

# 文化与经济增长：一个初步分析框架

罗 浩\*

**摘要：**对于地区间长期经济增长绩效的差异，传统经济理论主要从要素、技术和制度等层次去解释，本文则尝试从更深层次的文化因素中寻找国富国穷和地区兴衰的根源。文化并非生产中的直接投入要素，它通过影响要素投入、技术进步和制度变迁等因素间接影响经济增长绩效。引入经济增长理论中的条件趋同模型，可以初步构建在理论上连接文化禀赋与经济增长的分析框架。19世纪和20世纪末儒家文化地区与新教文化地区的经济绩效比较，为文化及其变迁对经济增长的影响提供了一个典型案例。

**关键词：**文化禀赋 经济增长 要素投入 技术创新 制度变迁

## 一、引言

为何有些地区富裕而有些地区贫穷？影响或决定地区经济增长的因素是什么？这是经济增长理论、发展经济学、区域经济学和经济史共同关注的问题。传统经济理论迄今主要分析了生产要素（包括劳动和资本）、技术和制度这三类因素对经济增长绩效的影响，然而三者 in 区域经济长期演进的历史中都是相对易变的，尤其是它们都会对空间差异作出适应性调整而发生诱致性变迁。因此，对于长期经济增长而言，各种生产要素的投入、技术的进步和制度的变迁都不足以解释国家国富国穷和地区兴衰的全部历史。这就启发我们，是不是应该进一步从地区间相对固定的文化差异中寻找经济空间历史演进的根源呢？

此外，社会是个人的组合，个人是社会的缩影，因此在个人与社会之间往往可以进行生物学的推演，在影响地区发展与影响个人成就的因素之间也可以进行许多类比。比如，地区的初始要素禀赋可以类比为个人的先天禀赋（体质、智力和继承的财富），地区的技术水平可以类比为个人后天获取的知识技能，地区的制度结构可以类比为个人的行事原则，地区的文化则可以类比为个人的性格。关于个人成功的条件，当然与他的先天禀赋、后天知识以及行事原则密切相关，但是，心理学有一个著名论断是“性格决定命运”，也就是说，一个人的性格是决定他成功与否的根源。如果这个关于个人命运的论断或多或少是正确的，那么我们是否可以将它类推到社会，宣称对于一个地区而言，“文化决定命运”呢？当然，我们反对“决定论”式的武断，不过，本文试图探寻文化对经济增长绩效的影响，以建立一个初步的分析框架。

## 二、文化概念的界定

文化是一个包罗万象的概念，它是一群松散元素的集合，而这个集合的范围又因时代的不同、视角的差异、研究的目的而异。因此，至今仍没有一个公认的一致的“文化”概念，也因此，在讨论文化的经济绩效之前，我们有必要对文化作一个明确界定。

### （一）文化的一般涵义

许多学者和工具书给出了文化概念的一般涵义，其中一些较为权威的定义大多来自文化学、人类学和社会学者。

英国人类学、文化学家泰勒（1992）在其名著《原始文化》中将文化定义为一个复杂的总体，包括知识、信

\* 罗浩，中山大学管理学院，邮政编码：510275，南京大学国土资源与旅游学系，邮政编码：210093，电子信箱：luohao1975@sohu.com。

本文系国家自然科学基金项目“经济空间格局的长期演化研究”（40501020）与国家社会科学基金项目“长期经济增长中地区差距的周期波动研究”（05CJL007）的中期成果。

仰、艺术、法律、道德、风俗,以及人类所获得的才能和习惯。1952年,美国人类文化学家克罗伯和克拉克洪在《文化:概念和定义的批评考察》一书中将文化内涵概括为两个层面:一个是价值观念层面,另一个是科学技术层面。当代澳大利亚经济文化学家索罗斯比认为,文化包括两个涵义,第一个涵义是以文化产业为主的活动的总和,第二个涵义是社会的价值和习惯。中国著名社会学家费孝通则认为文化包含三个层次:第一个层次是生产、生活的工具,这是器物层次;第二是组织层次,包括政治组织、宗教组织、生产组织、国家机器等等;此外还有一个价值观念的层次,即一个社会的行为选择标准。这三个层次不可分割,是一个有机整体,在不同地区或不同历史阶段,三者都有可能不同。

《Webster词典》把文化定义为文明状态、习惯或风俗、高发展水平。《现代汉语词典》把文化定义为人类在社会历史发展过程中所创造的物质财富和精神财富的总和。《中国大百科全书·哲学篇》则认为,文化是人类在社会实践中所获得的能力和创造的结果;广义的文化总括人类物质生产和精神生产的能力、物质和精神全部产品;狭义的文化指精神生产能力和精神产品,包括一切社会意识形态;文化中的积极成果作为人类进步和开化状态的标志,便是文明。

## (二) 经济学中的文化

经济学家对文化的认识不同于文化学、人类学和社会学者,他们往往倾向于把它理解为一种可以进入某种经济函数而加以分析的因素、变量。

例如,青木昌彦和奥野正宽(1996)认为,“与‘制度’相并列,并且规定着该经济的社会结构的各种要素中,有一个是‘文化’。‘文化’可以说是属于该经济社会的人们所共有的价值观。在经济(体制)模式分析中认为,人们的价值观已经为他的偏好所反映。在这个意义上,所谓价值观也可以理解为属于该经济社会的多数人所共有的社会福利函数。”由此可见,在他们看来,文化是与制度并列的一种要素,是指一个社会中多数人所共有的价值、观念、偏好、态度。

