

发展主义的迷思

发展主义 (developmentalism) 是一种意识形态, 一种认为经济增长是社会进步的先决条件的信念。以经济增长作为主要目标, 依据不同的手段, 例如高科技、工业化、国家干预或市场机制, 产生出不同版本的发展主义学说——自由市场、依附发展 (dependent development) 或以发展为主导的国家 (developmental state) 等等。

作为一种意识形态, 各类发展主义学说都没有去 (或没有能力去) 反思一系列的基本问题: 究竟为什么要发展? 经济增长是否就等于改善人们的福利、提高人们的生活素质? 经济增长过程中, 不同社群所付出的代价又是什么? 对弱势群体 (如原住民和女性) 的影响又如何? 除了“现代化”和“工业化”以外, 有没有另类的发展 (或“不发展”) 轨道, 能更直接改善人们的生活? 这些都是发展主义忽略了的重要课题。

对发展主义的批判并不是新鲜的事物。质疑“现代化”或“工业化”就代表了人类的进步, 古已有之, 其中最受注意的声音, 恐怕是马克思主义。然而, 尽管马克思主义提出剥削和劳动异化等批判资本主义经济发展的重要概念, 并据此寻求平等和解放人类的社会主义, 它并没有否定“工业化”或“经济增长”本身是社会进步的必要前提。以马克思主义政治经济学为基础、兴起于六十年代拉丁美洲的依附理论 (dependency theory), 虽然大力抨击发达地区 (或中心地区) 对欠发达地区 (边陲地区) 的剥削, 使后者不能发展, 但在根本上它并没有否定经济发展的重要性。相反, 不论是提出脱钩 (de-linking) 或依附发展, 依附理论学派关心的一个重点, 还是如何使欠发展地区 (边陲地区) 成功地增长经济财富。

依附理论于八十年代日渐式微, 其中一个原因恐怕与所谓东亚四小龙的经济“奇迹”有关。尽管东亚四小龙均在颇大程度依附美国的市场和日本的技术, 但它们在八十年代的经济增长却差不多是全球最快

的。为了解释这一个现象,而又不愿掉进自由经济学的窠臼,西方的马克思主义政治经济学提出了所谓“以发展为主导的国家”的概念,认为东亚经济的高速增长,是政府有效干预的结果,而非自由市场的功绩。然而,这种对自由市场发展学说的批评,基本上仍是把经济增长等同发展,并以追求有效的增长方法为最核心的问题,因此可以说还是陷于发展主义的范式之中。

发展主义认为所谓“落后”地区若能采取有效的方法,是可以慢慢追上“发达”国家的。而有关“落后”地区“发展”的研究,主要是论争什么才是“有效的方法”。新古典经济学自然开出了“自由市场”和“私有化”的药方;社会主义国家则以计划经济作为发展的启动器;部分西方马克思主义者(和凯恩斯主义者)则倡议由“以发展为主导的国家”策略性地扶助“重点”工业。然而不论是哪一个派别,多数都不反对“工业化”是经济发展的必须(甚至是充分)的条件。

将工业化(或所谓生产性产业、科技产业)置于经济增长以致发展的中心位置,是各类发展主义话语的通病。这种生产/工业/科技中心论,基本上忘记了经济活动其实是包括了生产、交换、流通、分配和消费(或使用)等环节,而这些环节都不仅仅是纯“经济”的活动,当中包含了各类文化、社会和政治因素。脱离了交换、流通、分配和消费等文化社群活动和政治践行,纯生产或科技本身是没法促进经济发展的。或更确切地说,根本就不存在纯生产或科技的活动。

八十年代到九十年代中东亚经济的高速增长(日本除外),为这种生产/工业/科技中心论提供了新的养分,并成为了颇具影响力的“以发展为主导的国家”学说的“实证”依据,为新一轮的发展主义信念打了补针。不过,尽管“以发展为主导的国家”学说与其他的发展主义论述一样,充满了实证主义的措辞,但实际上却经常不遵循实证主义所要求的方法。以介绍了“以发展为主导的国家”学说应用于东亚经济研究的卢荻先生的文章为例(《读书》一九九八年十月),他认为“支撑”东亚(特别是日、韩、台)在“八十年代中期以后经济继续发展的因素”,并非金融扩张,而是因为“日台韩资本正是以绑在产业上著称,其对东盟和中国的投资也明显不过是为了延续和扩张前此的积累体系,同样也是绑在产

