Globethics Repository



平等、公平与经济发展[Equality, equity and economic development]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Journal
Authors	樊, 纲
Publisher	综合开发研究院
Rights	With permission of the license/copyright holder
Download date	2026-11-11 17:31:26
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/178412

樊纲：平等、公平与经济发展

樊纲

平等、公平与经济发展

樊纲

[作者简介]樊纲（1953-），中国经济体制改革研究会副会长、中国改革研究基金会秘书长、国民经济研究所所长，兼北京大学、中国社会科学院研究生院经济学教授；上海交通大学经济学教授，经济转轨与发展研究中心主任。主要研究领域为宏观经济学、制度经济学暨“过渡经济学”。
[关键词] 效率 平等 收入分配 收入差距 经济发展 发展阶段

有关平等、公平、正义、效率等问题的研究文献，浩如烟海。本文不准备对这些文献做广泛的回顾、引伸和讨论，而只是想对与我们目前情况有关的一些主要问题，用相对较小的篇幅，进行一些相对简捷但相对集中的探讨，核心的问题是：对于我们这样一个发展中国家来说，在相当长的发展阶段上，我们将面对什么样的有关收入分配平等与公平的问题，我们应该如何应对这些问题，才能使我们最终解决这些问题，实现我们事实上为自己设定的目标。

一、平等与公平：两个不同的概念

“平等”或“均等”（equality），无论是在收入平等的意义上，还是在机会均等的意义上，还是在其他任何衡量尺度的意义上，应该说是一个相对客观的、能够用某种客观尺度加以衡量的概念。200元金额等于200元实物，为收入平等；同工同酬、市场竞争，为“机会均等”，都是一种客观的存在。对于经济学而言，所谓平等，应该最终指的都是收入的平等。其他意义上的平等或均等(如机会均等)，只是因其对收入分配的影响或相关性，才构成了关于平等概念的内容。

而“公平”或“公正”(英文里都是justice)，则是一个主观的价值判断；对公平、公正的判断，本身属于人们的主观偏好和价值判断范畴。每个人可能有每个人不同的公平观、“公正”观；而在不同的社会制度、经济体系或不同的经济发展阶段上，占统治地位的公平观，流行的、为多数人所接受的公平观，或者说在制度和体制当中所体现出的公平观，都是不同的。而之所以不同，也是因为它是受不同的意识形态、宗教伦理、社会思潮、哲学理论等等所影响的。

这就是说，社会收入是否平等，是对一个可以客观地度量的事实性状态的客观判断，而一种（任何一种）收入平等的状态，是否被认为是公正的、公平的，是否被人们认为是“可接受的”，则是一个主观的、依赖于人们观念的价值判断问题。举例来说，收入绝对平等、平均主义，在中国的历史上曾一度被认为是公平的，被认为只有这样才是我们追求的公平的目标。但是后来，它被认为是不公平的。因为它否定了多劳多得，否定了不同的知识、不同的能力、不同的工作态度可能在收入分配上所起的作用。也否定了节俭（资本积累）、风险（勇于去捕捉新机会）、创新（超额利润）等等在收入分配上的作用，是对贡献较大的人或具有不同生产率的生产要素的一种不公平、不公正。这种价值评判标准的改变，是因为人们的意识形态、价值体系发生了变化，因为“思想解放”，当然这种“思想解放”过程的发生，不是没有客观原因的，是由于社会实践所暴露出来的问题，即绝对平均主义所导致的效率低下和普遍而平等的贫穷，国家日益落后的结果，使人们改变了对问题的看法，采取了新的评判标准，即市场经济所通行的“机会均等”的公平观。这时，尽管收入更不平等了，但人们还是会认为这样更公平了。

二、“社会公平观”

不同的人群，不同的利益集团，总会希望自己的收入越多越好，收入分配的比例越有利于自己越好。同时，人们的道德观念、价值体系，对社会现象的评判标准，也会是不同的，比如不同的宗教背景的人们对什么是公平，什么是公平的收入分配，会有很不同的看法。这种利益的对立和公平观念的差异，任何时候都是存在的，并构成我们解释许多社会现象的主要原因。利益的冲突，永远是经济学解释社会现象的基础；而观念的差异，也总是解释社会冲突的一个重要原因。

