

儒家伦理与中国经济发展的文化逻辑*

张 杰

【摘要】儒家伦理与经济发展究竟具有怎样的关系,既有文献见仁见智。本文的分析表明,儒家伦理起初内生于保证家庭组织运行效率的实际需要,而后长期充当国家与个人的调适角色,促成了家族制与官僚制的制度妥协,并由此形成独具特色的市场制度基础,汉唐盛世便奠基其上。中国未来市场经济发展的一个要害是政府因素与其他市场因素能否达成制度均衡,儒家伦理的作用自当不言而喻。不仅如此,儒家伦理在长期的历史演进中逐步完成了商业转向,具有了丰富的市场涵义,加上东亚经济奇迹佐证凿凿,因此其对市场经济发展有利无害当成定论。本文的讨论发现,儒家伦理的宏观功能与微观功能存在内在冲突。它在宏观上具有很高的财富门槛与道德条件,但却疏于微观层面的财富创造,因此,既有经济改革过程注重汲取基于新教伦理的欧美制度优势以促进财富积累,具有显而易见的合理性。但是这种进程缺乏稳定性与包容性,极易导致财富与道德的偏离,而儒家伦理恰好具有纠正此种偏离的比较优势。这就意味着,在中国经济改革过程中,一种前所未有的“文化衔接”在所难免。本文的结论是,财富积累长期疏离于自己的文化传统当为中国未来经济发展的最大挑战,面对日益凸显的深层社会经济矛盾,唯一正确的制度选择是使经济改革与发展进程重返中国本土的文化基础。

关键词:儒家伦理 制度妥协 内生市场功能 经济发展 文化逻辑

JEL 分类号:B11 O17 P29

一、引言:由陈志武“文化的金融逻辑”说起

在理论史上,经济发展中的文化因素一直是人们最为关注的领域之一。迄今国内外已有不少专门文献涉及中国文化传统与经济的关系,对于一个古老文明绵延数千年的国家而言,这当在情理之中。大致看来,除了少数文献如韦伯(Weber, 1915)坚持认为中国传统文化(特别是儒家伦理)曾经束缚了中国的经济发展与市场成长进程之外,既有大部分相关文献倾向于冷静观察中国文化传统的经济效应,其中越来越多的分析结论表明了文化传统对于经济发展和市场制度演进的积极作用。按照常理,经过国内外学者长期的学术努力,有关中国文化传统与经济发展关系的讨论已经相当充分,相关争执大都尘埃落定,而且一些结论也已经过了经济增长经验(如东亚经济崛起)的检验。可是,多少有些出人意料的是,作为华裔主流经济学者,陈志武(2009)近期特别留意了儒家文化与经济(金融)发展的关系,并试图据此厘清“文化的金融逻辑”。尽管他所切入的并非严格意义上的正规学术视角,但因其针对儒家文化与中国经济(金融)发展的关系旧话重提,而且意在“颠覆”长期以来渐次达成的理论共识,因此,原本趋于平静的学术界便再起波澜。

毫无疑问,从更宽泛的意义上讲,“文化的经济逻辑”是一个意味深长且兼具挑战性与敏感性

* 张杰,中国人民大学中国财政金融政策研究中心教授、财政金融学院副院长兼国际货币研究所所长。本研究得到中国人民大学科学研究基金(中央高校基本科研业务费专项资金资助)重大基础研究计划项目“金融分析的制度范式与制度金融学”(10XNL008)的支持。

的话题。陈志武发现,在中国传统社会里,长期存在着一种所谓的“家庭内”金融市场,这个市场看似另类,其实其运作机理和交易逻辑与一般意义上的金融市场并无二置。在这个市场中,父母是投资者,子女则被视作金融产品,养老金、信贷、股票这些证券被人格化地体现在他们身上。问题是,子女毕竟属于十分特殊的金融产品,作为投资者,父母靠什么从他们那里获取稳定的投资回报呢?与由显性金融合约“编织”而成的现代金融市场不同,“家庭内”金融市场本身包含着一系列隐性金融合约,这些合约的执行无法有效利用法律和监管等正式投资保护制度,而只能依赖于文化约束。陈志武坚信,“文化是一个因经济需要而内生的隐性合约执行机制”。

那么,文化又是如何被用来执行隐性金融合约的呢?在陈志武看来,隐性金融合约得以有效执行的要害是子女基于家庭内特殊市场结构而形成的“内疚感”。为什么非得用这种情感因素来充当执行机制呢?简言之,那是因为此种隐性金融合约所包含的交易具有非自愿性质。子女毕竟无法选择父母,甫一出生就已被自动嵌入既定的家庭内市场结构,无论当事人同意与否,相关金融合约便开始自动生效。对于作为投资者的父母,子女这个金融产品一旦出生,就注定得长期持有,无论回报高低,都难以通过进一步的市场交易进行资产组合。这种对金融产品的持有“刚性”将在很大程度上“内生”出投资者对高投资回报的偏执。从理论上讲,强制性交易合约是要付出巨额的事后调整成本的,当子女逐渐长大且拥有自己的效用函数而开始表达自己的金融意愿时,这种隐性金融合约就会面临重新签约甚至解体的风险。问题的严重性在于,这是一个没有任何正式制度保障而仅靠“血缘”或者情感因素维系着的脆弱合约,对于投资者来说,哪怕投资品(子女)产生丝毫的“私心杂念”,都会导致整个投资计划的彻底失败。

显然,在既定的“家庭内”金融市场结构中,投资者要谋求高的投资回报,确保子女对隐性金融合约的忠诚度就具有无可置疑的紧迫性。在陈志武的逻辑中,子女的内疚感显然是确保合约执行忠诚度的基本制度安排。进一步的问题在于,如何使子女内心充满内疚感从而无条件地忠实执行父母“强加”给自己的这份隐性金融合约呢?如所预料,儒家文化在此被牵扯出来,陈志武断言,儒家文化实际上就是为了确保隐性金融合约的执行而设计出来的制度体系。虽然陈志武并未就内疚感的产生机理给出系统解释,但他显然十分看重家庭内市场秩序的“血缘联系”以及长幼尊卑结构的基础性作用,而儒家文化(特别是“孝道”文化)被认为是长期以维护上述家庭内市场秩序从而节约隐性金融合约的执行成本为己任的。

不可否认,着眼于儒家文化与隐性金融合约之间的深层制度联系探寻中国金融制度的结构与演进,确属前人罕有涉及且意义深远的理论角度。从总体上讲,陈志武对于这种“制度联系”的剖析富有创建且不失理性,其中还包含着一些重要的理论发现。可是,令人不解的是,当他的思维神经触及儒家文化与中国经济金融发展的关系时,其既有的理性态度则急转直下,借助那些充满了感性的“激扬文字”,他对儒家文化的金融绩效过早且不无草率地做出了价值判断。他断言,如今中国金融发展仍然举步维艰,“其根本的原因之一在深植于社会的儒家文化”(陈志武,2009)。按理说,这只是一个极其普通且不乏随意的理论判断,纯属一家之言,大可不必过度关注或者做出专门的学术反应。可是,考虑到如今大多数人对儒家文化的结构与内涵知之甚少,在这种情况下,不管有关儒家文化金融绩效的价值判断出于何种意图,或许某些不经意间稍显“另类”的表达都很容易刺激人们的“眼球”并“挑逗”起某种好奇,进而形成一些所谓的“集体共识”,最终势必产生巨大的误导效应。至为重要的是,经济改革以来,我们一直在探寻中国经济发展的适宜模式,而只要是适宜的模式,就注定要植根于中国自己的文化土壤。毫无疑问,任何对中国文化内涵以及制度结构的误读和误解,都会在整个经济发展模式以及相应制度结构的选择方面导致无可估量的长期后果。基于此,尽管对儒家伦理的内涵及其演进做出全面细致的讨论绝非一篇专文所能承载,但我们还是坚持依靠既有文献的支持就儒家伦理的演进及其经济逻辑作些力所能及的梳理和澄清。

二、关于“内疚命题”

我们不妨从陈志武金融逻辑中的“内疚感”入手展开讨论。基于前述，“内疚命题”成立的隐含前提是，家庭内市场中的合约都是在签约双方缺乏甚或不进行任何意思表示的情况下自动签署并生效的，这样，合约双方当事人之间的交易原本就隐藏着某些不情愿或者强制成分，这些成分又一时无法借助事后的外在经济因素（如财产补偿或产权允诺等）加以调适和化解（家庭内财产权利本身具有先天共享性和单向继承性）。投资者（父母）对这份金融合约时刻充满着强烈的不安和风险预期：作为“投资品”的子女一旦长大，开始对起初未能表达想法的合约条款提出异议甚或建议重新签约，则市场后果将不堪设想。在这种情况下，可能的制度选择就是确立某种内在约束，以确保在“投资品”成长并拥有独立签约能力后，原有的合约依然能够得到切实履行。于是乎，早期的制度设计者推出了儒教伦理中的“孝道”，以便将某种“内疚感”深深地埋藏于家庭内市场的金融合约之中。“投资品”一旦有了内疚感，就会“发自内心”地派生出自动履约的内在约束机制。

由家庭孝道到内疚感再到内在约束，上述确保隐性金融合约执行效率的逻辑推演可谓天衣无缝。但紧接的问题是，这份特殊的家庭内市场合约注定会从一开始就伴随违约风险并充盈着紧张感吗？维护这份合约的完整性就一定不会是子女们的自愿行动？进一步地，家庭内隐性金融合约会否为特定经济与市场条件下的一种合理的内生性次优选择？更为可能的情形是，上述所谓的隐性金融合约纯属特定经济条件之下的一般制度选择，其产生以及演进与儒教伦理压根儿就扯不上直接关系；或许，特定的初始条件以及由此造就的经济发展模式和风险结构是“主谋”，而儒教伦理只是顺便充当了“帮凶”？如果对诸如此类问题的解答存在其他有意义的可能答案，则上述“内疚命题”的逻辑就会面临致命困境。

不难猜测，影响家庭内市场合约缔造和执行的因素一定众多而复杂，在这些因素中，文化、伦理抑或情感因素断难排除，但其实际作用究竟若何，则不能妄加评论，也不宜高估。按照常理，我们很难想象一种绵亘千年、曾经被认为撑起过汉唐盛世与两宋繁荣的基础性经济合约能够单纯依赖那份沉重而又脆弱的“内疚感”得以长期有效维持！若实际情形果真如此，这种内疚感想必缘起多途，并非可以全然算在儒家文化一本账上。更不用说数千年间儒家伦理内涵几经变迁，特别是两宋明清以来的儒家文化格局已非起初之面目^①。归根结底，对于此类牵扯既广又深的问题，切忌一概而论或者仓促得出什么结论。

话说回来，若要洞彻上述命题，还得从家庭组织的制度结构以及功能说起。其实，既有主流文献已对家庭组织的经济功能与演进逻辑进行过深入系统的分析，比如美国经济学家 Becker 就曾在其享誉学术界的“家庭理论”中确认了家庭组织的制度特征与经济功能。在他看来，家庭作为一种经济组织，所面临的一个关键问题是如何减少内部交易成本（如管理和监督成本）以保证其有效运行。内部交易成本的下降意味着家庭内市场合约执行成本的节约，显然，这与前面“内疚命题”的出发点并无二置。不过，在保证家庭内市场效率的机理与逻辑方面，两者则相去甚远。Becker(1981)认为，在家庭组织中，年轻人尊敬长者其实是一种制度常态，之所以会形成这样的“习惯”，首先是因为长者拥有“知识优势”，通常而言，知识的积累需要时间。此外，由于“在传统社会里，一个家庭的姓名可能成为一份很有价值的财产或者商标”，因此，每一个家庭成员（包括子女）会自动产生保护此种“财产”的愿望。

在“家庭内”知识分布结构向父母天然“倾斜”的情况下，子女越是表现得恭顺，其获取知识的

^① 有关唐宋以来儒家伦理发展变迁过程与逻辑的讨论可参见余英时(1985)。

成本就会越低。为了获取能让自己将来安身立命(效用)的知识而付出成本(恭顺),这无疑是一个付诸经济理性计算的过程,显然不需要什么“内疚感”。就子女而言,用恭顺或者“孝敬”的支付换取“知识”的有效代际传承,这原本是一种市场均衡;“内疚感”一旦产生,则家庭内市场就很难被“出清”。进一步地,在传统社会中,家庭组织之所以重要,那是因为它可以保护家庭成员免受不确定性的侵害,从这种意义上看,“一个家族就好像一家相当有效的‘保险公司’”(Becker, 1981)。在家庭外制度安排不能提供有效保障的情况下,家庭成员的理性选择是“同心协力”维护既有的家庭内保险安排。既然是理性选择,相互的成本收益以及情感收支都已经过反复计算与权衡,也就无所谓“内疚感”了。归根结底,家庭作为一个有效率的经济组织,绝非仅靠“内疚感”这样的情感因素来节约内部交易成本并实现长期“苦”撑,它一定依托于某种更为理性而稳定的制度结构,正是基于这种制度结构,家庭内市场的机会主义动机得到有效抑制,监督成本也因此被大大节约。

自然地,Becker并没有排斥血缘关系或者情感因素对减少家庭组织内部交易成本的影响,但他所强调的影响方向则与“内疚命题”恰好相反。相较于一般的企业组织,家庭组织拥有更多的利他主义。市场中的利己主义者被认为是惟利(货币收入)是图的,但在家庭内利他主义者的收入结构中,一部分货币收入则被所谓的“精神收入”所替代(Becker, 1981)。如果给定家庭组织的货币收入总量,在精神收入存在的场合,意味着利他主义者将由此“节省”下来的货币收入转赠给了家庭中的其他成员。无论如何,消费水平的提高以及由此带来的效用增进毕竟得靠实实在在的货币收入,因此,用精神收入替换货币收入无疑是充满人间关爱和无私情愫的动人景象,此中理当包含着人类之所以繁衍生息的基本信息。

不仅如此,家庭组织中的利他主义行为还会产生显著的诱致效应。通常而言,父母比子女具有更多的利他主义偏好,姑且抛开血缘牵挂与代际关怀等情感因素,仅就整个家庭组织的长期发展而言,将更多资源配置给子女也会更有效率,后者毕竟比前者拥有更长的生存时间;在父母的产出能力行将告罄之时,子女经济潜能的发掘才刚刚开始。重要的是,父母的利他主义行为会在很大程度上引致起初或许秉持利己主义理念的子女的利他主义倾向。Becker通过引证“坏孩子定理”(Rotten Kid Theorem)反复强调,利他主义的受益者会比其他成员较多地考虑“家庭企业”的整体利益,因为“利他主义极大地改变了人们之间相互关系的性质”(1981)。子女作为利他主义的主要受益者,当他们意识到积极回馈父母的利他主义会增进家庭总效用进而改善自己的“私人”境遇时,善待父母以及其他“贡献”利他主义的家庭成员就成为一种理性的选择。

其实,Becker(1976)在此前的另一项重要研究中已经发现,在通过利他主义者的“收入转移”联系在一起的群体(如家庭)中,每一个成员都具有使“群体总收入”达到最大的动机,“即使他们之中的绝大多数是利己主义者”。对于每一个家庭成员,在他们的资产负债表中都存在一种“社会收入”,它等于自身收入与其他家庭成员收入之和。在短期,每一个家庭成员可以通过“损人利己”手段增加自身收入,但这种收入的增长注定不会长久,因为在长期,其他家庭成员会纷纷采取“报复性”行动。当每一个家庭成员为其自身收入的增加沾沾自喜之时,往往发现他们的社会收入所剩无几,最初大家争先恐后的理性选择导致了谁都不愿意看到的非理性结果。最后,家庭组织内部达成了一个重要的“利他主义共识”,那就是避免以其他成员“自身收入的更大程度的减少为代价来提高自己的自身收入”。换一角度看,父母的利他主义倾向越强烈,意味着他们对子女这一“特殊产品”的投资会越多,而投资越多,产品的“品质”一般会越高,对父母来说,得到的回报或者效用就越大,其中自然包含来自“高品质”子女的“精神收入”替代。不用强调,如果上述利他主义命题在解释中国家庭组织的制度结构及其效率方面具有某种程度的适用性,则陈志武的“内疚感”将极有可能被彻底排斥在影响家庭组织内部交易成本的主要因素之外。

应当承认,在儒家伦理框架中蕴藏着相当厚重的“心理约束”成分。儒家伦理的早期创设者“把

原始文化纳入实践理性的统辖之下”，“把理性引导和贯彻在日常现实世间生活、伦常感情和政治观念中”，“把一种本来没有多少道理可讲的礼仪制度予以实践理性的心理学的解释，从而也就把原来是外在的强制性的规范，改变而为主动性的内在欲求，把礼乐服务和服从于神，变而为服务和服从于人”；情感、观念和仪式(所谓的宗教三要素)被“引导和消溶在以亲子血缘为基础的世间关系和现实生活之中，使情感不导向异化了的神学大厦和偶像符号，而将其抒发和满足在日常心理-伦理的社会人生中”(李泽厚,1981)。这样，家庭组织内部的行为规则就必然“出自于精神-道德上的认同，而不是身体上的强迫”(Schwartz,1985)。既然是“主动性的内在欲求”、情感的“抒发和满足”以及精神的“认同”，这种所谓的“心理约束”就不可能包含导向“内疚感”的必然逻辑。可以断定，儒家伦理并非基于“内疚感”等受迫性因素才在家庭内市场中搭建起节约交易成本的制度结构。

三、家庭组织与制度妥协

至为关键的是，儒家伦理既是一种微观治理理念，也是一种文明演进结晶，更是一种文化选择结果。冯友兰(1948)早期的判断精准而深刻，他认为，古代中国文明萌发于一个迥异于古代希腊文明的地理环境和经济环境中，这一特殊“环境”凸显了农业的极端重要性。作为农业文明肇建与发展的初始条件，土地从一开始就居于国民财富的首要位置。正因如此，“在中国历史上，一切社会、经济思想以至政府的政策措施都以土地的分配和利用为中心”。既然离不开土地，土地又无法挪动，则“同一个家庭的后代，由于经济的原因，不得不生活在一起”；随着家庭规模的迅速扩展，内部治理问题随之出现。结果，其“复杂性和组织性为世界少见”的家族制度应运而生，“儒家思想在很大程度上便是这种家族制度的理性化”。如前所述，家族制度如同企业组织，从一开始就存在节约交易成本与增进治理效率的内在制度需求，而儒家伦理恰好提供了相应的“制度供给”。儒家伦理是“内生”于家族制度的，而家族制度又是“一定经济条件”以及“外生”地理环境的产物，因此，“对中华民族来说，这个社会制度和它的理论表现都是自然而然的”(冯友兰,1948)。大凡一种制度安排处于某种“自然而然”的逻辑链条之上，任何再高明不过的理论“解剖者”都不可能将其简单“切割”下来进行有效的“隔离观察”。如果非这样做不可，后果将十分严重：与其他制度安排以及相应条件的血肉联系一旦断裂，当其面对一个孤零零的“制度躯壳”时，通常会迷失理论探寻与价值判断的正确方向。

儒家伦理是一种制度供给，它基于家族制度的“内在需求”，只要家族制度依然存在，则儒家伦理就不会淡出于家庭组织的治理结构之外。也就是说，是家族制度选择了儒家伦理，而不是相反。中国的家族制度其来远矣，自龙山文化以降，基于当时农耕经济萌发与发展的内在需求，家庭已经成为一种有效配置农耕资源的经济组织，家族制度以及节约相应交易成本的制度安排也应运而生；到了西周，经过周公旦之集成，这些制度安排开始定型为礼乐文化；随后，曾经目睹和亲历春秋时期“礼崩乐坏”过程的孔子则将其恢复并进一步发展为儒家伦理(吴国桢,1981;陈来,1996)^①。无疑地，儒家伦理是人们长期以来出于保证家庭组织的运行效率而精心打造的一种制度安排。当然，家庭组织内部的有效治理以及对每一个家庭成员的行为要求只是儒家伦理的出发点，其最终使命是构建一种普世社会秩序。Schwartz(1985)对此早有察觉，他认为，在儒家文化看来，“家庭只是德性的第一所理想学校，同时也是建立良好社会的价值来源”。也就是说，儒家文化的终极制度理想，看似在家庭之中，其实在家庭之外。Hall and Ames(1999)进一步确认，“从传统上说，家庭是社会组

^① 有意思的是，同为儒家宗师的孟子却曾强烈抨击家庭主义的等级治理秩序，进而强调平等主义传统与博爱精神(卡尔济埃,1986)。

织的模型,个人身份首先是通过在家庭内的角色与关系教化得到实现的,然后再体现到更大的共同体范围中去”,在很大程度上,“国家被想象成一个扩展了的家庭”^①。这也就意味着,国家是一种“宏观家庭”^②。

家庭组织或者家族制度的经济社会绩效具有显著的外部性,在很大程度上,微观家庭组织的有效运转以及相互组合可以节约整个社会的宏观治理成本。无论是着眼于理论逻辑还是历史逻辑,让更多经过“仁德有序”的家庭组织长期锤炼和熏陶的德才兼备之人来管理更大范围的社会经济事务,会显著提高德政与治世的发生概率。正因如此,儒家伦理特别强调修身、齐家与治国之间的紧密逻辑联系^③,而且,家庭组织是个人通过修身养性最终实现治国理想的关键制度阶梯^④。不难看出,儒家文化的真正内核是由家庭组织外扩到整个社会的治理秩序、忠诚度、社会责任感以及信任结构,而这一切在如今同样是现代市场经济和金融秩序赖以建立与发展的制度基础。