业上。”尽管所谓“绑在产业上”的说法极其含糊和“颇令人茫然”，但其相对于高流动的金融资本的提法，恐怕是指需要颇长时段投入的工业活动。然而，“东亚现实是否真的如此”？

以日本的对外投资为例，一九八一年至一九九四年间，投资于工业的总值约是一千一百五十多亿美元，而投放在服务、金融、保险和商业的总值，则达一千七百六十多亿美元，若加上运输、地产、农业和矿业等非工业部门，非工业的对外投资总值差不多是工业投资的三倍。事实上，支持香港近年地产投机狂潮的，约有三分之一资金正是来自日本的金融机构；此外，九十年代流入东盟国家的外资当中，不少是高流动性的短线投资。泰国的情况最严重，在所谓“金融自由化”之后，引入的外资绝大部分是短线的资金，印尼、菲律宾居次，马来西亚则吸引了较多的长线投资。不过，无论如何，我们也不能笼统地说对东盟的投资是“绑在产业”之上，是“为了延续和扩张”所谓的“东亚积累体系”（参阅 Manuel F. Montes 1998: *The Currency Crisis in Southeast Asia*, Institute of Southeast Asian Studies; K. S. Jomo edited 1998: *Tigers in Trouble*, Hong Kong University Press）。无视八十年代以后整个东亚地区的金融地产活动的高速增长（事实上，在八十年代，日本以外的亚太区的银行资产增长率是欧美等地的二至三倍），“断言”高流动性投资不“成为八十年代中期以后东亚经济继续发展的支撑因素”，这种“分析”所印证的，恐怕只能是一种生产/工业/科技中心论的偏见。

事实上，过去东亚地区的经济运作，并非像卢荻所说，是由政府以干预金融市场来集中庞大的资金作高强度投资，以达致所谓“持续创新效应和产业结构高级化”；东亚资本主义经济的扩张，更多是与当地的大企业和政府垄断或操控了生产、交换、流通、分配和消费等环节有关。这些地区近日陷入的金融危机和经济衰退，也并非所谓“品质圈”和“看板管理”等技术受到限制，更主要是由于这种垄断结构造成日益严重的贫富不均，削弱了大部分人口的消费能力（不仅仅是卢荻所说的东盟诸国，事实上，在过去十多二十年当中，东亚地区贫富差距增长最快的是日本、台湾和香港等地，东盟诸国的情况则相反稍微有些改善；参阅 Shinichi Ichimura 1998: *Political Economy of Japanese and Asian Develop-*

ment, Springer, P. 43), 从而导致消费不足所引起的生产“过剩”危机。

以备受谈论的日本经济为例, 强调工业和生产领域的论述, 只把讨论的焦点放在高科技之上, 完全漠视日本的大企业集团(特别是其中的商社)之所以在战后长时期获利和高速扩张, 在很大程度上是依赖它们所建立的广泛贸易网络和能够与政权维持良好的关系, 从而得以垄断或部分垄断交换、流通和消费等市场环节(包括货运、保险、金融服务、资讯、广告、百货连锁店等)。掌握了这些交易和政治网络, 日本大企业便能够控制工业产品和各类劳务的供求渠道。

日本的商社是推动日本经济发展的重要企业之一。以一九八〇年为例(下同), 全日本最大的二十五个跨国投资企业之中, 便有九家是商社(包括著名的三菱、三井、住友、丸红、日商岩井、兼松江商等), 这九家最大的商社的海外投资(数目与产值), 占全日本五十家最大的跨国公司对外投资的一半, 可见商社在日本经济中的地位。

