

香港亞太研究所

香港亞太研究所成立於一九九零年九月，旨在促進及協調有關社會、政治和經濟發展的社會科學科際研究。研究重點為香港在亞太區的角色，和亞太區發展與香港的相互影響。

研究所所長

楊汝萬教授，地理系講座教授

研究所副所長

劉兆佳教授，社會學系講座教授

國際統一書號 (ISBN): 962-441-517-X

發展與不平等

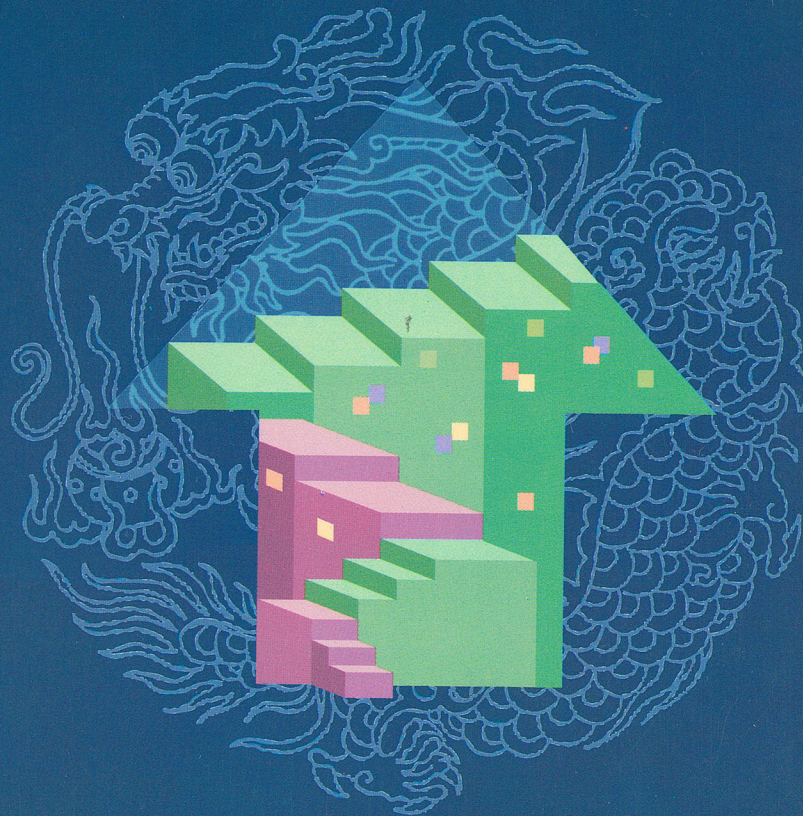
劉兆佳 尹寶珊
李明堃 黃紹倫

編



發展與不平等

大陸與台灣之社會階層與流動



劉兆佳 尹寶珊
李明堃 黃紹倫
編

香港中文大學香港亞太研究所

發展與不平等

大陸與台灣之社會階層與流動

發展與不平等

大陸與台灣之社會階層與流動

劉兆佳 尹寶珊
李明堃 黃紹倫
編

香港中文大學
香港亞太研究所
1994

香港亞太研究所・研究叢刊第十七號

發展與不平等：

大陸與台灣之社會階層與流動

編者：劉兆佳 尹寶珊 李明堃 黃紹倫
出版：香港中文大學香港亞太研究所
地址：香港沙田香港中文大學
印刷：當代發展公司
版次：一九九四年十一月第一版
國際書號：ISBN 962-441-517-X

© 香港中文大學
版權所有 不准翻印

目 錄

序	vii
1. 中國之社會分層：韋伯學說之再探	李明堃 1
2. 不是無產階級：中國的經濟發展與 階級形成	陳偉群 27
3. 「單位」在社會分層中的意義	李江濤 43
4. 改革前後中國國家、民間統治 精英及民眾間互動關係的演變	孫立平 65
5. 中國城鄉個體工商戶和私營 企業主社會地位作用的 動態歷時性研究	愛新覺羅・高平 119
6. 社會流動中的邊緣群體	程為敏 137
7. 改革以來中國農村的工業化與 農村精英構成的變化	王漢生 157

8. 一個描述轉型期的中國城市社會 分化之實證分析框架	時憲民	179
9. 制度性因素、生活質量與地位： 對廣州人自我地位評價的初步探討	蔡國萱	203
10. 廣州市民不同年齡組的觀念差異	郭 凡	227
11. 台灣的階級結構與階級性格： 對中產階級的進一步觀察	蕭新煌 張景旭	251
12. 台灣的族群、階級以及覺察之不公平	張茂桂	291
13. 國際政治經濟、國家與台灣階級發展	王家英	333
14. 台灣社會地位取得之城鄉差異及變遷	謝雨生	381
編者、作者簡介		429

序

哈佛大學漢學大師 Benjamin Schwartz 著有 *In Search of Wealth and Power: Yen Fu and the West* (《富強之求索：嚴復與西方》) 一書。^{*} 即使未細讀其內容，書名《富強之求索》已夠使人低回感慨。的確，還有甚麼其他題目要比「實現一個富強的中國」更能有力概括一百年來中華民族的強烈願望和不屈不撓的艱苦奮鬥？還有什麼題目更能撥動由嚴復以來的幾代中國知識分子的心弦？

這一代中國人終於都目睹中國——如果仍未臻富強的話——走上了「發展」的道路，兩岸成就各領風騷，使西方側目。然而「發展」之路殊不平坦，「發展」亦帶來極為棘手的新問題。這些問題之中，與「不平等」有關的恐怕亦是至為困難與複雜。

簡單而言，「發展」以及其他與之有關的過程引發了兩類「變」和問題。其一是：改變了原來的社會結構和利益與機會的分配原則，形成新的利益與機會的分配格局，製造了新的不平等；新的機會分配格局亦衍生了新的地位和身分；這些新生的地位和身分形成新的階層，又把一部分人團結起來，形成新的社會、政治力量。其二是：改變了人們的想法，衝擊了原來的觀念、價值標準，以至意識型態，亦誘發了新的期望。這些變遷既有「立」，亦有「破」；既形成新的發展社會的動力，亦衝擊和威脅到原來的社會政治秩序，甚至造成危機。

兩岸社會如何在發展中維持內部的「整合」、紓解矛盾、消弭危機，並不住進步，正是這一代中國社會學者非認真研究不可的重大題目。

由香港理工學院應用社會科學系、香港中文大學香港亞太研究所、香港大學社會學系與廣州市社會科學院聯合主辦，一九九三年十二月十至十一日間於香港中文大學舉行的「華人社會社會階層研究研討會」，原來就有這樣的意思：一齊來關注走在發展道路上的幾個華人社會，特別是研究發展中與階層和不平等有關的種種重要問題。本論文集收集了其中以中文發表，又是有關兩岸社會發展與階層問題的論文。另一本論文集 *Inequalities and Development: Social Stratification in Chinese Societies* 就收集了用英文撰寫，有關中國、香港、台灣和新加坡的另外十一篇論文。

本書包括了來自兩岸三地的十五位社會學者的論文。三地學者的學術背景和「知識結構」不盡相同，所關注的問題和研究焦點亦有異，但關懷中國的知識分子懷抱則一。讀者當能欣賞和體會。

走在發展道路上的兩岸中國人社會正面對怎樣的平等問題？路上潛伏那些危機？本書希望能為讀者提供有用的線索和視野。

本文集的出版，蒙王統元基金與香港中文大學香港亞太研究所的資助，在此謹誌謝忱。

是為序。

劉兆佳 尹寶珊

李明堃 黃紹倫

一九九四年十月

* Schwartz, Benjamin, *In Search of Wealth and Power: Yen Fu and the West*. (Cambridge, M.A.: Harvard University Press, 1964).

1

中國之社會分層

韋伯學說之再探

李明堃

韋伯還相干嗎——在中國？

本文嘗試回答這樣的問題，並對改革開放前後的中國社會，提出「韋伯式」(Weberian)的分層理論、分析和論述。

—

內地社會學界的「正統」意見，是對「韋論」持否定和批判的態度。他們認為社會分層論「從根本上說是與馬克思主義的階級理論相對立的」(孫立平，1987：162)，而且「混淆了階級的本質，掩蓋了階級矛盾」(何建章，1989：148)。

「正統」意見主要持以下三種論點：

- 一、「劃分階級的標準只能是經濟標準」，韋伯分層理論「只根據收入多寡而不問收入的來源，特別是迴避了生產資料佔有關係這一決定性因素。事實上，收入相同的人，可以屬於不同的階級」(何建章，1989：148，146)。

- 二．韋伯的分層理論「把聲望、權力同經濟標準並列，而且割斷了三者之間的關係，實際上否定了經濟因素的決定作用」(何建章，1989：146)。
- 三．分層理論「散布了不需要經過無產階級的社會主義革命人們就可以改變自己的處境的幻想。在資本主義社會，個別人由於種種原因可以在經濟收入、聲望和權力等方面發生變化，即各階層中人員發生流動。窮光蛋可能一夜之間變成百萬富翁，名譽地位和權力也就隨之而至了。顯然，這種偶然的情況不可能根本改變資本主義社會無產階級的地位和階級對抗的存在」(何建章，1989：146)。

「韋論」與馬克思的階級理論之間存在重要分歧，已是不爭事實。但要說他們之間「根本上是相對立的」(孫立平，1987：162)，又恐怕言過其甚。

內地社會學界會不會對「韋論」存有誤會呢？

首先，對「劃分階級的標準只能是經濟標準」這樣的講法，「韋論」應該不會有任何異議。階級，就是經濟的階級，「階級的真正位置在經濟結構」(Gerth and Mills, 1948:194)。階級，就是指由於在經濟結構中處於相同位置，因而共享相同「階級處境」(class situation)的人。「階級處境」，簡單而言，就是指取得種種滿足生活所需的物質和條件的機會，或者說「生活機遇」(life chances)。韋伯認為，對「階級處境」起決定性作用的，是「市場處境」(market situation)。「市場處境」是優是劣，要看是否擁有可以通過市場換取入息的幾類重要資源，包括資本、技術和體力。階級之間形成入息差距，最主要的原因，就是由於他們控制或擁有的資源，有種類和數量上的差異。而界定階級，著眼點

就在這些不同類別的資源。「只根據收入多寡而不問收入的來源」顯然不是「韋論」的意思。至於說韋伯「迴避了生產資料佔有關係」亦不對。韋伯說得明白：「有產與無產是所有階級處境中最基本的類型」(Gerth and Mills, 1948:182)。在這方面，韋伯與馬克思的看法是異常一致的。和馬克思不同的是，韋伯還進一步指出，無產者的階級處境，亦由於他們拿到市場上交換收入的「服務」類別不一，而有所不同。無產者中間因而亦分化成不同的階級。

至於說韋伯的分層理論「把聲望、權力同經濟標準並列，而且割斷了三者的關係，實際上否定了經濟因素的決定作用」，或者可以如此回應：韋伯提出的「多元論」——一社會內可同時存在不只一套劃分地位等級的層序，以至階級是否其中最具重要性的層序，所有身分地位與權力地位皆依附於階級地位——都可以當作有待驗證的理論假設。理論上，「一元化」及「多元化」的分層系統都不是沒有可能的；而社會變遷過程中，分層系統有可能愈來愈趨向一元化，亦有可能愈來愈走向多元化。這些可能性，都毋須予以先驗的肯定或否定。

至於最後一點，涉及的範圍就很廣泛，包括：資本主義社會內的勞工階級具有怎樣的社會意識？經歷過一些社會地位變遷的勞動工人，他們的社會意識會起些什麼變化？跨階級的社會流動有多廣泛？在工業資本主義社會中有多普遍？這些社會流動對階級結構有沒有做成甚麼影響？這些問題，都可以經過實證研究(如 Goldthorpe, 1980; Erikson and Goldthorpe, 1993)尋找答案。這些問題其實亦觸及近年階級研究中一些極有意思的課題，包括(Parkin, 1979; Giddens, 1980)：據有優勢地位的階級運用了那些維護其地位的「排

外策略」(strategies of exclusion)，受到排斥的階級又運用那些「僭進策略」(strategies of usurpation)；社會流動是利階級的「建構」(structuration)，還是不利其「建構」？

「韋論」其中一些論點，補充了馬克思階級理論的不足，而另一些論點，亦不妨視作有待驗證的假設。把「韋論」與馬克思階級理論對立起來，因而揚棄「韋論」中有價值的學術論點，是令人感到可惜的。

內地社會學界不容易接受韋伯，學術原因外，相信還有歷史和政治原因。這些原因，不但使知識分子避談階級，談階級的時候，亦不好偏離「主流」或者「正統」的觀點。知識分子談階級而感頭痛，一個原因，就是國內「沒有始終堅持以經濟狀況作為劃分階級的唯一標準，而加入了其他標準」(何建章，1989：149)，這些「其他標準」因政治鬥爭而轉變，結果使不少人成為階級鬥爭的對象，吃了不少苦。例如：

直到「文化大革命」的年代，……還遲遲不宣布給地主、富農階級分子摘帽子，總是強調他們「人還在，心不死」，這就是把意識形態作為決定因素了。甚至他們的子弟，也被列入「地、富、反、壞、右」五類分子之列。這就把階級出身作為唯一標準了。民族資產階級在公私合營後已成為國營企業或合作社的職工，但直至取消為數不多的定息以後，也還是帶著資產階級的帽子，在「文化大革命」中也成為鬥爭對象。這也是把人的階級出身和意識形態作為劃分階級的標準並把他們凝固化的結果。更加荒唐的是，竟在黨內尋找資產階級，說什麼資產階級就在黨內，即黨內走資本主義道路的當權派。有些紅衛兵還把工資收入100元以上的都劃成「走資派」；凡帶「長」字號的也就是「走資派」。「走資派」的子女是「黑幫子弟」。這實

際上是把收入、社會地位當作劃分階級的標準。(何建章，1989：149，150)

「階級」變成政治標籤，在政治運動中獲派不利標籤的，就遭到鬥爭和打擊(參考Kraus, 1981)。

知識分子談階級色變，亦因為「知識分子的階級屬性問題」——是視知識分子為工人階級的組成部分，還是把他們當作資產階級？——「混亂和反覆」，結果亦使知識分子吃了不少苦頭。例如：

周恩來同志在1956年也曾經宣布給知識分子脫掉資產階級和小資產階級的帽子，宣告知識分子已經成為工人階級的一部分。可是後來由於「左」的思想影響，主要是在階級劃分標準和階級鬥爭形勢的估量上發生嚴重失誤，又給知識分子戴上資產階級的帽子。(何建章，1989：151)

一九七九年以後，知識分子「屬於工人階級一部分」這樣的「階級屬性」才重新被肯定。

「知識分子是否屬於工人階級」既是學術問題，亦有政治意義。知識分子「屬於工人階級一部分」這樣的「階級屬性」被充分肯定，政治處境就比較有利；反之，就可能有麻煩。學術上的階級分析因而亦用不開政治的考慮。

韋伯以至新韋伯學派(Lockwood, 1958; Giddens, 1973; Goldthorpe, 1982)對西方資本主義社會所作階級分析，都沒有當知識分子做工人階級。他們是所謂「新中產階級」或者「服務階級」的一部分。對於這類分析，內地社會學者不敬而遠之才奇怪。

不過，韋伯的分層理論難以被內地學術界接受，更加基本的原因是：「韋論」的背景是西方資本主義社會，應用於社會主義的中國社會，難免格格不入。

「韋論」的核心概念，「市場處境」，總體而言，就不適用。華爾德 (Walder) 一語中的：

雇傭關係既非市場關係，企業亦不是資本主義意義下的公司。勞工具具有許多中央計劃工業固定資本，而非流動資本的特點。它不是隨時可以與企業分離的生產要素；聘用員工的數目不會隨企業對勞工的需求而漲落；企業對勞工的需求亦不會隨對其產品需求的轉變而增減。工資與聘任條件都不是正式討價還價的結果，企業內沒有勞方、資方之分；工資制度與工作條件都是由更高單位所制定。職業具福利角色：職業本身就是價值。工作場所還提供多項社會服務，因此要把工人數目盡可能減少，總會遇到許多阻力。(Walder, 1986:11)

在資本主義社會，個人收入主要源於職業，而「市場處境」所反映的，對大多數人而言，就是工資待遇。韋伯以至新韋伯學派講社會分層，因此不能不著眼職業。職業好比社會分層制度的脊樑。在中國，「市場處境」不相干，對大多數人而言，生活機遇既和職業有關，和工資有關，但又不完全與職業和工資有關。和甚麼最有關呢？我以為——如果可以容許我延伸韋伯的理論架構的話——和「國家科層組織處境」，或者說，「科層處境」(bureaucracy situation) 最有關。

「科層處境」，簡單而言，就是指在國家科層制度和組織內的處境。由於擁有這樣的或那樣的可以自國家科層組織獲取資源 (包括工資) 和其他好處的條件和機會，「科層處境」對個人的生活機遇起著決定性的作用。

要掌握「科層處境」，就要由「單位」入手。要了解中國 (特別是都市中國) 的社會分層情況——而不單是入息分

配情況 (Parish, 1984; Walder, 1990) ——亦非由「單位」入手不可。

二

怎樣分析社會主義社會的不平等？如何理解當代中國的社會分層？

當代中國社會 —— 借用匈牙利社會學者西朗尼 (Szelenyi, 1983) 的講法 —— 乃一「科層再分配」(bureaucratic redistributive)¹ 社會：由國家科層組織統籌和支配經濟資源，組織生產活動，分配國民收入；由此亦衍生了一無所不包、無所不管、龐大無比的科層組織。²

對在城市生活的中國人來說，最重要的科層組織，毫無疑問，就是工作於其中的「單位」。

從社會學角度看，單位是一集合經濟、政治、社會等多種功能的社會結構。單位按行政等級劃分；單位之間的相對地位通過行政級別予以確認；理論上，「一切微觀社會組織都是單位，控制和調節整個社會運轉的中樞系統由與黨的組織密切結合的行政組織構成」(路風，1989)。

在經濟功能上，單位首先是「實現公有制的基本操作單位」(李江濤，1994)：國家向單位配置資源，單位擁有這些資源的所有權，由此亦具有「使用權、收益權及一定程度上的處分權」。單位除組織生產活動，向職工發工資外，還照顧到單位成員的福利 (例如住房、退休金、獨生子女津貼、文娛費、自行車補助費，以至食堂、幼托等等)。³ 從這樣的角度看，單位不止是一生產組織，還是一「集體消費中心」(centre for collective consumption) (Castells, 1977; Dunleavy, 1980; Walder, 1986)。

在政治功能上，「單位是政府的代表，擔負著相當一部分政府的功能」(李江濤，1994)，譬如落實政策(如植樹造林、發動群眾、抓計劃生育、政治學習⁴等等)。因此形成了「『政府管單位、單位管個人』的統治模式。……所以，爲了管理上的方便，政府便使單位行政化，賦予所有單位行政級別，其領導由政府任免，於是，政府的觸角的延伸便最後完成了」(李江濤，1994)。

單位還具備多項猶如大家庭的社會功能。單位領導就好像大家長，不但管業務、福利、單位成員的生、老、病、死，甚至他們的婚姻家庭問題。⁵ 職工犯了事，遇上麻煩，通常要由單位出面解決，將人領回來。單位亦是身分的重要依據。沒有單位，個人出差、出國都極不方便。

單位因此不單只是工作機構、辦事處，亦不只是「職業社區」(occupational community)，⁶ 而更似蘇克(Shirk, 1993: 31)所講的「完全社區」(total community)。但單位亦不只是社區，它還是國家科層組織的一部分，是國家權力與政治權威的延伸、國家與社會的匯聚點與結合體。

改革開放前，個人——以至他們的家庭——對單位的倚賴幾乎是完全的。由此亦可以說，他們的生活機遇亦極大程度取決於他們在單位內的處境和狀況，或者說「科層處境」。

科層處境受什麼因素影響呢？我看主要有以下三類因素。

第一，個人在單位內的行政級別。地位級別愈高的，「相應地也就有了較高的工資收入……、較寬敞的住房、公務用車及其他待遇(如出差時能否乘飛機和火車軟臥，住哪一等級的賓館)……」(李江濤，1994)。行政地位之外，資歷和經

驗也是「有用」因素；資歷長，經驗老的，他們的利益，亦較受「照顧」(參考 Davis, 1988)。

第二，國家予單位的資源配置。資源配置愈多，職工享用的福利就愈好；配置差的話，原來應該享有的——譬如說，住房——亦可能享受不到。⁷ 資源配置和單位的行政級別有關，但亦不完全有關。單位能否從國家處多分一點資源，亦要看單位對地方政府、以至地方政府對中央政府的討價還價能力，譬如：「能否說服中央在地方投資大的項目，獲得較大宗的貸款，享受優惠的政策……」(李江濤，1994)等等。這就涉及科層組織的決策和內部政治行爲(參考 Lieberhal and Lampton, 1992)，涉及的因素就很複雜。總之，單位，以至地方政府，並非純然被動：由國家決定分配多少就拿多少。討價還價能力愈強的地方政府與單位，愈有辦法拿到較多資源，改善職工的「科層處境」。

第三，單位的內部政治。對此做了不少觀察和研究的華爾德(Walder, 1986, 1987)指出：單位內部布滿「關係」網絡；搞好關係，特別是與上級之間的施者—受者(patron-client)關係，對保障以至促進個人利益極爲重要。由此亦衍生出上級與下屬之間的權力—倚賴和效忠關係。在一些單位內並因而形成派別和派別之間的競爭與矛盾。由於單位領導權力很大，而且許多決定亦沒有明確條文的規限，所以關係因素往往可以起決定性作用：譬如分配住房、批准病假、補貼等等。理論上：許多單位福利是要公平分配的，但由於內部政治的干預，這些福利的分配亦變得不公平。

事實上，如果視福利的分配爲一個經過多重「門閘」的流程，那麼單位內其實就不止一位「守門人」——單位領導。每一道「門閘」的「守門人」其實都有一點權力可以

用。從「尋租行爲」(rent-seeking behaviour) 理論的角度看(參考 Krueger, 1974), 亦可以這樣說：有一點分配單位福利的權力的人, 都有機會利用此位置, 求取種種利益——包括金錢、實物、以至個人效忠。改革開放前, 由於商品市場不發達, 有了錢亦不一定買到要買的東西, 以實物以至服務交換利益——譬如送「禮」給部門主管、或者替他做點私人事情——因此極之普遍。⁸ 華爾德 (1986) 認為單位內部蓋滿「縱向」——就是聯繫上級與下屬——的關係。這樣的圖像, 看來並不全面。交換關係, 直接的之外, 其實亦包括間接的。「橫向」的交換, 換句話說, 亦可以間接有利「縱向」的交換——譬如甲與乙之間的交換關係, 加上乙與乙的上司丙之間的交換關係, 很可能就有利丙對甲的態度與行爲。爲實現目的, 「合理」的做法, 是既要搞好「縱向」的關係, 亦要搞好「橫向」的關係。這樣看, 單位內部其實縱橫交錯著千絲萬縷、非常複雜的非正式關係網絡, 這就是單位內部政治的現實。懂得玩、玩得好, 對個人的科層處境就很有利。

從「走人、出聲、效忠」(exit, voice, loyalty) (Hirschman, 1970; Henderson and Cohen, 1984) 這樣的理論角度⁹ 觀察單位的內部政治, 亦極有意思。由於「走人」這樣的出路幾乎不存在, 面對不滿的時候, 最可能的選擇就是「出聲」——循政治途徑解決問題。但「出聲」亦不一定就是要搞對抗和衝突。從單位的經驗來看, 最普遍的「出聲」形式是循關係政治解決問題。

上述三類因素之中, 影響個人科層處境最大的, 相信仍是第二類因素：國家予單位的資源配置。換句話說：不同單位之間的差距, 要比單位內的差距來得更加明顯和重要。主

要原因, 我看, 是由於：(一) 單位的資源配置爲內部分配設下重要規限——如果單位資源豐富, 儘管內部分配不均, 亦人人得益; 如果單位資源貧乏, 那麼單位內部亦不可能形成巨大的分配差距; (二) 單位內部政治, 儘管十分重要, 但由於人人參與其中, 形成互相制約的效果, 要拉大差距, 就愈來愈難; (三) 單位內儘管「走後門, 拉關係」, 但職工之間, 總有一些大家都認同的「公平」和「合理」的道德原則及規範。過分乖離這些原則和規範的不正做法, 始終會惹眾怒。「打倒四人幫」之後, 工人愈來愈不怕講說話, 這些規範因而亦較容易發揮約束作用。

中國社會分層的圖像, 這樣看來, 主要就是由單位和它們之間的差距所構成。北京大學社會學系的「社會分化」課題組亦有相同的看法：

西方社會的分化是以個人爲單位, 較易導致貧富兩極分化。而中國目前的分化是以個人所處的組織或「單位」爲分化單元, 組織間雖出現了一定程度的分化而組織內或單位內部卻保持著很大程度的同質性。……現階段的社會集團或「單位」所掌握的資源與所獲得的利益有很大的差異, 而集團內或單位內甚至可以是極平均的。(1990: 123, 127)

對此說法, 這裡有需要作一些進一步的補充。「傳統」的對資本主義社會的階級分析——不管是馬克思還是韋伯學派的理論——都把階級放到他們理論之中非常中心的位置。階級不但體現社會不平等, 階級還是社會衝突的要角。中華人民共和國成立以後,

沒收了官僚資本, 接管了帝國主義在華企業, 官僚買辦資產階級被消滅了。通過土地改革, 地主富農階級也失去了

存在的基礎。通過生產資料的社會主義改造，民族資本主義工商企業也逐漸改變成為國家資本主義企業和社會主義企業，民族資產階級分子也逐步改造成為自食其力的社會主義勞動者了。個體農民和小工商業者通過合作化成為集體農民和集體企業的職工。(何建章，1989：148-149)

一九五六年之後，中國基本上已不存在資本家階級，而只有全民所有制和集體所有制下的職工。實現了全民所有制和集體所有制之後，中國實際上已不存在由於私有生產資料分配不均而形成的剝削、被剝削的階級；建立了「科層再分配」制度之後，韋伯所講的基於市場處境而形成的階級亦不可能存在。儘管講得很多，用——用於政治鬥爭(Kraus, 1981)——亦用得不少，階級——體現社會不平等、充當社會衝突要角——這樣的結構力量已不存在。一直到改革開放，引入市場經濟之前，中國事實上已是一「無階級社會」(classless society)。

無階級的社會亦不等如就是平等的社會。「科層再分配」制度取代了市場之後，排除了因市場而產生的不平等，但就衍生了新的不平等。而單位就是反映和表現這些新的不平等的制度和結構。

單位不等同階級，但類似階級。本質上，單位為「分配群體」(distributive groupings) (Giddens, 1980)：單位成員在「科層再分配」系統內站立於大致相同的位置——亦即「科層處境」。由於具有頗為相同的「科層處境」，單位成員其實都享有相差不遠的生活機遇。

但單位並不只賦予其成員相同的生活機遇，它還把他們聯繫起來，形成緊密的利益關係，單位成員擁有明確的分配群體的身分認同與群體意識——亦即單位身分與單位意

識。¹⁰此外，「流動的封閉性」(mobility closure)——終身聘任、低出、入流動以至經濟資源的鎖閉——亦有利分配群體的「建構」(formation)與維持。

從宏觀的角度看，當代中國社會就是這樣的一個社會：由盈千逾萬的分配群體所組成。以「細胞」(cellular)或「蜂巢」(honeycomb)結構這樣的意象來譬喻中國社會因而頗為貼切(Shue, 1988)。

無階級的社會當然不存在階級鬥爭。代替階級鬥爭的是國家與單位之間環繞資源配置，與單位內部環繞福利分配的政治，或者統稱「再分配政治」。再分配政治一方面是縱向的，集中表現為單位向國家爭取資源配置的討價還價行為；另一方面是「地方化」(localized)的，在單位內部進行。再分配政治獨欠橫向的單位與單位之間，以至單位與單位結合起來與其他單位、其他單位組合競逐資源的政治。道理很明顯：「科層再分配」制度下，資源由上而下，由國家直接向各級單位進行分配，由單位領導再分配。

這就解釋了一九四九年後中國政局——除了極不尋常的時期之外——的長期穩定性。原因就是：再分配政治為中國人提供了政治參與的主要機會。這些政治參與的機會，一方面排除了橫向的政治力量的出現——因而沒有什麼民間政治力量會對中國共產黨政權形成挑戰；另一方面又把大部分人的政治興趣聚焦在單位內部的關係網絡內；再另一方面又將縱向的單位與國家之間的討價還價政治循行政渠道予以吸納和解決。

三

十一屆三中全會之後，改革開放邁開步伐，中國的經濟體制發生了巨大變化，一個包括「科層再分配」與「市場」的新的「雙軌」體系逐漸取代了原來的一元化體制。雙軌體系的出現，改變了原來的社會分層格局，再分配政治亦隨之而起變化。

在所有制結構上，逐漸形成了「以公有制為主體，多種經濟成分並存」的情況：全民所有制和集體所有制之外，出現了個體勞動者所有制、中外合資、合作經營經濟、外商獨立經營企業、私營企業等等。

計劃經濟的單一格局亦被打破。商品和資本市場外，逐步形成了勞務市場。改革前，勞動就業實行統包統配制度，單位與勞動者都不可能選擇對象。進入八十年代，統包分配就業被壓縮到一個很少的範圍，一方面開放勞務市場，允許勞動者通過勞務市場進入生產經營單位；另一方面鼓勵待業人員個體開業。在雇工方式上，固定工之外，又發展了合同工、臨時工、和私人雇工等方式。第二職業亦漸普遍。勞工走向商品化。

所有制的變化和市場的出現，催生了好像個體戶和私營企業主這樣的小資產階級，與及在非公有企業內任職的包括行政、專業和白領職業的「新中產」或者「服務階級」(Goldthorpe, 1982)，和體力勞動者的「勞工階級」。這些新階級——儘管仍屬少數——的出現，打破了原來的「無階級社會」的局面。

有階級，就有可能出現階級之間的矛盾。對非公有企業內的勞資關係以至新生階級之間的階級關係，我們所知不多。但以下幾點或者可以幫我們作進一步的思考。

第一，非公有企業「擁有使用人員的自主權，可以自定人員規模，自行調整單位機構，不受編制上的限制；人員不實行經濟雇傭，可以自行辭退和被辭，流動自由；再次，這些單位擁有分配上的自主權，在法律允許的範圍內，可以定分配方式、原則和標準。」(李江濤，1994)由於非公有企業擁有這些自主權，加上保障它們所雇傭的勞工的法律，以至勞工權益的觀念很可能「滯後」出現，如果有「剝削」勞工的情況亦毫不奇怪。

第二，非公有企業基本上沒有像單位一樣為雇員提供無所不包的福利，而以「較高」工資代替；亦放棄了許多單位具備的社會和政治功能。職工與企業間的關係，簡單化為契約的雇傭關係。雇員不再像單位職工一樣完全依賴企業；而企業亦不能像單位一樣發揮社會控制作用。職工的不滿，如果不循「走人」方式解決——而事實上，辭職與被辭都比在單位容易得多——就更有可能訴諸「出聲」——如抗議、工業行動等等。

這些分析如果正確，那麼不難預見非公有企業內逐漸滋生的階級矛盾和社會衝突。這些——對社會主義中國來說——全新課題，應該如何處理和用什麼制度處理均極富挑戰性。

市場和新階級的出現，亦衝擊了「科層再分配」制度下的社會分層格局。以下幾種情況尤其明顯：

(一)出現「暴富」現象。集中表現為：

部分個體戶和私營業主、一些企業的承包、租賃者、一些「走穴」的演員、部分運輸部門的貨運司機和出租汽車司機、一些利用國家經濟政策的漏洞違法經營人員和部分以權謀私的幹部、部分農村的專業戶等收入太高成為暴富。這部分人雖說比重不大，但擁有的財富卻已相當可觀，有的已成了百萬元戶，甚至上千萬元戶。(鄭京平、張英香，1993：37)

反映入息差距的一些數據資料證實這種情況的確存在。如：「1991年2月抽樣調查數字表明，佔全社會勞動者總人數的比重不足4%的個體戶，其儲蓄存款佔城鄉居民儲蓄存款的比重卻高達26%，個體戶家庭戶均存款是其他城鎮居民戶均存款的3.9倍，為農民家庭的13倍。」另外，「據中國人民銀行資料，全國居民手持現金中，個體工商戶手持現金佔60.2%.....，大量的社會金融資產積聚在少數人手中。」而根據國家統計局一九九零年的一項調查：「我國職工人均收入2,500元，個人承包、租賃者人均收入8,000元，是職工人均收入的3.2倍，外企工作人員人均收入7,000元，是職工人均收入的2.8倍；出租汽車司機、個體戶的人均收入是職工人均收入的2.8倍、1.8倍」(胡海峰、白明本，1993：79)。至於「以權謀私」，利用「官倒、私倒」聚斂財富的情況：「據一些學者測算，每年我國由於價格雙軌制所形成的物資、資金、外匯的價差達4,000億元左右。其中40%落入與權力有千絲萬縷聯繫的人手中」(劉海華，1993：76)。

(二) 行業之間、單位之間的入息差距擴大，這裏有三項主要原因。第一，不同企業、不同單位利用本身的條件——包括具壟斷性地位的優越條件、或與權力機構的關係、或者由於國家原來配置給它們的資源比較豐富——進入市場競爭，它們之間的經濟表現，或者說賺錢能力，拉開了差距。

第二，新建企業，特別是「三資」及私營企業，福利負擔比公有企業輕得多，經濟效益亦比較好，工資因而亦比較高。李江濤(1994)提到：「新舊企業，不同所有制企業員工收入相差幾倍、十幾倍、最高的可達幾十倍。」但影響最廣的，相信是第三項因素：國家向企業讓利，讓與企業的利潤卻通過各種渠道流入個人手中。一九七八年以來，國家對企業實行了一系列「放權讓利」政策，例如：一九七九年實行企業基金制；一九七九年試行利潤留成制；一九八一年實行各種形式的盈虧包幹辦法；一九八三至八四年又分兩步實行利改稅；一九八七年國營大中型企業實行承包經營責任制，利改稅過程中的稅前還貸等。這一系列改革措施，導致國家收入所佔比重下降。據財政部的計算，一九八一至一九九零的十年間，國家財政平均每年向工業企業淨讓利310億元。由一九八三年起，國家又逐步提高了國營工交企業固定資產折舊率，加強企業自我發展的能力；由一九八五年起，變五成折舊基金留歸企業為百分之一百留歸企業使用。估計一九八九年，預算內國營企業折舊基金670億元，其中300多億元亦可以理解為國家讓給企業的，佔當年國內生產總值的2%左右。國家向企業讓利，目的是要提高企業的效率，讓企業可以盡量發揮自主性。亦可以說是國家利用「特殊化批約」(particularistic contracting) (Shirk, 1993) 方式推動經濟改革必然要付出的經濟代價：以特殊化經濟利益換取地方與企業的效忠與政治合作。同樣的政治邏輯發揮作用，就形成企業內的「漏斗」：國家讓與企業的利潤又通過各種渠道流入個人手中。「漏斗」之一：企業留利，大部分流向福利基金和獎勵基金。國家規定留利比例，是四成用於職工福利與獎勵，六成用於生產發展。一些調查就發現，許多企業實際上把六

成留利用於福利基金，只把四成留利用作生產發展。有些企業甚至只留兩成給生產發展。撥作福利基金的利潤結果變成落入職工口袋的種種再分配。「漏斗」之二：企業承包制使一部分利潤流向個人。地方政府與企業之間、企業與內部各部門之間「特殊化批約」的安排，結果侵蝕了企業利潤，使利潤流失。譬如：

企業承包合同的簽定，往往是在地方政府（或各部委）與所屬企業之間進行的。地方政府爲了少繳上級財政，往往願意向其所屬企業提供優惠的稅收待遇；如壓低承包指標、擴大超承包指標留利的比重等等，增加企業留利。反過來，地方（或部門）又號召企業「自願」貢獻來贊助一些地方（或部門）事業或項目。其中一部分貢獻計入了地方（或部門）預算外收入；另一部分，則以各種形式轉移到了其他部門和個人手中。（鄭京平、張英香，1993：42）

漏斗之三：企業用高利率向本單位職工「集資」，或者進行企業股份制而處理失當，結果損失了大量企業利潤，反而增加了職工工資外的收入。由於不同行業，不同單位「漏利」程度不同、「漏利」方式不一，它們的職工之間的收入差距亦因而擴大。種種因素加在一起，就不但非公有企業與公有企業之間的入息差距擴大，連公有企業之間的入息差距亦愈來愈大。反映入息差距的堅尼係數亦顯示：由一九七八至一九九零年的十三年間，城鎮居民收入的堅尼係數由 0.16 上升至 0.23，農村居民收入的堅尼係數，就由 0.21 增至 0.31。

（三）單位內部職工之間的收入平均化。城鎮職工的收入，主要由三部分組成：一是工資；二是支付給職工個人的勞保福利費用；三是職工在工資總額外，從單位內外得到的其他收入，包括第二職業收入、兼職收入、各種勞務費、以

至從銀行獲得的存款利息等等。改革十多年來，職工工資有了較大的提高，但在工資調整中，亦出現了「平均主義」的傾向，就是「不是看勞動貢獻多少，而是憑資歷和按年限劃槓，不是在接近而是在偏離按勞分配的標準」（胡海峰、白明本，1993：93）。獎金和津貼基本上是平均發放的，甚至因爲物價上漲而增加的價格補貼也是按人發放的。至於住房、醫療等實物性的分配，以及勞動保護、交通、防暑降溫、取暖等費用平均化分配的程度就更加強。工資外的這些錢、物的收入所佔成分愈來愈重。「有人說職工收入可分爲三個三分之一：職工工資佔三分之一，國家規定的保險福利費佔三分之一，各單位濫發的錢物佔三分之一」（練岑，1993：163）。總的來說，從單位所得到的工資內外的收入，加起來，人人都差不了多少。至於從單位以外所得到的收入，就很難準確估計。也許單位的收入就是做成一般算是較爲平均分配局面下的若干差距了。

「暴富」現象、行業間和單位間入息差距擴大、單位內部職工之間收入平均化，這些現象，應該如何理解呢？對改革開放前的社會分層格局，帶來怎樣的衝擊和影響？

改革開放前，單位，對絕大部分職工來說，是一個相當封閉和幾乎完全自足的世界。儘管存在種種由於行政級別、年資、甚至政治地位的差異，但職工之間就像同一個灶吃飯的一家人一樣，生活條件和機遇都差不多。他們的參考群體，就在單位裡；生活的重心、工作、分享社區資源和生活經驗之外，就是搞關係政治。新階級和「暴富」現象的出現，衝擊了原來的相對穩定和諧的秩序。新階級成爲新的參考群體；有了比較，就會感到「失落」（relative deprivation），感到不公平，所以有「端起碗來吃肉，放下筷子罵娘」這種

憤懣心理的表現。過去，入了單位，就差不多一輩子留在單位。儘管有種種人與人之間，甚至派別之間的矛盾與磨擦，亦沒法子不互相接受。單位成員的社群取向，因此大致可以用「社區性團結」(communal solidarity)這樣的概念來形容。改革開放後，面對「暴富」和「貧富不均」現象的衝擊，單位成員的回應方法，一方面是在群體層次，集合力量向單位領導「討價還價」，爭取更加有利的福利和工資分配；而另一方面，就是在個人層次，循「第二職業」、「炒更」、以至「跳槽」、「當個體戶」等方式謀求個人生活機遇的改善。「社區性團結」這樣的社群取向，因而逐漸瓦解，而被「工具性團結」(instrumental solidarity)及「個人化工具意識」(individualistic instrumentalism)所取代。單位成員對單位的效忠，不再是「理所當然」、「無限的」，而是「有條件的」、「有限的」。單位已從一「無限責任的社區」轉變為一「有限責任的社區」(community of limited liability)(Janowitz, 1952)。面對不滿的時候，單位職工更可能以「走人」方式回應，甚至訴諸「出聲」——集體行動。駕馭單位，愈來愈不容易了。過去，單位領導既可利用職工對單位的完全倚賴，又可動員其忠誠。現在，這兩項條件都發生了變化。單位領導沒法子不想方法盡量滿足職工的利益要求，以換取他們的支持和合作。這就解釋了為什麼不少單位都利用了企業留利政策，「漏利」給單位的職工，因此有「獎金分配差距愈來愈少，各種津貼發放範圍不斷擴大，享受人數愈來愈多」的情況。甚至，「在很多情況下，一個企業即使虧損，但若見其他單位提高了工資、增發獎金，該企業也會照辦，甚至不惜貸款來提高工資，發獎金，或以勞保福利形式『合法地』提供給職工」(劉尚希，1993：65)。單位領導

的權威，愈來愈繫於「創收」的本事和滿足職工利益要求的能力。

單位內部政治形態的轉變，進一步強化了單位與國家之間、地方與中央之間的「討價還價」行為：以「特殊化批約」方式，中央向地方分配經濟利益，交換地方的政治效忠；地方亦用同樣方式向不同行業、不同部門分配經濟利益，以交換這些行業和部門的合作。

這種利益分配模式做成了以下幾種顯而易見的後果：

(一) 利益分配愈來愈不平均：省、市之間、行業之間、單位之間的不平等，愈來愈擴大。

(二) 資源向下滲漏，結果富了地方，貧了中央；益了個人，損了集體。

(三) 特殊化分配利益，不但形成利益分配不均，亦做成不平衡的、有所偏倚的中央與地方之間、政府與行業之間、與單位之間的政治關係。

改革開放衝擊了原來的「科層再分配」制度，而且帶來了全新的問題。這些問題，最嚴重的包括：單位領導權威的沒落；人們期望升級，再不能接受步伐緩慢的生活機遇的改善，而因為有所比較，就愈感失望和不滿；社會不平等在不斷擴大；新階級之間的矛盾逐漸加深；中央經濟資源流失，反過來又削弱了中央的管治能力；政治支持、效忠、和經濟利益的不平均分配帶來新的「政治整合」(political integration)問題。

如何管治好一個「愈來愈難管治」(increasingly ungovernable)的十一億人大國，將是對後鄧時代中國領導人的重大挑戰和考驗。

註釋

1. 關於「再分配」型經濟體系，可參考 Polanyi (1977)。
2. 對此一高度組織化社會的研究，可參考 Schurmann (1968); Barnett 和 Vogel (1967); Lieberthal 和 Lampton (1992); Harding (1981)。
3. 愈具規模的單位，其所提供之福利與服務就愈全面。
4. 單位內的政治學習，可參看 Whyte (1974)。
5. 香港理工學院與廣州市社會科學院一九九二年的一項廣州社會調查發現 850 位被訪者中，10.7% 遇到家庭或婚姻問題的時候，都會找單位領導解決問題。
6. “職業社區的成員工餘生活亦深受工作中的關係、利益與價值觀念所影響。生活就建築在工作上面；同事同時是工作之外的好朋友，閒暇興趣及活動亦和工作有關。”從 Graeme Salaman (1974:19) 所下定義，可見“職業社區”中，工作上的關係與工作外的關係已經混和在一起，工作與非工作之間亦不容易劃清界線。
7. 輪候住房的情況就很普遍。
8. 這種情況，在前東歐國家亦極為普遍。參考 Hirszowitz (1986)。
9. Hirschman (1970) 提出一個這樣的問題：如果一家商店的顧客對其服務不滿，他們可以怎樣辦？Hirschman 指出，「效忠」者繼續做其老顧客，不滿者有兩種可能選擇：「走人」，轉換過另一家商店；「出聲」，投訴表示不滿，要求改善服務。「出聲」亦可以說是一種政治手段。
10. 于顯洋 (1991) 認為“單位意識”包括五方面：1. 在人際交往上表現為強烈的私人關係意識；2. 在工作上努力最小化即所謂的“磨洋工”意識；3. 單位職工在權威規則面前表現出盲目服從意識；4. 單位職工在分配上表現出

的平均主義意識；與 5. 單位職員在生活目標方面具有一種追求身分的意識。

參考書目

- 于顯洋，“單位意識的社會學分析”，《社會學研究》，1991年5月，頁76至81。
- 北京大學社會學系「社會分化」課題組，“現階段我國社會結構的分化與整合”，《中國社會科學》，1990年，第4期，頁121-130。
- 何建章，“社會主義社會的階級和階層”，載何建章、吳軍、朱慶芳（編），《中國社會指標理論與實踐》，頁140-159。（北京：中國統計出版社，1989）。
- 李江濤，“「單位」在社會分層中的意義”，載劉兆佳、尹寶珊、李明堃、黃紹倫（編），《發展與不平等》，頁43-64。（香港：香港亞太研究所，1994）。
- 胡海峰、白明本，“對當前國民收入分配格局傾斜問題的考察”，載翁天真等（編），《國民收入分配格局的評價與決策》，頁79-95。（北京：中國勞動出版社，1993）。
- 孫立平，“社會階級與社會分層”，載北京大學社會學系社會學理論教研室「社會學教程」編寫組、北京市高等教育自學考試委員會（編），《社會學教程》，頁132-162。（北京：北京大學出版社，1987）。
- 路風，“單位：一種特殊的社會組織形式”，《中國社會科學》，1989年，第1期。
- 劉尚希，“國民收入分配向個人傾斜之我見”，載翁天真等（編），《國民收入分配格局的評價與決策》，頁58-68。（北京：中國勞動出版社，1993）。

- 劉海華，“關於‘國民收入分配向個人傾斜’問題的研究”，載翁天真等(編)，《國民收入分配格局的評價與決策》，頁69-78。(北京：中國勞動出版社，1993)。
- 練岑，“大幅度提高勞動收入——兼論國民收入分配傾斜問題”，載翁天真等(編)，《國民收入分配格局的評價與決策》，頁160-165。(北京：中國勞動出版社，1993)。
- 鄭京平、張英香，“對我國收入分配現狀的探討”，載翁天真等(編)，《國民收入分配格局的評價與決策》，頁34-47。(北京：中國勞動出版社，1993)。
- Barnett, A. Doak, with Ezra Vogel, *Cadres, Bureaucracy, and Political Power in Communist China*. (New York: Columbia University Press, 1967).
- Castells, M., *The Urban Question*. (London: Edward Arnold, 1977).
- Davis, Deborah, "Unequal Chances, Unequal Outcomes," *China Quarterly*, Vol. 114, 1988, pp. 223-241.
- Dunleavy, P., *Urban Political Analysis*. (London: Macmillan, 1980).
- Erikson, R. and John H. Goldthorpe, *The Constant Flux*. (Oxford: Oxford University Press, 1993).
- Gerth, H.H. and C. Wright Mills (eds.). *From Max Weber: Essays in Sociology*. (London: Routledge & Kegan Paul, 1948).
- Giddens, Anthony, *The Class Structure of the Advanced Societies*. (London: Hutchinson, 1973).
- Goldthorpe, John H., *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. (Oxford: Clarendon Press, 1980).
- Goldthorpe, John H., "On the Service Class, Its Formation and Future," in A. Giddens. and G. Mackenzie (eds.), *Social*

- Harding, Harry, *Organizing China: The Problem of Bureaucracy*. (Stanford: Stanford University Press, 1981).
- Henderson, Gail E. and M.S. Cohen, *The Chinese Hospital: A Socialist Work Unit*. (New Haven: Yale University Press, 1984.)
- Hirschman, Albert O., *Exit, Voice and Loyalty*. (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970).
- Hirszowitz, Maria, *Coercion and Control in Communist Society — The Visible Hand of Bureaucracy*. (Brighton: Harvester Wheatsheaf, 1986).
- Janowitz, Morris, *The Community Press in an Urban Setting*. (Chicago: University of Chicago Press, 1952).
- Kraus, R.C., *Class and Class Conflict in Contemporary China*. (New York: Columbia University Press, 1981).
- Krueger, Anne, "The Political Economy of the Rent-Seeking Society," *American Economic Review*, Vol. 64, 1974, pp. 291-302.
- Lieberthal, Kenneth G. and David M. Lampton (eds.), *Bureaucracy, Politics, and Decision Making in Post-Mao China*. (Berkeley: University of California Press, 1992).
- Lockwood, D., *The Blackcoated Worker*. (London: Allen & Unwin, 1958).
- Pahl, R.E., *Patterns of Urban Life*. (London: Longman, 1970).
- Pahl, R.E., *Whose City?* 2nd edn. (Harmondsworth: Penguin, 1975).
- Parish, William, "Destratification in China," in James L. Watson (ed.), *Class and Social Stratification in Post-Revolution China*, pp. 84-120. (Cambridge: Cambridge University Press, 1984).

Parkin, Frank, *The Marxist Theory of Class: A Bourgeois Critique*. (London: Tavistock, 1979).

Polanyi, Karl, *The Livelihood of Man*. (New York: Academic Press, 1977).

Salaman, Graeme, *Community and Occupation*. (London: Cambridge University Press, 1974).

Schurmann, Franz, *Ideology and Organization in Communist China*. (Berkeley: University of California Press, 1968).

Shirk, Susan L., *The Political Logic of Economic Reform in China*. (Berkeley: University of California Press, 1993).

Shue, Vivienne, *The Reach of the State: Sketches of the Chinese Body Politics*. (Stanford: Stanford University Press, 1988).

Szelényi, I., *Urban Inequalities under State Socialism*. (New York: Oxford University Press, 1983).

Walder, Andrew, *Communist Neo-Traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry*. (Berkeley: University of California Press, 1986).

Walder, Andrew, "Communist Social Structure and Workers' Politics in China," in Victor C. Falkenheim (ed.), *Citizens and Groups in Contemporary China*, pp. 45-90. (Ann Arbor: Center for Chinese Studies, University of Michigan, 1987).

Walder, Andrew, "Social Change in Post-Revolutionary China," *Annual Review of Sociology*, Vol. 15, 1989, pp. 405-424.

Walder, Andrew, "Economic Reform and Income Distribution in Tianjin, 1976-1986," in Deborah Davis and Ezra F. Vogel (eds.), *Chinese Society on the Eve of Tiananmen*. (Cambridge, MA: Harvard East Asian Studies, 1990).

Whyte, Martin K., *Small Groups and Political Rituals in China*. (Berkeley: University of California Press, 1974).

2

不是無產階級

中國的經濟發展與階級形成

陳偉群

引言

中國自一九七八年實行門戶開放政策以來，經濟表現成績驕人。中國過去十數年的經濟成果，按政治經濟學的基本理論而言，必然會對中國的社會及階級結構產生影響。

中國的經濟改革包含了多方面的轉變，但其最基本的要素乃將中國由一個社會主義計劃經濟改變成為加入市場競爭的經濟體系，換言之，由一個本來是內向的、孤立的經濟模式，轉變成為一個外向的、與其他經濟不斷結合及發展的模式。這些轉變帶來了新的經濟關係。根據一般的階級分析，新的經濟關係必然影響階級的構成。

近年的發展為中國帶來了一群因經濟改革而致富的企業家、商人和專業人士，究竟這群人會否因此形成一個新的階

級？他們有甚麼階級特徵？他們與現有的社會階級之間的關係怎樣？本文將就這些問題作出探討。

我們採取的角度，是把階級看作一個動態的過程；階級的形成，是透過與其他階級及組別不斷交往所達致的。此外，整個階級的形成，除了經濟關係外，亦受到特定的歷史及文化等非經濟因素所影響。

香港在中國的經濟發展過程中扮演著一個很重要的角色，對中國的階級構成亦應具有相當影響；因此，探討香港對中國社會轉變所起的作用，亦是撰寫本文的一個主要動機。

經濟結合

中國經濟的最主要轉變，可以「經濟結合」(economic integration) 來形容。所謂經濟結合，是指中國在經濟上逐漸與其他國家加強來往，以致融入世界經濟體系，再不是像過往的封閉和孤立。根據宋恩榮博士的定義，經濟結合是指減少與別的國家和地區進行經濟活動的障礙，以促進貿易和投資(Sung, 1992)。這種經濟結合的結果，可以從對外貿易蓬勃和內部經濟表現優異兩方面反映出來。

對外貿易方面，自實行門戶開放政策以來，中國不斷積極開拓海外市場，短短十幾年間，中國已躍升為全世界第十一大出口國，比瑞士、新加坡、澳洲的排名還要高(GATT, 1993a)。在一九八一至九一年的十年內，中國貨品的出口額增長達 3.3 倍，遠遠超過世界出口額增長的 1.7 倍(GATT, 1993b:

Table A3)。更重要的，就是中國市場的貿易對手，都是國際貿易支柱，例如美國、歐洲共同體和日本等。當然，中國的貿易額和這些國家相比，仍然相差甚遠，但她能夠由一個經濟落後的國家迅速躍升，以至可於國際貿易上與超級經濟強國對等地、平起平坐地談判，充份顯示出中國對外貿易的成功。

雖然這成功使中國在國際貿易上的影響力日漸增加，但亦代表中國內部經濟對外倚賴日深。在早期，中國對外開放的「門戶」，僅限於經濟發展特區，後來沿海的城市也相繼開放；起初，外商只可以代表辦事處形式出現，但沒多久，中外合資企業如雨後春筍般迅速冒起。中國外貿的強勁表現，與外資在中國的參與息息相關。

與此同時，中國內部經濟體系亦發生了重大的改變。私營企業和個體戶興起，吸收從貿易及投資膨脹所帶來的機會，這些企業形成了一個日漸強大的、以市場為主導的私營經濟環節。一九九一年，上海和深圳創辦股票市場，更革命性地代表著市場經濟最高峰的資本主義制度——股市——已經開始在中國植根。

雖然中國最近在一九九三年由於經濟過熱，實施了一套「宏觀經濟調控」政策，但這政策和過往的緊縮政策有很大的分別；除了採取冷卻經濟的步驟外，宏觀經濟調控也包括了使金融和銀行體系更趨市場化的措施，提供了比過往更大幅度的經濟改革。

總括而言，中國的對外貿易和內部經濟改革，彼此相輔相成，亦證明了國際貿易和市場經濟不可分割。現在，中國的經濟結合和市場改革已成了脫韁之馬，再不讓計劃經濟隨

便左右；而且，它們的互相倚賴，亦互相加強了不斷發展的必然性。中國在關貿總協定烏拉圭回合談判中積極參與，並且努力爭取恢復一九四九年時放棄的關貿總協定締約國地位，正好說明了中國在經濟結合的路上，再沒有回頭的餘地。

很多時，這對外的結合亦在非經濟的範疇中顯示出來，例如中國透過一九九二年在巴西舉行的地球高峰會，表現對世界性環境問題的關注；在恢復參與奧林匹克運動會後不久，便力爭公元二千年奧運會的主辦權；又在處理人權和政治犯問題上作出行動上的妥協等，都表明中國在運動、政治、文化上正與世界不斷結合。即使在關貿總協定締約國的問題上，除了明顯的經濟動機，即爭取更優厚的貿易待遇之外，亦包括了一個很重要的聲望 (prestige) 因素：不欲被其他關貿會員摒諸門外。

經濟結合的内部影響

一九九一年發表的五年計劃和十年經濟發展計劃，目標是要在公元二千年，使國民生活從「溫飽」提高至「小康」水平。以十年計劃最初兩年（一九九一至九三年）的表現來看，這目標似乎大有可能達到。

事實上，中國國內的生活水準的確比以前大為提高，據官方統計數字顯示，一九九一年的國民平均消費為 803 元（人民幣，下同），五倍於一九七八年的 175 元；非農民的消費比國民平均更超逾一倍，達 1,686 元（國家統計局，1992: 275）。

更具體一點，在一九九一年，以平均計算，全國城鎮每個家庭擁有西服 1.5 套，每 100 個家庭擁有洗衣機 80 部（國家統計局，1992: 302, 304）。

很多研究者對中國官方數字的真確性表示懷疑，故我們有理由相信以上統計可能仍低估了中國人民的生活水平。一份私人機構的研究文件指出，中國其中五個地區的每年人均收入已達到 8,000 元以上 (McKinsey & Co., 1992)。

中國消費者需求的增長，亦促成了第三產業的蓬勃發展。一九七八年，從事第三產業的勞動人口佔全國的 12%，到了一九九一年，比例已增至 19%（國家統計局，1992: 24, 101），其中消費服務包括零售業、飲食業和起居服務如旅店、理髮、洗衣、照相、修理、租賃等的情况如下：

- 一九七八年，中國每千人設有一間上述店舖；到了一九九一年，比例增至每千人有十一間；
- 全國平均計算，一九七八年每千人中即有五人從事零售業，一九九一年增至每千人中有十九人；
- 一九七八年每千人中有一人從事飲食業，一九九一年的比例增至每千人中四人；
- 一九七八年每二千人中只有一人從事家居服務行業，一九九一年的比例已增至每二千人中七人（國家統計局，1992: 595）。

總括而言，中國人越來越富有，消費也越來越多。這結論似乎只是普通常識，但其意義極大。

在經濟改革的背後，不少人擔心中國會否走回頭路；畢竟，市場經濟和社會主義是水火不相容的。然而，我們如果

從中國內部的社會和經濟動力考慮，答案是顯而易見的。中國的領導階層雖然可以指令甚至強迫個別企業遵行他們的政策，但中國經濟改革已為內部經濟和社會結構帶來了基本性的改變。這包括了一個社會學和經濟學推論的重疊：無論如何，中國領導層沒有可能說服，亦不能強迫數以千萬計的家庭放棄他們的雪櫃、電視機、拍照和沖曬、百貨商店和這一切所代表的生活方式。

這些經濟轉變不但是根本和恆久的，它們所帶來的社會結構轉變也有長期和固定之處。無可避免地，經濟增長的果子不會平均地給所有人分享，問題在於從經濟增長中獲益的一群人，是否已構成了中國社會中的一個新生階級？這牽涉很多問題：他們是誰？他們是否一個群體？如何確定他們是一個階級？這階級和其他階級的關係怎樣？

不是所有群體都可稱為階級，一個階級的成員，不單要有類似的特徵（通常是經濟位置），而且應有一定的認同感，亦即所謂「階級意識」，並且有潛力發揮集體力量與其他階級交往。

在處理階級的概念時，與其把它界定為社會結構中的一部分，倒不如採取一個動態的角度，以「階級形成」(class formation)的觀點出發。這亦是我在《香港社會的形成》一書中所採取的觀點(Chan, 1991)。簡略而言，階級不是一個靜止的結構成份，而是一個不斷形成的過程，雖然階級的主要特徵仍然是由經濟所決定，但階級的形成卻也受到當時的歷史及文化因素影響。這階級和其他社會群體的關係——而這關係是充滿動態的——亦是形成這階級的一個重要因素。

一個新階級的形成

一位作者在《亞洲華爾街日報》中用「新商業階級」來形容由於經濟改革而致富的私營企業家和政府官員(Huan, 1992)，這新階級所代表的私營經濟環節對國民生產總值的貢獻已遠超國營企業，隨著他們的影響力日增，該作者認為，他們要求改革由黨中央控制的政治制度，只是遲早的事。

然而，雖然私營企業對國民生產貢獻重大，但由此致富的，恐怕還只佔少數；不過，如果我們以階級形成作為一個過程考慮，便不難瞭解這一小撮人的影響。關鍵並不在於這群人的數目，而是他們如何促進了形成一個新階級的條件，換言之，他們不一定已經成為一個階級，也不一定需要有相當數目，只要他們正在培養一些足以發展成為階級的特徵，他們便已成為正在形成階級中的一份子；這樣看來，一個新階級的確在醞釀中。

試看中國私營企業的數目。據估計，中國私營企業共有六百萬(McKinsey & Co., 1992)。另一份報告指出，私營個體戶的數目達到一千五百萬（《華南經濟新聞》，1993年8月23日）。當然，並不是所有從事私營企業的都會成功，而由此致富的可能更少之又少，況且，在十二億人口的中國，千萬之數似乎微不足道，但重要的是，私營企業環節已確立了基礎，即使不是所有私營企業家都會成功，但成功的途徑和流動的結構(mobility structure)已經穩定地建立起來。

讓我們先看看其中一個為數甚少但可見度極高的群體，那就是上面提到因經濟改革而致富的一群。最近在香港出版

的一份以華南經濟為主題的日報，有一連串的報導描述這群人的情況。

他們被稱為「大款」，在一般人心目中，他們是不折不扣的暴發戶，以炫耀性消費 (conspicuous consumption) 為榮，擁有「三小一大」(即小洋樓、小汽車、小別墅和大哥大(《華南經濟新聞》，1993年8月5日、23日，9月10日)是基本條件，而較高級的，則喜歡進出私人會所，以擁有俱樂部會籍或打哥爾夫球而顧盼自豪。一位從事貿易推廣的官員曾經告訴我一個這樣的例子：有一位出身低微，但因營商致富的大款，雖然不是頂級富豪，但到大城市中，入住五星級酒店總統套房，以滿足「人一世，物一世」的心態。不難想像，這樣的的生活方式令別人留下深刻印象，對提高整體的社會抱負 (social aspiration) 亦起了很大的作用。

至於大款的數目則很難確定，但對於中國百萬富翁數目的估計，有少至五百，亦有多至二萬。如果以擁有私家車數目來衡量，則有三萬七千人(《華南經濟新聞》，1993年9月10日)。無論如何，他們只屬少數，但影響範圍卻甚廣。首先，個別來說，他們的經濟和社會地位雖然可以很不穩定，但在整個社會結構中卻根基穩固，個別的暴發戶會因生意失敗而在一夜之間打回原形，但「大款」這群體卻不會消失，換句話說，他們提供了階級形成的一個要素：相同的經濟地位，加上獲他們認同的抱負和生活方式。

透過他們高度可見的生活，他們的階級特徵也被其他尚未成為他們一份子的人，甚至普羅大眾所認同。這點對於新階級的形成是非常重要的。其他社群的認同，無形中產生了

新階級和其他階級的連繫，這連繫除了作為社會流動的媒介外，亦進一步鞏固了新階級在社會結構中的位置。

大款對普羅大眾的影響，從中國消費市場興起的名牌消費風氣即可見一斑(《華南經濟新聞》，1993年8月2日)，這並不表示所有人都必定趨向名牌消費，但即使只是對名牌的渴求，甚至「冒牌貨」的盛行，都證明新階級特徵已深入民間。

進一步來說，普羅大眾中不乏這新階級的潛在成員。上文提到的經濟結合所帶來的貿易和市場經濟，造就了很多機會，讓大眾可用不同的形式參與日益興旺的市場經濟，例如眾所周知的個體戶經營、以「家庭店」方式運作的小型生意(《華南經濟新聞》，1993年8月10日)、國營企業雇員中的兼職現象等(《華南經濟新聞》，1993年9月9日)，都表明對市場經濟的熱烈參與。很多人本身便是混合經濟的典型例子：如全職的國營企業工人在夜間市場擺設攤檔，政府機構專業人士從事兼職，或負責外貿的官員搞「私幫生意」等，即使這些人未能搖身一變，成為「新商業階級」一份子，但透過他們對市場經濟的參與和對「市場生活方式」的認同，他們每一天都在建立和新階級之間的聯繫，彷彿這聯繫已成為了他們的既得利益。一個新階級形成的過程中，它的潛在成員對它的支持，可能比這階級本身成員的努力具有更大的貢獻。

更重要的，就是「新階級現象」和它的潛在成員，不僅來自經濟特區和沿海城市，而是更全面地和全國性地出現，甚至延伸至鄉村地區，如江蘇、山東和湖南等(《華南經濟新聞》，1993年9月10日)。一位作者把鄉鎮企業形容為「有

產階級」的組成之一(孤聞, 1993)。不論是自發性或是透過漸漸蔚然成風的經紀人(《華南經濟新聞》, 1993年9月2日), 中國賴以立國的農業環節亦已和新階級所代表的經濟市場接上了軌。

一些分析和假設

在此必須重申, 我們提到的「新商業階級」, 是指這階級正在形成中, 並不是說一個眾人所公認的新階級已經存在。這新階級的成員有沒有同一的「認同身份」(identity)? 他們是否對其他階級構成威脅? 有甚麼利益是他們會共同爭取的? 他們除了經濟力量外, 有沒有政治勢力? 他們和其他階級有沒有衝突? 這些都是重要的問題, 這些問題從不同方面尋求這新階級的界定特徵(defining characteristics)。然而, 這新階級的形成, 既是一個尚未完結的過程, 這些問題目前未必有肯定的答案。

不過, 這新階級與現時已確立的權力中心的關係, 是影響這新階級在中國社會結構地位的一個重要因素。無可避免地, 新的「有錢」階級和由共產黨所代表的「政治權力」必會產生矛盾, 甚至衝突。然而, 我們認為這新的經濟階級最終會成長, 甚或得到最後勝利。作出這假設的原因, 除了上文提到包括經濟結合的必然性和新階級與普羅大眾的聯繫外, 也包括其他協助這階級成長的因素, 而這些因素並不是個別掌權者可以左右的。

首先, 很多新階級的成員本身便來自已建立的權力中心。中國容許政府機關參與企業建設, 造就了很多機會, 讓「當權的」有份參與私營企業發展, 不少成功企業家也是高級共產黨員, 連權力的最終象徵——軍隊——也參與經濟建設, 而且搞得有聲有色。¹ 這樣, 黨和軍隊除了舊有的政治權力外, 亦開始確立他們對經濟結合的既得利益。倘若新舊階級發生利益或權力衝突, 這一群企業黨員和企業軍隊便可扮演緩衝角色。只要經濟發展可不斷為他們提供利益, 他們連人帶權力轉移到新階級中亦絕不為奇。

再者, 一個新階級得以形成, 往往不是因為它和其他階級和平共處、互不往來, 相反, 正如《香港社會之形成》所描述, 階級的形成, 正是由群體之間的互相交往和互相競爭所促成的, 這甚至為整個社會結構奠下了基礎。因此, 中國的新商業階級和其他階級的交往及競爭越多, 對新階級的形成就越有利。

大陸官方意識形態的改變, 亦給了新階級的形成很大幫助, 其中最明顯的, 就是「市場經濟」這本來是大逆不道的字眼, 現在已成為了國家政策。一九九一年籌備五年計劃的時候, 中國官方用的字眼是「加入市場概念的計劃經濟」, 當時, 香港的一個商界代表團曾經對中國官方表示, 計劃經濟和市場經濟是互相矛盾的;² 到了今天, 中國再不談「計劃市場經濟」, 而改用「社會主義市場經濟」的字眼, 顯然在意識形態上對市場的概念有更大程度的接納。市場的概念既成為了主流, 計劃經濟便可漸被邊緣化(marginalised)。雖然「社會主義市場經濟」這字眼本身也充滿矛盾, 在意識形態

和邏輯上也模糊不清，但這從來不是大問題：中國幾時有過一套完整不變、合乎邏輯的意識形態呢？

現時越來越多中國居民和官員有機會因旅遊、公幹或經商等原因到外地去，對於這些人來說，意識形態更加不相干，他們在市場經濟為主導的社會裡，所見所聞都使他們更有信心投入經濟發展中，這亦是經濟結合的結果：貿易和改革，使中國人民希望有更多接觸世界的機會。香港酒店協會數字顯示，一九九一年中國旅客入住香港酒店的比率佔5.3%，僅次於日本、美國和台灣 (Hong Kong Hotels Association, 1993)。

除了更多中國人外出，海外華僑的回流亦從反方向促進中國的經濟結合。一位作者用「重新收復中國」(the reconquest of China) 來形容華僑紛紛投入國內企業的發展 (Kotkin, 1993: 192)。

以上都是有利於新商業階級形成的因素，然而，還有一個是結合了多方面元素，對中國的經濟發展和階級形成有重大貢獻的，那就是香港。

香港的角色

香港自從有歷史以來，便和中國大陸有著不可分割的關係。大陸改革開放後，這密切關係的性質亦產生變化，香港再不單是大陸的文化和經濟夥伴，而是大陸經濟發展的動力。

受香港影響最大的是與香港毗鄰的廣東省。一項由澳洲政府贊助完成的研究報告指出，香港有四成貨幣在廣東省流

通；香港的電子、製造及玩具業有八成已遷移到珠江三角洲一帶；超過八成的製成品經香港轉口出售。再者，香港是廣東省最大的直接海外投資者，總投資額佔廣東省外資的四分之三 (Asia Research Centre, 1992: 45-46, 73)。

珠江三角洲缺乏基礎建設，勞動力亦訓練不足，因而只能著重工業發展，在服務業和支援性行業方面的發展一直未如理想。反之，香港的服務行業達世界級水平，故香港以其服務業如運輸、貿易、財政、專業服務、電訊等，與珠江三角洲的工業互相配合，為華南經濟帶來驕人的成就。換句話說，香港和華南的合作便是中國與世界經濟結合的具體實現，在這經濟結合中，香港的參與並非偶然，它成為了中國對外的門檻，處理中國進出口貿易，並把外資引進大陸。中國的經濟結合需要倚賴香港，故此與香港越接近和越多交往，其與世界經濟結合的程度也會越大，從經濟結合帶來的結果也更具體：廣東省是與外界結合最深的地區，其勞工薪酬亦是全中國最高的 (廖柏偉等，1992: 66)。可以說，香港是中國與世界經濟結合的媒者 (agent)。

造成香港這樣重要的地位，固然是因為香港和大陸在地理、文化和血緣上的緊密關係，但更重要的是香港以市場為主導、貿易為首要的經濟制度，為經濟結合提供了管道；很大程度上，台灣也在扮演相同的角色。

香港、台灣和大陸的經濟發展都有極大的成就，亦使中國不可停止地加強與國際的經濟結合。這結合的必然性可以宋恩榮博士的「中介理論」解釋：中國的經濟和貿易發展產生了龐大的對外交易需求。香港和台灣的中介媒體角色正好解決了交易成本巨大和繁複的問題 (Sung, 1992: 16)。香港、

大陸和台灣的成功夥伴合作，亦加強了三者之間的關係，使大陸經濟更進一步發展，從而更倚賴香港的中介地位。

但這中介地位除了加速大陸經濟發展的步伐外，對中國的階級形成亦有直接影響，甚至可以說，香港亦是中國新商業階級形成的一個媒者。

這是因為共產主義社會中的大陸人和資本主義社會的香港人有更多和更密切的接觸。一項常被人引用的數據指出，現時有三百萬廣東省工人在香港人管理的國內工廠工作，這三百萬人不可能只是工廠裡的生產資料，他們必定會和從香港而來的生產程序、管理制度以至意識形態、價值取向，甚至香港人等接觸。據估計，華南有五萬名香港管理階層人士工作 (Asia Research Centre, 1992: 45)；另一方面，在香港工作的大陸幹部也有六萬名 (Sung, 1992: 10)。這些數字意味著無數的社交接觸，而每個接觸都可能在塑造中國的新商業階級。

讓我們看看一個實際的例子：香港總商會在大陸的參與。

香港總商會轄下有四十個委員會，其中最大的是中國委員會，在一九九三年共有六十四位成員。總商會的理事會和大陸保持良好關係，而且幾乎每年都會拜訪中國領導人，對中國政策的影響可達至最高層。總商會在中國對外關係方面扮演著重要的中介角色，如領導香港工商界到華盛頓游說美國延續中國最惠國待遇、支持中國加入關貿總協定、非正式地參與協助中國制訂貿易政策等。固然，很多時這些參與的背後，是由於香港商界的利益，但這過程亦必然可以幫助中國的決策者加深對國際市場的瞭解。

在工作層面上，香港總商會籌辦的外訪貿易考察團中，以往往中國大陸的為數最多。在一九九三年，總商會共舉辦了十次國內訪問團。香港的商會為數甚多，往大陸的商務接觸亦因這些商會的促進而變得更加頻密；另一方面，大陸的考察或招商團到香港時，更例必拜訪總商會或類似的組織。這些每天都會發生的接觸，其重要性絕不可低估：它們代表了香港人在「草根」的層面上不斷影響大陸商人。

自一九五七年以來，中國對外關係都是由中國國際貿易促進委員會負責推動的，在今天，整個香港可以說都在協助貿促會的工作，香港總商會和貿促會當然更「情同手足」。

總括來說，香港和大陸的交往，有助締造中國的新商業階級，因為香港提供了條件給中國的新階級培養他們的先驅 (vanguard)，也提供了這階級的鞏固和再生產 (reproduction) 所需的「上層建築」 (superstructure)，如市場運作知識、生意手法、生活方式和意識形態等。

註釋

1. 例如，北京著名的五星級王府井飯店便是由軍方投資的。
2. 一九九一年六月，香港總商會由當時的主席率領一代表團訪問中國，除了獲國家領導人及港澳辦公室主任接見外，並與國家計劃委員會（計委）和國家經濟體制改革委員會（體改）會面。當介紹五年計劃及十年經濟計劃時，計委使用了「加入市場概念的計劃經濟」的字眼，而體改更稱之為「計劃市場經濟」。

參考書目

孤聞，“有產階級的崛起、兼論國營商業前景”，《計劃與市場》，1993年6月號；見《華南經濟新聞》，1993年8月31日。

國家統計局(編)，《1992中國統計年鑒》。(北京：中國統計出版社，1992)。

廖柏偉、王于漸、宋恩榮、劉佩瓊，《中國改革開放與珠江三角洲的經濟發展》。(香港：南洋商業銀行，1992)。

Asia Research Centre, *South China in Transition: The New Regionalism and Australia*. (Canberra: Australia Government Publishing Service, 1992).

Chan, Wai-Kwan, *The Making of Hong Kong Society: Three Studies of Class Formation in Early Hong Kong*. (Oxford: Clarendon Press, 1991).

GATT, *GATT Focus Newsletter*, April 1993. (Geneva: GATT, 1993a).

GATT, *International Trade 1991-92*. (Geneva: GATT, 1993b).

Hong Kong Hotels Association, *Hong Kong Hotel Industry 1992*. (Hong Kong: the Association, 1993)

Huan, Guocang, "China, the Next Taiwan?" *Asia Wall Street Journal*, 12 December 1992.

Kotkin, Joel, *Tribes*. (New York: Random House, 1993).

McKinsey & Co, "A Fresh Look at China," *McKinsey Quarterly*, December 1992.

Sung, Yun-Wing, *Non-institutional Economic Integration Via Cultural Affinity: The Case of Mainland China, Taiwan and Hong Kong*. (Hong Kong: Occasional Paper No. 13, Hong Kong Institute of Asia-Pacific Studies, The Chinese University of Hong Kong, 1992).

