

 另类视野  
文化与社会研究译丛

市场模式的批判  
自我调节市场与规制商品：劳动、土地与货币  
经济：理性化的过程  
为市场定价  
反思社会科学：19世纪危机的回响  
资本主义市场：理论与现实  
经济学与全球化  
自我调节的市场的矛盾  
新修正主义经济学：马托斯与包林  
历史批判与激进动力供给  
经济霸权：美国工业政策话语与身份政治

# 反市场的资本主义

*Anti-market Capitalism*

许宝强 渠敬东 / 选编

中央编译出版社

 **另类视野**  
文化·社会研究译丛

# 反市场的资本主义

*Anti-market Capitalism*

许宝强 渠敬东 / 选编

中央编译出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

反市场的资本主义 / 许宝强, 渠敬东选编.

— 北京: 中央编译出版社, 2000. 9

(另类视野: 文化 / 社会研究译丛)

ISBN 7-80109-391-7

I. 反…

II. ①许… ②渠…

III. 资本主义经济—关系—市场经济—研究—文集

IV. F03-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 69762 号

反市场的资本主义

许宝强 渠敬东选编

---

出版发行: 中央编译出版社

地 址: 北京西单西斜街 36 号(100032)

电 话: 66117130(编辑部) 66171396(发行部)

E-mail: cctp\_edit@sina.com

经 销: 全国新华书店

照 排: 北京京鲁排印部(63044503)

印 刷: 北京星月印刷厂

开 本: 850 / 1168 毫米 1 / 32

字 数: 290 千字

印 张: 12.625

版 次: 2001 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

印 数: 1-5000 册

定 价: 23.00 元

---

2011/10/10

## 另类视野：文化/社会研究译丛

### 编委成员

汪晖 宋伟杰 袁伟 许兆麟 孙歌  
许宝强 陈顺馨 刘健芝 戴锦华 罗永生

### 编辑顾问

**Giovanni Arrighi**

*Department of Sociology, Johns Hopkins University, USA*

**Tani Barlow**

*Women Studies Program, University of Washington, USA*

**Chen Kuan - Hsing**

*The Centre for Cultural Studies and  
The Department of Foreign Languages and Literature,  
National Tsing Hua University, Taiwan*

**Mats Jechiyu**

*Pacific Asia Resource Centre, Tokyo, Japan*

**Mushakoji Kinhide**

*Faculty of International Studies, Meiji Gakuin University,  
Yokohama, Japan*

**Menghan Morris**

*Fellow of the Australian Academy of the Humanities*

**Ashis Nandy**

*Director, Centre for the Study of Developing Societies,  
New Delhi, India*

**Sathy Prasanna**

*Faculty of Economics, Chulalongkorn University, Thailand*

**Sherry Simon**

*French Department and Humanities Doctoral Program  
Concordia University, Canada*

**Tejaswini Niranjana**

*Centre for the Study of Culture and Society, Bangalore, India*

**Immanuel Wallerstein**

*Fernand Braudel Center and Department of Sociology,  
SUNY - Binghamton, USA*

# 是经济史,还是政治经济学?

◆ 汪 晖

二战以降,不仅在东西方之间,而且在西方社会内部,有关自由主义与社会主义的论战持续进行,其中关键性的论题涉及理论和政策等不同层面:如何处理国家与市场的关系,如何处理社会福利和保障制度与自由竞争的关系,如何处理计划、调节等经济手段与自由放任的关系,如何处理贸易保护与自由贸易的关系,等等。这些尖锐的论战承续了19世纪古典经济学所确定的相关概念,如自由市场、自由贸易、资本主义和社会主义等等,它们之间的分歧与其说是理论性的,毋宁说是政治性的:应该选择以国家计划为主导的经济模式限制自由市场的运动,还是以自由市场瓦解国家干预,获取更大程度的自由?应该利用国家手段刺激经济发展,还是听任市场进行自我调节?当前有关第三条道路的讨论只有置于上述讨论的历史脉络中才能理解:它并没有在概念的层次对这些争论进行回应,毋宁是在政策的层面调和两者的意见,以期找到一条适应当代社会变化的新道路。

自1980年代开始,上述论战以一种特定的形式在中国知识界和国家决策过程中重新出现。这一论战发生在国家推动的经济改革时期,计划经济体制的失败与改革这一体制、创造新的市场制度构成了这一时代的主要内容。对内,国家通过放权让利、发展企业自主权,以及私有化的方式,将市场关系扩展至社会生活的各个领

域；对外，通过外贸体制改革，逐渐地将中国纳入到以关贸总协定、世界贸易组织和国际基金组织主导的全球市场关系之中。在这一背景条件下，自由市场理论、自由贸易论，以及相应的政治理论迅速流行，构成了对于以计划经济为中心的社会主义国家经济学的尖锐批判；而另一方面，在市场扩张过程中，贫富分化、资本外流、社会不公、生态危机、失业、腐败等等现象迅速蔓延，社会对于公正和保护（社会福利和保险）的需求日益强烈，从而在知识的领域重新出现了新的针对“新自由主义”的各不相同的批判思想。因此，几乎与1940至1960年代的欧洲知识分子一样，不同领域的中国知识分子开始急切地探讨变革的方案，产生了尖锐的思想冲突和理论冲突。当“第三条道路”这一概念传入中国之时，立刻产生了热诚的呼应，对于那些既不满足于现实、又不愿意回到过去的人来说，有什么概念比这一“第三种”许诺更为诱人的呢？

我认为本书的出版对于我们思考面临的困境具有参考意义。卡尔·波兰尼(Karl Polanyi)和布罗代尔(Fernand Braudel)在最近十年的中国知识论战中重新登场，他们对于自由主义和社会主义的回应方式为当代中国知识界的论战提供了一个特殊视野。这两位欧洲作者以历史研究的方式重新考察19世纪有关资本主义和市场的诸种论题，一方面颠覆了亚当·斯密以降逐渐形成的有关“自由市场”、“自由贸易”和“资本主义”的各种神话，另一方面也力图摆脱这一时代日渐盛行的社会主义与自由主义的论战模式，质疑论战双方所共享的一些基本前提。这两位作者均把自己的研究定位为对于历史资本主义的研究，自觉地与各种各样的有关资本主义的规范式的叙述方式划清界限，从而清楚地揭示出历史中的“自由市场”和资本主义如何依赖国家、权力和垄断。资本主义是反市场的这一论断正是从这一历史研究中产生的结论。他们没有提出任昉一劳永逸的模式作为社会改造的方案，但从概念上构成

了对传统自由主义和社会主义及其调和形式的质疑。

我们没有必要将任何一种研究、任何一种视野夸大成为惟一的或者最为重要的发现,相反,我们能够做的是将这些新的视野放置在历史的脉络之中。没有 18—19 世纪的政治经济学的实践,没有那一时代的思想提供的种种预设,或者,没有 20 世纪自由主义与社会主义的论战,没有第一、第二次世界大战和俄国、中国革命,也就不可能出现这类博兰尼和布罗代尔的历史思考。从他们的著作诞生开始,已经有无数的学者从各不相同的方面对他们的历史预设和理论研究进行探讨和批评,而他们的后继者的著作也不断引发新的思考和争鸣。事实上,将历史资本主义得以产生的基本动力和过程置于思考的中心,力图从具体的历史关系中寻找各种各样的另类方案,这一方法论本身已经招致了来自不同方向的批评和误解。某些自由主义者认为这仅仅是一种批判性的、叙述性的方法,说不上是理论的研究,无法在规范的层次提供建设性的方案;某些马克思主义者以为这一叙述保留了市场交往的概念,从而无法与自由主义的自由市场计划区分开来。应该如何理解这些批评?在这本精心挑选的文选出版之际,我愿意将自己阅读这类著作的片断感想记录下来,陈述我的看法,供读者参考和批评。需要说明的是:第一,许宝强先生已经就本书各篇论文的主要观点作了摘要的分析,我在这里不再重复这些具体观点;第二,我本人不是经济学家,如果本文在某些方面涉及了现代经济学与政治经济学的关系,那么,我所做的批评不应被理解为对经济学的否定。这里有特定的语境,而且我也深知一些经济学者正在汲取各种理论和历史的资源,突破形式主义经济学的困难。本文所做的,是从政治经济学的视野重新理解博兰尼和布罗代尔的历史方法及其基本结论的思想史意义。

## 一、实质与形式

### 1. 形式主义经济学与经济体的运动

博兰尼和布罗代尔被公认为杰出的经济史家,他们开创的历史视野为弗兰克(Andre Gunder Frank)、沃勒斯坦(Immanuel Wallerstein)、布洛克(Fred Block)、贝罗奇(Paul Bairoch)、阿尔利吉(Jiovanni Arrighi)等人所发展。这些学者对于历史资本主义的研究采用了一种历史的、尤其是经济史的方式,从而很少有人将他们视为经济学家。一个有趣的现象是:许多历史学家、人文学者认真研究博兰尼和布罗代尔,并以此作为理解当代资本主义的重要途径;然而,经济学家们却很少有人仔细地阅读博兰尼和布罗代尔的作品。造成上述现象的原因是多方面的,但现行的学科制度遵循着一套划分知识的基本规则,按照这个规则,历史著作无法进入科学(经济学)的范畴却是一个基本的原因。

正由于此,我们首先需要回答下述两个问题才能了解博兰尼和布罗代尔的意义:第一,如何理解博兰尼和布罗代尔的方法论?这一问题可以替换为另一个听起来有些古怪的或不言自明的问题,即博兰尼和布罗代尔是历史学家还是经济学家?第二,为什么现代学科、特别是以经济学为其“数学”的社会科学必须采用科学的或规范的形式,从而将历史叙述排除在理论范畴之外?我在这里将科学的与规范的这两个概念并置在一起,一定贻笑大方:规范的概念与实证主义的科学概念如何能够混为一谈?例如,哈耶克、哈贝马斯的理论都是规范性的理论,但他们对于以实证主义为内核的科学主义给予尖锐批判,难道不是一个基本事实吗?确乎如此。但在我看来,社会科学的科学形式与规范形式难以截然区分:



科学在这里是一种特殊的叙述形式,它要求将实际的社会过程、经济过程或政治过程抽离开人们的物质生活和多样的历史关系,从而它与规范式的叙述一样都是形式主义的理论方式。在这个意义上,科学的与规范的这两个术语并无根本冲突。

让我从博兰尼的方法论开始讨论上述两个问题。在《经济:制度化的过程》(Chapter 7, Primitive, Archaic and Modern Economics: Essays of Karl Polanyi, ed. George Dalton, Boston: Beacon Press, 1968, pp. 139 - 174)和《大转变》(The Great Transformation, Boston: Beacon Press, 1957)的若干章节中(尤其是第1、2、6章),博兰尼反复地阐释了经济、市场等范畴的两层相互区别的含义,即实质的含义(substantive meaning)和形式的含义(formal meaning)。博兰尼说:

经济的实质含义源于人的生活离不开自然和他的同伴。它是指人与其自然环境和社会环境之间的互换,这样做的结果就是为他提供满足物质需要的手段。

经济的形式含义源于手段—目的(means - ends)关系的逻辑特性,这在“节俭的”(economical)或“节约的”(economizing)这样一些词语中体现得很明显。它指的是这样一个确定的选择状态,即因为手段不足会造成要在手段的不同使用之间进行选择。如果我们把决定手段选择的规则称作理性运动的逻辑,那么我们就可以将这个逻辑变量用一个临时的术语来表示,即形式经济学。<sup>[1]</sup>

在这里,博兰尼严格地区分经济的形式含义与实质含义,认为只有后一概念才能用于对实际的经济过程或经济的经验形式(empirical economy)进行考察。这是因为实质性的经济活动绝不

是抽象的市场活动,而是被嵌入在各种人类生活、各种制度和文化之中的过程,它无法按照所谓“自我调节的市场”及其规范运动。此后有些经济史家继承和发展了这一区分,例如布洛克说:

自我调节的市场这个概念可追溯到亚当·斯密,但直到19世纪晚期,当边际主义者提出关于产品、劳动力和资本市场的完整的经济学理论之时,这种思想才得以系统化。在这一模式中,所有商品——包括劳动力和资本——都是在竞争性市场上进行买卖,因此价格变化将使供求达到平衡。许许多多交易通过价格机制媒介,达至一般经济均衡,其中所有资源都会按照可能采取的最有效率的方式得到利用。<sup>[2]</sup>

对于经济和市场的形式主义理解为微观经济学提供了基本的概念,它的核心是以价格体系作为媒介自动调节供求关系。按布洛克的说法,经济学家们可能对各不相同的市场如何促成了宏观经济整体疑惑不解,但他们仍然习惯于在边际主义的框架内解释这些市场。然而,除非存在着将所有各种市场连接在一起的完整的网络,否则我们很难理解为什么某一市场的任何一种均衡会有助于宏观经济的效率。这里存在着一种逻辑上的困难,但为什么——正如博兰尼注意到的那样——现代经济学家如马歇尔、帕累托、涂尔干都混同上述两种含义,甚至像韦伯、帕森斯以及批评过这一现象的门格均没有认识到区分这两种含义对社会学分析的重要性呢?

不止一位学者注意到如下事实,即经济的形式意义与实质意义的重叠建立在一种“偶然的”发现之上。在《个人主义与经济秩序》一书中,哈耶克曾把价格体系的协调作用看作是一种偶然被发现的自生自发的秩序,他认为,正是这一偶然发现为现代经济和社会

会提供了范式。按照他的理解,这一自生自发秩序既是历史的,也是非历史的;作为一种对历史关系的偶然发现,它是历史的(不是个别人的理性制造或设计);作为一种不能等同于任何历史的现实关系的自生自发秩序,它是非历史的。<sup>[3]</sup>哈耶克将那些经济学家的“科学模型”斥之为科学主义的谬误,认为这一思想方式可以追溯到欧洲思想中源远流长的理性主义传统。他的理论的核心在于呼吁人们尊重内在于历史的秩序。这一关于历史的“内在的”理解从另一层面将经济或市场的实质含义与形式含义重叠了起来,因为我们实际上找不到一种明确的标准对此进行区分。博兰尼的解释与此略有相似之处,他认为经济的形式含义与实质含义所以能够重叠纯粹出于“逻辑上偶然的情境”：“近两个世纪以来,西欧和北美出现的一种人类生活的组织形式当中,选择的规则恰好适用于此。此种经济形态是一种市场定价体系。”在这一体系中,交易行为的进行涉及参与者对交易手段的选择,因此这一体系的运作适合于以经济的形式含义为基础的方法。“一旦这种体系支配了经济体,经济的形式含义和实质含义实际上就会重叠起来。”<sup>[4]</sup>

如果经济的形式含义与实质含义的重叠仅仅是一种偶然的现象,那么,对于市场价格的形式主义描述或规范式描述(对于在给定情境中的选择方法的描述)就不能等同于市场体系的实质过程。哈耶克所以将价格体系视为一种自生自发的秩序、一种既从属于历史又不等同于历史现实的范畴即是为此,在这个意义上,他关于价格体系和市场的研究仍然是一种形式的研究,而不是实质的研究。<sup>[5]</sup>博兰尼注意到了这一重叠的偶然性质,却没有把这一重叠视为一种内在于历史的普遍秩序的呈现;他相信如果仅仅借助于为特定的经济形式(它总是依赖于特定的市场)而设计的分析方法,就无法分析经济体的运动过程本身,因为所谓经济体的运动包含着各种复杂的社会关系,与各种各样的制度、国家政策、传统、习俗

和事件联系在一起,从而绝不能化约为单纯的以价格为中介的供求关系。换言之,尽管博兰尼也注意到了19世纪资本主义市场的某些重要因素,但他拒绝对这些因素进行内在论的或者形而上学的解释,拒绝将这一秩序视为代表整个历史的秩序。因此,他根本不相信19世纪资本主义乃是中世纪以来市场活动持续扩张的自然结果,恰恰相反,他指出:全国性市场的出现是由于国家的有计划的重商主义政策,亦即某些建国策略的副产品。所谓“自律性市场”必须将社会在体制上分割为经济领域与政治领域,这一分割本身就是一种政治性的安排。

我们可以找出无数的例证说明实际的经济过程与形式主义的经济理论之间的悖谬,本书各篇的论点几乎从各个方面提供了例证,这里无需重复。我在此仅举一个有关当代中国经济的例子说明这一点。许多经济学家在讨论中国的短缺经济时以一种比较的方式解释说,中国不存在西方经济的那种总需求与总供给的恒等关系,原因是在西方的市场经济中价格随供求波动,总供给的价值量与总需求的价值量能够自动调整以达到适应,而中国的经济形式是一种计划性的经济体制,价格受到管制,总需求经常大于总供给。但是,价格在具体交换过程中的这种平衡作用对于总量平衡并不起多大的作用,根据一位学者的研究,即使在价格全面管制的计划经济时期,剔除进出口因素,中国的国民收入总生产额也始终等于国民收入总使用额。<sup>[6]</sup>但这一基本的历史事实并没有妨碍许多经济学家继续以一种形式主义的方式处理各种实质性的历史过程。在他们看来,任何叙述性的研究都无法构成规范性的理论,而只有规范性的理论才能提供建设性的方案。这一观点在逻辑上和实际上都是不成立的。

从方法论的角度看,上述关于中国短缺经济的讨论犯了两个基本错误:第一,把“西方经济”这一实质概念等同于“市场经济”这

一形式概念,从而误以为“西方经济”中价格是随供求波动,无法解释西方经济现象中的所谓“价格刚性”现象;按照布罗代尔的说法,“价格调控一直存在着,今天,它仍旧存在”,其作用是保障竞争。<sup>(7)</sup>第二,把在微观条件下的供求关系扩展为宏观条件下的供求关系,却完全忽略将各种市场和经济关系连接在一起的制度条件。放弃对于后一方面的研究,也就无法了解为什么在所谓非市场经济条件下也可能出现总供给与总需求的平衡关系。从方法论的角度看,这一错误源自将作为一种经济体的中国经济等同于“计划经济”这一形式的概念(这一重叠在某种意义上也源于博兰尼所谓“逻辑上偶然的情境”)。即使在两三年前,许多经济学家仍然不承认中国存在市场疲软(即总供给大于总需求)现象,理由是:中国仍然处于不完备的市场经济条件之下,它的支配性特征仍然是“短缺经济”,怎么可能出现生产过剩?博兰尼的方法论对于解释这一现象有着特别的说服力,这是因为他将实质性的经济体视为人与环境相互作用的制度化过程,这一过程不断地提供能够满足需要的物质手段。在这个意义上,如果要了解所谓“短缺经济”中的剩余现象,就必须观察总需求和总供给获得平衡和出现失衡的复杂过程,而不是仅仅在价格与供需的形式主义分析中寻找答案。换言之,有关市场经济和计划经济的形式主义描述无法解释经济体的实际运作,从而按照这一站不住脚的描述建构宏观经济理论的基础是极为危险的。

这类明显的判断错误并没有阻止人们继续以经济的形式含义去描述实质性的经济过程。为什么如此?学科及其规训制度的作用无疑是一个重要的原因,因为它至少解释了形式主义的经济分析如此盛行的制度基础。但问题显然不止于此。市场主义的抽象模型不仅是经济学的学科模型,而且也是国家和其他力量对于国内和国际市场进行规划的意识形态基础。没有有关市场制度及其

模式化的研究,也就无法在宏观的(通常来说以民族国家为单位,但现在已经发展为全球性的经济规划)层面对社会进行规划,也无法劝导或诱导人们按照这一模式行动(如按照利益最大化的方式行动)。在一定意义上,形式主义的经济和市场概念成为经济学的学科基础不是一个经济学问题,而是一个经济史(以及知识史、思想史以及伦理学)问题,它所追问的不仅是市场运动的规律,而且是为什么人们必须按照市场的法则行动!

因此,市场经济规划的实质含义依赖于政治、经济和文化等互动的历史关系。博兰尼对经济体的运动的实质性的描述方法不是一般的历史叙述方法,而是一种政治经济学方法,他对经济的形式含义与实质含义的区分不仅产生于对形式主义经济学的批评,而且还产生于以新的方式重构 19 世纪政治经济学传统的努力。博兰尼的“实质”概念与政治经济学的基本预设完全一致,它指的是嵌入在政治、文化和其他历史关系之中的经济过程。但博兰尼并没有简单地回到马克思或其他政治经济学的方式之中,他的“重构”是一种批判性的重构。在我看来,对于博兰尼的方法论视野的讨论需要置于双重关系中:为什么恰恰在经济学的时代,博兰尼回到了政治经济学的视野;这一政治经济学视野与古典的政治经济学的主要区别何在?

## 2. 作为社会科学总体的政治经济学

现代经济学家以一种方法论的差异来表述经济学与政治经济学的联系与区别,他们嘲笑政治经济学家缺乏现代经济学的分析方法和手段。与政治经济学家相比,现代经济学家的工作范围要狭隘得多,他(她)首先关注的是专业性的、学科性的领域,对物品的生产和分配以及服务进行严格的研究,并以计算或统计数据的方法表述其研究结果。因此,许多人将经济学家视为特殊的数学

家,经济学也经常被视为社会科学的“数学”。对于经济活动得以发生的其他环境条件的研究,如政治、社会、文化等制度、习俗和情境,通常由社会学家、政治学家、人类学家或文化学家承担。换句话说,经济学与上述各种社会科学一样,都是在作为一种普遍的知识形态的政治经济学瓦解的过程中诞生的。

19世纪的政治经济学被视为经济学的起源,但政治经济学并不是经济学,从而不存在用经济学的手段去衡量政治经济学的理由。经济学家对政治经济学的方法论批判无非是现代经济学的自我确证。经济学作为一个学科诞生于19世纪末,而亚当·斯密(Adam Smith)、大卫·李嘉图(David Ricardo)、约翰·斯图亚特·密尔(John Stuart Mill)、卡尔·马克思(Karl Marx)等人的活动却早在半个甚至一个世纪之前就展开了。在整个19世纪,他们都被囊括在“政治经济学”这一广泛得多的概念之下。<sup>(8)</sup>这些人物的理论相互冲突,但同时分享着若干预设、概念和理论,以致人们可以将他们视为一个独特的社会理论的历史学派。亚当·斯密的《国富论》(An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations)是这一社会理论的一个新的发展,而马克思则是政治经济学的一个最为重要的版本。<sup>(9)</sup>1848年,约翰·斯图亚特·密尔写道:

就国家的经济状况取决于自然知识的状况而言,它是自然科学的主题,艺术以此为基础。但是,就其原因是道德和心理的——依赖于制度和社会关系或人性的——而言,对它们的研究不属于自然科学而属于道德或社会科学,是所谓政治经济学的对象。<sup>(10)</sup>

政治经济学不相信存在离开社会政治体系的经济过程,也不

相信存在离开经济过程的政治和其他文化过程。用安吉斯·沃尔克尔(Angus Walker)的话说,政治经济学不是社会科学的一门学科,它就是社会科学(Political economy was not a social science, it was the social science)。(11)

政治经济学关注的是经济过程与政治的和社会的制度的关系,它认为经济过程是内在于制度的过程。上述社会科学的学科划分与政治经济学家们的信念完全背道而驰。说到底,所谓政治经济学的视野无非是一种历史视野。然而,现代经济学所以能够以一种科学模式的狭隘方式讨论经济过程,与政治经济学的一些基本假定有着密切的关系。我的意思是说,19世纪的政治经济学提供了理解经济的历史视野,但作为一种知识,它没有能够将这一视野贯彻到底,即对经济体的运行进行实质性的描述。因此,博兰尼对于形式的和实质的区分针对的不仅是现代经济学,而且也必将引申出对于19世纪政治经济学的若干假定的批判。关于这一点,我们还得费点笔墨加以叙述。

政治经济学的发生可以追溯到18世纪启蒙运动的苏格兰历史学派。这一学派的成员试图通过历史的研究在那些各不相同、互无联系的人类行为之间建立内在的联系,进而提供有关社会变化的一般理论。从这方面看,现代经济学与政治经济学的历史联系存在于两个方面,即科学方法的方面与历史信念的方面。从科学方法的角度说,苏格兰历史学派的诞生与17世纪以降的科学发展存在密切的关系。沃尔克尔在探讨苏格兰历史学派的工作时将他们的工作与17世纪科学革命的成就联系起来,他说,17世纪以降的科学发现用收集证据、组织秩序的方式说明自然世界,这一方式启发了亚当·斯密及其朋友重新总结牛顿、洛克、孟德斯鸠、林奈、重农学派及其他学者在哲学、科学方法、物理学、生物学、政治思想和法理学等方面的发展,他们发现这些伟大的知识进展未能



形成对于人类进步的一般描述,于是决心填补这一空白,将科学运用到人类社会的研究之中,进而在理论上论证现代文明的兴起。包括哈耶克在内的理论家将历史主义归入科学主义的范畴,其理由正是基于历史学派在方法论上过分地依赖科学方法,它不可避免地忽略作为研究对象的自然与社会的根本性的区别。

从历史的角度看,苏格兰历史学派产生于欧洲的商业化或世俗化的过程之中。从马基亚维利到路德宗教改革,政治领域本身正在从宗教的世界向世俗的世界转化:政治逐渐从信仰的领域蜕化为一个管理的问题,进而又从对主权的关注发展为对于个人主体的关注。正是在这一过程中,有关市场关系的发展与个人主义政治权利之间的内在联系的理论假定得以确立:市场的充分运动建立在个人自由权利的最大化的基础之上。然而,这一假定立刻伴随着一个无法回避的悖论,即一方面市场的运作需要个人自由及其对财产的处置权、需要自由获取他人的劳动和财产权的自由,但另一方面市场的运作及其规则(包括财产权)无法离开金融、法律和其他社会制度的保障。后一方面也可以表述为市场的运作无法离开个人对于主权的政治权威的服从。为了克服这一困境,洛克等人试图用商业社会的概念即个人与政治权威之间的“契约”来定义政治制度;孟德斯鸠则相反,他试图将社会描述成为个人、阶级、法律制度,以及各种体制相互作用的结果,从而社会安排不再被理解为政治决定的产物,而是社会内部各种要素相互运动、自我调节的结果。

因此,与我们通常的印象相反,不是自由市场的模型提供了政治权利关系的新的构想,而是有关政治制度的设计本身为市场模型提供了典范。市场模型以特定的制度安排为前提。1846年,马克思在给安年科夫的信中论证了生产、商业和消费的假定形式与政治制度之间的关系,他说:“社会——不管其形式如何——是什

么呢？是人们交互活动的产物。人们能否自由选择某一社会形式呢？决不能。在人们的生产力发展的一定状况下，就会有一定的交换[commerce]和消费形式。在生产、交换和消费发展的一定阶段上，就会有相应的社会制度、相应的家庭、等级或阶级组织，一句话，就会有相应的市民社会。有一定的市民社会，就会有不过是市民社会的正式表现的相应的政治国家。这就是蒲鲁东先生永远不会了解的东西，因为，当他从诉诸国家转而诉诸社会，即从诉诸社会的正式表现转而诉诸正式社会的时候，他竟认为他是在完成一桩伟业。”<sup>[12]</sup>有人论证说，现代经济学的起源不仅是亚当·斯密，而且还可以追溯到法国重农学派，尤其是魁奈。这是因为重农学派发展了经济体内部的资源的生产(production)和流通(circulation)过程的分析，他们将经济的交换过程视为一个持续的、循环的过程，从而生产和消费成为这一过程的相互依赖的方面。以此为契机，交换行为不仅被置于市场的共时关系之中，而且也被置于向前延伸的时间关系之中。这一循环过程的描述为一种自足的“经济”概念提供了基础。苏格兰历史学派的工作被看作是洛克的政治理论、孟德斯鸠的社会学和魁奈的经济学的综合和发展，至1776年斯密的《国富论》发表，政治经济学的观念得到了最为充分的阐述。<sup>[13]</sup>

亚当·斯密和他的朋友们的自我调节的市场或市民社会概念就是从这里产生出来的，它可以被理解为对于一种政治/经济制度的欲求。《国富论》的主旨在于阐明社会福利和市场扩张的关系，它以一种实证的方式论证人类进步如何依赖于现代商业行为和态度的发展，社会福利如何产生于对于个人自由的限制的最小化，从而成为19世纪自由放任主义的宪章。这一世俗的秩序被理解为一种自然的社会形式，它以经济、市场机制和市民社会作为自己的内在结构。按照《国富论》的叙述，人类生活的互利原则是由“看不

见的手”——即一种纯粹自然的而非操纵的因素——发生作用的结果,个人对利益的追逐总是自然地导致总体的福利。这一秩序观内含的和谐概念不同于以往的秩序观的和谐概念,后者总是依赖于有关社会等级关系的理念的或形式的和谐。换言之,新的秩序建立在一种交换的原则的基础之上,而不是建立在一种外在于这种交换活动本身的和谐之上。因此,这一秩序的观念是一种世俗的秩序概念,它的和谐的秩序关系产生于世俗的交换活动本身。

亚当·斯密对于社会福利和市场扩张的关系的叙述包含了两个相互关联的方面:既是对于产生现代商业行为的人类进步过程的实证性的叙述,又是一种为人类社会提供的最佳的行为规范。在这个意义上,市场是历史的,同时又必须被理解为“自然”的。亚当·斯密的经济概念体现了苏格兰自由主义传统的核心思想:社会、市场和政治安排是一种自我调节的、独立于政治的上层结构的体系。在这里,一种摆脱政治干预的意愿正在转化为对于经济或市场作为一种自足的体系的描述,一种伦理的和政治的意愿正在转化为对于实质的历史过程的描述。哈耶克曾经分辨说,亚当·斯密与那些以经济人为中心概念的经济学家存在很大的差别,他是历史为对象的思想家。但为什么亚当·斯密的实证的历史叙述能够被转化为一套有关“经济人”的叙述呢?这部分地是因为,通过对于市场交换活动的分析,他提供了一种以经济为中心的自然秩序的观念,按照这一观念,生产、流通和消费的过程不仅被理解为一个自足的、自我运动的过程,而且历史的发展也被理解为经由不同阶段转向自由市场及其伦理的进程。在19世纪,这一自由放任主义对于国家干预的批判转化为关于世界市场和历史进步的普遍叙述,从而以市场扩张这一抽象概念替换了殖民主义活动等充满了血腥的历史过程。在《国富论》中,亚当·斯密以一种历史家的方式叙述了欧洲对美洲的殖民及其后果,但最终他建立起来的是

## 一种经济运转的叙述：

作为一个大国，欧洲从美洲的发现和拓殖取得了以下的利益：（一）这大国的享乐用品增加了；（二）这大国的产业增大了。……美洲的发现与拓殖，促进了以下各国的产业：（一）与美洲直接通商的国家，如西班牙、葡萄牙、法国、英国；（二）不直接与美洲通商，但以他国为媒介，把大量麻布及其他货物送到美洲的国家，如奥属法兰德斯和德国的某几个省。这一切国家，显然都有比较广阔的市场，来销售他们的剩余生产物，因而必然受到鼓励来增加剩余生产物的数量。<sup>[14]</sup>

亚当·斯密与其后的马克思一样，揭示了美洲的发现与无穷尽的市场、劳动分工、工艺进步、税收和财富的上升的密切的联系，从而把殖民地的开拓纳入了一种有关世界市场的循环运动的论述之中。<sup>[15]</sup>我们能否把这种征服活动与资本在世界范围内的自我运转分离开来呢？我们如何计算战争的成本、计算奴隶的劳动时间与平民的劳动时间呢？这些问题是无法得到解释的。事实上，只要我们开始追问这一问题，亚当·斯密对于人类历史的“实证的叙述”就变成了“形式的叙述”：自我调节的市场只有在一种形式的关系中才能呈现出来。如果我们将视野转向政治、伦理和社会发展等方面，19世纪欧洲著作家的若干论述无非是上述逻辑的转换。我在《严复的三个世界》一文中，针对进化论的叙述问题，曾比较赫胥黎和斯宾塞等人的相关讨论，并指出在这些极为不同的著述家那里，殖民主义的活动被描述为一种人与自然之间进行抗争的活动，不仅殖民地居民被贬低为有待征服的自然的一部分，而且对他们的利用、奴役和征服也成为自然演化的一部分，成为经济——商品的生产、流通和消费——的自足过程（市场扩张）的一个部分。正

是通过这一形式主义的叙述,市场扩张本身变成了一种伦理的诉求,一种人类为了战胜外部自然获取财富的自然过程。<sup>[16]</sup>

## 二、时间与历史

### 1. 循环的时间与不可逆转的时间

博兰尼、布罗代尔、沃勒斯坦、贝罗奇、阿尔利吉等人对于“市场扩张”和资本主义经济发展的历史研究充分地揭示了这一过程与权力、垄断、殖民、战争、掠夺等历史关系的内在的联系。那么,为什么如此明确的事实并没有妨碍苏格兰历史学派和亚当·斯密去构造自由市场和社会的模型?为什么市民社会、市场和现代法律秩序能够被理解为“自然的”?除了考虑19世纪著作家的具体政治/经济语境之外,我们还有必要重新思考上述历史过程被转化为形式主义描述的认识论根源。

查尔斯·泰勒(Charles Taylor)在谈论洛克、斯密等人创造的政治、经济想像时,特别提及了“世俗时间”(secular time)的观念:

想像我们自己处于这个横向的、世俗的世界之中,亦即将我们从属于这些新的集体机制,这一切必须建立在世俗时间的共同行动之中。但同时,从另一个角度看,这一想像也必须把社会设想为脱离某种代理人视野的、一组具体的过程。

这一世俗的时间观念把社会视为自我活动的舞台:社会活动与一种超越的或高级的时间(higher time)彻底分离。神圣时间将社会活动臣服于国王、古代法、上帝等更高的逻辑或规范,而世俗时间却把社会活动看作是完全自主的、独立的、在相互关联中展开

的活动。<sup>(17)</sup>如果我们将这一世俗时间的意识放置在政治经济学的传统之中,我们立刻可以发现,世俗时间的观念起源于政治经济学对于资本和市民社会自我运转的循环过程的描述,起源于魁奈式的生产过程的持续运转。在亚当·斯密那里,经济是一种自我循环的机制:它不是神意或其他外在力量的产物,而是一种纯粹的世俗活动;在苏格兰历史学派及其法国同道孟德斯鸠那里,市民社会几乎遵循着同一个逻辑。也正因为如此,黑格尔和马克思将市民社会概念等同于资本主义的市场社会。按照这一资产阶级社会的自我意识,社会的自我运转与资本的自我循环构筑了一个逻辑展开的、不断流动的再生产过程。这一过程具有内在于人的活动而又非人化的特点:就它是自我周转的(不需要外在力量的支配)而言,它是自由的(相对于干预的);就它是自我展开的(每一阶段的展开能够被转化为另一个循环过程的开始)而言,它是世俗的(相对于神圣的)。

自我循环和自我进化的时间观念构筑了一种自然的秩序,它不但是对上帝和国王的摆脱,而且也是对于生产和流通过程中人的活动的抽象化。它的实质内容就是自然权利与经济。现代秩序观把自然秩序的信念与自我运转的社会观密切地联系起来,它把自然法的权利体系与市场的法则——资本流动的法则——看作是社会的内在规律。周转/循环/流通(circulation)这一概念是描述经济过程的关键概念,例如,由于金钱的作用(它被看作是流通的车轮),价格体系得以运转,生产和交换关系得以建立。然而,亚当·斯密从未真正解决个别物品的销售价格的决定因素,也没有说明这一价格与特定商品的平均价格的关系。他用使用价值与交换价值的区别来描述这些历史现象,进而将自己的课题设定在研究调节商品交换价值的原理。(例如,他指出商品的价值取决于商品所包含的劳动的价值量,这一论述为马克思进一步用劳动时间计

算商品价值量提供了桥梁)在这个层面,他不关心具体决定价格和供需关系的历史因素,而是通过区别“名义价格”(nominal price,即短期市场价格)与“真实价格”(real price,即在长时段中形成的价格)、以及短期价格的波动如何最终导致均衡来描述市场的运动。值得注意的是,斯密没有提供这一波动究竟如何达至均衡的具体历史因素,而只是强调在这种由价格调节的供需关系之中,个人的寻利倾向总是有利于总体的福利,并最终导致均衡。在这一条件下形成的市场概念显然是一种假定或者虚拟的历史关系。这是亚当·斯密对于现代经济学的最大贡献。

自我调节的市场建立在一种世俗的、自我循环的时间观念之上,它的成立是以抽象的世俗时间观念(自我循环的生产和流通过程)取代具体的历史过程的结果。师承苏格兰自由主义传统的学者将这一自我调节的、自我循环的历史观与黑格尔的历史观对立起来,认为后者的形而上学的绝对精神自我发展的历史与亚当·斯密的实证性的历史叙述完全相反。然而,如果我们把黑格尔历史哲学中的东方、希腊、罗马、欧洲的阶段性的叙述与亚当·斯密从经济史角度对人类历史发展的四个阶段——即狩猎、游牧、农耕和商业——所做的归纳加以对比,我们不难发现其间的相似性。<sup>[18]</sup>斯密把农耕社会向商业社会的发展看成是欧洲封建社会向现代市场社会的过渡,现代、商业时代与欧洲社会具有内在的历史关系。一方面,斯密是一个历史学家,他对经济的描述是一种历史描述,但另一方面,他所提供的市场运动模式是一个抽象的过程,它所以能够体现历史的精神,是因为他论证了这一市场模式既是历史发展的结果,也是历史的内在的规律。斯密将历史划分为不同的社会形态,而黑格尔则赋予了这些不同的形态以空间的形式。马克思在阐述他所谓社会的经济结构的演变时,采用了亚细亚的、原始的、封建的和资产阶级的四个历史阶段,我把它看作是对斯密和黑格

尔的历史观的综合。

我们需要追问：为什么时间的观念能够如此自然地被转化为空间的关系？为什么自我运转的生产和流通过程需要诉诸历史的观念？这里的秘密不在于黑格尔的辩证逻辑本身，而在这种辩证逻辑得以产生的社会条件：一方面，在资本的上述活动过程中，生产、流通和消费的时间关系必须经过殖民、海外市场等空间活动才能抵达；另一方面，这种空间关系不是外在于资本活动的关系，而是内在于资本活动的历史关系，地域上的空间关系可以被转化为市场活动中的时间关系，即商品的生产、流通和消费的螺旋上升过程。因此，现代时间的目的论是一种资本运转的目的论，它的彻头彻尾的世俗性质必须用进步、自然与绝对精神的神圣性加以保护。对于殖民主义的自然的秩序观和对于这一秩序观的反抗最终都被纳入了这一时间的辩证法之中。值得注意的是，黑格尔通过对重复性的生产和交换活动的观察，发现正是这一循环往复的过程本身产生了阶级分野和帝国主义：生产和消费过程无穷膨胀，不仅在一个社会内部创造了人口的上升、分工的限制、阶级的分化，而且也迫使市民社会越出自己的边界、寻找新的市场，从而“在遥远的国家与这类契约关系之间创造出商业的联系。与此同时，这类商业是文化的最为有效的工具，通过这一工具，贸易获得了它在世界历史中的意义。”<sup>[19]</sup>黑格尔把市民社会、经济活动、消费主义与帝国主义扩张之间的联系诠释为“贸易在世界历史中的意义”。<sup>[20]</sup>从博兰尼和布罗代尔的观点来看，黑格尔的上述描述本身颠倒了历史的关系，因为资本主义从一开始就不是一个内部的循环过程，相反，它依赖于长途的贸易和中心/边缘关系。不是生产和交换的循环往复的过程产生了阶级分野和帝国主义，而是阶级分野和帝国主义是这一循环往复过程的必要条件。在斯密和黑格尔那里，所谓“总体”主要指国家或民族—国家，但其内部的运动总是促使这



一总体的扩张。如果我们比照前面引及的亚当·斯密关于美洲的发现以及市场扩张的描述,那么,我们立刻可以发现充满了各种征服、战争和奴役的历史是如何被纳入到商品流通和市场扩张的叙述之中的。

在政治经济学的传统内部,循环时间观念总是为一种不可逆转的时间观念所取代,这是因为商品的生产、流通和消费过程的自我运转不断地陷入危机,资本的运转必须以新的市场、新的机会、新的投机或投资的创造为前提。在这一过程中,自我循环的、世俗的、自然的时间观必须被一种直线向前的、超越的、同样自然的时间观所取代,前者是斯密主义的时间观,后者是黑格尔主义的时间观。如果仔细观察斯密对于历史阶段的描述和黑格尔关于市民社会的描述,那么,我们可以清楚地发现:斯密的世俗时间观念内含了历史的和超越的时间观念,而黑格尔的历史的、超越的时间观念也内含了世俗的、自我循环的时间观念。马克思明确地把它们综合在一种资本的逻辑活动(《资本论》)与历史展开(《共产党宣言》)的双重过程之中,并以一种辩证的逻辑把革命(既是中断又是发展,既是反抗又是延续)的观念纳入时间的洪流。这是新的进步概念,一种从资产阶级社会的自我意识向无产阶级的自我意识的转化。我把这一过程称之为古典经济学的“时间溢出”机制,即从一种循环的活动中(资本的周转)摆脱出来,转向一个未知的领域,无限延伸。因此,周转的时间观念必须被转换为展开的空间观念,而空间的关系必须被转化为时间的关系。经由这一概念转换,历史资本主义的“世俗活动”——交换、投机、垄断、战争,等等——成为一种自然的过程,并以一种辩证的逻辑向未来转变。

换言之,历史资本主义既不可能纯粹地自我循环,也不可能摆脱对于神意或目的论(各种各样的外在的强制)的需求。“世俗”的概念永远是在一种对比之中建构起来的,无论作为对比对象的上

帝或者乌托邦的形象是否明确。亚当·斯密的自我调节的市场概念(所谓“看不见的手”)与黑格尔的绝对精神的发展过程相互匹配,并无根本的矛盾,对于资本自我循环的信念使得现代社会无法摆脱对于目的论的需求,因为这种自我循环永远无法落实在实际的生产、流通和消费过程之中。那种认为苏格兰自由主义能够摆脱欧洲理性主义支配的信念无法经受历史的挑战,我们不妨把它们看作是现代社会的永久斗争。为什么这么说?“自我调节的”市场活动不仅孕育着资本的不断增殖,而且创造了贫富的分化和资源的匮乏,这就是古典经济学的“危机”概念的起源:资本主义的运转必须不断地溢出原有的市场轨道、寻找新的发展空间(殖民地或边疆),否则它就无法重建资本的循环过程。因此,时间的观念必须获得它的空间的表达形式,而空间的表达形式发生在一个特定时刻:即自我循环的时间无法自我运转之际。

无论是黑格尔的精神发展,还是斯密的世俗过程,它们都从自身的运转过程内部发展了道德—伦理的哲学和秩序。在黑格尔那里,伦理学的建构与把世界历史的总体发展理解为上帝的知识的发展密切相关。在这一历史发展的逻辑内,个人之间的道德困境内在于上帝自身的人格(personality,亦译位格)。因此,世俗的冲突、灾难、困厄、痛苦和激情无非是一种反思的场所或契机,个人的磨难、个人的观点和个人的良心都附属一个更高的目的,即世界精神获得自觉、认识并回归到自身这一目的。<sup>[21]</sup>在这一绝对精神的视野内,我们无法用道德的判断衡量亚历山大、凯撒、拿破仑等“历史伟人”(the great men of history)的行为,因为他们是绝对精神自我实现的代理人。换言之,道德反思仅仅是对这一精神过程的自觉,而不能被纳入到世俗世界内部。这一对待世俗世界的工具主义(即把世俗世界理解为绝对精神自我实现的工具)受到当代自由主义的严厉批判:它不仅被诅咒为普鲁士军国主义、俄国布尔

什维克主义、德国国家社会主义以及中国革命的思想根源,而且也被看作是与盎格鲁—撒克逊的自由主义和经验主义传统完全对立的理性主义传统。

当代社会理论和政治哲学以市场、市民社会和自身自发秩序作为现代性的社会想像的更为基本的框架,醉心于世俗时间的观念,目的正是为了根除这种黑格尔—马克思的思想传统。然而,从历史的角度来看,我们还是要问:黑格尔的传统果真与苏格兰自由主义和经验主义的传统完全对立吗?与黑格尔将历史冲突置于绝对精神的辩证过程有所不同,亚当·斯密将这一冲突理解为市场扩张的自然过程,即生产、流通和消费的过程。安吉斯·沃尔克尔在他有关马克思的研究中有一个极为重要的洞见,这就是黑格尔理论的主要源泉是一种心理学理论,它是从个人主义的、人类中心主义的传统发展而来,目的是为了了解决从个人主义论述中产生出的哲学困难。这与其说是对苏格兰思想的反叛,毋宁说是在德国社会现实中对于苏格兰思想家的问题作出的回应。“尽管这些苏格兰思想家赞成斯密的观点,即劳动分工促使社会追求财富的最大化和行为——经济的、社会的和知识的——的多样性……他们都认为劳动分工……可能具有相反的社会后果。但进步的这种负面作用从来不是他们著述的主要主题……苏格兰思想中有关进步的理性的乐观主义叙述被德国作者用于说明他们的社会分裂。劳动分工被看作是社会分层、专门化的人类活动的理性。这种专门化的活动剥夺了人充分施展其潜能(自然赋予他的精神和体力的力量)的可能性。这被解释成为社会与人的联系的削弱,社会的内在联系的衰落。”<sup>[22]</sup>黑格尔与斯密、李嘉图(David Ricardo)及其他自由主义思想家都在试图回答启蒙提出的个人主义框架内的认识、社会关系和政治结构等问题。<sup>[23]</sup>黑格尔的历史哲学和精神辩证法力图将人与他人的世界内在地联系起来,他对总体(wholeness)的

恢复是对 18 世纪以降中欧和德国分裂的政治和社会现实的回应，也是对笛卡儿以来个人主义认识论所面临的困境的解答。

在这个意义上，黑格尔的世界史理论和政治哲学提供了观察苏格兰社会思想的极为重要的视野。让我们首先看一看黑格尔是如何把市民社会和经济的观念纳入到他的权利哲学、国家的科学和世界精神之中的。在 1821 年发表的《法哲学原理》(The Philosophy of Right)中，黑格尔将政治和社会组织的发展区分为三个阶段，即家庭、市民社会和国家的建立，而国家则是家庭和市民社会的综合。“市民社会是处在家庭和国家之间的差别的阶段，虽然它的形成比国家晚。其实，作为差别的阶段，它必须以国家为前提，而为了巩固地存在，它也必须有一个国家作为独立的东西在它面前。”<sup>[24]</sup>

这一观点与苏格兰思想家以及后来为严复等中国思想家大为重视的斯宾塞的综合哲学有着许多重叠之处。在这里，由自主的个人组成的市民社会及其法律体系成为政治共同体(国家)的内在结构，而政治共同体则是一个综合的演化过程的产物。<sup>[25]</sup>许多学者都曾注意到，财产权和契约等观念在黑格尔的政治理论中具有极为重要的作用，它们不仅对社会政治活动至关重要，而且也是身份认同的根源，“市民社会是在现代世界中形成的，现代世界第一次使理念的一切规定各得其所。”<sup>[26]</sup>黑格尔的“市民社会”概念直接来源于政治经济学，特别是斯密描述的市场机制及其规律：市民社会的成员以自己为目的，但这一自利的行为被组织在市场机制内部，从而能够促进共同的福祉，“利己的目的，就在它的受普遍性制约的实现中建立起在一切方面相互依赖的制度。个人的生活和福利以及他的权利的定在，都同众人的生活、福利和权利交织在一起，它们只能建立在这种制度的基础上，同时也只有在这种联系中才是现实的和可靠的。这种制度首先可以看成外部的国家，即需

要和理智的国家。”<sup>[27]</sup>黑格尔把政治经济规律视为世界精神的运动,把政治经济学作为一种(如同自然科学的)偏颇的真理整合在他的世界理论之中。在论及“需要的体系”的一节中,黑格尔说:

政治经济学就是从上述需要和劳动的观点出发、然后按照群众关系和群众运动的质和量的规定性以及它们的复杂性来阐明这些关系和运动的一门科学。这是在现代世界基础上所产生的若干门科学中的一门。它的发展是很有趣的,可以从中见到思想(见斯密,塞伊,李嘉图)是怎样从最初摆在它面前的无数个别事实中,找出事物简单的原理,即找出在事物中发生作用并调节着事物的理智。<sup>[28]</sup>

在黑格尔的视野内,经济的相互依赖性产生出了一种“强制”,它把自己“表述为普遍的、永恒的资本”。

## 2. 抽象的“自然史”与人类平均劳动时间

通过上述分析,我们大致可以得出一个结论,即古典的政治经济学家通过将历史关系替换为形而上学的时间关系(无论是商品生产的周转关系,还是历史意识的发展阶段),政治经济学所预设的那种历史性被抽象化或规范化了。用博兰尼的话说,实质的经济体的运动与形式的经济概念重叠起来了,实质的历史过程与关于历史的形式分析重叠起来了。换言之,政治经济学在完成自己的历史叙述过程中背离了它的基本预设,但正如马克思所说,“只要政治经济学是资产阶级的政治经济学,就是说,只要它把资本主义制度不是看作历史上过渡的发展阶段,而是看作社会生产的绝对的最后形式,那就只有在阶级斗争处于潜伏状态或只是在个别的现象上表现出来的时候,它还能够是科学。”<sup>[29]</sup>在特定的历史

是经济史,还是政治经济学? / 25

阶段,人们相信政治经济学所描述的那种市场秩序是社会生产的绝对的和最后的形式,因此,这一知识及其形式仍然被人们理解为“科学”。但只要条件转变了,这一绝对的形式被看成了相对的形式,即历史的形式,政治经济学的科学性质也就随之瓦解了。以赛亚·柏林曾说,只有在革命的暴力时代人们才能真正理解自由主义的意义(大意如此),而马克思却说,只有在阶级冲突发展到一定阶段的时刻,人们才能拒绝资本主义秩序是最终的、绝对的秩序的观念。在《大转变》一书中,卡尔·博兰尼令人信服地描述了市场的扩张与保护运动的冲突如何破坏了19世纪稳定的基础,从而导致第一次世界大战的发生。这两个方面是无法分开来理解的。

博兰尼描述的过程正是马克思所谓“资本主义生产的自然规律,引起社会的对抗”的过程,但对写作《资本论》的马克思来说,“问题本身并不在于资本主义生产的自然规律所引起的社会对抗的发展程度的高低。问题在于这些规律本身,在于这些以铁的必然性发生作用并且正在实现的趋势。”<sup>[30]</sup>经历了第一次和第二次世界大战、目睹了社会主义革命的历史,博兰尼和布罗代尔对于这一对抗的破坏性的理解深化了,他们著作中潜伏着的悲观主义已经明显地区别于马克思对于阶级斗争的乐观信念。他们对于社会保护运动的同情并不等同于对于社会保护运动的全盘支持,也并不等同于他们认为社会运动能够最终解决由于不平等的市场扩张产生的后果,相反,他们将社会保护运动视为对于市场扩张过程的反抗。这一抵抗既可能缓解社会矛盾,也可能导致社会的解体。但是,与自由主义学者将灾难归咎于这些社会运动不同,他们将市场扩张与社会运动的互动看作是内在于资本主义社会关系的冲突。在这个意义上,他们从马克思那里得到了许多东西。

博兰尼的著作构成了对马克思主义的历史决定论的批判,但他的历史叙述渊源于马克思的政治经济学批判却是明显的事实,

这是因为正是马克思本人把政治经济学奠基于具体的历史知识之上,从而发展了从物质生活关系观察经济范畴的方法。马克思批评蒲鲁东时说道:

这样,蒲鲁东先生主要是由于缺乏历史知识而没有看到:人们在发展其生产力时,即在生活时,也发展着一定的相互关系;这些关系的性质必然随着这些生产力的改变和发展而改变。他没有看到:经济范畴只是这些现实关系的抽象,它们仅仅在这些关系存在的时候才是真实的。这样他就陷入了资产阶级经济学家的错误之中,这些经济学家把这些经济范畴看作永恒的规律,而不是看作历史性的规律——只是适于一定的历史发展阶段、一定的生产力发展阶段的规律。所以,蒲鲁东先生不把政治经济学范畴看作实在的、暂时的、历史性的社会关系的抽象,而神秘地颠倒黑白,把实在的关系只看作这些抽象的体现。这些抽象本身竟是从世界开始存在时起就已安睡在天父心怀中的公式。<sup>(31)</sup>

这不正是说蒲鲁东等人混同了经济的物质含义与形式含义吗?由于马克思将形式主义的经济范畴与物质关系区分开来,他因此能将亚当·斯密和黑格尔等早期政治经济学家关心的劳动分工、市民社会及其法的关系从形式的范畴转化为物质的范畴。他批评那种将劳动分工与世界市场分离开来的论述方式,并分析说,“难道 14 世纪和 15 世纪的分工,即在还没有殖民地、美洲对欧洲说来还不存在以及同东亚来往只有通过君士坦丁堡的那个时代的分工,不是一定同已经存在有充分发展的殖民地的 17 世纪时的分工有根本的不同吗?但是还不止于此。难道各族人民的整个内部组织、他们的一切国际关系不都是某种分工的表现吗?难道这一

切不是一定要随着分工的改变而改变吗？”<sup>[32]</sup>在谈论自己发表于1844年有关黑格尔法哲学的论文时，他又谈及法的关系：“我的研究得出这样一个结果：法的关系正像国家的形式一样，既不能从它们本身来理解，也不能从所谓人类精神的一般发展来理解，相反，它们根源于物质的生活关系，这种物质的生活关系的总和，黑格尔按照18世纪的英国人和法国人的先例，概括为“市民社会”，而对市民社会的解剖应该到政治经济学中去寻求。”<sup>[33]</sup>

然而，当博兰尼沿着马克思的上述洞见去观察经济体的运转时，他的著作却展现为一种经济史的形式而不是传统的政治经济学的形式。如果我们把《大转变》与马克思的《资本论》的叙述形式加以对比，这一点极为清晰。马克思显然了解政治经济学的历史视野与它的形而上学的叙述形式之间的紧张，但他并没有因此放弃这一形而上学的叙述形式。他批评了那种以经济范畴观察社会关系的形式主义方法（或唯心主义方法），但他所做的是力图在历史唯物论的基础上改造这些范畴及其内含，重构作为科学的政治经济学。这是因为他所提供的是有关社会变化的一般理论（a general theory of social change）。如果将《资本论》的带有形而上学特点（或辩证法特点）的叙述方法与前面引述的对蒲鲁东的批评相对比，我们可以看到这两者之间的某种区别。正是这种区别为我们理解博兰尼、布罗代尔的方法论提供了背景。

那么，为什么马克思对于真实的历史关系的叙述需要采用形式主义的方法呢（我在此所谓形式主义纯粹就叙述的外部形式而言）？马克思自己解释说：

当然，在形式上，叙述方法必须与研究方法不同。研究必须充分地占有材料，分析它的各种发展形式，探寻这些形式的内在联系。只有这项工作完成以后，现实的运动才能适当地



叙述出来。这点一旦做到,材料的生命一旦观念地反映出来,呈现在我们面前的就好像是一个先验的结构了。<sup>[34]</sup>

在我看来,马克思采用这一叙述方式至少还有另外的两个理由:

第一,马克思与那些政治经济学的先驱者一样,认为政治经济学的目的在于以科学的方法研究人类的历史,从而补充自然科学发展的空白。他要研究的不是具体的历史现象,而是“资本主义生产的自然规律……在于这些以铁的必然性发生作用并且正在实现的趋势”,或者说是“揭示现代社会的经济运动规律。一个社会即使探索到了本身运动的自然规律,它还是既不能跳过也不能用法令取消自然的发展阶段。”<sup>[35]</sup>因此,尽管他指责资产阶级政治经济学家不把资本主义秩序视为是历史上过渡的发展阶段,而把它视为社会生产的绝对的最后的形式,从而将政治经济学看成抽象的和绝对的科学,但他本人并没有因此拒绝历史唯物论作为科学的特性。<sup>[36]</sup>

第二,所谓规律的研究或历史科学预设政治经济过程是一个自然的过程,即“把经济的社会形态的发展理解为一种自然史的过程”<sup>[37]</sup>,这不但要求排除掉个人的和阶级的情感和偏见,而且还要排除掉那些不具有代表性或典型性的特征。<sup>[38]</sup>这就是理想类型的分析方法。“物理学家是在自然过程表现得最确实、最少受干扰的地方观察自然过程的,或者,如有可能,是在保证过程以其纯粹形态进行的条件下从事实验的。我要在本书研究的,是资本主义生产方式以及和它相适应的生产关系和交换关系。到现在为止,这种生产方式的典型地点是英国。”<sup>[39]</sup>因此,资本主义这一世界市场的历史关系现在被置于英国这一“保证过程以其纯粹形态进行的条件下”。马克思曾经引述一位批评者的观点说明自己的方法:

“所以马克思竭力去做的只是一件事：通过准确的科学研究来证明社会关系的一定秩序的必然性，同时尽可能完善地指出那些作为他的出发点和根据的事实。为了这个目的，只要证明现有秩序的必然性，同时证明这种秩序不可避免地要过渡到另一种秩序的必然性就完全够了，而不管人们相信或不相信，意识到或没有意识到这种过渡。”<sup>[43]</sup>

博兰尼将自我调节的市场视为 19 世纪“巨变”的产物，但同时力图从各种社会关系网络中发掘那些与这种以价格机制为中介的市场关系不同的社会关系。这可以说既是马克思式的，也是非马克思式的。马克思批判了资产阶级政治经济学的反历史特点，否定存在着超越一切历史关系的经济规律。但是，马克思并没有放弃对于规律的研究，亦即没有放弃休谟以来不断纠缠在理论家们著作中的事实与理论、现象与本质、现象与规律的区分，但这种规律的研究现在被放置在一种特定的历史关系之中、一种历史发展的必然性的关系之中，即放置在唯物主义的一元论的框架之中。马克思所以相信他已经克服了休谟提出的那种事实与理论（价值）的二元论，是因为他把自己的哲学任务定位为改造世界，即通过发现历史发展的代理人（无产阶级），并通过阐释这个阶级的利益和力量，克服事实与理论或者存在（be）与应该（ought）的矛盾。因此，马克思与古典政治经济学的差别在于前者探讨的是抽象的普遍的规律，而马克思所探讨的是历史的必然的规律。为了研究资本主义生产方式的这种历史规律，马克思像物理学家一样采用特定的标本，解剖其结构，并从中揭示普遍的发展必然性。然而，这样一来，至少从形式上看，形成资本主义劳动分工、法的关系的跨区域条件也就难以直接呈现了。

我们不妨将《资本论》初版的序中有关英国的说法与作者在别的语境中对英国的描述作一对比。马克思在 1848 年批驳了“机器

的发展是市场需求的必然结果”的观点,他说,1825年危机以降,机器的发明与运用是工人与雇主之间进行斗争的结果,但又随即指出,这仅仅适用于英国的情况,“至于欧洲各国,那么迫使它们使用机器的,是英国在它们的国内市场和世界市场上的竞争。最后,在北美,机器的引进既由于和其他国家的竞争,也由于人手不够,即由于北美的人口和工业上的需求不相称。”<sup>(41)</sup>这一论述与前面引述的有关劳动分工、法的关系与殖民地的讨论相互呼应,却与那种将英国作为孤立的资本主义典型加以叙述的方式有所区别。马克思本人从未将上述两种现象分裂开来理解,但他的理论方式内部却出现了某种方法论的差别,从而构成了当代历史资本主义研究的两个主要流派,即以生产方式及其裂变为中心的资本主义叙述与以长途贸易为中心的资本主义叙述。

从方法论的角度说,要将人类经济活动理解为一种自然史的过程就必须排除掉偶然事件的干扰、排除掉参与其中的人的感情、偏见和意识。因此,对于这一历史过程的叙述必须替换为一种结构的叙述。为了叙述这一较为纯粹的过程,就必须用辩证的时间观念替换历史的叙述或事件的叙述。《资本论》的叙述方式就体现了这一辩证的时间观念,它通过改造和综合斯密和黑格尔的逻辑,创造性地解释了资本主义生产方式的运动过程。1914年,列宁通过研究黑格尔的逻辑学,发现马克思的方法是将黑格尔的辩证法的理性形式运用于政治经济学。他认为如果不学习和理解黑格尔的逻辑学就无法理解《资本论》(尤其是第一章),而正是由于这个原因,他断言:此前的马克思主义者没有一个真正理解了马克思。<sup>(42)</sup>列宁对于黑格尔辩证法和逻辑学的研究几乎发生在他系统地阐释落后国家的民族自决权理论的同时,他不仅把民族自决看作是发展资本主义的条件,而且还把实现民族自决视为从亚洲转向欧洲的世界史事件。换言之,列宁把民族自决看作

是对资本主义生产、流通和交换过程出现的危机的克服，从而也是发展（亦即克服）资本主义的惟一道路。正是马克思的商品理论内含的辩证逻辑（尤其是时间的辩证法）为列宁理解资本主义创造的阶级关系和帝国主义创造的民族关系提供了重要途径。他毫无困难地将马克思描述的资本运动的时间辩证法转化为具体的历史关系，并从中找到民族自决权理论的依据。在这里，不仅资本运转的逻辑，而且对于这种资本运转的反抗的逻辑，都被纳入了资本主义商品生产的时间逻辑之中，并极为自然地展现为一种历史的逻辑。

在某种意义上，黑格尔、亚当·斯密和马克思的理论都是对于历史进步及其不同阶段的解释。黑格尔用绝对精神的发展来表述历史的进步，但无法回答绝对精神是怎样从一个阶段发展到另一个阶段的，从而历史发展似乎只是个人心理发展的类似物。斯密通过劳动分工和寻利的理性倾向解说市场的运动，并以此作为历史进步的杠杆。马克思则认为市场本身并不是社会变化的真正动力，因为只有社会的经济基础的变化才是推动整个上层建筑变化的前提。但恰恰是上述区别呈现了他们的历史理解的某种相关性。列宁认为黑格尔的逻辑学提供了将资本主义商品生产理解为一种“历史”展开过程的途径，这一判断是正确的。但我在这里要补充说明的是，马克思的商品理论的时间逻辑不仅是黑格尔的辩证逻辑，而且也是亚当·斯密的循环的或世俗的时间逻辑（以及李嘉图的劳动价值论），这一点需要从古典政治经济学的价值理论出发来进行理解。

《资本论》对资本主义的研究以商品问题的讨论为出发点，而商品问题的核心则是如何确定商品的价值。他从斯密那里首先借来了商品的使用价值和交换价值这一基本区分，同时借鉴了李嘉图的劳动价值理论。使用价值即商品的效用，它构成了财富的

物质内容和交换价值的物质担负物。然而，在市场条件下，商品的价值量需要以它的交换价值来表现。商品的使用价值是异质的，而交换价值却只能是异量的。因此，如果不考虑商品的使用价值，那么它们就只有一种属性，用马克思的语言说，即劳动产品的属性。商品的价值等同于凝聚其中的人类劳动力的支出。商品的价值量必须以劳动的量去计算，而劳动的量则由劳动时间去测量。但这里所谓劳动的量或劳动时间不能等同于具体产品生产的劳动量和劳动时间（即有用劳动），“形成价值实体的劳动是等一的人类劳动，是同一人类劳动力的支出。”这就是社会平均劳动力，而体现这一劳动力的则是“平均必要的劳动时间或社会必要的劳动时间”。这就是马克思在《政治经济学批判》中提出、在《资本论》中重申的著名结论，即“作为价值，一切商品都只是一定量的凝固的劳动时间。”<sup>[43]</sup>这样一种商品价值量的计算必须排除掉各种偶然的历史因素，如劳动者的熟练程度，科学技术的水准，生产资料的数量，以及各种自然状况，它必须以抽象的人类劳动作为计算单位。

在惊叹马克思对商品价值的精彩分析的同时，我们需要追问：为什么马克思将商品理论作为他的政治经济学的出发点，为什么商品的价值量必须用一种抽象的人类平均劳动来衡量，又为什么这种人类平均劳动必须以平均劳动时间来衡量？我认为马克思考虑的是两个因素：第一，商品生产是资本主义生产的特性，而不是其他社会关系的特性。例如，在中世纪，物质生产的社会关系以及在其上建立的各个生活领域，都以人身依附作为特征，劳动和产品都不必要采取任何一种和现实不同的幻想的形式（商品的拜物教的形式），从而能够呈现为劳动的直接社会形式。例如，工役和纳贡的劳动量也以劳动时间（小时、日或其他时间单位）计算，但这里的劳动时间即他自己的劳动力的一定量。第

二，商品生产和交换必须在一种普遍的、典型的市场关系中计算，而不能在个别的（即使也是资本主义的）交换关系中计算，这是因为资本主义市场交换是一个扩展的交换过程。在这个意义上，必须排除个别交换行为的要素。这两个因素合起来得出的一个结论是：商品价值论必须预设一个典型的资本主义商品生产的社会关系，即抽象的自我调节的市场关系才能成立。在这里，马克思将资本主义这一历史范畴与商品生产的范畴直接等同起来，它们由以下要素构成：商品和土地市场；贫穷但自由的劳动力人口；一定数量的以原材料、建筑和工具即生产资料的生产为积累财富的形式的人类群体；劳动力市场；相当于大量工人人工的生产技术的使用，等等。马克思的政治经济学就是以这些条件及其运动为对象的一种“自然史的研究”，亦即对经济规律的探究。然而，这样一来，战争、殖民、干预、人身依附、制度性的控制、礼仪等等对于实质性的市场关系产生了巨大作用的历史因素，就必须被排除在商品价值量的计算之外，因为它们不是典型的资本主义的社会关系（即市场关系）；中世纪与资本主义的错综关系也就被过滤为截然分明的两个阶段或两种类型。在这个意义上，不仅在黑格尔的意义上，而且在斯密和李嘉图的意义上，时间替换了历史，政治经济学对于经济与政治的关系的关注只能在一种抽象的或形而上学的层面获得表达。尽管马克思本人对于他的研究与历史之间的内在联系有着明确的认识，但对于许多追随者而言，政治经济学正在蜕化为一种经济学。

历史资本主义的商品生产及其利益关系从来就是被编织在各种复杂的社会、文化和政治关系之中的。这是为什么有些当代经济学者力图突破那种单纯的形式主义经济学而重新考察“经济”的含义，并将制度等历史因素组织到经济研究之中。即使以典型的当代资本主义形式，即股票和证券市场的运作为例，我们已经很难

将古典政治经济学家的价值理论用于分析虚拟经济的特点。股票和证券市场的发展促进了经济投机行为和大规模金融流动,资本主义经济的内在机制发生了重大的变化。在虚拟经济与实物经济的比例严重分离的情境下,劳动时间与商品价值的关系变得更为模糊,我们根本不可能用平均劳动时间的观念去理解这一市场的运作了。我们如何计算一个商品符号与劳动时间的关系?我们又如何计算一个人在证券市场或房地产市场中消耗的时间与他(她)获得的巨额商业利润的比例?古典经济学家的时间概念是一种纯粹的规范式的时间的观念,一种能够作为换算根据的自然的时间观念,一种能够通过调整换算的参数——无论这种参数的变化有多大——而始终保持自己的中立性的时间观念。正是由于这一时间概念是一种纯粹的抽象,它才能被视为一种规范式的概念,一种把现实的复杂经济活动解说成为自然过程的概念。在这一规范式的(反历史的)视野内,即使生产、流通和消费的关系被彻底重组了,自然的时间观念却不会消失。正由于此,尽管人们相信古典经济学的许多命题已经过时,但这并不妨碍他们把市场看作是自然和自由的范畴,“私人产权”、“自由市场”、“经济理性”等概念的流行即是以此为根据的。当人们注意到市场规则正在由国家的和超国家的力量所规划、制定和创造的时候,他们没有觉得市场的规划与自然的或自由的秩序有什么冲突,因为他们把自然和自由的秩序看作是一种规范的秩序,把政治性的干预看作是内在于市场自然秩序的力量。在这个意义上,什么是规范?一个合乎逻辑的结论是:规范即是自然。

我们需要从这样的视野出发来理解卡尔·博兰尼、布罗代尔与政治经济学传统的历史联系,理解博兰尼关于实质的与形式的区别,也需要从这样的视野出发理解博兰尼、布罗代尔以及其他被归入经济史家的学者的工作。一句话:他们试图重新用(具体的)历

史代替(一般的)时间,将自然史的形式转化为人类生活史的形式。而这样做的结果之一,即打破了资本主义作为自由市场的神话,并从现代社会的经济与政治的联系之中发现了各种各样的古代的形式:掠夺、依附、强制、奴役、礼仪和交换,同时又从古代社会的政治与经济关系中发现了各种各样的“现代”形式:交换、市场、垄断和资本主义。历史的目的论呈现了内在的悖论,世俗的时间观念同样是一种神话。马克思通过揭示商品的神秘性质证明了这一观念的神话性质,但他的方式本身却又不得不预设一种纯粹的商品生产和交换过程。博兰尼和布罗代尔从这里出发,却以另一种方式展示了市场和资本主义的错综复杂的面目。

### 三、历史资本主义的结构与社会运动的方向

但是,上述替代不应被理解为对于理论研究的实证主义批判,毋宁是以历史研究(实证的)方式进行的理论探讨。正是在这个意义上,博兰尼和布罗代尔既是历史学家,也是政治经济学家。

博兰尼及其学生对于各种市集进行研究的结果是:经济生活仅仅是社群生活的一个分支,它被包围在社群生活的网络和框架之中。为典礼而进行的交换依据的是互惠原则,而不是纯粹的经济行为。因此,必须将贸易(商业、交换)与市场(自我调节的价格机制)区分开来。他进一步推论说:只是在19世纪的巨大转变中,“自我调节”的市场才从这些纷杂的网络中分离出来。在我看来,博兰尼的这一结论是从马克思对政治经济学的批判中产生出来的,即不应把资本主义商品生产的规律看作是普遍的经济规律,而是从属于特定历史时期和特定社会形态的规律。这一结论的问题不在于它将资本主义商品生产的市场机制描述为一种历史现象,



而在于如何概括这一现象。卢卡奇把马克思主义中经济(基础)与政治(上层建筑)的区分归结为资产阶级社会中经济和政治的分离,但这一分离与其说是一种历史现实,毋宁是资产阶级社会的自我认识,即在资本主义社会中,国家不干预市场的经济运动(自我调节的市场),而在前资本主义时代,“国家并不是社会经济管理的一个协调,它不过是未被协调的统治本身”。<sup>[44]</sup>“大转变”或“巨变”描述的是自我调节的市场关系如何从历史关系中发展而来,但这一描述导致的一个误解是以为政治与经济的关系通过这一“巨变”而彻底地瓦解了。

博兰尼的著作本身提供了打破这一神话的内在逻辑。沃勒斯坦、布洛克、阿尔利吉、贝罗奇等人从博兰尼那里得到了许多启发,但他们的研究却从不同方向证明了“自我调节的市场”本身是一个神话,因为它从来没有离开过国家或其他垄断权力的保护。例如,布洛克指出,直至19世纪中期,美国的农业部门仍占生产总值的百分之六十,其经济活动以家庭经营亦即奴隶或合作种植的方式进行,市场竞争并不居于主导地位。贝罗奇则指出:1890至1913是欧洲经济增长的黄金时代,但同时却是一个保护主义的全盛期。沃勒斯坦的研究则表明,资产阶级民族国家体系正是现代资本主义的政治形式,国家不是外在于市场社会的存在,而是市场社会的内在要素。即使是WTO等国际组织也是在制定控制经济活动的规则,从而与市场竞争的自然法则无关。

在这个意义上,与其说经济与政治(或国家)发生了分离,不如说两者之间的关系的具體形式有所变化,设想通过上述“巨变”而转化出纯粹自律的市场的“巨变”本身也无法摆脱其神话的特性。正是在这个意义上,当代理论的重要任务不是抛弃政治经济学的传统,而是要在当代条件下重构这一传统。18世纪末和19世纪政治经济学的蓬勃发展可以视为资产阶级社会结构和进化的结

果,“经济、法律和国家在这里作为严密的体系呈现出来,这种体系借助于它们自己的力量达到完善,借助于自己固有的规律,控制着整个社会。”<sup>[45]</sup>许多理论家将这样的历史方法理解为总体论的方法并加以拒绝。在我看来,这一方法的明显欠缺不在于它的普遍联系的观点,而在于下述两个方面:第一,这个总体论是以资产阶级民族国家的经济、法律和政治架构及其相互关系为前提的,理论的总体性与国家及其经济的总体性存在着历史的联系;第二,这个总体论建立在19世纪政治经济学的历史阶段论的基础之上,它把不同的社会形态理解为与某种特定生产方式完全一致的政治/经济结构,而没有注意到所有的历史时期——包括19世纪以来的时期——均存在着复杂的社会形态。但这类对于总体论的批评不应简化为对于政治经济学视野的彻底抛弃,相反,它应该转化为一种新的视野,即超越民族国家的政治结构和单一社会模式来观察经济活动及其与政治和文化的关系。也许无需说明,我所谓超越民族国家的政治结构不是说民族国家不再是调节经济的重要因素,而是说不应把经济活动仅仅视为重叠于民族国家架构的活动。布罗代尔对于长途贸易的研究提供的就是一个重要的范例,许多人类学家对于包括中国在内的乡村经济的讨论也提供了相关的证明。

历史个案式的研究力图超越的是用形而上学的规律替代具体历史过程及其动力的研究方式。正是通过这类具体的历史研究,许多学者发现为19世纪和20世纪的许多政治经济学家和经济学家奉为典范的自我调节的市场并不能落实为具体的历史关系,相反,资本主义的经济发展过程毋宁被概括为反市场的。但这并不是说必须用实证的研究取代理论的研究。历史叙述的终点总会出现理论的归纳,而任何实证的研究均无法以实证的方式穷尽一切现象。在这个意义上,即使对于历史研究来说,也无法逃脱理论

的预设。布罗代尔指出：

博兰尼理论的问题是，它完全依赖于几个纷杂不同的案例，如果这也算作基础的话。把“波特拉奇”（美洲印第安人的一种节庆）和“库拉”（太平洋群岛社群之间的礼节性交换）等现象引入有关 19 世纪的“巨变”的讨论之中，自然不成问题，但却有点像运用列维-斯特劳斯通过亲属制度来说明维多利亚时代英国规管婚姻的法规。整个讨论并没有尝试处理具体和多样的历史现实，或以此作为分析的起点……<sup>(46)</sup>

除了具体研究中的引证问题之外，布罗代尔对于博兰尼的批评涉及历史研究的实证方法与理论结构之间的关系。这也正是马克思在写作《资本论》时考虑的问题。在这个意义上，理解博兰尼和布罗代尔的最好方法，不是将他们视为摒弃理论的历史学家（他们当然是伟大的历史学家），而是以历史方式探讨理论问题的政治经济学家。

因此，我们看到：布罗代尔的《15 至 18 世纪的物质文明、经济和资本主义》以极为详尽的历史叙述奉献给读者一个结构性的理论。从书名开始，他给出了三个相互区分的范畴，即物质文明（陈规惯例、日常循环的无意识、日常生活）、经济（市场经济）和资本主义（垄断）。布罗代尔的研究证明交换的不平等不能用经济法则即市场的规则加以解释，因为经济不平等纯属社会不平等的翻版。这一思想的直接体现就是他在资本主义与市场经济之间作出的基本区分：市场经济是联系生产和消费的纽带，而资本主义只关心交换价值；市场经济以竞争为主宰，从而在市场经济条件下的交换是平等的，而资本主义则制造和利用其垄断地位，从而造成交换的不平等。作为一个严肃的历史学者，布罗代尔并没有直接明确地在

他的著作中阐明他的理论立场,但这并不妨碍人们从他的历史研究中引申出一些相对明确的结论。

关于布罗代尔三层分析模式的含义,布罗代尔自己作出了说明,收入本书的沃勒斯坦的《否思社会科学:19世纪范式的局限》一文也已经给出了清晰的说明,这里不再一一重复。但是,为了说明布罗代尔与政治经济学传统的关系,仍然有必要扼要地提及几点:

第一,这一研究质疑了亚当·斯密以降将资本主义与自我调节的市场相互重叠的理论方式,并指出资本主义是一种反市场的制度,它总是趋向于垄断。市场经济包含下述几个特点,即它是透明的和近距离的现实世界、是低额利润的区域、是不同市场之间水平联系的区域,与此相反,资本主义的特点则是远距离的和投机的世界、是投资和资本高速形成的领域、是非同寻常的高利润区域。前者是自由的,后者是垄断的。换言之,“资本主义则被定义为集中区域,相对高度垄断的区域,也就是说,它是反市场的。”<sup>[47]</sup>这一历史分析瓦解了自我调节的市场的的神话,从而构成这一自我调节市场的观念的认识论前提的自我运转的世俗时间观念也随之瓦解了。博兰尼的同事尼尔(W. C. Neale)论证说,只是在19—20世纪才出现了历史上首例自我调节的经济,布罗代尔承认存在着变化,但他指出:在此之前市场经济即已存在,价格波动更是自古以来的现象。因此,19世纪发生的变化不能称之为市场经济的诞生,毋宁是市场经济的特定形式的出现。从总的理论视野来看,布罗代尔根本上否认在历史中存在着所谓纯粹“自我调节”的市场。

第二,无论是日常生活、市场经济还是资本主义等范畴均无法用作概括特定的社会形态,这是因为这些范畴描述的物质关系具有长远的历史。参照沃勒斯坦、布洛克等人的研究,我们可以清晰

地发现：尽管封建制度与资本主义制度之间存在众多的区别，但这两个社会内部都存在市场关系和资本主义，以至这两个社会之间的区别变得极为模糊。这样一来，斯密、黑格尔和马克思用以论证自我调节的市场的历史哲学，即那种将历史区分为不同阶段的目的论的历史观，难以自圆其说了，从而作为这一历史叙述的认识论前提的不可逆转的时间观念也随之瓦解了。

第三，布罗代尔还对用商业、工业和金融等范畴区分资本主义的各个历史时期表示质疑，他的理由包括：资本主义具有无穷的灵活性和调节能力；专门化和劳动分工通常从底部开始；资本家是垄断家。人们普遍相信现代市场社会诞生于19世纪所经历的那个以英国工业革命和法国资产阶级革命为标志的巨大转变，但上述区分对此给予了明确的否定，并进而对一系列困扰人们的议题如前工业社会、后工业社会等提出质疑。<sup>[48]</sup>布罗代尔对于古典政治经济学的一系列假定的怀疑并不意味着他背弃了这个传统，恰恰相反，他以自己的独特的历史研究重申政治经济学的的一个基本预设，即经济是嵌入在政治制度、法律、日常生活和文化习俗内部的活动。

上述三个方面都构成了对于启蒙时代的知识和信念的质疑。那么，我们能从博兰尼、布罗代尔和他们的追随者那里得到哪些有益的启示，这些启示对于理解当代中国和当代世界的变化、对于理解当代社会运动的方向又有着怎样的意义？首先，资本主义的垄断总是密切地联系着政治、经济、文化和其他领域的不平等，因此，争取自由的斗争（包括劳动力契约自由、交换关系的自由，等等）就必然同时是争取社会平等的斗争；同时，由于区分了市场与资本主义，对于垄断的反抗不再等同于反市场的斗争，恰恰相反，它变成了争取市场自由的斗争。其次，由于经济的运行总是嵌入在政治、文化和其他社会条件之中，从而争取经济自由的斗争不是对于政

治制度和其他文化结构的摆脱,而是如何改革、限制和扩展这些制度以创造自由竞争和公平交往的条件。在这个意义上,争取市场自由的斗争不能等同于反对国家干预,而应该被理解为反对国家成为垄断的保护者,并以各种社会斗争的形式迫使国家通过调节价格等因素保护真正的市场竞争。第三,对于经济霸权和跨国垄断的反抗不能等同于对于自由贸易和自由市场的否定,恰恰相反,这一斗争所追求的是以民主的和自由的方式建立保障自由竞争和公平交往的制度形式。换言之,在任何范围内,即无论是在民族国家的范围内,还是在世界市场的范围内,争取自由的斗争都必然会表现为争取民主和平等的斗争。自由的程度越高也就意味着平等的水平越高,从而劳动者获取他们创造的剩余价值的能力也就越高。

布罗代尔的长时段的、结构主义的描述方法引起过一些重要的争议。例如,这类结构性的变化与历史的主体即人的活动的关系究竟如何?在新的理论框架中,怎样理解19世纪发生的转变(包括金融全球化、媒体经济等等)?如何估价三层结构之间的关系:相互联系的,还是明确区分的,能否将市场经济与资本主义区分开来?……在一定意义上,正如博兰尼和布罗代尔对于自由主义和马克思主义的质疑一样,这类追问往往也是从实质性的历史关系出发质疑理论构架的解释力。在这个意义上,实质与形式的区分本身就构成了一个不断自我颠覆的动力。如果从理论结构的角度看,布罗代尔与古典政治经济学的区别在于他的三层结构不同于19世纪政治经济学者的那种总体论,即把国家、法律、市场和意识形态连接在一起的总体构架。<sup>[49]</sup>布罗代尔将物质文明或日常生活的层面引入了政治经济学的理论范畴内,同时认为日常生活、经济和资本主义是相互区别的历史存在。在这个意义上,资本主义不能等同于一定的社会总体关系,相反,它仅仅是一个社会的局

部的关系。日常生活的领域和市场的领域同样如此。因此,尽管资本主义不断地利用它的权力渗透到其他社会生活领域,但从理论上讲,它从来不是支配一切的力量。从这一点出发,相对于自由主义的全盘的市场主义或相对于传统社会主义的国家计划,布罗代尔在社会斗争的层面提供了一种非总体化的方向,例如通过保存日常生活的价值抗拒资本主义的垄断关系,或者,通过扩大真正的自由竞争反对国家与利益集团或跨国资本的联合,等等。在制度的层面,人们一方面可以利用法的关系保护劳动契约自由和合法权益,另一方面还可以通过传统的习俗、礼仪和传统关系保护和发展自己的生活方式和交往方式。在这个意义上,布罗代尔为各不相同的社会运动提供了理论的视野。但按照这一视野而展开的历史运动能够抗拒那种似乎越来越强大的垄断力量吗?或者,按照博兰尼的概念,社会的保护运动与垄断性的市场扩张的冲突会不会再一次引发社会的解体或不同形式的动荡?我们无法预知。

正是在这一理论视野与社会运动的取向联系起来时,布罗代尔所描述的历史运动本身的“理论性”才重新呈现出来,这是因为他对另一种制度的构想本身也是建立在一种新的理论假定之上,即解放的市场的假定。沃勒斯坦概括说:“布罗代尔‘解放的’市场并不是现实世界中真正存在的市场。他的市场真正是竞争的,其中,供求关系决定了价格,也就是说,潜在的(或者业已实现的)供求关系。利润将会是低额的,事实上,是劳动的报酬。这样一种制度是否可行,仍是一个问题。但是,布罗代尔对‘市场’的吁求决不能与80年代所谓的新自由主义思想相混淆。事实上,布罗代尔的观点正与之相反。”<sup>[50]</sup>为什么?这是因为布罗代尔的政治经济学视野击溃了自我调节的市场的的神话、展示了经济与政治之间的关系,不会也不应落入那种彻底“自我调节”的想像之中。在这里,一种关于市场的民主制度的思考正在诞生。

现在,让我们回到本文开头的那个博兰尼问题即经济的形式含义与实质含义的区分上来。从认识论的角度说,这一区分源自休谟的事实与价值的区分。与那种纯粹经济学的描述相比,卡尔·博兰尼和布罗代尔的历史研究可以理解为是实质的,这一点尤其表现在他们所采用的历史叙事的形式和他们所依赖的政治经济学视野方面。然而,任何理论的视野、任何历史的叙事都没有可能真正解决休谟的那种事实与价值、历史与规范、实质与形式的持久冲突。我本人更倾向于将这一冲突理解为一种解放力量。马克思设想将自己的理论转化为对于历史实践的主体的研究来克服这一理论的困境,即把自己的理论从解释世界转向改造世界,从而弥合理论与实践之间的鸿沟。马克思做到了,又没有做到。当我们重新理解博兰尼和布罗代尔的时候,我们不能不再次想到理论的构想与历史实践之间的关系。一种实质性的历史只有在实质性的社会运动之中才能真正展开,但即使最具洞察力和穿透力的理论也无法预知一切。正是在这里,理论与实践之间的循环往复的关系为我们展开了通达未来的道路。

2000年6月14日夜于西雅图

## 注 释

[1]卡尔·博兰尼:《经济:制度化的过程》,见本书第33页。

[2]弗雷德·布洛克:《自我调节市场的矛盾》,见本书第152页。

[3] F. A. Hayek: *Individualism and Economic Order*, Chicago: University of Chicago Press, 1948.

