



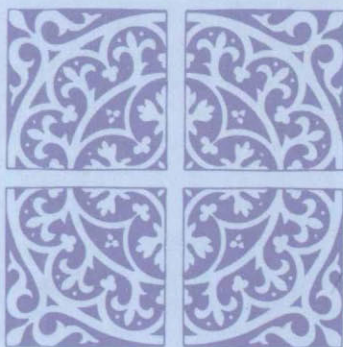
中国社会科学院研究生重点教材

MAJOR TEXTBOOKS FOR POSTGRADUATE STUDENTS
CHINESE ACADEMY OF SOCIAL SCIENCES

世界市场经济概论

An Outline of the Market Economy
around the World

左大培 裴小革 ● 著



中国社会科学出版社



中国社会科学院研究生重点教材

MAJOR TEXTBOOKS FOR POSTGRADUATE STUDENTS
CHINESE ACADEMY OF SOCIAL SCIENCES

世界市场经济概论

An Outline of the Market Economy
around the World

左大培 裴小草 · 著

中国社会科学出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

世界市场经济概论 / 左大培, 裴小革著. —北京: 中国社会科学出版社, 2009. 1

(中国社会科学院研究生重点教材系列)

ISBN 978 - 7 - 5004 - 7318 - 3

I. 世… II. ①左…②裴… III. 市场经济 - 概论 - 世界
IV. F113

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 161466 号

责任编辑 丁玉灵

责任校对 刘娟

封面设计 王华

版式设计 王炳图

出版发行 **中国社会科学出版社**

社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号 邮 编 100720

电 话 010 - 84029450 (邮购)

网 址 <http://www.csspw.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京奥隆印刷厂 装 订 广增装订厂

版 次 2009 年 1 月第 1 版 印 次 2009 年 1 月第 1 次印刷

开 本 710 × 980 1/16

印 张 30.25 插 页 2

字 数 510 千字

定 价 41.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与本社发行部联系调换

版权所有 侵权必究



中国社会科学院 研究生重点教材工程领导小组

组 长：陈佳贵

副组长：武 寅

成 员：陈佳贵 武 寅 黄浩涛 施鹤安 刘迎秋

秘书长：刘迎秋



中国社会科学院 研究生重点教材编审委员会

(按姓氏笔画排序)

主任：刘迎秋

副主任：王 巍 王逸舟 李培林 金 碚 侯惠勤
党圣元

委员：于 沛 牛凤瑞 王 巍 王国刚 王建朗
王逸舟 任宗哲 刘迎秋 朱 玲 江时学
邢广程 张车伟 张汉亚 张星星 张宇燕
李 扬 李 周 李 林 李国强 李培林
杨 光 汪同三 沈家煊 陆建德 陈祖武
陈 淮 陈光金 房 宁 罗红波 金 泽
金 碚 侯惠勤 姚喜双 洪银兴 胡国成
逢锦聚 党圣元 唐绪军 袁 卫 顾海良
高培勇 曹宏举 黄 行 朝戈金 舒 元
蒋立峰 谢地坤 靳 诺 蔡 昉



前 言

本书虽然名为《世界市场经济概论》，论述的内容却是当代市场经济的主要类型。在本书中，“市场经济的类型”一语与“市场经济的模式”一语含义相同。本书说明的是第二次世界大战后发达的市场经济国家的经济制度，特别是它们所具有的不同的市场经济模式和类型，着重讨论两方面的问题：1. 第二次世界大战后，发达的和接近发达的市场经济国家主要分别属于哪些不同的市场经济类型；2. 哪些具体的因素使一国选择了其特定的市场经济类型，历史条件和文化传统如何决定了一国所实行的市场经济模式。

本书由十几年中作者们的一系列著述发展而来。本书的原型是左大培与裴小革合著、经济科学出版社1996年出版的著作《现代市场经济的不同类型——结合历史与文化的全方位探讨》，该书是左大培主持承担的中国社会科学院重点研究课题“现代市场经济的不同类型”的最终研究成果。为适应中国社会科学院研究生院培训部与中国社会科学院经济研究所联合开设专业课“当代世界市场经济模式比较”的需要，左大培与裴小革1998年将《现代市场经济的不同类型》一书扩充为试用的教材《当代世界市场经济模式比较》。本书就是在这本试用教材的基础上进一步扩充而成的，主要的修改是将原教材中约有一章篇幅的导论扩充为包括几章的一篇（上篇），在论述美国、法国和日本的几章中作了一些补充，并且加上了有关南斯拉夫的一章。

本书的上篇是有关市场经济中的经济制度的一般性理论论述，其中概述了当代发达的市场经济所呈现的不同类型、这些类型之间相互的差别，详细地说明了哪些原因使市场经济可能具有不同的类型，特别是集中说明了决定一个国家的市场经济类型的主要因素，从理论上一般地指明了，历史条件和文化传统如何决定了一国所实行的市场经济模式。

本书的下篇分别说明了当代市场经济的6种不同类型，并为每种类型分别选取了一个国家作典型代表而展开详尽的分析，以一个国家具体的详



细例证来说明市场经济的一个类型的特征，并且以一国的具体例子来说明这种市场经济类型是在一种什么样的历史条件和文化传统下发展起来的。这一篇中还包括了对韩国和德国的市场经济类型的分析，使人们对几种不同模式溶合于一个国家的经济制度中的复杂情况有所了解。

本书的上篇和下篇的第四、第六、第八章由左大培撰写，下篇的第一、二、三、五、七章由裴小革供稿，左大培作了某些修改。有关市场经济不同类型或模式的基本区分、区别和解释市场经济不同模式成因的基本分析框架，都是由左大培构思和论述的。



目 录

上篇 市场经济的不同类型——不同的 历史与文化的产物

第一章 市场交换的制度框架	(7)
第一节 市场交换、市场经济与秩序	(8)
第二节 社会习惯对交换行为的制约	(11)
第三节 市场经济持续存在的必要前提：政府	(13)
第四节 市场经济持续存在的必要前提：家庭和社会福利	(16)
第五节 市场经济有效运行的条件：企业	(19)
第六节 市场经济有效运行的条件：货币制度	(24)
第七节 市场经济有效运行的条件：政府本身作为事前防范的 设施	(30)
第二章 市场经济的不同类型	(35)
第一节 各种市场经济类型的不同之处	(35)
第二节 当代市场经济的六种不同类型	(39)
第三节 市场经济不同类型的结构特征	(42)
第三章 决定一国的市场经济模式的主要因素	(50)
第一节 决定市场经济类型多样化的根本原因	(50)
第二节 一国的文化传统与市场经济类型	(56)
第三节 历史过程塑造市场经济模式	(62)

下篇 市场经济的各种类型及其典型的代表性国家

第一种类型 “自由的市场经济”	(75)
第一章 美国：自由的市场经济的堡垒	(77)
第一节 个人主义基础上的道德观与诚实互信	(78)
第二节 自由移民的历史与文化	(86)



第三节	转向有调节的自由的市场经济	(92)
第四节	美国市场经济的基本制度	(98)
第五节	美国政府的法制管理与经济政策	(117)
第六节	美国市场经济的成绩与前景	(128)
第七节	蜕变中的美国模式	(136)
第二种类型	“行政市场体制”	(146)
第二章	法国：计划指导的市场经济	(148)
第一节	法国环境下的行政市场体制	(148)
第二节	家族主义与中央集权的传统：计划指导的市场经济的 历史背景	(152)
第三节	走向和实行计划指导的市场经济的历程	(157)
第四节	经济的基本制度与结构	(165)
第五节	国家的指导性经济计划	(174)
第六节	指导性经济计划的效率	(177)
第七节	与指导性计划相联系的经济政策	(182)
第八节	对计划指导的市场经济的评价	(186)
第三种类型	法律规制的市场经济	(193)
第三章	新加坡：法律规制的当代典范	(194)
第一节	体制形成的背景条件	(194)
第二节	国家的作用与法律规制	(203)
第三节	法律规制下的公共部门	(210)
第四节	法律规制下的投资和就业	(219)
第四种类型	“福利国家”	(226)
第四章	瑞典：福利国家的典型	(227)
第一节	福利国家：民主社会主义者管理下的西方市场经济	(227)
第二节	瑞典经济的基本特征	(234)
第三节	影响瑞典经济的非市场组织和机构	(244)
第四节	瑞典政府的经济政策工具	(249)
第五节	瑞典模式的问题与未来	(254)
第五种类型	集体协调的市场经济	(264)
第五章	日本：特殊的文化与市场经济	(265)
第一节	日本市场经济中的集体协调和追求一致	(265)
第二节	集体协调习惯的历史根源	(268)



第三节	日本经济体制的历史演进	(271)
第四节	在经济体制历史演进中形成的特殊文化	(279)
第五节	作为协调权威的政府	(283)
第六节	集体协调的金融系统与公司治理结构	(291)
第七节	企业之间的长期关系与集体协调	(299)
第八节	依靠团队精神的特殊企业模式	(303)
第九节	极具特色的雇用制度和劳资关系	(310)
第六种类型 “公有制的市场经济”		(328)
第六章 南斯拉夫：工人自治的“社会主义市场经济”		(329)
第一节	工人自治的“社会主义市场经济”	(329)
第二节	实行工人自治的开始	(331)
第三节	工人自治体制的思想根源：南斯拉夫共产主义者的 社会主义民主观	(333)
第四节	南斯拉夫的经济与工人自治制度	(336)
第五节	工人自治企业内部的生产关系	(342)
第六节	工人自治企业的行为特征	(346)
第七节	“看得见的手”体制：从计划经济向市场经济的过渡	(353)
第八节	特殊的市场经济协调机制	(360)
第九节	缺乏内在制约的“自治协议”和“社会计划”	(366)
第十节	各种内在缺陷下的整个经济的运行	(373)
第七章 韩国：权威协调集体行为的市场经济		
——行政市场与集体协调的融合		(384)
第一节	经济体制的历史背景	(384)
第二节	经济体制的文化背景	(393)
第三节	经济生活中的政府权威：与市场机制兼容的政府协调	(400)
第四节	具有特殊私人关系的企业组织	(408)
第五节	权威协调下的外向型外贸体系	(414)
第八章 德国的“社会市场经济”：三种类型的融合		(423)
第一节	法律规制、集体协调下的福利国家	(423)
第二节	德国经济体制的主要特色	(431)
第三节	政府的干预与法律规制	(445)
第四节	“社会国家”	(459)



本书说明世界各国的作为一个系统的整体经济制度的多样性。阅读本书有助于摆脱在经济学界占主流地位的一种教条。这种教条盲目地追随美国，实际上是认为：只有一种最优的经济体制，而美国就体现着这个最优的经济体制，它是我们唯一的学习榜样。

特别是经济自由主义的追随者，他们一直断言，美国的制度就是全人类未来的制度，所有国家的经济将来都会变成美国那样的极为自由的市场经济。1989年，当东欧地区各国决定转向西方式的社会制度时，日裔美国作家福山发表了惊人的论断：“历史已经终结，全人类都将实行美国式的民主和自由经济。”福山的这一论点确实代表了20世纪90年代的世界性思潮。在这个10年中，争先恐后地向美国学习成了全世界的潮流。不仅实行传统计划经济的国家在参照美国的制度向市场经济过渡，连与美国的模式有很大差别的其他西方市场经济国家（如北欧的各个“福利国家”）也在向美国的模式靠拢，按照美国的榜样修改自己的经济体制。

在经济自由主义者们看来，说所有国家都将实行美国式的“自由的市场经济”，这一断言有着可靠的理论根据：正统的经济理论强调完全竞争是最优的经济体制，它能够保证资源配置达到帕累托效率；而经济自由主义者们认为，只要政府尽量少干预经济，给予个人以尽可能大的经济自由，整个经济中就会形成充分的竞争。而在当代，美国是个人的经济自由最多的国家。这就使当代的经济自由主义者们把美国的经济体制说成是最优的经济体制，并且要以它为榜样来塑造所有国家的经济体制。

本书将彻底揭穿经济自由主义者的这一神话，从根本上说明，在不同的历史条件和文化传统下，最优的经济体制是不同的。由于各个国家、各个地区的历史条件和文化传统差别很大，就造成了实际的经济体制的多样性。

由于篇幅所限，这一讨论只能局限于很小的历史视野。本书只讨论市场经济类型的多样性，而且涉及的市场经济类型也仅仅是当代发达的市场经济国家所具有的类型。这样做的一个原因是，我们讨论的是在当时的历史条件和文化传统下最优的经济体制；发达的市场经济国家在经济体制上已经相当成熟，因而可以把它现在已有的市场经济类型就看成对它们各自来说是最优的。



上 篇

市场经济的不同类型—— 不同的历史与文化的产物



市场经济是主要通过市场来配置资源的经济。一切市场经济所共有的特点是：主要依靠市场来配置资源，通过市场交换来协调各个个人分散作出的决策。个别的经济个体自主地作出有关资源配置的分散的决策，再通过市场交换来协调经济个体的这些分散的决策，这是市场经济的根本特征。在实行市场经济的任何地方，其经济的主要部分都具有这样的特征。

但是，尽管如此，当代的市场经济国家在经济活动方面仍然呈现出很大的差别。瑞典和加拿大是人所共知的“福利国家”，其公民享受的社会保障和社会福利比美国要多得多。在西欧（特别是在法国），政府以行政手段干预经济的领域比美国多得多，政府在许多领域内对经济的管制也要严得多，法国人在经济活动上的“国家主义”是出了名的；日本大企业的经营和管理典型地表现出一种集体主义的风格，与美国大企业管理中的个人英雄主义差别极大。不同国家市场经济的这些不同之处，不仅极大地影响着各个国家自身的经济状况，而且对整个世界经济的格局也产生了巨大的影响。

为了系统地把握当代各个发达的市场经济国家之间的这些差别，我们将第二次世界大战后发达市场经济国家的经济归纳为六个不同的类型。当代市场经济的这六种不同类型分别是“自由的市场经济”、“行政市场体制”、“法律规制的市场经济”、“福利国家”、“集体协调的市场经济”和“公有制的市场经济”。这六种不同类型的市场经济也就是六种不同的“市场经济模式”。本书的下篇将逐一详细地描述市场经济的这六种类型的特点，并且为把握每一种类型而分别详尽地剖析一个有代表性的典型国家，以便系统地把握当代各个发达的市场经济国家之间的差别，正确地把握世界各国在经济上的特点，由此系统而深刻地认识第二次世界大战后的世界经济。

但是，为了更深刻地把握这六种不同类型的市场经济之间的差别，说明市场经济为什么会有这些不同的类型，一个国家为什么会属于它那个特定的市场经济类型，本篇将对市场经济中的经济制度作一般性的理论论述，以便从根本上说明，每个国家为什么会形成它所呈现的那种特定的市场经济模式。



本篇确立了一套区分不同的市场经济类型的标准，这些标准表明，各种市场经济模式的不同之处，就在于同市场交换相结合的政府、企业之类的社会机构和社会习惯不同，在于市场交换与各种社会机构和社会习惯结合的方式、途径不同。而要理解市场交换在与非市场交换的社会机构和社会习惯相结合上会有什么不同，当然首先需要一般地理解，为什么市场交换必须与非市场交换的社会机构和社会习惯相结合。

本篇的第一章就是一般地说明，为什么市场交换不可能脱离其他的非市场交换的社会机构和社会习惯而存在，为什么市场交换必须与这些非市场交换的社会机构和社会习惯相结合，把它们作为市场交换的制度框架，由此而构成一个完整的市场经济。

本篇的第二章在第一章的基础上，进一步提出了一套区分不同的市场经济模式的标准，依据这些标准分析了各种不同类型的市场经济的内部结构，概述了当代发达的市场经济所呈现的不同类型、这些类型相互之间的差别，并且揭示了这些差别的本质所在。这一章的分析说明，市场经济的类型不同，实际上是与市场交换相结合的非市场交换的社会机构和社会习惯的不同，是市场交换与各种社会机构和社会习惯相结合的方式、途径不同；这两方面的不同归根结底是社会经济活动协调机制的结构不同，是不同的协调方式在整个社会经济活动的协调中起的作用不同。这一章一般地论述了人类社会活动的协调机制。

本篇的第三章集中说明了决定一个国家所采用的市场经济模式的主要因素，从理论上一般地指明了，历史条件和文化传统如何决定了一国所实行的市场经济模式。



第一章 市场交换的制度框架

市场经济类型的不同，就在于市场交换与非市场交换的社会机构和社会习惯相结合上的不同。这种不同出现的前提是，市场交换必须与非市场交换的社会机构和社会习惯相结合。市场经济中的这些非市场交换的社会机构和社会习惯，就是市场交换的制度框架。

任何市场经济都以市场交换为主要构成元素。但是，有效而顺利地进行市场交换本身，就要求以各种非市场交换的社会机构和社会习惯来构成市场交换的制度框架。市场交换本身是无法独立存在的，它要靠许多非市场的社会因素才能进行。在任何现实的市场经济中，人与人之间所发生的关系都不会仅仅是市场交换关系，现实的市场经济总要包含大量的非市场交换的社会机构和社会习惯。这是由人类的社会本质和社会的生产力基础决定的。任何简单的观察和思考，都能让我们发现市场交换如何依赖于非市场交换的社会机构和社会习惯：

——市场交换允许人们在自利的基础上相互协调其行动。但是，由于人们的道德水准并没有达到人人都完全自觉地遵守自愿互利的交换原则，自利的动机可能导致一些人进行抢夺，以暴力来破坏市场交换。这样，仅仅是为了强制人们遵守自愿互利的市场交换原则，就必须有一个能在武力上压倒任何人的社会机构来强迫任何人都遵守某些规则，而这样一个社会机构只能是国家的政府。政府主要不是通过市场交换的方式来管理整个的社会经济生活，政府内部各成员之间的关系也主要不是市场交换的关系。

——现代的市场经济在经济活动的纯技术方面还以规模报酬递增的投入产出关系为基础，而为了充分利用规模报酬递增的生产技术以提高经济活动的效率，又往往需要由许多人结合成一个企业，或者使人们根据某种不同于市场交换规则的社会习惯相互打交道。企业对外处于市场交换之中，但是在其内部，企业并不单纯通过市场交换来调节其各个成员之间的关系。

仅仅这样两个例子就足以说明，人类的社会本质和社会的生产力基础



都决定了现代的市场交换不能离开政府和现代的企业，现实生活中的市场经济必定是市场交换与政府、企业以至某些社会习惯的某种结合。

而与市场交换相结合的政府、企业和社会习惯可以在很大程度上是不同的，市场交换与政府、企业以至社会习惯结合的方式、途径也可以在很大程度上互不相同。这些不同的政府、企业和社会习惯以及互不相同的结合方式、途径就造成了市场经济的不同模式。

本章的以下各节将系统地说明，市场交换的进行必须以哪些非市场的社会因素作前提，它又为什么必须以这样一些因素作前提。

第一节 市场交换、市场经济与秩序

要说明市场的运行在何种程度上以非市场的社会因素为基础，我们首先必须将市场交换与市场经济区别开来。

在许多人的语言习惯中，“市场”、“市场交换”、“市场经济”这些不同的概念是混在一起使用的。但是实际上，“市场交换”与“市场经济”这两个概念具有不同的内涵，它们本来就不是一个层次的概念。

我们可以把市场看做是人们以互利原则为基础交换或买卖物品的场所或接触点，市场交换则是人们以市场上的交换的方式结成的社会经济关系。市场交换是一种比较有规则的交换，而经济学意义上的交换指的是人们在平等的基础上自愿地彼此交换物品的行为。交换有不同的种类，既有不同物品之间的物物交换，又有以货币为媒介的交换。我们所说的“市场交换”，主要是指以货币为媒介的交换，这种交换的双方有不同的经济行为：以货币换物品者为“买”，而以物品换货币者为“卖”，一单位某种物品所换到的货币就是该物品的“价格”。

市场交换是人们从事其经济活动的一种社会方式。在经济活动中，人们利用现有的各种生产要素生产和分配各种稀缺的物品以满足自己的需要。在一定的生产力基础上，当协作和分工能够提高经济活动的效率时，人们就会结成某种社会经济关系即生产关系，以便互相配合，以一定的方式生产和分配他们能够共同享用的满足他们需要的物品。市场交换就是这些社会经济关系中的一种，是人们以市场上的交换的方式结成的社会经济关系。

市场交换只是个别的经济行为，而市场经济则是一种经济体制，是一个社会的经济整体。市场经济是主要通过市场来配置资源的经济。按照经



经济学通常的定义，所谓配置资源，就是通过某种机制来决定将稀缺资源用于生产什么、生产多少以及为谁生产。市场经济的基本特征是：各个个人和企业分散地自由作出计划和决策，再通过市场交换来协调这些决策，在这个过程中配置社会的稀缺资源。很显然，市场经济这个社会经济的整体，是由许许多多多个市场交换的个别经济行为结合而成的；没有市场交换行为，就不会形成市场经济。

在市场经济中，个人和企业基本上是分散地自由作出有关自己的经济活动的决策，决定自己对各种物品的供给与需求；个人和企业根据自己的这些决策所进行的经济活动，就形成了对各种物品的供给与需求；物品的供给与需求汇集在市场上，决定了各种物品的价格；有权支配生产要素的人根据各种物品的相对价格和生产它们的投入产出关系，决定将自己支配的生产要素投入某种物品的生产，以便通过这样使用生产要素来尽可能好地达到自己的目的。这种通过市场来协调个人与企业的分散决策的过程，同时也就是依靠市场来配置稀缺资源的过程。通过市场所作的交换，解决了分散的决策与专业化分工所具有的生产的社會性的矛盾。主要通过市场来配置资源，是所有的市场经济都必须具有的共同特征。

但是市场经济与市场交换又有着原则性的区别。二者之间的区别，并不仅限于个别的经济行为和整个社会经济的整体这种大小层次上的差别。更重要的差别在于，市场经济首先是由许多市场交换行为结合而成的，但是市场经济并不仅仅由市场交换结合而成。结合起来构成市场经济的还有许多非市场交换的社会因素，它们是各种各样非市场交换的社会机构和社会习惯，其作用也都在于协调不同人的行动。任何市场经济都必定是这些非市场交换的社会因素与市场交换相结合的产物，而在现实的市场经济中，这些非市场交换的社会因素起着更大的作用，它们构成了市场交换的制度框架。

在现实的市场经济中，市场交换从来就不仅仅是纯粹的个人之间的事情，它往往要通过各种各样的社会机构、依照各种各样的社会习惯来进行。

最经常地与市场交换发生关系的社会机构，是家庭、企业和国家政府。在现代市场经济中，市场交换通常是按照政府的法律进行的，交换的产品是在企业中生产的，而消费品交换以后的消费则是在家庭中进行的。每一个这样的社会机构都由多个个人组成；而在每一个这样的社会机构内部，不同个人的活动通常都不是靠市场交换来协调的，而是靠其他的非市



场交易的方式来协调的。

许多社会习惯本质上不同于市场交换的规则，但是在某些现实存在的市场经济中，市场交换却常常是在与这些社会习惯相结合的条件下去进行的。

这些社会机构、社会习惯与市场交换具有什么关系、以什么方式相结合，这构成了市场经济运转的制度框架；这些社会机构、社会习惯与市场交换在社会经济生活中相互有机结合的整体，就是现实当中具体的市场经济。

用理论性的话来概括：当市场交换式的经济关系在整个社会的经济关系中占了支配地位时，整个社会的经济体系就处于某种市场经济体制之下。在市场经济中，市场交换在协调个人之间的经济活动上占支配地位，资源配置主要通过市场交换来进行。但是任何市场经济都不能完全靠市场交换来协调不同个人的活动；在任何现实的市场经济中，人与人之间所发生的关系都不会仅仅是市场交换关系。任何市场经济都必须包含大量的非市场交换的社会机构和社会习惯。在现实存在的任何具体的市场经济中，市场经济的运转都必须凭借某些不同于市场交换的制度框架，都必须以某种方式把市场交换与其他的协调方式结合起来。而这些不同于市场交换的协调方式，也在某种程度上参与了市场经济中稀缺资源的配置。父母在家庭中与孩子协商分享食品，就是这方面的一例。

将市场交换与不同于市场交换的制度框架相结合以形成市场经济的整体，是为了使市场经济有适当的秩序。任何市场经济都必须有秩序，这种秩序归根结底对市场交换的所有参加者都有好处，没有秩序的市场经济是无法存在下去的。

在人们的心目中，“秩序”通常是指各种各样的安排和次序，这些安排和次序使事物表现出一定的差别和规则。在社会经济生活中，秩序表现为人们之间形成了一定的分工，表现为人们的行动自觉不自觉地服从各种规则，这些规则相互组合在一起，使社会的生产、流通以致消费都按照一定的规矩运转。按照西方主流经济学的说法，在这些规矩中，最重要的就是物品的生产和流通要按照人们的需要和偏好来配置资源。这样，维持一定的秩序就是社会存在的必要前提。

人们在相互的交往中结成这样一个市场经济，就是为了让它完成配置稀缺资源以满足人们需要的社会功能。没有秩序就无法履行这种社会功能，人们就会要求抛弃市场经济。每当市场经济中的秩序遭到严重破坏



时，市场经济体制就会陷入生死存亡的危机。在第一次世界大战和 20 世纪 30 年代的经济大萧条中，欧美国家的市场经济都曾经落入这样的境地。

市场经济是主要通过市场交换来配置资源的经济。市场交换对交易的所有参加者都有好处，以及自由地进行交换的可能性，这是市场经济持续存在的两个必要前提。但是市场经济的持续存在还需要其他一些必要的前提条件。以下几节将说明，某些非市场性的社会因素是市场经济持续存在的必要前提，没有这些社会因素，市场经济就不可能持续存在下去。在这些社会因素中，最重要的是政府、家庭和福利性的社会救济机构，以及适当的社会习惯。

本章的后边各节将会说明，为什么市场交换必须以这些非市场的社会因素为运行的前提，为什么市场经济会包含着这样一些非市场的社会因素。

第二节 社会习惯对交换行为的制约

在任何国家的经济生活中，人们在日常生活中所形成与遵守的各种社会习惯都对他们的市场交换行为有巨大的影响，在很大程度上制约着他们的市场交换行为。在不同的社会习惯下，人们会有不同的市场交换行为，甚至可能会有极为不同的市场交换行为。前工业化时代农村地区的绝大多数交易都是在按当地的习俗举行的集市上进行的，某些信奉安息日的社会群体每七天中有一天不从事任何工作，这是社会习惯影响市场交换行为的典型例子。社会习惯的不同因而成了市场经济类型不同的一个重要的决定因素。

人们的不同社会习惯造成其市场交换行为不同的原因主要有两个，一个是人的理性不完全，另一个是人类社会往往处于博弈论中所说的“多重均衡”的境地。

在主流的微观经济理论中，看不到社会习惯对人们的市场交换行为的影响，因此所有的人的市场交换行为都具有完全相同的模式。其所以如此的原因之一，是主流的微观经济理论假设所有经济活动的当事人都具有完全的理性，是“理性的经济人”。

主流微观经济理论的最优化分析表明，主流微观经济学假设的完全理性意味着完全的推理和判断能力、完全的计算能力，以及毫无遗漏地利用现有的一切信息作出正确预见的能力。完全理性中蕴涵的完全的计算能力



不仅意味着可以立刻解出任何最难的问题，而且意味着计算不需要耗费成本，特别是人的精力。

完全理性的假设肯定是不合乎实际的。现实生活中的任何人都不具有上述的那种完全的计算能力，有这样完全计算能力的人过去从来没有出现过，将来也不会有。任何人的计算能力都是极为有限的，有许许多多数学问题他们都不能解答。仅仅由于这一点，任何人的理性就都不可能是完全的。

在现实经济生活中，我们还可以发现许许多多的“笨人”，他们的计算能力差到极点，连自己的可支配收入足够购买什么样的消费品组合都说不清——这就是说，他们没有能力搞清楚自己面临的“预算约束”。而知道这个预算约束，是微观经济学描绘的消费者能使自己的消费最大化其个人效用的前提条件。经营企业比个人的消费需要更为高得多的计算能力，在这方面，人们在计算能力和理性程度上的局限性表现得更为明显。

每当需要处理现实生活中遇到的实际问题时，几乎每个人都能感到自己的计算能力有限，从而自己的理性不完全。正因为人们实际上意识到了自己理性的不完全，他们在解决自己遇到的实际问题时，就总是自觉不自觉地依据某些他们认为是最好的规则来行事，至多再依据实际情况作一些自以为效果会更好的修改。他们行事所依据的这些规则，有些来自先人的教诲，有些来自他们自己的学习，还有些则来自他们对自己过去经验的总结。在处理经济问题、采取经济行动时，人们通常也是如此。

在一个社会中，由大多数人接受并遵守的行为规则，就是本章所说的“社会习惯”。一个“适当的”社会习惯，应当是在“适当的”场合能够使遵守它的人的行动接近最优。但是，任何一种行为规则或社会习惯显然都不可能在其适用的所有场合都使遵守它的人的行为达到最优。由于“遵守社会习惯”的行为与最优行动有差距，即使在给定环境下最优的行动是唯一的，这一给定环境下的“适当的”社会习惯也还是可能会有许多种。这许多种不同的“适当的”社会习惯，就决定了给定环境下人们会有多种不同的行为，社会习惯因此而影响了人们的市场交换行为，造成了多种不同类型的市场经济。

即使每个人都具有完全的理性、在任何环境下都能采取对自己最优的行动，在许多给定条件下社会全体成员之间的博弈也可能产生所谓的“多重均衡”。在这种情况下，由每个社会成员各采取一个特定战略所构成的“均衡战略组合”会有两个以上。



在博弈的“均衡”状态下，博弈的任何参加者都不能从单方面改变其战略中自己获得的好处。在博弈的任何一个均衡状态下，博弈的每一个参加者都在博弈其他参加者的战略给定的条件下采取了对自己最优的战略，而且博弈的所有参加者们所采取的战略是相互兼容的，也就是说，博弈参加者 A 选择最优战略时视为给定的博弈其他参加者们采取的战略，也就是他们将博弈参加者 A 选择的最优战略视为给定时自己要采取的最优战略。

博弈均衡的这种性质本身就决定了，在一个博弈具有多重均衡的情况下，要从一个均衡变到另一个均衡，就必须有该博弈的相当大一部分参加者甚至是绝大多数参加者同时改变自己的行动。在一个博弈具有多重均衡的情况下，博弈的一个参加者采取的最优战略是与该博弈的哪一个均衡相对应的，这取决于该博弈的其他参与者选取的战略与哪一个均衡相对应。显然，在具体的社会环境中，当一个博弈具有多重均衡的时候，该博弈的多数参加者选取的战略，都会是与各个不同的均衡相对应的那些不同的战略中最接近他们的社会习惯的战略。

这样，在一个博弈具有多重均衡的情况下，不同的社会习惯会导致人们采取与不同的均衡相对应的不同的战略。如果市场经济中的经济活动是这种具有多重均衡的博弈，不同的社会习惯就会导致人们采取不同的市场交换行为，并由此而造成不同类型的市场经济。

第三节 市场经济持续存在的必要前提：政府

市场经济存在的一个必要前提是有一个公正而强有力的政府。在这里，政府对市场交换的“公正”态度意味着，政府要求并迫使每一个经济当事人都按自愿交换的原则与别的经济当事人往来。政府的“强有力”意味着，政府有足够的力量使社会上的任何一个人服从自己的意志，这又要求政府在用于暴力冲突的武力上至少明显强于整个社会中武力最强的人。

市场经济存在的这个必要前提条件，基于两个一般人都无法否认的公理：

公理一认为，至少有一部分人是“性恶”的：他们不仅是自私的，将自己的私人利益看得重于社会公益，而且他们的道德自律还没有达到自动遵守自愿交换原则的地步——他们在破坏自愿交换的原则，对自己有利时将不允许别人按自己的愿望进行交换。所谓“不允许别人按自己的愿望进行交



换”，是不允许别人进行他自己所渴望的交换，或者是强迫别人按照他所不愿意遵守的条件进行交换，直到无偿地抢夺别人的财物。这一公理的能够成立是不言自明的，社会上的抢劫和盗窃案件每天都在证明这一点。

公理二认为，用于暴力冲突的武力在不同个人之间的分布是不均匀的；某些人在武力上明显强于另一些人。特别地，某些不想遵守自愿交换原则的人可能在武力上明显地强于某些愿意遵守自愿交换原则的人。

市场经济的存在意味着，市场交换的每一个参与者都必须按照自愿交换的原则与他人进行往来。但是上述两个公理表明，如果没有第三者居间干预，至少会有一部分人会不允许别人按自己的愿望进行交换。在那些武力上明显强于另一些人的人中，也会有一部分人的道德自律还没有达到自动遵守自愿交换原则的地步。在他们看来，不准武力不如自己的人按本人的愿望进行交换对自己更有利，而且他们可以靠自己的武力来实现这一点。特别地，如果一个人没有足够的道德自律，不能将遵守自愿交换原则当做康德式的“绝对命令”，那么在无第三者居间干预的情况下，他在武力上越是明显地强于他人，就越会倾向于不允许别人按自己的愿望进行交换。

这样，市场经济要想存在，要想使社会上的人们普遍遵守自愿交换的原则，就需要一个超脱于交易各方之外的第三者居间干预，以超级优势的武力强迫个人之间的往来遵守自愿交换的原则。这里的所谓“超级优势的武力”，意味着明显强于社会其他人中武力最强的个人的武力。没有这样一个第三者，个人之间的许多市场交换就根本不可能出现。推而广之，如果没有一个具有超级优势武力的力量来强制所有的人都遵守自愿交换原则，市场便不可能长期存在。

正是因为认识到了这一点，早在中世纪末期，德国北部许多商业城市（如不来梅）的市民们就在市中心的“市场广场”上树起了著名骑士罗兰手持利剑的雕像，把它当做市场的保护神。而在市场经济普及化的今天，这样一种“具有超级优势武力的力量”，无论就其力量还是就其功能来说，恰好也就是政府。

这里用于论证市场需要政府定理的两个前提，其实就是霍布斯和洛克论证社会需要政府时所使用的主要论据。这两位英国市场经济诞生时期的哲学家，思考过处于“自然状态”的个人之间的“战争状态”，在这种状态下，一个人对另一个人使用强力或表示企图使用强力。他们认为，正是为了避免这种战争状态，人们才组成社会、服从政府：人在自然状态中享



受的自然权利不断受到受别人侵犯的威胁，为保障每个人的自然权利就需要政府，其原因之一是，如果没有政府，就会缺少足够的实力来支持正确的判决（洛克，《政府论》，第三章和第八章）。也就是说，人们之所以需要政府，是由于有受暴力侵犯的威胁，由于个人没有足够的力量来自行惩罚侵犯者。可以说，由于英国人在他们那个时代就按照这种观念构造政府，英国才最早形成了比较完善的市场经济。

人类社会的性质使它可以提供市场经济所需要的那样的足够强有力的政府。这就是说，由于人类的特点，人类社会既有能力、社会中的人也会有足够的愿望来提供足够强有力的政府，该政府在用于暴力冲突的武力上至少明显强于整个社会中武力最强个人，并有足够的能力使社会上的任何一个人服从自己的意志。这已经被整个人类的历史和当代市场经济的经验事实所证明。

人类之所以能形成这样足够强有力的政府，主要是因为：

——整个人类的历史都表明：人类的生理特点，使得个人之间可以通过语言、文字等媒介进行精神交流，这种精神交流可以产生由多个个人组成的、服从统一意志的组织。在这种组织内部，不同的个人通过等级制度或协商来协调彼此的行动。在人类内部的暴力冲突中，由足够数量的个人结合成的、服从统一意志而行动的组织在武力上强于任何单个的个人。而这种组织的现代形式就是军队。任何政府都必须以军队的武力作支柱。

