量也從1970年的2.4億噸增加到1978年的3億噸^②。在這期間，地方政府主管的消費品生產，尤其是農產品生產在國民經濟中的比重已經有所上升，為文革結束後推動漸進式市場化改革奠定了基礎。

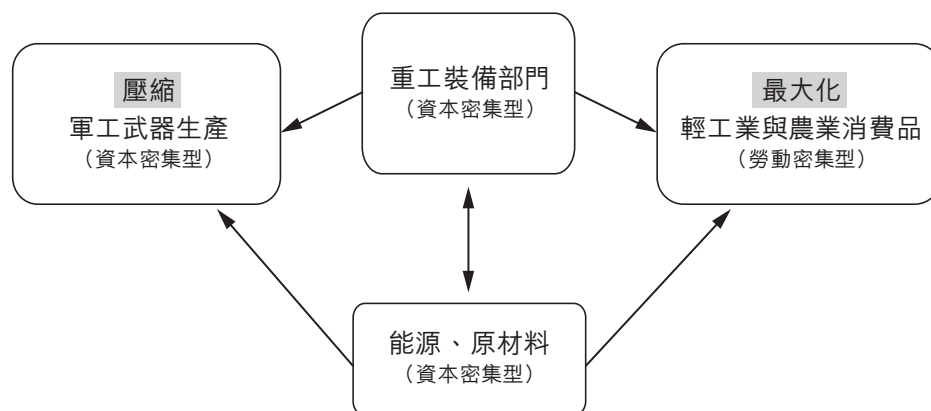
三 如何理解中國轉型早期階段的主要典型事實？

(一) 中國經濟轉型中的上下互動

一個廣為接受的傳統觀點認為，中國的改革從農村的聯產承包制開始，然後才帶來鄉鎮企業的大發展，最後帶動城市國企的改革。因此，中國的改革是「自下而上」的，可以稱為「邊緣革命」或者「增量改革」^③。上述說法雖然有一定道理，但從「一般均衡」的角度看，這個判斷卻必須回應如下問題：在中國進行農業改革之前，幾乎所有城市家庭基本上都是「月光族」，也即幾乎所有家庭收入都用於消費，家庭儲蓄可謂微不足道。1978年城鄉居民儲蓄總量僅為210億元，不到GNP的6%，也不到國家總儲蓄（主要是政府、企業儲蓄）1,160億元的20%，當時全國人均儲蓄只有20元左右。如此低的工資收入與基本可以忽略的居民儲蓄，顯然難以支付推行聯產承包制後大幅增加的農副產品，尤其考慮到新增農副產品按市場價格銷售，而市場價又要遠高於計劃價。一個自然的問題就是：聯產承包改革及鄉鎮企業發展後，全社會對農業與輕工業消費品的巨大購買力來自何方？

我們用圖3來回答這個問題：軍工政策調整後，財政支出首先增加了城市居民的工資，於是漸進式市場化過程就隨之啟動，而漸進式市場化又使政府能超發貨幣來增加居民的收入，同時又不會帶來過高的通貨膨脹。實際上，自1977年開始，國務院就開始上調部分職工工資，1978年全國職工更獲普調

圖3 中國從計劃經濟向市場經濟轉型



一級工資，之後每年全國工資都進行一定程度的上調。1970年代末國企就開始推動擴大企業自主權改革，擴大企業財權，增加工資，發放獎金，尤其是1984年十二屆三中全會作出了〈關於經濟體制改革的決定〉，開始在城市公有制企業全面推動建立以承包為主的多種形式的經濟責任制，企業職工工資由企業根據經營狀況自行決定。在承包制度下，職工工資與獎金都出現了快速上漲，也帶動了政府部門、事業單位職工工資的上漲。因此，企業承包制的廣泛推行，導致政府與企業之間的利益分配日益傾向於企業，政府也開始出現日益增大的顯性與隱性財政赤字，比如，1979年，國家財政赤字達到170億元，可謂前所未有的驚人水平，第二年仍保持128億元的高位。公開預算赤字佔國內生產總值(GDP)的比重，在1980年代大多年份保持在2%的較高水平，但如果加上隱性赤字，即中央銀行通過專業銀行向企業「輸血」來維持企業運轉的資金，則可能達到10%的水平^⑭。

