

米切尔·哈特曼 著

Eliten und Macht in Europa

精英 与 权力

中国社会科学出版社

米切尔·哈特曼 著

精英与权力

... bis zum Amtsantritt
aus der normalen Bevölkerung.
eil. Es dominierten nun die Kinder aus der
r Middle Class, den oberen vier Prozent der Bevölkerung.
nlagt sich eindeutig in der Politik nieder. Die meisten
en auf steuerlichem oder sozialpolitischem Gebiete.
rften die soziale Kluft zwischen Arm und Reich. Nach
sbruch der Krise waren es genau diese Personen, die dafür
dass bis heute keine wirklich durchgreifenden Maßnahmen
offen und die Hauptverantwortlichen zur Rechenschaft
wurden. In den USA wurden die wichtigsten Entscheidungen
ersten zwei Jahren nach dem Ausbruch der Finanzkrise
slich von einem Finanzminister getroffen oder zumindest
influsst, der vor seinem Wechsel in die Regierung
r weltgrößten Investmentbank Goldman Sachs arbeitete.
in besonders spektakulären Fällen ab

中国社会科学出版社

图书在版编目(CIP)数据

精英与权力/[德]哈特曼著;霍艳芳译. —北京:中国社会科学出版社, 2011. 6

ISBN 978-7-5004-9652-6

I. ①精… II. ①米…②霍… III. ①名人—研究—欧洲
IV. ①K835

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第050504号

Eliten und Macht in Europa by Michael Hartmann
Copyright © 2007 Campus Verlag GmbH, Frankfurt/Main
All Rights Reserved

图字 01-2011-0310 号

出版人 赵剑英
责任编辑 姜阿平
责任校对 周昊
责任印制 王炳图 王超

出版社 中国社会科学出版社
社址 北京鼓楼西大街甲158号(邮编100720)
网址 <http://www.csspw.com.cn>
中文域名:中国社科网 010-64070619
发行部 010-84083685
门市部 010-84029450
经销 新华书店及其他书店

印刷 北京君升印刷有限公司
装订 廊坊市广阳区广增装订厂
版次 2011年6月第1版
印次 2011年6月第1次印刷

开本 710×1000 1/16
印张 14.25
插页 2
字数 249千字
定价 35.00元

凡购买中国社会科学出版社图书,如有质量问题请与本社联系调换
电话:010-64009791
版权所有 侵权必究

前 言

全球金融危机非常清楚地表明，分析精英阶层的组成和他们的权力之间的关系是多么地重要。精英阶层不仅应该承担危机爆发的主要责任，而且迄今没有足够的举措来抵御危机，他们也要对此负责。

就第一个观点而言，概述中已经提到并分析了本书的主要观点，而本书写于危机之前。这里主要涉及两个问题。世界最主要发达国家，如美国、英国，其精英层在过去30年间大力推进金融领域的管理解控，此外，他们还通过他们的税收政策，使得富人得以攫取国民收入和国民财产中越来越大比例的部分。美国的收入分配非常清楚地证明了这一点。从1980年年底罗纳德·里根总统执政初期至2006年，收入较低的后90%国民所占总体收入的比例从2/3下降到50%强，而最高收入的1%的国民得到的收入从10%提高到近23%，最高收入的1%富人所占有的财富比例甚至从区区3%攀升到近12%，是原来收入比例的4倍。因为这些富人的收入中的大部分不会用于消费品以及日用品，而是会投入到金融领域，所以他们对于新型投机性金融产品的大规模需求起着决定性作用。美国在30年间保持了基本平衡的收入比例之后出现了上述变化，与此同时，政治精英领袖的社会构成方面也出现了深刻变化。在里根上台初期，美国政府中最重要的成员中，近2/3来自普通民众。此后，这一比例下降了一半。民众中最富有的4%，即上层或者中上层阶级的孩子成为主要力量。政界情况清楚地证明了这一点。税收政策或者社会政策领域的大多数措施加剧了两极分化。危机爆发后，正是这一批人，至今没有采用真正有效的措施，而是把主要责任归因到汇报制度。金融危机爆发后两年中，美国的重要决定基本都由财政部长做出，或者至少受其影响，而他在进入布什政府之前，是世界最大的投资银行高盛公司的总裁。这真是令人惊讶，但确是一个典型性的实例。在世界各地，那些迅速组成的专家委员会、监控委员会几乎