——个人之间的精神交往会发展成规模巨大的社会之网，在这个社会之网中，单个的暴力组织可以以暴力为后盾强迫某一地域内的所有个人都服从自己的要求或命令。这个居于统治地位的暴力组织会以暴力惩罚该区域内的任何不服从自己意志的个人，并向该区域内的所有居民宣传这种惩罚。通过该区域内居民之间的各种精神交流，这会在该区域的居民中传播对惩罚的恐惧，从而使他们服从那个暴力组织。

人类的全部成文史描述的都是不断进行或重演的这样一种过程。这也就是任何一个主权国家形成与发展变化的历史。

——无数的历史事实都证明，在极大规模的限度内，暴力作战的组织都具有团队性质和规模收益递增的特点。这种规模收益递增表现为：该组织通过暴力活动所获得的、按其全体成员平均的收益，高于不加入该组织的个人所能独立获得的收益。在人类历史上，暴力组织的规模报酬递增有着极其重大的意义：任何政权的产生和维持都要依靠某个暴力组织（游牧部落或军队）的支持。这种暴力组织之所以有大量的战斗成员并能够统治



某个地区，显然是由于它具有规模收益递增的特点。

当然，要想成功地利用暴力组织的规模报酬递增这一特点，领导暴力组织的人就必须能在暴力组织中贯彻一套适当的激励机制，合理地分配该组织的全部收益，这样才可以使组织内的人服从组织的统一意志，积极为组织作战，并从组织外吸收大量的人员。

领导一个暴力组织的人想建立一个强有力的政府，他的这一愿望并不取决于他的本性是利己还是利他。任何想在社会中实现自己愿望的人，都会愿意由自己提供并领导一个足够强有力的政府。利他的理想主义者想靠它实现自己的理想或主张，这种主张可以是建立一个完全遵守自愿交换原则的市场经济。而一个利己主义者也同样会愿意由自己执掌一个足够强有力的政府，因为这样一个足以制服任何经济当事人的政府可以被他用来自私牟取最大化的个人私利：他可以使政府收益最大化，并将政府这个规模收益递增的暴力组织的经济剩余据为己有，其方法是给其他的政府成员以略高于他们在政府外所可以得到的收入，而将政府收入的其他那部分（“剩余”）收归己有。

历史上有许多完全靠暴力组织掌握政权的利己主义者。不过，这种人力图利用政府权力所得到的个人私利，也可能与市场的效率有正向关系：市场交换所增进的经济效率可能会增加他的私人收入，这会促使他去努力管理好市场。中世纪欧洲大陆的那些举办和保护集市贸易的封建领主，就是这样一种人。最早发展起近代资本主义经济的国家往往是君主制的国家，它们的政府也是由这种人统治着。历史事实表明，这种政府处于一个大市场（世界市场）所涵盖的地域之内，只是在这个地域内互相争霸的许多个国家政府之一。在这种情况下，一国市场经济的效率就与政府的权力与利益有了正向的关系。

第四节 市场经济持续存在的必要前提：家庭和社会福利

市场经济要持续存在，它还必须能够把市场经济的当事人不断地再生产出来。在现实的经济生活中，任何一个市场经济的当事人都总有一天会死去。如果一个市场经济不能保证再生产出足够合格的新的市场经济当事人，它显然会最终由于没有足够的市场交换当事人而自行消亡。

但是，新一代的市场经济当事人在长大成人之前，当然是没有能力进行市场交换的，他们也没有东西可以交换——一个刚刚走进社会的人，他



所具有的能与别人交换的东西只是他的劳动，而在他长大成人之前，他并不具备劳动的能力。这样，新一代的市场经济当事人在长大成人之前，不可能真正以市场交换的方式与老一代的市场经济当事人往来。他们必须依靠老一代市场经济当事人抚养，而且必须以某种非市场交换的方式得到这种抚养。

至今为止，人类社会都主要是在家庭中哺育儿童和少年的。在家庭内部的各个成员之间，主要的人际关系不是市场交换关系，也不可能是市场交换关系，主要的经济往来也不可能是市场交换，而是某种共同消费的经济往来。这样，协调一个家庭的不同成员的活动的，主要不是市场交换，而是种种非市场交换的协调方式，如权威的命令、惯例和平等的协商。而协调家庭成员活动的这些方式，一般都获得了伦理道德的色彩。

正统的微观经济理论从来就不提家庭内部的这些非市场交换的协调方式，而只是简单地把家庭看做是市场经济中的基本消费单位。在当代西方的绝大多数经济理论分析中，实际上不存在经济当事人的再生产问题，那里描述的经济当事人似乎都会永远生存下去。宏观的经济增长理论中甚至就有一种“无限期界模型”，那里就假设经济当事人是长生不老的。而当代经济增长理论中的“交叠世代模型”虽然承认，每一代经济当事人都会死去、都要让位于下一代的经济当事人，但是它假设的上下两代人的关系，却恰恰只是市场交换关系：上一代人年轻时劳动并储蓄起一笔私有的资本，下一代的年轻人就使用上一代人的资本来劳动并赚取劳动收入，而已经年老的上一代人就靠他私有的这笔资本的本金和利息生活。在这里，上一代人对下一代人的无偿抚养和非市场的经济关系同样被抹杀掉了。

忽略家庭内部的非交换协调方式使经济学对许多重大的经济问题丧失了说明的能力，大大降低了经济分析的实用价值。

财产私有历来是西方主流经济学的分析前提。但是，私人拥有企业、私人拥有巨额财产的一个重要动力，是把他遗留给自己的后代。就是在私人的储蓄动机中，为后代留下遗产的动机也起着不小的作用。而给后代留遗产并不是一种市场交换。当然，在当代的经验性研究中，留下遗产的动机在储蓄动机中到底有多大的重要性，这是一个有争议的问题。但是，在没有很重的遗产税的国家，留下遗产的动机对很巨大的私人资本的形成起着重要的作用，这是不能否认的。而私人集中了巨大的资本，这对现代的企业制度和经济运行又有着重大的影响。



前边还说过，家庭内部的非交换协调方式一般都表现为遵守道德准则和社会习惯。反过来说，社会的习惯和道德准则也在很大程度上与人们的家庭生活有关。忽略家庭内部的非交换协调方式，使正统的微观经济理论可以完全无视某些社会习惯和道德准则在生产、交换和消费中的作用，这些社会习惯和道德准则包括权威的命令、集体的协调一致等等。而在许多国家的社会经济生活中，这一类社会习惯和道德准则起着很重要的作用。

由于忽略遗留遗产的动机和伦理道德习惯，正统的微观经济分析中就失去了家族企业的踪影，而家族企业依靠的其实是家庭内部的各种非市场交换的协调方式。但是，在任何一个市场经济中，小企业领域都历来是家族企业占统治地位。这样，漠视家庭内部的各种非市场交换的协调方式，使正统的微观经济理论对这个领域的许多经济行为丧失了解释能力。

非市场交换的协调方式和伦理道德对经济当事人再生产的重要性，清楚地表现在工业化社会的家庭和人口问题上。现代的工业化社会确实有一种扩大市场交换的协调方式占据的领域的倾向，许多过去以非市场交换的协调方式协调的个人行动，越来越多地变为以市场交换的方式来协调，这其实是现代的家庭变得越来越小的一个重要原因。由于上一代对下一代的抚养只能靠非市场交换的方式，社会的协调方式越来越市场化就导致了人口增长的停滞。在已经实现了工业化的国家，占统治地位的倾向是人口停止增长和老龄化。

同样是由于要维持经济当事人的生存，市场经济才以一定的社会福利制度为前提。

市场经济中始终存在的是各种偶然的波动和不均衡状态。在这些偶然的波动冲击下，每一个人在市场经济中都面临着破产、失业和至少暂时没有收入的可能性。不管是多么偶然的突发事件，都可能使某些人突然陷入破产的境地，或者失去自己的工作；而实际生活中存在的种种摩擦因素，又可能使这种人无法马上找到新的工作。这就产生了暂时的个人衰败。

在这种情况下，就需要有一个救济没有收入和财产的赤贫人口的社会福利机构。如果没有这样的社会福利机构，就难免会有丧失了一切财产和工作的人冻饿而死，或者至少使他们的工作能力受到严重的损害。简单地依据概率论就可以推知，只要市场经济中有一定程度的这种个人衰败的可能性，没有任何社会福利的市场经济就可能落入一个人力资源不断退化的过程。这样的市场经济最终会由于经济当事人越来越少而瓦解。

当然，上述的社会福利机构可以是私人创办的慈善机构。但是，这样



的私人慈善机构远远不能满足救济赤贫人口的需要。因此，成功地建立了工业化的市场经济的国家都不能不在或多或少的程度上由政府来主办社会福利机构，它靠政府的强制性收费和税收来获得福利救济资金。

有些人设想，即使真的没有任何社会福利机构，市场经济中的人们也会增加私人储蓄以应付可能的暂时性个人衰败。但这其实只是理论家的幻想。不管一个人储蓄多少，他的储蓄只构成他的一部分财产；而破产则意味着丧失全部财产。可是在一个市场经济中，金融活动越发达，市场交易越活跃，个人破产的可能性就越大。这就是说，在一个活跃的市场经济中，不但暂时的个人衰败不可避免，而且也无法靠增加私人储蓄对付这种暂时的个人衰败。

退一步说，如果真能靠增加私人储蓄来对付任何暂时的个人衰败，那也需要每个人储蓄极其的多，每个人都极度地规避风险、减少借债。那样的市场经济不会是一个活跃的市场经济，很可能也没有人们希望的市场经济的那种效率。

正因为如此，连哈耶克那样的国际经济自由主义领袖都不得不承认，市场经济需要一种起码的社会福利制度。

第五节 市场经济有效运行的条件：企业

以下几节讨论这样一些社会性的事物：它们虽然不是市场经济持续存在的必要前提，但是构成了现实当中的市场经济有效率地运行的条件。这就是说，仅就市场经济的内在逻辑上看，没有这些事物，市场经济也可以持续地存在；但是实际上，没有这些社会性事物，市场经济的运行就不会有效率。

市场经济有效率运行的条件之一是现代的企业。

在理论上，现代的企业与正统微观经济理论所说的企业不处在抽象的同一个层次上。正统微观经济学中所说的企业是市场经济中的基本生产单位，它可以是雇用许多工人的，也可以是仅仅由同一个家庭的成员组成的（在这里企业与家庭合为一体），甚至可以是一个人就是一个企业。而本节所说的那种现代企业，则是市场经济中雇用许多员工的经营单位，它的对外经济往来主要通过市场交换，但在自己的内部却实行等级制的管理：企业内部分成不同的等级，上级指挥、命令、监督和控制下级；企业的领导者（老板或经理）处于企业内部的等级制体系的最高层，指挥和控制着整



个企业。

20 世纪的西方主流经济学已经习惯于把现代的企业看成是一个等级制的经济实体。现代企业理论研究的开创者科斯更是鲜明地指出，企业内部的资源配置方式完全不同于企业外部的市场价格机制——在企业外边的市场中，资源由市场价格机制配置；而在企业内部，则是企业领导者的指挥和命令在配置资源。科斯的这一思想已经成了西方主流经济分析的正统观点，他所说的资源配置方式不同，其实是协调不同人的活动的方式不同。

近年来正统微观经济理论内部发展起来的剩余控制权假说，实际上承认了企业内部人际关系的等级制性质。

剩余控制权假说把企业看做是由它拥有剩余控制权的那些资产所构成的；所谓剩余控制权是剩余下来的那些控制权，它们是没有在契约中逐项说明其归属的那些“剩余”下来的对资产的特别权利。完全的契约应当逐项说明对资产的每一项特别的权利分别属于谁，而现实生活中的契约总是不很完全的。不完全的契约没有逐项说明对资产的每一项特别的权利分别属于谁，它总是包含着剩余的权利。而为了应付执行不完全的契约时出现的许多偶然因素，不完全的契约通常让签约的某一方具有剩余控制权。而当法律上的某一主体作为许多契约的共同一方拥有许多资产的剩余控制权时，企业就会产生。

按照剩余控制权假说得出的推论是，由许多劳动者组成一个企业意味着这个企业拥有对这些劳动者的劳动这种资产的剩余控制权；这种剩余控制权实际上意味着，要雇员完成的工作的许多细节都由雇主考虑决定，这又决定了企业内部实行的是等级制和指挥命令关系。这样，利用以交易费用概念为基础的剩余控制权假说，实际上就承认了企业内部是以等级制来协调不同个人生产私人物品的活动。而市场经济中存在着现代企业，就意味着以等级制代替市场交换来协调人们的某些生产私人物品的活动。

在正统微观经济理论看来，市场经济中之所以会形成企业，是由于这样能提高经济效率。这其实意味着，以等级制代替市场交换来协调人们的某些生产私人物品的活动，可以提高整个经济的效率。而企业理论的进一步发展，就是努力去说明为什么企业在某些条件下能够提高经济效率。

剩余控制权假说本身解释的就是企业在什么条件下会提高效率。它认为这是由于与契约有关的交易费用和未来的不确定因素。按照剩余控制权假说，在完全的契约中，签约的一方必须列出一个长长的表，逐项说明它希望对另一方的资产所拥有的所有那些特别的权利。在绝大多数情况下，



这样做的成本太高；这时由某一方一揽子购买除了在契约中特别提到的那些权利之外的所有权利可能是最优的。而这样的一方就拥有了剩余控制权。

可以进一步发展剩余控制权假说的这一思想，以此说明等级制组织为什么会有效率。

在绝大多数的等级制组织中，上级对下级都有一种相机指挥的权力，可以临时命令下级作某些事情或禁止他们作某些事情。这是等级制组织的特征之一。等级制组织有这种特点，是为了便于处理组织运行过程中突然出现的各种偶然情况。

抽象地说，等级制组织的这种功能，本来也可以由市场交换来完成。那样将可能出现两种市场交换：一种市场交换只完成很短期的交易，未来出现任何偶然情况都靠当时的新市场交换来对付。这样的市场经济肯定是没有效率的。另一种市场交换可以是长期的交易，但是每一笔交易都只签订完全的契约。但是签订完全的契约的代价是极高的。这样，如果许多人共同工作的效率更高，但是在合作中经常会出现各种偶然的情况，而为对付这些偶然情况签订完全的契约的代价又很高，等级制组织的效率就可能高于单纯的市场交换。军队就是在这种情况下形成的。而当这种情况出现于市场经济中时，就会在市场交换的环境下形成企业。

现代的企业也往往直接由于技术上的原因而产生。

许多生产过程必须有多个个人合作才能完成，而其产出则具有特殊的性质——不能从物质上清楚地指出，这些产出的哪一部分是由哪个人独立完成的。好多人一起抬一根大木头，就是一个典型的例子：你不可能说，这根木头的哪一部分或整根木头移动的哪一段是由哪一个人单独完成的。但是现代的钢铁生产和化工品生产也都具有这种特征。一个高炉炼出一炉铁可能至少要5个人一起操作，而且你不可能指明，这炉铁的哪一部分是由这5个工人中的哪一位单独炼出来的。这是一种协作劳动而产品不可归算到个人（简称为“不可归算的协作劳动”）的生产过程。

无论在参加这种生产过程的劳动者之间实行什么样的分配制度，这种生产过程的参加者都有偷懒的动机；而这种生产过程的特性决定了监督劳动者的劳动投入比检测其产出更能有效地防止偷懒。这也就是当代企业理论所说的“团队生产”。而在劳动过程中监督劳动者的投入，这不是由等级制组织中的上级来实施，是要靠这些劳动者之间非交换性的直接协商。这样，就不可能单纯靠市场交换的契约来组织技术上具有“团队生产”特



性的生产过程，而要在现代企业的内部组织和指挥这种生产过程。

不过，现代的企业之所以能够提高效率，更主要的是为了节约理性的计算所耗费的资源。

当代的市场经济以高度发达的分工为前提，这种分工使许多物品的生产都变成了一系列加工过程所结合成的完整流程。例如，钢材的生产实际上从铁矿的开采开始，然后经过选矿、炼铁、炼钢，直到轧出钢材来才算完成。这还仅仅是就生产钢材的主要原料铁矿石的加工过程来说，没有包括各种辅助的生产过程，如焦炭的生产。但是钢材本身并不是经济学家们所说的那种能够直接满足人们的需要的“物品”，它也只是一种原材料，用来生产那种有直接效用的“物品”，如汽车。从这个角度看，我们也可以把生产钢材看做是汽车的生产过程的最前部的加工过程。而在当代，这一整个生产过程上的每一道工序都是分别由不同的个人专业化地完成的。

从理论上讲，也可以仅仅通过市场交换把一整个生产过程的各个工序联结起来。在这种情况下，每一个加工过程、每一道工序上的劳动者都自己买入上道工序的产品，再把自己加工完的产品卖给下一道工序。这样，每一道工序都构成一个独立的企业；如果每一道工序只有一个工人，那就只有独立的个体生产者而不存在现代意义上的企业。

实际上，如果一道工序的产品可以用于生产许多种不同的有直接效用的最终产品，用市场交换把它与下一道工序联结起来可能真是一个最有效率的做法。在现实的经济生活中，钢铁生产一般形成独立的企业，钢铁生产者与下一道工序生产者的联系确实是通过市场交换联结起来的，甚至铁矿石的生产者与炼铁工序之间也是以市场交换相联系的。就是用于生产汽车的许多有通用性的零部件（如标准化的螺丝），其生产者也往往通过市场交换与下一道工序相联结。

但是，如果一道工序的产品有专用性，只能用于某一个特定的下一道加工工序，将这两道工序用市场交换联结起来可能是“浪费理性计算”的。在这种情况下，每一道工序的生产者不仅必须掌握本工序的生产技术，而且为了在与另一道工序的生产者作交易时不至于吃亏，还要知道本工序与另一道工序之间的全部生产技术联系，知道另一道工序的产品销售状况或物质投入的购买状况。这后一方面的知识是所谓“生产过程的全局性知识”。而任何人掌握知识都必须付出代价，特别是必须消耗进行理性计算的精力。在一个由许多工序联结起来的生产过程中，让每一个生产者都掌握“生产过程的全局性知识”，就意味着每个人都必须付出掌握这种



知识的全部代价。而如果由一个等级制组织来协调这样一个生产过程，就可以只由一个人或极少数几个人安排生产全局，只需要他们付出掌握“生产过程的全局性知识”的代价，其他的每一个工序的生产者只限于掌握本工序的生产技术就可以了。对于整个社会来说，这可以节约大量的用于掌握“生产过程的全局性知识”的精力，因而可以大大提高效率。许多现代的企业也就是这样产生的。

正统的微观经济理论总是假定人们具有完全的计算能力，而实际的观察告诉我们，任何人的计算能力都是极其有限的，理性的计算也是代价极大的。甚至非理性的行为都是大量存在的。著名的管理经济学家西蒙曾经提出“有限理性”的思想，可惜它没有变成正统的分析手段。

要正确地认识市场经济中的企业存在的原因和决定企业内部治理结构的因素，我们就必须放弃完全理性的假说，承认任何人都会在实际经济生活中看到的现实：没有任何人能够具有完全的理性、完全的计算能力，而单个人的理性虽然都不完全，但是不同的个人理性不完全的程度极不一样，个人之间在理性思考和正确计算上的能力有重大差别；人的理性是最珍贵也最稀缺的资源，有效率的企业制度甚至其他许多社会制度的功能之一就是最有效地配置人的理性这种最稀缺的资源。

而一旦承认了人的计算能力有限、理性计算有代价，我们就可以发现，由一个等级制组织来统一指挥由许多工序联结起来的生产过程，不但可以大大减少理性计算的代价，而且可以通过最优地使用人力资源而大大提高效率：只要让最有计算能力、理性程度最高的人处于这种等级制组织的指挥地位，就可以最大限度地减少人的计算能力有限和非理性行为所造成的损失。

一旦考虑到人们会有不同的计算能力、不同的理性程度，我们又可以发现，即使劳动者不是处于同一个“团队生产”中，也没有什么上下道工序的分工关系，等级制的组织也可能提高生产效率。在这种情况下，只要让最有计算能力、理性程度最高的人处于等级制组织的最高层，就可以让每个劳动者都根据其劳动能力上的特点充分发挥其比较优势，通过优化资源配置而提高经济效率。

还有另一个在市场经济中形成企业的原因：由于资本市场上的信息是不对称的，资本的所有者为了防止贷款给别人办企业所造成的收不回本金的风险，将会倾向于自己经营企业，这造成了资本在企业中统治劳动的局面。而在市场经济中，财产的分布常常是极其不平均的，一个富人所有的



资本可能足以为许多个劳动者提供生产资料。在这种情况下，如果富人将自己的资金投入生产或流通并由自己来经营管理，他就会同时将许多劳动者置于自己的指挥和控制之下，从而形成现代的企业。

在这样建立企业时，等级制的经营组织不一定会提高生产和流通的效率，甚至多个人在一起的劳动过程也不一定会提高生产效率。这样，由于这个原因而形成的企业不一定会提高生产或流通领域的效率。但是从资本市场的角度看，它确实可以提高整个经济中的资本使用效率。近年来马克思主义的经济学家特别强调这个因素在资本主义企业形成上的作用，而近代最初的资本主义企业也确实是这样产生的。

总之，在许多情况下，以内部实行等级制管理的企业来代替市场交换以协调人们的经济活动，将会提高整个经济的效率。本节所列举的，只是其中的一部分情况。

第六节 市场经济有效运行的条件：货币制度

本节将说明现实当中的市场经济有效率运行的另一个条件：货币制度。首先要说明的是，市场交换的效率本身要求以一种一般的等价物——货币作交易媒介；然后我们将指出，当交易额增大到自然提供的货币材料已经不够市场交换使用之时，发达的市场经济就需要以有人造特征的物品（有特殊图案的纸张如纸币等）充当货币并由政府保障货币的流通。

正统的微观经济理论自产生之日起就清楚地说明了，人均产量足够高的市场经济需要货币作交换媒介。当代西方的正统经济学继承并进一步发展了古典经济学有关货币的功能和产生历史的思想。在这方面，货币主义的经济学家布鲁纳和梅尔茨（Brunner and Meltzer）作了突出的贡献。他们已经足够令人信服地证明，由于信息不完全造成交易中的不确定性，获取、加工和储存信息要耗费成本，这就需要使用货币作交换媒介以提高交换经济的效率。但是他们论证的依据似乎主要是：比起逐一用所有各种物品来表示每种物品的交换比率来，用货币作计算单位来统一表示各种物品的交换比率显然更节约用于获取信息的资源；用作货币材料的那种资产在用作交换媒介时比别的资产更能节约获取信息的费用；总是使用同一种资产作交换媒介可以缩短为达到理想的物品所需要的交换链条从而节约交易费用。

其实西方的学者们从来都是以达到“欲望的双重一致”的困难来说明



为什么交换经济需要货币作交换媒介。这种传统的论证的方式与布鲁纳和梅尔茨的思路相似但又略有不同。亚当·斯密那个时代的经济学家以举例来论证，交换中会出现达不到“欲望的双重一致”的困境，而货币将有助于摆脱这种困境。

交换中“欲望的双重一致”意味着，交易双方中的每一个在交易中都得到了他打算使用的物品，而用不着进一步进行交易。古典经济学家用一个例子来说明达不到“欲望的双重一致”的困境：A. 有一只桨，想用它换一条狗；B. 有一条狗，想用它换一张弓；而C虽然有一张弓，却想用它换一只桨。在这3个人中，任何两人之间的交换都达不到“欲望的双重一致”，因而无法进行市场交换。

但是，如果有某种物品是每个人都可以接受的交换媒介，这3个人之间的交易就可以完成。在上述例子中，3个人可能都把弓看成是这种交易媒介，于是A将愿意用自己的桨去换C的弓，再用这张弓去换B的狗，从而完成全部交换。而在这个交换过程中，弓行使着货币的功能。

我们可以进一步扩展古典经济学的传统思路，把它变为达到“欲望的双重一致”的困难程度问题，假设每个当事人都可以找到“欲望的双重一致”的交易对手，但是为此需要探访大量的人，付出巨大的交易费用。根据这一假定就可以尽量简要地证明，使用货币可以提高市场交换的效率，以及在什么条件下可以做到这一点（左大培，2002，第三章附录）。

显然，被人们用作交易媒介的物品必须能保持稳定的“价值”，即在交换其他各种物品时保持某种平均的比率。古典经济学认为这种价值来源于生产用作货币的物品的生产费用，特别是生产上所耗费的劳动（威廉·配第就是如此）；而现代经济学则把它看做归根结底取决于该物品的边际效用。无论货币物品的价值来源于何处，它要保持这种稳定的价值就必须满足一个必要的前提：每个人都相信货币的“普遍可接受性”——相信别人在换给他需要的物品时会接受他付出的货币。这实际上是一种共同使用货币作交易媒介的社会契约，一种博弈论中所说的达到了帕累托效率的纳什均衡。

门格尔强调，货币的这种“普遍可接受性”的必要前提之一是用作货币的物品在交易媒介之外有某种效用，而且这种效用不易丧失。这意味着用作货币的物品的效用不会随着时间的流逝而自行消失，否则货币的持有者如果不能在一定时期内换出它，就会由于该物品的朽坏而不能再将其作为交易媒介换出。这样，交换经济的发展就使贵金属（金银）逐渐变成了



普遍通用的交易媒介：门格尔指出，它们的美丽华贵色彩使它们至少具有装饰和炫耀的效用；稀少和不易觅得使它们单位价值极高；极其不易生锈腐坏的物理属性又使持有者从不担心在换出之前它们会损坏而自然贬值。坎蒂隆已经指出，由于金和银在同样价值量下体积小、质地均匀、易于运输、可以任意分割、在分割时不会造成损失、易于保管、用来制造的物品美丽而明亮、几乎可以无限期使用，人们选来用作货币的物品最终必定会是金银。

不过，要根据上面所说的道理论证由政府保障货币流通的必要，必须有一个暗含的前提，这就是：用仅仅具有自然特征的物品（贵金属等）不足以为交易额极为巨大的市场经济提供足够数量的货币。

由于自然提供的适宜用作货币的物品不足，为了保持交换经济的效率，就必须用有人造特征的物品（如印有人造图案的纸张，我们可以把它简称为“人造符号物品”）作交易媒介。但是这种物品要能当做货币流通，最关键的条件是必须保障它在交易中的“普遍可接受性”。

在用作货币方面，“人造符号物品”与具有自然特征的物品不同，它不能靠其自然特征而使人们普遍接受它：除了用作交易媒介外，它几乎没有任何其他效用；这使得一旦不能再以它换得别的物品，也就不会再有人愿意换入它。它的人造特征也使它的生产费用极低，从而使人怀疑它能否保持足够的稀缺性。这样，要使“人造符号物品”成为货币，它就必须具有“公信力”，必须所有的经济当事人都愿意在交换时接受它；这又要求有具体的人来保证所有的人都能以这种“人造符号物品”来换得对他有相应效用的物品。

做到这一点的途径只有两条：或者是有人出来“承兑”这种“人造符号物品”，保证向那些交给他们这种“人造符号物品”的人提供有真正效用的物品（包括贵金属）；或者是有人强制所有的人在提供物品时都必须接受这种“人造符号物品”以作为补偿。在前一种情况下，“承兑者”必须拥有足够多的财富来保证兑现全社会提交的“人造符号物品”，拥有这样多财富的人或机构如果不是以巨大的财政收入作担保的国家机构，也必定会成为享受国家赋予的特权的国家特许机构；而在后一种情况下，有能力强制每个人都接受一种“人造符号物品”作交换中的补偿物的，只能是或者必定是政府本身。

哈耶克主张使“货币非国家化”，由许多家非国家的私人银行相互竞争地发行货币并控制货币的数量，政府则只限于承认，这些货币中的哪一



些可以用作清偿债务和履行纳税义务的手段。对哈耶克此论的批评主要是担心这些提供货币的银行会相互勾结或单独实行垄断而不利于整个社会。其实问题的关键恰恰在于，政府一旦承认了某种“人造符号物品”可以用作清偿债务和履行纳税义务的手段，也就为它的普遍可接受性作出了担保，实际上等于以自己的武力为后盾强制它流通，因为人们都将乐于接受这种“人造符号物品”以便用它清偿债务和履行纳税义务。这种货币的流通还是由政府保障的。

如果政府为这种承认附加条件，要求发行货币的银行必须以实物清偿其全部债务，它就很难避免会陷入一个两难处境：发行货币的私人银行在为全社会提供流通手段时不可能有足够的财力承兑自己提供的全部纸币，为避免破产的结局，它必须限制自己发行货币的数量，而如果它发行过多的货币，它就会破产。在这两种情况下，整个经济都不能得到足够的货币来支持流通。

如果政府不要求发行货币的银行以实物清偿其全部债务，发行银行可能滥发货币，让人们以这种货币去向政府纳税。当货币持有者们对发行银行丧失信心而抛出其发行的货币时，会发生冲击整个经济的金融震荡。而为了减轻这种震荡，那时政府将不得不出来拯救发行货币的银行。这样，如果政府不要求发行货币的银行以实物清偿其全部债务，它最终就将不得不承担起发行银行的债务或为它提供某种担保。这样的两难处境最后势必使政府身不由己地变成实际上的货币发行者，承担起保障货币流通的任务。证明了这一点的历史事实，就是英国的银行券发行银行最后逐渐演变成英国式的中央银行体系（英格兰银行）。

哈耶克的“货币非国家化”方案还有一个致命弱点：他让私营银行相互竞争地发行货币，这势必造成一个经济系统中有多种货币。这就大大削弱了货币提高经济效率的作用。因为交易媒介的种类越多，人们在交易中需要进行兑换的次数就越多，交易就越没有效率。

当然，使用货币和创造货币不但提高了市场经济的效率，也给市场经济带来了新的问题。一旦“人造符号物品”可以当做货币来使用，有能力“生产”这种物品的人就可以从创造货币中获取大量收入，这种收入几乎不需花费任何代价。当“人造符号物品”成为货币时，它所换取的物品有实际的价值，其价值通常等于这些物品的生产成本，而制造“人造符号物品”的成本却几乎等于零。这样，发行“人造符号物品”以创造货币的人就会获得不付任何代价的巨大收入，人们把这种收入称为“铸币税”



(Seigniorage)。货币发行者收到的“铸币税”给整个经济造成了一些额外的问题：

首先，货币发行者常常会忍不住要使自己的“铸币税”收入最大化。

不管货币发行者是私人还是政府，他有这种动力都是很正常的。但是一旦货币发行者具有垄断地位（而货币的稳定需要他有这种垄断地位），他就可以放手发行货币来最大化自己的“铸币税”。而过多地发行货币可以造成通货膨胀和货币购买力下降。通货膨胀又会造成社会生活中的一系列扭曲现象。自从“人造符号物品”成了货币之后，通货膨胀就变成了人类社会中经常发生的普遍现象。而政府为收取“铸币税”而发行货币会造成怎样的通货膨胀，这已经成了当代的宏观经济学研究中的一个前沿性问题。

其次，即使不考虑过度发行货币造成的通货膨胀问题，货币发行者获得“铸币税”也会造成资源配置的扭曲。

正统微观经济理论在讨论帕累托效率下的资源配置时，通常都以完全竞争经济中的一般均衡状态为蓝本。但是至今为止对一般均衡价格体系的存在性所作的论证，都把瓦尔拉斯法则（Walras' law）当做前提条件，而瓦尔拉斯法则生效的前提又是每个经济当事人都遵守预算约束，使自己为购入物品所付出的货币总额不大于自己出售物品所收入的货币总额。

而获得“铸币税”的货币发行者本身毫无疑问地违反了瓦尔拉斯法则，因为他通过创造几乎无须成本的“人造符号物品”货币，可以使自己为购入物品所付出的货币总额大大超出出售物品所收入的货币总额。由于任何经济都需要一定数量的货币，现代经济由于其不断增长还需要越来越多的实际货币，货币创造者甚至可以在不引起物价总水平的任何变动的条件下获得巨额的“铸币税”。这样，由于存在着这种可以违反瓦尔拉斯法则的货币创造者，现实当中的资源配置一定会不同于完全竞争经济中的一般均衡状态。

前边谈到的那种由政府来保障货币流通的必要性，在第二次世界大战后又重现于国际货币制度的领域。

19世纪末，各国货币间的关系是以金本位货币制度为基础的，而在两次世界大战之间以及第二次世界大战中，金本位的货币制度完全崩溃。第二次世界大战结束时建立的布雷顿森林会议货币体系，本质上是一种金汇兑本位制：美元以黄金为本位，而其他国家则将自己的货币与美元挂钩，以美元作外汇储备。

由于这种货币制度归根结底仍然以黄金的实物作国际贸易中的交易媒



介，早就有学者简明地推断说，国际贸易额在迅速增长，它又导致需要用黄金来结算的国际收支差额急剧增加，这迟早会使现有的黄金不能为国际贸易提供足够的价值稳定的交易媒介。那时就需要以某种“人造符号物品”作国际贸易中的交易媒介。这就在国际贸易领域中再现了本节中特别强调的论点：用仅仅具有自然特征的物品（贵金属等）不足以为交易额极为巨大的市场经济提供足够数量的货币。

这种国际性的货币供给与需求的矛盾导致了布雷顿森林会议货币体系的崩溃。在这个过程中，美国利用了美元的国际储备货币地位，大量发行美元以收取“铸币税”。20世纪60年代美国以大量发行美元来对付巨额国际收支逆差，引起了国际性的通货膨胀，进一步加剧了国际市场上黄金供给小于其需求的困境。国际货币市场上抢购黄金的一次次风潮终于冲垮了布雷顿森林会议货币体系，使有实际价值的实物（贵金属）最终也从国际货币领域中退出，不再算作国际货币。

最近30年来，国际货币领域陷入混乱，而美元、欧元和日元等几种主要货币各在某种程度上承担了国际贸易中的国际货币职能，它们之间的兑换率经常处于大幅度的波动中。这种局面加剧了国际贸易中的不确定性，迟早会变得妨碍国际贸易健康发展。1997年爆发的亚洲金融危机已经对此发出了警告。此后各国货币之间的比价大幅度波动，与此相联系，美国经济有时过热，有时面临全面衰退的危险。这证明了国际货币领域的混乱已经开始严重地损害国际贸易和世界经济。

在所有这些现象背后都隐藏着那个最深层次的原因：有效率运行的市场经济对健全的货币的需要已经发展为对一种“人造符号物品”式的国际货币的需要，而根据本节的分析，这最终是对一个世界政府的需要。

近些年来，西欧各国已经认识到，国际储备货币的地位对自己的国际经济和政治利益都极其重要，而国际储备货币的发行者可以从全世界收取“铸币税”。基于这种认识，它们建立了欧元货币体系，开始发行和使用欧元，以此来与美元的准国际货币地位对抗。这实际上是美国和欧洲大陆各国之间的一场争夺国际货币发行者地位的斗争。

总之，本节的分析告诉我们，有效率运行的市场经济需要健全的货币制度，而这样的货币制度必须是由政府来保障货币的流通。



第七节 市场经济有效运行的条件：政府本身 作为事前防范的设施

市场经济的有效率运行，还要求政府真正成为一个履行事前防范功能的社会设施。

市场经济中的大多数经济当事人对他人是高度事前防范的，而市场经济运行的效率也需要有许多这样的事前防范。

市场经济中的这些事前防范主要目的在于防止交易上的各种欺诈行为和道德危害行为。这些欺诈行为和道德危害行为大都利用了交易双方在交出自己交易品的时间上的差距，在交易对方付出其交易品给自己之后，不履行其付出自己的交易品给对方的责任。