自1978年以來，在長達十多年的經濟改革中，中國貨幣供應量的增長率始終顯著大於實際GNP增長率和通貨膨脹率的總和^⑮。除1988至1989年價格改革期間以外，整體的通貨膨脹率還是非常溫和的。這是因為漸進式市場化改革伴隨着顯著的貨幣化過程：許多原來沒有貨幣化的生產要素被組合起來生產出了更多市場所需要的商品，而這些投入與產出擴大都對現金持有產生了巨大需求，也就是說，市場化過程本身就會帶來強勁的貨幣需求，政府印發的「超額貨幣」可以被新的貨幣化經濟吸收，而不會帶來嚴重的通貨膨脹。換句話說，只要漸進式市場化過程開始啟動，生產出來的各種產品就會有市場需求，貨幣化過程可以給政府帶來較高的鑄幣稅收入，政府可以超發貨幣而不會帶來惡性的通貨膨脹。在中國轉型早期的1980年代，鑄幣稅甚至可以達到GNP的7%，而沒有出現惡性通貨膨脹^⑯，就是因為這些貨幣中很大部分被用於增加城鄉居民收入，並帶來了對農產品與新增消費品的強烈需求。

顯然，如果國際戰略環境沒有發生根本性的變化，中國將很難通過壓低軍工支出來給城市職工增加收入，並在農村改革早期提高農產品的收購價格，

也就不會帶來更多對消費品的市場需求；也只有在壓低軍工支出之後，中國才能把更多的機械裝備、能源與原材料產能從生產「大炮」轉向生產「黃油」。換句話說，沒有1972年國際環境變化為軍工收縮這個「自上而下」的轉變創造有利條件，中國很難在1978年啟動「自下而上」的增量市場化改革，更不可能因經濟改革推動貨幣化進程，並帶來消費品市場供銷兩旺的局面。一旦壓縮軍工支出，市場化過程隨之啟動，就會出現如下的良性發展：城市職工的初始工資增長帶來了對農產品的有效市場需求，農業改革則激發了農民生產的積極性，引導更多的機械裝備、能源、原材料產能轉移到農業生產上來；而農業改革的成功與公有制企業分配制度的改革，加上伴隨市場化的貨幣化進程，快速增加了城鄉居民的現金收入，帶來了對輕工業消費品的旺盛需求，以及鄉鎮企業與地方國企的大發展，最終使得上游重工業部門過剩的機械裝備、能源、原材料產能得以被充分利用。

中國的上述情況與蘇聯在1980年代的情況形成了鮮明對比。儘管蘇聯當時也超發了大量貨幣，家庭儲蓄相當可觀，但由於該國的機械裝備、能源、原材料產能被中美關係改善後日益增加的「大炮」生產所鎖定，因此無法有效增加消費品供給，而蘇聯對外擴張帶來的財政窟窿日益增大又導致消費品進口捉襟見肘，結果是消費品供應嚴重不足。在這種情況下，任何通過增加利潤分成來強化工作激勵的國企改革都無法奏效。即使人們獲得更高的收入，也難以在市場上購買到所需要的消費品。正因如此，蘇聯的企業改革難以調動職工的積極性，漸進式市場化轉型根本無法啟動，幾乎沒有選擇地走向1990年代初政治與經濟的全面崩潰。

總體而言，中蘇兩國在計劃經濟時代都採取了重工業優先發展戰略，以集權的方式動員資源，最大化軍工產業與武器生產來確保政權生存。然而，1960年代中期後蘇聯的「石油大發現」和1970年代後國際油價上漲，放寬了蘇聯的預算約束，不僅使得蘇聯可以直接進口消費品，以保持一定的國民消費水平，而且讓該國進一步窮兵黷武，結果是經濟體制進一步集權化，國際關係緊張，軍事壓力加大。當1980年代中期國際油價下滑後，軍工擴張與國際事務的成本日益提高，並鎖住了大量資源，漸進式市場化改革根本無從實現。相反，在蘇聯的巨大壓力下，中國被迫推動與西方世界的外交關係正常化，結果反而降低了中國的軍事壓力，能將更多資源用於農業生產，經濟開始分權化。我們認為，中蘇之間較小的初始制度差異與1972年這個關鍵歷史時刻的互動，解釋了兩國自1970年代後期以來推動經濟轉型的不同道路。由於歷史的原因，1970年代早期，中國的計劃經濟體制比蘇聯相對要稍微分權一些（不過是行政性分權，而不是任何意義上的市場性分權）；但這種行政性分權與軍事壓力下降、軍工支出降低結合起來，才能為中國從1970年代後期開啟一個相對平穩的漸進式市場化轉型創造條件。上述分析框架也有助於內生地解釋中國漸進式市場化轉型早期階段的主要典型事實與轉型動態。