[4]卡尔·博兰尼:《经济:制度化的过程》,见本书第35页。

[5]这就是他将自生自发秩序内在而又区别于实际的社会事务的原因。see



- Friedrich A. Von Hayek: "Kinds of Rationalism", in *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Routledge & Kegan Paul, 1967, p. 71.
- [6]郭树清:《经济体制转轨与宏观调控》,天津人民出版社,1992年版第14页。
- [7]伊曼纽尔·沃勒斯坦:《反思社会科学:19世纪范式的局限》,见本书,第83页。
- [8]关于政治经济学的历史,已经有许多理论研究的成果。我在此以沃尔克(Angus Walker)关于马克思的政治经济学与此前的政治经济学传统的研究为主,参照其他学者的讨论,作一扼要的说明。see Angus Walker: *Marx: His Theory and its Context*, London: Rivers Oram Press, 1978.
- [9]Angus Walker: *Marx: His Theory and its Context*, pp. 22-23.
- [10]John Stuart Mill: *Principles of Political Economy with Some of their Applications to Social Philosophy*, ed. W. J. Ashley, London, 1909, p. 21.
- [11]Angus Walker: *Marx: His Theory and Its Context*, p. 22.
- [12]《马克思致帕·瓦·安年科夫(1846年12月28日)》,见《马克思恩格斯选集》中文第2版第4卷,北京:人民出版社,1995,第532页。
- [13]Angus Walker: *Marx*, pp. 22-28.
- [14]亚当·斯密:《国民财富的性质和原因的研究》下卷,郭大力、王南亚译,商务印书馆,1996年版第161-162页。
- [15]斯密描述说:“这类大事件,对于不曾把自己生产的物品输出到美洲去的国家如匈牙利和波兰,是否也产生促进生产的作用,……却是无可怀疑的。……那里的剩余生产物,虽可能没有任何部分输出到美洲,但可输到其他国家,由其他国家用一部分美洲剩余生产物来购买。这种贸易原来是由美洲剩余生产物引起的,有赖于这种贸易,匈牙利和波兰的剩余生产物才找到了市场。……这类大事件,对于不曾把物品输到美洲而且没从美洲收到任何物品的国家,也可能起增加享乐用品和增进产业的作用。就是这些国家,也可能从那些与美洲通商而增加了剩余生产物的国

家收到更多的其他商品。这种更多的商品,必然增加它们的享乐用品,所以必然增进其产业。有更多新的等价物呈现在它们面前,来交换它们产业的剩余生产物了。这样就给这个剩余生产物创造了更广阔的市场,提高它的价值,因而促进它的数量的增加。每年投入欧洲大商场,并通过周转,每年分配给欧洲各国的商品总量,必由于美洲全部剩余生产物而增加。这个总量加大了,分归各国的数量亦会加大,这样就会增加它们的享乐用品,促进它们的产业。”——亚当·斯密:《国民财富的性质和原因的研究》下卷,第162页。

[16]汪晖:《严复的三个世界》,《学人》第12辑。

[17]Taylor, Charles: "Modern Social Imaginaries", Manuscript, p. 53. 这是泰勒提交给由 Center for Transcultural Studies 主持、2000 年在美国西北大学召开的“新的想像”(New Imaginary)学术研讨会的论文。

[18]在谈论国防费用和司法经费时,亚当·斯密区分出狩猎、游牧、农耕、商业等四个阶段。值得注意的是,这四个阶段同时也标志着处于同一时期的不同地域和民族的状况:他在谈论“最低级最粗野的狩猎民族”时提及了“现今北美土人”,在论述“比较进步的游牧民族的社会状态时”举了鞑靼人和阿拉伯人,在谈论“比较更进步的农业社会”时又提及了古希腊和罗马人(稍前的章节中还提及了中国的农业)。至于商业的社会则是斯密称之为文明国家的欧洲。见《国民财富的性质和原因的研究》下卷,第254—284页。

[19]黑格尔《法哲学原理》,范扬、张企泰译,商务印书馆1995年版,第246页。

[20]较之苏格兰思想家,黑格尔对于非市场机制的重要性有着更为强烈的意识,他的国家的理论也包含了诸多的矛盾,但这并不妨碍一个基本的结论,即黑格尔主义与斯密主义存在着内在的逻辑关系,它的世界历史理论(通过消费和生产过程的分析)揭示了隐藏在斯密主义的逻辑内部的扩张逻辑。

[21]G. W. F. Hegel: *The Philosophy of History*, Translated by J. Sibree, New York, 1945, pp. 20—24. 本文关于黑格尔、亚当·斯密和马克思的关系的讨论,参考了 Angus Walker 的 *Marx* 一书第5—6章。

- [22] Walker, Angus: *Marx: His Theory and its Context*, pp. 64—65. 根据他的研究, 苏格兰作家们的著作在 18 世纪 70 年代先后被译为德文: 弗格森(Adam Ferguson)的《论市民社会的历史》(*An Essay on the History of Civil Society*)于 1768 年译为德文, 斯图亚特(Sir James Steuart)的《政治经济学原理》(*An Inquiry into the Principles of Political Economy*)于 1769—1772 年译为德文, 米拉(John Millar)的《等级制的起源》(*The Origin of the Distinction of Ranks*)于 1772 年译为德文, 亚当·斯密的《国富论》则在英文本出版的同年译为德文。歌德认为这些著述比德国哲学更好地提供了有关人类思想和行为的基础。
- [23] Walker, Angus: *Marx: His Theory and its Context*, pp. 63—64.
- [24] 黑格尔:《法哲学原理》第 197 页。
- [25] 黑格尔说:“如果把国家想像为各个不同的人的统一, 亦即仅仅是共同性的统一, 其所想像的只是指市民社会的规定而言。……在市民社会中, 每个人都以自身为目的, 其他一切在他看来都是虚无。但是, 如果他不同别人发生关系, 他就不能达到他的全部目的, 因此, 其他人便成为特殊的人达到目的的手段。……”黑格尔:《法哲学原理》, 第 197 页。
- [26] 同上。
- [27] 同上, 第 198 页。
- [28] 同上, 第 204 页。
- [29] 马克思:《〈资本论〉第一卷 1872 年第二版跋》, 见《马克思恩格斯选集》中文第 2 版, 第 2 卷, 第 106 页。
- [30] 马克思:《〈资本论〉第一卷 1867 年第一版序言》, 同上, 第 100 页。
- [31] 《马克思致帕·瓦·安年科夫(1846 年 12 月 28 日)》, 同上, 第 4 卷, 第 536—537 页。
- [32] 同上, 第 534 页。
- [33] 马克思:《〈政治经济学批判〉导言》, 同上, 第 2 卷, 第 32 页。
- [34] 马克思:《〈资本论〉第一卷 1872 年第二版跋》, 同上, 第 111 页。
- [35] 马克思:《〈资本论〉第一卷 1867 年第一版序言》, 同上, 第 101 页。
- [36] 马克思运用科学这个概念主要是针对形而上学而言的, 我们不应该在今天通常的科学概念的意义理解他的科学概念。

- [37]马克思:《〈资本论〉第一卷 1867 年第一版序言》,同上,第 102 页。
- [38]政治经济学并非没有触及阶级问题,但它将阶级关系放在工资与利润、利润与地租的对立关系中处理,李嘉图就是这方面的典型代表,马克思说他“天真地把这种对立看作社会的自然规律。这样,资产阶级的经济科学也就达到了它的不可逾越的界限。”马克思:《1872 年第二版跋》,同上,第 106 页。
- [39]马克思:《〈资本论〉第一卷 1867 年第一版序言》,同上,第 100 页。
- [40]《〈资本论〉第一卷 1872 年第二版跋》,同上,第 110 页。
- [41]《马克思致帕·瓦·安年科夫(1846 年 12 月 28 日)》,同上,第 4 卷,第 535 页。
- [42]列宁:《论民族自决权》,《列宁选集》第 2 卷,第 511—512 页。
- [43]马克思:《资本论》,见《马克思恩格斯选集》中文第 2 版第 2 卷,第 118 页。
- [44]卢卡奇:《历史与阶级意识》,张西平译,重庆出版社,1989 年版第 63 页。
- [45]同上,第 247 页。
- [46]布罗代尔:《为市场定位》,见本书第 68 页。
- [47]沃勒斯坦:《反思社会科学:19 世纪范式的局限》,见本书第 82 页。
- [48]同上,第 86-87 页。
- [49]马克思有关历史唯物主义的一段经典论述最为概括地表达了这一点:  
“人们在自己生活的社会生产中发生一定的、必然的、不以他们的意志为转移的关系,即同他们的物质生产力的一定发展阶段相适合的生产关系。这些生产关系的总和构成社会的经济结构,即有法律的和政治的上层建筑竖立其上并有一定的社会意识形态与之相适应的现实基础。物质生活的生产方式制约着整个社会生活、政治生活和精神生活的过程。不是人们的意识决定人们的存在,相反,是人们的社会存在决定人们的意识。社会的物质生产力发展到一定阶段,便同它们一直在其中运动的现存生产关系或财产关系(这只是生产关系的法律用语)发生矛盾。于是这些关系便由生产力的发展形式变成生产力的桎梏。那时社会革命的时代就到来。随着经济基础的变更,全部庞大的上层建筑也或慢或快地发生变革。在考察这些变革时,必须时刻把下面两者区别开来:一

种是生产的经济条件方面所发生的物质的、可以用自然科学的精确性指明的变革,一种是人们借以意识到这个冲突并力求把它克服的那些法律的、政治的、宗教的、艺术的或哲学的,简言之,意识形态的形式。……大体说来,亚细亚的、古代的、封建的和现代资产阶级的生产方式可以看作是经济的社会形态演进的几个时代。……”——《〈政治经济学批判〉导言》,见《马克思恩格斯选集》中文第2版第2卷第32—33页。

[50]沃勒斯坦:《反思社会科学:19世纪范式的局限》,见本书第89页。

# 反市场的资本主义\*

◆ 许宝强

## 一、前言

尽管当代不少经济学者对“完美”的“自由市场”<sup>[1]</sup>模型均有所保留,甚至对此模型作出不同程度的修改,然而不能否认,“自由市场”模型仍然是大部分经济学者研究问题的参照框架,同时亦被广泛看作为资本主义的等同物。更重要的是,“自由市场”已取得了意识形态的统识地位(hegemonic position),甚至成为本书中科特(Annie Cot)的文章所指的新保守主义的基石。

简单地说,“自由市场”模型是建立在一系列有关个人行为的假设之上,这包括假定了个人行为是建基于私利的“最大化”,主要的约束来自预算的限制。消费者在有限的预算约束下,为满足其“无限的”欲望所作出的“理性”选择,构成了对货品和劳务的需求;同样地,生产者在追逐利润的“最大化”过程中,构成了货品和劳务的供应。需求与供应的交接决定了市场价格,成为消费者与生产

---

\* 本文主要根据许宝强:《反市场的资本主义》,《香港社会科学学报》1996年第8期和许宝强:《没有界限的经济和经济学》,《读书》1998年第8期改写而成。

者的“理性”竞争行为的惟一参照。

根据这“自由市场”理论模型,货品和劳务的供求不单能达致均衡,社会上资源的配置更可自然到达最有效率的境界。此外,不少“自由市场”鼓吹者更认为只有“自由市场”才能为人类带来真正的自由(参见 Haworth 1994:3)。不单是市场的运作被视为个人寻利行为的自然现象,它的形成亦被理解为人类“理性”选择的结果。概括地说,每个人均被假定为天生有寻利的倾向,由于存在着“比较利益”(comparative advantage),所以交易使每一个人都得利,因此由近至远,内部市场以至远程贸易便自然兴起。

将这种“自由市场”理论模型推至极峰的,可算是贝克尔(Gary Becker)。他尝试将家庭成员的关系,包括养儿育女,完全看作为建基于成员(特别是一家之主)最大化个人利益下的交换关系,换句话说,家庭就像工厂,当中生儿育女的决定,完全依据无情的成本核算,在仔细比较生育儿女的成本与效益以后,一家之主才决定是否繁殖后代。在这种理论模型下,儿女变成与耐用消费品没有两样的商品,家庭成员的时间则完全由狭义的机会成本决定其价值。不仅用于家庭,贝克尔还将他的理论应用于社群生活的其他领域,因此犯罪、宗教等社群生活,完全被看作为个人最大化利益下的市场行为。(Becker 1976;可参考本书第九章科特的有关讨论)

吊诡的是,与“自由主义”经济学者一样,以反“自由市场”为任的马克思主义经济学者,亦把“自由市场”模型作为分析或批评的起点。所不同的,只是前者对“自由市场”持肯定的态度,而后者则抱否定的态度。基于这种判断上的分歧,这两个对立的经济学派对于改造/改良社会提出了截然不同的看法。马克思主义经济学者认为必须以“社会主义”取代以剥削劳工为前提的资本主义“自由市场”;相反,“自由主义”经济学者则鼓吹要减少政府对经济的

干预,使市场能更“自由”地发展。

尽管表面上这两种经济学的分歧很大,但在骨子里,它们的分歧在很大程度上只是道德上的对立,分别在于对“自由市场”的不同喜恶。事实上,这两种经济学说均接受了把现实的资本主义等同为理想的“自由市场”这种假设;而在分析架构上,它们亦是同宗同源。这也是为什么“马克思主义分析学派”(Analytical Marxism)能容易地采用主流经济学所发展出来的分析工具,例如一般均衡模型(General Equilibrium Model)和理性选择(rational choice),但却同时可以对自由主义经济学作出(主要在结论上)严厉的批评(见 Roemer 1988; Gintis and Bowles 1990)。

马克思主义与“自由主义”经济学的争论,不仅没有使我们更理解历史资本主义的发展,相反,由于两者都把现实的“资本主义”等同为理想中的“自由市场”,因此它们之间的争论,扮演了维护范式(paradigm maintenance)的角色,共同支持着“自由市场”的统识地位。两者都犯了把资本主义世界中所谓非规管化(deregulation)浪潮视为推动自由市场的措施,以及视社会主义等同于压抑各种活泼的市场,并将国有化/集体化视为反资本主义的谬误,因而不仅模糊掉非规管化和国有化/集体化的历史功能和对社群生活所造成的深远影响,更可能堕进支持“自由主义”统识的共谋关系之中。为此,我们值得认真审视“自由市场”模型在具体的资本主义经济中的相干性。

## 二、“自由市场”的神话

20世纪90年代是“自由市场”意识形态全面获得统识地位的时段,但却同时是现实中非市场生计活动蓬勃展开的年代(详见下文)。80年代末东欧社会主义的解体和1994年欧洲市场一体化



及美加自由贸易协议的订立,为 90 年代“自由市场”意识形态鸣锣开道;而自 80 年代便在发达地区加速进行的非工业化浪潮,在金融和商贸大幅扩张的情态下,也加深了“自由市场”意识形态的普及。在“私有化”和非规管化浪潮配合之下,八九十年代的确成为了“自由主义”的黄金时代。

然而,“历史”真的“终结”了吗?“自由市场”真的在“全球化”的大潮下统占大地?在此,语言(概念)再次显示其强大力量,尽管不一定由于它准确地反映历史“现实”。

回顾历史,我们可以发现资本主义世界的发展,基本上是在市场不完全自由的情况下完成的。沃勒斯坦 (Immanuel Wallerstein) 更认为,“资本主义生产方式的核心正是生产因素(劳动力、土地和资金)的不完全自由。”(Wallerstein 1979:134;可参考本书第五、六章)

据卡尔·波兰尼 (Karl Polanyi) 在他的名著《巨变》(*The Great Transformation*, 见本书第一、二章)指出,在 19 世纪以前,由于种种社会、宗教和传统规范,资本主义发源地——欧美地区——的市场从来没有全面“自由地”发展起来 (Polanyi 1957:55)。布罗代尔(见本书第四章)则指出,历史上的“市场经济”只是“自由竞争”的近似,“自由市场”从来都不是整个经济的全部。布洛克 (Fred Block, 第八章) 对美国 19 和 20 世纪资本主义经验的研究,亦得出了类似的结论。他指出,美国到了 19 世纪中期,农业部门仍占生产总值的 60% (以附加价值计算),而在此部门的经济活动中,不少是以自给自足的家庭经营方式存在,亦有不少是以奴隶或合作种植 (sharecropping) 的方法来进行的,市场竞争机制并非起着主导的作用。在制造业方面,小生产商是当时美国制造业的主要经营单位,生产活动则多是通过外发 (putting out) 或外包 (subcontracting) 来进行,生产合约的价格并非由供求决定,而是

由外发商与承包者通过集体商谈,根据传统的社会规范所决定。此外,由于劳动者大部分是自雇,所以劳动市场是欠发达的。换句话说,资本家之间或劳动者之间的竞争,是不完全的,也就表示不存在理论上的“自由市场”关系。

这是否只是资本主义发展初期,市场发育还未完全成熟的过渡现象? 20世纪最发达的资本主义地区的经验告诉我们,这种市场不完全自由的程度,今日并不比过去为低,只不过是以为不同的形式出现。最明显的是女性生计活动(例如家庭劳务),很多都不依靠市场交换来完成。美国市场交易占国民生产总值的比例,在20世纪不升反降:“非市场”活动(主要指家庭劳务)于1929年占国民生产总值的42%,在1965年则占48%。此外,在欧美等所谓市场国家,非市场的家庭劳动长期存在,甚至占国民生产总值的四分之一到三分之一。与此同时,男性在市场劳动时间也越来越少,例如英国工人在1856年的每星期工作时数约为65小时,但到了1973年,工人在劳动市场的工作时数,便下降至每星期42小时。工人投身于劳动市场的工作时数,在欧美等其他地方也日益减少,1960年代和1980年代之间,在17个国家之中,受薪的工作时间只占整体可用时间的21%。(Offer 1997:458-460)这趋势在90年代西方国家(除了美国)中持续不断(OECD, *Employment Outlook* 1998:207)。

劳工市场的工作时数的减少,意味着花在别的方面的时间增多,据一项调查指出,在60—80年代期间,被调查的17个国家当中,男女合共只花他们可用时间的21%于市场工作之上,另花2%于购物,其余的时间则用于各种非市场的社群文化活动,包括将越来越多的时间用于照顾小孩,以及从事志愿工作。(Offer 1997:459-461)

此外,发达资本主义国家的资产及货品劳务,很多是不以市场

的方式来转移的。例如由上一代交予下一代的遗产和资本(包括教育费用),便占美国净财富的二至八成;而据世界银行的估算,全世界约六成的工人、七成的老人目前仍然需要依赖家庭作为社会保障。再加上不能以市场价格来计算价值的礼物、自雇者的劳务、农民的非市场劳动,市场机制在发达资本主义地区的实质存在,恐怕十分有限。(Offer 1997:461-464;Carrier 1997:31)

这种非市场经济活动的长期存在,显示了“自由市场”的历史界限。尽管随着资本主义的发展,旧有的非“自由市场”因素确实比以往显著减少,例如工业化使得农村的自给自足部门大规模萎缩,但新的非“自由市场”因素却不断涌现,其中最主要的是国家对经济干预的增加。布洛克以美国为例,指出其国营部门在 1850 年左右仍然是微不足道。可是到了 20 世纪中期,美国国营部门占全国工资支出份额便已达到 11.7%,若加上其他非牟利事业,数目更达 14%。美国如是,以“福利国家”著称的西欧及加拿大,自然更不在话下。另一个重要的非“自由市场”因素便是大企业集团的兴起<sup>(2)</sup>,这些企业集团往往采用内部的资源调拨来取代市场交易,同时亦不惜并能够忍受短期的损失以扩大自身的垄断能力,结果是大企业集团的运作逻辑不单是不依据市场竞争规律,更是反市场(anti-market)的。此外,专业主义的出现,使市场(特别是服务行业)的影响力下降,因为专业服务不能单考虑市场价值,还得遵守特定的道德操守(见布洛克在第八章的讨论)。

相对欧美地区,战后经济蓬勃增长的东亚地区的市场不自由程度,亦绝对不相上下。战后台湾的国营企业在其经济体系内的重要性,在所有非“社会主义”地区中可算数一数二。虽然台湾的国营部门自 50 年代以后不断收缩,但直至 1980 年,全台十大企业中,仍有七家是国营的,而其中六家规模最大的国营企业的总销售额,竟然等于全台 50 家最大私营企业的总和(Wade 1988:47)。

南韩的公营企业虽不及台湾的规模,但也不可忽视(Haggard & Chen 1987:126)。此外,台、韩两地的银行长时期均为政府所有,两地的资金投放,在很大程度上并非按照“自由市场”的规律来进行。

日本虽然没有庞大的公营企业,但其经济在很大程度上为少数的企业集团所垄断。日本的六大财团——三菱、三井、住友、芙蓉、三和、第一劝业——名下企业的总资产、资本额和销售额,在1970年上半年均占全国制造业的30%以上,贸易方面,日本九大商社1979年的销售额占全国商品生产总额的四分之一,进出口额则占全国进出口额一半以上(色文 1990:101,94)。南韩的情况亦类似,1984年南韩前十家最大财阀的总销售额,相等于同年南韩国民生产总值的67%,可见资本集中程度的严重性(Amsden 1989:116)。这些庞大的企业集团,不单可以不依据“自由市场”的规则行事,仍能获取丰厚利润,更常常故意破坏“公平的竞争”,以能独享垄断地位(详见第六章分析)。

事实上,日本、南韩、台湾等地政府对经济的干预,绝不比世界上其他资本主义地区为低。从诱导性工业政策以至贸易保护,通过税收、关税、出入口补贴、奖励性信贷和价格管制等措施,这三地的相对价格无可避免地偏离理想中的“自由市场”价格,同时亦剔破了“自由市场”促使东亚地区“资本主义”经济快速增长的神话。

除了日、韩、台等地以外,新加坡和被誉为“自由主义天堂”的香港的经济,亦印证了资本主义发展过程中市场的不自由性格。新加坡政府垄断了当地所有公用设施——电话、邮务、海港和航空等——的经营权,并为全国四分之三的人口提供了公共房屋。此外,中央公积金的强迫储蓄加上分布广泛的“邮局银行”,为政府——通过新加坡发展银行——提供了充足的资金,干预私人经济的发展;再者,新加坡约有四分之三的土地买卖由政府控制,可见

当地的所谓“自由市场”其实是十分有限的(Lim 1983)。香港战后经济发展的经验,亦绝非所谓“自由放任”可以概括。在各种生产因素——原材料、劳动力、土地和资金——市场里,存在着不同的限制,例如对劳动力成本影响甚大的食品和日用品,在战后一段很长的时间内,有很大部分是由计划经济地区——中国大陆——通过行政价格供应给香港的(Schiffer 1991);此外,土地市场的供应基本上亦由政府控制,通过公共房屋及工业村的兴建,补贴了劳工的再生产成本和个别工业,使土地和劳工市场的价格不完全由市场竞争规律来决定,此外,据香港消费者委员会近几年的报告显示,食品超级市场、气体燃料供应市场和私人房屋市场的自由竞争均程度十分有限;资金市场亦不例外,政府直接或间接地控制了外汇汇率和本地银行利率<sup>(3)</sup>,在很大程度上干预了市场的自由运作。

总括来说,战后经济增长最快的东亚地区,远非“自由市场”运作的结果。事实上,与西欧和其他地区资本主义经验一样,东亚地区的经济增长,均是在市场不完全自由的情况下完成的。所谓“自由市场”经济,只是经济学家脑海中的创造物,尽管这种“想像”——作为一种统摄性的意识形态——起着不可忽视的物质力量。

### 三、“自由贸易”的神话

不单是一国或一地区的内部市场交易普遍不具备完全自由的性质,国际市场亦基本一样,所谓“自由贸易”,往往只是自由经济信奉者一厢情愿的想像而已。

回顾历史,我们可以清楚看到国际间的“自由贸易”,只是偶发的特例,贸易保护主义才是常态。贝罗奇(Paul Bairoch)在第七章以“自由市场”教条的发源地欧洲为例,指出在19和20世纪这

200 年当中,只有约四分之一时间,就是 1860 至 1892 年间以及 1970 年以后,可以算作是对外贸易相对自由的时期,其他的四分之三时间,以及 16 至 18 世纪的“重商主义”(mercantilism)黄金时代,贸易保护主义明显占优(另可参看 Bairoch 1989:229)。

美国的情况更明显。自 19 世纪以降,美国关税率之高经常在发达资本主义国家中位列前茅,在 Smoot Hawley 关税法案实施后的 1932 年,美国的平均关税率更曾上升至 59% 的水平(Ray 1991:343),虽然自始以后关税率不断下降,踏入了 20 世纪 90 年代,更降至 4.8% 的低水平,但与此同时,一些非关税保护措施,例如“自愿出口限制”(voluntary export restraint)、“多纤维协定”(multifiber agreement)、“产品标准需求”(product standardization requirements)等却不断增加(Ray 1991:348 - 349, Baldwin 1991:367 - 369)。

欧美以外,新兴的东亚资本主义地区如日本、南韩、台湾和新加坡等地的对外贸易,亦完全谈不上自由放任。事实上,战后这些地区的出口贸易之得以高速增长,乃由于当地政府通过种种出口补贴奖励性政策所致(参见 Wade 1990:113 - 148; Amsden 1989:66 - 70; Johnson 1982; Lim 1983)。

一种流行的论调认为“自由贸易”是经济增长的灵丹,然而资本主义世界的发展经验却显示了相反的现实——贸易保护主义才是经济增长较快地区的贸易政策的一个重要构成部分(虽然两者并不一定有因果关系)。正如贝罗奇指出,1890 到 1913 年是欧洲在整个 19 世纪经济增长最快的时期,亦同时是保护主义全盛时期;相反地,在 19 世纪欧洲贸易最自由的 1870 至 1890 年间,却正值其历史上有名的经济大衰退。美国的情况亦类似,在 1870 至 1914 年间其工业增长速度极快的时段,当地政府是采取了极高的关税政策。更重要的是,那些受保护最多的产业,也正是增长率最

高的(Ray 1991:343)。相反,在其关税大幅降低后的 20 世纪 70 年代,美国的经济不单没有如“自由贸易”理论所推测的不断增长,反而大不如前,而出口更出现了持续的负增长,这亦是为什么美国保护主义声浪近年得以盛行的根源。

反观经济相对落后的地区,如拉美、南亚、非洲、东南亚等地,由于受西方殖民主义侵掠,其 19 世纪以至 20 世纪初的贸易政策相对欧美等地要“自由”得多,然而这种被迫的“自由”贸易,不单没有为欠发达地区带来兴旺,更使它们陷入万劫不复之境<sup>(4)</sup>。

我们可以从这一种历史视野重新审视当下有关世界贸易组织(WTO)的争论。不论是赞成或是反对世贸者,大都倾向接受世贸的角色就是要推动“自由贸易”。支持者自然认为世贸是在促进贸易“自由化”,是为了打破贸易障碍和建立一套自由和公平的竞争游戏规则。吊诡的是,批评者尽管对世贸有极大的保留,甚至以破坏它为己任,但在论述的层次上,却往往未能摆脱将世贸当作为“自由贸易”推动者的迷思。例如最近在香港成立,以监察批判全球化为任的非政府民间刊物《全球化监察》,当中不少文章仍然认为世贸的存在是为了推动“自由贸易”。例如,卢思骋在《世贸危害地球环境》一文中指出:“世贸成立的目的,如它的前身国际关贸总协定一样,是促进贸易自由化,打破所有经济保护政策,扫除一切妨碍贸易的措施。”(《全球化监察》第 2 期 1999 年 11 月,第 9 页)又指出:“世贸成立五年以来的实质运作,只是为自由贸易的利益着想,完全不顾环境保护、社会公平等其他考虑,违反可持续发展。”(同上,第 11 页)又例如刘宇凡译 Gerard Greenfield 的《世界贸易组织的前世今生》指出:“各国要成为世贸会员国,得先变成一个‘自由贸易’的国家,推行‘自由市场’政策,包括削减政府保护及开支,废除福利及补贴。”(同上,第 8 页)

此外,像“自由贸易加大贫富差距”(《全球化监察》号外 2000/

01,第2页)和“世贸的自由贸易体制”(同上,第5页)的措辞,似乎也无意将世贸与自由贸易划清界限。

然而,世贸真的在推动“自由贸易”吗?减少关税、要求废除政府福利开支和补贴,真的等同“打破所有经济保护政策,扫除一切妨碍贸易的措施”?让我们先看一看世贸究竟在干什么。

世贸的工作是尝试建立一套规管各国政府的贸易政策的机制,针对的主要是关税和各种非关税措施(包括配额、补贴、产品标准、海关估价、入口许可证、付运前的检验、自愿出口限制和政府贸易等)。从1947年关税及贸易总协定(GATT)建立以来,世贸的前身GATT经历了共八个回合的国际多边谈判,首轮五回合的谈判重点在于削减国家关税率,自第六回合(Kennedy Round)开始,谈判加入了对各种非关税措施的规管,之后更逐渐加入农产品、服务业、知识产权和产地来源等“与贸易有关”的问题。(Hoekman and Kosteki 1995:15-19)

世贸及其前身GATT订定了四条原则,就是一视同仁、互惠、开放市场和公平竞争。然而,这些原则不仅互相矛盾(例如开放市场与公平竞争/反倾销之间的矛盾),更往往与自由贸易沾不上边。以所谓公平竞争中的反倾销(anti-dumping)原则为例,它往往被用作来争夺更大的市场份额,著名的案例是1985年,欧盟对12家日本影印机出口商强加20%的反倾销税,三年后,欧盟指控日本影印机生产商在其境内设子公司,从日本进口重要零配件,在欧加工装配后直销当地市场,以逃避反倾销税。问题是,当日本的Canon公司在欧盟建立的子公司被认为是外国企业的同时,美国兰克斯诺(Xerox)公司的子公司则被认定为一家欧洲公司。更吊诡的是,不少签名要求“保护”本土市场的“欧洲”公司,它们的“本土附加价值”甚至比不上被指控的“日本”公司,而事实上,这些“欧盟”公司与不少日本企业有着正式的联系。(Hoekman &



Kostecki 1995:103)。

另一例子则关于贸易补贴。若根据世贸的原则,政府任何形式的补贴都不被容许,因这会破坏公平贸易、自由竞争。不过,世贸对补贴的定义,却容许例外。对世贸来说,补贴包括政府以资助、贷款或入股的形式对企业的直接补贴;或以税项减免、提供服务或作企业的贷款保证人的方式进行的间接补贴。不过,基本建设的提供却不被当作为对企业的补助。(Hoekman & Kostecki 1995:107)然而,公路、铁路、航空等基建,难道没有大幅减轻企业产品的运输成本?难道不会对无法为当地企业提供优良的基本建设的“贫国”构成不公平的竞争环境?

一直以来,英、美等所谓“自由市场”国家,对“自由贸易”的追求从来都只是半心半意。它们追求的是别地的“自由竞争”,而非“一视同仁”地要求自身也遵守“自由贸易”的规则,尽管这些像世贸订立的规则已在很大程度上对强国的大企业有利。甚至是以“自由放任”著称的里根和撒切尔夫人的政权,都在很大程度地不遵守“自由贸易”的规则。据一位曾在 GATT 工作的经济学者指出,里根政府的经济政策所产生的贸易障碍,比其他工业国家高出三倍;同样地,撒切尔政权经过了 17 年的所谓“自由化”革命以后,政府的公共开支与撒切尔接手政府以前一样,仍占本地生产总值的 42.25%,所不同的,只是政府对贫困人口的福利支出剧减,而对大企业派发的免费午餐却日渐增加,包括支持补贴与马来西亚政权的军火贸易(Chomsky 1999:678)。

克林顿政府也好不了多少。尽管口说支持“自由贸易”,但却对墨西哥施压,强迫墨西哥签定协议,不再出口低价西红柿到美国,以保护佛罗里达州的农民。一位克林顿政权的发言人坦白指出:“我们不会完全听从世贸所定的任何规则,也不会容许世贸强迫我们改变国内的法律。”(Chomsky 1999:76)

因此,世贸在本质上只是一套规管国际贸易的机制,一套由经济学教条推导出来的规则,与实质的贸易是否自由无关。而世贸、美国和英国等政权所鼓吹的“自由贸易”措辞,恐怕只是这套世贸要建立的新的国际贸易规管秩序的一个组成部分,为的是合理化这套秩序。

事实上,对资本主义国家来说,只有当它们的经济竞争力足以称雄世界之后,才会愿意推行“自由贸易”的政策,同时大力鼓吹“自由贸易”的论调,19世纪中的英国和20世纪中的美国,便是绝佳的历史例证。在这种历史脉络中,我们便不难理解为什么在20世纪末经济快速增长的东亚地区,能够成为“自由贸易”论述再生的上佳土壤。

#### 四、市场经济是政府干预下的产物

根据主流经济理论,远程贸易只是内部市场交换的合理外延,而内部市场的形成则是建基于人类寻利的倾向,是自然衍生出来的。然而这种“非历史”的(ahistorical)理论,绝对经不起严格的考证。

博兰尼在他的经典作品《巨变》(*The Great Transformation*,见第一、二章)中,引用了人类学学者的研究成果,指出远程贸易往往比内部市场更早出现。<sup>[5]</sup>不过,远程贸易的诞生却并非人类追寻利润天性所自然衍生的结果。事实上,人类早期的远程贸易通常是由探险、劫掠和战争等活动所引发,为了达致某种传统宗教、习俗和法律上的目的而产生。稍后期的远程贸易虽然带有一定的寻利性质,但却受到了当时社会上的种种制约,没法导致内部市场的发展。

回顾历史,市场经济(market economy)<sup>[6]</sup>是在各种超经济的

政治和社会力量干预下,特别是政治权力的积极介入,才被创造出来的。事实上,相对“自由”的各种生产因素市场,只是在18—19世纪才逐渐出现。详细论述各地各类生产因素市场的历史形成过程,自然非这短文能力所及。下文只简要地讨论19世纪英国和20世纪初非洲罗得西亚的劳工市场的形成,以说明政府在市场经济构造过程中的重要性。

博兰尼的《巨变》以世界上较早发展的市场经济——英国为例,指出相对自由的劳工市场在18—19世纪逐渐形成,到了十九世纪后期,才大致建立起来。其中“圈地运动”(Enclosure)、《斯宾汉姆兰法案》(Speenhamland Law)和新《济贫法案》(Poor Law)便是这时期英国政府创造劳工市场的主要“工具”。

英国的“圈地运动”早于16世纪时已展开,到了18世纪末,全英国已有差不多一半的可耕地被圈起来(Blum 1978:265)。“圈地运动”把原本属于公众的土地划归私有,把大量农民的住房破坏,迫使农民离开他们赖以生存的土地,成为新兴工业家庞大的潜在劳动力。不过,由于受到1793年颁布施行的《斯宾汉姆兰法案》的阻碍,“圈地运动”并没有立刻创造出劳工市场。

《斯宾汉姆兰法案》实际上是一种社会保障政策,它保证了所有人,不论入息多少,均能在政府补助下获得维持基本生存的最起码收入。因此,虽然在1795年到1834年间,工业革命与“圈地运动”造就了一批资本家和对劳工的需求,但因受到了《斯宾汉姆兰法案》的保护,结果在供应方面未能形成劳工市场。不过,吊诡的是,这个法案却造就了下一阶段劳工市场兴起的条件。首先,由于劳工得到政府补贴,因此他们不需固定在耕地上也可以生存,劳工市场所需的流动性前提因而出现;其次,政府的补贴虽然使劳工获得生存的权利,但却同时把工资压至了仅能维持工人生命的最低水平,因为在补贴制度下,工人在更低的工资收入情况下仍可生

存,同时这种制度亦破坏了工人生产的积极性,使社会整体生产力下降,结果引致了绝对工资水平的下降;最后,《斯宾汉姆兰法案》的福利保障制度,亦破坏了工人组织的积极性,使工人作为集体失去讨价还价的力量,最后为资本家所支配。

然而直到 1834 年新《济贫法》的引入,英国劳工市场的建立才得以完成。《济贫法》规定,所有“穷人”均必须工作以养活自己,不工作的“穷人”将受到严重的惩罚。而所谓“穷人”的定义,是指收入不足以支付余闲支出的人,在“圈地运动”和《斯宾汉姆兰法案》后,就意味着差不多所有“普通人”(common people)均变成“穷人”,因此也得工作,从而为新兴资本家提供了大量平价的劳动力,使劳工市场的供应得以保证(Polanyi 1957:77-102)。

不过,直至 1875 年《雇主与劳工条例》(Employers and Workmen Act)通过以后,英国工人才享有较为“自由”的工作权利。也就是说,现代意义的“自由劳工”(free labor)才正式出现。在此以前,工人完全没有离职的自由——中途终止合约的工人是会被判入狱,但雇主却不受相同的制约(Galenson 1994:128)。

英国政府之所以积极介入劳工市场的创造,是当时英国国内以及世界政治经济各种力量相互影响的结果。简单地说,18 到 19 世纪经历了由地中海贸易向大西洋贸易的扩散,以及大量殖民地被吸纳进世界贸易网络,造就了英国新兴贸易阶级的兴起。而开放较“自由”的“劳工市场”,以方便吸纳大批量的劳动力为正在扩张的世界市场服务,这新兴的贸易阶级自然乐意为之,他们的影响力不断增长,便成为英国政府干预劳工市场缔造的重要因素。此外,经过长时期的“国家缔造”(state-making),19 世纪的英国政府已发展出较成熟的行政体系,创造了国家干预市场的必需条件。最后,英国政府自身为了扩张权力,亦愿意打通国内城乡之间的贸易,以便动员各类资源,对外争霸(Polanyi 1957:65)。

阿尔利吉(G. Arrighi)对非洲罗得西亚(今津巴布韦)市场形成的研究,扩延了博兰尼关于市场经济是政治干预下的产物的论旨至20世纪的第三世界地区。在《历史视野中的劳动力供给》一文中(第十章),阿尔利吉反驳巴伯(W. L. Barber)建基于刘易斯(A. Lewis)的发展经济学模型的有关罗得西亚市场形成的研究,他认为巴伯的纯经济学分析,无法解释罗得西亚劳动市场形成的历史过程。相反,通过仔细梳理有关的历史材料,阿尔利吉对非洲罗得西亚的劳工市场的生成,提出了一个博兰尼式的分析和解答。

阿尔利吉指出,罗得西亚的农民转化为参与市场经济的工人的过程,基本上是殖民政府直接介入而促成的。而巴伯和刘易斯等经济学家由于忽略了对政治机制的分析,因此他们的分析连比较符合当地劳工市场生成的数据也没有做到。罗得西亚殖民政府为了消除劳动力市场供应不足的问题,在统治初期广泛采用了强制雇用劳动的措施,但引来了19世纪末极大规模的反抗,为此,殖民政府采用了风险较小、代价较低和影响较持久的方法,首先是透过棚屋税(hut tax)和人头税(poll tax)等措施,把当地农民卷入货币经济。然而,尽管农民越来越依赖货币,但由于税项可以由出售农产品所获的货币收入来支付,因此现金税的引入并没有立刻促使农民加入劳工市场。为此,在20世纪初殖民政府征用了罗得西亚非洲人的大部分土地,并将非洲人赶至离交通运输干线甚远的土著保留区。就这样,罗得西亚政府一方面对非洲人进一步征收需要货币支付的地租和其他费用(放牧费、牲畜药疗费等),另一方面使他们出售农产品的成本大幅上升,减少他们从出售农产品而获得货币收入的可能性。相反,主要来自原住民优质土地的白人殖民者经营的农场,除了靠近公路铁路的良好位置外,还受到政府的各种补贴帮助,逐渐取代了非洲农民的农作物生产。

这过程一经启动,当地非洲农民对货币经济的依赖便越来越

深,甚至婚姻嫁娶和儿童教育,也成为了非洲人家庭现金支出的重要甚至是必须的项目。再加上传统农业技术的流失,罗得西亚农民转化成为在市场上出售劳力的商品的过程,也就变得不可逆转。只有到了经历数十年政治催化之后,劳工市场的调节才发挥效力,进一步将农民转化为商品劳动力。一旦启动,这“自我调节”的市场力量同时把自然生态卷进了不断扩大的毁灭循环之内,使农民过往赖以生土地资源流失,变得只能依靠出卖劳力为生。

换句话说,罗得西亚的劳工市场的形成,主要是由殖民政府的政治机制推动的,而资本家(白人殖民者)的“成功”,也非个人奋斗的成果,而是由政治力量扶持起来的。只有当市场调节力量的原初弱势为政治力量克服以后,直接而赤裸的政治干预才逐渐淡出。阿尔吉利认为到了20世纪20年代,自我调节的竞争性市场已经在罗得西亚建立起来,而往后的经济结构变化,主要是依据前期的资本积累而发生的。

然而,阿尔吉利关于罗得西亚劳工市场形成的讨论,尽管正确地引入了政治因素,但却没有像博兰尼对英国的讨论一样,分析双重运动另一面——社会的自我保护,因而阿尔吉利关于罗得西亚劳工市场在30年代以后的讨论中,淡化了政治机制所起的作用,这是十分可惜的。事实上,不论是博兰尼或是阿尔吉利所讨论的向“自我调节的市场”的“大转变”(Great Transformation),恐怕是永远无法完成的,也就是说,所谓“自我调节的市场”,只能永远是一种虚构。正如布罗代尔指出,在现实的资本主义和市场经济之中,经济力量只能是其中一个因素,政治、文化等力量,从来都不会完全被排拒出其运作机制之外,而这也正是博兰尼关于经济与社群的嵌入学说的要旨。

## 五、理论的批判

对于上述的历史分析，“自由市场”模型的支持者可能提出反驳，认为假若资本主义世界的历史发展能多加入“自由市场”的元素，那么其经济增长将更快速。这种论点，可概括为“市场越自由越好”，然而事实是否如此？就算是自由主义者认为的市场模型的好处，包括传递资讯、刺激技术创新、选择最优组织、最大程度满足个体私利（参阅 Boyer 1997 的讨论）等等，真的存在，但也只能够在现实中有限地实现，更何况这些“好处”，在理论上也并不一定站得住脚。

“自由市场”模型只是一个终极的目标，其理论本身并没有处理如何才能达到这种理想境界的历史过程，亦没有探讨这理想目标能否达到。有趣的是，“自由市场”的信奉者在这许多重要问题还未有解答时，便迫不及待地大力鼓吹“自由市场”的教条。不过，越是向“自由市场”迈进，便越可能会出现与鼓吹者心目中的理想背道而驰的情况。

越接近完全的“自由市场”，便意味着人们的行为将更依据市场价格的讯号，作出快速的计算，而这种快速计算个人经济利益亦进一步促使价格向“自由市场”靠拢。可是，当个人行为完全依据市场价格讯号的情况出现后，其后果往往是灾难性的，不单不会改善经济连行的效率，甚至会使运作中的经济活动解体，生产停滞不前。

布洛克（见本书第八章）以一个简单的例子来说明其中的道理。假若一所企业内的所有员工均越来越对“自由市场”作出迅速的反应，便意味着他们将无时无刻地考虑转工，转到一份市场价值较高的岗位。为此，他们将把大部分精力放在搜寻工作（job

searching)之上,这不单会耗费他们大量的工作时间,同时更会破坏企业内员工之间的合作关系,因为频繁的转工,哪怕是潜在性的,将使在职员工难对其岗位作长期的投入,从而增加短期的机会主义行为,使员工之间缺乏稳定的互相信任关系,生产经营不可能继续。这种种的负面作用,正是构成了为什么在现实中,市场总不是完全自由的一个重要原因。沃勒斯坦(见本书第六章)的分析也推导出类似的结论,特别是掌控庞大资源的资本家,更不愿受市场规则的限制,因为这会减少他们的利润。事实上,对于在资本主义社会运作的企业来说,不以非人化的市场关系来经营,往往比顺从市场竞争更有利可图。不少研究指出,建基于像血缘关系等互信关系的企业,往往比纯粹依市场理性办事的企业有更强的生命力(Carrier 1997:9)。<sup>[7]</sup>

以资讯流通为例,市场模型的资讯,是一种非对话式的资讯,市场参与者并非以对话的方式来交换各自的喜好要求,而是以买(卖)或不买(卖)的方式,也就是进入或退出市场交易的方式,“交换”资讯,因此被交流的资讯无论在质还是量上,都十分有限,远不能反映社群各种复杂多样的需要和能力。(O'Neill 1998:19-21,99)

另一个导致现实中的市场不完全自由的原因,便是博兰尼(见本书第二章)所说的“双重运动”(double movement)。“双重运动”是指一方面,“自我调节市场”要把所有东西,包括人、自然和金钱全转化为商品;可是在另一方面,人、自然和金钱在本质上却绝非商品<sup>[8]</sup>,他们自身并不是为了要出售而生产和再生产的,因此他们自然与“自我调节市场”产生不可调和的矛盾,并通过社会的自我保护机制,阻止“自我调节市场”的进一步发展。

对博兰尼来说,经济只是整个社会的其中一个组成部分,是被嵌入(embedded)社会之内的,因此,在经济领域发生变化的过程



中,如市场经济的兴起,便不能不对整个社会发生影响。而市场经济形成过程对社会带来的影响,也就是把人和自然商品化的结果,更是灾难性的——包括了对自然和人类文化的破坏,对自然和人的再生产过程造成干扰。<sup>[9]</sup>这些破坏和干扰,最终导致了社会的自我保护运动,也就是人的反抗——劳工运动;自然的反抗——农业人口的土地保护运动和现代的“绿色运动”;金钱的“反抗”——商品钱(commodity money)的周期波动与中央银行制度的建立。

早在市场经济形成的初期,种种社会自我保护运动便已同时出现。例如英国的“欧文主义”(Owenism)和“宪章主义”(Chartism)运动,虽然最终也没有达致运动预期的目标,但却证明了人类从来便对市场经济所带来的负面影响作出反抗(Polanyi 1957:163-177)。

从上述的有关讨论,印证了布罗代尔(见本书第四章)所说的,“不管在落后或非常先进的经济区域,市场经济都可能受到来自下层或上层的削弱”。由此,我们可以清楚看到“自由市场”模型在现实中是难以确立的。然而奇怪的是,对于深信社会制度是人类“理性选择”结果的“自由市场”信奉者,为什么不能接受现实社会中不完全自由的市场,亦是某种“理性选择”的结果,却仍然要不断鼓吹“自由市场”的教条?

尽管自由市场经济模型明确地要求避开政治,但作为一种意识形态,它本身却难以避免带有浓烈的政治性。这也是为什么科特以新保守主义来形容鼓吹自由市场经济的贝克尔。科特指出,贝克尔的“一家之主”家庭经济学模型,所强调的“家庭内部市场”,其实只是以自由主义乌托邦的想像来将独裁专制合法化,就好像十八世纪的自由主义政治学把专制独裁与市场的无形之手结合在一起。由于福利国家面对危机,因此贝克尔的“人造家庭”理论更为吸引,成为新保守主义政治用来推卸政府责任的又一良方。贝克

尔的这种“经济帝国主义”的作法,以一种乌托邦式的经济关系,涵盖社群/文化生活的所有领域,以个人的经济理性,取代社群的多种多样理性,结果只能是过犹不及,将活生生的、复杂多样的市场约化为想像中的经济人的想像物。

科特认为,像贝克尔这样的新保守主义经济学,实质是以一种独特的方法来回应社会经济秩序的危机,所谓“经济帝国主义”的作法,也就是把自由市场模型推广至分析所有社群生活领域,假设所有社群关系和生活都是建基于个体之间的自愿自利行为,把所有时间货币化,穷根究底就是要否定危机,否定各种政治矛盾、权力不对等的关系的存在,从而使既存的社会经济秩序合理化。在这种市场乌托邦的想像下,自由市场往往变成了“成王败寇”逻辑的理性版本,为资本主义的少数“成功者”立碑,却同时矮化“失败者”。

吊诡的是,在现实的历史资本主义当中,“成功者”往往是那些能够成功地摆脱市场竞争约束的垄断商人,“失败者”才是被迫要活于激烈的竞争之中的工人或农民。正如布罗代尔指出,大工业家、跨国企业、大财团等在资本主义世界中呼风唤雨的“成功者”,所依据的主要是与政治和军事力量紧密结合而获得的垄断位置,避免相互之间的竞争导致利益受损;另一方面,这些垄断者为了能压低成本,往往想方设法令位于资本主义世界下层的劳动者相互竞争,破坏他们的团结,使他们在无可选择下接受极低的收入或工资。这就是布氏著名的资本主义就是反市场的论断。(Braudel 1982:443,623-631;参阅沃勒斯坦在本书中的讨论)。

另一个问题是,究竟“自由市场”能否为人们带来福利的改进?主流经济学者认为“自由市场”机制可以自动达到“对的价格”(right prices),从而使社会上的资源获得最优的调配;他们又认为“自由市场”可以保障人们更大的自由,因此是比其他经济(社会)

制度优胜的。我们已在具体历史中看到“自由市场”模型是从来不在现实上存在,也不可能存在,下面我们从理论的角度分析,“自由市场”是否真的可以增加人们的各种福利。

“自由市场”是否真的可以导致“对的价格”?答案是未必。布洛克(1995)以当代的外汇市场为例,论证了“自由市场”经常可以导致“错的价格”(wrong prices)。他指出,自70年代初期开始,由于战后维护国际汇率相对稳定的“布雷顿森林制”(Bretton Woods System)的崩溃,国际外汇市场似乎正越来越接近理想中的“自由市场”,而市场中的买卖,亦越来越受一群专业的“技术性交易者”(technical traders)影响,他们根据价格走势,决定买或卖的方向。简单地说,当价格走势往上,并超过“移动平均价”(moving average price),他们会选择买入,相反则会卖出。然而问题是这些“技术性交易者”选择买入后,却不知道应该于何时卖出,因此往往直至市场上其他交易者都觉得价格太高时,才会出现急剧性的逆转。而由于外汇市场的交易成本越来越低,加上“技术性贸易”往往有利可图,所以外汇市场中有大批资金会流向“技术性贸易”,从而放大了价格上升或下降的趋势,因此“价格过高或过低”(overshooting)的现象便会经常出现。这种系统地理想中的“均衡价格”水平上下大涨大落的机制,使现实的价格差不多永远不会是“对”的,或就像坏了的钟一样,每天只有二次对的时间,这种所谓“自由市场”,又怎样可以有效率地调配资源?(Block 1995:6-9)

“自由市场”亦不可能为大部分人带来更大的自由。理论上说,“自由市场”最多可以为部分人——有能力进行交易的人——带来不完善的“选择的自由”(freedom to choose)。这种“选择的自由”是不完整的,因为很多选择(options)是“自由市场”不会提供的,最明显的例子是收入的平等。就是这种不完整的“选择的自由”,对没有能力进入市场的人——没钱的或没东西(包括劳动力)

可交换的人,也是可望不可求的。然而更大的问题是,就算是有了“选择的自由”的人,他们亦不一定能享受“达到目的的自由”(freedom to achieve)(参看 Sen 1994)。例如甲与乙在拍卖会上竞投一物,若甲比乙远为富有,因此出价远比乙为高,那么乙便失去获得该物的自由。在现实上,跨国大企业便经常以其雄厚资本,把农村土地从地主手上买下,改建成为富人服务的高尔夫球场,使贫穷的农民丧失了耕种的自由。此外,在市场交易中拥有较大权力的人,如上面例子中的跨国企业与地主,他们的交易往往会影晌没有市场能力的第三者的“选择的自由”,如把农地改为高尔夫球场的过程,由于使用大量化肥而造成的环境破坏,便主要由居住在农村的居民承担,从而使他们失去享受清洁饮用水的自由(Haworth 1994:18-22,30-31)。

## 六、市场/经济的界限

“自由市场”的迷思,很大程度源于将资本主义仅仅看成是一个纯经济的制度,当中的人的行为主要依据经济理性原则行事。在这种理解之下,市场仅仅被看作为人与人之间纯粹为物质利益而建立的关系。然而,对这种形式化(formal)经济学日渐不满的研究者,从博兰尼对经济的实质性(substantive)分析中,汲取养分,把经济视为一个嵌入于社群的动态系统,或一种植根于制度/组织内的过程。经济是一个“过程”,因为它是不断在变化和运动之中;这过程植根于各种生态、技术和人工构作的制度/组织之内,也就是说,经济生活是嵌入各类社群文化活动之中。

博兰尼(见本书第三章)指出,被认为是不言而喻的各类“经济”活动,实质包含了种种被界定为“非经济”的社群文化实践。他认为人们参与的贸易和讨价还价等所谓“经济”行为,实质的内容

是丰富多彩的,包括风俗习惯、公共义务、宗教目的、政治因素、法律和行政要求、社会地位和个人名望的考虑等等,而非像形式化的经济学所说,只为满足个人的物质欲望。博兰尼指出,把经济系统说成只为满足个人温饱而产生,就等于将家庭看成只为满足性欲而存在一样荒谬。

博兰尼以贸易、金钱和价格这三个被认为是“纯经济”的范畴为例,说明它们都是嵌入各类社群文化活动之内。他指出,由于不同的社群在制度/组织上相异,历史上不存在普遍的贸易形态。人们进行贸易的原因,并非都只为增加物质收入,还包括各式各样的动机:和尚参与贸易,同时是出于宗教考虑;部族民愿意交易,可能是在追求美学上的满足,也可能是建基于血缘互惠的礼物交换;远程贸易的出现,往往是由探险、劫掠和战争等动机引发,而其中的朝贡贸易,则更多是基于政治和行政的考虑。

布罗代尔对市场的历史考察,有力地支持博兰尼的观点。布氏指出,历史上各类型的市场,除了为货物交易提供场地,更发挥其他的社会文化功能。例如民间墟市和大型市集,一方面是交易场地,另一方面却是社群常规生活以外的节日活动,是音乐、舞蹈、谈天说地的嘉年华会,是逾越常规的狂欢节。又例如固定的商店,既是人们从事买卖的交易点,亦是街坊邻里的交际场地,邻居朋友在进行贸易的同时,也在交流信息和分享生活经验和感受。这些社会文化功能,不单存在于过去的集市贸易,也存在于今天的大都会:各类大型的贸易展览会,不正是保留了公众节日的功能? 现代的酒馆食肆,不也是人们交际应酬的聚汇点?

市场不单起着重要的社会文化功能,其运作更往往需要各种社群文化、政治和军事因素支持。在充满风险的各类市场(特别是远程贸易)中,商人为了减低风险,往往会动用各类社群文化网络,例如家庭、血缘关系、宗教和语言族群等,以建立商业贸易所必须

的信任和稳定性；此外，他们亦会借助政治军事力量的保护，例如十七、十八世纪的英、荷东印度公司，便是政治、军事与商业结合的典型例子。事实上，在帝国主义的政治军事控制下，殖民地人民的所谓需求和供给，显然不是像主流经济学所说，是纯粹个人经济理性选择的结果。远的不用，90年代初美、欧、日等列强之所以积极介入波斯湾战争，难道不也是要保护其商人以至国内市场可以获得廉价而稳定的石油供应？

与市场/贸易类似，金钱的使用和价格的设定，也不仅仅是建基于个人对物质增益的欲望。借助人人类学的研究成果，博兰尼指出早期的金钱是要满足不同的社会功能。他将这些被他称为特殊功用(special - purpose)的金钱分为三类：作为结算各类社会义务，例如罚款、送礼、税收等的支付工具(means of payment)；作为贮藏财富的会计工具(means of accounting)；和作为货物的交易媒介(means of exchange)。金钱的第一种功能，基本上是要满足和维系社群的互惠关系，第二种功能则主要为再分配的政治和行政服务，最后一种功能才是促进贸易(但即使是贸易，如上所述，也不是“纯经济”的范畴)。只是到了近代，多功能(all - purpose)的货币才逐渐出现。不过，即使在货币经济已十分发达的当代社会，金钱与社群文化生活仍然关系密切。从文化人类学的角度看，与文字和度量标准一样，金钱也是一种语义系统，其意义和运作，是建基于特定的社群文化的约定俗成之上；而从政治的角度考察，货币之能发挥功能，主要是人们对支撑货币的政治制度投以信心的结果。

决定价格水平的，也不是如经济学家所说的“纯经济”(市场供求)关系。对博兰尼来说，在不同的历史脉络、不同的制度和社群之内，价格是由不同因素决定的；这些因素，包括为社群规范认可的合理水平、由上到下的政治考虑、以及各种嵌入社群文化之内的

供求关系等。这些因素,即使在今天的资本主义社会里,仍然在不同程度决定着价格的水平:世界石油的价格水平,显然在极大的程度上受欧美的政治军事力量左右;而工人的最低工资,难道与社会可接受的价值标准无关?沃勒斯坦(见本书第六章)以更为挑战性的口吻写道,“真实的市场价格由我们所谓的政治过程决定”的。他所指的“政治”,并不仅限于政府的价格操控,而是更为复杂的地缘政治上的权力关系,其本身正是过去历史的各种努力的结果。这些地缘政治关系,往往体现在经济学所指的“客观”限制之内。

女性主义者对待经济的立场,与博兰尼颇为接近,虽然关注的重点有所不同。吉布森-格拉汉姆(J. K. Gibson-Graham, 见本书第十章)尝试从一种反本质主义(anti-essentialism)的角度,解构把资本主义经济说成是同一、封闭和能自我调节的论述。对吉布森-格拉汉姆来说,资本主义经济被经济学家(包括马克思主义者)建构成像动物身体一样的有机物,有生有死,时而健康时有疾病(经济危机)。在经济学家心目中,使经济体达致均衡状态,就像使身体恢复健康。这种对经济的建构,把现实生活中人们多元分散的各种生活践行,统合约化为一个单一的经济体,把所谓“非经济”的、“非资本主义”的生活内容框划出去。更甚者,在这个封闭的经济体内,层级分明,一些活动例如照顾孩童会被认为是无关痛痒,另一些活动例如科技、工业、金融和地产等却被认为是举足轻重。因此经济学者宁可相信在经济体抱恙之时,工人减薪可以刺激工业发展,因而使经济整体受惠;而不相信把精力集中于改善照顾孩童的环境,更能使老百姓得益。

针对这种对资本主义和经济体的建构,吉布森-格拉汉姆提出了一种女性主义的回应,认为要把经济体和资本主义等概念非熟悉化(defamiliarize),就等于要对身体非自然化(denaturalize)。为此,吉布森-格拉汉姆引用了一个有趣的类比,把非工业化

(deindustrialization)比喻为厌食症。主流话语把两者都理解为经济体/身体的一种疾病,治理的方法是:前者需要把资金注入工业,后者则需要把养分注入静脉;前者要说服工人接受减薪离职和一种新的企业文化,后者则要说服厌食者接受家庭帮助。一句话,就是把资金与卡路里重新注入经济的和人的“身体”,使它们重获健康。

然而这些治疗方法的成效却十分有限。在吉布森-格拉汉姆看来,问题出自于主流话语误把“身体”建构为独立于更广阔的社群文化生活之外的封闭自足系统。以女性厌食者的身体为例,吉布森-格拉汉姆认为,厌食症应被同时理解为男性、老板、传媒对女性生命施加种种压迫下的各种矛盾的一种体现,可被看作为既是顺从父权制度关于女性躯体美的要求,又是对这种要求的反抗。因此,女性的身体并非是一个封闭自足的有机物,而是受主流(父权制度)社群、性和经济欲望控制和对此作出反抗的一个场境(site)。所以,医学和心理学仅强调个人和家庭作为治疗厌食症的说法,只处理了造成厌食症的各种复杂的社会、政治、生理、话语实践的一个很有限的部分,成效自然不彰。

这种把女性身体当作一个开放场境的理解,吉布森-格拉汉姆认为同时适用于“经济身体”。把资本主义/经济看作为一个封闭并能自我调节的“身体”,不单未能对同时包含各种政治、文化社群、话语等实践的纷杂“经济”,作出更全面的理解,甚至可能会把所谓“非资本主义”/“非经济”本质化。只有将资本主义/经济体/男人理解为多样、异杂、坐落于具体的历史脉络和不断转变的存在物(being),而非统一、相同和静态的实体,与之对应的“非资本主义”/“非经济体”/女人才能够摆脱单一及从属的“他者”形象。吉布森-格拉汉姆想做的,就是要把“经济体”开放,把日常的社群文化生活中各种多异纷杂的生计活动,例如育养幼孩、到街市买菜、



在家中准备晚餐、为小童温习功课……等等,放置于一个不下于工业投资、金融炒卖、地产发展的“经济”位置;同时又把为经济学专家垄断的“经济”问题,开放给老百姓从不同的角度参与讨论——投资工业地点的远近,显然极大地影响家庭生活;地产如何发展(居住环境),难道与育养幼孩小童无关?非经济学专家(普罗百姓)在这些与他们生活息息相关的问题之上,是没有理由被剥夺发言权的。

既然“自由市场”/“经济”从来没有覆盖整个资本主义世界,那么“市场经济”以外可以有哪些组织生计活动的方式?对这些问题,博兰尼与布罗代尔分别提出了不同的答案。

博兰尼把组织生计活动的方式主要分为三类<sup>[10]</sup>:再分配制度(redistribution)、互惠制度(reciprocity)和交换制度(exchange)。再分配制度是指存在着一个中央分配者,例如政府或族长等,将其管治下人民上交的物资,再分发给人民。这种生计组织方式不单普遍存在于以狩猎为生的部族或古老的帝国(如古印度、埃及和中国等),也存在于当今各种“社会主义”经济中,甚至资本主义国家的各级政府,通过税收和福利支出亦往往在一定程度上扮演了中央分配者的角色。互惠制度则是指平等而非着眼于利润的交换关系,通常与血族、亲朋等关系连在一起,通过互送礼物以保持长远的友好联系。交换制度则泛指各种易货行为,也可以理解为坊间一般意义上的市场关系,与互惠制度一样,交换制度中的个体之间也是平等的,但与前者不同的是,后者的活动通常是基于寻利动机。

博兰尼指出,在市场经济出现以前的社会,主要是靠着再分配和互惠制度来维持和组织各种经济活动,而历史的经验证明,这两种经济活动组织方式,曾造就了如古埃及、印度和中国的繁盛文化。然而博兰尼没有指出的是,即使在市场经济兴起以后的今天,

这两种经济活动组织仍广泛地存在。事实上,正如布罗代尔(本书第四章)指出,在过往或是现代,博兰尼所指出的三种经济活动组织方式,并非那么截然易分的。它们经常是你中有我,我中有你。也就是说,互惠可以渗入一定的个人寻利动机,市场交换亦需再分配的中央权威来支持(例如金融市场便在很大程度需要政府——中央银行作最后的保险,在金融市场崩溃时,中央银行便得履行再分配的角色),而再分配过程中,亦往往夹杂血族、亲朋等因素(例如“走后门”)。这些互相渗透的复杂关系,显然没有随市场经济的兴起而消失,更不能被简化为纯粹的市场交换关系。因此,独立于互惠、再分配等关系以外的所谓“自我调节”的市场,“只是一种想像中的虚构。……在现实的生活里,所有种类[的交换]既是经济又是社会的”。

另一方面,布罗代尔对“资本主义”的历史分析(参阅沃勒斯坦在本书的论述),为我们提供了另一个探讨市场经济界限的架构。在掌握了大量史实的基础上,布氏提出了资本主义不单不等于市场经济,甚至是反市场的独特见解。根据布氏的分析,被视为资本主义的社会,至少可以分解成三层领域:物质生活领域(material life or material civilization)、市场经济(market economy)和资本主义领域(capitalism)。

位于最下层的物质生活领域,就是指人们的日常起居生活,包括衣、食、住、行的各种形态。在这领域中的经济活动,基本上是“非正式”的(informal)。自给自足(self-sufficiency)是主要的生产和消费方式;然而亦包括了在一个极小的地域限界内,进行以物易物和劳务的直接交换;也包括了通常被指为“黑市劳动”和家务等活动。由于这领域覆盖的主要为“生活琐事”,因此往往为主流话语所忽视。不过,这领域内的经济活动却并不是无关痛痒的。事实上,从古到今,这领域均构成了人们生产和消费的重要部分。虽

然缺乏有系统的统计,但据一些经济学者估算,70年代世界经济衰退后,在这领域内进行的经济活动,占官方统计的国民经济(包括发达国家在内)的比重,可能高达30%~40%(Braudel 1979:24-25;同时请参看Portes 1994)。

第二层便是我们熟悉的市场经济。在这领域内,经济活动主要是通过分工交换进行,往往带有浓厚的竞争性。由于存在着竞争,因此从事经济活动所获得的利润便不会太高。此外,在市场经济内的交易活动,基本上是在公开的市场上进行,因此相对地透明,并受到一定的规则所限制。由于这比较公开及透明的性质,因此有关这领域的经济活动,便较容易纪录,统计资料亦较为完整,这是导致了当代社会研究较集中于这领域的重要原因之一。亦由于吸引了大部分社会研究者的兴趣和精力,把市场经济等同于资本主义的论述,也就得以流行。

位于最上层的便是布氏心目中真正的资本主义。与一般的用法不同,布氏心目中的资本主义是指大工业家、商业家、金融家等进行经济活动的领域。这些经济活动通常包括大规模的房地产买卖、股票投机、银行业务、工业生产以至远程贸易等。由于经营的规模庞大,因此往往带有浓厚的国际色彩,垄断集中的程度亦较高。亦因为如此,资本主义层往往是利润最高的领域。此外,由于只有为数极少的大资本家与掌权者能在这领域中纵横驰骋,而他们的交易不一定要透过公开的市场来进行,因此这领域内的经济活动,相对于市场经济,是远为不透明的。

市场交换的一个先决条件是分工,但对于活跃于资本主义领域的大资本家来说,把自己的经济活动限制在某一特定范围,从事专业的操作,往往是不智的,因为这便会限制了他们自身的最大资产——高流动性的选择能力。事实上,除了经济的周期性波动,高利润率的部门亦会转移,例如由农业部门转到工业部门,或由工业

部门转到地产和金融等第三产业。掌握了巨额资金的大企业家,自然是乐于跟随着利润高低的转移,把资金投放在适当的部门,以求更大的利润。从事专业分工,只会变成自缚手足,对于大资本家当然没有任何吸引力。当代世界庞大的企业集团,往往把投资分散于不同的行业,正反映出资本主义这阶层的反分工特性。

资本主义阶层之所以享有这种“无限灵活性”,与他们经常能够处身于经济和政治上有利的社会和地理位置,有着极密切的关系。这些特权位置,使大资本家常常带有不想受约束的非规范化倾向。因此,他们希望减少竞争,以能避免受到公开市场交易规则约制,维持自身带垄断性的特权,自然是可以理解的(Braudel 1979:562;1982:433;1984:608-622)。

在布罗代尔的分类系统中,资本主义、市场经济和物质生活这三个领域并不是完全独立而不相关的。事实上,资本主义领域之所以享有高利润,往往是得到下面两个领域的支持。一方面,由于物质生活领域的丰富多样性,亦由于市场经济的竞争性,因此它们经常是创新和发明的温床。然而这些有利可图的创新和发明,却往往为庞大资本的持有者所攫取,以此牟利。例如在欧洲工业革命期间,首先在棉纺技术上有所突破的,多是小型企业。但利用这些新技术获取暴利,却都是在大企业购取了其专利,并加以大规模发展以后。

另一方面,由于在资本主义领域进行的经济活动,往往带有投机性质,因此很难单靠它来不断创造财富。所以,要使资本主义领域不断增长,必须同时存在着大量从事实质经济活动的群众,通过市场竞争或以自给自足的方式,完成资本主义领域没法或不愿从事的工作。在把这些繁琐而不大赚钱的工序,“交托”给市场经济和物质生活两个领域处理(如采用发包制)以后,大资本家不单可以集中精力于资本主义领域,从事较高利润的活动,同时亦可以把

生产成本(如工资)及再生产成本(如劳工的医疗及自然环境的重建等),转嫁给市场经济和物质生活领域,通过“生产因素”(factors of production)市场的竞争来降低大资本家的生产成本,并由家庭、朋友、大自然等承担劳工与自然环境再生产的责任(Braudel 1984:623 - 631)。

因此,假若资本主义领域所拥有的特权,没有限制地不断扩张,结果将会侵害下层的两个领域,使其萎缩。斯大林模式的“社会主义”经济之所以失败,恐怕便是与此有关。

当然,正如布罗代尔自己也明确指出,他的分类方法并不是那么截然清楚的。事实上,资本主义领域中并不是完全没有竞争,而市场经济亦可以产生较高的利润,以货易货的交易,有时亦很难界定是属于市场经济还是物质生活。不过,与博兰尼的分类系统一样,只要布氏这简单的分类法能使我们从中看到一些有意义的结论,我们便大可不必浪费过多的时间去追求定义的“严谨性”。至少,正如上面的分析所指出,布氏的分类方法,确实为我们在自由主义经济学和马克思主义经济学之外,提供一个了解历史资本主义发展的“另类视野”(alternative perspective),从而避免了把资本主义等同于“自由市场”这不符合历史事实的迷思。

## 七、结 论

“自由市场”/“自由贸易”的对立面并非只是政府,在“自由市场”和“政府”以外,存在着多样的整合组织经济活动的机制,例如非商业化的科学社群、以往之行会、各类合作社等等(O'Neill 1998:2 - 3;Boyer 1997:59)。更重要的是,在现实的历史当中,所有政府或类政府的行政组织,往往包含着某些市场贸易的逻辑,例如竞争和利益交换;而在各类的市场当中,由垄断以至竞争性最高

的市场,也同时包含着官僚或其他非市场的社群文化逻辑。用波兰尼的话来说,就是市场一定是嵌入社群文化生活之中的。相反,经济学家的理想中的市场概念,只是一种“漂白了的资本主义”(Bruce Kapfeur);又或是一种“迷信”、一种“在逻辑上自我认可的企图”(E. P. Thompson;引自 Carrier 1997:6,8)。

因此,像世贸这类组织的主要问题,并非是由于它鼓吹“自由贸易”,相反,正是由于它不彻底依循自由的原则。倘若批评者只能够以平等或环保的原则批评市场和贸易,便会让世贸与政府中的新保守主义者垄断“自由市场”的论述。然而,“自由”和“贸易”与人们日常生活的关系实在太重要,我们不应容许只有一种单一的解释,特别是来自权力中心的解释。为此,我们有必要发展一种关于“自由贸易”、“自由市场”的另类论述。

“强迫一个小孩按同一规则与一个重要级拳手同场比赛”,“要最穷国家与最富有国家在同一条线上起跑”(《全球化监察》,第2期,1999年11月,第3页),自然不是平等和公平的做法,“以加强竞争力为由,开始大幅削减员工的工资及福利”(《全球化监察》,第3期,2000年1月),对员工来说,自然也不算是自由和公平的竞争。不过,倘若由此而否定竞争和“自由贸易”,批判的焦点似乎有点错置。问题是竞争的方法不应只有一种,贸易也不会完全由所谓劳动生产力和劳工成本来决定成败。倘若小孩与重量级拳手比赛的是想像力,规则是不许使用武力,那么对小孩并不一定不利。因此问题不是竞争,而是怎样的竞争,换句话说,对穷国人民来说,是否真正体现他们自由的竞争。

因此,倘若所谓穷工人只能以生产汽车的快慢、世界都会消费要求的质量等经济标准来进行贸易,他们便被迫只能以工资作为竞争手段,而由此而衡量的劳动生产率(或经济效率),自然不会比高度机械化的地区为高。不过,贸易和市场的存在或不断扩展,并

不表示它比其他的经济组织方式更有经济效率。事实上,由于市场并非单纯的经济系统,因此类型不同的市场之所以存在并发展,往往是它们不单为货物交换提供了合适的场所,更是由于它们能满足其他的社会功能所致。

市场、商品和货币基本上是复杂的社会关系,包含了各类风俗习惯、公共义务、宗教目的、政治考量、法律和行政规则、名望地位甚至是情感因素,自然还包括满足物质欲求。现代资本主义通过种种制度性的安排,尤其是垄断力量,尝试将市场、商品和货币还原为单一的经济关系、只为满足物质利益和寻求最高利润,但这也只能在个别领域起着不同程度的效果。然而,倘若物价真的是完全依据市场的买卖双方的喜好供需而定,那么应该是可以反映买卖者进行贸易的各种物质、文化政治甚至社群情感等目的。只要商品货币不被约化为单一的增值积累手段,而是承载着丰富的文化社群意义的工具,那么交易便不再仅仅被理解是为了寻利,而是包含了更多样的可能性:成交价的决定,可以是依据情感亲疏、风俗习惯、甚至是一时的心情而定,而不需要在社群内划一化。买卖只是一种社群关系的建立过程,商品只是用来满足社群成员的需要,而货币在此只权充一种纪录和促使交易更容易进行的工具,记录和促进社群成员之间的关怀、友爱和互助互补。

在北美、欧洲、南美和亚洲等地,一些想回复贸易丰富多元的文化意义的群体,组织了像英国的 LETS、美国的 HOURS 和阿根廷的以物易物俱乐部等另类货币贸易实践(有关另类货币贸易的详细讨论,可参阅 Powell and Salverda 1998)。这些另类货币贸易实践不仅把贸易看作为经济活动,同时也把它当作为游戏。倘若要这游戏能够与成员的日常生活所需紧密结合,这些另类的社群贸易网络就有必要扩大,引进来自各种不同位置专业的投入和消费,使其不仅仅是茶余饭后的甜品,而是真正能够成为“生活”。

这也是为什么 LETS、HOURS 和以物易物俱乐部等均不约而同地愿意扩大贸易网络,希望尽量吸引像农业生产者进入贸易和接纳社群货币贸易,甚至鼓励愿意接受社群货币的商业企业加入网络,以祈为成员提供各种日常生活的必需品。

吸收商业企业成员进入社群货币贸易的另一个原因,是尝试主动改造商业企业的性质,改变其单一的积累利润取向,使商业企业也参与促进社群之间互补互助的贸易关系。这是一种肯定的、积极的态度,是对有解放潜能的“自由贸易”说“要”,而非仅仅对压抑性的“自由贸易”说“不”。

这些另类交易和社群货币的实践,一方面正是重新建造市场、商品、货币,把越来越为少数有钱有权者垄断的正规交易,重新转化为活泼好玩、多种多样的交易场所;另一方面,也许是更重要的,这些另类践行同时在鼓励“市场化”、“商品化”。“市场化”、“商品化”在这样一种社群脉络中并不一定会导致人的疏离,它们也可以用来建立社群网络、人际关系,因为市场、商品、货币从来就不仅仅是纯粹经济的工具,也同时是社群日常文化生活开展的场所,是人们用来交流资讯、建立互助的空间。

另类社群货币贸易自然充满各式各样的问题,也有变成僵化、制造疏离甚至重蹈剥削关系的危险,然而与此同时,我们也不能否定它也在限制货币的积累和储存功能,阻止贫富差距的扩大,鼓励在地的(local)社群交往。依据只有交换中介功能的社群货币的贸易,以重新在资本主义世界中争夺贸易的意义,抗衡甚至转化货币、市场和私有产权的单一化倾向,也就是说,恢复甚至进一步改进历史市场贸易的多元角色,释放备受资本主义垄断结构所压抑的市场的解放潜力,突显“经济生活”中的各种“非经济”面向,追寻不必完全取消市场和贸易,也不是完全依据市场和贸易而作的成本效益计算,循此得以发生一种相对平等和多元的生活可能性。



如果历史资本主义的发展在很大程度上是压抑市场竞争的结果,那么取消活泼多样的各类市场交换,只会进一步导致反市场的、垄断的资本主义的发展;相反,鼓励布罗代尔所描述的各式小商贩运、城乡市集、不仅为大部分人口的生计活动注入生机,也同时减少了由于大企业垄断和排拒小商贩和生产者而造成的贫富差距,这些均不与社会主义所追求的目标矛盾。<sup>[1]</sup>

沃勒斯坦(见本书第五、六章)把布罗代尔关于市场经济和资本主义的讨论所隐含的政治含义,以直接明快的方式揭示出来。他认为布罗代尔视资本主义为反市场的制度的看法,“改变了现代世界左翼、右翼政治斗争的含义”。如果我们接受布罗代尔的观点,那么所谓马克思主义和自由主义关于国家应否干预经济的争论,便变得荒谬无聊。事实上,“一切垄断都是以政治为基础的”,换句话说,国家干预是资本主义一个不可或缺的部分;与此同时,国家调控价格往往能够保障竞争,相反,非规管化的意识形态所起的效果,却是“根除竞争”。因此问题不是要不要国家,而是“谁将是国家干预的直接受益者”。

沃勒斯坦同时敏锐地指出,“布罗代尔对‘市场’的吁求决不能与80年代所谓的新自由主义思想相混淆”,反对垄断的资本主义领域,也非“布热德主义”——“推崇假定存在的‘小商人’”。对沃勒斯坦来说,由于垄断否定经济、政治和文化上的平等,因此赞成布罗代尔反垄断的“市场”概念,就只能意味着支持世界平等主义。由此沃勒斯坦得出了一个恐怕会令“自由主义者”和“马克思主义者”手足无措的结论:“市场(布罗代尔意义上的市场)的胜利不再是资本主义的标志,相反,它转而成为世界社会主义的标志。”

## 注 释

- [1]在本文内,加引号的“自由市场”、“自我调节市场”和“自由贸易”代表现实上不存在的一种理论建构,没加引号的市场、市场经济和贸易则表示历史上存在的一种社会经济组织方式,只是“自由市场”模型某程度的一种近似。
- [2]关于资本主义企业集团的兴起,可参阅 Chandler(1997)。以跨国大企业集团为例,据英国《经济学家》(The Economist)1993年3月27日一份调查指出,1982年至1990年间,全世界的跨国企业总投资额,比同期世界总产出和贸易总额分别超出四倍和三倍。
- [3]直至20世纪90年代中期,香港政府才稍为放松对本地利息的管制。
- [4]为避免误会,让我再次指出,上述的资料只说明了经济增长与贸易保护主义更为经常地同时出现,这并不表示贸易保护主义在逻辑上必然导致经济增长。事实上,一般地把“自由贸易”或保护主义说成是经济增长的主因,都犯了非历史和本质化的谬误。
- [5]波兰尼把贸易分为远程贸易(long-distance trade)、区域贸易(local trade)和内部贸易(internal or national trade)。远程贸易与区域贸易只是把货物在不同地理位置之间交换转移,不必蕴含竞争;相反,由于内部贸易往往涉及由不同商人提供大量类似的货物在同一地方交换,因此,内部市场才是惟一以竞争为本质的贸易(Polanyi 1957:60)。
- [6]这里采用的市场经济概念,是引自法国社会经济史家布罗代尔。布氏认为“自由市场”或波兰尼所指的“自我调节市场”(self-regulating market)只是纯理论的想像,历史上存在的市场经济,只是“公平竞争的一种合理近似”,从来不曾覆盖整个社会经济(Braudel 1982:页228)。
- [7]最近差点便破产甚至危及整个美国金融体系的长期资本管理(Long-term Capital Management)对冲基金,依据的是由数学模型导出的投资(机)策略,尽管风光了一段短时期,结果最终也难逃失败。相反,不少仅是因为长期资本管理的明星效应而跟风的机构投资者,损失并没有“理性”的长期资本管理惨重。(Edwards 1999)

- [8]“劳动只是一种人类活动的称谓,这种活动并非为了销售而产生,而是与生命连在一起的,不能把它和生命分类而像[一般商品一样]贮存和移动;土地(land)只是自然的另一名字,非由人类创造的;金钱说到底亦只是购买力的象征,事实上也不是被生产的,而是通过银行和政府金融系统才得以存在。因此他们三者没有一样是为销售而生产的,他们的商品表现全都是虚幻的。”(Polanyi 1957:72; 笔者的翻译)
- [9]“自我调节市场”把自然和人商品化的过程,由于忽视了自然和人的非商品属性以及没有把“社会成本”(social costs)——如生态破坏、人的健康破坏等计算在企业的生产经营成本之内,因而造成了自然和人类再生产的困难(参看许宝强 1999)。
- [10]博兰尼在《巨变》中曾提到第四种经济活动方式——自给自足的家庭经济,但在其后的作品中,却只提及再分配、互惠和交换这三种形式。
- [11]不过,值得指出的是,建基于自由主义、要求政府放权的“社会主义市场经济”说法,只是一种自相矛盾的辞令,因为正如上述分析指出,政府的放权很可能只是让非政府企业的垄断力量坐大,进一步破坏市场的竞争,让贫富差距恶化,造成既不“社会主义”,又非“市场”的尴尬局面。

## 参 考 书 目

- Amsden, Alice H. (1989): *Asia's Next Giant—South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press.
- Arrighi, G. (1970): "Labor Supplies in Historical Perspective," *The Journal of Development Studies*, No. 3, April.
- Bairoch, Paul (1989): "The Paradoxes of Economic History," *European Economic Review* 33, pp. 225–249.
- Bairoch, Paul (1993): *Economics and World History—Myths and Paradoxes*. University of Chicago Press.
- Baldwin, Robert (1991): "The New Protectionism," in Frieden, J. A. et al. eds, *International Economy*, NY: St. Martin's Press.

- Becker, Gary (1976): *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago:University of Chicago Press.
- Block, Fred (1991): "Contradictions of Self - Regulating Markets," in M. Mendell & D. Salie eds. *The Legacy of Karl Polanyi*, NY: St. Martin's Press.
- Block, Fred (1995): "What if Financial Markets Do Not Get Prices Right?" Paper Presented at the American Sociological Association, Washington D. C. August 1995.
- Blum, Jerome (1978): *The End of the Old Order in Rural Europe*, New Jersey:Princeton University Press.
- Boyer, Robert (1997): "The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss?" in J. Rogers Hollingsworth and Robert Boyer (eds.) *Contemporary Capitalism — The Embeddedness of Institutions*, pp. 55 - 93, Cambridge University Press.
- Braudel, Fernand (1979): *Civilization and Capitalism 15th - 18th Century Vol. I — Material Civilizations*, New York:Harper and Row.
- Braudel, F. (1982): *Civilization and Capitalism 15th — 18th Century Vol. II — The Wheels of Commerce*, New York:Harper & Row, pp. 138 - 230.
- Braudel, Fernand (1984): *Civilization and Capitalism 15th — 18th Century Vol. III — The Perspective of the World*, New York:Harper and Row.
- Carrier, James G. (1997): "Introduction," in James G. Carrier ed. *Meanings of the Market — The Free Market in Western Culture*, pp. 1 - 67, Oxford and New York: Berg.
- Chandler, Alfred (1977): *The Visible Hand — The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass: The Belknap Press.
- Chomsky, Noam (1999): *Profit Over People — Neoliberalism and Global Order*, New York, Toronto, London: Seven Stories Press.
- Cot, Annie L: "Neoconservative Economics, Utopia and Crisis," in Michel Feher and Stanford Kwinter eds. *Zone 1 / 2*, pp. 293 - 311, New York: Urzone.

- Edwards, Franklin R. (1999): "Hedge Funds and the Collapse of Long - Term Capital Management", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 13, no. 2, pp. 189 - 210.
- Galenson, David W. (1994): "The Rise of Free Labor: Economic Change and the Enforcement of Service Contracts in England, 1351 - 1875," In Jogn A. James and Mark Thomas eds. *Capitalism in Context*, The University of Chicago Press.
- Gibson - Graham, J. K. (1996): "The Economy, Stupid! Industrial Policy Discourse and the Body Economic," in *The End of Capitalism (as we knew it)—A Feminist Critique of Political Economy*, pp. 92 - 119. Cambridge, Massachusetts and Oxford; Blackwell Publishers Ltd.
- Gintis, Herbert and Bowles, Samuel (1990): "Contested Exchange: New Microfundation for the Political Economy of Capitalism," *Politics and Society*, V. 18, June, pp. 165 - 222.
- Haggard, Stephan and Cheng, Tung - jen (1987): "State and Foreign Capital in the East Asian NICs," in Frederic Deyo ed., *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, Ithaca; Cornell University Press.
- Haworth, Alan (1994): *Anti - Libertarianism — Markets, Philosophy and Myth*, London and New York; Routledge.
- Hoekman, Bernard and Michel Kostecky (1995): *The Political Economy of The World Trading System*, Oxford University Press.
- Johnson, Chalmers (1982): *MITI And the Japanese Miracle*, Stanford University Press.
- Lim, Y. C Linda (1983): "Singapore's success—The Myth of the Free Market Economy," *Asian Survey* Vol. XXIII, No. 6, June, pp. 752 - 764.
- Offer, Avner (1997): "Between the Gift and the Market: The Economy of Regard," *Economic History Review*, L, 3, pp. 450 - 476.
- O' Neill, John (1998): *The Market: Ethics, Knowledge, and Politics*, London and New York; Routledge.
- Polanyi, Karl (1957): *The Great Transformation*, Boston; Beacon Press.

- Polanyi, Karl (1968): "The Economy as Instituted Process," in George Dalton ed., *Primitive, Archaic and Modern Economics—Essays of Karl Polanyi*, pp. 139–174, Beacon Press.
- Portes, Alejandro (1994): "The Informal Economy and Its Paradoxes," in N. J. Smelser & Richard Swedberg eds. *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, pp. 426–449.
- Powell, Jeff, & Menno Salverda (1998): "A Snapshot of Community Currency Systems in Europe & North America", unpublished manuscript.
- Ray, Edward John (1991): "Changing Patterns of Protectionism: The Fall in Tariffs and the Rise in Non-Tariff Barriers," in Frieden, J. A. et. al. eds, *International Economy*, NY: St. Martin's Press.
- Roemer, John E. (1988): *Free to lose—An Introduction to Marxist Economic Philosophy*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Schiffer, J. R. (1991): "State Policy and Economic Growth: a Note on the Hong Kong Model," *International Journal of Urban and Regional Research* 15, pp. 180–196.
- Sen, Amartya (1994): "Markets and the Freedom to Choose," in Siebert, Horst ed. *The Ethical Foundations of the Market Economy*, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen.
- Wade, Robert (1988): "State Intervention in 'Outward-looking' Development: Neoclassical Theory and Taiwanese Practice," in G. White ed. *Developmental States in East Asia*, NY: St. Martin's Press.
- Wade, Robert (1990): *Governing the Market: Economic Theory and Taiwan's Industrial Policies*, Princeton: Princeton University Press.
- Wallerstein, Immanuel (1979): *The Capitalist World – Economy*, Cambridge University Press.
- Wallerstein, I. (1991): "Capitalism: The Enemy of the Market?" and "Braudel on Capitalism, or Everything Upside Down," in *Unthinking Social Science*, pp. 202–217, Polity Press.

Wallerstein, I. (1991): "Capitalist Markets: Theory and Reality," *Social Science Information*, pp.371-379.

布罗代尔(1993):《15至18世纪的物质文明、经济和资本主义(第二卷):形形色色的交换》,顾良译,北京:三联书店。

色文(1990):《现代日本经济的发展与对策》,北京大学出版社。

许宝强(2000):《前言:发展、知识、权力》,收于许宝强、汪晖编:《发展的幻象》,北京:中央编译出版社。

# 目 录

## 导 言

是经济史,还是政治经济学? 汪 晖 1

反市场的资本主义 许宝强 50

## 1. 市场模式的演化 1

卡尔·波兰尼(Karl Polanyi)著

梁敬东 译

## 2. 自我调节市场与虚构商品:劳动、土地与货币 15

卡尔·波兰尼(Karl Polanyi)著

梁敬东 译

## 3. 经济:制度化的过程 33

卡尔·波兰尼(Karl Polanyi)著

侯利宏 译

## 4. 为市场定位 64

布罗代尔(Fernand Braudel)著

许宝强 译



|   |     |
|---|-----|
| 5. 反思社会科学:19 世纪范式的局限                      | 74  |
| 伊曼纽尔·沃勒斯坦(Immanuel Wallerstein)著<br>王晓珏 译 |     |
| 6. 资本主义市场:理论与现实                           | 92  |
| 伊曼纽尔·沃勒斯坦(Immanuel Wallerstein)著<br>萧佩斐 译 |     |
| 7. 经济学与世界史——迷思和悖论                         | 101 |
| 保罗·贝罗奇(Paul Bairoch)著<br>张群群 译            |     |
| 8. 自我调节的市场的矛盾                             | 151 |
| 弗雷德·布洛克(Fred Block)著<br>张群群 译             |     |
| 9. 新保守主义经济学、乌托邦与危机                        | 176 |
| 安妮·科特(Annie L. Cot)著<br>薛 翠 译             |     |
| 10. 历史视野中的劳动力供给                           |     |
| ——罗得西亚非洲农民无产阶级化研究                         | 197 |
| 乔凡尼·阿尔利吉(Giovanni Arrighi)著<br>张群群 译      |     |

|                                  |            |
|----------------------------------|------------|
| <b>11. 经济啊,笨蛋! 工业政策话语与身体经济</b>   | <b>259</b> |
| 吉布森-格拉汉姆(J. K. Gibson - Graham)著 |            |
| 黄德兴译                             |            |
| <b>关键词</b>                       | <b>298</b> |

# 1. 市场模式的演化\*

◆ 卡尔·波兰尼 著

◇ 渠敬东 译 许宝强 校

如果我们想要祛除 19 世纪有关经济的某些迷信,那么对于在资本主义经济体制中占有支配地位的市场,连同这种经济体制中的以物易物或者交换原则的基本意涵,便不能不予以正视,必须仔细探究市场的性质和起源。

以物易物、交易和交换是经济行为的原则,它们的有效性建立 在市场模式之上。市场是以物易物或以买卖为目的的聚集场所。除非某种市场模式是现存的,或至少是部分存在的,否则,即使交换的倾向存在,它的范围也是不全面的:它不能形成价格(Hawtrey, 1925:13)。<sup>(1)</sup>如同互惠要辅以相互对称的组织模式一样,再分配必须凭借某种集中化手段而变得更容易操作,家计活动也必须将自给自足作为自己的依据。交易原则的基础,就是市场模式的有效性。不过,同样,在一个社会中,互惠、再分配或家计活动未必占主导地位,交易原则也有可能在社会中处于附属地位,而占据着主导地位的则是其他原则。

然而,从另一个角度来看,交易原则与其他三个原则并非处于

---

\* 本文选自 Karl Polanyi, *The Great Transformation*. Foreword by Robert M. MacIver, Boston: Beacon Press, 1957 中的第 2 卷第 5 章。译者参考黄树民等人的译本重译。

完全相同的地位。市场及其连带的要素要比对称性、集中性、自给自足显得更加特殊,与市场模式相反,这三者不过是某些“特征”而已,它们并不是为单一功能而构建出来的制度。对称性仅仅是一种社会学意义上的安排,不会形成单独的制度,而是存在于现存制度之外的模式(一个部落,或一个村庄是不是按照对称模式构成的,都不意味着它已经包含有某种特殊的制度)。集中性虽然经常会形成特殊的制度,却不能被当作是为了单一特殊功能而构建特殊制度的动因(例如,村子里的头领或其他重要官员可以在同一时间承担各式各样的政治、军事、宗教或经济等功能)。最后,经济上的自给自足也不过是既有的封闭群体的附属特征罢了。

另一方面,由于与其特有的动机,即交易或以物易物的动机有关,市场模式能够创建一种特殊的制度,也就是市场。归根结底,这就是市场对经济体制的控制何以能够对整个社会组织产生压倒一切的作用的原因:它意味着社会的运行不过是市场的附属品而已。经济不再嵌生在社会关系之中,相反,社会关系被嵌入经济体制之内。经济因素对社会生存具有决定性的意义,排除了其他任何结果。一旦经济体制具有了特殊的动机,享有了特殊的地位,并以此为基础组织成各种分割的制度,那么整个社会就必须依此行事,以便让这个体制能够按照自己的法则运作。这就是人们常说的市场经济只能在市场社会中运作的意义。

事实上,把彼此隔绝的市场转变成市场经济,把由外部调节的市场转变成自我调节的市场(self-regulated market)过程,极其重要。不论我们把19世纪颂扬为文明之巅峰,还是把它叱责为癌毒之增长,这时期的发展都被很天真地以为是市场扩张的自然后果。当时,人们并没有意识到,之所以能够把各种市场嵌入到强有力的自我调节市场之中,并不是市场生来就具有向外膨胀的倾向的结果,而是因为很大程度上对社会机体(social body)施予了人为的

刺激,用来应付机器这种人为现象所造成的后果。因此,人们并没有认识到市场所具有的这种有限性和非扩张性的本质;现代的研究才清楚地确认了这个事实。

“市场并非无处不在;尽管在某种程度上表现出一种孤立与隔绝的倾向,但市场的缺席与任何特殊的发展都没有多少关联;同样,我们也不能从市场存在而推断出任何东西。”这句非常平淡的话,是从特恩沃尔德《原初共同体经济学》(Thurnwald, *Economics in primitive Communities*)中援引出来的,它完全可以概括现代研究在这个问题上所获得的重要结论。特恩沃尔德关于文明的论断,其他学者在谈论货币时也重复出现:“从经济角度来说,一个部落使用了货币这个事实,与其他处于同一文化水平却没有使用货币的部落并没有什么差别。”对于这些说法,我们只须指出其中的某些比较引人注目的含意就可以了。

市场或货币的存在与否,并不必然地影响到原初社会的经济体制。这种看法驳斥了19世纪的神话:货币发明以后,市场的形成不可避免地会使社会发生转型,加快社会分工的步骤,把人类以物易物、交易以及交换的自然偏好释放出来。事实上,正统的经济史就过于夸张地看待市场的意义,并将此作为自己的讨论基础,从缺席的市场中推断出来的惟一正确的经济特征,就只能是“某种程度上的孤立状态”,或许是某种“隔绝的倾向”。然而,从经济体的内部组织来看,市场或货币存在与否并无任何差别。

原因很简单。市场并不是一个主要在经济体内运作的制度,它主要在经济体之外运作。市场是长途贸易的聚集场所。地区市场本身并无太大的重要性。此外,从根本上说,无论是长途贸易,还是地区市场,都不具有竞争性,所以在任何一种情况下,都不会成为造就区域贸易,即所谓的内部市场或国家市场的压

力。所有这些，都非常接近于现代研究所得出的事实，当中，每一个论点都切中肯綮地击中了古典经济学家们视为理所当然的假设。

实际上，这些论点所贯穿的逻辑几乎与古典经济学说全然相反。正统的教条往往从个人的交易偏好出发，来推断地区市场和社会分工的必然性，进而推断贸易，最后是包括远途贸易在内的国外贸易。就我们现有的知识来看，我们几乎可以把这种推论的顺序完全颠倒过来：真正的起点应该是远途贸易，它是货物的地理分布以及由此产生的区域“分工”的结果。远途贸易经常会形成各式市场，它不仅是一种包含着以物易物行为的制度，而且如果期间使用了货币的话，它还是一种包含买卖行为的制度，因而，它最终，但不是必然的，为某些个人提供了机会，让他们得以一门心思地去发展所谓讨价还价的偏好。

这一学说最主要的特点，就是认为贸易起源于与经济体的内部组织毫无关系的外部领域：“从狩猎民族那里我们可以看到，这些原则完全适用于那些从住地以外获得的货物，它导致了某些交换形式，即我们后来所说的贸易。”（Thurnwald, 1932: 147）要想寻找贸易的起源，我们的出发点就应该是狩猎社会如何从很远的地方获得财物。“澳洲中部的迪埃人（Dieri），在每年7月或8月间都要远征南方，获取用来涂抹自己身体的朱砂……他们的近邻扬特鲁温塔人（Yanttruwnta），也会组成相似的团体奔赴800公里以外的佛兰德山（Flinders Hills），搜取朱砂以及用来碾磨草籽的石板岩。在这两种情况下，如果遇到当地人的抵抗，他们就很有可能需要通过战斗来取得自己想要的物品。”这种搜罗或探宝式的做法，一方面非常类似于劫匪和海盗的恶行，另一方面我们往往也把它称之为贸易；尽管从根本上说，它是一种单向的活动。当然，它也可以变成双向的，即“某种交换形

式”，但这种形式也经常是强者通过敲诈勒索的方式达成的；或者通过各种互惠安排，像库拉圈（Kularing）<sup>①</sup>或西部非洲彭韦人（Pengwe）或皮勒人（Kpelle）举行的来访宴会一样，酋长通过热情款待各方宾客来垄断对外贸易。当然，这样的访问并非出于偶然，用我们的（而不是他们的）话说，这些全是货真价实的贸易旅行；然而，货物交换经常是以互赠礼物的名义进行的，它通常都要通过回访才能达成。

于是，我们便得到了这样的结论：尽管人类共同体似乎从来没有彻底放弃对外贸易，但这种贸易并非一定涉及市场。从起源上讲，对外贸易具有冒险、探勘、狩猎、掠夺和战争性质，而非以物易物。此外，对外贸易也决非意味着双向的和平关系，即使它具有这样的意涵，也通常是根据互惠原则确立起来的，而不是市场交换的原则。

我们可以从交易与和平状态这两个方面来追溯对外贸易转变为贸易的交易过程。如上所述，部落的远征必须遵从强者制订的规矩，强者可以从陌生人手里获得某种回报；这种类型的关系尽管并非完全是和平的，却可以形成交易，即单方的夺取转变为双方的提取。另一条线索则是非洲丛林中“无声的交易”（silent trading），在那里，有组织的休战协议可以避免战斗的危机，这样，和平、信任以及信用的因素就可以谨慎地融入到贸易之中了。

众所周知，在后来的阶段里，市场在对外贸易组织中逐渐占有了显赫地位。不过，从经济的角度来看，外贸市场完全不同于地区市场或国内市场。两者之间的不同不仅是规模上的不同；它们也是具有不同功能和起源的制度。对外贸易（external trade）是一种

---

<sup>①</sup> 库拉圈：美拉尼西亚群岛东南部特罗布里恩德岛民所实行的交易制度。——译注

运输过程,其关键之处在于某些货物在某个地区中的短缺;用英国毛纺品换取葡萄牙的酒就是一个很好的例子。地区贸易(local trade)仅限于地方上的货物,因为它们太重、太大或者太容易腐烂,所以根本不适宜运输。所以说,对外贸易和地区贸易都是相对地理距离而言的,后者无法克服货物的各种限制,而前者却能够做到这些,因而也就成为了对外贸易。这两种贸易都可以说是互补性的。城乡之间的地区贸易,以及不同气候带之间的对外贸易都是以该原则为基础的。这样的贸易并不意味着竞争,甚至当竞争破坏贸易时,将竞争彻底根除掉也无妨。另一方面,与对外贸易和地区贸易相比,内部贸易(internal trade)从本质上说却是竞争性的;除了互补性的交换外,内部贸易还包含有大量其他形式的交换,即具有不同货源的相同货物之间的竞争。因此,只有在内部贸易或国内贸易出现以后,人们才把竞争接受为贸易的一般原则。

这三种在经济功能上截然有别的贸易类型,其起源也不尽相同。我们已经讨论过对外贸易的起源了。当舶运者在渡口、港口、入海口以及两条陆地运输线的交汇点停歇时,各种市场便自然地形成。“港口”就是在运转之处发展起来的(Pirenne, 1925: 148n. 12)。在欧洲,曾经盛行一时的集市(fairs),就是远程贸易所产生的一种特定市场类型;英国的特许贸易(staples)则是另外一个例子。不过,当集市和特许贸易城镇再度消失,并使教条的进化论者感到措手不及,港口(*portus*)则注定要在西欧城镇兴起的过程中扮演举足轻重的角色。然而,即使这些城镇是在对外贸易市场的原址上搭建起来的,地区市场在功能上和组织上却已经面目全非了。因此,港口、集市和特许贸易城镇都不能算是内部市场或国家市场的前身。那么,我们在何处寻找它的起源呢?