要想使市场经济有效率地运行，交易双方在交出自己交易品的时间上就会有差距。不能设想，现实的市场经济中的每一次交换都是双方同时同地交出各自的交易品，都是“一手交钱，一手交货”式的现货交易。严格地说，就是在“一手交钱，一手交货”式的现货交易中，也存在着利用交货的时间差进行诈骗的可能。20世纪80年代在中国街头私下违法兑换外汇的交易中，就有很多人被骗而蒙受损失。这种被骗还往往是在被骗者已经采取了一定的事前防范措施之后发生的；如果被骗者没有任何事前防范，那就不知会有多少人上当受骗。

在现实的市场经济中，交易双方在交出自己交易品的时间上往往有差距，这可能仅仅是由于交易技术上的原因，也可能是因为这样做会提高交易的效率。但是这样一来，先收到对方交易品的一方就有可能侵占对方的财物——要做到这一点，他只需不向对方交出各自的交易品就可以了。在实际的经济生活中，这样的事情真是不可胜数：工人干了活以后，老板不付给他工资；房产开发商拿到了购房者的定金，却不给人家盖房子；采购者收到货物之后不付给出售者货款，造成了大量的“三角债”；债务人在债务到期之后拒不还债。这些欠了债并赖债不还的人还有一个显著的特点：他们往往一走了之，挟款卷逃。有许多人当初与别人作交易，目的就是为把人家的财物骗到手带着逃走，以据为己有。

当然，这样的诈骗者会败坏自己的声誉，以后就不再有人愿意同他做生意，这就给了他足够的事后惩罚。但是这样的惩罚往往不足以防止诈骗。诈骗者往往会改头换面，不让新的交易者知道自己过去的劣迹；何况



他只要诈骗成功过，他就已经得到了好处，这种诈骗的好处会鼓励他继续干下去。更重要的是，声誉在经济生活中之所以能够起作用，靠的还是人们的事前防范行为：人们知道某人过去的诈骗行为之后就不再同他做生意，这对以后的交易来说正是一种事前防范。总起来看，声誉的作用恰恰在于，通过这样的事前防范来对过去的不良行为进行事后的惩罚。

而这个问题的关键还不在于此。问题的关键在于，任何受到诈骗行为或者道德危害行为之害的人都受到了实实在在的经济损失，而且这种经济损失还往往是不可挽回的。任何经济当事人都不愿意受到这种损失，也不甘于受到这种损失，而想尽量避免这样的损失。于是他们会发展起一系列自己进行事前防范的方法。

由资本所有者自己经营企业，就是这样的事前防范方法之一：市场经济中的企业总是要通过货币和商品之间的不断变换来使用其资本；这样的不断换手过程给进行这种买卖的人留下了无数私下抽走资金的机会。如果企业不是由资本所有者自己经营，资本所有者将会担心自己的资本金被经营企业的人侵吞，因为他确实面临这种被侵吞的危险。而资本所有者自己经营企业意味着由资本所有者自己控制企业资本金的周转，这是对侵吞所有者资本金行为的最好事前防范。

在找不到自己进行事前防范的方法时，经济当事人也会有一个最后的事前防范方法：他们会简单地不与他人进行交易。最明显的例子是金融市场：许多人担心债务人会赖账不还，他们对付赖账可能性的方法是根本就不借钱给别人。但是，这样根本不同别人作交易，显然会使市场交换萎缩，失去许多对双方都有好处的交易机会。这样的市场经济显然是效率低下的，甚至是不断萎缩的。

为了提高市场经济的效率，避免市场经济由于人们不敢相互交易而萎缩，政府有必要自己变成一个履行事前防范功能的社会设施，以保证人们在进行市场交换时能够以最有利于整个经济的方式进行事前防范。

政府之所以能够成为一个履行事前防范功能的社会设施，靠的是它所具有的暴力和强制性权威。大体说来，政府为普通的经济当事人履行的事前防范功能有两种：一种是靠政府来进行事前防范，另一种是政府应当事人的合法请求对不良经济行为进行事后惩罚。在后一种情况下，政府给予不良经济行为实施者的是事后的惩罚，但是从这种不良行为的受害者的角度看，政府对这种行为的事后惩罚正是他们对这种行为的最有力的事前防范。



在现代的市场经济中，政府履行的第二种事前防范功能已经形成了一个完善的法制体系。有关现代的“民法”或“商法”的立法、司法和执法活动基本上都是履行这一功能的，它们应当事人的合法请求对不良经济行为进行事后惩罚。当债务人欠债不还时，债权人可以请求政府以其强制的能力来帮助自己讨回债务。政府承担的这一义务主要是对欠债不还者的一种事后惩罚，但是由于政府承担了这样的义务，债权人就会在借出钱时要求债务人签署有法律效力的借据。在债权人看来，这是他对任何欠债不还行为的最有力的事前防范。其所以是如此，就是因为有政府的法律行为作他的后盾，政府在这里已经成了一个最大也最可靠的为他们履行事前防范功能的社会设施。

政府履行的这第二种事前防范功能已经成了现代市场经济运行的基础。正如希克斯在《经济史理论》一书的第六章中所指出的，现代的交易大都依据可以依法强制执行的合同，而人们的收入是根据这种合同产生的；现代的公司是按照严格规定的法律条款经营的；而今日的大部分资产都采取了可转让的证券形式，这些证券都服从某些法律条款的管辖。我们可以进一步补充希克斯的这些陈述：有关现代公司的那些法律条款对损害公司股东利益的那些经营者规定了严厉的惩罚措施，这些措施本身是对公司经营者的不良行为的事后惩罚，但是政府施行这些措施的可能性本身就是现代公司股东事先防范经营者的不良行为的最有力武器。

这里应当特别指出：政府履行的这第二种事前防范功能大大有助于为市场经济的运行提供必要的信息。

按照正统的微观经济理论，竞争价格已经为市场经济中的决策提供了最好的信息。有些人甚至根据这种理论而断定竞争性的市场经济在信息上的优势。但是正统微观经济理论之所以得出这样一个结论，是因为它把竞争性市场中的价格就看成是个体最优化行为下的均衡价格，这一价格使产品的边际成本等于其消费者的边际效用。而正统的微观经济理论其实并没有说明竞争条件下价格如何决定；在实际经济生活中，竞争市场上的价格也多半会偏离个体最优化行为下的均衡价格。这就意味着，竞争价格不一定能为经济决策提供最好的、最简明的信息，竞争性的市场并不一定像正统微观经济学所说的那样节约信息。

现代市场经济中的政府，特别是美国政府其实很明白这个道理。它们以自己的第二种事前防范功能来强迫企业为市场提供真实的信息。在这些国家中，政府对会计师这样的经济信息提供者规定了严格的法律义务，对



任何假造会计资料者都给予最严厉的事后惩罚；政府还强迫最强大的企业——在股票市场上上市的公司真实、完整而公平地披露信息，否则也将给予严厉的事后惩罚。这样产生的有关大公司经营业绩的信息，已经成了股票价格变动的重要依据。在这里，不是价格提供经济信息，而是经济信息影响价格。而这样的靠事后惩罚保证其真实性的经济信息，已经成了防止人们受金融市场上的各种欺诈行为之害的最重要的事前防范措施之一。

希克斯在《经济史理论》中作过一段论述，希克斯作这些论述的目的是要说明，政府的征税能力由于现代商业的发展而加强。由于现在个人的收入、公司的经营和资本的持有都是依照政府的法律、在政府法律行动的监督下进行的，政府就可以非常清楚地掌握有关个人收入、公司利润和人们持有的资本的资料，从而有效地征收所得税、公司利润税和资本税。但是本章中的论述已经指出，政府的法律现在对经济生活有如此重要的作用，其根源在于，市场交换的发达必须以政府暴力（通过法律）的保护为前提。

政府依据法律施行的暴力对市场经济有效率运行的重要性，还体现在政府履行的第一种事前防范功能上。前边已经指出，这一功能就是政府为避免经济当事人受到侵害而专门进行的事前防范。

到目前为止，现代市场经济中的这种靠政府来进行的事前防范，其主要作用在于解决信息不对称所带来的问题：在现代的市场经济中，购买许多领域的物品和服务需要相当高的专业知识，而普通的消费者并不具备这样的专业知识。普通的消费者不可能清楚，要向他出售医疗服务的那些医生中哪些人有足够的水平，卖的药中哪些是真正的好药，要帮他打官司的人中谁真正懂法律，他想作账时可以找谁帮忙。现代政府规定了严格的法律条例，要求开业的医生、律师、会计师和出售的药品都必须经过政府的许可，政府并且负责进行严格的考试和检验，以便保证这些产品和服务的质量。有了政府完成的这些事前的防范，普通的消费者就可以放心大胆地去购买这些产品和服务。

当代西方国家的政府已经把它们替普通消费者所做的事前防范扩展到了银行领域。现代银行的资金主要来自储户的存款，银行所有者的资本在银行的全部资金中只占极小一部分。这样，现代银行业的最大问题，就是银行经营者有极强的动力去从事风险过大的业务、甚至采用各种手段直接侵吞银行的资金，由此而危及储户存款的安全。由于银行业的这种不良经营曾经引起过多次的金融危机和经济危机，20世纪30年代以来西方发达



国家的政府都对银行业实行了严格的监管。这些监管本质上都是对银行业中可能危及储户存款的不良经营行为进行事前防范，目的在于及时制止这种行为，以防止银行业中的各种欺诈和道德危害行为，保证银行客户的财产安全。

在今日的发达市场经济国家，公司的股票要在股票市场上市，必须通过政府的监管机构的严格审查，符合上市条件的公司才能在股票市场上发行股票。这也是政府为股票购买者们的利益所做的前事防范，目的在于防止公司的创办人利用发行股票骗取股票购买者的钱财。各国政府还都建立了专门的股票市场监管机构，密切注意股市的运行状况，对操纵股市的各种行为给予严厉打击。熟悉股市运作的人应当能指出，在政府监管股市的各种手段中，哪些具有事前防范性质，哪些是事后的惩罚。即使是政府的事后惩罚，从整个社会的角度看，也是对不良行为的最有力的全社会性事前防范。

本章的全部论述说明了：不可能将一切经济活动都市场化，因为市场经济的持续存在以一系列非市场的社会因素为基础，市场经济运行的效率更要求有各种各样非市场的社会设施。在这些社会因素和社会设施中，最重要的是政府，而政府正是靠它对所有人都适用的强制性权力，才对市场经济的持续存在和运行效率如此重要。



第二章 市场经济的不同类型

本书的上一章论证了，市场经济必须以哪些非市场交换的社会机构和社会习惯作市场交换的制度框架，市场经济的存在和运行要求市场交换必须与哪些非市场交换的社会机构和社会习惯相结合。在这些论述的基础上，本章将进一步说明，与市场交换相结合的社会机构和社会习惯的不同、市场交换与各种社会机构和社会习惯结合的方式、途径的不同，如何造成了市场经济类型的不同。

第一节 各种市场经济类型的不同之处

市场经济的不同类型之间可能有很大差异，但这并不妨碍它们具有共同的根本特征。分散的决策和再通过市场交换来协调分散的决策，主要依靠市场交换来配置资源，这是一切市场经济所共有的根本特征。如果一种经济不是主要通过市场交换来配置资源，它就不成其为市场经济了。

除此以外，当代的市场经济还表现出其他一些共同的特征：它们都以家庭为基本的消费单位，而生产和流通则主要靠由许多个人组成的企业来进行；政府至少要履行4种职责——维护基本的经济和社会秩序，保证货币和金融业的稳定，提供最起码的社会保障，对市场失灵的那些行业特别是垄断企业实行某种程度的管制。对于家庭、企业和政府的这些作用，本书第一章已经作了详细的论述。在这些方面，当代发达国家的各种不同的市场经济类型具有共同点。

但是，在当代发达国家的市场经济所共有的这些根本特征的基础上，仍然可以形成各种不同的市场经济类型。在当代的西方国家，不同国家的市场经济有许多互不相同甚至很不不同的地方。熟悉美国、西欧和日本情况的人都会发现，在西欧（特别是在法国），政府干预经济的领域比美国多得多，政府在许多领域对经济的管制也要严得多；日本大企业的经营和管理方式与美国大企业有很大差别，日本人对自己所从属的企业和政府也



远比美国人忠顺得多。不同国家市场经济的这些不同之处，不仅极大地影响着各个国家自身的经济状况，而且对整个世界经济的格局也产生了巨大的影响。

为了系统地把握当代各个发达的市场经济国家之间的这些差别，我们归纳出并使用了一些“市场经济类型”。在这方面，我们确立了一套区分不同的市场经济类型的标准，依据这些标准来分析各种不同的市场经济的内部结构，并且据此得出了6种不同的市场经济类型。

当代各种市场经济类型的不同之处，在于市场交换所凭借的制度框架不同，市场交换与协调不同人的行动的其他方式有着不同的组合。而这些不同的制度框架主要体现为各种不同的社会机构和行为方式。

本书第一章已经指出，我们必须区分“市场经济”与“市场交换”这两个不同的概念。市场交换是人们在平等的基础上自愿地彼此交换物品的行为，市场经济则是主要通过市场来协调不同的个人的计划与活动、来配置资源的经济。市场经济是由一个一个的市场交换行为结合而成的，但是市场经济不仅仅是由市场交换所构成。当市场交换式的经济关系在整个社会的经济关系中占了支配地位时，整个社会的经济体系就处于某种市场经济体制之下。

在市场经济中，市场交换在协调个人之间的经济活动上占支配地位，但是市场经济并不是完全靠市场交换来协调不同个人的活动；在任何现实的市场经济中，人与人之间所发生的关系都不会仅仅是市场交换关系。一方面，需要协调的不同个人的活动不仅仅是他们的经济活动，而人们的非经济活动通常都不是通过市场来协调的；另一方面，即使在协调不同个人的经济活动上，市场交换也不可能是唯一的方式。在现实存在的任何具体的市场经济中，市场经济的运转都必须凭借某些不同于市场交换的制度框架，都必须以某种方式把市场交换与其他的协调方式结合起来。

本书第一章的论述还告诉我们，在现实的经济生活中，市场交换从来就不仅仅是纯粹的个人之间的事情，它往往要通过各种各样的社会机构、依照各种各样的社会习惯来进行。最经常地与市场交换发生关系的社会机构，是家庭、企业和国家政府。每一个这样的社会机构都由多个个人组成；而在每一个这样的社会机构内部，不同个人的活动通常都不是靠市场交换来协调的，而是靠其他的非市场交易的方式来协调的。许多社会习惯本质上是不同于市场交换的规则，但是在某些现实存在的市场经济中，市场交换却常常是在不破坏这些社会习惯的条件下进行的。这些社会机



构、社会习惯与市场交换在社会经济生活中相互有机结合的整体，就是现实当中具体的市场经济。

这些社会机构、社会习惯与市场交换具有什么关系、以什么方式相结合，这构成了市场经济运转的制度框架；在整个社会的经济生活中，哪些领域不同个人的经济活动在多大程度上是由这些社会机构和社会习惯而不是由纯粹的市场交换来协调的，这些社会机构本身又以什么方式协调其内部成员的计划 and 活动，各种社会习惯在哪些地方协调哪些人的活动，这些也都决定着市场交换与其他的协调方式结合的形式。所有这些都决定着各种市场经济类型各自的特点，体现着各种市场经济类型的不同之处。

各种不同的市场经济类型都具有市场经济所共有的那些根本特征，又在市场交换与政府、其他社会组织和社会习惯的关系上表现出它们相互之间的不同之处。

分散地决策和再通过市场来协调分散的决策是市场经济的根本特征。因此，在市场经济中，不允许由国家这一个中心通过行政命令来配置资源，决定每一个企业生产什么、生产多少、为谁生产；也不允许国家的立法和执法活动过深地干预个人和企业的经济活动，由法律来决定它们生产什么、为谁生产、生产多少。也不可能由一个所有者（即使它是国家）去掌握全社会的全部资金和生产资料，因为这样的所有者为了保障自己的财产不受损失，势必要控制和管制所有企业的经济活动，扼杀企业之间的竞争；而没有企业之间的竞争，市场经济就不可能存在下去。在市场经济中，不可能是人们的一切经济活动都只听从一个人的指示，也不可能是每一个人的每一个行动都必须事先征得所有其他人的同意，因为在这样一种社会道德规范之下就不可能由个人来作出分散的决策。市场经济的运行结果在相当大的程度上是任何人都不能事先完全预见到、完全控制得了的，因而市场经济所造成的不同个人的收入必定有相当大的差别，不可能很平等地分配收入，这种收入分配也不可能完全符合任何一种公平的标准（除了把市场运行的结果本身就当做公平这一种标准之外）。

尽管如此，在下述五个方面，现代实行市场经济的国家之间仍然可能有很大的差别。这五个方面是：国家的行政措施在多大程度上干预资源的配置；国家的立法和执法活动在社会经济生活中起作用的范围；由某一个社会集团公共所有的公有制的生产资料占全部生产资料的比例；在多大范围内在市场之外集体协调人们的经济行为；国家的经济政策在多大程度上以收入分配的均等化为目标。我们就是根据这些方面的差别来划分现代市



场经济的不同类型。

国家可以通过不同的途径来影响当代的市场经济。

国家可以通过其行政措施来在很大的程度上干预资源配置。这当然会弱化市场交换在资源配置上的主宰地位。但是，只要行政干预不超过一定限度，整个国家的经济体制就可以本质上仍然是一种市场经济，因为不同的市场经济依靠市场交换来配置资源的程度可以很不相同。

国家影响市场经济的另一个更重要的途径是它的立法和司法。现代的市场经济都处于法治国家之下，个人之间的争执必须依据国家的法律来解决。在这种法治国家的治理下，国家的法律调节什么、调节的范围有多大，国家有什么样的法律，法律上作了怎样的规定，都对市场经济的运行状况有着深远的影响。

掌握生产资料所有权的社会集团的不同性质会造成不同的市场经济模式。市场经济分散决策的特性决定了直接支配生产资料的合法权利必须分散在许多个人中间，这些人中的每个人都在很大程度上享有自由支配他掌管的那部分生产资料的权利。但是这种直接支配生产资料的合法权利并不就是生产资料的所有权，法律上的生产资料所有权体现的是某个人或某些人对生产资料的某些最高权力。在不同的市场经济中，掌握生产资料所有权的社会集团可以具有不同的性质：迄今为止的市场经济通常都以生产资料私有制为基础，绝大部分生产资料的所有权都掌握在私人手中。但是，也可以有相当大一部分生产资料的所有权掌握在某些社会集团手中，归这些社会集团公共所有。国家也可以是这样一种掌握公共所有的生产资料的所有权的社会集团。在现代的市场经济中，常常有很大一部分生产资料是归某些社会集团公共所有的。而归公共所有的生产资料在全部生产资料中占多大比重，这是决定一国的市场经济模式的一个重要方面。

在现实的市场经济中，社会习惯起着很大的作用。不同的社会习惯往往使个人的经济行为、个人之间的关系、个人与企业的关系在不同的市场经济中也很不相同。日本人至今仍然很重视建立长期的比较固定的关系，日本企业与员工之间、企业与企业之间也存在着长期固定的关系。日本企业的经理与普通员工之间在收入分配上的差距比较小，对企业的经理的激励较多地是职务的提升而不是货币收入的增加，企业也轻易不解雇其员工。而美国的企业与员工、个人与个人之间则较多地是短期的金钱关系，这与日本的人际关系形成了鲜明的对照。日本人的行为与美国人的行为之间的这种差别，在一定程度上也存在于大陆欧洲人与美国人之间。



第二节 当代市场经济的六种不同类型

为了突出强调个人行为 and 人际关系上的这种差别，我们将日本式的市场经济归入“集体协调的市场经济”一类，而将美国式的市场经济称作“自由的市场经济”。在“自由的市场经济”中，社会集团对个人自由的强制性约束最小，这也反映在由各种社会集团公共所有的生产资料占全部生产资料的比重在这种经济中最低。由各种社会集团公共所有的生产资料占全部生产资料的比重很高的经济，则构成“公有制的市场经济”。在国家的干预和管理方面，美国式的市场经济也是国家对市场经济影响最小的，因而也名副其实地是相对“自由的市场经济”。在政府对市场经济影响较大的那些国家中，国家的影响有的主要是通过其立法和执法活动，这就形成了“法律规制的市场经济”；其他国家的政府则主要是通过其对资源配置的行政干预来影响市场经济。在后一种国家，如果政府干预资源配置主要是为了以行政手段来引导企业生产一定的产品，这就是所谓的“行政市场体制”；如果政府的干预主要是为了扩大低收入者所享受的社会福利，就会形成“福利国家”。

综上所述，可以把当代市场经济国家所采用的市场经济模式（类型）归纳为以下六种：

行政市场体制 如果在主要通过市场交换配置资源的同时，国家通过其行政措施在很大程度上干预资源的配置，弱化市场在资源配置上的主宰地位，使国家的行政措施在某种程度上计划并调节市场对资源的配置，这就是“行政市场体制”或“计划指导的市场经济”。行政市场体制的一个主要标志是国家的指导性计划，另一个标志则是国有企业在经济中占有很大比重。第二次世界大战后的法国是工业化国家中实行“行政市场体制”的典型，东亚实行市场经济的中国台湾地区也具有“行政市场体制”的因素。

法律规制的市场经济 在法律规制的市场经济中，国家尽可能多地以其立法和执法活动来规范人们的行为，原则上不再把国家法律的作用仅仅限制于解决个人之间发生的争执，而是以全社会利益的名义用法律来规制人们的其他许多行为。在第二次世界大战后，比较纯粹地体现法律规制的市场经济的特点的是新加坡。联邦德国的经济也具有法律规制的市场经济的因素。



公有制的市场经济 当公共所有的生产资料占了生产资料的大多数时，就存在着“公有制的市场经济”。这种市场经济中的生产资料公有制必定是受国家的特殊保护的，但是对公共所有的生产资料的管理又不采用法国式的政府直接实行行政管理的方式。由政府直接以行政管理的方式管理公共所有的生产资料，那是法国式的“行政市场体制”的特征之一。公有制的市场经济与行政市场体制是不同的市场经济模式。但是公有制的市场经济模式至今没有取得一种稳定的形式。最彻底而又典型的实行这种体制的是 20 世纪 60 年代至 80 年代的南斯拉夫，由于它没有形成一种有力的机制来维护以致增加公有的再生产资金，结果导致了严重的通货膨胀和经济崩溃（Tieme, 1995；Cassel, 1984）。

集体协调的市场经济 在某些市场经济国家中，某些集体中的个人常常先在其所属的集体中协调了彼此的行动，然后再出现在市场上从事交易。这种经济中的人们惯于在市场之外直接协调彼此的经济行为。这就是“集体协调的市场经济”。在市场之外从事直接协调的集体可以是企业、社团、大家庭，甚至可以大到一个国家。在第二次世界大战后，比较彻底地实行集体协调的市场经济的是东亚的日本和韩国，而联邦德国则是一个传统上就习惯进行集体协调的国家。

福利国家 在某些市场经济国家中，企业主要归私人所有，不过政府在很大程度上利用财政手段来干预资源的配置，而这种干预的主要目的是造成更为平等的收入分配，扩大低收入者所享受的社会福利。这就形成了“福利国家”类型的市场经济。“福利国家”在私有制市场经济的基础上，力图向其公民提供尽可能多的社会福利和社会保障。第二次世界大战后，北欧的四个小国——瑞典、挪威、丹麦和芬兰都在不同程度上变成了“福利国家”，因而福利国家的市场经济也被称为“北欧模式”或“瑞典模式”。战后的奥地利和英国也是具有这种模式的因素的高福利国家。

自由的市场经济 如果在一个市场经济中，政府和占统治地位的社会力量都追求尽可能多地保障个人和企业的活动自由，就会形成“自由的市场经济”。在这种市场经济中，政府势必会尽可能地不对资源配置进行行政干预，也尽可能地少干预收入分配，不把收入均等化作为一个政策目标；这种经济原则上排斥生产资料公有制，集体协调的道德规范也少得多，甚至国家对经济生活的法律规制也少得多。支配着“自由的市场经济”的原则是：只要能不限制个人的经济活动自由，就不允许国家或文化因素去限制这种自由。



19 世纪的英国曾经是“自由的市场经济”的典型样板。第二次世界大战后，美国成了“自由的市场经济”的代表。甚至有人说，美国是“自由的市场经济的最后堡垒”。那种把美国看做代表唯一最优的市场经济体制的观点，则在实际上把“自由的市场经济”当做了唯一最优的经济体制。当代的英国在私人经济部门实行的仍然是自由的市场经济，特别是在右翼的保守党执政时更是如此。在近年经济发展很快的国家和地区中，泰国和中国香港地区最接近“自由的市场经济”这一类型。

当然，不能把上述的分类绝对化，尤其不能把“自由的市场经济”与其他五种市场经济类型的区别绝对化。仅仅根据上述各种类型的名称来把一国的经济特征绝对化，这会使我们产生致命的误解。

例如，我们称美国式的市场经济为“自由的市场经济”，这绝不意味着在其他几种类型的市场经济中，个人和企业就没有作出独立自主的经济决策的自由。其实，在任何一个市场经济中，个人和企业都基本上是自由地作出有关自己的经济活动的决策的，这在其他几种类型的市场经济中也是如此；只不过在美国式的“自由的市场经济”中，个人的这种自由比在别的市场经济类型中相对要大得多，自由的领域也相对广阔得多。

反过来说，我们把美国式的“自由的市场经济”与“法律规制的市场经济”等其他几种类型相区别，这也绝不意味着“自由的市场经济”中就没有法律规制，或者没有行政管理、社会福利、集体协调。在美国式的自由的市场经济中，同样有着大量的行政管理和社会福利；美国的大企业也在拼命提倡员工的“团队精神”；也像对任何市场经济一样，起码限度的法律调节和规制对美国经济也是不可或缺的。要而言之，“自由的市场经济”也同样建立在法治国家的基础上，在这种市场经济中也同样有着大量的公共所有的财产、法律规制、行政管理、社会福利和集体协调。只不过在别的市场经济模式中，它们中的某一个数量要大得多，或者范围要广得多，或者规模要大得多，或者程度要强得多，以致成了某种市场经济类型的突出特征；而在美国式的“自由的市场经济”中，它们则数量少得多，范围窄得多，规模小得多，程度松得多。

还必须指出：在任何类型的现代市场经济中，政府都要控制货币数量，通过其财政政策和货币政策来调节宏观经济环境。因此，宏观调控是现代市场经济的共性，而不是某一种或某几种类型的特性。

在前述六种模式中，“公有制的市场经济”也被某些西德经济学家称为“社会主义市场经济”（Tieme, 1995；Leipold, 1975）。除了这一种模式



外，其他五种模式也常常被他们概括为“资本主义市场经济”（Tieme, 1995；Cassel, 1984）。

上述的六种市场经济类型是一种抽象的分类。现实中的许多国家很难简单地归入其中的某一类型，而是几种不同类型融合的产物。例如最近几十年的英国就是自由的市场经济与福利国家的一种结合，德国的社会市场经济则是法律规制的、集体协调的市场经济与福利国家这三种模式的一个混合体。从某种意义上说，差不多每个国家都有自己特殊的市场经济模式，而这个特殊的市场经济模式通常是几种抽象模式的结合物。

第三节 市场经济不同类型的结构特征

20世纪90年代末期的“美国化”浪潮，本质上是接受“自由的市场经济”模式的浪潮。但是就在这个浪潮最高涨的时刻，许多欧洲人（特别是法国人）也不愿意放弃自己所特有的市场经济模式，而这些经济模式极不同于美国所实行的“自由的市场经济”。这是因为在这些国家的特殊环境下，不同于“自由的市场经济”的经济体制有着特殊的优势，而这些优势又来源于这些经济体制所特有的经济活动协调机制。

从根本上说，市场经济各种类型的不同之处在于协调人们经济活动的机制有不同的结构。

像任何一种社会经济体制一样，市场经济的经济体制也是三方面的结构有机结合的一个整体。一个经济体制的这三方面结构就是一个经济的决策结构、信息结构和动力结构。经济中的决策结构表明经济上的决策权怎样在社会内部分配，即由谁作出哪些决策；信息结构包括收集、传导、处理、储存、取出和分析经济数据的机制和渠道；动力结构的实质则是当事人能够使其他当事人服从自己愿望的方法（Neuberger and Duffy, 第三章）。而这三方面的结构不过是社会经济活动的协调机制的三个相互补充的部分。而社会经济活动的协调机制要能够起作用，就必须具有协调社会活动的各种各样的方式。

协调机制与协调方式在协调社会中不同个人的活动的方式有多种多样，市场交换只是这些方式中的一种。协调人们活动的这些方式在对整个社会人们的经济活动所作的全部协调中各起多大作用，决定着经济协调机制的结构；各种协调方式在协调整个社会的全部经济活动上作用不同，协调机制的结构也就不同。



本章第一节已经指出，市场经济各种类型的不同之处，就在于与市场交换相结合的非市场交换的社会机构和社会习惯不同，在于市场交换与这些社会机构和社会习惯结合的方式、途径不同。而这两方面的不同归根结底是社会经济活动协调机制的结构不同，是不同的协调方式在整个社会经济活动的协调中起的作用不同。

在市场经济的任何类型中，市场交换都在社会经济活动的协调机制中占支配地位；但是在这个共同的基础上，不同类型的市场经济所具有的社会经济活动协调机制的结构在很大程度上仍然是互不相同的。

从根本上说，市场经济各种类型的不同之处在于协调人们经济活动的机制有不同的结构。

社会经济活动的协调机制是社会活动的整个协调机制的一部分。社会活动的协调机制是不同个人的活动相互作用的整体，它协调了社会中不同个人所作出的不同计划和决策，使它们能够相互一致而不至于相互冲突。作为这种社会活动协调机制的一部分，社会经济活动的协调机制是由许多不同的要素构成的。我们可以从参与协调的实体和社会活动的协调方式这两个方面来分析市场经济下的社会经济活动协调机制。

参与协调的实体就是前边说过的各种社会机构和社会组织，如政府、企业、家庭和社会团体等等。它们是不同的个人以相当固定的方式结成的个人之间的联合。

社会活动的协调方式是一些方法和途径，这些方法和途径协调了社会中不同个人所作出的不同计划和决策，使它们能够相互一致而不至于相互冲突。社会经济活动的整个协调机制就是由不同的社会活动协调方式组合起来的。社会活动协调方式的不同，是由三方面的因素决定的：

第一方面的因素是参与协调的当事人在协调中的相互关系。这方面的差别表现在当事人之间的平等程度上：在某些协调方式中，当事人之间是完全平等的，而在另一些协调方式中，当事人之间是不平等的。不平等的相互关系有时候表现为一种等级式的差别，有时候表现为某个或某些当事人对其他当事人具有权威地位。

决定社会活动协调方式不同的第二方面因素，是人们接受他人主张的动因或动力。人们之间的任何相互协调都意味着某些人或多或少地接受了他人的主张，而使一个人接受他人主张的动因可以有四种：害怕他人给自己造成的物质甚至人身的伤害；得到或害怕失去物质上的好处（对他个人有效用的物质物品或服务）；思想上受到感动；服从的习惯。



决定社会活动协调方式不同的第三方面因素，是在协调参与者之间进行协调的手段，这些协调的手段也就是协调的活动或做法本身，它们是协调参与者相互沟通以达成一致的渠道。人们相互协调其活动的手段有五种：直接的暴力；命令；相互谈判或协商；已有的规矩或章程；从思想上进行影响（包括理性的说服和情感上的感动）。

综合考虑这三方面的因素，就可以对人类社会活动的协调方式作出以下的分类：

互相平等的当事人相互协调其活动的方式有三种：第一种是交换，特别是市场交换，这种协调方式直接基于物质利益，使人们出于互利的考虑而相互协调其行动；第二种协调方式是非交换的协商，它不直接基于物质利益，但是协商的结果对协商的任何参加者都有强制性的约束力；第三种协调方式是感化，它没有强制性的约束力。

而互相之间不平等的当事人相互协调其活动的方式，则体现着社会学中所说的“统治”关系或“权威”的行使。互相之间不平等的当事人相互协调其活动的方式有两种：一种是权威的命令，即地位高的人对地位低的人下达命令而地位低的人执行这一命令；另一种则是权威的裁决，它是在当事人双方发生争执时，由地位高于双方的第三方作出裁决，有争执的当事人双方都必须服从这一裁决。

另外，还有两种人类社会活动的协调方式，它们发生作用的能力与当事人之间是否有平等地位无关。这两种人类社会活动的协调方式就是照章办事和暴力。

这样，我们就可以将人类各种不同的社会活动协调方式归纳为下列七种：

1. 非市场交换的协商：平等的个人或团体之间通过商谈、表决等途径达成对协商的所有参加者都有强制性的决议。

各种不同的协商有不同的规则：有的协商必须经过参加者一致同意才能够得出有强制性的决议，有的协商所得出的决议则不必得到协商的所有参加者的一致同意，往往协商的多数参加者同意就可以作出决议。但是协商所得出的决议对其所有参加者都有强制性的约束力，协商的所有参加者都必须遵守该协商所得出的决议，不得违反决议的规定，必须履行决议所规定的义务。因此，要保证这种协商的决议得到贯彻，协调的参与者就必须有服从已有规矩的习惯，必要时还要辅之以暴力的强制。个人或团体之间的谈判、原始部落中的各种议事会议、民主政治中的选举和议会活动都



是非市场交换的协商的典型形式。

2. 交换和市场：市场是人们之间交换物品的场合；交换则是人们在平等的基础上、在从对方得到可以使自己满意的物质补偿的条件下自愿地彼此向对方让渡物品的行为。通过在市场上的交换，不同的个人和集团有关生产和消费的不同决策得以相互协调。在这种协调方式下，协调的参加者是相互平等的，他们以彼此协商（互相讨价还价）作为进行协调的手段，而促使他们接受他人主张的是物质利益。

3. 感化：通过人们之间思想意识上的交流来达到人们对某些事物的共同看法，从而使人们在这些共同看法的基础上采取相互一致的行动。在感化这种协调方式下，一方面有人以理性的说服和情感上的感动使别人接受自己的主张，而其他则因为被说服或被感动而接受了他人主张。宗教、有关道德伦理的学说、现代的各种媒体（报纸、广播和电视等）都是人们相互感化的手段。

4. 权威命令：由具有权威的人向服从其权威的人发出命令，而服从其权威的人则必须执行这种命令。这种权威命令的社会关系，就是马克斯·韦伯的社会学中所说的那种“统治”关系。这样的统治关系或权威命令关系是一种极为普遍的社会现象。

在权威命令的极端情况下，有一个所有人都公认其权威性的最高权威，由具有这种最高权威的某个或某些人来作出带命令性质的指令，这种指令实际上具有强制性，所有有关的人都不得违反。在有文字记载的文明社会中，受到绝对服从的领袖的号召就是典型的这种极端情况下的权威命令。

在权威命令的协调方式下，有权威下命令者具有权威地位，是统治者，他与服从其权威的其他的协调参与者的关系是根本不平等的，协调的这些其他的参与者必须服从他。在服从有权威下命令者这一点上，协调的其他参与者相互之间是平等的，在这方面都是被统治者，但他们在其他方面可能是相互不平等的。有权威者以命令作为进行协调的手段，而服从其权威的协调其他参与者则由于对暴力的惧怕和服从的习惯而听从他的命令。

一个内部实行权威命令的社会集团如果包括了许多人，这个权威命令的集团内部通常就会发展出比较高级的规范化的权威命令的系统制度，这种包括许多人的规范化的权威命令系统制度通常具有等级制组织的形式。