都由金融精英把持。他们的所作所为主要代表了其经济领域和执政阶层或精英集团的利益。

目前在爱尔兰可以特别清楚地观察到，那里的政界、金融界和建筑业的精英摧毁了整个国家，就是为了在短期内攫取尽可能多的利润。当银行面临破产时，政府为其提供担保。仅此一项，据估算就付出了整个国家及其纳税至少 500 亿欧元的代价。短短 3 年内，国债相应地从 500 亿欧元增至 1500 亿欧元，是原有国债的 3 倍。政府的反应是采用极端的紧缩方案，首先伤害到的是广大民众。精英攫取了利润，损失则由民众承担。

大多数其他工业化国家基本上也是这种模式。为了应对危机，国家和中央银行为银行提供的救助金额约有 4 万亿美元，其中 3/4 是以担保的形式提供的，为景气恢复计划准备的资金也超过了 2 万亿美元。有了这笔钱，金融机构得救了，富人们存在那里的钱也得救了。但是，广大民众却要为此付账。几乎在世界各地，救助计划导致公共债务大幅提高，为此，社会福利和社会服务相应削减。

精英层的构成与削减公共服务之间同样存在明显的关联，在英国表现得尤其明显，那里的紧缩措施格外严厉。2010 年年底，卡梅伦首相领导的英国新政府决定，至 2014 年，削减公共支出的 1/5，其中包括，削减公共服务领域中的 50 万个职位，以及大幅削减公共福利基金。另外，增值税从 17.5% 提高到 20%，首先会给普通民众增加负担，所有这些措施都是内阁决定颁布的，其中最重要的成员都来自于外人难以进入的小集团，近半个世纪以来都少有变化。卡梅伦首相的父亲是一个富有的证券交易商，母亲是男爵公主，他在伊顿公学上学，然后就读于牛津大学。副首相科莱格的父亲是银行家，同样在外人难以进入的威斯敏斯特中学上学，随后进入剑桥大学。最后，财政大臣奥斯本来自于古老的盎格鲁—爱尔兰贵族家庭，其父是男爵，在圣保罗中学上学，与伊顿公学、威斯敏斯特中学一样，同属克拉伦登九校，即英国最古老、最有名的 9 座私立学校，之后和卡梅伦一样就读牛津大学。

正如本书的结语所指出的，一个国家的精英阶层的社会来源越封闭、越匀质，其社会收入差距就越大，尽管两者间没有必然的关联。国家的传统和潜在反对力量的大小在这方面也有重要的作用，但在精英层结构和收入分配之间没有明确的关联。精英阶层社会联系程度高、匀质性强，一般会造成两极分化的加剧。这种现象不仅在欧洲，也可以在世界各地观察

到。因此，世界上的超级富豪不仅迅速地从金融危机损失中恢复过来，而且甚至在人数上有了明显的增加，这个现象更值得忧虑。福布斯杂志上最新名单说明，这个现象不容忽视。2011年，世界上有1210名十亿美元资产以上的富豪，比前一年增加了200多人。在新兴国家，富豪数字明显增加，俄罗斯的富豪从62名增加到101名，中国从69名增加到115名。所有富豪总资产达45000亿美元，远远超过德国的国内生产总值，基本等同于中国的国内生产总值。由此而生的权力是什么样的，读者可以很容易地描画出来。仔细分析这些精英，并为他们在政治上划定行为边界，是更重要的事情。这一点正好契合快速发展中的中国，因为其社会差距正在大幅增加。

目 录

前言	(1)
第一章 概述	(1)
第一节 欧洲的贫富差距	(2)
第二节 精英与权力	(5)
第三节 研究领域与研究方法	(12)
第二章 1945 年以后的精英重组	(18)
第一节 法国和英国——第二次世界大战的战胜国	(19)
一 公学和牛津、剑桥大学毕业生权力的延续	(20)
二 大学校、大团体以及精英流动性	(25)
第二节 德国和意大利——第二次世界大战的 战败国	(29)
一 德国政治、商业、行政、司法部门精英结构的恢复	(30)
二 意大利精英的变革与恢复	(36)
第三章 20 世纪 60 年代直到今天——西欧精英的 延续和变化	(41)
第一节 教育和精英教育机构的扩展	(42)
一 普通大学的转变	(42)
二 法国的名牌大学	(46)
三 英国的名牌教育机构	(50)
四 德国精英倡议计划	(55)
第二节 精英管理团队——法国和西班牙	(59)
一 法国精英高度的同质性和流动性	(59)
二 西班牙的行政机构精英团体和精英人才	(76)