一个看似理所当然的假设是:个人的物物交换行为,经历过一段时期以后,就会形成地区市场,这类市场一经形成,自然会导致



内部或国家市场的出现。然而,这两种说法都不符合事实。在其他经济行为准则占据优势的社会中,个人的交换行为通常并不能导致市场的建立,这是一个显而易见的事实。在几乎所有类型的原初社会里,交易行为都存在,不过,由于它们并不提供生活的必需品,所以往往被看成是次要的事情。在许多古老的再分配体系中,交换行为以及地区市场都是很普通的,但它们不过是一种附属特征而已。在由互惠准则主宰的社会中也存在同样的情况:在这里,交换行为经常嵌生于长期形成的信任和信用关系之中,这种情形有助于消除交易的对立特性。我们从社会学领域的所有角度,都可以看到限制性的因素;习俗与法律、宗教与巫术都同样会产生这种结果,即将交换行为限定为特定的个人和物品,特定的时间和场合。一般而言,谁想要进行交换,他只须加入到一个物品及其相应等价物都已确定好了的既定交易类型就可以了。在提克皮亚(Tikopia)<sup>①</sup>语中,乌涂(Utu)指的就是互惠交换中的传统等价物(Firth,1939:347)。在现实的交易过程中,我们很难看到18世纪思想所指出的交易的某些基本特质,如讨价还价中的自愿成分,以及人们假定的交易动机所表现出来的讲价行为等;即使这一动机潜藏在交易过程之中,也很难浮出表面。

习惯上的行为方式却表现出了完全相反的动机。馈赠者很有可能故意把礼物遗落在地上,而受赠者则假装无意中捡到了它,或者甚至让他的同伴替他这样做。如果受赠者仔细察看了收受的礼物,那将意味着他最严重地违背了既定的行为准则。我们有充分理由相信,这种颇有教养的态度并不是人们对交易的物质面向缺少兴趣的结果,我们完全可以把这种交易礼仪看成是一种为限制

---

① 提克皮亚:波利尼西亚群岛中的一个岛屿,英国人类学家 Raymond Firth 曾经在此进行研究。——译注

交易范围而设计出来的措施。

事实上,从现有的证据看,我们无法肯定地区市场是从个人的交换行为中发展出来的。即使我们对地区市场的起源还不甚明了,但可以肯定的是:从一开始,这种制度的周围就布满了为保护社会经济组织免受市场活动干扰的防范性措施。市场的和平是以各种仪式和仪典为代价换来的,这些仪式和仪典限制了交易的范围,并确保能够在给定的狭窄范围内进行交易。市场所带来的最为显著的成果——城镇和城市文明的诞生,实际上也不过是一种悖论发展的结果。这是因为,从市场衍生而来的城镇不仅是市场的保护者,而且也是防止市场扩散到乡村,继而侵害到社会上主导的经济组织的手段。“包限”(contain)这一词的两涵义也许最能表达出城镇所产生的双重作用:一是将市场圈拢起来,一是防止市场发展。

如果物物交换的周围遍布着各种禁忌,用来防止这种人与人的联系方式会侵害到经济组织的正常运作,那么对市场的规限就显得更加严格。查加国(Chaga)便是一例:“在举办集市的日子里,市场必须定时加以查勘。若有意外事件发生,延误一天以上的时间无法开市,交易就不能恢复,直到市场得到彻底净化为止。……如果市场上发生了流血事件,就必须即刻举行赎罪仪式。从此时起,不得触摸任何货品,所有女人都不得离开市场;货品在被运走或充饥之前,都必须加以净戒。至少立刻要用一只羊进行献祭。如果某个女人在市场上生产或流产,就必须举行更大规模的、更严肃的赎罪仪式。在这种情形下,必须用一只产乳的动物献祭。除此之外,酋长的宅地也必须用供祭祀用的乳牛的血来清洗。按照这种方式,每个地区的村妇都必须依次被清洗干净。”(Thurnwald,1932:162-4)正是诸如此类的规则,才使得市场不易扩散开去。

典型的地区市场通常不会受到时间和空间的影响,在这里,家庭主妇可以买到日常所需的用品,农民、菜农以及地方上的手艺人可以兜售自己生产的产品。这样的集市,不仅在原初社会普遍,甚至在18世纪中期最发达的西欧国家里,也几乎没有什么变化。它们是地方生活的辅助机制,无论作为中非部落生活的组成部分,还是墨洛温时期的法兰克王国(Merovingian France)的城镇,或是亚当·斯密时代的苏格兰村庄,它们之间的差别都是微不足道的。非但村庄如此,城镇也无两样。地区市场本质就是街坊市场,虽然它们对共同体的生活很重要,但在任何地方,从来也没有显示出可以把主导的经济体制化约为市场模式的迹象。它们并不是内部贸易或国家贸易的起点。

其实,西欧的内部贸易是通过国家干预而形成的。直到商业革命(the Commercial Revolution)时期为止,出现在我们眼前的国内贸易都不是全国性的,而是地域性的。汉萨同盟(the Hanse)<sup>①</sup>中的并不是德国商人;他们是来自北海和波罗的海沿岸城镇的贸易巨头所组成的同业公会。汉莎同盟并没有将德意志的经济生活“国家化”,而是有意将贸易从其腹地隔离开。实际上,安特卫普(Antwerp)或汉堡、威尼斯或里昂的贸易,并不属于荷兰或德意志、意大利或法国,就连伦敦也不例外;它几乎并不是“英国的”,就像卢卑克(Luebeck)也不是“德意志的”一样。在这个时期里,欧洲贸易的版图仅仅标出了城镇,而在乡村地区,却是大片的空白,有组织的贸易根本就不存在。当时,所谓的国家其实只不过是松散的政治单位,从经济角度来说,它是由无数或大或小的自给自足的家庭以及村落里无足轻重的地区市场组成的。正因为

---

① 汉萨同盟:亦写做 the Hanseatic League,中世纪北欧城市结成的商业同盟,以德意志诸城市为主,泛指中世纪商业行会。——译注

贸易被限定在有组织的城市之内和城市之间,所以贸易要么成为地区性的邻街买卖,要么成为远程贸易,这两者截然分明,不得随意渗透进乡间生活中去。

在城镇组织中,地区贸易与远程贸易之间的彻底分割,必定会给进化论者带来新一轮的冲击,对他们来说,各种事物通常会很容易发展成别的形态。然而,这个特殊的事实却构成了西欧城市生活之社会史的关键所在。它有力地支持了我们的观点,即从原初经济体的状况来解释市场的起源。也许,地区贸易与远程贸易之间的界分过于严格了,特别是它会得出一个让我们感到非常惊诧的结论:远程贸易和地区贸易都不是现代内部贸易的前身,这样一来,我们便别无选择,只能从国家干预这个角度来解释内部贸易的起源。就此而言,稍后我们就可以看到一些最近进行的研究,这些研究足以支持我们的结论。不过,还是让我们首先简要地概述一下城市文明史吧,只有在中世纪城镇中的地区贸易和远程贸易彻底分割开来之后,才形成了城市文明。

实际上,这种分割正是中世纪城市中心的制度内核<sup>[2]</sup>。城镇是城市居民(burgess)的组织。只有这些城市居民,才能享有市民的权利,而且上述体制的基础恰恰就是城市居民与非城市居民之间的划分。很显然,乡村里的农民或其他城镇里的商人都不是城市居民。尽管城镇的军事力量和政治力量可以用来对付周围乡村的农民,但它们的权威却不适用于外地商人。因此,城市居民发现,他们自己在地区贸易和远程贸易上处于两种截然不同的地位。

就食品供应而言,城市居民实行了这样的调控方法:强行使贸易公开化,排除中间商,目的是要控制贸易,抵制高价。不过,这种调控方法仅仅适用于城镇与其周边地区之间的贸易。当涉及远程贸易的时候,情况就不一样了。香料、咸鱼或酒都必须从很远的地方运来,因此,它们完全属于外地商人的范围,采取他们的资本主

义批发贸易方式。这种贸易形式摆脱了地方上的规管,而城市居民们所能做到的,就是尽可能把这种贸易从地区市场中排除出去。全面禁止外地商人从事零售业,也是基于这个目的。资本主义批发贸易的数量越大,将进口货品排除在地区市场之外的限制也就越严格。

就工业产品而言,地区贸易与远程贸易之间的裂痕甚至更深,特别是影响到整个外销生产组织的时候,情况尤为如此。之所以会出现这种情况,是因为手工行会的本性所致,而工业生产正是在手工行会内被组织起来的。在地区市场上,生产是按照生产者的需要来调节的,以便把生产限定在有利可图的水平上。这一原则并不适用于外销产品,在这里,生产者的利益并不会限制生产的数量。因此,当地区贸易受到严格的调控时,外销生产仅仅在形式上受到了行业公会的控制。当时,纺织品贸易是首屈一指的外销工业,它实际上完全是在雇佣劳动的资本主义基础上组织起来的。

地区贸易与外销贸易之间的区分已经变得越来越严格了,这是城市生活面对流动资本瓦解城镇制度的威胁所产生的反应。中世纪的典型城镇并没有试图通过消除可以控制的地区市场与难以控制的远途贸易之间的鸿沟,以摆脱这种危机。相反,他们采用了最严格的排外政策和保护政策,来平稳地解除这个危机,这便是它们存在的依据。

实际上,这还意味着城镇尽可能地设立障碍来防止国家市场或内部市场的形成,而这些恰恰是资本主义批发贸易所渴望的东西。通过维护非竞争性的地区贸易以及城镇之间同样具有非竞争性的远程贸易,城市居民们想方设法防止农村融入贸易范围之中,避免放开城乡之间的贸易。这种发展情势不得不迫使各地政府出面,把自己作为市场“国家化”的工具和国内贸易的肇发者。

15和16世纪,国家费尽心机,将商业体制引入到具有强烈保

护主义色彩的城镇和封邑之中去。重商主义通过彻底打破两种非竞争性贸易之间的藩篱,摧毁了地区贸易和城市间贸易的排他主义倾向,逐渐消除了城乡之间、城镇之间和省份之间的差别,为国家市场奠定了基础。

事实上,重商主义体系是对诸多挑战的一种反应。从政治的角度来说,中央集权国家是商业革命带来的新的产物,这场革命将西方世界的中心从地中海转移到了大西洋沿岸,迫使较大的农业国家里掉了队的人民为商业和贸易的目的而重新组织起来。就外交政治而言,建立主权是当时的需要;由此,重商主义者的治国之术才能一展所长:为了在国际事务上享有权力,将整个国家的所有资源都集中起来。就国内政治而言,这样的努力必然会产生出自己的副产品,即把被封建和地域排他主义割解得支离破碎的国家统一起来。从经济的角度来说,统一的工具就是资本,就是以货币形式贮存着的,因而特别适合于商业发展的私人资源。最后,作为中央政府之经济政策基础的行政技术,最终伴随着传统的制度扩张到整个国家更大范围的疆域中出现了。在法国,工匠行会已经具有了转变为国家机构的倾向,行会制直接扩展到了整个国家的疆域;在英格兰,围墙包围起来的城镇最终衰败了,它使行会制度也土崩瓦解,在没有行会监督的情况下,农村实现了工业化。在英法两国,贸易和商业扩展至遍及全国各地,逐渐成为经济活动的主导形式。正是这种情形,才是重商主义的国内贸易政策的起源。

把贸易从享有特权的城镇限制中解放出来之后,国家干预被用来应付垄断和竞争这两个密切相关的危险,尽管城镇过去曾经成功地解决过这个问题。那时候,人们已经深刻意识到,竞争必然会导致垄断,而正是由于垄断经常会牵连到生活必需品,继而很容易对整个共同体造成危害,所以人们会对其产生畏惧心理。于是,

对至此才成为国家范围内而非仅仅在地区内的经济生活的全面调节,就成了给出的疗治手段。现代人很容易把排除竞争的做法看成是短视行为,然而在当时的情况下,这种做法却是保障和维护市场在特定条件下进行运作的手段。在市场中,对买卖双方的任何干涉,都必然会破坏两者之间的均衡,使两者感到灰心丧气,从而最终使市场停止运行。这样,原来的供货者就会因为无法确定货物的价格而停止提供他们的货物,市场便会因为供应不足而变成垄断者的牺牲品。次言之,同样的危险也可能出现于需求一方,需求的突然缩减也会导致需求的垄断。国家竭力消除市场上各种排他性限制(如关税与禁令)的每个步骤,都会危及生产和分配的组织体系,这个时候,这个体系已经受到了毫无节制的竞争以及外来入侵者的威胁,他们经常在市场上抢先“牟取暴利”,不为长期交易提供任何保证。因此,尽管这种新的国家市场不可避免会带有某种程度上的竞争性,但其中占有优势地位的却不是新的竞争要素,而是传统上的调控特征(Montesquieu, 1748)。<sup>[3]</sup>农民们为维持生存而从事的劳动,不过是自给自足的家计,它依然是经济体制的广泛基础。由于国内市场已经形成,这种经济体制也被整合进更大规模的国家单位之内。如今,国家市场已经取得与地区市场和国外市场相互并存的地位,三者还部分地重叠。尽管国内商业还是一个相对孤立的体系,但却与在农村仍然占有支配地位的家计原则并行不悖,已经成为了农业的补充。

这里,我们已经综合了到工业革命时期为止的市场史。我们知道,人类历史的下一个发展阶段,就是试图确立一个巨大的自我调节市场。从重商主义这个西方民族国家所特有的政策中,未能预示出这一独特发展的迹象。重商主义极力宣扬的贸易“自由化”,只不过把贸易从排他主义倾向中解放了出来,然而与此同时,它也扩大了调控的范围。经济制度依然蛰伏于一般共同体关系之

下；市场也不过是一种制度上的附属特征，它前所未有地受到了社会权威的控制与管制。

### 注 释

[1]“个体主义原则的实际应用完全是以交换实践为基础的。”霍特里(Hawtrey)错误地认为，市场的存在是从交换实践中得来的。

[2]我们的说法是根据 H. Pirenne 的名著得来的。

[3]“英国束缚商人，但支持商业。”



## 2. 自我调节市场与虚构商品： 劳动、土地与货币\*

◆ 卡尔·波兰尼 著

◇ 渠敬东 译 许宝强 校

经济体系与市场这幅粗略的轮廓，分别向我们展示了迄今为止市场不过是生计活动的附属品而已。一般而言，经济体系是包容在社会体系之内的，不论支配这一体系的行为准则是什么，市场模式的存在也不会与之格格不入。以物易物原则和交换原则构成了这种模式的基础，它们并没有表现出以牺牲其他原则为代价的扩张倾向。在商业体系下，市场得到了最大程度发展，但它们仍然是在中央集权管理的控制下滋长起来的，这种集权管理同时孕育出农民和家计经济与国家生活的自给自足状况。事实上，调控与市场是共同成长起来的。自我调节市场确实是闻所未闻的事情；自我调节这个观念的出现其实完全违背了发展的趋势。基于上述事实，我们可以全面了解构成市场经济之基础的各种异于日常状况的假设。

市场经济是一种单纯受市场控制、调节和指导的经济体系；产品的生产和分配秩序，完全托付于这种自我调节机制。这样一种

---

\* 本文选自 Karl Polanyi, *The Great Transformation*. Foreword by Robert M. MacIver, Boston: Beacon Press, 1957 中的第 2 卷第 6 章。译者参考了黄树民等人的译本重译。

经济体制,是从人类为追求最大利益而诉诸行动的假设中推导出来的。它假设市场中标有特定价格的产品(包括服务)的供应与在该价格之下的需求相等。它假定货币的存在,具有赋予持有者购买力的功能。因而,生产受到了价格的控制,因为引导生产的利润是以价格为基础的;产品的分配也依赖于价格,因为价格构成了收入,并且正通过这些收入,生产出来的产品才能分配到社会成员的手中。在这些假设之下,产品的生产和分配秩序惟有通过价格才能得到保证。

自我调节意味着所有产品都必须在市场上销售,所有收入都必须来源于这种销售。因此,所有生产要素均存在着市场,其中不但包括产品(经常包含服务),也包括劳动、土地和货币,它们的价格被分别称之为物价、工资、地租和利息。这些术语意味着收入是由价格构成的:利息是使用货币的价格,构成了贷款者的收入;地租是使用土地的价格,构成了租赁者的收入;工资是使用劳动力的价格,构成了出卖劳动者的收入;最后,物价构成了那些出售企业服务的人的收入,而通常被称为利润的收入,其实是两组不同的价格,即产品价格与其成本价格之间的差额,后者亦是生产产品所需的产品价格。如果所有这些条件都能得到满足,那么所有收入都应来源于市场销售,而所得的收入刚好可以购买所有生产出来的产品。

紧接着这些假设,还有有关国家及其政策的进一步假设。不能让任何事物去抑制市场的形成,也不能让人们从销售以外的渠道获得收入。此外,也不容许出现任何通过调整价格来改变市场状况的干预行为,无论是商品、劳动力、土地还是货币的价格,都不能出现这种情况。因此,不但要有为所有工业要素设立的市场(Henderson, 1922)<sup>[1]</sup>,而且也决不允许鼓励任何会对这些市场活动产生干预的措施或政策。价格、供应和需求都不应该是固定或

被管制的；只有那些通过创造各种条件，使市场成为经济领域里惟一的组织力量，确保市场能够自我调节的政策和措施才被容许。

为了彻底搞清楚市场究竟是什么的问题，让我们暂时回到商业体系和国家市场发展起来的那段历史。在封建主义和行会体制下，土地和劳动构成了社会组织本身的一部分，那时候，货币还没有发展成为工业的主导要素。作为封建秩序的关键要素，土地是军事、司法、行政和政治体制的基础；土地的地位和功能是由法律与习惯上的规范来决定的。所有权是否可以转让；如果可以，转让给什么人，在什么样的限制下转让；财产权包括哪些成分；某一类土地应该如何使用，等等。所有这些问题都从交易组织中抽离出来，并受到一系列截然不同的调节制度的限制。

对劳动的组织也同样如此。在行会体制下，就像在以前的所有其他经济体制下一样，生产活动的动机和环境都嵌入社会的一般组织之中。师傅、熟练工人和学徒之间的关系；业务范围和同业关系；学徒的人数；工人的工资等都受到了行会和城镇的习俗与规范的管控。重商体制所能做的，只是把这些条件统一起来，不管是英国实行的法令，还是法国把行会“国家化”，皆是如此。就拿土地来说，只有当它与省级特权发生关系时，其封建状态才能被彻底废除；就其他方面而言，土地依然是不许买卖的（*extra commercium*），英国和法国同样如此。直到1789年法国大革命爆发之时，地产还仍是法国社会特权的来源，甚至此后英国有关土地的《普通法》（the Common Law）还在根本上带有中世纪的色彩。尽管所有重商主义都带有商业化的倾向，但它们从来没有攻击过保护劳工和土地这两种基本生产要素的措施，从而使两者没有变成交易的对象。在英国，《职工法》（the Statute of Artificers, 1563）和《济贫法》（the Poor Law, 1601）的制订，完成了为劳工立法的“国家化”进程，这些法令把劳工从危险的境地转移出来，而都

铎王朝和早期斯图亚特王朝所执行的反圈地政策(anti-enclosure policy),则坚持不懈地反抗着利用土地财产来谋取利益的原则。

不管重商主义者如何强调必须把商业化作为一项国家政策,他们对市场的看法恰好是与市场经济体制背道而驰的,从国家大规模干预工业的事实中,就可以最清楚地看到这一点。就此而言,重商主义者与封建主义者之间,采邑领主与利益集团之间,中央官僚与保守的排他主义者之间并没有什么差别。他们之间的区别仅仅在于采用不同的调节手段:行会、城镇和各个省份都愿意求助于习俗和传统的力量,而新的国家权威则乐于颁布法令和条款。不过,他们全都反对把劳工和土地商业化这个市场经济之前提条件。直到1790年,法国才废除了同业行会和封建特权;而英国则在1813—1814年间,才撤销了《职工法》,在1834年,撤销了伊丽莎白时期的《济贫法》。在这两个国家里,甚至到了18世纪的最后十年,还未有人谈论过建立一个自由的劳动市场的问题;经济生活的自我调节观念完全超出了那个时代人们的视野。重商主义者所关注的是,借助贸易与商业来发展国家资源,包括充分就业;对他们来说,传统的土地和劳工组织是理所当然的事情。他们在这个问题上的看法,同在政治领域里的见解一样,与各种现代概念相距甚远,他们丝毫没有受到民主思想的影响,始终坚信开明君主应该享有绝对权力。政治体制向民主体制和代议政治的转变,意味着时代潮流发生了根本性的逆转,同样,18世纪末期从外部进行调节的市场向自我调节市场的转变,也代表着社会结构的整体转型。

自我调节市场必须在制度层面上把社会分割成经济领域与政治领域。实际上,从社会整体的角度来看,这样的二分法不过重新宣称自我调节市场的存在。有人也许会辩解道,这两个领域的分割在任何时代的任何一种社会类型中都有。不过,这样的结论却是一种谬误。诚然,如果没有能够保证产品的生产秩序和分配秩

序的体制,那么任何社会都不会存在。然而,这并不意味着就有相互分离的经济制度;通常说来,经济秩序不过是社会秩序的一种功能,它包含于社会秩序之中。如上所述,不论是在部落社会、封建社会,还是在商业社会的条件下,都不曾存在一种分离出来的经济体系。实际上,只有在19世纪的社会里,经济活动才被抽离出来,并被归结为一种独特的经济动机,这是一个独一无二的转折。

对于这样一种制度模式来说,除非它能够使社会屈从于它的要求,否则它便无法运作。市场经济只能存在于市场社会之内。这正是我们分析市场制度时所得出的结论。现在,我们可以具体阐述之所以会得出如此论断的理由了。市场经济必须包含所有工业要素,如劳动、土地和货币等。(在市场经济中,货币也是工业生产的基本要素,我们将会看到,在市场机制中,货币的意涵远远超出了它所能达到的制度效果。)然而,劳动与土地不过是构成所有共同体的人类自身及其所处的自然环境。如果把它们囊括到市场机制之内,那么便意味着让社会实体本身俯就于市场的规律。

现在,我们可以更加具体地讨论市场经济的制度性质及其对社会构成的危害了。首先,我们会描述市场机制用来控制和引导各种工业生活要素的方法;其次,我们要探讨这种机制对屈从于它的社会究竟产生何种性质的效果。

借助商品概念,市场机制得与各种各样的工业生活要素牵连一起。从经验的角度出发,我们可以把这里所说的商品界定为在市场上出售的产品;同样,市场也可以从经验的角度界定为买卖双方的实际接触。因此,我们可以认为所有工业要素都是为了销售而生产的,只有这个时候,它才能服从与价格发生相互作用的供求机制的支配。实际上,这意味着必须为每个工业要素设立市场;在这些市场上,每一种要素都要被组织到供给或需求的集团中去;而且,每个要素都必须标有价格,该价格与供求关系发生作用。这些

不计其数的市场，互相连接起来，形成一个单一的大市场（Hawtrey, 1925）。<sup>[2]</sup>

这里的关键就是：劳动、土地和货币都是工业的基本要素；它们必须在市场中被组织起来；事实上，这些市场在经济体系中绝对是举足轻重的。不过，劳动、土地和资本显然不是商品；凡是认为任何可供买卖的物品都是为销售而生产的说法，对它们来说，都不适用。换言之，根据我们在经验层面上对商品所下的定义，它们都不是商品。劳动不过是人类活动的另一个名称，而人类活动则是与生命本身相辅相成的，它并不是为了销售而生产出来的，而是因为完全不同的理由而产生，它们也不能够从生活的其他方面脱离出来，被贮存和移动；同样，土地也不过是自然的另一个名称，并不是人类生产出来的；最后，真正的货币也仅仅是购买力的表征，它根本不是制造出来的，而是借助银行或国家财政等机构所衍生出来的东西。劳动、土地和货币没有一样是为了出售而被制造出来的，因此，倘若把劳动、土地和货币描述为商品，那也纯粹是一种虚构的商品。

然而，正是通过这种虚构，真正的劳动、土地和货币市场被组织起来了<sup>[3]</sup>；在市场上，它们真的被买来卖去；它们的供求数量也是很可观的；事实上，任何妨碍形成此类市场的措施和政策，都会威胁到市场体制的自我调节功能。因此，相对于整个社会来说，这种虚构商品的建构提供了一个极其重要的组织原则，几乎可以通过各种方式对其所有的制度产生影响，也就是说，根据这一原则，任何安排和行为都不允许妨碍以虚构商品为线索的市场机制的实际运作。

不过，对劳动、土地和货币来说，这样的前提却不能成立。倘若市场机制变成了人类命运、自然环境、甚至是购买力的使用和规模的惟一主宰，那么它将会彻底毁灭这个社会。所谓“劳动力”这

种商品,由于它必然影响到了人类个体,影响到了这种特殊商品的承载者,因此它既不能累积,也不能任意使用,甚至不能不用。当市场体系出售或处置一个人的劳动力时,同时也出售和处置了附于这个标示之上的“人”的生理、心理和道德实体。假如我们将文化制度的保护膜从人类的身上彻底剥掉,那么人类将会因为暴露于社会而消亡,当罪恶、变态、犯罪和饥荒蔓延开来,人类就会沦为社会动荡的牺牲品,最终归于灭亡。自然将被化约为它的基本元素,街坊和风景将遭到玷污,河川将被污染,军事安全将要受到威胁,生产食物和原材料的动力将会遭到彻底破坏。最后,市场对购买力的管制也会周期性地将某些商业企业毁掉,这是因为,货币的过度积累和过度短缺,就像洪水和干旱对原始社会造成的灾害一样,给商业带来灭顶之灾。毋庸置疑,劳动、土地和货币市场对市场经济而言是至关重要的。不过,任何社会都无法忍受这种纯属虚构的市场体系的影响,哪怕只是极短的时间。除非人类、自然实体和商业都受到了保护,能够与这种撒旦式的磨坊<sup>①</sup>相互对抗。

市场经济之所以会带有极端的人为色彩,其根源在于这里的生产过程本身是通过买卖形式组织起来的(参见 Cunningham)。在商业社会里,不再可能会有为了市场而组织生产的其他形式了。在中世纪末期,以对外贸易为目的的工业生产,是由富庶的城市居民组织起来的,在这些城市居民的直接监督下,工业生产完全在本市进行。后来,在重商社会里,生产则是由商人组织起来的,它已经不再局限于城镇;这个时期是“外发”(putting out)的时期,商业资本家把原材料提供给家庭工业,并把生产过程当作纯粹的商业

---

① 参见《新约·马太福音》第24章:“那时,两个男人在田里耕作,一个被接去,一个撇下来;两个女人在磨坊推磨,一个被接去,一个撇下来。”——译注

企业来控制。这样一来,工业生产在很大程度上已经处于商人有组织的领导之下了。商人很了解市场,很了解市场所需的质量和数量;他可以为当时的物资供应提供担保,其中包括羊毛、藏青染料,有时候也包括家庭工业所使用的织机和织架。如果没有做到这些,从事家庭工业生产的村民就会失业,蒙受最大的损失;不过,由于这种生产用不着建造昂贵的厂房,商人也就不必承担生产责任的风险了。几百年来,这个系统都在不断扩大势力,扩张范围,直到最终出现了像英国这样的国家:毛纺织业作为该国的支柱产业,其范围不仅覆盖了全国各地,其生产也是由布商们组织起来的。这些从事买卖的商人,霎时间变成了工业生产的筹办者,他们已经不再需要别的动机了。制造产品并不需要互相帮助的互惠态度;也不需要理会农户要满足什么样的需要;工匠们的自尊自大也不会出现在贸易的过程之中;公众的溢美之词也不那么重要了。这里,对那些专门从事买卖的人来说,除了他们所熟悉的惟利是图的动机以外,便不存在任何其他东西。直到18世纪末,西欧的工业生产依然不过是商业的附属品而已。

只要机器还不太贵,工具还不太专门,这种状况就不会改变。在相同的时间内,从事家庭生产的村民若能通过使用机器而生产出更多的产品,他就可能会使用机器以增加收益,不过,这一事实本身却并不一定会影响到生产的组织。这种价格低廉的机器属工人所有,还是属于商人所有,显然会使他们的社会地位产生差别,并在一定程度上会影响工人的收入:他们倘若拥有自己的工具,就会过得比较好;然而,这种情况并不会使商人变成工业资本家,或限制自己只给这类人贷款。产品的销路不成问题,更大的困难存在于原材料的供应方面,它经常不可避免地受到干扰。即使在这种情况下,占有机器的商人依然不会受到太大的损失。机器的出现并不能完全改变商人与生产之间的关系,只有当精密的、专门的



机器和厂房被发明出来以后,情况才有所改变。尽管新的生产性组织是由商人引入的,这一事实在整个转型的过程中起到了决定性的作用,然而,一旦精密的机器和厂房被采用以后,工厂制度就得以发展。继而,在商业和工业之间谁更重要这一具有决定意义的转变过程中,工业抢得了先手。工业生产不再是商人通过买卖形式而组织起来的商业附属品;此时的工业生产已经含有了长期投资及其相应风险的成分。除非生产的连续性被合理地确定下来,否则,这种风险是难以承担的。

然而,当工业生产变得越来越复杂时,就必须要保证越来越多的工业生产要素的供应。当然,其中最重要的就是劳动、土地和货币。在商业社会里,这三种要素的供应只能通过一种方式被组织起来:即为出售而生产。因此,它们需要在市场上出售,换句话说,成为商品。这样,市场机制向劳动、土地和货币这些工业要素的扩展,便成了商业社会引进工厂体制的必然后果。工业要素不得不在市场上出售。

市场体系需求的建立同样如此。我们知道,只有通过相互依赖的竞争市场确保能够自我调节,市场体制才能保证获得利润。由于工厂体制的发展已经被组织成为买卖过程中的一部分,所以劳动、土地和货币也都转化为商品,从而使生产得到持续运行。当然,它们并没有真的转化为商品,就像它们其实并非是为了在市场上出售而被生产出来一样。然而,为市场而生产的虚构,却变成了社会的组织原则。在它们中间,劳动最为特殊:只要劳动者不是雇主,而是雇工,劳动就是用来指人类自身的专门术语;因而,对劳动的组织也会随着市场体制的组织变化而不断发生变化。然而,由于对劳动的组织只不过是普通人的生活方式的另一种说法,这意味着,市场体制的发展必然会带来社会组织自身的变化。据此推论,人类社会必然会变成经济体制的附属品。

我们可以回顾一下两种并行的历史进程：一是英国历史上圈地运动所造成的破坏，二是工业革命所造成的社会灾难。我们已经指出：一般而言，进步必须以社会动荡为代价。如果它的速度太快，共同体就会在这一过程中解体。都铎王朝以及早期斯图亚特王朝曾经调整社会变迁的过程，不仅使这一变迁成为可以忍受的事实，而且还把它的破坏性影响降低，从而把英国从西班牙式的命运中解救出来。然而后来，却没有人能够把英国的普通人从工业革命的冲击中解救出来。这时候，人们已经开始盲目信仰自发式的进步了，甚至连当时最开明的人，也像狂热的教徒一样，去追求没有止境、没有约束的社会变迁。这种做法对人民的生活造成了难以名状的恶劣影响。事实上，如果当时没有某些保护性的对抗措施来反击这种自我毁灭机制的运作，人类社会可能早就命丧黄泉了。

所以说，19世纪的社会史是一种双重运动(double movement)的结果：就真正的商品而言，是市场组织的扩张；就虚构的商品而言，是对市场组织的限制，两者相伴相生。一方面，市场已经遍及全球各地，产品的数量也增加到了令人不可思议的地步；另一方面，成套的措施和政策也已经开始与各种强有力的制度配合使用，用来限制市场对劳动、土地和货币所产生的影响。尽管在金本位制的推动下，世界商品市场、世界资本市场以及世界货币市场等组织为市场机制的发展提供了前所未有的动力，然而与此同时，另一场深刻的运动也蔓延开来，竭力反抗受市场控制的经济体制所产生的危害性影响。社会为使自已免遭自我调节市场体系根深蒂固的侵害，筑起了自我保卫的堤防，这就是这个时代历史的一个普遍特征。

## 附录：《市场模式的演化》参考资料选辑

经济自由主义误以为，它的运作与方法是普遍之进步法则的自然结果。为了使它们符合模式，存在于自我调节市场背后的原则就被逆向投射到整个人类文明史之中。结果是，贸易、市场、金钱、城市生活与民族国家的真正性质与起源，都被扭曲到几乎无法辨认的地步。

(a)“以物易物与交易”等个人行为，仅偶尔出现在原初社会。

“物物交换本来可以从未存在过。原初社会的人不但不渴望物物交换，反而对它表示反感。”(Buecher, 1904: 109)“比如说，一个鳀鱼钓钩的价值不可能以食物来衡量，因为从来就没有人做过这种交易；蒂科琵琶(Tikopia)人会把它当作幻想。……每一种物品都适用于某一种特定的社会情境。”(Firth, 1939: 340)

(b)贸易并非出现于社群内部；它是不同社群之间的外部事务。

“起初，商业是不同族裔群之间的交易；它从未发生于同一部落或社群的成员之间。就最古老的社会共同体而言，它是对外的现象，只以外部的部落为对象。”(Weber, *General Economic History*, p. 195)“尽管显得有些怪异，从一开始，影响中古时代的商业发展的，并不是地区性交易，而是对外贸易。”(Pirenne, *Economic and Social History of Medieval Europe*, p. 142)“远途贸易是中古时代经济复苏的原因。”(Pi

renne, 1925: 125)

- (c) 贸易并不依赖市场；它起源于单向的运送，无论是藉着和平的或不和平的手段。

特恩沃尔德(Thurnwald)确立了这个事实：贸易的最早形态，完全是从远方采收和携回物品。基本上，这是狩猎性质的远征行动。远征所诉诸的武力(如奴隶的猎取或海盗行径)，主要视乎它所遭遇到的抵抗而定(Pirenne, 1925: 145, 146)。“在荷马时代的希腊人之间，在北欧的维京海盗之间，海盗行为是海上贸易的始祖；在相当长的一段时间里，这两种生意是齐头并进的。”(Pirenne, *Economic and Social History of Medieval Europe*, p. 109)

- (d) 市场存在与否并非是本质上的特征；地区性市场并没有扩张的趋势。

“没有市场的经济制度，并不必然因此而拥有其他共同的特征。”(Thurnwald, 1932: 137)在早期的市场中，“只有限定数量的特定物品才可以相互交换。”(同上)“原初时代的货币和贸易，基本上是社会性的，而非经济性的。特恩沃尔德的这项发现值得我们赞扬。”(Loeb, 1936: 153)地区性市场的发展并非来自“武装的贸易”或“无声的物物交换”或其他形态的对外贸易；贸易是居于邻近地区的居民为了有限的目的，在某一聚会场所所维持的“和平”之中发展出来的。“地区性市场的目的，在于供应地区居民的日常生活必需品。这可以解释下列事实：每周市集一次；市场所吸引的范围非常有限；活动仅仅局限于小型的零售业。”(Pirenne, *Economic and Social History of Medieval Europe*, chp. 4, “Commerce to the End of the

Twentieth Century”, p. 97)甚至到了晚期,地区性市场并没有显示出扩张的趋势,与商集(fairs)恰好成对比:“市场供应地区的需要,只有邻近的居民参加;它的商品是农产品和日常所需的加工品。”(Lipson, *The Economic History of England*, 1935, Vol. I. p. 221)地区性贸易“通常一开始都是农民和从事家庭工业者的副业,并且一般都是季节性的活动……”(Weber, *General Economic History*, p. 195)“乍眼看来,人们很容易认为,商人阶级是在农业人口之间逐步发展出来的。但是,这种说法并无凭据。”(Pirenne, 1925:111)

(e)分工并非起源于贸易和交易,而是起源于地理的、生物的及其他非经济性的事实。

“分工决非如理性论者的学说所主张的是经济复杂化的结果。它主要的起因是性别与年龄在生理上的差异。”(Thurnwald, 1932:212)“几乎所有的分工都是男女之间的分工。”(Herskovits, 1940:13)另一种由于生物学上的事实而产生分工的方式,见诸不同族裔群的共同生活(symbiosis)状况,通过社会中“上层”的形成,“族裔群将变成职业性和社会性的社群”。“如此,一方面基于依附阶级的献纳与劳役,另一方面基于领导阶层族长所拥有的分配权力,遂形成一种组织。”(Thurnwald, 1932:86)于此,我们看到了国家的起源之一(Thurnwald, *Sozialpsychische Abläufe*, p. 387)。

(f)金钱并非是一项决定性的发明;金钱存在与否,并不必然造成经济类型在本质上的差异。

“使用金钱与没使用金钱的部落,在经济上只有极小的差异。”(Loeb, 1936:154)“如果某些部落使用金钱,它的功能也与

它在我们的文明中所发挥的功能大不一样。它一直被视为是具体的物质,从未变成价值的抽象表征。”(Thurnwald, 1932: 107)以物易物的困难,在金钱的“发明”中并不扮演任何角色。“古典经济学家的传统观点恰好与民俗学的研究结果相反。”(Loeb, 1936: 168, 注 6)由于作为金钱的商品的特殊效用,以及其作为权力属性的象征性意义,我们不可能“从片面的理性论观点考察经济上的资产”。比如说,金钱可能只用来支付薪水和税捐(Thurnwald, 1932: 108),或用来支付买妻的款项、给被杀亲属的赔偿金(blood money)或罚款。“因此我们可以在国家尚未形成的阶段,从这些例子中发现,衡量物品的价值取决于习惯性的献纳数额、领导人所拥有的地位以及领导人与其各个社区平民之间的具体关系。”(Thurnwald, 1932: 263)

如同市场,金钱主要是一种外部现象,它对社群的意义基本上决定于贸易关系。“金钱的观念通常是从社群之外引进的。”(Loeb, 1936: 156)“金钱作为一项交易的普遍媒介,起源于对外贸易。”(Weber, *General Economic History*, p. 238)

(g) 对外贸易起初并不是个人之间的交易,而是群体之间的交易。

贸易是一种“团体的工作”;它所涉及的是“集体获得的物品”。它的起源在于“集体的贸易之旅”。“这类远征行动通常带有对外贸易的性质,集体原则即出现于远征行动的安排之中。”(Thurnwald, 1932: 145)“总而言之,最古老的商业都是不同部落之间的交易关系。”(Weber, *General Economic History*, p. 195)中世纪的贸易明显不是个人之间的交易。它是“某些城市之间的交易,是社群之间或自治市镇之间(inter-communal or inter-municipal)的商业”(Ashley, 1931: 102)。

(h)在中古时代,乡村与贸易无缘。

“直到15世纪末,城镇都还是商业与工业惟一的中心,以至于一点点商业活动都无法进入不设防的乡村。”(Pirenne, *Economic and Social History*, p. 169)“对抗农村贸易与农村手工业的斗争,至少延续达七八百年之久。”(Heckscher, 1935: 129)“其[斗争]手段随着‘民主政体’的发展而日益严酷……”“整个14世纪,定期的武装远征队被派往攻击邻近的所有村庄,而织布机和蒸洗布匹的木桶不是被砸烂,就是被抢走。”(Pirenne, *Economic and Social History*, p. 211)

(i)中古时代,城镇与城镇之间的贸易向来就不是公平的。

城镇之间的贸易,意味着对特定的某些或某群城市之间的优惠关系;比如说,伦敦汉萨(the Hanse of London)与条顿汉萨(the Teutonic Hanse)的关系。支配这些城镇之间的贸易原则是互惠与报复。比如说,如果有一笔借款未偿还,贷方城镇的长官就会去找借方城镇的长官,要求以民众所希求的公平方式处理,“并威胁说,如果借款不还,将对该城民众采取报复性的措施”(Ashley, 1931: 109)。

(j)国家的保护政策是前所未有的。

“在13世纪,为了经济的目的而区分不同的国家几乎没有必要;因为当时基督教国家中社会交往的障碍,远比今天我们所遇到的要少。”(Cunningham, *Western Civilization in Its Economic Aspects*, Vol. I, p. 3)直到15世纪,关税制度才开始出现于政治疆界上。“在此之前,没有任何证据显示,各国政府有保护本国贸易使其免于外国竞争的一丁点儿欲望。”

(Pirenne, *Economic and Social History*, p. 92) 在所有贸易中,“国际”交易都是自由的 (Power & Postan, *Studies in English Trade in the Fifteenth Century*)。

(k) 重商主义迫使国界之内的城镇和省份的贸易更为自由。

赫克谢尔《重商主义》第1卷(Heckscher 1935)的标题是:《作为统一体系的重商主义》(“Mercantilism as a Unifying System”)。“凡将经济生活限制于特定地区,并且妨碍贸易在国界之内进行的事物”,都是重商主义所反对的(Heckscher, Vol.2, 1935:273)。“压制农村,抗拒外国城市的竞争——自治市镇这两方面的政策,都与国家的经济目标冲突。”(Heckscher, Vol.1, 1935:131)“重商主义将地区性的商业行为扩大到全国领域,因此而造成乡村的‘全国化’。”(Pantlen, “Handel”, In *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* Vol. VI, p.281)“竞争经常是重商主义蓄意鼓吹的,这是为了借供需的自动调节而将市场组织起来。”(Heckscher)最先看出重商体制之自由化倾向的现代学者,就是施穆勒(Schmoller, 1884)。

(l) 中世纪的调控主义是非常成功的。

“中世纪市场的政策,可能是西欧古代世界衰落之后,首次根据一贯原则调控社会之经济层面的尝试。这种尝试得到了非同寻常的成功。……经济自由主义或自由放任,在它一枝独秀的颠峰时期,情况也许如此;但就其持续的时间而言,与年深日久的城市政策相比较,自由主义不过是昙花一现的小插曲。”(Heckscher, Vol.1, 1935:139)“他们凭借由许多规条构成的



系统获得了这个成就。就其所欲达成的目的而言,这可算是同类中的杰作。……城市经济恰巧与同时期的哥特式建筑相互辉映。”(Pirenne,1925:217)

(m)重商主义将自治市镇的制度扩展到全国。

“结果是扩展到更广大地区的城市政策——一种强加于国家基础之上的市镇政策。”(Heckscher, Vol.1,1935:131)

(n)重商主义,最成功的政策。

“重商主义创造了一个复杂而精巧、可满足需要的体系。”(Buecher,1904:159)戈贝尔的规章(Colbert's Reglements)在为生产而生产的活动中追求卓越的品质,它的成就是“惊人的”。(Heckscher, Vol.1,1935:166)“全国性规模的经济生活,只是政治集权的结果。”(Buecher,1904:157)“劳动法规与劳动纪律的创造”,应归功于重商主义的调节体系;这套法规与程序,“远比中世纪城市政府狭隘的排他主义(在其道德与技术的限制下所能创造的一切)都要严格”(Brinkmann,1924)。

## 注 释

- [1]市场的运作是双重的:即对具有不同用途的要素进行分配,将能够对集中提供这些要素产生影响的各种力量组织起来。
- [2]在霍特里看来,它的功能就是创造了所有商品都可以相互达成一致的相对市场价值。
- [3]马克思对于商品价值之拜物性质的论断,就是参照真实商品的交换价值而做出的,它与本文提到的虚构商品无关。

## 参 考 书 目

- Ashley, *An Introduction to English Economic History and Theory*, Vol. I, 1931.
- Brinkmann, "Das soziale System des Kapitalismus." in *Grundriss der Sozialökonomik*, Abt. IV, 1924.
- Buecher, *Die Entstehung der Volkswirtschaft*, 1904.
- Cunningham, W., "Economic Change," *Cambridge Modern History*, Vol. I.
- Cunningham, W., *Western Civilization in Its Economic Aspects*, Vol. I.
- Firth, R., *Primitive Polynesian Economics*, 1939.
- Hawtrey, G. R., *The Economic Problem*, 1925.
- Heckscher, *Mercantilism*, Vol. I & II, 1935.
- Herskovits, *The Economic Life of Primitive Peoples*, 1940.
- Loeb, "The Distribution and Function of Money in Early Society." In *Essays in Anthropology*, 1936.
- Montesquieu, *L'Esprit des lois*, 1748.
- Pirenne, H., *Medieval Cities*, 1925.
- Thurnwald, R. C., *Economics in Primitive Communities*, 1932. *Die Menschliche Gesellschaft*, Vol. III, 1932.
- Henderson, H. D., *Supply and Demand*, 1922.
- Weber, M., *General Economic History*.
- Pirenne, H., *Economic and Social History of Medieval Europe*.
- Lipson, *The Economic History of England*, Vol. I, 1935.
- Power & Postan, *Studies in English Trade in The Fifteenth Century*.
- Pantlen, "Handel", in *Hand wörterbuch der staatswissenschaften*, Vol. VI.

### 3. 经济：制度化的过程<sup>\*</sup>

◆ 卡尔·波兰尼 著

◇ 侯利宏 译 渠敬东 校

本文的主要目的是确定“经济”的含义，并做到在所有社会科学中，这一术语的含义能保持前后一致。

所有这类尝试都必须从这样一个简单的认识开始，即涉及人类行为时，经济这一术语包含两层各自具有单独根源的含义。我们称之为实质含义(substantive meaning)和形式含义(formal meaning)。

经济的实质含义源于人的生活离不开自然和他的同伴。它是指人与其自然环境和社会环境之间的互换，这样做的结果就是为他提供满足物质需要的手段。

经济的形式含义源于手段—目的(means-ends)关系的逻辑特性，这在“节俭的(economical)”或“节约(economizing)”这样一些词语中体现得很明显。它指的是这样一个确定的选择状态，即因为手段不足而造成要在手段的不同使用之间进行选择。如果我们

---

\* 本文译自 *Primitive, Archaic and Modern Economics: Essays of Karl Polanyi*, chapter 7, George Dalton(ed.), Boston: Beacon Press, 1968, pp. 139 - 174; *Trade and Market in the Early Empires*, Chapter 13, Conrad M. Arënsberg & Harry W. Pearson(eds.), Glencoe: The Free Press, 1957, pp. 243 - 270.

把决定手段选择的规则称作理性运动的逻辑,那么我们就可以将这个逻辑变量用一个临时的术语来表示,即形式经济学。

经济的两个根本含义——实质含义和形式含义是完全不同的。后者源于逻辑,前者源于事实。形式含义指的是在不充分手段的不同使用(usc)中进行选择的一系列规则。实质含义,既不是指选择,也不是指不充分的手段;人类的谋生手段可能包括选择的需要,也可能不包括这种需要,如果存在选择,选择也未必是由手段“稀缺”的限制作用引起的;实际上,作为规则,一些最重要的物质或社会生活条件,如空气和水或母亲对婴儿的关爱,并不是有限的。在某种情况下有说服力,在其他情况下就可能没有,这就像推断力与地球引力迥然不同一样。其中,一个是精神法则,另一个是自然法则。两者之间的差别大得不能再大了;从语义上说,它们处于罗盘上的两个极端。

这便是我们的命题,即只有经济学的实质含义,才能产生对过去和现在所有经历过的经济体(empirical economy)进行考察的社会科学所需要的概念。因此,我们努力构建的总体参照框架,需要用专门术语来处理论题。正如我们曾指出的,我们前进道路上的首要障碍在于,经济概念的实质含义和形式含义被无知地混淆起来了。当然,只要我们能够意识到这种含义上的混淆所造成的局限性,问题自然就不会很大。不过,倘若我们没有充分意识到这种混淆对清晰的思考所造成的危险,那么现有的经济概念就会将“维生”(subsistence)和“稀缺”(scarcity)两种经济含义混为一谈。

这种术语的合并,产生于逻辑上偶然的情境。近两个世纪以来,西欧和北美出现的一种人类生活的组织形式当中,选择的规则恰好适用于此。这种经济形态是一种市场定价体系。由于这一体系中的交易行为涉及到了因缺乏手段而必须进行选择的参与者,所以这一体系可以被还原为这样一种模式:它可以适合于以经济

的形式含义为基础的方法。一旦这种体系支配了经济体,经济的形式含义和实质含义实际上就会重叠起来。普通人会理所当然地接受这样的复合概念;马歇尔(Marshall)、帕累托(Pareto)或涂尔干(Durkheim)也不例外。惟有门格(Menger)的遗著批评了这样的说法。不过,无论是门格、马克斯·韦伯,还是后来的塔科特·帕森斯(Talcott Parsons),都没有认识到区分这两种含义对社会学分析的重要性。实际上,似乎正因为我们没有进行上述区分的有效理由,所以(当我们将其运用于我们的经济体的时候)这两种含义才会在实践过程中混同起来。

因此,在一般用语上区分“经济”的两个含义,好像纯粹是在卖弄学问,不过,恰恰是两者混同而成的一个概念,才是我们确立一种精确的社会科学方法论的障碍。然而,由于在市场体系中,经济学的术语必然会带有现实主义的色彩,经济学也自然成为了一个例外。不过,人类学家、社会学家或历史学家在其各自研究人类社会经济体制的领域中,除了要面对市场外,还要面对许多各种各样的制度,而人类的谋生手段恰恰就嵌入于这些制度之中。所以,倘若我们仅仅借助为特定的经济形式而设计的分析方法,而且这种经济形式仅仅依赖于特定的市场因素,那么这些问题就得不到解决。<sup>(1)</sup>

以上论述,就是本文论点的粗略概述。

接下来,我们将首先细致探讨源自经济的两个含义的概念,先从形式含义入手,然后探讨实质含义。继而,我们根据经济过程的制度化进程,对经验意义上的经济体(无论是原初的,还是古老的)加以描述。贸易、货币和市场这三种制度将会为此提供一组案例。在此以前,它们仅仅被赋予了形式含义,因此除了市场的角度外,其他的角度都被排除掉了。倘若我们用具有实质含义的术语来处理这些问题,我们就更容易获得我们所期望的一般参照框架。

## “经济”的形式含义和实质含义

还是让我们首先考察形式概念,看看理性行动的逻辑是如何造就形式经济学,从而导出经济分析的。

这里,我们把理性行动界定为与目的相关的手段的选择。根据自然法则或游戏规则,手段就是能够达到目的的一切事物。因此,“理性”并非指目的或手段,而是指手段和目的的关系。比如,我们不能假定,渴望生存比渴望死亡更符合理性,而在第一种情形中,也不能假设通过科学方法延年益寿比通过迷信的方法要更符合理性。无论目的何在,只要选择相适应的手段,就是理性的;对手段来说,如果它所依据的不是人们相信的检验方式,那么他就有可能是非理性的。因此,选择能够致死的手段去自杀,或者由于信奉巫术,花钱请巫医去实现自己目的等行为,都是理性的。

所以,理性行动的逻辑,适用于涵盖几乎所有人类利益的所有可以觉察到的手段和目的。无论是下棋,还是一门手艺,无论是宗教生活,还是哲学,从平凡的琐事到深奥复杂的问题,目的都有所不同。同样,经济体领域内也有不同的目的,解渴是一种目的,老人能够保持身板硬朗也是一种目的,所以与之相应的手段就是:一杯水、指望儿女有孝心与户外活动。

如果我们假设,选择是由手段的不足而引起的,那么理性行动的逻辑就会变成我们所说的形式经济学的选择理论。但它仍然与人类经济体制的概念没有逻辑上的联系,不过,这也仅仅是一步之遥。正如我们所说,形式经济学是指一种手段不足所导致的选择处境,即所谓的稀缺假定(scarcity postulate)。这一假定包括两个方面,一是手段不足;二是手段不足所带来的选择。与目的有关的手段不足,通过“做标记”(earmarking)的简单方法就能得到确认,

这种方法可以表明是否有足够的东西进行分配。要使手段不足导致选择的手段不足,必须使手段具有一种以上的用法,并具有不同等级的目的,也就是说,偏好序列中至少有两种被编排好的目的。这两个条件都是事实上的条件。采用某种方式去运用某种手段,重要的并不在于这种手段是传统的或技术的;对目的来说,也是如此。

我们用可操作的术语界定了选择、不足和稀缺之后,很容易看到没有不足时也需要选择手段的情况;以及没有选择时手段不足的情况。导致选择的原因,也许是对是非的偏好(道德选择),也许是当我们置身于十字路口,面对着许多条拥有同等利弊都能通向目的地的路径(操作选择)。在上述两种情况中,充足的手段不仅不会减少选择的困难,反而会加大这些困难。当然,稀缺既有可能出现在几乎所有的理性行动领域中,也有可能根本不会出现。并非所有哲学都是纯粹想像的创造,它也可能是一种借助假说进行节省的活动。或者让我们返回到人类生活领域之中,对一些文明体系来说,稀缺状态几乎完全是一种例外,而对其他文明来说,稀缺却显得十分普遍。在这两种情况下,无论不足是自然(Nature)还是法律(Law)造成的结果,稀缺能否呈现出来都是一个与事实有关的问题。

最后,让我们来看一看经济分析。这门学科,是将形式经济应用于特殊经济体——即市场体制——的产物。这里所说的经济体,包含于那些导致个人要作出选择的制度(institutions)之中,而这些个人选择则会导致构成经济过程的各种相互依存的运动。所有这些,是通过将定价市场的运作普遍化而做到的。所有产品和服务,包括劳动力、土地和资本的运用,都可在市场上买卖,所以也都有自己的价格;所有收入形式,都来源于销售产品和服务,工资、租金和利息只是出售不同东西的不同价格形式。当购买力被当作

获取手段而得到普遍地采用,那么满足需要的过程就会变成分配手段的过程,而且这种分配是通过可做多种用途的货币来实现的。这样一来,选择的条件及其结果就可以按照价格形式来计量了。所以我们可以断言,通过集中把价格看作惟一的经济事实,形式方法为经济体提供了总体的描述,经济体是由手段不足所导致的选择来决定的。这里所演示的概念工具构成了经济分析的学科规范。

由此,我们可以看到经济分析把自己作为一种有效方法的证明是有限的。形式意义的运用表明,经济体是一种节省行为——如稀缺状态所导致的选择——的结果。支配这些行为的规则是普遍的,而规则适用于特定经济体的程度,则取决于经济体实际上是否是这些行为的结果。为了产生这种量的结果,构成经济过程的位置和配置上的变动,就必须把自身表现为社会行动的功能,这些行动不仅与不足的手段有关,而且会产生价格这一结果。只有在市场体系中,才会产生这种情况。

形式经济学和人类经济体之间的关系,实际上是偶然的联系。在研究定价市场体系之外的经济体之作用的时候,经济分析就全不相干了。依赖于非市场价格的中央计划的经济体,就是著名的例证。

实质概念的来源是经验意义上的经济体。我们可以把它简单地(如果不是惹人注意的话)定义为人与环境相互作用的制度化过程,结果,这一过程持续不断地提供了能够满足需要的物质手段。如果满足需要(want-satisfaction)也包括能够实现目的的物质手段,那么其本身就是“物质的”;如果这种需要是一种确切意义上的生理需要,如寻找食物或寻找住所,那么满足需要便仅仅包括人们所谓的**服务**。

所以,经济体是一个制度化过程。因此出现了两个概念,“过



程”(process)和“制度化”(institutedness)。让我们看看两者对我们的参照框架究竟会起到什么样的作用。

过程需要进行动态分析。无论对位置的变动,还是对配置的变动来说,或者对两者兼而有之的情况来说,皆如此。换言之,物质要素可能会通过改变地点或“转手”而改变它们的处境;再者说,这些完全不同的改变既有可能汇合起来,也有可能相反。这两种变动,据说能够穷尽作为自然和社会现象的经济过程所包含的所有可能性。

位置的变动包括生产,也包括运输。对生产而言,物质的空间变动同样是必要的。产品究竟属于较低等级还是较高等级,要根据消费者眼中产品的有用性而定。这种家喻户晓的“产品等级”,要么能够通过它们直接满足需要,要么只能借助其他商品而间接满足需要,将消费者的产品与制造商的产品区别开来。这种要素的变动,通过经济的实质意义,即生产,揭示了经济体的本质。

配置的变动包括我们通常所指的商品流通及经营。在第一种情况下,这种变动是由交易(transactions)造成的,在第二种情况下,是由处置(dispositions)造成的。交易是“手”与“手”之间的一种配置的变动;处置则是“手”的单方面的活动,借助习俗或法律手段就可以获得明确的配置效果。这里的“手”,指的是公共团体和机构,也指私人或私营公司,而它们之间的区别主要是内部组织的区别。不过,值得注意的是,在19世纪,与交易有联系的一般都是私人的“手”,而公共的“手”通常与处置有关。

选择这样的术语,意味着还可以进行进一步的定义。因为社会活动构成了经济过程的一部分,所以可以称之为经济的活动;从某种程度上说,制度就是这些活动的集合;任何构成过程的成分都可被看作是经济要素。根据它们最初所属的自然环境、机械装备或人文环境,我们很容易就可以把这些要素划归于生态学的、技术

的或社会的范围。因此,从经济体的过程角度出发,一系列新旧概念,都会很自然地在我们的参照框架中出现。

不过,倘若经济过程被还原为各种要素之间机械的、生物学的和心理学的互动,那么这种过程就不可能是完全真实的。它所包含的不过是生产和运输过程的核心,以及配置上的变动。个人动机是从社会条件中产生的,倘若我们没有考虑到这些社会条件的意涵,就很难保证这些运动及其重复出现的相互依赖性,而后者正是过程的统一性和稳定性所依凭的基础。自然与人类相互作用的要素,将不会组成和谐的统一体,实际上也不会形成结构实体(structural entity),即使有人认为这些实体既能够产生社会作用,又能够承载历史。过程并没有这样的性质,可以像明显的实践旨趣以及理论和道德的神圣性那样,能够使日常的思想像学问那样变成人类生存的事情。

因此,经济体的制度角度尤为重要。在过程的层面上,人锄地的时候与土地之间的关系,或人与传送带上正装配的汽车之间的关系,表面上说只是人类活动和非人类活动之间的交错。从制度角度出发,这种关系与诸如此类的说法并无不同:如劳动力与资本,手工业与行会,减缓与加速,风险的蔓延以及社会语境中的其他语义单位(semantic units)。比如,资本主义与社会主义之间的选择,指的就是在生产过程中将现代技术制度化的两种不同方式。再者,在政策的层面上,欠发达国家的工业化一方面涉及到了技术;另一方面,也涉及到了将这些技术制度化的可供选择的方法。我们所做的概念区分,对理解技术和制度的相互依赖性以及相对独立性来说,都有重要的意义。

经济过程的制度化,为过程提供了统一性和稳定性;它创造了在社会中具有特定功能的结构,改变了过程在社会中的地位,并为制度化的历史赋予了意义;它集中关注的是价值、动机和政策。统

一性和稳定性,结构和功能,历史和政策都清楚地说明了我们所论证的内容;人类的经济体是一个制度化过程。

因此,人类的经济体嵌入并卷入经济和非经济的制度之中。把非经济制度包括在内,也是至关重要的。因为对经济体的结构和作用而言,宗教或政府,就像货币制度或能够减轻劳动强度的工具和机器一样重要。

研究社会中经济体所占据的不断转换的地位,就是在不同时空中研究经济过程制度化的方式。

这项研究,需要一只特殊的工具箱。

## 互惠、再分配与(市场)交换<sup>[2]</sup>

要研究经验意义上的经济体是如何制度化的,就应该从经济体如何获得统一性和稳定性的方式,即其各个部分的相互依赖和重复出现的角度入手。要想做到这一点,就要把几个模式结合起来,这便是所谓的整合形式(forms of integration)。由于这些模式在经济体的不同层面和不同部分中一并出现,所以我们通常不可能选择其中的一个模式作为决定模式,并根据这种模式从整体上对经验意义上的经济体进行分类。不过,通过区分经济体的不同部分和不同层面,这些形式提供了一种手段;用相对简单的术语来描述经济过程,随后让量度秩序的尺度处于无穷变化之中。

从经验上看,我们发现互惠、再分配和交换就是其中的主要模式。互惠,指的是对称组群中的关联点(correlative points)之间的运动;再分配,指的是接近中心并再次脱离该中心的配置运动;交换,这里指的是市场体制下“手”与“手”之间所发生的相互运动。于是,互惠假定了各个组群对称安排的背景;再分配所依赖的是组群中某些衡量中心性的尺度的存在;为产生整合作用,交换则需要

一个市场定价体系。很显然,不同整合模式设定了明确的制度基础。

上述澄清,也许会受到人们的欢迎。我们用来指称整合形式的术语,即互惠、再分配和交换,通常用来指个人之间的相互关联。于是,从表面上看,整合形式似乎仅仅反映了个人行为之相应形式的集合:如果两个个体之间的相互往来是经常性的,就会出现互惠的整合;如果多个个体之间的分配是普遍的,就会出现再分配的整合;同样,两个个体之间经常的交易行为,也会产生一种整合形式,即交换。果真如此,我们的整合模式其实不过是个人层面上相应行为类型的单位集合。当然,我们始终坚持认为整合的效果以特定的制度安排为条件,比如对称组织、中心点或市场体系等。但是,这些安排看起来仅仅表现为相同的个人模式的集合,人们也假定它们是能够产生最终效果的条件。

显而易见,我们所讨论的个人行为的简单集合,其本身并不能造就这样的结构。只有在对称组织结构——如血缘群体的对称系统——已给定的情况下,个体之间的互惠行为才能整合为经济体。但是,一个血缘系统,从来就不是个人层面上的单纯互惠行为的结果。再分配也同样如此。它预先假定共同体中存在一个分配中心,不过该中心的组织和生效过程,并不是个体之间不断产生的分配行为的结果。最后,市场体系亦然。个人层面上的交换行为只有在市场定价体系中才会形成价格,而纯粹随意的交换行为在任何地方都不可能产生制度安排。

当然,我们也不想有这样的暗示:那些模式是个人或个体行为之外的某种神秘力量所带来的结果。我们只是认为,在任何特定情况下,如果个体行为的社会效果取决于特定的制度条件,那么这些条件并不是我们所讨论的个人行为的结果。表面看来,这些模式似乎是相应的个人行为累积的结果,但是,完全不同类型的行为

才是组织和生效(validation)的必要因素。

据我们所知,人类学家理查德·特恩沃尔德(Richard Thurnwald)在1915年对新圭亚那纳罗(Bánaro)婚姻体系进行经验研究时,最先偶然发现了人际层面上互惠行为之间的真实联系,并对这种联系进行了对称分组。十年后,马林诺夫斯基(Bronislaw Malinowski)参照特恩沃尔德的说法,指出在基本社会组织的对称形式中,我们能够有规律地发现,存在着社会意义上相互关联的互惠。他有关特罗布里恩德人(Trobriand)亲属关系体系和库拉(Kula)交易的描述,也证实了这一点。这种情况使马林诺夫斯基把对称仅仅看作是几个基本模式中的一个模式。接下来,他把再分配和交换加到互惠中来,作为更进一步的整合形式;同样,他也把中心性(centricity)和市场加到对称性中来,作为其他制度性支持的例子。由此,便产生了我们的整合形式和基本结构模式。

这种做法,有助于我们解释为什么在经济领域中,如果不具备特定的制度前提,人际行为往往不能达到预期的社会效果。只有在对称组织的环境中,互惠行为才会带来某些重要的经济制度;只有在确立分配中心的情况下,个体的分配行为才会产生再分配的经济体;只有在市场定价体系出现的情况下,个体的交换行为才会引起能够整合经济体的浮动价格。否则,这些以物易物的行为依然是无效的,也可能不再发生了。若它们仍然以随意的方式发生,那么与卑鄙行为或背叛行为一样,就会激起强烈的情绪反应,因为交易行为从来就不是在感情上无动于衷的行为,因而也得不到超出认可范围以外的意见的承认。

现在,让我们回到我们的整合形式。

在互惠基础上有意识地组织其经济关系的群体(group),为了达到目的,必须分成其相关成员能够互相相识的亚群体(sub-

groups)。这样,群体 A 中的成员才能与群体 B 中相对应的成员建立互惠关系,反之亦然。但是,对称并不局限于两重性。三个、四个或更多的群体,也可能以两个或两个以上的轴对称;而且,群体成员并不非得彼此互惠,也可以与具有类似关系的第三方群体之相应成员建立互惠关系。在特罗布里恩德人中,男人的职责是对其姊妹的家庭负责。然而,他本人并不因此需要其姊妹的丈夫帮助,不过,如果他结了婚,他妻子的兄弟,即第三方群体的成员,就会在家庭中占有相应的地位。

亚里士多德告诉我们说,在每一种共同体(koinōnia)中,其成员之间都相应地存在通过互惠(antipeponthos)表现出来的某种善意(philia)。维持得比较长久的共同体,如家庭、部落或城邦,皆如此,那些可能包含或从属于前者的比较短暂的共同体也是如此。在我们看来,这意味着较大共同体具有多重对称的发展趋势,相应来说,互惠行为也可以在次级共同体中发展。共同体成员之间感觉距离越近,他们培养互惠态度的倾向就越普遍,当然,这些态度与受空间、时间或其他因素限制的特定关系是相应的。亲属、邻居或图腾氏族属于持久和广泛的群体;在这个范围中,自愿团体和半自愿团体,如军事的、职业的、宗教的或社会性的组织,造就了这样的情形——至少就其暂时的情况、特定的地点或典型的情境而言,形成了对称群体,其成员的实践具有交互性特点。

作为整合形式的互惠,通过把再分配和交换变成自己的附属手法,极大地获得了权力。<sup>[3]</sup>根据“依次”行事的再分配的明确规则,通过将劳动负担进行分配,互惠是可以实现的。同样,当有时候同伴碰巧缺少某种必需品时,为同伴的利益而进行等价交换,也可以实现互惠——这是古代东方社会的基本制度。在非市场经济体中,整合的这两种形式,即互惠和再分配,往往同时生效。

在群体中,如果物品的分配权集中于一个人手中,且根据习

俗、法律或中央决议而实施,那么再分配也可以在某种程度上得到实现。有时候,再分配相当于“先存储后分配”(storage-cum-redistribution)的物质集中,有时候,这种“集中”不是物质方面的,而是配置方面的,如对物品的物理位置的处置权。在所有文明阶段中,从原始的狩猎部落,到古埃及、苏美尔(Sumeria)、巴比伦或秘鲁的巨大储存系统,都有很多构成再分配的原因。对庞大的国家来说,土壤和气候的差异是再分配的必要条件;在其他情况下,收获和消费之间的时间差也可以形成再分配。比如就狩猎而言,只有“分工”才能保证实现这样的结果,任何其他分配方法都将导致部落或群体的瓦解;购买力的再分配,也会因其自身的缘故而得到重视,如现代福利国家中社会理想所要求的目标,就是这样。无论集中到中心,还是从中心分配出去,其原则都相同。如果不考虑作为整体的经济体被整合的方式,再分配还可以适用于比社会小的群体,如家户或庄园。最著名的例子,有中部非洲的村社(kraal)、希伯来的父权家户、亚里士多德时代的希腊庄园、罗马的家族、中世纪的庄园或粮食总市场出现之前典型的大农户。然而,只有在相对发达的农业社会形式中,家庭经济才行得通,接下来才会变得相当普遍。此前,分布广泛的“小家庭”,除了从事某些烹饪工作外,尚未在经济上制度化;牧场、土地或家畜的使用,在比家庭大的范围内,仍然受制于再分配或互惠方式。

再分配,也可以对从能够维持长久的国家到转瞬即逝的单位等所有层面、所有程度的群体产生整合作用。而且,这些单位结合得越紧密,再分配行之有效的子单位就越不同。柏拉图告诉我们,城邦公民的数目应该是5 040人。这一数字可以用59种不同的方式划分,包括可以被最小的10个数字整除。他解释道,它可以在最大范围上得到应用,比如“依次”可以按征收赋税、组织商业交易群体、担负军事以及其他负担等方式划分。

要想成为整合形式,交换必须要有市场定价体系的支持。交换分为三种,即“转手”意义上的纯粹位置上的变动(操作上的交换);以固定的交换率(决定性的交换)或商定的交换率(整合性的交换)为基础的配置上的变动。交换在还没有固定比率的情况下,对经济体产生整合作用的是能够使价格固定的因素,而不是市场机制。只有定价与能够把价格影响散播给市场(而非直接影响市场的体系)连接起来,它们才能是整合的。

人们总是把讨价还价看作交易行为的本质。为了使交换有整合能力,交易双方的行为,必须以达成使双方都尽可能满意的价格为目的。这种行为与以固定价格进行的交换形成了鲜明的对照。“获利”一词的模糊性掩盖了其中的差异。以固定价格进行的交换仅仅意味着双方的获利,且反映在交换的决策中;以浮动价格进行的交换指的是这样的获利:它只有在交易双方持有针锋相对的态度时才能得到。尽管这种变异了的交换中的对立要素已经被削弱了,却无法完全根除掉。没有哪个热心于保护其成员团结基础的共同体,会任由潜在的敌意滋生——这些东西就像食物一样,不仅对物质生存来说具有重要意义,还能唤起强烈的焦虑感。所以,在原始社会和古代社会,食品和粮食都被普遍禁止进行带有盈利性质的交易。全面禁止食品交易的讨价还价,自然会把定价市场排斥于早期的制度领域之外。

经济体传统意义上的归类是很清晰的,它大体上很接近于根据具有支配性的整合形式而进行的分类。历史学家们常说的“经济体系”(economical systems)似乎恰恰属于这一模式。这里,整合形式的支配性,与其在社会中包纳土地和劳动力的程度是一致的。所谓野蛮社会,其特征就在于通过血缘关系的纽带将土地和劳动力整合于经济体之中。在封建社会,效忠关系的纽带决定着与之相应的土地和劳动力的命运。在洪水帝国时代,土地在很大



程度上都由寺院或神殿进行分配,有时是再分配;至少在其从属的形式中,劳动力是如此的。通过关注土地和劳动力通过(市场)交换流动的程度,以及劳动力变成一种可在市场上自由出卖的商品的程度,可以追溯从市场的出现到市场成为经济体中的支配力量的轨迹。这有助于验证历史上站不住脚的阶段论,即马克思主义关于奴隶、农奴和雇佣劳动的传统理论的恰当性。后者的归类源自这样一种信念:经济体的性质由劳动力的地位决定。但是,被整合到经济体中的土地,其重要性丝毫不比劳动力低。

在任何情况下,整合形式都不能代表发展“阶段”。这里,并没有时间次序的涵义。几个次级形式很有可能伴随着主要形式出现,而主要形式本身也有可能瞬间消逝后重新出现。部落社会实践着互惠和再分配,而古代社会尽管在某种程度上可能允许有交换存在的余地,却是再分配占绝对优势的社会。互惠在某些美拉尼西亚(Melanesion)社会中起着支配性作用,它的出现尽管从属于再分配的古代帝国,但并非不重要,在这些帝国中,对外贸易(通过互赠礼物进行)仍主要以互惠原则组织进行。实际上,在战争的紧要情势下,20世纪也以贷款契约的名义大范围地再次引入了这种形式,而这时候,社会中市场和交换已经占有支配地位了。再分配是部落和古代社会中主导的方法,而交换仅在其中起很小的作用。再分配在罗马帝国后期变得非常重要,甚至在今天的某些现代工业国家也非常普及。苏联就是一个极端的例子。相反,史前社会中市场在经济体中不止一次发挥过作用,尽管与19世纪的市场相比,它所起的作用还未波及整个疆域,制度性的特点还不甚普遍。不过,这里还有一个值得注意的变化。20世纪,随着黄金本位的式微,市场的世界角色也从19世纪的巅峰走向衰落——这种趋势的转变偶然将我们拉回到我们的起点,也就是说,社会科学家为进行经济领域的研究而限定的市场定义也越来越显露出其不足

之处了。

## (对外)贸易形式<sup>[4]</sup>,货币的用途和市场要素

市场观念对解释贸易和货币制度的限制性影响是非常深刻的:市场不可避免会成为交换场所而出现,贸易是真实的交换,货币是交换的手段。由于贸易由价格引导,而价格是市场的一种功能,因此所有贸易都是市场贸易,就像所有货币都是交换货币一样。市场是一种生成性的制度,而贸易和货币都是市场的功能。

就人类学和历史学的事实而言,这些看法并不正确。贸易以及某些货币的使用,与人类一样由来已久;尽管具有经济性质的集会早在新石器时代就已经存在,不过,市场只有到了相对较晚的历史时期才会获得重要地位。作为市场经济体系之根本的定价市场,人们都认为在古代最初的千年之前并不存在,当时,它不过是被其他整合形式遮蔽掉罢了。但是,只要贸易和货币被限定为交换的整合形式,即其特定的经济形式,这些基本事实就会被人们忽视。在漫长的历史时期里,互惠和再分配都对经济体具有整合作用,即便在现代社会中,它们依然在相当大的范围内起作用,然而,严格的术语却把这些历史阶段和范围全部排除在外了。

贸易、货币和市场被视为一种交换体系,或简言之,从经济学的观点看(catallactically)<sup>[5]</sup>,它们构成了一个不可分割的整体。它们共同的概念框架是市场。贸易表现为商品通过市场进行的双向运动,货币是为促成运动而进行间接交换的可计量商品。这样,这种观点必然会或多或少默认这样一个带有启发性的原则:根据这一原则,有贸易存在的地方,便可以假定市场存在,有货币存在的地方,就可以假定贸易和市场存在。这样,人们就会很自然地在没有市场的地方看到市场,而且在没有市场的地方对贸易和货币

视而不见。这些积累起来的影响,必定会产生一些有关不同时代、不同地方的经济体的先入之见,形成一幅根本不符合本来面貌的虚幻景象。

接下来,我将依次对贸易、货币和市场进行分析。

## 1. 贸易形式

从本质上看,贸易是取得当时稀缺商品的相对和平的方法。它存在于群体之外,这与我们所熟悉的狩猎、掠夺奴隶或海盗抢劫等活动很相似。这些活动的特点都是从远处获得并带走物品。与寻求猎物、战利品、劫掠物、稀有木材或异域动物不同,贸易是双边运动,这可以保证它在很大程度上具有和平与有规律的特性。

从市场的角度看,(所有)贸易都是物品通过市场的运动。所有商品——制作出来用以出卖的物品——都是贸易的潜在对象;某个商品沿着一个方向运动,另一个商品沿着相反的方向运动;这种运动由价格控制;贸易和市场具有共同的目的。所有贸易都是市场贸易。

再者,像原始条件下的狩猎、抢劫和掠夺一样,(对外)贸易与其说是个体活动,不如说是群体活动,在这方面,它们与求爱和择偶组织非常接近,后者经常或多或少地通过和平方法从远处得到妻子。于是,贸易被置于各类共同体集会的中心,其目的之一就是物品的交换。这种集会,并不会像定价市场一样产生交换比率,相反,它预先设定交换比率。它既涉及不到个体贸易者,也涉及不到个体获利的动机。不管是酋长或国王从共同体成员那里收集“输出”商品以后代理共同体进行交换,还是群体成员聚集在海滩上直接进行交换——无论哪种情形,这类过程都必然是集体性的。“贸易参加者”之间的交换是经常性的,而求爱和择偶的参加者当然也是如此。个体活动和集体活动相互交织在一起。

如果我们强调“从远处获得商品”是贸易的一个基本要素,就不可忽视对进口利益的追求在早期贸易历史中起到了决定性的作用。而在19世纪,出口利益大大发展——这是一个典型的市场现象。

由于必须从远处且向两个相反的方向运送某物,贸易理所当然会具有这样一些要素:如人力、商品、运送和双边特点,而根据社会学或技术上的明确标准,每个要素都可能失效。我们希望通过这四要素了解贸易在社会中地位转变的过程。

首先是从事贸易的人。

“从远处获得商品”的动机可能与贸易者为获得社会地位而承担责任或履行公共服务有关(获取地位的动机);也可能是贸易者为物质上的获利而进行的手头上的交易(获利动机)。

姑且不说这些动机有多少种组合的可能性:一方面是荣誉和责任,一方面是利润,它们作为截然不同的原初动机凸现出来。“获取地位的动机”是十分普遍的情形,如果它通过物质利益得以加强,那么物质利益通常不以交换所得的形式,而是以如下形式表现出来:由国王、教会或领主赐予贸易者财宝或者土地岁入以作酬劳。通常是,如果把通过交换得到的东西加起来,也不过是微不足道的数额,这远远比不上领主赐予那些聪明的和成功的冒险贸易者的财产。因此,为责任和荣誉而进行贸易的人会变得更加富有,而为了丑恶的金钱而进行贸易的人则依然很贫穷——这是古代社会中获利动机笼罩在阴影之下的又一个原因。

关于人的问题,我们还可以从生活水平的角度进行研究,生活水平与他在共同体中所属的身份是相应的。

众所周知,古代社会中贸易者的社会地位一般来说要么属于社会阶梯的顶层,要么属于底层。前者与统治地位和政府有关,这是贸易的政治和军事条件所要求的;后者是贸易者依赖于运输这

种粗鄙劳动的谋生形式。这一事实对理解远古时代贸易组织具有重要意义。至少在公民之间,并不存在中间阶级的贸易者。此处我们必须撇开远东不谈,除远东以外,前现代时期有记载的关于广大商业阶级的只有三个显著的事例;基本上属于侨民的希腊商人,住在地中海东部的城邦里;无处不在的穆斯林商人,他们继承了希腊的航海传统,走向了市场;以及 Pirenne 所说的“西欧浮渣(floating scum)”的后裔,他们是中世纪过了三分之二时期<sup>①</sup>以后的欧洲大陆侨民。亚里士多德所说的古典时期希腊的中产阶级,其实是地主阶级,根本不是商人阶级。

研究这个问题的第三个途径更接近历史方法。古代商人的类型有 *tamkarum* (异乡商人),或侨民,“外国人”。

自苏美尔的早期阶段到伊斯兰的兴起大约 3000 年的时间里,*tamkarum* 统治着美索不达米亚(Mesopotamian)。在埃及、中国、印度、巴勒斯坦、征服前的中美洲或土著的西部非洲,还未发现其他类型的商人。从印度河谷(Indus Valley)到赫拉克勒斯之墩(Pillars of Hercules),作为较低阶层的商人,异乡商人首先在雅典和其他某些希腊城市日渐兴盛起来,伴随着希腊文化而崛起,成为操希腊语的或地中海东部商业中产阶级的原型。当然,“外国人”也无处不在。异乡商人雇用外国的水手并在外国的船舶上从事贸易;他既不“属于”共同体,也不喜欢异乡商人的低等地位,不过,他却是一个截然不同的共同体成员。

第四个区别是人类学意义上的区别。这使我们发现了从事贸易的外国人所具有的特殊形象。尽管这些“外国人”所属的“贸易群落”的数量相对较少,但是他们却可以解释分布很广的“被动贸易”制度。这些群落存在一种很重要的区别:正如我们对他们的称

---

<sup>①</sup> the second third of the Middle Ages,大约 13—14 世纪。——译注

谓一样,严格意义上的贸易群落专门以贸易为生,所有人都直接或间接地从事贸易,如腓尼基人、罗得斯岛人、加德斯(Gades,即今天的加的斯[Cadix])的居民,或某些时期里的美洲人和犹太人;假如群体的人数比较多,贸易也只是众多职业之一,群体中有相当一

物或其他任何指定商品流向中央的过程,而重新分配的进口商品可能沿着不同的路线行进。汉谟拉比的“Seisachtheia”看起来属于 *simu* 商品这种例外情况,该商品有时候是进口商品,它们由国王通过异乡商人转交给那些愿意用自己的产品交换的佃户。被征服以前,中美洲阿兹特克人(Aztec)的某些墨西哥式的(*pochteca*)远距离贸易,好像具有相似的特征。

自然制造不同的种类,市场却制造同质性。由于在市场中商品及其运输都能买卖:一个在商品市场,另一个在货运和保险市场,所以两者之间的差别也是可以抹平的。在每一种情况下,都有供给和需求,价格也以同样的方式形成。运输和商品,这些贸易的构成要素,在成本方面获得了共同特征。全神贯注于市场及其人为的同质性(homogeneity),有利于我们总结出好的经济理论,而不是好的经济史。最后,我们发现,贸易路线以及运输手段对于贸易的制度形式(institutional forms)的重要性并不亚于被运输的商品类型。因为在所有这些情况下,地理条件和技术条件与社会结构都互相渗透着。

根据双边原则,我们遇到了三种主要的贸易类型:礼物贸易(gift trade)、管理贸易(administered trade)和市场贸易(market trade)。

礼物贸易,将具有以下互惠关系的参与者联系起来,如作客的朋友、库拉人的同伴(Kulapartners)以及其他访客。帝国之间上千年的贸易都以礼物贸易的方式进行,因为其他的双边原则都不能完全满足这种情况的要求。那时候,贸易通常都是典礼,包括首领或国王之间的相互赠与、外交或政治上的往来。货品都是上层人士流通的财宝和财物;在边界上,面对访客可能会使他们显得更“民主”一些。不过,这种方式的联系微不足道,交换也少见和稀有。

管理贸易的坚实基础,是比较正式的条约关系。这是因为,对双方来说,进口利益通常是决定性的,所以贸易通过政府控制的渠道进行。出口贸易往往以同样的方式组织。因此,全部贸易都通过行政管理的办法进行。这种办法扩展到商业交易的方式,包括对“交换率”或交换比例、口岸设施、过秤、质量检验、货品的实际交换、储存、安全保管、对贸易人的管制、“付款”规定、信贷、价格差异等各方面的安排。其中,有些内容会很自然地同出口商品的敛集和进口商品的重新分配结合起来,而这两个方面均属于国内经济体有关再分配的范围。共同进口的商品,根据质量和包装、重量及其他易于确定的原则进行标准化。只有这种“贸易商品”才能进行贸易。等价关系用简单的计量单位表示;原则上说,贸易是一对一的。

讨价还价不是该过程的一部分;等价一旦确定下来,便适用一切。为适应变化的环境,调整是不可避免的,但仅通过价格之外的其他方式进行,如量度标准、质量或支付手段等。所以,人们很有可能对这些事项进行无休止的争论:食品的质量、要采用的容量和重量计量单位、同时使用的不同货币的兑换率。甚至“利润”通常都要“讨价还价”。该过程的基本原则当然是保持价格不变;若必须根据实际供给情况——如发生紧急事件——做调整,则可以用二比一(two-to-one)或两个半比一(two-and-a-half-to-one)贸易来表示,或者说获取100%或150%的利润。这种在稳定价格之上争取利润的方法,在古代社会相当普遍,直到19世纪,中部苏丹还依然如此。

管理贸易以相对持久的贸易体,如政府或至少有政府授权的公司为前提条件。本地人早就可能心照不宣地理解它了,就像理解传统或习俗的关系一样。然而,甚至在公元前两千年的早些时候,主权实体之间的贸易就采取正式条约的形式了。



在众神庄严的保护下,一旦贸易管理形式在一个地区确立起来,它不需要任何先前的条约就可以实施。正如我们逐渐认识到的,其主要制度是建立贸易口岸——这里,我们把所有被管理的对外贸易场所都称为贸易口岸。贸易口岸为内地权力提供军事安全保证;为外国贸易商提供民事保护;提供停泊、上岸和储存的便利;提供司法仲裁的权威;提供关于可贸易商品之约定;提供关于混合包装或“分类”中不同贸易商品的“比例”的约定。<sup>[6]</sup>

市场贸易是贸易的第三种典型形式。这里,交换是使当事人相互发生关系的整合形式。贸易这一相对现代的变型,使物质财富的洪流在西欧和北美地区被释放出来。尽管贸易目前还处于萧条时期,但迄今为止它仍是最重要的。可贸易的货品,即商品的范围实际上是无限大的,市场贸易的组织沿着由供给—需求—价格机制描绘的路线行进。通过运输、保险、短期信贷、资本、仓储空间、银行业务等特定市场的形成,市场机制适应了商品买卖和贸易的每一个因素本身——储存、运输、风险、信用、支付等,由此展现了其广泛的适用范围。

今天,经济史学家的主要兴趣转向了这些问题:(对外)贸易是什么时候,通过什么方式与市场联系起来的?我们何时何地发现了被称为市场贸易的一般结果?

严格说来,在将贸易和市场融合在一起的市场经济学逻辑的支配性影响下,此类问题已经被排除掉了。

## 2. 货币的用途

市场经济学中的货币被定义为间接交换的手段。正因为现代货币是(商业)交换的手段,所以货币被用来支付并成为一种精确的“标准”。于是,我们的货币是“通用的”(all-purpose)货币。货币的其他用途,仅是其交换用途的并不重要的变型,而且,货币的

所有用途都依赖于市场的存在。

然而,货币的实质定义,也像贸易一样,独立于市场之外。它产生于可计量物被指定的明确用途:即支付手段、计价标准和交换媒介。因此,这里的货币被定义为可计量物,它可用于上述一个或几个用途。问题是,对这些用途独立的定义是否可行。

不同货币用途的定义,包含两个标准:社会学所定义的用途出现的情形,以及这种情形下货币的实际运用。

支付,是对债务的清偿,其中可计量物可以换“手”。这里所指的情形并不仅仅是债务的这种情形,还有其他几种情形。如果某物用于清偿一个以上的债务,我们就可以在特定的含义上称其为“支付手段”(否则,只有以货代款清偿的债务才被这样清偿了)。

早期阶段,货币的支付用途是其最常见的用途。债务并非常产生于(经济上的)交易。在尚未分化的原始社会中,支付的产生,通常与聘礼、血钱和罚金有关。<sup>(7)</sup>在古代社会,这些支付仍然存在,不过,习惯性的缴费、税收、租金和贡赋等能够使支付在最大范围内实现的手段的出现,已经使它相形见绌。

货币作为计价标准,可以使具有不同用途的不同种类物品在数量上进行比较。其“情境”或是以物易物,或是特许商品的储存和管理;其“操作”就是给各种各样的物品贴上数字标价,以便处理它们。因此,在以物易物的情况下,双方物品的总额最终能够相等;在特许商品管理的情况下,有可能达到计划、平衡、预算以及一般会计核算的目的。

货币的计价标准用途,对再分配制度的灵活运转来说是必要的。大麦、石油和羊毛等特许商品的计价非常重要,对于这类特许商品,或者要支付税款或租金,或者要支付口粮或工资。只有计价才可能保证付款人和索赔人在不同的特许商品中进行选择。与此同时,大规模的“以货代款”筹款方式的前提条件产生了,它预示了

储备和结算——换言之，就是特许商品的可交换性——观念的形成。

货币的交换媒介用途，产生于间接交换对可计量物的需要。其“操作”表现为：为了通过进一步的交换获得想要的物品，先通过直接交换获得可计量物。有时候，一开始就有作为货币的可计量物，且两次交换仅仅是为增加同类物品的数量。可计量物的这一用途的发展并非源于偶然的以物易物的行为——这是18世纪理性主义与生俱来的空想，而是源于与有组织的贸易的联系，特别是市场。如果没有市场，货币的交换媒介用途就仅仅是一种附属的文化特性。古代伟大的贸易民族（如蒂尔人[Tyre]和迦太基人[Carthage]）就曾使用过硬币（特别适于交换的货币新形式），这一非常令人惊奇的例外情况，可能归为以下事实：商业帝国（commercialempires）的贸易口岸并非是以市场的形式组织起来的，而仅仅是“贸易口岸”而已。

这里，有必要提出货币的两个引申意义。其一，是对货币定义的引申，而不是对其物质属性的引申，这就是所谓的理想（或计价）单位；其二，除货币的上述三种用途外，还包括将实物货币作为操作工具的用途。

理想单位就是指文字或书写符号，我们可以把它当作可计量单位来使用，主要用于支付或作为会计标准。其“操作”表现为：根据游戏规则进行债务账目管理。这种账目是原始生活中的常见事实。正如通常人们认为的那样，在铸币经济体中，该事实也不罕见，最早的美索不达米亚的寺庙经济体（temple economies）以及早期亚述（Assyrian）贸易商，没有借助实物货币（money objects）就实现了账目清算。

另一方面，尽管作为操作工具的用途是例外情况，但我们似乎不应忽略货币的这种用途。在古代社会中，可计量物偶然被用于

算术、统计、税收、管理或其他与经济生活相关的非货币目的。18世纪 Whydah<sup>①</sup>的贝壳货币用作统计目的,大巴豆(*damba*,从未被用作货币)用作一种黄金重量单位,而且由于具有这种功能,又被聪明地当作一种核算工具来使用。<sup>[8]</sup>

正如我们所看到的,早期货币是用于特殊目的的货币。不同种类的实物都被用于不同的货币用途;此外,货币用途也彼此独立地确立起来,其含义具有最深远的性质。例如,作为“支付”手段的,不能用来买东西,作为“会计标准”的,不能被用作交换媒介,这其中并无矛盾之处。在汉谟拉比的巴比伦王国(Babylonia),大麦是一种支付手段;白银是通用的计价标准;交换媒介非常少,大麦和白银都被用于石油、羊毛或其他特许商品的交换。这样,以下问题的答案就更明确了:为什么货币的用途——如贸易活动——能够达到一个几乎毫无限制的发展水平,不仅在市场占支配地位的经济体之外是如此,在没有市场的经济体中也是如此。

### 3. 市场要素<sup>[9]</sup>

现在,我们谈谈市场本身。从形式经济学的角度看,市场是交换的场所;市场与交换并存,而且经济生活可以被还原为所有体现在市场中的交换行为。于是,交换被描述为经济关系,市场被描述为经济制度。市场的定义在逻辑上源于这样一个前提:所有“交换”均可被看作是市场交换。

在术语的实质范围内,市场和交换具有独立的经验特性。那么,此处交换和市场的意义何在?在何种程度上它们必然联系在一起?