5. 权威裁决：当个人或集团之间发生争执、其行动意图的实现互不相



容时，由所有人都公认其权威性的某个或某些人来对争执作出裁决，以形成有关各方都不可以违抗的行动决策。权威的裁决是有关的人都必须服从的，这种裁决因此解决了个人之间的争执，使互不相容的各种行动意图转变为互不冲突的实际行动。

权威裁决是在当事人双方发生争执时，由地位高于双方的第三方作出裁决，有争执的当事人双方都必须服从这一裁决。在有权对争执作出裁决这一点上，作出裁决的权威者与被裁决的争执双方之间是不平等的，作出裁决的权威者地位高于被裁决的争执双方。被裁决的争执双方可能具有极不平等的社会地位，可能在其他方面或其他事务上是不平等的；但是当他们接受同一个权威的裁决时，他们在接受同一个权威的裁决这一点上只能是平等的。

原始社会和传统社会中老人或尊者对有争执问题的裁定，法院对诉讼的判决等等都是权威裁决的典型范例。

6. 照章办事：所有的当事人都按照某种已有的规矩或规章行事，以此将他们的行动相互协调起来。这些规矩或规章可以是现代社会的法律，也可以是传统社会中的各种惯例，它们本身产生于过去的协调过程，通常产生于各种非市场的协商或权威的命令。

在照章办事的协调方式下，协调的参与者之间可能是平等的，也可能是不平等的，但是他们相互之间的协调以已有的规矩或章程为手段，而使人们接受这种协调的是服从已有的规矩或章程的习惯。

在社会学上所说的“传统社会”中，“传统即公理，公理即强权”，每个人都服从习惯、规则和法律，完全按照遗留下来的传统行事。这种情况下的社会活动协调方式就是照章办事。

7. 暴力强制：这是通过暴力来强制实现当事人之间在行动上的相互协调。在暴力强制下，使他人接受自己主张的协调手段是暴力，而接受他人主张的动因也是迫于暴力。法律或社会惯例会把这种协调的参与者看成是相互平等或不平等的——在法律地位上，执法的警察和罪犯之间当然是不平等的；而一般的惯例则把战争的双方看成是平等的。但是实际上，由于暴力特殊的特殊社会性质，无法按照严格的意义来说，这种协调的参与者之间的关系是平等的还是不平等的：这里通行的真正规则是“成则为王，败则为寇”，在暴力上被击败的一方必须服从以暴力取胜的一方的意志。

暴力强制是协调不同个人行动的最原始、最野蛮的方式，但是最现代的社会也不能完全摆脱这种协调方式。在实际的社会生活中，这种协调方



式有不同的表现形式，从个人之间无视法律的暴力冲突到政府靠暴力来强制实行自己的法律和命令。而战争则是有组织的、大规模的暴力强制，可以把它看做是一种最高形式的暴力强制。

当一个内部实行权威命令的社会集团发展到包括了许多人时，这个权威命令的集团内部通常就会形成等级制组织。

等级制组织：在等级制组织中，人们被分为不同的等级，下级必须依照某种规则服从上级，上级有合法的权力指挥下级、决定下级采取的行動、限制可能选择的行动系列并控制下级行动的后果。等级制组织通常以上级的命令或组织本身的规章制度作协调的手段，而促使下级成员接受上级或他人主张的动因中，服从的习惯起着重要的作用。当然，物质上的好处、暴力的逼迫、思想上受到感动等等，也是等级制组织下级成员接受上级主张的重要动因。军队、政府的官僚行政机构、现代大公司的内部管理系统都是典型的等级制组织。

等级制组织已经不是一种简单的社会活动协调方式，而是由多种不同的社会活动协调方式组合而成的社会活动的一种基本协调机制。它处于上述七种社会活动协调方式与社会活动的整个协调机制之间，是参与构成社会活动的整个协调机制的一种组成元素。

在相互结合组成等级制组织的那些社会活动协调方式中，最重要也构成最大量成分的社会活动协调方式就是权威命令。任何一个等级制组织都以权威命令为基础，本质上就是一个权威命令的系统，是一个权威命令系统包括了很多人之后的扩大化、规范化、制度化的系统组织。但是在等级制组织内部往往还使用别的社会活动协调方式，最常用的是照章办事和权威裁决，非市场交换的协商和感化也是等级制组织内部比较常用的社会活动协调方式。等级制组织常常以权威命令为基础，将它与其他各种社会活动协调方式有机地结合起来以形成自己内部的管理体系。

就像一群相互有权威命令关系的人包括的人多了之后就会发展出等级制组织一样，一群相互有市场交换关系的人吸引的人多了之后也会发展出有系统的市场，而一群相互有非交换的协商关系的人包括的人多了之后则会发展出一些民主协商的共同体，如希腊的城邦国家、现代的俱乐部甚至议会等等。

原则上说，社会活动的这七种协调方式和等级制组织都可以用来协调不同个人的经济活动。而在市场经济中，市场交换的协调方式当然占支配地位，但是别的协调方式也往往起着不可忽视的作用。政府、企业、家庭



等社会机构和社会习惯都必须通过这些协调机制而发生作用。

社会机构和社会习惯所组合的协调方式，各种社会习惯在协调不同个人的活动时，主要通过照惯例办事的习惯来发生作用，但在社会习惯形成的过程中，感化、各种形式的协商以至权威的命令都起着其各自的作用。

政府机构的对外职能是协调整个社会中所有个人的活动。政府的行政、执法和司法活动都是政府在对外行使其权力；而在政府对外行使其权力时，主要使用的是权威命令和暴力强制的协调方式。在某些政治体制下，政府还通过等级制组织来对外行使其权力。而在现代国家中，政府获得其本身的权威地位、政府中最高权威和最高政治意志的产生，都要靠照章办事的程序和整个社会中的各种各样的协商，特别是靠各种各样的民主程序，靠由此而来的立法和选举活动。这些协调方式的有机结合是政府与社会相互作用的主要途径。而政府在其内部协调政府机构所有成员活动的主要手段则是等级制的组织和各种各样的协商。

在市场经济中，企业主要通过市场交换的方式与其外部的个人和机构相协调，在内部则主要利用等级制的组织来协调其各个成员的活动。

家庭历来是通过非正式的协商、权威的命令、各种惯例和感化来协调其成员的行动的。

根据社会活动协调方式与各种社会机构、社会习惯的上述关系，我们可以从社会经济活动协调机制的结构上区别当代市场经济的各种不同类型。

在市场经济的所有各种不同的类型中，市场交换都在社会经济活动的协调机制中占支配地位；但是在这个基础上，不同的市场经济类型中其他的社会活动协调方式所起的作用有很大的不同。

在“行政市场体制”中，相对较多的协调是由政府行使的权威命令、各种非市场交换的协商和行政上的等级制组织所完成的，这些协调方式在整个经济的资源配置上起着突出的作用，而这些协调方式的作用主要在于引导企业生产一定的产品。

在“福利国家”中，相对较多的协调也同样是由政府行使的权威命令、非市场交换的协商和行政上的等级制组织完成的，这些协调方式在整个经济的资源配置上也起着突出的作用，但是这些协调方式的作用主要在于扩大低收入者所享受的社会福利。

在“法律规制的市场经济”中，政府以立法的方式所作的权威命令对市场经济的运行有着特别突出的影响，政府法律的这种权威命令已经远远



超出法律作权威裁决的作用范围。在任何现代的市场经济国家中，个人之间在经济活动中所发生的争执都需要由国家的法律来作出权威的裁决，而在“法律规制的市场经济”中，国家的法律已经远远不限于只对个人之间的争执作出裁决，而是在个人之间没有争执的许多领域也对人们的行为作出规定。在这种国家中，以照章办事的方式协调人们的许多行为，而每个人都必须遵守的这种规章是由国家的法律明文规定的。

在“集体协调的市场经济”中，各种正式或非正式的权威命令、非市场交换的协商和感化都在经济活动和资源的配置上起着极其明显的作用。往往不仅在正式的机构之内、而且也在正式的机构之外使用这些协调方式。按照社会惯例办事的做法也在经济生活中发生着重大的作用。

在“公有制的市场经济”中，许多社会集团内部的协商和等级制组织都对社会经济活动的协调和资源的配置有着极其显著的作用，这些协调方式的作用途径主要是影响这些社会集团公共所有的生产资料的配置。

而在“自由的市场经济”中，只有自由的市场交换在社会经济活动的协调和资源的配置上有极其显著的作用，其他协调方式在这方面的作用都不明显。当然，对这一点的理解也不能绝对化。在当代的“自由的市场经济”中，非市场交换的协调方式对经济活动的作用不明显这一点，只能在相对的意义上来理解。其实在这里，这些非市场交换的协调方式（例如企业内部的等级制组织）也起着十分重要的、甚至是不可代替的作用。只不过它们的作用比在其他的市场经济模式中要小得多而已。

从协调不同个人活动的机制这一角度来看，市场经济类型的不同来源于构成这一类型要素的社会活动协调方式不同，来源于这些社会活动协调方式在整个社会经济活动中所起的作用不同，来源于它们相互之间的关系不同。

从协调方式的角度看，不同的国家之所以采用了不同的市场经济模式，首先是由于在不同问题上，最有效率的协调方式是不同的。在对付使用暴力进行抢夺的人时，暴力强制是比市场交换更有效率的协调方式。不同的国家所面临的问题不可能完全相同，这就决定了它们的社会活动协调机制必须有不同的结构。此外，就是在解决同样的问题时，不同的历史条件和传统文化也会使最有效率的协调方式不同。在美国的环境下最好用市场交换来解决的问题，在日本的环境下可能最好用非交换式的协商依据某种惯例来解决。仅仅是由于这样一些因素，美国的经济体制就不可能对任何国家都是最优的经济体制。



第三章 决定一国的市场经济模式的主要因素

不同国家的经济活动协调机制之所以有不同的组成结构，是由于不同的国家有不同的历史条件和文化传统。正是不同的历史条件和文化传统使得最有效率的市场经济模式在不同国家很不相同。

在当代生产力的条件下，各国的市场经济运行于它们各不相同的历史条件和文化传统之中，这是决定当代市场经济模式多样化的根本原因。现代市场经济的不同类型是市场经济在其中运行的不同历史条件和文化环境的产物。

这里涉及的一个根本问题是，对一个国家最有利的市场经济模式与该国的历史条件和文化传统之间有什么样的关系。说明历史条件、文化传统与一国的市场经济类型之间的这种联系，就是本章的任务。我们目前的研究水平还不允许我们对这种联系作出一般的理论概括。我们还只能根据各国的具体状况，说明某些典型国家的市场经济模式与其文化传统、历史条件之间的联系。

第一节 决定市场经济类型多样化的根本原因

当代的发达国家所实行的市场经济模式之所以这样相互不同，这不是由于不同市场经济国家在科学技术上的差别，而是由于不同国家具有不同的历史条件和文化传统；而不同的历史条件和文化传统之所以能够造成不同的市场经济模式，又是由于当代的生产力在纯技术方面具有规模报酬递增的性质。

现代的科学具有超国界性、超民族性。特别是在现代发达的市场经济中，科学技术本身几乎显示不出什么国家或民族方面的差别。虽然不同的国家所生产的同类产品有时有重大差别，但是不同的国家所掌握和能够使用的技术却往往是相同的。70年代和80年代美国造的小汽车与日本造的有不少差别，但是很难说美国所掌握和使用的汽车制造技术与日本所



掌握和使用的汽车制造技术有什么差别。因此，不同国家在市场经济类型上的不同并不是由于它们所掌握和能够使用的科学技术有重大的不同。

尽管如此，现代市场经济所依据的技术条件却提供了一个根本的基础，在这个基础上，不同的历史条件和文化传统可以造成不同的市场经济模式。

不同的历史条件和文化环境之所以能造成不同的市场经济模式，是因为在现代市场经济所具有的那种技术的基础上，不同的历史条件和文化环境要求以不同的方式来最有效地协调人们的经济活动。

现代市场经济在生产方面的物质技术基础是，专业化分工和协作可以大大提高生产的效率。所有的现代市场经济都具有一种共同的技术基础，那就是：如果只考虑纯粹技术的因素，那么产品的生产在技术上具有规模报酬递增的性质。由于生产在技术上是规模报酬递增的，从纯技术的角度考虑，如果能使不同的个人在生产活动中进行分工和协作，就可以提高整个经济活动的效率，以给定的资源生产出更多的产品。

这里讲的分工可以是不同个人在不同产品生产之间的分工（例如一个人生产粮食而另一个人生产棉布），也可以是不同个人在生产同一产品的不同加工过程上的分工（例如在生产别针时，一个人把铁丝拉直，另一个人则把它切开）。而许多人一起抬起一根大木头，则是协作劳动的典型形态。

但是，要使不同的个人参加分工或协作的生产活动以提高整个经济中的效率，就必须有一个有效的经济活动协调机制，它必须能够充分有效地解决下述三个方面的问题：

第一，它要能使足够多的个人加入这种分工或协作的生产活动，并且有效地将他们的活动协调一致。在等级制的协调方式下，个人之间的分工是由上级规定的；而在市场交换下，个人通过市场交换而自发地形成了相互之间的分工关系。许多协调方式都可以使不同的个人加入同一个分工或协作的生产过程，而在不同的历史条件下，某一特定协调方式在这方面的效率是不同的。

第二，人们之间的任何分工或协作都使个人有可能通过损害别人而增进自己的福利；这是一种偷懒类型的行动，这样的行动必定会降低整个经济的效率，而有效率的经济活动协调机制必须能够把这样的偷懒行动降低到最少。

任何分工或协作的经济活动在本质上都是一种“大家一起干活、大家



分享劳动成果”的社会活动，在这种活动中，任何一个人都会享受别人劳动的成果，而他自己劳动的成果也必须让别人分享。即使是在粮食生产者和棉布生产者之间的分工中，粮食生产者也会通过某种方式消费棉布生产者生产的棉布，而棉布生产者则会消费粮食生产者生产的粮食。

但是这样一来，利己心就会使参加分工或协作的人偷懒，使他利用可能的机会去“搭便车”，力图自己少干活而多享受别人劳动的成果。在粮食生产者与棉布生产者之间的分工中，粮食生产者往往想少向棉布生产者提供粮食，而要求棉布生产者多向他提供棉布；而棉布生产者则想少向粮食生产者提供棉布，同时又从粮食生产者那里多得到一些粮食。这种偷懒行为会降低整个经济中的效率，这是人们为分工或协作所必须付出的代价之一。

一个有效的经济活动协调机制显然必须能够对个人提供足够的激励，使他们在参加分工或协作时尽可能地减少这样的偷懒行为。

第三，协调参加分工或协作的人们的活动必须付出代价，这也就是科斯所说的“交易费用”。如果不能以足够小的代价协调不同的个人的经济活动，就不可能通过他们的分工或协作提高整个经济活动的效率。而只有通过协调费用尽可能低的协调方式，才能把专业化分工和直接协作的效率充分发挥出来。

一个最有效率的协调机制通常必须综合考虑这三方面的要求：它应当能使不同个人相互协调地参加分工或协作的社会生产活动，能尽可能减少他们的偷懒行为，并且应当具有较低的协调费用。为达到这个目的，最有效率的协调机制必须按这三方面的要求把不同的协调方式最优地结合起来。

任何在历史上得以长期稳定地实现的市场经济模式都是能够在某种特殊环境下比较有效率地协调社会经济活动的经济体制。但是，也正如上一章所指出的，市场经济模式的不同正在于构成这一模式要素的社会活动协调方式不同，在于这些社会活动协调方式在整个社会经济活动中所起的作用不同，在于它们相互之间的关系不同。

在市场经济中，协调不同个人的经济活动的占统治地位的方式只能是市场交换，而市场交换则是通过个人之间的交换活动来协调他们的经济活动。但是，权威的命令、人们相互之间的民主协商、官僚机构的等级制管理甚至相互的感化也是协调不同人的活动的方式，也可以成为协调人们的经济活动的方式。市场经济也可以通过这些方式来协调不同人的经济活



动，只是要把它们的作用限制在不破坏市场交换在经济活动协调机制中的统治地位这一限度内。这些不同的协调方式与直接的交换哪一种更有效率，哪一种更能将人们吸引到分工和协作中来，更能减少偷懒行为，或者有更低的协调费用，成了决定使用哪种协调方式的主要因素。

在不同的问题上，最有效率的协调方式是不同的：例如在公共物品的供给上，通过市场的直接交换通常不是最有效率的协调方式。就是在同一个问题上，不同历史条件和文化环境中最有效率的协调方式也往往是不同的。

在现代市场经济所具有的这样一种物质技术基础上，当代发达的市场经济国家之所以形成了不同类型的市场经济，是因为这些国家具有不同的历史条件，因为这些国家具有不同的文化环境，从而使其人民具有不同的社会心理和社会意识。这种历史条件和文化传统的不同使不同国家最有效率的经济活动协调机制互不相同，而协调机制的不同也就是市场经济模式的不同。

不同的历史条件既体现为各国具有不同的生产要素相对比例、不同的地理和气候条件、不同的国家规模、与别国的不同关系，也体现为各国在一定的历史时期具有历史给定的不同的社会制度和文化环境。我们可以把所有这些历史条件归纳为四个方面。即使同样处于市场经济条件下，历史条件也从这四个方面决定着一国所采用的市场经济模式：

第一，地理、气候、资源数量等物质条件的不同会使最有效率的经济活动协调方式很不相同，从而使最有效率的市场经济模式很不相同。这使这些物质条件成了决定一国所采用的市场经济模式的最有力、最根本的因素。

第二，历史上遗留下来的各种社会制度（从政治制度、经济制度直到家庭制度）将在极长的时期中影响着一国所采用的市场经济模式。

第三，历史上遗留下来的文化环境决定着一国的社会心理和社会意识，而一国的社会心理和社会意识对该国采用何种市场经济模式起着决定性的作用。具有不同的社会心理和社会意识的国家会形成不同的市场经济模式。

第四，在历史发展的过程中会出现种种本国内生的和外来的新因素，这些因素会使一国的文化特征发生变化。这些新因素和文化特征的变化本身也是历史发展的一部分，它们通过其对社会心理和社会意识的影响而促成了市场经济模式的变化。而且，历史的传统总是要与各种新因素交互作



用，不断地重新塑造一国的文化特征。通过它对文化环境的作用，历史传统极大地影响着一国选择的经济制度。

以下将详细说明这四个方面的历史条件如何决定一国实行的市场经济模式。为了比较匀称地划分本章的各节，我们将在本节中展开论述前两个方面的历史条件的作用，在第二节中专门说明第三方面的历史条件的作用，再在第三节中详细说明第四方面的历史条件的作用。

决定一国实行的市场经济模式的第一方面历史条件是，地理、气候、资源数量等物质条件的不同会使最有效率的经济活动协调方式很不相同，从而使最有效率的市场经济模式很不相同。这使这些物质条件成了决定一国所采用的市场经济模式的最有力、最根本的因素。在一国的这些特殊的物质条件下，对经济效率的追求会影响社会利益集团的构成、社会心理和社会意识等等，并由此而影响整个社会对经济体制和政治体制的决策，影响一国所形成的市场经济模式。整个社会由此而会形成一种追求经济效率的自发的压力，这种压力会逐渐地迫使一国采用对它来说是最有效率的市场经济模式（这里所说的“效率”，指的是最广泛意义上的社会福利）。通过这一过程，地理、气候、资源数量等物质条件就参与决定了一国所实行的市场经济模式。

这方面因素决定市场经济模式的典型例证之一，是高寒地带的发达市场经济国家几乎都属于“福利国家”类型。只要查一下地图就知道，在北极圈周围的那些国家，如斯堪的那维亚各国、冰岛、加拿大，除了俄罗斯以外，都是典型的“福利国家”。而俄罗斯过去所实行的社会主义计划经济，也是一种社会福利极高的经济体制。其中的原因应当是，高寒地区极度严寒，人要生存下去的最低限度生活费用中包含着高昂的衣着、居住和取暖费用，因而暂时的失业和经济破产对个人生命的威胁比其他地区严重得多。如果没有比较高的社会福利保障，个人在市场经济中碰到的那些暂时的不利冲击会严重危及公民的生存，而比较高的社会保障却可以显著提高整个社会的福利。

美国的地理和资源状况也对美国的市场经济模式起了十分明显的作用。在美国形成其“自由的市场经济”模式的过程中，由欧洲涌入的移民所形成的自由自耕农起了决定性的作用。但是美国在几百年来之所以能吸收这样多的移民，这些移民之所以能大批地变为自由的自耕农，主要的原因之一是美国在这样很长的时期中可耕地相对于人口都非常之多，另一个原因是美国的大部分地区都具有适于农耕的温带气候，而美国东海岸的



地理特征又便于美国输入欧洲的移民。仅仅这一点就足以说明，为什么大部分其他国家，特别是欧洲大陆上的发达市场经济国家，一直到现在都无法实行“自由的市场经济”。

决定一国实行的市场经济模式的第二方面历史条件是，历史上遗留下来的各种社会制度（从政治制度、经济制度直到家庭制度）将在极长的时期中影响着一国所采用的市场经济模式。这是由于三个方面的原因。

第一方面的原因是，历史上遗留下来的各种社会制度决定了一国当时实际实行的市场经济模式。一方面，这些制度本身就是市场交换在其中进行的制度框架，从而本身就决定了当时所实行的市场经济模式；另一方面，这些制度当然会影响在当时条件下最有效率的经济活动协调方式，从而会影响在当时条件下最有效率的市场经济模式。通过整个社会中追求经济效率的自发压力，这些当时条件下最有效率的市场经济模式也会影响实际实行的市场经济模式，而历史上遗留下来的各种社会制度也通过这个过程影响着实际实行的市场经济模式。

第二方面的原因是，历史上遗留下来的各种社会制度一般不可能很快改变，这就使一个国家所实行的市场经济模式也不可能很快改变。有两个重要的因素使得历史上遗留下来的制度无法很快改变：

第一个因素是，历史上实行过的制度会造成从这个制度中得到好处的既得利益集团，由此又造成了为这些既得利益集团辩护的思想意识，这些既得利益集团和思想意识都会阻止有利于它们的制度发生变化。一般说来，实行的历史越久的社会制度，造成的既得利益集团和思想意识就越强大，改变这种制度也就越困难。

为了照顾既得利益集团的利益，制度的改变经常采取改良的方式，这就使一国的社会制度中包含着许多历史上实行过的旧制度的成分。德国19世纪初的农业改革就是典型的这样一种改良。在这场改革中，一部分土地变为归过去的农奴所有，但是封建领主却保留了大片的土地，成了资本主义市场经济下封建色彩极浓的大地主。这种“容克”地主对德国以后的经济、政治和社会发展都有极其巨大的影响。

在某些历史环境下，人们曾经试图进行彻底的社会革命，根本铲除旧制度，消灭其一切痕迹。但是这样的革命尝试很少能完全达到目的。

1991年前苏联解体，俄罗斯的激进改革派想以“大爆炸”的方式一下子彻底消灭传统的计划经济。但是传统计划经济给全体俄罗斯公民提供了非常稳定的工作保障和社会福利保障，任何政治家也不敢取消这些保



障。结果是向市场经济过渡的“大爆炸”改革进行了10年之后，政府仍然很有力地控制着俄罗斯的经济，而且俄罗斯的劳动就业关系仍然与西方发达国家很不一样。

18世纪末的法国大革命也曾经力图完全铲除旧的社会制度，甚至取消天主教会。但是今日的法国仍然是天主教徒占大多数，政治体系还像大革命前一样是中央集权的，这些又对法国的市场经济模式产生了决定性的影响。

使得历史上遗留下来的制度无法很快改变的第二个重要因素是，建立任何社会制度都需要大量的知识和信息，而在急剧改变一个社会的根本制度时，该社会中的人们通常只掌握与旧制度相适应的知识和信息，他们只能在很久的学习过程之后才能掌握实行新制度所必需的知识和信息。这个因素的重要性在前计划经济国家近20年的改革过程中表现得特别明显，这些国家的大多数居民直到目前还在学习和适应市场经济的环境。

还有一个第三方面的原因，使得历史上遗留下来的各种社会制度将在极长的时期中影响一国所采用的市场经济模式。这个原因就是：在许多方面，不同的制度可能有着同等程度的效率；在这种情况下，历史上遗留下来的制度就决定了一国会实行什么样的市场经济模式。

这方面的典型例子是德国的学徒制度。在现在的德国，技术人员在就业之前都必须先做学徒，学徒期结束之后没有通过专门的考试的人不能独立开业。这种学徒制度显然起源于中世纪西欧手工业中的行会制度，但是它现在仍然保证着德国的劳动者有很高的技术水平。而美国由于没有实行过行会制度，就没有这种培训年轻劳动者的学徒制度。这一方面使美国人比较富于创新精神，从而有助于提高美国的技术水平，另一方面却使美国的大批年轻劳动者缺乏技术培训，又相对降低了美国经济的整体生产技术能力。这样，不同的历史条件使美国和德国实行了不同的劳动制度，而它们各自的劳动制度各有其优点和缺点。

由于这三个方面的原因，一国所采用的市场经济模式总会或多或少地反映出该国过去长期实行过的社会制度。

第二节 一国的文化传统与市场经济类型

决定一国实行的市场经济模式的第三方面历史条件是，历史上遗留下来的文化环境决定着一国的社会心理和社会意识，而一国的社会心理和社



会意识对该国采用何种市场经济模式起着决定性的作用。具有不同的社会心理和社会意识的国家会形成不同的市场经济模式。通过社会心理和社会意识的这种作用，一国历史上遗留下来的文化传统影响着它所形成的市场经济模式。

文化环境对协调方式的影响主要通过社会心理和社会意识起作用。在不同的社会心理和社会意识下，会形成不同的社会习惯，而不同的社会习惯会导致不同的经济行为，从而造成不同的个人之间的关系、个人与企业的关系，甚至造成不同的企业间关系。人们经济行为上的这种差别会使最有效率的协调方式互不相同。不同的社会心理和社会意识还会产生不同的政治观念，造成不同的社会和政治运动，从而决定了不同的政治体系和经济政策。在不同的政治体系和经济政策之下，政府对市场经济施加的影响当然也会不同。凡此种种，都会造成各国在市场经济模式上的不同。

现代的市场经济国家之所以形成了不同的市场经济模式，直接的重要原因之一是这些国家不同的文化环境使它们的人民具有不同的社会心理和社会意识。美国之所以是“自由的市场经济的最后堡垒”，就是因为美国的社会具有一种极端崇尚个人的行动自由的文化环境。在日本这种对上级的忠顺支配着社会意识的国家中，自然会盛行由权威机构或个人在市场运行之外来协调集体的行为的做法。而在瑞典那种弥漫着团结互助精神的北欧文化氛围中，福利国家的道路几乎是不可避免的。总而言之，市场经济的不同模式在很大程度上是市场经济在其中运行的不同文化环境的产物。

日裔美国学者福山在20世纪90年代中期提出的假说（柳森，1996），非常有力地说明了社会心理和文化传统如何造成了法国式的“行政市场体制”与其他的市场经济类型之间的重大差别。福山利用文化传统来说明的市场经济类型之间的差别，主要是法国式的“行政市场体制”与美国式的“自由的市场经济”、日本式的“集体协调的市场经济”所共有的特征之间的差别。

正如福山所指出的，一个社会原有的社会道德意识和作为社会成员相互信任基础的不成文的道德规范也决定着经济组织的建立。社会成员之间的相互信任能大大减少经济学家称之为交易成本的东西，像进行谈判、执行合同的费用等等。它们也就是我们所说的“协调费用”。社会成员之间的相互信任使某些高效率的经济组织形式得以存在，而不需要受到繁琐的制度、合同、诉讼和官僚体制的束缚。而一个社会的成员互相信任、以组织形式进行合作的传统就是社会学里所说的“社会资本”。



福山区分了能使人们彼此信任、建立经济组织的几种不同的“社会资本”。在这几种不同的“社会资本”中，最明显和最自然的社会资本是重视家庭的传统。无论在历史上还是在今天，世界上的大多数企业仍然是家族拥有的。但是，还有非家族关系的“社会资本”，它们表现着人的社会性。从经济学的角度来说，社会性最重要的形式是陌生人之间能够彼此信任、在一个组织里进行协作。这样的“社会资本”往往与体现在家族关系中的“社会资本”互不相容。陌生人之间彼此信任的那种自发的社会性在强调家庭关系、排除外人的社会里往往遭到削弱。

从这个角度出发，福山把现代的市场经济国家区分成两类不同的社会——美国、德国、日本式的社会和法国、意大利和中国台湾及中国香港式的社会，这两类不同的社会具有不同的市场经济类型。

福山认为，尽管日本和美国表面上看起来很不一样，但是这两个国家从历史上来说都是拥有高度信任感的社会，可以把它们看做那种陌生人之间能够彼此信任的社会（美国、德国和日本式的社会）的代表。美国社会一向活跃着各种各样的自发性组织，从宗教团体到读书会、行业协会等等，而日本则一向被认为是具有团体活动倾向的国家。在这种类型的国家中，在经济发展的早期阶段就形成了许多进行专业化管理、具有多层组织结构的大公司，这些公司的所有权分散在许多人手里，并且和经营权分离。这样，美国、德国和日本社会由于拥有社会成员彼此信任的传统而逐步建立了以大规模的现代化企业为核心的经济发展模式。

但是在法国、意大利和中国台湾及中国香港式的社会中，人们相互之间的信任程度低，主要依靠紧密的家庭纽带来进行合作。具有这种社会的国家和地区主要依靠紧密的家庭纽带来兴办和管理企业，它们以小型的家族企业为工业的中坚力量。在信任感比较低的华人社会，像中国台湾、中国香港和中国内地以市场经济为主的沿海地区，大多数企业规模比较小。就是在香港和台湾的一些比较大的家族企业中，最高主管及管理机构也还是以家族成员为主。这些国家和地区中的强烈的家族意识损害了没有亲属关系的社会成员之间的相互信任，妨碍了大企业的形成和发展。

这两种不同的社会及与之相适应的两种不同的经济模式造成了两类不同的产业结构：以大公司为主的国家往往具有发达的汽车、半导体和航天工业，而以小企业为主的国家工业往往集中在服装、小五金和家具等领域中。

经济史上的一个明显的事实是：具有强烈的家族意识的国家和地区私营的现代工业发展乏力；当这些地区单纯依靠自己的私营企业来发展现代



工业时，它们的现代工业就明显地发展缓慢。台湾作为旧中国的一部分，直到20世纪初还是没有现代工业的典型农村地区。19世纪下半期法国和意大利的现代工业也发展乏力，明显地落后于原来也落后、甚至更落后的德国和美国。法国的现代工业在19世纪上半期还比德国和美国发达，到19世纪末就落到了德国和美国后面。其原因就在于：在19世纪下半期的工业发展中，重工业是带动工业发展的火车头；而在重工业中，大企业有着明显的优势。

在那些人们相互之间的信任程度低的国家，如法国、意大利和旧中国，强烈的家族意识损害了没有亲属关系的社会成员之间的相互信任，使私人资本家不愿意任用与自己没有亲属关系的人经营企业。这妨碍了私营大企业的形成和发展，使这些国家的现代工业发展乏力。

福山认为，那些人们相互之间缺乏信任感的国家和地区要建立大企业以带动现代工业的发展，其方法之一就是依靠国家的力量来发展经济。而国家引导经济发展的最常见的形式是国有企业和国营企业。例如中国台湾就一直拥有一个庞大的公营系统，国营企业的总产值一度达到国内生产总值的30%。到20世纪90年代初，公营系统仍然对发展台湾的化工、航天和防务等要求大规模经济的领域具有至关重要的作用。而社会信任程度比较低的法国和意大利的政府，也曾多次对私有经济进行干预，拯救濒临破产的大型私有企业。法国和意大利的国有经济在整个经济中的比例之高，也是举世闻名的。

当然，除了福山所说的国有经济的作用以外，政府对整个经济的行政干预，也是这些国家和地区靠政府力量发展经济的一个重要方式。而所有这些依靠政府力量来发展经济的做法，都是“行政市场体制”的特征。可以说，实行“行政市场体制”是这种国家和地区在自己的特殊条件下为发展现代工业所不得不走的道路。没有“行政市场体制”，这些国家和地区很可能就无法建立大量的现代工业，无法形成现代的市场经济。

福山的假说从社会心理和文化环境上说明了实行“行政市场体制”的国家和地区往往会有有的两大特征：私营工业的发展无力和激进的社会主义—共产主义思潮的强大。

一方面，强调家庭关系、排斥外人的社会习惯使得这一类国家和地区的私营企业坚持依靠本家庭的成员来管理企业，这就使它们的私营企业无法发展成很大的巨型企业。企业规模小妨碍了取得规模效益，降低了私营经济的国际竞争力，使得这类国家和地区的私营工业以致整个私营经济都



发展乏力。在这种情况下，连很多这些国家的右翼分子都赞同国家对经济的行政干预以致大量举办国有企业，因为这有利于增强本国企业的竞争力，促进本国经济的发展。

另一方面，这些国家中企业的资本所有者不愿意任用与自己没有亲属关系的外人来管理企业，这断绝了那些没有有钱的亲属但又富有创造性才干的人通过管理企业而提高自己的社会地位或致富的可能。这就使这种国家和地区的大批有创造性才干的人不得不通过管理企业以外的道路来谋求提高自己的社会地位，并且在这些人中形成了极端仇视私人资本所有者、反对私有财产制度的情绪。正是这种情绪造成了这些国家和地区强大的激进社会主义—共产主义运动。这种激进的社会主义—共产主义运动典型地表达了那些没有富有的亲属但又有创造性才干的人的愿望：创造一种公平的经济体制，它不是由私人资本家垄断经济上的控制权，而是财产公有的，至少是为社会整体利益而有计划地协作的。

这两方面的情况都迫使社会信任程度低、重视家庭关系的国家靠政府的行政干预来促进经济发展，走向“行政市场体制”。

这样，根据福山的假说我们可以认为，正是人们相互之间的信任程度低、强调家庭关系这样一种社会心理和文化环境，使具有这种社会的国家和地区为了建立现代的市场经济而不得不实行“行政市场体制”，造成了实行“行政市场体制”的国家和地区与其他类型的市场经济国家之间的区别。与实行“行政市场体制”的国家特别显著地不同的其他国家，既有实行“自由的市场经济”模式的美国，也有实行“集体协调的市场经济”的日本、德国等国。

参照福山的假说，我们可以进一步概括出下述假说：如果在一种文化环境中，人们相互之间比较真诚和信任，能够在市场上进行独立经营的人才又相对比较少，形成和维持大企业所需要的协调费用就比较低。在这种文化环境中就会成长起较大、较多的自由经营的大企业。而在具有悠久文化传统、又有着家族主义行为习惯的国家中，人们相互之间的信任程度比较低，能够在市场上进行独立经营的人才又相对比较多；如果这里的人们平等意识较强，形成和维持大企业所需要的协调费用就较高。在这种文化环境中，自由经营的大企业较少也较小，技术上的规模报酬较难发挥作用。如果这种国家置身于国际上激烈的经济竞争之中，它就会不得不靠民主国家的行政干预来协调企业的行为，以便更充分地利用技术上的规模报酬，增强本国经济在国际上的竞争力。前一类国家会形成美国式的“自由



的市场经济”或者日本、德国式的“集体协调的市场经济”，后一类国家则会形成法国式的“行政市场体制”。这应当是一个主要原因，它造成了美、日、德类型的国家的市场经济与法国类型国家的市场经济之间的差别。

而前一种类型的国家在文化环境上又明显地分成两个小类型，它们各自形成了与自己的文化环境相适应的市场经济模式：美国类型的国家形成了“自由的市场经济”，日本和德国类型的国家则形成了“集体协调的市场经济”。