第三节 英国和瑞士——精英教育机构多但精英流动性差	(80)
一 伊顿公学和牛津、剑桥大学——神话开始衰落	(81)
二 瑞士精英和名牌大学	(93)
第四节 缺乏精英教育机构的精英——德国、意大利、奥地利、比荷卢经济联盟国家	(95)
一 政治部门	(96)
二 行政、司法部门	(106)
三 商业部门	(110)
四 跨部门精英轻度流动性	(116)
第四章 斯堪的纳维亚模式——开放社会、开放式教育体系与开放式精英?	(121)
第一节 丹麦、芬兰、挪威和瑞典关于精英社会招聘	(121)
第二节 斯堪的纳维亚精英的流动性	(132)
第五章 东欧的新型精英	(137)
第一节 连续性或更替性——新型与传统精英	(137)
第二节 新型精英的社会出身	(141)
第三节 “构建设有资本家的资本主义社会”	(146)
第六章 欧化的精英?	(151)
第一节 欧盟委员会	(151)
第二节 欧洲商务精英?	(158)
第七章 精英、权力和社会权力平衡	(166)
第一节 精英形成与同质性	(166)
第二节 精英结构与社会不平等	(175)
第三节 精英权力和社会权力平衡	(184)
参考文献	(190)
译名对照表	(204)

第一章

概 述

大家都知道战争已经结束。
善良的人们已经离我们远去。
而斗争却总是伴随着的：
穷人更穷，富人更富。
这就是趋势所在。
大家都心知肚明。

(李奥纳德·科恩)

“欧洲仍然是一个由精英者所掌控的工程”，这是德国的《法兰克福汇报》(Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)) 在2006年11月的一篇关于德国公民对欧盟态度的文章的标题。本标题所表达的是从2005年5月底至6月初的几天中，也就是在法国和荷兰的公投结果证明了宪法支持者落败了，使得宪法的批准暂时变为不可能的数日后，评论家对欧盟的很典型的评论。这两个国家拒绝宪法草案通过的行为恰好证明了人们对于欧洲目前的发展抱持着一种怀疑态度，当然这也包括对于权力的怀疑；而这种权力早已经深植于大多数的人民心中，它不仅已经推动了欧洲过去几十年的发展，而且目前仍继续影响着欧洲的发展趋势。确切地说，这种权力的发展从欧洲经济联盟(European Economic Union)——也就是欧盟(European Union)的前身——成立之后，已历经了半个世纪之久。

绝大多数的工人都拒绝接受宪法草案。在法国与荷兰，他们投否决票的比例分别为79%和78%，将近占到4/5。处于较低职位的白领工作者，他们的情况与工人相似，大多投了否决票。同时也有超过一半的中阶白领也对该草案投了反对票。与此相反，一些受过良好教育或是收入丰厚的部

分人群大多投了赞成票，这部分群体包括自由学者、其他的自雇人士以及更高级别的白领和公职人员（Beckmann/Deppe/Heinrich 2006: 307ff）。当时，身为荷兰反对派领袖顾问同时也是宪法支持者的博伟达·博斯（Wouter Bos），言简意赅地概括了这一现象：“这是对整个荷兰精英阶层的巨大冲击”。毕竟，几乎所有的政界、商界、行政和司法代表们，甚至是媒体（顺便说一下，就像在法国一样）都强力地主张要批准宪法的通过。然而，大多数的民众并没有采取跟风的态度。另外，在其他欧盟国家中所做的调查也大体表明了这一趋势，这些国家中的中下层人群，大多持怀疑态度或直接投了否决票，但是，中上层阶级以及大多数精英人群仍以压倒性的优势投了赞成票。