但我们这里要分析的是一种可以将之定义为“事实上的社会公平观”的东西。它可以是明里暗里“被社会一些人（不一定是大多数）所接受或同意的”，或者是通过某种制度(如民主选举、专制、舆论传播等等)，成为“占统治地位的”，甚至是已经“体现在制度中”的公平观念。这种所谓的“社会公平观”的意义,不在于有多少人同意，只要有一些人同意而且这些人的数量足以在社会上产生影响，他们若采取行动能够导致一定的社会变化。这种“社会公平观”的意义，也不在于人们在纸面上说什么、同意什么，而在于事实上人们的行为所体现的是什么——任何时候都会有人对收入分配不满，但只有收入分配的平等程度达不到这一社会同意的标准时，人们才会采取“抗议行动”，引起社会的不稳定，或力图通过某种方式改革制度从而对那种状况加以纠正。比如说，在奴隶制下，可能只有当发生大批奴隶死亡的情况发生时，才会出现奴隶的起义；而在１９世纪的欧洲国家，工人一般不会死亡，但这时他们可能会因收入达不到“社会普遍认为”是“必要的”水平，就开展社会抗议活动，或是工人起义，或是通过议会制之类的机制，对这种情况加以制度的修改。两种社会中的“社会公平观”显然是不同的，一个是“不能死”①，一个是“活着要有起码的体面”，但它们的共同之处在于：当现实情况不符合当时的社会公平观的标准时，人们就将采取行动，力图加以纠正；社会上所有的人不一定都采取行动（利益冲突），但至少是一些能够产生影响的人群会采取行动，引起一定的社会同情，并导致一定的社会后果，引起社会不安定甚至社会革命。

事实上，由于人们总在追求各自的利益最大化，总会有人对自己收入的现状不满，认为存在着不公平。而真正在理论上有意义的，是在于那些能够产生社会行为、改变社会状态的东西，而不是个别人的心理判断。因此，理论上我们真正可以做为一个变量进行分析的，只是“社会公平观”一类与社会行为相关的观念。

这种“社会公平观念”的一个特点，就是它本身是会不断发变化的（为什么变化我们在下一节讨论）。比如，工业化以后，关于什么是工人“必要的”生活标准，本身就成为一种会不断发生变化的“公平标准”，社会的“贫困线”也因此而不断发生变化。少数人可以花天酒地，而另一些人勉强生存，在一些国家中无论如何都被认为是不公平的；而到今天，在发达国家中“公平的收入”，意味着穷人再穷，不仅要吃得饱，而且有房住，有学上，有医疗，有养老。在许多国家里，工人（工会）的这种公平观念，在某种机制下逐步成为“体现在制度中的”公平标准。

三、公平观作为经济体系的一个“外生变量”

显然，一定社会有什么样的“社会公平观”，可能是会与社会的经济发展状况本身相联系的。比如，在物质生产水平极低的古代，可能只有绝对平均主义才能使部落成员都能活下去。又比如，中国的农民现在并不争取达到像欧洲农民那样的收入水平或收入平等程度，在一定程度上是因为他们其实知道在中国目前没有可能实现那样的标准。

但是，这里要强调的是，不同的公平观念，是可能（而且在多数情况下）受到意识形态即各种道德标准、价值体系、宗教伦理的影响甚至是由这些意识形态决定的。比如，在现代社会条件下，如果还出现那种收入绝对平等、就业铁饭碗的社会公平观，就只能用与经济发展水平无关的、在当前经济体系之外（可能是以前）形成的意识形态或价值观念来加以解释。在历史上，在世界不同的国家里，不同的宗教，对社会平等观的形成，起着重要的作用，甚至是决定的作用。再比如，无论在社会由过去的特权主义转变为机会均等的社会公平观，还是由绝对平均主义转变为机会均等的社会公平观，启蒙运动、“思想解放”等意识形态的变化，都起到了重要的作用。

正是在这个意义上，我们可以说公平的标准，是在经济体系之外由政治家、伦理学家、哲学家、社会学家、牧师以及一般公众（包含经济学家作为一般人的个人）所共同以某种社会机制而决定的（或接受的）判断标准，它是会随着社会观念的变化而变化，不一定与经济发展水平相联系。因此，对经济运行体系本身来说，它具有“外生变量”的性质，就像自然资源的存量，对经济体系来说是一个外生变量一样。一切意识形态、伦理道德观念，都会对这种公平标准产生影响。

认识到这一点，可以有利于我们对不同的社会现象进行分析并相应地做出不同的对策。比如，不同的社会，由于历史的原因，由于社会不同的意识形态背景，社会公平观对收入平等的要求会特别地高一些，有些则会相对较低。比如，就中国的情况而言，与一些西方国

家和东南亚国家相比，我们可能历史地是一个要求收入平等水平较高的社会，尽管这些年来人们对收入差距的容忍程度也有了很大的提高。

认识到这一点，对经济学家来说也是重要的，因为这样我们可以清楚地划定我们的学科范围，明确在这个问题上判断标准并不是我们给出的，也不是我们所能解释的。而且，认识到这一点，对于经济政策分析也是重要的：在任何情况下，都要明确经济社会政策分析的界限：我们永远要在社会给出的公平观的制约下研究经济学本身的效率问题，或者说效率最大化其实只是在一定的社会公平观基础上的效率最大化（在后面的分析中我们会清楚地看到这一点）。