“文化禀赋”是速水佑次郎和拉坦(1971)的诱导创新模型中的一个引申变量。他们认为,文化禀赋包括“经济学家们通常隐藏在偏好习惯之下的以及政治家们归于意识形态之中的那些因素”;这个词涵盖了由过去遗留下来的文化的各个方面,经济学中的文化禀赋概念通常被划归在偏好的概念之下,而宗教和意识形态也被包括在“文化禀赋”中。对于“文化”,他们使用了怀特给出的定义:“当事情和事件被认为与人体有关时,它们构成行为;当它们被认为是相互联系时,它们成为了文化。”速水佑次郎(1998)又指出,“从广义上讲,制度以及技术也是文化的一部分。然而,狭义地讲,文化是指社会中人们的价值体系。”他还认为,伦理观念(如宗教戒律、道德准则)是文化的一部分。

## (三) 本文对文化的界定

综合文化学、人类学和社会学者对文化的定义,我们可以发现,这个概念实际上涵盖了所有的增长源泉,包括要素(如生产工具)、技术(如物质生产能力、知识、才能)、制度(如组织、法律、精神生产能力)和价值观念(如信仰、道德、风俗、习惯),而且这个概念还涵盖了经济增长的产出,即经济本身,包括所有物质财富(如生活工具、高发展水平)和精神财富(如文明状态、艺术、文化活动)的总和。由此可见,对于经济增长而言,文化这一概念可谓无所不包,既包括经济增长的原因,也包括经济增长的结果。然而,过于宽泛的概念等于没有概念,所以,为了与作为经济增长源泉的要素、技术和制度相并列和区别,我们将文化狭义地界定为一种价值观念的体系,它包括态度偏好(如勤劳、节俭、冒险、创新)、意识形态(如宗教信仰、民主理念、民族主义)、伦理道德(如忠诚、信用)等等,它们的共同点在于,对这些因素的秉持构成一个社会多数人的精神效用。这里,我们把意识形态、价值观、伦理观念、规范性行为准则这一类因素排除在(非正式)制度概念之外,而将其划归“文化”概念之中。

## 三、相关文献的回顾与评价

文化影响经济增长,这是一个古老的经济命题,可以追溯到斯密(1776)、穆勒(1848)、马歇尔(1890)等早期的经济学先驱。但影响最大的是经济社会学家马克斯·韦伯(Max Weber, 1904),他认为,现代经济增长最先在欧洲发端是伴随着“资本主义精神”而产生的,而资本主义精神的产生又归因于欧洲新教改革后形成的新伦理。熊彼特(1912)认为创新是经济发展的源泉,而创新的能力则取决于企业家精神这一文化心理因素。

青木昌彦、奥野正宽:《经济体制的比较制度分析》,中文版,22页,北京,中国发展出版社,1999。

速水佑次郎、拉坦:《农业发展的国际分析》,中文版,132~138页,北京,中国社会科学出版社,2000。

速水佑次郎:《发展经济学——从贫困到富裕》,中文版,3页,北京,社会科学文献出版社,2003。

心理学家麦克利兰 (McClelland, 1961) 和哈根 (Hagen, 1962) 也强调文化心理因素对经济增长的重要影响,前者认为是“成就动机”的大小决定了一国经济的兴衰,后者则认为“创造性个性”的大量涌现才促使传统社会向现代社会的过渡。

一些经济学家检验并支持了韦伯的观点。例如,包尔丁 (1973) 指出,新教伦理不仅影响了资本主义的发展,而且也对资本主义制度的成功特别是孕育出高速的经济增长做出了贡献。德朗 (1988) 对韦伯的论断进行了一个计量检验,发现 1870 年一度富裕的 21 个国家的经济水平并没有在 1979 年趋于收敛,以新教为主流的国家 1979 年的人均国民收入比以天主教为主流的国家平均多 1/3;把新教作为虚拟变量放入增长回归方程,发现这一变量与经济增长具有非常显著的相关性。邹恒甫 (1993) 则发展了一个正式的理论模型,证明为积累而积累的资本主义精神能提高一国的储蓄率,而高储蓄率又转化为高投资率和高产量增长率。一般认为,导致东亚奇迹的一个重要因素就是高储蓄率,而高储蓄率又来自于儒家文化所崇尚的勤俭节约的美德。

也有与韦伯的结论不一致的研究。在韦伯看来,新教改革使欧洲人的劳动态度由鄙视劳动转变为热爱劳动,这种勤劳的品质部分地解释了欧洲新教地区经济的率先发展。1985 年的一项调查的确发现,新教徒认为工作比休闲重要的比例比天主教徒高 10% (Hill, 1992)。但是,1990 年代的世界价值观调查数据显示,与韦伯的理论相反,发达国家居民更重视休闲,而发展中国家居民更乐意工作,其可能的解释是发达国家的人更有能力享受休闲,因而对休闲的价值评价更高。

信任也被认为是促进经济发展的重要文化因素,阿罗 (1972) 指出,世界上大多数经济的落后都可以用其文化中缺乏信用来解释。Knack 等 (1997, 2001) 测算了 29 个国家的信任指标,发现不同国家的诚信度与该国投资占产出的比例之间存在很强的正相关。罗纳德·英格尔哈特和韦恩·贝克 (2000) 运用“世界价值观调查”的结果描绘了一幅“全球文化地图”,发现文化观念、宗教传统、社会信任与经济发展水平之间存在着密切的相关性。福山 (2001) 的社会信任理论认为,文化与一国的经济结构以及经济发展有很大的相关性,他区分了高信任度和低信任度的文化,信任度较高的国家有较高的社会资本从而有利于形成现代化的私营大企业,日本、美国和德国是典型的代表;反之,信任度较低的国家由于社会资本的相对匮乏而难以产生大规模的私营企业,以中国、韩国、意大利和法国为代表。