第一节 欧洲的贫富差距

这种差异反映了西欧国家中不同区域的人民之间的不同物质生活条件以及生活条件上日益增长的差距，特别是在贫富之间的差距。从收入、分配、失业率以及贫困风险现状的研究结果就可以清楚地看出这种差异。自2005年以来，25个欧盟国家的实际收入（当时保加利亚和罗马尼亚未加入）上升了0.9%，但在12个欧元区国家，这种上升趋势仅为0.3%。但是以上数据在很大程度上歪曲了事实，因为收入分配变得越来越不公平。如今，占人口前1/5的富裕人群收入（即使将所有来自政府的及其他形式的收入计算进去，例如将失业救济金或社会福利都考虑在内）是占其人群后五分之一的底层贫困人群收入的近5倍。而在2001年，这种差距仅为4.4倍。^①因此，关于收入增长的统计数据结果仅限于占人口前1/5的富裕人群，而对绝大多数人而言，充其量是一种停滞，甚至或多或少呈现出明显减少的趋势。在失业人数方面变化较小，2000年至2006年欧元区失业率仅略微从8.2%下降到7.8%。鉴于以上数据，目前有7200万欧盟公民过着贫困的生活，所以贫困人数相较于一年前而言多了400万人，也就不足为奇了。根据最近的一次调查，从2004年起，在欧盟有16%的人们被认为是穷

^① 所有数字是指所谓的收入净额，即把每个家庭人数和社会转移支付款（失业救济金等）计入在内之后的收入。

人（就和德国的情形一样）。^① 另有 3600 万欧盟公民受到贫困威胁（European Commission 2004: 67—76; European Commission 2005: 180—2; Guio 2005: 2—3; Jørgensen/Schulz zur Wiesch 2006: 10—8; Liddle/Lerais 2006: 27—31, 55; Statistisches Bundesamt 2006: 23—5 and Eurostat figures）。即使从积极的经济发展角度来看，这种趋势仍然如此。因此，以英国和西班牙为例，在过去的几年，尽管显示了正面的经济指标，但是社会分裂的程度却一直在增加。因此，在德国也是如此，没有任何理由可以让人预期当前经济发展的总体趋势将会有所改变。

自 1998 年以来，德意志联邦共和国穷人比例已从略多于 12% 上升到 17% 之多。如今，这种快速增长趋势在非技术（unskilled）与半熟练技术（semi-skilled）工人中尤为明显，他们之中超过 1/5 的人被认为是穷人。同时也包括技术工人（skilled workers），穷人比例约占 14%，相比 90 年代中期几乎翻了一倍。如果将有孩子的单身人士考虑在内，德国甚至可以排在欧洲首位。背景资料表明：1998 年至 2003 年，德意志联邦公民，在名义上，净资产增加了 17%，共 5 万亿欧元，然而，这一资产分布极为不平等。最富有的 10% 高收入人群拥有 46.8% 的资产总额，几乎占了一半的比例。在 1998 年的时候，他们拥有的总资产比例为 44.4%，这几年来，他们所占份额又大大增加了。同样，最贫穷的 10% 低收入人群拥有资产总额也呈现出创纪录增长的趋势，但这实质上却是相反，因为在这 5 年期间，他们的债务增加了 3 倍，而且他们没有任何资产净值，真正的债务贫户已经存在。^② 整个占总人口 50% 的低收入人群拥有不超过 3.8% 的总资产，在这 5 年之中，他们的总资产比例又减少了近 10%。至于收入，如果以较低程度而言，呈现出同样的趋势：1995 年至 2003 年，前 10% 的高收入人群其总收入比例增长幅度已经超过 1/10，从 29.7% 上升至 33.3%；前 1% 的最高收入人群增长幅度甚至超过 20%，所占比例从 9% 上升至 10.9%（Groh-Samberg 2007: 177—82; Hauser 2005: 15—21; Liddle/Lerais 2006: 28—9, 55; SPD-Bundestagfraktion 2007: 105）。

由欧盟委员会撰写并于 2007 年 2 月提交公众的有关欧洲社会状况报

① 正式术语（一定程度上）是“贫困风险”，因为，贫困是一个“相对而言难以界定的概念，这在某种程度上受到限制，并且需要同时考虑各种变量”（Statistisches Bundesamt 2006: 23）。然而，60% 的中等收入国家使用的是相同定义，另外，也已经被科学界和媒体所认可。