四、市场经济中社会公平观的基本内容：机会均等

经过长期社会变迁，人类社会到目前为止形成的一个较为普遍接受的“共识”是：市场经济体制是目前条件下能够较大限度地（与其他制度相比较）有效利用各种资源、实现经济增长和社会福利增进的经济体制。争论仍然存在，人类还在不断地探索新的体制，但迄今为止，基于目前人类的发展的条件，还没有形成新的体制和新的共识。对此我们不再做系统的回顾与分析，而只是将此作为下面问题研究的出发点。

人们接受市场经济体制，同时也就接受了一个公平观念，即机会均等是公平的。机会均等、市场竞争、优胜劣汰、按生产要素的贡献进行收入分配（至少是“初次分配”），被认为是公平的，是社会公平观念的基本内容。

机会均等的公平观，基本上承认一切知识、能力、冒险精神、所有权、资本积累、“运气”之类所造成的差异是公平的。它在历史上的进步意义在于它否定“特权”导致的不平等，认为垄断特别是“行政垄断”是不公平的，“以公权谋私利”是“腐败”，欺诈行为违反了公平交易原则，等等。

说机会均等是市场经济条件下社会公平观念的基本内容，暗含的一层意思是虽然这时社会的公平观念还会包含其他的内容（我们下面会进一步分析），但机会均等构成了一个“公平的底线”——如果连机会都不平等，就“太不公平”了！因此，在现代市场经济条件下，我们首先要消除的不公平，是机会的不平等；首先要消除的收入不平等，是由机会不均等导致的收入不平等。在机会均等基础上产生的收入不平等，还是第二位的问题。正因如此，反特权、反腐败、反垄断、反欺诈，事实上是实现机会均等的基本要求。

机会均等的公平原则本身要求“受教育机会均等”，从而使人们在就业机会面前不因后天教育水平的巨大差异而导致就业能力的不平等。社会不太富裕的时候，只能要求体制上规定6年的义务教育的平等，再富裕些，9年，直到大学教育的公共保障才认为是公平的。但无论如何，为实现受教育机会均等而实行的收入转移支付，是市场经济下公平观的基本要求之一（有别于后面要分析的机会均等之外的“额外的要求”）。

但是，在这里我们却要着重认识一个问题：机会均等在本质上其实是一个“效率概念”，这是因为，它所要求的只是机会面前人人平等，而不是收入分配的平等；它所涉及的仅在于各种生产要素能否在平等的机会下得到充分有效的利用，是否能在市场竞争中优胜劣汰，而不涉及收入是否平等的问题，而且在后面的分析中我们将看到机会均等事实上会造成收入上的很大的不平等。

这里我们就可以看到，不加分析地说“公平与效率是矛盾的”，在理论上是似是而非的——某种社会公平观念中的一些基本内容，如机会均等，是与效率不矛盾的，而且本身就是实现效率的基础（后面我们将指出，甚至某些超出机会均等的“收入均等”的要求，与效率也是不冲突的）。

五、机会均等、收入不平等与“历史禀赋”

当今社会，无论是在全世界的范围内还是在一个国家、一个地区内部，最醒目的现象是：在机会均等、自愿交易和公平竞争的条件下，产生着越来越大的收入的不平等。

产生这种现象的基本原因在基本层次上说是两条：

第一，个人（企业、地区）本身能力的差异，是否采取了正确的决策（包括发展战略等），市场机遇（运气、风险等）的好坏，等等。我们可以称此为机会均等条件下导致收入不平等的“后天因素”。

第二，由于资本是可以积累、遗传的；由于知识文化和经验是可以通过教育传递的；由于历史上发生的一切都会对现在发生影响，制度演化是路径依赖的，导致人与人之间，企业与企业之间，国家与国家之间在利用当前机会的能力上是不同的、不平等的；这种“利用同等机会能力”的差异，就导致了在机会均等原则下，人们的收入的不平等，而且如果“后发劣势”的作用大于“后发优势”的作用，就可能导致不平等的持续扩大。我们可以称此为与一个经济主体后天能力无关的、历史遗留下来的、利用当前机会的能力为一个经济行为主体的“历史禀赋”。任何“机会均等”的结果，都是以这种历史禀赋为条件的。就是说，历史上的不平等，会造成今天和今后的不平等。只有“后发优势”（利用别人积累起来的知识、经验、教训以节省自己的发展成本），才能对此加以某种程度的抵消或校正。

1．后天因素

在一定意义上，我们不能对现实因素造成的差异的结果进行太多的指责或校正，否则就是否定机会均等本身。但正确处理这一类因素，也是重要的，因为它不仅关系到保证人们的收入差距不至于太大，而且关系到人们是否敢于冒险，加入竞争，关系到效率的增进。这其实是罗尔斯“正义论”所处理的问题。罗尔斯（1971）正义论的基础，是他的“差异原理”。这一原理所强调的是人们在机会均等、自由竞争的起点上，是平等的，但人们对机会利用的未来结果“无知”，而且事实上最终人们的能力与“运气”会导致对不同人来说不同的结果。于是，“正义”在他那里被定义为要使“事先的安排”有利于失败者（The worse-off），