更为重要的是,在中国,家庭组织不仅是社会政治道德秩序的价值源泉,而且,借用卡尔济埃(1986)的表达,它还是国家与微观社会之间建立有序权力联系的“中继站”。Bauer(1976)更是直言,家庭在国家与个人之间起着联结作用,“没有家庭的联结,每一个个人依靠个体的力量直接有助于世界的幸福是一件无望的事情”。早在先秦时期,伴随西周“封建制”的肇建,家族结构成为“农民阶层与封建主当局之间的一个中介”,其早期良好的制度表现使得儒家伦理的先驱者和追随者们对这种治理秩序的长期延续充满期待。后来,秦国借助商鞅变法极大地削弱了家族组织的社会地位,而秦始皇则通过创建中央集权体制宣示了整体制度框架“与作为国家与个人之间中介结构的家庭制度的彻底决裂”(卡尔济埃,1986)。此番决裂的后果无疑是相当严重的,最为直接的表现就是曾经花费巨大成本建立起来的帝国体制几乎在一夜之间迅速崩溃。看来,经过此前数百年的演进与积淀,家族组织以及儒家伦理的制度维系作用已经变得不可或缺。对此,矢志追求制度剧变效应的秦帝国的伟大肇建者无论如何都难以理解。经历汉初的短暂徘徊与调整,伴随儒家伦理的复兴,中国的社会经济秩序重返家庭组织主导的轨道,新制度的创立者谋求在秦朝激进中央集权制与西周封建秩序二者之间达成一种长期“妥协”。可以说,这种妥协的制度绩效对于此后的长期制度演进具有极为深远的“定位”与“参照”意义。

理解家庭主义的制度妥协性质至关重要。汉唐以来中国的经济社会发展历史一再表明,某个朝代的繁荣强盛以及民众的福利增进在很大程度上与整个社会达成制度妥协的能力紧密相关。如果没有某种力量能够在中央集权与诸侯分立之间恢复平衡(如魏晋、五代时期),经济社会将会在制度失衡的某个“角点”上倍受煎熬,家庭组织的经济资源配置与社会管理功能大为削弱,则儒家伦理注定难以成为人们的主要文化选项。在这种情况下,其他倾向于疏离家庭、张扬个性的意识形态(如佛教、道教)便会“乘虚而入”。社会一旦重新达成妥协,家庭主义就会迅速凸显于某种制度均衡点上,而儒家伦理作为制度妥协的“文化象征”必然与此种均衡状态相伴而立。从某种意义上说,儒家伦理就是对家庭组织这一制度“切点解”的“精神刻画”。无论如何,两千多年来,家庭主义的地位与效率既是衡量中国经济社会是否有效运转的重要“标尺”,也是理解中国几千年来经济社会演进逻辑及其绩效的关键因素。甚至可以说,若舍弃家庭主义以及儒家伦理视角,我们将难以窥探中

① 相比之下,自 Aristotle 以来的希腊传统则强调个人从小在家庭内抚养,长大成人后便离家参加公众生活,“公民社会中家庭生活与公共生活的对立具有根本性,由此固定了西方社会私人与公众领域的边界”(Hall and Ames, 1999)。

② 《论语·为政》云:“或谓孔子曰:‘子奚不为政?’子曰:‘书云:孝乎惟孝,友于兄弟,施于有政。是亦为政,奚其为为政?’”刘宝楠《论语正义》有言:“为政之道,不外明伦,故但能明孝悌之义,即有政道”(李泽厚,2004)。

③ 被誉为儒家经典之一的《大学》有云:“古之欲明明德于天下者,先治其国,欲治其国者,先齐其家,欲齐其家者,先修其身”。

④ 与儒家经典作家的观点不同,稍晚于孔子的希腊哲学家 Plato 则认为家庭组织不是社会德性的价值来源,依据 Schwartz (1985)的概括,其理由大致为,“家庭是城邦内部旨在改善自身经济利益的一种特殊主义私人团体,它不是把人们的心思集中在更广阔的公共事务上,而是把人禁闭在最大限度地关心其他家庭成员卑微的欢乐与悲伤的天地之中”。

国整体制度结构及其演进的真谛。

四、儒家伦理与弹性等级秩序

儒家伦理能够成为制度均衡的独特文化符号,除了前述切合家庭主义治理机制的内在需求之外,还因其本身具有十分显著的兼容与调和品质。学术界对此问题的议论由来已久。早在1926年,历史学家顾颉刚就曾提出著名的“顾氏诘问”,他发问道:素被认为复古守旧的孔子学说“何以长期适应秦汉以来的中国社会”?顾氏给出的答案可谓意味深长,他认为,孔子思想具有兼容新旧“时代要求”的特质(顾颉刚,1982)。饶有意味的是,在春秋战国这一对于中国整体制度演进路径形成具有“枢纽”意义的特别时刻,历史毫不犹豫地选择了孔子以及由他所代表的儒家文化,让其成就了一次伟大且影响极为久远的思想综合^①。历史选择的内在逻辑及其合理性是毋庸置疑的,不过,在孔子思想形成的时代,各种流派宛如百花般“争奇斗艳”,何以只让儒家担当起如此重大的思想综合使命?不用强调,能够担负“综合”使命的思想体系必须兼具守旧与开新或者承前与启后的双重品格,而纵览先秦诸子,唯独孔子以及儒家伦理具备这样的特殊品格。这可是一种铸造与刻画了中国基本制度特征与演进路径的文化品格!长期以来,以此种文化品格为基本特质的东方文化曾与以希腊精神为核心内涵的西方文化比肩而立,共同构筑起人类文明嬗变发展的精神脊梁。

孔子思想之守旧或者承前,集中体现在对源自三代等级秩序的传承与坚守。按照何怀宏的理解,等级秩序在孔子之前以及同时代已是社会上层的共识(何怀宏,1996)。从理论上讲,这种“共识”本身凸显或者代表了当时“既得利益集团”的某种普遍需求,此种需求是如此根深蒂固,若想在短期内将其排除在构建新秩序框架的基本要素之外,既不现实也不明智,可能的选择是想方设法将旧秩序平稳“嫁接”到新秩序之上,使前者成为后者的有机组成部分。当然,重要的是,等级秩序自身具有其十分鲜明且可资利用的比较优势。西周以来“礼乐社会”的良好表现自不待言,仅从机理层面看,等级秩序所包含的社会分工涵义、社会治理理念以及资源配置规则即便在当今的市场经济时代都无人敢轻言摒弃。如此看来,这种所谓的“旧”秩序与其说是新秩序建立的障碍,毋宁说是新秩序赖以奠基的必选基石。荀子当年针对等级秩序的经济社会功能有着极为理性务实的阐释^②,他认为,大凡人都有欲望与需求,且这种欲望与需求没有限度,相比之下,用来满足欲望与需求的资源却是有限的。在这种情况下,如果对人们的欲望与需求不加约束,其结果必然是“势不能容,物不能赡”。可能的解决之道只有“明分使群”,让人们“载其事而各得其宜”,等级秩序的经济合理性由此凸显。仅依据上述逻辑便不难推断,等级秩序就是国家的早期治理者出于有效约束人们无限需求以及合理配置有限资源而量身定做的一种制度安排,或者说,等级秩序并非单纯源自某些先哲们的“奇思妙想”与刻意设计,其产生与长期存在有着深刻而实际的经济原因。

等级秩序的“问题”不在其内涵和结构,而在其运行方式与操持态度。一般地说,等级秩序所追求的是一种封闭而静态的制度均衡,这种均衡与严格的等级分层社会结构相匹配,却难以适应世袭社会解体以来的制度需求。春秋以降,曾经延续数百年的贵族世袭制度渐趋解体^③,与此相伴随,一股长期蛰伏于社会中下层结构的新兴力量悄然而兴。客观地说,这股新兴力量的利益追求还是

^① 何怀宏(1996)曾经断言,“孔子的意义在于,他处在一个历史枢纽的中心地位,作为一个集大成者,作了一种伟大的、流播久远的综合”。

^② 《荀子·荣辱》云:“夫贵为天子,富有天下,是人情之所同欲也。然则从人之欲则势不能容,物不能赡也。故先王案为之制礼仪以分之,使有贵贱之等,长幼之差,智愚、能不能之分,皆使人载其事而各得其宜”。《荀子·富国》云:“离居不相待则穷,穷而无分则争;穷者患也,争者祸也,救患除祸,则莫若明分使群矣”。

^③ 何怀宏(1996)曾对春秋以来世袭社会及其解体问题做过详尽而系统的讨论。

相当理性的,在其效用函数中并不包含多少针对既有等级秩序的“革命性”变量,他们所迫切要求的只是在原有秩序的森严“栅栏”上辟出一条“流动性”通道,好让秩序之外的社会经济资源特别是贤能之士获取更多施展潜能和分享制度性回报的机会。无论从历史演进逻辑还是从经济发展逻辑角度考察,这种诉求的合理性都毋庸置疑,既然如此,他们的诉求就应当得到严肃而充分的考虑与对待,因为这直接事关中国长期社会经济制度演进的路径与前途。

幸运的是,在如此紧要的历史关头,孔子以及儒家学派相当敏锐地关切到了这一点,并不遗余力地加以倡导并身体力行。应当承认,孔子思想之开新或者启后,其要害在变封闭的等级秩序为开放的等级秩序,或者说,赋予原有的“刚性”等级秩序以“弹性”,最终形成所谓的“等级流动开放”格局(何怀宏,1996)。但更为重要也是最易被人忽略的是,孔子以及儒家学派并未停留在简单诠释上述“开放”等级秩序之合理性的层面,而是为新兴力量更为有效地参与新的秩序预做长期的制度准备。他们深切地体察到,原有等级秩序的开放只是新兴力量参与社会经济事务的必要条件,新兴力量本身的品行与能力才是充分条件。那么,靠什么塑造和提升新兴力量的品行与能力呢?

在孔子以前的世袭社会,道德秩序依靠贵族家族结构内部特定且充满垄断意味的“制度流程”因袭与传承,不过,对于新兴力量,这样的“制度流程”并不存在。新兴力量有一个鲜明特征,那就是他们散布于千千万万个所谓的“平民家庭”。一般地说,这些家庭的知识积累与道德教化相对浮浅与粗疏,由此决定新兴力量的平均素养处于较低水平。这样,一个异常紧迫的问题便摆在了当时人们的面前:面对新等级秩序重组与运作的迫切需要,何以迅速而有效地提升新兴力量的整体素养呢?人们开始在当时相对有限的微观社会组织形式中苦苦搜寻,最终,作为一种基本的制度单位,家庭组织进入了孔子的视野。可以想象,在当时特定的制度变迁背景之下,万千机会涌现,新兴力量一定会争先恐后,竞相奔赴那个经由开放等级秩序搭就的宽广舞台,以图一展身手。就在此刻,孔子以及儒家学派则出人意料地力劝他们停下脚步,原因很简单,这股看似人多势众的所谓新兴力量起初竟表现得如此草莽唐突与良莠不齐!儒家先贤们的告诫可谓语重心长:你们可否考虑在到那个更大的等级秩序施展才华并定将无功而返之前,须首先在家庭组织这个“小型”的等级秩序中经受一些必要的基础性锤炼呢?!

就这样,家庭组织被儒家伦理合乎逻辑地认定为“弹性等级秩序”赖以构建并有效运转的微观制度基础^①。大凡新兴力量,无论是何出身,只有在家庭组织这个初级的“等级秩序”中受到良好的教化与锤炼,才有可能获得进入更高一层等级秩序继续打拼并成就一番事业的资质与机会。我们已知,尽管社会已然变得开放与富于流动性,但从整体上看,“社会的等级秩序仍需保持”,只不过“究竟由哪些人居于上层,他们依据什么标准,通过何种渠道进入上层却发生了变换”,原来讲求血统与出身之贵贱,如今则强调修养与才干之高低,只有品行高尚的所谓“君子”方能在新等级秩序漫长而陡峭的甬道中“拾阶而上”;弹性等级秩序的要害还在于通过“学而优者入仕的方式不断补充和更换社会上层的思想”,据此保持整体社会文化结构的活力(何怀宏,1996)。诚如前述,在孔子以及儒家学派看来,上述“品行”与“思想”的价值源泉,既非出自曾经显赫一时的贵族门第的高贵血统,也不常态地依赖于个别天才偶然的卓越表现与灵感迸发,而是长期蕴藏于那个看似平常的家庭组织的治理机制之中。

不管是机缘巧合还是时势使然,在春秋战国之际这一关键的历史时点上,儒家伦理与家庭治理毕竟完成了一次意义重大的深度结合,它给三代(夏商周)以来中国长期的制度结构调整给出了一个近乎完美的动态均衡解,并确立了随后数千年制度变迁的基调。基于前述,西周的分封(世袭)

^① 需要提醒,我们不可将“弹性等级秩序”中的家庭组织与前述西周封建秩序中的所谓“家族制度”(有些文献也称之为“家庭制度”)等量齐观。前者是制度竞争与制度选择的内生结果,而后者则是特定历史条件下的一种外生安排。

制度施行不到两个半世纪就遇到了麻烦,在紧随其后漫长而激荡的春秋战国时代,人们大都沉浸在“百家争鸣”以及奔走自荐、期待成就一番伟业的热烈氛围中,根本无暇留意儒家学说对新等级秩序的关注,在当时不少人眼中,后来作为新等级秩序核心的家庭伦理与道德教化显得过于繁复琐屑,更何况这一学说还因包涵浓郁的“复古”意味而频繁“四处碰壁”。不过,当春秋直至秦汉以来的各个利益主体经过惨烈竞争最终达成某种均势时,却意外地发现各自停留在了儒家先贤早已划定的“制度边界”上;正是在这里,起初曾经被人们不屑一顾的家庭组织及其伦理框架竟然成为重建社会经济秩序最为稳定的微观制度依托。

从西周分封制到秦朝郡县制再到汉初“分封制”,历史恰好走过了一个有趣的循环。依据历史文献,秦朝建立伊始,分封制与郡县制都是可能的制度选项,只不过秦始皇最终推行了后者。值得玩味的是,分封制之所以被弃之不用,其理由是这种制度曾经使得“天下共苦战斗不休”,而郡县制之被选中,则因为它被视为一种能使“天下无异意”的“安宁之术”^①。如所周知,以上制度选择的最终绩效是极富讽刺意味的,郡县制不但没有给新建立的国家带来长久“安宁”,反而成为王朝顷刻间走向崩溃的直接制度诱因。分封制与郡县制先后产生了两个角点解,恰好对应于 Djankov and Glaeser et al.(2003)在讨论“制度可能性边界”时所刻画的“无序”与“专制”,说明它们分别处在制度选择系列的“两极”。从理论上讲,这是两种极不稳定的制度结构,相当不幸的是,它们偏偏都被我们的先民先后选中。如所预料,西汉建立之初,面对郡县制的严重社会后果,统治者试图通过部分地推行分封制来达到制度纠偏的目的。不过,结果依然令人失望。分封制与基于道家思想的放任主义政策的结合固然给建立伊始的王朝带来短暂的休养生息与经济繁荣,但紧随其后的却是诸侯分裂势力的急风骤雨。看来,一种极端制度是不能被用来纠正另一种极端制度的。由此表明,至少在汉初,新王朝的肇建者未能洞彻以上两种制度解的特质以及与此伴随的制度困局。

大致地说,郡县制作为一种经典的政治治理制度框架在中国延续达数千年。这无疑是一个值得专门讨论的复杂话题。此处需要提及的是,一种曾经被大秦帝国折腾得“声名狼藉”的极端制度安排,其生命力何以如此之坚韧?若仔细端详,不难发现,同为所谓的“郡县制”,赖以建立的微观制度基础其实迥异。简言之,秦朝郡县制基于法家,汉初郡县制基于道家,汉武帝以后之郡县制则基于儒家伦理。法家与道家之意旨截然不同,但它们有一个共同点,都排斥家庭组织的作用;相比之下,儒家伦理的核心则是家庭秩序。可以说,儒家伦理核心地位的确立极大地疏解了自西周直至汉初延续几近千年的社会治理“两难”。仅从此种意义上看,秦始皇极权主义与汉初放任主义只不过是前述“弹性等级秩序”肇建过程中极具“试错”意味的两次短暂“破坏性实验”^②。

分封制与郡县制的制度选择两难实际上凸显的是封闭等级秩序与“弹性等级秩序”的内在冲突,粗略地看,这两种秩序的较量与中国历史上社会治理的“无序—专制”循环相表里。上述秩序冲突的社会经济文化根源是如此之深,乃至历史上多次十分剧烈的制度变迁都不能将其扭转。不过,由冲突达成均势或者妥协的制度景象也并非不存在,比如长期以来被人们津津乐道的汉唐盛世就是某种长期的制度均衡解。那么,汉唐制度均衡究竟具有怎样的内在结构呢?根据许倬云(1998)的研究结论,西汉盛唐之所以出现较长时期的社会稳定与经济繁荣,最基本的原因是存在一个坚凝的“中层结构”。中层结构有赖于社会“新兴力量”的崛起,而这种力量需要通过“弹性等级

① 司马迁《史记·秦始皇本纪》记载:“丞相绾等言:‘诸侯初破,燕、齐、荆地远,不为置王,毋以填之。请立诸子,惟上幸许。’始皇下其议于群臣,群臣皆以为便。廷尉李斯议曰:‘周文武所封子弟同姓甚众,然后属疏远,相攻击如仇讎,诸侯更相诛伐,周天子弗能禁止。今海内赖陛下神灵一统,皆为郡县,诸子功臣以公赋税重赏赐之,甚足易制。天下无异意,则安宁之术也。置诸侯不便。’始皇曰:‘天下共苦战斗不休,以有侯王。赖宗庙,天下初定,又复立国,是树兵也,而求其宁息,岂不难哉!廷尉议是。’”

② 在中国历史上,像这样的“制度试错”还有不少,比如魏晋以降的“分封实验”酿就了随后长达三个半世纪的“无序”,而明初的“建藩制度”则最终导致国家治理结构的失衡。

秩序”(比如汉代的“察举”与唐代的“科举”)来凝聚。此种结构一旦形成,则会支撑“王权”(上层)与社会(下层)的微妙平衡^①。不过,许倬云有所忽略的是,“中层结构”的建构与运作会对相应的微观制度基础提出需求,我们已知,这个微观制度基础就是家庭秩序以及儒家伦理。其实,儒家伦理之所以在汉武帝以降“登堂入室”,那是因为它与家庭秩序一道已然构成西汉以来中国制度均衡的核心支点。

五、儒家民主与市场经济

既然是对一种内生制度均衡的支撑与捍卫,那么,长期以来人们有关儒家伦理是“专制主义”思想支柱的某些责难也就不攻自破。当然,迄今为止,儒家思想体系中是否包含以及包含多少“专制”与“民主”成分,依然是国内外学术界需要严肃对待的一个历史谜题。但在总体趋势上,人们似乎越来越倾向于支持这样的观点,即儒家思想中包含着更多的民主成分。通俗地说,民主就是达成折中或者妥协的能力,而妥协本身既意味着各自让步,也彰显着相互约束。中庸有度恰是儒家伦理一贯秉持的要义。吴国桢(1981)曾经断言,“孔子的教义远非专制主义的”,“从历史的观点出发,严格地说,实际上孔子的教义给专制主义的实施提供的障碍,似乎多于给它提供的鼓励,给它提供的限制的理由多于支持的理由”^②。Hall and Ames(1999)进一步强调了“儒家民主”命题,认为儒家思想是“中国民主的古典来源”,并试图据以探寻民主的“儒家模式”或者“亚洲模式”。如果我们将“民主”理解为一种制度均衡,亦即作为加总或者调适“专制”与“无序”的结果,那么,按照既有的逻辑,儒家伦理以及家庭秩序无疑包含了民主的特质。进一步地,如果将中央计划经济理解为一种“经济专制”,而把市场经济视作一种“经济民主”,则儒家伦理以及家庭秩序显然更匹配和兼容于市场经济。

对此,我们无须向更为遥远的经济社会历史去求证。20世纪40年代末期以来,随着中央计划经济体制的建立,中国家庭组织的社会经济功能便被一些更高层级的经济组织(如生产队、公社等)所取代。如所预料,经过此番波澜壮阔的“革命性”制度变迁,短短二十几年间,家庭秩序濒于解体,市场机制完全肢解,金融因素几近绝迹,老百姓则在短缺经济的困境中苦苦挣扎,而作为家庭治理文化基础的儒家伦理更是遭受灭顶之灾^③。人们纷纷猜测,到底是哪些关键环节出了问题,使得一种新秩序的建立会在如此短的时间内导致如此严重的经济后果。国内外不少文献特别是转型经济理论已经对此做了力所能及的经济学解释,但不无遗憾的是,几乎没有人注意到上述经济后果与家庭组织经济社会功能的被剔除之间可能存在的紧密联系。经济学在此处留下了一个巨大的理论空白。我们已知,在中国,家庭组织以及儒家伦理是社会经济结构赖以支撑的最重要微观基础^④,施之于此的任何制度调整举措都将产生“牵一发而动全身”的效应。甚至可以说,这一微观基础一旦松弛,再宏大美好的制度设计都将成为“镜花水月”。饶有意味的是,20世纪70年代末期,中国

^① 根据许倬云(1998)的推测,在汉代,中层结构由三分之一的“贵族”与三分之二的“平民”组合而成,有意思的是,唐代也是这个比例。不难看出,中层结构内部一旦形成这种“分割”便意味着出现社会各方力量对比的均势,从而构成一种制度均衡,因此,此种比例可以称作中国制度结构的“黄金分割”。这同时预示着,任何偏离这一“黄金分割”的力量变化都会导致制度结构的失衡。可以设想,如果上述比例向“贵族”倾斜,会因权利分布过于集中而形成“专制”;若该比例向“平民”倾斜,则极有可能因权利分布趋于分散而引致“无序”。

^② 吴国桢(1981)进一步指出:“如果我们仔细研究一下这二十多个朝代的历史记录,就不能不注意到:当他们企图强迫实行专制主义权力时,多半都会遇到老百姓的有力反抗,而这种反抗往往是从孔子的著作中,当然包括对周公的《周礼》和《仪礼》的了解和理解中吸取力量的”。

^③ 根据吴国桢(1981)的记述,“在1974年,当一些现代的专制主义者企图将其意志强加给国民时,在全国范围强制开展了一次旨在批判孔子和吹捧秦始皇的运动”。

^④ Townsend and Womack(1986)认为:“中国人的家庭曾经是并且仍然是比西方家庭更强大的社会单位”。

经济改革与长期经济增长的序幕恰好是以家庭组织经济功能的恢复(如家庭承包责任制)为标志而拉开的,而经过一段时期的酝酿与积攒,逐步走向成熟稳定的经济社会结构对儒家文化所产生的巨大需求如今正在如期迸发。形成上述过程的深层机理自然需要细究,但在此至少可以直观地判断,家庭秩序以及儒家伦理之于中国经济社会发展的作用无论如何都不能低估。至此,我们不禁要问,既然长期以来儒家伦理以及家庭秩序与市场经济及其经济民主内涵能够相互兼容,抑或经济社会的专制主义曾经与其形同水火,它何以像前述某些文献所盘诘的那样,会在如今中国经济的市场化变迁过程中“摇身一变”,成为了经济金融进一步发展的制度障碍呢?!