与福山相近,一些学者乐于归纳有利于经济增长的文化的特征。卡恩 (Kahn, 1979) 认为,从经济增长的历史看,过去的经济增长与某些文化因素有着密切联系,他把促进西方经济成长的传统文化价值归结为 12 个“传统杠杆”。哈里森 (1985) 的研究表明,文化成为拉美国家经济发展的一大障碍,并列举出进步文化区别于停滞文化的 10 点价值观。格龙多纳 (1995) 则从 20 个方面来划分有利于经济发展的文化和阻碍经济发展的文化,接近前者的即为现代国家,接近后者的则是传统国家。韦尔 (2007) 把文化对经济增长的影响归纳为思想开放、勤劳、储蓄、信用四个方面以及两个更宽泛的文化特征:社会资本和社会能力。

制度经济学和发展经济学对文化的经济影响也具有浓厚兴趣。哈耶克 (1978) 和诺思 (1981) 等制度经济学家试图将文化作为“非正式制度”的一个重要内容纳入经济学体系中,认为制度是文化进化的结果,现代经济增长的发源与文化变迁密不可分,意识形态等文化因素是影响经济绩效的个人选择的关键。发展经济学家缪尔达尔 (1968) 考察了南亚国家的传统价值观与战后现代化理想之间的冲突,认为只有迅速和大规模的变革才能改变传统价值观对经济发展的阻碍。刘易斯 (1983) 将“节约的意愿”、“工作态度”、“冒险精神”等作为影响经济增长的重要因素进行了分析,认为经济增长依赖于人们的态度,包括对待财富的态度和对于取得财富所需的努力的态度,这些态度的不同与宗教信仰、习俗禁忌有关。森 (2002) 也认为,资本主义经济的高效率运行依赖于强有力的价值观和规范系统。

当代的主流经济学家一般不愿意研究文化,因为很难用数学方法来定量分析,对于文化的分析缺乏正规的数据,没有任何一个数据集可以总结国家间的文化差异。此外,对文化的讨论似乎意味着某些文化好,而某些文化不好,因而存在冒犯常伦的风险。用文化因素解释经济增长的困难,还在于一个普遍存在的观察误差问题,即观察者对某些文化属性变量的评价受到了其对文化变量与其他事物关系知识的限制。由于观察者难以客观地测算多方面的文化属性,他们不得不依赖一些主观指标。但是,观察一国经济状况时有一种

<http://www.worldvaluessurvey.org>.

联合国教科文组织在《世界文化报告 2000》中即批评了“贫困文化”和“发展的文化障碍问题”,认为这种观点隐含了“批评受害者”的做法,无论基于道德还是现实,都是不可接受的。兰德斯 (2001) 也警告,对文化的批评会伤人感情和自尊心,带有种族和继承的刺鼻气味,往往令学者害怕。

很自然的倾向,即观察者往往会很自然地认为经济繁荣的国家,其文化都有利于经济增长,而经济落后的国家,其文化必不利于经济增长(韦尔,2007)。

由此可见,尽管许多经济学家和其他社会科学家论证了文化对经济增长的显著影响,但是也仍然存在一些理论、经验乃至伦理上的争议。更为重要的是,由于方法论的缺陷(缺乏广泛和精确的数理分析与检验),对这一议题的论述仍呈现一种散漫的风格,而没有形成一个与主流经济学逻辑一致的分析框架,这恰恰是现代经济增长理论忽略文化因素的重要原因。本文则试图将文化纳入到主流经济增长理论的标准体系之中进行分析,并尝试提出一个有可能为定量分析文化的经济影响打开突破口的初步框架。

#### 四、文化对要素、技术和制度的影响

文化并非生产中的直接投入要素,它对经济增长绩效的影响是通过生产要素、技术和制度等因素间接发生作用的,因此,要回答文化是否和如何影响经济增长,就必须弄清文化分别对要素、技术和制度的影响。但是,这些影响往往是难以精确计量的,所以我们主要通过一种经验归纳与典型案例相结合的方式予以分析。另外,文化对要素、技术和制度等方面的影响并非决然分开的,实际上应该是交错的,但是为了能够给予清晰的梳理,我们将对文化的影响加以分解,分别进行详细的探讨。

##### (一)文化对要素投入的影响

###### 1. 对劳动供给的影响

一个地区的有效劳动投入可以直接分解为以下几个因素:人口数量、劳动参与率(该地区人口中参与劳动的人口比例)、劳动时间、劳动效率(包括客观的劳动能力和主观的努力程度)。这些因素都受到文化的显著影响。

文化对人口数量的影响自不待言,众所周知,“养儿防老”、“多子多福”、“男尊女卑”、“传宗接代”等传统思想所导致的强烈生育欲望,是我国长期以来生育率居高不下以致人口膨胀、成为世界头号人口大国的重要原因。许多发展中国家也存在类似的偏好生育的文化观念,导致高生育率和人口膨胀。与此相反,在相当一部分西方发达国家,则由于个人主义盛行、家庭观念淡泊等文化观念,导致不少人缺乏生育愿望,以致人口增长缓慢,甚至出现负增长。在一定(与其他要素的数量和增长相匹配的)范围之内,人口数量大、人口增长快,当然有利于经济增长;相反,一旦人口数量超过这个限度,其作用就将反过来抑制经济的增长。因此,上述两种情况——人口过少或过多、增长过快或过慢,其背后起作用的文化对经济增长而言都是不利的。

劳动参与率主要与人口结构有关。人口结构实际上与人口数量及其增长联系密切,故而其变化也很容易受到文化的影响。经济增长要求有较多的青壮年人口以及大致平衡的男女比例,然而,在一个高生育率文化的社会,将面临人口幼龄化和偏高的男女性别比;相反,在一个低生育率文化的社会,将面临人口老龄化和偏低的男女性别比。幼龄化和老龄化的社会都将导致劳动赡养比例过高,也即劳动参与率过低;性别比失衡则隐藏着严重的社会问题,并对劳动供给的产业结构产生影响,而且,在许多社会的文化中,妇女是不被鼓励、甚至是被限制参加工作的。