3

「單位」在社會分層中的意義

李江濤

在關於社會分層的研究中，「單位」這一現象不能不引起我們高度重視，這是因為，社會成員的社會地位、身分、聲望及權力、資源的佔有，在很大程度上受他們所在的單位性質的影響。為了便於深入分析單位與社會分層的關係，有必要從單位的性質與功能入手。

單位的性質與功能

中國學術界自八十年代以來，對單位現象做了大量研究。較突出的是關於單位的結構、功能和人們的單位意識等方面的研究。一九九零年，北京大學「社會分化」課題組寫出了“現階段我國社會結構的分化與整合”一文，對現階段中國社會的分化從各個方面進行了描述性分析，其中指出：「西方社會的分化是以個人為單位，較易導致貧富兩極分化。而中國目前的分化以個人所處的組織或『單位』為分化

單元，組織間雖出現了一定程度的分化，而組織內或單位內部卻仍保持著很大程度的同質性」。「現階段的社會集團或『單位』所掌握的資源與所獲得的利益有很大的差異，而集團內或單位內甚至可以是極平均的。」

一九八九年，《中國社會科學》發表了路風寫的“單位：一種特殊的社會組織形式”一文，對中國社會基本組織的成因、特性和運行方式進行了探討。文章認為，單位是中國一種獨特的「社會組織」。從這個角度出發，「可以將整個社會的運轉不得不依靠單位組織形式的結構定義為『單位體制』」。這個體制的基本內容是：一切微觀社會組織都是單位，控制和調節整個社會運轉的中樞系統由與黨的組織系統密切結合的行政組織構成。」作者同時認為，單位的特點是功能合一性，任何單位都同時具有政治的、社會的、以及自身專業分工的多種功能。此外，還指出了單位生產要素主體是一種非契約關係，資源不可能流動性、以及單位的家族化等等。文章指出，單位體制的運行完全依賴於自上而下的行政權力。在單位體制下，只有行政機構的惡性膨脹，沒有企業組織的不斷創新。

幾乎所有研究單位現象的作者都指出了單位無所不包的功能：專業功能、政治功能、生活保障功能，甚至帶有情感歸宿功能，一九九一年《社會學研究》第五期發表了于顯洋寫的“單位意識的社會學分析”一文，指出社會成員對單位的依賴，源於按行政等級劃分並形成單位體制在利益或資源分配上的方式。「每個單位自身形成了封閉的『小社會』環境，較大的社會系統則被眾多單位所割裂，造成資源、人力和物力的極大浪費。」同一期發表的“城市‘單位保障’的形成及特點”一文，重點探討了單位的生活保障功能，認為

「家庭的保障功能一部分為單位所替代，另一方面，單位代表國家實行的保障範圍不僅限於職工本人，很大一部分（特別是福利、救濟等）是針對職工整個家庭的。」作者認為，「單位保障」這一形式，「曾經使城市中消滅了赤貧、乞丐、失業和淪落的恐懼，保證了城市中基本生活的正常和社會秩序的穩定。但是它帶來的低效率、浪費也是明顯的。」甚至國外學者也提出了類似看法，香港中文大學金耀基教授認為：「在中國大陸，幾乎每一個有工作的成年人都要求屬於一個單位，該單位向其成員提供廣泛的物品和服務。單位對個人幾乎是一種全控的關係，而個人對單位的高度的依賴性——用渥爾德（A. Walder）的話來說——創造了一種『有組織的依附性的文化』」（金耀基，1992：73）。

改革開放後，傳統的單位體制受到了衝擊，在這種情況下，單位的性質與功能又發生了什麼變化呢？李路路（1992）認為，「若說隨著改革的發展，中國比過去有了更大程度的社會分化的話，那麼，在相當範圍內，分化的路線和形式是循著傳統社會結構的框架進行，單位和地區的結構性意義比過去有很大提高。」既然如此，「人們甚至有了比改革前更為強烈的行政化衝動。改革之初設想形成新的激勵積極性的機制同時卻帶來了舊機制的強化，原設想激勵績效的動力機制反而強化了追求行政力量的動力。」

以上是有關單位問題研究的幾種具代表性的觀點，這些研究大體上勾勒出中國單位的基本性質和功能特徵，儘管有的方面分析上難免偏激，但其概括和邏輯路徑是清楚的，問題在於，還沒有人從單位與個人關係的角度來進行社會分層的分析。

在我看來，對於單位性質與功能的分析，首先應區分兩個不同階段。第一是改革開放前的單位狀況，它反映的是計劃經濟體制下的社會結構與制度；其次是改革開放以來單位特徵所發生的變化及趨勢，它在一定程度上反映出社會改革的後果。不同的發展階段，其對於社會分層的影響與作用是不一樣的。顯然，我們現在需要研究的是目前的社會分層問題，但由於單位特徵的演化是一個漸變的過程，許多方面對現實仍有影響，因而不能不從單位本來的面目入手分析。

從定性角度看，中國的單位主要是城市系列的組織形式，它被包容在公有制範疇之內。農村的政社合一的組織形式，是以「三級所有，隊為基礎」的農民集體組織，與城市的單位在性質、功能上大相迥異。由於中國城市的社會組織幾乎是通過單位來表現的，因而，我們可以將其定性為「制度化的社會結構。」這個社會結構是合法性的、穩定的模式化關係，單位之間的相對地位通過行政級別予以確認，所以，單位又是具有行政化性質的組織形式。

在功能上，單位首先是實現公有制的基本操作單位。在公有制條件下，生產資料的所有權屬於全民或集體。在城市單位中，並不表現為個人擁有，而是表現為單位擁有的所有權所衍生出來的使用權、收益權及一定程度上的處分權。單位的經濟活動是在國家配置的資源範圍內運行，但單位必須依托這些資源來對自己的成員進行補充分配。這裡需要說明的是，在行政化條件下，國家一方面通過計劃經濟模式確定不同身分的個人的分配原則（指現金工資部分）並提供資源，另一方面，又將很大一部分福利性分配（例如住房、交通、幼托、食堂、娛樂等）的責任推給單位。於是便出現了原始的不均衡狀態：不同單位的同等身分的勞動者在工資序列表上的

收入是一樣的，在規定的福利待遇水平上也是一樣的，但由於各單位初始條件的差別，使得相當一部分單位不能完全實現本單位成員應享有的福利待遇。比如說，政策規定處長的住房應有一百平方米，但很多單位無法達到這一標準。所謂「單位所有制」，就是指單位在實現公有制原則的過程中，具有利益上的相對獨立性和排他性。

有一個問題需要探討一下。在計劃經濟體制下，單位擁有的資源無疑是計劃分配與調撥的，不少人認為，韋伯所說的「討價還價的能力」，在這種情況下是不存在的。事實並非如此。國家對下屬各級單位擁有資源上的分配權，反過來，單位也就會依賴國家。不同單位能否從國家（即中央政府）手中多分得一些資源，仍然取決於地方政府的討價能力，單位對地方各級政府的情況也相類似。即使到了改革開放以後，情況仍然一樣。山東省就流傳著「跑步（部）前（錢）進」的說法。能否說服中央在地方投資大的項目，獲得較大宗的貸款，享受優惠的政策，對不同地區或單位的影響頗大。

其次，單位控制是國家行政管理和政治管治的主要方式。中央和地方各級政府所擁有的職能部門和國家機器，無論在質上還是在量上都不能達到調控自如的地步，這可以從改革開放後，單位原有的功能減弱而表現為政府能力下降這一事實中看出來。政府的統治與管理，很大一部分操作是分流予單位來完成的。譬如，社會治安，單位有保衛部門相配合，負責本單位的內保與防範；計劃生育，單位的第一把手要親自抓；植樹造林，書記要掛帥；其他如思想工作、教育工作，甚至家庭、婚姻的穩定，無一不滲透著單位的功勞。個人如到政府部門辦事，首先需要出具單位的介紹信或證明材料。從而形成了「政府管單位、單位管個人」的統治模

式。可以說，單位是政府的代表，擔負著相當一部分政府的功能。政府正是通過單位來完成管理與運作的，所以，爲了管理上的方便，政府便使單位行政化，賦予所有單位行政級別，其領導由政府任免，於是，政府觸角的延伸便最後完成了。

再次，單位是社會的公眾性家庭。它是通過專業或功能因素，由一定數量的個體組合而成的較大的家庭。在這個家庭中，管理上實行首長領導體制，基本上是由單位的一把手決定單位事務，「家長制」的遺風並沒有消失。在內部分配上吃大鍋飯，並且負責單位成員的生、老、病、死一應事務，負責處理個人家庭生活中的矛盾，解決個人家庭生活中的困難。在廣州市，單位成員的家屬也能享受準公費醫療待遇，即家屬包幹公費醫療，每月象徵性地交些錢，然後由政府全包醫療費。這個待遇在其他省市沒有。單位成員的升沉榮辱，不可能從單位外部獲得（只有極個別的例外），都必須由單位決定。這樣一來，就形成了個人對單位的強烈的依附性。無單位的「游民」是很悲慘的，他們得不到具體的照顧和保護。（例如，一個人如在社會上遇到麻煩，通常是由單位出面解決，將人領回來）。直到九十年代，一些私人企業還是要找主管單位「掛靠」，名義上要有個「婆婆」，不僅爲了享受優惠稅率，而且爲了辦事方便和順當。

單位的家庭式福利和保障功能，導致了單位成員的穩定與依附性，並且客觀上限制了社會成員在單位間的水平流動。因爲從單位的角度考慮，成員的流動意味著單位所有的住房的喪失，意味著熟練工人的減少，以及熟人間的感情流失；從個人的角度考慮，水平流動的主要動機是尋找一個福利條件更好、人際環境寬鬆（特別在提倡階級鬥爭的年代）

的單位，但喪失的將是已經適應了的工作條件及方式，並且要重新建立人際關係。在普遍資源缺乏的條件下，向好單位流動的機會並不多。無論如何，在改革開放前，幾乎沒有人願意從單位系列中流向無單位的社會，更不用說流回農村。失去單位的依托等於無家可歸的流浪者。

那麼，個人與單位是一種什麼樣的關係呢？

改革開放前，資源在個人中的分配，主要依據的是行政等級原則。行政級別高的待遇就高，這在全國範圍內幾乎是同一原則。既然單位之間的福利性差別並不能通過水平流動來獲得，那麼個人要想提高地位的唯一途徑就是在本單位的努力。「做好本職工作」，是當時的一種普遍號召與警告。而個人在單位內能否向上流動，又取決於：第一，個人與領導的關係，是否受領導的賞識；第二，個人與他人的關係，是否人緣好。因爲按照「從群眾中來，到群眾中去」的路線，個人的升遷需要具有一定的群眾基礎；第三，個人的工作、政治、生活作風上的表現，是否符合當時的形勢要求和需要。譬如說，需要提拔「階級鬥爭的闖將」時，搞「鬥、批、改」有成績者就可以受重用；需要「老、中、青」三結合時，一些青年幹部又有機會升遷等等。所以，改革開放初期，社會中流傳「年齡是個寶，文憑不可少，領導要看中，關係最重要」的說法，比較形象地描繪出當時的情況。

與農業社會相聯繫，資歷和經驗也是決定個人地位的重要因素。常常在無法得到提升時，會照顧性地「安排」老資格的人擔任享有某種級別的名譽性職務，如處級調研員、廳級巡視員等等，以便可以享受相應的待遇。在改革開放前的一個時期，各單位的副職幹部多、「官」比「兵」多，原因

就是在無法分辨究竟應該提拔誰時，乾脆都一起搭上吃「大鍋飯」的班車。

必須指出的是，在改革開放前的單位所有制條件下，社會分層因素是一元化的。個人的權力、聲望和經濟地位，通常是高度統一起來的，擁有某種行政級別的人，他相應地也就有了較高的工資收入（這是當時主要的、甚或是唯一的收入），較寬敞的住房、公務用車及其他待遇（如出差時能否乘飛機和火車軟臥、住那一等級的賓館），同樣，也就有了一定的權力。在完全由行政定位的社會分層序列中，社會階層的界限十分清晰，並且不會顛倒。

體制轉變中的單位變遷

改革開放以來，中國的體制發生了很大的變化，中央集權式的計劃經濟體制受到衝擊，從「計劃經濟為主，市場調節為輔」，到「有計劃的商品經濟」、「政府調節市場，市場指導企業」，直到中共「十四大」確定的「社會主義市場經濟」，理論上、政策上、運行機制和體制上，都與原來的模式大相逕庭。在所有制結構上，提出了以公有制為主體、多種經濟成分並存的概念。雖然把私有經濟看成公有經濟的一種補充，但在實際政策上並沒有發展數量上的限制，因而，近年來，「三資企業」、私人企業和個體經營戶、以及實行「一廠兩制」的企業¹都大量湧現。截至一九九一年底，廣州市城鄉個體工商戶達 105,238 戶，從業人員 16,541 人，註冊資金為 5.5 億元（人民幣，下同），其中，個體商業零售額達 33.79 億元，佔社會商品零售總額的 19.08%。同期，

廣州市私營企業有 3,290 戶，註冊資金為 5.1 億元，其中，工業、建築業、交通運輸業全年總產值達 6.3 億元，比上年增長 62%，至一九九一年五月，廣州市核準登記的外商投資企業 1,684 家，投資總額 27 億美元。²

新的單位的出現，帶來了功能和性質上的一系列變化。首先，非公有企業不受政府年度計劃的直接調控，完全可以根據市場信號進行生產經營，其經營後果也由企業自行承擔；其次，這些單位擁有使用人員的自主權，可以自定人員規模，自行調整單位機構，不受編制上的限制；人員不實行經濟雇傭，可以自行辭退和被辭，流動自由；再次，這些單位擁有分配上的自主權，在法律允許的範圍內，可以定分配方式、原則和標準。從廣州市「三資」企業的實際運行來看，平均主義和「大鍋飯」已基本上被打破，員工的收入拉開了距離；其次，這些企業改變了公有企業的保障方式，基本上不再實行「二次分配」，除少數效益非常好的中外合資企業提供住房、社會保險福利外，大多企業都實行「一腳踢」，一次過給足工資。

顯而易見，新出現的非公有企業，更具備生產性質和經營性質，減少了原來的行政性質、生活管理性質，也改變了原有的保障功能和社會控制功能。這樣一來，就在很多方面表現為政府能力下降，因為原通過單位進行社會控制的做法已經改變，而政府機構又沒有馬上適應這種改變，管理上必然出現真空。譬如說，個人收入調節稅就徵不上來。在私營企業和「三資」企業，沒有專職的政工人員，沒有門類齊全的管理機構，沒有「班前會」、「班後會」，也沒有名目繁多、佔用大量生產時間的「學習會」。在這些企業中，人員

的流動頻率較公有制企業要大得多，因為在手續上比較簡便。

公有制單位也在一定程度上改變了原有的性質與功能。轉入商品經濟和市場經濟軌道後，國營、地方集體企業中劃分為預算內企業與預算外企業，預算外企業不受國家計劃直接調控，而由地方政府管理。在經營方式上，陸續引入了承包制、租賃制、目標責任制等新的方式，一九八一年，廣州市對國營、集體企業實行承包經營責任制和利改稅，一九八四年起，又對三百多家全民企業實行廠長（經理）負責制，並把企業承包的經濟指標層層分解到基層和個人。自此，農業生產責任制的成功經驗已被移植到工業生產中來，確實改變了企業的性質——企業不能再捧著國家給的飯碗，而是要靠自身的發展。企業與政府的關係也從「婆媳」關係向合作或契約關係轉化。

同樣，公有制企業改變了經營方式後，分配方式上也發生了變革。八十年代初期，率先突破的是要不要發獎金，這個問題解決後，又突破了具體的分配形式（如計時工資、計件工資和承包工資等），突破了分配上的平均主義（如承包制或目標責任制的企業領導工資可高出工人三倍左右），甚至出現了在境外企業中才有的領導給下級發「紅包」的不透明分配方式，這些在舊體制下是不可想像的。如果按照北京大學「社會分化課題組」的說法，在集團內或單位內掌握的資源和獲得的利益「可以是極平均」的，這只是反映了改革前的情況，以及改革後分配制度轉變慢的單位的情況，而在改革進展較快的企業中，收入的確拉開了差距，這不僅僅指非公有企業，而且包括公有企業，這是與分配方式相聯繫的。如果仍堅持由單位統收統支，統一按事先定好的標準進行分

配，即還沒開始工作時已知道了自己的工資待遇，那無疑仍是一種平均主義的模式。但廣州市自一九八五年開始，在企業實行工資總額與經濟效益掛鉤浮動的多種辦法，有的將工資總額與上交利稅掛鉤，有的將工資與產品的銷售量、銷售額掛鉤，有的將工資與工作量、產值、產量、利潤掛鉤等等。不僅單位對政府如此，基層班組對單位、個人對單位（或班組）也是如此，這就使收入差距拉開了。據市總工會調查，一九八五年，廣州市最高收入戶的人均收入是最低戶的 2.96 倍，到一九九零年上升到 3.44 倍，且繼續呈上升趨勢。³ 儘管這種差距並不很大，並且對社會分層的實際意義缺少足夠的影響，但它畢竟表明了一種趨向、一種機制。

在體制轉變過程中，「雙軌」運行是八十年代的典型特徵，新的體制和運行規劃逐步「蠶食」舊體制的地盤，無論是計劃指標、物資調撥、價格系統、金融信貸、用工制度、還是經營管理、分配方式、都可以看到新舊體制並存的情況。在這種條件下，一些企業利用暫時的制度矛盾和管理上的真空，尋隙鑽營投機，出現了「官倒」，或者利用關係和實際上的壟斷地位及職業權力為本單位獲取額外收入。在這個過程中，起關鍵作用的仍然是行政權力。而關係、賄賂和政策地位則起了推波助瀾的作用。不過，像李路路（1992）所認為的「人們甚至有了比改革前更為強烈的行政化衝動」，究竟是指人們希望退回到舊體制中去呢？抑或是指人們更希望利用行政權力呢？如果是指後者，那無疑是指出了世界範圍內的現象：腐蝕、拉攏權力階層，使掌權者為本集團謀取額外的好處。事實表明，只要有行政權力存在，就永遠會有人企圖利用它謀私；如果所謂的「行政化衝動」是指前者，即人們仍然希望為自己的單位確定高規格的行政級別，個人

仍然希望向行政系列靠攏，那麼，這個判斷是失真的，起碼在廣州、廣東或改革開放步伐較快的地方不適用。從邏輯上講，如果人們都有「行政化衝動」，那非行政化過程的企業改革就會受到普遍反對，從而推行不下去，或胎死腹中，但事實並非如此。還有，企業改革後，改變了按行政級別分配生產資源的原則，企業要到市場上去謀生存，而人們的分配僅僅與效益掛鉤，而不是與行政級別掛鉤，還要行政化幹什麼呢？雖然行政級別在內部某些分配上（如分配住房）仍有參考作用，但實際操作上仍根據企業或單位的具體經濟狀況來定。⁴

然而，當企業進入市場機制中的時候，它們面對的既不是一個發育相對成熟的市場，也不是一個規則完善的市場，這就給不同企業、單位帶來了並不均等的機會。名牌被假冒、信貸混亂、以及利用股票發財等現象，就清楚地表明了體制轉換中投機成分的嚴重性。在中國，市場訊息的「不完全性質」在現階段特別突出，這種訊息的阻塞和地區間市場的割裂、地方保護主義⁵並行，使得交易成本上升。不少企業利用自己所處的壟斷、半壟斷地位，增加了收入來源。例如鐵路、民航、通訊、銀行等行業，是由中央壟斷的；煙、酒等產品，又是專賣壟斷的。這些行業或經營部門，或多或少都可以在利益上比其他單位處於某些優越的地位。在放開經營、普遍「下海」經商的情況下，公共權力部門也紛紛利用權力為本單位謀取利益。有的成立經營性諮詢、信息公司，把本屬於公共服務性質的業務分流一些到這些公司，藉以收取服務費。政府雖然多次強調這些公司要與原權力機構脫鉤，但由於公司經營者與原權力單位的關係仍在，利益上也相關，故權力仍起作用。而且，由於機關待遇太低，政府又

因稅收乏力而不能解決公務人員的收入增加問題，因而對機關的所謂「創收」管得並不太死，有的甚至是「睜一眼、閉一眼」。

從政府的襁褓中游離出來投入市場經濟的大海中，各個單位並不是處於同一起跑線上。國家要優先發展某些行業，這些行業就立刻享受到了信貸、稅收、價格、物資供應、進出口等方面的優惠政策。在城市，例如廣州，每個單位原先佔有的土地資源，如今也派上了用場。房地產市場放開後，土地價格成倍上漲，這些收益大部分歸單位所有。單位有足夠的土地，則可以為員工解決住房問題，甚至不用自己投資就可以分到住房（與人合建），而不必花高昂的代價去市場上購買商品房；有了房子，還可以從事經營性活動，如第三產業。廣州市有一家事業單位，其位置處於市中心地段，僅將原作資料庫的房屋出租，單位員工每月即可增加二百元的收入，等於增長了十級工資。

自一九四九年以來，中國的企業一直實行「反哺」式的養後型養老，即工作期間不預作儲備，退休時由當時所在的單位發放退休金。這種模式在國家統收統支的條件下，並不會造成各單位的不均衡狀況。而實行市場經濟體制後，情況就不一樣了。有的老企業退休職工甚至多於在職員工，企業每月要支付大筆退休金和醫藥費，負擔很重，新建企業由於沒有老工人，就可以輕裝上陣。像「三資」企業、私營企業，都是改革後的產物，年輕工人達九成以上。本來就沒有養老負擔，再加上實行「一腳踢」制度，因而效益很好，發展速度很快。這是兩種不同性質的循環，老企業負擔重，效益差，沒有能力更新設備和進行技術改造，又因收入低導致人才流失，反過來更降低企業效益；新企業負擔輕，效益

好，能吸引人才，可以向更高層次發展。據了解，新舊企業、不同所有制企業員工的收入相差幾倍、十幾倍，最高的可達幾十倍。

此外，單位的領導角色也發生了變化。第一，過去的單位領導僅僅是執行上級部門的計劃、指令，而現在則需要自行決定生產方向、經營策略和分配方式，因而有了很大自主權。第二，過去，單位依靠政府，資源的唯一來源是找「市長」，而現在則要找「市場」，要自己開闢財源。第三，過去的單位領導是「家長」，既要把員工的一切包下來，又具有絕對權威；如今，員工與單位領導開始建立了一種契約關係：勞動合同制，即使是行政事業單位，也開始實行聘任制，雙向選擇。第四，過去，領導者在單位內的權力界限不清，可以管任何他想管的事；如今，這種權力蔓延的現象受到約束，個人隱私、個人自由受到尊重。第五，單位領導者個人不再像過去那樣很容易為子女直接撈好處，頂替就業的做法也不流行，但領導者具有了更多受賄的機會，並且在市場活動中容易把單位間的交易與個人交易混在一起，從中牟利。

個人、單位與社會分層

單位對於個人是重要的，它可以通過團體的地位和力量來獲取資源，但改革開放後，不少個人已從單位中游離出來，放棄了傳統的「鐵飯碗」。

在廣州市，雖然沒有確切的數字統計，但離開原單位搞「個體」的人幾乎每個單位都有。這些人主要從事的事業包括：一是自己辦公司或企業，從事貿易、經營、生產；二是

做經紀人或中間人，通過中介、訊息服務取得報酬；三是專門作股票、期貨生意；四是到外地謀發展，如到珠江三角洲的鄉鎮企業、外資企業中當生產主管或技術骨幹。這些人，大多是年輕人，機會成本不高，也暫不會擔心醫療、養老等保障問題。他們付出的代價是穩定的工作、收入和單位的保護，以及一定程度的社會保障（單位保障），得到的是自由活動、高收入，以及一定程度的風險。這中間，確實造就了一大批能獨立經營、富於創新、善於應酬各種社會關係、努力勤奮的人才，同時也使一部分人沾染了行賄奉承、拉關係、走後門、吃喝嫖賭、甚至吸毒等不良行為，這固然是因為有了錢，也在很大程度上是因為失去了單位的監督和約束。在一九九二年筆者對廣州戒毒所的調查中發現，該所一九九一年收治的1,398名吸毒者中，無單位人員有1,095人，佔總數的78.3%；個體戶243人，佔17.3%，兩者共佔總數的95.7%。目前，高消費階層中，就包括一部分這批人。

如前所指出的，行業、單位之間的收入、福利水平逐漸拉開了差距，因而對單位的選擇成為人們就業前後所要考慮的最重要問題。同樣的行業，不同單位的待遇很可能相差很大。人們常常感嘆「走對了路，入錯了門」，即指單位選擇的重要性。在廣州，不少人希望能調到條件更優越的單位工作，俗稱為「跳槽」。開始時，「跳槽」的合理性曾受到懷疑，因為事實上它動搖了單位人員結構的穩定性，導致了本單位人才的流失，同時也給「跳槽」者和用人單位帶來了某些好處。當然，「跳槽」者並不全是因福利待遇而流動，也有的是考慮人際關係、專業對口、或上下班路程遠近等問題。

「跳槽」者仍然端「鐵飯碗」的，個人身分不變，國家規定應享受的待遇也不變。有的單位爲了防止人才流失，制訂了一些「土政策」，規定凡人員調出本單位，首先要退回住房，同時還須交納一定的金錢，作爲單位培訓費用及因此而造成的工作損失的賠償。這些規定常常遇到「跳槽」者的反抗和拒絕，有的甚至要由上一級單位出面調解。這個現象表明，福利性待遇仍是單位所具有的基本功能，單位所有制這一概念仍有其現實的意義。

凡是經濟效益顯著、福利好的單位，無外乎三種情況：(1) 享受優惠政策或在市場中處於某種壟斷地位；(2) 新型產業、行業，他人暫無力與之競爭；(3) 資金、技術力量雄厚，管理水平高。除了第一種情況較特殊外，其他都需要有一定知識和技能的人才。因而，「跳槽」者大多身懷一技之長。很顯然，這些人的高收入是與其受教育程度和能力水平相聯繫的。單位則對這種水平起發揮或壓制的作用。選擇一個條件好的單位，不僅省卻創業的艱苦，而且可以充分發揮個人所長。

在「跳槽」者中，也有不少人屬於暫時離開「鐵飯碗」，把檔案放在人才交流中心或街道，到非公有制單位應聘。這種方式通常稱之爲「停薪留職」，其對個人的意義在於：一旦他結束在非公有制單位的工作時，還可以回到公有制單位，恢復原來的身分。這些人，不少是已經在單位購置了公房（公房售價相當於市場價的十分之一到三十分之一，不體現級差地租），再找機會「撈」幾年。也有的認爲暫時在單位分不到住房（公房通常是先住後買），乾脆先出去幹幾年再說。這種「腳踩兩只船」、欲離還合、藕斷絲連的狀況，反

映出機制轉換中的矛盾，但仍然保障了「跳槽」者所冒的風險。

綜上所述，由於單位所有制這一根本性質沒有改變，由於單位之間出現了分化和差別拉大，因而，社會成員只要通過橫向流動，就可以改變自己在社會中所處的地位。由此可見社會流動對社會分層的影響。

那麼，留在原單位的那些人（他們仍佔大多數），是否仍按以往的原則決定自己的地位和命運？廣州自八十年代以來，職業外勞動（俗稱「第二職業」或「炒更」）大量湧現，如今已成爲一種潮流，從根本上改變了過去的那種社會地位決定方式。廣州的職業外勞動在全國屬先行者，至今已相當普遍。據市總工會的一份調查顯示，企業約有七成左右的工人有職業外勞動。職業外勞動一般有以下幾種形式：(1) 做生意。這些人腰間有個「call」機，上班時也可以用電話談生意，下班後即與人吃飯、交易；(2) 利用休息時間從事電器維修、房屋裝修、木工製作等工作；(3) 充當家庭教師；(4) 到農村「掛單」，與鄉鎮衛生院合作，節假日、周末爲農民看病；(5) 受聘做企業的兼職顧問、研究員、推銷員、市場調查員；(6) 爲社會辦學、辦班業餘講課；(7) 爲報刊雜誌及社會性活動到企業去動員廣告；(8) 爲其他單位兼管財務帳目；(9) 演員「走穴」；(10) 晚上到夜市擺攤販賣；(11) 其他勞務性、智力性服務。職業外勞動的收入都頗可觀。例如，一位大學講師到社會上講課，目前每半天的酬金爲一百元左右，如果去鄉鎮企業或營利性學習班講，報酬可能超過這個標準二、三倍。而他在大學一個月的工資、補貼、獎金也不過幾百元。當然，並不是每個人都可以有這樣好的機會，也不是隨時都可以找到這樣的機會。但無論如何，職業外勞動的收

入已佔了人們總收入的很大一部分，它使得單位按等級分配在很大程度上失去了意義。它的直接後果，是勞動者在單位工作的投入熱情下降，而且減少了單位分配中的斤斤計較和矛盾。同時，它進一步拉大了人們實際收入的差距：有技術、有門路（關係）、頭腦靈活的人，理所當然地進入高收入階層。

根據我們與香港理工學院應用社會科學系所做的關於社會分層的調查，⁶表示改善經濟地位最有效的辦法的位置排列，第一位是努力工作，第二位是做生意，第三位是「炒更」。而轉換單位排第九位（一共十四種辦法）。

改善聲望地位最有效辦法的位置排列，第一位是努力工作，第二位是升職，第三位是受更高的教育。轉換單位仍排第九位（一共十四種辦法）。

當問到「如果你不想在現在的單位工作，你最希望怎樣的出路呢？」給出七個答案，排第一位的是轉換單位。回答者中，在全民單位的佔 71%；在集體單位的佔 21%。

當問到「當你家人有病需要照顧時，你找誰幫忙？」回答找「單位領導」的在十六項選擇中排第八位，排第一位的是「靠自己」。

當問到「當你金錢上有困難時，你找誰幫忙？」回答找「單位領導」的排第六位，排第一位的仍然是「靠自己」。

「當你的小孩要人帶時」，回答找「單位領導」的排第十位，排第一位的是「找自己父母」。

「當工作或事業上有困難時」，回答找「單位領導」的排第一位，「靠自己」和「找朋友」的分別排第二、第三位。

「當遇到婚姻家庭問題時」，回答「找單位領導」的排第三位，「靠自己」和「找朋友」的分別排第一、第二位。

「遇到就業或工作調動時」，回答「找單位領導」的排第二位，「找朋友」的排第一位。

「當心情不好想找人傾訴時」，回答「找單位領導」的排第八位，「找朋友」、「找配偶」和「靠自己」分別排前三位。

「要為小孩入托或入學求人時」，回答「找單位領導」的排第三位，回答者在全民單位的佔 84%。

「需要解決住房困難時」，回答「找單位領導」的排第一位，排二、三位的分別是「靠自己」和「街道組織」。

上述材料表明：

第一、單位仍是大多數人的基本依托。即使是不想在目前的單位工作了，仍然希望調到另一個單位，而不是選擇自己做生意、出國、不再工作、轉行等等。工作或事業上的困難，也是依靠單位解決，改變自己的地位，也不是採取離開單位的辦法，由此可見，單位對人們仍具有較強的吸引力。

第二，單位雖然仍具有分配資源的功能，例如要改善地位可以通過「努力工作」的辦法來達到，但它已不是唯一途徑，人們可以通過「炒更」、做生意、業餘學習本領等辦法，這些辦法並不是單位提供的，由此可見，單位狀況已不能充分決定人們的地位，單位外的因素對於人們地位的改變或許更有意義。它意味著社會資源已逐漸從單位控制下游離出來，市場經濟為個人提供了更多的機會。

第三，單位仍然向職員提供生活福利上的服務與保障。首先是住房，凡是有建制的單位，特別是公有制單位，為員工提供住房仍是其義不容辭的責任。其次是子女入托及家庭

生活上的困難，「單位辦社會」的性質還未徹底轉變之前，單位仍須提供一定程度的服務，或者起碼要提供某些幫助。因此，當人們在這些方面遇到困難時，一定會向單位求助，而不是向政府機構或社會機構求助。

第四，單位的思想控制程度下降。過去，單位是員工心理依托的對象，單位領導具有思想導師的功能，並且試圖掌握每個人的心理動態，不管是想公事抑或是想私事。這種做法雖然便於管理，但無疑會造成緊張氣氛，壓抑思想的活躍，也會在某種程度上侵犯人們的隱私。現在，單位的思想控制已因工作忙碌、員工個人權益增加、法制觀念增強而日呈鬆散。人們不用去向領導「匯報」思想，心理上的問題也不一定找單位領導傾訴——公事與私事，已開始分開，單位不再是左右人們一切的場所。

第五，單位已依所有制性質的不同而產生分化。公有制單位仍保留更多的傳統功能，在這些單位工作的人也就對單位抱有較強的依賴態度；但同時也更具有離心傾向，「炒更」行為較多，打算調離的人也多，「身在曹營心在漢」，一方面希望單位提供更多的資源——強烈地依賴它；另一方面又對它不滿。這種矛盾心態，恰恰反映了公有制單位「雙軌」運行的體制矛盾。非公有制單位一開始就以市場原則運行，在功能上擺脫了傳統模式，顯得比較簡約、明確、也不存在太多的包袱。

結論

市場經濟的發展，對中國傳統的「單位所有制」產生了衝擊。涉及到社會分層方面，單位（特別是公有制單位）仍是

決定人們社會地位的重要因素，但市場定位因素日益增強。單位決定人們的社會地位，不僅由於它仍具傳統的決定分配、調整利益、決定升遷、福利保障等功能，而且由於政策偏好及地區、行業間發展的不平衡，使得單位間的差距拉大；然而在單位內部，由於市場因素的介入，加上單位本身存在規則和管理上的真空，因而個人間的差距也在拉大。

很顯然，「雙軌制」的狀況仍將持續一段時間，不同所有制差別短期內不會有根本的改變。個人與單位都參與了市場原則的分配，從而會使秀異分子可以充分發揮所長，在社會中佔據較優越的位置——這與改革初期的情況有了很大不同：投機成分逐漸下降，人的素質、教育水平、管理水平和知識日益進入決定性位置。

另一方面，地區、行業、單位間的分化，進一步導致傳統的身分化、行政化意義的減弱，在廣東順德，企業的行政待遇是浮動的，以產值和效益為標準。社會不對口流動已打破了身分界限，而傳統的身分在市場價值體系中也失去了昔日的光彩。身分轉換使我們必須重新思考社會分層的標準和尺度，並且努力尋找轉型期社會價值系統的定位。

註釋

1. 指在同一個全民或集體企業中，劃出一部分廠房、設備和人員與外商合作經營，實行另一套不同的分配制度。
2. 見《廣州年鑒》，1992年。
3. 見《每天快報》，1991年第167期。
4. 例如，局級幹部的住房標準可達一百三十平方米，但如果單位沒有能力提供這麼大的房子，則住小面積的住房

也是合理的；企業效益好的，也可以超過這個標準。或者說，住房標準只對靠政府財政撥款的行政、事業單位起限制作用。

5. 八十年代末期，湖南農民運糧到缺糧的廣東販賣。湖南一些地區爲了保護本地糧價的穩定，曾設置關卡阻止農民運糧。
6. 本調查於一九九二年進行。收回有效問卷八百多份。調查對象是十八歲以上的廣州市民。

參考書目

- 于顯洋，“單位意識的社會學分析”，《社會學研究》，1991年，第5期，頁76-81。
- 北京大學「社會分化課題組」，“現階段我國社會結構的分化與整合”，《中國社會科學》，1990年，第4期，頁121-130。
- 李路路，“社會結構的轉型：結構主體和結構規則的變革”，《社會學研究》，1992年，第5期，頁16-30。
- 金耀基，《中國社會與文化》。（香港：牛津大學出版社，1992）。
- 路風，“單位：一種特殊的社會組織形式”，《中國社會科學》，1989年，第1期，頁71-88。
- 譚深，“城市‘單位保障’的形成及特點”，《社會學研究》，1991年，第5期，頁82-87。

4

改革前後中國國家、民間統治精英及民眾間互動關係的演變

孫立平

本文旨在用「國家—民間統治精英—民眾」三層結構的分析框架，探討中國大陸改革前後社會結構演變的脈絡。

國家、民間統治精英、民眾是社會結構中的三個基本結構因子。由這三個因子所形成的較為穩定的互動關係是社會結構的基本構架之一。這種互動關係的演變是社會結構變遷的一個重要方面，並會對社會生活產生廣泛而深刻的影響。

爲了給下面的分析提供較為可靠的基礎，這裡需對國家、民間統治精英、民眾三個概念簡單加以界定。

這裡的國家(state)並不是指一般意義上的民族國家(nation-state)，而是特指國家機構。國家無疑是行使權力的一個機構，但其行使的並非是一般意義上的權力，而是與主權

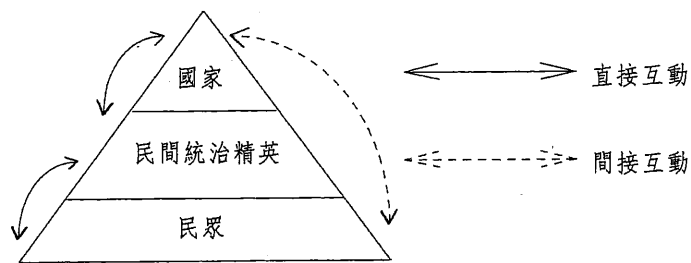
相聯繫的權力，即具有最高仲裁者屬性和終極性質的權力。在傳統的國家理論中，人們更加強調的是國家的「代表性」，即將國家看作是某些利益集團或其聯盟的代表，最簡單化的表述即為：國家是統治階級的代表。因此，國家的決策，不過是統治階級利益的表達。但近些年來一些重要的研究表明，國家具有明顯的自主性。曼 (Michael Mann) 對英國的研究表明，國家是有自己的利益的 (Mann, 1980, 1986)。在這種新的理論框架中，必須重視國家本身下面的屬性：國家是一個有著自己獨立利益的實體；國家的目標並不能等同於社會中某個群體的目標，它還有自己獨立的目標；國家可以作為一個自主的行動者存在；國家與統治階級的利益既有一致的一面，也有矛盾的一面。特別是在社會發生危機，國家與統治階級同時受到威脅的時候，兩者矛盾的一面就會表現得更為突出。矛盾的根源在於兩者抽取資源的對象往往是同一個。

民間統治精英則是社會精英中的一個獨特類型。身在民間 (或說處於國家機構之外)，行使統治職能，是民間統治精英的兩個基本特徵。前一個特徵，使得它與國家機構中的權力精英相區別。換言之，這裡的民間統治精英並不包括國家機構中的權力精英。後者屬於國家的範疇而不屬於民間統治精英的範疇。¹ 這裡所說的「統治」則具有相當寬泛的含義，而並不僅僅是就政治統治而言，領導、管理、協調、仲裁、整合、組織，都是這裡所說的統治應有之義。概括地說，凡在社會的公共領域中行使上述職能者，即可視為民間統治精英。而民間統治精英在社會生活中行使統治職能時所依賴的資源，並不是由國家所賦予的行政性治理權，而是來自於非正式的影響力，包括由財富、威望、能力、知識等所

派生的影響力。民間統治精英從位置上來說，恰好處於國家與民眾二者之間，因此它往往成為二者的中介和紐帶。民間統治精英雖身處國家之外，但卻是定型國家基本制度框架的基本社會力量；在民間的基層社會生活中，民間統治精英又是實現社會整合、造就社會的自我組織、以及自我形成秩序能力的重要社會力量。

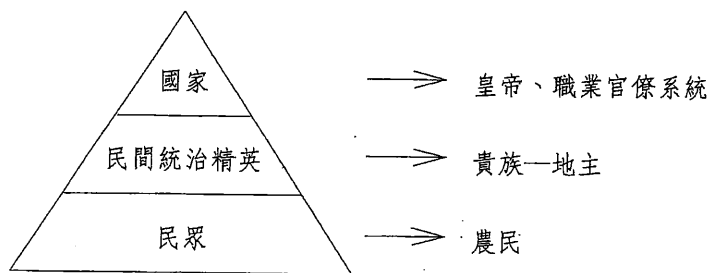
民眾是處於三層結構最低層次的一個結構因子。民眾是國家和民間統治精英抽取資源的共同對象，但在大部分情況下，民眾與民間統治精英間的互動和關係是直接的，而與國家的互動關係則往往是間接的。在國家和民間統治精英力量都較弱的情況下，民眾的作用會顯得更為突出。

三層結構中的互動關係可以圖示如下：

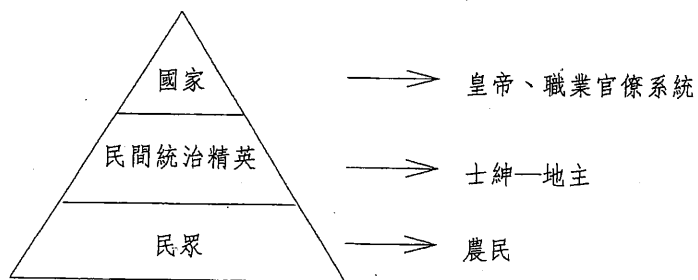


中國傳統社會中三層社會結構形成於帝國體制 (system of empire) 的建立 (以秦統一為標誌)。在封建制轉變為帝國體制的過程中，社會權力發生了一次重要的分化。原來貴族擁有的集統治權、實際治理權、非正式影響力於一身的總體性權力 (total power)，分化為相對分離的統治權、實際治理權、非正式影響力。在分化後的體制中，擁有統治權的是皇帝，執

掌實際治理權的是職業官僚系統，而身處民間的貴族—地主則依靠所擁有的非正式影響力發揮作用。在此種條件下，三層結構得以定型：



但在宋代前後，中國傳統社會的三層結構發生了一次重要的變化，這就是處於中間層的民間統治精英的主體部分，由士紳—地主集團取代了貴族—地主集團。由於東漢末年以後一系列戰亂對世襲繼承制度的破壞等一系列原因，在唐代以前構成民間統治精英主體的貴族—地主集團不斷衰落；而隨著科舉制的發展，士紳—地主集團開始興起，並逐步取代了貴族—地主集團的地位，這時社會的三層結構轉變為：



當士紳—地主集團取代貴族—地主集團而成為民間統治精英的主要成分之後，在結構、制度以及社會生活的各個層面引起了一系列重要的變化：民間統治精英對國家和皇權的依附性大大增加；職業官僚系統更加依附於皇權；隨之而來的，是皇權的強化和擴展；分裂力量的削弱和統一基礎的強化；民間統治精英與民眾之間一種較有彈性關係的建立；國家與民眾間較有效中介的形成；社會流動的增加和彈性的增強；政治中心和意識形態中心在制度上的合一（孫立平，1992a）。

晚清末年，由於商品經濟發展對士紳—地主集團的侵蝕，近代工商業的發展，西方近代文明的傳播及其新式學堂的創辦，特別是科舉制本身的衰敗及最後被廢除，士紳—地主集團受到沉重打擊。這個過去曾有過相當高同質性和內部整合的集團開始沿著四個方向分化：一部分轉變為近代工商業者，一部分成為近代知識分子，一部分轉變為新式軍人，還有一部分仍然留在農村的，則大多成為土豪劣紳。² 這實際上意味著三層結構中一個至關重要的部分的分裂與解體。這次民間統治精英衰落與解體帶來的直接結果就是帝制的結束，而其更深一層的影響則綿延相當之久：國家與社會的中介失去了原有的有效性；基層社會整合發生困難，在政治解體的同時伴隨著社會解體；下層統治抬頭，革命與造反頻仍；激進主義成為文化意識形態中的主旋律，自由主義與保守主義一直處於弱勢；更重要的是，在此後近一百年的時間裡，中國一直缺乏能定型社會基本制度框架的力量，社會制度缺乏內在的穩定根據。

最終結果是以整合危機表現出來的總體性危機 (total crisis) 的形成。在國共兩黨為解決總體性危機的角逐中，中

國共產黨取得了勝利並掌握了在大陸的政權，並在此基礎上建立了一個做為對總體性危機反應的總體性社會 (total society)。³

二

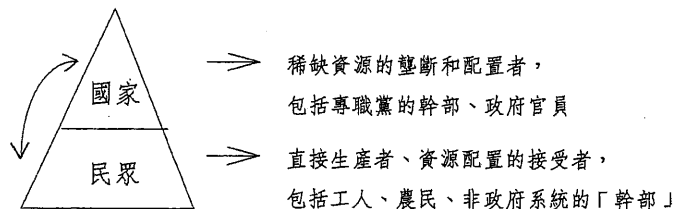
一九四九年之後在中國大陸建立的總體性社會體制，是以對社會資源的全面控制和壟斷為基礎的。

早在中華人民共和國建立之前，以沒收官僚資本為主要內容的控制資源的過程就已開始。到一九四九年底，被沒收的官僚資本企業達 2,858 個，擁有工人 129 萬多人。而當時官僚資本約佔全國工業資本的 66% 左右。據事後按固定資產原值估算，當時沒收的官僚資本約為人民幣 150 億左右。到一九五六年年底，對民族資本的社會主義改造基本完成，私營工業共有 11.2 萬戶（職工 120 萬人）轉變為公私合營企業，私營商業有 40 萬戶實行了公私合營，另有 144 萬戶個體商戶組成合作小組，還有 48,000 多戶個體手工業併入公私合營企業。經過土地改革、合作化、人民公社化等步驟，使國家實現了對土地以及其他農業要素的控制。一九五三年，國家對糧食和食用油實行統購統銷，對某些二類農副產品（如生豬、鮮蛋等）實行派購。⁴ 在此基礎上，形成了統一安排、統一分配的城市就業制度，以及以城鄉分割為基礎的戶籍制度，國家統一錄取並統一分配工作的高等教育制度。這樣，國家就獲得了對社會中絕大部分稀缺資源的控制和配置權。這些資源不僅包括物資、資金，也包括權力、威望、機會等。而一個社會成員要取得最基本的生存條件，就必須從國家那裡獲得相應的資源。

在國家掌握了社會中絕大部分資源的壟斷和控制權後，整個社會成員依據與資源的關係不同而分為兩大類型。一是二次分配者 (redistributor)，他們主要是國家政府的官員，黨的專業工作者（從國家財政中領取薪金者）等，他們掌握著社會資源的實際配置權。二是直接生產者或資源接受者。雖然由於在總體性體制中所處的地位有所不同，因而領得一份為生活所必須的資源的具體方式和資源的多寡並不相同，但就他們是資源配置的對象而言，他們並無根本的差異。比如城市居民和農村居民、全民所有制的工人和集體所有制的工人、固定工和臨時工，他們在總體性體制中的地位有很大差異，在就業機會、公費醫療、住房分配、居住地點、主副食品供應、收入等方面，享受的份額都不相同，甚至農村居民並不能享受這種種權利。但儘管如此，他們都是國家進行二次分配的對象，即使是那些享受福利和特權最多的群體，如城市中的全民所有制職工，他們自己也並不擁有這些資源。

從中可以看出，總體性社會中這種獨有的資源壟斷和配置制度，起到了一種化約社會結構的作用。在稀缺資源多元擁有的市場經濟中，大部分稀缺資源廣泛分布在民間，在此基礎上形成的是一種複雜而多樣的結構因子：土地的擁有者，大大小小、或完全或不完全的資本擁有者，知識與技能的擁有者，體力的擁有者等。而在每個群體當中，又都存在著細微而重要的差別。也正是在這種情況下，社會的中間層，即民間統治精英才能得以形成。在總體性社會中，國家不但壟斷著絕大部分既有的資源，而且在新的資源出現後，也總是利用國家的強制性權力，將其置於自己的直接控制之下；對於任何潛在的控制稀缺資源的競爭對手，也總是利用政治或行政的力量加以摧毀。一個典型的例子就是農村的家

族力量。中國的家族勢力有著根深蒂固的歷史傳統 (Fried, 1956)，即使在城市的民族資本、農村的士紳地主的社會影響力被摧毀之後，農村的家族力量仍頑強地存在著，並在農村的經濟社會生活中不時發揮作用。可以說，家族力量是當時能同國家權力機構爭奪在農村影響力的幾乎唯一的力量。也正因為如此，在歷次涉及農村的政治運動中幾乎總是將「宗族派性」作為打擊對象之一。到文化大革命的時候，儘管在有些地方家族勢力實際上仍在起重要的作用，但總的來說，家族勢力已經受到了致命的打擊。由於絕大部分稀缺資源被置於國家的控制下，民間已經不存在掌握重要稀缺資源的社會力量，當時的中國社會便只剩下兩個結構因子：國家與民眾。在這情況下，過去的三層結構變成下圖所示的兩層結構：



這種由國家和民眾構成的兩層社會結構，可以說是人類社會中一種非常獨特的社會結構。它不僅異於中國歷史上的、現代西方的社會結構，甚至與前蘇聯的社會結構也有明顯的差別。莫里斯·邁斯納將克蘭·布蘭頓發明的「熱月反動的普遍性」應用在對革命後的蘇聯與中國的比較分析上。他發現，蘇聯在革命勝利後不久，革命熱情就迅速衰退了，在為建立社會生活秩序而進行的努力中，常規化過程開始

了，一些與舊制度相差無幾的新制度建立了。與此相反，中國革命勝利後，「與通常的『革命勝利後』的社會歷史模式完全不同」，一九四九年以後中國史的最顯著的特徵也許是，共產黨人付出了巨大的努力以扭轉革命勝利後革命走向滅亡的普遍趨勢，防止會導致喪失革命動力的「官僚主義的制度化」，並保持革命目標和革命理想的內在生命力，從而使其成為現實社會活動的力量源泉 (邁斯納，1990：74-77)。從社會結構的角度來看，中蘇兩國也存在著明顯的差異。在十月革命後的蘇聯，很快造就了一批新的社會精英，並造成了某種程度上的精英統治，雖然這些精英也不掌握那些至關重要的稀缺資源，但他們實際的社會地位和收入，遠遠高於一般的老百姓。而在中國革命勝利之後，從批判「專家治廠」、「教授治校」，到知識分子接受工農再教育，從破除「資產階級法權」到批判「資產階級反動學術權威」，都是以消除和抑制精英統治為目標的，收入分配上的平均主義則是這一現實的社會結構的反映。

為了說明總體性社會的特徵，我們需要對這種兩層結構中國家與民眾間的互動關係做進一步的討論。

第一，國家直接面對民眾，國家與民眾間直接互動關係的形成。如前所述，在三層結構中，國家與民眾間的互動多是以精英為中介的間接互動，只有在稅收、打官司和近代的民主政治的場合中，民眾才能與國家形成直接的互動。至於日常的工作與生活，民眾很少與國家發生直接的接觸。但在總體性社會的兩層結構中，國家與民眾之間的互動幾乎完全是面對面的。在一個人的一生中，從一出生便是誕生在國家辦的醫院中，上的是國家辦的幼兒園、小學、中學、大學，就業要進入屬於國家的企業或事業單位，享受的是國家提供

的福利待遇，退休後拿的是國家發給的退休金，住的是國家的房子，吃的是國家供應的主副食品，死後進的是國家開辦的火葬場和殯儀館。即使是一個再普通不過的老百姓，在他的一生中也要無時無刻的不在與國家打交道。然而也正是在這種頻繁的互動中，形成了國家和民眾直接衝突的條件。由於個人的生活幾乎完全取決於國家，個人在將得到的好處歸功於國家的同時，也會將生活中的一切不如意歸咎於國家。甚至是對自己所在單位或其領導人的意見，也往往與國家聯繫在一起。這說明由於缺少民間統治精英的中介，會大大增加民眾與國家直接衝突的機會，並會使任何由於較次要問題引起的不滿和衝突都帶有一種很強的政治性。而且，雖然從表面上看來，國家與民眾間的互動經常而頻繁，但兩者之間卻缺少真正的制度化的溝通渠道。這就造成兩層社會結構中國家對民眾要求做出反應的遲鈍性。在這種結構中，由於缺少精英的作用以及其他相應的條件，民眾要求的凝聚、明確化和表達極為困難，即使是在大規模抗議中集中表達出來的要求，也明顯缺少可處理性，因而離政策決策的層次相差很遠。從中，人們也就可以理解，為什麼歷次民眾抗拒運動衝擊強度很大，而建設性因素卻很少。

第二，國家對民眾的參與式動員。在兩層結構裡國家與民眾的直接互動關係中，國家對民眾的關係表現為直接的總體性控制和參與式動員。總體性社會的突出特徵之一，是它的極強的動員能力，它可以利用自己全國性的嚴密組織系統，將全國的人力物力資源動員起來，以達成某一國家目標。這種高度動員體制既是快速實現工業化這一民族主義目標的有效手段，也是對一九四九年之前中國社會中的資源高度分散狀況的反應。自晚清起，由於國家的衰敗，社會資源

急劇分散，越來越多地掌握在士紳、軍閥等地方豪強手中，而這些地方豪強在壯大了自己的力量之後，又成為抵制中央政府集中資源的力量。近代史上，外強的入侵、工業化的緩慢、頻繁的社會動盪，可以說，都與當時中國社會的資源處於高度分散狀態有關。為了解決一九四九年之前的由政治解體和社會解組結合在一起的總體性危機，同時，為迅速實現富國強兵的目標，高度的動員能力便成為當時新政權首先關注的問題。不過，正如伯恩斯坦所指出的，同樣的動員在中國和蘇聯卻表現為不同的具體形式。按伯恩斯坦的分類法，蘇聯的社會動員可以稱之為「命令式動員」(command mobilization)，中國的社會動員則是一種「參與式動員」(participatory mobilization) (Bernstein, 1970)。最典型的就是農業合作化運動。在蘇聯，合作化是由城市工作隊用強制的方式實現的。而在中國合作化運動中，雖然也向農村派出了大量的工作組，但工作組的主要任務不是強制農民，而是向農民進行宣傳和游說工作，使農民認識到現有的土地佔有情況和經營方式是不合理的，個體的農民只有走集體化的道路才有光明的前景。在整個過程中，都伴隨著工作組對農戶的「訪貧問苦」和農民自己的「憶苦思甜」。其目的是旨在形成農民的階級意識，提高政治覺悟。其結果，是農民對合作化運動的自覺投入與參與，這種特有的社會動員的方式也就決定了中國社會的一個特有現象，即政治運動頻仍，雖然每次政治運動的緣起，都有其具體而特殊的原因，但在其背後，都有一種社會動員的考慮在裡面。

高度的社會動員能力，一方面有力地促進了中國的工業化進程，特別是在工業化的最初階段，高度的社會動員能力起到了至關重要的作用。但同時，這種高度的動員能力也潛

伏著一種極大的危險，由於決策權力完全集中在權力體系的最高層，甚或一人之手，同時也由於對這種決策過程缺少制約和監督，高度的社會動員能力也會帶來極為嚴重的消極後果。大躍進和文化大革命就是典型的例子。

第三，行政性社會整合取代血緣的與契約性的社會整合，及對民眾的總體性控制。國家對稀缺資源的全面控制和壟斷，以及在此基礎上總體性社會體制的形成，從根本上改變了中國社會的整合模式。一般地說，一個社會的整合都是通過兩個層次實現的，一是全國層次上的政治整合，二是地方層次的社會整合。前者的目的主要是確保民族國家的主權，實施行政控制與管理，以行政的和法律的手段建立和維持社會秩序；後者則是以民間的、非政治性的手段在社區層次上發揮作用，以維持基本的社會活動秩序，使承擔不同功能的角色、組織、制度能建立起和諧與配合的關係。

在中國傳統社會中，整合機制的突出特點之一是社會整合較強，而政治整合較弱。在社區層次上的社會整合主要是通過鄉村的地方精英實現的，血緣關係和地緣關係在整合地方社會上起著重要的作用，因此，這種社會整合的模式可以稱之為先賦性整合；在兩個層次的整合之間缺乏組織形式的聯結，而主要依賴於地方精英與官員的私人關係起聯繫兩個層次的整合機制的作用，並部分地用價值整合替代組織形式的整合。這種整合模式一方面賦予整個社會以靈活性和穩固的基礎，使之能維持兩千多年，另一方面也造成這種社會體系的一個致命弱點，即整合的層次較低。其結果之一是，在近代受到西方列強的侵略時，無法作為一個整體做出強有力的反應。孫中山先生痛心疾首的「一盤散沙現象」，就是這種整合機制的必然結果。

在沒有制度化的通道進行政治中心領域的情況下，地方精英往往成為獨據一方的抗衡中央政權的力量，這在近代史上是司空見慣的事情。因此，在一九四九年中華人民共和國成立之後，對士紳、地主、宗族、民間宗教以及秘密會社的堅決打擊與取締，就成為國家全面滲透農村社會的必要條件。同時，由於國家對資源的全面壟斷，以及由此造成的結構因子的化約，任何新的民間精英的形成都已不可能。在由地方精英實現社會整合既不可能也被國家防範的情況下，一種行政性社會整合的模式形成了。在一九四九年以後中國大陸的整合模式中，突出的特點之一就是政治整合極為強有力，既使是在社區層次的基層社會中，其整合也主要是以行政性手段實現的。到五十年代中後期，這種以政治整合替代社會整合的整合模式便已基本形成。在農村，典型的形式是人民公社（先是農業生產合作社）；在城市，則是以單位為主幹，輔之以居民委員會（始建於一九五四年）系統。無論是農村中的人民公社，還是城市中的單位，都是集各種職能於一身的總體性組織，在其中起核心作用的都是政治與行政權力。具體來說，黨的組織系統、行政權力系統、工青婦等群眾團體，是在這種整合機制中起作用的三支重要力量。這種整合模式的優越性之一是消除了社會整合與政治整合之間的緊張狀態，使兩者高度一致起來，並使地方層次上的社會整合從屬於國家層次上的政治整合。在這種模式中，使國家的力量以歷史上前所未有的深度和廣度滲透於基層的社會生活。但這種社會整合模式的有效性，是以摧毀社會的獨立性和自主性為代價的。而且這種整合模式又是極為僵硬的，必須以不斷抑制社會分化為前提。

人民公社和城市中的單位不僅是社會整合的基本機制，也是國家實施社會控制的重要手段。這種總體性的組織形式，是人們能夠借以接近和享受國家壟斷的稀缺資源的唯一通道，離開這一通道，個人將會喪失獲得生存所必須的基本生活條件的機會。由於單位掌握著個人的基本生活條件，因此大到個人的政治態度、工作積極性，小到子女的生育、夫妻間的關係，甚至業餘時間的安排，都從屬於單位（實際上也就是國家）的直接控制之下。

第四，民眾對國家的組織性的依附 (organized dependency)。如果從民眾對國家的關係來看，這種關係則表現為「組織性依附」。瓦爾德認為，在改革前的中國，作為國家機構代表的車間主任和廠長，對於工人在社會、經濟和政治各領域都有強有力、又無所不包的支配與控制。因此，工人在社會和經濟上依附於單位，在政治上依附於管理層，在個人上依附於上司 (Walder, 1983, 1986)。如果稍為仔細分析一下，我們就可以看出，前文所謂的從單位那裡得到「生活所必須的條件」，包含著極為豐富的内容，遠不只就業機會、各種物質條件、以及社會福利等。實際上一個人的角色、身分和社會地位等，有很大部分是由單位賦予的。你是否屬於某個單位、你所屬的單位是什麼性質的、你在這個單位中處於一個什麼位置，在很大程度上決定了一個人的基本身分。令人感興趣的是，在改革前的總體性社會中，中國大陸並沒有世界上普遍實行的身分證制度。實際上起身分證作用的，一是工作證，二是單位介紹信（在農村，則沒有工作證，起作用的是由人民公社或生產大隊開具的介紹信）。無論在單位之外的什麼地方聯繫工作或私人生活的有關事宜，都必須以工作證和單位介紹信證明自己的身分。既使是在改革

已進行了十五年的今天，一個人如果要結婚，也要由單位開具該人確係「單身」的證明，然後才能到有關單位辦理結婚手續。結婚後如要生兒育女，則要從單位中獲得「生育指標」。加之在總體性體制中，跨單位的社會流動相當困難，個人不能不對單位有一種極強的依附性。因為如果離開單位，個人不僅會處於正式的資源分配渠道之外，而且會喪失自己的基本角色與社會身分。

為了確保社會成員對單位（從而也就是對國家）的依附和效忠，在意識形態上將任何個人的獨立利益都置於一種「不正當」的位置上。從五十年代的「以廠為家」，到六十年代的「狠鬥私字一閃念」，都是以抑制個人的獨立利益為出發點的。因而在這種體制下，對個人的任何從單位外獲取資源的努力，都要堅決制止，甚或要嚴加懲罰的。如「下班幹私活」現象（有點近似於今天的第二職業），就經常成為批判對象。

第五，縱式關係重於橫式關係，「關係」在社會生活中起著舉足輕重的作用。如果稍加分解就可以發現，個人對單位的依附實際上是一種雙重依附。一是對一個組織的依附，二是對組織中的領導者個人的依附。在前一種依附中，個人需要付出的是效忠，通常的衡量標準是兩條，一是政治上的忠誠，如「積極參加政治運動」、「站在正確路線一邊」、「擁護黨的領導」等；二是努力工作，多為「單位」（也就是為國家）做貢獻。而在對單位領導個人的依附中，通行的則不是這種「政治—業績」原則，而是「感情—利益」原則。在一個單位中，由於無論領導者還是被領導者的流動可能性都是相當小的，因此個人之間存在的這種領導—被領導關係是相當穩定的，由於這種垂直關係不易變更，加之單位掌握

著個人所需的絕大部分資源，個人不能不對與領導者的關係給予高度的重視。因此，利用拍馬討好，甚至請客送禮的辦法以求與領導者建立較密切的關係，就成爲一種較普遍的現象。但客觀地說，在當時的情況下，這種關係還不是一種追求在短期內代價與報酬能相等或報酬大於代價的短期利益關係。因爲在當時的情況下，單位中的獎金被普遍取消了，工資也相對固定，很少有變更的機會或變更的餘地。因此，在這種關係中，下屬希望得到的是一種較長時間內帶有某種不確定性的回報，如在分房、崗位調動中得到照顧，或在自己生活中遇到某種麻煩時能得到關照。更普遍的心態則是，害怕領導者給自己「小鞋穿」。

在總體性社會中，這種「關係」現象並不僅僅存在於單位之中，而且也存在於單位之外。但與單位內部的「關係」不同的是，如果說單位內部的「關係」更多的是縱式的話，單位外的關係更多的則是橫式的，親戚、朋友、老鄉、老同事、老戰友、老部下、老同學，都是形成單位外的「關係」的重要紐帶。在總體性社會的僵硬體制中，這種「關係」是一種極爲重要的社會資源。實際上也正是「關係」這種社會資源使極爲僵硬的體制中仍有相當的彈性存在。如在改革前，職工兩地分居是一種並不鮮見的現象。按體制內的正式規定，配偶的跨城市、跨地區調動是相當困難的。但由於「關係」的作用，實際上有許多人利用「後門」，打破了國家的正式規定的限制，實現了配偶的調動，解決了兩地分居的問題。

但總起來說，在改革前的總體性社會中，縱式關係的重要性要遠遠大於橫式關係。因爲在這種體制中，基於對「代價—報酬」效益比的考慮，人們大多不採取同一位置的人用

集體行動的方式來保護和爭取自己的利益，而是採取與領導者間建立特殊主義的庇護關係 (clientelism) 的方式來保護和爭取自己的利益 (Walder, 1987)。因此，與縱式關係相比，橫式關係處於一種極不發達的狀態。「單位內部，領導與其他個人處於渙散的狀態，只可能存在那些領導與先進工人間的主從關係。單位與單位之間也是處於同樣的處境。我們也許可以稱這種狀態爲高度組織國家內的低度整合 (minimal integration within the highly organized state)」(陸德泉，1991)。

第六，等級社會與「大多數現象」。改革前中國大陸的總體性社會是一種等級社會而不是階級社會。階級社會是在社會中的稀缺資源的多元佔有的基礎上形成的，因此，在國家壟斷絕大多數資源的情況下，階級是無從產生的。在這種條件下形成的只能是等級或身分。在改革前的中國大陸社會，實際上存在四大身分系統。(一) 政治身分系列。在這個系列兩端的，就是理論上的無產階級與資產階級，但在中國的實際情況下，這兩部分包含著十分混雜的成分，特別是在原有的資產階級已經消失的情況下，「資產階級」這個概念實際上包括了所有被認爲是「與社會主義敵對」的人，甚至包括某些權力鬥爭中的失意者。(二) 城鄉身分系列。建立在城鄉分割基礎上的中國大陸戶籍制，是從一九五一到一九五八年之間逐步定型的。到「三年災害」之後，由戶籍制實施的這種分割更趨嚴格化。這種制度將城鄉居民分割成兩種截然不同的社會身分。(三)「幹部」與「工人」的職業身分系列。在大多數社會中，職業並不能構成等級身分，因爲職業帶有很強的可變動性。但在改革前的中國大陸，「幹部」和「工人」的身分是相當固定的，「以工轉幹」是非常困難

的。也正因為如此，才有「以工代幹」現象的廣泛存在。依據這種身分系統，實際上是將中國大陸城市中的所有職業劃分為兩大類，一大類是只有「幹部」才能從事的職業，一類是只有「工人」才能從事的職業。(四)所有制身分系列。在一九五六年全國資本主義工商業的社會主義改造基本完成以後，所有制身分的區別主要體現在全民所有制和集體所有制之間。「全民所有制工人」、「集體所有制工人」，都是不可輕易變更的社會身分。這種身分制的形成，緣於稀有資源的嚴重短缺、稀有資源的全面壟斷、資源二次分配者的管理和配置能力三個因素間的複雜互動關係。在資源由國家統一分配，而資源又嚴重短缺的情況下，只能將被分配的對象分為三六九等，並以此確定資源配置的優先順序。同時，將全國的稀缺資源全部集中於國家之手，由國家統配，這個工作量無疑是極為巨大的，加上當時國家機構本身組織、人力、技術等條件的限制，可以說這個工作量遠遠超出國家的能力。因此，將社會成員分為不同的身分和等級，使不同類型的社會成員分別從不同的渠道、以固定的方式來領取自己被配置的那份資源，無疑可以降低國家資源配置工作的複雜性。當然，這要以社會結構的僵硬性和嚴格限制社會流動為代價。

但應當注意的是，這種身分制和等級制雖在社會成員中造成明顯的差異，但卻沒有從根本上改變民眾作為資源配置對象整體的狀況。因此，在總體性社會中，社會成員雖為地域、單位、身分所分割，但卻形成了被一些學者稱之為「大多數」(large numbers)的這樣一種令人深思的現象。「國家社會主義的制度結構通過造就『大多數現象』降低了對集體行動的障礙，『大多數』是由那些有著相似行為模式和要求

的個人構成的，這種行為模式和要求打破了組織和社會群體的界限」(Zhou, 1993)。其中的一個重要原因就在於不同的個人、群體與國家關係的相似性。國家不僅將除國家官員之外的所有成員都置於直接接受國家資源配置的相似位置，而且為他們創造了大體相同的社會、經濟和政治環境；在這種環境之中，甚至每個社會成員的生活經歷都是極為相似的。正是這種共同特徵和類似性，賦予社會成員以一種行為上的共同特徵。而這種行為上的共同特徵極易導致一種非結構性的、目標模糊的集體行動。在國家控制極為有力的情況下，這種普遍性的行為特徵導致國家對政治運動的動員極為容易，民眾參與政治運動「異常踴躍」；在國家控制鬆懈的情況下，這種行為上的共同性使民間的抗拒運動很容易在短時間內形成極大的規模。

第七，平民主義的意識形態及對精英的本能反感。平民主義的意識形態是使「國家—民眾」二層結構合法化的重要工具。這種意識形態強調的是下層老百姓在歷史和現實中的重要甚或唯一的作用。「人民，只有人民，才是創造世界歷史的動力」，「群眾是真正的英雄」，「高貴者最愚蠢，卑賤者最聰明」，是這種意識形態最基本的信念。在這種意識形態之下，儘管社會的差異甚或等級是明顯存在的，而且某些制度結構確實在起著維護強化這種差異的作用，但對於精英可能形成的任何跡象，都是相當敏感，並要嚴加抑制的。文化革命使這種平民主義意識形態達到頂點。知識分子參加勞動接受工農的再教育；學術和技術職稱被取消；工農兵學員上管改；工宣隊、軍宣隊、貧宣隊進駐上層建築單位；工人直接參與管理；提拔普通工農分子擔任各級領導職務，都體現出這種平民化努力。鑒於中國歷史上的民間統治者大多

都有一定的教育背景，因此，對知識分子成為「精神貴族」的刻意防範，就是可以理解的了。

收入的平均主義、「大鍋飯」，不過是這種平民主義的意識形態在分配領域中的具體體現。這種收入分配的平均主義有兩個相當明確的目標，一是縮小官員（在大陸具體稱為「行政幹部」，特別是行政領導幹部）與一般工人的收入差距。但為了確保官員階層的利益，在收入分配平等的目標（即工資差別的縮小）實現的同時，住房等實物分配上享有的特權卻在不斷增加。二是縮小知識分子（特別是高級知識分子）與工人的收入差距。原來由蘇聯專家幫助制訂的知識分子工資標準被不斷降低，以到最後達到工人的工資性收入超過知識分子的工資性收入，即所謂「腦體倒掛」。

平均主義的意識形態也造成一種蔑視權威的潛意識，在一個具體的單位中則表現為，對管理者指令進行抵制的「合法化」。令人感興趣的是，在總體性體制和平民主義意識形態的雙重作用下，形成的是一種極為矛盾的雙重人格，即「權威一反權威」雙重人格。如前所述，在總體性社會的縱式庇護關係中，個人對領導者有一種很強的人身依附，在這種關係中被庇護者體現出一種很強的權威性格；但同時，對一切不能影響自己利益，但卻理應服從的權威，卻普遍地表現出一種輕蔑和反抗。如果能得到更上層領導者的強有力庇護，也會對自己的直接上級進行無所畏懼的挑戰。因此，在改革前的總體性社會中，雖然權威人格是普遍存在的，但卻不能建立起一種有利於工作的上下級關係。

第八，單向的溝通系統。在總體性社會的兩層結構中，由上至下和由下至上兩個溝通渠道是極為不對稱的，前一條溝通渠道穩定而有效，後一條溝通渠道則系統化和制度化的

程度相當低。在由上到下的溝通中，有三個渠道起著至關重要的作用。一是輿論工具（大眾傳播媒介）。在總體性社會中，報紙、書刊、廣播、電視等傳播媒介幾乎無例外地都控制在黨和國家的手中。這些輿論工具的唯一作用，就是傳達黨和國家的決策和思想，並力圖用群眾「喜聞樂見」的形式使這些決策和思想能「深入人心」。輿論工具的力量表現在劃一與重覆。對信息的接受實際上也是人的基本需求之一，在沒有別的信息來源的情況下，接受輿論工具傳達的官方信息成為人們唯一的選擇。而且，這些信息的傳達是以極高頻率重覆的方式實現的。二是官方文件。在改革前的總體性社會中，各級領導機構文件的傳達，是其政治生活中的一個重要內容。文件傳達不同於輿論工具宣傳的一個明顯區別是，文件傳達之後要「組織群眾進行討論」，同時要制訂出「貫徹執行的措施」。因為文件本身是一種帶有強制性的指令。三是工作組。在改革前的總體性社會中，派工作組去完成某項任務（通常是較為困難的任務）是一種經常採用的形式，這種溝通方式帶有一種更強的強制性。因為類似「欽差大臣」的工作組，是上級組織的代表。它並不僅僅是協助地方組織完成某項工作，而且有撤換當地「領導班子」的權力，至少是帶有決定性的建議權。而在這三種溝通渠道背後的，則是嚴密的組織系統。正是這種嚴密的組織系統，保障了上級的指令可以有效而準確地被接收，並能得到貫徹執行。

相反，在由下而上的溝通中，則不存在這種有效的渠道。雖然在理論上存在人民代表大會、工青婦組織、逐級反映、上訪等渠道，但在當時的情況下，這些渠道不可能真正起到自下而上的溝通作用。更經常起作用的則是非制度化的「群眾路線」，如個別談心、徵求意見等。後來，則是所謂

「四大」(大鳴、大放、大字報、大辯論)。但即使是在「四大」普遍實行的時候，這種自下而上的溝通也不是作為民眾意志和利益的表達形式而存在的，而是對上級決策的一種正面回應。

概括地說，在總體性社會的國家—民眾兩層結構中，國家與民眾間的互動關係是相當獨特的類型。這種獨特的互動關係造就了這種社會中種種特有的現象。

三

在經濟體制改革的過程中，稀缺資源的擁有和配置發生了一系列的變化。這一系列的變化導致了社會結構的根本性變化，一個新的中間層正在以相當快的速度形成，並在國家、民間統治精英以及民眾間形成一種新的互動關係。

「自由流動資源」和「自由活動空間」的形成及新的中間層的出現

無論任何變遷，總以表象層次上的變化最為顯著。改革開放過程中，社會結構變遷的一個最具表象性的變化就是「公職」的重要性的變化。當然，由於城市的改革、特別是公有制企業單位的改革進程還很慢，公職在今天對一個人或一個家庭來說還具有相當重要的意義，但與過去相比，其重要性的下降是相當明顯的。一些在改革前看來是不思議的現象出現了。最典型的就是在沒有受到「開除公職」處分的情況下，自己脫離了接近國家控制的資源和活動空間的途徑。雖然這種現象目前還不普遍，但卻具有極強的象徵意

義，而且也有明顯增加的趨勢。比自己辭去公職要普遍一些的，則是「留職停薪」。在這項政策實施之初，做出這項選擇的人數之多，以至於不得不做出種種補充性規定，以對這種做法加以限制。留職停薪雖然保留了獲得國家控制資源的大部分機會，但也喪失了若干這樣的機會。相比之下，個體、私營、「三資」企業中廣泛存在的「炒魷魚」更是屢見不鮮，見怪不怪了。特別值得注意的是，「炒魷魚」對於被「炒」者來說，似乎並不具有像「開除公職」那樣嚴重的意義。

在上述表象層次變化的背後，實際上是中國社會結構在改革開放過程中發生的一種根本性的變化，即隨國家對資源和社會活動空間的壟斷的弱化，社會正在成為一個與國家相並列的、相對獨立的提供資源和機會的源泉。而這種資源和機會的提供與交換，是以市場的形式進行的。

那麼，社會是怎樣成為一個與國家並列的、相對獨立的提供資源和機會的源泉的？是哪些因素提供了條件？答案就在於體制改革所釋放出的「自由流動資源」和所提供的「自由活動空間」。下面讓我們對這個過程進行更具體的考察。

讓我們首先來看「自由流動資源」的形成。如前所述，在改革前的中國大陸社會中，絕大部分資源都是由國家壟斷。個人想從國家之外的其他途徑獲得這些資源，是相當困難的，甚至是不可能的。而體制改革的目標和結果之一，就是國家控制資源範圍的縮小和力度的減弱，這樣就使一部分資源從國家的壟斷中游離出來，成為「自由流動資源」，進入社會或市場。在市場中，從理論上來說，對這些資源的擁有權是可以讓渡的，而不再從屬於某種行政權力的壟斷。這個過程首先是從農村中開始的。農村中生產責任制的實行以

及人民公社的解體，雖然沒有改變土地的最終所有權的性質，但卻使農民獲得了兩個極其重要的東西。一是土地耕作和經營的相對自主權，二是對自身勞動力的支配權。這兩個相對自主的權力，成為改革後的農民所擁有的兩項最基本同時也是極為重要的「自由流動資源」（儘管土地還不能在市場中自由交換）。對種植方法和品種的選擇，對是從事農業還是從事副業或工業、或是外出做工的選擇，都是以這兩項「自由流動資源」為前提的。以現在的眼光看，農民對這兩項「自由流動資源」的擁有，似乎是一件很自然、很平常的事情，但歷史地看，這卻是中國的經濟體制乃至於社會結構變革的最偉大的起點。它意味著，國家資源壟斷體制的最薄弱的環節發生了裂變，從國家壟斷幾乎全部資源的體制中，游離出了最初的「自由流動資源」。中國農村後來許多歷史性變遷，甚至包括城市經濟社會中的某些發展，都是與此有關的。在城市中，這種「自由流動資源」首先是由於國家對生產資料和資金的壟斷的放鬆而出現的，特別是雙軌制的實行，使相當一部分生產資料脫離國家的控制而進入市場。由於私營和個體企業成為銀行貸款的對象，使國家對資金的壟斷開始出現鬆動。而外資的大量流入，則成為「自由流動資源」的又一個來源。財政分灶吃飯和企業自留資金（包括外匯留成）的增加，更強化了資源擁有的多元化。其結果就是個體、私營、「三資」、小集體等各種非公有制工商企業的出現。而這些企業的出現，加上國營企業用工制度的改革，又形成了另外一種「自由流動資源」，即契約式的就業機會。這種契約式就業機會不是由國家提供的，而是由民間的社會以市場的形式提供的。據有關統計資料，到一九八九年底，城鄉個體經濟提供的就業機會為 1,941 萬個，鄉鎮企

業提供 4,720 萬個，村及村以下工業提供 3,380 萬個，農村建築隊提供 768 萬個，外資工業提供 37 萬個，合營工業提供 91 萬個。⁵

再看「自由活動空間」的擴展。「自由活動空間」的形成與擴展，具有與「自由流動資源」的釋放同等重要的意義。這種「自由活動空間」的形成與擴展，既是體制改革的結果，也是政府政策調整的產物，正因為如此，人們在日常生活中，通常將這種「自由活動空間」稱之為「政策允許範圍內」。「自由活動空間」是人們利用和使用「自由流動資源」的具體場所，如果只有「自由流動資源」而沒有「自由活動空間」，「自由流動資源」就不具有實質性的意義。

以中國農村十幾年的發展為例，如果只有上述「自由流動資源」的釋放，並不能造成如今的發展局面，而今天這樣局面的形成，是「自由流動資源」和「自由活動空間」相結合的結果。現在回過頭來看，經過十年的經濟體制改革和一系列的政策調整，對於原來只能從事集體農業生產勞動的農民來說，已經形成了四大塊具有相當規模的「自由活動空間」。第一塊是由於體制改革和政策的調整，種植業本身形成了多種經營的「自由活動空間」，從產品農業向商品農業的轉變由此而發生。第二塊是由對農民的經商（特別是長途販運）的解禁，而形成的以經商為主的副業的「自由活動空間」，尤其是集市貿易的活躍，使這一塊「自由活動空間」的範圍不斷擴展。第三塊是由於國家政策的允許、支持和扶植而形成的鄉鎮企業（包括私營企業）的「自由活動空間」，並由此開始了中國農村工業化的進程。第四塊是由於政策上允許農民工進城，從事建築、商業及其他服務性事業，並允許城市中的某些國營企業從農民中招收部分臨時工和合同

工，其他所有制企業從農村中雇工也不再受到禁止，這樣就形成了一塊農民進城做工的「自由活動空間」。而農民在體制改革中得到的土地經營自主權和對自身勞動力的支配權這兩項「自由流動資源」，正是在上述四大「自由活動空間」中具體發揮作用的。試想，如果農民只有上述兩項「自由活動資源」，而沒有相應的「自由活動空間」，他們得到的不過是更多的休息和閒暇的權利和時間而已。

城市中也經歷了同樣的「自由活動空間」的形成和拓展的過程，只不過這個過程要比農村慢得多。其原因主要在於，在城市中，原來國家對社會活動空間的控制是更為嚴密而有力，而「自由活動空間」自身的複雜性程度也更高。但儘管如此，在改革十五年中，城市中「自由活動空間」仍有相當引人注目的形成與擴展。首先，在改革之初，由於商品流通體制存在的種種弊端，以及知青返城就業問題上形成的巨大壓力，政府的「廣開就業門路」的政策在允許個人經營零售商業及飲食業上開了一個很大的口子，後來由零售擴展到批發。這樣，就在商品流通領域中形成了一個可觀的「自由活動空間」。之後，從一九八四至八五年間開始，政府開始大力倡導發展第三產業。由於第三產業對技術、資金及管理經驗等因素要求不高，較適合個體或私人經營，就在第三產業中形成了一個相當規模的「自由活動空間」。大約與此同時，以電子技術為核心的高技術產業開始在中國發展起來。由於政府為高技術發展制訂了種種特殊的政策，特別是允許以民營公司的形式從事高技術產業，就使高技術成為城市中第三個有相當規模的「自由活動空間」，而且，與前兩個「自由活動空間」相比，高技術產業這個「自由活動空間」的層次無疑是大大提高了。如果考慮到「三資」、「特

區」等因素，可以看出，在改革的十五年中，城市中的「自由活動空間」已經從無到有，初具規模，一九九二年春季，改革第二波浪潮再起，城市中的「自由活動空間」正在向更廣闊的領域開拓(孫立平，1993)。

「自由流動資源」與「自由活動空間」的出現，標誌著中國大陸改革前的總體性社會中的資源壟斷體制已在發生根本的變化。雖然直到目前為止，一些至關重要的資源仍控制在國家手中，但也有相當一部分資源流入民間。這些由民間多元擁有的非國家壟斷資源，使得社會成為一個與國家相並列的提供資源和機會的源泉，同時，在「自由流動資源」和「自由活動空間」的基礎上，一個相對獨立的社會力量正在開始形成。這個相對獨立的社會力量，正在開始構成當今中國大陸民間統治精英的雛型。

在這些社會力量中，特別值得注意的是如下的一些因素：(1) 私營企業主。據《中國信息報》一九九三年三月十日報導，中國大陸登記註冊的私營企業超過 13 萬戶，從業人員達到 231.8 萬人。而且在以極快的速度增長(一九九二年為 28.8%)。如果考慮到普遍存在的「紅帽子」現象(即私有企業掛著國營、集體企業的名義)，私營企業的數字遠比統計數字反映出來的更大。(2) 較有實力的個體戶。一九九一年年底，中國大陸工商個體戶發展到 1,416.8 萬戶，從業人員 2,258 萬人，一九九二年年底達到 1,533.9 萬戶，從業人員 2,467.7 萬人。在這些個體戶中，已有相當一部分達到較大規模的經營。(3) 鄉鎮企業的管理經營者。目前，在中國大陸，鄉鎮企業已達到 2,000 多萬個，⁶ 經營管理人員以每個企業兩人計，即達到 4,000-5,000 萬人。(4) 「三資」企業中的中方管理人員。雖然這部分管理人員帶有很強的官方色彩，但由於

其所從事的工作的特點，其身分已與政府官員有明顯區別。(5) 無主管部門股份制企業的經營管理人員。自一九九一年後，中國經濟中的股份制改革速度加快，出現了一批無主管部門的股份制企業，而且大多具有較強的經濟實力。(6) 獨立性不斷增強的知識分子。在改革前的總體性社會中，知識分子對國家有一種很強的依附性。無論在物質上還是在精神上都是如此。但在市場改革的條件下，這種情況已有明顯變化。知識分子從非官方渠道獲得資源的機會明顯增加，其自身的獨立性也隨之而增長。(7) 其他。由於市場改革還在進行，結構分化的脈絡並不十分清晰，因此也就形成一些身分並不很清楚的結構因子，如經營活動規模較大的個體經紀人，其中的相當一部分卻有「公職」身分；地下「黑經濟」的經營者；甚至某些自主性比較強的國營或集體企業的經營管理者，也越來越失去官員的特點，而越來越多地具有民間統治精英的特點。

局部改革條件下正處於演變之中的結構因子

經濟體制改革對社會結構的影響並不僅僅表現在民間統治精英的出現，從而使改革前的「國家—民眾」的兩層結構轉變為正在形成中的「國家—民間統治精英—民眾」的三層結構，而且也影響到各結構因子自身狀態的變化。

國家

在經濟體制改革的過程中，國家方面發生的一個突出變化，是抽取資源的能力在不斷下降。具體表現為國家財政收入在國民收入或國民生產總值中所佔的分額不斷下降。在一

九七八年，國家財政收入佔國民收入的比重為 27.2%；一九八五年，扣除債務收入後計算的財政收入佔國民收入的比重為 25.3%；到一九八九年，進一步降為 18.7%。與一九七八年相比，一九八九年財政收入佔國民收入的比重下降了大約一半。

根據劉力群先生的分析，國家財政狀況的困難，已經對政府行為產生多方面的影響：

首先，「行政經費短缺造成政府行為能力全面衰退」。「改革以來，由於行政管理經費嚴重不足，造成了政府工作人員工資待遇明顯低於企事業單位，且達十年之久，致使士氣低落，人員素質、工作質量明顯下降。在職人員不務正業，尋找第二收入；其與雙軌制結合，造成貪污、受賄、腐敗之風的蔓延。政府公務靠企事業單位贊助和私人出資，必然導致政府失去公平、指令步步軟化。」

其次，「預算內國土整治和基礎設施建設投資嚴重不足」。結果造成「水土流失仍在擴大，江河水患不斷；鐵路完工里程逐年下降，城市電話極為緊張」。「由於財政沒錢，把應由政府幹的事攤給企事業單位，國有統營變成單位所有、分散經營。」「不少使用者只得紛紛自備自建『小而全』的基礎設施系統，儘管錢很少花，但因其規模小、使用率低，經濟社會效益很差。」

再次，社會文化福利事業衰敗。「教科文衛、救濟撫恤等社會文化福利支出，目前佔 GNP 的比重不到 4%，由於財力不足，這方面的政府功能也難於實現。初級教育改義務教育後，由於財政無錢，在農村成了一紙空文，在城市學校亂收費已成災。基礎科研經費不足，數千家單位下放、改行去撈錢求生存，結果造成現今全國性質量大滑坡。……如今的財

政，就連歷代由政府承擔了幾千年的賑災職能都擔當不起，華東救災居然要由海內外捐助一半以上就是明證」(劉力群，1993)。

造成這種狀況的原因，涉及十五年改革過程中，中央政府與地方政府、政府與企業關係的變化。在改革前，無論是地方政府還是企業，都是國家這部機器上的一個部件，但在改革的過程中，地方政府和企業者開始成為有自己獨立利益的利益實體。由於原來屬於中央政府的許多權力下放給了地方，由於中央政府下放給企業的相當一部分自主權被地方政府截留，特別是由於地方經濟實力的增長，地方政府在與中央政府就利益分配上討價還價的能力大為加強。如果說在改革的前期，許多權力和利益還是中央主動下放給地方的，但時至今日，在利益與權力的分配上，地方政府的主動性已明顯增強，而中央政府有時則顯得相對被動。

政府(特別是中央政府)行為能力下降的原因，除了財政上的原因之外，還在於政府官員職業意識和工作責任感的普遍低下。在改革前的總體性社會中，由於革命理想和革命氣氛的感染，以積極工作和政治效忠交換回報的激勵系統的有效存在，以及組織系統的嚴密和控制的有力，加上外部幾乎沒有什麼太強的刺激和誘惑，官員的工作責任感還是比較高的，這在一定程度上彌補了官員素質低所造成的負面影響。但在改革過程中，世俗化的過程淡化了意識形態和革命熱情，而外部頻繁的刺激和大量的機會，猛烈衝擊著政府中原有的以積極工作和政治效忠交換回報的激勵系統的有效性。造就官員責任感的舊的動力在喪失，而新的動力和官員的職業意識又沒有形成，加上組織的鬆懈和控制的弱化，官員不負責任地進行工作已成為一種相當普遍的現象。同時，由於

蘇聯以及中國大陸本身發生的種種變化，有相當一部分官員對未來失去較長期的預期，行為日益短期化。這突出表現在官員的腐敗上。而二次分配系統和市場系統的並存，則為腐敗提供了條件。這一點，在下面還要做進一步的分析。

概括地說，目前的國家機構正處在某種程度上的衰敗狀態中。但在分析這種衰敗的時候，需要將兩個過程仔細地加以區分。第一個過程是正常的結構分化過程。在改革前的總體性社會中，國家不但壟斷著絕大部分稀缺資源，而且國家的權力也直接滲透到社會生活的每一個領域，從而形成一種「全能主義」的統治。在改革過程中，國家與社會間的結構分化過程開始了。國家權力從一些領域中撤退出來，使這一部分的社會活動能相對獨立地進行(孫立平，1992b)。從表面上看，這些領域中國家權力的作用比原來減弱了，但這是正常的結構分化過程，而不是國家權力衰敗。第二個過程才是真正意義上的國家權力的衰敗，即在目前必須由國家權力起作用的範圍內，國家不能有效地行使自己的權力。如國家對於社會經濟生活缺乏宏觀調控能力；不能有效保護以國營企業為主要內容的公共財產，從而導致國有資產的大量流失；不能按照社會需求促進公共事業的發展；甚至在某些社會力量的壓力下，運用公共權力為這些力量提供特殊利益等。這種衰敗過程必然會對國家、民間統治精英、民眾三者的互動關係產生重要的影響。

民間統治精英

關於中國大陸民間統治精英的形成，長期以來佔支配地位的一種看法是：中國大陸的中產階層不可能迅速發育起來。其理由主要有兩點：第一，中國歷史上就缺乏中產階層

存在的基礎；第二，中國不可能迅速實現私有化，而在生產資料公有制的基礎上，不可能形成一個有相當規模的中產階層。

但這種觀點沒有預見到近幾年出現的一個極為重要的事實，即國有資產的迅速流失或迅速被瓜分。而目前，民間統治精英的形成，在很大程度上就是建立在這個過程的基礎上。

如前所述，民間統治精英的產生是與「自由流動資源」和「自由活動空間」的出現聯繫在一起的。但由於中國社會中城鄉二元結構的存在，這種「自由流動資源」和「自由活動空間」在城鄉兩部分形成的過程是明顯不同的，這樣，也就給民間統治精英的形成提供了不同的條件。我們大致可以將中國大陸私營、個體經濟的發展劃分為兩個重要階段。第一個階段是從改革伊始到一九八六年前後，這是私營、個體經濟大發展的第一個時期。之後，曾出現停滯甚或極短時期的衰落。第二個時期是從一九九二年鄧小平南巡講話、改革開始第二波一直到今天，這是私營、個體經濟發展的第二個黃金時期。⁷ 鄉鎮企業發展的軌跡與此類似。

在農村，鄉鎮企業、私營企業、個體企業的發展是與包產到戶和人民公社體制的解體聯繫在一起的。包產到戶和人民公社體制的解體，不僅使農民擺脫了對其人身的束縛，而且也使原來生產隊、生產大隊的幹部在很大程度上成為「多餘」。對於這一段時期政治權力與民間經濟力量的成長究竟是一種什麼樣的關係，還缺乏全面而系統的資料。據戴建中先生對河南鞏縣的調查，在 517 位私營企業主中，原社會身分是村幹部的有 28 人，只佔 5%。而農民為 449 人，佔 87%（戴建中，1991）。但這只是一個縣的資料，而且幹部身分

中，似乎沒有包括以前的生產隊和生產大隊幹部。維克托·倪 (Victor Nee) 在福建進行調查時，所進行的分類要更細緻一些，他依企業家的幹部背景，將農村企業家分為三類，即幹部企業家、前幹部企業家、非幹部企業家。在他們的調查樣本中，幹部企業家佔企業家總數的 9.6%，前幹部企業家佔 13.7%，其餘的 76.8% 的企業家根本沒有幹部背景。而後者「構成了農村經濟精英的絕大部分」(Nee, 1991)。這也許可以表明普通農民對農村經濟體制改革和農村工業化的廣泛參與。但如果據此將「幹部背景」等同於「權力背景」，從而認為，權力對農村經濟精英形成的影響並不是很重要的。則顯然低估了這一過程中權力的作用。這裡需考慮到下面兩個因素。第一，權力的作用有時並不是通過企業家本人的幹部背景起作用的，親屬關係、朋友關係、同鄉關係、戰友關係，甚至用錢收買，都可以與權力擁有者建立起直接的或間接的關係。第二，在雙軌制並存，而且是計劃體制在資源配置上佔據支配地位的情況下，農村中的鄉鎮、私營、個體經濟用金錢收買權力，以獲得由國家壟斷的原材料能源，並接近市場通道的情況是普遍存在的。如將這兩個因素考慮在內，可以認為，在農村經濟精英形成的最初過程中，權力就起著重要的作用。⁸

城市中的情況則稍有不同。在城市個體、私營經濟發展的初期，從事這些活動的人員主要是待業青年（其中相當部分是上山下鄉返城的知識青年）、離退休人員，以及社會閑散人員（時憲民，1993：60；李強，1993：324-325）。這部分人的權力背景似乎更弱。如果有強有力的權力背景，那些返城的知識青年就不會處於待業狀態，而會進入機關或國營、集體企業捧起鐵飯碗；所謂的「社會閑散人員」也就不會處於

「閑散」狀態。複雜一些的是離退休人員，其中的相當一部分人是由於爲了讓子女接班而提前退休的工人，這些人大多沒有像樣的權力背景；而真正掌握一些權力的是部分離退休幹部，但在當時的社會風氣之中，高貴的社會身分則使他們難於從事受輿論歧視的個體戶經營。據此可以認爲，城市中私營、個體經濟發展初期，其從業人員的幹部背景也並不明顯。但城市中卻有一個問題。國家對稀缺資源和社會活動空間的壟斷，城市要遠嚴格於農村。因此，個體和私營經濟從辦照、用地用房用水用電，到具體經營、納稅，再到經營範圍的變動和擴展，都要直接同權力的擁有者打交道。由於資源本身的稀缺性，加上由壟斷資源的官員刻意制造的稀缺性，使沒有權力背景的個體、私營經濟從業人員接近這些資源就更加困難。正因爲這樣，從城市中個體、私營經濟發展伊始，權錢交換就在其中起著重要作用。個體、私營經濟的從業者不得不依附於掌握著資源的官員。大凡在成功的個體和私營企業的背後，都存在著與官員的這種較爲穩定的「庇護—受庇護」的關係。

在最近的幾年中，情況又有明顯的變化。最近幾年的一個突出現象是「幹部下海」。這當中又有三種情況，一是「名符其實」地下海，即辭掉官職，經營個體、私營（或紅帽子）企業，或承包國營、集體企業。二是「體制內下海」，即在權力機構內創辦「第三產業」的經營性企業，有些實際是個人承包，只向機關交納一定的管理費。三是「隱形下海」，即官職依舊，權力依舊，但暗中利用權力進行經營性活動。人們通常所說的「官倒」即分別屬於這三種不同類型。當然，也有一批本身沒有幹部背景的「下海者」，但其中有的家庭有幹部背景，或親友有幹部背景，或可以通過

其他手段與權力建立起關係。這部分人的發跡與崛起，有相當一部分是與「國有資產的流失」過程聯繫在一起的；換一個角度說，這種發跡與崛起，有相當一部分表現爲「瓜分國有資產」的過程。這種對國有資產的瓜分，除貪污、受賄、劃公爲私等非法行爲之外，有相當大的一部分是通過「價差、匯差、利差、稅差」等進行的。據胡和立先生的分析，在一九八七年，中國大陸的全部控制商品的價差估計在 1,300 億元（人民幣，下同）以上，利差約爲 200 億元，匯差約爲 500 億元。以上「三差」總計在 2,000 億元以上。一九八八年，商品價差在 1,500 億元以上，利差在 1,138.81 億元以上，匯差在 930.43 億元以上。三項合計在 3,569 億元以上，約佔當年國民收入的 30%。⁹ 應當說，這部分差價並非完全流入個人手中，但流入個人手中的也會佔有相當一部分。進入九十年代之後，隨著更多的商品價格的放開，以及對外匯進入「市場調劑」，這兩部分的差價會有所減少。但「利差」依舊，且由於貸款總額的擴大而明顯增加。除「利差」外，還有兩個值得注意的項目。一是「稅款流失」。據有關人士估計，一九九二年國稅流失約達 1,000 億元，¹⁰ 其中包括偷漏稅，也包括不合理的減免稅。二是「地價差」。在一九九二年的房地產熱中，僅在海南一地，獲利 1,000 萬以上的個人就在 1,000 人以上。據此推論，全國一九九二年實現的地價差不下 1,000 億元。國有土地的價值在房地產熱中迅速流失。而在這當中，權力起著基本的作用。以權力批出的土地，往往只相當於市場價的幾分之一或幾十分之一，因此炒作空間極大，在這樣的空間中，形成了一大批依恃權力或關係「爆發」的經濟精英。¹¹