日本商社经营的货品从即食面到导弹均有, 范围甚广, 其角色主要是作为贸易的中介者, 特别是从事进出口贸易。此外, 商社亦扮演了资讯收集、跨企业生产的组织和协调, 以及类银行等角色。有趣的是, 日本商社直接的或与其他企业合作的对外投资中, 超过一半是以少数所有权(minority ownership)的形式出现。换句话说, 日本商社在外国的合资企业中, 通常占有不超过百分之五十的股权(大部分更是低于百分之三十), 而外国的政府或企业才是最大的股东。

造成这种现象的原因不难理解。除了受到当地政府的投资法例(特别是想保护本土工业的第三世界国家)的限制以外, 日本商社本身亦主动以不拥有多数所有权的身份与外国企业合作, 因为全资拥有虽或可较能保障产权, 但却同时会成为某种负担(或所谓“绑在产业上”), 特别是在世界经济不确定的情况下, “绑在产业上”便意味着资本的流动性减低, 风险增大。相反, 作为拥有少数产权的合资者, 日本商社能够较灵活地利用它们的投资, 一方面可减少初始的投资成本, 另一方面亦可降低日后营运所面对的经济和政治风险。

再者, 放弃全权拥有合资企业, 并没有导致日本商社的控制和管理权力下降, 事实上, 日本商社的经营主要以贸易为主, 它们所关心的是

货品的流动 (flow) 而非固定资产 (stock) 或实际生产, 所以它们情愿把资金投入在建立广泛的贸易网络上, 特别是在重要的世界经贸金融中心 (如纽约、巴黎、伦敦、香港等) 建立各种“商业基建”, 包括货仓、船运、保险、金融服务、技术资讯等, 以控制世界市场。只要能掌握工业产品在世界市场的供求渠道和资讯, 以及生产者所需的金融和商业服务, 日本商社便不难控制合资企业的生产和经营方向, 并能获得远比生产/工业/科技活动为高的利润 (参阅 K. Kojima and T. Ozawa 1984: *Japan's General Trading Companies*, OECD)。

对生产领域的迷信, 很可能是源于对十八、十九世纪欧洲 (主要是英国) 的工业革命的误解, 以为工业 (技术) 革命确曾带来了快速的经济增长和人民生活水平的提升。但事实上, 十八、十九世纪的英国“工业革命”对经济增长 (以人均国民收入计算) 的贡献并不十分大, 经济史学者 Crafts 与 Harley 估算一七六〇年至一八三〇年英国“工业革命”期间, 英国的人均本地生产总值的增长十分有限, 而另一经济史家 Snooks 更指出, 与过去的经济增长率比较, 英国在“工业革命”时期的经济增长并不突出。根据他的估算, 在一〇八六至一一七〇年前工业革命时期, 英国的经济增长速度与一八〇一至一八三一年“工业革命”高峰期基本上差不多, 而在十六世纪上半叶的增长率, 更是“工业革命”高峰期的三倍。

此外, 牛津大学经济史教授 Feinstein 最近重新估算英国“工业革命”时期中, 工人的实质生活水平。他的研究指出, 以往对“工业革命”时期工人生活水平的乐观估算, 存在不少问题。他综合了一些新的资料后指出, 在一七七八—一七八二至一八五三—一八五七这七十五年间, 英国工人的实质工资增长少于百分之三十, 而在一八三〇年以前的五十年间, 工人的平均工资基本上没有什么实质增长。若把人口增长导致对工人依赖的人数 (如他们的妻子儿女) 增加, 伴随着工业化而来的城市化所导致的居住环境变坏和公共卫生恶化, 再加上社会福利补贴的减少, 工人在“工业革命”这七十五年间的实质收入增长, 可能只有百分之十到十五。换句话说, “工业革命”并没有大幅度地为大多数英国工人带来美好的物质生活。而一八一〇年间此起彼伏的工人抗争运

动,正好从侧面反映“工业革命”对工人的负面影响。

不论是自由主义或马克思主义经济学,均以十九世纪英国作为模型,而十八、十九世纪英国的工业化,只是资本主义历史长周期过程中,资本家在特定的历史脉络中把资金投放到工业的一个结果。而到了二十世纪七十年代,由于世界性贫富差距的扩大,造成消费不足,再引致工业生产“过剩”,进入了另一阶段的经济长周期下浪,工业化对低收入国家来说,不单不是增长的灵丹妙药,更可能掉进发达地区把生产过剩和环境污染的危机转嫁给贫困地区的陷阱。