劳动意愿(包括劳动时间和努力程度两个方面)则取决于一个社会对工作(和休闲)的态度和对劳动(及其收入)的评价。刘易斯(1955)曾经指出:“目前各个社会互相之间差别极大,这表现在其成员利用经济机会的程度上……这些差别可以追溯到三个明显的原因,即对物质产品和为取得这些产品所需付出的努力的关系的评价有不同的看法;对现有的机会有不同的看法;对制度在鼓励努力的程度上有不同的看法……那些渴望促进经济增长的社会改革者主要关心的是使制度进行适当的改变……不过在作出努力的意愿方面确实存在心理上的差别”。由此可见,如果没有使社会变得更勤劳的文化(工作态度)的改变,仅改革制度以增强工作激励有时是不足以促进经济增长的。对此,刘易斯告诫说:“我们必须记住经济上的努力包括发掘和利用各种机会的一切手段,不仅要工作,而且还要有能动性和进取精神。”

最后,劳动能力与一个民族整体的身体、心理和智力素质有关。身体素质不是我们这里讨论的内容,不

---

根据第五次人口普查,中国出生人口性别比为119.2,男女性别比例严重失衡。已经形成了未来的婚姻挤压,如果再持续下去,将构成严重的社会问题(参见:《预计我国还要净增2亿人口,男多女少影响未来婚恋》,载 <http://news.sohu.com/65/04/news212500465.shtml>,2003-08-26)。究其原因,在于中国“男尊女卑”、“传宗接代”的文化传统,一旦遭遇严厉的计划生育政策,就导致很多家庭作出堕女胎甚至溺杀女婴的“理性”选择。

刘易斯:《经济增长理论》,中文版,20~21页,北京,商务印书馆,1983。

刘易斯:《经济增长理论》,中文版,21页,北京,商务印书馆,1983。

过可以提及的是,有些地区的宗教禁忌、风俗习惯影响了其饮食结构和卫生状况,有可能是导致不同地区身体素质差异的一个原因。关于心理素质,一个流行的说法是,在发达的欧美社会,人们通常比较乐观和外向,而在贫困的发展中地区,人们则相对悲观和拘谨,不过,尚没有足够的证据显示,心理素质与经济增长存在必然联系,以及这种联系究竟谁是因谁是果。至于智力素质,我们不认同“种族优越论”宣称的显著的先天差异,而认为它主要取决于后天的教育,因此我们把它放到后文中专门探讨。

### 2. 对资本积累的影响

资本积累可以分解为储蓄率(产出中不用于即时消费而用于储蓄的比例)、投资率(储蓄转化为投资的比例)和折旧率。

广为论述的是不同文化的储蓄率(通常包含投资率)差异。一个最著名的例子是马克斯·韦伯(1904)用新教伦理来解释西欧资本主义经济兴起的原因。在韦伯看来,西欧中世纪的基督教经过15世纪的宗教改革后所形成的新教,一方面崇尚“禁欲主义”,反对过度消费;另一方面,又使追求财富的行为合法化,把它看成是在上帝意愿下所从事的一种事业。他写道:“这个世俗新教禁欲主义强烈地反对财产的自发享受;它限制消费,尤其是奢侈品的消费。另一方面,它具有使自由获取行动摆脱传统主义伦理桎梏的心理效果。它打破了对所谓获取冲动的束缚,不仅使其合法化,而且将其视为上帝的直接意愿。”这样,两方面结合,自然引导人们以赚钱储蓄为人生的终极目的。因此,韦伯说:“一旦限制消费与谋利行为的解放结合起来,不可避免的实际结果显然是:强迫节省的禁欲导致了资本的积累。在财富消费方面的限制,自然能够通过生产性资本投资使财富增加。”韦伯的论断引起了广泛、持久和巨大的影响,邹恒甫(1993)甚至还将韦伯的思想发展为一个正式模型,讲述文化中潜藏的积累欲和节俭观如何通过提高储蓄率而促进经济增长。

与西方的新教伦理相反,韦伯(1920)还论述了儒家伦理是中国没有独立发展出资本主义的决定性因素,例如,儒家对于世界所采取的是适应而非改造的态度、儒家徒——士人对经济生产经营活动严重缺乏兴趣等等。这个问题我们在后面还将进一步论述。

### 3. 对教育(人力资本形成)的影响

教育,或称人力资本形成,关系到劳动力的智力素质,它对经济增长的重要作用,很早就为舒尔茨、贝克尔等人所强调,1980年代以来,以卢卡斯为代表的一派新增长理论家更是将其突出为经济增长的关键因素。那么,文化对教育有什么影响呢?这个问题可以从儒家文化与东亚文明的兴衰中得到启示。儒家文化是崇尚教育的,中国自古便有“万般皆下品,唯有读书高”的风气。这种风气,在封建社会“科举取士”制度安排下,将人力资本全部投向非生产性领域,因而无法通过教育带动东亚封建时代的经济增长。然而,近代以来,随着中国及东亚社会逐渐将教育内容转向现代科学技术,人力资本由非生产性领域转移到生产性领域之后,崇尚教育的风气导致的高人力资本积累,对经济增长的促进作用就日益显现出来了。一个时下流行的观点是,用儒家文化来解释战后东亚各国经济的相继起飞,崇尚教育、重视知识被认为是这种成功文化的一个特征,甚至有学者认为,这一特征特别合乎知识经济时代的到来(林毅夫,2002)。