这样做其实对每个人都有利，因为每个人都在事前有了一定的保障，都可以预知到事后不至于“全盘皆输”，于是大家都会更敢于冒险、更敢于去捕捉机会，这对大家都是有利的，对社会财富的增进也是有利的（对增进效率有利）。

显然，罗尔斯所强调的实际上是“后天因素”在机会均等的竞争中的作用，也就是当前（个人自身的生理、物理等方面能力的差异）和“后来”（即在“起始点”之后，市场未来的不确定性、“运气”等等）的因素所可能导致的差异。而事实上，导致机会均等下收入不平等的因素不止于此，“历史禀赋”在现实中可能起着更大的作用。

2．历史禀赋

如果说与“后天因素”相联系的概念是“失败者”；与历史禀赋相联系的概念则是“弱势群体”（unequal-footing）——他们先天地在平等竞争中处于弱势的地位。社会公平或“正义”的标准，显然要超出人们对自己“竞争风险”的考虑而提出制度安排要帮助失败者的需要，而进一步考虑如何使弱势群体得到某种扶助，特别是防止“越穷的（历史）越穷（结果）”的现象无限地扩张下去。

历史禀赋导致机会均等条件下收入不平等的原因主要在于：

——由于所有权的作用，由于资本可以积累，生产能力可以累积扩大，过去积累起资本（包括实物资本、基础设施和金融资本）的人、企业、国家，在今天的竞争中，就处于有利的地位，能够通过资本分红获取更大的收入。社会上还可能会出现财富占有的极大悬殊，少数人已经不需要从事当前的经济生产性活动，却能凭借祖上的积累、因其财产所有权而获得相当大的一部分国民收入。

——历史上财富积累的差异，还会导致人们受教育水平的差距，从而使得不同的人群、不同的国家，在科学技术发展水平的差异和创新能力的差异，从而导致收入的差异。

——历史上已经作大了的企业，在今天的竞争中较容易胜利，并通过兼并、淘汰弱势企业而迅速扩大其市场份额，并容易产生垄断。垄断首先是无效率的，因为垄断利润即减少了“消费者剩余”又排斥了新企业的进入与创新精神的发挥。同时，垄断也会被认为是不公平的，因为大公司凭借其雄厚的资本实力可以扼杀任何小企业的挑战，尽管小企业新的产品可能事实上比垄断企业更好，更有市场发展的“机会”，但这种机会却会被历史上积累起来的财富所扼杀，这也是对机会均等的一种否定。

——人们历史上所在的区域不同，在新的发展阶段上的竞争条件也会大不相同。比如，在历史上农业社会中人们可能无论在沿海地区还是在内陆地区基本都是相同的（只要有地有水），但在工业化进程中，由于地理位置、运输成本的作用加大，就会产生地区差距。

——历史上较早地实行了现代市场经济制度的国家，由于市场发挥作用的机制较完善，资源配置效率较高，在国际竞争中就会处于优势，而后发国家则往往处于劣势。在一个国家中，那些在历史上被“安排”到体制的竞争力较差的企业工作的人们（如一些国企职工），

一旦实行了新的体制，进行市场竞争，就会历史地变成弱势群体。等等。

总之，在机会均等的市场竞争中，历史上造成的差异，会导致现在事实上收入的不平等，因为人们竞争的起点、竞争中所处的相对地位，是不平等的。相对于“后天因素”，历史禀赋在很多情况下是造成不平等的更重要的原因。

那么怎么办？首先要明确的是，我们今天讨论收入不平等与“历史禀赋”的关系问题，不应是为了“纠缠历史旧账”，因为历史太长了，旧账太多了，纠缠于此，反倒会耽误现在的效率与发展。比如，在国际上，我们已无法全面清算殖民主义掠夺对发展中国家造成的历史损害，而只能面对全球化中事实上的不平等，同时提出发达国家要对发展中国家进行一些援助的正当要求。在国内，我们也无法过多纠缠“户籍制度”在过去几十年的历史中对城乡居民在各方面机会不均等所造成的影响，而只能在当前尽可能地创造加快农民进城的有利条件。任何社会，任何经济，在任何一个时点上，都只能在社会博弈中对“历史旧账”给一个社会可接受的总结与承认的基础上，面对特定的历史禀赋，努力去做好今后的事情。

