

211 工程建设项目

XIANDAI ZIBEN ZHUYI DE  
JINGJI GUANXI HE YUNKING TEZHENG

高峰 主编

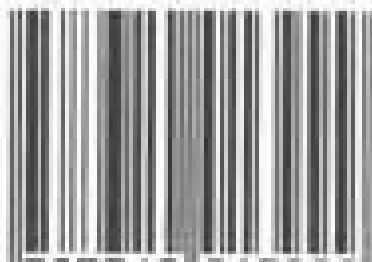
# 现代资本主义的 经济关系和运行特征

南开大学出版社

# 现代资本主义的 经济关系和运行特征

◎ 责任编辑：袁中强 封面设计：丁珍楠 责任校对：张五英

ISBN 7-310-01399-9



9 787310 013999 >

ISBN 7-310-01399-9  
F·282 定价：30.00元

# 现代资本主义的经济 关系和运行特征

高峰 主编

南开大学出版社

天津

## 图书在版编目(CIP)数据

现代资本主义的经济关系和运行特征 / 高峰主编.  
天津:南开大学出版社,2000.6  
ISBN 7-310-01399-9

I. 现... II. 高... III. ①资本主义经济—经济关系  
—研究②资本主义经济—运行—研究 IV. F03

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 16819 号

**出版发行** 南开大学出版社

地址:天津市南开区天津路 94 号

邮编:300071 电话:(022)23508542

**出版人** 张世甲

**承印** 南开大学印刷厂印刷

**经销** 全国各地新华书店

**版次** 2000 年 6 月第 1 版

**印次** 2000 年 6 月第 1 次印刷

**开本** 850mm×1168mm 1/32

**印张** 17.75

**插页** 4

**字数** 441 千字

**印数** 1—2000

**定价** 30.00 元

## 前 言

本书以现代资本主义经济问题为研究对象,以资本主义的经济关系和运行特征为主题,但并不是一个面面俱到的系统研究,而是对其中的若干主要问题进行重点分析,以反映南开大学经济学系自 20 世纪 90 年代以来在这个学术领域中的部分研究成果。因此,本书实际上是一部结构松散但大体成体系的专题研究文集。

现代资本主义经济理论问题是我系的一个重点研究领域。多年来,我系资本主义政治经济学教研室和现代资本主义经济研究室的教师以及其他教研室的部分教师,一直在这一领域进行辛勤的耕耘,承担了不少研究课题,出版了一批研究成果。我系多年招收的主攻这一方向的博士研究生也写出了一批质量较高的博士论文,其中有些已经出版或将要出版。自进入 20 世纪 90 年代以来,该系教师和博士生在这一研究领域中已出版的专著有:《资本积累理论与现代资本主义》(高峰著,南开大学出版社 1991 年 9 月)、《垄断资本主义的过去和现在》(魏坝主编,山西人民出版社 1992 年 9 月)、《发达资本主义经济中的垄断与竞争——垄断资本理论研究》(高峰著,南开大学出版社 1996 年 12 月)、《法人资本所有制与公司治理》(何自力著,南开大学出版社 1997 年 11 月)、《发达资本主义国家的所有制研究》(高峰等著,清华大学出版社 1998 年 5 月)、《从虚拟资本到虚拟经济》(刘骏民著,山东人民出版社 1998 年 7 月)、《西方世界的拯救——现代西方收入分配制度变迁与贡

献》(韩保江著,山东人民出版社 1998 年 7 月)、《资本市场国际化》(吴鑫著,山东人民出版社 1998 年 9 月)、《西方合作社的制度分析》(丁为民著,经济管理出版社 1998 年 11 月)、《现代资本主义经济的理论与实际》(林惠慈、张彤玉、李元亨主编,天津人民出版社 1999 年 1 月)、《社会资本论——产业资本社会化发展研究》(张彤玉著,山东人民出版社 1999 年 3 月)、《资本形成的货币金融维度:发展中国家的资本形成分析》(沈天鹰著,南开大学出版社 2000 年 4 月)等。为使我系师生近十年来在现代资本主义经济问题上的主要研究成果能有一个概略的集中的反映,并为那些未能找到有关著作或没有时间阅读全书的读者提供阅读上的方便,上述著作的部分作者和未发表的博士论文的部分作者,分别将其著作或论文的部分重点内容,摘编并改写为 3 万字左右的文章,加上两三篇新写的论文,经编辑后成为本书。需要说明的是,有些著作和博士论文未能收入本书,并非因为质量差或不重要,而主要是由于本书的主题或篇幅的限制。

对于现代资本主义经济问题的研究,我们始终坚持理论联系实际的原则。长期以来,我国经济学界对资本主义政治经济学和《资本论》的研究,过于偏重对原著的注释及对原著理解上的争论,而结合现代资本主义经济实际的理论探讨则作得较少。同时,我们对西方马克思主义经济学和学院派经济学的研究成果也不够重视,对其有价值的观点和方法很少进行认真的研究与借鉴。此外,我们在理论分析上主要沿用传统的逻辑推理,缺乏全面系统的实证资料和论据充分的经验证明,也很少运用现代经济学的新的分析方法,结果,脱离实际的倾向阻碍了马克思主义理论的深化与发展,使理论本身显得贫乏,对现实问题缺乏解释力。正是鉴于这种状况,我们深感在研究现代资本主义经济问题时贯彻理论联系实际的原则的特殊重要性。我们的指导思想是:遵循马克思主义的传统与方法,从当代资本主义现实出发,认真吸收现代经济学的研究

成果,重视长期统计资料分析和经验证明,对现代资本主义经济的基本理论问题进行深入探讨。我们已有的研究成果正是在这一思想指导下取得的。当然,我们的研究工作还存在着许多不足,已经取得的研究成果也是很初步的。但我们深信这一指导思想是正确的,我们将沿着这一方向继续努力。

在回顾我系开展现代资本主义经济研究工作的历程和编辑本书时,不能不提到魏坝先生。魏坝先生是我系的资深教授和我国著名经济学家,曾长期担任南开大学经济学系系主任和该系现代资本主义经济研究室主任,现为全国《资本论》研究会副会长。长期以来,魏坝教授一直是我系关于现代资本主义经济研究工作的指导者、组织者和实践者。早在1978年改革开放初期,魏坝教授即开始倡导联系实际研究现代资本主义经济问题,除自己独立进行研究外,还带领中青年教师开展研究工作,同时组织翻译国外研究现代资本主义经济的重要著作。其后,他又先后开始招收主攻现代资本主义经济研究方向的硕士生和博士生。正是在魏坝教授的指导和组织下,我系关于现代资本主义经济的研究工作才逐渐开展起来,才得以完成一批研究课题并出版一批研究专著和译著,他自己也有不少论文、著作、教材和译著问世。前面提到的研究现代资本主义经济问题的指导原则,也主要是由魏坝教授提出,并在实践中努力贯彻的。魏坝教授现已年届八士,仍在教学与科研第一线孜孜不倦地辛勤工作。虽然魏坝教授的学术成就是多方面的,但在编辑出版本书之际,我们不能不特别感谢他在推动我国开展现代资本主义经济研究方面所作出的重要贡献。

最后,关于本书的内容还应指出两点:第一,本书的大多数论文,是作者从自己的专著或博士论文中摘选一部分改写而成的,有可能因为缺乏前后章节或相关部分的照应而给读者带来某些理解上的困难,尚请读者原谅。有兴趣的读者可以参阅原书。第二,本书有些论文在涉及到相关问题时,可能具有完全不同的甚至是对

立的观点。本着百家争鸣的精神，编者无意要求本书各篇论文在相关问题上必须保持观点一致。对于不同的观点和分析方法究竟如何评价，请读者自己作出判断。

高 峰

1999年8月于南开园



# 目 录

## 现代资本主义的经济关系

- 发达资本主义国家的所有制结构 ..... 丁为民(3)
- 现代西方收入分配制度的变迁 ..... 韩保江(27)
- 资本主义的年金制度 ..... 张俊山(71)
- 发达资本主义国家的国有制企业 ..... 李元亨 李容(104)
- 资本主义国家的合作制企业 ..... 丁为民(153)

## 现代资本主义的资本形式

- 股份资本的社会资本属性 ..... 张彤玉(199)
- 战后金融资本的发展 ..... 陈聚社(257)
- 战后法人资本的形成 ..... 何自力(307)
- 虚拟资本的发展及其影响 ..... 刘骏民(349)

## 现代资本主义的运行特征

- 西方国家的宏观调控 ..... 魏 垠(389)
- 垄断价格与垄断利润 ..... 高 峰(426)
- 西方企业并购的绩效 ..... 马 杰(477)
- 资本主义国家产业结构的演变 ..... 陈 英(510)

# 现代资本主义的经济关系



# 发达资本主义国家的所有制结构

丁为氏

所谓所有制结构,是指各种所有制形式在同一社会(国家)经济中的地位、比重及相互关系,它构成某一社会经济发展和政治运行的一般基础。由于所有制形式是生产关系范畴,是一个抽象的概念,所以,对所有制结构的考察,一般是通过对各种所有制赖以存在的企业结构的考察来完成的。具体说,通过对各种不同性质企业的资产、营业额、生产总值和职工人数等指标的比较,可以近似地反映一个社会中各种所有制的地位、比重及演变的趋势;通过对它们的相互作用及其在国民经济发展和经济关系演变中的作用的研究,可以说明各种所有制之间的关系。本文对现代资本主义国家中所有制结构的考察,就是按上述方法进行的。

## 一、现代资本主义国家中所有制结构的特点

(一)资本主义私有制的主体地位及私人垄断资本所有制的支配地位

在现代资本主义国家中,资本主义私有制仍占统治地位,它既是整个资本主义社会占统治地位的生产关系的基础,也是其政治制度和意识形态的主要基础。资本主义私有制的根本特征,是资本家占有生产资料并在雇佣劳动的基础上剥削剩余价值。因此,资本主义私有制的统治和加强,可以从主要资本主义国家中受雇于资本的劳动者的人数和比重的增加上直接表现出来。据美国激进经

济学家哈里·布雷弗曼的估计,在美国,19世纪初叶大约有4/5的人口不是受雇于人的;到1870年,这个比数已经下降到1/3左右;到1940年,下降到不超过1/5;到1970年,只有1/10左右的人口不是受雇于人的。<sup>①</sup>又据美国正式统计刊物《美国统计摘要》的资料,1900年美国雇佣劳动者人数占全部就业人口的67.9%,1950年上升为79.7%,而到1980年则上升到91.2%。<sup>②</sup>受雇于资本的人数的增加和比重的上升,说明资本主义私有制在一些国家中占据统治地位之后,仍在不断扩张着自己的势力。这一点,是现代资本主义国家中所有制结构的最重要和最根本的特征,或者说,是现代资本主义经济中最深层次的制度特征。

在肯定了资本主义私有制的基础地位之后,还应看到,在现代资本主义经济中,对资本主义私有制可以而且应该作出必要的划分,这就是划分为中小资本所有制和私人垄断资本所有制。中小资本所有制和私人垄断资本所有制是现代资本主义条件下资本主义私有制的两种不同形式。二者的共同点在于,它们都是建立在少数人占有资本并剥削雇佣劳动的基础之上的。但是,二者也有差别,其中最主要的差别,就是在生产和资本集中的基础上,私人垄断资本所有制不仅巩固和加深了资本对本企业雇佣劳动者的直接控制和剥削,而且实现了对整个资本主义经济(特别表现为对资本主义各国市场和世界市场)的支配,从而对垄断企业之外的劳动者进行了程度不同的间接控制和剥削。这说明,私人垄断资本所有制在原有资本主义私有制特征的基础上,又加上了一层新规定,而中小资本所有制却不具备这一新规定。正是在这个意义上,我们把中小资本所有制和私人垄断资本所有制区别开来。

---

① 哈里·布雷弗曼:《劳动与垄断资本》,商务印书馆1979年中译本,第49页。

② 转引自魏坝主编:《当代资本主义经济探索》,河北人民出版社1988年版,第128页。

如何用经验资料来证明垄断资本的存在和私人垄断资本所有制的支配地位？这一问题起码可以从两个方面来说明：第一，在发达资本主义国家中，生产和资本的集中程度日益提高，为垄断提供了雄厚的基础。以美国为例，在 20 世纪 80 年代中期，3 大汽车公司（通用、福特、克莱斯勒）在本部门的市场占有率为 85%~95%，2 大重型电力设备（通用电气、西屋电气）的市场占有率为 55%~60%，4 大炼油公司（埃克森、莫比尔、德士德、印第安纳美孚）的市场占有率为 50%~55%，4 大钢铁公司（美国钢铁、伯利恒、国民国际集团公司、共和钢铁公司）的市场占有率为 65%~70%，4 大飞机公司（波音、联合技术公司、麦道公司、通用动力公司）的市场占有率为 75%~85%，3 大平板玻璃公司（PPG 工业公司、利比—欧文斯—福特、科宁玻璃）的市场占有率为 80%~90%，3 大铝品生产公司（美国铝公司、雷诺兹金属公司、凯塞铝和化学公司）的市场占有率为 70%~80%，3 大炼铜公司（爱麦克斯公司、弗尔普斯—道奇、肯尼科特公司）的市场占有率为 80%~90%，2 大初铝生产公司（弗卢尔、阿萨科）的市场占有率为 95%~100%，4 大药品公司（强生公司、阿默·豪产品公司、菲泽、默克）的市场占有率为 45%~55%，2 大肥皂生产公司（普罗克特—甘布尔、爱芳产品公司）的市场占有率为 65%~75%，4 大工业化学公司（杜邦、道化学公司、孟山都公司、联合碳化物公司）的市场占有率为 55%~65%，2 大冰箱、洗衣机公司（沃尔普尼、怀特联合公司）的市场占有率为 80%~90%，1 大照相器材公司（伊士曼柯达公司）的市场占有率为 70%~80%，4 大轮胎公司（古德伊尔轮胎橡胶公司、古德里奇、尤里罗亚尔、费尔斯通）的市场占有率为 80%~90%，等等。<sup>①</sup> 与此同时，美国的大公司和它们所占的资产、产值、销售额、

---

<sup>①</sup> E. 雷：《经济学的构造》（1987 年英文版），美国威茨沃斯出版公司出版，第 230~231 页。

利润的份额也在不断增加和提高：美国拥有 10 亿美元以上资产的大工业公司 1955 年为 22 家，1970 年为 102 家，1983 年为 269 家，1992 年已超过 316 家；拥有 100 亿美元以上资产的特大公司 1960 年开始出现，1970 年共有 2 家，1980 年为 19 家，1992 年已增加到 49 家。美国资产在 10 亿美元以上的工业大公司所占的公司资产总额的比重，从 1960 年的 23% 提高到 1970 年的 48.8% 和 1990 年的 71.2%。美国制造业最大的 200 家公司创造的增值额在全部制造业增值总额中所占的比重，从 1947 年的 30% 提高到 1967 年的 42% 和 1982 年的 44%；1984 年美国 3% 的公司控制了制造业全部增值额的 80%。美国收入在 100 万美元以上的企业所占的美国企业总收入的份额，从 1970 年的 75% 提高到 1988 年的 90%。类似的情况在其他发达资本主义国家中也可以看到，例如，1970 年日本 0.9% 的公司控制着 86% 的股份资本；联邦德国 109 家最大的公司占有 64.7% 的股份资本；1950 年～1970 年英国集中程度提高的速度等于 1909 年～1935 年的两倍，80 年代初英国 100 家最大公司占有全部新创造价值的 50%。<sup>①</sup>这说明，在大公司迅速增加的同时，一些大资本凭借其自身实力就可以控制生产和流通环节，从而形成真正意义上的垄断。

第二，垄断价格是垄断最重要的实现机制和最明显的表现。私有垄断资本对其他企业中劳动者的间接控制就是通过垄断价格实现的。在自由竞争时期，由于资本规模小，其商品的市场占有率低，因而“企业不能改变某种商品的价格，不得不把它作为客观的量来接受并与之相适应”；单个资本只能通过改进技术、搞好经营、转移投资的方式，而不能通过操纵价格的方式获取利润。然而，随着生产集中和资本规模的扩大，情况则发生了变化，它使某些大资本的

---

<sup>①</sup> 美国《幸福》杂志，1984 年 4 月 30 日，1984 年 8 月 20 日，1991 年 7 月 27 日，1993 年 4 月 19 日。

商品市场占有率明显提高，“企业有力量改变价格，实行价格政策和销售政策，以便通过相应的价格变动，达到获取最大限度利润的地位”<sup>①</sup>。这一论述就是现代资本主义国家中垄断资本攫取垄断利润的真实写照。例如，1970年日本19吋座式彩电的成本为4万日元，而国内的销售价高达18.4万日元；1974年日本小型轿车每辆制造成本约20万日元，零售价高过64万日元；可口可乐每瓶制造成本（不带瓶）为3日元，零售价格高于35日元；1983年，运抵新加坡的日本面粉每吨的批发价格是200美元，而日本国内的售价则为455美元；1979年，美国福特汽车公司每个工人平均生产19辆汽车，1983年上升到27辆，劳动生产率提高42%，而销售价格则没有降低或没有明显降低<sup>②</sup>。在实际操作过程中，大资本一般实行目标定价制的原则，即生产成本加目标利润，如多年来美国通用汽车公司的目标利润为20%。显然，这种价格是大资本丰厚利润的重要来源。甚至某些西方学者都承认，“寡头垄断是美国工业中最为普遍的市场类型。事实上每个名牌产品都是由寡头垄断的工业生产出来的”。“美国和西欧经济的大部分是以寡头垄断，买主寡头垄断，双边寡头垄断和其他市场组织为特征的。”<sup>③</sup>相反，如果把垄断性公司改变为“更具有竞争性的公司，一定使物价下跌25%或25%以下”<sup>④</sup>。垄断价格作为一种经济现象，最明白无误地表明了垄断资本的存在和私人垄断资本所有制的支配地位。

阐明了私人垄断资本所有制的支配地位，实际上也就阐明了

---

① 佐兰·皮亚尼克：《东西方价格理论》，南开大学出版社1990年中译本，第252页。

② 转引自吴大琨主编：《当代资本主义：结构·特征·走向》，上海人民出版社1991年版，第65页。

③ 格哈特·廷特纳：《斯托哈斯经济学》，纽约—伦敦1972年英文版，第11页。

④ 爱德华·F.伯德：《消费者金融》（1975年英文版），纽约1975年英文版，第12页。



中小资本所有制的被支配地位。中小资本所有制是以中小企业为载体的。从技术角度看,中小企业与大资本的载体即大企业往往存在着专业化基础上的分工协作关系或流通环节中的服务与被服务关系(中小企业是资本主义国内商品流通的主要承担者);但从经济关系角度看,垄断资本和中小资本之间仍是支配与被支配的关系,这种关系对大中小企业之间的技术协作关系又有着明显的规定和制约作用。这是垄断资本与中小资本的本质关系。私人垄断资本所有制的存在就是以这种关系为重要前提的;从这个意义上说,为了维护私人垄断资本所有制,也必须保证在资本主义社会中存在大量的中小资本。总之,处于支配地位的私人垄断资本所有制和处于被支配地位的中小资本所有制,是现代资本主义所有制结构中的基础性构件即资本主义私有制的具体表现;二者的统一,形成这个社会所有制结构的主体。

## (二)资本主义国家所有制的辅助地位及合作社所有制的补充地位

在现代资本主义所有制结构中,资本主义国家所有制是不同于资本主义私人垄断资本所有制的所有制形式。从企业数量、就业人数、经济产出等几方面看,国家所有制企业在整个经济中并不占主导地位,其发展也几经曲折,但它们却发挥着不可忽视的作用,成为资本主义国家中所有制结构的一个重要组成部分。

我们认为,国家所有制的性质归根到底是由国家的性质决定的。资本主义国家的资产阶级性质,决定了资本主义国家所有制是“理想的总资本家”<sup>①</sup>的所有制。但是,由于国家是“从社会中产生

---

<sup>①</sup> 恩格斯:《反杜林论》,《马克思恩格斯选集》第3卷,人民出版社1972年版,第318页。

但又自居于社会之上并且日益同社会脱离的力量”<sup>①</sup>，因此，在行为目标、行为方式、作用性质等方面，以资产阶级国家为主体的国家所有制，必然不同于资本主义私有制，它在资本主义社会的所有制结构中也会有着不同寻常的地位和作用。从行为目标看，国家所有制企业主要不是为了利润最大化，也不是为了增加国家的财政收入，而是为了保证资本主义政治利益的实现、社会再生产的顺利进行和资产阶级整体利益的最大化；从行为方式看，国家所有制企业的行为已不再是一种较为纯粹的市场竞争行为，而是表现为“通过国家管理把组织性因素——按国家订货工作，按固定价格销售产品——引进了市场”<sup>②</sup>，从而使自己的行为带有不同程度的超市场行为的特点；从作用的性质看，典型的资本主义国家所有制企业已不是或主要不是市场竞争主体，而是市场保证主体，是其他所有制特别是资本主义私有制正常运行和快速发展的保障和辅助。这就是国家所有制在现代资本主义社会所有制结构中的地位和作用。

资本主义的国家所有制的地位和作用，是同国家在现代资本主义经济中的调控机制相一致的。第二次世界大战以来，发达资本主义国家的经济运行，已不同于过去那种单纯以市场自发调节为特征的情形，而是形成了一种以市场调节为主、国家宏观调控为辅的双重调节机制。从根本上说，这种机制就是建立在现代资本主义所特有的所有制结构基础之上的；也就是说，资本主义私有制和国家所有制分别成为这两种调节机制的主要基础。<sup>③</sup> 资本主义私有制和国有制相互转化，在很大程度上是资产阶级政府对上述两种

<sup>①</sup> 恩格斯：《家庭、私有制和国家的起源》，《马克思恩格斯选集》第4卷，人民出版社1972年版，第166页。

<sup>②</sup> A. 萨日娜：《国家在市场经济形成中的作用》，《世界经济译丛》1993年第5期。

<sup>③</sup> 除了国家所有制企业，财政也是资本主义国家宏观调控的重要基础。实际上，在广义上，财政也是国家所有制的组成部分。

调节手段相机抉择的结果。从这一角度,也可看到在资本主义经济中,这两种所有制形式存在着“一为基础、一为辅助”的地位和相辅相成的关系。在现代资本主义条件下,国有制企业可能收缩,但不可能被取消。作为资本主义私有制企业宏观辅助的国有企业,是不可能完全退出经济舞台的。

在现代资本主义的所有制结构中,合作社所有制有着特殊的地位和作用。在许多发达资本主义国家,合作社在国内生产总值中所占的比重一般为3%~5%,意大利在20世纪80年代中期这个指标超过了10%,<sup>①</sup>因而总的看,其作用并不大。但由于合作社所有制不同于资本主义私有制和资本主义国家所有制,在其内部否定了雇佣劳动制度,因此在客观上对资本主义社会中占统治地位的所有制起到了一种“侵蚀”作用。它的长期存在和不断发展,向人们昭示了资本雇佣劳动制度已不再是唯一的生产方式,甚至不是最佳的生产方式。它作为一面镜子,进一步折射出资本主义私有制内部的矛盾、弊端和历史过渡性。它表明,“在物质生产力和与之相适应的社会生产形式的一定的发展阶段上,一种新的生产方式怎样会自然而然地从一种生产方式中发展并形成起来”。<sup>②</sup>正因如此,近代以来的无产阶级和其他劳动人民的各派代表,如空想社会主义者、无政府主义者、改良主义者、马克思主义者等,都对合作社(虽程度不同、角度各异)表达了赞许之情。<sup>③</sup>

与无产阶级和其他劳动者的态度不同,资产阶级对合作社则怀有一种复杂的心态。在西方合作社产生之初,资本家是把合作社

---

① 伊·赫拉莫娃:《意大利市场经济制度中的合作社经济成分》,《世界经济译丛》1993年第1期。

② 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第498页。

③ 详见丁为民:《西方合作社的制度分析》,经济管理出版社1998年11月版,第39~51页。

作为一种异己的力量加以排斥、否定的。例如,当世界上第一个现代意义的合作社于1844年12月21日在英国曼彻斯特北部罗奇戴尔镇成立时,当地的煤气公司竟拒绝给合作社所在地哈蟆巷31号供气,以给合作社制造麻烦。<sup>①</sup>直到现在,资产阶级(通过其学者)还在继续坚持这种怀疑和否定态度,在理论上攻击合作社将是低效、短命的。例如,新制度学派的一些学者就认为,同资本主义企业相比,合作社的制度安排会造成更大的“偷懒”、低效率,同时要耗费更多的交易费用。<sup>②</sup>因此,合作社只能停留在小企业的规模上,或者归于破产,或者转化为资本主义企业。<sup>③</sup>但是,在一个半世纪合作社运动的巨大推动下,在大批合作社运动活动家的宣传鼓吹下,在广大合作社员的努力争取下,资产阶级的议会和政府对合作社也采取了一种务实的态度。这集中体现在一些资产阶级的立法机构陆续制定承认合作社的法律上。例如,美国议会在1922年通过了《禁止申通提价法案》(The Capper—Volstead Act),承认农民组织合作社的权力,宣布组织合作社不违反《反托拉斯法》;1926年又通过了《合作销售法案》(The Cooperative Marketing Act),并依据这个法案建立了“农业合作服务”机构(Agricultural Cooperative Service),旨在帮助农民组织合作社并改进他们的效率。<sup>④</sup>法国议会曾在1947年通过关于合作社总章程的法律,并在一些有关具体部门和经济活动的法律中分别规定了合作社应遵守

---

① 参见戴维·J.汤普森:《合作社之灯在那天晚上被点亮》,《国际合作社评论》(1995年英文版),第88卷,第1号。

② A. A.阿尔钦、H.德姆塞茨:《生产、信息费用与经济组织》,《美国经济评论》(1972年英文版),第62卷。

③ O. E.威廉姆森:《市场和科层制》(1975年英文版),纽约自由出版社出版。

④ 参见《美国法典》(1982年英文版),第7~9卷,第236~240页。

的条款。<sup>①</sup>更值得注意的是,长期以来没有被美国法律承认的生产合作社,也陆续被美国一些州的立法机构承认。例如,马萨诸塞州于1982年通过了《职工合作公司法案》(The Employee Cooperative Corporations Act),紧随其后,缅因州、新罕布什尔州、纽约州、佛蒙特州也通过了同一法案。据说,在马萨诸塞州的立法机构起草上述法案时,还邀请了美国工业合作社联盟的成员,借鉴了西班牙蒙德拉贡合作社的经验。<sup>②</sup>

为什么资本主义的政府和立法机构逐渐认可了合作社(从而合作社所有制)的存在呢?这不仅是由于一部分合作社(特别是流通领域的合作社)的存在并不会对资本主义制度构成重大威胁,更因为合作社一定程度的发展甚至还有利于资本主义经济:第一,通过合作社可以扩大劳动就业,而实现“充分就业”则是战后许多西方国家在一个较长时间里追求的首要目标;第二,合作社可以增加其社员的收入,而这又会有益于当地经济的发展;第三,合作社可以完成一些私人企业或国有企业不能、不愿或不必承担的社会经济活动,如在农村安装小型水电站、架设输电线路、接通电话通信设施等,有利于实现全国社会经济的均衡发展。美国前总统富兰克林就曾指出,美国很大,“可以试行一些不同的制度,遵循一些不同的路线,我们为什么一定要把我们的经济政策放在单一的、整整齐齐的、狭隘的框子里呢”<sup>③</sup>?美国一些地区能够利用合作社解决某些社会经济问题,是同这个思想不无相关的。这些都说明,虽然西方合作社创造的社会财富的比重并不大,但它却对资本主义社会的稳定和资产阶级经济地位的巩固有着不可否认的“外部性”,它

<sup>①</sup> 法国全国合作集团编:《法国的合作运动》,中国商业出版社1986年中译本,第4~5页。

<sup>②</sup> 威廉姆·福特·怀特、凯瑟琳·金·怀特:《创建蒙德拉贡》(1991年英文版),第282~283页。

<sup>③</sup> 转引自阿道夫·贝利:《没有财产权的权力》,商务印书馆1962年版,第20页。

对资本主义私有制经济起着一定的补充作用。资产阶级对合作社(从而对合作社所有制)的肯定,实际上正是在对其利(经济补充作用)和弊(对资本主义私有制的侵蚀作用)作了比较之后才作出的。

总之,经过历史的演进,现代资本主义社会已逐渐形成了一种以私人垄断资本所有制为主导,以资本主义私有制为主体,以资产阶级国家所有制为辅助,以合作社所有制和其他所有制(如生产资料的个人或家庭所有制等)为补充的所有制结构。以这种所有制结构为核心的企业结构,形成当代资本主义经济运行的微观基础。这是一种资本支配型的“混合经济”(Mixed Economy)。对这种经济,某些资产阶级经济学家已作了一些表面的和片面的描述。如凯恩斯就曾提出,为了实现充分就业,“可以让国家之权威与私人之策动力量互相合作”<sup>①</sup>。汉森在《财政政策和经济周期》一书中,较详细地论述了从19世纪末期以后,大多数资本主义国家已不再是单一的纯粹的私人资本主义经济,而是同时存在着“社会化”的公共经济,因而成为公私“混合经济”或称“双重经济”(Dual Economy)。萨缪尔森则在《经济学》教科书中进一步论述了这个问题,指出在当代资本主义经济中,政府对经济的作用越来越大了;政府和私人对经济同时发生作用,成为“混合经济”,是资本主义经济发展的必然趋势。这些论述虽然未能把当代资本主义经济中所有制结构抽象出来并给予必要的定性分析,但是,它终归从表象上反映了当代资本主义社会中所有制结构的某些变化,因而还有着某些值得肯定的理论价值。

---

<sup>①</sup> 凯恩斯:《就业、利息和货币通论》,商务印书馆1994年中译本,第326页。

## 二、现代资本主义国家中所有制结构的成因

(一)资本的消极扬弃促成私人垄断资本所有制和国家所有制的形成和发展

在现代资本主义条件下,以私人垄断资本所有制为主导、以资本主义私有制为主体、多种所有制并存的所有制结构的出现并不是偶然的,它是资本主义内在矛盾(特别是基本矛盾)运动和作用的必然结果。从所有制的角度考察,资本主义基本矛盾及其派生矛盾运动的结果,或者表现为资本主义私有制形式的演变即私人垄断资本所有制和国家所有制的形成,或者表现为资本主义私有制的否定即合作社所有制的产生。在《资本论》中,马克思曾经把由于资本主义内在矛盾的作用而形成的资本形式的演变和资本关系的否定,分别称为资本内在矛盾的消极扬弃和积极扬弃。<sup>①</sup> 据此,我们也可以把私人垄断资本所有制、国家所有制与合作社所有制分别看作是资本消极扬弃和积极扬弃的成果,并对二者分别研究。我们首先分析由资本主义基本矛盾的运动所导致的资本的消极扬弃和私人垄断资本所有制及资本主义国家所有制的形成。

资本主义的基本矛盾是社会化生产和资本主义占有之间的矛盾。<sup>②</sup> 这个判断本身就已包含了资本主义私有制是西方国家中占统治地位的所有制这一规定;也就是说,这一判断是以资本主义私有制仍在资本主义国家中居于主体地位为前提的。只要资本主义基本矛盾没有得到根本解决,资本主义私有制的主体地位就不会改变。现在的问题是,资本主义私有制为什么在西方国家中不仅能

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第498页。

<sup>②</sup> 这里所说的资本主义占有(Capitalistic Appropriation),在概念上与通常所说的占有(Possession)有所不同,前者有盗用、挪用等涵义,是对资本主义私有制实质的抽象,而后者则是从一般意义上表述所有制范畴的一个侧面。

够长期居于主体地位,而且还能不断扩张自己的实力。实际上,资本主义私有制的长期存在是同这种所有制形式的演变即私人垄断资本所有制和国家所有制的形成直接相关的。因此,上述问题也可以这样来提出:为什么资本主义基本矛盾的运动没有导致资本主义制度的灭亡,而是使其所有制形式发生变化,沿着私人垄断资本所有制、国家所有制等形式,走上了一条资本消极扬弃的道路?回答了这个问题,实际上也就说明了现代资本主义所有制的主要结构,即以私人垄断资本所有制为主导、资本主义私有制为主体、国家所有制为辅助的所有制结构的成因。

从理论上说,在资本主义内在矛盾的作用下资本主义私有制能够长期存在并不断衍生出私人垄断资本所有制和国家所有制,是由资本主义经济关系特别是所有制关系自身的特点决定的;这就是说,资本主义经济关系本身已经内在地规定了其存在的长期性和其所有制形式演变的必然性。那么,同以往的生产资料私有制相比,资本主义的私有制和经济关系有什么特点呢?

第一,它是建立在商品普遍化基础之上的,它的存在采取了商品关系的形式。马克思曾指出在资本主义生产方式下,“它生产的产品是商品。使它和其他生产方式相区别的,不在于生产商品,而在于,成为商品是它的产品的占统治地位的、决定的性质”<sup>①</sup>。资本主义经济关系的商品关系的性质,首先和特别突出的表现,就是工人只是劳动力商品的出售者,因而成为雇佣工人。因此我们说,商品关系和价值关系不是作为生产力,而是作为资本主义经济关系的一个极其重要的侧面来发挥作用的。认识这一点,对于理解资本主义所有制关系的其他特征和资本主义基本矛盾的运动规律有着重要的意义。

---

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第994页。



第二,它是少数人占有大量生产资料的大私有制。资本主义私有制仍是私有制,但它的性质却发生了革命。<sup>①</sup>由个人或家庭占有生产资料并占有自己产品的小私有制虽然仍广泛存在,但已不是私有制的主要形式,它已被资本家占有大量财富的大私有制代替。仔细考察,资本主义私有制所以能够成为大私有制,是同它的第一个特点有关的。正是由于资本主义私有制同商品经济的普遍化相联系,它的客体才采取了资本的形式。资本作为一种增殖的价值,是一种抽象的社会财富,它为自身的扩张提供了广阔的余地,而不像以往的私有制同自然经济相结合时那样,它们的客体往往硬化为土地和其他不动产形式,其扩张要受到发展空间和自身需要等多方面的限制。

第三,它的直接目的和决定性动机是为了榨取剩余价值。马克思曾指出:“资本并没有发明剩余劳动。凡是社会上一部分人享有生产资料垄断权的地方,劳动者,无论是自由的或不自由的,都必须在维持自身生活所必需的劳动时间以外,追加超额的劳动时间来为生产资料的所有者生产生活资料。”<sup>②</sup>在资本主义生产中,由于劳动采取了雇佣劳动形式,生产资料采取了资本形式,劳动的追加部分才表现为剩余价值。从这里我们再一次看到,不论是资本主义生产过程的要素,还是资本主义生产过程的结果,都是同商品经济关系密切相联系的,商品关系既是资本主义私有制的一般基础,又是它的表现形式。

带有上述特征的资本主义经济关系是社会生产力发展到一定阶段的产物。但是,一经确立,它又成为社会生产发展的形式。资

---

① 参见恩格斯:《反杜林论》,《马克思恩格斯选集》第3卷,人民出版社1972年版,第311页脚注。

② 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第263页。

本主义经济关系和资本主义私有制的特征表明,它是要求并允许社会生产力有较高程度发展的,这是资本主义私有制能够长期存在的根本原因;<sup>①</sup>同时,从一定意义上说,正是通过资本主义所有制形式的演变,才实现了社会生产力的较高发展。现代资本主义所有制结构在很大程度上是这种演变的结果。

首先,资本主义的生产目的要求生产力有较高的发展。资本主义的生产目的是为了获得剩余价值,而不是提高劳动生产力。但是,正因为对剩余价值这种抽象财富的追求,才造成了对剩余劳动的无限制的榨取,也才使满足这种无限需求的最佳方式是提高劳动生产力,而不是单纯依靠存在自然和社会极限的劳动时间的延长。这样,资本在客观上就负担起为人类创造更高生产力的任务。这正如马克思指出的:资本家“狂热地追求价值的增殖,肆无忌惮地迫使人类去为生产而生产,从而去发展社会生产力,去创造生产的物质条件;而只有这样的条件,才能为一个更高级的,以每个人的全面而自由的发展为基本原则的社会形式创造现实基础”<sup>②</sup>。相反,如果资本不是在不断变革生产技术和劳动组织的过程中不断地提高劳动生产力,它就不能获得剩余价值,自己也就不能生存下去。当然,资本在不断提高生产力的同时,也有阻碍和破坏社会生产力发展的另一面,这是一种矛盾,我们在后面就要指出,西方合作社的产生和发展就是这种矛盾的产物。但是,在其所能容纳的生产力全部发挥出来以前,资本主义作为一种制度是不会退出历史舞台的。

其次,资本主义私有制所具有的变动性与开放性的特点,也为

---

<sup>①</sup> 马克思提出:“无论哪一个社会形态,在它们所能容纳的全部生产力发挥出来以前,是决不会灭亡的。”《马克思恩格斯选集》第2卷,人民出版社1972年版,第83页。

<sup>②</sup> 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第649页。

生产力的较高发展提供了条件和可能。从微观经济角度看,这主要表现在两方面:一是由于资本主义所有制的客体采取资本形式,使劳动生产力的客观要素特别是劳动手段不会长期硬化在某种特定的实物形态上。在保值和增殖的前提下,私人占有的资本的物质存在会不断地采取一种形式,又抛弃这种形式,以获得最适合自己本性的物质存在方式。这些存在方式的突出表现,就是在各个阶段都能代表生产力发展方向的新技术、新发明、新工具。随着这些新的生产力的出现,许多旧资本被毁灭了,许多新资本又产生了,正是在这一过程中,资本始终控制着最先进的生产力。二是由于生产资料采取了资本形式,为资本家的联合和资本的自我调整提供了一定的基础。资本是一种运动中的价值,它在运动中会不断实现自身的形态变化和数量重组,这就使资本家有可能在保留其原有资本所有权的同时,将原来分散的资本联合起来,形成以股份资本和垄断资本形式存在的大资本,构成社会生产力发展的新基础。这就是说,在价值、资本主义信用、资本集中、股份资本和垄断资本之间,存在着某种内在联系,价值是这一系列的基础,私人垄断资本则是这个系列的产物。

严格地说,资本主义经济关系的特点,只是为私人垄断资本所有制的产生提供了基础,而不是这种所有制形式形成的根本原因。仅仅根据资本主义经济关系的特点,我们是不能充分说明生产和资本的集中以及垄断产生的必然性的。要想说明资本主义所有制形式的变化,最终还要从资本主义基本矛盾的运动中寻找根据。资本主义条件下生产的不断社会化,要求生产要素的不断重组和逐步集中,资本的集中和垄断就是顺应这一要求而产生的;而劳动生产力的提高和社会生产力的发展,又是资本追求剩余价值和资本积累的客观结果。这样我们就看到,社会化的生产力与资本主义经济关系之间不仅存在着矛盾,同时,也在一定限度内存在着相互作用和适应的关系。其突出表现是,资本的本性在客观上要求技术的

不断创新和资本形式的不断变化。私人垄断资本所有制就是在这—变化中产生的；而它一旦确立了自己的支配地位，又会带来生产力的新发展。19世纪末、20世纪初资本主义国家中—轮新的科技革命的出现就是证明。

如果说垄断资本所有制是资本主义基本矛盾运动的直接产物，那么资本主义国家所有制则是资本主义基本矛盾及其派生矛盾共同作用的结果。在现实经济生活中，资本主义国家所有制的企业，往往是私人资本无力经营、难以经营或不愿经营的企业或行业，组织国有企业，也是以利润最大化为目的的私人资本抵抗无利润经营或利润率下降的一种客观要求。从这个意义上说，它是资本主义基本矛盾作用的直接结果，是这一矛盾在资本主义限度内所推动的所有制变革。同时，资本主义国有企业虽然在形式上是微观主体，但却往往承担着宏观调控任务，因此，它的存在还要用资本主义社会内部微观经济与宏观经济之间的矛盾以及宏观经济运动中的矛盾来加以说明。马克思主义所揭示的资本主义社会微观经济与宏观经济之间的矛盾，主要是指个别企业生产的有组织性和整个社会生产无政府状态之间的矛盾；<sup>①</sup>其所揭示的资本主义社会宏观经济运动中的矛盾，主要是指资本主义经济中的总量矛盾，即剩余价值生产和剩余价值实现之间的矛盾以及这一矛盾的各种更具体的表现。<sup>②</sup>正是这些矛盾导致了资本主义的经济波动、经济危机、失业或通货膨胀等一系列足以动摇资产阶级统治的重大问

---

① 参见马克思：《资本论》第1卷，《马克思恩格斯全集》第23卷，人民出版社1972年版，第579页；恩格斯：《反杜林论》，《马克思恩格斯全集》第20卷，人民出版社1971年版，第298页。

② 参见马克思：《资本论》第3卷，《马克思恩格斯全集》第25卷，人民出版社1974年版，第269～289页。资产阶级主流经济学家曾以另外一种形式表述了这些矛盾，但是，他们从来没有揭示这些矛盾的社会和历史性质，也没有把这些矛盾同资本主义基本矛盾联系起来。

题。现代意义上的国家所有制企业就是在这一背景下发展起来的，并由此而规定了这类企业在资本主义宏观调控中的重要作用。

总之，私人垄断资本所有制和国家所有制是资本主义内在矛盾运动的必然产物，它们或者是资本主义私有制的直接延续，或者是直接服务于资本主义私有制，由此形成了现代资本主义所有制结构的基本框架。

## （二）资本的积极扬弃导致合作社所有制的产生

同资本的消极扬弃一样，资本的积极扬弃也是资本主义基本矛盾和其他派生矛盾运动的表现。但二者作用的性质和结果却有着根本的不同：资本的积极扬弃不是资本主义基本矛盾和派生矛盾的消极解决方式，而是这些矛盾运动所导致的资本的质变；它不是对资本主义经济关系的边际调整，而是对这种关系的基本否定。

同资本的消极扬弃一样，资本来到世间并开始暴露其内在矛盾之后，其积极扬弃就开始了。但是，在早期资本主义阶段，这种扬弃仍处在萌芽或幼稚阶段。空想社会主义理论指导下的实践，特别是空想社会主义者组织的利用各种非资本主义经济形式（包括所谓的“普遍私有财产”）取代资本主义企业制度的实践，就是这种积极扬弃的早期表现。<sup>①</sup>但是，随着资本主义基本矛盾的发展和劳资矛盾的进一步激化，19世纪中叶以后，资本的积极扬弃开始逐渐摆脱它的幼稚和空想的特征，并依照工人和劳动群众的认识和力量，先后形成了对个别资本的积极扬弃和对某一国家的资本主义整体的积极扬弃这两种积极扬弃类型。西方国家的合作社所有制就是对个别资本积极扬弃的成果。

我们关于合作社所有制产生原因的分析，首先可以在罗奇戴

---

① 马克思曾指出：“共产主义是扬弃私有财产（指资本主义私有制——引者注）的积极表现；开始时它作为普遍的私有财产出现。”马克思：《1844年经济学哲学手稿》，《马克思恩格斯全集》第42卷，人民出版社1979年版，第117页。

尔公平先锋社的经验资料中得到证明。罗奇戴尔公平先锋社是工人组织的存在于流通领域的消费合作社,是工人出于摆脱商业资本的盘剥目的而建立起来的。19世纪20年代,机器已经在英国特别是曼彻斯特地区使用。机器的资本主义使用产生了两个明显的后果,一是小生产者无法与使用机器的资本主义工厂竞争而纷纷破产,他们不得不放弃原有的手工技术到工厂做工,成为资本的附属物;二是劳动力价格日趋下降,在纺织厂工作的工人开始时周工资约为1英镑,到1840年降到7先令左右,女工只能拿到男工工资的1/3,即2先令6便士。<sup>①</sup>不仅如此,工厂主还用购货券代替现金工资以迫使工人到指定商店购物,那里不但商品质量次,而且价格高,这就使工人受到工厂主和商业资本家的双重剥削,使他们的生活状况日益恶化。当时英国下议院的一位议员曾报告说,罗奇戴尔已成为一座“饥饿之城”<sup>②</sup>。因此,摆脱资本家的剥削,维持自身的生存,是公平先锋社成立的直接原因。

我们关于合作社产生原因的论述,也可以用现代资本主义的经验资料来证明。美国学者巴查南在对生产合作社进行调查后就曾指出:当工人在为提高工资而进行的斗争失败后,会唤起工人的工业民主要求,生产合作社往往就是工人为了获得民主、掌握自己命运而建立的。<sup>③</sup>美国学者威尔福德曾于20世纪80年代末对英国一部分制造业生产合作社进行问卷调查(调查对象共216个,其中有78家完整回答后寄回问卷;37份问卷被邮局打回,标明“已转走”;8家回答不完整,但也寄回问卷。归还率为56.9%,完整回

---

① 转引自石秀和主编:《国外合作社简介》,中国商业出版社1989年第1版,第3页。

② 约翰斯通·伯查尔:《在庆祝国际合作社联盟成立100周年活动中的主题发言》,《国际合作社评论》(1995年英文版),第88卷,第1号。

③ 罗伯特·T.巴查南:《工业民主的经济条件》,经济学论文集——《工人的管理》(1978年英文版),第12号。

答率为 36.1%)。表 1 归纳了合作社社员对问卷中关于建立合作社的原因的回答情况：

表 1 影响建立合作社的重要因素

因素分类	合作社对这些因素的反映			
	非常重要	重要	不重要	没回答
(1)宗教原因	5	4	66	3
(2)政治原因	16	17	39	6
(3)过剩的局面或代理商倒闭	19	15	38	11
(4)创造就业	18	11	40	9
(5)生产特殊产品	31	19	21	7
(6)便于得到补助	16	19	38	6
(7)要求得到工作中的愉快氛围	35	27	12	4
(8)为自己而工作	38	21	12	7
(9)得到 CDA 的支持*	9	21	39	8
(10)与同事平等的要求	28	30	14	5
(11)其他	5	0	0	61

\* CDA 是英国国家合作社发展代理处 (The National Co-operative Development Agency) 的简称,它是合作社自己组织的一个支持性机构。

资料来源:理查德·威尔福德,《美国工人合作社的组织和行为:一个经验调查》,载于《所有权的新形式》(1990年英文版),第 308 页。

从表 1 中可以看到,工人组织生产合作社的原因虽然很多,但其中最主要的有三点,即第 7 条,得到工作中的愉快氛围(回答非常重要和重要的共 62 家,占回答总数的 79.50%);第 8 条,为自己而工作(回答非常重要和重要的共 59 家,占回答总数的 75.64%);第 10 条,与同事平等相处(回答非常重要和重要的共

58家,占回答总数的74.36%)。这些要求恰恰是资本主义企业中所难以得到的,它从另一个侧面反映出工人创建合作社的原因主要是为了摆脱雇佣劳动制度,说明正是资本主义企业内部的矛盾导致了合作社的产生和发展。

资本主义的各种矛盾在资本主义再生产过程中的表现,也是导致合作社产生的直接因素。这些矛盾是随着资本的积累过程而逐渐暴露、激化的,它们对工人的最大影响,就是造成企业倒闭和工人失业。而通过集资把即将倒闭的企业买下,将其改造为合作社,或自发组织小型生产合作社,是工人或失业工人有可能作出的一种选择。美国学者雪如姆和拉塞尔等人在对美国及以色列的工人合作社的历史进行考察后就曾指出:合作社往往是由失业工人建立的。<sup>①</sup>合作社的建立与失业率呈现出一种“顺周期”的关系。<sup>②</sup>可见,利用合作社维持就业和生存,借以摆脱资本主义经济衰退对自己的影响,也是合作社得以产生的一个重要原因。

此外,利用合作社来维持自身的生存和发展,也是资本主义制度下小生产者的要求。在资本主义条件下,农民和小手工业者作为小生产者,有着不同于工人的阶级属性。马克思的研究和资本主义的实际都表明,在资本不断向各个部门和地区的扩张中,很多小生产者向着不堪竞争而逐步破产,最后沦为产业后备军或雇佣劳动者这一方向演变的。但是在实践中,在资本主义生产关系和社会化大生产的双重压力下,这些小生产者也走出了一条利用合作社维持自身生存的路子。在合作社之外,这些小生产者往往还保留着部分生产、经营方面的独立性;但在合作社之中,他们却完成了孤

---

① A. 雪如姆:《美国工业合作社中的工业关系制度,1880~1935》,《劳动史》杂志(1972年英文版),第13卷,第4号。

② 雷蒙德·拉塞尔、罗伯特·汉纳姆:《合作社与经济周期:以色列的案例》,《比较经济学杂志》(1992年英文版),第16号。



立的个人所不能或很难完成的一些工作,如对产品的深加工和集中销售,以及所需化肥、农药、农机具和其他生产资料的统一购买和使用等等,从而解决了许多在个人单独生产经营条件下所不能有效解决的问题。美国的湖地公司(Land O'lakes, Inc.)就是一个突出的例子,这个公司是由美国明尼苏达州、威斯康星州、衣阿华州及南、北达科他州的 8 200 户牛奶场及牧场组织的大型乳品加工合作社。这些农场一般都是家庭农场,在较好年景只能收入 20 000 美元左右,远不能满足扩大牧群并使用现代设备的需要。在激烈竞争的压力下,20 世纪 80 年代中期以来,仅在明尼苏达州平均每天就有 3 家农场破产,从商业活动中消失。因此,组织起来,建立自己的合作社,并不断使其扩大,就成为这些小型家庭农场的一种选择。<sup>①</sup>

西方合作社的历史和制度分析表明,在资本主义经济中,这种对个别资本的积极扬弃呈现出以下几个特点:(1)它逐渐由流通领域发展到生产领域。这一方面反映出生产领域是资本统治的核心领域,而流通领域中的资本统治则相对比较薄弱,更有利于工人从中打开缺口;另一方面则表现出工人力量的增强,反映了劳资力量对比的某种变化。(2)它在其内部成员中扬弃了雇佣劳动与资本的对立,不同程度地消除了劳动异化现象;但往往又以集体资本家的身份恢复了对外部成员的雇佣关系,其表现是有些合作社对外进行雇工,这也显示了这种类型积极扬弃的局限性。(3)它在企业内部否定了社会化生产与资本主义私有制的矛盾,但解决这一矛盾的形式并不是马克思设想的那种生产资料公有制,而是合作社的生产资料复合所有制。这种所有制形式虽然克服了资本主义私有制的某些弊端,对生产力的发展有着积极作用;但同生产资料公有制相比,它又表现出某种程度的私有性质(如对股金的自然人排他

<sup>①</sup> 威廉姆·M. 斯特恩:《湖地的低回报》,《福布斯》(1994 年英文版),8 月 15 日。

性所有),具有不利于生产力发展和合作社进步的消极作用或局限性。从这个意义看,合作社所昭示的微观经济模型并不是理想的模型。

由西方合作社的产生和发展所引发的对个别资本的积极扬弃之所以还存在上述特点,主要是由这种扬弃本身的形式决定的,即这种扬弃仍只停留在对个别资本的否定(而不是对资本主义整体的否定)的层次上。因此,西方合作社就只能在资本主义环境下生存,而在这种环境下建立马克思所设想的那种以社会占有生产资料为基础的微观经济也只能是一种空想。工人阶级和广大劳动群众之所以未能实现对资本主义整体的扬弃,一方面在于自身力量的限制,另一方面更在于资本的消极扬弃不断增强资本自身的实力,阻止了资本积极扬弃的进程。考虑到这一现实,再考虑到合作社自身的特点和局限,我们有理由说,对个别资本的积极扬弃不可能成为资本扬弃的主要形式,合作社不可能成为资本主义经济中的主要企业制度,合作社所有制也不可能成为资本主义所有制结构中占主体地位的所有制形式。

综上所述,当代资本主义社会中的所有制结构是资本主义内部各种矛盾作用的结果,它从生产资料占有形式的变化上反映了资本主义基本矛盾及其派生矛盾的发展,说明了基本矛盾的两个方面在调整中既互相对抗又互相适应的这样一种状况。从一定意义上说,资本主义经济的发展,就是在资本主义基本矛盾两个方面的互相对抗、互相适应的过程中,以及在由此形成的所有制结构的不断调整和变动中,而逐渐实现的。

### 主要参考文献

1. 高峰等:《发达资本主义国家的所有制研究》,清华大学出版社 1998 年版。
2. 保罗·巴兰、保罗·斯威齐:《垄断资本》,商务印书馆 1977 年中译本。

3. 亨利·帕里斯:《西欧国有企业管理》,东北财经大学出版社 1991 年中译本。

4. 丁为民:《西方合作社的制度分析》,经济管理出版社 1998 年版。

5. 丁为民:《关于资本自我扬弃的几个问题》,《资本论与当代经济》1991 年试刊。

6. Kramer D. C. : State Capital and Private Enterprise. New York, 1988.

7. Rothschild J. and Whitt J. A. : The Cooperative Workplace. Cambridge University Press, 1986.

8. Zeitlin M. : The Large Corporation and Contemporary Classes. New Jersey, Rutgers University Press, 1989.

# 现代西方收入分配制度的变迁

韩保江

## 一、收入分配制度变迁模型

### (一) 收入分配制度变迁模型的建立

收入分配制度变迁 (Institutional Change of Income Distribution, ICID) 或创新,<sup>①</sup> 作为一种人类行为, 是指在一定或变化了的外部环境下, 分配制度主体出于自身利益或为实现某种目标, 对构成收入分配“制度框架的规则、准则和实施的组合所作的边际调整”<sup>②</sup>, 是分配主体(利益集团)在收入分配活动中的权力、地位、利益与交易行为规则的再调整。这一调整过程是在决定收入分配制度的内生变量与环境变量的互动中完成的。因此, 建立收入分配制度变迁的理论模型, 既要充分考虑决定收入分配制度变迁的内生变量, 又要考虑影响收入分配制度变迁的环境变量。

定义 1: 分配制度变迁主体, 是指有意识地推动分配制度变迁或对分配制度变迁施加影响的组织或利益集团。在分析当代西方收入分配制度变迁过程中, 尽管有许多利益集团对分配制度变迁

---

① “收入分配制度变迁”(Institutional Change of Income Distribution)和“收入分配制度创新”(Institutional Innovation of Income Distribution)这两个术语在本文同义, 视行文的需要交替使用。

② D. C. 诺斯:《制度、制度变迁与经济绩效》, 上海三联书店 1994 年版, 第 111 页。

施加不同程度的影响,但为了便于分析,我们选择最主要的三大利益集团即“工人集团或工会”、“资本家或雇主集团”与政府(国家的代理人)作为分配制度变迁主体,分别用  $L$ 、 $K$  和  $G$  表示。

定义 2:收入分配制度变迁作为一种适应环境变化的人类行为,是由收入分配制度变迁主体根据具体环境的变化状态实施的。V. W. 拉坦认为,制度创新或制度发展是指:“(1)一种特定组织的行为的变化;(2)这一组织与其环境之间的相互关系的变化;(3)在一种组织的环境中支配行为与相互关系的规则变化。”<sup>①</sup> 我们用  $ICID$  表示收入分配制度变迁,包括有关收入分配的各种规则、规定、法律、政策、实施方式及其组合结构的变化。因为工人集团、雇主集团与政府都是收入分配制度的变迁主体,其相应的制度变迁行为分别用  $B_l$ 、 $B_k$ 、 $B_g$  来表示,以  $E$  表示环境变量, $F(\cdot)$  表示一种因果函数关系,则收入分配制度变迁的简单模型为:

$$ICID = F(B_l, B_k, B_g, E)$$

定义 3:根据行为科学理论,收入分配制度变迁主体的制度变迁行为又取决于其“变迁动机”和“权力”。令  $M_l$ 、 $M_k$ 、 $M_g$  分别表示工人集团、雇主集团和政府三大制度变迁主体的变迁动机, $P_l$ 、 $P_k$ 、 $P_g$  分别表示这三大制度变迁主体的制度变迁权力,令  $B(\cdot)$  表示行为因果函数关系,则三大制度变迁主体的制度变迁行为函数为:

$$B_l = B(M_l, P_l)$$

$$B_k = B(M_k, P_k)$$

$$B_g = B(M_g, P_g)$$

定义 4:一般来讲,理性的“经济人”总是本着效用最大化原则选择制度。制度主体变迁收入分配制度的动机,可以看成是制度变迁主体变迁行为的目标效用函数。这样,工人集团、雇主集团和政

---

① V. W. 拉坦:《诱致性制度变迁理论》,《财产权利与制度变迁》(中译文)上海三联书店,1994年版,第329页。

府三大利益集团的分配制度变迁动机分别表示为：

$$M_l = \text{Max}U(R_l, C_l)$$

$$M_k = \text{Max}U(R_k, C_k)$$

$$M_g = \text{Max}U(R_g, C_g)$$

其中,  $U(\cdot)$  表示制度变迁主体变迁效用函数,  $R_l, R_k, R_g$  分别表示三大主体分配制度变迁的预期目标收益,  $C_l, C_k, C_g$  分别表示三大主体分配制度变迁预期支付的成本。  $M_l = \text{Max}U(R_l, C_l)$ 、 $M_k = \text{Max}U(R_k, C_k)$ 、 $M_g = \text{Max}U(R_g, C_g)$  各自所包含的基本关系说明: 三大主体的分配制度变迁的动机是由分配制度创新所带来的预期最大化利益决定的预期效用最大化所决定的, 即(1)制度创新预期成本一定, 制度创新预期收益越大, 制度创新给变迁主体所带来的预期效用越大, 推动制度变迁的积极性越高, 反之, 则越低,  $\partial U / \partial R_i > 0 (i=l, k, g)$ ; (2)制度创新预期收益一定, 制度创新预期成本越小, 制度创新给制度变迁主体带来的预期效用越大, 制度创新的积极性也越高, 反之, 则越小,  $\partial U / \partial C_i < 0 (i=l, k, g)$ 。

因此, 综合上述定义, 我们可以得出收入分配制度变迁的一般模型:

$$\left\{ \begin{array}{l} ICID = F(B_l, B_k, B_g, E) \quad (1) \\ ICID(0) = F_0 \quad (2) \\ B_l = B(M_l, P_l) \quad (3) \\ M_l = \text{Max}U(R_l, C_l) \quad (4) \\ B_k = B(M_k, P_k) \quad (5) \\ M_k = \text{Max}U(R_k, C_k) \quad (6) \\ B_g = B(M_g, P_g) \quad (7) \\ M_g = \text{Max}U(R_g, C_g) \quad (8) \end{array} \right.$$

## (二) 利益集团的动机与权力对分配制度变迁的影响

### 1. 分配制度变迁的动机: 收益—成本的比较。新制度经济学

以新古典经济学为理论基础,来解释作为“经济人”的制度变迁主体进行制度变迁的原因,认为制度变迁主体进行制度创新,都是为了最大化自己的利益(利益集:包括经济利益、政治利益或偏好、地位、权利、信仰、名誉等),这里的利益可被一般描述为“效用”(Utility)。无论是政府、利益集团还是个人,其制度创新的目的都莫过于此。利益构成了人类活动的内在动机或人类意志,而这种“人类意志”既对个体(行为),也对一切集体组织(行为)发生作用,而对于直接涉及利益分配的收入分配制度创新活动就更不例外。制度创新主体从事分配制度创新活动也是由利益所驱动,对于主体来讲,只有当制度创新收益大于其成本而有利可图的时候,才会激发实际的制度创新行为。因此,对于制度变迁主体来说,制度或收入分配制度变迁都可以理解为一种收益更高的制度对原有制度的替代过程。

收入分配制度变迁的三大主体即“工人集团”、“雇主集团”与政府在收入分配制度的创新过程中,其制度变迁的目标效用函数各有不同。具体来讲:

“工人集团”(或工会)变迁收入分配制度的目的,就是要使新的分配规则在有利于充分就业的条件下(或其中包含着工人集团的就业目标),提高劳动者的收入水平及其在国民收入(企业中是净产值)中所占的份额,实现“公平分配”。如战后第一个国际社会民主党文件《法兰克福宣言》(1971年莱茵河畔法兰克福社民党国际第一次大会通过)认为,无论信仰什么理论,他们都是为了共同的目标而奋斗,“这个目标就是一个社会公平合理、生活美好、自由和世界和平的制度”<sup>①</sup>。然而,“目前的收入分配和财产分配是不合

---

<sup>①</sup> B. 奥尔洛夫:《西方的社会民主党:价值和取向》,《对话》,1990年第12期。

理的,所以工会要为工人取得经济收益中的合理部分而斗争”<sup>①</sup>。工人集团要通过变革现有分配制度实现这一目标,需要付出极大的努力和代价,要付出交易成本。而这种交易成本的高低,取决于在一定社会经济环境下雇主或政府反对和抵制的程度。这里的社会经济环境是指经济增长率、经济周期、市场的竞争与垄断、政府干预等。如果新的分配规则将使工人和雇员的收入提高,雇主收入将减少,必然会招致雇主集团的反对或抵制,甚至政府出于本阶级的利益也会出面干涉。在这种情况下,工人集团的分配制度变迁动机就主要取决于变革分配制度的预期收益( $R_t$ ) (提高收入)与推动变迁的“自组织成本”(制度设计费用、组织费用、实施费用)和需要支付的交易成本( $C_t$ ) (可能的失业、政府的反对或禁止、谈判费用等)的比较,只有在  $\text{Max}U(R_t, C_t)$  时,工人集团才能实际推动收入分配制度的变迁。

“雇主集团”也力图创新更有利于自己的收入分配制度。但在当代,雇主集团(包括经理阶层)变迁收入分配制度的目的具有二重性:(1)力求提高对工人的剥削率以获取较高的利润率并在总收入中提高自己占有的份额。因为“唯利是图”是资本的本性,“资本害怕没有利润或利润太少,就象自然界害怕真空一样。一旦有适当的利润,资本就胆大起来。如果有10%的利润,它就保证到处被使用;有20%的利润,它就活跃起来;有50%的利润,它就铤而走险;为了100%的利润,它就敢践踏一切人间法律;有300%的利润,它就敢犯任何罪行,甚至冒绞首的危险。如果动乱和纷争能带来利润,它就会鼓励动乱与纷争。走私和贩卖奴隶就是证明”<sup>②</sup>。马克思

---

① 引自《德工会联合会基本纲领》,H. D. 哈德斯等:《市场经济与经济理论》(中译本),中国经济出版社,1993年版,第240页。

② 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第829页注(250)。



引用的这段对“资本”本性的形象描述,足以说明作为资本人格化的资本家在利润占有与收入分配问题上的基本立场。(2)通过多年企业管理和处理劳资关系的经验积累的“学习过程”<sup>①</sup>,雇主认为在保证企业存续和自己整体利益不受损失的条件下,提高工人工资和改善工人生活,会激发工人的积极性,提高生产效率。为此,雇主在收入分配中也力求减少摩擦,寻求“合作”。因为随着生产力与生产关系的矛盾运动及资本主义的发展,一味降低工人的工作和生活条件,压榨绝对剩余价值,仅是资本主义初期的现象,这既是生产力水平低下的反映,也是资本家剥削手段不高明的表现。不仅绝对剩余价值受生理的局限,而且工人阶级处境恶化,迫使他们起来反抗,从破坏机器到罢工斗争,给生产发展及资产阶级统治带来了沉重打击。在实践(学习过程)中资产阶级逐渐懂得,自己的利益与工人集团之间既存在着矛盾,也具有依存性,分配上的矛盾要服从发展这一共同的利益,劳资关系必须在有利于生产发展的前提下进行调整。恩格斯早就指出:资本主义的“企业规模愈大”,“每次同工人发生冲突时所遭受的损失和困难也就愈多”,这就使工厂主们,特别是大工厂主们渐渐“学会了避免不必要的纠纷”。<sup>②</sup>从现代化工业生产对劳动者的素质要求来看,随着科学技术的不断进步,产业结构在实现高级化,劳动力的再生产也必须升级,以供应具有更高文化水平、更多科学知识、更娴熟操作技能的劳动者。因此,雇主必须在培训工人、更新知识方面舍得花钱,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。这样看来,雇主集团的这两种动机完全可以统一起来,第一种动机是资本的天性,第二种动机可以看成是实现第

---

① 这里的学习过程实际上相当于制度变迁中搜集提供信息和成本收益比较的过程,而非一般意义的“学习”。D. C. 诺斯,《制度、制度变迁与经济绩效》,上海三联书店,1994年版,第99页。

② 《马克思恩格斯选集》第4卷,人民出版社1972年版,第273页。

一种动机的手段,二者在一定的社会经济环境下(周期、竞争、工人力量)相机调整。这种双重动机成为现代资本家集团变革分配制度的动力。但是在实际制度变迁过程中,这种“双重目的”真正转化为资本家集团实际的变迁动机和行为,还取决于分配制度变迁给他们带来的预期收益( $R_k$ )与制度变迁的雇主集团的“自组织成本”和预期交易成本( $C_k$ )(让渡收益、讨价还价、工人罢工、公开请愿、抵制、解决冲突等费用)的比较,最终在  $\text{Max}U(R_k, C_k)$  时,资本家集团实施分配制度变迁行为。

政府,作为代表国家凌驾于社会之上的一个特殊利益集团,它创新收入分配制度自然也是出于某种动机或目的。公共选择理论认为,许多因素使政治市场很像普通市场,是一个复杂的交易的机构。需求者或消费者(选民、纳税人等)和供给者或生产者(政治家、官僚)都遵循相同的行为准则——个人效用最大化。政治活动参与者及其组成的政府在进行决策时,都以其“成本—收益”的计算为基础。他们也是有理性的经济人,以追求自利为目的,他们与企业家在经济市场上追求最大利润一样,在政治市场上追求自己的最大利益(如权力、地位、支配力、威望等),注意从公共决策行动中获得自己的收益,而且也关心自己所花的成本。<sup>①</sup>公共选择理论无疑为我们分析政府这个特殊利益集团的收入分配制度变迁行为提供了启迪。政府创新分配制度也是由一定的动机所驱动的,其目的在于实现与其统治相关的两大利益目标,即政治利益目标与经济利益目标。首先,作为“管理资产阶级的共同事务委员会”,变革分配制度的政治目的是为了巩固和发展资本主义生产关系,稳定社会

---

<sup>①</sup> J. M. 布坎南:《自由、市场与国家——80年代的政治经济学》,上海三联书店,1989年版,第36~40页。

秩序,以保障资产阶级统治,实现政治支持最大化。<sup>①</sup>为此,变革分配制度一方面要维护资本家集团的既得利益,另一方面,为了最大化的政治支持,也必须考虑公众利益,调节劳资关系,健全社会保障,实现充分就业和稳定物价,实现社会公平。美国前总统罗斯福曾明确表示:“政府的首要职责是保护各阶层和各个集团的全体人员的经济福利”,“政府和企业的一切精力都必须引导到增加国民收入,增加私方就业人员,对各行业的一切人提供安全保障和安全感觉。”<sup>②</sup>其次,资产阶级政府作为“总资本家”,也有其经济目标:一方面以国有企业所有者的身份,直接干预企业的初次分配和再分配;另一方面全方位介入经济生活,其变革收入分配制度也在于缓和经济危机、推动经济增长、实现财政收入最大化,为此,它必须通过调整收入分配规则,提高职工工资和推行社会福利,提高工人集团在总收入中的占有份额,这不仅可以保证社会劳动力再生产的顺利进行,满足社会资本扩大再生产的需要,而且有利于缓解资本主义生产过剩,即生产扩大与购买力不足的矛盾,而这些恰是私人资本家所认识不到的。因此,国家或政府需要运用强有力的法律手段、财政手段和收入政策等经济手段,调节剩余价值生产和国民收入的初次分配和再分配。然而,政府变革收入分配制度尽管有其“规模效益”,但也要为此付出巨大的交易成本。它会得到得益者的支持,更会遭到受损者的反对,因此要与各类利益集团(压力集团)进行讨价还价,要承担利益冲突的损失,甚至在新制度推行过程中也要支付巨大的组织、监督和检查等费用。因此,政府作为经济人与统治者,要实施收入分配制度改革,也要权衡其收益( $R_g$ )和“自

<sup>①</sup> D. C. 诺思:《经济史中的结构与变迁》(中译本),上海三联书店1994年版,第28页,并且在该书45页指出:“国家经济确定规则以使统治者及其集团的收入最大化。”

<sup>②</sup> 罗斯福:《独裁不产生于坚强有效的政府,而产生于软弱的政府——关于目前经济情况和改进措施的“炉边谈话”》,《罗斯福选集》,第175、178页。

组织成本”与交易成本( $C_g$ )的大小,只有当  $\text{Max}U(R_g, C_g)$  时,以政府为主导的收入分配制度的变迁才能发生。最后,我们也得承认这样的事实,有时候统治者的政治偏好也会改变分配制度变迁的进程,甚至由于较强的政治偏好的诱使,统治者可能不考虑成本而追求新的制度变迁。<sup>①</sup>

2. 权力是实现收入分配制度变迁的手段。旧的分配制度的废止和新的分配制度的确立,必然使部分人的既得利益受损,如果没有相应“权力”的推动和保障,将一事无成。因此,分配制度变迁主体要获得有利于自身利益的新的收入分配制度安排,就必须各自寻求和借助权力和权力保障。一般来讲,一个强有力的集团才能够促进那些有利于这个集团收入再分配的新制度安排。<sup>②</sup>

“工人集团”作为收入分配制度变迁主体,推动制度变迁的基本权力是劳动者的“劳动力所有权”,但由于劳动对资本的隶属,劳动力所有权仍附属于资本所有权,因而很难去改变分配规则。但是到了当代,工人集团还可以通过四条途径使自己的权力得以增强。其一是工人集团的“团结一致”的斗争,赢得了雇主的让步,因为正像加尔布雷思所说的,组织可以通过组织成员协调一致的行动赢得组织外部人员或群体的服从。其二是工人集团从外部也可以获得一些权力保障,进而增强了讨价还价能力。D. J. 布兰查德认为:“工会从法律和从他们经常帮助建立的机构那里能得到某些谈判力量。”<sup>③</sup> 如战后西方各国出台法律明确工会的合法性及相应权力,无疑有利于工人集团的保障和权力的增加。其三是通过“人力资本”所有权的增进,赢得相应的权力。一方面工人队伍“白领化”,

<sup>①</sup> 林毅夫:《关于制度变迁的经济学理论:诱致性变迁与强制性变迁》,《财产权利与制度变迁》,上海三联书店1994年版,第397~398页。

<sup>②</sup> 林毅夫:《关于制度变迁的经济学理论:诱致性变迁与强制性变迁》,《财产权利与制度变迁》,上海三联书店1994年版,第399页。

<sup>③</sup> D. J. 布兰查德等:《宏观经济学》,经济科学出版社,1994年版,第491页。

劳动力队伍中“技术集团”扩大,形成了有别于传统劳动力队伍的新结构,而专业与技术人员的最大特点是他们本身具有较高的独立技术能力,这种独立性及其对资本依赖性的相对降低,增强了工人集团与雇主集团的制衡能力及其在收入分配制度变迁中的影响力;另一方面,根据新凯恩斯经济学的“内部者—外部者”理论,由于雇主巨大的人力资本投资使得雇主雇佣新的雇员(外部人)来替代在职雇员(内部人)需要花费更大的转换成本(雇佣与解雇成本),这也无疑稳定了在职员工在分配规则谈判中的力量法码。其四是无产者“有产化”的趋势,也促进了分配结构的改变。<sup>①</sup>因此,“工人集团”变迁收入分配制度的权力可以看成是一个“权力集”,即由上述5个方面的权力构成,用公式表示为  $P_i = \{P_{i1}, P_{i2}, P_{i3}, P_{i4}, P_{i5}\}$ ,其中,  $P_{i1}$  为劳动力所有权,  $P_{i2}$  为组织力量,  $P_{i3}$  为保障权力,  $P_{i4}$  为人力资本权力,  $P_{i5}$  为资本所有权。

“雇主集团”(包括经理阶层)变革收入分配制度,主要凭借的权力是资本所有权与经营权。在资本主义社会,把资本所有权看成是决定收入分配制度,特别是初次(或微观)收入分配制度的终极权力,应该是没有什么异议的。在传统的企业内,资本所有权与经营权集于资本家一身,他凭借着对资本的所有权和“劳动对资本的隶属”(前面我们已分析过)决定着企业内部的收入分配规则。那么在近代或当代“代理制”企业(主要是股份制企业)中,经营者(或经理)的权力很大,阿道夫·贝利把它看成是一种“没有财产权的权力”,似乎经营者的权力是凭空产生的,经营者凭借这种凭空产生的权力行使经营管理企业的职能,决定企业内部的产品生产或收入分配及其规则。其实不然,在代理制企业中,经营者是受委托经营所有者的财产,所有者与经营者的关系是权力的“授受”关系,经

---

<sup>①</sup> 张蕴岭:《当代资本主义经济与社会发展选论》,社会科学文献出版社,1990年版,第20页。

营者在企业中行使的权力依然来源于资本或财产的所有权。正如马克思指出的：“工业上的最高权力成了资本的属性，正象在封建时代，战争中和法庭裁判中的最高权力是地产的属性一样。”<sup>①</sup> 换句话说，资本所有权在资本主义社会仍然是通行无阻的权力。这种所有权的拥有或代理者也正是凭借这种“通行无阻的权力”对企业经营收益如何分配、分多少、怎样分具有决定权，并通过对他人利益（工人集团）的支配赢得他人（工人集团）的服从。因此，雇主集团变迁或调整收入分配制度的最终权力仍是“资本所有权”。当然，资本家调整收入分配制度的权力也可以来自：（1）“雇主集团联合行动”，即在单个雇主无力与工人集团抗衡时，也可以通过雇主之间的联合而获得垄断优势。（2）政府法令的保护。因为资产阶级政府作为资产阶级利益的代言人，总要借助“公共权力”来维护雇主集团的私人财产权力，保障雇主在收入分配中的绝对利益。（3）通过瓦解或削弱工人联合，降低工会的战斗力量，而相对增加雇主们的谈判力量（Bargain Power）。这样，雇主集团的“权力集”就是由上述几个方面的因素综合作用而组成的，用公式表示为  $P_i = \{P_{k1}, P_{k2}, P_{k3}, P_{k4}\}$ ，其中  $P_{k1}$  为资本所有权， $P_{k2}$  为雇主集团垄断优势及联合力量， $P_{k3}$  为政府保障和赋予的权力， $P_{k4}$  为雇主削弱工会而获得的相对权力。

政府变迁收入分配制度的公共权力主要来源于国家的“暴力潜能”及其“规模效益”。战后，随着政府角色的根本性转换，政府全方位干预包括分配进程在内的社会再生产全过程。由于在收入分配过程中“政府权力的稳定上升”和它对社会生活的各方面渗透，

---

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》第1卷，《马克思恩格斯全集》第23卷，人民出版社1972年版，第369页。

“明显减少了政府性安排革新的成本”。<sup>①</sup>因此,政府这种“暴力潜能”和“规模效益”使得政府更有可能强制性供给政府认为对其更有利的收入分配制度。对此,乔治·斯蒂格勒指出,政府的作用“是在社会内部实行收入再分配,既然政府有权力,也有责任提供相应的法律和秩序,它显然有权做得更多,它可以向穷人征税去帮助富人,或者向富翁们征税帮助穷人”<sup>②</sup>。但是,这里特别指出,在以私有制为基础的当代资本主义国家中,即使是在最民主的共和制政体中,“财富是间接地但也是更可靠地运用它的权力的”<sup>③</sup>。资本对国家权力仍然进行着有效的控制——所谓金钱政治仍是其权力行使的重要特征。政府变迁分配制度的权力我们假定只有一个,即“公共权力”,不再细分。

最后补充指出,上述三大集团的制度变迁权力的力量强度往往受环境变量的影响,常常会随着经济周期、市场竞争等环境变量的变动而调整,这也是不同时期分配制度改变或调整的方向、幅度存有差异的“权力变动”根源。

## 二、“市场势”与分配制度变迁方式的选择

### (一)“市场势”的再界定

1.“市场势”的概念。“势”是指一切事物力量表现出来的趋向,它实际上反映一切事物之间相互对立、相互依存的力量对比关系。“市场势”原指市场经济条件下的两大利益集团,即消费者追求效用最大化、生产者追求利润最大化这两种权利和行为力量的对比

---

① 戴维斯与诺思:《制度创新理论:描述、类推与说明》,《财产权利与制度变迁》,上海三联书店1994年,第301页。

② 乔治·斯蒂格勒:《价格理论》(中译本),北京经济学院出版社1990年版,第324页。

③ 恩格斯:《家庭、私有制和国家的起源》,《马克思恩格斯选集》第4卷,人民出版社1972年版,第169页。

与制衡机制。<sup>①</sup>在市场经济条件下的收入分配及其制度变迁过程中,也形成了像普通市场上类似追求各自收益(占有份额)最大化的利益集团,即工人集团(工会)、雇主集团(资本家)和政府。这三大利益主体在收入分配制度变迁过程中,各自为了追求或保障自己的权益最大化,也形成了相互对立、相互依存、相互制约的力量对比与制衡机制。因此,我们把这种决定收入分配制度变迁过程各利益集团共同变革或选择新的收入分配制度的力量制衡机制,也称为“市场势”。在收入分配制度变迁过程中,这种“市场势”的状态可能有三种形式:(1)工人集团与雇主集团力量平衡的“均势”状态;(2)或工人集团劣势、或雇主集团劣势而在政府援助下的“均势”状态;(3)政府垄断的状态。

2.“市场势”的作用机制:“冲突—妥协—协调—新的制度安排”。

新的收入分配安排实际上是“受益者”与“受损者”的交易过程。每一次交易总有一定的利益冲突,而对于这种利益冲突,康芒斯坚信“各个利益集团之间的冲突是改革和进步的媒介”<sup>②</sup>。如果参加交易的利益集团双方势均力敌( $B_i = B_e$ ),并且相互依存,经过双方谈判和相互妥协,比较容易达成协议,形成新的均衡基础上的收入分配制度安排,从而形成秩序。如果参加交易的利益集团双方力量失衡( $B_i < B_e$  或  $B_i > B_e$ ),也存在依存关系,那么妥协可在以下两种情况下出现,一是劣势者屈服优势者,一是优势者作出让步,但因为集团间议价力量悬殊,必然带来“不公”,所以极不稳定,这就要求政府出面对劣势者进行援助,然后形成新的协调基础上的收入分配制度安排,形成秩序。最后是政府凭借自己的力量优势

---

① 魏坝、韩保江:《市场势、消费者主权与企业行为优化》,《经济研究》,1995年第2期。

② 曼瑟尔·奥尔森:《集体行动的逻辑》,上海三联书店,1995年版,第141页。



自行强制进行新的制度安排,以形成社会秩序。

(二) 工人集团与雇主集团“均势”下的分配制度变迁

众所周知,在资本主义企业内部工人与雇主之间的初次收益分配充满了矛盾与冲突。假定两个分配主体都想寻求一个对自己有利的收入分配制度安排,但工人与雇主“各执己见”,相互欺骗(缺乏信息交流),不肯合作,那么,借助“囚徒困境”博弈模型,不难得出“工人集团”与“雇主集团”力量均衡( $B_l = B_e$ )条件下的企业收入分配制度变迁机制。如图 1。

雇主的制度选择

工人的制度选择		a(合作)		-a(不合作)	
	a(合作)	(适当工资)	(适当利润)	(高工资)(低利润)	
		4	4	-5	5
	-a(不合作)	(低工资)	(高利润)	(低工资)(低利润)	
		5	-5	0	0

图 1 工人集团与雇主集团分配制度选择博弈

其中,矩阵中上一行取值为制度目标,下一行为该目标的损益值。其中的“合作”(a, a)意味着工人集团与雇主集团在企业收入分配制度的选择上相互配合、相互作出让步,其可能的结果是改善了分配制度,并且双方共享制度创新带来的收益。同时损益值表明,这时合作的总收益为 8。“不合作”(-a, -a)意味着工人与雇主各执己见,为了防止对方“搭自己让步的便车”(外部性问题),而采取相互欺骗的策略,工人要选择对自己有利的“高工资”的分配制度,雇主要选择对自己有利的“高利润”分配制度,但工人和雇主各自选择的结果确未如愿,最后在“低工资、低利润”点达到均衡。这种选择,损益值表明总收益为 0,表明工人有可能因工资太低而罢工(雇主被迫关闭工厂),雇主也有可能因利润太低而关闭工厂(工人被迫失业),结果导致两败俱伤。显然,工人与雇主双方合作时各自的实际收益肯定会大于他们不合作时的平均收益。对于工人来说,自然不希望失业,而雇主更不希望工厂倒闭。由于工人与雇主各自

作出的制度选择是在相互独立或不联系的情况下的一次性博弈，工人和雇主自然都选择对自己最有利的分配制度而要求对方让步，因而两个分配主体自然选择的均衡点为 $(-a, -a)$ ，分配制度变迁无望，也就是说，对于每一方来讲，他们的“最佳选择”都不是最好的结局。

实际上，这种工人与雇主关于分配制度选择的一次性博弈是一种特殊情况。因为在资本主义条件下，工人与雇主的联系是直接而长期的。工人丧失了生产资料，为了生存，不能没有工作或者失业（换句话说，工人不真的希望雇主关闭工厂）；而“唯利是图”的雇主，出于追求利润的动机，更不想关闭工厂、闲置设备，也不希望工人罢工从而失去提供利润的源泉——工人的劳动。因此，工人和雇主在选择企业收益分配制度的交易过程中，作为博弈者的相互影响或依存的关系是长期的、多次性的。从长期来看，在二者选择分配规则的多次博弈中，虽然充满了利益矛盾与冲突，但是他们会慢慢地通过“学习”发现，任何一种不合作（欺骗）的成本会远远高于二者不合作时可能获得的收益，因此，理性的工人与雇主自然会接受规则 $(a, a)$ ，以实现双方的长期收益最大化。即一方面雇主通过与工人协商并作出妥协，虽然眼前的利润可能会低于预期最大化利润，但由于得到工人的配合和支持，调动了工人的积极性，因而会提高效率，给雇主带来长远利益的最大化。对这种情形，D. J. 布兰查德总结道：“短期利润最大化对企业不再是最优的”，“通过欺骗，它增加了目前的利润，但是这样将导致没有效率的合同，而失去将来的利润，如果贴现率充分地低，企业会发现不欺骗是最优的，而且有效率的合同会被持续下去。”<sup>①</sup>从另一方面来讲，工人（工会）积极与雇主协商，并作出适当让步，虽然眼前工资提高的幅度略低于预期，但从长远来看，企业积累增加，企业发展，工人能长

---

<sup>①</sup> D. J. 布兰查德等：《宏观经济学》，经济科学出版社，1994年版，第486、487页。

期就业(受到长期雇佣),会给工人带来更长期的收益。因此,从工人与雇主长期多次博弈中的关系可以看出,在工人集团与雇主集团选择收入分配制度过程中,如果“势均力敌”,任何不合作都可能“两败俱伤”,唯有“合作”,使外部性内部化,选择双方均有利益的分配制度,才是最佳选择。由此,我们可以定义这种由于工人集团与雇主集团力量均衡,出于共同利益需要而促使双方协议选择或决定企业收入分配规则或方案的制度创新或调整的方式,为诱致性分配制度变迁。

### (三)“力量失衡”而政府“援助”下的分配制度变迁

通过在力量“均势”条件下工人集团与雇主集团对分配制度选择的“博弈行为”分析,我们可以得出:(1)通过多次重复博弈,外部性内部化,两大主体总可以寻求到双方比较满意的一种“分配制度均衡”,其制度绩效是能够调动双方的积极性,实现“激励相容”,相对体现了公平与效率的统一。(2)当工人集团与雇主集团在行为力量“失衡”条件下,两大集团在一次博弈过程中的那两种“非均衡”的分配制度安排,也可能成为现实的分配制度选择。即当  $B_k > B_l$ , 雇主集团力量强大、工人集团处于从属地位时,那么,充分体现雇主利益最大化,以“低工资”、“高利润”为分配制度特征的制度安排,就可能被雇主强制推行(工人屈从);当  $B_l > B_k$ , 工人集团力量强大、雇主集团处于劣势地位时,那么,充分体现工人利益最大化,以“高工资”、“低利润”为分配制度特征的制度安排,就可能由工人集团(工会)促使雇主接受。(当然,在资本主义制度下,后一种可能性很小,这里只是一种理论推导)。

然而,由于工人与雇主两大集团力量“失衡”而决定的两种“非均衡”的制度安排,即“不公平交易”的分配制度的绩效如何呢?

如果收入分配交易不公平,必然导致利益冲突。一方面,导致形成交易双方内部不经济(相对于参加交易的一方来讲,是外部不经济)所导致的交易成本过高,挫伤双方的积极性,从而损害效率。

另一方面,交易双方冲突还会造成第三方(如社会、政府)的损害,产生巨大的外部不经济的问题。那么又怎样来解决这些问题呢?政府从统治利益最大化的要求出发,凭借“暴力潜能”赋予的“公共权力”及“规模效益”,进行“制度援助”是唯一理智可行的选择。也就是说,政府作为新的“博弈者”参与其中,并根据劳资双方的博弈结果及其影响,采取相应的“援助行为”,或政府管制,或界定产权,从而保证政府或社会收益最大化。因此,也就形成一种劳资力量失衡条件下政府援助的诱致与强制混合型收入分配制度变迁机制。

遵循“外部性内部化”的制度创新路径,政府对劳资双方力量失衡条件下的分配制度变迁援助方式有四种选择:

(1) 权力(或者力量)援助。即通过对力量劣势一方的权力或力量援助,使双方力量均衡化(不是绝对地相等),利用双方之间相互制衡的力量,通过双方多次博弈,自觉实现双方之间的“外部收益内部化”,消除外部不经济,形成劳资协调一致、激励相容、富有效率的收入分配制度。当  $B_l > B_k$ , 即雇主集团力量弱于工人集团,政府出面援助雇主集团;当  $B_k > B_l$ , 即工人集团弱于雇主集团,政府出面援助工人集团。因为通过这种方式,“提高一个选民集团谈判力量的相对价格变化,可以导致规则的改变,以给这一集团更多的收入”<sup>①</sup>。这里特别指出,政府的援助服从于政府变迁分配制度动机的支配,支持“雇主集团”目的在于本阶级的利益,维护资本主义生产关系和社会再生产的顺利进行;援助“工人集团”在于实现社会统治的稳定和保证劳动力再生产这一资本主义扩大再生产条件的长远利益的要求。

(2) 政府直接通过规制“劳资协议”(或集体协议制)、“分享制”、“职工股份制”等制度进行援助。既然在劳资力量均衡下的“劳资协议制”可以减少冲突,内化外部性,激励相容,进而减少对社会

---

① D.C. 诺思:《经济史中的结构与变迁》,上海三联书店,1994年版,第30页。

的“外部性”冲击,降低交易成本,因此,政府援助劳资双方建立合约,有利于社会稳定和提高效率。

(3)政府以仲裁人身份,对劳资收入分配冲突进行仲裁、规劝和协调,实现社会公平以减少冲突,降低交易费用。

(4)政府管制。

实际上,无论是在资本主义成长的初期,还是在资本主义已日趋成熟的当代,一方面,不管是由于资本年轻稚嫩,还是由于工人运动高涨,力量增强,而资本家势单力孤,无法最大限度地长期获取目标利润,此时,资产阶级政府都要粉墨登场,出手援助,来参与新的收入分配制度安排。另一方面,当工人集团处于劣势时,资本家凭优势强制推行低工资制度,以压低工人工资,进而使劳动力再生产萎缩,并且引起工人集团的罢工反抗。斗争激烈的时候,资产阶级出于统治阶级的长远利益考虑,为减少社会冲突和集团利益摩擦,为降低社会交易成本,或是被迫通过立法手段,或是通过政府干预来维护工人在新的分配制度安排中有限而必要的权益。我们不妨把这种由于工人集团与雇主集团力量失衡,进而由政府“相机博弈援助”而推动的收入分配制度变迁形式,称为诱致与强制混合型分配制度变迁。

早在14世纪~18世纪中叶,当资本主义诞生不久,还很弱小,尚不能完全控制刚刚沦为雇佣工人的自由民时(这里并不是说雇佣工人比资本家强大),老牌的英法等资本主义国家,为了适应刚刚成长起来的资本主义发展的需要,就曾颁布了雇佣劳动的立法,以保障资本家强制延长工作日和压低工资的权力。马克思对此曾尖锐指出:“资本在它的萌芽时期,由于刚刚出世,不能单纯依靠经济关系的力量,还要依靠国家政权的帮助才能确保自己榨取足

够的剩余劳动的权利。”<sup>①</sup> 在英国,由于当时被剥夺了土地的广大农民不可能马上适应新的雇佣劳动制的纪律,他们大批地变成了流浪者,为保证资本雇佣劳动的需要,政府就颁布一系列残酷惩治流浪者的血腥立法,强迫他们去接受资本主义工场主的剥削。到18世纪最后30多年,随着机器大工业的出现,资本积累的客观条件变化了,资本已能够运用自身经济关系的力量突破这一切,以致有关工作日的“道德和自然、年龄和性别、昼和夜的界限,统统被摧毁了”<sup>②</sup>。但是,资本对雇佣劳动的不顾一切限制的剥削,使得劳动力的再生产日益萎缩并引起工人运动的高涨,于是英法等国又先后颁布了新的工厂法。因此,马克思又指出:“英国的工厂法是通过国家,而且是通过资本家和地主统治的国家所实行的对工作日的强制限制,来节制资本无限度地榨取劳动力的渴望”,其目的是为了缓和工人的反抗和避免“使国家的生命力遭到根本的摧残”。<sup>③</sup>

到了20世纪30年代,资本主义世界性经济危机导致深刻的社会危机,收入分配中的劳资利益冲突加剧,迫使政府通过进一步规定劳资双方权利,特别是重视了对工人集团力量的援助,如1931年通过《戴维斯—培根法案》,开始涉及最低工资法。1932年美国通过《诺里斯—拉瓜迪亚法案》,即《联邦反禁令法案》,它阐明了美国有关劳动关系争议和其他劳动关系的公共政策,明确宣布政府的政策要保证工人有组织和选择谈判代表的自由,对雇佣条件有集体谈判的权利,其组织和谈判权利不受雇主干扰等等。1933年6月,美国政府又制定《全国产业复兴法》,规定5天工作制,工

---

① 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第300页。

② 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第308页。

③ 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第267页。

人有组织工会和通过代表与资方签订合同的权利,雇主必须遵守最高工时(每周 40 小时)等。1935 年通过《国家劳资关系法》,即《瓦格纳法案》,认为工人有权自己组织或参加工会,有权通过集体谈判来实现自己的利益。1938 年,美国国会又通过《公平劳工标准法》,对工人的最低工资进行了规定。但由于政府干预加强工会力量导致劳资力量倾斜,遭到资方反对。在 1947 年美国通过《塔夫脱—哈特莱法案》,对《瓦格纳法案》进行了实质性修改,限制了工会权利,增加了工会义务。上述史料也足以证明,资本主义国家劳资力量失衡条件下政府在收入分配制度变迁中的作用。到了战后,当代几乎所有西方资本主义国家都制定了最低工资法,并通过法律保障工会权利,推行集体协议或劳资协议分配制度,如“在日本,有工会的企业中 90% 以上,无工会的企业中 40% 的企业都实行劳资协议制度”<sup>①</sup>。并且政府能根据经济周期、市场竞争(国际竞争)等环境变量的变化,以及劳资力量的消长,对集体协议制或劳资协议制的运行方式进行相机调整。

#### (四) 政府权力优势下主导强制性收入分配制度变迁

政府主导强制性收入分配制度变迁,是指在一定的社会经济环境、宪法秩序和行为的伦理道德规范下,政府根据自己的动机意愿,凭借“暴力潜能”赋予的政治权力和资源配置权力上的优势地位,自主供给分配制度进而决定分配制度变迁方向、深度、广度的制度变迁方式。随着政府地位角色的改变,它作为收入分配制度特别是宏观或再分配制度的供给方式,已经成为当代西方国家分配制度变迁和调整的首选方式。

政府主导型收入分配制度变迁具有与前两种制度变迁方式显著不同的特征:(1)自觉性。政府作为介入社会政治经济生活的利

---

<sup>①</sup> 转引自[日]纪陆孝:《日本劳动关系调整体系的概括及若干具体问题》,《中国劳动科学》,1995 年第 4 期。

益集团,变迁分配制度主要取决于自己对社会政治经济环境变化的判断、价值观念和理想目标,能动自觉地供给分配制度。如同样是资本主义国家,不同国家不同的执政党,甚至同一个国家不同的执政党,其收入分配制度和政策的选择都有很大差异,就可以证明这一点。(2)宏观性。作为“公共权力”的行使者,政府供给分配制度既出于自己独立的利益,也出于全社会的利益。而这些利益是一般利益集团(个别资本家)所不能觉察的。政府不仅要试图通过创新兼顾“公平与效率”的分配制度,以有利于实现其政治目标,维护统治阶级的利益和现行的生产关系,而且要有利于实现宏观的经济目标,尽可能发挥分配制度调整对实现充分就业、稳定物价、平衡财政收支和促进经济增长的效应。并且,政府的该双重目标具有统一性。(3)强制性。政府推动分配制度创新“是由政府法令引起的变迁”<sup>①</sup>,特别是由于制度是一种“公共物品”,政府垄断了国家的“暴力潜能”,因此,国家也能够强制地实施制度变迁,并且政府的强制实施具有一定的“规模效益”。(4)广泛性。政府变革分配制度的领域不仅包括了经济意义上的收入再分配中的制度安排,而且介入了经济上完全由企业或雇主主持确立的初次分配制度安排。(5)差异性。由于目标函数与约束条件的差异,政府主体与非政府主体对某一新的分配制度安排的成本与收益的预期存有不一致,这就难免会导致非政府主体对制度创新的需求与政府主体对制度创新的供给存有差异。一般来讲,由政府主体安排的分配制度创新越是与非政府主体对制度创新的需求相适应,社会摩擦越小,政府的制度变迁成本越低,制度变迁越顺利。这说明虽然政府可以凭借优势强制推动分配制度改进,但由于分配制度直接影响各利益集团权利的损益,因此,政府主导强制分配制度变迁要受到“压

---

<sup>①</sup> 林毅夫,《关于制度变迁的经济学理论:诱致性变迁与强制性变迁》,《财产权利与制度变迁》,上海三联书店1994年版,第374页。



力集团”的影响。

这里人们不禁要问,到底为什么在当代政府主导强制性的收入分配制度变迁方式会居于主导地位?实际上,因为政府作为国民收入分配活动的主要参与者和主持者,从国家诞生那天起,它就拥有自己独立的特殊利益。为此,它要借助一种“和人民大众分离的公共权力”<sup>①</sup>,通过“捐税”制度来参与国民收入分配,以保障其国家机器运转的需要。经历了奴隶社会、封建社会的专制国家,到了资本主义社会,资产阶级民主制国家亦随之诞生,国家职能也不断扩展。国家税收不再仅仅用于保障国家机器的运转,国家还必须通过财政收入的再分配来保障资本主义社会存在的大量失业者和因年老、疾病、残孤而丧失劳动能力的劳动者的生存需要,因为如果将他们排除在社会财富分享者之外,会使资本主义制度贫富悬殊的痼疾显得更加突出,必然加剧社会矛盾和社会不稳定因素,加大政府政治统治的交易成本,使资本主义失去道义上的存在根据。更重要的是,由于资本主义基本矛盾而造成的大量失业和大量丧失劳动能力和机会的人一旦失去了购买力,还会影响社会有效需求的增长,从而激化“资本主义生产无限扩大与社会居民购买力相对低下”这一矛盾,进而导致经济危机。特别是,初次分配无法反映价值创造的真实过程,也不能反映资本主义社会力量对比的真实状况。因为初次分配主要根据商品的市场价值和供求关系决定,在初次分配中起关键作用的是财产权。资本要在生产和分配过程中实现以最低的投入达到最高的产出和收入,资本不会主动地改善劳动条件,增加雇员的工资与福利,除非资本确信这类社会投资能够带来更高的收益。但是社会往往需要向某些人提取他生产的产品的一部分,分给另外一些需要更大的人。这种再分配的实现往往不是一个纯伦理道德问题,而是关系到资本的前途和资本生存总环

---

<sup>①</sup> F. A. 哈耶克:《法律、立法和自由》第2卷,1976年英文版,第142页。

境的问题。增加劳动福利和改善劳动保障,看起来是资本付出的额外代价,但却是改进资本增殖条件的根本因素——人力资本的合理代价。当个别资本尚未认识到这些代价对自身的合理性时,资产阶级政府出于统治阶级长远利益考虑而意识到其重要性,因而通过社会组织的力量,通过立法和行政手段,干预市场机制作用下的企业微观收入分配制度的创新。

在当代,随着科学技术和社会生产力的飞速发展,生产的社会化程度大大提高,仅仅私人占有和私人垄断占有形式已不能完全适应生产力发展的这种趋势,更无法解决社会分配关系中存在的矛盾,因此迫切要求国家垄断资本主义的发展和国家对社会经济生活的全面干预。国家作为“总资本家”不仅直接占有一部分生产资料,还掌握国家的一部分财政资金和货币流通,并通过国家银行、保险公司等信用金融机构支配着大量国民收入的再分配。国家还通过对初次分配的干预和广泛的社会福利保障制的推行,不仅对整个国民经济运行进行了直接或间接的控制和影响,而且为资本主义社会再生产的顺利进行创造了宽松的外部条件。因此,政府作为国家的代理人,为了缓和资本主义生产与消费的矛盾,调节社会资本再生产的周期过程,以减轻周期的剧烈程度;为了弥合资本主义社会的贫富鸿沟,以缓和阶级利益冲突,减轻社会动荡,维护自身的统治,也必须创新财政政策、福利政策等新的收入分配制度,积极推进社会福利制度和社会保障制度,调整现存的不合理的分配关系,自觉地推动其收入分配制度的改进与变迁,这也是政府最为理智的选择。

### 三、收入分配制度变迁与新的制度安排

#### (一) 劳资均势与集体谈判制

回顾资本主义发展历史,劳资两大集团始终既相互依存又彼此对立,工人出卖自己的劳动力从资方取得收入才能生存,资本家

或雇主需要工人提供剩余价值和进行资本积累才能发展壮大。因此,一方面劳方要求资方提高工资,承担义务,保障职业和生活,改善工作和生活条件;另一方面资方则要求工人勤奋劳动,作出牺牲以提高盈利水平。于是劳资之间在工资和利润的分配、工作时间、职业保障等诸多方面发生冲突。而种种冲突的主导方面是雇主追求利润最大化的动机。由于“劳动对资本的隶属”而导致的在收入分配等各方面的不平等交换(不平等交易),从资本主义的幼年时代起,工人就必须为捍卫自己的切身利益而斗争,并且工人运动和劳工组织也在斗争中发展壮大起来。随着劳资冲突的频繁与升级而引起的社会动荡,对资方的利益和政府的统治带来了巨大的冲击。而劳资冲突及社会动荡给资本家和资产阶级政府所带来的巨大交易成本和统治费用,使资本家和政府渐渐懂得(学习过程),依靠高压或绝对不平等的交易方式来处理劳资利益分配及其他劳资关系问题,对资方和政府统治都极其不利。只有寻求新的方式缓和工人的反抗,才能避免资本和“国家的生命力遭到根本的摧残”<sup>①</sup>。因此,一种有利于降低交易成本和减少社会震荡的收入分配交易制度——劳资集体谈判制度应运而生。在美国,集体谈判活动最早出现于1799年,费城制鞋工人为要求增加工资组成技艺工会,同雇主商订过一种劳资协议。1809年,纽约印刷工会派三人为代表同雇主委员会协商,订立了双方同意的工资表。但当时工人组织要求提高工资仍被视为非法。直到1842年,马萨诸塞州最高法院在审理“州与亨特诉讼案”时,否定了两个以上工人联合要求提高工资是犯罪的旧教条,宣布工会并不是非法组织。尔后,书面订立劳工合同和集体谈判的术语开始流行。19世纪末又出现了相对有利于工人的州和联邦劳动立法,但集体谈判作为一项较为普及并受

---

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第267页。

到法律保护和政府提倡的制度,最终确立于20世纪30年代。其标志是美国通过的1932年《诺里斯—拉瓜迪亚法案》,1933年《全国产业复兴法》,1935年《社会保障法》和1938年《公平劳工标准法》。1933年《全国产业复兴法》第7款规定,工会成员“有权在不受雇主干涉、强迫和限制下通过自己选择的代表进行集体性谈判交涉”。第二次世界大战以后,几乎在所有资本主义国家,企业都推行了劳资集体谈判制度,并且由政府法律予以确定,使之成为当代西方世界通行的收入分配决定制度。

### 1. 劳资集体谈判制度的特点

“劳资集体谈判”一词是1891年比阿特丽斯·韦布(Beartice Webb)在其研究报告《大不列颠的合作社运动》中发明的,但未给“劳资集体谈判”下定义。1947年美国国会通过的《塔夫脱—哈特莱法案》,第一次定义集体谈判:集体谈判是雇主和雇员代表间的相互契约行为,双方在适当时间内商讨工资、工时和其他就业条件,或者谈判协议,或者讨论由此产生的问题和任何协议执行中双方有争议的问题。这个定义强调集体谈判是契约或协议缔结过程。实际上,集体谈判的内容比较广泛。1951年张伯仑(Chamberlain)在《劳资谈判》一书中提出三条明确的理论,即“劳资谈判是(1)出卖劳动力的合同手段;(2)工业政府的形式和(3)管理的方法”<sup>①</sup>。第一条“市场”理论很像韦布夫妇的理论,第二条是把“政府”的因素与解决争端的程序要求联系起来,第三条“管理”理论是指管理阶层和工会在实践中联合起来对涉及双方重大利益作出决定的方式。

劳资集体谈判制度的特点在于:首先是主体平等性。作为谈判主体的雇主与工会双方在集体谈判制度没有得到法律确认和保护之前,这两个主体的谈判地位是不平等的,那时工会的力量还比较分散和弱小,还没有形成与雇主抗衡的力量,谈判主动权基本上操

---

<sup>①</sup> Chamberlain, N. W., 1951, *Collective Bargaining*, New York, McGraw Hill.