这两类国家之间最明显的区别在于：在美国类型的国家中，人们的平等意识较强，个人的独立性较大；而在日本和德国式的国家中，人们的等级意识很浓，习惯于集体行动和简单地服从上级。在这样两类不同的文化环境中，最有效率的经济协调机制当然会有很大差别：在个人独立性较大的文化环境中，相对较多的问题是通过直接的交换解决的，这就造成了“自由的市场经济”；而在人们习惯于依赖上级的指示、对上级比较忠顺的文化环境中，许多问题就不再通过直接的交换，而是通过某个权威在市场之外进行协调来解决，这就造成了“集体协调的市场经济”。这或许就是造成美国式的市场经济与日本式的市场经济之间的差别的主要因素。

社会的文化传统和文化环境对市场经济模式的影响最典型地体现在北欧的“福利国家”中：瑞典这种北欧国家的人在历史上就具有喜好合作和妥协的传统，这种文化传统与现代的社会民主主义运动相结合，造成了北欧的“福利国家”。直接从社会条件上说，北欧的“福利国家”是由欧洲的社会民主党人缔造的，它是北欧强大的民主社会主义思潮的产物。

文化环境、社会心理和社会意识对市场经济模式的影响，一方面表明了上层建筑因素对社会经济关系的反作用；另一方面也表明，许多种彼此很不相同的社会心理和社会意识都可以存在于现代的市场经济中。

当然，在市场经济国家中，社会心理和社会意识上的这些差别都必须限制在可以与市场经济体制相容的范围内。对一切现代市场经济来说，自由的市场交换、通过市场交换配置资源是经济协调机制中的支配因素，它们在这一支配因素上是共同的，因而在实行市场经济这一点上也是共同的。市场经济这一共同的体制合乎这些国家目前的生产力水平。文化因素、社会心理和社会意识影响的是市场经济的整个协调机制中比较具体的、非支配性的、细节性的层次，如决定市场经济的模式。而市场经济的这些不同类型在占支配地位的协调方式上却是一致的，这种占支配地位的



协调方式就是自由的市场交换。

第三节 历史过程塑造市场经济模式

以上所述的第二和第三方面的历史条件，都仅仅在特定的时期才是给定的。而历史的特点就在于变化：在历史发展的过程中会出现种种本国内生的和外来的新因素，这些都会改变一个国家所面对的历史条件。变化了的历史条件会使一国的经济体制发生或多或少的变化，甚至导致市场经济模式的重大变化。而这种历史条件的变化本身也可能恰好就是由国内或国外的市场经济的运行引起的。这样，考虑到时间的流逝和各种复杂因素的相互作用，我们就不能不把历史条件与市场经济模式的相互关系看做是一个历史过程，正是这个历史过程塑造和改变着特定国家、特定地区的市场经济模式。

这样，我们就必须讨论决定一国实行什么样的市场经济模式的第四方面历史条件，这就是：在历史发展的过程中会出现种种本国内生的和外来的新因素，这些因素会使一国的文化特征发生变化。这些新因素和文化特征的变化本身也是历史发展的一部分，它们通过其对社会心理和社会意识的影响而促成了市场经济模式的变化。

而在这种不断变化的历史过程中，历史上的传统起着经济体制上的遗传和记忆功能，它给现在的经济体制留下过去的印记。历史的传统总是要与各种新因素交互作用，不断地重新塑造一国的文化特征。通过它对文化环境的作用，历史传统极大地影响着一国选择的经济制度。每当一国面临着在几种可行的方案中进行选择的历史关头时，历史上形成的已有制度和传统文化通过决定社会的政治力量对比，总会迫使它选择最接近自己历史传统的那种方案。这就造成了一国的历史传统与它的市场经济模式之间的联系。

历史传统在选择市场经济模式方面的作用，非常突出地表现在第二次世界大战后的日本。

第二次世界大战后，日本的许多大企业实行事实上的终身雇用制，这成了日本的集体协调的市场经济的一个重要特征。对于这种终身雇用制的起源，日本的学术界有不同看法。有的学者认为现代日本企业中的终身雇用制来源于日本的封建传统，这种封建传统使农奴们对领主有着终身的人身依附关系。另一部分学者则指出，在法律上废除了封建的人身依附关系



之后，第二次世界大战前劳动力在日本大企业之间的流动很频繁。他们据此认为，终身雇用制是由第二次世界大战后日本企业所面临的技术和经济条件决定的。

其实对终身雇用制起源的这两种观点并不是互不相容的。在法律上废除了封建的人身依附关系之后，这种人身上的终身依附仍然是日本社会中的一种文化传统。一旦企业在实际经济活动中感到有必要稳定自己的员工队伍，人们就会自然而然地“回忆”起终身依附的传统，选择终身雇用制这种最接近自己的历史传统的劳动制度。

前边说过，德国的学徒制度在现代条件下部分地保存了中世纪西欧的行会制度。显然，这是德国人在发展现代市场经济的过程中，为解决劳动力的培训问题而选择的一种最接近自己的历史传统的做法。

任何文化环境都是历史的产物，都是在历史过程中形成的。历史条件在相当大的程度上决定了一国的文化特征，从而成了决定该国属于市场经济哪种类型的一个主要因素。同时，在历史发展的过程中会出现种种本国内生的和外来的新因素，这些因素会使一国的文化特征发生变化。这些新因素和文化特征的变化本身也是历史发展的一部分。而且，历史的传统总是要与各种新因素交互作用，不断地重新塑造一国的文化特征。通过它对文化环境的作用，历史传统极大地影响着一国选择的经济制度。每当一国面临着在几种可行的方案中进行选择的历史关头时，历史上形成的文化传统通过决定社会的政治力量对比，总会迫使它选择最接近自己历史传统的那种方案。这就造成了一国的历史传统与它的市场经济模式之间的联系。

美国之所以能坚持实行“自由的市场经济”，原因之一是美国本来就是由深受自由主义精神影响的近代英国的自由移民建立的国家。在最近几百年的历史中，岛国英国一直有着较强的个人自由倾向。18世纪和19世纪的英国更是自由主义经济政策的典范。美国社会和独立的美国政府最初正是由英国的移民们建立的。建立了美国的这些移民深受个人主义和自由主义意识的熏陶，到北美大陆来追求个人的独立发展，占据和垦殖“无主”的荒地（其实这些土地本来是由印第安人自由使用的），独立并自由地经营个人所有的农场。典型地代表着美国的这种自由移民的文化环境的是所谓的“牛仔文化”，它本身直接产生于在美国西部垦荒的自由移民的生活。这些自由的小农为美国的“自由的市场经济”的历史传统奠定了基础。他们不仅将英国的经济自由主义带进了美国，而且将它发展到了极端。美国的“自由的市场经济”就是英国的自由移民的这种历史传统的



产物。

英国移民给美国带来的英国的历史文化传统，在塑造美国的“自由的市场经济”上起了决定性的作用。英国历史文化传统对美国的影响，最突出地表现在英国的《大宪章》在美国历史上所起的作用中。

英国的《大宪章》本是中世纪盛期 1215 年英国的贵族们强迫英王约翰签订的带封建主义契约形式的文献，但是它鲜明地表达了自由主义的政治观念，以一种不成熟的形式陈述了个人主义的契约政府观：政府的首要任务就在于保卫其公民的个人自由；个人的生存权、自由权是造物主赋予的，建立政府的目的就在于保障这些权利；政府与其臣民之间的关系实际上是一种有关统治的契约关系：臣民个人应当遵守和服从政府的法律，但是政府的正当权力是经被统治者同意才被授予的，而政府存在的目的就是为了最大限度地保障其公民的个人自由。

由于英国的《大宪章》庄严地保证了国王臣民们的自由权，从此以后它就成了英国人民在自由受到威胁时的护身之宝。而美国的联邦宪法和各州宪法都包含有《大宪章》的思想，甚至直接袭用大宪章的词句（《简明大不列颠百科全书》，1985—1986，a.）。《大宪章》成了美国人强调个人自由的历史文献依据，它的精神成了美国人形成其“自由的市场经济”时的指导思想。

这样，对美国“自由的市场经济”的历史起源的探讨，自然地促使我们从英国的历史当中去寻找“自由的市场经济”在历史上出现的原因。这使我们不得不去考察英国的历史文化传统的形成过程，考察体现英国式的自由主义观念的《大宪章》的形成过程。

《大宪章》所体现的英国式的自由主义观念是在英国中世纪盛期的特殊历史条件下形成的。在形成《大宪章》前后的那些世纪中，英国和整个欧洲一样处于封建割据状态，实行封建的等级君主制，封建贵族的势力极其强大。当时整个欧洲都时常处于封建君主和贵族之间的战争的威胁中。而英国在这种历史环境下又具有一种特殊的位置：它是位于欧洲西北角的岛国，地理条件使它既不能不卷入欧洲封建君主们之间的争霸战争，又从来不处于这种争霸战争的中心。

英国的这样一种地理条件最有利于形成以公民的个人自由为基础的个人与国家的关系，埃及和中国的历史都证明，一国如果完全不介入其他至少有同样文明程度的地区的争战，这个国家就会在其内部的争战中形成高度集权的专制君主制度。在这种制度下，人民的个人自由只能取决于君主



的意愿，而君主通常不愿给予其臣民很多的个人自由。如果情况处于另一个极端，一国处在封建君主争霸战争的中心，像中世纪的法国或德国那样，那么该国要在不断反复的争战中生存下去，就必须形成一种臣民绝对服从君主的社会政治体制。这种政治体制的演变可以是像法国那样，逐步形成由等级制的官僚机构控制的中央集权政府（《简明大不列颠百科全书》，1985—1986，f.）；也可以是像德国那样，由军政合一的封建诸侯实行武装割据。但是不论走哪条道路，这种处在封建君主争霸战争中心的国家都会形成一种压抑个人自由的文化环境。

而中世纪的英国则恰恰与这两类国家都不一样：它的封建制度使国内有着强大的封建贵族阶层，这个阶层当然是压迫人民的，但是它也与国王的权力相抗衡；苏格兰、爱尔兰一直没有与英格兰真正统一；一定程度地介入欧洲的政治军事斗争，使欧洲的各种势力对英国的国内状况也有一定的影响。这样，在中世纪英国的历史中，贵族、天主教会、外国的政治军事力量（特别是法国的君主和罗马教皇）都成了重要的政治力量，英国的君主从来都无法实行绝对的专制统治。为了保住自己的权力，英国的君主不得不经常与本国的贵族以至普通臣民妥协，而英国的贵族和普通百姓却不必担心与君主的对抗会招致亡国的危险，因为英国的岛国环境使外国的武装干涉极为困难。

《大宪章》本身就是天主教会在英国的大主教兰顿领导英国的贵族们强迫英王约翰签订的。他们利用英王约翰在与法王腓力二世争夺法国领土的战争中失败的机会武力发难，迫使英王约翰签订了保障他们的个人自由的《大宪章》。在17世纪的英国革命前后，英国人民多次以《大宪章》为依据，要求英国君主保障他们的个人自由。而这次的英国革命之所以能够有发动的机会，又是因为英王查理在镇压苏格兰反叛的战争中失败（《简明大不列颠百科全书》，1985—1986，a. b. c. d. e. f. g. h. i. j. k. l.）。以《大宪章》为代表的英国自由主义文化传统，就是英国的这些特殊的历史环境的产物。而英国的这种自由主义文化传统和近代的历史条件相结合，又使英国成了第一个实行“自由的市场经济”的欧洲大国。

实行“集体协调的市场经济”的国家几乎都有一个同样的历史特点：它们都没有经过推翻旧的统治者的剧烈的政治革命，工业化社会之前的那种旧的等级式社会关系仍然显著地残存于社会中。这种旧的等级式社会关系把社会上所有的人都按某种身份特征划入某一社会等级之中，如贵族与平民，长辈与晚辈，级别高的人与级别低的人等等。甚至老人与年轻人在



年龄上的差别也可以成为划分等级的依据。这一点在日本和德国的社会中表现得特别明显。在这两个国家中，封建时代的那种等级式的人际关系在很大程度上一直残存到今天。由于旧的等级式社会关系仍然起很大的作用，就使这些国家人们的等级意识很浓，习惯于集体行动和简单地服从上级，从而使这些国家形成了“集体协调的市场经济”。

日本和韩国的集体协调型市场经济也与它们浓厚的儒家文化传统有着明显的联系。这种经济中的集体协调一般是在某个权威领导下作出的；而儒家文化崇尚权威，主张在等级秩序之下的集体中协调人们的行为，它是这些国家实行集体协调的市场经济的历史和文化背景之一。在日本人依靠市场之外的权威来协调集体行为的习惯中，清楚地显露出他们服从权威、忠实于上级的历史传统。

同样，我们不难看出法国的“行政市场体制”与路易十四以来由行政机构管理的中央集权制之间的历史联系。中央集权的政治体制不仅造成了一种国家管理的气氛，而且也培养出了大批有管理能力的官吏，从而为国家干预资源配置准备好了干部和人才。而瑞典之所以实行“福利国家”的市场经济模式，显然是因为瑞典这种北欧国家的人在历史上就具有喜好合作和妥协的传统。

实行“法律规制的市场经济”的国家，往往其居民在信仰上是分裂的：他们分成有不同信仰的几个大集团，但是信仰的不同又没有妨碍他们联合为同一个国家。

新加坡就是一个由华人、马来西亚人、印度人、欧洲人四个种族构成的多元化的社会，每个种族都有自己独特的文化、独特的信仰，不同种族的价值观和信仰经常发生冲突。正是由于居民分成信仰不同的几大集团，而这几大集团又必须在同一个城市国家中和平共存下去，新加坡人才决心把新加坡建设成一个多民族整合为一的用法律规制一切的社会，才形成了它的“法律规制的市场经济”。

德国虽然是由同一个民族构成的国家，但是这个民族在宗教信仰上是分裂的：德国人分成了信仰天主教和新教的几乎势均力敌的两大集团。这种信仰上的分裂是16世纪宗教改革运动的后果。宗教改革所造成的信仰上的分裂曾经导致德国的封建诸侯之间爆发战争，而且是造成17世纪初的毁灭性的30年战争的原因之一。由于认识到不可能在德国消灭对立的教派，德国的天主教和新教诸侯们才在奥格斯堡合约和威斯特伐利亚合约中彼此承认了对方教派的信徒的平等权利（《简明大不列颠百科全书》，



1985—1986, m. n. o. p. q.)。300 年后的德国统一并没有改变德国人的这种在信仰上分裂的局面,而在这种情况下发展起来的德国市场经济就不能不明显地具有“法律规制的市场经济”的特点。

本篇第二章第二节已经指出,在法律规制的市场经济中,国家尽可能多地以其立法和执法活动来规范人们的行为,原则上不再把国家法律的作用仅仅限制于解决个人之间发生的争执,而是以全社会利益的名义用法律来规制人们的其他许多行为。我们可以推测,其居民在信仰上分裂的国家之所以会形成“法律规制的市场经济”,首先是因为在任何有效率的市场经济国家中,居民们虽然在市场交易中会有争执,但是在社会以至经济生活的许多领域还必须具有某些一致的行为。在居民有同一个信仰的国家,这些一致的行为是由同一个宗教信仰来造成的;而在其居民有不同信仰的国家,由于不存在共同的宗教信仰,就只能靠国家的法律来造成全体居民的这种一致的行为。这样,居民在信仰上分裂的国家就必须使其法律的作用超出解决个人之间发生的争执的范围,将其法律的作用扩大到以全社会利益的名义规制人们的其他许多行为。

实行“公有制的市场经济”的国家的历史,特别是南斯拉夫的历史,特别清楚地表明了这种市场经济模式产生的历史原因:这种“公有制的市场经济”模式是 20 世纪的共产主义革命运动的产物。南斯拉夫的“公有制的市场经济”是第二次世界大战后共产党人在南斯拉夫执政的条件下,由南斯拉夫的共产主义者们设想出来的,并且是由共产主义者们执政的南斯拉夫政府强制推行的。没有 20 世纪的共产主义运动,就不会有“公有制的市场经济”。

每当一国面临在几种可行的方案中进行选择的关头,历史上形成的文化传统通过决定社会政治力量对比,总会迫使它选择最接近自己历史传统的那种方案。这就造成了一国的历史传统与它的市场经济模式之间的联系。

我们可以由以上的论述中得出一个明确的结论:美国能实行“自由的市场经济”,是由于美国的特殊历史条件,而大多数别的国家并不具备这样的历史条件。在不具备美国式的历史条件的国家和地区,推行美国式的“自由的市场经济”只能引起灾难。

比较一下现代的美国与现代以色列国家,就可以清楚地证明上述论点。

表面上看,现代的美国和现代的以色列都是由自由的欧美国家移民建



立的。但是，移居美国的欧洲移民有大量的“无主”荒地可以占据开垦。北美大陆上的印第安人数目很少，他们也没有形成土地所有权观念和国家观念，几乎无法阻止白人移民占据他们历来自由使用的土地。一直到19世纪后期，美国政府还可以以低得可怜的象征性价格向每一个移居美国西部的白种人“出售”一块特定面积的土地，这实际上是向移民平均分配土地。美国的“自由的市场经济”就是在这样的氛围中形成的。

而移居巴勒斯坦的犹太人并不具有这样的资源条件：那里的土地不仅贫瘠稀少，而且已经被当地的阿拉伯居民占有，这些阿拉伯居民已经有了明确的土地所有权概念和民族意识。犹太移民占据当地阿拉伯居民的土地并且建立自己的主权民族国家，这不能不引起激烈的民族矛盾和流血冲突。自从以色列建国以来，巴勒斯坦的阿拉伯居民与犹太移民的冲突就没有断过，以色列与周围的阿拉伯国家进行过多次战争，在50多年中实际上总是处于某种战争状态。在这样一种环境中，以色列不能不随时实行战时体制，其经济也必然是高度国家干预的。美国式的个人主义和自由主义在以色列是没有生存空间的。

由于美国的经济体制只能适用于美国的特殊环境，世界上的任何国家在选择其经济体制时，就都有理由拒绝简单地照搬美国的制度。

2000年12月在昆明举行的一个研讨会，讨论了中国政府开发西部的特殊政策。会上德国工商联合会驻中国的代表发言说，美国19世纪开发西部时，政府只是给美国移民一块廉价的土地，除此以外根本就没有什么别的特殊政策。你们要开发西部，也只需让我们自由地经商投资就可以了。笔者当即批驳他的说法，指出：美国西部有那么多“无主”的土地（实际上也是从印第安人那里夺来的），美国政府当然可以用赠送土地来鼓励移民；而中国西部的可耕地都已有人耕作或在经济上利用，政府再把这些土地赠送给移民，只会造成严重的社会冲突。仅仅这样一个小小的例子就足以说明，在美国可以做得很顺利的事，在中国往往是绝对不可以做的。其实在德国自己的经济中就绝没有美国那样多的自由。外国企业的代表要中国像美国那样自由放任，不过是要让外国资本可以自由地抢夺中国的市场而已。

不仅如此，本书下篇第一章的最后一节还将详尽地说明，实际上，在20世纪90年代美国进入了“新经济”的喧嚣后面，一场悄悄的变化正在发生——这场变化并不意味着“自由的市场经济”模式的胜利，而是意味着美国模式的蜕变。美国正在越来越基地脱离“自由的市场经济”模式，



带上别的市场经济模式的色彩。

在 20 世纪 30 年代的大萧条之后，美国政府对整个经济的行政干预和法律规制大大加强。这以后的美国虽然还是实行着“自由的市场经济”，但是其经济自由主义的色彩已经比 19 世纪时弱了许多。20 世纪 80 年代之后确实由美国带头掀起了一股经济“自由化”和“解除规制”的浪潮，这似乎强化了美国的“自由的市场经济”的色彩，是对 30 年代以来的国家干预趋势的反动。但是，80 年代以后的美国经济并不是只向着更为“自由化”这一个方向走。在减少国家干预的自由化表面下面，美国的“自由的市场经济”模式正在蜕化。在这些可能的前景中，进一步向“法律规制的市场经济”发展的可能性非常之大。

总的来说，本篇的全部论述已经很清楚地论证了这一基本思想：现代的市场经济可以有多种不同的类型，一个国家应当实行哪一种类型的市场经济，这应当取决于该国具体的历史条件和文化传统。

上篇小结

1. 市场经济是主要通过市场来协调不同的个人的计划与活动、来配置资源的经济。市场经济的各种不同类型都具有市场经济所共有的那些根本特征，又在市场交换与政府、其他社会组织和社会习惯的关系上表现出它们相互之间的不同之处。市场交换是人们在平等的基础上自愿地彼此交换物品的行为。在市场经济中，市场交换在协调个人之间的经济活动上占支配地位，但是市场经济并不是完全靠市场交换来协调不同个人的活动。家庭、企业和国家政府这样一些社会机构以及各种各样的社会习惯与市场交换在社会经济生活中相互有机结合的整体，才是现实当中具体的市场经济。这些社会机构、社会习惯本身的不同特点，以及它们与市场交换相结合的不同情况，体现着市场经济各种不同类型的不同之处。

2. 我们根据五个方面的差别来区分现代市场经济的不同类型，这五个方面是：国家的行政措施在多大程度上干预资源的配置；国家的立法和执法活动在社会经济生活中起作用的范围；由某一个社会集团公共所有的公有制的生产资料占全部生产资料的比例；在多大范围内在市场之外集体协调人们的经济行为；国家的经济政策在多大程度上以收入分配的均等化为目标。根据上述标准，可以把当代市场经济国家的经济体制区分为 6 种不同类型的市场经济：行政市场体制、法律规制的市场经济、公有制的市场经济、集体协调的市场经济、福利国家、自由的市场经济。



3. 社会经济活动的协调机制是社会活动的整个协调机制的一部分。社会活动的协调机制是不同个人的活动相互作用的整体，它协调了社会中不同个人所作出的不同计划和决策，使它们能够相互一致而不至于相互冲突。社会经济活动的协调机制是由各种不同的协调个人活动的方式结合而成的。协调社会中不同个人的活动的方式有非市场交换的协商、权威命令、市场交换、感化、权威裁决、照章办事、暴力强制七种，市场交换只是这些方式中的一种。协调人们活动的这些方式在对整个社会人们的经济活动所作的全部协调中各起多大作用，这决定着经济协调机制的结构；各种协调方式在协调整个社会的全部经济活动上作用不同，协调机制的结构也就不同。在任何类型的市场经济中，市场交换都在社会经济活动的协调机制中占支配地位；但是在这个共同的基础上，市场经济的不同类型所具有的社会经济活动协调机制的结构在很大程度上仍然是互不相同的，这是因为市场经济的不同类型中市场交换以外的其他的社会活动协调方式所起的作用有很大的不同。

4. 当代的生产力在纯技术方面具有规模报酬递增的性质。在这一物质技术基础上，使不同的个人在生产活动中进行分工和协作可以提高整个经济活动的效率，但是做到这一点的前提是能够有效地协调不同个人的经济活动。在不同的历史条件和文化环境中，最有效率的协调方式往往是不同的。各国的市场经济运行于它们各不相同的历史条件和文化传统之中，不同的历史条件和文化环境下最有效率的协调方式互不相同，这是决定当代市场经济的类型多样化的根本原因。现代市场经济的不同模式是市场经济在其中运行的不同历史条件和文化环境的产物。

5. 不同的历史条件既体现为各国具有不同的生产要素相对比例、不同的地理和气候条件、不同的国家规模、与别国的不同关系，也体现为各国在一定的历史时期具有历史给定的不同的社会制度和文化环境。地理、气候、资源数量等物质条件的不同会使最有效率的经济活动协调方式很不相同，从而使最有效率的市场经济模式在不同条件下很不相同；历史上遗留下来的各种社会制度直接影响着实际实行的市场经济模式；历史上遗留下来的文化环境决定着一国的社会心理和社会意识，而一国的社会心理和社会意识对该国采用何种市场经济模式起着决定性的作用；在历史发展的过程中会出现种种本国内生的和外来的新因素，它们促成了市场经济模式的变化，而历史的传统总是要与各种新因素交互作用，不断地重新塑造一国的文化特征，由此而影响着一国选择的经济制



度。每当一国面临着在几种可行的方案中进行选择的历史关头时，历史上形成的文化传统通过决定社会的政治力量对比，总会迫使它选择最接近自己历史传统的那种方案。这些都造成了一国的历史条件与它的市场经济类型之间的联系。

6. 文化环境对一国实行的市场经济模式的影响主要通过社会心理和社会意识起作用。在不同的社会心理和社会意识下，会形成不同的社会习惯，而不同的社会习惯会导致不同的经济行为，从而造成不同的个人之间的关系、个人与企业的关系，甚至造成不同的企业间关系。人们经济行为上的这种差别会使最有效率的协调方式互不相同。不同的社会心理和社会意识还会产生不同的政治观念，造成不同的社会和政治运动，从而决定了不同的政治体系和经济政策。在不同的政治体系和经济政策之下，政府对市场经济施加的影响当然也会不同。这些都会造成各国在市场经济模式上的不同。

思 考 题

一、概念

- | | |
|---------------|---------------|
| (1) 市场经济 | (2) 市场交换 |
| (3) 等级制组织 | (4) 自由的市场经济 |
| (5) 行政市场体制 | (6) 公有制的市场经济 |
| (7) 福利国家 | (8) 法律规制的市场经济 |
| (9) 集体协调的市场经济 | |

二、问答题

1. 当代各种市场经济类型的不同之处在哪里？为什么会有这些不同之处？
2. 我们根据现代实行市场经济的国家之间在哪些方面的差别来区分现代市场经济的不同类型？
3. 根据社会经济活动协调机制的结构，应当如何区分市场经济的不同类型？
4. 决定市场经济类型多样化的根本原因是什么？
5. 现代生产的物质技术基础与市场经济类型的不同有什么关系？
6. 一国的文化环境如何影响它的市场经济类型？
7. 一国的历史条件如何影响它的市场经济类型？



8. 重视家族关系的文化传统对一国的市场经济模式有什么影响?

参考文献

Berg, Hartmut and Cassel, Dieter (1995): Theorie der Wirtschaftspolitik. In: Vahlens Kompendium, Band 2, 6. Auflage, 1995.

Cassel, Dieter (Hrsg.) (1984): Wirtschaftspolitik im Systemvergleich, Konzeption und Praxis der Wirtschaftspolitik in kapitalistischen und sozialistischen Wirtschaftssystemen. Verlag Franz Vahlen GmbH, Muenchen, 1984.

Neuberger, Egon; Duffy, William J. and others (1976): Comparative Economic Systems: A Decision-Making Approach. Allyn and Bacon, Inc. Boston. London 1976. 中译本 [美] 埃冈·纽伯格、威廉·达菲等著:《比较经济体制——从决策角度进行的比较》,北京商务印书馆1984年版。

Fukuyama, Francis (1995): Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. 中译本 [美] 弗朗西斯·福山:《信任——社会美德与创造经济繁荣》,海南出版社2001年版。

《简明大不列颠百科全书》(1985—1986): a. 《大宪章》, b. “权利请愿书”, c. “人身保护状”, d. “五月花号公约”, e. “清教主义”, f. “法兰西史”, g. “约翰(英格兰的)”, h. “理查一世(狮心王)”, i. “亨利一世(英格兰的)”, j. “亨利二世(英格兰的)”, k. “斯蒂芬”, l. “腓力二世”, m. “德意志联邦共和国”, n. “德意志民主共和国”, o. “德意志史”, p. “奥格斯堡和约”, q. “三十年战争”, 中国大百科全书出版社1985—1986年版。

Leipold, Helmut (ed., 1975): Sozialistische Marktwirtschaften, Verlag C. H. Beck, Muechen, 1975.

柳森:《为什么有些国家建立现代化大企业,为什么有些国家以家族企业为主》,载于《经济学消息报》1996年5月31日。

美国读本(1995): The American Reader—Words that Moved A Nation. Edited by Diane Ravitch, Harper Collins Publishers. 中译本《美国读本》,生活·读书·新知三联书店1995年版。

Thieme, Joerg H. (1995): Wirtschaftssysteme. In: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, 6. Auflage, Verlag Franz Vahlen GmbH, Muechen, 1995.

左大培:《混乱的经济学》,石油工业出版社2002年版。



下 篇

市场经济的各种类型及其 典型的代表性国家



本篇分别说明当代市场经济的六种不同类型，并为每种类型分别选取一个国家作典型代表而展开详尽的分析，以一个国家具体的详细例证来说明市场经济的一个类型的特征，并且以一国的具体例子来说明这种市场经济类型是在一种什么样的历史条件和文化传统下发展起来的。这一篇中还包括了对韩国和德国的市场经济类型的分析，使人们对几种不同类型融合于一个国家的经济制度中的复杂情况有所了解。

在本篇中，我们对当代市场经济的每一种类型只作最概括的说明，而以一个典型国家的具体实例来显示这种市场经济类型的特征。我们将以美国为例说明“自由的市场经济”，以法国为例说明“行政市场体制”，以新加坡为例说明“法律规制的市场经济”，以瑞典为例说明“福利国家”，以日本为例说明“集体协调的市场经济”，以南斯拉夫为例说明“公有制的市场经济”，最后再以韩国经济高速成长期的经济体制和德国的“社会市场经济”为例，说明几种不同的市场经济模式如何融合于同一个国家之中。在说明每一个国家的市场经济体制的特点时，同时也就阐明了该国的市场经济模式与它的文化传统、历史条件之间的关系。

本篇的这种论述方法，决定了本篇独特的章节结构。在本篇分别论述八个国家的经济体制的八章正文之外，本篇还分别列出了独立于任何一章的六段文字，每一段都分别对市场经济的一种类型作了较为详尽的描述，而将论述最典型地代表这种市场经济模式的国家的那一章就紧接在对这种模式的描述后面，如在对“自由的市场经济”的描述后面就紧接着论述美国经济体制的一章，在对“集体协调的市场经济”的描述后面就紧接着论述日本经济体制的一章。相信这样的章节结构能够有助于读者更清楚地理解市场经济的各种不同类型以及各发达国家经济的特征。



第一种类型 “自由的市场经济”

自由的市场经济把国家和社会文化因素对个人的经济活动自由的约束减少到最低限度。原则上只是当个人经济活动的自由会损害他人的自由时，国家才通过法律手段限制这种经济活动的自由。因此，支配着“自由的市场经济”的原则是：只要能不限制个人的经济活动自由，就不允许国家或文化因素去限制这种自由。在当代市场经济的各种不同类型中，“自由的市场经济”最接近主流微观经济理论中假设的完全竞争模型。

在“自由的市场经济”中，政府和占统治地位的社会力量都追求尽可能地保障个人和企业的行动自由。在这种市场经济中，政府势必会尽可能地不对资源配置进行行政干预，也尽可能少地干预收入分配，不把收入均等化作为一个政策目标；这种经济原则上排斥生产资料公有制，集体协调的道德规范也少得多，甚至国家对经济生活的法律规制也少得多。正因为如此，与其他的市场经济类型相比，在“自由的市场经济”中社会集团对个人自由的强制性约束最小，由各种社会集团公共所有的生产资料占全部生产资料的比重在这种经济中最低，它也是政府对市场经济运行的影响最小的市场经济类型。

本书把“自由的市场经济”与“法律规制的市场经济”、“福利国家”等五种类型的市场经济相区别。但是，正如本书上篇所指出的，不应该把名称上的这种区别绝对化。在任何一种类型的市场经济中，个人和企业都基本上自由地作出有关自己的经济活动的决策的，这在其他五种类型的市场经济中也是如此。只不过是“自由的市场经济”中，个人的这种自由比在别的类型的市场经济中相对要大得多，自由的领域也相对广阔得多。反过来说，我们把“自由的市场经济”与“法律规制的市场经济”等其他几种类型的市场经济相区别，这也绝不意味着“自由的市场经济”中就没有法律规制，或者没有社会福利、没有文化因素导致的集体协调和



国家的行政管理。在当代实行“自由的市场经济”的国家（如美国）中，同样有着大量的国家行政管理和社会福利，大企业也在拼命提倡员工的“团队精神”，起码限度的法律调节和规制也对经济生活是不可或缺的。要而言之，“自由的市场经济”也同样建立在法治国家的基础上，在这种市场经济中也同样有着大量的公共所有的财产、市场外的集体协调、社会福利、国家的法律规制和行政管理。

“自由的市场经济”与其他类型的市场经济的真正区别，在于公共所有的财产、市场外的集体协调、国家的法律规制、行政管理和社会福利起作用的程度上：在别的类型的市场经济中，它们中的某一个数量要大得多，或者范围要广得多，或者规模要大得多，或者程度要强得多，以致成了某种类型的市场经济的突出特征；而在“自由的市场经济”中，它们则数量小得多，范围窄得多，规模小得多，程度松得多。更重要的是，它们不能成为支配自由的市场经济运行的原则；在自由的市场经济中，法律的调节一般不超出当事人双方有争执并愿意提交法律解决的问题之外，不会把法律的作用扩大到以全社会利益的名义规范人们的其他许多方面的行为；国家的行政干预被限制于极少数部门；国家并不保障人人都能享受医疗保险这样一些基础的社会福利；在市场之外所作的集体协调在经济上不起显著作用。

英国和美国在19世纪后半期的经济可能是任何经济中最接近完全竞争市场经济模式的经济。19世纪的英国和美国都曾经是“自由的市场经济”的典型样板。在第二次世界大战后，美国成了“自由的市场经济”的代表。甚至有人说，美国是“自由的市场经济的最后堡垒”。不过，当代的英国在私人经济部门实行的仍然是自由的市场经济，特别是在右翼的保守党执政时更是如此。在近年经济发展很快的国家和地区中，中国香港和泰国最接近“自由的市场经济”这一类型。



第一章 美国：自由的市场经济的堡垒

众所周知，美国立国时是一个以中小农场主为主体的“传统社会”。它的工业化虽然在 19 世纪二三十年代开始起步并于四五十年代有所加速，但真正的“起飞”还是在南北战争结束以后，而到 19 世纪末它已一跃而成为世界头号经济强国。那是一个充满自由竞争的年代；宪法明确规定每一个自由的人都有权根据他本人的智慧、勤奋和能力，尽量施展其抱负。

美国开国元勋们的根本思想是黎民百姓对他们自己的生命有天赋的主权，对这一主权政府无权侵犯。他们的《独立宣言》在人类历史上首次宣称，人民凌驾于政府之上，政府须经被统治者的同意，才能取得其正当权力。在这样的历史和文化背景下，美国人十分崇尚个人追求更美好生活的自由，反对不顾个人之间的千差万别单纯追求最后结果上的平等的做法，认为像自由这样的思想是永远不可能过时的，对统治者的权力加以限制是进步的一种象征。因此，美国始终是一个自由的市场经济的堡垒。

在第二次世界大战后，美国的经济体制仍然代表着这样一种经济：在这种经济中，市场作为主要的协调机制起作用，并且经济决策权分散在相对说来数量甚多的当事人手中。

世界上一直将美国视为资本主义市场经济的典型范例（Bryson, 1984, S. 198）。美国是一个极其年轻的国家，如果说美国有什么经济上的传统的话，那就是市场的传统。自由的市场一直是美国占统治地位的资源配置机制。美国具有在欧洲人看来很大程度上是不受限制的私有制；美国一直有繁荣和衰退的循环，居民中的弱势阶层始终承受着经济上的不确定性，并且有一个相当不均等的收入分配。然而，美国同时又有经济上首创的自由、几乎到处存在的受教育和培训的机会，这些又使每个公民都至少潜在地有可能实现社会地位上升的“美国梦”（Bryson, 1984, S. 198）。