民間經濟精英與權力之間這種密切的關係，直接影響到這些經濟精英自身的特點。首先，其巨額財富的獲得是與改革過程緊緊聯繫在一起的。從這個意義上可以說，他們是改革的既得利益者，對改革持明顯的支持態度。同時，為自身的進一步發展計，他們也希望市場化改革能迅速推進。第二，由於其中相當一部分人都有官場經歷，又由於其財富的獲得與政府的行政權力有密切關係，因此對政治權力的依附關係是明顯的；即使是在其已具有相當規模和發展速度的時候，也非常重視官方對其的庇護。但對民間經濟精英的這種依附性，決不能任意誇大。而且在權錢交易中，有時他們是處在相當主動的地位，這與改革初期的情況是有差異的。第三，其經濟活動有著明顯的短期性和投機性。由於其中的部分收入屬於非法收入的贓錢，從而產生「洗錢」的需要，同時也由於國家缺少對私有財產的制度化保護，以及他們對未來政治走勢感到難於準確判斷，其中的相當一部分資本沒有形成長期投資，而是用於「炒樓」、「炒地」、「炒股票」、「炒外匯」等投機性經濟活動中，而對於非投機性的經濟活動，他們更樂於從事周期較短的商業，而不太樂於從事周期較長的製造業。

在民間統治精英中值得注意的另一部分人，是所謂的「知識精英」。在改革初期，知識階層有兩個特點是特別值得注意的。一是與改革前相比，其獨立性明顯增強。在七十年代末、八十年代初，知識階層中的獨立聲音就開始出現。二是對改革開放的熱情支持。雖然在知識層內部對改革的態度也有明顯差異，但就總體來說，知識階層是當時社會各階層中對改革的支持最明確的一個階層。但仔細分析一下當時知識階層支持改革的原因，就可以發現，有兩個因素起了重

要作用，一是對改革可能會造成的自由的學術氣氛的嚮往，二是其知識背景以及對外部世界的了解，使他們堅信只有改革才是中國的出路。換言之，當時他們對改革的支持態度，在很大程度上並不是以改革對自己切身物質利益可能造成的影響的判斷為基礎的，對市場改革的殘酷性，特別是可能對知識階層利益造成的負面影響，並沒有清醒的估計。但在改革進行了十幾年後，知識階層突然發現，隨著市場改革的進展，自己的相對貧困化已日益嚴重，有的甚至陷入絕對貧困化的困境。而且隨著市場化的進程，「金錢崇拜」鋪天蓋地而來，知識階層歷來奉為神聖的知識一夜之間大貶值，甚至受到輕蔑和奚落。在人們紛紛投身商海的時候，知識階層現出「百無一用是書生」的本色。在這種情況下，從九十年代初開始，知識層對改革的態度開始發生微妙的變化。這種變化首先表現在對改革的熱情明顯下降，去年春季鄧小平南巡講話在知識層中引起的冷淡反應就是一個例證。與這種冷淡形成鮮明對照的是對腐敗現象的激烈抨擊。當部分經濟精英為「瓜分國有資產」這條中國獨有的「私有化道路」辯護的時候，知識層明白無誤地將這種現象置於其激烈抨擊的腐敗現象之中。經濟精英更加強調的是「瓜分國有資產」對經濟增長的正面作用，知識精英更加強調的則是由此造成的社會不公及社會矛盾激化所造成的負面影響。從某種意義上說，在目前的知識層中，對改革的一種相當矛盾的心理正在開始形成：一方面，從理智上說，他們仍然堅持中國只有走改革的路才有出路，甚至「以瓜分國有資產」為特徵的「非國有化」道路可能也是最有可能性的一條路子；另一方面，自己在改革過程中所付的代價，對腐敗現象的本能反感，以及對腐敗在社會層面引起的負面反應的憂慮，又使他們不能不對

改革形成某種保留態度。僅僅說「腐敗並不是改革的必然產物」、「改革和腐敗並沒有什麼必然聯繫」，並不能改變他們正在形成的這種保留態度。如果再考慮到中國知識分子歷史上就有的「爲民請命」的傳統，知識階層在取向上更趨向於平民主義，不是沒有可能的。

民眾

隨著市場化改革的進程，隨著資源擁有和配置方式的變化，民眾方面也在發生明顯的變化。

在前面的關於中國大陸總體性社會的分析中，有一個重要的結構因子我們還一直沒有涉及，這就是「公有制貴族」（或稱城市貴族亦可）。在當時，雖然中國大陸社會中並不存在一個民間統治精英集團，但確實存在一個「公有制貴族」群體。按其具體情況，這個群體又可以分爲四個子群體：第一個是幹部群體（指國家編制內，以國家發放的薪金爲生的幹部，不包括農村中的生產隊、生產大隊幹部；其中的行政幹部在結構上屬於國家而不屬於民間精英範疇），這個子群體在接近國家掌握的資源上具有最突出的優勢，享有的特殊利益甚或特權也最爲全面。另一個是全民所有制的工人，其雖在社會地位和生活機遇上不如第一個子群體優越，但也享有多方面的國家福利和特殊利益。第三個子群體是集體所有制的工人，其中的所謂「大集體」工人的狀況與全民所有制工人相差無幾，只是在職業流動上受到的限制更多，而其中的「小集體」工人的特殊利益和特權要相對少些，但也享有多方面的社會福利。第四個子群體既不是幹部，亦非國營、集體企業工人的城市居民或農村中的「非農業人口」，他們的共同特點是，享受由國家配給的「商品糧」、食油及其他配

給的副食品（這在當時是非常重要的），享受國家發放的部分補貼。但在八十年代中期以後，改革開始逐步侵蝕到「公有制貴族」的特殊利益和特權。住房改革、公費醫療制度改革使這方面的特權受到嚴重削弱；在緩慢增長的退休金和常達兩位數的通貨膨脹之間形成的巨大反差使本來是旱澇保收的退休金越來越失去意義；國營企業用工制度的改革，使這個群體在就業方面所具有的特權和優勢已今非昔比；而糧油價格放開，副食品供應完全進入市場，則使這方面的特殊利益不復存在。從這個意義上說，「公有制貴族」是在改革過程中付出代價最大的一個群體。特別是在看到其他群體的收入迅速增加，生活境況大爲改善的時候，他們不能不有一種強烈的「相對剝奪感」。

與此相伴隨的則是迅速的社會分化過程。無論是在事業幹部、工人，還是在農民中，這種分化的趨勢都是相當明顯的。在工人中，不同所有制的工人分化相當明顯，「三資」企業工人的平均收入已明顯高於其他企業工人的平均收入，因此，這些企業雖大多沒有或少有國營企業中的種種福利，人們還是趨之若鶩，而相當一部分集體企業工人的收入則相當微薄，且由於經濟效益差，許多社會福利其實並沒有保障；同是國營、集體企業的工人，由於其企業佔有的國有資源的不同、體制改革進度的差異、以及隨之而來的企業經濟效益的差異，收入的差距明顯拉大。處在頂端的是那些經濟效益最好的企業的工人，處在底端的則是開工不足或已停產的企業的領生活費的工人。個人層次上的分化，有無第二職業的工人的收入會有明顯的差異，同時，還有「白領」工人與「藍領」工人的分化，以及由固定工、合同工、臨時工所形成的身分差異。農民的分化也是明顯的。鑒於這方面已有

諸多研究成果，在此不一一贅述。特別值得注意的是，隨著城鄉二元結構的鬆動，城鄉間社會流動的增加，一個獨特的「邊緣人」群體已經形成。這裡的「邊緣人」群體主要是指在城市中打工的農民工、在城市中從事各種經營活動的農村居民。包括其親屬在內，這個群體的人數估計不在七、八千萬以下。也就是說，「邊緣人」佔了農村人口的十分之一左右。他們生活在城市中，在這裡打工或從事經營活動，但卻不是城市人，不為他們所在的城市社區所接納。這個群體的動態，無疑是觀察中國社會結構變動中要注意的一個因素。概括地說，在目前中國大陸的民眾中，正在出現大規模的、迅速的社會分化，而這種社會分化過程的直接結果是降低了民眾內部的同質性，而促成了其異質性程度的增加。而隨著民眾的異質性程度的加強，前述總體性社會中存在的那種雖為單位、地域、所有制甚至城鄉所分割但卻具有大體相同要求和類似行為模式的「大多數」現象開始弱化，代之而起的是多樣化的要求和迥然相異的行為模式。

在民眾的層次上還需要指出的是，「公共事業」對於民眾的直接負擔的加重，因為這個因素對於國家、民間統治精英、民眾三者互動關係的分析，有著顯然不可忽視的影響。在改革前的總體性社會中，由於國家對社會中絕大多數稀缺資源的壟斷，社會中的「公共事業」基本上都是由國家包辦，除此之外，只是有時需要民眾以「大兵團作戰」的方式投入人力而已。在改革開放的過程中，由於國家抽取資源的能力的下降，同時也由於在這方面需要進行的「補課」太多，國家財政在「公共事業」的維持和興辦上，日益顯得無能為力。舉凡教育、交通、文物保護等公共事業，其負擔越來越多直接轉嫁到民眾頭上。加上由腐敗的地方官員加徵的

各種名目的「收費」，民眾中收入較微薄的那部分已經不堪重負。

處於調適中的國家、民間統治精英、民眾間的互動關係

在國家、民間統治精英、民眾三個結構因子之間，從理論上說，可以形成三對關係。在相當一部分社會中，其中有兩對是直接關係，即國家與民間統治精英、民間統治精英與民眾，而國家與民眾的關係，往往是間接的。但在中國大陸目前的情況下，由於局部改革條件下某些舊的體制的延續，也由於民間統治精英還沒有在社會生活中正常發揮作用，國家與民眾的關係還帶有很強的直接性。

下面我們將以前面對三個結構因子分別進行的分析為基礎，來探討中國大陸目前國家、民間統治精英、民眾三者互動關係的現狀及其調適過程。

國家與民間統治精英的關係

從民間統治精英的來源看，其中不少是來自原體制的中心，特別是上層民間統治精英就更是如此。比如，其中的一部分人是由舊體制中的幹部（甚至是領導幹部）轉變而來，或長或短的官場經歷使他們對政府機構有一種自然的親和力。特別是其中的官場生涯較長者，對官場中特有那種處事之道、思維邏輯、甚至使用的語言都相當熟悉並有很強的認同感。還有一部分人，雖然自己不一定是幹部，但生在幹部家庭，從小受官場文化的熏陶，對官場語言、邏輯、權術的稔熟程度決不低於一般的幹部本身。來自上述兩方面的民間統

治精英與國家有著一種近似天然的關係。在民間統治精英中，特別是在經濟精英中，還有一些人雖本身並不是幹部，也沒有幹部家庭的背景，但過去曾與體制的中心有過較多的接觸，他們或是黨員，或是有過軍隊生涯的復員轉業退伍軍人。因此，可以說，就個人的淵源而言，民間統治精英與國家有著密切的聯繫。如果進一步分析，還可以發現，兩者之間不僅有著密切的個人聯繫，而且在利益上存在著很強的一致性。民間的統治精英，特別是經濟精英能夠得以形成，是改革開放政策的直接產物。而改革開放的政策，是由國家直接制訂和推動的。因此，就改革開放這一點而言，經濟精英與國家有著共同的利益。而且，這種共同的利益不僅存在於群體或集團的層面上，同時也存在於個人的層面上。從前面的分析可知，民間經濟精英的崛起，在很大程度上得益於權錢之間的交換。這種權錢之間的交換，決定了民間經濟精英中的個人與某些政府官員利益上的密切聯繫。因此，在分析民間統治精英與國家的關係的時候，必須對兩者間的密切聯繫和某種共同利益的存在給予足夠的注意。

但是，這只是問題的一個方面，從另一個方面來說，國家與民間統治精英之間又存在著諸多可以導致雙方關係緊張的現實因素。首先，如前所述，國有資產的流失與瓜分，是民間統治精英能夠迅速崛起的重要條件，但國有資產的迅速流失，對國家的利益造成了直接的損害。在中國大陸目前的情況下，國家的權威仍然是建立在對資源的壟斷的基礎上的。而國有資產的迅速流失，具有一種瓦解國家的權威基礎的效應。如果將八十年代後期，特別是進入九十年代以後的情形與八十年代中期之前做一對比，就可以發現，國家實施其經濟社會政策的能力在明顯下降，「有令不行，有禁不

止」的現象已相當普遍。特別就中央政府而言，由於法制手段的缺乏，行政能力的下降，其約束地方政府和民間社會力量的效能早已今非昔比。自一九九三年夏季以來，中央政府已採取一系列措施，對國有財產加以保護，其中包括對房地產經營的整頓、對財政金融秩序的整頓、對稅收工作的加強、國營企業管理體制的改革、以及加強對貪污腐敗行為的打擊等。這些措施在很大程度上是與民間經濟精英的利益相矛盾的，特別是與那些在瓜分國有資產的基礎上形成的經濟精英的利益相矛盾的。在這個問題上，國家，特別是中央政府，不僅面臨著與民間統治精英的矛盾，而且也面對著自身內部的兩個非常棘手的問題，一是如何規範和約束官員的行為，使其不再成為國有資產的「私自出售者」；二是如何在「用權力瓜分國有資產」之外找到一條切實可行的「非國有化」道路，以改變國營企業嚴重拖累經濟發展的局面。

在此必須指出的一點是，在上面的全部分析中，我們都是將「國家」做為一個整體來對待的，這無疑是一種簡單化的做法。實際上，在「國家」的不同部分之間，或在不同的官員群體間，無論在其價值取向上，還是在其利益關係上，都存在不可忽視的差異甚或程度不同的對立。在我們的分析中，特別值得注意的是中央政府和地方政府的關係。在改革前的總體性社會中，地方政府並不是獨立的利益實體，即使地方的利益與整個國家的利益有矛盾，這種矛盾也往往處於一種潛伏狀態。但在改革以來的十幾年中，地方政府開始成為獨立的利益實體，中央與地方的利益矛盾日益突出。特別是在沿海經濟較發達、地方經濟實力較強的地方，這種矛盾就顯得更為突出。由於中央政府和地方政府之間這種利益矛盾的存在，其與民間經濟精英的關係也存在明顯的差別。民

間經濟精英與地方政府的關係無疑要更為密切。地方保護主義以及由地方政府制訂的優惠政策，無疑更有利於促進地方的經濟增長，從而符合本地民間經濟精英的利益；而地方民間經濟的發展，不僅可以表明地方政府及其官員的「政績」，也可以增加地方的財政收入。因此，在對抗中央政府不利於地方經濟發展的政策時，地方政府與地方經濟精英自然地站到了一起。

因此可以說，利益的共同性與矛盾性的交織，以及民間統治精英與國家機構中部分不同的關係的差異，使國家與民間統治精英的關係處於一種相當微妙的狀態。而且從發展的角度看，隨著民間經濟精英實力的壯大，獨立發展的條件的成熟，其間的關係還會發生變化。但令人感興趣的是，兩者之間的互動雖是頻繁的，有時甚至是密切的，但兩者之間的溝通和互動卻幾乎沒有有效的制度化的通道，兩者間的對話在很大程度上是通過私人關係進行的。這種狀況與下面的兩個因素有關。首先，民間統治精英自身的組織化程度很低。近年來在經濟和學術領域中雖然出現了許多協會、學會等中間組織，但大多是官辦的，掌握這些團體的往往是該領域中的離退休官員，因而很難起到要求凝聚和利益表達的作用，也很難成為與政府進行溝通的媒介。其次，民間統治精英對中心政治領域的參與不但很少，既使參與也只限於個人的身分。鑒於此問題的極端敏感性，民間統治精英在爭取政治參與的機會上，往往持極為謹慎的態度。因此，儘管在最近幾年各級人大代表和政協委員中，民間統治精英的成分不斷增加，但並未因此而形成國家與民間統治精英之間制度化的對話和互動通道。這種狀況，與兩部分之間某些以個人形式存

在的密切關係（有時甚至是父子關係，如父親是政府官員，兒子是民間經濟精英中的一分子）形成鮮明對照。

在缺乏制度化的有效溝通渠道的情況下，形成的是群體間的隔膜。而且按照正統的意識形態標準來衡量，民間統治精英無疑是一種異己的力量。在關於中國社會發展的一些重大問題上，獨立性越來越強的知識分子屢次表現出與官方有差異的態度，由於連使用的語言都相當不同，互相的溝通和理解更是難於實現。因此在一定意義上可以說，在國家與民間統治精英之間，存在著很強的猜忌甚或互相的恐懼。一九八九年春夏之交的政治風波最後發展到用如此極端的方式來解決，其間就包含著這種因素。可以相信，隨著民間統治精英獨立性的進一步發展，建立溝通與對話的制度化通道的問題一定會提出來。具體形式之一，就是民間統治精英對「精英民主」的要求。這也是民間經濟精英放心進行長期投資的前提條件之一。

民間統治精英與民眾的關係

如果說在國家與民間統治精英之間的關係中存在某種緊張狀態的話，在民間統治精英與民眾的關係上，這種緊張狀態也是同樣存在的，甚至要顯得更為明顯。總體性社會中的平民主義意識形態，在民眾的心理上形成兩個有深遠影響的積澱。一是收入分配上的平均主義，在這種意識中，由權力造就的特權是可以容忍的，但在民間由非權力因素造成的收入上的顯著差異卻是不能容忍的。二是政治—社會層面上的「主人公」意識。儘管在當時的情況下「主人公」意識也是虛假的，儘管縱向的依附是普遍存在的，但這種「主人公」意識也確定造就了一種對除國家之外的一切權威不買賬甚或

反感的心理傾向。因此可以認為，平民主義意識形態的沉澱物是形成目前民眾與民間統治精英緊張關係的一個重要因素。

當然更現實的因素則是民眾對民間統治精英道義上的不認同。對民間經濟精英，相當一致的譴責是「為富不仁」。這種譴責不僅是基於歷史上「無商不奸」的傳統觀念，而且也在於民間經濟精英的行為本身。在中國大陸民間經濟發展的過程中，坑蒙拐騙、偷稅漏稅、假冒偽劣，都是相當普遍的現象，而這一切無疑使民間經濟精英的形象受到嚴重損害。更重要的是，如前所述，民間經濟精英的形成在很大程度上得益於權錢交易和對國有資產的瓜分，這是加劇民眾和經濟精英緊張關係的一個更為現實的因素。而部分民間經濟精英本身的某些不明智行為，如炫耀性消費、炫耀財富、奢侈荒淫、以及對貧困階層的外露的輕蔑和羞辱，更起到了一種為這種緊張關係火上澆油的作用。

知識精英與民眾的關係則較為微妙。從歷史上看，中國人歷來有一種尊重讀書人的傳統。但四十多年中對知識分子的不斷羞辱，以及知識分子當中的某些人在政治運動中的不得體表現，從兩個截然不同的方面在一定程度上改變了對讀書人的尊重。特別是在最近幾年中，由於金錢評價標準的份量越來越重，知識分子顯得日益「廢物」和無能。因此，如果說民眾對相當一部分經濟精英的態度是厭惡，對知識分子則是輕蔑。也正是因為如此，在最近的幾次「政治運動」中，官方利用傳媒批判奚落精英時，會得到不少老百姓的贊同反應。但儘管如此，從知識精英一面來看，由於其經濟和社會地位日益下降，則在態度上漸趨向民眾靠近，這就是前面所稱之為的「知識分子走向平民主義」。

國家與民眾的關係

如果說農民從一開始就是改革的受益者，城市居民在一方面受益於改革的時候，另一方面也在為改革付出代價。因為農民在改革前幾乎一無所有，如馬克思所說的無產階級那樣，「失去的只有索鏈」，而城市居民則不同，在改革前本已享有多方面的特權，改革在很大程度上會使這些特權受到削弱。房改和價改使城市居民在住房和主副食品供應方面享受的優惠受到衝擊；就業和用工制度的改革使原受珍視的鐵飯碗開始失去意義；公費醫療制度和退休金制度的改革則使近四十年的安全感逐漸消失。可以說，城市中的改革的不斷深入，在一定程度上強化著城市居民對改革的保留態度。正因為如此，國家對凡是涉及城市居民切身利益的改革都十分的謹慎小心，將與此有關的改革措施一拖再拖。在一九八九年夏天用暴力平息了「城市中的造反」之後，仍然大約從農民身上剋扣了約 1,000-2,000 億元，在城市中發放「安定團結貸款」，以安撫城市居民。但改革如要解決中國社會的一些基本問題，與城市居民利益相關的改革就不能不推進。近兩年來，這方面的改革實際上在逐步深化。這些不斷推進的改革究竟在城市居民中會引起何種反應，在很大程度上取決於在經濟體制改革的同時能不能維持一種較高速度的經濟增長。客觀地說，近年城市居民對涉及其切身利益的改革之所以能持一種「保留而又容忍」的態度，主要是由於在付出福利特權的代價時，在經濟收入上得到了相當的實惠。

在國家與農民之間，則存在兩個比較大的問題。

一是農民的比較利益問題。從一九九二年開始，農業和農民的問題又開始引起官方和社會的嚴重關注。原因在於農民最近幾年的比較利益不斷下降。但現在的農民比較利益開

題與改革前已明顯不同。在改革前的計劃經濟體制下，農民的比較利益表現為：國家用行政權力有意壓低農產品的價格，提高工業品的價格，從而形成工農業產品間價格上的「剪刀差」。這成為當時為工業化積累資金的一個重要手段。但在今天，不但絕大部分農副產品的價格都已放開，由市場進行調節；而且現在國內市場農副產品的價格與世界市場已相當接近。但農民的收入水平與城市居民相比仍然低得很多（改革前約為 1：2.4，現在約為 1：2.33）。¹² 原因何在？對此，我認為可以稱之為「廚師困境」，也就是農業人口和農業勞動力佔的比重過大。這猶如一個人雇用三個廚師，三個廚師的人均收入（假如沒有別的收入的話）決不會高於這個雇主收入的三分之一。這種狀態是由中國大陸的城市化過程遠遠落後於工業化的過程造成的。回顧一下這四十多年的歷史就可以看出，中國大陸的城鄉人口比例一直保持在「二八開」或「三七開」。大比例的鄉村人口的存在，是造就「統治彈性」的一個重要條件。大躍進造成的災難性局面的迅速結束，文化大革命能維持十年，一九八九年後政府有能力對城市居民進行安撫，都是與偌大的一個「農村」或「農民」的存在分不開的。因此，抑制城市化的進程，特別是抑制大城市的發展，是官方的一貫方針。而在改革中為農民尋找的提高比較利益的途徑就是「兼業」，或「離土不離鄉」。「鄉鎮企業」實際上是一種「集體的兼業」。而更多的則是個人兼業。這種「兼業」措施雖在一段時間內促進了農民比較利益問題的解決，但對大量的仍以農業種植業為主的農民來說，受益是有限的，而且加上種種其他因素的限制，農業無法形成規模經營，比較利益也就無從提高。因此，「廚師困境」能否得到有效解決，將會從根本上影響到國家與農民的關係。

二是國家與農民間幾乎沒有溝通和互動的媒介。自人民公社體制解體之後，國家實際上就在直接面對著幾億個個體的農民。由於農民比較利益的下降，由於國家將許多負擔轉嫁到農民身上，以及由於地方官員（包括村一級的非正式官員）的腐敗，農民身上的負擔日益沉重。但農民沒有自己的中間組織（如農會），沒有凝聚和表達自己利益的媒介，作為個體的農民，是無法與國家打交道的。於是，就形成了農民抗拒行為的兩個突擊特點。一是滯後性。如由於種田的收益低，甚至「倒賠」，一部分農民採用「撙荒」的消極反抗形式。仔細分析一下這個過程就可以發現，實際上在秋天這些農民賣完糧食覺得種田不上算時，就已決定明年不種田了，但這種意向不會在任何媒介上體現出來，官員們也幾乎毫無感覺。直到第二年春天確實有些地無人耕種時，基層官員才會有所察覺，但由於政府機構的低效率，信息向上反饋的過程是極慢的。中央政府則只有到秋後有關統計數字上來後，才會真正意識到問題的嚴重性。二是抗拒形式的「跳躍性」。由於沒有表達自己利益的媒介，加上懾於地方官員的威迫，農民在負擔還可以忍受的時候，往往「忍了」，但一旦達到忍無可忍的程度，其反抗就會以相當暴烈的形式突然爆發出來。去年四川仁壽等地的農民抗捐行動，就是典型的例子。

概括地說，中國大陸的進一步發展，在很大程度上取決於國家、民間統治精英以及民眾三個結構因子的互動關係的演變。

* 本文中許多觀點的形成受益於與劉力群、石小敏、王漢生、沈原、蕭國亮諸先生的多次討論，在此一併表示感謝。

註釋

1. 這裡所說的民間統治精英與巴雷托 (V. Pareto) 所說的統治精英 (ruling elites) 或統治階級 (ruling class) 並不完全相同。
2. 關於土豪劣紳的討論，見 Kuhn (1975)。
3. 「總體性危機」和「總體性社會」這兩個概念最初是由美國政治學家鄒謙先生提出來，見 Ho and Tsou (1968)；鄒謙 (1989)。
4. 見《當代中國經濟》(1987)；《當代中國的經濟體制改革》(1984)；中國社會科學院經濟研究所 (1978)。
5. 見《1990年中國統計年鑒》。
6. 見《中華工商時報》，1992年7月22日；《中國信息報》，1993年3月10日的報導。
7. 李強先生將其劃分為五個階段。參見李強 (1993)。
8. 據貴州省平塘縣熟悉情況的幹部估計，在人民公社解體過程中約 50% 以上的集體財產 (特別是現金) 被生產隊、生產大隊幹部瓜分。見姜汝祥 (1993)。據估計，當時農村的集體財產總值約為 14,000 億元，見王曉毅 (1991)。至於這部分被瓜分的資產在私營、個體經濟初始資本積累中有何作用，目前還不太清楚。
9. 見胡和立 (1989a, 1989b)。
10. 見《光明日報》，1993年10月11日，第一版。
11. 在一九九二年年末，國有資產總值為 1.93 萬億元 (見《瞭望》，1993年第47期)；如加上地產及資源，至少在 10 萬億元以上。
12. 見《光明日報》，1993年10月11日，第一版。

參考書目

- 中國社會科學院經濟研究所，《中國資本主義工商業的社會主義改造》。(北京：人民出版社，1978)。
- 王曉毅，“社會整合”，《農村經濟與社會》，1991年，第3期。
- 李強，《當代中國社會分層與流動》。(北京：中國經濟出版社，1993)。
- 姜汝祥，《市場、政府與社會變遷》。北京大學社會學系博士學位論文，1993。
- 胡和立，“廉政三題”，《經濟社會體制比較》，1989a年，第2期。
- 胡和立，“1988年我國部分租金的估算”，《經濟社會體制比較》，1989b年，第5期。
- 孫立平，“‘自由流動資源’與‘自由活動空間’”，《探索》，1993年，第1期。
- 孫立平，“中國傳統社會中貴族與士紳力量的消長及其對社會結構的影響”，《天津社會科學》，1992a年，第4期。
- 孫立平，“國家與社會的結構分化”，《中國社會科學季刊》(香港)，1992b年，創刊號。
- 時憲民，《體制的突破》。(北京：中國社會科學出版社，1993)。
- 【美】莫里斯·邁斯納，《毛澤東的中國及後毛澤東的中國》。(成都：四川人民出版社，1990)。
- 陸德泉，“關係—當代中國社會的交換形態”，《社會學與社會調查》，1991年，第5期。
- 當代中國叢書編委會，《當代中國的經濟體制改革》。(北京：中國社會科學出版社，1984)。

當代中國叢書編委會，《當代中國經濟》。(北京：中國社會科學出版社，1987)。

鄒讜，“中國二十世紀政治與西方政治學”，《思想家》，1989年，第1期。

劉力群，“中國財政的困境與解決的方向”，《中國社會科學季刊》(香港)，1993年2月。

戴建中，“河南私營企業主現狀調查”，《社會學與社會調查》，1991年，第5期。

Bernstein, Thomas, "Leadship and Mobilization in the Collectivization of Agriculture in China and Russia: A Comparison." Ph.D. dissertation, Department of Political Science, Columbia University, 1970.

Fried, Morton H., *Fabric of Chinese Society*. (London: Atlantic Press, 1956).

Ho, Ping-ti and Tsou Tang (eds.), *China in Crisis*. (Chicago: University of Chicago Press, 1968).

Kuhn, Philip A., "Local Self-Government under the Republic," in F. Wakeman, Jr. and C. Grant (eds.), *Conflict and Control in Late Imperial China*. (Berkeley: University of California Press, 1975).

Mann, Michael, "State and Society, 1130-1815: An Analysis of English State Finances," in M. Zeitlin (ed.), *Political Power and Social Theory*, pp. 165-208. (Greenwich, CT: JAI Press, 1980).

Mann, Michael, *The Sources of Social Power*, Vol. 1. Cambridge: Cambridge University Press, 1986).

Nee, Victor, "Social Inequality in Reforming State Socialism: Between Redistribution and Markets in China," *American Sociological Review*, Vol. 56, 1991, pp. 267-282.

Walder, Andrew G., "Organized Dependency and Culture of Authority in Chinese Industry," *Journal of Asian Studies*, Vol. XLIII, No.1, November 1983.

Walder, Andrew G., *Communist Neo-Traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry*. (Berkeley: University of California Press, 1986).

Walder, Andrew G., "Communist Social Structure and Worker's Politics in China," in V. Falkenheim (ed.), *Citizens and Groups in Contemporary China*. (Ann Arbor: Centre for Chinese Studies, University of Michigan, 1987).

Zhou, Xueguang "Unorganized Interests and Collective Action in Communist China," *American Sociological Review*, Vol. 58, 1993, pp. 54-73.

中國城鄉個體工商戶和 私營企業主社會地位作用的 動態歷時性研究

愛新覺羅·高平

商品經濟的充分發展，是社會經濟發展不可逾越的階段，是實現生產社會化、現代化必不可少的基本條件。在所有制和分配上，社會主義社會並不要求純而又純、絕對平均。社會主義初級階段，尤其要在以公有制為主體的前提下發展多種經濟成份，在以按勞分配為主體的前提下實行多種分配方式，在共同富裕的目標下鼓勵一部分人通過誠實勞動和合法經營先富起來。中共十一屆三中全會以來，個體、私營經濟重新登上中國社會經濟生活的舞台，便表現出了旺盛的生命力，並對中國的經濟發展及人民生活產生了重大影響，是公有制經濟必要的和有益的補充。目前，全民所有制以外的其他經濟成份，不是發展得太多，而是還很不夠。對

於城鄉合作經濟、個體經濟和私營經濟，都要繼續鼓勵和促進它們健康發展。

個體、私營經濟重新登上 社會經濟生活的舞台

新興個體工商戶的出現、形成和發展

一九四九年中華人民共和國成立時，城鄉個體經營者約有三千萬人。國民經濟恢復之初，各地人民政府對個體經營者進行了清理整頓，重驗執照，建立組織，安排場地，提供貨源，實施教育，使中國城鄉個體經濟時逢盛世，迅速繁榮。一九五六年底社會主義改造高潮後，城鄉個體經營者絕大多數被整編，歸口到合作化軌道中，或者轉入國營、集體經濟，或者棄業改行。「文化大革命」襲來，使個體經營者做為一個階層已不復存在了。一九七八年中國共產黨十一屆三中全會以後，由於貫徹改革、開放、搞活的方針，個體工商業得到了恢復和發展，經歷了一個由少到多，不斷擴大的逐步發展的過程。大體經歷了四個階段：（一）個體經濟恢復、起步階段（一九七八至八二年）。一九七八年全國城鎮個體經營者有15萬人，到一九八二年上升為147萬人，增長近10倍。¹（二）個體經濟的發展階段（一九八三至八八年）。至一九八八年底，全國城鄉個體工商戶的戶數和從業人員，分別上升到1,452.7萬戶和2,305萬人，為一九八二年的16.97倍。（三）個體經濟的調整、鞏固階段（一九八九至九一年）。一九八九年下半年以後，個體、私營經濟的發展由於受到諸多因素（從一九八八年下半年起，由於通貨膨脹等原因，國家開始治理

經濟環境，整頓經濟秩序，經濟環境明顯地由寬鬆變為偏緊。一九八九年社會環境也有些變化）的影響進入了一個調整、鞏固的「馬鞍形」階段。出現了先是下降，後是緩慢上升的情況。個體工商戶的戶數與從業人數，一九八八年底分別是1,452.7萬戶和2,305萬人，一九八九年底分別為1,247.2萬戶和1,941.4萬人，一九九零年底分別為1,328.3萬戶和2,092.8萬人，一九九一年底分別為1,416.8萬戶和2,258.0萬人。個體工商戶戶數和從業人數，一九八九年同一九八八年比較，分別下降14.15%和15.8%。一九九零年開始回升，這兩項指標分別比上年增長6.5%和15.8%。一九九一年底，又比上年同期分別增長6.7%和7.9%。但是，一九九一年同一九八八年比較，個體工商戶數和從業人數仍然分別減少35.9萬戶和47萬人，分別下降2.47%和2.04%。（四）個體經濟穩定發展階段（一九九二—）。一九九二年初，鄧小平同志視察南方發表的重要談話，科學地總結了中國改革開放十三年來的基本經驗，及時和明確地回答了中國社會主義現代化建設關鍵時期極待解決的一系列重大問題，特別是經常困擾和束縛思想的許多重大認識問題。接著中共中央和國務院作出關於加快改革開放和經濟發展的一系列決定。這樣，個體經濟渡過了波谷，進入了穩定發展階段。一九九二年底，全國登記、註冊的個體工商戶的戶數、從業人數、註冊資金數分別為1,533.9萬戶、2,467.7萬人、600億元（人民幣·下同），分別比上年增長8.3%、9.3%和23.1%，第一次超過了發展總量最高的一九八八年。同一九八八年比較，上述三項指標分別增長5.53%、7.06%和94.84%。一九九三年上半年全國個體工商戶繼續穩定發展。到六月底，個體工商戶已發展到1,548.3萬戶，從業人員2,502.7萬人，分別比一九九二年同期增長10.0%、12.0%，這個

數字比一九七八年增加了178.7倍。註冊資金總額達676.6億元，創產值584.1億元，實現營業額1,449.5億元，商品零售額1,190.1億元，分別比一九九二年同期增長34.7%、35.9%、42.4%和38.5%。其中商品零售額佔全社會商品零售額的18.6%。是年底，全國城鄉個體工商戶數猛增到1,766.8萬戶，從業人員2,939.3萬人。城鄉個體工商戶穩定發展階段的主要特點：(1) 行業結構經歷了一個由小到大，從窄到寬的不斷拓展過程，現已進一步趨向合理，第三產業仍然佔主體地位。目前，從事第三產業的個體工商戶戶數和人數分別為1,345.3萬戶、2,041.5萬人，佔全國個體工商戶總量的86.9%和81.6%。八大行業中，以科技服務為主的其他行業增長最快。(2) 從地域的角度看，城鎮發展快於農村，但農村發展總量仍大於城鎮。一九九三年上半年，城鎮個體工商戶為501.6萬戶、784.1萬人，農村個體戶為1,046.7萬戶、1,718.6萬人。東部地區和西部地區相差懸殊，東部地區個體工商戶為761.2萬戶、1,277.9萬人，分別佔全國總量的49.2%和51.1%；中部地區為496.4萬戶、784.4萬人，佔全國總量的30.3%、31.3%；西部地區僅為317.6萬戶、440.5萬人，佔全國總量的20.5%和17.6%。(3) 個體工商戶發展穩定，除天津比一九九二年同期略有下降外，其餘各省(自治區、直轄市)個體工商戶戶數均呈上升趨勢，其中戶數和人數均超過100萬的有四川、山東、廣東和浙江。改革越深化，市場越開放，個體經濟活動的舞台便越寬廣，其生存方式隨之越有用武之地。

商品經濟發展和雇工現象再度面世

個體工商戶在經過一個階段的發展，擁有一定量資金之後，必然要進一步擴大經營規模，經營規模擴大之後，也必

然要雇請更多的人手。雇工是小生產經營發展的自然要求，雇工的發展反過來促進生產的發展和收入的增多，雇工在個體工商戶中已成爲普遍的傾向。雇幾個幫手以解決人手緊張的問題是政策允許的。隨著個體經濟的發展突破國家規定的雇工不超過七人標準的個體戶，人數有發展的趨勢，有一大批個體工商戶已發展成爲雇工大戶，雇十幾個人者已相當平常，雇工多的已超過百人。隨著資本的逐步積累和雇請人手的逐步增加，這些個體戶的攤點、作坊，就發展演變成爲生產資料私人所有，和存在雇傭勞動關係的私營企業。私營經濟是一種發展變化比較迅速的經濟形式，這是允許私營經濟發展後必然出現的趨勢。雇工現象日益普遍，使中國的私營企業呈現日益發展的勢頭。在《中華人民共和國私營企業暫行條例》(1988年6月25日國務院令第4號發布)公布以前，因爲沒有確定劃分標準，也沒有單獨登記，私營企業大都隱形於其他經濟形式中。據國家工商行政管理局的統計，到一九八七年底，在全國1,300多萬個個體工商戶中，雇工八人以上的私營企業，全國已有22.5萬戶，雇工總數約360萬人。私營企業的發展情況類似於個體工商戶，受到同樣的諸多因素的影響，一九八九年後也進入了調整、鞏固的「馬鞍形」階段，出現了先是下降，後是緩慢上升的情況。一九八九年底，私營企業的戶數下降到9.1萬戶，從業人員142.6萬人，註冊資金84.5億元。一九九零年六月底，私營企業的戶數又下降到8.8萬戶。以後又緩慢回升，是年底，私營企業戶數達到9.8萬戶，從業人員147.8萬人，註冊資金95.2億元，分別比上年增長8.3%、3.7%、12.6%。一九九一年底，私營企業爲10.8萬戶，從業人員160萬人，註冊資金總額123.2億元，分別比上年增長9.9%、8.1%和29.4%。此時，仍未達到一九八七年底的水

平。一九九二年初，鄧小平同志視察南方發表重要談話，接著，中共中央和國務院作出關於加快改革開放和經濟發展的一系列決定，為進一步完善關於私營經濟的政策，對於私營企業主的方針，提出：「團結、幫助、引導、教育」。這樣，私營經濟渡過了波谷，從一九九二年開始進入了迅速發展階段。一九九二年，私營企業戶數14萬戶，從業人數231.9萬人，註冊資金221.2億元，分別比上年增長28.8%、26.0%、79.8%。雇工百人以上的較大型私營企業呈上升趨向，雇工100至499人的私營企業發展到712戶，較上年增長22.34%，雇工500人以上的私營企業為54戶，較上年增加1.7倍。同時，為了增加企業的競爭能力，提高企業的資本有機構成，許多私營企業增加資金投入。全國私營企業的戶均註冊資金：一九九零年為9.7萬元，一九九一年為11.4萬元，一九九二年為15.84萬元。它們的增長幅度，一九九一年為17.5%，一九九二年為38.95%。其中註冊資本在100萬元以上的私營企業，一九九一年為662戶，佔其總戶數的0.6%，一九九二年為1,801戶，較上年增長1.72倍，佔其總戶數的1.29%。一九九三年，全國私營經濟繼續迅速發展，截止六月底，全國私營企業已達18.4萬戶，從業人員294.1萬人，註冊資金452.9億元，實現產值161.5億元，營業額96.9億元，商品零售額71.6億元。分別比去年同期增長66%、57%、225%、84%、116%和94%。是年底，全國私營企業戶數猛增到23.8萬戶，從業人員372.6萬人，是自私營企業登記以來發展最快的一個時期。私營企業迅速發展階段的主要特點：(1) 全國各地私營企業全面發展，自登記以來，私營企業的發展首次出現無一省(自治區、直轄市)下降或停滯的新局面。(2) 私營企業行業分布，從事第三產業的所佔比重越來越大，到一九九三年六月底有7.6萬戶，比去年同期的

3.3萬戶增長了130%，佔私營企業總戶數的比重由30%升至41%。引人注目的是科技型、服務型企業增長勢頭迅猛，外向型企業也有新的發展。在九大行業中，私營科技諮詢企業發展最快，由一九九二年同期的1,209戶發展到3,871戶，增長220%；服務業，由一九九二年同期的2,465戶發展到7,126戶，增長189%；出口創匯私營企業達1,520戶，出口創匯折合人民幣68,289.4萬元，分別比一九九二年同期增加323戶、38,517.5萬元，增長27.0%和129.4%。(3) 私營企業的規模和效益大大提高。私營企業戶均資金、產值、營業額分別比去年同期12.6萬元、7.9萬元、4.0萬元增長95.2%、11.4%、32.5%。私營有限責任公司發展繼續加快，一九九三年上半年已達41,594戶，比去年同期的8,658戶增長了380%，佔私營企業總戶數的23%，註冊資金比去年同期的139.4億元增長225%，佔私營企業註冊資金總量的59.5%。(4) 從地域角度看，私營企業的發展也存在著城鄉及地區發展不平衡，東、西部地區差距大的問題。一九九三年上半年，城鎮私營企業戶數首次超過農村，城鎮為98,372戶，農村為85,714戶。同時，東西部地區差距過大的狀況更為突出，東部地區私營企業戶數佔全國總戶數的69.3%，而西部地區僅佔11.3%。西部九省(除西藏)總計僅20,859戶，只佔廣東省的39,398戶的52.3%。私營經濟在中國重新產生以來，經過十多年的發展，目前在社會經濟結構中，已經初具規模，佔有一定的份額。

個體戶和私營企業主是最先富裕的階層

一九九三年上半年私營企業註冊資金總額為452.9億元，戶均24.6萬元，個體工商戶註冊資金總額為676.6億元，戶均

4,382元。個體戶和私營企業主的發跡，體現在財富收入上，他們的收入呈現出不平衡狀態。五千元以下的「小戶人家」屬維持生意周轉，維持生計開支而已，他們靠小本生意立足，生活水準略高於社會一般情況，他們屬於個體階層中的弱者，不是老弱病殘，便是經營不善。「萬元戶」是一般戶，凡具有普通經營能力，認真工作經營三、五年者，都能達到萬元左右的財力。冒出了一批十萬元以上的「富戶」，甚而出現小量的「百萬富翁」。他們有的在某「黃金」地區和地段大面積出現，有的則是於一般地區中脫穎而出的佼佼者。

個體、私營經濟的性質和作用

個體、私營經濟的性質

城鄉個體工商戶是新興小資產者階層。中國現在的個體經濟是和社會主義公有制相聯繫的，不同於和資本主義私有制相聯繫的個體經濟，它是社會主義經濟的補充，是從屬於社會主義經濟的。個體經濟是社會主義條件下特殊的小商品經濟，它既有歷史的小商品經濟的共性，又有社會主義條件下小商品經濟的特殊性。既是私有者，又是勞動者；是自己佔有生產資料，自己生產產品，自己佔有產品的三位一體的經濟。其主要傾向是傾向社會主義，積極擁護改革、開放、搞活的總政策，為國家、集體做出了貢獻。但是，也存在著一定程度的自發性和盲目性，會帶來一些消極因素。

私營企業是指企業資產屬於私人所有、雇工八人以上的營利性的經濟組織。中國要發展的私營經濟，與五十年代的

民族資本主義工商業以及西方國家的私人企業相比較，既有共同點，又有不同點，兩者不可偏頗，當前尤其要注意它們的特殊性，研究現階段私營經濟的特點。就共同性來說，它們都是建立在生產資料私有制和雇傭勞動的基礎之上，在經營思想和作風上，具有某些資本主義的共同特徵，如盲目性、投機性、為追求利潤而不擇手段等。它們的不同點主要表現在以下五個方面：(1) 地位和背景的差異。中國五十年代初期公有制經濟尚未佔統治地位，而現在已經確立了公有制經濟的主體地位。現階段，私營經濟是公有制經濟的附屬和補充，同公有制經濟有著密切的聯繫和依賴關係。目前，私營經濟的資產雖然已經超過了對工商業社會主義改造時民族資本主義工商業24億元的總資產，但它同公有制經濟相比，仍顯得弱小，從數量上看，一九九二年底中國個體工商戶、私營企業共擁有註冊資金879.6億元，只相當於國營、集體企業註冊資金的3.4%；創造工業產值1,174.3億元，佔全國工業總產值的4.1%；實現營業額2,386.5億元，其中商品零售額達1,969億元，佔社會商品零售額的18.1%；上繳國家稅收203億元，佔全國工商稅收的7.8%。(2) 經營基礎和經營者的差異。現階段，新起的私營企業是在重新發展商品經濟的過程中發展起來的，與舊的私有制經濟沒有直接的繼承關係。經營者一般也不是從舊社會過來的經營老手，不是原來的資本家，而多是一些農村幹部、復轉軍人、城鄉青年、退休幹部和職工，其中一部分人是共產黨員。(3) 雇主與雇工間的關係上的差異。私營企業雇主與雇工雖然也有一定的剝削與被剝削的關係，存在著佔有雇工剩餘勞動的對立的一面，又同時存在著統一的一面，更重要的是在政治上，雇主與雇工都是國家的主人，雇工不是一無所有的雇傭工人。雇工之所以受雇於

私營企業，主要是爲了增加收入，進一步改善生活。(4) 企業發展上的差異。私營經濟從本質上說是資本主義性質的經濟，私營經濟的發展受社會主義政策和法令的指導，在公有制「陽光普照」下，有一定的可塑性和可控性，可以使其向著有利於國計民生的方向發展，把消極作用限制在盡可能小的範圍內，發揮其有利於生產力發展的積極作用。(5) 前途的差異。社會主義改造時期，民族資本主義工商業通過和平贖買而被消滅，而現在的私營經濟是在國家政策的鼓勵下重新發展起來的。由於中國發展生產力是一個長期的歷史過程，私營經濟所能容納的全部生產力，在發揮出來以前是不會滅亡的，即使在生產力有了很大發展後，私營經濟存在的基礎也不會馬上消滅。社會主義初級階段是一個相當長的歷史時期，所以，私營經濟的存在、發展和消亡也是長期的歷史過程。

個體、私營經濟的地位和作用

個體、私營經濟的崛起和發展，在社會經濟活動中日益顯示出積極的作用。

有利於發展社會的生產力

個體、私營經濟的存在和發展，將城鄉剩餘勞動力、城鎮待業人員、和社會閑散資金等潛在生產要素動員起來，形成現實的生產力，推動了生產力的進步。個體、私營經濟在中國重新產生以來，經過十多年的發展，目前匯集資金和吸收社會勞動力已具相當規模，據統計，到一九九三年六月底，個體、私營經濟共擁有資金1,229.5億元，擁有從業人員

2,856.8萬人。對比起來，國營企業和集體企業安排一個待業人員，分別要花1萬元和0.8萬元的投資，照此推算，通過發展個體、私營經濟增加的2,856.8萬就業人員，如果依靠興辦國營企業來解決，國家就得多拿出2,856.8億元。對個體、私營經濟在匯資、就業方面的貢獻，應該給予充份的估計。個體、私營經濟的發展，初步形成了個體工商戶、私營企業和公有制經濟、「三資」企業共同參與市場競爭的新格局，有利於活躍市場，推動生產力的發展，並培養了一大批發展社會主義市場經濟所需要的科技和經營人才。

有利於增強綜合國力

個體、私營經濟創造了社會財富，增加了國家稅收，提高了中國的經濟實力。個體、私營經濟通過自身的生產經營活動，爲社會創造了大量財富。到一九九二年底，創造工業產值1,174.3億元，佔全國工業總產值的4.1%。實現營業額2,386.5億元，其中商品零售額達1,969億元，佔社會商品零售總額的18.1%。個體、私營經濟上繳國家的稅金逐年增加，據統計，在「七·五」期間，累計上稅達500億元。「八·五」期間，大幅度增加，一九九二年一年，個體、私營經濟上繳國家稅收203億元，佔全國工商稅收的7.8%，達到了歷史最高水平，形成國家財政收入的一個重要來源。應該承認，這一數字比之來自國營企業的財政收入還顯得很少，但是，按「投入產出比」來衡量，國家對個體、私營經濟的發展，只是在政策上加以扶持，並未投入資金。從某種意義上說，這部分財政收入也可以說是沒有投入的產出，它的經濟效益是很高的。

個體和私營經濟的存在和發展有利於整個國民經濟的發展。一方面，有利於國營、集體企業機制的轉變。改革開放以來，儘管在發展社會主義市場經濟的過程中取得了顯著成就，但目前市場機制對企業行為的約束能力還顯弱。個體、私營經濟的發展，以其靈活多樣、適應性強、分布廣泛以及強烈的競爭意識和市場觀念，有助於公有制企業轉變經營作風，增強競爭意識，以市場為導向，轉換企業經營機制。另一方面，也有利於政府職能的轉變。個體和私營經濟的存在和發展，從經濟、社會生活等各個側面、各個層次揭示了傳統經濟體制下競爭環境、價格機制、宏觀調控、管理法規、政府職能、市場體系以及稅收、信貸、金融、保險、匯率政策等方面存在的問題，便於制定切實可行的改革措施，推動改革的深入和政府職能的轉變，為企業創造良好的外部環境，促進企業經營機制的轉換。

有利於提高人民的生活水平

第三產業的發展，方便了群眾生活，緩解了城鄉居民生活中的諸「難」，提高了生活質量。個體工商戶發展的主戰場是第三產業，從事第三產業的個體工商戶戶數和人數分別為1,345.3萬戶、2,041.5萬人，佔全國個體工商戶總量的86.9%和81.6%。從事第三產業的私營企業比重越來越大，已達7.6萬戶，佔私營企業總戶數的比重由30%升至41%。一九七八年，當開始提倡發展個體經濟時，在城市中普遍存在住店難、吃飯難、成衣難、修理難、乘車難、購物難……等等。時過十幾年，如今這一方面起了根本的變化。從總體上說，這些方面的困難已經大大緩解，在某些城市已不復存在。個體和私營經濟的發展，在方便群眾、繁榮市場方面起了拾遺補缺的作

用，特別是起到了廣泛方便群眾生活，改變市場面貌的作用。在批發市場上，儘管在總體上迄今仍是國營經濟一統天下的局面，但是，個體、私營經濟在這方面也開始有了突破，在福建、浙江、河北……等一些地區已經發展形成了農副產品、日用工業品、小商品批零結合的市場，達到年成交額上億元的規模。個體和私營經濟的存在和發展，擴大了就業和再就業，降低了城鄉人均負擔係數，相對提高了城鄉居民生活水平。有關部門的調查表明，目前中國農村有近1.5億剩餘勞動力，需要尋找出路。如果私營企業發展到200萬戶，產值佔到全國工業總產值的10%，就可解決3,600萬人的就業問題。僅此一點，就可以看出私營企業在中國經濟發展中的作用。

經營活動的濁流

個體、私營經濟在發揮積極作用的同時，也存在對於社會經濟生活的一些消極影響。(1) 部分個體工商戶和私營企業主不講職業道德、違法經營、生產和銷售假冒偽劣商品、缺斤短兩、亂收價格、違反食品衛生條例，甚至利用行賄、給回扣等手段推銷價高質劣商品。(2) 在生產經營過程中偷漏稅面較大。部分個體工商戶和私營企業主通過做假帳、少報、瞞報產值和營業額來逃稅。也有部分個體戶文化素質低，法制觀念淡薄，納稅意識差而漏稅。(3) 部分個體工商戶和私營企業主在生產經營中短期行為嚴重。一是有風吹草動，其生產性投入就會大幅度下降。二是生產經營的利潤沒有盡可能地用於擴大再生產，而是存入銀行吃利息，或用於過度消費。三是生產經營缺乏長遠考慮。這些違章違法行為嚴重，

市場行為紊亂問題既影響個體、私營經濟的積極作用的發揮，也會妨礙個體、私營經濟的進一步發展。

個體、私營經濟的發展前景

個體、私營經濟長期存在的必要性和必然性

任何一種經濟成份的存在，都是一種歷史現象，都是同當時的生產力發展水平相適應相聯繫的。中國所處的社會主義初級階段，生產力水平不高，商品生產尚不發達，各地區間經濟發展又不平衡。因而與這種生產力和商品生產水平相適應的經濟結構就必然要表現出國營、集體、個體、私營多種經濟成份並存的狀況。只有在發展國營、集體經濟的同時，適當發展個體、私營經濟，才能符合中國國情，促進社會生產力的發展。個體、私營經濟的發展，對於促進生產、活躍市場、擴大就業、更好地滿足人民多方面的生活需求具有不可代替的作用，是社會主義公有制經濟有益的、必要的補充，並在第三產業領域內發揮它的優勢。個體、私營經濟的地位已在《中華人民共和國憲法》和多次中國共產黨全國代表大會通過的報告中得到了法律的確認。因此，個體、私營經濟的長期存在既是合法的，又是必要的。社會主義初級階段是一個相當長的歷史時期，個體、私營經濟必然要伴隨著它而長期存在下去。所以，鼓勵和發展個體工商戶和私營企業，絕非權宜之計，而是一項長期政策。現在，中國的私營經濟不是發展太快、太多了，而是在整個國民經濟中所佔的比重仍然很小，還很不夠，極需通過制定一系列政策、法規加速其發展。

特殊的微血管

個體、私營經濟在社會主義初級階段的產生、存在和發展，主要是由於發展商品生產的客觀規律的需要。個體、私營經濟是社會上一種獨特的不可取代的經濟形式，它在發展商品生產中有著特殊的不可忽視的作用。可以解決一些國家一時無錢辦和顧不上辦的事，把分散的資金集中起來，把消費基金轉化為生產基金，既可發展生產，繁榮經濟，又能緩解需求與供給的矛盾，有利於國民經濟持續、穩定和協調發展。特別是個體經濟的經營實體的特點是小型、分散、靈活、面廣，能滿足國民經濟和人民生活中細微而面廣量大的各種不可缺少的需要。發展個體、私營經濟有利於搞活和完善社會主義市場體系，因為市場構成的因素的自主權越大，成份越複雜和多樣化，市場機制的作用就越健全。現階段，實行公有制經濟為主體的多種經濟成份長期並存和共同發展，是社會主義市場機制正常運轉和作用的客觀要求。個體、私營經濟是社會主義市場經濟中不可缺少的有機組成部分。打個形象比喻，社會經濟生活的運轉有如人的肌體，在肌體活動的供養系統中，國營、集體企業猶如動脈、靜脈，個體、私營企業猶如毛細血管。毛細血管的功能既受動脈、靜脈的制約，又為動脈、靜脈提供著不可或缺的作用，相互間形成各得其所，相得益彰的有機聯繫。社會主義的經濟建設也極需要個體、私營經濟這種特殊的微血管作微循環。

近幾年中國經濟建設的實踐證明，多種經濟形式並存有利於宏觀調控、微觀搞活。個體、私營經濟經過十幾年的發展，目前已在國民經濟中佔了一定的比重，據統計，個體、私營經濟的註冊資金相當於國營、集體企業註冊資金的3.4%，

創造工業產值佔全國工業總產值的4.1%，商品零售額佔社會商品零售總額的18.1%。在有些行業，如農副產品供應和飲食服務業，個體戶的經營比重已大於國營和集體的比重。個體、私營經濟在發展中表現出的活力和不斷發展的勢頭，使它的地位和作用今後有可能更具有重要的意義。在重工業領域，機械、儀表、儀器、電子等大商品和高精尖產品的生產方面，它將長期處於從屬和補充的地位。但在輕工業領域，特別是在小商品的生產方面，個體、私營經濟有可能和國營、集體經濟並駕齊驅，在某些項目的經營和生產上，甚至可能超過國營和集體經濟。可以預見，在不久的將來，中國的個體、私營經濟的地位和作用，將會有較大的上升和加強，可能會超出補充和輔助的某些範圍，對社會生產力發展起到更大的積極作用。

經營實體的規模

個體經濟的穩定發展，各類個體經濟的經營實體在國家有關政策的制約和有關機構的管理下，最後都將形成既有利於自身發展，又不至於給國營和集體經濟帶來有害影響的適度的發展規模。根據個體經濟發展的現狀和出現的各種跡象，個體經濟經營實體的發展方向，大體有如下三種形式：(1) 向私營企業方向發展，變個體經濟為由私資組成的以雇傭勞動為特徵的、以營利為目的的組織。隨著個體經濟量的增加，其中一批積累了較多貨幣資金的個體工商戶，追求擴大生產和經營規模，雇工人數超過了國家關於個體經濟請幫手、帶徒弟的數量規定，發展演變成為生產資料私人所有和存在雇傭勞動關係的私營企業。這種演變還有諸種不同的形

式，它可以向獨資企業發展，也可以向合伙私營或聯戶經營方向發展，還可以向股份經營與私資股份有限公司方向發展。目前，私營企業呈現出日益發展的勢頭。(2) 向合營企業的方向發展，變個體經濟為跨所有制的合作經營與經濟聯合組織。其具體方式，包括互相參股、互相兼併、合作生產、合資經營等。合作經營與經濟聯合如是在與公有制企業進行時，企業的性質不再是私有制企業，而是公私共有的企業，個體工商戶還可承包或承租國營或集體企業，為搞活公有制經濟提供有利條件。(3) 向職工入股的方向發展，使個體經濟、合伙經濟、合營經濟分別變為不同程度的合作經濟。發展職工入股既是個體經濟發展的方向之一，也是合伙經濟與合營經濟的一個方向。相當大一部分個體工商戶在發家致富的基礎上，既不願意變成大量雇工經營的私營企業的老板，又不甘心與國有企業與集體企業兼併，而是願意走吸收職工入股的道路，特別是在一些有較高政治素質與文化素質的個體經營者中，更有這一方面的強烈願望。

實踐是檢驗真理的唯一標準，通過自覺自願的選擇與平等自由的競爭，數以千萬計的個體工商戶終將找到能夠適應他們各自進一步發展的最佳形式，對已定的經濟形式與經營方式，還可以隨時作出變化與調整，把積累起來的資本，分別採取多種投資形式與經營方式，而不是擇一而從，更不是擇一而終。

註釋

1. 文中引用之統計數據均出於參考書目所列的書籍。

參考書目

《中國社會統計資料》。（北京：中國統計出版社，1983至1994）。

《中國統計年鑑》。（北京：中國統計出版社，1983至1994）。

“保障和促進個體經濟健康發展”，《人民日報》，1987年8月19日。

“鼓勵引導私營企業健康發展”，《人民日報》，1988年6月29日。

6

社會流動中的邊緣群體

程為敏

前言

從世界範圍看，由工業化引起的城市化是近代所有傳統社會邁向現代社會的必經之路。對於發達的工業化國家來說，大批農村人口湧入城市的現象已經成為歷史；在城市化程度較高的拉丁美洲國家，城市人口也已達到總人口的七成；而在大多數發展中國家，城市化進程正呈現出方興未艾之勢。在當代，城市化水平已經成為衡量一個國家現代化程度的最重要的標誌之一。

中國的城市化進程經歷了一條不同於世界上大多數國家的獨特道路。改革開放以來，中國工業化的步伐明顯加快，農村中的非農產業得到了超常發展，億萬農民已從世代躬耕的土地上解脫出來。然而在此進程中，中國的城市化速度卻明顯地滯後於工業化。統計資料表明，從一九八零到一九九一年，中國農村中非農產業佔農村社會總產值的比重從31.14%

提高到 57.08%；而在此期間，中國城鎮人口佔總人口的比重卻僅從 19.39% 上升到 26.37%，增長了不到七個百分點。¹

眾所周知，中國農村人均佔有的可耕地面積狹小，每年都有大量農村勞動力被土地所排斥。據有關部門估計，目前農村的剩餘勞動力已佔全部勞動力的三成左右。經濟體制改革以來，數以千萬計的農民衝破城鄉阻隔，潮水般地湧向特區，湧向沿海經濟發達地區，湧向他們熱烈嚮往的城市。每年春節前後各地報紙、電視不斷發出的關於民工潮衝擊的驚呼就是生動的證明。那麼，為什麼這些中國農民每年周而復始的像候鳥般地遷徙流動，而不是像大多數國家的農民那樣在城市中定居下來，也就是說，為什麼中國農民進入城市後卻沒有完全被城市所吸納，而成為處於城鄉兩種文化之間的邊緣群體，這是一個值得研究的，既有普遍的現實意義，又具有社會學方面的學術意義的新課題。

其實，農村人口在城市化進程中處於邊緣狀態的現象絕非中國所特有。但是，當前中國城市出現的邊緣群體無論從形成的原因，還是從存在的現狀和演化的趨勢看，都既不同於早期的西方工業化國家，也不同於當代的發展中國家。因此，研究當代中國城市中的邊緣群體問題，不僅有助於深化我們對中國城市化特徵的理解，更重要的是通過分析中國邊緣群體產生的特殊社會歷史背景，可以揭示出目前中國在社會流動方面存在的主要問題和體制上的障礙，進而幫助我們認識和把握這一新社會群體的特徵、屬性，以及他們在當前社會結構中所處的位置與發展趨勢。

邊緣化理論是美國社會學家帕克於本世紀二十年代首先提出的。他認為，由於通婚和移民，使一些處於兩種文化邊緣的人產生一種心理上的失落感。他們在種族或文化群體中

的成員關係模糊不清，因為他們既不為原來的種族或文化群體所接受，又不為現在的種族或文化群體所接納。在同一時期，吳景超先生在研究旅美華人的適應與同化問題時，也提到了他們所處的邊緣人狀態。不過在他的研究中，這種文化上的差異在很大程度上是由於種族間的隔閡造成的。

第二次世界大戰後，拉丁美洲國家由於工業化進程加快，大量農村人口湧入城市，而城市經濟的發展又難以容納如此眾多的移民，那些找不到固定職業和住所的人只能流落街頭或在簡易的棚戶區安身，他們的惡劣境況產生了嚴重的城市問題和政治騷亂，並進而對這些國家的社會穩定構成了威脅。因此，自六十年代以來，一些拉美學者開始把邊緣化理論的研究擴大到發展中國家內部由於城鄉流動而引起的經濟、社會和文化方面的衝突。目前中國城市的邊緣群體問題顯然屬於這一範疇。

從構成上看，中國城市邊緣群體是一個成分十分複雜的社會群體。他們無論在職業方面，還是在收入和社會地位方面，都存在著極大的差異。因此，當我們研究這一群體時，首先需要對它們的構成範圍進行初步的認定。

中國的邊緣群體是從農民中分化出來的，但並不是所有從農民中分化出來的人都會處於邊緣狀態。那些從農業中分離出來，在本鄉本土的鄉鎮企業中就業的人，顯然不存在處於兩種文化邊緣的問題。那些離開了自己的家鄉，到經濟發達地區的農村或外地小城鎮打工的農民，也沒有完全脫離或遠離他們原來所處的文化環境，他們可能會由於身處異鄉而產生一些生疏感，但也不會成為被當地文化所排斥的邊緣人。只有那些從農村流入城市，特別是大城市或特大城市的農民才會成為難以被當地文化同化和吸納的邊緣人。

由此可見，邊緣狀態是由於處於兩種巨大反差的文化，如現代城市文化與傳統農村文化之間而產生的。但是，僅僅處於兩種巨大反差的文化之間也不一定必然產生邊緣狀態。當社會流動由高向低進行時，例如一個大城市的工程師受聘到外地農村的鄉鎮企業就職，雖然也會感到各方面的不習慣和不適應，但卻不會被當地文化所排斥。

如此看來，邊緣群體雖然最終表現為一種文化現象，但它顯然不是僅由文化因素所決定的。只有挖掘出隱藏在邊緣群體所反映的文化層面背後更深層的影響因素，我們才能真正揭示出這一群體形成的特定社會歷史原因。

如前所述，邊緣群體之所以產生，乃是由於農民進城後卻未能完成城市化過程，即未被城市文化所接納，以致於停留在城市文化的邊緣，那麼，一個農民要想完成城市化過程應具備哪些必要條件，就成為我們此項研究的重點。

對於一個外來農民來說，要想真正為城市文化所接納，必須具備三個方面的基本條件。首先，他應能在城市找到相對穩定的職業；其次，這種職業帶來的經濟收入及社會地位能夠形成一種與當地人接近的生活方式，從而使他具備與當地人發生社會交往並參與當地社會生活的條件；最後，由於這種生活方式的影響和與當地社會的接觸，使他有可能接受並形成新的、與當地人相同的價值觀。只有到此階段，一個外來農民才可能完全實現城市化過程，成為一個真正的城市人。

以上分析表明，城市化過程中的三個必要條件不僅是相互聯繫的，更是依次遞進的。這三個條件構成了城市化過程的三個層面：最基礎的是經濟層面，即職業以及與其相聯繫的經濟收入和社會地位；而由此形成的生活方式就構成了中

間的社會層面；通過社會層面的交往才可能達到觀念的改變和文化的認同，這也就是城市化最高層面的表現形式，即文化層面的融合。

邊緣群體的現狀

如果我們以上述三個層面作為反映農民城市化程度的標準，對目前中國城市邊緣群體的現狀進行分析，就不難發現他們在城市化過程中所遇到的障礙和阻力，以及最終成為邊緣群體的原因。

經濟層面

以北京的邊緣群體為例。從經濟層面看，流入北京的農民所從事的職業可以從以下幾方面考察：

1. 就業的單位及就業形式：他們可以在全民所有制單位當臨時工，在集體所有制單位當合同工或臨時工，到個體工商戶或私營企業當雇工，當家庭傭工，在街頭或勞動力市場當等候雇傭的散工；或者作獨立經營的個體戶，作不受雇於人的各種獨立生產者，甚至作雇工的私營業主。從職業身分上看，這些人可分為雇工、獨立經營者和雇主三類。由於後兩類在許多方面差異不大並且相互流動頻繁，也可把他們視為同類。這樣在京農民從職業形態上就可以分為受雇者和經營者兩大類。

2. 職業的性質：在受雇者這一大類中，他們所從事的職業主要是城市人不肯幹或不屑於幹的工作，即苦、髒、累、險、重工種。例如男性主要當煤礦的井下礦工、建築工

地的壯工、搬運工、房屋裝修、下水道清理、勤雜保安人員等。婦女則多受雇於紡織廠當三班倒的擋車工，或受雇於餐館等服務性行業，最常見的出路是當保姆。在經營者這一大類中，他們從事的職業主要是服裝加工、修理行業及飲食、服務業，還有遍布街頭巷尾、集貿市場的大量小商小販。

3. 工作環境與勞動條件：對於受雇者來說，從他們所從事的職業性質就可看出工作環境的艱苦。對那些受雇於私營雇主的雇工來說則不僅工作環境惡劣，而且工作時間長是很普遍的現象。據項飆(1993)在「浙江村」(浙江農民的聚居地)所作的考察，在加工旺季每天工作十二小時是下限，工作十六小時也是常事。對於大多數獨立經營者來說，工作環境也不見得比雇工好多少。那些小本經營、擺攤設點的小商販，同樣是風餐露宿、披星戴月地勞作。

4. 職業保障：在受雇者一類中，受雇於全民所有制企業或大集體企業的臨時工、合同工，可享受在職期間的一定的職業保障待遇，主要是工傷、疾病、醫療方面的保險。一般沒有養老保險。在私營雇主手下的雇工，普遍沒有任何職業保障。據北京市勞動局的調查，私營雇主對雇工沒投任何保險的佔 98.63%，對生病的雇工不付任何醫療費的佔 80% 以上，對發生工傷致殘的雇工不付任何賠償的佔 60%。²

從經濟收入看，可從以下幾方面考察：

1. 收入水平：據北京市勞動局的調查，在受雇者一類人中，一九八七年全市私營雇主的雇工平均月收入為 83.82 元(人民幣，下同)，其中飲食業、服裝加工業的雇工收入最低，為 81.6 元，商業、服務業雇工的收入最高，也不過為 97.92 元和 99.96 元。據朱素紅(1992)對北京市外來農民的抽樣調

查，³ 一九九一年的收入在 150 元以下的佔 36.4%，在 150 至 200 元之間的佔 28.7%，收入在 200 元以上的不足 35%。

2. 內部收入差距：作為一個成分複雜的群體，外地進京的農民在收入上存在極大的差異。北京市勞動局的調查資料表明，一九八七年北京市獨立經營的個體戶平均月收入為 294 元，有雇工的私營雇主的月收入為 800 元。與雇工相比，收入分別是他們的 3.5 倍和 9.5 倍。

據朱素紅的調查，外地進京農民的經營者月收入在 400 元以上的佔 21.8%，而在受雇者中這一比例僅為 1.3%。

從居住狀況看，可以從以下幾個方面考察：

1. 居住方式：對於受雇者一類人來說，主要由雇用單位或雇主解決住宿。如在全民、集體所有制單位當臨時工、合同工的，就由該單位解決宿舍；受雇於私營雇主者，一般晚上就住在店鋪中；在建築工地幹活的，一般都住在工地的簡易工棚裡；帶家屬來京的人，其中大多數是獨立經營者或私營企業主，他們則租私房居住。

2. 居住條件：外地來京農民的居住狀況普遍簡陋擁擠，建築工所住的工棚通常是十多張床並排的統鋪，活動空間狹小。住在雇主處的雇工就是睡在白天工作的地方。如服裝加工的雇工就睡在工作台上。租私房的個體經營者居住條件也不好，他們住的大多是簡陋的平房，無自來水、暖氣、煤氣、廁所等設備，通常是工作間、存貨間、起居室合而為一，家裡只有床、爐子、衣箱等最基本的生活必需品。

3. 社區環境：對於那些住在單位或雇主店鋪的外地農民來說，雖然居住條件差，但所處的社區環境與普通的北京市民一般無異，而在那些外來農民的聚居地，社區環境就成為相當嚴重的問題了。北京現有十多處外來農民的聚居點。

這些聚居點主要位於城市近郊區邊緣，外來農民的人數已數倍甚至十倍於本地居民人口。據曹建春(1993)對最具典型意義的「浙江村」調查的描述，該地區狹小、擁擠，道路時常泥濘不堪，空氣中散發著腐敗氣味，夜間一片漆黑。據朱素紅的調查，在河南人聚居的「河南村」，由於該村人主要以收購廢品為業，周圍環境骯髒不堪，被北京人稱為「破爛村」、「垃圾村」。

這類外地農民的聚居地不僅衛生條件惡劣，而且治安狀況也很糟糕。據項飆在「浙江村」的調查，當地兇殺、搶劫、敲榨、盜竊等事件屢有發生，甚至形成幫派團伙之類的黑社會勢力。

通過上述描述，我們可對進京農民經濟層面的狀況進行簡單地概括：與北京市民相比，他們大多數人從事的職業性質低下，工作環境艱苦，缺乏職業保障；從收入水平看，一九八七年北京市全民所有制單位職工平均月收入為 154 元，一九九一年北京市各類職工的平均月收入為 182 元，略高於或接近於一般雇工的收入水平，但大大低於經營者及雇主的收入水平。但是如果考慮到正式職工除貨幣收入外享受的住房、勞動保險、子女教育、社會福利方面的待遇及工作環境和勞動時間方面的差別，那麼外地農民的收入水平就要大大地打折扣了。再從居住狀況看，外來農民的居住條件及社區環境的惡劣很容易使人聯想到貧民窟，無法與一般北京市民的居住條件相比。據朱素紅的調查統計，在 270 個外來農民中，認為自己的生活比北京人差的有 179 人，佔被調查者的 66.3%。

綜上所述，在經濟層面上，外地來京的農民除了部分經營者收入較高，與北京市民的水平相近外，在職業、居住條

件方面，他們大多數人都處於明顯的低下的位置。而這種低下的地位又直接導致了他們在社會層面與北京人接觸、交往的困難。

社會層面

從社會層面看，外地進京農民的生活方式可以從以下幾個方面考察：

1. 閒暇生活：對於大多數進京農民來說，由於家人不在身邊，因此閒暇時間是孤寂無聊的。據朱素紅的調查，他們在閒暇時間的主要娛樂方式是讀書看報、看電視和聊天。有外出娛樂活動的人在 265 個被調查者中只有 47 個，比重為 17.7%。

2. 與北京人的交往：來京的外地農民與北京人的交往多數為工作、業務上的往來、聯繫，生活交往主要也僅限於房客與房東之間的經濟關係。絕大多數人未與北京人建立交往關係。在朱素紅調查的 267 個外地來京農民中，在一年內一次也沒有到北京人家做過客的有 158 人，佔被調查者的 59.2%。

然而朱素紅的調查也表明，外來農民在北京的生活狀況與其社會交往有很強的相關性。在被調查的 259 人中，有 18 人認為自己生活得比北京人更好，而其中就有 7 人在一年間到北京人家中作過客達 6 次以上，佔這部分人的 38.9%，在 174 個自覺生活得比北京人差的外地農民中，只有 19 人在一年中到北京人家作過客達 6 次以上，比重僅為 10.9%，不到前一種人的三分之一。

項飆和曹建春的調查中也發現，「浙江村」裡少數成功的經營者已經躋身於「大款」的行列，他們與北京的「大款」們來往頻繁，平起平坐。

上述狀況表明，外地來京的農民在閒暇時間主要採取的是自我娛樂或群體內部娛樂的方式，與北京人的交往只限於生產、生活方面的必要聯繫，主要是生意上的業務往來和經濟交換關係，感情交往極少。但是，在生活條件較好的少數人中，與北京人的交往較頻繁。

文化層面

在文化層面，外來農民與北京人的文化融合可以從以下幾方面考察：

1. 適應程度：外來農民由於其所從事的職業的性質、居住的環境，使得他們很難與北京人建立社會交往，從而也使他們難以適應在北京的生活。據朱素紅的調查，在 274 名外地來京農民中，有 153 人（即 55.8% 的人）認為自己不適應城市生活，甚至在 49 個來北京達五年以上的農民中，也有 26 人不適應城市生活，佔這部分人數的 53.1%。但是，在被調查對象中，認為自己比北京人生活得更好的 21 人中，就有 12 人已經適應城市生活。這說明外來農民進京後如果總是處在一種低下的生活水準和社會地位，即使停留時間長，也難以被城市文明同化，而當他們的生活狀況改善，社會地位也隨之提高後，就較容易適應城市生活。

2. 與家鄉的聯繫：外來農民由於不適應城市生活，所以總是倍感家鄉親切，大都與家鄉保持密切的聯繫。即使有些農民全家都已遷至北京，但他們在談到家時還是多指家

鄉。據朱素紅的調查，外來農民依然重視維持在家鄉的地位和聲望。有些人雖然明知短期內不會回家，還仍然在家鄉修建無人居住的樓房。

在朱素紅的調查中，262 人中有 115 人（即 43.9% 的人）認為與家鄉的聯繫比與北京的聯繫重要。但在生活狀況比北京人好的 21 人中，有 12 人（即 57.1% 的人）認為與北京人的聯繫比與家鄉的聯繫更重要，他們的態度已發生了明顯的變化。

3. 教育與通婚：這既是實現文化融合的最有效的途徑，又是反映外來移民同化程度的最徹底的指標。按照目前北京市的規定，學生應根據其戶口所在地就近上學。戶口不在本地的學生可通過各種途徑插班、借讀，但這些途徑都需花錢打通。外來農民的子女上學顯然只能採用這種方式。據項飆在「浙江村」的調查，浙江農民在其聚居的地區已辦起了十多家托兒所、幼兒園，小學年齡段的兒童都在附近小學就讀，他們已是滿口京片子，不以為自己是外地人，有些已不會講家鄉話。但是小學畢業後的青少年都沒有繼續升入中學，他們也不做工，成為在社區內游蕩、無所事事的群體。

在通婚方面，外來農民主要是在家鄉擇偶婚嫁，在北京擇偶也是主要在他們內部選擇。北京城市人很少有與外來農民通婚的。據項飆的調查，在有七、八萬外來農民的「浙江村」，只聽說有一則與當地北京人通婚的事例。

文化層面的分析表明，外來農民由於生活方式、社會交往方面的局限，使其難以適應城市文化，難以改變家鄉取向的態度傾向，同時由於在教育、通婚等最重要的同化途徑方面存在的障礙，使他們難以完成被城市文化融合的過程。那麼，為什麼在早期工業化國家和當代發展中國家的農民能夠

順利完成城市化過程，而中國農民卻在進入城市後沒有融入城市文化而停留在邊緣，這說明中國農民在城市化過程中面臨的是一種特殊的社會歷史環境，而這種環境對中國城市化的影響及邊緣群體的形成所具有的意義正是我們研究的重點。

中國城市化過程的特徵

中國當代城市化過程的特殊性，即不同於世界大多數國家的獨特之處在於：

進城農民與農村的關係

西方工業化國家早期的城市化過程展現在我們面前的是這樣一種歷史軌跡，資本主義機器大工業的發展是建立在摧毀傳統農業的基礎之上的，那些斷了生計的農民流落到城市，進入工業部門，從而完成了城市化過程。而在當代的一些發展中國家，大批流入城市的也是農村的破產農民，他們即使找不到工作，也只能在城市的貧民窟中安身，因為他們已無回歸之路，農村中已不再有他們的土地和家園。

然而當前中國農民的境況卻絕非如此。四十多年來，中國的城市與農村基本是在兩種相互封閉的系統中各自發展，農村經濟雖然發展緩慢，但卻一直把幾億農民維繫在土地之上而不致於流離失所。特別是經濟體制改革以來，農村經濟獲得迅速發展，絕大多數農民已無凍餓之憂，他們流入城市的目的主要是想多掙些錢回家蓋房、娶親、盡快地致富。

朱素紅的調查表明，在調查對象中有 38.3% 的人農忙時還回家種地，因而與農業保持直接關係，有 50.9% 的人家裡有人種地，因而與農業有間接關係，只有 10.9% 的人已把土地轉讓或租讓給別人，與農業暫時無聯繫。但是他們隨時都可收回土地使用權，農村同樣有他們穩定可靠的棲身之所。

因此，與世界上大多數國家的城市化過程不同，中國的農民不是因為在農村無法生存才流入城市的，事實上北京市政府曾不止一次地清理、驅趕外來農民，那些遍布大街小巷的農民攤販可以在很短時間內消失得無影無蹤。這說明如有風吹草動，他們可以很快地退回他們的避風港——農村，而外國城市中的那些破產農民就不可能這麼來往自如了。

制度障礙

這是世界上任何其他國家、任何時代的農民在城市化過程中都未曾遇到過的，這也是中國農民在城市化道路上最難逾越的障礙。中國的二元社會結構是靠一系列制度來維繫和鞏固的。而在這些制度中，戶籍制是控制的基礎和核心。中國的戶籍不僅是公民社會身分的標識，而且是享受相應的權利的憑證。例如，全民所有制企業雖名為全民所有，但實際上只為城市人所有。按照政府的明文規定，所有單位招工只能招收本市戶口的人。農民被排斥在正式職工的招收範圍之外。只有那些城市人不願幹的工作，用工單位在招不到城市人的情況下，才能向勞動局申請招收農民工。經勞動局特許招收的農民工只能是臨時工或輪換合同工，不能成為國家職工。這就是前文所述的外來農民從事職業的性質低下的政策解釋。

外來農民由於戶口的限制，不能從事正式的固定職業，因而也享受不到正式職工應有的權利。例如，他們得不到職業培訓的機會，也無權獲得正式職工的養老保險及其他許多職業保障和單位的福利，他們也沒有資格享受單位分配的住房。這也是他們在生活方式上無法接近城市居民水平的原因。

在通婚方面，戶籍的影響就不止是當事人本人的問題，還會牽連子女後代。如果城市人娶了農村人，生下的子女為農村戶口，在城市被視為「黑人」。他們不能享受公費教育，從幼兒園到小學、中學都要通過一系列特別途徑才能入學，他們的教育費用要高於城市學生的數十倍甚至數百倍。

兩種文化的差距

現代城市文明與傳統農業文化存有巨大的反差，這是所有遲發展國家在現代化過程中都要遇到的，而早期的西方工業化國家卻不曾遇到的問題。從現代工業的發展史可以知道，在工業革命發端之時，城市工廠的勞動條件也是極為艱苦的。工人的工作時間也是長達十多個小時，他們的工資也是很低的，也沒有多少職業保障。當時工人的生活條件和居住狀況也很惡劣，這一切都說明在工業化初期，處於城市社會下層的工人階級的境況並不比農村牧歌式的生活強多少。

從生產力和技術發展的角度看，工業化早期的技術裝備也並不很先進，當時的工作也大多相當於今天的苦、髒、累工種。在當時的情況下，流入城市的農民被吸收進工廠後，他們從事的工作以及他們的社會地位、生活狀況都與城市工人大體相當，因此他們在融入城市文化時並不會發生很大的困難。

然而在當代的遲發展國家，大都已形成城鄉二元發展的格局。現代城市與落後農村的差距有如天壤之別。從傳統農業社會進入城市的農民很難進入城市文化的核心，如管理階層或高科技領域。他們進城後找到的那些出賣體力的工作的性質，只能使他們處於城市文化的邊緣。

心理因素

由於中國農民在城市化過程中所遇到的上述特殊的歷史背景和制度障礙，使他們在對城市化的主觀願望上也呈現出與其他國家農民不同的特點。如前所述，他們不是由於在農村無法謀生才流入城市的，相反地，他們中的大多數人在家鄉的生活比在北京好。朱素紅的調查表明，在 274 個來京農民中，有 155 人（即 56.6% 的人）認為在北京的生活與家鄉差不多，甚或不及家鄉好。這就說明他們中的大多數人到北京並非尋求更舒適的生活，只是為了多掙錢。他們流入城市只是出於比較利益的選擇，因而沒有那種一定要在城市落腳紮根的決心。同一調查還表明，在 260 個進京農民中，有 70.0% 的人根本不會有過在北京定居的想法。

如前所述，外地來京農民中還有一部分是獨立經營者或私營企業主。他們的收入已相當於或大大高於一般北京市民的水平，他們和北京人的社會交往也很頻繁。如果僅從客觀角度，即經濟層面和社會層面的因素考慮，他們是完全有條件實現城市化過程的。然而，在主觀方面，即文化層面上，他們卻表現出拒絕被城市文化同化的傾向。他們願意聚集而居就是一個極好的證明。據曹建春、項飆對「浙江村」的調查，那些溫州人已把「浙江村」建成一塊溫州「飛地」。在

這裡，他們原樣複製溫州的家庭作坊的生產方式，在這裡，他們操著溫州方言，他們甚至開通了北京至溫州的長途汽車，一切生活日用品都從溫州運來。甚至社區內的治安維持，他們也不找北京當地政府或派出所，而是自己組織自衛團體。顯然，他們這一切活動表明他們更願意保持原有文化而不願被當地文化同化。在這種心態下完成城市化過程是不可能的。

結論

通過以上研究，我們可對邊緣群體這一新生的社會群體作出以下的基本判斷：

1. 邊緣群體的存在基礎：中國目前城市中出現的邊緣群體不是一種暫時的、偶然的社會現象，因而它也不是在短時期內就會消失的。這是因為邊緣群體在城市中發揮著重要的經濟功能。他們從事的職業是城市人不願幹的，他們經營的項目和內容是城市生活所必需的，如商業、修理業、服務業等。他們到城市來主要不是與城市人競爭，而是尋找城市所必需的、而城市人又不幹或幹不好的縫隙作為自己的發展空間，這就是吳景超先生提出的共生現象。正是這種經濟上的共生成為邊緣群體得以在城市長期存在的基礎。儘管有時會由於一些其他原因發生排斥、驅趕外地人的行動，但風頭一過，這些外地人會照常回來重操舊業，因為城市與他們彼此都有相互的需要。

2. 邊緣群體的社會屬性：目前國內學術界關於這一群體屬性的研究主要有三種觀點。第一種觀點認為他們屬於農

民階級中的一個階層；第二種觀點認為他們是與農民階層並列的一個階層；第三種觀點則認為他們是介於工人階級與農民階級之間的一個階層。

筆者認為，不論從何種劃分階級或階層的理論看，邊緣群體都不能被視為一個同質性的整體。這一群體內部無論從職業、收入、社會地位的角度看，還是從他們在生產關係中的地位看，都不具有同一階級或階層的屬性。他們中有雇工、雇主、獨立經營者；有貧民，也有「大款」。這一群體表現出的唯一共性只是他們都是不被城市文化所同化的外來農民。因此，筆者認為，邊緣群體只是當前中國社會流動中出現的一種新生的社會群體，它是一種新出現的社會身分類別，而不是一種階層或階級。