无论是着眼于理论逻辑还是历史逻辑,极权主义和放任主义都会因“挤出”家庭组织的功能而导致制度失衡。从国内外既有的文献看,人们对极权主义经济社会后果的认识可谓系统而深刻。一般而言,经济极权主义与政府对经济资源配置过程的强力控制与过度干预紧密相关。在理论上,主流经济学长期视政府因素为“洪水猛兽”,政府对经济过程的不当干预从来被经济学家看作绝大多数经济灾难的“罪魁祸首”;在现实中,迄今不少人仍然对中央计划经济以及政府主导型经济的灾难性结局心存余悸。相比之下,人们对放任主义可能产生的“挤出效应”及其经济社会后果则有些估计不足。在中国,对放任主义潜在危害的低估集中表现为对经济市场化改革绩效的夸大。从总体上看,除了个别特殊时期(如20世纪80年代中后期的激进市场化改革努力),虽然未见放任主义长期左右实际经济改革过程的明显迹象,但是作为一种思想倾向,市场主义崇拜则如同“幽灵”般在经济金融理论界长期萦绕,并在影响全局或者局部经济金融决策的百般努力中不时“得手”。

20世纪70年代以来,奉“经济自由主义”为圭臬的全球“市场化实验”曾在拉丁美洲以及东南亚诸多国家屡尝败绩,华尔街金融帝国在21世纪初期轰然崩塌的景象更是历历在目,但迄今仍有不少人依然坚信自由市场机制具有将个人理性自动加总为集体理性进而推动经济崛起的神奇功能。而在中国,经济自由主义倾向曾在经济全球化与市场化的猎猎旌旗下拥有过无可辩驳的合理性与正当性。人们一度十分天真地相信,只要市场框架尽可能快地搭建,则中央计划经济曾经留下的扭曲与创伤就会“药到病除”,长期的经济增长也将奠基于坚实而稳固的制度基础之上。由于我们自认为市场机制的标准“构件”大都源自西方,于是乎,初涉市场化改革过程的国人便开始向欧美那些所谓的“成熟”市场经济国家竞相拷贝和移植这些制度“零部件”,并期望在尽可能短的时间内“装配”出属于我们中国自己的市场经济制度。毋庸讳言,经过长期的改革努力,乍一看,一种崭新的市场经济制度框架已初具规模,但若仔细端详,却不难发现,它其实只是一件涂满了昂贵市场化“文饰”的制度“摆设”。

曾经深受政府管制危害的经济更为企慕自由宽松的市场氛围,这完全可以理解,但是作为一种着眼于长远经济发展的制度构建,则不能与有关利益主体的短期好恶与一时冲动“共舞”。更为关键的是,市场化改革不能以简单替代政府力量为出发点,因为我们已知,若用一种极端制度来纠偏另一种极端制度,其后果将是灾难性的。再者说,如果缺乏某些关键的微观制度条件,以市场规则约束政府行为的良好愿望极有可能酿成政府“俘获”市场或者政府权力与市场因素共谋攫利的苦果。正确的选择应当是寻求市场(下层)力量与政府(上层)力量之间的妥协,只有经由妥协(而不是替代)过程的“锤炼”才能最终“锻造”出真正的制度均衡;进而,达成妥协的要害不在市场表层框架的精妙设计,而在微观制度基础的着实重建,因为只要微观制度基础的打造在先,则市场框架的搭建注定会紧随其后。这也同时意味着,市场框架本身具有显著的内生性,它是特定微观制度基础的函数,而微观制度基础都是长期制度变迁点滴积淀的结果。一旦某种制度安排经历足够长时间的打磨与定型,则必然充盈独特内涵并表现出特殊面貌。仅从这种意义上讲,对于任何经历漫长制度演进历史的国家而言,其经济金融发展模式必然是独一无二的,既然如此,不同发展模式之间也

就仅具有有限的借鉴价值^①。

六、儒家伦理的“内生市场”功能

中国的经济金融发展模式是独一无二的,之所以有此判断,那是因为这种迄今依然毁誉参半且未得到清晰刻画经典模式曾经长期耸立于一种独特的微观制度基础之上,我们已知,这个微观制度基础就是家庭秩序以及儒家伦理。可是基于前述,这一独特微观制度基础的历史遭遇却极为坎坷而曲折。更早的历史景象在此不用赘述,仅就近代以降而言,家庭秩序与儒家伦理先在西学东渐以及国人对西方科学民主模式的追捧模仿中被迅速丢弃,而不少仁人志士对中国社会经济发展路径的探寻也随之步入迷途。此后不久,一息尚存的家庭秩序与儒家伦理在20世纪50年代中叶以来的“革命性”骤变中彻底崩解^②,与此相伴随,以重建中国社会经济新秩序并推动经济快速崛起为己任的新一代制度设计者和实践者最终还是偏离了前行的正确方向。到了20世纪70年代末期,波澜壮阔的经济改革帷幕已然拉开,但摆在改革者面前的却是支离破碎的微观制度遗产,可是,改革的步伐一旦迈出便势不可挡,因为它裹挟着太多超越文化意味的实际利益诉求与福利期盼。可以说,在当时,即便是再强势的改革设计者与发动者也断难让改革停下脚步,以期对微观制度基础稍加拾掇后再启行程。就这样,一场牵系中国经济崛起梦想并注定震撼世界的伟大“市场化实验”便在没有足够微观制度准备的情况下如火如荼地开始了。

不用说,文化因素已然成为重建中国经济发展模式的“短板”,因为再迅猛的经济成长最终都将停顿于微观制度基础所能支撑的高度,而脱离了微观制度基础的所谓经济市场化也就极易蜕变为不同利益集团竞相追逐市场“时髦”并伺机牟利与盘剥社会的改革游戏。美国思想家 Bell(1976)在解析资本主义文化矛盾时早就强调,“经济政策作为一种手段可以十分有效,不过只有在塑造它的文化价值系统内才相对合理”。他认为,“禁欲苦行”(宗教冲动力)与“贪婪攫取”(经济冲动力)是

^① Jacques(2009)认为,“直到现阶段,西方国家还存在着一种共识,即无论是作为现代性的结果,还是作为现代性的前提条件,抑或是这两种情况的结合体,中国最终将变成一个西方式的国家”。可是,若基于历史与文化视角,中国绝不会变成一个西方式社会,它将保持鲜明的本国特色。他后来在接受媒体专访时进一步强调,“无论何处,现代化都是市场、科技与历史、文化两相结合的产物,每个国家都是由各自特定的环境和条件决定的”;“决定中国特性的那些关键因素不是来自上个世纪的政权国家时期,而是来自几千年的历史”(转引自《参考消息》2010年2月10日第12版)。其实,早在20世纪70年代末期,另一位英国学者 Macfarlane(1978)在强调英国个人主义传统的起源以及独特性时已经更为深刻地揭示了与之相近的逻辑,如他认为,如果“在英格兰与发展中的第三世界农民社会之间画等号,而毫不考虑不仅在财富方面,并且在社会、政治和心理环境方面的不相等所造成的巨大差异,则不啻一剂灾难性的处方。倘若大多数当代国家都在尝试,仅用一代人的时间便一蹴而就地从‘农民’社会迁移到‘城市—工业’社会,而英格兰却经过了至少六百年的漫漫岁月,才从非工业的、然而大体上‘资本主义’的社会,迁移到‘城市—工业’社会,那么,显而易见,这些国家的伤痛与难度将不仅是别有滋味,而且也更加剧烈。再者,假若这些国家汲取任何形式的西方工业技术,那么,他们不仅是在吸纳一种物质的或经济的产品,而且是在吸纳整整一大套个人主义的观点和权利、家庭结构、地理与社会流动模式,这些东西非常古老,非常持久,且高度异质”。毫无疑问,对于那些仍然沉湎于通过移植欧美市场制度来重塑中国经济金融发展模式的人来说,这一席话不啻一剂意味深长的醒酒良药。

^② 阎云翔(2006)提供了一份有价值的个案研究,虽其只针对20世纪50年代以来的乡村社会,但相关命题却具一般意义。该研究在其最后结论中梳理了国家、家庭与个人之间耐人寻味的复杂关系,认为,“在过去半个世纪里,国家在家庭变迁中起了最为关键的作用。这一过程推动了私人生活的转型,并由此出现了近年来自我中心式的个人主义的急剧发展。这种家庭文化之下的新型个人在最大限度追求个人权利的同时,却忽视他们对社会或者他人的道德责任”。显然,“这种自我中心的无公德的个人在很大程度上正是国家所推行的家庭革命的产物”。进一步地,“通过集体化和大跃进,国家试图推动集体主义,从而使农民将其忠诚的对象从家庭移向集体,最终到国家那里。因此,国家就必须摧毁旧的社会等级与家庭结构,将农民从家庭忠诚的成员变为原子化的公民”;可是,“集体化终结,国家从社会生活多个方面撤除之后,社会主义的道德观也随之崩溃。既没有传统也没有社会主义道德观,非集体化之后的农村出现了道德与意识形态的真空。与此同时,农民又被卷入了商品经济与市场中,他们便在这种情况下迅速地接受了以全球消费主义为特征的晚期资本主义道德观”,“最终,无论是在公共领域还是在私人领域,他们对群体和其他个人的义务与责任感也就日渐消亡”。

一对矛盾并存的“冲动力”,在资本主义发展的早期,这一对冲动力被锁合在一起,可是到后来,随着“宗教冲动力”的耗散,经济冲动力逐渐变得无所顾忌,最终将资本主义牵入难以自拔的发展困境。不可否认,在中国,经过一段时期的经济变革,“经济冲动力”日益高涨,可是,以家庭秩序以及儒家伦理为内核的“宗教冲动力”却长期萎靡不振,照此下去,市场制度重建与经济发展进程同样会面临严峻的文化矛盾。

有一些改革理念值得仔细斟酌,比如,迄今仍有不少人坚信,所谓市场化改革,其真谛就是以“标准”的市场制度取代原有的传统资源配置方式,无论后者有效与否。何为“标准”呢?欧美市场制度是也!一时间,与国际通行规则“接轨”就成为中国经济市场化改革终得“正果”的“不二法门”,而兼顾中国传统文化因素以保持市场制度独特性的劝诫则不时被讥讽为迂腐与不合时宜。不可否认,欧美市场制度在资源配置方面自有其可取之处,它毕竟成就了一段惠及不少国家的经济繁荣,但也应当看到,其制度优势的发挥离不开与此相匹配的微观制度基础(比如新教伦理以及自由企业制度)。我们之所以一定要将“运载”欧美市场制度的“大车”执拗地拒之于国门之外,不是因为这种制度本身有什么不好,而是让该制度“落地”并“生根开花结果”的前提条件过于苛刻,这个前提条件就是同步移植其微观制度基础。因此,不论市场经济制度的理论绩效多么神奇,其在中国的有效性得靠与本土的微观制度基础是否兼容来证明,更何况市场制度也决非欧美国家的独家发明。如果以制度独特性的丧失为代价换取融入全球经济市场化进程的“入场券”,那么,中国未来的经济金融发展将极易再度滑向专制与无序的“两极”困境。

显然,没有微观制度基础的重建,就没有中国经济金融的真正市场化。市场化是探寻和实现制度均衡的过程,它决不意味着从计划经济(简单排斥市场)的这一端走向放任经济(盲目崇拜市场)的另一端(历史地看,放任经济往往又是计划经济的前奏);若要避免于此,其要害在于尽快寻找和确定微观制度支点。在中国,不管人们寻求与国际通行规则接轨的热情有多么高涨,重建市场经济秩序的微观制度支点终将会“定位”于家庭秩序与儒家伦理。家庭主义以及儒家伦理之于中国市场经济的重要性完全可以与新教伦理之于西欧资本主义的重要性等量齐观^①。由此,实际情形可能与前述陈志武的判断截然相反,若着眼于长期视角,中国经济金融发展之缓慢,其根由恐怕不在儒家伦理之强势,而在儒家伦理之衰微。当然,陈志武之所以有此判断,归根结底是将市场化改革的正向效应过分地夸大了!这种“夸大”自经济改革以来能够在并不算小的理论与政策“圈子”中渐成共识,或许可以归因于一些人对欧美市场主义的盲目崇拜,但更为重要的,则是凸显出多数人对中国文化传统的轻视抑或无知。

无论如何,中国的经济金融运行太久地疏离于自己的文化传统。尽管20世纪70年代末期以来的市场化改革正在成就一段经济崛起的“中国神话”,特别是,不少国人因为中国经济在21世纪初期全球金融危机中的“非凡”表现而重拾前所未有的制度自信,但是,仍然有一些头脑清醒者总在“不识时务”地发出“盛世危言”:未能植根于自己文化土壤的经济繁荣终究不会长久。其中有些西方学者的告诫足以发聋振聩,比如:“尽管中国的经济模式见证了个国家在物质方面的成功,但它也留下了巨大的精神空白”;“过去十年中国已在很大程度上丧失了自身的文化”,因此,在将中国经济“这棵大树培育至下一阶段时,必须认真关注自己的根”(布洛姆,2010)。如果说经济改革以来迄今为止的经济奇迹是长期压抑的物质欲求自然迸发的结果的话,那么,从今往后的经济成功则需要一种源自伟大文明深处的“精神力量”的支撑。高速增长以及与此伴随的物质欲求满足固然可以依赖政府主导型投资的“爆炒猛炸”,但丰衣足食抑或“酒足饭饱”后的精神刻画与制度调

^① 学术界已经有人呼吁,“如何做好儒家思想与现代社会的沟通,是构建中国未来社会价值观的重要一步”,“这是一个国家基本的文化尊严”(叶匡政,2010)。对于中国经济金融制度的改革与重建而言,又何尝不是如此呢!

适则“若烹小鲜”^①。每到此时,文化传统的微观作用始显重要而绵长。

家庭秩序以及儒家伦理对于中国经济金融的长远发展之所以重要,除了前文反复论及其作为宏观制度均衡的微观支点之外,还在于它具有孕育和滋养市场理性或者“内生市场”的功能。与西欧特别是英国基于个人主义传统而构建市场秩序的逻辑不同^②,在中国市场化进程开启之时,强势的国家已然站立在改革的起点。不仅如此,迄今为止中国重建市场经济秩序的努力本身从一开始就是国家自上而下“设计”与推动的过程。无疑地,中国的市场化改革注定会偏离市场秩序形成的“经典”逻辑。按照主流观点的解释,“正宗”的市场经济制度发端于个人主义以及与之相匹配的财产权利和资源配置规则的确立,正如英国古典自由主义思想家们所认为的那样,基于正义或者自然之法,在私人财产制度的前提下,可以产生私人之间自由的商品交换,进而形成市场(李非,2001)。在这里,有一种情形极易被大多数人所忽略:让个人主义“内生”出稳定而有效的市场制度,需要具备一个至关重要的条件,那就是,要么存在一个弱而小或者受约束的政府,要么财产权利的私人所有者拥有足够强的独立谈判能力。可是,这一切在重启市场化改革进程的现代中国皆暂付阙如。

十分明确的一点是,在个人主义因素仅具有有限制度博弈能力的情况下,按照上述经典逻辑推进的市场化改革注定会步入“政府控制型市场化”的另途。尽管起初人们无时不在期盼政府善待市场,而上层政府也似曾有意为之,但前者毕竟具有与生俱来的强制与垄断倾向。这样,一场实力悬殊的市场较量便在那些矢志移植经典市场制度的改革先驱者们的呐喊助威声中惨烈地展开,而个人主义因素的迅速屈服却早在明眼人的预料之中。很显然,只要较量中的一方轻易认输或者出局,达成制度妥协的基本条件便不复存在,就更谈不上构成所谓“市场均衡”。尽管有不少人执意坚持认为中国迄今的市场化改革“硕果累累”,相关的经验实证检验证据凿凿,由此编织而成的市场化图景也相当绚烂壮丽,但若着眼于市场制度的基本内涵,上述景象只不过是人们简单停留于市场化表层结构进行乐观估计而形成的“制度幻影”。若就市场制度均衡的深层结构看,中国的经济改革与发展尚未寻找到正确的市场化路径。

七、中层结构与“制度空间”

中国既有的所谓“市场化改革”从一开始就使过多的个人财产权利的拥有者游离于上层结构(国家秩序)与中层结构(基于家庭秩序)之间的“过渡地带”,初尝改革成果的财产所有者在未成型的市场上“随波逐流”,大量经济金融资源被非理性行为所裹挟,由此导致的经济运行“无序”为政府的经济金融控制创造着越来越充分的理由。人们起初满怀利益增进期许的市场行为最终却将市场因素渐次逼入制度“死角”,波澜壮阔的市场化改革竟然使真正的市场因素无处藏身,到头来不得不委曲求全于政府精心构筑的管制樊篱之中。管制是为了终结“无序”,而“无序”又极易被经济管制当局归咎于个人财富拥有者们的“非理性”行为,因此,尽管经济无序的“始作俑者”不无委屈甚至愤懑,政府时紧时松的经济控制(抑或经济“专制”)却总是来得理直气壮。经过几番“较量”,中

^① 王蒙(2009)对《老子》第六十章的解读可谓精到,如他认为,“做到了若烹小鲜的人,做到了不慌不忙、不浮不躁、不吹不叫不吵不闹不翻天覆地的为政者,他们的平和带动了天下的平和,他们的稳定推动了天下的稳定。”“按照中国式的思想方法,德与德相亲,道与道相近,圣人不会伤人,鬼神也就不会伤人了,圣人有德,其他各种力量也都有德起来了,叫做物以类聚,人以群分。这样的烹小鲜的结果,这样的互相无伤的结果,是汇集了天下的有道无伤之士之理之物质与精神的资源。”不过,此种境界的达成并非不需要条件,显而易见的是,如果离开了像家庭秩序以及儒家伦理这样具体而又实在的微观制度基础,“若烹小鲜”就只会成为一种可望不可及的制度憧憬。

^② Macfarlane(1978)曾经不无自豪地强调,“与中国、印度和西欧的大多数其他国家比较起来,英格兰是多么的独特。它的独特之处,不仅在于它的历史具有长期的连贯性,还在于它将个人置于经济、伦理及政治制度的中心”(中译本,“致中国读者”)。

国经济市场化的结果当在不少人的意料之外:经济改革以来萌芽伊始的“个人主义因素”合乎逻辑地疏离了原有秩序,可是未及形成独立的经济金融行为能力,进而未能获得创造市场的机会,便被一种外在的力量重新拽入上层结构的坚硬“怀抱”。

在这里,我们触到了问题的要害。基于前述特殊的制度背景,中国经济金融的市场化注定难以步入由个人主义因素所开辟的自由竞争再到从容签约的经典路径,它从一开始就是国家因素参与的过程,而要让国家因素参与其中的市场化过程不被 North(1981)意义上的“暴力潜能”(violent potentialities)所驱使,则需要寻找和构建相应的“制度空间”。只有特定的“制度空间”形成在先,(下层)市场因素与(上层)国家因素的妥协才能紧随其后。不无遗憾的是,这一市场化逻辑在迄今为止的改革理论史上从未被人发觉,从而使经典的市场化理论长期误导着中国的市场化改革。

一般地看,中国经济金融的市场化改革对该“制度空间”所提出的要求近乎苛刻。因为,长期以来,中国国家因素与“个人主义”因素的力量对比可谓强弱悬殊,要让这两种因素平等面对进而讨价还价直至达成妥协,需要相应制度空间兼具凝拢下层与牵制上层的双重功能。可是,兼具上述双重功能的制度空间在当下的改革进程中能否以及何以形成呢?为了回答这一问题,我们需要再次走进中国经济社会结构变迁的制度深层。前文已经提及,西汉盛唐之所以出现较长时期的社会稳定与经济繁荣,最基本的原因是存在一个以家庭秩序以及儒家伦理为微观制度基础的坚凝“中层结构”,由此支撑了“王权”(上层)与社会(下层)的微妙平衡^①。如果我们能够确认如今经济改革的市场化逻辑与汉唐时期经济制度结构的演进路径具有相似的文化根基与清晰的传承脉络,那么,塑造以家庭秩序以及儒家伦理为支柱的微观制度基础便是重建市场化改革所需“制度空间”题中应有之义。

应当看到,在理论史上,与上述“制度空间”有关的话题并非没有人去留意。比如,除了前述许倬云(1998)对“中层结构”作用的强调之外,史学大家陈寅恪就曾洞彻家族秩序以及儒家礼制的制度约束功能,认为儒家礼制是中古士族对皇权挑战留下的“制度性遗产”(institutional legacy)。他辨析道,一些文献误以为儒家不似基督教以自身的教会组织为依托,因而在制衡专制权力方面居于无力地位,其实,儒家伦理虽无自身组织,但却以家族秩序以及由此构成的社会建制为基础;长期以来,由家族结成的宗族性社群成为制衡政治权力的实体,因此宗族盛衰与国家治乱紧密相关(王焱,1998)。相比之下,许倬云所刻画的“中层结构”只强调相对于世袭贵族的“新兴力量”,未能牵扯儒家伦理,而陈寅恪的“社会制衡”观点则直指家族秩序与儒家伦理的基础作用,后者明显“技高一筹”。