第一节 个人主义基础上的道德观与诚实互信

人们通常都将美国视为一个由个人主义的处世哲学支配的社会。可是美国同时又是一个靠高尚的道德要求和诚实互信风气支持的社会。

一 多样化的人力资源与个人主义的哲学观念

美国社会的最大特点，是它的劳动力是由多民族的宗教和政治的持异议者、机会主义者和奴隶的后代组成的。每一个这样的集团出于它们自己的理由，都憎恨更高的权威。这样，美国就成了一个民族的“熔炉”和“强悍（rugged）个人主义”的家乡。美国社会的这两个方面给美国的市场经济留下了长久存在的深刻印记。

作为美国占支配地位的意识形态，个人主义哲学绝不等同于自私自利或损人利己，它有自己的特定内涵。自私自利是一种非理智性的过分自爱，它使人处处时时只为自己着想，心中只有自己，并且为自己的需要去损害他人。而个人主义的基本思想是：“个人的命运要由个人自己来主宰”，其隐含的意思是“不干涉别人的事，个人之间要互相尊重”。这种哲学观念在美国具体表现为：1. 有极强的自己驾驭自己生活的意识。一般美国人都认为，选择生活道路是重要的，人必须不随大流、独立判断和选择自己的生活。“独特”，在其他一些国家可能是贬义词，而在美国，则是一个颇有分量的赞赏词。2. 个人的权利必须备受尊重，随意干涉或揭露别人的隐私不仅不道德，而且被认为是最卑鄙的，是一种侵权行为。他们强烈地意识到一点，即尊重别人权利是保护自己权利的前提条件。3. 具有强烈的个人奋斗意识。美国人一般认为个人奋斗的生活态度是最崇高的，在他们心目中，白手起家的人才是真正的英雄。4. 基于这样的民族心理结构所形成的政府，一个最重要的使命就是保证人民的自由和权利，对个人的事则应尽可能管得少。

美国建国时代的著名人物本杰明·富兰克林在其 1733—1758 年出版的《穷理查年鉴》中发表的谚语和评论，典型地表述了美国人的个人主义哲学：“自助者，天助之”；“要想说服人家，应晓之以利，而非以理”；“不要把你知识、欠的、拥有的、能做的一切都向人公布”；“勤勉乃幸运之母”。

美国的个人主义处世哲学使保护各种个人自由的利益集团在美国的社



会中和政治上有极强的势力。正是由于维护个人持枪自由的利益集团的有力抵制，使美国政府至今为止一直不能对枪支进行严格管理。

连美国政府处理国际事务的态度都表现出了美国人的那种我行我素的个人主义风格。直到 21 世纪初，美国还与其他大多数国家不一致，拒绝在减少温室气体排放的京都议定书上签字，拒绝加入生物和化学武器协定，坚持要建立自己的导弹防御系统。美国的这些做法使它成了在国际事务上行为最不“全球化”的国家。它的这些与众不同的行为，在国际事务上表现了美国人所具有的那种个人主义精神。

二 高尚的道德要求和诚实互信风气

在美国建国以后 200 多年的历史进程中，美国人的个人主义处世哲学并没有导致他们排斥道德，摒弃个人之间的社会团结。相反地，美国人的个人主义处世哲学不仅与他们很高的道德观念和社会团结感并存，而且实际上以很高的道德准则和服从社会团结的需要的愿望为基础。

美国建国时代的著名人物本杰明·富兰克林鲜明地表述过美国人的基本观念。他在《穷理查年鉴》中发表的谚语和评论不仅清晰地说明了美国人的个人主义哲学，同时也表达了美国普通人的道德信念和服从社会团结的需要的愿望。富兰克林一方面宣扬个人主义的市场交易哲学——“要想说服人家，应晓之以利，而非以理”，另一方面却又宣示了美国民众的道德信念——“不要出卖道德去买财富，也不要出卖自由去买权力”。他表达了美国人的普遍愿望，要求每个人都服从社会团结的需要，主张“法官应服从法律，人民应服从法官”，在民主和法制的基础上将全体人民团结起来。

实际上，美国的社会中流行着对个人道德的非常高的要求，表达了一种对有道德的生活的很强烈的追求。这种追求的表现之一是美国人对色情行业和卖淫的仇视。直到现在为止，“妓女”在美国人的语言中仍然是最带贬义的词汇。在欧美国家中，美国是法律上最严厉地禁止和限制卖淫的国家，到 20 世纪 90 年代中期 50 个州中仍有 49 个州完全禁止卖淫。

福山指出，在美国，20 世纪中期以前创建了引人注目的企业的那些经理和董事，“将他们自己的行为准则强加给他们的主管和雇员，这些行为准则反映了他们这些享有特权的美国中上阶层的价值观。他们试图向其他人灌输自己的工作伦理和纪律，同时排斥离婚、通奸、精神病、酗酒，反对同性恋和其他非传统的行为”（Fukuyama, 1995，第四部分，第 281—



282 页)。

美国社会对个人道德的要求集中表现在他们对诚实守信的要求。本杰明·富兰克林在《穷理查年鉴》中发表的谚语和评论说：“如果你损害良心，良心就会向你报复”；“若怕干坏事，别的就都不用怕了”。19世纪美国的报业巨头约瑟夫·普利策把揭露社会弊病作为他毕生的办报宗旨，以此增加其报纸的发行量，获得了个人事业的成功。他深信罪恶在于掩盖事实真相，宣称自己的报纸“不论在任何地方、任何情况下，都要反对形形色色的弄虚作假”。普利策的这种经营策略能在美国取得成功，主要是因为美国人普遍将诚实互信作为对任何人的基本要求。

20世纪70年代中期在职的美国总统尼克松遭遇“水门事件”丑闻，20世纪90年代中期在职的美国总统克林顿遭遇性丑闻，在政治上都陷于困境，尼克松还因为“水门事件”丑闻而被迫辞去总统职务。在美国总统们遭遇的这两次最大的政治丑闻中，美国普通民众和整个社会对总统所犯各种过错中最不能原谅的过错，就是总统有意撒谎。在这样的社会舆论氛围下，当时尼克松和克林顿受到政治敌手和媒体最猛烈攻击而得不到宽恕的过错，也是他们有意撒谎。

这种诚实守信的道德在经济和政治上就表现为对企业和国家的忠诚。20世纪上半期成功地将IBM发展成一个巨型公司的托马斯·约翰·沃森，强调对每一个进入企业的人来说“总经理的职位就像他面前的下一个职位一样是可以达到的”。他强调对公司的忠诚，认为忠诚是一种美德，而且“如果你是忠诚的，你就会成功”。而美国人对国家的忠诚，就是美国式的爱国主义。

美国人的个人主义哲学并不意味着一个人可以不爱国家或集体。在美国，个人主义哲学与爱国意识是如此紧密地结合在一起，以致很早就引起了众多学者的研究。对于这种现象，法国学者托克维尔（Tocqueville）的解释是，民主把这个民族凝聚在了一起。^①美国学者阿里埃利（Arieli）则把托克维尔的观点做了进一步的发挥，论证说美国人有关个人主义、民主和自由企业的思想正是美国人爱国主义意识的最基本的要素。在其他许多国家，爱国热情往往是从教区的、伦理的或地方的观念和信仰中取得力量。相反，在美国，爱国热情来自于一系列普遍原则。尽管在有些国家某

^① 参见 yehoshua Arieli, *Individualism and Nationalism in American Ideology* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1964), p. 20.



种普遍原则的影响力也很强，但这些原则通常更多地着眼于全世界而不是本国。而在美国占支配地位的意识形态中的一些普遍原则确实与爱国主义形成了巧合。阿里埃利总结说：“这种巧合，……是美国人的爱国主义及其意识结构的基本依据。”^①在他看来，受个人主义哲学支配的美国人愿意保护集体——美国这个国家——正是因为国家这个集体是为了保护个人的目的而被创造出来的。

美国人用多种艺术形式来宣扬他们的爱国主义与个人主义之间的这种关系。21 世纪初好莱坞拍摄的电影《拯救大兵瑞恩》，着力宣扬美国军方如何关心和爱护士兵个人：瑞恩的兄弟们都已经战死疆场，为了避免瑞恩本人再在战斗中死去，美国军方专门派出了一个由 8 个人组成的特遣队到前线去寻找瑞恩并护送他回后方，而瑞恩被上级的这种关怀所感动，决心更英勇地为国家而战斗。这部电影曾经风靡全世界，成功地以艺术形象诠释了美国式的爱国主义：由于国家爱护和保护每一个个人，个人就一定要爱国。

在诚实守信的道德要求和社会风气下，美国社会内部具有相对较高的人际相互信任。2000 年一位中国内地富有的中产阶级妇女以亲身经历对中国香港和美国作了比较，作出结论说美国社会中人际的信任程度远远高于香港。她的女儿在香港本地的一所中学上学时，要随父母去美国参加一个亲戚的婚礼，其父母以此为由给学校写了一个请假申请。学校方面却不肯如此简单地相信请假的理由，要求他们把婚礼的请帖和证明甚至去美国的飞机票都提交给学校，否则就不能准假。而同一个女孩在美国的一所国际学校读书时，春节前她老实地对老师说，“我想提前请两天假回北京去，在春节期间看看姥姥，姥姥岁数很大了”。老师听了马上说，“你太该去了，请给你姥姥带好”，但他马上又说，“你的出勤表得扣两分，因为你早走了两天”。这个对比表明了美国社会内部有很高的人际信任，但是这种信任与完全按规矩办事并存，这是美国社会与中国香港的社会不同之处。

美国的个人主义与美国社会内部这样高度的人际相互信任相结合，导致美国发展出自己极具特色的企业经营结构：在美国，本人没有向经营中企业投入自己的货币资金的职业经理人员和其他专业人员，在营业上有极高的自主决策的权力，这种权力之大为世界上其他各国的同类人员所望尘

^① 参见 yehoshua Arieli, *Individualism and Nationalism in American Ideology* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1964), p. 25.



莫及。

美国大的股份有限公司、特别是股票上市的公司通常股权都极度分散，即使是最大的股东占整个公司全部资本金的比例也极低，单个股东投入的资金相对于公司的规模来说一般都是极小的，许多最大的股份公司往往连能够控股的大股东都没有。在这种情况下，许多大公司的总经理甚至董事长没有向自己经营的企业投入任何自己的资金，却在实际上掌握了企业经营的重大决策权，而他们在公司经营中所支配的巨额资金，则是成千上万名小股东向该公司入股所投入的。这样的巨型公司能够长期成功地经营和发展，首先是因为美国社会中有着极高的人际相互信任。

美国高度的人际相互信任使那些在有控股大股东的股份公司中工作的职业经理能够充分发挥其才能。20世纪80年代初出掌美国第三大汽车公司克莱斯勒公司的亚科卡，原是由福特家族控制的福特汽车公司的总经理。福特家族由于担心失去对福特公司的控制权而将亚科卡解职，陷入亏损困境的克莱斯勒公司却聘请亚科卡来全权负责自己的经营，而亚科卡也确实使克莱斯勒公司摆脱了亏损的困境。克莱斯勒公司对亚科卡的聘请和亚科卡的经营业绩，是美国大公司的小股东们与其职业经理人员之间互信的典范。

20世纪70年代后美国高科技产业的发展在很大程度上得益于美国的风险投资基金，美国的风险投资基金向研究和开发投入资金的数额之大为世界上的任何国家所不能比拟。其他国家风险投资之所以不发达，在很大程度上是因为，风险投资基金为资助高科技的研究和开发所投入的资金，很容易被受资助的研究开发者浪费甚至挪用为自己牟利。美国的风险投资基金能得到这样高度的发展，投资者与研究开发者之间存在高度的相互信任是社会条件之一。

三 造成诚实互信风气的因素

美国社会内部能形成这样高度的诚实守信的道德和高度的人际相互信任，既有其历史根源上的原因，又有其现实的社会和法律上的原因。

从历史根源上说，奠定美国社会基础的移民集团有着悠久的诚实互信的文化传统。

奠定美国社会基础的，是来自英国的移民，而这些来自英国的移民由于多方面的历史原因而特别突出地强调诚实互信。

英格兰的居民主要是中世纪早期移居到大不列颠岛上的日耳曼人的后



裔。古日耳曼人以部落为活动单位，这种部落中还实行土地公有的“马尔克”制度。后来的日耳曼各民族一直保留着部落成员之间的那种归属感和团结感。

移居英格兰的日耳曼人，属于古日耳曼人中的盎格鲁、撒克逊等部落。自有文献记载以来，由这些部落形成的盎格鲁—撒克逊民族的成员们就一直在相互支援以进行扩张，对付共同的敌人并建设自己的利益共同体。这些利益共同体最终发展成为盎格鲁—撒克逊民族的国家，而在这样建设利益共同体的过程中，盎格鲁—撒克逊民族的成员们就形成了自己的相互团结、诚实互信的社会风气。

移居英格兰的日耳曼人接受了基督教之后，又从基督教中吸收了“上帝与人类立约”、必须遵守契约的观念。基督教有一种“人人皆兄弟”的信念，这在英国人中进一步加强了诚实互信、团结互助的观念。本书上篇中还指出，中世纪盛期英国的特殊历史条件使英国的社会和政治都按照一种类似契约论所描述的方式演化，这种社会和政治的演化将君主与其臣民之间的关系都变成了一种特殊的契约关系，而君主与臣民之间的这种契约关系集中体现在围绕《大宪章》所发生的斗争上。英国的这种特殊政治环境促使英国人更重视契约和对契约的遵守。

最初建立美国社会的英国移民，是英国人中的一个特殊群体。在17世纪最早来到北美英国殖民地（后来独立为美国）的英国人中，拥护宗教改革的新教徒占多数。在英国北美殖民地的英国移民中，占多数的不仅是新教徒，而且还有英国宗教改革中的激进派——清教徒。乘坐“五月花号”船到达北美并签署了《五月花号公约》的那些人，就是一些清教徒。清教徒最初在英国的北美殖民地（现在美国东北部的13个州）占绝对的统治地位，有些州甚至按照清教徒的规矩下令禁止跳舞，以致当时的某些爱好舞蹈的妇女只能自己偷偷地在树林中跳舞。

英国的这些清教徒吸收了德国宗教改革家马丁·路德的思想。马丁·路德最著名的学说之一是“因信称义”，他强调人对上帝的信仰本身就是上帝赐予的，因而这种信仰中必然包含着个人得救的保证。充满了这种信仰的清教徒在英国的北美殖民地建立了最初的社会和自治的政府，而现代的美国社会和美国政府就是在这个英国北美殖民地社会的基础上发展起来的。在这样发展起来的美国社会中，不仅一直充斥着宗教的热忱，而且这种热忱注重的是个人内心真正的信仰。靠这样的宗教热忱支持的美国社会，必然注重个人之间的诚实互信。



新教信徒们注重个人真正信仰的社会风气，使美国的社会和经济生活都依靠个人之间的诚实互信而运行。德国著名的社会科学家马克斯·韦伯在20世纪初就指出，部分英国、德国以及整个美国所存在的基督教新教教派提高了信徒在新群体中团结一致的能力。一个美国的五金产品推销员对韦伯说：“如果我发现一个农场主或商人根本不信教，那我连5角钱的生意都不会相信他。如果他不信任任何事情，我又凭什么相信他会付钱给我呢？”（Fukuyama，第一部分，5，第45—46页）

在美国社会后来的发展中，特别是美国独立以后，大量并非基督教新教信徒的人涌入了美国社会。但是，除了少数被从非洲等地贩卖到美国的黑人奴隶之外，迁入美国的移民都有一个共同的特点：他们是自由的移民，是按照自己的愿望迁入美国的。美国的社会制度和已有的社会风气使这些移民往往自愿地结成了各种移民的社团。这种自愿结成的社团从一开始就结合了两方面的特点：基于个人自愿的个人主义基础和诚实互信的团结互助精神。

实际上，美国的文化传统是双重的，除了个人主义倾向外，还存在着强烈的形成协会和参加其他形式的群体活动的习性。被认为是个人主义者的美国人从历史上就一直是群体活动的积极参与者，创建了牢固而且长久的自发组织，如少年棒球联盟、4H俱乐部、全国步枪协会、全国有色人种促进会和妇女投票者联盟等。

这样，美国社会的历史和文化根源本身就造就了美国诚实互信的社会风气。而在另一方面，美国的许多现实的社会因素和法律因素，又进一步维护甚至加强了美国社会中的诚实守信的风气和高度的人际相互信任。

在到19世纪下半期为止的200多年间，美国社会占多数的成员是在大平原上垦荒和放牧的农民。这期间迁入美国的移民在其母国基本上都是属于社会中下层的居民，文化程度不高，而这些新移民又绝大多数变成了美国的农民。来自社会中下层的移民所转化成的美国农民通常具有淳朴、直爽、坦率和真诚的个性，这种个性是一个广泛的社会基础，塑造了美国社会诚实守信和个人之间高度相互信任的风气。

美国人的社会习惯和法律制度，也有助于美国人形成诚实互信的社会风气。美国的个人主义强调充分尊重个人权利包括个人的隐私。在这种美国式的个人主义的支配下，一方面个人在相互之间打交道时尽量避免直接强迫对方，希望对方做的都以对方自愿为基础，这反倒使人们在与他人打交道时很少有说假话的需要，从而有助于养成诚实互信的社会环境；另一



方面美国人的社会性的联合行动绝大多数都以自愿的结合为基础，这种自愿的结合形成了美国群体活动中的那些牢固而且长久的自发组织，而这种群体活动则必定建立在参加者的诚实互信的基础上。

最后，美国人诚实互信的社会意识导致美国的法律制度对背信的行为给予严惩，这种法律上的严惩又反过来维护并加强了美国社会中诚实互信的风气。

美国的法律制度特别注意保护委托人的利益，对受托人有意识背叛委托人而损害委托人利益的行为给予严厉的惩罚，而且惩罚程度之严厉为世间少有。美国的企业一般都有对员工的“利益相关”行为的限制，禁止其员工另外从事有可能与本企业利益相冲突的活动，如具有这种性质的第二职业，等等。而美国的法律和司法体系则对企业的这种要求给予有力的支持，员工从事与本企业利益严重冲突的活动往往会受到法律上的严厉惩罚。美国企业的这种要求和司法体系对这种要求的支持，引领当代法律体系中形成了有关“竞业禁止”的规定。

美国的法律和司法体系严厉惩罚受托人背叛委托人的行为，其典型的例子之一是对参加公司并购谈判的律师行为的约束。在 20 世纪 90 年代的美国，作为 A 公司的代理人而参加 A 公司购并 B 公司谈判的律师如果在达成购并协议前购买了 B 公司的股票，他将会通过法律程序受到严厉的经济惩罚甚至是刑事处罚，并且将永远不能再从事律师职业。这种行为之所以受到这样严厉的处罚，是因为它被视为作为代理人的律师对其委托人极为严重的背叛。

美国人对经济上的背信行为的憎恶，典型地表现在围绕着何塞·伊格纳西奥·洛佩斯所进行的诉讼中。1992 年 4 月 7 日，杰克·史密斯被任命为美国通用汽车公司总经理，第二天该公司就让在西班牙出生的洛佩斯负责在全世界的采购。洛佩斯被公认为是杰克·史密斯的心腹，它上任后不久就大幅度降低了通用汽车公司在采购零部件上的开支。但是不久后洛佩斯接受了德国大众汽车公司的邀请，于 1993 年辞职离开通用汽车公司而转入大众汽车公司工作。通用汽车公司在此后就发起了长达几年的诉讼，控告洛佩斯背叛了通用汽车公司，在投靠大众汽车公司时盗窃了通用汽车公司的大量营业秘密。洛佩斯辞职 4 年之后，美国通用汽车公司总裁杰克·史密斯仍对此事耿耿于怀，他的一位好友说：“杰克永远不能原谅这种背信弃义的行为。”

由于有这样许多现实的社会因素和法律因素在维护和加强诚实守信的



风气，而美国社会中的诚实互信又本来就有深厚的历史和文化根源，这就使美国社会形成了诚实守信的风气和高度的人际相互信任。

第二节 自由移民的历史与文化

美国的社会是由欧洲的自由移民创立的。这样的历史条件造就了美国人的个人主义哲学和自由放任传统。

一 个人主义哲学的渊源与后果

美国的移民绝大多数来自欧洲各国特别是英国，个人主义哲学最初是由他们带来的。作为一种社会和政治哲学的个人主义最早出现于17世纪英国两位学者托马斯·霍布斯（Thomas Hobbes）和约翰·洛克（John Lock）的著作中。到18世纪这种哲学在英国经济学家亚当·斯密（Adam Smith）的“看不见的手”的学说中得到了更充分的表达。但“个人主义”这个术语，是19世纪中叶才出现的。人们一般将法国历史政治学家阿莱克斯·托克维尔发表于1880年的著作《论美国的民主》作为它的出生地，尽管法国和德国的一些学者更早地使用过这个词。^①由于托克维尔把它用于描述美国民族特征的核心因素，个人主义才进入了英语的词汇表。尽管个人主义在世界其他地方特别是欧洲也能从人们的社会和个人行为中表现出来，但在任何地方都没有像在美国那样大程度地成为占支配地位的民族价值观偏好。托克维尔发现美国的个人主义是一种全新的个人主义——是本地化的、美国型的，而不是欧洲型的在美国的简单移植。

美国型个人主义独特性产生的一个可能原因，是由美国历史学家弗雷德里克·杰克逊·特纳（Frederick Jackson Turner）揭示的。特纳在美国历史学会1893年年会上发表的《边疆在美国历史上的意义》一文中首次提出：美国社会和美国人民“国民性”的根本特征——民主制度、民族统一、独立不羁、个人奋斗，均形成于美国边疆不断西移和西部“处女地”自由开发的过程。这一观点对美国史学界影响甚大，开创了所谓的“边疆学派”。按照特纳的观点，美国型的个人主义及其强悍性，来自于美国人民开拓边疆的经历。特纳曾对美国的个人主义的特点作过如下生动的描

^① 参见 yehoshua Arieli, *Individualism and Nationalism in American Ideology* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1964), p. 194.



述：“将敏锐的探究与粗犷的力量结合起来；不断转动注重实际而富于创见的头脑以发现有利时机；虽不优雅却很有力地通过熟练掌握物质手段达到伟大的目标；以随自由而来的个人主义作为精神支柱，生气勃勃地既为善举又为恶事而奋斗。”^①

个人主义哲学是所谓的美国梦的基础。按照这种梦想，每个人都可以依靠自己的力量通过艰苦努力提高生活水平。这种梦想又被像安德鲁·卡内吉（Andrew Carnegie）——一个贫苦的苏格兰移民的儿子这样的人人格化了。卡内吉从13岁在宾夕法尼亚一家布厂当捆亚麻的童工，到1900年建成了一座年销售额4亿美元的钢铁帝国。他认为个人自由和竞争是“种族生存的最好途径”，因为它们能够保证“在所有部门都达到适者生存”。^②

美国人一般认为，个人财富是对艰苦劳动的奖赏，而欧洲人则倾向于认为它是对大量积累起来的财富的继承。这种看法的不同在相当大的程度上反映了经验上的事实。实际上，一直到20世纪90年代，美国的百万富翁还多数是靠自己的艰苦努力积累财富的，只有1/5的百万富翁继承的遗产占他们资产的10%，大多数人没有从家里继承一分钱，有一半的百万富翁在上大学时学费不是父母或者亲戚支付的，而是靠打零工挣的。美国最富有的6个人的发家史都是从一文不名开始的。这些百万富翁积累财富的手段就是能省就省，他们多数人开的是普通的汽车，只有6.4%的人开奔驰车，有1/4的人一辈子没有买过超过600美元一套的西装，有一半的人从来没有戴过价值超过235美元的手表，他们房子的平均价值是32万美元。对35000个美国最富裕家庭的调查显示，他们的债务只相当于他们资产的3%。成为百万富翁可能还有一条秘诀，就是家庭生活要和谐。美国目前的婚姻有一半以离婚告终，而美国95%的百万富翁的家庭生活很和谐，平均每个家庭有3个孩子。中国人讲“家和万事兴”，这话似乎在美国百万富翁的身上得到验证。

因此，美国人比较讨厌政府的收入再分配规划。一些民意调查表明，甚至是在最穷的美国人中，也很少有对政府重大的收入再分配规划的支持。^③

^① Frederick Jackson Turner, *Frontier and Section*, (Englewood Cliffs, N. J. Prentice Hall, Inc., 1961), p. 61.

^② *The North American Review of 1889*, 引自 Daniel Fusfeld, *The Age of the Economist* (Glenview, 111: Scott, Foresman and Co., 1972), p. 82.

^③ 这些调查可见于 Jennifer L. Hochschile, *What's Fair? American Beliefs about Distributive Justice* (Cambridge: Harvard University Press, 1981), pp. 15—19, 和阿瑟·奥肯:《平等与效率——重大的权衡》，四川人民出版社1988年版，第47页。



政府在社会保险和福利方面的支出在国民收入中的比重，也比大多数欧洲国家要小得多。

个人主义哲学还使得公民个人相信自己可以对社会产生重要影响。一项五国的典型调查表明，75%的美国被调查者认为自己能够对不公正的国家法规做些什么，相比之下只有62%的英国被调查者，38%的德国和墨西哥被调查者，28%的意大利被调查者这样认为。认为个人能够起很大作用的观念，也许还有助于解释为什么美国人在高等教育中处于领先地位。1983年，在20—24岁的人中美国有56%进入高等学校，相比之下日本、法国和原西德只有30%，英国和苏联只有20%。^①

但是，个人主义哲学对美国社会也有负面影响。人类活动很少是孤立进行的，很多活动要在小到家庭大到国家的这样或那样的集团中发生。人类活动中的许多问题是人们共同承担的社会范围的问题。对于这类问题的解决，个人通过市场采取的行为常常是不够的，有时甚至是对社会利益有害的；社会范围的问题需要在社会范围内（即集体地）解决。但是，要采取集体行为，个人就必须在一定程度上把决策权交给集体。这样，美国的社会经济组织就面临着一个两难选择。这里的真正问题不是美国人要在纯个人主义和完全的集体主义之间做选择，而是要在个人参与集体解决问题的方式、程度和手段上做选择。由于美国人在这类问题上做选择时，总是倾向于让个人尽可能少地对社会做出让步，也就产生了一些美国特有的社会问题，例如，贫富悬殊较大，因私人拥有枪支和对罪犯比较宽大而使犯罪案件较多，吸毒和艾滋病等现象也比较严重。

美国社会民族“熔炉”的特点，对美国市场经济模式的影响也很大。正像前面提到的，在美国人口中，从以英国为主的欧洲各国移入的白人后裔所占比例最大，约占86%；另外还有印第安人、黑人、墨西哥人、波多黎各人、亚洲人等，约占14%。这种多样化的人力资源，形成了美国多元化的意识形态。例如，美国宗教派别众多，宗教信仰极为普遍。全国约有253个宗教派别，共有33.3万多个地方性的教会团体，26万多名传教士。据说，在每100个美国人中，大约有64人是基督教会或其他宗教团体的教友。其他不属于任何教会的人，也都有着某种宗教信仰。

这种多样化的人力资源 and 意识形态，自然有它的经济方面的正负效

^① The World Bank, World Development Report 1986 (New York: Oxford University Press, 1986), p. 237.



应。从积极的方面看，美国从各民族掌握的多样化技术和智慧中大受其益，^①但从另一方面看，美国的许多经济问题也显然是由于种族歧视和数以百万计的美国人很难讲英语引起的。

而且，民族的“熔炉”还可以对美国福利支出相对低下提供一种解释。在法国、意大利、德国和瑞典，人们的种族和宗教都是比较同一的，因此，在这些国家人们很少感觉到福利支出是把收入从社会的某一个集团转移给了另一个集团。在美国，尽管生活在贫困线以下的人中2/3的人是白人，人们还是坚持认为福利开支只不过是把收入从白人那里分配给了其他种族。毫不奇怪，这种观念引起了美国社会中的许多政治和经济对立。

二 源远流长的自由放任传统

还在美国建国之前，从英国人在美国建立殖民地时起，美国人就把个人自由抬到至高无上的地位，把公民的自由看做是社会生活中最高的价值，认为政府的首要任务就是保卫其全体公民的个人自由。领导着建立了美国的那些领导人在他们拟定的美国《独立宣言》中宣称：“我们认为下述真理是不言而喻的：人人生而平等，造物主赋予他们若干不可让予的权利，其中包括生存权、自由权和追求幸福的权利。为了保障这些权利，人类才在他们中间建立政府，而政府的正当权力，则是经被统治者同意所授予的。”这个宣言清楚地表述了美国人对社会的基本观念。

在美国人看来，个人的生存权、自由权是造物主赋予的，建立政府的目的就在于保障这些权利。政府是个人之间的自愿联合结合成的自治团体，政府与其公民之间实际上是一种有关统治的契约关系：公民个人保证遵守和服从政府的法律；但是政府的正当权力是经被统治者同意才被授予的；政府的存在是为了最大限度地保障所有公民的个人自由。^②这一套思想观念成了自建国时起就指导美国全部社会生活和法律制度的基本原则，也是指导着美国式的市场经济体系的思想传统。

美国的这一思想传统有两大根源，或者更确切地说，它是这两大根源有机融合的结果。

^① 对这种情况的概述，可参见裴小革《世界各国经济发展中劳动市场的变化》，中国大百科全书出版社1995年版，第58—60页。

^② The American Reader—Words that Moved a Nation, Edited by Dian Ravitch, Harper Collins Publishers. 中译本《美国读本》上册，生活·读书·新知三联书店1995年版，第5、49页。



根源之一，美国是由自由的欧洲移民建立起来的，建立美国的移民在美国文化和制度的各方面都留下了深刻的移民传统的印记，特别是移民固有的那种个人主义和自由主义精神的印记。实际上，美国的政府恰恰就是按照美国人的那种政府契约观念作为自由的人自愿结合成的自治团体从下而上逐步建立起来的。

根源之二，是英国社会有关个人与社会关系的观念对美国的影响。英国自中世纪末期以后逐渐形成了一套有关个人与社会的关系的观念，其基本精神与前边所说的美国的思想传统大体一致，只不过英国的观念更多地反映了岛国封建传统的残余，更强调以君主为象征的国家权力的重要性，而美国的观念则更多地反映了自由移民们的意志，更强调公民的个人自由的至高无上地位。英国有关个人与社会关系的观念通过两大途径而深刻地影响着美国早年的历史：

最基本的途径是近代英国的自由移民为美国社会所奠立的基础。美国社会和独立的美国政府最初正是由英国的移民、特别是清教徒移民建立的。清教徒是英国近代早期社会中的改革派，他们反对天主教会的专制主义倾向，推进了宗教信仰自由和民主政治的发展。^①在中世纪社会末期和近代早期，英国一直存在着较强的卫护个人自由的社会力量，清教徒是这一力量中的激进派，这一力量又导致18世纪和19世纪的英国成了自由主义经济的典范。英国的移民，特别是清教徒移民到北美大陆来追求个人的独立发展，占据和垦殖“无主”的荒地，独立并自由地经营个人所有的农场，也就势必把英国人对公民个人自由的尊崇发展到登峰造极的地步。

但是另一方面，移民们也从一开始就给美国社会带来了英国人、特别是清教徒的那种自愿遵守联合制定的法律，在自愿的基础上相互信任的精神。1620年在美国马萨诸塞州普利茅斯登陆建立殖民地的英国移民所签署的《五月花号公约》，就集中地体现了这种精神。该公约的签署者以英王臣民的名义“向上帝”立誓签约，“自愿结为一民众自治团体”，“保证遵守和服从”对该殖民地“全体人民都最适合、最方便的法律、法规、条令、宪章和公职”。^②这样自愿结成的“自治团体”就是北美殖民地最初的政府，而美国独立时的政府正是在这种作为“自治团体”的殖民地政府的基础上发展起来的。这种在自愿的基础上结成的自治团体的誓言表达而

^① 《清教主义》条，载于《简明不列颠百科全书》，中国大百科全书出版社1995年版。

^② 《美国读本》上册，第4—5页。



又加强了个人之间的相互信任感，这种相互信任感的起源，既有日耳曼原始部落成员之间的团结感的残余、这种残余在英王臣民之间关系中的反映，也有基督教所造成的教徒之间的互助精神。从英国传入的这种个人之间的相互信任感，使美国从其历史的一开始就成了具有高度信任感的社会。美国社会一向活跃着各种各样的自发性组织，从宗教团体到读书会、行业协会，等等。^①

英国有关个人与社会关系的观念影响美国思想传统的第二大途径是英国的《大宪章》。英国的《大宪章》本是中世纪盛期的1215年英国的贵族们强迫英王约翰签订的带封建主义契约形式的东西，但是由于它庄严地保证了国王臣民们的自由权，从此以后它就成了英国人民在自由受到威胁时的护身之宝。美国的联邦宪法和各州宪法都包含有《大宪章》的思想，甚至直接袭用《大宪章》的词句。^②

在上述思想渊源的作用下，1775年英属北美殖民地爆发了北美独立战争。1776年7月4日第2届大陆会议通过了英属北美殖民地人民宣布独立的纲领性文件——《独立宣言》，是日后来被定为美国国庆日。宣言宣布，一切人生而平等，上帝赋予他们诸如生存、自由和追求幸福等不可让予的权利。它指出，为保障上述权利，人们才建立政府，任何政府一旦损害这些权利，人们就有权改换它或废除它，建立新政府。

接下来通过的美国宪法——新共和国宪法的前身，则把私人产权规定为每个人的天赋人权之一。《独立宣言》的主要作者托马斯·杰弗逊(Thomas Jefferson)认为，私人产权是一切地区的人的自然权利之一。私人产权赋予了个人所有者自由的手段——经济自由，没有它人们就不可能在国家政治权力面前保护自己。因此，在美国，私人产权是由宪法明文保护的，这一条款再加上权力分隔等宪法条款都是为了在国家权力下保护个人。

在没有公共当局的强制性干预的情况下，主要借助个人的自由竞争和社会中个人之间的高度信任感，美国经济在18世纪和19世纪得到了快速增长。在19世纪的前半叶，政府以补助、关税保护和允许合法垄断等形式帮助私营企业发展，19世纪后半叶政府则开始采用了越来越多的更纯粹

^① 参见柳森《为什么有些国家建立现代化大企业，为什么有些国家以家族企业为主》（载于《经济学消息报》1996年5月31日）一文中介绍的美籍日本裔分析家弗朗西斯·福山的观点。

^② 《大宪章》条，载于《简明不列颠百科全书》中文版。



的自由放任措施。

在 19 世纪初期，美国各州的政府在促进经济增长方面起着积极的作用。大多数的运输和交通、许多的金融都在公营企业手中，而宾夕法尼亚、纽约、新泽西和其他北方各州的政府则为争夺商业上的霸权而进行着州际的争夺。这种政策本身受经济状况的制约，并且随着条件的变化而变化。19 世纪 80 年代，州的企业被证明大部分是不合适的，北方的干涉主义者大部分被吸收加入了同私营大企业有密切关系的共和党，美国的经济增长也已经达到了这样一点，即私人的国内和国外资本资源已经能够满足投资的需要，这使美国从此以后成了私营企业占绝对统治地位的国家。

第三节 转向有调节的自由的市场经济

19 世纪的美国与当时的英国一样，实行的是自由放任的市场经济。这种自由放任的市场经济也是一种“自由的市场经济”，而且是一种比当代美国实行的“自由的市场经济”还要自由得多的“自由的市场经济”。但是，19 世纪末美国工业化的历史进程逐步地改变了美国的经济制度，使政府获得了越来越多的干预经济的权力。这种转变并没有从根本上改变美国的经济体制，美国仍然实行着“自由的市场经济”，但是当代美国的“自由的市场经济”已经变成了有政府的强有力调节的“自由的市场经济”。