(二) 價格雙軌制的出現及併軌

如前所述，正是漸進式市場化伴隨着貨幣化，政府可以超發大量貨幣而不用擔心惡性通貨膨脹，而在承包制為主體的政府—企業利潤分成改革中，超發的貨幣很容易轉化為職工日益增高的工資與獎金收入，帶來了對各類消費品的巨大需求。在超發貨幣快速提升消費品需求，而消費品供給只能逐步增加的情況下，消費品市場上市場價高於計劃價的雙軌制就自然出現了。與此相反，那些原來用於軍工生產的機械裝備、能源、原材料產能因為軍工壓縮而釋放出來，可以用於生產消費品，所以轉型早期不會出現嚴重的供不應求，甚至很多機械裝備部門因為原計劃價過高，還會出現市場價低於計劃價的情況。隨着更多國企與鄉鎮企業擴張消費品產能，消費品市場價與計劃價逐步靠近，計劃與市場雙軌逐步併軌，當消費品生產對能源與原材料的需求進一步增加的時候，能源與原材料的短缺就開始凸顯，結果是這兩個行業的價格雙軌在消費品價格雙軌之後相繼出現。最後，到1990年代初中國政府收緊了貨幣供應總量之後，消費品和中間投入的雙軌定價就基本消失。

(三) 地方公有制企業的興起與衰落

大部分研究轉型的文獻認為，非國有企業，尤其是鄉鎮企業，是推動中國轉型期增長的關鍵所在；這些企業基本上是市場導向型，因此解決了計劃經濟下那些困擾國企發展的工作激勵低效率問題。但需要指出，用「非國有企業」來概括中國1980年代大規模發展的鄉鎮企業是不準確的。大部分鄉鎮企業都是典型的公有制企業，國企與鄉鎮企業的主要差別，就是前者為縣與縣以上政府興辦的公有制企業，而後者為鄉鎮與村集體興辦的公有制企業。轉型早期的中國地方政府不僅沒有推動國企民營化，而且還新建了更多國有與鄉鎮企業。新建的公有制企業主要集中於消費品生產部門，如服裝、鞋和日用品等，即使有少部分企業生產機械裝備、能源、原材料之類的中間產品，也是面向最終消費品而生產的。無論是鄉鎮企業還是國企，地方政府都通過利潤分成對企業經理層與員工進行物質激勵，這就改善了計劃經濟下國企的工作激勵低效率。更重要的是，消費品生產的增加對上游重工業部門的產品如煤炭、鋼鐵、機械裝備、電力等也產生了巨大需求，輕工業發展帶動了重工業發展，這也使得作為計劃經濟主體的重工業部門行業更容易接受市場化改革，甚至很多軍工企業也可以通過提供機械裝備以及直接生產耐用消費品來獲益，這就顯著降低了改革的阻力。

在中國的漸進式市場化轉型中，計劃與市場的雙軌不僅反映在國企與鄉鎮企業的並存上，而且在國企內部可以分為「計劃軌」生產與「市場軌」生產兩個部分。事實上，1980年代中國的國有部門不僅沒有被私有化，反而進一步壯大了，此結果本身主要源於國企內部為市場生產的部分有所增長，所以公有制企業的發展不僅沒有阻礙、反而推動了市場化。早期消費品生產的高利潤，也讓地方政府只需給予企業10至20%的利潤分成，就可以激勵這些公有

制企業的經理層與員工努力工作，但隨着更多企業進入市場，行業利潤率開始逐步下降，到1990年代中期平均利潤率下降到接近零的時候，地方政府就不得不給予企業接近100%的邊際分成比例。