实质意义上界定的交换,是指货品在“手”与“手”之间的配置

---

<sup>①</sup> Whydah:指非洲贝宁南部一城镇。——译注

运动。正如我们看到的,这种运动,可能以固定的比率(set rates)或商定的比率(bargained rates)发生。只有后者是参与者之间讨价还价的结果。

那么,无论何时,有交换就有比率。无论比率是商定的还是固定的,都是如此。值得注意的是,以商定价格进行的交换,与市场交换或“作为整合形式的交换”是一致的。这种交换本身被限定为一种特定类型的市场制度,即定价(price-making)市场。

市场制度应被界定为包含供给群体或需求群体或两者兼而有之的制度。供给群体和需求群体被界定为在交换中渴望取得商品或者处置商品的一群人。那么,尽管市场制度是交换制度,但市场和交换没有共同的目的。以固定比率进行的交换,在互惠或再分配的整合形式下发生;以商定比率进行的交换,正如我们所说,限定于定价市场制度。以固定比率进行的交换,应该与除(市场)交换之外的任何整合形式是一致的,这看起来好像有点儿自相矛盾;但这还是合乎逻辑的,因为只有以商定比率进行的交换才能代表一种经济学意义上的交换,其本身也是一种整合形式。<sup>[10]</sup>

接近市场制度这个世界的最佳途径似乎取决于“市场要素”。最终,这不仅可以通过归于市场和市场类型制度名下的各种各样的构形(configurations)作为指针,还可以作为用来分析妨碍我们解析那些制度的一些传统概念工具。

两个市场要素,应被视为特定的供给群体和需求群体;如果两者或此出现,或彼出现,我们所说的就是市场制度(如果两者都出现,我们便称之为市场;如果只出现其中之一,我们称其为市场类型的制度[market-type institution])。下一个重要的要素是等价性,即交换率;根据等价特征,市场是设定价格的市场,或者说定价市场。

竞争是某些市场制度,如市场定价制度和拍卖制度的另一个

特征,但与等价不同的是,经济竞争限于市场。最后,有一些要素可以被称为功能性的要素。它们有规则地在市场制度之外发生,不过,如果它们伴随供给群体或需求群体出现,便从某种意义上促成了那些可能具有很大的实际关联性的制度。在这些制度中,功能性要素有物理位置、现有的商品、习惯和法律等等。

最近,在供给—需求—价格机制的形式概念的名义下,市场制度的多样性被淡化了。毫无疑问,分析供给、需求和价格这些关键技术,实质性的方法极大地扩展了我们的视野。

上文中,供给群体和需求群体被看作是彼此分离和彼此不同的市场要素。关于现代市场,这一观点当然不被接受。这里,既有把熊变成牛的价格水平,也会有把这种奇迹颠倒过来的价格水平。这种情况会使许多人忽略了这样一个事实:卖方和买方在除现代市场以外的任何其他类型市场中都是分离的。这也为双重的误解打下了基础。首先,“供给和需求”作为相互联系的基本作用力出现,而实际上它们各自所包括的两个成分大相径庭:一方面是大量商品,另一方面是作为商品卖方和买方的大量的人。其次,尽管“供给和需求”看起来像暹罗孪生子一样不可分,但实际上,它所根据的是将商品作为资源来处置,还是将商品作为需要来寻求,这两种情况组成了不同的人群。因此,供给群体和需求群体不必一同出现。比如,战利品由获胜的将军拍卖给出价最高的人时,只有需求群体,这便是一个证据;同样,当承包契约确定给价格最低的投标时,只有供给群体。而拍卖和投标在古代社会是很普遍的,在古希腊,拍卖被列为严格意义上的市场先驱。供给群体和需求群体的区别塑造了所有前现代市场制度的组织。

至于通常被称为“价格”的市场要素,在这里被划归于等价的范畴。使用这种一般的术语,有助于我们避免误解。价格暗示了波动,而等价则缺少这一联系。所谓“确定的”或“固定的”价格,意

味着价格在“确定”或“固定”以前是不停变化的。因此,语言本身使表达事情的真相陷入了困境;在不考虑贸易还未形成的情况下,价格原本是一种严格固定的量。具有竞争特性的变化的或波动的价格,是相对近期的发展,它们的出现形成了古代经济史研究的主要兴趣之一。从传统上讲,结果恰恰被假想成了前提:价格被认为是贸易和交换的结果,而不是它们的前提。

通过以物易物和讨价还价生效的价格,是不同种类商品之间数量比的标示。这种等价类型,恰恰是通过交换加以整合的经济体所具有的特征。然而,等价无论如何都不限于交换关系,在整合的再分配形式下,等价也是常见的。它们标示着不同种类物品之间的数量关系,在支付税款、租金、应付款、罚款的过程中,或表明依赖于财产统计的公民身份资格的过程中,这些物品是可接受的。等价也可设定比率,受益人能够自由选择以该比率要求工资或以实物支付的口粮。主要物资的财政——计划、平衡以及核算——体系的弹性,也是根据这一方法决定的。这里,等价并不是指为获得另一种商品而应该交付什么,而是指能够要求什么以替代前者。再者,在整合的互惠类型下,等价决定给予与处在对称位置的当事人相应的“适当的”量。很显然,这种行为上的情境,既不同于交换,也不同于再分配。

随着价格体系的长期发展,该体系可能包含历史上在不同整合形式下产生的等价层次。有足够证据表明,希腊的市场价格,发端于此前的楔形文字文明的再分配等价(redistributive equivalencies)。犹太因出卖耶稣所收到的30个银币,是1700年前的汉谟拉比法典所规定的一个奴隶的等价的近似变型。另一方面,苏联的再分配等价,曾长期反映着19世纪世界市场价格。这些(市场价格)也依次有它们的前身。马克斯·韦伯说,由于缺少成本核算基础,如果没有中世纪的被模塑和规定的价格、例行租金等

因素,西方资本主义将不可能成为行会和庄园的遗产。因此,根据参与价格体系形成的等价类型中,我们很有可能看到价格体系自身的制度史。

正是借助于贸易、货币和市场这类非经济学(non-catallactic)概念,我们才能最恰当地处理诸如价格波动的起源,以及市场贸易的发展等这些经济和社会史的基本问题,并像我们所希望的那样,最终解决这些问题。

我们的结论如下:对贸易、货币和市场定义的批判性考察,可以产生构成社会科学的经济方面的原材料的许多概念。这种对理论、政策和观点等问题的认识,应该从第一次世界大战以来逐渐发展的制度转型过程来看。甚至就市场体系本身而言,把市场作为惟一参照框架的看法,也显得有些过时了。不过,我们应该比过去更清楚地认识到,如果社会科学没有成功地发展出市场本身可参照的更广泛的参照框架,作为一般参照框架的市场本身就不会被取代。的确,这就是我们今天在经济研究领域主要的知识任务。正如我们试图说明的,这样一个概念结构必须以经济的实质含义为基础。

## 注 释

- [1]对复合概念的不加批判的使用助长了人们所谓的“经济主义的谬误”。它武断地将经济体与其市场形式等同起来。从休谟(Hume)和斯宾塞(Spencer)到奈特(Frank H. Knight)和诺思罗普(Northrop),当这种谬误触及到经济体时,社会思想必会深受其害。Lionel Robbins的 *The Nature and Significance of Economic Science* (1932)尽管对经济学家很有帮助,却严重歪曲了上述问题。在人类学领域,相比于 Melville Herskovits, *The Economic Life of Primitive Peoples* (1940)的开创性的尝试而言,其最新著作 *Economic Anthropology* (1952)却旧病复萌,重新



返回到老路上。

- [2] 波兰尼始终用“交换”(exchange)表示“市场交换”(market exchange)。——原书编者
- [3] 使用黑体是为了强调,波兰尼非常清楚地将互惠、再分配和(市场)交换作为交易的模式(modes),而不是将其作为适用于整个经济体或经济体系的定义。——原书编者
- [4] 波兰尼差不多总是用“贸易”(trade)指“对外贸易”(foreign or external trade)。——原书编者
- [5] 波兰尼通过“catallactic”指与市场交换有关的概念。在整篇论文里,我用“市场”或“形式经济学”或“市场经济学”代替“catallactic”。——原书编者
- [6] 关于“贸易口岸”、“分类”和管理贸易的其他特征,参见 *Primitive, Archaic and Modern Economics: Essays of Karl Polanyi*, chapter 9, 10 和 11; 也参见 Rosemary Arnol 的 ‘A Port of Trade: Whydah on the Guinea Coast’, 载于 *Trade and Market in the Early Empires*。——原书编者
- [7] 参见 *Primitive, Archaic and Modern Economics: Essays of Karl Polanyi*, chapter 8, ‘The Semantics of Money Uses’; 也可参见 George Dalton 的 ‘Primitive Money’, *American Anthropologist*, 1965 年 2 月。——原书编者
- [8] 用于人口统计、测量和核算的“操作工具”的例子是,因卡人(Inca)使用结绳;18 世纪达荷美(Dahomey)使用鹅卵石进行统计计数。——原书编者
- [9] 本部分的第一段由原书编者重写。
- [10] 关于小型市场中的交换(exchange)与市场交易(transactions)和像美国这样的国家经济体制中价格的整合角色之区别,参见 Paul Bohannan & George Dalton 写的 ‘introduction’, 载于 *Markets in Africa: New York: Natural History Press, 1995*。——原书编者

## 4. 为市场定位<sup>\*</sup>

◆ 布罗代尔 著

◇ 许宝强 译 诸承忠 校

从这两章<sup>①</sup>的讨论中,导出了一个问题:我们能否为市场恰当地定位?这个问题看似简单,其实不然,因为“市场”一词的意义本身就不太精确。一方面,市场指在自给自足以外的各类交换方式,我们所描绘的所有大小的贸易,以及与贸易地域(城市市集、国家市场)或某种特定产品(食糖市场、贵金属市场、香料市场等等)有关的所有范畴。从这个不大精确的意义上说,市场一词与交换、流通、分配同义。另一方面,“市场”一词往往指称一种广泛的交换形式,即所谓市场经济,换句话说,市场是一个体系。

由此我们碰到两个难题。首先,市场这个复杂体只有被重置于经济和社群生活的脉络中,才能够被理解;其次,这个复杂体本身在恒常地演化变动,其意义和重要性每分钟都不一样。

为了在具体的现实中理解“市场”的意义,我尝试从三种道路来考察它:透过经济学家的简单化理论;透过广义(也就是长时段)

---

\* 节译自 Fernand Braudel, 1982, *Civilization and Capitalism 15 - 18 Century*, Vol. II, "The Wheels of Commerce", Translation from the French by Siân Reynolds, Harper & Row, Publishers, pp. 223-230.  
译文参考了顾良由法语译成的译本:北京三联书店 1993 年版。

① 指 Braudel 1982 一书的第一章和第二章,第 25—230 页。——译注

的历史证据；以及透过现今世界纷杂混乱但可能十分有用的各种经验。

## 自我调节的市场

经济学家从来都强调市场的重要性。亚当·斯密认为市场是劳动分工的调节者。市场的容量决定这种分工所能达到的水平，而分工则是加速生产的过程。此外，市场这只“看不见的手”将供应和需求撮合在一起，透过价格机制令供求自动平衡。奥斯卡·兰格(Oskar Lange)的描述更加惹人注目：市场是人类有史以来的首部电脑，是一部自身能够确保经济活动达致均衡的自我调节机器。达夫内尔(D'Avenel 1920:13)则以他身处的那个时代的语言，即一种自我满足的自由主义宣称：“就算在一个没有任何自由的国度里，物品的价格将仍然是自由的，它不会让自己屈服于任何力量。白银、土地、劳力、所有食物和商品的价格，始终是自由的，法律的约束、私人的协议都绝不会成功地使价格屈从。”

这些看法隐含了将市场当作不受任何人控制、推动整个经济运作的机制。遵循这条思路，欧洲以至世界的增长，其实只是一个市场经济不断在扩张其领域，将越来越多的人和各类远近交往纳入其理性的秩序之中，所有这些汇聚一起，将世界变为一个经济单位。交易恒常地刺激供应与需求，指导生产，并导致庞大的经济区域的专业化，使这些区域无法不参与交换，以确保自身的生存。有什么例子呢？阿基坦(Aquitaine)酿酒、中国的茶、波兰、西西里或乌克兰的谷物和殖民时代巴西几次的经济转型(染料林木、食糖、黄金、咖啡)。概括地说，交换使各个经济体联合在一起，它既是一个封闭的圆圈，又是一个转动的铰链。价格则是撮合买家和卖家的媒人。伦敦股票交易所的价格涨落，将会使“熊”(bears)转为

“牛”(bulls),或由“牛”转为“熊”(在股票交易的行话中,“熊”是指赌价格下降,“牛”则指赌价格上升)。

在活跃的经济体的周边区域,甚至是核心,也可能存在着大大小小不被市场运动覆盖的领域。只有少数的特征,例如货币的运用和国外稀有产品的引入,表明这些小天地还未完全与世隔绝。在乔治王朝下的英国或路易十六统治下的过度活跃的法国,我们仍然可以发现这些充满惰性和停滞不变的孤岛。不过,经济增长正意味着消灭这些孤岛:随着工业革命最终使市场机制普及,它们将逐渐纳入一般的生产和消费。

在这种经济学的视角之下,经济增长的历史可以归结为一句话:自我调节市场不断扩张,征服整个经济,并使它理性化。布林克曼(Carl Brinkmann 1933:46)曾写道,经济史就是研究市场经济的源头、发展和其后解体的历史。这种简单化的说法与几代经济学家所受的教育是一致的,但却无法满足历史学家的要求,因为他们并不把市场简单地看作一种内生的现象,也无法将市场仅仅看作各类经济活动的总和,甚至是经济发展的一个特定阶段。

## 贯穿历史的市场

自人类有历史以来,交换便存在,因此,对市场的历史研究必须将所有已知的人类历史时段包括在内,并应从其他社会科学中汲取养分,正视它们提出的各种可能解释。缺乏这些解释,我们将无法理解长时段的发展和结构,以及创造新的生活的各式组合。可是如果我们将研究的领域进行这样的扩延,我们就将掉进没完没了的大冒险之中。所有市场都能够告诉我们一些事情:首先进入脑海的是各种古代交换的场景,现在还随处可见,它们是古代真实的显影,像从大洪水以前的世界流传至今的物种。对于今天卡

比利亚(Kabylia)的市集,我有一种不能自控的偏爱,这些市集在群山环绕的村落空地上定期举行(Hanoteau & Letourneux 1893; Chalmetta:75 ff.);我也偏爱达荷美(Dahomey)五彩缤纷的市集,它们也是在村外举行的(Bastide & Verger);还有那些古鲁(Pierre Courou 1965:540 ff.)曾经细致观察过的,位于红河三角洲简朴的市集。还有很多其他的市集——在并不古远的巴依亚(Bahia)内陆地区,有由牧羊人带着他们半野生的羊群参加的市集(笔者1935年的旅行);更古远的还有马林诺夫斯基(Malinowski 1963:117)曾经观察过的,新几内亚东南部的特罗布里恩群岛上为礼典而做的交换。在所有这些市集中,远古的过去与现在共存:历史与前历史、人类学的田野研究、回溯性的社会学与远古的经济[都汇聚一堂]。

博兰尼与他的学生和追随者对这些大量的不同证据,做出了回应(见Karl Polanyi的著作,特别是Polanyi, Arensberg & Pearson 1957)。他们尽了最大的努力,尝试提供一个解释,差不多成了一个理论:经济生活只是社群生活的一个“分支”(见Braudel 1982,第五章第一节),它被社群实在的网络和框架所包围,只是在晚近才从这些多元纷杂的纹理中摆脱出来(有时甚至未能做到)。假如我们相信博兰尼的话,那么“巨变”只能在19世纪当资本主义扩张至覆盖全世界时才出现,而“自我调节”的市场至此才发展出它真正的面目,将19世纪以前主导的各类社会因素屈服于其统治之下。而在此转变以前,只有受到操控的、假的市场存在,或非市场存在。

为礼典而做的交换,所依据的是互惠原则;原初[社群]的政府,拥有所有生产活动的成果,然后从事货物的再分配;“贸易港口”作为中立的交换地点(最佳的例子是地中海沿岸腓尼基人的殖民天堂,在此人们会在一个特设的地点进行贸易),商人在此并不

能操控贸易的条件,这些都是博兰尼用来说明交换并不完全是纯“经济”行为的例子。简言之,我们必须将贸易(商业、交换)跟市场(自我调节的价格机制)分开,后者于19世纪构成了最重要的社会巨变。

博兰尼理论的问题是,它完全依赖于几个纷杂不同的案例,如果这也算作基础的话。把“波特拉奇”(Potlatch)<sup>①</sup>和“库拉”<sup>②</sup>(而不是17和18世纪非常多样的贸易组织)等现象引入有关19世纪的“巨变”的讨论之中,自然不成问题,但却有点像运用列维-斯特劳斯(Levi-Strauss)通过亲属制度来说明维多利亚时代英国规管婚姻的法规。整个讨论并没有尝试处理具体和多样的历史现实,或以此作为分析的起点,也只字不提拉布鲁斯(Ernest Labrousse)和阿贝尔(Wilhem Abel)关于价格史众多的经典研究;而对于“重商主义”时代市场的问题,只用20行的篇幅打发掉了(Neale 1957:357ff)。不幸的是,过去的社会学家和经济学家以及今天的人类学家都使我们习惯于他们对历史的漠视,当然,这会简化他们的工作。

再者,这种研究所提出的“自我调节市场”(Neale 1957:357ff.)的概念——它“是”这个样子或那个样子,“不是”其他样子,“不能够调和”这样或那样的偏差——看来几乎是满载神学味道定义的产品。这个只包含“需求、供给的成本和价格、由互惠协

---

① 北太平洋沿岸的美洲印第安人(特别是 Kwakiutl 人)的一种节庆,当中受邀参与的客人会获赠礼物。而财富拥有者会在一次财富展示中,将其财产毁坏,客人则会在日后尝试超过这些财富拥有者的财富。——译注

② 在一些大平洋群岛居住的社群之间,例如在 Trobriand 群岛,作为常规交易之前的一种礼节性交换。——译注

议产生(同上)的市场,只是一种想像中的虚构。把一种形式的交换叫作经济的,另一种叫作社会的,未免过于随意。在现实的生活里,所有种类[的交换]既是经济的又是社会的。世代以来,尽管(也许是由于)它们多样纷杂,各种各样社会经济类型的交换一直存在。互惠和再分配同时也是经济类型的交换(诺斯[D. C. North 1977]在这一点上十分正确);而原初就有、涉及金钱转手的市场,也同时是一种社会和经济的实存。交换往往是一种对话,价格经常会转变。它可能为统治者、城市或资本家等的压力所影响,但却同时必定受到需求和供给(不管稀缺与否)的主宰。价格管制的存在被用作支持 19 世纪以前“真正”的自我调节市场从未出现的主要论据。它过去存在,今后也存在。当我们谈论前工业世界时,倘若认为市场的价目表压抑了供给和需求,便大错特错了。理论上,严格的监管制市场意味着保护消费者,也就是确保竞争。我们甚至可以说,正是所谓的“自由”市场(例如英国的“私有市场化”现象),才会取消监管和竞争。

回顾历史,我认为当地方众多特定市场的价格起伏一致时,我们可称之为市场经济。这种现象可能在众多的司法区域或主权国家内出现,因此可以说是普遍的现象。从这个意义上说,19 世纪和 20 世纪以前很久的一段时间,确实存在市场经济。根据博兰尼的同事尼尔(W. C. Neale 1957:357ff.)的研究,在 19—20 世纪出现的才是历史上首次经历自我调节的经济。自古以来,各种价格便经常波动,它们在 12 世纪欧洲的起伏趋于一致。之后,在更严格限定的范围内,这种起伏一起变得更为清晰,甚至在 18 世纪萨瓦(Savoy)的福西尼亚地区的小村落里(尽管这是一个高山地区,交通通讯困难),我们仍可看见,依据收割与需要的变动,换句话说,随着供需情况的不同,这里所有市场的价格由这星期至下星期都在一致地波动。

虽然是这样,但我并非在说这种市场经济可以涵盖整个经济,它只是公平竞争的一种合理近似,但远非整个经济的全部,昨天不是,今天也不是,尽管规模有所不同,导致的原因也不尽相同。市场经济的不完整性质,或许与自给自足部门的规模有关;或是由于国家的干预,将一定比例的生产活动从正常的流通中挪走;或同样(有时甚至更重要)是由于货币的供应,可以人为地以千百种方式干预价格的决定。也就是说,不管在落后或非常先进的经济区域,市场经济都可能受到来自下层或上层的削弱。

可以肯定的是,在博兰尼心爱的“非市场”的旁边,总有纯为金钱收入而做的交换,哪怕是微不足道的交换。自远古时代,各种各样的市集已经存在于单独或群集的村庄里,尽管可能只是以极小的规模存在。在那个时候,市场就像一个巡回转移的村庄,正如交易会像一个流动的城镇一样。在这种长时段的历史里,决定性的一步是城镇收并这些规模极小的市集。城镇吸收它们,将它们扩张成自身所拥有的规模,换来的是要接收市集强加于城镇的需求。当中最重要的发展,必定是将城镇这种重量级单位纳入经济循环之中。城市的市场可能是由腓尼基人发明的(Rodinson: LIII ff.)。可以肯定的是,在大约同一时期所有希腊城邦的中央广场(agora)上,都设有市集(同上, LV ff.);他们同时发明或至少令货币的使用普及,就算我们不把货币当作是市场存在的先决条件,这种发展也明显进一步导致了市场的兴起。

希腊的城市甚至曾出现过大规模的城市市集,从颇远的地区获得供应。事实上,我们难以想像如果缺乏大型的集市,像这种规模的城市怎样才能生存。随着城市规模的扩大,它不能仅仅依赖通常是干旱、多石和贫瘠的邻近乡村维生,它必须像12世纪或更早的意大利城邦一样,连结更远的地方。威尼斯从来只拥有几块由沙地改造成的园地,这里的人口靠谁来养活?后来,为了操控长



程贸易的庞大流通范围,意大利的商人城市超越了大型市集的阶段,创造出一种崭新的、有效的机制,这就是富商之间差不多每天的定期聚会。雅典和罗马已经创造了上层银行,以及商人聚会的程式,这就是股票交易所的胚胎。

总的来说,认为市场经济是一步一步建立起来的看法,比较准确。正如莫斯(Marcel Mauss 1974:1311-12)所说:“西方世界的社会在晚近时期,才将人变成经济的动物。”自然,关于“晚近”的精确意思,至今仍未取得共识。

## 现今能够教给我们什么东西?

市场的发展并没有随着 19 世纪自我调节市场的兴旺而终结,覆盖数以百万计人口、幅员辽阔的社会主义经济制度,以强制性的价格控制,破坏了市场经济。倘若它能够在这些国家中继续存在,也只能以极小规模的方式进行活动。这些历史经验至少令布林克曼所绘制的曲线失效,恐怕这并非是惟一的结论,因为按照今天经济学家的看法,“自由”世界正在经历一次奇异的转变。生产的增长潜力,使某些大国(当然不是所有大国)的人口超出了匮乏和困难的阶段,不再在确保日常生活的基本需要上遇到问题,加上大型(通常是跨国的)企业的蓬勃增长,所有这些转变把以往无处不在的市场、消费者和市场经济至上的旧有秩序推翻了。能够通过极为有效的广告来影响需求的大型企业,不再受制于市场规律,而可以随意地设定价格。加尔布雷思(J. K. Galbraith 1967)以极为清晰的概念描述了他称之为“工业系统”的制度。法国的经济学家则更愿意谈论“组织”。在一篇刊登于 1975 年 3 月 29 日《世界报》(Le Monde)的文章中,佩鲁(Francois Perroux)甚至指出“组织是比市场远为重要的一个模型”。然而,市场仍然生生不灭。我可以

走进一家商店之内,或去一个普通的街道市场,测试我作为顾客和消费者的小小的权力。对于小制造商,例如对必须在竞争世界里求生的服装制造商来说,市场法则仍然生效。在他的著作中,加尔布雷思谈到了“经济的两个部分”：“成千上万的渺小和传统的个体所有者”的世界(市场系统)和只有“不足 1000 个……高度组织化的企业”(工业系统)(同上,9-10)。列宁以类似的术语谈论他称为“帝国主义”(或 20 世纪初新的垄断资本主义)和以竞争为基础的“日常资本主义”,对列宁来说,后者是有用的(Lenin 1977:642 ff. 各处)。

在这一点上,我同意加尔布雷思和列宁的看法,不过,有别于他们,我认为(用我的术语来说)“经济”(或市场经济)与“资本主义”的分野并非新鲜事物,而是中世纪以来欧洲长期存在的特征。此外,另一类与他们不同之处是,我认为对前工业模型还需加上第三个领域——位于最底层的非经济,也就是资本主义用以扎根、但却无法真正渗透的地方。这个最底的层域至今还十分庞大;在它之上,有我们熟悉的市场经济层域,包括不同的市场之间多种横向的交往沟通,将供应、需求和价格在一定程度上自动协调起来;在这层域的旁边或之上,是充满巧取豪夺和弱肉强食的反市场区域,这才是真正的资本主义的归宿,不论在以往还是现在,在工业革命以前或之后,都是如此。

### 参 考 书 目

- Bastide, Roger & Pierre Verger: 上引书。  
Brinkmann, Carl (1933): 收于 *Finanzarchiv* I.  
Chalmetta, Pedro: 上引书。  
D'Avenel (1920): *Découvertes d'histoire sociale*.

- Galbraith, J. K. (1967): *The New Industrial State* .
- Gourou, Pierre (1965): *Les Paysans du delta tonkinois* ,2nd ed.
- Haroteau, A. & A. Letourneux(1893): *La Kabylie et Les contumes Kabyles* .
- Lenin, V. I. (1977): *Imperialism : The Highest Stage of Capitalism* . (in *Selected Works* , 3 Vols. , Moscow: Progress Publishing House, 1977 年重印, vol. I )
- Malinowski, Bronislaw(1963): *Les Argonautes du Pacifique occidental* .
- Mauss, Marcel (1974): 收于 *Annales E.S.C.*
- North, D. (1977): "Markets and other Allocation Systems in History: the Challenge of K. Polanyi" *Journal of European Economic History* , 6, Winter.
- Polanyi, K, C. Arensberg & H. Pearson (eds.) (1957): *Trade and Market in the Early Empires ; Economies in History and Theory* , Illinois.
- Rodinson, *Maxime* ; in Pedro Chalmetta ed.

## 5. 反思社会科学： 19 世纪范式的局限\*

◆ 伊曼纽尔·沃勒斯坦 著

◇ 王晓珏 译 黄德兴 校

### 资本主义：市场的敌人？

四十年前，市场在资本主义中的作用似乎十分明确。市场被认为是界定资本主义的一个特征。这不仅仅因为市场是资本主义运作过程中的关键因素，更因为市场使资本主义与其他两种相反的历史体系区分开来，一方面，与资本主义之前的封建主义相区别，另一方面，与社会主义相区别，社会主义据说是在资本主义之后到来的。一般说来，人们认为，封建主义是前市场制度，而社会主义则是后市场制度。

今天，我们再也不可能将这样一种模式用作分析的基础。这并不是因为这个模式太过简单化了，而是因为，毫无疑问，这个模式是错误的。至少有以下三个原因。

首先，自从 1945 年以来，对封建社会的研究获得了长足的进

---

\* 本文译自 Wallerstein, I., "Capitalism: The Enemy of the Market?" and "Braudel on Capitalism, or Everything Upside Down", in *Unthinking Social Science*, Polity Press, 1991, pp. 202 - 217.

步。研究清楚地表明,认为封建社会是一种封闭体制,在所谓的自然经济内部,以农业为基本生存手段,这种看法是错误的。事实上,市场处处存在,深深地潜在于封建制度这一历史体系的运作逻辑之中。诚然,封建制度和资本主义制度之间有着众多的差别。商品化局限重重,市场往往是地方的,或者远距离的,很少是“区域性的”(regional)。远距离贸易主要以奢侈物品为对象。但是,当我们进一步研究封建社会的事实情况时,封建制度与后来发展起来的资本主义制度之间的区别就渐渐模糊起来了。

同样,现存社会主义制度从两个方面表现出发展市场的趋势。首先,分析者们越来越赞同,所谓社会主义/共产主义国家真正地、百分之百地撤出了世界市场,这种看法是绝对错误的。再者,从国家层面来说,几乎所有社会主义阵营中的成员都曾经就国内市场某种程度的自由化的优点进行过讨论。今天,甚至出现了“市场社会主义”这一新概念。

因此,封建制度和社会主义制度的事实情况与旧的理论模式相悖。然而,资本主义现实也与之相悖。要想理解这一点,布罗代尔的著作是极为重要的。布罗代尔最近的三部曲(1981-1984)的中心题旨是区分资本主义现实的三个部分,并论明“市场”一词只能用来描绘这三个部分中的一个部分,即处于底端的“日常生活”和顶端的“资本主义”之间的那个层次。布罗代尔尤其希望重述市场和垄断之间的关系。一般说来,人们将竞争和垄断视为资本主义市场的两极,市场就在这两极之间摇摆。布罗代尔则认为,竞争和垄断是两种结构,处于无休止的相互斗争之中,而在这两者之中,他将“资本主义”仅仅作为垄断的标志。

这样,布罗代尔就将那个知识讨论反转了过来。他认为,历史上资本主义的关键因素并非自由市场,而是垄断。控制市场的垄断是界定我们制度的因素,正是这一点将资本主义与封建社会

清晰地区分开来,也许它同样将资本主义与最终可能出现的世界社会主义制度区分开来。迄今为止,人们尚未充分注意到这一点。

亚当·斯密和卡尔·马克思的某些观点是一致的。他们的共同观点中最为重要的一条是,在资本主义中,竞争是普通的,在观念中如此,从统计学角度来看亦然。而垄断是特别的。垄断必须加以解释和反对。今天,这一观念仍旧深深地植根在人们的头脑当中。这里指的不仅是普通大众,同样包括社会科学研究者。

但是,从统计学角度来看,垄断是罕见的这一观点是错误的。情况恰恰相反。各方面的证据都十分充足,人们只需要读一读布罗代尔的著作就可以知道,垄断由来已久。垄断一直存在于资本主义之中,非但如此,它的作用一直是举足轻重的。而控制垄断的人一直是强有力的和最大的资本累积者。事实上,人们可以说,累积大量资本的能力依赖于创造垄断的能力。

我以为,阅读布罗代尔,可以总结出三个主要教益。所有这三点都与公认的真理相悖,或者至少与主流观点相悖。让我们从著名的分类法开始。依照这种分类法,资产阶级或者资本家被分成商人、工业家和金融家。人们过去和现在花了多少笔墨企图搞清楚在某一时间和地点,哪一种资本占据主导地位?已经发展了多少不同的理论?旨在表现一种自然的前进过程——从商业资本的主导过渡到工业资本的主导直至金融资本的主导。有关农业资本家的作用和存在,曾经有过多少混乱的看法?

但是,这是一个假问题。布罗代尔清楚地告诉我们,大资本家总是试图做一切事情——贸易、生产和金融。只有染指所有的部门,他们才有望取得垄断优势。只有二流的货色才会专攻一门,才会只是商人或工业家。

因此,资本家之间的主要差别并非存在于商人、工业家和金融家之间,而是存在于专门人士和非专门人士之间。这种区别与大

部门和小部门、跨国部门和地方/国家部门、垄断部门和竞争部门之间的对立,也就是说,布罗代尔所描述的“资本主义”和“市场”之间的对立,是紧密相连的。

这样,其他几个假问题便接踵而来了:资本什么时候变成了国际化?(垄断总是“国际化”的!)如何解释资产阶级的重重“背叛”?(在不同部门间转移资本正是面对危机时垄断逻辑的重要组成部分)现在,对所谓的18世纪末期英国工业革命的解釋变成了全然不同的一个问题:在那个特定时期,纺织行业中如何会有足够的垄断利润来吸引大资本?

第二个教益所带有的布罗代尔的个人色彩就相对弱一些。不管怎样,他的论著使我们能够与拒不接受以下事实的态度作斗争:一切垄断都是以政治为基础的。如果没有政治支持,任何人都不可能控制与抑制一门经济,约束种种市场力量。要想制造非经济的壁垒来进入市场,要想强设惊人的价格,要想使人民购买他们并不迫切需要的物品,力量,某种政治权威的力量是必不可少的。没有国家支持的人也可以成为资本家(布罗代尔意义上的资本家),这种想法是荒谬的。更不要说与国家相对抗的人也可以成为资本家,此处我所指的国家并不一定是资本家自己的祖国,有时,也可以是别的一个国家。

但如果这种说法是正确的,那么,它就改变了现代世界左翼、右翼政治斗争的含义。这不是关于国家干预经济是否合法的斗争,这样的斗争也从未有过。国家是资本主义制度运作中的基本元素。争论的主题是,谁将是国家干预的直接受益者。这个问题的解决有助于揭开许多政治争论的神秘面纱。

最后,在面对新技术的热忱中(通常,大多数斯密和马克思的追随者称之为“进步”),布罗代尔使我们能够持一点保留态度。每一次伟大的技术进步都为垄断部门注入了新的生命力。每一次,

经济人员增多,生产费用下降,价格和利润也随之下降,竞争市场似乎重新获得了反抗垄断部门的基础。某人(但谁是这个“某人”呢?)试图实现某一伟大的新技术飞跃,试图将资本主义世界经济重新带回扩张时期,再一次为资本家创造出某个将又一次持续 30 年的封闭和高利润的部门,中饱大资本家的私囊。

以上,我综述了布罗代尔的贡献。我必须指出人们运用这些论述有可能达成的一个危险的概念倒置。人们很容易转向一种新浪漫主义:热爱自由的小人物反抗控制自由的邪恶的大人物。这距离一种新布热德主义<sup>①</sup>世界观仅一步之遥。

为了避免这样一种不幸的推论,为了保护布罗代尔,请允许我谈谈法国革命的伟大口号:自由,平等,博爱。它们一直被视为三个不同的观念。将近 200 年以来,我们争论不休,这三个观念如何才能相互兼容。如果平等存在,自由还是可能的吗?自由是达致平等道路上的障碍吗?自由和平等难道不是博爱的对立面吗?诸如此类的问题,不一而足。

也许,我们应该依照布罗代尔的分析,重新考虑一下这个三位一体的思想。如果“市场”作为小人物的领域,自由的领域,与作为大人物的领域、控制的领域的“垄断”处于永无休止的争斗之中,如果因为而且仅仅因为某种国家行为,垄断才得以存在,那么,这样得出的结论岂非是,与各种不平等现象,包括经济、政治、文化方面的不平等所做的斗争其实是一样的,是同一种斗争?垄断的统治方式是在经济领域中否定自由和平等,在政治领域也必然如此,在文化领域也同样(尽管我们尚未论及这一点)。我以为,如果赞同

---

<sup>①</sup> 布热德主义(Poujadist):布热德,法国政治家,提倡保护小商人和手工业者利益,反对征收重税,20 世纪 50 年代发起减税运动,迫使国民议会在捐税方面做出许多让步。——译注



布罗代尔的“市场”概念,那么,最终就意味着赞同世界平等主义。换言之,为了人类自由而战,从而,为了博爱而战(因为这样的斗争逻辑不允许次等人的存在)。而这将我们导向最后的一个观念的倒置。最终,市场(布罗代尔意义上的市场)的胜利不再是资本主义的标志,相反,它转而成为世界社会主义的标志。多么令人震惊的倒置!

很显然,我们正在讨论的不是历史事实,而是难以建构的将来。这正是我们可以从布罗代尔处获得的最后一点教益。欲图实现布罗代尔意义上的市场的胜利决非易事。人们甚至可以说,过去 500 年的历史是这一市场不断失败的历史。布罗代尔向我们提供的惟一的希望在于,这个市场,或者更确切地说,建构这个市场的人,从未接受它的失败。每一天,他们重新开始艰巨的斗争,破坏控制者的经济制度与基本政治结构,以求框限控制者。

## 布罗代尔论资本主义,或一切都颠倒了

费尔南·布罗代尔请求我们认真对待资本主义这个概念,他认为,资本主义概念是组织和分析现代世界,至少是 15 世纪以来的世界历史的一种方式。当然,持这种观点的不止是他一个人。但是我们必须承认,布罗代尔的方法是不同寻常的,因为他发展了一种理论框架,反对原来的两个论点,而 19 世纪相互对抗的两大世界观,即古典自由主义与古典马克思主义,都将这两个论点作为自己方法论的核心。首先,大多数自由主义者和大多数马克思主义者认为,资本主义是在自由和竞争的市场的基础上发展起来的。而布罗代尔却将资本主义视为反市场的制度(*contre-marché*)。其次,自由主义者和大多数马克思主义者认为,资本家是经济专门化的伟大践行者。而布罗代尔则相信,成功的资本家的基本特征

是,他们拒绝专门化。

因此,在他大多数同仁看来,布罗代尔眼中的资本主义只能是“颠倒的”。我将试着详述我所认为的布罗代尔的主要观点,然后分析这种再定义对现在和将来的意义,以评估它的重要性。

## I

布罗代尔以一个三层楼房的类比作为开始,底层是“最基本经济意义上的”(Braudel 1981-1984:vol.2,21)物质生活,第二层他通常称之为“经济生活”,第三层或者顶层称作“资本主义”,有时也被称作“真正的资本主义”。这儿,我们第一次感到惊讶。第二层和第三层彼此区别开来,一方面是“经济生活”(或者“市场”),另一方面是“资本主义”。这究竟意味着什么?布罗代尔指出,这个区分包括了六个因素。

(1)他首先将经济生活与底层区分开来。经济生活在物质生活的“陈规惯例,在日常循环的无意识之外”进行。当然,它也处于种种“常规”之中,但是,这些常规来源于有助于组织和重建“积极和有意识的”劳动部门的市场过程(Braudel 1981-1984:vol.1,562)。因此,这是这样一个市场世界,其中“每个具有普通经验的人都能事先确知,交换过程将如何运作”(Braudel 1981-1984:vol.2,455)。由此,具有自我意识且公开的行为就可以使经济生活与物质生活区分开来,后者是消费领域和以即时消费为生产目的的生产领域。当然,资本主义与物质生活也是不同的,但是,它同样有别于经济生活的常规。“资本主义游戏仅与非寻常的、十分特殊的,或者说远距离的联系有关……它是一个‘投机’的世界。”(Braudel 1981-1984:vol.2,456)人们也许会想,这一描述即使适用于15到18世纪,今天却不再适用了。我们还将回到这个问题。

(2)市场经济是一个“‘透明’可见的现实”世界，“经济科学语言最先是在这个世界中易于观察的过程的基础之上建立起来的”。相形之下，市场之上和之下的区域是“模糊的”，或者说，是不透明的<sup>[1]</sup>。市场之下的区域，即物质生活，“常常很难看清，因为缺少足够的历史文献”。它的不透明性在于分析者很难观察它。市场之上的区域，即资本主义区域，同样是不透明的，但是，其原因在于资本家希望它是不透明的。在这个区域中，“某些拥有特权的参与者群体沆瀣一气暗里盘算，普通大众对此一无所知”。他们在表演“一门复杂的艺术，仅仅对一些新成员而言是公开的”。如果不存在这个位于“阳光灿烂的市场经济世界之上”的区域，那么，资本主义，也就是“真正的资本主义”，是“不可想像的”(Braudel 1981 - 1984:vol. 2,23 - 24)。

(3)市场区域是“低额利润”的区域，有时，布罗代尔也称之为“微型资本主义”。它的“面孔并不是不受人欢迎的”。市场中的活动“与普通工作几乎无法区分”。这样的市场与真正的资本主义是多么的不同。“后者具有强劲的网络，在凡人眼中，其运行已经是恶魔般的”(Braudel 1981 - 1984:vol. 1,562)，资本主义区域是“投资和资本高速形成的领域”(Braudel 1981 - 1984:vol. 2,231)，是“非比寻常的利润”的区域(Braudel 1981 - 1984:vol. 2,428)。“哪里利润达到了高额，该处而且仅仅在该处就存在着资本主义，过去和现在均是如此。”(Braudel 1979:378)<sup>[2]</sup>但是，尽管资本家的利润是高额的，却并不像每年的丰收一样稳定。“利润率时时在变化着”(Braudel 1981 - 1984:vol. 2,430)。

尽管如此，这并非仅仅是一个选择的问题，并非一些甘愿满足于稳定的低额利润的人相对于另一些更富有冒险气质的人，愿意冒不同寻常但是变化无端的利润的风险。并不是每个人都有这个选择的可能性。“可以清楚地看到，只有掌握大笔钱款(自己的钱

或者他人的钱)的资本家才可能获取真正的高额利润……钱,更多的钱是不可或缺的:以求帮助资本家度过冗长的等待、受挫、打击和停滞时间。”(Braudel 1981-1984:vol. 2,432)<sup>[3]</sup>

(4)“市场意味着解放和公开,意味着进入另一个世界。它意味着呼吸自由的空气。”(Braudel 1981-1984:vol. 2,26)这大概是用来描述中世纪晚期的。它也可以用来反映后文化革命时期中国的情绪。相形之下,反市场区域就是“庞大的掠夺者,在丛林规则统治的地方四处游荡”(Braudel 1981-1984:vol. 2,230)。<sup>[4]</sup>

颇有意思的是,反市场尤其在远距离贸易中蓬勃发展。但是,并不是距离本身带来了高额利润。“Fernhandel(远程贸易),远距离贸易的绝对优势在于它所实现的集中,也就是说,远距离贸易是迅速进行再生产和扩大资本的无可比拟的机器。”(Braudel 1981-1984:vol. 2,408)简言之,布罗代尔将经济生活定义为真正竞争的行为。资本主义则被定义为集中区域,相对高度垄断的区域,也就是说,它是反市场的。

(5)市场经济是“不同市场(请注意,市场以复数形式出现)之间水平联系的区域。这里,供应、需求和价格之间通常形成一种自动协调关系”(Braudel 1981-1984:vol. 2,230)。资本主义区域则截然不同。“垄断是权力、狡诈和智力的产物。”(Braudel 1981-1984:vol. 2,418)但其中最关键的是权力。布罗代尔描述道,“剥削就是不平等或者强迫进行的交换”,而后,他断言说,“当这样一种强迫关系存在时,供应和需求这些术语又究竟意味着什么呢?”(Braudel 1981-1984:vol. 2,176)<sup>[5]</sup>

(6)然后,权力问题引导我们考虑,国家的作用是什么呢?这里,布罗代尔提出了两点,其一是国家作为调节者,其二是国家作为保护者。他的论述是一个悖论。作为调节者,国家维护自由,而作为保护者,国家破坏自由。他的逻辑是这样的:国家作为调节者

意指国家调控价格。自由企业的意识形态一直为垄断服务,它总是攻讦政府各种形式的价格调控。但是,对布罗代尔来说,价格调控保障了竞争:

价格调控被用作主要论证,来否定19世纪之前已经出现了“真正”自我调节的市场。其实,价格调控一直存在着,今天,它仍旧存在。但是,当谈论前工业世界的时候,如果我们以为,市场订价表抑制了供应和需求的作用,那就错了。从理论上讲,严格的市场调控是为了保护消费者,也就是保护竞争。人们甚至可以说,是“自由”市场(例如,英国的“私有营销”现象)趋于废弃调控和竞争。(Braudel 1981-1984:vol. 2,227)

这里,国家的作用是抑制反市场的力量。因为,私有市场的出现并不仅仅为了提高效益,也为了“根除竞争”(Braudel 1981-1984:vol.2,413)。

但国家同时也是保护者,是垄断的保护者,事实上是垄断的建立者。但是,并不是所有国家都是如此。只有一些国家才可能做到。最大的垄断,大商贸公司,“是在与国家有规律的合作中建立起来的”(Braudel 1981-1984:vol.2,421)。不仅如此。还有许多类型的垄断,这是“享有它们的人们视之为当然的现象,他们意识不到垄断的存在”(Braudel 1981-1984:vol.2,423)。布罗代尔以货币垄断作为这类垄断的例子。在中世纪,垄断家占有黄金和白银,而大多数人有的是铜。今天,垄断家用的是所谓的强货币(strong currency),而大多数人使用的是“弱货币”(“weak” currency)。但是,最大的垄断是霸权,即整个制度的保护者手中的垄断。“整个阿姆斯特丹自身的位置构成了垄断,这个垄断的作

用是主宰而非保护安全。”(Braudel 1981 - 1984: vol. 2, 423)

下面是我们描摹出的图画。经济生活是守规律的,资本主义则是不寻常的。经济生活是可以预知的领域,资本主义则是投机的。经济生活是透明的,资本主义则是朦胧的或者不透明的。经济生活指涉低额利润,资本主义指涉的则是不同寻常的高额利润。经济生活意味着解放,资本主义则意味着丛林。经济生活中,真正的供求关系是自动调节价格,资本主义中,价格是权力和狡诈所强设的。经济生活指涉调控下的竞争,资本主义则要根除调控和竞争。经济生活是普通人的领域,资本主义则是受霸权保护,且由霸权体现出来的。

## II

商人、工业家和银行家之间的区分古来有之,而且,区分是显而易见的。他们是三种可以牟利的主要经济活动的践行者:贸易、制造业(或者,更一般地说,生产活动)和货币交易(借贷、保护和投资)。人们通常认为,这些都是不同的职业或者机构作用,把它们具体化为三个彼此区别的社会群体,例如,商业资本、工业资本和金融资本的三位一体。

的确有许多分析者运用这样的范畴来建构资本主义的范畴年表:首先是商业资本时期,然后工业资本时期,最后是金融资本时期。此外,无论在自由主义传统中,还是在马克思主义传统中,都存在一种观念,认为与工业生产相比,贸易活动在伦理方面更为不确定,“资本主义”性质更为薄弱一些。这主要是秉承了圣西门的观点(而圣西门的观点又来源于重农主义者),他在生产劳动和非生产劳动之间作出区分。无论如何,名为工业革命这一假定的历史变革时刻的重要性与以上这些区分方式以及其本体论现实是分

不开的。

布罗代尔果断而简洁地从这些区分方式的根基来进行批判：

这样，人们的印象（既然缺乏足够的事实材料，印象就是我们所拥有的一切）是，经济生活中总是有可以牟取高额利润的部门，但是，这些部门是变化的。在经济发展的压力之下，每当这种变化发生的时候，资本能够立刻嗅出它的开始，于是转移到新的部门，繁荣滋长。请注意，资本并没有推动转移的发生。当资本主义在地中海东部、美洲、东印度群岛、中国和奴隶贸易之间，或者在贸易、银行、工业和地产之间运动时，利润的地理情况是理解这些短期变化的关键。

要建立起像农业利润、工业利润和贸易利润这样绝对有效的区分是十分困难的。总的说来，这一标准的从上而下的阶梯式分类法：贸易、工业和农业是与具体现实相对应的。但是，也有一些例外，可以合理地解释部门之间的转移。

我要强调资本主义的一个特征，在我看来，这是资本主义一般历史的基本特征，即资本主义无穷的灵活性，它的变化和适应的能力。如果像我所相信的那样，从13世纪的意大利到今日西方世界的资本主义中果真存在着某种统一性，那么，至关重要的是，这种统一体必须得到说明和考察。（Braudel 1981-1984: vol. 2, 432-33）

如果利润机会真的决定了资本周转中资本家的位移，那么，我们还应当考察的是，资本家是如何获得这一“无穷的灵活性”的。对布罗代尔而言，答案十分简单。由于过去的投资、过去的网络和过去的经验，专门化会使资本家受困于一个领域中，因此，真正的资本家总是抗拒专门化。当然存在着专门化，但对布罗代尔而言，

专门化属于低层：

专门化和劳动分工通常从底部开始运作。如果现代化或者理性化过程中包含了区分不同工作和职能的步骤，那么，这样的现代化一定是在经济的底层开始的。贸易的每一次繁荣都导致了商店的专门化以及贸易人员中新职业的出现。

奇怪的是，批发商(*le négociant*)事实上并没有遵守这个规律，在他们中间，专门化现象只是偶尔才有发生。甚至当一个发财的店老板变成商人时，他马上从专门化状态中退了出来，转入非专门化之中。(Braudel 1981 - 1984:vol.2,378 - 79)

资本家的态度则与店主的态度迥然不同：

不论在 Jacques Coeur(14 世纪大亨)时代还是今天，要想统领经济，就不能将自己局限在一个惟一的选择之中，就必须拥有无限的灵活性，也就是说，非专门化。(Braudel 1981-1984:vol.2,381)<sup>(6)</sup>

### III

这样将资本主义“颠倒过来”看待，意义何在呢？首先，它改变了历史编纂的议程。第二，它暗含了对启蒙的进步理论的批判。第三，它为当今世界提供了一个迥然不同的政治信息。这些并不是布罗代尔阐明的隐含的意思。在学术著作中阐明隐含的意思，这不是布罗代尔的习惯。也许偶尔他会在访谈中这样做，但是，他的评论带有即兴色彩，与其说表达了他有关世界的观点，倒不如说反映了他对访谈的看法。也许，布罗代尔相信，如果读者自己发现



了文章隐含的意思,文章的影响力要更大一些。也许他不想被牵扯到过于政治化的争论之中,尽管他很少惧怕学术论争。不管布罗代尔的迟疑或者沉默的原因何在,这并不妨碍我们将他的著作作为我们变调的基础。

最晚从19世纪中叶以来,历史(History)的议程由下面这种解释性的神话所主导<sup>[7]</sup>:早期存在着某种相对简单的小制度,其特征在于,地主以这种或那种方式剥削农民。从这种制度中,“中产阶级”或者说“资产阶级”诞生了,并最终成为现代民族国家的主导力量。这一“新群体”以及其践行的经济制度,即资本主义制度所具有的日趋增长的力量导致了两次伟大的革命:英国的工业革命和法国的资产阶级革命。这两次革命共同构成了19世纪初世界历史的伟大转折点。

我们所有的时代划分都是建立在这个神话基础之上的:中世纪和现代时期的分野,现代史早期和末期的分期(或者,按照欧洲的术语,现代史和当代史的分野)。这个神话甚至存在于我们的形容词之中,也就是说,它存在于我们未经检验的前提之中。例如,我们说“前工业”社会,近来又说“后工业”社会,这两个形容词假定了所谓“工业社会”的存在。最后,在我们的问题中,也能找到这个神话。例如,为什么意大利的资产阶级革命发生得这么晚?法国,或者俄国,或者印度的工业革命发生在什么时候?美国南部的奴隶主是否就是封建主或者资本家企业?这里,我必须补充一句,布罗代尔本人并没有摆脱这些假设,在使用形容词时尤其如此。但是,在很大程度上,他做到了忽视它们。

但是,我坚决认为,布罗代尔对资本主义“颠倒过来”的观点不啻是对这些神话毁灭性的攻击。如果说,资本家是垄断家,与那些市场竞争中的人相对抗,那么,现实中的分界线就截然不同于我们惯常的分界方式。人们可以找到各种各样的生产、贸易或者金融

垄断形式。这样的形式有诸如大种植园、大贸易公司、跨国公司和国家企业。世界劳动人民,不论在农村还是都市,构成了垄断的敌对阵线。他们处于物质生活区域之中,但却冲入市场区域,与垄断势力做斗争。

这些劳动者试图争取更多的他们创造出来的剩余价值,他们想要提高工资收入,建立小商品生产和营销的形式,尽可能地反抗垄断家强设的价格结构,代之以真正反映供求关系,即真实价值的价格结构。在他们争取“解放”的努力中,他们寻求作为调节者和“竞争”保护者的国家的支持,但是,他们却一而再,再而三地发现,国家是他们所要反抗的垄断的“保护者”。因此,他们对待国家的态度必定是暧昧的。

既然资本家的力量在于他们的适应性、灵活性,在于他们能够迅速地向高利润领域转移,那么,1780年转向棉纺织生产,17世纪威尼斯 Terraferma 转向农业投资与20世纪80年代跨国公司向金融投机的转移,这三次转移的重要性是相等的。此外,以国家为调节者,“调控之下的竞争”这个概念就开辟了新的思考“市场社会主义”的方式,上一个十年中,社会主义国家兴起了引人注目的“市场社会主义”,这是一种政治选择。布罗代尔为我们提供了一个持续斗争的意象,在资本主义世界经济中,垄断家与人民大众之间处于不断的斗争之中,前者拥有权力和狡诈,后者经济活动的公开和透明则成了羁绊。难道我们不可以把过去200年的政治史理解为大众试图建立反权力和反狡诈制度的斗争史吗?

显然,布罗代尔意象与逐渐失效的占主导地位的意识形态是相悖的。毋庸置疑,亚当·斯密和卡尔·马克思都是敏锐的思想家,预见了许多我们在布罗代尔著作中得到的东西。但是,作为意识形态的自由主义与亚当·斯密的观点是不同的,正如马克思主义与卡尔·马克思的观点也是不同的。而统治我们的思想的是自由主

义和马克思主义,并非亚当·斯密或者卡尔·马克思的观点。

布罗代尔重新思考了资本主义,他破坏了自由主义者和马克思主义者的论证基础,他们通常用这些论证来为自己执著的进步理论辩护。自由主义者和马克思主义者都考察分析了资本家或者资产阶级或者中产阶级兴起,以及资本主义制度发展的历史过程。对自由主义者来说,这个过程如果完成的话,将到达某种乌托邦的巅峰。对马克思主义者来说,这个过程将在崩溃中达致巅峰,并导向新制度,这个新制度将到达乌托邦完美极顶。

布罗代尔认为,发展不是线性的。他相信,垄断力量(即所谓真正的资本主义)和解放力量之间持续存在着张力,后者试图在竞争市场的复合体框架中通过自我调控的经济活动来实现解放,在这个复合体中,他们的活动“与普通劳动几乎无法区分”。

布罗代尔到此就止步了。我们可以假设这个冲突是永久的,或者,我们可以寻求一种长期的趋势,使这个历史制度不稳定的均衡趋向崩溃,从而改变这个制度。需要我们来填补这个空白。我相信,在资本主义世界经济中,这样的长期趋势确实存在,矛盾的激化将导致制度“分歧”(bifurcation),而这最终还迫使资本主义制度转变为另一种制度。我还相信,这个另一种制度将是公开的,它依赖于我们集体的历史选择,因此,它不会是预先注定的。我已经在别处论述了这些观点,此处就不再赘言了。

我认为,重要的是理解,布罗代尔的观点并不是反映了一种隐藏的布热德主义,推崇假定存在的“小商人”。恰恰相反。布罗代尔“解放的”市场并不是现实世界中真正存在的市场。他的市场真正是竞争的,其中,供求关系决定了价格,也就是说,潜在的(或者业已实现的)供求关系。利润将会是低额的,事实上,是劳动的报酬。这样一种制度是否可行,仍是一个问题。但是,布罗代尔对“市场”的吁求决不能与80年代所谓的新自由主义思想相混淆。

事实上,布罗代尔的观点正与之相反。

最后,布罗代尔对当今世界具有重大的政治暗示意义。如果资本主义,即真正的资本主义是垄断,而不是市场,不是真正的市场,那么,“应该怎么办”这一问题的解答将会与过去 100 年来反资本主义运动所给出的解答大相径庭。

在本文中,我尝试解析,布罗代尔如何反对普遍为人们所接受的有关资本主义的观点。我称之为“颠倒过来”看待资本主义。然后,我试图完成布罗代尔裹足不前的事,即阐明他的再思考中包含的学术和社会蕴涵。我想,布罗代尔不会指责我阐明他的蕴涵的尝试。也许,其他人会从布罗代尔的再思考中得出其他的蕴涵。我们对于身处其中的历史体系之中心机制的假设是未经检验的,布罗代尔将新鲜空气带入其中,这无论如何是意义重大的。

## 注 释

- [1] 法文“zones d'opacité”(Braudel 1979: vol. 1, 8)的英文译文“shadowy zones”够不上原词的力度。不透明与朦胧的含义相比,前者有更大的密度,更难被看清。
- [2] 因为某种原因,也许是因为编者的疏忽,英文版中这个句子漏译了。参见布罗代尔著作(1981-1984: vol. 2, 428)的英译本中相应的段落。
- [3] 此处,布罗代尔指的是远距离的商人,但是,他的描述同样适用于当代公司,如波音航空公司(Boeing Aircraft)。
- [4] 法文原文表述没有如此生动:“la zone du contre-marché est larègne de la dé brouille et du droit du plus fort”(Braudel 1979: vol. 2, 197)。
- [5] 我改动了英文译文中的一个词语。我认为,在这个语境中,布罗代尔的词“rapport de force”不应译作“权力均衡”,而应译作“强迫关系”。法文原文为:“Quand il ya ainsi rapport de force, que signifient exactement les termes ‘demande’ et ‘offre’?”(Braudel 1979: vol. 2, 149)

- [6]我改动了英译本的最后四个词。英译本的“able ... to keep one's options open”当然非常正确,但却没能清楚地表达出法文原义:“D'être éminemment adaptable, donc non spécialisé”(Braudel 1979:vol.2,335)。
- [7]有关历史神话的作用,请参见 McNeill(1986),以及本书第四章。

## 6. 资本主义市场：理论与现实\*

◆ 伊曼纽尔·沃勒斯坦(Immanuel Wallerstein) 著

◇ 萧佩斐译 潘永忠校

既然《时代》杂志选了戈尔巴乔夫(Mikhail Gorbachev)80年代的“风云人物”，它其实同时应该指出“市场”是80年代的流行术语。从羞羞答答地躲藏在衣柜里，“市场”现在昂然地走出来，并成为全球政客、平民百姓和学者等口中治疗各种社会顽疾的灵丹妙药。你是不是营养不良、受到官僚和警察的压迫、对一生的前途感到沮丧、刚刚离婚？试试市场吧！你祖辈享受的宁静是不是正在远离你？试试市场吧！你受够了意识形态和意识形态的宣传？试试市场吧！

然而，甚么，噢，甚么是市场？它是谁？让我通过引述一本主要的百科全书关于“市场和工业”的首段来开始。作者写道：

市场是一个买卖的地方，让经济参与者(如企业、家庭和工业)聚集起来，并为社会作出各种经济决定。在市场交易过

- 
- \* 这篇文章在1990年8月20—24日于Leuven举行的第十届经济史国际会议(The 10<sup>th</sup> International Congress of Economic History)的“从历史角度看经济理论对理解和解释经济世界的角色和作用”(“The Role and Function of Economic Theories in Understanding and Explaining the Economic World in Historical Perspective”)一节上发表。

程中,产生了不同的价格、工资和利润。它们决定市场的资源分配和国民收入的分配。(Steiner 1968:571)

我引述这个定义因为这是众多著作中的典型说法,而且提出了一种对大部分读者而言好像清楚明了的看法。最后,值得一提的是,作者承认了市场虽然是“经济学的一个中心概念”,但也是“一个难以捉摸的概念”。不过,不论难以捉摸与否,他仍然愿意无畏地使用这个概念。

然而,我不得不感觉到整个场景是虚构的。市场被视为一个让参与者交流、作出决定和判定的场所。我们知道这意象的起源,取材于昔日农村市集的图像。市集是一个具体的地方,参与者在特定的时间聚在一起,真的进行种种交易。因此,这暗示了一个劳动市场、一个世界市场、一个期货市场或一个雨伞市场也同样是一个早已存在的场所,让参与者讨价还价,进行买卖,因而获利或赔本。如果我们愿意的话,我们大可以看看这种情况下会发生甚么事情。

但是,坦白地说,无论你我(作为个体),或公司(大和小),或其他控制资源的人,大部分都不会这样做,因为一般来说,在一个市场上充当理性的参与者是很复杂的,再者,我们(个人或公司)大部分时候都不愿这样做,而且我们也甚少允许这样做,最后,如果我们所有或大部分时间都真的这样做,资本主义的世界经济体系就会迅速地完蛋。

从资本家的角度来看,市场是不可取和混乱的现象。尽管他们大力吹捧市场,但是他们长久以来却是市场的主要敌人。市场之不可取,因为它把利润降至最少。任何一种产品如果真的有很多卖家和很多买家,各人都掌握完备的资讯,在买卖制度里又没有任何结构上的不公,即处于“完全竞争”的情况,任何卖家只能获得

极微薄的利润。事实上,只要有点儿耐性跟卖家讨价还价,买家可能得到一个低于成本的价格。然而,我们不必害怕,因为这种完全竞争的情况很罕见——那些身处边陲地区的生产者所制造的产品种类自然除外。

市场之不可取因为它们难以捉摸。这种性质有时被冠以风险的名义。但是,除了绝望和愚蠢的人外,谁会承担种种风险呢?准确地说,资本主义不是一场赌博,而是一项计划,计划越集中越好。诚然,郁金香热<sup>[1]</sup>、杠杆收购活动、储蓄和信贷丑闻永远不会绝迹,但是在这些周而复始的行为中领先的最终赢家,极少是那些视郁金香或股票或抵押为一个竞争市场中的商品的买卖者。

再者,市场之不可取,因为它们要求卖家和买家因应该接收的新信息而不断调整他们的行为。但是,谁愿意每次在进行或不进行一宗交易时,都投入这种繁复的过程呢?绝无仅有。我们大部分人倾向等待,直至各种市场“事件”积累了巨大压力,我们才迫不得已地改变种种行为模式。迅速而准确的调整是工匠的技艺,不是工业巨子的技巧。毫无疑问,市场的钻营者和证券买卖者可能很快作出调整,但这是没有意义的,除非最终的生产者和消费者也迅速地改变其行为。然而他们很少乐意这样做。

因此,实际上没有人(肯定没有有点头脑的资本家)喜欢高度竞争性的市场,因为付出的代价太大。无论如何,真实世界不是这样运作的。经济交易都有规则。它们是很重要的,并由人制定的。猜猜是谁制定?在现代世界体系里,规则的最终制定者不是别人,而是我们的老朋友,即国家。我们所有人都知道国家在确保维持利益(财产所有权、契约精神)方面所扮演的角色。但是没有国家制定切合现实的各种规例,资本主义活动根本不能有任何利润。因此,所有实际的资本家都喜爱和尊崇国家,与特定的国家/政府打交道,以换取订立一些有利他们的规例。有时,这样做是一个问



题。如果真成了一个问题时,一些不满的企业家就会投诉国家过度干预“市场”。然而,制定法律,允许一连串储蓄和贷款银行破产,导致数以千亿美元的美国资金流入某些人的口袋里,然后,又制定一些新法律确保这笔数以千亿美元款项由个别纳税人在往后50年内支付,一般来说,这种情况虽然不被认为是不恰当的市场干预,却可以被视为没有公开的丑闻。没有人因里根(Ronald Reagan)所制定的法例(被误称为“撤销管制”),而称其统治为反资本主义,甚至“国家主义”。

列宁政权之所以垮台不是因为它们限制竞争,而是因为他们限制竞争引起的广泛而严重的无能。这个政权现在重新学习如何通过适当的干预,防止自由竞争。例如,他们一定要提供税务优惠。苏联被怂恿通过 De Beers 售卖钻石,而不是在“世界市场”里,尝试没有效率地与这个强大的企业联盟自由地竞争。通过 De Beers 售卖钻石,苏联这个卖家在世界经济体系里的确赚取了更多利润。不过,他们一定不会促进自由竞争。

据我的知识,从来没有人可以任意为任何一件东西的“正常”价格订立一个价目。事实上,真实价格只是物品在特定时空里出售时的那些价格,而其他价格都是谜。惟一的真正问题是怎样解释为什么这是真实价格,或那是以前的真实价格,以及怎样解释为什么它们因时间和空间的不同而有如此大的变化?

简短而矛盾的答案存在于历史资本主义里,真实的市场价格由我们所谓的政治过程决定,正如真实的政治斗争由市场的价格网络决定,而两者塑造我们所谓的“文化”,同时又被“文化”塑造。没有经济学上的自然或正常价格。

我说价格是政治上的决定,不是简单地指政府的价格操控。当然,政府操控价格的情况屡见不鲜。在被联合国委婉地称为“中央计划经济体系”里,[价格控制]直至最近仍很普遍;而在政府所界定的紧急状况(如第二次世界大战的美国)或合法专利的情况(如美国的私人公共服务)下,也常常出现。但是,由政府操控价格本身不是历史资本主义的常态。其实,常态恰恰相反。这也是经济自由主义(世界体系的统治意识形态)的明确特色之一。

虽然如此,价格还是由政治决定。1990年8月伊拉克入侵科威特,世界油价立刻上升。这很明显是因为伊拉克的行动成为全球石油供应暂时减少的借口,同时需求假设维持不变。当然,伊拉克侵入科威特是一个政治行为,它要达到几个目的,其中之一就是油价上升。此举能否使伊拉克政府在战争期间赚钱,要视乎一连串在政治和文化角力场上做出的“回应”,包括正处于衰退年代的美国是否会使用其政治军事力量、苏联在行动上与美国合作的意愿、全球阿拉伯人和穆斯林支持伊拉克政府的程度,因为他们可能认为伊拉克这次行动是牵制西方基督教世界的文化运动之一。我们可以继续谈下去,并更广泛地在时间上和地域上分析价格制订的社会政治根源。但是,这里明显没有石油的自然价格,而那些在

世界各地售卖石油的人是最先知道石油是没有自然价格的。在世界体系里,1991年的油价首先就是取决于地缘政治上的力量形势。

你可以说石油之所以会出现这样的情况,是因为它是一种特殊的产品,是地缘战略计划的钥匙。鞋、大豆或火灾保险政策是否有同样情况呢?让我们以鞋为例,像大部分90年代资本主义世界经济体系的轻工业产品一样,鞋的生产主要受地理位置影响;昂贵的手工鞋大部分在核心国家制造;廉价的普通鞋则不成比例地在较弱小的半边陲或较强大的边陲地带生产。原因很简单,就是普通鞋是低利润经营,因为在世界上的竞争大,而手工鞋需要较高工资的劳动力,因此少竞争,多利润。

这种地理境况不是偶然的意外,而是经过500多年的许多政治努力的创造出来的,直至今天也是同样的政治努力的支持者。处于边缘(马歇尔经济学可以让我们了解),我们可以做什么?如果你在保加利亚生产鞋,你怎样可以占有更大的“市场分额”?首先,你可以转换生产结构。这将保证你的鞋不受出口到其他国家的限制。你又可以得到一些外来的投资和/或贷款,因而可购买更多的生产鞋的最新型机器。这将保证核心国家的中产阶级,而不是本土的中产阶层(以前称作官僚特权分子)获得更多的价值盈利,尽管本土中产阶层仍然可以摇身一变成为企业家,继续取得他们那部分价值盈利。最后,保加利亚的鞋业出口可能增加百分之20,但代价是牺牲了其他鞋业出口国所占的市场分额。但是,在整个转变过程中保加利亚的改变,肯定主要是来自保加利亚内外的政治压力。

你可能想:这样说固然不错,但一个人/国家并不能独自颁布一个政治上的新世界价目表,因为“客观”经济现实,即著名的供求定律,限制了“主观”意愿。关于这个问题还有两点要说明。第一

是“客观”的经济现实与“主观”的政治和文化意愿的对照，是似是而非的，因为部分的“客观”限制，正是政治力量的现实。反过来，政治力量其中的一个限制就是行使力量时在世界市场中所涉及的财务成本。因此，第二点要说明的是每个政治行动都有各种财务承担，这反过来又再次迫使政治改变。

举例说，最近东欧发生了巨变。这不是分析这次现象的地方。但是，世界市场的转换状况明显是一连串事件中的一个事件。在50—60年代，世界经济体系正处于膨胀之中，官僚控制“庞大”生产的制度使经济增长率提高。在70年代，世界经济体系不再膨胀。正因如此，因而有“人为”的尝试，通过贷款给边陲和半边陲地区，重燃它们的购买力，以保持世界需求。这种“补偿”全面增长衰退的做法，保持（甚至增加）了进口水平。到了1980年，这种安排开始出现了全球性崩溃的局面。在一个萧条的世界经济体系里，弱国不能负担正在增长的债务。因此，80年代东欧国家（当然还有其他国家）的国际收支平衡被挤压，带来政治上的不稳定。在这个意义上，我们可以说80年代“客观”世界市场的局限来自东欧在50年代所选取的特定市场参与模式。但是，我要提醒你，这些模式在50—60年不仅没有限制，反而提高了经济增长。

东欧目前正在重整它在市场上的参与机制，这种说法与形容东欧已经决定要成为一个市场体系的惯常说明相比，更为准确。东欧从来都是一个“市场体系”，是资本主义世界经济体系中不断分工的一部分，因而“受制”于“世界市场”的状况。这种新近采取世界经济体系的参与模式能否提高东欧人民的生活水平，仍有待观察。如上所述，政治决定经常有经济承担，尽管不一定是我们希望得到的那种。不管怎样，计划属于强者，而不属于弱者。IBM可以计划，日本可以计划，但是捷克总的来说只能适应、阻挠和抗衡那些强国的计划。如果“市场”是指扩大买卖双方或生产者和消

费者的选择自由,那么,资本主义说到底是一个极度反市场的体制。

200年以来,关于“市场”的理论,一直与充满混乱的“市场”实况有段距离,那些实际上在市场上赚取大量金钱的人,完全没有理会所有的“市场”理论。亨利·考夫曼是那些赚大钱而又教导别人如何赚大钱的人,他被视为华尔街的权威。1990年2月,他为《纽约时报》写了一篇文章关于Drexel Burnham Lambert这个具有很大规模的经纪公司倒闭的金融分析,文章题为“Drexel之后,华尔街走向更黑暗的日子”(After Drexel, Wall Street is Headed for Darker Days)。

在这篇文章里,考夫曼回顾了80年代的“滥用信贷制度”,认为是因为“(美国)政府在缺乏足够的预防措施、提高政府的金融监管和严厉的金融操守规例之前,就准许进行“撤销管制”。考夫曼接着对“不干预”的方法提出警告:

很少人质疑金融体系的种种含意。表面的说法是“市场”会惩罚那些在金融体系中的不法者。

但是,在监管金融机构的工作上,市场并不灵光。金融机构的资本很薄弱,而且可以通过千丝万缕的交易与其他金融机构联系在一起。

金融机构是持有者,因此是美国人的储蓄和短期资金的监护人,负有一种独特的公共责任。真正让市场监管金融体系,就表示允许出现一连串潜在的倒闭,包括许多可以挽救的金融机构和许多金融机构的客户。

考夫曼提出的解救方法是什么呢?你猜猜,就是国家的介入:

Drexel 倒闭后,为企业和金融机构重建一个坚固的金融基础的工作是提供税务诱因、强化和集中政府的金融管制,以及设立一些客观地评审企业董事之管理表现的准则。

在这种严谨的监管形式下,华尔街的公司可能要符合更严格的资本要求,以及对其控股公司的所有活动进行更严厉的监管。因为失去很多专利,证券公司的数目和规模最终会缩减。

正如你所看到的,他并非喜欢任何形式的政府介入,而是喜欢那些减少竞争的措施:“证券公司的数目和规模……会缩减。”

亨利·考夫曼的声音就是精明的资本家的声音。对他们来说,一直以来“市场并不灵光”。国家一定要使市场不干预个别利润丰厚的行业。这是资本家惟一可以生存的途径。

商业市场与计划、分配和人力资源的理性运用的整体关系实际上需要从起点开始再重新分析。第一步就是要屏弃资本主义从来(或可能是)都以自由竞争的市场体制为基础这种观点。

## 注 释

[1]郁金香热指 1636—1637 年在荷兰出现的投机热潮。郁金香种植在 17 世纪初由奥斯曼帝国引入荷兰。起初郁金香只是一种稀有的奢侈品,后来迅速地普及流行,以致供不应求。在价格上升期间,买家要预先付款。这开创了转售购买郁金香的收据的获利机会,一个郁金香的期货市场因而诞生了,郁金香买卖也很快转化为一纸赌博。当价格到了不受控制的局面时,政府突然提出炒卖的警告,导致投机者恐惧,以致市场崩溃。

[2]详细讨论参阅 Vaggi 1987,关于“市场价格”和“自然价格”的条目。

## 7. 经济学与世界史——迷思和悖论\*

◆ 保罗·贝罗奇(Paul Bairoch) 著

◇ 张群群 译 潘永忠 校

### 一、过去是否存在欧洲自由贸易的黄金时代?

把 1929 年大崩溃和 1930 年代衰退归因为贸易保护主义的这个迷思,使我们想到了一种更普遍和更重要的迷思,即关于商业政策长期历史的虚构观点。这一谬见在新古典经济学家中间几乎是一种教条,可以用下面这句话来表述:“自由贸易是常规,贸易保护则属例外。”我们无数次地听人说起,20 年代和 30 年代的贸易保护主义背离了自由贸易的黄金时代!我曾在关贸总协定(GATT)——“自由贸易的圣殿”待了差不多三年时间,这使我对这种迷思尤为敏感。事实真相是,在历史上,自由贸易属于例外,而贸易保护主义才是常规。所以值得在此叙述一下商业政策简史,以使读者确信这一实情。本文第一部分将描述欧洲的情况,第二部分将阐述世界其他地区的情况。

---

\* 本文系 Bairoch, Paul (1993): *Economics and World History: Myths and Paradoxes*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 16 - 55, 第 2 章、第 3 章和第 4 章。以下标题一、二、三分别对应原书第 2、3、4 章。

## 1815年：贸易保护主义的汪洋大海 包围着少数几个自由的孤岛

让我们首先把19世纪放到历史视野中来。16和17世纪是重商主义的黄金时代。贵金属被视为对国家的财富与权力至关重要。故此无法享用金矿或银矿的国家不得不管制其对外贸易，以求获得出口超过进口的盈余。而且，殖民领地必定充当受到保护的出口市场。实际上，赫赫有名的重商主义者托马斯·曼(Thomas Man)著作的书名，就充分概括了这种被广泛接受的理论：《英国得自对外贸易的宝富》(*England's Treasure by Foreign Trade*)(1664)。

18世纪一般被看作一个转型时期。在这个世纪的上半叶，贸易政策仍和重商主义紧密联系在一起，在1760年后情况发生了重要变化。首先是在重农主义者的倡导下，接着是在亚当·斯密(Adam Smith)的理论影响下，而且，尤其是在1786年签订了英法通商条约的情况下，作为自由放任经济学一个组成部分的商业自由主义，即使不是整个欧洲，至少也在欧洲两个领先国家之间的贸易中确立了。但是，1786年的条约希望落空，以及尤其是战争因素的影响，导致了18世纪以贸易保护主义的回潮告终。

1790—1815年期间的战争，特别是开始于1806年的英国对法国的封锁，强化了欧洲政府的商业政策上趋于保护主义倾向。然而，在经济思想方面，自由主义却取得了进展。亚当·斯密的《国富论》(*The Wealth of Nations*)一书的第四篇，实质上是对国际间自由贸易的辩护。斯密的著作(出版于1776年)成为18世纪末经济学领域中最重要著作，它在英国在1800年以前已经出了第八版，而在1796年前，它已被翻译成几乎所有欧洲语言。亚当·斯



密的直接或间接的继承者,也就是说,绝大多数经济学家,“所有现代经济学的缔造者,均对国际贸易采取一种自由主义的立场”。

然而,由于现实原因,在欧洲自由主义经济思想的优势地位,并没有消除重商主义类型的保护主义,更未能阻止新型保护主义的发展。这种新型的贸易保护主义和19世纪早期民族主义的兴起有关,而且更为重要的是,它是对产业革命所导致的经济发​​展进程和英国工业进展的结果的觉悟。弗里德里希·李斯特(Friedrich List)最著名的著作《政治经济学的国民体系》(*The National System of Political Economy*)直至1841年才问世,而在此之前,美国的亚历山大·汉密尔顿(Alexander Hamilton, 1791)、德国的亚当·缪勒(Adam Müller, 1809)和法国的让-安托尼·夏普达尔(Jean-Antoine Chaptal, 1819)和夏尔·杜宾(Charles Dupin, 1829)赞同保护主义的著作已经面世。然而,李斯特在德国于1810年代已经声名卓著,我们可以把他看作贸易保护主义理论方面的重要国际人物。

对李斯特而言(以及对保护主义学派的主流而言),贸易保护主义本身并非目标,而是旨在使一国通过工业化建立强大经济的临时政策。这里提出了一个主要观点:一个国家必须在工业化进程的早期阶段,在没有被更为成熟的外国工业竞争击败的情况下,实现工业化。因此,必须考虑每个国家的具体条件,尤其是发展程度。即使是这个保护阶段包含消极后果,也应视之为工业化的学习成本。后来,这被称为“新生工业”(一译幼稚产业, infant industries)论点。在李斯特看来,一旦各产业已经成长起来,足以迎接国际竞争的挑战,自由贸易就应成为惯例。他甚至确信,工业化只有在温带地区才可能发生,而热带国家应专事生产他们拥有自然垄断地位的初级产品。请注意,在当代贸易保护主义思想中,这种观点并不存在。

在 19 世纪初的欧洲,对贸易自由化的最有力度的反对意见,并非来自贸易保护主义理论家,而是出自范围广大的不同经济部门的代表,他们或正确或错误地认为,他们自身的特殊利益会因为贸易自由化而造成损害。

### 1815—1846 年:英国走向自由主义,但不早于 1842 年,也未发生于其他地方

实际上,可以把在 1815—1825 年期间不同欧洲国家的贸易政策情况描述为,贸易保护主义的汪洋大海包围着少数几个自由的孤岛。表 2.1 比较了那时各主要欧洲国家贸易政策的大致状况。

在英国,自由贸易的支持者和保护主义的支持者之间的政治斗争,大概在 1815 年与法国的战争结束时开始。贵族投票决定支持新的谷物法,这新的谷物法旨在限制外国谷物进口,以保护本国农业。应当注意是,谷物法几乎一直是大多数欧洲国家关税史的一个特色,它们总是在保护本国农业和防止粮食价格上涨过快之间,保持不稳定的平衡。在英国,第一部这种类型的国家法律可追溯至 1436 年。

1815 年的谷物法禁止进口小麦,直到国内市场上小麦价格达到每夸特 80 先令为止,这意味着把粮食价格并因此把工资保持在相对较高的水平上。这引起制造商们的不满,他们想通过把机械化(特别是棉花纺纱)和低工资结合在一起,进一步扩大出口。这项法律标志着农业利益势力和工业利益势力之间开始发生冲突,其中前者在经济生活中的相对重要性正在降低,而后者正在成为经济活动的主要部分。在 19 世纪,这两个部分之间的权力平稳和利益吻合的程度,决定着关税政策的变化,不仅在英国如此,而且实际上在所有欧洲国家里也是如此。

表 2.1 1820 年前后欧洲部分国家的商业政策

|         | 工业品的进口<br>禁令 | 平均关税<br>水平(%) <sup>a</sup> | 对农业<br>的保护 | 出口关税 | 国内课税 | 航运法律 |
|---------|--------------|----------------------------|------------|------|------|------|
| 奥匈帝国    | 很多           | b                          | c          | 有    | 有    | 自由   |
| 丹麦      | 很少           | 30                         | 中度         | c    | 有    | 自由   |
| 法国      | 很多           | b                          | 中度         | 很少   | 有    | 保护   |
| 葡萄牙     | 无            | 15                         | 严格         | 有    | c    | 自由   |
| 普鲁士     | 无            | 10                         | 中度         | 有    | 无    | 自由   |
| 俄国      | 很多           | b                          | 中度         | 有    | c    | c    |
| 西班牙     | 很多           | b                          | 严格         | 有    | 有    | 保护   |
| 瑞典(挪威)  | 很多           | b                          | c          | 有    | 有    | c    |
| 瑞士      | 很少           | 10                         | 中度         | 有    | 有    | 自由   |
| 荷兰(比利时) | 无            | 7                          | 中度         | 有    | 有    | 轻度   |
| 英国      | 很少           | 50                         | 严格         | 很少   | 无    | 保护   |

a 所引数据只是非常粗略的近似数字。

b 就禁令的重要性而言十分微不足道。

c 资料不充分或难于分类。

资料来源:见表3.3。

谷物法直到 1846 年才被废除。不过,在其他领域,自由主义确实取得了一些进展,早在 1825 年,议会再次批准技术工人移民国外,自 1719 年因担心国外竞争而通过了一项法案以来,这一直被禁止。另一方面,一些工程师试图取消机器出口禁令的努力却没有成功。在 1833 年,政府对某些进口关税采取了宽减政策。

在此期间,英国工业超出其竞争对手的领先程度正大幅增大,而其领先程度过去早已相当可观。即使就整个联合王国来计算,由于爱尔兰没有什么工业,会降低工业化的平均水平,但这一领先地位仍然非常大。拥有占欧洲 8%~10% 的人口的联合王国,在 1800 年生产出欧洲全部生铁量的 29%,在 1830 年更达到 45%。更值得注意的是以下事实,联合王国在 1830 年的人均工业产量水平超出其他欧洲国家 250%,而在 1800 年这一数字是 110%

(Bairoch, 1982)。从这方面,我们可以很容易地理解,工业家们及其支持者为什么会努力建立更为有效的自由贸易体系。

然而,实施更为有效的自由贸易的主要障碍,仍然是对农业大幅度的保护。既然保护导致了粮食价格上升,并由此降低了实际工资,制造商特别是棉纺织业制造商的策略,就是用工人的贫困来加强他们对谷物法的抨击。自由贸易主义者还强调,谷物法由于削减从拥有农业剩余的国家进口粮食,实际上减少了把英国的工业品出口到那些国家的机会。反谷物法同盟在 1838 年 9 月在曼彻斯特成立。尽管这是一个制造商的压力集团,但该同盟是由正直的人们来领导的:约翰·布赖特(John Bright),尤其是理查德·科布登(Richard Cobden),后者即将成为自由贸易名副其实的“使徒”。该同盟很快变得十分活跃;实际上,可以把它视为经济政策院外活动集团的第一例。

在 1842 年 4 月迈出了重要一步。首相罗伯特·皮尔(Robert Peel)提出了相当开明的关税改革法案,大幅降低了关税,更为重要的是,法案完全废除了自 1774 以来一直实施的对出口机器的禁令。然而,尽管对谷类关税税率进行了一些调整,但是对谷物法却未做任何重大的改动。简言之,建立完全的自由贸易体系的主要障碍依然存在,尽管多少有所削弱。最终则是因为 1845 年夏秋十分多雨,加之爱尔兰马铃薯严重歉收,谷物法才被废止(1846 年 5 月 15 日的法律还废止了多项关于工业品的关税)。正如莫利(Morley)在科布登的传记中所写的那样,“正是这场滂沱大雨,冲走了谷物法。”(Morley, 1882:215)

可以把 1846 年 5 月 15 日这一天,恰当地视为英国自由贸易时代开始的标志,而且,由于历史的一个巧合,同年(六个月后,即 11 月份)也是身染疾病且受到财政上困扰的贸易保护主义的倡导者,弗里德里希·李斯拓自杀身亡的年份。即使当年的气候是废

止谷物法的直接原因,它也只是加速了贸易政策转变的趋势,而这种转变无论如何都是不可避免的。因为,虽然 1810 年左右,农业对英国国民生产总值(GNP)的贡献仍超出第二经济部门 70%,但在 1840 年前后,恰恰是工业超出了农业 60%。不应忘记,1846 年正标志着英国产业革命的发端已经过去了约一个半世纪。

英国开始意识到它在工业上的领先地位,并从中得出合乎逻辑的结论,即采取一种自由贸易政策;与此同时,欧洲其他国家开始觉察到自己在工业上的落后状况,并在寻求一种新型的、防卫性的而不是进攻性的重商主义的追赶方法——简言之,从 1840 年代开始,被称为贸易保护主义的政策。应当注意的是,在历史上,人们第一次开始根据或快或慢所达到的发展水平提出论辩的理由,而不是按照从总财富中获取最大份额的思路提出理由;是主张把蛋糕做得更大,而不是要求获得其中更大的一块。

## 1846—1860 年:英国自由主义 在欧洲大陆的理论影响

虽然自由主义的英国得到巩固,但欧洲大陆仍然奉行贸易保护主义,尽管口头上宣传着自由贸易。对于自由贸易的支持者而言,英国在经济上继续向前迈进的这个事实是很有利的:最发达的国家已经成为最自由的国度,这使人们易于把经济上的成功等同于自由贸易体系,然而实际上,这种因果关系恰恰是相反的。1846 年以后,英国继续实行自由贸易政策,经济变得更开放。

1846—1860 年期间发生了许多事件,尽管这些事件在严格意义上多少算是经济生活的外生因素,但它们对经济产生了重要后果,尤其是影响到贸易流量。这些事件包括:随着铁路和航运采用蒸汽机,运输成本显著下降;由于在北美洲和澳洲发现新的矿藏,贵金属的储备量急剧扩大;以及在美国开始了农场的机械化。

英国贸易的自由化直接和间接地促进了欧洲其他国家的对外贸易。欧洲大陆的出口总量,在 1837—1839 年和 1845—1846 年间,每年只增长 1.9%,而在 1845—1847 年和 1857—1859 年间,每年增长便达 6.1%。由于这个缘故,这些年份成为 19 世纪出口增长的三个最好时期之一。除了在欧洲的国际贸易方面发生的这一积极进展以外,自由贸易的支持者并未忘记提到英国这个典范。比利时关税改革协会在 1855 年发表了一份关税改革宣言,该宣言开篇即写道:“我们受到经济科学的成果和现实情况特别是英国经验的鼓舞,在英国,自从采取了罗伯特·皮尔爵士的改革措施,农业、航运业和工业,远不是走向衰落,而是以最意想不到的方式,充满活力地实现了繁荣。”(*The Association Belge pour la Réforme Douanière*, 1857)

通常正是在这些国内压力集团的鼓动下,有时也是在英国更直接的影响下,大部分较大的欧洲国家都削减了关税。然而,在 1860 年以前,这些关税削减措施并不十分重要,只是轻微地减弱了欧陆主要国家的关税法律中彻头彻尾的贸易保护主义特征。

总而言之,可以说在 1860 年之前,只有少数几个较小的大陆国家已经采取真正的自由贸易政策,它们仅仅相当于 4% 的欧洲人口。这些国家包括荷兰、丹麦、葡萄牙和瑞士,我们或许加上瑞典和比利时(但仅仅是从 1856—1857 年起),而且即使是这些国家,也还保持着某种程度的贸易保护主义。

## 1860—1879 年:昙花一现的欧洲自由贸易

随着 1860 年英法贸易条约的签订,自由贸易出现了重大突破。英国的自由贸易主义者把功夫花在法国身上,大抵因为那时法国不仅是联合王国的主要欧洲贸易伙伴国之一,而且还是英国与之保持最高贸易赤字额的国家。

法国贸易保护主义的支持者(即议会中的多数代表)所说的“新政变”,在拿破仑三世写给他的国务大臣的信中透露出来。这封信使以理查德·科布登(Richard Cobden)和米歇尔·谢瓦利埃(Michel Chevalier)于1846年在巴黎举行的会晤为起点的秘密谈判公开化。谢瓦利埃原来是圣西门(Saint-Simon)的门徒,且是一位政治经济学教授。联合王国与法国之间的通商条约于1860年1月23日签订,有效期十年。有人发现了避免该法案须在议会通过的一种办法,而如果要表决,法案大概是通过不了议会的。因此,一群理论家在违背主管不同经济部门的大多数人的情况下,成功地把自由贸易引进法国,并由此间接地介绍到欧洲大陆其他地区,拿破仑三世十分支持赞同自由贸易的少数派,他在大不列颠的长期居留期间,已经转为信奉自由贸易思想,而且他意识到了这项条约的政治意义。

英法条约导致法国和许多其他国家很快签订了更多的条约。这些条约导致了欧洲大陆的关税“裁军”(disarmament),这主要是最惠国条款带来的成果。最惠国条款是这样的一条规定:一项条约两个签署国的每一方都同意,一方在签约时或在未来给予任何其他国家在贸易或航海方面的所有便利、优惠和特权,也要给予另一方。法国和比利时于1861年5月签署了一项条约,而在1861年和1866年之间,差不多所有欧洲国家都加入了通常所说的“科布登条约网(network of Cobden treaties)”。表2.2显示了1875年时的工业品关税状况,这是当时欧洲大陆上自由主义所达到的顶峰。

在这里必须加以强调的是,就农产品来说,关税“裁军”更为彻底,因为在这方面,自由贸易主义者和贸易保护主义者的理论是一致的。原则上,自由贸易主义者对农产品的自由进口方面的理论驾轻就熟。李斯特并未像保护主义理论对工业所暗示的那样,对

农业也设想一个保护性的“学习”阶段,因为这种学习阶段的目标是,允许较不先进的国家学到工业各方面的通用和专门的技术秘诀,使之能够在国际市场上进行竞争,而李斯特和其他贸易保护主义者明确指出,这对农业并不适用:在农业中,自然因素(土壤、气候等特性)起着支配作用,技术因素并不重要。

表2.2 1875年工业品关税的平均水平<sup>a</sup>

|                   | 百分比   |
|-------------------|-------|
| 奥匈帝国              | 15-20 |
| 比利时               | 9-10  |
| 丹麦                | 15-20 |
| 法国                | 12-15 |
| 德国                | 4-6   |
| 意大利               | 8-10  |
| 挪威                | 2-4   |
| 葡萄牙               | 20-25 |
| 俄国                | 15-20 |
| 西班牙               | 15-20 |
| 瑞典                | 3-5   |
| 瑞士                | 4-6   |
| 荷兰                | 3-5   |
| 联合王国              | 0     |
| 欧洲大陆 <sup>b</sup> | 9-12  |
| 欧洲 <sup>b</sup>   | 6-8   |
| 美国                | 40-50 |

a 大概的平均水平,但并非极值范围

b 加权平均值(按1869/71年的进口额计算)

资料来源:见表3.3。

从欧洲的立场来看,可能会认为全世界在1860年代开始出现了自由贸易的黄金时代,但在欧洲以外,发达国家的关税历史却呈现为十分不同的进程,美国的情况尤其是这样。必须首先指出的是,和“后工业革命”时期联系在一起的现代贸易保护主义思想流



派,事实上诞生于美国。实际上,正如我们在第3章中将看到的那样,综合来看,在美国1860年代是贸易保护主义抬头的时期。但首先让我们来追述欧洲贸易政策变迁的历史过程。

### 1879—1892年:欧陆逐步向贸易保护主义复归

德国是对其关税政策进行实质性变革的第一个重要的欧洲国家。它在1879年7月实行了新的关税税则。这是一个重大事件,正如1860年的英法条约是欧洲自由贸易时期的开端一样,德国这项新的关税税则标志着这一时期的终结,并标志着欧洲大陆开始逐步向贸易保护主义复归。这是俾斯麦(Bismark)的“强权政治”带来的结果,因为1879年的选举造成德国国会中出现了贸易保护主义者占多数的局面。

在这里还须加以注意的是,在1879—1914年间开始实施的几乎所有关税税则,规定的都是从量计征关税(按照具体的数量征收;例如,每吨征收2美元,而不是从价计征价值额的某一比率)。采取这种计算法部分是因为从量关税更易于征缴(而且受到欺诈的风险较小),因为只需确定产品的性质,即可计算应付的关税额。从量关税意味着,当进口价格变动时,贸易保护的程度会发生变化。从1874年直到1897—1898年,国际价格水平呈现下降趋势,出口价格下降了约35%,进口价格下降了约40%。因此,采取从量关税意味着关税的相对重要性提高了。

贸易保护主义思想在欧洲大陆的胜利,在很大程度上是农业利益势力与工业利益势力结盟的结果。农场主们因对联合王国的销售额增长缓慢而感到失望,而且他们受到从海外进口的谷物和其他粮食的严重阻碍,因此支持那些从来就没有真正相信自由贸易的好处的制造商们。

正如本小节的标题所指出的那样,在1879—1892年期间,欧

洲逐步向贸易保护主义复归。这意味着,如果把欧洲大陆作为一个整体来考察,在这一时期的大部分时间里,仍可以说主要特征是自由贸易政策(按照这个词在 19 世纪的含义来说)占主导地位。这一自由贸易时期的真正终结可以从 1892 年算起。在这一年,法国采取了所谓的梅利娜贸易保护制关税税则(Méline protectionist tariff)。这一年是关税改革的分水岭,因为当时大多数条约已经期满(多数是二月份到期)。

### 1892—1914 年:欧洲大陆贸易保护主义增强, 但英国仍然实行自由主义

无疑可把这些年份称为在欧洲大陆上贸易保护主义日渐增强的时期,但并非所有国家都以同样的速度改变其政策,尤其是在最初十年里。欧陆上两个主要贸易大国在 1892 年和 1902 年之间的政策发展表现出重大差别。在德国,通过通商条约使高关税壁垒得到一定程度缓和的政策,以 1891 年同奥匈帝国缔结条约为开端,一直持续到 1902 年。在 1891 年和 1896 年之间,德国同其他六个国家签署了条约。这些条约在一定程度上削弱了贸易保护主义,尤其是在农业方面。另一方面,法国变得越来越采取更多的保护贸易制措施。不过 1902 年后,德国也加强了其保护贸易措施。

从表 2.3 中可以看出,在 1913 年,所有大国(除联合王国以外)实行了加强保护的贸易政策。小国的情况有所不同。的确,在较小的欧洲国家里,贸易政策的发展和国情的情况相比更加不均衡。一般的趋势是相同的,但它们的贸易保护主义采取了较不极端的形式,而且还存在着荷兰这样的例子;荷兰根本没有遵循同样的模式,而是忠实地保持着自由贸易政策。

现在让我们回过头来看看英国。至少在 1890 年左右,英国经济仍然在世界上居于领先地位。欧洲大陆以及加拿大商业政策潮

流的逆转,在联合王国不可避免地反映出来,而经济上新的发展趋势增强了这种影响:从 1875 年至 1877 年以后,英国经济增长速度显著放慢。<sup>[2]</sup>最后,也许是最重要的一点是,在 1870 年代英国对欧洲和美国的出口总额下降,然而对世界其他地区,特别是对大英帝国所属区域的出口额显著增加。

表 2.3 1913 年前后进口关税水平的一些指标(占总额的百分比)

|      | 进口税占<br>有税商品<br>进口总额<br>(1909/13)所有产品 <sup>b</sup><br>的百分比 | 平均关税水平 |                          |     |                   | 英国               | 小麦              |
|------|--|--------|--------------------------|-----|-------------------|------------------|-----------------|
|      |  | 国际联盟指数 | Liepmann 指数 <sup>a</sup> | 工业品 | 所有产品 <sup>b</sup> | 工业品 (1914)       | 进口<br>关税        |
| 奥匈帝国 | 7.6  | 18     | 18                       | 23  | 20                | 35 <sup>c</sup>  | 35              |
| 比利时  | 15.8   | 6      | 9                        | 14  | 9                 | 10               | 0               |
| 保加利亚 | 15.1 <sup>d</sup>  | —      | —                        | 23  | 22                | —                | 3               |
| 丹麦   | 5.8  | 9      | 14                       | —   | —                 | 18 <sup>c</sup>  | 0               |
| 芬兰   | 12.1 <sup>c</sup>  | —      | —                        | 35  | 28                | —                | 0               |
| 法国   | 8.7  | 18     | 20                       | 24  | 21                | 22               | 38              |
| 德国   | 7.9  | 12     | 13                       | 17  | 13                | 17               | 36              |
| 希腊   | 26.6   | —      | —                        | —   | —                 | 19 <sup>c</sup>  | 37 <sup>c</sup> |
| 意大利  | 9.7  | 17     | 18                       | 25  | 20                | 18               | 40              |
| 挪威   | 11.4   | —      | —                        | —   | —                 | 12 <sup>c</sup>  | 4               |
| 葡萄牙  | 23.7   | —      | —                        | —   | —                 | —                | 禁止<br>进口        |
| 罗马尼亚 | 12.1 <sup>d</sup>  | —      | —                        | 30  | 28                | 14 <sup>c</sup>  | 1               |
| 俄国   | 29.5 <sup>d</sup>  | —      | —                        | 73  | 84                | 131 <sup>c</sup> | 0               |
| 塞尔维亚 | 14.8   | —      | —                        | 22  | 20                | —                | 27              |
| 西班牙  | 14.3   | 33     | 41                       | 37  | 34                | 42               | 43              |
| 瑞典   | 9.0  | 16     | 20                       | 28  | 25                | 23               | 28              |
| 瑞士   | 4.4  | 7      | 9                        | 11  | 8                 | 7 <sup>c</sup>   | 2               |
| 荷兰   | 0.4  | 3      | 4                        | —   | —                 | 3                | 0               |
| 联合王国 | 5.6  | 0      | 0                        | 0   | 0                 | —                | 0               |

a 这些指数是根据 144 种进口货物标准清单计算的(因此包含某些通常不进口的产品),在这种意义上属于潜在指数。

b 排除了各种酒精饮料、烟草和各种矿物油(一般说来,关税非常高)。

c 1904 年的数据。1904 年的数据和 1914 年数据并不具有严格的可比性;—

般说来,要使之更具有可比性,须把这些数字削减 30%。

d 按总进口额计算。

资料来源:进口关税占进口额的百分比:作者从多种不同原始数据得出的估计值。

平均关税水平:League of Nations, *Tariff Level Indices*, Geneva, 1927; Liepmann, H, *Tariff Levels and the Economic Unity of Europe*, London, 1938.