## (二)文化对技术创新和制度变迁的影响

### 1. 对技术创新的影响

熊彼特(1912)在其著名的创新理论中大谈企业家心理的作用。他认为,典型的企业家具有非享乐主义性质的心理。首先是追求社会地位:即存在一种梦想和意志,要去找到一个由他支配的私人王国;其次是存在征服的意志:战斗的冲动,证明自己优越的冲动,求得成功不是为了成功的果实,而是为了成功本身;最后,存在创造的快乐,把事情办成的快乐,或者只是施展个人能力和才华的快乐。上述心理推而广之就是区域的文化,如果一个地区具有一种开放、灵活、平等竞争的文化,则该地区就容易获得技术创新的成功。

一个典型的例子仍是“李约瑟之谜”,即为什么产业革命这一重大的技术变革没有发生在中国,我们可以从中国传统文化中得到解释。中国古代各阶层社会地位的排序是“士农工商”,只有学习儒家的四书五经教

马克斯·韦伯:《新教伦理与资本主义精神》,中文版,163页,西安,陕西师范大学出版社,2002。

马克斯·韦伯:《新教伦理与资本主义精神》,中文版,165页,西安,陕西师范大学出版社,2002。

不过,也有很多人不认同韦伯的观点,例如,黄仁宇(1997)认为韦伯的理论“有倒果为因”的嫌疑;林毅夫(2002)也持类似看法,他说:“根据Max Weber的看法,上层建筑决定经济基础,但是按照马克思主义的观点,经济基础决定上层建筑。我自己比较倾向于接受经济基础决定上层建筑。”

熊彼特关于创新的涵义比较广泛,技术创新只是其中一方面,不过,他对作为创新必要条件的企业家心理的分析对于技术创新而言仍是适用的。

条,掌握“治国平天下”的圣贤之道,从而“学而优则仕”才是知识分子的正途;而科学技术被中国古代社会视为“奇巧淫技”,从事科技创新的人是正统知识分子所不屑的。因此,在当时的中国,技术创新工作很难赢得地位、尊重和快乐,使得知识分子缺乏从事创新的激励,技术进步几乎完全依赖工匠、农夫在生产实践中的摸索,这样,产业革命没有发生也就不足为奇了。

此外,在刘易斯(1955)看来,知识增长、技术进步的速率有一部分取决于人们对新观念的接受能力,也即文化对待创新的态度。在人们习惯于听取各种各样意见,或者能够实事求是地看待事物的地区,接受新观念是非常迅速的。反之,如果一个地区与世隔绝、傲慢自大或实行独裁,它在遇到新观念时就不大可能迅速吸收它。此外,如果新知识与本地流行的禁忌或信仰直接冲突,那么开展技术创新工作也会遇到困难。

## 2. 对制度变迁的影响

根据制度经济学的观点,一方面,意识形态的刚性会阻滞统治者的强制性制度变迁(林毅夫,1994);另一方面,“忠诚”行为会使选民延缓“退出”,而将“呼吁”机制发挥到淋漓尽致,从而有利于迫使统治者作出变革(赫希曼,1970)。以上都是文化因素影响制度变迁的例子,我们接下来将要进一步探讨其中的机制。

根据新古典理性人的假设,个人行动完全基于其私人成本和私人收益的计算,因此,当个人能够通过“搭便车”行为,不必付出成本而坐享制度变迁的收益时,理性人就不会愿意承担参与集体行动的成本。日常观察表明,“搭便车”行为确实无所不在;然而,日常观察同样表明,集体行动也确实存在并且是导致制度变迁的基本力量,而这些行为难以用新古典理性人的私人利益计算来解释(诺思,1981)。为什么利己行为与利他行为同在?为什么“搭便车”与集体行动并存?这只能运用新古典理论所忽略的文化因素来解释。新古典理论忽略个人和社会的偏好,或者假设偏好是既定的,因此,经济利益成为个体效用函数中的唯一变量。而现实中偏好并非无足轻重,也并非既定的,偏好会因不同社会的文化禀赋而异。个人在做出选择时,会依据其文化决定的偏好,而在经济利益和其他效用之间进行权衡。当他因“搭便车”而感受到的道德等方面的机会成本大于他从这种行为中获得的净利益时,他就会有意无意地克制这种机会主义行为。同样,如果个人从参加集体行动中获得的意识形态等方面的满足超过他因此而付出的额外努力时,他就有可能义无反顾地投入这种行动。

文化和制度是不可相互分割的,社会不会认同与人们的道德相悖的规则,即使正式制定了这种规则,它也难以得到有效运作。界定和实施产权需要交易成本以克服个人的机会主义行为,因为,在社会博弈中,对个人而言的最佳战略是自己破坏规则而他人遵守规则,换句话说,每一个体都有不遵守规则而“免费搭车”的激励。但是,监督和惩罚“搭便车”行为需要付出高昂的交易成本,当这种成本过高以致社会无法承受时,有效的制度安排将难以得到实施,而无效的制度安排可能得以维持。不过,意识形态、宗教戒律、伦理道德(如“忠诚”、“义理”)之类的文化因素便提供了一种自律机制,有助于减少服从规则的成本,从而能够促进有效制度安排的实施。不同地域的社会具有不同的意识形态,这决定了他们对待机会主义行为的不同态度,从而导致某些地区改革能够顺利推进,而另一些地区制度变迁的进程十分缓慢。