3. 邊緣群體的演化趨勢：作為中國特殊社會歷史環境下的城市化過程中的產物，邊緣群體的演化與發展也有其中國特色。首先，由於它與城市經濟的共生，使得這一群體會長期存在，不會輕易被行政手段或政治運動所解散；其次，如果目前存在的這些制度性障礙不取消，這一群體就很難完成城市化過程，因而會長期滯留在邊緣狀態，而不是如某些人推斷的那樣會從農民階級過渡到工人階級；再次，由於他們與農村的聯繫使得他們沒有要求與城市文化融合的強烈願望，他們進城的直接目的就是掙錢，這一特點使得他們把流入城市只當作一種手段而非最終目的，一旦掙到一筆相當數量的錢就衣錦還鄉了。這樣，雖然邊緣群體作為一個群體會長期存在，但群體內部的人會不斷流動，不斷有達到預期目的還鄉的，又不斷有為同一目的而進城的。這就是說，邊緣群體中的個人只是在某一階段處於邊緣狀態，這一階段過後他還會回到他原屬的群體中去。

最後，關於邊緣群體的研究還可以引出一個問題：在中國這樣一個遲發展的二元結構的國家，實現現代化的道路是否也可以在城鄉分別進行？農村的現代化是否可以不必通過農民進入大城市、被城市同化來實現？這也可以成為研究中國現代化問題的一個新角度。

註釋

1. 本文引用的全國性統計資料，均引自歷年《中國統計年鑒》。
2. 本文引用的北京市雇工的資料，引自北京市人民政府研究室、北京市勞動局合編的《北京城鎮的私人雇工》。
本文引用的抽樣調查資料，均引自北京大學社會學系研究生朱素紅的碩士學位論文《城市中的農民》。
本文引用的關於「浙江村」的資料，分別出自北京大學社會學系研究生曹建春的碩士學位論文《農村勞動力轉移的又一個模式》及北京大學社會學系學生項綱的論文《北京「浙江村」調查》，筆者在此對他們表示衷心的感謝。
3. 研究樣本為209人，包括受雇者與經營者。

參考書目

北京市人民政府研究室、北京市勞動局（編），《北京城鎮的私人雇工》。（北京：北京經濟學院出版社，1989）。
朱素紅，《城市中的農民》。（北京大學社會學系碩士學位論文，1992）。

曹建春，《農村勞動力轉移的又一個模式》。（北京大學社會學系碩士學位論文，1993）。

項綱，《北京「浙江村」調查》。（北京大學社會學系學生論文，1993）。

改革以來中國農村的工業化與 農村精英構成的變化

王漢生

一九七九年始於農村的經濟體制改革，使中國農村社會在短短十幾年間發生了劇烈而深刻的變遷，其中最主要和最具影響力的一個方面是權力格局與權力關係的變動，這一變動的直接表現之一是農村精英集團的構成及其相互關係的變化。筆者一九八五年以來先後四次到農村進行有關鄉鎮企業的實地研究，¹ 調查中除對企業負責人和職工進行訪談外，還與企業所在鄉村的黨政領導及有關負責人做過多次交談。在調查中我們發現，改革以來以鄉鎮企業迅速興起和蓬勃發展為標誌的農村工業化進程是引起和推動農村精英構成和精英關係變化的一個極其重要的因素。因此，通過對農村工業化進程如何影響、和在多大程度上影響了農村精英構成及精英關係的變動的探討，透視改革以來大陸農村權力關係與權力格局，進而整個農村社會結構的變遷，無疑是一個有意義的視角。

精英的概念及有關中國農村 精英變動的兩個論點

社會科學家在談論精英這個詞時，賦予它的內涵是非常不同的，歸結起來可以分為兩個流派，其一是將精英看作某種典範人物，他們具有傑出的才能，或者表現出超群的本領，他們履行某種歷史性使命，或穩定了舊的秩序、或將舊秩序改造為新秩序，即被人們看作是定乾坤的人。這種用法是比較古典的用法，較新的用法一般是將精英理解為當權的人，即領導人、決策者或有影響力的人。這些人的共同特徵是對治理社會的任何部分、任何機構、任何地區或跨地區的社會有重大影響的人物。² 本文是在第二種意義上使用精英這一概念的，而且我們所說的農村精英是指農村社區（行政村、鄉和鎮）的社區精英，即在社區中負有領導、管理、決策、整合功能的、有重要影響力的人物。

與精英用法的多樣性相似，對精英的分類方法也是多種多樣的，其中最常用的是按照其所處社會子系統的功能進行的分類，即分為政治精英、經濟精英、知識精英、軍事精英等。本文對精英的分類是以精英影響力的主要來源為標準，按照這一分類方法，可將農村社區精英分為三大類：黨政精英、經濟精英和社會精英。黨政精英又可稱為權力精英，主要指社區的黨政負責幹部，即鄉鎮黨委和鄉鎮政府的領導幹部、村黨支部和村民自治委員會的主要負責人，他們的影響力主要來源於上級黨政機關正式授予的權力。經濟精英主要指在經濟活動中獲得成功並且其經濟活動對社區發展有很大影響的人，如農村企業家，他們對社區事物的影響力主要源於其經濟實力和經濟成功。社會精英主要指那些因個人品

德、能力、經驗、知識、背景等因素在社區享有很高聲望，從而對社區事物具有重要影響力的人。

由於不同類型精英在權威來源、利益基礎、進而行為方式和價值取向上存在重大差異，故而社會的精英結構及其相互關係不同，必然會對該社會的社會變遷過程產生不同的作用。因此，精英結構及其影響的研究構成了精英研究的一個重要方面。近十幾年來，這方面的研究獲得了許多重要的理論成果，其中一個很有影響的例子是美國社會學家 Richard Lachman 關於十六、十七世紀的英國和法國如何因精英集團內部結構與相互關係的不同而經歷了不同的資本主義形成過程 (Lachman, 1989)。這些研究提供了社會歷史變遷的一個嶄新的解釋角度。³

對於改革前後中國農村權力結構和權力關係的變化，國內外學者都給予極大的關注，而從精英角度進行的研究，主要集中在國外，在這些研究中有兩種較具代表性的觀點，可概括為精英循環理論與精英轉化理論。這兩種理論都是從精英更替的角度討論改革前後精英集團的變化的。精英循環理論最初是由社會學家巴烈圖 (V. Pareto) 提出的，它是指新精英不斷取代腐化了的舊精英這樣一代又一代的循環過程。這一理論被借用來描述改革後的精英普遍向下流動，而新產生的精英不斷填補由此產生的空白的過程，按照這一理論，改革後農村社區精英集團內部結構與相互關係的變化主要原因是新精英人物大量產生並進入到原精英集團之中而引起的，伴隨新精英的崛起，部分原精英開始衰落。精英轉化理論則持與此相反的觀點，該觀點認為改革後農村社區精英集團從人員構成上講變化不大，儘管他們的權威來源發生了變化，但由於他們能夠較其他社會成員更有利地掌握這些新的權力

來源而重新成為精英人物。按照這種觀點，改革後農村社區精英集團內部結構與相互關係的變化主要應該是原精英集團內部新精英類型的出現，和由此而產生的分化與相互轉化，而不是新精英的產生和對舊精英的替代。⁴

上述兩種理論觀點都是以對大陸農村部分地區和某一時間段的研究為基礎的，應該說，它們都從一個側面反映了改革以來中國農村權力結構與權力關係的變化特徵。本文不擬對這兩種理論觀點進行檢驗和作出評價，我們之所以在此提出它們，主要是因為一方面它們為我們提供了認識這一問題的極有價值的觀察線索；另一方面，在深入探討兩者之間產生分歧的原因時，可以啟發我們另闢一個新的認識途徑，這一點或許更有意義，本文正是在這方面所做的一次嘗試。

改革前農村社區精英構成特徵

一九四九年中華人民共和國的成立，以及其後展開的一系列大規模政治運動（如土地改革、合作化和人民公社化運動）與相繼建立起來的各種制度（如統購統銷、戶籍、勞動工資制等），使中國的社會結構發生了根本性的變化。到六十年代初，這一變化基本完成，一個具有總體性特徵的社會結構已然出現。⁵ 該社會結構的基本特徵是：

1. 社會的政治中心、行政中心、經濟中心和意識形態中心重合為一，國家與社會融為一體，社會的絕大部分資源由國家掌握並由國家分配。資源和權力的高度集中保證了國家具有很強的社會動員與組織能力，但這種總體性社會結構缺乏相應的彈性與活力。

2. 各類社會組織，均按大致相同的模式建構、依基本統一的方式運行，並有著相似的特徵。改革前中國各類組織的最重要的特徵有：

第一，維持組織生存的方式是美國社會學家科爾曼（1992）提出的「總體生存模式」，即組織因缺乏自主權而不能為自己的生存負責，保障其生存的責任在其上級。

第二，所有的社會組織，不論是行政的、事業的、經濟的、均由政府控制和管理，均有一定的行政隸屬關係和行政級別，並依此從政府那裡獲得按計劃分配的資源。在與國家的關係上，都是缺乏獨立利益與自主權、高度依賴於國家的、功能多樣化的「部件」，而組織之間的關係則因要素難於橫向流動而相互封閉。

3. 社會上每一社會成員毫無例外地被組織到一個社會組織之中，並因此而獲得某種「單位」或「社區」身分，這種身分是如此地重要，以至於捨此就無法獲得個人賴以生存和發展的各種資源，無法在社會上合法地存在和行動，沒有安全感和歸屬感。由於社會流動很難發生，因而個人一旦獲得某種「單位」或「社區」身分，多半會終身不變。由於組織不具有獨立利益和資源，只是國家分配資源、管理社會的代理人，因此，這種個人對組織的高度依賴實質上是對國家的依賴，並未造成社會成員在組織間的分化。在這一時期，社會成員間的分化主要是體制造成的城鄉、幹群、敵我、所有制類別等身分群體的分化，而在每一群體內部則具有很強的同質性和均等性。

在這種總體性社會結構的框架內，改革前中國農村社區的精英集團呈現出類型單一化和結構趨同的特徵。

人民公社化以後，整個農村社會被組織在一個鄉村行政社區的等級框架之內，黨通過組織序列將各級社區政府垂直整合起來，每一級（公社、大隊）社區領導均由上一級黨委任命、並全面對上級負責，他們集黨、政、經三權於一身，對社區內的政治、經濟、文化與社會生活進行全面的行政控制，由於擁有這種控制的幾乎所有資源，各級社區黨政領導在社區內享有絕對的權力與權威。在改革前的鄉村兩級社區，除這種由黨政機關正式授權、以集體財產和社區公共資源作為權力保障，以政治忠誠及完成上級行政指令和行政任務的成績以圖晉升的權力精英外，由於不存在相對獨立於國家與政治之外的社會生活和經濟力量，因而幾乎不可能產生出社會和經濟精英。精英類型這種單一化特徵普遍存在於全國各個地區及各種類型的社區之中，從而導致中國農村社區精英結構的趨同，即基本上由單一的黨政（權力）精英構成。

體制改革與農村社區精英的 生成與互動環境的變化

始於一九七九年的經濟體制改革極大地改變了農村社區的社會環境，改革對農村精英生成條件和行為環境的影響主要表現在：

1. 宏觀經濟管理體制的改革增強了各級政府的獨立利益和自主權。⁶ 一九八零年二月，國務院頒發了「劃分收支、分級包幹」財政管理體制的暫行規定，開始對全國財政管理體制進行重大改革。這一改革有力地改變了中國的權力與利益格局，其主要表現為：(1) 由過去的「一灶吃飯」變為「分灶吃飯」，地方財政的收支平衡也由過去的「千家花錢，一

家平衡」改變為「各家花錢，自求平衡」，從而大大增強了地方的自主權和獨立利益、刺激了各級政府組織收入和積極性，政府的預算約束也開始硬化。(2) 財力的分配由「條條」為主，轉變為「塊塊」為主，自此地方與中央的權力格局大為改觀。(3) 各「大塊塊」（大政府）逐級向各「小塊塊」（小政府）層層包幹，其結果源高度集中的權力與利益不斷向下分散。(4) 由於全國各地方的財政體制不統一，從而使各地政府的權力利益來源及獲得量的多少亦差異很大，原已發展不平衡的各個地區之間的差距進一步拉大。

在財政體制改革後，中央又陸續採取了以「權力下放，引進市場機制」為核心內容的若干重大改革措施，如計劃、金融信貸、價格、稅收、人事和行政管理體制的改革，使各級政府的自主權進一步擴大。

2. 農村改革改變了社區政府行使職能的微觀社會環境。一九七九至一九八三年以聯產承包為核心內容的農村改革，極大地改變了農村社區的組織形式和財產制度：(1) 農民擺脫了原體制對其人身的束縛，獲得了自由支配自身勞動力的權力，由勞動集體中的單一農業生產者轉變為集多種角色於一身的獨立經營者，經營單位也由「三級所有，隊為基礎」變為「統分結合，戶為基礎」。(2) 上述變化的一個直接結果是大大削弱了社區政府作為集體經濟管理者的若干重要職能，它們不再是經濟活動的唯一組織者和直接經營者，政府職能與角色的這一變化嚴重弱化了原高度集中的三權中的經濟控制權。(3) 由於絕大多數農村地區的生產資料和集體財產都已分散到農民手中，鄉村社區政府因失去了對資源的壟斷及分配權，行政控制能力出現嚴重弱化的趨勢，承包制改

革後農村基層政權組織大量癱瘓、半癱瘓的狀態就是這種趨勢的一個證明。

3. 與鄉村政府行政控制範圍縮小、控制能力減弱的趨勢相反，鄉村社區的獨立性和自組織能力逐漸發育。國家通過體制變動和政策調整主動使一部分社會資源（如勞動力、資金、技術、物資等）從國家和集體組織的束縛和控制下解放出來，形成所謂的「自由流動資源」，這些自由流動資源一方面通過不斷將仍由政府控制的資源拉動出來，另一方面通過市場活動不斷增長，而使自身力量迅速擴大，市場空間也因之而不斷擴展和深化。在這個基礎上，一些相對獨立的社會力量和社會組織開始發育形成，如改革後出現並迅速發展的鄉鎮企業工人群體、流動於城鄉之間的農民工大軍、各種民間自發的合作組織等。同時，當人民公社時期的行政組織力量弱化之後，一些原被壓抑或取消的民間組織力量也有不同程度的復興，例如家庭、宗教、傳統經濟組織甚至幫會等。上述兩個過程增強了農村社區的獨立性和自組織能力。

4. 體制的鬆動和政策的調整一方面使新的社會力量和社會組織、新的社會角色和社會位置等新生結構要素得以產生和不斷增長；另一方面，原被體制控制和抑制的社會差異也重新呈現並發展起來。這兩個方面作用的結果，使改革後的農村社會結構發生了劇烈、深刻的分化，開始從一種總體性結構向分化性結構轉變，社會組織的生存方式也由總體生存向獨立生存轉化，⁷ 所謂獨立生存模式是指每個次級組織都有獨立存在的權利，有權決定自己的行為、支配組織所得、為自己的生存負責。改革後農村社會結構的分化⁸在空間層次上，表現為不同地區和不同類型社區經濟社會發展水平和發展模式的不平衡性與多樣性；在組織層次上，表現為組

織類型、組織行為、組織內部結構等諸多方面的差異性；在個人層次上，表現為社會位置（收入、聲望、權力等）類型的增多與其間距離的拉大等等。概括地說，改革後農村社會結構的分化既是社會異質性的增強，也是社會不平等程度的擴大。顯然，在這種結構性的社會分化中，也包含著利益的分化、功能的分化、文化的某種分化、以及體制的分化。伴隨社會的不斷分化、農村社會結構要素間的關係及其整合方式也發生了深刻的變化，由單一的行政性整合轉變為行政性、契約性、以及傳統性（血、地緣）等多種整合方式共存。

儘管以上的概括非常粗略，但由這些描述可以看出，改革使得農村原精英集團過去所賴以生存和活動的社會環境發生了巨大的變化，這不能不引起其自身的相應改變，特別是其內部結構的變化。

改革以來農村社區精英結構與精英關係的變動

農村精英生成條件與行為環境在改革以來所發生的深刻變遷，首先導致了社區精英類型由單一化到多元化的轉變，即在原單一類型的黨政權力精英之外，出現了大量的社會精英與經濟精英，從而改變了社區精英集團內部結構與相互關係。

原權力精英集團的分化

原黨政權力精英集團的內部分化是農村社區精英結構變動的主要方式之一。改革後一部分鄉村負責幹部轉而從事經

濟活動、或興辦企業、或從事經營，即所謂的「下海」經商。據一九九二年我們對山東及江蘇的兩個縣三十個鄉村辦企業的調查，其中 50% 的廠長在任現職前擔任村鄉（鎮）負責幹部，有過擔任村鎮黨政幹部經歷的佔 60%。另據秦少相、賈鋌（1993）對三河縣七十八例較大規模私營企業主的調查，創辦企業前任鄉村幹部的 12 人，佔 15.35%。戴建中（1991）對河南鞏縣 517 位私營企業主的調查結果顯示：原社會身分是鄉村幹部的佔 8.7%，共 28 人。儘管這些結果不具代表性，但至少可以說明兩個問題：第一，原社區權力精英確已發生了分化；第二，曾擔任過鄉村幹部的企業家更容易獲得成功，經濟實力也較強。鄉村黨政幹部轉變為經濟精英主要有三種方式：

第一，完全放棄幹部身分，自己籌集資本從事經營活動，變成私營企業主或個體工商業者。他們中的一些人完全脫離原社區，對社區事務極少參與，影響力漸漸減弱。而留在原社區的人中，有一些人不管經營是否成功，他們或者本人不願參與，或者無機會參與，或者不被社區成員認可，而喪失了影響力。一九九三年我們對順義三個村六個私營企業主作了調查，其中三人原是村、鄉黨政幹部，但現在他們均已不參與社區事務，已脫離了精英集團，儘管其經營比較成功。留在社區中的另外一些人，或主要因經濟實力與經濟活動，或主要因個人品德能力等因素，仍然對社區重要事物發揮重要影響，仍是社區精英集團的成員，但從影響力來源看，他們已不是權力精英，而是經濟精英或社會精英。

第二，通過個人承包或租賃集體企業的方式轉變成企業家。這類企業名義上是集體企業，承包人是社區政府委托的經營者，他們的幹部身分也未完全放棄，但實際上其中的大

部分企業已演變成私營或準私營企業，承包人不只是經營者，而且是實質上的所有者或部分所有者。這類租賃和承包的企業原來大多是規模小、虧損或微利企業，被社區政府當作一個包袱，因而在發包時，企業資產往往被低估，承包條件很低，通常只規定每年上交的承包金或租金，數額是固定的居多。由於鄉村幹部比其他人有更多的機會成為承包人或承租者，因此他們也有意壓價。

一九八五至八六年我們在調查中發現，廣東省南海縣村隊辦企業由此種途徑轉變成私人企業的佔相當大比重，以西樵區為例，幾乎有一半的村辦企業和九成以上的隊辦企業都已承包給了個人。另據統計調查，一九八四年前，這類企業在落後省分的私營企業中所佔比重高達五成。⁹ 一九九二年我們在江蘇調查時，據當地政府估計，村辦企業中有三分之一這類企業。這些資料儘管十分零碎，但它可以說明如下問題：（1）社區集體資產轉移到個人手中的途徑；（2）鄉村幹部因具有地位優勢，故而比其他人更易獲得承包和租賃權，也就是說比其他人更容易獲得流失的集體財產，也更容易獲得成功；（3）與前一種途徑相比，這種途徑「下海」風險小、成本低、收益大、成功率高，這也就是為什麼選擇這種方式轉向經營活動的幹部如此之多的緣故，他們之中的大部分人仍是社區精英人物，但其權威主要來源於經濟活動。

第三，通過鄉村社區政府的正式調動轉而從事經濟活動，成為受政府委托的集體經濟的經營者和管理人。村辦企業、鄉辦企業和鎮辦企業的許多廠長任現職前是鄉村政府的主要幹部，以一九九二年我們對山東威海某區十五個鎮、村辦企業的調查為例，十五個正廠長中，任現職前是大隊（村）黨支部書記和大隊（村）長的五人，任鎮村工業辦公室主任的

二人，另外還有三人是從其他鎮、村辦企業調來的，但他們也曾任過鎮、村黨政負責幹部。也就是說，通過組織調動由鎮村黨政幹部變為廠長的，在我們這個例子中佔三分之二。由黨政機關調往企業的幹部通常是被認為有較強經營能力，有經濟頭腦、思想開放、組織能力強的人，他們多是企業的創辦人或社區骨幹企業的負責人。由於集體經濟是社區政府收入的主要來源、解決政府面臨就業等各種壓力的主要基礎，以及政府權力和行政能力的主要支柱等等，因而常常從社區的黨政幹部中挑選企業的廠長，或讓他們去辦新企業。這部分轉變為鄉（鎮）、村辦企業廠長（經理）的黨政負責幹部，雖然是由行政任命的，但從任命之日起就失去了黨政幹部身分，其對社區的影響力，主要視其經營成功的程度及其經營活動在社區經濟中的地位而定，他們屬經濟精英。

原權力精英中還有一些人轉化成為社會精英，這種情況多發生在那些因年齡、身體等各種原因退休或被免職的幹部身上。這些前負責幹部雖然不再有正式權力，但他們中有一些人當幹部多年，在職期間或政績顯著、或德性感人、或能力極強而享有很高的權威，雖然退休了，但威望猶存，加之他們經驗閱歷豐富，在社區內外有廣泛的社會聯繫，以及與現幹部關係密切，因而仍保持著極大的影響力，如擔當社會衝突的調解人和仲裁者、參與影響決策、擔當民間組織的代表組織社區生活等等。有的學者認為這類前幹部與傳統社會中成為鄉村士紳的退職官僚相似，即社會精英中的核心人物。¹⁰

新精英對舊精英的替代

改革後大量新精英的迅速產生及其對舊精英的替代，是社區精英結構變化的又一重要內容。

改革後，經濟的迅速增長、經濟類型的多樣化、以及相對獨立於國家的自主性社會力量的發育，為經濟精英和社會精英的產生和迅速發展提供了較以往遠為廣闊的空間，在原黨政幹部隊伍之外，大量「經濟能人」破土而出。這些「經濟能人」原來或是具有一技之長的能工巧匠，或是信息靈、有經營經驗的小商小販，或是思想開放、見過世面的復員軍人，亦或是農村中的知識分子，如民辦教師，有些則是有一定社會關係、或頭腦聰敏、有創勁的純農民。通過辦企業、搞銷售、承包漁塘、果園、搞副業等，這些「能人」先富起來，其中有些人發展成實力強大、雇工人數眾多的企業主、農（林、牧、漁）場經營主或大商人。他們的經營成就和獲得的財富使其在社區中享有較高的社會聲望，其經濟實力和經濟活動對社區產生廣泛的影響，並因此而在社區事務上具有較大的發言權，在許多社區，他們被吸收到社會控制集團中，社區政府通過讓這些人參政，獲得他們對發展社會公益事業和鄉村建設的各種支持。

除從這種「經濟能人」中生長起來的經濟精英外，還有一種新經濟精英，他們是從那些在鄉鎮企業中工作的職工中成長起來的。仍以秦少相、賈鋌對三河縣的研究為例，在七十八例較大規模私營企業的企業主中，任現職前是鄉村企業職工的二十二人，是鄉鎮企業業務員的十人，兩者共佔調查總人數的41%。又如在一九九二年我們調查的山東威海某區的十五名鄉辦和村辦企業的廠長中，由工人和銷售人員、技術人員提拔起來的五人，佔33%。

「能人」的出現，是體制鬆動使原被束縛的人材釋放出來的結果，可以說，在某種程度上他們是農村工業化的啓動者之一。而從鄉鎮企業中成長起來的經濟精英則是農村工業化過程自身造就培養出來的。在鄉鎮企業發展早、發展程度高的地區，出現了後者力量和作用不斷增強、甚至取代前者的趨勢。

精英替代主要發生在兩個方面：一是代際之間的替代，即原精英人物，如鄉村政府負責人、企業創辦者等，因年齡大、知識結構與思想觀念無法適應迅速發展的形勢的要求而為年輕一代精英所取代，這在蘇南這類鄉鎮企業起步早、發展水平高的地區表現十分明顯。在我們調查的江蘇某縣的十五個廠長中，年齡超過 50 歲的僅一人，35 歲以下二人，35-50 歲的十二人，而這十五個企業的副廠長均十分年輕，九成在 35 歲以下。在我們調查的六個鎮中，鎮黨委書記、鎮長、農工商總公司經理、各子公司經理等社區黨政經負責人八成在 30-45 歲之間，40 歲以下佔絕對優勢。隨著精英代際更替，社區精英集團的年齡構成、教育程度構成、類型構成等均會發生重大的變化。

精英替代的第二個方面是經濟精英對原權力精英的替代，或稱類型替代。這種替代有兩個含義：一是指經濟精英對權力精英在社區中的地位之替代；二是指在社區精英集團中，部分權力精英的退出和經濟精英的進入。由於經濟發展對社區財政、村鎮建設、社區成員生活水平等方面在改革後越來越重要的作用，¹¹ 經濟精英的地位亦日益提高，在有些地區，經濟精英在社區決策中的影響力已超過權力精英。據有些到珠江三角洲地區調查的學者反映，在這一地區的有些農村社區，企業家群體在何者能夠成為社區黨政主要負責人

的問題上發揮決定性的作用。另據從浙江溫州地區農村調查回來的學者介紹，一些社區由黨政機關正式授權的負責幹部實際上成了企業家的代言人。儘管上述這些現象只是小範圍的，而且筆者自己近來沒有到這類地區做過調查，在國內也還沒有找到這方面研究的公開發表的資料，因而無法做更深入的討論，但可以肯定的是，經濟精英對權力精英地位的替代在某些社區確已發生，雖然程度有所不同。

改革前，農村社區精英集團全部由黨政權力精英構成，改革後，一部分權力精英或因無法適應變化了的形勢而離開，或因徹底轉向經濟活動而徹底脫離精英集團，與此同時，新型精英、特別是經濟精英開始形成，並進入到原全部由權力精英構成的社區精英集團之中。另一方面，隨著經濟發展對社區的作用日益重要，經濟精英的地位亦大為上升。精英的這兩種替代交織在一起，深刻地改變了社區精英集團的內部結構和相互關係。

精英轉化

在前面所述原精英集團的分化中，我們已經討論過精英轉化的一個方面，即權力精英中一部分人分化出來，轉化為經濟或社會精英。實際上，伴隨這一轉化過程的是經濟精英或社會精英向權力精英的轉化。一九九二年我們在江蘇某縣考察的十五個村、鎮辦企業的廠長中，有三名被任命兼任農工商總公司副總經理、外貿公司經理，這些廠長所在企業都是該社區規模最大、實力最強，對鄉鎮財政收入貢獻最多（有兩個企業的利潤上交佔鄉鎮預算外收入的七成以上）的企業。還有一些經濟精英，乾脆被正式吸納到權力精英隊伍中，成為黨政或經濟管理部門的負責人，即企業家官員化。在一九

九二年對江蘇某縣六鎮的調查訪問中，我們發現，鎮農工商總公司及下屬子公司的正副經理中，有一些人是從鎮村企業中提拔上來的，個別鎮的黨委書記也是由廠長提拔上來的。

通過上述簡單描述可以看出，原權力精英集團的分化、新舊精英的替代、精英轉化三種過程交織在一起，粗略構成了改革以來，農村社區精英構成和精英關係變動的複雜圖景。實際上，勾劃出這一圖景只是初步的工作，更有意義的事情是循著變動的線索，追尋其運作的機制和成因。

農村工業化與精英構成的地區差異

以上我們從總體上粗略地描述了改革以來中國農村社區精英結構與精英關係的變化，但是，在不同地區，該變化的程度、變化的速度、變化的具體方式、變化的特徵和過程極為不同，精英集團的構成與相互關係也因而大相逕庭。造成現階段農村社區精英結構與精英關係地區差異的一個最重要、最基本的原因，是農村工業化在改革後的興起和迅速增長。

工業化對社區精英構成的影響表現在兩個方面：

第一，工業化水平。工業化的一個最直接的結果是生產力的巨大發展和社會財富的迅速增加。工業化在提高生產力、積累財富，進而創造經濟精英的機會和能力上，是單純的農業生產所無法比擬的。因此，工業化水平不同，創造經濟精英的機會和能力也不同。

第二，工業化方式。在中國農村，不同地區推進工業化的方式極為不同，我們可以將其概括為兩種「理想類型」，

一種是依據自由化的市場力量，一種是依據行政化的組織力量，前者可稱為「工業化的市場模式」，後者可稱為「工業化的組織模式」。前一種模式推動工業化的主體以個人和民間力量為主，推動手段是自由化的市場力量，即鼓勵、放任個體、私營、聯戶等民辦企業的發展。後一種模式推動工業化的主體是社區政府，推動手段是用行政化的組織手段，大辦鄉（鎮）辦、村辦等集體企業。

在同樣的工業化水平下，上述兩種不同的工業化模式為不同類型精英提供的生成發展機會和活動空間十分不同。以同樣高的工業化水平的兩類社區為例，在「工業化的組織模式」下，在實行承包制時，無論原有的集體資源得以保存，還是基本消失，均因獲得了較之原有以農業為基礎的集體資源更強而有力的、以工業為基礎的、新的集體經濟的支撐，鄉村黨政幹部的權威基礎不僅沒有削弱，反而大大增強。這類地區的基層政權組織集行政職能與經濟管理職能於一身，憑借行政權力和組織手段，動員和集中社區一切資源，快速形成新的生產力，使得它在社區間具有較強的競爭力；另一方面，它的行政職能又借助於集體經濟得到強化。因此，這類地區的社會控制非常廣泛有力，社區內部由於集體化的強大抑制作用和社區政府的行政調控呈現出較強的均質性，相對獨立的社會力量很難發育。因而在這類地區，權力精英仍佔絕對優勢，經濟精英主要是那些從權力精英中分化出來的，或由權力精英行政任命的鄉（鎮）、村辦企業的廠長，兩類精英之間關係密切而且經常互相轉化。

在「工業化的市場模式」下，因實施承包制而喪失了集體資源的社區政府控制力大大削弱，民間企業的迅速發展不斷壯大經濟精英和社會精英的力量，權力精英的活動空間和

行政能力則相對縮小。如前所述，這類地區中有的社區已經出現了權力精英的去留受制於經濟精英，或成為他們的代言人的現象。

由此可見，工業化水平和工業化方式是影響社區精英構成形態的最基本的要素。一方面，基於各種歷史的、地域的，以及某種偶然的因素，各地農村工業化起步的快慢不同；另一方面，改革以來各行政社區有了自己的獨立利益和選擇自己行為的自主權，他們採取了不同的工業化戰略。工業化水平與工業化方式的差異，決定了農村社區精英集團內部構成與相互關係在改革以來的不同的變遷過程和變遷形態。

因此，我們可用上述兩個因素來刻劃中國農村社區精英結構的區域差異，前者稱為「工業化」變量，這裡的工業化指的是改革以來中國農村逐步建立和發展鄉村工業的過程。一個社區的工業化水平是以非農產業產值佔農村社會總產值的比重，以及非農勞動力佔農村總勞動力的比例來衡量的。由於對工業化的行政化組織干預主要來自社區政府，而社區政府的控制能力與屬其所有的集體經濟力量的強弱成正比，因此我們將集體經濟作為刻劃社區精英構成的區域差異的另一變量，稱為「集體化」變量。集體化從形式上講是社區共享資源在社區總資源中的比重，實際上是黨政組織直接控制資源的程度。衡量集體化程度的具體指標是村、鄉企業所涉及的戶數佔該社區總戶數的比例。將兩個變量交互分類，可得到四種「理想型」社區，即：

1. 低工業化、高集體化類型，人民公社時期的農村社區均屬於此種社區，目前這類社區基本上已不復存在了。這

種類型社區的精英構成正如我們前面所說的那樣，類型單一化，即精英集團單一由黨政精英組成。

2. 低工業化、低集體化類型（雙低型），目前大部分農村社區屬於這種類型的社區。在這類社區，因工業化水平低下，因而經濟精英數量少，且實力有限，無法形成有影響力的集團對社區社會發揮有效的影響。而原權力精英因承包制的實行喪失了借以進行強社會控制的集體資源，行政能力和影響範圍嚴重弱化，有許多基層政權組織處於癱瘓、半癱瘓狀態。社區精英集團結構鬆散、缺少分化。

3. 高工業化、低集體化類型，溫州地區是這類型社區的典型代表，其工業化模式類似於「工業化的市場模式」。在前面我們已對這種類型社區的精英構成和精英關係的變動特徵作了簡要的描述，即精英的類型多、民間經濟精英力量強大，在社區內作用舉足輕重，與權力精英分化顯著。

4. 高工業化、高集體化類型（雙高型），蘇南地區的大部分農村社區是這種類型的典型代表，其工業化方式類似「工業化的組織模式」。前面我們也已對這種類型社區的精英構成與精英關係的變動過程特徵作了概要的討論，此處不再贅述。

應當說明的是，中國農村的大多數社區的情況並不如此典型，比如工業化為中等水平，集體化程度也是中等的，或者工業化水平很高，但集體化程度是中等的等等，可做出種種組合。但是只要了解這兩個變量對精英構成變動的影響方式，就可以對該社區精英集團的結構變動狀況作出某種預測。

社區精英構成從區域間的趨同朝向區域間的分化，是改革以來農村社會變遷的最主要的內容之一，它導致不同地區

在政府能力和政府行為取向、權力格局及權力關係、社會結構和文化小傳統、經濟社會發展模式和發展進程等多方面的廣泛分化。農村工業化對這一社會歷史變遷過程產生了深刻的影響。本文限於篇幅和資料的關係，未能對此作更深入的討論，只是提出了某種線索，作為進一步研究的探路石。從我們以上簡單的討論可以看出，改革後農村社區精英集團的、進而權力格局的變動既有精英循環，也有精英轉化兩個方面，不過在不同類型地區，這兩種方式起作用的程度不同，需做進一步調查和進行更細微深入的分析。

註釋

1. 這四次實地調查分別是：(1)一九八五至八六年世界銀行與社科院經濟所、北京大學社會學系等組成的《鄉鎮企業聯合考察團》對江蘇無錫、廣東南海、安徽界首、江西上饒四縣鄉鎮企業的考察。(2)一九九零年北京大學《社會分化》課題組對江蘇昆山、陝西鳳翔、河北清苑縣和內蒙古翁牛特旗鄉鎮企業的調查。(3)一九九二年北京大學社會學人類學研究所對江蘇和山東三十個鄉鎮企業進行的合作案例研究。(4)一九九三年由北京大學東方學系與社會學、經濟學系合作對北京順義縣三個村個體企業進行的案例調查。
2. 參見《社會科學百科全書》，頁220有關精英條目。
3. 在Lachman (1990)一文中關於這方面的理論有較詳細的描述。
4. 有關精英循環理論和精英轉化觀點的詳細論述請參閱Victor Nee (1989)的市場過渡理論和Andrew Walder (1992)的有關文章。
5. 關於總體性社會的論述參見孫立平 (1994)。

6. 村民自治委員會不是一級政府，但它具有某些行政管理職能，因此我們在談及社區政府時也將其包括在內。
7. 獨立生存模式的論述見科爾曼 (1992)。
8. 關於農村社會分化的論述參見北京大學社會分化課題組 (1990)。
9. 轉引自秦少相、賈鈺 (1993)。
10. 有關論述參見Victor Nee (1991)。
11. 有關這方面的討論汗牛充棟，威廉·伯德和艾倫·蓋伯 (1989)一文非常值得一讀。

參考書目

- 北京大學社會分化課題組，“工業化與社會分化——改革以來中國農村的社會變遷”，《經濟與社會》，1990年，第4期，頁1-10。
- 伯德，威廉和艾倫·蓋伯，“為什麼要工業化？——對農村社區政府的激勵”，載林青松和威廉·伯德（編），《中國農村工業：結構、發展與改革》，頁436-475。（北京：經濟科學出版社，1989）。
- 《社會科學百科全書》。（上海譯文出版社，1989）。
- 科爾曼，詹姆斯，《社會理論的基礎》。（北京：中國社會科學出版社，1992）。
- 孫立平，“改革前後中國大陸國家、民間統治精英及民眾互動關係的演變”，《中國社會科學季刊》，1994年，第一卷，頁37-54。
- 秦少相、賈鈺，《社會新群體探秘——中國私營企業主階層》。（北京：中國發展出版社，1993）。
- 戴建中，“河南企業主現狀調查”，《社會學與社會調查》，1991年，第5期，頁34-40。

Lachman, Richard, "Elite Conflict and State Formation in 16th-17th Century England and France," *American Sociological Review*, Vol. 54, 1989, pp. 141-162.

Lachman, Richard, "Class Formation Without Class Struggle: An Elite Conflict Theory of the Transition to Capitalism," *American Sociological Review*, Vol. 55, 1990, pp. 398-414.

Nee, Victor, "A Theory of Market Transition from Redistribution to Market in State Socialism," *American Sociological Review*, Vol. 54, 1989, pp. 663-681.

Nee, Victor, "Social Inequality in Reforming State Socialism: Between Redistribution and Markets in China," *American Sociological Review*, Vol. 56, 1991, pp. 268-282.

Walder, Andrew, "Property Rights and Stratification in Socialist Redistributive Economies," *American Sociological Review*, Vol. 57, 1992, pp. 524-539.

8

一個描述轉型期的中國城市 社會分化之實證分析框架

時憲民

八十年代後期，中國學術界出現一股社會分層研究熱。不少學者認為，隨著經濟體制改革的展開和社會利益群體的形成，中國社會正逐步形成一個階層化社會。一時間，運用西方社會分層理論的基本範式來確定中國的社會分層結構成爲一種研究時尚。我們認為，假定中國社會在改革後已出現一個階層化趨勢，並以此爲依據來理解中國的社會變遷，勢必會產生研究上的誤導。因爲，在改革後所發生的社會變遷以及社會成員的利益分化，並不足以說明中國社會已經形成了一個階層化趨勢。社會分層所表達的是一個相對穩定的社會結構狀態，一個成型的分層結構至少應具備兩個前提條件：第一，各社會群體之間存在著明確的區分界線，而群體成員具有社會地位的一致性；第二，社會成員的社會地位均經過了相應的制度化。可是，反觀中國的現實，社會所呈現的基本狀態卻不是一個靜態的有序結構，而是一個變動不居

的動態過程。社會成員的異質性所產生的僅僅是許多仍然處於不斷分解與組合之中的、尚未最後定型的身分群體，而遠未積澱成為社會階層。

我們認為，當今中國社會的總體結構特徵是社會分化，而分化的主要內容是結構分化。深入探討和分析社會分化的動因、過程、特徵及其趨勢，應當成為社會學在相當長時期內的重重大研究主題，成為我們理解中國社會變遷的主體框架。

從形式上看，社會結構分化體現了社會組織方式的重大變化，它是通過社會成員的類別分化而表現出來的；從內容上看，社會結構分化意味著社會運行方式的轉變，其核心內容是新規則的確立及其制度化。因此，從根本上看，從計劃經濟向市場經濟的轉變，在社會層面上的主要內容即是社會結構的分化，和在新規則以及新機制基礎之上的重新整合。本文便是試圖在上述理解基礎之上，主要以筆者對北京個體戶的實證研究為依據，¹ 去分析中國社會結構分化的基本內容，並提出一個用以描述城市社會結構分化狀態的實證分析框架。

社會轉型期的雙二元社會結構

眾所周知，改革前的中國社會實行徹底的計劃體制。計劃體制不僅僅是社會資源調配的唯一型式，也是社會的基本組織方式。以計劃為核心的管理思想在四十年的社會主義建設過程中不斷得以強化，深深地滲透到社會、經濟、政治的各個環節以及意識形態、社會價值觀念之中，具有了無可懷

疑的權威性，成為影響社會結構方式的決定性因素。在單一計劃體制下的原中國社會結構具有三大基本特徵：第一，在城鄉關係上，表現為城市和農村兩個社會相分離的城鄉二元結構；第二，在所有制結構上，表現為以全民所有制和集體所有制為基本形式的單一的社會主義公有制；第三，在分配形式上，則是以「大鍋飯」和「鐵飯碗」為基本特徵的平均主義分配制度。這三大特徵構成了原社會結構的基本制度性因素，並成為原社會結構穩定的根本性制度保證。而且，它們形成了改革後社會分化的基本制度背景。

經濟體制的改革打破了中國幾十年僵化的自我封閉狀態。八十年代的經濟成長取得了令世人矚目的持續發展。但是，對於社會發展來說，最重要的變化並不在於經濟已達到的發展水平，而在於正在發生的社會結構轉變。這是因為，改革前中國的落後並不單單在於經濟發展起點低，而更在於由上述制度性因素所造成的社會體制的僵化，而且，體制問題恰恰是造成經濟不發達的最重要的原因之一。從這種意義上說，改革後的經濟發展正是由體制變革釋放出來的活力所實現的。換句話說，經濟的發展首先得益於體制的變化，而不是產業結構的調整。進而論之，如果說經濟體制改革是八十年代社會結構分化的導因，那麼，更深層的動因則是來自制度性的變革（如改革後國家實行了扶持個體戶的政策、允許國營職工自由流動的政策等等）。正是從這種意義上，我們說，改革後的中國意義最深遠的變化在於伴隨著改革的發展，社會正在發生一場重大的社會結構轉型。在這一轉型期間，形成了特有的社會結構模式。其中既包含了改革後社會發展的動力，也同樣蘊含了對未來社會發展有利或不利的影響；它不僅僅提供了現實社會經濟運行的基本依托形式，而

且直接影響到社會利益結構的調整、社會成員的位置分配、以及社會整體的整合方式。總之，轉型期的社會結構是一個既成的事實，它包含著十分重要的社會結構分化內容。

總起來說，我們認為，改革後的中國社會一開始就形成了一個特有的雙二元結構。其中，第一個二元是在原城鄉二元結構基礎上形成的新的城鄉二元結構；第二個二元則是由於體制的改革所形成的體制二元結構。這一結構的形成與改革前的基本制度背景、改革中所要解決的問題、改革後社會經濟的走向密切相關。在社會轉型的整個時期，它將成為中國社會最基本的結構模式。因此，它是我們理解中國社會分化的兩條對角線，和我們認識與現實社會發展相關的許多重大問題的重要線索。

第一個二元結構：新城鄉二元結構

前邊我們提到，城市和農村相分離的城鄉二元性是改革前中國社會重要的結構特徵之一，這一結構形態使得城鄉社會呈現為兩個相對獨立的封閉世界。由於城鄉社會之間在發展水平上的天壤差別，以及兩者改革前在制度背景上的巨大差異，使得城市社會和農村社會在結構分化的速度、程度和方式上均有著截然不同的特徵。

在農村，改革是從給農民以土地、開放農產品集貿市場開始起步的。一九七九年的中央工作會議針對農村改革作出了兩項決定：第一，陸續提高糧食、棉花、農藥等主要農副產品收購價格，同時降低農業機械、化肥、農藥等農用工業品，減免社隊稅收，以縮小工農業產品剪刀差，調動農民生產積極性。第二，明確指出「社員自留地、家庭副業和集貿

市場是社會主義經濟的必要補充部分，任何人不得亂加干涉。」²這兩項政策很快見效。一九八零年，各地傳統集貿市場全面恢復，數量達到一九六五年的水平。農民完成交售定額後的多餘產品可以合法上市，長途販賣也被允許。農村商品流通開始活躍起來(李光惠等，1988：533)。在此成功基礎上，當農民對政策有了較強的心理承受能力後，以家庭聯產承包責任制為主要內容的農村改革全面展開，農民的傳統身分發生根本性變化，由人民公社社員轉變為獨立的經營者。農業生產開始步入商品化道路。在農民的勞動生產有了可供積累的剩餘資金時，便開始轉向工業投資，形成了八十年代中期的鄉鎮企業大發展。在之前，農村社隊企業僅僅只是以工補農的副業；可現在，它卻成為農村工業化、吸收農村剩餘勞動力的主要通道。一九八五年底，全國的鄉鎮企業總數已達到 1,222.5 萬個，職工總數接近 7,000 萬人(孟昕、白南生，1988：3)。

在城市，改革則是從搞活商品流通領域和解決城市待業人員開始起步的。改革之初，城市面臨單一計劃體制所留下的三大難題：第一是國營企業管理體制僵化，生產效益低下；第二是由於商業網點嚴重不足，社會流通領域嚴重堵塞，形成所謂吃飯難、住店難、做衣難……等一系列「城市病」。例如，北京建國初，人口為 200 萬，共有商業服務網點約 7 萬個，每萬人佔有網點 318 個。到一九八零年，人口增加到 890 萬，還有流動人口約 100 萬，商業服務網點卻下降到 9,000 個，每萬人佔有網點僅 9.1 個；第三是待業人員問題嚴重。一九七九年，全國待業人員總數達到 2,000 多萬，當年必須安排的就有 800 多萬。³對此，一九七九年的中央工作會議制定了城市改革起步的三個要點。(1) 試行擴大企業自主

權和實行經濟責任制；(2) 強調發揮市場調節作用，發展多種經濟形式，搞活流通領域；(3) 制定了大力發展個體、集體經濟，待業人員「自謀生路」的就業方針（時憲民，1993：39）。這些措施首先造成了城市個體戶的大發展。在前十年的改革中，城市個體戶的迅猛發展成為大城市最引人注目的內容。

綜上所述，由於城鄉之間改革取向上的差異，使得農村和城市成為兩個完全獨立的改革領域，從而導致了內容完全不同的結構分化。這種情形構成了新城鄉二元結構的基礎，並給社會結構帶來了如下重要特徵：

第一，由於改革在城市和農村形成了兩個相對獨立的分化空間，分化所包括的社會發展內容完全不同，因此，新的社會整合過程也首先是分別在城鄉兩個領域內展開的。在農村，逐步形成了三個重要的整合點：一是鄉鎮企業與鄉村政府的關係；二是鄉鎮企業與農業生產的關係；三是農民家庭與所在社區的關係。在城市，社會整合也同樣凝聚為三個方面的內容：一是政府與國營企業的關係。這一關係在進入九十年代後已成為直接影響到改革是否能進一步發展的關鍵問題；二是不同所有制經濟組織之間的關係；三是個人與所屬單位的關係。這些新的整合點集中體現了社會結構調整的一系列重要內容。

第二，農村實行的年產承包責任制和鄉鎮企業的大發展，導致了農村勞動力結構的重大調整。在鄉鎮企業吸納了近一億農村勞動力的同時，還有大量農村剩餘勞動力以農民工的形式進入城市。進城農民工的數量已超過一千萬，他們在城市的存在極大地影響了城市的發展。筆者一九九零至九一年在北京做個體戶研究時了解到，在北京具有臨時居留資

格的外來人員已超過了一百萬之眾，他們形成了一個龐大的「準移民群體」。在北京的城市農貿市場中，進城農民工已佔市場經營者總數的七成（時憲民，1993：348）。而在被稱為「移民城市」的深圳，擁有深圳戶口者僅佔該市現有人口的三分之一，而領取暫住證的農村打工族達近二百萬人。進城農民工極大地衝擊了城鄉戶籍制度對社會流動的制約性，並對城市的就業制度、人口結構、社會管理等等造成了深刻的影響。

第三，鄉鎮企業與城市的原有工業體系之間的市場整合。鄉鎮企業大發展與國營企業受體制所困、效率低下有關。但不管怎樣，鄉鎮企業已完成了它的起步期，形成了年產值超過萬億元的農村工業體系，而且，它們的發展完全是在計劃體制之外、以市場為導向的。這樣，鄉鎮企業的市場競爭將直接影響國營企業內部的機制改革。城鄉兩大工業體系發展的並軌，對中國經濟的發展關係重大。

總之，新的城鄉二元結構造成了一個全新的城鄉關係格局，這一格局成為產生社會運行新規則和創新城鄉社會制度的一個重要現實基礎。

第二個二元結構：體制二元結構

體制的二元結構是轉型期中國社會最重要的結構特徵之一。體制分化直接導源於經濟體制改革的基本思路，即試圖通過啟動市場的方式來改變改革前的單一計劃經濟體制。這一改革思路在中共十四大上，被正式確定為要建立在國家宏觀調控下的市場經濟模式。市場的啟動和隨之而來的體制轉軌，是從改變單一的所有制結構（包括全民所有制和集體所有

制)開始的。鼓勵私營企業和個體戶發展的政策導向,造成了一個多種所有制並存的格局。與原有的單一公有制相比,多種經營形式並存的局面帶來了社會運行的不平衡,形成了原先所沒有的市場競爭;而這種新局面包含了不同所有制形式之間運行規則的巨大差異。因此,以多種所有制並存取代原單一的公有制這一重大政策舉措,成為體制分化的開端,也是改革的民間發動的起步之處。多種所有制並存的格局大大加快了社會結構分化的速度。

事實上,農村改革的成功在於非觸及了原體制的外圍。改革之所以最先在農村開始,就在於計劃體制對農村的控制要大大弱於城市,因而農村能比城市能更容易地進入一個自由的發展空間(如鄉鎮企業)。因此,二元體制格局的真正形成是在一九八五年城市體制改革開始之後。在新的城鄉二元結構格局基礎之上,二元體制結構對現今的城市社會結構狀態帶來了深刻的影響。

所謂體制分化,其核心內容是指隨著多種經濟形式和多種經營方式的出現,社會經濟的運行規則被劃分為兩種不同的方式:一種是仍然以計劃為導向的傳統運行規則,另一種則是以市場為導向的新型運行規則。這一差別成為引導城市社會結構分化方向的重要原動力。

首先,體制的分化使社會被劃分為體制內(原國營部門和集體所有制部門)和體制外(改革後產生的私營企業、個體戶、民營企業、三資企業等等)兩套運行系統。改革後,出現了各種不同類型的非國營經濟組織,新產生的這些組織對社會的意義決不僅僅只是表示組織類型的增多,而在於不同所有制類別的經濟組織是以新興結構要素加入到社會當中的,不同所有制的稱謂包含了完全不同的社會結構內容。體

制內外兩套系統的根本區別在於,它們的運行依照不同的規則,並採用不同的組織方式和分配方式。一方面,在原有體制內,社會經濟組織依然是高度行政組織化的、以垂直管理為特徵的國營、集體系統,其組織行為基本上還是以計劃和行政調控為取向。雖然改革後這類組織從政策上獲得了許多自主權,但實際上它們由於未能從根本上擺脫計劃體制的控制,因而它們很難充分利用政策給予的自主權去改變原有的運行方式。另一方面,在原有體制外,由於新生的私營企業、個體戶、民營企業都是從原有體制中徹底分離出來的,它們的利益實現已與原體制內的利益體系毫不相干,而是與變動不居的市場緊密結合,就使得它們的行為基本上是以市場為取向的。

第二,體制分化形成了體制內和體制外的兩種不同的社會分化模式。在體制內,由於個人仍舊依附於原有的行政化組織單位,社會分化的基本方式是以企業為單位的集團性分化。隨著改革以來「政企分開、放權讓利」城市改革政策的實行,原體制內部門的自身利益得到了不同程度的強化,造成了不同組織之間的分化。但是,由於組織內部的分配方式並未得到改變,組織成員依然按照均等性原則加以分配,使得組織內部仍然保持了較高的同質性。⁴ 在體制外則是另一番情景。擺脫了原計劃體制的私營企業、個體戶、民營企業,它們都是具有自主地位的「個體」,利益的分配是以個人為單位的,因而在分化上,其基本方式是以個人為單位的。他們在分化中逐步形成了與原有體制內組織和成員大相逕庭的行為規則和價值觀念。

第三,體制分化引發了大規模的社會流動。在體制分化的背景下,社會流動首先主要發生在不同所有制組織之間。

對社會成員來說，不同所有制的稱謂體現了不同的利益內容。如國營企業不會有失業的壓力，並能享受到從住房到公費醫療的各種保障，但是必須忍受低工資；個體戶沒有任何保障，還必須獨立承受巨大的經營風險，但他們卻有可能掙到工資族所不敢企望的巨額經營利潤；「三資」企業雇員能夠成為令人羨慕的「白領」，但又必須在洋老板的嚴格管理下從事緊張的工作。當「鐵飯碗」不再是唯一的選擇時，社會成員便開始以不同的取捨來決定自己的流動方向。而且，在社會流動中，「鐵飯碗」的吸引力急劇下降。

第四，體制分化導致了新的社會分工格局的形成，並牽動了社會結構的一系列重大調整。不同所有制組織共處於同一市場之中，它們的互動不斷形成了新的社會運行規則，引起了社會分工的變化。(1) 體制外組織的市場競爭，對體制內組織的內部結構造成了巨大的衝擊，使之作出相應的調整。而且，隨著體制外組織數量的增多，不同所有制組織的市場佔有比例發生重大變化。例如，城市個體戶在第三產業的高速發展，一方面使得在城市第三產業中個體戶的經營網佔據了大多數；另一方面，造成了城市第三產業的發展呈現出經營單位小型化的趨勢。這一變化帶來了產業內運行機制的轉變。(2) 體制外組織的發展引發了政府系統的職能分化，使政府有關職能部門形成了新的分工調整。筆者對個體戶的研究證明，出於對個體戶管理的需要，北京市的政府管理系統進行了全新的調整(時憲民，1993：121-149)。(3) 體制內外組織的競爭以及政府管理方式的變化，導致了社會利益關係的調整，利益原則開始成為調整社會群體行為的主要原則。

因此，體制的二元結構深刻地影響了各社會群體的社會地位，從而成為新的社會整合的另一個基本凝聚點。

綜上所述，雙二元社會結構作為社會轉型期的一種結構模式，成為所有社會重要調整的基本依據，也成為社會群體和社會成員社會地位變化的基本外在制度環境。

分析框架

通過前面的分析，我們描述了社會轉型期雙二元社會結構的基本特徵。接下來的問題是，如果我們認定雙二元社會結構的確是中國社會轉型期特有的結構狀態，那麼，我們能否建立一種可以操作的分析框架，去對雙二元社會結構分化的具體程度、各社會群體在現實社會結構空間中所處的地位、以及它們對社會分化與整合作出了什麼樣的貢獻進行實證的分析？實際上，本文前面部分所分析的雙二元社會結構的分化模式，尤其是體制的二元分化導向，已為解決我們的問題提供了關鍵的線索。我們完全可能以改革以來結構分化的基本歷程為依據，從現實的社會運行模式中離析出對其起到根本性作用的幾個要素，並用它們作為分析變量，以建構一個實用的分析框架。這正是筆者試圖嘗試去做的。

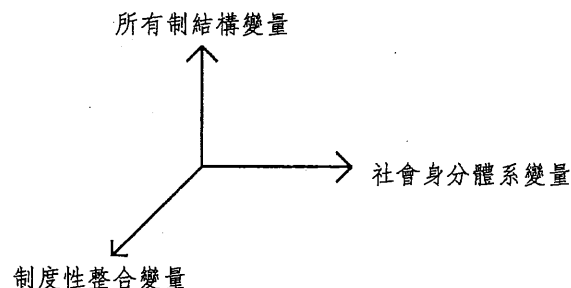
正如我們前面所分析的，所有制結構的分化，是我們理解中國社會結構分化的一個重要突破口，無論是新社會群體的形成和原有社會群體的變化，還是作為個體的社會成員在社會分化過程中的地位變化，均與此相關。按照這一思路，筆者認為，在體制二元結構的基本背景約束下，影響社會成員(群體)在社會結構空間中位置定位的基本社會變量主要有以下三個：

第一，所有制結構變量 (ownership structure variable)。這是一個最基本的分析變量，在二元體制背景下，不同所有制類別的歸屬已成為社會成員首要的社會身分。一方面，所有制結構規定了不同所有制身分社會成員的基本社會地位；另一方面，在所有制結構的變化上包含了社會運作方式的變化。

第二，社會身分體系變量 (social status system variable)。這一變量的含義是在所有制結構發生變化的條件下，原社會身分體系發生的結構變動。其外顯形式是社會成員在新的利益關係上形成類別化趨勢，其內在含義是社會成員社會行為方式、價值觀念等的變化。

第三，制度性整合變量 (institutional integration variable)。這一變量表明政府在社會整合中所居的主導性地位。社會的分化並不意味社會的分散，從社會發展上，社會要求各組成部分協調成為一個統一整體，這即是社會發展的一體化趨向。在中國，政府所擁有的決策權威使之成為最重要的社會整合力量，政府所採用的具體整合方式會直接影響到社會成員社會地位的變化。

根據我們前面的分析，這三個變量所包含的內容在現實的社會過程中有著密切的聯繫，它們之間關係的形成以及演變存在著現實的邏輯關係，它們共同影響了社會成員社會地位的變化。這三個變量結合在一起正好構成了一個三維座標系，如下圖所示：



按照本文的理論思路，這一三維座標系正是我們所要尋找的實證分析框架。它提供了一個三維的立體分析空間，使我們有可能在它的指導下對現實的分化過程進行具體的分析、甚至量化的度量。我們將對這三個變量分而述之。

所有制結構：社會運行方式轉變的程度

基本命題：所有制結構的變化體現了社會運行方式轉變的程度

改革十餘年，任何人都能感到的一個重要變化便是社會職業結構的變化。這種變化一方面表現為職業種類的空前增多，另一方面則表現為職業構成的空間關係的變化。在農村，在原僅有單一農業生產的廣闊大地上崛起了由製造業、加工業、建築業等在內的年產值超萬億元的鄉鎮企業行業集群，它依托了農村前所未有的、業已開始從根本上改變農村社會分工的新型職業結構，農民因而由單一的農業生產者走上了職業多元化的道路。在城市，第三產業的發展成為城裡人改變職業的主要通道。過去那種一提就業就只聯想到「進廠當工人」或「進機關當幹部」的格局已永遠成為歷史。如

果我們把眼光從上述職業結構的變化轉到職業結構變化的過程上，我們就會發現，職業結構的變化首先是由所有制結構的變化引起的；而且，職業結構變化的方向也與所有制結構變化的內容高度相關。

在現今中國城市的所有制結構中，主要包括以下幾種所有制類別：原全民所有制國營企業、原集體所有制企業（即所謂大集體）、改革後出現的各部門辦集體所有制企業（即所謂小集體）、無上級主管部門民辦企業（這類企業多是在一九八八年清理公司過程中與原上級主管部門脫鉤後形成的）、⁵ 私營企業（和個體戶）和「三資」企業。實際上，這些不同的所有制形式表現為一個以原計劃體制為一個極點、以改革後發育的市場體制為另一個極點的連續分布。在這一個連續分布上的每一個點（即每一個不同的所有制形式）上，都體現了與其他點所不同的特徵（運行方式、組織方式、內部分配方式等等）。這種狀況正好體現了中國社會結構分化的基本情景，它包含了三個理解現今社會結構狀態的基本要點：

第一，社會結構分化的程度首先體現在同一行業內不同所有制經營組織的比例關係上。例如，在城市第三產業中，發展最快的是個體戶。根據北京市西城區的情況，一九八一年，全區共有商業、飲食、服務、修理經營網點 2,329 個，其中，國營為 909 個，佔總數的 39%；集體為 713 個，佔 31%；個體為 706 個，佔 30%。到一九八九年，網點數上升到 6,932 個，其中，國營為 897 個，佔 13%；集體為 1,781 個，佔 26%；個體為 4,210 個，佔 61%（時憲民，1993：8）。這一比例關係的變化，一方面使得個體戶對北京第三產業的發展產生了很大的影響，另一方面，個體戶的衝擊刺激了國營組織內

部的結構調整（如將部分商店櫃台出租給個體戶經營）（時憲民，1993：108-120）。

第二，不同所有制組織所佔比例的大小，直接影響到社會分化的狀態。例如，北方與南方的一個重要差異，就在於南方社會中，「三資」企業佔了很高的比例，而北方的比例卻很低。這樣，在南方，「三資」企業成為吸納社會就業的一個重要通道；而在北方，「三資」企業的這種作用就要低得多。相應地，南方的社會機會也就大大多於北方。推而論之，不同所有制類型在社會中的比例狀況，對社會心理的影響很大。如在北京，「三資」企業的比例遠遠低於南方的廣州，而個體戶卻佔有突出的位置，因而，北京居民社會焦慮的主要指向便對準了個體戶。

第三，社會成員在社會地位上的差別首先不是體現在不同職業之間，而是在不同所有制之間。換句話說，處於同一行業之中的人，由於不同的所有制身分而使從事同樣職業的人具有不同的社會地位。如國營飯店、「三資」飯店和個體餐館的服務員的社會地位便全然不同。

因此，我們說，所有制歸屬成為社會成員的首位身分標誌。

如果我們再往深處追究，那麼，所有制結構的狀態後面是社會的運行方式的轉變，因為從根本上看，不同所有制之間的差異正好是組織運行方式的不同。所謂「運行方式的轉變」，包含了兩層含義：（1）社會各種所有制經營組織共處於同一市場體系之中，從而使原社會經濟過程的組織聯結方式發生了改變。不同運行規則在同一市場競爭中必然發生相互碰撞，這正好成為運行方式轉變的現實動力。（2）組織行為的動力發生變化。在相互競爭的市場中，無論是國營企業還是

個體戶，它們都是必須為自己的經營後果負責的市場經營者，因此，經營組織的行為動力不再是上級的指令，而是市場的經營效益。這時，利益原則開始成為支配組織行為的主導原則。而組織主體利益的不斷強化則反過來成為進一步轉變運行機制的動力。

從上面的分析中，我們可以提煉出兩條十分有用的理論假設：

假設一：所有制結構中各種所有制類別的比例關係，是度量社會結構分化的程度和特徵的重要指標。

假設二：不同所有制組織運行規則的整合程度，體現了社會運行方式轉化的內容和程度。

社會身分體系：社會成員的類別化

基本命題：由二元體制導向的社會身分多元化是社會成員分化的主要特點

一般來說，在以社會成員為單位來分析社會結構分化時，都會把注意力放在職業結構的變化上。這是因為，在一般的情況下，社會結構的分化通常是由職業結構的變化引起的。這時，個人的社會流動首先是職業的流動，社會成員通過在職業身分上頻繁的水平流動或垂流動改變其社會地位，從而在社會總體上形成了社會地位的重新分布。因此，在一般的意義上，刻劃社會分化並測量分化程度的基本指標是社會成員在社會流動過程中的職業變動情況。但是，中國在改革後所發生的分化卻是與上述情形大不相同的一種「非常規的」結構分化。社會成員的流動首先不是職業的流動，

而是社會身分的流動；社會分化的起步首先是對於原封閉的社會身分體系的突破，而不是來自於產業結構的調整。

剛性的身分制是改革前中國社會結構的基本特徵之一。在徹底的計劃體制約束下，所有社會成員被劃分為彼此難以相互跨越的幾大社會身分類別。改革後，隨著二元體制的形成、所有制結構的變化，原剛性的社會身分體系開始向彈性的身分體系轉變。這種轉變是指：一方面，從理論上說，改革後各種社會身分之間的壁壘大大降低，社會成員改變身分的可能性加大；另一方面，社會成員社會流動的可能性也隨之加大，而且，他們在選擇身分類別上的自致性加強。通過社會身分的流動，原有的社會身分體系解體，國營企業職工「跳槽」進入「三資」企業，或留職停薪成為民辦企業家，或辭職幹個體戶或當上私企老板。社會身分的變化使得這些改變社會身分的社會成員的利益關係隨之發生根本變化，即從原計劃「機器」上的一顆螺絲釘轉變成為獨立的利益主體。這時，相應而來的一個根本變化是，影響人們社會身分的力量已不再是（或至少不完全是）原有的行政計劃機制，而是二元體制下的新型所有制結構。因此，我們認為，與社會身分體系變化相伴隨的是一個社會成員類別化的過程，即社會成員在新的所有制結構下分化成為不同的身分類別。這是與體制改革同步展開的一場結構流動，從而成為重要的社會結構特徵。這種狀況將保持相當長的時期。

新的社會身分體系具有以下兩個顯著特點：

第一，不同社會身分類別最重要的內容是包含在該身分身上的利益結構。社會成員類別化的分化趨勢是以所有制結構的分化為基本背景的。改革前，社會群體不存在以市場交換為取向的主體利益，社會部門和社會成員都只是計劃分配

系統上的一個分配單位。改革後，隨著社會分化的展開，社會利益化的發展步伐也不斷加快。所謂社會利益化包含兩層意思：一是指以交換價值為取向的利益主體的形成，前面說過，這是體制分化的直接結果；二是指社會成員主體利益意識的萌生，即個人開始意識到獨立的個人利益的存在，並逐漸以追求個人利益的最大化來作為個人行為的原則。

但是，在社會利益主體確立的過程中，卻存在一個很重要的問題，即對每一個社會身分類別來說，其形成的利益結構與它們的社會地位之間並未達到制度意義上的整合。之所以稱「利益結構」，是說每個身分群體的利益源都不是單一的，而且，許多利益源都是非制度化的。如國家執法人員除了作為國家雇員所享有的「制度內」利益外，還有由他的身分所帶來的特權交易利益（如賄賂）；個體戶的利益除了他的經營利益外，還有與執法人員私下交易帶來的利益，以及偷漏稅帶來的利益等等；而對於一個國營公司的總經理來說，他的利益結構完全不同於一個私營或外資公司總經理的利益結構，這從根本上是因為後者的所有權和經營權是統一的，而前者雖對公司負有經營責任，但卻不是公司的法人，因此，他就要開闢其他的利益源（如當前提得較多的所謂「體外循環」現象），以作為身分地位的利益補充。上述例子中，各個身分的利益結構中都有一些利益源是非制度的。這種現象與社會整合規則相對於社會分化滯後的事實有關。但是，對於我們的分析來說，這一事實卻反映了一個重要的問題：由於社會身分利益結構的不整合，導致了社會行為的短期性和急功近利的傾向。這使得各社會群體具有較大的變異性、不穩定性。

第二，各個社會身分均普遍對本身分的社會地位存在著程度不等的焦慮，而且，焦慮指向都是對準其他的、而且是不止一個身分群體。如知識分子對政府人員的特權、個體戶的收入感到焦慮；政府人員對企業家的權力感到焦慮；個體戶對「三資」企業雇員地位感到焦慮等等。這種普遍的地位焦慮感與第一個問題的利益結構有關。由於每個身分群體的利益結構中都包含了別群的群體所沒有的非制度利益源，因此，對每一個身分群體的成員來說，他們都會感到其他群體所獨佔的利益源是體現了社會對自己的不公正。由此帶來的一個現象是，每個社會身分都遠未達到對本身分地位應達到的認同程度，各個群體也沒有完全形成與其他群體相區別的價值觀念。相反，各個群體的成員都試圖以其他群體的價值取向作為參照來調整自己的價值觀；以其他群體的社會行為方式為標準來判斷自己行為的合理性程度。

綜上，我們認為，社會身分結構這一變量，能較為準確地刻畫出社會成員在社會轉型期的社會地位狀況。根據上面的分析，我們同樣能建立起能體現社會身分結構這一變量的關鍵內容的理論假設：

假設：在現實的社會身分體系中，各個身分群體的利益結構及其內容與其他群體的差異，準確地反映了該群體的基本社會地位。

制度性整合：社會控制機制的轉變

基本命題：政府的政策調控和民間形成的新規則則是二元體制下社會整合的兩種基本力量

著名社會學家迪爾凱姆 (Emile Durkheim) 在他的《勞動分工》一書中討論社會結構分化時指出，當社會分化時，人們從事不同的活動並分屬於不同的群體，從而使社會整體的控制性降低。這種狀況給社會造成了兩難困境：如果原共同觀念——例如價值觀、信仰、意識形態、信條等——不能再對社會活動產生協調作用，那麼，什麼東西能使社會結為一體？什麼東西整合已經分化的單位？他認為有三股力量：一是權力和政治權威，二是不斷發展的用以調節人們社會行為的交換關係和規範，三是次級群體中的次文化。⁶

中國在社會分化過程中，社會整合的特點與迪爾凱姆的分析有相似之處。但是，正如我們在上一部分所分析的，各社會群體實際上尚未完全形成屬於自己的價值觀念。因此，尚未完全成型的次級群體（身分群體）文化對社會群體的社會行為的調節能力較弱。實際上，現階段中國社會整合的基本力量主要有兩個，一是政府的政策，二是現實社會運行過程中不斷形成的新規則。而且，這兩種整合力量之間形成了一種十分重要的關係，它對現實社會的運行方式有著特殊的意義。這一整合模式可用政府文件中常用的一句話加以表達，即「宏觀調控，微觀放活」。

首先，從理論上，「宏觀調控」意味著政府在社會分化過程中的重新定位。它表明在社會轉型時，政府的基本職能從原則上只是利用政策的力量，對社會的發展進行方向上的指導和調整。因此，「宏觀調控」體現了國家對社會過程的制度性整合，其外顯形式是政府的各種法規和政策、以及政府管理部門對社會經濟活動的職能管理。在這裡，政策具有準法律的作用。從每年國家發布的各種政策上，我們可以清楚地看到社會經濟發展的具體走向。

其次，「微觀放活」意味著國家從原則上放棄了在傳統計劃體制下對社會經濟過程進行全面控制的做法，允許社會在一定程度上按照非計劃體制的方式從事社會經濟活動。這實際上成為體制創新的起步之處，「摸著石頭過河」的說法形象地說明了新規則生成的過程。放棄計劃方式對社會經濟活動的全面控制，意味著原有規則的失效，從而出現了所謂的「規則真空」，於是，社會按照自己的運行軌跡形成各種不同的局部運行規則，並在發展中逐漸擴大這些規則的適用範圍。從個體戶的經營合伙關係一直到各種大型的經濟合作體，正是在這些基本組合關係中，逐步形成了真正支配現實社會經濟運行的各種規則。這些規則對社會轉型期的社會關係起到了十分重要的整合作用。

如果我們再往下深究一步，我們就會發現，在政策調控和新興規則整合之間，存在著一個重要的聯結點，這一聯結點對我們的分析有著很大的意義。這一聯結點即是，在現實社會運行中形成的局部有效規則，其存在的合法性是由政策加以確定的，同時，當政策認定一個新規則具有合法性時，就意味著原體制相應於新規則進行了調整。這時，「微觀放活」意味著規則的形成；而「宏觀調控」則意味著對新規則的制度化。例如，一九八五年，北京商業系統給商店下放經營自主權，隨之出現了商店將部分櫃台出租給個體戶經營的行為。一開始，這一行為被明令禁止，但出租行為由於給租賃雙方都有很大利益而愈加普遍。一九八七年，出租櫃台被北京市政府給予肯定，並制定出「北京市商業服務業企業出租櫃台管理暫行規定」，從而使出租行為具有了合法性。與此同時，包含在出租行為中的所有規則，也同時成為對社會運行具有更大整合作用的機制（時憲民，1993：315-316）。

這說明，在社會轉型期，社會新規則被制度確認的過程是我們理解社會整合方式的一個要點。進一步，在社會發展的不同階段，不同社會身分類別對新規則產生所起的作用是不一樣的，不同社會身分對社會整合所起作用的大小，反映了社會分化的進程。例如，在八十年代，個體戶是制度整合的一個重點；而進入九十年代，城市關注的主要問題已不再是個體戶，而是國營企業轉換經營機制的問題了。

據此，我們獲得了一個理解轉型期社會整合的思路，即社會整合的具體內容與所有制結構的構成比例相關。這一理解可轉換成為我們認識各社會群體社會地位高低的如下理論假設：

假設：不同社會身分群體對社會的規則整合作出的貢獻大小，體現了該群體社會地位的高低

通過上面的討論，我們建立起了一個可以加以操作的實證分析框架。它的意義在於，借助這一框架，我們可以通過刻畫不同社會身分群體在社會結構空間上的定位，來理解社會結構分化的具體歷程，並以此為依據進行理論層面上的分析。

筆者認為，本文所描述的社會轉型期將會經歷相當長的過程，因此雙二元結構也將是我們理解現實中國社會運行的基本點。希望本文提出的實證分析框架，能給學界同仁的研究帶來有益的啟發。

註釋

1. 參看時憲民(1993)。

2. 《三中全會以來重要文獻選編》(1982，上冊：8)。
3. 見時憲民(1993：41)；《三中全會以來重要文獻選編》(1982，上冊：114)。
4. 參看閻肖峰、王漢生、時憲民、林彬(1990)。
5. 一九八四至八九年，全國掀起一股大辦公司的風潮，黨政部門參與甚多，從而形成「官倒」現象。從一九八五年起，國務院發布文件，開始清理公司，要求部門辦公一律與原掛靠部門脫鉤。參看時憲民(1993：79-81)。
6. 參看喬納森·H·特納(1987：505-506)。

參考書目

- 《三中全會以來重要文獻選編》，上冊。(北京：人民出版社，1982)。
- 李光惠、徐耀新、魏力，《社會主義改革史》。(北京：春秋出版社，1988)。
- 孟昕、白南生，《結構變動：中國農村勞動力的轉移》。(杭州：浙江人民出版社，1988)。
- 時憲民，《體制的突破——北京市西城區個體戶研究》。(北京：中國社會科學出版社，1993)。
- 特納，喬納森·H·，《社會學理論的結構》，吳曲輝等譯。(杭州：浙江人民出版社，1987)。
- 閻肖峰、王漢生、時憲民、林彬，“現階段我國社會結構的分化與整合”，《中國社會科學》，1990年，第四期。

制度性因素、生活質量與地位 對廣州人自我地位評價的初步探討

蔡國萱

前言

中國社會近年經歷著一個經濟增長的過程，這過程給社會的影響與自由資本主義發展帶給歐洲大陸的震盪有某些相似之處，引人注目的不僅僅是數量的增長，而且還涉及社會主要結構的改組，涉及個人價值的社會角色的調整。這個經濟增長的過程，事實上也是社會地位和社會關係模式重構的過程，這種伴隨著社會財富增長而產生的角色——價值重組，與社會角色在控制財產和技術、以及創造收入的能力等方面的差異被逐漸拉大且日益明顯很有聯繫。宏觀經濟的發展變化，增加了收入不平等，由此而引致社會利益層次被重新建構，社會報酬事實上的有序分配，直接呈現在社會成員

面前，這種利益分配上的分隔，改寫了意識形態關於社會主義社會有價資源平等擁有的解釋。在這種情況下，社會成員也就開始改變原來的角色評價，為自己尋找新的地位分層認同。

對中國社會目前這種利益分化或地位分層現象，學者們的關注大多趨向於研究體系和結構制度，這種探討無論結論如何不同，都有一個共同點，就是把結構和制度當作研究的主體，把研究的重點放在結構、制度自身特點上，認為結構和制度是影響社會行為，影響社會運作的基本因素，因此，給予結構的整個輪廓的關注比給予社會行動個體差異的關注更多，強調的是地位分配過程的客觀制約因素。¹

社會學的文獻資料中，關於地位的評價有兩個面向：在規範和制度下之應享權力的客觀面向和對地位分層之知覺認識的主觀面向。以本質而言，人是地位分層研究主客體的統一，作為分層研究的主體，不僅對社會的分層等級階梯有評價，同時也對自己所處的地位有看法，這些都構成地位分層之知覺認識，不過前者形成的是社會的共同價值取向，後者形成的是個體社會行動選擇。本文感興趣的是後者，也就是主觀地位的自我評價。儘管這種評價是主觀的，並不一定代表真實的階層地位，甚至可能與個人在制度規則限定下所擁有的實際位置有偏低或偏高的評價誤差，但它是一種社會事實，在社會主要結構重組、利益層次重建的過程中，人們自我認定的地位反映的是一種意識歸屬，它對一個人的行為和態度的影響，往往有可能比他們在規範和制度限定下實際所擁有的地位更為重要。

對於如何看待社會地位等級差別，在基本理論認識上有觀點各異的兩學派：馬克思的階級分析法和韋伯的階層分析

法。馬克思的階級理論強調的是一種源於經濟差別的社會群體其整體性和這種整體性之歷史意義，他在生產資料擁有權的差異基礎上討論的兩極階級模式是超經驗的，依附於動態的宏觀歷史過程，因此，馬克思通過對經驗事實抽象而建立的階級概念，更接近於一個哲學範疇而不是可量化的分析工具。韋伯的階層觀從階級情景分析階級，從榮譽秩序分析地位，以政黨組織分析權力位置，提供了多元的標準去概括社會的各種差別，注重個體行動於社會制度體系的聯繫，強調的是概念框架對經驗事實的概括包容。本文所關注的自我地位評價，試圖說明的是一個特定的社會關係模式，而不是歷史的宏觀過程，就此而言，本文的分析將會更多的傾向於借用韋伯社會階層理論提供的框架，而避免把複雜的各種地位差異化約為某一種特別的地位差異。

收集本文資料的地區廣州市，是南中國的政治經濟文化中心，廣東省府駐地。在始於一九七九年的改革開放中，廣東先行一步，在十年改革的後期，廣東已具有全國最大、最先進的市場（傅高義，1991），作為廣東省府的廣州市，是近十年來發展最快的地區之一，一九七九至一九九零年工農業總產值平均每年的增長率是12.09%，國民收入平均增長率是10.36%（《廣州統計年鑑》，1991）。經濟的快速增長同時也帶來了人們收入差距的不斷擴大。一九八六至一九九零年的五年間，最低收入家庭的收入是增長了112%左右，而最高收入家庭的收入則增長了134%；一九八六年最高收入家庭的收入比最低收入家庭高出204%，至一九八九年則高出了282%（《廣州年鑑》，1987，1990統計附錄）。如果以個人為單位，這種收入的差異則更大。本文試圖描述在改革開放後，面對中國社會資源分配方式分化的處境，社會成員是如何認

識自己的社會位置的。換句話說，就是他們在資源分配不平等的結構分化中是怎樣為自己定位的，並以人們在制度性規則限定下的社會位置，人們對工作處境的評價和生活機會的評價作解釋變項，分析影響人們社會地位自我認定的因素。

概念分析與變項

地位作為社會有價資源分配結構中的一個位置，自我地位的主觀評價所反映的不僅是個人的主觀感受，同時也反映現實存在的社會結構性地位分配不平等象徵性的一面。

中國作為一個以公有制為主體的社會主義社會，和建立在市場基礎上的社會不同，個人社會地位並不是產生於穩定的經濟特權的分配，公有制對私有制的替代，使經濟交換與市場分配對地位差異性的影響淡化，在統一的社會主義公有制下，一方面國家為保障對稀有社會資源之集中控制，有效地運用和分配資源，實現加快經濟發展速度的目標；一方面由於理論上為實現社會主義是對經濟不平等的資本主義的改造，以縮小社會差別為目標這樣一個理想追求，國家通過行政管理的手段嚴格限制個人獲利行為的自由度及市場的發展，並採取一系列的制度化規則把社會的利益分配都納入國家管理範圍，在盡可能的情況下限制由非國家行政控制的資源分配途徑，使所有的利益分配都與國家建立直接的聯繫，以此來保證平等主義的實現。這是一種行政制約的地位分配制度，社會成員的差異性地位是被國家設立的制度化因素分割限制的。

國家設立的制度化因素有三個面向。

在城市社區，把社會成員與國家聯繫起來的主要中介是人們的工作機構——「單位」，國家透過工作單位分配資源。和以市場作為分配途徑的市場經濟社會不同，以「單位」所進行的資源分配格局，其分配途徑並不是同一層面的，而是被所有制分割成不同的層次，據統計部門的分類，目前廣州有八種所有制形態：全民所有制、集體所有制、全民與集體合營、全民與私人合營、集體與私人合營、中外合營、華僑或港澳工商經營和外資經營。通常情況下，人們習慣於把它們概括表述為全民所有制、集體所有制、「三資」所有制和私營個體所有制四種類型。是全民所有制還是集體所有制，是「三資」所有制還是私營所有制，所有制類型的差異表明其所佔有的各種資源、機會和利益完全不同。社會成員所屬機構的所有制類型與國家的關係越密切，標誌著所能佔有的資源和利益就越多，個人直接得到的收入、福利、醫療服務、住房、提升機會、子女教育等方面的利益也越多，「三資」所有制的單位獨立於國家分配資源的所有制之外，除了在收入上有明顯的優勢，在其他的福利條件方面，並不能給予所屬成員更多的利益。單位的所有制層次，是國家的制度化行政規定，不是由單位的選擇而得，於是社會成員對生產資料的控制，其支配差異是由制度因素劃定的。

行政授權身分是國家把所控制的資源分配給社會成員的另一種手段。生活在中國城市的每個人在組織中都被無一例外地納入統一的行政系列，無論是行政管理，還是工廠企業，無論是學校機構，還是群眾組織，不同組織中的每一個位置，都可以用相同的標準去衡量，職級差異的分配全部向行政職級靠攏，不同行政職級在行政待遇上的差異（如政治待遇和福利待遇）遠大於收入所得的差異，主要反映的是與

國家分配權力資源渠道的親疏遠近關係，這種脫胎於戰爭年代的分配方式，一直是個人從國家行政規則下取得權力的主要渠道。

職業是社會成員取得社會報酬的媒介，一九八三年天津市生活質量結構和指標研究的調查結論認為：「在中國職業性工作是對人的生活現狀有較全面的、決定性的影響因素，包括對生活的經濟來源和對非經濟的其他一切方面。」雖然社會意識形態宣傳上一直強調職業的差異只是分工的不同，沒有高低貴賤之分。事實上，社會成員獲得職業的機會不均等。分析當代中國地位分配差異時，把職業視為由國家設立的制度化分層系統中的組成部分，而不是作為地位分層的獨立指標，原因是社會成員的職業所得之差異依附的正是一條和市場交換原則完全不同的規則，工作性質和生產角色本身在很大程度上是一種社會獎賞，一種特殊的優待。譬如，地位高者不是通過財產的轉移完成代際間的地位相傳，而是通過為後代謀取社會報酬高的職業來延續地位等級。所以目前的中國，社會成員的職業流動不僅仍然受限制，而且是一種交換成本很昂貴的行動。

除了從以上制度性因素對地位分配限制的角度分析都市裏的人對自己地位的評價外，本文也試圖從更多的生活範疇看待社會成員對自己地位的評價。

現代社會不平等的面向錯綜複雜，地位分層的差異來源於不同的分層系統。對地位的自我定位，是一種主觀感受，這種感受是人們在綜合自己於各種社會處境中之生活體驗後，在理性層面對自己身分位置作出的概括性的評價，因而源出於社會處境的生活體驗，會直接影響人們對自己社會地位認同群體的選擇。師承韋伯分層理論的觀點認為，人的地

位取決於在市場中的位置，市場位置是指人的生存機會或控制商品與勞動的能力，社會群體在工作關係上的自主權，在市場上擁有的生活機會的能力之差異，形成不同的地位群體。

在當代中國城市社區，工作是市民生活中的一項重要活動，是社會成員參與社會生活的主要方式，自我價值的實現及對知識技術的佔有等，都在工作中得到體現，工作能帶來地位，是因為現代社會工作所附屬的報酬，因為工作中的各類角色是依權威水準而建構。作為一種與其他人發生關係的角色，工作可以使人在工作中相對於同事、上級、下屬和顧客，以及在工作之外相對於朋友、家庭培養出相關的自尊感。因此，人們在工作領域中取得的地位往往會伸延到非工作領域，而成為社會地位的一種象徵，人們對工作關係中地位因素的滿意程度，於是也直接反映在對工作的滿意程度上，影響人們主觀地位的自我定位。

生活機會的差異成為地位差異的基礎，是因為工作場所的地位和工作場所之外的地位可以有分離。目前的中國社會，資源分配過程中並行著原有的制度規則和新引入的市場規則，形成制度直接約束著的工作場所地位，和市場規則支配下的非工作場所地位。而一些原來與制度約束有關的地位特徵，在市場規則支配下亦可以通過市場交換取得，人們參與活動和與別人互動的過程中，制度結構提供的地位象徵已不能包容不同地位類型的分配格局，於是人們也不再將職業的標誌全部帶入非工作生活中，市場規則所提供的非工作場所的地位特徵，由此而與工作場所的地位特徵有區別，不同地位等級的人，享有不同的生活機會，個體所體驗到的對生

活機會的滿足程度也就反映到他們對自我社會地位的認知上面。

資料和方法

資料來源於一九九二年廣州市社會科學院和香港理工學院應用社會科學系聯合進行的對廣州 240 多萬城市居民的抽樣調查，樣本回收率是 71.06%，成功訪問了 850 人，有效率是回應率的 97.25%。調查的對象是 18 至 65 歲的城市居民，年齡的分布是以 39 歲以下者為多，平均年齡 34.32 歲，男性 429 人，佔 50.5%，女性 421 人，佔 49.5%，樣本的年齡和性別比例分布與廣州市城市居民人口的這些特徵分布比較接近（見表 1）。

表 1：樣本和總體的年齡、性別比例比較

	年齡組（歲）					性別比例（%）	
	18-29	30-39	40-49	50-59	60-65	男	女
總體*	35.08	32.80	15.73	14.83	6.56	51.79	48.21
樣本	24.70	34.50	15.40	14.90	10.50	50.50	49.50

