

论公有制经济的微观效率

荣兆梓*

摘要 论文从公有制的本质特征与内在矛盾出发,分别从激励效率、配置效率和创新效率三方面全面讨论公有制经济的微观效率:(1)公有制的劳动平等关系具有强大激励效应,但按照传统的委托-代理理论,大规模公有制组织的多层代理制不可能有效率,论文提出“主动代理”理论,以说明公产代理制有效运转的机理,及进一步提高效率的途径;(2)劳动平等关系与资源配置效率具有内在的一致性,但在市场经济条件下,劳动力与生产资料结合需要适当的企业产权安排,论文区分了公有制经济两种可能的企业产权类型——劳动主权型与资本主权型,在激励效率与配置效率统一的框架内分析二者的利弊得失,进而给出职工合作制、股份合作制和股份公司制等公有制实现形式的企业产权/效率曲线;(3)从公有资本的积累优势切入,讨论经济增长方式转变中公有资本的再分配优势和创新激励优势,同时指出,平等竞争的市场环境、合理分配的社会负担,是国有资本积累发展的必要空间,在这样的制度环境下,公有资本完全有能力担负起自己的历史使命。

关键词 公有制 劳动平等 公有资本 激励效率 配置效率 创新效率

再刊前言

公有制在市场经济中的效率问题始终是中国改革理论争论的热点,本文写作当年争论更为激烈。上世纪最后十年,我国包括国有制和劳动者集体所有制在内的公有制经济,正经历体制转轨的阵痛,与非公经济比较,其相对效率降低,相对规模缩小。一些理论研究从这一事实出发,得出公有制经济不能与非公经济平等竞争的一般结论,进而认为,私有化才是改革的唯一出路。这种“来自实践”的理论结论正确吗?或者,它只是反映

* 作者简介:荣兆梓,安徽大学经济学院教授、博士生导师。

了体制转轨阵痛期的暂时现象，要做出一般结论，还需要政治经济学从宏观历史视野做更加深入的分析，进而更全面地预测实践发展的可能性？本文发表于2000年（《公有制实现形式多样化通论》，经济科学出版社，第八章、第九章、第十章），是对以上观点的一个及时回应。论文从公有制经济的本质特征和内在矛盾出发，探索其巨大的制度选择空间，进而在激励效率、配置效率和创新效率三个方面，分析了公有制经济效率提升的现实性和可能性，预测其在社会主义市场经济条件下，与非公经济平等竞争，优势互补的前景。整个分析以社会主义经济体制演化的历史事实为依据，但不局限于改革短期内的成败得失；叙述方法主要是演绎推理，或者说是抽象分析法，从范畴及范畴间的辩证关系中展开论点和论据。尽管我们的理论结论当时来看似乎“脱离实际”，但此后，它却得到越来越多事实的证明。中国的改革没有走上私有化道路，也不可能走上私有化道路；公有制经济的潜在优势逐步转化为显在优势，并且还会在深化改革的进程中更多转化为显在优势。值得一提的是，论文的逻辑推导利用了新古典经济学的一些理论范畴和分析工具，特别是罗纳德·科斯的微观制度分析方法，当然，结论是完全不同的。社会主义政治经济学的发展，需要以开放姿态对现代经济学优秀成果兼收并蓄。^①希望这篇论文的研究方法能够得到更多同仁的认可。承蒙《政治经济学报》抬爱，文章十八年后重新刊出，除了少数几处技术性处理之外，作者未作任何修改。至于作者这方面的进一步思考，可以阅读拙作：《国有资产管理体制进一步改革的总体思路》（荣兆梓，2012：1），《以管资本为主的体制如何建立》（荣兆梓，2015：2）等。

^① 社会主义市场经济理论必须以马克思主义经济学为基础、为主干，通过对新古典主义经济学、凯恩斯主义主流经济学中优秀成果的兼收并蓄，成为一种新的科学理论。（习近平，2001：4）

第一章 激励效率与公产代理制

近十几年来，公有制与效率的关系就一直是国内经济学界讨论的热点问题之一。但这类讨论始终存在着若干误区。一是瞎子摸象误区，用一种具体的公有制实现形式来替代公有制，用对个别实现形式的效率分析得出公有制与效率的一般结论，从而产生了许多不同的分析与不同的结论，各持一词，莫衷一是。二是全能冠军情结，在公有制的效率分析中不区分环境状态的差异，不讨论在不同交易环境下各种产权形式的相对优势，而直接在公有制与私有制之间选择绝对优胜者。这就好比体操比赛中不进行单个项目的比赛而直接产生全能冠军。

笔者对公有制实现形式的研究力图摆脱这些误区，首先对多样化的公有制实现形式进行具体分类，再逐个讨论它们在不同交易环境下对效率的不同影响，在这种不同交易环境的效率比较中，寻找各种公有制实现形式的“最优活动空间”以及不同交易环境下的“最佳产权安排”。以下三章从激励效率、配置效率、创新效率三个层次上对公有制的相对优势与相对劣势进行了综合考察，可以看作是二十年来公有制经济改革全部成果的归纳。尽管结论仍然是初步的，但我们相信，这里的研究肯定会有利于公有经济与私有经济的更全面的效率比较，有利于对公有制与私有制功能互补性的更全面的理解。

一、公有制的激励效率及其交易成本

社会主义理论的经典作家们首先是在激励效率的意义上肯定公有制的优越性的。相对于资本主义的私有制而言，公有制将极大地调动广大劳动者的积极性与创造精神。

现代经济学中的激励效率概念，是一个提出的时间较晚、含义理解还存在较多分歧的概念。一种常见的不同意见是，认为激励效率无非是通过劳动合同结构的变化，影响劳动者在报酬与闲暇之间的选择，说到底仍然是对既有资源的配置问题。配置效率可以包括激励效率的内容，因此，激励效率不能成为一个独立于配置效率的概念。这种观点的要害在于对激励机制的理解有片面性，至少是没有看到激励机制改变劳动者选择偏好的可能性。我们知道，新古典理论的资源配置分析框架是把个人效用函数（或者说选择偏好）当作外生变量看待的。但是生活常识告诉我们，产权制度往往能够通过改变人的

选择偏好来提高经济效率。在公有制的激励效率分析中，反映劳动者个人选择偏好的在报酬与闲暇平面上的无差异曲线性状，不应当是外生变量。它们完全可能随着激励机制中一些重要因素的变化而变化。这些变化与配置效率无关。至少从这个意义上说，激励效率包含着比配置效率更加丰富的内容。^①

按照广义的激励效率概念，社会主义公有制所要求的全体劳动者之间劳动平等关系，会使大多数劳动者个人无差异曲线向表示劳动时间/闲暇时间的横轴倾斜，劳动者对劳动的主观感受改善，闲暇的相对价格降低，因而全社会劳动资源实际存量增加，生产可能性边界向外移动，效率因此提高。首先，劳动平等的分配关系强调“不劳动者不得食”，全部劳动产出在进行了必要的各项扣除之后，在劳动者之间按劳动贡献分配，这就最大限度满足了劳动者的“公平感”。正如组织社会学的大量研究表明的那样，适当的公平感是比物质刺激更加有利于提高劳动积极性的因素，在这种公平分配的劳动氛围中，劳动者整体的劳动积极性将有所提高。其次，劳动平等的决策关系强调全体参与的平等决策权利，这将极大地满足全体劳动者的“主人翁责任感”，或者说得更中性些，满足个人的“有所作为感”和“控制感”（斯蒂格利茨：1998），而这些感受本身就会对劳动生产力产生积极作用。因此，公有制相对于私有制会更有效率。各国公有制经济形成初期劳动者生产积极性的普遍高涨，可以视为这一观点的重要例证。

组织行为学认为，影响个人行为的环境因素可以区分为微观环境与宏观环境两个层次，这种划分也适合于劳动平等关系对劳动者行为的影响作用，一个协作劳动组织内部的劳动平等关系将提高这一协作劳动的生产力，而社会范围内的劳动平等关系将使全社会劳动者的生产积极性与创造精神从总体上得以提高。在宏观与微观两个层次上劳动平等关系的耦合，将使社会主义公有制的激励效应最大限度地释放。因此，公有产权的规模与范围对效率有重大意义，一个公有产权的产权主体人数越多、范围越大，它对全社会范围内劳动平等关系的影响就越大，从而对影响劳动者行为的宏观环境就越是具有积极意义。说社会主义的国家所有制相对于各种形式的劳动者集体所有制更为优越，从这个意义上理解应当是合理的。

然而，正如笔者之前已经明确指出的那样，劳动平等关系的实现需要花费成本，这种成本的变动不仅制约着劳动平等关系实现的程度，而且必然同时也制约着公有制激励效应的发挥。（荣兆梓，1996：9）

^① “人类性格的某些方面内生于体制。”“狭义的经济激励对为什么很多人会尽可能努力而又有效工作这样的问题只能作出很不充分的解释。”（斯蒂格利茨，1998）

古典的社会主义理论实际上是在零交易成本的假定下论证社会主义的优越性的，人们假定在公有制条件下实现了“各尽所能，按劳分配”的经济关系，劳动者的积极性与创造精神像火山一样喷发，社会生产力极大提高。但却从来没有问过，要实现这样的经济关系，在全体劳动者的信息沟通与行为协调中社会需要付出多少成本。列宁在十月革命之前曾经认为，社会主义条件下，劳动的计量、监督与“社会簿记工作”十分简单，每一个有正常智力与起码文化的人都能够胜任（列宁，1972），因此“劳动平等关系”是能够实现的。他至少是假定了实现这种经济关系的交易成本非常小。兰格的市场社会主义理论也是建立在零交易成本的新古典假定基础上的。只是在哈耶克等人指出了这一假定的不合理不现实之后，兰格才想到借助于大功率计算机的作用。（奥斯卡·兰格，1981）显然，他立论的依据仍然是科学技术的发展必须使实现这种经济关系的交易成本**足够小**。

实现劳动平等关系的信息成本与交易成本比经典作者想象的要大得多。

公有制是这样一种产权制度安排，它有多少个劳动者参与就有多少个个人劳动力所有权主体，但无论公有产权的范围多大，只有一个公有产权主体拥有公共财产的完整所有权。全体劳动者都是公有产权主体的成员，他们通过集体决策对公有财产行使平等权利。理论上说，全体劳动力个人所有者通过与这个公有产权主体的交易而形成的共同劳动关系必然是劳动平等关系，但这依赖于公产主体的决策能力，依赖于它对决策过程必须的信息资源的搜寻与处理能力。假如信息成本和交易成本为零，公产主体的决策能力就是无限的。劳动平等关系就能百分之百地实现，假如信息成本与交易成本不为零，公产主体就只能拥有有限理性，劳动平等关系的实现就必然打折扣。

为了实现劳动平等关系，由全体劳动者组成的公产主体需要掌握两方面的信息：一是每一个劳动者的劳动潜能，他所拥有的技术、知识与能力的体系，可以将此称作有关劳动的事前信息；二是每个劳动者在共同劳动中的实际表现，他劳动的数量与质量，他劳动潜能的发挥程度，他对共同体所作出的贡献，可以将此称作劳动的事后信息。现代经济学一般假定，每个劳动者个人充分掌握自己劳动的事前信息与事后信息，因此，公产主体全体成员所拥有的信息总和，恰好满足实现劳动平等关系的决策需要。遗憾的是，个人在向集体披露信息时难免出现失真，出于个人利益上的考虑，个人还可能故意隐瞒自己的信息。个人为了在劳动分工中谋取好处而隐瞒事前信息，为了在收益分配中谋取好处而隐瞒事后信息。集体为获取真实信息，提高决策质量，必须对个人劳动进行考核与监督。

有两个因素决定着这种监督与考核的成本，一个是公有产权的规模与范围，它可以用公产成员的人数来计量；一个是公产组织内部的劳动分工状况，一般而言，它随着公产规模的扩大而越来越深化、越来越复杂。实现劳动平等关系的信息成本与交易成本随公产主体人数增加、范围扩大以及劳动分工的深化而呈递增趋势。在小规模公产组织中，劳动者互相之间可以直接观察，而且这种观察大体上只是劳动过程的副产品，不需要额外地追加信息搜寻成本。随着公产规模的扩大，人数的增加，生产过程中空间距离拉开，劳动者之间的相互观察、相互监督成本越来越高。更重要的是，随着协作人数增加，组织内部分工越来越细化，不同的专业分工使得劳动者之间的信息交流越来越困难。同种专门职业的劳动者有基本相同的有关个人劳动能力的事前信息，差异主要表现为技能与熟练程度的量的差异，相互间知根知底，因此在对劳动贡献等事后信息的搜寻中大家也有较多共同语言。但是在不同的专业分工之间，由于专业知识与技能的质的差异，劳动者之间相互了解相互沟通的难度加大，所谓隔行如隔山就是指的这类现象。劳动的考核与监督成本必然大大增加。由于公产规模的扩大与劳动分工的深化，个人获取参与决策必需信息的成本呈递增趋势，其总和最终必然抵消劳动平等关系范围扩大所能带来的收益增量。

二、公产代理制与“搭便车”障碍

事实上，还在达到这一集体成本增量与收益增量相等的均衡状态之前很久，大多数个人的信息搜寻行为就已经停止，因为从个人成本 - 收益分析的角度看，为集体决策支付过多成本是不合算的。尽管通过公平合理的集体决策实现劳动平等是全体劳动者的共同愿望，但没有人愿意为了参与集体决策的需要而投入足够的信息成本，公产组织的决策过程因缺乏个人参与决策的足够动因而不可能实现劳动平等的目标，这就是经济学所谓的“搭便车现象”。根据奥尔森的分析，这是大规模利益集团集体决策的必然逻辑。（曼瑟尔·奥尔森，1995）

公产代理制是克服大规模公产组织内部决策过程中搭便车现象的重要手段。

公产组织中专业的管理代理人的出现是专业化分工发展的必然趋势。分工提高劳动生产率，早在亚当·斯密的年代，经济学对此就有了充分认识。但是在零交易成本的假定前提下，管理分工的发展却合乎逻辑地不在经济学的视野之内。既然人们的交易过程

不需要花费成本，指挥与协调生产者行为的管理活动也就无成本可计，不需要通过分工提高效率。只有承认正交易成本的存在，经济学才能理解管理分工提高效率的作用。管理劳动从直接生产劳动中分离出来，成为一种专门职业，少数专业管理人员从直接生产劳动中解脱出来，专门从事管理劳动，其知识与经验加速积累，管理效率因此而提高。这与直接生产者因专业化分工提高劳动熟练程度具有相似的效果。

公产代理制度又是节约决策成本，克服“搭便车”引起的集体决策障碍的需要。从节约成本的要求出发，与其每一个劳动者都承担对其他人劳动的考核与监督责任，不如让受大家信任的少数公产代理人（可以是一个人，也可以是一个委员会）承担起这一责任，集体决策的总成本肯定可以因此而降低。当然，公产代理人本身应该受到集体的监督，但多数劳动者从监督所有人到只监督少数代理人，其参与共同决策的个人成本都有明显下降。公产代理人当然也需要经济利益的驱动，但这毕竟比用经济利益驱动全体公产成员的成本要低。对公产代理人的有效激励机制应当是经济剩余的分享机制，它既能刺激代理人的诚信与努力，又基本保证了全体公产成员的劳动平等利益。因此，公产代理人对于克服“搭便车”引起的集体决策障碍具有明显效果。

然而，公产代理制对公有制经济内部关系的“小小”修正也不应忽视。按照公有制内部分工平等的原则，专业的管理劳动岗位分配给了具有更多专业知识和技能的管理专家，但是，管理职能的专业化使得管理代理人拥有了比绝大多数公产成员更多的决策权利，这又是对公有制内部决策平等关系的“修正”。现在，劳动者之间的决策权利出现了差异，实现劳动平等的原本意义上的决策权，包括对直接生产者的劳动考核与监督权限，以及以此为根据在公产组织内部的劳动分工与收益分配权限，被全权委托给了少数公产代理人，而公产成员大多数则只保留了对代理人的最终委托权和监督权。少数公产代理人拥有了比其他公产成员更多的决策权利。与此相应地，公产代理人要求分享公产组织的经济剩余，其报酬形式和报酬数量也都不可能与大多数公产成员保持完全的平等关系。尽管公产代理人的特殊权利是以对集体利益的忠诚尽责为前提的，但二者之间脱节的可能性已经存在，少数人利用手中权利谋取一己私利的可能性已经存在。

全体公产成员对代理人行为的监督必不可少。可惜这种监督也需要成本，即经济学一般所称的代理成本。一方面，监督代理人工作，考核代理人业绩，并且按照契约规定给予其奖励与惩罚都需要成本；另一方面，由于监控不到位，代理人机会主义行为必然造成集体利益的损失，人们把这种损失也看作代理成本的一个组成部分。有一点非常明显，在这两类成本之间存在着一种权衡，当前者的边际增量等于后者的边际减少时，代

理总成本实现最小化，集体对前一类成本的投入将会停止。这意味着全体劳动者的监督职能减弱，而不能最终消灭公产代理人的机会主义行为。因此，我们可以把公产代理制看作是这样一种制度安排，全体公产成员以允许少数管理代理人拥有比其他人更多权利与利益为代价，减少每个个人在集体决策中需要承担的信息费用和交易费用，从而使整个公产组织有可能绕过因搭便车引起的集体决策障碍。

但问题不仅仅如此。公产代理成本作为实现劳动平等关系的成本，同样具有随公产范围的继续扩大、劳动分工的继续深化而不断递增的趋势。为了减缓成本增长的趋势，内部结构复杂的大规模公产组织发展起多层代理关系。对公产代理人的最终委托权与监督权被授予一个代表大会，而代表们行使权利的行为则受全体公产成员的监督。按照这种间接授权的原则，单一层次的代表会议制度还可以发展成为多层代表会议制度。一般地说，有几十人规模的公产组织就有必要推举代理人来行使公产经营权，达到几百人规模的公产组织就可以实行有代表会议的间接代理制，而像国有制这样规模巨大的公有产权则必须通过多层代表会议制度来委任和监督公产代理人。代表会议和多层代表会议制度是双刃剑，它一方面进一步减轻公产组织绝大多数成员的决策责任和参与决策的成本投入；另一方面也使这些公产成员越来越远离决策中心，使他们对握有实权的公产代理人的监督和制约越来越间接、越来越困难。随着组织规模的扩大和内部结构的复杂化，不仅个人在组织总收益中所占份额越来越小，而且个人影响集体决策的能力也越来越小。因此，尽管多层代表会议制度有可能减缓公产代理成本的上升速度，却仍然不能从根本上克服广大公产成员对待公共决策的“搭便车”态度。事情总会有一个限度，当公产组织规模扩大到这一点，大多数公产成员从个人成本收益计算出发，不再愿意为选举和监督基层代表会议的代表们花费很少的、但却必要的时间和精力，公产组织再一次因其多数成员的“搭便车”行为而陷入困境。这一次不是因为没有人对劳动分工与收入分配作出决策，而是因为集体对决策者失去了有效的监控。

面对越来越微弱的自下而上的群众监督，高高在上的公产代理人将如何行使职权呢？当然，这与他的选择偏好有关，与他的效用函数中个人利益与集体利益的权重有关。一个将集体利益置于个人利益之上的公产代理人不管有没有监督，都将遵守劳动平等的原则，努力实现公有产权的激励效率。但是，没有有效的选拔与监督机制，人们又如何把这样的人从人群中挑选出来，又如何把不符合德才兼备要求的代理人从高位上拉下马呢？何况按照制度决定个人偏好的理论，没有制约的权力肯定是一剂强腐蚀剂，公产代理人将无法长期保持“独慎”。