英国工业品:1914:Great Britain Committee on Industry and Trade, *Survey of Overseas Markets*, London, 1925, p. 543; 1904:Board of Trade, *British and Foreign Trade and Industrial Conditions*, London, 1905.

小麦进口关税:作者根据 Board of Trade, *Foreign Import Duties*, 1913, London, 1913, pp. 1065-6 提供的关税数字计算。假定小麦的进口价格一律都是每吨 36 美元(以筛选出来的几个欧洲国家的平均进口价格为依据)。

上述各项因素结合在一起,不可避免地形成了一种支持某种程度的贸易保护主义以及尤其是退向大英帝国的舆论氛围。这种反应在 1881 年随着公平贸易联盟(the Fair Trade League)的成立得以具体化,该联盟对英国公共生活有着非常有力的影响。其要求相当温和,而旨在重塑商业政策。该联盟希望征收报复性进口关税,作为进行互惠谈判的序幕。特别是,那些不允许英国工业品自由进入的国家进口的工业品,应该付 10%~15%的关税。来自英属殖民地的产品竞争的进口产品,也应课税,然而,在 1880 年代初期,赞同商业政策重新朝着贸易保护主义进行调整的人所提出的论据,遭到了代表自由党人非常令人信服的(因为非常简单)论据的反驳,即英国出口的工业品超出所进口的工业品近五倍。

直到 20 世纪初期,才出现了赞同改变英国商业政策的新的压力集团,与此同时,英国工业品出超的 5 比 1 的比率,变为只有 2 比 1。而且,即使这一情况,也基本上出口到大英帝国的工业品

大量盈余所带来的结果。在欧洲以外的市场上,英国的影响力依然非常强劲,但英国产品面临着来自欧洲竞争对手的激烈竞争。如果我们只考虑 82% 的英国资本投入其中的欧洲以外的十个国家,我们就会发现,联合王国在这些国家的进口总额中所占份额,从 1869—1871 年的 50% 下降到 1913 年的 29% (Bairoch, 1976: 215-216)。<sup>[3]</sup>

20 世纪最初几年里由约瑟夫·张伯伦(Joseph Chamberlain)领导的关税改革运动,正是应该放在这一背景下来考察。吊诡的是,在 20 年前,当公平贸易联盟仍然活跃之时,张伯伦作为贸易委员会主席的任务是领导反击,他那时采取的是一种很自由主义的立场,但他逐步转向主张实行英联邦特惠税制政策。由于他在任期内没有成功地引入实行真正的特惠贸易制,特别是针对谷物的进口关税,张伯伦渐渐转而采取了一种更具贸易保护主义性质的立场。他于 1903 年 5 月 15 日在伯明翰发表的演讲,标志着一场名副其实的关税改革运动的开始。这一改革要实现三个目标:增加税收(为社会政策提供经费);为工业提供一定程度的保护;为维护帝国利益,设立特惠税制。这篇讲话产生了重大影响,得到其他人的拥护,在被加上详细内容之后,成为关税改革同盟(the Tariff Reform League)的原则。这些原则,实际上是贸易保护主义的非常温和的版本,它包含了互惠性的帝国特惠税制。

1903 年,按照财政部的要求,英国杰出的经济学家阿尔弗雷德·马歇尔(Alfred Marshall)撰写了一份报告,其中体现了自由党人的反击。在论证了英国制定“针对敌视性关税的报复措施”的困难之后,马歇尔写道:

另一方面,只要英国希望保持位居世界前列,它就不应忽视提高其整个工业人口,特别是制造业者的任何机会——这

不仅方便适用,而且绝对必要;而为达到这一目的,在效率方面,没有任何策略比得上对其他国家的新产品,尤其是对包含着美国人的创造天赋和德国人的系统思想与科学素养的新产品,保持其市场开放的方法。(Marshall,1926)

从1900年至1904英国出现经济停滞,实际工资显著下降,出口相对减少,这为那些力主改革关税的人提供了支持。然而,1905年发生的导致1906年1月12日举行大选的事件,却对赞同自由贸易的自由党有利。在这一年,出口总额增长9.7%,GNP增长3.0%。自由党在选举中获得压倒多数的胜利。六个月后,张伯伦中风,从此他实际上再也没有重新从事积极的政治活动,终于在1914年7月2日过世。

虽然在1906—1910年间关税改革获得了更多的支持,但经济情况的改善也使关税改革的行动得以延缓。或许可以说,关税改革同盟的某些意见在1916年以后开始被采纳,但这些属于战时措施,而1932年才是英国放弃自由贸易的准确时间。既然截止1913年,大多数非欧洲的发达国家也已经选择贸易保护主义政策(见第3章),对1815年时的世界贸易政策格局所概括的“贸易保护主义的汪洋大海包围着少数几个自由孤岛”的特征,对于1913年时的情况来说,甚至更加贴切。在这片汪洋之中,欧洲大陆的保护性在很大程度上不如海外发达国家,而且肯定比美国自由得多。

然而,在结束对欧洲的描述之前,必须强调的是,在表2.3(以及在下一章的表3.2)中所列举的所有指标,都不足以体现每一地区或国家贸易保护主义程度的真实情况。不幸的是,我们没有任何一种对有效保护程度的合理估算。的确,同一种平均关税水平可能意味着完全不同的保护程度。一个简单的例子就可以证明这一点。例

如,两个国家对工业品征收的平均关税水平都是20%。在甲国家,这一平均水平是由对所有工业品统一征收20%的关税得来的,无论这些工业品的加工精细程度如何。在乙国家,这一平均水平是由对原材料实行5%的税率、对加工精致的产品实行10%和45%的税率得来的。有关保护程度差异的结论是显而易见的。此外,正如当今的情况一样,在1913年时,并没有关于诸如卫生管理规定、国内税收、产品标签要求等非关税保护措施的适当衡量尺度。

## 二、过去在世界其他地区是否存在自由贸易

由产业革命带来的欧洲的商业扩张,对世界其他地区的贸易政策造成了截然不同的影响。简而言之,这可以分为两个领域。在那些逐步成为发达世界组成部分的地区,贸易保护主义在商业政策上居支配地位。美国的情况尤其是这样。美国远远不是像许多人认为的那样是一个自由的国度,而是“现代贸易保护主义的发祥地和大本营”。在第二个领域,即未来的第三世界(尤其是那些被殖民的国家)里,自由主义盛行,但这并非出于选择;这种自由主义是被迫执行的自由通商政策。

我将简述这些发展过程的简史,但首先值得对19世纪之前主要非欧洲文明的贸易政策,简明扼要地加以阐述。

### 19世纪以前非欧洲传统贸易政策:不同时空的巨大差别

这些地区的传统贸易政策是因时而异的吗?让我们仅仅看一看两个十分重要的例子:中国和日本。这里我们碰到的几乎可以算是贸易保护主义的一个谬误。这两个国家一般在历史上都被说成是经济非常封闭。对于许多个世纪来说,尤其是对于同欧洲发

生较密切或至少是较频繁接触的最初几个世纪(从16世纪初至19世纪初)来说,这的确是正确的。但情况并非一直是这样。在中国的宋代(960—1279),海上贸易大幅度增加,这为某些沿海城市十分可观的成长奠定了基础(Ma,1971)。欧洲人头脑中关于中国实行自我封闭和以不信任的态度面对外国贸易商的形象,是从他们在16世纪初和天朝帝国的直接接触中形成的。这一形象与这三个世纪没有任何关系。那时的中国不仅容许与外部世界建立商业联系,而且还积极地寻求和鼓励发展这种联系。因此,由宋高宗发布的1137年的诏书除了别的内容外,还断言:“市舶之利最厚,所得动以百万计[以当时的货币单位计算],若措置合宜;岂不胜取于民?”外国商人不仅受到欢迎,而且往往受到热情款待,并获准在许多城市里开业。此外,中国本身还向国外派遣贸易代表团,直接参与国际交换。这种开放政策也意味着中国在商业和航海方面的扩张,该政策在元朝统治时期(1280—1368)得到了进一步的推进。

然而,在可称之为实行自由贸易政策的500多年之后,中国关上了大门。这发生于1490年,仅仅是在哥伦布寻找直通亚洲的海路时抵达新大陆的前两年。两个半世纪以后(1757),中国进一步加强了其“贸易保护主义”。但这两项措施具有截然不同的起因。前者主要是对世界其他地区未开化的“蛮族”表现出的傲慢;后者更多地则是针对入侵的西方所采取的防卫性措施。

在1639年至1854年之间,日本大概是最为封闭的社会之一(每年只有一艘西方船舶可以进入日本港口),但日本也曾有一段开放时期。实际上,恰恰是这种开放的原因才导致了1639年的绝然反动。1550年代以后,耶稣会信徒在其他宗教教派追随下,成功地使日本一些地区的居民改变了信仰,这些都是比较易于和西方接触的地区。在17世纪初期,基督教徒的人数估计已达70万



左右(占人口的 3%)。1612 年,日本发布了禁止基督教的命令。在 1637 年的起义中基督教徒所发挥的主导作用,导致在 1639 年几乎完全取缔对外贸易,因为对外贸易被看成是外国思想和意识形态的推动器。因此可以说,从 13 世纪到 17 世纪中叶,日本的“自由贸易”阶段持续了大约 350 年。

这些地区的传统贸易政策是因地制宜的吗?的确,在中国和日本实行完全的“贸易保护主义”的几个世纪里,另一个非欧洲大帝国——奥斯曼帝国却是十分“自由的”。注意到下面这一点很有意思,即 19 世纪热忱的自由贸易主义者麦卡洛什(J. R. McCulloch)在其《商务词典》(Dictionary of Commercial)里概述土耳其人的商业政策时,开篇即写道:“不同寻常的是,由于注重商业,土耳其政府的政策,无论是源于精心设计或是歪打正着的无意,都是值得最高赞赏的。”(McCulloch, 1844: 373)的确,这种政策应该得到自由贸易主义者的称赞,因为奥斯曼帝国对进口非常开放,进口关税比大多数国内税收还要低。这种自由主义政策可远溯到 1536 年,这一年签署了奥斯曼帝国与欧洲国家(法国)之间的最早期的一项“通商条约”。更近一点说,可把自由主义政策看成是起源于 1790 年的“授予贸易特权的条约”(capitulation)。“capitulation”一词并非源于“capitulate”(投降)一词,虽然在 19 世纪它造成了这样一种局面。该词源于拉丁文 caput,意为“头”(head)以及“章”(chapter)。在其原来的意义上,capitulation 是由奥斯曼王朝的苏丹授与友善的非穆斯林国家的臣民以经济特权的法案。根据 1673 年和 1740 年授予贸易特权的条约(capitulations)(那时被认为是无限期的),奥斯曼帝国仅征收 3% 的进出口关税,这比一些国内贸易税率还要低。事实上,即使那些条约不是无限期的,它们也只是到了 1923 年 7 月签订了洛桑条约后才被废除。

注意到下面这一点十分有趣,即尽管奥斯曼帝国的贸易政策受到一位英国自由贸易主义者的称赞,反对英国自由贸易政策的许多方面内容的迪斯累里(Disraeli),也还是把这种政策作为反自由贸易政策的论证依据。他参与了关于废除谷物法(1846年2月)的大辩论,这场大辩论实际上就是关于贸易保护主义与自由贸易的最重要的一场辩论。在列举了把西班牙作为“实行禁止性保护措施造成损害的国家”的例子之后,他把土耳其的例子作为“因不加限制的竞争造成了损害的事例”加以引证。对于奥斯曼帝国,他断言:

这里长期以来一直采取的完全是彻头彻尾的竞争体制,而这与其说是出于任何一种对其政策的冷静而坚定的信念,不如说是出于一种征服者的种族,在考虑商业问题时,同样表现出来的傲慢自大的漠不关心。在土耳其一直存在着自由贸易,但这带来了什么呢?这摧毁了世界上某些最精细的制造工业。迟至1812年,这些制造工业还存在,但现在它们已经被毁掉了。这就是土耳其实行竞争的后果,而且其影响和西班牙相反的政策原则所造成的影响同样有害。(引自Holland,1913:265)

## 美国:现代贸易保护主义的发祥地和大本营(1791—1860年)

虽然早在19世纪,美国在非欧洲发达国家中的相对经济地位就非常突出,但和欧洲大陆相比,美国漫长的贸易保护主义历史更常被人淡忘。<sup>[4]</sup>仅举一例即可说明美国在当时的重要地位:在1860年美国总人口为3200万,相比之下,非欧洲发达国家其余地

区(澳大利亚、加拿大和新西兰)的人口总数仅为 500 万。

正如前面所强调的,我们不应忘记,现代贸易保护主义诞生于美国。美国第一届政府的首任财政部长(1789 年至 1795 年之间)汉密尔顿(Alexander Hamilton),于 1791 年写出了著名的《制造业报告》(*Report on Manufactures*),被认为是对现代贸易保护主义理论的第一次系统阐述。我在第 2 章中已扼要阐述了李斯特所提出的贸易保护主义理论的主要原理。汉密尔顿的主要贡献则是,他重点强调没有关税保护的情况下不可能实现工业化的思想。他似乎是第一个提出“新生工业(*infant industries*)”的人。虽然在重商主义理论中已经提出了“新生工业”这种观点,但汉密尔顿把它放到了经济思想最重要的位置上。

在 19 世纪末,科伦德(Callender)毫不夸张地写道:

除货币问题外,没有任何一个纯粹的经济问题会像联邦政府的关税政策那样,在美国引起如此之大的兴趣,并在国会内外的政治辩论中扮演如此重要的角色。从 1789 年的第一项措施直到现在,没有任何一代美国人能够逃开关税论争。(Callender,1909;Taylor 引述,Taylor,1968:v.)

宾夕法尼亚州一位国会议员曾提议,应把人重新定义为“一种发表关税问题演讲的动物”(Eiselen,1932:7)。此外,可以毫不夸张地说,关税问题是美国独立战争的原因之一。

1789 年的第一部关税税则常常被称为具有轻度的贸易保护主义性质;实际上,对进口关税水平的分析表明,这是一部自由主义的关税税则。的确,和早先的情形相比,这部税则是迈向贸易保护主义的一步。此外,美国和世界其他经济区域之间的遥远距离,构成了一道天然的保护屏障。根据美国这第一部关税税则的引言

所述,该税则旨在保护本土工业,它规定对工业品征收的关税平均约为 7.5%~10%。后来经过两次修认之后,1792 年的关税税则对大多数种类的商品提高了 50% 的关税。之后美国多次提高了个别关税,以致在 1816 年的关税税则中,对几乎所有的工业品来说,进口关税约为 35%。

在这一阶段,美国南方地区作为农产品(棉花、烟草)的出口者,实行的是自由主义,而北方地区正在实现工业化,因此实行贸易保护主义。这就出现了南北之间的敌对状态。贸易保护主义运动得到像丹尼尔·雷蒙德(Daniel Raymond)以及后来的亨利·凯里(Henry C. Carey)这样的经济学家的支持,失业者囊中空空的状况以及周期性的危机促进了这一运动,自 1819 年以后,作为实行贸易保护主义的一个结果,形成了竭力要求实现工业化的联盟。该运动还得到出版方面的大力支持。

从那以后,可以把 19 世纪美国商业政策史划分成三个界限相对清晰的时段。第一个时期可称之为贸易保护主义阶段,从 1816 年持续到 1846 年。自 1846 年至 1861 年这一时期,有时被说成是已实行了自由主义,但应把它更准确地称为实行非常轻度的贸易保护主义的阶段。最后一个阶段,从 1861 年持续至我们研究的时代结束(实际上是持续到二战结束),是实行严格的贸易保护主义的时期。让我们更为细致地考察一下这方面的情况。

经过几届国会的盛衰沉浮之后,在 1824 年和 1832 年之间通过的一系列修订案进一步加强了 1816 年关税税则的贸易保护主义性质。羊毛制品的进口关税为 40%~45%,服装的进口关税为 40%。某些对农产品征收的关税也被提高了:对许多这类产品征收的关税超过了其价值额的 60%。根据进口关税相对于进口价值额的重要性——这尽管不是一个理想的指标,1829 年后实施的关税税则表明美国的贸易保护主义处于巅峰状态(见表 3.1)。

表3.1 在美国各个重要的贸易政策时期进口税与进口额的比率及  
近期数据,1823/4—1988/90

|          | 计算关税额与进口额的比率(%)     |          |
|----------|---------------------|----------|
|          | 进口总额<br>(免征关税及应征关税) | 应征关税的进口额 |
| 1823 /4  | 43.4                | 45.8     |
| 1829 /31 | 50.8                | 54.4     |
| 1842 /6  | 25.3                | 31.9     |
| 1857 /61 | 16.3                | 20.6     |
| 1867 /71 | 44.3                | 46.7     |
| 1891 /4  | 22.9                | 48.9     |
| 1908 /13 | 20.1                | 41.3     |
| 1914     | 14.9                | 37.6     |
| 1923 /7  | 14.1                | 37.7     |
| 1931 /3  | 19.0                | 55.3     |
| 1935 /8  | 16.4                | 39.8     |
| 1944 /6  | 9.5                 | 28.3     |
| 1968 /72 | 6.5                 | 10.1     |
| 1978 /82 | 3.5                 | 5.8      |
| 1988 /90 | 3.6                 | 5.4      |

资料来源:US Bureau of Census, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970*, Washington, 1975, p. 888. US Bureau of Census, *Statistical Abstract of the United States*, Washington, 各期。

这种事态发展因南部地区的反对和一些州宣布关于这些事项的联邦政府法律无效,因而导致了一场严重危机。这场危机因1832年妥协法案的通过而得以消除。该法案规定逐步削减税率最高的那些进口税,由此导致在1842年达到了20%的比较统一的进口税水平。这次贸易政策的自由化在实施1842年的关税税则时达到顶点,工业品的进口关税降低到平均25%的水平,并增加了可以免税进口的产品数目。然而,这部颇为开明的关税税则仅仅实施了极其短暂的两个半月,这正是美国关税历史的特色。主张实行高度的贸易保护主义的辉格党的出现和1841—1842年的

政治危机(与总统威廉·哈里森[William Harrison]于1841年就职一个月后过世联系在一起),导致了1842年关税税则的出台,差不多恢复了1832年时的高额关税水平。

民主党于1844年恢复执政,这导致1846年关税税则的出台,把进口关税降低了约10%~20%,并推广了从价计征关税的制度。对51种最重要的进口商品从价计征的平均关税水平为27%。直到实行1860年的关税税则以前,关税税则几乎没有任何重要的修改。这一阶段就是我们所说的实施轻度贸易保护主义的时期。

在1860年,在法国,拿破仑三世进行开明政变,在美国,则是亚伯拉罕·林肯(Abraham Lincoln)当选,而且标志着美国南方各州开始脱离联邦。漫长而血腥的美国南北战争,在1865年4月结束。不仅象征着北方废奴主义者战胜了支持奴隶制度的南方,而且象征着工业发达的北方各州的贸易保护主义者,取得了对于主要出口原棉的南方支持自由市场商人的胜利。正如在表2.2中可以看到的那样,在1875年前后,正值欧洲的经济自由主义处于顶峰时期,此时在欧洲大陆工业品平均关税水平为9%~12%,但在美国却是40%~50%。面对这些数字,我们还必须记住,要加上从欧洲出口到美国的地理距离而形成的天然保护这一因素。

如果说新生的美利坚合众国在1791年时还是一个非常小的经济实体,那么到了1860年时,情况就截然不同了。为了对这种迅速变化有一点大致的概念,让我们首先注意以下情况:1791年时,美国人口刚好超过400万,这相当于欧洲人口数(包括俄国)的2%,而美国的工业加工能力约为欧洲的1%,而在1860年,美国人口已达3200万,这不仅相当于欧洲人口的11%,而且使美国和最大的欧洲国家达到同一水平:当时法国拥有3700万居民,德国有3600万,奥匈帝国有3500万,联合王国有2900万,意大利为

2 500 万,西班牙则是 1 600 万,只有落后的俄国拥有多得多的人口(约 7 800—8 400 万)。1860 年时,美国的工业产量相当于欧洲的 13%,而且仅仅是在 20 年之后,这个比率就上升到 24%。这意味着,从 1870 年至 1880 年起,美国的关税问题成为具有世界意义的大事。

### 美国:从“新生工业”论点 to 保障美国人的工资(1861—1914 年)

正如前面所指出的,在 1860 年代初,欧洲和美国关税史上的转折点是完全不同的,而且恰恰是在 1860—1890 年期间,欧洲与美国商业政策上的差别变得最显著。1861 年的关税税则,是美国一直持续到二战结束为止即将遵循的政策的开端。在美国南北战争期间,进口关税再次被提高,后来北方的胜利带来了更进一步的贸易保护主义。从 1866 年至 1893 年实施的关税税则,规定对工业品征收平均 45% 的进口税(最低关税率为 25%,最高关税率约为 60%)。

美国赶上甚至超过欧洲工业的方式,使“新生工业”这个论点,对于美国的贸易保护主义者来说已经过时了。共和党因此把维护美国工人的工资水平和给予农业部门更大保护的 need,作为支持 1890 年的麦金利关税税则(Mckinley Tariff)的理由依据。该税则普遍提高进口税,把从量计征和从价计征关税(有不同的比例)结合在一起,并扩大了关税税目的数量,因此有效保护的 degree 显著增强。

在 1890—1913 年期间,美国连续多次修改关税税则,交替地小幅度降低和提高了进口税。至于降低还是提高,则是视乎选举结果而定。互惠原则得以保持,该原则当时已成为美国贸易政策的重要内容。西奥多·罗斯福(Theodore Roosevelt)在他于 1901

年向国会提出的国情咨文中写道：

必须把互惠视为贸易保护制度的辅助手段。我们的首要职责是要在所有需要的情况下，坚持关税税则所提供的保护；我们只能在明显地不损害我们本国工业的情况下，才可以寻求互惠。（Ashley, 1920:238）

1913年10月4日，美国贸易政策出现了同原先政策的重大（虽然是非常短暂的）背离。民主党在1912年的选举中获胜，使这次方向上的政策改变成为可能。1913年10月4日所谓的安德伍德关税税则（Underwood Tariff）导致获准免税进关的商品种类大幅度增加，以及平均进口关税水平大幅下降。根据国际联盟的计算，平均进口关税水平从33%降至16%，对工业品征收的平均关税水平从44%降至25%（League of Nations, 1927），虽然这仍然是当时世界上最高的关税率之一（见表3.2）。

美国贸易保护主义政策上这段缓和的插曲并没有持续多久。由于第一次世界大战的阻碍，1913年10月的关税税则并没有发挥任何重要作用。后来，随着共和党于1921年5月重掌政权，新的“紧急”关税法于1922年9月22日开始实施。和1913年的关税税则相比，新税则包含的贸易保护主义性质显著增强。尽管进口关税没有恢复到1861—1913年期间所实行的高关税水平，但工业品有效付税的比率还是上升了30%。人们常常以1913年10月的关税水平，作为第一次世界大战前美国关税水平的指标，用来支持美国作为自由贸易政策领导者的这个强烈信念的证据，但是，其实1913年10月的关税税法并没有任何实际意义。



表 3.2 1913 年不同类型国家关税水平指标

|                  | 进口关税占有税<br>商品进口总额<br>(1908/12)的% | 工业品进口关税<br>大致的平均水平 | 小麦关税水平         |
|------------------|----------------------------------|--------------------|----------------|
| <b>发达国家</b>      |                                  |                    |                |
| 欧洲大陆             | 10.4                             | 19                 | 25             |
| 联合王国             | 5.7                              | 0                  | 0              |
| 澳大利亚             | 18.2                             | 16                 | 22             |
| 加拿大              | 18.7                             | 26                 | —              |
| 日本               | 9.1                              | 25-30              | 18             |
| 新西兰              | 16.6                             | 15-20              | 3              |
| 美国               | 21.4                             | 44                 | 0 <sup>a</sup> |
| <b>非发达国家</b>     |                                  |                    |                |
| 几个(1913年时的)独立国家  |                                  |                    |                |
| 阿根廷              | 21.6                             | 28                 | 0              |
| 巴西               | 37.4                             | 50-70              | —              |
| 哥伦比亚             | 49.1 <sup>b</sup>                | 40-60              | 20             |
| 墨西哥              | 33.7 <sup>b</sup>                | 40-50 <sup>c</sup> | 42             |
| 几个(1913年时的)半独立国家 |                                  |                    |                |
| 中国               | 3.3                              | 4-5                | 0              |
| 伊朗               | 8.0 <sup>b</sup>                 | 3-4                | 0              |
| 暹罗               | 2.7 <sup>d</sup>                 | 2-3                | 3              |
| 土耳其              | —                                | 5-10               | 11             |

a 针对向美国小麦征税的国家,对其小麦征收10%的关税。

b 占进口总额的比例。

c 1910年的数据。

d 1910/13年的数据。

资料来源:进口关税百分比;作者根据各国原始数据资料计算。

工业品进口关税平均水平:

范围数据:作者根据各单项税则计算。

其他数字:见表 2.3 及各国原始数据资料。

小麦关税水平:关于计算方法,见表 2.3。该表中也使用了其他的原始数据资料。

## 英联邦自治领：关税独立带来贸易保护主义

关税在美国反对英国统治方面扮演了重要角色，这一事实使英国很早便决定把很大限度的关税自主权，赋予后来（在这个世纪末）成为实行自治的殖民地的那些地区，即基本上是拥有大规模欧洲移民的地区（加拿大、澳大利亚和新西兰）。在19世纪，这些国家的贸易政策经历了两个主要阶段。第一个阶段，视国家而定，一直持续到1867—1888年，这是实行自由贸易主义政策的时期。主要是农产品的出口机会证明了这种政策的正确性。直到1850年代初，这些地区农产品的出口一直受到英国特惠税制的鼓励。在第二个阶段里（1867/1888年至1913年之间），所有这些国家都在一定程度上试图通过实行保护关税政策，促进其工业部门的发展，并获得了不同程度的成功。这些国家的地理位置对其政策具有重要的影响力：澳大利亚和新西兰相互隔绝，美国和加拿大彼此接壤，两者形成了鲜明的对比。

在加拿大，英国谷物法的废止（1846）和对加拿大货物其他特惠的取消，导致加拿大需要对贸易政策进行重大重整，因为从1840年到1846年，加拿大有60%—70%的出口品是输送到联合王国的。加拿大人自然而然地转向其南方邻邦，这导致加拿大和美国于1854年签署了互惠条约。该条约以给予美国人捕鱼权和航海权为条件，带来了两国之间农产品的自由贸易。

然而，当加拿大保守党于1878年10月以保护主义的“国家/民族政策(National Policy)”作为竞选纲领时，形势便出现了重要转折。1879年的新关税法既保护农业，也保护工业。就农产品而言，平均进口关税占商品价值的比例为20%至50%之间，而工业品则为20%~30%。这仅仅是一直持续到1887年的一系列关税上调措施的开端，这些措施在大多数工业部门中提高了有效保护程

度。到 1887 年为止,工业品平均进口关税约为 25%~35%。这项保护性政策并未把其“母国”排除在外,但在 1898 年,加拿大对英国产品实行了 25% 的单边关税特惠。

澳大利亚,或者更确切地说,维多利亚这块殖民地(在 19 世纪末约占构成澳大利亚联邦的六个不同殖民地的总人口数的 46%),是第一个推行旨在依靠保护性关税促进工业发展的贸易政策的英联邦殖民地。这项政策在 1867 年开始实行,主要是因为本地区在 1860 年代初期的失业问题严重。失业本身是因 1851 年发现了黄金富矿所导致的人口急剧流入造成的。<sup>[5]</sup>1856 年以后,黄金生产开始下降,因此出现了主要由城镇居民构成的大规模的劳动失业大军。

1902 年的第一部澳大利亚联邦关税税则,集中体现了维多利亚的贸易保护主义和其他各邦/州自由贸易主义之间的妥协。这项“休战协定”并未持续多久,1906 年的澳大利亚选举的结果,是贸易保护主义者占[国会]多数。在 1906 年通过了澳大利亚工业保护法,这是一部反倾销法。1908 年的新关税税则旨在实行贸易保护制度,并规定向大多数种类的商品加倍征收进口关税,同时保留了对英国产品的关税特惠政策。大体上,1913 年时的保护程度(见表 3.2)低于加拿大通行的保护水平,甚至还低于欧洲大陆的平均水平。但是,必须考虑澳大利亚距离欧洲极其遥远这一点。此外,1914 年的关税改革规定增加工业品进口关税约 25%。虽然这次增加关税是一项战时措施,但必须注意的是,战后采取的关税税则强化了贸易保护主义倾向。

在整个 19 世纪,新西兰实行的关税税则,比澳大利亚和加拿大都更为开明。这可用国家规模(在 1880 年时居民略少于 50 万,相比之下,澳大利亚居民为 250 万,加拿大为 430 万)和农业在新西兰经济中的主导地位来解释。除了某些和农业出口商品相关的

加工工业外,由于本国市场过于狭小,不可能实现真正的工业化。然而,即使是在新西兰,1880年代的衰退也造成对关税体制的态度变化。一直以来,关税制度只被看成是一种纯粹的增加税收的手段。和澳大利亚发生过的情况差不多,黄金生产的下降造成了贸易保护主义倾向的加强。这种倾向在1873年时就已十分明显。同样,与澳大利亚一样,工人政党强烈支持贸易保护主义运动。这种压力在1888年达到顶点,同年通过的关税税则,是一项以对某些工业部门实行贸易保护制度为基础的政策。

因此,正如我们已经注意到那样,可以毫不夸张地断言,除英国之外,发达世界是一片贸易保护主义的汪洋大海,这片汪洋大海直到第二次世界大战之后才退去(见表3.3)。

表 3.3 几个发达国家工业产品的平均关税率,1820—1987年  
(加权平均;占价值额的百分比)

|                  | 1820 <sup>a,b</sup> | 1875 <sup>b</sup> | 1913 | 1925 | 1931 | 1950 | 1980 | 1990 |
|------------------|---------------------|-------------------|------|------|------|------|------|------|
| <b>欧洲</b>        |                     |                   |      |      |      |      |      |      |
| 奥地利 <sup>c</sup> | *                   | 15-20             | 18   | 16   | 24   | 18   | 14.6 | 12.7 |
| 比利时 <sup>d</sup> | 6-8                 | 9-10              | 9    | 15   | 14   | 11   | 8.3  | 5.9  |
| 丹麦               | 25-35               | 15-20             | 14   | 10   | —    | 3    | 8.3  | 5.9  |
| 法国               | *                   | 12-15             | 20   | 21   | 30   | 18   | 8.3  | 5.9  |
| 德国 <sup>e</sup>  | 8-12                | 4-6               | 13   | 20   | 21   | 26   | 8.3  | 5.9  |
| 意大利              | —                   | 8-10              | 18   | 22   | 46   | 25   | 8.3  | 5.9  |
| 荷兰               | 6-8                 | 3-5               | 4    | 6    | —    | 11   | 8.3  | 5.9  |
| 俄国               | *                   | 15-20             | 84   | *    | *    | *    | *    | *    |
| 西班牙              | *                   | 15-20             | 41   | 41   | 63   | —    | 8.3  | 5.9  |
| 瑞典               | *                   | 3-5               | 20   | 16   | 21   | 9    | 6.2  | 4.4  |
| 瑞士               | 8-12                | 4-6               | 9    | 14   | 19   | —    | 3.3  | 2.6  |
| 英国               | 45-55               | 0                 | 0    | 5    | —    | 23   | 8.3  | 5.9  |
| 美国               | 35-45               | 40-50             | 44   | 37   | 48   | 14   | 7.0  | 4.8  |
| 日本               | *                   | 5                 | 30   | —    | —    | —    | 9.9  | 5.3  |

\* 对工业产品的进口存在为数众多的重要限制,这使平均关税率的全部计算结果无效。

- 无法取得数据。

a 非常粗略的税率数据。

b 指平均税率的范围,不是极值。

c 1925 年以前为奥匈帝国。

d 在 1820 年:荷兰。

e 在 1820 年:普鲁士;1931 年后为德意志联邦共和国。

注释:除 1820/75 年、1913/25 年和 1978/87 年以外,一个时期的数据和下一个时期的数据并不具有严格的可比性。

资料来源:

1820 年和 1875 年:作者的计算结果。见 Bairoch, P., *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle*, Paris and The Hague, 1976; 除美国和日本之外: Bairoch, P., 'European trade policy, 1815 - 1914', in Mathias, P. and Pollard, S., (eds), *The Cambridge Economic History of Europe* (Volume VIII, *The Industrial Economies: The Development of Economic and Social Policies*) Cambridge, 1989, pp. 1 - 160.

1913 年和 1925 年: League of Nations, *Tariff Level Indices*, Geneva, 1927;

除日本外: Bairoch, P., 'European trade policy 1815 - 1914', 出处同上。

1931 年: Liepmann, *Tariff Levels and the Economic Unity of Europe*, London, 1938。除美国和日本之外: Bairoch, P., 'European trade policy 1815 - 1914', 出处同上。

1950 年: Woytinsky, W. S. and Woytinsky, E. C., *World Commerce and Governments*, New York, 1955.

1980 年和 1990 年(或东京谈判回合前后): GATT's Secretariat.

## 在未来的第三世界:被迫实行的自由贸易主义

如果我们跳出这片荡漾着发达世界的贸易保护主义的汪洋大海,那么毫无疑问,未来的第三世界就是一片自由贸易主义的海洋。但这是被强制推行的经济自由主义,它包含两种主要类型:一种是名副其实的殖民地所实行的经济自由主义,另一种是有名无

实的独立国家所实行的经济自由主义——对这些国家来说,是外部势力建议它们实行(或强迫它们执行)特定的海关规章。

就殖民地的情况来说,一般的情况是免税进口母国的所有产品(偶尔因财政原因收取低额关税)。在某些殖民地,尤其是英属殖民地,在19世纪后半叶,所有产品无论原产地是哪里,都被准予免税输入,但为了使来自母国的产品获得优先权,则采取了隐蔽手段。这些手段主要包括对诸如铁路之类公共或半公共部门,施加正式或非正式的压力,要求使用“母国”产品。

此外,在某些因财政原因而对工业品征收进口关税的情况下,进口税微乎其微,而且常常用当地的财政措施对此加以弥补。印度的情况正是这样:1859年以后,英国政府重新对纺织品征收适度的关税(5%)。回应英国制造商提出的“正当的”抗议,为了使两种类型的生产处于“同一立足点”上,结果是对生产那些产品的当地的印度生产商,征收同等的税项。

至于在19世纪时独立的或并非真正殖民地的第三世界国家,即拉丁美洲的最重要地区、中国、泰国和整个中东地区,西方压力迫使其中大多数国家签署了条约,规定对进口商品差不多全部取消海关关税。通常适用的是“5%规则”,即根据规定,任何关税不得高于商品进口价值的5%。

那些条约的大多数,都应该称为“不平等条约”,是在1810年至1850年之间签订的,主要是在英国施加的压力下签订的。几乎所有拉丁美洲国家的政治独立(主要发生于1804年至1822年之间),都曾在很大程度上得益于英国的干预。这导致签署很多贸易条约,其中最早的是英国和巴西于1810年签订的条约。所有这些条约都使那些国家向英国和欧洲的工业产品开放了市场。必须牢记的是,在独立之前,几乎所有拉丁美洲国家都是处于西班牙或葡萄牙——也就是欧洲工业化程度最低的国家的控制之下。

英国同奥斯曼帝国的一项关税条约签署于 1838 年,该条约更进一步开放了当时已经十分开放(正如我们已注意到的那样)的该国经济。鸦片战争(1839—1842)实际上目的在于使广大的中国疆域能够向英国贸易开放,这场战争以 1842 年 8 月 29 日签订南京条约告终。这是中国丧失关税自主权的第一步,这个过程一直发展到委派一名英国公民(哈特[R. Hart])担任海关总监的地步,此人从 1863 年至 1908 年一直在任。英国和泰国签署于 1855 年的内容极其广泛的条约,导致出现了一个完全开放的经济,但此前就曾在 1824 年、1826 年和 1833 年签订过其他条约。

虽然某些国家,尤其是拉丁美洲的大国,自 1880 年以后能够修正其海关政策,但我们将在第 8 章中看到,其他国家却不得不一直等到第一次世界大战甚至更晚的时候,才能解除这些束缚,例如,中国只有到 1929 年才重新获得了这个领域的自主权,而土耳其是在 1923 年。

在第 2 章的开头,我把 1815 年前后欧洲的贸易政策状况描述为:贸易保护主义的汪洋大海包围着少数几个自由的孤岛。在很大程度上,同样的描述对于 1913 年前后的整个世界来说也是适用的。在这个世界的发达部分,仅有两个实施自由贸易主义的岛屿。最为重要的一个的确是名副其实的海岛:英国;而另一个国家对海洋非常开放:荷兰。这两个国家的出口总共相当于当时所有发达国家出口总额的 21%(这也是德国和比利时所占的份额)。在第三世界,独立(或半独立,如中国)的实行自由贸易的国家的出口之和仅相当于第三世界的出口总额的 22%,而且这是被迫实行的自由贸易主义。第三世界出口总额的其余部分来自殖民地,其关税则甚至更具有自由贸易的性质。因此,第三世界是一片自由贸易主义的汪洋大海,却没有任何一个贸易保护主义岛屿。在 1815

年和 1913 年之间,只有欧洲实行了短暂的一段真正的自由贸易主义,其持续时间平均不超过这一时间段的 1/5。因为我们要看到一个新的自由贸易阶段的开始,必须一直等到 1960 年代初期,所以,不算 1815 年之前实行重商主义的几个世纪,自由贸易主义的插曲就只占这一时段的 1/7。因此,从 1815 年到 1960 年,很难像人们通常所说的那样,说什么过去存在一个自由贸易的黄金时代!

### 三、贸易保护主义是否总是具有消极影响?

要分析 19 世纪商业政策的经济影响,肯定是很不容易的事情,这和所有试图从经济发展中发挥作用的各种复杂因素的组合里,分离出一种因素的情况一样困难。但就商业政策来说,却存在着许多几乎已经成为教条的先入之见,只是到了最近(在最近 20 到 30 年里),才有了足够的宏观经济数据,用以质疑贸易保护主义必然对一国经济造成负面影响这个教条。

在这里我将着重阐述与关税史上最重要的变迁相联系的六个主要方面的内容,尽管某些可能并非本章直接主题。我将首先研究首例贸易自由化即英国 1846 年之后所实行政策的影响。对该国来说,贸易自由化意味着对自由贸易主义理论的确证。接下来我将转而探讨欧洲的自由贸易和 1870—1872 年到 1891—1893 年欧洲的大衰退这个难题;对自由贸易主义理论来说,这是难以解释的,主要是因为这次衰退开始于贸易政策达到最为自由的阶段之时。第三小节将论述 1892 年之后欧洲大陆复归贸易保护主义的影响,这次复归“自相矛盾地”和欧洲的经济扩张发生于同一时期。第四小节题为“贸易保护主义与对外贸易的扩展”,尽管一些读者或许认为这会引起争议。第五和第六小节将考察非欧洲发达国家,尤其是美国。美国能证明贸易保护主义的积极影响。最后一



小节将关注强迫实行的自由贸易主义对第三世界的影响,这种自由贸易主义必定通往不发达之路。

## 1846年后英国的自由主义与经济增长

主要问题是,英国的贸易自由化本身是否对该国的贸易和经济增长具有积极影响。对进口和 GNP 年度统计资料的分析表明,伴随着关税政策上的这项重大变革,不仅对外贸易加速增长,而且经济增长率也加速提高。但这是否是贸易自由化带来的结果?

在 1846 年以前的 10 至 15 年里,出口扩张即已非常迅速(每年增长约 5%),而且 1846 年后扩张速度进一步提高。从 1843—1847 年到 1857—1861 年,英国出口量的增加每年刚好超过 6%。值得强调的是,自有这方面的数据(1697 年)以来,这一增长(持续这样一个时段)是极其惊人的。

在这一时期,经济增长同样特别迅速。在 1843—1847 年和 1857—1861 年之间,GNP 每年增长 2.4%。这一时期,由于爱尔兰人口的下降,人口增长率很低(每年增长 0.2%),所以人均 GNP 增长率为 2.2%。对这么长的时段而言,这是最高增长纪录。当然这是就 1800 年和 1945 年之间,以及或许是从产业革命到 1945 年来说的。

1846 年之前,英国销往国外的棉纺工业制品所占份额已经开始下降,这时候则再次上升。从国际棉花贸易的角度来看,这意味着早已在该领域居支配地位的英国,其重要地位进一步增强。就钢铁来说,英国的生产量在欧洲所占份额从 1838—1842 年的 54.2% 上升到 1851—1862 年的 58.5%。

因此,显然全球的资产负债表对英国极为有利。拥有十分重要的技术领先地位的英国工业,已经找到了一个更为庞大的市场。但这个市场基本上是在欧洲之外。在 1839—1841 年和 1859—

1861年之间,英国对欧洲的出口额每年增长4.5%,而对世界其他地区的出口额每年增长5.1%。帝国贸易的扩张削弱了欧洲的重要地位。在1830年,输往欧洲的出口额约占英国销售总额的48%,而在1860年,该比重则不超过34%。

最后这几个百分比数字突显出英国与其他欧洲国家在出口地区结构上的根本差别。接近1860年时,欧洲大陆对其他欧洲国家的出口额相当于总额的82%(Bairoch,1974)。英国对欧洲的出口额所占比例相对较低,这解释了为什么英国会在1850年代试图使欧洲人转而信奉自由贸易主义,而且这一情况本身可用欧洲大陆实行贸易保护主义加以解释。

因此,从全球来说,第一次自由贸易的实验是积极的,而且,正如我们已经看到的那样,在1860年后,它对大多数欧洲国家的政策具有重要影响。但是,我们不应忘记,在1846年前后,英国的处境是独一无二的。英国不仅是工业革命的诞生地,而且这场革命在英国已进行了100年,而大多数其他国家实现工业化尚不足50年。正如前面提到的,这意味着一种非常重要的技术领先地位。最后一点也是重要的一点是,这技术领先地位是以长期实行高关税壁垒而取得的。

## 自由贸易与欧洲的大萧条

正如我们在第2章中所看到的,欧洲贸易政策的自由主义阶段从1860年持续到1892年,而自由贸易在19世纪的欧洲达到顶点的时期无疑是从1866年到1877年这12年。在这一时期的中间阶段(大约在1870—1873年),开始出现了现在人们所说的欧洲的大萧条。

就欧洲贸易量来说,发展趋势的逆转开始于1873年。部分由于英国对外贸易的急剧扩张,欧洲出口总量在1846—1860年期间

增长非常迅速。自由贸易阶段的第一个十年(1860—1870年)以这一增长的显著放慢为标志,但就欧洲大陆而言,速度几乎没有降低。然而,从1873年到1893—1894年,欧洲销售总量每年仅增长2.3%,而在此前数十年里则是每年增长5%~6%。就欧洲大陆来说,这一增长速度的放慢甚至更为显著(见表4.1)。

表 4.1 不同关税政策下和不同经济时期不同部门的年增长率,  
1830—1913年(%)

|                                | 出口  | GNP | 工业  | 农业 <sup>a</sup> | 人口  |
|--------------------------------|-----|-----|-----|-----------------|-----|
| 关税政策阶段(欧洲)                     |     |     |     |                 |     |
| 贸易保护主义 1830—1844 / 6           | 3.5 | 1.7 | 2.7 | (0.8)           | 0.6 |
| 英国自由贸易主义 1844 / 6—1858 / 60    | 6.0 | 1.5 | 2.3 | (0.9)           | 0.7 |
| 欧洲自由贸易主义 1858 / 60—1877 / 9    | 3.8 | 1.7 | 1.8 | 0.5             | 0.8 |
| 向贸易保护主义转变 1877 / 9—1890 / 92   | 2.9 | 1.2 | 2.2 | 0.9             | 0.9 |
| 贸易保护主义 1890 / 92—1913          | 3.5 | 2.4 | 3.2 | 1.8             | 1.0 |
| 经济时期                           |     |     |     |                 |     |
| 欧洲                             |     |     |     |                 |     |
| 慢速增长 1829 / 31—1842 / 4        | 3.5 | 1.6 | 2.5 | (0.8)           | 0.6 |
| 更为迅速的增长 1842 / 4—1868 / 70     | 5.0 | 2.0 | 2.3 | (0.9)           | 0.7 |
| 衰退 1868 / 70—1891 / 3          | 2.8 | 1.1 | 1.9 | 0.7             | 0.9 |
| 快速增长 1891 / 3—1911 / 13        | 3.8 | 2.4 | 3.4 | 1.7             | 1.0 |
| 欧洲大陆                           |     |     |     |                 |     |
| 相当快速的增长<br>1829 / 31—1868 / 70 | 4.3 | 1.8 | 2.0 | (1.0)           | 0.7 |
| 衰退 1868 / 70—1891 / 3          | 2.9 | 1.0 | 2.0 | 0.8             | 0.9 |
| 快速增长 1891 / 3—1911 / 13        | 4.0 | 2.6 | 3.8 | 1.5             | 1.1 |

a 就农业来说,年增长率为根据七年的年度平均数计算的。

注释:圆括号内的数字比同一时期的其他数字误差幅度大。最早的起始时间的选择是因为可以获得相应的数据。

资料来源:Baïroch, P., *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle*, Paris, 1976; 以及为这项研究所收集的数据。

贸易增长出现的这种严重下降仅仅是这场衰退的一个方面。就经济增长来说,转折点来得稍早一些,即出现于1868—1870年。欧洲的人均GNP增长率,从1850年代和1860年代每年约1.6%的水平,下降到接下来20年里的0.6%。换句话说,在这一衰退时期里,欧洲的经济增长率甚至比1830—1840年时的增长率(约为1%;见表4.1)还要低。

### 自由贸易 = 萧条? 贸易保护主义 = 复苏?

这里要强调的是,不仅是这场衰退开始于自由贸易主义登峰造极之时,而且还有一点,即衰退终止于1892—1894年前后,这恰好是欧洲大陆确实地向贸易保护主义复归的时候。这里产生了重要的问题:关税政策对经济发展具有何种影响?自由贸易是怎样和在多大程度上导致了欧洲经济的衰退?以及贸易保护主义如何导致复苏?

在以下事实中可以发现理解贸易政策作用的第一条线索:这场衰退在英国并不那么显著,经济复苏主要是使那些已转向贸易保护主义的国家获益。因此,和1850—1870年相比,在1870—1890年间,英国人均GNP增长率的下降幅度为30%(从每年1.6%降至1.1%),欧洲大陆的降幅为80%(从每年1.1%降至0.2%)。而且,在实行贸易保护主义的阶段里,欧洲大陆的经济以约1.5%的人均年增长率增长,但在英国,这一增长率却继续下滑,仅有约0.7%(有关在本小节和以下两小节中所使用的许多原始资料的说明,可参见Bairoch,1976,1989)。

对欧洲总体上的主要部门,尤其是欧洲大陆的主要部门的演化进行分析,从中可以发现第二条线索。这一线索可让我们更加深入地了解贸易政策的变化对经济发展的影响。在表4.1中可以看到,就欧洲整体而言,GNP增长放慢主要是农业产值增长下滑

造成的。就欧洲大陆来说,在 1870—1874 年至 1888—1892 年之间,甚至出现了每年约 0.2% 的人均产值的下降;相比之下,在此前数十年间却有 0.3%~0.4% 的增长。欧洲大陆上发生的这次农业危机几乎完全可以用海外谷物涌入加以解释,而海外谷物的流入本身则是由于运输费用下降,以及欧洲大陆在 1866 年至 1872 年之间完全废除对谷物的关税保护。

在这里必须强调,正如我们在第 2 章中所看到的那样,就农业而言,关税“裁军”更为彻底,因为在这方面,自由贸易主义者和贸易保护主义者的理论是相互吻合的。李斯特并未主张农业应有一个贸易保护性的“学习”阶段。美国谷物的涌入开始于该国南北战争结束之时,而且数量很快变得非常之大,即使是和欧洲当地的产量相比,数量也相当大。法国可以说是农业经济,但即使在该国,小麦进口量也从 1851—1860 年十年间的占国内产量的 0.3%,上升到 1888—1892 年的 19.0%。在比利时,进口水平从 1850 年左右的约 6%,增加到 1890 年左右的 100% 以上。在其他欧洲国家,该数字大抵介于这两个极值之间。

在这一时期,谷物在欧洲大陆工业化国家(即比利时、法国、德国、瑞典和瑞士)的全部农业产值中约占 35%~40%。在这种状况下,在 26 年时间里以进口替代 22% 的谷物产值,这就相当于农业生产总值每年下降 3.3%。这是假定了不会因可以获得更多的供给而导致消费的特别增长,在这些国家也并未出现这样一种消费上的增长。法国的大多数统计资料显示,在该国,从 1855—1864 年到 1875—1884 年,人均谷物消费总量(包括牲畜消费,但不包括种子粮)每年增加仅 0.27% (Toutain, 1971)。因此,谷物的迅速涌入本身,在很大程度上可以解释欧洲大陆农业总产值增速的严重下降。

谷物的大量流入尤其影响到了农场主,因为进口谷物价格低,

导致谷物和农产品的国内价格普遍下跌。必须注意的是,谷类作物占各种商品作物的比重要比在农业总产值中所占的份额更为重要。结果,在几乎所有欧洲大陆国家里,农场主的生活水平陷于停滞状态,甚至有所下降。

农场主生活水平的下降或停滞,显然在农业部门内外都具有重要影响,因为该部门占有相对重要的地位;当时,农业部门占欧洲大陆人口总数的比重约为60%。这一消极倾向影响到对工业产品和对建筑部门的总需求。在1870年代和1890年代,美国已成为出口到欧洲的谷物的主要供应商,这就进一步加剧了前面讲到的对欧洲经济所造成的消极影响。由于美国实行保护主义的贸易政策,美国销往欧洲的谷物销售额的增加,并未导致相应增加对欧洲工业品的购买额,这形成了欧美之间的贸易逆差。1870年前后,欧洲大陆对北美的贸易赤字相当于来自该地区的进口额的5%~6%,该比率到1890年达到32%,而在1900年左右达到59%。

### 相似的演化,不同的结果

在欧洲大陆,粮食进口的增加所具有的消极效应,和大约25年之前英国同样一种政策的积极效应非常不同。这个表面上的矛盾,基本上可以由在采用这项政策时,两地达到的经济发展阶段存在差异的事实加以解释。在1846年,英国的农业劳动力仅相当于劳动人口总数的约22%,从事制造业的劳动力则约占37%。而就整个欧洲大陆来说,在1860—1862年时,约63%的劳动力分布在农业部门,从事制造业生产的约占18%~20%。即使在欧洲大陆的工业化国家里,劳动人口中约52%仍在从事农业生产,而且仅有19%~21%从事制造业。

这些重大的差别意味着,在欧洲大陆劳动力从农业向工业的

转移,应以至少两倍于英国的速度来进行,而且,此时国外市场显然不可能发挥像对英国所起到的那样一种作用,因为英国已处于更加先进的发展阶段。因此,如此快速的劳动力转移并未发生,也不可能发生。两种不同类型和经济的两个阶段之间,导致其他两个结构性差别出现。首先,截止到1846年,英国的粮食进口水平高于欧洲大陆1860年前后的粮食进口水平(甚至高于欧洲大陆工业化国家的水平)<sup>[6]</sup>,这是开始于1770—1780年的一个非常缓慢的进程所带来的结果(注意到这一点十分重要),该进程因此容许生产要素(劳动力和资本)逐步实现从农业向工业的转移。其次,1846年前后还无法大量获得非欧洲出产的谷物,而且高昂的运输成本也使欧洲以外的谷物缺乏竞争力。因此,对农产品价格的影响更为有限。

## 贸易保护主义与对外贸易的扩展

尽管写下了这样一个标题,但本小节并不想纯粹根据欧洲商业政策的变迁来解释其对外贸易的发展。本小节的主要目的,是要描述一些对自由贸易的支持者来说,确实吊诡的事实。不仅贸易保护主义的强化时期和较为迅速的贸易扩张同时出现,而更加吊诡的是,贸易保护主义程度最高的欧洲国家经历了最为迅速的贸易扩张。尽管并不能把这些事实当成贸易保护主义引发国际贸易的证据,但它的确显示了,贸易保护主义并不总是必然地阻碍国际贸易。

另一方面,贸易扩张本身并非目的,它仅仅是实现经济增长的一种手段。我们甚至可以说,假如无论有没有对外贸易,都能够得到同样的商品和服务的产出水平,那么,在没有对外贸易的情形下,对于有效消费来说可以获得的商品和服务的数量会更大(在其他条件相同的情况下),因为在这种情况下,分配那些商品只需要

较少的运输和服务。

前面尤其是在表 4.1 中所列举的数据表明了,贸易保护主义阶段如果不是促进了不同经济部门和贸易的复苏,至少也是与之相伴而来。在重新采取贸易保护主义政策之后的 20 年里,GNP 每年的增长率提高了 100% 以上,出口量的增长也超过了 35% (与前 20 年相比)。

尽管表 4.2 中的统计数字显示了不同国家和不同时期的个别差异情况,但总的来说,下面的判断仍是正确的,即在所有国家(意大利除外)里,采取贸易保护主义措施导致在政策变革后的头十年里经济增长显著加速,而且不论何时采用这些措施,情况也是一样。在接下来的十年里,贸易保护主义措施得以加强,经济增长通常进一步加速。在 1909—1913 年(并未包含在表 4.2 的分析范围内)这段时间里,所有国家的增长率达到了更高的水平。另一方面,在英国,并没有发生实质的贸易政策变革,这里却先出现一个停滞阶段,接着就是增长率显著下降。此外,在欧洲大陆,正当所有国家加强其贸易保护主义之时,增长率也达到顶峰。

就对外贸易而言,在废除自由贸易之后的头十年里,各国几乎普遍出现了贸易扩展的显著减慢;但在第二个十年里,几乎所有实行保护贸易制的国家的出口量增长速度,均快于采用保护贸易制之前十年时间里的增长速度(见表 4.2)。而且,十分重要的是,在这 20 年期间,采取了保护贸易制的国家的贸易扩张,远比仍然保持自由贸易政策的英国快得多。尽管无法排除出口量计算结果中的偏差,但从以下事实中可以找到贸易扩张速度减慢的证据:在 1909—1911 年,英国出口价值总额仅相当于欧洲大陆的 31.1%,而在 1889—1891 年,英国出口价值额却占 36.3%。和经济增长的情况一样,当所有国家提高贸易保护程度之时,贸易扩展的程度甚至变得更为巨大了。这也是下面说法的部分证据,即与其说贸易



扩展是经济增长的发动机,不如说经济增长是贸易扩展的发动机。在第 13 章中,我将回到这个问题上来,在那里会有一小节专门探讨这个比较次要的迷思。

**表 4.2 19 世纪末在涉及商业政策变革的国家和时期里出口和 GNP 的增长**  
(每年的增长率按照三年的年度平均值计算\*)

|                | 政策变革时间              | 采取贸易保护主义行动之前的 10 年时间 |     | 采取贸易保护主义行动后的几个阶段 |          |     |     |
|----------------|---------------------|----------------------|-----|------------------|----------|-----|-----|
|                |                     | 出口                   | GNP | 第一个 10 年         | 第二个 10 年 | 出口  | GNP |
| <b>保护贸易制国家</b> |                     |                      |     |                  |          |     |     |
| 法国             | 1892                | 2.1                  | 1.2 | 1.9              | 1.3      | 2.7 | 1.5 |
| 德国             | 1885                | 3.0                  | 1.3 | 2.4              | 3.1      | 5.2 | 2.9 |
| 意大利            | 1887                | 0.4                  | 0.7 | 1.7              | 0.5      | 4.5 | 2.7 |
| 瑞典             | 1888                | 3.4                  | 1.5 | 2.8              | 3.5      | 2.4 | 3.3 |
| <b>半保护贸易国家</b> |                     |                      |     |                  |          |     |     |
| 比利时            | 1887                | 4.9                  | 1.2 | 2.3              | 2.0      | 2.7 | 2.8 |
| 丹麦             | (1889)              | 1.4                  | 3.3 | 4.3              | 3.8      | 4.1 | 3.0 |
| 瑞士             | 1887                | 0.4                  | -   | -0.6             | -        | 3.8 | -   |
| 欧洲大陆           | (1889)              | 3.0                  | 1.1 | 2.6              | 2.3      | 3.7 | 2.3 |
| 英国             | (1889) <sup>b</sup> | 3.9                  | 2.2 | 1.1              | 2.3      | 3.2 | 1.2 |
| 欧洲             | (1889)              | 3.4                  | 1.3 | 2.2              | 2.3      | 3.6 | 1.9 |

a 在该时期之前的三年平均值,包括实行政策变革的年份。

b 在这一年并未发生商业政策的变革,但该年份用来计算每年的增长率。

注释:圆括号表示大概的年份。

资料来源:见表 4.1。

## 非欧洲发达国家的贸易政策与经济发展

我们在这里将着重描述美国的情况。在整个 19 世纪,实际上直到 1920 年代末,“贸易保护主义的发祥地和大本营”经历了世界上速度最快的一段经济增长过程。如果我们把时间限定在从 1829—1831 年到 1909—1911 年这一阶段(为了避免使用 1800—

1830年这一时期不可靠的数据,并排除第一次世界大战造成的不同影响),我们会得出下述人均GNP每年的增长率:美国2.4%;西欧1.2%;增长最快的欧洲国家1.5%~1.6%。从总量来看,差异甚至更大,因为在这一时期,美国人口增长极为迅速。

显然,美国的成功并不完全是因为其关税政策。至少有其他三个因素起到了作用:在农业中有很高的土地人口比率;在工业上可以广泛获得各种原材料;就整个经济而言,有大量劳动力和资本从欧洲涌入。但是,既然欧洲和美国所实行的商业政策都分成了不同的阶段,就让我们看看这是怎样影响美国经济的。

### 美国的成功在实行更大程度的保护贸易制的时期甚至更为辉煌

就当代人们对这一时期的看法来说,直到最近,自由贸易的教条仍如此牢不可破,以致我还没有找到任何一项发表于1980年代之前的研究成果,证明在19世纪贸易保护主义对美国工业具有积极影响。对那种教条提出挑战的第一篇论文是马克·比尔斯(Mark Bils)所写的(该文阐述了19世纪上半叶的情况),其主要结论是:

我的研究成果几乎不可能与人们对关税的经济作用的一致观点形成更大的冲突。上述计算结果证明,自1833年起,取消保护措施会消除掉棉纺织业中的绝大部分增加值。(Bils,1984)

现在让我们看看,在1846年和1861年之间这段贸易保护程度较低的时期情况如何。在这方面同样缺乏具体的研究。在当代研究者看来,这一段的政策介于非常温和的贸易保护主义和轻度

的自由贸易主义之间,对于当时的经济生活没有任何显著的影响。批评 1846 年关税法的人们现在不会否认,该法对美国工业的发展进程只起到了极其微小的妨碍作用;而其最热忱的支持者也不会假称,这项法律极大地促进了美国工业的发展进程。实际上,其两方面的影响可能都是十分微弱的(Ashley, 1920:175)。现有的数据并不能让我们抱有更大的把握,因为 1840 年代和 1850 年代的统计资料仍不可靠,而 1840 年以前时期的统计资料属于现在人们所说的“统计的黑暗时代(Statistical Dark Age)”(David, 1967; Weiss, 1989:35);现有的关于人均 GNP 的数据显示,从 1820 年到 1840 年,每年增长率约为 2.1%,而从 1840 年到 1860 年则是 1.7%,因此经济增长可能是放慢了。但如果把每年 1.7% 的增长率和其他国家同时期的增长率(从 1840 年到 1860 年欧洲的增长率是 0.9%)比较来看,这一增长仍然是相当迅速的。

最有意思的时期是 1870—1892 年。此时在欧洲大陆处于自由贸易的顶峰时期,却发生了“大衰退”;而在那些年里,正如我们已经注意到的,美国正在加强其贸易保护主义政策,却经历了一段非常迅速的增长阶段。实际上可以把这一时期视为整个美国经济史上最繁荣的一个时期。在 1830 年至 1870 年之间,从经济增长来看最好的 20 年是 1850—1870 年这个时期,当时人均 GNP 以每年 1.8% 的速度增长。在 1870 年至 1890 年间,这个速度是 2.1%。接下来最好的 20 年是 1890—1910 年这一段(2.0%)。因此,美国经济增长状况最好的 20 年,正值美国实行保护主义的贸易政策,而美国的主要竞争对手则实行自由主义的贸易政策。

加拿大的情况有点不同。我们在第 3 章中已经知道,加拿大从 1879 年开始采取保护贸易政策。如果我们比较 1879 年之前和之后 10 年或 20 年的情况,那么权衡结果是对自由贸易阶段有利。然而,如果我们把进行比较的时间段确定为 30 年,结论则是相反

的。此外,1890—1910年这段时期包含着加拿大发展状况最好和第三好的十年。更重要的是,这段实行保护贸易制的时期,导致了加拿大工业的建立。加拿大的人均工业产值水平,在1860年时相当于发达国家的40%~45%,到1913年已增至82%~87%。澳大利亚的情况也一样:保护性关税促进了当地的工业化过程。

我不再进一步列举这些情况。我的主要目的要表明,在欧洲之外贸易保护主义并非必然具有消极影响,而且,在经济史领域中,事情并不简单。

### 强制性的自由主义对第三世界的消极影响

既然我们是以第三世界为第3章作结,就让我们以一个重要观点结束这一章。毫无疑问,第三世界在19世纪被迫实行的经济自由主义,是其工业化迟滞的一项重要解释要素。从19世纪最初几十年开始,大量廉价的工业产品已导致出现了非工业化程度的过程(a process of de-industrialization)。这里举一个重要例子:1813年东印度公司的贸易垄断(这是阻止纺织产品进口到印度的一种垄断)被废除之后,英国的纺织品涌入印度的数量大为增加。在1814年进口了约100万码棉布,1830年进口了5100万码。而1890年则进口了205000万码。如此之巨的流入量当然是因为英国的纺纱工业取得了重大进步,而这是技术创新带来的结果。1830年一名使用现代设备的英国工人的生产率,就普通纱线来说,约高于一名印度工人或其他传统工人的10到14倍,而就精纺细纱来说,则要高200到300倍(引自Batou,1990:380—381)。在那时,收入的差距是有限的,因此工资的差距也是有限的。英国的实际人均GNP水平高于印度大概不超过二到三倍。考虑到工作条件的普遍情况,那时的工资差距可能更小。这意味着,在这样一种生产率差别之下,即使把高额利润和高额运输成本

考虑在内,英国棉纱在印度(或别的地方)的最后出售价格,也肯定只是当地生产成本的一小部分;而当地的生产成本无法显著降低,因为工资水平已经很低。因此,如果把这种状况和某种市场开放政策结合在一起,那么数量庞大的进口就变得不可避免了。

印度只不过是众多国家当中首当其冲的受害者。我们不应忘记(见第3章),即使是政治上独立的第三世界国家也被迫向西方产品开放了市场,而且这也导致了工业品的涌入。在1860年,英国、法国和美国每年向拉丁美洲出口的棉制品,相当于每位居民10.6平方米;对中东来说,这一数字是7.9平方米(得自Batou, 1990:386)。这些统计数字解释了为什么在那些地区,纺织工业几乎完全消失。钢铁工业的情况甚至更为惊人;在该部门,非工业化过程极其显著。我将在第8章中论述第三世界非工业化的问题。

与贸易保护主义消极影响的理论相比,很难找到另一个主流理论,理论与事实相违背的程度更严重,至少19世纪世界经济史的情况就是如此。在所有例子中,贸易保护主义都导致了工业化和经济发展,或者至少是与之相伴而来,而在实行自由贸易主义的四个例子中,有三个具有消极或完全消极的影响。例外的是英国1846年后实行自由贸易政策时期。在那里,在几乎完全取消关税之后的20到30年里,经济发展步伐加快,这种政策可能是经济加速发展的一个重要因素。但这和英国的具体情况有关。作为“产业革命的摇篮”,1846年的英国拥有超过其他发达国家的牢固的领先地位;而且,当时英国已经至少实行了一个半世纪的保护贸易制。

## 注 释

[1]甚至这也会被怀疑是一种偏颇的迷思。参见Piuz,1978。

- (2)在加拿大,当保守党人于1878年采取以贸易保护主义为依据的“国家/民族主义政策(National Policy)”作为其竞选纲领时,形势出现了重大转折。他们在竞选中获胜,导致1879年出台了既保护农业又保护工业的新的关税法律;在第4章中,我们将再次谈到这一问题。
- (3)这十个国家是:阿根廷、澳大利亚、巴西、加拿大、智利、中国、埃及、美国、印度和南非联邦。
- (4)几年前,我通过美国的广播电台收听到一档美国之音的节目,其中在一位“自由贸易主义者”和一位“贸易保护主义者”之间,进行了一场关于对美国的工业品贸易政策实行变革的必要性问题的辩论。这位“自由贸易主义者”的一个重要而“有力”的论据,是向其辩论对手提出了下述问题(在这里我是根据记忆引述的):“假如我们这个国家过去采取的是贸易保护主义政策,那么会发生什么样的事情呢?美国是否会达到如此之高的工业化水平?”极其令人惊讶的事实是,那位“贸易保护主义者”的代表显然并不知道美国长期实行贸易保护主义的历史。
- (5)在1850年,维多利亚拥有76 000居民,但到1860年为止居民数为538 000人(相当于22%的年增长率)。
- (6)在1840—1845年左右,英国每年进口谷物53万吨,这相当于其本国产量的4%~5%。1860年左右,欧洲大陆总体上生产的谷物超过其需要量,对于欧洲的工业化国家来说,情况也是如此(尽管程度小些)。

## 参 考 书 目

- Ashley, P., *Modern Tariff History: Germany - United States - France*, 3<sup>rd</sup> edn, London, 1920.
- Bairoch, P., 'Geographical structure and trade balance of European foreign trade from 1800 to 1970', *The Journal of European Economic History*, 3, No. 3, 1974, pp. 557 - 608.
- Bairoch, P., *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle*, Paris, 1976.

- Bairoch, P., 'International industrialization levels from 1750 to 1980', *The Journal of European Economic History*, II, No 2, 1982, pp. 269 - 333.
- Bairoch, P., 'European trade policy, 1815 - 1914', in Mathias, P. and Pollard, S. (eds), *The Cambridge Economic History of Europe, Vol. VIII: The Industrial Economies: The Development of Economic and Social Policies*, Cambridge, 1989, pp. 1 - 160.
- Batou, J., *Cent ans de résistance au sous - développement. L'industrialisation de l'Amérique Latine et du Moyen - Orient face au défi européen (1770 - 1870)*, Geneva, 1990.
- Bils, M., 'Tariff protection and production in the early U. S. cotton textile industry', *Journal of Economic History*, XLIV, No. 4, 1984, pp. 1033 - 45.
- Callender, G. S., *Selection from the Economic History of the United States, 1765 - 1860*, Boston, 1909.
- David, P. A., 'New Light on a Statistical Dark Age: US real product growth before 1840', *American Economic Review*, Papers and Proceedings LVII (1967), pp. 294 - 306.
- Eiselen, M. R. *The Rise of Pennsylvania Protectionism*, Philadelphia, 1932.
- Holland, B., *The Fall of Protection, 1840 - 1850*, London, 1913.
- League of Nations, *Tariff Level Indices* (International Economic Conference, Geneva, May 1927), Geneva, 1927.
- Ma, L. J. C. *Commercial Development and Urban Change in Sung China*, Ann Arbor, 1971.
- Marshall, A., (Memorandum on the fiscal policy of international trade' in Keynes, J. M. (ed.), *Official Papers by Alfred Marshall*, 1926.
- McCulloch, J. R., *Dictionary, Practical, Theoretical and Historical of Commerce and Commercial Navigation*, new edition, London, 1844.
- Morley, J., *The Life of Richard Cobden*, London, 1882.
- Piuz, A. - M., 'Note sur l'acceptation ancienne de Free Trade (XVIe - XVIIe siècles)' in Schneider, J. (ed.), *Wirtschaftskräfte und*

- Wirtschaftswege. Festschrift für Hermann Kellenbenz*, Vol. IV, Nuremberg, 1978, pp. 585-97.
- Taylor, G. R. (ed). *The Great Tariff Debate, 1820 - 1830*, Boston, 1968.
- The Association Belge pour la Réforme Douanière, *Congrès International de réformes douanières réuni à Bruxelles (22 - 25 September 1856)*, Brussels, 1857.
- Toutain, J. - C., 'La consommation alimentaire en France de 1789 à 1964', *Cahiers d' l' ISEA*, 5, No. 11, 1971.
- Weiss, T., 'Economic growth before 1860: revised conjectures', Working Paper No. 7 on Historical Factors in Long Run Growth, NBER, Cambridge(MA), October 1989.



## 8. 自我调节的市场的矛盾\*

◆ 弗雷德·布洛克(Fred Block) 著

◇ 张群群 译 黄燕堃 校

经济学话语的中心范畴是市场；正是市场被认为从相互竞争的各种利益的冲突中，创造出了某种和谐的结果。市场的功能在于维持自我调节的市场社会这个理念，而在这样的社会里，应当把市场中的“外部”干预保持在最低限度。然而，经济学家们几乎总是在高度抽象的层次上谈论市场：值得注意的是，在这类文献中极少有关于实际市场运作情况的讨论。当把分析重点转到进行商品买卖的实际市场时，人们很快就会明白，理论上所吹嘘的那种市场难得一见。

经济学家们对此的反应往往是承认这种看法的真实性，但强调这种情况会因此而更差。他们坚持认为，在经济效率方面，无论出现什么样的进展，都是业已增进市场自由的制度框架带来的结果；而且，假如市场自由越彻底，进展会越大。相反地，我却认为，两个世纪的资本主义发展的成就乃是限制市场自由的产物。正如博兰尼在《大转变》(*The Great Transformation*)中所强调的那样，资本主义的生命力一直是依赖于市场与对市场限制的特定结

---

\* 本文原题 Block, Fred: "Contradictions of Self-Regulating Markets", in Marguerite Mendell & Daniel Salée eds. (1991): *The Legacy of Karl Polanyi*, NY: St. Martins Press, pp. 86-105.

合,而且放弃限制会削弱资本主义经济的活力(Polanyi, 1957)。

## 术语解释

自我调节的市场这个概念可追溯到亚当·斯密,但直到 19 世纪晚期,当边际主义者提出关于产品、劳动力和资本市场的完整的经济学理论之时,这种思想才得以系统化。在这一模式中,所有商品——包括劳动力和资本——都是在竞争性市场上进行买卖,因此价格变化将使供求达到平衡。许许多多交易通过价格机制媒介,达致一般经济均衡,其中所有资源都会按照可能采取的最有效率的方式得到利用。

这种模式的吸引力在于资源的最优使用这一前提,以及该体系对变化作出反应的能力。假如技术革新使半数劳力有可能生产种种小产品,这种震荡产生时,利用市场机制去恢复秩序是有效的。例如,被撤换下来的劳动力价格的下降和小产品生产者所获新增利润的再投资结合在一起,这将意味着某些企业家会恢复使用被撤换下来的工人,去生产某种不同产品。可是,还必须认识到,这种浑然一体的经济模式既有长处,也有弱点。自我调节使经济成为一种天衣无缝的网络;在经济体系的一个部分对市场原则的任何偏离,都将对别的一部分造成影响。如果交易不是完全由价格机制决定的,保持均衡的机制就将受到损害。例如,某些经济学家认为,工会和最低工资立法导致了工资水平上的刚性;对价格机制的这些干预可能造成支付给工人的工资超过市场决定的工资水平。其结果是,劳动力的人为高价将会使投资者却步,因而劳动力和资本远远没有充分利用,经济活动得不到应有的发展。正是这种自我调节经济具有的天衣无缝的性质,使某些理论家如此固执地坚持反对可能干扰价格机制的任何国家行为。

但是,大多数当代经济学家以一种更加宽松的态度对待这些问题,因为对他们来说,市场自我调节的模式是一种实际上永远不能实现的柏拉图哲学的理念。他们完全知道存在着种种情况,要求政府采取行动,生产对私人经济来说至关重要和必不可少的公共财货。不过,市场自我调节的理念对于经济学家的想像力仍然具有强有力的影响。图罗(Thurow)认为,大多数当代的经济学家承认,微观经济学基本上是正确的,该学科中的问题源于宏观经济理论的弱点(Thurow,1983:3)。但是,微观经济理论基本上是被应用于特定市场的自我调节的理念;供与求通过价格机制达到均衡。虽然经济学家可能对所有这些不同的市场如何促成了宏观经济整体疑惑不解,但他们仍然在从边际主义者那儿继承而来的框架之内解释这些市场。在这种观察视角中存在着矛盾,因为没有什么可以保证某一特定市场的任何一种均衡会有助于经济全局的效率,除非假定所有市场都处在一张天衣无缝的网络之中,统统被联结在一起,该网络使资源在不同产品市场之间得到合理的配置。然而,这个矛盾经常被人们忽视;人们常常是在不言而喻地假定较大规模的连锁市场结构是以最优状态运转着的情况下,对特定市场的微观经济进行分析。

更加仔细地检视一下边际主义思想传统中所假设的市场性质不无裨益(Barber,1977)。在这些市场里存在着许许多多的买者和卖者,而且其中没有任何特定的买者或卖者拥有足够力量去单方面地影响价格。这一点是必不可少的,因为某种产品的价格被认为等于其边际效用,正如工人的价格被认为等于他或她的边际生产率一样。假如市场参与者能够通过囤积产品以影响价格,那么就不会达到均衡价格。

所描述的这种类型的市场是一种现货市场,其中交易是在存在许许多多买者和卖者的情况下,在相对陌生的人们之间一次性

活动的基础上发生的。最接近于这种描述的现实市场是当代的股票市场、商品市场或外汇市场,其中市场交易厅内的交易商代表着许多不同的买者和卖者,他们从事几乎完全由价格决定的非常迅速的交易。

然而,引人注目的是,大多数经济交易并不是在类似于股票或商品交易所的现货市场上进行的。消费者购买行为一般是在零售店里发生的,在这种情况下,单一的卖者已经把不同产品标上了相对固定的价格。虽然某些消费者也许会像面对许许多多卖者那样去做,在多家商店之间仔细比较价格,但是,这仍然跟理论有所不同,因为卖者接收不到关于适用于其他交易的价格的即时信息。再者,存在着许多不可能在现货市场基础上加以组织的购买活动——既有消费者的购买活动,也有生产者的购买活动,因为无法即时地把它们组织起来。在一段时间内提供某项服务,或在某个日期送交某件商品,买者和卖者必须就除价格以外的许多事项达成一致意见;他们必须建立起存在契约的情况下所显示的某种关系。我们会看到,契约关系使买者和卖者与经济理论上的市场拉开了一些距离。

不过,最引人注目的一点是,即使是那些看起来类似纯粹现货市场的金融市场,实际上其现实运作更为复杂。例如,1987年10月股票行情的暴跌把人们的注意力引向纽约股票交易所中的小型专营特定证券的特种经纪公司(specialist firms)的关键作用。这些特种经纪公司的任务是通过买进或卖出股票以拉平价格,确保每种股票的交易有条不紊地进行。在这次行情暴跌当中,某些特种经纪人停止履行其职责,致使一些股票价值猛烈下跌,股票市场已经形成这种特殊的市场调节制度体系,恰恰是因为纯粹的现货市场极易发生波动。<sup>(1)</sup>仅仅是这一事实,似乎就会让人产生对纯粹自我调节市场体制实用性的疑问。

正是在这一点上,需要术语上的某种准确性。一个难题是,什么是市场或什么不是市场这个问题已经变得十分混淆不清。当某人在企业里晋升了,现在人们把这视为该企业内部劳动力市场上的一种交易。同样,对配偶的选择可被看成是婚姻市场运转的组成部分。可是,假如市场仅仅是个人从中做出选择的各种环境,那么所有的社会生活就都是市场,这个术语就没有了特殊性。问题是把比喻的说法和现实混淆了。认为企业之内的内部职位晋升体制像一种内部劳动力市场,这是富于启发性的;但说它是一个内部劳动力市场,只会造成混淆。应当把“市场”这个术语专门用于描述这样的环境,相对独立的行动者走在一起,进行持续期间有限的经济交易。<sup>(2)</sup>

但是,甚至更为棘手的一个难题是,我们缺乏某种方便适用的方法,用以比较组织经济交易的不同类型的安排。经济学理论通过着力强调价格机制是使交易达到均衡的手段,提供了关于怎样进行这种比较的线索。经济学理论关于纯粹市场的全部思想是,行动者完全是针对价格信号做出反应。这意味着,我们可以构造一个关于经济交易的市场性(marketness)程度的连续体(continuum),在标度尺上市场性程度高的一端是现货市场,而通过组织性的等级结构组织起来的交易,则位于标度值低的一端。市场性程度高意味着不存在对价格支配地位的任何干扰,而从该连续体向下移至较低的市场性程度水平上,非价格方面的考虑意见则具有了较大的重要性。这并不是说,在市场性程度低的条件下,价格似乎就是无关紧要的;只是价格与许多其他可变因素相竞争,因此,可以预料价格导致行动者做出反应之前,价格差异有可能非常之大。

在这一框架之内,不间断的关系和契约的存在集中体现了同市场性程度最高水平的背离。例如,在市场性水平高的这一端,证

券投机商考虑从 A 或 B 买进股票的选择,将仅仅取决于他们索取的价格。然而,在商人订立要求在六个月后交货的某一数量化学制品的合同时,价格差异就被其他可变因素抵消了,这类因素包括该企业仍会处于经营之中的可能性以及他们将按时交货的可能性。一般而言,合同期限越长,市场性程度越低。比如,如果某家企业已经和某个供应商签订了长期契约,那么该契约就会妨碍这两家企业对市场上的价格变动做出反应的能力。从理论上说,制订包括所有市场可能发生的情况的长期契约——相机要求契约(Contingent claim contracts),是有可能做到的,因此,在任何特定时刻支付的价格会和如同存在着一系列现货交易时的价格完全一致。但实际上,人们不可能预见到所有可能发生的情况,而且要构造如此详尽的契约,其成本极其高昂(Williamson, 1975)。所以,即使这样一种长期契约包括了某些据以调整价格的可能发生的事项,其结果也将和一系列现货交易非常不同,因为一般各当事人签订这样的长期契约,恰恰是为了保护他们自身免受现货市场波动的影响,所以这是有意为之的。

然而,契约期的长短并不是和被减弱的市场性质有关的惟一因素。在多种市场状态中,买者和卖者可以获得的信息是十分不同的,而且校正这种信息失衡的成本相当大。在这些情况下,拥有较少信息的参与者面临着相当大的风险。已经出现了许多机构形式,以应付这些状况。最常见的是组织性等级体系的发展。各种派别的分析家推断,雇佣关系以独立的提供者取代短期协约的一个原因是,这为企业家提供了一种监督绩效的优越手段——一条克服信息不对称的途径(Marglin, 1974; Alchian and Demsetz, 1972)。此外,还存在着多种多样的代理关系,在这种关系中,被雇者以什么形式完成某项任务,有相当大的自主权。在这样的情况下,个人对雇主的忠心及归属感或其他非经济性动机,在代理人完

成其职责的表现方面,经常发挥着关键作用(White,1985)。用于处理信息差异的这些和其他方法体现着交易市场性程度的降低,因为价格因素的相对重要性有所下降。

用另一种评价经济行为主体动机的连续体,来补充用以评价交易的市场性质连续体是有益处的。第二种连续体涉及个人行为的工具主义(instrumentalism)程度。<sup>[3]</sup>边际主义的理论框架假定,个人是按照他们理性的经济利己主义采取行动的。当人们考察交易场地中的商品交易者时,就假定除了这种工具主义的行为外,不存在任何起作用的东西。然而,随着交易的市场性程度降低,经济行为往往会嵌入于某种更加复杂的社会关系网络之中(Granovetter,1985)。因此,企业的采购经理有机会结识供应商中的同行,这些私人关系决定着其行为的发展方向。这种私人联系也许十分有助于增大供应商在产品质量和按时交货两方面的可靠性。可是,恰恰是嵌入性(embeddedness)这一客观事实降低了价格信号的相对重要性;要使某个经理愿意中断与某家已证明其可靠性的供应商的关系,也许要有相当大的价格差别。在这个例子中,采购者仍然采取工具主义的行为方式,尽管所遵循的不是现货交易者那种纯粹价格推动的工具主义。然而,很容易设想嵌入性导致行动者愈发背离工具主义的状态,如采购代理者仅出于友情持续与另一企业的某个人做生意。

换言之,从工具主义性质到嵌入性的连续体结合了两个分析维度。第一个维度是行为受价格驱动所达到的程度,因为个人可以通过与价格毫无关系的途径追求他们的经济私利。第二个维度是利己主义把经济目标置于友谊、家庭关系、精神因素或道德规范之上所达到的程度(Etzioni,1988)。毫无疑问,对所有第二方面的内容都可以按照追求自身利益方面加以解释,但那并不是切题的问题。<sup>[4]</sup>对于考察市场模式而言,重要的问题是个人行为以经济目

标为取向和对价格变动做出回应的程度。

许多经济分析接受了工具主义行为,但把这种行为纳入了行动者遵守经济游戏的规则这个模式。“经济学模式……把个人看作按照他们所遵守的固定规则进行游戏。他们购买东西不超过他们知道自己可以付得起的数量,他们不盗用资金,他们不抢劫银行。”(在 Williamson, 1975:7 中引述的 P. Diamond 的话)这种论证在逻辑上是前后矛盾的;利己主义的追求——正如韦伯谈及历史唯物主义所说的——并非是人们可以随心所欲地上下有轨电车;一旦上车,就必须继续前进直达终点站。假如设定了纯粹工具主义性质的行为,分析者就得预见到出现机会主义行动 (opportunistic actions) 的可能性,在这样的行动中,个人为了欺骗他人,会通过做出连自己都不相信的表述,违背正式或非正式的游戏规则 (Williamson, 1975:26—28)。

毫无疑问,对自身利益的计算可以解释当人们大有可能会被抓住并受到制裁,他们为什么遵守各种规则。但是,如果在被察觉和制裁的可能性微乎其微时,人们不按照机会主义的方式行事,那么他们的行为就不是纯工具主义性质的。简言之,非机会主义行为的存在是嵌入性的证据,诸如特定团体规范之类的非经济性可变因素的力量,或他们彼此间的人际关系见证了的力量。

这些理想类型的市场和工具主义行为,并不是对边际主义市场模式假定的讽刺。价格机制可以有效地使市场实现均衡的想法,假定是以纯粹现货市场体现出来的,接近于该连续体较高一端的市場性程度水平。例如,如果某商品的所有经济交易中,有很高的比例以长期契约形式进行,那么,在价格变化可以使供求达到均衡之前,将会耽搁很长一段时间。工具主义行为也同样要求个人能够对甚至是很小的价格信号变化做出迅速的反应。例如,如果个人同某供应商的关系到了效忠的程度,那么,要使他转向另一个



供应商进货,价格就可能要有相当大的变化才行。最后,工具主义行为,包括机会主义(opportunism)的论点,逻辑上来自对自身利益合理的追求;未能使机会主义的可能性成为经济学模式的一部分,这一直是经济学家们在逻辑上的前后矛盾之处,他们对于行动者不通过违背规则来追求其私利的原因,没有做出言之有据的解释。

## 经济中的市场性与工具主义

如果把市场性连续体变成一种实际的等级量表,那么,在理论上就可能做到给任何一种特定经济交易的市场性程度水平评定等级,并且接着通过总计起来,就可以对特定经济在某一特定时间上的市场性总水平进行评估。人们还可以对个人行为总体上的工具主义性质进行类似的评价。虽然完成这样一项任务可能极其困难,但是,以那种方法量度的市场性和工具主义水平在1850年至1950年的100年里是否一直在提高、降低或保持不变,这是相当有趣的问题。<sup>[5]</sup>即使是在更具描述性的水平上探索该问题,也将使我们了解更多有关各个资本主义社会中市场实际运转的情况。虽然这也许不可能弄清楚变化的实际方向,但是,有一点将会明确,就是市场性和工具主义的水平从来没有像经济学理论所表明的高。

在1850年,农业生产在美国经济中仍居支配地位;在1849年,据估计农业占商品生产全部增加值的60%(USGPO, 1960: 139)。可是农业体现的是市场模式的一种复杂情况。许多农业产品是在接近于价格随供求波动的现货市场的条件下出售的。然而,因为生产周期长,农场主没有能力对那些市场信号有效地做出反应。小麦价格的下降可能导致农场主转而经营另一种商品,但

是到那种产品上市之前,已是到了全新的一年和全新的一个产品周期,而且市场信号也许全然不同了。再者,出售易腐货物的紧迫性使大多数农场主丧失了在其销售策略方面的任何灵活性。

毫无疑问,这种对市场的依赖有时会导致农场主节省资源,以便他们按市场价格获得最大的回报,但农产品市场反复无常。就在农场主们极为成功地把劳动力、资本以及各种原材料转化为足够供给量的各种最终产品时,他们发现过度生产造成了价格灾难性的暴跌,使农场都保不住。

正是因为这种反复无常的状况,农场主们总是在奋力使他们自身同农产品市场的效应隔绝开来。过去他们通过以下的办法达到这个目的:为满足家庭所需种植粮食,与邻居和商人们发展起复杂的互惠网络,迫使政府在经济灾难发生时救济他们,以及家庭成员在农场经济之外挣取收入。尤其是农事几乎总是依赖于复杂的家庭经济,在家庭经济之中,对个人自身利益的追求一般是服从于由一名男性户主规定的家庭需要。简言之,恰恰是因为他们无法有效地对市场信号做出反应,农场主们在其行为当中不能完全做到遵循工具主义。

毫无疑问,既然 1850 年是我们的基准年度,那么我们必须强调,那时美国农业相当大的一部分是以奴隶制为基础的。这类强制劳动体制体现了农场主试图使其自身同市场影响隔离开来的另外一种重要途径。在市场收益非常不确定的情况下,专门从事劳动密集型农业的大农场主寻找其他方法,以短期的、支付工资劳动为基础的雇工方法作为替代。奴隶制是解决这个问题的一种方法,而分成制则是另一种方法(Mandle, 1978; Paige, 1975)。但所有这些解决办法都具有同样的结果;它们减弱了经济的市场性。

总而言之,虽然农产品那时常常是在现货市场上出售,但农业作为整体往往具有相对较低的市场性,因为生产者无法有效地

对各种市场信号做出反应。此外,在这一阶段内,占很高比重的经济交易是在家庭经济的范围之内发生的。许多家庭自己种植口粮,烤制面包,缝制自己的衣物。在这个阶段里,妇女、儿童和其他家庭成员不付报酬的劳动具有极其重大的实际意义,进一步降低了整个经济的市场性程度。

1850年左右在美国商品生产增加值中占32%的制造业,一般是在小单位中进行生产(USGPO,1960:139)。经常采用以下的形式:商人们把原材料提供给家庭单位的各种承包制形式(把活儿拿出来请别人做)(Dawley,1976:第1—2章),或是由熟练工人在工厂内组织生产加工的合同分包制(Clawson,1980)。尽管这类解决办法可能看起来比纯粹的工厂协议具有更强的市场性,但关键问题在于,承包价格是怎样规定的?从有关的市场模式来说,那些想要接任务的人彼此之间必定会进行直接的竞争,而且承包商的情况也是如此,所以,合同价格将是由竞争性投标程序产生的结果。但他们拥有的所有证据却指向相反的方向:承包者和发包者两个方面,全都在他们之间串通一气决定价格水平。工人奋力维护他们所认定的符合习惯的、公正的价格水平,而雇主常常联合起来抵制那些要求,并强行削减工资。毫无疑问,那时存在着竞争,但那是工人对雇主的竞争,而不是经济学理论上的竞争(Reddy,1987)。而且,有相当多证据表明,许多加工制品是在价格并非特别灵活的种种因素下出售的。许多商品在当地通过稳定的供给网络售出,在那里买者和卖者两方面的嵌入性干扰了价格竞争。这种模式的主要例外情况是经常在商品条件下出售的纺织品。然而,在那种情况下,现实情况同样也达不到纯粹的市场性程度。对制造业企业来说,通常的办法是把他们的全部产品卖给特定的销售代理商,代理商们接着销售这些产品(Chandler,1977:71)。

总而言之,极难想像在这些条件下由市场来运作使经济达到

均衡。人们所消费的东西很大比重是在家庭经济里直接生产的。虽然农业经济受到市场价格所支配,但农场主无法成为纯粹的经济人——他们不得不寻找使自身隔离于市场的种种途径。劳动力市场发展不足,因为大多数人是自我雇用的,而且那些做了雇工的人,诸如制造业中熟练的工匠们,往往是长期被人雇用,其工资水平是由诸如习俗和集体力量之类非市场因素决定的。最后,在个人行为层次上,嵌入性程度很高,因为大多数人是在宗教准则的范围之内完成其工作活动的,这种准则强调人们相互之间承担的义务、辛勤劳动的神圣以及道德行为的重要性。

在这种对 1850 年的美国经济仅凭印象做出的描绘之中,所揭示的市场性程度等级相对较低的情况可以很容易解释为市场资本主义不成熟,然而,当我们向前跳越 100 年时,就会出现让人意想不到的情况。在 1850 年降低社会市场性的许多特征已经消失,或者其重要性减弱,但它们却已被以其他方式降低市场性的种种新特征取而代之。

到了 1950 年,农业在总产量中所占份额已急剧下降,而且,因为大多数家庭购买原先在家中生产的物品和服务,家庭生产的重要性已显著减小。市场对整个社会生活日益起支配作用,在强化这种典型观念方面,这两个变化可能是最有效的了。但是,家庭与社区的经济自给程度实质上的下降,与经济学理论上越来越多提及的自我调节市场却并不是一码事。还必须加以强调的是,家庭经济的衰落决不是完全彻底的;与 GNP 总值相比,由不付报酬的家务劳动在家里生产的种种服务的价值总额仍然相当之大。<sup>[6]</sup>诺德豪斯(Nordhaus)和托宾(Tobin)估算,在 1947 年,与 2 279 亿美元的国民收入总值比较起来,非市场劳动成果的价值达 1 596 亿美元(Scitovsky,1976:102)。

但是,在农业占美国经济增加值的比重从 60% 降至 6.5%

(1948年的数据)的100年时间里,完全不受农业商品市场规则支配的各种经济部门有了非常可观的增长(USGPO,1960:139)。首先,在1850年,在就业和生产方面无足轻重的公共部门有了惊人的扩展。截至1950年,公共部门占美国经济付酬工时总数的约11.5%,而加上非赢利部门以后,合计会接近15%。<sup>[7]</sup>其次,在全部产品中有另一类重要组成部分是只把军用产品出售给政府的私人企业。这些企业并不是置身于真正的市场环境;它们缺乏必要的独立性,因为它们不能把产品转卖给别人。20世纪50年代,在制造业的全部产品中,近10%是列入防务开支之内的。(Reich, 1978;Leontief & Hoffenberg,1961)

在这100年间的另一项重大变化是现代公司的崛起,这可以理解为降低美国经济市场性的另一种方式。资本主义发展极具讽刺意味的事情是,市场竞争导致了规模越来越大的企业成长起来,这些企业运用其资源减弱了经济理论上的价格竞争。方法之一是以内部采购取代市场交易。纵向一体化的过程意味着,本来是在市场上发生的许许多多的交易,在单一公司实体的各个单位之间得以完成。例如福特公司创建自己的钢铁厂,各企业建立自己的法律机构或金融机构,这些服务本来可在市场上购买。

各个公司还运用其各种资源减弱最终产品交易的市场性。它们一直有能力运用经济力量,通过诸如掠夺性定价之类的手段削弱潜在竞争者。通过忍受短期亏损将潜在竞争者挤出市场,各公司常常可以显著地减弱价格竞争。它们还可运用政治力量,使政府通过政策,阻止其他人加入竞争。但使用最为频繁的方法一直是发展现代广告和品牌(Galbraith,1967)。

品牌的有效性在于市场的种种缺点:消费者常常缺少信息无从判断相互竞争的产品品质。一种熟悉的品牌给予消费者可靠的保证,而人们对可靠性的重视常常超过价格差异。例如,人们经常

说,主要快餐特许店的巨大成功是因为旅行者光顾这样的店要比光顾一家当地的无名餐馆,对于其质量管理有更大把握。虽然快餐特许经营是后来的发展产物,但截至1950年,在美国经济中,许多能够在广阔的市场领域内显著削弱价格竞争作用的庞大公司,占据着支配地位(Blair,1972:第1章)。

减弱经济市场性的最后一项重要机制是专业人员就业人数的增加。虽然专业工作者地位的上升,有助于理解在某些劳动力市场上造成的垄断(Sarfatti-Larson,1977),但专业化还有其重要的一面。专业化可以理解为在信息不平等情况特别显著的市场里,减弱机会主义的一种手段。例如,假如医生只是出售公共医疗卫生服务的专人,那么毫无必要的办事手续就可能比现在多得多。职业化是一种手段,它通过把个人社会化,使其行为嵌入某种专业行为准则的规范当中,其结果是显著降低从而产生的种种交易的市场性程度。<sup>[8]</sup>

专业化这一方面的内容在经济上远远比专业雇员的数目重要得多。现代资本主义日益依赖那些被指望与纯粹工具性活动的职业群体范围的日益扩展。假如会计师们仅仅是按照其客户要求的那样“篡改账本”,那么投资过程必需的基本数据就会毫无用处。假如律师们把服务和收集到的信息出售给最高出价者的行为不受限制,那么契约就会失去意义。假如银行家根本不受审慎的专业性承诺的制约,并随意地使其收益增至最大限度,那么几乎就不会有金融上的稳定性。假如纯粹的工具性行为成为普遍惯例,那么诸如工程师、记者、股票经纪人以及大学教授之类其他群体所生产的产品的质量,就会统统受到严重损害,这类例子不胜枚举。<sup>[9]</sup>

除了公共部门和非营利部门的扩大、特大型公司的发展以及专业的兴起,在当代经济中还有降低商品和服务交易的市场性的其他途径。同在1850年时的情况一样,现在企业与供应商的购买

活动是以长期存在的关系为基础的,或者涉及供应者数量如此之少,以致无法出现真正的价格竞争的情况。<sup>[10]</sup>至于劳动力市场,随着自我雇用情况的急剧减少,其范围已有了极大扩展。可是,这些交易的市场性保持着相对较低的程度。如果我们把1950年作为基准点,显然只有比较少的劳动力是在现货市场条件下被人雇用的。除了流动劳动力外,大多数蓝领和白领雇员是在假定连续雇用的默示契约的基础上从事工作的。这样的默示契约是对付机会主义问题的一种手段。如果某个雇员认为自己在某一地点只工作一天或一周,工作上只会敷衍了事。因为即使是精心设计的监督体系,也不能完全解决问题。<sup>[11]</sup>所以,雇主们往往会用连续雇用的承诺换取雇员对工作较强的责任心。毫无疑问,雇员们是否愿意像雇主期望的那样卖力工作,还存在很多问题,但这些问题和按照现货市场条件雇用的雇员所遇到的问题相比,远远没有那么严重。

最后,如果把分析转到个人行为水平上,随着时光流转,过去往往会包含在经济行为之中的宗教动机已经淡化了,这一点看来是明确无误的(Hirsch,1976)。世俗化意味着,宗教信仰日益变成更具有个人性质的东西,而且宗教信念与对经济私利的追求二者之间的冲突,现在不那么严重了。然而,宗教信仰中的道德方面的因素继续约束着个人,使之避免纯粹工具性的行为。而且,把道德因素嵌入到个人行动中去的种种新方式已经出现了,补上了宗教信仰弛废的部分。人们已经讨论过为职业理想献身的日益增长的重要性。公司的崛起很明显也有利于嵌合个人行为。在公司环境里,价格驱动的行为远远没有那么重要;在这种背景下,流动机会与上级的评价和相对抽象的业绩评估有更多的关联。此外,1950年间,显然个人对企业的忠诚也对惟利是图的倾向有抑制作用。工作保障的含蓄保证和企业内部流动的可能性,是对雇员们对组织的献身感的酬报,进一步降低了工具性行为的吸引力。

对 1850 年的经济和 1950 年的经济二者所做的这种比较,其实质对市场性和工具性的总水平是否已上升或下降并不能得出任何确切判断。然而,引人注目的是,在两个时点上,尽管经济结构发生了极大的变化,对高度市场性和高度工具性的背离却都是超乎寻常的。看来在两个时点上,价格通过对边际决策的影响使供求达到均衡的市场模型,也许都仅仅适用于全部经济交易中很小的一部分。

问题是要证明,资本主义产生的高水平的经济效率是伴随着对经济市场性的严格限制而来的。接下来,显而易见的问题是,为什么社会没有追求明显更高水平的市场性和更大程度的工具主义行为可能带来的好处呢?