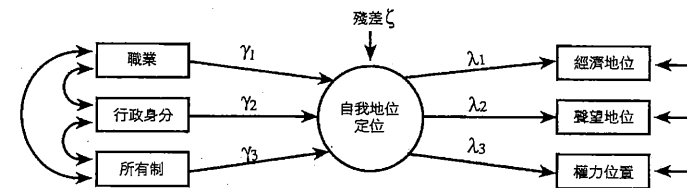
* 總體資料來源：一九九零年第四次人口普查。

本文被解釋的變量是人們對地位的自我定位，有三個測量變項，分別是對經濟地位的自我定位、對聲望地位的自我

定位和對權力位置自我定位。地位的差異由上到下分為五個等級。

用於解釋自我地位定位的模型有兩個。一個是從國家設立的制度性規則的角度解釋，這是一個多重指標和多因模型 (Multiple Indicators and Multiple Causes Model) 簡稱 MIMIC 模型。如圖 1：

圖 1：



在這個模型裏，自我地位定位是一個由自我經濟地位、自我聲望地位、自我權力位置三個可觀察變項構成的潛在變項 (latent variable)；職業、行政身分、所有制構成另一個潛在變項；制度性規則因素。制度性規則因素的三個可觀察變項反映的是人們在社會資源分配序列中的客觀的等級位置。職業的測量是以這次調查被訪者主觀上對從政府官員到產業工人十九種職業之經濟地位、聲望地位、權力位置的等級評價，測定出高低分數以排列職業等級；所有制的測量分三類，以與國家關係的遠近作標準，分高者表示與國家的關係密切，依次是 (1) 外資和私營、(2) 集體所有制、(3) 國營所有制；行政身分的測量分三個等級：(1) 無行政身分者、(2) 有專業資格證書的專業人員、(3) 國家行政系統內有職位者。和所有制

的測量一樣，分類的值等於得分，得分高者表示行政身分高。模型的結構方程式是：

$$\eta = \gamma_1 X_1 + \gamma_2 X_2 + \gamma_3 X_3 + \xi$$

在這裏， $\xi = \gamma_1 X_1 + \gamma_2 X_2 + \gamma_3 X_3$ = 制度性因素限定的社會位置，因此， η = 制度性因素限定的社會位置 + 殘差 = 自我地位定位。

另一個模型是從個人的生活體驗角度進行解釋，這個模型如圖 2。

在這個模型裏，三個潛在變項由七個可觀察變項構成。對生活機會的評價和對工作處境的評價分別有兩個解釋因子。它們都是以 Likert scale 設計的態度測量，從很滿意 (5分) 到很不滿意 (1分) 有五個等級。對生活機會的評價有七個測量項目：家居設施、個人消費能力、娛樂消遣、家庭收入、鄰里關係、親戚關係、朋友關係，這七個項目的 Cronbach alpha 係數為 0.70，它們可合併為兩個變項：第一個是社會關係的評價，第二個是物質生活條件的評價，如表 2，新變項的值，就是項目值之和，如社會關係評價的值就是朋友關係 + 鄰里關係 + 親戚關係之滿意分數。

圖 2：

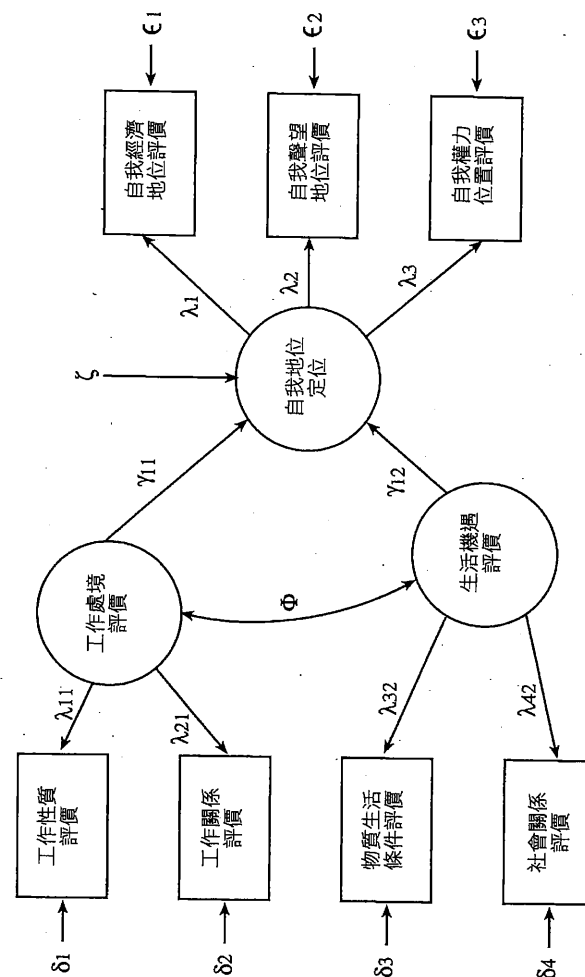


表 2：生活機會評價之因子解釋量

	項目	因子負載	因子解釋量	因子命名
第一個因子	朋友關係	0.85	36.4%	社會關係
	鄰里關係	0.84		
	親戚關係	0.81		
第二個因子	家庭收入	0.77	23.4%	物質生活條件
	娛樂消遣	0.76		
	個人消費能力	0.69		
	家居設施	0.61		
兩個因子的總解釋量			58.9%	

對工作處境的評價也有七個測量項目：工作性質、工作量、工作效率、工作環境、參與機會、同事關係、上級關係，這七個項目的 Cronbach alpha 係數為 0.783，它們可合併為工作性質評價和工作關係評價兩個新變項，新變項的值如工作關係的評價就是同事關係（工友關係）和上級關係之滿意分數之和（見表 3）。模型的結構方程式是：

$$\eta = \Gamma \xi + \zeta$$

即：

$$\begin{pmatrix} \text{地位} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \gamma_{11} \\ \gamma_{12} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \text{工作處境的評價} \\ \text{生活機會的評價} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \zeta \end{pmatrix}$$

解釋變項的測量模型的方程式及矩陣是：

$$\underline{\tilde{X}} = \Lambda_x \xi + \delta$$

$$\begin{pmatrix} \text{工作性質的評價} \\ \text{工作關係的評價} \\ \text{物質生活條件的評價} \\ \text{社會關係的評價} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \lambda_{11} \\ \lambda_{21} \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \text{工作處境的評價} \\ \text{生活機會的評價} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \delta_1 \\ \delta_2 \\ \delta_3 \\ \delta_4 \end{pmatrix}$$

被解釋變項的測量模型的方程式及矩陣是：

$$\underline{\tilde{Y}} = \Lambda_y \eta + \zeta$$

$$\begin{pmatrix} \text{自我經濟地位} \\ \text{自我聲望地位} \\ \text{自我權力位置} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \lambda_1 \\ \lambda_2 \\ \lambda_3 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \text{自我地位} \\ \text{定位} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \varepsilon_1 \\ \varepsilon_2 \\ \varepsilon_3 \end{pmatrix}$$

表 3：工作感受之因子解釋量

	項目	因子負載	因子解釋量	因子命名
第一個因子	工作性質	0.78	43.8%	工作性質
	工作效率	0.77		
	工作量	0.67		
	工作環境	0.62		
	工作參與機會	0.60		
第二個因子	工友關係	0.88	14.7%	工作關係
	上級關係	0.76		
兩個因子的總解釋量			58.4%	

結果報告

社會地位的主觀自我定位

從文化傳統來看，我們這個社會的分層系統是易變化的，層級之間的界線也不分明，沒有一個和西方等級社會完全相對應的概念。但這並不意味著所涉及的階層是遠離現實生活的理想構型。生活世界中的不平等會使人們形成資源分配差異的知覺。調查中不少人都可以直接回答出自己的等級地位，有一小部分人一開始有些模糊，但經提示後，都可以回答出自己的地位等級，統計數據顯示，90%以上的被訪者可以明確地指出自己在經濟、聲望、權力這些不同層面的地位等級位置（見表 4）。40%的被訪者分別都認為自己是處於聲望地位、整體地位的中層，23%的被訪者認為自己的權力位置是中層。總的來說，人們對自己地位的評價，認定自己是

處於社會中下層及下層的比例，比認定自己處於中層的人之比例還多，整個回答的分布偏向於中下層一邊，認定自己的經濟地位在中下層以下的有 54.4%，聲望地位在中下層以下的佔 42.2%，權力位置在中下層以下的佔 65.3%，整體地位在中下層以下的佔 48%，其中有 20% 的人認為自己的經濟地位、聲望地位、整體地位都是處於社會的下層，認為自己的權力位置處於社會下層的人更多達 40.7%。廣東是中國近十年開放改革的最早地區，作為廣東省府的廣州市，亦較全國其他城市早地在原有的制度框架下引入市場原則，改革資源分配制度、調整經濟角色，從而擴大了個人獲取財富的機會和個人取得成功的渠道，為個人地位的提高提供了可能，廣州人在現實中感到了這種變化，當被訪者比較現在和過去三年的生活狀況時，65% 的人都認為現在的生活狀況比三年前改善了，但他們似乎並沒有把這種變化和自己的地位評價聯繫起來，他們認為，廣州還不是一個分配合理的社會，面對社會的不平等，他們有一種被剝奪感。

表 4：對自我社會地位的評價

	經濟地位		聲望地位		權力位置		整體地位	
	人	%	人	%	人	%	人	%
上 層	7	0.8	14	1.6	10	1.2	10	1.2
中上層	31	3.6	61	7.2	21	2.5	27	3.2
中 層	333	39.2	360	43.1	196	23.1	346	40.7
中下層	275	32.4	190	22.4	209	24.6	241	28.4
下 層	187	22.0	168	19.8	346	40.7	167	19.6
不知道	17	2.0	52	6.0	68	8.0	16	7.0
總 數	850		850		850		850	

反映在人們對自我地位定位上的另一個特點是整體地位與經濟地位評價之間的不一致性比與其他地位之間的評價要大些（見表 5）。整體地位與經濟地位評價的相關係數是 0.47，遠低於與聲望地位和權力地位評價的相關係數，以函數式表示：

$$Y = 0.519 + 0.177Y_1 + 0.321Y_2 + 0.319Y_3$$

就是說整體地位的自我評價是以聲望地位的自我評價為導向的，權力位置對整體地位評價的影響也很大；相對而言，在人們的主觀認識中，經濟地位是獨立的面向，這樣，自我經濟地位的變化給予整體地位的影響是很有限的。廣州近十年的改革開放，在原有的制度結構框架下引入市場規則，打破了原有的地位分配程序，和體制改革是在經濟關係方面先行相一致，市場規則挑戰的是制度性規則對財富資源的控制，改革給社會成員帶來的主要是獲取財富資源的機會。這樣，一方面是隨著市場規則介入分配體系，從而增加了改善經濟地位的可能性，另一方面是經濟地位的改善並不能相應地使人們覺得整體地位有所提高，社會成員便會由自己地位位置的各個方面的矛盾而產生挫折感。不同的社會群體對這種挫折的感受有不同。相對而言，個體私營者和商界人士的挫折體驗會多些。不過，現階段由於大部分的人認定自己的經濟地位在中下層，對自己的整體地位的評價高於經濟地位的評價，這種挫折感因而沒有形成一種普遍流行的思想。

表 5：不同地位的自我評價相關矩陣

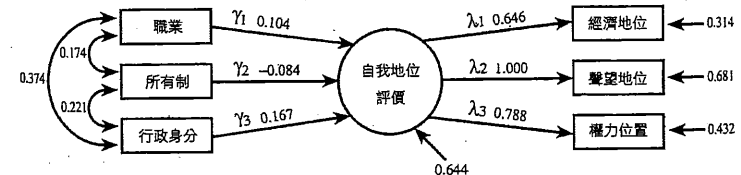
	整體地位	經濟地位	聲望地位	權力位置
整體地位 (Y)	1.0000			
經濟地位 (Y ₁)	.4722	1.0000		
聲望地位 (Y ₂)	.6204	.4812	1.0000	
權力位置 (Y ₃)	.6017	.3773	.5475	1.0000

N = 734, P < 0.001

解釋自我地位定位的結構模型

城市裏人們普遍認同自己的地位處於社會的中下層以下，他們的這種主觀認識與他們的客觀社會位置有多大的關係？換句話說，他們對自己地位的定位受其客觀的社會地位的影響有多大？MIMIC 模型回答了這個問題。如圖 3：

圖 3：



方程總決定係數 $R^2 = 0.07$ ， $df = 6$ ， $\chi^2 = 3.02$ ， $P = 0.807$ ， $T_{t1} = 2.803$ ， $T_{t2} = -2.356$ ， $T_{t3} = 4.443$ ，統計上都有顯著意

義，從這模型提供的資料分析，影響人們地位自我評價的制度性因素主要是行政身分，行政身分高低，反映的是與國家權力關係的遠近距離，社會主義國家是以政府的強制力推動經濟的發展，官員們不僅分配國家的收入，而且還支配全社會的財產資源。行政身分高，意味著支配社會資源的權力大，故如模型所示，由行政身分所形成的客觀社會地位，對人們自我定位的社會地位影響最大。

所有制所限定的客觀社會位置對人們主觀認同的社會地位之影響不僅弱而且是負值，反映出近年南方私有經濟發展迅速，所有制不同而形成的獲得資源差異不再明顯，人們對地位的認同標準已有所改變。見表 6 模型 1，職業和行政身分解釋自我地位評價的 6%；模型 2 加入國營所有制的因素，模型的解釋力增加到 6.8%。但所有制的相關解釋值是負數，國營所有制的員工對自己地位的評價低於其他所有制的員工，進入全民所有制的單位，無助於提高個人的社會地位；模型 3 是集體所有制員工的地位認同參數估計，模型解釋力是 6.1%，和模型 1 的解釋變化不大，而且所有制的相關解釋值沒有統計學上的顯著意義；所有制分隔而形成的地位等級，對集體所有制員工在界定自己的地位時幾乎不產生影響；相對而言，模型解釋力最強的是關於私營和三資所有制的模型 4，所有制分隔所形成的客觀地位等級影響私營所有制的員工對自己地位的認同。資料分析反映，隨著市場的開放，非國有經濟成分在國民生產中的比例增加，國營所有制機構（尤其是由地方政府所有的集體所有制）的支配資源優先權逐漸減少。原先只有這些機構才能提供的一些機會，在市場開放的南方已可以通過市場獲得，於是這些機構的吸引力下降，處於其中的員工，儘管實際上他們在利益分配的外層

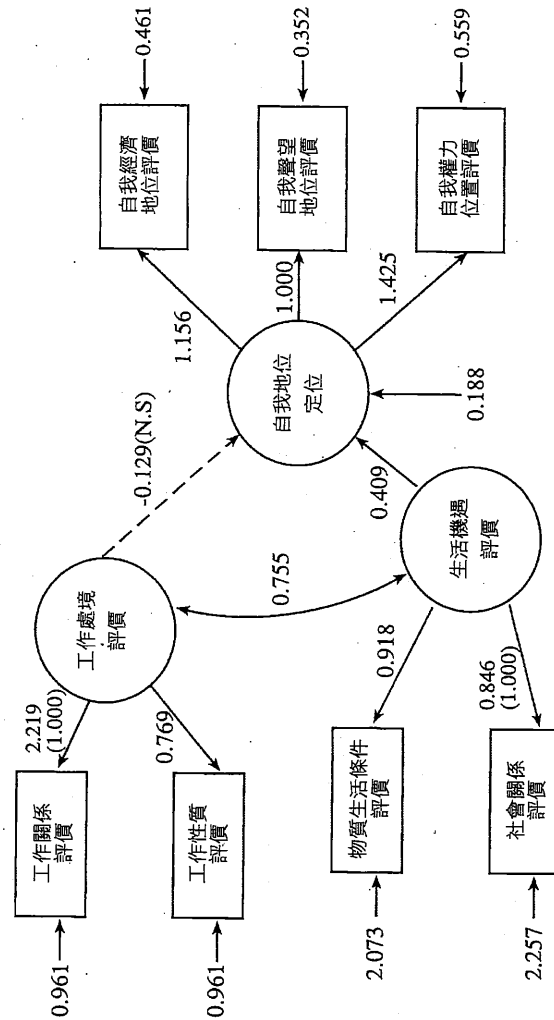
（指不同所有制的機構間）還有一定的優先權，但他們感受到的只是體制對他們的利益的約束，而隨市場開放發展起來的非國有所有制的員工，則從國有制組織優先權的衰減中看到了自己的優勢，於是他們也更多地從所有制分隔的差異認同自己的社會地位等級。但綜而論之，不能忘記的是，制度性因素的模型展示給我們的資料是，人們對自我地位的評價，很少受到由職業、行政身分、所有制這三個因素構成的客觀社會地位的影響（ $R^2 = 0.07$ ）。

表 6：不同所有制員工對地位評價的參數評估

	模型 1		模型 2 (國營)		模型 3 (集體)		模型 4 (私營)	
	γ	T-value	γ	T-value	γ	T-value	γ	T-value
職業	0.095	3.270	0.106	2.857	0.096	2.590	0.095	2.580
行政身分	0.149	4.057	0.161	4.321	0.150	4.073	0.157	4.252
所有制	—	—	-0.070	-1.977	0.005	N.S.	0.085	2.460
R^2	0.06		0.068		0.061		0.071	
χ^2	1.49		2.32		4.22		5.61	
P	0.83		0.88		0.647		0.468	

下面讓我們看以生活機遇評價和工作感受評價為解釋變項的自我地位定位模型（見圖 4）。就左邊的解釋變項工作處境評價和生活機遇評價，統計資料顯示，工作關係變項的因子負載最重，解釋力最強；工作處境評價與生活機遇評價這兩變項之間有較強的相互關係，相關係數為 0.755；這兩個

圖 4：



潛在變項的 89.2% 由四個觀察變項：工作關係、工作性質、物質生活條件、社會關係所解釋；解釋變項內的全部參數都有統計上的顯著意義。被解釋變項：自我地位定位由三個可觀察變項建構，因子負載最重的是自我權力位置評價，依次是自我經濟地位、自我聲望地位；這三個變項解釋自我地位定位潛在變項的 75.8%，全部參數都有統計上的顯著意義。綜而論之，整個結構方程模型的總決定值 (R^2) 為 0.358，人們對自我地位的定位，很多時都受到個人生活體驗的影響，模型的设计和資料比較吻合 ($\chi^2 = 23.71$, $df = 14$)，並有統計上的顯著意義。就模型提供的因果鏈解釋。工作處境評價對自我地位定位是負影響，效果為 -0.13，但沒有統計上的顯著意義。影響人們自我地位定位的主要因素是人們對生活機遇的評價，效果為 0.41，並有統計上的顯著意義。人們對生活機遇的評價更多的是來自於他們對自己取得物質生活資源狀況的感受。這感受的背後，實質上就是人們已實現了的動用社會資源的能力。而工作處境的感受對人們的主觀地位自我定位沒有直接的影響效果，它是通過對生活機遇的評價間接地影響人們的自我地位定位，在對工作處境的評價中，人們注重的是工作中的支配權和自主權。

總結與討論

面對資源分配格局的變化，面對被分割的地位市場，人們在劃定自己的社會等級、尋求自己的階層歸屬時，大都給自己定位在中下層及下層，MIMIC 模型描述的是人們現實社會經濟地位與人們的主觀地位定位之間的關係，比較不同的

制度性因素對主觀地位的影響，反映了人們在制度規則限定下所取得的實際地位對人們劃定自己的社會等級的影響。另一結構方程模型描述的是人們的生活感受與自我地位定位之間的關係，強調的是生活範疇內的體驗對自我地位認知的影響。通過這兩個模型的分析，我們可以對制度性因素、生活質量的因素和自我地位認定的關係作以下的歸納：

1. 人們在制度性規則限定下所取得的實際地位對人們主觀認定的自我地位的影響很弱，人們很少從自己的客觀地位劃定自己的社會等級。
2. 當自我聲望地位的評價因素被設定後，制度性規則之一的行政身分對解釋以自我權力位置為主導的地位定位的影響力最強。
3. 所有制因素對於以自我權力位置為導向的地位定位產生的影響很弱，對於國營所有制的員工，產生的是負影響，反映了國家所有制的機構在變革過程中原來擁有的優勢在衰弱中，所有制因素作為劃分階層地位的標誌受到挑戰。
4. 自我地位定位是一個主觀的過程，人們更多地是從生活的體驗中尋求自己的階層歸屬，來自生活感受範疇的認知對主觀地位定位的解釋力很強。
5. 當自我聲望地位的因素被設定後，影響自我地位定位的生活機遇感受的因素當中，以人們對所擁有的物質生活資源的感受成分最重。
6. 人們對工作處境評價的著眼只是工作關係，注重的是工作中的自主權和支配權，但來自工作處境的感受不直接對自我地位定位產生影響。

從 MIMIC 模型的三個制度性因素的特點上看，它們都是討論與人們的工作角色相關的變項。有關用市場分隔理論

分析中國「制度化獲得地位」的討論，提出應把工作單位的所有制性質作為研究中國城市的地位獲得過程的最終變項。本文描述的所有制分隔對地位認定的弱影響，和以往的研究強調國家通過所有制分隔所限定的地位分配影響人們的地位認定的印象很不相同。根據我們的資料展示，在市場經濟較為活躍的地區，至少在南中國的都市，使用這一變項去分析地位分配的差異時，是需要加以詳細的討論才可以確認使用的意義。所有制分隔資源分配是社會主義國家資源分配方式的特點之一，它對地位認定的弱影響反映著南方的發展正悄悄地改變原來的分配性質，這是有意義且值得進行深入研究的問題。

從個人的生活體驗角度分析主觀地位定位是嘗試用源出於生活體驗的心理感受作為階層歸屬的解釋。從這個解釋得到的啟發是：如果分配不平等是事實的話，那麼對不平等分配的解釋就很重要，與不平等有關的衝突，可能直接的原因不是不平等的事實，而是人們對不平等的感受。當然，心理感受的解釋力強也不能以心理感受作為解釋階層歸屬的唯一象徵因素。本文建構的模型在測量方面還是有進一步改善的可能，有關工作處境的測量，只涉及工作性質內容和工作關係，如果增加更多的因素，可能會對探討此問題提供更多的啟發。

* 此文是筆者在香港中文大學社會學系修讀研究院課程期間，完成兩個課程之作業的修改稿，在此特別感謝兩門課程導師李沛良教授和鄭振權博士給予的指導，他們給予了很多很好的意見，惟文內如有任何誤失，仍應由本人負全部責任。

註釋

1. 參見“現今我國社會結構研究”座談會綜述。

參考書目

- 朱慶芳，“十年來我國各階級、階層結構演變的分析”，
《社會學研究》，1990年，第1期，頁1-8。
- “‘現今我國社會結構研究’座談會綜述”，《社會學研究》，1993年，第5期。
- 傅高義 (Ezra F. Vogel)，《先行一步，改革中的廣東》。凌可豐、丁安華譯。(廣州：廣東人民出版社，1991)。
- 楊曉、李路路，“對中國社會分層的理論研究”，《社會學研究》，1989年，第5期，頁32-41。
- Lin, Nan and Xie Wen, "Occupational Prestige in Urban China," *American Journal of Sociology*, Vol. 93, 1988, pp. 793-832.
- Lin, Nan and Yanjie Bian, "Getting Ahead in Urban China," *American Journal of Sociology*, Vol. 97, 1991, pp. 657-688.
- Blau, Peter M. and Danching Ruan, "Inequality of Opportunity in Urban China and America," *Research in Social Stratification and Mobility*, Vol. 9, 1990, pp. 3-32.

10

廣州市民不同年齡組的觀念差異

郭凡

前言

自一九八九年以來，筆者參與了廣州市社會科學院社會問題研究所和香港理工學院應用社會科學系合作進行的「廣州社會分層研究」課題。這次研究的目的是在於了解廣州市民對於改革開放以來不同階層或社會群體的機會分配和社會地位等方面的主觀評價。抽樣調查於一九九二年上半年完成，調查總體為年齡在18至65周歲範圍內的廣州市市區居民，經過隨機分層抽樣和上門調查，最後獲得850個有效樣本（其中四人未答年齡一問）。本文依據這些資料，對不同年齡組在評價和觀念上表現出來的差異作些初步描述和分析。

以年齡為尺度來考察觀念變化的主要思路是，不同的年齡群體並非僅僅是在其生命過程中所處的階段不同，它同時還是一個各種因素相互綜合的承載體。例如，不同年齡的人具有不同的人生閱歷：就群體而言，青年人由於初涉社會，

受經驗、知識和能力等條件的限制，其經濟和權力地位相對低下；中年人在各方面均已成熟，處於事業的頂峰，因此，其經濟和權力地位也相應處於上層；步入老年以後，人們的體力減弱，漸漸從工作崗位上退下來，其經濟和權力地位也相應降低，但豐富的經驗仍使其獲得較高的社會聲望。由於受教育機會的不同，各年齡群體在受教育程度上存在著較大的差異。在群體性格方面也有各自的特點，青年人往往更富於進取心、創造性和冒險精神，且易於衝動；隨著年齡的增長，人們逐漸變得更謹慎、老成、甚至保守……。基於上述種種差異，不同年齡的群體必然產生各自相近的利益和需求，進而形成某種程度上的群體意識，這就是本文分析的基本點。

年齡群體的劃分，是在調查對象的範圍內，按青、壯、中、老年分為四個有序的組別。青年組年齡在 18-30 歲、壯年組在 31-44 歲之間、中年組在 45-54 歲之間、老年組在 55-65 歲之間。由於各組的時間跨度不等，所經歷的歷史事件也多少有異，如果就青少年時代思想形成期而論，以上四組人由老至少大體分別處於建國前後、大躍進年代、文化革命年代和開放改革年代這樣四個具有代表性的歷史時期。這種經歷對於如今不同年齡的同時代人的觀念有沒有產生影響？產生何種影響？影響程度如何？這些都是饒有興趣的問題，但由於此等課題並非是次調查的主要目標，本文因而未能作出較深入的探索，惟亦可看出其影響所在。

本文採用蘭西斯·李凱爾特發明的總加量表法來比較廣州市民的主觀評價。評價的框架是對五個有序的等級進行選擇，如「下、中下、中、中上、上」或「非常不同意、不同意、一般、同意、非常同意」。這種等級由低到高依次以阿

拉伯數字「1、2、3、4、5」作為其評價分值，分值越高，表示評價越高或態度越肯定。被訪者對每項指標作出的不同選擇的分值之和的平均值，即為該人群對這項指標的總評價。標準差反映平均值的離散程度，亦即某人群對於某一問題看法的一致程度。

調查問卷涉及的內容甚廣，本文只選擇以下幾方面加以比較：

1. 關於職業的評價。從調查資料所列十九項職業中選擇政府官員、生產運輸工人、大學教員、個體工商業者四個較具代表性的群體，比較不同年齡組之間的評價差異。評價項目為收入、聲望、實權和社會整體地位四方面。

2. 關於不同所有制單位的評價。包括政府機關、事業單位、國營企業、集體企業、三資企業、個體私營企業幾種類型。評價項目也分為收入、聲望、實權和社會整體地位四方面。

3. 關於社會地位（經濟、聲望、權力和社會整體地位）決定條件的看法。這些條件涉及政治、權力、經濟、知識、單位以及社會關係諸方面。

4. 關於當前一些突出社會問題的看法。主要包括社會分化、社會公平、收入分配、以及權力—金錢—聲望的關係等問題。

下文將先就資料的統計結果作一介紹，然後再就結果所示不同年齡組之間的評價差異作一些分析和解釋，最後是簡短的結論。

表 1：各年齡組的教育構成

年齡組	文盲	小學	初中	高中	大專	大學及以上	合計
青年	頻數 (人) %	4 1.6	52 21.0	139 56.0	36 14.5	17 6.9	248 29.3
壯年	頻數 (人) %	3 0.9	91 27.1	161 47.9	36 10.7	13 3.9	336 39.7
中年	頻數 (人) %	6 5.3	27 23.7	23 20.2	17 14.9	10 8.8	114 13.5
老年	頻數 (人) %	14 9.5	29 19.6	26 17.6	12 8.1	13 8.8	148 17.5
合計	頻數 (人) %	23 2.7	199 23.5	349 41.4	101 11.9	53 6.2	846 100.0

對資料的統計描述

被調查群體的構成

人數和所佔比例

青年組為 248 人，佔 29.3%；壯年組 336 人，佔 39.7%；中年組 114 人，佔 13.5%；老年組 148 人，佔 17.5%。

教育構成

教育程度被分為文盲、小學、初中、高中、大專、大學及以上共六個等級。各組的教育構成詳見表 1。從整體來看，受初中、高中(中等)教育者為多，合計佔 64.9%；兩頭比例大體相當，受大專和大學及以上(高等)教育者合計為 18.1%；小學以及文盲合計亦佔 16.9%。從分組來看，有以下特點：(1) 受教育程度低者在各年齡組中所佔比例由少至老迅速增大，青年組僅佔 1.6%，老年組則佔近半數 (46%)。(2) 受中等教育者在各年齡組中由少至老所佔比例漸次減少，青壯年組均高達四分之三以上，老年組則不到四成 (37.2%)。(3) 受高等教育者在各年齡組中所佔比例有所起伏，中年組比例最大，佔 23.7%；其次為青年組，佔 21.4%；再次為老年組，佔 16.9%；最低為壯年組，僅佔 14.6%。明顯受到文化革命期間停辦高校因素的影響。

表 2：各年齡組的單位所有制構成

年齡組	全民所有制	集體企業	三資企業	個體 / 私營企業	合計
青年	頻數 (人) %	38 17.8	14 6.5	29 13.6	214 27.6
壯年	頻數 (人) %	71 22.5	11 3.5	14 4.4	315 40.7
中年	頻數 (人) %	18 16.2	-	2 1.8	111 14.3
老年	頻數 (人) %	26 19.4	1 0.7	2 1.5	134 17.3
合計	頻數 (人) %	153 19.8	26 3.3	47 6.2	774 100.0

單位所有制構成

單位所有制被分為全民所有制單位、集體企業、三資企業和個體 / 私營企業共四種類型，各組的構成詳見表 2。需要說明的是，在 846 例個案中有 72 人未作答，其中青年組為多，佔 34 人；其次為壯年組，佔 21 人；老年組亦有 14 人；中年最少，僅 3 人。未答的原因主要是待業（如青年人畢業後尚未就業）或從未就業（如一部分老人），亦有部分離職的自由職業者未被上述四種類型所包含。從作答的 774 人的整體情況來看，全民單位職工佔主體，超過七成；集體企業職工亦佔近二成；三資企業和個體 / 私營企業的從業者分別佔 3.3% 和 6.2%。從分組情況看，有以下特點：(1) 全民單位職工在各組所佔比例，中老年較高，分別為 82% 和 78.4%；青壯年較低，分別為 62.1% 和 69.5%。(2) 三資企業和個體 / 私營企業的從業者在各組所佔的比例，青年組最大，分別達 6.5% 和 13.6%；其次為壯年組，分別佔 3.5% 和 4.4%；中老年組的比例則很低。(3) 集體企業職工在各組中所佔比例差別不大，壯年組稍高，佔 22.5%；中年組稍低，佔 16.2%。

評價和態度

職業社會地位的評價

根據表 3 所列價值，各年齡組對於這四類職業的分層排序意見一致。於收入評價方面，個體 / 私營業主居首位，其後依次為政府官員和大學教員，生產工人居最後；於聲望、實權和社會整體地位三項評價方面，政府官員均居首位，其後依次為大學教員和個體 / 私營業主，生產工人依然居最後。

表 3：各年齡組對四種職業社會地位的評價均值

	收入		聲望		實權		整體地位	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
政府官員								
青年	3.6696	.9225	4.1762	.9149	4.4463	.7507	4.2828	.7300
壯年	3.6690	1.0559	4.2972	.8977	4.6332	.7051	4.4816	.7262
中年	3.5161	1.0593	4.1346	.9760	4.6214	.7156	4.5000	.7591
老年	3.4885	.9061	4.1343	.9639	4.4074	.8131	4.1397	.8621
生產運輸工人								
青年	2.7222	.9605	2.0586	.7970	1.8216	.8740	2.1548	.8870
壯年	2.7658	1.0581	2.0502	.9503	1.6381	.8900	2.0690	.9976
中年	2.7921	.9415	2.0485	.8898	1.6509	.7690	2.0278	.9418
老年	2.6940	.9277	2.3382	.9754	1.9853	.9887	2.2754	.9341
大學教員								
青年	3.1515	.9503	3.9502	.9023	2.9004	1.1547	3.5934	.9578
壯年	3.1869	.9315	3.8938	.8965	3.0000	1.0280	3.6594	.8956
中年	3.1429	.9194	3.9010	.8545	2.8812	1.0801	3.6311	.8283
老年	3.4766	.9388	4.0956	.8154	3.2352	1.1171	3.8667	.8961
個體 / 私營業主								
青年	4.4074	.8097	2.8926	.9092	2.1925	1.1174	2.8388	.8942
壯年	4.3841	.7615	2.8318	1.0737	2.2240	1.2262	2.8287	1.0482
中年	4.5234	.8166	2.8095	1.1527	2.1800	1.2743	2.8208	1.0672
老年	4.2519	.9362	2.8519	1.0332	2.4000	1.2763	2.8722	1.0107

註：M 代表平均值，SD 代表標準差，下列各表同。

通過對表 3 平均值的分析，表明不同年齡組對於職業社會地位評價的主要差異表現在：(1) 中、壯年組對政府官員的實權和整體地位的評價高於青、老年組。(2) 老年組對生產運輸工人的聲望和實權的評價高於其他三個年齡組。(3) 老年組對大學教員的收入、實權和整體地位的評價高於其他三個年齡組 (見表 4)。

表 4：各年齡組對職業社會地位評價的主要差異 (平均值)

評價項目	青年組 (n=248)	壯年組 (n=336)	中年組 (n=114)	老年組 (n=148)	F - ratio (n=846)
政府官員的實權	4.4463	4.6332	4.6214	4.4074	4.84*
政府官員的整體地位	4.2828	4.4816	4.5000	4.1397	8.70*
生產運輸工人的聲望	2.0586	2.0502	2.0485	2.3382	3.75*
生產運輸工人的實權	1.8216	1.6381	1.6509	1.9853	5.80*
大學教員的收入	3.1515	3.1869	3.1429	3.4766	3.95*
大學教員的實權	2.9004	3.0000	2.8812	3.2352	3.34*
大學教員的整體地位	3.5934	3.6594	3.6311	3.8667	2.77*

* P < 0.05

此外，根據標準差的離散程度，各年齡組內部對大學教員的實權、個體 / 私營業主的聲望、實權和社會整體地位幾方面的評價意見分歧比較大。

對不同所有制單位社會地位的評價

根據表 5 所列評價值，各年齡組對不同單位的分層排序，除個別位置稍有變動外，意見也是大體一致的。收入方面，個體 / 私營企業和三資企業位居前列；政府機關和事業單位居中；集體企業和國營企業居後。聲望和社會整體地位方面，政府機關居首位；其後依次為三資企業、事業單位和國營企業；個體 / 私營企業和集體企業居後。實權方面，政

府機關居首位；其後依次為事業單位、三資企業和國營企業；集體企業和個體 / 私營企業居後。排序上的一些小分歧表現在：壯年組對集體企業收入的評價低於國營企業；青年組對事業單位地位的評價高於三資企業；壯、老年組對三資企業實權的評價高於事業單位。

表 5：各年齡組對不同所有制單位社會地位的評價均值

	收入		聲望		實權		整體地位	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
政府機關								
青年	3.5696	.9022	4.1721	.8481	4.4959	.6819	4.2140	.7630
壯年	3.6096	.9296	4.2523	.8376	4.4907	.7147	4.3508	.7618
中年	3.5051	.9728	4.1589	.8372	4.5283	.6790	4.3396	.7288
老年	3.5736	.8907	4.2429	.7746	4.4519	.7985	4.2920	.7191
事業單位								
青年	3.2107	.7352	3.3566	.7590	3.1926	.8980	3.3621	.8032
壯年	3.1097	.8672	3.3773	.8460	3.2346	.9247	3.3981	.8209
中年	3.1731	.9078	3.2381	.7535	3.3173	.9059	3.3333	.7926
老年	3.1407	.7645	3.2993	.7212	3.2319	.9145	3.3597	.8682
國營企業								
青年	2.8313	.7608	2.9467	.7036	2.9057	.8335	3.0165	.7495
壯年	2.8131	.8039	2.9877	.8177	2.9755	.8697	3.0492	.8520
中年	2.6204	.8724	2.8190	.9485	2.7905	.9271	2.8774	1.0114
老年	2.9407	.8174	3.1176	.8079	3.0692	.9250	3.1691	.8481
集體企業								
青年	3.0861	.7940	2.7828	.6894	2.5287	.8335	2.7521	.6912
壯年	2.7844	.8493	2.5263	.7970	2.4272	.9175	2.5401	.8374
中年	2.9340	.8649	2.5429	.7599	2.5288	.8239	2.6250	.8611
老年	2.9485	.8011	2.7353	.6911	2.6343	.7808	2.7574	.7935

表 5：各年齡組對不同所有制單位社會地位的評價均值 (續)

三資企業								
青年	4.0830	.7255	3.4198	.7904	3.0329	.8947	3.3512	.7707
壯年	4.2397	.7066	3.5768	.8315	3.2524	.9758	3.4873	.8337
中年	4.3495	.6673	3.4808	.8811	3.2885	1.0397	3.4857	.8892
老年	4.2403	.7371	3.6846	.8539	3.4453	1.0708	3.6571	.8180
個體 / 私營企業								
青年	4.2231	.8198	2.8238	.9283	2.1577	1.0408	2.9218	.9481
壯年	4.3232	.8047	2.7826	1.0689	2.2342	1.2250	2.8869	1.0462
中年	4.4340	.7435	2.7905	1.1068	2.2095	1.2534	2.8077	1.0890
老年	4.2370	.8995	2.8235	1.0102	2.4077	1.2557	2.9058	.9033

通過對表 5 平均值的分析，表明不同年齡組對於不同單位所有制社會地位評價的主要差異表現在：(1) 老年組對國營企業的收入、聲望和實權的評價相對最高，中年組對上述三項評價則相對最低。(2) 青、老年組對集體企業的收入、聲望和整體地位的評價高於壯、中年組。(3) 青年組對三資企業的收入、聲望、實權和整體地位的評價相對最低，而老年組的上述評價則相對較高(見表 6)。

此外，從離散程度看，部分年齡組內部在對三資企業的實權，以及個體 / 私營企業的聲望、實權和整體地位的評價上，意見分歧較大。

表 6：各年齡組對不同所有制單位社會地位評價的主要差異
(平均值)

評價項目	青年組 (n=248)	壯年組 (n=336)	中年組 (n=114)	老年組 (n=148)	F - ratio (n=846)
國營企業的收入	2.8313	2.8131	2.6204	2.9407	3.25*
國營企業的聲望	2.9467	2.9877	2.8190	3.1176	2.88*
國營企業的實權	2.9057	2.9755	2.7905	3.0692	2.64*
集體企業的收入	3.0861	2.7844	2.9340	2.9485	6.21*
集體企業的聲望	2.7828	2.5263	2.5429	2.7353	6.59*
集體企業的整體地位	2.7521	2.5401	2.6250	2.7574	3.78*
三資企業的收入	4.0830	4.2397	4.3495	4.2403	4.12*
三資企業的聲望	3.4198	3.5768	3.4808	3.6846	3.39*
三資企業的實權	3.0329	3.2524	3.2885	3.4453	6.17*
三資企業的整體地位	3.3512	3.4873	3.4857	4.6571	4.23*

* P < 0.05

對社會地位決定條件的評價

本文所列條件包括學歷、技術、實權、職務、收入、職業、單位、社會關係、幹部、中共黨員共十項。根據表 7 中的評價值排列，不同因素對不同社會地位的影響大小不等。

表 7：各年齡組對社會地位決定條件的評價均值

	經濟地位		聲望地位		權力地位		社會整體地位	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
學歷								
青年	3.8387	.7936	3.8468	.7204	3.5789	.8931	3.7823	.7206
壯年	3.8288	.7901	3.8886	.6570	3.6606	.7679	3.7861	.6453
中年	3.6429	.8787	3.7679	.7591	3.4911	.9104	3.6875	.7597
老年	3.9241	.8000	3.9931	.6180	3.7639	.7754	3.9167	.6088
技術								
青年	3.9057	.7167	3.7049	.7107	3.4016	.7977	3.5615	.6971
壯年	3.7380	.7500	3.6848	.7172	3.4230	.7839	3.5455	.6926
中年	3.6726	.6872	3.5714	.6807	3.3784	.7142	3.6036	.6912
老年	3.7887	.6169	3.7305	.6080	3.5108	.7359	3.6357	.6257
實權								
青年	3.9180	.7491	3.9265	.6974	4.0246	.7422	3.8975	.6429
壯年	3.9878	.7377	4.0000	.6363	4.0762	.6707	3.9297	.6585
中年	4.0273	.6968	4.0275	.6730	4.1364	.6278	3.9727	.6127
老年	3.9861	.6583	3.9097	.6681	4.0282	.7239	3.9301	.6241
職務								
青年	3.8286	.7094	3.7869	.6695	3.8197	.6607	3.7224	.6749
壯年	3.8182	.6549	3.8121	.6438	3.8445	.6379	3.7264	.7014
中年	3.8482	.6605	3.8304	.5986	3.8482	.6182	3.8214	.5884
老年	3.8671	.6417	3.8662	.6328	3.8803	.6012	3.7872	.6415
收入								
青年	4.0868	.7654	3.4549	.8474	3.2008	.8682	3.3918	.7692
壯年	4.0633	.7806	3.5916	.7962	3.3435	.8664	3.5152	.7528
中年	4.0545	.7522	3.5909	.7456	3.3670	.8677	3.5909	.8048
老年	4.0414	.7059	3.4296	.8199	3.2324	.8561	3.4823	.7616

表 7：各年齡組對社會地位決定條件的評價均值（續）

職業									
青年	3.7673	.7235	3.6000	.6859	3.5000	.7563	3.5959	.6684	
壯年	3.7606	.7641	3.5939	.7305	3.5805	.7772	3.5650	.7121	
中年	3.7568	.8115	3.5357	.6966	3.4273	.7352	3.5536	.6415	
老年	3.8252	.5852	3.7183	.6230	3.5986	.6951	3.6143	.6847	
好單位									
青年	3.8735	.7385	3.5510	.7428	3.3020	.7884	3.5143	.6989	
壯年	4.0361	.6900	3.7848	.7182	3.5015	.7643	3.6073	.7155	
中年	4.1062	.6319	3.6071	.7636	3.4775	.7609	3.5045	.7246	
老年	3.8973	.7766	3.7379	.7267	3.5278	.8016	3.7241	.6920	
社會關係									
青年	3.8689	.7956	3.7673	.7938	3.6475	.8599	3.6286	.8278	
壯年	3.8712	.7287	3.7470	.7082	3.6738	.7727	3.6391	.7582	
中年	3.8364	.7725	3.6636	.8381	3.6182	.8348	3.6727	.8026	
老年	3.6667	.8446	3.5634	.7669	3.5106	.7803	3.4823	.7709	
幹部									
青年	3.3017	.8521	3.6049	.8031	3.8115	.7943	3.6557	.7345	
壯年	3.3926	.8185	3.6322	.7541	3.8037	.6960	3.7034	.6967	
中年	3.2252	.8912	3.5091	.7751	3.6909	.7511	3.5315	.7112	
老年	3.5000	.7878	3.7343	.6495	3.7862	.6789	3.6667	.7096	
黨員									
青年	2.6914	.8669	3.0656	.9449	3.3020	.7136	3.1639	.8497	
壯年	2.8527	.9043	3.2663	.8617	3.3594	.8336	3.2663	.7942	
中年	2.8113	.9770	3.1589	.8372	3.3670	.8570	3.3455	.8614	
老年	3.0207	.9315	3.3472	.8716	3.4296	.8535	3.4155	.7832	

各年齡組一致認為，收入、實權、單位三項因素是決定個人經濟地位最重要的條件。黨員和幹部兩項因素的影響較小。其他因素居於二者之間。同時，通過對平均值的分析，

各組之間在對同一因素決定作用的評價上也存在一些值得注意的差異：(1) 老年組相對看重學歷而中年組相對看輕。(2) 青年組相對看重技術而中年組相對看輕。(3) 壯、中年組比青、老年組更看重單位的因素。(4) 老年組比其他三組人更看輕社會關係。(5) 老年組相對看重幹部和黨員因素而青、中年組相對看輕（見表 8）。

各年齡組一致認為，實權、學歷和職務三項因素是決定個人聲望地位最重要的條件。收入和黨員兩項因素的影響較小。其他因素居於二者之間。各組之間的評價差異表現在：(1) 壯、老年組比青年組更看重單位條件。(2) 老年組相對看重黨員因素而青年組則相對輕視。(3) 青年組相對重視社會關係而老年組則相對輕視（見表 8）。

各年齡組一致認為，實權、職務和幹部三項因素是決定個人權力地位最重要的條件。黨員和收入兩項因素的影響較小。其他因素介於其間。各組之間的評價差異表現在：(1) 老年組比青、中年組更重視學歷因素。(2) 壯、老年組比青、中年組更重視單位條件（見表 8）。

各年齡組一致認為，實權、學歷和職務三項因素是決定個人社會整體地位的重要條件。黨員和收入因素的影響較小。其他因素介於其間。各組之間的差異表現在：(1) 壯、老年組比青、中年組更重視單位條件。(2) 年齡與對黨員條件決定整體社會地位的評價高低呈反比（見表 8）。

表 8：各年齡組對社會地位決定條件評價的主要差異(平均值)

評價項目	青年組 (n=248)	壯年組 (n=336)	中年組 (n=114)	老年組 (n=148)	F - ratio (n=846)
學歷決定經濟地位	3.8387	3.8288	3.6429	3.9241	2.67*
學歷決定權力地位	3.5789	3.6606	3.4911	3.7639	2.77*
技術決定經濟地位	3.9057	3.7380	3.6726	3.7887	3.77*
好單位決定經濟地位	3.8735	4.0361	4.1062	3.8973	4.32*
好單位決定聲望地位	3.5510	3.7848	3.6071	3.7379	5.43*
好單位決定權力地位	3.3020	3.5015	3.4775	3.5278	3.95*
好單位決定整體地位	3.5143	3.6073	3.5045	3.7241	3.27*
社會關係決定經濟地位	3.8689	3.8712	3.8364	3.6667	2.64*
社會關係決定聲望地位	3.7673	3.7470	3.6636	3.5634	2.61*
幹部決定經濟地位	3.3017	3.3926	3.2252	3.5000	2.86*
黨員決定經濟地位	2.6914	2.8527	2.8113	3.0207	4.10*
黨員決定聲望地位	3.0656	3.2663	3.1589	3.3472	3.86*
黨員決定整體地位	3.1639	3.2663	3.3455	3.4155	3.17*

* P < 0.05

對社會問題的態度

問題主要涉及以下四方面(見表 9)：

一是關於社會兩極分化現象的存在。問題之一：「目前廣州社會仍然有部分人的生活狀況極為困難。」問題之二：「目前廣州社會有一部分人的生活狀況極為優越。」各組對

於前一問題的判斷接近於同意，對於後一問題的判斷則普遍同意。各組之間對前一問題的態度有一定差異：青年組肯定程度最高，其次為壯年組和老年組，中年組肯定程度最低(見表 9、10)。

二是關於社會公平問題。問題之一：「在廣州，只要有本事，努力奮鬥就會有出息。」問題之二：「廣州是一個機會均等的社會。」各組對前一問題的判斷接近同意，對後一問題的判斷多持中立態度，前者的肯定程度高於後者。各組之間的態度無明顯差異(見表 9、10)。

三是關於收入分配問題。問題之一：「廣州是一個分配合理的社會。」問題之二：「在廣州，付出了勞動心血，就會有相應的報酬。」各組對前一問題的判斷傾向於否定，對後一問題的判斷接近中立。各組之間也存在差異，老年組的肯定程度高於其他三組人(見表 9、10)。

四是關於權力—金錢—聲望的關係問題。問題之一：「在廣州，有權就有錢。」問題之二：「在廣州，有錢就有面。」問題之三：「在廣州，有權就有面。」各組對於三個問題的判斷均趨向於同意。其中第三問題肯定程度最高，其次是第二問題，第一問題肯定程度相對較低。各組之間，青、壯年組的肯定程度高於中、老年組(見表 9、10)。

表 9：各年齡組對社會問題的態度

社會分化				社會公平				收入分配				權力—金錢—聲望的關係			
部分人 生活極困難		部分人 生活極優越		有本事 就有出息		機會均等		分配合理		勞動有 相應報酬		有錢就有錢		有權就有面	
M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
青年	3.7642	.7514	4.0569	.5159	3.6382	.8051	3.0292	.9869	2.7397	.8799	2.9502	.9296	3.5878	.9307	3.8178
壯年	3.7030	.8231	4.0180	.5692	3.6717	.7835	2.9161	.9184	2.6511	.7963	3.0576	.9224	3.6383	.9038	3.8338
中年	3.4386	1.0394	3.9825	.6781	3.7018	.8085	3.0789	1.0057	2.6330	.8783	2.9823	.8962	3.3684	1.0328	3.6754
老年	3.5068	.9773	4.0203	.5013	3.8414	.7329	3.0140	.9999	2.8881	.9428	3.2123	.9263	3.4452	.9968	3.6458

表 10：各年齡組對社會問題的態度差異 (平均值)

評價項目	青年組 (n=248)	壯年組 (n=336)	中年組 (n=114)	老年組 (n=148)	F - ratio (n=846)
部分人生活極困難	3.7642	3.7030	3.4386	3.5068	5.45*
廣州社會分配合理	2.7397	2.6511	2.6330	2.8881	2.92*
付出勞動有相應報酬	2.9502	3.0576	2.9823	3.2123	2.65*
有權就有錢	3.5878	3.6383	3.3684	3.4452	3.08*
有權就有面	3.9016	3.0955	3.7345	3.7172	3.03*

* P < 0.05

對差異的解釋與分析

通過以上的資料描述，可以歸納出各年齡組在以下價值取向上存在一定的差異：

- 1. 政治取向方面的差異。主要通過對中共黨員、幹部等因素決定社會地位、工人和國營企業的聲望、權力以及整體地位的評價來體現。相對而言，老年組的評價較高，青年組評價較低，政治取向隨年齡下降呈減弱的趨勢。
- 2. 權力取向方面的差異。表現為控制和影響他人的欲望。通過對「政府官員」指標的評價來體現。相對而言，壯、中年組對上述指標評價較高，表現出較強的權力取向；相反，青、老年組對上述評價較低，權力取向也相應較弱。

3. 經濟取向方面的差異。表現為對物質財富的欲望，並以此作為衡量社會地位的重要尺度。中、壯年組對收入較低的生產工人、國營和集體企業的聲望、實權和整體地位的評價，比青、老年組低，一定程度上表明其經濟取向較強。

4. 知識取向方面的差異。主要通過對「學歷」、「技術」和「大學教員」幾項指標的評價來體現。相對而言，老年組的評價最高，表現出較強的知識取向；相反，中年組對上述指標的評價最低，其知識取向程度也是最弱的。

5. 單位取向方面的差異。主要通過對「單位」決定社會地位的評價來體現。相對而言，青年組對公有制單位的評價較低，表現出一種非（傳統）單位化的傾向；相反，老年組的傳統單位（全民和集體）取向較明顯。

6. 社會關係取向方面的差異。通過對「社會關係」決定社會地位的評價體現。相對而言，青、壯年組在上述方面評價較高，老年組的評價則普遍最低。這一取向在年齡方面的差異是比較明顯。

7. 在對待一些社會問題的態度看法上，各年齡組之間也存在一定差異。相對而言，青、壯年組對於社會的滿意（或肯定）程度較低，中、老年組的滿意（或肯定）程度較高。但是，中年組對於收入分配問題上表現出更為不滿的情緒。

導致各年齡組之間在價值取向和觀念上產生差異的原因是多方面的，各種差異所受的主要因素的影響也各異，因而對於差異的解釋必須加以具體分析。各年齡組在以下幾種因素方面的差別，是形成其價值觀念差異的主要原因：

1. 人生閱歷不同是形成政治取向差異的主要原因之一。在幾代人中，如果說對政治信仰的追求有什麼不同的話，五十年代初期的青年和六十年代末期的青年可謂是最真

摯、最熱烈的兩代人了，但兩者之間有很大的區別。前者處在新中國建立之初，政治環境穩定，經濟得到迅速恢復和發展，社會精神風貌朝氣蓬勃、健康向上，廣大工人階級和勞動人民真正體驗到翻身得解放，當家做主人的自豪感。因而，人們對於共產黨的領導、社會主義制度的建立、和共產主義的奮鬥目標表現出堅定的信念。直到步入晚年的今天，他們對這一時期還常常產生一種依戀之情。相反，後者處於文化大革命的政治動亂年代，國民經濟處於崩潰的邊緣，因而，儘管這一代青年最初懷著強烈的政治熱情和信仰追求投身於運動，但卻處於盲從和愚昧之中，一旦醒悟，難免走向理想破滅的極端。八十年代以來，中國處於改革開放的大發展之中，領導者開始意識到，一次次的政治運動和動亂非但不能達到理想的目標，而且嚴重阻礙了整個社會發展的進程，因而把重點轉移到了經濟建設中來，並實行開放政策，大量吸收先進資本主義國家的資金技術乃至管理經驗，打破了傳統教條中社會主義和資本主義之間的「楚河漢界」，改革單一的計劃經濟體制和單一的公有制形式，大力發展社會主義市場經濟和私有經濟，意識形態方面的對立有所緩和。在這一背景之下，年青一代的政治取向明顯趨於淡化。

2. 權力地位的差異是影響價值取向的又一重要因素。一般說來，已處於較高權力或重要位置者，對於權力的價值和作用體會更深，感情也更深，更不願意喪失它，因此，其權力取向更為明顯。處於權力底層者，更多地受到他人權力的控制和影響，往往對權力產生反感情緒和逆反心理，因而對權力的價值更多地採取相對輕視的態度。就群體而言，中年人處於權力上層或重要位置的比例大於其他三組人，而青

年組則處於權力位置的底層。對這兩組人調查所得結果符合上述分析。

3. 經濟地位的差異是影響價值取向的另一重要因素。這一地位與權力地位有一定聯繫並產生相似的影響。除個別情況外，如個體 / 私營業主的經濟地位和權力地位相悖明顯（目前其人數比例很小，影響不大），一般情況下，經濟地位和權力地位是比較一致的。經濟地位較高的中、壯年組比地位較低的青、老年組更看重收入因素，這與其所處的地位是一致的。

4. 教育程度也是影響價值取向另一重要因素。一般來說，受教育程度越高，滿意程度越低。由於這一原因，加上目前社會存在的某些病態現象，造成受教育程度高低與知識取向相背離的現狀。從本次調查看，老年組的教育程度最低，小學和文盲人數佔近半；中年組受高等教育者的比例則最高，接近四分之一。但是，在全部四個年齡組中，老年組的知識取向最明顯，而中年組對知識的評價反而最低。這反映的問題是，老年人在他們走過人生大半旅程之後，更多地感受到缺少知識和文化對於個人發展的影響，對於缺少的東西就越感珍貴。對於中年人來說，他們掌握了較多的知識和技術，但是由於腦體倒掛、收入分配不公的社會問題比較嚴重地存在，他們為自己的知識技術未能體現出應有的價值而失望、不滿。另一明顯的例子是，當問到「廣州是一個收入分配合理的社會」時，中年人的肯定程度最低。對於知識的評價正是他們這種情緒的逆反表現。

5. 單位因素對於價值取向的影響也是比較重要的。單位在中國是一種重要的資源分配組織，它影響到人們的經濟和權力地位，在各種保障和福利待遇方面則更為重要。以

往，人們如果找到一個好的單位就業，不僅生、老、病、死完全有保障，而且在住房、小兒入托、集體膳食、實物分配等方面都更為優越，作為領導者來說，單位不同，所掌握資源的重要性也是有很大差別的。如今，通過改革，單位的性質和功能正在產生分化，行政事業單位舊體制因素保留較多，但企業在勞動用工、工資分配、社會保障等方面則進行了較大的改革，減弱了人們對單位的依附關係。同時，在另一方面，一批私有經濟者的出現，也削弱了傳統單位的地位和影響。當然，就不同年齡組而言，這種影響的存在程度是不一樣的。人們現在所處的單位位置對此也有一定影響。從調查了解的各年齡組的單位構成來看，中、老年人中，全民所有制單位職工所佔比例最高，青、壯年組則較低；相反，在青、壯年中，個體 / 私營企業從業者所佔比例大大高於中、老年。因此，在青年人中非單位化傾向明顯，而中、老年人則比較重視單位所帶來的各種利益。

6. 不同年齡組所具有的特定性格也在一定程度上對價值取向產生影響。例如，中年人性格上比青年人或老年人顯得更現實和實際，因此，他們對與利益關係最緊密的經濟和權力取向更為明顯。又如，青年人更富於冒險性和開拓精神，較少傳統觀念的束縛，容易接受新的思想觀念，老年人則更追求穩定和安全感，傳統觀念更濃厚，更具保守性。兩者的這種性格差異影響到各自在單位取向上的不同。再如，滿意程度和滿足感隨年齡增長而提高，因此，在對一些社會問題的看法上，青年人比老年人態度更為消極。不同年齡組在社會活動的興趣、範圍、程度上的差異，也是影響其評價社會關係的因素。

結論

1. 廣州社會不同年齡群體在對許多問題的看法和評價上大體上是趨向一致的，對於職業和單位的排序、以及對於社會地位決定條件的看法都有共同認識，不存在對立的觀點。

2. 不同年齡群體之間的觀念差異主要表現為評價程度的相對高低。這種差異廣泛存在，表現為政治的、權力的、經濟的、知識的、單位的、社會關係的、以及社會態度諸多方面的不同取向。

3. 個體 / 私營企業者群體是近十年發展起來的一支新軍，社會對其經濟地位的評價比較一致，但對其聲望、權力、以及社會整體地位的看法則存在很大的分歧。因此，其社會地位正處於形成中，有待全社會逐步取得共識。

4. 評價中的地位相悖問題，在私有經濟者和知識分子中表現突出。青年人對前一問題更為敏感，中年人對後一問題更為敏感。

5. 其他值得注意的問題，一是對知識的重視程度隨年齡減輕而下降；二是對於社會現狀的不滿程度，隨年齡的減輕而上升。這些現象值得引起社會的關注，並尋找一些解決的方案。

* 本文資料的電腦處理蒙童曉頻先生幫助，特此鳴謝。

11

台灣的階級結構與階級性格

對中產階級的進一步觀察

蕭新煌 張景旭

導論

一般來說，在中產階級的研究文獻裡，「新中產階級」(new middle class) 與「舊中產階級」(old middle class) 均屬於較廣泛「中產階級」(middle class) 此一定義下的「次階級類屬」(Abercrombie and Urry, 1983; Carter, 1985; Johnson, 1982)。整個中產階級的特性是介於資本家與勞動階級之間；而且也可自成為一個可辨識的單獨階級。對於前者，學者間較無爭議；但對後者，則在不同階級分析典範之間，仍未完全達成共識。

在新中產階級的本質掌握方面，目前較有明晰的共識，多數認為此一階級主要建立在「資格」(credential) 的擁有之上，而非生產工具(資本)的擁有；且基本上是受雇身分，而

非具有直接雇用人的生產關係地位，因此，其階級身分的辨識在於教育與專門知識（如管理和專業技能）的掌握。這是與仍立基於生產工具（資本）的擁有（但相對的小）和屬於自雇身分的「舊中產階級」之分野所在。若再進一步的運作定義，新中產階級在本文中所界定的是下面這兩種擁有資格條件的受雇者：

一是擁有不同程度「權威」、「決策」和身處不同「正式層級地位」的管理位置者，亦可簡稱為「管理階級」（managerial class）。

二是不擁有管理他人或負有決策權力，但卻有工作「自主性」的專業人士，亦可簡稱為「專業階級」（professional class）。

「新中產階級」，亦可簡稱為「專業及管理階級」（professional-managerial class, PMC）。PMC 此一名詞由 Ehrenreich 夫婦提出（1979），指的是那些「領薪的勞心工作者，它不擁有生產工具，但它在社會分工的主要功能則是資本主義文化和階級關係的再生產」。Ehrenreich 認為這些專業工作者與文化生產者的存在是現代資本主義所必須的條件，也是現在國家和企業科層體制擴張後的結果。PMC 雖有異於勞動階級的普遍利益，但這不表示他們與資本家階級就會站在同一陣線（雖然他們有著「再生產」現代資本主義的功能）。而且，他們更可能有著與資本家階級敵對的潛在利益矛盾。如此即凸顯了此一「專業及管理階級」的獨特性格，而此一階級的產生與成長也正意味著現代資本主義中階級關係已正在轉型之中。Poulantzas 亦認為「新中產階級」具有「特定的階級情境」（specific class situation），且應被視為一獨特階級類屬（Abercrombie and Urry, 1983; Walker, 1979）。

Giddens (1973) 雖然是從「市場能力」（market capacity）來界定新中產階級為一擁有教育、技能條件和資歷的中間層，但也非常重視其與勞動階級與資本家階級的明顯區隔，而構成他所謂現代資本主義社會中的「三階級」形構。Giddens 更認為新中產階級內部存在的可能分化事實，也是現代資本主義階級結構的特色之一，他更不認為新中產階級只是一個遲早會被「普羅化」的中介階層而已。

另一方面，在所謂「舊中產階級」及其相關的各個概念上，目前的定義，彼此並不一致。這些不一致，歸結而言，主要在兩方面：自雇者（self-employed）和小雇主（small employer）之間的界線問題；以及小雇主和資產階級（capitalist）之間的界線問題。例如 Poulantzas (1975) 所指的「舊小資產階級」（old petty bourgeoisie）概念，就同時包涵了「小雇主」與「自雇者」。至於 Scase 和 Goffee (1982) 等人，則做了更細緻的分類，在他們所提出的「企業中產階級」（entrepreneurial middle class）概念裡，甚至更包括了較大規模企業的雇主（例如，他們所定義的「雇主兼控制者」（owner-controllers）以及「雇主兼管理者」（owner-directors）。在本文，我們所採取的，是 Wright (1978, 1985) 的策略。舊中產階級，主要是指雇用員工人數在十人以下、一人以上的「小雇主」。此處，我們不打算討論「自雇者」（通常又稱之為「小資產階級」），但這並不表示「自雇者」在台灣的階級分析中較不重要。在 Wright 的階級架構裡，這些小資產階級屬於「簡單商品生產模式」，而且也不應被歸為中產階級中的舊中產階級。它們是單獨成為一個階級。

在階級研究的領域，一般咸信，十九世紀末以來的西方資本主義成熟化，在社會結構上所出現明顯的變遷，一是資

本家階級和勞工階級的興起，以取代傳統的土地階級；二是隨伴著所謂企業（公司）資本主義應運而生的企業資本家（corporate capitalists）和專業管理者，以取代過去小規模的「雇主兼創業者」（owner-entrepreneurs），換句話說，就是「新中產階級」（包括受薪的管理人士和專業人士）的增加和「舊中產階級」（包括自雇的小雇主和小店東等）的減少。

前述第一種階級轉型趨勢在東亞社會（包括台灣、南韓、香港、新加坡）可看出類似的大致圖相（參閱 Hsiao, 1993）。但是「新中產階級」的上升並不必然導致舊中產階級的式微，至少「舊中產階級」在東亞階級結構轉型過程中，依然有著它一定的穩定性和韌性。這點是與西方經驗比較不同的。

以中小企業林立而受人矚目的台灣來說，自一九八三年以來，雇主佔總就業人口的比例，就一直維持著穩定而微幅上升的趨勢（官方統計顯示，一九八三年為 4.0%，而後平滑上升為一九九零年的 4.8%）。¹ 在稍早之前，台灣在整個七十年代後半期，事實上經歷過更為激烈的雇主比例增長的現象（一九七八年為 3.2%，到一九八一年則為 4.5%）。更重要的是，所謂舊中產階級，可能並不能算「舊」。單以台灣到處林立的小製造工廠與小貿易商來說，在台灣經濟發展的過程中，它們既不是「殘餘的」（如古典馬克思主義者所預測），也不是「共生累贅」的（如低度發展理論及非正式部門理論者所強調），這現象讓許多人跌破眼鏡，它們反而看來似乎是台灣經濟成長的火車頭（參閱表 1）。就發展社會學的角度來說，中小企業林立且充滿活力的這種特殊景觀，究竟和台灣資本主義的性質有何關係？以及這種資本主義的運作，所可能帶來那些文化、社會、乃至社會動力方面的意涵？實構

表 1：台灣中小企業在經濟發展中所扮演的角色

全部外銷金額中製造業中小企業及貿易業中小企業所佔金額與比率：

		全部外銷金額 (億美元)	中小企業外銷 金額 (億美元)	中小企業 佔全部企業比率
總計	1984	304.55	180.45	59.24
	1985	307.17	188.00	61.20
	1986	390.89	264.09	66.37
	1987	525.34	358.99	67.06
製造業	1984	197.96	123.70	62.53
	1985	199.66	128.97	64.59
	1986	258.63	181.17	70.05
	1987	347.97	246.27	70.77
貿易業	1984	106.60	56.66	53.15
	1985	107.51	59.03	54.91
	1986	139.25	82.92	59.54
	1987	187.37	112.72	60.16

資料來源：經濟部中小企業處（1991）。

民營製造業營業收入分析，1987 (%)：

	內銷	外銷
民營製造業總計	62.3	37.8
中小企業	34.8	65.2
非中小企業	67.9	32.1
股票上市企業	81.0	19.1
非股票上市企業	53.7	46.3

資料來源：經濟部中小企業處（1991）。

成台灣階級研究上重要的課題。誠如 Scase 和 Goffee 在不同脈絡的討論中，所曾經再三強調的：「一個讓人滿意的分析架構，必須審慎評估以下的事實假定，亦即小規模企業已被嵌入資本主義資本積累 (capital accumulation) 的一般過程之內」了 (Scase and Goffee, 1982: 22)。

就本文對台灣中產階級討論的目標來說，我們並不處理中小企業生產部門所反映的「發展意涵」的問題。但是願在此初步探索與思考這種中小企業發展型態所可能內含的文化及社會動力的意義。

在台灣中產階級的討論中，基於這樣的定位，我們認為有兩個環節是特別需要留心的：(1) 毫無疑問，小雇主(所謂舊中產階級)在態度與行為上的特性，乃至它在整體階級結構中的相對地位，是我們首先要觀察的。(2) 在新中產階級的思考上，傳統學界的討論，無論是就韋伯的「科層化」角度、或是就馬派「壟斷資本」(monopoly capital) 與「剩餘勞動」(surplus labour) 角度、乃至就教育革命與「後工業」的角度來切入，其論述背景可說都和複雜組織運作的社會形構有關。在台灣現狀的觀察上，我們因此不得不追問：那麼，中小企業型態下的「新中產階級」，究竟會不會和較大企業組織的「新中產階級」可能有所不同？是如何的不同？這種不同的社會學意義又會是什麼？此外，由於「新中產」此一概念內含著「管理」與「專業」兩種不同的成分，在「複雜／簡單」組織的考察座標中，它們可能展現出怎樣不同的態度組合，也是本文所關心的課題。

當然，最重要的是：(3) 綜合以上對「舊中產階級」和「新中產階級」的討論，我們要問，台灣的中產階級究竟有何特色？譬如，它可不可以算是一種階級？我們應該把它當

成是 pro-capital 的社會力？抑或是一種 pro-labour 的社會力？台灣的中產階級，做為民間社會 (civil society) 之一重要成分，其可能意涵又為何？

「階級結構與階級意識比較計畫」乃一國際性的比較研究計畫。其主持人為美國威斯康辛大學社會系教授 E.O. Wright。此一計畫的主要目的乃是依照嚴謹的階級概念(主要為新馬學派的階級概念)去設計問卷、收集資料，以建立有關社會結構，尤其是階級結構與階級意識的系統性、國際性的資料庫，供學者們比較研究之用。迄今為止，參與這項計畫，並已完成問卷調查的國家計有美國、加拿大、瑞典、芬蘭、丹麥、挪威、英國、西德、日本、澳洲與紐西蘭。此外，西班牙、希臘、中國大陸、南韓的學者也表示有興趣參與這項研究計畫。本文的分析，其論證的基礎，則來自於甫完成的「台灣階級結構與階級意識比較計畫」之研究資料。

在後續的討論中，我們偶爾也會引用若干其他國家(主要是美國與瑞典)的資料，以資對照。詳細之計畫說明及計畫分析方法可參考許嘉猷、蕭新煌及吳乃德(1992)之研究報告。

台灣階級結構的一般特徵

中產階級的相對比重：比較台灣、美國和瑞典

現代工業資本主義的社會階級結構，最顯著的特徵包括有較高比例的勞工階級和新中產階級、式微中的屬於簡單商品生產模式的小農階級和都市小資產階級，以及屬於舊中產階級的小雇主等。

本文的階級分析模型基本上依據 Wright 的分類架構。表 2 是按此架構所建構出來對台灣、美國和瑞典三國中各個階級的分布情形。若只觀察新中產階級在三國階級結構中的相對比重，那即可很清楚的比較出台灣的新中產階級在整體結構中的比例 (24.9%) 的確遠落在美國 (42.8%) 和瑞典 (35.1%) 之後。美國的新中產階級 (42.8%) 與勞工階級 (43.6%) 的比例甚至已達到接近的程度，相差不過 0.8%。在瑞典，勞工階級 (54.2%) 的比例均高於美國 (43.6%) 和台灣 (40.3%)，其新中產階級的比例高於台灣，而其新中產階級與勞工階級的差距 (19.1%)，仍然高於台灣這兩者之間的差距 (15.4%)。

表 2：台灣、美國、瑞典三國階級結構之比較 (%)

	台灣 (1992)	美國 (1980)	瑞典 (1980)
資產階級	2.3	1.9	0.7
舊中產階級 (小雇主)	8.7	4.8	4.3
新中產階級 (A+B)	24.9	42.8	35.1
A. 經理、佐理、監督	14.6	31.4	20.1
B. 半自主性受雇者	10.3	11.4	15.0
勞工階級	40.3	43.6	54.2
小農階級	6.1	1.0	2.0
小資產階級	17.7	5.9	3.7

資料來源：參見蕭新煌 (1992)。

台灣的階級結構除了在新中產階級和勞工階級的成長與美、瑞兩國仍有著顯著差距之外，由小資產階級、小農和小

雇主的相對比例來看，更可看出台灣的簡單商品生產模式仍有著它較重要的位置，而且台灣的舊中產階級的比重也比美、瑞來得大。若再考慮台灣的資料年代為一九九二年，而美、瑞兩國均為一九八零年，資料本身即已相隔十年，如對照美國、瑞典在九十年年代初的現實，也許台灣與這兩國在階級結構的資本主義化程度上會有更大的明顯差距。

若將新中產階級和舊中產階級 (亦即小雇主) 合併來看，一九九二年台灣的中產階級在十八歲以上的就業者中，佔三分之一 (33.6%)，而一九八零年的美國則已高達 47.6%，瑞典在十年前也已有 39.4%。不過，值得再強調的是台灣的「舊中產階級」即使在當前都遠高於十年前美國和瑞典，幾乎多出一倍。由此更可看出這三個社會在中產階級內部組成的分化程度和差異。

基本人口特徵及其分配

此處，我們將考察台灣階級結構的一般人口特徵。由於新中產階級中所內含的「複雜／簡單」組織向度，是本文討論的重心之一。我們把表 2 的架構，再做精細分類。基本上，我們以受訪者工作單位的人數，依中數點分類的原則，把工作單位人數少於三十者，視之為小組組織，多於三十人者，視之為大組織 (參閱表 3)。為了降低分析表格的複雜性，在後續的討論中，我們也權宜性地刪除「小農階級」此一類屬。

年齡特徵

為精簡分析表格，我們把年齡粗分為兩大類。依據樣本的中數點，我們把一九五六年或以前出生的受測者視為「年

長」，把一九五七年或以後的出生者視為「年輕」。資料顯示，資本家、小雇主、小資產階級、以及大組織內的經理等四類人口的年齡較長。這個結果，符合現有了解的一般期待，亦即「資本家／小雇主」、「小資產階級」、「大組織之經理」三個類別，大體上是反映著三條不同社會流動軌跡的終點位置。

表 3：台灣階級結構之一般特徵：按年齡、性別、教育、個人收入、族群、和父親教育畫分(%)

	資產	舊中產	小資產	管理 (大)	管理 (小)	專業 (大)	專業 (小)	勞工
年齡：								
年長	68.0	64.2	77.2	57.1	44.8	48.6	37.3	45.7
年輕	32.0	35.8	22.8	42.9	55.2	51.4	62.7	54.3
性別：								
男性	80.0	77.9	57.9	73.5	82.8	34.3	47.8	46.8
女性	20.0	22.1	42.1	26.5	17.2	65.7	52.2	53.2
教育：								
低教	56.0	63.2	77.8	29.6	44.8	51.4	85.1	60.3
高教	44.0	36.8	22.2	70.4	55.2	48.6	14.9	39.7
個人收入：								
低收	9.1	29.9	60.2	20.9	30.8	34.4	77.6	60.2
高收	90.9	70.1	39.8	79.1	69.2	65.6	22.4	39.8
族群：								
閩南	80.0	81.9	78.0	72.4	69.0	42.9	83.3	70.6
客家	16.0	13.8	17.0	13.3	19.0	37.1	10.6	17.7
大陸	4.0	4.3	5.0	14.3	12.1	20.0	6.1	11.7
父親教育：								
未受	13.6	36.7	50.2	16.8	17.9	20.6	35.9	25.2
初級	68.2	52.2	40.0	57.9	55.4	55.9	50.0	55.8
高級	18.2	11.1	9.8	25.3	26.8	23.5	14.1	19.1

性別特徵

正如同一般人所預期的，在較具支配性角色的位置上，男性所佔的比例明顯較多（例如，資本家、小雇主、與經理）；而女性多居處在較受支配的角色位置上（例如，專業及勞工）。值得特別注意的是，在大組織中的專業與勞工女性所佔比例顯然都較男性高。

教育特徵

教育指標建構的原則是：初中（職）以下者，為低教育；高中（職），但年齡較「年輕」者，為低教育。高中（職），但年齡較「年長」者，為高教育；大專以上者，也為高教育。資料結構大致符合一般預期。小資產階級教育程度較低，而新中產階級教育程度則較高。這點，符合若干學者所強調，「小資產階級」與「新中產階級」分別為不同教育資產（credential asset）擁有者，也提供了不同出路的說法（Scase and Goffee, 1982）。另一方面，資料也明顯地指出，大組織的新中產階級，較之小組織，平均說來有較多的高學歷者。

個人收入特徵

依據中數點分類的原則，我們把自述年收入在三十萬元以下者，視為低收入；把三十一萬元以上者，視為高收入。資料顯示，資產階級、小雇主、管理階級，具有較多「高收入者」。同時，大組織之工作者收入，顯然高於小組織之工作者。值得特別一提的是，小組織的專業（也許更好的稱謂，是「自主的工作者」），其低收入者顯然偏多，其低收入者所佔的比例竟高於勞工中的低收入者比例。此一現象，自然和我們一般對「專業」概念的認知不符。這些可稱為小組

織的低階白領工作者，或許正是新中產階級裡的邊緣階級。若再看他們的教育程度，更可觀察到他們的「邊緣化」。但是，若從他們還年輕，尚在職業生涯的起步點上來看，他們將來「升遷」的機會可能仍然大於勞工。這種「升遷」機會的存在就成為低階白領和勞工階級之間的重要區隔所在。

族群特徵

資料顯示，台灣最大族群的閩南背景人口，在「非受雇」（資產階級、小雇主、小資產階級）的類別上，呈現略為集中的趨勢。在「受雇」的類別中，則有較高比例集中在收入較低的「小組組織專業」部門和勞工。至於較晚移入的族群，所謂大陸背景人口，則呈現相反趨勢；明顯集中在新中產階級中的大組織專業階級，客家族群也有如此集中的趨勢。

父親的教育程度

指標建構的分類原則是：父親未受正式教育者，父親教育在小學、初中階段者，以及父親教育在高中（職）以上者。資料結構大致符合前述有關社會流動路徑分殊化的想法。凡是教育程度偏低的階級類屬，其成員父親教育程度亦偏低；教育程度偏高的類屬，其父親教育程度亦偏高。亦即，父親教育偏低者，其子女社會流動較偏向小雇主、小資產階級、以及收入偏低的「小組組織專業」。父親教育偏高者，其子女社會流動較偏向「經理」、「大組織專業」、以及稍多的勞工階級位置。從另一角度來看，新中產階級（尤其是管理階級）有較多是出自於較佳教育背景的上一代家門。

階級自我認定傾向

在提示受測者，要在勞工、中產、與中上三種標籤中，選擇自我較認同的「現狀定位」時，我們的資料，亦符合一般的期待（參閱表4）。亦即，勞工身分的認定傾向，明顯以「資產階級」、「經理」、以及「大組織的專業」最低。此外，大體上亦顯現出「小組組織」的新中產階級較之「大組織」新中產階級，有較強傾向自我認定為「勞工」的趨勢。這在專業階級中的差異，尤為明顯。而且大體說來，專業階級也比管理階級較自我認同於勞工階級的身分。至於舊中產階級也具有較強的勞工身分認同，這和 Scase 與 Goffee 強調小雇主較認同「生產性角色」的看法相符 (Scase and Goffee, 1982: 81, 100, 108, 117)。

究竟在新中產階級中，「小組組織」雇員傾向認定勞工身分，是不是只是反映收入或消費能力的相對感受而已？我們特別就個人收入，做了進一步的控制。資料顯示，高收入的「經理」的勞工身分反應，確實在控制後消失。不過，「專業」階級則否。資料顯示，小組組織內的專業的勞工身分認定傾向，在控制之後，仍維持一定的韌性。另一方面，台灣新中產階級在勞工與中產階級認定之間是較傾向於後者，但和美國、瑞典的資料相比，台灣的新中產階級依然有著較低的「中產階級」主觀認定，而且呈現出在中產階級和勞工階級身分之間的徘徊與游離。這是否和台灣做為一種以小企業組織運作的經濟體為主的特性有所呼應 (蕭新煌, 1992)？

表 4：自我身分認定傾向與台灣階級結構

身分認定傾向 (勞工階級)				
	%	(N)	控制個人收入	
資產階級	16.0	(4)		
勞工階級	53.3	(224)		
舊中產階級	50.0	(45)		
新中產階級	39.7	(100)		
			┌───┴───┐	
			低收入	高收入
管理階級	34.0	(52)	% (N)	% (N)
大組織	33.0	(32)	61.1 (11)	22.2 (16)
小組織	35.7	(20)	50.0 (8)	20.6 (7)
專業階級	48.5	(48)		
大組織	29.4	(10)	50.0 (5)	14.3 (3)
小組織	58.5	(38)	59.1 (26)	53.8 (7)

台灣階級結構的態度性特徵

這一部分的討論，我們選擇「階級結構與階級意識比較計畫」下台灣問卷中，和階級意識議題密切相關的十五個態度性測題。這些測題在設計之初，研究者多少都設定好了若干特定的測量旨趣。例如，五個和貧窮問題有關的測題，目的在於區辨受測者究竟會把問題歸咎為內在(個人)因素，抑

或是外在(體制)因素。三個和犯罪現象相關的題目，大體上是要觀察受測者在「開放／保守」的座標中的取向。兩個和組織管理相關的測題(例如，「決策／執行」是否應清楚畫分；不用管理上司是否也能正常運作)，目的是要偵測受訪者認同資本主義組織管理邏輯的程度。兩個和資本主義運作性質相關的測題(例如，是否剝削；以及利潤是否必要)，主要希望區辨出受測者對資本主義體制的批判性。此外，兩個和罷工相關的題目，目的則在於偵測受訪者是否支持勞工。最後，則有一題是有關他們對大企業勢力是否太大的看法。

不過，問題是研究者所設定的測量旨趣並不一定會完全和受測者的知覺模式相符合。我們實有必要進一步掌握台灣民眾究竟是如何來理解這些測題。為此，以「因素分析」的程序，確立這些測題的結構型式，毋寧是重要的。

表 5 顯示因素結構所反映的台灣民眾的知覺模式，確實和研究者事先的設定有若干不同的傾向。我們試著為這四個被抽出的因素分別命名為「權威傾向」、「貧窮問題的外在歸因傾向」、「對資本主義體制的批判性」和「對大組織的排斥性」。²

因素 1：威權傾向

在此一因素中，混合了兩個犯罪的問題和兩個貧窮的問題。值得特別推敲的是，它也包含著一題有關管理邏輯認同度的測題(亦即，是否同意「決策／執行」應畫分清楚?)。台灣的民眾似乎並不從經濟體制運作需要與否的角度來思考，反而是把它知覺為一種威權表現的態度，這個特質顯然和美、瑞民眾的知覺型態不同。在過去的研究亦指出美國、瑞典的新中產階級，在此測題上的同意態度，明顯高於台灣

的新中產階級(美國：77.0%；瑞典：73.7%；台灣：63.2%)(蕭新煌，1992)。

表 5：十五個態度性測題的因素分析結構及相關統計值
(轉軸因素矩陣)

	因素1	因素2	因素3	因素4
1. 應嚴懲罪犯	.59676	-.16209	.02261	.05413
2. 應嚴加管教子女	.56624	.03588	.21955	-.21852
3. 決策／執行應分清	.56588	-.03061	-.01598	.07350
4. 本來就有富人／窮人之別	.47882	.09891	-.17792	.04934
5. 貧窮是因為不願工作	.29414	.09803	-.02345	-.35845
6. 貧窮是因為欠缺機會	.00535	.76082	.02651	.03883
7. 貧窮是因為政府失策	-.19052	.60262	.04645	.14064
8. 貧窮是因為不夠聰明	.24600	.54451	.30904	-.32541
9. 增加窮人機會可減少犯罪	.30498	.38297	-.21840	.40433
10. 罷工時可阻擋不參加者	-.10160	.00697	.65131	.04401
11. 公司在剝削員工	.02526	.02920	.60743	.01517
12. 不追求利潤社會仍有效運作	.03663	.07862	.55608	.16572
13. 罷工時應禁止雇用新人	-.03906	.02220	.19993	.39654
14. 不需要管理級上司仍有效運作	.16912	-.05679	.15029	.62795
15. 大企業勢力太大	.00277	.17614	-.04288	.54618

因素	因素特徵值	變量比率	累積百分比
1	1.71815	11.5	11.5
2	1.51417	10.1	21.5
3	1.31855	8.8	30.3
4	1.22026	8.1	38.5

因素 2：貧窮問題的外在歸因傾向

此一因素，初看之下，似乎是掌握住了三個和貧窮態度相關的測題；然而細看它們的組合型式，我們發現：「視貧窮為個人不夠聰明」的看法，在因素係數上，事實上是與「視貧窮為欠缺機會」和「視貧窮為政府失策」這些看法，以正相關的型態結構在一起的。在台灣民眾的知覺模式中，何以兩類不同邏輯的觀點可以和諧並存(乃至呈現一定程度正相關關係)，頗值得玩味。³

在此處，由於我們討論仍屬初步，為降低在論證時所可能引發的複雜性，本文暫時不討論「視貧窮為不夠聰明」此一測題。綜合其餘兩道測題，再加上「要減少犯罪，應增加窮人教育與工作機會」此一測題，因此我們將此因素命名為：「貧窮問題的外在歸因傾向」。

因素 3：對資本主義體制的批判性

因素 3 完整地保留了兩個和資本主義運作特性相關的測題(「是否剝削」與「利潤是否必要」，兩者或可合稱之謂「利潤目的論點」)。此外，亦配合了兩題有關「罷工態度」的測題。此一因素，大致符合研究者原先設計測題時的基本旨趣。

因素 4：對大組織的排斥性

此一因素，包含了兩個和複雜組織型式相關的問題。一個涉及了對大企業的印象，另一個則涉及了對複雜管理必要性(或視之為對員工自治態度)的認知。由於都涉及大組織企業體的權力和管理，因此就以對大組織的排斥性為命名。

後續的討論，大體上我們將循著以上這四個態度因素（威權傾向、貧窮問題的外在歸因性、體制批判性、和大組織排斥性），進一步考查不同階級（特別是中產階級）的反應型態。

威權傾向的階級分布

整體而論，資產階級與勞工階級在威權傾向上，是顯然有別的（參閱表 6）。資產階級，做為一既得利益者，強調威權性，是可以理解的。勞工，做為一弱勢階級，致力尋求反抗威權，也是在預期中。比較讓人意外的，則是關於「社會本來就有富人與窮人」的測題上。資產階級在答卷時表示同意者，顯然比預期的低。不過，如果考查「小雇主」，資料終究顯示了「小雇主」較之勞工有稍高的同意比例。在威權傾向上，舊中產階級大體上如預期地，介在「資產階級」與「勞工」之間，但究竟偏向那一邊，並未顯示整齊的趨勢。