现代经济学根据委托 - 代理理论的分析，肯定地认为，大规模公产组织是不可能有效率的，原因是它无法克服广大公产成员在公共财产管理中的搭便车行为，而在委托人因利益动机不足以采取主动行动的情况下，他们当然也无法保证拥有绝对权力的公产代理人，像私有者对待自己的财产那样，对公共财产忠诚与尽责。^①

三、政治企业家与主动代理理论

然而，现代代理理论的这一武断结论未必正确。

曼瑟尔·奥尔森注意到美国社会许多大利益集团已经组织起来并且成功营作的事实，提出了“选择性激励”，或曰“副产品”理论假说，试图解决经济学理论与现实之间的矛盾。奥尔森把集团利益不能靠集团成员的主动行动自我实现的大集团称作潜在集团，这类“集团中的个人没有自愿牺牲自己的时间和金钱来帮助一个组织获得其集体物品的积极性；光凭他一个人是难以把握该集体物品是否得以获得的，但如果由于别人的努力而获得了集体利益，他无论如何能得以分享”。（曼瑟尔·奥尔森，1995）因此集团的每个人都有明显的“搭便车”愿望，却没有人愿意为实现集体的潜在利益采取主动行动。但奥尔森认为，集团的潜在力量能够通过所谓“选择性激励”“被动员起来”。“这些‘选择性激励’既可以是积极的，也可以是消极的，就是说，它们既可以通过惩罚那些没有承担集团行动成本的人来进行强制，或者也可以通过奖励那些为集团利益而出力的人来进行诱导。一个或者是对集团中的个人进行强制，或者是对那些个人进行积极的奖励，从而被引向为其集团利益而行动的潜在集团，这里称之为‘被动员起来的’潜在集团”。（曼瑟尔·奥尔森，1995）一个有能力实施选择性激励而将潜在集团动员起来的组织，同时也会承担起若干为集团谋利益的职能，奥尔森将此称作该组织动员潜在集团的“副产品”。以美国政治中的大型压力团体为例，奥尔森认为，这些压力团体在国会为特定的大集团利益的游说疏通活动，就是其强迫或诱导集团成员入会的“副产品”。

毫无疑问，这一理论通过在大利益集团之上建立一个有能力实行“选择性激励”的

^① 张五常教授不知何处发表了如下高论，被人贴到网上：“国企为什么没得救呢？三岁的小孩都知道，用别人的钱无论如何都不如自己的钱来得小心，就是这么简单。假如这个哲理永远是对的话，国有企业永远都没得救，国营企业的钱是别人的钱，怎么有得救？”本章的讨论虽然还没有达到哲理的深层，但可以说主要是针对着张教授的结论的。

相对较小规模组织，解决了大集团成员因搭便车倾向而不能为集团利益采取行动的问题。通过一个上层组织的强迫或诱导，对共同利益“无动于衷”的沉默的大多数现在开始行动了，尽管这是被动的参与，而不同于一般委托代理模型中全体委托人主动地行使最终委托权与监督权，但毕竟大家开始行动，并且集团利益因此而得以实现（奥尔森认为这是受到大多数成员支持的上层组织活动的“副产品”）。然而，奥尔森似乎没有解决这个上层组织采取行动的动因问题，特别没有解决上层组织在通过强迫与诱导而使大多数成员入会之后，还要为集团利益提供“副产品”的经济动因问题。而这个问题才真正是讨论大规模公产组织中代理人行为与集体利益关系的关键环节。

奥尔森在《集体决策的逻辑》一书 1971 年新增的附录中，对理查德·瓦格纳等人提出的“政治企业家”的思路表示有限度的赞同。按照他的理解，所谓政治企业家“指的是能够帮助一个集团获得其缺乏的集体物品的人”。“由于与最优程度差距之大，涉及人数之多，能从根据集体物品的要求而组织一个大型集团中得益常常也是巨大的。因此，企业家会努力奋斗去组织大型集团”。“思路开阔的企业家能够找到或创造选择性激励来支持一个能向大型集团提供集体物品的、有一定规模的稳定组织。因而，在大集团中成功的企业家首先是一个拥有选择性激励能力的创新者”。（曼瑟尔·奥尔森，1995）

奥尔森的这一简单提示，事实上包含着或者说可以引伸出，关于大集团利益之委托——代理关系的一般结论。当一个大集团的公共利益（一种公共物品）由于集团成员缺乏个人利益动因而不能实现，我们就称这样的集团为潜在集团，其未实现的潜在利益是集团最优状态与其现实状态之间的经济差额，其存在表明社会经济尚有改善余地。在集团规模极大、集团人数很多时，这个潜在收益的绝对额往往非常巨大。因而必然地会吸引集团内或者集团外的“政治企业家”进行寻利性创新活动，将此潜在收益转化为现实收益。为实现这一目标，我们的政治企业家们除了必须具备敏锐的眼光，对潜在收益的价值有比别人更清晰的认识，具有冒险精神，敢于先期投入巨大的个人资本之外，还必须能够做到以下两点：一、他们必须采取有效手段组织起一个先锋组织，并通过这支队伍将集团的大多数成员动员起来，为实现集团的公共利益奋斗。这意味着大多数集团成员承认他的代理人地位，在某种程度上服从他的号令。当然这并不意味着理性的经济人会改变“搭便车”倾向，因此，“选择性激励”是必要手段。二、他们还要为自己乃至整个先锋组织的成本——收益函数找到一个均衡点，他们必须在经过努力而实现的集团收益中分享一个适当份额，以弥补包括前期投入在内的全部个人成本而有盈余。很明显，没有这后一点，政治企业家的创新行为就缺乏必要的经济动因，但同样明显的是，我们

的政治企业家只要有能力做到前述第一点而成为自上而下的“号令者”，实现这第二点，事实上也就在他的掌握之中了。他仍然是一个缺乏自下而上有力监督的代理人，他有权为自己颁发奖励，直至将全部已实现的集团收益据为己有。真正的难题反倒是，在这样的情况下，他为什么还有必要为集团利益提供“副产品”，或者说，他为什么只是满足于分享收益，而不是独占全部“胜利果实”。

答案首先在于，政治企业家对集团成员实施选择性激励的权利，是以其集团利益代理人的身份为根据的。在这种我们所称的自上而下的主动代理机制中，政治企业家的确可以不经委托人授权主动采取行动。但是，权威的行使以服从为前提，要使千百万群众服从少数人指挥，跟随先锋组织行动，必须使他们相信这些人是共同利益的代表者，而不是从一己私利出发的冒险家。因此，第一，这里存在着一个代理人身份的竞争过程。多个政治企业家（或政治企业家小组）为取得集团代理人资格展开竞争，他们通过公开宣言、政策主张与全部政治行为向潜在集团表明自己代理人的诚意。这是一个类似于拍卖竞价的机制，不同政治企业家（或政治企业家小组）提供公共产品（潜在集团利益）的“报价”水平，决定竞争胜负。而决定竞争者报价的一个重要因素（不考虑欺骗性报价）是不同政治企业家的个人效用函数，一个个人偏好与潜在集团利益一致程度较高的政治企业家（或政治企业家小组），在分享较少剩余份额时就能够实现自身成本与收益的均衡，因而有较强的竞争力。这意味竞争有利于信仰与情感更接近潜在集体整体利益的政治企业家获胜，竞争选择“道德优胜者”。第二，实现大集团潜在利益是千百万人的共同事业，仅仅靠少数人的努力是不可能成功的。政治企业家可以组织起一支队伍，动员起一个集团，却不可能越俎代庖，以少数人的力量去完成一个必须有千百万人共同努力才能完成的事业。为此，他必须以真正的经济利益回报集团全体成员，以兑现作为集团利益代理人的承诺。进一步的分析还显示，主动代理机制的正常运作依赖于集团利益的实现是一次性事件，还是连续不断的过程。假定数额巨大的集团潜在利益可以一次性实现，政治企业家的承诺也许是不可信的。但如果集团潜在利益是一个连续不断的收益流，那么，理性的政治企业家们就可能选择恪守诺言的行为，自觉地维护自己集团利益代理人的合法地位，维护自己在集团代理机制中的稳定权力与持续利益。在这样的条件下，成功的政治企业家们自觉地限制自己的、以及自己所领导的先锋组织的分配份额，是可以理解的。显然，保证绝大多数集团群众能够真切感受到实惠，是这一代理机制正常运转的必要条件，即使在全体委托人的自觉监督难以发挥作用的情况下，这个限制条件仍然自发地发挥着很强的“监督作用”。

股权高度分散的现代公司就是按照主动代理机制运作的。少数具有经营管理专门知识的企业家主动发起和设立公司，然后通过“选择性激励”手段动员起规模巨大的、不愿积极参与管理（搭便车）的投资者（公司股东）集团，为他们的利益管理公司，并分享剩余。在股权分散条件下，企业经营代理人的诚信守责有其自身利益的动因，与公司股东对经营者的监控力度没有直接关系，与公司股权结构以公有制为主还是以私有制为主没有明显关联。这种机制对投资者参与管理、监督经营者的要求很低，事实上，绝大部分小股东从不参与公司决策，最多只是在股票市场上“用脚投票”，来表示他们对经理阶层的满意程度，但集团成员的这种“退出”压力对主动代理人行为仍然具有有效制约。

我们提出了一种区别于由委托人自觉推动、代理人被动受命的典型代理机制的新型委托——代理概念，它以代理人主动识别委托人利益，主动承担代理人职责为特征，因此可称作主动代理机制。这种代理机制的产生有两个必要前提：一是委托人集团中的所有个人因“搭便车”倾向而不能为集团利益采取行动；二是集团潜在利益大到足以吸引政治企业家为之付出巨大代价。显然，这样的条件只有在委托人作为一个集团规模巨大、人数众多时才有可能出现。在这样的场合，主动代理机制无疑是克服委托人机会主义行为（“搭便车”）所造成制度障碍的有效手段，但也不可否认，这一机制在防止代理人机会主义行为方面功能相对较弱，有它自身不可克服的缺点。现实的委托——代理关系也许并不象理论分析那样，要么采取纯粹的受动代理，要么采取纯粹的主动代理，很多情况下，两种代理机制其实是混合作用、互为补充的，只不过在一些场合以受动代理为主，在另一些场合以主动代理为主。

四、公有产权的主动代理与代理人行为的经济动因

公产代理制同样可以通过主动代理机制建立与运作。劳动平等关系是全体公产成员共同享有的“公共物品”，它不仅给每个成员提供了满意的制度环境，而且通过公产激励机制给集团带来一个额外的产出量。但是，除非集团成员全体感受到劳动平等关系的存在，任何劳动者个人都不可能独自享用这个“公共物品”。个人的“搭便车”倾向是难以避免的，运用主动代理机制实现大规模公产组织的集团利益是必要的。值得注意的是，公产代理人对劳动的监督与管理，关乎两种经济剩余的生产，一种是相对于个体劳

动之总和的协作劳动生产力，可以称作团队剩余，另一种是相对于私有制经济的公产激励效率，可以称作公产剩余。两者都需要通过专业化管理劳动者的努力才能实现，并且都要通过对劳动的准确计量与有效监督才能实现，只不过两者对经济剩余的分配有不同要求。阿尔钦和德姆赛茨最早讨论了团队生产的产权安排问题，认为一个经济剩余完全为监督管理者所有的团队（一个古典的私有制企业）将实现生产效率最优化，他们忽略了剩余分配对直接生产者努力程度的进一步影响。（阿尔钦、德姆塞茨，1994）事实上，经济剩余完全归管理者所有的产权安排，由于牺牲了劳动平等关系的激励效应，在许多情况下未必能实现效率的最优化。公产代理制度是一种兼顾了经济的团队剩余和公产剩余的制度安排，它的剩余分配方式也必须兼顾双重目标，兼顾管理者与生产者的两种积极性，剩余分享制是其必然选择。这是公产代理制的重要制度特征，也是它制度安排上的最大难点。一个通过主动代理机制建立的公产组织，能否始终坚持经济剩余的分享制，并且使分享比例保持一个适度范围，不仅影响制度效率的高低，而且直接关系到制度本身的存亡。这不仅是个理论问题，而且首先是实践问题。

20 世纪中国的公有制经济是通过由共产党领导的一场艰苦卓绝的人民革命建立起来的。这是一个典型的主动代理关系的建立过程，中国共产党是一个由先进知识分子（奥尔森称为“政治企业家”）发起与组织的先锋组织，公开宣称以谋取全中国绝大多数人民的根本利益为宗旨，坚持以有组织的武装斗争夺取全国政权为实现这一目标的手段。共产党人的流血牺牲终于感动上帝，“这个上帝不是别人，就是全中国的人民大众”（毛泽东：《愚公移山》），占全国人口大多数的农民群众被动员起来，得民心而得天下。到 50 年代后半叶，共产党利用政权的力量完成了生产资料的公有化，党领导的政权机构实际上成为各种公有制经济组织的主动代理人，不仅国有经济的代理人是政府，甚至农村人民公社的集体所有制，也是由农村基层政权组织代行权利的。党和政府告诉广大工人和农民群众，他们是国家的主人翁，因此也是生产资料的所有者。实际的管理权在代理人手中，但像在任何一种委托代理关系中一样，代理人应当为委托人的利益行使权力。党向人民许诺：它将领导国家发展经济，实现现代化，不断提高人民的生活水平，并且在全中国的范围内消灭剥削，保证社会公平。尽管在不同的历史阶段，我们听到过不同的政治术语，但邓小平后来用最简洁也是最通俗的语言概括的“共同富裕”，始终是党给全中国人民的基本承诺。

中国共产党人至今信守诺言：党的高层（包括三代领导集体）表现出实践诺言的强烈的主观意愿，千百万共产党人就其大多数而言，始终团结在党中央周围，坚持站在这

一民族复兴事业的前列。人民认可了党作为他们根本利益代理人的地位。但事实上，通过多层代表会议的自下而上的制度化监督对此并未起主导作用，党的自我约束是中国大陆公产制度维持至今的主要原因，约束的“原动力”来自多层代理结构中的最终代理人——中央委员会。这是否违背了经济学的基本原理，违背了个人理性行为的基本假设？近年来，由于公权被侵蚀现象日益严重和表面化，由于人民群众反对腐败的呼声日益高涨，一些经济学家作出了极端的回应，从理论上根本否认公产代理人忠诚尽责的可能性。在我们看来，这一类结论至少存在着严重的片面性。

分析改革开放以来公有制经济多样化演变的若干趋势，对于理解这一问题有重要意义。

改革是共产党领导的对公有制经济的自我改造。改革实际上是从农村开始，并且自下而上进行。但除了在农业承包土地的集体所有制中，农民群众有较大的自主权之外，改革中大量涌现的乡镇集体企业，却大多表现为自上而下的主动代理，或用老百姓的语言，表现为由少数党员干部发动的“能人经济”。这类乡镇企业或者直接以乡镇政府的名义创办，或者以企业职工集体的名义注册，都有以下共同特点：一、企业的经营管理权掌握在少数几个，甚至一个“能人”手中，他（们）不是由法律规定的公有产权的最终委托人选择和聘任，而是通过自己企业家式的寻利行为创建企业开拓市场而确立代理人地位的。二、企业内部没有规范的职工大会或代表大会制度，企业职工集体不能对其产权代理人实行有效的监督与控制。三、在自下而上的机制不健全的同时，企业经营者自上而下的管理控制却是强有力的，管理者对职工的奖惩（包括解雇）往往不需经过职代会的同意。

这里不讨论小规模公产组织中主动代理关系产生的历史原因（原因可能包括改革初期意识形态的惯性，但更多地可能与国家税收政策和国家银行贷款政策的诱导有关），只强调这样一个事实，即这种公产代理制度随着市场经济的发育很快就暴露出制度弱点。一方面，这种小规模公产组织的代理结构过于简单，产权代理与经营代理尚未分离，少数代理人拥有的权力过于集中，在缺少自下而上监督压力的情况下，代理人很容易从一己私利出发为所欲为。代理人将尽可能多地扩大自己的经济剩余份额，直到将全部经济剩余窃为己有。这样做当然会挫伤职工群众的劳动积极性，使企业丧失公有产权激励效应所能带来的全部收益，但和与全体职工分享剩余相比，代理人个人利益仍然增加。代理人的理性行为将导致公有制关系名存实亡。另一方面，这种局限在企业范围之内的公产组织一旦采取了主动代理机制，丧失了主动委托权的公产委托人将理性地选择“退

出”方式表达他们的不满。一般情况下主动代理下的委托人有两种方法表达对代理人的不满，一曰呼吁（voice），二曰退出（exit）。但现在向直接的上级管理者表示不满的呼吁方式成本太高了，它很容易引来报复，具有搭便车倾向的公产成员不会作此选择，相反，由于经济剩余已经被代理人独占，劳动者选择退出企业另谋职业的机会成本很低。随着不满者的纷纷退出，自下而上的监督压力消失，篡权者的地位也就日益稳固。总之，这种委托代理关系天平严重失衡的产权制度最终是不会有效率的。这不仅是因为公有制的激励效应必然逐步消失，还因为在法律所有权与实际的剩余分配权完全背离的情况下，名义上的公产代理人不可能集中精力于企业的经营管理，他的主要精力将耗费在维护篡夺的权利上，这使企业效率低于同等条件下的私营经济。

制度导致的低效率意味着制度变革的潜在需要，现实的乡镇企业发展道路似乎已经证实了这一判断，早期通过主动代理机制创建的乡镇集体企业现在正经历不可避免的改制过程。改制的备选方案可以有多种：首先，经营者可以脱掉集体经济“红帽子”的方法直接实现企业产权私有化，使企业的法定财产权与实际财产权相一致；其次，随着企业职工民主意识的逐步增强，他们可以团结起来争取行使法定的委托人权利，使企业向规范的职工合作制转化，通过职工大会或职工代表大会制度强化对公产代理人的监控，直至重新选聘代理人；再次，企业职工还可以要求对企业实现股份制改造，将产权量化到每个职工个人，并通过股东大会行使股东权益，强化对经营代理人的监控；最后，我们还可以设想建立起来自企业外部的产权约束，如乡镇政府真正履行其公产代理人的职责，对企业经营者行使有效的监督。但这最后一种选择可能会引出进一步的问题，乡镇干部的忠诚与责任如何保证。在我们看来，这只是将前述问题从企业层次转移到了农村社区层次，基本的矛盾仍然是相同的，特别当同级（无论是乡、镇，还是村级）产权的企业可以组建为一个企业集团，企业集团的领导班子事实上政企不分时，事情更是如此。基本的判断是：在市场经济条件下，依靠主动代理机制建立的小规模公产组织不仅不能保证其代理人忠诚与尽责，而且缺乏制度运行的稳定与效率，充其量只能是一种过渡性的制度安排。

然而，在像国有制这样的大规模公产组织中，情况却有很大差别。一方面，主动获取大规模公有产权的代理资格需要建立庞大且组织严密的先锋组织，公产代理结构必然是高度复杂的。我国国有资产的管理制度无论从纵向层级还是从横向分工看都涉及许多机构和更多个人，而公产代理人对国有资产的剩余分享方式则更加复杂，关系到更多的方面。这就形成一种公产代理结构内部的制衡机构，任何个人或者少数人想要过度摄取