谈到美国市场经济中政府作用的历史性变化，就不能不谈一下市场经济中公共参与或干预的各种可能程度。我们可以把政府参与的程度细分为从完全被动到越来越积极的四类。第一，政府在市场经济中只起最小的必要的保护市场关系（例如，保护合同的贯彻）的作用。这当然就是自由放任的市场经济。第二，政府起仲裁人的作用。政府制定基本的行为规则，并监督私营企业的一般行为，让它们的行为遵守规则。这里，政府的作用基本上是法官式的。第三，除了起仲裁人的作用以外，政府还承担维持宏观经济稳定和保障公民有最低收入的职责。政府在这里使用的主要工具是货币政策、财政政策和收入政策。美国市场经济在第二次世界大战后属于这一类。第四，政府常常和企业一起，通过承担决定国民经济中的产业发展类型和方向的责任，起到更加积极的作用。产业政策成为这类政府在市场经济中发生作用的最重要工具。许多西欧国家特别是法国和日本属于这一类。

我们之所以称美国为“自由的市场经济”，是因为美国政府对经济的



参与只限于前三类。政府不实行有计划的产业政策，意味着整个经济中没有指导性计划或集体的协调。

就是政府干预经济的前三类活动，美国政府也不是在 19 世纪时都实施的。19 世纪的绝大部分时间中美国实行自由放任的市场经济，政府基本上只对经济活动实施第一类的干预。从 19 世纪末开始，美国逐步转向了政府强有力调节的“自由的市场经济”，这种转变大体上分为两个阶段：在第一个阶段，政府通过实行反垄断政策而承担起仲裁人的作用，开始制定基本的行为规则并规制某些私营企业的一般行为；在第二个阶段，政府才开始主动地使用货币政策、财政政策和收入政策，以便承担起维持宏观经济稳定和保障公民有最低收入的职责。

美国转向政府调节市场经济的这两个阶段，表现为美国市场经济自 19 世纪末以来经历的两次重大转变。这些转变涉及的是政府与企业的关系。

一 从自由放任经济转向以政府抑制垄断

19 世纪末美国政府通过立法和司法方式实行反垄断，标志着美国政府开始制定基本的行为规则来规制某些私营企业的一般行为，由此而承担起仲裁人的作用，开始了政府调节经济的第一阶段。

在 19 世纪的最后 20 年，美国经济发生了巨大的经济增长和技术进步，它令人联想到大约距此一个世纪的在英国发生的工业革命。铁路建设的繁荣刺激了钢铁工业的迅速扩张。随着像电灯、电话、打字机、现金出纳机和汽车这样的发明的产生，大量新产业发展了起来。为适应居民取暖和照明的需要和工业需求，石油工业作为一个重要工业部门出现了。商业的公司形式使从国内和欧洲投资者那里筹集到巨额资本成为现实。经济权力逐渐集中到了像约翰·洛克菲勒（John D. Rockefeller）和安德鲁·卡内吉这样具有传奇色彩的企业家领导下的大工业公司手中。在大工业公司发展的过程中，美国社会中个人之间的高度信任感起了决定性的作用。

19 世纪 80 年代和 90 年代，美国出现了通过托拉斯、控股公司和完全合并组成大的垄断企业的高潮。这些垄断企业出现在石油、烟草、铁路、威士忌和糖等各个产业。工业联合之后就出现了金融联合：纽约在世纪之交变成了重要的国际金融中心。19 世纪的自由竞争企业制度逐步让位给了 20 世纪初的金融垄断的资本主义制度。

这样的增长和变化导致美国的市场经济在 20 世纪还发生了一个重要变化，即公司治理结构（Corporate Governance）的变化。这个变化被称为



“经理革命”，涉及的是大公司的组织和管理。在 19 世纪末的“经理革命”发生之前，美国的企业包括绝大多数的公司都是由企业的出资人即企业的资本的所有者自己直接经营的。所谓“经理革命”，就是美国大公司的经营者由公司资本的主要所有者（大股东）变为对公司资本没有所有权的职业经理人。

到 20 世纪中期，美国多数的大公司都是由没有或只有很少所有权的职业经理集团经营的。这种公司治理结构典型地反映出美国社会中个人之间的信任感——公司的资本所有者们对公司的经营者的高度信任。公司管理的职业化和对公司的控制与所有权的分离，对美国市场经济的特征也有重要影响。

在 19 世纪的最后几十年，工业和金融的垄断化导致了美国市场经济的制度特征的显著变化。

首先，联邦政府开始承担起比以前更积极的调节私营企业的行为的任务。中央政府在经济生活中的作用的这种增大，是为了抑制不断出现的大垄断组织对经济权力的滥用。

其次，随着大企业的成长，在农业、工业、金融和劳动部门发展起了许多各种各样的特殊利益集团。大企业导致了大政府，各种私人利益集团则把自己组织成强大的游说集团，以取得政党和关键立法机构的支持。

代表农业和小商业的特殊利益集团的压力促成了 1890 年通过的《谢尔曼反托拉斯法案》。这个里程碑式的立法标志着美国从自由放任的市场经济向有调节的市场经济的转变。这时国家的强制力量可以用于控制大企业对市场力量的滥用，美国人认为这样就能够保护自由企业制度的基本要素之一——竞争。

诉诸政府来抑制垄断组织的权力，这是美国的思想传统必然导致的后果。按照美国人的这一思想传统，公民们之所以自愿地结成政府，正是为了最大限度地保护绝大多数公民的个人自由。不过，联邦政府在这种新体制中的作用还不能算是很“积极的”，因为执行反托拉斯法只不过给了政府一种与单个的私人利益无关的仲裁人或法官的地位，它还不是积极的经济政策制定者。但是 30 年代的大萧条以后，这种情况发生了重大变化，新政的社会经济政策出现了。

19 世纪末的“强盗巨商”时代的特点是，很多公众对于营业的巨大规模表示担心。从西奥多·罗斯福的“打败托拉斯”开始，再加上后来伍德罗·威尔逊受到第一次世界大战的激发企图加强政府在经济中的作用，



这些都开始了一种尝试，要把美国经济的决策权在某种程度上移归中央政府。这一倾向，在哈定总统和柯立芝总统以及在较小程度上在胡佛总统任职期间被倒转过来，直到20世纪30年代的大萧条时才发生了美国经济决策结构的大转变。

二 转向政府调节收入

20世纪30年代的大萧条迫使美国进入了政府调节经济的第二阶段，要求政府承担调节整个经济的总收入和收入的分配的责任。大萧条曾经在美国也鼓动起了转向行政市场体制的主张，只是由于美国人抵制任何形式的中央计划的本性，才使美国没有实行指导性的计划，而将政府对社会收入的调节只限于主动地使用货币政策、财政政策和收入政策，承担维持宏观经济稳定和保障公民有最低收入的职责。

20世纪30年代严重的大萧条产生了对政府干预经济生活的广泛要求。美国的农民和产业工人都放弃了他们对经济组织的传统依赖，日益转向政治权力那里寻找解脱。回想起来，美国政府当时别无选择，只有坚定地响应农民和工人的要求，把经济生活控制起来。如果政府不这么做，革命就很可能发生。

弗兰克林·德拉诺·罗斯福总统在20世纪30年代初实行新政，是由于当时对经济的成效已经普遍地不抱幻想。对于将主要的协调机制从市场转向计划、对于将目标和生产决策更多地集中于政府领域，新政提供了机会。是历史进程中各种错综复杂力量的合力，使得罗斯福的新政没有导致美国走向集中计划的经济或者行政市场体制。

罗斯福新政时代的争论涉及两种战略，其中的一种战略主张向计划指导的市场经济转变。这一战略的支持者将罗斯福新政建立的“国家复兴机构”（NRA）看成是与营业界密切合作的中央计划机构，这个机构依靠迅速扩大的行政机构取得专门知识，并且与罗斯福新政建立的另一个机构复兴金融公司一起，协同分配投资基金给经过挑选的产业。

相反的看法和战略代表了美国社会中的个人主义和多元化的本能，主张政府与营业保持一定的距离而对其进行调节。喜好个人自由的美国人对任何大的东西都有一种私人的不信任，不管这种大的东西是政府中的还是营业界中的。他们因此主张使权威分散化、营业细碎化，政府则起一种对抗的作用。

在进行着这种争论的20世纪30年代，美国已经非常接近于制定西欧



的那种指导性的计划。

正如本书上篇所指出的，每当一国面临着在几种可行的方案中进行选择的历史关头时，历史上形成的已有制度和传统文化通过决定社会的政治力量对比，总会迫使它选择最接近自己历史传统的那种方案。第二次世界大战前后的美国就是这方面的一个典型例子：当时美国面临着有关自己今后的市场经济类型的重大选择，而美国人喜好个人自由的个人主义历史传统导致美国人尽一切可能保留了自由的市场经济特征，在还有任何一点维持“自由的市场经济”的可能性的情况下拒绝实行指导性的经济计划。

由于罗斯福没有允许形成计划的等级制的倾向，由于营业界集合了其力量去反对民主党的新政，由于美国最高法院宣布了国家复兴机构违反宪法，美国在第二次世界大战前没有变为实行指导性计划的市场经济。

第二次世界大战刚结束时，美国国会强烈地担心和平恢复后可能出现严重的失业，因而于1946年通过了就业法案。该法案要求美国的联邦政府“协调和利用它的一切计划、职能和资源”以“促进最大限度的就业、生产和购买力”。有些研究经济体制的专家认为，这个法案在字面上很像是一个实行计划指导的市场经济体制的指令；如果广泛预料的大规模失业真的成为事实，这种体制上的改革就很可能确实实行了（Neuberger and Duffy, 第170页）。但是，由于第二次世界大战后美国没有出现长期持续的大规模失业，就业法案就只是导致成立了一个主要是咨询性的团体——总统经济顾问委员会。美国保留了其自由的市场经济的基本特征，只是增加了政府按照凯恩斯主义所作的对宏观总需求的调节。

美国的这一段拒绝转向行政市场体制的历史表明，意识形态和环境在决定美国的经济体制上也起着重要的作用。尽管在其他的有指引作用的市场经济模式中都接受了中央的计划，美国却抵制任何形式的中央计划。

随着新政的出现，美国的市场经济从基本上是从自由放任的转变变为有调节的。新政的改革为美国市场经济留下了这一遗产：政府在市场导向的经济中承担维护宏观经济稳定和收入保障的责任。这种转变的思想理论倡导者是约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）。在他发表于1936年的名著《就业、利息和货币通论》中，凯恩斯提出萧条的基本原因是商品和服务的总需求不足。商品和服务确实产生了足够的购买力来吸收（即购买）可供的商品和服务，但由于收入不平等和富人倾向于把他们的货币收入中的较大部分用于储蓄，就发生了有效购买力（或总需求）不足。大企业面对疲软的需求不是去降低价格，而是去削减产量和就业。产量和就业



的减少传遍整个经济，就产生了波动性的影响。

凯恩斯提出的医治萧条病症的药方是非常简单的。既然罪魁祸首是过多的私人储蓄，他建议政府借入这些储蓄并把它们用于公共项目。赤字财政可以填补过多的私人储蓄和不足的私人支出之间的缺口，把总需求提高到能够适应总供给的水平。罗斯福政府采取的赤字支出规划确实收到了凯恩斯预期的结果。不仅国民收入和政府支出大量增加，私人的实际消费和投资也从大萧条的谷底大大提升了上来。

凯恩斯主义赤字财政政策在恢复美国经济方面的成功长久地影响了美国人对政府在经济活动中的作用的观念。新政以前，政府可以推卸它在收入、价格、产量、就业等方面维持宏观经济稳定的责任，因为传统理论认为政府对这些宏观经济变量是无能为力的。这种观点这时被打碎了。同样，诸如新政的社会保障和农业价格补助规划表明，政府在保障最低收入和平等方面也是有能力的。

但是，新政没有也不可能动摇美国人的思想传统，只是进一步发展了这一思想传统。按照美国人的思想传统，在为保护大部分公民的个人自由所必要时，公民们应当结成政府并服从政府的法律。新政只对这一思想传统做了一点补充：现在，政府的宏观经济政策也为保护公民们的个人自由所必要。

令人感兴趣的是，美国市场经济自从新政期间做了第二次特点转变以后，近半个世纪以来其基本特征就没有再发生什么重大变化。新政时期罗斯福推行的大部分有较多的规定政府可以干预经济的内容的法律，后来很快大部分都被废止了，新政本身在1939年以后也结束了。当然美国市场经济随着一些有趣的新观点有些小的摆动——这些新观点有60年代早期法国式的经济计划、60年代后期的工资和价格控制、80年代的供给学派经济学——但它的基本特征实际上并没有变化。

美国市场经济的特征还在于，政府满足于它的监督和调节作用，只在产量、就业、价格和保证公民有最起码的经济保障方面为维持总的稳定对经济进行一般干预。生产和投资决策基本是由单个公司经营者做出的，政府在这个领域采取的是不插手政策。与其他一些西方国家不同，美国的大企业并不积极参与公共当局对整个经济的管理，而是作为非常重要和强有力的主要特殊利益集团对政治过程施加压力。

美国市场经济在新政期间做的第二次加强政府调节的转变表明，美国社会总是对联邦政府积极的决策作用抱反感，但并不总是反对政府对经济



的积极干预本身。美国人希望国家有一定形式的控制性的或校正性的影响，因此美国的资源配置过程具有市场力量与国家的政策措施相结合的特色。然而，美国没有国家给经济作计划的经验，既没有国家集中地也没有国家指导式地给经济作计划的经验。其原因在于，没有哪一个美国政治中的主要流派曾经相信过，可以通过国家的计划改善经济上的状况（Bryson, 1984, S. 198）。

第四节 美国市场经济的基本制度

一 所有制关系格局

美国市场经济的所有制关系格局，从30年代到70年代经历了一个较大的变化。

直到1929年，美国政府在经济中的作用在自由放任思潮的影响下还是很小的。但是1929年以后，随着凯恩斯主义和福利国家的兴起，政府的作用大大加强了，政府机构及其雇员的数量迅速增加。1929年，联邦、州和地方政府中的就业人员总数，只占靠工资和薪金为生的非农业人员总数的9.8%。到1975年，各级政府吸收了1480万名工作人员，占靠工资和薪金为生人员总数的19%。现在，全国共有59519个联邦、州和地方政府部门，政府部门成了国家重要的就业部门。在各级政府中工作的人数，比在制造业和批发、零售商业以外的任何经济活动中工作的人数都多。

衡量这59519个政府部门的经济意义的其他标准是，这些部门对国民收入的贡献和它们每年购买的国民生产总值的份额。表1.1表明，在1929—1973年的44年中，联邦、州和地方政府对国民收入总额的贡献的百分比增加了一倍多。这种贡献，1929年为国民收入总额的5.8%，1973年上升为15.5%。1929年以后，联邦、州和地方政府作为商品和服务的消费者的重要性日益增长。1929年，这些政府购买的国民生产总值为1/10强，到1975年则上升为1/5强。当一个国家的地方、州和联邦政府雇用它的19%的非农业人员，占它的国民收入总额的15%，购买它的国民生产总值22%时，这种政府显然已处于左右国家经济活动的水平与方向的战略地位。

在过去半个世纪中，联邦政府已成为美国市场经济中的重要因素。1929年，联邦政府只雇用50多万名工作人员，但到1974年，增加到近280万名。美国国家福利的扩大和所处的新的国际地位，使联邦政府负担



沉重。为了挑起这个重担，联邦政府必须进入大企业界。许多因素使美国的政府部门的重要性在 20 世纪六七十年代变大了。这是因为美国的工业化和都市化带来了许多新问题，如对大企业的控制、教育和保健服务的提高、自然资源的保护、环境保护和城市的重建等都需要政府出面来帮助解决。也就是说，1945 年以后，动荡的国际形势、新的对环境保护的关心、对新的集体服务的需要以及太空时代的需要，都导致了美国政府作用的扩大。1965 年，成立了住宅和城市发展部；1967 年，又成立了运输部。

表 1.1 1929 年和 1973 年美国国民收入的来源

部门	1929 年		1973 年	
	10 亿美元（时价）	百分比	10 亿美元（时价）	百分比
政府	5.1	5.8	162.9	15.5
农业	8.1	9.2	37.8	3.6
制造业	21.9	24.3	291.9	27.7
其他非农业				
私人活动	52.7	60.1	561.7	53.2
国民收入总额	87.8	100.0	1054.3	100.0

资料来源：《美国的收入与产量》，1958 年；《美国统计摘要》，1974 年。

在美国，私人经济部门一般是不对整个经济的总职能承担责任的。私营企业、工会、农场主组织和同业公会都只关心某些特殊的工业、地区或经济部门的问题。有组织的企业一心谋取更大的利润，有组织的工人一心追求更高的工资，有组织的农场主一心追求更高的农产品价格和收益。虽然这些经济利益集团对利润、工资或价格的关心都有某些合理性，但是，并不是所有的集团都能按照国家的经济利益，对自己的经济利益做出令人满意的估价。在作出这样的估价时，它们可能给政府以帮助，但是它们缺乏全局观点，这种全局观点是根据国家利益做出合理的决定所必需的。因此，就必须主要由联邦政府负责来说明国家利益之所在，并在局部利益和国家利益不一致时负责做出决定。

在 19 世纪的简单的竞争经济中，经济利益的分散没有产生什么特殊的问题，因为每个企业单位在追求本身利益时，往往会促进总的经济利益。没有人特别注意国家的经济活动的水平和方向，因为竞争的市场机制的作用被认为能够处理这些问题。1875 年后，经济变得复杂多了，出现



了这样的情况，那就是，如果要使经济有效地运行，经济活动的一般水平和方向不能完全听任私人市场力量任意摆布，责任在很大程度上落在联邦政府的身上。现在，美国联邦政府除了在发生冲突的经济单位之间担任裁决人外，还要作为代理人来促进国家经济的总的健康发展。

但是，与其他大多数市场经济国家相比，美国政府的作用还是较小的。比如对具有自然垄断性的部门和交通运输部门，其他大多数国家都建立了不少国有企业来经营，但美国即使在这些部门也较少建立国有企业。有人估计，美国的所有经济活动中只有 1/4 是由政府经营或监督的，其余 3/4 都属于私人部门。这种国有企业特别少的情况典型地反映着美国的“自由的市场经济”的特点。

美国的工商企业按所有制形式划分主要有三类，即：独资、合伙和股份有限公司。图 1.1 和表 1.2 分别列示了这三类企业在美国的分布情况。

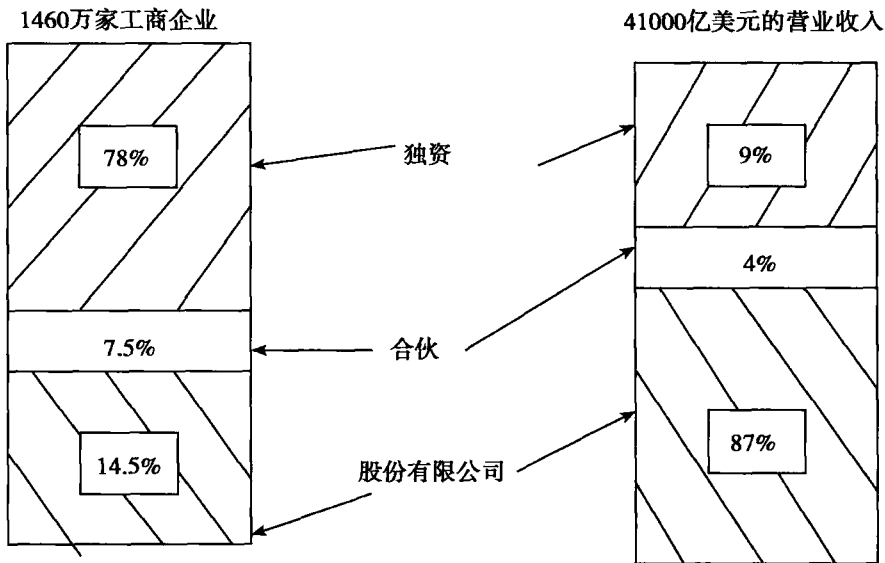


图 1.1 美国 1980 年的独资企业、合伙企业和股份有限公司

资料来源：《美国统计摘要》1980 年第 101 期。

虽然独资企业在美国企业总数中占有极大的比重（几乎达 80%），但它们的营业收入所占的比重则不到 10%。股份有限公司尽管在数量上占少数（约 15%），却在各类企业的营业收入总额中占 87%。公司的规模较大，可以用有限责任和较强的筹资能力来说明。在农业、零售贸易和服务



业中，独资企业占重要地位；在金融、保险、房地产和其他服务业中，合伙企业占重要地位；在其他部门，股份有限公司占支配地位。而如表 1.3 所示，美国国有企业的生产在整个国民经济中的份额是极小的，它们创造的国民收入在国民收入总额中所占比重不到 2%。

表 1.2 美国 1976 年按行业划分的独资企业、合伙企业和股份有限公司

	数量（万家）			企业收入（10 亿美元）		
	独资企业	合伙企业	股份有限公司	独资企业	合伙企业	股份有限公司
总计	1135.8	109.6	210.5	375.0	157.6	3341.7
农业、林业、渔业	347.0	12.1	6.2	77.7	12.9	30.7
矿业	6.0	1.8	1.5	3.6	5.3	82.8
建筑业	96.3	6.0	19.8	38.0	13.1	148.7
制造业	22.3	3.1	21.4	9.4	8.0	1400.5
运输、公用事业	34.6	1.7	8.1	11.2	2.5	174.4
批发、零售贸易	228.2	19.5	64.6	158.2	46.1	1080.9
批发业	33.1	3.2	22.8	35.2	16	563.0
零售业	186.1	16.2	41.7	120.7	30.0	517.6
金融业、保险业、房地产业	82.7	44.7	41.4	15.3	37.6	354.7
服务业	315.3	20.7	47.3	61.2	32.1	140.6

资料来源：《美国统计摘要》1970 年第 100 期，第 553 页。

美国市场经济所有制关系格局的特点是少数大工业企业占有制造业公司的大部分资产，并获取这些公司的大部分纯利润。控制美国经济的 500 家大制造业公司，大部分是从合并中而不是从内部的增长中发展起来的。而这些大工业企业都是属于私人所有者的。



表 1.3 1929—1979 年美国工商企业、国有企业和各级政府创造的国民收入比例

年份	份额比例 (%)			
	(1) 工商企业	(2) 国有企业	(3) 各级政府	(4) (2) + (3)
1979	81	1.5	12.6	14.1
1970	81	1.5	14	15.5
1960	85	1	11.5	12.5
1950	88		1	
1940	88	1	10	11
1929	91	1	5	6

注：未计算来自国外的收入、家庭收入和事业单位收入。

资料来源：美国商务部：《美国历史统计资料：殖民地时期至 1970 年》，序号 F192—209；美国统计局：《1981 年美国统计摘要》，国家出版局（华盛顿）1981 年版，第 425 页。

美国大工业企业的发展经历过三次合并运动。第一次是在 1897—1903 年期间，第二次在 1925—1930 年，第三次是 20 世纪 50 年代开始直到 70 年代末的合并运动。第三次与前两次的不同之处在于：它主要是联合大企业的合并，前两次的合并是发生在相同的或有关的部门中直接竞争者之间的横向和纵向合并；而第三次合并则常常是非竞争公司之间的合并，例如铜业公司同煤矿康采恩合并，或者是电子公司同钢铁企业合并。最重要的是，联合大企业的合并扩大了各合并公司影响市场、劳动力和其他条件的范围。

工业发达的美国的经济是高度集中的。表 1.4 表明，200 个最大的制造业公司持续地扩大它们对国家生产能力的控制。1967 年 100 个最大的公司控制制造业公司总资产的百分比比 1947 年 200 个最大的公司控制的百分比还要大一些。这 200 个公司在 1947 年时掌握所有制造业公司的 47.2% 的资产，到 1968 年，上升到 60.9%。这一年，最大的 87 家制造业公司各自拥有的资产都已超过 10 亿美元，控制着全部制造业公司资产的 46%，获取的利润相当于制造业公司全部纯利润的 50%。1968 年，194593 个制造业公司中的 2500 个公司控制着制造业公司资产的 86%，获得的利润相当于制造业公司全部利润的 88%。



表 1.4 1947—1967 年美国 100 家和 200 家最大的公司占有的资产
占美国制造业公司资产的比重 (%)

年份	100 个最大的公司	200 个最大的公司
1929		39.7
1947	39.3	47.2
1950	39.8	47.7
1955	44.2	53.1
1960	46.4	56.2
1965	46.5	56.6
1967	49.3	60.9

资料来源：联邦贸易委员会：《关于公司合并的经济报告》，1969 年，第 173 页。

美国整个工业的集中程度是提高了，但是，按照工业中四家或八家大公司占全部工业销售额的百分比来衡量，市场或个别工业部门的集中程度并没有同样的提高。一般说来，在生产资料部门，如灰泥板、原铜、爆炸器材和滚珠轴承等部门中的工业集中，在近几十年有所下降；同时，在消费品部门，如肥皂、谷类、食物、汽车和家庭洗衣机等部门中，集中程度在上升。在近几十年中，个别部门或市场的集中没有显著增长而总的集中却在增长的原因，在于 1950 年以后出现了许多联合大企业的合并。这些合并扩大了 200 家最大工业公司对许多不同部门的控制，同时却没有提高这些部门内部的集中程度。在未来的几十年内，美国的 500 个大公司很可能保持甚至扩大它们在全工业活动中的比重。在美国经济的工业核心中，这些公司具有极大的经济力量，并能对决定美国经济的发展方向发生极其重大的影响。

公司合并运动和制造业资本的集中都清楚地表明，尽管美国社会尊重个人的自由，但是社会成员之间存在着高度的真诚和信任，以致许多人都可以相当放心地将自己的资本或企业交给别人经营。

尽管大股份公司在美国市场经济中起着主导作用，由于美国始终坚持方便个人创办企业的自由企业制度，中小私营企业仍十分活跃。一方面大股份公司越来越大，另一方面中小私营企业却越来越多。按照美国小企业管理局所下的定义，中小企业一般指在所有权和管理上由某一、二人或集团占有并独立经营的雇用职工少于 500 人的企业。大批中小私营企业与大股份公司同时并存，相互之间展开激烈的竞争，是使美国科学技术能够



迅速发展，经济能够具有活力的重要原因。

在美国建国初期，几乎所有的企业都属于中小私营企业。只是随着机器大生产方式的确立，大股份公司才逐步发展起来。进入 19 世纪以来，随着资本的积累和集中，大股份公司不断发展，中小私营企业在国民经济中的地位相对有所下降。但 20 世纪 70 年代以来，随着科学技术的进一步发展，中小私营企业在数量上迅速增长。作为一个总体，它们在美国市场经济中发挥着巨大作用。美国前总统尼克松（Nixon）在 1973 年 8 月 1 日纪念美国小企业管理局成立 20 周年之际曾说：“自从我国建国以来，中小企业为我们提供了一些最优秀的创见和发明，从而大大加速了我们经济和科学的发展。”^① 美国前总统里根（Reagan）在 1982 年 3 月向国会递交的《中小企业状况》的总统报告中也说：“中小企业在美国经济中起着关键的作用。中小企业在创新和就业方面的贡献特别令人瞩目。”^②

在农业方面，虽然私营农场占支配地位；但是，某些强大的力量使小农场主在经营方面遇到不少困难。很多农产品日益由少数大农场生产。根据 1969 年的统计，在全国农场中，拥有 2000 英亩以上土地的大农场占农场总数的 2.2%，却占耕地总面积的 42.8%。全国 13.4% 的大农场占有耕地总面积的 68.3%。农产品销售的分配也表现了同样状况。1969 年，每年销售额达 4 万美元以上的农场，占农场总数的 12.8%，却占全国农产品销售额的 57.1%。约为全国 32% 的农场共销售全国 78% 的农产品。

不仅占大部分农产品生产和销售的大农场的数目日益增多，而且农场组织所有制形式也在变化。随着农业生产对资金、技术和人才需要的变化，单一结构的旧式家庭农场数量减少，合股农场、公司化农场和农业公司的数量增加。到 70 年代末，美国农场中合股、公司化和农业公司所拥有的土地占全部农场土地的 22.6%，而在第二次世界大战初期，这一比重仅为 6%。应当指出，在美国的公司化农场中，80% 的农场也是属于家庭或个人所有的。它们之所以采取公司化的组织形式，除了有税收优惠上的考虑之外，更重要的是为了便于筹集资金，提高生产管理和农场经营效率，以便在激烈的竞争中求得生存和发展。

在大型畜牧和家禽农场中，公司化农场和农业公司所占的比重更大。例如，到 70 年代末，在年育肥能力 2000 头肉牛以上的育肥场中，有 54%

^① 转引自章嘉琳主编《变化中的美国经济》，学林出版社 1987 年版，第 149 页。

^② 同上。



是公司化农场或农业公司。这些育肥场的肉牛产量占育肥肉牛总产量的87%。在年产量5000头肉猪以上的大型养猪场中，公司化农场占58%，合股农场占18.4%。合股农场、公司化农场和农业公司数目的增加，反映了美国农场所有制形式企业化趋势的扩大。

1918年以后，大规模经济的发展、工会主义的传播和农业的衰落，促使美国做出了一些巩固农业部门经济地位的努力。在合作运动方面也有一些动作。1951年，5149个农业销售合作社只有59.2万名社员。到1971年，5263个合作社的社员已增到313万人，每年的销售额超过160亿美元。然而，合作社运动的成就，只限于全国农业部门中的狭小范围。生产合作社的销售额大部分来自牛奶、牲畜、水果和蔬菜的销售。绝大多数生产小麦、谷物和棉花等主要农作物的农场主，在把合作社作为巩固他们市场地位的手段的过程中，并未获得显著的成功。因此，他们不得不求助于政治来提高他们的经济地位。

他们要获得能够影响议会向农业提供援助的强大政治地位，第一步就是扩大三大农业组织的成员。这三大组织是：全国保护农业社、美国农业联合会和全国农场主联盟。美国农业的大部分经济和政治力量都来源于这三个农业组织。1971年，它们的成员共有3132117人，等于全国农业人口的1/3。这些组织起来的1/3的农业人口，在一定程度上已成功地抵消了巨大的私营非农企业和有组织的工人的经济力量。由于农场主不能自行设法来提高他们的经济地位，他们就求助于议会采取平衡价格政策、农作物控制、农产品贷款和土地银行计划以及其他措施，来提高农产品价格和农业收入。

二 美国大公司的公司治理结构

正像前面提到的，随着股份公司的出现和公司规模的扩大，美国大公司的治理结构也发生了变化。

所谓公司治理结构，是指出资人为使管理者按照出资人的意愿为出资人的利益而工作所作出的法律和制度安排。

两位美国学者早在20世纪30年代就注意到了美国大公司所有权和经营权日益分离的趋势，并指出美国以分散的个人投资者为主体的私人所有制，实际上导致所有权的被架空。大公司、小股东的格局使管理者成为公司的真正主宰，但管理者有可能并不关心公司的业绩，而是利用职权为自



己谋利，损害股东和债权人的利益。^① 尽管近年美国的机构持股发展很快，但这些机构很多是共同基金、退休养老基金等二级投资人，即代表其他个人进行投资的机构，与德国、日本等国多为一级或终极投资人的金融机构和公司有很大的不同。

不过，20世纪30年代美国学者对“大公司、小股东”的公司治理结构所作的批评，并没有妨碍有这种治理结构的公司在美国经济中的扩张。这本身就足以说明，美国社会中存在着足够浓厚的真诚待人、相互信任的气氛，以致股东可以相当放心地将自己的资本交给他人经营而没有引起严重的经济问题。

从法律制度的正式规定上看，第二次世界大战后美国大型有限责任股份公司的内部治理结构与大部分其他的西方发达市场经济国家没有什么差别。和这些国家一样，在美国的大型有限责任公司内部，形式上的权力金字塔的最高层是公司的股东大会，股东大会负责对公司章程等公司最重要的事务作出决定，并且选举决定公司的董事会及董事长，而股东大会决定的通过和生效必须得到与会多数股权的支持；公司的董事会在董事长主持下依据股东大会的决议而作出有关公司经营的重大决策，包括确定公司的重大投资项目，并且选举和任命公司的最高经理人员——总经理等人；而总经理及其下属的各级经理人员则在董事会授权的范围内从事公司的日常经营和管理活动，作出有关企业日常经营活动的决策。

但是在非正式的实际运行这一层次上，美国大型有限责任股份公司的内部治理结构有自己很突出的特点和风格。这些特点和风格典型地表现出英美式的公司治理结构的特征。西方的企业管理界一般都认为，英美式的公司与德日式的公司是企业管理和公司治理结构上的两大不同类型。而美国大型有限责任股份公司的内部治理结构就是英美式公司管理和经营的典型。

美国大公司的内部治理结构是在美国公司的外部经营环境下形成的。美国大公司的主要外部经营环境之一是，美国有比较完善的劳动市场和经理市场，因而美国公司的员工甚至经理人员在与公司的雇佣关系上有比较大的自由。员工对公司在雇佣关系上的这种比较大的自由度，表现为美国大公司员工的流动性比较大。1986年经济合作和发展组织（OECD）报

^① Adolf Augustus Berle and Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: The Commerce Clearing House, 1932).