包括宗教和意识形态的文化禀赋,对制度变迁的供给有强烈的影响,它们使某些制度变革实施的成本很小,而使另一些制度变革需要付出很大的成本。例如,日本农村在维护公有基础设施的长期合作中形成的传统道德责任,使得它们在现代仍然能够进行合作销售和联合耕作活动;而南亚农村则不存在类似的文化资源,相反,种姓文化抑制了合作而鼓励了专业化。同样,意识形态还可以减少政治企业家为制度变革而动员集体行动的成本,因此,意识形态可以说是政治企业家的一种关键资源和影响制度变迁的重要因素。例如,19世纪中叶的美国,土地民主的理念为一系列土地法令的颁布提供了意识形态支持,从而促进了美国西部自耕农制度的形成;改革开放的中国,强烈的民族复兴情感也有助于各种社会反对声音的克制,使得改革能够较为积极稳妥地推进。

## 五、文化禀赋与经济绩效:一个理论框架

图1描绘了经济增长理论中的条件趋同模型(巴罗和萨拉伊马丁,1995),我们发现,它也可以为解释不同文化的经济绩效提供一个理论分析框架。这里的水平线是富裕地区和贫困地区(被假定为)相同的有效折旧曲线,但是两个地区的投资曲线的位置不同,分别是  $s_{rich}(k)/k$  和  $s_{poor}(k)/k$ ,由此决定了它们具有不同的长期经济稳态,分别是  $k_{rich}^*$  和  $k_{poor}^*$ 。图1中,  $k(0)_{rich}$  和  $k(0)_{poor}$  分别代表两个地区经济增长的初始位置。根据新古典增长理论,两个地区将由各自的初始位置向各自的稳定状态收敛,初始位置距离其自身稳态越远,则经济增长速度就越快,这就是所谓的经济增长收敛性。

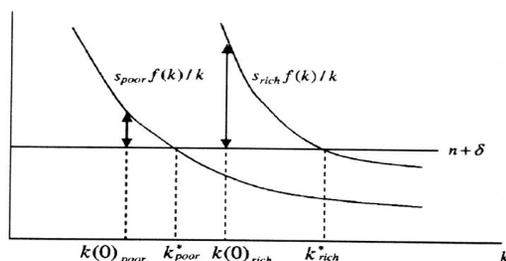


图1 文化与稳态差异

一个自然的推论就是,如果两个地区的长期经济稳态相同,那么经济增长速度就取决于它们的初始位置与稳态位置的距离,因此距离稳态较远的后起地区就比距离稳态较近的先起地区增长快,因此后起地区便存在赶超先起地区的趋势,地区经济差距预期将缩小,这就是地区经济的趋同假说。然而,在图1中,后起地区和先起地区的稳态位置是不同的,即使后起地区的初始位置距离它自己的稳态较远,也并不意味着它能够获得比先起地区更高的经济增长速度,于是一般意义的趋同假说便不再成立了。这时候,视投资曲线和有效折旧曲线的具体位置,趋异和趋同都是有可能发生的,如果像图1中所示的那种情况,即先起地区的投资曲线与折旧曲线的初始距离比后起地区的相应距离还要大,则意味着这两个地区将发生趋异而非趋同,它们将陷入一种“贫者越贫、富者越富”的“马太效应”,地区经济差距预期将扩大。

显然,这里趋同还是趋异的关键在于两个地区稳态位置的差别,因为稳态代表了一个地区在长期中的平衡增长路径。而稳态位置又取决于它们的投资曲线和有效折旧曲线的位置,最后,这两条曲线的位置又分别由它们的一系列参数所决定。例如,对于图1中显示的投资曲线而言,储蓄率显然决定了它的位置;而对于该图中显示的有效折旧曲线而言,人口增长率和资本折旧率均能影响它的位置。现在,回忆上一小节文化对要素、技术和制度的影响,我们已经论述过,一个地区的文化至少对当地的储蓄率和人口增长率都有重要的决定作用,前者可见韦伯的新教伦理与资本主义精神的例子,后者则可见中国高生育率偏好的例子。文化的这种决定作用通过储蓄率和人口增长率,分别体现在投资曲线和有效折旧曲线的具体位置上,进而决定了本地区的长期经济稳态位置。因而,两个地区文化差异显著,就很可能导致它们之间稳态位置相距甚远,由此决定了两个地区分别向不同的平衡增长路径收敛,表现出不同的经济绩效,两者之间趋异还是趋同将是无法预期的。

## 六、儒家文化的悖论:文化影响经济增长的典型案例分析

### (一) 十九世纪儒家文化与新教文化的经济绩效

19世纪,资本主义经济在西欧率先兴起,而曾经领先世界几个世纪的中国却衰落了,这是人类历史上著名的“李约瑟之谜”。正如前文提到的,韦伯(1904,1920)对西欧的兴起和中国的衰落提供了一个文化上的解释。韦伯(1904)认为,“为积累(而不是为消费)而积累”的行为体现着资本主义的基本精神,而推动西欧经济增长的“资本主义精神”是由“新教伦理”所决定的。韦伯(1920)指出,封建中国也拥有各种外部的有利于资本主义形成的条件,但并不足以产生资本主义,归根结底就是因为“儒家伦理”的阻碍。

根据韦伯(1920)的比较,儒家伦理与新教(又称清教)伦理的区别主要体现在以下几个方面。第一,在职业团队里,清教将一切都客观化,并将之转化为理性的经营,将一切都消融为纯粹的事业关系,并以理性的法律和协定来取代传统;而儒家通行的要素是传统、地方习俗与官方的私人恩惠。第二,儒教徒的克己属于根本上是消极的审美的性质,而清教徒的克己则将一种明确判断的行为视为积极目的;儒家徒的俭约被“君子”的身份礼节狭隘地限制住,而对清教徒而言,拥有本身就是一种极大的诱惑。第三,儒家的生活方式虽然也是理性的,但却不像清教那样发自内心,而是由外部制约的;儒家的理性主义只是理性地适应于现世,清教的理性主义则是理性地支配世界;儒家的“君子”只追求道德上的审美价值,他与俗世的“职业”理念是相冲突的,而清教徒则是一个出世而又入世的禁欲者。上述对比表明,尽管儒家也有同营利欲和对财富的向往相结合的理性和俭约,但是远不能代表和产生“资本主义精神”。