都极其困难。我国市场经济体制的发育中，国有企业经营者的权力不断扩张，自上而下的约束作用减弱，以至于出现了经济学所称“恶意代理人”问题，但前述在乡镇集体企业中所发生的过程，在这里却遇到了强劲阻力。由于权力的划分，来自企业之外的产权约束不允许经营者独占公产剩余权；相应地，公产代理结构的下层对其“上级领导”也形成一定的制约。这种被我们称作民主集中制的制度安排，在优化先锋组织内部自我约束机制方面确有不可忽视的作用，它虽然不能等同于亿万委托人对少数代理人自下而上的全面监督，却是弥补主动代理制制度缺陷的有用工具。

另一方面，公产组织的范围越大，广大公产成员用退出方式表示不满的可能性就越小，因为另寻可替代选择的范围也越来越小了。在国有制经济中，任何一个公产成员的退出都几乎是不可能的。因此，在这样的场合，委托人对代理人行为表示不满的主要方式就转换为呼吁。请注意，这里所说的公产成员并不仅仅指国有企业职工，更多的国家主人翁不在国有经济中就业，但他们都同样有权利请求国有产权的代理人履行诺言；而所谓退出，也不应该理解为从国企就业岗位上退出，而应理解为从国家公民的合法身份退出，这对绝大多数老百姓来说几乎都是不可能的。由于呼吁成为表现不满的唯一渠道，它会被积累而不断高涨，除非代理人采取有效措施消除或者减弱委托人的不满，否则，呼吁产生的张力最终必然导致更激烈的政治行动。这是一个博弈双方均无退路的对策环境，要么把不满控制在有限的范围内，要么走向毁灭。理性的政治企业家们没有理由选择后一种结局。以忠诚尽责的代理行为维护自身道德形象，进而维护自身权利的合法性，至少对于公产代理结构的最高层来说，行为的合理性是无可怀疑的。

也许这里的分析仍然不能令具有形式化偏好的经济学家们满意，也不可能产生像数学原理那样的必然结论。事实上历史曾经给出过相反案例，这不能解释为像戈尔巴乔夫那样的政治企业家的非理性行为，倒是可以理解为原苏联国有财产的产权代理人（政府官员）与经营代理人（国企经理）瓜分剩余权的一次合作博弈，一个针对全体公有财产委托人的串谋行为。这里的讨论只是想指出，事实上存在着一种区别于多层代表会议制度自下而上监督的不同的约束机制，它对规范大规模公产组织产权代理人行为确有实际意义，能够从另一个角度解释像国有制这样的公产组织中代理人忠诚尽职的经济动因。对于保证代理人行为的绝对善意来说，它可能是不充分的。但是忽视它的作用，人们对公有制经济委托——代理关系的现实，只会有更多的迷茫。

到目前为止，我们只是用经济学的方法讨论了用主动代理方式取得公产代理人地位的政治企业家所面临的决策环境，讨论了他们理性地选择履行诺言或者不履行诺言的原

因。由此引出的结论有两点。第一，在小规模公产组织中，主动代理机制只是一种过渡性制度安排，除非向受动代理机制转化（如实行职工合作制），否则公有制将为其它所有制形式所取代。第二，在大规模公产组织中，主动代理机制有可能产生出区别于受动代理的约束机制，将政治企业家集团（这里指公产代理组织的最高层）的代理行为限制在一个合理范围内，遵守诺言的主观动因是存在的。当然它并不完善，因此需要有自下而上的多层代表会议制度的补充，并且随着政治民主化的进程，后者的作用还应当逐步加强。

但是，有主观愿望是一回事，有实现愿望的手段与方法则是另一回事。在我国公有制经济五十年的发展历史中，真正的问题从来就不是出在高层决策者主观善意上。严重的问题主要在于实现愿望的手段，人们不知道如何运用手中的权力去提高公有经济的效率，在一个民族国家的范围内最大限度地实现劳动者之间分工平等、分配平等，充分调动千百万劳动群众的积极性与创造精神。历史表明，这的确是一个历史性的巨大难题。

第二章 资源配置与公有资本

一、资源配置方式与产权的配置效率

社会主义公有制与资源配置效率没有根本冲突，运用经济学传统的讨论方式，假定经济运行的交易成本与信息成本为零，不难证明，劳动平等关系与资源配置效率具有内在的一致性。由此引出的推论是：公有制的激励效率与资源配置效率同样具有一致性。

首先，在只有劳动力这一种生产性资源的理论模型下，劳动的分工平等法则必然导致资源配置的帕累托最优状态。分工平等是以承认个人劳动能力的差异性为前提的，此处的平等建立在劳动能力不平等的基础上，不过是劳动者“各尽所能”、“各显其才”的更加理论化的说法。用现代经济学的语言，这是在个人劳动能力既定，社会劳动岗位既定前提下的以产出最大化为基准的集体选择行为，选择的结果必然是社会劳动力资源配置的最优化。

其次，物质要素的合理配置与有效利用，全部可以还原为劳动投入问题。只要在科学劳动、经营管理劳动与直接生产劳动三个层次上投入必要的时间与精力，我们总是能够将既有的物质生产要素全部配置到合理的位置并且有效地加以利用。但集体必须对这些劳动投入进行分配、计量与监督，投入在物质资源配置与利用效率上的劳动力分配、劳动计量或者劳动成果评价问题，显然要比直接生产产品与劳务的劳动力分配、劳动计量与劳动成果评价问题复杂得多，也困难得多，但在忽略了交易成本与信息成本的经济分析中，这种差异是可以忽略的。

最后，在要素存量既定的前提下，劳动的分工平等原则不仅能够实现人力要素的合理配置，而且能通过合理分配“配置与利用物质资源的劳动”，间接实现对劳动者共同拥有的物质要素的合理配置与有效利用。从这个意义上说，劳动平等的公有制关系与私有制基础上的市场关系在资源配置功能上完全等价，它们同样能够导致帕累托最优的结果。

但是在有交易成本与信息成本的现实世界，资源配置的具体方式就必须给予充分考虑。不同的资源配置方式会有不同的交易成本，因而对资源配置效率有极不相同的影响。考虑到公有制与不同资源配置方式的不同关系，它与资源配置效率是否具有一致性，就

需要具体问题具体分析了。

在单个公有制经济组织的范围之内，由于公产集体是唯一产权主体，劳动者一旦加入集体成为其成员，他的劳动力就归集体支配。公有制组织的资源配置自然要通过全体劳动者的集体决策有计划地进行。计划经济并不是马克思的凭空想象，而是在对资本主义经济的实际观察中发现的区别于市场配置的另一种现实的资源配置方式。马克思区分了资本主义经济中的两种分工形式（资源配置方式）：社会内部的分工是通过市场商品交换进行的，工场内部分工则是通过资本家的有计划的管理过程进行的。在马克思看来，前一种分工形式由于生产的盲目性与无政府状态，必然造成社会资源的巨大浪费，而后一种分工形式则由于生产在事前有计划的安排，可以提高资源利用效率，减少不必要的浪费。因此，有计划的工场内部分工比盲目的社会内部分工更有效率。只是因为资本主义私有制的障碍，有计划的分工方式不可能推广到工场外部，不可能形成全社会范围的有计划经济。一旦资本主义的私人占有方式为社会主义公有制取代，全部社会生产就有可能组织成为一个“大工厂”内部的计划经济，这将从根本上改变资本主义生产的无政府状态，极大地提高生产性资源在全社会范围内的配置效率。（马克思，1975）

马克思的失误并不在于他完全忽视了交易成本的存在，用零交易成本的不现实假定展开其经济学的分析。恰恰相反，他比其他人更清楚地看到资本主义商品生产的巨大交易成本，希望找到一种能够节约交易成本的生产方式取而代之。马克思的失误在于，他没有正确估计工场内部分工推广到全社会所引起的成本变化，忽视了后来被列宁称作“国家大工厂”的资源配置方式巨大的运行成本。哈耶克在与兰格等人的辩论中主要强调的就是对手的这一疏忽，在哈耶克著述的年代，“国家大工厂”因交易成本过大而带来的运行问题，它所造成的社会资源的无谓的巨大的浪费，已经越来越清晰可辨。在这一点上，哈耶克的批评是极有杀伤力的。但是哈耶克的逻辑并不严密，他在指出计划经济存在巨大交易成本的同时，并没有将它与市场经济的同样是巨大的交易成本进行有效的比较，至少他没有从经济学的理论上说明，为什么资源的市场配置方式从总体而言要比资源的计划配置方式耗费较少的成本。

罗纳德·科斯给出了一个简单明了的分析框架，以说明两种资源配置方式交易成本的差异。他首先假定，市场运行的交易成本既定，而小规模计划体系（他称为“命令服从体系”）运行的成本比市场交易成本要低。他认为，这就是企业能够在市场机制的“汪洋大海”中生存的原因。但他进一步指出，计划体系的运行成本会随着生产规模的扩大逐步递增，不仅是制度运转的成本总量会增加，而且产出的边际交易成本也呈递增趋势。

这样，由于企业生产规模的扩大，计划体系的范围相应扩大，单位产出在计划体系中所耗费的交易成本就会逐步增加，直至与市场交易成本相等的那一点。那是决定企业规模的界限，也是计划体系与市场体系效率优势的转换点。（罗纳德·科斯，1994）看来，资源配置的两种手段并没有绝对的优劣之分，它们各自适应不同的经济规模而具有不同的相对优势，因此，企业内部的计划体系与企业外部的市场体系同时并存、相互依赖。现代市场经济体制无非是由无数内部遵循命令服从原则的企业整合而成的“企业体制”。从整体而言，有效率的资源配置方式就是企业与市场的边界适当界定的方式，就是计划与市场各得其所的方式。当然，计划与市场的合理边界不是固定不变的，它随生产的技术手段、交易手段以及分工协作方式的变化而变化。在不同的产业与不同行业会有很大的差异，就是在同一行业内部，不同企业面对的具体环境也会有很大差异，合理的企业边界因此也各不相同。但在交易环境的特征结构既定的前提下，两种资源配置方式相结合的有效状态总是可以确定的。

现代经济中产权制度的配置效率必须在这样的背景下讨论。一种产权制度的资源配置效率，取决于它与两种资源配置方式有效结合状态的匹配程度，以及它对两种配置方式灵活转换、不断调整的适应程度。一种适应企业边界合理界定和有效变动的产权安排是有效率的，相反就是无效率或者低效率的。

二、公有制与资本主权的对立与统一

怎样的产权安排才能适应企业边界合理界定有效变动的需要呢？市场经济发展的历史事实表明，在大多数情况下，一种由资本与劳动两要素的市场合约构造的企业产权安排，是最有利于企业边界的灵活调整与两种资源配置方式的有效结合的。这是一种资本与劳动的剩余权让渡合约，通过合约，资本取得了对劳动力的剩余控制权和剩余索取权，从而成为企业产权的所有者。资本所有者，也即企业产权所有者现在成为计划与市场两种配置方式在企业内外的交汇点与连接枢纽。对内，他是计划体系的中枢神经，是全部企业资源的控制者与支配者；对外，他又是市场体系中的一个独立单元，一个产品市场、资本市场与劳动力市场的平等交易者^①。企业的资本主权，是保证两种资源配置方式灵

^① “企业产权的特殊功能给其人格代表，即企业所有者规定了特殊的社会地位，一方面，他是市场交换的平等参与者；另一方面，他又是企业内部高高在上的‘独裁统治者’”。 “企业产权的这种性质使它具备了在市场与科层两种结构中发挥组织功能的可能性，使它成为市场与科层的结合部与连接点，成为企业制度的枢纽与核心。（荣

活调整的最有效的制度安排。根本原因在于，物质生产资料与劳动者的分离，是现代市场经济灵活调整资源配置的必要前提，当两种资源分别属于不同所有者，它们通过市场契约组合或者拆分就有灵活性。资本主权型合约产生的前提条件就是两大要素所有权的分离^①，正是这样一种生产要素的产权分配的初始状态，使得物质生产过程只有在生产的两大要素通过市场结合到一起的时候才能进行。企业合约就是它们结合的必要途径。不仅如此，在这种合约形成之后，企业所有者对两大要素的占有关系仍然存在差异，所有者对资本价值的占有是永久的，而对劳动力的支配则只以契约规定的时间为限，调整随时可以进行。

相比之下，另一种可供选择的企业产权安排——企业劳动主权（由劳动力所有者拥有契约剩余权）——在资源配置方式变动、企业边界调整中，就没有那么明显的适应性与灵活性。劳动主权型合约的产生，要以劳动者对自身劳动实现条件的所有权为前提，无论产权的初始安排是生产资料的劳动者集体所有还劳动者个人所有，两种要素最低限度的直接结合是前提。“自由得一无所有”的劳动者不可能通过自由的市场合约取得企业所有权。即使是通过贷款间接融资，至少也需要支付利息并且提供担保，正如张维迎所指出的那样，人力资本没有抵押功能和承担风险能力，在两大要素完全分离的条件下，不可能产生出劳动主权的企业合约。而这种合约一旦形成，作为企业所有者的劳动者就同时永久拥有了两种生产性资源，这不妨碍企业内部的计划协调，但对企业外部的市场协调却无疑是严重障碍。

公有制本质上是劳动者的平等权利。劳动主权型企业天生与公有制不可分割。公有制的产权形式包含着保障劳动者主权的三重密切相关的规定性：（1）公有制只有唯一的产权主体，但它有多个劳动者成员构成；（2）公有制的产权客体是统一不可分的，它完整地属于集体所有，而非分别属于各个成员个人；（3）公产成员之间的财产权利是平等和无差异的，他们同等地享有集体决策的权利（或称社员权），在集体内部同等地享有“按能分工”、“按劳分配”的权利。这些法权规定对于劳动平等关系的形成与稳定十分必要，但似乎于资本主权的企业合约不可兼容，因此也很难发挥市场机制的资源配置作用。公产成员的身份不可出售，产权客体也不能随个别成员的去留而任意分割，

兆梓等，1992）”

^①马克思认为，资本雇佣劳动的前提条件是“劳动者和劳动实现条件的所有权之间的分离”。（马克思，1975）“资本主义生产方式的基础就在于：物质的生产条件以资本和地产的形式掌握在非劳动者手中，而人民大众则只有人身的生产条件，即劳动力”。（马克思，1972）

这不利于劳动力的自由流动；由于个人对资产权利的平等与无差异，公有制经济在内部清除了资本报酬的必要性与可能性，因此，企业内部的劳动平等关系不能与企业外部的资本市场衔接。公有制有利于提高劳动者的生产积极性，有利于提高生产的激励效率，但在资源配置效率上必须付出代价。

公有制在市场经济条件下的探索实践表明，对公有制经济的上述理解具有很大的片面性。社会主义公有制的历史特征，在劳动者的整体利益与个人利益的对立统一中展开，劳动者的生产资料公有制与个人劳动力私有制同时并存，劳动者的平等权利与建立在劳动能力不平等基础上的分工与分配差异性同时并存，公有产权对公产组织范围之外的其他经济主体的排他性（外排他性）与对公产组织内部成员的排他性（内排他性）同时并存。当代公有制经济的这种内在矛盾，蕴含着两大生产要素既相统一又相分离的双重可能性，其矛盾运动的逐步展开必然呈现出劳动主权型企业与资本主权型企业并存的更加形式多样的现实图景。

首先，公产关系中劳动者的双重身份是我们理解公有制内在矛盾的关键。公有制的产权主体具有唯一性，劳动集体作为一个整体是公有财产的唯一所有者。劳动者首先是公产主体的成员，作为公产成员而拥有决策平等、分工平等与分配平等的同等权利，但他们同时还是个人劳动力的所有者。作为公有产权唯一主体的劳动者集体与作为劳动力所有者的劳动者个人，产权上具有相互排他性。正是劳动者对两种生产性资源的不同占有方式，以及在两种占有方式中的不同身份，决定了社会主义公有制条件下劳动者与其生产的物质条件相对分离的可能性。

其次，劳动者集体对公共产权的行使必须通过公产代理制，人们根据“能力主义”的原则选择公产代理人，赋予他比普通劳动者更多得多的决策权利，这是劳动的分工平等与决策平等的内在矛盾。在代表会议制度与多层代表会议制度中，这种矛盾进一步展开，使得单个的劳动者越来越远离公产主体的决策中心，其参与平等决策的能力逐步减弱。极端情况下，自下而上的公产代理关系转化为自上而下的“主动代理”关系，基层劳动群众参与集体决策的功能进一步弱化，而劳动力个人所有者的身份单方面突现，以至于在公产组织的高层代理人与广大公产成员之间，委托人与代理人的关系发生颠倒，或者说自下而上的委托代理变得模糊与不清晰，而自上而下的命令服从关系却清晰可辨。

可见，劳动者的双重身份在公产代理制度中有可能裂变，劳动者的两种财产权利在复杂的代理制度中有可能分别地由两部分集体成员承担。据此我们有理由认为，公有制

与两种生产性资源所有权的分离没有绝对冲突，社会主义公有制不仅可以与劳动主权型企业衔接，也可以与资本主权型企业接轨，其资源配置效率的优劣，更多地取决于特定交易环境结构下具体的公有制实现形式的选择。

三、合作制与股份合作制中的资本权益

假如公有产权规模恰好与资源配置方式的有效状态一致，即恰好与企业的有效规模一致，那么，公有制与市场机制大体上是能够协调的。公有产权的对外的排他性，决定了它在企业外部的市场上能够与其他经济主体，包括不同所有制性质的企业平等交易。特别当公产组织摆脱自给自足状态，成为专业化的商品生产者，其独立的公有产权完全能够保障它在生产经营中的独立性。但这只是就产品市场层面而言的。一旦企业需要通过资本市场或者劳动力市场调整经营规模，问题立刻就复杂化了。

以一个典型的职工合作制企业为例，当企业需要扩大经营规模时，可以根据入社自由的原则，吸收新的合作社社员，但是新社员入社与老社员享有同等权利，这稀释每一个老社员对公有资产的权益，必然引起对新社员的排斥。一个合理的解决办法是新社员带资入社，保持新老社员资产权益上的平衡。但这样一来，合作制企业的规模扩张就受到限制，它必须在资本与劳动同步扩张的情况下才能进行。当企业规模需要收缩，如需“减员增效”时，职工合作社的难题就更大，如何通过集体决策“解雇”无过失的拥有同等权利的伙伴？社员退社时能否带走部分公有资产？事实上大多数合作社在出现经营困难时不选择“减员增效”的办法，而选择减少劳动报酬共度难关的办法。但这种办法只适用于临时性的经营困难，如果是技术进步所要求的永久性减员，在职工合作社的制度框架中协调难度极大。相应地，当企业发展要求扩大投入，提高“资本”技术构成时，公有制经济也会遇到困难的选择。企业的自我积累总是有限的，靠借贷发展受企业自有资金的局限，但普通企业利用外部投资扩大经营规模对职工合作社来说却很难行得通。外部资金的投入会逐步改变企业产权结构，进而改变合作社内部劳动平等的经济关系，因而合作社规定“资本报酬适度”原则以保护内部生产关系的稳定性，强调社员在决策中“一人一票”原则以保障劳动者的平等权利，但这样一来，外部投资者的权益被削弱，合作社的外部融资不说不可能，至少也是极其困难的。^①