但是第二，造成禀赋差异的原因，在历史上可能是“公平的”，可能就是机会均等下的市场竞争，按现在的公平观来看也是公平的。但是的确，历史上的许多事情，按照今天的观点，是不公平的，如殖民主义，如各种特权，等等，因此，现在的不平等，的确在很多情况下是因为历史上的不公平。现在只讲机会均等、市场竞争，而对历史禀赋，只字不提历史差异，不仅本身是一种不公正，而且会在解决收入不平等问题时开错药方（比如一些发达国家的人简单地建议用自由贸易来解决国际上的收入差距问题）。正因如此，一个国家和国际社会，都应该考虑做些事情以弥补历史不公的问题，毕竟，现在导致人们收入差距的一些原因，与现在人们的竞争能力无关，而与历史的不公正有关，所以需要提出应该如何对其进行校正的问题。事实上，国际援助、国内在地区之间、人群之间所进行的财政转移支付、以及社会保障制度，在很大程度上也是为纠正历史上的不公正。不这样做，在今天来看也是不公正的。

六、超出机会均等的社会公平观：追求一定程度的收入平等

前面指出，在市场经济条件下社会公平观的基本内容是机会均等，但机会均等本质上其实是一个效率标准，而不是平等标准。如果大家都只以机会均等为标准，对其后果不提任何异议，就不会有社会问题了。事实上，在现代社会中，人们一方面会赞成机会均等，另一方面又会不赞成它造成的一些收入不平等的后果。因此，现实中的“社会公平观”，总会由两个部分组成：

第一部分：机会均等。如果机会都不均等，那是最大的不公。

第二部分：在机会均等之上，人们还要加入一定的收入平等的标准，作为社会公平的尺度，比如“最低收入”标准（可以体现在社会保障制度中，也可以只是一种社会要求），“最大收入差距”标准（可以体现在所得税制度中，但也可体现在对富人过富的“社会义

愤”中），等等。这部分公平观所针对的问题，就是在上一小节中分析的由后天因素和历史禀赋所造成的机会均等条件下可能会产生的收入不平等。在机会均等的基础上，人们可以承认收入相对差距的拉大，但现在一般不能容忍绝对贫困，不能容忍一些人因种种原因先天的和后天的原因占有大量财富高消费，另一些人却不能过上起码“体面的”生活。在不同的国家，在不同的发展阶段上，由不同的社会意识形态所决定，这些“额外的标准”（相对于机会均等来说是“额外的”），是不同的，但或多或少总会有这一部分存在。而随着人们观念的变化，人们认为公平的收入平等标准，也会发生变化。正是社会公平观的这一部分内容，构成了一切“扶贫济弱”社会安排的基础。

以就业问题为例。机会均等，原则上排斥“就业的平等”，即排斥人人都有工作的“铁饭碗”式的制度安排。因为机会均等的原则容许能力差、劳动态度差的人在相同的就业机会面前，与能力高、态度好的人是不平等的。因此，市场经济和按要素分配的原则允许出现失业。只不过，当失业导致一部分人陷入贫困时，需要有失业保障来维持那些失业者的基本生活水平。失业保障体系中的“再培训”部分，是为了改善因教育水平的差异而导致的机会不平等，而其主体部分即收入转移支付所体现的其实不是就业的人人平等，体现的则是社会为避免贫困现象而所作的公平努力。

在这里我们可以看到本文最初指出的平等与公平的差异与联系：“公平的”可以是“不平等”的，不仅机会均等的公平可以导致收入不平等，而且总体来说，社会公平观会容忍很大程度的不平等。但是一般来说，人们还是会将某种“过大的”收入不平等状态，判断为“不公平”，并试图采取行动加以纠正。

搞清楚这一点之后，关键的问题就统统归结为：究竟一个社会如何定义“过大的不平等”，或者更具体一点，如何定义“公平的”最低收入或最高所得税税率之类的“公平分配标准”。

七、平等与效率的：“最有效率的收入平等”

从上面的分析中我们已经可以看到，不能笼统地说“效率与公平是矛盾的”。机会均等这个社会公平观的基本内容，本身其实是一个效率标准，与效率并不矛盾。与效率相矛盾的，只是收入平等程度的某些状况。

这里更为复杂的问题是，即使就社会公平观的第二部分内容，即公平的收入平等标准而言，它本身也具有一定的效率含义。

让我们以“最低收入标准”为例来讨论问题。假定社会目前认为y是公平的最低收入。但是，y 定在什么水平上，其经济意义和社会意义会是不同的。y 的水平越低，离贫困状态越近，一方面可能会有更多的人不满意（或是人们的不满程度可能越大），社会越不安定；但另一方面，这种较低的最低收入也不大可能会起到“养懒人”的作用。相反，如果y 的水平定得很高，不满的程度会较小，但养懒人的可能性会较大。

对于经济学来说，最重要的问题是，与最低收入标准高低相关的这两个因素，即“社会不满”与“养懒人”，都与效率有关，都会造成效率损失。所谓“养懒人”的情况很明显，社会福利太高，甚至是“铁饭碗”，使人们努力工作的动力不足，就是对经济效率的一种损害。过去几十年计划经济条件下的绝对平等和西方国家过于高标准的社会福利制度，都能说明这一点。但这在一定程度上也取决于社会观念——社会对靠社会保障生活的人的歧视程度，人们对社会保障制度的态度等，决定着不同的社会压力和自我心理压力，从而决定着人们是否积极地寻找就业和努力工作。

