## 秦晖：印度落后的真正原因

　　尽管长时段中印度的落后有文化方面的因素，但是自中国改革开放以来，印度落后于中国的差距拉大了。可见就制度方面而论，印度经济中的积弊也的确甚多，这也是包括多数印度学者在内的学界公论。

　　当然，对于积弊何在，国外的主流看法却可能与国内的官式说法相反。独立后的印度长期实行所谓“尼赫鲁式社会主义”，前苏联一直把她定义为“已经走上非资本主义发展道路的国家”。加之该国实行联邦制，各邦各自选出的政府有左有右，拥有相当大的自治功能，选择的发展模式也差异很大。像喀拉拉邦、西孟加拉邦等地长期是共产党执政，就更难说是“资本主义”了。

　　一般地讲，印度的“社会主义”也属于民主社会主义或社会民主主义。但是与瑞典式的“福利国家”不同，后者以二次分配为特色，主要以高税收高福利从私人经济中抽取资源，以提供“从摇篮到坟墓”的社会保障，国家直接经营企业不是它的基本特征。而印度的“尼赫鲁社会主义”政治上学英国搞宪政民主，经济上却不是学瑞典，而主要是学苏联办国营企业。

　　原来印度的“国父”圣雄甘地虽然因主张宗教宽容而被印度教极端分子杀害，但他的经济主张却是极有印度传统特色的：主张回归自然，耕织立国，反对工业化，也对建立“现代强国”没有多少兴趣。但他秉性宽容，默许其门徒尼赫鲁另搞一套。而尼赫鲁是个工业化迷，一心要通过国家集中投资来赶超发达国家，把印度变成工业化强国。尼赫鲁和英迪拉·甘地父女两代（连同几位过渡总理）执政37年，一直以“五年计划”的方式搞经济。而且好搞大型企业。因此印度经济的产业集中程度相当高，很多基础工业部门的生产集中于若干大型国营公司。当然，作为宪政国家印度没有没收私人资本，私营工业一直存在并且有一定发展空间。但各基础工业部门都是以国营占优势的。例如钢铁工业，独立以前只有私营的塔塔钢铁厂，后来连续建起波卡罗、比莱、维萨卡帕特南、鲁尔克拉等六大国营钢铁公司，控制了90％以上的钢铁生产。其中最大的波卡罗、比莱等厂都是苏联援建、按苏联的“马钢宪法”模式管理的。然而有趣的是，虽然大钢厂中硕果仅存的私营公司塔塔集团厂龄最老（1907年建），设备相对陈旧，产量在全印总产中也只是一个零头了，但它一直是印度钢铁业中“管理得最好的企业”，其效益比那些国营巨无霸都强，工人工资也更高。

　　因此印度的“社会主义”不仅如瑞典那样具有分配意义，也如苏联那样具有生产意义。就整个联邦范围而言，在90年代以前印度政治上固然是近似于西方的宪政民主，经济上却更多地搞命令经济。国有企业比重之大、市场管制程度之严、外贸保护手段之多都相当突出。印度如今也在搞经济体制改革，努力革除旧弊，实行市场化与开放式竞争，但其进展还不如我们。

　　当然，如今印度的市场化程度不如中国，但比起改革前的中国连农民养鸡都被当作“资本主义尾巴”来割、农民兴办集体企业也被说成是“集体资本主义”的那个时代，印度再怎么搞“尼赫鲁社会主义”，其市场空间与经济人的活力还是要大得多。为什么当时的中国官方仍然能够以印度为垫背的来进行“比较”呢？尽管如前所述，那时的中国经济是否真的比印度好，实在大可怀疑，但是无论如何，印度经济那时也并没有明显胜过中国，至少不像亚洲小龙以至巴西、墨西哥等国家当时那样，其繁荣与中国的凋敝形成那么鲜明的对比，否则当时的中国官方也不会老拿印度做“比较”的垫背了。

　　其实80年代初中国经济改革政策部门一个代表团对印度进行访问考查后有个内部报告，其中的基本结论是：印度的私营企业比我们中国的企业搞得好，但是他们的国营企业比我们的搞得差。这个说法很耐人寻味。