无独有偶,几乎就在韦伯撰写上述观点的同时,中国爆发了规模宏大的新文化运动,中国知识分子独立

不过,在计量检验中,如果控制住或过滤掉影响稳态位置的变量,则模型仍会显示出趋同的结果,但这种趋同已经是一种“有条件的”趋同了。

地提出了与韦伯类似的结论,即把儒家看成是中国落后的根源,中国落后于西方是因为中国文化落后于西方文化。五四运动时期的主流思想认为,儒家文化是一个吃人的礼教,中国要复兴就必须打倒“孔家店”。他们认为中国文化落后从很多方面表现出来,比如中国人有很多行为劣根性,保守、乐天知命、圆滑、不求甚解、自私、特别容忍恶势力和社会不公正、夜郎自大。中国人行为特性是中国文化的一部分,所以必须彻底改变以儒家伦理为核心的文化才有可能使中国复兴。

## (二) 二十世纪后期儒家文化与新教文化的经济绩效

东亚经济的起飞号称 20 世纪后期世界上最令人瞩目的“奇迹”,这里陆续兴起一批新兴工业化经济,它们不仅增长而且已经或正在赶超发达国家。这一发展进程始于 1950 年代的日本,其后蔓延到先是亚洲四小龙,再到中国、马来西亚、泰国和印度尼西亚,并正对菲律宾、印度和越南产生影响,这些国家多数保持了 10 年或 10 年以上的 8%~10% 的年平均增长率。英国和美国当年分别花了 58 年和 47 年的时间才使其人均产值翻了一番,而日本只用了 33 年,印度尼西亚、韩国和中国则先后用了 17 年、11 年和 10 年。日本人均国民收入在 1988 年就赶上且超过美国,新加坡人均国民收入在 1996 年超过美国。1993 年世界银行宣布,“中华经济区”已成为继美国、日本和德国之后的“第四增长极”。根据大多数估计,1990 年代已拥有世界第二、第三大经济体的亚洲,可能到 2020 年将拥有世界五大经济体中的四个,十大经济体中的七个,到那时,亚洲国家可能占全球经济产值的 40% 以上。

为什么这些国家和地区经济如此有活力、发展这么快?观察家发现一个共同因素是这些国家和地区都受到中国儒家文化影响。他们把东亚经济的成功和西方的相对衰落归因于儒家文化的优越和西方文化的颓废,儒家文化的优越在于强调勤奋、节俭、秩序、纪律、集体主义、重视知识、重视信义、家庭责任感,而西方文化的颓废体现在自我放纵、懒惰、个人主义、犯罪、教育差、不尊重权威,以及思想僵化(亨廷顿,1996)。儒家文化的上述特质具有什么样的经济意义呢?举例来说,节俭导致了高储蓄率,重视知识导致了良好的基础教育,两者结合形成了物质和人力资本的高速积累,成为经济崛起的推动力。因此,克鲁格曼指出:“马克斯·韦伯的著名论点就是用‘新教教义’解释西北欧的经济增长;可能高储蓄率和崇尚教育的‘儒家思想’就是亚洲经济成功的共同主题。”

## (三) 文化变迁——对儒家文化悖论的解释

正如我们在前文中所看到的,同样是儒家文化,在 19 世纪被人们认定为中国和东亚落后于西方的根源,而在 20 世纪末期以来又被人们赞美为“亚洲奇迹”的代名词。为什么同一种文化,在不同的时期对经济增长的影响具有如此大的反差呢?

这个看似悖论的问题实际上可以由文化的变迁来解释。19 世纪和 20 世纪末期的东亚文化虽然都冠以“儒家文化”的称号,但是其实质内容却因与西方文化一个多世纪的接触和融合而有所改变,即俗语所说的“旧瓶装新酒”,此儒家文化已非彼儒家文化了。

杜润诚(1993)列举了大量史料证明,西方资本主义入侵后,在中国近代资本主义发展的过程中,中国的传统文化已经发生了深刻的变化,他总结说:“在这个过程中,中国传统伦理非整体性地、因人因地因时而异地与西方文化相融合,体现在伦理道德、价值取向、进取精神等诸方面,也体现在企业组织、企业管理、同乡组织等领域中。”

另外,儒家文化崇尚节俭和重视教育,这被很多人视为“亚洲奇迹”的重要原因,因为它们分别有助于物质资本和人力资本的积累。而且,“节俭”在韦伯眼里正是资本主义精神的重要内容;此外,中世纪后欧洲大学教育的繁荣也是西方世界产生科学革命的重要原因。既然节俭和重教的风气在中国和西方古已有之,为什么 19 世纪以前,它在西方促成了资本主义和科学革命,而在中国却没有产生这种影响呢?为什么在过去这种文化没有阻止亚洲的衰落,而当代又被歌颂为“亚洲奇迹”的源泉呢?这一切的奥妙全在于“节俭和重教”文化的实质目的与内容的差异。

资本主义精神的“节俭”是一种“为积累而积累”的节俭,节俭是为了扩大投资以追求财富。而中国传统伦理所提倡的节俭并不是用于积累,而是用于各种非生产性活动,例如应付繁琐的礼仪。中世纪之后西方的教育越来越充满怀疑的精神,重视科学;而中国封建社会的教育却是灌输儒家思想的教条,注重道学。这种文化实质的差别正是两者在 19 世纪走上不同发展道路的关键。