^① 奥塔·锡克认为一种被称作“合作公司”的公有制模式能够解决劳动力转移的困难，其要点有三：（1）企业资

观察现实的公有制组织如何在激励效率与配置效率间寻找平衡是有趣的。

以西班牙的蒙德拉贡工人合作社为例，他们在实践中创造了一种叫做“个人资金账户”的资金管理办法，每个工人从加入合作社第一天起就建立一个“个人资金账户”，账户上不仅有他带资入社的初始资金，而且还有每年度根据个人工作指数从企业盈余中分得的“个人资金账户”基金。这部分量化到个人的资金与集体准备金一起承担着企业经营的风险，在个人工作期间不得抽回，不能预支，只有到个人退休后的某一时间才允许由个人支取。尽管这部分资金在个人间分配的差异很大，但与股份资本不同，它既不是合作社盈利分配的依据，也不是社员大会上表决权的依据。可以这么看，蒙德拉贡的合作社工人除了得到工资报酬之外，还通过利息与“个人资金账户”两个渠道分享企业剩余，利息收入是依据按资分配原则，“个人资金账户”是依据按劳分配原则。实践中，后者的分配比例远远高于前者。但正如许多学者已指出的那样，“个人资金账户”中的那部分劳动报酬被“强迫储蓄”为合作社所用，不仅如此，它实际上还被“强迫投资”了，按规定，“个人资金账户”的这部分资金在企业出现亏损时与集体准备金一起承担还款责任。（汉克·托马斯、克里斯·劳甘，1991）由此不难理解蒙德拉贡的合作社组织者们的良苦用心，一方面，他们最大限度地挖掘合作社全体社员的储蓄潜力，尽可能利用内部力量解决合作社的融资困难，甚至不惜利用强制手段将收入转化为储蓄，将储蓄转化为“准投资”，以增强合作社的借贷能力，使合作社有可能利用外部资本市场；另一方面，他们尽最大努力维护合作社原则，阻止个人储蓄转化为股份资本，限制利息支付的数量和范围，将合作社的内部分配维持在“按劳分配”为主的限度内，最大限度地保障合作社经济的劳动主权与公有制性质。蒙德拉贡的发展表明，在对按资分配原则作有限让步的条件下，现代工人合作社可以与市场经济的资源配置方式衔接。

中国的股份合作制试验具有更强的典型意义。这一改革试验80年代首先在乡镇企业的发展中崭露头角。当时它的产生主要满足两方面的制度需求，一方面是新老集体企业对适合市场经济要求的新型合作经济的制度要求；另一方面是各种所有制形式的企业对股份制、公司制改造的强烈要求。1990年农业部出台的《农民股份合作企业暂行规定》，

本财产对个人“中立化”，即产权归生产集体全体成员共同共有，不得量化到人；（2）合作公司由受聘的专业经理人员按照资本原则经营管理；（3）公司利润在全体成员间按劳分配。（奥塔·锡克，1989）事实上这一方案并不能解决劳动力转移困难，既不能消除新工人进入的障碍，也不能消除生产集体成员非自愿退出的障碍。根本的原因是“中立化资本”对不同企业的生产集体并不中立，资本的经营收益事实上归企业职工共享，不同企业的资本人均收益会有很大差别，这种归不同生产集体拥有的不同资产权益，导致了劳动力在不同企业转移的困难。

以及 1992 年颁布的《关于推行和完善乡镇企业股份合作制的通知》，强调企业的股份制构架，如股份资本的界定、股东权益的保障等等，而很少注意体现合作制原则。但实际操作中，由于乡村集体股、职工集体股，以及社员股、职工股在一部分企业中占有较大比重，这部分企业的合作制特征仍然比较明显，主要是：企业或社区外部投资比重较小，职工或社区居民个人持股相对平均，职工集体或社员集体在企业决策中占主导地位，职工或社员分享企业利润等，一句话，劳动者而不是投资者仍然在这些企业的权利与利益分配中占主导地位。1994 年初，国家体改委生产司提交一次会议讨论的《城镇股份合作制企业暂行规定》（讨论稿），提出“全员入股，资本与劳动结合”，以及股东（职工）大会表决实行一人一票制的原则，体现了将合作制原则明确载入股份合作制试点规范化文件的意图。1997 年 6 月，国家体改委《关于发展城市股份合作制企业的指导意见》正式出台，这是一个以改革实践为基础突出强调合作制原则的重要文件。文件强调：股份合作制是采取了股份制一些做法的合作经济，是社会主义市场经济中集体经济的一种新的组织形式。在股份合作制企业中，劳动合作和资本合作有机结合。劳动合作是基础，职工共同劳动，共同占有和使用生产资料，利益共享，风险共担，实行民主管理，企业决策体现多数职工的意愿；资本合作采取了股份的形式，是职工共同为劳动合作提供的条件，职工既是劳动者，又是出资人。（国家体改委：《关于发展城市股份合作制企业的指导意见》）在此文件指导下，1997 年以后我国城市股份合作制的发展较多地表现出以下特点：（1）企业集体股与职工个人股在企业全部股份中占多数；（2）职工持股相对平均；（3）企业决策实行一人一票原则，更多体现劳动者之间的平等权利。

当然，作为一种新的改革实验，股份合作制无论在理论还是实践上都仍然在探索中，表现出制度安排的多样性和不稳定性特点。但现有的实践已经可以说明，利用股份制框架建立职工合作经济具有广阔的前景。股份公司制度框架的一个基本特点是，它把企业资本分解为虚拟资本与现实营运中资本两个层次，在虚拟资本（股份资本）层次上保持资本所有权的可分割可让渡性，而在现实营运中资本（公司法人资本）层次上强调产权的唯一性与不可分性。这样，在虚拟层次上，股份资本可以通过资本市场灵活地进入与退出；在现实层次上，公司法人资本则直接与劳动力商品交换，通过市场机制实现劳动力的进入与退出。这个制度框架对资本所有者与劳动力所有者的身份没有特殊要求，典型情况下，二者处于分离状态，股份制企业的剩余控制权与剩余索取权全都由资本所有者（股东）与其代理人拥有，企业职工不分享企业产权。股份合作制的关键在于，在股东与雇员身份分开的形式框架内，让两种角色由同一人群担当，构建企业劳动者主权

的实质内容。很显然，在这样的形式框架中保持那样的实质内容并不容易，只有当企业全部股份恰好为全体职工持有，并且股权完全平等时，二者才能真正一致。而在允许资本与劳动力资源自由流动的条件下，这种状态既不可能完全实现，更不可能持久。股份合作制所要求的其实只是股东与职工范围大体吻合，以及股东持股大体均等。如全员持股条件下职工集体股与职工个人股占企业总股本的 50% 以上；职工个人最高持股份额与最低持股份额之比不得超过 5 比 1，如此等等。在此基础上，股份合作制要求股东（社员）大会的表决实行“一人一票制”，企业收益分配贯彻以“按劳分配”为主的原则。

为了加强与外部要素市场的衔接，股份合作制事实上有限度地将资本关系内部化了，它允许企业的资本所有者与劳动者在一定程度上分离。这是在公有制前提下最大限度兼容了生产的激励效率与资源配置效率的制度安排。即使如此，二者的矛盾仍然不能完全消除。一方面，由于向资本报酬原则较多让步，即使是规范股份合作制企业，其外部投资者也必须按照资本市场价格分享企业利润，企业职工的股利分配也有较大差异，一些企业（特别是社区居民合作制企业）还大量雇用不拥有任何企业产权的外来打工者，其内部劳动平等关系的实现程度显然比规范的工人合作社更低（读者可比较我国改革中的股份合作制企业与蒙德拉贡的工人合作社），因而它已经牺牲了一部分公有制的激励效率。另一方面，企业经营发展引起的资源流动与重组完全可能突破劳动主权所要求的特殊股权结构，从而使企业由劳动主权向资本主权演变。现实经济中存在很大一批“股份合作制”企业，职工股集体股份额过小，职工个人间持股差距过大，以至于企业不得不承认资本所有者在决策与分配中的主导地位，这类企业对资源配置效率的关注已经超过了公有制激励效率的关注。也许这正是股份合作制的产权形式具有强大生命力的原因之一，它在产权的激励效率与配置效率之间给出更大的选择空间，从而能够适应不同交易环境结构的更广泛的要求。但这样一来，它同时也就跨越了公有制与私有制的界限。

四、公司制改革与国有资产的资本化

假如公有产权的范围远远超出企业有效规模的边界，以至可以将多个企业甚至许许多多企业包含在内，那么它所遇到的麻烦就更多。公有经济产权主体的唯一性，决定了在它内部不可能有多个独立经营自负盈亏的经济主体。要么保持公有产权的完整性及

其内部的“计划经济”而牺牲资源配置效率，要么承认企业的独立性引进市场机制而使公有制经济瓦解。许多人认为，并且至今仍然认为，公有制在这个问题上没有出路。

中国改革的第一个成功经验偏偏就从这里突破。农村土地集体所有制虽然不是什么大规模的公有产权，但在社队一级的集体劳动、统一核算的“计划经济”中，资源的配置效率始终不高，土地的利用效率不高，劳动力的利用效率也不高。这与农业生产的特殊环境有关，土地自然条件的千差万别，农业劳动的非标准化，再加上我国农村地少人多的特殊国情，土地产出率成为农业生产的主要指标，特别地要求对每一块土地“因地制宜”充分发挥其潜力。因此，即使在生产队一级的集中计划指挥也变得异常复杂。农业合作化以后，我们在集体劳动的框架内探索各种管理模式，结果屡试未果。农业联产承包责任制在保持土地集体所有制不变的前提下，实现了以家庭为单位的农业生产经营，奇迹般地提高了农业生产率。随着农村商品经济的发展，承包农户逐渐成为独立自主自负盈亏的商品生产主体，成为名符其实的经济学所称的“商号”（firm）。但它们所用的主要农业生产资料——土地仍然是公有的，是他们从集体承包的。农村改革的成功表明，在公有制的范围内使农户成为拥有独立产权的商品生产者是不可能的。

当然，农村改革有其特殊性。农村土地公有制的必要性，一方面固然与组织农田水利基本建设的需要有关，但在我国工业化发展阶段“二元结构”的特殊国情下，农村土地公有制的另一方面重要原因是：以农民拥有土地作为一种基本的社会保障，防止土地向少数人手中里集中和大量丧失土地的农民丧失生存权利，保证社会安定与城市化过程的有序进行。在这里公有制其实还起着制止、至少是阻缓土地买卖和流动的作用。农村改革的经验不能照搬到国有经济。国有企业改革在使企业成为独立的商品生产者与经营者的同时，还必须实行资本与劳动力在市场上的自由流动，以实现社会范围内资源配置的优化。经过许多年的反复实验反复探索之后，人们终于意识到，依靠经营承包责任制，国有企业的改革不可能达到预定目标。

建立现代企业制度的改革思路终于应运而生，其核心是大中型国有企业的公司制改造。

股份公司制度本来是为解决过于分散的私有产权与社会化生产的矛盾而发明的，它使统一的资本所有权分解为虚拟资本与现实营运中资本，使虚拟层次上的分散股权与现实营运层次上统一的法人财产权相得益彰。现在回过头来看，19世纪下半叶到20世纪上半叶，资本主义私有制在组织社会资源方面确曾面临严重危机，它主要体现在两个方面：第一，私人占有的狭隘边界阻碍了生产力发展所要求的企业边界（也即资源有计划

配置的边界)的扩张;第二,企业规模扩张导致的垄断妨碍了市场机制对资源的有效配置,这就是所谓市场失效现象。资本主义私有制并不天然与现代市场经济完全统一,它是在经过反复摸索与痛苦选择之后,才找到自己适应大规模生产与大规模销售结合条件下资源配置的新的实现形式的。公司法人制度对分散的私人资本实行整合,从而极大地扩展了私人占有的狭隘边界;政府对垄断企业的干预以及国营企业直接介入自然垄断领域,缓解了垄断对竞争的矛盾,维护了市场机制在资源配置中的主导地位。资本主义终于逃脱劫难,恢复自信。

具有讽刺意味的是,20世纪的社会主义刚刚建立,就遭遇了与资本主义类似的困境,其产权制度与有效的资源配置方式之间的矛盾,最终导致了普遍的以市场取向为特征的经济体制改革。所不同的是,这里公有制过于扩张的产权规模阻碍企业边界的有效界定,改革要求减少政府干预,利用公司法人制度分解公有产权。现在公司的作用被颠倒过来了,一个虚拟层次上统一的国有产权将分解为许许多多现实营运中的企业法人财产权,或者将投向许许多多的不同企业而成为相互独立的法人资本的组成部分。与在私有经济中相同的是,资本在虚拟层次上保持了原生的产权分配状态,而通过现实营运中资本的产权重组实现了产权分配与企业边界的匹配。正因为如此,公司制在私有经济条件下优化资源配置的作用,对国有经济同样有效。这主要表现在两个方面:一方面,资本运动在两层次上的相对分离,使其转移与重组更加灵活,并且更少社会震荡与社会危机;另一方面,职业经理人不受自身财产权的限制而与资本所有者分享企业剩余,其人力资本被更加充分更加有效地利用。相应地,公司制在私有经济条件下的缺陷与不足,在公有制条件下也会以几乎相同的形式表现出来。如脱离现实经济的虚拟资本的泡沫化,摆脱产权有效约束的企业内部人控制等等。

但是,人们也许没有注意到,企业层面的公司制改革过程正在改变国有资产的整体属性,使之具备了完整意义上的国有资本性质。

与其他公有制形式不同,生产资料的国家所有制一开始就表现出生产资料所有者与劳动者不能完全重合的特点,即使在高度集权的计划经济条件下也是如此。国有产权的主体成员范围远远超出国有企业职工的范围。因此即使是“国家大工厂”全体雇员的共同决策也不能代表全民所有者的意志。由于公产组织的规模过于庞大,自下而上的公产代理成本过于庞大,国家所有制只能依靠少数政治企业家的主动代理行使公产权利,依靠政府机构管理公共财产。“国家大工厂”有选择地雇用全民所有制职工,通过工资形式支付劳动报酬;国有企业利用利润指标进行经济核算,其资金的增殖与积累不可能仅

仅为企业职工或者全体“国家大工厂”雇员谋利益，它承担着国民经济发展与全民福利的责任。根据这些特点，我们可以判定，国有资产已经具有了部分公有资本的性质。但在计划经济条件下，国有资产的资本性质是不完整的。由于国有经济在农业生产之外全部经济领域的绝对垄断地位，一方面，国有资产的配置与重新配置不是通过市场，而是通过覆盖全社会的计划体系，事实上在“国家大工厂”之外不存在能够与之在资本市场上平等交易的经济主体；另一方面，劳动者与国有资产不是在市场，而是在统分统配的计划体系中相遇，他们只有站出来让国家挑选的义务，而没有“双向选择”的权利，而一旦被选中成为全民所有制职工，却又取得了“不得解雇”的特权。没有产权多元化与竞争性市场的存在，没有生产的两大要素在市场上的交易与流动，完整意义上的资本关系就不可能产生，即使是公有资本也是如此。市场化改革的过程中，由于多种经济成份的迅速成长，国有经济的垄断地位开始动摇，国有企业的自主权利与独立利益逐步确立，但是在很长一段时期里，统一的国有资产仍然不能分解为相互独立的企业法人产权，以企业为主体的资本市场与劳动力市场都不能健康发育，这不仅影响国有企业本身的效率，而且严重妨碍了全社会范围的资源优化配置。

公司制改革首先解决的就是这个企业产权独立问题。一方面，在虚拟资本层次上，虽然国家对国有资本产权主体的唯一性未曾动摇，但原来不可分割的国有资产产权客体已经在价值形态上被分割为许许多多股份，每一股份都能在资本市场上独立地买卖，通过市场自由地在企业间进退。另一方面，在现实营运中资本层次上，统一的国有资本已经被分解为许许多多公司法人资本的组成部分，公司法人作为独立的产权主体拥有自己独立的企业资产，它们通过市场交易增加或者减少自己占有的资本与劳动力，灵活调整企业边界，而不再受任何股东产权的限制。因此，公司制改革与公司法人独立产权的形成是国企改革的里程碑，至此，国有经济中资本与劳动分离的过程终于完成。尽管在虚拟资本层次上国有股权的产权主体并没有发生变化，但在现实营运中资本的层次上，公司法人财产已经与股东财产分开，不论股权结构如何，公司产权主体都是一个法律拟制的独立人格，它区别于任何股东人格，更区别于作为国有制产权成员的任何一位“国家公民”。公司法人作为千万资本所有者中的一员，通过劳动力市场与其潜在的雇员相遇，没有任何产权关系的牵挂，更不需要计划体系的安排。

当然，单纯的企业改制不能完全解决国有资产的资本化问题，其对资源配置效率的积极影响也不可能在短期内充分显示出来。所谓“一改就灵”的愿望，对于国企改革这样复杂的系统工程是根本不切实际的。至少有两方面的因素制约了改革进程。第一，旧

体制下资源不可流动性所造成的大量积淀因素需要逐步消化。这些问题大多是在近二十年市场化改革过程中积累起来的，甚至是在国有经济五十年的长期发展中逐步积累起来的，因而不可能指望在公司制改革后短短几年时间内把它们全部消化。而这些问题不解决，新生的公司制就还不可能正常地发挥其资源配置的积极作用。如国有企业数量巨大的冗员，国有企业的不良资产与高额债务等等，这些问题如果是逐年地少量地发生，市场的自发机制是有能力消化的，即使需要政府干预，它也会在社会承受能力的限度之内。但要求市场用短短几年时间解决十几年甚至几十年积累的问题，其难度可想而知。第二，新体制建设中诸多配套环节相互制约，其完善需要一个较长的过程。如劳动力市场的发育，单纯靠企业产权制度的改革还不够，社会保障体系的改革必须跟上，非国有经济的发展必须跟上，否则，光有国有企业大量冗员的退出，劳动力市场是不能运转的。又如，资本市场的发育当然要**以**国有企业的公司制改造为基础，要有证券市场的发育和完善为条件，这本身已经是相当复杂的制度创新工程，但资本市场的发育最终靠足够数量的资本在市场上的交易与流动，需要全体投资者的积极参与。在绝大多数国有资本不能流动，国家股东不积极参与交易的情况下，中国的资本市场不可能发育成熟，而在政府机构充当国有股权（包括竞争性领域的国有股权）代表人，上市公司国有股不得上市交易的“配套制度”下，我们又怎么能指望国家股东积极参与交易、国有资本在市场上充分流动呢？国有资本的管理体系必须进一步改革，国家股权需要由一些盈利性的非政府系列的股权代理机构来管理与运作。公司制改造之后，国有经济的改革还有很长的路要走。

然而，国有大中型企业的公司制改革毕竟打开了航道上的坚冰，关键的一步是明确了企业资本主权的改革方向。

我国的企业改革理论向来有“劳动主权情结”，这是对社会主义公有制的历史特征、特别是它的内在矛盾缺乏全面理解的结果。这也不是中国的特有现象，前南斯拉夫的“劳动自治”改革思路是始作俑者。撇开许多细枝末节，劳动自治改革的核心就是将“社会所有”的资产分别地交由各个企业的劳动者集体自治管理。这事实上是将国有资产的政府代理权转换为企业职工代理权，企业劳动主权的目标似乎实现了。但是，任何企业职工集体的利益与社会利益都不可能完全一致，在缺乏政府代理的情况下，“社会”又如何激励和监督企业职工正确行使代理权呢？职工集体的代理人机会主义行为肯定会存在，它表现为忽视社会资金的利用效率，排斥新工人的进入，表现为分配中更多的个人劳动收入与更少的资金积累。美国经济学家沃德用“伊利里亚”模型，简单明了地概括了这一体制的缺陷。事实上，我国学者在改革初期颇受南斯拉夫工人自治模式的影响，