纵在雇主手中,在这种情况下,很难达成公平和稳定的集体合同。后来,特别是到了战后,随着工会力量的发展和国家有关的劳资关系立法中如美国的《国家劳资关系法》对工会集体谈判地位的确立以及对雇主权力的削弱和限制,工会的力量才逐渐得到加强,其主体地位也才日渐明确。劳资双方的集体谈判主体地位的明晰化和主权平等化,不仅有利于推动企业集体合同谈判和集体合同制度的发展,而且正像哈比森强调的,主权平等的劳资集体谈判,充分体现了“工人们的尊严价值和个人自由”,从而有利于劳动争议的解决。其次是稳定交易,降低了交易成本。一方面通过集体谈判方式把作为劳动供给者的工会(或工人集团)与作为劳动需求者的雇主稳定并长期地联系在一起,降低了双方寻求交易对象和等待的费用;另一方面,通过集体谈判所达成的劳资协议一经签订,它就规定了在一段时间内(一年或两年或更长时间),劳资双方的权利与义务不能更改。另外,“劳资关系的特点是存在着许多潜在的有争议的问题在某一时期内仅占很小的比例,也影响到整个职工队伍中的少数人。因此对某个特定问题的谈判,如对工资的不满,不能孤立地加以讨论,过去、现在和将来,都应看作是一系列规章的组成部分,与许多其他问题一起解决”<sup>①</sup>。因此,集体谈判适应了劳资关系这一特点。集体交易稳定性代替了个别交易的不稳定性,既有利于劳资双方行为的稳定性,也有利于交易费用的下降。这样,劳资集体谈判能提供稳定的社会工作环境,从而有利于激发职工因相对稳定的工作而增进劳动热情,同时也有利于实现雇主提高劳动生产率的主要目标。从这个意义上说,集体谈判制度还具有一定的“激励相容”性。第三是较强的信息交流,有利于降低不确定性。集体谈判的过程是劳资双方信息交流的过程。较连续的集体

---

① 转引自《新帕尔格雷夫经济学大辞典》第1卷,经济科学出版社1992年版,第522页。

谈判制度,有利于双方相互交流(透明度),形成稳定的预期,从而大大降低双方由于相互不了解而引致的交易冲突。其四是“外部性内部化”,推动劳资合作。在自由市场经济体制下,劳资双方利益的对立,决定了利益冲突在所难免,但是长期的劳资对立冲突后,劳资双方都认识到,罢工或闭厂,虽然可以给对方造成威胁和重创,但这不仅使各自的利益受到极大的打击和伤害,而且带来了社会动荡,殃及政府统治和国家利益。因此,政府以法律推行和保护集体谈判和集体合同形式,便成为维护劳资双方乃至劳、资、政府三方利益的最佳形式。通过缔结劳资协议和集体合同,企业工人的整体利益、工资、工时、福利待遇和工作条件等便会得到改善和保障,从而提高劳动者的劳动热情和生产效率,而雇主方面不仅因工人劳动生产率提高而受益,而且也可以最大限度地避免工人怠工和罢工。因此,随着企业经营状况的好转,雇主利润的提高,雇员的工资和福利也随之提高,从而形成一种良性循环的劳资合作关系。

## 2. 劳资集体谈判的标准

工会与资方在谈判桌上确定工资水平和分配比例通常依据五种不同标准:“理论标准”,即作为劳动力的价值或价格的转化形式的工资决定的基础是劳动力和再生产劳动力所费生活资料的价值。它应该随着社会生产力和经济发展水平的提高而改变。“比较标准”,即如一个公司成功地进行了竞争,它的工资标准将与所在地区和整个产业的标准相等。大多数成功的公司有把握把它们的工资标准保持在与它们竞争对手大体相当的水平上,普通雇员也满足于这种工资待遇。“支付能力标准”,即公司或企业增加工资的能力。在谈判时,双方必须估计公司净利润,以决定工资的提高幅度或份额。如果工资的增长迫使公司停止营业,这也不是工人所愿。其他必须考虑的因素是整个经济局势、税率的变动、未来利润、劳动市场竞争状况等。“劳动生产率标准”,即劳资双方根据劳动生产率高下来决定分享由于劳动生产率提高而带来的新的收益。“生

活标准”，劳方代表力求保证其会员有体面的生活标准，劳资双方自然对可接受的生活标准的构成存在争议。如1947年美国劳工部编制一种“城市工人家庭预算”，设想“一种有节制但是足够的生活标准”。劳资双方经常参照这种标准进行谈判，以达到一种双方都可以接受的工资水平。双方还可以借鉴“消费者物价指数”来决定生活费用的调整。

### 3. 劳资集体谈判的内容

当代西方国家企业有关收入分配的劳资集体谈判的内容十分庞杂，各国也存在差异，但概括起来主要包括：(1)劳动报酬协议，即对职工的工资类别、计时工资或工资的标准和职员月薪的数额等进行的谈判。其中凡国家制订的劳动标准或条件都是最低标准，并且有强制性，劳动报酬协议或企业集体合同中必须包括这些内容。(2)工资、薪金范围协议。这种协议对企业雇员的工资、薪金级别和每一级别薪金数额的范围作出规定。(3)奖励工资。(4)企业津贴与福利，等等。

#### (二) 力量失衡下的政府援助：最低工资立法

在当代资本主义社会，尽管工人集团，特别是工会力量有所发展，但“劳动力对资本的隶属”的关系与制度并未改变，加上工会力量与厂商垄断力量相比较的脆弱性，工人集团与雇主集团谈判中的讨价还价力量处于相对的“劣势”。资本，特别是垄断资本对劳动的剥削可能会导致劳动力再生产萎缩，从而影响资本的长远利益。因此，政府通过规定最低工资对工人集团的权利援助，有利于平衡劳资力量，减少社会矛盾，降低统治费用。而且经过1929年~1933年经济大危机的洗礼，政府规定最低工资也是出于减缓经济波动、抑制经济危机、保证最低的社会购买力水平的动机。这样，在战后西方国家政府无一例外(尽管形式不同)地对企业的初次分配进行干预，制定有关“最低工资”的法律或规定。

关于工人的最低工资如何决定，马克思早就指出：“劳动力的

价值,是由生产、发展、维持和延续劳动力所必需的生活资料的价值来决定的。”<sup>①</sup>也就是说,劳动力的价值至少由三个部分构成:其一,维持劳动者本人的生存所必需的生活资料的价值;其二,为维持劳动者家属的生存所必需的生活资料价值;其三,为使劳动者掌握必要的生产技术所必需的教育和训练费用。并且,“和其他商品不同,劳动力的价值规定包含着一个历史的和道德的因素”<sup>②</sup>。在战后,随着科学技术和社会经济的发展,劳动力价值的这三个组成部分都有显著变化,并有提高的趋势。因此,劳动者生活上不可缺少的生活资料的价值,是劳动力价值的最低界限。如果降到这个限度以下,劳动力就只能在萎缩的状态下再生产。

国际劳工组织制定的《1970年确定最低工资公约》和《1970年确定最低工资建议书》明确指出,在确定最低工资时,具体应考虑以下因素:①工人及其家庭的需要;②社会总工资水平;③生活费用及其变动情况;④社会保障津贴;⑤经济方面的因素,其中包括经济发展需要、生产率水平、实现并保持高就业率的愿望等。西方许多国家在确定最低工资时,除了考虑上述因素外,还要考虑雇主的支付能力。确定最低工资的方法虽然很多,但比较通行的是“比重法”和“恩格尔系数法”。其中,“比重法”是根据城镇居民家庭调查资料,确定一定比例的最低人均收入户为贫困户,统计出贫困户人均费用支出水平,乘上每一就业者的赡养系数,再加上一个调整数。“恩格尔系数法”,是根据营养专家或专门委员会提供的年度标准食谱及食物摄入量,再结合标准食物的市场价格,计算出最低食物支出标准,除以恩格尔系数,得出最低费用标准,再乘上每一就

---

① 马克思:《工资、价格和利润》,《马克思恩格斯选集》第2卷,人民出版社1992年版,第181页。

② 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第194页。



业者的赡养系数,然后再加上一个调整数。例如,某城镇最低收入组人均每月生活费用支出为 100 美元,每一就业者赡养系数为 2,最低食物费用为 60 美元,恩格尔系数为 0.6,平均工资为 400 美元/人。按比重法计算,得出该城镇最低工资标准为  $100 \times 2 = 200$  美元,再加一个调整数;按恩格尔系数法计算,得出该城镇的最低工资标准为  $60/0.6 \times 2 = 200$  美元,再加一个调整数。一般来讲,世界上多数国家最低工资相当于社会平均工资的 40% 至 60%。

在美国,从第一次世界大战以后,由于有组织的劳工为争取有一个作为工资标准最低额的立法条款的不断努力,以及席卷西方世界的经济危机的影响,美国联邦政府从 1931 年通过《戴维斯—培根法案》,开始涉及最低工资的规定,但只适用于建筑业;1936 年通过《沃尔什—希利法案》,作为前一个法案的补充,授权劳工部长对与政府订有超过 1 万美元供应和装备的任何公司,确定其必须支付的最低工资标准。随着联邦政府不断增加预算和扩大契约活动,上述两法案适用领域日益扩大。到 1938 年美国国会通过了《公平劳工标准法》(Fair Labor Standard Act),其第 6 条规定:凡适用于本法案的雇员,其最低小时工资标准在 1938 年 10 月 24 日以前为 25 美分,1945 年 10 月 24 日以前为 30 美分,此后为 40 美分。并禁止各州之间运送用“压迫性”童工劳动生产的产品,加班费按每小时工资的 1.5 倍支付。1945 年 9 月,杜鲁门总统认为 40 美分最低工资“在制定时是有欠缺的”,现在已经“过时”;并且在 1946 年 7 月的国情咨文中要求把最低工资立即提高到每小时 65 美分,1 年内提高到每小时 70 美分,2 年内提高到每小时 75 美分。后来在国会中以 4 年内提高到每小时 70 美分获得通过。以后的立法又规定凡违反工资和加班费规定的雇主要受到控告,雇主除须赔偿工资差额外,还要承担诉讼费和其他损失。1956 年进一步修正,把最低工资标准提高到每小时 1 美元。1961 年的调整不仅把最低工资增加到 1.25 美元(1963 年),而且把 360 万零售和服务

业雇员也纳入该法的适用范围,执行最低工资标准的规定。1966年9月,美国国会修订了《公平劳工标准法》,在把最低工资从1.25美元提高到1.40美元后,又提高到1.60美元(1968年),并对750万非农场工人和40万农场工人规定了最低工资标准。步入20世纪70年代,美国联邦政府根据当时的通货膨胀率及经济增长率,又对《公平劳工标准法》修订了两次,最低工资标准又有所提高,1974年为2.00美元,1975年为2.10美元,1976年为2.30美元。1977年的修正把最低工资统一提高到2.65美元,1979年又增至2.90美元。20世纪80年代,最低工资由1980年的3.10美元提高到1981年和1984年的3.25美元。

### (三) 政府推动的两种“激励与约束相容”的分配制度

#### 1. 分享经济

(1) 分享经济的概念。根据 M. L. 威茨曼的解释,它是指劳资共享收益分配的一种经济。它可以采取多种不同的形式,其中利润分享制(Profit-sharing)和收益分享制(Revenue-sharing)是最典型的形式。这两种形式有区别,按英国经济学家 J. 米德的这种划分,在利润分享制中,工人在固定工资之外,按事先决定的比例奖金的形式分享利润的一部分;而在收益分享制中,工人不再有固定工资,其全部工资收入来自企业净收入中给定比率的部分。

M. L. 威茨曼详细分析了传统工资制度和分享制度不同的特点。他指出,在工资制度中,“厂商对雇员的报酬是与某种外在的核算单位(典型的代表货币或生活费用指数)相联系的,而这种核算单位的价值既与厂商的经营状况无关,又与厂商所能做的一切无关”<sup>①</sup>。这就是说,在工资制度中,工资与企业的经济效益之间没有直接联系;而在分享制度中,工人的工资与和企业经济效益相关的

---

<sup>①</sup> M. L. 威茨曼:《分享经济——用分享制代替工资制》,中国经济出版社,1986年版,第3页。

指数(如利润或收益)挂钩,并能自动地按照这些指数的变动而调整。<sup>①</sup>因此,在分享制下,工人和资本家在劳动市场上达成的协议不再是每小时几元钱,而是确定工人和雇主在企业收入中各占多少这种分享比率。

(2)“分享经济”的效应。第一,“激励”效应。分享制使得工人与企业的成功利害攸关,当企业的利润或销售收入下降时,劳动和资本的收入都会下降;当企业的利润或销售收入上升时,劳动和资本的收入都会上升,因此,劳动和资本不仅共担风险,而且有利于鼓励雇员关心企业前途,努力工作,提高劳动生产率。第二,“劳资相融”效应。在分享制中,由于劳资双方共担风险,共同利益把劳资双方联系在一起,一方面,在分享制中职位比较稳定,雇员有较多的参与企业管理和财务分配的机会,因而,工人和工会都愿意接受这种制度。另一方面,不像在工资制度中那样,只是由资方承担风险,在分享制下,当企业经济效益不好时,企业的亏损会由于工资成本下降而减少,而利润可以通过调动雇员的积极性来增加。任何一方的离心离德都会有损企业整体或双方利益。因此就决定了“劳资合作”是理智选择。威茨曼对此引用美国钢铁大王安德鲁·卡尼基的话说:“这是资本和劳动问题的解决,因为它能使他们两者无论在繁荣还是在逆境都成为伙伴。”

## 2. 职工持股计划

(1) 职工持股计划(Employee Stock — Ownership Plan ESOP)的实施方法

用分享的利润购买股票。或者称其为股票奖励计划。在英国,企业在1978年财政法基础上,实行了一种以分配股票为形式的利润分享计划。在这种计划中,公司将所获利润的一部分作为红利分

---

<sup>①</sup> M. L. 威茨曼:《分享经济——战胜滞胀》,哈佛大学出版社,1984年英文版,第82页。

给职工,但红利形式不是现金而是股票。对此,英国规定,股票需要由信托机构至少掌握2年。如果这些股票享受了免税的优待,则要在信托机构保留7年。这种方式的特点:一则由于股票的实质是职工的分红或分享的利润,因而用多大部分的利润额来购买股票,要取决于企业经济效益的好坏。并且,股票分配给职工并非平均化,而是与职工贡献成比例。二则股票一旦分给职工,就成了职工个人的财产。但由于股票要在信托机构保留一定时间,因而最初职工得到的只是一张印有他们姓名和公司名称的股份所有权证书,也可以参与分红,待到保留期满,与其他股票一样,也可以自由出售,而不再受公司限制。

通过贷款购买股票。这种方法流行于美国,其具体做法:首先,公司成立一个职工持股信托基金会,它从银行或其他机构借得资金,购买本公司股票。信托基金贷款由公司全面担保。其次,公司每年提取工资总额25%的资金投入到职工持股信托基金会,以偿还信托基金会从外面取得的贷款,当贷款还清后,信托基金会就把股票分配到每个职工的“职工持股计划账户”上,职工就此作为股东参与分红。最后,当职工离开公司或退休时,将股票卖给公司职工持股计划组织。新工人加入时用同样的方法进行积累和取得股票。

用工资购买股票。即执行职工持股计划的公司,把付给工人工资的一部分用来为职工购买该公司的普通股票。工人用实际所得货币工资的减少额换得相应的股份。工人一般在确信将自己工资的一部分转化为股份对自己未来收益更有利,或为了保住就业职位的情况下,才同意采取此种方法。

以储蓄购买股票。在1980年财政法的基础上,英国企业获准实行一种“有收入就储蓄”的购买股票的计划。根据该计划,愿参与的职工同房屋互助协会或国家储蓄部门签订“有收入就储蓄”的合同,储存一笔为期5年的固定金额(通常每月在10英镑~100英镑之间)。5年后,他们可获得一笔分14个月付款的红利。如果他

把这笔储蓄在账户上再转存两年,则可获得第二笔同样数额的红利,并且这两笔红利均可享受免税优惠。作为签定“有收入就储蓄”合同的回报,参与者被授予一种能认购公司普通股票的权利(即股票购买权),在合同期满3年后,他即有权购买相当于他参与储蓄的金额(或再加上5年或7年后红利)的股票。具体股票购买期限由参与者在开始时自己决定。按英国1984年财政法中规定的新方法,由股票购买权带来的收益也享受减免所得税的优惠。

## (2) 职工持股制度的效应

近年来,美、英等西方国家都积极推行职工持股计划,并制定了一系列优惠政策鼓励职工购买和持有企业股票。例如英国1972年的财政法案明确提出,为某些经济购股选择权和以收益分享计划为基础的股权提供优惠税率。1973年的财政法案把优惠税率扩大到所有雇员,其优惠税率与所有储蓄契约是相联系的,并且基本上取缔了法定工资和收入政策。继之而来的是一系列财政法案的重大变革,为利润分享与职工持股提供了额外的税收减免。著名的有1978、1982、1984和1985年的财政法案。1987年英国通过2号财政法,在该法基础上,内务局(The Inland Revenue)批准了以支付现金为形式的利润分享计划。在该计划中,公司将所获利润的一部分以现金形式分配给职工。职工的利润分享收入可享受减税待遇。最全面的有关入股计划包括的人数,可以从布兰奇弗劳尔和奥斯瓦德1980年的“工厂劳资关系调查(WIRS)”中得到,见表1。

美国政府也积极推崇职工股份所有制,并全面实施其“职工持股计划”。从1974年开始,美国国会陆续通过了16项关于鼓励推行职工股份所有制的法案,利用免税的优惠政策,为ESOP的发展大开绿灯。比如,1974年的《就业退休收入保险法》,允许用公司的税前利润偿还职工持股信托基金会所借贷款的本金和利息;同年的《贸易法》对同意为ESOP偿还25%的贷款额的公司,给予商业部贷款保证的优先权;1975年的《减税法》和1981年的《经济复

表 1 雇员入股计划包括的范围(1980)

	有资格参加的雇员(%)	已参加的占有资格雇员的比重(%)	参加的雇员数量(千人)
食 品	13.3	19.0	13.5
饮料和烟草	15.0	60.4	24.6
化 学	21.4	80.3	69.9
金属制造	7.2	7.1	2.2
机械工业	3.8	13.4	4.5
仪表工业	3.4	—	—
电机工业	10.1	0.7	0.1
其他电业	7.9	36.9	17.1
造 船	—	—	—
汽车和拖拉机	11.1	41.6	14.8
其他车辆	4.9	27.6	3.3
金属货物(n,e,s)	12.9	26.8	15.7
人造纤维精纺和纺织	—	—	—
其他纺织品和皮革	7.8	2.7	0.7
服装和鞋类	3.2	100.0	7.9
砖、陶器和玻璃	11.8	26.8	5.2
木材和家具	16.4	14.0	6.2
造 纸	—	—	—
印 刷	5.1	46.2	6.2
其他制造业	0.1	40.0	0.8
采矿、采石建筑	5.5	76.2	32.9
煤气、电和水	2.0	100.0	6.4
公路运输	1.2	14.3	0.4
铁路、航海和空中运输	2.8	78.0	8.2

(续表)

	有资格参加的雇员(%)	已参加的占有资格雇员的比重(%)	参加的雇员数量(千人)
邮政和电信	—	—	—
批发零售	12.7	59.6	25.0
食品零售	10.9	30.5	10.0
其他零售	28.0	69.1	95.2
原材料交易	6.0	11.4	1.5
保 险	13.8	65.8	12.4
银 行	35.0	65.8	65.2
其他经营服务	11.5	77.6	22.7
教 育	—	—	—
医疗服务	—	—	—
其他专业性服务	0.5	100.0	1.6
旅馆和客栈	1.3	96.1	5.5
其他服务	—	—	—
私营制造业	9.0	40.6	222.0
私营非制造业	10.5	64.5	287.0
私营部门	9.5	51.3	509.0

资料来源:布兰奇弗劳尔与奥斯瓦德,《利润分享能行得通吗?》,《牛津经济论文集》,第39卷,第1号,1987年3月。

《苏税收法》都给予了实施 ESOP 的企业减税的优惠;1984 年的《减少赤字法》,同意免收付给 ESOP 的股票红利的公司所得税,并同意贷款支持 ESOP 的银行利息收入的半数可以免税,等等。据估计,仅在 1986 财政年度里,美国对 ESOP 实行的各种减免税总额达到近 20.5 万亿美元。这就极大地推动了 ESOP 的发展。到 1986 年,美国实行 ESOP 的公司大约为 8 000 家,约有 1 000 万雇员参与到此项计划中,约占全美雇员总数的 8%。并且新的计划正以全年 10% 的速度增长着,到 20 世纪末,美国工人中的 25% 将拥有所在公司的部分或全部股票。

那么,我们不禁要问,这两种新的收入分配制度的推行,给西方社会究竟带来了什么影响呢?西方学者的一些调查结果可以帮助我们回答这一问题。

英国经济学家埃斯特林和威尔逊调查了英国的机械和金属制造部门在1978年~1982年间的52家厂商(主要集中在英国中部的西区和约克郡的西区),其中5个厂商已根据1978年法案采用收益分享计划,16个厂商有了它们自己的价值附加的非税收减让计划,1个厂商兼有上述两种计划。埃斯特林与威尔逊发现,在其所调查的样本中,采用纯收益分享计划的厂商增加13%左右的就业量,同时实行分享制的厂商报酬总额平均比未实行分享制的厂商低4%。因此,“这些调查结果相当有力地证明了由威茨曼所断定的对就业产生宏观经济益处,也适用于企业这一层次”和“就业量之增加与报酬之减少相结合”的威茨曼效应。

马什和麦卡利斯特发现,在125个ESOP样本中,在1975年~1979年间雇员士气有了提高,生产率比它们的行业的全国增长率还高。美国研究中心康特和坦南鲍姆1978年所作的研究表明,在所调查的30家实行ESOP的公司中,其税前利润对销售额的平均比率高于相应行业全部平均的1.7%,换句话说,由工人所拥有的企业有更大的获利能力。这些公司的经理们也都认为,雇员所有制“对激励工人和……生产率、获利能力有重要作用”。英国工业参与协会1980年对12家推行利润分享制和职工持股计划的公司的2703个雇员的调查访问结果表明,认为利润分享和职工持股在公司创造了一个好的气氛的占75%,认为它们使人们设法更加有效地工作以帮助公司成功的占51%,认为它们对公司和雇员都有益处的占86%。但雇员们并不想把分享制看成是工资制的替代物



(不同意占 96%)。<sup>①</sup>

根据美国职工股份制研究中心在 1983 年对 130 家职工股份制公司进行的调查资料,实行职工股份制的公司年就业增长率比它们同行企业要高,前者为 3.87%,后者仅为 1.14%。在美国,从 1971 年至 1976 年间,至少有 60~70 家公司被职工买下了部分产权。1983 年,科里·罗森也对其中 13 家企业进行了抽样调查,结果发现,这些企业的就业增长率要比一般企业高 1 倍。因此,罗森总结说,职工股份制从三个方面为职工效劳:一是提高职工在企业的参与程度,二是使职工对他的工作变得更加满意,三是增加职工个人的财富。关于第二点,罗森进一步指出,在工人没有所有权的传统企业中,一台机器重复地运转着,向顾客一次又一次地反复供应同样的产品,这是令人厌烦的,问题在于机器运转、产品供应和各种问题的处理,最终是在帮助别人创业,成果归别人;而在实行了职工股份制的情况下,职工就会感到这是为自己工作,而不再是为别人,工作成果不是归别人,而是归自己,自然心态就不一样了。<sup>②</sup>因此,今天,职工股份所有制已不是一种例外,它已经成为一种发展趋势,越来越多的不景气公司运用这种方法使企业获得转机。

#### (四) 西方社会保障制度的重建与创新

第二次世界大战给全世界人民带来深重灾难,欧洲作为主战场,其损失更加惨重,并且自 17 世纪以来建立起的社会保障制度也毁灭于战火,百废待兴。早已被战争推向前台的西方各国政府面临着艰巨的战后经济重建工作,并不得不构想西方经济的重振计

---

① 转引自张泽荣:《当代资本主义分配关系研究》,经济科学出版社 1994 年版,第 25 页。

② D. G. 布兰奇弗劳尔和 A. J. 奥斯瓦德:《利润分享能行得通吗?》,载《牛津经济论文集》,第 39 卷,第 1 号,1987 年 3 月。

划。曾任英国伦敦学院院长和劳工介绍所所长的贝弗里奇曾受英国政府委托,于1942年起草了《社会保险和有关福利问题》的报告。该报告认为:英国的政府应以消灭贫困、疾病、肮脏、无知和懒散等五害为目标,建立一个全社会性的国民保险制度,即享受社会保障是每个公民的权利;受保者应按统一标准缴款,按统一标准领取津贴和救济;发放的津贴或救济应足以维持正常生活而不再需要其他资助;享受救济或津贴的时间以需要为准,不受其他限制;保障的范围包括生活必需的各个方面。贝弗里奇报告包括:(1)基本内容,用以满足居民基本需要的“社会保险”,用以满足特殊情况需要(如收入低于贫困线的补贴)的“社会援助”,用以满足较高收入者的“自愿保险”,(2)社会保险原则,即全面和普遍的原则,实行统一补贴标准的原则,实行统一交纳保险费的原则,要求补助金必须充分的原则,管理责任统一的原则,区别对待的原则。并且根据区别对待原则,把社会保险对象区分为有就业收入的人、其他从事有职业收入的人、家庭妇女、在劳动年龄以内的其他人员、未到劳动年龄的人员和超过劳动年龄的退休人员等六类人。这样区别对待是为了有利于人才素质的发挥。贝弗里奇报告中所构想的社会福利和保障计划得到了“主张通过扩大社会福利建立‘福利国家’”的英国工党政府原则上的批准。并且英国政府在此基础上,通过了一系列社会保险法案,其中最重要的是1946年颁布的《社会保险法》和《国民健康服务法》,1945年的《家属津贴法》,1946年的《工业伤害法》,1948年的《国民救济法》,以及1944年的《国民保险部法》等6项立法。再加上其他有关措施,构成了英国战后完整的社会保险体系。所以,1948年英国当时的首相艾德里公开宣称英国

已建成了“福利国家”，由此“福利国家”论<sup>①</sup>开始流行于西方。

英国社会保障计划的实施和社会保障体系的建立，影响和震动了其他西方资本主义国家。作为现代社会保障制度先驱的德国首先响应，各党派和各宗教团体对如何改革社会保障提出各种建议，如“社会保障是人类自由和尊严的前提条件”，“接受贝弗里奇的普遍和全面的原则”，“年金与收入的比例要适当”等主张。这些均被后来联邦德国政府写入当时的联邦德国战后重建计划之中，并且集中体现在联邦德国基本法第20条第1款规定：“德意志联邦共和国是民主的和福利的国家。”<sup>②</sup>法国于1944年3月发表《抵抗运动宪章》，明确提出社会改革，要建立一种“机制”，以保证所有公民获得最低标准的福利，实现较为公平的国民收入再分配，并走“福利国家”道路。瑞典的社会民主党1944年制定的社会重建纲领中提出改组社会保障计划和强调人的充分就业。随之北欧国家普遍建立起了完整的社会保障制度体系，并逐渐演变成了所谓“从摇篮到坟墓”的现代社会福利制度，成为“福利国家”。

政府通过“福利国家”建设，其社会福利作为国民收入再分配的重要形式，实现了法律化、制度化，社会福利制度的功能注入了新的内容。从历史发展的角度看，社会福利制度的一般功能表现为：维护社会再生产功能和维护社会稳定的功能。维护社会再生产功能具体体现为维护生产力的再生产和维护社会再生产的外部条件。在资本主义发展初期，国家颁布的一些济贫措施主要是为了保证失业者、流浪者生存，从而为资本原始积累后的工业化进程提供

---

① “福利国家”这个术语1941年第一次在英文中出现，当时阿奇肖普·坦普尔(Archbishop Temple)为了区分战时美国与纳粹德国的“福利”国家而创造了这个词。它很快被应用到贝弗里奇报告中(1942年)，贝弗里奇报告建议国家应负责“从摇篮到坟墓”的个人福利。参见《帕尔格雷大经济学大辞典》(中译本)第4卷，经济科学出版社1942年版，第968页，I. 商夫所撰写的“福利国家”词条。

② 转引自郭崇德：《社会保障学概论》，北京大学出版社1992年版，第10页。

源源不断的体力劳动力。但由于资本主义刚刚进入上升阶段，生产社会化程度还比较低，通过社会福利制度来维护再生产外部条件功能作用还不充分。社会福利制度维护社会稳定的功能主要是通过临时的救济性措施，保障劳动者的最低生活水平，缓和社会矛盾，从而维护社会稳定和现存社会制度的存在。在资本主义发展初期，失业与贫困经常困扰着资产阶级政府，一方面，犯罪现象增加，另一方面，工人运动迭起并危及资本主义私有制的安危，这迫使资产阶级政府采取怀柔政策，以社会福利来保障劳动者的最低生活水平，平抑和内化工人与资本家之间的尖锐的对立关系。

当资本主义发展到国家垄断资本主义阶段，社会福利制度虽然仍然具有这两个基本功能，但与资本主义发展初期相比，其内容更加丰富。如果说资本主义早期发挥福利制度功能带有一些“被动”和“无奈”因素的话，那么当代资本主义国家创新和发展福利制度则更带有一些“主动”和“积极”的因素，具体表现在：

其一，国家通过发展社会福利制度调节国民收入再分配，刺激需求，发展国民教育，为现代化大生产提供高素质的（脑力）劳动者和促进社会资本再生产的顺利进行。

其二，通过国家立法，使享受社会福利成为公民的一项基本权利，保证劳动者最基本的生活水平，缓和社会矛盾和阶级矛盾。换句话说，这种以法规制的社会福利制度，给人们一定的安全感、稳定感。在经济景气时，它减轻人们对未来生活的担忧；在经济不景气时，社会福利支出增加又在一定程度上缓解了失业者、贫困者的经济困难。这就减少了人们行为的不确定性，从而降低了交易成本和政府统治费用。因此，无论对于政府还是国民，社会福利制度已成为现代社会的“社会稳定器”和“安全网”，并且随着资本主义基本矛盾的深化，这种“社会稳定器”和“安全网”的作用会更加重要。

其三，通过推行社会福利和保障制度，进行国民收入再分配，使工人阶级的生活状况有了一定的保障和改善，增进了社会公平。

我们通过对英国一般家庭的初始收入和经过税收、发放福利补贴的再分配后的最终收入作一下比较,可以发现通过社会福利和保障制度的收入再分配后的收入分配的公平化程度较初次分配有很大改善(见表2)。表2中把英国所有家庭按初始收入水平分为5个等级,最终收入=初始收入-(所得税+社会保险税+间接税)+各种福利津贴。经过税收和社会福利的再分配,初始收入最低等级家庭收入由130英镑增至4130英镑,与所有家庭平均初始收入差距由9660英镑缩小至4570英镑,与最高等级收入的差距缩小的幅度更大。第二等级家庭的最终收入也比初次分配收入有所增加,而第三、四、五等级家庭收入均比初始收入低,并且初始收入越高的家庭,其最终收入下降的幅度越大。这说明西方的社会福利和保障制度的确能保障贫困的低收入者的最低生活水平,并且促进了收入的均等化,推动了社会公平。

表2 1986年英国所有家庭经过税收和福利进行的再分配结果

等级 家庭收入 (英镑)	I	II	III	IV	V	所有家庭平 均值
初次分配的初 始收入	130	2800	8030	13180	24790	9790
经税收、福利再 分配后的最终 收入	4130	5150	7020	9940	17260	8700

资料来源:[英]《1989年~1990年英国社会和商业统计主要数据》,第43页。转引自宋涛、陈耀庭,《论国家垄断资本主义》,安徽人民出版社1992年版,第194页。

但是,高福利政策也引起“市场失灵”,带来一定的负作用。高福利的公共政策导致市场这一资本主义自然调节机制作用的弱化表现在两个方面:对一般工人和职员来说,由于实行福利政策,其最低收入有了保障,最基本的生活需要得到了满足,因此,原来劳动市场上靠“饥饿规律”来迫使工人寻找工作和提高工作效率的那

种机制作用被弱化。同时,由于实行高额累进个人所得税,收入出现均等化的趋势。以英国 1983~1984 年度资料为例(见表 3),通过税收和福利,实际收入有所拉平,一个每月工资 50 英镑的低收入家庭,当工资增加到 100 英镑时,实际收入反而下降,因此这个每月只有 50 英镑收入的人就不愿为使工资增加到 100 英镑而努力。因此,工人宁可选择失业的闲暇,而坐享福利不去工作。这不仅产生了所谓“失业陷阱”现象,而且还产生了优厚福利下的一种“搭便车”行为,他们享受了社会福利的好处,却不承担这些福利的成本和费用。类似情况在西方国家相当普遍,难怪乎新自由主义者发出了社会福利制度滋养了“懒惰习惯”的责难。

表 3 英国税收与福利对收入的影响(1983~1984 年度)(单位:英镑)

每月初始收入	50	80	100	180	200
儿童津贴	13	13	13	13	13
房屋津贴	22.55	17.60	13.89	8.29	0
家庭收入补助	22.5	7.5	0	0	0
学校免费午餐	5	5	0	0	0
纳税	0	-7.88	-13.88	-19.88	-43.88
国民保险金	-4.5	-7.2	-9	-10.8	-18
最终实际收入	108.55	108	104.01	110.61	151.12

资料来源:张泽荣,《当代资本主义分配关系研究》,经济科学出版社 1994 年版,第 229 页。

### 主要参考文献

1. H. D. 哈德斯等:《市场经济与经济理论》(中译本),中国经济出版社 1993 年版。
2. 张泽荣:《当代资本主义分配关系研究》,经济科学出版社 1994 年版。
3. 十国社会保障改革课题组:《美国社会福利的宏观分析》,载《经济学动态》1994 年第 5 期。

4. Braun, A. R., 1986, Wage Determination and Incomes Policy in Open Economics, Washington: International Monetary Fund.

5. M. L. 威茨曼:《分享经济——用分享制代替工资制》(中译本),中国经济出版社,1986年版。

6. D. G. 布兰奇弗劳尔和 A. J. 奥斯瓦德:《利润分享能行得通吗?》,载《牛津经济论文集》,第39卷,第1号,1987年3月。

7. D. C. 诺思:《经济史中的结构与变迁》(中译本),上海三联书店1994年版。

8. D. J. 布兰查德等:《宏观经济学》(中译本),经济科学出版社1994年版。

9. 曼瑟尔·奥尔森:《集体运行的逻辑》(中译本),上海三联书店1994年版。

10. 魏坝、韩保江:《市场势、消费者主权与企业行为优化》,《经济研究》,1995年第2期。

# 资本主义的年金制度

张俊山

养老金制度是资本主义社会保障制度中的一个组成部分。在西方,养老金制度亦称年金制度。由于养老活动涉及每个劳动者,涉及大量资金的积累,因而与社会保障领域中其他活动如失业保险、医疗保险、伤残保险等相比又是一项具有自身特点、相对独立完整的一个保障领域。

1889年在德国首先出现了由政府兴办的职工养老保险,这标志着在资本主义发展的一定阶段上,劳动与资本的矛盾和斗争迫使资本必须承认劳动不仅是作为供资本使用获取利润的生产要素而存在,而且工人因年老而丧失生产能力后也有权利获得必要的生活资料。资本主义年金制度的形成与发展,使劳动与资本的矛盾得到一定程度的缓和,从而为资本主义生产关系的稳定与发展提供了条件。年金制度本身并不是外在于资本主义生产关系而存在的,它一经形成就开始作为资本主义生产关系的一个有机组成部分,为资本主义经济的运行带来新的特点。

年金制度的存在,一方面通过各种具体的制度安排,使劳动与资本对收入的分配出现比工资与利润更加复杂和隐蔽的关系,另一方面,使国民收入中一个越来越大的部分以养老基金的形式独立出来。这部分独立的基金不仅作为用于支付职工老年收入的后备基金,而且,通过金融市场成为在经济中独立活动的主体,对企业的经营产生重要影响。



## 一、资本主义年金制度的基本结构

资本主义年金制度包括养老基金的管理与养老基金的运作两方面内容,前者是通过对养老基金的收缴与发放、参加者的缴纳与受益等各项制度规定来体现的,是由年金计划举办者的活动来实现的;后者是由作为非银行金融机构的年金基金组织的活动在金融市场上来实现的。

### (一)构成年金制度的经济主体

构成年金制度的经济主体有四个方面,分别在年金制度中承担着不同的角色。

1. 年金基金的受益者。这是指那些当达到退休年龄后有资格按照一定的条件领取年金的人员,他们是年金制度的基本服务对象,也是年金制度存在和发展的基本依据。任何时代因达到一定年龄而丧失劳动能力的劳动者都需要有一定的生活资料来源,正是人类物质生活的这个一般规律,使得在资本主义市场经济条件下以年金制度来具体体现这一规律的要求。这一主体享有年金基金的受益权。但是,年金基金的受益者又与一般老年人不同,在资本主义年金制度中,并不是任何达到一定年龄的老年人都能作为年金基金的受益者,只有按照一定的具体规定,履行过特定经济义务的老年人才能作为养老基金的受益者。

在西方年金制度中劳动者取得受益资格的基本条件是,他本人或他的雇主为他缴纳了足够的年金基金。但是,由于两点原因,要按照退休后的真正需要缴纳年金基金往往是困难的,一是每个人的寿命实际长度难以预测,二是未来实际生活水平难以具体确定,因此,在发达国家的年金制度中,一般都规定要取得年金受益资格,必须在工作期间有足够长的基金缴纳历史。劳动者进行缴费的前提是取得就业机会,因为就业者都会对政府税收作出相应的贡献,所以,在各种年金制度中,一般都把劳动者的就业情况、缴费

情况作为取得年金受益资格必备的基本条件。职工要取得年金受益资格所必须履行的各种义务是资本主义生产关系内在要求在年金制度中得以体现的途径。

2. 年金基金的缴纳者。年金基金是劳动者所创造的产品价值的一部分的独立化形式。它在形成之前分别表现为工资、利润、税收等,也就是说与其他收入形式混同在一起的。为了向退出劳动阶段的劳动者提供生活资料,这部分价值必须与其他收入形式分离,独立化为年金基金。因此,年金基金的缴纳者就是按照制度规定有义务从自己的收入中支付一定数量的资金以形成年金基金的经济主体。年金基金的缴纳是一个收入再分配过程,通过这一过程使最终用于职工老年收入来源的国民收入转化为独立化的年金基金。从形式上看,年金基金的缴纳者往往分别由职工、雇主、政府等多个主体承担。年金基金的缴纳体现着各方经济利益的再分配。

3. 年金计划的举办者。年金计划的举办者是按照一定的规则,直接从事年金基金的形成、保管、支付等行政事务的机构。年金制度是通过一个个具体的年金计划来实现自己的社会保障功能的,国家、雇主、工会、金融机构等等均可按照国家法律举办年金计划,从而作为年金计划的举办者行使职能。年金计划的举办者通过举办年金计划,从年金基金的缴纳者那里收取资金,集中加以管理,并按照计划的安排定期向受益者支付退休收入。这样,它们就成为年金基金的直接代表,享有年金基金的管理权、支配权、使用决策权等等。此外,年金计划的管理机构往往由受益者、缴纳者、工会组织等多方代表参加,因而,还行使着对年金基金使用的监督权。

4. 年金基金的经营者的。养老基金的经营者是运用养老基金在金融市场上进行投资活动,实现年金基金价值增殖的机构,这一活动涉及经济风险的防范,要求有较高的运作技术,所以年金基金的经营者的本身必须是金融业经济组织,一般包括银行信托部、信托公

司、保险公司、独立的年金基金组织等等。它们利用年金基金在金融市场上买卖各种金融资产或进行直接投资,成为金融市场上活动的重要力量。同时,年金基金的经营者还利用对公司股票的持有,直接参与职能资本的经济活动。这一主体掌握着年金基金的经营权,以及由这一经营权产生的对企业事务的参与决策权等等。随着年金基金的扩大,基金的经营越来越作为一项专门的活动在金融业其他组织中独立出来,基金经营者作为独立的经济机构出现,使社会结构中出现了一个自身不拥有资本但却享有巨大经济权力的经济主体,从而使年金制度的发展对社会经济的意义远远超出了养老保险的范围。它们的活动,使年金基金的运动与资本主义市场经济的运动紧密地结合起来。

## (二)西方国家年金计划的基本分类

按照西方国家的年金制度的管理和运作方式,年金计划的基本结构可以作以下归纳。

1. 按举办者划分,年金计划可以分为国家年金计划和雇主年金计划。在西方国家,政府和私人雇主,以及工会等其他组织都举办年金计划,为社会成员、企业雇员、工会成员提供年金。国家年金是政府社会保障制度的组成部分,它对居民年金的支付构成政府财政支出中转移支付的一部分。国家年金的特点:第一是覆盖面广,所有具有正式工作岗位的工作人员都有机会参加政府的年金计划。第二是具有一定的强制性,凡是被覆盖的成员均被强制参加这一计划,必须缴纳有关的社会保险税,作为支付年金收入的来源。第三是福利性较强,但保障程度较低。国家年金是政府为居民提供的一项社会福利,它的目的是保证职工退休后有维持基本生活的收入来源,因此,所提供的保障一般控制在能够为退休职工提供最基本的生活资料的水平上。

私人雇主年金是私人公司为其雇员提供的年金计划。这种年金计划经常与雇员的工资待遇结合在一起,作为雇员待遇的一个

组成部分提供给职工。这种作法起着鼓励职工为公司效力、防止公司人力资源外流的作用。因此,它本身是资本对劳动雇佣的一个条件。私人雇主年金以本企业雇员为提供对象;对于公司的高级雇员来说,它具有更多的福利性,并有较高的保障程度,但对于一般雇员来说,更多的是它的储蓄性。

私人雇主年金又有两种管理方式,对于较小雇主来说,它们所筹集的基金往往委托给专门的年金计划来管理,后者既可以把基金交给保险公司或专门的养老基金组织进行投资增殖,也可以自己成立专门的基金组织来进行经营;对于一些公司规模较大的雇主来说,它们往往自己成立专门机构对基金进行运营。

2. 从受益与收入的关系来划分,可以分为固定年金和与收入挂钩的年金。这种划分主要是就国家举办的年金而言的。固定年金是以政府的财政收入为基础,为每个有资格的社会成员提供的年金。每个有资格的成员享受的待遇是相同的,并不取决于以往缴纳基金的多少和以往收入的多少。它的目的旨在为每个有资格的成员提供最基本的生活保障。与收入挂钩的年金是指领取年金的成员所领取的数量与他工作期间的收入有关,过去收入越多的人领取的年金就越多。在具体的制度下,对于过去收入规定又有不同,有的是按退休时的工资计算,也有的是按退休前三年的平均收入计算,还有的是按一生中最高收入水平计算(因为,一些重体力劳动者退休前收入会比青壮年时期下降)。与收入挂钩的依据是,在西方个人所得税制度下,收入高的人工作期间缴纳的税收较多,所以退休后可以享受更多的退休金。这种制度旨在鼓励人们工作期间更加努力。

3. 从年金基金缴纳与退休收入的关系来划分,可以分为固定缴纳(Definite Contribution)的年金计划和固定受益(Definite Benefit)的年金计划。按照这一关系,年金制度分为两种基本类型:一种是直接根据职工在一生工作经历中实际缴纳的年金基金

数额加上基金在储蓄期间的价值增殖额,作为职工将来应得的退休收入总额。这一方式使收入与缴纳额直接挂钩,从质上体现了退休收入不过是来源于职工过去所创造的一部分价值的储蓄的性质,这种年金制度,被称为“固定缴纳年金”。但是,这种方式在数量上并不能充分体现人们对退休收入需要的数量关系,困难来自人的生命长度不可预知,从而一生中对于退休收入的需要也是一个不确定的量。另一种方式是参照筹资能力、价值增殖速度,以及一定生活标准需要,确定一定的公式,当职工具备一定资格后就可以在退休后按照公式的计算定期得到固定的退休收入。这种方式被称为“固定受益年金”。在这种类型中,职工缴纳的年金基金及其增殖额与职工退休后实际领取的退休收入在数量上往往不完全一致,其原因仍是人的寿命实际长度难以预知。这种方式吸收了保险活动的风险分担原则,从总体上解决了个人缴纳与收入的不一致问题。而这一方式在实践中遇到的困难则是退休收益公式的确定是否能够基本上反映目前缴纳与未来收入的关系。在这种制度下,必须从总体上比较准确地计算目前缴纳与未来对退休基金的需求。如果按照公式确定的基金未来支付负担高于缴纳所能积累的基金数量,这一制度就会在未来一定时期遇到支付危机,使这种年金计划难以为继。

4. 按照年金计划的运作方式,即按照年金基金从缴纳形成到向退休职工支付之间的运动过程,年金制度又分为“现收现付”(Pay-as-you-go)和“基金储蓄”(Capital-saving)两种基本类型。“现收现付”方式,是指用当前劳动者缴纳的年金基金来支付当前已退休人员应领取的退休收入,从其最严格的意义讲,以这一方式运转的年金计划是按照当前退休人员的实际需要数量来筹集资金的,因此,年金基金的余额为零。但在实际上,当年金缴纳额支付当前退休收入而有余时,年金计划的举办者不会随时调低年金基金的缴纳额,所以,在现收现付方式下也会出现一定的基金储蓄额,

只有当年金基金入不敷出时,举办者才会提高缴纳额以支付增加的债务负担。“基金储蓄”方式是指年金计划的举办者将收缴的年金基金储蓄起来,用于支付职工退休后收入的资金来源。在基金储蓄期间,它被用于投资进行价值增殖,因此,被储蓄的基金实际是作为资本来使用的。一般来讲,国家年金计划常常采取“现收现付”的方式,通过专项税收如“社会保险税”筹集退休职工的收入;私人年金计划往往采取“基金储蓄”方式运作,只有具备一定的缴纳历史的退休人员才能在退休后领取相应的退休收入。

在现实经济运动中,这两种区别似乎是想像的。因为,在“基金储蓄”方式下,如果支付水平不变,而且新增劳动力恰好补偿退休的劳动力,那么就可以形成一种基金的动态平衡,使年金基金持有余额。一方面新缴纳的收入进入基金,另一方面,支付的退休收入又在减少着基金,如同“现收现付”方式一样,用当前的缴纳额支付着退休人员的收入。但是当外界条件发生变化时,尤其是在人口结构发生变化以至退休人员与在业劳动者比例发生变动的情况下,两者的区别就会显露出来。按照“基金储蓄”方式运行的年金计划会出现年金基金余额的变化,而以“现收现付”方式运行的年金计划就必须调整缴纳额与支付额来使计划得以继续存在。

第二种方式,即“基金储蓄”方式更准确地体现了劳动者一生中劳动与收益之间的权利关系,而第一种方式,即“现收现付”方式则掩盖了作为退休收入来源价值的真正运动,当人口年龄结构趋于年轻时,社会会将应当用于未来支付劳动者退休收入的部分价值当作真正的剩余劳动加以占有,而在相反趋势发生时,社会则必须动用真正的剩余产品以支付退休职工的收入。

### (三)年金基金风险的防范措施

“基金储蓄”形式的年金计划在实行中会积累起大量的基金,而基金的增殖是支付退休人员收入的重要来源,所以年金基金必须用于投资作为资本执行职能。在这一领域中年金基金会像其他

资本一样,面临各种经济风险。

一种是投资风险,年金基金用于投资过程中,由于经营不善、毁约、资本市场的波动、宏观经济的周期波动等原因,都有可能使养老基金的一部分化为乌有,使退休人员陷入无可挽回的困境。为此,各国政府对于年金计划的运作都要制订规范,促使年金基金向低风险领域进行投资,同时建立一定的保障机构,以便在风险发生时保护年金计划的参加人应有的正当权益。

另一种是由于通货膨胀造成的养老基金及其收益贬值。在经济中出现严重通货膨胀的情况下,无论是按照缴纳额还是按照一定的公式计算所确定的固定收益额,都会因通货膨胀而贬值,使受益人蒙受损失。相比之下,在“现收现付”方式下,由于缴纳额是按照支付退休收入的实际需要确定的,因此,年金计划的举办者可以通过提高缴纳额来增加退休职工的收入,弥补通货膨胀给退休职工带来的经济损失。而“基金储蓄”方式的年金计划支付能力是由劳动者在工作期间的缴纳额决定的,因此,当长达数十年的间隔中通货膨胀引起基金贬值时,它不能像“现收现付”方式那样具有灵活的弥补能力,它必须靠在资本市场的运作来抵御基金的贬值风险。

按照是否弥补受益人面临的通货膨胀风险,年金计划又分为指数化收益的年金计划与非指数化收益的年金计划。前者按照物价和平均收入提高的幅度计算出一定的指数,使年金收益额与物价和社会平均收入水平挂钩,用以校正和补偿由于通货膨胀带来的年金受益额的贬值。而后者则没有这种挂钩措施,从而使受益人面临更大的风险。

“现收现付”方式的年金计划同样具有自己的风险。这种风险来自人口变动所引起的退休劳动力与在业劳动力人口比例的变化。人口数量的下降,以及经济因素造成的退休年龄下降等等都会使需要社会赡养的退休人员比例提高,势必加重在业人员的负担。

如果年金计划的组织者不能对此有所预见从而作出长期打算,不能有效地筹措资金,就势必发生财务上的支付危机,置受益人于风险境地。从以往的年金制度的施行情况来看,对这一风险的预防措施往往是很薄弱的。

## 二、西方国家年金计划的覆盖面与受益资格

年金计划的覆盖面与受益资格的获得是两个既互相联系又互相区别的概念。覆盖面是指加入各种年金计划的人数及其在劳动者中的比例;而受益资格是指处于年金计划覆盖范围的职工实际履行了年金计划规定的各项义务,而在退休时真正取得年金收入。

### (一)年金计划的覆盖面

西方国家年金计划种类繁多,并不是每一种都以全体居民为覆盖对象。一般来说,国家年金计划往往只面向在正式部门工作的居民,所谓正式部门是指国家机关、事业单位、公司企业等部门,而个体业主、个体农场主以及农业工人、其他非固定职业的人员都不包括在内;雇主举办的年金计划只面向本公司的职工。因此,即使在那些高福利的西方国家里,年金制度覆盖面很少达到100%。为了在将来获得老年退休收入的保证,职工必须加入由国家或雇主举办的年金计划,成为计划的成员。由于年金计划分为强制性参加和非强制性参加,所以不同的年金计划具有不同的覆盖面。很明显,强制性参加的年金计划具有相对较大的覆盖面。在英国的年金制度中,国家举办的基本年金和与收入挂钩的补充性年金都属于强制性的年金计划,雇主与国家协议由雇主举办的年金计划(Contract-out)也属于强制性的年金计划,而其他的雇主年金计划一般都属于非强制性的年金计划。

表1和表2分别为主要发达资本主义国家中公共年金计划和私人年金计划的覆盖面情况。工人加入年金计划,就意味着雇主应



来源。同时,工人自己也必须按照规定将工资的一部分缴纳为年金基金。

表 1 主要资本主义国家公共年金的覆盖面

国家	年份	缴款人数占劳动力人数的百分比(%)	领取年金人数占 60 岁以上人数的百分比(%)	领取年金人数占缴款人数的百分比(%)
澳大利亚	1990		74.3	
奥地利	1990			38.8
加拿大	1989		75.2	
丹麦	1990		87.5	
芬兰	1990		96.9	
德国	1990	93.6	88.0	
冰岛	1990		75.7	
日本	1990	94.5	68.5	21.7
荷兰	1990	93.6	80.7	
新西兰	1990		100.0	
挪威	1990		81.1	
西班牙	1992	85.3	80.0	45.5
瑞典	1990		88.4	37.0
瑞士	1990	99.4	98.0	41.7
英国	1990	94.2	83.6	
美国	1989	96.7	82.9	30.3
平均水平		93.9	84.1	39.2

资料来源: World Bank, *Averting Old Crisis—Policies to Protect the Old and Promote Growth*, Oxford University Press, 1994, 第 357 页。

表2 主要资本主义国家(或地区)私人职业年金的覆盖面

国家或地区	参加职业年金计划的劳动力百分比(%) (20世纪80年代数字)	领取职业年金人数占65岁以上人数的百分比(%) (20世纪80年代数字)	职业年金资产相当于GNP的百分比(%) (1990~1991)
奥地利	<10		
澳大利亚	60	13	39
比利时	5		
巴西	3		4
加拿大	45	42	35
丹麦		3	60
法国	80		3
德国	65	18	4
希腊	40		
香港特区	35		
爱尔兰	50		
意大利	5		
日本	38	10	8
荷兰	82	72	76
新西兰	22		
挪威	25		
南非	70	57	
西班牙	3		
瑞士	92	28	70
英国	50~60	33	73
美国	55	25	66

资料来源: World Bank, *Averting Old Crisis—Policies to Protect the Old and Promote Growth*, Oxford University Press, 1994年, 第170页。

注: 原资料中该表第一列和第二列数字来自经合组织1992年所出版的研究报告《私人年金与公共政策》(巴黎)、Turner和Dailey 1991年出版的“Pension Policy: An International Perspective”等若干来源, 因此, 不再一一列举数字年度。

## (二) 受益资格

在资本主义年金制度中并不是任何加入年金计划的就业人员都能在退休时通过年金计划获得收入的。加入了年金计划并不代

表自动地具有将来获得老年收入的受益资格。为了获得这一资格，工人还必须满足其他的有关规定。一般来说，强制性年金计划对于成员受益资格的授予规定比较宽松，同时，由于其规定的强制性，计划成员一般都能获得享受老年退休收入的权利。而对于非强制性的年金计划，主要是雇主举办的私人年金计划，获得受益权利的往往只是计划成员中的一部分。例如，1972年的一项研究显示，在美国私营部门的全日制职工中只有一半加入了私人年金计划，而在这些参加者中间只有1/3的人获得了享有老年退休收入的权利。<sup>①</sup>

在西方国家中，由于年金计划的举办者有很多，在众多雇主自己举办的年金计划中，具体内容多种多样，每个年金计划对职工年金受益资格的获得都有着特殊的规定。其中有些关于资格的获得条件也十分复杂。它们一般都要对工人的年龄和工龄作出一定的规定，譬如，有的单一雇主年金计划（“单一”指由单个公司自己独家举办的年金计划，它相对于多雇主年金计划而言）规定，职工只有在达到25岁或30岁时才能参加年金计划，工人必须在本公司工作达20年才能获得享受全额退休年金的资格等等。在对工人工龄进行规定的同时，还对工人的工龄连续性、工作的调动、离开公司的时间等作出各种具体规定，譬如，要求职工在本公司的工龄必须是连续的，退休前不得离开本公司等等。在1974年以前，美国的雇主年金计划中关于雇员受益资格，基本是由雇主按照自己的要求加以规定的。这些规定不仅条件苛刻，而且内容复杂，漏洞繁多。这些特点使得在这一时期工人为取得老年收入的来源保障，必须

---

① Walter W. Kolodrubetz and Donald M. Landay: Coverage and Vesting of Full-time Employees under Private Retire Plans, Social Security Bulletin, Vol. 36, (November 1973), 第28~31页; Alicia H. Munnell: The Economics of Private Pensions 1982, 第131页。

服从雇主按照自身利益和愿望作出的各种规定。这样，工人不仅由“看不见的线系在自己的所有者手里”，而且，又被年金计划的具体条款束缚于固定的所有者手里。

复杂而又繁琐的规定使一般人对之难以全面透彻地理解。一些工人在为雇主长期工作后，由于对条文理解的疏忽而在退休时失去享受退休年金收入的资格。例如，根据 Ralph Nader 和 Kate Blackwell 在 1973 年发表的一份资料，一名工人在科罗拉多的一家制造业公司工作了 24 年后，他所工作的工厂被公司关闭，由于他自认为已经为该公司工作了 20 年以上，已经获得了将来领取年金的资格，因此，他放弃了到该公司另一家工厂工作的安排而另谋职业，但是当他在 65 岁向该公司申请领取退休金时，他才发现由于他在退休前离开了该公司而早已被取消了领取年金的资格。Ralph Nader 和 Kate Blackwell 在报告中还列举了许多类似的例子，说明雇主往往利用工人对年金计划条文的理解偏差使工人在长期为之工作后丧失受益资格。<sup>①</sup>

从年金计划成员获得受益资格的条件，可以看出在年金制度的实际运动中，工人创造的用于维持退休后生活需要的价值产品，并不是随着它被创造出来就自然而然地属于工人，并在工人丧失劳动能力后供工人享有，这一价值产品只是为年金制度与年金基金的运动提供了一个客观物质基础，而它的真正实现则必须通过雇主与工人的分配关系加以保证。在资本主义经济中，年金制度的运作仍然要受剩余价值规律的支配，反映资本获取利润的内在要求。

年金制度是资本主义生产方式在其自身发展过程中为自己创造的适应自身需要的社会器官，是资本主义生产方式在总体上正

---

<sup>①</sup> Alicia H. Munnell; *The Economics of Private Pensions*, 1982, 第 131~132 页。

常存在与发展不可缺少的一部分。个别资本为了自身的利益而剥夺工人的受益资格,事实上是对资本主义生产方式整体的一种破坏,因此,个别资本的行为必然引起代表资本主义总体利益的国家出面干预。为规范私人年金计划的发展,1974年美国政府制定了《雇员退休收入保障法》(ERISA)。在加入年金计划和受益资格方面,该法案对私人年金作出了如下规定:凡达到25岁,工作达1年以上的雇员都有资格参加他所在公司举办的年金计划。关于受益资格的获得办法,《雇员退休收入保障法》提供了三种可供选择的方式:第一种,雇员在工作10年后可以获得享有全额退休年金的权利;第二种,雇员工作达到5年获得享有25%全额年金的权利,再继续工作10年可以得到享有100%退休年金的权利,这样要获得全额年金的资格就要15年;第三种,雇员的年龄与工龄之和达到45年时可以获得享有50%全额退休年金的权利,以后权利每年增加10%,直到享有全额年金。<sup>①</sup>

政府的干预在一定程度上克服了私人资本在年金受益权授予条件方面的随意性,避免了私人资本对年金制度的侵害行为。但是,作为工人对退休后收入来源的创造与获得之间仍不是同一的,工人为最终获得年金收入的享有权,仍必须在创造这一价值的同时履行年金计划所规定的其他义务,服从资本对劳动控制的需要。国家的出面干预作用只是把这种义务限制在一定的范围之内,缓解雇主在年金领域对工人的侵害程度。

### 三、西方国家年金的受益公式与受益水平

在西方国家的年金制度中,职工退休后享有的退休金数量也同权利的获得一样,并不直接随着在工作中价值的创造数量的多

---

<sup>①</sup> Robert D. Auerbach, *Financial Markets and Institutions*, Macmillan Publishing Co., Inc., 1983年版,第341页。

少而增减,而是按照具体的年金计划规定有着多种多样的给付方式。受益公式就是决定年金给付方式和数量的具体计算方式,它决定着职工最终获得的年金水平。

### (一)受益公式

上面提到按照退休收入的获得方式,年金计划分为固定缴纳与固定受益两大类。固定缴纳的年金计划是由雇主与职工每年缴纳一定数量的年金基金,到退休后每年所能领取的退休收入就由多年所积累的年金基金加上用该基金进行投资的收益所能购买到的保险收益决定。在这种受益方式下,雇员最终的收入与工作期间缴纳的年金基金有着直接的联系。

在西方年金制度中,使用更多的是所谓固定受益年金计划。在这种方式中,雇主答应支付给参加人的受益量是由固定的受益公式确定的。虽然在不同的年金计划中,这些公式具有很大的差别,但是大多数计划都是规定雇员的退休收入为退休前若干年工资收入的一定比例。譬如,有的年金计划规定雇员退休年金为退休前3年平均工资的一定比例;有的为退休前10年工资收入中的最高工资水平的一定比例;对于一些重体力劳动者,由于接近老年时体力下降收入下降,因而这一行业的年金计划多规定退休年金数量为一生中最高收入的一定比例。

关于退休年金占退休前收入的比例的决定有两种主要方式:一种叫做分值受益公式(Unit Benefit Formulas),另一种叫做定量受益公式(Flat Benefit Formulas)。采用前者的年金计划有时被称为传统的计划(Conventional Plans),采用后者的年金计划又被称为方案式计划(Pattern Plan)。这些用语是在 Banker Trust 年金研究中使用的。

采用分值受益公式时,雇主对雇员每年的服务给予一定数量的受益分值(Unit of Benefit)。比较普遍的作法是,尤其是对于薪金阶层,每增加一年的工龄,就可以给予薪金的一定百分比的年

金。例如，雇员每年工龄得到 1.5 个百分点，有 30 年工龄的雇员得到的受益量就等于退休前收入的 45%。

定量受益公式又有多种情况，比较普遍的情况是，不管其工龄长短都支付雇员收入的一定的百分比，通常为 20% 到 40%。另一种情况是雇员每增加一年工龄，退休时年退休收入就可以增加一个固定的货币额，所得到的年退休收入为全部工龄所折合成的金额总和。例如，如果年金计划规定一个工人每年工龄可以折合为 150 美元，30 年后他有权每年得到 4 500 美元。最后，还有很少一部分年金计划使用固定数量公式，即不管年龄、工龄及收入水平如何，对所有具备资格的人都支付一个同样的金额。

尽管从现象上看，实际年金计划中运用的受益公式似乎是人为规定的，往往与职工在以往创造并积累起来的价值相脱节，但实际上这种受益公式最终仍是以隐藏在现象背后的由职工创造的用于退休收入的价值所支配的。当本质表现为现象时，它必然由于实际的经济社会及技术原因，使现象运动带上脱离本质运动的各种特征。受益公式与价值的实际运动的关系正是这种现象歪曲地反映本质的关系。这正像在市场上实际交易价格并不总是与商品的价值相一致，但从总的来看价格的决定仍然要以价值为基础一样。

## （二）受益水平

在年金研究领域，受益水平又通过替代率来反映。它是指职工退休后在一定时期，例如一年或一个月领取的年金收入相当于退休前同样时间收入的百分比。受益水平是我们从量上考察职工退休收入水平的重要指标。

资本主义年金计划的受益水平决定着退休职工的收入水平。对于老年人来说，由于年龄以及由此决定的在劳动力市场上的处于不利的竞争地位，其中绝大多数人，特别是低收入职工，退休年金成为他们收入的基本来源。在资本主义条件下，资本主义生产关系是决定社会分配关系的基础，因此它也决定着年金计划的受益

水平。资本主义生产体系内部资本与劳动的关系是资本主义生产关系中的核心,工人的收入水平是服从于资本获取剩余价值的需要,因此,维持劳动力再生产所需要的费用成为劳动力价值决定的基本依据。年金收入是资本主义社会中劳动与资本分配关系的第二个层次。这一分配决定着工人的退休收入在总利润中的比例与数量。从单个雇主来说,支付老年退休收入对于生产体系自身的运转来说是不必要的。因为没有在业工人劳动力的正常再生产,资本主义生产体系就不能维持下去,但如果不支付老年退休收入,并不会直接阻碍资本主义生产体系的运转。但从间接的意义上看,工人在丧失劳动能力后的收入对工人来说是必要的,从而也会间接地影响资本主义生产体系的正常运转,因此也是资本必须支付的费用。这种直接的不必要与间接的必要之间的矛盾运动,决定着年金计划的受益水平。

从间接的意义上和社会历史与道德的角度考察,向工人支付退休年金收入在发达资本主义国家中已成为维持社会稳定并为公众接受的一项基本制度,因此,无论是资本主义国家、私人企业,还是工会组织等等都在举办各种年金计划,承诺向工人支付退休收入。从直接的生产过程看,为工人缴纳年金基金构成对利润的扣除,因此,资本必然要压低退休年金的受益水平,以缓解利润的减少。这种矛盾的趋势决定了在业工人的收入水平构成了年金受益水平的上限,而下限则是由维持老年人生存所必需的生活资料的价值所决定的。

在战后初期资本主义年金制度的发展时期,西方国家学者和政策制定部门曾对什么是足额的退休收入的问题进行过讨论,在讨论中美国学者及政策制定者提出了关于足额退休收入的以下四种标准:

1. 能够提供最为必要的生活品以维持生存的收入水平;
2. 维持老年人能过上高于贫困线生活的收入水平;



3. 能够使老年人过上与其他领取退休金者标准相当的生活的收入水平；

4. 能够使老年人按照他退休前已经习惯的标准进行生活的收入水平。<sup>①</sup>

以上几种标准中,第二种标准取决于资本主义国家贫困线的具体水平,第三种标准是把社会同类人一般生活水平作为标准决定个人的收入水平,而要决定的恰恰是社会一般水平的标准,所以,只有第一种与第四种具有比较明确的界限。第一种标准反映的实际上是年金受益水平的下限,低于这一水平,老年人就无法生存下去,从而直接影响着资本主义社会的稳定,间接影响着就业与劳动力市场。第四种标准反映着资本主义年金受益水平的上限。劳动力按照社会标准进行再生产是资本主义生产体系正常运转的条件,这一收入水平形成了年金受益水平的参照系。因此,老年年金收入的数量区间的下限是为维持生存所必需的收入水平,上限是维持退休前生活标准的收入水平。这就是资本主义分配关系在年金受益水平上的特有数量表现。但是维持退休前生活标准的收入水平并不等于退休前的收入水平。政策制定者及研究者认为,由于职工退休后支出结构与税收待遇有别于退休前,因此第四种标准的收入水平要低于退休前的工资水平。为了获取最大限度利润,资本不会向退休职工支付高于这一标准的受益水平。表3反映了不同收入水平的老年家庭退休后为维持同样的生活水平所需要的收入水平情况。

---

① Richard Lee Deaton; *The Political Economy of Pensions*, Columbia Press, 1989, 第25页。

表 3 不同收入水平下保持退休前生活水平所需的  
收入相当于退休前收入的百分比

	退休前年收入 (最后的工资水平)	所需的退休收入占 退休前收入的百分比(%)
美国(1981年)(单位:美元) 单身人员	6 000	80
	8 000	76
	10 000	73
	15 000	66
	20 000	61
	30 000	56
	50 000	50
老年夫妇	6 000	86
	8 000	81
	10 000	77
	15 000	70
	20 000	65
	30 000	59
	50 000	52
加拿大 安大略省(1978年) (单位:加元)	10 000	73.1
	20 000	61.2
	30 000	52.0
	40 000	48.3

资料来源: Alicia H. Munnell, *The Economics of Private Pensions*, 1982, 第24页。  
Richard Lee Deaton, *The Political Economy of Pensions*, Columbia Press, 1989, 第27页。

事实上,资本主义国家公布的贫困线水平往往构成衡量年金收入是否足够维持生存条件的标准。美国普查局1980年公布的老

年贫困收入水平为,退休夫妇 4 983 美元,单身为 3 949 美元。如果把接近贫困的收入也考虑在内,这一标准为,退休夫妇年收入 6 229 美元,单身为 4 936 美元。1981 年美国劳工统计局又根据设想的生活消费结构,公布了关于老年生活的家庭预算支出,其中,低水平为 7 315 美元,中等水平为 10 387 美元,高水平为 15 329 美元。1981 年美国白宫老年委员会(White House Conference on Aging)把其中的中等水平规定为老年夫妇的最低生活标准,并把它看作是对职工退休后收入保障的目标水平。但是该委员会并不认为社会保障体系应当提供这一水平的收入,它认为这一目标收入应由社会保障体系与私人年金计划共同提供。<sup>①</sup>可见,在剩余价值规律的作用下,退休年金与劳动力价值一样是由维持老年人基本生活所需要的生活资料的价值决定的。

在美国,政府举办的社会保障年金计划所提供的受益水平不仅低于按照退休前生活标准所应有的收入水平,而且也低于政府公布的老年家庭的最低收入水平。表 4 显示,美国社会保障体系所支付的退休年金只相当于退休前收入的 30% 到 60%。

表 4 美国社会保障体系中 65 岁退休的男职工  
退休年金相当于退休前收入的百分比

年度	退休前收入水平		
	低收入(7 636 美元)	平均收入(15 116 美元)	最高收入(32 400 美元)
1980	64.0%	51.1%	32.5%
1981	68.5%	54.4%	33.4%
1982	64.6%	49.2%	29.0%

资料来源:Alicia H. Munnell, *The Economics of Private Pensions*, 1982, 第 20 页。

<sup>①</sup> Alicia H. Munnell: *The Economics of Private Pensions*, 1982, 第 19 页, 第 21 页。

在主要资本主义国家里,退休年金收入相当于退休前收入的百分比具有很大差距。在1980年,个人退休年金相当于退休前收入的百分比最高为68%(意大利、奥地利、瑞典),最低只有29%(丹麦);而夫妇家庭退休年金收入相当于退休前收入的比重最高为瑞典83%,最低为49%(西德、加拿大)。

表5 社会保障退休年金收入相当于退休前收入的百分比(1980)

国家	社会保障退休年金收入占退休前收入的百分比(%)	
	单身人员	夫妇家庭
意大利	68	69
奥地利	68	68
瑞典	68	83
法国	66	75
西德	49	49
美国	44	66
荷兰	44	63
瑞士	37	55
加拿大	34	49
英国	31	47
丹麦	29	52

注:表中所指的退休前收入水平系制造业男工的平均工资水平。

资料来源: Richard Lee Deaton, *The Political Economy of Pensions*, Columbia Press, 1989, 第32页。

加拿大个人退休年金为退休前收入的34%,老年夫妇为49%。在加拿大,70%以上的独身老人和老年家庭年收入均低于15 000加元,因此退休后年金收入占退休前收入的比例大大低于保持原有生活标准的水平。

许多雇主举办的固定受益年金计划往往综合考虑社会保障计划的情况,也就是说,要考虑年金领取者所得到的社会保障受益在退休收入中所占的份额。在1980年Banker Trust公司对一些大公司举办的年金计划所作的调查中发现,在方案式年金计划中几乎都没有把社会保障考虑在内,而86%的传统年金计划中则把社会保障的份额考虑在内。在这些考虑了社会保障份额的传统年金计划中,有56%采用了扣除的方式(Offset Method of Integration),即把一定百分比的基本社会保障收入从总年金中加以扣除。其余的年金计划中则采用超额的方式(Excess Method),即使年金受益的增长只达到一定水平,或者规定一个受益额增长率使之略高于一定的水平。

一些研究表明,规模较小的年金计划更倾向于把社会保障的份额考虑在内。1974年美国国会研究机构的研究表明,64%的小规模年金计划(成员少于26人)把社会保障份额考虑在内,而在大的计划中只有29%考虑了社会保障。1978年财政部的一项研究表明,84%的小年金计划考虑社会保障,而大年金计划则只有62%考虑社会保障。

从对资本主义年金制度的受益水平的分析,我们可以得出以下结论:资本主义生产关系作为占统治地位的社会关系,直接从量上影响着退休年金的数量界限。在资本主义条件下劳动力的正常再生产成为资本主义再生产的必要条件,因此,维持劳动力正常再生产的收入水平构成退休收入的参照系。由于退休收入的支出并不给剩余价值的创造直接作出贡献,因此,无论是国家年金还是私人职业年金,都力求把对职工支付的退休年金降到比劳动力价值更低的水平。所以,在资本主义分配关系作用下,年金收入的数量是由当时社会经济条件下以生存收入水平为下限和在业工人劳动力价值水平为上限这一区间界限决定的。

#### 四、年金计划的筹资方式与筹资程度

年金基金及其增殖是用于支付职工退休后生活的收入来源，年金基金的价值基础是社会价值产品中具有必要劳动性质，但又不同于原有必要劳动意义的一部分。对于资本主义再生产来说，它并不直接构成工人劳动力价值的组成部分，但是，对于工人的整个生命周期需要来说，它又是必不可少的一部分，所以，我把这部分价值称为必要劳动Ⅰ。必要劳动Ⅰ作为一个独立的价值范畴是通过年金计划的基金筹集与退休金发放来实现自身的运动的。在资本主义年金制度的实际运作中，资金的运动过程并不完全与我们理论上提出的抽象概念的运动相一致。从现象上看，在一项年金计划中，主办者如何实现基金的筹集与发放完全取决于具体计划的规定方式。譬如，在采取现收现付方式的公共年金计划中，用于支付退休金的资金是通过征收专项的社会保险税来获得的。在基金储蓄方式的年金计划中，用于支付退休金的资金则是通过雇主与职工缴纳的年金基金长期积累得到的。此外，在一些私人年金计划中，私人雇主用以支付退休金的资金获得方式介于二者之间，这种方式被称为半筹资式年金计划(Under-funded Pension Scheme)。在实际活动中，多种多样的资金筹集方式反映出以下事实，即真正用于支付职工退休收入的资金并非总是职工最初创造的价值的回流，在现收现付及筹资不足的情况下，这一资金实际是运用其他价值来支付退休职工的收入。可见，实际情况与抽象的必要劳动Ⅰ概念运动之间是存在着差别的。下面我们从理论和实践两个方面来分析资本主义年金计划中基金筹集方式、筹集程度与必要劳动Ⅰ的运动之间存在差别的原因。

##### (一) 理论的解释

年金计划是发达市场经济下人类养老活动的组织方式，因此，货币是年金计划运作的基本工具。在年金制度中，货币的支付手段

职能是年金计划赖以存在的首要职能,无论雇主与职工缴纳年金基金,还是最终向职工支付退休收入,货币在其中都是执行着支付手段的职能。货币支付手段职能的最重要的影响就是产生出经济主体间的经济权利与义务的关系。只要价值的运动能够最终体现这种权利与义务的关系,那么,价值实体的实际运动轨迹如何,对于权利与义务的主体来说是无关的。这也就产生出年金制度中多种多样的筹资方式与结构。

按照我们的必要劳动Ⅰ理论,必要劳动Ⅰ价值的运动应采取类似借贷资本运动的方式,只不过它的回流的基本目的不是为了价值的增殖,而是为了收入在一生中的均衡分配。这部分价值一旦被创造出来,就有着特定的使用方向,因此,作为职工所需要保有的实质上只是在晚年享有一定水平收入的权利。这样,在必要劳动Ⅰ的价值运动中就会产生两种分离。第一个分离是,反映必要劳动Ⅰ的年金基金缴纳额与它的受益主体相分离。这一分离反映在年金计划的实际运作中就是,雇主只是代职工缴纳一定数量的年金基金,而不是把这部分价值直接支付给工人。更为明显的是职工自己缴纳的那一部分,这部分资金的第一形态是工人的工资,但它作为必要劳动Ⅰ的组成部分必须独立化为年金基金而与受益者相分离。这一分离使最终由职工使用的必要劳动Ⅰ价值暂时离开它的受益主体。但是,尽管体现必要劳动Ⅰ的价值实体离开了受益主体,但受益者仍保持着最终取得老年收入的权利。而这部分价值则是通过进入年金基金开始了自己复杂的运动过程。由于第一个分离,反映出只要受益者能够保持着必要的权利,价值的实际运动对他来说是不重要的。这样就派生出第二个分离的可能性,即所创造的价值与最终使用的价值相分离,在受益者保持着必要权利的前提下,最终用于支付职工老年收入的价值是否是职工最初创造的那个价值实体,无论对于受益者来说还是对于支付者来说都是无关的。正是这第二种分离形成现收现付形式和半筹资形式等年金

计划存在的客观基础。可以这样说,必要劳动Ⅰ的特有性质决定了它的价值运动中的两种分离是资本主义年金制度中资金运动方式的客观依据。第一种分离,使与市场经济相适应的全额储蓄形式年金计划成为可能。第二种分离为现收现付及筹资不足等行为提供了基础。

由于这两种分离,必要劳动Ⅱ这一范畴在现实的年金制度运动中,转化为权利的运动,工人对必要劳动Ⅰ价值的所有权转化为获得老年收入的受益权,这样,在保证向职工提供受益权利的前提下,年金计划可以采取各种具体的资金筹集与发放方式。

尽管在年金制度的实际运作中,权利与价值的运动相互分离,但是,权利的运动必须最终反映价值的运动,必须建立在价值合理运动的基础上。从这一关系来看,权利与价值运动的分离,使必要劳动Ⅱ的运动复杂化,但必要劳动Ⅱ最终要通过权利与价值运动的相互关系反映出自己的独立存在。

(二)资本主义年金计划中的筹资活动所反映的必要劳动Ⅱ范畴的客观性

在资本主义年金制度中,现收现付方式的年金计划被称为非筹资的计划(Unfunded Pension Schemes),用以支付老年人退休收入的资金是直接从业工人缴纳的基金中获得的。而那些用职工以往的缴纳额来支付自己退休收入的计划被称为筹资的计划(Funded Pension Schemes)。而在筹资的年金计划中,有一些公司的雇主事实上并不完全按照年金计划中规定的义务为职工缴足资金,形成筹资不足的状况。

1981年对美国大公司年金资产与负债关系的一项调查表明,总体上,美国大公司年金计划的筹资不足的情况并不十分严重。通过对列入《幸福》杂志的500家工业公司中的386家的调查,由这些公司举办的年金计划所持有的资产达到所累积年金负债的86%,其中还有46%的公司年金资产超过年金负债。但是筹资情



况在不同的产业部门是不同的。从各个行业的筹资程度分析,它与该行业的景气情况有着密切的联系。筹资程度最低的是那些受到国内外竞争威胁的行业,如汽车行业,资产低于负债 17.6%;其次是橡胶行业,资产低于负债 13.6%;再有就是造船业、铁路、运输设备业,为 10%。<sup>①</sup> 据世界银行的资料,到 20 世纪 90 年代美国汽车业年金计划筹资不足的情况不仅已经对自己所承担的义务造成巨大压力,而且厂商试图转嫁负担的作法也将进一步削弱该行业的竞争力。<sup>②</sup>

在美国 1974 年《雇员退休收入保障法》公布以前,政府规定举办私人年金计划的雇主向基金缴纳的费用至少要等于每年应当支付给退休职工的退休金加上按照计划应当积累的资金利息。这样,作为应有后备资金的年金计划,后备资金实际上是未缴足的。长此以往,以基金储蓄方式筹资的年金计划,有可能向非基金储蓄的年金计划转化。如果公司每年为年金计划筹集的资金只相当于当年应支付的退休金,那么,基金储蓄方式就变为现收现付方式,该计划就会转化为没有资金后备的计划。由私人公司举办的年金计划与政府举办的公共年金计划的不同在于,政府可以用自己的征税权力作保证,实行无后备资金的年金计划,企业则必须以良好的经营业绩作为保证职工受益权实现的依据。从直接的意义讲,企业只有能够获得足够的利润,雇主才能具备为职工积累年金基金的能力。从间接的意义讲,即使采取现收现付的方式筹集资金,也必须保证企业的长期存在与发展,否则,一旦企业经营遇到困难,出现倒闭、被兼并等情况,职工在以往工作年限中积累的受益权利就没有实际的资产作保证,就会成为空洞的权利。因此,从

---

① Alicia H. Munnell: *The Economics of Private Pensions*, 1982, 第 156 页。

② World Bank: *Averting Old Crisis—Policies to Protect the Old and Promote Growth*, Oxford University Press, Box 5. 4.

性质上说,私人雇主年金必须采取有资金后备的筹资方式,必须按照职工的权利和自己承担的义务积累相应的资产作保证。这一要求反映出,尽管在年金制度筹集资金的不同具体形式下,受益权利与必要劳动Ⅰ价值的运动可以出现脱节,但最终必须以这一价值的存在为依据。

为了对付企业年金计划筹资不足的问题,美国1974年《雇员退休收入保障法》对私人年金计划的筹资作出进一步规定,要求私人年金计划的缴款人(包括职工与雇主)不仅要为每年应支付的退休金缴足资金,而且要弥补“没有相应资产的年金负债”(Unfunded Pension Liabilities)。这一要求,实际上就是要私人公司为已经承担的义务备足资金,也就是要求为赋予职工的权利提供充足的价值保证。

所谓“没有相应资产的年金负债”,简单说来,就是公司根据年金计划,按照参加计划职工的工龄、年龄、工资水平等等,计算目前应当积累起来的年金基金数量与该计划实际积累起来的年金基金之间的差额。按照专门的保险统计方法,应积累的年金基金数量是这样计算的:首先,计算未来应支付的职工退休年金数量的现值。根据该年金计划的受益公式,按照该计划参加人员的年龄、工龄、预期退休时间、预期工资水平等等,核算出该计划未来应支付的退休金数量,并且,按照一定的长期利率把它折合为现值。然后,依照该计划规定的缴款方法计算出未来可缴纳款项的数量及其现在价值。从未来应支付的退休金现值中减去未来可缴纳的资金现值就可以得出目前应积累的基金数量。如果筹资不足,已经积累的资产就会小于按照上述方法计算的应当积累的基金数量,其间的差额就构成公司“没有相应资产的年金负债”。公司有义务筹集资金,在一定年限内以分摊的方式弥补这一资产差额。从私人雇主年金的资产与负债关系来看,必要劳动Ⅰ不仅是作为权利赋予职工的,而且在它的背后还必须有实在的资产为权利提供价值保证。

“没有相应资产的年金负债”是雇主年金计划筹资不足造成的，这一行为使雇主减少对年金基金的缴款，从而可以把利润的更大一部分用于公司内部的资本积累。但是，这一负债也会通过资本主义市场机制对公司资产的市场价值作出调整，从而体现出作为必要劳动Ⅰ的资产所特有的独立性质。现代企业制度是与发达的资本市场紧密联系的。企业资产的价值不是直接决定于企业占有的物质生产资料的账面价值，而是依照企业的经营状况、负债情况等资本市场上由市场来决定的。企业对年金基金的负债也必然要通过资本市场对企业的评价反映出来。企业年金负债额较高会使资本市场对该企业的评价降低。因此，对年金计划筹资不足的企业的市场价值往往低于它们所实际持有的生产资本的账面价值。这一差额反映了必要劳动Ⅰ运动的客观性质。

## 五、西方国家年金制度的资本主义性质

必要劳动Ⅰ的存在并不是资本主义特有的事实，任何时代人类社会的经济活动都必须为因年老丧失劳动力的成员提供生活资料，因而，在社会总劳动中必须包含专门为创造这一部分生活资料的劳动。但是，必要劳动Ⅱ作为抽象的范畴，当它向具体形式转化时，就会依照这一具体形式的要求丰富自身的规定性，从而反映出比抽象形态更为丰富的社会内涵。马克思说：“具体之所以具体，因为它是许多规定的综合，因而是多样性的统一。”<sup>①</sup> 资本主义年金制度是必要劳动Ⅱ在资本主义市场经济中借以实现的具体形式，因此，它必然要从各个侧面反映出资本主义生产关系的规定性。

从本文对年金制度几个侧面的分析我们可以看出，必要劳动Ⅰ作为人类养老活动的一般物质基础，在资本主义条件下它总是

---

<sup>①</sup> 马克思：《政治经济学批判》（导言），《马克思恩格斯选集》第2卷，人民出版社1972年版，第103页。

与资本主义生产关系的特有要求结合在一起的,从而转化为人类养老活动的一种特定的具体形式。

第二部分分析了资本主义年金制度的覆盖面和受益资格的获得问题。资本主义社会化大生产作为社会经济生活的基础,必然要求社会经济生活的其他侧面与之相适应。资本主义生产方式的本质特征是剩余价值生产,再生产的条件也必然是以剩余价值生产的需要为转移的,因此,仅就资本主义生产体系的内在要求来说,必然要把对劳动者的必要劳动Ⅱ的支付排除在再生产条件之外。养老活动的特定需要作为人类社会经济生活的一般规律,也在资本主义社会强制地发生作用。这两种力量的作用导致了资本主义年金制度在覆盖面上的矛盾现象。一方面,生产的社会化发展推动着养老活动的社会化进程,另一方面,资本主义生产关系又限制着年金制度的覆盖范围。

适应社会化大生产的需要,人类养老活动的社会化成为社会进步过程中的一种内在趋势。正是这种内在趋势的作用,使得本世纪以来,年金制度的覆盖面呈扩大趋势,越来越多的社会成员被吸收到年金制度的覆盖范围中去。而且,资本雇佣劳动的条件也随着年金制度的发展呈复杂化的趋势。以往在古典经济学及马克思主义经济学中,工资作为劳动的价格(古典经济学)或劳动力价格,是资本雇佣劳动的唯一条件,工资高低决定着工人出卖劳动(古典经济学)或劳动力的条件。从年金制度发展的历史来看,20世纪特别是第二次世界大战以来,职工的社会保障,尤其是退休年金的给付条件逐步成为资本雇佣劳动条件中日益重要的内容。作为人类活动一般规律的内在要求的外部实现,这些无疑是人类社会进步的表现。

但是,养老活动一般在资本主义形式下的具体化必须要适应资本占有剩余劳动的要求,因此,覆盖面的扩大是有条件的。从国家年金覆盖面大大高于私人年金覆盖面这一情况看,它反映出举

办者越是接近资本主义生产过程,其制度特征越是反映资本的要求。从受益资格的获得条件来看,它也反映着这一规律。国家年金更多地从社会角度反映着资本对稳定的社会环境的要求,因此,年金计划的参加者其受益资格的获得条件相对比较简单。而私人年金计划的参加者则要从服务年限、缴费年限及就业的连续性等诸多方面满足资本的要求,才能真正获得将来领取退休收入的资格。在私人资本那里,退休年金成为资本占有劳动的条件的一部分。

第三部分从受益公式和受益水平角度,对退休年金收入的数量界限进行了考察。任何事物都有着自身质和量两个方面的规定性。资本主义年金制度是人类养老活动的资本主义形式,因此,它在数量上也必然要体现人类养老活动的一般要求和资本主义生产方式的特有要求。

资本主义年金受益公式是抽象的必要劳动Ⅰ借以从数量上具体化的工具,从理论上说,工人创造的价值中包括着用于老年收入的那部分价值。但是作为一种实际操作的制度,这部分价值必须在量上以一定的方式转化为可以把握的现实规定。受益公式作为确定职工退休收入的实际数量的依据,是必要劳动Ⅱ从抽象转化为具体的工具。但是,抽象如何转化为具体则要受范畴所处的社会经济条件的制约。在资本主义年金制度中,最为一般的年金受益公式以职工在一定时期的工资收入为基数,以职工的工作年限或缴费年限为指标,计算向职工支付的百分比或百分点,从而确定职工退休年金的数量。这样内容的受益公式,决定了在资本主义条件下,职工退休年金收入的数量界限必然是以劳动力价值或价格为其参照系的。从西方社会福利政策制定者及研究者提出的数量界限来看,大都是把这一数量界限确定在低于在业职工工资,甚至确定在维持老年人在当时社会条件下的生存水平上。因此,资本主义生产方式是决定职工退休年金数量水平的最终依据。

第四部分从筹资方式及筹资程度的角度,分析了在年金制度

下举办者为履行自己对职工的义务所实际实行的资金组织与给付方式。作为一项长期滚动的资金筹集与给付制度,年金制度可以采取现收现付与基金储蓄两种形式筹集资金。相比之下,后者更要占用雇主相对较多的资金。向年金基金缴款在一定程度上就是对雇主利润的侵蚀,因此,作为私人雇主有一种内在的倾向要减少对基金的缴款,从而形成筹资不足的情况。因此,雇主的筹资行为也是受着资本主义生产动机的影响的。然而,这并不是说,凡是私人雇主年金都倾向于减少缴款。在当代资本主义条件下,外界竞争的压力和追求最大限度利润的动力迫使资本必须不断地积累,而利润仍是资本积累的最主要来源之一。作为资本主义企业,所处的不同行业、不同规模、不同垄断地位等等都使企业筹集资本有不同的环境与成本。对于规模大、垄断程度高,从而地位稳固的企业来说,在资本市场上筹资成本较低,条件也比较优惠,因而更容易从资本市场上得到资本,年金计划中筹资水平就比较高。反之,那些受到外部激烈竞争威胁、地位不稳固的企业或行业,内部利润对资本积累就显得更加重要,因此这些企业或行业的年金计划就存在着较大的筹资不足问题。

筹资方式也是作为职工老年收入来源的必要劳动Ⅰ从抽象向具体形态转化的实际形式。筹资方式的形成,除受资本的特有要求制约之外,也有着受人类生活一般规律制约的一面。尽管我们可以从理论上把人的生命周期划分为劳动阶段和退出劳动后的老年阶段,但对每个具体人来说,我们并不知道他在退出劳动阶段后,究竟还要生活多长时间。所以,职工退休后的收入获得,首先要通过转化为一种权利加以具体化。权利作为一种相对稳定的关系形成后,它可以暂时脱离价值的运动,这样也就给多种筹资方式的存在提供了运作机会。而这种机会也就为必要劳动Ⅱ的运动进一步具体化为资本主义年金计划创造了条件,并反映着资本主义再生产的各种内在要求。

除了本文重点分析的几个侧面以外,资本主义年金计划,尤其是私人雇主举办的年金计划的一些具体的技术性安排,也反映着资本的利益。劳动力的流动性是资本主义市场经济运行的一个内在要求,而劳动力的流动必然要求携带自己在原有企业所积累的退休年金受益权利。因此,年金受益权的可携带性应当成为市场经济条件下年金制度的应有特征。但是,权利的移动必须以资金的运动作为基础,不同的私人雇主年金计划彼此在利益上是独立的,一般来说,雇主为了自身的利益不愿意将自己计划中积累的资金随着职工的流动转移到其他雇主手中,而建立全国性的年金基金清算中心来解决携带性问题又要支付巨大的社会成本,无论是国家还是私人雇主都不愿意承担这一成本。这样,年金受益权利的携带这个看似技术性安排的问题,在私人雇主利益的作用下就成为长期不能解决的问题。在实践中,这一问题的解决一般是职工与原有雇主中止年金缴款的合同,同时原有雇主保留该职工在本计划中已经积累的权利,使离开本企业的职工在达到退休年龄时,按照已经积累的权利领取相应数量的退休年金,职工进入新的公司后重新加入公司举办的年金计划。这种作法,使雇主得以把为调换了工作的职工已缴纳的年金基金保持在原有的年金计划中。但是,由于私人年金计划的一些具体受益权利和公式规定,使得因调换工作而离开某一年金计划的职工往往比始终保留在同一年金计划中的职工在退休时得到的退休收入更少。这也反映出,资本主义年金计划的各种安排都要服从于资本无偿占有工人劳动的内在要求。

从以上的分析,我们可以更清楚地看出,资本主义年金制度具有着二重属性。一方面,它是一般的人类养老活动在社会化大生产条件下的具体实现形式;另一方面,它又在自身实现过程中从各个侧面反映出与资本利益内在要求的一致性,处处映射出资本主义生产方式的特有性质。

## 主要参考文献

1. 马克思:《政治经济学批判》(导言),《马克思恩格斯选集》第2卷,人民出版社1972年版。
2. Alicia H. Munnell: *The Economics of Private Pensions*, 1982.
3. World Bank: *Averting Old Crisis - Policies to Protect the Old and Promote Growth*, Oxford University Press, 1994.
4. Richard Lee Deaton: *The Political Economy of Pensions*, Columbia Press, 1989.
5. Robert D. Auerbach: *Financial Markets and Institutions*, Macmillan Publishing Co., Inc., 1983.
6. Margaret S. Gordon: *Social Security Policies in Industrial Countries - A Comparison Analysis*, Cambridge, 1988.
7. Richard A. Ippolito: *Pensions, Economics and Public Policy*, Dow - Jones - Irwin, 1986.
8. Miltiadis Nektarios: *Public Pensions, Capital Formation, and Economic Growth*, Westview Press, Inc. United States, 1982.
9. A. B. Atkinson: *State Pensions for Today and Tomorrow*, Welfare State Programme, Suntory - Toyota International Centre for Economics and Related Disciplines, London School of Economics, 1994.