与此同时，收入平等水平过低，也是无效率的。这是因为，如果一些人收入过低，社会不满程度高，社会不安定的程度高，投资环境就会受到影响，如果发生社会动乱，还会导致大规模的资源浪费与破坏。这一分析至少说明：不仅平等程度过高是无效率的，平等程度过低也是无效率的，因为社会不安定本身会造成效率损失。从这个意义上说，社会中的富人之所以“同意”多交一些税来保障穷人的基本生活水平，其实可以解释为是为了防止贫民人数的扩大导致社会矛盾激化、社会不安定从而导致“投资环境”恶化，妨碍资源利用效率的提高，妨碍收入和财富的进一步增长。或者说，富人愿意多交点税，不必因为其公平观念或行善的良心（可以是，但不必是），而可以只是因为其希望在社会稳定的情况下追求利润持续增长的利益驱动——多交一点税，保障穷人，从而少一些因社会动乱所造成的损失，对他们来说是“合算”的。在历史上，社会保障制度的形成，首先或主要不是因为富人们的“良心发现”，而是由于贫民暴动、农民起义、社会革命之类的事件，使人们受到了教育，迫使富人接受了这种“对他们有利的”收入转移的制度安排。

根据以上分析，我们可以定义两条不同的“收入平等的效率曲线”：一条以“社会安定程度”（U）为中间变量，另一条以“工作努力程度”（E）为中间变量，最终的自变量y“最低收入标准”（或“收入平等程度”），因变量e是“经济效率水平”。相对于不同的y，它们的效率水平是不同的，以我们以上的分析为假设，U函数递增，而E函数递减（见图1）。

图1：最有效率的公平分配标准（略）

在这样的假定下，我们可以定义一种“最有效率的公平分配标准”y^*，这种标准所产生的社会不安定，与同时产生的工作不努力所导致的效率损失“边际均等”。用另一种表达方式就是，所谓最有效率的收入均等状态，就是在“机会均等”的基础上，能够在“避免社会动乱”和“避免养懒人”之间取得某种平衡的收入分配状态（与之相适应的是某种“最低收入标准”、最高所得税率，或社会保障机制）。

这就是经济学在平等问题上所能给出的特殊的“政策建议”。社会实际选择的公平分配标准，往往不等于这一最有效率的公平分配标准。因此，在这里，第一，我们可以再次看到，笼统地说平等与效率的矛盾是不对的，在理论上，至少存在一种收入平等状态，是有效率的。第二，所谓与效率相矛盾的，只是那些“过高”或“过低”的平等状态，它们是无效率的。

不过在此请再次注意，即使我们可以用经济分析的方法给出这样一种公平分配标准的政策建议，我们也不能说公平标准本身是经济体系内生的，因为与某种收入分配状况相联系的“社会紧张程度”或“社会发生动乱的可能性”本身取决于社会上人们可接受的收入不平等程度的高低，而这种“可接受程度”，是由社会意识形态决定的外生变量。在图示中(见图2)，这表现为，尽管我们可以通过边际分析说明存在着最有效的平等标准，但我们不能从经济学上解释那两条曲线的高低与形状，为什么是这样而不是那样。而决定这些曲线的高低与形状的，正是外生给定的社会公平观，它因此而最终决定着那个所谓的“最有效率的公平分配标准”的实际位置。不同的社会公平观所产生的两条曲线是不同的，所决定的最有效分配标准也是不同的。它当然受到“绝对贫困”一类客观界线的制约，但经济学家只有在这一外生变量给定的情况下才能计算“发生动乱的可能性“或社会紧张程度导致的效率损失，才能计算一种贫困线标准是否养懒人。所谓“最有效率的公平分配标准”，其实只是经济学家在社会给定的价值体系下以自己特有的标准即“效率标准”，去完成经济学特殊任务即追求效率的一种特殊方式！

图2：不同的社会公平观导致不同的最有效率公平分配标准

八、经济发展与体制转轨过程中的公平与平等

库兹涅兹曾指出经济增长过程中收入平等状况变化的“倒U字”理论，假设在经济起飞初期收入相对平等，然后经历一个不平等扩大的阶段，随着收入的进一步提高，逐步趋于平等。历史上有些国家的经验可以支持这一理论，有的国家的经验可能不支持这一理论。但是，对于像中国这样的发展中国家，而且是一个与世界上发达国家相比人均收入相差倍数很大（目前与最富裕国家的差距为40倍左右）、又人口众多的发展中国家来说，收入差距（以人均收入的基尼系数衡量）却不可避免地走一倒U字路径（这还是假定经济能持续增长，社会不发生危机的较好的情况），而且其过程会相当长。再加上中国的特点是经济发展的问题与体制转轨（从计划到市场）同时发生，收入不平等而且扩大的状况就可能更加严重。