蒋一苇先生当年开创企业改革理论之先河的著名论文“企业本位论”（蒋一苇，1980），提出了使企业成为独立自主、自负盈亏的商品生产者与商品经营者的改革目标，可以说影响了其后整整二十年的改革进程。但在这篇论文中，蒋先生自己并没有真正解决关于“企业主体究竟是什么”，“谁是企业独立的产权所有者”这类关键问题。他主张企业民主管理，职工代表大会行使最高权力，事实上已经非常接近自治劳动的构想。改革虽然没有完全采纳这一主张，但在以放权让利为特征的整个前期改革过程中，这个问题始终是含糊不清的。因此说，国有企业的公司制改革无论从理论还是实践看都是一次重大突破。

现在我们知道，公有制与企业的资本主权没有根本冲突，事实上，国有制由于其巨大的产权规模，无论在任何情况下都不可能实现产权主权与企业劳动集体的同一，二者的相对分离是它与生俱有的特点。从这个意义上说，国有制与劳动主权型企业注定不能相容，前南斯拉夫的实践已经证明了这一判断。但是在公司法人制度的框架内，国有资本与其他所有制形式的资本取得公司股份资本的相同权益却没有任何困难。当然这需要商品、货币关系的发展，需要充分竞争的市场机制。在成熟的市场经济条件下，国有资本投向任何一个资本主权型企业都不会有制度上的障碍。甚至在虚拟资本层次上，国有股权的转让和市场交易，它从股票转化为货币，再从货币转化为任何一种有价证券的过程都应当是畅通无阻的。国有资本的市场运作将与任何一种形式的资本一样，以营利为目的，它最终依靠雇佣劳动者的剩余价值“自行增殖”，在这里，资本与劳动的报酬分别由二者的市场价格决定。所有这些，保证了这种价值形态的国有资产的资本属性，但它是否能够与国有资本的公有制性质兼容呢？或者说，国有资本与私有资本的真正区别究竟在哪里呢？唯一的区别是资本报酬的归属，国有资本的收益归全民所有，它最终只能用于符合全民利益的用途。因此，国有资本的最终所有权必须由全民利益的代表机构行使，这是一种不属于资本家的资本财产^①，它的存在有利于全社会范围内劳动平等关

^① 此处借用奥塔·锡克的“中立化资本”概念也许是恰当的。中立化资本是一种“对个人中立的资本”，作为一种财产形式，中立化资本不再同单个人发生联系，也不再能在单个人之间进行分配，“单个人对资本的占有权，以及个人的资本积累和与此相联系的影响不可能再发生。”（奥塔·锡克，1989）但是，锡克所说的中立化资本，与此处所说的对一国范围内全体公民个人来说中立化的资本不同，它只对企业范围全体职工个人来说是中立化的，而对于不同企业的不同生产集体来说则并不中立。锡克不仅强烈反对投资基金的国有化措施，而且一般地反对“超企业的财产基金的办法”，认为这种超企业的财产基金“完全是匿名的和异己的”，“个人对于‘自己的’资本的投放毫无所知”，因而对企业的经营不会有任何兴趣（同上）。锡克关于公有资本仍然存在“劳动异化”现象的观察基本准确，但他对现象背后隐含的公有产权的内在矛盾缺乏认识，甚至天真地认为，通过局限于企业范围之内的资本中

系的实现，它在社会资本中的份额也与全社会劳动平等实现程度有着密切的关联。一个没有资本家的市场报酬体系导致收入分配的劳动平等，我们对国有资本公平属性的理解就依据这样一个极其简化的推理。在此意义上，国有资本的公有制属性无可置疑。

五、公有制激励效率与配置效率的综合考察

现代经济学的企业理论将企业合约中剩余控制权与剩余索取权的拥有者视为企业产权主体。由于企业产权主体获取剩余权的依据不同，企业可以被划分为劳动主权型与资本主权型两大类。职工合作制是现代市场经济中主要的劳动主权型企业制度，企业职工依据其劳动者身份获取企业剩余权；业主制、合伙制与公司制则都是资本主权型企业制度，获取这些类型的企业产权，只能以资本价值量的投入为依据。

公有制企业并非一定是劳动主权型企业，相反，现实经济中的公有制企业甚至大多数都是实行业主制（国有国营）或公司制的资本主权型企业。一个完全的劳动主权型企业具有较高的公产激励效率，这是无可怀疑的，但在市场经济的资源配置方面存在诸多不便，职工合作社往往向资本原则作适当让步，谋求与市场资源配置机制的衔接。一个完全的资本主权型企业在资源配置方面相对于劳动主权型企业确实有诸多便利，特别是公司制企业，由于资本在虚拟资本与现实营运中资本两层次上的互动，其资源配置效率更加明显。但是，资本主权型企业在调动广大职工群众生产积极性方面有其不利因素，一个实行资本主权的公司制企业，其公产激励效率的发挥，由于劳动者与企业产权的分离，肯定会受到极大损害。^①为了弥补这一缺陷，我国公司法规定国家独资公司董事会，

立化，“可以找到克服工资收入者的资本异化，然而不会同必需的劳动力的转移发生冲突的形式。”（同上）正如我们已经看到的那样，作为一种思想实验的“合作公司”模式，在其所追求的主要目标上遭遇了失败。笔者相信，市场经济下公有产权的内在矛盾，作为一种客观存在，不可能由任何天才的制度安排消除，相反，公有制实现形式的全部探索必须建立在充分认识这一不以人的意志为转移的客观存在的基础之上。

^① 我们假定资本主型企业的激励效率低，这是单纯从企业微观层次上考察的，对于国有资本的激励效率来说，这种认识并不全面。劳动平等关系，进而公产激励效率要在微观与宏观两个层次上考察。“在宏观与微观两个层次上劳动平等关系的耦合，将使社会主义公有制的激励效应最大限度地释放”。这一点对于国有资本的公产激励效率来说具有重要意义。国有制的公产激励效率在企业微观层次上不明显。单个的劳动者或者企业劳动者集体全都远离公产主体的决策中心，这种情形是由其产权主体的巨大规模与巨大的决策成本决定的，不会因为国有经济的公司制改造而有所改变。但是，国有经济的存在提高全社会范围的劳动平等实现程度，在宏观层次上具有明显的公产激励效率。国有资本通过资本报酬的全民占有营造社会范围的劳动平等氛围，进而从整体上提升社会劳动者的生产积极性与创造精神。在全面考察国有资本的公产激励效率时，这个层次上的激励效应不应当忽视。

以及两个以上国有企业或者其他国有投资主体设立的有限责任公司董事会，应当有职工代表参加，职工代表还可以进入股份有限公司监事会。^①笔者以为，这决不单纯是从公平目的出发的制度安排，它对于企业公产激励效率的发挥也有积极意义，这是一种在企业资本主权的制度构架基本不变前提下，有限度引入劳动主权原则，以兼顾两种经济效率的合理安排。

值得注意的是，资本主义市场经济各国的企业制度最近几十年来在这方面也有重大进展，职工持股计划在美国公司中有相当普遍的发展，而西欧一些大公司的董事会也开始有职工代表参加。德国的法律甚至规定，大公司监事会必须有 50% 的工人代表，只不过法律同时规定在监事会“劳资双方”意见分歧、相持不下时，由资方代表充任的监事会主席有最终决定权。看来这是现代大公司制度变革共同方向：在企业资本主权的主导地位不受威胁的前提下，较大幅度引入合作制原则，提高企业激励效率。并非只是公有制企业在激励效率与配置效率之间作艰难的取舍，私有制企业在现代市场经济中其实也面对着相类似的问题。

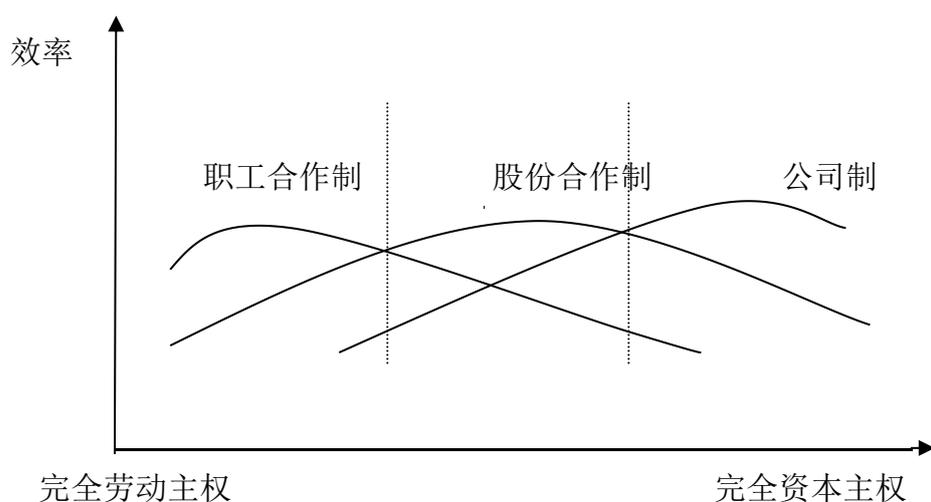
一个有趣现象是，现代市场经济中的企业产权呈现出从完全劳动主权与完全资本主权的两极向中间状态转移的趋势，劳动主权型向资本原则让步而表现出非纯粹性，资本主权型企业向合作制原则让步也同样表现出非纯粹性。现实的企业产权形式表现为一个两极之间量变到质变的连续谱系。中国经济体制改革中出现的股份合作制，可以说填补了这个连续的“族谱”上最后一个空白，它处于连续谱系的中间位置，具有游移于劳动主权与资本主权之间的特殊地位。

本章提出的两种效率的代替关系对于解释这一现象具有重要意义。假定完全的劳动主权型企业产权形式有利于对全体职工的激励效率，不利于市场条件下的资源配置效率，完全的资本主权型企业产权形式则有利于资源配置效率而不利于对全体职工的激励效率，那么，在一个以企业产权形式的连续谱系为横轴，以包括激励效率与配置效率在内的企业效率为纵轴的二维空间中，大多数处于不同环境状态下的企业所面对的产权/效率曲线，就都是两头低、中间高的拱形曲线，它们与特定环境状态匹配的企业产权安排应当在两极之间的某一中间位置。

由此可引出关于在企业产权层次上选择公有制实现形式的重要结论：应根据特定环境状态决定的企业产权/效率曲线来选择企业产权形式，斜率为零的切线切点是效率最高

^① 1993 年及 1999 年《公司法》。（再刊补注）

点，这一点所对应的企业产权形式就是该环境状态下企业的最佳产权安排，它不仅决定了企业应当采取哪一种法律规定的经营形式，合作制、股份合作制还是公司制，而且决定了企业与劳动主权和资本主权相关联的一系列具体的制度安排，如合作制下向资本原则让步的幅度，公司制中职工持股的比重、职工参与决策的程度等等。下图给出了不同环境状态下三条企业产权/效率曲线，分别代表现代市场经济中适于采用职工合作制、股份合作制与公司制的三种典型情况。



那么，决定曲线形状与位置的环境因素主要有哪些呢？

首先是企业职工人数和企业内部劳动分工的复杂程度。正如上一章指出的，这两个因素对一个公产组织的决策成本，进而对该组织内部的劳动平等实现程度有重要影响。企业规模越小，企业内部劳动分工越简单，则企业职工通过民主方式进行决策，以实现分工平等、分配平等的成本也就越小，利用合作制形式提高企业公产激励效率的效果就越明显。随着企业规模的扩大，劳动分工的复杂化，职工民主决策的成本就会提高，相应地，企业内部劳动平等实现程度就会降低。因此，从企业微观层次上考察，职工人数与劳动分工复杂程度对公产激励效率有很强的制约作用。对于内部分工复杂的大企业来说，职工合作制提高公产激励效率的作用不大，这类企业实行合作制弊大于利。^①美国学者汉斯曼曾经从企业决策成本的角度讨论过职工合作社与股份公司的差别，认为合作社只有在职工分工差异与等级差异都很小的情况下，才能正常运转。理由是，分工造成

^① 这是我们主张国有资本从小企业完全退出，集中投资于大中型企业的重要理由。当然，另一个纯粹从管理学角度提出的理由也同样重要的：一个庞大的国有资产分散投资于千百个小企业，对于任何一个国有资产管理机构来说，都会导致管理跨度过大，管理效率降低的弊端。事实上，这也是现实的国有企业产权约束虚化的原因之一。

的劳动异质性不利于劳动者之间的沟通，等量劳动等量报酬的原则会因为异质劳动的计量与通约的困难，而无法实现。资本所有者在公司制下的集体决策就没有这样的麻烦，货币是同质的，股东们在等量资本等量报酬原则的理解上不会有任何歧意。（Henry Hansmann，1988）^①应当说，汉斯曼的研究已经抓住了问题的一个重要方面。

其次，由特定生产领域技术特征决定的企业人力资源与物质资源的构成状况（此处可以用职工人均资金占用量计量），以及该领域技术变动的速率、技术变动引起的两种资源构成状况的变动趋势，对企业产权/效率曲线也有重大影响。一般来说，劳动主权型企业更适用于职工人均资金占用量较小的场合。在这种情况下，劳动者自筹解决企业资金总是相对来说要容易些。但这并不意味着企业的技术含量就一定低。在信息服务业中有许多高技术含量的企业，不需要太多固定资产与技术设备，企业的核心资源是人力资本，因此企业产权往往由企业职工，或者企业的部分拥有核心技术的职工拥有，它虽然不一定采取职工合作社的形式，也可能采取股份合作制甚至合伙制的形式，但职工拥有较多企业产权的实质仍然依稀可辨。在职工人均资金占用较高的行业，由于筹措资金的困难，劳动主权型企业很难创立、更难维持。特别在行业的技术变动速率较快，企业的人力资源与物质资源经常性地处于调整和变动中，资本主权型企业相对于劳动主权型企业的优越性更为明显。这一领域的公有制经济更多地表现为公有资本，采取公司制的经营形式，不仅国有经济是这样，许多社区所有制经济也是这样。

此外，企业自身的经营状况对产权形式的选择也有影响。经济学将此称为相机抉择理论：企业经营状况良好时，适合经理控制型公司制度；经营状况一般可采取大股东控制型公司制度；当企业经营不善，危及债权人利益时，大债权人就会要求介入，掌握公司控制权；当企业长期亏损，经营难以为继时，企业职工就成为企业产权主体的最佳候选人。理由是，不同经营状态下企业边际效益的最大相关利益集团不同，而这个最大相关利益集团才是特定企业经营状态下对企业经营绩效最关心、最愿意为之付出努力的人，由这样的集体掌握企业控制权最有利于企业绩效的提高。用以上图形的术语，即随着企业经营效率的下降，产权/效率曲线并不沿垂直方向下移，而是向左下方移动，企业产权形式的最佳选择由资本主权型逐步向劳动主权型过渡。在企业长期亏损，经营难以为继的情况下，企业合约规定的剩余索取者（经营者与投资者）已经无利可图，而企业职工却要为维护自己的契约特定权（工资报酬）以及就业权而努力，职工的工资与就业

^①参见荣兆梓、李洪峰，1991：5。

现在在企业经营状况的“边际变动”中首当其冲，因而成为领导企业摆脱困境的“合理人选”。^①因此说，由职工控制企业“解困”过程是合乎经济学原理的。一些市场经济国家的工会组织在经济衰退时期，也主张发展工人合作社渡过难关。（汉克·托马斯、克里斯·劳甘，1991）

企业产权/效率曲线是由多维环境空间中许许多多因素共同决定的，下一章还将讨论与创新、积累相关的其他一些因素。这里需要指出的是，社会文化、法律制度这些被现代制度经济学称作制度背景的东西，对产权/效率曲线的形成也有重要影响。欧洲的某些左翼理论家坚持认为，工人合作制在发达资本主义国家的步履艰难，是有政府政策方面原因的。“如果缺乏强有力的支持性政策，严峻的环境将使合作组织无法取得成功”。（汉克·托马斯、克里斯·劳甘，1991）这一判断并非毫无根据。笔者相信：在热情支持工人合作运动的社会主义政策下，合作制企业将有更加广阔得多的发展空间。在这方面，我们应当有更明确的指导方针，有关合作社特别是职工合作社的法制建设也要加快步伐。社会主义市场经济没有合作社制度的充分发展是不可能健全的。

^① 弗鲁博顿和威金斯在《工厂关闭、工人再配置成本和董事会中的工人参与》（Furubotn & Wiggins, 1998）一文中用工厂出现经营困难时劳资谈判中的信息不对称、互不信任及其造成的效率损失，来说明董事会中工人参与的必要性。这与此处提出的思路也有相当密切的联系。

第三章 经济增长与公有制企业创新效率

一、国家大工厂的“赶超”使命，积累与消费的矛盾

20 世纪的社会主义是从集权的计划经济体制起步的，这种经济体制在其建立初期曾经在短期内创造了辉煌的成就。尽管公有制的激励效率对于说明这一成就可能有一定作用，但经济学家们更多地还是以“赶超经济”的特殊使命来解释这一现象。（林毅夫等，1997）这就涉及到经济增长与创新效率的理论问题。

经济增长指社会总产出量的逐年增长，马克思称之为扩大的再生产。现代经济学将导致经济增长的因素区分为两个，一是要素投入量的增加，二是要素生产率的提高。可以将此简单地理解为要素的量的增长与质的改善。很明显，从效率分析的角度看，后者才是问题的中心。这里所谓生产的物质要素与人身要素的质量，是以其单位产出量为标准定义的，要素单位产出的数量越多，其质量也就越高。决定生产要素单位产出量的基本因素也可以区分为两个方面，一是它的技术水平或曰科技含量，二是它的组织程度或曰制度特征。总括地说，二者都不过是人类关于自身物质生活的生产知识（关于改造物质世界的知识以及关于协调人类生产组织的知识）在生产要素中的体现。因此，在一个更抽象的层次上，要素生产率的提高可以被理解为要素内含信息量的累积增长。

但是，知识的增长不等于经济的增长，要提高要素生产率，知识必须在生产中被运用。经济学所说的创新，就是指新知识被运用到生产过程（之所以被称为新知识只是因为它未曾被运用到生产过程中）。熊彼特从企业家功能的角度去定义创新，认为创新是实行生产要素的新组合。它包括以下五种情况：（1）采用一种新产品或一种产品的新的特性；（2）采用一种新的生产方法，它可以建立在科学发明的基础上，但更多情况下存在于商业上处理一种产品的新方式上；（3）开辟一个新的市场；（4）控制一种原材料或半制成品的新的供应来源；（5）实现任何一种工业的新的组织。（熊彼特，1990）按照定义，新的组合只有在第一次被采用时才可以称作创新，此后的模仿和推广都只能是企业经营中的例行公事。但创新成果的模仿与推广对要素生产率的提高并不是不重要的。严格意义上的创新只是使一个企业的要素质量提高（技术含量增加和组织程度提高），而创新的模仿与推广可以使许许多多企业的更多数量的生产要素提高质量。事实