# 发达资本主义国家的国有制企业

李元亨 李 容

发达资本主义国家的所有制,是以私人资本主义占有形式为主体的多元化的所有制结构。其中,国家所有制就是一种十分重要的所有制形式。特别是第二次世界大战后,它的发展包含着对私人资本主义所有制和法人资本所有制的进一步扬弃,并由此而引起了整个资本主义生产方式的一些新的变化。因此,对国家所有制的分析就构成了研究发达资本主义国家所有制结构的一个重要方面。本文就国家所有制的产生、发展、性质、内部关系、运行机制和运行绩效、国有化和私有化交替的规律性等问题进行研究。

## 一、发达资本主义国家中国家所有制的形成

### (一)发达资本主义国家国有制的含义和构成

#### 1. 资本主义国家国有制的含义

发达资本主义国家的国家所有制有广义和狭义之分。广义的国家所有制是指国家对一部分资产(包括有形资产和无形资产)和国民收入的占有、支配与使用,具体表现为国家对全部国有资产和国有资本的占有、支配与使用。狭义的国家所有制则是国家对国有资本的占有、支配与使用,是指生产资料的国家所有,即国有企业的生产资料所有制。

本文将限于狭义的国家所有制的研究,主要考察资本主义国有制企业。

在当代垄断资本主义条件下,虽然垄断资本主义已发展为**国家垄断资本主义**,但生产资料的私人垄断资本所有制仍然是**国家垄断资本主义的一般基础**,生产资料的国家所有制则成为**国家垄断资本主义的一个重要特征**。资本主义国有企业作为国家所有制的载体,不但是现代西方发达国家的宏观调控工具,同时也构成其复杂所有制结构中的一个重要组成部分。

## 2. 西方发达国家生产资料国家所有制的构成

资本主义国有企业的所有制,表现为国家作为资本所有者和投资主体对生产资料的占有关系。依据生产资料作为国家垄断资本在社会再生产过程中发挥作用的领域不同,国有企业可分为以下几种类型:

(1)满足国家机构自身需要的国有企业。这类企业生产国家消费的产品,直接为国家机关和军队服务,并不追求高额利润,通常只有在国家财政的支持下,其再生产才是可能的。

(2)从事公用事业服务的国有企业。主要存在于铁路、公路、通信、供水、供气、供电等部门。其特点是无盈利甚至亏损,需要依靠国家财政补贴,但在国民经济中的地位很重要。一般说来,它并不与私人垄断企业竞争。

(3)高科技、高风险新兴工业部门中的国有企业。这类部门是科技革命的先行部门,对于产业结构升级、先进技术开发和国民经济发展具有十分重要的意义,但其研究开发费用巨大,投资风险很大,私人垄断企业通常不愿或无力经营,因而这类企业也大多由国家投资兴办,从而形成国有企业的一个重要组成部分。

(4)一般工业部门中的国有企业。它们可能属于竞争性部门,也可能属于垄断性部门。此类国有企业往往是在特定条件下由于国内外各种矛盾的压力而形成的。它们在国有化高潮期间增加,在私有化期间锐减。它们以追求利润为经营目标,并与私人企业发生竞争关系。

## (二)发达资本主义国家国有制的产生与发展

### 1. 资本主义不同时期国有制的发展

资本主义的国家所有制并非国家垄断资本主义时期的新现象,也不是发达资本主义国家所独有的。从资产阶级国家产生之日起,资产阶级的国家所有制即已存在,不过只包括如兵工厂、国家土地基金、邮政系统和国营铁路等少量国有企业,我们称之为“古老的”资本主义国家所有制。它是同自由竞争的资本主义相适应的。当时,资产阶级国家只是为资本主义的经济运行提供各种必需的外部条件,更多的是在上层建筑领域中发挥职能,并不直接干预社会资本的再生产过程。这个阶段国有资本所有制规模很小,对社会经济的影响不大,并未构成社会总资本的重要组成部分。

现代资本主义的国家所有制的发展历程,始于垄断资本形成后的一战前夕到二战结束时期。一战前夕,德、意、日等国为了准备侵略战争,增加了国家的军事采购,并通过国家投资或“国有化”方式,建立和扩大了一批钢铁和军需品工厂。大战期间,各交战国都动员全国的经济力量支持战争,前所未有地加强了国家对经济的干预,普遍实行对生产和分配的国家监督。因此,一战期间,主要资本主义国家的国有资本均有较快发展。但战后,国家采取的一系列措施,包括国有化措施,均先后被取消,国有资本的规模大大缩小。这一时期国有制的发展主要涉及的是军工及相关企业,带有明显的军事性质和临时性质。

1929年~1933年的世界资本主义经济危机,严重地冲击了资本主义制度。各国为了摆脱经济困境,大大加强了国家对经济的干预,以刺激经济的恢复和发展。美国罗斯福“新政”就是当时的一个典型。罗斯福政府依靠国债、税收和国家黄金储备,建立专门的经济机构,资助和扶持危机中亏损严重和摇摇欲坠的工业和银行,拨

出专款兴建道路、桥梁和堤坝等公共工程。<sup>①</sup> 各国采取的另一项重要措施就是对某些私人企业实行国有化。当时英国就以实现“产业合理化”名义,将 52 个设备陈旧的私人企业收归国有并拆毁,1936 年又收买并拆毁了一些纺织企业,还直接参与和推进了纺织、冶金、造船等行业的垄断联合,对伦敦的客运、邮政、电报、电话等服务性行业也实行国有化。<sup>②</sup> 法国则对某些基础行业的一些企业进行参股,使之成为国有企业。这一时期发达资本主义国家的国有资本有较大发展,国有资产和国有资本共同发展的国有制新格局已具雏形。二战期间,资本主义的近代国家所有制获得了迅速发展。各交战国对经济的干预和调节,几乎包括了所有的主要经济部门。二战结束前,各主要资本主义国家的国有资本所有制,在国民经济中已占有一定地位,构成了社会总资本的一个不小的组成部分。但这一时期国有资本所有制的发展还是与战争和经济危机直接相联系的,仍带有鲜明的军事和反危机的性质。战后初期,国有企业的规模又有所缩小。

二战后到 20 世纪 70 年代末,是发达资本主义国家现代国家所有制发展的新阶段。这一时期,国有资本急剧扩大,生产资料国有制已成为发达资本主义国家多元化所有制结构中一个不可忽视的组成部分。从国有化的发展程度看,奥地利、法国、英国和澳大利亚较高,美国较低,联邦德国则处于二者之间,但更接近于前者。<sup>③</sup> 20 世纪 70 年代初,英国国有企业固定资产投资占全国总投资的 40% 以上,雇佣人员占总数的 15.4%;联邦德国国有企业投资占

---

① M. C. 德拉基列夫主编:《国家垄断资本主义》,上海译文出版社 1982 年中译本,第 37 页。

② 仇启华主编:《现代垄断资本主义经济》,中共中央党校出版社 1982 年版,第 38 页。

③ 本·杰明:《发达资本主义国家和发展中国家的私有制》,1982 年俄文版,第 49 页。

全国总投资的 31%，就业人数超过 250 万人；法国国有资本占全国总投资的 38%，职工人数占全部雇员人数的 30%；美国国有资本总额为 2 086 亿美元（1976 年），就业人数占总就业人数的 16%；日本国有企业固定资本占全国固定资本的 19.6%，就业人数为全国就业人数的 8%。<sup>①</sup> 主要资本主义国家 1977 年国有企业在重要经济部门中的比重，如表 1。

表 1 1977 年主要资本主义国家国有企业在重要经济部门中的比重(%)

部 门 国 别	邮电	无线电 广播通讯	电力	煤气	石油	煤炭	铁路 运输	航空	钢铁	汽车	造船
英国	100	100	100	100	25	100	100	75	75	50	100
法国	100	100	100	100	—	100	100	75	75	50	—
联邦德国	100	100	75	50	25	50	100	100	—	25	25
意大利	100	100	75	100	—	—	100	100	75	25	75
比利时	100	100	25	25	—	—	100	100	50	—	—
荷兰	100	100	75	75	—	—	100	75	25	50	—
奥地利	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	—
西班牙	100	50	—	75	—	50	100	100	—	50	75
瑞典	100	100	50	100	—	—	100	50	—	75	75
美国	100	—	25	—	—	—	25	—	—	—	—
日本	100	100	—	—	—	—	75	75	—	—	—
加拿大	100	25	100	—	—	—	75	75	—	—	—
澳大利亚	100	100	100	100	—	—	100	75	—	—	—

资料来源：英国《经济学家》，1978 年 12 月 30 日。

西欧发达国家非金融国有制企业的投资和产出比重，也能说明 20 世纪 70 年代发达资本主义国家国有制企业的发展状况。见表 2。

① M. T. 迈博罗达：《现代资本主义：所有制·管理·权力》，1980 年俄文版，第 140、151 页。

表 2 西欧 9 国非金融国有企业的产出和投资比重(%)

国别	年份	产出比重	投资比重
奥地利	1970~1973	15.8	
	1974~1975	15.6	
	1976~1977	14.5	19.2
	1978~1979	14.5	19.2
比利时	1970~1973		12.4
	1974~1977		12.6
	1978~1979		13.1
联邦德国	1970~1973		12.3
	1974~1975		14.5
	1976~1977	10.3	12.3
	1978~1979	10.2	10.8
法国	1970~1973	12.2	15.4
	1974	11.9	14.0
爱尔兰	1974~1977		13.1
	1978		11.8
意大利	1970~1973	7.1	19.4
	1974~1977	7.7	17.2
	1978	7.5	16.4
	1979~1980		15.2
荷兰	1971~1973	3.6	13.8
	1974~1977		14.1
	1978		12.0
瑞典	1978~1980	6.0	11.4
英国	1970~1973	10.0	16.3
	1974~1977	11.3	18.6
	1978~1981	10.9	16.8
	1982	11.2	17.1

资料来源:转引自亨利·帕里斯,《西欧国有企业管理》,东北财经大学出版社 1991 年中译本。

从国家所有制企业的绝对规模来看,1960 年,除美国外的世

界 100 家最大公司中只有 6 家国有企业,1980 年增加为 18 家。同年,除美国外的 500 家最大公司中有 54 家国有企业。<sup>①</sup>

2. 私营企业国有化是二战后发达资本主义国家国有企业形成的主要途径

其中以英国和法国最为典型。英国在二战期间生产受到严重破坏,经济陷于困境。战后,为了迅速恢复和发展国民经济,英国掀起了两次国有化浪潮。第一次国有化浪潮发生在 1946 年到 1951 年。1946 年英国政府首先将英格兰银行收归国有,继而又于 1947 年 1 月 1 日颁布了《煤矿国有法》,将煤炭工业国有化,随后又对煤气行业、钢铁工业、运输业等部门实行了国有化。到 1951 年 10 月,大约有 1 000 多个煤矿、一大批煤炭加工工业、铁路、内河航运、公路运输、港口、煤气厂、约 1 500 个发电厂、国际有线电报和无线电通信系统、全部民航企业和机构以及 70 多家钢铁厂,都实行了国有化。<sup>②</sup> 第二次国有化浪潮于 1974 年 2 月开始,到 1979 年 2 月告一段落,经历了整整 5 年。<sup>③</sup> 这次浪潮起因于 1973 年战后资本主义世界最严重的周期性经济危机。这次国有化的特点是,在部门结构上已不再局限于传统的公用事业和个别工业部门,而是涉及到一系列重要基础工业,如汽车制造、造船、飞机制造、宇航和石油等工业部门。为了加强管理,英国政府还建立了国家企业局、宇航公司和造船公司等经营管理机构。

法国的情况与英国大体相似。二战期间,法国经济同样蒙受了严重损失。战后为医治战争创伤和恢复与发展经济,政府也被迫实行国有化。但其国有化的持续时间更长,经历了三次国有化浪潮。

---

① 亨利·帕里斯:《西欧国有企业管理》,东北财经大学出版社 1991 年中译本,第 25 页。

② 米列伊科夫斯基:《第二次世界大战后的英国经济和政治》,世界知识出版社 1960 年中译本,第 193 页。

③ 夏炎德:《欧美经济史》,上海三联书店 1991 年版,第 773 页。

第一次浪潮发生在1945年1月到1948年6月。法国政府首先将雷诺汽车公司实行了国有化,此后又将煤炭工业和铁路运输业收归国有,同时对电力工业实行国有化,控制了电力生产能力的90%。法兰西航空公司也于1948年6月被收归国有。其间还建立了全国煤炭局、国家铁路局、国家宇航公司和法兰西电力公司等经营管理机构。此外,法国政府于1946年1月对四大银行(法兰西银行、法国兴业银行、巴黎国民贴现银行和里昂信贷银行)以及34家保险公司等金融机构也实行了国有化。<sup>①</sup>第二次国有化浪潮出现于20世纪70年代中期到1980年。1978年法国政府将受经济危机影响最重的、岌岌可危的钢铁部门的1/3企业收归国有,并以购买股票的方式对生产军用飞机的达索公司部分地实行了国有化。到1980年,法国政府已拥有84家国营企业集团,49家混合经济公司,并在800家子公司中持有股份。国有企业固定资产已占全国固定资产总额的20%,产值占国民生产总值的12%,营业额占总营业额的22%。国家掌握的存款额占全国存款总额的59%。<sup>②</sup>第三次国有化浪潮与第二次紧密衔接。1981年密特朗执政伊始,就通过一项国有化法案,进一步扩大国有化规模,又对5个大工业集团、2家金融公司以及存款10亿法郎以上的36家私人银行实行了国有化。这些工业集团和金融机构都是本部门位居前列的大垄断企业,在国内以至国际上都有较大影响,如贝西纳·犹乔纳·库尔曼公司是法国有色金属和化学工业中最大的垄断企业,在国外有近260家子公司,国有化资产及销售额均在50亿法郎~60亿法郎;国有化的法国巴黎荷兰金融公司,在国内外设有分支816个,存款总额为85.5亿美元。上述情况表明,20世纪80年代初的法国国有化规模相当可观。到1982年底,法国国有制企业投资总

---

① 蔡金牛:《法国国有企业评述》,《世界经济》1992年第2期,第67页。

② 蔡金牛:《法国国有企业评述》,《世界经济》1992年第2期,第67页。



额已占全国投资总额的 36%，净资产占全国净资产总额的 28%，出口额占全国出口总额的 23%。<sup>①</sup>法国国有化浪潮持续时间之长、规模之大、程度之高，在发达资本主义国家是首屈一指的。

此外，意大利也是战后国有化规模较大的发达资本主义国家之一。联邦德国虽不如上述几国，但战后国有化也有一定程度的发展。

综上所述，战后发达资本主义国家中国家所有制发展的特点，突出表现为生产领域和金融领域中的国家所有制的形成，从而形成了现代资本主义的国家所有制。生产领域中的国有资本和金融领域中的国有资本已构成了社会总资本不可或缺的重要组成部分。

### （三）发达资本主义国家国有制形成的原因

二战后，发达资本主义国家中国家所有制形成和发展的原因是多方面的。

#### 1. 资本主义基本矛盾的深化是现代资本主义国家所有制形成的根本原因

生产社会化和生产资料的资本主义占有形式之间的矛盾是资本主义的基本矛盾，这一矛盾贯穿于资本主义的始终。它由简单商品的基本矛盾即私人劳动和社会劳动的矛盾发展演变而来，并随着资本主义生产方式的发展而深化。资本主义生产是社会化生产，随着资本主义生产的发展，生产社会化程度日益提高，资本社会化程度也日益提高。个别资本发展为股份资本，后发展为私人垄断资本，私人垄断资本又发展为法人垄断资本，最后发展为国家垄断资本，生产资料资本主义所有制也随之从业主制发展到股份制、私人垄断资本主义所有制、法人资本主义所有制、国家所有制。生产社

---

<sup>①</sup> 亨利·帕里斯：《西欧国有企业管理》，东北财经大学出版社 1991 年中译本，第 24 页。

会性的发展变化,引起了资本主义社会性的发展变化,从而引起资本主义所有制关系的发展变化。

二战后,新的科技革命成为改造社会生产和社会关系的巨大物质力量。它创造了社会生产的崭新技术基础和以往任何时代都无法比拟的巨大生产力。首先是社会生产规模的空前扩大。一方面表现为社会总资本规模特别是固定资本规模迅速增长,单个资本和企业规模空前增大,巨型企业日益增多,这反映了人类社会生产发展空间的巨大拓展和向深度与广度的发展;另一方面表现为生产能力的空前提高。其次是社会生产力水平的飞速提高。在崭新社会技术的基础上,新技术、新材料、新设备、新工艺大量涌现,国民教育的发展也引起了劳动力素质的大幅度提高,从而引起社会生产力各要素质的提高和能力的大大增强。第三是社会产业结构发生了革命性变化。新的技术密集型和高新技术产业或产业群蓬勃发展,劳动密集型产业被大大缩减或转移,资本密集型和传统产业在崭新技术的基础上得到改造,第三产业迅速发展,在社会经济中的地位日益重要。以信息技术为中心的产业革命飞速发展,知识经济已初见端倪。第四是生产社会化程度空前提高。生产过程内部分工越来越细,专业化和协作程度不断提高到一个新的水平,生产社会化程度已达到一个极高水平。但是,生产社会化的高度发展也产生了一些新的矛盾和问题:(1)生产社会化程度的高度发展,生产专业化和社会分工的不断发展,按比例发展规律要求的日益突出,客观上要求对整个国民经济的宏观计划进行协调。(2)在现代科技革命推动下急剧发展的生产力,同资本主义国内外市场相对狭小的矛盾日益严重,客观上要求进一步开拓国内外市场。(3)传统工业技术落后,设备陈旧,效率低下,大规模固定资本更新需要投入巨额资本。(4)新兴工业部门的建立风险大,而且需要跨学科、跨部门甚至跨国的综合安排,以及广大科技人员的广泛协同配合,因此需要大量的人力、物力和财力。(5)现代化生产排放

的废气、废物,造成生态和环境的污染,为防止这种状况进一步恶化和发展,必须进行大规模、耗资巨大而又不能直接获利的科技研究和基础建设投资。所有这一切,大多是私人垄断资本难以完成,或无力解决,或不能解决的。因为这些问题的解决往往涉及垄断资本的整体利益,或整个资产阶级的利益,甚至整个社会发展的利益,而单个私人资本又缺乏关心和解决这些问题的内在动力,这暴露出私人垄断资本所有制关系甚至法人资本所有制关系的历史局限性,表明了生产资料的垄断资本主义私人占有制已难以适应生产社会化的客观要求,即使国家通过一般经济手段和政策的宏观干预和调节,也不能完全解决上述矛盾和问题。这就要求资本主义所有制关系在资本主义限度内作出一定变革和调整。因此,通过国有化等方式建立生产资料资本主义国家所有制,便成为资本主义经济制度变革的一个重要方面。为解决上述各种矛盾,维持整个资本主义社会的稳定和发展,国家从垄断资本和资产阶级的整体利益和长远利益出发,不得不投入大量资本,直接参与生产和经营,从内部调节社会再生产过程,以适应生产社会化的客观要求。由此可见,现代资本主义国家所有制的形成和发展,其根源就在于资本主义基本矛盾的深化和加剧。

2. 利润率下降趋势的压力是现代资本主义国家所有制形成和发展的直接动因

需要指出的是,要正确认识私人垄断、国家垄断以及国家所有制的形成和发展,必须深入理解马克思关于利润率趋向下降规律的作用。法国学者亨利·克洛德认为,恩格斯和列宁“在说明垄断资本主义的出现时没有应用马克思揭示的这一重要规律”<sup>①</sup>。恩格斯主要是从生产力的发展和生产的社会化程度提高来说明私人垄

---

<sup>①</sup> 亨利·克洛德:《国家垄断资本主义和法国共产党》。转引自:《国外经济动态》1992年第10期。

断和国家垄断的产生。他从资本主义基本矛盾出发,探求私人垄断、国家垄断和国家所有制形成和发展的原因,是正确的,但这一分析仅从最深层原因论证资本主义所有制的变动趋势,很容易将国有化和国家所有制解释为直线发展、不可逆转的过程,难以说明资本主义国有制发展的反复性和曲折性。我们认为,克洛德的观点是值得重视的。利润率趋向下降的压力是资本主义制度变革的重要的直接原因,也是资本主义国家所有制形成和发展的直接原因。

马克思的利润率趋向下降是在自由竞争资本主义时期揭示出的资本积累的规律,在垄断时代仍然适用。事实上,19世纪后期自由资本向垄断资本转变,就是资本积累内在矛盾发展的结果。正是这一内在的根本性矛盾的尖锐化,迫使大资本不得不限制自由竞争而走向垄断,以阻碍利润率下降和实现利润最大化的积累目标。垄断的形成实现了这种经济功能。经验材料证实了这一推断,一项较近的研究成果表明,美国整个私人经济部门的利润率,虽然在1880年到1890年前后急剧下降,但从1890年前后到1905年前后,转变为在周期波动中趋于上升,<sup>①</sup>而这正是美国第一次兼并高潮和垄断资本形成时期。

垄断的形成和发展,作为资本主义经济的一种制度调整,虽在一定时期促进了(特别是大企业)利润率的上升,但由于它没有改变资本主义所有制的根本性质,因而并不能彻底解决积累中的基本矛盾,反而为这一矛盾的更大发展准备了条件,导致利润率重新趋向下降的压力,这一压力在20世纪30年代大萧条时期达到空前程度。罗斯福“新政”、凯恩斯主义、国家经济职能的加强、二战及战后国家垄断资本主义的形成,都是在这样一种经济背景下出现的,因此,这在客观上也实现了阻碍利润率下降的经济功能。它也

---

<sup>①</sup> G. 杜尼曼尔等:《美国资本主义发展的阶段:南北战争以来盈利性和技术的变动趋势》;F. 莫里斯主编:《对盈利性积累的国际透视》,1992年英文版,第46页。

为战后发达资本主义国家一个较长时期利润率上升的事实所证实。

二战后到 20 世纪 80 年代西欧各主要国家国有制的较大发展,显然与西欧私人垄断资本在二战期间受到严重削弱有关。当时,由于它难以(或不愿)依靠自身力量进行大规模投资,国家不得不承担起这一任务。战后初期的国有化不仅拯救了亏损部门,而且还促进了整个私人工业部门利润率的提高。后来的国有化则更多地涉及一些重要工业部门,目的在于提高这些部门的国际竞争力,从而提高其利润率。因此,正如前苏联经济学家迈博罗达所指出的:“资产阶级国家使自己的经营活动趋向于保证垄断资本的高额利润,为了对抗平均利润率的下降趋势而利用国民经济的国有化部门。”因此,“国有资本是作为抑制利润率下降的手段来使用的”。<sup>①</sup>

### 3. 资本国际竞争的加剧是现代资本主义国家所有制形成和发展的外部原因

现代资本主义国有制的形成,特别是在西欧有较大发展,与战后资本国际竞争的加剧也有密切关系。自由竞争时期到二战期间,资本国际竞争还不太激烈,国家的直接作用主要表现在政治军事方面,其干预国际竞争的经济职能还不明显。

战后,情况发生了重大变化。发达资本主义国家之间的市场争夺日益突出,新科技革命使经济实力的竞争成为国际竞争的主要内容。二战后,美国垄断资本的实力急剧增长,西欧、日本的垄断资本实力则大大削弱。因此,西欧、日本的垄断资本为了增强自身实力,对抗美国的经济控制和加强与美国大公司的竞争,便不得不更多地依赖国家的资助和干预。这正是西欧各国国有化得以较大发展的重要原因之一。

---

<sup>①</sup> M. T. 迈博罗达:《现代资本主义:所有制·管理·权力》,1980年俄文版,第183页。

4. 二战后到 20 世纪 80 年代中期一些主张国家直接干预经济的党派执政是国有制得以发展的政治原因

资本主义国家大多实行各党轮流执政的资产阶级民主制度,不同党派崇尚的经济思想不同,使得上台后实行的经济政策也有所差异。美国民主党人崇尚国家干预经济的思想,其执政期间就偏好国家干预经济的政策,尽管没有实行国有化政策,但也建立了一些国有企业,使美国的国有制有所发展,最典型的就是 20 世纪 30 年代大危机期间的当选总统罗斯福了。西欧各国的不同政党在对待国有化问题上更是表现为泾渭分明的两大派,尤其以英法两国最为典型。英国工党和法国社会党由于打着社会主义旗号,所以一贯主张国有化。从 1945 年 7 月到 1957 年,1967 年到 1979 年初,是战后英国工党执政时期,其间就掀起了两次国有化浪潮。战后,法国社会党于 1944 年~1946 年、1958 年~1969 年、20 世纪 80 年代初三次执政,其间掀起了三次国有化浪潮。

西方发达国家国家所有制的发展,还与当时的国际形势、美苏冷战、社会主义国家国有企业的发展等因素有一定关系。

## 二、资本主义国有企业内部的所有制关系

### (一)资本主义国有企业的性质

马克思主义经济学认为,生产资料的国家所有制的性质是由国家本身的性质决定的。因此,要认清资本主义国有企业的性质和目标,首先应该分析资本主义国有企业的所有者——资本主义国家的性质。

#### 1. 资本主义国家的二重属性

国家作为一个复杂的社会结构,是在经济、政治、法律、意识形态等多种因素的相互作用下发展起来的,是一个具有多重属性的社会范畴。资本主义特别是当代资本主义国家在社会生活中的活动范围不断扩大,作用日益增强,赋予了国家概念以新的内容,使

之具有了新的特征。

马克思和恩格斯历来重视对国家问题的研究,国家理论在马克思经济理论中始终占有重要地位。这可从马克思主义政治经济学创作史中看得很清楚。无论是《政治经济学批判》的“五篇计划”,还是“六册计划”,国家理论的地位都十分突出。虽然马克思没有最终实现他的写作计划,但是他和恩格斯对国家理论的深入研究还是从大量的分散论述中得到了应有的体现。他们的一系列著作,都包含着他们对国家的本质和职能的许多重要观点。

马克思主义的国家学说第一次深入论述了国家的二重属性。在《政治经济学批判》序言中,马克思指出,“法的关系正象国家的形式一样,既不能从它们本身来理解,也不能从所谓人类精神的一般发展来理解,相反,它们根源于物质的生活关系”。“物质生活的生产方式制约着整个社会生活、政治生活和精神生活的过程。”<sup>①</sup>这一著名的历史唯物主义原理深刻揭示了生产力、生产方式、生产关系、经济基础和上层建筑之间的辩证关系,指出了国家的性质是由物质生活的生产方式决定的,国家形式不过是生产方式的一定表现形式。马克思、恩格斯在《德意志意识形态》中指出,要了解国家的起源就必须考察它同现实的人的关系,把它简单地归之于暴力的观点是错误的。他们从社会分工的产生与发展入手揭示了国家的起源和本质。他们认为,社会分工的发展和社会分工的自发性,导致了个人利益或单个家庭的利益与所有相互交往的人们的共同利益之间的矛盾,这时,“公共利益才以国家的姿态而采取一种和实际利益(不论是单个还是共同的)脱离的独立形式,也就是说采取一种虚幻的共同体形式”。这种虚幻的共同体形式始终是在实际利益的现实基础上发生的。特别是当实际利益发展为不同

---

<sup>①</sup> 马克思:《政治经济学批判》,《马克思恩格斯全集》第13卷,人民出版社1962年版,第8页。

阶级的利益时,已经取得统治地位的阶级总是把它的特殊利益粉饰为普遍利益,使以国家姿态出现的虚幻的普遍利益对特殊利益进行的实际干涉和约束成为必要。<sup>①</sup> 恩格斯在《家庭、私有制和国家的起源》中,进一步从历史的角度总结了国家的起源和本质。他认为国家是劳动分工的产物,萌芽于维护社会公共利益的需要,是从氏族制度的范围内“不知不觉地发展起来”的,是对氏族制度扬弃的结果。恩格斯在总结国家产生的条件时指出:“氏族制度已经过时了。它被分工及其后果即社会之分裂为阶级所炸毁,它被国家代替了。”<sup>②</sup> 马克思在《资本论》中还指出:在资本主义国家里,“政府的监督劳动和全面干涉包括两方面:既包括执行由一切社会的性质产生的各种公共事务,又包括由政府同人民大众相对立而产生的各种特殊职能”<sup>③</sup>。实际上,统治阶级不仅需要维护其阶级利益,镇压被统治阶级的反抗,同时也要通过执行社会公共职能来调节某些社会经济关系,以保障社会生存所必需的经济条件和社会环境。

由此可见,国家是社会经济发展的必然结果。国家从根本上讲是社会劳动分工的产物。社会劳动分工一方面导致了私有制和阶级的产生,一方面引起了社会生产规模的扩大和建立相应的管理组织的要求。这两方面的合力造成了古老的氏族社会组织的危机,使之最终为国家所取代。国家产生的过程客观上决定了国家必须同时执行两种基本职能:政治统治的职能和社会管理的职能。国家的这两种职能是相辅相成的。从产生上看,社会管理职能要早于政治统治职能。但是在阶级出现后,“同一氏族的各个公社自然形成

---

① 马克思、恩格斯:《德意志意识形态》,《马克思恩格斯全集》第3卷,人民出版社1960年版,第37~38页。

② 恩格斯:《家庭、私有制和国家的起源》,《马克思恩格斯选集》第4卷,人民出版社1972年版,第165页。

③ 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第432页。



的集团最初只是为了维护共同利益(例如在东方是灌溉)、为了抵御外敌发展成的国家,从此就具有了这样的目的:用暴力来维持统治阶级的生活条件和统治条件,以反对被统治阶级”<sup>①</sup>。而且,国家的“政治统治到处都是以执行某种社会职能为基础,而且政治统治只有在它执行了它的这种社会职能时才能持续下去”<sup>②</sup>。

国家起源的阶级基础和国家的政治统治职能,反映了国家本质上具有阶级性的一面。国家“不仅可以使正在开始的社会划分为阶级的现象永久化,而且可以使有产阶级剥削无产者的权利以及前者对后者的统治永久化”<sup>③</sup>。所以,国家在阶级社会中“毫无例外地都是统治阶级的国家,并且在一切场合在本质上都是镇压被压迫被剥削阶级的机器”<sup>④</sup>。

国家起源的社会基础和国家的社会管理职能,反映了国家本质上具有社会性的一面。社会利益的普遍需要迫使国家不得不进行社会公共事务的管理。对任何社会而言,一般社会秩序的维护和社会生产的顺利进行,都需要国家行使一定的社会管理职能。现代社会由于生产和分工的高度发展,对文化、教育、科学、卫生、环境保护等方面的需求更为迫切。这些方面的任务往往统治阶级不愿承担,被统治阶级又无力承担,而国家由于其独特的地位不得不把这些职责承担起来。国家作为统治阶级的组织和工具对统治阶级本身也具有独立的意义。国家作为凌驾于社会之上的第三种力量,

---

① 恩格斯:《反杜林论》,《马克思恩格斯选集》第3卷,人民出版社1972年版,第188页。

② 恩格斯:《反杜林论》,《马克思恩格斯选集》第3卷,人民出版社1972年版,第219页。

③ 恩格斯:《家庭、私有制和国家的起源》,《马克思恩格斯选集》第4卷,人民出版社1972年版,第104页。

④ 恩格斯:《家庭、私有制和国家的起源》,《马克思恩格斯选集》第4卷,人民出版社1972年版,第172页。

是借助法律和习惯得以维系的社会的代表。“社会创立一个机关来保护自己的共同利益,免遭内部和外部的侵犯。这种机关就是国家政权。它刚一产生,对社会来说就是独立的,而且它愈是成为某个阶级的机关,愈是直接地实现这一阶级的统治,它就愈加独立。”<sup>①</sup>

由此可见,国家本质上是阶级性和社会性的内在统一。国家在其演变过程中始终表现出阶级性和社会性的双重存在。但是,这两重属性在国家本质中的地位,在人类社会发展的不同历史阶段上是有所不同的。在氏族社会末期,国家处于萌芽阶段,其社会性占主导地位,主要执行的是社会管理职能。一旦社会分裂为阶级后,国家的社会性便越来越从属于其阶级性。在剥削阶级占统治地位的阶级社会中,国家的阶级性始终占有主导地位。而在阶级社会向无阶级社会过渡的历史阶段,社会性便又重新逐渐成为国家性质的主导方面。总之,国家既是阶级统治的政治组织,又是管理公共事务的社会组织。阶级性与社会性的统一构成了国家本质的完整规定。这是我们重新认识马克思主义的国家理论所得出的基本看法。

上述观点完全适用于对现代资本主义国家本质的认识。资本主义国家和其他社会的国家一样,其本质仍然是阶级性与社会性的统一。这是它的一般性。但是,同前资本主义国家相比,资本主义国家的本质又有其特殊性,它所具有的阶级性和社会性又有其具体的规定和特点。

第一,资本主义国家的阶级性表现为它是资产阶级的政治统治机构,但这种国家的阶级性却具有隐蔽性的特点。资本主义国家作为资本主义社会的上层建筑,当然是为维护和巩固资产阶级的政治统治服务的,本质上体现着资产阶级的整体利益和长远利益。不过资本主义国家的阶级性是比较隐蔽的,并不像奴隶制和封建

---

<sup>①</sup> 恩格斯:《路德维希·费尔巴哈和德国古典哲学的终结》,《马克思恩格斯选集》第4卷,人民出版社1972年版,第249页。

制国家那样露骨地表现出为剥削阶级服务的阶级本质。其所以如此,首先是由于资本主义剥削关系本身的隐蔽性,即资本主义剥削是在具有“自由”、“平等”外观的商品交换关系下进行的。其次,资本主义的“民主”政治制度如议会制度和普选制度等等,也掩盖了资本主义国家的阶级本质。

第二,它的社会性特别突出地表现为它的社会经济职能。资本主义生产的高度商品化和社会化,一方面使社会各部门之间的联系空前紧密,居民的社会需要大大增长;另一方面也使社会生活中的各种矛盾变得极为复杂和深化。要保证社会经济的正常运行和社会生活的正常秩序,就需要国家的介入和干预。这在二战后表现得尤为突出。科技革命造成的生产社会化程度的进一步加强,社会再生产过程内在矛盾的尖锐化,不仅带来了管理社会化程度的大大提高,而且迫使国家不得不大大加强对经济的干预和调节,从而导致政府经济职能和管理机构规模的扩张。这清楚地表现了国家社会性的新趋向,即不再局限于对一般社会公共事务的管理,而是渗透到社会经济生活的各个方面。

## 2. 资本主义国有制企业的双重性质

国家的性质在当代资本主义生活中表现出来的新特征,使得资本主义国有制企业的存在成为必要。如前所述,当代资本主义国家具有广泛的社会经济职能,而国家要执行其经济职能则必须以掌握国有资本为基础。凭借手中的国有资本,国家更多地是通过经济职能的实现,来维护资产阶级的政治统治和社会稳定,协调社会冲突。在这个意义上,现代资本主义国家的阶级性,更多地是通过行使其社会经济职能而得以体现的,国家在行使社会经济职能中所表现出来的社会性,仍从属于其阶级性,最终服务于资产阶级的根本利益和长远利益。“国家权力的独立自主化是私有财产占统治地位和资本主义竞争的结果”,“商品生产统一的普遍化,私有财产制和所有人与所有人之间的竞争的结果,不可避免地确定了使国

家机器向独立自主方向发展的趋势,以便使它能够像一个理想的总资本家那样来发挥作用”。<sup>①</sup> 这个“总资本家”手中的国家资本包括国有制企业资本、国家财政资本和国家金融资本。国家运用它们来实现由其自身的阶级性和社会性所规定的政治和经济目标。国家的一般政治目标是维护资产阶级的政治统治和社会稳定,一般经济目标是实现国民经济的稳定和迅速增长。

国有企业既是国家的政治工具,又是独立的经济组织。国有企业的资本作为国家资本的一部分,服从于国家利益的需要,为完成国家的政治和经济目标服务,成为国家的政策工具。这是国有企业作为企业组织所具有的特殊政治属性。这种政治属性包含三层含义:第一,国有企业的存在和调整具有一定的政治功能。资产阶级政党要通过议会民主形式实现自身的政治统治,为了获得选民的支持,常把国有企业作为必要时控制经济形势的最佳手段,因为国有部门比其他宏观经济政策往往能够更迅速有效地发挥作用。国有企业的这种政治功能,直接体现了资本主义国家的阶级性的本质。第二,国有企业要为维护社会秩序,保障社会制度服务。为此,要执行诸如扩大就业、稳定物价、加强国防、促进地区发展、推动技术开发、进行环境保护等社会政策,从而反映出国家社会性的本质。第三,为实现国家的宏观经济调控任务服务。国家可运用对国有企业的控制来促进国家宏观经济目标的实现,而把盈利甚至亏损放在次要地位。虽然这些经济行为是在经济运行过程中产生的,但它们仍从属于国有制企业的政治属性。

同时,处于发达市场经济中的资本主义国有企业,必然与其他性质的企业具有共同之处。国有企业的资本作为一种资本形式,也应具有资本的共性即追求价值增殖。国有制企业参与市场运行和追求资本收益最大化的行为,就是国有制企业经济属性的具体体

---

<sup>①</sup> 曼德尔:《晚期资本主义》,黑龙江人民出版社1983年中译本,第565、566页。

现。这也是国有制企业相对于作为政治组织的国家具有的独立性的一面。从表面上看,它似乎只受市场规律的制约,其实它的利润要上缴国库,并和国家税收等资金来源一起共同构成实现国家政治和经济目标的基础。可见,国有制企业的经济属性间接地反映了国家的双重本质的内在统一。各国法律对国有企业利润目标的认可,在考核国有企业的经营绩效时将财务目标放在首位,并赋予其与私有企业相同的法律地位,就可说明这一点。

国有制企业的政治属性与经济属性的同时存在,无疑是有一定矛盾的。但从更深层次看,二者可以统一于国家的双重本质之中。国有制企业的政治属性直接反映了国家的阶级性和社会性的统一,国有制企业的经济属性则从作为企业共性的微观角度间接反映了国家的阶级性和社会性的统一。因此,国有制企业所具有的政治属性和经济属性,不过是从不同角度、不同层次反映出了国家的本质。

### 3. 资本主义国有企业的分类和一般特征

在西方,还难以找到一个普遍认同的国有企业的法律定义。《1980年欧洲共同体法规指南》对“公营企业”(Public Enterprise)的定义是,“政府可以凭借它对企业的所有权、控制权或管理条例,对其施加直接或间接支配性影响”的企业。<sup>①</sup>这可看作是基本符合资本主义国有企业实际情况的定义。

国际货币基金组织将全世界近90个国家的国有企业分成三类:国营企业、国家主办企业和国有企业。<sup>②</sup>但是,前两类企业非常接近,在许多情况下无法将它们区别开来。

---

① 转引自亨利·帕里斯:《西欧国有企业管理》,东北财经大学出版社1991年版,第2页。

② 转引自华民:《世界主要国家国有企业概览》,上海译文出版社1996年版,第39页。

我们简单地把资本主义国有企业分为两大类：第一类为“国营企业”，它们大多是通过国家直接投资或对私有企业完全国有化而形成的；第二类为“公私混合企业”，它们大部分是由国家参股形成的，并根据是否控股采取多种形式。

国营企业，有的学者称之为“完全国有企业”<sup>①</sup>。其一般特征是，企业由国家创建，具有法人地位，但不发行具有上市资格的可转让股票，而是由国家或在国家监督下进行筹资，或由政府直接拨款、贷款。它的唯一所有者是国家，由一个政府部长直接负责，由部长指派董事会进行经营管理和重大决策，日常经营活动由经理人员负责。虽然它的每个董事或经理都拥有一定权力，但都不拥有公司资产的所有权。这说明它的资产所有权和剩余索取权不可转让或交换。

公私混合企业，有的学者称之为“混合所有制企业”<sup>②</sup>。它的一般特征是，国家与私人共同分享企业的所有权。如果国家不拥有控股权，那么国有资本所有权就从属于私人所有权。如果国家取得了实际控股权，国家就拥有企业的有效控制权，这种国有企业形式在各国广泛采用。它与国营企业的不同特征：国家只能委派政府代表与私人股东代表共同作为董事会成员参与企业经营活动。董事长由董事会成员选举产生，政府只是进行监督。它的所有权和剩余索取权则具有二重性，私人的股份所有权和剩余索取权可以转让，政府拥有的所有权和剩余索取权则不可让渡。

通过上述分析，可以看出国有企业与私有企业的明显差异。私有企业是由私人资本家绝对占有和支配的客体；国有企业则不然，

---

① 弗里德曼：《完全国有企业》，1954年英文版；R. 卡夫·柯亨：《英国的国有化》，1961年英文版等著作。

② 参见 W. 爱什沃思：《1945年到80年代中期的国家企业》，1991年英文版；S. 布鲁克斯：《谁在掌权——加拿大混合所有制企业》，1987年英文版等著作。

个人或国家机构对其管理的客体不具有特殊的莫大权力。私人资本家对属于它的财产有意志行为自由；而对国有企业财产，任何个人和法人都不能随意支配。

## （二）资本主义国有企业的产权结构

资本主义国有企业大多数采取股份公司制形式。股份制企业产权结构的一般特点是，所有权与经营权高度分离。经营权由经理阶层行使，所有权主体趋向多元化，二者之间是委托代理关系。但是国有企业的特殊性还体现出它与私人股份公司产权结构的区别。

### 1. 资本主义国有企业的三重委托代理关系

在股份制公司中企业所有者不再掌握经营权而是委托给经理人员，产生了所有权与经营权的分离，其产权结构表现为股东—董事会和董事会—经理的双重委托代理关系。也就是由股东选出董事会，再由董事会委托经理管理企业，并通过一整套制约机制减少经理对所有者的权益的侵蚀，保证企业的高效运转。

国家控股企业的委托代理关系是三重的。西方发达国家的法律规定，国会是有企业的所有者，但国家必须将具体管理职能委托给政府有关部门，国会与政府管理部门之间就形成第一重委托代理关系。政府主管部门也不能直接管理，只能按公司法将经营控制权委托给董事会，从而形成第二重委托代理关系。董事会再委托经理人员对企业进行具体管理，从而形成第三重委托代理关系。国家控股企业的产权结构就是这样一种三重的委托代理关系格局。

国家控股企业的不同产权主体追求的目标都是双重的，而且互有区别。政府既希望享有国有企业更多的利润，增加政府收入，又要协调各方面的矛盾，考虑更多的非经济目标。董事会既希望企业利润不断增长，保证股东获得更多的股息和红利，又要把政府的意图强加给经理人员。经理人员既要维护私人股东的权益，不断增加自己的收入，又要关注维护政府的权益，执行政府的某些政策。

这种矛盾的目标往往使股份公司产权结构的优越性得不到充分发挥。

## 2. 国有股份公司和私人股份公司产权结构的区别

(1)所有权集中程度不同。私人股份制是以股份所有者不同程度的分散化为特征的,即使法人资本所有制公司的持股者是机构股东,但最终所有者仍是高度分散的。国有企业则不同,首先,它的所有权属于国家或由政府部门直接管理,或由国家持有全部股份。股权集中程度最高,任何股份公司都无法比拟。其次,国家控股企业所有权集中度也很高。一项对德国、奥地利、意大利等国国家控股公司的研究认为,控股公司的最本质特征是以少量资本金控制大批企业,且主要股东持有大部分股份。<sup>①</sup>此外,国有企业的所有者国家和代理者政府机构都有强大的管理功能。这与私人股份公司的股东高度分散化和无直接管理功能的状况是完全不同的。

(2)代理成本不同。委托代理层次越多,代理成本越高。国有企业的三重委托代理关系中,政府和董事会都具有双重身份,既是委托者又是代理者,因而代理成本在多层次委托代理关系中重复发生,代理成本要大大高于私有制企业。而且随着代理层次增加,代理成本具有自我膨胀的特点。就信息传递而言,代理层次越多,越可能延迟和失真,加剧信息不对称,目标的执行就越可能被扭曲和延误。而且代理层次越多,监督成本也就越大,从而对所有者权力产生负面影响。

(3)剩余索取权的实现机制不同。在私人股份公司中,一方面,初始委托人即所有者可凭借股份所有权索取剩余,从而提高了委托人监督代理人的积极性;另一方面,股东剩余索取权的可转让性和可交易性使委托人可以通过股票市场上的“用脚投票”机制来实现对代理人的间接监督,从而更有效地实现剩余索取权。而在国有股份公司中剩余索取权的实现机制有所削弱。首先,国家对国有企

---

<sup>①</sup> 王东沅:《德、奥、意控股公司考察报告》,《中国改革》1997年(8),第65页。



业的剩余索取权具有不可让渡性,政府管理部门作为一级代理人又具有不可替代性,因此,国家与政府管理部门委托代理关系无法变更,委托人不能对代理人形成有效的市场监督。其次,除国家和经理人员外,政府管理部门和董事会都扮演双重角色,既是委托人又是代理人,监督和激励机制的作用就会受到削弱,因为他们作为委托人没有剩余索取权,缺少监督的积极性;作为代理人又不可能采取非正常手段去索取剩余(如利用信息不对称进行寻租),从而引起连锁反应,对最终代理人的监督也会受到削弱。

(4)委托人和代理人之间的关系不同。他们在私人股份企业中是平等的交易关系,又通过一系列“激励兼容”机制和市场选择来保证代理效率。而国有企业的委托代理关系是一种自上而下的等级隶属关系。它固然有助于加强上级委托人对下级代理人的行政监督,但有可能削弱委托代理关系的市场选择和激励机制。

### 3. 资本主义国有企业委托代理关系中的决策控制权

国有企业委托代理关系的多层化决定了企业决策控制权的多重化。

(1)国会和国有制企业。在西方国家,企业决策控制权最终属于国会,意味着国有企业要想获得更多自主权或资金,就必须向国会寻求新的法律权利。企业承担经营责任则意味着它必须向国会提供财务报表和账目,以便国会审查。另外,政府主管部门也必须接受国会有关国有企业的提问和咨询。这样,国会和国有企业之间就形成了一种控制和经营责任的关系。

国会对国有企业的财务实行不同程度的控制。由于国营企业(如邮政和铁路部门)的财务属于国家预算的一部分,国会要对其财务实行严格控制和审查。国会对国家控股企业的财务一般通过立法形式加以控制。如英国国会于1965年因一家煤炭局亏损而注销其初始资本。奥地利国家控股公司的重组也是通过国会颁布的

一系列法律完成的。<sup>①</sup>许多国家还通过审计署审查国有企业的财务状况,审计内容包括分析企业的盈利能力和经营决策的合法性。审计署独立于政府,审计报告直接送交国会并公开发表,它无权干预企业的生产经营活动,但还是对国有企业的经营行为形成了较严格的约束。总的来说,国会对国有企业的控制主要是法律手段,属于“法律管理”。

(2)政府与国有企业。政府对国有企业的管理属于“行政管理”。它比国会与国有企业的关系重要得多。政府的双重角色使这种关系具体体现为,政府作为国家代理人行使对国有企业的管理权,同时它又将国有企业作为实施宏观调控政策的工具。

首先,政府对国有企业的组织控制。各国政府都在相应主管部门设立工业管理公司或国家控股公司。前者属于行政性委托机构,主要控制和管理国营企业;后者按股份规则组建,国家作为股东依法行使股权。政府主管部门通过股东大会向公司董事会选派董事,参与决定董事长人选。各部定期检查公司计划完成情况,并通过严格的审计制度掌握其财务状况。

其次,政府对国有企业的政策控制。英国国有企业发展史最能说明这一点。20世纪60年代政府发表了《国有企业财产的经济责任》白皮书,认为它不应太像社会服务机构,而应追求利润目标。后又为其制定了五年平衡目标,保证其自身盈亏相抵。1967年,又发布了《经济、财务目标》白皮书,要求其服从边际成本定价体系。20世纪70年代,企业与通货膨胀成为政府关注焦点。海尔斯政府制定了制止通货膨胀的“X—目标”,规定国有企业工资略低于当时一般水平,建议所有国有企业6个月内价格提高不超过5%,6个

---

<sup>①</sup> 亨利·帕里斯:《西欧国有企业管理》,东北财经大学出版社1991年版,第101页。

月后仍限制其提高价格。<sup>①</sup>这实际上是将国有企业作为政策工具来控制的。政府对国有企业的矛盾态度,必然使国有企业处于两难境地。一方面,政府要求国有企业参与市场竞争,提高经济效率和效益,以扩大自己的财政收入;另一方面,为达到社会目标,又不得不干预国有企业的经营,如限制产品价格和雇员工资,或为扩大就业而强制其增加投资等等,这就与前一方面的要求相背离。法国1982年再次国有化后就是这样做的。其结果是导致人们对国有企业日益增多的批评,既包括对它效益低下的抱怨,又包括对它承担社会义务不够的指责。

(3)国有企业的决策自主权。它在很大程度上取决于政府与不同国有企业董事会的关系。政府主管部长一般有权决定国营企业的董事长及其成员人选,并通过各种手段干预其日常经营活动。因此,国营企业经理人员的决策权受干扰较大,自主权较小。国家控股企业与国营企业相比,经理人员的决策自主权较大,政府的控制程度较小,因为政府没有直接任命管理人员的权力,董事长的任命,要通过监事会;政府也不能任意确定监事会职位名额,而要与其股份相适应;政府代表和私人股东共同参与企业经营活动。私人股东的存在往往成为国家与企业权力关系中的制衡因素。当公司与政府利益发生冲突时,私人股东的利益往往成为公司与政府对抗的挡箭牌,而且由于股份公司组织形式的限制,国家没有直接干预的合法途径。例如在20世纪80年代加拿大制造业危机中,政府作为加拿大发展公司的控股者,希望它能投资挽救濒临破产的迈森—弗戈尔森公司。加拿大发展公司根据政府的建议对该公司进行考察后,认为这项投资风险太大,从而拒绝了政府的要求。政府对此十分不满,认为它忽视国家权力,故而建议撤掉该公司的总

---

① 参见P.理查德:《国有化企业》,1981年英文版,第260~263页。

裁。但在公司年度选举会议上,董事会却以全票否决了政府的建议。<sup>①</sup>

### (三) 资本主义国有企业中的劳资关系

在讨论资本主义国有企业的内部关系时,工人的地位问题总是受到特别的关注。西方广泛流行的社会民主主义思潮就主张通过国有企业代替私人企业来建立国家资本主义,完成向社会主义的转变,使工人阶级的地位得到根本改善。甚至一些对国有企业持批评态度的人也认为,国有化是一种更注重劳工利益的改革,它在无序的资本主义社会中为工人提供了保护,尽管其代价是经济效率的下降。<sup>②</sup>

#### 1. 资本主义国有企业劳资关系的一般状况

资本主义国有企业中仍然存在着劳资关系问题,因为它仍然以雇佣劳动为基础。一般认为,董事长、总经理类似于私有企业中的资方,大部分中、低级管理人员和广大生产工人构成劳方,他们的身份和地位在不同国有企业中有差异。

国营企业雇员如奥地利的联邦企业、德国与意大利的铁路部门、荷兰的国营企业的雇员等等,一般具有公务员身份。有些甚至在工作机构发生变化后仍允许保留公务员身份,如爱尔兰的邮政电信部门和荷兰的铁路部门。<sup>③</sup>

国家控股公司雇员与私人企业雇员身份相同。招募雇员同样面临着劳动力市场的竞争。业绩好的国有公司招募雇员比较容易,但业绩差的很难招到技术熟练的合格雇员。国有公司的优秀工人具有向私有企业转移的倾向,国有企业面临熟练劳动力的紧缺。

国有企业工人参与企业管理主要有两种方式:一是共同协商、

---

① S. 布鲁克斯:《谁在掌权——加拿大混合所有制企业》,1987年英文版,第53~56页。

② A. 布克, J. 克兰皮:《国家资本主义》,1986年英文版,第111页。

③ 华民:《世界主要国家国有企业概览》,上海译文出版社1996年版,第78页。

二是工人代表进入企业管理层。共同协商通常是指对劳资双方集体谈判基础上产生的各种合同方案的协商。劳资双方对企业的各种意见进行协商、筛选,从中找出双方均可接受的最合理方案。如瑞典的《阿其巴顿协议》规定了确定国有企业雇员工资的民主程序。<sup>①</sup>首先全国进行统一劳资谈判,然后分区协商,最后是企业内部劳资谈判。工资级别评定强调同工同酬,工资额只取决于工作性质和受教育程度。它在一定程度上缓解了劳资矛盾,因而瑞典的劳资关系比其他资本主义国家平和得多。

工人参与企业管理是指国家法律规定企业工人有参与企业经营管理的权力。德国制造业所有国有企业都要服从工人参与企业经营制度法的要求。该法规定,凡拥有2000名以上雇员的企业都必须设立监事会,其半数席位要给劳工代表。奥地利法律规定雇员代表占监事会席位的1/3。在法国,董事会由职工、国家、经济环境的代表按三分制原则共同组成。职工代表是至少要在母公司或子公司工作7年以上的雇员。经济环境代表有时包括消费者或用户代表。由职工选出的董事不付报酬,但给予工作时间上的优惠。<sup>②</sup>

## 2. 国有企业与私有企业工人状况比较

(1)企业工人的工会化程度。许多国会的法案,都给国有企业工会以较大权力。工会强有力地吧工人组织起来,成为保护工人利益的重要力量。许多国家国有企业雇员的工会化程度比私营部门高。战后西欧曾一度盛行国有企业只雇工会会员制度,这项制度在20世纪80年代中期以后已逐步被放弃。总之,国有企业比私有企业的工会力量要强大。

(2)工人参与企业管理的程度。大多数资本主义国家国有企业

---

① 张久达:《瑞典国有企业的管理与发展》,《世界经济》1991年第12期。

② 亨利·帕里斯:《西欧国有企业管理》,东北财经大学出版社1991年版,第63~68页。

工人都参与企业管理。瑞典法律规定,雇佣 25 人以上的公司董事会,工会可任命两名成员。爱尔兰 7 家最大的国有企业中工人可占 1/3 的董事会成员席位。所以,国有企业在形式上其工人参与企业管理的制度要比私有企业普及得多。但是工人参与管理的权力仍然是有限的,他们并不是企业经营的主要决策者。联邦德国国有企业监事会有一半工人席位,但“这并不是工人参与经营的一种方式,因为监事会的职责是与企业管理委员会的职责严格区分开的。也没有任何迹象表明劳工参与企业经营制度已对国有制企业的目标或市场战略产生了什么影响。更准确地说,工人代表所关心的主要是企业内部的重要问题,例如职工的福利”。在一些国家,如意大利,国营企业的董事会没有工人代表。国家碳氢化合物公司董事会依照法律,虽允许包括一名代理经理或办公室工人和一名在公司或子公司工作的体力劳动者,但“这并不意味着参与了经营管理,因为董事会把经营管理工作委托给了一个管理委员会”。<sup>①</sup> 英国两家国有企业曾做过任用工人董事的试验,如今都已停止。此外,尽管有些占据国有企业重要经营岗位的人曾是工会会员,但他们在这些岗位上已不再是工人的代表。

(3)工人的工资水平。从理论上说,国有企业较多地考虑劳工利益,工会力量也较大,工人收入也应比私有企业高。但是,爱什沃思对战后英国国有和私营部门工资的研究并未发现支持这一结论的证据。他的研究结果表明:国有企业工人并不比私人部门工人工资收入高。它也不是工资大幅度上调的发起者,其工人收入高峰期晚于私人部门 3~9 个月,低谷期却一直相吻合。其特点是与私营部门相比,经济滑坡时工资下降稍慢,经济上升时工资增长较慢。从 20 世纪 50 年代到 1971 年 4 月,私营部门工人工资一直高于国

---

<sup>①</sup> 亨利·帕里斯:《西欧国有企业管理》,东北财经大学出版社 1991 年版,第 64~65 页。

有企业 5 个百分点；1971 年 5 月情况开始发生变化，但直到 1974 年初仍是私营部门工人工资略高于国有部门。1974 年，国有部门开始显示较大优势，因为国家给了国有企业工会较大权力。到 20 世纪 80 年代，重新强调国有企业的盈利目标，迫使政府削弱了工会的议价能力，国有部门的工资上升速度又相对放慢。总之，国有企业工人工资水平与私人部门相比，并没有表现出明显的优势。<sup>①</sup>

(4)工人的就业保障。当政府强调国有企业在保证社会就业方面的作用时，它就好比私人企业具有较强的就业保障意识；但当政府强调利润目标和减轻财政负担时，它就会为降低成本而大量裁员。英国国有企业就业下降就是一个明显的例子，国有铁路职工从 1962 年的 476 545 人减少到 1973 年的 288 590 人，煤炭公司职工从 1982 年的 266 300 人减少到 20 世纪 80 年代中期的 105 000 人。<sup>②</sup>可见，国有企业职工并未免除失业之灾。从私人部门来看，垄断大企业由于不断兼并或联合，裁员更多。但私人中小企业，特别是第三产业的蓬勃发展，确实创造了大量就业机会。与之相比，国有企业并不具有优势。

综上所述，国有企业对劳资关系和工人福利的重视程度，形式上似乎要高于私有企业，但仔细分析起来，实际上并非如此。特别是随着国有企业私有化和市场化变革的深入，国有资本也日益受市场规律的制约，因而从动态发展趋势来看，似乎趋同于私有企业的可能性较大。

---

<sup>①</sup> W. 爱什沃思：《1945 年到 80 年代中期的国家企业》，1991 年英文版，第 171 页。

<sup>②</sup> W. 爱什沃思：《1945 年到 80 年代中期的国家企业》，1991 年英文版，第 76 页。

### 三、发达资本主义国家国有企业的目标和作用

#### (一)发达资本主义国家国有企业的经营目标

##### 1. 西方学者对国有企业经营目标的认识

福利经济学运用福利函数概括国有企业的行为目标。要使社会福利函数极大化,国有企业的行为目标应当是公平、经济效率高、宏观经济稳定。实证主义者认为,国有企业的行为目标应该由政府官员和董事会成员的个人效用函数组合而成。其表达式为:

$$\Phi(p, q, z)$$

其中, $p$ 、 $q$ 、 $z$ 分别为价格向量、产出向量和净产出向量。政府官员关心的是 $p$ 和 $q$ ,因为前者稳定和后者增加对官员连任、追求个人利益极大化具有决定意义;对董事会成员具有决定意义的是 $q$ 和 $z$ ,它们增加可增加董事会成员的收入和奖金。因此政府官员和董事会对企业控制程度的差别,将引起国有企业行为目标的侧重点有所不同。

许多西方学者还从西方国家法律对国有化目标和任务的规定,分析国有企业的行为目标。英国学者拉马兰德哈姆认为,企业的目标可以是财务的,也可以是社会的。他指出,“在英国,财务目标一直被当作衡量企业实绩的基本目标”;而在国有企业社会收益潜力很高的国家中,社会职能则是国有企业任务的主要内容,“包括就业、在不发达地区投资、技术开发、产品多样化、出口鼓励、对辅助工业与小规模工业的刺激以及停业与扩张”等等。<sup>①</sup> M. 哈里尼安则更明确地指出:“国有企业在推动经济增长的同时,还致力于一系列非利润目标的实现。”<sup>②</sup>

---

<sup>①</sup> 拉马兰德哈姆:《国有企业经营评估》,东北财经大学出版社1991年中译本,第24~27页。

<sup>②</sup> M. 哈里尼安,《混合经济中的国有企业》,1989年英文版,第54页。



上述观点从不同角度分析了国有企业的行为目标,它们的共同点就是国有企业行为目标的多元化。这符合国有企业的实际情况。但他们都没有分析多元化目标之间的关系,以及它们对政府和经济领域的深层影响。

## 2. 国家的目标函数及国有企业对它的继承与偏离

由于国家的性质和职能决定国有企业的性质和职能,因而国家的目标函数对国有企业目标也具有决定性影响。

我们认为,国家的行为目标是制度权益最大化,也就是使它所维护和为之服务的资本主义经济制度的权力和利益达到最大化。它包括实现资产阶级的政治利益和经济利益两个方面。政治利益是政治家们通过复杂的博弈,利用政治市场选择机制实现的。在当代它的实现日益借助于经济手段,所谓“金钱政治”就形象地说明了这一点。经济利益则是通过多种途径实现的。国家针对不同的行为主体和利益集团,采取不同的形式,对社会经济关系中的生产、分配、交换和消费等环节进行直接干预,如增加政府支出、扩大政府采购商品和劳务、对收入进行再分配、建立和实行相应的福利制度、直接投资兴办生产性企业等等。国家还通过宏观经济调控手段和政策对资本主义市场经济进行干预和调节,如制定各种法规规范市场主体的行为,通过产业政策对生产部门结构、地区产业结构施加影响,采取不同的财政政策和货币政策调节经济周期、供需结构等等。所有这一切,都是为了保证资本主义经济的稳定和增长,使国家经济利益达到最大化。

国有企业作为国家在微观经济领域的代表,参与市场经济运行,为实现国家制度权益的最大化目标服务。首先,国有企业的存在和发展,有助于国家政治统治利益最大化的实现。它通过其经济活动实现这种政治功能。它的这一作用的实现程度取决于国家对它的利用程度。其次,国有企业也是国家经济利益实现的重要条件。国有企业资本作为国家资本的一部分,应理所当然地承担起协

调经济发展和利益冲突的职责,成为国家实现社会、经济目标的重要执行者。它的贡献主要体现为对私营经济增长的支持和补充。私营经济主体之所以允许它的存在,正是看中了它的这一经济功能。第三,国有资本的本性也是对剩余劳动的无限贪欲,因此,国有企业也要求以利润最大化为经营目标,这就可能使它具有偏离国家目标函数的趋势。

综上所述,国有企业的目标是多元化的,至少包括政治、社会和经济目标。它们的同时并存无疑是充满矛盾的。过分注重社会目标,忽视国有企业的资本性质,会违背剩余价值规律和市场经济的运行规律;过分注重利润目标,忽视国有企业的特殊性,又会使国家的社会、经济政策难以贯彻,并可能与私营经济发生更多的冲突。国有企业要在这几个目标中间权衡,在不同经济环境中有所侧重。国家对国有企业的态度和政策,也会因政治、社会、经济环境的变化而变化。战后西方国家国有化和私有化的演化规律,可从动态角度证明这一点。

## (二)发达资本主义国家国有企业的绩效评估

### 1. 国有企业绩效评估的原则和方法

资本主义国有企业的多元化目标,导致人们对其评判不一,也给国有企业的绩效评估带来许多困难。

英国学者拉马兰德哈姆提出了比较合理的评估原则,他认为“必须把评估当作一个系统来考虑”。首先,要对经理进行评估,原则要和对其他企业经理的评估相同。其次,要评估企业本身及外界对企业的影响:一是政府在企业运行中的作用,包括政府与企业之间的信息联系和财务关系,董事会的决策和指令等等;二是各种政治力量对企业的影响,这种影响具有不确定性,给评估带来很大困难。再次,要评估企业与社会的关系。也就是评估企业经营成果对社会的意义及社会对企业的反应。企业成果要从财务收益和社会收益两个方面进行评估。最后,要评估国有企业的比较优势,包括

本身的纵向比较和与私有企业的横向比较,分析优势的变化,确定国有企业进一步发展的方向。我们认为,它比较全面、合理,原则上说是正确的,但付诸实践则具有难以克服的困难,有些指标无法确定,有待于进一步探讨。

在实践中,西方各国在评估国有企业绩效时,通常采取一些具有可操作性的指标,主要包括技术效率指标、成本函数指标、总生产效率指标等。这些指标虽具有可操作性,但具有片面性,只是评估单纯的经济指标。这和对私有企业绩效评估没有区别,忽视了国有企业与私有企业目标的区别,需要进一步完善,使之合理化。

## 2. 国有企业的亏损和收益

首先,在比较国有企业和私有企业的绩效时,人们注意的是盈利能力。研究表明,国有企业的利润率低于私有企业。如20世纪70年代初,英国国有企业平均每个工人提供的利润为90英镑,而15家最大私人公司平均每个工人提供的利润为240~4680英镑。1961年~1977年间,英国国有企业的盈利率为11.1%,而私有企业平均为35.9%。1975年到1985年间,私人公司总销售利润占资本存量的比率为国有企业的3倍多。<sup>①</sup>20世纪60年代法国国有工业和交通运输企业几乎全部亏损,20世纪70年代平均每年亏损60亿~70亿法郎,1982年亏损320亿法郎,相当于法国工商业利润税的2/3。<sup>②</sup>其次,国有企业的生产成本通常高于私有企业。一项对市政企业、私营企业和社团所有者企业的比较研究表明,大多数国有市政企业服务成本高于私有企业。社团所有制企业服务成本的高低取决于它们是相互签订合同还是与私有企业签订合同,前

---

① M. 哈里尼安:《混合经济中的国有企业》,1989年英文版,第120页。

② [英]《经济学家》,1985年12月21日。

者要比后者的服务成本高。<sup>①</sup>再次,国有企业与私人企业在一些部门中其总生产率的情况互有高低。普赖克的测定表明,在民航、电信和煤气行业中国有企业略高于私人企业,在其他部门或行业则低于私人企业。<sup>②</sup>最后,国有企业管理效率低。一位法国学者的结论是,私营部门比国营部门的信息制度和监督制度“更有效”,“就内部效率和压缩成本而言,私有制也显得更具竞争力”。<sup>③</sup>

应该指出的是,这种比较有点片面,有失公平。的确,国有企业委托代理关系的多层化,使信息制度和监督制度有所削弱,经营目标的多元化,也使得经理人员的积极性有所降低。上述结果确实存在,应当改善其经营管理,提高管理效率。但是,这种比较的片面性在于,只注重了经济指标和微观效益,而忽视了社会、政治目标和宏观效益。因此,应充分估计到国有企业的宏观社会效益,客观公正地评价资本主义国有企业的绩效。

### (三)发达资本主义国家国有企业的作用

由于目前对国有企业宏观社会经济效益还没有找到测定和评估其贡献程度的合适方法和准确资料,因而只能通过分析西方国有企业在发达资本主义国家中的作用评估其存在价值和贡献。

#### 1. 资本主义国有企业对私有企业的补充作用

这种作用的主要表现是:

(1)国有企业承担兴建和经营利润低、耗资大、风险高的基础和科技产业,为私人垄断资本提供巨额社会不变资本,大大节约了私人不变资本,降低了其资本有机构成,提高了其利润率,增加了其利润收入,降低了其产品成本,提高了其产品国际竞争力,在一

<sup>①</sup> 亨利·帕里斯:《西欧国有企业管理》,东北财经大学出版社1991年中译本,第153页。

<sup>②</sup> 亨利·帕里斯:《西欧国有企业管理》,东北财经大学出版社1991年中译本,第155页。

<sup>③</sup> 多来尼克·拉弗:《混合经济》,商务印书馆1995年中译本,第97页。

定程度上起到了阻止私人资本利润率下降的作用。譬如,意大利的国有全国电力公司和天然气公司为私人垄断资本提供了大量廉价电力和天然气。政府规定,垄断大企业支付的电力价格仅为成本的76%,天然气价格也低于居民用户。西方学者也承认,国有企业的发展“对私营企业至少对某些私营企业是有经济效益的”<sup>①</sup>。战后相当长时期内,日本国有铁路的货运费低于运输成本,1960年货运费每公里为3.07日元,成本为3.29日元。<sup>②</sup>联邦德国1953年~1976年间国家获得的参与制企业红利仅为20亿马克,只相当于一个大垄断组织的利润,在政府总收入中仅是一个象征性数字。1976年底,国有股份资本总额为44亿马克,仅获红利1.182亿马克,红利率仅为2.7%,实际红利率为13%,约4亿马克的国有资本收入转移到私人垄断组织的口袋里。<sup>③</sup>这无疑也是国有企业无盈利和亏损的原因之一。

(2)国有企业发挥了技术先导和新兴部门开拓者的作用。这是资本主义国家国有企业的一个重要特征。首先,国有企业重视技术开发,保证了先导行业科技的国际领先地位。例如,国有加拿大航空公司拥有世界最先进的燃料节约系统,每单位燃料可完成28%的输送任务,它拥有许多以其公司命名的革新成果。<sup>④</sup>其次,国有企业也是新兴工业部门的开拓者。战后,新科技革命使宇航、原子能、电子等工业成为国民经济中的新兴工业部门,它们不仅是最先进生产力的具体体现,也是国家经济实力的主要标志。由于许多高新技术和产品的开发试制期长,需要斥巨资,且风险很大,追求高

---

① 戎殿新:《国营企业对意大利市场经济的宏观调控》,《世界经济》1993年第1期。

② 战后日本经济编写组:《战后日本经济》,上海人民出版社1973年版,第56页。

③ 本·杰明主编:《发达资本主义国家和发展中国家的私有制》,1982年俄文版,第57页。

④ H.哈定:《私有化的自动》,1989年英文版,第142页。

额利润的私人垄断资本不愿承担,国有企业就承担了这一重任,成为新兴工业部门的开拓者,国有资本满足了国民经济新兴部门重大科技创新对巨额资本的需求。例如美国国有资本就对原子能工业进行了大力开发,到1970年国家的投资总额已达到92亿美元。<sup>①</sup>美国在原子能利用和原子武器研制中开发的新技术带动了其他工业部门的发展。

(3)国有企业可以弥补私人资本实力之不足,从而增强某些行业的生存能力。例如英国煤炭工业在私人垄断经营下一直效益不佳,二战期间更是形成了私人资本难以维持的局面,战后全国燃料处于严重短缺状态,于是英国政府于1947年对煤炭工业实行国有化,成立了“国家煤炭委员会”(NCB),对NCB给予足够的资金供给,支持NCB对煤炭工业进行设备更新和生产过程革新,提高生产率,从而使煤炭产量1952年达到22800万吨,比1946年增加了3500多万吨,1962年进一步达到24300万吨,<sup>②</sup>在短期内挽救了煤炭工业,克服了它对整个经济的制约。

(4)国有企业还充当了“企业病医院”。在激烈的市场竞争中,私人企业倒闭司空见惯。但某些大企业为国计民生具有重要意义,倒闭带来的危害很大。国家便出面买下这些濒临破产的私人企业,加以整顿改造,当企业恢复活力运行正常后,再以低价转让给私人。例如1972年意大利建立的“工业管理与控制公司”(IRI)就是专门的“企业医院”。到1987年它救助的私人企业达500家之多,还对122家公司(共6.5万雇员)进行过干预,自己创办的公司达226个,115家已转让出去。意大利的EFIM集团、英国的国家企

---

① M. T. 迈博罗达:《现代资本主义:所有制·管理·权力》,1980年俄文版,第147页。

② W. 爱什沃思:《1945年到80年代中期的国家企业》,1991年英文版,第91页

业局等都充当过“企业医院”的角色。<sup>①</sup> 比利时、奥地利等国于 20 世纪 80 年代也建立了国有特别控股公司。法国的国有企业也“不止一次地收拾私人企业的残局”<sup>②</sup>。它们都凭借国家的强大资本，对处于困境的私人企业进行救助，帮助它们脱离险境。

2. 国有企业作为国家宏观经济调控的一种特殊工具，发挥着其他政策调节手段不可替代的作用

(1) 国有企业有助于加强国际竞争力，保持本国经济的独立性。由于生产和资本国际化日益加强，一些发达资本主义国家为了有效对付国际竞争对手，往往动用国有资本，组建巨型国有公司。例如，意大利电子工业、食品工业的巨型国有公司就是为此目的而组建的。加拿大国有企业被看作是加拿大经济在北美大陆上的独立社会存在。<sup>③</sup> 法国为了促进本国汽车工业技术进步，带动私营汽车工业的发展，政府对国有雷诺汽车公司进行了大规模投资改造，使其汽车产量由 1945 年的 1.2 万辆增加到 1980 年的 205.4 万辆，成为世界汽车工业中与通用、福特、丰田、日产、大众等并驾齐驱的世界第六大公司。<sup>④</sup>

(2) 国有企业在发展地区经济和保证地区间平衡发展方面也起着一定作用。例如意大利经济落后的南部地区占全国面积的 40%，与最发达地区的人均国内生产总值之比为 1：3。国有企业在完成开发南部地区的艰巨任务中起了很大作用。1958 年到 1973 年，国家在南部大力兴办基础设施和基础工业。1957 年，国家通过法律规定国家持股公司必须将新建工业企业投资的 60% 和总投

---

① 戎殿新：《国营企业对意大利市场经济的宏观调控》，《世界经济》，1993 年第 1 期。

② H. 哈定：《私有化的盲动》，1989 年英文版，第 2 页。

③ H. 哈定：《私有化的盲动》，1989 年英文版，第 40 页。

④ 转引自魏坝主编：《垄断资本主义的过去和现在》，山西人民出版社 1992 年版，第 193 页。

资的 40% 投向南方; 1971 年又将比例提高为 80% 和 60%。1958 年~1961 年与 1968 年~1971 年两个时期相比, 南部总投资从 1 105 亿里拉增加到 9 516 亿里拉, 增加了 7 倍多; 同期, 南部雇员人数由 2.7 万人猛增为 16.3 万人, 占雇员总数的比重由 17% 提高到 30%。1971 年在南部工业投资总额中, 国家参与制企业系统占 45%, 大型重要工业企业如钢铁、炼油等几乎全部是国有企业。工业发展带来了南部经济的发展, 使之成为新兴工业部门较为集中的地区, 意大利的地区经济结构也得到了很大改善。<sup>①</sup>

(3) 国有企业与私人垄断企业的竞争, 在一定程度上有助于促进竞争, 制约垄断, 保护消费者权益。私人企业若在某一行业形成垄断, 势必限制竞争, 损害消费者权益。国有企业在政府控制下, 通常不追求超额利润, 因而用国有企业制约私人垄断在一定程度上是有效的。加拿大国有铁路公司 CNR 的建立, 通过增加客运班次、开设铁路分线等与私营铁路公司竞争, 促进了铁路客运水平的提高。澳大利亚国有企业在促进竞争方面也被认可, 政府建立的国有航空公司在严格的规则下与私人企业共存。意大利国有企业伊里公司和埃尼公司也履行过这一职能。

(4) 国有企业还肩负着许多社会目标, 如增加就业机会, 缓解就业压力, 提供社会福利性产品和服务等, 为实现国家社会目标服务。这一作用也是不可低估的。例如意大利 IRI 公司在南部成为地方劳工市场上较低技术水平工人的收容所。20 世纪 70 年代中期经济滑坡时期, 许多企业大量裁员, 它应政府要求保证了自己的职工就业。20 世纪 80 年代初, 工会要求反经济周期投资, 在其他企业拒绝接受的情况下, IRI 公司则扮演了缺口填补者的角色。<sup>②</sup>

---

① 转引自魏坝主编:《垄断资本主义的过去和现在》, 山西人民出版社 1992 年版, 第 200~210 页。

② H. 哈定:《私有化的盲动》, 1989 年英文版, 第 40 页。



上述分析表明,发达资本主义国家的国有企业在实现国家的社会、政治、经济职能和目标方面确实起着很大作用,这种作用的政治、经济、社会收益有可能大大超过它本身的利润亏损。

西方国家对国有企业亏损收益比的不同认识,使国有企业在发达资本主义国家的发展中出现了两种矛盾的走向:一是某些部门国有企业的规模在缩减,出现了私有化倾向;一是一些私有企业由于经营困难或因加强新科技开发而转化为国有企业。

#### 四、发达资本主义国家国有企业的私有化

##### (一)发达资本主义国家国有企业的私有化浪潮

二战后,发达资本主义国家中国有企业的私有化现象并不鲜见,但从20世纪70年代末开始,特别是自1986年以来,发达资本主义国家相当普遍地出现了一次规模大小不同的私有化浪潮。

这次私有化浪潮一般认为是从英国开始的。1979年保守党撒切尔夫人上台伊始,就大力推行国有企业私有化。初期其进程比较缓慢。1983年保守党连任后,随着其在议会中力量的增强,开始大规模地推行私有化进程。私有化的具体进程见表3和表4。随着私有化的进行,国营公司在英国经济中的地位和作用也发生了很大变化。具体数字见表4。

法国这次私有化始于1985年。1986年3月右翼政党领袖希拉克上任后,加快了私有化步伐。其具体作法是,将国有银行或企业估资作价后,以股票形式出售给个人和私人企业。按法国财政部原来的设想,将对法国65家银行和企业私有化,总资本额为2750亿法郎。从1986年11月圣戈班集团的股票公开上市到1987年9月,先后私有化的银行和企业只有10家,不过这10家多为规模巨大的企业,所以完成的私有化资本额仍相当于预计总额的40%。1987年10月,东方汇理银行股票上市出售,恰遇世界股市暴跌,私有化进程被迫暂停。

表 3 英国主要公司的私有化

年份	能源部门(百万英镑)		主要工业 (百万英镑)		其他 (百万英镑)	合计 (百万英镑)
1979~1980	BP	276			101	377
1980~1981			英国宇航公司	43	167	210
1981~1982			电缆和无线电公司	181	312	493
1982~1983	英国石油公司	354			211	565
1983~1984	BP	543			277	
	英国石油公司	293				1 113
1984~1985	企业石油公司	384	电信公司	1 402	304	2 459
	Wytch Farm	82	Jaguar	297		
1985~1986	英国石油公司	426	电信公司	1 307	130	2 787
			电缆和无线电公司	577		
			英国宇航公司	347		
1986~1987	英国煤气公司	2 570	电信公司	1 384	142	4 511
			英国航空公司	435		
1987~1988	英国煤气公司	1 758	罗尔斯-罗伊斯公司	1 028	353	5 228
	BP	863	英国机场管理局	531		
			电信公司	273		
1988~1989	英国煤气公司	1 805	英国钢铁公司	1 133	112	7 109
	BP	3 030	英国机场管理局	689		
			电信公司	335		
1989~1990	BP	1 370	英国钢铁公司	1 287	198	4 348
	英国煤气公司	850	Water Plc	500		
			Rover	150		
	能源	14 584	工业	12 319	2 307	29 210

资料来源:《政府的支出计划,1990年~1991年到1992年~1993年》(Cm)1021, 1990年1月英文版,表21。

表 4 英国经济中的公营公司 (单位:百万英镑)

年份	1948	1951	1961	1971	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1984	1981	1985	1986	1987
公营公司GDP	0.8	1.2	2.4	4.4	11.5	16.5	18.1	21.6	21.4	26.8	28.1	25.9	23.0	15.2	21.2
总GDP	10.3	12.6	24.2	48.4	129.0	148.1	172.1	199.6	217.7	238.0	260.9	278.7	305.3	323.8	351.5
公营公司所占百分比 (%)	7.8	9.5	9.8	10.0	11.4	12.4	10.5	10.8	12.2	11.3	10.7	9.5	7.5	4.8	6.0

(单位:千人)

年份	1956	1961	1971	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
公营公司就业量	2 084	2 196	2 009	2 089	2 461	2 065	2 038	1 867	1 754	1 662	1 610	1 261	1 199	906
总就业量	24 509	25 057	24 398	24 865	25 014	24 393	25 327	24 146	23 093	23 426	24 235	21 618	21 756	21 301
公营公司所占百分比 (%)	8.5	8.8	8.2	8.1	8.7	8.5	8.0	7.7	7.3	7.0	6.7	5.1	4.8	4.8

(单位:百万英镑)

年份	1948	1951	1961	1971	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
公营公司GDFCF*	180	358	898	1 862	4 774	3 944	5 641	6 653	6 780	7 111	7 881	7 305	5 654	5 545	1 605
总GDFCF	1 452	1 514	4 571	10 535	27 036	31 060	36 425	4 161	41 039	41 753	18 561	55 178	60 477	64 227	70 767
公营公司所占百分比 (%)	12.4	18.7	19.6	17.7	17.7	15.9	15.3	16.0	16.4	15.9	16.2	13.3	9.4	8.2	6.5

\* GDFCF即现价国内总固定资产形式。

资料来源:N. F. R. 克拉夫茨和 N. 伍德沃德,《1945年后的英国经济》,1991年英文版,第403页。

意大利的私有化是从 20 世纪 70 年代中期开始的。从 1976 年到 1985 年,国家碳氢化合物公司出售了 16 家企业的全部股份和 3 家企业的部分股份,制造业投资公司出售了 15 家企业的股份。最大的参与制集团“工业复兴公司”,从 1983 年开始出售下属企业,到 1985 年共出售了 14 家企业的全部股份。1985 年秋,国家参与部部长宣布成立“国家参与出让与购买研究委员会”,负责审查国家参与制企业的买卖条件,并批准出售企业,加快了意大利私有化的步伐,这次私有化才算真正开始。1987 年工业复兴公司以 12.5 亿美元将阿尔法·罗米欧汽车制造厂出售给菲亚特公司,国家碳氢化合物公司将大型纺织集团拉内罗西公司出售给私人;1988 年信贷银行 50% 的股份被其控股公司工业复兴公司出售给个人,6% 的股份出售给私人企业。

前联邦德国,1982 年 10 月科尔政府本来计划对 400 多家企业实行私有化,但遭到普遍反对。到 1987 年被列入可能私有化的企业只有 12 家,且这 12 家大公司也只出售了一部分国有股份,联邦政府在全国销售额最大的康采恩“费巴”公司 17 亿马克资本中占有的股份从 43.75% 下降到 30%,其余 70% 的股份(包括原来的 56.25%)由大约 15 万名私人股东占有。在大众汽车公司的 12 亿马克资本中,萨克森州政府占 20%,到 1993 年已减到 16%。<sup>①</sup>

其他发达资本主义国家,如荷兰、比利时、丹麦、葡萄牙、瑞典、西班牙、日本、美国和加拿大等,也先后程度不同地推行了私有化。目前,这次私有化浪潮仍在继续。

## (二)发达资本主义国家私有化浪潮产生的原因

对于 20 世纪 70 年代末以来西方发达国家私有化浪潮产生的原因,国内外学者有不同的解释,大体可分为两种观点:一种观点

---

① 转引自马健行等著:《垄断资本概论》,山东人民出版社 1993 年版,第 389—390 页。

认为主要原因是国有企业效率低,另一种观点强调主要原因是维护资产阶级利益的需要。我们认为,这两种原因并不是截然对立的,应该将它们统一起来作全面分析。效率低下确实是国有企业普遍存在的问题,其本身的原因又是多方面的;但只有当效率低抵消了它的其他社会政治作用,被认为成为影响资产阶级整体利益的严重问题时,资产阶级政府才会大力推行私有化并形成一个大浪潮。

首先,资产阶级(特别是垄断资产阶级)的利益动机引起对国有制问题的政治气候变化。二战后到20世纪70年代,发达国家几次出现国有化浪潮,挽救了若干濒临破产的重要基础产业,振兴了一大批新兴工业部门,强化了国家宏观调控力度,增强了大垄断企业的国际竞争力,提高了私营部门一般利润率水平。其主导方面是有利于资本主义社会稳定发展和资产阶级整体利益的,因而基本上得到了资产阶级的支持。但是,随着发达国家国有企业和整个经济的发展,国有企业的负面影响日益突出,许多企业亏损,且亏损面有日益扩大趋势。英国亚当·斯密学会的一份报告指出,英国国营企业的生产成本平均比私营企业高33%,前联邦德国则高达50%。<sup>①</sup>1974年英国国有企业的亏损总额达12亿英镑,占当年英国国民生产总值的2%。<sup>②</sup>这样,国有企业日益成为发达国家的一个沉重包袱,政府用于补贴国有企业亏损的财政支出不断增大,给国家造成日益严重的财政困难,大大减弱了国家进行宏观调控的经济实力,加重了私营企业的税收负担,减弱了国家通过其他渠道对私有大公司的资助。这就引起了资产阶级对待国有企业态度的变化。而且,经过战后几十年的发展,发达国家垄断资产阶级的经济实力已经壮大,已可能通过自主经营获取高额利润。在这种利益动机的驱动下,发达国家开始对现实和潜在的有利可图的国有企

---

① [英]《经济学家》1985年12月21日。

② [英]《经济学家》1978年4月8日。

业进行私有化。仔细观察英国私有化的进程就会发现,实行私有化的企业多半属于具有自然垄断性质的部门,它决定了私人资本可以通过垄断经营带来高额利润。

其次,发达资本主义国家从资产阶级的整体长远利益出发,克服 20 世纪 70 年代出现的严重经济问题,改善宏观经济运行环境,也需要实行一定程度的私有化。其中要解决的最突出问题就是,改善财政收入状况,减轻滞胀压力。从 20 世纪 70 年代初起,发达资本主义国家通货膨胀急剧恶化,出现了前所未有的“滞胀”局面,尤其西欧各国最为严重。发达国家政府不得不改弦易辙,改变战后以“充分就业”为宏观经济政策优先目标的一贯作法,把反通货膨胀提到首位。发达国家为抑制通货膨胀而实行紧缩的货币政策,要求政府采取有力措施,减少财政赤字,减轻通货膨胀压力。国有企业私有化就是其重要措施之一。国有企业私有化既可大幅度减少政府对国有企业的亏损补贴和投资,还可增加一大笔财政收入。例如,按 1985 年价格计算,1979 年英国政府对国营公司的固定资产投资为 87 亿英镑,到 1987 年已下降为 47 亿英镑,减少了 49.4%。<sup>①</sup> 据 N. F. R. 克拉夫茨、N. 伍德沃德统计,1979/1980 到 1987/1988 财政年度,英国出售国有部门的资产收入,从 3.77 亿英镑增加到 51.39 亿英镑。<sup>②</sup> 这一减一增,对削减财政赤字从而抑制通货膨胀起了重要作用。20 世纪 80 年代中期以后,发达国家的通货膨胀率有了大幅度下降。英国从 1980 年到 1989 年,通货膨胀率从 16.3% 下降到 5.9%,法国从 13.3% 下降到 3.3%,德国从 5.8% 下降到 3.2%,意大利从 20.5% 下降到 6%,日本从 7.1% 下降到 1.7%,美国从 10.8% 下降到 4.4%,EEC 从 12.9% 下降到

---

① 《SO 英国国民账户》,1988 年,表 1.6。

② N. F. R. 克拉夫茨、N. 伍德沃德:《1945 年后的英国经济》,1991 年英文版。

4.4%，OECD 从 11.3% 下降到 4.3%。<sup>①</sup>

最后，发达国家私有化的一个重要推动因素，就是欧洲经济的一体化进程。为实现欧洲经济一体化，从 1988 年到 1993 年，欧共同体内部共有 280 多种技术和经济障碍被清除，加强了各国资本、商品和劳动力在统一市场中的自由流动。欧共同体还要求各成员国政府减少对经济的特殊干预，例如认为各政府对某些工业部门的特殊补贴是不公平的。这就进一步促进了各国政府改变宏观经济干预的方式，包括兴办国有企业的政策，从而促进了私有化进程。

上述各种原因中资产阶级的利益要求是发达国家私有化的决定性因素，它贯穿于战后发达资本主义国家国有化和私有化相互交替的全过程。

### （三）发达资本主义国家国有化与私有化交替的规律性

以上分析说明，国家所有制作为发达资本主义国家生产关系基础结构的一个重要组成部分和国家宏观调控的一种重要手段，已为现代资本主义国家所不可缺少。然而，发达国家的国有化和私有化又是交替变化的。那么，这其中有没有规律性呢？这是我们试图进一步探讨的一个问题。

我们前面的分析已经表明，国有化和私有化都是同资本主义基本矛盾的变化和利润率下降趋势规律的作用相联系的。资本主义基本矛盾是生产社会化与生产资料资本主义私人占有形式之间的矛盾，它是资本主义社会一切矛盾的总根源，也是发达资本主义国家国有化和私有化交替的最深刻的内在原因。因此，要探讨国有化和私有化交替的规律性，就应该从这里入手进行分析。

过去，人们往往把资本主义基本矛盾的变化看作是一种直线发展的过程，认为随着资本积累和生产社会化程度的提高，这个基本矛盾也会不断地趋于尖锐化，最终导致资本主义的危机和崩溃。

---

① 《蓝皮书：1990》，表 17；《OECD 经济一览》，1990 年 6 月，表 R11。

如果从社会历史发展的总趋势来看,这种推断也不能说不对。但是,资本主义基本矛盾由于受到多种因素的影响,其发展决不是一个不断加剧的过程,而是曲折的、反复的、非线性的,必须看到这一矛盾的发展及其表现形式的复杂性和多变性。

从一定的角度来分析,资本主义基本矛盾的发展可以表现在量的方面,也可以表现在质的方面。从量的方面来考察,基本矛盾的发展就表现为,生产社会化程度日益提高和随之所需要的资本积累量的不断扩大同私人资本家有限的资本实力和狭隘的投资动机之间的矛盾。正是这一矛盾推动着资本主义所有制形式的演变,从私人所有制到合伙所有制,到股份所有制,到垄断大公司所有制,以至到国家所有制。但是这一演变过程并不是直线的,而是交织与反复的,因为推动这一演变过程的资本主义基本矛盾的发展,决定于生产社会化程度的高低和私人资本实力大小两个方面,它们又受到许多经济和历史因素的影响。这些情况不仅国与国之间不同,而且在历史发展的不同时期也有变化。一个生产社会化程度更高(但私人资本实力也更强大)的资本主义国家,其基本矛盾在这方面的尖锐程度,并不一定比一个生产社会化程度较低(但私人资本实力也更弱)的资本主义国家更强。这或许可以说明,为什么战后时期美国的生产社会化程度比西欧各国都高,但美国的国有企业却很少,而英、法等西欧国家却要大力推行国有化。关键在于:美国的私人垄断资本实力强大,靠自己的力量(在不改变部分企业所有制的条件下)足以解决表现在资本积累需要上的这一基本矛盾;而英、法等西欧国家的私人垄断资本则因大战期间的重创受到严重削弱,因而不得不依靠国家的力量来克服这一矛盾,通过推行国有化来加速资本积累,以振兴落后部门和加强新兴产业,推动资本主义经济的进一步发展。而经过战后二三十年的发展,西欧各国私人垄断资本的力量已经大大加强,大多数工业部门已经有可能对原来无力经营的部门进行有利可图的经营,实行资本的进

一步积累,无需再把企业所有权让给国家。这正是20世纪80年代以来私有化运动得以推行的客观条件。它同时也说明,西欧各国表现在制约资本积累量上的资本主义基本矛盾,同战后初期相比,由于私人垄断资本的巨大发展,而相对有所缓和。这说明,由资本主义基本矛盾所推动的资本主义所有制形式的演变以及社会化程度更高的所有制形式的发展,包括国有化和私有化的发展程度,并不完全取决于生产的社会化程度,同时也要取决于私人资本力量的强弱。

从质的方面来考察,资本主义基本矛盾则主要表现为社会化大生产与资本主义的剥削基础和盈利目的之间的矛盾,更具体地说就是生产无限扩大趋势和劳动人民有效需求相对不足之间的矛盾。但这一矛盾在其长期发展过程中也不是直线式的,而是波动和反复的。这不仅表现在周期过程中,而且表现在长期波动中。基本矛盾的这个方面的时而加剧时而缓和,决定于资本主义经济的众多经济条件,并通过不同国家不同时期经济繁荣与危机的不同程度表现出来。由于这个方面与本文的直接关系不大,故不多谈。

总的来说,国有化与私有化的交替,其共同基础在于资本主义经济发展和资产阶级(首先是垄断资产阶级)的利益需要。其交替的一般规律性决定于表现在制约资本积累量上的资本主义基本矛盾的发展程度,后者则取决于生产的社会化程度和私人垄断资本实力大小两个方面。大体看来,在私人垄断资本实力相对较弱的国家或时期,国家所有制的发展程度可能较高,国有化运动可能形成主流;而在私人垄断资本实力相对较强的国家或时期,国家所有制的发展程度就可能较低,私有化运动就可能形成主流。如果暂时舍掉其他各种复杂的影响因素,这可能就是发达资本主义国家国有化和私有化交替的一般规律性。



## 主要参考文献

1. 马克思、恩格斯：《马克思恩格斯全集》第3、4、23、25卷，人民出版社。
2. 恩格斯：《家庭、私有制和国家的起源》，《马克思恩格斯选集》第4卷，人民出版社1972年版。
3. 本·杰明主编：《发达资本主义国家和发展中国家的私有制》，1982年俄文版。
4. M. C. 德拉基列夫：《国家垄断资本主义》，上海译文出版社1981年中译本。
5. M. T. 迈博罗达：《现代资本主义：所有制·管理·权力》，1980年俄文版。
6. 亨利·帕里斯：《西欧国有企业管理》，东北财经大学出版社1991年中译本。
7. W. 爱什沃思：《1945年到80年代中期的国家企业》，1991年英文版。
8. H. 哈定：《私有化的盲动》，1989年英文版。
9. P. 理查德：《国有化企业》，1981年英文版。
10. M. 哈里尼安：《混合经济中的国有企业》，1989年英文版。

# 资本主义国家的合作制企业

丁为民

世界上第一个现代意义的合作社即罗奇戴尔公平先锋社是于1844年在英国产生的。一个半世纪以来,西方合作社运动经历了许多重大事件,发展有起有伏,但总的趋势是不断扩大的。据有关资料,到1995年,全世界合作社社员总数已达7.5亿人以上,直接受益人口近30亿;这些合作社活跃在工业、农业、建筑业、运输业、商业、服务业等许多领域,成为一支在资本主义经济和社会生活中有重大影响的力量。其中的一些合作社,如西班牙的蒙德拉贡合作社、美国的西北太平洋沿岸胶合板生产合作社、以色列的基布兹合作社等,也因经营有方而成为国际知名的合作社。对西方合作制的企业,可以从其产生和发展的原因、制度特征、行为目标、经济绩效、生命力等各个方面加以研究。限于篇幅,本文主要对西方合作社特别是生产合作社的制度特征进行分析。<sup>①</sup>

## 一、西方合作社的产权制度

### (一)西方合作社的股金制度

西方合作社是以入社者缴纳一定的股金为基础而建立起来的。这种由社员原始投资构成的初始股金,向我们呈现了西方合作

---

<sup>①</sup> 对西方合作社较为详细和全面的研究,参见丁为民:《西方合作社的制度分析》,经济管理出版社,1998年11月版。

社最初,也是最核心部分的产权制度框架。

1. 西方合作社的初始股金不同于马克思和恩格斯所描述的典型意义上的社会主义生产资料公有制条件下的资金。根据对资本主义的本质、内在矛盾和发展规律的认识,马克思和恩格斯曾多次从不同侧面描述了新社会条件下的经济组织。<sup>①</sup>在这些论述中,他们始终认为这些经济组织和由此形成的经济关系是消灭资本主义私有制的结果,或者说它们是建立在社会占有生产资料即“联合起来的社会个人的所有制”<sup>②</sup>的基础之上的。因此,如果用资金作为这种所有制关系的范畴表现,就可以看到,资金作为这种生产组织的基石,是排除或否定个人或某个集团对它的独占的;在这种经济组织中,每一个成员都对其享有平等或无差异的权利,同时又都承担着相同的义务;这种平等权利和义务的表现,就是由一个社会中心代表社会上的每一位成员拥有和支配这些资金,并承担相应的成本,以便在全社会范围内实现用最小的成本生产出更多的社会财富来更好地满足所有社会成员的需要。

然而,西方合作社的初始股金却不完全如此。首先,合作社明确规定这部分股金是归其投资者所有的,入社时应该投入,退社时可以撤走。而不像理论上或实践中的生产资料公有制,其资金的所有权并不落实到每一个人名下。实际上,当社会上的每一位成员都拥有这种所有权<sup>③</sup>时,进一步把它落实到个人名下,是没有意义的,成员在转换工作(马克思认为,这种工作的自由转换是新社会的重要特征)时将一部分资金撤走,也是没有必要的。其次,不少合

---

① 比较集中的论述见《共产党宣言》、《共产主义原理》、《哥达纲领批判》等著作。

② 参见马克思:《论土地国有化》,《马克思恩格斯全集》第18卷,第67页;《经济学手稿1861~1863年》,《马克思恩格斯全集》第48卷,第21页。

③ 这里所讲的所有权,是指体现在实际经济关系即所有关系中的权利,而不是指这种关系在法权关系上的表现。后面论述中的管理权、受益权等范畴,除特别注明外,也是在上述意义上使用的。

作社规定要对这部分股金支付红利,也就是说要对资源的所有者支付使用这种资源的成本。这是西方合作社承认股金为社员个人所有的更具体的表现。如前所述,在马克思设想的公有制条件下,使用资源也是要支付成本的,但是,这种成本只限于这种资源或它的一般形式即资金所包含的劳动耗费,并不包括为了取得这种资源而支付给其所有者的费用;因而凭借所有权取得的收入,马克思并没有把它列入成本范畴而是归为剩余范畴或分配范畴。在马克思看来,无偿地取得生产资源(即不支付所有者费用),割断收入分配同资源所有权的关系,从而消除由于生产条件分配的不平等造成的收入上的不平等,正是社会占有生产资料的最终体现。但是,由于西方合作社承认社员的投资归个人所有,所以,合作社就要对这种投资形成的股金支付所有权成本。美国经济学家汉克·托马斯(Henk Thomas)和克里斯·劳甘(Chris Logan)曾将非资本性质的企业分为劳动管理型和工人管理型两类,其依据就在于劳动管理型企业(即合作社)中从事劳动的人必须对生产资料支付租金,而“在工人管理的自治形式中……他们并不承担向其所有者支付稀缺性价格的义务”<sup>①</sup>。

2. 合作社的股金也不同于小生产者个人持有的资金。在生产资料小私有制的条件下,小生产者持有的资金不仅归其个人所有,而且归其个人(或家庭)支配、使用和受益。从孤立的所有关系看,合作社的股金所反映的关系同小生产者的资金所反映的关系似乎并无差异,它们都是为个人所拥有的,因而,在“股金”或“资金”的背后都是拥有某种资源的个人所有者之间的关系。

但是,这只是在一个狭小的限定下得出的一个纯理论上的假定。而在现实中,没有控制、使用权和收益权的单纯的所有权是根

---

<sup>①</sup> 汉克·托马斯、克里斯·劳甘:《蒙德拉贡——对现代工人合作社的经济分析》,上海三联出版社1991年中译本,第8页。

本不存在的。如果说收益权是所有权的最终实现,那么,控制或使用权则是这种所有权的直接实现。反过来,从所有权的这些实现形式的差别,又可以使我们反观到某一企业制度的基础性框架即所有关系或我们这里所说的产权制度的差别。西方合作社的股金所反映的产权制度与个体生产经营者的资金所反映的同一制度的不同,就是通过其具体的实现形式的差别表现出来的。

首先,如前所述,在小生产者的场合,其资金是归其个人或家庭直接支配和使用的,而在合作社的条件下,社员则将其拥有的股金的支配和使用权让渡给了集体。从形式上看,社员作为集体中的一员对整个合作社的全部股金仍拥有支配权(表现为合作社设立的以一人一票为特征的管理制度)。但是,这种支配权只是众多社员所拥有的支配权中的一个,他只是在一束支配权相互影响、相互制约的作用下,或者说是在一个特定的支配关系中发挥支配作用,这种权力只有融入集体之中,并通过由此形成的集体占有和集体管理才能实现。同个体生产者相比,合作社社员所拥有的支配权显然受到了限制(限制程度同合作者人数的增加成正比)。在这种背景下,如果某一社员的意见变成合作社的集体决策,那也只是他的意见或投票权(Voice)得到多数甚至全体社员加权的結果;而在这时,所形成的权力已不再是个人支配权而是集体经营管理权了。

其次,合作社的收益权同个体生产经营者的收益权也存在差别。这主要表现为合作社的收益权也是掌握在由个人组成的集体手中的。这就是说,在收益分配关系上,合作社与个体生产经营者的状况也迥然不同:前者是在集体决策中确定收益分配方案的,由此形成的分配制度也要反映集体意志并最终反映合作社产权制度的要求;而后者则直接表现为个体生产者同其收益之间的简单关系,如果其收益分配结构发生变化,那也只是个体经营者某种偏好发生变化或市场竞争这个外生变量作用的结果。

合作社与个体生产经营者的管理权(或支配权)及收益权所反

映的关系为什么有如此重大的区别?显然,仅就管理制度和收益分配制度本身进行研究,是不能给出答案的。既然管理权和收益权只不过是某一经济资源所有权的表现和实现,那么,我们就有充分的理由进一步追溯到所有权,从这一基础关系中去探寻造成上述差别的“基因”。如果我们带着由研究管理权和收益权二者所得到的信息(西方合作社是集体占有和集体经营管理、集体拥有收益权,个体生产经营者是个人管理、个人受益),重新审视合作社和个体生产者的所有权关系,就会看到,合作社的股金所反映的关系,决不仅仅是拥有某种资源的个人所有者之间的关系,而且是联合起来的个人所有者之间的关系,在这种关系中,个人之间的市场联系已经转变为企业内部的组织联系。而在个体生产经营者的场合,这些拥有资源的个人所有者之间则是通过市场而不是企业内的机制建立联系的。联合起来的个人对合作社股金的个人所有,面对着分散的个人对其资金的个人所有,这就是在产权制度上合作社与个体生产经营者的根本区别。

3. 合作社的股金同资本主义企业的资本也有根本区别。从形式上看,在我们界定的产权制度上,合作社的股金同资本主义企业的资本也有某些相似之处。在资本主义的合伙制或股份制企业中,资本不也是在联合起来的个人的基础上实行个人所有吗?正是在这一意义上,杜波维斯克(D. Dubravcic)认为,以合资形式出现的资本主义企业可以被看作“资本的合作社”<sup>①</sup>。但是,稍加考察就可看到,二者有着根本的不同:首先,在合作社中,每一位社员都是股金的持有者,同时,由于合作社所特有的制度规定,每位社员对股金的拥有量要受到限制,其下限是个人进入合作社的“进入费”,其上限是各合作社规定的认购股金的最高限额,因而全体社员对其

---

<sup>①</sup> D. 杜波维斯克:《作为企业家投入的劳动:生产合作社经济的理论》,《经济杂志》,1970年英文版,第37卷,8月号。

合作社的股金的拥有量有一个确定的分布区间,其离散度显然要大大小于合伙制或股份制资本主义企业;<sup>①</sup>而资本主义的合作或股份制企业则是没有投资上限的,所以,“典型的资本主义企业不是一个股份公司而是一个不平等的股份公司(Inegalitarian Joint-stock Company)”<sup>②</sup>。其次,在典型的合作社中,每一位成员都是股金的持有者,合作社内并不存在不持有股金的成员;而在资本主义企业中,却有大量的非资本所有者,他们是以劳动力的出卖者的身份进入企业的,在企业内部的其他经济关系中(如管理中的关系和收益分配中的关系),他们同资本所有者的关系显然不同于合作社内部各成员之间的关系。如果说,从静态角度看,不同的产权制度和产权关系是企业内部其他经济关系的基础,那么,从动态角度看,企业内部的其他经济关系又成为一定的产权制度和产权关系的基础。后面的分析将要证明,正是在始终保持其平等合作关系的基础上,合作社特有的产权制度才能维持下来。这正像马克思已经证明的:资本主义的私有制是以雇佣劳动制即“以剥削别人的劳动为基础”<sup>③</sup>的。

上面,我们以流通领域的合作社的股金为对象,在同生产资料公有制的企业、个体生产经营者及资本主义企业的比较中初步认识了西方合作社的产权制度。由此看到,西方合作社的产权制度,既不同于典型的社会主义企业,又不同于个体生产经营方式,也与

---

① 在大家所公认的典型的合作社即罗奇戴尔公平先锋社创建之初,每位社员都拥有1英镑股金,因而各股金份额的离散系数为0;相反,由于资本主义合伙制企业或股份制企业都规定了最低入伙或入股限额,而不规定上限,因此,资本主义企业内部各资本持有者所持有的资本差额是不受限制的,其离散系数可以认定为无限大。

② J. E. 米德:《关于劳动管理企业与利润分享的理论》,《经济杂志》(1972年英文版),第82卷,3月号。

③ 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第833页。

资本主义企业有较大的差别；同时，它与其他三种经济组织的产权制度又有某些相同或相似之处。它的基本模型是：

一定范围内直接结合的个人对同一  
范围内资源的大体均等的个人所有

这就是通过对合作社产权制度分析得到的第一个基本模型，即西方合作社的产权制度模型(1)。这个基本模型可以在西方合作社的实践中得到证实。或者说，不论在历史上，还是在现实中，西方流通领域合作社中处于核心地位的经济运动，都是在这个基本模型中进行的。例如，在英国，按有关法律，消费者要取得社员资格，每人必须认购1股股金(最低限额为1先令<sup>①</sup>，但很多合作社都自行规定以1英镑为最低额)，但同时又规定，每个社员认购的股份不得超过1000英镑。<sup>②</sup>在瑞典，根据瑞典全国消费合作社联合会(Kooperative Forbundet，简称K.F.)的规定，每个社员必须认购相当于150克朗的股金。而在实践中，由于货币购买力下降，到20世纪50年代初，一些合作社新社员认购的最小金额已达200至250克朗。<sup>③</sup>在日本，1948年日本政府公布的《消费合作法》规定，消费合作社的最初发起人必须在20人以上，每人至少认购1股股金；<sup>④</sup>20世纪初的购买合作社联合会也规定，如购买合作社

---

① 在19世纪中后期，“合作社可以并且曾以每股1便士登记”(法伊《国内外的合作社》，转引自克拉潘：《现代英国经济史》下卷，第307页)。

② 石秀和主编：《国外合作社简介》，第38~41页。根据20世纪初的有关法律，英国的合作社每人持有的股份不得超过200英镑；但根据社章，限额往往更低，或100英镑，或50英镑，甚或10英镑。“最后一个数字是罕见的，并且照一般的情况来讲也未必行得通；因为在整个合作运动中每个社员的平均持有额到1910年~1913年已上升到12至14英镑。”(克拉潘：《现代英国经济史》下卷，第307页)。