為甚麼公有制企業能在經濟改革後一段相當長的時間內不僅沒有被私有化，反而實現快速增長？如前所述，傳統的社會主義計劃經濟存在資源誤配與工作激勵兩類低效率。中國的改革首先通過軍工壓縮，轉移機械裝備、能源、原材料產能去支持更為勞動密集型的消費品生產，這就改善了資源誤配低效率問題，並帶來早期農業與輕工業的較高利潤，而這些利潤又可以通過承包制用於激勵農民家庭與公有制企業勞動力，這就進一步改善了計劃經濟的工作激勵低效率問題。無論是農村改革還是城市改革，都是先通過放寬計劃經濟條件下的產業進入管制，充分利用豐富勞動力來發展勞動密集型產業，通過生產更多消費品來改善第一類低效率，再利用第一類低效率改善後產生的剩餘與利潤來激勵勞動者改善第二類低效率。這種良性疊加機制，就是中國早期可以不進行私有化但仍取得高速經濟增長的關鍵所在。事實上，1980年代中國的大部分消費品以及能源、原材料都處於短缺狀態。這意味着，只要有辦法組織新的生產能力，任何企業（無論是私營企業還是公有制企業）都可以很容易獲利。在這個階段，只要通過某種形式的利潤分成來提升勞動激勵，所有權問題並不那麼重要。相比私營企業，公有制企業甚至因其可容忍一定程度的冗員而可能更有利於轉型初期的社會穩定。

顯然，製造業產能不足、產品供不應求只是經濟轉軌中的一個過渡階段，而不可能是自由市場經濟的常態。只要沒有人為設置的過高行業進入管制，產能很快就會擴張，並迅速出現行業平均利潤趨近於零的常態，此時私有產權就成為一個佔優的所有權制度安排。正是從1990年代初期開始，隨着各地國企與鄉鎮企業不斷擴建、新建，中國的消費品、能源、原材料短缺局面開始全面扭轉，製造業全行業平均利潤也從早期的30至40%較快地下降到接近於零的水平。此時要有效激勵公有制企業的經理層與員工，政府就必須不斷提高企業利潤留成的比例。實際情況也恰恰如此，當這些競爭性行業平均利潤趨近於零時，承包合同中企業利潤留成比例已經趨近於100%^⑦。一旦盈利接近於零，公有制企業的軟預算約束、負贏不負虧、所有者缺位等基本矛盾就開始凸顯。當時，地方政府、企業與銀行之間存在特殊的關聯，地方為保稅收、就業，往往會為企業擔保從銀行貸款，這樣，地方國企和鄉鎮企業開始給金融系統帶來日漸增加的壞賬。到1990年代中期，當中央政府意識到其中蘊含的重大金融風險並採取措施「斷奶」後，地方政府通過破產、改制乃至直接民營化的「甩包袱」行動就自然展開了。

上述討論要說明的關鍵一點是，計劃經濟向市場經濟轉型過程中，政府並不一定馬上全面推動私有化，而可以在轉型早期產品供不應求時，通過降低行業進入管制來改善計劃經濟的資源配置低效率，而這也將創造可以共享的利潤並用於改善計劃經濟的工作激勵低效率。當經濟中出現產能過剩、公有制企業的軟預算約束問題凸顯時，再推動民營化也不為遲，此時政府已

經有較為雄厚的資源來為下崗職工買單，甚至能為破產企業處理壞賬，民營企業也已逐步壯大，並可以為下崗職工的就業轉換提供有效的減震。

(四) 從分權型的「財政承包制」走向集權型的「分稅制」

一般認為，1980年代以「分灶吃飯」為主要特點的財政承包制，是改革開放初期經濟迅速增長的一個關鍵性制度安排^⑩。在財政承包制下，通過設立中央固定收入、地方固定收入、固定比例分成和其他調劑收入等形式，中央與省、省與下級政府形成了「分灶吃飯」的財政格局：下級與上級政府約定未來一定時期（如省與中央是三年）的財政收入固定上繳額（或補貼額），而超額部分給予地方較高的邊際分成。關於中國轉軌的主流經濟學文獻認為，高邊際分成比例所帶來的激勵推動了地方政府大辦國企與鄉鎮企業。但如果仔細考察中國在1980年代的財政承包制，卻很容易發現它內在的不穩定性：上級政府有很大的自由裁量權去單方面更改財政承包合同。比如，這個體制在1980年代就至少有三次調整，讓中央可以擴大地方的固定上繳部分。為緩解地方政府的不滿，對超出新固定上繳額度的部分，中央有時會進一步調高地方的邊際分成比例。這裏的問題在於，既然包括中央在內的上級政府可以憑藉其對地方的壓倒性權力提高固定上繳的集中收入，為甚麼1980年代地方還有積極性去大辦國企與鄉鎮企業呢？