低、中收入地区在六七十年代的工业化浪潮,主要是西方发达国家在利润率下降(因工资等成本上升)时将工业外移的结果,导致这些“新兴工业国”要在一段时期内互相竞争用作工业投入的资源,使工业生产成本上升,同时又过量生产相类的产品,使其在世界市场中的价格下调,造成了工业产品的利润下降。与此同时,发达国家则把资金投放在金融资讯等第三产业,通过控制“新兴工业国”千方百计要争夺的资金,获取厚利。

伴随着低、中收入地区在六七十年代工业化的,也正是发达地区(特别是美国和日本)的污染性工业的外移。据世界银行两位学者 Mani 与 Wheeler 去年的一项研究指出,自一九六〇年起,欧、美、日等地区的污染性工业占工业的份额持续减少。相反,拉美和亚洲等低、中收入国的污染性工业份额则稳步上升。

因此,将“工业化”与经济增长紧密联系起来,其实是一个重大的误会,正如将富有国家称为七大“工业国”,基本上是忽视了一个重要事实,就是这些所谓“工业国”其实已愈来愈非工业化,愈来愈依赖金融贸易等第三产业。相反,低、中收入国家则愈来愈工业化。然而,世界范围内的收入不均程度,不仅没有随着第三世界地区的工业化而缩小,相反,在战后至今的数十年间,更有扩大的趋势(可参阅阿尔利吉于《新左翼评论》一九九一年第一八九期的文章)。今天在世界范围内的贫富差距,比三十年前严重一倍。在一九九七年,富裕国家约占全球两成的人口,却共消费掉全球八成六的商品和劳务;而最贫困的两成人口则只享受到全球百分之一点三的消费(联合国《一九九八年人类发展研究报

告》)。

除了极少数的例外(如八十年代至九十年代中的所谓亚洲“四小龙”),不论采用“自由经济”的出口导向,或国家干预的进口替代式工业化;也不论是采取依附理论所倡议的与世界经济脱钩或斯大林式的计划经济,以发展工业为目标的低收入地区的发展主义追求,大多数以失败告终。事实上,工业化只是在某特定的历史时段,对特定的群体(如发达地区的工业资本家)有利,而绝非经常是低、中收入国家用来超英赶美的有效手段。只有那些在资本主义历史周期中,置身于“良好”的地缘政治位置的地区,才会获得资金的青睐,经济才会较快速地增长。然而这些幸运地区的人口,只能占全球人口的极少数,因为它们的富裕,是建立在对“稀有”资源的垄断和对大多数人口的排拒剥削才得以实现。换句话说,少数人的富裕是建筑在大部分人的贫困之上,无论低、中收入地区的人民如何努力,也不可能每人都享有美式的“富裕”生活水平。

发展主义者将“发展”过程中包括的种种复杂的文化、社群以致偶然性因素,“硬套”为“技术和生产率”的“提升”、“创新效应和产业结构高级化”和“高强度投资”等问题,只是在强化一种十分褊狭的工业/生产/科技中心论的习见;而自由主义、计划经济和“以发展为主导的国家”学说之间的论争,由于将经济增长、工业化等视作理所当然,因此在有意无意之间,扮演着维持发展主义范式的共犯角色,在所谓发展的课题中,排拒了老百姓多元纷杂的生计践行和文化活动,无法开拓技术/生产/工业以外的论述空间。

对于追求“分析”、不作“断言”、拒用“历史类比”、没有“自己的、特定的论断”的学者,自然有兴趣用卢荻所引的青木昌彦的“成王败寇”逻辑,来“全面解释”所谓“东亚体制”的“成败”——“东亚体制”之所以优胜,正在于与“特定外部环境的吻合”,而它日后的失败,则因为不再吻合“外部环境”——从而进一步强化发展主义的范式。然而,对于关心本文开首提出的一系列基本问题的朋友,这样的“分析”或“解释”也许不至于“勉强硬套”,但恐怕也“颇有无法令人信服之处”吧。