③ J. W. 阿姆斯：《今日瑞典合作社》(1952年英文版)，合作社协会有限出版社出版，第18、30页。

④ 石秀和主编：《国外合作社简介》，第158页。



欲加入联合会,需要首先认购 500 日元的 1 股股金。<sup>①</sup> 在爱尔兰,农民加入乳品合作社(主要负责加工和销售奶制品)所要认购的股金是根据其拥有的奶牛数量确定的。在 20 世纪 20 年代,饲养 1 头奶牛要购买 1 英镑(大体相当于 4.85 美元)的股金,一个新成员在刚加入时可先交其中的一部分(0.5 克朗,相当于 62 美分),其余的部分从以后的交易收益中逐年扣除(每年扣 0.5 克朗)。<sup>②</sup> 上述股金集中起来,就构成西方合作社经济活动的基础,这个基础及由它体现的产权制度,就成为西方合作社的核心产权制度。对此,我们称为股金制度。后面将要论述的西方生产合作社的产权制度和其他制度,就是以此为基础展开的。

## (二)西方合作社的合作劳动制度

严格地说,西方合作社产权制度的基本模型(I)只是对流通领域中合作社产权制度的理论抽象。应看到,在西方国家中,除了大量的活跃在流通领域中的合作社之外,还有一部分生产合作社,它们顽强地生存在制造业、建筑业、印刷业等生产领域。这部分生产合作社在全部合作社中占的比重并不大,但它们却有不断发展的趋势,并涌现出一些办得比较好的合作社,因而产生越来越大的影响。这种生产合作社的产权制度有何特点?它与前面揭示的合作社产权制度的基本模型(I)有何关系?这是我们在下面分析的重点。

显然,要组建生产合作社,筹措资金是首先要解决的问题。没有资金,便没有生产的客观条件,就谈不到组织生产活动。从有关资料看到,社员大体均等的出资,形成生产合作社的股金,仍是解决资金问题的主要途径。例如,西班牙的蒙德拉贡合作社是在

---

<sup>①</sup> K. 奥格塔、西德尼·韦伯:《日本合作社运动》(1923 年英文版),伦敦 P. S. 国王与国民有限公司出版,第 266 页。

<sup>②</sup> 雅各布·巴克:《合作企业》(1937 年英文版),先锋出版社出版,第 50 页。

1956年建立的。建立之前,发起者为解决资金问题的确想了不少办法。在蒙德拉贡合作社精神领袖唐·何塞·马丽亚·阿里兹曼蒂(Don José María Arizmendiarieta)的倡议下,他们曾利用当地传统,每晚沿街到各个酒店进行演讲,寻求赞助;也曾利用他们广泛的社会联系谋求贷款。但是,这些最早的发起者即合作者的个人积蓄仍是资金的首要来源。由于当时没有集体储蓄账户的法律条款,最早发起筹建蒙德拉贡合作社的五位青年人“不得不将他们的储蓄存入个人账户;并且相互信任,当需要集体投资时,他们就将这些个人基金贡献出来”。这样,包括自己的投入,这五个早期创建者共筹得资金1100万比塞塔(相当于1955年的361604美元)。这笔不少的资金就成了蒙德拉贡合作社最早的股金。<sup>①</sup>

同西班牙的蒙德拉贡合作社一样,美国历史上的一些著名生产合作社也是以工人缴纳一部分资金为前提的。据美国学者琼斯调查,在19世纪60年代之后曾在美国明尼阿波利斯市活跃了70年的制桶合作社,一个重要的制度特征就是“成员们通常都持有一份平等的股金额”<sup>②</sup>。维特尤则在1905年估计,这些股金每份大约在1000~2500美元之间。<sup>③</sup>琼斯还调查了在1910年~1920年建立的一些美国木瓦制造合作社,在那里,社员也是平等享有股金的,其中的互助合作社最初每人拥有600美元的股金,奥林匹亚合作社则最初每人拥有150美元的股金。<sup>④</sup>我们在前面曾介绍过的

---

① 威廉姆·福特·怀特、凯瑟琳·金·怀特:《创建蒙德拉贡》(1991年英文版),第33~34页。

② 德里克·C. 琼斯:《美国生产合作社:一个解释性论文》,转引自弗兰克·H. 斯蒂芬:《生产合作社的经济分析》(1984年英文版),麦克米伦出版社出版,第160页。

③ G. O. 维特尤:《明尼阿波利斯的制桶合作社》,《经济学季刊》(1905年英文版),第19卷。

④ D. C. 琼斯:《美利坚合众国:生产合作社的一个调查》,转引自弗兰克·H. 斯蒂芬:《生产合作社的经济分析》(1984年英文版),第165页。

美国西北太平洋沿岸的奥林匹亚胶合板厂,就是由 125 个工人每人集资 1 000 美元组建的。<sup>①</sup> 这些资料表明,前面所概括的西方合作社产权制度的基本模型( I ),对西方生产合作社也有普遍的适用性。

但是,在生产合作社中,一种为流通领域合作社所不需要的资源即生产劳动的必要性和重要性也显示了出来。严格地说,在流通领域的合作社中,为了保证股金的运转,也是需要劳动的。但是,同生产合作社所需要的劳动相比,前者呈现出两个特点:第一,流通领域的合作社所需要的劳动是非生产劳动,它的作用主要是通过股金形态的变换满足社员的某些需要;第二,社员组织消费合作社、购买合作社或销售合作社的主要目的不是为自己创造就业机会,而是为了取得在原有的流通方式下所不能得到的利益,对现有的生活或生产方式起到某种补充或辅助作用。所以,同生产合作社相比,流通领域的合作社所需要的劳动又是一种非完全劳动,是全体合作者为了取得利益而支付劳动的一部分,甚至一小部分。正因为这两个特征,我们没有把劳动因素加进从流通领域合作社的分析中得到的合作社产权制度的基本模型( I )。

然而,当我们分析生产合作社时,就不能把劳动因素抽象掉了。这不仅是因为很多人组织生产合作社的直接目的就是为了创造就业机会,更重要的是,劳动是生产合作社的主要经济活动即生产活动不可缺少的主观因素,且这种劳动是生产性劳动。当我们把生产劳动引入对生产合作社制度的分析框架时,就有必要对合作社产权制度的基本模型( I )进行修正了。

同西方合作社中的股金一样,西方生产合作社中的劳动要素也是以双重角色发挥作用的。一方面,它们是生产过程的主观因

---

<sup>①</sup> K. V. 伯曼:《美利坚合众国:工人管理的合作社模型》,转引自弗兰克·H. 斯蒂芬:《生产合作社的经济分析》(1984 年英文版),第 166 页。

素,由于它的作用,调整和控制着人和自然之间的物质变换过程,生产出某种能够满足需要的产品;另一方面,它们又体现着一定的经济关系。仅就其反映的最核心的关系即产权关系来看,西方生产合作社中的劳动呈现出以下两个特点:

第一,这种劳动的产权主体是联合起来的劳动者个人。在任何生产过程中,劳动者都是劳动的主体。但是,劳动者不一定是劳动的产权主体。劳动作为生产过程中的一种重要资源,其产权主体的性质主要是由以下两方面的情况决定的:一方面,劳动者是否有人身自由,是否真正成为自己的劳动能力的产权主体。劳动是劳动能力的运用,一个没有人身自由的人,是不可能成为劳动的产权主体的。但是,劳动者成为劳动能力的产权主体,并不等于就成了劳动的产权主体。劳动能力只是一种潜在的劳动,它要成为现实的劳动,还需要客观生产条件。当劳动者只拥有劳动能力的产权,但不拥有生产的客观条件时,劳动者是永远不能成为劳动的产权主体的。另一方面,劳动者是否有生产资料。任何真正意义上的生产劳动,都不能简单地被理解为劳动能力这一单一要素的支出,而应理解为劳动者利用劳动资料作用于劳动对象的过程。<sup>①</sup>因此,生产客观条件的产权性质对劳动的产权性质有着根本的影响。在资本主义社会,当工人以劳动力的出卖者的身份进入资本主义生产过程并与资本家的生产资料相结合时,工人的劳动已经属于资本家而不属于劳动的主体即工人了。

同任何生产过程一样,在生产合作社的生产过程中,合作社社员作为劳动者也是劳动的主体。但是,由于他同时又是双重生产条件的产权主体:一方面,他是生产客观条件(股金只是这种客观生

---

<sup>①</sup> 马克思指出:“谁谈劳动能力并不就是谈劳动,正象谈消化能力并不就是谈消化一样。”《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第196页。

产条件的抽象的价值形式)的所有者;另一方面,他又是生产主观条件即劳动能力的所有者。他既不是以奴隶身份进入生产过程,也不是以劳动能力的出卖者的身份进入生产过程,而是以联合起来的合作社生产要素的主人的身份进入生产过程。由此形成的劳动,既不是归奴隶主所有,也不是归资本家所有,而是归联合起来的社员个人所有了。从其产权主体的性质看,西方生产合作社的劳动是作为一种具有特殊规定的个人劳动<sup>①</sup>,而与奴隶劳动和雇佣劳动相对立的。

第二,这种劳动的产权的客体是联合劳动。这是合作社的劳动与小生产者的劳动最主要的区别,因而也是二者在劳动资源的产权制度上的重要区别。从广义上讲,任何以所有权为核心的产权制度都不仅仅是不同的主体对客体的关系,而且是不同的主体对不同的客体的关系,因而客体的不同也是造成产权制度差异的重要原因。在西方生产合作社中,劳动者支出的劳动归根到底要为劳动者个人占有,但是,这并不表明在劳动这种资源上,西方合作者的产权制度同小生产者的产权制度是无差异的。事实上,二者存在着重大差别,最主要的一点,就在于在生产合作社的条件下,由社员共同作用构成的劳动过程,或者说,社员进入的劳动过程,不是以个体劳动为特征的劳动过程,而是以联合劳动为特征的劳动过程;由此形成的劳动,不是独立的劳动而是联合的劳动(Joint Work)。这种联合劳动是怎样形成的?显然,它首先是社会生产力发展的要求。但是,如果没有达到一定规模的生产客观条件,这种联合劳动是不能成为现实的。因此,从根本上说,它是以已经在生产合作社范围内集中起来的规模生产的客观条件为基础的,而这一基础,又是前面已经揭示的西方合作社基本产权制度模型(I)作用的结果。正是以这种特定含义的规模生产条件为基础,联合劳动才能够

---

<sup>①</sup> 这种特殊规定就在于它是联合起来的个人而不是分散的个人。

保留劳动者劳动的个人性质,但同时又扬弃了在小生产条件下劳动的独立性,并最终使社会生产力发展的要求由可能变为现实。

总之,产权主体——劳动着的个人,产权客体——联合劳动,这就是西方生产合作社中劳动资源的产权制度框架。对这种制度,我们称之为合作劳动制度。

劳动资源的产权制度即合作劳动制度与股金资源的产权制度即股金制度是什么关系?从表面上看,劳动和股金(它的物质表现即生产的客观条件)是作为独立的要素并列存在于西方合作社的生产过程中的,因而与二者有关的产权制度似乎是一种相互作用的横向并列关系,二者的有机统一构成生产合作社的整体产权制度。但是,我们关于西方生产合作社劳动要素的制度分析已经表明,情况并非如此。首先,合作社的劳动之所以成为归社员个人所有的劳动,是以合作社的生产客观条件归个人所有为前提的;其次,合作社的劳动之所以成为联合劳动,也是以合作社的股金制度所形成的生产客观条件的规模集中为前提的。因此,总起来看,在西方合作社中,它的劳动要素产权制度是以股金要素产权制度为前提的,前者只不过是后者在生产过程中的进一步体现和扩展。当然,合作社制度的动态分析还会表明,西方合作社特有的合作劳动制度,又将成为其股金制度的前提和基础。这意味着,西方生产合作社中的股金制度和劳动制度是一种纵向互为前提、相互制约的关系。

严格地说,任何经济活动,都是由主体和客体之间的相互作用构成的。没有不存在主体的客体,也没有不存在客体的主体。因此,当我们谈到西方生产合作社的劳动制度时,就已经把它的股金制度即产权制度模型(I)包括在其中了。或者反过来说,当我们谈到西方合作社的股金制度即产权制度模型(I)时,也已经内含或暗

示了它的劳动制度<sup>①</sup>。但是,为了在理论上更明确地表达我们的成果,我们还是要对西方生产合作社的劳动产权制度作一个更详细的规定。于是,就有了西方合作社基本产权制度的另一个模型,即产权制度基本模型(Ⅱ):

在股金制度基础上联合的劳动者对联合劳动的个人所有

这一模型同前面揭示的基本模型(Ⅰ),从不同侧面概括了西方合作社的基本产权制度的特征。随着合作经济的发展,相当一部分合作社又在这一基本制度的基础上实行了公积金制度,积累起一笔产权属于合作社集体拥有的资金。西方合作社的全部经济活动就是在上述产权制度的基础上展开的。

## 二、西方合作社的管理制度

### (一)西方合作社管理制度的实质

从基本模型看,西方合作社的产权制度呈现出三个特征:第一,它的产权主体是个人而不是集体或整体,我们称之为所有权主体的个体性;第二,合作社的每一个成员(而不是部分人或少数人)都拥有合作社一部分财产的所有权,我们称它为所有权主体的普遍性;第三,所有权主体对其客体的拥有量是受到限制的,其下限是个人进入合作社的“进入费”,其上限是各合作社规定的认购股金的最高限额,这就是说,全体社员对他们所在合作社的财产拥有量有一个确定的分布区间,对此,我们称为所有权客体的均齐性。在实践中,正是上述所有权特征形成了西方合作社特有的管理制度:合作社所有权的个体性要求确保个人而不是法人对其财产的管理权;合作社所有权的普遍性要求所有社员而不是少数人或部分人对其财产具有管理权;合作社所有权客体的均齐性要求每一个成员拥有相同的管理权,从而否认了一部分人以持有股份多、

---

<sup>①</sup> 在流通领域的合作社中,这种劳动制度仍处在非固化阶段或萌芽状态上。

与企业的命运比别人更密切为由而提出的获得较多管理权的要求。西方合作社所有权的上述要求在合作社内部的整合,就形成了其特有的管理制度模型:

#### 以一人一票制为基础的集体管理权

就其内容来看,这种管理制度要求由社员集体拥有对合作社全部经济活动的支配和控制权;其实质是合作社的每一位社员享有平等的企业管理权,反映了在合作社管理权上社员之间的平等关系。

西方合作社的管理制度模型是它的企业制度的一个重大特征。<sup>①</sup>它不仅因隐含地承认集体权威而把自己同个体经济区别开来,而且因承认社员集体拥有全部管理权而同国有企业相区别。下面我们要集中研究的,是西方合作社的管理制度与资本主义企业的管理制度的区别。通过研究,会进一步深化对西方合作社管理制度基本模型的认识。

1. 西方合作社的管理制度与资本主义企业的管理制度有着不同的产权基础。通过分析,我们已经知道,西方合作社的管理制度是以其特有的产权制度即股金制度为基础的,而资本主义企业的管理制度则是以资本制度为基础的。虽然二者都是社会化生产基础上的团队经济活动,因而都明确地或隐含地承认由生产经营活动而产生的技术强制或技术权威,但这种权威的存在形式却大不相同。而产权制度的差别,就是造成这种不同的最深层次的根源。

我们在前面还曾指出,在生产合作社中,股金制度进一步表现为合作劳动制度,而在资本主义企业中,资本制度又进一步表现为雇佣劳动制度,所以,西方合作社和资本主义企业的管理制度又分

---

<sup>①</sup> 美国学者乔依斯·罗哲思查尔德和J.阿伦·怀特就曾指出:“给予民主控制的方法以优先的地位是现代合作社的最基本特征。”(见他们合著的《合作工厂》,坎布里奇大学出版社,1985年版,第7页)。



别是以合作劳动制度和雇佣劳动制度为基础的。认识西方合作社和资本主义企业的管理制度的这个基础,对于我们进一步研究这两种管理制度的区别及各自的特征,也有着重要的意义。

2. 西方合作社的管理制度和资本主义企业的管理制度有着不同的主体即有着不同的管理者。这里所说的管理者,不是指企业的中下层经理、部门主管等中下级管理人员,而是指企业经济活动的最终控制者和决策者。正是这种企业经济活动的最终控制者和决策者,决定着企业的目标和前进的轨道,成为企业产权关系的直接体现。

显然,由资本制度决定,在资本主义企业中,是由资本家及其代理人充当企业最终控制者和决策者角色的。反过来,雇佣劳动制度作为这种资本制度的进一步表现,又从根本上否定了雇佣劳动者成为最终控制者和决策者的可能。资本家及其代理人进入资本主义生产过程,不仅作为劳动过程的监督者发挥作用,最终实现了劳动对资本的形式隶属,而且利用简单协作、分工和机器等手段,使劳动成为一种片面、简单和受劳动手段支配的活动,最终实现了劳动对资本的实际隶属。同时,也就是在上述工作中,资本家及其代理人找到自己在资本主义企业中的地位。<sup>①</sup>

与资本主义企业的管理制度相反,在西方合作社中,是由全体社员作为企业控制者和最终决策者的;而在生产合作社中,这种制度则进一步表现为全体劳动者对企业经济活动当家作主。在合作社特有的股金制度和合作社劳动制度的基础上实行劳动者对企业的控制,这的确是人类管理制度上的重大革命,因而有着重要的实践和理论意义。从实践上看,它的最直接意义就是否定了资本家及其代理人在企业中的地位。对这种体现在管理权上的经济关系的

---

<sup>①</sup> 参见斯特芬·A. 马洛林:《老板干什么?资本主义生产中等级制度的起源和功能》,《激进经济学评论》(1974年英文版),第6卷,第2号。

变动,马克思曾给予极大的关注。例如,他在引用英国 1866 年 5 月 26 日的《旁观者》报的报道并加以评论时就曾指出:“该报又发现罗契得尔<sup>①</sup> 合作实践的根本缺点是:‘这些实验表明,工人组合可以有成效地管理商店、工厂以及几乎一切工业形式,这些实验大大改善了工人本身的状况,但是(!)它们却没有给资本家留下明显的位置。’多么可怕啊!”<sup>②</sup> 西方合作社就是通过这种令资产阶级“可怕”的管理制度,把资本家和他的代理人从企业经济活动中赶了出去。从理论上讲,它用自己的实践证明,只有通过生产资料所有制和劳动制度的根本变革,劳动者才有可能真正成为自己的主人。

3. 西方合作社的管理制度和资本主义企业的管理制度有着不同的客体即有着不同的被管理者。从管理的内容看,任何社会化条件下的企业管理都是由对人与物的关系的指挥和对人与人的关系的调节组成的。但不论是哪方面的内容,都同人的活动直接相关。因此,从本质上讲,任何管理都是对人及其行为的调节。它正如美国经济学家格雷所说的:“有关管理的定义不胜枚举,但归纳起来可以得到两个相当重要的基本概念。第一个概念是:管理只存在于正式的组织当中,它涉及人与人之间的一种规律的互动关系。第二个概念是:管理工作本身即含有指挥别人工作的意味在里面。”<sup>③</sup> 既然人是管理的对象,在社会生产中,他(她)就有一个以什么社会身份出现的问题。在资本主义企业中,被管理者不只是工人,还有一般管理人员,他们都是以雇佣劳动者的身份存在的,资本主义企业的治理结构实际上就是对以雇佣劳动者身份出现的一

---

<sup>①</sup> 即本文介绍的世界上第一个现代合作社罗奇戴尔公平先锋社(见《资本论》第 1 卷,《马克思恩格斯全集》第 23 卷,第 866 页,注 144)。

<sup>②</sup> 马克思:《资本论》第 1 卷,《马克思恩格斯全集》第 23 卷,人民出版社 1972 年版,第 368 页,注 21。

<sup>③</sup> 爱德蒙·格雷:《管理学》,台湾桂冠图书馆股份有限公司 1995 年中译本,第 6 页。

般管理人员和工人的控制和管理。而在西方的生产合作社中,这些被管理者则又同时是企业的主人,是管理者,因此合作社的管理实际上是一种以集体管理形式存在的自我管理,与资本主义企业中的以私人管理形式存在的雇佣管理相对立。

## (二)西方合作社的治理结构

实践表明,任何管理制度都要建立与之相适应的治理结构。在长期实践中,资本主义企业逐渐形成了以股东(代表)大会为基础,董事会为核心,监事会为制衡机构,经理为日常管理权威的治理结构的基本框架。这种结构最重要的特点就是形成了具有严格隶属关系的等级制。因此,如何看待资本主义企业中的等级制度,就成为西方合作社建立自己的治理结构时首先要解决的问题。

所谓等级制度,主要是指企业生产经营管理中的纵向等级分工,它的最终权力掌握在金字塔式的组织的顶点,并向下辐射。<sup>①</sup>在资本主义企业中,这种制度将管理权交给少数居于金字塔顶点的人掌握,这少部分人或者是关键性的投资者(大资本家),或者是投资者的代理人,而劳动者则被排斥在经营管理活动之外,成为最底层的被控制者。

在资本主义企业中,这种等级制度可以分为两类:一类是对专业工人实行的等级制度,另一类是对管理人员实行的等级制度。资本主义企业中的等级制度就是指以前者为基础,以后者为主体的管理制度的总称。利用这种制度进行管理,在古典资本主义企业中就已存在。在《资本论》中,马克思就曾分析过专业工人等级制的成因、基础和意义<sup>②</sup>,还论述过经理和监工在资本主义管理中出现的

---

<sup>①</sup> 哈巴特·金蒂斯:《劳动交换的性质和资本主义生产的理论》,《激进经济学评论》(1976年英文版),第8卷,第2号。

<sup>②</sup> 参见马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第387~388页。

必然性<sup>①</sup>。但是,自觉地利用等级制度对生产经营活动进行管理,还是以泰罗发起的“科学管理运动”为起点的。<sup>②</sup>

总的看,西方合作社的实践者和拥护者对资本主义企业中的等级制度是持否定态度的。例如,英国的卢卡斯航空制造公司(Lucas Aerospace)在1968年面临削减工人的局面时,该公司的工人就曾明确提出以“争取打破企业中不民主的科层组织”为主要内容的工人参与公司计划。<sup>③</sup>归纳起来,他们反对资本主义企业中的等级制度,主要有以下理由:第一,它既造成了工作的分割和信息的不完整性,又造成了少数人的集权,因此,是符合资本原则而违背西方合作社的平等原则的。第二,它把工作分割为若干等级,把职工长期固化在某一等级上,造成了工人内部的冲突和分化。第三,它把工人简单地看作管理和控制的对象而不是生产活动的主体,严重地违背了人权。第四,它在形式上给企业职工以升迁的机会,但实际上又是一种特殊的激励或约束手段,实质上是加强了对职工的控制。<sup>④</sup>第五,资本主义企业中实行等级制度的最终目的是为了获得剩余价值,“如果没有这种等级结构,想从生产劳动中勒索剩余价值,那是不可能的。换句话说,资本主义生产关系就将垮台”<sup>⑤</sup>。因此,合作社的拥护者必然要对这种具有特定含义的等级制度进行改造。

---

① 经理和监工的出现,可以看作是企业管理人员中开始形成等级制。

② 具体内容见哈里·布雷弗曼:《劳动与垄断资本》,第一部分“劳动和管理”。

③ 参见汉克·托马斯、克里斯·劳甘:《蒙德拉贡——对现代工人合作社的经济分析》,第5页。

④ 参见D. M. 戈登、R. 埃德沃斯、M. 瑞切:《分割的工作,分化的工人》(1982年英文版),坎布里奇大学出版社出版;斯特芬·A. 马洛林:《老板干什么?》,《激进经济学评论》(1974年英文版),夏季号;刘易斯·普特曼:《关于资本为什么雇佣劳动的一些解释》,《经济调查》(1984年英文版),第22号。

⑤ 厄尔奈斯特·曼德尔:《晚期资本主义》,第235页。

在实践中,这种改造主要是从以下几方面展开的:

1. 用社员大会等集体权威取代处于企业权力顶端的资本家或股东大会(实际是集体资本家)权威,并把合作社的其他权力(如日常的生产经营管理权、对合作社经济活动的审计权等)全部置于这个最高权威之下,从而对资本主义等级制度的实质性内容进行了否定。这种合作社普遍进行的制度变革,在蒙德拉贡合作社中特别突出地表现出来。例如,自成立以来,蒙德拉贡的具体治理结构也曾作过调整,但始终把最终权力归为社员大会(General Assembly)。在其中,每个社员都享有一人一票的权力,同时也负有相应的责任,如果某一社员无故不参加本次大会,也就失去了在下次大会投票的权力。社员大会有权在一年一度的会上审议和批准上一财政年度的资产负债表和账目,有权处理新成员的初始股金的各项事务,还有权批准“内部规则”,制订和修改合作社内部管理和落实各项活动的组织准则,合作社的日常工作机构即监事会(Governing Council)的成员也是由社员大会选出的。正是通过这一制度创新,原来掌握在资本家及其代表人手中的最重要的决策权已经转移到全体社员手中了。

监事会是蒙德拉贡合作社的常设管理机构。其成员全部由社员担任,每两年选举一次,每位成员任期四年,即每两年就有半数成员被改选;在任职期间,这些成员除得到原固定工资外,是不领取职务报酬的。监事会的主要工作,除了制定合作社的具体政策外,还要选出合作社的经理。经理则负责合作社的日常管理工作。经理和各部门主要负责人还要组成管理事务委员会(Management Council),用于协调、规范其成员之间的关系和行为。

如果我们进一步拓宽研究视野,可进一步看到,西方各合作社内部的治理结构实际上是各不相同的。一些规模较小的生产合作社并不设类似蒙德拉贡合作社监事会这一层组织,而是直接由社员大会选出经理或经理班子,有些甚至就不设经理(实际上存在着

非正式领导),但这一治理结构的基本框架是大体相同的,即社员大会负责合作社的战略管理,经理(或非正式领导)负责日常的生产经营管理,社员负责最终实施经理的决策。如果从控制的角度看,这种结构实际是一种循环控制结构,与资本主义企业的从上至下的单向控制结构相对立(见图 1,图 2)。

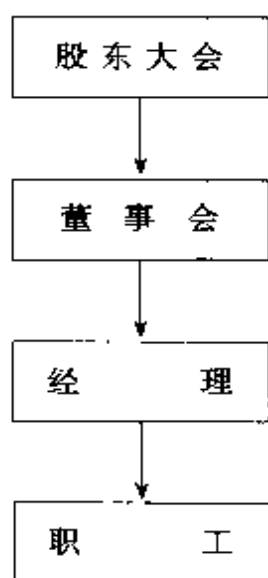


图 1 资本主义企业控制结构的基本框架

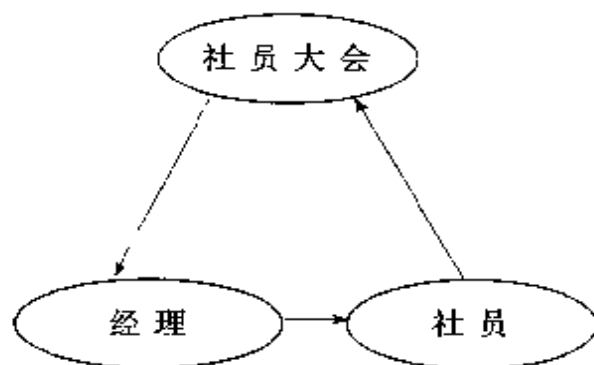


图 2 西方合作社控制结构的基本框架

由此我们看到,由于权威性质的改变,资本主义的等级制度不仅在内容上,而且在形式上也被加以改造了。

20 世纪 80 年代末,英国学者理查德·威尔福德曾对英国制造业合作社进行过问卷调查,其中一部分内容涉及合作社决策权的分配问题。调查结果显示,在完整回答问题并寄回问卷的 78 个合作社中,有 61 个(占 78.21%)合作社是由全体社员民主决定本社长期政策的;有 42 个(占 53.85%)合作社是由单个经理或经理班子决定合作社日常生产经营事务的;在这部分有经理的合作社中,有 23 个(占 64.29%)合作社明确回答是通过民主方式选举经理的。这一材料进一步证实了我们关于西方合作社治理结构的结论(见表 1)。

表 1 合作企业的决策

合作社对决策方式的回答	合作社的数量
对日常生产经营活动的决策	
单个经理决策	22
经理班子决策	20
全体社员民主决策	29
其他(没详细说明)	1
没回答	6
对长期政策的决定	
单个经理决定	0
经理班子决定	9
全体社员民主讨论决定	61
其他(没详细说明)	2
没回答	6
经理是否民主选出	
是	27
否	7
不清楚/没回答	8

资料来源:理查德·威尔福德,《英国工人合作社的组织和行为:一个经验调查》,《所有权的新形式》(1990年英文版),第317页。

正因为西方合作社的治理结构使决策权的分配发生了变化,所以,同资本主义企业比,合作社内部不同人员对企业行为的影响力也有明显的不同。图3展示了资本主义经济中三种企业组织(合作社、私人企业、市政企业)内部不同级别的成员(高级经理、中层管理人员和普通职工)影响力的差异情况。它表明,在合作社中,这种影响力的差异最小(只有0.4),而在私人企业和市政企业中,这种差异是相当大的(分别为1和1.2)。

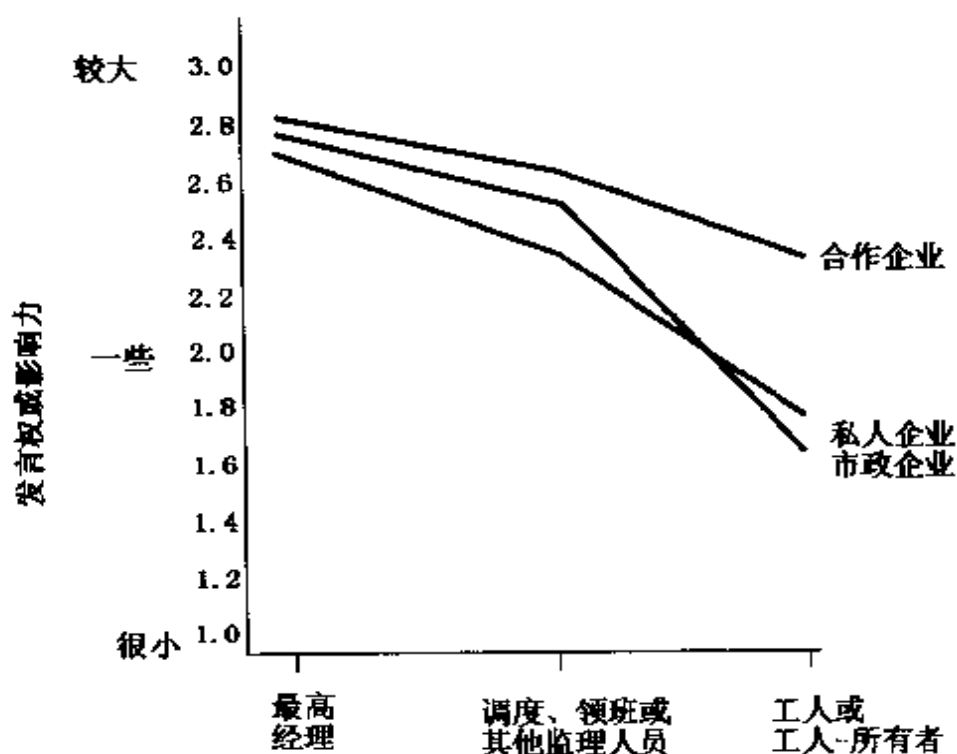


图3 合作企业、私人企业、市政企业中不同级别人员影响力的差异

资料来源：雷蒙德·拉塞尔、阿特·霍金纳、斯图尔特·E.佩里，《参与，影响和工人所有权》，《劳资关系》（1979年英文版），第18号。

2. 设立由社员组成的检查、监督和咨询机构，制约和影响合作社领导人的行为。合作社虽然通过制度变革创造了一种“循环控制”结构，但仔细观察，这还不足以保障广大社员平等地享有管理权。这是因为，虽然广大社员可以通过社员大会表达自己的意愿，但在日常生产管理中，还缺少鼓励社员参与决策的机构。从这一角度看，在管理权的分配上，合作社领导与普通社员之间还存在着不对称性。这种状况显然不利于更好地实现合作社管理原则。正如蒙德拉贡的创建者阿里兹曼蒂发表在1966年12月号的《合作社月报》上的文章中所指出的：

撇开被每一个成员所享有的作为全体成员的合作社运动的特征，我们看到每个人在合作社中只是一个工人……。从总体看，我们都是由监事会代表的，但是如果仅有这么唯一一个



代表机构,我们在企业中的参与将是非常小的,至少在日常工作的普通事件中是如此。为了避免这种消极状况并促进工人在许多问题中的直接体验,我们建立了社会事务委员会。<sup>①</sup>

根据共同条约的规定,社会事务委员会(Social Council)的主要职能是在劳动安全和健康、社会保障、报酬制度、社会工作或工程等方面发表意见,而监事会和经理人员就上述问题作出决策前有义务倾听社会事务委员会的意见。蒙德拉贡的实践表明,从创建之日起,社会事务委员会就表现出多个不同于监事会的特征:后者的成员是由社员大会产生的,而前者则是由社员实际工作的部门或班组选出的,以基层单位为基础的代表制更有利于把更多的普通工人选进社会事务委员会;后者的成员每两年选举一次,任期为四年,前者的成员则每年选举一次(替换一半成员),任期为两年,这将使更多的成员有机会得到参与日常管理的体验;后者的成员限9人(由1名主席、1名副主席、1名秘书和6名常务委员组成),而前者成员的最高限额为50人,这也有利于增加社会事务委员会的代表性。除了上述区别外,前者还有一个重要特点:它的主席是由监事会从监事会或经理人员中选出的,这将进一步增加它作为一个咨询团体(Advisory Body)的作用。同时,有关章程还规定,如果社会事务委员会同监事会发生严重分歧,可将问题提交社员大会,由全体社员作最后裁决。除了社会事务委员会,蒙德拉贡还设立了直接隶属于社员大会的审计委员会(Audit Committee),负责对合作社的财务经营及已制定的政策和程序的执行情况进行审查。图4比较全面地勾画了蒙德拉贡合作社的治理结构。

---

① 转引自威廉姆·福特·怀特、凯瑟琳·金·怀特:《创建蒙德拉贡》(1991年英文版),第39~40页。

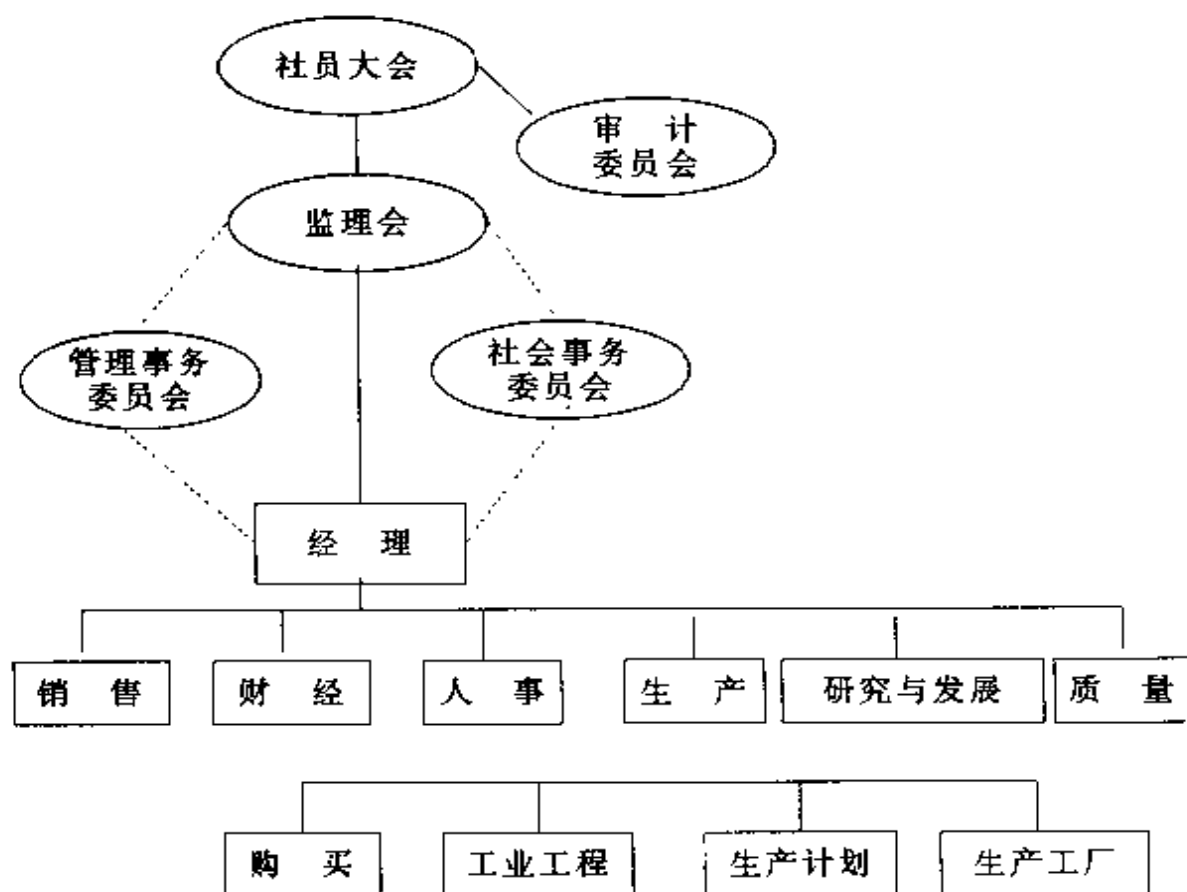


图4 蒙德拉贡合作社的结构\*

\*一般地说,蒙德拉贡集团所属的合作社都有相同的上层结构(从社员大会到经理);下层结构则各不相同,这主要取决于合作社的大小及活动领域。图中,——表示隶属关系,……表示协商关系。

资料来源:威廉姆·福特·怀特,凯瑟琳·金·怀特,《创建蒙德拉贡》(1991年英文版),第36页。

可见,社会事务委员会和审计事务委员会的设立,对于保证社员更好地参加管理,实现所有社员(从监事会成员到经理再到普通工人)平等地运用管理权,有着重要意义。

3. 限制合作社规模,减少合作社内部的等级差别。包括西方合作社在内的企业发展历史表明,企业内部的等级制度首先是由企业性质决定的,生产资料所有制的性质不同,企业的管理者不同,等级制度就有不同的性质和形式。但这种等级制度也受企业自身的发展即企业规模的制约,企业规模扩大了(主要指就业人数增

加),等级制度似乎也有扩展的趋势,这种趋势显然对企业的生产经营活动有着重大的影响。例如,罗斯纳在研究以色列基布兹合作社时就曾发现,当社员大会人数不断增加时,社员的参与程度会随之下降。由此他得出结论:在民主管理企业中,社员人数与社员参与管理存在着负相关的关系。<sup>①</sup> 蒙德拉贡合作社也从它的实践中看到了企业规模扩大对民主管理的影响,并由此提出限制企业规模的必要性。<sup>②</sup>

正因为西方合作社看到了企业规模的扩大和等级制度的扩展有可能成为实现民主管理的障碍,所以,它们对企业规模一般都采取了适当限制的政策。但合作社并不否认自身的发展。因此,通过企业分立(Spin-off)的办法来限制企业规模,就成为西方合作社的普遍选择。具体做法是,当原有合作社的一个部门或车间的生产和销售达到一定规模以至它可以成为一个独立的组织时,就可以从原来的合作社中分出。在分立的过程中,新合作社与原有合作社建立了一种利益互补关系,即新合作社在组建初期,主要是为老合作社提供产品配件或工具,以使新合作社得到一个有保障的市场。随着新合作社的发展,它在满足老合作社需求的同时,还可以自由寻找其他买主。这一做法在蒙德拉贡合作社及以色列的基布兹中比较流行。正是通过这种做法,蒙德拉贡合作社逐渐形成了一个初具规模的经济体系(如建立了乌拉尔柯合作社集团,其中的阿瑞斯特合作社为乌拉尔柯合作社提供生产工具,科普瑞克合作社为乌拉尔柯提供生产煤气炉和加热器的配件等),并继续保证了各合作社的自治制度。

---

① 参见 M. 罗斯纳:《参与政治,组织民主和以色列基布兹的经验》,《组织民主的国际年鉴》(1983 年英文版),第 1 卷,第 455~484 页。

② 参见威廉姆·福特·怀特、凯瑟琳·金·怀特:《创建蒙德拉贡》(1991 年英文版),第 101 页。

4. 实行领导轮换制度,为更多的人参加管理提供机会。前面讲的在蒙德拉贡合作社的社会事务委员会中吸收更多工人参与管理就是一例。这一做法实际上是隐含地承认了科层或等级不可能彻底取消。但即使如此,合作社一般也不采取固定岗位的做法,而是用轮换制度来利用管理中的等级制。这方面以色列的基布兹是突出代表。它们认为,合作社的管理和协调职务由社员轮流担任,可以使社员掌握更多的有关企业的信息,可以在管理者和工人之间建立良好的联系(在基布兹,管理者也不拿任何特别的报酬),可以减少监督时间,防止形成一个管理阶层,还可以对企业增长注入更多的活力。此外,基布兹对所需领导岗位提前作出的计划以及利用高等教育和职业培训提供的人才储备,也为领导轮换提供了可能。<sup>①</sup> 基布兹的实践也表明,这种轮换原则并不是无条件适用的,它主要适用于普通管理工作;而诸如工程、化学和其他专业技术岗位,一般是不适宜采取轮换制的。<sup>②</sup>

总之,通过长期努力,西方合作社已初步建立起与其管理制度基本模型相一致的治理结构和制度。这一制度对合作社的巩固和发展起到了重要的保证作用。

### 三、西方合作社的分配制度

西方合作社的分配制度是由有着内在联系的工资收入分配制度和剩余分配制度这两个子制度组成的。下面,我们分别对这两个子制度加以研究。

---

<sup>①</sup> 参见 U. 利维顿、R. 门内肯:《基布兹工业中的劳动和组织》(1980年英文版),美国费城诺伍德出版社出版。

<sup>②</sup> 参见威廉姆·福特·怀特、J. R. 贝莱斯:《工人所有权,参与和控制:一个理论模型》,《政策科学》(1982年英文版),第14号。

### (一)西方合作社的工资收入分配制度

就其内容或一般水平而言,西方合作社为其作为本社劳动者的社员所提供的工资同资本主义企业的工资是大体相同的,它们都相当于维持和恢复劳动力再生产所必需的生活资料的价值。但是,同资本主义企业的工资制度相比,西方合作社的工资制度也呈现出某些重大特色。根据这些特色,我们有理由断定西方合作社的工资同资本主义企业的工资所反映的经济关系根本不同。

1. 西方合作社(主要是生产合作社)的工资制度是一种弹性工资制度。由资本家及其代理人所奉行的利润最大化原则所决定,资本主义企业在经济衰退时更倾向于利用解雇工人而不是降低工资的办法来压低劳动成本;同时,由于工会力量的加强和其他因素的作用,资本主义企业的工资更带有刚性特征。但是,与资本主义企业工资的刚性特征不同,西方合作社支付给社员的工资往往表现出一定的弹性,这种弹性工资成为合作社应付经济衰退和经营不善的重要手段。图5显示了美国西北太平洋地区8个胶合板合作社在1966年~1967年胶合板价格下降时采取的工资政策。从图5中可以看到,在1965年底和1966年初,随着胶合板价格的上升,多数合作社的小时工资有所增加;当胶合板价格从1966年上半年开始下降后,各合作社的小时工资也随之下降,二者表现出明显的同期性和正相关关系。

与合作社的工资波动相对比,西方合作社的就业水平却呈现出私人企业很少具有的稳定性。其中一个重要表现,就是同私人企业相比,合作社社员很少享用国家提供的失业保险。因为合作社社员享有一种较为稳定的就业,而这种稳定的就业就成为合作社为社员提供的最主要的内部“保险”<sup>①</sup>。表2介绍了意大利中北部49

---

<sup>①</sup> 阿尔弗德·斯坦赫尔、雅克·F.扎西:《劳动——管理者真的邪恶吗?》,《经济文坛》(1979年英文版),第2卷。

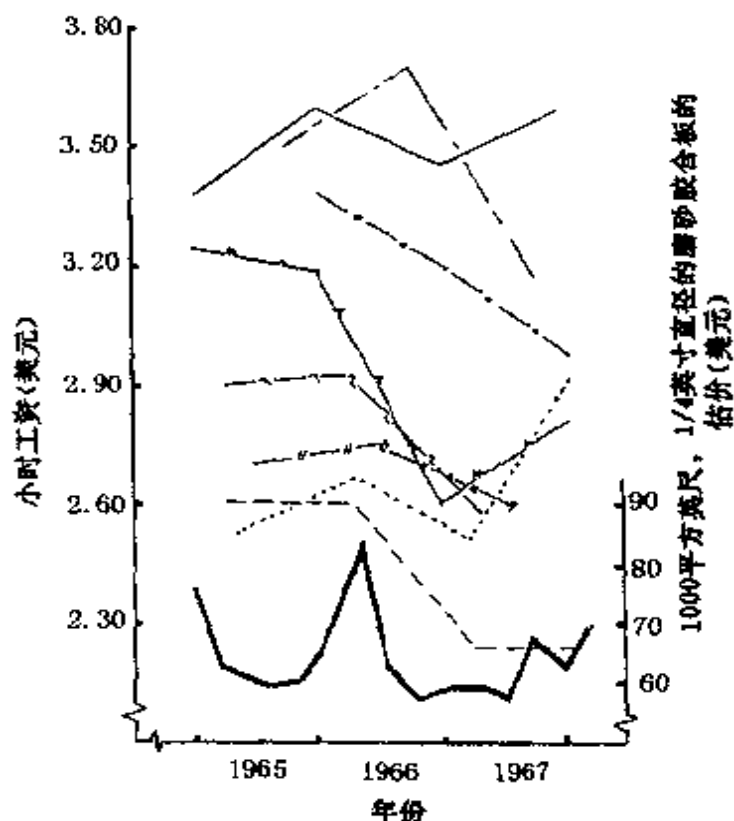


图5 胶合板价格和8个合作社的平均年工资率

注：粗线代表胶合板价格，细线代表合作社小时工资。

资料来源：卡尔·J. 贝莱斯，《工业民主和工人所有的企业：西北太平洋沿岸21个胶合板公司的研究》，第28页。

个生产合作社与35个私人企业在1981年~1985年的就业情况。它表明合作社具有比私人企业更大的就业稳定性和就业保障：虽然两类企业的就业人数从1981年~1984年都有所下降，但如以1983年的就业指数为100，合作社的平均就业指数从115.32下降为107.49，而私人企业的同一指标则从110.27下降到87.77；并且，在资料显示的最后一年（1985年），合作社的就业人数又有所增加，而私人企业则继续下降。

表 2 意大利中北部生产合作社与私人企业的平均就业水平(1981年~1985年)

年份	合作社(人)	指数	私人企业(人)	指数
1981	100.06	(115.32)	131.29	(110.27)
1982	93.61	(107.88)	122.71	(103.07)
1983	86.67	(100.00)	119.06*	(100.00)
1984	86.02	(99.14)	114.71	(96.35)
1985	93.27	(107.49)	104.50	(87.77)

\* 原文中的数字为 19.06, 有误; 表中数字是根据上述作者的原稿修正的。

资料来源: W. 巴特利特等, 《意大利中北部的劳动管理合作社和私人企业: 一个经验比较》, 《工业与劳动关系评论》(1992年英文版), 第 46 卷, 第 1 号。

为什么在环境变化(如经济衰退)时, 西方合作社不倾向于通过削减生产人员, 而是更倾向于通过调低工资以适应变化了的环境呢? 我们认为, 其中最主要的原因, 就在于社员作为合作社的劳动者, 同时又是合作社的所有者, 合作社可以解雇其雇用的非所有者, 但却无权解雇所有者, 这就是说, 企业的所有者不能自己“解雇”自己。于是, 调整工资, 在企业内部“劳动保险”的制度安排下用收入风险代替就业风险<sup>①</sup>, 就成为西方合作社应付不利环境的可行途径。在产量不变的前提下降低工资水平, 可以降低成本, 提高产品在市场上的竞争力。事实上, 为了尽产尽销, 减少库存, 胶合板合作社在自动调低工资水平的同时还中止了社员的加班时间<sup>②</sup>, 这实际上是根据胶合板价格的变化自动地调整了产出。为了合作社的长期生存而牺牲部分眼前利益, 是社员自觉调低工资的根本动因。

2. 西方合作社的工资制度是一种内部离差较小的工资制度。

① W. 巴特利特、J. 凯贝尔、S. 埃斯顿、D. C. 琼斯、S. C. 史密斯: 《意大利中北部的劳动管理合作社和私人企业: 一个经验比较》, 《工业与劳动关系评论》(1992年英文版), 第 46 卷。

② 资料表明, 加班加点是西方合作社的一种较为普遍的现象。

如果说合作社工资制度的第一个特征涉及平均工资水平的变动,那么,它的工资制度的第二个特征则涉及企业内部工资的等级差别。与资本主义企业内部工资档次多、收入差别极大的特征<sup>①</sup>不同,西方合作社内部社员之间的工资收入差别一般是比较小的,有些合作社甚至不考虑社员的技术水平和工作时间,付给其成员相同的收入。由于西方合作社的工资制度是以“保持一致”的原则为基础而确定的,所以,这种差别较小的工资制度不是由其低档次工资水平即合作社一般社员的收入过高造成的,而是由高档次工资水平即合作社经理人员的收入较低造成的。这种经理人员收入低于同种规模私人企业经理人员收入的情形,不同历史阶段的资料都有记载。例如,据克拉潘的调查,在1909年~1910年,合作总社经理的工资是38先令2.25便士,分社经理的最低额(在220个合作社中)是31先令10.75便士,而曼彻斯特的一个机械工的标准工资是38先令。所以,克拉潘得出结论:“在合作贸易中,经理支取一个熟练技工的报酬。”<sup>②</sup>巴克指出,在20世纪20年代~30年代,合作社支付给普通成员的工资同私人企业支付给一般雇员的工资大体一致或略高,但经理人员的报酬却明显低于私人企业中相应地位的人员的薪金。在英格兰,合作社中的最高经理的年薪是10 000美元,而私人企业中的总经理则在20 000美元至75 000美元之间;在瑞典,前者的年薪大约为5 000美元,而后者则高达

---

<sup>①</sup> 在资本主义的大公司中,这种收入差别最为突出。据美国学者克里斯蒂尔对20世纪90年代初美国公司经理报酬的研究,典型的高级经理的报酬是工人人均报酬的160倍,而1974年为35倍;日本公司经理报酬为工人人均报酬的16倍,德国为21倍,英国为33倍(G. 克里斯蒂尔,《对过度问题的探讨:美国经理过高的报酬》,1991年,第27页)。

<sup>②</sup> 克拉潘,《现代英国经济史》下卷,商务印书馆1977年版,第315页,原文有关工资水平的时限不详。



20 000美元到 50 000 美元。<sup>①</sup> 在 20 世纪 80 年代中期,巴特利特等人对意大利中北部生产合作社和同等规模的私人企业的调查,也显示了相同的情况(见表 3)。

表 3 合作社与私人企业的平均工资、薪金和劳动成本

分 类	合作社	私人企业	T 值
平均工资 <sup>a</sup>			
非熟练工人	1 124.28	1 148.61	0.34
熟练工人	1 177.05	1 233.13	0.67
中层管理人员	1 473.38	1 416.80	0.45
白领职工	1 260.34	1 440.73	1.80*
经理	1 983.75	3 183.95	3.96**
附加工资(年)	1 224.40	1 193.78	0.15
经理人员/非熟练 工人的工资比率	1.67	2.86	4.09**
劳动成本(小时) <sup>b</sup>	9.10	8.90	0.6

a. 以每月千里拉为单位,在合作社中,工资为全部劳动者(包括社员和非社员)的平均数。

b. 有代表性的样本的资料,以千里拉为单位,根据 1981 年的零售价格指数计算。

\* 统计显著性为 0.10,      \*\* 统计显著性为 0.01。

资料来源:W. 巴特利特等,《意大利中北部的劳动管理合作社和私人企业:一个经验比较》,《工业与劳动关系评论》(1992 年英文版),第 46 卷,第 1 号。

从表 3 中可以看到,在意大利中北部的生产合作社与私人企业中,非熟练工人、熟练工人和中层管理人员的工资收入并无明显区别,年附加工资和劳动成本也无显著不同,但私人企业的经理人员与非熟练工人的工资比率却与合作社的同一指标有重大差别(前者比后者高 71.26%),而这又是由两类企业经理人员的薪金差别造成的(私人企业经理的薪金是合作社经理薪金的 1.61 倍)。

为什么西方合作社经理人员的收入明显低于私人企业相应职

① 雅各布·巴克:《合作企业》(1937 年英文版),先锋出版社出版,第 79 页。

位人员的收入,并使合作社内部的收入差别呈现出离差较小的特征呢?西方学者的几种解释是:第一,这是增进合作社内部团结或实现合作精神的需要<sup>①</sup>;第二,虽然合作社经理的收入比较低,但他们却在管理合作社的过程中比经营私人企业赢得了更高的社会声誉<sup>②</sup>;第三,合作社经理在合作社中有股金和贷款,他们愿意接受一个较低的即期收入以希冀企业未来有更高的增长率,从而得到更高的收入<sup>③</sup>;第四,合作社经理取得较低收入的同时,可能还会得到其他形式的收入(如对合作社贷款利息或其他剩余分配收入)<sup>④</sup>。我们认为,由于普通社员既可以享受合作社未来发展带来的利益,也可以取得贷款利息或其他剩余分配收入,并不能证明合作社经理在这两方面有什么特权,所以,第三和第四种解释是难以成立的。第一和第二种解释可能说明了造成这一特征的某些原因,但这些解释仍停留在政治或精神层次。人们可以追问:为什么合作社要坚持内部团结的原则,弘扬合作精神?为什么合作社的经理愿意接受一种社会声誉而同意用之替代一部分经济收入?这些解释并没有回答这些问题,仍给我们留下了讨论的余地。

我们认为,要真正说明西方合作社工资制度的结构特征,应该深入到生产层次,从西方合作社的产权制度和管理制度来思考问题。我们已经指出,从本质上看,西方合作社的产权制度是一种合作劳动制度。由这种制度所决定,合作社的管理制度是一种民主管

---

① 汉克·托马斯,克里斯·劳甘:《蒙德拉贡——对现代工人合作社的经济分析》,第173页;威廉姆·福特·怀特、约瑟·R.贝莱斯:《工人所有权,参与和控制:一个理论模型》,《政策科学》1982年,第14号。

② 雅各布·巴克:《合作企业》,先锋出版社1937年英文版,第79页。

③ W. 巴特利特:《自我供应资金的生产合作社中的资本积累和就业》,《工业组织的国际杂志》(1987年英文版),第5卷。

④ W. 巴特利特等人:《意大利中北部的劳动管理合作社和私人企业:一个经验比较》,《工业与劳动关系评论》(1992年英文版),第46卷。

理制度。正是在这种特殊的产权制度和管理制度的基础上,合作社内部高级管理人员已不再是资本家或资本家的代理人,他们与普通工人的关系也不再是支配与奴役关系,因而已没有必要使工人“被迫生产他自己的工资,并且在这个工资之外再生产监督工资,作为对统治和监督他而花费的劳动的补偿”<sup>①</sup>。或者说,合作社高级管理人员得到的收入,从本质上讲已主要是由社会劳动而引发的管理劳动应得到的报酬,它同其他成员所得到的收入一样,都是根据其向合作社投入的劳动量而获得的报酬(虽然这一报酬仍采取工资形式),而不再包含由资本对劳动的统治而产生的监督劳动的补偿。而内部团结的原则和合作精神正是西方合作社的产权制度和管理制度在政治和意识形态上的反映,社会声誉正是对合作社高级管理人员不获得监督劳动收入的精神激励。西方合作社特有的工资收入分配结构就是在上述因素作用下形成的。

3. 西方合作社的工资制度是一种为广大社员谋求经济利益服务的制度。我们知道,资本主义企业的工资制度归根到底是为资本占有和瓜分剩余价值服务的,它从属于资本的利益和要求。因此,资本主义工资制度实际上反映的是雇佣劳动与资本的关系。但是,合作社的工资制度却是以否定资本制度为前提的,因此,这时作为一种分配制度的工资制度不再是从属和服务于资本,而是从属和服务于合作劳动制度,服务于合作社全体社员自身。使广大社员直接参与剩余的分配,则是合作社分配制度的更重要的方面。对此,我们将在下面详细分析。

## (二)西方合作社的剩余分配制度

在给定的年份中合作社的全部收益减去当年的成本(折旧、原材料耗费、工资、津贴、退休金等),就构成西方合作社的经济剩余。

---

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第434页。

从量上看,西方合作社的经济剩余与资本主义企业的剩余价值并无重大差别。但是,二者的实质和分配原则却有着根本的不同,从而构成西方合作社独具特色的剩余分配制度。

1. 西方合作社对红利和利息的分配。西方合作社的社员首先是以股金和贷款的提供者的身份进入合作社的,因此,绝大多数合作社(特别是消费合作社)坚持社员首先以股金所有者或债权人的身份进入经济剩余的分配,并以股金红利或贷款利息的形式初步实现了社员个人对股金或贷款的所有权。同时,正因为不论是股金红利还是贷款利息都是凭借生产资料所有权取得的收入,所以,我们仍把上述收入形式看作合作社经济剩余的组成部分。

但是,在西方合作社中,股金红利和贷款利息是要纳入它们的成本的。如何认识这种现象?贷款利息纳入成本是容易解释的。因为在市场经济条件下,信贷是作为一种特殊的商品即资本商品流通的,利息作为这种特殊商品的收益虽然在本质上是企业经济剩余的一种特殊转化形式,但它却表现为信贷或资本商品的价格(虽然是一种不合理的价格形式)。正因如此,借贷者自然要把这种价格同其他生产要素的价格(或价值)一样打入成本。然而,将股金红利打入合作社的成本这一问题似乎就没有那么简单。在合作社的条件下,社员向合作社投入股金是一种直接投资,而不像向合作社提供贷款那样是一种间接投资。一般地说,在市场经济中,直接投资是为了取得利润或股息,而不论利润还是股息,在会计账目中都不是以成本而是以剩余的形式存在的。例如,资本主义企业的利润或股息就直接表现为企业总收入减去成本的结果。但是,社员对合作社投入的股金是一种直接投资,为什么红利作为股金的一种收益不像其他直接投资收益那样直接表现为剩余,反而要像间接投资的收益那样也计入成本?这确实是一个问题。但是,要回答这个问题,还是要回到生产领域,从西方合作社产权制度的比较分析入手。我们已经在本文第一部分的研究中指出,由社员对合作社投资

所形成的既不是资金,也不是资本,而是股金,股金制度是作为一种具有特殊性质的产权制度存在并发挥作用的,股金红利就是这种特殊产权制度的实现:一方面,它承认社员个人对其缴纳的“进入费”拥有所有权,红利就是对这种个人所有的资产支付的租金或价格<sup>①</sup>;另一方面,它又把这种租金的水平限制在只相当于通行利率的水平,并没有把超过利息的部分(大体相当于平均利润减去利息后的余额即企业利润)包括在其中,这实际上是否定了社员对合作社的投资向资本(指职能资本)的转化。既然股金红利具有上述双重特征(表现为社员投资的价格并相当于通行利率),那么它必然要同贷款利息一道被合作社打入成本。但是,既然它在本质上是所有权收益,所以,它也是一种以“成本”形式存在的剩余。

西方合作社把红利打入成本的制度安排隐含着重要的经济意义:第一,让红利同利息一起以成本形式出现,最大限度地降低了红利作为社员个人投资收益的风险;第二,它同时也否定或大体否定了社员凭借股金所有权参与扣除合作社成本(包括利息和红利)之后剩余分配的可能,为根据非资本的原则分配经济剩余提供了余地。

2. 西方合作社对净剩余的分配。西方合作社的总收益减去原材料支付、折旧、工资和红利及利息后,构成合作社的净剩余(Net Surplus)<sup>②</sup>,或称为净节约(Net Savings)。虽然它在量上与资本主义企业的纯利大体相同,但是由于合作社认为它是社员自己生产经营活动的结果,主要根据合作社的原则进行分配,所以使用了不同于纯利的范畴。<sup>③</sup>对于净剩余的分配,进一步体现了西方合作社

---

① 这种价格同利息作为信贷的价格一样,也是一种不合理的价格形式。

② 参见汉克·托马斯、克里斯·劳甘:《蒙德拉贡——对现代工人合作社的经济分析》,第142页。

③ 巴克指出:“合作企业使用的某些术语与私人企业有所不同,它们用净节约取代‘净收益’(Net Earnings)或‘纯利’(Net Profit)就是一例。”(雅各布·巴克:《合作企业》,先锋出版社1937年英文版,第116页)。

分配制度的特色。

①西方合作社中公积金的分配。公积金是西方合作社首先要从净剩余扣除的项目,由此积累的财产构成合作社集体所有的财产,从净剩余中提取公积金的比例,或者是由社员讨论通过的有关章程决定的(如瑞典的全国消费合作社联合会即K.F.,意大利的生产与劳动合作社联合会,意大利吹玻璃工人合作社等),或者是在合作社章程的规定限度内由合作社内某个组织随时决定的(如蒙德拉贡就是由监事会行使这一权力)。根据现有资料,这一比例在不同合作社之间差距很大,由此形成的公积金的绝对量及其同个人股金的比例也有较大不同。表4、表5反映了这方面的情况。

表4 西方合作社公积金占净剩余的比重

有代表性的合作社	法国生产合作社 (1)	意大利生产与劳动合作社 (2)	瑞典全国消费合作社 (3)	蒙德拉贡合作社 (4)	意大利铁制家具工人合作社 (5)	意大利建筑合作社 (6)
比重(%)	15以上	20	25	30以上	50	25~60

说明:(1)为20世纪70年代末的资料;(2)为20世纪10~20年代的资料;(3)为20世纪30~50年代的资料;(4)为20世纪60~70年代的资料;(5)为20世纪20年代的资料;(6)为20世纪20年代的资料。

资料来源:(1)索尔·埃斯特林、德里克·琼斯、J.斯维纳,《工人参与对生产率的影响:西方经济中的生产合作社》,《比较经济学杂志》(1987年英文版),第3号。

(2)(5)(6)E. A. 劳莱德,《意大利的合作社运动》(1929年英文版),第14~18页,第37~71页,第76页。

(3)J. W. 阿姆斯,《今日瑞典合作社》(1952年英文版),第32页。

(4)汉克·托马斯、克里斯·劳甘,《蒙德拉贡——对现代工人合作社的经济分析》,第33页。

表5 西方合作社公积金的绝对量及其同个人股金的比较

项目	法国(1979年)						意大利 (1976年~ 1980年)		英国(1968年)			西班牙 (1979年)
	建筑	咨询	电子	印刷	服务	机械	制造	建筑	服装	印刷	鞋袜	总计
企业数(1)	239	71	47	62	41	36	55	79	6	11	7	70
公积金(2)	8.3	3.9	6.7	5.0	7.0	8.6	5.375	39.25	0.982	1.970	1.375	77.143
个人股金(3)	3.70	2.3	2.9	2.8	2.4	3.4	1.125	0.5	0.096	0.118	0.175	48.571
(2)/(3)	2.24	1.70	2.31	1.79	2.92	2.53	4.78	78.5	10.23	16.70	7.86	1.59

说明:(2)(3)都是各类合作社社员的平均数,单位为千美元。

资料来源:根据索尔·埃斯特林、德里克·琼斯、J.斯维纳的《工人参与对生产率的影响:西方经济中的生产合作社》(《比较经济学杂志》1987年3月号)一文中的表1整理。

西方合作社在提取公积金方面所体现出的差别,反映了各个合作社货币供给状况的差别(如社员越能够便利地在退社时抽走股金,合作社越不容易取得贷款,其提高公积金比例的可能性越大)。有关资料表明,这一比例是一个既关系到社员个人积极性,又关系到合作社生命力的指标,西方合作社对它给予了越来越多的注意。

②西方合作社中个人基金的分配。在合作社净剩余中扣除公积金,再按一定比例扣除教育基金,所剩余额就构成净剩余的非公积金部分,我们称它为个人基金。设净剩余为 $Y$ ,公积金为 $RF$ ,教育基金为 $EF$ ,个人基金为 $IF$ ,则:

$$IF = Y - (RF + EF) \quad (\text{式1})$$

由于 $RF$ 用于合作社的积累和扩大再生产, $EF$ 主要用于提高社员的素质,相当于人力资本的投入,所以, $RF + EF$ 也可以被理解为广义的公积金, $IF$ 则是净剩余减去广义公积金的余额。这种广义的公积金的积累率是:

$$RAR = (RF + EF) / Y \quad (\text{式2})$$

在资本主义企业中,相当于 $IF$ 的部分显然是要根据资本的原则分配的,如果企业经营失败,也要根据资本的原则分担风险。而西方合作社中 $IF$ 的分配则直接否定了资本的原则,下面我们

分别论述。

消费合作社中  $IF$  的分配。消费合作社的  $IF$  表现为社员按市场价格购买合作社的商品,合作社的收入扣除成本和公积金后的余额。显然,在资本主义商业中,这部分  $IF$  是要成为商业利润归商业资本家所有的。但是,消费合作社却根据“惠顾返还”(Patronage Refunds)的原则,把  $IF$  返还给消费者,由消费者分享这部分余额。具体做法是,当社员购买合作社的商品时,每次购买额将被记录在购买者的购货本上,到一定时期(3个月至1年)再根据  $IF$  占全部销售额( $\Sigma S$ )的比重( $IF/\Sigma S$ )和消费者在同期与合作社的交易额确定返还额。<sup>①</sup> 如  $IF/\Sigma S$  为 10%,某社员在同一时期购买了 25 美元的商品,他就可以得到 2.5 美元的惠顾返还额。从 20 世纪 60 年代开始,为了节约交易费用,为社员提供便利,一些消费合作社(如英国的消费合作社)又采取社员“打折”购买的方式<sup>②</sup>,这实际上使购买者在购买的同时就得到了惠顾返还。由此可见,在  $IF$  的分配上,西方消费合作社的制度安排也与资本主义商业企业有着根本的不同:在后者中,资本家是以投资所有者的身份参与剩余分配的,他得到的剩余直接取决于他对商业店员的剥削程度和他的商业投资的数额;而在前者中,社员则是以购买者—所有者(Shopper — Owner)的身份参与分配的,他所获得的剩余取决于  $IF/\Sigma S$  的高低和他的购买额的多少。如果合作社出现亏损,则要根据亏损额与全部销售额的比例和每一个社员的购买额加以补偿。因此,否定资本主义的商业利润制度,是西方消费合作社这种制度安排最直接的结果。

---

① 雅各布·巴克:《合作企业》(1937年英文版),第55页。这种分配方法也适用于其他在流通领域活动的合作社,如购买合作社或销售合作社,它们分别根据每一个社员的实际购买额或销售额分配净剩余。

② 《商店中的赌注》,《经济学家》(1994年英文版),6月号。



生产合作社中 *IF* 的分配。以红利形式肯定了社员对股金所有权的作用并把红利计入成本,实质上是否定了股金在合作社净剩余形成和分配中的作用。以这种制度安排为前提,消费合作社认为净剩余是由社员与合作社的交易带来的,并使交易额成为参与净剩余分配的根据;生产合作社则认为净剩余是由社员的劳动生产的,并使劳动量成为参与净剩余分配的根据。

要真正实现以劳动为基础分配剩余的制度,关键是如何测定劳动并把它同剩余(这里主要指净剩余扣除公积金后的余额即 *IF*)有机联系起来。在这方面,西方合作社的实践也给出了众多办法。它们有的是根据实际完成的工作(如建筑面积)确定劳动量(如意大利建筑合作社),也有的是根据社员实际工作的天数和标准工资确定劳动量(如意大利米兰铁制家具工人合作社),还有的是根据社员完成每项工作后得到的实际工资确定其劳动量(如意大利佛罗伦萨生产与劳动合作社)。然后,再分别根据每个社员的上述指标在相应总量中的比重分配 *IF*。在诸多合作社中,蒙德拉贡合作社的相关实践最具特色。

蒙德拉贡合作社个人基金的分配制度是几经调整逐渐形成的。要了解这一制度,应首先弄清以下三个变量:

第一个变量,用于社会基金和集体准备金的净剩余率。这是了解其 *IF* 分配制度的前提。社会基金和集体准备金分别是蒙德拉贡合作社用于教育和创造就业、应付偶然事故的基金,二者之和大体相当于我们所说的广义的公积金。因此,用于社会基金和集体准备金的净剩余率应该大体等于我们所说的广义公积金积累率,它的计算公式<sup>①</sup> 是:

$$\alpha = Y / (Y + Z) \quad (\text{式 } 3)$$

---

① 参见汉克·托马斯、克里斯·劳甘:《蒙德拉贡——对现代工人合作社的经济分析》,第190页。

式中： $\alpha$ ＝用于社会基金和集体准备金的净剩余率（称为“阿尔法系数”）；

$Y$ ＝净剩余；

$Z$ ＝工资＋股金红利（称为“计算基数”）。

但是，当我们写下式 3，却发现它与我们所说的广义公积金率式 2 有很大不同：分子不同，式 2 的分子为广义公积金，而式 3 的分子则是净剩余；分母也不同，式 2 的分母为净剩余，而式 3 则为净剩余与已经计入成本的工资与股金红利之和。为什么二者会有如此之大的差别？我们认为，关键在于正确理解式 3，把握它的真正含义。如果我们对式 3 稍加考察，就会发现，它的分母实际上是合作社的总收入减去物化劳动耗费的余额，相当于劳动者在当年创造的新价值（即相当于我国经济学界所说的净产值或宏观经济中的国民收入），而分子则大体相当于我们通常所说的积累基金（ $Y = RF + EF + IF$ ），其中， $RF + EF$  是广义公积金的积累部分。由于蒙德拉贡实行强制储蓄制度， $IF$  即使分到个人名下也不能提走，形成个人基金的积累部分，因此，式 3 实际上相当于我们通常所说的积累率，即：

$$\text{积累率} = \text{积累基金} / \text{国民收入} \quad (\text{式 4})$$

式 3 的真正意义在于用积累率代替我们所说的广义公积金率式 2，并以此为前提确定用于个人基金的净剩余率。

第二个变量，用于个人基金的净剩余率。既然我们已经掌握了用于积累基金的净剩余率，那么，用于个人基金的净剩余率就很容易得到，它是：

$$\beta = 1 - \alpha = 1 - Y / (Y + Z) \quad (\text{式 5})$$

式 5 表明在全部净剩余中个人基金的比重，为确定个人基金量提供了基础。

第三个变量，个人基金量。它的计算公式是：

$$IF = Y \cdot \beta = Y \cdot [1 - Y / (Y + Z)] \quad (\text{式 6})$$

因此,了解了上述三个变量,实际上就掌握了 *IF* 这一分配对象。

在蒙德拉贡合作社,*IF* 的分配是以每个社员的总工资及所得股金红利为尺度的。于是,西方合作社净剩余分配制度的特点即“不是让净剩余的分配仅仅依据每一个人所拥有的资本股本,而是主要以每一成员的劳动贡献为依据”<sup>①</sup>,在蒙德拉贡又得到了体现。举例来说,如果有 100 比塞塔的个人基金要在两个成员之间分配,二者的工作指数分别为 1 和 3,如按人分配,每人各得 50 比塞塔;如根据工作指数分配,二者分别得 25 和 75 比塞塔;如果前者已获得 150 比塞塔的工资和 20 比塞塔的红利,而后者已获得 450 比塞塔的工资和 150 比塞塔的红利,那么,分配的结果将是 22 比塞塔对 78 比塞塔[计算过程是,  $(150+20):(450+150)=170:600\approx 22:78$ ]。反之,如果合作社出现亏损,也相应按照每个人的总工资和股金红利承担损失。这后一种方法,就是蒙德拉贡的分配方法。按照蒙德拉贡的安排,这部分收益不能以现金形式支付给个人,只能存入个人资金账户,到退休时才能清偿。<sup>②</sup> 由此可见,在蒙德拉贡,并没有完全否定股金在净剩余分配中的作用,这是蒙德拉贡同其他合作社相比较呈现出的净剩余分配制度的特色。

上面,我们在同资本主义企业分配制度的比较中考察了西方合作社的分配制度。通过比较,我们看到这两种分配制度在分配主体、分配结构等方面都存在着重要差别。但是,给我们留下最深印象并使我们把它们彻底区别开来的,还在于分配的根据。那么,西方合作社分配经济利益的根据是什么?从前面的分析看,显然是多

---

<sup>①</sup> 汉克·托马斯、克里斯·劳甘:《蒙德拉贡——对现代工人合作社的经济分析》,第 193 页,下面的例子也援引自该书。

<sup>②</sup> 蒙德拉贡合作社规定,如果社员未到退休年龄而离开合作社要承担 20% 的股金损失(威廉姆·福特·怀特、凯瑟琳·金·怀特:《创建蒙德拉贡》,第 43 页)。

重的,既有按劳动分配的(如工资分配制度和某些生产合作社的净剩余分配制度),又有按交易量分配的(如消费合作社的净剩余分配制度),还有按股金分配的(如红利制度)或按劳动和股金共同分配的(如蒙德拉贡合作社的净剩余分配制度)。同时,它们也允许凭借借贷资本所有权参与剩余的分配。这种多重分配制度的存在归根到底是由其特有的产权制度决定的。但是如果我们进一步考察,就可以看到,在这种复合的分配制度中,各种制度安排决不是平起平坐的。显然,按社员个人实际完成的业务量分配在其中居主体或支配地位;或者说,分配对象的大部分内容(工资+个人基金)是按社员在合作社中实际完成的业务量(如在合作社完成的劳动量或交易量)分配的。这样,我们就有理由把西方合作社分配制度的基本模型概括为:

以按实际业务量分配为主的复合分配制度

这种分配制度的直接意义就是否定了按资本量(职能资本数量)分配经济剩余的资本主义分配制度,消除了财富分配中的两极分化的根源。同时,这种分配制度作为一种激励制度,也与资本主义企业有根本不同。在资本主义企业中,其分配制度对雇员的激励主要是通过建立适当的工薪制实现的,它表现为等级繁多的工薪结构、各种形式的小额优惠以及有限度的利润分享等等。然而,西方合作社却限制了其内部的工资等级差别,从这一角度看,西方合作社似乎弱化了工资制度对社员的激励或约束作用;但从另一方面看,它们却通过就业保障给社员提供了较私人企业更稳定的工资收入,同时,还为社员提供了独特的参加剩余分配的制度安排以及广泛的教育规划和在职培训,从这一角度看,西方合作社又拓宽和强化了其他制度或机制对社员的激励作用。因此,同私人企业传统的工资激励制度相比,西方合作社的激励制度是一种更根本、更符合社员长远利益的激励安排。

## 主要参考文献

1. 丁为民:《西方合作社的制度分析》,经济管理出版社1998年版。
2. 汉克·托马斯、克里斯·劳甘:《蒙德拉贡——对现代工人合作社的经济分析》,上海三联出版社1991年中译本。
3. 哈里·布雷弗曼:《劳动与垄断资本》,商务印书馆1978年中译本。
4. 石秀和主编:《国外合作社简介》,中国商业出版社1989年版。
5. Bonus, H. (1986): The Cooperative Association as a Business Enterprise, A Study in the Economics of Transaction, Journal of Institutional and Theoretical Economics, 142.
6. Jones, Derek C. and Jan Svejnar, (1985): Participation, Profit Sharing, Worker Ownership and Efficiency in Italian Producer Cooperative, Economic, 52, 449~465.
7. Whyte, W. F. and Whyte, K. K. (1991): Making Mondragon, ILR Press.
8. Whyte, W. F. and Blasi, J. R. (1982): Worker Ownership, Participation and Control: Toward a Theoretical Model, Policy Science, 14.

# 股份资本的社会资本属性<sup>①</sup>

张彤玉

我们认为,迄今为止的产业资本社会化过程可以划分为两个既相互联系又相互区别的历史发展过程:单个私人资本到社会资本的转化过程和社会资本自身取得多种发展形态的过程。本文以社会资本形成过程作为考察对象,首先,对单个私人资本到社会资本的转化过程作出简要的历史考察;其次,剖析资本的内在矛盾及其发展;再次,进一步认识社会资本形成过程中资本所有制关系发生的实际变化;最后,对社会资本的基本属性和基本特征作出明确的界定和分析。

## 一、单个私人资本到股份资本的历史转化过程

近代股份资本在社会生产中居于支配地位,是资本主义国家工业化发展的必然结果。从19世纪20年代英国铁路建设开始,近代产业股份资本已经出现,但整个19世纪上半期它还不是普遍现象。19世纪下半期工业化的发展使近代股份公司蓬勃发展起来,到19世纪末它已经成为近代企业制度的基本形式。股份公司作为一种企业组织形式有着悠久的历史。许多经济学家认为,在古罗马由当时包税人组织的股份委托企业和委员会制度,在组织上已经

---

<sup>①</sup> 本文选自作者的专著《社会资本论——产业资本社会化发展研究》第二篇,对原文作了某些结构上的改动和内容上的删改。

具有近代股份公司的某些特征,它们是股份公司制度的雏形。这类企业是在官方特许的条件下由三个以上出资人组成的,其财产由代理人掌管,企业能够独立承担民事权利和责任,在形式上具有官方性质。中世纪也出现过类似的官方特许的商业和手工业股份企业。在15世纪地中海沿岸的城市中,航运业出现过类似现代“两合公司”的企业组织,这是为了分担风险和解决资金不足而组织的股份企业。在意大利和德意志的采矿业中,还从小生产者的合伙社生长出了矿业股份公司。16~17世纪商业股份公司在英国、荷兰和法国得到了发展。这些公司是官方特许的进行对外贸易和殖民掠夺的商业垄断性公司。这类商业股份公司与以前的股份企业相比有了很大进步,一些近代股份公司的原则已开始形成:股票在社会上公开发行;不准退股,但股票可以转让,如荷兰东印度公司从1612年开始允许其股票在阿姆斯特丹的交易所公开出售,1623年英国东印度公司也进行仿效;有限责任股票已经出现,如1630年英国东印度公司已发行有限责任股票,公司内既有无限责任股票,也有有限责任股票;英国东印度公司还发行了固定面额的股票。这些公司不仅用股票形式集资,还发行了大量公司债券。譬如,1709年以后英国东印度公司通常有300万英镑的债券在市场上流通,而它的股份资本面值仅为325万英镑。<sup>①</sup>这样,古典商业股份公司在组织原则上从四个方面为近代股份公司奠定了基础:(1)筹资社会化,形式多样化;(2)公司有了相对独立的资本;(3)合伙企业与无限公司中的家庭因素、人合因素开始向资合因素转化;(4)有限责任原则开始形成。但是,这类公司又是当时英、荷、法统治阶级进行海外扩张和殖民掠夺的主要工具,实质上是国家对外扩张在经济、政治和军事上一体化的特殊机构,因此到18世纪末,它便随着商业资本主义一起衰落下去。

---

<sup>①</sup> 宋则行等主编:《世界经济史》(上),经济科学出版社1995年版,第122页。

近代股份公司是随着工业革命的进一步展开而出现的。工业革命的发展和机械化在一些生产部门的实现,使社会物资流动和劳动力流动的数量剧增,它要求交通运输的革命与之相适应。因此修筑铁路、公路、桥梁和兴建其他大规模公共事业(譬如开凿运河)的股份公司,在19世纪上半期应运而生。经营这些产业的股份公司都是些专营公司,它们所经营的产业都需要大量资本投入,这是单个私人资本难以独立承担的,因而近代股份公司首先在这些部门中出现了。近代股份公司的迅速发展,则是19世纪下半期工业化过程中第二次技术革命的产物。自18世纪后半期英国首先发生工业革命起,在19世纪,法国、美国、德国和比利时等欧美国家也都先后不同程度地开始建立各自的近代工业。特别是19世纪下半期,欧美各主要资本主义国家形成了工业化发展的新高潮,工业生产在一些国家成倍或数倍增长,蒸汽机普遍使用,铁路建设大规模展开,更多的工业部门实现了机械化。19世纪五六十年代,英国工业生产增长了98%,法国增长了2倍,德国增长了3倍,美国工业生产的增长也十分迅速。<sup>①</sup>工业化的到来对技术进步提出了新的要求,机器生产需要更精密和效率更高的设备,机械化要求新的能源以适应各类专业生产需要,对新的工业材料的需求也产生了。社会生产力的发展迫切要求工业技术的新一轮革命,同时也为新的技术革命准备了物质条件。近代科学的发展也为新技术革命奠定了基础,19世纪后期开始的科学技术革命就是建立在近代物理学和化学基础之上的。这一次新的技术革命主要发生在能源和动力、工业材料、交通运输机械三个方面。首先,是能源和动力的革命。19世纪上半期电磁学理论的提出为创造发电机和电动机提供了基本科学原理,并实际创造了几种模型。19世纪下半期在生产

---

<sup>①</sup> 宋则行等主编:《世界经济史》(上),经济科学出版社1995年版,第270页;  
[美]杰拉尔德·冈德森:《美国经济史新编》,商务印书馆1994年版,第248页。



发展的推动下,发电机、电动机的技术迅速发展并臻于完善。1866年德国人西门子发明了自激式发电机,1878年他又发明了电动机。1870年美国人爱迪生发明了电灯照明系统,1880年他又制造出大型发电机。1882年德普勒试验远距离高压输电成功。同年美国建成了世界上第一所发电厂,从此开始了全面的电气化时代。电的意义不仅在于它为机器生产提供了方便、廉价而易于控制的动力,还在于它使通讯速度加快,满足了社会化大生产的需要。继1837年有线电报发明之后,19世纪下半期美国铺设了第一条横跨大西洋的海底电缆(1857年~1866年),电话(1876年)和无线电通讯技术(1897年)也都相继发明使用。通讯技术的飞跃进步有力地推动了工农业生产和交通运输业的扩大,同时也促进了国际经济关系的发展。总之,电的发现和使用把资本主义的生产技术提高到了一个崭新的阶段。石油开采和内燃机的发明是能源和动力革命的另一个重要方面。美国石油业在半个世纪内得到突飞猛进的发展,是能源革命的很好说明(表1)。

表1 美国1859年~1904年原油产量

单位:千桶(每桶等于42加仑)

年份	1859	1860	1865	1870	1875	1880	1885	1890	1895	1900	1904
产量	2	500	2 498	5 261	8 788	26 286	21 850	45 824	52 895	63 621	117 081

资料来源:美国国情普查局,《美国历史统计:从殖民地时期到1957年》,美国政府印刷局1960年版,第36页。转引自杰拉尔德·冈德森,《美国经济史新编》,商务印书馆1994年版,第396页。

内燃机的使用不仅促进了工业和运输业的发展,也为汽车、拖拉机和飞机的发明提供了技术基础,为开拓一系列新的生产和运输部门准备了重要条件。其次,是工业材料的革命。工业革命时期机器的大量发明和广泛使用,使铁成为重要的工业材料,但工业化过程中机器设备的大规模生产,对金属材料提出了更高的要求,从而导致了炼钢法的发明和一系列革新。到19世纪末,工业生产开始进

人“钢铁时代”。例如美国钢产量仅 1875 年~1900 年的 25 年间就增长了近 10 倍。<sup>①</sup> 与此同时,19 世纪下半期化学工业的一系列重大发明,也使原材料工业发生了革命,出现了塑料、人造纤维、合成橡胶、精炼石油、合成氨等等新的工业材料的生产。化学工业开拓出新的原材料部门,并向旧的工业部门渗透,使这些工业部门也随之发生了一系列变革。最后,是交通运输机械的革命。工业化的发展不仅对交通运输业提出了更高的要求,而且为它的技术变革提供了条件。钢铁、化工和通讯业的发展为铁路的大规模建设提供了新的材料和技术,使其运输能力、安全和准确性都得到了保证。美国 1900 年铁路运输英里数是 1850 年的 20 倍(参见表 2)。19 世纪末海上运输开始用钢制轮船代替木制帆船。汽车工业在 19 世纪 90 年代开始出现后,成为发展最为迅速的工业部门之一。

表 2 美国 1830 年~1900 年铁路运输英里数

年份	1830	1835	1840	1850	1860	1870	1880	1885	1890	1895	1900
英里数	23	1 098	2 818	9 021	30 626	52 922	93 262	128 320	166 703	190 094	206 631

资料来源:[美]杰拉尔德·冈德森,《美国经济史新编》,商务印书馆 1994 年版,第 435 页。

19 世纪下半期工业化过程中的第二次技术革命与第一次技术革命相比较,有如下突出的特点:其一,新技术革命更多地以自然科学的进步为基础,技术发明日益科学化,电气技术、化工技术和新材料技术都是以近代自然科学的发展为基础的。其二,技术革命的重心由纺织等轻工业和采掘业部门转移到重化工业部门,由此改变了整个工业生产的部门构成,国民经济由轻型结构过渡到重型结构。其三,技术革命的范围由工业革命时期制造业企业的工作机和动力机,发展到工业材料、通讯业和交通运输业的全面变革,并把能源和动力技术提高到一个新阶段,形成了以电气化为中

<sup>①</sup> [美]杰拉尔德·冈德森:《美国经济史新编》,商务印书馆 1994 年版,第 399 页。

心的生产技术体系。其四,世界生产技术和经济发展的领先地位由英国转移到美国和德国,后两个国家的生产和资本集中的程度最高,新技术的应用也最为迅速与广泛。资本主义国家间新的实力不平衡已经形成。

19世纪下半期的第二次技术革命引起了资本主义生产方式的重大变革。这主要表现在以下方面:

第一,资本主义物质生产方式的社会化程度有了极大提高。首先,电气化时代的到来使得生产组织发生了变革。蒸汽时代的工作机只能并列在一起,形成以机器之间的简单协作或分工协作为特征的工艺程序和工艺组织。电气化时代则按产品加工工艺自身的需要形成了生产的流水线,以此为基础产生了新的劳动组织形式与管理体系,这使得直接生产过程进一步科学化和社会化,极大地提高了劳动生产力。其次,电气化时代在新的技术基础上形成了一个崭新的产业结构,重工业成为主导的产业部门,产业结构在新的技术基础上完成了升级,机器生产本身技术基础的发展,使得大工业真正成为一个社会化的大生产体系。再次,不同产业部门之间的内在联系更加紧密并且成为一种技术上的需要,各个生产部门的分工不仅服从于资本增殖的需要,而且受到科学技术发展规律的支配,整个社会生产的社会化性质得到了进一步加强。最后,交通运输和通讯业的革命使得世界大多数地区都被紧密地联系在一起,资本主义世界经济体系的形成获得了真正的技术基础。

第二,资本主义企业制度特别是所有制关系发生了深刻的革命。生产社会化的进一步发展要求资本积累方式的社会化。第二次工业技术革命的特点之一是要有雄厚的资本基础。新技术革命引起的产业结构的变化,特别是重化工业和交通运输业的发展,在技术上要求新建企业必须有巨额资本,单个私人资本独立地介入新兴产业受到了资本数量的限制。原有工业部门在新的技术基础上进行改造所需要的资本量也大大增加了。这时,组织大规模生产

和大规模销售已成为新技术革命的客观要求,大企业的规模效益也变得日益突出。这一切都说明,生产的技术结合方式和劳动方式的社会化发展,已与那种分散的私人企业单纯依赖剩余价值资本化的简单积聚方式相矛盾。生产的进一步社会化要求资本积累方式的社会化与之相适应,因而产业资本的集中和股份化就不可避免地迅速发展起来(表3)。与此同时,生产技术的科学化和工艺组织管理方式的专业化,也都要求企业的实际经营者必须掌握专门的科学技术和知识,单个私人资本家只是依靠资本所有权而直接控制和组织企业活动的困难增加了,于是专业的管理和技术人才受资本所有者委托直接经营管理企业逐渐成为经济和技术上的客观要求,资本所有权与资本经营权的分离也就成为一个必然的过程。总之,早先那种以私人资本家个人所有为特征的传统的企业制度已经不适应社会生产力的发展状况了,它要求资本占有的社会化以突破单个私人资本的数量限制,股份公司代替工厂制度逐渐成为时代的特征。

表3 若干国家国内总资本形成占国民生产总值的比例(%)

国家	英国		美国		德国		意大利	
	1860~ 1879	1880~ 1899	1869~ 1888	1889~ 1908	1851~ 1870	1871~ 1890	1861~ 1880	1881~ 1890
占国民生产总值百分比(%)	9.4	8.4	20.6	21.4	13.7	18.9	10.0	10.8

资料来源:S.库兹涅茨,《现代经济增长:速度、结构与扩散》,耶鲁大学出版社1966年版,第236~239页。

近代股份公司的主要特点是,确立了有限责任原则和法人支配财产的原则,建立了规范化的股票制度和股票转让的原则。近代股份公司的萌芽形式早在17世纪的英国就出现了。当时一些民营的股份公司就明确了股票可以转让,股票所有者不直接参与资产运营,由公司经理代表股东经营企业的原则。但是由于这些民营企业没有得到皇家特许,不具有法律承认的独立的民事财产权,股东

对公司债务也负有无限连带责任,因此,公司并没有合法地位,生存极为困难。1834年英国议会授权国王为民营公司颁发“特许证书”,从而使其具有了合法地位。1844年英国议会又成立了专门的股份公司登记处,但公司仍负有无限责任。股份公司在英国大规模的发展和规范化,还是19世纪下半期出现的。适应股份公司发展的要求,英国政府于1855年颁布了《股份公司法》,承认了股份公司的法人实体地位和公司的有限责任。从1862年到1886年,英国新设立的公司为25 000家,平均每年1 041家;而到1900年,一年新设立的股份公司就有4 966家。19世纪下半期由于相同的原因,美国的股份公司也迅速发展起来,在19世纪的80年代到90年代,各种工业公司已达38 770家。1899年制成品的66.7%是由股份公司生产的。<sup>①</sup>到19世纪末,英、美、德等主要资本主义国家随着工业化的发展已经进入了“股份公司制度”时代,股份公司已成为企业制度的基本形式和在社会经济中起支配作用的力量,股份资本关系已经取代单个私人资本关系在资本主义所有制形式中成为主导形式。股份资本作为社会资本的基本形式,它的普遍化与成熟,表明社会资本的形过程已经基本完成。进入20世纪后,则是社会资本自身发展的时期了。

## 二、资本的私人性和社会性

马克思在对资本主义生产方式的考察中就非常卓越地运用了这种二重性的分析方法。我们研究资本社会化发展过程,也应该贯彻资本二重性的分析方法,私人资本到社会资本的转化过程只有在对资本内部矛盾的解剖中才能得到科学的说明。

---

<sup>①</sup> [美]阿·贝利等:《现代公司与私有财产》,纽约麦克米伦公司1944年英文版,第14页。

### (一)资本是私人性和社会性的对立统一

资本首先体现为一种客观物,它可以是一个货币额,也可以是一定数量的生产资料,但资本不是物,而是以物作为承担者的社会生产关系,物只有在特定的社会生产关系中才成为资本。<sup>①</sup> 资本作为一种社会生产关系,其基础是生产资料的所有制关系,即资本家对货币或生产资料及生存资料的私人占有关系。这种生产资料的私人占有关系使物本身取得了资本的社会存在,并赋予资本内在的私人属性。因此,资本首先是作为私人资本而存在的。资本主义私有制规定的资本的私人属性,在经济关系中体现为资本的私人权力,即资本家个人作为资本的所有者和人格化占有、支配和使用资本的实际经济权力。资本私人权力的大小取决于私人资本金的多少。经济权力关系要通过资本所有者的意志关系体现出来,而意志关系最终要通过法权关系来体现。“这种具有契约形式的……法权关系,是一种反映着经济关系的意志关系。这种法权关系或意志关系的内容是由这种经济关系本身决定的。”<sup>②</sup> 资本的私人权力在法权关系上表现为资本所有者对其私人资本的神圣不可侵犯的权利,即表现为法律上的一种私人产权。资本作为一种社会生产关系,它的本质是要求实现价值增殖,但是它的全脑袋既无感知也无意志,它不能自己运动起来。资本的私人权力表现为资本所有者的权力和意志行为,生产什么、生产多少以及怎样生产都是按照资本所有者的意志来安排的。资本所有者是资本的人格化,他们作为私人资本的所有者彼此对立着。在资本主义社会,资本的私人性是一个不言自明无须详加论证的常识,人们对它的理解并不困难。无论

---

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第920页。

<sup>②</sup> 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第102页。

在现实经济生活中还是在资本主义国家的法典中,它都已经被体现得淋漓尽致了。

私人资本同时具有社会性。一般地说,任何体现社会生产关系的客体都有它自己的社会性,资本作为资本主义所有制关系的承担者也必然有其特定的社会性质。资本主义生产方式的内部关系可以概括为四个基本方面:(1)生产者与生产资料的技术结合方式;(2)劳动者之间的技术结合方式即分工协作方式;(3)资本家与雇佣工人的社会结合方式;(4)不同私人资本家之间的社会结合方式。前两个方面的内容构成资本生产的物质方式,属于社会生产力的实现方式;后两个方面的内容构成资本生产的社会方式,属于社会生产关系的实现方式。资本生产的社会方式的两个基本内容从不同方面反映着资本主义的生产关系,从这里可以清楚地看到资本所特有的社会性质及其所体现的不同层次的资本关系。从第一方面看,资本作为劳动的异化形式,反映的是它无偿占有雇佣劳动创造的剩余价值的剥削关系,它是资本生产社会方式中相对稳定的内容,决定着资本关系的剥削本质,这可以称之为资本第一层次的社会性。从第二方面看,资本作为一种社会结合的力量和社会权力,反映的是为实现剥削关系资本自身的结合方式,它是资本生产的社会方式中经常变化的内容,体现着资本的结合方式随着它占有的社会生产力的发展而不断变化的关系,这可以称之为资本第二层次的社会性。我们在前面所说的私人资本的社会性,就是指资本生产社会方式所体现的资本第二层次的社会性;私人资本包含着一种与它的私人性质相区别并且相对立的社会性质,即私人资本作为社会劳动的转化形式,作为社会结合的力量和作为社会权力的体现所具有的社会性质。资本的这种社会性随着资本主义生产方式的发展,作为一种同资本私人权力相异化的力量发展起来,并且由于它的发展而引起了资本所有制结构、资本的占有方式和资本的存在形式的变化。随着资本为实现对日趋社会化的生产力

的不断占有，资本的占有方式和存在形式也日趋社会化。

资本的社会性是私人资本的内在属性。这种属性的形成根源于私人资本占有的物质内容所特有的社会性质。也就是说，仅仅由于资本作为社会劳动的转化形式，作为一种社会化生产力的特殊的社会存在形式，资本便取得了它的社会性。资本由货币转化而来，而货币作为商品价值的一般等价物是社会劳动的一种转化形式和间接的物化物，<sup>①</sup>是一种社会权力的体现。在资本主义生产关系中货币转化为资本，资本则成为货币的发展形式和一般存在形式。资本并没有扬弃货币固有的属性和职能，而正是在利用货币固有属性和职能的条件下发展成资本关系的。资本本身也就成了社会劳动和社会权力的发展形式和转化形式。这就使得私人资本具有了社会性，体现为一种直接的社会权力。资本不仅是社会劳动的转化形式，而且是一种积累的社会劳动。只有货币积累到能够组织剩余价值生产所必要的数量时，货币才能转化为资本，因此资本必须是一种积累的社会劳动。这一点对于资本具有重要意义，因为资本支配的物质客体是一种社会化的生产资料，“资产阶级要是不把这些有限的生产资料从个人的生产资料变为社会化的，即只能由大批人共同使用的生产资料，就不能把它们变成强大的生产力”<sup>②</sup>。可见，货币转化为资本的这种关系本身就包含着货币所代表的社会劳动和社会权力在资本关系中的扩大与加强。它也说明资本本身只是社会历史发展的产物，它从一开始就表现出其本身是一般社会权力的化身。

其次，资本还是一种社会力量。资本作为一种社会结合的力量

---

① 货币直接代表商品价值，并不直接代表社会劳动。如果货币能够直接代表社会劳动，那么在现实经济关系中它就只有劳动券的意义。

② 恩格斯：《社会主义从空想到科学的发展》，《马克思恩格斯选集》第3卷，人民出版社1972年版，第426页。



可以体现在许多方面。其一，资本主义生产方式以否定直接生产者的私有制和小生产者的生产方式为前提，它一开始就以劳动和生产资料的聚集为必要条件，从而以支配社会力量为起点。其二，资本主义生产方式把个人生产力转化为社会生产力，它必须在社会结合的劳动的基础上来使用生产资料、组织劳动过程和生产劳动产品。但社会结合的劳动所形成的社会力量在资本主义生产方式中却表现为资本的生产力和资本的力量。其三，资本主义生产方式使经济关系全面地社会化了，不仅生产过程表现为社会化的生产过程，分配过程和交换过程也都日趋社会化。私人资本在这种社会化的生产关系中必须作为一种社会力量存在才能生存和发展。因此马克思说：“资本是集体的产物，它只有通过许多人的共同活动，而且归根到底只有通过社会的全体成员的共同活动，才能动员起来。由此可见，资本不是一种个人的力量，而是一种社会力量。”<sup>①</sup>

资本的私人性和社会性是资本内在的二重属性，它们的对立统一构成了资本的特有性质。资本的私人性和社会性的矛盾，是由资本的占有形式和占有内容的矛盾所决定的。任何社会生产过程都是生产力和生产关系的统一，在资本主义生产中它表现为社会化的劳动过程和私人资本的价值增殖过程的统一。资本主义生产过程的这种二重性，也就决定了资本的二重性。资本作为资本主义生产方式运动的主体，它就不仅要在生产的社会形式上反映资本主义所有制的私人性质，同时也必然要体现它所包含的社会化劳动过程的社会性质，不如此它就不能实际占有和支配社会生产力。资本占有形式和占有内容的关系，实质上是劳动过程和价值增殖过程的关系，是社会生产的物质方式和资本生产的社会方式的关系。因此我们说，资本私人性和社会性的矛盾，不过是资本主义生

---

<sup>①</sup> 马克思：《共产党宣言》，《马克思恩格斯全集》第4卷，人民出版社1958年版，第487页。

产方式基本矛盾的一种表现,是生产社会化和资本主义私有制的矛盾在资本自身性质上的体现。随着资本主义生产方式的发展和它的基本矛盾的展开,资本内在的私人性和社会性的矛盾也必然随之发展起来。

资本私人性和社会性的矛盾在资本的运动过程中从以下两方面突出地表现出来:首先,它表现为资本作为一种社会力量而扩展的无限性与私人占有资本量的有限性的矛盾。资本只有把一定的社会力量结合起来才能实现其价值增殖,而作为社会力量的结合,资本扩大的可能性几乎是没有边界的;但是,私人资本的数量却总是有限的。资本增殖的无限性,资本家致富欲望的无限性,赋予资本一种无限扩张的冲动,力图把更大范围的社会力量结合起来,以实现其价值增殖。但这一过程会遇到单个私人资本数量的越来越大的限制。于是资本在自身的发展中便产生了一种要突破单个私人占有形式的趋势。因此,这种矛盾不仅是激励资本不断积累的力量,同时也是导致资本私人占有关系不断变革的原因。其次,它表现为资本私人权力和社会权力的矛盾。资本占有的社会权力越来越发展为与私人权力相异化的权力,成为私人资本无法驾驭的一种社会权力。马克思指出:“资本积累的增长包含着资本积聚的增长。因此,资本的权力在增长,社会生产条件与实际生产者分离而在资本家身上人格化的独立过程也在增长。资本越来越表现为社会权力,这种权力的执行者是资本家,它和单个人的劳动所能创造的东西根本没有任何关系;但是资本表现为异化的、独立了的社会权力,这种权力作为物,作为资本家通过这种物取得的权力,与社会相对立。由资本形成的一般的社会权力和资本家个人对这些社会生产条件拥有的私人权力之间的矛盾,发展得越来越尖锐,并且包含着这种关系的解体,因为它同时包含着生产条件向一般的、共同的、社会的生产条件的转化。这种转化是由生产力在资本主义生