② 关于新的债务信贷构成证明了这一点，令人印象深刻。例如，在不来梅 1/5 的家庭均背负债务，在奥芬巴赫和弗伦斯堡其比例为 1/6。

告中，明确地指出这样一个事实：在过去二十年里，整个欧洲的贫富差距呈现出显著增长的趋势（Liddle/Lerais 2006：30）。从大银行里的投资银行家们每年的奖金以及欧洲 50 个最重要的组织中的管理人员的工资便更加印证了这一趋势（收集到的股票价格为 Stoxx 50 指数）。在 2007 年年年初，伦敦金融城 33.5 万位投资银行家们的总收入超过 130 亿欧元，相比 2006 年增加了 19%。最高收入的前 3000 人中每人实得工资超过 150 万欧元（Süddeutsche Zeitung, 9/2/2007）。2005 年，包括股票期权，企业管理人员收入平均近 130 万欧元，与 2004 年相比，增长比例高达 16.3%。工资最高的是欧莱雅集团（L'Oreal）董事长林德赛·欧文-琼斯（Lindsay Owen-Jones），其工资收入超过 2000 万欧元。增幅最大的是意大利埃尼集团（ENI group）董事长，增长幅度超过 200%（Manager Magazine 7/2006）。德国股市 DAX30 指数企业的董事会成员，平均每年薪金为 170 万欧元。德国以及荷兰的高层管理人员年收入则高达 300 万欧元，为欧洲之最。其次是英国高层管理人员，收入达 140 万欧元。2006 年，DAX 指数企业董事会成员人数增加了 17%。对于百万富翁和千万富翁而言，在 2003 年至 2005 年间，人均资产至少在 100 万美元之上的欧洲居民，即所谓的高净值人士数量从 250 万增加到了 280 万。2005 年，他们总共拥有 9.4 万亿美元资产，在短短两年里，增长了近 14 个百分点（Capgemini/Merill Lynch 2006：5，11）。过去一年中，美国对冲基金经理的年收入高达 20 亿美元，超出了以往极限。乔治·索罗斯（George Soros）的儿子年收入 3 亿美元，仅仅排到第 20 位。事实上，不仅资产亿万富翁，而且收入上的亿万富翁同时开辟了一个全新的财富维度。

关于贫困和财富的分布，在欧洲存在巨大的差别。因此，大约 20% 的贫困人群存在于对世界影响力较大的国家，如英国、葡萄牙或西班牙，比例是较小影响力国家的 2 倍，如捷克共和国、斯洛文尼亚和斯堪的纳维亚的国家（如丹麦、芬兰、挪威和瑞典）。^① 作为直接对比，在财富分布上也是如此。在葡萄牙，前 1/5 最高收入人群的收入标准已超过后 1/5 最低收入人群的 7 倍，英国和西班牙也是在 5 倍以上。斯堪的纳维亚和捷克

^① 如果就单一的群体而言，差异更为显著。例如，2003 年，在德国、英国和爱尔兰拥有 44% 至 54% 带着年幼儿童的单身人士，是丹麦、芬兰、卢森堡、瑞典和匈牙利人数（15%—19%）的 3 倍（Liddle/Lerais 2006：55）。

共和国分别为 3.3 倍和 3.6 倍 (Eurostat; Jørgensen/Schulz zur Wiesch 2006: 12—3; Statistisches Bundesamt 2006: 24)。^① 在欧洲亿万富翁的数量方面也可看到类似的差异, 仅仅在过去十年中, 其亿万富翁数量大概翻了 3 倍。对此, 最显著的一个方面表现在: 来自 25 个欧盟国家以及挪威或瑞士^②的 136 位亿万富翁中, 有 50 位来自德国, 超过 1/3 的比例。因此, 德国拥有更多的亿万富翁, 超过了其他四个欧洲大国的总和, 这四个大国的亿万富翁人数分别是, 法国 10 人, 英国 18 人, 意大利 13 人, 西班牙 7 人。如果只考虑到收入排在前半部分的富豪, 也就是那些要求收入至少在 28 亿美元之上, 并且是世界上最富有的 250 人之一的富翁们, 德国占 28 人, 与其他四国的 21 人相比, 优势变得更为显著。这样一来, 原来的某些论断, 比如德国的收入分配相当均衡, 此良好的形象在国际上受到了严重摧毁。^③