新中產階級在考慮「大／小」組織與「管理／專業」兩大向度後，其內部的歧異相當之大，甚至可說是超過資產階級與勞工間的差異。但並不意味著新中產階級的反應就沒有規則性。資料顯示，除了在「主張嚴罰罪犯」的測題上，「專業」階級表現稍強同意態度之外，「管理」階級較之「專業」階級，較趨向保守態度。

在部門向度上，資料顯示，小組織的新中產，較之大組織的新中產，較具保守和威權性格。較為例外的，仍是在「主張嚴罰罪犯」測題上小組織專業階級的反應。如果我們進一步控制教育變項；資料顯示，這種例外狀況，似乎是和小組織專業群之中，高教育者卻有強烈的反對態度，有密切關係。

表 6：威權傾向與台灣階級結構

	EXPTWKR	NECTYPOV	DSPLNCRM	LAZYPOV	CRIMEPUN & CONTROLLER
資產階級	83.3 (20)	52.0 (13)	45.8 (11)	72.0 (18)	60.0 (15)
勞工階級	58.9 (248)	59.3 (255)	36.1 (156)	65.4 (284)	53.9 (233)
舊中產階級	59.3 (54)	62.5 (55)	41.9 (39)	71.0 (66)	54.8 (51)
新中產階級	62.7 (160)	62.6 (159)	32.2 (82)	73.7 (188)	54.9 (140)
					低教育 高教育
管理階級	64.5 (100)	62.6 (97)	34.2 (53)	78.6 (121)	53.2 (83)
大組織	61.9 (60)	61.2 (60)	30.9 (30)	76.5 (75)	52.0 (51)
小組織	69.0 (40)	64.9 (37)	39.7 (23)	75.9 (44)	55.2 (32)
專業階級	60.0 (60)	62.6 (62)	29.0 (29)	66.3 (67)	57.6 (57)
大組織	51.4 (18)	57.1 (20)	28.6 (10)	62.9 (22)	61.1 (11)
小組織	64.6 (42)	65.6 (42)	29.2 (19)	68.2 (45)	59.3 (32)
					54.7 (35)

單位：各測題中持同意意見者之比率與人數。⁴

註：EXPTWKR 工業社會，決策由專人去做，其餘的人執行，兩者應分清。
 NECTYPOV 貧窮的原因是，社會本來就有富人／窮人之分。
 DSPLNCRM 父母管教子女越嚴，犯罪就越少。
 LAZYPOV 貧窮的原因是，他們不願工作。
 CRIMEPUN 為減少犯罪，法院應予罪犯嚴懲。
 CONTROLLER 教育程度。

貧窮問題外在歸因傾向的階級分布

歸因理論者總是認為人們會把好的東西，歸之於內，壞的東西，歸之於外。相反地，對於其他人，則是把好的東西，歸之於外，壞的東西，歸之於內。

就此一角度來看，我們預期「勞工階級」較之於「資產階級」，應有更強的外在歸因傾向。就「視貧窮為欠缺機會」此一測題來說，其結果符合我們的期待（參閱表 7）。

「舊中產階級」的反應，大致和「資產階級」類似。然而，就「視貧窮為政府失策」此一測題來看，「非受雇者」（資產階級、舊中產階級和小資產階級）的反應均相當強烈。「資產階級」尤其具有最高比例的同意反應（舊中產階級亦略高於勞工階級）。我們認為，這種現象可能和「非受雇者」一向推崇「自主」（autonomy）與「自助」（self-reliance）價值，因而普遍傾向對大組織及政府部門有所反感有關（Scase and Goffee, 1982: 121-123, 149, Bechhofer et al., 1974）。換句話說，「非受雇者」對政府部門，有接近反射性的負面反應，但未必內含著真確的期待之心。

在新中產階級方面，大體上我們可以說，在兩個測題上，反應相當平整。專業階級支持外在歸因的比例，高於管理階級。小組織的新中產，較之大組織的新中產，亦更傾向於外在歸因。在「視貧窮為欠缺機會」的測題中，我們看到了局部不一致的現象。不過，在進一步控制「教育」和「收入」變項後，我們大致也可清楚看出，這種不平整，主要來自於小組織專業中，低教育者與低收入者的特殊反應所致。

表 7：看待貧窮問題的外在歸因傾向與台灣階級結構

	GOVPOV	JOB CRIME	OPPORPOV & CONTROLLER			
資產階級	80.0 (20)	56.0 (14)	56.0 (14)	控制個人收入	高收入	
勞工階級	65.7 (280)	52.6 (225)	64.2 (276)			
舊中產階級	69.2 (63)	60.9 (56)	53.8 (50)	控制教育	低教育	
新中產階級	65.0 (167)	60.5 (155)	62.6 (161)			
管理階級	63.5 (99)	57.1 (89)	61.5 (96)	控制個人收入	高收入	
大組織	56.1 (55)	56.1 (55)	56.1 (55)			
小組織	75.9 (44)	58.6 (34)	70.7 (41)	控制教育	低教育	
專業階級	67.3 (68)	66.0 (66)	64.4 (65)			
大組織	65.7 (23)	60.0 (21)	77.1 (27)	控制個人收入	高收入	
小組織	68.2 (45)	69.2 (45)	57.6 (38)			

單位：各測題中持同意意見者之比率與人數。

註：GOVPOV 貧窮的原因是，政府政策不當。

JOB CRIME 要減少犯罪，應增加窮人工作與教育的機會。

OPPORPOV 貧窮的原因是，他們缺乏工作與教育的機會。

CONTROLLER 教育程度；

個人收入。

體制批判態度的階級分布

整體來看，勞工階級顯然展現了較強烈的體制批判態度，而資產階級相形之下，則表現較為保留（參閱表 8）。既得利益者傾向於維護體制，而弱勢團體則傾向於批判，這點大致符合預期。

舊中產階級，除了在「公司剝削員工」的測題中，表現出較低同意態度外，大體來說，其反應強度介於資產階級與勞工階級之間。

新中產階級，一般來看，專業階級展現的體制批判傾向較管理階級略強。唯一例外的是「公司剝削員工」的測題；專業人員的較低同意反應，或許多少和他們工作經驗中擁有較多自主性有關。

值得注意的是，大組織的新中產階級，似乎比小組織來得更具批判傾向。這個特點，可能和大組織互動中較多非私人關係 (impersonal relations)，因而強化對組織之不滿情緒有關。相對地，由於小組織互動中較多的人際連繫 (personal linkage) 也可能淡化了對體制剝削的認知。

比較不平整的，是「阻擋不參加罷工者是合理的」此一測題。在進一步控制個人收入變項後，有幾個特徵亦是值得注意的：(1) 大組織經理中，高收入者顯現較低程度的批判色彩。(2) 同樣地，高收入的大組織專業者，亦表現出較低批判態度。(3) 單就專業階級來看，大組織的低收入者，以及小組織的高收入者，展現較強的批判性。這些特點，提醒我們，或許可以把大組織的低收入與低教育者，和小組織的高收入與高教育者，視為較具不一致地位 (status inconsistency) 處境的一群。⁵

表 8：體制批判傾向與台灣階級結構

	EXPLOIT	PROFIT	SCABS	SCABENTR & CONTROLLER
資產階級	44.0 (11)	50.0 (12)	30.4 (7)	33.3 (8)
勞工階級	46.0 (195)	71.2 (297)	64.4 (271)	40.9 (172)
舊中產階級	42.4 (39)	58.0 (51)	61.8 (55)	36.3 (33)
新中產階級	44.0 (113)	65.9 (166)	53.1 (135)	30.6 (78)
				控制個人收入
				低收入 高收入
管理階級	48.1 (75)	62.1 (95)	52.3 (81)	28.8 (45)
大組織	50.0 (49)	63.9 (62)	57.7 (56)	26.8 (26)
小組織	44.8 (26)	56.9 (33)	43.9 (25)	32.8 (19)
專業階級	37.6 (38)	71.7 (71)	54.0 (54)	33.3 (33)
大組織	37.1 (13)	74.3 (26)	54.3 (19)	37.1 (13)
小組織	37.9 (25)	70.3 (45)	53.8 (35)	31.3 (20)
				23.9 (17)
				36.8 (7)
				37.5 (6)
				33.3 (12)
				23.8 (5)
				53.8 (7)

單位：各測題中持同意意見者之比率與人數。

註：EXPLOIT 公司犧牲員工和消費者的利益，使老闆獲利。
 PROFIT 所有企業不以追求利潤為目的，社會依然有效運作。
 SCABS 法律應禁止在罷工期間，雇用新人取代罷工者。
 SCABENTR 罷工的人阻擋不參加罷工的人進入公司，是合理的。
 CONTROLLER 個人收入。

排斥大組織態度的階級分布

在「大企業勢力太大」測題上，勞工階級與資產階級均展現較強烈的同意反應（參閱表9）。以資產階級和舊中產階級所構成「非受雇」類屬而論，他們較強的反大組織的情緒，或許與他們本身均屬於中小企業家（相對於大企業）和小雇主的身分有關，也與在現實政治經濟結構中，大企業日益有壟斷勢力的趨向有關。

表 9：對大組織邏輯的排斥傾向與台灣階級結構

	CORPOWER		WKRCNTRL	
資產階級	83.3	(20)	48.0	(12)
勞工階級	82.4	(342)	58.6	(249)
舊中產階級	81.1	(75)	59.3	(54)
新中產階級	81.0	(204)	54.5	(140)
管理階級	78.4	(120)	50.0	(78)
大組織	74.7	(71)	50.0	(49)
小組織	84.5	(49)	50.0	(29)
專業階級	84.8	(84)	61.4	(62)
大組織	82.4	(28)	45.7	(16)
小組織	86.2	(56)	69.7	(46)

單位：各測題中持同意意見者之比率與人數。

註：CORPOWER 大企業現今在台灣，勢力太過強大。
WKRCNTRL 你工作地方的非管理員工，不需要上司，
也可使機構有效運作。

在「不需上司也能正常運作」測題中，勞工階級展現出較強支持態度，資產階級則不以爲然。做爲支配者，資產階級（管理階級亦然）的反應誠屬意料之中。較值得推敲的是，舊中產階級亦表現出高度同意態度。這多少和舊中產階級處在管理角色與生產角色間的曖昧地位有關。若干學者認爲，小企業組織中，通常雇主與受雇者間的界線不明，兄弟情誼（fraternalism）往往才是實際存在的管理關係（Scase and Goffee, 1982: 108, 117）。

在新中產階級部分，整體來說，和企業體的管理角色密切關聯的「管理階級」，其排斥的傾向顯然較之專業人員爲低。此外，「小組織」管理階級的排斥傾向亦較「大組織」的管理階級，顯得更爲強烈，這些都是符合預期的。

台灣中產階級性格的綜合性評估：代結語

綜合我們的資料，整體來說，台灣的資產階級與勞工階級，因其所處地位之差異，而在態度上所顯現的歧異趨勢，是相當明顯的。資產階級具備了較強的威權性、較弱的體制批判傾向、以及對貧窮問題較不傾向於訴諸體制解決的策略。相對地，勞工階級則有較強的體制批判性、較緩和的威權性、同時對貧窮問題傾向於訴諸體制解決的策略（參閱表10）。

舊中產階級，除了在「排斥大組織」態度與「貧窮問題的外在歸因傾向」上較不明朗外，在「威權傾向」以及「體制批判態度」上，大體來說，是介乎於資產階級與勞工階級之間。至於在其中，究竟是較接近資產階級的態度，抑或是

勞工，則並無平整規則可循。誠如若干學者所指出的，舊中產階級階級性格游移不定的特點，主要反映在對「管理角色」與「生產角色」的曖昧地位上 (Scase and Goffee, 1982: 100, 105, 108, 117, 120)。總體觀之，舊中產階級在「罷工」相關問題 (支持罷工)、「員工自治」態度 (支持)、「嚴罰罪犯」(不同意)、和「決策／執行」分工態度 (不支持) 上，較接近勞工。但另一方面，在「嚴管子女」(同意)、「貧窮根源於機會不均」(不同意)、「貧窮根源於不夠勤奮」(同意)、「老板剝削員工」(不同意)、和「企業可以不追求利潤」(不同意) 等態度上，則又較與資產階級接近。

在新中產階級方面，整體觀之，其內部的歧異性相當大。如果我們暫時先做這樣的設定 (參閱表 10)：台灣的資本主義體制，在未來，一個合理的走向，應是要 (1) 削弱威權態度，(2) 降低對大組織的排斥性，(3) 強化體制的批判態度，以及 (4) 強化看待貧窮問題的外因觀的話；⁶ 我們可以看到各個不同的新中產階級成分，有其有利之處，亦有其不利之處。

首先，就「管理／專業」的角度觀察：管理階級對台灣未來發展有利處，在於其較高之認同「大組織運作邏輯」的傾向；不利處則在於其較傾向「威權態度」、以及較弱之「體制批判性」與「貧窮問題外因觀」。專業階級的有利處，在於其較強之「貧窮問題外因觀」、「體制批判性」、以及較緩和的「威權態度」；不利之處，則在於其對「大組織運作邏輯」的排斥性。

再就「大組織／小組織」的角度觀察：整體觀之，所顯示的訊息，是特別值得加以正視的。大組織的新中產，除了在看待貧窮問題的態度上，比較不傾向於外在歸因外，對於

我們所設定的台灣資本主義體制發展的未來需求來說，顯然是一重要推動人口 (較強的「體制批判性」、較緩和的「威權態度」、以及較不排斥「大組織運作邏輯」)。相反地，小組織的新中產，除了在貧窮問題的外在歸因傾向上，表現較多人道主義情懷外，就我們所設定的發展需求來看，可說是一極為不利的保守性人口 (較差的「體制批判性」、較強的「威權態度」、以及較排斥「大組織運作邏輯」)。如果我們所設定台灣的資本主義體制在未來發展的需求，還算合理的話，上述特徵暗示，小企業林立恐怕不是一般人所想像那麼美好。

表 10：在設定四個基本因素可能的發展意涵後，
觀察台灣階級結構各成分的相對地位

	勞工/資產 相對地位	舊中產階級 相對地位	新中產階級		
			管理/專業 相對地位	大/小組織 相對地位	
設定為對台灣 未來發展不利 的因素	(1) 威權傾向強	資產	在勞工、 資產之間	管理	小組織
	(2) 排斥大組織 邏輯傾向強	不明朗	不明朗	專業	小組織
設定為對台灣 未來發展有利 的因素	(3) 體制批判性 強	勞工	在勞工、 資產之間	專業	大組織
	(4) 看待貧窮問 題的外在歸 因觀強	勞工	不明朗	專業	小組織

值得再推敲的是，中產階級做為一個整體，其階級屬性的問題。台灣的中產階級，可不可以算是一種階級呢？就台灣目前的發展與階級形成階段而言，可能還有待長期觀察。不過初步觀之，資料顯示中產階級所涉及的兩個次階級類屬：「舊中產階級」與「新中產階級」，在態度反應上確實呈現出較為同質的趨向：在十五個態度性測題中，有十三項其差距小於和一項等於「資產階級」與「勞工階級」間的差距（參閱表 11）。此外，單就新舊中產階級所構成的中產階級「組內差距」以及中產階級與資產、勞工階級所構築的「組間差距」來看，資料顯示中產階級「組內差距」顯然較小於其與資產、勞工階級的「組間差距」（參閱表 12）。這多少說明了台灣的中產階級，具備著一定程度的類屬的可辨識性。

不過，也值得特別注意的是「新中產階級」內在異質化的現象。台灣新中產階級，在態度反應上，其內在異質性明顯超過「資產階級」與「勞工階級」間的差距。在十五個態度性測題中，有十一項其差距大於「資產階級」與「勞工階級」間的差距，而且在全部十五項中，新中產階級內部差距均大於「新中產／舊中產」階級間的差距。因此，新／舊中產階級固然成為一個可辨識的單獨階級，但在新中產階級內部的異質性卻是超乎預料的高（參閱表 11）。這多少說明了，以中小企業經濟運作為主導的台灣，其新中產階級特質及社會力變遷之一般特徵，和歐美各先進國經驗，可能存在著相當的差異。因而，這同時也提醒著我們，有關邊陲（或半邊陲）國家的階級分析，實有必要再考察不同「組織規模」（及其與「管理／專業」角色的各種組合）相關人口的可能差異，特別是這種差異和該國「依賴發展」（dependent development）間所可能存在的各種關聯。尤其需要進一步釐

清的是，這種「組織規模」（以及「管理／專業」成分）的影響力是否同樣存在於所謂的「核心國家」中？在中心國家與邊陲國家間是否也存在著明顯的差異？其發展意涵又究竟為何？此外，這一類的差異是否也存在於不同發展型態的「邊陲國家」間（例如，以「財團」介入世界經濟為特色的國家，和以「中小企業」介入世界經濟為特色的國家）？其發展意涵又究竟為何？

中小企業經濟組織運作的型態，在全世界似乎有勃興的趨勢（Steinmetz and Wright, 1989; Scase and Goffee, 1982; Rustin, 1989; 張亞津, 1987）。若干發展中國家近年所標榜的所謂「經濟奇蹟」似乎也与此類發展型態有關。然而，這類發展儘管帶來財富，其背後亦可能蘊含著對未來經濟發展與社會公平遠景的限制。單就台灣的資料來看，這種發展型態所牽引出的民間社會（civil society）與社會力成分，恐未必全然正面或沒有後遺症。在目前，有關這類由於「世界經濟」的可能變動，所導致的「階級意涵」（特別是中產階級）及其相應變動的問題，頗值得吾人繼續考察與嚴肅評估。本文對上述所提出的種種質疑，則恐非目前這套有限的經驗資料所能解答。

表 11：在態度性測題中，比較「資產/勞工階級」差距、「新中產階級」內部差距，以及「舊中產/新中產階級」差距的相對異質程度

	[資產/勞工]	差距	[舊/新中產]	差距	[新中產內在比較]	差距
1. 認同勞工身分	[16.0 53.3]	37.3	[50.0 39.7]	10.3*	[29.4 (PB) 58.5 (PS)]	29.1**
威權傾向						
2. EXPWKR	[83.3 58.9]	24.4	[59.3 62.7]	3.4*	[51.4 (PB) 69.0 (MS)]	17.6**
3. NECTYPOV	[52.0 59.3]	7.3	[62.5 62.6]	0.1*	[57.1 (PB) 65.6 (PS)]	8.5
4. DSPLNCRM	[45.8 36.1]	9.7	[41.9 32.2]	9.7	[28.6 (PB) 39.7 (MS)]	11.1
5. CRIMEPUN	[60.0 53.9]	6.1	[54.8 54.9]	0.1*	[52.0 (MB) 62.9 (PB)]	10.9
6. LAZYPOV	[72.0 65.4]	6.6	[71.0 73.7]	2.7*	[62.9 (PB) 76.5 (MB)]	13.6
體制批判性						
7. EXPLOIT	[44.0 46.0]	2.0	[42.4 44.0]	1.6*	[37.1 (PB) 50.0 (MB)]	12.9
8. PROFIT	[50.0 71.2]	21.2	[58.0 65.9]	7.9*	[56.9 (MS) 74.3 (PB)]	17.4**
9. SCABENTR	[33.3 40.9]	7.6	[36.3 30.6]	5.7*	[26.8 (MB) 37.1 (PB)]	10.3
10. SCABS	[30.4 64.4]	34.0	[61.8 53.1]	8.7*	[43.9 (MS) 57.7 (MB)]	13.8**
貧窮問題的外在歸因觀						
11. OPPORPOV	[56.0 64.2]	8.2	[53.8 62.6]	8.8	[56.1 (MB) 77.1 (PB)]	21.0
12. GOVPOV	[80.0 65.7]	14.3	[69.2 65.0]	4.2*	[56.1 (MB) 75.9 (MS)]	19.8
13. JOBCRIME	[56.0 52.6]	3.4	[60.9 60.5]	0.4*	[56.1 (MS) 69.2 (PS)]	13.1

表 11：在態度性測題中，比較「資產/勞工階級」差距、「新中產階級」內部差距，以及「舊中產/新中產階級」差距的相對異質程度（續）

排斥大組織之傾向

14. CORPOWER	[83.3 82.4]	0.9	[81.1 81.0]	0.1*	[74.7 (MB) 86.2 (PS)]	11.5
15. WKRCNTRL	[48.0 58.6]	10.6	[59.3 54.5]	4.8*	[45.7 (PB) 69.7 (PS)]	24.0
總計	[資產/勞工]差距		大於		[新中產內在比較]差距：4 項	
	[資產/勞工]差距		小於		[新中產內在比較]差距：11 項	
	[資產/勞工]差距		大於		[舊中產/新中產]差距：13 項	
	[資產/勞工]差距		小於		[舊中產/新中產]差距：1 項	
	[資產/勞工]差距		等於		[舊中產/新中產]差距：1 項	

單位：本表中各百分比數據，摘自表 6、表 7、表 8、表 9。

本表中所載之各差距值，僅取「絕對值」。

註：*：「舊中產/新中產階級」間之差距小於「資產/勞工階級」間之差距。

**：「新中產階級」內在差距小於「資產/勞工階級」間之差距。

MB：大組織管理階級。

MS：小組織管理階級。

PB：大組織專業階級。

PS：小組織專業階級。

表 12：在態度性測題中，比較「資產/中產/勞工」三種階級的相對地位
(比較中產階級的「組內差距」以及中產階級與資產、勞工階級的「組間差距」)

	「資產/中產/勞工」 相對地位		資產/減中產 差距	中產減勞工 差距	中產階級組內差距： (舊/新中產) 差距	
1. 認同勞工身分	(16.0	42.9 53.3)	-26.9	-10.4	(50.0	39.7) 10.3
威權傾向						
2. EXPTWKR	(83.3	61.8 58.9)	21.5	2.9	(59.3	62.7) 3.4
3. NECTYPOV	(52.0	62.6 59.3)	-10.6	3.3	(62.5	62.6) 0.1
4. DSPLNCRM	(45.8	35.3 36.1)	10.5	-0.8	(41.9	32.2) 9.7
5. CRIMEPUN	(60.0	54.9 53.9)	5.1	1.0	(54.8	54.9) 0.1
6. LAZYPOV	(72.0	73.0 65.4)	-1.0	7.6	(71.0	73.7) 2.7
體制批判性						
7. EXPLOIT	(44.0	43.6 46.0)	0.4	-2.4	(42.4	44.0) 1.6
8. PROFIT	(50.0	64.0 71.2)	-14.0	-7.2	(58.0	65.9) 7.9
9. SCABENTR	(33.3	32.3 40.9)	1.0	-8.6	(36.3	30.6) 5.7
10. SCABS	(30.4	55.6 64.4)	-25.2	-8.8	(61.8	53.1) 8.7

表 12：在態度性測題中，比較「資產/中產/勞工」三種階級的相對地位 (續)

貧窮問題的外在歸因觀

11. OPPORPOV	(56.0	60.5 64.2)	-4.5	-3.7	(53.8	62.6) 8.8
12. GOVPOV	(80.0	66.2 65.7)	13.8	0.5	(69.2	65.0) 4.2
13. JOBCRIME	(56.0	60.6 52.6)	-4.6	8.0	(60.9	60.5) 0.4

排斥大組織之傾向

14. CORPOWER	(83.3	81.0 82.4)	2.3	-1.4	(81.1	81.0) 0.1
15. WKRCNTRL	(48.0	55.8 58.6)	-7.8	-2.8	(59.3	54.5) 4.8

總計	(舊中產/新中產) 差距	大於	(資產/中產) 差距：4 項
	(舊中產/新中產) 差距	小於	(資產/中產) 差距：11 項
	(舊中產/新中產) 差距	大於	(中產/勞工) 差距：6 項
	(舊中產/新中產) 差距	小於	(中產/勞工) 差距：9 項

單位：本表中各百分比數據，摘自表 6、表 7、表 8、表 9。
在總計部分以及「舊中產/新中產」差距部分，各差距值僅取「絕對值」。

註釋

1. 這些資料摘自「台灣地區勞動力調查」(行政院主計處)。值得注意的是，官方統計和「階級結構與階級意識比較計畫」的台灣資料相較，顯然偏低(參閱表2)。這涉及了不同的定義標準。但是，不容忽視的是，這種較鈍的指標，仍顯示了雇主在台灣所佔比例，有逐漸升高的趨勢。
2. 在原始的因素矩陣中，第四個因素，包含了：貧窮是不願工作、增加窮人機會可減少犯罪、罷工時應禁止雇用新人、大企業勢力太大、以及不需要管理上司等五個測題。這組測題很難予以命名，為在資料結構與可理解性之間，取得平衡；我們保留了因素係數最強的兩個測題，把其餘的三個測題，就第二強度因素係數，歸併至其他因素中。
3. 下表展示了「貧窮源於不聰明」測題和「貧窮源於政府失策」、「貧窮源於欠缺機會」測題的列聯關係(人數與百分比)。資料顯示：在「貧窮源於不聰明」測題中，持同意態度者有 70.2% 亦同意「貧窮源於政府失策」(高於不同意態度者的 63.2%)。同樣地，在「貧窮源於不聰明」測題中，持同意態度者有 81.2% 亦同意「貧窮源於欠缺機會」(高於不同意態度者的 57.4%)。

		貧窮源於不聰明	
		同意	不同意
貧窮源於政府失策	同意	70.2 (125)	63.2 (548)
	不同意	29.8 (53)	36.8 (319)
貧窮源於欠缺機會	同意	81.2 (147)	57.4 (506)
	不同意	18.8 (34)	42.6 (375)

4. 在表 6、表 7、表 8、表 9 所連載的百分比與人數，基本上是各測題中持同意態度者的反應。這通常包括了「很同意」、「有些同意」、「有些不同意」、和「很不同意」四類答項中的前兩項。不過，若干測題由於在各答項中的次數分配極不均衡；僵硬地擇取前兩項，勢必導致所鎖定的次數不是太多 (CRIMEPUN, JOBCRIME)、就是太少 (PROFIT, EXPLOIT, SCABENTR)，使得列聯分析表的細格出現大量空白或個位數字，而難以有效解讀。因此，在 CRIMEPUN, JOBCRIME 部分，我們只擇取「很同意」一項；在 PROFIT, EXPLOIT, SCABENTR 部分，我們擇取「很同意」、「有些同意」、「有些不同意」三項(亦即，視為「未極端反對者」)。
5. 下表連載了關於 CRIMEPUN 在控制「個人收入」後的結果，和 SCABENTR 在控制「教育」後的結果，以供讀者在參照表 6、表 8 時之用。

	CRIMEPUN & CONTROLLER		SCABENTR & CONTROLLER	
	低收入	高收入	低教育	高教育
資產階級	60.0 (15)		33.3 (8)	
勞工階級	53.9 (233)		40.9 (172)	
舊中產階級	54.8 (51)	控制個人收入	36.3 (33)	控制教育
新中產階級	54.9 (140)	低收入	30.6 (78)	高教育
管理階級	53.2 (83)	高收入	28.8 (45)	
大組織	52.0 (51)	51.4 (37)	26.8 (26)	35.7 (10)
小組織	55.2 (32)	52.8 (19)	32.8 (19)	30.8 (8)
專業階級	57.6 (57)		33.3 (33)	
大組織	62.9 (22)	72.7 (8)	37.1 (13)	44.4 (8)
小組織	54.7 (35)	57.1 (24)	31.3 (20)	31.5 (17)
				29.4 (5)
				30.0 (3)

6. 在此處，我們所做的設定，與其說是一種價值觀的選擇，不如說是一種為俾便討論，所採取的論述策略。不過，我們也不得不承認，把(3)體制批判性和(4)貧窮外因觀視為是有利因子，把(1)威權態度視為是不利因子，多少是受了「自由主義」意識形態的影響。比較具爭議的是把(2)排斥大組織邏輯的態度，視為是不利因子。這個設定，和我們在台灣所看到的若干現象有關。中小企業林立的台灣，近年來，由於產業組織過於零碎，始終為國家技術水平不能提升而苦。此外，家族企業林立，多少也可能導致了本地較欠缺看待陌生人的普遍價值觀，以及欠缺把整個社會視為「公器」的習慣。

參考書目

- 行政院主計處，《台灣地區勞動力調查分析》。(台北：經濟部，1978-1990)。
- 張亞津，《現代經濟制度的實際經驗》。(台北：唐山書局，1987)。
- 許嘉猷、蕭新煌、吳乃德，《階級結構與階級意識比較計畫：台灣與美國之比較計畫期中報告》。(台北：中央研究院歐美研究所，1992)。
- 經濟部中小企業處，《中小企業白皮書》。(台北：中國生產力中心，1991)。
- 蕭新煌，“台灣社會的發展經驗：從殖民主義到資本主義”，載邢同強主編，《華人地區發展經驗與中國前途》。(台北：政大國際關係研究中心，1988)。
- 蕭新煌，“新中產階級與資本主義：台灣、美國、與瑞典的初步比較”，《階級結構與階級意識比較研討會》宣讀論文。(台北：中央研究院歐美研究所，1992)。

- Abercrombie, N. and J. Urry, *Capital, Labour, and the Middle Class*. (London: George Allen & Unwin, 1983).
- Abercrombie, N. and J. Urry, "Late Industrialization and Class Formation in East Asia." Paper presented at the Conference on Emerging Social Force in Asia, Asia Research Center, Murdoch University, Perth, Australia, 5-8 September, 1991.
- Bechhofer, F., B. Elliot, M. Rushforth and R. Bland, "The Petit Bourgeois in the Class Structure: The Case of the Small Shopkeeper," in F. Parkin (ed.), *Social Analysis of Class Structure*. (London: Tavistock, 1974).
- Carter, B., *Capitalism, Class Conflict, and the New Middle Class*. (London: RKP, 1985).
- Ehrenreich, B. and J. Ehrenreich, "The Professional-Managerial Class," in P. Walker (ed.), *Between Labor and Capital*, pp. 5-45. (Boston: South End Press, 1979).
- Giddens, A., *The Class Structure of the Advanced Society*. (New York: Harper & Row Publishers, 1973).
- Hsiao, H.H.M. (ed.), *Discovery of the Middle Classes in East Asia*. (Taipei: Institute of Ethnology, Academia Sinica, 1993).
- Johnson, D. (ed.), *Class and Social Development: A New Theory of the Middle Class*. (Beverly Hills, Calif.: Sage Publications, 1982).
- Poulantzas, N., *Class in Contemporary Capitalism*. (London: New Left Books, 1975).
- Rustin, M., "The Politics of Post-Fordism: or, The Trouble with 'New Time,'" *New Left Review*, No. 175 (May/June), 1989.
- Scase, R. and R. Goffee, *The Entrepreneurial Middle Class*. (London: Croom Helm, 1982).
- Steinmetz, G. and E.O. Wright, "The Fall and Rise of the Petty Bourgeois: Changing Patterns of Self-employment in the Postwar United States," *American Journal of Sociology*, Vol. 94, No. 5, 1989.
- Walker, P. (ed.), *Between Labor and Capital*. (Boston: South End Press, 1979).
- Wright, E.O., *Class, Crisis, and the State*. (London: New Left Books, 1978).
- Wright, E.O., *Classes*. (London: Verso, 1985).

台灣的族群、階級以及 覺察之不平等

張茂桂

研究背景

在報告進行之前，讓我們先從不久前在台灣發生的兩件事談起。第一件事發生在一九九一年六月十日，當時國民黨與民進黨正在為台灣前途與兩岸關係展開激烈的辯論，立法院裡的政治氣氛也十分緊張，國民黨於是提出「統獨休兵」的口號；當時的行政院長郝柏村為了平息台獨的聲浪，在答覆民進黨立法委員陳水扁的質詢時說：「.....要談獨立，我們早已經是主權獨立的國家。如果台獨是指『台灣省人出頭天』，其實現在從李總統以下，包括省政府主席、各縣市和中央政府各部會首長，超過一半以上的領導人都是本省籍人士，因此本省人早已經出頭天了。」¹

郝柏村是蔣經國威權統治時期的最重要軍事領袖，具有大中國的情懷，² 他的談話背景，因為正當台灣本土意識抬頭、國民黨內部產生了所謂的「省籍矛盾」之際，也就是有擁護李登輝總統、主張國民黨台灣化的「主流派」人士，與反對李登輝、也反對國民黨台灣化（以維持中國國民黨「正統」）的「非主流」派人士之間的衝突，因而顯得特別敏感。³ 「台灣人已經出頭天」這句話，在第二天立刻被數家報紙當成頭版頭條處理。由於很多人不同意他的論點，比如像台灣的《新新聞》雜誌馬上刊載出反駁他的文章（6月24日陳柔縉撰），說郝柏村是在發洩「他們」的被壓迫情結，挑動省籍情緒；該文並且提出證據，用政務官與高級文官的省籍比率（外省籍是本省籍的 1.8 倍），反映外省籍人士仍然佔優勢，藉以說明像郝柏村這樣「台灣人已經出頭天」一類的說法，其實是錯誤的。

第二件事情是關於在台灣「誰、那一個族群」的所得比較高的爭辯。中央研究院社會科學研究所的經濟學者林忠正連續發表了二篇文章指出，不論依據那一種社會經濟指標來看（如教育程度、所得、「自我階級認定」等），在台灣的「外省人」的階級地位都要比「台灣人」（或者，「本省人」）來得高（林忠正，1991；林忠正、林鶴玲，1993）。⁴ 他們的發現因為不但駁斥了一些在「外省籍」人士裡流傳的說法，像是外省人在台灣有被歧視的情形，同時也支持「外省人在台灣屬於優勢族群」的說法，故而被台灣一些具有台灣意識的報紙拿來大幅報導，甚至用作頭條新聞，配合社論評論刊出。⁵ 當然，這個發現也幾乎立刻受到外省人的排斥。因為，這等於是說外省人不但在政治上是優勢族群，同時，在經濟上也是優勢族群。在一些「外省人」的主觀感覺裡，大

部分「外省人」都是逃難來台灣，從事「軍公教」這一類的工作，屬於薪水階級；而「本省人」被認為有較多的土地資產可以繼承，又大多從事商業活動，加以晚近台灣的經濟成長迅速，故而感覺上「本省人」要比「外省人」較富裕。這些主觀感覺屬於一種印象，雖然缺乏直接的證據支持，但是對於很多人的個別經驗來說，屬於一種「社會事實」；所以，當有研究資料指出，外省人不但不是經濟的弱勢者，反而是強勢者，是相當不能被接受的一件事情。林氏的文章因而也被軍方發行出版的《青年日報》所批評。該報引用台灣的十大超級首富中有八位是本省人的資料，批評這樣的研究太草率、故意挑動所謂「省籍情結」，破壞社會和諧。⁶

這兩個事件只是台灣近來很多有關所謂「省籍問題」、「國家認同問題」、「族群關係」的公共論述的一部分。這些論述所關注的核心議題，經常圍繞著「誰」、或者什麼「族群」比較有政治、經濟上的優勢問題。這有很大一部分是受到台灣自從一九八六年以來社會政治權力、經濟利益變動、並且劇烈地進行重新組合的影響（可以參考張茂桂，1989，1993a）。在這個過程之中，「省籍」、「族群」，簡言之，「來源身分」（origin identity）成為這個過程中的重要社會類屬，被使用來做社會重組的工具。如同 Barth（1969: 14）所指：「在不同的社會—文化系統裡，人們賦與族群類屬各種不同程度或者形式的內涵，用它們做社會組織的工具。」

對 Barth 而言，族群類別的形成，文化「特徵」往往只佔次要的位置，最重要的是族群作為一種社會類屬，具備社會組織的工具性。台灣在用「族群身分」以及各種相關的項目來討論社會上的「不平等」關係時，其實，也就表示原來

的社會組織方式，正發生劇烈的轉化運動 (transformation)，社會公平或不公平，不但牽涉到分配體系的正當性問題 (legitimacy)，也牽涉到不同群體在資源分配、優先順序上是否具備「名目」 (entitlement) 的問題 (Horowitz, 1985: 185-228)。本文一開始揭露的兩件事情，它們表現的社會學涵意，在於它們暗示了社會、政治重新組織的方向，以及這種社會重組是否具備了道德的正當性問題，故而對於當時捲入台灣政治問題的人而言，就會產生激烈的反應。

研究主題

晚近台灣的政治社會學研究的一個主要課題，就是在討論「省籍」、「族群」和政黨支持、政治發展、國家認同、以及政治正當性的問題 (如吳乃德, 1993a, 1993b; 張茂桂, 1993b; 林佳龍, 1988; 若林正文, 1989; Chang, 1989, 1994; Wang, 1989)。大部分的發現均指出：台灣的反對運動、支持民進黨的社會基礎、國家認同的分歧，有很多均和「來源身分」的分歧有顯著的相關性。而在早期的反對運動裡，特別是指一九八零至一九九零年之間，有很多的政治動員論述常以攻擊國民黨政權的「外來統治者」為主題⁷ (也有將國民黨稱為「殖民」政權)，攻擊它對於台灣當地人的威權統治，強調台灣人的主體性，以及受壓迫的台灣人必須爭取「台灣人出頭天」的意識，這些都具備了某種以「台灣人」這個身分意識為核心的訴求。

但是什麼是「優勢」、或者「支配地位」？我們要如何來衡量社會組織裡的不平等關係？當郝柏村說「台灣人已經

出頭天」的時候，為什麼很多報紙要長篇累牘舉出反證反對他、說台灣其實還是外省人當家？又當學者發現外省人的經濟生活條件可能比一般台灣人更好時，為什麼又有人大聲反對、說台灣的本省人掌握的財富，其實要比外省人多？大家是根據什麼樣的衡量標準在爭辯呢？

以上即為本研究的出發點。過去台灣的學者所提出的衡量標準，均屬於客觀的社會經濟 (包含政治) 指標，比如，用高階層政府官員中的省籍比率 (如 Tien, 1989: 37-39; 陳仁勇, 1994 等)、所得分配、階級位置結構 (許嘉猷, 1987) 等等。但是到目前為止，從來還沒有人提出過關於主觀的、覺察到的不平等現象，以及這種現象的作用。那麼客觀位置與主觀覺察之間的關係為何，以及兩者之間何者比較重要呢？這個問題，就好似很多關於什麼是「階級」的討論一樣——「階級」應該是一種客觀的社會類別，抑或應該是一種有意識、有主動行動可能的群體？佔據客觀階級位置的個人，是否一定也會享有類似的主觀意識 (如 Przeworski, 1985: 92-97)？對於這一類的問題，本文並無意、也暫時沒有能力深入討論。這個研究的企圖，因而僅在提供關於「身分政治」問題的一個可能詮釋，而這種詮釋是以不同主體意識為出發點。我們在這裡提出說：如果研究者完全不清楚人們所觀察到的、所意識到的社會不平等，就很難完全從客觀社會位置來理解人的行動可能，就應該足以突顯關於主觀印象的研究的重要；而所有有關政黨支持、投票傾向、社會運動的研究不正是關於行動的研究嗎？

本研究的另外一個重要議題是「族群關係」，並且試圖理解它是不是和主張「國家獨立」的「準」民族主義有關？如果有不公平的「族群關係」，是不是就會有類似「民族獨

立」、或者「民族主義」的集體情緒的問題呢？在這裡，我們把「族群關係」和「民族獨立」分在兩種不同的層次來探討。「族群關係」指的是一個主權國家內各個民族間的相互對待，以及與這種對待有關係的社會生活組織原理問題。但是如果我們把「民族主義」定義為一種主張「民族」和「主權國家」之間必須有統一關係的合法化說辭 (Gellner, 1983: 1)，那麼「族群關係」就不等於「民族主義」問題。如美國本土境內有很緊張的族群關係問題，但是關於少數民族的「民族獨立」、或者建立「民族國家」的問題，則並不經常出現。或者比如說，中國各省分的少數民族和當地漢人之間或者有族群衝突的問題，但是關於少數民族的民族主義、試圖建立主權屬於當地民族的建國運動，除了在西藏、新疆等地方之外，仍屬少數。族群關係中包含了如同民族主義衝突的情形，在世界其他的著名例子如：印度—巴基斯坦邊界的喀什米爾、斯利蘭卡境內的卡米爾 (Khamil) 少數民族獨立運動、北愛爾蘭獨立運動、還有加拿大境內的魁北克法語裔分離運動等等，因為都有關於「民族」與「主權國家」之間應該有某種統一關係、或者如同「民族自決」的主張，他們不能簡單地用「族群關係」這個概念來代表。

儘管有人反對將台灣的「省籍問題」當成一種族群關係來理解，認為這只是地區差異的一種現象，但是，它的本質應該屬於「族群關係」的範疇。因為，它包括了自一九四五年以來，政治、經濟、社會、文化各種層面的不平等關係以及歧視／優越感問題，更包括一些人的「自我認定」的主觀感受。⁸但是，如果牽涉到國家認同、中國對於台灣有沒有主權、台灣應不應該自中國的統治下獨立、一九四五年自日本手中接收台灣的中華民國政權是不是「外來殖民者」、

「台灣人」是不是「中國人」等等問題時，我們就不能將之再用「族群問題」來形容，而必須提高到「民族主義」的範疇來思考。因為，這些問題牽涉到「中華民族」和「台灣人」是不是兩種不同的「想像共同體」(imagined communities)，⁹是否應該有它們所各自相對應的主權國家（也就是通常所說的「統獨」問題），就已經不是單純的族群問題，而是更高一層次的民族主義問題 (張茂桂, 1993b)。

這個研究的第二個目的，就是想探討「省籍問題」作為族群關係的層次，一種不平等的關係，它和「國家認同」的主張，也就是民族主義層次，兩者間的關係。我想探討三個相關的命題：(一) 是不是說本省人如果愈認為外省人是優勢族群，他們就愈可能傾向支持台灣獨立的政治主張？(二) 反過來說，外省人如果愈認為本省人是優勢族群，他們也愈可能反對台灣獨立 (民族主義) 的立場？(三) 至於認為族群之間沒有不平等關係的人，他們對於台灣是否應該獨立的問題，是不是可能比較沒有特定的傾向？

為了達成本文的研究目的，我們希望在分析的過程裡同時掌握住不同社會階級的作用。儘管上面列舉的部分研究，已經指出在台灣的主要社會分歧屬於「族群身分」而不是「階級地位」，但是這些研究並不是以主觀覺察到的族群不平等為研究主題，而是以政治傾向為研究主題，故而我們需要更進一步瞭解階級和這種主觀覺察的族群不平等之關係，是不是有關聯性；尤其，如果我們關心的是政治權力與財富這兩個可能和階級有關的社會支配面向時，那麼我們更應該特別注意「階級」差異會否對於我們研究的主體 (族群印象) 構成影響。換言之，我們希望將階級這個關於客觀經濟位置

的影響加以控制，以便更確切地瞭解各個族群對於族群間是否平等的看法。

所以，這個研究要探討的基本問題是：族群身分、階級和覺察之族群不平等的關係；並且，進一步還要問：和這些覺察的族群不平等現象相關的，還有那些民族主義的問題：如統獨立場、或者身分意識。由於本研究仍處於初步分析階段，以下的報告將以資料報告與解釋為主，而不是進行嚴格的、演繹式的假設檢驗工作。

一般而言，「族群」的界定或者分類本身，換言之，就是族群的界限問題，不論依據什麼理論或者標準，也不管是爲了政策的目的還是理論的研究旨趣，都有很大的爭議。不過，本文只能根據日常生活中常見的分類，也就是「外省人」、「台灣閩南人」、「台灣客家人」，以及「原住民族」來討論。但是，我們在這裡也必須強調，這樣的分類仍然有一些錯漏。如在台灣的日常語言中，「台灣人」常常被用來指稱「閩南人」，因而忽略了使用客家語的其他「本省人」。¹⁰「客家人」的一般自稱，可能是「客家人」而非「台灣人」，而在過去很多的研究裡常常把「閩南」和「客家」當成同一個「台灣人」的類屬，等同處理，或許對於某些研究沒有影響，但是他們的內部差異其實可能很大（參考林忠正、林鶴玲，1993；Tsai and Chiu, 1991）。而「外省人」的界定一樣很複雜，主要原因是通婚的普遍。資料顯示「外省人」和「本省人」通婚的比率已經達到49.6%。¹¹無論如何，本文將不進入台灣有多少族群、如何定義族群界限的問題（這幾乎必定是未來的主要研究領域之一），這裡僅依照日常語言與文化中的習慣（也是一個可能有問題的習慣），根

據父親的身分分類來決定一個人的身分分類，進行以下研究。

資料來源

本研究所依據的資料來自「台灣地區社會變遷基本調查計劃」第二期、第三次政治組的問卷資料。¹²這個資料是以全台灣地區人口爲母體，以分層抽樣的方式取得約 1,500 人的樣本數目（實際完成的有效樣本爲 1,408）。上述這個計劃由台灣的「國家科學發展委員會」補助進行（NSC81-0301-H-001-504-B1），自一九八九年以來已經進行了四次，是台灣社會科學界所共擁的主要調查資料之一。本研究屬於這個大型計劃之一，其調查執行時期爲一九九二年七月至九月，有關的執行報告，可以參考瞿海源（1992）。

概念的運作定義

（一）「族群」、或者來源身分

如前所述，以父親之來源身分爲決定標準，分「台灣閩南人」、「台灣客家人」、與「外省人」。「原住民」則因爲數目太少，所以沒有包括在分析之列。

（二）階級

分成「資本家階級」、「小雇主」、「高中產階級」、「低中產階級」、「自雇與家庭工作者」、「勞工階級」、「家庭主婦」七類。

分類的標準一方面參考 Erik Wright (1977, 1989) 的概念，先依照受訪者的從業身分 (employment status)，比如是「雇主」、「受薪人士」、還是「自雇者」三類加以區分，另外一方面則考慮分類的週延性與台灣的職業實際條件。結果得到以下分類：

首先，在「雇主」的類別之下，再依照雇用的人數來區分是「資本家」(雇用十人以上)，或者是「小雇主」(雇用九人及以下)。其次，如果是「受薪人士」，那麼就用高、低階的白領職業類別和教育程度的高低(高教育程度定為受十四年及以上教育或大專程度，其他則為低教育程度)這兩個面向為輔助的標準來判斷。如果是高階白領(亦即專門/經理/管理人員)，又具備高等教育程度的話，就把他們歸類為「高中產階級」。如果是低教育程度之高階白領人員，或者說是高教育的低階白領(亦即監督/佐理人員)、或者是高教育的買賣/服務人員，就把他們歸為「低中產階級」。又如果是其他的受薪人員，包括低教育之低階白領人員、體力工作、農場工人等，我們把他們歸類為「勞工階級」；剩下其他未能分類的，則再區分為「自雇工作者與家庭無償工作者」、「家庭主婦」二類。

(三) 覺察之政治不平等

問卷中使用的問題是：「請您就政治方面的影響力給下面的團體做個比較，影響力最大的團體給九分，影響力最小的給一分，中等的給五分」。受訪問者依據「本省閩南人」、「客家人」、「原住民」、「外省人」等分別評比。根據受訪者的排列，我們可以歸納出各族群對於自身、對於其他族群的政治影響力的主觀感覺。

(四) 覺察之經濟不平等

問卷中使用的問題是：「請您就生活的富裕程度給他們作個比較，生活最富裕的團體給九分，生活最貧窮的團體給一分」。受訪問者依據「本省閩南人」、「客家人」、「外省人」、「原住民」分別評比。如同對於上一題，我們可以歸納出各族群對於自身、對於其他族群的富裕程度的主觀判斷。

(五) 國家認同 (National Identity)¹³

我們用下面這個問題，來測量受訪者對國家認同、民族主義的看法：「有人主張台灣應該永遠脫離中國，成為一個獨立的國家，請問您同不同意？」受訪者可回答：(1) 很同意，(2) 同意，(3) 不同意，(4) 很不同意，(5) 無意見，或 (6) 其他。

這個題目被認為代表國家認同傾向。受訪者如果表示同意，代表他們不管任何現實條件，都傾向支持台灣應該不屬於中國的民族主義範圍，因而也表示了自己屬於台灣民族主義的基本立場。

研究發現

各族群對於自己和其他人的政治與財富比較

(一) 表 1 與表 2 是以閩南人的觀點為考慮的中心，我們選擇閩南人的受訪者，探究他們如何評比自己和其他的族群。當我們拿閩南人和客家人比較時，閩南人覺得自己的政治影響力最有可能「大於」(71.0%)、其次有可能是「等於」

(22.7%) 客家人的最多，兩者合計達到 93.7%；而閩南人給自己的分數平均要高於給客家人的分數 1.79 ($p < .000$)。而在富裕程度方面，閩南人覺得自己大約是「等於」(47.5%)、或者「大於」(41.6%) 客家人，兩者共佔了 89.1%；平均分數則要比客家人高 0.56 ($p < .000$)。

當我們拿閩南人和外省人比較時，閩南人覺得自己的政治影響力大約是「小於」的最多 (46.8%)，差不多接近一半，然後是「等於」(27.7%) 和「大於」(25.6%)；所以，儘管內部有分歧，不如像對客家人那樣相當一致，但是整體而言，給自己的分數平均要低於給外省人的分數達到 0.38 分 ($p < .000$)。而在富裕程度方面，我們也發現閩南人覺得自己大約是「等於」(40.9%) 或者「小於」(38.0%) 外省人，然後有一部分是認為自己「大於」外省人 (21.1%)；這也表示內部看法有些不一致的地方，而給自己的分數要比給外省人的分數平均要低 0.47 ($p < .000$)。

當我們拿閩南人和原住民比較時，發現閩南人普遍覺得自己的政治影響力大於原住民 (90.5%)，平均分數要高 3.54 ($p < .000$)；而在富裕程度上他們感覺自己大於原住民的也很普遍 (87.4%)，平均分數也要高 2.69 ($p < .000$)。

綜合閩南人對於自己和其他族群的比較，我們可以清楚看出，閩南人對於客家人、還有對於原住民的看法比較一致，基本上普遍認為自己的政治影響力、富裕程度要高於這兩個族群，尤其是原住民。對於外省人的看法，相對而言，則比較不一致，不過就整體趨勢上來看，閩南人認為外省人在政治上的影響力、富裕的程度，還是超過自己。

表 1：閩南人自覺與其他族群的政治與財富比較 (一)

政治影響力	財富	客家人		外省人		原住民	
		N	%	N	%	N	%
大於	—	550	71.0	207	25.6	697	90.5
等於	—	176	22.7	224	27.7	63	8.1
小於	—	49	6.3	379	46.8	10	1.3
—	大於	322	41.6	171	21.1	673	87.4
—	等於	368	47.5	331	40.9	86	11.2
—	小於	85	11.0	308	38.0	11	1.4
大於	大於	285	36.8	70	8.6	635	82.5
	等於	217	28.0	67	8.3	55	7.1
	小於	48	6.2	70	8.7	7	0.9
等於	大於	26	3.4	27	3.3	32	4.2
	等於	134	17.3	141	17.4	30	3.9
	小於	16	2.1	56	6.9	1	0.1
小於	大於	11	1.4	74	9.1	6	0.8
	等於	17	2.2	123	15.2	1	0.1
	小於	21	2.7	182	22.5	3	0.4
有效樣本數		775		810		770	

表 2：閩南人自覺與其他族群的政治與財富比較 (二)

	政治影響力			財富		
	客家人	外省人	原住民	客家人	外省人	原住民
平均差	1.79	-0.38	3.54	0.56	-0.47	2.69
p*	.000	.000	.000	.000	.000	.000

註：閩南人察覺自己之政治影響力平均值 = 6.40 (N=832)。

閩南人察覺自己之財富影響力平均值 = 6.28 (N=859)。

* t 值兩端檢驗之顯著度。

(二)表 3 和表 4 是以台灣客家人的觀點為中心，我們選擇客家人的受訪者，看他們對於自己和其他族群的評分比較。當我們將客家人給自己的分數，和客家人給閩南人的分數相比時，客家人的政治影響力最可能是「小於」(60.8%)、其次是「等於」(27.8%) 閩南人的最多，兩者合計達到 88.6%；他們給自己的分數平均要比給閩南人的分數低 1.26 分 ($p < .000$)。而在富裕程度方面，我們發現客家人最有可能覺得自己是「小於」(59.7%)、其次是「等於」(36.4%) 閩南人，兩者共佔了 96.1%；客家人給自己平均分數，因而要比他們給閩南人低了 1.10 分 ($p < .000$)。

當我們拿客家人和外省人比較時，發現客家人最可能覺得自己的政治影響力是「小於」(63.8%) 外省人，比率上超過了一半，然後才是「等於」(23.2%) 外省人，這兩者合計達到 87.0%，這個結果和上面客家人對閩南人比較時差不多；整體而言，客家人給自己的分數，平均要低於給外省人達到 1.69 分 ($p < .000$)。而在富裕程度方面，客家人覺得自己大約是

「小於」(54.8%) 或者「等於」(31.6%) 外省人的可能性最大，然後有一小部分是認為自己「大於」外省人 (13.6%)；這表示，當客家人在評比外省人時，相對他們在評比閩南人時，內部有比較不一致的地方；不過，客家人給自己的分數，平均要比給外省人的分數要低 1.00 分 ($p < .000$)。

當我們拿客家人和原住民比較時，客家人普遍覺得自己的政治影響力大於原住民 (87.7%)，平均分數要高 2.39 ($p < .000$)；而在富裕程度上感覺大於原住民的也很普遍，達到 (84.2%)，平均分數則要高出 2.18 ($p < .000$)。

綜合而言，客家人對於原住民的看法相當一致，普遍認為後者的政治影響力、富裕程度都不如自己。而對於閩南人與外省人的看法，客家人內部所呈現的差異，相對評比原住民時，顯得稍微大一些，但是，應該仍然一致；而且，由客家人觀點來看，外省人和閩南人兩個族群均比自己有優勢；這兩個「優勢」的族群，他們各自和客家人的政治影響距離，或者是財富距離，不論是百分比，還是平均數的差，就客家人看來，都很接近，也就是說，都屬於比較優勢的族群；而其中又以外省人最具備了政治影響力的優勢。

表 3：客家人自覺與其他族群的政治與財富比較(一)

政治影響力	財富	閩南人		外省人		原住民	
		N	%	N	%	N	%
大於	—	20	11.4	23	13.0	150	87.7
等於	—	49	27.8	41	23.2	19	11.1
小於	—	107	60.8	113	63.8	2	1.2
—	大於	7	4.0	24	13.6	144	84.2
—	等於	64	36.4	56	31.6	22	12.9
—	小於	105	59.7	97	54.8	5	2.9
大於	大於	2	1.1	6	3.4	131	76.6
	等於	7	4.0	5	2.8	15	8.8
	小於	11	6.3	12	6.8	4	2.3
等於	大於	1	0.6	5	2.8	12	7.0
	等於	25	14.2	20	11.3	6	3.5
	小於	23	13.1	16	9.0	1	0.6
小於	大於	4	2.3	13	7.3	1	0.6
	等於	32	18.2	31	17.5	1	0.6
	小於	71	40.3	69	39.0	0	0.0
有效樣本數		176		177		171	

表 4：客家人自覺與其他族群的政治與財富比較(二)

	政治影響力			財富		
	閩南人	外省人	原住民	閩南人	外省人	原住民
平均差	-1.26	-1.69	2.39	-1.10	-1.00	2.18
p*	.000	.000	.000	.000	.000	.000

註：客家人察覺自己之政治影響力平均值 = 5.12 (N=178)。

客家人察覺自己之財富影響力平均值 = 5.57 (N=187)。

* t 值兩端檢驗之顯著度。

(三)表 5 和表 6 是以外省人的觀點為中心，選擇外省受訪者，來看他們和其他族群的比較。先就政治影響力來說，當外省人和閩南人比較時，外省人的內部顯得相當分歧，他們覺得自己的政治影響力是「小於」(34.6%)、「等於」(33.3%)、或者「大於」(32.1%)閩南人的，分別佔了將近三分之一的比例；給自己的分數平均要比給閩南人的分數低 0.17 ($p = .340$)。這個分數因為沒有達到統計的顯著水準，所以，我們說，整體而言，外省人對於誰的政治影響力比較大，比較缺乏共識，而外省人給自己的分數的平均，大約和給閩南人的分數相當，儘管有可能略低一些。

而在富裕程度方面，外省人的內部則趨向很高的一致性，大部分覺得自己比起閩南人很不如：大約是「小於」(67.9%)、或者「等於」(23.5%)閩南人的最多，兩者共佔了 91.4%；平均分數則比閩南人低了 1.56 分 ($p < .000$)。

當外省人拿自己和客家人比較時，外省人看法的內部則又趨於一致，覺得自己的政治影響力大約是「大於」的最多

(83.6%)，然後是「等於」(10.1%)，兩者合計達到 93.7%，將這個結果和前面對閩南人比較時，幾乎是完全不一樣；整體而言，給自己的分數，平均要高於給客家人的分數達到 2.64 ($p < .000$)。而在富裕程度方面，外省人的看法又趨向不一致，覺得自己大約是「小於」(37.8%) 的最多，然後是「等於」(31.4%)、或者「大於」(30.8%) 客家人，差不多也是各佔三分之一左右。這也表示，相對政治影響力的評比，外省人對於自己的富裕程度和客家人比較時，有比較大的歧異。整體來說，外省人給自己的富裕程度的平均分數要比給客家人的分數高出 0.10 ($p = .467$)，但是並沒有達到統計顯著水準。

當和原住民比較時，外省人和其他漢人族群一樣，普遍覺得自己的政治影響力大於原住民 (94.0%)，平均分數要高出 4.37 分 ($p < .000$)；而在富裕程度上感覺大於原住民的也很普遍，達到 93.3%，平均分數則要高出 2.88 ($p < .000$)。

綜合而言，外省人對於原住民的看法相當一致，普遍認為後者的政治影響力、富裕程度都大不如自己。而對於閩南人與客家人 (相對「外省人」而言，兩者同為「台灣人」) 的看法，外省人內部所呈現的差異，相對評比原住民時，顯得比較大，而且，結果相當不一樣。對於評比閩南人的政治影響力時，外省人在整體感覺上，覺得自己和閩南人差不多，顯然大多數不同意外省人是居於政治優勢的族群。而且，在評比富裕程度時，外省人則更顯示出有普遍不如閩南人的感覺。至於和客家人評比時，則外省人裡面有比較多的人覺得自己的族群屬於政治優勢，但是，在富裕程度的評比上，外省人又覺得自己和客家人差不多，並沒有特殊的優勢地位。整體來說，外省人覺得自己的政治影響力比客家人大很多，

但是有些不如閩南人。在財富方面，外省人覺得很不如閩南人，和客家人則可能差不多。

過去的族群關係研究，常常把閩南人、客家人合起來當作一類的「台灣人」，然後和「外省人」作對照，被批評忽略了閩南、客家之間的差異，這裡的研究發現，似乎肯定這樣的批評。三個族群之間的關係，對於平等與否的主觀感覺，呈現相當不同的現象。

表 5：外省人自覺與其他族群的政治與財富比較 (一)

政治影響力	財富	閩南人		客家人		原住民	
		N	%	N	%	N	%
大於	—	52	32.1	133	83.6	140	94.0
等於	—	54	33.3	16	10.1	8	5.4
小於	—	56	34.6	10	6.3	1	0.7
—	大於	14	8.6	49	30.8	139	93.3
—	等於	38	23.5	50	31.4	8	5.4
—	小於	110	67.9	60	37.8	2	1.3
大於	大於	8	4.9	46	28.9	134	89.9
	等於	11	6.8	39	24.5	5	3.4
	小於	33	20.4	48	30.2	1	0.7
等於	大於	3	1.9	2	1.3	5	3.4
	等於	19	11.7	8	5.0	3	2.0
	小於	32	19.8	6	3.8	0	0.0
小於	大於	3	1.9	1	0.6	0	0.0
	等於	8	4.9	3	1.9	0	0.0
	小於	45	27.8	6	3.8	1	0.7
有效樣本數		162		159		149	

表 6：外省人自覺與其他族群的政治與財富比較(二)

	政治影響力			財富		
	閩南人	客家人	原住民	閩南人	客家人	原住民
平均差	-0.17	2.64	4.37	-1.56	0.10	2.88
p*	.340	.000	.000	.000	.467	.000

註：外省人察覺自己之政治影響力平均值 = 6.91 (N=163)。

外省人察覺自己之財富影響力平均值 = 6.22 (N=160)。

* t 值兩端檢驗之顯著度。

(四) 表 7 特別再進一步探討外省人和台灣閩南人之間的評比關係。在這裡，我們嘗試用不同族群的觀點，來觀察「外省人一閩南人」的分數，也就是外省人、閩南人誰比較有優勢的情形。比如，從外省受訪者的觀點來看，他們覺得和閩南人的差異主要在財富方面，覺得自己的富裕程度不如閩南人。至於政治影響力方面，如同我們在前面所說，外省人覺得自己和閩南人可能差不多，但是內部有較大的分歧。

而當我們從閩南人的觀點來看時發現，整體而言，閩南人覺得自己在政治影響力、富裕程度方面，都不如外省人，因此，儘管台灣近來的「政治本土化」趨勢抬頭，外省人大約還是被閩南人當作「優勢」族群（這是說直到這一次調查的時間，一九九二年八月，為止）。因此，這兩個族群在主觀感覺上的差異——互相認為對方為優勢族群，可能是引起緊張的族群關係的一個因素。

表 7：外省人和閩南人對族群政治與財富優勢的評比(一)

	政治影響力		財富	
	平均差	p*	平均差	p*
外省人	-.17	.340	-1.56	.000
閩南人	.38	.000	.47	.000

註：* t 值兩端檢驗之顯著度。

表 8 則表示當我們共同考慮政治影響力與財富優勢的情形。這裡我們仍然用外省人和台灣閩南人的差距，來表示主觀的不平等現象。對於外省人這一組人群來說，它分布的情形是：(一) 認為自己僅僅在政治上有優勢（包括等於）、但是在財富程度上卻不如閩南人的比率最高，達到 46.9%，將近半數，(二) 其次是認為自己不論在政治、財富上都不如閩南人的比率，達到 27.8%，(三) 再其次是認為雙方均相等的比率，達到 11.7%，(四) 認為外省人有財富優勢（包括等於）、但是在政治影響力上比較小的有 8.6%，(五) 認為外省人在兩方面都有優勢的人數最少，只達到 4.9%。

對於台灣閩南人這一組人群而言，分布就比較平均。它的情形是：(一) 認為閩南人有財富優勢（包括等於）、但是在政治上不如外省人的有 27.7%，算是最高，(二) 其次是僅僅有政治優勢（包括等於）、但是無財富上的優勢，佔了 23.8%，然後是 (三) 認為閩南人都不如外省人的佔了 22.5%，(四) 認為閩南人、外省人均相等的佔了 17.4%，(五) 認為閩南人均大於外省人的比率佔了 8.6%。

表 8 的涵意在於，外省人有比較強的「均不如」的劣勢感覺，或者「僅有政治優勢但是沒有財富優勢」的主觀評價；台灣閩南人則比較不一定，他們有超過四分之一的人認為「僅有財富上的優勢、但是沒有政治上的優勢」，另外，認為「有政治優勢、但是沒有財富優勢」，還有認為「都不如」的人數，也各有接近四分之一的比率。

表 8：外省人和閩南人對族群政治與財富優勢的評比(二)

「外省人—閩南人」	外省人觀點		閩南人觀點	
	N	%	N	%
均大於	8	4.9	70	8.6
均相同	19	11.7	141	17.4
均不如	45	27.8	182	22.5
僅有政治優勢	76	46.9	193	23.8
僅有財富優勢	14	8.6	224	27.7
合計	162	100.0	810	100.0

$$\chi^2=52.510, df=4, p<.0000.$$

綜合上面的研究結果，我們似乎得以肯定地說，台灣的確存在某種族群界限的意識。資料顯示，不論他們是什麼族群，尤其是閩南人或者外省人，也不論他們是在評估政治影響力或者富裕程度時，普遍的情形是：除了在和原住民或者客家少數族群比較之外，他們幾乎都認為「別的族群比自己族群要有優勢」。各族群在判斷其他的族群時，常常分享相當一致的標準：自己給自己的評價，往往低於別人給與自己

的評價；反過來說，別的族群看自己，都比自己看自己，要具備更多的優勢。

資料同時揭露台灣的族群問題的潛在不穩定性——在閩南人當中，有接近 22.5% 覺得外省人不但有政治優勢而且有財富優勢；另外一方面，外省人中有 27.8% 覺得閩南人不但有政治優勢而且有財富的優勢；相反地，在兩種條件下都感覺平等的，在閩南人裡只有 17.4%，在外省人裡只有 11.7%。換言之，這個社會裡的閩南與外省成年人，大約有四分之一覺得族群的不平等的確存在，而且是對自己的族群不利。不平等的感覺不一定會帶來社會動員，因為這種感覺當然是對於整體社會系統的判斷，還不一定會變成對於自己日常生活問題的判斷，因而既不一定會造成社會衝突，也不一定會形成族群動員的固定模式。這種情形就如同資本主義社會裡的勞工雖然刻意覺察到社會體系的不平等，但是並不一定會產生集體行動的情形類似。但是如果這種族群的不平等被用來解釋個人日常生活中的問題，比如失業問題、和分配有關的「相對剝奪」(relative deprivation) 問題，或者被用來理解別人的行動動機，比如族群歧視，那麼就可能提供族群動員、集體行動的理由，這樣的問題，是所有社會權力、經濟利益重組過程中，必須處理的不穩定問題。

族群、階級和主觀評比

由於本文所處理的主題，涉及關於人們是否平等之主觀看法，為了能更清楚認定族群身分的影響，有必要先處理階級位置的作用。下面我們將先看族群和階級的列聯表分配，然後再看族群、階級對於社會平等的主觀看法。

(一)表9是關於族群和階級之間分布的關係。它顯示台灣的特殊歷史條件以及一九四五年之後的人口變遷，使得族群和階級之間有很複雜的關係。簡單說，閩南人中以「勞工階級」(31.7%)以及「自雇、家庭工作者」(30.1%)為最多；而閩南人的「中產階級」比率比較低，只佔了13.6%。客家人的階級分布和閩南人的情形相似，也是以「勞工階級」為多。但是外省人之中的「中產階級」(共46.5%)比率最高，其次才是「勞工階級」(25.7%)，而且外省婦女就業的情形也最高(「主婦」身分的比率因而最低，只佔12.5%)。這顯然和外省人在台灣的特殊就業狀況，如比較集中於「軍公教」階層、平均教育程度比較高等因素有關。這樣的發現，和其他的相關研究比較起來，儘管存有關於階級組成在操作定義上的差別，至少在分配的趨勢是接近的。¹⁴

表9：族群和階級分布

	閩南人		客家人		外省人		合計	
	N	%	N	%	N	%	N	%
資本家階級	7	0.7	4	2.1	3	2.1	14	1.1
高中產階級	44	4.7	15	7.7	38	26.4	97	7.6
低中產階級	84	8.9	18	9.3	29	20.1	131	10.2
小雇主階級	47	5.0	15	7.7	9	6.3	71	5.6
自雇階級	283	30.1	40	20.6	10	6.9	333	26.0
勞工階級	298	31.7	67	34.5	37	25.7	402	31.4
家庭主婦	178	18.9	35	18.0	18	12.5	231	18.1
合計	941	73.6	194	15.2	144	11.3	1,279	100.0

$$\chi^2=132.700, df=12, p<.000.$$

(二)前面的結果指出，閩南人和外省人間的相互評比有很大的距離，所以，在下面的分析中，我們特別對照閩南人和外省人的差異。表10為增加考慮階級的因素之後，再比較閩南人和外省人的平均數的差。如果差值愈大，代表雙方在主觀上所感受到的差異也愈大。

表10：族群、階級與不平等之觀察(閩南人—外省人差的平均值)

	閩南人 (A)		外省人 (B)		平均值差 (C)	t值 (D)	p(兩端 檢驗)
	$\bar{x}_1$	N	$\bar{x}_2$	N	$\bar{x}_1 - \bar{x}_2$		
政治影響力							
資本家	1.14	7	0.00	2	—	—	—
高中產	-0.65	40	0.32	37	-0.97	-2.17	.033
低中產	-0.49	83	0.43	28	-0.92	-1.94	.055
小雇主	-0.39	44	2.22	9	-2.61	-2.75	.008
自雇	-0.30	222	-0.30	10	0.00	-0.00	.995
勞工	-0.28	242	-0.33	36	-0.05	0.12	.906
主婦	-0.38	130	-0.63	16	0.25	0.46	.648
富裕程度							
資本家	1.57	7	0.50	2	1.07	1.23	.257
高中產	-0.35	40	1.67	36	-2.02	-6.23	.000
低中產	-0.05	83	1.50	28	-1.55	-5.09	.000
小雇主	-0.36	45	1.89	9	-2.25	-3.31	.002
自雇	-0.72	232	1.50	10	-2.22	-3.59	.000
勞工	-0.30	250	1.58	36	-1.88	-6.00	.000
主婦	-0.66	132	1.56	16	-2.22	-4.84	.000

(1) 我們發現，如果觀察對象為閩南人，考慮的項目是政治影響力的話，那麼閩南人資本家階級和其他階級有很大的不同。對於閩南資本家而言，他們似乎並不覺得外省人的政治影響力比較大，反而，覺得閩南人比外省人的政治影響力要大很多(平均差為 1.14 分)。不過，我們也必須注意，這裡的閩南資本家只有七個個案，所以他們的統計的代表性，是不足做有意義的推論。

另外，我們發現閩南人的「高中產階級」、「低中產階級」兩組人認為「閩南人比外省人」的政治影響力要低的情形。前者認為雙方差了-0.65，後者認為差了-0.49；其次是閩南人裡面的「小雇主」(差了-0.39)與家庭主婦(差了-0.38)；最後，才是閩南人裡的「自雇」(差了-0.30)以及「勞工階級」(差了-0.28)。這裡的情形似乎表示，在閩南人之中，如果不去考慮資本家階級的問題的話，相對其他階級而言，閩南人的中產階級，對於外省人的較大政治影響力，有最大的感受。

可能的解釋是說，在台灣政治本土化、台灣化的過程裡，閩南人社會裡面可能有不同的期待，而內部各階級也可能獲得不同程度的政治利益。上面的資料暗示：閩南資本家階級可能因為政治本土化、台灣化的趨勢，而在政治上獲利最多，所以感覺閩南人比外省人的政治影響力大很多；閩南人中產階級對於政治本土化的發展，一方面有獲得利益的期待，但是另外一方面可能並沒有獲得什麼實質利益，也沒有什麼實質的改變，因此仍然感覺外省人的影響力最大；而「自雇」以及「勞工」階級則可能是因為階級位置的關係，他們原來即不太容易獲得實質的政治利益，而且可能也缺乏

這種期待，所以他們對於不同族群間的政治影響力差異，並沒有像其他階級一樣，有特別深刻的感受。¹⁵

(2) 同樣關於政治影響力的題目，在外省人這一部分，如果先排除樣本數過小的資本家階級，可以注意外省「小雇主」這一組人，相較其他階級而言，他們似乎最傾向認為閩南人的政治影響力超過外省人(高了2.22)；其次則是「低中產」或者「高中產階級」(他們認為閩南人比外省人分別要高0.43 或者 0.32)。和他們相反的是階級比較低的外省「自雇」者、「勞工」與「家庭主婦」，他們均認為閩南人的政治影響力是「有些不如」外省人的(都是負值)。對於這種發現的可能解釋是：近來台灣的政治發展過程裡，外省人內部，因為階級位置不同，而產生了不同的反應。對於過去在政治上可能享有優勢的外省中、上(包括「小雇主」在內)階層，可能是最受本土化政治影響的一群人(更正確地說，他們在主觀上認為如此)，他們對於閩南人的政治影響力的抬頭，因而也有比較強烈的反應。相反地，社會階層比較低的外省人，他們受到外在政治環境改變的影響也比較低，因而並不會對於閩南人的影響力量，產生特別強烈的感受。

(3) 如果我們將閩南人與外省人兩組人加以比較的話，可以得到表 10 的 C 欄位。這裡的數目代表兩組人對於「閩南人一外省人」的兩個均數的差。如果這個數值愈大，代表族群之間的主觀判斷差距也愈大。這裡我們發現，在「小雇主」階級裡的族群差異性最大(差 = -2.61, $p = .008$)，也就是說這個階級裡面的閩南人和外省人，對於誰的政治影響力較大的主觀看法，差異最大：閩南人認為外省人較大，而外省人認為閩南人較大。其次是「高中產階級」這一組人，他們

之間的族群差異性也很大(差 = -0.97, $p = .033$)，閩南人認為外省人的影響力較大，而外省人則抱持反對的看法。

以上是達到統計顯著水準的兩個階級的比較。另外，我們也注意到，在「低中產階級」這一組人裡面，閩南人和外省人的均數的差，達到 -0.92，類似「高中產階級」的傾向，不過因為 $p = .055$ ，所以未能達到統計檢驗的水準。而在比較低的其他社會階級裡面，如自雇階級、勞工階級與主婦等，他們的均數的差都未能達到統計檢驗的顯著水準。從這裡的發現，我們似乎得到一個印象，階級愈高，他們對於政治影響力的感覺的差異似乎也愈大，而階級比較低的，反而看法接近，比如「勞工階級」和「自雇階級」。

(4) 如果主題是關於財富程度的差異，先看閩南人這一部分，那麼發現閩南的資本家階級和其他階級的反應都不一致，資本家階級認為閩南人比外省人的富裕程度要高(差 = 1.57)，而其他的階級則都認為外省人比閩南人的富裕程度要高；不過，這裡一樣有資本家階級的樣本數過小的問題，我們不能做任何推論。

在其他的閩南人裡，感覺富裕程度距離外省人最大的是「自雇」階級(差 = -0.72)與家庭主婦(差 = -0.66)，然後分別是「小雇主」(差 = -0.36)、「高中產階級」(差 = -0.35)、「勞工」(差 = -0.30)；感覺距離最接近的是「低中產階級」(差 = -0.05)。因而對於閩南人而言，階級和富裕程度的距離感覺，似乎除了資產階級之外，並非很明顯，最大值是 -0.72，而最小值是 -0.05。

(5) 如果我們觀察外省人這一組人，資本家階級因為樣本太小，所以不予考慮，其他的階級則顯示相當的一致性。外

省人不論階級差異，普遍認為閩南人的富裕程度要高過自己，而且都在 1.50 分到 1.89 分之間。

(6) 如果我們觀察平均值的差(表 10 C 欄位)，那麼可以得知，除了資本家階級之外，其他所有的階級，都顯示出顯著的族群差異，最高的依次為「小雇主」、「自雇」、「家庭主婦」、「高中產階級」四類的人，差異程度都在 -2.00 以上，其次為勞工與「低中產階級」，差異分別達到 -1.88 與 -1.55，各組的統計檢驗也都達到顯著水準，顯示這兩組人對於相互富裕程度的看法，有截然不同的觀感。

如果是考慮財富程度的話，我們可以綜合階級、族群對於主觀感覺的影響，首先，這兩個族群之間，顯示較大的差距，但是這種差距，在排除樣本數小的資本家階級之後，似乎並不會因為階級的差異而有明顯的變動，階級對於富裕程度的感覺似乎沒有什麼大的作用，這裡雖然缺乏多變項的檢定，但是至少可以先提出階級對於富裕沒有作用的假說，這一種情形和我們上面考慮政治影響力的主觀看法時，階級似乎有作用，結果不同。

族群的相互評比和國家認同的關係

這一篇文章的第二個研究主題，是想探討族群間「相互主觀評比」和「國家認同」的關聯性。更確定的說，我想瞭解：族群間的不平等感覺和支持台灣獨立的傾向，這兩個變項之間有沒有關係。表 11 和表 12 分別從台灣閩南人與外省人的觀點來探討這個問題。我們可以先依照表 8 的分類，將受訪者分成「均大於」、「均相等」、「均不如」、「僅有政治優勢」、「僅有財富優勢」五個類屬，然後考慮他們對

於「支持台灣獨立、反對中國民族主義」的立場，也就是關於「台灣應該永遠脫離中國，成為獨立國家」這個問題。

表 11 是由台灣閩南人的觀點來看這個變項的列聯表分析。全體支持者的比率是 17.2%，而反對者的比率佔了 70.6%，後者將近是前者的四倍。而在各種主觀感受裡，最可能支持台灣獨立的人，如同我們的預測，是「均不如外省人」這一個類屬的台灣閩南人，他們支持台獨的百分比是 26.5%，比其他的類屬都高，而他們不同意台獨的百分比是 64.7%，比其他的類屬都低。而「比外省人僅有財富優勢，但是政治影響力不如」這一個類屬的台灣閩南人，在各個類屬之中，是最可能不同意台灣獨立的類屬。他們同意台獨的比率是 11.6%，相對而言，是各類中最低的，而反對台獨的比率佔 75.3%，相對其他類別而言均為最高。

在「和外省人比均相等」這一個台灣閩南人類別裡，他們同意台獨的比率是各種類屬中屬於低的（佔 11.0%）一個類屬，而他們表示「無意見」的比率也是各類屬中最高的（佔 20.5%）；他們不同意台獨的比率則接近總平均（佔 68.3%）。相對來說，他們對於台灣獨立、以及民族主義問題，比其他類屬較傾向不表示意見、也不會特別支持台獨。

至於剩下的兩個類屬，「比外省人均大於」、「比外省人有政治優勢但是無財富優勢」，它們比較接近整體的平均，同意台獨者有將近兩成的比率，而反對者略高於七成，可以說屬於中間類別。

上述的列聯表檢驗達到 $p = .0005$ 的水準。我們可以暫時肯定以下幾點：（一）最可能同意「台灣獨立」的類屬，是認為自己「都不如外省人」、居於劣勢的台灣閩南人；（二）相對而言，比較不可能有台獨傾向的類屬，是認為自己「有財

富優勢但是沒有政治優勢」、以及認為「均相等」的台灣閩南人。對於「均不如」這一個類屬的態度，如同我們在前面的預測，並不感覺奇怪，但是，對於「僅有財富優勢」這一個類屬之所以比較不贊成台獨，則需要更多的研究來解釋。這裡只能提供二個初步的假說：（一）台灣閩南人如果認為自己有財富的優勢，而外省人保有政治的優勢，他們會傾向認為這是一個可以接受的既得利益的現況，或者說，一個暫時平等的現象；（二）由於過去的威權統治，有些台灣閩南人可能對於政治感覺特別疏離，將注意力集中於財富的累積，他們因為經濟成就而傾向同意維持現狀，對於台灣獨立可能帶來的劇烈改變，傾向支持的比率就比較低。

表 11：族群差異與對台灣獨立的支持（閩南人組）

	「閩南人—外省人」族群優勢主觀評比											
	均大於		均相等		均不如		僅政治優勢		僅財富優勢		合計	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
同意獨立	14	20.9	14	11.0	45	26.5	33	17.9	25	11.6	131	17.2
不同意獨立	48	71.6	87	68.5	110	64.7	132	71.7	162	75.3	539	70.6
無意見	5	7.5	26	20.5	15	8.8	19	10.3	28	13.0	93	12.2
合計	67	8.8	127	16.6	170	22.3	184	24.1	215	28.2	763	100.0

$$\chi^2=28.059, df=8, p=.0005.$$

總之，「族群劣勢位置」和民族主義的傾向有關聯性的假說，在這裡獲得初步的肯定，尤其可以從「均不如」外省人這一個台灣閩南人類別中得到支持；相反地，那些認為自己可能和外省人「均相等」的台灣閩南人，對於「台灣獨立」也比較不確定，比如，他們之中有各類屬之中最高的「無意見」(20.5%)的比率，這使得他們同意台獨的比率，在幾個類屬之中成為最低。

表 12 是用同樣的問題，就外省人組的觀點來回答。整體而言，外省人同意「台灣獨立」的比率非常低，在這個調查之中，只有 3.7% 同意。如果我們從「不同意台灣獨立」(反對台灣民族主義)的比率來觀察，可以排出以下的順序：(一)最可能「不同意台灣獨立」的外省人，同時也是認為，外省人比閩南人僅僅有財富優勢(但是屬於政治劣勢)的外省人，百分比達到 100.0%；(二)其次是認為外省人在政治、財富程度上均為劣勢(「均不如」)的外省人，百分比達到 95.6%；(三)其次是認為外省人僅僅有政治優勢(但是富裕程度不如閩南人)的外省人，百分比達到 90.8%。上面這三個類別，反對台灣獨立(民族主義)的比率，都超過九成，也都認為閩南人比外省人，不管是政治影響力，或者是富裕程度，至少具備有一項優勢位置。而且，似乎自覺處「政治劣勢」的外省人，更為反對。

再下面，我們看「反對台灣獨立」比率最低的外省人，首先是認為外省人為優勢族群(「均大於」閩南人)的這一個類別，反對的百分比只有 62.5%，比起前面三個類別來說要低很多。不過，這一個類別的外省人因為在這裡的樣本數太小(八個個案)，所以不允許我們過度推論。其次，反對比率最低的，是外省人中認為和閩南人「均相等」的這個類屬，反

對的百分比達到 84.2%，也較前面三個類別要低，同時，他們之中回答「不知道」的比率有 10.5%，是幾個類別之中比較高的一個。

這個列聯表達到統計顯著水準($\chi^2 = 30.284, p = .0002$)，它的涵意在於告訴我們，自認為居於劣勢的外省人，尤其是認為自己是居於政治劣勢的外省人，比其他那些不認為如此的外省人，更反對台灣獨立的說法。這裡我們暫時肯定外省人的族群劣勢主觀感覺，和他們對於台灣民族主義的立場，有負相關的關聯性，而這個和閩南人的情形正好相反，對於閩南人來說，他們的族群劣勢的主觀感覺，和他們的台灣民族主義立場有正相關(除了那些認為「有財富優勢、但是無政治優勢」的閩南人以外)。

表 12：族群差異與對台灣獨立的支持(外省人組)

	「外省人—閩南人」族群優勢主觀評比											
	均大於		均相等		均不如		僅政治優勢		僅財富優勢		合計	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
同意獨立	3	37.5	1	5.3	0	0.0	2	2.6	0	0.0	6	3.7
不同意獨立	5	62.5	16	84.2	43	95.6	69	90.8	13	100.0	146	90.7
無意見	0	0.0	2	10.5	2	4.4	5	6.6	0	0.0	9	5.6
合計	8	5.0	19	11.8	45	28.0	76	47.2	13	8.1	161	100.0

$$\chi^2=30.284, df=8, p=.0002.$$

討論

這個研究試圖從人們的主觀感受，也就是一種覺察的不平等，來探討台灣的族群關係，並且試圖檢討族群、階級、和這種感受之間的相互作用，從而對於族群關係，和民族主義問題做了一個初步的探討。這個研究是用父親的來源身分作為族群的劃分界限，這對於「族群界限」(ethnic boundary)的研究來說，雖然是一種武斷的選擇，但這裡的資料似乎支持這樣的分類研究，台灣的確存在和這種身分分類有關的社會意識，這種意識反映在自身對於自己、對於其他人的評比的一致性，以及可以解釋的差異性。比如，台灣各漢人族群幾乎都認為原住民是台灣的弱勢族群，也普遍認為除了原住民之外，「別的族群比自己所屬於的族群，要有更大的優勢」，又比如，各漢人族群給自己的優勢評價，往往要比給別人的優勢評價來得低，而外省人族群常常被其他的族群當成是具有政治優勢的族群，但外省人又認為自己其實是不如台灣閩南人。所以，「大家都認為別人比較有優勢，自己則處於弱勢」是台灣族群關係的一種特色，這也突顯了它的潛在不穩定性。這個問題，尤其以台灣閩南人和外省人之間最為明顯，而這顯然受到台灣的政治、社會轉型很大影響。

其次，在討論階級、族群和覺察之不平等時，這裡的資料一方面受到樣本數的限制，使得有些推論受到局限，但另一方面也指出，階級的影響主要在於它影響人們對於政治影響力的評比，對於人們對富裕程度的評比影響則並不大。換言之，不同階級的人對於誰的政治影響力比較大，看法比較不同，但是對於誰比較富裕的看法，則不論各族群則都差不多。這個研究同時提出一些假設，比如，在台灣政治本土化

過程之中，不同階級的台灣閩南人，可能獲得不同的政治利益，也產生不同的期待。同樣地，在外省人中，不同階級的人，因為覺察到不同的政治重組作用，而對於台灣政治本土化的發展，產生了不同的觀感。然後，我們也發現，屬於比較高階層的「小雇主」、「中產階級」(包括「高中產」和「低中產」)這兩個類別的台灣閩南人與外省人，雙方的看法有最大的落差，而屬於比較低階層的社會階級，像勞工、自雇階級，他們之間反而沒有那麼大的差距。

本文最後處理「族群關係」和「國家認同」的關聯性。這裡的資料讓我們暫時肯定族群的弱勢感受、尤其是關於政治的弱勢感受，和民族主義之間有相關。對於具弱勢感受的外省人來說，他們比其他類別的外省人更為傾向反對台灣獨立；而對於具弱勢感受的台灣閩南人來說，他們比其他類別的台灣閩南人更有可能支持台灣獨立。這個研究因而初步肯定我們在研究開始時所提出的幾個假設。

最後，我們也要指出，這個研究只初步處理了族群、階級、覺察之不平等的幾個變項，還有很多問題值得探討。比如，為什麼「自認為有財富優勢但是屬於政治弱勢」的台灣閩南人會比較不支持台灣獨立？我們提出兩項假設，但是，並沒有資料來繼續審視這個問題。又比如，一九八六年以來台灣的政治經濟轉型過程，對於不同族群內的不同階級的形塑，有什麼作用？或者，反過來問，不同族群內的不同階級，他們的利益以及力量，如何投射到這種轉型過程？欲針對這些問題回答，除了使用社會調查的研究方法之外，恐怕必須依賴比較屬於「歷史結構式」的研究。

至於「族群關係」和「民族主義」的關係，我們在這裡只指出他們之間的關聯性，對於這種關聯性的強弱，並沒有

提出答案。同時，對於它們之間可能存在的因果關係，也完全缺乏討論。比如，到底是先有不平等的「族群關係」的問題，才出現「民族主義」的分裂現象？還是說，先已經存在了「民族主義」的分裂現象（意圖），人們才開始「建構」（construct）、或者開始「認識」到「族群關係」的不平等？這對於不同陣營的族群，或者是站在爭取獨立的主動者、或者是站在反對獨立的防禦者，又各自有什麼影響？¹⁶ 這些都是以後需要研究的題目。

註釋

1. 見《自立早報》，1991年6月11日，頭版。
2. 如果欲對郝柏村本人有進一步的瞭解，可以參考郝氏的自述，《無愧》一書（王力行撰，1994）。
3. 作者曾經在別的地方討論這一個問題，請參考Chang (1994)。
4. 關於這兩篇文章的評述，請看張茂桂 (1993b: 12-16)。
5. 參看1992年4月12日之《自立晚報》、13日之《自立早報》、《自由時報》、《臺灣時報》與《民眾日報》等報導。
6. 刊載於1992年4月13日之《青年日報》。關於不同報紙對於省籍問題的報導，請參考張茂桂、蕭蘋 (1994) 的文章。
7. 最近李登輝總統接受日本作家司馬遼太郎（為日本《朝日新聞週刊》撰稿）的訪問時，曾經提到說：「這之前為止，掌握台灣權力的，全都是外來政權，最近我已不在乎如此說，就算是國民黨也是外來政權呀！……所以有

必要將它變成台灣人的國民黨……。」取自《自立晚報》，一九九四年，四月三十至五月二日的翻譯連載。

8. 關於中國人習慣的所謂「祖籍差異」應該用「族群差異」來做更恰當的理解的說法，可以參考Honig (1992: 6-15) 對上海的「江北佬」（蘇北人）被形容成爲一個族群之建構過程的討論。
9. 把「民族」界定成一種「想像的共同體」，而引起廣泛討論的人類學者是Benedict Anderson (1991)。
10. 事實上，「本省人」也並不是一個「自然」的自稱。它應該是早期「台灣人」用來和來自中國的中央政府對照自己，希望被平等對待的稱呼。它只有在和台灣的「外省人」對照時，才有社會意義。現在，似乎愈來愈少人稱呼自己是「本省人」，取代的稱呼是「台灣人」。
11. 但是，主要模式是以「外省」男性與「本省」女性的通婚爲主，幾乎佔了73%（王甫昌，1994）。再者，他們在各種政治行爲與政治意識的指標上，和「內婚者」幾乎沒有差異，反映大社會的父權與政治社會化的影響，超過通婚所可能帶來的影響。
12. 作者爲本計劃問卷設計者之一。關於「覺察」之政治經濟不平等現象的問題，乃因爲傅仰止先生的建議，參考美國芝加哥大學National Opinion Research Center (NORC) 的族群關係研究問題而設計，特此誌謝。
13. 這裡所使用的問題，原來爲吳乃德爲處理「國家認同」問題所建立。參考吳乃德 (1993b)。
14. 關於不同省籍之間的階級流動的問題，可以參考Greenhalph (1984)，Gates (1981) 以及Chang (1994)。而關於省籍和階級分布的比較研究，可以參考許嘉猷 (1987)。
15. 一些在台灣從事勞工運動的人士、或者一些左派的知識分子常常提出質疑，他們認爲「來源身分」並不是社會的主要分歧，強調「來源」（族群）的政治經濟重組，均

忽略了資本主義社會的階級關係，而這才是台灣最主要的社會分歧。而且，後來這種重組，被台灣的「主流」政治人士所主導，並且提出「生命共同體」的政治號召，他們希望解決「身分」所引起的政治問題，而不去處理台灣的階級壓迫關係，基本上，這樣的作法，正符合「台灣籍」資本家的利益，因為他們正藉由政治民主化過程中的機會，來奪取過去被「外省人佔據」的政權，擴充自身的利益基礎，形成新的統治階級。可以參考《島嶼邊緣》，1993年，第8期，“假台灣人專輯”。

16. 關於族群關係與民族主義之間的關係，可以參考 Anthony D. Smith (1986:6-20, 153-173) 的文章。

參考書目

- 王力行，《無愧：郝柏村的政治之旅》。(台北：天下文化，1994)。
- 王甫昌，“光復後台灣漢人族群通婚的原因與形式初探”，《中央研究院民族學研究所集刊》，1994年，第76期，頁43-96。
- 吳乃德，“省籍意識、政治支持和國家認同——台灣族群政治理論的初探”，載張茂桂等著，《族群關係與國家認同》，頁27-52。(台北：業強，1993a)。
- 吳乃德，“國家認同和政黨支持——台灣政黨競爭的社會基礎”，《中央研究院民族學研究所集刊》，1993b年，第74期，頁33-61。
- 林忠正，“你不能說，外省人是經濟上的弱者”，《商業週刊》，1991年，第176期，頁58-65。
- 林忠正、林鶴玲，“台灣地區各族群的經濟差異”，載張茂桂等著，《族群關係與國家認同》，頁101-162。(台北：業強，1993)。
- 林佳龍，“威權侍從政體下的台灣反對運動——民進黨社會基礎的政治解釋”，《台灣社會季刊》，1988年，第2卷，第1期，頁117-144。
- 若林正文，《轉型期的台灣——脫內戰化的政治》。(台北：故鄉，1989)。
- 島嶼邊緣編輯委員會，“假台灣人專輯”，《島嶼邊緣》，1993年，第8期。
- 徐正光，“中產階級興起的政治經濟學”，載蕭新煌主編，《變遷中台灣社會的中產階級》，頁35-54。(台北：巨流，1989)。
- 張茂桂，《社會運動與政治轉化》。(台北：國家政策資料研究中心，1989)。
- 張茂桂，“社會變遷與社會力的釋放”，載江炳倫編著，《挑戰與回應——民國七〇年代台灣的鉅變》，頁1-40。(台北：自由基金會發行，1993a)。
- 張茂桂，“省籍問題與民族主義”，載張茂桂等著，《族群關係與國家認同》，頁233-278。(台北：業強，1993b)。
- 張茂桂、蕭蘋，“「族群」議題的新聞詮釋：兼論報紙與公共領域問題”，《台大新聞論壇季刊》，1994年，第1卷，第2期，頁98-122。
- 許嘉猷，“臺灣的階級結構”，《中國社會學刊》，1987年，第11期，頁25-60。
- 陳仁勇，《族群關係與政治平等之研究》。台灣國立政治大學三民主義研究所碩士論文(王甫昌指導)，1994。

- 瞿海源主編，《台灣地區社會變遷基本調查——第二期第三次調查計劃執行報告》。(台北：中央研究院民族學研究所，1992)。
- Anderson, Benedict, *Imagined Communities, Reflections on the Origin and Spread of Nationalism* (rev. ed.). (London: Verso, 1991).
- Barth, Fredrik (ed.), *Ethnic Groups and Boundaries: The Social Organization of Culture Difference*. (Bergen: Scandinavian University Books, 1969).
- Chang, Mau-Kuei, "Toward an Understanding of Sheng-ji Wen-ti in Taiwan, Focusing on Changes after Political Liberalization," in Huang Shu-min et al. (eds.), *Ethnicity in Taiwan: Social, Historical, and Cultural Perspectives*, pp. 93-150. (Taipei: Institute of Ethnology, Academia Sinica, 1994).
- Chang, Mau-Kuei Michael, "The Formation of Partisan Preferences in Democratization Process in Taiwan, 1986-1987," in Hsin-Huang M. Hsiao et al. (eds.), *Taiwan: A Newly Industrialized State*, pp. 313-344. (Taipei: Department of Sociology, National Taiwan University, 1989).
- Gates, Hill, "Ethnicity and Social Class," in Emily Martin Ahren and Hill Gates (eds.), *The Anthropology of Taiwanese Society*, pp. 242-281. (Stanford: Stanford University Press, 1981).
- Gellner, Ernest, *Nations and Nationalism*. (Ithaca: Cornell University Press, 1983).
- Greenhalph, Susan, "Networks and Their Nodes: Urban Society on Taiwan," *The China Quarterly*, Vol. 99, 1984, pp. 528-552.