## 市场模式的种种问题

通过揭示要形成市场自我调节必须适用的诸种因素,例如完全竞争市场、外生的偏好、完全信息等等全部条件,来批评市场均衡背后种种假设的非现实性,在这方面有着悠久的传统。可是,这种评论并没有妨碍人们去接受它,继续坚持把市场自我调节模式作为一种柏拉图哲学式的理想,认为它实际上永远不能实现,但仍然是社会应该追求的目标。

我的看法却截然相反。假如我们可以创造一种接近于具有高度市场性和行为的高度工具性的理想型经济,其结局肯定是灾难性的(Polanyi,1957)。1950 年我们所发现的相对较低的市场性,可以理解为避免高度市场性之高额成本的理性行为所带来的结果。而且,资本主义已经创造出来的种种经济好处实际上应该归功于较低程度的市场性和行为的较大程度嵌入性。人们已经谈及高度市场性的某些经济缺陷,但对机会主义和时间承诺的作用需



要更为细致地加以分析。<sup>[12]</sup>

在商品市场上,交易者以闪电般的速度重新计算其利益的能力显然是个优点:那么算计越快,价格就会越快速地达到其适当水平。然而,当这种同样迅速的对自身利益的重新计算出现在商品市场之外时,其结果却并非同样有利。问题在于,生产依赖于一群人之间关系上一定程度的稳定性,而且恰恰是这种稳定性,会受到对自身私利迅速重估的损害。

一个简单的例子是,在一个组织环境中,当某个人持续不断地在外部寻找也许更能赚钱的职位时,在组织内会出现混乱状态。首先,这么找工作耗时费力,此人的工作表现可能会受到影响。其次,此人离职而去的可能性很可能使该群体内部的关系瓦解。这些人或许不大可能与即将离职者分享重要信息,如果此人可能去同行业的另一家企业的话,情形尤甚。而且,人们可能为此更加担忧,因为即将出现的离职行为迫使人们重新考虑原有的结盟关系,并会导致为填补可能出现的空缺而竞争。最后,离职本身带来了转换成本,因为组织必须找人接替此人,并要在工作细节方面培训新人。

毫无疑问,一个组织也会从一定数量的人员更替率中获得好处;这提供了流动途径,而且总是存在着新的关系会比旧的运转得更好的可能性。但问题在于,这些事件发生得越频繁,牵扯在内的人越多,有效完成任何一项工作的难度就越大。如果某企业全部100名最高级的管理人员每天都在认真考虑外界提供的职位,不确定性程度就会高得让人无法忍受。所有人没有任何指望,因为关于谁将在以后半年里执掌高级职位,没有一点确定性。结果人们会放弃任何长期打算,该组织低级工作人员的进取心会被削弱。

人们已注意到,一个组织内部人员频繁转换职务也会出现类

似的问题(Kanter,1977)。假如人们知道,他们在某一职位上很可能只有六个月时间,他们就几乎不会有动力去处理他们的工作,并关注这一单位长期的发展。恰恰相反,他们很可能着力于可以迅速达到且非常容易看得出来的成果。就最乐观的一方面看,这意味着这个单位进行的是取不到真正效果的重组;就最不利的一方面看,这可能意味着以牺牲长远打算为代价,努力提高短期成效。典型的例子是,车间经理推迟使用重要的维修费以改善账面盈余状况,企图在延迟维修的后果尚未显现之前,自己已获得晋升。

随着更加热切地追逐组织内部或外部的职位流动机会而来的对一己私利迅速的重新评估,也损害了人际关系网络的有效性,而这种网络本来是为了保护人们免受信息不平等的压榨。正如格拉诺维特(Granovetter,1985)所认为的那样,个人纽带在管理市场联系方面往往极其重要,这正如供应商与采购商二者之间相互作用的情形一样。人际关系减少了交运残次零部件的可能性,或增加了及时交货保证的可靠性。但当这两方面的负责人都具有很大的流动性时,情况就有所不同了。如果供货经理知道,由于将调任另一职位,本周过后自己将再也不必跟那位采购商打交道,那么就没有任何理由不发运不够标准的货物,或是把那位客户排到等待交货者的靠后位置上。

最近,公司和公司的下属单位越来越像商品一样在市场上买卖,显然说明了上述论据的重要性。虽然公司的兼并和接管长期以来一直是这个领域的一个特色,但近年来所发生的变化是,人们常把这些购并活动视为临时性的举措。一家公司会全部买下另一家公司,在对其各部分进行重组之后,再把它们卖掉,以从中获利。最极端的情况是,公司吞并者根据分离的资产比一体化企业的股票总值更值钱的理论,为了出售企业的不同组成部分而买下企业。

所有这些都以市场的名义证明其合理性。如果企业及其下属

单位可以像小麦一样进行买卖,那么,对于不能充分运用其生产性资产的高层管理人员,就可以用工作能力更强的管理者更为便捷地取而代之,并且资本将被更有效地配置到效率更高的企业。然而,这种观点忽视了的,就是公司的效率依赖于相对稳定的社会关系,而买卖公司的过程却彻底中断了这种社会关系。公司取代具有高度市场性的种种安排,首先在于纯粹市场关系效率低下;把企业变成商品,有可能损害那些效率收益。

有理由认为,这些公司接收合并活动成本非常高。一些报告指出,在遭受旷日持久的收购战困扰的企业里,管理层几乎没有进行多少与购并无关的工作。那些没直接参与反收购战的管理人员,正在为他们的就业前景而担忧。<sup>[13]</sup>而且,这些忧虑合乎情理,因为在接管之后的阶段里,许多管理人员会被解职。于是许多人开始审时度势,加倍努力地寻找其他工作机会。正如我们指出的那样,很难设想,管理层这么长时间处于不确定状态以及大批管理人员被撤换,不会对该企业的效率造成不利影响。并且情况往往是,受到影响的企业一旦开始稳定下来,就会再一次被卖掉,又经历另一段管理混乱时期。

其中最危险的是,包括买卖整个企业在内的金融活动变成了社会经济活动的中心。问题在于,有人可以在相对短的时间内在金融市场上赚到大笔钱财,而通过生产产品或经营企业发财所需时间却要漫长得多。因此,如果人们开始更频繁地重新算计其利益,结果就可能有更多人在金融市场工作。情况确实如此,年纪轻轻的律师和投资银行从业者,其中许多人离开校门没几年,为纽约投资银行把兼并和收购交易组合在一起,每年可以挣得数千万美元,收入比进行这种交易的超大型公司资深的总经理们还要高(Bruck,1988)。

其后果是,这些高级管理人员以一种日益增强的工具主义方

式对待所属企业。其中一个迹象是“黄金降落伞”(golden parachute)现象——即如果企业成了被收购的对象,根据这类约定,高级管理者保证可以获得极其丰厚的离职金。在一个实例中,作为黄金降落伞约定的一部分,一位经理获得了4 500万美元的安置费。这些契约作为确保总经理们对企业的忠心是合乎情理的。但这仅仅进一步证明这个论点,即随着对利益迅速进行重新估算,忠诚就会令人生疑了。例如,如果企业总经理通过出卖内幕情报获得的佣金比正常经营管理该公司所得多得多,不难设想情况会怎样。鉴于近来的内幕交易丑闻,为了故意地给本企业造成恶果,总经理有可能通过在股票市场上卖空以赚取巨额收益,这种可能性并非难以置信。<sup>[14]</sup>

总而言之,忠诚与信任对于经济的有效运转来说是必不可少的。否则,为弥补市场中的信息不平等而发展起来的各种特有机制就会失效。然而,当人们就自身私利的持续不断的反复计算而采取行动时,忠诚与信任的基础就会受到破坏。结果,造成经济上重大损失的不确定性程度增大,降低经济效率的机会主义行为蔓延开来。

## 结 论

本文是以下述论点开始的,即从理论上说,可以系统地比较不同经济在不同时点上的市场性程度,以此作为一种方法,评价那些经济与经济学家们的自我调节市场模式的距离。该论点的核心问题是要证明,现实中的经济表现为多种微观经济选择、社会调节和国家行为的极其复杂的混合体。考虑到这种安排的复杂性,由市场的捍卫者和批评者两方面所下的种种笼统的断言,经不起探究,可信性似乎令人怀疑。认为允许更大程度的市场自由将无一例外

地提高经济效率的观念,纯粹是一种空想的说法。认为增加经济领域的计划活动必然会带来更大程度的合理性,同样是成问题的。人们无法预先知道增大或减小特定经济的市场性所产生的影响;其结果取决于错综复杂的而且常常是相互对立的各種社会过程。

## 注 释

- [1] 专营特定证券的特种经纪公司的这种体制,体现了对于纯粹的市场自我调节的背离。实际上,在这次行情暴跌结束后的一段时期里,人们指责特种经纪公司未能履行它们维持特定股票行市的职责。这些企业通常拥有组织该市场的赚取利润的优先购买权,人们期望它们承担大规模的短期亏损作为对这种特权的抵偿。详情参见“*How the Stock Market Almost Disintegrated a Day After the Crash*”, *Wall Street Journal*, 20 November, 1987, 和“*Panel Cites Roles of Market Makers and Institutions in Crash*”, *Wall Street Journal*, 11 January, 1988。
- [2] 近来,有些人致力于对不同类别的市场进行分组归类的方法。英格伦德和法卡斯(England and Farkas, 1986)认为存在三种不同的市场类型——现货市场,基于相机要求契约的市场,以及基于默示契约的市场。相机要求权契约是依某些所规定的事态发展状况如主要投入品的价格变化情况而定的长期契约。其想法是通过一致同意改变契约条款,以适应某些关键性可变因素的变动状况,契约各方同样保持了一定的灵活性,假如他们转而采用一系列现货市场交易,他们就会拥有这种灵活性。默示契约的这个概念特别应用于劳动力市场,在这类市场中存在着持续不断的没有正式的相机要求权契约经济关系,研究默示契约的理论家认为,雇员们被隐含地提供了就业保障,但他们必须把努力工作作为交换的条件。这种分类方法的问题在于,它把两个维度——契约持续期限和契约的明确性结合在一起,而把这两者区分开来单独处理比较妥当。
- [3] 在交易性质与个人动机的性质二者之间通常存在着某种吻合。然而,在分析上把它们区分开来仍是有益处的。

- [4]为了显示经济学思维方式的力量,经济学家们有时利用以下这个客观事实,即任何形式的行为都可以被解释为是自私的——包括宗教上的殉教者为寻求精神上的回报而受难。但现实的情况是,市场模式并不是建立在利己主义原则之上,而是建立在经济的利己主义之上。人类所追求的无法在市场上买卖的那些事物,逐步削弱了市场模式的力量,因为使交易达到均衡的机会减少了。
- [5]选择这些年份仅仅作为例证。然而,要把比较的时间终点更靠近现在,则会因为勾画后工业发展趋势而使这番描述变得复杂。
- [6]GNP 的计算结果不包括在家庭里生产的并不售于他人的服务的价值。而且,没有任何明确的方法来量度这些服务的价值,因为被包含其中的服务或劳动都没有价格。然而,可以通过假定这种劳动的价值等于市场上付给同类劳动的报酬,做出种种估算。有关对这些研究的最新的一项评论,参见 Chadeau(1985)。
- [7]转换为就业数据是必要的,因为政府部门和非营利部门对总产出的贡献主要是用工资额的大小来衡量的。这么做是因为所生产的商品和服务没有市场价值。由此导致的在处理公共部门和私人部门产出上的不对称,意味着 GNP 数据是一个成问题的度量标准。就业数据引自美国商务部:《国民收入与产值报告》(US Department of Commerce, *National Income and Product Accounts*)。
- [8]这一论点与帕森斯对各种专业工作神圣的一面的论述有些相似之处。可参见 Parsons(1964)。
- [9]这些例子表明了,解除对这类专业性服务的控制的想法是荒唐的。认为市场可自行组织这类服务实在是愚蠢可笑,因为这类专门职业的信念是要使其成员与纯粹市场行为相隔离。
- [10]“作为回应,大多数商务活动是在各种长期关系的背景之中进行的。涉及声望、对未来晋职的承诺以及从最没有竞争性的长期契约中所获盈余的各种精妙机制,有助于信息(并非不付代价地)得以共享的经济,竭力得到次优的解决办法。”(Pratt and Zeckhauser, 1985:14)
- [11]这类监督的典型形式是计件工资制,但计件工资率显然并非在所有工作情况下都是切实可行的。而且,因为预计不会久留的新雇员不可能做到

“尽力工作”：即达到获得奖金所要求的生产率，所以他们没有动力生产出超过最低工资率的任何产品来。

[12]这里的观点是从赫什(Hirsch)1976年著作中的观点演变而来。他认为，资本主义的生存和发展能力取决于前资本主义价值观的持续性，这种价值观往往受到经济发展的损害。

[13]保罗·赫什(Paul Hirsch, 1987)指出，52%的高级管理人员在他们的企业被接管后的三年里跳槽走人(也可参见Pritchett, 1985)。

[14]最近的一个实例与这种情况很接近。凯泽技术公司(Kaiser Tech)的资方控告本企业总裁在该公司股票的交易方面违反了证券法。参见Kaiser Tech Sues its Chairman, Clore, for Alleged Securities - Law Violations, *Wall Street Journal*, 2 March, 1988。

## 参 考 书 目

Alchian, Armen and Harold Demetz (1972), 'Production, Information Costs & Economic Organization', *American Economic Review*, 62(December): 775-95.

Barber, Bernard (1977), 'The Absolutization of the Market: Some Notes on How We Got from There to Here' in G. Dworkin, G. Bermant and P. Brown(eds) *Market & Morals* (Washington, D.C.: Hemisphere), 15-31.

Blair, John M. (1972) *Economic Concentration: Structure, Behavior and Public Policy* (New York: Harcourt, Brace, Jovanovich).

Bruck, Connie (1988) *The Predator's Ball: The Junk-Bond Raiders & The Man Who Staked Them* (New York: Simon & Schuster).

Chadeau, Ann (1985), 'Measuring Household Activities: Some International Comparisons', *Review of Income and Wealth*, 31, 3 (September): 237-53.

Chandler, Alfred D., jr. (1977) *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge, Mass: Harvard University

- Press).
- Clawson, Dan (1980) *Bureaucracy and the Labor Process* (New York: Monthly Review Press).
- Dawley, Alan (1976) *Class and Community: The Industrial Revolution in Lynn* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press).
- England, Paula and George Farkas (1986) *Household, Employment and Gender* (New York: Aldine).
- Etzioni, Amitai (1988) *The Moral Dimension: Toward a New Economics* (New York: Free Press).
- Galbraith, John Kenneth (1967) *The New Industrial State* (Boston: Houghton Mifflin).
- Granovetter, Mark (1985), 'Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness', *American Journal of Sociology*, 91:481-510.
- Hirsch, Fred (1976) *Social Limits To Growth* (Cambridge, Mass: Harvard University Press).
- Hirsch, Paul (1987) *Pack Your Own Parachute* (Reading: Addison Wesley).
- Kanter, Rosabeth (1977) *Men and Women of the Corporation* (New York: Basic Books).
- Leontief, Wassily and Marvin Hoffenberg (1961), 'The Economic Effects of Disarmament', *Scientific American*, (April):47-55.
- Mandle, Jay (1978) *The Roots of Black Poverty* (Durham, N. C.: Duke University Press).
- Marglin, Stephen (1974), 'What Do Bosses Do? The Origins & Functions of Hierarchies in Capitalist Production', *Review of Radical Political Economics*, (Spring):60-112.
- Paige, Jeffrey (1975) *Agrarian Revolution: Social Movements & Agriculture in the Underdeveloped World* (New York: Free Press).
- Parsons, Talcott (1964), 'The Professions in Social Structure' in *Essays in Sociological Theory* (New York: Free Press).
- Polanyi, Karl (1957) *The Great Transformation* (Boston: Beacon Press).



- Pratt, John W. and Richard Zeckhauser (eds) (1985) *Principals & Agents: The Structure of Business* (Boston: Harvard Business School Press).
- Pritchett, Price (1985) *After the Merger: Managing the Stock Waves* (Dallas: Dow Jones-Irwin).
- Reddy, William (1987) *Money and Liberty in Modern Europe* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Reich, Michael (1978). 'Military Spending & Production for Profit' in Richard Edwards, Michael Reich and Thomas Weisskopf (eds) *The Capitalist System* (Englewood Cliffs: Prentice Hall): 409-17.
- Sarfatti-Larson, Magali (1977) *The Rise of Professionalism* (Berkeley: University of California Press).
- Scitovsky, Tibor (1976) *The Joyless Economy* (New York: Oxford).
- Thurow, Lester (1983) *Dangerous Currents* (New York: Random House).
- USGPO (1960) *Historical Statistics of the U. S. : Colonial Times to 1957* (Washington: USGPO).
- White, Harrison (1985), 'Agency As Control' in John W. Pratt and Richard J. Zeckhauser (eds) *Principals & Agents: The Structure of Business* (Boston: Harvard Business School Press): 187-209.
- Williamson, Oliver (1975) *Markets & Hierarchies* (New York: Free Press).

## 9. 新保守主义经济学、乌托邦与危机<sup>\*</sup>

◆ 安妮·科特(Annie L. Cot) 著

◇ 薛 翠 译 潘永忠 刘健芝 校

在危机中,一个社会最重要的事情莫过于选择再现自身的方式。我们关注其中的一种话语,这种话语近年是在“芝加哥经济学派”的经济理论范畴中形成的。其主要特点就是扩展经济话语的领域,超越传统的界限,因此,产生了数不胜数的经济学:婚姻、犯罪、家庭、学校盗窃、毒品、流行文化、选择行为、慈善、绘画、宗教、利他主义、生育、道德、一夫多妻、法律、自杀、通奸、婚姻角色等,诸如此类,反正名单很容易继续加上去。这个学派的领导人物贝克尔(Gary S. Becker)宣称:“其实,经济理论可能正在奋勇前进,为解释一切涉及稀少资源的行为,提供一个统一的框架,不管这些行为是非市场还是市场的、非金钱还是金钱的、合作形式还是竞争形式的,无一例外。”<sup>[1]</sup>

- 
- 本文原题为“Neoconservative Economics, Utopia and Crisis”,引自 Michel Feher & Sanford Kwinter, eds., *Zone 1/2*, New York: Urzone No date。(这篇文章最初发表在1982年出版的一本文集,编者是 Francosi Maspero, 书名为 *L'conomie fiction: contre les nouveaux economistes*, Wladimir Andreff, Annie L. Cot, Roger Frydman, Lucien Gaillard, Francois Michon, Robert Tartarin 合编。现在这篇是修改稿。)

这样的经济话语既没有基础,也没有地界,因而转化为一个乌托邦;脱离了理论参照的架构,变成了字面上的论述,或乌托邦。就像是统摄一切的乌托邦一样,这种新论述超越了经济学的市场界限,确认了人类行为的一致性。与独裁专制的乌托邦一样,这种论述宣称独自就能解释经济和社会层面的真理——它就是所有社会架构,是市场或非市场、过去或现在、私人或公共的单一、统一形式的惟一载体。

以下根据系谱学研究方法,我们试图追溯这种经济话语渐渐滑出其界限的轨迹。

这个过程的第一阶段是人力资本理论。奥地利学派和费希尔(Irving Fisher)关于资本的最具拜物教形式之虚幻一致的概念,即生产利息,被资本芝加哥经济学派借过来,使其成为新古典经济理论中生产和分配范畴的惟一能指和统一的象征物。这只是简单地复制19世纪“庸俗”的古典经济理论。马克思早就指出过它主要的特征:“他们把工资看作利息:因此劳动力一定是生产利息的资本……他们不从劳动被剥削层面去解释资本的应用,相反,把劳动力的生产力解释得颇神秘:生产利息。”<sup>[2]</sup>

新保守主义经济学就在这种界定一切皆经济的乌托邦过程中,把劳动力的定义扩展到资本,从而使人力资本中所有可能投资的东西都纳入经济。

在这篇文章,我将集中讨论第二个过程,这并不是说人力资本理论不再占据中心位置。相反,人力资本的概念不仅是一时迷恋或赶时髦的理论,而且是生产与劳动范畴现存理论发展的核心。我会集中讨论第二个阶段,因为这个阶段揭露了经济版图定义的危机。

其实过程颇简单,在方法论的个体主义(methodological individualism)的背景下,这个经济范式被赋予了新的角色,就是

统一能指(unifier)。这样便把市场和非市场层面合并为单一的表述:家庭和工厂的、交易和馈赠的、生产和流通的、可以交换的和免费的,都一一合并。这个新范式占领了标准经济学故意忽略的界域即“家庭”,作为它的宠儿:这既是劳动力再生产的地方,也是超越工厂和市场、在市场界域以外的地方。<sup>[3]</sup>

新保守主义经济学(*nouveaux economistes*)<sup>[4]</sup>以家庭经济为其体系的核心。以下我会逐一检视其三个因素之重点:(1)理论因素,在经济话语范围和反经济话语之间形成的一种镜像游戏;(2)系谱因素,以生物和生物遗传话语之名义,将任何经济论据合法化;(3)规范因素,支撑新保守主义解决目前资本主义经济学危机的计划的核心。这种解决方法完全用经济论据去表述社会层面,使非市场空间从属于经济标准,并将人口一一变作生产与消费的原子单位。

## 从经济体到家庭经济

从新近关于这方面的历史研究的角度来看,芝加哥经济学派的**家庭观念**(阐述于70年代)确是令人吃惊的。历史学者似乎确认了福柯的家庭定义:家庭作为“绝缘网络……有异于其他权力机制”<sup>[5]</sup>。显而易见,他们认为家庭不能化约为市场、国家、企业财团之工序。芝加哥经济学派却没有提及家庭不可化约的性质。

在这种新保守主义经济模式中,家庭被设计为“小工厂”,功能是“提供商品”<sup>[6]</sup>,家庭只不过是市场社会的写照。贝克尔所界定的家庭是按他称之为“婚姻市场”而随意建立出来的,然后以合约方式与法律联系起来。家庭一旦形成,便从属于工厂范式,紧接着被设计为经济商品生产的空间。

循着这个比喻,家庭整个结构依据经济范畴而化约为“家庭生产函数”。根据这个新定义,商品包括了快乐与家庭用品、服务,也包括睡觉以及生育,这便是两个“生产因素”(即市场商品以及由其“机会成本”来计算的非市场时间)的“生产性消费”的结果。“生产性消费”受制于两种将家庭维系于生产性市场网络的限制:第一是传统的财政限制;第二是家人寿命的制约。<sup>[7]</sup>事实上,这与旧说法“时间就是金钱”没两样:这两种单一用金钱计算家庭功能的“投入”的描述,让普尔·理查德年鉴(Poor Richard's Almanac)原理发现了他们认识上的使命。

这样的理论框架,与兰开斯特(Kelvin Lancaster)首次表述的“新消费者理论”<sup>[8]</sup>相近,在不同层次的商品生产、家庭用品与服务的生产、人力资本的生产之间,组织一种功能性流通的途径。

这种理论覆盖的范围很大。贝克尔把在影子价格系统下的商品单一化,把经济空间里的价格数据扩大到家庭服务、感受和身体。下一步就是颠倒镜象游戏,并且让家庭变成公司的模型,犹如19世纪以家长模式作为模型的“公司市镇”,以及用来形容日本公司的家长层级式的模型。

同样道理,继工厂之后,市场既然成为家庭的模型,也就可以反过来说,家庭成为了市场的模型。这种结构上的转换,经济学似乎回到其原初的意思:家庭经济(oikonomia),即关于家庭的经济学。亚里士多德就曾以政治以外的重要性来界定家庭经济。

这个理论建构确是很脆弱,因为它的基础是市场与非市场部分相类同这一简单的概念——人类的时间被视为延长的、单一的直线,而线上每一点都挂上了一个价目。

这样的假设预定许多前题。时间的“机会成本”被界定为在商品生产中每节特定时间单位所牺牲的收入,这也假设了一个稳定的、公开的劳动市场,不受功能失误或者限制左右——这种市场对

家庭时间和赚取工资的时间之延续性与可互换性来说很重要,并不与古典边际经济理论建构产生矛盾。

第二个假设不像以上的那么平庸,设定个人所有时间中赚取工资的时间完全具有弹性,完全是由个人决定的。事实上,根据新古典经济逻辑,只有那些真正使用的、刻意被牺牲的才能用机会成本来计算:如果法律上劳动时间限制在八至十小时,那么,休闲时间或者家庭劳动时间(与“双工”日很相似)就不能说成牺牲了潜在的收入。可是,这些时间正是家庭生产函数要处理的因素。新保守主义经济学者赋予这些时间机会成本,显露了他们根本的梦想之一:一种与工人的自由对立的劳动自由,这种自由对一些法律的幻想很重要,而工资关系正是以这种法律的幻想为基础的。经济学家的幻想,认为构成每一天家庭生产函数的时间制约的24小时,也能从属于赚取工资的原则。<sup>[9]</sup>

最后,时间机会成本的定义,其前提是市场和非市场的时间单位的边际生产力是可以量度出来的。但是,批评新保守主义经济学者,早就显示这种家庭生产力的经验量度是不可能的,哪怕是间接的量度。

不过,新保守主义经济学者尝试绕过这个障碍。法国新保守主义经济学者勒帕热(Henri Lepage)宣称:“有两种理解机会成本的方法……第一种认为一项决定或行动的机会成本都有价值,而这种价值可以以甘可丽察的行动结果由发面地量度出来……第二

不可计算性,那么家庭生产函数所宣称的,在数学上可量化计算的正规架构中,非市场因素如何纳入其中?答案是家庭所定义的想像的价格,可以化约为其深层的能指:影子价格,嵌入于时间机会成本的定义之中。

有时候,一句清楚得不得了的句子或者注脚就可以说明,完全按这种“经济”的基础来界定非市场是不可能的,但却没有把道理说清楚,也没有得出明显的结论:如果家庭生产函数化约为家庭工作和时间的简单的创造,就不能为非市场部分的定义提供足够的基础,使其成为完全依据时间的机会成本为基础的市场部分的复制物。因此,犹如一时的潮流,这个过程会来到最后阶段,曼诺尼(Octave Mannoni)是这样描述这个阶段的:“唔,我很了解它……但可是……”<sup>[11]</sup>就这一句“但可是”,便可知道市场只存在于做出经济决定的人的想像中。对新保守主义经济学家来说,这就像家庭经济完全取代政治经济一样:“甚至可以说,在经济分析中有用的那些成本(即可以帮助达致解释现象的知识),按定义来说,都是不可量化的。”<sup>[12]</sup>真是一个悖论:这种扩充了的市场经济理论,以市场之名否定新古典社会化理论所说的市场概念和价格。

这个悖论的解释可见于经济之外:存在于专制的“一家之主”人物身上,经济学与家庭经济相互调整后所产生的新人物。

## 独裁者之柔情

家庭一旦被做出经济决定的人划为如何分配时间的地方,就变成了权力与再分配关系的原初空间。

这里辩论的主线直接受到启蒙时期关于社会关系性质的激烈辩论的启发,同样,还有有关社会行为动机的辩论——利他还是利己,冷漠还是热情。又一次,只是因为对经济学家来说,家庭依然

很不清晰(由于家庭明显着重爱而轻金钱),所以芝加哥经济学派以此来说明曼德维尔(Bernard de Mandeville)《蜜蜂寓言》的副题“私人恶行,大众利益”之经典原则。对古典经济学家来说,个人利益是社会关系的惟一支柱,这样一个中介人物便会出现:“一家之主”,负责把家庭内所有社会关系都拉在一块。他的首要功能就是再分配:“一家之主的‘主’并不由性别或年龄决定,但这名成员,如果真有的话,他就是把一般购买力传给其他所有成员,因为他关心他们的福祉。”<sup>[13]</sup>这个定义很含糊,只是不经节选地拼凑在一起的想法,包括集体效用功能理论、霍赫曼(Hochman)和罗杰斯(Rogers)<sup>[14]</sup>所拥护的分享收入的新模式,以及自然法政治学说有关合法专制君主的理念。<sup>[15]</sup>

尽管贝克尔推出的计划那么野心勃勃,但他所提出的解说却似乎有点儿无聊。一家之主“晚上在床上阅读,在乎阅读的‘价值’超过(对他来说)妻子不睡觉的价值,或者他用手吃东西,在乎其价值超过(对他来说)家人所[对其缺乏礼仪]感受到的不快”。<sup>[16]</sup>简言之,一家之主将家庭的总效用函数纳入其主观效用函数,以求家庭的总效用函数极大化。一家之主以单一的主观识别过程为基础,从个人消费或者家庭获取同样的边际效用,建构了整个关系的网络,并界定为“家庭市场”。从效果来看,他扮演的角色等于控制论所说的“黑箱”。

因此,一家之主能够成为连结家庭成员之财政预算,以及消除他们特定关系之不同机制的枢纽,这些特定关系现在却因必要的和谐名义消失掉了。这种家庭经济的基础似乎故意忽略了它的从属要素:家庭成员之间的权力关系。家庭成员之间的特定关系消除(例如消除个人的喜好)并不导致该理论转向潜意识的权力。事实远远并非如此。事实上,一家之主位于家庭中心,建立秩序与服从的技术,其主调并不是独裁制约,而是他对家人的那份“爱”的



感觉。<sup>[17]</sup>

再者,由于这样界定家庭内部市场,贝克尔假设独裁者用自由主义乌托邦的理由使其合法化:“一名家庭成员浓厚的爱足以保证所有成员像爱自己那样爱其他成员。如此,家庭所需要的‘爱’的分量被经济化了:一名家庭成员的爱,由于无形之手的引导,使其其他家庭成员的行为表现,好像是彼此相亲相爱一样。”<sup>[18]</sup>

“这种纯权力至上的美梦”一直吸引着从博丹(Bodin)至孟德斯鸠(Montesquieu)的所有政治思想家。格罗里夏尔(Alain Grosrichard)最近在他写后宫结构<sup>[19]</sup>的作品中描述了这种美梦,这部作品按照个人利益秩序中之位置来论述18世纪。<sup>[20]</sup>贝克尔避免再现平行的家庭权力关系,却直接赋予其“一家之主”18世纪启蒙时期君主的传统功能:通过“合法和个人的专制”确保经济的自然秩序,以及消除连接社会契约的交易成本。

如果我们仔细阅读,就会发现最早的自由主义经济学者及其当代代表是多么的相像。他们相似的地方有三点:(1)对两者来说,经济属于“自然秩序”,因此被设定为所有社会理由的惟一基础;(2)专制君主的权威,建基于私有产权的主权和一般利益是不可分割的<sup>[21]</sup>;(3)经济与权力通过建立在家庭内的特定权力形式而得以表述出来。<sup>[22]</sup>

18世纪市场的无形之手与专制独裁主义似乎不大协调地联手起来,并再次流行。贝克尔所描述的家庭,被设定为社会秩序的缩影,而“新自由主义”,即新保守主义经济学家,非常愿意看见这一原则建立,这足以清楚地说明两者再次联手的原因了。这里又一次说明,相同之处在于表面技术上。救济与慈善的网络被形容为“人造家庭”,成为新保守主义经济收入分担的另一条出路<sup>[23]</sup>:在现在福利国家的危机中,家长式怀旧像从前那样吸引人,也部分地解释了新家庭经济在理论界占据优越的位置。

用来解释这种优越性的不只是一家之主特有的传统权力,还有以下事实:家庭成为经济上与生物上的交汇点,也就是市场的自然秩序与自然界的遗传秩序的交汇点。

## 物化的孩子

在表述再现一家之主和家庭时间的机会成本的定义之外,还存在第三个理论象征,它尝试置换传统的经济界限:物化的孩子(Child-object)。

这种“新生育经济”<sup>[24]</sup>并不宣称超越古典人口学与经济的思想:寻求连结经济、社会与人口的社会调控的一般规律。不过,它的起点却是商品的消费者——生产者行为的微观经济计算。按数量和“素质”来看,以孩子为计算对象的想法源于效用成本的计算,在古典经济计划中按以下关系为基础:数量/价格;数量/与孩子数目相连的预期收入;素质/价格;素质/与生产出来的孩子的素质相连的预期收入。<sup>[25]</sup>因此,被物化为耐用消费品的“孩子产品”(Child-product),现在成为家庭生产函数的纯商品,违反了禁止以人体为商品的禁忌。

此后,贝克尔解释了他所说的孩子的“素质”：“我会叫比较昂贵的孩子为‘高素质孩子’,就如凯迪拉克牌这一流名牌轿车会被认为比雪佛兰牌汽车的素质更好。为了避免任何误会,让我赶快补充说‘高素质’不是指道德上比较好,如果父母自愿把时间精力花在某一个而非另一个孩子身上,是因为父母从额外支出中得到额外效用,这个额外效用我们就叫作高‘素质’。”<sup>[26]</sup>因此,孩子便被物化为纯粹的商品。

这素质取决于三个不同的因素:父母花在养育和教育孩子身上的时间成本;父母花在孩子未来生产性身体的人力资本上的投

资数目；遗传特质的传递，因其影响人力资本接收投资的能力。优生遗传说，早在费希尔著作中主导人力资本最初概念的定义中就有了，在此得到了完善：“人口遗传的一个重要结果是，可遗传特质像种族、智力、身高等如果能够正确地交配，就会增加后代的这些遗传特质；如果可遗传特质越多，后代得到的便越多，遗传特质交配的程度越高，后代得到的也更高。”<sup>(27)</sup>

生产性身体——商品 (productive body - merchandise) 的迷思植根在家庭生产函数的表述系统之中，从流通范畴转移到生产范畴，但只限于人力资本理论（此理论只限于按生产能力投资所产生的利润）。结果是直接的：由于经济理由与遗传理由（后者决定物化的孩子在什么特定条件下被生产出来），这种象征成为家庭所有遗传失败的源头。这些失败被用来解释收入的不平等：不仅通过人力资本的不同投资，还通过吸纳这些投资的能力的不平衡。

优生学可能风光不再，但经济学与生物学论述的“新综合”的基础现在成为社会达尔文主义的现代版本：社会生物学。这两种论述早于数年前就已同时发展起来了。1975年，威尔逊 (E. O. Wilson) 在他写的《社会生物学：新综合》( *Sociobiology: The New Synthesis* )<sup>(28)</sup> 中就已经打开了一种新的知识范畴。在这本书里，多种多样的现象如创业行动、同性恋、宗教、服从主义、男性权力、种族清洗、社会层级等——所有现象均被认为可以纳入人类遗传编码，并且通过自然选择机制得到再生产——可在单一理论建构中梳理出来。威尔逊总结道：“人类行为……是曲折的技巧，使人类遗传性东西能够得以完整保存。道德别无其他能够被展示的终极功能。”<sup>(29)</sup>

贝克尔拥护这个新学科，自称“生物经济学者”<sup>(30)</sup>。他也宣称所有社会生活均受遗传理性的统摄，遗传理性遂成为所有政治取向的参照框架：“从我们能够决定人类欲望之遗传基础的时刻开

始,我们便能够决定哪些政策有效,哪些政策无效。”<sup>[31]</sup>

这两种话语能够和谐地共存,并非偶然,相反,两组关系在单一理论架构中互相结合,第一组关系建立互相确认过程,彼此为对方宣称为科学,提供根据。对社会生物学来说,借用的概念很明显:超越“世俗社会生物学”这奇特的概念,以行为与遗传特质的自动关系为基础,威尔逊阐释了“遗传性资本主义”(genetic Capitalism)<sup>[32]</sup>,以一段时间中遗传特质“最大化”和个人遗传“理性极大化”为假设。从“经济人”到理性遗传因子,两者的根据是相同的:这一连串相同之处,建立于市场与“自然筛选”,将物质生产与对社会有用的个人生产最优化。

同样,从芝加哥经济学派角度看,遗传适物的最优化的假设,导致了生物上的制约理想的合理化。这种假设使与市场理性相对的个人“不适物”——即所谓对懒惰、休闲、散漫的个人偏好<sup>[33]</sup>——以及所有效率生产架构的缺陷,并存于经济论述中。<sup>[34]</sup>

因此,在第二个表述层面,两种论述互相对立,互相争夺解释所有人类行为的单一定律,这完全合乎逻辑。贝克尔题为《利他主义、自我主义、遗传适性》的文章便掀起了争论,该文宣称所有新保守主义经济学与社会生物学共通的理论,都是贝克尔本人的研究成果。<sup>[35]</sup>

贝克尔的文章,可以被视为新保守主义经济与所有社会科学的关系的原型。贝克尔确定个人经济理性比所有集体理性更重要,微观经济范式也可以提升到一种后设理性之上,能够解释所有人类行为,不论利己的还是利他的。<sup>[36]</sup>

贝克尔支持达尔文物竞天择、适者生存的理论,并且提出“生存价值”是特定社会脉络下效用极大化的结果,这份宣言使最天真的社会生物学者如特里弗斯(Robert Trivers)也目瞪口呆。他曾断言“迟早政治科学、法律、经济、心理学、临床心理学、人类学将无

一例外地成为社会生物学的分支”<sup>(37)</sup>——社会生物学乃是“研究人类行为的经济学角度”的支派,如果你真的相信贝克尔的话。

在这两种不断竞逐的学科之中,有一个假象需要受到质询——即如萨林斯(Marshall Sahlins)所说的“科学必胜”的冲动。萨林斯的批评可作为总结:“这种依据西方思想的深层结构,将人类再生产同化于产品再生产,把人类作为物质的同类的理论,并不是我们今天所崇拜的科学。[在这种理论中],范畴互相混淆的程度实在有点离谱。这样便把所有生物学家和社会科学家,推向科学必胜主义实行者最清楚不过的混乱与‘肮脏’的局面……”<sup>(38)</sup>

## 揭开经济危机的利害关系

虽然以上分析的模式似乎只是一种纯粹的言说,但归根究底,其实是在关注现在社会经济秩序的危机。这种关注表现在几个方面。第一,否认任何危机的存在<sup>(39)</sup>,或者至少尝试绕过混乱,将所有社会范畴从属于市场调控的原则。正如我们所见,这种做法自相矛盾:新保守主义经济学,把经济与非经济等同起来,因而脱离了“真实”的、实际的市场。如果惟一可以量度的价格也是想像出来的,那么“自我调节市场”的假设也就丧失了所有理论的基础。

然而,这些模式之主要成分不是空间,而是时间。时间的中心性使新保守主义乌托邦回归不仅仅简单地回归到18世纪自由主义乌托邦。卢梭和边沁梦想对透明社会进行全面的监控,而芝加哥经济学派则鼓吹人类行为透明可见,并同时受到了监控。

换言之,贝克尔与其追随着鼓吹把劳动过程和商品的概念扩展到非市场部分,宣布人力资本的统治,正如马克思在《哲学的贫困》<sup>(40)</sup>中所描述的:“因此,我们不该说某人的一小时等于他人的一小时,而应该说某人在一小时内的活动同别人在一小时内的活

动一样。时间是一切,人什么也不是:他顶多只是时间的尸体。”

从一开始,新保守主义经济学的中心概念便是时间。从对投资在人力资本所获取的利息的定义,到扮演统一市场与非市场部分的“能指”角色,时间把消费与生产、有薪劳动与家庭劳动(或休闲)、婚姻与偏差行为并列——这些以人力时间计算的行为,都完全被当成了支出。时间既是价值随时浮动的物品,同时是所有效用函数的共同投入:“几乎所有生产的附加值都来自人力时间的投入,这个平衡模型决定了现代化(经济增长)的最高限制的基本经济规条,可消费的人力时间越来越少。”<sup>[41]</sup>

这种说法并不新鲜。我们只需要想一想罗森斯坦—罗丹(Rosenstein-Rodan)将时间界定为经济物品的天堂的比喻就可以了。在这种重新出现的天堂里,所有人们想要的物品的数量都是无限的,但无可躲避的难题仍然存在于这个[时间]匮乏的空间中:如何交替运用时间的选择问题,依然存在。<sup>[42]</sup>

今天,新保守主义经济学的幼稚虚构,竟成为科学地组织家庭时间,而非像以往一样组织有薪劳动的基础,成为建立一个新范式的支柱。

相同的过程见于犯罪经济学、家庭经济学、宗教经济学:为所有非市场时间的活动都开出了价目,将所有“私人”时间从属于资本时间逻辑,这一逻辑从斯密(Smith)到伯杰里(Bergery)或泰勒(Taylor)的经济论述中得到了修正和精致化。

芝加哥经济学派怀着将整个社会改装成工厂的梦想,跨出学院而进入政治领域。

其实,在此之前也曾有人做过这样的尝试,那是1929年经济危机的结果,以及泰勒主义(Taylorism)在欧洲掀起热潮的余温:英国和苏联流行的时间预算<sup>[43]</sup>、法西斯统治的意大利所建立的工

余活动(dopo-lavoro)<sup>[44]</sup>。这种做法在法国也有回响,1928年出版了贝尔埃(Paulette Bernege)的家庭效率手稿,他根据工业劳动的标准把家庭理性化地变成公司。<sup>[45]</sup>此外,在第四届劳动科学组织大会上,有几篇文章探讨“真空吸尘”和“家庭劳务效用成本”,以及科尔比西耶(Le Corbusier)的文章“家庭经济学与经济建构”(Household Economics and Economic Construction)<sup>[46]</sup>;这些文章都有相同的主题,就是把劳动以外的所有形式生产力的极大化。

在系谱学研究的脉络下,贝克尔的论述以非市场时间的货币化为中心,成为目前劳动经济学范畴里,在理论层面上要求凡事皆要透明的激进变革成分之一。新保守主义经济学拥护者此前当然从来没有意识到家庭生产函数与所谓地下、并行或“影子”经济学的发展之间的联系,也没有意识到这个函数与生产空间再组织的新模式之间的更直接的关系。

另一方面,这些理论与“新左派”理论的不同之处也清晰可见。虽然“新左派”理论清楚地回应问题,但是两者还有主要的汇合点:第一,共同起点:确定社会必须尽量避免国家政权、社会被表述为非层级与自我调节;第二,共同的概念工具:市场与非市场的界域,即文章开篇所说的“界域”(boundary)的那条界线。

这里开始出现一连串结构的区分:正式经济与地下经济之间、正式与非正式部分之间、市场与非市场空间之间,或者异质劳动与自动[单调]劳动部门之间——所有这些均指向整个调节系统中心的错置。

我们这里看到的,可能是伴随社会危机出现的一种多音调的话语,但新左派与新右派的分别变得尖锐起来了:前者的目的是巩固这个界域,后者却想消除这个界域。一方面,新左派确认必需品与自由范畴之间的分界线,是非市场与多元化(pluralistic)的前题,也是自我管治的社会的条件。另一方面,新右派企图消除任何

市场与非市场空间之间的界域,让两者嵌入一般化经济学论述的界碑上,人力时间是其首要的思想。

这种人力时间的建构,能够揭示导致次经济危机<sup>[47]</sup>十分严重的结构改变中最重要的一环。对新保守主义经济学家来说,使资本的价值得以确立的劳动过程与产品市场推广的再组织目的,不再是对空间的广泛控制——这个目的自19世纪以来决定了工厂与环境的关系——而是对时间的广泛控制,甚至触及到了目前资本测量者还没有监视到的那些部分。

这个深层的论据很少被提出来,只能以“梦想”的面目出现。例如法国《重获经济》(*Economics Regained*)宣言的一个作者,开始梦想和直接赋予其梦想以“经济面向:到目前为止,未工业化部分中,数量可观的生产力有可能会进一步增加”<sup>[48]</sup>,即从生产力角度看,家庭工厂只不过是意大利工人至上论者(*operaists*)所说的“分散工厂”的微观经济学版本。<sup>[49]</sup>

梦想与规范成为新保守主义经济学者视野的孪生面向。芝加哥经济学派所阐释的抽象模式,提出了一个实用的和积极的政治蓝图,这一蓝图是专门为经济危机过后的时期设计的。不过,这些模式也揭露了新保守主义经济学真正的乌托邦性质:就像其他的乌托邦一样,其首要特点就在于它的“缺陷”(lack),同时它又想借助经济学和运用经济学的工具去无穷无尽地填补它有所欠缺的地方。

## 注 释

- [1]贝克尔(Gary Stanley Becker),《婚姻理论》“A Theory of Marriage”,  
*Journal of Political Economy*,第81卷,第4期,1973年,7—8月,以及第  
82卷,第2期,1974年,3—4月。这两期专题由T.W.Schultz再编入



*Economics of the Family: Marriage, Children and Human Capital*, 芝加哥, 芝加哥大学出版社, 1975年。不过, 为简便起见, 这篇文章所有注脚都引自贝克尔文选 *The Economic Approach to Human Behavior*, 芝加哥, 芝加哥大学出版社, 1976年, pp. 205-250。

- [2] 马克思的批评很有意思: “很不幸, 有两个与这种现象互相矛盾的事实: 第一, 工人为了得到利益, 一定要工作, 第二, 他不能够把自身劳动力的资本价值推向市场, 传给他人。”马克思: 《资本论》(*Le Capital*), 第1、3卷, 第二部, 巴黎, Editions Sociales, 1920年, p. 128。
- [3] 关于这个问题, 见 Annie L. Cot and Bruno Lautier, “La frontiere du capital: L’usine et la famille au dela du miroir de la crise”, *Non! Reperes pour le socialisme*, 第9期, 9—10月, 1981, pp. 84-105。
- [4] 在法国, 这个用语指芝加哥大学以贝克尔为首的那群理论家, 还有其他理论家, 包括供应经济学派、理性预期学派、产权理论和公共选择理论。以下四本书总结法国理论家的著作: Jean-Jacques Rosa 同 Florin Aftalion 合编, *L’economique retrouvée. Vieilles critiques et nouvelles analyses*, 巴黎, Economica, 1977年。这本著作的作者包括: A. Fourcans, F. Hernandez Iglesias, F. Jenny, C. Morisson, M. Riboud, P. Salin, Y. Simon, F. Seurot 和 A. Wolfelsperger; Emile Claassen 同 Pascal Salin 合编, *L’Occident en desarroi. Turbulences d’une economie prospere*, 巴黎, Dunod, 1978年; Henri Lepage, *Demain le liberalisme*, 巴黎, Librairie Generale Francaise, 1981年。
- [5] Michel Foucault, *La Volonte de savoir. Histoire de la sexualite*, 卷一, 巴黎, Gallimard, 1976年, pp. 132。
- [6] 贝克尔写道: “每个家庭真正是一个‘小工厂’: 包括资本物品、原料、劳动力, 以清理、喂养、繁殖与生产有用的商品。”贝克尔, “A Theory of the Allocation of Time”, *Economic Journal*, 第75卷, 第299期, 1965年9月, 再修订于 *The Economic Approach*, pp. 89-114, pp. 92。
- [7] 家庭再生产功能可以简写成  $Z_i = f_i(x_i, t_i, H)$ ,  $Z_i$  代表在家庭脉络下生产的商品矢量;  $x_i$  代表市场上买来的物品和服务矢量;  $t_i$  代表商品  $Z_i$  生产所需的家庭时间矢量;  $H$  代表与家庭生产技术相关的限制。家庭效用功

能  $U = U(Z_1, Z_2, Z_3, \dots)$  在财政和时间两种限制下极大化了：

$$P_i X_i = W t_w + V$$

$$T = t_i + t_w$$

$P_i$  代表  $X_i$  之价格矢量； $t_w$  代表有薪劳动时间矢量； $w$  代表  $t_w$  之工资矢量（其定义是时间单位  $T_i$  之机会成本矢量）； $V$  代表家庭其他收入矢量； $T$  代表每人所需要的全部时间，即一天 24 小时。

[8] Kelvin Lancaster, "A New Approach to Consumer Theory", *Journal of Political Economy*, 第 73 卷, 第 2 期, 1966 年, 3—4 月。不过, 贝克尔和兰开斯特分别提出的两组模型虽然相同, 却覆盖不同的理论议题。一个只是阐释可供消费者选择的系统, 另一个则尝试将边沁“快乐地计算”变成解释人类所有行为的框架。

[9] 人力资本理论家开始阐释时间机会成本概念的文本中, 已经不断提到奴役的问题, 由此可见其幻想。

[10] Lepage, *Demain le libéralisme*, p. 75。

[11] Octave Manoni, *Clefs pour l'imaginaire ou l'autre scène*, 巴黎, Editions du Seuil, 1969 年, p. 16。

[12] Lepage, *Demain le libéralisme*, p. 75。

[13] Becker, "A Theory of Social Interactions", *Journal of Political Economy*, 第 82 卷, 第 6 期, 1974 年, 11—12 月, 再编入 *The Economic Approach*, p. 253。

[14] 见 H. Hochman 和 J. Rodgers "Utility Interdependence and Income Transfers through Charity", K. E. Boulding 和 M. Pfaff 编, *Transfers in an Urbanized Economy: Theories and Effects*, 纽约, Belmont, 1973 年。

[15] 关于这个定义, 见 Georges Weulersse 的权威著作, *Le mouvement physiocratique en France de 1750 à 1770*, 巴黎, Librairie F. Alcan, 1910 年。

[16] 贝克尔, "A Theory of Social Interactions", p. 268。

[17] "家庭效用函数相当于每个家庭成员的效用函数, 并非因为某个成员拥有无上权威, 而是因为他/她非常关怀其他成员, 并且自愿将资源转移。"

同上,p.269。

[18]同上,p.270(着重号为本文作者所加)。

[19] A. Grosrichard, *Structure du serail. La fiction du despotisme asiatique dans l'Occident classique*, 巴黎, Editions du Seuil, 1979年。

[20]有关这个主题的进一步讨论,参见 Albert O. Hirshman, *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism Before Its Triumph*, 普斯顿, 普斯顿大学出版社, 1977年; 和 Pierre Rosanvallon, *Le capitalisme utopique. Critique de l'ideologie economique*, Editions de Seuil, 1979年。

[21]因此, Dupont de Nemours 认为“独裁者尽一切所能取得个人福祉, 与其统治的国家的福祉必然有关”, Dupont de Nemours, *De l'origine et des progres d'une science nouvelle*, 巴黎, Guillaumin, 1846年, p. 364。Mercier de la Riviere 认为“国家与子民之关系应该是双方真正利益相互不可分割的关系”。Mercier de la Riviere, *L'ordre naturel et essentiel des societes politiques*, 巴黎, 1767年, 第25章, p. 202。

[22]比较准确的说法是:“改善社会秩序就要将民族精神改造为家庭精神”, Mirabeau, 引自 Georges Weulersse, *Le mouvement physiocratique en France*, 第11卷, p. 659。

[23]贝克尔, “A Theory of Social Interactions”, p. 273。

[24]尝试建立“新生育经济”的主要文本都是贝克尔写的, 他写了很多关于孩子生产的微观经济的文章: “An Economic Analysis of Fertility”, *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, 普斯顿, 普斯顿大学出版社, 1960年, 重刊于 *The Economic Approach*, pp. 171-194; G. S. Becker 和 H. Gregg Lewis, (“On the Interaction Between the Quantity and the Quality of Children”), *Journal of Political Economy*, 第81卷, 第2期, 第二部, 1973年, 3—4月, pp. 279-288; G. S. Becker 和 Nigel Tomes “Child Endowments and the Quantity and Quality of Children”, *Journal of Political Economy*, 第84卷, 第3期, 1976年8月; 最后是他写的 *A Treatise on the Family*, 剑桥, 哈佛大学出版社, 1981年。

- [25]但是,我们不可忘记 Zvi Griliches 批评“以孩子为计算对象”作为消费者对用品的概念:“基本论述假设儿童是动产,所有动产从属两种限制——时间和金钱——儿童是相对时间密集的动产,但这并不能将儿童与音响组合区别开来”,Zvi Griliches “Comment”, *Journal of Political Economy*, 第 82 卷,第 2 期,1974 年,3—4 月,p.220。J. Blake 的论点也相同:“Are Babies Consumer Durables? A Critique of the Economic Theory of Reproduction Motivation”, *Popular Studies*, 第 22 卷,1968 年 3 月。
- [26]贝克尔,“An Economic Analysis of Fertility”
- [27]贝克尔,“A Theory of Marriage”,p.225。
- [28]E. O. Wilson, *Sociology: The New Synthesis*, 剑桥,哈佛大学 Belknap 出版社,1975 年。
- [29]威尔逊, *On Human Nature*, 剑桥,哈佛大学出版社,1978 年,p.167。
- [30]见讨论“市场经济之遗传基础”的文章, *Business Week*, 1978 年 4 月 10 日,pp. 101 - 104。
- [31]同上,pp. 101 - 102。萨缪尔森(Paul Samuelson)和弗里德曼(Milton Friedman)都不同意这种观点。萨缪尔森讽刺地称其为“芝加哥生物学派”,弗里德曼同时接受访问说:“经济纯是分配物品与服务的最有效方法,我不需要用遗传学去解释自由主义经济的优胜之处。”Kenneth Arrow 称新保守主义经济学的鼓吹者是“蠢蛋”,激烈地将自己与他们划清界限,在同一篇文章,他宣称:“不论人类最深的欲望是什么,全由文化与历史主导。生物经济学对此解释很少。”
- [32]这个用词借自萨林斯(Marshall Sahlins), *The Use and Abuse of Biology: A Critique of Sociobiology*, Ann Arbor, 密执根大学出版社, 1976 年。
- [33]有些作者也有相似的意见,例如 George Gilder, *Wealth and Poverty*, 纽约, Basic Books, 1981 年; Clair Vickery, “The Time - Poor: A New Look at Poverty”, *Journal of Human Resources*, 第 12 卷,第 1 期,1977 年冬季号,第 27—41 页。
- [34] *Business Week*, p. 101。

- [35] 贝克尔, "Altruism, Egoism and Genetic Fitness", *Journal of Economic Literature*, 第4卷, 第3期, 1977年9月。
- [36] "Spoiled child theorem", "A Theory of Social Interactions", p.270。
- [37] 特里弗斯 (Robert Trivers), *Time*, 引自 Pierre Huiller, *Les biologistes vont-ils prendre le pouvoir? La sociobiologie en question*, 巴黎, Editions Complex, 1981年, p.21。
- [38] (Marshall Sahlins, *The Use and Abuse of Biology: A Critique of Sociobiology*, p.106。
- [39] 见新保守主义经济学家在法国出版的第一本论述经济危机的书, 其书名很有意思: *L'Occident en desarroi. Turbulences d'une economie prospere*。
- [40] Marx, *The Poverty of Philosophy*, 纽约, 国际, 1963, p.54。
- [41] Theodore W. Schultz, "The High Value of Human Time: Population Equilibrium", *Journal of Political Economy*, 第82卷, 1974年, 3—4月, p.58。
- [42] 罗森斯坦—罗丹 (P. N. Rosenstein - Rodan), 《经济理论中之时间角色》, *Economica*, 1934年2月, pp.77-97。
- [43] 见 Charles Busch *La sociologie du temps libre*, 巴黎, Mouton, 1975年。
- [44] 见 Victoria de Grazia, "La Taylorisation des loisirs ouvriers: les institutions sociales de l'industrie dans l'Italie fasciste", *Recherches*, 第32—33期, 1978年9月。
- [45] Paulette Bernège, *De la methode menagere* (1928), 引自 I. Joseph 和 Ph. Fritsch, "Disciplines a domicile: l'edification de la famille", *Recherches*, 第28期, 1977年11月, pp.13-18。Liliane Gibreth 有相同的想法 (她的丈夫发明了基本动作单位), 她有12个孩子, 在她写的 *Living with Our Children* 中, 介绍了工业合理化应用于家庭的原则。 *Living with Our Children*, 纽约, W. W. Norton, 1951年。此外, Joseph Ray, *How to Gain an Extra Hour Every Day* 也有相同的观点。
- [46] 引自 Jean - Paul de Gaudemar, *La mobilisation Generale*, 巴黎, Editions du Champ Urbain, 1979年, p.210。

- [47]其他作者也界定过“主要危机”，如 Robert Boyer, “La crise actuelle: une mise en perspective historique”, *Critique de l'économie politique*, 第 7—8 期, 1979 年, 4~9 月, “Les transformations du rapport salarial dans la crise”, *Critique de l'économie politique*, 第 15—16 期, 1981 年, 4~6 月。
- [48] Jean - Jacques Rosa, “Vrais et faux besoins”, J. J. Rosa 和 Florin Aftalion, *L'économique retrouvée. Vieilles critiques et nouvelles analyses*, 巴黎, Economica, 1977 年, p.189。
- [49] 这个说法由 *Quaderni del territorio* 的编辑所创, *Quaderni del territorio* 是讨论这一主题的米兰期刊。亦可参见一些文章, 收入 *Usines et ouvriers. Figures du nouvel ordre productif*, 巴黎, Editions Francois Maspero, 1980。

## 10. 历史视野中的劳动力供给

### ——罗得西亚非洲农民无产阶级化研究\*

◆ 乔凡尼·阿尔利吉(Giovanni Arrighi) 著

◇ 张群群 译 潘永忠 校

在一篇注定成为现代发展理论经典之作的论文里,W. A. 刘易斯(Lewis, 1954)提出了两个部门的模型,其中,劳动力从低生产率的“维持生计部门”(subsistence sector)重新配置到高生产率的“资本主义部门”(capitalist sector)。在前一个部门里,人们有权获得的生活资料,其数量由习俗决定;在后一种情况下,人们所获得的生活资料的数量,则由该部门的平均生产率决定。刘易斯假定,在资本主义部门里存在着劳动力过剩(“隐蔽失业”[disguised unemployment]),即减少了一部分劳动力,也不会导致总产量下降,或至少是不导致总产量的下降超过按习俗分配给他们的生活资料数量。在这些条件下,当资本主义部门中的工资率

- 
- 本论文最初作为 *Sviluppo economico e sovrastrutture in Africa* (Milan, 1969) 一书的第二章发表。该文首次以英文发表在 *The Journal of Development Studies*, no. 3 (April 1970)。本文原題, Arrighi, Giovanni: “Labor Supplies in Historical Perspective: A Study of the Proletarianization of the African Peasantry in Rhodesia,” in G. Arrighi and J. Saul (1973): *Essays on the Political Economy of Africa*. NY: Monthly. Review Press, pp. 180 - 234。罗德西亚即今天的津巴布韦(Zimbabwe)。

超过维持生计部门中的维持生存收入水平约 30%~50% 时,人们被假设会离开维持生计部门,到资本主义部门中找工作。<sup>[1]</sup>因为假定了资本主义部门的生产率足够高,足以支付与雇主从事生产所预期的利润相吻合的工资,所以,资本主义部门便被说成是享有了“无限的”劳动力供给,即在那种工资水平上,实际上所有在维持生计部门从事劳动的人,都准备去从事资本主义部门的工作。

假如维持生计部门中的平均生产率并不提高,那么,通过提高习俗规定的维持生存的收入水平,资本主义部门便可以毋须实行为吸引更多劳动力所必需的工资上涨,也可以无限扩展。这样,工人和农民的人均收入便会保持不变,而可用于投资的剩余,不论是绝对地还是作为总产出的比例,也会增加。因为刘易斯进一步假定,全部剩余总是以提高劳动力需求的方式进行再投资,所以,该过程将持续,直到维持生计部门中的“劳动力过剩”(surplus of labor)”完全消失为止。

然而,刘易斯指出,在该过程完成之前,如果维持生计部门的平均生产率提高,那么工资就会上升,由此减慢资本主义积累进程。下述任何一条理由,都可能导致维持生计部门的平均生产率的提高:(1)因为资本主义部门的扩张足够迅速,以致减少了维持生计部门中的绝对人口数;(2)由于维持生计部门中出现了技术进步;以及(3)因为贸易条件出现了不利于资本主义部门的变化(假设维持生计部门向资本主义部门供给粮食和原材料)。正如我们将看到的那样,对于我们的分析来说,其中所列举的最后一项可能情况特别令人感兴趣。

上述理论启发了很多项关于具体发展经验的研究。其中一项研究成果是 W.J. 巴伯(W.J. Barber)对非洲罗得西亚雇佣劳动大军发展过程的解释。巴伯把这一发展过程区分为四个阶段。

1. 首先,当地的非洲人经济组织,是要实现自给自足;实际收



人和产出都很低,人们的需求不高(Barber,1961:93)。

2. 第二阶段是因从外部引入货币经济而开始的。由于传统社会视阈狭窄,当地人对提高其实际收入的“陌生机会”的响应,可能被“延迟”。从历史上看,“至今一直需要有来自征税者的刺激”。

3. 然而,“经过一段调节期之后”,当地人已尝试通过出售剩余农产品,或者出卖劳动来获得现金。而出卖劳动力,只有在可以提高实际收入总额时——换句话说,出卖劳动所得必须超过因此而减少的得自农业生产的收入,它才具有吸引力。劳动力的这种机会成本是由当地经济中生产的社会组织决定的。根据巴伯的研究,习惯上的劳动分工情况是:男人的职责除了狩猎和照料牲口外,基本上是定期出工,提供社区发展劳动;而绝大部分日常农业劳动任务是女人的事情(同上,46)。社区发展劳动是定期进行的,因此与其说存在着刘易斯在其模型中所假定的“普遍的隐蔽失业”,不如说存在着男性劳力的“周期性隐蔽失业”,其含意是,在不会对当地农业生产造成任何损害的情况下,至少每年有一整段时间,可以撤出家庭生产单位的个别成员。巴伯假定,为维持当地经济的完整性,所需要的成年男性人口的比例一直是50%,资本主义部门因而可以在不导致实际工资增加的情况下实现扩张,直到其对非洲劳力的需求超过上述这个比例为止。到1940年代中期为止,雇用外地非洲工人使当地强壮男性从事雇佣劳动的比例,无法上升到超过45%的水平(同上,212—214)。结果,在1929—1945年间,虽然实际工资呈下降趋势,但非洲人的受雇人数则继续增加(同上,208)。

4. 当资本主义部门对非洲劳动力需求量的上升超过成年男性人口总数的50%时,该发展过程就进入了第四阶段。满足这一水平需求量的供给量的增加,意味着当地人家家庭的农业产出量下降,因此,劳动力的供给不再是完全有弹性(perfectly elastic)的了:

为吸引额外的当地工人……货币经济中的雇主,被迫给予一个实际工资水平,既要[抵偿]在当地农业中家庭实际收入所遭受的损失,又要提供足以引导非洲工人与其所习惯的生活方式决裂的一份更多的增加额。(同上,186—187)

巴伯把该阶段称为“准充分就业”(quasi - full employment)阶段。在他看来,在1940年代晚期已达到了这一阶段,因为此时从事雇佣劳动的强壮男性的比例达到了50%的水平。他的这个看法,从1950年后非洲人实际工资开始增加这个事实,得到了证明(同上,216—218)。

我们不久将看到,由于种种理由,对非洲雇佣劳动大军发展过程的这种解释是有问题的。然而,在我们继续分析之前,指出刘易斯和巴伯的分析所依据的一般假设是很重要的。这两位作者把非洲人的不发达,设想成资本主义的发展将逐步予以消除的一种原有状态。资本主义的发展因而是作为一种最终是有益的和合理化的影响力量而出现的,(巴伯也承认)尽管,事实上长期以来,非洲工人和农民即使从中得到了好处,这些好处也是微乎其微的。而且,资本主义的发展不仅被设想成一种最终是有益的过程,而且还被设想成是一个自发的过程,其含意是,它完全是或几乎完全是纯粹由“市场力量”(也就是个人在市场中的自由选择)所诱发的,而种种公开或隐蔽形式的强制,没有起过任何作用,或只起过微小的作用。<sup>[2]</sup>

本文的目的是要证明,无论是巴伯对非洲罗得西亚雇佣劳动大军发展过程的解释,还是他与刘易斯关于欠发达状态和资本主义发展之间关系的一般假设,都没有在罗得西亚的经验中找到很多支持证据。同时,本文将尝试把上述评论,组织成对非洲罗得西

亚雇佣劳动大军发展过程的另一种可供选择的理论解释。

—

巴伯的第一项与事实不符的假设是,到1940年代晚期为止,在劳动力市场上均出现供给过剩的状况。1920年以前,由于当地非洲人对雇佣劳动就业机会有反应相对迟钝,加之外地劳动力来源不可靠,在需求量上升的几个阶段里,即在1896—1903年、1905—1911年和1916—1919年里,非洲人劳力严重短缺属于常态。<sup>(3)</sup>因此,40年代晚期和50年代初期非洲劳动力市场上的情形,与上述各阶段所达到的状况不同,更应被说成是处于“准充分就业”状态。而且,巴伯假设,整个50年代晚期均维持着“准充分就业”状态,此时非洲人的实际工资持续上升,这一假设同样是没有事实根据的。<sup>(4)</sup>总之,事实并不是从正常的劳动力充足状态始,以正常的劳动力短缺状态终,罗得西亚资本主义部门似乎恰恰是沿着相反的方向变动。

而且,在1940年代晚期,实际工资的上升也不是第一次。在1896—1903年间,实际工资显著上升<sup>(5)</sup>,而且,尽管从那时以后,实际工资变得可降不可升——以致到了1922年,在经过了劳动力短缺占主导地位的15年之后,实际工资低于1904年的水平,但这却不能在市场力量的运作中得到解释。非洲人工资在1903年之前和之后的不同变化情况,反而必须追溯到1903—1904年的危机期间罗得西亚资本主义部门中发生的结构变动,而这项讨论超出了本项研究的范围。<sup>(6)</sup>只要说出下面这一点就足够了,在那场危机之前,生产普遍是以获取投机性收益为目标来进行的,一小撮创办者和金融家在伦敦金融市场上通过筹资开办企业的活动,就可以获利。重要的是黄金存量的运转并不顾及所涉及的成本,因此,收

益率的种种考虑,并没有抑制由劳动力短缺带来的工资因竞争而上升的压力。在当时的成本条件下,罗得西亚企业的收益率下降,最终导致1903年罗得西亚在伦敦的投机性繁荣崩溃,并促成了上面所提到的危机。生产不再从属于投机,那些在这场危机中幸存的企业,为了提高收益率,努力降低成本。这次经济冲击的一个重要方面,是形成非洲人劳动力市场的买方独家垄断组织。<sup>[7]</sup>

这种状况就是被贝蒂森(Bettison)恰当地称之为“维持基本生计的工资的传统”(Bettison,1960b)的根源:在工资决定上,市场机制不大起作用,实际工资率开始在习惯上被固定于这样一种水平上,即要在一名单身工人在资本主义部门工作期间为其提供生计,并且为满足其家人(他们继续留在农业部门里)对现金收入的迫切需要,提供一小笔补差额。于是,问题变成了在这种习惯的工资水平上,为满足需求如何扩大劳动力供给。同更早时期的英国资本家一样,“当[罗得西亚的雇主们]提到供给充足时,[他们]不仅想到了数量,还考虑到了价格。”(引自Dobb,1963:274)因此,当工资变动不再是劳动力市场达到均衡的因素时,政治机制在减少供求缺口方面变得极其重要,所以在任何一种对非洲人雇佣劳动大军发展过程的解释当中,政治机制都必须扮演突出的角色。

因为巴伯忽略了政治机制,所以他分析的缺点立即变得明显。然而,也许有人认为,白人在罗得西亚实行统治的最初30年的劳动力短缺,是因为非洲人对增加其收入的市场机会反应“迟缓”。与此同时,超经济因素发挥着引导非洲人走上“理性行为之路”的作用,而一旦达到了这一点,在劳动力市场上就出现了供过于求的现象,因而巴伯的模型就变得适用了。然而,我们找不到任何证据,证实非洲人对市场机会反应“迟缓”能保持如此之久这个假设。可能在19世纪90年代,非洲人对于这种机会表现出某种“陌生感”,但进入20世纪后,情况就不再是这样了。早在1904年以前,

欧洲人在罗得西亚从事的农业活动无足轻重,而非洲农民则供应着各矿区所需的大多数粮食。例如,在1903年,据估算,非洲人每年出售的谷物、其他农产品和牲畜,总额约为35万镑<sup>(8)</sup>;而且有许多证据证明,同非洲人进行贸易在当时是欧洲人所从事的最赚钱的活动(即便不是惟一一种赚钱的活动)(Hone, 1909: 第12章)。此外,当欧洲人经营的混合式农牧场的发展产生了对非洲人拥有的牲口的需求时,非洲人便乐于大量出售(*Annual Report of the CNC* 以及 *Annual Report of the Director of Agriculture*)。尽管主要限于出售“传统”农产品(谷物、牛和啤酒),但在农产品市场上,非洲人的参与还采取了其他的形式:例如,为在市场上出售而生产的绿色蔬菜、马铃薯、小麦、花生和烟草,或者开始采取了这种生产方式,或者扩大了生产规模,而且,在采矿地区,人们还把阉牛出租给矿场作为运输工具,从中获得定期收入(出处同上)。而且正如我们将看到的那样,非洲人在响应市场机会进行投资和创新方面,同样迅速敏捷。

至于非洲人对通过出售工时增加收入的机会的反应,首先要指出的是,没有任何证据证实50%的男性劳动力处于“隐蔽失业”状态这种看法。在绍那族人(Shona)中间(在19世纪末,罗得西亚的非洲人人口总数的2/3以上是绍那族人)以及在低等种姓的恩德比利族人(Ndebele)中间<sup>(9)</sup>,男人们不仅仅承担开发劳动、狩猎和照料牛只,他们还帮助妇女耕种土地,尤其是在播种和收获时节,而且他们也负担了许多非农业生产性活动(编绳、结网、制铁活儿,等等),这些活动一定占去了不太少的工时。这种情况一直维持到资本主义工业制品的进口取代这些活动为止(参见注[9])。另外,我们不应忽略以下事实,即男性非洲人的劳动时间不仅被物质生产占用,而且还用于尽管是非生产性的,却是社会生活所必需的活动。J. 范·韦尔森(J. van Velsen)已经强调了(也许是过分强

调了)这一点:

[关于“闲暇”的观念]存在着几种谬误。那些坚持这一观念的人似乎认为,除非人们正在从事体力劳动,否则他们就是在徒劳无益地耗费时间。……假如对一个工业化的欧洲社会采用类似的观点,那么所有在法庭上听取案情陈述的法官、所有议定重要合同的银行家和业务经理……以及所有那些事实上并未使用体力或者甚至没动一下笔杆子的人们,都会被看成是在享受“闲暇”,而不是在为生计而工作。当然,这是完全不切实际的。同样不切实际的,就是认为部族社会中的人们如果不是在挥锄握斧地工作,或是在从事体力劳动,就是在沉溺于毫无收益的闲暇之中。当男人们和女人们坐在一起时,他们恰恰不是把时间浪费在闲聊之中,而实际上是会利用这些机会化解争端,比如说庭院边界争端,或是讨论把本村搬到另一个较好的场所是否可取,或者是在讨论某些新的农耕方法所具有的优点……这些都是对个人和社区整体的福利具有极其重要影响的活动。

在使用文字的社会里,关于新法律、新农作方法、市场变化趋势以及新的赚钱机会等等的知识,多半是通过书面文字来传播的……但在许多人不识字的社会里,这类信息是通过口头语言来传播的。(Velsen,1964)

考虑到上述情况,我们不能假设在传统非洲人社会中存在着大量的“隐蔽失业”,尽管确实可以假定,在绍那族人和恩德比利族人中间,存在着一定数量的季节性就业不足现象(seasonal underemployment)。

正如本项研究要试图证明的那样,巴伯或刘易斯意义上的“隐

蔽失业”，本身就是资本主义发展过程带来的结果，该过程逐步重构了“传统的”非洲人社会，并最终使之瓦解。恰恰是把白人统治强加给绍那族人和恩德比利族人，使该区域为资本主义的渗透敞开了大门，才是出现某种“隐蔽失业”的首要原因。因为英国强权统治，以及随白人统治的确立而来的对非洲人民的掠夺，属于上等种姓的恩德比利族男人，被迫处于可以称为“结构性就业不足”的境地之中。英国强权统治阻止他们从事尚武活动，而征用牛群和土地又妨碍了他们在农业部门之内重新把工时配置到生产性活动上（照顾牛群和耕种田地）。<sup>(10)</sup>另一方面，白人统治在大多数非洲人（低等种姓的恩德比利族人和所有绍那族人）当中所导致的就业不足，性质却十分不同。英国的强权统治，释放了绍那族人原先用于生产供恩德比利人占有的剩余产品（纳贡和劫掠），和用于各种防卫预备工作的劳动时间（和生产工具）。它还释放了低等种姓的恩德比利族人，以及过去被上等种姓的恩德比利族人强行要求的劳役所占用的劳动时间。与此同时，征用土地并没有马上限制这部分人口可以获得的土地数量，因为，正如我们将看到的那样，他们通常被允许留在其世居的土地上。而且，征用牛群对他们的影响也比较小，因为征用所涉及的数量较少，并且，因为在他们的经济中，牛所发挥的作用并不那么重要。（参见注〔9〕和注〔10〕）

由此得出，在短期内以及就绝大多数非洲人口（即排除了上等种姓的恩德比利族人）而言，强加给他们的白人统治，并没有导致在生产手段和农民及其家人（在既定的技术、人口规模、生活品味和欲求的情况下）维持生存所需的条件之间的结构性失衡。因此，如果在农业部门之内某些工时仍未被利用（“隐蔽失业”），那么，这并不是因为相对于工时总量来说，生产手段出现短缺，而是因为农业生产中的季节性变动，或是因为这些工时运用于农业生产缺乏激励<sup>(11)</sup>；并且，如果真的只有“很少”工时在劳动力市场上出卖，

那么,这与其说是因为所谓的非洲人对增加其收入的市场机会缺少响应,不如说更可能是因为以下事实,即可通过出售农产品赚得的现金收入(cash income)和通过雇佣劳动可以赚得的现金收入相比,其工作努力—价格比(effort—price)较低。<sup>[12]</sup>

大多数当代的研究者也承认,参与农产品市场的工作努力—价格比远远低于参与劳动力市场的工作努力—价格比。例如,在1903年,据估算,后者是前者的三倍。<sup>[13]</sup>而且,非洲劳动力的供给存在着显著的季节变化,以及恩德比利族人和绍那族人参与劳动力市场的比率存在差异,这些都进一步证明了以下结论,即早期阶段里的非洲人行为,是和以增加其收入为目标的工时配置相符合的,<sup>[14]</sup>因为劳动力供给上的季节变化表明,只要在农业经济中存在着就业不足现象,非洲人是愿意加入雇佣劳动大军以增补其收入的;恩德比利族男人们在劳动力市场上较高的参与程度则表明,隐蔽失业所具有的“结构性”特征越突出(因而在农业经济部门内吸纳全部工时的可能性越小),配置到雇佣劳动工作中的工时越多。

除了错误解释在非洲雇佣劳动大军形成过程的起点和终点的劳动力市场状况外,巴伯还没有觉察到非洲人对雇佣劳动工作机会的反应所具有的一些重要倾向。只要在不同时点上,把实际工资的变化和非洲人参与劳动力市场的比率变化之间的关系加以比较,便可以认识这些倾向。图1收集了第一组有关数据,该图显示了在1904—1945年期间三个重要变量的趋势。这些变量是:

1. 非洲人参与劳动力市场的比率( $L_i/N_i$ ),即在某一给定时间从事雇佣劳动的当地男性非洲人的平均人数( $L_i$ ),和超过14岁的当地男性非洲人总人数( $N_i$ )的比率。

2. 受雇人数/人口比率( $L/N_i$ ),即从事雇佣劳动的(当地和外地)男性非洲人的总人数( $L$ ),和超过14岁的当地男性非洲人的



总人数( $N_i$ )的比率。

3. 外地非洲人在全部非洲人劳动力总数中所占比重( $L_f/L$ )。

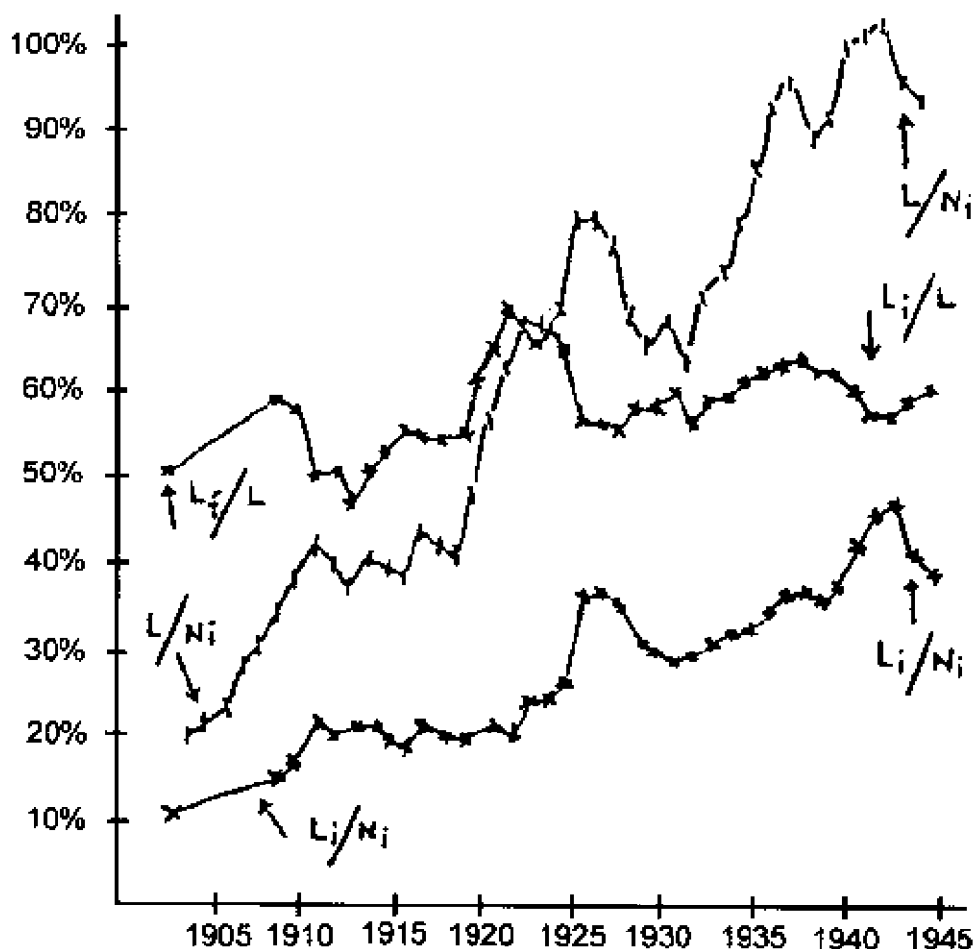


图1 非洲人劳动力市场变化趋势, 1904—1945年

资料来源: *Annual Report of the Chief Native Commissioners* 和 *Annual Report of the Chamber of Mines of Rhodesia* .