第二节 精英与权力

鉴于欧洲的贫富差距越来越大的趋势, 这就出现了一个问题, 即谁才能够对目前的这种发展趋势起着显著的影响, 甚至是控制日益扩大的贫富差距。至于贫富关系, 欧洲各国之间则存在相当大的差异, 即使受现行条件所限 (最重要的是经济上的), 所有这些国家的精英们仅能够通过自己的决定, 部分控制各自国家的收入和资产分配以及亿万富翁数量的不同地理区域分布, 然而他们仍然能够通过使用某种方式以获得相当大的执行余地。

对此, 比较典型的是对于精英们在私人股权、对冲基金或者税收政策中所扮演角色的争论。政治家和高层管理者指出, 保持自己成为发展推动

① 尽管有着相同的信息来源, 但在各种具体情况下, 给出的数据仍稍有不同 (可能是由于不同的计算方式)。然而, 衍生总是局限于一定范围内, 因此对于以上论述并无影响。

② 此书不讨论前苏联的核心疆土 (除欧盟新成员国爱沙尼亚、拉脱维亚和立陶宛之外), 正是今天的俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯, 他们被排除在考察范围之外。正如那些生活在被考察的 27 个国家中的人们, 但并不是这些国家的公民一样。25 位亿万富翁生活在伦敦, 其中 12 位并非定居的英国公民, 结果低税率吸引了有钱的外国人住在英国。由于为外国人提供的优惠税率, 瑞士也是一个拥有相当数量的非瑞士本土亿万富翁的国家。一半的瑞典亿万富翁生活在瑞士, 1/3 的人生活在伦敦, 仅有 1/4 的亿万富翁仍然生活在瑞典, 承受着高额的税收负担。

③ 详见第七章第二节。

者的角色。面对金融市场的压力，作为高层管理人员不断重复的论点是，绝对不能心慈手软。他们必须防止自己的企业在股票市场上处于劣势，并且能够避开敌意收购的危险以及崩盘，所以他们说，应当适应金融市场，特别是资金的需求。如果是关于为企业进一步降低税率或者提高收入的话，那么，这些政治家的论点全都如出一辙。以上这些毫无疑问地表明：如果不想冒以上风险，这些公司可能从一个国家转移到另外一个国家，以便从更加优惠的税率中受益。

这样的论证不容易被推翻。许多的对冲基金事例产生了重要影响，例如德国证交所（Deutsche Börse）的例子即表明这一点，许多百万富翁转移他们的财产到伦敦、摩纳哥、瑞士、或可以获得优惠税率的其他国家，而且多发生于多民族群体，如爱尔兰等国家的控股公司，或凯门群岛、加勒比海群岛对冲基金。至于公司方面的情况，大多不同于百万富翁，可能会将减少纳税作为最重要的有利竞争手段。马克思的话深入地刻画了资本主义的如此行径：“竞争迫使到每个资本家将资本主义生产方式的内在规律作为法律以外的必修课程。”（Marx 1969: 618）在资本主义社会形态下，不仅是如今，在即将到来的几十年也是如此，由人创造的条件将变为外部条件，对于自然法则的内部推动力量，甚至连高层管理者或高层政客都不能简单地回避。

但是，这仅仅是一方面，无论谁使用金融市场的压力作为论据，首先不应忘记，正是政治决策导致了取消市场管制（deregulation of market）。玛格丽特·撒切尔（Margaret Thatcher），取消管制措施的发起者，对此做了简述，即“别无他法”（there is no alternative；简称为TINA），与此同时，她还是蒂娜原则（TINA principle）的创建者，在运用政治手腕支持英国社会的资本与财富时始终奉行绝对明晰的策略。顺便说一下，这使得她在英国成为最受痛恨的人之一，直到今天仍是如此。在具体形式和程度方面，这种取消管制不是“自然法则”（natural law）规定的，而且直到今天仍是如此，这也引发了对对冲基金的可控性的辩论。事实上，对一些至少由国家控制的对冲基金活动的暂时性尝试，最终以失败而告终，究其原因不应归因于美国和英国对冲基金精英之间的密切联系。的确，这两个国家的精英，希望加强伦敦和纽约的金融地位，但也是个别行为。例如，美国财政部长亨利·保尔森（Henry Paulson），直到他上台之前，是全世界最大的投资银行之一——高盛公司的老板，而与此同时，美国商务部部长劳伦斯·萨默斯（Lawrence