类似于上述“中层结构”以及“制度空间”的问题也在一些西方学者的视线之内,如Habermas(1989)曾经提出“公共领域”(public sphere)概念,并将其定位为“国家与社会之间充满张力的区域”。其实,更明确地说,这是一个国家与社会都参与其间的区域,由此形成的“制度空间”既反映社会的力量又体现国家控制。在此基础上,黄宗智(2007)进一步给出“第三领域”(third realm)概念并依据中国帝国晚期以来的社会结构变迁做了虽属初步但不乏启发意义的阐释。他发现,晚清以降,社会政治体系由三个层级构成,顶层为国家的正式机构,底层是社会,两者之间的“领域”则是“国

^① 葛兆光(2000)认为:唐宋之际,皇权所象征的国家(state)、士绅所代表的社会(society)以及民众(demos)三者之间的关系似乎呈现出两种趋向:一方面,“国家以及它所象征的法律制度、道德伦理、文明观念在迅速扩张”,与此相伴随,国家对社会的控制在加强;另一方面,士绅阶层继世袭贵族时代结束而崛起,随着宗族聚落的重建,他们逐步成为国家与个人之间的中介。具体而言,士绅阶层经由“考试、仕宦、荫封等等途径,在地方上成为领袖,在与国家的协调中,他们也促进着国家的法律制度、道德伦理、文明观念的扩张,不过同时也在抵抗着国家对于民众个人的直接统治,有时成为民众利益的代言人,对抗着国家无限膨胀的权力”。大致来说,“国家与士绅、政治权力与文化权力在支持以传统道德为核心、礼法为背景的文明在社会中的扩张方面,确实相当一致”,无疑地,“正是在国家与社会一致的推动中,一些儒家原则被当作天经地义的伦理道德确定下来,按照这种原则建立有序生活的制度也被认同,并逐渐推广到了各个地区”。

家官吏与士绅领袖合作进行公益活动的地方”；“对生活在基层的大多数人来说，与国家的接触主要发生在第三领域”。进入民国时期，虽然“社会自主性”迅速上升，“官僚制控制”也显著增强，但社会与国家在第三领域的持续合作未见衰减。20世纪50年代以来，随着新政权的建立和工业化进程的启动，第三领域被快速“国家化”，尽管如此，原有的第三领域仍以“集体所有制”的形式普遍存在，并成为此后改革时期乡镇经济（以及民营经济）迅速成长的制度基础。

在黄宗智（2007）看来，20世纪70年代末期发端的中国市场化改革在很大程度上是一个大幅度“社会化”与“去国家化”（de-statification）的“制度纠偏”过程，曾经被国家正式制度严重挤压的“第三领域”在此过程中得到某种程度的重建与扩展，而乡镇企业的异军突起便是此番制度变迁的标志性结晶。按照黄宗智的理解，支撑乡镇经济发展的制度结构体现的是“国家指导性计划”与“半自主的按市场导向谋求利润的作用”的“混合”，而乡镇企业更是受到“国家控制与市场激励的双重影响”。这种格局何以形成呢？固然“国家控制的放松给公民个人带来了较多的自由”，但更为重要的是，“较大的乡镇企业的经理们在与村镇领导打交道的过程中具有较强的讨价还价实力”。也就是说，在当时的乡村社会已然存在一个达成利益妥协所必需的稳定“中层结构”。

我们曾经反复强调，仅从理论上讲，培育私人经济理性以及自由市场机制的重要性毋庸置疑，但在中国特有的制度背景下，若将重建市场经济制度的重任一味地托付于此则显得过于草率与天真。在历史上，“中层结构”（近似于黄宗智的“第三领域”）的存在与大小决定着国家与社会的行为性质与朝代兴衰，而在20世纪50年代以来，正是这一“制度空间”的被严重压缩，才导致了长达二十余年的经济衰退。不用说，只有国家与社会能够共同表达相互妥协的意愿并形成某种制度均势时，真正的市场因素才会有容身之处。在“暴力潜能”随时现身的场合，即便出现了所谓的“市场”，那也只是一个私人市场主体普遍“投靠”正式制度或者被国家偏好轻易左右的市场“外壳”。乡镇企业在20世纪90年代以来几近致命的发展挫折即为明证。因此，在中国，乡镇企业甚或民营经济的发展终将取决于国家与社会能否营造出一个稳定的“中层结构”，以便为市场化因素的持续成长提供足够宽广稳定的制度空间。只要国家与社会的妥协一旦达成，则市场因素的“内生”就会是自然而然的事情。

黄宗智并未涉及“第三领域”重建的文化维度，这不能不说是一种缺憾。我们已知，国家与社会达成妥协本身具有深厚的文化含义。更明确地说，“中层结构”之能够搭建并非全然依赖于不同利益主体之间围绕经济利益的讨价还价，它还有着更为曲折深邃的精神文化牵扯。起初松散的社会何以凝拢成形，以至最终汇聚起足够强劲的谈判能力呢？经济利益激励自然不可或缺，但单凭它则断难持久，更不用说利益主体极易被更大的利益许诺所“俘获”。正是在此刻，文化传统的重要性和不可替代性得以凸显。在所有制度因素中，文化是最具稳定性的一个，而文化的稳定性则源自其长期积淀性。文化因素并不排斥正当的利益诉求，但却不会轻易与经济利益“随波逐流”。在中国，这一文化因素便是命运多舛的家庭秩序以及儒家伦理。正是在这种意义上，我们才坚信，不管主流市场化路径的坚守者们多么难以承认和接受，构建以家庭秩序以及儒家伦理为核心的“中层结构”终将是中国经济制度迈进成熟门槛的必经阶梯。

八、“文化空间”与市场制度演进逻辑

令人颇感意外的是，在中国学者相关文献中难觅踪迹的市场化逻辑，却在一些西方学者那里得到相当周密而直率地表述。自从Williamson（1975）在理论史上率先引发有关市场制与层级制（Hierarchies）的争论以来，不少学者逐步确认，经济体制是一种由分散偏好与集中倾向拉扯而成的线性联系，市场与层级制分别处于这种线性联系的两端。此种两极结构十分脆弱且不稳定，因此，

经济体制需要在线性联系的中间嵌入“家族或者联盟治理形式”(Ouchi, 1980; Butler, 1983)以及“关系契约”(Williamson, 1985)。即便考虑到了中间嵌入因素,由市场与层级搭建的线性分析结构依然不能直接应用于中国市场化问题的讨论,但能给“家族形式”以及“关系契约”留出位置已属不易。明显受此启发,Boisot(1986; 1995)进一步提出“文化空间”(culture space)概念,并试图在其中勾勒出不同性状的交易情形以及给主要国家的市场制度进行文化定位^①。相对于人们对经济交易结构以及市场制度演进的既有认识,Boisot的整体分析逻辑及其结论显得有些另类(当然不乏新意),其中一些阐释与判断也未必准确甚至不无草率,但其有关中国市场制度形成路径的刻画则值得特别留意。尽管将采邑制(fiefs)作为中国与西方市场制度共同初始点的文化定位未必确切,更何况不少文献认为采邑制(近似于中国早期的分封制)在东西方貌合而神离,但其随后的分析逻辑毕竟凸显和强调了家族(clans)因素在中国市场制度形成过程不可替代的重要性。这就意味着,Boisot的分析意趣与我们一直试图论证和坚守的结论呈现出了逻辑上的某些吻合。

既然通往市场制度的逻辑线索已经清晰可见,那么,围绕上述问题的分析前景就值得期待。在Boisot(1995)看来,西方市场制度“从一个权力集中在采邑的封建经济秩序”起步,朝着“君主逐步取得支配地位的方向发展”,接着“通过创建理性的合乎法律的行政机构”,迅速步入新官僚制度的路径,随后,在“市场的自我调节力量得到较好的理解”之后,“君主会愿意以和大量经济代理人保持较疏远的松散关系来代替他对国内经济活动和外贸的严格直接控制”。历史实证地看,由采邑制到官僚制(或者层级制)再到市场制,这是一条曾被荷兰、英国等国家先后成功实践过的经典市场发展逻辑^②。与此截然不同,中国的市场制度则走向了另一条演进之路。作为中国市场制度发展“另辟蹊径”的鲜明标志,家族制耸立于这条特殊路径的关键节点上。Boisot(1995)推测,中央计划经济秩序“不过是从采邑制度向官僚制度移动企图的一种可能的制度结果”,而这一“制度结果”曾经遭受重大挫折。这就意味着,在中国,直接经由官僚制抵达市场制度“彼岸”的“经典路径”恐难走通,如果非要擅自前行,则注定会半途而废。

由于采邑制倾向于强调基于非正式制度的个人自由以及权力分散(或者分权),而官僚制则看重借助正式制度的秩序整肃与权力控制(或者集权),那么,依照前文的相关讨论,如果个人权力不能凝聚为有效的谈判能力,一旦制度演进步入采邑制与官僚制之间的文化空间,则极易形成制度结构在“无序”与“专制”间非此即彼的两极配置,经济社会运行也将陷入周期性的治乱循环而难以自拔。显然,我们需要向位于采邑制与家族制之间的文化空间寻找通往市场制度的出路。在此不能不承认,Boisot(1995)为理论界破解中国市场制度演进谜题确立了一个大致正确的方位。他确信,中国市场制度的基本框架将“以信息(文化)空间的家族制区域为中心”而构建,“如果中国的改革能在一个仍然对家族制和采邑制作了重大投资的文化中成功容纳市场胚胎的话”,则可能在长期取得远优于其他转型经济国家经验(如东欧国家经由官僚制的路径)的市场化绩效。无论如何,基于家族秩序的市场制度构建已对主流的市场制度逻辑提出挑战,现代经济秩序并非是基于正式(理性)制度方可建立和运转的西方社会的“专利”,它在非正式规则(甚至潜规则)主导的文化空间内也能发育与成长。若不能洞彻于此,则一定会对如下现象大惑不解:虽然对正式制度的依赖有限,可改革以来中国经济交易的扩散却越来越迅速(Boisot and Child, 1996)。

不可否认,Boisot(1995)(以及 Child)的分析框架在强调家族制之于中国市场制度重要性的同

^① Boisot(1995)按照信息是否得到编码、抽象以及扩散将交易结构区分为市场、官僚、家族和采邑四种类型。他认为,在既定的“文化空间”中,美国属市场类型,法国属官僚类型,英国与日本属家族类型,而中国则属采邑类型。

^② 在欧洲官僚制确立之时,正式制度中的产权保护装置已然成为个人权力的有力屏障。或者说,西方社会自从踏入经由官僚制迈向市场制的路径之后,作为个人谈判能力的替代安排,法律体系便与官僚制度一路相随,而在其背后则是得到妥帖保护的個人权力。

时却割断了它与官僚制的可能联系,正因如此,在其理论步履即将跨越家族制的界碑探寻继续前行的方向时,却倏忽间变得茫然四顾而不知所措,由此导致其对中国市场化整体逻辑的最终误判。面对有关中国市场制度之成熟模式究竟若何的考问,他曾一度陷入彷徨与犹豫,如他一方面发问,这种基于家族制的新型市场制度(Boisot称之为“网络资本主义”)“是否代表向市场资本主义发展的新轨迹的中继站,即达到最后趋同的另一条道路,还是它本身就是一种够格的稳定制度结构”?另一方又告诫,“不要匆匆忙忙地把网络资本主义看作市场资本主义的‘前现代化’变体,以为前者会在后者生根后消失”。诚如所料,经济改革初期曾经获得短暂成功的乡镇企业“故事”从一开始就进入“文化空间”范式的观察视线并作为主要的研究“标本”,他们将其划归“采邑制”的范畴,这未尝不可,但若将乡镇市场经济的早期成功简单归因于一些企业“逃避了中央和地方政府监督”的结果,由此确认它们“会尽可能在国家官僚机构鞭长莫及的情况下运转”并可望据此在中国形成一种崭新的市场制度(Boisot, 1995),则显得有些唐突。

从长期看,大凡稳定有效的均衡市场安排从来不会是基于“逃避”行为的机会主义结果,而注定要经受利益各方直面矛盾、权衡利弊进而达成妥协的逻辑锤炼。因此,如其设想,中国的各类非国有企业可“从家族制区域避开官僚的视线建立相互的交换关系”,进而形成稳定的制度安排,则纯属一厢情愿。Boisot也曾隐约感觉到,在“文化空间”中存在着一种制度,它在促进增长方面比资本主义更为优越,却又明显有别于中央计划经济,他坦承,“我们不知道它会是什么”(Boisot, 1995)。不知何故,他并未对此加以深究,而是将目光坚定地投向了家族制。之所以作此选择,那是因为他一直坚持认为,虽经长期的制度变革,“中国仍然缺乏创造非个人化制度秩序的文化气质,不论是市场的还是官僚制的”(Boisot, 1995)。这样,从采邑制向前眺望,剩下的唯一去向(同时也是唯一终点)就是家族制了。结果,家族制就被当作了中国新型市场经济制度的终极依托。这也同时意味着,基于中国制度背景的“文化空间”分析逻辑最终至于家族制。

很明显,上述“文化空间”分析忽略了一个至关重要的维度,即家族制与官僚制之间可能存在的妥协领域及其制度后果。之所以出现如此重大的逻辑疏漏,归根结底是因为相关文献对家族制的定位出了问题。如前文所述,对于中国的市场制度而言,家族制只是一个中层要素或者“中继站”,它固然十分重要,却无法独立塑造与托举市场制度的厚重结构。仅从这种意义上看,“文化空间”分析显然是将家族制的功能过分夸大了,这与主流文献长期低估甚至诋毁家族主义的经济金融作用形成了鲜明而有趣的对比。尽管在中国经济社会演进历史中,官僚制不乏极端表现(如极权经济)与不良记录,但对于市场制度的发育而言,它毕竟是一个难以回避的外生存在。从某种意义上讲,中国经济制度之所以长期失衡,其要害不在官僚制之强势,而在家族制之脆弱。因此,对于中国市场制度的演进,家族制的成长是必要条件,而其随后与官僚制的有效“对话”和艰苦磨合则是充分条件。作为参照,日本曾将文化资源更多地投向家族制领域,使之能与已然有力的官僚制形成均势,进而为市场秩序的建立开辟道路。中国的情形恐与此相去不远。循着上述逻辑,中国市场制度演进的基本脉络便清晰浮现:它从所谓的采邑制起步,经由家族制凝聚起足够的谈判能力,然后与强大的官僚制正面相持,几番利益博弈之后,一种崭新而稳定的市场制度框架便“瓜熟蒂落”。

上述讨论为解读中国市场化改革以来的诸多经济金融谜团如乡镇企业相对于国有企业的效率之谜^①(钱颖一、温加斯特, 1998)、国有银行改革过程中市场化倾向与金融控制的“两难困局”(张杰, 2008)等提供了新的角度。乡镇企业之所以会形成效率优势,其奥妙在于,在经济改革初期中国乡村社会的交易半径与文化空间中,相对于正式制度安排,家庭主义(以及儒家伦理)的存在使得

^① 杨小凯(2002)曾对国内外讨论中国乡镇企业问题的相关文献进行了系统而权威的综述与评论。

乡村组织拥有一定的谈判能力^①,由此形成的中层结构成功地限制或者制衡了政府基层力量的单方面强制。经济改革开辟的发展机遇就在眼前,剩下的就看各方当事人如何选择最佳的获益制度安排。于是乎,乡镇企业迅速进入相关利益主体的视野,因为在这里,乡村社会与基层政府的效用函数出现了前所未有的交集(乡镇企业的成长事关乡村百姓就业机会与货币收入的增加以及基层政府财政状况的改善),因此他们就都拥有了出于最大化各自利益的考虑而寻求合作的激励^②。相比之下,在国有企业那里则从未出现过此种制度空间。从这种意义上看,乡镇企业是中国经济改革背景下家族制与官僚制共同“内生”市场制度的一种虽属短暂但还算成功的初步实验,它至少提供了一件可资人们近距离观察市场形成过程的“中国标本”。

如果说乡镇企业一度成功的奥妙在于乡村中层结构之坚韧,那么,中国金融改革之“两难困局”则在于金融中层结构之脆弱。在中国金融改革过程中,政府因素与私人因素都竭力在金融资源配置权力分配的制度链条上各执一端(尽管力量对比极为悬殊),最终形成政府强制行为与民间机会主义行为(如民间集资等)的“角点”竞争格局。由此再次表明,任何试图割断政府因素与市场秩序内在联系,而让“手无寸铁”的私人金融因素只身迈向中国金融市场化之路的改革设想,若非天真与无知,则属偏执与狂妄,因此注定无果而终!话说回来,如若期盼今后中国金融市场化改革取得些许积极成果,那一定是在政府因素与民间因素达成某种金融妥协的制度切点之上。当然,诚如前述,达成金融妥协并非没有条件,那就是需要基于家庭秩序构建坚韧的中层结构以及重塑儒家伦理,除此,不管起初国家的金融改革构想多么清晰周密,改革参与者的行动何其理性执着,中国金融制度变迁的“市场化函数”终将无解。

九、“政府内生市场”命题

这种情形一定让市场演进“主流路径”的坚守者们大惑不解:官僚制竟然会与家族制一道塑造市场框架!不仅如此,由此牵扯出的一个新命题则直逼主流市场经济理论的要害。如果认定官僚制强调政府因素,而采邑制看重私人因素,那么,在经由家族制这一“中层因素”凝拢而形成的市场制度函数中,政府因素与私人因素一并成为了内生变量。我们已知,在主流框架那里,政府因素通常被视作“外生”,它与私人因素谋面,需要“穿越”市场制度的森严壁垒,并恪守其“金科玉律”。这两个原本形同水火的因素,何以在中国特殊的“文化空间”中冰释前嫌,合力“内生”出一个崭新的市场框架?对于现代经济学的新发展,这不啻一个革命性诘问。

其实,一些西方文献已经察觉到中国市场制度构造的“异样”,如 Bruun(1993)认为,中国新体制的重要特征依赖于历史上长期处于紧张状态的政府和家族在相对非正式关系的“制度内共处”方式,而 Hamilton and Biggart(1988),Whitley(1992)以及 Tu(1993)等基于对中国(还有其他东亚国家)工业化与市场化进程中政府作用的考察,进一步强调有必要对有关政府经济作用的传统理论进行补充完善。青木昌彦等(1998)则直截了当地提出“政府内生”命题^③,认为政府不是民间部

① 李新春(1998)认为,中国农村经济改革最为深刻的变化“在于家庭或家族重新成为生产的自然经济单位而起作用”,而“乡镇企业一定意义上仍是家族企业的衍生”;“乡镇企业的成功在很大程度上体现了家族文化的关系、信任资源和内向的凝聚力在企业成长中的作用”。

② 陈剑波(1995)曾经给出了一个乡镇企业的“交易平衡表”,透过它,可以十分真切地看到基层政府与乡村社会是如何由各自的实际利益出发,最终在乡镇企业这一制度安排上达成利益妥协的“传奇”经历。王永钦(2009)据此认为,“乡镇企业是一个凝结着基层政府、社区的就业、收入和财政诉求的社会治理机制”。潘维(2003)则强调了乡镇企业成长过程中基层政权的“市场中介”作用,他认为,“乡镇企业的成功主要在于政治和社会原因。政治原因可以追溯到社会主义基层政权的组织机构,以及20世纪50年代以来的农村社会主义集体传统。社会原因可以追溯到农村社区天然的血缘和地缘纽带”。

③ 青木昌彦等(1998)强调,“在新古典的经济模型中,政府被概念化为具有干预市场过程以纠正各种市场失灵潜在能力的中立仲裁者。很显然,这一假定对于理解任何经济的实际发展过程没有什么用处”。

门的“替代物”,而是经济体系的一个“内在参与者”,其可能的作用之一是补充培育民间部门的“协调秩序”;上述中国渐进式改革过程乡村企业的一度扩张可视为生成这种协调秩序的一个经典例证。

在另外一项专门讨论国家与市场作用关系的文献中,青木昌彦等(1999)进一步得出结论,“如果没有政府和企业的密切协调,东亚经济发展得更快这一说法就只不过是空谈而已”。当然,政府内生难免产生共谋与偏袒,实际经济运行也不乏因滥用权力而导致资源低效配置的例证,但是,就长期而言,政府内生体系的长处足以弥补其风险,或者说,经济从协调秩序中得到的收益要大于因资源错配而招致的损失。Olson(2000)则按其一贯的政治经济学逻辑证明了国家权力与私人权力或者政府与市场之间的关系决定一国繁荣的命题,他认为,自由市场经济不是保证国家繁荣的唯一条件,只有与适当的政府因素相互携手才能铸就走向繁荣的权力逻辑,而这一逻辑得以有效贯彻的一个关键因素是在政府与私人之间创造“相容利益”。只要存在这种利益,即使是在专制国家,统治者也会尽可能地保护个人权力,以避免损害其长期效用最大化。

若从这种意义上看,Hellman等提出的“金融约束”框架实际上也意在强调政府因素与民间部门在一国金融发展过程中的“市场共处”与利益兼容。政府因素的介入使得存款利率低于竞争性均衡水平,这时,对于金融中介而言,在获取“特许权价值”(franchise value)的同时,租金机会(rent opportunities)豁然闪现;企业的境况会因以较低利率所获贷款额大于均衡条件的信贷可得规模而得到改善;居民部门的租金效应也将超越利率效应,因为存款的安全性较以往大为增进(Hellman, Murdock and Stiglitz, 1998)。结果,政府因素与民间(私人)因素这两个长期被主流理论误读与错配的变量在新的制度函数中“握手言欢”,并合力创造出了一种别样的市场秩序与金融绩效。透过经济改革以来中国银行体系的“高利差”、国有银行针对国有企业的“信贷剩余让渡”(或“金融补贴”)以及政府与存款人围绕存款货币“歃血为盟”等现象(张杰, 1998b; 2006; 2008),我们不难确认上述金融约束逻辑的合理性。不过,需要提醒的是,金融约束框架只是将上述政府与民间共处的市场秩序视作一种过渡性金融制度安排,其最终的演进目标依然是经典的金融市场模式。因此,若试图据此勾勒中国市场秩序的完整制度轮廓则无异于“缘木求鱼”。