假如当地人参与劳动力市场并未受到获得工作的各种困难的过度抑制,那么,第一个比率的变动就可以或反映他们对雇佣劳动工作机会的响应程度的变化。在  $L_i/N_i$  比率上升,或当存在着劳

动力短缺时,可以假定已经满足了这一条件。因为这个原因,我们将把在不同时间的情况所做的比较,限制在五个时间段落里:1904—1911年、1915—1922<sup>(15)</sup>、1922—1926年、1932—1938年和1939—1943年。

表1 若干年份里非洲人的货币工资和生活费用指数

| 年份   | 平均工资       |              |            | 生活费用指数                         |                         |
|------|------------|--------------|------------|--------------------------------|-------------------------|
|      | 采矿业        |              | 农业         | 欧洲人生活费用(食物、燃料及照明)<br>1914年=100 | 非洲人进口品价格指数<br>1914年=100 |
|      | 包括配给口粮     | 扣除配给口粮       | 包括配给口粮     |                                |                         |
| 先令   | 先令         | 先令           |            |                                |                         |
| 1904 | 46 / a(a)  | 39 / - (a)   |            |                                | 148(g)                  |
| 1911 |            | (32 / - )(b) |            |                                | 94(g)                   |
| 1914 |            | (28 / - )(b) |            | 100(f)                         | 100(g)                  |
| 1922 | 45 / - (c) | (28 / - )(b) | 20 / - (c) | 114(f)                         | 195(g)                  |
| 1926 |            |              | 21 / 8(d)  | 109(f)                         | (168)(g)                |
| 1932 |            | 25 / 10(e)   |            | 94(f)                          |                         |
| 1938 | 32 / 6(e)  | 23 / 6(e)    |            | 93(f)                          |                         |
| 1939 | 34 / - (e) | 24 / 11(e)   |            | 94(f)                          |                         |
| 1943 | 42 / - (e) | 27 / 5(e)    |            | 112(f)                         |                         |

注释及资料来源:(a) *Annual Report of the Chamber of Mines of Rhodesia*. (b)作者根据下述资料中提供的非洲人工资的变化情况估算:  
*Annual Report of the Chief Native Commissioners*; *Annual Report of the Chamber of Mines of Rhodesia*; B.S.A. Co., *Directors' Report and Account* (各年度); Southern Rhodesia, *Report of the native Affairs Committee of Enquiry, 1911*; Southern Rhodesia, *Report of the Cost of Living Committee, 1921*. (c)“Natural Resources”(L. Cripps先生在罗得西亚科学协会[Rhodesian Scientific Association]所发表演讲的梗概), in *Official*

*Yearbook of the Colony of Southern Rhodesia*, no. 1 (1924). (d) *South Rhodesia, Report on Industrial Relations in Southern Rhodesia by professor Henry Clay, 1930.* (e) *Economic and Statistical Bulletin of Southern Rhodesia*, II, 13; VI, 8; VI, 10; XIV, 4; 以及 XIV, 5. (f) *Official Yearbook of the Colony of Southern Rhodesia*, no. 3 (1932); *Official Yearbook of Southern Rhodesia*, no. 3 (1952). (g) 作者根据得自 *Annual Report of the Controller of Customs* 的数据计算。该指数中所包含的商品是根据海关管理者的统计,由非洲人所购买的那些商品,也就是饼干、咖啡、鱼肉制品、稻米、食糖、蜡烛、火柴、肥皂、靴鞋、帽子、锄和镐,可以获得其实物数量。计算该指数所使用的权重,并不是依据非洲人花费在这些商品上的钱款数额,我们没有任何有关这方面情况的资料,而是依据了进口价值额(包含着欧洲人的消费在内)。

表 1 中收集了关于在这五个时段里的货币工资和生活费用的不齐全的资料(由于缺少有关欧洲人生活费用指数的资料,用 1914 年代替了 1915 年)。尽管对于精确估算非洲人实际工资的变化程度来说,这些数据尤其是括号内的数据并不足够可靠,但对我们的研究意图来说,即首先是确定实际工资的变化方向,其次是粗略评估其相对程度,这些数据还是足够的。考虑到在该表中所显示的欧洲人生活费用指数,严重低估了在 1914 年和 1922 年之间以及在 1939 年和 1943 年之间非洲人生活费用的上升,<sup>[16]</sup>表 1 的数字表明,非洲人的实际工资在 1904—1922 年<sup>①</sup>和 1939—1943 年两个时期里迅速下降,在 1904—1911 年和 1922—1926 年两个时期里有了适度快速的生长,在 1932—1938 年期间可能有所下降(或者最多是保持不变)。表 2 把这些有关实际工资的数据,和相应时期非洲人参与劳动力市场的比率并置在了一起。

① 原文如此,应为 1914—1922 年。——译者

表 2 若干时期非洲人参与劳动力市场的比率(Li/Ni)变动与实际工资变动

| 时期        | Li/Ni 的变动 | 实际工资的变动                |
|-----------|-----------|------------------------|
|           | (年度平均)    | (增加: +; 减少: -; 无变化: =) |
| 1904—1911 | +1        | +                      |
| 1915—1922 | 0         | -                      |
| 1922—1926 | +4        | +                      |
| 1932—1938 | +1        | -(或=)                  |
| 1939—1943 | +3        | -                      |

注释及资料来源: 第一列数据是从图 1 得来的, 表示该比率平均每年增加的百分数值。对 1904—1911 年期间 Li/Ni 比率的增加值进行了向下调整(从 1.5 调到 1), 理由有两个: (1) 因为在 1911 年, 为了引导非洲人寻找雇佣劳动工作, 对他们施加了“非常的”超经济压力; 以及(2) 因为在这一时期, 罗得西亚非洲人在南非劳动力市场上的参与率降低, 以致在罗得西亚所记录的 Li/Ni 的增长部分地反映着非洲人参与劳动力市场的某种“地域变动”, 而不是整体上的增加。从可以获得的数据中不可能对这种“地域变动”进行精确评估, 但 *Annual Report of the Chief Native Commissioners* 中提供的估计值说明, 在南非工作的罗得西亚男性非洲人的比例从 1905 年的 3.9% 下降到 1910 年的 2.7%。

在这张表中显露出的最为惊人的事实, 是两个变量之间关系的变动不定。几项在不同时间的情况之间所做的比较能阐明这一点。例如, 差不多大小的实际工资增长, 在 1904—1911 年间与 Li/Ni 的轻度增长联系在一起, 但在 1922—1926 年间则与该比率幅度特别大的增长联系在一起; 又例如, 差不多大小的实际工资下降, 在 1914—1922 年间与 Li/Ni 比率保持不变联系在一起, 但在 1939—1943 年间与该比率的大幅度增长联系在一起。反过来说, Li/Ni 比率的轻度增长, 在 1904—1911 年间与实际工资的上升联

系在一起,但在 1932—1939 年间则与实际工资的降低(或者最多是保持不变)联系在一起;而  $L_i/N_i$  比率的大幅度增加,在 1922—1926 年间是与工资的上涨联系在一起的,但在 1939—1943 年间却是和实际工资的下降联系在一起的。

这些比较显示,影响非洲人劳动力供给的条件,并不是像巴伯所说的那样,经过最初的“来自征税者的刺激”之后,就一劳永逸地不再发生变化,而是持续不断地、沿着对雇佣劳动就业机会做出更大程度的响应的方向发生改变。而且,虽然在 1922 年之前,非洲人参与劳动力市场的程度在实际工资下降期间并未提高,但在这一年之后,无论实际工资下降、上升或保持不变,参与程度总是在提高。几乎不必强调,在我们对非洲人雇佣劳动大军发展过程的分析之中,这些现象必须加以充分考虑。

## 二

我们已经看到,现有的证据并不支持巴伯和其他人所推定的见解,认为在白人统治初期,非洲人参与劳动力市场比率低,是因为他们对“增加其实际收入的陌生机会”缺乏反应(例如可参见 Mitchell, 1961:199)。造成这种低比率的原因必须在别的地方探寻,即要在非洲人参与货币经济的“可有可无”特征和通过出售农产品可获得收入的工作努力—价格比相对较低这两方面,寻找其原因。

让我们区分在一个社会的“必不可少的”(necessary)和“可有可无的”(discretionary)物质需求——这种区分是以风俗习惯和生理学上的判别标准为依据的。然后我们可以假定,在那段较早时期里,除了某些部分的恩德比利族人外,在罗得西亚经济的农业部门范围之内,存在着生产资料和生存资料(也就是人们“必不可少的”生活需求品)之间的大体平衡。因此,参与货币经济,无论采取

什么形式,都是“可有可无的”事情,即对于满足非洲人的生存必需来说,参与并不是必要的。在这种状况下,与出卖工时和/或出售农产品才可以满足生存必需的状况相比,参与货币经济的激励显然较弱。然而,这是影响参与货币经济的强度的一个因素,而不是影响参与形式的因素。也就是说,参与是“可有可无的”还是“必不可少的”,较多影响到配置到货币经济中的工时总量,而不是该总量在雇佣劳动和为交换而进行的生产之间的分布,而这种分布,正如前面所强调的,主要决定于从两种参与形式可获得的现金收入的比较工作努力—价格比(comparative effort—price)。

我们已经看到,通过出售农产品可获得的现金收入的工作努力—价格比相对较小,这其实是抑制非洲人参与劳动力市场的主要因素。我们现在可以补充说,这一因素反过来可归于人口对土地的压力较小,以及支付给非洲人所生产的农产品的价格较高。后者尤为重要,因为它突显出资本主义农业的发展和非洲人雇佣劳动大军的发展二者之间关系的一个方面。刘易斯提到了这种关系,把它作为对本文开头所概述的刘易斯理论的限制条件:

资本主义部门相对于维持生计部门的相对规模增大,可能使贸易条件发生不利于资本主义部门的变化(假如它们在生产不同的东西),因此迫使资本家把其产值的更高比例支付给工人,才能使工人的实际收入保持不变……

如果资本家在投资工业的同时,还投资大农场农业,我们就可以把资本主义部门视为独立自足的。那么这个部门的扩张就不会产生对维持生计部门所生产的任何产品的任何需求,因而不会有推翻[我们的理论]的贸易条件的变化。(Lewis, 1954)

因此,在没有相应地发展资本主义农业的情况下,罗得西亚采矿业和第三产业活动的扩张,产生了对非洲人所生产的农产品的需求,也提高其价格,并在“维持基本生计的工资的传统”所固定下来的工资水平上,这种情况阻碍了非洲人参与劳动力市场。

处在这种背景之下,而不能忘记的是政治机制而不是市场机制注定成为使非洲人劳动力市场达到均衡的因素,那么,就让我们看一下,政府为消除劳动力短缺采取了哪些措施。

强制雇佣劳动是一种显而易见的弥合劳动力市场供求缺口的手段,并且在殖民统治初期,政府广泛采取了这一手段:

当地行政长官或警务帮办召集各部族的族长和头人,要他们通告村民,必须有一定比例的人为白人工作,报酬是每月可得 10 先令的最低工资,另外管吃管住。这些命令常常是由越权行事的非洲人警察执行的。(Gann,1965:124)

这种做法是激起 1896—1897 年的非洲反抗运动的原因之一。后来放弃了这种做法,至少是不再采取其最野蛮的形式,以避免动用代价高昂的镇压手段。但即使是迟至 1920 年代末,“只要当地行政长官对某些头人稍稍暗示,就通常[会]动员到所需要的年轻人出来工作。”(Tawse - Jollie,1924:148)在 1908—1909 年,一个这类“暗示”使两个地区的劳动力供给增加了 50%,而在 1911 年所记录下来的非洲人参与劳动力市场异常之高的比率,也多半源于这种类型的压力。<sup>(17)</sup>

如果资本主义在罗得西亚的发展不想受到严重约束的话,那么就需要有具备某种不同规划的措施——风险较小、代价较低且影响更为持久的措施。起初课税似乎提供了解决途径,因为它会减轻非洲人参与货币经济的“可有可无”性质。对每个成年男性征

收 10 先令,妻子多于一个的,每多出一个加收 10 先令,这种棚屋税(hut tax)早在 1894 年就开始征收了。10 年之后,则代之以人头税(poll tax),规定对每一名超过 16 岁的男性征收 1 镑,妻子多于一个的,每多出一个征收 10 先令。在最初开始实行棚屋税时,可以接受用实物交税,但不久之后,为了引导非洲人通过雇佣劳动赚取支付税款的钱,不再鼓励以实物交税。(Gann,1965:123)

然而,课税也有缺点,因为征税对得自农产品销售的收入和出卖工时所获得的收入两者没有区别对待,故未改变两种类型收入的工作努力—价格比之间的差异。因此,正如在许多事例中所造成的那样,它可能仅仅是导致了耕种土地面积的扩大和/或对土地的更精耕细作。在那些远离资本主义发展中心(矿区、城镇和交通沿线)和商人们触及不到的地区,情况当然并非如此。对于生活在这些地区的非洲人来说,为支付税款而赚钱的惟一途径是出卖工时。<sup>(18)</sup>

从我们在前面对造成非洲人参与劳动力市场程度低的原因的讨论得知,那些会显著提高参与农产品市场的工作努力—价格比的措施,也就是解决劳动力问题的最有效措施。土地征用无疑就是这样的重要措施,尽管正如我们将看到的那样,其效果是以一种比通常所假定的更为复杂的方式体现出来的。截至 1902 年,非洲人已经被征用了占该国全部土地量超过 3/4 的土地。<sup>(19)</sup>然而,这种征用,并不意味着直接限制了非洲农民可以获得的土地资源,因为他们只要支付租金或承担提供劳役的义务,一般均被允许继续留在其世居的土地上。罗德(Roder)已经注意到这些关系的“封建”性质:

一旦一个人圈定了他的农场,他就把这片土地上的非洲农民看成是他的农奴,他们必须为他干活。在最初几年里,调



动这帮劳动力的主要手段是犀牛皮鞭或河马皮鞭；而在1908年之后，主要手段则是劳动协议，这些协议要求农户为获得继续留在其世居土地上的权利，必须承担几个月（通常是三个月）的劳动义务。（Roder, 1964:51）

在1909年，不列颠南非公司（British South Africa Company，简称为B.S.A.Co.），对所谓未转让土地（也就是已经被征用，但尚未被B.S.A.Co.出售或转让给个人或公司的土地）征收了一种租用费，结果所有在土著人特别居留地（Native Reserves）之外居住的非洲人都开始缴纳租金。<sup>[20]</sup>除了租金和劳役外，欧洲人土地所有者还征收多种费用（放牧费、牲畜药浴费，等等），这些费用如此之高，以致“在几年之内，[它们就]大大有助于偿付农场的购买价格”。<sup>[21]</sup>

在这一阶段，非洲人没有从其世居的土地迁移出去，其原因不难找到。正如土著人事务调查委员会（Native Affairs Committee of Enquiry）（1911）所指出的：“把这些土著人迁移到特别居留地，这是目光非常短浅的政策，因为对于未来的欧洲占有者来说，他们提供的服务或许具有重要价值。”土地充足而劳动力缺乏，结果就是没有任何劳动力的土地几乎没有什么价值。也就是说，建立半封建的关系是在短期之内解决劳动力问题的最为有效的办法。此外，从非洲人农户征收的租金和其他款项，对资本主义经济也有益处。自不必说它们为欧洲人刚刚兴办的农业提供了资金支援，除此之外，出于投机意图才弄到大量土地而仍然对政府具有影响力的公司和个人，都乐于接受这个不依赖于他们的开发努力的财源。行政当局允许非洲人居留在已被征用的土地上的另一个原因是，资本主义部门事实上仍然非常依赖非洲人的农产品供给，供给的任何减少，都会沉重打击居于支配地位的采矿业利益集团。因此，

资本主义农业的发展对于非洲劳动力供给的扩张具有双重意义，因为它既会消除资本主义发展的贸易条件效应，同时也使行政当局可以放手把非洲人从已被征用的土地上驱逐出去，这样会进一步提高他们参与农产品市场的工作努力—价格比。<sup>[22]</sup>

然而，种种市场影响力量阻碍了以稳固的经济基础为根基的资本主义农业的确立；对非洲农民来说，提供“维持生计的农产品”剩余的机会成本很低，廉价雇佣劳动力稀缺，<sup>[23]</sup>以及可供即将成为欧洲人农场主的人动用的财政资源很少，所有这些因素都使资本主义农业的经济处境岌岌可危。而且，经营资本主义农业是一项风险很高的企业活动。因为市场相对细小，而价格主要由非洲人可供销售的剩余产品生产所决定，因而在不同季节间大幅度波动。<sup>[24]</sup>因此，毫不奇怪，白人殖民者选择了更为赚钱的机会，这些机会是由贸易、运输工作和与采矿、建筑、商业以及投机有关的各种职业提供的，而不是由农业提供的。在1903—1904年的危机之前，那些介入农业的欧洲人，或者是从事其他更赚钱活动的兼职农场主，或者是像许多长途跋涉迁移到罗得西亚的布尔人/南非白人(Afrikaanders)的情况，他们是和从事小农生产的非洲人(African Peasantry)无法(从生活方式、生产技术和所种植的农作物)区别开来的维持生计的种植业者(Tawse - Jollie, 1924: 131—136; Hone, 1909: 194—196)。<sup>[25]</sup>即使在1903—1904年期间，当欧洲人经营的农业已经开始发展时，欧洲人所种植的土地也仅有948块，约占耕种总面积的5%，占市场上出售的总产量的不足10%。<sup>[26]</sup>

在这种状况之下，1903—1904年的危机之后欧洲人经营的农业的“起飞”，只能由其他机制而不是市场机制带来。上面所论述的半封建关系的确立就是这样一种机制，甚至是最主要的机制；其中，强迫服劳役用来弥补劳动力的短缺，种种租金和收费则是资本

积累的重要资金来源。此外,由欧洲人土地所有者销售其佃农的农产品,以及还常常包括邻近农民的农产品,也变得习以为常。这种惯例有效地防止了非洲人或代表他们利益的商人们把产品廉价出售,抢走欧洲人生产者的生意。

国家权力以其他方式加强白人农场主的竞争地位。在1904年,发生了税收负担的重大转移,即从殖民者和外国资本转移到非洲人身上(见表3),而且,虽然政府对非洲人农业的支出微不足道,这种状态至少持续了十年时间,但对欧洲人经营的农业的支出不久之后就成为政府预算的重要项目。

表3 公共收入的来源分布

|                         | 1901年4月4日到1904年<br>3月31日<br>(每年平均值) |       | 1904年4月1日到<br>1905年3月31日 |       |
|-------------------------|-------------------------------------|-------|--------------------------|-------|
|                         | 千镑                                  | 占总额的% | 千镑                       | 占总额的% |
| 非洲人缴纳                   | 122.1                               | 26.8  | 187.6                    | 41.4  |
| 非非洲人缴纳                  | 150.1                               | 33.0  | 122.8                    | 27.1  |
| 外国资本缴纳                  | 87.3                                | 19.1  | 67.1                     | 14.8  |
| 服务事业收入(邮政<br>与电报,土地出售等) | 96.4                                | 21.1  | 75.7                     | 16.7  |
| 总计                      | 455.9                               | 100.0 | 453.2                    | 100.0 |

资料来源: *Annual Report of the Administrator of Southern Rhodesia*.

为了促进欧洲人经营的农业的发展,农业部于1903年设立,四年后,不列颠南非公司建立了中央农场,以供殖民者在占有自己的土地之前,先在这里获得当地的农耕知识。后来由农业部实施的技术工作大幅度扩展:散发各种改良种子和秧苗;对新型农作物的栽培提供咨询;与个别种植者合作进行各种实验;在圭比(Gwebi)开办一家实验农场;通过以成本价格提供设备和专家意

见,协助完成凿井取水工作。<sup>[27]</sup>白人农场主还以贴补利率得到了相当多的资金支持。<sup>[28]</sup>

在下一部分里,我们将分析资本主义农业的发展借以解决劳动力问题的过程,而且我们将看到,该过程用去了大约 29 年时间。然而,与此同时,这种发展过程因增加了对劳动力的需求,而加剧了短缺。因此,在过渡时期里,招募境外非洲工人在使资本主义得以快速发展方面所发挥的作用,无论怎样说也不能算是夸大。因为南部非洲次大陆的资本主义发展,只是导致了对北部各地区的劳动力的需求,而没有产生对这些地区非洲农民所生产的农产品的需求,所以,税收措施在这些地区的实行,各种政府机构和私人机构的征募活动,以及后来新的生活品味和欲求的传播,不久之后就使北罗得西亚(赞比亚)和以后的尼亚萨兰(马拉维)以及莫桑比克变成了廉价劳动力的蓄水池,这使罗得西亚的雇主们能够克服 20 世纪最初 20 年里劳动力短缺的困难;如图 1 所示,在全部非洲人雇佣劳动大军中,境外非洲人所占比重从 1904 年的不足 50%,上升到 1922 年的 68%。

### 三

对罗得西亚非洲人出售工时成为必需条件的过程的分析,必须把注意力集中在以下两种趋势上:(1)“可有可无的”现金需要转变成“必不可少的”需要;以及(2)农业部门内的生产资料(主要是土地)和人口之间日益失衡,以及农产品市场上农民竞争地位日益削弱,造成非洲人参与农产品市场的工作努力—价格比出现了上升趋势。<sup>[29]</sup>

1. 前一部分中所讨论的强制收费措施的采用,是使非洲必须参与货币经济的主要因素。此外,还存在着以更为渐进的方式在

同一方向上发挥作用的影响力量。正如我们所提到的,不应仅仅从生理学意义上理解“生活必需品”或“维持生计的生活资料”这两个词:人们开始习惯于他们所消费的东西,而且,随着时间的推移,“可有可无的”消费项目可以变成必需消费的生活必需品。<sup>[30]</sup>

在收入水平上升的时期里,消费者维持生存的必需品往往会增加,因为新的物品被增补到其预算之中,不过,尽管在短期内这些物品的消费仍然是可有可无的,但总有一天其中一些会成为生活必需品。因此,在积极参与农产品市场的短短十年时间里,非洲农民维持生存的生活必需品发生了显著变化,下述随着时间相继出现的情况,似乎就表明这些变化:

对贸易货物的需求稳步增加,其中最受欢迎的商品是锄、镐、刀具、毯子、服装、食盐、珠子项链等等,偶尔还有诸如咖啡、食糖、果葡糖浆和腌制牛肉之类的奢侈品。<sup>[31]</sup>

每一年当地人的进步正变得越来越显著。这并不是指他们对文明工业产品的需求,而是说他们对邮政通信、铁路旅行、衣着仪表清洁,有更大需求。<sup>[32]</sup>

迎合当地顾客的城乡商店林立,这正是当地人需要日增的醒目例证。商店贩卖的货品,包括农业工具、靴鞋、各种成衣、帽子、衬衫、布匹、咖啡、茶叶、果酱、食糖、食盐、面粉、蜡烛、煤油,以及诸如果葡糖浆、香烟、甜食和香水之类的奢侈品。<sup>[33]</sup>

当地人穿得更讲究了,调查发现,其中许多人比原来更需要较好质地的外套、衬衫和靴子(出处同上)。

当地人对欧洲药品的需求日增。<sup>[34]</sup>

在城镇和乡村,综合经销商营业执照的申请不断增加,这证明当地人越来越依赖欧洲货物供应其生活所需。从前,欧

洲人为当地人顾客所准备的货物种类包括珠子项链、毯子、支竿和铜线；如今，这些已让位于成衣、妇女服饰、靴子、自行车、煤油灯、蜡烛、香烟、食糖、咖啡、茶叶、鱼、罐装肉食和其他食品杂货，而且，此外还存在着有待满足的对各种农耕用具和木工工具的需求。<sup>[35]</sup>

另一方面，在收入水平下降的时期里，消费者往往只削减可有可无的消费，来维持生活必需品的消费。所以，一般消费者需要动用储蓄金，增加其劳动力供给，而在自雇生产者的情况下，他们则需要更加集约地运用生产资料。因此，可以说，对非洲人所生产农产品的长时间的持续需求，以及由此带来的非洲人对货币经济的参与，发挥了使这种参与对非洲人来说变得日益不可或缺的功能：假如农产品的销售变得不划算或者难以办到，那么，非洲人为了满足其维持生计的需要，就会被迫出卖其工时。

上述几段中所提到的许多商品，都是传统经济产品的替代品。而实际上，传统非洲社会的非农业生产活动不久即屈服于外部竞争。<sup>[36]</sup>其主要原因是，资本主义工业产品质优价廉，以及非洲工匠难以通过在小农经济内部销售非农业产品，获得所需现金；传统上交易一直是以物物交换形式进行的，而农民不会愿意以现金购买他们在需要时可以自己动手制作的东西（Robinson, 1933: 197）。虽然在两次世界大战期间，当资本主义工业产品短缺或者完全无法获得之时，非洲人的手工工业有所复苏，<sup>[37]</sup>但是非洲农民经历了一种“失去知识的过程”（unlearning process），他们已经逐步丧失了生产非农业产品的能力（Tawse - Jollie, 1924: 252），这个倾向也是造成他们日益依赖出售农业产品和劳动力的一个原因。

非洲人日趋依赖于和资本主义部门的交换，该过程往往具有累积性质。由于现金支付变成了非洲社会不可或缺的一部分，诸

如婚姻酬付(marriage payments)之类传统交易开始采取现金等值支付的形式,<sup>[38]</sup>这进一步增强了参与货币经济的必要性。而且,教会教育的扩展在改变这种参与的性质方面,逐步成为最为有力的影响因素之一。不仅教育(尽管常常只是宗教教育)改变了生活口味的欲求(出处同上),而且,因为雇佣劳动越来越成为一种生活资料的来源,教育支出也就失去了可有可无的性质,后来成为非洲人家庭预算的重要支出项目之一。

2. 非洲人日趋依赖同资本主义部门的交换,这种趋势和非洲人参与农产品市场的工作努力—价格比的上升趋势同时出现。关于耕种面积、产量和人口的现有的官方估计数字表明,在20世纪前半叶,非洲农民所经营的农业具有两个显著趋向:农村非洲人的人均谷物产量保持不变,农村非洲人的人均耕种面积稳步扩大(试比较 Yudelman, 1964: 236—237)。这两个趋向结合在一起,意味着给定数量的农产品的工作努力—价格比稳步增大,因此,非洲人参与农产品市场的工作努力—价格比呈上升趋势。

在探究上述趋向的起因时,必须阐明的第一个论点是,至少在1930年代晚期之前,这并不是因为人口增长率畸高所致。以首席土著人行政长官的数字为例,这些数字以超过14岁的当地男性非洲人的数据为基础,来计算非洲人人口的增长率。我们发现,该增长率在1906年和1936年之间大抵保持在每年1.6%,在1936—1946年期间上升到2.7%,在接下来的十年里增大到3.4%。考虑到在19世纪末20世纪初的世纪之交时这个地区在整体上的人口密度较低,我们可以假定,在1930年代后期以前,亩产量的下降,并非由于迫使非洲农民不断扩大劣等土地耕种面积的人口增长率畸高情况造成的。

相反,上述趋势的主要原因,可回溯到20世纪初期即已建立起来的制度结构的长期影响。首先,高额地租、牲畜药浴费和欧洲

人土地上严厉的劳动条款,引起非洲人大规模地迁入特别居留地不那么肥沃的土地。而且,随着资本主义农业的发展,土地价值稳步上涨,劳动状况得到改善。结果,在许多情况下,保留非洲人佃农的优势减小了,因为可以更加容易地从市场上获得劳动力,而且在欧洲人的农场上非洲牧民所有的牛群和的欧洲牧人所有的牛群之间的竞争也加剧了。欧洲农场主变得急于赶走原来的佃农,而当农场被转让之时,非洲居住者接到通知,让他们离开。<sup>[39]</sup>结果是,居留在特别居留地的非洲人口的比重,从1909年的54%,上升到1914年的59%和1922年的64%。<sup>[40]</sup>

非洲人口向特别居留地的这种迁移,由于那里土地质量低劣,是造成非洲人农业平均产量下降的一个主要原因。但是,其他并不那么显而易见的力量也促成了这一趋势,洞察这一点是以对小农经济内剩余吸纳类型的分析为先决条件的。暂时撇开资本主义部门存在的贸易条件问题不谈,在这里把剩余定义为净产出合计值(即扣除农业部门生产过程中所耗费的生产资料之后的净值)和农民消费的生活资料之间的差额,二者都是指某一给定时期的数据。对于我们的研究意图来说,区分三种主要的剩余吸纳形式就足够了:可有可无的消费、社会活动必需的非生产性吸纳以及生产性投资。剩余吸纳类型的重要意义在于,它决定了后续各阶段剩余本身的规模大小。因此,举例来说,在其他情况不变的条件下,可有可无的消费额越大,未来维持生计的生活必需品的增长越快,在其他情况不变的条件下,后续各阶段的剩余额越小;而剩余的生产性吸纳的“效率”<sup>[41]</sup>越高、数量越多,在其他情况不变的条件下,未来剩余的规模就越大。

连结上面提到的随着时间相继出现的情况,我们可以说,白人在罗得西亚所强加的统治对于非洲农民的剩余创造能力,具有矛盾的影响。白人统治产生了对其工时和农产品的需求,它倾向于



增加农民人均产量,尽管不久之后,对土地使用所实行的限制抵消了这个趋势。然而,与此同时,资本主义的发展又容易抑制剩余在农业部门内部的生产性吸纳。首先,大量剩余被欧洲人以劳役、税收、租金等等形式据为己有。其次,正如我们已经看到的那样,前工业社会产品生产范围有限与工业社会成熟消费模式的冲突(虽然带来了非洲农民生产性努力程度的提高),还倾向于增加可有可无的消费,并因此迅速提高非洲人维持生计的种种要求。最后,资本主义的发展并没有在任何重大程度上减少非洲人生存的不安全感,因为它用市场的不确定性代替了生态上的不确定性(当然也只是被部分地予以消除而已)。结果,增强社会凝聚力的某些非生产性剩余吸纳形式,其必要性的减少程度仅是微不足道的。<sup>[42]</sup>

在20世纪最初20年里,非洲农民仍然进行了相当数量的生产性投资,他们购买四轮和两轮的运货车,把农产品运到城镇和采矿中心地区,有些人则投资添置谷物碾碎机和挖凿水井,尽管后者相当少见,而且只有在那些靠近城镇和采矿中心地区专门从事商业性园艺栽培,或生活在严重缺水条件下的人们中间才能找到。<sup>[43]</sup>但显然最重要的生产性投资形式是投资于牛和犁。在1905—1921年间,非洲人拥有的牛只数目从114 560头增加到854 000头,也就是平均每年增长率为12.5%;随后这个增长率骤降至1921—1931年间的6%和1931—1945年间的1%。<sup>[44]</sup>这种迅速积累部分可归因于存在着把当前剩余转换成牛只的传统机制,<sup>[45]</sup>以及牛在增强社会凝聚力方面所发挥的作用。然而,同样重要的是,非洲农民对于这种形式的积累所提供的增加其未来收入的机会,做出了有意识的响应。因为,随着牛拉犁的采用和运输重要性的增大,牛在非洲人经营的农业中已经开始发挥更为重要的生产作用,而且,正如我们将看到的那样,资本主义农业的发展稳步提高了非洲人所拥有的牛只的市场价值。非洲人对这些新的

机会做出正面回应,采用改良的牲畜管理方法、投资修建药浴水池、购买进口牛只(特别是配种牲畜),以补充上述传统积累机制。<sup>[46]</sup>

另一种重要的生产性投资对象是犁。非洲人所使用的犁的数量从1905年的440具,增加到1921年的16900具、1931年的53500具和1945年133000具(*Annual Report of the CNC*)。这两种主要的生产性剩余吸纳形式的共同特征是其“土地消耗倾向”。<sup>[47]</sup>考虑到在1920年代以前普遍不存在人口对土地的压力,这种倾向从农业部门的要素禀赋来看是完全有道理的。然而,从长期来看,它倾向于消除土地的相对过剩,这种发展趋向已经因前面所讨论的人口向特别居留地的迁移而加剧。正如我们将看到的那样,这种趋向不久之后就体现在土地的实际短缺方面,这从根本上改变了非洲人农业部门同资本主义部门的相对地位。

在前几部分里,我们已经阐述了非洲劳动力供给与资本主义农业发展的关系,以及政治机制在后者的“起飞”中所发挥的作用。政府实行的对欧洲人所经营农业的有力鼓励政策,取得了直接而显著的效果(见表4)。考虑到非洲人的谷物产品有相当大的比重(介于4/5和9/10之间,视季节而定)并不在市场销售,可以说,就谷物供给而言,截止到1915年,资本主义部门多半已经实现了自给自足。

欧洲人所从事的玉米生产扩展的直接影响,带来了谷物价格下跌的压力。仅有的证据表明,在1903—1904年和1911—1912年之间,玉米价格大约下降了30%至50%(*Annual Report of the Director (or Department) of Agriculture*),这本身必然会显著提高非洲人参与农产品市场的工作努力—价格比。但非洲人农民所承受的价格下跌比上述价格下降所显示的幅度还更大。因为分配给非洲人的土地仅有30%处在铁路沿线(因而也是城镇和采

矿中心地区)的 25 公里范围之内——与此相比,转让给欧洲人的土地则有 75% 位于该范围之内,<sup>[48]</sup>而人们普遍认识到,当加上铁路运输费用时,谷类作物无法承担超过 15 公里距离的牛拉货车运输的成本(Hammond, 1925)。结果,正如资本主义农业的发展引起非洲农民移居迁入特别居留地一样,不仅非洲人可以获得的土地资源减少,而且他们在谷物市场上进行竞争的能力也逐步被削弱。

表 4 欧洲人和非洲人所经营农业的增长状况比较,1904—1921 年  
(数值以千计)

|           | 1904  | 1911  | 1915  | 1918  | 1921  |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 欧洲人玉米产量:  |       |       |       |       |       |
| 总袋数       | 46    | 393   | 743   | 807   | 1,001 |
| 农场留用      | 无数据   | 无数据   | 142   | 149   | 194   |
| 非洲人谷物产量:  |       |       |       |       |       |
| 总袋数       | 2 151 | 2 190 | 2 161 | 2 495 | 2 630 |
| 对外贸易:     |       |       |       |       |       |
| 玉米进口(袋)   | 50    | 17    | 44    | 37    | 162   |
| 玉米出口(袋)   | —     | 41    | 225   | 300   | 386   |
| 牛只总数:     |       |       |       |       |       |
| 欧洲人拥有的(头) | 30    | 164   | 395   | 600   | 905   |
| 非洲人拥有的(头) | 105   | 330   | 446   | 610   | 845   |
| 对外贸易:     |       |       |       |       |       |
| 牛进口量(头)   | 无数据   | 3     | 7     | 1     | 1     |
| 肉进口量(磅)   | 1 715 | 669   | 151   | 28    | 22    |
| 牛出口量(头)   | —     | —     | —     | 23    | 9     |

注释:农作物数据列在其收获的年份下面。1915、1918 和 1921 年的产量数据是三个季度的平均值。1904 年非洲人拥有的牛只数据和肉进口量数据是截至 1905 年 3 月 31 日的两个年度的年度平均值。

资料来源：*Censuses of the European Population, 1904 and 1911. Official Yearbooks*，出处同上，1924 and 1932；*Annual Report of the Chief Native Commissioners*；*Annual Report of the Controller of Customs*。

然而，资本主义农业的发展确实对非洲人经营的农业具有某些积极影响，暂时抵消了趋于提高非洲人参与农产品市场的工作努力—价格比的上述趋势。因为欧洲人所拥有的牛只原种，大半依赖于从非洲人那里购买来的牛，而且是用进口公牛进行品种改良的，<sup>[49]</sup>所以，欧洲人实行混合经营的农牧场的增长，带来了非洲人所拥有的牛只的需求。非洲人拥有的牛只价格从1905—1906年左右的每头1—2镑，稳步上升到1909年的4—7镑和1918年的9镑。<sup>[50]</sup>然而，这种抵消趋势必然是暂时的：经过一段时间之后，欧洲人所拥有的牛只数量的自然增长将会大到足以供给整个市场需求，欧洲人经营的农业和非洲人经营的农业二者之间的关系，就会变成一种完全竞争性的关系。

要不是由于第一次世界大战带来了罗得西亚牛和玉米的外部需求量大幅度增加，并持续到1920年，或许本来会在1910年代中期的某个时间达到这种状态。在这段时间里，玉米价格下挫趋势出现逆转，而且非洲人拥有的牛只大量供应出口市场。因此，虽然资本主义农业发展对非洲人参与农产品市场的工作努力—价格比造成了影响，但这场战争和战后的繁荣推迟了这些影响的充分实现。然而，正如我们目前所看到的那样，当这种态势于1921年告终之时，也使这类影响的充分实现所造成的冲击，格外突然而剧烈。

## 四

在前一部分中所分析的不同趋势，因1921—1923年牛和玉米

价格的暴跌而加剧,这次价格暴跌从根本上改变了非洲农民在罗得西亚经济结构中的地位。这次跌价对得自农产品销售的现金收益的影响程度,可以从以下数据加以判定:在1920年,非洲人销售给欧洲人贸易商的谷物,估计价格为每袋10先令,共198 000袋;在1921年,平均价格下降到约每袋5先令,在这一价位上,交易在许多地区变得无钱可赚,由此造成的结果是,尽管丰收,但从非洲人那里购买的谷物只有43 600袋。<sup>[51]</sup>在牛的销售方面也出现了类似的收入降低的情况:尽管无法获得1920年的数据,但据估计,在1919年,非洲人至少出售了20 000头牛,售价约为7—8镑;在1921年,对非洲人所饲养牲畜的需求“减少”了,而在1922年,需求“几乎没有”了,因为一头牛“几乎不及一只羊值钱”。<sup>[52]</sup>在1924年,市场有所恢复,此后出现了短暂的繁荣,并一直持续到1929年,价格再次出现了暴跌。

这两次价格暴跌,使非洲人参与农产品市场的工作努力—价格比猛增,其直接后果是非洲人参与劳动力市场的程度急剧增大(见图1)。结果,雇佣劳动和农产品销售作为非洲人现金收益来源的相对重要性被颠倒过来:在20世纪初,农产品销售收入约占当地非洲人全部现金收益的70%(见注[13]),但在1932年,该比重不足20%。<sup>[53]</sup>注意到以下这一点非常重要,不能把这种变化看作只是一种周期性的现象。相反,随后的复苏不能恢复非洲农民相对于资本主义经济的原来地位,在这种意义上说,它是一种“不可逆的”变化。为了理解这一点,有必要分析所讨论的价格暴跌对农业部门经济的短期影响和长期影响。

两次价格暴跌之后,都出现了非洲人向特别居留地的加速迁移。<sup>[54]</sup>加速迁移的一个原因是,市场价格暴跌使非洲农民财力拮据,极大地减弱了他们应付在居留地之外须承担的各种收费的能力。<sup>[55]</sup>而且,因为农产品价格的下跌,已经使参与劳动力市场成为

许多非洲人满足其现金需要的最为经济实用的方法,所以,为居留市场和交通线附近而支付这类收费,就变得不再像以前那么有道理了。

移民一旦发生,已经移居的非洲人未来通过销售农产品获得其现金需要的能力,当然就会下降。更为重要的是,这些进入特别居留地的迁移行动,加剧了那里的土地短缺:在1926年,有人注意到,“几个特别居留地”正在变得“过度拥挤”<sup>(56)</sup>;在1928年,有报告称“普遍存在放牧过度现象”,尤其是在马塔贝列兰(Matabeleland)<sup>(57)</sup>;而在1932年,人们察觉到“恶性的和不断扩大的毁灭循环”的最初征兆。在当地人聚居地区出现了越来越多的灾祸,如土壤侵蚀、泉眼干涸、过度放牧所导致的珍贵牧草资源的毁坏以及肥力耗竭,由此可能造成土地退化的最初迹象,“在我们某些拥挤不堪的当地人特别居留地已经可以辨别出来,而且,假如我们想要看到我们当地人聚居地区的维持生活的能力有所提高,而不是有所降低的话,那么,显然我们必须采取更为积极的控制措施。”<sup>(58)</sup>人口对土地的压力所造成的不断累积的灾祸,不久之后便体现出来:为了维持产量,人们不等土壤完全恢复地力,就开始继续耕种田地,而且,因为牲畜数目增大,牧区遭到了损害(Garbett, 1963:190)。由于这种“不断扩大的毁灭循环”,加之在1930年代晚期以后,人口增长加速,因而在非洲人聚居地区逐步出现普遍的土地短缺:截至1943年,据本土农业部(the Department of Native Agriculture)估计,在98个特别居留地中,有62个人口过剩(有19个人口过剩数量超过一倍),有50个放牧过度。剩下的几个地区或者位于家畜锥虫病流行地带,或者处于接近这些地带的危险地区,无法安全地饲养牛只。<sup>(59)</sup>

当非洲农民开始受到土地短缺的影响时,对他们来说,生产可以在市场出售的剩余产品往往变得“不可能”,而不仅仅是“不赚

钱”，即使相对农产品价格回复旧价格，也不会恢复他们原先通过出售农产品参与货币经济的能力。主要是由于这个缘故，在1920年代以后，雇佣劳动作为非洲人现金收益一种来源的重要性的增强，就必须被看成多半是“不可逆转的”现象，而不是“周期出现的”现象。然而，可以证明，土地短缺只不过是劳动力、资本和土地之间的一种结构失衡现象，而在积累方面的某种“土地节约倾向”可以适时地消除这种失衡。这无疑是正确的，而且，因此为了探究土地短缺状态持续存在甚至有所加重的原因所在，我们必须分析在1920年代和1930年代里，农业剩余吸纳的定性和定量特征。

随着人口对土地压力的出现，农民生产性投资的类型的确实发生了改变。在1920年代，非洲人拥有的牛只的增长率降至以前15年里的增长率的一半，与此同时，人们开始更多地注意牛群的质量，这一点可以非洲人所拥有的良种公牛数量的增加为证。<sup>[60]</sup>人们还试图用装有轮子的交通工具取代传统雪橇，以此抵消正在出现的土地短缺，因为传统雪橇除了使从偏远地区运销货物不经济外，还造成了土壤侵蚀。<sup>[61]</sup>在1930年代，在土地节约方向上出现了进一步的变动：非洲人拥有牛只的增长率急剧下降（在1931—1945年间平均每年只有1%），人们开始给田地施肥，这种做法到1940年时已经变得“很常见”。<sup>[62]</sup>

然而，这些变化并没有达到足以影响普遍的土地短缺趋势的程度。尤其引人注目的是，并没有出现从适合销售的食品类剩余产品（主要是牛和谷物）的生产，向诸如烟草之类（纯粹经济作物生产烟草非常适合罗得西亚的土壤和气候条件）的生产的任何重要转变。考虑到相对于玉米和牛的生产来说，烟草所面对的市场条件更为有利，且对土地的需要量较小，这样一种转变在抵消非洲人参与农产品市场的工作努力—价格比的猛增趋势方面，本来会大有帮助的。

非洲农民未能改变生产模式以适应市场条件和要素禀赋,部分可以回溯到1921—1923年的价格暴跌和大萧条期间,他们相对于资本主义部门的贸易条件的恶化。<sup>[63]</sup>一方面,这种恶化状况减少了农民进行投资的手段,而投资通常必然伴随着创新。另一方面,当仅仅生产很少的剩余产品时,生产几乎完全是以满足短期的生存需要为目标的。因此,在农作物和技术方面的创新可能是非常冒险的,因为这要从生活资料的生产中转移劳动力和/或土地,假如经济作物经营失败,或者,在节约土地的创新成效得以充分体现以前,出现了歉收,就会没有余裕应付可能发生饥荒的风险。<sup>[64]</sup>换句话说,在1920年代以前,不存在土地短缺状况,谷物和牛的市价很高,这些因素分别阻碍了向土地节约型投资和耕种经济作物的转变;<sup>[65]</sup>在1920年代初期发生价格暴跌之后(尤其是在1930年代),这些变革则受到剩余规模小的阻碍。

然而,存在着另一种起作用的因素。在资本主义部门中工资水平低和缺少安全感的状况,保持了非洲工人对以乡村为基础的亲属关系集团成员身份所提供的保障的兴趣;与此同时,非洲人参与农产品市场的机会越来越少,这使大多数农民更加依赖赚取工资的劳动者的汇款,满足其现金需要。因此,对于所有人来说,几乎没有什么动力去打破传统结构,这些结构在某些方面往往阻碍了生产技术与生产模式的创新。例如,在1930年代,适于耕种土地的“集中化”,开始被看作是防止可耕地和牧场随意闲置的必不可少的一种措施,而土地的随意闲置是土壤侵蚀的主要原因之一。然而,这项创新却使人口不断增加的家庭,在父母所在的土人村社附近提供土地变得越来越困难,结果把家庭田产的各个地块分割开来,或者是家庭拆散。<sup>[66]</sup>因为后一种选择会破坏社会团结,所以,集中化受到抵制,或者如果得以实施的话,那么它就造成了地块的过度分割,并使田地肥力状况进一步恶化(出处同上)。



这些因素阻碍着农民生产模式在面对日益突出的土地短缺问题时,进行根本上的重新定位,而在1930年代晚期,土地短缺开始因为人口加速增长而变得更加严重。而且,这一过程变得具有累积性。首先,因为非洲农民和剩余创造能力开始逐步减弱,在他们中间,逐渐出现了出售产品量超过可能剩余量的趋向,以此维持对所购买的生产必需品的消费。然后,他们不得不在下一季作物收获之前,以高价从资本主义生产商那里购买食物<sup>[67]</sup>——大概是靠拿出他们积累下来的财富(主要是牲畜)或是靠劳动赚取工资来购买——因此,这进一步削弱了他们未来的剩余创造能力。维持生存消费的迫切要求,还导致了前文中所指出的农业活动惯例崩溃,并造成了生产性投资与创新的类型持久存在,而这些类型活动的效率已由于生产面临的条件变化而下降。例如,尽管传统农作物(黍、花生、甘薯)不那么消耗土地,但却难以在市场上卖掉。在1930年代以玉米取代传统农作物的势头增大,这在短期内或许缓解了现金收入的紧绌,但从长期来看却导致了更迅速的土壤侵蚀。<sup>[68]</sup>同样,因为通过出售农产品参与货币经济日益变得不经济或者完全不可能,所以,犁获得了新的重要意义:作为释放男性劳力以从事雇佣劳动的一种必不可少的劳动节约工具。因此,犁长期作为一种主要的投资对象形式,尽管它反而具有可能加剧土地短缺的土地消耗倾向。<sup>[69]</sup>同样重要的是,由于在传统上是由男性劳动力承担管理活动的资本形成工作,所以,在1920年后从事雇佣劳动的当地男性比重的稳步增大(见图1),变成了一种阻碍因素,妨碍小农经营的农业进行生产技术和产品构成的调整,以适应处于变动之中的要素禀赋和市场状况。<sup>[70]</sup>

在1930年代末,在小农部门中确实出现了剩余吸纳模式的一次主要的重新定位。相当数量的工时和费用支出开始配置到教育上。农村非洲人(除青年们以外)对教育的兴趣原来一直不浓厚,

但在农业部门的创收能力出现恶化的情况下,教育(由于它在工资经济中所带来的优势)必然越来越成为一种“必不可少的”支出项目,而不是“可有可无的”支出项目。人们的看法发生变化的最初迹象是上学人数突然增加,不久之后随之而来的是注册人数同样突然增加:教会小学的平均上学人数,在45 000人左右徘徊了十多年之后,从1936年的46 000人暴增到1943年的86 000多人和1947年的140 000人;与此同时,登记注册的人数,从1936年的87 000人暴增到1943年的117 000人,而在1947年则几乎达到180 000人。<sup>[71]</sup>不管这具有怎样的长期的政治和经济含意,这种奔向教育的“热潮”,通过从农业投资中转移走非洲人相当大比例的工时和资金资源,为他们的无产阶级化进程增添了新的、而且也许是具有决定性的冲力。

在我们考虑的整个时期里,政府在逐步削弱非洲农民参与农产品市场的能力方面,一直发挥着重要作用。必须承认,政府对非洲农业实行的政策在1920年代后期有所修正。在1926年,政府任命了“指导土著人的农学家”,而在三年之后,政府开始实行前文中所提到的对适用于耕种的土地进行集中化管理的政策。为配合这项政策,政府后来采取了旨在阻止农业活动惯例崩溃的其他措施,包括附加服务、灌溉计划、牛只的拣选剔除以及缩减牲畜存栏量,这起初是自愿的,但在战后是强制进行的。然而,即使是官方报告也常常承认,这些方案对于我们已经分析过的发展趋势,没有带来任何值得注意的影响。这部分地可归因于已经阐述过的,在农业部门中变革技术和生产模式的种种难题,但主要原因则在于,由政府配置到非洲人所经营的农业上的财政资源规模很小:在1939—1945年期间,仅相当于花在欧洲人经营的农业上的财力的约1/40。<sup>[72]</sup>而且,非洲人完全有理由担心,“[在提高土地生产率方面的]任何成功都将成为一个借口,借以剥夺掉一块留给他们的

特别居留地,或是作为根据,借以拒绝他们所坚持的扩大特别居留地的要求。”<sup>[73]</sup>由于这个缘故,他们反对政府在农业部门中所采取的行动,因此造成了政府的失败。

非洲人的怀疑态度完全是合理的,从下述事实便证明这一点:在这个时期非洲人可以获得的土地资源进一步受到限制。在1931年,通过划拨原先未分配的土地,在形式上增加了非洲人可以获得的土地资源,但这种法律上的增加并没有带来实际上的增加,因为非洲人已经居住在新分配给他们的土地上。另外,伴随着这次法律上的增加,实行了《土地分配法》(Land Apportionment Act,1931),在特别居留地的土地短缺可能导致非洲人大量进入土地市场时,该法禁止他们购买所指定的地区之外的土地。更为重要的是,由于前面所讨论的种种因素,加之由政府组织的驱逐活动日益增多,从欧洲人聚居区向非洲人聚居区的人口迁移,持续不断地减少了非洲人实际上能够获得的土地:在1931年和1941年之间,有5万非洲人迁到特别居留地,而在1941年和1945年之间至少有同样多的非洲人迁入。<sup>[74]</sup>

政府在其他领域中的行动同样界线分明。随着非洲农业作为资本主义部门粮食供应商的重要地位的下降,并且随着欧洲人农场主在各统治阶层中间跃居支配地位,政府在较早时期不愿歧视非洲人销售农产品的态度消失殆尽。因此,在1930年代初期,政府垄断了当地生产的玉米的买卖,并制定了保护规模较小的欧洲人生产商和歧视非洲人的双重价格制度(two-price system)(Johnson,1964:196—197;Yudelman,1964:197);在牛的买卖方面也实行了类似的歧视性措施。<sup>[75]</sup>这些抑制非洲人在农产品市场竞争的正式措施,只不过是——一直以来被视为歧视性的主要补充手段,使非洲人的土地远离消费中心地区和交通线。汽车运输的发展并没有显著地改变这方面的形势,因为,除非非洲人聚居区恰巧

位于欧洲人聚居区之间的主干道沿线上,否则,没有任何拨款修筑通到其边界的道路的规定。结果,大多数非洲人聚居区不得不依靠在任何时候都不适用于汽车运输的小道。<sup>[76]</sup>

虽然有种种谈过的因素,但是,政治机制在逐步削弱小农参与农产品市场的能力方面,以及在加强欧洲人农业的竞争地位方面,正逐渐丧失其支配作用。因为,一旦资本主义农业已经克服了和它在农产品市场上的竞争弱势,以及和它相对于市场工资率的较低的生产率相关的最初困难,市场力量本身就易于扩大在小农经营的农业和资本主义农业之间的生产率差距。其主要原因是,资本主义生产商在把剩余用于再投资时,往往会选择那些能够在未来一段时间增加剩余本身而不是增加当前产量的技术,而可预料到,农民往往会选择增加当前产量的技术(试比较 Sen, 1962:30, 尤其是附录 A;也可参见 Chayanov, 1966:7)。<sup>[77]</sup>最终,这使资本主义部门具有了更高的积累率<sup>[78]</sup>,并使其土地和/或劳动力生产率获得了更快的增长。其次,我们已经了解到,存在着阻碍小农经营的农业中某些类型创新活动的限制,而资本主义农业并未受到这些限制的制约。因此,当市场状况和要素禀赋发生变化时,可以自由地进行创新——而且实际上是在竞争压力之下被迫进行创新。由于这些缘故,我们可以假定,非洲农民剩余创造能力的萎缩是和资本主义农业剩余创造能力的稳步增强相对应的,这种状况逐渐降低了政治机制在加深罗得西亚经济的二元性方面的重要性。

## 五

我们现在能够解释,为什么在 1920 年代初以后,不论实际工资上升、下降或保持不变,非洲人对于雇佣劳动工作机会的响应程度都在持续不断地提高。我们的分析已经表明,必须把这一趋势归因

于非洲人参与货币经济的越来越突出的“必需”(necessary)特征,以及参与农产品市场的相对努力工作—价格比稳步增大的情况,而后者是资本主义农业发展和小农部门中的剩余吸纳模式带来的结果。1920年代的重要意义在于,1921年和1929年的价格暴跌促使非洲农民的经济地位发生了质的变化:从那时以后,非洲人参与劳动力市场多半不再是“可有可无的”了,也就是说,不再是把无法被经济划算地吸纳到农业生产中去的剩余工时,转化成种种商品剩余(可有可无的消费、生产性和非生产性的积累)的途径,而是变成了日益增多的一部分农民得以获取相当比重生活资料的通常的、惟一的途径。<sup>[79]</sup>换句话说,小农部门的隐蔽失业,不再是由于缺少把未被利用的工时用于小农部门之内的农业产生的激励,而是因为在农民们的生产资料和生活资料之间存在着结构失衡。

因此,在历史视野中对非洲劳动力供给所做的分析,否定了巴伯对罗得西亚非洲人雇佣劳动大军发展过程的解释。首先,罗得西亚的二元性(即在两个人种之间的技术、经济和政治差距),与其说是一种逐渐被市场力量消解的“原有状态”,不如说是资本主义发展本身所造成的结果。<sup>[80]</sup>与此有关的疏漏是,巴伯没有意识到,市场力量从一开始就不利于资本主义发展。实际工资保持在促进资本主义积累的水平上,但这并非供求力量使然,而是由于确保了在“意欲”(desired)支付的工资率水平获得“想要”(desired)得到的供给的政治—经济机制。在工资率和积累率可以“安全地”交由市场力量来决定之前,罗得西亚资本主义体制不得不经历“原始积累”过程,这个概念在巴伯的分析当中付之阙如,而刘易斯则是以一种随随便便的方式提到了它。<sup>[81]</sup>

粗略地说,“原始积累”可以被定义为非市场机制占主导地位的一种过程,贯穿这一过程,资本主义部门和非资本主义部门的生产率之间的差距越来越大。这种差距是如此之大,以致非资本主

义部门中的生产者,在无论什么样的与资本主义部门中的持续稳步积累相适应的工资率水平上,都准备好了“自发地”出卖其劳动工时,就在此时,这个过程得以完成了。一旦已经达到了这种状况,便会出现刘易斯所说的情况,即市场机制在劳动力从经济的非资本主义部门向资本主义部门的重新配置方面,居于支配地位,尽管政治机制可能继续发挥着辅助作用。因此,刘易斯的模型如同其他任何一种理论模型一样,必须置于历史背景之中。在罗得西亚的例子中,我们的分析揭示,在1920年代,当资本主义部门已经变成“自给自足的”部门,而且,农民对于雇佣劳动工作的独立自主性正在逐步受到不可逆转的削弱之时,刘易斯的模型才开始变得切题了。

现在我们必须确定,在第二次世界大战之后,该模型是否保持了有效性。我们已经认识到,接近1940年代末,非洲人的实际工资开始上升,并且巴伯对这一现象的解释,同他对为什么在较早时期工资没有上升的解释一样,无法令人满意。在1940年代后期和1950年代初期,对非洲人劳动力的需求增长异常迅速(在1946—1951年期间从事雇佣劳动工作的非洲人数目,以每年近7%的平均复合速度增加),这无疑是推动实际工资上涨的一个重要因素。然而,这并不是一种新的现象:在第二次世界大战以前,在实际工资下降的时期过后,也出现过需求的大幅度增加,这通常会导实际工资的增加,使之恢复到“单身工人维持生存的水平”,例如,在1908—1911年和1924—1929年,情况就是这样。在战后形势中出现的新情况是,即使在劳动力需求的增长率下降时——如1950年代中期的情况那样——此时引起了从事雇佣劳动工作的当地男性非洲人的比重下降,实际工资仍继续上涨(见表5)。显然必须把这种工资增加现象归因于除“准充分就业”情况之外的其他因素(试比较本文第一部分的内容与前文中的注〔4〕)。

表 5 非洲人工资收入和就业状况变化趋势, 1946—1961 年

|                            | 1946 | 1951 | 1956 | 1961 |
|----------------------------|------|------|------|------|
| 1. 从事雇佣劳动工作的非洲人总人数(以千计)    | 376  | 527  | 602  | 628  |
| 2. 从事雇佣劳动工作的当地非洲人比重(百分数)   | 48.0 | 61.0 | 57.5 | 55.5 |
| 3. 非洲人雇员的平均年收入(镑)          | 26   | 43   | 75   | 102  |
| 4. 欧洲人生活费用指数(1949年10月=100) | 86   | 116  | 135  | 156  |
| 5. 非洲人实际工资:(3)/(4)         | 30   | 38   | 56   | 65   |

注释及资料来源:把欧洲人生活费用指数作为非洲人生活费用变化的一个粗略的近似值,因为无法获得1960年以前的非洲人生活费用指数数据。这些数据引自:*The National Income and Social Accounts of Southern Rhodesia, 1946 - 51*; *Economic and Statistical Bulletin of Southern Rhodesia* (February 7, 1952); *Monthly Digest of Statistics* (February 1966); *Censuses of the European Population*; *Reports of the Chief Native Commissioner and Secretary for Internal Affairs*.

可以获得的证据表明,非洲人平均实际工资的上升,尤其是1950年代的情况,主要是由一部分非洲人雇佣劳动大军“素质提高”引起的。第二产业和第三产业已成为罗得西亚经济的主要部门,它们的迅速成长需要更大程度上的劳动力稳定,因为这些部门需要一支具备一定技能的劳动力队伍,这类技能尽管简单,但在流动率很高的情况下,却无法予以传授。<sup>[82]</sup>对半熟练劳动力的需求,因罗得西亚采矿业和制造业推广机械化和自动化而进一步扩大,这种推广过程得到了各宗主国的技术发展和罗得西亚本身日益迅速扩大的生产集中的支持。<sup>[83]</sup>但是,非洲人劳动力的稳定是以抛弃维持生计的工资的传统观念(这种观念在第二次世界大战之后仍然流行)为先决条件的,人们就是凭借这种观念,而在习惯上把非洲人的工资水平固定在只能维持单身男人生存的水平上。<sup>[84]</sup>这种传统观念的持续存在,意味着赚取工资的劳动者继续依赖部落

经济(tribal economy)供养其家庭成员,以及在他们年老、疾病和失业期间供养他们自己。因此,参与劳动力市场并没有改变工人对其乡下亲属的义务和责任,及其在部落社会体系中的全面介入,结果这就使其耕作权利得以保留,并使他能够在必要的时候要求获得供养的救助。<sup>[85]</sup>一支稳定的劳动力队伍不会常常从小农部门来回迁移,除了别的条件外,要创造这样一支队伍还要求在资本主义部门中,非洲人的工资和生活条件应达到这样一种水平,即不仅能够为非洲人提供在其工作生涯期间的某些保障,而且能够在他们年老时期提供保障,并且尤其是应该使他们能够在农业部门之外供养其家庭成员。这也就是说,“稳定的劳动力”要求获得一笔额外差额,差额是由单身男人在其雇佣劳动岗位上的工作生涯期间的生活资料费用,与该工人的家庭在他整个“生命周期”的生活资料费用之间的差额决定的。

可以采用劳动节约型生产方法的——尤其是那些第二和第三产业的——大型企业,开始发现支付上面提到的额外差额有利可图,因为更高的工资可以因稳定的劳动力队伍具有更高的生产率,而获得丰厚补偿。实际上,1954年以后,实际工资的绝大部分增加额,恰恰是集中在那些对它们来说稳定的劳动力极其重要的部门(制造业、运输业和交通业)里(见表6)。另一方面,在稳定劳动力最不重要的农业里,货币工资的增加仅够补偿生活费用的上涨。

战后工资上涨的趋势,和我们在前几部分里分析过的战前非洲人经济地位的变化趋势,并非没有关联。例如,1930年代后期和1940年代初期的教育“热潮”,无疑是促进后来非洲群众政治化的一个因素。二次大战后,非洲工人对他们越来越突出的无产阶级地位的觉悟,引导他们在资本主义部门之内,也就是作为无产者而不是作为流动的农民工,追求其生活条件的改善。随着这种崭新意识一起到来的是罢工浪潮,这使1940年代后期成为非洲人劳



工动荡的强度和规模达到空前水平的一段时期。这种现象是在关注劳动力稳定和国内市场扩张的制造业资产阶级,在罗得西亚社会中暂时发挥着支配作用的时候发展起来的,它诱导政府提高非洲人的基础工资,并实行行业分级制度,而这造成非洲人实际工资普遍增加。

表 6 从事雇佣劳动的非洲人人数(a)(以千计)和平均年收入,1954—1962(b)(镑)

|                            |     | 1954—1962 |       |       |       |       |          |
|----------------------------|-----|-----------|-------|-------|-------|-------|----------|
|                            |     | 1954      | 1956  | 1958  | 1960  | 1962  | 平均增长率(%) |
| 农业                         | (a) | 218.0     | 228.0 | 230.0 | 240.0 | 243.9 |          |
|                            | (b) | 48        | 52    | 57    | 59    | 61    | 3.1      |
| 国内服务业                      | (a) | 76.1      | 85.4  | 90.9  | 94.1  | 95.2  |          |
|                            | (b) | 71        | 81    | 88    | 94    | 102   | 4.6      |
| 采矿与采石业                     | (a) | 62.4      | 60.9  | 57.1  | 52.3  | 44.1  |          |
|                            | (b) | 83        | 97    | 106   | 115   | 124   | 5.1      |
| 运输与交通业                     | (a) | 12.1      | 13.7  | 15.1  | 16.0  | 16.6  |          |
|                            | (b) | 94        | 114   | 148   | 166   | 209   | 10.5     |
| 制造业                        | (a) | 62.5      | 70.0  | 72.4  | 75.0  | 73.4  |          |
|                            | (b) | 65        | 81    | 108   | 125   | 164   | 10.8     |
| 所有部门                       | (a) | 555.0     | 602.0 | 628.0 | 640.0 | 616.0 |          |
|                            | (b) | 64        | 75    | 88    | 94    | 109   | 6.9      |
| 欧洲人生活费用指数<br>(1962年1月=100) |     | 80.6      | 85.5  | 91.2  | 96.0  | 100.8 | 2.8      |

资料来源: *Monthly Digest of Statistics* (February 1966).

我们假定在战后实际工资上涨现象背后的主要因素,是资本主义生产对人力有了新的质量要求,其次是非洲人在工资谈判中具备了更强的战斗精神。这些假定当然不排除机械化、自动化以及生产集中程度的提高,这些都可能导致工资上涨。在金矿开采

业和大规模的欧洲人玉米生产商中间,十有八九,情况都是如此。我们的假定只是说,资本主义部门对人力所提出的新的质量要求(这多半是外生于罗得西亚劳动力市场的一个因素),而不是非洲劳动力的短缺,才是1950年代“工资上涨—机械化螺旋上升”现象的首要因素。

但在战前时期,当劳动力短缺、工资和机械化之间的关系已经改变时,对非洲劳动力的需求状况也发生了变化。比较在1921—1923年的萧条期和在1950年代后期与1960年代初期的经济衰退期的这种状况,可以表明这一变化。在1921—1923年的萧条期,非洲雇佣劳动者人数以稳定速度持续增加(见图1)。造成这种现象的主要原因是,在当时的罗得西亚经济中竞争性市场结构居主导地位。当在绝大多数部门中存在着竞争性定价和投资行为时,既保证了较高的“资本的部门间流动性”,也保证了投资率相对独立于市场当前的吸纳能力。

这里,“资本的部门间流动性”指的是资本对比较收益率的变化做出的反应,在生产各分支部门流入流出的容易程度,并且假定流动主要取决于各个不同生产分支部门的资金和企业家的“进入条件”。在1921—1923年,资本主义生产商们的竞争性定价行为,造成了第四部分中提到的谷物和牛的价格暴跌。所以与这些产品关系密切的农牧业的比较收益率也就下降,而且,考虑到前文中提到的“进入条件”要求不高,于是出现了把这些产品用作投入品(或者是作为中间产品,或者是作为其劳动大军的食物)的其他生产分支部门的发展。这样,大萧条就导致了有助于保持劳动力需求的各种行业(乳品行业、猪饲养及猪肉加工业、烟草种植业、金矿开采业)的创立或扩展。<sup>[86]</sup>

我们曾指出,竞争性市场结构在罗得西亚经济中居于支配地位的另一个含意,就是积累率相对独立于市场当前的吸纳能力。

尽管出现了经济衰退,但欧洲人农场主表现出

一种迫切需要的属于持久进步和发展类型的活力。劳动力资源格外丰富,而当日常的工作多半搁置下来时,这个机会多被用来制作砖块,修建房屋、棚架、药浴水池、栅栏村庄和牲畜围栏,修筑道路、水坝、运河和青贮窖,围墙,打井,清洗幼畜,以及为经济好转时期做准备的其他活动,他们信心十足地等待着好日子的到来。<sup>[87]</sup>

这也就是说,乐观的预期、加强其长期竞争地位的愿望以及劳动力资源的格外丰富(正如我们已经了解的,这本身是农产品价格暴跌带来的结果),诱导欧洲人农场主把劳动力从当前的生产活动

反,它导致了积累率和劳动力需求的下降,并造成投资收益加速外流。<sup>(89)</sup>

同样重要的是,主要为国内市场生产的第二产业,已经在罗得西亚经济中具有了最重要的作用,因而使极端不平等的收入分配成为制约资本主义部门中的积累的重大约束。对于把比重日益增大的非洲劳动大军吸纳到雇佣劳动工作之中来说,劳动力需求的加速增长是必不可少的。因此,劳动力需求的加速增长,开始不仅取决于该经济之中的结构变动——正如我们看到的那样,市场力量完全不适于促进这种变动,而且还取决于罗得西亚社会的权力结构的变动(参见第7章)。

我们刚刚讨论过的种种资本主义积累问题,在刘易斯的发展理论中完全没有地位。在他的模型中,所有利润都被自动地再投资于生产能力,而且,它们是在以“扩展”资本的方式来进行再投资的,也就是创造新的就业机会,而不是提高已经拥有工作的那些人的生产率。根据我们的观察,在1950年代和1960年代罗得西亚的背景当中,这两个假设都是无效的。投资往往是“深化”了资本(多半与劳动力市场的状况无关),而且,当接近现存政治—经济框架内的增长限度之时,可用于再投资的剩余或者被输出到国外,或者被毫无成效地吸纳了,或者根本没有生产出来。

综上所述,刘易斯模型对于罗得西亚经验的历史适用性局限于大约20年的一段时期,即从1920年代中期到1940年代中期。在1920年代以前,劳动力的供给决不是“无限的”;在第二次世界大战之后,尽管劳动力供给在刘易斯的意义上可以说是“无限的”,但资本主义经济从结构上来说已经变得没有能力吸纳他们。

在我们结束我们的讨论以前,我们或许有理由追问,巴伯怎么可能如此彻底地曲解罗得西亚非洲雇佣劳动大军形成的过程。我

们已经看到,前面提到了两种关系对于正确理解这个过程是必不可少的。巴伯并非没有意识到那两种关系。他认识到:

1. 参与劳动力市场不仅取决于实际工资水平,而且也取决于参与农产品市场的相对工作努力—价格比,并且,可能

人口压力如此强大,以致在不降低人均产值的情况下,在土地上已不再能够吸纳在数量上自然增长的人口。假如发生这种情况,非洲人就可能被拒绝给予在货币经济和原有经济之间分配其时间的选择权。相反,无论货币经济中所提供的是什么样的工资条件,他或许都得被迫接受。

2. 以及:

如果要把一支非洲劳动大军稳定在雇佣工作之中,并在那里使其生产率得以提高,那么货币经济中的雇主也许必须和过去传统的低工资模式决裂。他必须知道支付给一个稳定的劳动力的价格,是要足以供养整个当地人家家庭的实际工资,其标准应是使在货币经济中扎下根来,对他们来说具有吸引力。(Barber, 1960:251)

然而,巴伯在他对过去的分析中,并没有利用这些假设,而且把它们看成是可能在未来才有意义的可能情况。这种随意抛弃假设的做法,使他能够对罗得西亚的资本主义发展过程提出一种神秘化的描绘。在这方面,他提供了一个关于反历史研究方法的空想倾向的例子,这种倾向正是现代经济学的本质。因为在经济学中,种种假设从历史角度来看不一定是确当的。实际上,它们往往完全与事实相反,而且也被承认就是这样。种种历史过程落入这

一背景之中,并用过去的统计数据序列加以总结,这些数据序列有时被称为“典型事例”,它们本身并没有揭示任何有关因果关系的内容。因此,巴伯从我们已经分析过的复杂的历史过程中挑选出来的全部内容,是一个实际工资的数据序列和一个非洲人参与劳动力市场的比率的数据序列。另一方面,因果关系并非得自历史分析,而是从外部强加的,也就是通过先验分析强加的:得出“典型事例”的一组假设被认为具有解释价值,而不管其历史适用性如何。但是,因为通常会存在许多这样的组合,所以这种方法论就为相当大的选择随意性留下了回旋空间,且因此给各种各样的骗人把戏留下了余地。有鉴于此,现代“发展经济学”以及除此之外的整个经济学所达到的科学水准之低下,也就不足为怪了。

## 注 释

[1]假定为了克服转变到资本主义部门的严格控制环境所包含的“心理成本”(psychological costs),以及抵消生活费用上的差额,实际收入上的这种差异是必需的。

[2]前文中所引述的“来自征税者的刺激”,被巴伯看成是引导非洲人追求自身利益的一种必不可少的手段。

[3]关于存在这种短缺状况这一点,各种官方报告并无异议,而且公众讨论几乎都集中于这些短缺状况所带来的种种问题之上。例如,可参见 Mason, 1958:219。

[4]所有可以获得的证据暗示着,在 1950 年代中期之后,罗得西亚劳动力市场上的状况远远不是成为了一种“准充分就业”状态,而是第一次变成了非洲人(和欧洲人)的公开失业状态。这种状况在 1958 年开始引起忧虑 (*Memorandum on Unemployment in Southern Rhodesia and Policy to Eliminate It*, by G. E. Stent(劳工部顾问),Salisbury, February 1959),并导致通过了外国流动劳工法(*Foreign Migratory Labour Act*)(1958)。

该法规定,来自非联邦区域的劳工在南罗得西亚的主要城市地区找工作属于非法。政府采取措施阻止外国农业季节工人的流入,这在南罗得西亚历史上是第一次。

[5]在1898年,管理部门的报告说,采矿的非洲工人的工资已经从每月5—10先令上升到每月15—30先令。在1902年,从事采矿的非洲人的平均工资率(除去配给的口粮外)维持在38先令6便士,而在1903年,则进一步上升到44先令,工资范围是30—80先令。数字引自 *Ninth Annual Report of the Chamber of Mines of Rhodesia* 截止于1904年3月31日的年度; *Report of the Chief Native Commissioner* (此后简记作CNC), *Matabeleland*, 截止于1904年3月31日的年度。

[6]在目前正在准备之中的关于1890—1962年罗得西亚经济发展的一项研究中,我将讨论1903—1904年这次危机所造成的影响。在Hone,(1909)中,作者提供了可以获得的对这次危机最出色的报告以及其对含义的解释。

[7]在1903年,为了集中和协调劳动力的招募,在政府基金的资助下,成立了罗得西亚本土劳工公会(Rhodesian Native Labour Board)。雇主之间的竞争因报送法(Pass Law)的颁布进一步受到限制,该法既对资本主义部门范围之内的非洲劳工的流动进行管制,也对资本主义部门和农业部门的非洲劳工的流动进行管制。

[8] *Report of the Administrator*, 截止于1904年3月31日的两个年度。

[9]绍那族人是种植业者,不是畜牧业者。他们的主要农作物是龙爪黍(finger millet)(*Eleusine sp.*),而且他们种植许多种类的蔬菜和水果。猎物和鱼也是他们日常饮食中的重要品种。据说牛并不是杀掉供食用的(除非在迫不得已的时候供食用),而是为了用于宗教仪式。然而,宗教仪式在使人们把牛作为供物的同时,并未妨碍他们把它当作食物来享用,而且宗教仪式上的屠宰活动极有可能是间隔开来进行的,结果人们就可定期吃到牛肉。非农业生产性活动包括编篮子、制作木雕、利用树皮纤维编绳和结网、制席、制陶,以及为制造农用工具、刀和矛做铁器活儿。

同其他非洲地区殖民之前的社会构造所达到的程度相比,这里的社会和经济分化非常有限。每一名成年社会成员都有权拥有其数量足以维

持他和他的家人生存的土地(土地量很充足)。一个村庄的成员资格还确保了,如果成员需要的话,可以从头人和族人那里获得应急性的食物分配,并得到同族人的赠予。生产单位(家庭)之内的劳动分工要比生产单位之间的劳动分工发达。所有包含在“家务事(housekeeping)”这个词里的活计,都是专门由女性承担的工作。盖房子、建谷仓、编绳、结网、制铁器、耙压生田、狩猎以及照管家畜,这些均属男人的工作范围。耕田、播种、除草、收割和打场是由男女共同完成的,尽管可能是以女性劳力为主。

绍那族人所生产的剩余产品有相当大的一部分被恩德比利族人侵占。对于那些已经臣服于恩德比利族人国家的部落,以及尚未臣服但遭受恩德比利族人劫掠的部落来说,侵占的方式各不相同:在前者的情况下,这种侵占采取的是定期缴纳贡物的形式;在后者的情况下,这种侵占还没有被制度化,而且是通过发动袭击实现的。某些绍那族人部落完全处于恩德比利族人的活动范围之外,因而既不纳贡,也未遭受劫掠。

无论是从经济角度还是从社会角度来看,恩德比利族人具有着分化程度更高的体制,他们分成了各种种姓,这是同化被征服民族所带来的结果。恩德比利族人的统治者主要是军队的首领,其权威取决于对牛只和俘虏的控制,而不是像绍那族人的族人们那样,依赖于对土地的控制。恩德比利族人的社会组织基础是军事性的,而不是地域性的。

恩德比利族人从家畜饲养业、农业、来自隶属部落的贡物以及各劫掠行动分队,获得生活资料。与绍那族人中的情况相比,牛发挥了更加重要的政治和经济作用,它们更为频繁地被宰杀食用。劳动分工比绍那族人显著得多。高等种姓的男人们把精力集中花在狩猎、劫掠和各种尚武娱乐之中,把大量的生产性活动留给妇女们去做。放牧牛群及牧场的清理和围篱防护是男性从事的工作,但即使在从事这类工作时,大多数体力劳动也是由该地区原住民构成的最低种姓的人来做的。后者具有绍那族人的血统,他们可能继续按照和绍那族人没有什么不同之处的方式来组织生产,而其差异则是,他们的部分工时被用在某些公共劳动上,他们定期被召集起来从事这种劳动。

上述对绍那族人和恩德比利族人殖民之前的社会特征的概括,主要依据了下述材料: Ranger, 1968; Kuper, Hughes and Velsen, 1955;



Posselt, 1935; Hughes, 1956; *Report of the Native Affairs Committee of Enquiry*, 1911 (Salisbury, 1911); *Report of the Mangwende Reserve Commission of Enquiry*, 1961 (Salisbury, 1961).

- [10] 征用牛群对恩德比利族人造成了更大的影响,在各种资料中,兰格证明了这一点(Ranger, 1968)。征用土地也对他们造成了更严重的影响,因为他们多聚居于草原高地(highveld)上,这些地方马上吸引住了欧洲移民。
- [11] 在两种隐蔽失业类型之间所做的这种区分,类似于敏特(Myint)在其分析中对有关为市场出售进行的农业生产所做的区分(Myint, 1964: 44—45)。
- [12] 我们把“现金收入”理解成得自交换的收入,它与为自身消费所生产的产品构成的“收入”(income)相对。“工作努力—价格比”(effort—price)这一范畴,对一种没有任何有关工资的社会现象的经济来说,是惟一一个尚可接受的成本范畴。在这里把它定义为,获得一个单位(按实际价格衡量)的现金收入所必需付出的给定苦力活儿(drudgery)的工时数量。我们将用“参与劳动力市场的工作努力—价格比”和“参与农产品市场的工作努力—价格比”两种简略表达方式,分别表示通过出卖工时可获得的现金收入的工作努力—价格比,和通过生产与销售农产品可获得的现金收入的工作努力—价格比。关于“苦力活儿”(drudgery)这个概念以及关于小农经济中的经济计算,可参见 Chayanov, 1966。
- [13] *Report of the Inspector of Native Compounds*, 截止于 1903 年 3 月 31 日的年度。我们已经看到,当地非洲在 1903 年从农产品的销售中所获得的收入估计达 35 万镑。根据 *Annual Report of the Chamber of Mines of Rhodesia* 和 *Annual Report of the CNC* 中所提供的工资率和就业数据,我估计,当时当地非洲人工工资收入总额肯定少于每年 15 万镑,而且大概多于 10 万镑。由此提出,在本世纪初,农产品的出售给非洲人提供了约 70% 的现金收入。
- [14] 根据得自 1903—1907 年期间的 *Annual Report of the Chamber of Mines of Rhodesia* 的数据,我计算了马塔贝列兰(Matabeleland)各矿区的当地非洲人受雇人数的季节变动指数。该指数显示,在 11—12 月

(非洲农业的农忙时节)和5—6月(就业不足最为严重的时期)之间,当地非洲劳力的供给会加倍。至于恩德比利族人与绍那族人在参与劳动力市场方面的不一致之处, *Annual Report of the CNC* 说明,例如,在1902年,在雇佣劳动职业中至少花上3个月的处于18—40岁年龄组的强壮男性所占比例,马绍那族人中为13%,在恩德比利族人中为48%;在1903年,相应的数字分别是20%和50%。

[15]尽管在图1所示的情况中, Li/Ni 比率在1916—1919年期间没有显著增大,但这些年份的特征存在着劳动力的严重短缺,因而必须被纳入我们的分析之中。

[16] *Report of the Cost of Living Committee, 1921* (Salisbury, 1921) 以及 *Report of the National Native Labour Board of its Enquiry into the Conditions of Employment in Industry and Within the Area of Jurisdiction of All Town Management Boards* (Salisbury, 1948)。

[17] *Report of the CNC, Mashonaland, 1909 年度*; Witts, 1911:333—34。

[18]根据霍恩的研究(Hone, 1909:64),事实上,从这些偏远地区获得劳动力,远比从位于距离矿区或城镇一天行程的地区范围内的村庄获得劳动力,容易得多。考虑到罗得西亚境内的金矿分布分散,像梅森(Mason)在其已被引述过的著作中所做的那样,假定仅有少数非洲人可以通过出售农产品参与货币经济,这是不正确的。正如我们将看到的那样,只有在资本主义农业的发展一方面使同非洲人的交易无利可图,另一方面引起非洲人普遍迁入特别居留地(Reserves)之后,这个假定才变得有效。

[19] *Papers Relating to the Southern Rhodesia Native Reserves Commission, 1915* (London, 1917)。

[20]1910年左右,各种租金包括由居住在未被转让的土地上的每名成年男性每年交纳20先令的一笔租金,以及由居住在已被转让土地上的每名成年男性每年交纳10—40先令不等的一笔租金。在某些情况下,妻子多于一个的,多出的每个妻子还要加收10先令。( *Native Affairs Committee of Enquiry*, 出处同上, p. 9)

[21]1926年度的 *Report of the CNC*。同样,在1923年11月17日的《布拉

瓦约记事报》( *Bulawayo Chronicle* , November 17, 1923) 上描述了 Belingwe 的当地人行政长官：“布洛克(Bullock)先生列举了一名当地人为每头牲畜药浴一周支付 1 便士的例子。一年就要支付 4 先令 4 便士。这位当地人的牲畜名义上值 15 先令,所以他是在支付费率为每年 30% 的保险费,”他认为,没有任何一家保险公司会厚颜无耻地索要如此之高的保险费。

[22] 在下面摘自“*The President's Address, Seventh Report of the Chamber of Mines of Rhodesia* (截止 1902 年 3 月 31 日的年度)的这段话里,隐含着对资本主义农业的发展与劳动力供给二者之间的这种关系的认识:

“当地人有了这种可以自由支配的廉价劳动形式[也就是家庭劳动],加之倘若他生活在当地人特别居留地,他就不必支付任何租金,而且他负担的税款就被降低到了最低限度,他就能够年复一年地生产大量谷物,商人适时地去他那儿收购,最终加价卖给矿主,并且他继续一年一年地变得越加富裕,越加不愿亲自做任何工作,而是继续极其成功地和白人在最重要的商品即谷物方面进行竞争。

“我想说明的是,可以通过两条途径找到补救方法,即征税和由各个矿山所有者采取合作农耕体系。

“……因为具备重要要素,即土质优良,足以种植谷物,而且在绝大部分地方,拥有着接近于我们矿区的耕地的无限供给,我确信,……可以按不超过每袋 15 先令的价格,……把谷物生产出来,并在矿区交货。假如我的论点是正确的,就能得出三项最重要的要点:

“1. 我们马上就会看到,处于这一价位上的谷物,加上建议征取的额外的税收,将使我们能够成功地和当地人竞争,因为这几乎没有给中间人(商人)留下任何牟利差额……而且,由此带来的结果是,目前使当地人能够保持空闲在土人村庄里的主要原因,就会得以消除。

“2. 在这一年里所消耗的每一袋谷物,将直接给各矿区节约 10—15 先令……

“3. 如果这项合作农耕方案得以采用,那么它必定意味着,罗得西亚将住满一种定居的居民,或许是比较任何其他一类如定居的农耕人群,

更加需要定居下来。”

然而,行政当局积极鼓励资本主义农业发展的主要动机,并不是为了解决劳动力问题,而是 B. S. A. Co. 想要补偿经济性资本在早期阶段的沉重支出。可参见第 6 章。

[23] 劳动力的短缺在资本主义农业中,要远远比采矿业中的情况严重得多,因为前者需求量最大的时期,和农业经济部门中农活儿最忙的几个月重合在一起( *Annual Reports of the CNC* )。

[24] 例如,由于雨量偏低、因牛瘟造成的运输困难,以及采矿业经营的突然兴隆所导致的需求量飙升,一袋 200 磅的玉米要卖 30 先令。而另一方面,在下一年,由于大面积的土地被白人殖民者用来耕种,气候格外好,以及由此导致的非洲人种植的谷物供给量大增,每袋玉米的价格就会降到 10 先令(Hone, 1909:200)。

[25] 只是在 1921—1923 年的危机造成出现了廉价劳动力“无限”供给的局面之后,在相当大的规模上种植烟草才被接受下来。

[26] 从下述材料中所提供的估计值计算得出: *Report of the Administrator*, 截止 1904 年 3 月 31 日的年度; *Report of the CNC, Mashonaland*, 截止 1905 年 3 月 31 日的年度; *Report of the CNC, Matabeleland*, 截止 1905 年 3 月 31 日的年度; *Report of the Secretary for Agriculture*, 截止 1905 年 3 月 31 日的年度; *Returns of the Census*, 普查于 1904 年 4 月 17 日进行。

[27] B. S. A. Co., *Directors' Reports and Accounts*, 各年度; *Annual Report of the Director of Agriculture*.

[28] *Report of Cost of Living Committee* (Salisbury, 1913); B. S. A. Co., *Directors' Report and Accounts*, 截止 1914 年 3 月 31 日的两个年度。

[29] 试比较前文中对造成非洲人参与劳动力市场程度低的原因的论述。

[30] 这里所使用的:“维持生计的生活资料”(subsistence)概念在某些方面类似于 J. S. 杜森贝里(J. S. Duesenberry)的“以前的最高收入”(Duesenberry, 1949)和 T. E. 戴维斯(T. E. Davis)的“以前的最高消费”概念(Davis, 1952)。主要区别在于,这里并没有指定消费变得必不可少是在哪段时期之后。而且,上述两位作者论述的只是以前消费对于储蓄

倾向的“不可压缩性”的含义。另一方面,这里还考虑了家庭(当面对收入降低到“维持生计”水平之下时)可以增加其劳动力供给,或更加集约地运用由他们控制的生产资料(主要是土地)的可能性。

- [31] *Report of the CNC, Matabeleland*, 截止 1903 年 3 月 31 日的年度。
- [32] *Report of the CNC, Matabeleland*, 1907 年度。
- [33] *Report of the CNC, Matabeleland*, 1909 年度。
- [34] *Report of the CNC, Matabeleland*, 1910 年度。
- [35] *B. S. A. Co., Directors' Report and Accounts*, 截止 1912 年 3 月 31 日的年度。
- [36] *Report of the CNC, Mashonaland*, 1912 年; *Tawse - Jollie, 1924: 252; Report of the Native Production and Trade Commission of Enquiry (Salisbury, 1945)*。
- [37] *Wilson; Report of the CNC and Secretary for Internal Affairs*, 1943 年度。
- [38] *Mangwende Reserve Commission of Enquiry*, 出处同上, p. 29.
- [39] *Report of the CNC, Mashonaland*, 1909 年度; *Southern Rhodesia Native Reserve Commission*, 出处同上, p. 9; *Gann, 1965*。
- [40] *Annual Report of the CNC*。
- [41] 宽泛地讲,当剩余的生产性吸纳考虑到生产要素当前的稀缺性时,我们就可以说它是“有效的”。
- [42] 这些剩余吸纳形式包括所有把工时直接或间接地花在宗教和社会活动方面的情况,这些活动的主要功能是培养社会凝聚力。在传统非洲社会中,当然存在着许多具有生产功能或行政管理功能,但有助于加强社会团结的活动。根据经验在两者之间加以区分,即使不是不可能的,也常常是有问题的。
- [43] *Annual Report of the CNC; Native Affairs Committee of Enquiry*, 出处同上; *Southern Rhodesia Native Reserve Commission*, 出处同上。
- [44] *Annual Report of the CNC*。
- [45] 牛的消费比率以及由此带来的牛的积累比率,和剩余的多少有关。在这种关系中,牛的宗教仪式方面的内容发挥着重要作用。在自然条件不利

的时期里,就会有更多的“借口”为搞宗教仪式而屠宰牛只,牛的消费率就会增大,积累率则会下降。相反,在获得丰产的时期里,积累率就会增大。

[46] *Annual Report of the CNC; Native Affairs Committee of Enquiry*, 出处同上; *Report of the Director of Agriculture*, 1914 年度。

[47] 用“土地消耗倾向”一语,我们可以理解某项投资或某种创新的给定产出水平上导致更多地使用土地的这种倾向。同样,我们将谈到土地节约、劳动节约、劳动密集和资本密集倾向。很明显,这些区分并不是无懈可击的,而且某项投资或某种创新或许同时具有两种或多种倾向。

[48] B.S.A.Co., *Directors' Report and Accounts*, 截止 1914 年 3 月 31 日的两个年度。

[49] *Annual Report of the Director of (or Secretary for) Agriculture*.

[50] *Report of the CNC, Matabeleland*, 1909 年度; *Report of the CNC*, 1918 年度。

[51] *Report of the CNC*, 1920 年度和 1921 年度。

[52] *Report of the CNC*, 1918 年度、1919 年度以及 1922 年度。

[53] 从以下资料计算得出:“The Economic Position of the Native”, *Economic and Statistical Bulletin of the Southern Rhodesia*, no. 8 (1933)。

[54] *Report of the CNC*, 1921、1922、1923、1925、1926 及 1931 年度。

[55] 非洲人所支付的犬税(dog tax)数额,正如 CNC 在其 1932 年度的报告(*Report*)中所说,是“显示他们现金持有状况的永远可靠的晴雨表”。该数额在 1921 年和 1923 年之间,下降了近 33%,在 1930 年和 1934 年之间,下降超过 43%(根据 *Annual Report of the CNC* 计算)。

[56] *Report of the CNC*, 1926 年度。

[57] *Report of the CNC*, 1928 年度。

[58] *Report of the CNC*, 1932 年度。

[59] *Native Production and Trade Commission*, 出处同上。

[60] 非洲人所拥有的通过当地人事务部(the Native Department)购买的(即不包括私下购买的)良种公牛的数量,从 1925 年的 918 头,增加到 1930

年的 3 737 头(数字引自 *Annual Report of the CNC*)。

[61]据 CNC 估计,在 1926 年和 1930 年之间,非洲人拥有的装轮子的交通工具数量增加了一倍多。

[62]*Report of the CNC*, 1934 年度和 1940 年度。

[63]根据所有可以获得的证据,即在表 1 中所引用的种种资料来源里包含的证据,在两次价格暴跌之间发生的玉米和牛的跌价,导致了小农部门同资本主义部门的贸易条件的急剧恶化,尽管相对来说货币工资的下降幅度不大。在界定剩余概念(参见前文)时,我们没有考虑它和农业部门与资本主义部门之间的贸易条件的关系。在现在的语境里,这种关系极其重要,必须加以简要阐述。贸易条件的恶化往往会降低剩余的实际价值,理由有两条:(1)增加了必须予以放弃的产品数量,放弃这些产品的目的是要获得农业经济生产的生活资料;以及(2)因为从剩余为了得以实现而不得不与之相交换的奇品方面来说,它降低了剩余的单位价值。因此,农民在获得其生活必需品和把剩余转变为想要的形式方面,越是依赖于同资本主义部门的交换,贸易条件的恶化对农业剩余创造能力的消极影响就会越大。由此看来,正如我们所看到的那样,在 20 世纪最初 20 年里,在罗得西亚所发生的这种依赖性的稳步增强,除了具有别的影响外,还对非洲人农民的剩余创造能力,具有着放大 1920 年代初期和 1930 年代各次衰退的消极后果的效应。

[64]试比较 Myint, 1964:45-46。敏特(Myint)仅仅论述了农作物方面的创新,但他的评论显然适用于诸如施用绿肥、保护工作等等之类的绝大部分土地节约性创新活动。

[65]*Report of the CNC, Matabeleland*, 截止 1905 年 3 月 31 日的年度,以及 1910 年度; *Report of the CNC*, 1920 年度。

[66]*Mangwende Reserve Commission of Enquiry*, 出处同上, p. 40.

[67]*Native Production and Trade Commission*, 出处同上, p. 26.

[68]*Report of the CNC*, 1938 年度; *Report of Commission to Enquire into the Preservation (...) of the Natural Resources of the Colony* (Salisbury, 1939), pp. 11-12.