上在一种创新成果从一个企业向许许多多企业推广的过程中，纯粹的模仿往往是不够的。新技术的引进需要根据企业的实际情况调整工业组织；新产品的开发需要从实际出发组织新的原材料来源。创新的推广会引伸出更多的创新。因此创新过程与其模仿与推广过程不可能绝然分开。由此再引伸一步，要素的质的提高与要素的量的变动也不可能相互完全独立。要素生产率的提高过程必须在要素再生产的循环过程中进行，并且外延的扩大再生产（要素投入量的增加）与内含的扩大再生产（要素生产率的提高）总是相伴而行的。这就是为什么积累与创新会成为经济增长研究中两个核心范畴的原因。

近现代经济的增长是以分工深化和劳动手段的机械化为两翼的创新加速过程，即一般所说的工业化过程，资本积累不过是这一过程的外在形式。阿林·杨格的迂回生产概念对于理解经济增长的这一本质具有重要意义。（阿林·杨格，1996：2）分工深化导致生产迂回程度的提高，但它同时也必须增加由越来越多的迂回劳动所“积累”起来的资本物品，提高资本货物的技术含量。古典经济学家用资本积累和资本的扩大再生产来描述经济增长不是没有道理的，因为资本积累集中表现了生产的组织创新与技术创新的结合。但是，这一理解与崇尚新古典主义教条的现代经济学有很大区别，在这里，资本不能单纯地理解为物，理解为生产的物质要素，它同时还是生产中人与人的关系，至少包含了劳动分工深化的含义。因此把资本积累单纯地看作生产物质手段量的增长就不够了，不仅在内涵扩大再生产的场合事情并非如此，就是在纯粹外延扩大再生产的场合，事情也不是如此。资本外延的扩张意味着资本统治的劳动大军的扩大，意味着更多农业人口向工业的转移，手工业工人向大机器生产的转移，它是资本主义生产创新过程的持续的推广。在工业革命后很长时间内，资本积累始终是经济增长的火车头。

因此，马克思总结道，“一方面生产过程从简单的劳动过程向科学过程的转化，也就是向驱使自然力为自己服务并使它为人类的需要服务的过程的转化，表现为同活劳动相对立的固定资本的属性”。“另一方面，一个生产部门的劳动由另一个生产部门的并存劳动来维持，则表现为流动资本的属性”。“于是，劳动的一切力量都化为资本的力量。在固定资本中体现着劳动的生产力，这种生产力存在于劳动之外，并且（客观地）不以劳动为转移而存在着。而在流动资本中，一方面工人本身有了重复自己劳动的前提条件，另一方面，工人的这种劳动的交换以其他工人的并存劳动为媒介”。（马克思，1998）总之，资本的积累代表着知识与经验的进步，“这种进步，这种社会的进步属于资本，并为资本所利用”。（马克思，1998）资本的历史使命就在于生产剩余价值并且年复一年地将之转化成为资本，由于资本积累的内在冲动，社会生产力在短短几百年时

间内以空前的速度提高。

然而，资本积累是社会生产力发展的特殊历史形式，它只是在生产力发展的这样一个特定历史阶段上才显示出经济合理性：首先，社会生产力依靠专业化分工的不断深化而提高，这种将劳动者固定在越来越细分化的职业岗位上的分工形式，在提高人类社会整体多样化生产能力的同时，必然会牺牲劳动者个人全面能力的发展，而且专业化分工下的大部分工作具有枯燥重复的特征，劳动是谋生的代价，而不是生活的需要；其次，科学技术的迅速发展提供了用机械化体系代替人类劳动的巨大可能性，而可能性的实现需要将巨大规模的剩余劳动沉淀到生产过程中，这就要求劳动者超出必要劳动时间之外继续延长工作时间，由于社会生产力相对低下，绝大多数生产劳动者的工作时间相对于个人能力的全面发展实在是太长了。个人利益与社会发展的利益长时间地处于矛盾冲突之中。因此，经济增长对于劳动者个人必须表现为外在的强制。资本的历史使命就是创造剩余劳动，即“从单纯生存的观点来看的多余劳动”。只有当生产力的发展使工作时间普遍缩短，生产自动化的发展最终导致“人不再从事那种可以让物来替人来从事的劳动”，并且职业专门化的分工不再成为经济增长的必要途径，而人的个性全面发展成为社会财富的一般形式，“——一旦到了那样的时候，资本的历史使命就完成了”。（马克思，1998）

资本作为一种制度安排首先依据这一历史使命的要求。生产的物质要素与人的要素相分离，不仅是两大要素在市场交易中灵活有效配置的需要，更重要地，资本与劳动的市场合约规定了资本对劳动的支配权，资本在生产过程中强制劳动者最大限度地提供剩余劳动，资本在分配过程中占有劳动者创造的全部剩余价值，这个合约形成的资本的剩余控制权与剩余索取权，正是资本行使其历史使命的制度保障。在典型的资本主义私有制条件下，生产的物质要素与人的要素的对立，表现为资产阶级与工人阶级两大阶级的利益冲突，表现为生产与分配过程中两大阶级的“零和博弈”。假定资产阶级对于全部经济增长过程具有绝对的控制权，假定工人阶级由于缺乏起码的“动员”而没有力量要求自身权益，那么，完全“自由”的资本主义经济将按照如下规律发展：工人的工资水平将始终控制在其自身劳动力再生产与繁衍后代（后继的劳动力的再生产）所必然的限度内，资本剩余价值将通过绝对剩余价值与相对剩余价值的形式被最大限度地生产出来，资本因为资本之间的竞争而高速积累，资本积累进而社会进步的好处将全部为资产阶级拥有。假定资本积累与社会进步的目标完全一致，那么，资本主义经济的这种两极分化的发展就无可厚非，至少工人阶级的贫困化是社会进步的必要代价，其道德的不合

理是以经济的合理性为前提的。但是，马克思认为，资本主义制度的这种经济合理性具有历史的暂时的性质，资本积累最终必然地会与社会生产力的发展产生矛盾，并且导致这一制度的死亡。

马克思在《资本论》中用大量篇幅讨论了资本主义积累的一般规律，一方面是社会劳动生产率的增进中劳动人口的相对过剩，是与财富积累同时发展的劳动人口贫困化规律（主要在《资本论》第一卷中阐明）；另一方面是资本构成中与劳动者所得的可变资本对应的不变资本比例不断增大，是资本利润率趋于下降的规律（主要在《资本论》第三卷中阐明）。前一个规律决定了资本主义经济中占人口绝大多数的工人阶级消费不足，后一个规律则决定了作为资本主义经济内在推动力的资本投入不足，二者加起来就是市场有效需求不足，或者说资本的生产过剩，它导致社会再生产条件的破坏和资本主义的周期性经济危机。马克思认为这些规律的存在表明，资本主义经济制度最终必然成为生产力的桎梏，因而必然为生产力的发展所摧毁，一个以劳动者阶级集体支配自身生产条件的新的社会制度必然在资本主义的废墟上崛起。

20 世纪的社会主义运动是以马克思主义理论为指导的，但社会主义革命却在资本主义经济不发达甚至很不发达的国家首先取得成功，其经济上的首要任务是实现国家工业化，即推动国家进入以分工深化和劳动手段的机械化为两翼的创新加速过程。不利的因素是，她处于国际帝国主义敌对势力的包围之中，落后就要被动挨打，而要摆脱被动局面，她就必须在比较短的时间内赶上并超过先进的资本主义国家，赶超目标对于新生的社会主义国家是一个巨大的压力。有利的因素是，她在社会生产力的发展方面有明确的学习对象，有可以“拿来”的现成经验，因此对她来说，工业化更多的是创新模仿与创新推广，不需要太多的摸索，可以大大缩短技术革新与组织创新的时间。这就是不发达国家实现工业化过程中的所谓“后发优势”。在有现成的机械化技术与工厂组织知识可以学习、借鉴、为我所用的情况下，国家工业化所缺少的唯一要素就是资本，加速资本积累是所有后发展国家面临的基本任务。集权的计划经济体制其实就是为完成这一基本任务而设计的。

20 年代后期，联共（布）党内围绕发展战略与经济体制出现两种意见的争论。托洛斯基与普列奥布拉任斯基等人主张，用非市场的超常规手段在尽可能短的时间内实现“社会主义的原始积累”，运用扭曲的价格（工农业产品剪刀差）迫使农民为国家工业化，特别是为重工业的发展提供资金积累，从而最大限度地提升国家工业化的初始速度。布哈林等人则认为，工人阶级的国家只能利用商品交换的方式保持与农民的经济联系，

因此有限度地利用市场原则刺激城乡经济的发展，耐心等待工业经济自身积累能力的提高，和经济增长速度的均衡稳步提升，是有利于经济长期发展的最佳选择。（布哈林，1988）尽管争论主要集中在工农业关系及其相关问题上，但有关政策的出台以其内在必然的逻辑，引伸出两种截然相反的体制，前者指向高度集权的计划经济体制，后者指向一种接近于奥斯卡·兰格的市场社会主义模式，一种较多运用市场手段实现计划的经济体制。争论中布哈林等人的意见曾一度占上风，但是，到 20 年代末 30 年代初，前一种意见最终还是取得了胜利。随着农业集体化运动与第一个五年计划的实施，斯大林领导的苏联共产党坚定而无情地引导国家走上了集权式计划经济的道路。这时候托洛斯基等人已经离开国家政治生活许多年了。

尽管后来的历史表明，集权式计划体制存在诸多弊端，但它在最初的一二十年时间里确实创造了国家工业化高速发展的经济奇迹。基本的原因是，这一体制具有高积累低消费的超常的资本积累功能。如前所述，计划体制下的国有经济由于缺乏市场竞争与企业独立产权，并不具备完整意义上的公有资本性质，但是国家所有权对于劳动者个人的明确的“内外排他”性质，以及作为国家主人翁的广大劳动群众远离公产决策中心的事实，使得公有产权的代理人有可能利用政权力量实行背离市场规律的更加强强制性的劳动管理与报酬分配。强制不仅局限在国家大工厂内部，而且通过国家控制的垄断价格体系，延伸到整个国民经济的范围。特别当这种高积累、低消费的非市场强制借助人民群众长远利益的名义，要求劳动者牺牲眼前利益就有道义上很强的感召力。当然另一个原因可能也是重要的：当经济增长主要是既有创新成果的模仿与推广，所需要做的一切都已经事先设定，一个目标明确、组织严明的计划经济应当比盲目的市场经济更有效率。

如果集权的计划经济体制在效率上的优势可以成立，那么，公有制加计划经济的增长道路相对于私有制经济的优越性应当是确定无疑的。毕竟公有制经济在加速积累的同时，不会产生社会阶级的对抗和社会财富的两极分化，因此也不应当产生周期性的商业危机。社会主义者所理想的正是这样一条更少冲突与磨难的现代化之路。

二、增长方式的转变与公有制的再分配优势

然而，20 世纪社会主义的经济增长并不那么一帆风顺。经过短期的高速增长之后，社会主义各国的赶超战略都遇到了难以克服的困难。

看来，单纯的高积累不能保证社会经济的持续高增长。经济学用低效率来解释高积

累的失败，肯定是有道理的，但只注意计划经济的配置低效率和分配大锅饭的激励低效率只是抓住了问题的静态方面，增长战略的失败最终还需要从经济增长的动态中考察，世界经济增长方式的某些重大转变对于说明这里的问题也许具有更强的说服力。

近现代经济的分工深化与生产机械化以资本积累为第一推动力，这个过程一直到上世纪中叶马克思著述的时代也没有重大变化。但在此后的大约一百年时间里，世界经济的增长方式，主要是各发达市场经济国家的经济增长方式，逐步地发生了某些变化，其中有些变化对于说明这里的问题具有重要意义。

第一个变化是：自主创新的重要性超过了模仿与移植，创新能力先是成为大企业之间竞争的关键因素，以后逐步地扩展成为一国经济在国际竞争中的核心竞争力。导致这一变化的主要原因是创新速率的加快。创新引致的生产过程变革必须在再生产循环中螺旋式推进，因此创新速率受固定资产更新周期的制约。但是，早期资本主义经济增长从总体而言，创新周期明显要比固定资产更新周期更长。以蒸汽动力机械的使用为核心的工业革命在各主要资本主义国家的推广经历了上百年的时间，从蒸汽机到电动机的飞跃又经历了近百年时间。尽管技术创新与组织创新始终是这一增长过程的重要因素，但是创新并不在每一次因物质磨损导致的固定资产更新中都会发生，新资本的投入也即资本主义生产方式的扩张，在多数情况下是既有的机器体系的复制与数量增加。对于后发展中国家说，这个特点则更加明显。但是，随着创新周期的逐步缩短，情况开始发生变化。当技术创新周期接近固定资产物质磨损周期时，复制已不再是更新与投资的主要形式，而当创新周期缩短到固定资产磨损周期之内，固定资产的所谓精神磨损就成为磨损的主要形式，成为制约固定资产更新的主因，更新周期开始由数十年为单位缩短为以数年为单位。对于后发展国家的赶超经济来说，这是一个可怕的变化，一次性的引进与模仿不再能保证此后数十年的推广，依靠模仿推动的“赶超经济”成为永无止境的“跟随经济”。除非拥有自主创新能力，否则赶超就是空话。资本积累仍然是必须的，但它不再是经济增长的主引擎，至少增长需要创新与积累双引擎推动，并且越往后去创新的主导作用就越明显。

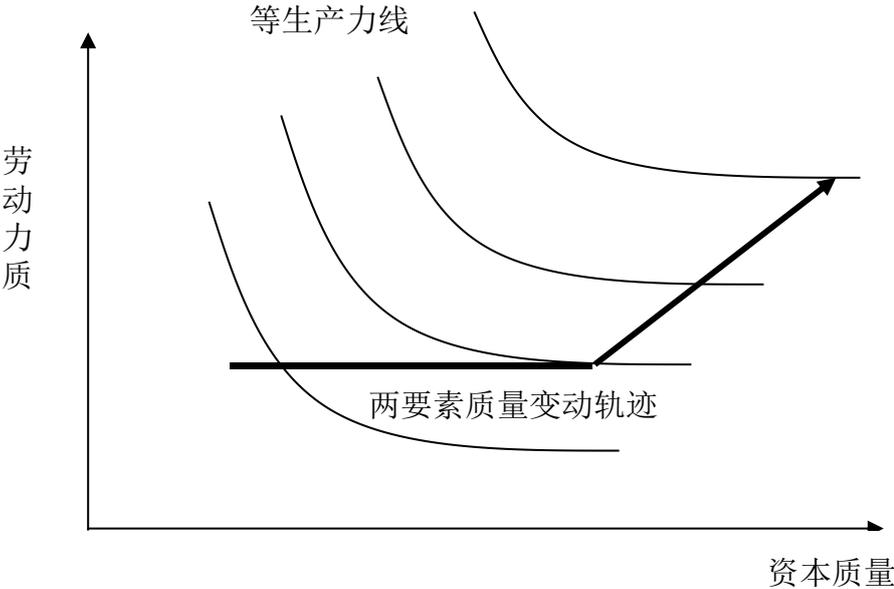
创新并非仅仅是固定资产的技术创新，熊彼特把它归纳为新产品开发、新方法使用、新市场开拓、新材料渠道和新工业组织五个方面，创新速率加快是这五个方面的同时加快。尽管不及固定资产创新那样与资本积累有直截了当的关系，但实际上五个方面都与资本积累有着类似的关系，创新成为带动资本积累的火车头，这使后来的模仿与移植者仿不胜仿、移不胜移。现代国家强调对引进技术的“消化吸收”，为此而组织专门队

伍、投入巨额经费。真正强大的“消化吸收”能力，事实上离开自主创新已经只有一步之遥了。

第二个变化是：生产过程对直接生产劳动者的知识与技能要求提高，社会生产力发展要求追加劳动力再生产费用，高积累低消费不再是增长的适当模式。这一变化可以从前一个变化中逻辑地演绎出来。当创新周期缩短到传统的资本更新周期之内，缩短到以十几年或者几年为周期的范围之内，生产者在其短短几十年的职业生涯中就必须经常性地更新知识与技能，以适应劳动手段的改变、生产工艺的改变、工业组织的改变等等。那种掌握一门熟练技术就能保证一辈子饭碗的情形已经成为历史。社会生产力的发展要求劳动者有较宽的知识口径，更灵活的适应能力，能够在新产品层出不穷、新市场不断开拓、产业结构不断调整、产业组织不断更新的现代经济中，迅速适应变化，及时调整自我。社会生产力的发展需要具有更高综合素质的劳动大军，他们不仅要能适应环境的变化，而且还要能够推动创新的加速。因此，一方面，知识劳动者在总劳动人员中的比重必须增加，白领工人，即符合技术创新要求的工程技术人员与符合管理创新要求的经营管理人员必须增加；另一方面，创新过程必须从少数知识创造者与创新管理者的圈子里走出来，调动全体劳动者的聪明才智和创造能力。这一点在日本企业的全面质量管理与合理化建议运动中看得最清楚。参与创新比适应创新要求更高的知识与能力。劳动者必须摆脱贫困与羸弱、愚昧与无知，不仅受教育水平必须提高，而且休息与娱乐时间，居住条件与营养水平也应当有相应保障。总之，劳动者的实际工资水平必须提高，那种在国民收入分配中将工资压低到最低限度，将剩余（资本利润）抬高到最大限度以保证积累最大化的分配模式已经过时。现代生产力的发展要求生产的人的要素与物的要素同时提高质量，劳动与资本必须分享经济增长的实际利益。

可以用一个经济增长中生产二要素质量的替代性模型（见下图）来说明这一变化。说生产的物质要素与人的要素数量上的替代性，经济学是容易理解的，在一个静态的资源配置模型中要素之间的数量替代关系表现得淋漓尽致。但是说要素质量的相互替代，经济学似乎就比较陌生。事实上，以创新与积累为核心的经济增长一刻也离不开要素质量的变动，两大要素质量变化的差异是可观察的历史事实，考察这种差异对经济增长的影响，人们不难观察到二要素质量的相互替代关系。在资本主义前期发展的几百年时间里，剔除人口增长因素，经济增长几乎完全是资本积累的结果，尽管在这里生产的物质要素是以资本价值量计算的，因此很难说积累是其量的增加还是质的提高，但是，科学技术的发展与劳动组织的改善所包含的巨大信息量不断地被“物化”到资本物品中，却

总归是不可否认的事实。与此同时，劳动者阶级的素质，他们的知识与技能，甚至包括他们的体质都没有得到相应提高。许多观察者甚至认为劳动者阶级的整体素质还有所下降，这就是马克思所说的“贫困的积累”。剔除要素数量增长，要素生产率的提高完全是物质要素质量提高的结果（见下图粗黑线的水平段）。但是历史表明，这样一种要素质量的单边提高是有限度的，这类似于新古典理论中所谓在其他要素状态不变条件下单个要素规模收益递减规律。在劳动者素质难以提高的情况下，劳动物质条件的单边改善对社会生产力的积极作用逐渐减弱。这其实可以从另一个侧面解释资本利润率趋于下降规律。马克思是从资本价值量的角度，用资本有机构成提高来解释这一规律的。假如这里所说的两要素质量互替关系存在，我们就可以从资本物品物质形态的投入产出比的角度，即从社会生产力的角度来补充说明这一规律。一支总体低素质的劳动大军是不可能推动现代生产力持续增长的。而目前发达市场经济国家的较高的工资报酬率则是生产力发展的客观要求，可以看作二要素质量互替条件下的“博弈均衡”（见下图粗黑线的斜线段）。它不仅有利于提高社会生产力，而且因为缓解了资本主义分配方式与社会生产力的矛盾，最终也有利于资本主义经济制度的稳定。事实表明，由于新一轮科技革命的有力推动，发达市场经济国家的劳动生产率一直在迅速提高，尽管工人的实际工资明显增加，但其必要劳动时间一直在下降，资本利润率被维持在一个可接受的水平上。资本所有者阶级由于维持了自己在社会经济中的主导地位，而仍然是社会生产力发展的最大受益者。