告，美国企业中的职工，只有 37% 在同一企业工作时间超过 10 年，相应的数字，日本是 70%，英国是 39%，意大利是 46%，德国是 53%，法国是 58%。

决定美国大公司内部治理结构的另一大主要因素是“大公司、小股东”的公司股权结构。在这样的公司股权结构下，由于连公司最大的股东占公司全部股本的比例也极低，单个股东即使耗费精力甚至金钱出席了股东大会，他对股东大会的决议从而整个公司的经营也几乎不能发生什么影响。这就使美国大公司的实际决策权甚至对重大决策的决定权落入了董事长、总经理等职业经理人手中，这些职业经理人往往对公司资本没有所有权。

这样两个因素的作用，使得美国式的大公司的内部管理和治理结构具有极其强烈的个人英雄主义色彩，公司的大权和经营的成败往往系于最高经理人员个人一身。与德日式的大公司相比，美国大公司最高管理人员有比较大的个人行动自由，公司相对比较敢于冒风险，对市场的反应比较快，公司的经营比较灵活。美国大股份公司的这样一种实际的治理结构和管理风格具体表现在以下几个方面：

——内部各管理级别之间、部门之间特别是个人之间，权力、责任都划分得很清楚，个人的权力、责任和物质报酬（工资和薪金等）之间相互很对应。

——公司实行从上到下的经营决策和中央集权式的管理，上下级之间的指挥控制关系明确，上级对下级的直接指挥比较多，权力和责任比较多地集中于上级，下级在企业中行动的自主权小；特别是进行事先的筹划的权力、处理随机发生的偶然情况的权力高度集中于公司的最上层。这与日本第二次世界大战后的大公司形成鲜明的对照：在日本的大公司中，决策权分散于公司的各个层次，连处理随机发生的偶然情况的权力也在公司的各级员工间广泛地扩散和分享。日本公司中的这种情况，是德日式的大公司普遍具有的。

——相对于其他国家的大公司，美国大公司员工的流动性比较大，员工在公司内部晋升时资历所起的作用小；最高级的经理人员也有很大的流动性，往往也不是终身雇用的，也可以中途被撤换。由于美国有很完善的经理市场，从未在一个大公司中工作过的一个职业经理可以在刚进入这家公司工作时就担任该公司的董事长或总经理，就像 20 世纪 80 年代初亚科卡进入克莱斯勒公司时那样。



——相对于其他国家的大公司，美国大公司由于权力和责任高度集中于公司的最上层，公司内部工资待遇的差别就非常大，工作在现场的工人与经营者的待遇更是极其不同。20世纪80年代，企业的最高职业经理人员（董事长或总经理）的年收入高于本企业工资最低职工年收入的倍数，在西欧国家和日本的大公司中为10多倍，而在美国的大公司中则为100倍。

——由于美国大公司的股权结构是“大公司、小股东”，股东们很难对整个公司的经营施加直接影响，这就使股票市场的状况、特别是股票交易的状况对确定和更换美国大公司的最高经营者所产生的影响比别的国家大得不可比拟，这种影响有时大到成为决定性的。股票市场的状况、特别是股票交易的状况也成了迫使美国大公司的最高经营者努力提高经营效率的因素之一。股票市场的状况、特别是股票交易的状况的这种影响，集中体现在所谓的“外部接管”的作用中。

由于分散的小股东无力对公司管理者进行直接控制，美国借助强调个人价值、人们之间通常能够彼此尊重和信任的文化观念，逐渐形成了下述约束和激励公司最高经理人员的机制：

1. 外部接管（Takeover）。如果公司的管理人员经营不善，公司效益的下降必然表现为股票价格的不断跌落；当股价跌到一定程度时，比如说降到了每股净资产以下，外部投资者会认为收购该公司是有利可图的，有可能通过大量购入该公司的股票达到控股的目的，然后以控股股东的身份撤换管理班子、改组该公司。股价越低，外部接管的可能性就越大。对管理层来说，外部接管意味着他们将失去工作，失去高工资以及与职位有关的种种特权。在外部接管的潜在威胁下，管理层不得不认真工作，努力提高公司效益，推动股票价格上涨。

2. 让高级管理人员持有本公司股票的期权（Stock Options）。股东以股票的市场价格为基础设计和管理层的合同，付给管理人少量的现金工资和大量的本公司股票，以此将管理人员的个人利益和公司的市场表现直接挂钩：股价低，管理者的收入就跟着下降；股价上升，管理者的收入增加。这种做法，实际上是把管理者变为所有者，合二为一，消除两者间的利益冲突。

3. 股东大会动议（Proxy Contest）。股东在年度大会或紧急大会上提出动议，通过表决推翻管理层已作出的决定或撤换主要管理人员。

4. 直接指导（Direct Guide）。例如，美国加州政府雇员退休基金会20



世纪 80 年代向其所投资的公司约法三章，要求这些公司吸收更多的外部董事，董事会主席不得兼任总经理，以及建立考核该董事会工作的评价系统。

当然，约束并激励美国公司最高经理人员为股东利益好好工作的最根本、最有力的动力，还是美国公司最高经理人员的个人利益与公司盈亏之间的密切关系：美国大公司的最高经理人员由公司获得的薪酬、股票期权和在职的极高消费，但是这些物质报酬的获得完全取决于公司的经营状况；而且由于美国的特点是经营一般都有很强的独立性、又有比较完全的经理市场，公司一旦经营陷入困境就很难得到外界帮助，而公司一旦破产倒闭或被迫进行重组，公司的最高经理人员就会失去其职位，并且背负上无能的经理人员的名声，从而不可能再有机会在其他公司担任同样高的职位。这样，为了获得尽可能多的物质报酬、防止公司破产或重组给自己的利益造成毁灭性的打击，美国大公司的最高经理人员通常都会尽心竭力地为使公司的利润最大化而努力工作。

物质报酬的激励和防止公司破产的压力，以及前述的约束和激励经理人员机制中的前两项（外部接管和持有股票期权），最鲜明地表现出美国大公司最高经理人员激励机制的特点。而前述的约束和激励经理人员机制中的后两项（股东大会动议和直接指导），则是大股份公司各种不同类型的内部治理结构都共同具有的，美英式的公司治理和德日式公司治理都使用这些手段，它们并不能表现美英式的大公司在内部治理上的特点。以机构大股东的直接指导来约束公司最高经理人员的行动，这更是德日式的大公司治理结构特有的特征。20 世纪 80 年代以来美国的大公司越来越多地服从机构大股东的直接指导，其实反映的是美国在日益减少自己的自由的市场经济的色彩，而具有了越来越多的集体协调的因素。

三 资源配置体系——产品市场、劳动力和资本市场

像实行市场经济制度的其他国家一样，美国的经济资源主要是由各类市场配置的，但政府在资源配置中也发挥着一定作用，整个经济有一个以市场为主的资源配置体系。

1. 产品市场

现在我们先来探讨美国产品市场的资源配置机制。这种机制是较难描述的，因为人们对美国产品市场集中率的大量研究都限于制造业。尽管制造业是美国产品市场中最令人瞩目的分支，但它仅占国民收入的 1/4。许



多生产原料的行业，如农业、林业和采煤业，都是充满竞争的行业。但是应注意到，政府对农产品的价格支持已经影响到农业生产者的行为，煤矿的矿主则至少在对付工人方面经常结成联盟。零售商业和大多数服务业主要是在当地市场和竞争性的环境中经营的，当然，也有例外的情况。制造业的集中程度自20世纪初以来几乎没有什么变化，即它的1/3的净产值来自垄断性的大企业。

对整个产品市场（包括农业、制造业、商业和服务业）的全面竞争水平的估计是极少的。弥尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）对1939年的估计表明，美国产品市场中有15%—20%的行业属于“垄断性的”，75%—80%的行业则属于“竞争性的”。我们无法证实这些数字在第二次世界大战以后是否有了重大变化，但我们可以推测，“竞争性”行业所占的比例已经下降，因为原料生产和农业的产出比重已经下降。

而且，在美国产品市场的现实中，大多数竞争性行业并不是完全竞争性的，因为它们所销售的是略有差别的产品。不过，尽管产品有差别，生产者仍然无法控制其索取的价格，因为有许多极为相近的替代品。有些产品的市场也不像全国性商品市场那样具有完全的竞争性，因为它们不可能将所有潜在的买主和卖主都集中到一个市场内，因而形成了各种地方的和区域性的市场，其中的价格也略有差别。在每一个市场内，价格都是由供求关系确定的，而“套购”常常阻止这些市场之间价格的过分悬殊。

在美国的集中性行业里，要对决定集中程度和利润率的相关行为做出一般性描述也是较难的。这些行业实际上是通过扩大经营规模和增加进入这些行业的障碍来对付外界的竞争。此外，面对现行的反托拉斯法，各个行业都发展了相互依存的关系——以及处理这种关系的合法手段。有些行业，如钢铁业和汽车业，是在“价格领导”的基础上动作的，即在没有任何正式协议的情况下，由某一厂商作为确定某一系列产品的价格的领头人。还有其他一些非正式的安排（称为自觉的对应），如市场共享、许可证、市场划分和非价格竞争等。重要的是，美国的集中性行业已经学会如何在主要厂商之间相互依赖地生存下去，所以很少发生价格战。20世纪70年代末和80年代初，美国的各航空公司之间进行了一些价格战，但没过多久就平息下去了。

2. 劳动力市场

美国劳动力的配置主要是通过市场机制进行的，尽管有一些非市场力量在起作用。在这里，劳动力的买方和卖方共同确立达到供需平衡的工资



率（属于这类劳动力的明显例子有仆人、农场工人、大多数白领职员和银行雇员）。但是有三种导致偏离竞争模型的现象——工会力量、政府干预和歧视。

美国工人比欧洲工人较迟组成工会，因为在 20 世纪 30 年代之前美国一直通行着不利于工会的法律：1890 年的谢尔曼反托拉斯法最初就被用来反对“垄断的”工会组织。法院下令禁止工会活动。“黄狗契约”要求雇员必须同意不去参加工会。直到 1932 年的《诺里斯—拉瓜地亚法》和 1935 年的《瓦格纳法》才为美国工会主义的发展提供了法律基础。而美国工会运动的弱小，是美国人强调个人自由的思想传统的一个重要表现。

关于工会对美国的劳动力配置有多大影响，存在着不同的看法。一些人（例如弥尔顿·弗里德曼）认为，工会在就业和工资方面影响甚微，即工会只是充当供求力量之间的看得见的“中间人”。工资和就业模式的最终结果实际上与不存在工会情况下的结果并无差别。这一观点认为，工资和就业是由供需关系的自发竞争力量决定的，而不是由劳资双方在集体讨价还价过程中的力量决定的，在长期内尤其是这样。集体讨价还价并不能长期地否定供求力量。因为过高的工资会导致以其他生产要素替代劳动的结果。如果由于过高的工资而使有些工会工人失去了工作，他们转到其他行业部门，又会促使那里的工资水平下降。那些否认工会在提高工资率方面具有显著作用的人也承认，如果进入工会的人数（进而劳动的供给）被一些严格条件所限制，那么，工会在工资方面就能发挥较显著的作用。但即使如此，也需要得到诸如州政府的许可和严格的建厂条例等形式的政治帮助，这样才能阻止雇主去雇用非工会（即未注册的）工人。

另一方面的相反意见认为，工会已通过罢工的力量取得了可观的市场力量，它们能够控制劳动的供给（在某些情况下，还能通过作业规则控制劳动力的需求）。这样，它们对工资就有显著的影响作用。据最有代表性的估计，在美国的工会化行业中，工会对工资的影响在 20 世纪 30 年代使工资提高约 25%，在 40 年代末提高 5%，在 50 年代提高约 10%—15%。20 世纪 70 年代的研究表明，工会已经促使工资水平比不存在工会的情况下提高了 15%—18%。从整个经济来看，要估计工会的影响实际上是不可能的，但这种影响可能很小。一方面，有人认为，在非工会化行业中，工资已经开始赶上较高的工会工资；而另一方面，有人则认为，较高的工会工资已使工会化行业的就业机会减少，从而具有促使非工会化行业的工资



下降的压力。

在工会对生产率的影响问题上，经济学家历来认为，工会对生产率起着消极作用。他们认为工会通过破坏性罢工来限制按工人平均的产出，通过要求资方雇用多余人员的行动来阻止雇主有效地使用劳动力，并且促成了工会和非工会的不正常工资水平。近年来，一些美国经济学家对这种观点提出了疑问。他们认为，工会实际上提高了劳动生产率，因为它使企业中的工会成员有集体的发言权。如果没有工会代表，工人对恶劣雇主的唯一反抗就是辞职——也就是离开企业。一旦有了工会，工人也就有了有效的代言人，从而可以在企业内部改善工作条件。根据这种新观点，工会对生产率起着三方面的积极作用：工会减少了工人的流动，从而能降低雇用和培训费用；资历长的工人可能提供非正式的培训 and 帮助；工会为劳资双方提供了较畅通的信息交流。

美国劳动力市场中的第二个非市场力量是政府。政府可以通过许可和其他程序控制特定职业的劳动供给，从而影响工资。它也可以通过公共教育和职业培训政策来影响长期的劳动供给。此外，反歧视法、雇用人员限额等其他措施亦可影响就业状况。政府在这方面的最有争议的作用，也许就是对最低工资法的贯彻了。反对者指责说最低工资法破坏了市场作用。尽管它的本意是要帮助贫困工人，却给他们带来了失业。而支持者则宣称，最低工资法并不会对就业产生重大的影响，它对保护贫困工人是必要的，因为他们在工资谈判中往往处于劣势。

第三种非市场力量是种族和性别歧视。它阻止某些种族和性别进入特定职业（如某些行业工会），而迫使他们流向已经人员过多的职业中。这里的一个实例就是迫使妇女涌到公立学校任教。目前已有大量研究试图估计平均收入较低的美国黑人、美籍墨西哥人和妇女受到种族和性别歧视的程度。一般的结论是，在经历和教育程度相当的情况下，就业中确实存在着歧视。但它对美国工资水平的总的影响是有限的。在具体职业内，对少数民族的工资歧视不大，而种族和性别歧视的最明显表现则是阻止这些人进入一些特定的职业。

我们的大致结论是，尽管存在工会作用、政府干预和歧视现象，美国劳动力的配置主要是通过供需力量（市场）来进行的。一般地说，美国通行的是自由选择职业，尽管选择机会并不是完全平等的。就业机会由对一个人的智力投资金额（包括正规教育和家庭的非正规教育）及其天生的能力所决定，而这些机会在一些情况下是代代相传的。



3. 资本市场

在美国的资本市场上，投资资金的供给很少是由储蓄者向直接投资者提供的，这类交易通常要通过“金融中介机构”，如商业银行、储蓄银行和保险公司。在股份有限公司这方面（在商业借款中大约占3/4），主要有三种筹集投资资金的途径，即公司可以通过发行债券并按固定的利率支付利息；或者增发股票；或者使用留存收益来筹集资金。投资资金的供给将随利率成同方向的变动。

这样，投资资金的需求者和供给者通常汇集在组织完备的资本市场上，并由供求的相互作用确定借贷资本的均衡利率。但也必须指出，政府可以通过联邦储备系统的信贷控制来影响这一均衡利率。虽然利率由资本市场自由决定，但是，联邦储备系统可以通过改变货币政策改变利率。

美国资本市场的一个明显特征，就是金融中介机构的普遍存在。金融中介机构从一些经济机构（拥有储蓄的个人或公司）借入资金，然后转贷给其他经济机构。处于借贷双方之间的这种金融中介机构的主要形式有商业银行、储蓄贷款协会、保险和养老金基金会等。金融中介机构在使得借贷双方都不必自行寻找对方方面起了有益的作用。1981年美国由国内私人资金提供的私营部门投资中，直接由最终贷款人向最终借款人提供的份额仅占12%，其余的88%都是通过金融中介机构提供的。

在美国，筹资成本是随着不同借款人和借款期限而有明显差别的。比起一家信誉有疑问的小企业来，美国电报电话公司就能以低得多的利率借到资金。通常，长期借款人所支付的利率也不同于短期借款人。此外，公司投资者也难以确定股票的真正成本以及使用留存收益的真正机会成本。

一般地说，美国的资本市场是一个组织完备的市场，因为全国性的证券市场（例如纽约证券交易所和美国证券交易所、联邦资金市场等等）将所有投资资金的可能借款人和贷款人都集中到一起，有关投资选择的信息是现成的，而且几乎立即可以为资本市场的全部参与者所获得。事实上，美国资本市场这个名称是不妥当的，因为还存在着一个互相关联的国际资本市场。国际性银行并不受国界的限制，美国公司可以从欧洲资本市场借款，如此等等。每天报纸上的金融版都刊载大量的国际性数据也足以说明这一事实。最终结果是，一旦对投资风险作出调整后，所有投资的边际报酬率将趋于大致相等。

边际报酬率趋于相等，被视作美国资本市场的一个重要而有利的特征，因为它能导致资本资源的有效配置。如果边际报酬率不相等，那么资



本就会从报酬率较低的项目流向报酬率较高的项目，这样，不增加资本资源，就可以增加产出。

报酬率趋同的原则也有例外。在某些场合（如给予小企业的低息贷款、救灾贷款和给予退伍军人的优惠房屋抵押贷款等），政府会资助那些边际报酬率低于资本市场均衡报酬率的投资项目。当然，对这些项目的投资是为了追求社会目标而不是经济目标。还应指出，由于投资项目实际上带有不确定性，报酬率的计算要取决于对未来收益的估计。因此，所谓的边际报酬率趋于相等，只是指预期的报酬率，并不能保证这些期望值一定会实现。

四 资源配置体系——政府配置的资源

在美国市场经济的资源配置体系中，政府主要在公共物品和特需品的配置方面起着重要作用。美国最主要的公共物品配置活动就是国防物资的交易，这也是理论上所说的公共物品配置的最好例证。因此，我们将以此为例来说明美国政府是怎样配置公共物品的。

美国的国防物资的份额和品种构成是由政府程序决定的，美国国防承包程序以及成本加成定价的结果一直受到认真的监督。但是，大多数观察者都认为，适应美国军事需要的现行采购程序违背了应该按社会资源的最低成本来提供国防需要的原则。一些权威人士实际上认为，现行制度使成本和补贴达到了最高限度。美国对国防物资的配置方式是，美国政府作为独家买主向少数庞大的军火承包商进行采购。政府只是从一个获得特许专门发展某种武器装备的军火商那里购买武器，通常不存在与可能的竞争者进行的认真谈判。这些国防合同基本上是以成本加成定价为基础，制造商同意按商定的成本加上商定的利润提供某种武器。由于军火商之间基本上没有竞争，新式武器的制造在技术上又充满了不确定性，因而，政府在判断这些制造商是否能有效经营方面处于劣势。其结果经常导致成本的巨额虚夸以及产品质量上的缺陷。

几乎没有一个对美国军需采购制度有所了解的观察家会认为，该制度能以最低成本提供国防需要。要求改革的众多建议都集中在：或是将国防工业国有化，或是允许更多的竞争者进入现有的体制。美国人之所以不实行国有化，是因为他们认为：国有化的主要缺陷是，美国政府将直接垄断新式武器的生产，这样仍然缺少追求低成本和效率的压力。第二种建议也不一定行得通，因为强大的既得利益集团支持目前的保护和补贴现有军



火承包商的制度。

直至 1973 年，美国军队的人力需要都是由国家颁布的义务兵役制来满足的。在既定的工资条件下，自愿参加军队的人数（供给）和军队所需人数（需求）之间存在的差额，是通过征兵来填补的。因此，维持军队的人力费用就包括支付给军事人员的工薪加上应征入伍人员的收入损失，因为他们不得不放弃在军队外的较高收入。但是在某种程度上，根据受教育程度和职位情况的豁免条例，有较高收入能力的人都可能免于服役。

这样，在 1973 年以前，军队人力的供给主要不是通过劳动力市场。随着越南战争的结束，美国政府于 1973 年转为实施志愿兵役制，这样要满足军队的人力需要，就得把军队的工薪和福利提高到足以使军队人员供给与需求接近平衡的程度。这样来运用市场机制就表明又回到了雇佣军的做法。它带有自由选择职业的优点，可以避免由于有较高收入能力的人应征而产生的低经济效率。但它的缺点是，军队有时变成由追求具有吸引力的工薪而入伍的低能者组成，为国家服役的宗旨则被抛弃了。

美国政府对特需产品的支持主要限于公立教育、一些为穷人设立的低收费医疗设施以及为退休者、残疾人和失业者设立的社会安全保障领域。这些服务在美国通常是以政府和私营企业相结合的方式提供的，受益者只需支付部分成本。

这种公私混合提供特需产品的方式已经部分转为由政府提供，它反映了美国公众对政府责任的态度变化。半个多世纪以来，这种转变在诸如医疗开支、社会福利开支和社会保障等领域中最为显著（见表 1.5），而在过去，这些通常都被视为是私人或慈善团体的义务。20 世纪 30 年代以前，几乎所有的退休、医疗和失业保险都是基于个人自愿购买的形式。在 1929 年，个人医疗费用支出中只有 10% 是由政府机构提供的。

尽管在相当一段时间内公立初等与中等教育已在美国教育制度中占主要地位，但政府资助高等教育的份额只是在过 50 年中才有显著增长。在这一时期，公立大学已取代私立大学而在高等教育中占主要地位，不过，如表 1.6 所示，这是就其在校学生数来说的，而不是就学校数来说的。就学校数来说，私立大学仍远远多于公立大学，而且私立大学的教师待遇、教学质量和学生毕业后的可能待遇，也都仍远远高于公立大学。



表 1.5 1890—1980 年美国特需产品的开支 (单位:%)

年份	公立个人医疗保健开支占开支总额的百分比	公立社会福利开支占国民生产总值的百分比	公立社会保障开支占国民生产总值的百分比	公立高等教育开支占开支总额的百分比
1980	39	18.5	8.0	—
1970	35	15.3	5.7	67.5
1955	26	8.6	2.6	64.0
1929	10	3.9	0.2	41.0
1920	—	—	—	38
1900	—	—	—	—
1890	—	2.4	—	—

a. 社会福利开支包括社会保障和公共救济、教育、退役军人补助、儿童营养补助以及失业工人再培训计划等。

资料来源：美国商务部：《美国历史统计资料：殖民地时期至 1970 年》，国家出版局（华盛顿）1975 年版，序号 B236—247、H412—432、H716—727；《1981 年美国统计摘要》，第 99、135、318、319 页。

表 1.6 1994 年美国公立和私立大学数和学生数

	大学（所）	学生（万人）
公立	1591	1300
私立	1886	297.0

资料来源：沈允熬主编《世界知识年鉴（1995/1996 年）》，世界知识出版社 1996 年版。

尽管美国由公立社会福利开支提供的社会保障日益增多，美国人民所享受的公立社会福利仍然远远少于欧洲的那些著名的“福利国家”。表 1.5 表明，1980 年美国公立社会福利开支占国民生产总值的 18.5%，公立社会保障开支占国民生产总值的百分比更是只有 8%。而那时“福利国家”瑞典以公立的福利救济金形式进行的再分配却占其国民生产总值的约 30%。就连实行指导性计划的法国 1980 年的“社会支出”（相当于美国的“公立社会福利”）在 1980 年还占其国内生产总值的约 30%，而 OECD 国家的这个比例平均则为 26%。

公立社会福利占总收入的比例相对较低，其直接的原因就在于美国公众能够享受公立社会福利的项目少。在第二次世界大战后，欧美发达的市场经济国家政府在社会保障领域中所提供的公立社会福利，主要集中在对



贫困者的救济、养老保险、失业保险和医疗保障四个方面。

在西方发达市场经济国家社会保障的这4个领域中，不同国家的公众所能够享受的公立社会福利的项目和享受福利的程度有很大不同。一般来说，美国这样的“自由的市场经济”国家公立社会福利包括的项目比西欧的“福利国家”少得多，许多福利项目中公众享受福利的程度也低得多。

美国公众享受的公立社会福利比西欧“福利国家”的公众少得多，这一点最突出地表现在美国与西欧“福利国家”在医疗保障制度方面的差别上。西欧的发达国家几乎都由政府建立了系统的医疗保障制度，保证每个公民都享有医疗保障。在西欧的“福利国家”中，每个公民都有医疗保障，英国甚至实行全民的公费医疗。而美国政府却没有实行系统的政策来保证每个公民都享有医疗保障，1992年美国占总人口16%的人没有参加任何卫生保险，2005年则有5000多万人没有医疗保险。

20世纪90年代美国的卫生保健支出中，22%由个人支付，32%由私人医疗保险公司支付，43%由政府支付，其余的由慈善机构或其他机构支付。政府在医疗保障方面建立了三类主要的医疗保险项目：医疗照顾（Medicare）、医疗援助（Medicaid）和通过联邦所得税税制对私人保险的隐含补贴。前两个项目都开始于1965年。医疗照顾是向65岁以上的老年人提供的医疗保障，它的受惠者几乎包括了65岁以上的全部人口。医疗援助则为贫困者而设，向低收入者支付医疗费用补贴，如承担了低收入者住院治疗费用的80%。1995年政府医疗保障支出已占联邦财政总支出的10.5%，是仅次于社会保障项目的第二大政府财政支出项目。

尽管美国政府也向其公民提供了这样多的医疗福利，由于大批美国公民没有任何医疗保障，美国公民享受的公共医疗卫生福利还是远远低于西欧的“福利国家”。没有保证每个公民都享有医疗保障，最突出地表现出美国在公共社会福利上与“福利国家”的差别。

第五节 美国政府的法制管理与经济政策

一 反对垄断的法制管理

在崇尚自由竞争的文化传统作用下，美国人对垄断的敌视远远大于其



他国家的人。在公众的压力下，反对垄断很自然地成了美国政府对经济进行法制管理的一个最重要的方面。

政府可以采取几种措施对付垄断，例如，政府能够以“公众利益”为名将垄断企业国有化。政府也可以通过征税，将一部分垄断利润转归国家，并促使其产品价格的组合更接近于竞争水平。第三种方法是由政府直接控制。第四种方法则是政府拍卖经营自然垄断的独家特许权，这一措施将使许多垄断收益转归国家，而后对自由垄断则听其自然。

美国政府对所有这些措施都曾采用过，尽管实行歧视的垄断税率和拍卖经营特许权的做法采用较少。目前，垄断的国有企业在地方和州一级都能见到，但在联邦一级则属罕见。市政服务设施，如地方运输、垃圾收集清理、水、电、煤气、公共码头和州际转运，都归州或市政府所有或经营。在1970年，政府经营或与私营部门合作经营的发电量超过全国总发电量的20%，大约10%的公用事业支付流进政府经营的企业。在美国10个最大的城市中，仅有两个城市的市区交通系统属于私人所有。大约3%的居民住宅建筑是由国有机构承担的。

美国联邦政府经营的国有企业比较有限，主要限于经营邮政（现在已成为半官方经营）、管理公共土地（森林养护）、承借和担保贷款（联邦住宅管理局和退伍军人管理局的项目）、提供各类风险保险（社会保障）、发电（田纳西河电力管理局）等等。正如前边提到的，地方、州和联邦政府的国有企业在国民收入中所占份额低于2%，因此在经济上的重要性不大。美国公众决定让自然垄断企业仍由私人业主占有的做法与欧洲差别很大。欧洲的很多自然垄断企业，甚至一些非自然垄断的企业（汽车制造业、国营航空公司、铁路）都归国家所有和经营。国家经营自然垄断企业是“行政市场体制”区别于“自由的市场经济”的一大特点。

美国政府的主要选择是对具有垄断力量的行业进行法制管理，而不是把它们转归国有。管理由联邦、州和地方各级政府的许多机构行使。由于其他形式的管理都收效甚微，所以美国对垄断性的行业已转向通过行政方面的政府官员或是隶属于一般立法机构的半独立的委员会进行管制。

州和地方两级的管制主要针对自然垄断，具体来说管制电力公司、煤气公司和电话公司。在联邦一级，各种联邦委员会则对垄断行业（如地方电话服务）和那些竞争可能很激烈的行业（如汽车运输公司和航空公司）进行管制。

联邦对后述行业进行管制的理由是为了保证服务质量，保证公开的



“合理”价格以防止使用者施行不公平的歧视，其根据是这些行业可能拥有足以损害消费者的垄断力量。然而，垄断力量的大小程度通常只是进行管制的必要条件，而不是充分条件。在有些行业购买者只能处于一种不利的讨价还价地位，因为这些服务对他们很重要，又不能拖延，而且几乎没有其他的良好的替代品。因此，尽管美国汽车业比天然气或铁路业更加集中，政府却对后两个行业进行管制，对汽车业则不存在直接的管制。进行管制也有历史上的原因。铁路业曾经确实拥有相当的垄断力量，从而在当时就被置于州际商业委员会的监督之下。随着汽车运输和空运的出现，铁路的垄断力量已经削弱了，如果不扩大对其他运输业的联邦管制，州际商业委员会是没有什么理由单来管制铁路的垄断的，但由于历史的原因这种管制依然在实行。

在美国，一般说来，政府的管制委员会控制新企业进入某个行业是通过给予特许经营权和许可证来进行的，例如，特许开辟一条新航线或铺设一条新的州际煤气管道。实际上，这些许可证或特许经营权很少被出售过（以便将这种有保证的利润转移一部分给公众）。毋宁说，管制是为了要防止超额利润的产生。

大多数研究政府管制的权威人士对美国政府对垄断的管制的评价相当低。因此从20世纪70年代末开始美国出现了取消管制的动向。《取消航空管制法》是1978年10月签署的。根据这一法律，各航空公司可以自行确定机票价格和选择航线（主要取决于能否获得着陆跑道），而无须由民航委员会确定。1980年，在上述第一个主要的取消管制法律之后，各种其他法律相继出现，如：机动车辆法（结束了州际商业委员会对跨州公路运输的管制）、斯塔杰斯铁路法（给予铁路在运费率和择定线路方面更多的选择自由）、储蓄机构取消管制和货币控制法（取消了政府制定最高利率的做法，并减少商业银行和储蓄机构之间的利息差别）。

取消管制运动的目的是为了取消政府对诸如航空、公路运输和银行等可能具有竞争性的行业的管制。在上述所有取消管制的实际过程中，反对取消管制的人士警告说，取消管制将导致服务恶化，引起价格战，并出现不稳定的行业。而支持者却断言，取消管制能改进服务并降低价格。

要对取消美国政府的反垄断法制管理进行评价尚为时过早。取消航空管制是在能源价格飞涨、经济衰退、损失严重的情况下进行的。公众确实从以前的较低价格中获益，但很难说，航空业在20世纪80年代初出现的经济问题究竟应归咎于管制的取消还是这一时期经济的普遍不景气。取消



银行管制使得银行业竞争增加，使小投资者第一次获得了以前只有大投资者才能获得的较高利率。至于取消银行管制之后，是否会由于小金融机构无法与大银行竞争而导致银行业更加集中，则有待于进一步观察。工会和主要的公路运输公司已经在反对取消管制，大多数州际公路运输仍然处于大量的联邦管制之下。

在美国，除了有对垄断采取由政府直接的法制管理以外，还通过立法（通常是在联邦一级）来对市场结构和市场行为进行限制管理。美国最重要的联邦反托拉斯法之一——1890年产生的《谢尔曼反托拉斯法》就是这样的法律。

《谢尔曼法》是政府对公众敌视19世纪末在交通、钢铁、烟草和石油等行业中出现的托拉斯运动所作出的反应。《谢尔曼法》包括两部分，第一部分宣称，限制州际商业的“各种合同、联合……或共谋”都是非法的。第二部分把垄断州际商业的尝试确定为违犯联邦法令的行为。重要之处在于，这一法律的第一部分禁止了特定类型的市场“行为”（如共谋限制贸易），第二部分禁止了特定的市场结构（垄断）。但第二部分的词语是不明确的，从而导致多年来法庭的不同解释。根据第二部分的用语，被禁止的是“垄断化”，而不是“垄断企业”。《谢尔曼法》明确禁止垄断行为，但对现存垄断企业的合法性却是模棱两可的。

欧洲在19世纪末不仅有无数的卡特尔组织，而且法院也承认它们的合法性。但在美国，《谢尔曼法》对垄断的限制却是既复杂又严厉的。具有讽刺意味的是，没有有效的反垄断法使得相当多比较小的家族企业在欧洲永久化了，而在美国《谢尔曼法》的实施却无意中加速了大规模垄断公司的成长。这是由于各种复杂原因的作用。

《谢尔曼法》对垄断企业仍然有某种程度的纵容：首先，它实行的是“原因裁定”，判定一个企业是否违反了反垄断法，其标准是该企业是否成了产生垄断的原因，也就是它是否实施了“垄断化”的行动，而不是该企业经营的“结果”是否是垄断；其次，即使该企业的行动可以看成是会造成“垄断化”的，它在实施这种行动时还必须具有实现垄断的“意向”才被视为违反了反垄断法，也就是说，它的任何“垄断化”的行动都只有在“尝试”实行垄断、有垄断的“意向”的情况下才违反了反垄断法；最后，要判定一个企业违反了《谢尔曼法》，还需要有人对这个企业起诉，并且消费者和有关的竞争对手企业还有提出证据的责任。所有这些都使一个具有垄断地位的企业很难被判作违反了《谢尔曼法》。



受自由竞争原则的指导，法院按照《谢尔曼法》限制垄断时，通常会将明显削弱了自由竞争的“松勾结”——例如“君子协议”、串通和其他形式的卡特尔视为非法。但是，只要没有人起诉，企业却不会因规模或市场份额大而被认为违反了《谢尔曼法》。因此，“紧勾结”——即使这种勾结是为了降低产量抬高价格——也自然不会被视为非法。

在法院可以判决合并和“紧勾结”为非法以前，政府必须根据消费者和有关竞争对手企业提出的这个企业从事了滥用权利、限制生产和经济掠夺活动的证据立案。为了成功地依据《谢尔曼法》对企业进行起诉，政府必须表明这些企业具有“限制贸易的意向”，这种“意向”的结果已经使它们或将要使它们获得垄断权。这样，只要企业合理地对待自己的竞争者——对对手采取“我活也让你活”的姿态——就能以“紧勾结”的形式做在“松勾结”或卡特尔式协议下为非法的事。经过一段时间这种做法就成了“合理的惯例”。在许多年中，依据《谢尔曼法》定罪都需要有竞争者和消费者表明当事者“意向”的证据。在某种意义上说，只要没有抱怨就没有对“紧勾结”的限制。在这种“让别人活你就能活”的制度安排下，只要企业不从事单纯的贸易协议、产品加价和其他卡特尔式的“不公平”的商业活动，各种“紧勾结”包括横向的和纵向的合并实际上都被认为是合法活动。

这样，《谢尔曼法》的实施鼓励了企业放弃通过“松勾结”限制它们的竞争者的做法，转而寻求从组织内部（例如等级制结构）来提高它们在市场上的地位和稳定它们在产业中的规模。尽管许多国会议员投票赞成《谢尔曼法》是因为他们想保持美国市场经济的分散性和竞争性，这个法案的长期效果却是促进了很多产业中纵向和横向联合的发展，提高了美国市场经济的集中程度。

《谢尔曼法》的上述特点典型地反映了美国式的市场经济的特征：禁止“松勾结”或卡特尔协议是禁止企业之间的“集体协调”，这正是“自由的市场经济”与“集体协调的市场经济”的不同之处；要求有人控告才立案的原则，表明了美国法律重在对人们之间的争执作出裁决，这正是美国的“自由的市场经济”中的法治与“法律规制的市场经济”的不同之处。在实行“法律规制的市场经济”的国家中，政府机构可以主动采取反垄断的司法和执法行动，而不需要自称的受害者发起诉讼。联邦德国实行的是“法律规制的市场经济”，它的卡特尔局在反垄断时就既可以根据投诉审案，也可以主动审案；德国的卡特尔局还对企业实行“滥用监督”，



在发现企业滥用市场势力时加以干预，或者制止其行为，或者宣布有关合同无效。

《谢尔曼法》为美国的反托拉斯立法奠定了基础。在《谢尔曼法》以后，美国又先后出台了多部反垄断立法。1913年的《克莱顿法》和《联邦贸易委员会法》授权成立一个专门委员会，即联邦贸易委员会，来调查“不公平”的商业活动和禁止具体的非法商业活动。1938年的《惠勒—李法》通过宣布不公平和欺骗的商业活动为非法，给予《克莱顿法》更多的强制执行权力；1950年的《西拉—克佛维尔法》进一步加强了《克莱顿法》的反对企业合并的条款。

美国反托拉斯政策的实际历史超过实际立法的时间，因为实际的反垄断政策早就在法院里确立了。法院面临的基本问题是，是否要禁止某种形式的市场行为，或者垄断市场结构本身是不是非法的。如果是这样的话，那么法院就必须裁决何者构成垄断。在早期的法院裁定中（1911年美国烟草公司对标准石油公司的案件以及1920年美国钢铁公司的案件），法院对《谢尔曼法》的解释是禁止反竞争的市场行为（如运用削价来消除竞争、企业合并及价格串通），而不禁止垄断本身的存在，这被称为“原因裁定”。

1945年，法院裁定美国铝业公司违反《谢尔曼法》，因为该公司控制了90%以上的美国铝的产量，这表明“原因裁定”被否定了。在这以后，尽管美国铝业公司没有利用其垄断力量来不公平地限制贸易，法院却裁定它的规模已经违反了反托拉斯法。这样，一个重要的不一致性看来被消除了。原因裁定曾意味着，任何从事可能最终导致垄断的行为的公司都是违反《谢尔曼法》的，但如果现有的垄断企业行为良好，则并不违反《谢尔曼法》。

对美国铝业公司的裁决的影响，在70年代和80年代逐渐被法院的其他裁决的影响所抵消。在对美国铝业公司的裁决中，基本的问题是要惩罚所有的垄断企业，甚至是那些通过先进的技术革新和管理而成为垄断者的企业。1972年的伊斯曼·柯达公司案件和1978年联邦贸易委员会的有利于杜邦公司的裁决确定：通过先进的管理和技术革新而创立的垄断企业不违反《谢尔曼法》。1982年，司法部撤销了对国际商用机器公司长达13年的起诉。这也削弱了对美国铝业公司的裁决的影响。司法部的结论是，国际商用机器公司仅仅控制了计算机市场（计算机主机行业）的一部分。