产条件下的发展和实现这种发展的方式所决定的。”<sup>①</sup> 所以我们说,资本私人权力和社会权力的矛盾既是迫使私人资本占有关系向社会化方向变革的原因,也是最终导致资本私人权力关系解体的原因。总之,这些矛盾虽然直接由资本私人性和社会性的矛盾引起,实际上从不同侧面反映了资本主义生产方式基本矛盾的运动和发展,它们在资本积累过程中都会顽强地表现出来。

## (二)私人资本的二重社会性

我们已经知道,私人性和社会性是同一资本的二重属性,在私人资本的现实运动中它们表现为同一资本运动的两个方面。资本的私人性体现为资本家的私人权力,资本是资本家的所有物,因此它要按照资本家的意志运动,运动所产生的剩余价值归资本家私人占有;资本的社会性体现为资本是一种社会力量,是一种社会权力,资本只有作为社会力量和社会权力存在,它才能生产和占有剩余价值。在资本主义生产方式初期,在单个私人资本独立存在的地方,资本的私人性和社会性处于一种内部对立的状态,使得资本的二重属性不可分离。资本作为社会力量和社会权力必须通过资本的私人权力来实现,资本的社会权力存在于资本私人权力形式上,两种权力是不可分割的,整个资本在形态上表现为私人资本的运动。资本的社会性在这种状态中只是资本的潜在的属性,还没有取得一个独立的表现形式。一个资本额既体现为资本的私人权力又暗含着资本的社会权力,资本形成的社会力量和社会权力还没有摆脱资本私人权力的外观。在这种状态下,私人资本的所有权和它的资本职能是结合在一起的,占有这种资本的资本家也是一身二任,既是资本的所有者又是资本的实际经营者。资本主义生产方式初期,在家族资本主义时代,资本私人性和社会性内部对立的状态

---

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第294页。

是一般的情况。这种状态与当时的生产技术和生产规模以及生产力发展水平是基本上适应的。

随着资本积累和资本主义生产方式的发展,生产的社会化程度日益提高,资本内在的私人性和社会性的矛盾也随之发展起来。资本占有的是一种日益社会化的生产力。这种发展起来的社会生产力在性质上要求一种直接具有社会权力的资本形式与之相适应,但是在资本私人性和社会性内部对立的状态下,资本直接存在于私人权力形式上,这种状态与它占有的日益扩大的社会力量是直接相矛盾的。这就要求资本从私人形式转化为社会形式,从私人权力形式上的资本转化为社会权力形式上的资本。但是这种转化在各个单个私人资本独立存在的形式中是极为困难的。因为私人资本到社会资本的转化不仅取决于资本的质,而且取决于资本的量。从资本的质上看,如果资本被束缚在某种特殊的物质形态上,它就没有取得资本的自由的的社会形式,资本体现的社会权力的实现就可能遇到无法克服的障碍。当所在行业利润率低于社会一般利润率时,资本只能忍受这种低利润率,资本转移的要求会遇到无法摆脱其物质形态的困难。生产技术水平越高和资产的专用性越强,资本转移的自然障碍也就越大。因此,不取得一种可自由流动的独立的资本形式,就不能直接作为一种社会权力发生作用。从资本的量上看,也不是任何一个货币额都可以转化为资本,单个私人资本的形成总有一个量的界限,并且一般地说这种量还有提高的趋势。同时随着社会生产力的发展,单个私人资本依靠剩余价值资本化的积聚方式来增大,已经越来越不能与生产力的迅速发展相适应。总之,资本发展社会生产力以增加剩余价值生产的要求,在社会资本形成以前,会同时在资本转移、资本形成和资本扩大三个方面受到限制和约束。

这些困难和矛盾说明,在私人资本还未转化为社会资本时资本的私人性和社会性只是处在内部对立的状态,资本的社会性还

没有取得外部的独立的表现形式,资本的所有权还没有取得与它占有的物质内容相区别的形式,资本所有权与资本职能的实现运动还没有分离。在这种状态下,资本要能够作为私人权力体现其私人性,就必须首先成为社会权力实现其社会性;而资本能够实现其社会性,又要首先作为一种私人占有的权力存在。现在的资本运动不能只是它的私人性的实现过程,也不能只是其社会性的实现过程,资本私人性和社会性的实现互为前提,互为条件,表现为资本实现其权力和职能的同一过程的两个方面。而资本内部二重属性的实现方式只是由资本二重属性的存在方式决定的。随着资本主义生产方式的发展,资本私人性和社会性所引发的一系列矛盾,也一同发展起来。在资本积累的进程中,这些矛盾集中地体现为私人资本的占有方式、存在方式和积累方式与具有无限增殖趋势的资本本质之间的矛盾。只要资本仍然采取单个私人资本的独立存在形式,它依靠自身的力量就无法继续占有它发展起来的日益社会化的生产力,独立的分散的私人资本就不能继续生存和发展,就无法继续成为占有和发展社会生产力的支配力量。

既然私人资本进一步运动和发展的困难在于私人性到社会性的形式转化,那么解决问题的关键就在于创造出资本私人性转化为社会性的适当形式。在资本主义私有制范围内,资本私人性转化为社会性的适当的合理的实现形式,只能是私人资本的联合形式。这种联合形式不是指单个独立的私人资本之间的外部联合的关系,而是指单个私人资本扬弃其旧的占有方式和独立的存在形式,相互融合在一起而形成的一种新的集合资本形态。这种私人资本的集合或融合形式就是与私人资本相区别并相对立的社会资本,它的基本的形态就是股份资本。社会资本的形成,使得私人资本取得了二重存在形式即所有权资本和真实资本,资本的内在矛盾取得了外部的发展运动形式。

单个的私人资本实现它们之间的相互融合而转化为社会资

本,从而取得了二重的社会性,即资本所有权的社会性和资本职能的社会性。

1. 资本所有权具有了社会性。单个私人资本通过内部联合,实现了资本私人权力的社会化。分散独立的资本的私人权力只有通过联合才能转化为一种资本集体的社会权力。在这个集体资本内部私人权力只是社会权力的元素形式,私人权力也丧失了原来的独立性,它只有通过社会权力来实现自己。从这个意义上说,它是对资本私人权力的社会扬弃形式,意味着私人权力已在一定限度内转化为社会权力。同时,资本所有权也取得了自由的社会存在形式。它已摆脱它原来借以存在的物质内容而独立存在。资本所有权要作为一种单纯的社会权力与生产要素的具体物质形态相分离,它就要表现为一种抽象的价值占有权和剩余价值收益权。这种权力要区别于生产过程的实际控制权和支配权以及社会生产力的实际占有权而独立存在。这样,资本所有权就转化为一种抽象的社会权力,一种一般的剩余价值占有的社会权力。这种权力越来越表现为没有质的区别,只有量的差异。一个资本家占有的社会权力的大小和剩余价值的多寡,只是取决于他占有的资本的数量,其他因素变得越来越次要了。所有这一切意味着,私人资本的所有权已发展为独立的资本形态即所有权资本。所有权资本成为能够独立运动,具有市场价格并可进行交易的第二种资本自由存在的社会形式。<sup>①</sup> 这种所有权资本形态使单个资本增大的方式完全社会化了,货币转化为资本已经不存在质和量的界限,甚至一些消费基金也可以通过这种形式转化为资本。可见,资本所有权具有社会性,是私人资本转化为社会资本的根本条件和根本特征,没有资本所有权结构的社会化发展就不会形成社会资本。

2. 资本职能具有了社会性。资本的职能也要摆脱私人权力,转

---

<sup>①</sup> 作者把货币资本形式作为资本价值的第一种自由存在形式。

化为一种社会职能。资本职能的社会化是资本所有权结构社会化的另一个侧面。由于资本的私人权力已经转化为联合起来的集体的社会权力,从而资本职能也就失去了与资本私人权力的直接的逻辑联系,必然要与资本所有权相分离,而转化为一种社会职能。这时,资本职能具有了社会化的实现形式。单个私人资本家已经不能以资本所有者的身份承担资本职能,如果他实际也是经营者,那么他也只是资本所有者的代表。资本职能作为一种社会职能,它在性质上排斥私人所有者,委托代理制因而成为资本所有权与资本职能结合的适当形式,即资本所有者集体行使资本的社会权力而对实际的资本经营实行控制和支配。资本代理人必须服从资本本性产生的客观要求,完成资本保值增值的职能。在这里,资本职能的实现也体现为一个社会化过程。随着社会生产力的发展和市场经济体制的演变,生产过程和经济过程日趋社会化,这在客观上决定了资本经营管理方式的社会化。资本积累要依靠一个发达的资本市场和信用体系,企业管理越来越体现为一个专家组合的社会行为,资源配置要在一个越来越大的社会范围内进行,生产越来越是为整个国内市场和世界市场服务的,企业发展越来越重视长远目标和稳定的利润率等等,所有这一切都要求并推动了资本职能的社会化。这表明真实资本的发展推动着资本的全面社会化。真实资本作为执行职能的资本具有完全不同于所有权资本的独立运动,它更为直接地反映着生产社会化发展的要求,从而成为资本社会化发展的基础和根本原因。同时真实资本是所有权资本的物质基础,所有权资本作为虚拟资本的运动归根结底要受到真实资本运动的决定和制约。

产业资本的所有权和职能不仅存在着分离的必要性,同时产业资本形式本身也包含着这种分离的现实可能性。资本在本质上只是要求占有剩余价值以实现其价值增殖,这种本质并不规定资本的具体存在形式。剥削本质与实现剥削的手段和方式既有联系

又有区别,在现实的资本运动中实现剥削的手段和方式本身就是多样化的,而且越是随着资本关系的发展,这些实现方式也就越是趋于多样化和复杂化。资本究竟是直接占有生产过程还是间接地实现这种占有,与资本的本质无关。实际上,产业资本在其现实运动中已经包含着所有权资本与职能资本之间的相区别的关系。只要资本形态稍有发展,产业资本的运动就与借贷资本的运动结合在一起,任何一个单个的产业资本不借助信用制度来发展自己都是罕见的。借贷资本在这里表现为单纯的所有权资本是一种资本商品,而产业资本则表现为职能资本。借贷资本只是保持着它的资本所有权和剩余收益权,而产业资本则具体执行资本职能以实现剩余价值生产。这种关系说明产业资本自身分化为所有权资本和职能资本二重形态并不存在与它的运动内容不相一致的关系。此外,产业资本股份化也存在着现实的制度基础。股份资本形式历史悠久,产业资本股份化以前就已经出现过商业股份资本,并且古典的产业资本也早已出现合股经营的资本形式,工业股份资本也有较长的历史。这些都是产业资本股份化的制度条件。一旦资本主义生产方式的现实运动产生了产业资本股份化的客观要求,产业资本股份化过程便可迅速地发展起来。19世纪下半期工业化过程中的“股份资本制度”时代就是这样迅速形成的。

总之,只是在私人资本取得二重社会性的条件下,即在资本所有权转化为独立的社会形式和资本职能转化为独立的社会职能的条件下,私人资本才转化为社会资本。私人资本取得二重社会性的过程,便是资本所有权和资本职能的社会化过程。有一种观点认为,资本从一开始就存在着私人资本和社会资本的二重属性。但在我们看来,只有资本私人性和社会性的矛盾才是资本内部固有的矛盾,这种矛盾只是在资本主义生产方式发展的一定阶段才发生外部化,这时私人资本才转化为社会资本,资本运动的二重形态才出现。而社会资本的形成既包含着资本所有权关系的变革,也包含



着资本历史形态的演变,如果我们把社会资本不是看作私人资本的一种发展形态,而是视为资本固有的一种属性,那么我们在性质上就无法把私人资本与社会资本区别开来,也无法科学地说明资本所有权关系的历史演变。

社会资本是资本内部私人性和社会性矛盾发展的直接产物,是资本内部矛盾发展了的运动形式。社会资本形态在一定程度上克服了私人资本占有方式的局限性,使得单个私人资本能够通过资本集中方式集合起来,适应了生产社会化发展对资本积累方式和运营方式社会化发展的要求,有力地促进了社会生产力的发展,把剩余价值生产提高到了一个历史的新水平。因此马克思说,股份资本作为社会资本,是资本的“最适当形式”<sup>①</sup>。但是社会资本作为私人资本内部矛盾的外化,只是创造了矛盾运动的新形式,并没有从根本上消除资本所固有的内部矛盾。它并没有改变资本主义私人占有的性质,只是改变了资本主义私人占有的方式或实现形式,因此它本身就包含着资本固有矛盾在更大范围和更高程度上的展开。社会资本形式不仅是资本内在矛盾发展的产物,同时它也引起了这种矛盾的新发展,它是克服矛盾的形式,又是发展矛盾的形式。关于这一点我们在后面将作出详细的分析。

### 三、私人资本社会化中的所有制结构演变

在这里我们所要分析的私人资本社会化,仅仅是指独立经营的单个私人产业资本到股份资本的转化过程,从企业制度的演变看,这个过程也是私人业主制度到股份公司制度的转化。在私人资本社会化过程中资本生产的社会方式发生了诸方面的变化,但是最根本的是所有制结构的演变,其核心内容是资本所有权与资本

---

<sup>①</sup> 马克思:《经济学手稿 1857~1858 年》,《马克思恩格斯全集》第 46 卷(下),人民出版社 1980 年版,第 167 页。

职能的分离,这种分离体现着资本主义关系的深刻变革以及由它决定的资本所有制实现形式的演变,并且也正是这种演变形成了股份资本作为社会资本的本质特征。

#### (一)资本所有制关系的本质和特征

资本所包含的社会生产关系最根本的是生产资料所有制关系,资本在本质上只是生产资料私有制的一种特殊的社会历史形式。首先,资本主义生产关系的形成以直接生产者与生产资料的所有权分离为前提,其实质是用资本主义私有制代替直接生产者的小私有制。资本主义生产关系的形成必须具备两个基本条件:大批自由劳动者丧失了生产资料,大量的货币财富集中在少数非劳动者手中。这两个条件的出现是在价值规律作用下小商品生产者两极分化的必然结果,同时资本的原始积累又有力地加速了这一过程。所谓原始积累就是用暴力手段迫使小生产者同他们的生产资料相分离的过程,也就是社会财富资本化的过程。大批小生产者被剥夺了生产资料沦为无产者,货币财富以更大的规模集中在少数资本家手里,分散的直接生产者的小私有制为集中的资本主义私有制所代替。因此,从资本所有制关系的形成看,它的本质特征不过是以集中的生产资料私有制来代替分散的生产资料小私有制。其次,资本与雇佣劳动结合的特殊社会方式体现着资本所有制关系的特殊社会历史性质。马克思指出:“不论生产的社会形式如何,劳动者和生产资料始终是生产的因素。但是,二者在彼此分离的情况下只在可能性上是生产因素。凡要进行生产,就必须使它们结合起来。实行这种结合的特殊方式和方法,使社会结构区分为各个不同的经济时期。”<sup>①</sup>这就是说,从生产的物质方式看,劳动和生产资料始终构成一般劳动过程的基本要素;从生产的社会方式看,生产

---

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第2卷,《马克思恩格斯全集》第24卷,人民出版社1972年版,第44页。

的主客观要素存在着各种特殊的社会结合方式,这种特殊的社会结合方式以特定的所有制关系为基础,并构成区分不同经济结构的根本标志。在资本主义经济结构中,劳动与生产资料的结合采取了雇佣劳动与资本的特殊结合方式。雇佣劳动与资本仅仅表现为同一所有制关系的两个方面,货币只有购买到劳动力才能转化为资本,劳动只有在自身的实现条件即生产资料作为私人资本与它相对立时才能成为雇佣劳动。雇佣劳动与资本的关系在流通过程中表现为劳动力商品买卖的平等交换关系;在生产过程中劳动力则作为生产资本的要素并入资本,它与生产资料相结合生产商品并创造价值 and 剩余价值的过程,表现为资本的自行增殖过程,劳动创造的剩余价值也自然要被资本家无偿占有。雇佣劳动与资本的关系是一种形式平等而实际不平等的关系,但形式掩盖了实质,资本由此具有了拜物教性质,它作为一种所有制关系也具有了特殊的神秘性质。再次,资本是劳动的异化形式。劳动异化为资本也是资本所有制关系的重要表现。在资本所有制关系中劳动的主客体关系被颠倒地表现出来,劳动的物质条件以和劳动相对立的资本的形式存在,在生产过程中不是劳动使用资本而是资本使用劳动,活劳动成为作为资本存在的物化劳动保持和增殖自身的手段。劳动的物质条件即生产资料其主体部分虽然本来是劳动过程的结果即劳动自身的物化,但是在资本主义所有制关系中,由于劳动与生产资料所有权相分离,劳动过程的结果也必然与劳动自身相分离,物化劳动也必然作为异己的、独立的资本权力与劳动相对立。正是由于劳动结果与劳动相异化,劳动便始终处于无对象性中,它只是作为劳动力存在。资本家则像获得了长子继承权,由于最初的占有便取得了永久地占有别人无偿劳动的权力。最后,资本积累过程以扩大的规模再生产着劳动与所有权的分离。在资本积累过程中,商品生产的所有权规律转化为资本主义占有规律。商品生产所有权是以自己劳动为根据占有商品的权力,它以劳动与所有权的同一

性为特征。资本主义占有权是无偿占有工人创造的剩余价值的权力,它以劳动与所有权的分离为特征。资本占有权集中地体现在资本积累的实质上,即“资本家用他总是不付等价物而占有的别人的已经物化的劳动的一部分,来不断再换取更大量的别人的活劳动”<sup>①</sup>。剩余价值不仅是资本剥削劳动的结果,而且在资本积累中还被当成进一步扩大剥削活劳动的手段来使用。并且资本已经积累得越多,就越能更多地积累。随着资本积累的增进,资本的占有权规律得到越来越充分的体现,劳动与所有权的分离也必然以扩大的规模再生产出来。

资本占有剩余价值的权力是资本所有制关系最本质的内容,只要资本关系存在,资本无偿占有雇佣劳动创造的剩余价值的剥削本质就不会改变。资本所有制关系只是一种发展了的生产资料私有制关系,它是生产资料私有制的一种特殊历史形式。明确资本所有制关系的性质非常重要。资本所有制关系的演变就是在此基础上并在其性质所允许的范围内发生的。这是我们分析资本所有制关系演变的前提和出发点。

## (二)单个私人资本所有制形式的结构特征

在现代经济学文献中,人们对单个私人资本所有制形式以及独资企业的研究较少。这一方面可能是由于它同大公司相比其地位和作用下降了,另一方面,似乎它本身也无明显的变化。实际上,这种所有制形式不仅是资本主义所有制关系发展的历史起点,而且仍然是现代资本主义所有制的基本形式之一,即使在当代资本主义条件下,私人独资企业也在经常地大量地向着股份公司演化,成为现代股份公司制度发展的现实基础,并且自然人财产制度始终是法人产权制的基础。美国企业管理学家盖尔西克指出,即使最

---

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第640页。

保守的估计,由家族所有或经营的企业在全世界企业中占65%至80%之间,这些家族企业中许多是单一所有权结构,它们永远不会得到扩展或一代一代继承下去;但也不可否认,一些家族所有或经营的企业已经成长为世界一流的企业,在世界500强企业中家族企业占40%。美国的家族企业创造了生产总值的一半,雇佣劳动力也占一半。<sup>①</sup>由此可以看出家族企业的重要性。但是家族企业本身的所有制结构具有极不相同的类型,人们在使用家族企业这个概念时并没有加以区分,甚至有人把家族企业误认为就是单一所有权结构的企业。实际上家族企业在所有权结构上可以划分为三种类型:一是单一所有权结构的家族企业,企业所有权集中于某一个人或单个家庭;二是多元所有权结构的家族企业,企业所有权分散于家庭内部的不同成员;三是家族控股的所有权结构,所有权的相当部分掌握在家族成员手里,形成对企业股权的控制。只有单一所有权结构的家族企业才属于我们要分析的所有制形式,第二、三两类则不是单个私人资本所有制形式。另外,盖尔西克从家族企业发展周期的角度把家族企业划分为四种类型:一位创业者拥有并经营的企业,所有权是兄弟姐妹合伙的企业,堂兄弟姐妹联营的复杂的所有权结构的企业,企业领导权处于传递过程中并临近转变关头的企业。<sup>②</sup> 这里的后三类企业是家族财产分权后形成的多元所有权结构的企业,它们不属于我们要分析的单个私人资本所有制形式。一般地说,家族企业生长初期都属于单一所有权结构,如果企业能够继续存在,它必然向多元所有权结构转化,企业制度也向合伙制和股份制转化。我把具有多元的和复杂的所有权结构和

---

① [美]克林·盖尔西克等著:《家族企业的繁衍》,经济日报出版社1998年中文版,第2~3页。

② [美]克林·盖尔西克等著:《家族企业的繁衍》,经济日报出版社1998年中文版,第4~7章。

治理结构的家族公司归并到股份公司的分析中。如果从盖尔西克列举的家族企业的数字中剔除家族公司的因素,显然单一所有权结构的家族企业的作用并没有那么大。格雷戈里在《比较经济体制学》一书中还分析了1980年美国独资企业、合伙企业和股份公司三类企业在工商企业总数和经营总额中所占的比例情况。工商企业中占绝大多数的是采取自然人企业制度的中小企业,单一所有权结构的企业在美国工商企业总数中占有极大比重,但它们在营业收入中的份额却较小。格雷戈里根据《美国统计摘要》所作的分析,能够更为准确地反映单一所有权结构企业即独资企业的实际情况。这说明独资企业都是中小企业,而股份公司则包含着大型或巨型企业,社会生产要素和资本主要集中在股份公司手中。根据统计,这些独资企业每年都在大量形成,同时也在大量消失,这种情况与其所有制形式和所有权结构是紧密相关的。

1 460 万家工商企业

41 000 亿美元的营业收入

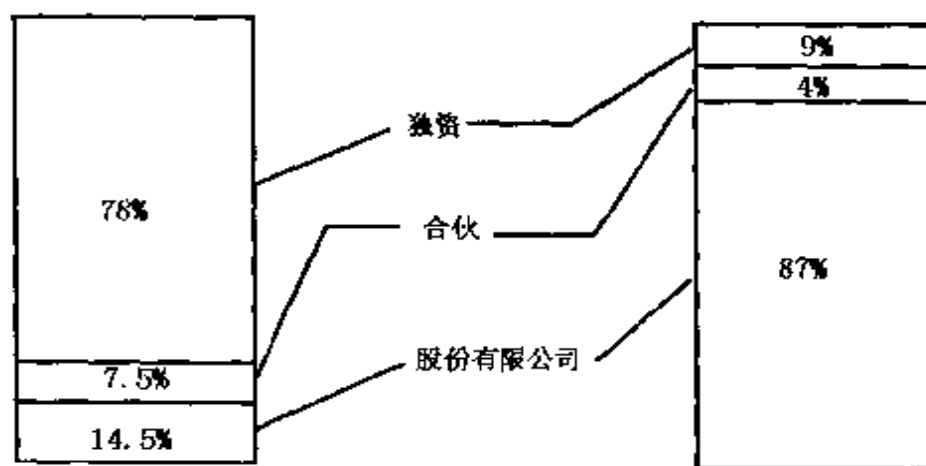


图1 美国1980年的独资企业、合伙企业和股份有限公司<sup>①</sup>

资料来源:《美国统计摘要》,1980年第101期。

单个私人资本所有制形式的基本结构特征是,所有权结构单

<sup>①</sup> [美]保罗·R. 格雷戈里、罗伯特·C. 斯图尔特:《比较经济体制学》,上海三联书店1988年中文版,第199页。

一,所有权与经营权结合在一起。

单个私人资本所有制形式是指由一个出资人创建企业所形成的所有制形式。所谓一个出资人只是说创建企业的资本其所有权是单一的,这笔资本可以是归出资人个人所有,也可以是夫妻共有,或与家庭其他成员共有,但无论哪种情况,这笔资本只包含着单一的所有权,资本占有主体是唯一的。如果一个家庭内部已经发生财产的分割,使之在法律上归属于不同家庭成员,那么他们把财产集中起来创建的企业,虽然披着家族的外衣,但实际上仍是一个合伙制企业而不是一个独资企业。因此判断一个企业是不是具有独资企业的性质,要看其资本所有权是否单一,而不是看所有者的实际人数。在单一所有权结构的企业中,资本所有者的家庭财产与企业财产是无法分开的。因为两笔财产是同一所有人,资本所有者必须对企业债务负有无限连带责任。如果企业经营失败,资不抵债,所有者必须用他的全部家庭财产来清偿债务。

在单一私人所有权结构的企业中,资本的所有权和经营权是统一的。资本所有者也就是企业的实际经营者,资本家要亲自决策指挥和监督企业的经营活动。一般说来,单一资本所有权结构的企业在其发展初期经营规模较小,经营项目单一,组织结构也较为简单,类似于现代大型企业科层组织结构的最底层。资本家既是所有者又是经营管理者,他拥有企业的全部财产权,包括经营决策权、监督管理权、剩余索取权、财产让渡权,其拥有的产权是完整的。企业的权威与所有者的身份是合一的,因此资本主义私有制的性质在这种所有制形式上得到了最完全的体现。

单一资本所有权结构企业在自身发展中其所有权结构也会发生实际变化。这主要表现在两个方面:其一,在使用借贷资本的情况下,会出现资本所有权与经营权的分离。独资企业主要以内部资本积聚为扩大资本量的主要方式,但这并不排斥资本家寻求信用支持,甚至可能在创办企业时就争取银行贷款。一个企业如果借入

资本进行经营,那么它获得的只是资本的使用权,其所有权仍然掌握在货币资本所有者手里。生息资本的所有权在这里表现为一种债权,货币资本所有者凭此在债务到期时向职能资本家索回本金和利息。“生息资本是作为所有权的资本与作为职能的资本相对立的。”<sup>①</sup> 生息资本与职能资本的对立表现为在企业利润中企业主收入与利息的分割。利润在货币资本家和职能资本家之间的这种量的分割却会因此变成质的分割:利息表现为所有权资本应得的果实,企业主收入表现为职能资本家的劳动报酬。总利润硬化并且独立化为两种存在形式。以这种关系为基础,“资本的使用者,即使是用自有的资本从事经营,也具有双重身分,即资本的单纯所有者和资本的使用者;他的资本本身,就其提供的利润范畴来说,也分成资本所有权,即处在生产过程以外的、本身提供利息的资本,和处在生产过程以内的、由于在过程中活动而提供企业主收入的资本”<sup>②</sup>。可见,在信用制度基础上,即使单一资本所有权结构的资本本身也包含着一种没有外化的资本所有权与资本职能的关系,资本的权力也分裂为单纯所有权和实际经营权的关系。其二,资本所有权与资本的支配和使用权也可能发生分离。在单一资本所有权结构的企业中,随着生产规模扩大和生产技术水平的提高,管理企业需要一定的专业知识和管理能力,如果资本家本人不具有这种知识和能力,他就需要雇用专业人员从事专门的管理劳动。在这种情况下,资本家仍然是企业的实际所有者和直接控制者,但企业活动的支配权和使用权已经与其所有权和控制权发生了一定程度的分离。可见,即使在资本所有权结构单一的企业中,在所有权与经

---

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第426页。

<sup>②</sup> 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第421页。



营权基本统一的情况下,其经营权内部的控制权与支配权和使用权之间已经可能存在着相对分离的关系。

历史上单一资本所有权结构的生产性企业主要采取手工工场和工厂两种基本形式,它们的所有权结构在基本相同的前提下也存在着某些差别。手工工场是建立在手工劳动技术基础上的生产组织,一般说来它使用的资本数量较小,企业规模小;通常是独资经营,资本所有权和经营权完全合一;企业内部的管理机构简单,没有复杂的权力结构。工厂制度则是在机器大工业基础上形成的企业制度,它需要的资本数量从一开始就比手工工场大得多,企业生产规模较大;在资本所有权结构基本上单一的情况下,由于信用制度的发展,资本家会更多地利用借贷资本,因而所有权资本与职能资本的分离已经不是个别现象;由于企业生产规模扩大和技术水平提高的需要,管理和监督生产的职能进一步发展,管理机构开始增多,权力结构也日趋复杂。

单一资本所有权结构的企业制度也在性质上存在发展的局限性。它遇到的挑战主要来自三个方面:一是资本积累方式的局限性。单一所有权结构的企业的资本积累方式是封闭的。它主要依靠内部力量,通过资本积聚的方式实现资本积累和扩大再生产,这样,资本积累的速度和企业规模的扩大就受到单个私人资本自身实力的限制。它获得信用支持较为困难,获得信用的能力要以企业所有者个人财产的数量为基础,因而筹集到的借贷资本往往有限。在许多单个私人资本企业的相互竞争中,企业扩大生产规模的成本是很高的,它缺乏资本积累的社会化方式,从而存在着对资本量扩大的制约。二是企业自身成长的困难。一个成功的单一资本所有权结构的私人企业一般要经历三个发展阶段:创业阶段、发展阶段、成熟后领导传递的阶段。因此成功的私人企业在其发展过程中遇到的最突出的挑战,是它的所有者继承人问题。如果家庭的继承人有能力成为企业家,企业领导权则可以顺利交接,但是天生的资

本家却不一定能够成为一个像其前辈一样的合格企业家,其结果可能是企业寿命随其创业者的自然寿命一起终结,而社会上具有经营能力的人却因没有资本可供支配而不能成为企业家,这便在整个社会引起了承担风险的能力与经营能力的严重不对称。如果私人企业的继承人是多个的,就必然面临着家族财产的分割,这种家族财产分割直接导致的就是企业的改制,如果企业产权结构不按照股份公司制度或者至少是合伙公司制度进行安排,企业就无法继续存在下去。因此,成功的家族企业存在着超越单一私人所有制结构并向股份公司过渡的内在趋势。三是生产力社会化发展的挑战。劳动客体即生产资料是人类劳动与自然物质相结合的产物。它随着生产技术的发展日益取得了社会化的性质,其数量越来越多,规模越来越大,技术性质越来越复杂,从而它决定的劳动方式也朝着社会化方向发展。日趋复杂与庞大的生产资料和劳动过程,要求以日益巨大的财产所有权为基础,单个独立的私人资本则越来越失去了驾驭生产力的能力,必然要向财产占有的社会化方向发展,而在私有制基础上这种财产占有的社会化形式只能是股份公司。因此我们说,资本主义生产方式发展的内在的辩证法就是,它在把生产力推向全面社会化的同时,资本自身也获得了社会化发展的性质,私人资本在自我发展中走向自己的反面。

### (三)私人资本社会化包含的资本所有制结构的变化

单个私人资本到股份资本的转化不仅表现为资本存在形态的变化,更重要的是包含着资本所有制结构的变化;正是由于所有制结构的这种变化,马克思才把股份资本称之为与私人资本相对立的社会资本;也正是由于股份资本具有了社会资本的形态,它能够作为资本继续占有社会化的生产力,并使之不断向前推进。

学术界一般认为,股份公司具有古典的、近代的和现代的三种历史形态。17世纪荷兰人创造的商人合股公司可谓股份公司的古典形态。近代股份公司是产业资本的股份化。股份公司作为一种

企业制度的创新形式,其重大意义正在于它在产业部门的扩展,这个过程是从19世纪初期才开始的。整个19世纪是近代产业股份资本产生和发展的时期。到了1899年,根据美国的普查报告,股份公司生产了全美制成品的66.7%,股份公司占制造业总雇工人数的65%,<sup>①</sup>这说明股份公司制度在制造业这个社会生产最核心的部门中已经取得了支配地位。股份公司的一般规则和基本功能在其近代形式上已经形成。20世纪的现代股份公司则是在近代股份公司的基本规则的基础上发展起来的,这些规则没有发生太大变化。从我们考察的产业资本社会化的理论命题出发,近现代产业股份公司(即股份有限公司,在没有特定说明的情况下,下文所说的股份公司均指股份有限公司)才构成本文的研究对象。然而从所有权结构的特征看,近代和现代股份公司的资本社会化程度是不同的:前者属于单个私人资本企业向股份公司转化的时期,即单个私人资本的社会化过程;后者属于股份公司自身发展的时期,即社会资本自身发展的过程。近代股份资本作为私人资本的社会化形式,构成社会资本的基本形式,现代股份资本则是社会资本的发展形式。我们在此分析的私人资本社会化过程中资本所有权结构的变化,所要说明的只是单个私人资本向近代股份资本转化过程中的资本所有权结构的变化。我们试图通过这种分析来揭示股份资本作为社会资本的基本属性和基本特征,并在此基础上进一步认识社会资本的各种发展形式。

股份公司是一种通过发行股票的方式把分散和独立的单个私人资本聚合起来实行统一经营的集合资本形式。它同单个私人资本相比在所有制结构上最明显的变化,是资本所有权与资本职能即资本经营权的分离。马克思指出,股份公司出现后,“实际执行职

---

<sup>①</sup> [美]A. 贝利和 G. 米音斯:《现代公司与私有财产》,纽约麦克米伦公司 1944 年英文版,第 14 页。

能的资本家转化为单纯的经理,即别人的资本的管理人,而资本所有者则转化为单纯的所有者,即单纯的货币资本家”。“而这个资本所有权这样一来现在就同现实再生产过程中的职能完全分离,正象这种职能在经理身上同资本所有权完全分离一样。”<sup>①</sup>在股份公司里,原来的资本家只是以股权形式掌握着资本的终极所有权,凭借着这种资本所有权享有获取资产收益、选择经营代理人和对公司重大决策进行表决以及转让股权等一系列权利。但是资本的所有者已经不参加资本的实际经营活动,资本的职能已经交由专门的经理人员来执行,而经理人员只是别人资本的管理人,因此,资本的所有权与资本的职能在股份制度中是完全分离的。当然经理人员可能在实际上也拥有公司的股份,即也是资本的所有者,但是经理所完成的任务只是执行资本的职能,而与他的资本所有者身份无关,他只是资本所有者的代理人,他同所有者之间只是一种委托代理的契约关系。

在资本所有权与资本职能分离的条件下,实际形成了资本的二重产权结构。一方面,资本的终极所有权以股权形式掌握在货币资本家手里,而所有者据此拥有资产收益权;另一方面,融合起来的个人资本作为集合资本形成了公司自身的财产,并且这种公司财产具有相对独立性、实在性、完整性(即不可分割性)和延续性,公司作为法人实体对这种公司财产具有占有、使用、收益和处置权。这就是说,股份公司包含着二重产权结构。资本所有权与资本职能分离中所形成的这种二重产权结构是股份资本所有制结构的主要特征。

按照马克思的思想,资本所有权与资本职能的分离又分解为三种分离过程:

---

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第493、494页。

第一,单纯所有权资本与现实再生产过程中真实资本相分离。一方面,资本存在于股票等“虚拟资本”形式上,作为单纯的所有权资本进行运动;另一方面,资本存在于生产资料等实物资本形式上,作为真实资本进行运动。产业资本在其发展中取得了二重存在形式和运动形式。所有权资本退出了直接生产过程,资本所有者失去了运用和处置公司实际资产的权力,资本的私人权力主要体现在它的收益权、投票权和对股票的让渡权上,成为一种单纯的法律上的所有权。公司支配的资本则是在现实生产过程中发挥职能作用的真实资本。真实资本的所有权是一种经济上的所有权,它体现为公司法人所有权,公司法人成为公司财产的实际占有和支配者。资本的社会权力在这种资本形式上得到了真正的体现,它作为一种融合的社会力量和社会权力发挥作用,从而公司的法人财产取得了社会资本的性质。因此,真实资本与所有权资本的分离包含着对私人资本所有权扬弃的关系。

第二,资本所有权与资本经营权的分离。管理的职能原本是社会结合劳动或协作劳动产生的,但在资本主义企业中,生产管理的职能与资本家指挥和监督生产的职能结合在一起。在单一资本所有权结构的企业中,资本所有权和经营权是相统一的,资本所有者也即资本经营者,资本家也就是企业家。在股份公司中资本家作为多余的人从生产过程中消失了,资本所有者失去了经营权,并且资本所有权与经营权的分离人格化为资本所有者和公司经理人员的分离。资本家在这种关系中蜕变为实际的食利者,已经不是原本意义上的资本家。经理人员则成为支配他人财产的企业家。资本所有权与经营权的分离,解决了资本家拥有的资本与个人经营能力不对称的矛盾。

第三,资本所有权与劳动完全分离。资本所有权与劳动的分离既是资本主义生产方式形成的历史前提,也是资本主义生产方式运动的现实结果,因此这种分离构成资本主义生产方式的基本特

征。但在这里，马克思进一步强调的是股份公司中包含的资本所有权与劳动完全分离的关系。马克思指出：“在股份公司内部，职能已经同资本所有权相分离，因而劳动也已经完全同生产资料的所有权和剩余劳动的所有权相分离。”<sup>①</sup>这是因为，在单个私人资本企业里，资本家还要完成企业经营管理的职能，而在股份公司内部，资本家完全脱离了生产过程，管理职能已由经理人员来完成，资本所有权与经营管理活动完全分离了。在这种情况下，劳动与资本所有权已不再是一种直接对立的关系。由于经理人员介于资本家与工人之间，资本所有权与劳动的对立转化为一种间接对立的关系，体现着资本所有权与劳动的进一步分离。并且由此加强了资本的神秘性，进一步掩盖了资本与劳动的矛盾。总之，单个私人资本集中起来，并由公司法人统一支配和经营，这种关系本身就是对旧有资本所有权关系的一种扬弃。正是由于股份资本包含的资本所有权关系的深刻变化，股份资本才区别于单个的私人资本，而具有了社会资本的形式。

私人资本的社会化程度与资本所有权和经营权分离的程度是基本上一致的。而资本所有权与经营权分离的程度则取决于公司资本所有权多元化的发展程度。对于这个问题的认识要首先区分资本所有权、控制权和经营权。它们是三种不同的权利。资本所有权主要是指资本归属中形成的权利。资本控制权主要是指资本所有者选择经理人员和参与公司重大决策的权利。资本经营权主要是指使用和运作资本的权利。一些人通常把资本控制权与资本经营权混为一谈，典型的观点是认为，只要资本掌握着控制权，便实际上掌握了经营权，似乎只要资本家不失去资本的控制权，资本所有权与资本经营权就不会分离。实际上，即使在资本所有权与控制

---

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》第3卷，《马克思恩格斯全集》第25卷，人民出版社1974年版，第494页。

权完全统一的情况下,也并不排斥资本所有权与经营权的互相分离。资本所有权与经营权的分离是由资本所有权多元化的性质决定的。只要资本所有权是多元的,资本所有权就必须与经营权相分离,多个所有者就必须接受一个委托代理制度,选择他们共同的代理人去经营企业,如果说单一资本所有权结构的企业选择经营代理人没有必然性的话,股份公司制度下则是必然的选择。即使代理人可能是资本所有者之一,这也并不改变委托代理制度本身的性质。否则,在多个资本所有者并存条件下企业就无法正常经营。在股份公司制度中,一般的规则是每一个单个的资本所有者不能只是尊重自己私人的权力和执行自己的意志,而是必须放弃自己直接经营企业的权力和意志,即使资本所有者能够参与企业决策,也是在少数服从多数的原则下活动的。只有资本的私人权力转化为社会权力,转化为统一的企业指挥权,公司才能正常运行。但是资本所有权与经营权的分离并不等同于资本所有权与控制权的分离。在资本所有权与经营权相分离的条件下资本所有权与控制权可以是统一的,这表现在所有者仍然保留着选择经营代理人和参与公司重大决策的权力。资本控制权作为资本所有权与经营权相联系的中间环节,从而使得掌握着资本控制权的资本所有者能够切实地影响经营者行为,当然并不是实际地去代替经营者。但是,资本所有权与控制权相统一往往存在于资本所有权多元化不发展的情况下。一旦资本所有权多元化得到发展,股权分散到一定程度,大股东所占股份也达不到能够掌握控制权的数量时,经理人员的选举或公司重大决策的表决,往往多数股东是委托经理人员投票,而这样做的实际结果便可能是经理人员自己选举自己。在这种情况下,资本所有者便可能失去了资本的控制权,资本控制权和经营权则统一在公司经营者手中。这时资本所有权只是体现为两种权利:收益权和让渡权。资本所有者对公司经营的影响不再是通过“用手投票”来直接进行,而是通过“用脚投票”来间接进行,资本所

有者在公司内部对经营者的约束方式,转化为在资本市场上转卖股票的约束方式,直接约束机制转换为间接约束机制。

资本所有权、控制权和经营权三者间的结合方式反映着资本所有制结构的变化。一般说来,资本所有权与控制权分离有四种基本情况:第一,所有权与控制权完全不分离。这主要是指一些家族企业为了取得一种法律上的身份,设立股份公司,从其名目上得到某些方便。这种只是穿着股份公司外衣的企业其财产制度和经济活动组织都不会有实质性变化。一般是一些中小企业在家族内部发生财产分权后采取这种形式,当然也有少数大企业。福特汽车公司(Ford Motor Company)在很长时间里就属于这种公司,公司是由福特本人及其近亲们所有并控制的。但是由于福特汽车公司规模很大,许多高级管理人员也是外聘的,经营权也已在一定程度上与所有权发生分离。这是一种公司股票不公开,公司所有权封闭式的家族企业。严格地说,它不属于实际上的股份有限公司,并且这样的大公司没有实现真正的股份化,应属特例。第二,所有权与控制权少数分离。这是一种占有多数股权的资本家控制企业的情况。股权多数有两种情况,一是单个资本家占有公司50%以上的股份;二是单个资本家的股份不占多数,几个大持股人结合起来实现对公司的实际控制。譬如,当时洛克菲勒家族拥有印地安那标准石油公司(Standard Oil Company of Indiana)股份的14.5%,但是这个家族与其他大股东实行了联合控制。在这种情况下,大股东的资本所有权与控制权没有分离,分离的只是那些小股东,但是资本所有权与经营权在股权多元化的公司中已经发生分离。第三,资本所有权与控制权多数分离。这是指占有少数股权的资本家控制企业的情况。在实践上,控制一个公司并不要求必须占有多数股权。在股权分散到一定程度的条件下,大股东获得资本控制权所要求的股权份额也在下降,这样,握有少数股权的若干大股东就可能联合起来控制企业。在这种情况下绝大多数股权已经与控制权相分离



了,多数资本所有者已经失去了控制公司的权力。第四,资本所有权与控制权完全分离。这是股权高度分散时可能出现的情况。这种情况在19世纪末的一些大公司中已经出现。譬如,美国电话电报公司(The American Telephone and Telegraph Company),其最大股东所持有的公司股票还不到1%。在这种情况下,资本控制权就可能完全操纵在经营者手中。这时如果大股东想获取资本控制权,他联合其他股东的交易成本将是很高的,因此他们往往放弃这种选择。这是一种资本所有权与控制权完全分离,而控制权与经营权相统一的情况。在这种情况下,经营者便有可能利用委托投票制度,使自身成为一种永久化的团体,经营继承人也由其自身来确定。

可见,无论是资本所有者多数持股控制,还是少数持股控制,或是经营者控制,都包含着资本所有权与资本控制权相分离的关系,只是二者分离的程度不同而已,并且随着资本所有权多元化的发展,其分离有一种加强的趋向。认识这一点非常重要。有些人认为,只要资本所有者掌握着资本的控制权,就不存在资本所有权与控制权的分离,从而也不存在资本经营权与资本所有权的分离。这种认识在客观上否定了资本所有权与控制权分离程度不同的情况,从而也就否定了资本所有权结构的变化过程。这种认识并不符合资本所有权关系演变的历史。股份公司的特点是,资本所有权作为股权掌握在资本所有者即股东手里,而经理人员则掌握着资本的经营权。过去单个私人资本的所有权是一种完整的物权,而股份资本把原来私人资本的所有权分解为两种相对独立的权利,作为股权的资本所有权只是一种单纯的不完全的法律上的权利,而不再是一种完整的物权。物权发展为股权,这是企业产权制度的一次重大革命,也是资本所有权关系在自身发展中经历的第一次质的飞跃。只有在股份资本形式上资本的所有权与经营权才必然实现分离,资本所有权结构才由一种封闭式结构转变为开放式结构。而

这种资本所有权结构的开放构成了资本集中的必要前提。没有这种资本所有权结构的开放和内部权利的分隔,就不能实现产业资本的集中,而没有产业资本的集中和资本占有方式的社会化发展,没有公司资本作为一种独立存在的社会资本形式的形成,资本就不能继续占有已经发展起来的社会化生产力,也就不可能促进近代产业的发展。资本主义经济发展的历史事实也雄辩地说明,它是与股份公司企业制度的形成和发展直接联系在一起的,只是由于资本所有权结构的社会化发展,才把资本主义经济推向了一个发展的新阶段。随着生产社会化发展趋势的增强,股权具有日益分散化的趋势,资本经营权具有越来越集中的趋势,这都说明资本所有权关系不仅已经发生变化,而且仍然处于不断发展变化之中。

#### 四、股份资本的社会资本属性及其特征

上一部分我们对单个私人资本到股份资本转化过程中资本所有权关系所发生的实际变化进行了分析。本部分将在以前分析的基础上进一步探讨这种资本所有权关系变化的实质,认识股份资本的社会资本属性及其特征。首先,要明确界定社会资本范畴的内涵;其次,阐明股份公司法人的社会性质;再次,对社会资本的基本特征作出简明的概括;最后,分析私人资本到社会资本转化过程中存在的转化机制。

##### (一) 社会资本范畴内涵的界定

我们已经知道,社会资本范畴是由马克思在《资本论》中分析“信用在资本主义生产中的作用”时首先提出的。马克思指出:“那种本身建立在社会生产方式的基础上并以生产资料和劳动力的社会集中为前提的资本,在这里直接取得了社会资本(即那些直接联合起来的个人的资本)的形式,而与私人资本相对立,并且它的企业也表现为社会企业,而与私人企业相对立。这是作为私人财产的

资本在资本主义生产方式本身范围内的扬弃。”<sup>①</sup> 我们首先来说明马克思这段著名论述的本意是什么。马克思所说的社会资本就是股份资本，股份资本直接取得了社会资本的形式。社会资本是直接联合起来的个人资本。由于股份资本把个别资本直接联合起来取得了一种社会集合的形式，使其区别于独立存在的单个私人资本，从而具有了社会资本的形式。股份资本是在“资本主义生产方式范围内”对私人资本的扬弃，它作为社会资本形式与私人资本相对立，股份公司也作为社会企业与私人企业相对立。而具有社会资本形式的股份资本的形成，则要以“社会生产方式”为基础，以生产资料和劳动力的社会集中为前提。

毫无疑问，股份资本作为个人资本的联合形式在整体的集合形式上已经区别于私人资本，取得了社会资本的形式。但是对股份资本的社会资本性质只是达到这种形式上的理解是很不够的。通常人们在理解马克思的这段论述时，只是把股份资本在整体形式上与社会资本等同起来看待，把股份资本包含的对私人财产扬弃的关系理解为是对资本主义私有制的一种否定。如果我们对股份资本是社会资本的认识只是停留在这种外部形式上，我们就很难说明股份资本如何在性质上区别于私人资本，它同私人资本之间到底是一种什么关系。因为在这种条件下，我们说股份资本否定了私人资本，那就等于说在股份资本企业中私人资本已经不存在了，这种论断显然不符合实际；但如果承认私人资本存在的事实，那么股份资本是否就不再是社会资本了呢？这显然又与社会资本的命题相悖。因此，我们在这里要解决的问题是：第一，股份资本在其内部属性上是否包含着社会资本的属性，还是股份资本只是在形式上属于社会资本。如果说股份资本包含着社会资本的属性，它是否

---

<sup>①</sup> 马克思：《资本论》第3卷，《马克思恩格斯全集》第25卷，人民出版社1974年版，第493页。

还存在着其他的属性,这些属性之间是怎样的关系。第二,股份资本作为社会资本是否存在着对私人财产的扬弃的性质。如果回答是肯定的,那么它扬弃了私人财产的什么内容。为什么扬弃后私人资本所有权仍然存在。第三,马克思在这段论述中先后两处提到了“生产方式”这个概念,它们是否包含着不同的内涵。如果回答是肯定的,那么这两个不同内容的生产方式分别在社会资本的形成上起着什么作用。这些问题在马克思的论述中并没有明确的分析。由于马克思提纲性的论述方式,实际交给读者的只是一些简单的结论。这就需要我们根据马克思的理论体系和分析方法作出必要的研究说明。按照资本具有私人性和社会性二重属性的思想,我们试图对这些问题作进一步的分析。

#### 1. 股份资本包含着一种社会资本的属性

按照我们以前分析的结论,凡属资本都必然包含着私人性和社会性两个方面的属性,股份资本作为资本的一种发展形态当然也不例外,区别只是在于单个私人资本与股份资本这二重属性存在的方式不同。单个私人资本由于其所有权结构的单一性,资本内在的各种属性以及它们体现的各种权力都处于一种内部对立的状态。这也就是说,在单个私人资本形态上,资本的私人性和社会性只是表现为同一资本的二重性,资本的社会性并无一种独立的表现形式,它只是存在于或隐含于私人资本之中。资本的私人权力和社会权力也只是体现为一种权力的两个方面,并不表现为两种相对独立的权力。在这种条件下,单个资本的运动过程也表现为资本二重属性以及二重权力统一的实现过程。可见资本属性内部对立的状态,关键在于资本的社会属性没有一个独立的外部表现形式,私人性是它借以存在的基质,要想把它们分割开来实际上是不可能的。资本处在这种形态上,资本的私人权力和社会权力统一在一起表现为一种物权,资本所有权作为一种物权也还没有脱离传统财产私有制的那种狭隘性质,它支配的社会生产力也只以单个

资本家个人拥有的资本数量为限,这种私人资本的占有方式与生产社会化的进一步发展显然是不相适应的。因此,它有着明显的历史局限性,随着资本所有权关系的发展,它必将为新的更适合生产力社会发展的所有权结构所代替。

股份资本作为私人资本的发展形式,它的主要变革在于创造了资本私人性和社会性的独立存在形式和表现形式。在股份资本形式上,同一资本取得了二重存在形态和表现形式。资本所有权的私人性体现在所有权资本上,并以股权的形式表现出来。所有权资本是资本私人性的外部形式,它以股票作为私人资本所有权的证书,在资本市场上形成自身独立的运动。资本所有权的社会性则以公司财产的形式体现在真实资本上,真实资本作为执行职能的资本,在股份公司的实际运营中形成了区别于所有权资本的运动。股份公司的作为一种由其独立占有的社会集合资本,作为一种已经综合起来扬弃了私人资本独立性的资本,它已经不直接属于私人资本,而是作为社会经济组织独立占有并统一支配的社会资本。简言之,股份资本作为社会资本是一种扬弃了私人资本独立性而由公司统一支配的资本。这种资本是由公司统一占有的资本,它是一种独立运动的资本,这种资本实破了自然人所有的自然界限成为一种自我永久化的社会经济组织或公司法人财产。因此,在股份资本形态上,资本内含的私人性和社会性的矛盾,外化为虚拟化了的的所有权资本和真实资本的对立,即私人资本和社会资本的对立。马克思所说的股份资本是社会资本,不仅包含着股份资本在形式上是社会资本的含义,同时也应该包含着股份资本在内部属性上也是社会资本的含义。关于第二个含义马克思虽然没有作出明确的表述和分析,但是从他的整个社会资本思想来看,这种认识与马克思的思想是一致的。正是从这个意义上说的,我们并没有把股份资本与社会资本只是在形式上简单地等同起来,而是进一步认为社会资本还是股份资本的一种社会属性,并且是这种社会属性的一

种外化形态。这样,股份资本作为社会资本就取得了二重存在形态:整个集合形式上的社会资本和公司法人财产形式上的社会资本。

股份资本本身并没有消除资本私人性和社会性的矛盾。正像货币形式创造了商品内在矛盾新的运动形式而并没有消除商品使用价值和价值的矛盾一样,股份资本只是为资本的内在矛盾创造了新的运动形式。从这个意义上说,股份资本既是私人资本又是社会资本,它是私人资本和社会资本的辩证统一。没有所有权资本的存在,资本私人所有的性质和相应的私人权力就得不到体现,公司资本也无法形成;没有公司资本或真实资本的存在,资本的社会性也不能得到实现,所有权资本的股益权也失去了存在的基础。可见,只有当股份资本的二重形态各自执行其职能时,资本才能正常地运动,并且由此获得了广阔的运动空间。

资本的私人性和社会性的矛盾在股份资本形式上外化了,这就使得股份资本形式本身包含着私人资本和社会资本运动相互脱节的可能性。但是私人资本和社会资本的对立统一关系又决定它们的运动不能完全脱节,所有权资本作为虚拟资本必须以真实资本的运动为基础。如果所有权资本过度虚拟并过度脱离真实资本的运动,社会经济便可能发展为虚拟经济,而虚拟经济的“泡沫”迟早是要破灭的。这说明股份资本在创造资本内部矛盾新的运动形式的同时,又发展了这种矛盾,使得资本私人性和社会性的矛盾超出微观领域,而在更加广阔的宏观领域中展开。

## 2. 股份资本作为社会资本包含着对资本私人所有权扬弃的性质

股份资本作为资本的发展形态,其最主要的变化是资本所有权关系的变化。股份资本作为社会资本是作为私人资本的对立物而存在的,它是对资本私人性的一种扬弃。认识这个问题的关键在于,理解股份公司占有的资本的客观实在性和它的所有权性质。首

先,公司拥有独立的财产权。按照股份公司资本不变的原则,投资者一旦投入资本就不能再抽回本金,投资者为此获得了分红权和投票权;而真实资本则形成公司的永久性财产,公司拥有对资本的实际占有和支配权。投资者拥有的只是法律上的虚拟财产权即股权;而公司拥有的则是真实财产权也即经济上的财产权,并且这种财产权具有不可分割性(不能分别为私人所有)和永存性(只要公司不倒闭)。其次,公司具有独立的经营权。公司财产经营权只是其拥有独立财产权的逻辑延伸。公司的经营目标已不再受某个私人所有者个人意志的支配,而体现的是资本的一般性质,表现为一种社会人行为。公司具有独立的经营权,可以行使资本经营中包含的各种权利并承担相应的民事责任。再次,公司具有独立的收益权。公司收益权主要体现在公司利润的提留和支配权上。公司的全部利润实际上要分割为两个部分,一部分作为股息形成投资者收益,一部分作为公司留成形成公司的独立收益,构成其发展基金。正是由于股份公司拥有独立的财产权、经营权和收益权,我们便可以把这些权利的统一体视为公司独立的财产所有权结构。这样,股份资本就包含着双重的财产所有权:一方面是存在于股权形式上的资本私人所有权,这是一种终极所有权;另一方面是存在于公司财产形式上的资本法人所有权,这是公司资本运动中的实际所有权。学术界对于公司法人财产权的性质存在着不同的认识,有所有权说、占有权说、支配权说和经营权说等各种不同的观点。<sup>①</sup>如果我们正视公司法人机构在其活动中所实际拥有的对公司财产的占有、使用、收益和处分权,那么这不是财产所有权又是什么呢!如果一个法人主体不具有财产的实际所有权,它又怎样去拥有上述这些权利呢!

公司资本所有权的存在不仅具有客观实在性,而且正是由于

---

<sup>①</sup> 《经济研究资料》1993年第189期。

这种实在性才使得股份资本具有了社会资本的属性和存在形式。公司掌握的资本是由私人资本综合而成的,但这并不意味着它本身直接属于任何私人。相反,正是在私人资本融合中形成了公司独立的财产权,而融合的资本也因此获得了新的社会资本的性质。从所有权关系上看,股份公司拥有的这种社会资本并不会因为股票所有者的变更而有任何变化,并且公司财产已经独立于私人所有权之外,表现为一种私人资本所有者失去支配能力的异化物。正是由于公司资本的这种特殊性质,马克思才把股份资本称为社会资本,把股份公司称为社会企业。这样,法律上一物一主的原则在形式上并没有被破坏,但是股份资本形式正是绝妙地利用了这个原则,形成了实际上的一物二主的经济关系,在保留私人资本所有权的同时,却分解出一种公司法人所有的社会财产,资本有了二重形态,资本所有权有了二重主体,资本产权结构也变成了二重结构。正是由于上述原因,股份资本一方面扬弃了私人资本,另一方面又保留了私人资本所有权。

3. 资本主义生产方式的二重属性分别是资本所有权结构变革的物质基础和社会实现条件

现在回答上面提出的第三个问题。我们一方面曾着重区分了资本主义生产方式的二重属性,并分析了资本主义生产的物质方式和社会方式的基本特征及其相互间的辩证关系。在那里我们曾指出,资本主义生产的物质方式属于社会生产力范畴,它发展和运动的根本特征是不断地向着社会化的方向发展,我们把生产社会化发展理解为生产力自身发展的一条客观规律,并认为生产社会化是私人资本社会化的根本原因和物质基础。马克思说,股份资本是建立在“社会生产方式”上的资本。这里所说的“社会生产方式”就是指社会化的物质生产方式,正是物质生产方式的社会化发展才要求资本占有方式的社会化,才引起了私人资本到社会资本的转化。另一方面我们也曾经指出,资本主义生产的社会方式是资本



主义物质生产方式的社会形式,资本所有权结构的演变则属于资本主义生产社会方式的内容变化。资本主义条件下私人资本到社会资本的转变所引起的资本所有权的演变,并没有改变资本剥削雇佣劳动的本质,变化的只是资本榨取剩余价值的方式。私人资本社会化否定了私人资本所有者直接支配真实资本的权利,但是并没有否定其以股息形式占有剩余价值的权利。因此马克思说,股份资本作为社会资本是对作为私人财产的资本在“资本主义生产方式”本身范围内的扬弃。这里的“资本主义生产方式”就是指资本主义生产的社会方式。这句话的本意就是,股份资本形式对私人资本财产权的扬弃是在资本主义私有制性质允许的范围内进行的。这种扬弃本身一方面包含着对资本主义私有制的保留,另一方面又包含着对私人资本财产权的否定。马克思在这里两次使用“生产方式”概念,但都是经过限定后使用的。“社会生产方式”概念的使用说明的是,资本主义物质生产方式的社会化状况是股份公司形成的物质基础。“资本主义生产方式”概念的使用说明的是,资本主义生产的社会方式是私人资本社会化的一种社会经济制度方面的实现条件。

## (二)公司法人的财产所有权

公司法人财产权是不是相对独立的所有权,这是一个关系到如何理解股份资本的社会属性的关键性问题。对于这个问题我们在前面的论述中已经从不同角度有所涉及,在这里我们需要作出一个综合性的概括分析。

公司法人具有实际的财产权利本是一个无可争议的客观事实,人们认识上的分歧主要在于这种财产权包含什么内容以及它属于何种权利。我国理论界对这一问题的讨论主要有以下几种观点:第一种观点认为,公司法人财产权是公司财产经营权。强调公司法人财产权主要是指公司财产的实际支配权,而财产的最高支配权则掌握在资本所有者手里,因此公司法人财产支配权是一种

部分的财产支配权,并且是在资本所有者监控下的财产支配权。更有人认为公司法人没有公司剩余的索取权,而索取权又是资本所有权最核心的内容。还有人认为,资本所有者把企业委托他人经营的做法,只发生所有权与经营权的分离,资本所有者并没有因此让渡资本所有权。因此,公司法人拥有的经营权只包含着财产的占有、使用和处分权,并不包含剩余收益权和最终的财产处分权,所以它不具有完整的所有权的权能。从法理上看,公司财产经营权是资本所有权派生的他物权而不是自物权。第二种观点认为,公司法人财产权是财产的实际占有权。公司法人占有财产属于财产使用问题。占有是一种事实而不是权利,占有者不是所有者。当然,占有可以导致占有权并成为公司法人从事经营活动的事实依据。公司法人经营权实际上是一种财产占有权,属于非所有者利用他人财产的独立权利。第三种观点认为,公司法人财产权是一种财产支配权。这种财产支配权是由原始产权即财产最终归属权中分解出来的一种具有财产托管性质的财产支配权。在形式上投资者的资本终极所有权体现为价值形式的股权,法人财产权体现为实物资产形式上的物权。二者的独立只是说明两种权利主体可以独立享有民事权利和承担义务,并不说明在原始财产归属权以外还有一个企业所有权。法人财产权的实质是对他人财产的支配权。第四种观点认为,公司法人财产权是财产所有权。财产所有权是所有者对其财产依法享有的占有、使用、收益和处分的权利。公司法人所拥有的财产权包含着上述权利的全部内容,正是这些权利的辩证统一构成了公司法人财产所有权。在股份公司中,投资者以股权的形式掌握资本的终极所有权,公司法人拥有真实资本的所有权,所有者主体和资本所有权都二重化了。<sup>①</sup>

---

<sup>①</sup> 以上观点参见:《经济研究资料》1993年第189、285期;刘灿:《现代公司制的产权关系和治理结构研究》,西南财经大学出版社1996年版,第138~146页。

我们赞成公司法人财产权是财产所有权的观点。公司法人拥有的经营权中不但包含着资本的支配权和占有权,同时它也以公司法人财产所有权为基础。持不同观点的人所提出的两个论点是重要的:(1)公司法人没有剩余的收益权;(2)资本所有者投资股份公司,让渡的只是经营权而不是所有权。我们有必要对这两个论点进行简要的分析。

人们一般认为一个完整的产权制度应是财产占有、使用、收益和处置权的统一。否定公司法人拥有财产所有权的观点的一个重要论据就是公司法人没有财产收益权。有的观点认为公司法人虽然拥有财产所有权,但它是一种不完整的所有权,论据之一同样是公司法人没有财产收益权,只有股东的资本终极所有权才是完整的。如果仅就公司法人有无收益权来说明法人财产所有权,那么问题本身并不复杂。我们认为无论从法律上还是从公司财产的实际运行看,公司法人都拥有财产收益权。按照法律规定,公司法人有权在全部公司利润中提出相应部分作为公司财产积累起来,这种利润留成分配以法定公积金形式写进了《公司法》,它已经成为一种法律制度。这本身说明公司法人财产收益权不仅反映着公司法人利益,同时它已经作为现代公司产权制度基础上的一种强制的社会意志来贯彻。从现代公司的实际运行看,法人公司纳税后的剩余或纯收入总是划分为两个部分:一部分以股息形式构成股权收益,另一部分则构成企业积累和发展基金。公司利润留成是公司事业发展的重要经济源泉,并且公司为了躲避双重所得税,这种利润留成还有增长的趋向,从而股息分配所占比例有相应下降的趋向。在公司收益中,除了利润留成外,还有相当大的一部分是股票溢价发行时得到的资本收益,它们共同构成公司法人的收益。那么这些收益是不是量化到每个股东的资本金上去了呢?这种公司法人收益最终要有一部分量化并转化为每股净资产的过程肯定是存在的。但是根据对日本规范化的股份公司的调查,在公司自有资本总

额中,量化到每股资产上的部分只占 30%左右,而公司法人收益形成的准备金和剩余资金所占的比重高达 70%。可见,股东收益权和法人收益权是并存不悖的,并且前者以后者的存在为基础,这正是现代公司产权制度存在的一种内在的辩证法。如果我们再深入一步思考,公司法人收益不是根据收益权又是根据什么呢?它的根基不正是在于经济上的实际所有权吗?相反,那种没有所有权的收益权反倒成了一种不可思议的产权关系。

谁也不会否认资本所有者投资于股份公司在让渡经营权的同时仍然保持着他的资本所有权,而且正是由于股东拥有资本所有权,他才具有投票权、收益权和股票转让权。问题在于资本所有者以股权形式保留的资本所有权具有何种权能,股权的存在是不是否定公司法人财产所有权。股份资本与借贷资本不同,债权和股权包含的产权关系也不同。在借贷资本的场所,债权人根据契约在一定的时期内让渡资本的使用权,并因此得到债务人还本付息的承诺,但是债权人并没有干预债务人经营活动的权利;而债务人虽然取得了资本使用权,但他并不具有借贷资本的所有权。在股份资本的场所,股权发展了债权形式上的产权关系。由于股份公司资本不变的原则,本金已经不能任意抽回,投资者也不能直接支配公司资本的实际运营,他只以投入资本为限对公司债务承担有限责任,这样公司财产权便独立化了,投资者投入公司的资本在实际运行中转化为公司法人财产。公司法人依法占有、支配和处置公司财产,并拥有财产收益权。公司法人拥有财产所有权应包含的各种权能,独立地享有民事权利和承担民事义务。股权作为虚拟资本的所有权掌握在分散的私人所有者手里,而公司的真实资本却失去了其组成部分原来的独立性,它们综合在一起而形成了由公司法人统一支配的相对独立的财产。必须看到,真实资本是与虚拟资本相对立而存在的,它们是既有区别又有联系的两种不同性质的财产。公司财产是具有真实性、不可分割性和永久性等属性的财产。在股份

资本形式上,不仅资本取得了二重形态,资本所有权的权能也发生了新的分裂和组合,它本身分解为股权和公司法人财产权。在这种资本所有权的分解中,股权体现的收益权和控制权也是有特定限制的。股权体现的收益权只是存在于股息上的公司剩余或盈利的部分收益权,股东无权把公司收益全部索为己有,公司剩余的相当部分作为公司发展基金体现为公司法人独立的收益权。当然公司发展引起的资本增殖最终也会给股东带来收益,但公司基金本身并不体现为股东的直接收益权。同时,股权体现的资本控制权在其行使中也实际上转化为法人决策权。如何使用公司资产包含的各种权利的决策,并不是由分散的作为所有者的自然人作出的,而是由公司的决策机构即股东大会或董事会,对如何行使权利作出决策、制定规则和进行约束的。决策过程是一个集体民主表决的过程,它体现了一种集体意志,并不反映某个自然人股东的个人偏好,多数通过的原则在这里只是反映公司法人意志即集体意志。这就是说,股东拥有的控制权实际上只是间接控制权,直接控制权由法人代表机构所掌握。股东如果认为集体决策结果不反映其利益,他可以转让其股份,以“用脚投票”的方式反映自己的意志,但这实际上意味着他放弃了控制权。至于公司资本实际运营中的决策权,则掌握在经理人员的手里。

正是由于私人资本到股份资本的转化和这种产权关系的变革,资本才有可能在其存在形态上和资本占有关系上实现社会化发展,从而才有可能实现对社会化生产力的占有。因此我们说,股份资本包含的这种产权关系的变革,可称之为资本财产关系的一次重大革命,私人资本正是通过这种变革才获得了继续生存的条件和新的生命活力。

事实上,在股份资本形式上资本所有权主体与经营权主体的分离,产生了所有权权能自身的分离,资本的所有权被分解为法律上的单纯所有权与经济上的实际所有权,也就是投资者的股权与

公司法人的真实资本所有权。这样，所有权资本与真实资本的分离包含着资本所有权本身的二重化，股份资本便具有了一个二重的资本所有权结构。

马克思和恩格斯都分析过这类经济现象。譬如，恩格斯在《家庭、私有制和国家的起源》一书中就涉及到双重所有权结构问题。他认为在双重所有权结构存在的情况下，终极所有权总是凌驾于另一所有权之上，是一种“最高所有权”<sup>①</sup>。恩格斯分析的还是私有制形成时期的那种简单的所有权二重结构，而现代股份资本形式包含的二重所有权结构要复杂得多。公司法人作为一种社会经济组织原本没有人格，法人是法律虚拟出的社会人的人格。在这个意义上，说公司法人是法律虚拟的结果是符合实际的。但是有人认为法人资本所有权只是法律虚拟出来的，是由法律赋予的权利，这似乎是说公司法人财产权在现实的财产关系中原本并不存在，而只是法律塑造了这种关系和权利。这种认识显然颠倒了经济关系与法律关系之间的相互关系。正确的认识应该是，法律上承认的股权和公司法人财产所有权，只是法律对股份公司包含的现实经济关系和财产关系的一种反映和肯定。按照马克思主义经济学的观点，股权才是真实资本所有权基础上虚拟出来的资本所有权形式，如果说法律能够拟制所有权的话，那么它只是从真实资本中拟制了虚拟资本的所有权。现实的公司法人实体及其财产是一个客观实在，只是所有权关系的法律形式体现为产权关系。

在股份资本形式上实现的资本所有权结构的二重化，不过是资本自身内在的二重性质的外部独立的表现形式。法律上的所有权体现着资本价值的所有权，它的核心内容是保持和增殖资本价值的权利，也就是在保持资本价值的基础上的剩余收益权。无论真

---

<sup>①</sup> 参见恩格斯：《家庭、私有制和国家的起源》，《马克思恩格斯选集》第4卷，人民出版社1972年版，第163页。

实资本怎样运动,它的经济所有权如何归属,这只是手段,只要资本的终极所有者能够正常地索取剩余,资本的这种所有权对于其所有者来说就是一种客观实在的权利。经济上的所有权在现实资本运动中体现着资本使用价值的所有权,它的核心内容是保证资本能够正常执行其职能的权利。公司法人正是拥有公司财产的这种完整的经济所有权,它才能与其他独立的产权主体发生交易关系,如果公司法人没有体现财产所有权的一整套完整的产权,这种交易就很难进行,而公司法人自身也就失去了存在的意义。实际上没有完全经济所有权(它体现为财产占有、使用、收益和处置权的统一)的企业是不具有法人资格的企业。资本价值和使用价值的外部独立化,资本私人权力与社会权力的分离,资本法律所有权与经济所有权的分解,这都是根源于一个相同的原因,即生产社会化发展所推动的资本社会化。它们只是资本社会化过程中资本所有制结构变革所表现的不同层次的内容。因此我们说,股份资本形式包含的两权分离即资本所有权与经营权的分离,只是一种表象,其最根本的内容是资本所有权自身的分裂或分解,资本所有权在信用制度条件下通过股份资本形式分解为一个二重的结构。正是基于这样一种客观存在的经济关系,多数西方国家在法律上都承认在公司财产上存在着股东和公司法人双重的所有权。

由于股份公司内部存在着双重所有权结构,企业的财产权利关系有了新的组合。贝利在他的《没有财产权的权力》一书中制作了一个公司内部财产和权利的分配图表,用以表示公司内部财产与权利相分离的关系以及公司内部权利的构成。

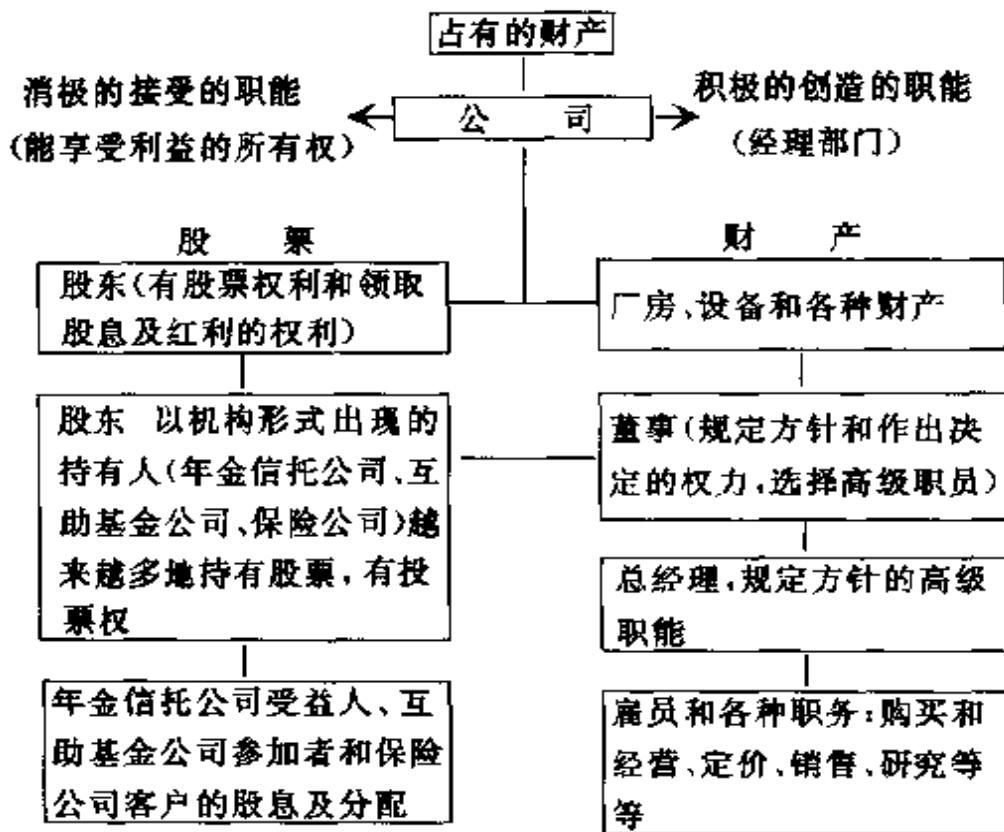


图2 股份公司制度下财产与权利的分离

资料来源:阿·贝利,《没有财产权的权力》,商务印书馆1962年版,第68页。

贝利在这里主要是分析资本所有权与经营权相分离的情况。但是这个财产与权利分离的图表本身已经说明,公司占有的财产已分解为两种形式的财产,一种是以股票形式存在的所有权资本,一种是由公司法人占有的真实资本。而后面的其他一切权利的进一步分解都是建立在两种财产形式和两种资本所有权基础之上的,股东的资本所有权与公司法人的财产所有权的辩证统一关系是认识这种双重权利结构的前提。而在公司法人所有权基础上,公司的治理结构也表现出公司真实资本所有权与经营权的分离。董事会作为公司法人机关,具有规定方针和作出决定的权力、选择经理人员的权力,但是它并不参与实际的资本经营活动,经营权实际上掌握在经理人员手里。由于这种双重的所有权结构,企业内部的



权利结构和治理结构也都发生了与单个私人资本企业不同的变化,私人资本单层次的权利和治理结构,在这里已转化为多层次的结构(参见图 3)。另外需要说明的是,在双重所有权结构中,股权是资本的终极所有权,因此它凌驾于公司法人财产所有权之上,是一种“最高所有权”。<sup>①</sup>

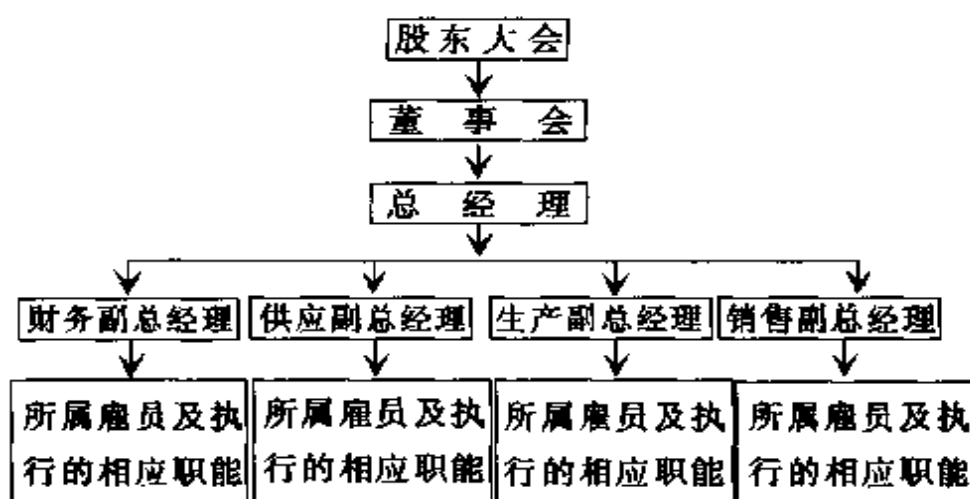


图 3 近代股份公司内部权利和治理结构

### (三) 社会资本的属性及其特征

我们在对股份资本所包含的股权与公司法人财产权相分离的考察中,认识到股份资本内部存在着一个二重的所有权结构。现在进一步深入探讨股份资本二重所有权结构的社会属性或社会性质,在此基础上可以得出一个重要的结论:股份资本与单个私人资本相比其资本所有权的性质发生了深刻的变化,股份资本自身具有二重的社会性质,它是私人资本所有权和社会资本所有权的统一,股权属于私人资本所有权范畴,公司法人财产权属于社会资本所有权范畴。这样,股份资本也成为二个二重形态的资本形式,它是私人资本和社会资本的统一。

<sup>①</sup> 贝利所分析的公司财产与权利的关系是一种现代股份公司的例证,但这并不妨碍我们用它来对股份公司一般的所有权和治理结构进行分析。

“产权是一种通过社会强制而实现的对某种经济物品的多种用途进行选择的权利。”<sup>①</sup>著名产权经济学家阿尔奇安根据法兰西民法中财产权的定义对产权范畴所做的界定是准确的。私有产权就是属于个人的产权,财产的归属主体是私人,财产存在和使用中的一切法律规定的权利是私人权利。私人财产必须经过私人许可并给予补偿,其他人才能合法使用。可见私有产权依赖于法律规则,法律强制性是私有产权存在的重要条件。私有产权的实质是给予私人所有者对物的各种用途进行排他性选择的权利。在一个私有制社会里,要使生产专业化的分散协调得以顺利进行,人们必须得到有保障的可转让的私有产权。也就是说,私有产权在生产社会化发展的条件下,不仅要有排他的私人性,而且要有可分割、可分离和可转让的属性,才有可能组织专业化生产。股份公司就是一种以契约方式把分散的所有者的资源集中起来的组织。股权作为私有产权的发展形式,它在属性上保持了私有产权的排他性和可转让性。股权首先是一种私人财产权利,其选择权和独占权归属于私人资本所有者。股权同时还是财产权的抽象形式即资本价值的所有权,因此它是一种可让渡的权利。股权作为私有财产权的发展形式,不仅保持了私有产权的基本属性,而且是私人资本在社会化大生产条件下所选择的私人财产所有权的适当实现形式。在生产资料资本主义私有制条件下,社会化生产过程的形成和发展以私人财产权能够进行分割和组合的形式为前提,在股权形式上所体现的这种分割和组合,有力地提高了资源配置的效率和私有产权的效率。对于股份公司组织社会化大生产的效率没有人怀疑,而对于股份资本在实现私有产权的效率问题上认识却不一致。一些人认为,如果股份资本使股权与资本经营权分离,私人财产权就无效率

---

① [美]阿·A·阿尔奇安,《产权》,《新帕尔格雷夫经济学大辞典》,经济科学出版社1992年版,第4卷,第1101页。

可言了,因为经营者实际上已经不重视股东们的利益。其实,大所有者个人或集体掌握公司控制权的情况如前所述是广泛存在的。此外,资本市场、产品市场和经理市场上的激烈竞争也可以形成对经营者的约束,甚至有人认为这种间接约束比所有者的直接约束更有效率。当然这并不是说股东与经理人员之间不存在矛盾。

在股份资本形式上公司法人财产权是一种社会人财产权,它属于集体产权的性质。我们这里说公司法人财产所有权是一种集体产权,只是说就其性质上看它是一种社会集合的财产所有权。这种财产所有权不是私人财产所有权的简单合并,而是在集中过程中扬弃了私人资本属性的具有社会化性质的公司法人财产所有权,是社会资本所有权。它不是共有产权,如合伙人入股形成的那种保留着私人产权性质的合作制形式的产权,这种产权在契约到期时还可以分割为独立的私人财产权。这是公司拥有的资本所有权,这种财产所有权在不同公司法人之间仍然具有排他性质。它是私人资本所有权向公有资本所有权过渡过程中的一种资本所有权,其过渡性表现在它没有割断与私人资本所有权千丝万缕的联系,同时它又在一定程度上扬弃了私人资本所有权并且越来越使之成为多余的东西。社会资本在存在形式上虽然已经能够与私人资本区分开来,但是它又以私人资本作为其形成和存在的基础。作为资本的一种发展形态,它仍然保持着剩余价值生产的职能,它的运动果实无论是作为股息直接分配给私人资本所有者,还是作为发展基金引起资本增殖,都体现着私人资本所有者的利益。因此我们说,股份资本作为社会资本是私人资本社会性的实现形式,它本身虽然已经具有社会资本的属性,但还不是社会占有的资本,它只是向社会占有的资本发展中的一种过渡形式或中间形式。

在以上分析的基础上,我们可以把社会资本的基本特征简要地概括如下:

1. 资本积累方式社会化。股份公司通过发行股票的方式在社

会范围内筹集资本,把分散的小额资本迅速集中起来发展为大资本。股份资本依靠的是社会资本的力量完成资本积累过程,它克服了单个资本主要依靠内部资本积聚方式进行资本积累的局限性。股份资本的积累以社会上已经存在的资本作为对象,以信用制度的发展为基础,运用的是社会资本的形成功制,表明其资本积累的方式全面社会化了。并且随着资本主义社会信用制度的发展,股份资本积累方式存在着进一步社会化的趋向。

2. 资本占有方式社会化。分散的独立的单个私人资本通过社会集中的方式结合起来转化为社会资本,在一定程度上实现了资本占有方式的社会化。在这个过程中,资本内在的私人性和社会性的矛盾取得了外部形式,表现为所有权资本与真实资本,即私人资本与社会资本的辩证统一运动。资本所有权关系内部包含的私人权力和社会权力的矛盾,由此分裂为两种相对独立的资本权力,体现为股权与公司法人财产权的辩证统一运动。公司法人财产所有权的形成在一定意义上扬弃了资本所有权的私人性质,具有了明显的社会化性质,资本的占有主体和经营权主体也同时社会化了。资本占有关系的社会化适应了生产社会化发展的客观要求,在一定程度上缓和了资本主义私人占有与社会化大生产之间的矛盾,从而有力地促进了资本主义经济的发展和生产力提高。

3. 资本生产物质方式进一步社会化。资本主义物质生产方式就其性质而言是一种社会化大生产,生产社会化发展是资本主义物质生产方式运动和发展过程中的一条重要规律。资本社会化是生产社会化的社会实现形式,因而社会资本是生产社会化发展的必然产物。但社会资本一旦形成,它就为社会化大生产创造了更为适当的资本形式,并且把生产社会化提高到了一个新的水平。只是由于股份资本能够把分散的私人资本集中起来转化为一种社会力量和社会权力,它才使得资本有可能继续容纳社会化的生产力。股份公司的真实财产是一个由公司法人拥有的资源集合体,因此一

个公司就是由企业专用资源和通用资源投入组合而成的从事生产和交易的一个集团。它实际提高了不同生产资源“协作”的生产力。信用制度和股份公司制度的发展,有力地推动了生产力发展的社会化过程,使得资本生产的物质方式进一步社会化。

4. 资本收入分配方式社会化。私人资本由于在剩余价值规律和竞争规律的推动下实现了利润率平均化,这是私人资本所经历的第一次分配方式的社会化,等量资本取得等量利润的规律在自由资本主义时期是一条重要的经济规律。对此马克思曾作过深刻分析,并由于他对此理论的贡献解决了导致古典经济学终结的一个理论难题,即劳动价值论与等量资本取得等量利润的矛盾。股份资本的形成进一步推动了资本分配方式的社会化。一方面,就整个社会平均利润率的形成看,由于信用制度和股份资本的发展,资本在不同生产部门之间的转移具有了更便利、更适当的经济机制和资本形式,它有力地促进了资本分配方式在整个社会范围内的社会化。另一方面,股份公司把大量的私人资本集中在一起,形成了大规模的生产过程,剩余价值分配在股份公司内部贯彻的是股权平等的原则,这就改变了原来分散的私人资本占有剩余价值的比例,在企业内部使得一定量的资本具有了社会平均利润率。

5. 资本经营主体及其约束机制社会化。我们这里所说的资本约束机制,是指社会资本在其执行职能过程中所形成的约束机制。在单个私人资本的场合,资本所有者通常也是直接的经营管理者,即使存在着委托代理关系,资本所有者也往往采取直接控制和支配经营者的方式来实现其意志。在股份资本的场合,私人资本所有权与经营权发生了分离,所有权主体与经营权主体也同时发生分离,企业家作为一种永恒的职业形成了经理市场,经营主体社会化了。在这种条件下,资本所有者对经营者的控制和支配方式发生了变化,并且约束机制具有不断社会化的趋向。在股份公司初期,大私人资本家由于掌握着多数股票,仍然坚持“用手投票”的方式对公司经

营管理进行直接控制。随着股票的日益分散化,间接控制的方式便可能代替直接控制方式起着更为重要的作用,也即通过资本市场上的“用脚投票”来约束资本代理人的行为。除此以外,产品市场上和经理市场上的激烈竞争也构成了对经理人员行为的间接约束。这表明,资本职能的约束机制不断市场化和社会化了。

总之,资本的各种基本关系在股份资本形式上实现了全面的社会化。社会资本的基本特征只是它自身本质属性的表现。通过这些特征,可以清晰地看到股份资本作为社会资本与单个私人资本相比其性质所发生的深刻变化。这种变化是产业资本在其自身发展过程中经历的第一次重大变化,它既包含着资本所有权关系的变化,也包含着资本形态的变化。随着研究的深入我们还将发现,在近代股份资本的基础上,现代股份资本的各种形式又进一步推动了资本所有权关系的变革,并且使得社会资本自身也取得了多种发展形式。

### 主要参考文献

1. 马克思:《马克思恩格斯全集》第 23、24、25、46 卷,人民出版社 1972 年版、1972 年版、1974 年版、1980 年版。
2. A. A. Berle, G. C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, The Macmillan Press, 1944.
3. J. P. Charkham, *Keeping Good Company — A Study of Corporate Governance in Five Countries*, Oxford University Press, 1995.
4. B. M. Friedman, *Corporate Capital Structures in the United States*, The University of Chicago Press, 1985.
5. J. K. Lenner, *Ownership and Control in the 200 Largest Nonfinancial Corporations, 1929~1963*, *American Economic Review*, Vol. 56, 1966.
6. W. Lewellyn, *Management and Ownership in the Large Firm*, *Journal of Finance*, 24, 1969.
7. B. Mintz and M. Schwartz, *The Power Structure of American*

Business, The University of Chicago Press, 1989.