　　大家知道，80年代初中国的工业正处于“乔厂长上任”时代，那时工业还是国营的一统天下，私有化还没有起步，但是文革的大轰大嗡已经结束，“修正主义”（不是资本主义也不是“市场社会主义”，就是当时苏联的那一套）上了台，实行了或者说恢复了苏式的“劳动纪律加经济核算”企业管理制度。而这样的国企尽管不如印度的私企（实际上也就是计划经济不如市场经济），但却比印度的国企强——实际上也就是苏式的国企比“民主社会主义”的国企强。由于当时印度的私营工业比重不大，所以印度的国企比中国的国企搞得差，就成了问题的主要方面。

　　“民主社会主义”至今仍然是既反对苏联模式又不赞成资本主义的许多好心人向往的东西，说它还不如苏式企业可能是一个煞风景的观点。其实笔者对民主社会主义的人道理想也是心向往之，但是如果把人道、平等这类价值判断放下而仅就企业管理而论，“民主的国营企业”在效率上的确是经常既不如私营企业，也不如“专制的国营企业”。

　　仔细想想，这道理其实并不复杂：企业不管国营私营，它的运转要能够理性化，就必须有某种约束机制，即科尔奈所说的“预算硬约束”。在契约式的资本主义企业中，资方与劳方是利益有别的主雇关系，双方通过博弈而形成一种约束机制：资方不会贪污（企业是自己的，他贪污谁？）而工人不会“偷懒”。在“专制的国营企业”中，管理者与劳方不是主雇关系而是“主奴关系”，前者只对上而不对下负责，虽无积累激励，却有升迁激励，也可能从严治厂而实现理性管理。在产权明晰的全员股份制企业中，经理与工人除了主雇关系外作为股东还共同对企业负资产责任，约束机制更是双重的了。然而在“民主的国营企业”中，管理人与工人既非主雇关系也非主奴关系同时又无资产责任，理性约束机制因此很难建立。相反却容易出现不顾企业利益的双方“共谋”。管理者既不像资方那样把企业作为自己的产业来用心打理，又不能追求升迁而无视工会与“工人民主”的意向扮演技术官僚的理性专制角色，于是短期行为、“内部人控制”、经理“讨好”工人、双方都吃企业坑国家之类的积弊便难以避免。

　　实际上，这也是西方民主国家“国企病”的一个重要因素，尽管工业文明的高度发达形成的许多行为规范使这些国家的国企病不像“印度病”那样严重。因此我们也可以理解，何以中东欧转轨国家在民主化以后不管是左派还是右派执政，尽快完成国营企业私有化都成为一项迫切的任务——因为他们不像中国，可以靠温铁军先生所说的“奴工制优势”来使国营企业虽不景气但还能半死不活地维持。东欧民主化之后的国营企业，科尔奈所说的那种“预算软约束”危机往往会比专制的旧体制下更加严重。即使在转轨前，相对而言专制比较宽松的波兰，其国营企业状况也明显不如昂纳克统治下更为专制的东德，尽管波兰的经济学在东欧是水平最高的。实际上，中国文革时代的企业管理混乱也有类似原因：尽管文革既非宪政民主更不是“经济民主”，宪政国家“民主的好处”根本无从谈起，但是“民主的坏处”，或者用学者的行话说，“过度参与造成的交易费用剧增”却毁了企业，大轰大嗡之下正常的企业管理无法进行，规章制度都成了“管卡压”而被废除，其后果是众所周知的。

　　东欧民主化之后，这些国家的国营企业，尤其是大型国企，都不同程度地出现工会势力强大、经理权力削弱、企业管理困难、财政状况恶化等问题。面对这种情况，即便你在理论上如何反对“休克疗法”，赞成“渐进改革”，在实践中也往往不由自主地希望快刀斩乱麻地解决私有化问题。而的确，像波兰这样的国家，在私营企业里工会漫天要价的情况就大为减少，甚至许多企业在私有化之后，工会运动竟然被主雇关系中个人化理性化的讨价还价所取代，出现“工会消亡”现象。团结工会这样共产党当年严厉镇压都未能摧垮的力量，一旦上台掌权就气数已尽，很快走向瓦解，在经济转轨进行到如今后已经没有多大影响了。