强调“政府内生市场”命题不仅预示着经济学分析的范式革命,而且还具有明确的价值指向。就范式革命而言,政府因素的引入开始将既有的经济学分析视角引向更为基础的社会合作能力层面,在由此肇建的新范式中,政府因素成为特定条件下社会合作能力的函数。从此,市场不再单纯是挥洒个人理性的“私人俱乐部”,而是效用各异的市场参与者们求同存异、洽谈合作直到达成妥协的谈判签约场所。妥协需要支付成本,市场交易效率又决定于交易成本的大小,因此人们无时不在寻求妥协(交易)成本最小化的市场安排,而社会合作能力因素则将人们节约妥协成本的努力引向两条迥异的制度逻辑。社会合作能力较强,妥协成本必然较低,市场参与者通常可以自行达成妥协,原本无需其他因素(如政府)参与,如果此时政府因素介入,则在很大程度上只是为了分割妥协(交易)剩余,反而会增加妥协成本,显然,这种介入既无效也不具有义理性。可是,在社会合作能力较弱的场合,市场参与者因交易成本高企而一时难以达成有效妥协,则会自然内生出对外在因素的需求,此时,政府的出现就具有了充分的正当性以及增进交易效率的功能。一旦政府因素具有了帮助市场达成妥协的功能,那就意味着它自身从此成为了市场的构成要素。政府的出现是“构成市场而不是弥补市场,在这种情况下,如果政府缺席,市场本身反而是不完整的”(张杰, 2005)。政府因素在市场框架中“登堂入室”,进一步凸显了市场交易过程的繁复曲折,在任何一项交易达成的背后,往往交织着市场参与者们相互冲突、试错、算计、僵持以及退让的绚烂图景,而新古典经济学所描画的任何交易皆能无条件瞬间达成的“海市蜃楼”即告幻灭。重要的是,将长期习惯于刻画政府因素与私人因素此消彼长情形的经济学转换为能够合理解释两种因素相互依存景象的经济学,则无疑需要一种全新的分析范式。

相比之下,“政府内生市场”命题的价值指向更是别有意味。如果能够在理论上确认政府是市场制度的内在构成要素,我们就不难进一步推断,任何形式的市场经济制度都不能离开政府因素而独存;只不过基于不同的“文化空间”及其妥协效率,不同市场制度类型对政府的需要程度或者政府的作用权重会有所不同。这一理论判断是如此重要,它分明在提醒我们,不能仅仅依照政府作用的大小程度来简单评判一国市场经济制度的性质与绩效,特别是,不能据此将市场经济人为地划分为“三六九等”,或者先验地认定政府介入程度较深的市场制度就一定是低效的(张杰,2005)。市场制度从来不存在什么标准类型,衡量一国市场制度是否有效,不能只看它与某种“标准样式”是否相像,而是要仔细端详特定制度环境下政府因素与私人因素达成妥协的实际状况。

既然政府因素与私人因素共同内生了市场结构,那就难免牵扯到彼此之间的“比例”或者“力量对比”问题。在早期文献中,Smith(1776)曾从另外的角度对此有所涉及,他认为,政府的首要责任是清除那些妨碍自由制度的各种制度障碍,但得注意政策的执行过程,倘若一下子“恢复到自然的、健全的,并为完全自由制度所必然建立的比例”,则会产生诸多问题。Smith自然是主张政府完全退出观点的,但他依然提醒,在自由市场制度的“恢复”过程中,需要掌握制度“比例”(这种比例可以近似地理解为政府因素与自由私人因素在市场秩序中的“权重”);对于那些短期难以解决的问题,最好“留待未来的政治家和立法者运用智慧去解决吧”。这就意味着,即便在自由市场的形成过程中,也曾有过一段政府因素与私人因素共存的经验,或者说,政府因素对于自由市场制度并非没有贡献,尽管长期以来主流理论对此有所隐讳。值得注意的是,随着欧美市场经济制度的确立,Smith的自由市场理论大行其道,但其牵扯政府因素的“比例命题”则几乎被人们彻底遗忘。从此,经济学家们的目光便被只有私人因素活动的市场所吸引,而遗憾地错失了通过引入政府因素修复和扩展既有经济学框架的无数次机会。

由此看来,“政府内生市场”这一乍看极富东方制度特色的命题其实可以回溯到经济学的“古典渊源”。应当说,有关中国市场制度内涵的讨论在很大程度上复活了Smith的“比例命题”,虽然看待问题的出发点会有所不同。在Smith看来,政府(完成最后一次干预)退出之后只能守护在市场的“外侧”,而对于中国的市场制度,尽管一开始政府需要做出必要的退让,但最终仍会停留于“市场内”的某个适当位置。不难预见,在现代经济学的未来发展进程中,政府因素与私人因素的“比例命题”注定会占据某种核心位置,而这或许是中国经济学家有所作为的一个机会。

应当看到,对于欧美经济学家,即使抛却“比例”问题也无大碍,但在中国,忽视比例视角则会迷失理论方向。遗憾的是,经济学家迄今尚无专门讨论这一问题的有分量文献。不过,倒是个别历史学家凭借其特有的长期视野与学术敏感捷足先登。依据初步的文献检索,许倬云(1998)大概提供了基于中国背景明确讨论“比例命题”的最早观点^①。如将前文许倬云有关政治秩序中贵族与平民的“黄金分割”还原为此处的经济学表达,它分明是在刻画政府因素与私人因素的最佳“市场比例”!早期研究中国金融改革问题的少量文献也曾触及“比例命题”,如张杰(1995)早年提出“让国有银行规模缩减到适度水平而又不致引起社会经济动荡”的观点,实际上已经暗含了对政府金融因素与民间金融因素“均衡”比例的考量,而且,由此进一步影响了他对中国国有银行体系深层矛盾以及改革前景的判断,如其认为,中国国有银行体系的问题不在政府垄断,而在规模过大,“由于经济中尚未形成一个相对规模足够大的提供私人金融产品的商业金融制度,所以既有的国有银行的政府垄断格局才成了问题”(张杰,1997)。紧接着,他更为直截了当地挑明了“比例”问题,强调中国金融改革最为核心的问题是把握经济金融层面“国有”与“非国有”的“比例”(张杰,1998c)。平心而论,上述早期讨论未及充分考虑更为深层的制度纠葛,但它毕竟将相关话题牵引到了一个即便

^① 许倬云早在1992年就已提出所谓“黄金分割”命题。

在如今看来也还大致正确的方向^①。

更为重要的是,政府内生的市场制度如何维持长期均衡(最佳比例)?与政府外生以及匹配以外部约束的西方情形不同,政府内生必然涉及内部约束,因为政府因素总归裹挟“暴力潜能”而来,相较于市场中的其他因素,它无疑具有天然的权力优势。问题在于,面对如此力量悬殊的初始市场结构,内部约束何以实现呢?陈焕章(1911)曾经引述法国重农学派代表人物 Quesnay(1767)对于中国政治治理方式的评价并给予充分肯定,后者认为,民主政治给了下层民众太多的权力,贵族政治则给了上层阶级太多的权力,只有在中国,没有一个阶层会取得支配地位。依照前面的相关讨论,下层权力太多会导致无序,而上层权力过大则容易走向专制,中国的情形则恰到好处。既然没有哪个阶层形成显著优势,就意味着出现了达成政治(市场)妥协进而取得某种制度均衡的可能。尽管上述评价不无言过其实之处,但若征之于既有的经济制度演进历史以及经济增长绩效,则至少说明其并非全属臆断。我们感兴趣的是,中国历史上那些曾经的“太平盛世”之所以能够达成制度均衡,究竟具有怎样的内部机理?更确切地说,如果我们认定许倬云的“黄金分割”是一种理想的制度均衡比例,其将何以形成与维持?

十、政府因素与儒家伦理的市场联系

在政府内生的新市场函数中,家族秩序与儒家伦理是两个必要的伴随变量。陈焕章曾经十分敏锐地发现了政府因素与儒家伦理之间可能存在的紧密联系,并将其提升到关乎文明发展命运的理论高度,尽管他未能点透政府与儒家伦理的市场联系。他认为,在中国,儒家伦理“与政府高度相关,因此它永远不能从政府中分离”,“除非是要摧毁她的整个文明”(陈焕章,1911)。问题何以如此严重?陈焕章给出的解释与前文一再强调的逻辑完全吻合:在政府已然强势伫立的场合,“如果严格遵从自由主义政策,让竞争绝对自由,这个世界将只属于少数最强者”(陈焕章,1911)。正是出于此种考虑,我们才确认,政府进入市场,作为约束机制的儒家伦理就注定要如影相随。仅着眼于前述国家或者政府组织形成的儒家正统逻辑,大凡私人利益主体都得经由家庭内儒家伦理的塑造方能成为政府利益主体而最终跻身管理国家事务的“殿堂”,或者说,参与内生市场制度的政府因素起初都要在家庭秩序中接受起码的道德陶冶与纪律锤炼。或许,正如一些文献所指出的那样,在财产权力缺乏正式制度保护或者信用体系不完善的传统中国社会,强调政府官员的美德或者家庭关系是一种必要的制度替代或制度补充(樊景立、郑伯璜,2000;李新春,1998)。但儒家伦理毕竟属于无形的道德规矩,它只提供“软约束”,面对一旦进入权力逻辑便“满身甲冑”的政府因素,单凭儒家伦理构筑的“道德防线”,在多数情况下会形同虚设^②。

^① 李约翰(2010)对比中日发展模式绩效的一席话发人深思,他认为,“尽管日本的发展模式经常被称为国家主导型,但是私营部门通常能得到这个国家约四分之三的资金”,相比之下,“中国的发展模式把国家的作用提升到了前所未有的高度,尽管国有企业的产出仅占全部产出的四分之一到三分之一,但是得到的资金却占全国的75%以上。由于这个国家的许多财富集中在大约12万家国有企业(及其数不清的子公司)手中,人数较少的一些有身份、有关系的圈内人从中受益,而绝大多数人则被剥夺了繁荣的机会”。无疑地,经济金融资源在“上层”与“下层”之间的“配置比例”注定是中国经济改革与发展过程长期面临的一个基本问题。

^② 应当看到,“道德教化”或者“道德先行”是政府内生市场制度的一种“迫不得已”的制度选择。相对于“道德内生”的主流市场经济制度,“道德外生”的儒家市场经济制度需要先行支付更为昂贵的“道德成本”。或者说,在理论上,儒家市场经济制度具有极高的道德门槛。当然,由于存在不小的道德机会主义行为空间及其相应的收益,因而这种市场制度的潜在监管成本以及纠偏成本也较高。主流市场经济运行也时常偏离正常轨道,但它可以依赖商业周期进行微调与修复,可是,对于儒家市场经济格局,一旦市场主体(特别是政府因素)的道德之堤崩决,则整体社会经济运行将会面临灭顶之灾。仅从这种意义上讲,儒家市场经济的成功概率更低。不过,儒家市场经济一旦进入正常运行轨道,在温文尔雅的文化氛围熏染下,市场交易成本更低的比较优势得以凸显,其经济增长绩效将会更为持久与辉煌。

此时,需要家庭秩序首先挺身而出。家庭秩序可以提供相对硬的制度约束,因为它能够凝拢中层结构,为私人因素打造抵挡暴力潜能侵袭的有形制度“盾牌”。当然不应忽视,儒家伦理作为无形制度约束,它可以通过减少市场内冲突的发生概率而节约妥协成本以及增进市场效率。极端地看,如果儒家伦理的约束是完备的,则构筑中层结构的成本就可以完全节省下来,可供分配的市场交易剩余便会因此而增加。但是,如同新古典经济学理论曾经坚守的完全理性假设一样,儒家伦理的约束从来难言完备,因此,对于政府内生市场的有效性而言,家族秩序是必要条件,而儒家伦理则为充分条件;只有依赖家族秩序先行培植市场“根苗”,儒家伦理的“和风细雨”才会浸润其间。因此,无论着眼于理论逻辑还是历史逻辑,前者是现实情形,后者属理想境界。这恰好说明了政府内生市场制度有效运行的难得性与稀少性,在中国几千年经济演进史上,也只有少数几个时期同时具备了上述两个条件。仅从理论上讲,两个条件同时具备就意味着政府内生的市场制度函数出现了“黄金分割”均衡解。由此还可进一步理解,在约束政府权力上,东西方市场制度的理念高度一致,只不过其约束方式相异而已。西方通过个人权力(以及正式制度如法律体系)形成外部约束,中国则依赖家族秩序(以及非正式制度如儒家伦理)而成就内部制衡。Robbins(1978)曾经断言,“倘若对古典经济学一知半解,则不可能理解西方自由文明的进程及其意义”,同样的道理,如果对家族秩序与儒家经济学所知皮毛,则断难理解中国文明的演进及其含义。

我们需要重拾前文已经简略提及的中国市场制度结构的“汉唐例证”。在理论史上,汉唐的权力结构(即所谓“许倬云黄金分割”)曾被视作衡量市场制度结构是否达到有效均衡的一个重要标尺。许倬云(2006)特别提示,在汉代,察举制度与文官制度相辅而行,从此产生了专业的官僚阶层,相对于世袭贵族,这一阶层具有开放包容的特质,因此保持一定的质量,相对于皇权,由此组成的文官政府,“有时是共生互利,有时又是对抗制衡”。若着眼于经济层面,既共利又制衡,这分明是政府内生市场制度的基本特征。鲁惟一(Loewe,1986)对汉代权力结构之伦理(文化)含义的观察可谓细致入微,他认为,“汉代的行政常常带有明显的妥协特点”,其有效制度结构的形成大致出自法家与儒家的相互妥协。具体地说,“官员们最后能够依靠商鞅或李斯的行政方法,但是如果如果没有可以追溯到孔子、孟子和墨翟的人道主义理想的仁慈宽厚,那么这些方法也证明使人不能忍受。如果没有法家主张的有效控制措施,那么被描述为儒家的完全井然有序的等级社会理想就经受不住犯罪、反抗或入侵等无情的现实”。由汉代例证可以窥见儒家伦理的独特功能,它集中表现为,一方面整肃凝拢下层结构,另一方面约束平滑上层结构,最终牵引它们共同走向均衡的制度框架。正如我们已经强调的那样,儒家伦理促成了汉初更低成本的制度妥协。

盛唐的情形要复杂一些,但透过一些不无戏剧性的历史情节,当时权力结构的形成脉络依然清晰可辨。我们需要将目光投向那个极富制度转折意味的武周时代。依据陈寅恪(1942)饱含创见与洞察力的分析,发生于公元七世纪后期的“武曌革命”之所以开辟了中国制度演进历史空前绝后的盛唐时代,其要害在于终结了“关陇集团”(贵族阶层)自西魏以来延绵一个半世纪的权力垄断格局^①。在相关制度安排的选择逻辑上,盛唐与汉代可谓同出一辙,那就是通过促成“新兴集团”(平民阶层)的成长冲击既有的权力结构进而造就某种制度均势。崔瑞德(Twitchett,1979)在援引和评论内藤虎次郎的相关理论时提出了与之近似的观点,他认为,隋唐以降,贵族力量渐趋式微,依靠自身才能和教育程度并通过科举考试的所谓“职业官僚”开始成为王朝的代理人,原有的国家治理秩序随之而变。从理论上讲,权力垄断或者制度不均衡必然导致经济社会资源误配,要让经济社会资源重返有效配置的轨道,必须重塑权力的均衡结构。均衡的制度(权力)结构一旦形成,长期的经济

^① 陈寅恪(1942)认为,盛唐“新兴阶级之崛起,乃武则天至唐玄宗七八十年间逐渐转移消灭宇文泰以来胡汉六镇民族旧统治阶级之结果”。武曌“其后皇位虽复归李氏,至玄宗尤称李唐盛世,然其祖母开始破坏关陇集团之工事竟及其身而告完成矣。此集团既破坏后,皇室始与外朝之将相大臣即士大夫及将帅属于不同之阶级”。

增长与社会稳定则必然影随其后。这就是盛唐时代之所以出现长期经济繁荣的制度原因。若着眼于市场制度结构视角，以上制度变化其实是在贵族阶层与平民阶层之间进行的一次意义重大的“比例”调适，意味着自西汉以来中国的经济社会演进又一次寻找到了一个制度均衡点，持续一个多世纪的盛唐经济增长奇迹便伫立其上^①。对此，就连目光如炬的陈寅恪都未必完全洞彻。

上述有关中国市场制度形成的路径与前文所提及的“制度可能性边界”的逻辑相映成趣。我们已知，在 Djankov and Glaeser et al.(2003)所刻画的制度空间中，经济制度曾被定义为在社会所潜存的“无序”与“专制”两种倾向之间可能达成的妥协，“制度的功能就是控制无序与专制两方面的危险”。仅从理论上讲，制度妥协方式多种多样，因此经济制度的构成形式也就“千姿百态”，而制度妥协方式又进一步取决于“制度可能性边界”的性状。简言之，“制度可能性边界”由无序与专制的组合轨迹所刻画，其性状则决定于一种被称之为“文明资本”的因素。重要的是，“文明资本是一种约束而不是选择”，其大小可通过人们之间的社会合作能力来衡量。结果，经济制度的形成路径问题便最终归结到社会合作能力上面。社会合作能力的重要性集中体现在，它决定着经济制度的“权力结构”，或者更为明确地说，它直接规定了市场制度结构中私人因素与政府因素的“比例”。

不言而喻，在社会合作能力与市场制度对政府因素的“需求”之间存在着紧密的相关关系。直观地看，社会合作能力越强，市场制度对政府因素的需求水平就越低，反之亦然。人们通常认为，具有习惯法传统的国家，私人因素在市场制度结构中占去较大权重，而具有大陆法传统的国家，政府因素需要担当更多的制度职责。之所以如此，显然是因为不同法律传统之下的社会合作能力差异巨大。在具有习惯法传统的国家中，社会合作能力较强，不需要政府因素过多介入，可是，在具有大陆法传统的国家中，社会合作能力较弱，只有政府因素的更多承担，方能保持市场制度的有效运行（张杰，2005）。若从理论发展的层面考量，或许最为关键的是，社会合作能力合乎逻辑地为政府因素在市场制度结构中确立了一个“正当身份”。从此，面对市场制度结构，政府因素便可堂而皇之地“登堂入室”，因为这不是我非来不可，而是你们非让我来不可！

如果说制度可能性边界给出了市场制度的初始禀赋（私人因素与政府因素的总量以及结构），那么社会合作能力则导引着市场制度演进的基本方向。可以设想，在一个由私人因素与政府因素构建的既定“制度有效组合空间”中^②，会存在两种性状不同的制度可能性边界（曲线）和两条斜率各异的社会合作能力曲线，它们应当能够分别表示市场制度的“西方情形”与“中国情形”。在“西方情形”中，社会合作能力曲线自始至终都经受着私人因素占优区域的锤炼，相比之下，“中国情形”的社会合作能力曲线则从一开始就需穿越政府因素主导的制度空间。不难想象，“制度有效组合空间”的两条社会合作路径（曲线）恰好分别对应于前述“文化空间”中的两种市场制度形成路径。

值得注意的是，上述两条社会合作能力曲线的斜率差异其实是文化差异，既然是文化差异，两者之间的制度模仿或者制度移植就不仅仅是私人因素与政府因素的比例调整问题，它直接事关两种文化的沟通或者文化鸿沟的跨越。由于文化因素的存在，“某些在一种制度有效组合中被证明是

^① 钱穆(1955)对汉唐以来的中国制度演进机理多有阐发，如他就唐代经济制度特质及其绩效曾作如是评论：“唐代的经济政策，其主要用意，在不让民间有穷人。租庸调制的最要精神，不仅在于轻徭薄赋，尤其是侧重在为民制产。至于上层富的，政府并不管。在开始，商业尽自由，不收税。而每一穷人，政府都设法授田，使其可以享受水准以上的生活”。相较于汉代，“唐代注意社会下层，由国家来计划分配，而上层的富民能自由发展。这一情形，似乎唐人更要高明些。他可以许你过富，却不让你过穷。这更有些近似现代英美的自由经济”。其实，唐代之所以能够如此从容地安排其经济生活，显然是因为均衡的权力结构为其提供了适宜有序的制度空间。

^② 与 Djankov and Glaeser et al.(2003)的刻画略有差异，由张杰(2005)最早提出的“制度有效组合”框架分别用私人因素和政府因素替代了原有的“无序”与“专制”，从而使问题的讨论显得更加客观、冷静与富有理性。无论如何，“无序”与“专制”毕竟带有过于浓郁的价值判断色彩与感性意味。其实，它们完全可以由私人因素和政府因素来描述，所谓“无序”，无非是私人因素过度进入的结果，而政府因素过度进入则会导致“专制”。显然，“无序”与“专制”构成了制度有效组合的两个“角点解”，而一旦出现制度均衡，则意味着私人因素和政府因素的进入都“恰到好处”，此时，制度有效组合便会出现“切点解”。

有效的制度安排与市场组合不一定在另一种制度有效组合中同样有效”,这样,不同市场制度相互之间的借鉴价值就会远低于人们的预想;“如果无视文化差异而试图人为改变私人因素与政府因素的比例,并期望由此推动制度变迁和谋求经济改革的成果,往往会在支付巨额的成本之后无功而返”(张杰,2005)。由此牵扯的另一个重要问题是,由于市场制度包含着丰富的文化内涵,而文化本身又难分优劣,因此,我们很难对不同类型的市场经济制度做出孰优孰劣的简单判断。对于任何一个试图构建市场制度结构的国家来说,唯一正确的选择就是根据各自的文化禀赋行事,除此,其他任何看似合理且能短期见效的制度选择都极有可能将本国的经济社会带入前途未卜的演进迷途。正是基于以上逻辑,我们才反复强调,儒家伦理是中国市场制度选择与发展的基本文化坐标。