8. L. Putterman, *The Economic Nature of the Firm*, Cambridge University Press, 1986.

9. J. Scott, *Corporations, Classes and Capitalism*, London, 1979.

10. P. Sudarsanam, *Mergers and Acquisitions*, London, 1995.

11. S. G. Winter, *The Nature of the Firm—Origins, Evolution and Development*, Oxford University Press, 1991.

12. [美]H. 布雷弗曼:《劳动与垄断资本》,商务印书馆,1978年。

13. [美]A. A. 贝利:《没有财产权的权力》,商务印书馆,1962年。

14. [日]奥村宏:《法人资本主义》,生活、读书、新知三联书店,1990年。

15. 高峰主编:《发达资本主义国家的所有制研究》,清华大学出版社,1998年。

16. [美]E. 曼德尔:《晚期资本主义》,黑龙江人民出版社,1983年。

17. [美]D. C. 诺思:《经济史中的结构与变迁》,上海三联书店,1994年。

18. [美]A. D. 钱德勒:《看得见的手》,商务印书馆,1987年。

# 战后金融资本的发展<sup>①</sup>

陈聚社

## 一、金融资本概念的演化

在马克思主义经济理论中,金融资本是一个特定的概念,与其他经济理论中的金融资本概念是有区别的。在其他经济理论中,金融资本是一个与实物资本相对应的概念,泛指一切货币资本和有价凭证。即使在马克思主义经济理论中,金融资本概念也不是一成不变的,而是经历了一个不断演化的过程。

在马克思主义经济学发展史上,首先提出金融资本概念的是鲁道夫·希法亭。希法亭对金融资本的含义作了明确的界定,他说:“产业对银行的依赖,是财产关系的结果。产业资本一个不断增长的部分不属于使用它的产业资本家了。他们只有通过代表同他们相对立的所有者的银行,才能获得对资本的支配,另一方面,银行也不得不把它们资本的一个不断增长的部分固定在产业之中。因此,银行在越来越大的程度上补偿产业资本家:我把通过这种途径实际转化为产业资本的银行资本,即货币形式的资本,称为金融资本。”<sup>②</sup>他又说:“用于产业资本的越来越大的部分是金融资本,

---

① 本文根据笔者的博士论文《战后金融资本研究》第三章和第四章的部分内容改写而成。

② 希法亭:《金融资本》,商务印书馆1994年版,第252页。



即归银行支配的和由产业资本家使用的资本。”<sup>①</sup>从希法亭的表述可以看出,他所说的金融资本实际上是银行资本,他的金融资本概念没有抓住金融资本的本质,而且与他关于金融资本是资本的最高和最抽象的表现形式,以及金融资本标志着资本主义发展到一个新阶段的观点相违背,因为银行资本以及银行与工业之间的借贷关系在自由竞争资本主义时期就已普遍存在。即使在非资本主义国家,银行与工业也存在较为密切的关系,并存在某种程度上的融合。但是,银企之间的紧密关系和融合只是形成金融资本的必要条件,而不是金融资本产生的充分条件。只有在垄断基础上的银企融合才会产生金融资本。

列宁指出,希法亭的金融资本概念具有不完全的地方,它没有指出最重要的因素,即生产和资本的集中发展到了会导致而且已经导致垄断的高度。列宁认为,金融资本产生的历史和这一概念的内容是“生产的集中;从集中生长起来的垄断;银行和工业日益溶合或长合在一起”<sup>②</sup>。应当说,列宁的金融资本概念的内核是科学的,其科学之处就在于抓住了“垄断”二字,指出金融资本是银行资本和工业资本在垄断的基础上融合而成的、新的、更高的资本形态。列宁还提出了两种类型的金融资本,一是以银行垄断资本为中心组成的金融资本,一是以工业垄断资本为中心组成的金融资本。但是,列宁的金融资本概念主要反映了19世纪末20世纪初资本主义的经济现实,而不能充分涵盖和说明战后资本主义的经济实际。19世纪末20世纪初,甚至在二战以前,资本主义的产业结构比较简单,银行业和工业成为国民经济的两大支柱。二战以后,资本主义的产业结构发生了重大变化,工业在国民经济中的比重和地位明显下降,而其他行业如商业、运输业、公用业、服务业在国民

---

① 希法亭:《金融资本》,商务印书馆1994年版,第253页。

② 《列宁全集》第27卷,人民出版社1990年版,第362页。

经济中的比重和地位则显著上升,并且在走向集中和垄断的同时,逐步向金融业渗透。金融业的内部结构也发生了重大变化,非银行金融机构的迅速发展,使得金融机构、金融工具和金融市场趋于多元化和多样化,打破了银行一统天下的局面。非银行金融机构不仅在金融业务上与银行展开了激烈的竞争,而且竭力向非金融业渗透。在这种情况下,对列宁的金融资本概念进行拓展,乃是理论与现实的双重要求。

20世纪40年代初,美国垄断资本学派的主要代表之一—保罗·斯威齐对希法亭的金融资本概念也提出了质疑。他说,金融资本概念不一定要有希法亭所赋予它的含义,而可用列宁的金融资本概念来代替希法亭的金融资本概念。同时他又说,究竟可不可以把希法亭所给予“金融资本”的含义,即银行家统治的含义加以舍弃,还是有疑问的。既然如此,更好的做法就是把“金融资本”这个词完全抛弃不用,用“垄断资本”来代替它。“垄断资本”概念既清楚地指出了列宁金融资本概念的实质,又不像金融资本概念那样容易使粗心的读者发生误解。<sup>①</sup>笔者认为,斯威齐对希法亭的评价虽然不完全正确,但确实看到了希法亭金融资本概念的缺陷,即忽视或没有突出金融资本与垄断资本的关系。斯威齐提出用列宁的金融资本概念代替希法亭的金融资本概念,这是正确的。但是,斯威齐提出用“垄断资本”概念来代替列宁的金融资本概念,却是值得商榷的。实际上,斯威齐并没有抓住列宁金融资本概念的实质,“垄断资本”与“金融资本”的不同不仅仅是术语上的不同,因为金融资本虽然是垄断资本,但不等于垄断资本。金融资本不是一般的垄断资本,而是垄断资本的高级发展形态,即凌驾于银行垄断资本和工业垄断资本之上的垄断资本。因此,“垄断资本”与“金融资本”不是两个完全等价的概念。从外延上说,金融资本是垄断资本的一种;

---

<sup>①</sup> 斯威齐:《资本主义发展论》,商务印书馆1997年版,第290~294页。

从时间上说,垄断资本的产生先于金融资本,垄断资本的产生是金融资本形成的基础和条件。斯威齐之所以认为“金融资本”概念容易引起误解,一方面是因为他本身就误解了金融资本的含义,没有看到金融资本的特定含义以及金融资本概念与垄断资本概念的区别;另一方面则是因为他以股份公司自有资金的提高为由否定金融控制,把金融控制与银行家统治等同起来。<sup>①</sup>

20世纪80年代初,我国学者张帆教授对列宁的金融资本概念作了拓宽,他认为,“现代金融资本是在战后生产和资本进一步垄断的基础上,以垄断性商业银行为中心的金融业资本与以垄断工业公司为主的企业资本的融合或混合生长”<sup>②</sup>。应当说,张帆教授的金融资本概念比列宁的金融资本概念更能够全面地反映当代资本主义特别是战后美国资本主义的经济实际。但是,张帆教授的金融资本概念似乎也存在着某些不足,比如把农业垄断资本排除在企业垄断资本之外,没有充分反映非银行金融机构的地位。1998年初,美国共同基金的资产达到5万亿美元,首次超过银行业规模而成为美国最大的金融机构。<sup>③</sup>

为此,笔者对张帆教授的金融资本概念作了进一步的拓宽,并进而界定了“融合”与“混合生长”的含义以及金融资本概念的外延。笔者认为,战后金融资本是金融业垄断资本与非金融业垄断资本的融合与混合生长,是一种不同于和高于金融业垄断资本和非金融业垄断资本的垄断资本形态。“金融业垄断资本”包括银行垄断资本和一切非银行金融机构的垄断资本,“非金融业垄断资本”包括工业垄断资本和一切非工业行业(包括农业在内)的垄断资

---

① 斯威齐:《资本主义发展论》,商务印书馆1997年版,第291~292页;巴兰和斯威齐:《垄断资本》,商务印书馆1977年版,第21页。

② 吴大琨主编:《金融资本论》,人民出版社1993年版,第57页。

③ [美]《商业周刊》,1998年4月27日。

本。所谓“混合生长”，是指金融业垄断资本与非金融业垄断资本之间的单向渗透或双向渗透所导致的一种“我中有你或你中有我或我中有你、你中也有我”的局面。所谓“融合”，则是指金融业垄断资本与非金融业垄断资本完全交融在一起，已无“你我之分”。从程度上看，“融合”比“混合生长”的程度深。战后金融资本的外延是，财团型金融资本+非财团型金融资本。财团<sup>①</sup>包括日式企业集团（金融系企业集团和独立系企业集团）和美、德式财团。财团型金融资本可分为两种：一种是以金融业垄断资本为中心组成的财团型金融资本，一种是以非金融业垄断资本为中心组成的财团型金融资本。非财团型金融资本也可分为两种：一种是个体型非财团型金融资本，一种是集体型非财团型金融资本。个体型非财团型金融资本既可以以金融业垄断资本为中心组成，也可以以非金融业垄断资本为中心组成，还可以由金融业垄断资本与非金融业垄断资本平行组成。个体型非财团型金融资本的特征是，存在一个中心，但没有成员或成员太少，不能构成财团或超财团；没有中心，没有财团的实力，也不能构成财团或超财团。在财团出现以前，金融资本就属于这种类型。当然，财团出现以后，这种类型的金融资本并未消失。而集体型非财团型金融资本则是指超财团。超财团既无中心，也无财团意义上的成员，但实力却超过财团。

## 二、战后主要发达资本主义国家的金融资本

### （一）战后美国的金融资本

#### 1. 战后美国的财团和超财团

战后至20世纪60年代中期，美国的金融资本表现为各个独立的大财团。美国的垄断财团主要有洛克菲勒财团、摩根财团、第

---

<sup>①</sup> 笔者采用了张帆教授对财团的界定。参见吴大琨主编：《金融资本论》，人民出版社1993年版，第71页。

—花旗银行财团、加利福尼亚财团、芝加哥财团、梅隆财团、杜邦财团、波士顿财团、得克萨斯财团和克利夫兰财团。它们被称为美国的“十大财团”。20世纪60年代中期以后,由于财团之间相互渗透的加强,除梅隆财团、杜邦财团等少数大财团还存在以外,其他大财团已经瓦解,形成了一个组织更为松散、规模更为宏大、没有核心、成员间相互制约的金融资本利益集团,本文称它为“超财团”。为了节省篇幅,这里仅证明洛克菲勒财团的瓦解。<sup>①</sup>

洛克菲勒财团的核心金融机构是大通曼哈顿银行,此外,洛克菲勒财团还拥有纽约化学银行和第一波士顿公司两个大金融机构。洛克菲勒财团的成员企业主要有埃克森石油公司、俄亥俄美孚石油公司、加州美孚石油公司、印地安纳美孚石油公司等。1979年,大通曼哈顿银行只有5.22%的股票为本行和洛克菲勒家族拥有,已不具有控股优势。而银行家信托公司、大陆伊利诺斯国民银行、制造商汉华公司和花旗公司拥有大通曼哈顿银行3.68%的股票。同年,纽约化学银行股票的2.39%为本行持有,4.44%为纽约银行家信托公司、摩根银行、大陆伊利诺斯国民银行、花旗公司和制造商汉华公司拥有。1979年,第一波士顿公司拥有本身股票的比例更低,只有1%,而其5.37%的股票为花旗银行和摩根银行持有。1979年,大通曼哈顿银行拥有埃克森石油公司的投票权只有1.71%,而制造商汉华公司、摩根公司、花旗公司拥有3.26%的投票权。1939年,洛克菲勒家族在俄亥俄美孚石油公司、加州美孚石油公司和印地安纳美孚石油公司的持股比率分别为24%、16.6%和13.8%,具有明显的控股优势。而到1980年,俄亥俄美孚石油公司只有0.25%的股票为大通曼哈顿银行拥有,而有2.6%的股

---

<sup>①</sup> 其他财团的股权结构参见公司交换数据公司:《股票所有权名录,银行与金融》,1980年英文版,有关各页;《幸福500家公司股票所有权名录》,1981年版,有关各页。

票为花旗银行、摩根银行和纽约银行家信托公司拥有；加州美孚石油公司只有 3.25% 的股票为洛克菲勒家族和大通曼哈顿银行拥有，而有 2.45% 的股票为花旗银行、西方银行公司和谨慎人寿保险公司拥有；大通曼哈顿银行和洛克菲勒家族只拥有印地安纳美孚石油公司 1.79% 的股票，而第一芝加哥公司则成为印地安纳美孚石油公司的最大股东，持股率为 8.22%，此外，花旗银行、纽约银行家信托公司、制造商汉华公司、摩根公司、底特律国民银行、西方银行公司和大陆伊利诺斯国民银行持有该公司 4.16% 的股票。这些数据表明，举世闻名的洛克菲勒财团已经瓦解。<sup>①</sup>

财团是金融资本的一种表现形式。财团的瓦解不等于金融资本的瓦解，而只是意味着金融资本的表现形式发生了变化，即由金融资本家个人所有制转变为金融资本家集体所有制，由单独控制转变为联合控制。金融资本的表现形式不会是单一的和一成不变的，随着社会经济的发展和变化，金融资本的表现形式也会发生变化。20 世纪 60 年代中期以后美国八大财团的瓦解过程同时是金融资本新的、在更大范围内和更高层次上的融合过程，财团的瓦解不仅没有削弱金融资本的实力，反而使金融资本的垄断集中程度和控制地位空前提高。1974 年，在美国 220 家最大的公司中，明显由超财团和梅隆财团、杜邦财团控制的公司就有 161 家，其中包括：20 家最大商业银行中的 15 家、100 家最大工矿公司中的 86 家、20 家最大人寿保险公司中的 12 家、20 家最大金融公司中的 8 家、20 家最大运输业公司中的 14 家、20 家最大公用事业公司中的 15 家、20 家最大零售业公司中的 11 家。这一年，美国超财团和梅隆财团、杜邦财团的总资产达到 12 504.5 亿美元，比 1948 年十大财团的总资产增长了 10.17 倍，约占美国全部公司资产的 30%。

---

<sup>①</sup> 公司交换数据公司：《股票所有权名录，银行与金融》，1980 年英文版，有关各页；《幸福 500 家公司股票所有权名录》，1981 年版，有关各页。

其中,超财团的总资产高达 11 719.4 亿美元,比 1948 年原八大财团的总资产增长了 10.59 倍,占超财团和梅隆财团、杜邦财团总资产的 94.32%,占美国全部公司资产的 28%。<sup>①</sup>

## 2. 战后美国生产与资本的垄断集中

### (1) 非金融业的集中与垄断

美国的企业数目十分庞大,1993 年达到 2 128 万家。<sup>②</sup> 但是,在美国工商业活动中起决定性作用的却是少数几百家巨型公司。以制造业为例:1950 年,100 家和 200 家最大制造业公司在全部制造业资产中所占的比重分别为 39.7%和 47.7%,到 1987 年,这两个比重分别升至 50%和 61.8%;1947 年,100 家和 200 家最大制造业公司在全部制造业增加值中所占的比重分别为 23%和 30%,到 1982 年,这两个比重分别升至 33%和 43%。<sup>③</sup>

二战以后,美国的行业集中率也是相当高的。1970 年,在酿酒、烟草、纺织、油漆、炼油、玻璃制品、钢铁、轴承、冷冻机械和蓄电池等 10 个行业中,3 家最大的企业在本行业中的集中率分别为 39%、68%、30%、26%、25%、65%、42%、43%、64%和 54%。1982 年,有 199 个行业的集中率(按 4 家最大企业来计算)在 40%及以上,其中有 56 个行业的集中率在 60%及以上,有 23 个行业的集中率在 80%及以上。<sup>④</sup> 1997 年,美国的平均行业集中率(按 10 家最大公司计算)超过了 60%。<sup>⑤</sup>

---

① 复旦大学资本主义国家经济研究所:《美国垄断财团》,上海人民出版社 1977 年版,第 2、3、15 页。

② 《美国统计摘要》1996 年版,第 533 页。

③ 高峰:《发达资本主义经济中的垄断与竞争》,南开大学出版社 1996 年版,第 26 页。

④ F. M. 谢勒尔和戴维·罗斯:《产业市场结构与经济绩效》,哈顿麦夫林公司 1990 年第 3 版,第 86、83 页。

⑤ [美]《幸福》1998 年 3 月 2 日。

美国生产与资本的垄断集中程度之所以这么高,原因主要有两个:第一,中小企业占了美国企业的绝大部分。1993年,在美国非金融企业中,资产额在10万美元以下的企业占了77.73%,而资产额在100万美元及以上的企业只占3.82%。<sup>①</sup>第二,战后美国发生了三次巨大的合并与兼并浪潮。第一次浪潮(20世纪60年代至70年代)主要是大垄断企业之间的合并与兼并,合并与兼并的形式以混合合并与兼并为主。第二次浪潮(20世纪80年代)主要是特大型企业之间的合并与兼并。从1981年到1989年,美国共发生11起50亿美元以上的企业兼并事件(其中100亿美元以上的企业兼并有4起),总金额高达951亿美元。<sup>②</sup>第三次浪潮(20世纪90年代)在规模和频率上又远远超出了第二次浪潮,并出现了巨型企业的跨国合并与兼并。仅从1997年到1998年4月,美国50亿美元以上的企业合并与兼并事件就有40起,其中100亿美元以上的合并与兼并事件有9起。<sup>③</sup>1996年至1997年,美国25亿美元以上的跨国合并与兼并事件共发生16起,总金额高达838.4亿美元。<sup>④</sup>

与战前相比,美国非金融业垄断集中的最大特点是,巨型企业之间的混合合并与兼并在企业合并与兼并中占据主导地位,成为资本积累和市场进入的首要方式,成为非金融业垄断集中的第一推动力;混合合并与兼并的规模和频率不断提升,并朝国际化方向发展。

## (2) 金融业的集中与垄断

由于实行单一银行制度,美国商业银行的数目很庞大。二战结

---

① 《美国统计摘要》1996年版,第533页。

② [美]《商业周刊》1987年4月17日和1988年4月15日;《幸福》1994年11月28日。

③ [美]《幸福》1998年4月27日。

④ [英]《银行家》1997年2月号,1998年2月号。



束至 20 世纪 80 年代中期,美国商业银行的数目一直维持在 1.3 万多家至 1.4 万多家的水平。但是,20 世纪 80 年代末以后,美国商业银行以每年数百家的速度锐减。1995 年,美国商业银行的数目首次跌破 1 万家,比 1985 年减少了 4 476 家,减幅为 32%。<sup>①</sup> 这表明 20 世纪 80 年代末以后,美国商业银行的集中进程加快了。

即使避开美国商业银行数目的减少,也可以发现美国商业银行的垄断集中程度是相当高的。这是因为:第一,中小银行占了商业银行的绝大部分。第二,在 1960 年~1979 年间,50 家最大的商业银行控制了全部商业银行资产和存款额的 1/3 以上。而在 50 家大商业银行中,10 家最大商业银行又占了 50 家大商业银行资产和存款额的一半以上。<sup>②</sup> 1996 年,美国 10 家最大商业银行所占的市场份额为 65.99%。1997 年,美国 7 家最大商业银行所占的市场份额为 49.16%。<sup>③</sup>

合并与兼并是推动美国商业银行垄断集中程度不断提高的根本动力。二战以后,美国发生了两次大规模的银行合并与兼并浪潮。第一次浪潮发生在 20 世纪 50 年代中期至 60 年代初,美国银行界的三巨头第一花旗银行、摩根保证信托银行和大通曼哈顿银行均是这次银行合并与兼并浪潮的产物。第二次浪潮发生在 20 世纪 90 年代初,目前尚未结束。与第一次浪潮相比,第二次浪潮的规模和范围要大得多。从 1991 年到 1998 年 4 月,美国发生了 25 起大银行的合并与兼并事件(指金额在 400 亿美元以上的合并与兼并),总金额高达 26 690 亿美元。其中,合并与兼并后金额在 1 000 亿美元以上、2 000 亿美元以上、3 000 亿美元以上、5 000 亿美元

---

① 《美国统计摘要》1972 年版,第 441 页,1993 年版,第 509 页,1996 年版,第 511 页。

② 《美国统计摘要》1980 年版,第 535 页。

③ 《幸福》1997 年 3 月 3 日,1998 年 3 月 2 日。

以上和 6 000 亿美元以上的分别有 14 起、8 起、3 起、2 起和 1 起。<sup>①</sup> 至于美国大银行对中小银行的兼并以及中小银行之间的合并与兼并,更是热火朝天。1975 年,美国银行的合并数不到 100 起。到 1981 年,美国银行的合并数也只有 200 余起。随后,美国银行的合并与兼并明显增多,到 1988 年达到顶峰,为 800 起。20 世纪 90 年代以来,美国银行合并与兼并事件的年平均起数为 500 起。据美国学者的预测,美国的银行合并与兼并浪潮将持续下去,直到美国的银行数接近 5 000 家为止。<sup>②</sup>

与商业银行相比,美国投资银行的垄断集中程度还要高。自 20 世纪 80 年代以来,由于出现大规模和持久的企业合并与兼并浪潮,美国投资银行获得了前所未有的大发展,以美林、摩根斯坦利、高盛、所罗门兄弟和雷曼兄弟为首的 10 大投资银行在美国证券发行和承销中占据了绝对的控制地位。1992 年至 1993 年,美国 10 大投资银行在普通股票与公司债券承销市场中的份额分别为 64% 和 90.4%。<sup>③</sup>

人寿保险公司、年金基金和共同基金是美国最重要的非银行金融机构,它们的垄断集中程度也是很高的。从 1960 年到 1979 年,50 家最大的人寿保险公司的资产占人寿保险公司总资产的平均比重超过了 80%,10 家最大人寿保险公司的资产占 50 家最大人寿保险公司总资产的平均比重超过了 55%。<sup>④</sup> 20 世纪 80 年代

---

① 海泽尔·J. 约翰逊:《银行合并、兼并与战略联盟》,欧文出版公司 1995 年版,第 232~255 页;乔笛克·加尔纳斯:《全能银行的国际比较》,克莱林登出版社 1997 年版,第 121~123 页;[英]《银行家》1996 年 7 月号,1997 年 7 月号,1998 年 5 月号。

② 海泽尔·J. 约翰逊:《银行合并、兼并与战略联盟》,欧文出版公司 1995 年版,第 3 页。

③ [美]C. 吉斯特:《金融体系中的投资银行》,经济科学出版社 1998 年版,第 47~50 页。

④ 《美国统计摘要》1980 年版,第 548、550 页。

以后,美国 10 大人寿保险公司的垄断集中程度仍然保持了较高水平。《幸福》杂志(1997 年 3 月 3 日和 1998 年 3 月 2 日)披露,1996 年和 1997 年美国 10 大人寿保险公司在本行业中的市场份额分别为 60.44% 和 62.57%。1990 年,美国 15 家最大的年金基金的资产占了年金基金总资产的 10.75%。<sup>①</sup> 1992 年,美国 25 家最大共同基金的资产占了共同基金总资产的 67.92%,其中 10 家最大共同基金的资产就占了共同基金总资产的 45.91%。<sup>②</sup>

从整个金融业来看,二战以后,由于非商业银行金融机构的迅速发展,美国商业银行在整个金融业中已不具有单独控制的优势。1950 年,非商业银行金融机构的总金融资产已非常接近商业银行的总金融资产。到 1994 年,非商业银行金融机构的总金融资产为商业银行(不包括外国商业银行在美国的分支机构)总金融资产的 3.97 倍。<sup>③</sup> 1998 年,共同基金首次超过银行业的规模,取代商业银行而成为美国最大的金融机构。

与战前相比,美国金融业的垄断集中也出现了一些重要的新特征,这主要表现在:第一,大银行之间的合并与兼并成为银行合并与兼并的主流,其规模和频率呈扩大和加快之势。第二,投资银行、人寿保险公司、年金基金和共同基金发展迅速,实力剧增,其垄断集中程度超过了商业银行的垄断集中程度。商业银行在整个金融业中的地位下降。第三,金融机构多样化,金融机构业务界限模糊化,垄断性金融机构朝“金融超级市场”和混合联合的方向发展。第四,大金融机构特别是大商业银行为规避法律限制而不断进行金融创新,以扩大活动领域,保障和提高垄断势力。

---

① 乔纳森·P. 查克汉姆:《五国公司治理结构比较研究》,牛津大学出版社 1995 年版,第 236 页。

② 乔纳森·P. 查克汉姆:《五国公司治理结构比较研究》,牛津大学出版社 1995 年版,第 247 页。

③ 《美国统计摘要》1972 年版,第 439 页,1996 年版,第 506 页。

### 3. 战后美国非金融企业与金融机构之间的借贷关系

在主要资本主义国家中,美国非金融企业的自有资本比例是最高的。但是,这并不意味着美国非金融企业摆脱了对外部资本的依赖,因为在美国非金融企业自有资本比例最高的时候,外部资本比例仍超过了1/3。从1965年到1975年的10年间,美国非金融企业的自有资本比例平均超过了50%。但是此后,美国自有资本比例逐步下降。从1988年至1996年,美国非金融企业的自有资本比例均没有超过40%。<sup>①</sup>

战后美国非金融企业外部资本的来源是多方面的,其中商业银行、人寿保险公司和年金基金是美国非金融企业外部资本最重要的来源。

#### (1) 商业银行向非金融企业提供的贷款

20世纪50年代初中期美国非金融企业外部融资的首要渠道是银行贷款。1955年,银行贷款在外部融资总额中所占的比重为15.9%,而债券和股票所占的比重分别为11.2%和7.6%。20世纪60年代初,美国出现了融资方式债券化的趋势,债券融资成为美国非金融企业最主要的融资方式。<sup>②</sup>但是,需要指出的是:第一,银行贷款在非金融企业外部融资总额中所占的比重仍然趋于上升。不仅如此,商业银行向工商企业贷款的绝对量及其在商业银行总资产中所占的比重在整体上也是趋于上升的。1950年,商业银行向工商企业提供的贷款为220亿美元,1995年,商业银行向工商企业提供的贷款为6620亿美元。商业银行向工商企业提供的贷款在商业银行总资产中所占的比重从1950年的12.9%上升到1985年的21.2%。1985年以后至1995年,这个比重有所下降,但

---

① 日本银行国际局:《国际比较统计》各年版。

② 《美国统计摘要》1972年版,第473页。

其平均值仍超过了16%。<sup>①</sup>第二,商业银行是公司债券的主要购买者和持有者之一。第三,银行贷款和债券融资比重的共同上升,使得非金融企业更加依赖于外部资本特别是大金融机构的资本。

20世纪80年代至90年代,美国出现持久的和大规模的企业合并与兼并浪潮,许多合并与兼并正是在商业银行的支持下得以完成的。20世纪80年代兴起的杠杆收购就是很好的说明,因为进行杠杆收购所需的资金主要来源于商业银行贷款,商业银行贷款在杠杆收购资金中所占的比重最高的时候超过了90%。1980年,美国100万美元以上的杠杆收购只有11起,金额只有2.36亿美元。到1989年,美国100万美元以上的杠杆收购猛增到382起,金额高达669.15亿美元。直到20世纪90年代初期,美国的杠杆收购仍保持了强劲的势头,仅在1991年至1992年的两年中,美国就发生了991起500万美元以上的杠杆收购,总金额高达311亿美元。<sup>②</sup>

#### (2) 人寿保险公司、年金基金与非金融企业的债权债务关系

20世纪60年代以来,美国非金融企业的融资方式趋于债券化,人寿保险公司始终有40%左右的资产以公司债券的形式存在,成为非金融企业外部资本的重要提供者。1994年,美国人寿保险公司持有的公司债券达到7910亿美元。<sup>③</sup>20世纪80年代以来,美国的年金基金获得了迅猛的发展,并成为美国非金融企业外部资本的又一重要提供者。1988年,美国年金基金持有的公司债券为3390亿美元。到1994年,这个数字已上升到5530亿美元。从1988年到1994年,美国年金基金持有的公司债券在其总资产

---

① 《美国统计摘要》1972年版,第445页,1980年版,第533页,1985年版,第494页,1993年版,第509页,1996年版,第511页。

② 《美国统计摘要》1993年版,第543页,1996年版,第546页。

③ 《美国统计摘要》1980年版,第511页,1996年版,第530页。

中所占的比重(平均值)为 12.2%。<sup>①</sup>

#### 4. 战后美国金融机构与非金融企业的股权关系

二战以后,商业银行失去了对非金融企业的单独控制权,保险公司、年金基金和共同基金与商业银行一起,成为非金融企业的大股东,共同控制着美国的工商业活动。

1933年,美国颁布了《格拉斯—斯蒂格尔法》,禁止商业银行从事投资银行业务和持有工商企业的股票。1956年,美国又颁布了《银行持股公司法》,规定一家银行持股公司对一家工商企业的持股比例不得超过 25%。但是,这些规定并没有使商业银行完全失去对工商企业的控制权。这是因为:第一,商业银行通过其信托部,以委托人的名义购买和持有工商企业的大量股票。1994年,美国银行管理的个人信托金融资产达到 6 560 亿美元。<sup>②</sup> 同年,银行管理的个人信托股票占公司股票总数的比重为 2.6%。<sup>③</sup> 虽然这个比例很低,但是 1990 年美国银行对 25 家最大公司的持股比例(平均值)高达 17.14%。<sup>④</sup> 这说明银行控制的重点是大公司,只要控制了大公司,就可以对整个工商业实施重大影响。第二,银行持股公司不仅从事银行金融业务和非银行金融业务,而且从事非金融业务。1960年,美国的银行持股公司只有 47 家,而到 1983 年已增加到 5 083 家,占商业银行总数的 1/3 以上。其中所有的大银行都是银行持股公司。<sup>⑤</sup> 第三,一家银行持股公司控制一家工商企业所需的持股比例远远低于 25%。

1960年,美国人寿保险公司持有的公司股票为 50 亿美元,占

---

① 《美国统计摘要》1996 年版,第 526 页。

② 《美国统计摘要》1996 年版,第 506 页。

③ OECD:《美国经济调查 1996》英文版,第 124 页。

④ 乔纳森·P. 查克汉姆:《五国公司治理结构比较研究》,牛津大学出版社 1995 年版,第 245~246 页。

⑤ 《美国统计摘要》1980 年版,第 531 页,1985 年版,第 493 页。

人寿保险公司总资产的 4.2%。到 1994 年,美国人寿保险公司持有的公司股票高达 2 820 亿美元,占人寿保险公司总资产的 14.5%。<sup>①</sup> 20 世纪 70 年代中期以后,年金基金逐步成为美国工商企业股票的最大持有者。1980 年,未保险的私人年金基金持有的公司股票为 2 230 亿美元,到 1994 年,未保险的私人年金基金持有的公司股票达到 10 470 亿美元。从 1980 年到 1994 年,未保险的私人年金基金持有的公司股票占其总资产的比重一直保持在 40% 以上。1980 年,州和地方政府年金基金持有的公司股票为 440 亿美元,占州和地方政府年金基金总资产的 22.3%,到 1994 年,这两个数字分别改写为 5 200 亿美元和 42.5%。<sup>②</sup> 1980 年,共同基金持有的公司股票为 440 亿美元,占共同基金总资产的 32.6%。到 1995 年,共同基金持有的公司股票已上升到 12 690 亿美元,占共同基金总资产的 45%。<sup>③</sup>

1980 年,上述四类金融机构持有的工商企业的股票占工商企业股票总数的 32.1%。到 1995 年,这个比重已上升到 41.7%。其中,商业银行的股权地位下降,非商业银行金融机构的股权地位明显上升(见表 1)。

---

① 《美国统计摘要》1980 年版,第 550 页,1985 年版,第 511 页,1996 年版,第 530 页。

② 《美国统计摘要》1996 年版,第 526 页。

③ 《美国统计摘要》1996 年版,第 527 页。

表 1 美国四类金融机构对工商企业的持股比例(1980~1995)

单位: %

年份	商业银行	人寿保险公司	年金基金	共同基金	合计
1980	8.8	3.0	17.5	2.8	32.1
1985	7.3	3.1	26.7	4.8	41.9
1990	5.5	2.8	25.2	6.6	40.1
1991	4.9	3.1	22.0	6.4	36.4
1992	4.1	3.2	23.2	7.3	37.8
1993	3.0	3.6	22.8	9.7	39.1
1994	2.6	4.4	22.7	11.3	41.0
1995	2.8	4.2	22.2	12.5	41.7

注:商业银行的数字包括银行管理的个人信托股票占公司股票的比例。共同基金仅指开放型共同基金。

资料来源:OECD,《美国经济调查 1996》,第 124 页。

### 5. 战后美国金融资本的人事关系

人事结合是借贷关系和股权关系的必然延续。金融机构和工商企业之间互派董事,根本的原因不是为了交流信息,而是为了控制对方,以保证自身资本的安全和收益。根据《帕特曼报告》,1967年,美国 49 家大银行与 6 591 家公司有 8 091 个兼任董事。其中,纽约的 6 家大银行与 1 295 家公司就有 251 个兼任董事。又据《美国主要大公司的兼任董事》,1978 年,在 130 家大公司(包括银行)中,13 家公司与其余 117 家公司中的 90 家公司有 204 个兼任董事和 5 547 个间接兼任董事(即两家公司的董事同时兼任第三家公司的董事)。例如,摩根银行在通用汽车公司有 3 名董事,在福特汽车公司有 1 名董事。谨慎人寿保险公司在美国电话电报公司和埃克森公司各有 1 名董事。在都会人寿保险公司的董事会中,纽约化学银行有 2 名董事,大通曼哈顿银行、第一花旗银行和摩根银行各有 1 名董事。在谨慎人寿保险公司的董事会中,摩根银行和纽约



银行家信托公司各有 1 名董事。<sup>①</sup>1976 年,在第一花旗银行的董事会中,通用汽车公司和埃克森公司各有 2 名董事,美国电话电报公司、福特汽车公司和都会人寿保险公司各有 1 名董事。

1978 年以后,美国不再公布大公司兼任董事的名单及职务,许多大公司开始否认它们的兼任董事包含商业关系。1989 年,美国对 589 家大公司所作的一项调查显示,一半以上的公司说它们没有一个外部董事代表了外部董事所属组织与公司之间的特殊商业关系。1992 年所作的一项调查显示,有 3/5 的公司声称它们的兼任董事不代表任何商业关系。然而,并不是所有的公司都否认它们的兼任董事包含商业关系。从上述两次调查来看,仍有不少公司实际上默认了它们的兼任董事代表了某种特殊的商业关系,因为它们既没有公开承认,也没有公开否认。而 1/4(1989 年)和近 1/10(1992 年)的公司则公开承认它们的兼任董事代表了公司与外部股东的商业联系。<sup>②</sup>1993 年的一项分析表明,在美国 500 家大公司中,一半以上的公司至少拥有 1 名代表外部商业关系的董事。<sup>③</sup>

20 世纪 80 年代以后,美国公司的兼任董事发生的一个重大变化就是兼任董事的任期延长,使兼任董事更具连续性和稳定性。1972 年,美国有近 90% 的公司的兼任董事只能任期 1 年。到 1989 年,美国则有 60% 的公司的兼任董事的任期为 3 年,这些公司不再每年都搞一次董事选举。<sup>④</sup>

---

① 美国参议院政府事务委员会:《美国主要大公司的兼任董事》,1978 年英文版,第 29、121 页。

② 迈克尔·尤西姆:《机构投资者资本主义》,贝西克图书公司 1996 年版,第 222 页。

③ 迈克尔·尤西姆:《机构投资者资本主义》,贝西克图书公司 1996 年版,第 222 ~ 223 页。

④ 迈克尔·尤西姆:《机构投资者资本主义》,贝西克图书公司 1996 年版,第 229 页。

## (二)战后日本的金融资本

二战以前,日本金融资本的表现形式是财阀,如三菱财阀。二战以后,日本金融资本表现为垄断企业集团。垄断企业集团与战前旧财阀的不同之处在于:第一,没有作为中心的总持股公司;第二,封建色彩得以消除;第三,由家族控制转化为银行控制或经营者控制;第四,从以轻工业、商业、运输业为主转化为以重化工业为主;第五,加强了战前集合型的康采恩所欠缺的技术上的结合关系。

日本的垄断企业集团分为两大类:一类是金融系企业集团,一类是独立系企业集团。

### 1. 金融系六大企业集团

金融系六大企业集团是指三菱、三井、住友、第一劝业、芙蓉和三和六个企业集团,其基本特征是实行主银行制度,即一些垄断企业以某个垄断银行为主银行而形成企业集团。换言之,金融系企业集团是以垄断银行资本为中心、由垄断银行资本与垄断产业资本融合或混合生长而成的金融资本形式。主银行及其所属企业通过系列贷款、相互持股、互派董事和参加同一经理会而紧密地结合在一起。企业集团的内部结构由战前旧财阀金字塔式的中央集权结构转变为连锁式的相互联系型的结构。其中,主银行由于控制系列贷款并拥有较成员企业更高的持股比例,因而处于优势地位。每个企业集团都有自己的综合商社,这些综合商社在对外贸易和对外投资方面起着极为重要的作用。

#### (1)金融系六大企业集团的规模

1992年,日本的企业总数为2 291 375家,而金融系六大企业集团的成员企业仅有189家,<sup>①</sup>占前者的0.82%。但是,金融系六大企业集团的从业人员、总资产、资本金、营业额、经常利益和纯利益在日本经济中所占的比重却分别高达3.88%、12.58%、

<sup>①</sup> 《企业系列总览1995》第25页。

15.40%、13.77%、10.76%和15.69%。<sup>①</sup> 这充分说明了金融系六大企业集团的规模之大和垄断集中程度之高。

## (2) 金融系六大企业集团的借贷关系

在主要发达资本主义国家中,日本企业的自有资本比例是最低的,因而日本企业对外部资本的依赖程度也是最高的。二战以后,日本企业自有资本比例持续下降,而外部资本比例则从1955年的60%上升到了1990年的80%。1990年以后,外部资本比例有所回落,但仍在70%以上。<sup>②</sup>

金融系六大企业集团成员企业所需的外部资本主要通过集团内主银行提供的系列贷款而获得(见表2)。在1974年以前,除第一劝业以外,金融系其他五个企业集团的金融机构对本集团内企业的贷款比率都在20%以上。1974年,日本大藏省制定一项限制银行贷款数额的制度,规定银行对某个企业的贷款不得超过银行总资本的20%。但是,这项制度并没有得到很好的执行。而且,企业集团之间通过协商而分别向对方成员企业提供数额大致相等的贷款,以躲避大藏省的限制。

表2 战后金融系六大企业集团的金融机构对集团内企业的贷款比率  
单位: %

企业集团	1973	1975	1978	1980	1982	1990	1993
三菱	29.2	29.2	27.3	24.9	24.9	19.43	21.7
三井	21.4	21.2	20.6	18.3	19.1	19.7	20.4
住友	31.1	30.5	28.0	27.3	27.8	19.9	20.8
一劝	14.2	13.9	12.9	12.8	13.2	12.5	13.3
芙蓉	22.8	22.4	20.7	19.1	18.8	17.4	16.6
三和	20.5	20.2	19.4	21.0	21.0	18.2	17.3

资料来源:日本《东洋经济周刊》临时增刊,《企业系列总览》各年版。

① 《企业系列总览》各年版。

② 日本银行国际局:《国际比较统计》各年版。

### (3) 金融系六大企业集团的股权结构

在金融系六大企业集团中,金融机构与企业、企业与企业之间是一种交叉持股的关系。而在其中,金融机构的持股占明显优势(见表3)。二战结束以后,日本为实行所谓的经济自由化和民主化而制定了反垄断法,禁止竞争性工业公司之间相互持有股票,并规定金融机构持股的最高份额不得超过5%。但不久反垄断法便作了修改,并于1953年9月1日起实施。修正部分允许竞争性工业公司之间相互持股,并把金融机构持股的最高份额放宽到10%。1987年以后,这一比例重又改为5%。但这没有什么实际意义。

表3 战后金融系六大企业集团内部的相互持股比率(%)

企业集团	1973	1975	1978	1981	1990	1993
三菱	26.8	27.8	26.9	23.7	26.89	26.11
其中金融						
机构	15.5	16.6	16.5	15.8	16.15	15.85
三井	17.4	17.5	17.9	15.8	16.54	16.77
其中金融						
机构	10.4	10.8	11.6	11.5	11.65	11.83
住友	27.0	25.9	27.2	26.9	24.65	24.45
其中金融						
机构	14.9	15.4	15.7	15.6	15.7	15.79
一劝	12.8	11.8	14.1	11.9	12.06	11.92
其中金融						
机构	7.8	7.3	8.0	8.2	—	—
芙蓉	13.6	13.8	15.8	14.2	15.44	14.90
其中金融						
机构	9.4	9.9	10.4	10.7	10.75	10.68
三和	14.4	14.1	16.9	13.8	16.4	16.41
其中金融						
机构	5.0	5.1	10.0	8.7	10.33	7.57

资料来源:同表2。

金融系六大企业集团不仅是内部相互持股,而且持有非成员

企业的大量股票。1993年金融系六大企业集团的成员企业只有189家,而被它们持有10%股票的垄断公司就有1241家,<sup>①</sup>这些公司绝大部分不是金融系六大企业集团的成员企业。二战以后,金融系六大企业集团在日本全部上场企业中的持股比率始终保持在25%左右。<sup>②</sup>这个比例远远超过了实施控制所必要的持股比例。

#### (4) 金融系六大企业集团的人事结合

金融系六大企业集团的人事结合主要有两个途径:一是成员企业(包括金融机构)互派高级职员。1994年7月,金融系六大企业集团成员企业之间互派的高级职员有340人。<sup>③</sup>二是参加同一经理会。金融系六大企业集团中每个集团都有自己的经理会,三菱集团的经理会叫“金曜会”,三井集团的经理会叫“二木会”,住友集团的经理会叫“白水会”,第一劝业集团的经理会叫“三金会”,芙蓉集团的经理会叫“芙蓉会”,三和集团的经理会叫“三水会”,经理会从表面上看是企业经营者以加强团结、增进友谊为宗旨的“私人恳谈会”,但由于参加者都是成员企业的董事长、总经理、副总经理等企业主要领导人,因而实际上是企业集团人事结合的最高形式和无形的最高权力机构。经理会的主要职能就是对企业的经营发展战略和重要的人事安排进行协商和决策。

#### 2. 独立系六大企业集团

独立系六大企业集团是指丰田、松下、日立、日产、东芝、新日铁等六个企业集团。它们的共同特征:第一,主要依靠内部资金,在对外筹资方面,并不依靠某一特定都市银行的系列贷款,而是广泛利用政府的金融机构、长期信用银行、都市银行和外国的资金;第二,集团内核心企业与子公司和关联公司的关系是垂直、纵向的关

---

① 《企业系列总览1995》,第29~31页。

② 《企业系列总览》各年版。

③ 《企业系列总览1995》,第20页。

系；第三，以重化工业为主；第四，在生产技术上比较先进，经营效率较高，一般拥有自身的流通体系，市场适应能力较强。

独立系六大企业集团是日本战后兴起的以垄断产业资本为中心组成的金融资本形式，这些企业集团之所以具有独立性，是因为它们不受外部金融机构的控制，其核心企业本身就向银行业渗透，成了名副其实的银行。比如，丰田集团和松下集团的总部由于执行银行的职能，向其所属事业部和子公司提供贷款，故被称作“丰田银行”、“松下银行”。这两家银行的利息收入已接近营业利润。从1978年起，丰田已连续五年无外债。松下则从1980年起连续三年无外债。<sup>①</sup>但是，“独立”并不意味着这些企业集团与金融系六大企业集团毫无关系，不受它们的影响。实际上，独立系六大企业集团与金融系六大企业集团存在密切的关系。在独立系六大企业集团中，除松下和新日铁没有参加金融系六大企业集团的经理会以外，其余四家都参加了。丰田和东芝参加了三井集团的经理会，日产参加了芙蓉集团的经理会，日立则同时参加了第一劝业、芙蓉、三和这三个集团的经理会。

#### (1) 独立系六大企业集团的规模

与金融系六大企业集团相比，独立系六大企业集团的规模要小得多。但是，独立系六大企业集团的绝对规模仍然是极其庞大的。1993年，独立系六大企业集团的总资产达到242 282.45亿日元，占日本全部产业（不包括银行和保险）总资产的1.9%。<sup>②</sup>1998年，独立系六大企业集团的总资产为511 472亿日元，占日本全部产业（除银行和保险）总资产的3.89%。<sup>③</sup>

撇开独立系六大企业集团的成员企业，单单独立系六大企业

---

① 孙执中：《日本垄断资本》，人民出版社1985年版，第145、153页。

② 《企业系列总览1995》第25、46页。

③ 《企业系列总览》1998年版，第72、25页，1999年版，第59、33页。

集团核心企业的规模就是非常宏大的。这些核心企业不仅在日本国内的本产业部门中是数一数二的大企业,而且跻身于世界 100 家最大工业公司之列。1991 年,除新日铁在世界 100 家最大工业公司中排在第 51 位外,其他五个核心企业均排在前 30 位。<sup>①</sup>

### (2) 独立系六大企业集团的股权结构

独立系六大企业集团的内部凝聚力要高于金融系六大企业集团的内部凝聚力,这不仅是因为独立系六大企业集团的核心企业与成员企业的实力相差悬殊,两者之间是一种垂直、纵向的控制关系,而且是因为独立系六大企业集团的内部相互持股比率大大高于金融系六大企业集团的内部相互持股比率。1994 年,丰田、日立、松下、日产、东芝和新日铁六个集团的内部相互持股比例分别为 78.37%、73.44%、90.68%、72.50%、80.73% 和 41.05%。<sup>②</sup>

### (三) 战后德国<sup>③</sup> 的金融资本

战后德国金融资本是以财团的形式存在和表现出来的。德国的大财团主要有德意志银行财团、德累斯顿银行财团、商业银行财团、蒂森财团、法本财团、巴伐利亚抵押和承兑银行财团、巴伐利亚联合银行财团。需要指出的是,至迟是在 20 世纪 80 年代中期以后,法本财团和蒂森财团就已经瓦解,因为它们的核心企业已经为德意志银行财团、德累斯顿银行财团和商业银行财团所控制。拜耳公司、巴斯夫公司、赫希斯特公司是法本财团的核心企业,1986 年,德国三大银行持有拜耳公司具有投票权的股票分别为 30.82%、16.91% 和 6.77%,合计 54.50%;持有巴斯夫公司具有投票权的股票分别为 28.07%、17.43% 和 6.18%,合计 51.68%;持有赫希斯特公司具有投票权的股票分别为 14.97%、16.92% 和

---

① 王晖、杨则瑞:《世界 100 财团排行榜》,中国经济出版社 1993 年版,有关各页。

② 《企业系列总览 1995》第 46 页。

③ 如无特别说明,本文所说的德国均指统一前的西德。

31.60%，合计 63.48%。蒂森财团的主干企业是蒂森公司，1986 年，德国三大银行持有蒂森公司具有投票权的股票分别为 9.24%、11.45% 和 11.93%，合计 32.62%。<sup>①</sup>

## 1. 战后德国金融资本的垄断集中

### (1) 战后德国企业资本的垄断集中

德国的企业主要有两种类型，即有限责任公司和股份公司。

有限责任公司是德国最常见、最典型的企业组织形式，其垄断集中程度是很高的。1970 年，资产在 1 亿马克以上的有限责任公司仅占有限责任公司总数的 0.54%，但其资产却占到有限责任公司资产总额的 20.7%。到 1988 年，资产在 1 亿马克以上的有限责任公司占有限责任公司总数的比重上升到 0.58%，而其资产占有限责任公司资产总额的比重则上升到了 29.4%。

德国股份公司(AG)的数目不是很多。1984 年，包括两合股份公司在内，德国的股份公司只有 1 544 家，仅占德国全部公司总数的 0.6%。但是，德国对设立股份公司的最低资本额要求很高(50 万马克)，因此德国的股份公司大都是巨型公司。1970 年，资产在 1 亿马克以上的股份公司仅占股份公司总数的 4.9%，但其资产却占到股份公司资产总额的 63.2%。到 1988 年，资产在 1 亿马克以上的股份公司占股份公司总数的比重上升到 10.7%，而其资产占股份公司资产总额的比重则上升到了 75.1%。

如果把有限责任公司和股份公司加在一起，那么，1970 年，资产在 1 亿马克以上的公司占这两类公司总数的比重为 1.9%，但其资产却占到这两类公司总资产的 44.8%；到 1988 年，资产在 1 亿马克以上的公司占这两类公司总数的比重下降到了 1.2%，而

---

<sup>①</sup> 乔纳森·P. 查克汉姆：《五国公司治理结构比较研究》，牛津大学出版社 1995 年版，第 39 页。



其资产占这两类公司资产总额的比重却上升到了48.7%。<sup>①</sup>

从战后到20世纪50年代末,德国的总体集中率上升得相当缓慢,但是在20世纪60、70年代,德国的总体集中率却迅速上升:50家(100家)最大的制造业企业占整个制造业产值的比重从1959年的30.6%(37.0%)上升到了1966年的38.9%(45.6%),100家最大的工商企业占GDP的比重从1972年的21.7%上升到了1978年的24.24%。20世纪80年代初,德国的总体集中水平与70年代末的总体集中水平持平。<sup>②</sup>德国的行业集中率也是很高的。1970年,在烟草、油漆、炼油、玻璃制品、水泥、钢铁、轴承、冷冻机械和蓄电池等9个行业中,3家最大企业的集中率分别为94%、32%、47%、93%、54%、56%、90%、72%和82%。<sup>③</sup>1985年,德国5家最大的钢铁公司的生铁产量占全国生铁产量的77.1%。1984年,德国3家最大的航空工业公司的销售额占了整个航空工业销售额的61.8%。1986年,德国10家最大的零售企业所占的市场份额为43%。<sup>④</sup>

## (2) 战后德国银行资本的垄断集中

二战以后,德国银行业的垄断集中程度空前提高。1957年,德国银行的总数为13 359家,到1981年已减少到5 052家,减幅为62.2%。同期,它们的分支机构却从12 972个增加到39 821个,增幅为67.4%。其中,商业银行由364家减为243家,分支机构由1 917个增加到5 912个,减幅和增幅分别为33.2%和2.08倍;大商业银行由8家减少为6家,分支机构由787家增加到3 125

① [德]《国际政治与经济研究报告》,1989年第12期。

② H. W. 迪强:《欧洲的产业结构》,克鲁威尔学术出版社1988年版,第3~5页。

③ F. M. 谢勒尔和戴维·罗斯:《产业市场结构与经济绩效》,哈顿麦夫林公司1990年第3版,第86页。

④ H. W. 迪强:《欧洲的产业结构》,克鲁威尔学术出版社1988年版,第87、338、136页。

家,减幅和增幅分别为 25% 和 3.97 倍。<sup>①</sup> 然而,三大银行的总资产及其在德国银行总资产中所占的比重却迅速上升。1960 年,三大银行的资产为 260 亿马克,到 1988 年,三大银行的资产已上升到 4 021 亿马克,比 1960 年增长了 15.5 倍。<sup>②</sup> 1973 年,三大银行在 319 家最大银行的总资产中所占的比重为 38.6%,到 1988 年,这一比重已上升到 58%。<sup>③</sup>

## 2. 战后德国金融资本的借贷关系

德国企业主要的融资方式是向银行借款。大银行在借贷市场和资本市场上均居于绝对的垄断地位。

表 4 战后德国企业的资本结构(单位:亿马克、%)

	1970	1980	1990	1995
金额:				
银行贷款	263.8	652.2	1 244.9	1 764.4
股票	155.0	244.5	604.2	680.2
养老金	26.0	89.4	197.3	252.6
合计	563.3	1 268.3	2 604.2	3 638.6
所占比重:				
银行贷款	46.8	51.4	47.8	48.5
股票	27.5	19.3	23.2	26.9
养老金	4.6	7.0	7.6	6.9

资料来源:德国中央银行各年年报。

从表 4 可以看到,第一,从 1970 年到 1995 年,德国企业向银行的借款增长了 6.7 倍,股票融资增长了 4.4 倍;第二,向银行的

① 复旦大学世界经济研究所,《德意志联邦共和国经济》,人民出版社 1984 年版,第 90 页。

② [德]《国际政治与经济研究报告》,1990 年第 8 期。

③ [德]《经济与统计》1989 年第 4 期。

借款明显高于股票融资,1970年,银行借款为股票融资的1.7倍,1995年则为2.6倍。

与其他发达资本主义国家相比,德国企业的自有资本比例是比较低的,这使得德国企业对银行的依赖更为突出。20世纪60年代到80年代初,德国企业的自有资本比例明显下降。80年代中期至90年代,德国企业的自有资本比例有所回升,但仍低于40%。<sup>①</sup>

### 3. 战后德国企业的股权结构

从整体上看,德国银行对企业的股票持有率不是很高。1990年,德国银行对股票的持有率仅为9.98%(见表5)。1992年,德国银行向工商企业参股金额为660亿马克,相当于其自有资金的28.6%,对工商企业的持股率平均约为9%。<sup>②</sup>但是,德国银行对企业的影响力却是巨大的。这除了因为德国银企之间存在密切的借贷关系之外,还因为:第一,大银行与大企业之间的持股比率较高,其中大银行占有优势,在控制自身的同时控制着大企业;第二,德国实行全能银行制度,法律对企业持股和银行持股几乎不加限制;第三,年金基金、投资基金、共同基金相对不重要;第四,股票代理投票权一般都委托给银行,使银行集中了大量的代理投票权。

从表5可以看出,战后德国的法人持股迅速发展。从1960年到1995年,法人持股比率从52.1%上升到了72.4%,个人持股比率从30.3%降到了14.6%,公司法人的持股比率一直保持在40%左右,而金融机构的持股比率从11.4%上升到了30.3%。

#### (1) 大银行的自我控制

在德国,大银行之间、大银行和大企业之间虽然相互持股,但是,大银行都是自身的最大股东,它们对本行股票的持有率足以使

---

① 日本银行国际局:《国际比较统计》各年版。

② [德]汉斯·根茨:《德国的银行与经济》,德国贝特尔斯曼出版社1993年版,第81页。

它们进行自我控制。1992年,德意志银行、德累斯顿银行、商业银行、巴伐利亚联合银行、巴伐利亚抵押和承兑银行分别享有本行股票投票权的32.07%、44.19%、18.49%、32.19%和23.8%。<sup>①</sup>

## (2)大银行对大企业的控制

德国大银行对大企业的控制主要通过两个途径来实现:一是大量参股,二是掌握大量的代理投票权。在这两个途径中,代理投票权具有越来越重要的意义。两个途径结合在一起,使大银行获得了绝对的控制权。

表5 战后德国企业的股权结构(%)

	1960	1970	1980	1990	1993	1994	1995
金融机构	11.4	13.3	16.4	21.26	29	29.7	30.3
其中:							
银行	8.0	9.1	11.6	9.98	14	9.2	10.3
保险公司	3.4	4.2	4.8	11.28	7	13.1	12.4
投资公司	0	0	0	0	0	0	0
年金基金	0	0	0	0	0	0	0
共同基金	0	0	0	0	8	7.4	7.6
其他金融机构	0	0	0	0	0	0	0
非金融部门	88.6	86.7	83.6	78.74	71	70.3	69.7
其中:							
非金融企业	40.7	37.4	42.2	40.2	39	40.2	42.1
政府和公共部门	12	9.6	8.5	6.38	4	3.1	4.3
个人	30.3	31.3	21.2	15.94	17	15.9	14.6
外国和其他	5.6	8.4	11.7	16.22	12	11.1	4.7
合计	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

资料来源:乔纳森·P.查克汉姆,《五国公司治理结构比较研究》,牛津大学出版社1995年版,第27页;OECD,《日本经济调查1996》,第152页;伊福经济研究所,《日德经济奇迹的比较》,斯普林格出版社1997年版,第276页;德国中央银行年报1997。

A. 大银行对大企业的股权参与。如前所述,德国银行对企业的整体持股比率并不高。但德国大银行对大企业的股权参与却是相当深的。单个大银行对单个大企业的持股比例平均为16.18%,

<sup>①</sup> 安索尼·桑德斯、英格·沃尔特:《全能银行》,欧文出版公司1996年版,第148页。

最高时可以达到 55% 以上,三大银行对单个大企业的联合持股比例平均为 46.31%,最高时可以达到 95% 以上。进入 20 世纪 90 年代以后,大银行对大企业的持股比例仍然保持了很高的水平,比如,1993 年,德意志银行在戴姆勒—奔驰、菲利普—霍尔斯曼、霍顿、克罗克纳—洪伯特·杜伊斯等公司中所占的股份分别为 24.4%、25.9%、25% 和 38%,德累斯顿银行在比尔劳格—贝格尔、布劳—布伦能、海德尔伯格—蔡蒙特等公司所占的股份分别为 25%、25.6% 和 24%,商业银行在迪尔格林公司中拥有 30% 的股份。<sup>(1)</sup>

表 6 1986 年德国三大银行持有大企业的具有投票权的股票

单位: %

企业名称	产业部门	德意志银行	德累斯顿银行	商业银行	三大银行合计
西门子	电气、电子	17.64	10.74	4.14	32.52
奔驰	汽车	41.80	18.78	1.07	61.65
大众	汽车	2.94	3.70	1.33	7.97
拜耳	化学	40.82	16.91	7.77	65.50
巴斯夫	化学	28.07	17.43	5.18	50.68
赫希斯特	化学	14.97	16.92	11.60	43.49
费巴	能源、石化	19.99	23.03	5.85	48.92
蒂森	钢铁、机械	9.24	11.45	11.93	32.62
曼内斯曼	机械	20.49	20.33	3.71	44.53
赫德	钢铁	15.31	15.63	16.73	47.67
考夫曼	百货	6.29	13.33	17.18	36.80
克罗克纳—威克	钢铁	17.40	3.78	3.55	24.73
普格伊萨克	能源、石油	11.05	5.60	2.59	19.24
德克萨	化学、贵金属	3.86	33.03	1.89	41.78
德国巴普科克	工业投资	7.58	9.67	5.29	22.54
大陆橡胶	轮胎	22.77	9.99	6.04	38.80
林德	机械	22.76	15.73	21.36	59.85
霍尔斯曼	建筑	55.42	0.91	6.49	62.82
卡斯塔特	商业	37.03	8.81	33.02	78.86
冶金股份	冶金设备	16.42	48.87	0.35	65.62
海帕格—劳埃德	旅游	48.15	47.82	0.39	96.36
谢林	化学、药物	23.86	17.45	10.17	51.48
伯格曼	电力	36.89			36.89
纽伦堡	机械	5.97	9.48	13.72	29.17

资料来源:查克汉姆,《五国公司治理结构比较研究》,牛津大学出版社 1995 年版,第 39 页。

<sup>(1)</sup> 乔笛克·加尔纳斯:《全能银行的国际比较》,克莱林登出版社 1997 年版,第 162 页。

B. 银行的代理投票权。德国的大银行不仅持有大企业的大量股票,而且享有大企业大量的代理投票权。德国的股票所有者(包括个人与企业)一般都把股票寄存在银行。德国工商企业将其40%的股票(按金额计算)寄存在银行,其中50%至60%寄存在三大银行。<sup>①</sup>根据法律,银行有义务向股票所有者提供关于投票的咨询和建议。在没有相反意见的情况下,银行便行使代理投票权。股票所有者与银行很少争议,在大多数情况下,所有者都是听从银行的建议。因此,从表面上看,银行在代表股票所有者进行投票,但实际上则是银行在根据自身的利益和意向进行投票。根据统计,德国40%的股票代理投票权由银行掌握,<sup>②</sup>其中大银行占了大部分。1992年,德国大银行拥有西门子、大众、赫希斯特、巴斯夫、拜耳、蒂森、费巴、曼内斯曼等巨型公司的代理投票权分别为85.61%、35.16%、87.72%、81.01%、80.09%、34.98%、78.23%和90.35%。<sup>③</sup>

#### 4. 战后德国金融资本的人事关系

与战前相比,战后德国银行与企业的人事结合有过之而无不及。1984年,在德国100家最大的企业中,三大银行在监事会中所占的席位数分别为39、22、15。1988年,仅仅德意志银行在100家最大企业中的44家企业的董事会就拥有54个席位,并担任其中20家公司监事会的主席。<sup>④</sup>

---

① [德]汉斯·根茨:《德国的银行与经济》,德国贝特尔斯曼出版社1993年版,第119页。

② 美国投资公司协会:《美国的共同基金及与其他工业化国家的比较》,纽约,1996年版,第47页。

③ 安索尼·桑德斯、英格·沃尔特:《全能银行:金融体制设计的再思考》,欧文出版公司1996年版,第149页;OECD:《德国经济调查1995》,第96页。

④ 乔纳森·P.查克汉姆:《五国公司治理结构比较研究》,牛津大学出版社1995年版,第41~42页。

20 世纪 90 年代以来,银行在企业董事会和监事会中拥有席位的比重略有下降,从原来的 10% 减少到 8% 左右。但这种变化没有实际意义,因为企业董事会和监事会的主席、副主席等关键职位大都由银行家担任。

表 7 1989 年德国三大银行与大企业的兼任董事关系

银行名称	大银行在大企业中拥有的董事席位	
	席位数	企业名称
商业银行	11	大众、拜耳、梅瑟施米特-伯尔克夫-布洛姆、西罗曼-西马格、莱因-威斯特法、赫希斯特
德意志银行	12	西门子、博施、拜尔斯多人
德累斯顿银行	11	蒂森、赫希斯特、阿尔塔纳-安拉根、格贝尔
大企业在大银行中拥有的董事席位		
企业名称	席位数	银行名称
奔驰	10	德意志银行、德累斯顿银行、商业银行
大众	9	德意志银行、商业银行
巴伐利亚发动机厂	11	德累斯顿银行

资料来源:乔笛克·加尔纳斯,《全能银行的国际比较》,克莱林登出版社 1997 年版,第 175 页。

#### (四)战后美、日、德三国金融资本的差异

##### 1. 借贷关系的差异

由于银行制度和金融体制的不同,美、日、德三国非金融企业的融资方式和对银行借贷资本的依赖程度是不同的。日本实行主办银行制度,非银行金融机构和证券市场不甚发达,企业对银行借贷资本的依赖程度非常高。德国实行全能银行制度,非银行金融机构和证券市场也不甚发达,企业对银行借贷资本的依赖程度也较高。而在美国,由于金融机构多样化,非银行金融机构与银行金融机构之间的竞争很激烈,证券市场相当发达,因而企业对银行借贷资本的依赖程度相对低一些。换言之,在日本和德国,商业银行占

主导地位,控制着社会闲散资金的绝大部分,而且政府长期实行低利率政策,使得银行贷款成为最廉价的融资方式,因此,企业以间接融资为主,不可能也没有必要从银行之外寻找大量资金。而在美国,企业以直接融资为主,这是因为美国有直接融资的传统和条件,即多样化的金融机构和发达的证券市场。尤其是20世纪60年代以来,美国企业融资证券化的趋势明朗化并增强。然而,日本和德国并没有出现融资证券化的趋势。从1979年到1994年,美国非金融企业的债券融资在实物投资中所占的平均比重为15.4%,而日本的这一比重则仅为3.9%。<sup>①</sup>

美、日、德三国金融资本在借贷关系上的差异不仅源于银行制度、金融体制和金融市场的不同,而且受到立法因素的影响。长期以来,德国和日本的法律鼓励银行融资和国内融资,限制非银行融资和境外融资。比如,德国在1990年以前限制在国外发行欧洲债券,在1991年以前禁止发行外币债券,在1992年以前限制发行商业票据和国内债券;日本在1985年以前限制发行欧元债券,在1987年以前禁止发行商业票据,在1988年以前严格限制发行直接和可转换债券。<sup>②</sup>相反,美国法律则没有这样的限制。

## 2. 股权关系的差异

美、日、德三国金融资本的股权关系存在七个方面的差异:

第一,对持股的法律限制的差异。美国法律禁止银行持有非银行企业的股票,并规定银行持股公司对非银行企业的持股比例不能超过5%。日本法律规定银行对工商企业的持股比例不能超过10%(1987年以前)和5%(1987年以后)。相反,德国法律对商业银行对工商企业的持股没有限制,而只是有一些谨慎性规定,即对

---

<sup>①</sup> OECD:《日本经济调查1996》,第169页。

<sup>②</sup> OECD:《德国经济调查1995》,第114页。



单个工商企业的持股不能超过银行自己资本的 15%。<sup>①</sup> 对于实力雄厚的大银行来说,这种规定没有什么意义。对非银行金融机构(如共同基金)的持股,美国的法律没有什么限制,倒是德国法律有较严格的限制,比如,德国共同基金对单个企业的持股不能超过该基金资产的 5%。<sup>②</sup> 不仅如此,德国商业银行的业务范围不受限制,许多投资银行和非银行金融机构成为商业银行的内部机构或附属机构。比如,1994 年,德国 5 家最大的银行就拥有 22 家共同基金。<sup>③</sup>

第二,持股方式的差异。在日本,企业集团的成员(包括主办银行和核心企业)之间相互持股,其中,主办银行和核心企业的持股比例高于其他成员的持股比例。核心企业与其他成员之间是一种垂直的、纵向的控制关系,主办银行与其他成员之间是一种水平式、网状式的股权关系。在美国,银行之间、银行与企业之间是一种水平式、网状式的股权结构,自我持股比例和相互持股比例都较低,通常谁也不能实现自我控制和控制他人,而是由 5 大或 10 大股东共同控制着某个金融机构或大公司。不过,美国企业(包括金融机构)的水平式、网状式的股权关系与日本金融系企业集团的水平式、网状式的股权关系是不一样的,后者拥有一个控制中心,即主办银行,而前者属于联合控制关系,不存在控制中心。在德国,大银行与大公司之间相互持股,但大银行的持股比例很高,足以实现自我控制和单独控制某个大公司。

第三,持股比例的差异。日本金融系企业集团成员的单独持股比例不高,但集团内部总持股比例很高。比如,1993 年三菱集团的

① OECD:《美国经济调查 1996》,第 121~122 页;《德国经济调查 1995》,第 115 页。

② OECD:《德国经济调查 1995》,第 154~155 页。

③ 安索尼·桑德斯:《全能银行:金融体制设计的再思考》,欧文出版公司 1996 年版,第 152 页。

内部持股比例高达 26.1%。在独立系企业集团中,成员企业对核心企业的持股比例很低,但核心企业对成员企业的持股比例则很高。至于独立系企业集团内部的总持股比例,则更是高得惊人。比如,1994 年松下集团的内部总持股比例高达 90.68%。德国银行对企业的整体持股比例不高,不到 10%,但大银行对大公司的单独持股比例和总持股比例却很高。比如,1986 年,德意志银行对奔驰汽车公司的单独持股比例为 41.8%,三大银行对奔驰汽车公司的总持股比例为 61.65%(见前文)。美国银行与银行之间、银行与公司之间的单独持股比例很低,但前 5 大或 10 大股东的总持股比例却不低,一般在 10%或 20%以上。<sup>①</sup>

第四,股东构成上的差异。日本的股东主要是公司法人股东,公司法人股东的持股比例远远高于个人股东的持股比例。1996 年,日本法人和个人持股比例分别为 65%和 23.6%(其余 11.4%为外国股东持有)。<sup>②</sup> 德国的股东主要是大银行和大公司,它们除了自身拥有大量股票以外,还管理和支配着大量个人股东的股票。美国的主要股东是个人股东和机构法人股东,个人股东的持股比例虽然逐步下降,但仍高于机构法人的持股比例。1996 年,美国个人股东和机构股东的持股比例分别为 49%和 46%(其余 5%为外国股东持有)。<sup>③</sup>

第五,持股性质的差异。日本公司法人是其所持股票的终极所有者,它们背后不存在作为最终所有者和受益者的个人股东和自然人股东。而美国机构法人对其所持的大部分股票不拥有终极所有权,它们只是受个人股东和自然人股东的委托来管理和支配这些股票的,股票的最终所有权和受益权归于个人股东和自然人股

---

① CDE:《股票所有权名录,银行与金融》,1980 年英文版,有关各页。

② 《企业系列总览 1998》,第 73 页。

③ OECD:《金融市场趋势》1998 年 2 月号。

东。德国大银行和大公司除了持有信托股票以外,其他持股也都具有终极所有权。

第六,持股目的的差异。在美国,大多数个人股东的持股量甚微,不足以控制银行或公司,他们持股的目的主要是为了获得股息、红利或短线交易收益。机构股东持股的目的除了获得股息、红利、投机收益以外,还有各种金融业务所带来的丰厚利润。要达到这些目的,机构股东必然要控制银行或公司,控制是获取上述利益的必要条件和最终保证。在日本和德国,由于大股东的持股相对稳定,持股的直接目的是控制银行或公司。当然,它们并非为控制而控制,仍然是为了某种经济利益。这种经济利益不一定仅仅表现为股息和红利,还可以表现为排斥外国的竞争,以及金融资本家的自我永存。

第七,持股后果的差异。公司法人相互持股导致了公司法人代表之间的互惠、永存行为和公司法人的无责任经营。在日本经济高速增长时期,这些弊端被经济繁荣所掩盖。20世纪80年代以来,日本发生了一系列金融丑闻和企业丑闻,银行、证券公司和大企业倒闭事件时有发生,这与日本的法人持股是直接相关的。相反,机构法人股东由于受到个人股东和自然人股东的利益的制约,其民主意识、风险意识和责任意识要相对强一些。

### 3. 人事关系的差异

在人事关系上,美、日两国公司较为接近,均采纳“单委员会制度”。所谓单委员会制度,是指执行职能与监督职能均由董事会承担,在董事会之外不再设立专门和独立的监督机构(审计委员会)。而德国采纳“双委员会制度”,即在董事会之外设立专门和独立的监督机构——监事会,形成两套机构,董事会只承担执行职能。

美国和日本虽然都采纳单委员会制度,但是两国公司的董事会仍有很大的不同。在美国公司的董事会中,外部董事占了很大比重,而在日本公司的董事会中,内部董事占了绝大部分。1975年,

在美国 100 家最大工业公司中,有 45 家公司的外部董事比例超过 50%。<sup>①</sup> 到 1990 年,美国制造业大多数公司的外部董事比例达到 96%,其他行业的外部董事比例高达 91%。<sup>②</sup> 在 1984 年到 1994 年的 10 年间,日本上市公司的内部董事比例平均超过 75%,<sup>③</sup> 远远高于美国公司的内部董事比例。

根据德国法律,德国公司的监事会中必须拥有一定数量的职工代表和外部监事。从数量上看,内部监事占了多数。但是,监事会的关键职位一般由外部监事担任,他们来自银行和其他公司。德国公司的董事会相当于美国公司的执行委员会,其成员主要来自内部。

### 三、战后金融资本的一般特征和成因

#### (一) 战后金融资本的一般特征

与战前金融相比,战后金融资本出现了许多新的特征,概括起来有四个方面,即整体性、与实物经济进一步分离、与国家政权紧密结合和国际化。

##### 1. 战后金融资本的整体性

战后金融资本的整体性可以从三个方面来理解。

首先,战后资本主义的产业结构和金融业的内部结构趋于多元化。非金融业垄断资本不再仅仅指单个或几个工业企业的垄断资本,也不再仅仅指整个工业行业的垄断资本,而是指所有非金融企业和非金融行业的垄断资本;同样,金融业垄断资本不再仅仅指单个或几个银行的垄断资本,也不再仅仅指整个银行业的垄断资本,而是指所有金融机构和整个金融业的垄断资本。

---

① 爱德华·赫尔曼:《公司控制,公司权力》,1981年英文版,第36页。

② 尤西姆:《机构投资者资本主义》,贝西克图书公司1996年版,第229页。

③ OECD:《日本经济调查1996》,第159页。

其次,各产业、各行业、各部门进行全方位的相互渗透,造成一种混合联合的趋势。据统计,1971年,日本74.7%的制造业公司和58.7%的服务业公司已实行混合多样化经营。1981年,在美国500家最大工业公司中,混合联合公司就占了82.1%。<sup>①</sup>美国许多大工业公司(如三大汽车公司)、运输业公司(如美国捷运公司)和商业零售公司(如西尔斯公司)大举进军金融业,提供广泛的金融服务。银行和非银行金融机构则一方面朝着金融超级市场的方向发展,另一方面积极向非金融业渗透。比如,美林证券公司除经营投资银行业务以外,还经营商业银行业务、保险业务和房地产业务。<sup>②</sup>

第三,二战以后,随着经济区域化和全球化的发展,金融资本不再仅仅表现为单个资本主义国家的金融资本,而且表现为各个资本主义国家金融资本的联合与混合。比如,对于一部分多国性垄断公司,已很难确定其国家归属。又如,随着欧洲一体化进程的发展,出现了超国家的货币和超国家的中央银行,传统的“国家”概念发生了深刻的变化。

## 2. 与实物经济进一步分离

战后金融资本与实物经济进一步分离的第一个表现是,20世纪70年代以前,金融资本活动的绝大部分是由产业性投资和贸易活动引起的,而70年代尤其是80年代以后,金融资本极度虚拟化和衍生化,金融资本活动的绝大部分变得与产业性投资和贸易活动毫无关系。以外汇交易为例:1996年,全球外汇交易额为世界贸易总额的60倍。<sup>③</sup>这就是说,在100美元外汇流动中,只有1.67美元用于实际商品和服务的贸易,而有98.33美元用于外汇投资和

① 吴大琨主编:《当代资本主义:结构·特征·走向》,上海人民出版社1991年版,第63页。

② 梅考克:《金融混合联合:新现象》,1986年英文版,第46页。

③ 张宇燕等:《共享繁荣——世界经济的现状与未来》,上海远东出版社1993年版,第127页。

投机。

战后金融资本与实物经济进一步分离的第二个表现是,许多大公司的金融业收入接近甚至超过主业利润,金融机构从事证券交易的收入接近甚至超过利息或佣金收入。1983年,美国西尔斯公司的金融业收入高达123亿美元。<sup>①</sup>1978年,日本丰田汽车公司和松下电器公司的金融业收入接近主业收入。由于这个原因,这两个公司的总部分别被称为“丰田银行”和“松下银行”。<sup>②</sup>1973年,在美国投资银行的收入中,佣金收入占56%,证券发行利润和二级市场交易利润占17%。到1986年,这两个比例分别改写为21%和39%。<sup>③</sup>

战后金融资本与实物经济进一步分离的第三个表现是,实体经济领域的就业比重和人均物质消费量显著下降。1950年,美、法、德、英、日等国的实体经济领域的就业比重分别为46.5%、63.2%、65.2%、50%和70.9%,到1992年,这些数字分别降至26.1%、33.2%、40.9%、28.4%和41%。<sup>④</sup>再以1967年人均物质消费量为基数,考察一系列消费品、资本货物和中间产品。与1967年相比,1990年,化肥、建筑机械、石油机械、工业建筑等生产资料的人均消费量分别下降了21%、46%、67%和63%;纺织品、鞋和皮革制品、轿车、住宅、学校建筑、医院建筑等生活资料的人均消费量分别下降了66%、70%、43%、13%、50%和17%;水泥、粗钢、硫磺、铜、镍、铝土矿等中间品的人均消费量分别下降了73%、43%、

---

① 梅考克:《金融混合联合:新现象》,1986年英文版,第46页。

② 日本和平经济计划会议:《日本垄断企业集团》,商务印书馆1983年版,第203页。

③ 阿兰·哥特:《新金融机构分析》,1989年英文版,第309页。

④ 麦迪森:《世界经济二百年回顾》,改革出版社1997年版,第17页。

89%、95%、98%和 98.5%。<sup>①</sup>

### 3. 与国家政权紧密结合

二战以后,金融资本与国家政权的结合由外部结合(国家政权为金融资本的发展提供外部条件)转向内部结合(国家政权直接扶植金融资本的发展)。战后金融资本与国家政权的结合,是通过金融资本利用国家的产业政策、财政政策(包括税收政策和政府采购政策)、货币金融政策以及金融资本与政府的人事结合来实现的。限于篇幅,这里仅以金融资本与政府货币金融政策的关系为例加以说明。

首先,政府通过一般性的货币金融政策来为金融资本的运行提供稳定、有利的宏观环境。学术界对这方面的论述较多,这里不再赘述。

其次,政府实行特别有利于金融资本发展的货币金融政策。这主要表现在三个方面:第一,建立存款保险制度,提高大银行的稳定性和抗风险能力。1933年以前,美国大银行倒闭事件并不鲜见。1933年美国建立存款保险制度以后,美国大银行只发生过合并与兼并事件,而未发生过破产事件。究其原因,是因为联邦存款保险公司通常为大银行提供全额保险,而从未为中小银行提供全额保险。联邦存款保险公司对大银行的偏袒,还使得许多顾客绕过中小银行而到大银行存款。二战以后,发达资本主义国家普遍建立了存款保险制度。第二,在大银行和大企业面临困境时,政府通常向其提供贷款担保,或直接向其注入巨资。比如,1980年至1981年,美国政府向克莱斯勒汽车公司提供 19 亿美元的贷款担保,使其免于破产。1984年,大陆伊利诺斯国民银行陷入困境,美国政府向其注

---

① 杨德明:《美国学者林顿·拉鲁什论资本主义世界经济危机》,《经济学动态》1999年第3期,第51页。

资 45 亿美元。<sup>①</sup> 第三,建立政府性金融机构,为金融资本的发展提供动力。比如,长期信用银行和兴业银行是日本政府建立的大银行,这两个银行对独立系企业集团的发展起到了至关重要的作用。独立系企业集团正是利用了这两个银行的信贷支持,才在加快自身发展的同时保持了独立性。

#### 4. 国际化

国际化不是金融资本的独有的特征,而是资本的一般趋势。“金融资本的国际化”与“资本国际化”是两个不同的概念。从时间上看,资本的国际化先于金融资本的国际化。在自由竞争资本主义时期,资本的国际化就已产生。从外延上看,金融资本的国际化是资本国际化的一个组成部分。但是,金融资本产生以后,特别是二战以后,金融资本的国际化成为资本国际化最重要的组成部分,金融资本成为国际经济舞台的主角。因此可以说,世界经济和国际金融的一般特征与金融资本的一般特征是基本吻合的。

在金融资本国际化的问题上,学术界存在两种不同的观点。一种观点认为金融资本的国际化是战后出现的新现象,另一种观点认为金融资本的国际化在战前就已出现。应当说,后一种观点符合事实。但是张帆教授关于“金融资本国际化就是垄断银行和垄断公司的资本国际化”<sup>②</sup>的观点是值得商榷的。诚然,金融资本的国际化主要是通过垄断银行和垄断公司的国际扩张来实现的,但垄断银行和垄断公司的资本与金融资本之间不能划等号。是否所有的垄断银行和垄断公司都已成为国内金融资本的一环,这是值得讨论的。如果并非所有的垄断银行和垄断公司都已成为国内金融资本的一环,那么,金融资本的国际化就还包含以下两种情形:第一,国内尚未成为金融资本一环的金融业垄断资本或企业垄断资本与

---

① 谢勒尔等:《产业市场结构与经济绩效》,1990年英文版,第148页。

② 张帆:《美国跨国银行与国际金融》,中信出版社1989年版,第312页。



国外尚未成为金融资本一环的企业垄断资本或金融业垄断资本的融合或混合生长。第二,在国内原来没有融合或混合生长的金融业垄断资本与企业垄断资本在海外进行了融合或混合生长。

二战以前,金融资本的国际化主要是以武力开道,通过国内金融资本的输出及建立殖民地和附属国来实现的。二战以后,金融资本的国际化则主要是通过垄断性跨国银行和垄断性跨国公司的经济活动(生产的全球化、金融市场国际化和贸易、投资自由化)来实现的。战后跨国银行和跨国公司的分支机构遍及全球,使金融资本的触角伸到了世界的每一个角落,从而使金融资本实现了真正意义上的国际化。金融资本通过对跨国生产、国际贸易和国际金融市场的控制,越来越把世界经济纳入自己的统治体系。

## (二)战后金融资本的一般成因

### 1. 金融资本形成的原因

在垄断产生以前,银行资本和产业资本就已存在某种程度的融合,但这种融合还只是个别和偶然的現象。这是因为:一方面在自由竞争阶段,银行与企业的规模和集中程度较低,任何一方都没有能力对另一方进行渗透和控制。另一方面,银行与产业的关系主要是短期借贷关系,银行对产业的中长期借贷关系尚不发达,因此银行与产业的利益利害关系尚不明显,双方都缺乏向对方进行渗透和控制的必要性、动力和紧迫性。

垄断产生以后,情况发生了根本性的变化,银行垄断资本和产业垄断资本的融合与混合生长成为一种必然的和普遍的现象。首先,垄断银行规模庞大,实力雄厚,具备了对产业进行渗透和控制的经济基础。垄断银行对产业进行渗透和控制的具体原因主要有以下五个:第一,垄断银行向垄断企业提供的信用特别是长期信用越来越大,垄断银行的命运与垄断企业的命运紧紧地捆绑在一起。为了降低自身风险,维护自身的安全和收益,垄断银行不得不对垄断企业实施渗透和控制。这是垄断银行对垄断企业进行渗透和控

制的必要性和紧迫性。第二,垄断企业在规模、技术、价格、市场等方面比非垄断企业具有优势,因而具有更高的稳定性(包括抗危机能力)和利润率。垄断银行更愿意与垄断企业发生金融联系,因为这样做可以使垄断银行获得更多、更稳定的金融业务收入,从而加快自身的积累和发展。这是垄断银行对垄断企业进行渗透和控制的利益驱动力。第三,垄断企业一般只能从垄断银行那里获得足够的借贷资本,而且也更愿意向垄断银行借款或通过垄断银行发行证券,因为垄断银行实力强、资信高、渠道广、信息灵。这为垄断银行对垄断企业进行渗透和控制提供了重要机会。第四,垄断企业大多数是股份公司,股票的发行和转让,股东大会和董事会的存在,为垄断银行对垄断企业进行渗透和控制提供了重要的工具和舞台。第五,垄断银行的本性也是追求利润最大化,它们并不满足于参与剩余价值的再分配和获得垄断平均利润。为了增加利润来源和分散风险,垄断银行不仅着眼于金融业务的多样化和深化,而且直接介入产业活动以争夺产业利润。

其次,在与垄断银行的关系上,垄断企业并非完全被动和无所作为。一方面,垄断企业通常主动向垄断银行进行渗透,以达到利用垄断银行或与垄断银行相互制衡或控制垄断银行的目的。另一方面,一些垄断企业有实力直接创办金融机构,从事广泛的金融业务。

## 2. 战后金融资本发展变化的原因

二战以后,金融资本之所以得到进一步的发展,并呈现新的特征,原因有很多,但最根本、最重要的原因还是战后新的科技革命的兴起和深化。这次科技革命对金融资本的影响主要表现在以下四个方面。

首先,战后新的科技革命使金融资本的垄断集中程度进一步提高。这具体表现在两个方面:其一,战后新的科技革命推动了持久的、大规模的企业兼并浪潮,使企业规模空前扩大。美国是战后

新技术革命的策源地,从20世纪60年代至今,它已发生了三次大规模的企业兼并浪潮。1929年,美国制造业、矿业和商业部门中资产超过10亿美元(按1988年美元计算)的只有65家。到1988年,资产超过10亿美元的大公司猛增到466家。1997年,美国500家最大公司的资产均在10亿美元以上,其中,资产超过100亿美元、500亿美元、1000亿美元、2000亿美元和3000亿美元的分别有211家、62家、27家、15家和5家。<sup>(1)</sup>其二,战后新的科技革命导致了大规模的固定资本更新和投资,推动了大公司绝对规模的迅速扩大。从就业者人均占有的固定资本量来看,1950年美、德、日三国就业者人均占有的机器设备和非居住用建筑分别为57823国际美元、18312国际美元和7752国际美元,到1992年,这三个国家人均占有的机器设备和非居住用建筑分别上升到112261国际美元、101855国际美元和113378国际美元,比1950年分别增长了1.94倍、5.56倍和14.63倍。<sup>(2)</sup>公司绝对规模的空前扩大,使得生产的社会化程度空前提高。在这种情况下,个人和家族控制以及独家银行(或公司)控制走向衰弱,取而代之的是法人(包括公司法人和机构法人)持股和联合控制。对于大公司来说,绝对规模和固定资本的空前扩大,使得其投资的不确定性和风险又空前增大。这迫使它们加强垄断,并实行混合联合的发展战略。

其次,战后新的科技革命使资本主义的产业结构发生了重大变化。这体现在三个方面:其一,科学技术的发展开创了许多的工业部门,电子计算机工业、新能源工业、新材料工业、宇航工业、海洋工程工业、生物工程工业等一批新兴工业取代汽车、煤炭、造船等传统工业而成为工业经济的主导力量。其二,科学技术的发展

---

(1) W. 亚当斯:《美国的产业结构》,麦克米伦公司1990年版,第319页;《幸福》1958年4月27日。

(2) 麦迪森:《世界经济五百年回顾》,改革出版社1997年版,第14页。

在推动银行进一步发展的同时,也促进了非银行金融机构的发展,改变了金融业内部的结构。一方面,科学技术的发展推动了经济的繁荣,从而提高了居民的生活水平,扩大了社会闲散资金的总量。这是银行及非银行金融机构发展的基石。另一方面,电子计算机技术和网络信息技术为金融办公现代化、金融工具电子化和金融创新提供了技术支持和保证。其三,科学技术的发展使资本主义整个产业结构发生了重大变化。战后,特别是60年代以后,随着科学技术的进步和劳动生产率的提高,物质生产部门提供了日益丰富的物质产品,而对劳动力的需求则大大下降。在物质生产部门大发展的基础上,非物质生产的服务业得到了迅速发展。1950年,美、法、德、英、日五国服务业的就业比重分别为53.5%、36.8%、34.8%、50%和29.1%。到1992年,这些比重分别上升到了74%、66.8%、59.1%、71.6%和59%。<sup>①</sup> 战后工业结构、金融业结构和整个产业结构的变化在客观上要求拓宽传统的金融资本概念。

再次,战后新的科技革命加速了世界经济的全球化和金融资本的国际化,促进了金融创新和金融投机,加深了金融资本的虚拟性和寄生性。这表现在三个方面:其一,战后科学技术的进步使得生产规模空前扩大,推动了跨国公司和跨国生产的迅速发展。而跨国公司和跨国生产的迅速发展引起庞大国际资本的流动,促进了世界贸易和国际金融的发展。跨国银行的分支机构追随跨国公司而遍及全球,为跨国生产和国际贸易提供金融基础。其二,发达的电子计算机技术和通讯技术不仅把国际金融带入电子化、信息化和虚拟化的时代,而且使各个国际金融中心联成一体,实现了国际金融的全球化。这一方面加速了国际资本的流动,提高了国际资本配置的效率,另一方面又助长了国际资本的投机活动,使得国际金融和世界经济面临新的动荡。其三,战后新的科技革命从经济和技

---

① 麦迪森:《世界经济二百年回顾》,改革出版社1997年版,第17页。

术两个方面为金融创新提供了条件。一方面,战后新的科技革命导致了经济的繁荣和社会财富的增长。在基本物质需要得到满足的基础上,用于储蓄、投资、保险的资产在收入和财富中所占的比重越来越大。以美国为例:1989年,美国全部家庭的金融资产占美国全部家庭资产的比重为27.9%。1995年,这一比重上升到了34.1%。<sup>①</sup> 如何使这些金融资产得到保值和增殖呢?这对金融机构来说,既是客观的经济使命,又是获利和发展的机遇。20世纪80年代以来层出不穷的金融衍生工具就是为规避金融资产的风险而创造出来的。另一方面,电子计算机技术和网络信息技术在金融业中的应用,极大地加速了国际资本的流动性和金融市场信号的传递,从而扩大或提高了金融市场运行的规模、范围(包括空间范围和时间范围)、速度和效率。没有现代高科技的支撑,金融创新只能是为规避金融管制而采取的被动行为,而不可能成为主动适应和推动经济发展的自主性金融活动。金融创新尤其是金融衍生品的创新,对金融资本的膨胀和虚拟化以及对金融资本的投机活动,起到了推波助澜的作用。

最后,战后新的科技革命使资本主义生产关系发生了重大变化。这集中表现在两点:其一,战后科学技术的迅猛发展使得生产的社会化程度空前提高,导致法人股东和联合控股的兴起,使得资本主义的所有制结构从以资本家个人所有制为主转变为以资本家集体所有制为主。其二,战后新的科技革命在客观上要求国家在金融资本的发展中发挥新的职能。当代科学技术的研究和开发的规模、复杂程度、费用和 risk 都是史无前例的,私人资本难以胜任。为此,作为金融资本总代表的国家必须出面,制定产业政策,组织、参与甚至独立承担基础科学和核心技术的研究与开发,鼓励和资助私人垄断公司进行科学研究和技术创新,为私人垄断公司参与国

---

<sup>①</sup> 《联邦储备公报》1997年1月号。

际竞争提供经济、金融、政治、外交等方面的支持。

#### 四、金融资本控制的含义、性质、种类、基础和途径

什么叫“控制”?控制是竞争的一种形式,它源于人们的利益差别和矛盾。没有利益差别和矛盾,就不会产生竞争,更不会产生控制。在各利益主体势均力敌的情况下,竞争表现为自由竞争,因而也不会产生控制。而各利益主体的经济条件和力量相差到一定程度时,竞争便从自由竞争转化为垄断,控制产生了。利益主体实施控制的目的是不仅是维护自我利益,而且力图扩大自我利益。为了达到这个目标,处于优势地位的利益主体必然要去影响甚至直接干预和操纵事物的发展过程。

基于对一般性控制概念的理解,我们把金融资本控制界定为“对公司(包括非金融公司和金融机构)重大决策的影响和干预,对公司具体事务的影响,以及特定条件下对公司具体事务的干预”。金融资本控制包含四个方面,即对公司重大决策的影响,对公司重大决策的干预,对公司具体事务的影响,特定条件下对公司具体事务的干预。

金融资本控制的种类至少可以作四种划分:

第一,金融资本控制可以分为消极控制和积极控制。当金融资本控制表现为影响力时,我们把它称为“消极控制”;当金融资本控制表现为具体的干预行为时,我们把它称为“积极控制”。

第二,金融资本控制可以分为直接控制和终极控制。直接控制可能是终极控制,但不必然是终极控制。终极控制可能是直接控制,也可能是间接控制。属于间接控制的终极控制实际上就是“参与制”。金融资本控制与公司日常管理是这样一种关系:如果公司日常管理者本身就具有终极控制权,那么公司日常管理可视为金融资本控制的一部分。换言之,在所有权和经营权合一的情况下,公司日常管理与对公司日常事务的影响和干预无法清楚地区分开

来,因此把公司日常管理视为金融资本控制的组成部分更为妥当。但是,如果公司日常管理者不具有终极控制权,那么公司日常管理就不属于金融资本控制的范围,两者应严格地区分开来。在所有权与经营权分离的情况下,终极控制者通常不直接干预公司日常事务,但在必要时它有权对公司日常事务进行干预。这种干预也属于金融资本控制的范围。

第三,根据控制者数量的多少,金融资本控制可以分为单独控制和联合控制。控制者超过两个(含两个)的,称为“联合控制”。

第四,根据控制主体的不同,金融资本控制可以分为个人或家族控制、经理控制和金融机构控制。这些控制种类往往同时存在,问题在于何种控制类型占主导地位。学术界有些人把个人和家族控制、经理控制、法人股东控制与金融资本控制绝对对立起来,这是值得商榷的。我们认为,金融资本既不是人,也不是法人和机构,而是一种资本形态。不论控制公司的是谁,只要他是金融资本的人格化和代表,他对公司的控制就属于金融资本控制。毫无疑问,并不是所有的个人和家族控制、经理控制和法人股东控制都属于金融资本控制,但至少有一部分个人和家族控制、经理控制和法人股东控制属于金融资本控制。比如,在20世纪初,金融资本控制表现为银行控制,而银行控制也就是个人和家族控制,因为银行的控制权掌握在个人和家族手中。又如,战后日本出现了以工业垄断资本为中心组成的金融资本,核心企业的高层经理对公司的控制无疑也属于金融资本控制。再比如,法人股东控制与金融资本控制及经理控制貌似对立,其实不然,因为日本最大的法人股东恰恰是金融机构,而金融机构作为法人,本身并没有控制能力,真正的控制者是它们的高层经理。当然,也不能把银行控制及金融机构控制与金融资本控制等同起来。虽然二战以前金融资本控制主要表现为银行控制,二战以后金融资本控制主要表现为金融机构控制,但是,银行控制及金融机构控制与金融资本控制并不等同。

关于金融资本控制的基础,美国学者 D. 科兹、贝思·明茨和米切尔·施瓦茨作过一些分析。科兹认为金融资本控制的基础有两个,一是对普通股票的控制,二是对资本供给的控制。<sup>①</sup> 贝思·明茨和米切尔·施瓦茨认为,“金融霸权”源于银行和工业相互依存关系的不对称性和货币资本作为一种特殊商品所具有的万能作用。<sup>②</sup> 然而,要从更深层次上把握金融资本控制的基础,还需分析货币资本的特点、循环和作用,并考虑到经济货币化趋势对金融资本控制的深刻影响。首先,货币资本是社会经济资源的一般代表。货币资本不仅是资本循环的起点和第一推动力,而且是资本循环的终点和目的(价值增殖)。货币资本存在于资本循环的各个阶段,是保持资本循环连续性的必要条件。因此,公司或企业无处不依赖于货币资本。谁拥有足够的货币资本或支配着货币资本的供给,谁就掌握主动权、控制权。很显然,金融机构在这方面具有得天独厚的优势。金融业是一个特殊的行业,具有社会分工所带来的专业化优势。金融机构不仅是从事货币资本业务的专门机构,而且积聚和支配着庞大的社会货币资本。这是金融机构对公司拥有控制权的经济基础。随着公司绝对规模的不断扩大,公司对外部资本的依赖程度也在提高。第二,随着经济货币化程度的日益提高,金融业的规模及其发挥作用的范围越来越大,金融业的专业化程度和技术复杂程度也越来越高,从而使得金融机构的权力进一步扩大。金融机构与非金融企业的相互依存关系的不对称性不仅表现为货币资本比实物资本具有更高的流动性以及放款迫切程度与借款迫切程度的不同,而且表现为双方在金融信息和金融技术上的不对称性。现在,没有任何一家大公司能够离开金融机构提供的专业化、多样

---

① 科兹:《美国大公司的银行控制》,加州大学出版社 1978 年版,第 19~20 页。

② 贝思·明茨和米切尔·施瓦茨:《美国公司的权力结构》,芝加哥大学出版社 1985 年版,第 35~36 页。



化和复杂化的金融服务。第三,经济货币化程度的提高意味着资产的证券化,越来越多的资产以有价证券的形式存在。这使得金融机构支配更多价值形态的社会经济资源,从而控制整个社会经济运行的神经。

金融资本控制的途径是多种多样的。借贷关系、股权参与、代理投票权和人事结合是金融资本控制的四个基本途径,其中股权参与和代理投票权是金融资本控制的基石和核心。此外,金融咨询和顾问以及各种非正式关系(如通婚)也是金融资本控制的途径。

### 主要参考文献

1. 鲁道夫·希法亭:《金融资本》,商务印书馆 1994 年版。
2. 吴大琨主编:《金融资本论》,人民出版社 1993 年版。
3. James Maycock: *Financial Conglomerates: The New Phenomenon*, The Macmillan Press Ltd.
4. Jonathan P. Charkham (1995): *Keeping Good Company*, Oxford University.
5. Hazel J. Johnson (1995): *Bank Mergers, Acquisitions and Strategic Alliances*, Irwin, Inc.
6. Jordic Canals (1997): *Universal Banking: International Comparisons and Theoretical Perspectives*, Clarendon Press.
7. Anthony Saunders and Ingo Walter (1996): *Universal Banking: Financial System Design Reconsidered*, Irwin, Inc.
8. Michael Useem (1996): *Investor Capitalism*, Basic Books.
9. Charles R. Geisst (1995): *Investment Banking in the Financial System*, Prentice Hall.
10. Ifo Institute for Economic Research (1997): *A Comparative Analysis of Japanese and German Economic Success*, Springer.

# 战后法人资本的形成<sup>①</sup>

何自力

法人资本是资本存在的新形态,是资本主义生产关系与生产力矛盾运动的产物。研究法人资本的特点和性质,阐明其赖以产生和存在的所有制基础,揭示法人资本所有制的历史地位,有助于准确把握当代资本主义生产关系新变化的本质,有助于正确认识资本主义经济关系矛盾运动的一般趋势。

## 一、法人资本的所有制基础

战后,发达资本主义国家私人资本所有制的一个重要变化是,各类机构和公司逐渐成为垄断大公司的主要持股者。在发达资本主义国家,企业制度的基本形式是股份公司。自股份公司诞生以来比较长的一个时期里,作为公司出资人的股东主要是个人或家族,公司的股份也主要掌握在这些个人或家庭之手。这表明自然人是这一时期股份公司资产的直接所有者,股份公司的所有制是一种个人或家族资本所有制,亦即私人股份资本所有制。然而,第二次世界大战以后,大公司股东的身份开始发生变化。这就是,各类机构和公司法人取代个人或家族成为公司的主要持股者,个人股东退居次要地位,这意味着法人成为股份公司资产的直接所有者,股

---

<sup>①</sup> 本文选自作者的专著《法人资本所有制与公司治理》第一章、第二章和第八章的部分内容,在文字上作了个别的修改。

份公司的所有制亦相应地转变为法人资本所有制。法人资本所有制是法人资本的所有制基础,法人资本所有制的形成标志着法人资本的诞生。

### (一) 法人及其类型

法人是与自然人相对应的概念。所谓法人,是指拥有自主经营的财产,能独立地享有民事权利并承担民事义务的经济组织,是与自然人相对而言的另一种民事主体。就实质而言,法人是一种人造的、非真正的人,换言之,法人是一种法律虚构。

作为与自然人相对应的民事主体,法人有三个显著特征:(1)有特定的组织机构。法人区别于自然人的根本点是其组织性,因而,法人必须是根据法律、法令、组织条例的规定而建立,并能够独立进行民事活动的整体。它不因该组织的个别部门或人员的变化而影响它的民事主体资格,也不因此而影响它应承担的民事责任。法人组织的核心是法人机构,如董事会、理事会等,法人通过它的机构对外代表法人进行民事活动,履行法人义务并承担民事责任。(2)拥有独立的财产。一定程度的财产独立性,是一个组织取得法人资格的物质基础,是作为法人组织参加民事活动、享受权利和承担义务的物质保证。法人财产来源于组成法人的自然人或创立法人组织并提供财产的国家。在这里,自然人或国家是法人财产的最终所有者,法人则享有财产的占有、支配权或经营、管理权。法人财产一经形成,便具有独立性,出资人不能对整体财产拥有直接的和独立的支配权。(3)独立承担财产责任。法人独立承担财产责任是指法人以自己所有的或者依法独立支配和处分的财产,承担它在民事活动中的债权或债务。这三个特征表明,法人虽是一种法律虚构,但却有着实在的经济内容。它同自然人一样拥有独立的财产,也独立承担法律责任。所不同的是,自然人的存在受其生命极限的限制,寿命不可能永世长存;而法人则不受自然人寿命的限制,除非破产或被兼并,它可以永远存在下去。在现代资本主义经济中,

作为个人的自然人和作为公司的法人都存在着并发挥着作用,但相比之下,法人所起的作用更为重要。实际上,在资本主义国家的制造业、商业、金融业等经济领域,各类法人组织扮演着主要的角色,少数法人巨型企业提供着国民财富的绝大部分,法人间的交易活动占据了交易的主体位置,法人组织间的经济关系构成了社会关系的主要内容。总而言之,法人在现代资本主义国家经济生活中占据着主体的和支配的地位。

在发达资本主义国家,经济生活中的法人组织可谓形形色色,若依其活动领域加以划分,可以归为两大类:一类是存在于生产和流通领域中的工商企业法人;一类是存在于金融领域中的各类银行和非银行金融机构法人,主要有商业银行、投资银行、人寿保险公司、年金基金、共同基金以及各类基金会等。这些法人组织大都是依照股份制原则建立起来的,它们的资产也都是由个人或家族提供的,法人组织的一项重要职责是代替出资人管理属于他们的资产并使之增殖。

## (二) 法人的股东化

法人组织,如前所述,是一种法律虚构,其主要职能是接受出资人的委托,管理属于他们的资产并使之增殖。作为一种按股份制原则建立的经济组织形式,法人组织一直以出资人财产委托管理者的身份出现并发挥作用,其自身并非出资者。然而,第二次世界大战以后,在主要资本主义国家如日本、美国、德国等,法人组织开始以出资者身份投资于资本市场,特别是持有其他法人组织的股票,其结果是大量法人组织由纯粹的财产管理者变为股票持有者。法人组织的股东化,改变了资本主义国家大公司的股权结构,使财产占有呈现出由个人占有向非个人占有转变的趋势。下面就来具体分析几种主要的法人组织形态的股东化过程:

### 1. 公司法人的股东化

公司法人股东是现代资本主义国家各类法人股东中比较重要

的一种,在个别国家,如日本,公司法人股东则是主要的法人股东形态。公司法人股东化是法人所有制产生和形成的重要标志。

公司法人指工商企业法人。二战后,公司法人股东化成为一个普遍的发展趋势,这个趋势在日本尤为显著。在日本,公司法人股东化趋势是从20世纪50年代初开始的。1947年日本颁布并实行了《关于禁止私人企业的独占及确保公正交易的法律》(简称《独占禁止法》),该法在控制公司的成立、持有其他企业的股份以及高级管理人员兼职等方面都有明确规定。该法在原则上禁止非金融公司的股份持有,非金融公司(或公司法人)拥有其他公司法人发行的股份不得超过5%。但是1949年和1952年日本对该法作了两次修改,放宽了对公司法人持股的限制,股份逐渐集中于公司法人的现象由此产生。这是日本公司法人股东化的第一个阶段。第二个阶段是20世纪60年代后期到70年代,此期间公司法人的股东化是伴随着推行“稳定股东工作”而进行的,其目的是为了防止资本自由化政策实施后外国资本的可能入侵。公司法人股东化的一个直接后果是加快了日本企业的集团化进程,有力地帮助了重工业化战略的实施,而该战略的成功实施,则是日本20世纪50年代中期到70年代实现经济高速增长的重要原因之一。

在欧美国家,公司法人股东化也有较大发展。不过由于种种原因,欧美国家公司法人股东化的水平远不如日本。实际情况是除德国外,许多国家坚持认为公司法人持股会引起垄断,妨碍竞争,因而在法律上严格禁止公司法人持有别的公司法人的股份。美国在这方面比较典型。美国早在1890年就制订并实施了人类历史上第一部反垄断法典——《谢尔曼法》。反垄断法是有关保护、维护市场竞争条件的法律,它通过禁止有害于自由竞争的企业行为,阻止经济权力的过分集中,维持竞争性的市场结构,以排除企业因规模扩大而产生的限制竞争的不良后果。继《谢尔曼法》之后,美国又相继颁布了《克莱顿法》(1914年)、《联邦贸易委员会法》(1914年)、《罗

宾逊—帕特曼法》(1936年)、《惠勒—李法》(1938年)、《西拉—克佛维尔法》(1950年)等等。这些法律的实施虽然并未能消除垄断,但使得美国企业已不能公开进行勾结或建立垄断组织,也在很大程度上限制了公司法人的股东化趋势,使得美国公司法人的持股在主要资本主义国家中处于较低水平。

公司法人股东化会不会加强垄断?这是一个有争议的问题。但公司法人股东化有助于加快企业的成长,特别是推动企业联合和企业的集团化进程,增强经济的竞争力,却是确凿无疑的。因为通过股份持有,企业与企业在各自保持独立法人地位的前提下结成联合体,有助于强化企业研究与开发能力,有助于保持持续而稳定的交易关系,这些都有助于社会经济效率的提高。战后日本和德国实现经济的恢复和发展,并出现“经济奇迹”,经济实力节节上升,而美国的经济实力却呈现相对下降趋势,这与它们对待法人持有股份的态度截然相反有很大关系。

## 2. 商业银行的股东化

商业银行是现代资本主义国家银行体系的重要组成部分,也是非常重要的法人股东形态之一。由于各国的国情不同,商业银行持有公司法人的股份从而成为股东的方式又有所不同。

在美国,商业银行作为股东,是通过附设的信托部间接地实现的。1930年,美国颁布《格拉斯—斯蒂格尔法》,严格区分银行业务和证券业务,禁止银行的跨州金融活动。这种银行专业职能和地域划分的金融体制,直到20世纪60年代中期,基本上没有多大变化。商业银行主要从事活期存款和短期贷款等业务,不得经营证券(包括债券和股票)。这样,商业银行直接持有其他公司的股份就成为不可能。然而美国商业银行通过开展信托投资业务却间接地成为公司的股东。美国商业银行大都设有信托部,信托部管理不动产、年金基金、富裕家庭的资产等。信托部可以将信托基金投资于普通股票和具有固定收益的证券上,从而成为其他公司的持股者。

商业银行信托部由于业务范围广、涉及领域多,因而成为重要的投资金融组织。1980年,商业银行管理的私人信托资产和产业债券与股票价值达到约2000亿美元,占银行总资产的91%。<sup>①</sup>以雄厚的信托资产为基础,商业银行信托部大量投资于工商企业的股票,使其成为极有影响力的机构法人股东之一。

与美国不同,德国和日本的商业银行却是工商企业所发行股票的直接的,也是主要的持有人。德国法律允许商业银行超越通常银行储蓄、信贷、汇总和结算职能范围从事证券市场所有的投资、融资等金融业务,是多功能的综合性全能银行。德国商业银行的这种特点是由德国的特殊国情和历史决定的。德国是后起的资本主义国家。19世纪70年代德国工业发展进入起飞阶段,急需大量长期性资本投资,而小规模私人银行无法提供巨额资本,于是许多股份制银行应运而生。1870年建立了德意志银行和德意志商业银行,1872年德累斯顿银行建立,这“三巨头”的主要活动是通过吸收各种存款为自身获得一个广泛和稳定的集资基础,为外贸和工业提供融资,为企业提供创业资本,从事大量的新证券和股票的发行业务。德国商业银行可以从事有价证券交易,这是它与美国商业银行的最大区别。在美国,只允许投资银行从事债券和股票的投资活动。德国《证券交易法》规定,德国的有价证券发行和转让交易必须通过银行办理,由银行代理客户在全国9家证券交易所承办各种有价证券的买卖业务。德意志银行、德累斯顿银行和德意志商业银行三家商业银行垄断经营全部有价证券交易量的2/3。1991年德国公开上市发行有价证券2200亿马克,其中企业在资本市场上直接发行的证券额仅有10亿马克,其余全部由商业银行经营。<sup>②</sup>德国商业银行在从事各种有价证券交易并将其垄断的同时,

---

<sup>①</sup> 褚葆一、杨思正主编:《当代美国经济新编》,第245页。

<sup>②</sup> 张精华:《德国社会市场经济体制》,兰州大学出版社,1994年,第119页。

还对工商企业进行参股、控股。据统计,到1992年4月底,德国银行向工商企业参股金额已达660亿马克,相当于其自有资本的28.6%。<sup>①</sup>

同德国一样,日本的商业银行也是重要的机构股东之一,公司法人的股份主要集中在这类大股东之手。日本商业银行股东化是第二次世界大战后经济民主化改革的产物。日本战前实行财阀家族控股的企业体制,该体制的最大特点是股权高度集中于少数财阀家族,财阀家族通过公司控股对所属公司实行自上而下的垂直型控制和监督。第二次世界大战后,为铲除日本军国主义的经济和社会基础,美国占领当局将解散财阀、实行股权分散化作为经济改革的重要内容之一。在股份分散化过程中,起初只允许公司雇员和社会公众购买股票,但随着大量股票涌入市场,股票市场出现供过于求、股价大跌的严重局面,这给解散财阀和公司重组工作造成极大困难。为了重振股市,实现公司重组目标,美国占领当局开始正式承认金融机构持股的重要性,并鼓励各城市商业银行一方面为购买股票提供资金,另一方面为自己购买股票;与此同时,对最初的反垄断法规也作了修改,将金融机构的股份持有限额由此前的5%提高到10%。城市商业银行及其他金融机构进入股票市场,一方面大大缓和了股票需求不足的局面,股价由此不断攀升;另一方面,金融机构与公司法人的资本融合也得以加强,成为公司资金的主要提供者。可以说,城市商业银行持有股份,是在日本企业运营过程中发挥主导作用的主银行体系得以建立的坚实基础。

商业银行作为股权持有者,在美国、日本及德国存在着制度安排上的差异。这种差异非同小可,它客观上决定着商业银行对公司法人施加影响的方式,进而决定着公司法人治理结构的形式和运作方式。以后的分析将会表明,商业银行以什么方式与公司法人发

---

<sup>①</sup> 张精华:《德国社会市场经济体制》,兰州大学出版社,1994年,第119页。



生资本融合,在多大程度上参与公司法人的经营和管理,对公司法人的行为方式、行为目标和行为绩效有着多么重要的影响。

### 3. 投资银行的股东化

投资银行是发达资本主义国家主要承担有价证券流通的机构投资者,其基本职能是担当股票和债券等证券的经纪人、代理人、交易人或中介人。

投资银行主要充当工商业企业证券发行的中介,包销或推销企业有价证券。投资银行在充当证券发行人和投资中介人的过程中,首先购进大量新发行的股票或债券,再转售给各种投资者;当证券交易量较大时,投资银行还组织包销银团(Underwriting Syndicate),以更大的实力承包新企业的债券或股票,然后组织推销;投资银行作为包销证券的经纪人,可以为企业选择兼并对象,安排兼并事宜;投资银行还可成为国内的各种企业证券或票据的代理发行人。总之,承担债券和股票发行的中介是投资银行的基本职能。

投资银行为了开展证券交易业务,需要熟悉国内外经营情况,了解金融市场行情和货币市场动态,并进行分析研究,作出短期或中长期预测,这使其成为金融市场信息的集散中心。各类企业为了有效地进行筹资,特别是为了选择兼并对象,都要向它进行咨询,投资银行因此成为影响企业运营的重要经济力量。投资银行在证券交易中,能够控制企业债券和股票的转移,引导证券的转移方向,安排企业的兼并活动,这些作用的发挥强化了投资银行的控制功能,使投资银行成为银行资本控制工业资本的一种强有力的工具。

在美国,投资银行与商业银行在职能上是分离的。商业银行的主要职能是为各类公司提供短期信贷,以资金市场为基本活动范围。投资银行则主要从事证券投资 and 买卖,以资本市场为基本活动范围。这种分离对防止商业银行从事证券投机、保护存款人利益有

好处,但不利于银行与公司法人之间保持稳定的联系。在德国,商业银行与投资银行的职能合二为一,商业银行既从事短期信贷业务,又进行长期证券投资和交易活动。这客观上使资金市场和资本市场的经营主体单一化,为公司法人的经营活动特别是融资活动提供了稳定的市场环境。日本投资银行与商业银行的职能也是分离的,但商业银行可以持有公司法人的股票,这实际上是强化了商业银行的功能,投资银行的影响力相应下降。显然,投资银行虽是现在发达资本主义国家重要的机构投资者,也是颇有影响力的股份持有者,不过,其影响力还要取决于商业银行的地位和作用。一般而言,投资银行与商业银行对公司法人的影响力表现为此消彼长的关系。

#### 4. 年金基金的股东化

年金,即退休金,是雇佣劳动者从其工资中扣除的一部分可支配收入。在发达资本主义国家,年金基金主要投资于公司法人的股票,是公司法人股票的主要持有者。

年金基金制度是第二次世界大战后发达资本主义国家普遍实行退休保障制度的产物。早在危机期间,美国政府就通过了《社会保障法》,其目的在于强调通过政府的作用来解决老年人的保障问题。1948年美国政府规定,公司的雇主必须与工会协商以确定退休金,并开始普及年金计划。根据这项计划,任何人都必须在在职期间将其工资收入的一部分作为养老基金储蓄起来,以便在退休后,依靠领取这部分储蓄的收入而生活。美国的年金基金有公共和私人之分,第二次世界大战后这两部分年金在数量上一直呈上升趋势,1950年公共和私人年金拥有资产120亿美元,1970年为1700亿美元,1986年达到11050亿美元,其中私人年金年平均增长率从70年代到80年代中期一直保持在13%以上。<sup>①</sup>年金基金

<sup>①</sup> 阿兰·斯特:《新金融机构分析》,1989年(英文版),第209页。

数额的增加是由多种因素促成的：一是由于加入养老基金会的职工人数迅速增加。1940年美国参加私人养老基金计划的人数为410万人，1950年为640万人，1960年为1870万人，1970年为2630万人，1980年为3580万人，40年间参加人数增长了7倍多。<sup>①</sup>二是税收优惠。按照法律规定，资本家纳入退休基金的资金被看作是工资性支出，可以享受免税待遇。为此，资本家愿意通过建立和发展退休金计划来达到积聚资本、避免纳税的目的。年金制度的建立固然有助于雇员退休后的生活保障，但它更有利于雇主自身利益的实现，便于企业经理阶层维持自己在公司中的支配地位。雇主建立年金计划时，通常可凭借对公司的管理权动用基金为自己的利益服务，例如，当公司面临被其他公司接管的威胁时，可用基金进行本公司股票的收购，以免公司被兼并而导致经理位置的丧失；或者动用基金带来的盈余收入进行新的投资，壮大公司的实力，巩固经理的地位。年金基金通过投资（主要是用于购买股票和债券）而获得的盈余收入在理论上属于工人所有，因为雇主交给养老金计划的钱是延付的工资，其盈利当然是工人的财产；但是在现实中，大公司的经理阶层只承认必须支付给工人的退休金是工人的，而退休金的盈余部分则归公司所有。这实际上是对工人财富的剥夺，它体现了资本对雇佣劳动的剥削关系。