　　事实上印度（在更大程度上还有孟加拉）如今还是工会、农会乃至形形色色的公民维权组织极为活跃的民主社会。我们这次盛会也充分体现了这个国家里“公民社会”力量的强大。印、孟如今吸引外资都不容易，虽然他们的劳动力不可谓不廉价（据了解，在浦那这个地方，印度最好的私营企业塔塔公司汽车装配线上的的工人平均月薪为270美元，而浦那普通劳工的月薪更仅有45美元左右——至少今天中国的劳动力价格已经比他们高。但是印孟的工会农会可是不大好对付的，“便宜但不听话”的劳动力未必能使外资感兴趣。相比之下，中国没有真正的工会，政府，地方政府眼里除了上司就只有老板，工人的服帖天下无双，天下哪里有这么好的“投资环境”啊！

　　因此民主社会主义作为一种人道理想虽然仍会有生命力，但在没有更可行的制度安排的情况下，“专制社会主义”、民主资本主义，甚至专制资本主义的“可行性”都比她要大。自1947年独立以来就确立了宪政民主制度的印度当然不可能转向专制社会主义或者专制资本主义，因此从民主社会主义转向民主资本主义大概就成了她唯一的选择。但是民主制的悖论就在于：虽然“民主制下的国营企业”比专制奴工制下的国营企业更加急需改革（仅就经济效益而言），可是偏偏它也最难改革。因为“民主分家”的讨价还价多，“交易成本”要比强权之下的“掌勺者私占大饭锅”式的改革大。专制国家可以驾轻就熟地把“社会主义原始积累”变成“资本主义原始积累”，它昨天可以运用强权不受制约地化公为私，今天就可以同样运用这个条件不受制约地化私为公。它可以把工人说撵走就撵走，土地说圈占就圈占，公产说给谁就给谁，民主国家可没这么容易。

　　东欧转轨之难是如此，印度从“民主社会主义”向民主资本主义转轨也是这样。印度转向市场经济的改革说说也有多年，真正起步是在80年代末的拉·甘地时代，而最近十年才真正出现实质性突破。虽说比中国改革晚，然而印度“尼赫鲁社会主义”旧体制中保留的市场成分本来也比改革前中国的毛泽东式社会主义要多，改革基础还是有的。但这种改革不仅要面对印度传统中前述的一些惯性阻力，更要经过社会各阶层各利益群体的反复谈判，因而难免举步维艰。就在前年（2002年）4月，以孟买为中心就曾发生全印一千万工人反对经济改革（主要是抗议“减员增效”和拍卖国企）的大罢工。

　　当然民主国家“吵吵嚷嚷分家难”既是一种难以避免的制度宿命，但同时也并非没有积极意义。充分的讨价还价虽然不是“公平分家”的充分条件，但却是必要条件。即便在谈判实力与信息收集双重不对称的局限下最后的博弈结果并非“实质公平”，但是充分的博弈权利体现的形式公平仍然是转轨后形成的产权结构具有公信力和道义合法性的基础。而缺乏这种公信力的“掌勺者私占大饭锅”虽然在强权与黑箱作用下可以较快完成原始积累，然而道义合法性的缺失将妨碍其进入正常的交易与配置机制，而一旦强权动摇、黑箱打破，这样的原始积累很容易引发清算情绪乃至引起社会动荡，那时“制度变迁的总体成本”恐怕就不会比民主转型更小了。

　　而民主转型虽然在一个时期需要付出较多的“交易成本”，但转轨结果的公信力会使它具有较好的后势。就印度而论，其经济改革前期由于交易成本的增加并未很快表现出推动增长的效果。但是从前年起，印度经济已经开始明显加速，去年印度的经济增长率超过8%，股市市值增长七成，出口、投资、消费都出现强劲增长。许多观察家认为印度经济持续增长的前景乐观。