Summers) 以及他的英国前任同事, 查尔斯·克拉克 (Charles Clarke), 当然还有其他一些著名的政治家, 如西班牙前首相阿斯纳尔 (José Aznar) 等, 均司职对冲基金。其次, 对冲基金快速、全面的成功同千万富翁寻求日益增长的利润丰厚的投资数目密不可分。因此, 它直接关系到社会贫富差距的日益扩大。最后, 政治决定了几乎所有领域的税收政策。特别是德国财政部长不厌其烦地一再指出, 在过去的十五年间, 如同他声明的那样, 强制他们持续降低高税率或停收财产净值税。他们假装是由于发展才被动推动的, 但实际上他们常常是那些主动想要推进的人。

德国的联邦财政部以及经合组织 (OECD) 目前的研究, 利用例证法将这一切清晰地呈现出来。即使在 1995 年之前, 即大幅削减计划启动之前, 德国的税收额明显低于大部分工业国家的水平。提到国内生产总值, 在当时来说, 德国只有 22.7%, 而在芬兰、加拿大、挪威和瑞典则达到 31%—35%, 在丹麦则更高达 48.5%。其他西欧国家, 除了西班牙和瑞士之外, 均具有较高的税收额。即使在常被称为减税典范的英国, 也高达 28.9%。^① 另外, 即使将社会保障金考虑在内, 目前的情况仍没有根本改变, 但是, 德国与其他国家之间的差异变得更小。然而, 迫于来自外部的强制压力, 所导致的对采取行动的迫切要求, 至今为止我们仍然没有看到。但税率明显降低, 其结果是显而易见的。与此同时, 德国数据显示, 其税务负债仅为 20.8%。^② 然而, 在其他大多数国家, 比例不仅保持没变, 甚至在许多情况下有所增加。对于税务总负担 (包括社会保障金) 而言, 趋势同样如此。在德国, 税务总负担已由 37.2% 减少到了 34.7%, 但在其他大多数国家, 则已稍有提高 (税率在 40% 至 50% 多点)。同时, 即使西班牙也占到了 35.8% 的比例, 仍比德国要高一些 (Bundesministerium der Finanzen 2005: 8—9; 2007: 56)。经过 10 年的税收改革, 在税收额方面, 德国是工业国家之中最低的, 而在税务总负担方面, 则降至第三。德国精英, 应当以减税为己任, 与其说是受发展推动, 不如说是他们自己大规模地推进。

此外, 在其研究报告中, 经济合作与发展组织 (以下简称经合组织) 指出另一个决定性因素。德国税收改革, 最本质的说法, 是导致社会动荡

① 这些数字显示了名义税率是如何被曲解的, 这些作为高额税收负担的证据一次又一次地被媒体曝光。由于众多的税收漏洞, 他们将实际的税收负担完全扭曲, 特别是在德国。

② 这些数字是指 2005 年, 因为最近的数据尚未提交。

不安的结果。首先，经合组织国家中的税务负担对于收入丰厚的白领阶层、个体户、企业家来说确实减轻了。^①相反，对有孩子的单身父母以及低收入者而言，其负担不仅没有减轻，反而比以前更重了。经合组织指出，对超过21%的拥有两名子女的单身母亲而言，她们的收入是国人平均收入的2/3，然而她们的支出却比其他经合组织国家的人民多出1/5 (Financial Times Deutschland, 1/3/2007)。在这些人中特别是贫困率，在欧洲是出奇的高，相当程度上归咎于上一届的联邦政府的税收政策；但由于资料所限，无法在此详细讨论。这些政治家一再地指出全球性和国际税收竞争规范法律，但是却经常忘记提及自己在这一进程中应该发挥的积极作用。因而，无疑这也为他们执行时留有回旋余地。

事实上，德国的精英，就和其他国家的精英们一样，并不是所谓的外力所强制的中立者，明确地说，至少是大部分精英，他们都是为了追求自己的利益。这在高层管理者股票期权计划上表现的尤其明显。对于高层管理人员之间的国际性竞争，则几乎不存在这种情况^②，因此，导致这种结果的行为动机（追求自己的利益）应该被作为其理由。实际上，目前它们被用作高层管理者迅速增加收入的工具，大多独立于工作成功之外。例如，在最后价格上涨之后，戴姆勒·克莱斯勒汽车公司 (DaimlerChrysler) 董事会负责人于尔根·施伦普 (E. Schrempp)，能够实现股票期权约5000万的价值，恰恰是因为他出售克莱斯勒这样一个世界性的汽车集团的计划失败。这种成效与收入之间的联系确实非常显著。