年金基金持有股份主要是通过商业银行信托部进行的。美国由雇主资助建立的养老基金一般都委托给商业银行的信托部来管理。1955年13家纽约银行管理着美国所有年金基金的60%，到1972年，71家信托部控制了所有信托部资产的72.3%。<sup>②</sup>信托部管理的年金基金在第二次世界大战结束后，初期主要投资于债券

---

① 托马斯·迈耶等：《货币、银行与经济》，中国金融出版社，1990年，第121页。

② 贝思·明茨、米切尔·施瓦茨：《美国公司的权力结构》，1985年（英文版），第97页。

和优先股,随着年金基金数额的扩大和信托部掌管的年金额的增加,年金逐渐投向普通股。到20世纪60年代初,60%的新私人未保险年金被投资于普通股,1956年~1965年私人未保险年金基金股票交易几乎占所有机构投资者股票交易的3/5,1974年私人未保险年金基金资产的56.7%是股票。<sup>①</sup>1974年商业银行信托部掌握了总计1710亿美元的公司股票,占全部上市交易的股票额的26.9%,在全部机构法人股东持有的股票额中占68.8%。<sup>②</sup>这些情况表明年金基金已成为商业银行信托部信托资产的主要来源。

年金基金本来是属于大公司雇员的财产,是延期支付的工资,以用于雇员退休以后的生活保障。但在年金基金形成和积累的过程中,每年用于支付退休雇员退休金的那部分基金远远少于实际积累的年金,这就使年金基金的托管者,或者是商业银行信托部,或者是行业年金基金管理协会,或者是建立年金计划的公司自身,有可能将多余的年金基金投资于股票,并且投资的规模随年金基金数额的增大而扩大。在这里,年金基金进入资本市场购买股票实际上是个人投资于股票并成为股东的变相形式。也就是说,个人由直接投资于股票并成为股东转变为通过年金基金的投资活动而间接地成为股东。这种转变的意义非常重要,它表明,通过年金基金投资于股票,股票持有的个人性被股票持有的非个人性,亦即社会性所代替。这意味着,不但分散的雇员个人收入集中在企业法人手中,转化为企业法人所控制的巨额资产,而且法人成为所投资的公司股票的实际支配者。这种股东非个人化的现象显示了财产权社会化占有的客观要求,但这种要求仍被束缚在资本主义所有制的关系之中。

如前所述,年金基金数额巨大,它涌向股票市场,无疑会对股

---

① 戴维·M.科兹:《美国大公司的银行控制》,1978年(英文版),第68页。

② 戴维·M.科兹:《美国大公司的银行控制》,1978年(英文版),第68页。

票市场的供求关系以及股价的变动产生极大的影响。同时,对于公司法人来讲,其股票的大部分若被掌握在年金基金之手,那么,年金基金就可能对公司法人的经营活动施加影响,甚至直接干预公司法人的决策过程。所有这些都表明,年金基金的存在和运营已成为现代企业制度的重要组成部分和重要运行条件,离开了对年金制度及其功能的认识,就无法准确把握现代资本主义经济关系的新变化和企业组织形式的新特征。

#### 5. 保险公司的股东化

保险公司是现代资本主义经济非银行金融机构中的一种特殊形式,它除了发挥社会保障作用外,还投资于有价证券和不动产,甚至从事贷款业务,这种多功能特性使保险公司在非银行金融机构中处于举足轻重的地位。保险公司投资于有价证券特别是股票,是第二次世界大战后发达资本主义国家经济关系发生新变化的重要标志之一,保险公司的股东化改变了公司法人的股权结构,推动了法人股东化的进程。

保险公司的基本业务内容是提供各类保险,如人寿保险、灾害保险、疾病保险等。保险,就其实质而言,是在以合同方式集合众多受同样风险威胁的被保险人的基础上,由保险人按损失分摊原则,预收保险基金,再以货币形式补偿被保险人损失的经济补偿制度。保险业务的开展是社会经济发展到一定阶段的产物。一般来讲,社会经济的发展必然伴随着人类经济活动领域和范围的扩大,而经济活动的扩大又必然会带来各种灾害频率和损失程度的增大,从而使社会产生保险需求。对个人来说,随着经济的发展,其经济地位和生活水准日益发生变化,这也改变着人们的保险需求观念。例如,随着城市化和工业化的发展,人们意识到晚年更加难以依靠子女养老,开始重视通过人寿保险来保证老有所养,于是人寿保险公司便迅速发展起来。发达资本主义国家战后经济发展很快,给保险公司的发展提供了深厚的经济基础,使保险公司迅速崛起并成为

经济生活必不可少的组成部分。

英国的保险业历史悠久,早在17世纪就已经出现买卖海上保险的活动。几个世纪以来,英国保险业一直以上升的趋势发展着。美国自第二次世界大战以来,始终是世界头号保险大国。战后初期,美国的保险收入占世界总保险费收入的86.5%,到了1984年,虽下降为50.9%,但仍雄居各国之首。在美国保险业中,发展最快的是人寿保险业。第二次世界大战以来,美国人寿保险公司无论就其数目、资产总额,还是寿险有效合同额来说,都有很大发展,人寿保险公司的数目从1950年的649家增加到1985年的2260家,增长3.5倍,同期,资产总额从2342亿美元猛增至17783亿美元,约增长25倍。西欧和日本的保险业在第二次世界大战后随着经济的恢复和高速发展,也呈现出高速发展的态势。1950年欧洲的保险费收入仅为世界总保险费收入的10%,而到了1980年,已达到23.5%。日本保险业的发展更是引人注目,1960年日本保险费收入占世界总保险费收入的比重只有2.2%,1984年达到14.8%,远远超过英、法、德等传统大国,一跃成为仅次于美国的第二号世界保险大国。<sup>①</sup>

发达资本主义国家的保险公司,特别是人寿保险公司,积聚了相当可观的货币资本,且人寿保险的最大特点是长期性,被保险人要按期交付保险费,而死亡给付和到期返还则遵从生命表分布。因而在人寿保险过程中,总有很大一部分资金处于长期或暂时闲置状态,形成一个相对稳定的、可供运用的货币资金供给量。这样,就为保险公司将其转化为资本,投资于有价证券特别是股票,奠定了雄厚的物质基础,保险公司因而一跃成为各类公司法人的主要股份持有者之一。第二次世界大战前,美国人寿保险公司几乎没有掌

---

<sup>①</sup> 陈福生主编:《当代资本主义经济》,中国和平出版社,1990年,第188~189页。

握多少工业公司股票。第二次世界大战后,人寿保险公司以大量的长期稳定的资金向股票市场投资。这种投资是保险公司战后各种投资中发展最快的一种金融活动,1950年~1981年,共增长22倍,同期,保险公司资产额只增长7倍。1990年美国各类机构法人在总股票额中所占的比例为53.3%,其中人寿保险公司为6.9%。<sup>①</sup>由于投放到股票市场上的资金大量增加,公司股票额在保险公司资产总额中的比重明显增长,1950年该比重为3.2%,1990年该比重达到9.1%。<sup>②</sup>美国许多大保险公司均拥有各个部门大公司的大量股票,1976年,美国拥有股票最多的100家金融机构中,保险公司占有8家,其中美国谨慎保险公司拥有股票价值达64.5亿美元,占第8位。其他如公平人寿保险公司拥有股票价值33.7亿美元,都会人寿保险公司拥有28亿美元。<sup>③</sup>在日本,全部上市企业的股票时价总额中,人寿保险公司所占的比重是13.2%。六大保险公司各自拥有巨额股份并在许多公司中居于大股东的位置(见表1)。

表1 日本六大人寿保险公司的持股状况(1991年4月)

人寿保险公司排序	持股数额 (百万)	被持股公司数目	股东排序		
			第一	第二	第三
1. 日本人寿保险公司	9 614	1 135	77	105	80
2. 第一劝业人寿保险公司	6 094	715	43	36	54
3. 住友人寿保险公司	4 336	738	22	31	17
4. 明治人寿保险	4 126	506	32	26	25
5. 昭和人寿保险	2 748	367	16	15	19
6. 东京海上保险	2 400	478	6	15	13

资料来源:乔纳森·P. 查克汉姆,《五国公司治理结构比较研究》1995年(英文版),第84页。

①② 乔纳森·P. 查克汉姆:《五国公司治理结构比较研究》,1995年(英文版),第205页。

③ 龚维敏:《当代垄断资本主义经济》,上海三联书店,1991年,第310页。

## 6. 共同基金的股东化

共同基金也称投资基金,它是第二次世界大战后迅速发展起来的一种新型金融中介机构。共同基金的业务范围很广,其中证券投资是最重要的内容之一,大量地持有巨型工商企业的股份使共同基金在各类机构法人股东中最为引人注目。

共同基金的主要职能是集中众多投资者零星的资金,进行专业的管理与资金投放,投资收益归原投资者分享,代理投资的基金管理公司则收取一定的服务费用。因此,具体地说,共同基金是把众多的、分散的投资大众的资金集中起来,根据与投资者商定的最佳投资收益目标和最小风险,再分散投资于各种证券和其他金融商品的一种金融机构。在主要资本主义国家中,共同基金的业务内容有一些差异,一般情况下,共同基金投资的对象是资本市场上市股票、债券,货币市场上的短期票据与银行同业拆借,也可以是金融期货、黄金期权交易以及不动产等。

共同基金作为投资者,既不同于一般的非银行投资者,也不同于个人投资者。其特点主要是:①向分散的多数大众投资者筹集投资资金,专门集中地进行证券投资。共同基金组织的投资资金不属于它自身所有,而是广大投资者的资金。共同基金通过发行受益凭证的方式吸引投资者的资金,从而组成基金组织。在这种形式中,个人投资者并不直接参与证券投资而是成为间接投资者,而共同基金的实施者则成为直接投资于证券的机构投资者。②由专家运营管理。直接运营的共同基金大多是证券、金融行业里有经验的专家。这些专家收集各种数据、资料,进行分析、判断,确定有可能实施的合理的投资方案,从而取得较高的投资效益。一般而言,个人投资者在收集数据资料的全面、准确性方面以及分析技术等方面是无法与共同基金机构投资者相比的。③分散风险。共同基金以证券分散投资为主,它帮助个人投资者进行投资。投资分散,就有可能万一在个别证券下跌时,通过其他证券价格上升的收益来弥



补,从而减少损失。共同基金把从个人投资者手中聚集的资金用于购买各行业或具有分散风险特征的有价证券,使个人投资者拥有的股份具有了分散风险的特征。上述特点表明,共同基金是一种能在风险四伏的证券市场上分散风险,为投资者带来安全、稳定收益的投资机构,它适应了个人投资者希望规避风险、获得稳定收益的心理,因而为大众投资者所青睐,成为取代个人专门从事证券投资的机构投资者。

由于共同基金的上述特点,共同基金得以在各主要发达资本主义国家迅速发展起来。以美国为例,第二次世界大战后,与经济发展相适应,美国投资者对共同基金表现出极大的兴趣,人都将其投资的资本或资金投入共同基金中去。1977年美国共同基金资产不到500亿美元,1987年增加到7000亿美元。这期间,有几年共同基金的发展速度超过70%。20世纪80年代美国微软公司的共同基金以年均25%的速度增长,20世纪90年代仍以15%的速度增长。1992年共同基金已达到1.6万亿美元,其中6000亿美元是1990年后聚集起来的。据估计,到20世纪90年代末,共同基金可达到4万亿美元。<sup>①</sup>共同基金的投资活动,如前所述,具有高收益、低风险、流动性强的特点,非常适合中小个人投资者的投资需求,因此,大量个人投资者放弃在银行的储蓄,减少直接持有的股票量,将资金转向了共同基金,这是美国共同基金发展迅速的原因之一。1992年,美国社会公众净购买共同基金股份2060亿美元,而对其在银行和储蓄机构的存款则是净提款。据美国联邦储备委员会《消费者财务调查》提供的初步数据,在1989年~1992年间,许多家庭将资产从存款转向共同基金;1992年末,他们把金融资产的大约13%放入长期的共同基金,而1989年时该比例只有大

---

① 杰弗里·M·拉德曼等:《共同基金的力量》,《经济资料译丛》,1993年,第3期,第66页。

约 10%；同一时期，他们持有的存款和货币基金从大约占 37% 降到了占 31%（见表 2）；拥有长期共同基金的家庭也增加了，从 1989 年占家庭总数的大约 12% 上升为 1992 年底的 15.5%。这组数据表明，在美国，以家庭为单位的个人也越来越把资产由存款转向共同基金，共同基金在取代银行成为个人储蓄的主要投资选择，这意味着共同基金成为最具竞争力的机构投资者之一。

表 2 美国家庭拥有的共同基金(单位：%)

家庭特征	占金融资产的比重				有长期共同基金的家庭户数比重	
	长期共同基金		短期共同基金和银行存款		1989 年	1992 年
	1989 年	1992 年	1989 年	1992 年		
全部家庭	9.8	13.2	36.7	30.7	11.8	15.5
家庭年收入(美元):						
30 000 以下	4.1	7.7	60.5	51.4	4.9	5.7
30 000~49 999	8.6	17.0	42.9	35.5	12.5	19.9
50 000~99 999	11.0	13.1	36.9	30.2	26.2	28.4
100 000~199 999	12.2	14.2	33.2	23.0	42.6	41.8
200 000 及以上	11.8	14.4	19.2	18.7	51.7	55.5

资料来源：菲利普·麦克，《美国共同基金部门最近的发展趋势》，《世界经济译丛》，1994 年，第 10 期，第 65 页。

随着共同基金的迅速增长，它日益成为债券和证券资金的重要提供者。在美国，近年来共同基金作为一个集团一直是最大的股票净购买者和公司债券的主要购买者（见表 3）。

共同基金以前所未有的速度扩大着，同时以越来越大的规模介入资本市场，购买股票和债券，这无疑对股票市场构成极大的冲击，它不仅会影响股票价格的变动，更重要的是它将通过股票价格的变动而有力地影响工商企业经理的行为。

综上所述，机构和公司法人股东化已不是个别国家的个别现

象,目前,它已成为一种世界现象。现在在各主要资本主义国家,法人股东已取代个人股东成为上市股票的主要持有者,股份公司的大股东已经名符其实地非个人化了。法人股东化和法人成为大股东,意味着资本主义大公司生产关系的基础——所有制关系——发生了新的变化,生产资料私人占有的经济关系进一步被扬弃,生产资料社会性占有的程度进一步得到提高。

表 3 美国各类投资者购买股票和债券的状况(单位:亿美元)

投资类别	净 购 买 额				1993 年 上半年 (年率)	1993 年 上半年 规模
	1980 年	1986 年	1990 年	1992 年		
<b>股票:</b>						
合计额	145	-676	-457	782	904	57 438
其中:共同基金	-18	202	144	672	1 186	5 627
家 庭	-115	-1 352	-272	-159	-830	30 553
保险公司	35	-24	-126	116	219	2 511
年金基金	218	267	23	224	176	15 039
<b>债券:</b>						
合计额	363	2 194	1 092	1 433	1 799	20 564
其中:共同基金	13	268	136	284	667	1 622
家 庭	-138	359	183	-5	676	1 194
保险公司	88	549	657	596	857	7 981
年金基金	233	304	266	185	311	4 600

资料来源:菲利普·麦克,《美国共同基金部门最近的发展趋势》,《世界经济译丛》,1994年,第10期,第66页。

## 二、法人资本的特点及其经济合理性

在现代资本主义经济中,随着法人资本所有制的崛起,一种新

型的社会资本得以形成,这就是法人资本。现在的问题是:什么是法人资本,其特点有哪些,法人资本的组织属性是什么,怎样看待其存在的经济合理性。

### (一) 法人资本及其特点

#### 1. 什么是法人资本

在现代资本主义经济中,居主导地位的经济组织是已取得法人资格的各类工商企业和银行及非银行金融机构,这些法人组织在各自的经营领域中活动着并按照各具特色的行为追求着各自的目标。然而,作为社会分工体系的不同组成部分,每个法人组织形式上是各自独立地追求着自己的目标,实际上却彼此有着密切的联系,这种联系的基础是彼此间的相互依赖性。离开了这种依赖性,任何一个法人组织都将失去存在的依据。在市场经济条件下,作为在法律上彼此相互独立的法人,它们之间的联系所采取的最一般的形式就是商品交换关系。这种交换关系是法人间相互依赖性的具体体现和实现。不过,如果法人组织间的联系仅停留在交换关系上(无论交换对象是什么),那么,这种经济联系的性质就比较简单了,它至多如马克思所讲的那样,是一种个别资本之间的经常的、不确定的劳动交换关系。然而,一旦法人组织间的相互依赖性不是仅仅通过交换关系来体现和实现,而是通过彼此(有时是单向的)持股而体现和实现,法人组织间的联系的性质就不再是简单的了。法人组织间持股关系的建立,意味着资本的融合,这表明,两个乃至更多的独立法人组织通过持股关系而结成了稳定而持久的联系。基于这种联系,一组法人组织构成了一个相对独立的经济群体或经济联合体,这个联合体一经形成便具有了不同于单个法人组织的特点,成为一种独立的经济组织。那么这是一种什么性质的经济联合体呢?笔者认为,这种经济组织的形成基础是取得法人资格的个别资本(其组织形式是股份公司)通过持股而形成的资本联合体,或法人复合资本,因此,可以将其称为法人资本。在这里,法人

资本是一种新型社会资本,它源于法人个别资本,但又不同于法人个别资本,它是法人个别资本融合的产物。

## 2. 法人资本的特点

法人资本是法人个别资本融合的产物,是一种新型社会资本,其特点主要有以下几点:

(1) 非法人性。非法人性是法人资本的法律属性,它意味着法人资本是一种复合性资本,而非实体性资本。个别资本是资本主义条件下资本的现实存在形态,它存在并运动于经济生活的各个领域,如工业、农业、建筑、交通、金融等,存在于社会再生产的各个环节。从法理上讲,个别资本是可以独立享有民事权利和承担民事责任的实体资本,有自然人个别资本和法人个别资本之分。自然人个别资本不能形成法人资本,因为法人资本是法人的联合体,而自然人个别资本不是法人,自然人个别资本的联合体仍是个别资本。法人个别资本的联合可以形成法人资本,但不能赋予法人资本以法人资格,之所以如此,是因为组成法人资本的法人个别资本仍保持着法律上的独立性,具有法人资格,这种法律地位决定了法人资本的非法人性。

(2) 稳定性。所谓稳定性,是说法人个别资本通过持股、信贷、人事等纽带构成一个稳定统一的经济体系。法人个别资本间建立持股关系是形成法人资本的首要 and 根本条件。法人持股有各种动机,有的是出于获取收益的考虑,有的是出于控制对方的考虑,但不论动机如何,客观上都造成了法人组织之间的融合,形成了一种新的、稳定运行的资本形式。在日本,公司法人和机构法人相互持股主要是为了达到相互控制的目的,基于这种目的的持股关系往往比较稳定、持久。在美国,通常是机构法人单向持有公司法人的股份,这种持股最初是出于获利动机,但随着持股额的增大和持股比重的提高,持股的控制动机便逐渐增强,导致机构法人与公司法人之间的联系长期化、固定化、稳定化。没有法人组织间持股关系

长期、稳定的存在,就不可能形成法人资本。除了持股关系外,信贷和人事关系也是联络法人个别资本的重要纽带,信贷和人事参与不是法人资本赖以形成的条件,但它们可以强化业已形成的法人资本与各个法人个别资本的联系,使法人资本更为稳定、更为牢固。

(3) 垄断性。法人资本大都是由一些在工业、商业及金融领域居于重要地位的大型法人组织通过持股而形成的,这些大型法人组织本身在其所在行业已占有相当大的份额,形成了垄断态势。为了进一步增强竞争力,保持业已形成的垄断地位,法人组织通过持股、信贷及人事参与等纽带联合成一个更大的资本联合体,即法人资本。这个联合体不论是在规模上,还是在运营范围上,都远远超过组成联合体的任何一个单独的法人组织。

以上诸特点表明,法人资本是一种新型的社会资本,它源于法人个别资本,又不同于法人个别资本,法人资本的形成标志着私人资本的社会化发展到一个新的历史阶段。

## (二) 法人资本:企业与市场的混合物

法人资本是一种由法人企业组成的联合体,而从上述特点来看,它并不是一个纯粹的企业,因为它缺少企业所具备的最基本特性:独立的法人地位;同时,它也不是一个纯粹的市场,因为组成联合体的法人企业之间保持着持股关系,彼此的联系很密切,而真正意义上的市场的典型特征是所有参与交易的企业均是彼此完全独立的。那么法人资本的组织属性到底是什么呢?笔者认为,法人资本不是企业,但具有企业组织的要素;它也不是市场,但具有市场的成分,因此,法人资本是介于企业与市场之间的中间体,是企业与市场的混合物。

### 1. 法人资本的企业因素

法人资本,如前所述,不是独立的法人,而是独立法人企业的联合体。但是法人资本又具有一定程度的企业组织的成分,这主要

表现在以下三个方面：

(1) 长期化交易。在纯粹的市场组织中，各个经济主体之间的交易关系是频繁而又多变的，完全受价值规律的调节。而在法人资本内部，虽然独立法人企业之间仍保持着交换关系，但这种交换关系已不完全是自发的、多变的，而是变得更加自觉、更加固定，以至于这种交换关系更像是企业组织内部各生产工场或车间之间的产品转移。比如，在法人资本内部公司法人与银行法人之间的资金借贷关系就是这样，银行与公司之间存在着非常密切和长期的联系，公司通常只与一个最大的银行建立这种联系，该银行组织动员其他银行贷款给与其建立长期联系的公司，这个银行比其他贷款者相应地更为关注该公司的运营和债务的偿还，并在该公司陷入财务危机时承担主要的拯救责任。在这里，银企之间的资本交易已不是典型的市场交易了，它们彼此间密切的和长期的关系已使市场交易内部化了，虽然还不是完全的内部化。再比如，在法人资本的内部公司法人之间也进行着长期而稳定的交易，公司法人间的长期交易主要发生在原材料、零部件、半成品等交易活动中，这样做的一个直接考虑是可以保证产品质量和稳定的供给。由于交易关系具有长期性和稳定性，所以大量的交易活动大都以交易对手的确认为先，然后再协商交易条件，即就价格、质量、服务等交易条件彼此展开谈判。这种交易具有稳定性和长期性，所以交易的竞争性已完全不是典型的市场竞争。

(2) 共同开发活动。在独立的法人企业内部，从新产品开发和生产到产品销售，从项目投资到收益分配，都是在统一的行政协调下进行的，以至于协同行动成为企业组织运营的基本原则和要求。法人资本并不是独立的企业组织，但在法人资本内部，同样存在着类似于企业的协同行动。在法人资本内部，各个成员法人企业凭借持股、信贷和人事参与而联系在一起，形成了一个利益共同体，出于对共同利益的考虑，各个法人企业除了努力追求自己的目标外，

还会在技术上和资金上相互支持,共同开辟新的生产活动领域,共同分享共同开发活动所获得的收益。

(3) 信息沟通。作为一种企业组织,其一项非常重要的功能是信息沟通功能,正如西蒙所说:“没有信息沟通,显然就不可能有组织。”<sup>①</sup> 沟通信息指的是组织内的一个成员向另一个成员传递决策所需信息的过程,这种过程非常重要,没有信息的沟通,整个集体就无法影响每个成员的行为,从而组织的存在就失去意义了。法人资本的一项非常重要的功能就是信息沟通,这使其具有了组织的属性。法人资本是独立法人企业的联合体,在这个联合体内部,每个法人企业的个别决策都会影响到整个法人资本全体成员的利益,因此,为使各法人企业的决策与法人共同体的利益相一致,在法人资本共同体内部建立了信息交流机制,各成员法人企业相互交流信息,共同分享信息,同时还从共同体整体利益出发对各个成员法人企业的决策加以协调。这样做的结果,增进了各成员企业的相互了解,加强了彼此间行动的协同性,降低了交易过程的风险性和不确定性,提高了决策的科学性和精确性,保证了经营目标的顺利实现。在法人资本内部进行信息交流和沟通及协调一致的行动,使得法人资本成为一种准企业组织性质的经济单位。

## 2. 法人资本的市场因素

法人资本不是一个独立的法人企业,组成法人资本联合体的个别法人企业之间保持着商品交换关系,这又使法人资本具有了一定程度的市场属性,这主要表现为以下几个方面:

(1) 法人资本内部各个成员企业是独立的法人。市场组织的一个基本原则是参与交换的经济主体是独立的法律实体,它们均拥有所交易商品的所有权,交换关系的平等性是由参与交易的经

---

<sup>①</sup> [美]赫伯特·西蒙:《管理行为》中译本,北京师范大学出版社,1991年版,第149页。



济主体的平等的法律地位决定的。这一原则同样适用于法人资本。法人资本是法人企业通过持股形成的,这种持股关系起着把不同法人企业组合在一起的作用,而不是将法人企业的独立性抹杀掉,使其一体化。法人资本内部成员企业继续保持独立法人地位,意味着每个成员企业有着独立的经济利益,该利益受法律的保护,任何别的企业不得随意侵犯。这样,在成员法人企业发生经济交易时,彼此间就必须遵循平等原则,按照等价交换原则进行交易。另外,即使是成员企业之间已形成了长期稳定的交易关系,这也不妨碍成员企业与别的企业建立经济联系,当与非成员企业的交易带来的利益比与成员企业的交易所带来的利益大时,成员企业还是会与非成员企业进行交易。这表明法人资本内部依然存在着竞争,竞争机制依然起着激励成员企业不断改进技术和管理,降低成本,提高劳动生产率,降低产品价格,增强竞争实力的作用。从这个意义上讲,法人资本内部各成员企业之间的关系仍是一种市场关系。

(2) 法人资本内的成员企业有进出法人资本共同体的自由。在市场经济条件下,法人企业进入或退出市场由企业自己决定,这是企业的权利,其基础是企业独立的经济和法律地位。正是由于企业根据供求关系的变化和价格的变化不断地寻找新的市场机会,经常进入或退出市场,才保证了市场机制作用的正常发挥,才使得社会资源的优化配置得以实现。在法人资本内部,企业自由进入或退出的原则同样适用。一个成员法人企业既可以与其他成员企业保持长期联系,也可以自主解除这种联系;即使是在与其他成员企业保持长期联系的同时,也可以同法人资本共同体以外的企业建立经济联系,这种联系可以是持股的、融资的联系,也可以是单纯的交易关系。成员企业具有进出法人资本共同体的自由体现了共同体的市场性,它使法人资本共同体成为一个充满活力的组织,使每一个成员企业都具有了经营的自主性和积极性,同时也有了压力,而这种市场关系非常有助于成员企业不断改进经营和管理,不

断扩大经营规模,提高竞争力。

法人资本的二重组织属性,即企业组织属性和市场组织属性,是法人资本所特有的,它表明法人资本是一种独特的制度安排,它将两种资源配置机制融为一体,既克服了两种机制各自的缺陷,又充分发挥了二者的优点,因而是一个资源配置效率更高的经济组织形式。

### (三) 法人资本的经济合理性

法人资本是一种符合经济合理性要求的经济组织,这可以从其规模经济效应、范围经济效应以及速度经济效应上得到证明。

#### 1. 法人资本的规模经济效应

法人资本作为一种新型经济组织,一种更高层次的社会资本,其经济合理性的重要标志之一是具有显著的规模经济效应。

规模经济是指随着生产经营规模扩大,收益也相应增加的经济现象。规模经济总是在特定的经济组织内获得的,因此,讨论规模经济无疑要与特定的经济组织形式联系起来。规模经济实质上是组织的规模经济。按照这样一个分析逻辑,可以说,规模经济有工厂规模经济、企业规模经济和企业联合体规模经济三类。工厂规模经济是指由生产的专业化分工和协作及工艺条件的先进性所产生的经济效益。其具体来源有三个:一是来自专业化生产的规模经济。生产规模扩大,可以使产品生产劳动分工细化和实现生产专业化,为劳动者熟练地掌握生产技术和使用高效率的设备(如工具、自动化生产线、流水线)创造条件,使产品质量和生产效率大大提高,从而降低单位产品的生产成本。二是来自生产要素不可分割性所决定的规模经济。在许多产品生产中,只有达到一定的生产规模,才能有效地使用生产要素;许多大型机器设备只有保持一定的利用率,才能降低分摊到单位产品中的固定成本。三是辅助生产部门的利益。现代大生产的正常进行需要配套的辅助体系,而诸如零部件、原材料运输的机械化,库存的机械化,供电、供水等辅助生产

的机械化和自动化,都只有在较大的生产规模下才能建立和充分利用。辅助生产的机械化和自动化有助于提高生产效率,降低单位产品中的辅助生产成本。

企业规模经济是指由大规模管理、大规模销售以及规模采购活动带来的经济效益。企业管理同生产一样是经济效益的重要来源,而大规模管理也同大规模生产一样产生规模经济效益。企业经营规模的扩大,可以为经营管理工作的专业化和标准化创造条件,管理人员通过合理的分工,各负其责,各尽其责,使其专业特长得到充分发挥,从而提高了经营管理工作的整体水平。同时,只有大规模经营和管理,才能经济合理地使用各种现代化办公设备,加快信息传递和处理速度,代替人工进行复杂的统计核算工作,从而保证经营管理的质量,提高管理的效率。大规模销售总是与企业采取的促销手段、售后服务方式等有着直接的关系,只有进行大规模的产品销售,才能充分利用各种传媒手段进行广告宣传,并将分摊到每件产品中的广告费支出降到最低水平,从而增加盈利。大企业一次性大批量购入原材料、零部件等生产要素时,可以比多次小批量进货节省交易费用和运输费用,因而可以大大降低产品生产中来自原材料的成本份额。

然而不论工厂也好,企业也好,并不是规模越大越好。就工厂而言,工厂规模的扩大必须以充分利用现有设备、厂房等技术条件为基准,规模过大势必增加厂内原材料、零部件和成品的运输与库存的数量,增加管理的难度,这些都会导致规模与成本同步攀升的后果。同工厂一样,企业管理规模的经济性也不会随企业规模的无限扩大而永恒存在。如果企业规模过大,就会导致管理范围扩大、管理层次增加,而这一切最终可能引起管理信息传递缓慢、信息处理失真等现象。再者,企业管理规模过大,也会使企业内部部门和职能增多,由此会导致各种摩擦和矛盾的产生,造成企业管理僵化和经营低效率,这便是所谓的“组织失效”。

应该说，“组织失效”是企业规模扩大到一定程度的必然结果。企业，按照科斯的观点，在本质上是市场的替代物。企业之取代市场的原因是企业比市场更能降低交易费用，换句话说，企业比市场在协调资源配置方面效率更高。但是企业并不总是比市场有效率，当企业运营的交易费用大于市场运营的交易费用时，企业就不如市场有效率，这便意味着“组织失效”。这时，要改变“组织失效”的状况，只好将企业分解，化大为小，以降低交易费用，提高企业运营效率，这无疑是一种选择。那么，是不是说，当企业组织失灵的时候，唯一的选择就是将企业内部进行分解，缩小企业规模？答案是否定的。事实上，当一种经济组织既具有企业属性，又具有市场属性时，其经营规模可以大大超过单纯企业的规模临界点而不增加交易成本。换句话说，在付出的交易成本相同的条件下，具有双重属性的经济组织的经营规模可以远远大于单纯性企业。这意味着具有双重属性的经济组织拥有更大的规模经济效应，这种经济组织就是法人资本。

法人资本共同体可以产生更大规模经济效应的机理是，法人资本是一种企业属性与市场属性寓于一体的经济组织。作为一种新型经济组织，法人资本内部各成员企业间结成一种长期交易关系，这种关系有许多积极作用：一是有助于交易双方互相积累有关技术和环境为主的信息并共享这些信息，这在很大程度上降低了单个企业收集信息的成本；二是有助于支付方式的多样化，从而使支付方式更具灵活性，这就在很大程度上避免了独立企业预期交易中常发生的清算行为，而使若干次交易一次性结清，促进了交易，节省了交易费用。这一切都会提高共同体的规模效益。此外，法人资本内各法人企业间还奉行着协商一致的原则，根据该原则，每个企业都自觉接受共同体集体意志的调节，在许多重大问题上，诸如开发新项目、抵御外国资本进入等方面采取协同一致的行动，这就使每个企业的规模经济效益集成为一个更大的协同规模效

益。作为一种经济组织,法人资本在其内部保持了市场性交易关系,这种交易关系一方面可以替代一部分行政协调,防止成员企业管理层次膨胀及由此带来的管理成本上升,另一方面又可以扩大经营范围和经营规模,从而降低交易费用和扩大规模经济效益。总之,法人资本作为一种新的社会资本,既具有节省组织协调成本的功能,又具有扩张经营规模的特性,这使其较好地解决了经济组织中固有的组织管理成本的约束与享受规模经济的巨大利益之间的矛盾。因此,法人资本是一种能够充分产生规模经济效应的经济组织形式。

## 2. 法人资本的范围经济效应

范围经济是指一个经济组织进行多角化经营,拥有若干个独立的产品或不同的经营项目时所获得的经济收益。范围经济实质上是一种协同效应。当一个经济组织经营的不同产品之间具有技术上的互补性时,会产生显著的经济效益,这就是“协同效应”。在社会经济活动中,范围经济是广泛存在的。从生产过程看,当一个企业的两种产品在制造技术或使用人力资本方面可以互相借鉴与促进时,就会产生范围经济效应。在这种情况下,不同产品的生产组织和生产活动处于同一企业中,其效应就不是简单的二者相加,而是产生出比简单的加总更大的效益。

范围经济的获得是有条件的,对于企业来讲,范围经济的获得主要靠进行多角化扩张经营。多角化扩张有两个途径:一是企业的组织性扩张,二是企业的准组织扩张。扩张途径不同,范围经济的效果就不同。

企业的组织扩张是指企业自身组织规模的外延性扩张,其特点是企业在纵向和横向上进行扩张,并通过兼并或收购与其原经营项目并不相关的企业,如钢铁企业购买电影公司,石油公司兼并制药公司,金融公司兴办旅游服务公司,以扩大企业规模。从理论上讲,这种扩张有一定可取之处,它可降低企业的经营风险,如因

所经营的若干事业项目之间无直接联系,即使某一项目不景气,还会有其他经营项目获利。在市场竞争日趋激烈的情况下,借助组织扩张以防范市场的不确定性可能带来的经营风险原本是无可厚非的,但是,单纯的组织扩张客观上却又产生了一个新问题,即内部管理的困难。不同的经营领域往往需要不同的管理和经营方式,需要不同的经营管理人才,因此,原有企业积累起来的管理经验、技能等难以适用于全然无关的经营项目,这就造成高层管理负担加重,内部矛盾增多,管理成本增大,致使降低风险的好处被内部管理成本的提高所抵消。再者,这些多角化经营项目之间不存在或很少存在相关性,因而难以享受范围经济。

企业的准组织扩张是指企业间通过持股而结成一个大的联合体,该联合体内部各成员企业仍保持法律上的独立性,但同时又作为联合体的一分子与其他成员协同行动。显然这种联合体便是法人资本,法人企业的准组织扩张过程,正是法人资本的形成过程。准组织扩张的前提是考虑各企业的经营活动的内在联系,因此,由此而实现的多角化经营是一种有机的经营体系。准组织扩张实质上是一种分散经营与相互协调相结合的扩张方式,这种扩张方式可以最大限度地克服内部管理的困难。在准组织扩张条件下,参加多角化经营体系的各个企业本身并不需要扩大规模,因而不会面临因非相关经营增多可能出现的管理障碍,而同时各成员企业又通过彼此的协调行动形成了比单个成员企业大得多的经营规模,各个成员企业通过信息共享和协同行动而使各自的经营活动联成一体,一方面大大降低了内部管理费用,另一方面又创造了巨大的范围经济效益。可见,法人资本同个别资本相比,既具有组织中的科层管理机制,又具有市场的自动调节机制,集中了行政协调与市场协调的优点,因而能够创造出比一般个别法人企业大得多的范围经济效应。

### 3. 法人资本的速度经济效应

速度经济是指通过企业内部的协调,使商业流通的速度加快而取得的经济效益。与规模经济、范围经济相比,速度经济更为注重交易的速度,其实质是依靠加速交易过程而实现交易费用的节约。

企业,作为市场的替代物,是将经济资源转换为物质财富的经济组织系统,其效率来自两个方面:一是来自资源转换的数量,即规模;二是来自资源转换的时间,即速度。规模和速度是联系在一起的,二者密不可分。不过对于企业而言,在不同的经济发展阶段,规模和速度在获取较高经济效益的目标上起的作用却不尽相同。在发达国家,由于国内和国际市场竞争日趋激烈、市场不断重新分割以及市场容量的限制,企业仅依靠规模经济来构筑竞争优势已变得越来越困难,而通过速度经济来加强竞争力则显得越来越重要,这就在客观上迫使企业制度作相应的调整,以适应新的竞争环境的需要。

20世纪初,以泰勒—福特制为标志的少品种大批量生产方式开始出现并长期居世界主导地位,这种生产组织方式更多地利用了规模和范围经济的优势,而非速度经济优势。因为少品种大批量生产主要与规模和范围有关系,这种生产组织无法产生速度优势。适应这种大规模的、集约化的流水线生产方式,一批巨型企业得以诞生,而且这些企业均是以组织扩张方式形成的,企业内部建立了复杂严密的科层管理制度,因为只有这样的管理制度才能保证少品种大批量的生产方式得以运行。然而随着多品种、小批量的生产方式逐渐占据主导地位,少品种、大批量的生产方式开始趋于没落,相应地,企业组织创新也就成为一个决定性的行动,而法人资本恰恰适应了形势发展的需要。法人资本,特别是垂直一体化法人资本集团,基于持股,核心企业之间结成紧密联系,这些企业又与一大批中小企业结成下包关系,形成了一个庞大的,但又是运作灵活的企业群体,其中每个企业都具有经营的自主性,是独立法人,

同时,相互之间又有着密切的相互协作关系。这样,面对市场需求的个性化、多样化发展和市场的灵活性、变化性的增强,这种企业联合体就能作出快速反应,及时调整经营方向和经营方式,因而可以获取可观的速度经济效益。

#### (四) 结论

由上述分析可以看出,法人资本是一种独特的社会资本形态,也是一种新型的经济组织形式。法人资本集企业属性与市场属性于一身,既使二者的优点得以发挥,又使二者的缺陷得以抵消,从而成为介于企业与市场之间的第三种资源配置机制。法人资本的二重组织属性决定了它在规模经济、范围经济和速度经济方面均具有明显优势,这使其成为现代市场经济中最具竞争力的经济组织。法人资本的形成和发展表明资本占有的社会化发展到新的历史阶段,同时也表明现代企业制度又实现了一次新的变迁,这一变迁反映和代表着企业制度演进的方向和趋势。

### 三、法人资本所有制的历史地位

#### (一) 法人资本所有制是资本所有制的新形式

作为法人资本的基础,法人资本所有制的形成是资本主义基本矛盾运动的必然结果,它标志着资本所有制发展的新阶段,是资本所有制的新形式。

私人资本所有制,就其最一般的含义而言,是以私有财产为基础,资本家无偿占有雇佣劳动者所创造的剩余价值的所有制形式。资本所有制区别于其他私有制形式的根本点,在于资本能够通过拥有和支配雇佣劳动而占有剩余价值。资本所有制是通过各种不同的生产方式或劳动技术组织形式发挥作用并体现其存在的,因而资本所有制有不同的具体形态。迄今为止,资本所有制已经历了三种主要存在形式,即私人资本所有制、私人股份资本所有制和法人股份资本所有制(即法人资本所有制)。



### 1. 私人资本所有制及其向私人股份资本所有制的转变

私人资本所有制是资本所有制的初始形态,其基本特征是:(1)生产资料所有制占有主体是唯一的,占有关系具有排他性;(2)所有权关系具有完整性,即生产资料占有主体享有对其财产的占有、使用、处置和收益权。与私人资本所有制相适应的企业制度是私有业主制,这种企业制度的特点是企业规模较小、经济职能较为单一、产品品种少、经营范围小、企业财产的所有者同时就是企业的经营者。

私人资本所有制及与之相适应的私人业主制有其固有的合理性,这就是:(1)它适应了当时并不太高的社会生产力发展水平的要求,能够推动生产力的发展。在以人力、畜力和风力等传统能源和手工工具或简单机器为基本生产工具的经济技术条件下,生产规模和生产范围都相对狭小,因而由资本所有者直接控制和经营企业,有助于降低管理成本,提高经营收益。(2)在一体化的所有权结构中,所有者对企业资产拥有完全的控制权,经营成功,所有者可以获得较大收益,而经营失败,所有者要直接承受巨大损失。因而,经营的激励约束比较有力,这有助于推动资本家不断加强自我积累,扩大生产规模,改进管理和技术,以提高劳动生产率,进而增强市场竞争力。

私人资本所有制有其合理的一面,但也有其局限性,这主要表现在以下几个方面:(1)财产占有关系具有封闭性,妨碍经济资源在更大的社会范围内优化组合。在私人占有制下,占有主体的单一性排斥占有主体的扩大。这样,企业资本的扩张只能靠企业自身的积累,而在技术水平较低、经济规模较小、市场范围较狭窄的情况下,积累的源泉十分有限。若在社会所创造的有限的价值中把更多的部分用于积累,这不但会影响社会需要和消费的增长,从而限制需求对生产的推动作用,而且还会激化社会矛盾。实际上19世纪中叶以前,资本主义发展史就是一部资本主义生产不断发展、积累

不断提高,而无产阶级的贫困化不断加强的过程。正如马克思所说,资本主义积累的一般规律就是一方面是资本家财富的积累,另一方面是工人阶级贫困的积累。(2)财产占有主体受人的自然寿命的影响而不能长久持续下去。以所有者和经营者为一体的所有制结构赋予企业主以充分的自主权,但同时也决定了企业是业主个人的企业,企业的存亡在很大程度上决定于企业主及其子女的状况,这种企业对业主的依附关系往往使企业的寿命有限,不能成为一种有生命力的独立主体,从而可能造成了与资源配置低效和无效相联系的经济过程的非连续性。(3)经济风险集中,限制了投资规模的扩大。在经营者和所有者一体化的所有制结构中,企业所有者要对经营中的债务负无限责任。这虽然有助于激励投资者努力经营,但过于集中的经营风险又难以使投资者进行风险较大的投资。这就制约了投资规模的扩大,进而妨碍了社会生产力的发展。私人资本所有制的上述局限性表明,即使从资本主义的角度看,它也不是最佳的所有制形式。随着社会分工的不断发展,市场范围的进一步扩大和机器大工业的逐渐形成,新的劳动技术组织形式得以产生,相应地,一种新的资本所有制形式开始出现,并逐渐取代私人资本所有制居于主导地位。这种新型的资本所有制形式就是私人股份资本所有制。私人股份资本所有制的出现标志着资本所有制的演进进入了一个新的历史阶段。

## 2. 私人股份资本所有制及其向法人资本所有制的转变

私人股份资本所有制是以资本入股形式结合起来的一定数量资本家的联合占有方式。与私人资本所有制相比较,私人股份资本所有制的特点有:(1)财产占有主体具有多元性。在私人股份资本所有制条件下,资本以股份的形式结合在一起,形成组合资本。组合资本的形成机制是,企业创立者将公司资本金划分为一个个股份,向社会公众出售,通过吸纳社会资金,形成拥有众多主体的组合财产。在这里,财产主体就是私人资本家。(2)财产具有整体性。

在私人股份资本所有制条件下,私人资本家虽然仍是资本的所有者,但作为单个股份资本家却失去了独立使用自己那份资本进行生产经营的权利,他的那部分股份资本已与其他出资者的股份资本结合在一起转化成股东共有的整体财产。对于这个整体财产,股东的权利只表现在三个方面,一是通过参加股东大会参与公司决策,二是通过领取股息与红利分享利润,三是在公司解散时参加分配剩余财产。如果股东不想继续保留上述权利,他只能在股票市场上转让股票,而不能随意抽回资金。(3)财产具有长期连续性。在私人股份资本所有制基础上,除非企业破产,资本表现为一个长期的不断增殖的价值。由于股东不能退股,股东的人身更换不会影响整体资本的存在,从而也不会影响支配和使用资本的股份公司的营运。这样,公司的资本就可以长期生存和延续下去。(4)财产所有权与经营权相分离。在私人股份资本所有制条件下,资本的所有者与资本经营者不再统一于个人,而是发生了分离。作为所有者,股东持有表现所有者权益的股票,凭股票持有,股东既可以参加股东大会,行使选举董事和决定公司大政方针的表决权,也可以参与公司收益的分配。作为资本的经营管理者,公司的经理阶层直接支配公司的资本,独立地进行生产和营销活动,与其他公司、单位、经济主体发生复杂的权利与义务关系。特别需要指出的是,股东虽然在名义上拥有通过股东大会参与公司经营和决策的权利,但是对于大多数股东特别是中小型股东来讲,这种参与并无多大实际意义。对他们来讲,利得权或收益权是最根本的,一旦他们觉得凭借股权获得的股息不理想,就会在股票市场上公开出售股票、转让股权。真正能够行使控制权的是那些大股东,他们凭借较大数量的持股可以操纵股东大会,决定董事会人选,最终影响公司的经营方向和大政方针。不过,即使大股东能够发挥决策作用,其作用的程度和范围也远远不同于个人业主企业,股份公司的日常管理和决策活动大都由经营者操纵,大股东只在人事、投资、分配等主要问题上发

挥决策作用。

私人股份资本所有制是与机器大工业的资本主义生产方式相适应的资本所有制形式,它的产生对资本主义经济的发展起了积极的作用:首先,它有利于积聚资本,推动生产和资本的集中。与私人股份资本所有制相联系的企业组织形式是股份公司,股份公司能在短期内把社会分散的单个资本和闲散资金结成一个庞大的股份公司资本,从而克服了个别资本积累的有限性,成为促进生产发展的有力杠杆,它对重工业、铁路建筑等规模巨大的企业的迅速发展起到了积极的推动作用。正如马克思所说,股份公司的成立,使“生产规模惊人地扩大了,个别资本不可能建立的企业出现了”<sup>①</sup>。还说:“假如必须等待积累去使某些单个资本增长到能够修建铁路的程度,那么恐怕直到今天世界上还没有铁路。但是,集中通过股份公司转瞬之间就把这件事完成了。”<sup>②</sup>其次,它有利于促进市场竞争,推动技术进步和企业经济效益的提高。在私人股份资本所有制条件下,每个股份公司经济效益的高低直接反映在股息额的大小上,而股息大小又直接决定股票的市场行情。经济效益高的公司,其股票在市场上的价格就会坚挺,公众就会竞相购买;反之,股票价格就要下跌,持股者就会竞相抛售,甚至由此导致公司的破产,或被实力雄厚的大公司吞并。由于股票的持有者可以用“以脚投票”的办法自由评估公司的经济效益,这就在客观上给董事会和经理们以巨大的外部压力。在这种情况下,各股份公司要使自己立于不败之地,就必须不断地自我积累,进行技术改造和设备更新,并且有计划地不断提高生产技术人员和管理人员及每个职工的文

---

① 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社,1974年版,第493页。

② 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社,1972年版,第688页。

化技术素质。只有这样,才能不断提高劳动生产率,不断提高产品质量和进行新产品开发,不断降低劳动消耗和生产成本,以取得较好的经济效益和良好的社会信誉。再次,它有利于加强企业管理。股份公司使“实际执行职能的资本家转化为单纯的经理,即别人的资本的管理人,而资本所有者则转化为单纯的所有者,即单纯的货币资本家”<sup>①</sup>。这样一来,企业的经营权就落到具有丰富专业知识的管理人员手中,这将有利于管理人员聪明才智的充分发挥和管理水平的提高。在激烈的市场竞争中,企业经营管理的的好坏直接关系到企业的兴盛和衰败,也直接关系到经理人员的薪金多少和荣辱升迁,所以专职管理人员不得不把个人前途与公司的命运联系在一起。所有这一切,都促进了公司的发展、市场的集中和垄断的形成。

然而,私人股份资本所有制只是在一定程度上适应了生产社会化的要求,缓和了资本主义的基本矛盾。随着生产社会化的更大发展,以及国内外市场的进一步扩大和垄断竞争的加剧,私人股份资本所有制的某些局限性也越来越明显地表现出来,越来越不能适应生产力更大程度发展的需要。私人股份资本所有制的局限性表现在许多方面,其中最主要的有两点:第一,筹资能力仍然有限,制约了垄断大公司的更大发展。在私人股份资本所有制条件下,股份公司的股东主要是分散的个人或家族,同样,公司筹资的对象也主要是个人或家族,这样,公司筹资的规模就主要取决于个人或家族手中握有的货币资本。同时,购买股票是一项风险很大的投资活动,一笔投资额可能给投资者带来可观收益,也可能使投资者蒙受巨大损失。因此,在投资之前,投资者都不得不在收益和风险之间进行认真缜密的权衡,以决定是否投资。股票投资的收益和风险比

---

① 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第493页。

较是一项专业性和技术性很高的投资分析活动,它要求分析者具有专门的知识丰富的信息,以保证作出正确的判断和投资决策。然而个人投资者往往缺乏专门的投资知识,更难于全面掌握整个股市运行的信息资料和情报,这就大大限制了其投资分析和判断的准确性,进而影响其投资的积极性和信心。个人投资者对投资于股票缺乏信心,自然会影响到股份公司的筹资活动,在一定程度上限制了公司规模扩大。第二,股份持有个人化易导致股份公司经营行为的短期化。在私人股份资本所有制条件下,公司资产的所有权与经营权发生了分离。作为所有者,出资人凭借股票只通过股东大会参与公司决策,不再行使对公司资产的直接控制权;作为经营者,公司经理人员独立行使公司资产的支配和经营权。两权分离,使公司的经理拥有了独立的经营决策权,这无疑有利于公司经营目标的实现。然而个人股东特别是大量中小股东并不能真正参与公司的决策,股权主要体现为利得权,分享股息成为持股的主要动机。在这种动机支配下,股东购买股票的目的要么是获取较高的股息,要么是获得股票溢价收益,当这两个目的达不到时,便出售股票转让股权。股东出让股权固然是为了防范风险,客观上也对经营者构成一种约束,可是其负面效应则是加大了股份公司经营环境的不确定性,使公司不时面临被兼并的威胁。因此,公司必须始终把维持较高的股息率放在经营目标的首位,即使公司经营状况一时不佳,也不轻易降低股息率。将股息保持在较高水平,意味着要将公司收入的较大部分用于支付股息,各项经营决策都必须以近期实现较高收益率为前提,决策效应也以短期收益率的高低为衡量标准。这种短期化的经营决策行为固然有利于股东利益的实现,但却不利于公司的长期发展,同垄断大公司实现长期利润最大化、力图保持自身在市场上的垄断地位的长期目标是矛盾的。对于大公司来说,提高市场占有率在短期内也可能维持较高的收益,但从长远的角度看,其经济实力可能趋于下降,最终丧失其在市场上

的垄断地位,在激烈的市场竞争中败下阵来。私人股份资本所有制的局限性表明,私人作为持股主体不利于大公司经营规模的扩大,不利于大公司长期利益的实现,最终不利于大公司垄断地位的巩固与竞争实力的加强。随着生产社会化程度的进一步提高,特别是随着国际竞争的日趋激烈,一种新型的资本所有制形式开始产生并逐渐取代私人股份资本所有制占据了主导地位,这种所有制就是法人资本所有制。

法人股份资本所有制的基本特征是法人成为持股主体。与私人股份资本所有制相比,法人资本所有制具有显著的特点,这就是:(1)法人取代个人成为股东主体,更加拓宽了股份公司的筹资渠道,推动了生产和资本的进一步集中。第二次世界大战后,除了传统的商业银行和投资银行以外,诸如年金基金、保险公司、基金会、共同基金等非银行金融机构获得了长足发展。这些机构的业务内容广泛,经营方式灵活,经济效益可观,因而吸引了大量社会闲散资金。在掌握和支配巨额货币资本的基础上,这些机构纷纷介入资本市场,进行证券投资,从而成为大公司的主要持股人。机构法人与个人相比,资金实力雄厚,投资能力强大,因而有助于股份公司以股票方式筹资,有助于大公司经营规模的更加扩大。(2)机构法人实行证券组合投资,降低了投资的风险性。第二次世界大战后迅速发展起来的共同基金投资机构是典型的机构法人。共同基金为了有效地进行投资,通过特设的专门机构组织专家对各家大公司的背景进行研究,从中选购几十家资信较好的公司的股票,并根据市场变化情况,经常调整自己的股票结构。共同基金发行本单位的“基金”证券上市出售。“基金”证券的价格由所选的几十家公司的股票价格决定,并随着这些公司的股票价格波动。由于“基金”的投资组合是几十家不同公司的股票,不同股票价格的涨落往往可以相互抵消,而且购进的公司的股票都是经过认真调查研究确定的,一般来讲,上涨的可能性大于下落的可能性,这样,基金投资的

风险就比个人直接进行股票投资的风险要小得多。因此,社会公众便纷纷转向共同基金发行的证券进行间接投资,而不愿直接购买公司的股票。机构法人投资风险低,个人通过机构法人进行间接投资,机构法人因此成为上市公司的股票的主要持有者,相应地,大公司的股东也从以个人股东为主转变为以机构股东为主,私人股份资本所有制的主导地位被法人股份资本所有制的主导地位所取代。(3)法人持股有助于加强法人组织间的联系,克服公司行为的短期性。法人持股与个人或家族持股的最大区别,是法人机构通过单向持股、交叉持股、相互持股以及互兼董事等方式导致法人组织之间发生资本的融合和人事的结合。通过资本融合与人事结合,法人机构之间可以建立较稳定的关系。这种关系具有两重性:一是行政性,这意味着法人组织可以自觉协调彼此的经营目标和行为,克服摩擦和矛盾,使各自的利益都能得到保证。二是市场性,这意味着法人组织各自具有经营的独立性和自主性,相互间可以展开竞争。这种集行政性和市场性关系为一体的新型经济关系是建立在私人股份资本所有制基础上的企业所不具备的。通过这种关系,法人组织经营环境的不确定性得以缓和,法人组织可以从长远利益出发制定公司的发展规划并进行决策。法人资本所有制的特点表明,法人资本所有制是比私人股份资本所有制更适合生产社会化和垄断大公司发展需要的资本所有制形式。

## (二)法人资本所有制是一种垄断资本集体占有制

法人股东在股份公司占有的股权比重日益增高,甚至超过50%,这无疑标志着资本所有制形式的新变化。但这是否意味着以私有财产为基础的资本主义生产资料所有制发生了根本性质的变化呢?有一种观点认为,法人所有制的兴起和发展意味着“资本家的衰落”,法人资本所有制较为普遍和成熟的日本已脱离资本主义



社会,变成“既不是资本主义又不是社会主义”的社会。<sup>①</sup>

对于如何判断一种所有制是否具有资本主义所有制的性质问题,仅从财产最终是否归个人或家族占有是难以作出正确回答的。实际上,对于资本主义所有制的性质,马克思主义经典作家始终是从资本与雇佣劳动的相互关系上加以界定的。按照马克思主义的观点,只要劳动与生产资料相分离,只要劳动与生产资料的结合采取资本雇佣劳动的形式,那么财产占有关系就是资本主义的占有关系。按照这一观点来看待法人资本所有制的性质,就不难作出正确的判断,这就是,法人资本所有制本质上仍然是资本主义所有制。

说法人资本所有制在性质上仍然是资本主义所有制,主要基于这样一个事实,那就是发达资本主义国家的大公司中,资本与雇佣劳动的对立仍然是直接生产过程的基础,整个经济运行体系仍是建立在这样一种经济关系之上的。法人资本所有制并没有克服资本与劳动的对立,只不过使二者的矛盾稍微缓和一些而已。同时在现代法人资本所有制企业内部,相对于私人股份资本所有制企业而言,资本的所有权与控制权的合一程度不是削弱而是加强了,因为经理阶层或者取得了股东的身份,或者受到法人股东强有力的约束,所有者与经理人员的关系更为密切。与此同时,雇佣劳动者的地位却没有发生根本变化。雇佣劳动者可以向经理阶层提合理化建议(如在日本),或可以直接拥有公司的少量股票(如美国的职工持股计划),或可以参与企业的某些决策(如德国的参与制),但这些都不足以构成增加劳动者有效权力的基础。所谓有效权力是指参与重大决策的权力,这种权力是经济地位的体现,其基础不是别的,只能是对资本的所有权。雇佣劳动者隶属于资本的地位特征,决定了他们不可能对垄断大公司的重大决策发挥影响,更不可

---

① 西山忠范:《脱资本主义分析》,文真堂,1983年,第208页。

能与法人股东或经理人员平起平坐。在资本与雇佣劳动关系存在的情况下谈论“资本家的衰落”显然是荒谬的。法人资本所有制的兴起并没有改变财产占有关系的资本主义性质。如一定要说有什么改变的话,那就是在法人资本所有制的基础上,资本占有者对资本的支配和控制权进一步增强了。

法人资本所有制不仅是资本主义的所有制,而且是一种垄断资本集体占有制。法人资本所有制与私人资本所有制和私人股份资本所有制相比,其典型特征是财产占有的主体非个人化了。前面已经指出过,在法人资本所有制条件下,大公司的主要持股人不再是分散的个人,而是若干个大法人股东。这些法人股东凭借着对大公司多数股份的持有而占据了支配和控制地位,形成了对公司经理阶层的强有力约束,以至于使公司的所有权和控制权趋向合一。法人大股东用于进行投资的资本最终源于个人所有,例如保险公司、年金基金、共同基金等金融机构的资产大部分来源于个人。但这不能证明法人资本所有制是一种私人资本所有制。道理很简单,真正意义的个人资本所有制是那种投资者不但拥有生产资料所有权,而且直接雇用并监督劳动者从事资本主义生产的所有制,在这种所有制条件下,资本的人格化就是资本家个人。而在法人资本所有制条件下,个人投资者不但远离生产过程,而且不直接持有公司的股份,直接持有公司股份并参与决策的是法人股东。相对于个人投资者而言,法人组织是一种联合的资本,其人格化形态是资本的经理人员。这种联合资本是资本占有社会化的具体表现,其经理人员则是联合资本家,从这个意义上讲,法人资本所有制就是现代资本主义条件下的垄断资本集体所有制。

### 主要参考文献

1. Herm E. S.: Corporate Control, Corporate Power, Cambridge University Press, 1981.

2. Kotz D. M. ; Bank Control of Large Corporations in the United States, University of California Press, 1978.
3. Scott J. ; Corporation, Class and Capitalism, Hutchinson of London, 1979.
4. Useem M. ; U. S. Institutional Investors Look at Corporate Governance in the 1990s, European Management Journal, June, 1993.
5. Zeitlin M. ; The Large Corporation and Contemporary Classes, New Jersey, Rutgers University Press, 1989.
6. Laderman J. M. ; The Power of Mutual Funds, Business Week, January 18, 1993.
7. Mintz B. and Schwartz M. ; The Power Structure of American Business, The University of Chicago Press, 1985.
8. Scott J. ; Corporate Control and Corporate Rule: British in an International Perspective, The British Journal of Sociology, Volume No. 41, Issue No. 3, Sept. 1990.
9. 奥村宏:《法人资本主义》,生活、读书、新知三联书店,1990年中译本。
10. 今井贤一、伊丹敬之:《组织与市场的渗透》,《经济译文》1991年第3期。

# 虚拟资本的发展及其影响

刘骏民

20世纪80年代以后,西方发达资本主义国家开始摆脱传统凯恩斯主义经济政策,朝着自由资本主义的政策转变。随着国家对经济干预的削弱和对经济管理的放松,金融自由化迅速发展。早在20世纪60年代末为了躲避金融监管而发展起来的金融创新在80年代达到了鼎盛时期,新的金融工具不断出现,将“虚拟资本”的虚拟性推向了一个新的高度,并使得资本主义经济运行在更大程度上依赖于金融系统的运行状况,依赖于虚拟资本的运动;同时,资本主义国家的金融资产迅速膨胀,到20世纪90年代已经大大超过了其实际GDP数倍。这些金融资产,包括货币和庞大的金融证券,在本质上是无价值的虚拟资本,它们与房地产业、收藏业和博采业等一起形成了虚拟经济。它们的过度膨胀造成了资本主义经济的虚拟化。

## 一、虚拟资本虚拟性的新发展

### (一)虚拟资本的性质

虚拟资本的种类很多,在考察其运动规律之前,有必要将其进行分类,并分别考察它们的虚拟性。虚拟资本的虚拟性是根据它与实际资产的关系来划分的。距离实际资产越远,其虚拟性越大,当它完全脱离其最初依赖的实际资产时,它就完全虚拟化,成为完全的虚拟资本。根据这样的原则,我们将虚拟资本划分为四类:第

一类是传统的公司股票、公司债券以及与实际资产联系密切的其他有价证券,第二类是传统的政府债券,第三类是证券化过程中的组合证券,第四类是金融衍生物。

### 1. 第一类虚拟资本

第一类虚拟资本包括传统的股票、公司债券和房地产等,其虚拟性除去本身没有价值以外,还体现在它们的价格决定都可以在一定程度上相对独立于其代表的实际资产的价值。

股票是企业所有权的凭证。企业发行股票所筹得的资金将按照产业资本循环的形式运行,即  $G-W\cdots\cdots P\cdots\cdots W'-G'$ 。而股票却相对独立于产业资本循环之外,在所有权的转移中采取了  $S$  (股票)  $-G$  (货币) 和  $G-S$  的运动形式。在这个运动中存在着股票价格决定问题,而股票本身是没有价值的。作为资本的价值增殖运动,股票与其所代表的资产的运动也是分离的。实际资产获得利润,而股票除获得股息外,还要加上股票价格波动带来的或正或负的收入。就这个意义看,它们是虚拟资本。不过,一方面,它代表了实际资本,它的价值增殖过程与实际资本的收益有关;另一方面,它的价值增殖又与利息率、宏观经济政策等等,从而与整个经济状况有密切的关系。

公司债券是一种可转让的债权(其他可转让的公司债权也一样),它直接代表的是一笔货币资金,这笔资金将用于企业的经营,转化为实际资产。因此,与股票的性质类似,公司债券也进行独立于实际资产以外的“虚拟的价值增殖”运动。它只以利息的形式,分得企业利润的一部分,同时也会获得公司债券价格波动的收入(正或负)。无论是浮动利率还是固定利率的债券,一旦开始独立的运动之后,便与它代表的那笔资金的运动分离了。

房地产的交易活动与上述证券的交易有所不同,它的交易中包括房地产的建筑成本在内,因此在一定意义上,它更容易被看作是实际资产的交易。但是,在房地产的价格中,土地价格占了一个

重要的地位,在房地产价格被严重高估的时候,往往是其土地价格因“区域位置”等“稀缺因素”炒高的结果。房地产价格的决定中建筑成本是基础。在非市场经济中,如传统的计划经济中,土地没有价格,在房地产交易中,计算的仅仅是其建筑成本和正常利润;而在当代的市场经济中,房地产价格中一个重要的成分是土地价格,我们实际是将地产的价格(资本化的地租)作为虚拟资本。房地产的价格中,包括建筑成本等实际成本的部分不是虚拟资本。

公司股票、公司债券和房地产都直接代表一笔实际资产(或货币资本,或商品资本,或生产资本,或建筑成本)。它们虚拟的价值增殖运动虽然与实际资本的增殖运动相脱离,但它们所代表的实际资本并不消失,而且实际资本的增殖运动与其虚拟的价值增殖运动密切相关。

## 2. 第二类虚拟资本

政府债券与公司债券不同,它直接代表一笔货币资金,但这笔资金却不是自行增殖的资本。在西方,政府靠发行债券筹集的资金主要用于政府的各项非生产性开支,如军费、行政性开支和对低收入家庭的转移支付等等,它们将成为总需求的一部分被花掉,不进入价值增殖的实际生产过程。这部分资金被政府花掉后就不再存在了,但政府债券却依然存在,并仍披着价值增殖的外衣。这时,政府债券连同它的增殖就纯粹是一种虚构。政府债券比公司债券有更大的虚拟性,我们将这种最初代表一笔资金,尔后这笔资金进入非生产性领域被花掉的证券称为“第二类虚拟资本”。它包括政府债券的大部分和其他以非生产性开支为目的发行的证券。

## 3. 第三类虚拟资本

在证券化和衍生物的发展中,出现了许多发展了的虚拟资产形式。例如资产证券化中的“重新打包”(Repackaging)业务,将一些低信用等级证券组成一组,加入较高信用等级的证券并用其作为抵押发行的新债券。新债券的发行不但可以改变证券的期限,

而且可以通过对原有证券的买卖随时调整证券组合的证券种类和数量。新发行的证券是在原有证券的基础上发行的,它们是虚拟资本的虚拟资本。我们将这种虚拟资本的虚拟资本称为“第三类虚拟资本”,它们与原有的证券一起代表同一笔货币资金。在证券化的过程中,许多收入流(包括住房抵押贷款、汽车抵押贷款和信用卡贷款等)都被证券化了。贷款已经被用掉,买了房屋、汽车或其他消费品,借款者将用其收入分期偿还贷款。这种以收入流为实际基础的证券并不代表任何实际资产,既不代表物化的资产,也不代表一笔投入生产的货币资本。它们同政府债券一样,是纯粹幻想的,即使用住房、汽车做抵押也不会改变其性质。这种资产抵押证券并不代表物化资产,而是间接代表一笔贷出的资金。物化资产是用这笔贷款购得的,且已进入借款人的消费。物化资产的价值会消失(消费品)或逐年减少(耐用消费品),而据此发行的债券却保持着价值增殖的外衣,这一增殖与实际资产无关,只与借款人的收入或还款能力有关。

例如,银行将一些长期贷款(银行应收款)组成一组发行新的债券。我们暂时假定,银行用做抵押的这些长期贷款合同都是同生产性企业签订的(如果是非生产性的贷款,其虚拟性将会更大)。这就是说,这些新证券只是间接代表投入生产领域的一笔资金。所谓间接,第一是说它是那些贷款合同的代表,而不是贷款的代表(贷款的代表是贷款合同);第二是说它并不仅仅代表某一笔贷款合同,而是代表一批贷款合同,是贷款的某种集体组合的代表。从技术上说,这是减少风险的一种金融技术;从本质上说,这是借贷关系社会化在证券业上的进步。与普通的企业债券不同,普通的企业债券是直接代表一笔进入生产领域的资金,它的偿还与该企业的经营直接相关。而上述的这种ABS(Assets-backed Securities)则代表许多进入生产领域的资金,这种新债券与许多进入生产领域的企业甚至许多行业的经营相关联。这是证券业的进一步社会化。

过去是一个企业面对社会通过证券筹资,现在是许多企业共同面对社会筹资。如果 ABS 是信用卡贷款抵押组合证券和汽车抵押贷款组合证券,其借款人可能是医生、律师、警察、工人和其他职业者。他们的收入不但与他们个人的工作业绩有关,还与他们行业的景气状况有关。将这些人的贷款合同组成一组来发行债券,在很大程度上是将债券的偿还与整个经济状况更密切地联系在一起。贷款已经被花掉,借款人凭收入还钱。当把许多借款人组成一组时,贷款的偿还就与这些人从事的各种活动有关,这就是这组贷款合同的实际内涵。依据这组贷款合同发行的债券也就间接地依赖于这组借款人的经济活动。

同传统的银行贷款相比,ABS 也代表着借贷关系的进一步社会化。银行一方面面向社会吸收存款,另一方面也面向社会贷款。它已经具备了社会化的特征。但是,由于储蓄大部分是不可转让的,这就限制了筹资的社会性。证券是可以转让的,这就使筹资更具有灵活性,持有证券的并不始终是一个投资者,只要证券被持有,就意味着社会上始终有投资者。证券的二级市场为这种借贷关系的进一步社会化提供了途径。银行发行的定期可转让存单和银行各种应收款的证券化都是一种社会进步。当然,这种进步伴随着资本的进一步虚拟化。

在 ABS 的发展中,我们已经分不清新发行的证券代表哪一个企业,或哪一个行业,也分不清它与哪一类职业的收入更密切。当我们按照传统,把证券与个别实际资本的关系看作其虚拟性的衡量标准时,这种虚拟性就日益增大了。这种增大的虚拟性来源于如下两个方面:

第一,第三类虚拟资本间接代表一笔贷出的资金,而货币连同货币金融机构的经营资本都带有相当大的虚拟性,因此,虚拟资本在当代的虚拟性增大,有很大一部分与当代货币金融体系的虚拟性有关。这使得任何直接或间接代表一笔货币资金的债券的收益



在很大程度上与国内的货币政策及各种金融管理措施有关。

第二,第三类虚拟资本与贷出资金的间接关系使它与个别实际资本的关系更疏远。它与传统企业债券的一个重大差别就是它不再仅仅与某一企业的经营状况相关,而是与许多企业的平均经营状况相关。20世纪80年代的证券化,使虚拟资本进一步发展了它的虚拟性,它距离个别实际资本越来越远,却与整个经济活动的距离越来越近。按马克思的用语,就是与“社会总资本的运动”的关系越来越密切。可以说,20世纪80年代的证券化过程是金融投资——虚拟资本运动——进一步社会化的过程。

#### 4. 第四类虚拟资本

在金融衍生物出现以后,虚拟资本发展到了一个更高的阶段。首先是金融期货、期权等。股票和债券的期货合同不仅是虚拟资本的虚拟资本,而且是无中生有的虚拟资本。因为在期货交易中,多数(98%左右)是根据金融资产的价格涨落支付其差额的。无论买者还是卖者,绝大多数不必真的拥有合同中规定数额的证券或资金,也不必在交易清算时真的买入或卖出这些证券。因此,这类投资被称为杠杆投资(Leverage Investment),也是一种投机性的投资。交易双方不过是为证券的涨或落打赌。其次是金融衍生物的发展了的形式,如指数期货、期权等交易。在这种交易中,交易双方甚至抛弃了金融期货那种纯粹“幻想的交易”的外壳,就股票指数等的涨、跌打赌。交易的东西本身是什么已经不重要了,甚至有无东西交易都无关紧要。我们将这种无交易物的交易合同或凭证称为“第四类虚拟资本”。它们是基本无任何对应实际交易物的虚拟资本。

衍生物有三类:第一类是商品期货合同。第二类是股票、债券、外汇等等金融资产的期货、期权合同。这两类衍生物都属于初级衍生物,它们还保持着个别金融资产交易的形式。第三类是各类指数期货、期权合同,它们在形式上也不再保留与任何个别资产的联

系,是一种高级衍生物。

### (1) 衍生生物的初级形式与实际资产

在 20 世纪 80 年代以前,期货市场中的商品期货占压倒优势,80 年代,金融期货迅速扩大,到 80 年代中期,金融期货已占期货市场的压倒优势了。例如,在美国的芝加哥商品交易所 CME (Chicago Mercantile Exchange),1974 年金融期货只占其交易总额的 4%,到 1986 年,猛增到 85%。金融期货与商品期货不同,它们距离实际资产更远,虚拟性更强。因此,我们主要研究金融期货和其他金融资产的衍生物。

期货交易主要有两类:期货合同(Futures)和远期合同(Forward Contract)。这二者在功能上十分类似,但也存在一些差别:期货合同在交货日期和合同数量规模上都是标准化的,而远期合同则不是;期货合同是买者和卖者与交易所之间的合同,而远期合同则是买者和卖者之间的合同;期货合同可以在市场上自由买卖,其利润和损失总是能及时实现,而远期合同必须等到到期日才能实现其利润或损失;远期合同需要一次缴纳较大的差额保证金(Margin),期货合同则是根据价格波动随时补充或提走差额保证金。这些差别并不使它们与实际资产的关系有什么本质不同。

首先,一份某种股票或债券的期货合同或远期买卖合同只是对未来买卖一定量该种金融资产的承诺。这一合同并不直接与股票或债券代表的实际资产发生关系,它只是间接与某种实际资产发生关系。就这一性质看,远期合同首先是虚拟资本的虚拟资本。其次,这种间接代表实际资产的性质也是虚拟的。因为它只是名义上代表某种金融资产或名义上间接代表某种实际资产。无论期货还是远期合同,多数并不实际交割。那些远期合同多数在到期前就以相反的远期合同抵偿了前一份合同,以实现其盈利或避免进一步损失。在一份最初订立的远期合同到期以前通常会有若干次方向相反的合同订立,以期相互抵消后取得差额。实际交割的数量只

占合同总量的大约 2%，98% 的远期合同是为了取得价格差额。期货合同则更是如此，在一份期货合同订立之后，不但可以在其到期前订立相反的期货合同，而且可以在二级市场随时买卖以实现其盈利或减少损失。期货合同与远期合同不但是虚拟资本，而且还是买卖双方都不在乎有没有“货”交易的虚拟资本，是一种“无中生有”的虚拟资本。买者和卖者都是在做一种“假设”的买卖。他们不必真的卖出或真的买进。但是，商品期货还保持着与个别实际资产的最后一点联系。

股票和债券的价值增殖和价格决定已经相对独立于实际资产的价值增殖运动。它们的期货交易又相对独立于它们的现货交易。在股票、债券等虚拟的价值增殖运动中已经加入了大量的社会、经济和心理因素，使这种运动只是部分地与个别实际资产相关，更多地与整个经济状况和金融状况相关，期货则进一步加入了社会和经济环境的影响，使它的运动更依赖于社会的和整体经济的状况。

## (2) 高级衍生物与实际资产

20 世纪 80 年代以后出现的利息率期货、股票指数期货和近年来的物价指数期货、期权交易是衍生物的高级形式，也是虚拟资本的最高级形式。它们根本割断了与任何个别实际资产的联系，甚至在名义上也抛弃了对某种具体资产进行交易的形式。

指数期货的价格是将价格指数的一个点乘以一个规定的系数来人为地确定指数每变动一个点的标准价格。例如一份标准合同价格规定为 100 000 美元，每一个点规定为 500 美元，当该指数由 200 变为 201 时，它的价格就由 100 000 美元变为 100 500 美元。在指数为 200 时买入指数期货的投资者就有 500 美元的盈利。显然，它只是将价格指数扩大若干倍假想为期货的价格。指数期货实际上没有价格，也没有相对独立的价格决定过程。它的价格决定因素是决定价格指数的所有因素。指数期货和利息率期货是彻底摆脱了任何个别实际资产而只与整个经济状况有关的虚拟资产。

指数期货合同不代表任何一种证券,也不代表任何一种实际资产。交易是在没有任何交易物的情况下进行的。对于个别投资者来说,这可以免去对股票或某项具体金融资产的选择,也可以把它当作是购买了所有的构成指数的股票,而更多的是把它当作一种就某一指数或利率的涨落进行的赌博。作为投资,它具有盈亏的外表,却没有实际投资,甚至没有间接投资那种盈亏的内容;作为交易,它有买卖的幻想形式,却没有买卖的内容。它把投资和交易高度简化了,贱买贵卖的商业原则在这里简化成了纯粹的差额支付,只要盈亏而不要买卖,只要投资的结果而不要与实际经营活动有任何牵连。与股票和债券不同,指数期货的资金自始至终滞留在金融市场,而股票和债券至少在发行时会有相应的资金进入实际经营。指数期货与实际资产无关。

## (二)虚拟资本的社会属性

马克思在《资本论》中曾详细论述了商品的内在矛盾怎样孕育并发展为庞大的资本主义经济。今天发展了的虚拟资产正是商品内在矛盾继续发展的产物。

### 1. 虚拟资产的社会属性与虚拟经济的本质

价值增殖是资本主义商品经济的本质特征,在资本主义的发展过程中,一切可能产生收入的地方都会打上资本的烙印。那些没有价值的东西,如股票和土地,由于能够带来收入,都被资本化了。人们的工资、利润、利息等收入,只要其中一部分定期偿还购买住房、汽车等等的贷款,就可以用来发行债券,这些债券也就都被上了价值增殖的外衣。银行的其他贷款、企业的各种应收款,只要还款是有保证的,都可以发行债券,取得虚拟资本的形式。衍生物的发展使赌博、投机的活动也被资本化了。虚拟资本在当代的发展,是资本主义生产方式进一步发展的必然结果。资本主义生产日益社会化产生了现代银行制度,而银行作为社会化生产的产物又起着控制社会生产和社会簿记的作用。虚拟资本正是在资本主义信

用的基础上发展的,这使它一出现就具有社会属性和资本主义社会特有的价值增殖的烙印。虚拟资本的发展过程是不断脱离实际生产的过程,同时也是不断提高对社会经济整体状况依赖程度的过程。

马克思指出,商品的使用价值和价值的二重性,在资本主义社会中转化为资本主义生产过程的二重性,使得资本主义生产过程成为物质生产过程和价值增殖过程的对立统一。<sup>①</sup>随着金融资产的膨胀,经济社会化程度大幅度提高,更多的公司发行股票和债券,更多的非生产活动发行债券和其他有价证券,使得实际资产的虚拟表现形式大幅度增加,价值增殖过程越来越取得相对独立的表现形式——虚拟价值增殖形式。同时,虚拟价值增殖(即虚拟资产表现出来的价值增殖过程)也越来越脱离实际的物质生产过程,使资本主义生产的二重性——物质生产和价值增殖——的矛盾外在化。价值增殖过程虽然不可能彻底脱离实际的物质生产过程,但是,随着金融资产的膨胀,它距离实际经济越来越远,同时也不断创造出脱离实际经济过程的新的虚拟价值增殖形式。今天,在资本主义经济发展中,一边是实际经济过程,另一边是虚拟价值增殖过程,它是资本主义生产过程日益社会化的结果,体现着资本主义基本矛盾的进一步发展。这就是虚拟资本发展的本质。

## 2. 资本拜物教的新发展

马克思曾论述了从商品拜物教到货币拜物教再到资本拜物教的发展过程,一层一层揭露了这些拜物教的谜一样的性质是怎样产生的。最能表现资本拜物教的神秘性的是生息资本的运动: $G-G'$ 。它隐藏了生产过程,似乎货币会自己生出货币,货币资本本身就具有价值增殖的能力。对于资本主义的生息资本,人们还可以发现它与生产过程的密切关系,了解它的利息不过是贷出的货币资

---

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第201~224页。

本进入生产领域之后创造的。对于股票、债券,发现它们与实际生产过程的联系也不十分困难。但是在资产证券化和衍生物的发展中,资本拜物教的形式得到了进一步的发展。一些收入被证券化以后,人们在其价值增殖的外衣下找不到它们与生产过程有什么联系。对于指数期货就更是如此,它们的价值增殖似乎与任何实际资产都无关,似乎货币本身也真的能自行增殖。市场的神秘性也在虚拟资本上得到了进一步的发展。

古典经济学家曾试图揭示价值规律,以让人们看到那只“看不见的手”。而现代经济学家寻找各种“科学”的预测方法和躲避风险的方法,来尽量避开市场中那些不确定的东西。但是这些努力的效果甚微,随着经济的发展和国际货币体系的变化以及国际经济往来的加强,市场的不确定性似乎与消除它的方法一同成长。于是人们认识到,机会和风险同在,没有风险,也就失去了机会。价值增殖过程的这种简化在指数期货上得到淋漓尽致的表现。价值增殖完全与生产过程无关,它不过取决于对风险和收益的选择,对未来的判断。而这种判断更多的是凭运气。对于投资者来说,市场依然是神秘的,价值增殖过程在指数期货上取得了彻底独立的存在形式,它与实际生产过程的联系完全被割断了,因此也就高度概括了资本主义经济的资本拜物教性质。股票指数高度概括各种股票的价格变动,它既包含了实际资本在生产和经营中的风险,又包括了整个经济环境变化的风险。风险提供了盈利(亦即价值增殖)的机会。人们只需在风险和盈利的时点上进行选择,根本不必介入生产过程。显然,价值增殖的秘密被埋藏得更深了。

## 二、货币的虚拟化

货币的虚拟化过程是货币的形式从本身有价值的贵金属逐步向无价值的纸币演变,并进一步向无纸化或无形化发展的过程,也是贵金属充当货币以后,货币逐步摆脱黄金这一个别使用价值,从

而脱离个别使用价值和个别价值束缚的过程。它体现着商品内在矛盾在贵金属充当货币以后的继续发展。

### (一) 货币虚拟化的历史过程

在欧洲,纸币的出现是从商业票据开始的,后来逐步发展起来的“银行”开始发行自己的银行券。在中国,古代的“飞钱”和近代“钱庄”的“银票”也属于这种纸币的范畴。这些纸币属于“信用货币”,其基础是建立在商业信用和银行信用的基础上的。信用货币的发行是以发行者承诺可以随时兑换足值铸币和金银为基础的。人们用足值铸币或金银从信用货币发行者那里兑换信用货币,于是,这些信用货币就可以与足值铸币一同执行货币的职能。一笔黄金开始有了双重存在,一是这笔黄金本身,二是依据它们发行的信用货币。贵金属货币开始有了自己的代表,它们没有价值,却在流通中代替贵金属货币执行流通手段的职能。对于信用货币的发行者来说,人们不可能同时都来兑取金银,于是他们可以只留下必要的准备金(以备日常客户兑取之需),将余下的大部分金银以“放贷”形式借出去。这样,就产生了信用货币的数量(即其面值总额)大于其代表的贵金属数量(贵金属货币价值)的可能性。随着信用制度的发展,信用货币越来越多,直到它的数量超出了其所代表的货币数量,这时,由于有兑换贵金属货币的承诺,因此尚不会出现通货膨胀,但却意味着银行体系从两个方面引入了金融危机的种子:一方面,一旦存款人同时需要提取贵金属货币,银行一时又无法借到相应数量的贵金属货币,银行就会因挤兑而破产;另一方面,由于部分货币的虚拟化,使得纸币的购买力越来越多地依赖于货币数量(贵金属货币和信用货币的总和)与商品和劳务总量之间的数量关系。

纸币是价值的符号,代表贵金属货币执行货币的职能,但它自身却不具有价值,因此可以称其为虚拟货币。在贵金属货币和纸币并行的时期,货币还没有完全虚拟化,这时,称纸币(包括信用货币

和法郎)是虚拟货币首先是说它本身没有价值,其次是说其中有很大数量的货币是根本没有贵金属货币作为相应储备货币的。

在进入 20 世纪以后,特别是 1929 年~1933 年大危机以后,各国先后以国家信用为基础,强制发行不可兑换的纸币,一般称为“法币”,即法定货币。它们与信用货币不同,信用货币是以商业信用和银行信用为基础的,而法币是以国家信用为基础的;前者承诺可兑换,后者无此承诺。纸币逐渐在各国国内代替了贵金属流通,这样,在部分国家内开始了货币虚拟化的过程。

二次大战以后,建立了以美元为中心的“布雷顿森林体系”。美元与黄金的金平价为 35 美元等于 1 盎司黄金,各国货币规定与美元的固定比价。布雷顿森林体系的两大支柱就是美元与黄金挂钩和各国货币与美元挂钩。美元充当世界货币以后,许多国家将美元与黄金等同,因此在国家的货币储备中,美元开始与黄金一同作为储备货币存在,各国的外汇储备同黄金储备相比越来越大。这意味着储备货币中也不再全都是足值货币了,其中包含着大量的纸币或信用货币,它们执行着过去只有贵金属才能执行的贮藏货币的职能,纸币进一步将黄金在储备货币中的地位削弱了。这表明货币的虚拟化在布雷顿森林体系存在的时期就已经在不断加深。

布雷顿森林体系建立以后,美国的中央银行“联邦储备银行”实际上成了可以发行世界货币的“世界中央银行”。美国过分利用了这个优势和美元的“世界货币”的地位。由于美国大规模地对外军事援助、对外贷款和投资等等,使得美元大量外流。自 20 世纪 60 年代末到 70 年代初,美国经济持续衰退,通货膨胀严重,国际收支长期出现大量逆差,使美国境外美元迅速增加,美元汇率持续疲软,美国官方的汇价(美国只对各国中央银行承兑美元,并不直接对私人部门的企业或个人承兑美元)被动摇,美元汇率在非官方市场上的汇价不断下跌,美国联邦储备银行(美国的中央银行)不得不多次宣布美元贬值。在这种情况下,首先是各国货币先后宣布



与美元脱钩,开始对美元浮动,然后是美国被迫宣布美元不再兑换黄金(1973年)。于是布雷顿森林体系的两大支柱完全倒塌了,布雷顿森林体系崩溃,世界进入浮动汇率体系。从此,黄金正式退出货币领域,各国货币不再有含金量,也不再承诺兑换黄金。这就是黄金的非货币化过程,它标志着货币形式虚拟化的完成。

20世纪80年代以来随着电子通讯业的迅速发展,在全球逐渐形成了电子货币支付及结算的网络。特别是20世纪90年代以后,货币正在向无纸化和无形化演变。货币形式的虚拟化发展使得结算系统在空间上更广泛,在时间上更便捷,它促进了资本的大规模流动,促进了生产过程的社会化和国际化。

在黄金退出货币领域以后,货币不再有具有价值的物品作为自身的价值基础,其发行量也不再与贵金属储备有任何关系,甚至不再需要贵金属储备。因此,虚拟货币就变成了纯粹的价值符号,是虚拟的价值形式,其“价值”(购买力)完全是社会给予的,因此它除去社会性之外再无其他属性。马克思在100多年前所揭示的货币的本质在货币完全虚拟化之后,更突出,更明显了。货币不过是商品价值的独立化表现形式,它本质上体现着商品社会的最基本的社会关系。贵金属离开商品社会至少还有其自然属性存在,而虚拟货币(纸币、电子货币)离开了商品社会,就什么也不是,甚至什么也没有。虚拟货币不再有商品遗留的痕迹,却更多地印上了当代社会化管理的痕迹。货币失去了个别使用价值的价值基础,却获得了社会性更强的价值基础,即所有商品和服务的社会价值基础。整个商品界直接与虚拟货币相对立,货币的存在完全依赖于高度社会化了的金融系统以及良好的政策导向,货币职能的执行也依赖于这个系统的良好运行和整个经济秩序的稳定。货币币值的决定不再与黄金的个别价值有任何直接关系,黄金对货币购买力的影响与其他个别使用价值并无本质的差别。货币币值的决定取决于整个商品界与虚拟货币之间的数量关系。

## (二)货币虚拟化的逻辑过程

马克思关于货币形式发展的理论,表明了货币作为价值形式的独立表现形式如何从商品界分离出来的过程,这个过程实际上也是商品内在的价值摆脱具体使用价值的过程。但是,马克思论述的这个过程并没有在贵金属充当货币以后结束,货币——这一价值独立化表现形式还在沿着马克思揭示的路线继续发展,货币摆脱任何个别使用价值的过程在金银独占货币地位之后就逐渐展开了。

贵金属之所以被作为货币,其根本原因在于价值这种商品经济的社会关系赋予了它这种社会职能,没有这种社会关系,贵金属只是贵金属,它与其他使用价值并没有物理特性以外的任何区别。至于为什么其他个别使用价值没有这个殊荣,则是因为贵金属在商品经济尚不发达时,其易于分割和携带以及个别价值稳定的物理特征使之适于充当货币材料。但货币产生和发展的根本原因却不在于贵金属的物理特性,而是导致价值形式发展的商品内在矛盾。货币固定在贵金属上以后,商品的内在矛盾外化为商品和贵金属货币的矛盾。正像价值是商品的社会属性一样,贵金属货币作为价值的独立化表现形式,本身就是社会的,执行着社会的职能。但是,货币在其自发的产生过程中,却不得不用金银等贵金属的个别使用价值量来表现商品的价值,这就产生了贵金属货币的一个内在矛盾,即其衡量价值的社会属性与金银贵金属货币的个别使用价值的矛盾。这一矛盾是由商品内在矛盾派生出来的,或者说是商品内在矛盾在贵金属充当货币条件下的继续。商品的内在矛盾是说要得到使用价值就必须放弃商品的价值,要得到商品的价值就必须放弃商品的使用价值。由此派生出来的贵金属货币的矛盾则是,货币要执行一般等价物的社会职能,就必须摆脱个别使用价值的束缚,货币要寄生在金银等贵金属上,货币的社会职能就要受到金银等贵金属个别使用价值及其生产过程的束缚,受到其储量、开采技术、冶炼、提纯技术以及金银的生产技术与多数一般商品生产

技术的相对发展速度等等的束缚。

当生产力日益增长,商品的种类和数量越来越庞大的时候,当交易的空间更广泛,交易的时间越来越短暂的时候,黄金的个别使用价值(包括其物理特性及其生产力)与其社会属性及其社会职能之间的矛盾就会越来越尖锐。从长期看,金银的储量远远赶不上商品增加的速度,特别是在资本主义高度发展的情况下,许多以前不使用货币的领域,都逐步纳入了货币交换的范围。如服务业的大规模发展使得洗衣、餐饮、娱乐、体育等都逐渐纳入了商品经济的领域并发展成为产业,货币使用发展的速度大大超过了商品生产力发展的速度。西方经济学家将这种现象称为“货币化”,用以概括货币使用的范围不断扩大的现象。随着经济的不断发展和“货币化”的不断加深,贵金属货币的内在矛盾激化:一方面,金银等贵金属货币受其个别价值形成过程和其使用价值生产过程的束缚,不能很好地执行其社会职能,这表现在商品经济的迅速发展使得对货币的需求量越来越超出了贵金属货币的承担能力;另一方面,贵金属曾经被从其他商品中分离出来的物理特性,如便于携带、便于分割的特征等等同逐渐发展起来的信用货币和纸币以及其他信用工具和结算工具相比,已经逐步丧失。虚拟货币形式虽然在方便和快捷等方面都优于贵金属,但它们本身却不具备贵金属本身具有价值且比较稳定的特征。随着信用制度的发展,中央银行制度发展起来了,它作为在资本主义条件下经济社会化的一个重要制度安排,客观上可以对虚拟货币进行数量控制。这样,在货币政策和力度适当的条件下,就可以在一定时期内使货币的购买力保持稳定。因此,货币形式的虚拟化过程得以完成和不断发展。

作为价值的独立化表现形式,虚拟货币的本质属性(也是其唯一的属性)完全是社会的和抽象的。这同时也产生了一个新的矛盾,即虚拟货币作为价值的表现形式,其本身却没有价值。正因为如此,虚拟货币本质上要求对货币这种商品经济中价值关系的集

中代表实行高度集权的、严格的管理。随着货币的发展,银行制度也发展了。这就是二次世界大战以后逐步发展起来的以控制货币总量为其基本任务的中央银行制度。

完全的虚拟货币就是一种高度社会化条件下的货币形式,它的存在依赖于高度社会化的中央银行制度,它的币值稳定取决于金融体系在中央银行适当政策下的良好运行。但是,虚拟货币的内在矛盾却依然存在,它无时无刻不在威胁着现代货币制度。货币彻底虚拟化以后,各国几乎都经历过通货膨胀和金融系统不稳定等等造成的经济效率下降,甚至信用危机和经济衰退的局面。各个中央银行也总是能够从金融危机中意识到这种威胁,有意识地控制货币供给量,以便保持货币购买力的稳定。

货币的产生和发展经历了一个从自发状态到人们有意识地控制其数量的发展过程,在马克思主义经济学看来,它是一个历史过程和逻辑过程的统一。商品的内在矛盾产生了贵金属货币,贵金属货币的内在矛盾导致了货币的虚拟化发展,而完全虚拟化了的货币的内在矛盾又要求对货币及其经营机构进行高度社会化的控制和管理。

### 三、资本主义经济的虚拟化

虚拟资本的发展和货币的虚拟化结合在一起推动了资本主义经济的虚拟化。资本主义经济虚拟化的最主要表现是虚拟资本的过度膨胀。

美国经济学家萧和麦金农于 20 世纪 70 年代提出了金融深化理论。他们反对凯恩斯关于货币的理论,提出了金融自由化的主张,并认为发展中国家存在着金融压抑(Finance Depression),如果实行金融自由化,将有利于其经济增长。传统的凯恩斯主义认为,利息率不是市场经济中的内生变量,不应由市场经济自发的机制内在地决定,它是市场经济的外生变量,应由市场经济外部的力

量即政府的货币当局来决定。因此,在直到 20 世纪 70 年代初布雷顿森林体系崩溃之前,各发达国家的货币当局都严格控制着利息率,并将利息率作为政策的一个中间目标(即通过控制利息率来达到控制经济的目的)。麦金农则认为,由外在力量来人为地控制利息率,将会使本来具有调节作用的利息率机制失去调节经济的作用,使金融机制受到压抑。因为,货币当局为了控制利息率,必然要对一系列的金融活动进行限制。这样,金融管制就限制了金融活动,对资本的形成造成一种抑制,不利于经济增长。对于发展中国家,麦金农指出,这些国家通常在采取工业化战略的同时,为保证官方所认可的发展工业时各部门的优先次序,而对金融信贷进行严格的管理和控制,这些压抑了经济增长;发展中国家要获得持久的经济增长,就必须消除金融压抑,实行金融自由化。麦金农和萧的理论很快得到了一些人的赞同,到 20 世纪 80 年代形成了麦金农-萧学派。他们的理论对 80 年代金融资产的迅速膨胀起着推动的作用,并对发展中国家产生了重大影响。

在主要工业国家,随着 20 世纪 80 年代全面高涨的金融创新,出现了许多新的金融工具,它们使得这些国家的金融资产总量迅速膨胀。到现在,几乎所有发达国家的金融资产总值都超过了这些国家的国内生产总值。我们使用国际货币基金组织发表的“国际金融年报”提供的统计资料绘制了表 1,表中的金融资产总值包括 7 个西方主要工业国家的国内信贷总额、货币和准货币的期末存量、在准货币中未包括的债券存量、中央政府的贷款基金总额、股票市值、货币市场工具期末存量等项目。

从表 1 中可以看出,西方 7 个主要工业国家的金融资产总值与 GDP 的比率迅速提高。美国在 1980 年,金融资产总值与 GDP 的比率只有 135.2%,到 1985 年增加到 205%,5 年中增长了 71.9%。在 1985 年到 1990 年的 5 年间,金融资产总值从 103 341 亿美元增长到 151 692 亿美元,增长了 51.6%。从 1990 年到 1995

表 1 主要工业国家金融资产总额与 GDP 的比率变化情况(1980~1996)

年 份 国 家	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
美国(10亿美元)									
金融资产(X)	6 013.3	10 334.1	15 169.2	16 140.6	17 263.1	18 729.4	19 573.2	21 519.6	24 406.4
GDP	4 417.2	5 040.0	5 743.8	5 687.9	5 842.7	5 973.1	6 183.6	6 309.1	6 462.5
X/GDP (%)	135.2	205.0	264.1	283.8	295.3	313.6	316.5	341.1	377.7
意大利(兆里拉)									
金融资产(X)	763.35	1 481.69	2 428.06	2 755.96	3 038.04	3 240.21	3 370.24	3 450.69	3 626.59
GDP	1 051.0	1 132.3	1 310.7	1 325.6	1 333.1	1 315.7	1 346.3	1 385.8	1 395.4
X/GDP (%)	73.1	130.9	184.2	208.0	227.9	245.9	250.3	249.0	259.9
英国(10亿英镑)									
金融资产(X)	170.71	377.71	1 310.59	1 342.48	1 395.97	1 458.16	1 561.08	1 742.04	1 917.3
GDP	423.49	468.07	551.12	540.31	537.45	548.59	569.63	583.82	596.29
X/GDP (%)	40.3	80.7	237.8	248.5	259.7	265.9	274.6	298.4	321.5
日本(兆日元)									
金融资产(X)	497.27	748.18	1 186.62	1 244.19	281.05	1 297.67	1 328.21	1 362.08	1 374.65
GDP	297.44	345.21	430.04	446.37	450.98	452.34	455.25	461.51	477.33
X/GDP (%)	173.0	216.7	275.9	276.5	284.1	286.9	291.8	295.2	288.0
德国(10亿马克)									
金融资产(X)	3 077.7	4 273.3	6 033.2	6 604.9	7 322.3	8 093.1	8 621.8	9 246.5	9 878.4
GDP	1 945.0	2 062.2	2 429.4	2 750.6	2 811.1	2 778.5	2 858.0	2 913.1	2 932.4
X/GDP (%)	158.2	207.2	248.3	240.1	260.5	291.3	301.8	317.3	338.0
法国(10亿法郎)									
金融资产(X)	5 262	6 914	13 080	13 460	13 812	13 767	14 050	15 097	17 557
GDP	5 156.6	5 560.7	6 509.5	6 560.4	6 536.6	6 548.2	6 733.3	6 873.6	6 973.9
X/GDP (%)	102.0	124.7	200.9	205.2	208.1	210.7	208.75	210.96	223.0
加拿大(10亿加元)									
金融资产(X)	298.41	465.78	728.97	792.66	875.11	1 001.34	1 094.73	1 162.63	1 267.84
GDP	502.93	579.81	609.51	657.55	662.58	677.29	704.86	721.26	731.87
X/GDP (%)	59.3	80.3	108.9	120.5	132.1	150.1	155.3	161.2	173.2

资料来源:根据 IMF, International Financial Statistics Yearbook 1997 计算整理。

年的5年中,金融资产总值增长到215 196亿美元,增长了41.9%。到1996年金融资产总值与GDP的比率已经达到377.7%。

从1996年的情况看,在西方7个主要工业国家中,美国金融资产膨胀的程度最高,其金融资产与实际GDP的比率为377.7%。其次是德国,其金融资产总值与实际GDP的比率为338%。英国排在第三位,其金融资产总值与实际GDP的比率为321.5%。其余国家金融资产总值与实际GDP的比率都低于300%,它们的金融资产总值与实际GDP的比率依次为:日本288%,意大利259.9%,法国223%,加拿大173.2%。除加拿大以外,主要工业国家的金融资产总值都在其实际GDP的两倍以上。

在7国20世纪80年代以来的发展中,另一个值得注意的现象是金融资产的年平均增长率远远高于实际GDP的增长率。表2列出了7国金融资产年平均增长率与GDP年平均增长率的对比情况。美国1980年到1985年间的金融资产年增长率为14.38%,大大高于同期GDP的平均年增长率2.7%。在这一时期,金融资产的年平均增长率大约是GDP年平均增长率的5.3倍。20世纪80年代后半期和90年代前半期美国金融资产增长速度虽然有所放慢,但仍然高于同期GDP的年平均增长率(2.8%和2.1%)大约2倍到3倍。可见,美国进入20世纪80年代以后其金融资产以高出GDP3倍以上的平均速度膨胀。英国的情况就更典型,1980年~1985年间,英国的实际GDP年平均增长率为2.1%,而金融资产年平均增长率为24.2%,高出GDP年增长率10.6倍。在1985年~1990年间,英国的金融资产年增长率(49.5%)高出实际GDP年增长率(3.5%)13.1倍。即使在20世纪90年代英国金融资产增长速度大大减弱的时期,金融资产的年平均增长率(7.7%)也高于其实际GDP年增长率(1.4%)4.5倍之多。20世纪80年代以来,英国金融资产以高出实际GDP近10倍的平均速度膨胀。其他国家金融资产的增长速度都大大超过其实际GDP的增长速度。

表 2 主要工业国家金融资产年平均增长率与 GDP 年平均增长率的比率(%)

年 份	国 家		
	1980~1985	1985~1990	1990~1996
美国			
金融资产年平均增长率(X)	14.38	10.32	8.3
实际 GDP 年增长率	2.7	2.8	2.1
X/GDP	532.6	368.5	395.2
意大利			
金融资产年平均增长率(X)	18.6	12.8	8.2
实际 GDP 年增长率	1.5	3.2	1.1
X/GDP	1 240.0	400.0	745.5
英国			
金融资产年平均增长率(X)	24.2	49.5	7.7
实际 GDP 年增长率	2.1	3.5	1.4
X/GDP	1 152.4	1 414.3	550.0
日本			
金融资产年平均增长率(X)	10.1	11.7	2.7
实际 GDP 年增长率	4.0	4.9	1.8
X/GDP	252.5	238.8	150.0
德国			
金融资产年平均增长率(X)	7.8	8.2	10.9
实际 GDP 年增长率	1.2	3.6	3.4
X/GDP	537.1	227.8	320.6
法国			
金融资产年平均增长率(X)	6.3	17.8	3.2
实际 GDP 年增长率	1.6	3.4	1.2
X/GDP	393.8	523.5	266.7
加拿大			
金融资产年平均增长率(X)	10.6	11.3	12.3
实际 GDP 年增长率	3.1	3.1	1.6
X/GDP	341.9	364.5	768.8

资料来源：根据 IMF, International Financial Statistics Yearbook 1997 计算整理。



按照金融深化理论,金融资产的迅速膨胀本应带来经济的高速增长,而统计资料却没有对这种理论提供支持性的证据。高速的金融资产膨胀并不一定会带来实际经济的高速增长。

20世纪80年代后半期,新兴市场国家的金融资产开始迅猛增长,到90年代中期,许多新兴市场国家,如泰国、马来西亚、新加坡、菲律宾等国金融资产与实际GDP的比率都赶上了发达国家,达到了200%以上。亚洲新兴市场国家的经济增长在20世纪80年代末到90年代中期大都保持着较高的速度,以至西方发达国家的一些经济学家都看好亚洲在21世纪的发展前景。随着这些国家经济的高速增长,世界发达地区和国家以及国际性的大金融机构纷纷向亚洲投资。这一方面促进了新兴市场国家的经济发展,另一方面也加强了这些国家与国际的联系。在亚洲新兴市场国家间的合作日益加强的情况下,金融动荡很容易在这些国家之间传播。1997年2月由泰国首先爆发的金融危机在几个月的时间内就引起了整个亚洲的金融动荡,并迅速波及世界的其他地区。这次亚洲的金融动荡究其根源,是金融资产的膨胀过度所埋下的祸根,也是经济虚拟化的速度过快所致。

表3列出了1980年至1996年亚洲部分新兴市场国家金融资产增长和金融资产与实际GDP比率变化的情况。从表中可以看出,20世纪80年代初,亚洲的新兴市场国家金融资产与其实际GDP的比率还较小,表中所列国家都没有超过100%。20世纪80年代前半期,泰国、马来西亚、新加坡的金融资产增长迅速,到1985年,这三个国家金融资产总值与实际GDP的比率都超过了100%。表中所列其他国家的这个过程稍晚,到1990年,除菲律宾以外,所有表中国家的金融资产总值与实际GDP的比率都超过了100%。菲律宾由于金融改革较晚,改革的力度也较小,直到1993年其金融资产总值才超过其实际GDP。到1995年~1996年,除韩国和印尼之外,表中所列国家的金融资产都膨胀到其GDP的两倍

以上或接近两倍。其中,泰国在1995年就已经达到了338.4%,是同期亚洲新兴市场国家中最高的。其次是马来西亚,其金融资产与实际GDP的比率在1995年达到了260%。新加坡排在第三位,其金融资产与实际GDP的比率在1996年达到了239.6%,这虽然不低,但对有较好市场基础,特别是金融市场较发达的新加坡来说,应是比较适当的一个比率。

表3 亚洲部分新兴市场国家金融资产总额与GDP的比率变化情况  
(1980~1996)

年 份	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>泰国(10亿泰铢)</b>									
金融资产(X)	795.8	1702.9	4158.7	4923.1	5965.9	7319.0	9050.8	11083.8	
GDP	1024.9	1336.2	2191.1	2375.3	2559.8	2771.5	3014.9	3275.6	
X/GDP (%)	77.6	127.1	189.4	207.3	251.2	264.1	300.5	338.4	
<b>马来西亚(百万林吉特)</b>									
金融资产(X)	51106	115700	205769	237730	282749	335114	382893	474180	
GDP	64883	83305	115828	125375	135366	146665	160218	175631	
X/GDP (%)	83.4	138.9	177.7	189.3	208.9	228.5	239.0	260.0	
<b>新加坡(百万新加坡元)</b>									
金融资产(X)	33208	80199	131413	151824	167644	187360	207230	233439	262997
GDP	33583	45345	67879	72811	77394	85473	94064	102299	109787
X/GDP (%)	98.9	176.9	193.6	208.5	216.0	219.2	220.3	228.2	239.6
<b>菲律宾(10亿比索)</b>									
金融资产(X)	188.22	366.16	631.78	681.57	783.18	1293.23	1570.38	2006.22	2646.78
GDP	917.1	855.4	1072.2	1071.7	1075.3	1098.1	1146.3	1200.9	1266.7
X/GDP (%)	20.3	42.8	58.5	64.6	72.8	117.8	137.0	167.1	209.0
<b>印度尼西亚(10亿印尼盾)</b>									
金融资产(X)	16793	43390	201980	244297	258523	31552	378595	487772	577489
GDP	114609	144435	195597	209192	222705	23772	255055	276003	297574
X/GDP (%)	14.7	37.9	103.0	116.8	116.1	133.0	148.4	176.7	194.1
<b>韩国(10亿韩元)</b>									
金融资产(X)	34649	81683	213611	251899	286416	332772	373348	449997	537136
GDP	74345	111330	179539	195936	205860	217699	236376	257501	275451
X/GDP (%)	46.6	73.4	119.0	131.1	139.1	152.9	158.0	174.8	192.2
<b>印度(10亿卢比)</b>									
金融资产(X)	1615.1	2730.9	5934.8	6783.0	7646.4	8795.7	10211.1	10641.0	12756.7
GDP	3031.9	3937.8	5355.3	5478.0	5670.1	5944.0	6393.9	6862.4	
X/GDP (%)	52.3	69.4	110.8	126.1	134.9	148.0	159.7	155.1	

资料来源:IMF, International Financial Statistics Yearbook 1997.