我們可以從兩個維度來解釋上述現象。第一個因素是彼時地方政府與本地企業的特殊關係，地方政府以所有者身份大辦國企與鄉鎮企業，就能控制企業現金流，加上各地稅務機構基本掌握在地方，後者可直接決定當年從本地企業收繳多少利稅及相應隱藏多少收入。如果地方可以通過隱藏企業利潤或故意減稅來藏富於企業，又或者乾脆將本該上繳的預算內收入轉為預算外收入，那麼上級政府就不敢過度攫取收入。

地方政府積極推動本地公有制企業發展的第二個因素，是地方自辦企業主要集中在下游消費品部門，這些部門的發展會直接增加對上游能源、原材料、重化工裝備行業產品的需求，而上游行業國企則主要掌握在包括中央在內的上級政府手上，並直接向後者繳納相應利稅。因此，如果在財政承包制下上級政府過度攫取收入，其後果除推動地方政府「藏錢」外，還會最終降低地方謀求發展的積極性，進而降低地方的下游消費品產業對中央、省級上游重化工產業的帶動，減少後者對中央利稅的直接繳納。換句話說，上級的過度掠奪行為將「傷敵一千，自損八百」。因此，1980年代的政企關係以及製造業上下游關係共同決定了當時相對分權的央地關係。在這一體制下，中央既無必要、也很難做到過度攫取收入。當時上級政府雖有不斷改變財政承包合同的掠奪行為，但始終沒有過度；地方對上級政府不斷調整合同的行為也不那麼害怕：畢竟你要多拿，我就敢多藏。

但隨着更多企業進入市場並增加生產，1990年代以後短缺現象逐步減少，地方國企與鄉鎮企業利潤逐步下降，在中央政府不斷調整財政承包合同的壓

力下，地方政府開始將更多收入轉向預算外甚至體制外。與此同時，消費品行業因為產能過剩而增長放緩，必然導致上游重工業的產能與稅收增長放緩，中央財政因此遭受雙重詛咒：不僅地方通過財政承包上繳的部分貢獻減少，而且上游行業中央所屬企業直接給中央政府貢獻的利稅增長也更為緩慢，結果是中央收入在預算總收入中所佔比重從1980年代中期的一半以上，急劇下降到1993年的略高於20%，最後引發了1994年中央政府通過分稅制重新進行財政集權的重大行動。

四 餘論

本文提出了一個分析框架來解釋中國1978年至1990年代中期的市場化轉型，特別指出1972年這個關鍵歷史時刻與中蘇初始制度差異較小的交互作用，讓兩國在推動各自經濟體制改革時走上了分歧的道路：一方面，隨着軍事壓力下降從而得以降低軍事開支，中國實現了較為穩定的行政性分權，為1978年後相對平穩的漸進式市場化改革創造了條件；另一方面，蘇聯在經濟管理體制上進一步集權化，軍事壓力和國際擴張鎖定了大量資源，使其在1980年代根本無法推動以增加消費品生產為目標的市場化改革，造成1990年代初經濟與政治的全面崩潰，最終為效果不彰的「休克療法」打開大門。

事實上，類似的邏輯還可以用於分析1990年代中期後中國的第二階段經濟轉型。過去二十多年中，中國逐步發展出一個以投資驅動與出口導向為主要特點的新增長模式。這個模式在很多方面類似於日、韓、台的「東亞模式」，而且也取得了相當水平的經濟增長率，但中國在收入分配、環境保護、社會穩定、城市土地利用等多方面的表現卻相當遜色。如果中國（尤其是沿海地區）在勞動力、資源稟賦等初始條件方面與日、韓、台非常相似，那麼為甚麼會出現這些發展績效上的重大差異？