在国家以及欧洲的水平上，精英在多大程度上通过推进自身利益获得成功，这主要取决于两个因素：精英们的同质性，以及他们所根植的统治阶级^③，毕竟，一方面需要站在精英自行繁衍的立场，而另一方面则是基于社会

① 尽管官方理由称，为的是降低高税率，但绝大多数的人都没有转移到外国以避免缴纳高额税收。无论更高级别的官员或医生、药剂师、律师，还是中上层阶级平均收入者都可以简单地离开德国。真正的原因是他们需要留在德国（这正是纳税的因素造成的）。

② 详见第六章第二节更多细节。

③ 在这里，“统治阶级”的理解建立在吉登斯的“统治阶级意识”基础之上。对于后者，吉登斯认为，同前“统治阶级”的共同点是，相对封闭“上层阶级”社会招募方式以及较低的内在融合程度，他是通过受议会民主和普选权限制的权力排列方式看到的这种决定性差异 (Giddens 1974: 5—9)。除了吉登斯，然而，这里“统治阶级”并不意味着精英的形成，但部分人群由于其社会出身和权力地位，也可对社会产生重要的决定性作用。统治阶级大部分由精英成员组成，但不是所有，还有上层阶级、绝大多数大企业家。一个更详细的统治阶级定义，已经与精英层分离开来 (Hartmann 2006: 103—7)。

整体的权力平衡。首先，应当关注的是，招聘的种类（开放式的还是封闭式的；教育资历是一般还是高级）以及不同部门精英群体之间的流动性是一个决定因素。这种影响因素的作用是显而易见的，精英们身上都具有某些共同的特征：比如出身于中上层或上层阶级；在一些高级教育机构中受过良好的高等教育；另外还有，各个重要部门高层职位之间规律性变动，不仅显而易见地表明了精英们来自于一个同质性高的精英团体，而不同于来自其他社会阶层人群，同时也显示出他们比其他社会阶层的人有普遍被社会所认可的任职资格，使这些精英们的职业生涯不会被局限于某个领域，而且他们更容易实现其职业发展目标。

无论如何，这种同质性本身不能说明每个个别精英所掌握权力的程度。为了能够判断这一点，我们必须根据每个国家的不同历史时期，考察其不同强度的对抗力量。关于这方面，存在以下三个决定性因素：其一，已扎根于普通大众并与普遍存在的社会现实相抵触的价值观；其二，持久的反利益组织，最重要的是工会形式；其三，普通大众的态度对于议会的可能性影响，也就是选举和政党。甚至是具有同质性的精英们，如果他们在以上这些领域中面临强大的对抗力量时，那他们所拥有的权力就可能受到较多的限制。这就是发展趋势所在，例如第二次世界大战后的法国、英国：首先，他们面临的是大量持有反资本主义态度且非常不信任他们的广大民众。另外，他们多数支持的统治阶级经济实力大幅度减弱，以及激进的好战人群占据相当大的比例。其次，他们面临拥有大量成员的激进派工会组织的挑战。最后，利益阻止了精英们达成共识，在法国不仅有仍有影响力的左翼工党或者更强大的共产党的议会形式，而且，某种时间、某种程度上为政府所扶持，因此仅有一部分政治精英没有纳入精英共识。

作者的研究结论与对目前德国精英的相关研究有所不同，因为并没有将工会领导纳入社会精英群体之中。^①原因在于：其一，对于真正的精英而言，他们的地位能够大大影响社会发展，这是具有典型意义的。这对于大企业高层管理者而言无疑是如此，他们通过自己所作出的决定，可以决定整个社区甚至整个地区的命运。同样，对于高层政客而言也是如此，他

^① 顺便说一下，考虑到工会领导有着自身的精英组成形式，这对于德国的精英研究而言是司空见惯的事情，但除德国以外的其他国家不存在这种情况。通常情况下，英国、法国和美国的精英研究并没有将工会领导人考虑在内，甚至北欧精英的研究提及他们仅将其作为企业精英的一部分，与其他企业一并论述。因此，只有德国工会领导人才形成自己的精英组织。