- Honig, Emily, *Creating Chinese Ethnicity, Subei People in Shanghai 1850-1980*. (New Haven: Yale University Press, 1992).
- Horowitz, Donald L., *Ethnic Groups in Conflict*. (Berkeley: University of California Press, 1985).
- Przeworski, Adam, *Capitalism and Social Democracy*. (New York: Cambridge University Press, 1985).
- Smith, Anthony D., *The Ethnic Origins of Nationalism*. (Oxford: Basil Blackwell, 1986).
- Tien, Hung-Mao, *The Great Transformation: Political and Social Change in the Republic of China*. (Stanford: Hoover Institution Press, 1989).
- Tsai, Shu-Ling and Hai-Yuan Chiu, "Ethnicity and Educational Transitions in Postwar Taiwan." Paper presented at the Thematic Session on "Ethnicity and Education" of the 86th annual meeting of American Sociological Association, Cincinnati, Ohio, 23-27 August, 1991.
- Wang, Fu-Chang, *The Unexpected Resurgence: Ethnic Assimilation and Competition in Taiwan, 1945-1988*. Ph.D. dissertation, Department of Sociology, University of Arizona, 1989.
- Wright, Erik Olin, *The Debate on Classes*. (London: Verso, 1989).
- Wright, E. O. and L. Perrone, "Marxist Class Categories and Income Inequality," *American Journal of Sociology*, Vol. 42, 1977, pp. 32-55.

國際政治經濟、國家 與台灣階級發展

王家英

前言

隨著近年急遽的政治自由化和民主化，台灣社會學界亦突破了較中性的現代化理論/社會階層理論的支配，大量採用較具批判性的、但因政治原因長期遭受冷落的馬克思主義階級理論作為社會研究的起點。在新的理論觀點照射下，過去有關台灣國家及社會 (state and society) 的和諧、團結、平等、開放、積極、有為等形象漸次剝落，取而代之的是各種帶剝削性與被剝削的階級力量的消長變化，以及夾纏在這些變化消長的階級力量中國家角色的遞嬗更替，而這角色又從來不是不偏不倚的 (蕭新煌等，1989)。

到目前為止，以馬克思主義觀點或結合馬克思主義觀點探討台灣社會階級的研究已十分豐富多樣，其中包括個別階級的特性、興起、發展及變動的探討，如許嘉猷的“台灣農

民階層剖析”(1989)、蕭新煌編的《變遷中台灣社會的中產階級》(1989)和 Hill Gates 的《中國工人階級的生活》(1987)；整體的階級結構及流動分析，如許嘉猷的“台灣的階級結構”(1987a)、“社會結構、生活風格與消費支出”(1988)和“出身與成就：台灣地區的實證研究”(1982)；及與其他社會的比較研究，如蕭新煌的“新中產階級與資本主義：台灣、美國與瑞典的初步比較”(1992)及許嘉猷的“台灣與美國階級之比較”(1987b)、“台灣的階級流動及其與美國的一些比較”(1990)和“階級結構的分類、定位與估計：台灣與美國實證研究之比較”(1992)。

雖然如此，在芸芸的研究當中，卻很少有將台灣的階級變動放置於國際及國內政治經濟相互交纏的脈絡中進行研究。Thomas Gold 的《在台灣奇蹟中的國家與社會》(1986)、Alice Amsden 的“國家與台灣的經濟發展”(1985)和 Hagan Koo 的“東亞發展中國家、社會階級及世界體系的互動：南韓與台灣的個案”(1987)可算是少有的例外。然而這三個研究的焦點均是國際政治經濟、國家及社會階級如何個別或互動地影響台灣的經濟發展，並非單單國際及國內政治經濟影響下的階級變動，雖則後者在一互動架構下亦被大量觸及。此外，此三個研究均出現於八十年代中期，研究時期又以八十年代初以前——特別是五、六十年代——的台灣為主，但八十年代中期以後的台灣內外政治經濟形勢均有巨大的改變，這些改變，對與國內外政治經濟關係密切的台灣社會階級肯定有深刻的影響。

有見及此，本文特別將八十年代初以來台灣的階級變動放置於國際及國內政治經濟緊密關連的歷史脈絡中審視。在分析了一九八一到一九九一年的官方及非官方的統計數據和

其他歷史及研究文獻後，本文發現：隨著東亞經濟的迅速崛起、西方經濟的持續衰退和相俱而來的保護主義政策，及台灣內部生產成本的不斷高漲，自八十年代中開始，台灣出現了資本大幅外移和勞工大量進口的現象。面對這些現象，台灣國家當局或是束手無策，或是妥協支持，加上它在其他社會經濟領域中所扮演的角色（如公營企業和政府福利支出），台灣的階級結構及階級所得分配產生了微妙而又令人沮喪的變化。

階級結構

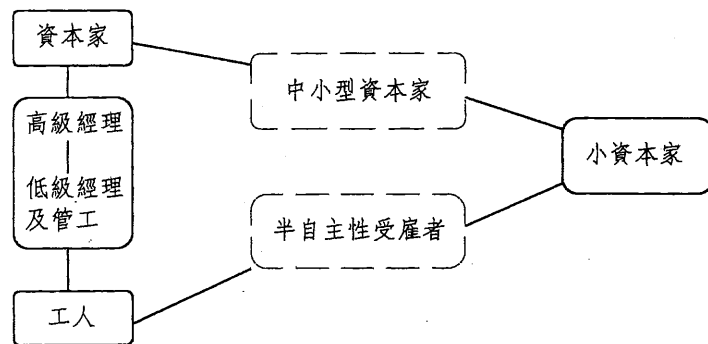
本文有關階級結構的了解，基本上來自新馬克思主義者 Erik Olin Wright，而這亦是許多台灣社會學者如蕭新煌和許嘉猷等分析台灣階級結構的主要理論依據。依 Wright 之見，從最抽象最純粹的角度看，資本主義誠如十九世紀馬克思所揭示，包涵了兩個階級：即控制經濟生產手段的資本家，和被排除於經濟生產手段的控制以外的工人階級。然而，在現實資本主義社會，這種簡單二分的階級架構因兩個歷史條件而變得難以適用：(一) 第三階級，即傳統小資本家 (*petty bourgeoisie*)，持續存在；及(二) 現代經濟生產控制較早期資本主義社會遠為複雜。針對第二點，Wright 提議經濟生產控制可分割為三個部分：(1) 「真正經濟擁有權」(*real economic ownership*)，意指所有經濟剩餘（如利潤、產品及其他資本主義生產資源）的控制；(2) 生產工具的控制權，即機器、工廠及其他生產資料及工具的監管控制；及(3) 勞動力的控制權，亦即對工人的監管控制 (Wright, 1978:73; 1979:24)。

據 Wright 的解釋，現代資本家的階級位置蘊涵了上述三種控制權，而現代工人的階級位置則恰恰相反，三種控制權均完全付諸闕如。按著這架構理解，作為資本主義的第三階級，小資本家生產並控制他們的經濟剩餘（控制一）及管理他們的生產事業（控制二），但並沒有雇用工人（控制三）。

Wright 進一步指出，在這三個階級之間，還有不同的矛盾位置（contradictory locations）存在（請參看圖 1）：亦即是在資本家及工人階級之間的高、低級經理和管工；在資本家和小資本家階級之間的中小型資本家；及小資本家階級和工人階級之間的半自主性受雇者。依上述三種控制權的標準解釋，各類高、低級經理和管工沒有經濟剩餘的控制權，但擁有不同程度的生產工具控制權和勞動力控制權。另一方面，中小型資本家基本上與資本家同質，只是在雇用工人的數量較小，而半自主性受雇者則主要指專業技術人員（如科學家及教授等），這些人沒有雇用工人，但對其產品、下屬及生產工具卻有某種程度的控制（Wright, 1978:80-81; 1979:46-47）。

不過，由於中小型資本家在本質上仍屬資本家階級，而半自主性受雇者對生產工具及勞動力大多有一定的控制權，與經理階級的性質相近，許多時候為了方便操作，Wright 會把上述經濟生產的階級類別簡化成四大類：資本家（大中小型資本家）、小資本家、經理／專業者（高級經理、低級管工、半自主性受雇者）及工人（Wright and Perrone, 1977:34）。

圖 1：資本主義階級結構模型



資料來源：Wright (1978:84)。

為了進一步理解社會整體的階級結構，Wright 將這種得自經濟生產領域的階級分類架構運用到其他非經濟生產領域上去。他認為，在資本主義政治及意識型態領域中，階級位置亦由「生產控制」（control of production）所決定，而在這裡，「生產」是指政治及意識形態生產，特別是維持階級所需的政策、法律、意理、信仰等。從這一角度看，大多數低層的政治及意識形態領域的雇員均屬無產者，因為他們被排除於意理及政策的「生產」和執行之外。相對而言，那少數在高位的政治、司法、教育、宗教等領袖，由於同時控制了政治及意識形態的「生產」及執行的過程，俱屬資本家之列。其餘擁有局部的「生產」及執行權的中層人員，可以視為存在於資本家及工人階級之間的「矛盾位置」——經理／專業階級（Wright, 1978:94-97; 1979:54）。

總括而言，政治及意識形態領域中的階級分類與經濟生產領域中的階級分類的最明顯差異，是前者缺乏小資本家這一階級類別。然而撇開這差異，Wright的理論讓我們能簡潔明易地捕捉到政治及意識形態領域的整個結構脈絡，後者與經濟生產的階級結構既平衡又交纏，構成資本主義社會之複雜的階級結構圖象 (Wright, 1980:190)。

國際政治經濟、國家及社會階級

馬克思傾向相信，階級關係是社會發展的動力與核心，其他政治（國家）及文化（意識形態）領域只是階級關係的延伸或反映，而一社會的階級發展，基本上取決於該社會內部生產力水平及各種階級力量的爭鬥消長，外部的干預——特別是資本主義世界中的政治經濟力量的干預——整體而言是正面的，有助於被干預社會的資本主義階級關係的開展 (Tucker, 1978:659)。

上述的觀點後來受到新馬克思主義者的嚴厲批評及修正。這些修正包括三個層面：（一）國家、（二）意識形態及（三）國際政治經濟三者的性質及其與階級發展的關係。由於本文旨在探討國家及國際政治經濟對台灣階級發展的影響，第二點意識形態將不在本文討論之列。

新馬克思主義者有關國際政治經濟的論說很多，而這些論說之間的矛盾亦不少。但一般而言，他們均有如下兩點相似的認識：（一）作為現代世界的兩大特徵，政治活動的總成者國家和經濟活動的總成者市場明顯地不能完全相互分離。一方面，國家決定財產權的性質及分配和各種規範經濟活動

的法律，因此亦深刻地介入以至干預市場活動的結果。另一方面，市場本身亦是一權力來源，不斷影響著政治過程。經濟的依賴不單產生了國家內部的權力關係，亦導致國際間的權力關係的出現。（二）作為一包涵著互為競爭的政治及經濟原則的體系，現代政治經濟逐漸整合成一單一體系——國際政治經濟 (international political economy)。國際政治經濟的主要特色表現於以主權國 (sovereign state) 為單元的競爭性世界政治體系與技術上及經濟上互為依存的世界經濟體系之間的矛盾。透過貿易、交換、投資、貨幣等形式，巨大的市場力量不斷衝開國與國之間的樊籬，打破政治控制，並將各種不同的社會整合在一起；相反，國家的目的卻是保障其代表的社會或團體的利益，將一切經濟活動置於其控制之下。簡言之，市場的邏輯是將經濟活動調配到成本最低而效率及利潤最高的領域，而國家的邏輯卻是要控制經濟成長及資本累積，以達到各種政治、社會及經濟目的，成本、利潤及效率等均屬次要考慮 (Gilpin, 1987:10-11)。

基於上述的認識，新馬克思主義者認為，近世主權國的社會（階級）發展只是世界史的組成部分，它們的行為既影響國際政治經濟發展，又受到國際政治經濟發展的影響。單就後者而言，主權國與主權國之間的結盟、仇怨、攻伐，國際資本的流動、市場的消長、價格的升降、新舊商品的交替、科學技術的刷新，以至跨國公司的組成、擴張、策略、部署等都會直接或間接影響主權國社會內部結構的組成。正如華勒斯坦 (Immanuel Wallerstein) 所說：「民族國之間或民族國內部的階級衝突當然為地區政治所關注，但它們的意義及後果卻只能從其對世界經濟的功能運作的組織性活動中得到充份的解釋。」 (Wallerstein, 1979:25)

若明瞭上述新馬克思主義者對國際政治經濟的解釋，我們不難發現，對新馬克思主義者而言，國家並不單純是階級關係的反映或延伸，而是夾雜於一遠為複雜的國際政治經濟與國內階級關係的交匯之中。但這並不是說，國家只是國際政治經濟與國內階級關係交配而生的衍生物。相反，正是由於處身於國際及國內兩組絕然不同的結構力量之間，國家作為一具相對中介性質的政治存在，許多時候反能反過來利用特殊的歷史空間積極地改變國際及國內的結構關係。

簡單而言，國家是泛指一包含以下三個特徵的政治實體：(一)對一清楚界定的土地的絕對主權；(二)對這土地內人民的統治權；及(三)當受威脅時的動用武力權 (Theodorson and Theodorson, 1969:417)。據 Theda Skocpol 所論，不論任何社會，只要有國家的存在，這國家便必須在經濟及社會領域與當時的支配階級 (dominant classes) 爭奪資源，而爭奪資源的目的很可能與這些支配階級的利益相背反，因為爭奪得的資源可能用來強化國家的機能及獨立性，後者很自然會威脅到支配階級作為對其他階級支配的社會存在，除非強化了的國家權力是用來支持支配階級的利益。無論如何，利用國家權力支持支配階級利益無絕對必然性。事實上，為了履行本身的功能，國家常與支配階級產生矛盾及磨擦 (Skocpol, 1979:29-30)。

在平常的情況下，國家肩負著兩組基本任務：(一)維持秩序及(二)與其他國家在國際間相互競爭。無疑，照常理推論，為了減輕麻煩或不必要的危險，國家通常會傾向於維護現存的經濟及階級結構，因為這樣做會是維持社會秩序的最輕而易舉的途徑。然而，國家亦有其面對從屬階級

(subordinate classes) 的特殊興趣及責任。對於國家這種在本土事務中的複雜角色，James O'Connor 有很獨到的見解：

資本主義國家一定要滿足兩種基本但經常相互矛盾的功能——累積及合法性。首先，這意味國家必須嘗試維持或創造資本累積的條件。另一方面，它亦必須保障或促進社會和諧。如果一國家只會公開運用暴力幫助某一階級累積資本，犧牲其他階級，它必會失去其合法性，從而摧毀人民對其效忠與支持的基石。但假如一國家無視其必須輔助資本累積過程的責任，它亦終會耗乾其權力的來源、經濟之剩餘生產能力及由此剩餘中抽取得來的稅收。(1973:6)

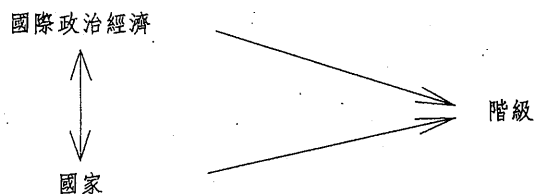
換言之，雖然國家與支配階級俱懷有保障資本累積及維持其他階級在社會及經濟中的從屬地位的共同興趣，但國家有時為了保衛其政權的合法性，極可能會對從屬階級的要求作出讓步，特別是它的政權出現危機的時候。這些讓步或許會危及支配階級的利益，例如引進累進稅制以減輕社會不平等 (Skocpol, 1979:30)。

此外，如早前所說，國家亦存在於一特定的國際政治經濟體系中，與其他國家及經濟必然發生某些關係。地緣政治及地緣經濟給國家創造機會或壓力，限制或強化它們處理外部與內部危機及各種事務的能力。一國家與鄰國的政治及經濟關係及其在國際政治中的特別位置，必然對其本身的內部結構有所影響。事實上，它與國際政治經濟的密切關係便適足以使它在處理內部階級關係上有相對的能動性 (relative autonomy)，因為國際政治、軍事及經濟的糾紛常迫使國家的領導者採取迅速相應的行動，儘管這些行動很可能與某些階級的利益相矛盾。

總括而言，在今天緊密相連的世界中，國際政治經濟的變動可以影響主權國及其統治下之社會階級關係，而主權國

亦可因應國際政治經濟的發展而對其統治之社會階級制定出各種不同的政策措施，從而影響後者的發展。換言之，若以階級作為依賴變項 (dependent variable)，我們可得出如下圖2的關係：

圖 2：國際政治經濟、國家及階級關係圖



亦即是理論上，國際政治經濟可直接或間接透過國家影響階級，而國家亦可直接或透過與國際政治經濟的互動左右其統治下的社會階級關係。

回顧一下早前提及的三篇論及國際政治經濟及國家對台灣階級關係之影響的著作：Thomas Gold 的《在台灣奇蹟中的國家與社會》、Alice Amsden 的“國家與台灣的經濟發展”和 Hagan Koo 的“東亞發展中國家、社會階級及世界體系的互動：南韓與台灣的個案”，我們會發現，雖然三篇著作均不是直接研究台灣社會內部的階級變動，但其作者均不約而同地在他們的研究過程中得到二個相似的結論。

第一個結論是有關在一九五零年至八十年代初之間國際政治經濟對台灣的影響。Gold、Amsden 及 Koo 均認為，由於韓戰爆發的刺激及冷戰時代的來臨，以美國為首的西方資本主義霸權扭轉了基本已放棄介入中國政治鬥爭的政策，重新

以大量軍援及經援支持敗退至台灣的國民黨政府。這支援強化了國民黨國家對台灣本土社會的相對能動性，使國民黨有比較充裕的資源及能力改變台灣社會內部結構，以增強其政治的控制、統治的合法性和經濟累積的控制。此外，三位作者亦指出，五十年代以來美國政府對台灣的壓力及利誘，亦是推使國民黨排除萬難，從「進口代替」走向「出口導向」經濟的最重大推動力之一，而自此以後，美國市場對台灣產品予以無條件的開放及美日資本的大幅流進台灣，加上西方資本主義經濟蓬勃擴張，對廉價商品需求殷切，亦大大促進了台灣大中小資本家及工人階級的形成與發展。

第二個結論則是國民黨的國家政策對階級的影響。根據 Gold、Amsden 及 Koo 三人的分析，由於美國的支持及特殊的歷史結構因素——包括國民黨政權的外來性（相對於台灣本土社會而言）及它擁有的龐大軍警力量，國民黨在台灣一開始便具備十分高的相對能動性。此能動性使它能利用土地改革清除了絕大部分的地主階級，使台灣幾乎在頃夜之間完全變成一小農社會，從而大大地強化了其統治基礎。與此同時，國民黨又利用對農村經濟的各類控制措施（如肥料交換、強制性廉價收購稻米等），將大量農村經濟剩餘轉移，以供工業發展。此外，國民黨亦利用各種臨時法令（如動員戡亂時期臨時條款），積極壓抑工會活動及發展，造成工人地位低落，給資本家創造了高速資本累積的有利條件。

上述三篇文章有關台灣階級發展的兩個相同的結論，清楚地指出，在一九五零年到八十年代初之間，國際政治經濟及國家確實深深地影響著台灣的階級發展。然而八十年代以後，國際及台灣內部政治經濟均出現了巨大的變化，這些變

化，對台灣的階級關係究竟產生了何種影響呢？這正是下一節要探討的問題。

八十年代初以來台灣階級結構的變化

如第二節所述，Wright 的階級架構可簡化為資本家、小資本家、經理／專業者和工人四大類別。若參閱台灣行政院主計處每年所作的《台灣地區個人所得分配調查報告》，我們發現，此調查資料的「社會經濟特性」分類，十分類似 Wright 的階級分類。據主計處的界定，「社會經濟特性」是「指用以表示戶內人口在社會經濟活動部門之從業身分及行職業之綜合狀況」（行政院主計處，1992：261）。以下是主計處有關「社會經濟特性」之分類及定義：

- (一) 農業雇主：農、林、漁、牧業等非公司企業之負責人，雇有一人以上之員工，但不包括家屬勞動者。
- (二) 農業自營作業者：農、林、漁、牧業等非公司企業之負責人，除了家屬自力勞動者外，未雇用員工均屬之。
- (三) 農業受雇者：凡農、林、漁、牧業等生產場所之員工均屬之。
- (四) 非農業雇主：非農業之非公司企業負責人，雇有一人以上之員工，但不包括家屬勞動者。
- (五) 非農業自營作業者：未雇用員工之非農業非公司企業負責人均屬之。
- (六) 非農業經理、管理和專業受雇者：包括專業技術及其他相關之勞動者、行政與經理勞動者、店員管理者、

運輸與交通管理者，供膳宿服務之經理與負責人、家事及其有關服務之管理者、生產管理者、推銷管理者、政府行政官員等。

- (七) 非農業文書推銷和服務工作受雇者：非農業之各生產場所與公共行政員工中屬於 (1) 店員及有關之勞動者、(2) 推銷勞動者及 (3) 服務勞動者。
- (八) 非農業體力勞動受雇者：非農業之各生產場所與公共行政受雇人員中屬於 (1) 生產及其有關之體力勞動者、運輸器材操作者及 (3) 勞工。
- (九) 軍職人員：指服務軍職及其他任職軍中或年內受徵召軍職六個月以上者。
- (十) 其他：指家庭中無參加經濟活動者，或居住於團體共同生活之處所者，包括 (1) 依靠年金、社會捐助等受益生活者、(2) 依靠財產所得生活者及 (3) 居住團體共同生活處所如醫療救濟院等，其生活主要依靠政府、企業或團體本身之年金補助等受益者（行政院主計處，1992：261-262）。

按專門研究台灣階級結構的台灣社會學者許嘉猷的處理方式，由於「軍職人員」和「其他」的階級屬性比較模糊，考慮台灣整體階級結構時，可以先把它們刪去（許嘉猷，1987a：31）。餘下的八個社會經濟類別，可以再按 Wright 的階級架構合併歸類：將農業雇主和非農業雇主合併為資本家階級；非農業經理、管理和專業受雇者合併為經理／專業階級；將農業自營作業者和非農業自營作業者合併為小資本家階級；和將農業受雇者、文書推銷和服務工作者和非農業體力勞動者合併成工人階級。以下是合併歸類後的對應表：

表 1：社會經濟特性及其對應的階級類別

社會經濟特性	階級類別
農業雇主和非農業雇主	資本家
農業自營作業者和非農業自營作業者	小資本家
非農業經理、管理和專業受雇者	經理／專業者
農業受雇者、文書推銷和服務工作受雇者、非農業體力勞動受雇者	工人

資料來源：許嘉猷 (1987a:31)。

根據表 1 的合併歸類原則，本文從台灣地區《個人所得分配調查報告》中整理出一九八一至一九九一年的台灣階級結構變化，見表 2 及表 3。

表 2 顯示，在一九八一至一九九一年間，台灣整體的階級結構不斷出現變化調整。一九八一年資本家（農業及非農業）佔 3.8%，而一九九一年則是 5.4%，多了 1.6%（指整體階級比率，下同），而所有上升幅度均是來自非農業領域。農業資本家除一九八二年有輕微上升外，其餘各年均維持不變。與此同時，小資本家階級卻出現大幅滑落，從一九八一年的 31.1% 下跌至 25.2%。若農業與非農業分開來看，我們會發現，這萎縮完全來自農業領域，農業小資本家在十一年間由 14.7% 急速下降至 7.1%，消失過半。相反，非農業小資本家則從 16.4% 升至 18.1%，多了 1.7%。雖然如此，若深入一點看，非農業小資本家自一九八六年曾升至 18.8% 的頂峰之後，以後各年卻滑入萎縮的趨勢。另一方面，經理／專業階級的結構變化很令人感到詫異。就西方的經驗而言，當資本主義經濟往上發展，經理／專業階級——亦即一般人所稱的中產階級的

主要組成部分——一定會相應地增加膨大 (Dahrendorf, 1959)。然而台灣的情況卻相反，在八一至九一年整整十一年間，經理／專業階級不但沒增加，反有 0.1% 輕微的下跌，而八十年代中期的跌幅尤為厲害，一度曾下跌至一九八七年的 6.5%。

最後，就工人階級而言，台灣的階級結構出現了馬克思所謂的「無產化」現象 (proletarianization)，亦即是越來越多非工人階級在台灣的階級結構化過程中淪為工人階級。從表 2 中我們可以看出，一九八一年工人階級佔 56.9%，到一九九一年已爬升至 61.3%，而當中農業工人的數字則逆流下降，符合了資本主義化過程中農業階級相對萎縮的長期趨勢。

表 2：台灣階級結構變化，1981-1991 (%)

年分	資本家 (農業)	資本家 (非農業)	小資本家 (農業)	小資本家 (非農業)	經理/專業 (非農業)	工人 (農業)	工人 (非農業)	總數
1981	0.1	3.7	14.7	16.4	8.2	4.0	52.9	100.0
1982	0.2	4.1	14.5	16.6	8.0	4.2	52.4	100.0
1983	0.1	4.2	12.6	17.5	7.9	3.7	54.0	100.0
1984	0.1	4.2	11.2	17.7	7.2	3.6	56.1	100.1
1985	0.1	4.5	11.2	17.9	6.8	3.7	55.9	100.1
1986	0.1	4.6	9.9	18.8	6.7	3.6	56.3	100.0
1987	0.1	4.8	9.2	18.4	6.5	3.7	57.3	100.0
1988	0.1	5.7	9.5	18.3	6.9	3.2	56.3	100.0
1989	0.1	5.0	9.0	18.2	7.4	3.0	57.3	100.0
1990	0.1	5.4	8.0	18.3	8.0	3.0	57.2	100.0
1991	0.1	5.3	7.1	18.1	8.1	2.7	58.6	100.0

資料來源：行政院主計處，各年之《中華民國台灣地區所得分配調查報告》。

表 3：台灣階級平均每户可支配所得變化，1981-1991 (新台幣)

年分	資本家 (農業)	資本家 (非農業)	小資本家 (農業)	小資本家 (非農業)	經理/專業 (非農業)	工人 (農業)	工人 (非農業)
1981	370,455	387,070	204,621	271,116	411,319	195,110	268,932
年增長	(57.9%)	(9.2%)	(10.4%)	(13.0%)	(15.4%)	(21.9%)	(18.9%)
1982	330,058	403,687	216,940	279,796	434,074	195,286	271,241
年增長	(-10.9%)	(4.3%)	(-0.06%)	(3.2%)	(5.5%)	(0.1%)	(0.9%)
1983	423,463	429,548	228,926	298,345	481,048	202,622	290,353
年增長	(28.3%)	(6.4%)	(5.5%)	(6.6%)	(10.8%)	(3.8%)	(7.0%)
1984	425,167	480,208	228,450	319,770	497,312	217,611	312,129
年增長	(0.4%)	(11.8%)	(-0.2%)	(7.2%)	(3.4%)	(7.4%)	(7.5%)
1985	351,865	494,440	239,108	320,955	515,233	212,789	320,345
年增長	(-17.2%)	(3.0%)	(4.7%)	(0.4%)	(3.6%)	(-2.2%)	(2.6%)
1986	546,276	559,223	261,641	343,327	562,867	234,109	335,406
年增長	(55.3%)	(13.1%)	(9.4%)	(7.0%)	(9.2%)	(10.0%)	(4.7%)
1987	1,284,633	581,670	268,310	379,761	590,903	246,085	361,817
年增長	(135.2%)	(4.0%)	(2.5%)	(10.6%)	(5.0%)	(5.1%)	(7.9%)
1988	510,269	614,513	294,331	420,454	651,953	277,227	408,157
年增長	(-60.3%)	(5.6%)	(9.7%)	(10.7%)	(10.3%)	(12.7%)	(12.8%)
1989	586,524	721,622	309,579	478,571	717,795	298,593	466,663
年增長	(14.9%)	(17.4%)	(5.2%)	(13.8%)	(10.1%)	(7.7%)	(14.3%)
1990	768,377	792,092	331,986	514,617	804,616	327,570	528,835
年增長	(31.0%)	(9.8%)	(7.2%)	(7.5%)	(12.1%)	(9.7%)	(13.3%)
1991	1,990,328	877,556	373,346	566,926	933,850	380,098	583,822
年增長	(59.0%)	(10.8%)	(12.5%)	(10.2%)	(16.1%)	(16.0%)	(10.4%)

表 3：台灣階級平均每户可支配所得變化，1981-1991 (續)

1981-1991 平均每户 可支配所 得	689,765	576,512	268,840	381,240	600,088	253,373	377,064
1981-1991 總體增長	437.3%	126.7%	82.5%	109.1%	127.0%	94.8%	117.1%
1981-1991 平均年增 長	35.8%	8.7%	6.6%	8.2%	9.2%	8.4%	9.1%

資料來源：行政院主計處，各年之《中華民國台灣地區所得分配調查報告》。

若將上述階級結構變化結合各階級平均支配所得與年增長率來分析，台灣過去十多年間的階級問題——特別是分配不平等問題——便更容易顯現出來。從表 3 中，我們可以看出在一九八一至一九九一年十一年間，各階級平均每户可支配所得高低依次是農業資本家的 689,765 元 (新台幣·下同)；非農業經理/專業的 600,088 元；非農業資本家的 576,512 元；非農業小資本家的 381,240 元；非農業工人的 377,064 元；農業小資本家的 268,840 元；及農業工人的 253,373 元。而同期平均每户可支配所得的總增長率依高低排列則是：農業資本家的 437.3%；非農業經理/專業的 127.0%；非農業資本家的 126.7%；非農業工人的 117.1%；非農業小資本家的 109.1%；農業工人的 94.8% 及農業小資本家的 82.5%。亦即是說在這十一年中，資本家及經理/專業階級的可支配所得最多、增長最快，而工人階級及農業小資本家則無論在絕對值或增長率方面均相對落後。¹

表 4：台灣階級支配所得佔國民總支配所得變化，1981-1991 (%)

年分	資本家 (農業)	資本家 (非農業)	小資本家 (農業)	小資本家 (非農業)	經理/專業 (非農業)	工人 (農業)	工人 (非農業)
1981	0.1	4.4	9.5	13.9	10.6	2.5	44.6
1982	0.2	5.0	9.4	13.9	10.4	2.4	42.6
1983	0.1	5.0	8.0	14.4	10.6	2.1	43.4
1984	0.1	5.1	6.6	14.6	9.2	2.0	45.0
1985	0.1	5.5	6.7	14.4	8.8	2.0	44.8
1986	0.2	6.0	6.0	15.0	8.7	2.0	43.8
1987	0.3	6.0	5.4	15.2	8.3	2.0	45.0
1988	0.1	6.7	5.4	14.8	8.6	1.7	44.0
1989	0.1	6.0	4.7	14.6	8.9	1.5	44.8
1990	0.2	6.3	3.9	13.8	9.4	1.5	44.4
1991	0.4	6.0	3.4	13.3	9.8	1.3	44.4

資料來源：行政院主計處，各年之《中華民國台灣地區所得分配調查報告》。

這種趨勢，縱使從整體階級所得分配比率的角度審視，也沒有太重要的差異。表 4 項列出一九八一至一九九一年間台灣階級支配所得佔國民總支配所得的百分比。顯而易見，在這十一年中，資本家(包括農業與非農業)的所得百分比不斷膨脹，而膨脹的速度，亦較其他階級為快，特別是農業資本家，其階級結構一直以來均維持在 0.1% 的水平，但所得百分比卻由 0.1% 增至 0.4%。恰恰相反，農業小資本家、農業工人及非農業工人的所得百分比卻明顯下降，特別相對於其階級體積而言。與此同時，非農業小資本家及非農業經理/專業階級則比較幸運，雖所得百分比亦有下降，但幅度並不算大。在此處，經理/專業階級的情況也許需要稍作解釋。如

上所述，在所有七個階級類別中，經理/專業階級平均支配所得十一年總增長率為第二高，僅次於農業資本家，但在階級所得百分比上卻有所減少，其中原因，相信與其階級體積的停滯有關。

表 5：台灣戶數五等分位組之所得分配比與所得差距，1981-1991

年分	可支配所得按戶數五等分位組之所得分配比 (%)					第五分位組 為第一分位 組之倍數 (倍)	基尼係數
	1 (最低 分配比)	2	3	4	5 (最高 分配比)		
1981	8.80	13.76	17.62	22.78	37.04	4.21	0.281
1982	8.69	13.80	17.56	22.68	37.27	4.29	0.283
1983	8.61	13.64	17.47	22.73	37.55	4.36	0.287
1984	8.49	13.69	17.62	22.84	37.36	4.40	0.287
1985	8.37	13.59	17.52	22.88	37.64	4.50	0.290
1986	8.30	13.51	17.38	22.65	38.16	4.60	0.296
1987	8.11	13.50	17.53	22.82	38.04	4.69	0.299
1988	7.89	13.43	17.55	22.88	38.25	4.85	0.303
1989	7.70	13.50	17.72	23.07	38.01	4.94	0.303
1990	7.45	13.22	17.51	23.22	38.60	5.18	0.312
1991	7.76	13.25	17.42	22.97	38.60	4.97	0.308

資料來源：行政院主計處，各年之《中華民國台灣地區所得分配調查報告》。

階級間所得分配不平等的持續擴大趨勢亦可從戶數五等分位組之所得分配比與所得差距得到反映。根據表 5 的綜合

顯示，在戶數五等分位組之所得分配比中，第五分位組為第一分位組之倍數，除一九九一年外，各年均是持續上升，由一九八一年的 4.21 倍增至一九九零年的 5.18 倍。同一期間 (1981-91 年)，第五分位組為第二及第三分位組之倍數亦分別由 2.69 升至 2.91 及 2.10 至 2.22。此外，一般用以測量社會不平等的單一指標基尼係數 (Gini Coefficient)，亦在這十一年間由 0.281 增升至 0.308，意味了社會不平等正在惡化。

總括此節的分析，在一九八一至一九九一年間，台灣的階級結構出現了某種緩慢兩極化的趨勢：即整體社會偏向資本階級及工人階級兩個方向發展，傳統賴以穩定階級兩極化的小資本階級及所謂中產階級——經理／專業階級，不是出現萎縮，便是停滯不前，與西方發展國家的經驗大相逕庭。與此同時，隨著階級的兩極化，階級分配的不平等亦持續擴大，特別是工人階級及低收入家庭，他們的收入增長遠遠落後於資本家及高收入家庭。

國際政治經濟對台灣階級發展的影響

前節在回顧 Amsden、Gold 及 Koo 有關國際政治經濟對台灣階級的影響時曾指出，八十年代初以前，國際政治經濟的發展，包括韓戰爆發及冷戰時代的來臨、台灣在東亞的地緣政治重要性及由此帶來的美國的巨大軍經援助、美國市場對台灣商品的無條件開放、美日資金大幅流入台灣市場及西方資本主義經濟繁榮發展等因素均深刻地影響著台灣資本主義經濟及階級的發展。然而這些有利的國際條件，自七十年代初開始，便逐漸惡化消失。

首先是國際政治發展的改變。一直以來，美國全力軍事經濟支援台灣的原因，主要是為了抗拒共產主義（特別是在中共的支持下）在東亞的擴張，而事實上，五十年代及六十年代初中蘇二共產主義大國的聯盟確實予西方資本主義世界巨大的威脅。然而，六十年代中以後，中蘇的分裂已由暗而明，以美國為首的西方見有機可乘，因而積極拉攏中共以牽制蘇聯，導致一九七一年大陸的中華人民共和國取代台灣的中華民國的聯合國席位的世界政治發展高潮。自此以後，美國對台的政治興趣日減，與中共的關係日密（雖然自一九八九年中國天安門慘劇爆發後，中共與美國的關係一度呈現緊張，但此時的美國經濟亦飽受衰退纏繞，他顧的能力大大減弱）。一九八零年更正式與中共建交，與台斷交 (Wong, 1992:130-131)。

美台斷交對台灣最直接的影響是美國逐步取消了對台灣經濟發展的各種特惠照顧。換言之，以政治為主導的美國對台經濟政策變成以經濟為主導，亦即強調兩國之間的貿易均衡、市場開放程度等的對等互惠考慮。這種轉變也許是國際經濟合作的正道，但由於過去政治優先的長期扭曲，這種突如其來的轉變對台灣社會及經濟均帶來了相當程度的震盪。

就階級而言，受美國對台灣經濟政策的轉變影響最大的無疑是以農業小資本家為主導的整個農民階層。自八十年代中以來，由於美國本土經濟日走下坡，貿易赤字年年高升，為了扭轉此不利趨勢及在沒有過往的政治包袱的情況下，美國動輒以綜合法案中的三零一條款的貿易報復威脅台灣（及其他貿易出超國），以尋求打開台灣市場，特別是長期受到保護但又飽受國家剝削以養工業的農業領域。在美國的威脅下，台灣政府對美國水果、火雞肉等農產品的進口限制，被迫逐

步取消，使果農和雞農備受打擊。此外，爲了降低中美貿易順差，台灣政府亦每年從美國購進數以萬噸計的小麥和雜糧，對其他農民亦造成嚴重的衝擊（許嘉猷，1989：57-58）。

從這一角度看，台灣農業小資本家及農業工人階級在八一至九一年間的持續萎縮，除了是台灣社會工業資本主義化的「自然」結果外，一定程度亦受到轉變了的國際政治經濟的「不自然」干預所致。事實上，八七年台灣多次農民運動事件，包括廣爲人知的「五二零」事件，其直接的導因，便是台灣國家當局屈於美國三零一條款的壓力，准予美國多種農產品進口。當然，當中還牽涉到農民階級長期經受剝削的新仇舊恨。² 事實上，國家的長期剝削亦是構成今天農民回應外部挑戰能力薄弱的主要原因之一。

另一方面，七十年代以後的國內及國際經濟發展亦大大不利台灣的資本累積，間接影響到台灣階級的結構變化。七十年代末期，由於持續十多年的快速經濟成長，台灣社會的整體生活水平得到很大的提高，但同時亦將勞工價格推高，使生產成本亦隨之上漲。許多研究顯示，七十年代末期的台灣基本上已出現廉價勞工短缺的現象，對出口工業造成壓力。³ 此外，由於各種經濟的原因及美國的強大壓力，一九八六年新台幣開始大幅升值，數年間升幅近 50%，進一步加深出口的困境。

與此同時，許多東南亞國家如馬來西亞、泰國、印尼、菲律賓以至中國大陸亦相繼走向改革開放，加入勞動密集的出口工業行列，與台灣的廉價商品爭奪西方市場。

此外，西方經濟經歷了戰後最長期的繁榮擴張之後，在八十年代中開始出現持續不去的衰退，保護主義抬頭，各種出口限額不斷設定、收縮，進一步威脅到台灣的出口工業。

解決勞動價格上升及西方進口限制等問題，長遠理想的做法是鼓勵及促進經濟結構升級，即是推動勞動密集工業轉向高科技工業，以增加工人生產力及出口產品的附加值。然而這有賴國家與企業間作長期的合作、投資及規劃，包括對勞動力的再培訓及科研發展作長期的投資承擔。

台灣國家當局在七十年代末或許已有所洞見，故不惜斥巨資加強台灣基建及開拓化工和電子工業（Kuo, 1983:216-217），然而以中小企業爲主的許多台灣資本家並沒有這份深遠的遠見。爲了眼前利潤，爲了保住他們的現有企業，他們紛紛把資金和在台灣的生產線移到東南亞國家，藉此利用這些地方充裕的廉價勞動力和所享有的出口配額，造成了始自八十年代初以後持續快速攀升的資本外移現象。

從表 6 中，我們可清楚看見，自八十年代初開始，台灣對外投資便不斷大幅攀升，由一九八一年的 0.1077 億美元上升至一九九一年的 44.564 億美元，增幅達 413.8 倍。特別自一九八六年以後，攀升的速度明顯加快。在所有重要的投資國家中，除美國外，全部都是勞動力低廉充沛的地方。事實上，在美國的投資是唯一的以高科技產業爲主要對象，其他各國的投資大都集中於勞力密集、資本較低的出口工業。這些勞動力低廉的國家均位於亞洲，而台灣企業在十一年間對它們的核准投資總額大小依次是中國大陸的 50 億美元，馬來西亞的 7.9831 億美元，菲律賓的 4.2872 億美元，泰國的 3.1514 億美元，印尼的 2.4399 億美元，及新加坡的 0.7574 億美元。此外，台灣及大陸官方均證實，由於血緣、地理、文化及經濟等因素，台灣對大陸的投資近兩年來更進一步加快（Sung, 1992）。據報導，單是一九九二年的投資額，已超過五十億美元，相等於過去歷年台灣對大陸投資的總和。⁴

表 6：台灣企業核准對外投資，1981-1991 (百萬美元)

年分	泰國	馬來西亞	新加坡	菲律賓	印尼	美國	中國大陸	其他地區	總數
1981	0.07	0.00	0.74	0.00	1.96	1.65	0.00	6.35	10.77
1982	0.00	0.00	0.10	0.00	8.96	2.50	0.00	0.08	11.64
1983	1.76	3.00	0.91	0.25	0.00	2.86	0.00	1.78	10.56
1984	0.20	1.22	0.21	0.00	4.90	30.53	0.00	2.21	39.27
1985	2.61	0.00	0.25	0.00	1.00	35.69	0.00	1.78	41.33
1986	5.81	0.00	0.43	0.07	1.78	45.97	0.00	249.11	303.17
1987	5.37	5.83	1.30	2.64	0.95	70.06	100.00	16.61	202.76
1988	11.89	2.71	6.43	36.21	1.92	123.34	420.00	36.24	638.74
1989	51.60	158.65	5.21	66.31	0.31	508.73	480.00	140.17	1,410.98
1990	149.40	184.89	47.62	123.61	61.87	428.69	1,000.00	556.14	2,552.22
1991	86.43	442.01	12.54	199.63	160.34	297.80	3,000.00	257.65	4,456.40
總數	315.14	798.31	75.74	428.72	243.99	1,547.82	5,000.00	1,268.12	9,677.83

資料來源：行政院主計處，《中華民國統計年鑑，中華民國八十一年》；有關大陸資料來自新華社新聞發報。

如上所述，台灣對外投資的急遽增加是台灣在內外經濟及政治形勢帶動下經濟結構轉型的結果。如果在勞動密集產業外移的同時，台灣本土投資——特別是對高科技產業的開發——能因應結構的轉型而有所增加，則台灣的社會結構變化或許會類似六、七十年代的歐美——經理／專業階級會進一步擴大，而社會整體分配亦將從較不平等趨向較平等的方向發展(Dahrendorf, 1959:63, 274)。

遺憾的是，因產業及資金的快速外移，台灣本土投資非但沒有相應增加，反持續減緩，這情況到八十年代末期以後尤為嚴重。例如一九八九年台灣製造業投資只上升 3.2%，一九九零年更降至 0.1%，若考慮到物價上升因素，實際投資是負增長(陳文鴻, 1993:4)。

產業及資金的急速外移及本土投資的相應減緩，必定會影響到台灣內部階級結構的發展及變化，因為資本主義經濟的發展也就是階級關係的發展。為了較深入觀看台灣對外投資與階級結構及所得分配的關係，本文曾將它們的資料進行了相關分析(correlation analysis)。無疑，單單二變項之間的相關性並不暗示因果關係的存在，特別是相對於非受控實驗(non-controlled experiment)的自然歷史情境(natural-historical settings)。然而，若我們已掌握了較具體的理論解釋架構，像本文前節設定的國際政治經濟、國家與階級發展三者之間的因果關係，相關分析雖不能確切無誤地實證設定的因果關係的存在，但最少能在定量研究的前提下初步顯示它們的關係(有或無)、性質及強度，替日後進一步的定量因果研究建立基礎及方向(Kachigan, 1986:213-216)。

表 7 及表 8 是一九八一至一九九一年逐年相關分析的結果。首先，我們發現在七個階級類別中，四個與對外投資出現顯著(significant)的相關性，包括非農業資本家(0.6357，此為相關係數，下同)、農業小資本家(-0.7256)、農業工人(-0.8465)及非農業工人(0.6612)。其餘的雖不顯著，但相關係數亦達一定程度：農業資本家(-0.2016)、非農業小資本家(0.3309)及非農業經理／專業者(0.4032)。

表 7：對外投資與階級結構變化之相關性

對外投資	資本家 (農業)	資本家 (非農業)	小資本家 (農業)	小資本家 (非農業)	經理/專業 (非農業)	工人 (農業)
資本家 (農業)	-.2016 P=.552					
資本家 (非農業)	.6357 P=.036	-.3107 P=.352				
小資本家 (農業)	-.7256 P=.011	.5160 P=.104	-.8685 P=.001			
小資本家 (非農業)	.3309 P=.320	-.5477 P=.081	.7350 P=.010	-.8645 P=.001		
經理/ 專業 (非農業)	.4032 P=.219	.2988 P=.372	-.2190 P=.518	.2794 P=.405	-.6347 P=.036	
工人 (農業)	-.8465 P=.001	.5121 P=.107	-.8352 P=.001	.8960 P=.000	-.6417 P=.033	-.0607 P=.859
工人 (非農業)	.6612 P=.027	-.5855 P=.058	.7747 P=.005	-.9750 P=.000	.8508 P=.001	-.3662 P=.268

(相關係數 / 兩端檢驗顯著度)

表 8：對外投資與階級所得分配比率之相關性

對外 投資	基尼 係數	資本家 (農業)	資本家 (非農業)	小資 本家 (農業)	小資 本家 (非農業)	經理/ 專業 (非農業)	工人 (農業)
基尼係數	.7658 P=.006						
資本家 (農業)	.6664 P=.025	.4745 P=.140					
資本家 (非農業)	.4713 P=.143	.8916 P=.000	.3178 P=.341				
小資本家 (農業)	-.7492 P=.008	-.9500 P=.000	-.4812 P=.134	-.8451 P=.001			
小資本家 (非農業)	-.6247 P=.040	-.0720 P=.833	-.3174 P=.342	.2629 P=.435	-.0046 P=.989		
經理/ 專業 (非農業)	.0187 P=.957	-.5024 P=.115	-.0741 P=.828	-.7335 P=.010	.6000 P=.051	-.6875 P=.019	
工人 (農業)	-.8211 P=.002	-.9227 P=.000	-.3888 P=.237	-.7826 P=.004	.9533 P=.000	.1647 P=.628	.4197 P=.199
工人 (非農業)	.1559 P=.647	.2857 P=.394	-.0048 P=.989	.1702 P=.617	-.4582 P=.156	.2067 P=.542	-.5184 P=.102

(相關係數 / 兩端檢驗顯著度)

由於跨越的時間只有十一年，而資本外移成為一嚴重現象更在八十年代中才開始，要準確估計或解釋上述的結果並不容易，也不可能。但一些初步的、粗略的觀察還是可以達到的。整體而言，從上述的相關係數中，我們可以看見，整個農業階層，包括農業資本家、農業小資本家及農業工人，

與對外投資的增長均呈現一負關係，亦即是說，對外投資增加，農業階層會隨之而萎縮。從我們的理論架構看，這或許可以解釋，資本外移主要由薪金上升帶動的勞動力短缺造成，而在台灣，農、工業薪金間的差距本來已很大，工業薪金的進一步提升自然會將部分農業人口吸引到工業領域中去。這亦可部分解釋為什麼在三個農業階級中，只有農業小資本家及農業工人與資本外移存有「顯著」的負關係，而農業資本家的則「不顯著」。大抵前者由於牽涉的固定資本小，流動相對容易，而後者牽涉的固定資本大，流動也相對困難。事實上，流動性越強的農業工人，其相關係數亦比其他兩個農業階級高 (-0.8465)，顯著度亦最大 ($P=0.001$)。

至於非農業資本家、非農業小資本家、非農業經理/專業及非農業工人均與資本外移有正面關係的原因，亦可作與上述相類似的解釋。首先，假如資本外移不單是保有現存企業，亦是要爭奪海外廉價勞動力所蘊含的巨大利潤，資本家趨之若鶩不斷加入這行列，亦是可以理解的事。這對小資本家亦然，只不過小資本家資本小，能賺到錢的已加入資本家行列，而賺不到錢的則遭受淘汰，故相對於資本家而言，他們雖與對外投資有一定的關係，但這關係並不強 (0.3309)，也不顯著 ($P=0.320$)。另一方面，當部分農業人口追逐上升的工資加入非農業工人行列，及部分小資本家無法適應經濟結構轉變而淪為工人，工人階級與對外投資均呈現強 (0.6612) 而顯著 ($P=0.027$) 的關係也是順理成章的事。

在整個資本快速外移的過程中，經理/專業階級的經驗比較特殊。假如當勞力密集的工業外移，台灣整體經濟結構能有相應的升級，經理/專業階級應有廣大的發展空間，亦應與資本外移產生相對強勁而顯著的關係。無奈正如早前所

說，台灣的情況卻是資本外移過速，而內部投資緩步不前，結果出現了所謂「產業空洞化」或「經濟早熟癥候群」現象，即「產業結構過早服務業化、厭惡製造業、熱中金錢遊戲等」(陳文鴻，1993：5)。這現象不單點出了資本外移與經理/專業階級並沒有存在顯著正面關係的原因，亦在某種程度解釋了台灣的經理/專業階級經驗為何與西方大異其趣，並沒有在社會資本主義化過程中進一步擴大。

事實上，對外投資與階級所得分配比率亦反映了相類似的趨勢。表 8 顯示，有四個階級分配所得比率與對外投資存在顯著的相關性，分別是農業資本家 (0.6664)、農業小資本家 (-0.7492)、農業工人 (-0.8211) 及非農業小資本家 (-0.6247)。而沒有顯著相關性的階級則有非農業資本家 (0.4713)、非農業經理/專業 (0.0187) 及非農業工人 (0.1559)。明顯地，資本外移使農業小資本家、農業工人及非農業小資本家均蒙受所得分配的相對性減少。與此相反，農業資本家的所得分配比率則隨資本外移而不斷增加。對於這些關係，可能的解釋是，資本外移意味工業生產成本上漲，其中當然包括土地價格，而農業資本家擁有大量土地，其近年收入的激增，在農產品價格長期偏低的情況下，恐怕只能從賣地的角度才能得到合理的解釋。另一方面，當農業資本家以地換錢，部分農業工人自然無可避免地被迫轉業或與其他農業工人競爭日漸萎縮的農業工人職位，從而進一步推低整體農業工人工資的增長。

至於農業及非農業小資本家的收入亦隨資本外移而下降，相信是前者(農業小資本家)受農產品價格的推力及工業領域上升之工資的拉力造成的減產甚至流失，而後者(非農業小資本家)則受工業生產成本上漲的影響而被迫減產或倒閉，

兩種情況的直接後果均會壓抑收入。當然，由於推力及拉力同時存在，農業小資本家所遭遇的情況尤為惡劣，這亦可從其與資本外移存有較強的相關性得到解釋。

另一方面，非農業經理／專業階級則與早前發現一樣，並沒有明顯的受惠或損失，這亦與他們沒什改變的階級體積相似。非農業資本家雖與對外投資沒有顯著的關係，但單從相關性(0.4713)看，亦不太弱，意味了對外投資對非農業資本家有一定正面的影響，事實上，若對外投資不會令他們獲得好處，他們亦不會趨之若鶩了。

此外，同期台灣基尼系數與對外投資之間亦呈現著相當強(0.7658)及顯著($P=0.006$)的正面關係。換言之，當對外投資增加，台灣的社會不平等性亦隨而擴大。這一點完全符合我們先前的理解：台灣的資本外移並沒有帶來經濟結構的相應升級，而是產業的「真空化」。

整體而言，從初步的分析看，資本外移的最大受惠者似乎是資本家，他們可透過對海外廉價勞工的利用維持以至進一步增加資本累積。當產業沒法升級，經理／專業階級的受惠也不大，因為並沒有太多機會可供發揮他們的專業才能。而最苦不堪言的是一般的工人階級，若經濟能成功轉型升級，他們的生活境況或許會因勞動生產力的上升而有所提高。然而台灣的產業外移帶來的卻是本地投資的停滯或萎縮，結果他們的生活非但得不到相應改進，反受到威脅。事實上，過去幾年來，台灣工業界一方面高叫勞動力短缺，但另一方面隱蔽性失業問題卻越來越嚴重。據行政院主計處指出，單是一九九二年的勞動人口中，便有 2.14% 屬於失業者，而工作時數不足，所得偏低及教育與職業不相稱等現象亦十分普遍(陳文鴻，1993：5)。這種勞動短缺與隱蔽性失業

同時並存的現象，實際上多少反映出現存工資追不上一般工人的生活，而資本家又因各種原因不願意調高工資，致使勞方找不到合適的工作，資方則找不到可用的工人。當然，在這種角力下，掌握較多經濟資源的資本家自然比較有利，他們總有其他辦法解決問題(如先前論及的將生產線轉移到工資較廉地方或下面將會談到的引進外籍勞工)。相對而言，工人的選擇卻只有接受低工資或失業，而無論選擇何者，其經濟地位的下降終究無可避免。

當七十年代末台灣本土出現工資偏低帶來的勞動力短缺現象時，其外圍的發展中國家卻由於經濟的相對落後而存在著勞動力過剩的情況。兩者的結合造成了大量外籍勞工湧入台灣(及其他相對發達的國家，如香港)的現象。自一九八六年開始，台灣社會便注意到來自東南亞的外籍勞工。這些外勞大多從事製造業、營建業及家傭等工作，而主要的供應國家包括泰國、馬來西亞、菲律賓、印尼及中國大陸。雖然近年台灣政府當局及傳播媒介均廣泛討論外勞帶來的問題，但對於外勞在台的數量，卻沒有統一的想法。政府的估計約在一、二萬之間，而傳媒的報導卻有高達十至三十萬者(蔡青龍，1990：135)。比較客觀的估計相信是台灣中央研究所蔡青龍教授的研究(蔡青龍，1990)。

據蔡教授所觀察，大部分外勞均是持觀光簽證合法入境，然後非法在台工作。因為觀光簽證的效期很短，一般為二週至二個月，外勞通常都採用長時間逾期停留的方式，達到在台灣工作賺錢的目的。因此之故，蔡教授利用入出境登記資料估計外勞之流入與流出數量。據他的整理分析，一九八五至一九八九年間在台東南亞外勞數目約如下表：

表 9：在台東南亞外籍勞工之數量估計，1985-1989

年分	人數
1985	2,000
1986	9,000
1987	15,000
1988	40,000
1989	46,000

資料來源：蔡青龍（1990：135-154）。

無疑，蔡教授對在台外勞的境管檔案分析有一定的準確性，但弊端卻是完全忽略了對非法偷渡進境的外勞作任何實質的估計。事實上，由於中國大陸近年的改革開放及台閩兩地語言、文化及地理的親近性，由大陸偷渡到台灣的外勞數目相信一定也不少。但由於缺乏任何可資分析的客觀可靠數據，雖然知道問題出在那裡，暫時亦很難予以補救。唯一能做的，只是在引用境管分析的結果時，要小心留意它的局限。

無論如何，從表 9 中，我們不難發現，外勞的大量增加始自一九八六年，這亦與台灣資本大幅外移的時間相吻合，二者相信或多或少均是由台灣勞動力的相對短缺所促發。當然，對於外勞湧入的現象，資本家一定無任歡迎，甚至積極鼓吹，因為這不單能幫助他們解決勞動力短缺的問題，他們亦可借助外勞的流入打擊工資的增長。若以蔡教授一九八九年四萬六千名東南亞外勞作基礎，再加上某個數目從中國大陸或其他地方非法進入台灣工作的外勞，台灣的工人階級承

受的壓力亦相當不少，特別是那些與大部分外勞一樣從事製造業、營造業及家傭的工人。從這一角度看，早前指出台灣近年隱蔽性失業的情況日益嚴重，便不難理解了。現在，資本家除了可將產業外移之外，亦可以繼續留下，以較便宜的工資雇用外籍勞工，而由於外籍勞工沒有合法的工作身分，加之其短期賺錢的目的，他們不大可能會就工資及福利與其雇主討價還價。在一方旨在剝削，另一方甘願被剝削的情況下，許多勞動職位自然會從下層工人階級流入外勞手中，加深了前者失業或半失業的困境。當然，雇用外勞雖可暫時解決勞動力相對短缺的需要，但其付出的經濟成本——特別是對產業結構升級的延緩——並不一定少，更遑論其他的社會代價（蔡宏進，1992）。

國家對台灣階級發展的影響

第四節曾說過，Amsden、Gold 及 Koo 均認為，在台灣資本主義的發展過程中，國家的高度相對能動性曾扮演了一個相當吃重的角色。然而進入七十年代末期，這種國家相對能動性卻因國際政治經濟及國內階級的變化而迅速減弱。

如前節所述，七十年代初開始，台灣的地緣政治地位在以美國為首的西方資本主義世界中逐漸褪色。相反，中共在世界事務中的角色日益加重。在這種此消彼長的情況下，國民黨掌控的國家再不能像往日一樣，可隨時依賴美國的支援鞏固其在國內的統治能力及合法性，它必須學習自食其力，以經濟發展及政治改革重新強化其政權（王振寰，1989）。

另一方面，隨著社會及經濟的不斷資本主義化及各種反對力量的增長交匯，整個國民黨國家結構亦出現了深刻的變

化，在汰舊換新的自然規律下，舊日大陸籍的黨、政官僚逐漸為台灣本土精英取代，而這些精英，更不乏各類大小資本家。事實上，越到後來，國民黨國家的資本階級性格越趨強烈，對資本階級的依賴越大，而在階級關係中的相對能動性越低（蘇子琴等，1992：179-186）。

由於國家的性格具有嚴重的資本階級傾向，它在社會及經濟發展中便很自然會較維護資本家的利益，許多時候縱使犧牲其他階級的利益也在所不計。

國民黨國家維護資本家利益的方法很多，但一般的作法均離不開以行政的手段干預現存的資源生產、分配或售賣的方式。若從新回顧前節討論過的農民階層萎縮、資本大幅外移、外勞大量進口等現象，我們不難發現，台灣國家當局總難辭其咎。為什麼在美國的壓力下，必定要犧牲農民利益，開放各類農產品市場及大量購買美國農產品？為什麼不能大量購買其他美國工業產品以作代替？當資本大幅外移及大量外勞移入時，為什麼國家當局沒有即時制定嚴厲措施予以打擊？

當然，任何一類的行動選擇均可能帶來深遠的經濟及社會後果。這裡並非要在道德的層面上譴責台灣國家當局過去一切所為均為錯誤。本文要指出的是，台灣從一九八一至一九九一年間的階級結構變化及階級所得分配問題，並非一自然孤立現象，而是緊密地受到國家及國際政治經濟發展所影響、決定。

為進一步顯明國家在階級結構變化及階級所得分配中所扮演的角色，本節特意選出兩組國家活動數據——政府福利支出佔政府總支出百分比及公營事業利潤佔國民總所得百分比（參看表 10），並以之與基尼係數及各階級的變化進行相關

分析。⁵ 就理論而言，政府福利支出以貧苦大眾為主要對象，故可以預測，政府福利支出佔政府總支出百分比若然提高，其立即的直接效果應有助於階級分配之改善。另一方面，由於國營事業雇員報酬一般比較其他職業平均，而其所得利潤亦會直接成為國家收益，然後用諸社會，因此它的增加亦應有助於促進階級分配之平均化。⁶

表 10：政府福利支出及公營事業利潤，1981-1991

年分	政府福利支出	政府總支出	福利支出佔政府支出	公營事業所得利潤	國民所得總額	公營事業利潤佔國民所得
	(新台幣百萬元)	(新台幣百萬元)	(%)	(新台幣百萬元)	(新台幣百萬元)	(%)
1981	52,109	433,221	12.03	33,963	1,156,500	2.94
1982	71,542	493,741	14.49	37,594	1,251,400	3.00
1983	75,501	498,159	15.16	39,961	1,400,100	2.85
1984	81,714	519,049	15.74	40,152	1,534,100	2.62
1985	88,400	563,729	15.68	41,438	1,605,300	2.58
1986	98,728	632,661	15.61	44,924	1,770,500	2.54
1987	102,482	662,135	15.48	46,137	1,962,000	2.35
1988	131,457	751,930	17.48	45,273	2,296,800	1.97
1989	151,567	1,255,887	12.07	47,538	2,712,100	1.75
1990	199,769	1,155,543	17.29	53,676	3,154,200	1.70
1991	231,709	1,223,578	18.94	58,313	3,670,500	1.59

資料來源：行政院主計處，《中華民國統計年鑑》，1991；《中華民國統計月報》，1993年5月；及各年之《中華民國台灣地區所得分配調查報告》。

表 10 顯示，八十年代台灣福利支出佔政府總開支百分比除了一九八九年有明顯下滑外，整體上均持續增加，從一九八一年的 12.03% 上升至一九九一年的 18.94%。與此相反，公營事業利潤佔國民總所得百分比則年年減少，從一九八一年的 2.94% 下降至一九九一年的 1.59%。

表 11 及表 12 分別列出一九八一至一九九一年間逐年政府福利支出佔政府總支出百分比及公營事業利潤佔國民總所得百分比與階級結構、階級所得分配百分比和基尼係數的相關係數。首先，就表 11 看，與政府福利支出有顯著相關性的階級只有兩個：農業小資本家 (-0.6133) 及非農業資本家 (0.6401)。這結果令人驚異，因為它表示，政府福利支出增加會有助資本家擴張而同時打擊農業小資本家的發展。

若撇開顯著性的問題而看其他階級，情況便更為複雜。與政府福利支出有正面關係的階級有非農業小資本家 (0.4986) 及非農業工人 (0.5432)，而存有負關係的階級則包括農業資本家 (-0.1521)、農業工人 (-0.5165) 及非農業經理/專業者 (-0.0945)。在五個相關係數中，非農業經理/專業者的係數顯然太小，可以不理。換言之，餘下有負關係的階級均屬於農民階層，亦即是說，政府福利支出有壓抑農民發展的傾向。

表 11：政府福利支出佔政府總支出百分比、公營事業利潤佔國民總所得百分比與階級結構變化之相關性

	政府福利支出 百分比	公營 利潤 百分比	資本家 (農業)	資本家 (非農業)	小資本家 (農業)	小資本家 (非農業)	經理/ 專業 (非農業)	工人 (農業)
公營利潤 百分比	-.4799 P=.135							
資本家 (農業)	-.1521 P=.655	-.4136 P=.206						
資本家 (非農業)	.6401 P=.034	-.9010 P=.000	-.3107 P=.352					
小資本家 (農業)	-.6133 P=.045	.9182 P=.000	.5160 P=.104	-.8685 P=.001				
小資本家 (非農業)	.4986 P=.119	-.6582 P=.028	-.5477 P=.081	.7350 P=.010	-.8645 P=.001			
經理/專業 (非農業)	-.0945 P=.782	.0164 P=.962	.2988 P=.372	-.2190 P=.518	.2794 P=.405	-.6347 P=.036		
工人 (農業)	-.5165 P=.104	.9617 P=.000	.5121 P=.107	-.8352 P=.001	.8960 P=.000	-.6417 P=.033	-.0607 P=.859	
工人 (非農業)	.5432 P=.084	-.8651 P=.001	-.5855 P=.058	.7747 P=.005	-.9750 P=.000	.8508 P=.001	-.3662 P=.268	-.8508 P=.001

(相關係數 / 兩端檢驗顯著度)

上述政府福利支出所展現的傾向亦多少顯現在階級所得分配比率上。表 12 顯示，就顯著度而論，政府福利支出與各階級分配比率均無顯著相關性。但若越過顯著度而較深入分析相關性之大小及方向，我們可以看見，政府福利支出只與非農業及農業資本家和非農業工人有正面的相關性，其餘的

表 12：政府福利支出佔政府總支出百分比、公營事業利潤佔國民總所得百分比與階級所得分配比率之相關性

	政府福利支出 百分比	公營利潤 百分比	基尼係數	資本家 (農業)	資本家 (非農業)	小資本家 (農業)	小資本家 (非農業)	經理/專業 (非農業)	工人 (農業)
公營利潤 百分比	-.4799 P=.135								
基尼係數	.5669 P=.069	-.9582 P=.000							
資本家 (農業)	.5461 P=.082	-.4051 P=.216	.4745 P=.140						
資本家 (非農業)	.5764 P=.063	-.8117 P=.002	.8916 P=.000	.3178 P=.341					
小資本家 (農業)	-.5919 P=.055	.9418 P=.000	-.9500 P=.000	-.4812 P=.134	-.8451 P=.001				
小資本家 (非農業)	-.2028 P=.550	.1695 P=.618	-.0720 P=.833	-.3174 P=.342	.2629 P=.435	-.0046 P=.989			
經理/專業 (非農業)	-.2441 P=.470	.4449 P=.170	-.5024 P=.115	-.0741 P=.828	-.7335 P=.010	.6000 P=.051	-.6875 P=.019		
工人 (農業)	-.5594 P=.074	.9660 P=.000	-.9227 P=.000	-.3888 P=.237	-.7826 P=.004	.9533 P=.000	.1647 P=.628	.4197 P=.199	
工人 (非農業)	.5432 P=.084	-.3850 P=.242	.8591 P=.001	.4843 P=.131	.7789 P=.005	-.9710 P=.000	.1173 P=.731	-.6836 P=.020	-.8879 P=.000

(相關係數/兩端檢驗顯著度)

都是負關係，而在這些負關係中，農業小資本家 (-0.5919) 及農業工人 (-0.5594)，尤為突出。若結合上述壓抑農民發展的傾向一起看，我們不難發現，台灣政府的福利政策，似乎只優惠於資本家及非農業工人而歧視其他階級，特別是傳統上的小農階級（農業小資本家及農業工人）。這發現雖與我們原來的預測相左，但若比照一下有關台灣過去的社會經濟發展的研究，亦有所吻合。唯一令人意想不到的，是這種歧視小農業階級傾向，竟在政府福利支出中出現。亦可能由於這種傾向，政府福利支出與基尼係數也存有近乎顯著 ($P=0.069$) 的正面相關性 (0.5669)，這表示政府福利支出的增加與社會收入分配的惡化存有某種正面密切的關係。當然，這還是一初步粗略的分析，若要建立二者之間的具體因果性，還有待以後進一步查證政府福利支出的具體項目與階級結構及收入分配的關係。

另一方面，公營事業的發展與階級結構及階級收入分配的關係亦相當複雜。首先，在七個階級類別中，與公營事業利潤的增加有顯著的相關性的共有五個：農業小資本家 (0.9182)、農業工人 (0.9617)、非農業資本家 (-0.9010)、非農業小資本家 (-0.6582) 及非農業工人 (-0.8651)。其餘兩個沒有顯著相關性的階級類別是農業資本家 (-0.4136) 及非農業經理/專業者 (0.0164)。在這些有顯著相關性的階級中，很明顯，有正面關係的都是農業階級，而有負關係的均屬非農業階級。換言之，這些結果初步顯示，台灣的公營事業有助於農業階級的發展而同時打擊非農業階級的擴張。

這情況在階級收入分配上亦沒有太大的分別。表 12 透露，與公營事業利潤的增長有顯著關係的階級包括農業小資本家 (0.9418)、農業工人 (0.9660) 及非農業資本家

(-0.8117)，而其餘四個沒有顯著相關性的階級是農業資本家 (-0.4051)、非農業經理/專業者 (0.4449)、非農業小資本家 (0.1695) 及非農業工人 (-0.3850)。在三個顯著的關係中，公營事業有助小農階級的收入仍是相當明顯，相反，資本家的收入便受到壓抑。

若將階級結構及階級所得分配與公營事業合併一起分析，我們可以看見，台灣的公營事業存有兩個傾向：(一) 幫助小農階級；(二) 打擊資本家，特別是非農業資本家。這亦如先前所預測，公營事業應有助抑制階級收入的不平等。事實上，它與基尼係數顯著而強勁的負相關性 (-0.9582) 亦證明了這一點。唯一令人不解的地方是，為何公營事業比較有助小農階級而不是整體的工人階級？初步的解釋是，或許公營事業與農業部門存有較緊密的關係，而這關係又有利於小農階級發展及分配的平均化。至於這關係究竟是些什麼關係，便需要以後的研究作進一步檢視了。

無論如何，表 10 顯示，一九八一至一九九一年這十一年當中，台灣的政府福利支出佔政府總支出不斷增加，而公營事業所得利潤佔國民所得總額則不斷下降。另一方面，如上述相關分析透露，福利支出的增加不利小農階級的發展及整體階級分配的平均化，而公營事業利潤的增加則有利小農階級而不利資本家階級。合而言之，在現有政府福利支出持續增長及公營事業利潤持續下降的趨勢下，若其他條件不變，台灣的小農階級的困境及整體階級分配的進一步惡化應將無可避免。

結論

本文首先解釋了 Wright 的階級分類架構，並將之引用研究台灣在一九八一到一九九一年間的階級發展。與此同時，本文更將台灣的階級發展放置於國際政治經濟與國家複雜互動的脈絡中進行分析，以找出後者對前者的影響。

本文發現，在一九八一到一九九一年間，台灣的階級結構出現了複雜的變化，這些變化包括農業小資本家及農業工人的萎縮，農業資本家、非農業小資本家及非農業經理/專業階級的停滯不前，和資本家及非農業工人階級的擴大。此外，在階級所得分配上，農業資本家及非農業資本家的所得分配平均每年增長率較其他階級為高，而在所有階級中，農業小資本家及農業工人的情況最為堪憂。整體而言，在這十一年間，台灣的階級結構有緩慢兩極化的趨勢，在西方社會有支配力量的中產階級——經理/專業階級——並沒有擴大增長的現象。隨著階級的緩慢兩極化，反映社會不平等的綜合指標基尼係數亦漸趨惡化(上升)。

本文進一步指出，台灣階級結構及所得分配的變化與國際政治經濟及國家政策有密切的關係。首先，八十年代轉變後的美國對台經濟政策一方面減低了台灣國民黨國家的相對能動性，另一方面又直接干預台灣經濟的運作，而在強迫打開台灣農業市場上更直接威脅到台灣農業階級的生存。其次，全球化保護主義的興起及台灣內部經濟成本的急速上漲亦帶動了台灣資本外移現象，後者藉此尋求廉價勞工及逃避西方設定的進口限制。與此同時，大量廉價勞工亦從各地湧進台灣以賺取台灣相對高企的工資。據本文的相關分析顯示，急遽的資本外移及外勞進口不但與台灣階級的緩慢兩極

化和社會分配的不平均化有密切的關係，亦間接解釋了台灣產業難以升級及產業的「真空化」的某些深層原因。

另一方面，經歷了六、七十年代快速經濟發展之後，由國民黨掌控的台灣國家已變得越來越資產階級化，與資本家的利益日漸趨同。因此之故，在面對國際壓力時，亦較傾向於保護資本家利益，甚至不惜犧牲其他階級。例如爲了緩和美國對台貿易的不滿，國民黨國家便不顧農民階級的反對，取消了多種美國農產品進口的限制，對農民階級衝擊至大且巨。此外，本文亦利用相關分析，展現了台灣政府的福利支出並不利於階級分配的改善，特別是對小農階級而言；相反，國家支配的公營事業則有助於階級分配的平均化，而對資本家尤有壓抑作用。

最後，本文作者要指出，本文的數量分析仍在十分初步階段，而相關分析亦只能指出變項的相關性而非因果關係，因此之故，本文一切有關變項之間的因果解釋，只能是在表面的相關性基礎上的理論活動的結果，其有效性仍有待進一步及更精密的數量研究以作檢視及修正。

* 這項研究得到香港中文大學 Direct Grant for Research 的資助。在資料分析的過程中，中文大學香港亞太研究所尹寶珊女士及沈國祥先生曾給予大力的幫助，謹此致謝。

註釋

1. 按一般發展情況，非農業資本家的所得增長應較農業資本家的爲快，但台灣的經驗卻剛巧相反，其中一個原

因，可能是在計算所得時，非農業資本家（包括非農業小資本家）較能利用「企業花費」的名義掩蓋其真正的收入。此外，台灣農業資本家的所得增長亦比任何其他階級驚人，這也許會與賣地的收益有關，但這只是猜測，有待日後查證。

2. 有關農民階級長期遭受剝削的情形，可參看早前引述 Thomas Gold、Alice Amsden 及 Hagan Koo 的三篇著作，及李登輝 (1971)。
3. 這些研究有：林鐘雄 (1987)；洪慶麟 (1989)；吳惠林 (1990)
4. 見《華南經濟》，1993年，10月6日。
5. 此相關分析主要的變項參考自林忠正 (1989)。
6. 這並不表示國營企業亦具有高經濟效率，恰恰相反，國營企業的經濟效率通常都會較私人企業爲低，這亦是社會主義社會國有企業的普遍弊病，但這並不能抹殺社會主義社會分配之相對平均化。

參考書目

- 王振寰，“台灣的政治轉型與反對運動”，《台灣社會研究季刊》，1989年，第2卷，第1期，頁71-116。
- 行政院主計處，《中華民國台灣地區個人所得分配調查報告》。(台北：行政院主計處，歷年年報)。
- 吳惠林，“台灣地區的勞力短缺問題研究”，《人口變遷與經濟社會發展研討會》，頁35-101。(台北：中央研究院經濟研究所，1990)。
- 林忠正，“台灣階層結構、政府角色與所得分配之關係：一個初步的探討”，載伊慶春、朱瑞玲(編)，《台灣社會

- 現象的分析》，頁457-475。(台北：中央研究院三民主義研究所，1989)。
- 林鐘雄，《台灣經濟發展四十年》。(台北：自立晚報，1987)。
- 洪慶麟，“當前勞工政策——談勞工問題及其對策”，《勞工研究季刊》，1989年，第96期，頁1-16。
- 許嘉猷，“出身與成就：台灣地區的實證研究”，載陳昭南、江玉龍、陳寬政(編)，《社會科學整合論文集》，頁265-300。(台北：中央研究院三民主義研究所，1982)。
- 許嘉猷，“台灣的階級結構”，《中國社會學刊》，1987a年，第11期，頁25-60。
- 許嘉猷，“台灣與美國階級之比較”，《美國研究》，1987b年，第17卷，第2期，頁37-79。
- 許嘉猷，“社會結構、生活風格與消費支出”，《中國社會學刊》，1988年，第12期，頁33-52。
- 許嘉猷，“台灣農民階層剖析”，載蕭新煌等，《壟斷與剝削——威權主義的政治經濟分析》，頁53-72。(台北：台灣研究基金會，1989)。
- 許嘉猷，“台灣的階級流動及其與美國的一些比較”，《中國社會學刊》，1990年，第14期，頁1-30。
- 許嘉猷，“階級結構的分類、定位與估計：台灣與美國實證研究之比較”，宣讀於「階級結構與階級意識比較研究」專題研討會，台北，1992年12月8日。
- 陳文鴻，“對兩岸投資貿易的再思考”，《信報財經月刊》，1993年9月，第198期，頁3-11。
- 蔡宏進，“台灣外籍勞工可能造成的不良社會影響”，《勞工行政》，1992年，第41期，頁14-31。
- 蔡青龍，“在台東南亞外籍勞工之數量與特徵：境管檔案分析”，《人口變遷與經濟社會發展研討會》，頁135-154。(台北：中央研究院經濟研究所，1990)。
- 蕭新煌(編)，《變遷中台灣社會的中產階級》。(台北：巨流圖書公司，1989)。
- 蕭新煌，“新中產階級與資本主義：台灣、美國與瑞典的初步比較”，宣讀於「階級結構與階級意識比較研究」專題研討會，台北，1992年12月18日。
- 蕭新煌等，《壟斷與剝削——威權主義的政治經濟分析》。(台北：台灣研究基金會，1989)。
- 蘇子琴等，《權與錢——透視台灣政商關係》。(台北：新聞叢書，1992)。
- Amsden, Alice, "The State and Taiwan's Economic Development," in Peter Evans et al., (eds.), *Bringing the State Back In*, pp. 78-100. (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).
- Dahrendorf, Ralf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*. (Stanford: Stanford University Press, 1959).
- Gates, Hill, *Chinese Working Class Lives*. (Ithaca: Cornell University Press, 1987).
- Gilpin, Robert, *The Political Economy of International Relations*. (Princeton: Princeton University Press, 1987).
- Gold, Thomas, *State and Society in the Taiwan Miracle*. (Armonk: Sharpe, 1986).
- Kachigan, Sam Kash, *Statistical Analysis: An Interdisciplinary Introduction to Univariate and Multivariate Methods*. (New York: Radius Press, 1986).
- Koo, Hagan, "The Interplay of State, Social Class and World System in East Asian Development: The Cases of South Korea and Taiwan," in Frederic C. Deyo (ed.), *The Political*

- Economy of the New Asian Industrialism*, pp. 165-181, (Ithaca: Cornell University Press, 1987).
- Kuo, Shirley W.Y., *The Taiwan Economy in Transition*. (Boulder: Westview Press, 1983).
- Lee, T.H., *Intersectoral Capital Flows in the Economic Development of Taiwan*. (Ithaca: Cornell University Press, 1971).
- O'Connor, James, *The Fiscal Crisis of the State*. (New York: A. Martin's Press, 1973).
- Skocpol, Theda, *States and Social Revolutions*. (Cambridge: Cambridge University Press, 1979).
- Sung, Yun-wing, *Non-Institutional Economic Integration Via Cultural Affinity: The Case of Mainland China, Taiwan and Hong Kong*. (Hong Kong: Hong Kong Institute of Asia-Pacific Studies, The Chinese University of Hong Kong, 1992).
- Theodorson, George A. and Achilles G. Theodorson, *A Modern Dictionary of Sociology*. (New York: Thomas Y. Crowell Company, 1969).
- Tucker, Robert (ed.), *The Marx-Engels Reader*. (New York: W.W. Norton & Company, 1978).
- Wallerstein, Immanuel, *The Capitalist World-Economy*. (Cambridge: Cambridge University Press, 1979).
- Wong, Timothy, *The State, Social Class, and the International Political Economy in Taiwan's Development*, Ph.D. Dissertation, University of Manitoba, 1992.
- Wright, E.O., *Class, Crisis, and the State*. (London: New Left Books, 1978).
- Wright, E.O., *Class Structure and Income Determination*. (New York: Academic Press, 1979).