我們的假說是，1989年中國發生的重大政治事件，構成了中國經濟轉型的第二個關鍵歷史時刻：這次事件帶來了體制內的改革派整體出局，使得原來計劃推動的政治、經濟與社會體制的整體性改革難以實現。雖然1992年鄧小平「南巡講話」後中國又重啟了市場化進程，且隨着後來的地方國企和鄉鎮企業改制、財政與金融改革，以及加入世界貿易組織（WTO）等進程，中國也逐步構建了一套符合市場經濟規則的制度安排，但迄今為止，中國的經濟體制仍然是一個「半截子」的市場化體制，而且因為既得利益集團的日益壯大，有自我鎖定與強化的趨勢。在這個發展模式下，國有銀行、國企、地方政府分別在金融部門、製造業上游與高端非金融服務業，以及城市商住用地三個領域保持着行政性壟斷特權，而地方政府則以壓制環保開支、勞工薪金與工業用地價格為工具，推動招商引資上的「逐底競爭」來支持一個競爭性的民營部門「造血」，並為前面三個壟斷行業的「抽血」創造條件。雖然這個國家權貴資本主義模式也能推動一定時期的經濟高增長，但必然帶來不斷擴大的收入與財富差距，因壓制勞工薪金、強制性徵地與環境污染所致的群體性事件，

經濟增長過度依賴出口與投資，外匯儲備增加過快，貨幣超發，城市土地利用結構扭曲，商住與工業用地價差不斷擴大，資產泡沫與國際貿易衝突等近年來日益凸顯的結構性問題。如果沒有另一個關鍵歷史時刻的到來助推中國的全方位政治、經濟與社會體制改革，中國將很大機會落入「中等收入陷阱」。

註釋

- ① Daron Acemoglu and James A. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (New York: Crown Publishers, 2012), chap. 4.
- ② Jeffrey D. Sachs and Wing T. Woo, "Understanding China's Economic Performance", *Journal of Policy Reform* 4, no. 1 (2001): 1-50.
- ③ Gérard Roland, *Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms* (Cambridge, MA: MIT Press, 2000).
- ④ 陸南泉：〈戈爾巴喬夫緣何要對體制進行根本性改革？〉，載陸南泉等主編：《蘇聯真相：對101個重要問題的思考》（北京：新華出版社，2010），頁969。
- ⑤ Yingyi Qian and Chenggang Xu, "Why China's Economic Reforms Differ: The M-form Hierarchy and Entry/Expansion of the Non-state Sector", *Economics of Transition* 1, no. 2 (1993): 135-70.
- ⑥ 陸南泉等編：《蘇聯國民經濟發展七十年》（北京：機械工業出版社，1988），頁637。
- ⑦ 楊繼繩：〈文革期間的國民經濟〉，《二十一世紀》（香港中文大學·中國文化研究所），2016年8月號，頁56-57。
- ⑧ 科爾奈（János Kornai）著，張安譯：《社會主義體制：共產主義政治經濟學》（北京：中央編譯出版社，2007），頁132-40。
- ⑨ 林毅夫、蔡昉、李周：《中國的奇迹：發展戰略與經濟改革》（上海：上海人民出版社，1999），頁29-55、80-84。
- ⑩ Richard Pipes, *Communism: A History* (New York: Modern Library, 2001).
- ⑪ 尼克松（Richard M. Nixon）著，王觀聲等譯：《1999：不戰而勝》（北京：世界知識出版社，1997），頁30。
- ⑫ 國家統計局國民經濟綜合統計司編：《新中國六十年統計資料彙編》（北京：中國統計出版社，2010），頁36、37。
- ⑬ 科斯（Ronald H. Coase）、王寧著，徐堯、李哲民譯：《變革中國：市場經濟的中國之路》（北京：中信出版社，2013），頁63-98；吳敬璠：《當代中國經濟改革教程》（上海：上海遠東出版社，2010），頁47-62。
- ⑭ Christine P. W. Wong, Christopher Heady, and Wing T. Woo, *Fiscal Management and Economic Reform in the People's Republic of China* (Oxford: Oxford University Press, 1995), 29.
- ⑮ Gang Yi, "Inflation and Price Instability: An Empirical Study of the People's Republic of China", *China Economic Review* 1, no. 2 (1990): 155-65.
- ⑯ Geneviève Boyreau-Debray, "Money Demand and the Potential of Seigniorage in China", Working Papers 199821, CERDI (1998), <https://publi.cerdi.org/ed/1998/1998.21.pdf>.
- ⑰ 諾頓（Barry Naughton）著，安佳譯：《中國經濟：轉型與增長》（上海：上海人民出版社，2010），頁271、312。
- ⑱ Gabriella Montinola, Yingyi Qian, and Barry R. Weingast, "Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Success in China", *World Politics* 48, no. 1 (1995): 50-81.

陶然 中國人民大學經濟學院教授、漢青學院副院長。

蘇福兵 美國瓦薩學院政治學系教授、系主任。