需要强调的是，变动是在将近一百年的时间内逐步实现的，资本主义经济在经过了

长时间的对抗、抵制与反复之后，才逐步地承认、接受和适应这种变化。当 19 世纪下半叶变化开始出现，周期性商业危机变得日益频繁，财富积累与贫困积累的矛盾显得越来越尖锐的时候，资本主义经济并没有及时作出相应调整。也许正是因为生产关系调整的迟缓，使得经济增长方式的转变进展缓慢，并且二者长时间地处于紧张状态。20 世纪上半叶是资本主义经济矛盾高度尖锐的时期，阶级对抗的加剧，全世界工人运动的不断高涨，30 年代席卷整个资本主义世界的大危机以及危机前后的两次世界大战，都是这一矛盾高度尖锐化的表现。要么老老实实作出让步，放弃对经济增长全部利益的独占权，局部地调整生产与分配关系，维持资本主义经济制度在社会生产力发展新格局下的生存，要么无可挽回地走向死亡。社会主义革命在俄国的胜利以及二次大战后世界社会主义阵营的出现，将资本主义制度的这种生存危机现实地提上日程。改革终于在资本主义经济内部渐渐取得进展。一方面，由像福特汽车公司那样的独占创新利润的垄断企业带头实行高工资政策，并且逐步地推广开来，另一方面，由受社会民主主义思潮深刻影响的北欧各国率先实行福利国家政策，通过国民收入的再分配使一部分劳动力再生产费用社会化，资本主义两极分化的矛盾得以缓解。二次大战之后世界资本主义近二十年的平稳增长，可以看作资本主义经济适应增长方式变化所进行的调整基本完成。尽管深层次的矛盾依然存在，但资本主义私有制总算暂时渡过难关，恢复了起码的自信。

社会主义制度是 20 世纪上半叶资本主义矛盾尖锐化的产物，但由于革命首先在经济落后国家取得胜利，社会主义建设的首要任务还不是适应先进市场经济各国社会生产力发展的新变化，而是缩短与先进国家经济的差距，首先走完别人几十年前已经走过的路。对于这样一个赶超任务来说，资本积累是关键，高积累低消费是合理的战略选择。问题在于，当人们集中注意力解决自己面临的迫切任务时，对于资本主义各国正在发生的增长方式变化缺少深刻理解，没有认识到加速国家工业化的赶超战略越是成功，增长方式的转变以及新旧增长方式的矛盾冲突，就将越早在赶超中国的视野内展开。集权的计划经济体制的惯性很快就成为社会主义经济继续发展的障碍，这应当是在意料之中的。

单纯从要素报酬分配的角度看，计划经济体制与新的增长方式并没有根本冲突，公有制条件下的计划体制甚至更加适合这一新的经济增长阶段，至少是更适合于这一增长新阶段中资本报酬与劳动报酬协调增长的要求。因为在公有制条件下，阶级利益的冲突已经转化为劳动者阶级自身利益的协调，转化为劳动者局部利益与整体利益、眼前利益与长远利益的协调关系。一个能够代表全体劳动者长远利益的中央计划者理应理性地妥善地处理好这些关系。计划经济体制事实上就是为了剩余价值最大限度地集中而设计

的，国家集中了社会剩余产品的绝大部分。但是这并不妨碍国家对集中的剩余产品进行有利于发展生产力的合理分配：在经济赶超的前期阶段实行高积累低消费，而在经济发展到一定阶段之后适时调整分配，实行积累与消费同步增长。至少从理论上说这样的可能性是存在的。实践中也有许多迹象表明这种推测的合理性。如前苏联较高水平的国民教育，又如我国改革开放初期顺利实现从重工业优先发展战略向轻重工业协调发展的转化。国家集中的剩余价值可以被看作一个巨大的可调节的蓄水池，它的流向是由中央计划者理性地加以调控的。事实上有一些市场社会主义的理论家（如奥塔·锡克），就曾经从积累与消费比例的合理调整这个角度论证了社会主义对于资本主义的优越性。（奥塔·锡克，1989）

计划体制与世界经济新的增长方式的主要矛盾在于创新速率低。社会主义各国在计划经济时代技术落后、创新缓慢是众所周知的事实：产品几十年一贯制，固定资产投资只求外延扩张，以至于被称作“复制古董”，企业缺少研发功能，官僚习气扼杀创新精神，等等。赶超经济在进入或超越工业化中期以后，这一矛盾就越来越尖锐化，与创新过程严重脱节的高额投资从经济增长的推动力逐步转化为增长的阻力，过低的投资效率与过长的投资周期使得高积累越来越多地成为社会负担与资源浪费，再也起不到经济增长火车头的作用。这又是一个效率问题，但却是区别于资源配置效率与生产过程的激励效率的动态增长效率，我们称之为创新效率。这是相对于配置效率与激励效率更为重要的效率问题，并且是新古典经济学讨论较少的问题。

三、市场机制的创新激励与资本增殖冲动

计划经济的致命弱点在于缺少创新激励，缺少将知识创新的成果运用至生产过程的激励机制。^①

就概念的本义而言，创新是不间断地向未知领域的探索，每一个具体的过程都是充满风险，并且独一无二的。创新当然需要付出艰辛努力，但是创新成本与创新成果之间并没有确定的比例关系，创新成果的不确定与不可事先描述是其概念内含的规定性，这就决定了创新活动不能简单搬用传统的经济学方法加以研究。新古典主义的经济学传统，在资源禀赋既定前提下讨论各种已知的产出物品的数量组合问题，研究在什么情况

^① “社会主义体制的失败不仅在于缺乏创新能力”，“它的失败还在于缺乏激励，缺乏竞争，缺乏创新者与创新使用者之间的交流。”（斯蒂格利茨，1998）

下实现既定投入的产出最大化，或者说最优化。一种被称作边际替代的分析方法贯穿研究的始终（近年来有人运用超越边际分析的求“角点解”方法拓展经济学研究领域，但尚不能动摇边际分析在经济学的主导地位。（杨小凯、黄有光，1999）在经济增长研究中，也有人试图运用边际分析方法讨论资源在现在与未来之间的优化配置，形成动态的增长模型。但是这种将增长问题纳入资源配置框架的理论尝试注定是不能成功的。因为它忽略了增长的最本质特征：创新。创新，无论是技术的创新还是制度的创新，都是对资源质量的提升和资源禀赋的改善，现在与未来之间的资源禀赋不可能是一成不变的。更重要的是，由于世代更叠的创新，未来生产对于现在来说充满未知数，从现在求解未来，可以有无数个“最优解”，每一个都针对着完全不同的未来。从资源配置意义上求解未来是没有意义的。事实上，本章上一节讨论的积累与消费的配置，进而资本与人力资本质量的配置，就直接针对着现在，是以当前生产力的最大限度提升为标准的。我们相信，在大时间跨度的经济学研究中，只有创新才能充当真正的主角。市场经济在过去的几个世纪里之所以能够支撑世界经济的高速增长，首要原因还不是它的资源配置效率，而是它空前强大的创新激励机制。新古典经济学作为资本主义市场经济的忠诚辩护士，却未能把握住市场经济最本质的优越性，这一理论现象是颇为耐人寻味的。

首先在理论上系统论证资本主义市场经济创新激励功能的经济学家，是资本主义制度的死敌——卡尔·马克思。马克思指出，资本主义生产是以占有剩余价值为目的的，剩余价值的生产可以分为绝对剩余价值的生产与相对剩余价值的生产。后者必须通过全社会劳动生产率的普遍提高来实现，它依赖于一种普遍追求资本利润最大化的市场竞争机制。首先是个别企业由于新的发明创造、新的工艺流程，新的劳动组织或者新的原材料来源等等，而提高了个别劳动生产率，节约了生产成本，取得了超额利润。此后，这种创新的成果通过竞争的压力或迟或早地被推广到同行业的其他企业，行业劳动生产率提高，单位产品价格下降，个别企业的超额利润消失。但是对超额利润的无休止的追求会不断地重复这一过程，只要资本对利润的追逐没有停止，企业的创新活动就永远没有止尽。一个行业劳动生产力的提高不一定会增加资本的相对剩余价值，但是，所有生产部门劳动生产力的交替上升必然会降低生活必需品的生产成本，减少其生产的社会必要劳动时间进而缩短工人生产自身生活资料的必要劳动时间，增加剩余劳动时间，增加资本的相对剩余价值。这正是资本本身具有的“超越出发点”^①性质的一个重要表现。

^① “尽管按照资本的本性来说，它是狭隘的，但它力求全面地发展生产力，这样就成为新的生产方式的前提，这种生产方式的基础，不是为了再生产一定的状态或者最多是扩大这种状态而发展生产力，相反，在这里生产力的自由

熊彼特是第一个试图在新古典均衡理论的框架内重新突显市场竞争创新激励机制的经济学家。是熊彼特首先在经济学理论中定义了创新范畴并确立其重要地位，直接用创新机制解释了资本利润的来源。由于在新古典的均衡状态下边际成本等于边际效用，“每一产品的最后增量，将在除了成本之外不会得到更多效用的情况下生产出来”。因此，“在生产中，一般不能得到超出生产货物的价值的剩余价值。生产只能实现在生产计划中预先见到的价值，它是预先潜存于生产资料的价值之中的”。从这个意义上说，“生产不创造‘价值’，就是说，在生产过程进行中不发生价值的增加”。（熊彼特，1990）那么资本利润从哪里来呢？没有利润，资本主义经济的原动力又在哪里呢？熊彼特认为关键在于生产要素的新组合，即创新。每一次创新都会提高企业的生产力，而当新的要素组合方法刚刚使用，还尚未被其他企业模仿时，创新企业就会因为“垄断”其独创的生产方式而享有垄断收入。“企业家没有竞争对手，新产品的价格完全是，或者在某种范围内，按照垄断价格的原则来确定的。为此，在资本主义经济内，利润中包含有垄断成份”。（熊彼特，1990）当然创新造成的垄断在多数情况下不可能持久，随着竞争的展开，垄断价格最终会复归为竞争价格，利润也因此而消失。但是熊彼特认为，资本主义经济的创新速率已经达到这样的程度，连续不断的创新过程连续不断地创造出短暂的“垄断收入”，企业家们你方唱罢我登台，不断地创造新的要素组合方式推动着社会经济的发展。利润“附着于新事物的创造，附着于未来的价值体系。它既是发展的产物，也是发展的牺牲品”。（熊彼特，1990）在一个连续不断的动态过程中，利润成为资本主义经济的常态。

尽管马克思与熊彼特在价值理论方面存在着根本差异，但两人对资本、利润，创新与发展的相互关系的理解，仍然有高度的相似性。创新是发展的火车头，利润是创新的原动力，而市场竞争下的资本关系则是维持企业家永不衰竭的利润冲动的制度根源。市场经济的强大创新激励功能，是由企业之间围绕资本利润的竞争维系的。人类至今还没有找到第二种制度安排，能取代市场竞争中的资本利润关系，对创新活动有如此强烈的激励功能。

当然二者的理论也存在一个重要区别，在马克思那里，主角是笼统的资本，是个别资本之间的竞争导致了利润的不断出现与劳动生产力的提高。而在熊彼特那里，主角是以创新活动为己任的企业家。资本被从概念上分解了，资本所有者只是一个单纯的要素

的、毫无阻碍的、不断进步的和全面的发展本身就是社会的前提，因而是社会再生产的前提；在这里唯一的前提是超越出发点。”（马克思，1980）

所有者，而企业家则是利用市场机制实施要素新组合的人。这一区别在很大程度上反映了两位经济学巨匠著述时代的差异。到 20 世纪上半叶，发达资本主义各国基本完成了从传统企业制度向现代企业制度的转化，公司制已经成为大中型企业的主体，因此，在熊彼特的著作中，一个独立于资本所有者的企业家角色出现了，它一方面是所有者与经营者分离的现实在理论上的反映，另一方面又是创新功能在经济增长中的重要性突显的反映。熊彼特的企业家概念强调的是企业经营者的创新职能，他甚至认为，企业家仅仅就是因为创新才有存在的价值。事实上，社会经济创新效率的提高仍然离不开资本积累，无论怎样的生产要素新组合，总是需要资本投入才能推动，因此，资本积累仍然是社会经济增长不可缺少的因素。但在创新速率日益加快的条件下，积累的主题已经从数量转变为质量，转变为投资与创新的耦合。资本所有者与创新企业家的分离是现代经济的一大特点，它使得拥有创新才能的企业家资源可以被更充分地利用。但企业家也必须与资本结合才能发挥作用。现代公司制度为这种结合提供了保障。在公司制度中，具有创新才能的企业家不一定要自己拥有资本，但他们在公司治理结构中同资本所有者分享剩余，因而也分享创新成果。在股权高度分散的所谓经理型企业中，经营者而不是所有者分享企业剩余权的更大份额。离开对企业家的创新激励机制，单纯用代理成本理论解释这一现象是不够的。现代企业的自主创新过程典型情况下区分为两个途径，一是大企业建立自己的研发机构，集中大量人力财力进行自主创新；二是高技术创业型企业利用风险投资基金完成创业过程。二者都是以企业为主体的自主创新活动，两种途径下，资本所有者与创新组织者如何分享企业剩余，都是制度安排的关键环节。

当然，市场经济的创新激励机制也不是十全十美的。创新是一种非常复杂的人类活动，从本来意义上说，知识的积累及其在生产过程中的运用是全人类共同努力的结晶，尽管不同个人在此过程中的努力与贡献极不相同，但由于每一步创新活动的唯一性与独特性，几乎没有任何方法能够确定各个个人在创新过程中的贡献份额。市场用其特有的简化方式处理这个难题，它奖励结果，而不奖励过程；奖励新知识的产业化，而不奖励新知识本身；奖励超出常规的额外收益，而不管这个额外收益在多大程度上是创新活动的产物。无论是超额利润还是垄断收入，巨额创新成果都以契约剩余权的形式体现，在传统企业中它归资本所有者所有，而在现代公司制企业中则主要归掌握企业控制权的高层经理人员拥有。于是，市场创造出一个自身利益与创新成果休戚相关的社会阶层，依靠它的不懈努力从总体上拉动创新过程的不断加速。与此同时，现代市场经济还从以下几个方面进行了制度调整，弥补自身创新激励机制的不足。第一，建立专利制度和其它

知识产权保护制度，延长企业家创新成果的“收获期”，增强创新激励的力度。第二，利用国家干预加强基础性研究，弥补整个社会在知识创新源头上的动力不足与资源不足。

如果以上关于市场经济创新激励机制的理解大体合理，那么，公有制与创新效率的关系就有以下几点推论。

第一，公有制与计划经济的结合在创新速率日益提高的现代经济中是低效率的。计划经济的根本缺陷在于，企业之间没有以利润为目的的市场竞争，因此也没有对企业家创新活动的永不枯竭的激励源泉。计划经济对于创新成果的模仿与推广来说也许是一种有效的制度安排，它能够集中一国的财力与人力在确定的目标与方向上不间断地努力，使新的生产方式迅速推广。但对于以不确定性为特征的创新活动来说，这种强调命令服从关系的经济体制，就弊大于利了。创新是向未知领域的探索，不可能有真正意义上的明确目标与严密计划，它依靠大量探索者的自主参与自由竞争，在无数可能性中寻找成功的出路，成功往往借助于直觉、产生于偶然。计划体制自上而下的控制模式，不鼓励绝大多数中下层成员的独立思考与自主活动，一切都必须在中央计划者的监督与控制之中，而计划者又不可能理解丰富多彩并且新颖独特的创新过程，不可能对此作出正确评价，更不用说合理地给予奖惩了。从这个意义说，计划经济体系从一开始就背离了公有制的初衷，它禁锢与窒息劳动者的创新精神，因而表现出明显的僵化特征。随着经济增长的创新速率提高，计划经济迟早会从实现赶超战略的体制保障转化为障碍。

第二，在市场经济条件下，假如公有制采取完整的公有资本形式，它与市场经济的创新效率没有任何矛盾。尽管市场经济的创新激励机制建立在资本对超额利润无休止追求的基础上，但在现代企业制度下，创新过程是依靠区别于资本所有者的企业家推动的，创新型企业在公司制企业中与资本所有者分享剩余，而不论资本属于公有还是私有。一个在激烈市场竞争漩涡中的公司制企业，不论股本结构怎样，不论公有资本在公司股本中占多少份额，都必须依靠自己的竞争实力求生存、求发展。创新是提高竞争实力的有效途径，越是在大规模经营领域，越是在发育完善的市场体系中，情况就越是这样。资本固有的生产性、社会性和超越出发点的性质，应当在社会主义公有制经济中得到更加充分的发挥。对公有资本创新效率的怀疑主要是其利润冲动强度，说到底还是公产代理人忠诚尽责的经济动因问题。这一点我们已经在有关主动代理机制的讨论中作了分析。需要补充的是，由于企业家分享创新收入，企业资本职能的执行人（经营者、创新者，但不是资本所有者）的收入方式与收入水平更加远离普通工薪阶层，这是发育完善的市

场经济的普遍现象，而不以企业资本中公有资本的比重为转移，至少在竞争性产业领域情况就是这样。但这一现象的经济学含义是耐人寻味的。它既区别于公有制的劳动平等逻辑，又区别于私有制的资本平等逻辑，也许这种非此非彼的中性特点，正是其最重要的理论和现实意义所在。

第三，劳动主权型企业在创新效率上有其局限性。一方面，由于资源流动性的障碍，在劳动主权型企业下，要素组合的选择空间较小，企业家施展才能的舞台比较窄小；另一方面，劳动主权型企业的目标函数不在利润或资本价值，而在于劳动收入的最大化，尽管提高劳动生产率也是实现目标的重要手段，但相对于利润目标来说，对企业家的创新激励较弱。因此，多数情况下，劳动主权型企业出现在创新频率较低的传统行业，出现在以技术模仿与推广为主的发展领域。但是，事情也不能一概而论，创新高频率行业企业的职工构成可以区分为两种类型，一种类型是少数高科技人才与大多数操作工人的结合，创新活动局限于少数人，因此全体劳动者分享剩余的公有制关系只会使创新激励减弱，不是一种有效的制度安排。另一种类型是高科技创新人才占多数的企业，这是一种创新团队型企业，创新人才以及他们的少数辅助人员构成企业职工主体，团队内部的劳动平等关系对于团结奋进、协作攻关具有促进作用。对这类企业来说，全体职工持股的股份制或者股份合作制，不失为一种合理的选择。团队成员间的持股份额可以根据个人贡献的差异而有所区别，但当差异被限制在一定限度内时，企业内部的劳动平等关系是存在的。不仅如此，由于产权安排与企业核心竞争力高度吻合，在知识经济的发展中，这类企业还将显示出越来越强劲的生命力。^①