十一、儒家伦理的市场经济涵义

儒家伦理的内涵是否与市场经济的要义相抵触,这是又一个直击要害的问题。只有确认儒家伦理与市场制度的相互兼容在先,我们随后方可做如是价值判断:儒家伦理是经济金融发展的润滑剂,而不是绊脚石。在理论史上,人们对此充满着太多的误解与妄断,如果不进行一些基本的澄清,围绕儒家伦理经济金融效用的讨论将会从一开始就深陷概念争执的泥沼而寸步难行。从总体上讲,孔子以及儒家伦理是主张市场经济的,不仅如此,它还使伦理上的正义原则重返经济学的中心位置。宋代以来,人们开始对孔子的义利观点产生不当理解,误认为孔子一概反对“言利”。实际上,孔子是将社会利益(义)与私人利益(利)分开看待的,对于上层人士(君子),道德(义)优先,而对于下层(小人)民众,则经济(利)优先。既然义利各有所先,为什么要人们“罕言利”呢?原因很简单,“人性已经是自私的,社会已经是功利的社会,人们天生就知道狭隘的利,不需要再教导他们”(陈焕章,1911)。进一步地,儒家经济学的义利观点其实是在挑战后来被新古典经济学奉为圭臬的所谓“Smith定理”,即个人利益通过市场机制可以自动加总为社会利益。可是,经济运行中经常出现的却是个人理性加总为集体(社会)非理性的情形(即“Olson悖论”或者“Mandeville困境”^①),由此说明,市场机制无法独立完成兼容个人利益与社会利益的使命。而基于儒家经济学的视角,个人利益与社会利益分属于不同的市场(制度)主体,前者是私人因素的事,后者是政府因素的事,在政府内生市场的情况下,两者之间每时每刻都在寻求妥协,因此原本就不存在什么“加总”的问题。实际上,长期不被人察觉的是,“Smith定理”应当隐含着—个与完全信息假设同等严格的“道德假设”,而这一假设与其所强调的私利偏好存在着不可调和的内在冲突。如果存在着“完全道德”,那么私欲、外部性、交易成本以及机会主义行为等便都会自动退出市场,只有在这种情况下,那只“看不见的手”才会“如有神助”,引导人们走向“柳暗花明”的市场彼岸。不过,一旦如此,市场的存在就会失去意义。相比之下,儒家经济学从一开始就通过强调道德条件而把市场制度引向更为真实的经济社会氛围,从而避免了主流经济学不时遭遇的“假设冲突”^②。

儒家伦理的市场经济含义远不只这些,但欲洞悉其精要,则需进一步考察魏晋唐宋以来儒家伦理极富戏剧性的演进与转向过程。依照余英时(1985)的梳理,自魏晋直至隋唐,这七八百年间,

^① Olson(1965)曾经指出,“除非一个集团中人数很少,或者存在强制以及其他某些特殊手段以使个人按照他们的共同利益行事,则有理性的、寻求自我利益的个人不会采取行动以实现他们共同的或集团的利益”。Mandeville(1714)通过讲述“蜂巢”的故事,强调私人的邪行诸如贪婪、奢侈等会产生大量公共财富,“邪恶停止之时,社会即使没有完全解体,也已经遭到破坏”,也就是说,社会利益源自个人利益(Skousen,2001)。

^② 盛洪(2004)曾将“Olson悖论”称作“经济学第二定律”(“Smith定理”为第一定律),认为,“任何社会的有效运转,实际上都要依赖于如权利体系这样的有形制度,和像道德这样的无形制度的结合。道德作为一种自律的制度不仅节约了强制成本,在社会的一些领域中直接发挥作用,而且作为一种社会理念和共识,奠定了有形制度的宪法原则。正是道德,才最后解决了‘经济学第二定律’的问题,使社会得以实际存在”(蒋庆、盛洪,2004)。

儒家伦理的社会经济功用因其仅局限于政治和贵族的“门第礼法”而大为削减,与此同时,秉持“出世精神”的佛教(还有道教)则“乘虚而入”。不过,伴随此间长时期的社会剧变,佛教终究未能严守其原始教义,以至在初唐,以所谓“新禅宗”的创立为标志^①,出现了明显的“入世转向”。新禅宗将人的“觉悟”从佛寺以及经典的束缚中挣脱出来,使之怀抱“本心”走入现实社会,寻求由入世尽人本分到超越此世而达彼岸的“解脱”之路。新禅宗最具革命性的成就当属其特别强调了现实世界(此世)的重要性,它提醒人们,“不经过此世的磨炼,也就到不了彼岸”。当然,佛教在中国的“入世转向”具有显著的渐进性,直到新禅宗肇建百年后的中唐时期,随着“百丈清规”与“丛林制度”的确立^②,佛教新经济伦理方初见端倪。由于“清规”倡导僧众参与经济过程,“一日不作,一日不食”,因此,“节俭”与“勤劳”便合乎逻辑地成为禅宗经济伦理的支柱。重要的是,两宋以后,上述新宗教伦理渐次突破佛教局限而传布于整个中国社会,从而初步塑造了由余英时所定义的中国“近世宗教伦理”的基本品格。

受此影响抑或伴随于此,原本崇尚入世但久与现世疏离的儒家伦理也在唐宋以降出现了所谓的“入世转向”,而儒家的“入世转向”则直接导致了对此后中国社会经济发展施以重要影响的新儒家伦理的产生。不过,要让疏离已久的儒家伦理重归社会,则须在传统(正统)儒教门第礼法以及繁琐章句的森严壁垒之外另寻新途。那么,何以彻底摆脱传统儒教的羁绊而另立正统呢?倏忽间,新禅宗的“教外别传”犹如夜空闪电。受此启发,韩愈开始重建据称自孟轲以来“不得其传”的儒学正统(道统)^③。起初,韩愈试图扭转既有儒家之“章句之师”为“传道之师”,儒家风气为之一变;后经宋代新儒家为因应新禅宗之挑战而渗入“心性”,至程朱倡导“致知穷理”而成新儒学之“新正统”。不过,程朱儒学虽因推崇勤勉、惜时以及利民而凸显全新气象,其(天)理(人)欲之说也直通孔子“义利观”之圭臬^④,但其立教过于强调“读书穷理”而仅局限于“士”或者读书人阶层。后经南宋陆象山之努力,新儒学开始面向社会大众。至明代,王阳明创设“良知”之教^⑤并以“四民”(即士农工商)为立教对象,方最终突破程朱“格物致知”之教“在新儒家伦理和农工商贾之间所造成的隔阂”(余英时,1985)^⑥。从此,儒家伦理开始全面重返中国人的社会经济生活。

① 宗教史文献通常认为新禅宗由禅宗六祖慧能(638-713)创立。在此之前,根据冯友兰(1948)的记述,释迦所传佛法,除见诸佛经教义外,还有“以心传心”一脉,即为禅宗。禅者,沉思也。禅宗在印度自释迦以下传二十八世,始由菩提达摩(Bodhidharma)于南朝宋末(520-526)年间传入中国,成为中国禅宗始祖。随后次第传授于慧可、僧璨、道信、弘忍,弘忍弟子神秀与慧能分创北南两派,南派势隆,慧能遂被尊为六祖。

② 在禅宗史上,“百丈清规”和“丛林制度”由属于禅宗南岳一派的百丈怀海(749-814)所创立。与原始印度教律强调僧徒不事劳作不同,“百丈清规”主张佛教徒应当“自食其力”。

③ 陈寅恪(1954)认为,“退之道统之说表面上虽由孟子卒章之言所启发,实际上乃因禅宗教外别传之说所造成”。又云:“新禅宗特提出直指人心见性成佛之旨,一扫僧徒繁琐章句之学,摧陷廓清,发聋振聩,固吾国佛教史上一大事也。退之生值其时,又居其地,睹儒家之积弊,效禅侣之先河,直指华夏之特性,扫除贾、孔之繁文,原道一篇中心旨意实在于此”。

④ 《朱子语类》卷十三载:“问:‘饮食之间,孰为天理,孰为人欲?’曰:‘饮食者,天理也;要求美味,人欲也。’”不难看出,朱熹将人的欲望分为两类,一类是符合天理的正当欲望,另一类是不符合天理的过分欲望(余英时,1985);前者应当善待,后者则需抑制。从经济伦理的意义上看,朱子之“灭人欲”当与孔子之“罕言利”等量齐观,只不过前者之措辞有些过激而已。

⑤ 冯友兰(1948)对“良知”的解读可谓鞭辟入里,他认为,“人对事物的第一反应表明,人内心里,知道什么是对的,什么是错的。这种非意识是人的本性的表现,王阳明称之为‘良知’(按字面的意思就是‘对良善的知识’)。人所当做的便是服从良知的命令,毫不迟疑地去做。如果人不立即遵照良知的命令去做,而寻求不做的理由,便是在良知上加以增益或减损,这便失去了至善。其实人寻找借口不去遵行良知的命令,乃是出于私欲。”

⑥ 余英时(1985)评价说,“新儒家之有阳明学,正如佛教之有新禅宗:佛教在中国的发展至新禅宗才真正找到了归宿;新儒家的伦理也因阳明学的出现才走完了它的社会化的历程”;“新禅宗是佛教入世转向的最后一浪,因为它以简易的教理和苦行精神渗透至社会的底层。程朱理学虽然把士阶层从禅宗那边扳了过来,但并未能完全扭转儒家和社会下层脱节的情势。明代的王学则承担了这一未完成任务,使民间信仰不再为佛道两家所完全操纵”。其实,王阳明对于“致良知”之学还有着更为高远的期许,那就是重建自程朱以来渐行渐远的“道统”,他认为,“良知”二字实为“千古圣圣相传一点滴骨髓也”,他相信,“自己比程朱更亲切地触摸到了孔子、孟子以来的真理的脉搏”,因此是传承了儒家的正统(葛兆光,2000)。

在新儒家伦理直通社会大众特别是触及商人阶层之后,儒教经济伦理在明清以降开始发生前所未有的革命性转变,在此番转变的起始点上,耸立着长期被经济理论界忽视的所谓“王阳明命题”。16世纪初叶,王阳明破天荒地提出“四民异业而同道”(王守仁,1525)的命题,对数千年来讳莫如深的“士商关系”进行重新刻画,以此为标志,曾经长期处于隔绝状态的士阶层与商人阶层的文化联系被彻底打通,儒家伦理开始重塑和引导中国的商人精神与市场秩序。其实,在明清以降社会经济格局发生重大变革(仕途维艰而商机涌现)的背景下,上述过程是相向展开的。两个阶层从不同的利益禀赋点出发,相互艰难地寻找,终于在某一个时点迎面相逢并分别得到了他们梦寐以求的东西,摊开手掌,竟然都写着一个“道”字,彼此双手紧握,“道理”融会贯通,双方的效用都得到了满足:士阶层(以及新儒家伦理)寻找到了微观经济基础,而商人阶层也前所未有地拥有了自己的文化归属。

在确立了自己的文化归属之后,商人阶层便开始自觉地按照儒家伦理行事。根据余英时(1985)的考证,16世纪以来,“用儒意以通积著之理”或者“以儒术饰贾事”渐成风气,诚信、不欺、勤俭、理性以及社会责任等儒家道德规范开始全面影响商人的经济行为,于是乎,一种充盈着浓厚儒家意味的商人精神与市场秩序臻于成型。受此推动,徽商、晋商等商人集团先后崛起,并一度开创了明清以降若干时期空前的商业繁荣。一些文献断定与儒家伦理牵扯最深的家庭秩序特别是宗亲关系曾经极大地妨碍了中国市场机制的发育,实际情形可能正好相反。事实表明,正是基于儒家伦理的商业转向,近世中国的商人伦理与市场精神才得以孕育和塑造。还是余英时的诘问来得透彻:“难道现代型企业的发展必须以‘六亲不认’为前提吗”(余英时,1985)?当然,为商人精神以及相应市场规则的确立提供必要的伦理支持只是儒家经济伦理总体功用的一个方面,基于前文已有的讨论,儒家伦理更为重要的作用(甚或理想)在于,通过整肃家族秩序和政治伦理,为各利益主体在一个权力禀赋相当悬殊的市场结构中达成利益均衡开辟适当的制度空间。客观地说,自16世纪以来,虽然儒家伦理在微观层面的商业转向上时有斩获,但在宏观层面的制度空间搭建上却了无建树,以至酿成官僚因素驱使市场运作的长期后果。十分遗憾的是,上述儒家伦理的“宏观绩效”及其形成机理长期以来被国内外理论界(包括余英时)所普遍忽视。不过,仅据前述,儒家伦理对于商人精神以及市场秩序到底是推动因素还是遏制因素便已有初步答案。既然如此,如果有足够的理由与证据能够确认中国市场经济在最近数百年间特别是近代以来遭遇不小挫折且发展步伐迟缓,想必另有原因。

十二、官僚制与“市场制度选择难题”

大凡论及宗教伦理的经济绩效,一般无法回避 Weber 的相关讨论。自然地,我们并不奢望像 Weber 这样有些偏激的西方学者能就儒家伦理的宏观绩效发表多少真知灼见,但令人不解的是,即便是对于几乎属于常识的儒家伦理的微观要求及其绩效,他也存在着有意或者无意的严重误解。借助刻意打造的新教伦理“标准范式”,他对儒教经济伦理所具有的勤俭、克己、理性以及诚实等要素要么视而不见,要么进行随意解释抑或动辄做出“选择性”价值判断。其中最让人难以理解与接受的是他有关中国商人诚信程度与中国家族主义经济绩效的不当评判^①。就前者而言,他强调“中国人在世界上罕见的的不诚实”、“彼此之间典型的不信任”与清教教友间的信任与诚实“形成强烈对比”;就后者而言,他认为“真正的中国经济组织能够达到何种强大的程度,大致相当于孝道所调节的这些个人团体所能达到的程度”,“作为一切买卖关系之基础的信赖,在中国大多是建立在亲缘

^① 余英时(1985)曾对此类观点做过系统商榷与反驳。

或类似亲缘的纯个人关系的基础之上”,相比之下,新教伦理则“冲破了氏族的纽带,建立起信仰共同体与一种共同的生活伦理,它优越于血缘共同体,甚至在很大程度上与家庭相对立”,由此孕育的“伦理品质”为资本主义兴起注入精神动力,这无疑是一个堪称伟大的成就(Weber, 1915)^①。就这样,两相比照,在 Weber 眼中,儒家经济伦理不诚(缺乏相互信任)而又狭隘(局限于家族)^②,几乎是一副专为抑制“资本主义”或者市场经济发展而量身定做的神“桎梏”。

至此回头来看,前述陈志武对儒家文化经济金融效应的误解以及草率评价明显受到 Weber 相关论述的影响,因此,欲知其相关成见之由来,就须先行洞悉 Weber 对待儒家伦理的态度与旨趣。有人或许会猜测,Weber 对中国古代经典文献以及儒家文化并不了解,只是凭借一些皮毛知识甚至道听途说妄评就连中国本土学者都觉艰深的儒家伦理。其实,他对中国相关文献并不陌生,在那部专门讨论儒教(以及道教)伦理著作(Weber, 1915)的开头就曾列举众多文献,原典与阐释兼有,可谓洋洋大观,其中不乏大家名作,前文所提陈焕章(1911)专门阐释(和赞赏)儒家经济思想的早期著作也赫然在列。由此可见,Weber 有关儒家伦理的阐释与价值判断绝非一时冲动和无知无畏,而是深思熟虑的结果。既然如此,他为什么如此执拗地针对儒家伦理的经济作用给出这般负面的评价呢?

原来,为了赋予新教伦理以资本主义唯一文化支撑的至尊地位,Weber 设定了一个“排他性”分析范式,依照这一范式,他“选择性”地将那些有利于资本主义以及市场秩序发展的因素视作新教伦理所独有,并据此构建所谓的资本主义“理想型”模式。可以想象,要将长期伴随经济社会进步并曾创造辉煌文明的东方宗教伦理特别是儒教伦理排除在市场制度发展的文化支持系列之外,Weber 深知这是一个极具冒险意味的理论赌局,因此,他从一开始就在分析手段上煞费苦心。比如他对于新教伦理,就刻意强调与资本主义精神广泛一致的教义,而忽略掉那些与资本主义精神不相协调的因素;对于儒教伦理,则强调那些妨碍理性经济活动的因素,而有意贬低一些契合经济理性的因素(洪天富, 2010)。更有甚者,他还十分巧妙地预设了曾经让中国学者误入歧途且迄今仍令不少人感到迷惑的“资本主义谜题”。这一谜题的核心是将资本主义抑或市场经济制度指定为新教伦理襁褓中的“独生子”,由此引申开去,若要在其他文化空间中建立市场经济制度或者发展所谓的“资本主义”,除了从新教伦理那里“取经”甚或“移植”,别无选择。

由此进一步牵扯到一个在中国经济理论界纠结多年而迄无定论的“市场制度选择难题”。20世纪50年代,为了寻找所谓“资本主义”的中国“萌芽”,几代经济史学家付出了巨大心血,但最终几乎无功而返^③;如今,同样的问题以另外的形式又一次摆在了新一代经济学家和经济史学家的面前:中国的市场经济制度从何建立又通往何处?起初,曾有不少学者坚信,中国的市场经济制度应当朝向欧美“认祖归宗”,因为正宗的市场秩序肇始于斯。既然市场制度已然正本清源,那么与其尽

^① Merton(1938)的研究表明,清教主义与科学技术的发展具有紧密联系,统计资料显示,“新教徒在优秀科学家中占压倒多数”,他曾引述 Candolle 的一项发现,“在 1666~1883 年间的欧洲(法国除外)尽管天主教徒和新教徒的人数分别为 10700 万和 6800 万,但在被命名为巴黎科学院外籍通讯院士的科学家名单上,却只有十八位天主教徒,而新教徒则占八十名”。他认为其中的根本原因是,“清教主义是这一时期科学教育的主要成分”,“清教不加掩饰的功利主义、对世俗的兴趣、有条不紊坚持不懈的行动、彻底的经验论、自由研究的权力乃至责任以及反传统主义,所有这一切的综合都是与科学中同样的价值观念相一致的”。不过,饶有意味的是,Barro and McCleary(2003)则在一项专门针对宗教与经济增长关系的定量研究中得出了这样的初步结论,即新教徒因素会给经济增长带来显著的负面影响。这一结论或许让 Weber 及其追随者们感到汗颜。

^② Chow(2002)认为,“现在经济学家进行辩论,中国文化中根深蒂固的孔子传统,对于国家的经济发展是否是一个正面或负面的因素,尽管无人能够否认它是一个重要的因素。就正面因素而言,保持高度道德标准和信守承诺的孔孟之道,在商业交易中是有用的,它们提供了市场经济能够在其中运行的社会秩序。它们鼓励家庭关系和朋友之间互相信赖,这可以成为商业企业中忠诚的基础”。

^③ 余英时(1985)曾针对此问题做过十分精辟但有不乏尖锐的评论,他认为,“大陆史学界三十多年来关于‘资本主义萌芽’问题的提法在史学上是缺乏经验的基础的。他们的巨大努力之所以未曾取得预期的收获,主要是由于他们问错了问题”。

快接轨甚至单向移植便注定会成为中国经济改革题中应有之义。姑且撇开此番市场化改革的实际绩效不论,仅就倡导与“国际接轨”才是重建市场经济制度的必由之路本身就足以说明,中国的市场化改革理论已经深深地跌入“Weber陷阱”。实际上,对于Weber所定义的“资本主义”,正确的理解应当是将其视作一种资源配置方式或者市场经济制度。Weber的问题显然并不在于他竭力强调新教伦理之于这种“制度”的特殊滋养与激励作用,而在于过分夸大了新教伦理的普适意义,甚至将市场经济制度视为新教伦理的“专利”。从理论上讲,从来就不存在“外生”且普适的经济制度安排,大凡制度都具有内生性质,也就是说,不同的文化空间会孕育和拥有各自适宜的资源配置方式或者市场经济制度,新教伦理是这样,儒教伦理也不例外。而且,正如我们已经强调的那样,在具有不同宗教伦理背景的市场经济制度之间并不存在任何先验的优劣之分。

客观地说,中国的市场经济毕竟经历过不短的停滞时期,即便在如今,虽然历经数十年的制度变迁与经济增长,其经济发展的整体水平与欧美成熟市场经济国家仍有不小差距。人们不禁要问,既然前文已经排除了儒家伦理的负面影响,那又该归因何处呢?其实,Weber对中国市场经济之所以裹足不前的深层原因并非没有察觉。若浏览其主要著作,不难发现,他对任何宗教伦理背景下官僚制度的经济影响自始至终都充满着厌恶与戒备。比如,他在考察西欧古代经济发展时就曾发现自由商业在君主专政的官僚制度下常遭扼杀(余英时,1985);后来在论及现代资本主义前景时曾担心“官僚和有闲阶层会压倒企业家阶层,破坏资本主义的活力”(Skousen,2001)。当涉及中国的商业与市场发展时,他对官僚体系的既有态度没有发生丝毫改变。如他反复强调,“正是家产制的财政机关,到处培养这种不诚实的作风”;“官方的独裁、因袭的不诚实、加之儒教只重视维护面子,结果造成了人与人之间的普遍猜疑”(Weber,1915)。只不过出于维护“理想型”模式的考虑,他没有将官僚制度对市场发展的负面影响抬升到超越儒家伦理的程度,因为,一旦由此深入并发现中国“资本主义”成长乏力的真正原因,则其以宗教伦理为核心而苦心经营的“排他性范式”便会土崩瓦解。

若着眼于理论史的角度,仅就官僚制之于中国市场经济制度发展之遏制作用而言,Weber当在最早的阐发者之列。此后,国内外不少文献大都倾向于认定中国的官僚制是市场经济发展的最大障碍^①,其中以余英时的表达最具代表性,他认为中国之所以未能出现Weber意义上的“资本主义”,“其原因并不在中国缺乏‘入世苦行’的伦理,而是在于中国的政治和法律没有经历过‘理性化的过程’”(余英时,1986);“专制的官僚系统有如天罗地网,岂是商人的力量所能突破?‘良贾’固然不负于‘闷儒’,但在官僚体制之前却是一筹莫展了”(余英时,1985)。如前所述,在中国市场秩序形成伊始,政府(官僚)因素已经“先入为主”,在这种情况下,市场经济制度确立的疾缓成败就取决于其他市场主体能否与政府因素达成有效妥协^②,而正是在这里,儒家伦理的角色得以凸显。由于我们已经认定儒家伦理(以及家族秩序)实际充当着营造“中层结构”的角色,因此,中国市场经济制度发育之迟缓从一个层面看是由于官僚制之强势,从另一层面看则可归咎于儒家伦理之式微。也就是说,官僚制之强与儒家伦理之弱互为表里,这一结论显然与Weber的旨趣大相径庭。