但是，对中国这样的发展中国家来说，特别重要的是理解平等与公平的判别与联系，正确处理与之相关的各种问题。

第一，在绝对平均主义的传统公平观总体上已被社会放弃的情况下，从过去的收入绝对平等走向机会均等条件下的收入不平等扩大，是“公平”的，符合市场化的发展方向。如果没有这种不平等的发生，说明体制转轨没有发生。

第二，在体制转轨和经济发展的初期，最容易引起社会义愤从而导致社会动乱的问题，不是机会均等下的不平等，而是由历史上遗留下来的各种机会不平等也就是不公平因素所导致的收入的不平等，比如以权谋私（腐败，包括过渡性腐败和因民主与法治不健全而导致的制度性腐败）、政府行政垄断、国有企业占有国有资源的“资源税”或地租收益（国企之间分配不公）、户籍制度下的城市特权，以及在经济发展、体制转轨初期由于新体制还不

健全而产生的由欺诈、假冒伪劣、偷税漏税等等行为所导致的收入不平等。在中国社会里，现在一提起收入不平等，许多人首先就去讨论腐败之类的问题，实际说明人们更加关注的，其实是机会不平等的“不公平”问题（机会不平等在市场经济的任何阶段都是不公平的），而不是一般性的、机会均等下的收入不平等问题。

第三，收入不平等的扩大，在中国的发展过程中可能是一个长期的情况。要认识这一点，我们可以将由不公平（特权、腐败等）所导致的收入不平等先抽象掉，假定它们不存在，或假定它们是可以通过惩治腐败、改革体制、加强民主、完善法治等手段而在较短时期消除（尽管这本身也需要很长时间），假定现在就已经实现了在历史上形成的个人能力、教育、机遇（包括生在城市还是生在农村等等机遇的差别）的状况基础上的机会均等。即使在这种很强的假定下，由于经济发展、工业化、城市化是一个相当长的过程，中国经济和社会在相当长的时期内会是一个二元结构，少数人已经“与国际接轨”，已经在从事高新科技产业的职业，一部分人已经抓住了市场发展最初阶段的机会而有了一定的财富积累，而多数人还只能从事一般性的体力劳动，几亿农民还只能以每年1-2千万的速度在今后几十年的时间里逐步从收入较低的农业中转移出来获得非农就业；作为一个地理大国的不同地区的差异也只能随着资本和劳动力的双向流动过程而逐步缩小。我们可能在相当长的时期里，要面对收入差距（基尼系数）不断扩大的过程。人为地停止这种进程，超越发展阶段地去打断这个进程，追求过高的收入平等，结果只能是打断发展的进程，妨碍收入平等状况最终能沿着倒U字曲线上升。总之，要认识到，对于我们这样一个落后的人口大国，收入不平等的扩大，在相当长的时间里，可能属于“正常情况”，也并不违反市场经济条件下的基本的公平原则，即在给定“历史禀赋”条件下的机会均等。

第四，即使在市场发展初期，有关公平的概念也绝不仅仅是机会均等。如果只有一部分人能享受经济增长的好处，而另一部分人长期仍处于赤贫状况，尽管机会均等，也是“不公平的”，这种收入差距的拉大，是不可接受的。因此，消除贫困，总是应该首先成为社会的目标。其次，如果一部分人享受经济增长的好处，而另一部分人却变得“绝对贫困化”，即实际生活水平绝对下降，也是难以接受的，也会被社会认为是不公平的。因此，加紧社会保障体系的建立，防止发生较大社会群体生活水平绝对下降的情况发生，使绝大多数人都能在一定程度分享经济增长的好处，也应成为这个阶段上社会追求公平的必要措施。总之，在21世纪的中国，公平的概念不仅包含机会均等，也会包含一定程度上的收入平等。在政策研讨中，也应该及时地讨论如何消除贫困和防止贫困化的问题，而不仅是要消除机会不均等的现象。

第五，对于发展中国家来说，要防止过早采取发达国家关于收入公平分配的过高标准。一个社会的“贫困线”的划定，是应该也必然会随着收入整体水平的提高而逐步改变的；在收入水平还较低的历史阶段上，将公平标准与过高的收入平等水平相联系，会损害经济的长期增长、就业的扩大和收入最终趋于平等的进程。这是经济学从效率原则出发对社会做出的“忠告”。

九、小结：公平、平等与效率

十、

我们在此似乎可以以上面的分析为基础，将许多似是而非的概念做一个清算。

——平等的不一定是公平的；而公平的可以是平等的，也可以是不平等的。对于市场经济来说，对于机会均等的公平观来说，平均主义的分配是不公平的。

——公平的，可能是有效率的，不一定与效率相矛盾；不仅机会均等的公平是有效率的，而且即使公平观不仅包括机会均等，还包括一定程度的分配平等、扶贫济弱，我们也可以定义一种“最有效率的公平分配标准”，它与效率是不矛盾的。只有偏离这种最有效标准的分配，才是与效率矛盾的。