克鲁格曼:《萧条经济学的回归》,中文版,51 页,北京,中国人民大学出版社,1999。

杜润诚:《中国传统伦理与近代资本主义》,209~210 页,上海,上海社会科学院出版社,1993。

同样,亚洲过去的衰败和今天的成功,也只能说明所谓的“儒家文化”已经发生了实质上的变迁,换句话说,亚洲当代的儒家文化早已不是19世纪的儒家文化,而是中西文化融合的成果,即亚洲人一方面秉持“节俭和重教”的名义行动,另一方面又在西方文化的影响下逐渐学会了“节俭和重教”的实质真义。

#### 参考文献:

1. 巴罗,萨拉伊马丁:《经济增长》,中文版,16页,北京,中国社会科学出版社,2000。
2. 杜恂诚:《中国传统伦理与近代资本主义》,27~33、209~210页,上海,上海社会科学院出版社,1993。
3. 福山:《信任——社会美德与创造经济繁荣》,中文版,海口,海南出版社,2001。
4. 葛正鹏、郑备军:《西方经济成长》,3~30页,北京,科学出版社,2006。
5. 郭齐勇:《文化学概论》,11~12页,武汉,湖北人民出版社,1990。
6. 哈耶克:《哈耶克论文集》,中文版,602~617页,北京,首都经贸大学出版社,2001。
7. 赫希曼:《退出、呼吁和忠诚》,中文版,5~6页,北京,经济科学出版社,2001。
8. 亨廷顿:《文明的冲突与世界秩序的重建》,中文版,103~104页,北京,新华出版社,2002。
9. 亨廷顿、哈里森:《文化的重要作用——价值观如何影响人类进步》,中文版,北京,新华出版社,2002。
10. 黄仁宇:《资本主义与二十一世纪》,中文版,29页,北京,三联书店,1997。
11. 金相郁:《空间收敛第二规律以及中国区域经济结构不平衡的研究》,45~46页,天津,南开大学博士学位论文,2002。
12. 克鲁格曼:《萧条经济学的回归》,中文版,732页,北京,中国人民大学出版社,1999。
13. 兰德斯:《国富国穷》,中文版,51页,北京,新华出版社,2001。
14. 林毅夫:《经济发展与中国文化》,北京大学中国经济研究中心讨论稿, No. C2002009。
15. 林毅夫:《关于制度变迁的经济学理论:诱致性变迁与强制性变迁》,见科斯等:《财产权利与制度变迁——产权学派与新制度学派译文集》,371~403页,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1994。
16. 刘易斯:《经济增长理论》,中文版,20~21页,北京,商务印书馆,1983。
17. 缪尔达尔:《亚洲的戏剧——南亚国家贫困问题探讨》,中文版,42页,北京,首都经贸大学出版社,2001。
18. 诺思:《经济史中的结构与变迁》,中文版,49~65页,上海,上海三联书店、上海人民出版社,1994。
19. 诺思:《制度、意识形态和经济绩效》,见詹姆斯·A·道等编:《发展经济学的革命》,中文版,119~120页,上海,上海三联书店、上海人民出版社,2000。
20. 青木昌彦、奥野正宽:《经济体制的比较制度分析》,中文版,22页,北京,中国发展出版社,1999。
21. 阿马蒂亚·森:《以自由看待发展》,中文版,261~265页,北京,中国人民大学出版社,2002。
22. 斯塔文哈根:《文化与贫穷》,见联合国教科文组织:《世界文化报告2000》,中文版,100页,北京,北京大学出版社,2002。
23. 速水佑次郎、拉坦:《农业发展的国际分析》,中文版,132~138页,北京,中国社会科学出版社,2000。
24. 速水佑次郎:《发展经济学——从贫困到富裕》,中文版,3页,北京,社会科学文献出版社,2003。
25. 索罗斯比:《文化经济学》,中文版,1~7页,台北,典藏杂志社,2003。
26. 泰勒:《原始文化》,中文版,1页,上海,上海文艺出版社,1992。
27. 韦伯(1920):《儒教与道教》,中文版,181~197页,南京,江苏人民出版社,2003。
28. 韦伯(1904):《新教伦理与资本主义精神》,中文版,163~165页,西安,陕西师范大学出版社,2002。
29. 韦尔:《经济增长》,中文版,359~372页,北京,中国人民大学出版社,2007。
30. 熊彼特:《经济发展理论》,中文版,82~105页,北京,商务印书馆,1990。
31. 张佑林:《区域文化与区域经济发展》,15~29页,北京,社会科学文献出版社,2007。
32. 邹恒甫:《积累欲、节俭与经济增长》,载《经济研究》,1993(2)。
33. Arrow, Kenneth J., 1972. "Gifts and Exchanges." *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 1(4), pp. 343 - 362.
34. Hagen, E. E., 1962. *On the Theory of Social Change—How Economics Growth Begins*. Illinois: The Dorsey Press, p. 28.
35. Harrison, Lawrence E., 1985. *Underdevelopment Is a State of Mind—The Latin American Case*. Harvard Center for International Affairs. Lanham: Madison Books.
36. Hill, Roger Brian, 1992. "The Work Ethic as Determined by Occupation, Education, Age, Gender, Work Experience, and Empowerment." Ph. D. diss., University of Tennessee, Knoxville.
37. Kahn, H., 1979. *World Economic Development*. Boulder: Westview Press, p. 173.
38. Knack, Stephen and Keefer, Philip, 1997. "Does Social Capital Have Economic Payoff A Cross - Country Investigation." *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112(November), pp. 1251 - 1288.
39. Knack, Stephen and Zak, Paul J., 2001. "Trust and Growth." *Economic Journal*, Vol. 111(April), pp. 295 - 321.
40. McLelland, D., 1961. *The Achieving Society*. Princeton: Princeton Uni. Press, pp. 138 - 150.

(责任编辑:彭爽)