如果上述讨论不存在明显的逻辑疏漏,则可据此进一步推断,在眼下正在经历的制度变迁与经济增长过程中,我们需要恢复和重塑儒家伦理破碎甚至湮灭多年的制度角色,以便将中国的市场经济制度建立在一个适宜而坚实的文化基础之上。虽经数十年的市场化改革,中国市场秩序以

^① 有关讨论中国官僚制之经济影响的部分文献可参见余英时(1985;1986)。

^② Chow(2002)在系统评判中国市场经济的特点时指出,“中国市场经济中一个看来难以改变的重要因素是,那些限制自由企业在中国的繁荣程度的党和政府的官僚机构”;“在中国的政治和官僚体系下,大型私有企业难以立足”,“私有企业家建立像美国微软那样的大型跨国公司或者像台湾地区和香港地区那样更小规模但十分成功的企业纵然不无可能但也是极端困难的。在中国,数以千计潜在的世界级企业家希望为实现自我成就和中国经济的现代化贡献才能,却被政治和官僚环境束缚了手脚”。

及信任体系的根苗依然柔弱,它经不住任何强制力量的摧折,从而特别需要某种植根于本土文化深层的经济伦理与制度结构的滋养与呵护。在一个权力失去有效制衡与约束的制度结构中,诚信、勤俭、自省以及理性将难以自存,而人们在经济改革过程中曾经无限向往的经济自由也将最终被强势的官僚体系以及扭曲的利益追求所“俘获”。因此,在准备迎接市场经济制度“降生”之前,必须先期搭建足以使其容身并能抵御强力因素伤害的制度空间。我们曾经反复强调,在中国,市场秩序的重建有赖于具有谈判能力的新兴(民间)市场力量的崛起以及伴随于此的“黄金分割”权力结构的形成,而这种所谓的“新兴市场力量”绝非欧美社会的那种饱含个人主义精神的“单打独斗”,而是基于家族(社群)秩序锻造和儒家伦理熏染的全新市场组合。至为重要的是,只有在这个全新的市场组合中,原有的官僚(政府)因素方可重返理性轨道并能与其他市场主体达成利益妥协。

十三、市场制度演进的“儒家伦理悖论”

应当承认,儒家经济伦理的宏观功能与微观功能存在着内在冲突。长期以来,儒家伦理以及家族组织一直充当着塑造与牵制官僚体系的“宏观”角色,并以建立一种有序而稳定的纵向(层级)社会结构为目标。当然,在这种宏观社会结构中,官僚体系从一开始就满怀突破相关制度束缚的冲动,因此,这是一种十分脆弱的制度均衡。既然如此,有关利益主体之间总是处于某种紧张状态,这种紧张状态无疑具有“挤出”或者牺牲儒家伦理微观效率的作用。不过,一旦上述宏观制度均衡得以形成和延续,则儒家伦理的微观经济优势便会迅速发挥出来。从理论上讲,儒家伦理以及家族秩序不乏推动市场发展与经济繁荣的微观潜能,比如低交易成本、自省克己、经济理性与高社会责任等,问题就在于能否为其提供充分发挥作用的宏观条件。这或许是中国市场制度演进过程注定时常遭遇的“儒家伦理悖论”。历史地看,汉唐时期的长期经济增长事实以及两宋明清以来不时出现的市场发展例证都无一例外地以上述儒家伦理宏微观功能的有效发挥为条件。

上述讨论已经在很大程度上表明了,儒家文化从来就不是中国经济金融发展的障碍,不仅如此,儒家伦理功能之衰微反而构成中国市场秩序之所以长期残缺的文化主因。无论如何,一个总体上疏离于经济金融运行实际过程的文化因素却不时被人指认为经济金融发展受阻的“罪魁祸首”,这对于那些千方百计重拾与呵护中国文化传统的人们,不啻为一种刻骨铭心的精神羞辱。当然,更多的人则会进一步提出这样的问题:儒家伦理固然重要,但它毕竟屡遭波折并长期疏离于人们的经济生活,如今它何以有效介入中国市场经济制度的重建过程并发挥其文化支持作用呢?甚至会有不少人直截了当地发问:一种几乎被绝大多数国人遗忘殆尽的古老文化遗存怎么能与人们当下真切参与且利益攸关的市场经济扯上关系?

具体而准确地回答上述问题绝非易事,不过,牵系问题要害的一些基本逻辑线索却未必无迹可循。通常而言,越是深刻的制度变迁就越是会触及文化的深层结构。始于20世纪70年代末期的中国经济金融改革不可谓不深刻,但在总体上看,此番看似波澜壮阔的制度变迁行动其实只是“苏联模式”与“欧美模式”借助中国背景的一场制度较量。虽然迄今为止“欧美模式”先胜一筹,不少人更是认为中国市场经济制度将会在此模式下得以重建并最终走向成功,但是,这副被众多主流经济学家反复论证并竭力推荐的精致市场制度框架并未真正“落脚”于中国特有的文化基础之上,仅从这种意义上看,它与此前曾经风光一时的“苏联模式”并无二致,只不过一个强调政府作用,另一个强调市场(个人)作用而已。由此表明,既有的经济改革尚未真正触及中国文化的深层结构。不难推断,如今以“欧美模式”为基本参照的经济改革进程要想避免重蹈此前“苏联模式”的覆辙,就必须重新审视中国文化传统特别是儒家伦理的基础作用。前文曾经论证中国市场制度的特质在于政府内生市场,其实这种说法并不完整,对于市场经济制度之“中国模式”更为精确的表达应当是:基于儒家

伦理的市场经济秩序。显然,儒家伦理与如今市场经济之间的距离并没有人们想象的那么遥远。

需要提醒注意,儒家伦理不但不阻挠和排斥市场经济,反而是一种对市场经济制度期许和要求甚高的文化因素。实际上,在其渐次介入社会经济生活的过程中,儒家伦理就已或隐或显地预设了必须同时具备的物质与道德条件。一方面,也是长期被人们所忽视的,它对其有效介入社会经济生活所需物质条件的要求十分苛刻。也就是说,要让它走出“圣贤”之门发挥塑造、引导或者约束市场行为的“世俗”作用,需要先行构筑一个很高的经济发展与财富积累起点。简言之,一个“一穷二白”的经济是没有资格让儒家伦理参与其中的。另一方面,它又设置了一道相当高的道德“门槛”。正如前文所述,儒家伦理从来不反对“逐利”,但它自始至终强调,人们对财富积累(“利”)的追求必须从一开始就处于道德规范(“义”)的严格约束之下。饶有意味的是,儒家伦理的理想境界是让经济增长与财富积累的过程变得循规蹈矩和温文尔雅,可现实情形则总是充满着弱肉强食与尔虞我诈;若单方面强调规矩方圆,势必伤及经济增长机制,而一味地追求财富积累,则又难免偏离道德轨道。“鱼与熊掌不可兼得”,长期以来,儒家伦理似乎深陷无法自我排解的“制度选择困局”。人们的财富积累偏好势难遏制也不应遏制,儒家伦理唯一能做的,只有提醒人们在追求经济利益的同时,不要“见利忘义”或者将规矩与道德抛却脑后。这种提醒,即便在市场经济发展的如今也极具现实价值。令人不解的是,这种原本饱含文化预见意味的善意提醒却在一些文献的理论逻辑中逆变为对经济增长与财富积累的恶意阻挠。

历史地看,相对于中国经济增长与财富积累的实际进程,儒家伦理显得有些早熟或者超前。就拿道德(virtue)与财富(wealth)之间的逻辑关系而言,主流经济伦理虽然曾经一度遭遇所谓“斯密问题”(Adam Smith Problem)^①的困扰,但是,绝大多数经典作家仍然倾向于确认,社会利益基于私人利益,是私人利益自动加总的结果(Smith, 1759);对大多数人来说,对财富的追逐“是改善道德的最主要源泉”(Schumacher, 1973);“市场乃是养育并实现近代道德、伦理的场所。它不仅拥有自动调节社会资源分配的经济力量,还具有自动调节人间的恶德、利己等本性,使之趋向公益的道德力量”(李非, 2001)。总而言之,在主流理论看来,道德是财富、利益以及市场的“函数”,抑或直截了当地说,道德具有内生性。

在中国经济伦理理论上,主张“道德内生”观点者不乏其人,比如《管子·牧民》就曾指出“仓廩实则知礼节,衣食足则知荣辱”;司马迁(公元前91年)更是坚持认为“人富而仁义附焉”。不过,与上述司马迁等的“道德内生”观点形成鲜明对照的是,在正统的儒教经济伦理那里,道德与财富的关系则要松散许多,甚至在不少场合,相对于财富,道德因素拥有很强的“独立性”。孔子从来不会回避谈论财富与道德的关系,如他曾经十分明确地倡导富而教之^②,这明显有些道德内生的味道,可是,他又话锋一转,“不义而富且贵,于我如浮云”^③,却一下子颠覆了“道德内生”的逻辑。在孔子的伦理框架中,美德优于而且独立于财富,或者说,他“将人置于远比财富更尊贵的地位”,与此同时,“孔子不禁止人们去谋生,他只是教导人们不要让幸福依赖于物质财富”(陈焕章, 1911)。儒家经济伦理所看重的是,人们不仅要在拥有财富的情况下讲求道德,更重要的是在贫贱困苦的条件下也能讲求道德。显然,儒家经济伦理的道德是无条件的,或者说是外生的,仅从此种意义上看,儒家伦理比主流经济伦理(如新教伦理)拥有更高的道德起点。

① 早在19世纪中叶,德国哲学家发现,Smith在《道德情操论》中认为“同情”是社会的推动力,而在《国富论》中又认为“私人利益”是社会的主要动力;或者说,Smith在伦理学上坚持利他主义,而在经济学上强调利己主义,两者之间存在明显的自相矛盾之处。“斯密问题”由此产生(Skouzen, 2001)。

② 《论语·子路十三》载:“子适卫,冉有仆。子曰:‘庶矣哉!’冉有曰:‘既庶矣,又何加焉?’曰:‘富之。’曰:‘既富矣,又何加焉?’曰:‘教之。’”

③ 《论语·述而第七》有云:“子曰:‘饭疏食饮水,曲肱而枕之,乐亦在其中矣。不义而富且贵,于我如浮云。’”

若稍微细究一下有关文献,不难发现,上述儒家经济伦理的“道德内涵”抑或“精神滋养”特质其实是一些先哲跨越将近一个世纪时空的一种基本期许与共识。早在 20 世纪初期,被誉为日本现代经济文明先驱的涩泽荣一便从儒家经典中解读出“公益即私利”的“道德优先”理念(涩泽荣一,1916),这种理念显然与自 Mandeville 阐释“蜜蜂寓言”以来被主流市场经济理论长期坚守的“私利即公益”逻辑大异其趣。将“道德为财富的函数”逆转为“财富是道德的函数”,这对于现代主流经济分析框架的伦理基础而言,无疑带有浓烈的“范式革命”味道。不过,尽管涩泽荣一强调“对于缺乏道德观念的人,一开始就教以欧美所谓‘功利’学说”,其结果“犹如火上浇油,煽动欲望”(涩泽荣一,1916),但在他那里,儒家伦理与新教伦理并没有围绕道德与财富的“功能排序”及其孰长孰短问题发生正面交锋。梁启超(1919)初步挑明了东方文化的精神特质以及对于西方物质文明“破产”的救赎功能(Alitto,1986),随后梁漱溟(1921)对待儒家文化的道德占优态度则相当鲜明与执拗,他反复强调西方文化擅长于解决他所定义的所谓“第一路”(即财富增长)上的问题,而其将在“第二路”(道德教化)上定然遇到的问题则“只有凭中国人的态度才可以解决”。英国历史学家汤因比(Toynbee)对儒家文化赞赏有加且期许甚高^①,他确信,“对现代人类社会的危机来说,把对‘天下万物’的义务和对亲密的家庭关系的义务同等看待的儒家立场,是合乎需要的”;在汤因比眼中,“现代人类社会的危机”是指人类“伦理行为水准”远远低于“技术成就水准”所造成的“鸿沟”以及由此滋生的“贪欲与侵略心”(汤因比和池田大作,1974)。如果将“伦理行为水准”理解为“道德”,把“技术成就水准”诠释为“财富”,那么,汤因比深为忧虑的其实是“财富”偏离“道德”所形成的人类发展困局。汤因比之所以认定“儒家立场”能够应对此种危机,归根结底是因为儒教世界观中不仅存在着“人道主义”、“合理主义”和自我克制,以及“必须与自然保持协调而生存的理念”,而且还饱含着可贵的“世界精神”(汤因比和池田大作,1974)。由此引申开来,汤因比实际上发觉西方的“宗教立场”有利于经济增长与财富积累,这无疑与前述 Weber 的观点同出一辙,但他同时发现西方宗教的经济伦理不具备有效约束人类物质贪欲的能力;相比之下,儒家精神则具有“富而教之”或者“道德纠偏”的功能。对东西方两种宗教经济伦理的优劣长短做出如此冷静公允的评判,尽显汤因比史学大家之风范,其理论视野与学术气度显然为 Weber 所不能及。针对学术界长期围绕儒家伦理之现代适用性的争议,余英时(2004b)一贯坚信,以儒家伦理为核心的“中国文化在目前世界上之所以不能发挥它的潜力,并不是由于它已死亡,而是由于机缘未至”。如果所猜不妄,此处所谓的“机缘未至”,部分当指经济增长与财富积累的水平尚未跨越儒家伦理可以垂范的物质“门槛”。或者换言之,当中国的经济增长与财富积累达到一定水平之后,儒家伦理的道德约束与心性滋养功能始有用武之地。

无论如何,道德一旦独立抑或“外生”,儒家伦理便会合乎逻辑地呈现出疏离于现实经济增长与财富积累进程的倾向。Alitto 的观点可谓一针见血,他认为,“孔子和早期圣贤超出了当时物质环境和中国文化当时的发展水平所允许的限度,得出了对人性的更好的理解。但问题也恰恰出在这里。中国文化诞生得过早了;中国的时代环境并未提供一个充足的基础(经济或理智的发展)以使中国文化得以充分认识自己。这样,历史就使得它不能全部实现自己的基本精神”(Alitto,1986)。客观地说,道德与财富的这种“落差”的确在一定程度上弱化了一种经济伦理所应具有的激励以及伴随财富增长的作用,仅从这种意义上讲,前述一些文献的责难也不无道理。不过,如前所述,儒家

^① 汤因比(Toynbee)坚持认为,“高度评价中国的重要性,与其说是由于中国在现代史上比较短时期中所取得的成就,毋宁说是由于认识到在这以前两千年期间所建立的功绩和中华民族一直保持下来的美德的缘故”;“中国人无论在国家衰落的时候,还是实际上处于混乱的时候,都能坚持继续发扬这种美德”。正是基于此,他大胆地推断,“将来统一世界的大概不是西欧国家,也不是西欧化的国家,而是中国”,“中国肩负着不止给半个世界而且给整个世界带来政治统一与和平的命运”(汤因比和池田大作,1974)。

经济伦理虽然重在道德教化,但并不意味着它对财富与道德之间的逻辑次序就有所忽视抑或不甚了了。其实,早在儒家文化初创时期,孔子就已对“既庶富之、既富教之”的逻辑洞若观火^①,只不过他的思绪是如此之超凡拔尘,乃至超越了当时的实际经济条件而将关注的目光投向更为遥远的历史时空,并为将来某个时期想必已然富足的社会先期勾画道德图景。应当承认,儒家伦理主观上对道德教化的“宏观”强调固然有其缘由,但在客观上也的确为富民强国的“微观”进程留下了一个巨大的文化“空缺”。儒家伦理在如今中国经济改革与增长进程中的“遭遇”其实早在两千多年前的春秋时期就已碰到。孔子当年慨叹礼崩乐坏,便不辞辛劳周游列国,布施道德教化,不过,其学说政见终不为各诸侯国所采纳。究其缘由,并非孔子的理念和主张有什么不好,而是对于身处无情竞争格局从而被迫将富国强兵视作当务之急的各诸侯国而言,“温文尔雅”的儒家伦理显然不合时宜,因为它毕竟“远水解不了近渴”。而每当经济社会归于宁静和平衡,儒家伦理的价值便会被重新发现。几千年来,中国经济社会历史的发展进程在反复提醒人们:儒家文化的要义或者优势不在进取与创造,而在滋养与守成。

不难设想,在中国现实的经济增长与财富积累过程中,需要有一种更为实用的经济伦理介入进来,以便弥补儒家经济伦理因早熟或者超脱于实际经济增长过程而“暂时”留下的文化“空缺”。正是在这里,主流经济伦理以及资源配置机制顺理成章地获得了用武之地。墨子刻(Metzger, 1977)曾经坦言,“中国人不断发展着的实现现代化的决心,到本世纪初并不是简单地基于西方的某些方法优于中国这样一种发现之上。我们毋宁认为,西方方法被证实是广泛需要的,正是因为它似乎对于解决儒家长期以来所一直困扰的问题,对于实现儒家所追求的社会理想有帮助”。近代以来,面对西方势力的凌逼,国人经世致用思潮渐兴,当时就曾有人提出以法家“辅孔子之道”^②,便是察觉到儒家伦理的上述“缺陷”。不过,出乎人们意料的是,在20世纪初的“反传统”运动中,这种思潮进一步走向了“覆孔孟,铲伦常”的极端(余英时,1992),而与此同时,不少人也最终将从西方“舶来”的所谓科学民主精神置于与儒家传统完全水火不容的位置。如今某些文献所指儒家伦理与市场经济制度“势不两立”,则明显具有接续上述逻辑的意味。近现代以来,中国经济增长一直缺乏稳定的本土文化基础,市场经济制度也长期衰微不振,这应当在很大程度上归咎于上述试图以西方制度“挤出”或者“替代”儒家伦理的思维定势及其实际努力。

十四、结语:儒家经济伦理的比较优势

本文的考察表明,陈志武(以及 Weber 等)之所以对中国传统文化的经济作用颇多微词,显然是因为他们在很大程度上人为割断了儒家伦理所倡导的“庶之”、“富之”然后“教之”的完整逻辑。将经济(金融)增长与财富积累的责任直接加于儒家伦理,如果不是故意刁难,也算得上是所托失察和勉为其难。我们需要重新估价两种经济伦理的“比较优势”,以便在经济改革过程中谋求“文化衔接”。西方市场经济的发展历史已经表明,新教伦理在市场制度建立、经济资源有效配置与增进财富积累方面具有比较优势,因此,在中国经济改革与发展的现阶段,我们需要向这种经济伦理及其市场精神敞开胸怀和“不耻下问”,尽快使民“富庶”,以便为儒家伦理发挥“道德教化”的功能创造物质条件。在这里,似乎需要稍微修正(或者放松)一下前述儒家经济伦理过于严格的“道德外生”假设。我们并不排除部分“仁人志士”和圣贤先觉们能够在艰难困苦中坚守传统道德操守,他们

^① 孟子《梁惠王上》曰:“乐岁终身苦,凶年不免于死亡,此惟救死而恐不赡,奚暇治礼义哉”。康有为《论语注》云:“孔子虽重教化,而以富民为先”,“此与宋儒徒陈高义,但言饿死事小,失节事大者,亦异矣。宋后之治法,薄为俸禄,而责吏之廉;未尝养民,而期俗之善”,“盖未富而言教,悖乎公理,紊乎行序也”。(李泽厚,2004)。

^② 清末汪士铤曾经慨叹:“败孔子之道者,宋儒也;辅孔子之道者,申、韩、孙、吴也”(余英时,1992)。

的所作所为值得人们赞颂与仰慕,但是不能够向绝大多数普通老百姓同样提出如此这般的苛刻要求。作为一种经济伦理中的道德追求,不管采取怎样的方式加以灌输和引导,最初都须与老百姓经济福利的普遍增进并行不悖,单方面的说教注定会变得苍白无力甚至令人生厌。少数圣贤们固然可以在饥寒交迫中“淡泊明志”,而普通老百姓则可能在瑟瑟寒风里“揭竿而起”^①。从某种意义上看,一种经济伦理的道德适用性应当从一开始就着眼于多数而不是少数^②。客观地说,新教伦理在顾及“多数”福利方面显然要胜儒家伦理一筹。

或许新教伦理与儒家伦理并非可以“联袂而行”,但两者不一定相互排斥,在它们之间理当存在某种迄今不为人认知的互补效应^③,前文所提两种经济伦理的“文化衔接”便意在表明这种互补效应。新教伦理具有内生“他律”的完善机制,而儒家伦理则视“自律”为圭臬。相对于他律,自律无疑具有更高的经济伦理追求。自律到底是可以独存,还是以普遍他律的实现为条件,以及他律与自律对物质条件的要求会有何种不同,理论史上尚无定论。不过,如果在普遍他律的基础上能够实现自律,则社会经济运行的成本一定会进一步节约。新教伦理与儒家伦理之间实现“文化衔接”的旨趣就在于探寻让市场制度以更为低廉的交易成本运行的可能途径。戴鸿超曾就东方的经济发展道路提出过一个文化假设,认为虽然“东方的情感模式在过去的传统社会未能产生工业化,可是一旦引进西方的技术和资本主义的生产、经营方式,便会造就经济的迅猛发展”(施忠连,2010),这种“文化假设”显然也意在强调两者经济伦理之间的互补效应。由此看来,我们需要重新认识“中体西用”^④的涵义与价值。如果将“用”理解为有利于经济增长和财富积累的技术因素与市场手段,对应于“富之”;把“体”理解为涵养经济增长成果的既有文化条件,对应于“教之”;在此基础上按照前述“富之教之”的时间次序重新厘清二者之间的逻辑联系,则近代以来颇受争议的“中体西用”命题自有其相当合理的成分。