——太平等无效率，太不平等也无效率，因为如果社会认为太不平等是不公平的，就会导致社会动乱，破坏增进效率的环境。

——对于发展中国家和体制转轨国家来说，最突出的问题不是不平等，而是不公平，是由不公平导致的不平等，因此首要的任务是如何消除特权、腐败、垄断、欺诈，等等。

——中国的收入不平等问题，可能是一个长期的问题，根本不是在短期内能够解决的。经济学者尤其不应不对发展阶段进行分析，简单地要求立刻实现收入平等。这样反倒会延缓经济的发展进程，使平等更晚而不是更早到来。

[参考文献]

[1]Ahluwalia, M. S. 1976, “Income Distribution and Development: Some Stylized Facts,” American Economic Review, 66, 126-135.

[2]Alesina, A. and Perotti, R. 1993, “Income Distribution, Political Instability and Investment,” NBER Working Paper 4486. Cambridge, Mass: National Bureau of Economic Research.

[3]Alesina, A. and Perotti, R. 1994, “The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature,” The World Bank Economic Review, September.

Alesina, A. and Rodrik, D. 1994, “Distributive Politics and Economic Growth,” Quarterly Journal of Economics, 109 May: 465-90.

[4]Birdsall, N., Ross, D. and Sabot, R. 1995, “Inequality and growth Reconsidered: Lessons from East Asia”, The World Bank Economic Review, Vol. 9, No. 3, 477-508.

Bertola, G. 1993, “Market Structure and Income Distribution in Endogenous Growth Models,” American Economic Review, 83: 1184-99.

[5]陈宗胜.收入差别、贫困及失业[M].南开大学出版社，2000.

[6]Chenery, H. Ahluwalia, M. S., Bell, C., Duloy, J. H., and Jolly, R.1974, Redistribution with Growth, New York, Oxford University Press.

[7]Clarke, G. 1993, “More Evidence on Income Distribution and Growth.” University of Rochester, Department of Economics, Rochester, N. Y. Processed.

[8]Deininger, Klaus, and Squire, Lyn 1996, “New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth”. World Bank, Policy, Research Department, Washington, D. C. Processed.

[9]Easterly, W. and Rebelo, S. 1993, “Fiscal Policy and Growth: An Empirical Investigation.” Journal of Monetary Economics, 32 December: 417-58.

[10]樊纲.经济学家谈道德？[A].经济文论[C].三联书店，1995.

[11]樊纲.中华文化、理性化制度与经济发展[A].刘小枫，林立伟编:中国近现代经济伦理的变迁[C].香港中文大学，中国文化研究所，1998.

[12]Fei, J. and Ranis, G. 1964, Development of the Labor Surplus Economy, Homewood, Ⅲ.: Rrichmond and Irwin.

[13]Kuznets, S. 1955, “Economic Growth and Income Inequality,” American Economic Review, 45, No.1 March 1955.

[14]甘绍平.伦理智慧[M].中国发展出版社，北京:2000.

[15]Lewis, A. 1954, “Economic Development with Unlimited Supplies of Labor,” The Manchester School, 22 May 1954:139-91.

[16]李强.社会分层与贫富差别[M].鹭江出版社，2000.

[17]梁雪峰.收入不均如何影响经济增长[A].汤敏、茅于轼主编:现代经济学前沿专题第三集[C].商务出版社，北京:1999.

[18]Meltzer, A. H. and Richard, S. 1981, “A Rational Theory of the Size of Government,” Journal of Political Economy, 89, 914-27.

[19]Mueller, Dennis, 1989, Public Choice II, Cambridge Uni. Press, Cambridge, 1989.

Papanek, G. and Kyn, O. 1986, “Effects on Income Distribution of Development, the Growth and Economic Strategy,” Journal of Development Economics, 23, 55-65.

[20]Paukert,F.1973,“Income Distribution at Different Levels of Development-Survey of Evidence”, International Labor Review.

[21]Persson, T. and Tabellini, G. 1995, “Is Inequality Harmful for Growth?”, American Economic Review, 600-621, June.

[22]Perotti, R. 1992, “Income Distribution, Politics and Growth,” American Economic Review 82 Febuary: 311-17.

[23]Perotti, R. 1993, “Fiscal Policy, Income Distribution, and Growth,” Columbia University, Department of Economics, New York. Processed.

Rawls, J.A. 1971, A Theory of Justice, Cambridge, MA, Belknap Press, 1971.

[24]Ram, R. 1988, “Economic Development and Income Inequality: Further Evidence on the U-curve Hypothesis,” World Development, 16, 1371-1375.

[25]Williamson, J. 1985, Did British Capitalism Breed Inequality? Boston: Allen & Univin.

来自：开放导报2004，12，24

/