[69]在小农经营的农业中,犁的作用发生了变化,这一假定是与以下事实相

符合的：虽然在 1920 年以前，耕种面积迅速扩大（据 CNC 估计，在 1911 年和 1920 年之间的平均增长率每年接近 5%），而且从事雇佣劳动工作的当地男性比重保持不变（见图 1），但在 1920 年之后，耕种面积的增长率放慢了（在 1920—1945 年期间平均每年仅增长 2.2%），而且从事雇佣劳动工作的当地男性的比重急剧上升。这一假定也和当地行政长官的观察资料相符：例如，在 1908 年，马塔贝列兰的 CNC 报告称，犁的采用趋于降低劳动力供给量；因为它导致男性劳动力更多地介入土地耕种；而另一方面，在 1927 年，犁开始被称为一种“劳动节约工具”。

[70]关于这种看法，文献中的意见是一致的。例如，可比较 Pendered and Memerty, 1955; Barber, 1961; Yudelman, 1964: 132 - 33; Kay, 1964.

[71] *Report of the Native Education Enquiry Commission*, 1951 (Salisbury, 1952).

[72]根据以下资料计算：*Annual Report of the Commissioner of Taxes*；*Annual Report of the CNC and Secretary for Internal Affairs*；以及 *Southern Rhodesia Statistical Yearbook* (Salisbury, 1947).

[73] *Native Production and Trade Commission*，出处同上，p. 25. 考虑到非洲人获得土地的实际可能性不断减少，并且考虑到诸如下述文字之类的官方声明，这些担心是有充分理由的：“我们计划开发当地人居留地，以使它们能够承载更多的人口，并因此尽量避免出现当地人占用更多土地的需要……”（*Report of the CNC*，1932 年度）

[74] *Second Report of the Select Committee on the Restlement of Natives* (Salisbury, 1960)；以及 *Annual Report of the CNC and Secretary for Internal Affairs*.

[75] *Interim Report on Livestock and Meat with Special Reference to Cattle and Beef* (Salisbury, 1936)；Yudelman, 1964: 190 - 91.

[76] *Native Production and Trade Commission*，出处同上，p. 50.

[77]在投资行为方面的这种差异，多半可归因于在生产 and 投资决策中的“时域 (time horizons)”上的差别。但是，农民的“时域”本身是一个取决于后者的剩余创造能力的变量：这种能力越小，因而农民越要奋力争取维持某种水平的生存消费，他们在把剩余用于再投资时，他们的时域就越短



浅。因此可以说,发生于1920年代和1930年代的非洲农民剩余创造能力的减弱,必定扩大了他们和资本主义生产商之间在“时域”上的差距。

[78]因此,在1950年代末期,投资于欧洲人经营的农场的私人资本量估计为25 000万镑(*Select Committee on the Resettlement of Natives*, 出处同上, p. 49),而在非洲人经营的农业当中,所有资本的总价值(即包括政府投资于基础设施所积累的资本)估计大约为9 000万镑,其中牲畜所占比重超过35%(Yudelman, 1964: 155)。在那时,欧洲人的农场不足4 500个,而非洲人的地块数估计约为380 000个。当然,由于在历史进程中市场力量和政治机制是彼此相互作用的,不可能评价在多大程度上是市场力量而不是政治机制,造成了资本投入方面出现如此巨大的差别。

[79]在1950年代,据计算,仅有235 000个家庭可以靠可供非洲人使用的土地维持生存(生存标准是按政府所采用的限制十分严格的公式确定的)。这意味着,大约超过半数的非洲人口不得不从雇佣劳动工作中,获得大多数生活资料(*Select Committee on the Resettlement of Natives*, 出处同上, p. 49)。但是,即使是在可以从农业生产中获取生活资料的家庭中间,靠农产品的销售来满足其现金需要的也只是极少数。例如,在芒格万德特别居留地(Mangwende Reserve),人们发现,其土地拥有量占特别居留地中所有小农田产70%的所谓普通农夫,平均拥有的净现金收益(销售收入减去种种费用)只有每年3.5镑,而拥有土地量相当于所有小农田产的4%~5%的农业大户(Master Farmers, 富裕小农),每年赚到的是40镑(*Mangwende Reserve Commission of Enquiry*, 出处同上, p. 32)。

[80]关于这一点,试比较A. G. 弗兰克(A. G. Frank)在其著作中关于拉丁美洲就业不足问题的几篇论文(Frank, 1967)。

[81]刘易斯论及“原始积累”的地方行文如下:“[资本家们]将不会支持土地安顿计划,而且相反,人们常常会发现,他们在干着把小农们从其土地上赶走的事情[参见马克思关于“原始积累”的论述]。例如,这就是帝国主义最恶劣的特征之一。”

[82]*First Interim Report of the Development Co-ordinating Commission of Southern Rhodesia* (Salisbury, 1948); *Report of the Select*

*Committee on the Subject of Native Industrial Workers' Union Bill* (Salisbury, 1956). *The Report of the National Native Labour Board*, 出处同上, 上述资料提供了截止 1948 年 3 月 31 日的年度里, 在布拉瓦约市 (Bulawayo Municipality) 的受雇人员中劳动力流动的下述数字:

|                                 |       |
|---------------------------------|-------|
| 在 1947 年 4 月 1 日受雇用的人数          | 3 059 |
| 在以 1948 年 3 月 31 日为终结的年度里受雇用的人数 | 3 448 |
| 解雇的人数                           | 3 426 |
| 在 1948 年 3 月 31 日受雇用的人数         | 3 081 |

[83] *Development Co-ordinating Commission*, 出处同上; *Censuses of Industrial Production, 1938 - 1953*; *Annual Report of the Chief Government Mining Engineer and Chief Inspector of Mines, 1954 年度*。

[84] *Report of the Urban African Affairs Commission* (Salisbury, 1958); Bettison, 1960a.

[85] 参看 Mitchell, 1961:223, 那里还提到了关于这个主题的大量文献。

[86] *Annual Report of the Director of Agriculture*.

[87] *Annual Report of the Director of Agriculture*, 1922 年度。

[88] 在他的整篇论文里, 刘易斯隐含地假定了竞争力量在资本主义部门内所起的作用。

[89] 资本形成与 GDP 的比率, 在 1951—1958 年间平均约为 37%, 在 1959—1961 年间降至 25.5%, 在 1962—1964 年间降至 15.4% (*National Accounts and Balance of Payments of Rhodesia, 1956* [Salisbury, 1966])。

## 参 考 书 目

Barber, W. L., "Economic Rationality and Behaviour Patterns in an Underdeveloped Area: A Case Study of African Economic Behaviour in the Rhodesias," *Economic Development and Cultural Change*, no. 3 (1960).

- Barber, W. L. , *The Economy of British Central Africa* , (London, 1961).
- Bettison, D. G. ( 1960a ), " The Poverty Datum Line in Central Africa," *Human Problems in British Central Africa* , (June 1960).
- Bettison, D. G. ( 1960b ), "Factors in the Determination of Wage Rates in Central Africa," *Human Problems in British Central Africa* , (December 1960).
- Chayanov, A. V. , *The Theory of Peasant Economy* , (Homewood, 1966).
- Davis, T. E. , "The Consumption Function as a Tool for Prediction," *Review of Economics and Statistics* (1952).
- Dobb, M. , *Studies in the Development of Capitalism* , (London, 1963).
- Duesenberry, J. S. , *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior* , (Cambridge, Mass. , 1949).
- Frank, A. G. , *Capitalism and Underdevelopment in Latin America* , (New York, 1967).
- Gann, L. H. , *A History of Southern Rhodesia* , (London, 1965).
- Garbett, G. K. , "The Land Husbandry Act of Southern Rhodesia," in D. Biebuyck, ed. , *African Agrarian Systems* , (London, 1963).
- Hammond, F. D. , *Report by Brigadier General F. D. Hammond on the Railway System of Rhodesia* , vol. 2, Ann. "C" (Salisbury, 1925).
- Hone, I. F. , *Southern Rhodesia* . (London, 1909).
- Hughes, A. J. B. , "Kin, Caste, and Nation Among the Rhodesia Ndebele," *The Rhodes-Livingstone Papers* , no. 21 (Manchester, 1956).
- Johnson, R. W. M. , *African Agriculture Development in Southern Rhodesia* , (Stanford, 1964).
- Kay, G. , "The Distribution of African Population in Southern Rhodesia: Some Preliminary Notes," *Rhodesia-Livingstone Commission* , no. 28 (Lusaka, 1964).
- Kuper, H. , Hughes, A. J. B. and Velsen, J. van, *The Shona and Ndebele of Southern Rhodesia* , (London, 1955).
- Lewis, W. A. , *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour* ,

- (Manchester School, 1954).
- Mason, P., *The Birth of a Dilemma: The Conquest and Settlement of Rhodesia*, (London, 1958).
- Mitchell, J. C., "Wage Labour and African Population Movements in Central Africa," in K. M. Barbour and R. M. Prothers, eds., *Essays on African Population*, (London, 1961).
- Myint, H., *The Economics of the Developing Countries*, (London, 1964).
- Pendered, A. and Memerty, von, "The Land Husbandry Act of Southern Rhodesia," *Journal of African Administration*, no. 3(1955).
- Posselt, F. W., *Fact and Fiction: A Short Account of the Natives of Southern Rhodesia*, (Salisbury, 1935).
- Ranger, T. O., "The Nineteenth Century in Southern Rhodesia," in T. O. Ranger, ed., *Aspects of Central African History*, (London, 1968).
- Robinson, E. A. G., "The Economic Problem," in J. M. Davis, ed., *Modern Industry and the African*, (London, 1933).
- Roder, "The Division, of Land Resources in Southern Rhodesia," *Annals of the Association of American Geographers*, (March 1964).
- Sen, A. K., *Choice of Techniques*, (Oxford, 1962).
- Tawse-Jollie, E., *The Real Rhodesia*, (London, 1924).
- Velsen, J. van, "Some Sociological Aspects of Community Development," unpublished manuscript (Salisbury, 1964).
- Wilson, N. H., (compile), *Notes on the Mining Industry of Southern Rhodesia*, (Salisbury, not dated).
- Witts, F. W., "The Native Labour Question in Southern Rhodesia," *The Empire Review*, (December 1911).
- Yudelman, M., *Africans on the Land*, (Cambridge, Mass., 1964).

## 11. 经济啊,笨蛋!<sup>[1]</sup> 工业政策话语与身体经济

◆ 吉布森-格拉汉姆(J. K. Gibson - Graham) 著

◇ 黄德兴 译 许宝强 校

很久之前,人们谈论着“话题”和过瘾。可是后来有人发明了经济……经济一股劲地增长!掩盖了所有东西,无人能逍遥其外。(Morris 1992:53,凭记忆引自最近的漫画)

我在电视上看见很多人(工会明星、内阁部长、左翼智囊顾问)谈及经济时明显弄得竭斯底里:两眼发光、双肩耸缩、口唇发抖,爆发出激动人心的“让市场决定”、“痛下艰难的决定”、“平整那竞技场”、“改革管理实践”、“增加生产力”……让汇率浮动、放宽银行管制、分阶段取消保护工业,质疑这些看法的人不仅备受冷眼,更被“活在一个竞争的世界”和“投身全球经济”的狂澜冲得落花流水。(Morris 1992:51-2)

在《忘我与经济》(*Ecstasy and Economics*)一书中,米·莫里斯(Meaghan Morris)记载了澳大利亚白种男人是如何忘我地臣服于“经济”之下。<sup>[2]</sup>膜拜在它神祇一般的形象之下,在一片原教旨主义的狂热中,成长的男士们匍匐高呼,在“理性的忘我”(1992:7)中欣喜若狂。通过委身于高于自己的权力,他们却吊诡地获得支

---

· 本文译自 J. K. Gibson - Graham, *The Economy, Stupid! Industrial Policy Discourse and Body Economic* pp. 92 - 119.

配与权威。他们“谈论经济学”，发觉自己正在用那套纯必然性的语言说话，不为政治和意图的基本独特性所左右。在必然性的面前，不管如何，他们一厢情愿地言之凿凿：他们的经济“干预”将会带来他们意欲的效果。

在 20 世纪 80—90 年代，澳大利亚是少数由标榜社会民主的工党（尽管是右翼的）政府领导的经济合作与发展组织（OECD）的成员国之。主张政府干预的经济和工业政策成了国家的纲领。最近，尽管无疾而终，克林顿的管治班子应允会关注霍克和基廷政府一开始就关注的很多事项：非工业化、技术创新停滞不前、劳动力不配合工业的需求、在急速转变的世界中处于弱勢的竞争位置。为了寻找一个可能促进而非阻碍经济调整的成功干预模式，美国的经济策略研究家希望从澳大利亚那里找到能配合克林顿“令经济增长”的训示的创新方法。这些美国分析家不仅包括中间和右翼的民主派，更加有马克思主义者和其他左派人士。后者的看法突然间跟主流传媒的辩论配套起来。

经历了 12 年（甚至于一生）的流放，美国的左派人士在“谈论经济”的时候，发言的空间令他们往往不是为他们所意欲那样被聆听着。他们所谈及的经济在很多方面也大于几年前所容许的。比如当时“工业政策”和“被管理的贸易”就不可能在国家的层面上提出来。可是尽管是从旧的制肘中释放出来，经济政策的讨论看起来却完全是耳熟能详的。它在规限的空间中举步维艰，仿佛被无形的枷锁束缚着，或者是被妒嫉的约制力量包围着。这种力量比把讨论局限在狭窄和耳熟能详的框框内的种种政治现实更为强大。

尽管左右两派在每个问题上都有分歧，他们却共享一套限定什么可以提、什么不可以提的“经济话语”。在右翼观点看来确实是误导的左派提议，却起码可以被理解，而且被认得出是更广阔

的、潜在的各种经济倡议的家族一员。反之亦然。这不是说左右两派的政策分析家宣扬相同的经济理论,或者抱有同样的社会概念。在他们提出的正面建议中,他们对经济和社会的理解经常大相径庭,而事实上他们各自在极不同的思想流派中受训<sup>(3)</sup>。然而,他们却似乎有着根本的共同性,这可以从无处不在、打动人心的屈服与操控、自大与谨慎中看出来。这些吊诡构成了种种经济情绪的范围。如果左派的经济在运作和潜能上跟右派如此不同,为何它又产生这样相似的激动人心的错合?为何“经济”既是俯首帖耳这般卑下的景况,又同时限制了其他所有活动的社会场域?为何它成了至高无上的东西,我们都要毫不质疑地服从它的命令,可是这个东西同时又全赖我们的充分理解以及随之而来的操控?更者,为什么我们能够完全理解,因此应该可以完全控制的东西,却只受到最低程度的调节、最平板乏味最低声下气的干预?怎样解释极度屈服和狂妄的双重性格?自大自满又怎会退化为死气沉沉的经济干预?

当然,这些问题可以反过来回问发问者。读者会想知道我为何会说左右两派都是在同一的“经济话语”中运作——尽管他们的起点、目标和手段都大相径庭,背景相左(马克思主义或新古典、各种各样的凯恩斯、后凯恩斯主义和发展经济学),并因而争吵不休。我是处于哪一个话语空间内,才让我看出左派的提议似乎是被扼杀和阉割,而没有被认为是合理的(更不用提是穷尽了各种可能性)?如果我要开垦这个空间,发展一种“另类的经济话语”,又会引发怎样的怪异创新?<sup>(4)</sup>

这个开垦任务显得那么艰巨,以致我不知从何处着手。幸好我并不需要确立一个起点,因为我也是属于一个谱系[原文是 *since I too am part of a lineage*, 意思不明,疑为 *since I too am part of a lineage* 之误]。事实上,我只能靠联系上另类经济知识

来将自己定位在“经济话语”之外,尽管这种知识的成果还是稀零疏落。<sup>(5)</sup>下面的讨论可以读成是在勾画一个现存的形态。从这个新颖独立、本身并未开拓成形的空间的有利位置看出去,其宏大的轮廓就可以豁然得见。

## 身体经济:正在寻找治疗法的疾病

厌食症,即是缺乏食欲,是一种在富裕的西方社会结构中达到传染病规模的挨饿症候。非工业化,定义为传统生产活动的衰退,被公认是威胁工业资本主义国家的经济状态。这两种对无序的表述再现(representation)有什么关连?

这个谜题的解答可以从医学介入厌食症和工业政策介入非工业化的做法中找到。这些做法被说成是有可能“治疗”正在受苦的身体的疾病。食物通过静脉滴注送入厌食者的体内,而投资则被诱导投进衰退的工业区域,目的都是再激活一个沉疴不起的躯体。说服厌食者参加家庭治疗、跟正缩减的劳工谈判压抑工资增长以及引入新的工作文化,两者都是促进某些利好条件,好让根本的生命力(热量和资本)令身体复原至自然健康的状态<sup>(6)</sup>。

20年来指向没落工业和没落地区的投资政策,在纠正非工业化的失序上只带来细微的成果。经济话语是预测这个“治疗”的基础,可是反省这种话语的尝试还是绝无仅有。相反,身体却是激进思想的焦点(参考例如:Bordo 1989; Gatens 1991; Grosz 1994; Kirby 1992)。女性主义者探索女性身体是如何在社会中被建构出来,质疑阳具(或者它的不在场)支配具有身体的主体(embodied subject)的运动的中心位置。[她们把]身体再呈现成流动、可渗透和离去中心的整体。在它上面,生理、情欲、心智、心理、社会和其他过程互相建构,当中没有一个过程或者领域比其他



的被赋予更多意义或功效。

在某程度上,促成这种反省再思的是各种社会效果,它们源自将(女性)身体表述再现成一个由心灵(或其他支配部位)支配着、有界限和结构化的整体。这种表述再现没有把身体看成是“物质—征符的生成环节”(material-semiotic generative node)、没有表明它的各个边界是“在社会互动中具体成形的”(Haraway 1991:200-1)。例如,厌食症治疗过程中的种种身心折磨,促使我们重新建构有关身体的概念:它是复杂地受到多元决定(over-determined)的社会场所,而非受内部管治、可借医学而回复自我调节的孤立存在物。所以,心理治疗师法德(Harriet Fraad)视厌食症为“挤压在[女性]生命”中种种矛盾的苦痛的聚合体现(Fraad 1994:131),它们是源于男性、传媒和女性自己加诸于她们的新兴而苛刻的期求。

法德认为身体既是女性主体控制和抵抗社会、性别和经济期求的场所,而厌食者为了“成功”的标准女性的身体形象而忧心忡忡,身体成为了控制权被让渡掉的场所。<sup>(7)</sup>身体是一个受多元决定的社会场所,其中多种社会、政治、心理和话语实践参与构成了挨饿行为。从这个表述再现的立场来看,集中在个体和她的家庭的医学和心理治疗,只是在处理构成厌食景况的各种矛盾实践的很小部分,因此这疗法的潜力很有限。

正当女性主义理论家仔细审视并屏弃那种把身体看成受规囿、有层级结构的整体这种想法时,大部分“经济学”的讲者对他们所介入的话语实体的性质,都不会通过问题化(problematize)来反省。相反,他们往往毫不质疑地挪用某种知识的客体,并借此将其建构成它的话语主体。众所周知却又吊诡地,他们的主体性是被经济—他们的客体所建构:他们要服从它,它却受他们支配;他们可以充分理解它而且确实在理论和模型中捕捉到它的动能,却只

可能极低度地调改它。“经济”的这些经验的常数,划定了我们跟它的耳熟能详和不受反省质疑的存在的主体关系。

我们的政治有效性(political effectivity)跟经济构成一种既俯首帖耳又支配一切、无所不知却行动有限的关系;既受破坏,又被过分强调。本着现代主义人本主义那种登峰造极、为害极深的傲慢自大,我们把自己弄成同时是世界主人和囚徒,自以为对这世界的真理了如指掌。面对这个世界,或者说得更准确,面对它的经济形式的话语,以及在这套树立和提倡的主体性之后,我们要竭力指出各种另类世界的存在与可能性,并解放它们许可的种种另类主体性。可是为了要再造或以新的方式再知会(reinform)政治主体(这个计划大概是20世纪末左派社会理论的聚合点),有必要再思经济客体。经济占了现代主义种种社会表述再现的中心地位,也界定了左派的能力和可能性,所以我们有必要使经济陌生化,正如女性主义者使身体去除自然化(denaturalized)一样。这是迈向产生另类社会概念,和容许再生出形形色色新政治主体性的一步。

## 有机体(organism)的诞生:整体性和 经济的种种比喻<sup>[8]</sup>

正如厌食女性被建构成医学介入的对象,经济策略家和规划者的经济也被描述成一个身体,而且并非任何身体,它是一个受规囿的整体,由层级有序的部分所组成,并由内在的生命力赋予力量来推动。一言蔽之,身体经济是一个有机体,一个无处不在、耳熟能详的整体性的现代范式。

据某些说法,有机总体性(organic totality)是跟“经济”诞生成一个独立的社会场所一起出现的。<sup>[9]</sup>亚当·斯密把劳动的社会分工

理论化成社会再生产的最具生产力的途径,奠定作为一个连贯和自我调节整体的“经济”概念的基础(Callari 1983:15)。<sup>[10]</sup>他把社会类比为透过劳动生产出个人存活手段的个体,因而统一了生产和消费。他由此视社会是由骨子里是“经济的”人类的分工所构成的。他们各自为自己的福祉而劳动,并在和谐的再生产过程中达致共同的福祉。

没有精细的分工,生产者只是孤立的原子,各自独立或在小社区中生产满足他们需要的财富;“经济”是遍布在乡土上的活动的多元复合体。可是分工日益精细,要再生产,就要求更大的社会整合。分工,以及它蕴涵的精细分化,因此需要劳动的整合。<sup>[11]</sup>是以,在历史上曾经是多元的东西变得单一起来。割裂(fragmentation)变成统合(unification)的其中一个面向,而不是个人利益中心(atomism)和分化的状态。分散的经济活动聚合一起成为“经济”,一个尽管定义各自不同,却是今天的经济话语一致公认的东西。

18世纪研究动物本性的学者把“社会经济”的比喻引用在动物的身体之上,甚至称后者为一种“动物经济体”。他们把它看成“不同部分的器官或功能”借协调的“分工”运作来达致共同福祉(Canguilhem 1988:88)。这些现代生理学的奠基者从发展中的机器学知识中,借用了内部调节器或控制器<sup>[12]</sup>的概念,用来理解“器官系统是如何地似乎由内在控制”(p. 88),并有能力维持平衡或“正常”的状态。

发展中的生机论(vitalism)赋予人类和动物的身体“某种自我恢复或重组的内在能力”(p. 89),为上述的概念带来了生命。“生命”令有机体受死亡和疾病的威胁,却也赐予它复原的能力(p. 132),让它根据它的终极目的或生命形式来重建整全或“健康”的状态。作为有机体看不见的支配,“生命”连结上内部和外部、可见

和不可见,产生“有机结构的连贯整体”(Foucault 1973:229)。它的存在显现令有机体的再生产(抵抗死亡)成为它的存在理由。

我们颇容易读出:某些形式的马克思主义理论是要描绘出一个经济体的轮廓。很多形式的马克思主义将资本主义经济或社会表述再现为由资本累积的生命力所控制和推动的整体。这个生命力的需求制约了整体内各部分的关系结构,规定了资本从劳动中榨取剩余价值。这个过程是由诸如金融、商业和工业资本主义部门的分工而助长促进的。社会劳动由经济的工业心脏泵动,并以商品、金钱和种种生产形式流遍血脉循环。借此流动,它滋养着身体,确保它的成长。

作为资本主义经济看不见的生命力,资本累积确立了经济的统涉一切的逻辑或理据、它自我维系和扩大再生产的终极目的。另外,诸如盈利率、竞争或商业周期等,就好像恒温器一样将经济维持在稳定的状态。最后,经济有机体的生命“话语”不仅包括了健康和稳定,也有疾病和死亡。是以,资本主义经历增长,中间被危机打断,甚至会最终崩溃。当它最后败坏死亡,就会被另一个有机的整体即社会主义所取代。后者被假定会更能适应引致资本主义解体的种种状况。

有些马克思主义理论尝试淡化这个故事中的经济决定论和功能主义,把调控功能归于外因,并认为再生产是偶然而非资本存在模式的必然结果。例如,法国的调控理论(regulation theory)以及[资本]累积的社会结构理论(social structures of accumulation theory, SSA)<sup>(13)</sup>,提出政治和意识形态(包括经济)的规范、习惯和建制在经济调控中的角色,并把维持生产和消费关系的稳定性归因于历史的“偶然”。尽管它们都尝试压制“经典”马克思主义中目的论和功能主义的面向,这些理论架构还是把经济和社会表述再现成一个有机结构,各个功能部分和谐地运作成为一个整体(参考

本书[指 J. K. Gibson - Graham 1996《我们所知的资本主义终结：女性主义对政治经济学的批判》]第七章)。资本主义历史被描述成是这些结构接连交替,各自经历成熟和健康运作,继而是疾病和死亡。增长和再生产是资本主义故事话语中的永恒部分,揭示出作为生命力的[资本]累积的隐藏角色。<sup>[14]</sup>

在所有这些话中,也有可以称为控制论或系统论的元素,以及生命有机体和机器的形象;诸如回馈、平衡、调节和再生产种种概念,确实很难回溯到一个特定的存在或科学的共同源头。尽管哈娜薇肯定地指明机械和控制论的形象在 20 世纪日益盛行,而情况可能真的如此,但由有机到机械到控制论的概念,其中没有单一的进程。<sup>[15]</sup>因此,“有机体”的概念并非人类或者动物身体的明显或自然的特征描述,并不是它先发展起来,然后应用到其他适合这种概念化的整体性之上。相反,它是在经济、机械和生理等种种比喻的互动中建构出来的,而且,根据福柯,[这套话语]确实是聚合成为一个雄霸一切的关于整体性的比喻,在 18 世纪末和现代主义和“(男)人”的年代的开始,同时影响着社会科学和自然科学。

## 比喻和支配,有机体和干预

福柯指出在 18 世纪末的过渡时期,有机结构首先被用作为一种“描述特征的方法”。这种方法

把特性一个接一个地附属于另一个;……把它们连结上各种功能;……根据一套既内在又外在、既可见又不可见的建筑设计把它们安排妥当。(1973:231)

“(男)人”的身体被构述成一个由生命力建构的有机体,由内

部产生秩序,在那个时候成为了现代的知识范图,制订了毋庸置疑的话语实践规则,无形地统一和制约了各种各样的话语:物理、生命和社会科学。现代经济建基于“(男)人”的身体,在人的本质中发现经济发展的本质——例如他的劳动(抵抗自然和死亡),或者他的需求和欲望(Amariglio 1988:596-7; Amariglio and Ruccio 1995)。这些身体的本质构成了一个场域,本身就成为了“(男)人”最重要的地图。这是一个经济体,有机地互相联结,层级有序地组织起来,处于自我调节的再生产过程之中。

女性主义理论家论辩说:在现代时期,性别化了的身体“是表述再现所有事物的基础,也赋予它们隐含的意义”(Amariglio 1988:586)。在现代主义的性别统涉体系中,人类的特性和其他范畴被二分对立的话语样板所分解,其中一方是主,另一方是臣属和低下的。虽然两者存在于相互的关系中,性别的统涉体系却让人忘记了两者的相互依存。支配的一方变成独立自存——换言之,它的存在是完全依靠他者[这个事实]被遗忘了,而依附的一方却不能没有它的对方而存在;它是否定地被界定的,是支配一方所不是的所有东西。

不难看出“(男)人”和他的身体的故事中,一系列无限的性别化对立在相互作用。很简约地罗列这些对立,可以包括心智/身体、理性/激情、主体/客体、超越/内在。有趣的却是,性别统涉体系(regime of gender)是一个怎样的殖民体系:它能够捕捉其他二元性,并局部把它纳入其中。因此,只要我们制造出某种二元论,包含二个相关的词项,性别就会运作:维系第一主项的整全、正面、界定、支配、理性、秩序以及(在他者之间的)主体性的各种意义,至于第二项,则是不完全、负性、无规囿、附属、非理性、无序、和客体化。<sup>(16)</sup>

这样就可以理解“(男)人”论及经济时奇怪的支配和臣服舞

步。当“(男)人”处于二元对立的第一项时,他是经济及其过程的主人;但当“(男)人”(可能以“社会”的面目出现)处于第二项时,他就屈膝于经济之下,如同在膜拜他的神祇。每一个位置都是被无穷的二级化所渗透的建构。<sup>[17]</sup>

“(男)人”和经济是借类比和合并,以及层级化对立而连结起来的。两者都是由理性管治的躯体,又或者是在非理性领域中理性所在的处所。两者都是有机的统一体,借着纳入或置换它的外部来维系自己,制造整合和整全的效果。

在“(男)人”的话语建构中,支配的(男性)人类特性被表述再现成普遍万有,而附属的(女性)特质却被排拒于外或压抑下去。它们成为“(男)人”的她者(女性或自然),借着它们的压制和不在场,男人被界定出来。通过性别统涉体系的操作,“(男)人”成了基本上理性的生物,他的使命正是支配和控制自然、女性和所有非“(男)人”的东西(Sproul 1993)。他是高傲的认知者,他的思维复制和征服“真实”。

借着对比和扩展,经济是社会整体中理性的处所;因此也是社会中支配的环节。它是理性和秩序的场,非经济生命的非理性无序都要俯伏其下。这种层级化的社会有机体秩序(经济处于/作为首位),可以转述成制约的关系。经济有能力创造它自己的起因,还能够制造自己的结果:整全和充分性。这就授予了它制约一切的地位,不单止是关于它自己的东西,更包括它的不充分的她者,那些外在地被制约的。就这样,有机体论的概念促成了经济决定论的出现和盛行,把经济说成是因、社会是结果,两者的关系不是对等的。正如“(男)人”是历史的主体,而整个世界是他的客体一样,经济是社会的主体,并将它的效果加诸这个被动的领域之上。

“(男)人”和经济是自己和他们的外在领土的主子,而他们对

内对外的支配是借理性而达成的。两种存在形式中,理性的类比操作和支配,保证了理性主义经济知识和技术的真理。经济中井然有序的操作可以通过“(男)人”的逻辑能力反映出来,它的功能运作则受他的演绎能力所预先制订。就是这主观的并合赋予“(男)人”有机知识

来创造各种生产形式,来稳定、延长或者限制经济规律的有效性,所仗恃的就是他关于它们的意识,以及他建构在它们之上和周围的建制,……(Foucault 1973:369;谈及人的历史性)

有了这些整全、超越和理性(可以理解为“完美”)的特质,有机体经济有时可以被视作无需干预而运作良好。从特定的角度来看,经济是这样一个字词,身体经常和必须被纳入其中。从另一些角度,经济中存在的理性标志着成功干预的可能性,但同时也表明干预的需要和范围是有限度的。因此可能要“刺激一下”经济,又或者再重燃它的生命力;需要“整顿一番”,或者“启动”让它再“前进”。需要有人掌舵制杆,操控这部机器的速度和方向:

(“基廷先生走出困境”);报章标题呼喊:他执起缆绳,再掌盘拉杆。(Morris 1992:24)

工党一上台,劳工运动就对控制经济的能量控制杆作出一些假设。(莱特(Chris Lloyd),一位左翼工会研究员的评论。引自居伦的访问(Curran 1991:27))

可是说到底,这些干预都是服务于经济本身的逻辑和功能运作。



最后,对有些人来说,经济的决定论逻辑,以及它在心智的理性主义模式中复制的能力,让人可能发明经济实验模型——纯然由“(男)人”的心智产生的、理性地操作的创造物。这些模型常常表述再现出经济有机体是如何转化成社会主义或自由主义乌托邦的非资本主义模式。

所有这些概念之中,经济既是“(男)人”的主子,也是他支配一切的场所,不管这种支配是通过知识或行动。这个矛盾反映出“(男)人”的双重存在模式:作为心智以及具有形体的理性,他管治操控;但作为只是一个会死亡的身体,他指望依靠经济(理性的完美外貌),并膜拜它为神。这样的反复来回正是二元层级性别统涉体系的鲜明特征。“(男)人”不能逃避它,因为它正是他的创造者。相反,他要在经济干预的话语和实践中演出这台戏。

## 分流手术:笨拙地修补心脏

有机体论经济唤起一种特别的有关干预的话语,建立了男权主体的干预者/操控者的位置。因此,激动人心的经济话语在某种程度上总是支配控制的话语:经济话语铺平了经济的领地,它的入口和通道明确地标志出来,它的体系互相联结。经济话语将经济将片领土展示在“(男)人”的面前,把他变成支配者/统治者。而那个身体的熟识领域就是他的领域。

不难看出,隐藏在经济和工业政策附近,一个身体正投入一场生存之战。以活的身体或机器的语言来表达,经济被描写成一个有机体(机器),它的特定增长动力(或机械功能运作)正受到威胁。诊治通常集中在经济生理学的两个主要领域:循环系统的闭塞和/或心脏问题。蹒跚踉跄的国家经济经常跟其他地方更健康的身体比较,大家都遇上衰弱的问题,又或者较不强壮的有机体生命力正

在丧失或受到侵害的威胁。经济和工业政策调配出来清除再生产的内部威胁,并使它产生对外部威胁的免疫力。

血液循环系统以及心脏在维持足够的血流率和流量以确保再生产的角色,这个比喻授权予一套特定的干预和操控。例如近年,当很多工业化国家倡议控制工资时,就是拿这样的假设来合理化的:工资增长对盈利率和经济增长会有负面影响。这种论辩宣称工资已经成了一个问题的,它闭塞了资本循环系统,妨碍增长。美国通过一系列手段,例如吊销工会、两级工资结构和特许谈判(concession bargaining)等,来削减工资。在澳大利亚,借联邦立法来收紧工资的政策也通过《谅解协议》(The Accord)而得到工会的支持。<sup>[18]</sup>

一个有组织和互相联系的经济系统,其中干预会有可以预测(而且是必需)的效果,这种对未来的想像促成了澳大利亚人接受削减实质工资。工资增长被说成是妨碍了用作扩大投资和现代化澳大利亚经济的资本积集(说是因为工资影响了盈利率)。国家工业的落后被视为澳大利亚产品在国际竞争中的主要限制。削减工资的提案是靠直截了当的有机体再生产逻辑:即是特定和集中的干预将会带来没有矛盾和假定的对整体的复原效果。削减工资不仅被认为是解放了投资资本和增加竞争力,更加是“克服了目前在收支平衡上的赤字问题”,因为它会“削减了对进口的需求”和“减低出口和进口替代工业的成本”(Stilwell 1991:32)。

当整体性是处于中心、内部相连、层级有序,以及由可以复制在人心智的理性之上的运动规律所操控着,策略家只要认定正确的位置,展开治疗(修修补补),不久整体就会再次健康(运作)起来。他们这样论辩:削减了工资,投资就会流向身体经济的重要部门。这种治疗法的观点的基础是经济的比喻性心脏部位:制造业生产。在这里,系统的活命血液——资本——的生产是最有效率

的。而且从这个部位,资本被泵往周边部门和生产力低下的边陲。

假定了它在经济发展和社会繁荣的中心位置,难怪左派长久以来都关心制造业投资。在80年代美国,布斯顿(Bluestone)和哈里逊(Harrison)那本具影响力的著作《美国的去工业化》(*The Deindustrialization of America*)(1982)就是集中讨论本土制造业部门的投资减缩,并认定跨国集团和非生产性的收购合并支出是主要导因。在澳大利亚,制造业缺乏有生产力的投资,或多或少被归咎于未经许可的采矿部门扩张政策或者投机的诱人回报。<sup>[19]</sup>

在盛行的制造业中心论话语的脉络之中,经济功能层级这个有机体论的概念(更具体地说,就是一个或某些部分是最重要,而其他部分只是边缘或辅助性的这种本质论概念),限制或引导了经济干预的种种可能性。在这种或者其他的中央化构想中,经济增长被认为是来自单一的经济位置。<sup>[20]</sup>制造业被认定是经济的驱动者,而其他经济部门(包括农业、服务业、政府和家庭)的增长就被认为最终都是来自制造业的增长。这些部门或者有助资本主义社会的再生产,但它们都不是它生存的最重要因素——或者因为它们不被认为能制造剩余价值,又或者它们被视为是低生产力的部门,不足以推动增长,又或者是其他原因。这些部门的增长被说成是松散的,并不是紧张和庞大的身体经济所需要的结实肌肉:

为了令雇员投入服务业这个转变有利于发展,而不是沦落于贫困,我们(美国)需要维持制造业生产的主导和控制。  
(Cohen and Zysman 1987:16)

很多类型的经济活动在资源和关注的目标上都被贬成次要的。<sup>[21]</sup>

有机体论概念确实促成了经济政策优先次序中熟识的层级分等。某些经济活动被视为是社会生存不可或缺的,因而需要干预,

而其他则不过是点缀。虽然公认幼儿保育和低薪的从业人员都处于经济困境,政策制定者却提醒我们:除非我们照顾制造业,否则我们大家都有难<sup>[22]</sup>。

有机体被看成是自我维生、自我修复的身体。有这样的概念撑腰,策略研究者就论辩说,恢复了重要或领先的部门的增长,就会带动整个经济的增长或复原。在这种观点中,最大效率原则强令[经济干预]对准重要的位置。当经济形势严峻时,介入改善幼儿保育中心,就像是给一个心脏病人包扎绷带一样。

由于各部分相互连结,而它连结一起的逻辑又是可以理解的,所以在一定距离之外介入问题(症候)也是可能的。这样就可以完全理性地论辩:想要优质的幼儿保育中心,首先就要生产力增加或者制造业削减工资。忽略或推延处理经济其他大部分的问题也是可以接受的,因为只要心脏健康地运作,所有问题都假定可以自我复原。

保证所有这些表述再现的真理的,都是这样的理性主义信念:经济学家的还原逻辑如实反映了经济本身整齐简险的逻辑。这些逻辑发施号令:经济干预会有可预测和不矛盾的结果,而政策制定者跟经济的关系正是“(男)人”跟机器的关系。这就很容易带出这样怪诞的结论:削减工资会增强普遍经济的繁荣;而把这个看法加上一些不容质疑、神圣不可侵犯的数字,你就可以把这个计划推销给整个国家领取工资和相信经济学的人。

## 生死攸关的事情

在经济政策的话语中,不管是哪一种诊断,都不会质疑要处理的的是一个单一统合的系统,它的未来必须要有再生产的过程,而这又只可以借增长来达致。回到厌食症这个比喻,经济是一个反常

地失掉了生存本能的个体,必须循循善诱或强硬劝导来逼她进食和茁长。经济不是众多身体的集合,并不是各自多元多样地肥壮、孕育、饮食、垂死、转化和交配,而热量的投入消耗并没有中心,差不多完全没有方向。相反,[经济话语认为]经济是组织化和有目的的整体,由不可抗逆的生存法则所支配着。

受自然律支配的经济有机体自我调节颁令:干预最终只能是为了囿于有机体有组织增长的终极目标。这样,政策不仅是受有机体比喻的本质主义所影响([这种概念]把生产的力量和起因归属于整体的某些部分,而剔除掉其他部分)。这种概念的功能主义也影响了[政策的制定]。<sup>[23]</sup>经济被还原成一系列由资本主义再生产规律和需求调配的功能关系。因此不管某种干预被构想和管理得好坏与否,它的效果必须是为了使“资本主义”和资本主义阶级关系万世长存。这个无形的规定,限制和约束了即使是最左翼的经济倡议和分析。

例如,史蒂维尔(Stilwell 1991)论辩说:澳大利亚限制工资的期望效果(通胀下降、预算赤字和开支增长降低)很容易会被一连串现象所破坏:垄断价格造成的通胀、非工资收入所带动的进口需求增加,以及新创的投资基本上投入泡沫投机或房地产炒卖而非生产之中。史蒂维尔[描述]的经济或许得不到社会民主党人所期望的[资本]投入;“个体”的行动(根据个人自我维生的逻辑,而不是他们作为更大的经济和社会有机体的一部分的另一种角色)或者会背离了他们作为其中一部分的有机体所表现的共同利益。可是这最终不会威胁到资本主义有机体。缺乏有效的管理会导致局部地再生产资本主义丑陋的一面——削减工人工资,而国家经济却没有复苏。可是[资本主义的]有机体还是完好无缺,因为有机体论话语并不容许其他类似的后果。

有机体功能主义把将来规囿在现在的轮廓之中。它同时杜绝了

人们展望经济干预所带来的多元性和复杂性后果。作为一个有机体，社会只是一连串近似的利益，各自可从整体的健康运作中得益：

功能主义从有机体论比喻的基础上发展：分化的生理部分或子系统协调成一个和谐、层级化的整体。冲突附属于共同利益的目的论之下。（Haraway 1991:24）

在澳大利亚，商界和有组织的劳工运动的利益，被政治和工会领袖肯定地表述成有效率的和谐：

澳大利亚需要维持高增长策略，避免或减低过往兴衰周期的后果。在九十年代，金属业工人和所有澳大利亚人就是不愿见到国家建设会带来低增长和一两年的兴衰周期。（金属与工程工会论集 MEWU 1992:24，我加的着重号）

在这样的断言之前，再加上共同“国家”利益这种概念撑腰，实在很难想到“增长策略”——事实上对任何复杂整体的干预——都会有不均等和相互矛盾的结果。

左派拥护的策略性工会主义很容易变成策略性功能主义，即是说变成在拥护那有助实现资本主义实践的再生产，对那些认为经济学并非注意再生产，而是关注潜在的经济失调的人（Mac William 1989），这个情况长久以来都是一个问题。例如拜仁（Bryan 1992）认为，支持任何形式的收紧工资都不关左派的事，因为这样只会支撑累积过程，并再次避免了迫在眉睫的危机。

处于有机体比喻核心的生/死对立带来了以简单的二分法进行政治干预的机会。如果我不愿意追随修补或复苏资本主义的工业策略，可以把分析倒转过来，着眼于加深它死亡的先设条件。虽

然大部分左派都放弃了促进有机体失灵的“革命”千禧年计划,有机体功能主义却把他们困死在促进资本主义健康的另一个目标之中。为了要创造就业和重建社区,他们要参与促进资本主义发展、资本主义再工业化和资本主义增长的策略和计划(见 Gibson - Graham 1996 第七章)。很多左派中人愿意见到取代资本主义的另类可能性,但他们却面对着一个不容许类似可能性的单一体系经济。他们的选择就只有促进资本主义经济健康运作,或者白白看着劳动人民和其他人被排斥到边缘和忍受贫困。这样的选择并不特别令人鼓舞,可是我们很少质疑和指出它的人本主义和有机体论基础。<sup>[24]</sup>

## 超越生死对立

哈娜薇论称,如果将来是由过去的可能性所赋予,那么一个“开放的未来”就要建在一个“新的过去”之上(Haraway 1991:41-2)。我会论说:这牵涉到新的整体性的概念,它要抛掉我们认识的有机体论。哈娜薇鼓励说,这样的断裂是可能的:

不是生下来就是女人,西蒙·波伏娃正确地坚持了这一点。后现代的政治—知识领域也要坚持波伏娃所说的那个脉络:不是生下来就是有机体。有机体是造出来的;它们是改变世界的那种构造物。(Haraway 1991:208)

同样,福柯也铺平了以非有机体和非人类模态的方式重新思考整体性的道路。他揭示了在 16 世纪的话语中,有机体结构的生机论是不可能被思考出来的,因此作为“话语基础”的“(男)人”是不可能 在 19 世纪之前存在的(Amariglio 1988:589)。他继而在

《事物的秩序》的结论部分推测现代知识型的终结,以及令“(男)人”这个形象出现的种种基本知识布局:

正如对我们的思想所进行的知识考古学(archaeology)很容易揭示出,人是近代的造物,或许是寿终正寝的一种造物。如果这些布局就要消失,正如它们出现一样,如果某些事件会导致它们消失(我们对这些事件的形态和带来的结果也一无所知,现在就只能感觉到一点可能性),正如18世纪末古典思想基础的崩溃一样,那么可以肯定打赌,人终会被抹掉,就像画在海边沙滩上的一张脸一样。(Foucault 1973:387)

为了追寻新的、诞生于过去却跟旧的不一样的社会和经济整体性,我有时会转向经济转变的话语。<sup>[25]</sup>当然,在这些时刻,我告诉自己,我是在过去20年间,在不同的社会科学领域中的马克思主义政治经济学家生产的经济重建话语中,得到大部分(重)建有机体经济的经验。或者也是在这个脉络中,我最有可能看出新出现的整体性。<sup>[26]</sup>这是一个不再受制于本质主义和再生产论,又或者是受自大的干预论者的人本主义所扭曲的。[新的整体性概念]。或者我可以寻找到新的基础,以便能够离开过时、但还未被取代的社会主义“革命”或挂着人性面孔的资本主义这些“进步”的选择。

## 进化的阶梯:资本主义谱系, 有机体发展的比喻

(福柯的考古学意义下)的断裂标志了现代时期开始,把历史推上知识的组织法则。跟“历史”一同来临的,是对某个整体性的



元素之间的内部有机关系的兴趣,以及有机体结构的生死、类比结构的线性序列或连续(Foucault 1973:218-19)。

经济转型的话语肯定不缺少一个接一个有秩序排列的连贯结构。例如近年澳大利亚左翼工业政策其中一个鲜明特征是提倡新的“工业发展模式”——这种模式不过是对后福特主义——一种自由主义中。

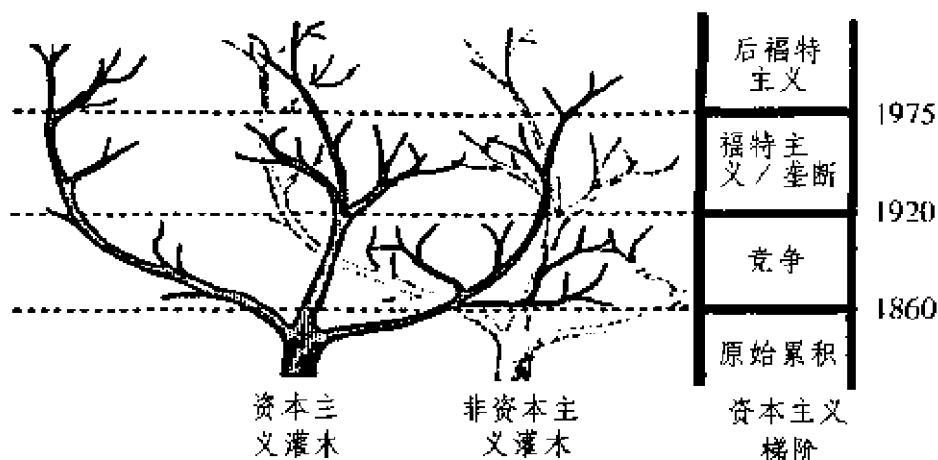


图 1: 经济进化比喻

古特对化石证据的诠释现在已经被普遍接受,并导致了对梯阶比喻和它体现的适应功能主义的彻底再思。他论证说:灌木的比喻更能配合化石记录局部地揭示的进化戏剧:

各个进化谱系是枝叶繁衍的灌木,而马的历史比其他的更茂盛更错综复杂。肯定的是,原始马是(现知的)树干的底部,马属是延续至今的细枝。所以我们可以划出一条线索,将一个共同的起源与一个孤立的结果联系起来。可是现代马的谱系是缠绕曲折地从一枝到另一枝中伸延出去,……更重要的是,这条途径并不是连续转变向前,而是旁支横流……(Gould 1992:175)<sup>(29)</sup>

在经济重建的话语之中,有些以经验为依据的研究也同样质疑经济发展梯阶的统识(hegemony)。例如史托巴尔(Storper 1990)的有趣讨论,那是关于四个不同模式的技术动态的工业发展。它们在 20 世纪四个不同的文化背景中共存。只有一个模式

(并不令人惊讶,这个模式是在美国出现)是跟我们称为福特主义的相符。<sup>[30]</sup>派尔和沙保(Piore and Sabel 1984)点明:在整个所谓的福特主义年代,意大利北部的资本主义工业中各种灵活的专门分化是能够独立发展的。经济社会学家和人类学的研究表明一种观点:各种工业结构、企业类型和发展模式是多元分化、以不同的组合来互动的。现在为人接受的资本主义发展话语挑出一种特定的模式,把它视作“普遍”或“主导”。我会论辩说:这只是反映了有机体论和进化转变梯阶这些比喻的权力。

在经济发展理论中,正如在生物学里,有这样的倾向:就像驾驶着“一部压路机压过一条错综复杂的道路,这条路通过〔各种经济形式的〕种系发生的灌木从一条枝干跳到另一条枝干”(见图 1)(Gould 1992:180)。在这个过程中,很多跟“主导”形式共存的资本主义和非资本主义形式都被忽略了。这样的话语边缘化(discursive marginalization)有力地限制了对未来的展望和政治。比如说,它推动的那些设计出来是为了助长迈向后福特主义(被认为是当前最具适应能力、最先进和最有效率的资本主义形式)的工业干预政策,因而令其他非福特主义和非资本主义形式更难存在下去(见 Gibson - Graham 1996 第七章)。

正如古特的故事指出:把历史表述再现成连续的梯阶,效果是减低了生态/经济的多样性。发展梯阶的形象否定了其他枝干和路径的存在,提倡它声称要表述的大一统资本主义。它最耸人听闻、最易认出来的表现形式就是把世界上的国家排列成单一的进步层级,呼吁人们尝试消灭“传统”的经济模式,以资本主义工业化来取代它们。<sup>[31]</sup>

现代达尔文进化理论建构了一种观念,就是认为支配(domination)是再自然不过的事情。在 19 世纪初,身体或者人口(动物、植物或人类)被表述再现成内在地以某种方式为生存竞逐

所推动着的有机体。这种观念跟自然支配的概念是分不开的 (Haraway 1991:42)。用经济的术语,支配被理解为资本主义和资本主义阶级过程对其他形式的经济和剥削的支配。经济进化成了这样一个故事:更有效率、更有竞争力,因而更具支配性的资本主义企业、技术和经济组织形式得以进步出头。

在再思经济主体性时,也许我们可以从抛弃支配概念的统识开始,正如有些女性主义理论家已经开始这样做。也许我们也应该抛弃这样的历史叙述:历史是接连出现的统识结构,它们每一个都赢了生存和适应的一仗。<sup>[32]</sup>

在“相互起作用的社会整体性”之中,每一个经济过程都可以被理解为被各种非经济过程多元决定,同时也参与多元决定后者 (Resnick and Wolff 1987)。<sup>[33]</sup>优越的经济场域和过程就不再只是动因,也同时并非只是结果。没有了它统合一切的理据或者本质的生命力,经济也失去了完整性,还有它再生产的承诺。有机体褪掉枯竭的外壳,我们看到的是无限多元和不停转变的领域,其中种种经济过程分布繁衍,并不受进化梯阶或者是组织化生长的终极目的所阻碍。

古特的故事再一次有助于[将问题]再概念化:

有多少人听过啮齿动物或者蝙蝠或者羚羊的进化趋势?可是这些却是哺乳类动物中最伟大成功的故事。我们最辉煌的例子没法成为我们的经典范例,因为我们无法从茂密的枝干中划出一条进步的梯阶。(1991:180)

我的类似问题是:有多少人听过当代西方世界中非资本主义的阶级过程<sup>[34]</sup>的发展,比如作为主要剥削形式的封建主义和奴隶制,或者作为一个“自我挪用”场域的独立商品生产?可是,这些却

是阶级历史上最成功的生存故事。我们只集中着眼于不同形式的资本主义伟业(也包括了资本主义剥削),就很难对很多非资本主义剥削形式的持续和建立(在家庭、商店、小工厂、农场和社区,在图1中以浅影的灌木来代表)作理论概括。有机体的比喻,以及它隐含的功能主义和全局论,有助于把所有非资本主义的阶级过程描述为附庸于“资本主义”,说成是它的再生产功能。它促成了我们把资本主义理解为跟民族国家(如果不是世界)的地理空间一同伸延扩张的单一统合的形象<sup>[35]</sup>,而不是不平均地遍布在不同的经济地域上、分散不连结的一组实践。在进化发展的比喻梯阶上,非资本主义的剥削形式被贬抑为过往主导[形式]的原始残留,或者在第三世界还存在着,但对所谓的发达世界的社会形态(social formation)却没有影响。社会主义者只执著于资本主义支配形式,这些非资本主义形式作为政治行动和阶级转化的场所往往被忽略,或者被贬斥为民粹主义和浪漫主义的造反基础。

## 没有有机体,没有保证

经济政策话语把有机体经济集中在资本主义阶级过程和表面是主导一切的种种经济形式,截断规限了各种经济干预的途径,而要付出代价的却是那些有志于阶级变革这个政治目标的人(Ruccio 1992)。把后福特主义(或者其他成功的资本主义形式)捧上当代经济适应的顶峰,就是排除了非资本主义适应可以同时发生的可能性,也排除了社会主义计划和干预成功的可能性。

面对这种狭隘的视野以及它容许的一系列可能性,某些女性主义理论家业已抛弃了经济是统合和单一资本主义实体的概念。她们强调家庭在所谓的先进资本主义社会构成中作为非资本主义主要生产场所的角色(参见 Folbre 1993, Waring 1988)。有些女

性主义理论家避免了有时被称为二元体系理论的构想(即是父权和资本主义被视为两种剥削形式,分别处于家庭和工业工作场所),并辩明了多种多样的家庭阶级关系形式(Fraad et al. 1994; Cameron 1995)。她们把家庭表述再现为差异和转变的场所,那是就两点而言:其中的生产类型(包括为家庭内消费而生产的使用价值,例如清洁房间和煮食)和剩余劳动被各家庭成员生产挪用的种种方式。<sup>(36)</sup>

女性主义者这种再思“经济”以及使它移位的尝试有着有力而深远的意义。它有效地将经济话语移离资本主义部门的中心,却没有同时为经济理论建立另一个中心。同时,它强调经济和剥削的家庭形式的多样性,使我们再有可能以理论阐明非家庭部门中的阶级多样性。只要有这个可能性存在,我们就可以开始生产有关“先进资本主义”社会构成中多种多样的剥削的知识。这样的知识是阶级多样化政治的其中一个条件。缺乏这样的知识,却是让这种政治无法想像和含糊不明的其中一个条件。

有机体论和梯级[比喻]在某些马克思(和很多非马克思主义)经济理论中的统识,妨碍了有关受多元决定的经济社会整体性的复杂的、没有中心的知识的出现。这些比喻产生了简化而局限的有关“经济”的观念,这种观念跟宰制性干预和机械性因果归纳的话语联系在一起(这就成了大部分经济政策和计划最终被认定是失败的讽刺对比)。在某程度上这种观念还是通行,它产生的经济话语和经济政策是一出戏剧:“(男)人”升上了超验理性和支配的地位。很不幸,自大和失败却在台上如影随形。

把经济展望成一个受多元决定的社会场所、明白它不会比充满矛盾的世界更易受逻辑上或积极的操控所影响、把它视为繁衍不息而不是简单化约的形式、极不稳定却不能用经济干预的支点来移动,也就是要屏弃理性主义的忘我和那种因受决定的成果而

带来的高傲自大和安全感。可是这也意味放弃有机体整体性以及线性的进化途径,超越再生产挂着人性面孔的资本主义的视野之外。

虽然我们的整体性并不可以因此而让我们随心所欲地运用,但它是我们在话语中生产出来的。或者我们可以把它变成能够展望和实践新的阶级的种种未来的场所。

### 注 释

- [1]张贴在克林顿竞选总部的一句标语,旨在提醒竞选人员 1992 年总统大选的中心课题。
- [2]正如布洛克(Fred Block)指出,经济愈发成为雄霸或限制社会政策的社会场所:“人们辩论广泛的社会政策时,现在几乎全部都是看它们如何能符合市场的律令。”(Block 1990:3)
- [3]这也不是说左派(或者右派)是统一在共同的经济思想之中;也不是要否定不同的经济提案会产生非常不同的经济体系。这种情况就证明了没有单一的“经济”或经济概念这回事。
- [4]哈娜薇(Haraway 1991)展开她的怪异的“再创造自然”计划时,也提出了同样的问题。
- [5]这些知识包括正在浮现的后发展话语(例如 Escobar 1995 及其他作品)、各种为了重新展望社会可能性的种种状态而“把经济推向边缘”的尝试(例如 Block 1990),以及《再思马克思主义》期刊——这是一个再创新马克思主义的论坛,把马克思主义重塑成一套关于多元决定论(overdetermination)和反惟经济论(anti-economistic)的社会分析话语(Resnick and Wolff 1987)。译者按:多元决定论是阿尔都塞(Althusser)为了超越传统意识形态理论中机械的因果决定论而提出的一个概念。在他看来,经济或者阶级利益对意识形态的影响并非简单机械的因果决定,而是类似整体跟部分的关系。
- [6]围绕女性肥胖跟经济累积和浪费之间的复杂关连,门吾(Michael Moon)

和施芝维奇(Eve Kosofsky Sedgwick)有一番精彩的讨论。他们讨论到在后启蒙西方文化中,出现了一种对肥胖的女性身体怀着狄更斯式的厌恶。他们指出第一次世界大战后,“纤瘦由低下阶层转变成高层妇女的指符”。另外及涉及有关脂肪的医学话语,把过度饮食表述呈现为“不健康”和“癯癖”之间的微妙拉锯(Moon and Sedgwick 1993:233-4)。

- [7] 歌斯兹认为厌食症是“女性身体对社会意义的一种抗议形式。它并非简单地是对父权的窈窕淑女理想的失控的驯服,而相反正是要抛弃这些‘理想’”(1994:40)。我跟法德一样,认为两种情况都有可能。
- [8] 某些经济学家之间把经济学视为一种话语,即是说:意义在其中不断地洽谈协商,但最终却是不定的场域。这个运动引发了经济话语分析家对比喻日渐感兴趣。这些分析家包括了相对地不涉政治,以及抱着政治取向十分鲜明的旨趣的人。对麦克洛斯基(McClosky 1985)而言,互相角力的种种范式之间的措辞交锋,比喻只是其中一种工具。因此,例如新古典经济学家挪用物理学的比喻,就是尝试为他们的新兴范式树立科学的地位(Misrowski 1987:159)。这是自我合理化的学科规范过程的一部分,其中包括追求一种严格的外表,以及在本体论上确立社会理论中个体的优越性。跟大部分经济学(即使不是全部,例如亚玛里基利奥[Jack Amariglio]和卡拉里[Antonio Callari]的作品)相反,福柯和哈娜薇对比喻的社会和政治效果感到兴趣。福柯关注权力跟知识在经济话语中的交错是如何确立特定的有关行动主体的种种概念,以及在现代的知识型(episteme)中,是如何参与制造“(男)人”(Amariglio 1988:609)。我们是借着种种比喻来理解社会(包括人和动物),而哈娜薇则欲解构它们,促进解放和建设“新的跟世界的关系”(1991:19)。译者按:1. 很多人认为福柯的 episteme 跟库恩(Kuhn)的范式(paradigm)没有分别。我却认为不能等同。库恩的范式是纯智性结构(其中当然包含了行动的面向)。福柯的 episteme 却是统合智性和感性的知性结构。Episteme 是雅各布森(Jakobson)意义下的范围(diagram)。几何学的图形是最经典的范围。库恩还是囿于科学主义,忽略了科学认知中的感性部分。福柯却尝试探索种种统合智性和感性的范围是如何成为某段特定历史的推动者(historical agency),最著名的范围例子是泛视型(panopticism)。关于福



柯的范围思想(diagrammaticism),参考 Deleuze, Foucault 及 Wong Tak Hing, *Foucault's Esthetics of Existence*. PhD. Thesis, University of Hong Kong, 1999. 2. 福柯《事物的秩序》(*The Order of Thing*)中“人”(大写(男)人 Man)是指 18 世纪末时开始出现的一种现代存在概念。在 17 世纪以前人在认知和存在上没有优越性,他只是无穷的宇宙序列中的一元。现代性是始于把“人”置于认知和存在的中心。本文译作加上括号的“人”。原文作者论及“人”时强调了其中的性别主义,故译作“(男)人”。

[9] 哈娜薇(Haraway 1991:7)论辩指出:欧洲工业革命开始时,将自然(自然经济)和政治经济也表述再现为身体,是复兴了古希腊所发展的身体政治的种种有机形象。普遍都认为,一般而言的社会科学,特别是经济学,盗用了物理和生物学的比喻。但事实上,经济学是很多关于世界的众所周知的比喻的来源。最著名例子大概是达尔文自己讲述他那竞争相斗的话语是如何受亚当·斯密和马尔萨斯的著作的启发。

普维(Mary Poovey)描绘出 18 世纪英国“经济”是如何成为一个独特和受规圈的社会领域,一个话语客体,扎牢在其他方面社会生活之中,也模塑了后者:“经济一词最先指一个家庭的管理……在 18 世纪,经济这字跟政治连在一起使用,指国家资源的管理……经济领域可以被视为一个被特定的理性管治的想像实体。在经济中,这种理性就是逻辑,以及种种保证生产力和财政安全的步骤……在结构的层面上,日后逐渐发展成经济领域的雏型是 17 世纪末英国的英伦银行、国债和股票交易。这些机构反过来联同详述和自然化它们的学科——政治经济学——构成了最先的具体形式。在这些众多的形式中,个体遇上经济,并想像它的存在。”

(Poovey 1994:8-9)

[10] 据卡拉里研究,斯密的理论目标,是要使相同的人类关注(生存的普遍需求)跟分异的阶级位置(关乎各种生存手段的分歧定位)配合一致,这正是资本主义社会形成的特色。那是骨子里有政治企图的计划:合理化资本主义和它的不平等,包括无产个体的阶级的出现,而它出现的社会背景之中,众人皆有同样的需要和权力的平等化教条那时已经被构述出来,并会在日后大行其道。斯密将社会框成一个统一体,其中财产和阶级不平等是更大的社会福祉的前提和保证。这样做不仅达成了他的政

治目的,更加为一个受规画和统合的社会场合——“经济”的出现铺平了道路。

- [11]参考 Sayer and Walker(1992)。毕克摩里斯(Buck - MORss 1995:449)指出这个无疑很典雅的看法的矛盾:“为了使社会这个躯体繁荣”,工人要分工,但分工的性质却使工人真实的身体弄得疲惫枯萎。“斯密称为‘看不见的手’的这套戏法……看起来是个体的自愿活动,被狡猾而自然地用来令整体和谐,是以每个人“被看不见的手引导来促进一个不是他们自己意图的目的。”《国富论》(4:2:485)
- [12]其功能是控制其他部分运作的部份,本身又被联系上这样的政治概念:“一个复杂整合实体的聪明政府,促进大众的福祉。”(Canguilhem 1988:131)
- [13]这两个传统的基础文本各自包括 Aglietta(1979)及 Gordon et al.(1982)
- [14]这并不是说所有的马克思主义都把经济理论化成连贯和自我再生产的整体。我只是指出这是马克思主义思想传统的重要连贯部分(就这种经济的表述而言,马克思传统的内部是颇分化的)。
- [15]尽管细节和用语不同,有机和机械比喻的结构是相似的,存在体都是在功能的层级内部中井然有序。弗洛伊德在《文明及其不满》中论及人类有机体借使用工具和机械来扩展力量:“借任何工具,人令他的器官更完美,不管是运动器官或感官,或者是解除它们的功能限制”(Freud 1930:27);“人,正如以前一样,变成好像是有义肢的上帝。当他戴上他所有的辅助器官,真的是了不起……”(pp.28-9)身体和机器之间可以渗透的边界是令有机和机械的形象可以容易地互通的其中一项原因。这正是现今经济话语的鲜明特征。在凯恩斯主义的政策讨论中,机械的表述再现往往取代了有机体,因为他们更强调司机的角色,所以有这些熟识的形象:令经济再前进,启动它,等等。
- [16]性别统涉体系的殖民面向跟它扎牢在德里达所说的显在的形而上学有关。在这形而上学中,真实的同一性(或显现)牵涉到排拒和贬抑(不在场或它不是什么)。女性主义理论者,包括伊莉嘉蕾(Irigaray)和克里斯蒂娃(Kristeva),一早就论证指出这个形而上学是“隐舍地属于父权的”;二元分立的根本结构因着男性/非男性(即是说女性)的分野而享有特

权”(Groze 1990:101)。可是也可以说这种形而上学是种族主义、异性规范(heteronormative)等很多东西;换言之,我们无须认为建构同一性/显在以及结果的贬抑差异或“他者”时,性别是最重要的。

- [17]例如:人(心智)/经济(身体),或经济(神)/人(人性),以至无穷。
- [18]《谅解协议》是80年代初由新上场的工党联邦政府(那时由霍克领导)、商界和传统工会三方达成的。在各项具体条款中,《谅解协议》是工业和劳动实践的去调控和再调控的指导原则。它能够建立,是靠霍克出名的调解和仲裁传统对立利益的能力。
- [19]在80年代,一般认为问题主要不是在制造业的投资流往其他管道,而是投资的规模受劳资关系的掣肘。集中在工资和工业政策的《谅解协议》就是为了解决这个问题。
- [20]在很多经济理论和工业政策话语中,这个中心位置可能不是制造业(例如旅游业、金融业或其他生产服务),但效果都是同样造成中心化和层级化秩序的观念。只要在理论中有一个主导的过程或步骤,分析家就会搞出一套指向发展和管理这个社会位置而排拒其他的知识和政策。
- [21]伦敦工业策略研究所(London Industrial Strategy)提倡的干预策略,是少数挑战大部分工业政策中的生产主义和制造业中心论的策略。这群为这个基础广阔的策略提供基础经济分析的政治经济学家和经济地理学家,似乎真的愿意质疑制造业在经济中的角色,还有是盈利率是否真的是经济表现的可靠指标,以及在经济话语中把无偿劳动和非市场活动排斥到边缘的做法(Massey 1988)。<sup>9</sup>[他们]为伦敦的文化工业、幼儿照顾和零售业提供工业策略(大伦敦市议会 1985)。
- [22]某些更小心眼的观念辩驳:幼儿保育只帮助有孩子的人,而帮助制造业则是帮助我们所有人。
- [23]这种功能主义也可以看成是另一种形式的本质主义,它主张经济(或社会)本身是“它各部分过程的基础整体性”(Laclau and Mouffe 1985:95)。无数的反马克思和新马克思主义者(例如 Elster 1982; Barnes 1992)都指责马克思主义经济学是功能主义。埃斯达(Elster)和班尼斯(Barnes)在马克思主义中搜寻功能主义的线索,指出采用有机体和再生产的生物学比喻,在重视人类行为的自省性和个人主义的社会科学中,

是不恰当的。可是所谓不恰当的理论选择这种判断建基于这样的假设：有一个仲裁者可以判定适合与否（[恰当性也就是]对确规则（the rules of correspondence）或真理的连贯性概念（coherence notions of truth）），或者可以找到更客观“更好”的比喻。这样的假设不能把握到福柯知识范围的观念。他绕过了恰当性的问题，发掘扎根在特定历史的知识的可能性条件的规则。

[24] 卡拉里 (Callari 1991) 论说道：马克思主义的经济（和有机体）理论框架将政治讨论集中在资本主义会失败的经济条件，而不是决定资本主义实践未来的道德和法律（也就是说政治）过程，确实很有效地“经济化了政治”。社会主义者将政治主体界定在他们的经济利益和位置，并认定后者是由“构成资本主义的封闭经济机制”所预定的（p. 203）。他们就这样被紧缚在这种机制的逻辑之中，永远等待着“革命时刻”。

[25] 当然，问题是我们是否想完全屏弃整体性的概念。这当然也是一个选择，可是这样做就会让这个概念悬而不问。而另一个选择：重新探讨整体性概念却常常会在某一种程度上跟它的有机体论意味妥协（参考 Cullenberg 1994）。每一种策略都有它的长处和危险。在这篇论文中，我选择重新探讨而不是放弃“整体性”这个概念，并从女性主义重新用理论探讨身体的计划中汲取启发。女性主义重新思考身体（它的界限、它的层级秩序、它的心理和社会形貌，等等），并不是说要肃清身体上面有关主体和社会的话语；相反，这些话语曾经在某个程度上使身体重新恢复成为它的主要的关注点。这有重要的理论含义和社会效果。

拉靠 (Laclau) 和莫菲 (Mouffe) 参与了重新思考社会整体性这个有趣的计划，虽然他们的跟我这里探讨的计划有所不同：“我们的观点很大程度上是全盘整局的 (holistic)，因为它预设任何同一性都是分异的……而差异的体系是被构连在‘历史集团’ (historical blocs) 或‘统识形成’ (hegemonic formations) 的种种整体性之中。然而有别于经典的社会学整体论……我们并不认为这些布局或社会整体性自我调节的整体性。它们是经常受建构性外面 (constitutive outside) 所威胁的构连 (articulations)。” (Laclau 1990: 221 - 2)

译者按：构连是后马克思主义理论家很重要的概念。他们认为没有

任何一种社会存在是先在的。任何社会存在都是在话语中联结表述出来,这也成了政治实践的重要场所。明显,这是受葛兰西启发,他们也吸收了话语理论很多成果。构连也包含了语言学上把差异的语素构联在一起发声的意思。所以在某些脉络中也可以译为“构述”。

- [26]探讨国际化的文献是经常破坏有机体界限概念的话语的好例子。这些文献所面对其中一个最大的问题是用另一个有意义的单位来取代“国家经济”(有界限的有机体)。有些政治经济学家把国际资本主义视作超级有机体(Bina and Yaghmaian 1991; McMichael and Myhre 1991)。其他人则放弃了追寻一个自我再生、全局的整体性,而倾向多元决定的整体过程(资本主义或是非资本主义的)。它发生在空间之上(全球或是非全球的)。(Ruccio, Resnick and Wolff 1991; McIntyre 1991)
- [27]在澳大利亚工党政府最近发表的《工作的国家:雇佣和增长白皮书》中,不仅后福特模型被讲成是最优越的前进路线,经济区域的躯体也有明显的转变。区域的经济躯体不再是挨饿厌食,需要强逼喂食投进外部投资。现在它孕育了新的可能性:“[后福特]模型把地区描述为已经充满经济潜能,需要的只是从干预中解放出来(主要是通过)在地区注入新的商业文化……现在,各个地区是‘持有注码的人’的家园,他们自己有能力令他们的地区成为‘卓越成就的集中地’、‘企业家的热点’,简言之,工业增长中心。”(Gibson-Graham 1994:149)
- [28]另一种说法是把资本主义发展理论化成累积社会结构、累积统涉体系和调节模式的连续发生,又或者是组织化资本主义被无组织资本主义取代,又或者竞争资本主义被垄断资本主义压制。
- [29]把梯阶模型强加在古特所诠释的“灌木现实”之上,只会把濒临绝种的不成功族系放在进化发展的前端,“因为只有当一棵灌木只剩下一条幼枝,我们才可以把它变成直线,并错误将这仅存的细枝放在梯级的顶端”(p. 181)。是以,这个耳熟能详的进化图例显示的并不是一个进步适应和进化的阶梯,而是一条通向绝种的路径。生命的小玩笑是:人类常常被描述成结构相近的生物层级的顶峰,对古特来说,即是突显了我们这个品种快要面临绝种,而不是我们在进化上的优越性。
- [30]来自多方面的学者都质疑(建基在美国)的福特主义大规模生产工业模

式究竟有多大的普遍性。例如赫特逊和珊杜拿(Hudson and Sadler 1986)就质疑它是否适用于英国的情况。

- [31]当然,要注意:梯级的比喻不单止在经济发展的文献中扮演重要角色,在关于社会主义过渡的专著中也是一样。社会主义常常被视为在发展梯阶上处于资本主义的上一级。这种观点即使在左派中都已经失去力量。
- [32]正如后结构主义者和某些形式的后马克思主义者鼓励我们这样做(例如 Laclau and Mouffe 1985)。例如苏亚在《历史:地理:现代性》一文中的申辩:把地理或空间的想像从“关于社会生活和社会理论的高度发展的历史概念化”中解放出来(Soja 1989:15)。
- [33]多元决定的概念(参考 Gibson - Graham 1996 第二章)涉及所有社会和自然过程之间的互相构成和相互作用(intereffectivity)。这个概念对各社会场域提供了非中心化的视野,也让历史事件的发生可以有非决定论的阅读。
- [34]阶级过程是指生产、挪用和分配剩余劳动的过程。它涉及剥削的环节(剩余劳动从直接生产者中被挪取了)以及分配的环节:剩余劳动被配置到不同的社会用途和目的上去(见 Gibson - Graham 1996 第三章)。
- [35]这种概念肯定是古典经济最鲜明和有利的遗产。
- [36]有人指出:受到女性主义和日益普遍接受的性别平等的影响(Fraad et al. 1994),在某些家庭,封建的家庭关系(参阅 Gibson - Graham 1996 第三和第九章)——女性生产的使用价值被男性伴侣挪用——正以政治的途径再谈判协商。这些家庭发展和创造出剩余劳动的生产和挪用互惠共产的过程。有趣的是,很多工业干预是在积极地破坏了,而不是支持非资本主义的阶级过程(包括家庭内外)继续存在的可能。例如澳大利亚推动后福特主义,盛行在 20 世纪大部分时间的中央化工资固定制度就被废除了。谈判转到企业中进行,传统的集体谈判行动就被破坏,而过去组织化的劳工运动也是因为[这种集体谈判权]而可以跨越整个经济而得出普遍化的成果。家庭中协商出互惠共产的阶级过程,部分是靠女性相对男性而言日益增强的经济独立和平等。最少在澳大利亚,任何性别工资平等或者同酬的趋势都是通过工业工会代表争取的。在这个制度下,很多女性工人取得标准的工业薪酬和受管制的工作条件。这些都有助保障她们在家

庭协商中的经济权益。采取了企业内部谈判,对大部分女性来说并没有得益,因为在不受管制和隔离的劳动市场中,女性往往是受雇于细小和较不稳健的公司,她们在里面的讨价还价能力也较低。事实上,第一份企业谈判周年报告(1994)揭露:受有证明的合约保障、没有工会谈判的女性较男性更难争取到加薪(Martin 1995:4)。这个工业政策的阶级效果可能复兴在资本主义企业(不管大小)中生产和挪用剩余价值的资本主义阶级过程,同时破坏家庭中互惠共产的存在条件。

### 参 考 书 目

- Aglietta, M. 1979 *A Theory of Capitalist Regulation: the US experience*.  
Trans. D. Fernbach. London; New Left Books.
- Amariglio, J. 1988 'The body, economic discourse and power: an economist's introduction to Foucault'. *History of Political Economy* 20(4): 583 - 613.
- Amariglio, J & Ruccio, D. 1995 'Modern economics and the case of the disappearing body'. In M. Woodmansee and M. Osteen (eds), *The New Economic Criticism* (forth-coming).
- Barnes, T. J. 1992 'Reading the texts of theoretical economic geography: the role of physical and biological metaphors'. In T. J. Barnes and J. S. Duncan (eds), *Writing Worlds: discourse, text and metaphor in the representation of landscape*, London: Routledge, pp. 118 - 35.
- Bina, C. & Yaghmaian, B. 1991 'Post-war global accumulation and the transnationalisation of capital.' *Capital and Class* 43: 107 - 30.
- Block, F. 1990 *Postindustrial Possibilities: a critique of economic discourse*. Berkeley: University of California Press.
- Bluestone, B. & Harrison, B. 1982 *The Deindustrialization of America*. New York: Basic Books.
- Bordo, S. 'The Body and the reproduction of femininity: a feminist

- appropriation of Foucault' in A. Jagger and S. Bordo (eds), *Gender Body Knowledge*, New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, 13 – 34.
- Buck-Morss, S. 1995 'Envisioning Capital: political economy on display'. *Journal of Australian Political Economy* 29:99 – 110.
- Byran, D. 1992 'Wage policy and the Accord: comment.' *Journal of Australian Political Economy* 29:99 – 110.
- Callari, A. 1983 'Adam Smith, the theory of value, and the history of economic thought'. Association for Economic and Social Analysis, Discussion Paper # 3, University of Massachusetts-Amherst.
- 1991 'Economic subjects and the shape of politics.' *Review of Radical political Economics* 23(1 – 2):201 – 7.
- Cameron, J. 1995 'Ironing out the family: class, gender and power in the household.' Unpublished paper, Dept. of Geography and Environmental Science, Monash University, Clayton VIC, Australia.
- Canguilhem, G. 1988 *Ideology and Rationality in the History of the Life Sciences*. Trans. A. Goldhammer. Cambridge, MA: MIT Press.
- Cohen, S. & Zysman, J. 1987 'Why manufacturing matters: the myth of the postindustrial economy'. *California Management Review* 24(3):9 – 26.
- Cullenberg, S. 1994 *The Falling Rate of Profit: recasting the Marxian debate*. London: Pluto Press.
- Curran, C. 1991 'A change of heart: interview with Meg Smith, Peter Ewer, Chris Lloyd and John Rainford, four of the authors of *Surviving the Accord: from restraint to renewal*. *Australian Left Review* 134:24 – 9.
- Elster, J. 1982 'Marxism, functionalism and game theory'. *Theory and Society* 11:153 – 482.
- Escobar, A. 1995 *Encountering Development: the making and unmaking of the third world*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Folbre, N. 1997 *Who pays for the Kids? Gender and the structures of constraint*. New York and London: Routledge.
- Foucault, M. 1973 *The Order of Things: an archaeology of the human*



- sciences. New York and London:Routledge.
- Fraad, H., Resnick, S., and Wolff, R. 1994 *Bringing It All Back Home: class, gender and power in the modern household*. London:Pluto Press.
- Freud, S. 1930 *Civilization and its Discontents*. trans. J. Riviere. New York:J. Cape and H. Smith.
- Gatens, M. 1991 'Representations in and the body politic' In R. Diprose and R. Ferrel (eds), *Cartographies:the mapping of bodies and spaces*. Sydney:Allen & Unwin, 79 - 87.
- Gibson - Graham, J. K. 1994 'Reflections on regions, the White Paper, and a new class politics of distribution.' *Australian Geographer* 25 (2): 148 - 53.
- 1996 *The End of Capitalism as we knew it: a feminist critique of political economy*. London: Basil, 1996.
- Gould, S. J. 1991 *Bully for Brontosaurus: reflections in natural history*. New York: Norton.
- Gordon, E. R. & Reich, M. 1983 *Segmented Work, Divided Workers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Greater London Council. 1985 *London Industrial Strategy*. London: GLC.
- Grosz, E. 1990 'Contemporary theories of power and subjectivity'. In S. Gunew (ed.), *Feminist Knowledge: critique and construct*. London and New York: Routledge, pp. 59 - 120.
- 1994 *Volatile Bodies: toward a corporeal feminism*. Bloomington, IN: Indiana University Press.
- Haraway, D. J. 1991 *Simians, Cyborgs, and Women: the reinvention of nature*. New York and London: Routledge.
- Hudson, R., & Sadler, D. 1986 'Contesting works closures in Western Europe's old industrial regions: defending place or betraying class?' In A. Scott and M. Storper (eds), *Production, Work, Territory*, Boston: Allen & Unwin, pp. 172 - 93.
- Kirby, V. 1992 'Addressing essentialism—thoughts on the corpo-real.'

- Women's Studies Occasional Paper Series #5, University of Waikato, Hamilton, New Zealand.
- Laclau, E. & Mouffe, C. 1985 *Hegemony and Socialist Strategy*. London: Verso.
- Lipietz, A. 1992 *Towards a New Economic Order: postfordism, ecology and democracy*. New York: Oxford University Press.
- MacWilliam, S. 1989 'Manufacturing, nationalism and democracy: a review essay.' *Journal of Australian Political Economy* 24:100 – 20.
- Martin, L. 1995 'Enterprise bargaining favours men, says study,' *The Age*, Melbourne, 19 August:4.
- Massey, D. 1988 'What is economy anyway?' In J. Allen and D. Massey (eds), *The Economy in Questions*. London: Sage and Open University, pp. 229 – 59.
- Mathews, J. 1990 'Towards a new model of industry development in Australia.' *Industrial Relations Working Paper Series* 78:1 – 21, School of Industrial Relations and Organizational Behaviour, University of New South Wales, Kensington, NSW, Australia
- McClosky, D. 1985 *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- McIntyre, R. 1991 'The political economy and class analytics of international capital flows: US industrial capital in the 1970s and 1980s.' *Capital and Class* 43:179 – 202.
- McMichael, P. & Myhre, D. 1991 'Global regulation vs. the nation-state: agro-food systems and the new politics of capital.' *Capital and Class* 43:83 – 106.
- MEWU 1992 'The Australian economy and industry development: issues and challenges for Metal Workers in the 1990s.' Metals and Engineering Workers' Union discussion paper, Sydney.
- Mirowski, P. 1987 *Against Mechanism: protecting economics from science*. Totowa NJ: Rowman and Littlefield.

- Moon, M. and Sedgwick, E. K. 1993 'Divinity: a dossier, a performance piece, a little understood emotion'. In *Tendencies*, Durham: Duke University press, pp. 213 - 51.
- Morris, M. 1992 *Ecstasy and Economics*. Sydney: EM Press.
- Poovey, M. 1994 'Making a social body: British cultural formation, 1830 - 1864', Paper presented to the Institute for Research on Women, Rutgers University, New Brunswick NJ.
- Resnick, S. and Wolff, R. 1987 *Knowledge and Class: a Marxian critique of political economy*. Chicago: University of Chicago press.
- Ruccio, D., Resnick, S. & Wolff, P. 1991 'Class beyond the nation - state.' *Capital and Class* 43:25 - 42.
- Ruccio, D. 1992 'Failure of socialism, future of socialists?' *Rethinking Marxism* 5(2):7 - 22.
- Sayer, A. and Walker, P. 1992 *The New Social Economy: reworking the division of labour*. Oxford and Cambridge, MA: Blackwell.
- Soja, E. 1989 *Postmodern Geographies: the reassertion of space in critical social theory*. London: Verso.
- Sproul, C. 1993 'Changing borders, changing cartography: possibilities for intervening in the new world order'. In A. Callari, S. Cullenberg and C. Biewener (eds), *Marxism in the Postmodern Age: confronting the new world order*. New York: Guilford, pp. 459 - 68.
- Stilwell, F. 1991 'Wage policy and the Accord'. *Journal of Australian Political Economy* 28:27 - 53.
- Storper, M. 1990 'Regional "worlds of production": conventions of learning and innovation in flexible production systems of France, Italy and the USA.' Unpublished paper, Graduate School of Architecture and Urban Planning, University of California, Los Angeles.
- Waring, M. 1988 *Counting for Nothing: what men value and what women are worth*. Sydney: Allen & Unwin Press.

## 关键词

### 市场(market)/市场经济(market economy)

如果要选 20 世纪八九十年代的关键词,人们恐怕首先会想到“市场”。但什么是“市场”?

“市场”至少可以有两重意义,一是作为一种人与人交往沟通的整合模式(pattern of integration,见博兰尼的文章),另一是指称历史上曾存在的各式各样的交易场地、机构和制度。前者所指的是一种组织社群生活的原则,后者则描绘具体的历史存在。

作为一种社会组织的原则,“市场”被抽象和普遍化为一种能够自我调节的机制,为供求规律所决定,受竞争的原则所支配。正是这种抽象意义下的“市场”,被不少自由主义者和保守主义者认为是自由甚至是民主的前提,并成为八九十年代全球性的主导意识形态。

然而,正如本论文集指出的那样,这种抽象的“市场”观,不仅无法准确描述现实上的各式各样交易情况,甚至在理论上也是自相矛盾的(见布洛克的文章)。可是这种“市场”意识形态绝不是可有可无的小角色,相反,它在很大程度上左右了世界经济和各种社群生活的组织形态和变化方向,尽管这形态和变化往往都与“自由市场”的理念背道而驰——例如对去规管化(deregulation)的鼓吹,结果只会导致跨国企业的垄断的出现,而非促进自由竞争。

“市场”的另一重意义,也就是泛指历史上存在的各式各样交换场地、机构和制度,很不幸,这具体历史的指称经常被有意或无意地与市场的抽象意义相混淆。其中的一个原因与语言的局限和命名有关。事实上,在不同的历史时段,不同的社群脉络之下,对于不同形式的交易场地、机构和制度,也有不同的命名。中文用语中用来表述交易场地、机构和制度的,从墟、会、市、集市、街市、店铺、商店、交易会、交易所等等,显然并不是第一种抽象意义上的市场(market)一词能够概括的,我们甚至可以质疑作为一种原则的市场交易,也就是竞争、供求和定价(price-making)等逻辑,远不能构成上述各种形形色色的交易场地、机构和制度的最主要核心内容。正如布罗代尔在他的《15至18世纪的物质文明、经济和资本主义》(第2卷)中指出,墟、市、集市、店铺、商店、交易会、交易所等场地、机构和制度,各有不尽相同的功能、源起、交易工具和方式、参与的社群和包含的活动;同时又各自包括不同的文化社群因素:或更强调资讯交流、传达(如商店和店铺),或更重视娱己娱人(如各种交易会)等等。

博兰尼的交易(exchange)和“自我调节的市场”似乎更强调“市场”作为原则之义;布罗代尔的市场经济(market economy)有些像博兰尼所指的“自我调节的市场”,但他强调这只是作为理想中的“市场”原则的一种近似。而在他三层架构内中间一层的“市场”,则恐怕是泛指历史上各种形形色色之交换,而非纯粹的经济逻辑/原则。

### 经济/经济体(economy)

在博兰尼的分析架构中,经济/经济体(economy)并非今天的经济学所指称的根据节约(economizing)或节俭的(economical)原则而运作的实体,相反,经济/经济体指称的是一个不断变化生成

的过程,它以各种制度化的形式作为发生的条件,因此经济/经济体并非仅仅蕴涵着现代经济学所指的最大化或最优化等逻辑,而是包含了各种丰富多样的文化/政治关系的整合形式(forms of integration)——互惠、再分配、交换和自给自足等。而经济学或历史学家所指的“经济体系”(economical system),大抵是依据经济/经济体当中最具支配性的整合形式来作归类,例如以再分配模式为主的现代经济/经济体被叫作社会主义计划体系,19世纪英国的经济/经济体则被称为市场经济体系。

博兰尼从亚里士多德处寻找经济/经济体这概念的起源,他认为尽管在亚里士多德那里,可以发现有关经济/经济体概念的原型,但历史上(至少在19世纪以前)并不存在现代经济学意义上的经济/经济体,换句话说,不存在一个独立于社群文化生活,纯粹以市场供求、最大化物质欲望和利润等逻辑来运作、甚至能够自我调节的(市场)经济/经济体。只有在19世纪以后,所谓独立于其他社群文化关系的经济/经济体的观念,才逐渐形成。当中关键的分析概念,是嵌入(embedded)和脱出(disembedded);对博兰尼来说,只有当所谓的经济/经济体逐渐脱出社会(society),特别是脱出政治和政府系统,经济/经济体才获得独立的地位,而这过程(或更准确地说是趋势)在19世纪的英国明显地浮现。不过,由于社会的自我保护机制,这种由嵌入转至脱出的“巨变”(The Great Transformation)并没有彻底完成。循博兰尼认为土地、劳力(人)和金钱只能注定是虚构商品(fictitious commodities)的进路,我们甚至可以说这种“巨变”将永远不会彻底实现。

不过,尽管博兰尼曾直接指出由经济/经济体嵌入到脱出的过程只能是一种程度上的转变,但这种分析上的概念仍有把经济和社会/政治/文化等所谓“非经济”的因素分隔开来的倾向,这招致了布罗代尔的批评。对布罗代尔来说,历史上并不存在经济体与非经济

体的截然分野,所有的社群活动既同时是经济的,也是非经济(文化/社会/政治等)的。循此思路,我们或可推论,历史上并不存在博兰尼所说的“巨变”(哪怕是一种倾向和程度上的改变),现代的所谓(市场)经济,与以往的社会(包括原初部族社会)一样,也是包含了各种各样复杂的文化社群因素和关系,问题只是以不同的形式,相异的组成而存在。因此要了解其运作,便不能只从博兰尼所批评的形式经济学入手,而应该历史地分析具体的问题和处境。

### 资本主义(capitalism)

布罗代尔在他的《15至18世纪的物质文明、经济和资本主义》(第1卷)曾为资本主义(capitalism)一词追本寻源。布氏指出,资本主义的字根资本(capital)早于12至13世纪出现,意指资金、商品存货和生利钱财(capital的拉丁字根caput是“头”的意思),而资本家(capitalist)一词则约在17世纪中出现,泛指“上天眷顾”拥有金钱、股票、债券的幸运儿,并随时能进行以钱赚钱的活动;自开始被使用以来,“资本家”一词便往往带有贬意。

资本主义(capitalism)一词则只是十分晚近才出现,根据可查证的材料,它迟于19世纪中才首次被使用,意指一些人占用资本,并排拒他人占用。19世纪著名的无政府主义者蒲鲁东也曾偶然使用这词,用来指称一种使作为收入来源的资本并不属于工人劳动的经济社会统制状况(regime)。然而,只是到了20世纪初,资本主义一词才被广泛采用,作为社会主义(socialism)的自然对立面。桑巴特(Werner Sombart)的《现代资本主义》(Der Moderne Kapitalismus,1902年第1版)在学术圈挑起了有关资本主义的争论。之后,马克思主义者(而非马克思本人)以资本主义作为一种流行的唯物史观几个阶段(奴隶制、封建主义、资本主义和社会主义)中的一个。

古典和新古典(政治)经济学家从一开始就对资本主义一词不太重视,他们或是完全弃用这词,或在后来把它纳入十分狭义的定义之中,例如将它等同为私有产权/企业和自由市场等等。马克思主义者则将资本主义定义为工业生产体系,其中雇佣劳动(wage-labor)占据着中心的位置,因此对很多马克思主义者来说,资本主义或资本主义生产方式(capitalist mode of production),只在18世纪末19世纪初才正式出现。

不过,对布罗代尔来说,古典或新古典(政治)经济学或马克思主义对资本主义的定义,均是非历史的。布氏著名的三层分类:资本主义、市场和物质生活,提出了资本主义领域在历史上反竞争、反市场、反固有分工的性质,因此历史上存在的资本主义领域,与古典或新古典(政治)经济学或马克思主义的定义,不仅不对应,甚至是截然对立的。换句话说,历史资本主义(historical capitalism)并不等同于自由市场、私有产权或工业生产体系,而是由其无限灵活性和可变性(unlimited flexibility)来界定的:它时而可以包纳市场规则、时而渗入私产关系,但也往往不排拒甚至欢迎政府干预和“公”有企业;它也可以厕身工业领域,但只要利润可观,也可以随时转至金融、地产、商业、文化工业,甚至是农、牧、渔、矿等所谓传统产业领域。因此,资本主义远非如自由主义经济学所说的是那种固定不变的自由市场或私有产权经济,也非如马克思主义所说的是一个循线性阶段推演的体系(工业资本主义至商业资本主义至金融垄断资本主义等等),换句话说,倘若我们发现资本主义在特定的历史时段和空间选择存活于某些范围/领域,那只是由于这些范围/领域能够促进资本的再生产而已。而对布罗代尔来说,只有在与其它非资本主义(例如市场和物质生活领域)的相互关系中,我们才能够定义资本主义。

布氏有关资本主义的话语,尽管可能会被一些后结构主义或



女性主义者批评为已过时的宏大叙事,过于“结构”、“功能”,但他有关资本主义的无限灵活性的界定,对资本主义与在其下的二层领域——市场经济和物质生活——既矛盾又依赖的关系的描述,与一些后结构主义者(如 Deleuze 和 Guattari)和女性主义者(如本书选录的 Gibson - Gramham)的分析,实不见得完全格格不入。