儒家经济伦理及其制度安排的演进自始至终包含着这样一个逻辑链条,即由个人自省与家庭主义出发,一路超越企业主义(或者资本主义)与国家主义,而直达世界主义(天下主义)的境界。在最能代表儒家制度设想的《大学》“八目”^⑤中,前七目刻画家庭主义,后一目强调世界主义。第七目虽言“治国”,不过此处所谓的“国”其实只是家庭主义的自然延伸,而非现代意义上的国家主义。附带地看,在与儒家伦理迥异其趣的《管子》理论体系中虽有重商主义与国家主义的成分,但却缺乏企业主义因素。可以说,在儒家经济伦理的宏观框架中,只有两个经济组织,那就是家庭与“天下”

① 在早期历史上,孔子便有官府与民间之分。民间孔子与官府孔子的不同在于,民间接受孔学具有很大的经验性,不是通过诗书经义的正规教育,而是基于日常经验与生活习染,在这种情况下,儒学授之于百姓的是道德准则、人格与良知,这些很容易转化为民间的正义原则,甚至农民运动的文化武器。于是乎,农民们可以用一个体现其利益诉求的感性的孔子或儒学去反抗在官府那里被形式化与偶像化的孔子。这样,一种奇特的历史景象随之出现:各种利益集团都从不同角度与需要出发阐释和利用孔子或者儒学,用一个孔子打倒另一个孔子,用孔子的一个方面打倒另一方面。饶有意味的是,每当民间力量建立自身的政治体系时,官僚化的孔子或者儒学便随之复活(黄万盛,1988)。

② 历史地看,先秦儒家(包括孔子本人)更多地着眼于“多数”,汉唐两宋以降则倾向于面向“少数”,即所谓“致君尧舜上,要使风俗淳”(杜甫诗句)。明代中叶以后,以王阳明“致良知”为标志,儒家伦理开始重返先秦儒家“人皆可以成尧舜”的原始命题。正如余英时(2004a)所言,明清儒家之所以不再期待“圣君”,是因为“他们已逐渐了解:普通百姓都能为自己的利益作最大的努力,这远比等待‘圣君’从上而下的施德为可靠”。

③ 饶有意味的是,在欧洲,推崇儒家精神价值者不乏其人,比如德国伟大哲学家莱布尼茨(Leibniz)就对儒家文化赞赏有加,其思想继承者沃尔夫(Wolff)更是提出“儒学可以弥补基督教不足”的观点(施忠连,2010)。

④ “中体西用”一词系“中学为体,西学为用”的简称。19世纪中期,冯桂芬(1861)提出“以中国之伦常名教为原本,辅以诸国富强之术”的观点,为“中体西用”命题之渊藪。随后郑观应(1892)强调“中学其体也,西学其末也;主以中学,辅以西学”,该命题之轮廓渐明。在沈毓桂(1896)那里,“中学为体,西学为用”首次得到完整表达。后经张之洞(1898)之竭力倡导,“中体西用”命题遂流传于世。

⑤ 《大学》有云:“古之欲明明德于天下者,先治其国;欲治其国者,先齐其家;欲齐其家者,先修其身;欲修其身者,先正其心;欲正其心者,先诚其意;欲诚其意者,先致其知;致知在格物。物格而后知致,知致而后意诚,意诚而后心正,心正而后身修,身修而后家齐,家齐而后国治,国治而后天下平”。

(世界经济体系)^①。这种包含世界因素的经济观点,从一个角度看是超前的,因为如今的世界经济尚处在奔向这种境界的“路途”之中;若换一个角度,由于缺乏国家主义与企业主义的逻辑过渡与制度支持,这种观点又是不合时宜甚至是虚幻的^②。无独有偶,国家主义(重商主义)与企业主义(资本主义)恰好是新教经济伦理的基本旨趣与制度优势。如果将两种经济伦理的优势与诉求放置于前述的逻辑链条中,则不难发现,儒教经济伦理守其两“端”(家庭与世界),而新教经济伦理则独“善”其“中”(国家与企业)。

儒家经济伦理的功能以及比较优势一旦厘清,中国市场经济制度原本“山重水复”的前行路径便一下子变得“柳暗花明”。在一国经济增长(以及市场制度建立)的初始阶段,源自新教伦理的现代市场精神及其秩序规则更为实用,因为财富的创造与积累过程往往伴随着竞争、进取与创新,而这一切都能够在新教伦理那里获得相应的激励。不过,当经济增长跨越了某个“财富门槛”,新教伦理则无法提供相应的“道德阀门”,前述汤因比曾经深为忧虑的“财富”与“道德”的偏离现象便开始凸显。此时,如果在提供道德约束方面具有比较优势的儒家伦理不能“挺身而出”,则旨在重建市场经济制度的长期改革努力极有可能前功尽弃。“为富不仁”,从来都是儒家经济伦理之最大忌讳。问题在于,在中国既有的经济改革与市场制度建立过程中,不少人的物质财富眼看着一天天增长,可儒家经济伦理的“道德阀门”依然无迹可寻^③。从某种意义上讲,既有中国经济改革的短期成功其实只是“引进”新教伦理及其市场精神的成功,亦即前文曾经提及的“欧美模式”对于“苏联模式”的胜利,属于梁漱溟所定义的“第一路”问题,这种经济成功在西方世界不乏先例,因此还算不上真正的“经济奇迹”。新教伦理及其市场制度只能帮你暂时解决经济增长与财富积累问题,但无法同时提供道德“装备”,而失去道德约束的财富增长注定不会长久。不仅如此,若按照前面的“逻辑链条”,如果以国家主义与企业主义为核心的西方现代化继续前行,则仍须从儒家经济伦理的世界主义体系中汲取营养。因此,中国未来长期经济增长机制的构建最终取决于财富积累机制能否顺利“落脚”于适宜的本土文化基础之上,而儒家经济伦理无疑是本土文化基础的首选。

这并非只是“狭隘”本土文化情结驱使之下的虚妄理论揣度,因为既有的经济增长历史已然真切地记录了儒家文化经济奇迹的经典例证。更为重要的是,儒家文化经济奇迹的出现昭示了市场经济制度构建或者说“现代化”进程还存在另外的可能路径^④。一开始,涩泽荣一(1916)的“《论语》加算盘”模式以及“土魂商才”命题曾被奉为东方资本主义发展之“秘诀”甚至圭臬,后来不少文献认为日本经济的成长与崛起得益于儒家文化的滋养。如果从不太严格的意义上将市场机制理解为“普遍主义”,将儒家文化理解为“特殊主义”,则日本的现代化过程被一度认为是这两者“达到了一种默契,创造了最高的效率”(郑也夫,1995)^⑤。当然,一些学者也质疑日本经济成长的儒家文化涵

① 陈焕章(1911)指出,孔子强调了两类经济组织,一类是最大的“天下”,另一类是最小的“家庭”,“天下经济是孔子的一个特殊主题”;正因如此,“孔子的经济体系不是民族主义的,而是世界主义的”。

② 当代新儒家牟宗三曾经叹息“修身齐家在这个时代不能直接推出治国平天下”(黄可剑,1987),殊不知个中缘由竟然是缺少了“富民”(经济增长与财富积累)这一环。在中国社会中,“自视清高”的儒家文化总是长期屈就于落后的生产方式,以至于如今深陷兼容“生产方式与儒家文化”的制度两难。

③ 涩泽荣一曾经谈及其1914年中国之旅的感受,认为,在当时的中国,“识见、人格都非常卓越的道德人物虽然不能说少,但从国民整体角度来看,却发现个人主义、利己主义盛行,缺乏集体观念和真正的忧国忧民之心”(涩泽荣一,1916)。如今反思,这恰好是中国近代以来积贫积弱的文化原因。对于当下中国的经济改革与经济增长进程而言,八十几年前涩泽荣一所讲的这番话足以发聋振聩。

④ 有关儒家文化经济绩效的文献评论可参见王询(1999)。

⑤ 张杰(1998a)在考察了特殊主义在日本与中国的两种后果后指出:“在普遍主义存在的场合,特殊主义的介入会节约交易费用,增进合作、交换与效率。可以说,特殊主义为日本社会经济结构提供了许多有利于减少监督成本与组织成本的小信任系统,而在这些小信任系统之间又有健全的市场和法律等普遍主义要素相沟通,从而使之可以进一步扩展为有利于竞争展开、信息传递与资源有效配置的大信任系统。特殊主义与普遍主义相互兼容,这或许是日本崛起之谜的真正谜底。而我们已知,在中国,小信任系统十分发达,但是由于缺乏产权、市场和法律制度等普遍主义要素,它们无法联结成一个大的信任系统。在不存在普遍主义的场合,特殊主义会变异为关系主义,从而增加交易费用,妨碍合作秩序的扩展”。

义,如福山(Fukuyama,1995)就坚持认为,日本文化与中国文化是两种迥然不同的经济文化,因此,“华人社会在采用日本方式上存在着相当大的困难”。虽然上述讨论见仁见智,但至少说明,日本经验并不具有严格意义上的文化代表性。相比之下,第二次世界大战后中国台湾经济的成长案例则极具研究价值,因为它直接植根于儒家文化。美国社会学家伯格(Berger,1984)在考察了中国台湾的经济发展经验后指出,西方的现代化模式通常被认为是以个人主义为基础的,现在东方的经济发展经验提供了现代化的另外一种模式,表明“现代化不是非要依靠个人主义不可”(施忠连,2010)。王晴佳(1994)进一步强调,“台湾的经济奇迹,已经证明古老的中国文明能够经受现代文明的挑战,重新建立富裕繁荣的社会。而儒家文化在这一过程中所起的独特作用,也已经向人们证明:中国人并不一定要抛弃自己的文化传统来建设一个现代化的社会”^①。我们有理由相信,中国(大陆)经济的崛起将最终证明东亚经济奇迹的儒家文化涵义,以及这种曾经“早熟”或者超前的文化框架所具有的独特“后发”优势。

参考文献

- 伯格,彼得(1984):《一个东亚发展的模式:战后台湾经验中的文化因素》,载于《现代化:理论与历史经验的再探讨》,上海译文出版社。
- 布洛姆(2010):《中国的新价值困境》,载于《参考消息》,2月3日。
- 陈焕章(1911):《孔门理财学——孔子及其学派的经济思想》,中央编译出版社。
- 陈剑波(1995):《乡镇企业的产权结构及其对资源配置效率的影响》,《经济研究》,第9期。
- 陈来(1996):《古代宗教与伦理——儒家思想的根源》,生活·读书·新知三联书店。
- 陈寅恪(1942):《唐代政治史述论稿》,上海古籍出版社。
- 陈寅恪(1954):《论韩愈》,载于《陈寅恪集·金明馆丛稿初编》,生活·读书·新知三联书店。
- 陈志武(2009):《金融的逻辑》,国际文化出版公司。
- 崔瑞德,丹尼斯(1979):《剑桥中国隋唐史导言》,中国社会科学出版社。
- 樊景立和郑伯壘(2000):《华人组织的家长式领导:一项文化观点的分析》,载于《家族企业:组织、行为与中国经济》(李新春、张书军主编),上海三联书店、上海人民出版社。
- 冯桂芬(1861):《校邠庐抗议》,上海书店。
- 冯友兰(1948):《中国哲学简史》,天津社会科学院出版社。
- 福山(1995):《信任:社会美德与创造经济繁荣》,海南出版社。
- 葛兆光(2000):《七世纪至十九世纪中国的知识、思想与信仰》(《中国思想史》第二卷),复旦大学出版社。
- 顾颉刚(1926):《古史辨》,第2册,上海古籍出版社。
- 何怀宏(1996):《世袭社会及其解体——中国历史上的春秋时代》,生活·读书·新知三联书店。
- 洪天富(1993):《儒教与道教》译者序,江苏人民出版社。
- 黄可剑(1987):《大洋彼岸的当代新儒家》,载于《危机与选择——当代西方文化名著十评》(黄万盛主编),上海文艺出版社。
- 黄万盛(1988):《遗陈与变异,危机与选择——评〈剑桥中国晚清史〉》,载于《危机与选择——当代西方文化名著十评》(黄万盛主编),上海文艺出版社。
- 黄宗智(2007):《经验与理论:中国社会、经济与法律的实践历史研究》,中国人民大学出版社。
- 蒋庆和盛洪(2004):《以善致善:蒋庆与盛洪对话》,上海三联书店。
- 卡尔济埃(1986):《中国,家庭——权力的中继站》,载于《家庭史:遥远的世界、古老的世界》(比尔基埃等主编),生活·读书·新知三联书店。
- 李非(2001):《富与德:亚当·斯密的无形之手——市场社会的架构》,天津人民出版社。
- 李新春(1998):《中国的家族制度与企业组织》,《中国社会科学季刊》(香港),秋季卷(8月)上。
- 李约翰(2010):《中国要是更像日本就好了》,《参考消息》9月2日。
- 李泽厚(1981):《美的历程》,文物出版社。

^① 郑也夫(1995)基于信任结构角度提出了类似的看法,他认为,“现代化的过程未必就是扫除特殊主义,依赖某种占压倒优势的普遍主义的过程”。

- 李泽厚(2004):《论语今读》,生活·读书·新知三联书店。
- 梁漱溟(1921):《东西文化及其哲学》,商务印书馆。
- 鲁惟一(1986):《前汉:政治史的模式》,《剑桥中国秦汉史》,中国社会科学出版社。
- 墨子刻(1977):《摆脱困境—新儒学与中国政治文化的演进》,江苏人民出版社。
- 潘维(2003):《农民与市场:中国基层政权与乡镇企业》,商务印书馆。
- 钱穆(1955):《中国历代政治得失》,生活·读书·新知三联书店。
- 钱颖一、温加斯特(1998):《制度、政府干预和经济发展:对中国国有企业和乡镇企业的比较》,载于《政府在东亚经济发展中的作用:比较制度分析》,中国经济出版社。
- 青木昌彦、穆尔多克和奥野-藤原正宽(1998):《东亚经济发展中政府作用的新诠释:市场增进论》,载《政府在东亚经济发展中的作用:比较制度分析》,中国经济出版社。
- 青木昌彦、奥野-藤原正宽和冈崎哲二(1999):《市场的作用国家的作用》,中国发展出版社。
- 司马迁(前91):《货殖列传》第六十九,《史记》卷一百二十九,中华书局。
- 斯密(1776):《国民财富的性质和原因的研究》,上下卷,中译本,商务印书馆。
- 涩泽荣一(1916):《论语与算盘》,武汉出版社。
- 沈毓桂(1896):《救时策》,载于《洋务运动史论文选》,人民出版社。
- 施忠连(2010):《世界眼光中的孔子》,中华书局、上海古籍出版社。
- 汤因比和池田大作(1974):《展望二十一世纪——汤因比与池田大作对话录》,国际文化出版公司。
- 王晴佳(1994):《台湾经济与儒家文化》,载于《台湾经验与大陆经济改革》(易纲、许小年主编),中国经济出版社。
- 王蒙(2009):《老子的帮助》,华夏出版社。
- 王守仁(1525):《节庵方公墓表》,载于《王阳明全集》(上),上海古籍出版社。
- 王询(1999):《文化传统与经济组织》,东北财经大学出版社。
- 王焱(1998):《陈寅恪政治史研究发微》,载于《公共论丛——自由与社群》,生活·读书·新知三联书店。
- 王永钦(2009):《大转型:互联的关系型合约理论与中国的奇迹》,格致出版社、上海三联书店、上海人民出版社。
- 韦伯,马克斯(1915):《儒教与道教》,江苏人民出版社。
- 吴国桢(1981):《中国的传统》,东方出版社。
- 许倬云(1998):《历史分光镜》,上海文艺出版社。
- 许倬云(2006):《万古江河:中国历史文化的转折与开展》,上海文艺出版社。
- 阎云翔(2006):《私人生活的变革:一个中国村庄里的爱情、家庭与亲密关系(1949-1999)》,上海三联书店。
- 杨小凯(2002):《百年中国经济史》,打印稿。
- 叶匡政(2010):《儒家思想:中国价值观的救命稻草》,《中华遗产》,第1期。
- 余英时(1985):《中国近世宗教伦理与商业精神》,载于《儒家伦理与商人精神》,《余英时文集》(第三卷),广西师范大学出版社。
- 余英时(1986):《关于韦伯、马克思与中国历史研究的几点反省》,载于《儒家伦理与商人精神》,《余英时文集》(第三卷),广西师范大学出版社。
- 余英时(1992):《中国现代价值观念的变迁》,载于《中国思想传统及其现代变迁》,《余英时文集》(第二卷),广西师范大学出版社。
- 余英时(2004a):《儒家思想与日常生活》,载于《中国思想传统及其现代变迁》,《余英时文集》(第二卷),广西师范大学出版社。
- 余英时(2004b):《工业文明之精神基础》,“附言”,载于《儒家伦理与商人精神》,《余英时文集》(第三卷),广西师范大学出版社。
- 张杰(1995):《中国金融改革的检讨与进一步改革的途径》,《经济研究》,第5期。
- 张杰(1997):《国有银行的不良债权与清债博弈》,《经济学家》,第6期。
- 张杰(1998a):《二重结构与制度演进——对中国经济史的一种新的尝试性解释》,《社会科学战线》,第6期。
- 张杰(1998b):《中国金融制度的结构与变迁》,山西经济出版社。
- 张杰(1998c):《中国金融改革具有自身的逻辑》,《新闻报》(上海),4月13日。
- 张杰(2005):《究竟是什么决定一国银行制度的选择:重新解读中国国有银行改革的含义》,《金融研究》,第9期。
- 张杰(2006):《中国的高货币化之谜》,《经济研究》,第6期。
- 张杰(2008):《市场化与金融控制的两难困局:解读新一轮国有银行改革的绩效》,《管理世界》,第11期。
- 张之洞(1898):《劝学篇》,上海书店。
- 郑观应(1892):《西学》,载于《郑观应集》(上),上海人民出版社。
- 郑也夫(1995):《代价论——一个社会学的新视角》,《三联·哈佛燕京学术丛书》,生活·读书·新知三联书店。
- Alitto, Guy. (1986): *The Last Confucian: Liang Shu-ming and the Chinese Dilemma of Modernity*, CA: University of California Press.

- Barro, R. and M. Rachel (2003): *Religion and Growth*, Mimeo, Harvard University.
- Bauer, W. (1976): *China and the Search for Happiness: Recurring Themes in Four Thousand Years of Chinese Cultural History*, NY: The Seabury Press, Inc.
- Becker, G. (1976): *The Economic Approach to Human Behavior*, The University of Chicago Press.
- Becker, G. (1981): *A Treatise on the Family*, Harvard University Press.
- Bell, D. (1976): *The Cultural Contradictions of Capitalism*, NY: Basic Books, Inc, Publishers.
- Boisot, M. (1986): "Markets and Hierarchies in a Cultural Perspective", *Organization Studies*, 7, 135–158.
- Boisot, M. (1995): *Information Space: A Framework for Learning in Organizations, Institutions and Culture*, International Thomson Publishing Services Ltd.
- Boisot, M. and C. John (1996): "From Fiefs to Clans and Network Capitalism: Explaining China's Emerging Economic Order", *Administrative Science Quarterly*, 41, 600–628.
- Bruun, O. (1993): *Business and Bureaucracy in a Chinese City*, Berkeley: Institute of East Asian Studies, University of California.
- Butler, R. (1983): "Control Through Markets, Hierarchies, and Communes: A Transactional Approach to Organizational Analysis", in: Francis, A., T. Jeremy and P. Willman: *Power, Efficiency and Institutions: A Critical Appraisal of the "Markets and Hierarchies Paradigm"*, London: Heinemann.
- Chow, G. (2002): *China's Economic Transformation*, Blackwell Publishers.
- Djankov, S., G. Edward, L. Rafael, L. Florencio and S. Andrei (2003): "The New Comparative Economics", *Journal of Comparative Economics*, 31, 595–619.
- Habermas, J. (1989): *The Structural Transformation of the Public Sphere: An Inquiry into a Category of Bourgeois Society*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Hall, D. and R. Ames (1999): *The Democracy of the Dead*, Chicago & Lasalle, Illinois: Open Court.
- Hamilton, G. and W. Nicole (1988): "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East", *American Journal of Sociology*, 94, 52–94.
- Hellman, T., K. Murdock and J. Stiglitz (1998): "Financial Restraint: Toward a New Paradigm", The World Bank, Washington, D. C. 20433.
- Jacques, M. (2009): *When China Rules the World: The Rise of the Middle Kingdom and The End of the Western World*, London: Penguin Books Ltd.
- Macfarlane, A. (1978): *The Origins of English Individualism: Family, Property Rights and Social Transition*, Blackwell Publishers.
- Merton, R. (1938): *Science, Technology & Society in Seventeenth Century England*, New York: Howard Fertig.
- North, D. (1981): *Structure and Change in Economic History*, NY: W. W. Norton & Company, Inc..
- Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Massachusetts, Cambridge: Harvard University Press.
- Olson, M. (2000): *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*, NY: Basic Books.
- Ouchi, W. (1980): "Markets, Bureaucracies and Clans", *Administrative Science Quarterly*, 25, 129–141.
- Quesnay, F. (1767): *Despotism in China, English version*, Texas: Paul Anderson Company.
- Robbins, L. (1978): *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*, 2nd ed., Philadelphia: Porcupine Press.
- Schumacher, E. (1973): *Small is Beautiful*, London: Penguin.
- Schwartz, B. (1985): *The World of Thought in Ancient China*, Harvard University Press.
- Skousen, M. (2001): *The Making of Modern Economics: The Lives and Ideas of the Great Thinkers*, NY: M.E. Sharpe, Inc.
- Smith, A. (1759): "The Theory of Moral Sentiments", in: Smith, A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Vol. I; II. Second ed. Oxford: At the Clarendon Press.
- Townsend, J. and B. Womack (1986): *A Country Study: Politics in China*, 3rd, Little, Brown and Company.
- Weiming, Tu (1993): "Introduction: Cultural Perspectives", *Daedalus*, 122, vii–xiii.
- Whitley, R. (1992): *Business Systems in East Asia: Firms, Markets and Societies*, London: Sage.
- Williamson, O. (1975): *Markets and Hierarchies*, New York: Free Press.
- Williamson, O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.

(责任编辑:马辰赵一新)