- Wright, E.O., "Class and Occupation," *Theory and Society*, No. 9 (January), 1980.
- Wright, E.O. and L. Perrone, "Marxist Class Categories and Income Inequality," *American Journal of Sociology*, Vol. 42, 1977.

台灣社會地位取得之 城鄉差異及變遷

謝雨生

前言

從 Blau 與 Duncan (1967) 出版《美國職業結構》(The American Occupational Structure) 一書，提出《地位取得模式》(Status Attainment Model) 以來，探討出身背景或家庭背景對個人成就(包括教育和職業)的影響已形成了社會流動研究中相當重要的一個研究方向，也得到相當重要的研究發現。隨著跨國性地位取得的比較研究之擴展，研究者開始提出各國間地位取得差異的解釋理論。工業化論主張當工業化發展程度愈高，則承繼的力量會愈小，而後天成就的力量將會愈大。同時，因應工業發展所推行的大眾普及教育，其結果也會改善社會均等或公平的發展。另外，新結構論者則主

張勞力市場的特質和經濟制度是影響個人成就的重要因素。這些理論是否能解釋台灣社會的地位取得模式差異或變化，則是本研究所關心的主要研究焦點。

經濟發展的主要動力乃源自「工業化」和「都市化」，台灣工業化和都市化的結果已經帶動了大幅的社會變遷，尤其是五十年代中期以後，台灣社會的產業結構從以農為主轉變為以工商業為主的經濟環境，同時伴隨著都市的成長，吸引大批人力由鄉村移入都市。而在經濟發展的歷程中，台灣教育發展也有明顯的進步。一九六八年起，國民義務教育由六年延長至九年，加上後來持續的教育擴張政策，皆有可能減輕了個別家庭在子女教育上的經濟負擔，更進而可能影響了個人的地位取得。

在工業化或經濟發展及教育擴張的雙重影響下，台灣社會的地位取得模式是否存在區域（城鄉）間的差異，或產生怎樣的變化，則是本研究擬回答的問題。

文獻討論

Blau 與 Duncan (1967) 以地位取得模式分析指出，美國社會裡個人教育是影響其職業（初職和現職）的最重要因素。相對地，家庭背景（父親教育和職業）對個人職業的直接影響效果就小得多。因此，Blau 與 Duncan 認為在影響個人職業成就上，個人努力的成就因素（achievement factors）比家庭背景的賦予因素（ascriptive factors）來得重要。進而推論當時美國社會重視普同主義（universalism）價值，人才拔擢由重視承

繼或賦予背景的考慮，轉而強調成就或贏取能力與學識之選擇。

由於其卓越的研究成果，使得地位取得模式成為重要的研究典範。後來學者從事社會流動經驗研究時，多採取重複或修正原地位取得模式，試圖更有效地解答地位取得的因果機制（Duncan et al., 1972; Sewell and Hauser, 1975; Jencks et al., 1972, 1979）。如 Sewell 與 Hauser (1975) 地位取得模式加入智商和成就動機等社會心理變項，進一步擴大地位取得研究的內涵，建立所謂威斯康辛模型（Wisconsin Model）。Jencks 等學者（1979）、Hauser 與 Mossel (1985)、Hauser 與 Wong (1989) 和 De Graaf 與 Huinink (1992) 以兄弟、同卵雙生兄弟及兄弟姊妹、潛在變項（latent variables）等方式更精緻地探究家庭背景、智力對地位取得的影響。而 Hauser 等學者（1983）則以 LISREL Model 重新探討威斯康辛模型。這些研究皆精進了地位取得模式的內涵與解釋能力。

隨著研究方法與統計方法的改良與進步，地位取得之研究日趨精緻與嚴謹，並帶動了社會學量化研究方法的進步，但眾多地位取得研究給人的印象是統計方法日漸艱深，在理論的精緻化上並沒有太大的進展。因此，常受到「地位取得研究只有方法而沒有理論」的嚴厲批判（Coser, 1975; Burawoy, 1977）。也有學者批評地位取得模式忽略了結構因素的理論考慮（Beck et al., 1978; Carroll and Mayer, 1986; Wright and Perrone, 1977）。面對這些批評，地位取得研究發展出從社會網絡（或社會資源）及經濟發展等角度企圖引入結構因素的理論考慮。因此，工業化理論、社會資源理論及文化資本理論等都是地位取得模式在理論發展上的一些新方向。本研究並不是要探討這些理論的發展情形，除了工業化論與本研

究的理論基礎有關而將有所討論外，其餘理論將不做深入的說明。

Feldman 與 Moore (1962) 提出了工業化論 (Thesis of Industrialism)，從結構功能論的觀點來探討經濟發展 (或工業化) 對階層化的影響。另外，Treiman (1970) 也提出了他的工業化論假設命題，從工業化 (或經濟發展) 來解釋地位取得機制變化的現象。他主張在已開發國家中，父親職業對於兒子職業的影響較弱，而在開發中國家則較強。因為工業化導致較高專業化工作機會的出現，而工作上需要相對較高程度的知識與訓練背景。因此，在社會分工愈細，職業結構愈複雜下，使代間技術傳承更為困難，從而減低了父親職業對兒子職業的影響。

另外，隨著工業發展，教育公共投資逐漸制度化，教育成就愈不用依賴家庭的財力支助，因而父親職業對兒子教育成就的影響也會隨工業化而降低。從功能分化的觀點，大眾教育水準的普及與提升也會降低地位繼承的力量。在現代工業化的發展下，傳統家庭的教育功能被學校正式機構所取代，學校成為傳授知識、技術的主要地方。因此當國家透過教育政策的廣泛推行使國民受教育機會平等時，這意味著國民取得知識技術機會的均等，從而使職業地位的取得能逐漸脫離家庭經濟背景的影響。於是認為教育擴張有助於社會公平的發展 (Featherman and Hauser, 1978)。此外，學校機構對來自不同社經背景的學生予以再社會化，由於傳授共同的價值體系，因而降低了社會流動的文化障礙 (Parsons, 1959)。教育逐漸成為一種廣被接受的普同性價值，促使工業化的現代社會朝向功績制度 (meritocracy) 發展 (Grusky, 1983)。

Treiman 與 Terrel (1975) 在比較了英、美兩國的資料發現，在兩國社會流動現象中，教育所佔的重要程度非常相近。同時，Lin 與 Yaeger (1975) 援用他們的分析基礎，再加上兩個開發中國家 (海地與哥斯達黎加) 的資料做跨國性的地位取得比較，發現雖然研究結果大致符合工業化論的假設，然而需要做一些修正。他們認為教育對職業地位的影響大小與工業化發展成凹線關係。在工業化發展較低時期，教育機會有限，因而教育對職業地位的直接影響相當大。當進入工業化發展階段，教育機會增加，而相對的職業機會未能趕上教育擴張的水準，這時則會發生教育的成就抑制現象 (achievement suppression phenomenon)。而在工業化發展較高的地區，職業分化與流動已有實質的增加，於是父親職業地位對兒子職業地位的影響減少，而教育程度對職業地位的直接影響則顯著上升。

然而，工業化論者強調「教育平等達成社會均等」的看法，部分學者已就經驗事實提出反駁 (Jencks et al., 1972; Bowles and Gintis, 1976; Boudon, 1974)。Jencks 等學者 (1972) 指出美國的學校教育發展並未促成學生在教育成就以及後來的職業所得的平等。Bowles 與 Gintis (1976) 評論在資本主義盛行的美國，教育制度所發揮的主要功能是地位傳承，透過學校的教學歷程，合法化了社會不平等。另外，在二次大戰後的歐洲，雖然教育發展提高了，卻也未能改善社會不平等的問題。Boudon (1974) 指出在歐洲，雖然就學率與平均教育水準提高，但教育分配的不平等也往上移動，因此較高社會階級的後代仍佔有優勢，其繼續就學率較高、接受教育年限較長、而且教育程度也較高。其次，隨著工作人口教育程度的提高，雇主對大多職位的教育水準要求也隨之提高，並且

常把最好職位保留給教育條件最佳者。另外，在教育與條件相當的應徵者中，雇主會優先考慮家庭出身較高者。可見取得較高職業位置的機會，仍受到家庭出身所影響。

再者，依據新結構論的看法，勞力市場可分為初級勞力市場 (primary labour market) 和次級勞力市場 (secondary labour market)，而兩者之間的流動性很低 (Piore, 1975)。次級勞力市場裡，工作組織的特質為低技術性的工作、低的上升機會和就業不穩定性等。相反地，在初級勞力市場裡的工作，有工作階梯提供上升的機會、較好的工作環境和較多等級的薪資制。兩個勞動市場間產生取得職業機會的阻礙，進而影響了社會流動的機會。勞力市場與地位取得的探討中，瞿海源 (1983) 將勞力市場分為都市初級勞力市場、都市次級勞力市場及鄉村次級勞力市場後發現，教育與職業間的關係與勞力市場是有關係的。同樣的，Grusky (1983) 於日本十二個工業化發展程度不同的地區在地位取得上之差異的研究，也發現地位取得有勞力市場區隔上的差異，但並沒有完全符合工業化論的命題。因此，以工業化假設命題解釋台灣社會地位取得模式之差異或變化的適用性，是值得釐清或探究的。

二次大戰後，台灣經濟生產進入快速的工業化，產業結構從五十年代的農業導向轉變為工業導向，因此，產業結構產生了很大的結構改變。農林漁牧等職業的逐年萎縮與生產性職業的連續成長，是台灣地區職業結構變遷最主要的特徵 (蔡淑鈴等，1986)。同時，在一九七六年至一九八七年的父子兩代職業流動分析比較上，更反映了子代職業以工人佔多數的普羅化社會現象 (許嘉猷，1990)。

而台灣社會工業化的過程中，同時也引發了都市化的發展。一九五二年時，台灣地區都市人口佔 47.6%，當時超過五萬人的市鎮僅有十二處；但到了一九七六年時，都市人口已達 66.3%，且五萬人以上的市鎮增加為六十一處，同時，都會區也迅速的發展。再到一九八零年時，都市人口已達 70.3% 了，至一九九零年時，則達 70.6% (台閩地區人口統計)。隨著都市化的發展，台灣地區內部產生相當明顯的人口移動現象。這對於原本住在鄉村或都市的勞動者的地位取得，無疑地可能產生了相當大的影響。

在這種都市發展的過程中，由於政府部門對於城鄉的公共投入有相當大的差異，因此，鄉村的發展遠低於都市的發展。這種現象不僅出現於經濟發展方面的公共投入，連教育發展的公共投入也有相當大的城鄉差距。同許多工業發展國家一樣，台灣在一九六八年即推動延長六年國民義務教育為九年，因而快速地提升了國民的教育水準。但是城鄉的經濟發展和教育投資有相當大的差異，因此，工業化和教育擴張對城鄉勞動市場之參與者的地位取得，可能有相當不一樣的影響。

不少研究皆指出台灣教育資源的分布與教育機會的分配，皆有不均的現象 (林文達，1983；林義男，1973；簡茂發，1984；蔡淑鈴、瞿海源，1992)。尤其是蔡淑鈴和瞿海源利用邏輯迴歸分析各教育階段轉變的階層化情形，發現父親教育及地方間不均衡發展所導致的教育機會不均等現象是普遍的趨勢。教育擴張後，教育機會不均等的情形並沒有消失，只是延往比較後階段的教育發展而已。

由於台灣工業化發展和教育資源分配城鄉差異頗為明顯，因此，驗證出身背景對於地位取得的影響，是否如新結

構論及工業化論所預期的城鄉差異和教育擴張前後之差異，將為本研究的主要探討焦點。

研究策略與研究假設

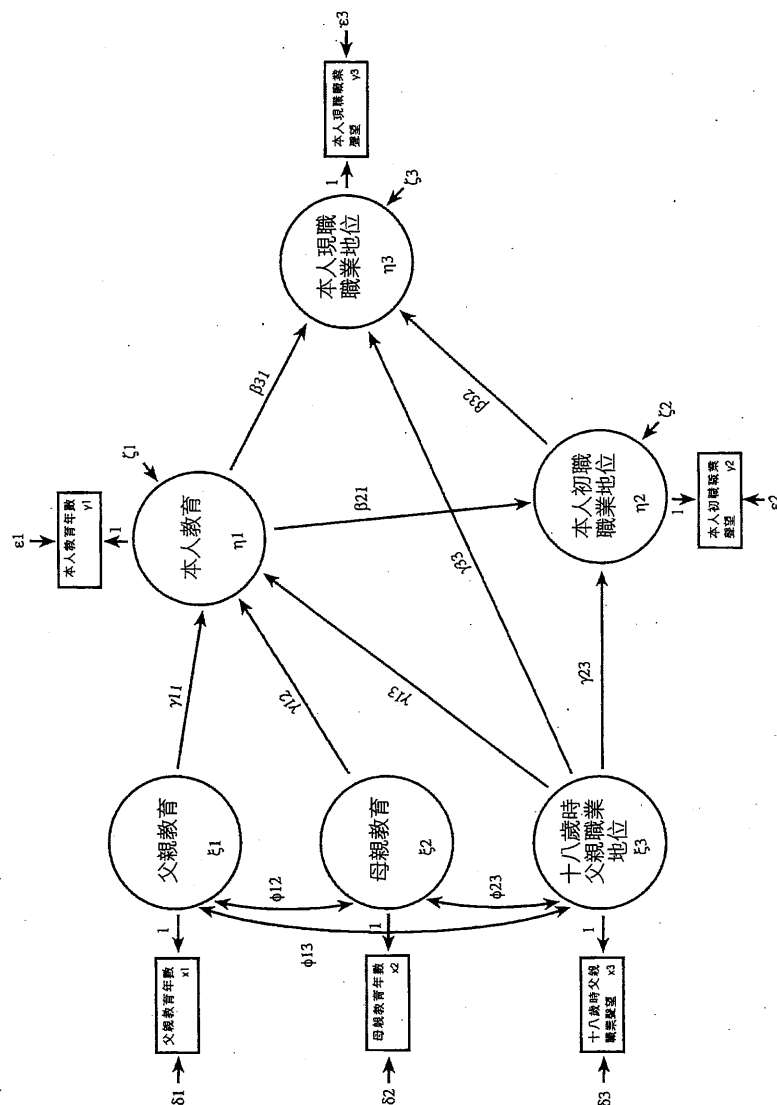
本研究以地位取得模式(如圖1所示)為基礎，剖析「出身對成就的影響是否有城鄉差異及教育擴張前後之差異？」。考慮不同市場在空間上的區隔效果，本研究將勞力市場分為城鄉兩種勞動市場，以做為跨群體比較的基礎。一方面是理論上的考慮，在客觀上，都市勞力市場有較佳的向上流動機會，非鄉村地區所能提供(章英華，1988)，而且在產業發展上，三級服務產業的迅速成長，比較集中於都市地區。同時，教育擴張前後則以一九六八年為分界，將在一九六八年以前及以後接受教育者，分為兩個不同的人口年輪。由於受到樣本數不夠大的影響，因此，本研究無法分出更細緻的人口年輪。經由城鄉與人口年輪的交叉處理，本研究不僅可分析家庭背景對個人成就的影響之城鄉差異、教育擴張前後(人口年輪)之差異，更可以比較都市和鄉村的個別變化。

本研究擬驗證的假設命題分別說明如下：

有關城鄉勞力市場影響地位取得效果之假設

雖然功能論學者提出學校是傳授共同價值的地方，當大眾教育推行後，會降低影響個人成就的文化障礙，但在以往的研究中，經常發現影響子代教育最大的力量是父親教育，而母親教育的影響則不重要(蔡淑鈴，1986；王德睦等，

圖1：以 LISREL 表示的地位取得模型



1986)。文化再生產 (cultural reproduction) 的觀點也以爲文化資源取得容易與否，會影響到教育成就的高低。所以，在教育成就承繼的過程中，其經濟障礙較容易消除 (例如，由政府補貼或承擔義務教育的支出)，而通常由父親所主導的文化資源障礙則比較不容易在短期間內消除 (De Graaf, 1986)。同時，在都市地區，文化資源比較豐富而開放，教育方面的公共設施比較完善，會使得教育機會受家庭文化資源的影響較小；而鄉村地區則平均教育水準比較低、文化建設比較差，不利於文化資訊的傳播與流通，在公共文化資源缺乏的情況下，會使教育成就受到家庭文化背景的影響比較大。因此本研究的第一個假設是：父親教育對本人教育之影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會高於都市社區，並且會因不同人口年輪而有差異。

在都市社區的勞力市場，由於專業分工的發展，在工作職位上，對知識與技術的要求比較高，以致於教育與職業之間的關連日益密切。相形之下，鄉村勞力市場的經濟生產活動，專業化水準較低，因此在取得工作資格的教育條件上比較不嚴格。另外，由於上一代在職業取得的經驗不同，而對教育的重要性會有不同的認知和體會，因此，父母對下一代的教育可能會有不同的重視程度。研究已指出白領階級的後代大多是白領階級 (許嘉猷，1990；謝雨生、余淑娟，1990)，一般來說，如果要取得聲望較高的白領工作的話，用世襲方式進行的可能性不高，而本人的教育程度與專業知識乃是不可或缺的。有鑑於工商業的發展，主要白領工作大多集中在都市地區，因此，在都市勞力市場中，父親職業對本人教育的影響會比鄉村勞力市場大，於是本研究的假設二爲：父親職業地位對本人教育之影響效果會因不同城鄉勞力

市場而有差異，而鄉村社區會低於都市社區，並且會因不同人口年輪而有差異。

在都市勞力市場中，經濟規模比較大、分工比較細而且員工人數比較多，所以，雇主要從自己所熟悉的人際網絡中，尋找恰當的雇員比較困難。而按照審核理論 (Screening Theory) 的觀點，雇主在雇用人員之前，並不確定他的生產率有多高，因此，雇主必須尋求一些可能代表生產率的指標，而教育被認爲是一種相當重要的判斷信號 (signal) (許嘉猷，1986：223)。所以，相對於規模較小、人際網絡力量較強的鄉村勞力市場，教育成就對初職地位的取得之影響，在都市勞力市場會比較大。本研究之假設三則爲：本人教育對本人初職職業地位之影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會低於都市社區，並且會因不同人口年輪而有差異。

誠如在假設三的說明中已經指出：相對於都市勞力市場，鄉村勞力市場的經濟規模比較小、專業分工程度比較低而員工人數比較少。另外，再加上鄉村居民的社會關係型態，傾向於建立在感情的基礎上，比較缺乏正式性的社會組織及溝通管道，訊息的傳播也多是經由非正式的朋友、鄰里、親戚關係而發生作用 (蔡宏進，1989：329)。所以，透過人際網絡關係的運作，取得工作方面的資訊會比較容易。因此，在取得第一個工作上，代表經濟資源背景的父亲職業地位在鄉村勞力市場中，對初職的影響會比較大。因此，父親職業地位對本人初職職業地位之影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區則會高於都市社區，並且會因不同人口年輪而有差異，爲本研究擬驗證的第四個假設命題。

由於在都市勞力市場中專業化程度比較高，個人比較容易將所受的知識與技術訓練應用到職業工作上，而在鄉村勞力市場中，教育對職業較缺乏作用（瞿海源，1983），因此提出假設五：本人教育對本人現在職業地位的影響，在鄉村社區會低於都市社區，並且會因不同人口年輪而有差異。

在都市勞力市場中，分工較細，不但職業類別項目繁多，而且工作位階的名目也比較多，如經理、主任、科員等職位，更有所謂的內部勞力市場（internal labour market）提供向上爬升的管道。而在鄉村勞力市場的職業則較單純，因此個人職業的變動性不大，相較之下，個人在都市勞力市場的職業變動機會比較大。於是，假設六為：本人初職對本人現在職業地位之影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會高於都市社區，並且會因不同人口年輪而有差異。

基本上，鄉村地區比較接近 Durkheim 所謂的機械連帶（mechanic solidarity）的社會，個人的社會位置與其家世背景的關連比較強，而人與人的社會互動常著重於感情的、私人性的關係。把任用私人的情形帶進企業經營，在台灣便是一個普遍的現象，例如家族企業，基本上便是傳統氏族關係的延伸。在都市地區，經濟規模較大，注重效率和理性，教育則是普遍被接受當做為個人能力高低的標準，因此，父親職業地位透過對本人教育而後產生對本人職業地位之間接影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，在鄉村勞力市場會低於都市，於是本研究的第七個假設為：父親職業地位透過對本人教育而後產生對本人職業地位之間接影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會低於都市社區，並且會因不同人口年輪而有差異。

過去在美國的研究顯示在影響個人職業成就方面，最重要的是初職地位（Hauser et al., 1983），而台灣也有同樣的情況（蔡淑鈴，1986）。所以，從經濟分工與社會關係模式的觀點，父親職業地位透過對本人初職的中介而後產生對本人職業地位之間接影響效果，在鄉村勞力市場會比都市大，於是提出假設八：父親職業地位透過對本人初職而後產生對本人職業地位之間接影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會高於都市社區，並且會因不同人口年輪而有差異。

有關教育擴張影響地位取得效果之假設

Treiman 在一九七零年曾提出工業化論的命題認為：工業化導致較高專業化工作機會的出現，其工作上需要相對較高程度的知識與訓練背景，因此，在社會分工愈細、職業結構愈趨複雜的情況下，使代間技術傳承更為困難，從而減少了父親職業地位對兒子職業地位的影響。台灣在四十多年工業化、都市化的經驗中，職業結構從以農業為主轉變到以工商業為主，因而使父子代間直接的職位傳承日益困難，於是，本研究提出假設九：不論城鄉，教育擴張後，父親職業地位對本人職業之影響效果會降低。

教育政策的擴張會提升並普及國民的教育水準，因此，國民受教育機會受到家庭經濟背景的影響會降低，台灣在一九六八年將義務教育延長為九年，這使得家庭在子女教育方面的經濟負擔減輕（至少在這個教育階段），所以，代表家庭經濟背景的父亲職業對本人教育的影響可能會降低。本研究

的假設十是：不論城鄉，在教育擴張之後，父親職業地位對本人教育之影響效果會降低。

在教育擴張的同時，台灣鄉村地區的經濟發展並未等比例擴張，從而未能提供相對應的就業機會，城鄉經濟有不均衡的發展，於是大量年輕、受高教育的青年移向都市（廖正宏，1986），因此，可能會產生如瞿海源（1983）及 Lin 與 Yauger（1975）所說教育對職業的影響在教育擴張之後降低了。於是假設十一如下：在教育擴張之後，本人教育對本人職業之影響效果會降低。特別是在鄉村地區，這種現象預期會更為明顯。

教育擴張之後，雇主對雇員的教育程度要求條件也隨之提高，早期被用來當作個人能力判準的教育程度已逐漸喪失了有效的區辨能力。隨著受高等教育的比例和人數愈來愈多，高學歷而從事較低聲望工作的職業不協調情形，時有所見（謝雨生，1990）。因此，上一代在傳承社經地位時，透過教育的間接效果便降低了。故此，本研究提出的第十二個假設命題為：教育擴張之後，父親職業地位透過對本人教育而後所產生對本人職業地位之間接影響效果會降低。預期這種現象在都市地區尤其明顯。

研究設計與方法

本研究採用中央研究院民族學研究所一九九零年及一九九一年進行的「台灣地區社會變遷基本調查」第二期第一次及第二次的資料為分析基礎。在地位取得模型中，以父親教育、母親教育、本人十八歲時父親職業（在第二期第二次調查資料中，則是本人十五歲時的職位）來代表受訪者出身的家庭背景，而以本人的教育、本人第一個工作的職業及本人

現在的職業，代表個人成就的高低。各變項的測量方式如表 1 所示。父親教育、母親教育及本人教育是以實際的正式教育年數為數據，而本人十八歲時父親的職業、本人第一個職業及本人現在的職業則以蔡淑鈴和瞿海源（1989）所建構台灣地區的職業聲望分數為依據。

再者，受試者現住地與其十八歲前居住最久的鄉鎮作為樣本在成長過程中所從屬的勞力市場之判準。原則上，以「台灣地區社會變遷基本調查」中的台灣省一級鄉鎮、五個省轄市、台北市、高雄市劃分為都市地區，其餘鄉鎮則劃屬於鄉村地區。

台灣地區教育從一九六八年開始將義務教育由六年延長為九年。因此，本研究將樣本分為兩個人口年輪：一是教育擴張前的人口年輪，是屬於比較年長的人口年輪，他們是一九五六年以前出生的人；另一個人口年輪是教育擴張後的人口年輪，是比較年輕的人口年輪，也是一九五六年及以後出生的人。

由於本研究的目的是在於剖析勞動市場與教育擴張對地位取得效果的影響。因此，透析現住地和十八歲以前居住最久的地方所屬的鄉鎮之城鄉地位的交叉分類，可以獲得：（一）鄉村（現住地）—鄉村（十八歲以前住最久的鄉鎮）；（二）鄉村—都市；（三）都市—鄉村；（四）都市—都市。其中第一類「鄉村—鄉村」的樣本被界定屬於鄉村勞力市場者，第四類「都市—都市」的樣本則被界定為都市勞力市場者，而第二、三類的樣本由於牽涉到城鄉遷移的情形，其中可能牽涉到較為複雜而不易釐清的狀況，因此，本研究暫不納入分析與探討的範圍。經過篩選後，本研究的樣本數及其基本特性如表 2 所列。

表 1：主要變項名稱及說明

變項代碼	變項名稱	變項測量方式說明
FE	父親教育	指受教育年數，範圍 0-20 年。
ME	母親教育	指受教育年數，範圍 0-20 年。
F18B	十八歲時父親的職業地位	採翟海源、蔡淑鈴的職業社經地位量表，記錄受訪者十八歲時父親職業聲望分數（在第二次調查問卷中則是十五歲時父親的職業聲望），來測量受訪者出身的家庭背景，範圍 38.7-76.8。
SE	本人教育	指受教育年數，範圍 0-20 年。
S1B	本人初職的職業地位	採翟海源、蔡淑鈴的職業社經地位量表，記錄受訪者本人第一個工作的職業聲望分數，範圍 38.7-76.8。
SB	本人現職的職業地位	採翟海源、蔡淑鈴的職業社經地位量表，記錄受訪者本人現在（一九九零年）工作的職業聲望分數，範圍 38.7-76.8。
TL	本人現住地區	依台灣省政府經濟動員委員會之經濟發展指標，台灣省二級以下（含）鄉鎮為從屬於鄉村勞力市場之社區，TL = 0；台灣省一級鄉鎮、五個省轄市、台北市、及高雄市為都市勞力市場，TL = 1。
H18pt	本人十八歲以前住最久的社區	依台灣省政府經濟動員委員會之經濟發展指標，台灣省二級以下（含）鄉鎮為從屬於鄉村勞力市場之社區，H18pt = 0；台灣省一級鄉鎮、五個省轄市、台北市、及高雄市為都市勞力市場，H18pt = 1。
Cohort	人口年輪	依受訪者出生年次，一九五六年以前，Cohort = 1；一九五六年（含）以後，Cohort = 2。

表 2：主要變項測量指標之平均數與標準差

變項	I 年長 - 鄉村 (n = 342)	II 年長 - 都市 (n = 177)	III 年輕 - 鄉村 (n = 234)	IV 年輕 - 都市 (n = 182)	F-ratio (n = 935)
父親教育年數	2.5205 (3.5009)	5.2938 (5.0412)	5.0171 (3.9187)	6.7747 (4.5089)	47.91*
母親教育年數	1.2485 (2.7152)	3.1017 (4.1603)	2.5983 (3.2901)	4.5604 (4.1881)	37.72*
本人教育年數	7.6637 (3.6754)	10.3277 (4.1649)	10.8504 (2.7824)	12.0330 (2.5789)	80.75*
十八歲時父親的職業聲望	42.3187 (7.4260)	48.5661 (10.7919)	44.3863 (8.6177)	51.5379 (10.4804)	48.52*
本人初職的職業聲望	45.9026 (9.6374)	51.4362 (9.7701)	49.4718 (8.8545)	54.9731 (8.2177)	41.39*
本人現職的職業聲望	46.3716 (9.8808)	53.8989 (10.2994)	49.5936 (9.3204)	55.2643 (9.0419)	43.42*
出生年次	32.4474 (8.5563)	34.8418 (7.7773)	50.5983 (3.7829)	50.4286 (3.9685)	515.77*

* P < 0.05

根據上述的研究架構，本研究採用 LISREL 模式來加以分析。其中父親教育、母親教育及父親職業為外生因素 (exogenous factors)，而本人教育、本人初職及本人現職分別為模式中的內生因素 (endogenous factors)。分析重點則是探

討這六個潛在因素間的因果關係或結構係數及其組間差異比較。

在模式配適 (model fitting) 過程中，爲了避免母數推估受隨機誤差的影響，以致低估出身背景因素的影響效果，同時高估了教育對職業成就的影響 (Hauser and Sewell, 1986; De Graaf and Huinink, 1992)，本研究對模式中的變項測量誤差予以控制或設定。於是假定所有潛在因素的誤差是來自其對應的可測量變項誤差變異。由於台灣沒有關於這些變項的測量誤差資料，因此，本研究乃參考美國白人的測量誤差估計值 (Bielby et al., 1982)。依 Bielby 等人對第二世代職業變遷中的再測結果加以設定各變項的測量信度，其設定情形爲父親教育的測量信度爲 0.93，母親的教育測量信度同父親教育、父親職業的測量信度爲 0.85，而本人的教育、初職和現職的測量信度則分別爲 0.89、0.84 和 0.85。

爲了比較不同勞力市場的地位取得差異，因此本研究將進行跨群體的 LISREL 模式比較分析，以檢驗本研究所提的假設命題。

資料分析

隨著台灣教育的擴張，教育水平皆普遍提高。如表 2 所示，不論是父親教育、母親教育及本人教育，皆以年輕組而且出生並長於都市者爲最高，年長而成長於鄉村者爲最低。在一九五六年以前出生的受訪者 (亦即接受六年國民義務教育者)，居住在鄉村且成長於鄉村的男性平均教育年數爲 7.6 年，而都市者爲 10.3 年，顯示都市地區在教育水準很明顯地

優於鄉村地區。即使是在一九五六年以後出生的受訪者，在接受九年國民義務教育之後，顯現教育年數普遍提升了，並縮減了城鄉教育水準的差距，但是都市的平均教育年數高於鄉村者的事實仍然存在。其次，在父親的職業聲望、受訪者本人初職及現職的職業聲望來看，不論是年長組或年輕組皆呈現都市者高於鄉村者，顯示都市勞動力市場所提供的工作機會比鄉村勞力市場來得好。

表 3 列出城鄉勞動力市場與不同人口年輪分組樣本各主要變項的零級相關係數。由表中資料可以發現兩個人口年輪 (年長及年輕)，父親教育年數與本人教育年數的相關係數都是都市者高於鄉村者。同時父子的教育年數相關係數皆大於母子教育年數之相關係數。顯示台灣社會的子代教育受父親教育的影響會強於受母親的影響。另外，父親職業地位與本人教育的相關俱是都市高於鄉村。除「年長－鄉村」組外，其他組別的父親職業地位與本人教育年數的相關皆大於父子教育的相關，可見父親職業與初職地位、本人的教育與現職地位及本人的初職地位與現職地位的關係在四組中皆相當的明顯。尤其是本人初職地位與本人現職地位的關係相當高，顯示初職在台灣社會的地位取得過程中可能是個相當重要的機制。

表 3：主要變項之相關係數

I. 年長 — 鄉村組						
	FE	ME	F18B	SE	S1B	SB
FE 父親教育年數	1.0000					
ME 母親教育年數	.5121	1.0000				
F18B 父親職業聲望	.3065	.3075	1.0000			
SE 本人教育年數	.4574	.3519	.3041	1.0000		
S1B 本人初職職業聲望	.2901	.3179	.4207	.5587	1.0000	
SB 本人現職職業聲望	.2485	.2823	.3682	.5119	.7712	1.0000
II. 年長 — 都市組						
	FE	ME	F18B	SE	S1B	SB
FE 父親教育年數	1.0000					
ME 母親教育年數	.7048	1.0000				
F18B 父親職業聲望	.6276	.5223	1.0000			
SE 本人教育年數	.5704	.5090	.6080	1.0000		
S1B 本人初職職業聲望	.4980	.4440	.5908	.7244	1.0000	
SB 本人現職職業聲望	.3977	.2871	.4851	.5978	.6862	1.0000
III. 年輕 — 鄉村組						
	FE	ME	F18B	SE	S1B	SB
FE 父親教育年數	1.0000					
ME 母親教育年數	.4855	1.0000				
F18B 父親職業聲望	.4385	.2405	1.0000			
SE 本人教育年數	.4281	.2588	.2627	1.0000		
S1B 本人初職職業聲望	.3084	.1688	.3543	.5282	1.0000	
SB 本人現職職業聲望	.2894	.0485	.2878	.4239	.6843	1.0000
IV. 年輕 — 都市組						
	FE	ME	F18B	SE	S1B	SB
FE 父親教育年數	1.0000					
ME 母親教育年數	.6398	1.0000				
F18B 父親職業聲望	.5349	.4636	1.0000			
SE 本人教育年數	.5029	.3523	.3572	1.0000		
S1B 本人初職職業聲望	.2804	.2317	.3510	.4612	1.0000	
SB 本人現職職業聲望	.3020	.2405	.3968	.4505	.6986	1.0000

城鄉勞動市場之地位取的分析

前面個別變項之分組平均數、標準差及相關的說明，雖然提供了一些有關地位取得的初步訊息，但地位取得的整個系統效果（結構係數）則尚未呈現。因此，接著將以共變數結構模型（LISREL），分別說明各分組的最適地位取得模式，以了解不同勞動力市場下的不同人口年輪之地位取得的個別情形。

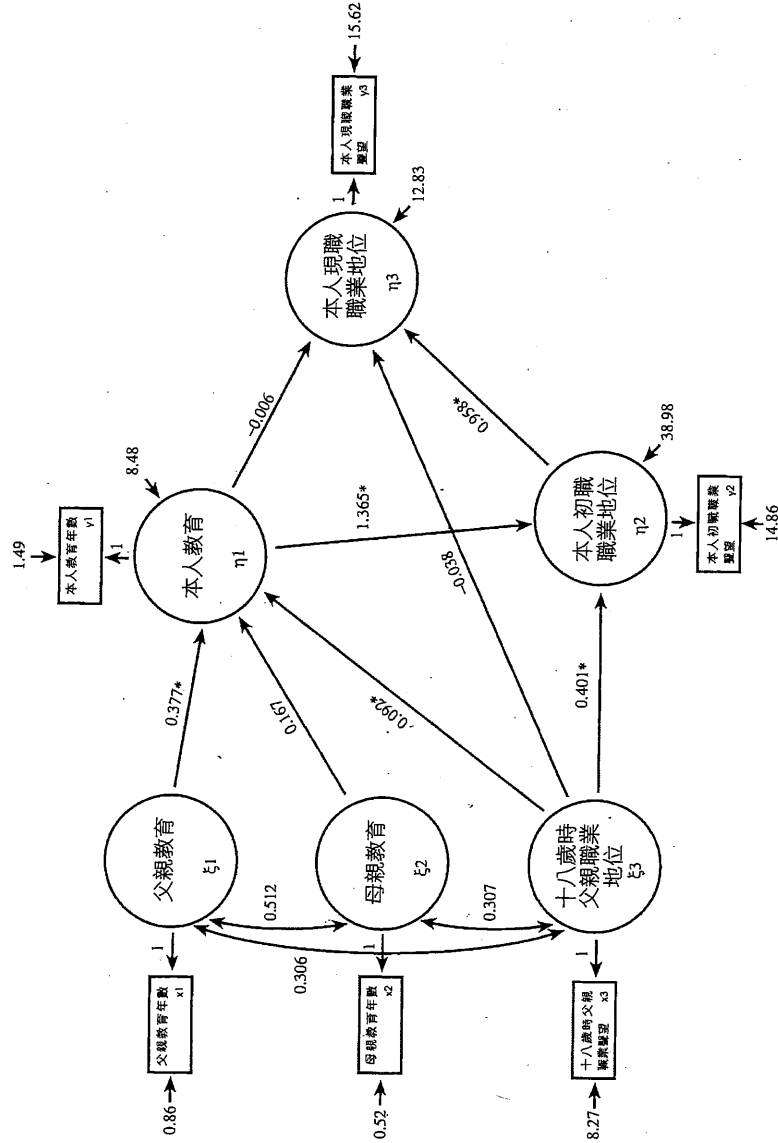
在共變數結構模型中設定了各變項的測量誤差（理由已在前節中討論）後，進行模型配適及其母數推定值估計後各組的地位取得模式分別如圖 2 至圖 5 所示。

從圖 2 我們可以發現年長而且長住鄉村的人，其教育成就分別受到父親教育及父親職業兩方面顯著的影響，顯見在鄉村勞動力市場中的年長一代，出身背景對個人成就的影響相當顯著。這結果與瞿海源（1983）與蔡淑鈴（1988）的研究結果相符。

同時，長住鄉村的年長一代，其初職地位主要受到本人教育的影響，這顯示教育對地位取得具有影響，教育成爲一種普同化的價值，在過去鄉村地區就已明顯存在。另外，初職也受到父親職業地位的影響，顯示鄉村勞動力市場中年長一代，其父親可能很容易透過自身擁有的社會經濟資源的運作而影響他的第一個工作，以便維持其地位聲望的傳承，發揮了承繼型力量（ascriptive force）。

至於本人現職則受到初職和父親職業地位的影響，這表示職業生涯中的第一個工作具有關鍵性的影響。如果第一個工作是高聲望的工作，則其職業生涯中擁有高聲望的工作的機會大。這反映了鄉村勞動力市場代內生涯流動結果與初職的選擇有相當密切的關係。

圖 2：年長——鄉村組的地位取得模型



而一般地位取得研究者所重視的教育對現職的影響並未在鄉村勞動力市場中的年長一代呈現。這可能是鄉村勞動市場的分工與專業化程度較為單純，所提供的高職業聲望的機會相對地少，或是市場工作比較強調工作經驗、工作內容，而不是強調學校的教育所致。

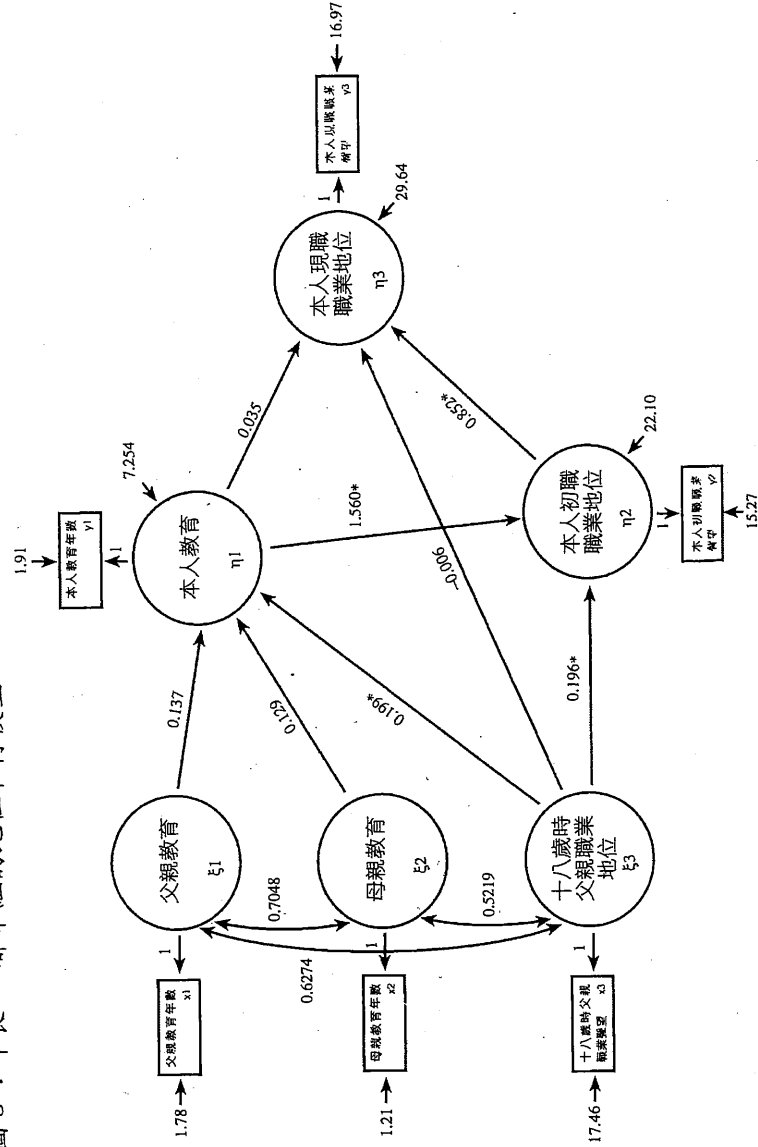
從以上的討論，我們可以發現在台灣教育擴張前接受教育的一代且工作於鄉村勞動力市場者，其教育並未充分扮演一個降低出身背景影響力量的角色，反而是透過教育再影響初職的傳遞影響效果。

可是，同樣都是在台灣教育擴張前接受教育，但卻工作於都市勞動力市場者地位取得又是怎麼的情形呢？從圖 3 的模型母數推估結果來看，對長住都市的年長一代而言，影響其教育成就的主要因素是父親職業，而父親和母親的教育對其教育成就的影響皆不顯著。

另外，年長而長住都市者，其初職主要受到本人教育和父親職業的影響。這個發現和年長且長住鄉村者一樣。這表示不論是都市勞動市場或鄉村勞動市場之工作者，其初職的取得皆受到個人教育與父親職業的雙重影響。至於所探討的現職影響因素中，只有本人初職有顯著影響，而父親職業和個人教育的影響則不顯著。這個發現也是和年長且長住鄉村者一樣。可見，不論工作於鄉村或都市勞力市場的年長者，其現職成就都只受到初職的影響，而不受個人教育和父親職業的影響。

對於在台灣教育擴張後接受教育且工作於鄉村勞動市場者，其地位取的模型呈現如圖 4 所示。這些年輕且長住鄉村的一代，其教育成就同年長且長住鄉村者一樣，仍然是受到父親教育的影響，但不同的是，年輕組之教育成就已不受到

圖 3：年長一代——都市組的地位取得模型



父親職業的影響。因此，在鄉村勞動力市場裡，父親教育對子女教育成就的影響並未隨著教育擴張而消失，卻仍然是個重要的影響因素。因此，家庭文化資源對個人教育成就的影響或阻礙並不容易隨教育的擴充而消弭。但是，隨著台灣經濟的成長，在鄉村，年輕一代的教育已不像年長一代受到父親職業的影響，這顯示在台灣教育擴張之後，鄉村的年輕一代的教育成就似乎已經不受制於家庭經濟情況的影響。

雖然長住鄉村的年輕一代的教育成就不受父親職業的影響，但是初職卻仍然受到父親職業的影響。而和年長組一樣，個人教育對於其初職仍然都是重要的影響因素，同時對現職的影響也都只有初職的影響是顯著的。

住在都市的年輕一代，其教育成就的主要影響也是來自父親教育，而不受父親職業和母親教育的影響（見圖 5）。這個研究發現也支持了前述的文化資源傳遞的看法。但是它與都市的年長一代之發現不一樣。換言之，住在都市的年長一代之教育成就是受父親職業的影響，但是在都市的年輕一代之教育成就則不受父親職業的影響。這種現象也同樣地發現於鄉村的年長組和年輕組。可見，隨著台灣經濟的發展和教育的擴張，過去子女教育可能受到家庭背景（父親教育與父親職業）的影響之現象已經有所改變。不論是在都市或鄉村，年輕一代的教育已經不受父親職業的影響，但父親教育的影響仍是顯著存在的。

住在都市的年輕一代，初職是受到本人教育和父親職業的影響，這種現象和前面所討論的三組情形是一樣的。台灣社會初職的取得受到個人的教育和父親職業的影響是一直存在著，不論是年長的一代或年輕的一代，也不論是在鄉村勞動市場或是在都市勞動市場皆是如此。此外，現職的取得也都只有初職的影響是顯著的（四組皆如此）。

圖 4：年輕－鄉村組的地位取得模型

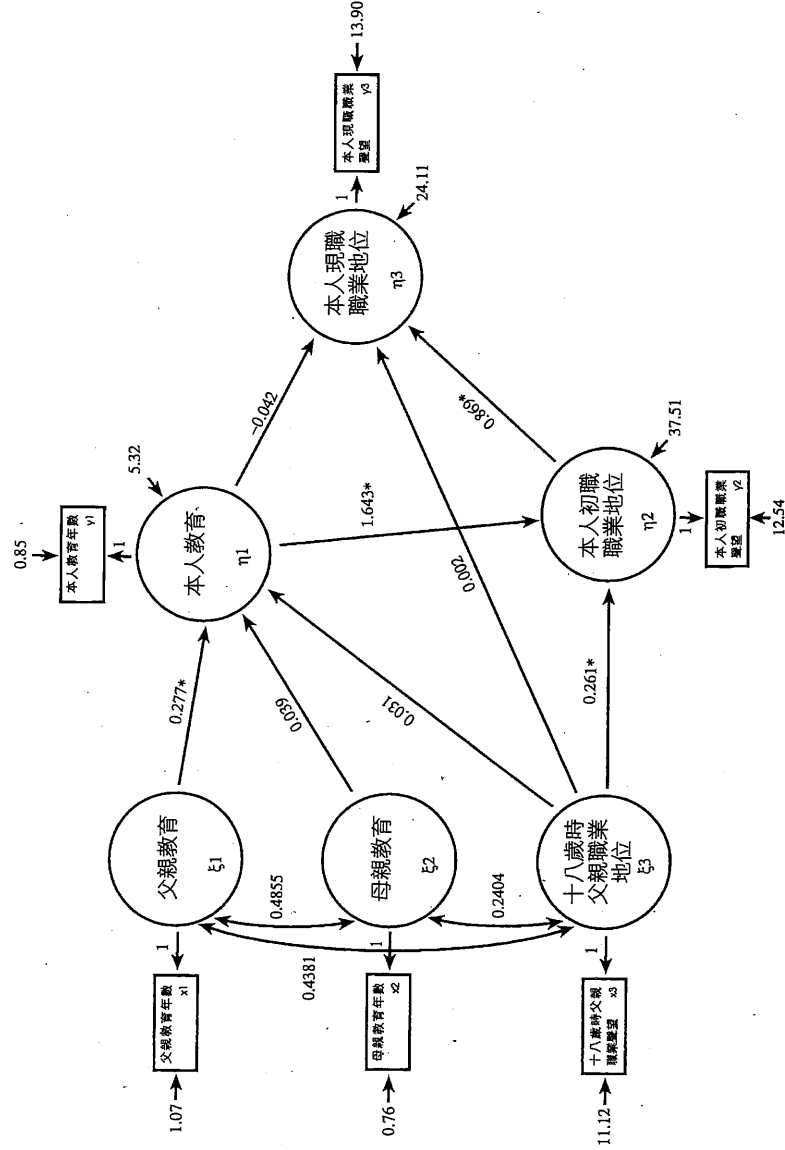
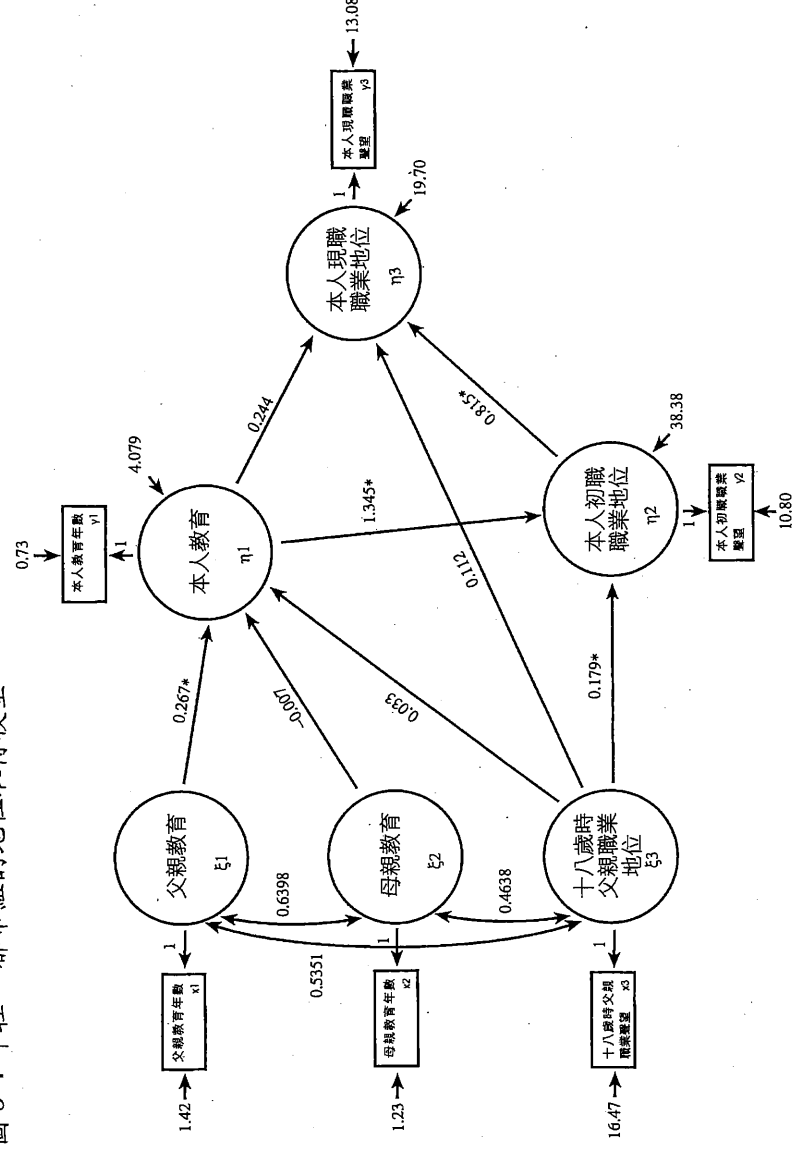


圖 5：年輕－都市組的地位取得模型



在分別討論四個群體的個別地位取得模型後，現將各變項的影響效果分為直接影響效果和間接影響效果，分別列於表4。父親職業對兒子初職的影響是直接的影響大於透過兒子教育的間接影響效果（都市的年長組除外），但是父親職業對本人現職的影響大部分都是透過初職取得的影響。因此，教育對進入勞動力市場初期的職業影響相當重要，隨後學歷的影響便逐漸被工作上的表現所取代了。這個發現和蔡淑鈴（1988）的發現是一致的。

在台灣教育擴張前接受教育者，不論是城鄉，父親職業對兒子的影響可能是直接影響初職或間接透過對兒子教育的影響，但是在教育擴張後接受教育者，也不論是城鄉，父親職業失去了對兒子教育的影響，而只有對初職的直接影響效果了。

前面已經對四個群體的地位取得模型結果分別加以討論和初步的比較，但是我們有必要進行進一步的統計檢定，以確定四個群體的真正差異所在，並據以檢證研究假設。

城鄉勞動市場的地位取得之比較分析

表5列出了對城鄉勞動市場之地位取得模型跨群比較的分析結果。基本模型是年長組或年輕組對城鄉勞動力市場之地位取得模式中之母數未給予任何相等限制條件時的情形，它可以作為其他加入相等限制條件（城鄉相等）之模式的比較基礎。從模型B至模型I分別對應於前述的研究假設而給予必要的城鄉模型中的母數相等的限制條件之結果。很明顯的，只有年長組中的兩個檢定是顯著的，其餘的檢定皆不顯著。同時，年輕組部分之檢定沒有一個是顯著的。這表示在年長組，城鄉勞動市場確實存在父親教育對兒子教育的影響

表4：出身變項（父親教育、母親教育、父親職業地位）對成就變項（本人教育、本人初職、本人現職）的影響效果

父親教育 ξ_1			母親教育 ξ_2			十八歲父親職業地位 ξ_3			本人教育 η_1			本人初職 η_2		
直接效果	間接效果	總效果	直接效果	間接效果	總效果	直接效果	間接效果	總效果	直接效果	間接效果	總效果	直接效果	間接效果	總效果
I. 年長 —— 鄉村	本人教育 η_1	.377a (100)	.377 (100)	.167 (100)	.167 (100)	.092 (100)	.092 (100)	.092 (100)						
	本人初職 η_2	.514 (100)	.514 (100)	.228 (100)	.228 (100)	.401 (76)	.125 (24)	.526 (100)	1.365 (100)					
	本人現職 η_3	.490 (100)	.490 (100)	.217 (100)	.217 (100)	-.038 (-8)	.503 (108)	.465 (100)	-.006 (0)	1.307 (100)	1.301 (100)	.958 (100)		.958 (100)
II. 年長 —— 都市	本人教育 η_1	.137 (100)	.137 (100)	.129 (100)	.129 (100)	.199 (100)	.199 (100)	.199 (100)						
	本人初職 η_2	.213 (100)	.213 (100)	.201 (100)	.201 (100)	.196 (39)	.310 (61)	.506 (100)	1.560 (100)					
	本人現職 η_3	.186 (100)	.186 (100)	.176 (100)	.176 (100)	-.006 (1)	.438 (99)	.433* (100)	.035 (3)	1.330 (97)	1.365 (100)	.852 (100)		.852 (100)

表 4：出身變項(父親教育、母親教育、父親職業地位)對成就變項(本人教育、本人初職、本人現職)的影響效果(續)

		父親教育 ξ_1			母親教育 ξ_2			十八歲父親職業地位 ξ_3			本人教育 η_1			本人初職 η_2		
		直接 效果	間接 效果	總效果	直接 效果	間接 效果	總效果	直接 效果	間接 效果	總效果	直接 效果	間接 效果	總效果	直接 效果	間接 效果	總效果
III 年輕 — 鄉村	本人 教育 η_1	.277 (100)		.277 (100)	.039 (100)		.039 (100)	.031 (100)		.031 (100)						
	本人 初職 η_2		.454 (100)	.454 (100)		.064 (100)	.064 (100)		.261 (84)	.312 (100)	1.643 (100)		1.643 (100)			
	本人 現職 η_3		.383 (100)	.383 (100)		.054 (100)	.054 (100)		.002 (1)	.272 (100)	-.042 (-9)	1.427 (109)	1.386* (100)	.869 (100)		.869 (100)
IV 年輕 — 都市	本人 教育 η_1	.267 (100)		.267 (100)	-.007 (100)		-.007 (100)	.033 (100)		.033 (100)						
	本人 初職 η_2		.365 (100)	.365 (100)		-.010 (100)	-.010 (100)	.179 (80)	.045 (20)	.223* (100)	1.345 (100)		1.345 (100)			
	本人 現職 η_3		.358 (100)	.358 (100)		-.010 (100)	-.010 (100)	.112 (37)	.190 (63)	.302 (100)	.244 (18)	1.096 (82)	1.339* (100)	.815 (100)		.815 (100)

註：a = 未標準化數值；具 * 者表示有 running error。

差異，而且母數推估值是鄉村大於都市，因此，驗證了第一個假設：父親教育對本人教育之影響效果會因不同城鄉勞動市場而有所差異，而且鄉村勞動力市場會高於都市勞動力市場。但到了台灣教育擴張後接受教育的年輕組，父親教育對其教育的影響已經沒有城鄉差異了。

模型 C 則是基本模型 A 加入父親職業對兒子教育的影響城鄉相等的限制條件。經檢驗後只有年長組顯著，而年輕組不顯著。年長一代，父親職業對兒子教育的影響不僅顯著，而且存在城鄉差異(都市大於鄉村)，而年輕一代，父親職業對兒子教育的影響已都不顯著，自然不存在城鄉差異的現象。

模型 D 是基本模型 A 加入本人教育對本人初職影響城鄉相等的條件。從檢定結果來看，不論是年長組或年輕組，這個限制條件不能予以否定。因此，前述中已經發現各組中本人教育對本人初職皆有顯著的影響，但是這裡可以進一步說這種顯著的影響效果並沒有城鄉的差異存在。可見台灣社會中，初職取得一直是受個人教育的影響，不論是鄉村勞動力市場是這樣，都市勞動市場裡也是一樣。

父親職業對兒子初職的影響城鄉相等的限制條件之模式配適結果表示於模型 E 中。檢定結果顯示此研究假設並沒有得到資料的支持。在個別的模型中，父親職業對兒子初職的影響在四組都是顯著的，不過，這些顯著效果中並沒有城鄉差異。再次說明了兒子初職地位的取得，不論是城鄉，教育擴張之前或之後(年長或年輕組)都受到父親職業地位同等重要的影響，也突顯了初職在代間地位傳承中扮演重要的角色。

由於個別的模型中，本人教育對現職的影響皆不顯著，因此，如預期的，本人教育對本人現職的影響不會有城鄉差異(模型 F 的條件檢定)。至於本人初職對本人現職的影響效果在個別組中皆是顯著的，但檢驗結果也是沒有城鄉差異的(模型 G 的條件檢定)。顯示初職對現職的影響，在鄉村勞動力市場和在都市勞動市場一樣重要。

模型 H 和模型 I 則分別設計來驗證父親職業透過本人教育而影響現職及透過初職而影響現職的兩種間接影響效果是否具有城鄉差異存在的模型。經過模型檢驗的結果發現，父親職業對兒子現職影響的兩種可能間接途徑效果皆不具城鄉差異性。因此，教育或初職作為父親傳遞社會地位給兒子的中介功能並沒有勞動市場的差異存在。

由以上的跨群城鄉的比較結果來看，台灣社會的城鄉勞動市場之地位取得模式似乎有朝同質化發展的明顯趨勢，這與工業化理論和新結構論者所提勞動市場區隔效果並不一致。可以說台灣社會的地位取得並沒有太明顯的城鄉結構差異效果。

表 5：城鄉地位取得模型的統計與自由度

模型	L2 (α)		自由度
	年長組	年輕組	
A. 基本模型 Baseline Model	8.87 (0.353)	10.00 (0.265)	8
B. 基本模型+控制父親教育對本人 教育的影響效果城鄉相等 Equality Constraints on γ_{11}	12.83 (0.171)	10.01 (0.350)	9

表 5：城鄉地位取得模型的統計與自由度 (續)

C. 基本模型+控制父親職業對本人 教育的影響效果城鄉相等 Equality Constraints on γ_{13}	13.45 (0.143)	10.00 (0.350)	9
D. 基本模型+控制本人教育對本人 初職的影響效果城鄉相等 Equality Constraints on β_{21}	9.49 (0.394)	10.81 (0.289)	9
E. 基本模型+控制父親職業對本人 初職的影響效果城鄉相等 Equality Constraints on γ_{23}	12.40 (0.192)	10.74 (0.294)	9
F. 基本模型+控制本人教育對本人 現職的影響效果城鄉相等 Equality Constraints on β_{31}	8.88 (0.449)	10.61 (0.303)	9
G. 基本模型+控制本人初職對本人 現職的影響效果城鄉相等 Equality Constraints on β_{32}	9.17 (0.422)	10.18 (0.336)	9
H. 基本模型+控制父親職業對本人 教育以及本人教育對本人現職的 影響效果城鄉相等 Equality Constraints on γ_{13}, β_{31}	13.45 (0.199)	10.62 (0.388)	10
I. 基本模型+控制父親職業對本人 初職以及本人初職對本人現職的 影響效果城鄉相等 Equality Constraints on γ_{23}, β_{32}	12.73 (0.239)	10.93 (0.363)	10
B vs. A	3.96*	0.01	1
C vs. A	4.58*	0.00	1
D vs. A	0.62	0.81	1
E vs. A	3.53	0.74	1
F vs. A	0.01	0.61	1
G vs. A	0.30	0.18	1
H vs. A	4.58	0.62	2
I vs. A	3.86	0.93	2

* $p < 0.05$

教育擴張前後地位取得的比較分析

表 6 是對兩個不同人口年輪的地位取得模型進行跨群體比較後的結果，它可以用來說明教育擴張前後的地位取得是否存在差異現象。模型甲是對兩個不同人口年輪之地位取得模型中之母數未給予限制條件的結果。模型乙則是加入了父親職業對本人現職的影響效果沒有人口年輪差異之限制條件的結果。檢定結果並沒有支持研究假設。表示在鄉村勞動力市場，教育擴張並未改變父親職業對子代現職的影響。前面個別模型的討論中，已經發現父親職業對子代職業的影響皆不顯著，因此，可以發現如預期的，在都市勞動市場上，教育擴張前後父親職業對兒子現職的影響也不會有差異。

模型丙則是基本模型甲加上設定父親職業對兒子教育的影響效果在兩個人口年輪上相等。假設檢定的結果，呈現在鄉村地區父親職業對兒子教育的影響在教育擴張前後並無顯著差異，但在都市地區，教育擴張的結構因素，使得父親的職業對兒子教育的影響效果確實降低了，甚至消失了。

由於個別地位取得模型中已經發現各群體的本人教育對現職皆沒有直接的影響，因此，這種影響效果自然也不會有教育擴張前後的差異存在。這種發現和 Lin 及 Yauger (1975) 所主張的開發中國家在同時經歷工業化初期與教育擴張後會產生教育成就抑制的現象並不一致。

最後，模型戊用來檢驗父親職業透過對兒子教育在影響現職的效果在教育擴張前後的差異性。結果只有在都市勞動力市場得到資料的支持。在都市地區，從前父親職業影響兒子教育，再影響兒子現職的間接效果比較大，但在教育擴張後，這種間接影響效果降低了。

表 6：不同人口年輪在城鄉地位取得模型的統計與自由度

模型	L2 (α)		自由度
	鄉村	都市	
甲. 基本模型 Baseline Model	13.13 (0.107)	5.74 (0.677)	8
乙. 基本模型+控制父親職業對本人 現職的影響效果兩個人口年輪相等 Equality Constraints on γ 33	13.30 (0.149)	6.72 (0.666)	9
丙. 基本模型+控制父親職業對本人 教育的影響效果兩個人口年輪相等 Equality Constraints on γ 13	15.40 (0.08)	18.00 (0.035)	9
丁. 基本模型+控制本人教育對本人 現職的影響效果兩個人口年輪相等 Equality Constraints on β 31	13.14 (0.156)	5.94 (0.746)	9
戊. 基本模型+控制父親職業對本人教育 以及本人教育對本人現職的影響 效果兩個人口年輪相等 Equality Constraints on γ 13, β 31	15.42 (0.118)	18.21 (0.052)	10
乙 vs. 甲	0.17	0.98	1
丙 vs. 甲	2.27	12.26*	1
丁 vs. 甲	0.01	0.20	1
戊 vs. 甲	2.29	12.47*	2

* $p < 0.05$

從以上的地位取得於教育擴張前後的比較分析結果可以發現，台灣地區義務教育的推行，經由政府教育預算的支出

來降低家庭在子女教育的財力負擔，使得住在都市的年輕一代其教育成就受到家庭經濟背景所影響的情形確實有相當顯著的降低。但在鄉村地區的年輕一代之教育卻仍然繼續受家庭經濟背景的影響，並沒有因為教育普及的關係而降低了家庭經濟背景對教育成就的影響。

結論與討論

本研究依據新結構論的觀點，認為影響個人成就的因素，不能只停留在個人層次的討論，必須將個人以外的結構性因素，如勞力市場區隔或教育制度的擴張等納入考慮。於是，嘗試由不同都市及鄉村的的人口年輪之地位取得資料加以實證分析，運用共變數結構模型探討台灣社會的出身與成就之間的關係，以檢證是否存在城鄉不同勞力市場區隔的現象及其變化。

研究中所提的各個假設，經分析驗證之後的結果，綜合如表 7 所示。從驗證結果發現：在台灣社會的地位取得上，市場區隔的現象並未明顯存在。城鄉差異的情形主要是發生在父親職業與父親教育對兒子教育的影響方面，但這些對勞力市場上的經濟生產活動並未產生密切而直接的關連。因此，工業化論和新結構論者所提的地位取得之勞力市場區隔效果，並未獲得台灣經驗的支持，而驗證結果所呈現的似乎是台灣社會的城鄉勞力市場之地位取得有朝同質化發展的趨勢。可能是因為台灣地區的交通建設日益發達，地區間的人口流動頻繁，所以用行政區域做為劃分不同勞力市場的判準，會逐漸降低區辨能力。而確實的原因則有待更深入研究來加以釐清。

表 7：主要假設驗證結果

有關城鄉比較之假設	年長組	年輕組
一. 父親教育對本人教育之影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會高於都市社區。	成立	不成立
二. 父親職業地位對本人教育之影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會低於都市社區。	成立	不成立
三. 本人教育對本人初職職業地位之影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會低於都市社區。	不成立	不成立
四. 父親職業對本人初職職業地位之影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會高於都市社區。	不成立	不成立
五. 本人教育對本人現職職業地位之影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會低於都市社區。	不成立	不成立
六. 本人初職對本人現職職業地位之影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會高於都市社區。	不成立	不成立
七. 父親職業地位透過對本人教育而後產生對本人職業地位之間接影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會低於都市社區。	不成立	不成立
八. 父親職業地位透過對本人初職而後產生對本人職業地位之間接影響效果會因不同城鄉勞力市場而有差異，而鄉村社區會高於都市社區。	不成立	不成立

表 7：主要假設驗證結果（續）

有關教育擴張之假設	鄉村	都市
九. 教育擴張之後，父親職業地位對本人職業之影響效果會降低。	不成立	不成立
十. 教育擴張之後，父親職業地位對本人教育之影響效果會降低。	不成立	成立
十一. 教育擴張之後，本人教育對本人職業之影響效果會降低。	不成立	不成立
十二. 在教育擴張之後，父親職業地位透過對本人教育而後產生對本人職業地位之間接影響效果會降低。	不成立	成立

對出生並長住都市的年長一代而言，其教育成就受父親職業成就的影響比鄉村者來得大，而受父親教育的影響則較小。另外，在個人初職地位上，則不分城鄉皆以教育的影響為最大，即使到年輕一代依然如此，這個發現符合蔡淑鈴(1988)的研究結果，顯示出教育在取得第一個正式工作有顯著的影響力。這似乎也為台灣社會升學主義高張的現象做了一個很好的註腳，因為，取得教育文憑與否會密切關連到日後進入社會求職謀生的大計。除了教育影響初職地位的取得外，父親職業地位對初職的影響在都市與鄉村一樣都很重要，顯示在台灣社會裡，藉由父親職業人際網絡關係的運作，可能一直對個人謀職有重要影響。至於個人現在的職業地位，主要的影響來自初職，都市雖然提供較多樣性的工作選擇機會，但個人在職位聲望的改變上，城鄉並沒有顯著差異。

教育擴張對鄉村的地位取得模式中的重要效果並沒有造成顯著的改變；但在都市地區，教育擴張後的確降低了家庭經濟對個人教育的直接影響，及透過教育對職業的間接影響，但家庭背景對個人職業的影響並未隨教育擴張而減弱。教育資源分配的城鄉差異，可能使得都市裡年輕一代之教育均等受到相當程度的改善，但在鄉村年輕一代的教育均等則沒有明顯的改善。可以說，都市地區的民眾受惠於教育普及政策的程度大於鄉村。目前教育不均等的現象仍然存在鄉村。

地位取得研究主要是在探討影響個人職業成就的相關因素，本研究加入城鄉勞力市場及教育擴張等結構性因素的考慮，增加對台灣社會地位取得的認識和理解。然而，本研究所援用的次級資料並非針對本研究目的所作的調查，所以在變項的使用上，相當受限於原始資料所能提供的內容。於是，只能建構類似當初 Blau 與 Duncan (1967) 所發展最基本的地位取得模式。同時，由於採用新結構論者的觀點，在城鄉勞力市場區隔的判準上，本研究以樣本所屬鄉(鎮)行政區域來劃分都市或鄉村勞力市場，對於快速都市化發展的台灣社會而言，可能不是一種最有效的區辨方式。一般在討論勞力市場時，大多著重以職業與經濟組織為分析主體，相較之下，本研究城鄉二分的作法，可說是相當粗略。如果樣本數夠大的話，則可考慮更精緻的分類，期望能更有效地驗證相關的假設命題。

同樣的，教育擴張對地位取得效果的影響，分以一九六八年以前和以後兩組人口年輪的處理，也受到樣本數不足的影響，而無法分出更細的人口年輪。這個方向的問題，則尚待大規模的社會流動研究資料的收集。

附表 1：分組測量模型母數推定值

I. 年長—鄉村組	U	λ	t	δ	ε
$\xi 1$ 父親教育					
x1 父親教育年數	1.000			0.86a	
$\xi 2$ 母親教育					
x2 母親教育年數	1.000			0.52b	
$\xi 3$ 十八歲時父親職業地位					
x3 十八歲時父親職業聲望	1.000			8.27c	
$\eta 1$ 本人教育					
y1 本人教育年數	1.000				1.49d
$\eta 2$ 本人初職職業地位					
y2 本人初職職業聲望	1.000				14.86e
$\eta 3$ 本人現職職業地位					
y3 本人現職職業聲望	1.000				15.62f
II. 年長—都市組	U	λ	t	δ	ε
$\xi 1$ 父親教育					
x1 父親教育年數	1.000			1.78a	
$\xi 2$ 母親教育					
x2 母親教育年數	1.000			1.21b	
$\xi 3$ 十八歲時父親職業地位					
x3 十八歲時父親職業聲望	1.000			17.46c	
$\eta 1$ 本人教育					
y1 本人教育年數	1.000				1.91d
$\eta 2$ 本人初職職業地位					
y2 本人初職職業聲望	1.000				15.27e
$\eta 3$ 本人現職職業地位					
y3 本人現職職業聲望	1.000				16.97f
III. 年輕—鄉村組	U	λ	t	δ	ε
$\xi 1$ 父親教育					
x1 父親教育年數	1.000			1.07a	
$\xi 2$ 母親教育					
x2 母親教育年數	1.000			0.76b	

附表 1：分組測量模型母數推定值 (續)

$\xi 3$ 十八歲時父親職業地位					
x3 十八歲時父親職業聲望	1.000			11.12c	
$\eta 1$ 本人教育					
y1 本人教育年數	1.000				0.85d
$\eta 2$ 本人初職職業地位					
y2 本人初職職業聲望	1.000				12.54e
$\eta 3$ 本人現職職業地位					
y3 本人現職職業聲望	1.000				13.90f
IV. 年輕—都市組	U	λ	t	δ	ε
$\xi 1$ 父親教育					
x1 父親教育年數	1.000			1.42a	
$\xi 2$ 母親教育					
x2 母親教育年數	1.000			1.23b	
$\xi 3$ 十八歲時父親職業地位					
x3 十八歲時父親職業聲望	1.000			16.47c	
$\eta 1$ 本人教育					
y1 本人教育年數	1.000				0.73d
$\eta 2$ 本人初職職業地位					
y2 本人初職職業聲望	1.000				10.80e
$\eta 3$ 本人現職職業地位					
y3 本人現職職業聲望	1.000				13.08f

註：U = 表未標準化的值

a = 設定母數，測量誤差設定為：7%

b = 設定母數，測量誤差設定為：7%

c = 設定母數，測量誤差設定為：15%

d = 設定母數，測量誤差設定為：11%

e = 設定母數，測量誤差設定為：16%

f = 設定母數，測量誤差設定為：16%

附表 2：各組結構方程式模型母數推定值

I. 年長—鄉村組 (n=342)					
	$\xi 1$	$\xi 2$	$\xi 3$	$\eta 1$	$\eta 2$
$\xi 1$ 父親教育					
$\xi 2$ 母親教育					
$\xi 3$ 十八歲父親職業地位					
$\eta 1$ 本人教育	a0.377*	0.167	0.092*		
$\eta 2$ 本人初職職業地位			0.401*	1.365*	
$\eta 3$ 本人現職職業地位			-0.038	-0.006	0.958*
df = 4					
$\chi^2 = 4.79$					
$\chi^2/df = 1.20$					
Goodness of Fit Index = 0.995					
II. 年長—都市組 (n=177)					
	$\xi 1$	$\xi 2$	$\xi 3$	$\eta 1$	$\eta 2$
$\xi 1$ 父親教育					
$\xi 2$ 母親教育					
$\xi 3$ 十八歲父親職業地位					
$\eta 1$ 本人教育	a0.137	0.129	0.199*		
$\eta 2$ 本人初職職業地位			0.196*	1.560*	
$\eta 3$ 本人現職職業地位			-0.006	0.035	0.852*
df = 4					
$\chi^2 = 4.08$					
$\chi^2/df = 1.02$					
Goodness of Fit Index = 0.992					
III. 年輕—鄉村組 (n=234)					
	$\xi 1$	$\xi 2$	$\xi 3$	$\eta 1$	$\eta 2$
$\xi 1$ 父親教育					
$\xi 2$ 母親教育					
$\xi 3$ 十八歲父親職業地位					
$\eta 1$ 本人教育	a0.277*	0.039	0.031		
$\eta 2$ 本人初職職業地位			0.261*	1.643*	

附表 2：各組結構方程式模型母數推定值 (續)

η^3 本人現職職業地位	0.002	-0.042	0.869*
df = 4			
$\chi^2 = 8.33$			
$\chi^2/\text{df} = 2.08$			
Goodness of Fit Index = 0.988			

IV. 年輕—都市組 (n=182)	$\xi 1$	$\xi 2$	$\xi 3$	$\eta 1$	$\eta 2$
$\xi 1$ 父親教育					
$\xi 2$ 母親教育					
$\xi 3$ 十八歲父親職業地位					
$\eta 1$ 本人教育	a0.267*	-0.007	0.033		
$\eta 2$ 本人初職職業地位			0.179*	1.345*	
$\eta 3$ 本人現職職業地位			0.112	0.244	0.815*
df = 4					
$\chi^2 = 1.66$					
$\chi^2/\text{df} = 0.415$					
Goodness of Fit Index = 0.997					

* $p < 0.05$

註：a = 未標準化的推定值。

參考書目

王德睦、陳宇嘉、張維安，“教育結構變遷與教育機會均等”，載瞿海源、章英華(編)，《台灣社會與文化變遷》，上冊，頁353-377。(台北：中央研究院民族學研究所，1986)。

林文達，“教育機會公平性之研究”，《國立政治大學學報》，1983年，第48期，頁87-115。

- 林義男，“我國國中學智力分配與學業成就”，《國立師範大學教育研究所集刊》，1973年，第15期，頁1-28。
- 章英華，“都市化與機會結構及人際關係態度”，載楊國樞、瞿海源（編），《變遷中的台灣社會》，頁159-194。（台北：中央研究院民族學研究所，1988）。
- 許嘉猷，《社會階層化與社會流動》。（台北：三民書局，1986）。
- 許嘉猷，“台灣的階級流動及其與美國的一些比較”，《中國社會學刊》，1990年，第14期，頁1-30。
- 廖正宏，“台灣農業人力資源之變遷”，載瞿海源、章英華（編），《台灣社會與文化變遷》，上冊，頁179-208。（台北：中央研究院民族學研究所，1986）。
- 蔡宏進，《鄉村社會學》。（台北：三民書局，1989）。
- 蔡淑鈴，“職業地位結構——台灣地區的變遷研究”，載瞿海源、章英華（編），《台灣社會與文化變遷》，上冊，頁299-351。（台北：中央研究院民族學研究所，1986）。
- 蔡淑鈴，“社會地位取得：山地、閩客、及外省之比較”，載楊國樞、瞿海源（編），《變遷中的台灣社會》，頁1-44。（台北：中央研究院民族學研究所，1988）。
- 蔡淑鈴、廖正宏、黃大洲，“從社會階層化的觀點論農民階層”，《中國社會學刊》，1986年，第10期，頁89-113。
- 蔡淑鈴、瞿海源，“主客觀職業量表之初步建構”，載伊慶春、朱瑞玲（編），《台灣社會現象的分析》，頁477-516。（台北：中央研究院三民主義研究所，1989）。
- 蔡淑鈴、瞿海源，“台灣教育階層化的變遷”，《國科會研究彙刊：人文社會科學》，1992年，第二卷，第1期，頁98-118。
- 謝雨生，“台灣勞動力人口組成變遷對勞力未適當運用的影響”，《人口學刊》，1990年，第13期，頁59-82。

- 謝雨生、余淑娟，“台灣的社會階級結構及其流動”，《中國社會學刊》，1990年，第14期，頁31-63。
- 簡茂發，“高級中學學生家庭社經背景、教師期望與學業成就之關係”。（台北：國立師範大學教育研究所，1984）。
- 瞿海源，“勞力市場與出身對成就之影響”，《中央研究院民族學研究所集刊》，1983年，第53期，頁133-153。
- Becks, E.M., P.M. Horan and C.M. Tolbert II, "Stratification in a Dual Economy: A Sectoral Model of Earnings Determination," *American Sociological Review*, Vol. 43, 1978, pp. 704-720.
- Bielby, W.T., R.M. Hauser and D.L. Featherman, "Response Errors of Black and Nonblack Males in Models of Intergenerational Transmission of Socio-economic Status," *American Journal of Sociology*, Vol. 82, 1977, pp. 1242-1288.
- Blau, P.M. and O.D. Duncan, *The American Occupational Structure*. (New York: Wiley, 1967).
- Boudon, R., *Educational Opportunity and Social Inequality: Changing Prospects in Western Society*. (New York: Wiley, 1974).
- Bowles, S. and H. Gintis, *Schooling in Capitalist America*. (New York: Basic Books, 1976).
- Burawoy, M., "Social Structure, Homogenization and the Process of Status Attainment in the United States and Great Britain," *American Journal of Sociology*, Vol. 82, 1977, pp. 1031-1042.
- Carroll, G.R. and K.U. Mayer, "Job-shift Patterns in the Federal Republic of Germany: The Effect of Social Class, Industrial Sector, and Organizational Size," *American Sociological Review*, Vol. 51, 1986, pp. 323-341.

- Coser, L.A., "Presidential Address: Two Methods in Search of A Substance," *American Sociological Review*, Vol. 40, 1975, pp. 691-700.
- De Graaf, P.M., "The Impact of Financial and Cultural Resources on Educational Attainment in Netherlands," *Sociology of Education*, Vol. 59, 1986, pp. 237-246.
- De Graaf, P.M. and J.J. Huinink, "Trends in Measured and Unmeasured Effects of Family Background on Educational Attainment and Occupational Status in the Federal Republic of Germany," *Social Science Research*, Vol. 21, 1992, pp. 84-112.
- Duncan, O.D., D.L. Featherman and B. Duncan, *Socioeconomic Background and Achievement*. (New York: Seminar Press, 1972).
- Featherman, D.L. and R.M. Hauser, *Opportunity and Change*. (New York: Academic Press, 1978).
- Feldman, A.S. and W.E. Moore, "Industrialization and Industrialism: Convergence and Differentiation," in *Transaction of the Fifth World Congress of Sociology*. (Washington, D.C.: International Sociological Association, 1962).
- Grusky, D.B., "Industrialization and the Status Attainment Process: The Thesis of Industrialism Reconsidered," *American Sociological Review*, Vol. 48, 1983, pp. 494-506.
- Hauser, R.M. and P.A. Mossel, "Fraternal Resemblance in Educational Attainment and Occupational Status," *American Journal of Sociology*, Vol. 91, 1985, pp. 650-673.
- Hauser, R.M. and R.S.K. Wong, "Sibling Resemblance and Intersibling Effects in Educational Attainment," *Sociology of Education*, Vol. 62, 1989, pp. 149-171.
- Hauser, R.M. and W.H. Sewell, "Family Effects in Simple Models of Education, Occupational Status, and Earnings: Findings from the Wisconsin and Kalamazoo Studies," *Journal of Labor Economics*, Vol. 4, 1986, pp. s83-s115.
- Hauser, R.M., S.L. Tsai and W.H. Sewell, "A Model of Social Stratification with Response Error in Social and Psychological Variables," *Sociology of Education*, Vol. 56, 1983, pp. 20-46.
- Jencks, C.S., S.B. Marhcorcoran, J. Crouse, D. Eaglesfied, G. Ackson, K. McClelland, P. Hueser, M. Olneck, Joseph Schwartz and S. Ward, *Who gets Ahead?* (New York: Basic Books, 1979).
- Jencks, C.S., M. Smith, H. Acland, M.J. Bane, D. Cohen, H. Gintis, B. Heynes and S. Micheson, *Inequality*. (New York: Harper & Row, 1972).
- Lin, Nan and D. Yaeger, "The Process of Occupational Status Achievement: A Preliminary Cross-national Comparison," *American Journal of Sociology*, Vol. 81, 1975, pp. 543-562.
- Parsons, T., "The School Class as a Social System: Some of Its Functions in American Society," *Harvard Educational Review*, Vol. 29, 1959, pp. 297-318.
- Piore, M.J., "Notes for a Theory of Labor Market Stratification," in R.C. Edwards, M. Reich and D.M. Gordon (eds.), *Labor Market Segmentation*, pp. 125-150. (Lexington, Mass.: Heath, 1975).
- Sewell, W.H. and R.M. Hauser, *Education, Occupation, and Earning: Achievement in the Early Career*. (New York: Academic Press, 1975).
- Treiman, D.J., "Industrialization and Social Stratification," in E.O. Laumann (ed.), *Social Stratification: Research and Theory*

for the 1970's, pp. 207-234. (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1970).

Treiman, D.J. and K. Terrell, "The Role of Education in Status Attainment: A Comparison of the United States and Great Britain," *American Journal of Sociology*, Vol. 81, 1975, pp. 563-583.

Wright, E.O. and L. Perrone, "Marxist Class Categories and Income Inequality," *American Sociological Review*, Vol. 42, 1977, pp. 32-55.

編者、作者簡介

王家英	香港中文大學香港亞太研究所研究統籌員
王漢生	北京大學社會學系講師
尹寶珊	香港中文大學香港亞太研究所研究統籌員
李江濤	廣州市社會科學院副院長
李明堃	香港理工學院應用社會科學系助理系主任
孫立平	北京大學社會學系副教授
時憲民	深圳行政學院社會發展研究所副教授
張茂桂	台灣中央研究院民族學研究所研究員
張景旭	台灣大學社會學研究所博士研究生
郭 凡	廣州市社會科學院社會學研究所副所長
陳偉群	香港總商會服務業助理總裁
程為敏	北京大學社會學系副教授
黃紹倫	香港大學社會學系講座教授
愛新覺羅·高平	中共中央黨校社會學教授
劉兆佳	香港中文大學社會學系講座教授暨系主任、香港亞太研究所副所長
蔡國萱	香港中文大學社會學系碩士研究生
蕭新煌	台灣中央研究院民族學研究所研究員、台灣大學社會學系教授
謝雨生	台灣大學農業推廣學系教授