四、消费负担与国有资本在市场竞争中的生存空间

无论从资源配置还是创新激励机制看，公有资本都是一种与市场经济衔接的有效的公有制实现形式。至少在大规模经营领域，公有资本的配置效率与创新效率都与私有资本大体相当，因此完全有资格与私有资本以及其他任何形式的资本平等竞争。但是从经济增长，即扩大再生产的层次考察，公有资本仍然有其自己的问题。

^① “当人工智能成为战略竞争优势的唯一来源时，公司就应当把自己的技术职工更紧密地和公司的组织结合起来。但是由于公司裁员，他们反其道而行之，不同技术级别的职工都被告知，公司对职工无忠诚可言，同时也默认，职工对公司也不需要忠诚。持有这样的价值观，人工智能公司怎能保留住并增加他们唯一的战略财富呢？”（莱斯特·瑟罗，1998）

由于采取了公有资本的实现形式，市场竞争的外在压力使公有制在收入分配中的自由度缩小，不仅适应社会生产力发展的自我调节能力减弱，而且自身生存也有可能受到威胁。

之前我们已经讨论了公有制在处理积累与消费关系，进而保障生产的物质要素与人的要素协调发展方面的优越性。从公有资本的本质关系看，它理应也具有这方面的优越性，因为它所体现的经济关系同样是劳动者整体利益与个人利益，长远利益与眼前利益的矛盾，而不是两大阶级的利益对抗。但是，公有资本的运行机制，却与体现这一本质关系有冲突。公有资本必须在市场竞争中运作，必须与其他形式的资本平等竞争求得生存与发展。从再生产的连续过程看，决定竞争胜负的不仅是资本的产出效率，更重要的还是资本的增殖与扩张能力，是资本积累率。即使在两种资本的利润率完全相同的情况下，由于利润转化为资本的比例不同，不同资本的扩张能力也会表现出明显差异。一种占有形式的资本在社会资本中的份额，取决于它的净积累率与其他形式资本的比较，长时间保持较高积累率的资本在社会资本中的份额必然逐步提高，而相反情况下，资本份额就会持续下降，甚至逐步萎缩。这一现象制约着公有资本的收入分配，并且对公有资本在市场经济的生存与发展构成严峻考验。

一般以为，同等利润下公有资本的积累能力比私有资本强，原因是私有资本的利润收入在转化为资本之前，必须满足资本家的消费需求，包括奢侈与挥霍的需要，这是资本积累的一个限制因素。马克思将满足积累要求与满足资本家消费需求的冲突，称作资本两个灵魂的冲突。公有制解除了对资本家阶级奢侈消费的额外负担，因而有利于积累率的提高。但我国市场经济发育的实践表明，情形并非如此简单。由于以下理由，我们以为，公有资本要在市场竞争中长期保持较高的积累率，甚至比私有资本更为困难。

公有资本的利润同样要满足其所有者的一部分消费需求，至少迄今为至所看到的事实就是如此。投入资本市场的各种养老基金、保险基金，以及特殊劳动者集团（各种社会团体或职业团体）拥有的基金财产，无一例外地承担着其产权主体成员的特定的消费需求。尽管此类消费远非奢侈挥霍，而大多属于最低限度消费保障的性质，但由于享有者人数众多，它在资本利润中所占份额始终很高，对此类资本的积累功能构成根本性的限制。

当然，典型意义上的公有资本不是这种承担着特殊消费需要的基金，而是由一定地域全体居民拥有的资本，国有资本、省、市、县有资本，以及各种社区居民公有资本，这类公有资本的利润并不承担特殊的消费需求，但却承担着全体居民的公共消费：第一，

和生产没有直接关系的一般管理费用；第二，学校、医院等的公共消费支出；第三，赡养丧失劳动能力者的费用。这是任何社会经济都必须承担的费用，但在不同的生产关系中解决问题的方式不同。在地域全体居民公有制的场合，这一问题理所当然地会在公有制经济内部解决，公有资本的利润应当满足其资本所有者的消费需要，特别是他们的公共消费需要，这是公有资本的题中应有之意。假如公有制是社会经济的唯一形式，公有制的这一“额外负担”不构成任何问题，但如果社会上存在着多种经济成份并且相互间激烈竞争，公有资本的这一负担就使它自己处于明显的竞争劣势。

举例来说，一个农村社区全体居民都是集体经济的成员，凡有劳动能力者无例外地参加集体劳动，按劳分配，不劳动者不得食。集体经济是社区内唯一的经济实体，承担社区全部公共消费就是集体经济无可推卸的责任。但如果集体经济没有能力吸纳社区内全部劳动人口，如果一部分青壮劳力外出打工，社区内的个体、私营经济又有所发展，那么，情况就会发生变化。集体经济职工只占社区劳动人口的一部分，甚至一小部分，但集体经济却仍然要承担全部社区公共消费，包括社区管理费用、社区承担的教育费用和合作医疗补贴，社区基础建设与居民公共福利，困难户的补贴与救济等等。按照社区居民集体经济的所有制属性，它承担这些公共消费支出是合理的。只要其经济实力允许，对社会经济的发展来说也是有益的。但事情还存在另一面。与其他所有制形式的经济组织相比，公有制由于“额外负担”而降低了积累能力，在长远竞争中可能成为失败者。假设现在这个农村社区办起了两个在技术与管理上完全相同的企业，从业人员各占社区劳动人口的 50%，其中一个社区全体居民公有的企业，一个是个别社区居民的私营企业，两个企业的赢利在转化为资本积累之前都要满足一种消费需要：前者满足社区公共消费，由于社区人口众多，这是一笔庞大开支；后者满足企业主及其家庭消费，尽管一切都豪华高档，毕竟人数少，开支有限。同等利润下私有资本比公有资本有更强的积累能力，要不了多少年，这个私营企业的规模就会远远超出竞争对手，两者的胜负是“命中注定”的。一个戏剧性情节是，公有资本在将其利润用于公共福利或公共设施时，私营企业主及其雇工（假定他们都是社区居民）全都同等受益，它不仅削弱自己的竞争实力，而且还实实在在地帮助竞争对手。在这样的“平等竞争”中，公有资本几乎没有胜算。

更大地域范围的全体居民公有制，如国有制，问题更加突出。国有制是承当全民利益的公有制，国有资本的利润理应首先满足国家管理、全民福利和其他与全民利益有关的公共开支。但在市场经济条件下，多种经济成份并存是必然趋势，如果全部公共开支

由国有资本单独承担，它在与其他所有制成份的竞争中就注定处于劣势。负担了公共支出的公有资本是过度负担的资本，其积累与消费的双重灵魂，比起在资本家的胸膛里更加充满矛盾。与任何形式的资本一样，增殖与扩张，为生产而生产，是市场竞争的外在强制，是其在市场环境中的生存之道。但最大限度地满足全体人民的物质与文化生活需要，总归是公有制经济的终极目的，公有制不满足公共消费，谁来满足？公有资本的社会责任和社会效益，与其自身的经济效率甚至生存条件直接冲突，这样的公有资本还能与市场经济长期共存吗？

现代经济庞大的公共开支其实是由财政预算支付的，财政收入的来源主要是国家税收，而不是国有企业的利润上交。在私有制为主体的资本主义市场经济中，这也是解决公共开支问题的唯一有效途径。资本主义国家的公共开支比重曾经较小，作为市场经济的“守夜人”，国家的经济职能被限制在绝对必要的最小限度内。但是，19世纪后半叶开始情况发生变化，随着经济增加方式的逐步转变，国家不仅加强了调节经济周期的宏观管理职能，而且收入分配职能也逐步加强。国家机器变得越来越庞大，其管理开支不断上升；社会保障的功能越来越全面，而且覆盖面也越来越宽；一个“从摇篮到坟墓”的全民福利计划使财政背上了沉重包袱。如前所述，资本主义国家的分配职能，是现代生产力提高劳动者整体素质内在要求强制性作用的结果，它缓和资本主义制度在财富分配上两极分化的尖锐矛盾，有利于社会生产力在资本主义构架内的继续拓展。现代国家的公共支出占国民收入一半以上，如此庞大的费用当然不是只占国民经济10%—30%这样较小比重的国有经济所能负担的。一个建立在公平税负基础上的健全的税收制度，是解决市场经济下公共支出来源的唯一合理选择。

这也是社会主义市场经济解决其公共支出来源的合理选择。改革其实也是循着这一思路发展的。计划经济下的国有企业利润由国家统收统支，国有企业上交的利润几乎承担了全部国家的公共支出。国企改革初期，我们就经历了“利改税”，即国有企业由上交利润改为税收，这关键性的一步，解决了利润统收问题。此后又通过“拨改贷”从正规制度上切断了国家向企业无偿拨款的渠道。但是国有企业税负过重的问题始终没有真正解决，一方面，这与我们的税收征管制度不健全有关；另一方面，也与计划经济遗留的大量企业“暗负”有关。许多国家承诺的社会福利，事实上一直是由企业直接向职工支付的，如表现为在职闲暇的失业保险，以及医疗保险和养老保险等等。它们没有进入上交利润或者企业税负的盘子，却是国有企业实实在在的公共负担。另外，像目前难度很大的费改税的改革也表明，企业承担的一般管理费用和其他公共开支，还有很大一部

分没有进入预算内收入的盘子，这部分企业负担的不公平性更加难以解决。

在体制转轨过程中，国有企业税负暂时偏重是正常的。但由此引出的两个理论问题值得注意。

首先，人们在利用改革开放以来的实证数据研究国有制企业经济效益时，企业“暗负”问题必须充分考虑。在没有剔除这一因素的影响之前，许多结论值得怀疑，说实践已经证明国有经济低效率，或者公有制经济低效率是有失公允的。在这方面，张军等人近年来的研究思路值得称道。（张军，1997）

其次，认为国有资本天生应当负担，或者必须负担更多社会责任，包括更多公益性开支，因此注定低效率的思维定势值得商榷。

国外经济学关于国有企业必要性的论证，是建立在私有制市场经济天生有效率的微观理论基础上的，除非在提供公共产品时市场失效，或者市场无法有效解决信息不对称造成的代理问题，国有企业才有其存在的理由。按此理论，国有经济只能被限制在绝对必要的最小限度内。它提供市场无法有效供给的公共产品，因此天生具有满足特定社会偏好的非市场目标，为保证企业担负起这些额外负担，政府的管制是必要的，企业与政府的分离是相对的，事实上许多国有企业直接由政府机构管理，因此成为名符其实的国营企业。一些国有企业虽然有独立的公司法人地位，但由于生产经营中与政府行政千丝万缕的联系，其国有资本的性质，与我们在计划经济中的国有企业一样，是不完整的。从这个意义上说，国有经济必须承担更多社会责任，其社会效益与经济效率存在固有矛盾，至少在逻辑上是可以成立的。即使如此，资本主义经济中的国有经济仍然有超出这一最低限度的可能，个别企业在竞争性领域的成功仍然倍受世人瞩目。

我们关于公有制经济主体地位，以及国有经济主导地位必要性的论证，有着与此完全不同的理由，因此，社会主义市场经济中公有制经济的比重虽然不能说越大越好，但也决不是越小越好。只要国有资本在平等的市场竞争中具有与其他经济成分同等的竞争力，超出资本主义经济中国有经济的最小容量，保持国有资本在竞争性领域的适当份额，应当是合乎情理的。而在竞争性领域中，国有资本要想与私有资本保持大体相当的竞争力，一个重要前提是，它不应当年复一年地承担比私有资本更为沉重的社会负担。^①既然一个税负公平的有效的税收体系能够满足现代经济庞大的公共开支，社会主义者为什么一定要让自己的国有资本承担更多社会责任，以至于严重伤害它的积累能力与竞争能

^① “转变政府以国有经济为主要收入来源的格局，是进一步深化国有经济改革的前提。”（王全斌，1999）

力呢。笔者相信，竞争性领域国有资本的过度负担问题，随着我国市场经济体制的发育，最终是能够解决的，一个与其他经济成分平等赋税的国有资本，将放开手脚在市场竞争中一显身手，它有能力成为竞争的优胜者。

这样，我们理解的社会主义市场经济中的国有制，事实上包括两种实现形式，一种是主要在自然垄断领域生产经营的，由政府机构直接管理的国有官营经济，这类企业即使成为独立的法人实体，它与政府财政间的产权边界也不可能是完全明确的，所谓政企分开只有相对意义。政府管制着企业的经营决策、经营范围、产品（或者服务）价格、劳动工资政策等等。国有资产在这类企业中不具备完整的资本性质。根据国际经验，这种类型的国有经济可以被压缩到占国民经济的 10%到 15%的较小比例。另一种是进入竞争性领域的国有经济，它一般不以纯粹国有企业的形式出现，而是表现为投入大型股份制企业的参股的或者相对控股的国有股份资本。由于这类国有资产具有完整的资本性质，它们不适于通过任何一种形式的政府机构进行管理。国家股权管理机构最终应当建设成为完全脱离政府行政系列、直接向社会负责的资本经营机构，一个适用于《信托法》与《信托业法》调整的社会信托投资基金。这类国有经济的比重（按资本量计算）应当可以超出前一类国有经济的比重，达到 20%甚至更高的水平。

竞争性领域的国有资本是纯粹营利性资本，纯粹为增殖而增殖的资本。它没有利润上交任务，却有通过资本积累最大限度自我扩张的责任。国家在设立社会信托投资基金时除像一般公司制企业章程所规定的那样，赋予营利性目标之外，不应赋予它任何其他社会责任，相应地也不应当赋予它超出一般营利性企业的任何特权。在这一点上，它甚至比私有制经济中的资本范畴更加彻底，它的利润不需要满足资本家及其家庭的消费需求，在它体内只有一个灵魂，那就是增殖与扩张的灵魂，为生产而生产的灵魂。由于产权上与国家财政完全分开，治理上与政府机构真正脱钩，国有资本将与斯蒂格利茨讨论的政府经济不同，既不会因为公平压力与道义压力而削弱管理者的判断力，又不会因为组织目标的多重化而模糊对绩效的评价。（斯蒂格利茨，1998）大规模公司制企业中国有资本的进入或者退出，不会对其效率造成重大影响。

那么，公有资本的社会功能究竟是什么呢？根据以上的讨论，至少有二点已经明确：第一，为了公有制的激励效率，即激发劳动者的生产积极性与创造精神，我们需要一种劳动平等的制度环境，适当比重的国有经济的**存在**，有利于在一国范围内营造一种劳动平等的社会氛围，从宏观层面上提高公有制的激励效率。第二，为了适应现代经济增长中生产的物的要素与人的要素协调发展的要求，我们有必要限制社会范围内资本与劳动

的阶级矛盾与阶级对抗，使积累与消费的矛盾更多地在劳动者阶级自身利益的范围内解决。没有资本家的资本关系的扩展，有利于社会更好处理资本报酬与劳动报酬的关系，保证生产的物的要素与人的要素随着社会生产力的发展而同步发展。以上两点正是我们所理解的公有制经济中公平与效率同一性的含义，因而也是公有资本的公平与效率同一性的体现。但是，这里还要特别强调公有资本的另一种社会责任，即通过资本增殖与扩张推动社会经济的持续增长。我们是发展中国家，经济赶超战略是我们在很长时期内满足人民需要、实现国家利益的基本手段。资本短缺正是落后国家实现经济赶超的瓶颈，没有资本的持续高比例的积累，没有资本竞争机制所蕴含的连续不断的创新过程，实现国家现代化就是空话。增殖、积累、扩张，为生产而生产，这正是植入国有资本躯干内的全民意志，表现在国有资本行为中的社会偏好，它本身就构成社会主义市场经济中国有资本最重要的社会职能。由于与激励效率、配置效率、创新效率的高度统一，它应当有能力担负起自己的使命。

参考文献:

- [1] Henry Hansmann : "Ownership of the Firm" , Journal of Law, Economics and Organization, Vol.4, No.2 Fall 1988.
- [2] 阿尔钦、德姆塞茨: 《生产、信息费用与经济组织》, 《财产权利与制度变迁》, 上海三联书店、上海人民出版社 1994 年版。
- [3] 阿林·杨格: 《报酬递增与经济进步》, 北京, 《经济社会体制比较》1996 年第 2 期。
- [4] 《布哈林文选》, 上册, 东方出版社 1988 年版。
- [5] Furubotn & Wiggins: “工厂关闭、工人再配置成本和董事会中的工人参与”, 《新制度经济学》, 上海财经大学出版社 1998 年版。
- [6] 汉克·托马斯、克里斯·劳甘: 《蒙德拉贡——对现代工人合作制的经济分析》, 上海三联书店 1991 年版。
- [7] 蒋一苇: 企业本位论, 《中国社会科学》1980 年第 1 期。
- [8] 列宁: 《国家与革命》, 《列宁选集》第 3 卷, 北京, 人民出版社 1972 年版。
- [9] 罗纳德·科斯: 《企业的性质》, 《生产的制度性结构》, 上海三联书店 1994 年版。
- [10] 林毅夫等: 《充分信息与国有企业改革》, 上海三联书店、上海人民出版社 1997 年版。
- [11] 莱斯特·瑟罗: 《资本主义的未来》, 北京, 中国社会科学出版社, 1998 年版。
- [12] 马克思: 《哥达纲领批判》, 《马克思恩格斯选集》第三卷, 北京, 人民出版社 1972 年版。
- [13] 马克思: 《资本论》第 1 卷, 北京, 人民出版社 1975 年版。
- [14] 《马克思恩格斯全集》第 46 卷下, 北京, 人民出版社 1980 年版。
- [15] 曼瑟尔·奥尔森: 《集体行动的逻辑》, 上海三联书店、上海人民出版社 1995 年版。
- [16] 奥斯卡·兰格: 《计算机和市场》, 《社会主义经济理论》, 北京, 中国社会科学出版社 1981 年版。
- [17] 奥塔·锡克: 《一种未来的经济体制》, 北京, 中国社会科学出版社 1989 年版。
- [18] 荣兆梓、李洪峰: 《企业产权理论: 关于“惠顾者”与所有者的研究》, 《上海经济研究》1991 年第 5 期。
- [19] 荣兆梓等: 《企业性质研究——结构、主体、人际关系》, 合肥, 安徽人民出版社,

1992 年版。

- [20] 荣兆梓：论公有产权的内在矛盾，经济研究，1996.9
- [21] 荣兆梓：国有资产管理体制进一步改革的总体思路，北京，中国工业经济，2012（1）.
- [22] 荣兆梓：以管资本为主的体制如何建立，北京，政治经济学报，第 5 卷（2016）。
- [23] 斯蒂格利茨：《社会主义向何处去》，长春，吉林人民出版社 1998 年版。
- [24] 斯蒂格利茨：《政府为什么干预经济》，北京，中国物资出版社 1998 年版。
- [25] 王全斌：《从政府收入的角度探讨国有经济问题》，北京，《社会经济体制比较》
1999 年第 1 期。
- [26] 习近平：对发展社会主义市场经济的再认识，福州，东南学术，2001 年第 4 期。
- [27] 熊彼特：《经济发展理论》，北京，商务印书馆 1990 年版第 73—74 页。
- [28] 杨小凯、黄有光：《专业化与经济组织——一种新兴古典微观经济学框架》，北京，
经济科学出版社 1999 年版。
- [29] 张军：《国有企业的亏损：对现有理论的评论和新解释》，《国有企业，你的路在何方》，北京，经济出版社 1997 年版。