新兴市场国家金融资产膨胀的速度普遍高于主要工业国家。

表 4 列出了新兴市场国家金融资产膨胀的年增长率与其实际 GDP 年增长率的对比情况。从表 4 中可以看出,多数国家 20 世纪 80 年代以来的金融资产增长速度都超过了实际 GDP 的年增长率一倍以上。印度尼西亚在 20 世纪 80 年代后半期,由于金融资产膨胀的平均年率达到了 72.8%,尽管实际 GDP 的年增长率平均保持在 7.1%的水平上,但差距毕竟太大,使得这一时期印度尼西亚的金融资产增长速度超过其实际 GDP 增长速度大约 9 倍以上。亚洲新兴市场国家金融资产的过度膨胀与其经济发展的水平不相适应,为其后来的金融动荡种下了祸根。

表 4 亚洲新兴市场国家金融资产年平均增长率与 GDP 年平均增长率(%)

国 家	年 份	年		
		1980~1985	1985~1990	1990~1996
泰国				
金融资产年平均增长率(X)		22.7	28.8	33.1
实际 GDP 年增长率		6.1	12.8	9.9
X/GDP		372.1	225.0	334.3
马来西亚				
金融资产年平均增长率(X)		22.8	15.6	26.1
实际 GDP 年增长率		5.7	7.8	10.3
X/GDP		400.0	200.0	253.4
新加坡				
金融资产年平均增长率(X)		28.3	12.8	16.7
实际 GDP 年增长率		7.0	9.9	10.3
X/GDP		404.3	129.3	162.1
菲律宾				
金融资产年平均增长率(X)		19.3	14.5	53.2
实际 GDP 年增长率		-1.3	5.6	2.9
X/GDP		—	258.9	1 834.5

(续表)

年 份	国 家		
	1980~1985	1985~1990	1990~1996
印度尼西亚			
金融资产年平均增长率(X)	31.7	72.8	31.1
实际 GDP 年增长率	5.2	7.1	8.7
X/GDP	609.6	1 025.3	357.4
韩国			
金融资产年平均增长率(X)	27.1	32.3	9.6
实际 GDP 年增长率	9.9	12.2	8.9
X/GDP	273.7	264.8	107.9
印度			
金融资产年平均增长率(X)	13.8	23.5	19.2
实际 GDP 年增长率	6.0	7.2	5.6
X/GDP	230.0	326.4	342.9

资料来源:IMF, International Financial Statistics Yearbook 1997.

#### 四、货币、虚拟经济与实际经济

为了进一步认识当代经济运行的特征,有必要了解货币、虚拟经济与实际经济之间的数量关系。

(一)简单的货币数量公式与货币的购买力

$$M = \frac{P \cdot Q}{V} \quad (1)$$

这是一个完全是纸币流通时的货币数量公式,公式左边是现有纸币的存量, $M$ 表示纸币的面值总额;公式的右边为对货币的需求,其中 $Q$ 为商品的数量, $P$ 为一般价格水平, $V$ 为货币流通速度,也是交易速度。

虚拟货币是没有价值的,但是虚拟货币却有价格。其内部价格或国内价格就是每单位虚拟货币所代表的商品的数量,或每单位虚拟货币所能购买到的商品数量,即虚拟货币在国内的购买力。其

外部价格或国外价格就是其汇率。

将公式(1)两边同时乘以货币流通速度  $V$ ：

$$M \cdot V = P \cdot Q$$

两边同时除以总产量  $Q$ ：

$$P = \frac{M \cdot V}{Q} \quad (2)$$

该式表明，在虚拟货币条件下，一般物价水平取决于虚拟货币的总面值与商品实际数量之间的对比关系。货币总面值越大（即虚拟货币存量越大），物价总水平就越高，相反就越低。

对公式(2)两边取倒数：

$$\frac{1}{\frac{M \cdot V}{Q}} = \frac{1}{P}$$

$$\text{即 } \frac{Q}{M \cdot V} = \frac{1}{P} \quad (3)$$

该式即货币的币值（货币价格）公式或货币的购买力公式。该式的左边为每单位货币在每一次交易中所能购买到的商品数量，货币的购买力或价格恰好是物价水平的倒数。例如，一个经济只生产小麦，其年产量为 5 000 亿千克，一年共交易 5 次，每次交易 1 000 亿千克。共有面值 100 亿元的虚拟货币，每 1 元在每一次交易中所能媒介的商品数量为 10 千克小麦，即 1 元货币的购买力是 10 千克小麦，或者倒过来说，10 千克小麦的价格是 1 元。前者说的是货币的购买力（即价格水平的倒数），后者说的是价格水平。于是货币的购买力就是：

$$\frac{Q}{M \cdot V} = \frac{5\,000 \text{ 亿千克小麦}}{100 \text{ 亿元} \times 5} = \frac{10 \text{ 千克小麦}}{1 \text{ 元}} = 10 \text{ 千克小麦} = \frac{1}{P}$$

货币的币值就是价格水平的倒数，用上述例子就是每单位货币（1 元）的购买力为 10 千克小麦，倒过来也就是 10 千克小麦的价格水平是 1 元，或 1 千克小麦的价格为：

$$\frac{10 \text{ 千克小麦}}{1 \text{ 元}} = \frac{1}{P} \quad \text{即} \quad P = \frac{1}{10} \text{ 元}$$

根据货币币值公式(3)我们可以看出,货币的币值( $1/P$ )与实际商品数量  $Q$  成正比,与虚拟货币的数量  $M$  和虚拟货币的流通速度  $V$  成反比。

### (二)包含金融资产交易的虚拟货币流通公式

要完整地理解当代虚拟货币流通的规律,就必须在货币流通公式中加入滞留在金融市场上的货币需求。我们用  $SQ$  表示金融资产的数量,用  $SP$  表示证券的一般价格水平,每年金融资产交易总量就是  $SP \times SQ$ 。因为金融资产的交易速度往往与实际资产(即商品和劳务)的交易速度不一致,因此在新的货币数量公式中,应将二者加以区别。用  $V_1$  表示商品和劳务的货币流通速度(或商品和劳务的交易速度),用  $V_2$  表示金融资产的货币流通速度或金融资产的交易速度。包括金融资产交易的货币数量公式可以写为:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V_1} + \frac{SP \cdot SQ}{V_2} \quad (4)$$

公式左边为虚拟货币的供给量,右边第一项为商品和劳务的交易对货币的需求量,第二项为金融资产交易对货币的需求量。该式表明货币的供给量不但要用于商品和劳务的交易,而且要用于金融资产的交易。

将公式(4)右边的第一项移到左边,将货币供给量  $M$  移到右边:

$$\frac{1}{V_1} \cdot P \cdot Q = M - \frac{1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ$$

将上式两边同乘以  $V_1$  :

$$P \cdot Q = V_1 \cdot M - \frac{V_1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ \quad (5)$$

式(5)中, $Q$ 表示实际经济中的总产量, $P$ 表示实际总产量的价格水平, $M$ 表示货币供给量, $SP \cdot SQ$ 表示虚拟经济。该式表

明,在商品和劳务交易速度  $V_1$  和虚拟经济交易速度  $V_2$  既定的前提下,实际经济( $P \cdot Q$ )的规模将受到货币供给量  $M$  和虚拟经济规模( $SP \cdot SQ$ )的制约。在货币供给量既定的情况下,虚拟经济与实际经济成反向变动关系,虚拟经济越大,则实际经济越小。

将虚拟经济( $SP \cdot SQ$ )移到左边:

$$SP \cdot SQ = V_2 \cdot M - \frac{V_2}{V_1} P \cdot Q$$

该式表明,虚拟经济是由实际经济和货币数量支持的。其中,实际经济中的总产量  $Q$  的增加和减少意味着生产规模的扩张和收缩,这通常是需要时间的,而货币供给量  $M$  和价格水平  $P$  的变化则在短期内起着更重要的作用。假定  $Q$  和货币流通速度  $V_1$ 、 $V_2$  为不变的常数,当货币供给量增加时,就可能出现两种情况:一是价格发生较大幅度的上升,从而使得虚拟经济中的货币数量没有很大增加,因此虚拟经济不会因此而大幅度膨胀;二是价格上升很小或基本不变,新增加的货币数量将大部分或全部涌入虚拟经济交易,这将使得虚拟经济迅速膨胀。货币供给量增幅越大,这种情况就越容易发生。因为商品价格面对的是消费者,它的上升要看消费者的承受能力(包括收入上升的情况和持有其他财富的情况等等);而虚拟经济面对的是投资者和投机者,其中特别是投机者的存在,使得虚拟资产的价格( $SP$ )上升远远比商品价格的上升要容易和迅速。显然,在一定时期内,可以将实际总产量  $Q$  看作不变的常量,这样,虚拟经济在短期内就取决于货币供给量的变动。

### (三)虚拟货币的名义购买力与实际购买力

如果根据公式(4)重新推导货币的购买力,即价格的倒数( $1/P$ ),其结果就不再与公式(3)一样。我们根据公式(4)重新推导货币的币值,并分析新推导的货币购买力( $1/P$ )的经济含义。

将公式  $M = \frac{P \cdot Q}{V_1} + \frac{SP \cdot SQ}{V_2}$  移项后可得:

$$\frac{1}{V_1} \cdot P \cdot Q = M - \frac{1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ$$

$$P \cdot Q = V_1 \cdot M - \frac{V_1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ$$

$$P = V_1 \cdot \frac{M}{Q} - \frac{V_1}{V_2} \cdot \frac{SP \cdot SQ}{Q}$$

公式两边取倒数：

$$\frac{1}{P} = \frac{1}{V_1 \cdot \frac{M}{Q} - \frac{V_1}{V_2} \cdot \frac{SP \cdot SQ}{Q}}$$

$$\frac{1}{P} = \frac{Q}{V_1 \cdot M - (\frac{V_1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ)}$$

$$\frac{1}{P} = \frac{Q}{V_1(M - \frac{1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ)} \quad (6)$$

显然，现在推导的价格的倒数(1/P)，不再是前面的货币的购买力。公式右边分母中括号内的( $SP \cdot SQ/V_2$ )表示金融资产交易所需要的货币面值总额，从M中减去这部分货币需求后，用总产量除以交易的货币流通速度 $V_1$ 与该项的乘积，就得到了存在金融资产交易情况下的货币币值。由于这时的货币实际上媒介着金融资产的交换和商品、劳务的交换，因此我们将根据公式(6)计算的货币币值定义为货币的名义购买力，而根据公式(3)计算的货币的购买力就是货币的实际购买力。实际购买力是指货币能够购买的商品和劳务的数量，名义购买力则是指当虚拟货币总存量中有一部分用于购买虚拟资产时的货币购买力。

#### (四) 货币名义购买力与虚拟经济

我们将货币名义购买力减去实际购买力之差定义为货币购买力高估的值。这是一个理论值，根据这个货币高估的值，我们可以讨论虚拟经济对货币购买力的影响。用公式(6)减去公式(3)：



$$\begin{aligned}
& \frac{Q}{V_1 \cdot M - \frac{V_1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ} - \frac{Q}{V_1 \cdot M} \\
&= \frac{Q}{V_1 \left( M - \frac{1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ \right)} - \frac{Q}{V_1 \cdot M} \\
&= \frac{Q \cdot M - Q \cdot \left( M - \frac{1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ \right)}{V_1 \cdot \left( M - \frac{1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ \right) \cdot M} \\
&= \frac{Q \cdot \left( M - M + \frac{1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ \right)}{V_1 \cdot \left( M - \frac{1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ \right) \cdot M} \\
&= \frac{Q \cdot \left( \frac{1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ \right)}{V_1 \cdot \left( M - \frac{1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ \right) \cdot M} \\
&= \frac{Q}{V_1 \cdot M} \cdot \frac{\frac{1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ}{\left( M - \frac{1}{V_2} \cdot SP \cdot SQ \right)} \quad (7)
\end{aligned}$$

式中,第一项为货币的实际购买力,第二项为实际购买力被虚拟扩张的比率。在第二项中,分母为货币总量  $M$  减去虚拟经济交易总量  $(SP \cdot SQ)$  除以虚拟经济交易速度  $V_2$ ,也就是用于实际经济交易的货币数量;分子为虚拟经济的交易总量除以虚拟经济的交易速度  $V_2$ ,也就是虚拟经济需要的货币数量。因此实际购买力被虚拟扩张的比率,为虚拟经济交易所需要的货币数量与实际经济交易所需要的货币数量之比。不难看出,虚拟经济的交易量越大,货币的购买力就越是要被高估。

虚拟经济对货币实际价值的影响可以概括为两点:第一,虚拟经济的交易速度  $V_2$  比商品和劳务的交易速度  $V_1$  易变,虚拟经济

( $SP \cdot SQ$ )比实际经济  $Q$  易变,因此,虚拟经济越大,货币价值越不稳定。第二,虚拟经济的过度膨胀将会引起货币币值的高估,相反,虚拟经济的紧缩(如泡沫经济的破灭)会引起对货币购买力的低估。一旦金融资产价格下降得不到有效的抑制,就会引起金融资产数量的减少,在货币供给量没有相应调整的情况下,将会引起货币名义购买力的大幅度降低。所以,虚拟经济的稳定是货币名义购买力稳定的重要条件,一方面应对过度膨胀的虚拟经济加以控制,另一方面也不能听任金融资产价格大幅度下跌而不加以必要的支持性干预。香港 1998 年 8 月对股市和汇市的直接干预就是一个典型的例子。虽然香港干预虚拟经济的方式仍然有讨论的余地,但是对虚拟经济的控制和干预将是今后发达市场经济不可回避的问题。

#### (五)虚拟经济对货币外部价格——汇率的影响

货币在国内的实际购买力是其国内名义购买力的基础,货币在国内的名义购买力又是本国货币汇率的基础。用  $\beta (=1/P)$  表示货币的名义购买力,本国货币的名义购买力用  $\beta_D$  表示,外国某国货币的名义购买力用  $\beta_F$  表示,用  $S_D$  表示本国的虚拟经济( $S_D = SP_D \cdot SQ_D$ ), $S_F$  表示外国某国的虚拟经济( $S_F = SP_F \cdot SQ_F$ ),汇率为本币的名义价值与外币名义价值之比,即:

$$\frac{\beta_D}{\beta_F} = \frac{1/P_D}{1/P_F} = \frac{\frac{Q_D}{V_1^D \cdot (M_D - \frac{1}{V_2^D} \cdot S_D)}}{\frac{Q_F}{V_1^F \cdot (M_F - \frac{1}{V_2^F} \cdot S_F)}} = \frac{Q_D}{Q_F} \cdot \frac{V_1^F (M_F - \frac{1}{V_2^F} \cdot S_F)}{V_1^D (M_D - \frac{1}{V_2^D} \cdot S_D)} \quad (8)$$

该式表示一国货币的汇率决定取决于两国货币名义购买力之

比。从公式中不难看出：(1) 一国的经济实力是决定该国货币汇率最基本的因素，本国的实际经济  $Q$  越大，则汇率越高；相反，本国的货币供给量越大，汇率则越低。(2) 本国的虚拟经济与本国货币的名义购买力或名义价值成正比，虚拟经济越高，货币就越是会被高估，其汇率就越高。当虚拟经济崩溃时，货币的汇率就下降。因此，对虚拟经济的干预原则不是一味地进行抑制，而是力求使其稳定。在虚拟经济规模庞大的当代，汇率的稳定已经不再仅仅靠实际经济的稳定和货币政策的适当了，它在很大程度上还依赖于虚拟经济的稳定。

## 五、世界金融动荡频繁的根源及其控制

自 20 世纪 80 年代以来，世界性的金融危机频繁出现。每次金融危机的直接原因都有所差别，危机的爆发也因国家不同、环境不同、经济基础和政治制度不同而表现出不同的特点。但是，这些危机的爆发却有着共同的经济运行基础。在当代，几乎所有发达市场经济和新兴市场经济都是在如下三大基础上建立的：第一，货币已经彻底虚拟化；第二，金融资产迅速膨胀，并超过实际  $GDP$  一倍以上，它们与房地产业一起形成虚拟经济；第三，国际间的联系日益紧密，经常项目收支和资本项目收支已经占其国内生产总值的很大比率（至少超过 15%）。可以说，当代发达和较发达的市场经济同 20 世纪 70 年代初相比，其运行基础已经发生了重大的转变。现代市场经济运行的上述三大基础之间又是相互影响的。而一个国家能否持续稳定地发展经济，再不可能依赖于市场经济自发的力量就可以做好。在相当大的程度上，任何发达和较发达的市场经济是否能够保持稳定的经济增长，一方面依赖于政府和货币当局对当代市场经济运行规律的认识程度和把握的程度，另一方面也依赖于本国政府与国际上其他经济伙伴在政策协调上的效率。至少在没有发生进一步重大变化的时期是如此。

虚拟货币同黄金作为货币的时代不同,虚拟货币的三个基本变量的确定也都与金本位和金汇兑本位时不同。虚拟货币的第一个需要确定的变量是货币的国内购买力,第二个变量是国内的名义利息率,第三个变量是货币的外部价格——汇率。第一个变量是基础,决定着后两个变量,但又受到后两个变量的影响。货币的虚拟化使得货币币值的决定不再是以某种特定物品(如黄金)的价值为基础,货币币值的决定是由货币当局通过对货币量的控制来确定的。在货币虚拟化以后,货币币值的确定主要依赖于本国的货币当局根据国民经济需要的状况所决定的货币供给量和虚拟资产的数量。但是,由于上述的后两个因素,又使得货币当局对货币币值的控制力大大削弱。由于其他金融资产的膨胀,使得媒介商品和服务交换的货币  $M_1$  可以经常在实际商品和金融资产之间迅速转换。而其他金融资产的数量又远远超过本国商品和服务的总和,这样滞留在金融市场上的  $M_1$  将很容易在大规模金融动荡时大量从金融市场涌入商品和服务市场或相反。这就必然使得用商品和服务衡量的货币币值经常因此而发生变动,即货币的国内购买力经常变动。多数国家的货币当局的做法是不再控制  $M_1$ ,而是控制广义货币  $M_2$  或  $M_3$ 。这在虚拟经济非常大的经济中等于让货币币值经常处于变动之中。利息率是货币借贷(短期借贷)和资本借贷(长期借贷)的价格,如果货币供给量稳定, $M_1$  和其他金融资产的界限清楚,在实际利息率保持不变的情况下, $M_1$  的变动就会全部转化为名义利息率的变动。这就是实际利息率等于名义利息率减去通货膨胀率的简单关系式。但是,由于“货币创造能力”扩大到许多非银行金融机构,金融创新又不断创造出储蓄的新方式和借贷的新方式,使得  $M_1$  的变化比过去更为经常和频繁。这样,中央银行就很难控制住可以媒介商品和服务交换的货币数量。当多数国家不再直接控制利息率的时候,利息率就会根据短期借贷关系的变化而经常波动。而在金融资产过度膨胀的国家,短期投机资本非常发

达。这些资金在各种金融资产和其他产业之间流动,一旦出现较高收益的机会,就会集中流向某种资产或行业而造成该产业产出价格的高估。在众多的行业或产品中,金融资产和房地产由于没有生产周期(前者)和具有较高的稀缺性(后者),最适合短期投机资本的口味,一旦这些属于虚拟经济范畴的资产价格被炒起来,就会吸引其他资金大量进入,产生经济泡沫。经济泡沫越大,滞留在金融市场和房地产市场的货币量就越多,媒介商品和服务的货币量就越少,货币购买力就越高,货币币值也越高。但这时金融资产的价格猛涨,名义利息率相对较低。一旦投机资本率先发现泡沫过大,迅速撤出资金时,就会引发经济泡沫破灭,导致那些来不及撤出的资金被套和因其持有的金融资产或房地产价格大跌而遭受损失和亏损,形成大量坏账和呆账。这时金融资产的虚拟性暴露无疑。如果中央银行只控制广义货币,就不可能避免  $M_1$  与其他金融资产之间的互换,从而不能大致准确地控制货币币值。货币币值是货币外部价格——汇率的基础,一旦货币币值变化,其汇率将受到影响。通过控制利息率来调节货币的数量将有两方面的影响,一方面,对金融资产的价格有重大作用,另一方面对本币的汇价有主要调节作用。因此利息率实际是同时作用于三个变量,即货币的国内购买力,金融资产价格(从而流入和滞留在金融市场上的货币量),资本项目的国际收支(从而汇率)。一个政策工具同时针对三个目标显然是调节不好的,顾此失彼的现象肯定会经常发生。如果货币当局不对利息率进行直接和间接的控制,任其自由浮动,而将注意力集中在  $M_1$  的供给量上,一方面,这种控制本身在当代发达市场经济中能否有效地实现就值得怀疑;另一方面,利息率的经常变动也将给开放国内金融市场的国家引来短期国际投机资本,这将引入汇率大幅度波动的潜在威胁。当本币汇率大幅度波动时,外汇储备就要变化,储备的变化会引起银行的货币创造能力的变化,引起货币供给的变化。除非控制金融资产价格的工具与控制  $M_1$  的工

具以及控制汇率的工具能够区别开,或分别对这三个变量起主要调节作用的政策工具之间的相互影响较小,否则就肯定会出现顾此失彼的状况。

对于狭义货币以外的金融资产的数量控制,在金融资产大大高于 GDP 的发达市场经济和较发达市场经济中具有特殊的重要意义。在金融危机的实例中,我们已经看到虚拟资本膨胀对金融危机的重要作用,因此对金融资产的总量和膨胀速度应有所控制。这里讲的控制不是指对金融资产和房地产价格的控制,而是对其总量和膨胀速度的控制。在西方发达国家,对此没有总量的控制,而是由金融管理机构建立起一套法律和规章制度,在这些法律和规章制度下实行自我控制。如果规章制度严格有效,金融资产的扩张就不会超出实际经济太远。但是,尽管信用评级制度和必要的证券发行审批制度在一定程度上可以起到控制证券和信贷过度膨胀的作用,但是,当银行和非银行金融机构为房地产和证券业直接或间接融资的时候,虚拟经济(包括房地产业和证券业)就会迅速膨胀,而且当前的金融衍生物的交易规模与其保证金的悬殊太大,假定虚拟交易(即不等到最后交割的交易)的量占总交易量的 98%,实际交割额仅有 2%,这意味着在总交易中,虚拟交易是实际交割的 49 倍。参与期货交易的产品越多,虚拟交易的膨胀速度就越快。对于金融期货和外汇期货交易,问题就更严重,因为货币本身就是虚拟的。在发达国家和新兴市场国家,对于包括房地产业和证券业在内的虚拟经济,目前尚无有效的控制。传统的控制工具即利率主要是对其价格有调节作用,对金融资产膨胀的幅度和速度只有间接的调节能力。金融资产如果失控,虚拟经济就会迅速膨胀,形成经济的虚拟化。因此对金融资产膨胀的控制将是各发达国家和较发达国家面临的又一个重要课题。

总之,在当代市场经济运行基础发生了重大变化的情况下,要保持稳定的经济增长,就必须在控制好货币数量的同时控制好虚

拟经济的膨胀规模和膨胀速度。在国际间,经济合作和国内政策的国际协调会日益加强,区域性的一体化会进一步发展。在国际间,重建以黄金为基础的固定汇率制度已不可能,加强各国间的货币政策合作虽不会带来固定汇率制度那样的稳定的货币环境,但也能改善汇率波动的幅度和频率。区域性的单一货币正在欧盟实现,它将成为一体化经济的典范。只要欧洲单一货币能够在区域内稳定并促进欧洲的经济的发展,其他一体化经济的进程将会加快。只有当世界各民族所使用的货币减少到几种,同时货币的发行又不是控制在某一个国家手中的时候,货币政策的国际协调才能有效,新的稳定的世界货币体系才可能建立起来,世界货币体系才能向统一的世界货币体系迈进,这将是一个漫长的过程。而为这一有效的世界货币体系开辟道路的只能是不断爆发的金融危机。

### 主要参考文献

1. 马克思、恩格斯:《马克思恩格斯全集》第24卷、25卷、26卷。
2. 魏坝:《〈资本论〉的理解与启示》第3册,南开大学出版社,1984年10月。
3. 高峰:《发达资本主义经济中的垄断与竞争》,南开大学出版社,1996年12月。
4. [美]保罗·米克著,谭秉文等译:《美国货币政策和金融市场》,中国金融出版社,1988年10月。
5. [日]铃木淑夫著,张云方等译:《日本的金融政策》,中国发展出版社,1995年2月。
6. [美]约翰·G. 格里、爱德华·S. 肖著,贝多广译:《金融理论中的货币》,上海三联出版社、上海人民出版社,1994年10月。
7. Michael Melvin: International Money and Finance, 1992 by Harper Collins Publishers Inc.
8. Lawrence S. Ritter/William L. Siber: Principles of Money, Banking, and Financial Markets, 1974 by Basic Books Inc.
9. Robert A. Jarrow: Finance Theory, 1988 by Prentice Hall Inc.

10. Rudolf Richter : *Money*, Translated in English from German by Wolfgang F. Stolper, Springer-Verlag Berlin. Heidelberg 1989.

11. Frank Holmes ; *Economic Adjustment : Policies and Problems*, 1987 International Monetary Fund.

12. Wolfgang Bessler, Tom Nobel : The Stock-market Reaction to Dividend Cuts and Omission by Commercial Banks, *Journal of Banking & Finance* 20 (1996) 1485~1508.

13. S. Rao Aiyagari, Neil Wallace, Randall Wright : Coexistence of Money and Interest-bearing Securities, *Journal of Monetary Economics*, 36 (1996) 397~419.

14. Dennis Glennon, Julia Lane : Financial Innovation, New Assets, and the Behavior of Money Demand, *Journal of Banking & Finance* 20(1996) 207~225.

15. Martin Feldstein, James H. Stock ; *Measuring Money Growth When Financial Markets Are Changing*. *Journal of Monetary Economics*, 37 (1996) 3~27.

16. Julapa Jagtiani, Alli Nathan, Gordon Sick ; Scale Economics and Complementaries in Commercial Bank ; On-and off-balance-sheet Activities, *Journal of Banking & Finance* 19(1996) 1175~1189.



## 西方国家的宏观调控

魏 坝

现代资本主义国家的市场经济,已是“看不见的手”(The Invisible Hand,市场调节)与“看得见的手”(The Visible Hand,政府调节)相结合,而以前者为基础、后者为辅助的市场经济了。我们称之为国家垄断资本主义的市场经济,美国著名经济学家保罗·A.萨缪尔森(P. A. Samuelson)称之为“混合经济”(Mixed Economics)。萨缪尔森在他和另一位美国著名经济学家、耶鲁大学经济学教授威廉·D.诺德豪斯(William D. Nordhaus)合著的《经济学》(第16版)中写道(大意):一个社会,在如何配置资源,在资源相对稀缺的条件下如何解决生产什么、生产多少、如何生产、为谁生产的问题上,基本上有两种途径或体制,一是市场经济或市场机制,二是指令经济或政府决定。当今,没有一个社会完全地实行其中的一种制度,而是实行既有市场因素又有指令因素的“混合经济”。今天在美国,多数决策是由市场作出的,但政府在监督市场的功能上发挥着重要作用,今天多数社会运行的是混合经济。<sup>①</sup>

这里所说的“看得见的手”,指的是政府全社会的宏观经济调控,而不是美国经济学家、企业史学家小艾尔弗雷德·D.钱德勒(Alfred D. Chandler, Jr.)从企业微观角度所说的“看得见的手”。

---

<sup>①</sup> 见保罗·A.萨缪尔森、威廉·D.诺德豪斯:《经济学》,机械工业出版社,1998年英文版第16版,第8~9页。

他在1977年出版了一本书,书名就叫《看得见的手——美国企业的管理革命》(The Visible Hand—the managerial revolution in American business)。作者在这里,通过1840年~1920年间美国食品工业、烟草工业、化学工业、橡胶工业、石油工业、机器制造业和肉类加工业等发展的大量史料,阐明了现代大型企业、“经理阶层”支配的现代股份制企业取代了传统的家族小公司;指出了现代大型企业管理协调和资源配置的“看得见的手”取代了亚当·斯密的市场协调“看不见的手”;论述了这只“看得见的手”比起“看不见的手”来,更能有效地促进经济的发展和增强企业的竞争力。<sup>①</sup>

资本主义经济是以生产资料资本主义私人所有制为基础的高度发达的商品经济或市场经济。因此,不论资本主义的发展如何,市场机制始终是支配经济运行的机制和力量,所不同的只是具体的运行模式有所演变。在资本主义自由竞争阶段,完全是市场调节在起作用;在资本主义的一般垄断阶段,是市场调节与大型垄断联合企业的管理协调(微观“看得见的手”)相结合,产生了社会生产无政府性与垄断联合企业内部生产有组织、有计划性的矛盾;在国家垄断资本主义条件下,则是市场协调与政府协调(宏观“看得见的手”)相结合而以前者为基础后者为辅助了。

问题是,在资本主义发展的现阶段,为什么必然要有政府的宏观经济调控;为什么“看不见的手”一定要与宏观“看得见的手”相结合,而以后者作为前者的辅助或补充;“看不见的手”与“看得见的手”相结合的程度,在不同时期和不同国家是否有所不同;政府宏观经济调控的目标和手段如何;政府宏观调控的绩效和后果如何。这些都是需要从理论与实际的结合上进行研究和探索的。

---

<sup>①</sup> [美]小艾尔弗雷德·D. 钱德勒著:《看得见的手——美国企业的管理革命》,商务印书馆1994年版中译本。

## 一、市场失灵与政府宏观经济调控

关于为什么必然要有政府的宏观经济调控,正统的主流西方经济学家大都认为,是由于“市场失灵”(Market Failures)。萨缪尔森就是这样说的:“虽然市场机制是生产和配置商品的一种极妙的方式,但市场失灵往往引向经济成果的低效率,因而需要政府参加进来弥补或纠正这些失灵。政府在现代经济中的作用在于,保证效率、矫正不合理的收入分配、促进经济的增长和稳定。”<sup>①</sup>

按照西方经济学家的理论,所谓“市场失灵”是指市场失去效率(Inefficiencies)。根据亚当·斯密和新古典学派关于“看不见的手”的原理,市场机制只有在完全竞争条件下才能充分发挥其调节社会经济和配置资源的作用,并且只有完全竞争的市场才是有效率的。因为根据新古典微观经济学的分析,在完全竞争条件下,厂商的长期均衡点是,价格( $P$ )=最低长期平均总成本( $LAC$ )=长期边际成本( $LMC$ )。这表明:产品是以最低的平均成本生产出来的,这意味着在技术水平既定的情况下,资源得到了最充分的利用;由于 $P$ =最低的 $LAC$ ,这意味着在这种情况下,相对地说,产量最高,价格最低;又由于 $P=LMC$ ,这就使任意两种产品的边际转换率与这两种产品的边际替代率相等,从而同时实现资源的最佳配置和消费者的均衡。因此在完全竞争条件下,市场机制是有效率的。但是,在现实中存在着许多因素,使得完全竞争的价格机制失去效率,不再能调节厂商和行业的生产,不再能达到帕累托最优地配置社会资源,从而导致市场失灵。造成市场失灵的因素很多,一般分为三类:不完全竞争、外部影响和公共产品。

### 1. 不完全竞争

---

<sup>①</sup> 萨缪尔森和诺德豪斯:《经济学》,机械工业出版社,1993年英文版第16版,第40页。

完全竞争需要具备四个条件：存在着大量买者和卖者，产品同质，信息完全，资源流动不受任何限制。但是，在现实中产品不可能是完全同质的，毫无差异的；信息不可能是完全的，对称的；资源的流动不可能是完全自由的，总要遇到自然的、社会的、技术的、法律的障碍。因此，市场不是完全竞争的，而是不完全竞争的，是垄断竞争，甚至是寡头垄断和完全垄断的。

现在就以与完全竞争比较接近的垄断竞争为例来分析，在长期的均衡状态下，垄断竞争厂商是在长期边际成本等于边际收益的那一点上进行生产的，其均衡条件是：边际收益( $MR$ ) = 长期边际成本( $LMC$ )，平均收益( $AR$ ) = 长期平均成本( $LAC$ ) = 价格( $P$ )。其中， $MR < P$ ，这意味着垄断竞争厂商的价格高于与长期边际成本相等的完全竞争厂商的价格，其产量则低于价格等于边际成本也即完全竞争厂商的产量。这表明垄断竞争厂商的效率低于完全竞争厂商。此外，在产品存在差异的垄断竞争中，为了扩大销售量，厂商间进行着非价格竞争的质量竞争，用广告推销就是其形式之一。种种销售费用的增加，意味着资源的浪费。所有这些，使得垄断竞争比起完全竞争来，资源相对地得不到更充分的利用和更完全的配置。

## 2. 外部影响或外部因素

外部因素是指影响个人与社会之间费用水平和收益水平差别的外部条件及外部环境。某些厂商会由于外部因素的影响而导致不需要任何支出就可以获得相应的经济利益，或者出现使其他厂商费用增加而不予以补偿的现象。概括来说，有些外部因素能为社会和个人带来收益或降低费用支出，即对社会和个人有利的因素，称之为正向因素；有些因素则使社会和个人费用增加或收益减少，即对社会和个人不利的因素，称之为负向因素。正是由于这些外部影响的存在，在厂商和行业之间产生了某些干扰，从而使得厂商和行业不能按照市场价格进行调整，价格机制不能有效地配置资源，

不能实现帕累托最优。这就为政府的干预提出了必要性。政府可以根据外部影响的方向和程度制定相应的政策,采取相应的手段,清除外部因素对费用差别和利益差别的影响,实现资源的最佳配置和公平合理的收入分配。

### 3. 公共产品

公共产品是指私人不愿意投资或者无法投资生产而由政府投资生产的产品,如国防、天气预报、灯塔等。这类产品的一个显著特征在于,它们对每一个消费者都有利。一旦它们被生产出来,任何人都将受益,这会使得人们采取“自由享受”的态度,而不支付费用。这种促动的反作用会导致这类产品的资源处于一种低水平的配置状态,也即缺乏效率。

以上西方经济学关于政府宏观经济调控必要性的分析,虽然有一定的道理,但也只是就事论事的解释,算不上什么真正科学的深层的根源剖析。实际上,现代资本主义国家的宏观经济调控,是由资本主义生产方式的基本矛盾及其不断加剧造成的。生产社会化与生产资料的资本主义私人占有的矛盾,是资本主义固有的基本矛盾。

生产社会化要求社会生产的各个产业和部门之间要保持一定的比例关系。从宏观上看,社会总需求要与社会总供给相适应,只有社会总产品在物质上和价值上都得到补偿,社会再生产才能正常、顺利进行。然而,以生产资料资本主义私有制为基础的市场经济,决定了社会生产必然呈现无政府状态。这是因为在资本主义私有制条件下:(1)各个厂商为了获得更多的市场份额和更高的利润率,进行着激烈的部门内竞争和部门间竞争。在竞争中,生产者由于掌握的信息不足,从价格形成、信号反馈到产品生产有一定的时间差,因而往往供给已经过多而仍拼命投资扩大生产,有时供给已经短缺而仍继续收缩,表现出社会生产的自发性和盲目性。(2)资本主义的分配关系具有阶级对抗性,使作为社会总需求中个人消

费需求的主要组成部分的广大工人和其他劳动群众的个人消费需求建立在这种分配关系的基础上,具有局限性和狭隘性。因此,在资本主义的社会再生产中,在资本主义基本经济规律、资本主义积累一般规律、竞争规律、平均利润率下降趋势规律等经济规律的作用下,一方面,生产有无限扩大的趋势,社会总产品也即社会总供给不断增长;而另一方面,社会个人消费需求有相对不足的趋势。生产越发展,它就越和消费关系的狭隘基础发生矛盾和冲突。(3)社会总产品扣除补偿消耗掉的生产资料和工人与资本家的个人消费以后的余额, $I[(C+V+M)-(C+V+M/X)]+II[(C+V+M)-(C+V+M/X)]=IM/Y+IIM/Y$ ( $M/X$ 为资本家的个人消费, $M/Y$ 为资本积累),即社会的总储蓄。由于种种原因,例如资本有机构成的变化、产业构成的变化、利润率和利息率及其对比关系的变化等,总储蓄不会等于总投资,从而这部分总供给(总储蓄)与这部分总需求(总投资)也总是处于不协调和矛盾之中。(4)个别企业和个别行业或部门资本周转速度是不同的,这既与生产的物质性质有关,也与资本本身的特性有关,例如作为资本人格化的资本家总是谋求加速资本周转,以减少预付资本量和提高年剩余价值率。从这方面归纳起来,社会生产部门可分为两大类:一类是资本周转快的,另一类是资本周转慢的。周转快的,不仅在一年间不断地或者多次地取走劳动力和生产资料,而且也提供生活资料和生产资料。周转慢的,则在较长时间内取走劳动力和生产资料,而在这个时期内不提供任何有用的产品。为了社会再生产的顺利进行,必须处理好这两大类的社会生产,否则,必然会引起物资紧张和货币市场的混乱。然而,正如马克思所说:“在资本主义社会,社会的理智总是事后才起作用,因此可能并且必然会不断发生巨大的紊

乱。”<sup>①</sup> (5) 社会总产品的实现,要求社会总产品的各个组成部分在价值上和实物上都得到补偿。其中,固定资本的价值补偿和实物补偿有着独特性,价值补偿是多次性的,实物补偿是一次性的。而由于个别企业或个别资本起始周转和周转速度的不同,每年社会固定资本需要实物补偿的数量不会是均衡的。某年数量会很大,超过了更新的平均水平,下一年的数量就一定很小。这就是说,固定资本的更新在数量上呈现一种波浪起伏的形式。因此,为使社会再生产正常进行,就必须超过平均水平多生产一定量的物质要素,以适应社会再生产中某年较大数量的需要。也就是说,必须用一种相对的生产过剩来解决,一方面生产超过直接需要的一定数量的劳动资料,另一方面还要相应地生产出超过直接需要的一定数量的生活资料。这样的生产过剩不同于引发经济危机的相对生产过剩,这是保证社会再生产正常进行所建立的一种物质储备。“这种生产过剩等于社会对它本身的再生产所必需的各种物质资料的控制。”<sup>②</sup> 然而,由于社会生产的无政府状态,社会不可能自发地进行这种控制,甚至往往造成一种祸害。

资本主义的基本矛盾决定了相对生产过剩经济危机的必然爆发。经济危机强制地使总供给与总需求趋于平衡,从而使经济危机呈现出周期性。周期性的经济危机不断加剧着竞争,竞争促使生产力不断发展和生产社会化不断提高。在生产水平力和生产社会化程度不断提高的基础上,生产和资本不断集中。在生产集中和资本集中不断发展的基础上产生了垄断。19世纪70年代开始到20世纪初,自由竞争的资本主义逐渐发展为垄断资本主义。在垄断资本

---

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第2卷,《马克思恩格斯全集》第24卷,人民出版社1972版,第350页。

<sup>②</sup> 马克思:《资本论》第2卷,《马克思恩格斯全集》第24卷,人民出版社1972年版,第527页。

主义阶段,产生了垄断联合企业内部生产的有组织性与社会生产的无政府性的矛盾,资本主义的基本矛盾深化、尖锐化了。1929年~1933年震撼整个资本主义世界的经济大危机,就是这种矛盾的大发作。

1929年~1933年的资本主义世界经济大危机,宣告了亚当·斯密以来把市场机制这只“看不见的手”理想化,认为单纯靠市场力量的自发作用可以调节社会经济的理论和政策的破灭,并从理论上和实践上提出了调整资本主义生产关系、变革资本主义市场经济运行模式、设法弥补单纯市场机制之不足的客观要求。凯恩斯理论的产生和国家垄断资本主义的形成与发展,就是这种客观要求的具体体现。

著名英国经济学家 J. M. 凯恩斯于 1936 年,也即 1929 年~1933 年资本主义世界经济大危机过后不久,发表了他的名著《就业、利息和货币通论》(以下简称《通论》)。在其中,凯恩斯批判了新古典派经济学家的就业理论,否定了“供给自身创造需求”的萨伊定律(Say's Law),把经济理论和货币理论结合起来,用总量分析代替个量分析,从理论上论证了资本主义社会必然存在经济危机和失业,在经济政策上否认了自由放任,提出了一套通过国家干预经济来避免经济危机和消灭失业的具体政策措施。凯恩斯认为,现代资本主义的主要问题在于有效需求即商品的总供给价格与总需求价格平衡的总需求不足。总需求由消费需求和投资需求构成。由于边际消费倾向递减规律,即消费增量相对于收入增量越来越小,因而消费需求不足;投资需求取决于利润率和利息率的差额,而一方面由于资本边际效率及预期利润率随投资增加而递减,另一方面由于对货币在心理上存在一种流动偏好,即出于交易动机、预防动机和投机动机愿意持有现金的偏好,利息率的降低有一定限度,这样,就限制了投资,使投资需求也不足。正是由于边际消费倾向递减、资本边际效率递减和流动偏好这三个心理规律决定了有效



需求不足,经济危机和失业存在着必然性,因此,凯恩斯主张政府要对经济实施干预和调控,进行需求管理,以刺激投资需求和消费需求也即有效需求,从而消灭失业,避免经济危机。

国家垄断资本主义的一个重要内容,就是政府的宏观经济调控。

国家垄断资本主义,是在一般私人垄断资本主义及其矛盾发展的基础上形成和发展起来的。它是生产社会化的发展,资本主义形式的变革和资本主义生产关系进一步调整的产物。早在资本主义自由竞争阶段末期,马克思就曾预见式地揭示了股份公司→垄断→国家干预的发展规律。是列宁根据第一次世界大战期间的政治经济情况,第一次概括出了国家垄断资本主义的新概念和新范畴,并比较集中地进行了大量分析和论述,例如,他写道,“世界资本主义在战争期间不仅向一般集中前进了一步,而且还在比过去更广泛的范围内从一般垄断向国家垄断资本主义前进了一步”<sup>①</sup>,“这个集团(指德国一引者)确立了资本主义生产的国家化的原则,把资本主义的巨大力量和国家的巨大力量联合为一个机构,使千百万人处于一个国家资本主义组织之中”<sup>②</sup>,“以自由竞争为基础的旧资本主义已被这场战争彻底摧毁,它已经让位于国家垄断资本主义。西方先进国家英国和德国,已经因为战争的缘故对全部生产实行最严格的统计和监督”<sup>③</sup>,“由于情势所迫,许多国家实行了生产和分配的社会调节”<sup>④</sup>,等等。列宁的这些分析和论述,虽然揭

---

① 列宁:《告国际社会主义者委员会和各国社会党书的提纲草稿》,《列宁全集》第23卷,人民出版社1958年版,第216页。

② 列宁:《战争与革命》,《列宁选集》第3卷,人民出版社1972年版,第75页。

③ 列宁:《在全俄苏维埃财政部门代表大会上的报告》,《列宁全集》第27卷,人民出版社1958年版,第360页。

④ 列宁:《俄国社会民主党工会(布)第七次全国代表会议(四月代表会议)》,《列宁全集》第24卷,人民出版社1957年版,第273页。

示了国家垄断资本主义的一些基本内涵和特征,但带有一定的、暂时的、军事的性质。第一次世界大战结束后,这些国家垄断资本主义相继不同程度地收缩后退了。

1933年,资本主义世界经济大危机末期,美国总统罗斯福开始实行“新政”,这是国家垄断资本主义的一种新的实践。1939年~1945年第二次世界大战期间,帝国主义各国都建立起战时经济管理体制,特别是德、意、日法西斯国家,更把全国经济置于军事管制之下。然而,这期间的国家垄断资本主义仍带有战时军事的性质。

第二次世界大战后,在所有发达资本主义国家,国家垄断资本主义无论是在广度上还是在深度上,都有了迅速、普遍的发展,而且更具有了一些新的特点:(1)因为是在和平时期,不再具有暂时的、军事的性质。(2)资本采取了比私人垄断资本更高的社会形式,即国家或总资本家垄断资本形式。(3)国家不是作为政治实体从外部同经济基础相结合,而是以国家资本经济实体以及国家经济职能和政府经济政策的方式在社会再生产中同私人垄断资本内在地结合起来,形成一种新型的国家垄断资本和国家垄断资本主义的生产关系体系。

第二次世界大战后,国家垄断资本主义在所有发达资本主义国家的普遍发展,在新的历史条件下,是有其特定原因的:

首先,在战后整个时期,发达资本主义国家的垄断资产阶级对于1929年~1933年的资本主义世界经济大危机,始终记忆犹新,谈虎色变,因而为了逃脱经济危机,要依靠国家力量,以凯恩斯理论为依据,发展国家垄断资本主义。

其次,英国、法国、德国及日本,在二次大战中遭到了极大的破坏,战后都面临着恢复和发展经济的迫切任务。这项艰巨的任务,只靠私人垄断资本是无法完成的,因而不能不借助国家力量。并且,西欧一些国家还以国家出面的形式,结成西欧经济共同体,借

助区域经济一体化的力量,来发展经济和增强国际竞争能力,这是国家垄断资本主义的一种更高形式。至于美国,虽然二战中不仅没有遭到损害,反而大发横财,但战后也面临着如何扩大社会总需求,以适应由于科技和社会生产力的发展而急剧膨胀起来的社会总供给的问题,因而也要大力发展国家垄断资本主义。

再次,战后,特别是 20 世纪 50 年代末以后,西欧和日本等国的经济已经恢复,并得到了迅速发展。但由于各国经济发展的不平衡,它们之间的竞争日趋激烈。因而各国垄断集团为了在国际竞争中取得有利地位,也需要依靠国家力量,发展国家垄断资本主义。

最后,战后,由于科技的巨大发展和社会分工的进一步加深,生产更高度社会化。高度社会化和现代化的大生产带来了一系列生产上需要解决的新问题,例如:现代化的生产,规模巨大,需要巨额资本;重大科技项目的突破,不仅需要巨额资本,而且又是一种系统工程,需要许多专业科技人员和科研单位进行广泛协作;老的工业部门有待于进行新的技术改造,新兴工业部门和现代化基础设施需要开发和建立;部门结构和地区结构需要调整;企业与企业、部门与部门、地区与地区之间的联系和协作在广度和深度上都需要加强;科技和现代化生产的发展要求大力发展各类教育培训;环境保护和生态平衡需要保持等等。这些问题往往不是私人垄断资本所能够和愿意解决的。这就不能不突破私人垄断资本的局限,由作为“总资本家”的国家直接投资或与私人垄断资本合资来解决。

二战后,在国家垄断资本主义发展的条件下,在发达资本主义国家,普遍形成了以市场调节为基础、辅之以政府宏观干预和调控的市场经济运行模式。

## 二、政府宏观经济调控的目标和手段

根据西方经济学理论和发达资本主义国家的实践,概括起来,

宏观经济调控主要有五大目标：(1)实现充分就业。按照凯恩斯的观点，所谓充分就业是指没有非自愿失业的就业，或者总供给价格与总需求价格一致时的就业。(2)物价稳定，防止和抑制通货膨胀。(3)国民经济的稳定与增长，平抑经济波动，防止经济萧条或衰退，避免和缓和经济危机。(4)国际收支平衡。(5)社会稳定，调节收入分配、公众福利和社会保障。这些目标都服从于一个根本目的，即协调社会经济利益关系，缓和社会经济矛盾和阶级矛盾，以维护资本主义制度和垄断资产阶级的统治。

为了实现这些调控目标，发达资本主义国家采取的手段和政策措施是多种多样的。不同国家、不同时期、理论依据不同而侧重点有所不同。例如，二次战后初期，除去美国以外，英、法、原联邦德国、意大利、日本等主要资本主义国家，因急于医治战争创伤，恢复和发展经济，都采取了不同程度的国有化手段(将私人企业国有化)；20世纪70年代“滞胀”以前，美、英、法等国家普遍依据凯恩斯主义理论，侧重需求管理，实行以财政政策为主的政策措施；70年代以后，凯恩斯主义在理论上受到多方面的挑战，许多新的反凯恩斯主义的经济流派纷纷兴起。1981年入主白宫的美国总统里根则依据供给学派，重新捡起被凯恩斯所否定的萨伊定律，侧重于供给管理，实行以财政政策为主并融合货币政策的混合政策；1979年英国首相撒切尔夫人执政，一方面将国有化企业大批地非国有化，另一方面以货币主义理论为依据，强调以货币政策为主；1992年美国克林顿上台后，又以新凯恩斯主义理论为依据，实行以财政政策为主、辅之以货币政策的调控政策。

但是，不论怎样，以下是各国一般都采用的主要手段和政策。

#### (一)推行工业企业国有化

这是一种政策，也是政府进行宏观经济调控的一种手段或工具。政府为了进行宏观经济调控，就需要掌握一定的经济手段和工具，主要是资本。政府手中一般都掌握有财政资本和金融资本，这

主要是运用财政政策和货币政策进行间接调控的物质基础。而要对社会生产和再生产进行直接调控则还需要有产业资本。这一方面,可以由政府直接投资开办满足国家机构自身需要的企业,或者从事公用事业的企业,或者属于高科技、高风险的企业,由国有财政资本或金融资本的一部分转化为国有产业资本。这种国有企业虽然对国计民生很重要,但其宏观经济调控的作用不大,不直接,不明显。而另一方面,则是从一般工业部门中,对一些私人企业实行国有化,由国有财政资本或金融资本的一部分通过购买和参股的方式转化为国有产业资本。这是将国有资本渗入到一般工业部门中。这种国有工业企业本来就同一般私人工业企业在生产和再生产中有着密切的联系和关系,因此它们会在宏观经济调控中,发挥直接的作用。

二次战后初期至 20 世纪 70 年代末开始非国有化为止,英、法、意大利、原联邦德国等西欧国家和日本等主要资本主义国家都成批地、大规模地掀起了私人企业国有化的浪潮。国有化的企业大都属于钢铁、汽车、造船、航空、电力、石油、煤炭、铁路运输、煤气等重要生产部门,它们在这些部门中占有很大的比重,如表 1。

表 1 1977 年主要资本主义国家重要经济部门的生产中国有企业所占比重 (%)

部 门 国 别	邮 电	无线电广 播和通讯	电 力	煤 气	石 油	煤	铁路 运输	航 空	钢 铁	汽 车	造 船
英国	100	100	100	100	25	100	100	75	75	50	100
法国	100	100	100	100	—	100	100	75	75	50	—
原联邦德国	100	100	75	50	25	50	100	100	—	25	25
意大利	100	100	75	100	—	—	100	100	75	25	75
比利时	100	100	25	25	—	—	100	100	50	—	—
荷兰	100	100	75	75	—	—	100	75	25	50	—
奥地利	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	—
西班牙	100	50	—	75	—	50	100	100	—	50	75
瑞典	100	100	50	100	—	—	100	50	—	75	75
美国	100	—	25	—	—	—	25	—	—	—	—
日本	100	100	—	—	—	—	75	25	—	—	—
加拿大	100	25	100	—	—	—	75	75	—	—	—
澳大利亚	100	100	100	100	—	—	100	75	—	—	—

资料来源:[英]《经济学家》1978年12月30日。

进入 20 世纪 80 年代以后,英、法、意等国家兴起了非国有化即私有化、民营化的浪潮,但至 1987 年为止,这些国家的国有企业在国民经济中仍占一定比重。以英国为例,如表 2:

表 2 美国国有企业在国民经济中所占份额

年代	职工总人数 (万人)	占就业人 口比重(%)	收入占国内生产 总值比重(%)	投资占国内固定 投资总额比重(%)
20 世纪 60 年代末	—	11.4	13.5	30
1979	175	8.1	11.1	20
1982	149	6.4	—	17
1986	115	5.3	6.5	12
1987	100	4.6	6	9

资料来源:欧洲共同体,《欧洲三十天》1981 年第 10 期,1988 年第 12 期;[苏]《世界经济与国际关系》1974 年第 3 期。

那么,国有化企业在宏观经济调节中究竟起些什么作用呢?

国有化企业作为政府宏观经济调控的一种工具,由于它本身的特殊性,发挥着其他政策调节手段不可替代的作用,主要表现在:

第一,通过对某些不景气行业企业的国有化,挽救了某一行业,增强了该行业的生存能力,克服了该行业对整个经济的制约,促进了经济的发展。例如,英国的煤炭工业在私人经营的情况下一直效益不佳。二战后,由于燃料短缺,整个工业供电不足,影响了英国经济的恢复与发展。针对这种情况,英国政府于 1947 年对煤炭工业实行了国有化,通过增加资金供给、提高煤炭工人工资以吸引更多劳动力到煤炭行业中来等办法,大大促进了煤炭工业的发展,带动了整个工业和整个经济的发展。

第二,国有企业为私人企业提供廉价的不变资本物质要素,从而降低了私人企业的生产成本和资本有机构成,提高了它们的利润率,增强了它们的竞争力,促进了经济的发展。例如,意大利国有全国电力公司和天然气公司就曾以只相当于成本 76% 的低廉价

格向私人企业提供电力和天然气。<sup>①</sup> 日本国营铁道公司长期实行货运贱、客运贵的政策,对私人垄断企业所需运送的大量钢铁、水泥、矿石、石油等原材料和产品,收取低于成本的运费(见表3),从而降低了它们的生产成本,提高了它们的利润率,促进了它们的发展,并带动了与它们有关的其他行业企业的发展。

表3 日本国营铁道运费与成本比较

单位:日元;%

年度	客运(每人/公里)			货运(每吨/公里)		
	运费(A)	成本(B)	B/A	运费(A)	成本(B)	B/A
1950	0.91	0.77	85	1.85	1.95	105
1960	1.59	1.37	86	3.07	3.29	107
1965	2.16	2.30	106	3.38	4.85	142

资料来源:《战后日本经济》,上海人民出版社1973年版,第56页。

第三,国有企业兴办科研产业,发挥技术先导和新兴部门开拓者的作用,优化和高级化国内产业结构,保持本国某些行业在国际上的科技领先地位。例如,美国政府对原子能工业进行大力开发,对领导该部门的国家机关——原子能委员会给予大量拨款。电脑工业是一个发展异常迅速、用途异常广泛的新兴工业。在20世纪40年代至50年代中期,美国电脑技术的研制费用全部由国家承担。在国家投资的诱导下,20世纪50年代末私人垄断资本开始了投资。1958年到1964年6年间,美国政府和私人在电脑技术领域的投资达20多亿美元,使这一新兴工业部门得到了建立和普及。它既带动了私人垄断资本的投资,又调整和高级化了产业结构,增强了在国际市场上的竞争能力。而同期,由于英国对这一新兴工业

<sup>①</sup> 参见戎殿新:《公营企业对意大利市场经济的宏观调控》,《世界经济》,1993年第1期。

的投资不力,对整个经济的发展产生了消极影响。<sup>①</sup>

第四,国有企业在发展地区经济、保证地区间平衡发展上也起着一定的作用。意大利的南方经济一直比较落后,为了改变这种不合理的地区结构,首先是国家在南方大力兴建基础设施和基础工业,同时鼓励私人资本投向南方。1957年政府还通过了一项法律,规定国家持股公司必须将自己新建的工业企业投资的60%和总投资的40%投向南方,1971年又将此比例分别提升为80%和60%。结果,1958年~1961年与1960年~1971年两个时期相比,南方投资总额由1105亿里拉增加到9516亿里拉,增加了7倍多;雇员人数由27000人增加为163000人,由原来占雇员总数的17%增加为30%。工业的发展带动了其他产业的发展,意大利南方已成为新兴工业较集中的地区,经济面貌发生了很大变化,改变了意大利的地区经济结构。<sup>②</sup>

第五,国有企业在一定程度上制约了私人垄断,促进了社会竞争和社会资源的配置。例如在加拿大,国有铁路公司建立后,通过增加客运班次、开设铁路分线等方式,展开了与私人垄断铁路公司的竞争。在澳大利亚,政府有意地建立了国有航空公司,与私人航空公司竞争共存。在意大利,巨型国有企业伊里公司和埃尼公司也都发挥过这样的作用。<sup>③</sup>

## (二)政策措施

政府进行宏观经济调控的主要手段,是实行各种政策措施。主要政策措施有:

---

<sup>①</sup> 参见魏坝主编:《垄断资本主义的过去和现在》,山西人民出版社1992年版,第199页。

<sup>②</sup> 参见魏坝主编:《垄断资本主义的过去和现在》,山西人民出版社1992年版,第200~201页。

<sup>③</sup> 参见高峰主编:《发达资本主义国家的所有制研究》,清华大学出版社1998年版,第147页。



首先,财政政策。当今,发达资本主义国家为了实现稳定经济的基本目标,大都运用财政政策对国民经济进行宏观调控。20世纪70年代以前,大多数国家根据凯恩斯的理论和政策主张,普遍强调采用侧重总需求管理的财政政策;70年代以后至今,则大都采用主要与货币政策融合运用的财政政策。

财政政策所依据的财政理论不是旧的主要谋求财政收支平衡的财政理论,而是一种职能财政理论,即把财政作为一种工具,通过财政收入(主要是税收)政策和财政支出(主要是政府对公共工程、商品和劳务的采购以及对社会成员的转移支付等支出)政策,来影响社会总消费和总投资,以求得社会经济的稳定与增长。财政政策的具体运作,是根据不同时期、不同经济状况,采取相机抉择的方法进行的。例如,在萧条时期,一方面采取减税、免税政策,增加社会成员的可支配收入,增加企业的可分配利润,借以刺激消费,促进投资;另一方面,又采取扩大政府开支政策,增加社会成员的收入,从而增加消费,促进投资。而在经济盲目急剧膨胀造成通货膨胀、物价上涨,影响消费与投资时,则一方面采取增加税收的政策,减少社会成员的可支配收入,借以限制消费,减少投资;另一方面又采取缩减政府开支政策,借以压缩社会成员的收入,从而减少消费,限制投资。各国政府就是运用这种扩张性财政政策和紧缩性财政政策来碾平经济波动,保持经济的稳定与增长的。

例如美国,1957年~1958年发生了一次战后生产下降幅度较大的经济危机,因而在20世纪60年代初,肯尼迪、约翰逊政府采用了双扩张(财政扩张和货币扩张)政策,以使美国经济走出衰退,结果取得了一定成效,在随后的几年里逐步填平了实际国民生产总值(GNP)与潜在国民生产总值的缺口(二者差距从1960年的372亿美元扭转为1968年的232亿美元和1969年的155亿美元)。但是,这也因此而导致了通货膨胀率的上升,从1967年的2.8%上升到1970年的5.9%。为了对付通货膨胀,尼克松政府不

得不使用双紧缩政策,结果 20 世纪 70 年代初导致了美国经济的全面衰退。1972 年~1973 年美国联邦储备银行再次实行扩张性货币政策,经济得到了短期恢复,但通货膨胀率再次上升,从 1972 年的 3.3% 上升到 1974 年的 11%。1974 年后,政府再次实行紧缩政策,美国经济又一次陷入严重衰退状态,延续了 6 年之久。20 世纪 80 年代里根政府按照供给学派的理论,采取了扩张性财政政策与紧缩性货币政策相结合的政策,使美国经济得到了恢复,实现了长达 10 年之久的宏观经济稳定增长。<sup>①</sup>

其次,货币政策。货币政策是国家用来管理货币、信用和调节经济活动的政策,是一国货币当局(中央银行)对宏观经济进行调控和管理,实现抑制通货膨胀、保持物价稳定、保证经济稳定增长等目标的政策。货币政策的运作,是由中央银行通过增加货币供应量、扩大信贷实行扩张性货币政策和减少货币供应量、紧缩信贷实行紧缩性货币政策,来影响利息率,进而通过利息率的升降来增加或减少投资,促进社会经济的稳定发展,而这些又主要是通过改变再贴现率和商业银行存款准备金比率,以及开展公开市场业务等措施来进行的。

改变再贴现率,是指中央银行通过提高或降低对商业银行的再贴现率,来控制市场利息率和调节市场资金的办法。当生产过分扩张、资金充斥时,中央银行就提高再贴现率,以紧缩信贷,抑制投资和过分扩张的生产;当生产衰退、资金紧缺时,中央银行就降低再贴现率,以扩大信贷,刺激经济的增长。

改变商业银行存款准备金比率,是指中央银行通过变更商业银行存款准备金的比率,来调节货币供应量,扩大或缩小信贷规模。当经济危机来临时,中央银行为了扩大信用,增加流通中的货

---

<sup>①</sup> 参见佟家栋、张志超主编:《各国经济政策比较与分析》,中原农民出版社 1992 年版,第 37~38 页。

币量,就降低商业银行法定存款准备金的比率,使商业银行得以有更大的贷款能力,以扩大信贷;在过度繁荣时期,中央银行就提高商业银行的法定存款准备金比率,以减少资本供应量,紧缩信贷。

开展公开市场业务,是指中央银行通过金融市场买卖政府的各种债券,以增加或减少货币供给,来影响经济发展。当经济膨胀需要紧缩信用时,中央银行就出售政府债券,回笼货币,促使商业银行收缩对工商业资本家的信贷;在经济危机时期,需要增加货币流通量和扩大信贷,中央银行就买进政府债券,向市场投放货币,扩大信贷,刺激经济发展。

二战后,从20世纪40年代到60年代,美国政府根据凯恩斯主义理论特别重视财政政策。20世纪70年代以后,由于通货膨胀的发展,美国开始重视货币政策,加强了对通货膨胀的抑制。并且,20世纪70年代以前,美国联邦储备系统(中央银行)缺乏独立性,货币改革主要是配合财政政策,侧重于利息率的调节,而且是定位在低利息率水平上。20世纪70年代以后,联邦储备系统独立性加强了,货币政策从侧重利息率的调节转向货币供应量的调节了。

二战后到20世纪60年代初,美国连续发生了1948年~1949年、1953年~1954年、1957年~1958年、1960年~1961年四次经济危机,因而在政策上一直采取扩张性的财政政策,结果造成了赤字财政和通货膨胀。1969年尼克松上台,采纳了货币主义的主张,实行了紧缩的货币信贷政策,结果酿成了一次新的经济危机(1974年~1975年),并且出现了“滞胀”。20世纪80年代,美国进行了以金融自由化为内容的金融改革,表明美国政府认识到货币政策市场化的重要性,日益重视货币政策对经济的重要作用,金融调节可以通过货币供应量直接影响利息率,间接影响购买力和资源配置。1980年通过的《1980年存款机构放松管理和金融控制法》中规定,所有接受联邦储蓄保险或符合联邦保险条件的商业银行、互助储蓄银行、储蓄银行、储蓄与放款协会和信用社都履行统一的法定存

款准备金标准。这一制度保证了联邦储备系统能控制全国所有金融活动的货币基数和信用基数,为控制货币流通量和利息率创造了有利条件。

美国在货币政策上,是相互补充运用存款准备金比率、再贴现率和公开市场业务三大传统政策工具的。但与前两个工具相比,公开市场业务对金融的宏观调节具有灵活、方便、可控性强的优点。因此,公开市场业务一直是美国基本的货币政策工具,使用最为频繁和普遍。

以上两种政策(财政政策和货币政策),主要是用来实现经济稳定、物价稳定和充分就业目标的。当然,与社会资源的合理、有效配置并非无关,但不直接。以下两种政策(产业政策和计划管理)则是直接涉及社会资源的微观配置和宏观配置的,当然与其他目标的实现也不无关系。

再次,产业政策。产业政策是通过直接干预一国产业间的宏观资源配置或产业内的产业组织与微观资源配置,促进产业结构合理化、高级化和产业组织合理化、规模经营化,以实现社会经济稳定发展目标的政策。产业政策主要包括产业结构政策和产业组织政策。产业结构政策旨在规划一定时期内产业结构演进的方向和步骤,以及国民经济的各个产业发展的顺序与态势。产业组织政策则旨在规划一定时期内产业内部的企业和市场秩序的发展方向。通过产业政策的制定和实施,可以在宏观上有计划、有重点地进行产业升级,实现产业结构的高级化;还可以通过国家的秩序规范来保证竞争的有效展开,既在一定条件下为了规模经营而鼓励集中,但又限制垄断,排除大企业的控制。

20世纪50~60年代,发达资本主义国家都开始运用产业政策指导产业结构的调整和产业组织的重组。而日本则是实施最早、最典型、独具特色的国家。战后日本经济之所以得到迅速的发展,重要的原因之一,就在于日本制定和实施了多方面的产业政策。战

后初期,日本面临着恢复经济的首要任务,为此采取了以“倾斜生产方式”为核心的产业政策。所谓“倾斜生产方式”产业政策,是在社会再生产,特别是工业再生产纵向连接关系中,从上游产业到下游产业顺序发展的方式。当时,日本确定了以煤炭和钢铁这两种基础工业为优先发展产业的政策。20世纪50年代后期,日本经济由恢复转向振兴,产业政策随之由基础产业转向新兴产业,由原材料工业转向加工工业,由“瓶颈”产业转向“支柱”产业,由一般再生产合理化转向结构转换。20世纪60年代日本经济高速增长时期,产业政策目标为建立政府主导型产业体制。20世纪70年代政策目标转向提高日本国民的生活质量。20世纪80年代日本进入产业结构转换时期,为此采取了以产业结构高级化为主要目标的产业结构政策、产业扶持政策 and 产业调整政策,并提出以“重工业化”和“知识密集型产业”为产业结构高级化的方向。

日本的产业组织政策具有与其他发达资本主义国家不同的特点,即一方面由于追求规模经济而采取鼓励集中的政策,另一方面又由于日本企业呈现一种大中小并存的“二重结构”和大中小企业间关系系列化的特点,而必须采取鼓励竞争、促进中小企业发展的政策。

最后,计划管理。市场和计划是社会资源配置的两种手段。市场手段是通过价格信号作用于微观主体行为,即个人的消费行为、企业的生产经营行为,从而把社会资源分配到市场微观主体手中的,计划手段则是根据国民经济发展的规划要求,作用于宏观经济运行,解决宏观经济中的总量均衡和结构合理问题,以使社会资源配置得更有效率、更合理。市场手段是基础,但在资本主义条件下,单纯市场手段在一般均衡和社会资源的有效合理配置上,达不到帕累托最优,需要计划手段予以补充。计划管理就是指国家通过计划手段干预和调节社会经济,解决宏观经济中的矛盾,使整个国民经济稳定协调地发展。

二战后初期,英、法等国家需要恢复遭到战争破坏的国民经济,要求国家予以规划;后来随着经济的恢复和发展,在生产社会化高度发展的情况下,要求国家作为一个中心协调社会经济活动,以利于经济的迅速发展;由于科学技术的发展,经济结构急剧变化,这也要求适应经济结构的变化有计划地配置社会资源等等。因此,西欧和日本等发达资本主义国家大都先后制订经济计划,从宏观上对国民经济实行计划管理。西方资本主义国家虽然也利用计划手段,但正像美国经济学家莫里斯·博恩斯坦(Morris Bornstein)在其编著的《东西方的计划经济》(Economic Planning, East and West)中对社会主义国家的计划和资本主义国家的计划进行对比时所阐述的,资本主义国家的计划有其特点:一是在不确定情况下搞计划;二是“指导性”的,不硬性强令执行,企业有自主性,计划的制订是“协议性”的,由政府吸收企业和社会团体参加。<sup>①</sup>

法国和日本在实施计划管理上比较规范和典型。

公众参与制定国民经济计划的制度在法国是1946年开始的。1946年1月3日颁布的一条法令,规定在6个月内制订“法国本土和海外领土的第一个全面经济现代化与投资计划”,为此建立了负责制订计划的机构——计划咨询委员会和计划总局。从1947年起至20世纪90年代中期,法国共制订和实施了10个全国性的经济计划。每个计划因时期不同以及经济发展情况和要求不同,其基本目标也不同。例如,第一个计划(1947年~1950年,后延长至1953年)的目标是经济重建,即经济恢复;第二、第三个计划(1954年~1957年,1958年~1961年)的目标是经济发展和经济现代化;第四个计划(1962年~1965年)的目标是经济与社会发展、分

---

<sup>①</sup> 参见[美]莫里斯·博恩斯坦编:《东西方的计划经济》中译本,商务印书馆,1995年版。

配与区域发展；第五个计划（1966年～1970年）的目标是收入增长与物价稳定；第六个计划（1971年～1975年）的目标是加强供给管理，适应工业的迫切需要；第七个计划（1976年～1980年）的目标是经济增长与社会目标和生态目标，等等。<sup>①</sup>

日本经济计划的多样性是闻名于世的，而且成就比起法国来更显著，例如1961年～1970年的国民收入倍增计划被称为“西方最出色的经济计划”。日本的经济计划种类繁多，主要是：年度经济预测；中长期经济计划；产业发展规划，这是日本经济计划的重点；国土开发和地区开发计划，曾制订过21个特定地区开发计划和3次全国国土综合开发计划。日本中长期经济计划及其目标如表4所示。

表4 日本中长期国民经济计划

计划名称	计划时期	计划目标
五年经济自立计划	1954年～1960年	经济自立(没有美国帮助的发展),充分就业,高速增长,改善生活水平
新长期经济计划	1958年～1962年	发展重化工业
国民收入倍增计划	1961年～1970年	与上面同,但重点在于产业结构商业化
中期经济计划	1964年～1968年	矫正畸形发展状况
经济和社会发展规划	1967年～1971年	向平衡的和富裕的经济和社会发展
新经济社会发展计划	1970年～1975年	通过经济均衡发展,建立一个人道的经济社会
社会和经济基本计划	1973年～1977年	增加人民福利

日本的经济计划,具有以下特点:1. 具有指导性和协议性。计划没有约束力和强制性,政府采取各种政策措施,创造各种条件引导企业实现经济计划。计划由政府同财界、产业界、学术界、新闻界以及工会和消费者团体广泛协商制订。2. 具有预测性。首先在整

<sup>①</sup> 参见[美]莫里斯·博恩斯坦编:《东西方的计划经济》中译本,商务印书馆,1995年版。

个国民经济范围内进行调查,通过政府部门收集和传递信息;然后计划部门据此对国民经济的未来发展作出综合预测,以经济计划形式公诸于社会。3. 具有灵活性和连续性。4. 实效性强,调节作用显著。<sup>①</sup>

### 三、市场与政府的转移边界

现代资本主义的市场经济,从根本上说,虽然是以市场经济机制或市场力量为基础和主导,辅之以政府的宏观经济调控,但是在市场与政府的相互关系中,各自作用的力度并不是固定不变的,实际是相对地可以彼此消长的。这就是萨缪尔森所说的市场与政府的转移边界问题。萨缪尔森在他与威廉·D. 诺德豪斯合著的《经济学》(第16版)中,专用一章(第二章)阐述了市场与政府之间的转移边界问题(The Shifting Boundary Between Markets and Government)。首先,他表明政府要对市场机制起辅助或补充作用。他摘引凯恩斯在《自由放任的尽头》一书中的一段话说:“对政府来说重要的事情,是不要做个人已经在做的事情,无论做得好一点还是坏一点;而是要做现在个人全然还没有做的事情。”其次,他认为,政治经济学的一个首要问题,就是在所引的凯恩斯那段话中所强调的,要确定市场与国家之间的适当的边界。他写道(大意):亚当·斯密宣称的“看不见的手”的原理,一直为经济学家们所信奉。然而,经过两个世纪的经验与思考之后,我们认识到这个教义适用的范围和限制。人所共知,现在存在着“市场失灵”。其一,由于垄断和其他形式的不完全竞争,市场不能出清,存在失业。其二,存在外部性,如污染。其三,收入分配不合理,贫富悬殊。每当由于

---

<sup>①</sup> 参见[美]莫里斯·博恩斯坦编:《东西方的计划经济》中译本,商务印书馆1995年版;杨惠馨、朱崇利主编:《西方发达国家宏观经济管理》,山东人民出版社1993年版。



这些因素使亚当·斯密的“看不见的手”的教义失灵时,就需要政府进入,来弥补有缺陷的“看不见的手”。在现代市场经济中,政府有三种主要经济职能,一是通过促进竞争来增加效率;二是利用税收与支出,来再分配收入,以促进平等;三是通过财政政策和货币调节来推进宏观经济稳定与增长——减少失业,在鼓励经济增长的同时防止通货膨胀。<sup>①</sup>

这就是萨缪尔森所认为的市场与政府结合的边界。

实际上,在不同时期和不同的国家,市场与政府在结合中各自作用的程度不同。

首先,从不同时期来看,二次战后 20 世纪 50 年代和 60 年代,发达资本主义国家的经济政策主要是以凯恩斯理论为基础的,因而一般都是政府干预较强。20 世纪 70 年代发达资本主义国家普遍发生“滞胀”以后,各国推行金融自由化,政府干预放松,许多国家的国有企业实行非国有化。20 世纪 80 年代末,特别是 90 年代以来,日本、韩国以及东南亚国家普遍发生泡沫经济和金融风暴、金融危机,因而加强监管和政府干预之风又有所抬头。总之,战后至今,管制主义和自由主义是循环往复的。

其次,从各个国家来看,市场与政府结合的边界不同,从而形成不同的市场经济体制或市场经济运行模式。当今,在发达资本主义国家中有三种具有代表性和典型性的市场经济体制或市场经济模式。

#### (一)美国模式

美国市场经济模式是一种有调节的市场模式。与其他模式相比,美国模式的国家干预色彩不十分浓厚,经济运行主要依靠市场机制的自发调节来实现。

---

<sup>①</sup> 参见萨缪尔森和诺德豪斯:《经济学》,中国机械工业出版社 1998 年英文版第 16 版,第 25~31 页、第 34~35 页。

在美国模式中,大企业居于主导地位,这不但表现在企业的规模巨大上,而且表现在大企业的市场控制力上。19世纪末20世纪初,在垄断资本刚刚出现时,美国一些大公司已在经济生活中居于支配地位,洛克菲勒家族、梅隆家族、福特家族等金融寡头成为美国政治和经济生活中最具有权势的家族。二次战后到20世纪70年代末,美国大公司有了更迅速的发展,资产规模在10亿美元以上的公司由原来的十几家发展到230家,资产规模在100亿美元以上的企业从无到有,发展到19家。进入20世纪90年代,美国大公司的规模进一步扩大,1997年全球500家最大企业排行榜上,美国企业上榜的家数高达222家,其次为日本,有71家,英国51家。美国通用汽车公司的股票总市值达2227亿美元,名列全球500家大企业之冠。美国微软公司、埃克森石油公司、可口可乐公司、英特尔公司分别排在第三、四、五、六位上。从部门来看,大企业对美国经济的控制达到了惊人的程度。1986年,美国3家最大公司在本部门销售额中的比重分别为:汽车工业为82%,计算机为85%,制铝工业为90%,照相器材工业为78%,轮胎橡胶工业为64%,烟草工业为95%,炼钢工业为79%。这些大公司是支撑现代美国市场经济体制的微观基石,是美国经济在国际经济中的强大竞争力的主要来源。

在美国市场经济体制中,政府不制订经济发展计划,也不运用产业政策调整产业结构和产业组织,而是主要运用财政政策、货币政策和收入政策对经济进行调节,以稳定经济,实现经济增长。美国政府十分注重运用法律规范,建立和健全经济秩序,为企业的经营和政府经济的管理订立行为准则。

## (二)德国模式

德国的市场经济体制是独特的,它被称为“社会市场经济”。

社会市场经济,顾名思义,就是由社会指导的市场经济。这里的社会指导主要体现为国家在社会经济中发挥重要作用。国家在

经济活动中的作用主要是建立和维护正常秩序,以保证市场经济的正常运行。正如社会市场经济的奠基人艾哈德所说:“我的市场经济政策的目标是建立比赛秩序并制订比赛规则。”在社会市场经济中,国家是一个立场坚定的裁判。

社会市场经济重视竞争机制的作用,认为竞争是一个社会经济发展进步的动力。为此,政府制订了《反对限制竞争》,严格禁止垄断,严格限制各种妨碍竞争的不正当行为。政府重视运用财政和货币政策进行宏观调控,尤其是重视银行货币体系的作用,中央银行独立决策,借助货币政策来调节劳资关系,实行所谓劳资“社会伙伴”和雇员参与管理制度,以缓和和避免劳资冲突。此外,社会市场经济还建立了一套完备的社会福利和社会保障制度,主要由社会保险、社会津贴、社会救济三个方面组成,其中社会保险是整个社会保障体系的主体。社会保障制度的建立和实施,较好地体现了社会经济体制注重竞争秩序、谋求缓和社会矛盾的特性。

### (三)日本模式

日本的市场经济体制是一种政府主导型市场体制,该模式的最大特点是政府对经济生活进行广泛而深入的干预,政府与企业之间保持着非常紧密的联系。

日本市场经济体制的微观基础是企业集团和企业系列。20世纪50年代中期以来,随着重化工业战略的实施,日本企业的专业化协作程度不断提高,其典型形态就是企业集团化和系列化。日本企业的集团化有两种形式:一是以大银行为中心,若干家大企业通过横向相互持股方式结成联合体;再一种是以主导企业为核心,若干关联企业通过纵向持股结为联合体。前一类企业集团有三菱集团、三井集团、住友集团等,后一类企业集团主要有丰田集团、松下集团、新日铁集团等。企业集团是一种企业间相互协作的、联系紧密的联合体。集团内部企业之间通过持股、信贷及互为董事等方式联系在一起,彼此间保持密切的、长期稳定的交易关系。企业集团

成员企业在法律上保持独立法人身份。但为了加强成员企业间的联系,集团大都设立由成员企业总裁参加的“经理会”,该机构只是企业最高领导交换意见、协调利害、联络感情、统一行动的协商机构。

企业系列化是一种经济协作形式。其特征是所有企业以承包形式联结为一个经济联合体。在企业系列中,通常是大型生产企业将部件或辅助性生产环节承包给中小企业,后者与前者之间形成一种生产协作关系。在企业系列中,大企业居于支配地位,大企业与其他企业的关系是一种从属关系。企业系列化为大企业的发展奠定了强有力的基础,它可以稳定地获得来自下包企业的价格低廉、质量上乘的零部件和原材料的供应,从而大大降低成本,提高市场竞争力;中小企业则可以从大企业获得稳定的订货和相应的技术指导,使自身的生存和发展得到保障。

日本政府在经济运行中发挥着重要作用,其干预和调节经济运行的主要手段有财政政策、金融政策、产业政策、指导性计划以及行政指导等,其中产业政策、指导性计划和行政指导是富有特色的干预手段。战后以来,日本政府一直十分重视采用指导性计划对经济活动进行诱导。指导性计划对地方政府和民间企业没有约束力,它们的主要作用是,指明经济发展的方向,表明政府的基本方针,向各界提供经济信息,协调各方面的利害关系等。产业政策是日本政府干预和调节经济最常用的手段,它对调整产业结构、实现产业重组、提高日本经济的竞争力起了重要的作用。“行政指导”是政府行政机关以协商的办法诱导和劝告民间企业的行政行为。这种干预方法不是行政命令,也没有法律依据,主要借助政府与企业间的隐性契约关系来实现,通常情况是政府官员向民间表达指导意图。如果民间企业服从政府的“行政指导”,按照政府的意图行事,就可以获得解助金、长期低息贷款或者减税等经济上的好处。反之,会受到政府的经济制裁。“行政指导”具有灵活、收效快的特

点,可以弥补经济法规的不足。缺点是容易滋生权钱交易的腐败行为。

此外,各种民间经济组织如“经团联”,各类经济咨询机构如经济审议会等也在日本经济体制的决策和协调体系中广泛存在。它们在协调企业间的关系,沟通政府与企业间的联系,提高决策透明度和争取广泛支持等方面发挥着重要作用,对提高日本经济体制的运行效率产生着积极的影响。

#### 四、宏观经济调控的后果<sup>①</sup>

二次大战后,发达资本主义国家政府宏观经济调控与市场调节相结合的市场经济运行模式,虽然不能从根本上解决资本主义经济的内在矛盾,但在一定程度上还是缓解了社会生产中的矛盾,刺激和推动了经济发展,在某些时期,成效还是比较显著的。

战后发达资本主义国家的经济发展可以分为四个时期,即从战后到20世纪70年代“滞胀”前时期,70年代“滞胀”时期,80年代走出“滞胀”时期和90年代经济复兴时期。这四个时期的经济态势都与宏观调控的作用有关,是宏观调控作用的后果。

##### (一)从战后到20世纪70年代“滞胀”前时期

这个时期,总的看来,可归结为经济恢复和繁荣时期。其主要表现是,较高的经济增长率,较低的失业率和物价上涨率。最明显的是20世纪60年代,西方称之为“黄金时代”。现以美国为例,具体情况见表5。

---

<sup>①</sup> 以下摘自魏坝主编的《政治经济学(资本主义部分)》,陕西人民出版社1959年版。

表5 美国经济指标

项 目 年 份	国内生产总值年 增长率(%)	失 业 率 (%)	消费物价年 增长率(%)
1950	8.5	5.1	-1.4
1951	—	3.2	—
1952	—	2.9	2.1
1953	3.8	2.9	0.8
1954	-1.2	5.6	0.4
1955	5.5	4.4	-0.2
1956	2.1	4.2	1.4
1957	1.8	4.3	3.6
1958	-0.3	6.8	2.7
1959	5.8	5.5	0.9
1960	2.2	5.6	1.5
1961	2.6	6.7	1.1
1962	5.2	5.6	1.1
1963	4.1	5.7	1.2
1964	5.3	5.2	1.2
1965	5.8	4.6	1.7
1966	5.9	3.8	3.1
1967	2.9	3.8	2.6
1968	4.1	3.6	4.2
1969	2.9	3.5	5.4
1970	-0.3	4.9	5.9

资料来源：中国社会科学院世界经济与政治研究所、《世界经济》编辑部编，《当代世界经济实用大全》。

这个时期,美国发生了5次经济危机,即1948年8月~1949年10月,1953年9月~1954年4月,1957年3月~1958年4月,1960年2月~1961年2月,1969年10月~1970年11月。这个时期的经济危机,具有以下一些特点:

第一,与1929年~1933年经济大危机相比,程度有所减轻。战后几次经济危机期间,工业生产下降幅度都在10%左右,最大的第三次也不过13.9%;失业率最高的第一次危机时为7.9%;消费物价除第一、二次危机时有所下降外,其他各次都是上升的;企业破产最多的第四次为17117家。而1929年~1933年危机期间,工业生产下降幅度高达46.3%,失业率达24.9%,物价急剧下降,企业破产达13万家以上。

第二,经济危机周期缩短。二次大战前,经济危机周期一般都在10年左右。战后,以美国为例,从战后到20世纪70年代初的25年里,发生了5次经济危机(其中,有的被认为是中间性危机,如1953年~1954年、1960年~1961年两次),平均每5年发生一次。这是由于国家对社会经济的干预和调节,致使危机的破坏性不大,并使垄断资本较容易地摆脱危机,经过萧条、复苏,进入繁荣阶段,而又由于战后资本主义基本矛盾的加深,经过较短时间的增长,又陷入一次新的危机。

第三,经济周期变形。二次大战前,经济周期一般都明显地经过四个阶段:危机、萧条、复苏和繁荣。而战后,经济周期四个阶段的交替进程和各个阶段的特征,都不十分鲜明。危机阶段生产下降幅度较小,复苏缓慢无力,萧条与复苏阶段的界限不分明,由于危机爆发不充分,社会再生产中的矛盾得不到强制的解决,因而繁荣阶段,生产增长缓慢,企业开工依然不足,失业人口仍大量存在,这是以前所没有的。

第四,危机的周期性受到干扰,周期性与非周期性交错。二次大战前,资本主义国家的经济危机一般是同步发生的,即多国的经

济危机具有周期性。战后,由于垄断资本的国际化,各国之间的经济联系和关系更加紧密,一国发生经济危机,就会影响和涉及其他国家;同时,又由于各国经济发展不平衡,各个国家干预和调节社会经济的方式、范围和程度不同,对社会再生产有着不同的影响,因而又使各国的非周期性交错出现。实际上,在战后的经济危机中,只有1948年~1949年、1957年~1958年、1969年~1970年这三次危机具有资本主义世界经济危机的性质,即具有普遍周期性。当然,各国发生的时间并不完全一致,在时间上前后有些差异。

以上是这个时期宏观经济调控较强,发挥了积极作用的结果。

## (二)20世纪70年代“滞胀”时期

进入20世纪70年代,发达资本主义国家普遍陷入“滞胀”的状态。所谓“滞胀”,即经济停滞、失业增多和通货膨胀、物价上涨同时并存或综合发生。其表现是,低经济增长率、高失业率和物价上涨率。例如美国,20世纪50年代(1950年~1959年),国内生产总值平均年增长率为3.25%,平均失业率为4.51%,消费物价指数上升率为2.1%;60年代(1960年~1969年),三项指标分别为4.06%、4.78%、2.3%;到了70年代(1970年~1979年),国内生产总值平均年增长率急剧下降为2.72%,平均失业率猛增到6.21%,消费物价指数上升率提高到8.6%。

日本、原联邦德国、英国、法国等其他发达资本主义国家的情况当时也是如此。具体见表6。

经济停滞和通货膨胀原是资本主义经济周期中彼此独立存在的现象。当资本主义社会再生产处于危机阶段时,生产过剩引起生产缩减,失业剧增,商品滞销,物价暴跌;在高涨阶段,生产迅速增长,失业率下降,商品销售旺盛,物价急剧上涨。所以,经济停滞一般是危机和萧条阶段的重要标志,物价上涨和通货膨胀一般是高涨阶段的重要标志。二者并不是在周期的某个阶段同时并存。但战后,在发达资本主义国家,随着资本主义矛盾的加深,而这些国



表 6 二次大战后发达资本主义国家经济变动情况

国别	国内生产总值平均 年增长率(%)			平均失业率(%)			消费物价指数平均 上升率(%)		
	年份			1950~	1960~	1970~	1950~	1960~	1970~
	1959	1969	1979	1959	1969	1979	1959	1969	1979
美国	3.25	4.06	2.72	4.51	4.78	5.21	2.1	2.3	8.6
日本	7.45	12.1	9.2	1.30	1.00	1.67	4.3	9.5	11.9
原西德	7.34	5.7	3.1	6.05	0.99	2.83	1.8	2.4	5.2
英国	3.31	3.09	2.41	1.59	1.93	4.21	4.5	4.0	12.4
法国	4.95	5.77	4.19	—	—	—	2.8	4.0	12.1

资料来源：根据中国社会科学院世界经济与政治研究所综合研究室编，《苏联和主要资本主义国家经济历史统计集(1800年~1982年)》有关资料计算。

家又都通过扩张的财政政策和货币政策对宏观经济进行干预和调节，于是逐渐出现了生产过剩危机与财政危机、货币信贷危机并发的情况，这些国家为了延缓和逃脱经济危机，采取了增加社会总需求的政策措施，结果造成财政赤字和货币信贷过度膨胀。而为了减少财政赤字，就要紧缩政府开支、增加税收；为了缓和货币信贷过度膨胀以求得物价稳定，就要紧缩信贷、提高利息率，结果又都不利于投资和生产的发展，促进了经济危机的爆发。就这样，顾此失彼，相互影响，互为牵制，形成了生产过剩危机与财政危机、货币信贷危机交织并发的局面。

20世纪70年代发达资本主义国家普遍出现“滞胀”不是偶然的，其根本原因仍然是资本主义的基本矛盾，是这一基本矛盾在国家垄断资本主义发展条件下激化的结果。战后，一方面资本主义的基本矛盾客观上决定了必然爆发经济危机；同时，另一方面政府又通过宏观调控人为地逃脱危机，其结果不仅未能根本消除矛盾反而使矛盾不断深化，这两股主客观力量同时作用，积累到一定程

度,终于形成了“滞胀”。

美国经济学家萨缪尔森把“滞胀”视为“在整个混合经济制度中游荡徘徊的一个幽灵”,并曾无可奈何地声称:“没有任何由经济学专家组成的顾问团能够取得一致意见,找到医治‘停滞膨胀’这一现代疾病的令人满意的方法”;“如果哪位年轻的经济学者能够在经验研究或理论研究上取得突破,帮助混合经济较为有效地医治这一造成痛苦的病症,则他将荣获诺贝尔奖金。”<sup>①</sup>

### (三)20世纪80年代走出“滞胀”时期

20世纪80年代以来,发达资本主义国家逐步走出了“滞胀”的困境,特别是1983年~1987年间,经济状况比较平稳。例如,发达资本主义国家国内生产总值增长率情况如表7:

表7 国内生产总值年增长率(%)

年份 国别	1983~ 1987	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
美国	3.8	1.9	-2.5	3.6	6.8	3.0	2.9	2.9
日本	4.0	3.7	3.1	3.2	5.1	4.9	2.4	4.2
原联邦德国	2.3	0	-1.0	1.9	3.3	2.0	2.5	1.7
英国	3.5	-1.2	1.6	3.3	2.6	3.6	3.3	4.5
法国	1.6	1.2	2.5	0.7	1.4	1.7	2.1	1.9

资料来源:转引自熊性美、陈漓高,《战后资本主义国家干预与再生产周期》,《南开经济研究》1989年第2期。

美国的失业率,1982年为9.7%,1987年下降为6.2%;消费物价指数增长率,1981年为10.03%,1987年下降为3.7%。其他主要资本主义国家的消费物价指数增长率在此期间也都有明显的下降。

20世纪80年代西方主要资本主义国家经济状况改善并摆脱“滞胀”的原因是多方面的,其中经济政策调整的作用尤为重要。20

<sup>①</sup> [美]萨缪尔森:《经济学》(下册)中译本,商务印书馆1982年版,第260页。

世纪 70 年代中期以来,随着凯恩斯主义财政政策和货币政策的失效日渐明显,“滞胀”阴影笼罩着主要资本主义国家,新自由主义思潮兴起。货币主义学派、供给学派以及理性预期学派等关于取消国家干预、倡导经济自由的主张得到垄断资产阶级的赏识,影响日益扩大。1981 年里根政府面对高达 11% 的通货膨胀率,决定放弃凯恩斯主义以调节利率为主要目标的货币政策,代之以控制货币供应量增长率为主的货币主义经济政策。这一措施在控制通货膨胀方面取得了较大实效。在财政方面,面对巨额财政赤字,发达资本主义国家从 20 世纪 70 年代中期起,被迫采取了紧缩的财政政策。布什政府上台后,对美国的政府开支作了削减,其财政赤字占 GNP 的比重由 1981 年的 5% 降到 1989 年的 2%,这对于缓和财政赤字起到了积极作用。此外,发达资本主义国家还加强了对经济结构和产业组织的调整。例如,美国政府制订和实施了部门干预政策,放宽了对《反托拉斯法》的限制,鼓励企业兼并,允许企业在研究与开发方面进行自由合作;对某些传统工业部门的技术改造进行指导,以提高其对外竞争力。日本、原联邦德国也都制订了新的产业结构调整政策,把发展高新技术产业放在优先位置上。

可以说,20 世纪 80 年代以来,尽管经济运行还存在着诸多问题,如财政赤字还未完全消失,失业率仍居高不下,但经济增长率显著上升,通货膨胀率明显降低,这意味着发达资本主义国家逐步摆脱了“滞胀”,经济开始呈现复兴迹象。

#### (四)20 世纪 90 年代经济复兴时期

20 世纪 90 年代,以美国为首的发达资本主义国家经济发展呈现出显著复苏的态势,其主要表现是,较高的经济增长率,较低的物价上涨率以及较低的失业率。以美国为例,具体情况见表 8。

造成美国经济高增长、低通胀的原因是多方面的,最主要的是:(1)克林顿政府实行紧缩的财政政策,一方面通过增税计划把征税压力转向高薪阶层,另一方面通过裁减联邦政府官员和精简

机构,减少联邦预算支出,从而大大减少了财政赤字,消除了政府在资本市场上与私人企业争夺资产的所谓“挤出效应”,使私人垄断资本得以更多地进行投资;(2)实行“中性”货币政策,一直以抑制通货膨胀作为货币调控的重要目标;(3)政府加强与企业的联系,为企业界提供全方位服务,鼓励和支持大企业间的战略合并,为企业拓展在世界市场上的活动空间;(4)信息技术使美国产业结构加速从以物质生产为主向以信息、知识生产为主的转变,主导产业从钢铁、汽车、化工等传统产业加速转变为包括集成电路、计算机软件、个人电脑、传真机、光缆在内的信息技术产业,并且后者在国民经济中占据主导地位,实现了经济信息化。

表 8 美国经济指标

项 目 年 份	国内生产总值年 增长率(%)	失业率 (%)	消费物价年增长 率(%)
1991	-1.6	6.8	3.9
1992	2.7	7.4	2.9
1993	3.1	6.8	2.7
1994	3.5	6.1	2.7
1995	2.0	5.6	2.5
1996	2.8	5.4	2.3
1997	3.7	4.6	1.4

资料来源:国际货币基金组织,《世界经济展望》1997年。

美国经济尽管实现了高增长和低通胀的发展目标,综合国力进一步增大,成为世界上惟一的超级大国,但是,国内尚存在的诸多问题,如贫富差距扩大、低储蓄率、高额国债、泡沫经济的危险等还困扰着美国;日本从20世纪90年代初泡沫经济破灭以来,经济一直处于衰退状态;欧洲各国经济虽然实现了较快发展,但居高不下的失业率成为制约欧洲经济进一步发展的重要因素。这些表明,

新自由主义的经济政策虽然在一定程度上弥补了凯恩斯主义政策的缺陷,资本主义经济自我调节作用有了一定的加强,但是这并不能否定国家垄断资本主义条件下政府对经济调控的必要。

### 主要参考文献

- 1.《马克思恩格斯全集》第24卷,人民出版社1972年版,第25卷,人民出版社1974年版。
- 2.《列宁全集》第23卷,第24卷,第27卷,人民出版社。
3. [美]保罗·A. 萨缪尔森:《经济学》中译本(下),商务印书馆1982年版。
4. [美]小艾尔弗雷德·D. 钱德勒:《看得见的手——美国企业的管理革命》中译本,商务印书馆1994年版。
5. [美]莫里斯·博恩斯坦:《东西方的计划经济》中译本,商务印书馆1995年版。
6. 佟家栋、张志超主编:《各国经济政策比较与分析》,中原农民出版社1992年版。
7. 戎殿新:《国营企业对意大利市场经济的宏观调控》,《世界经济》1993年第1期。
8. 杨蕙馨、朱崇利主编:《西方发达国家宏观经济管理》,山东人民出版社1993年版。
9. 魏坝主编:《垄断资本主义的过去和现在》,山西人民出版社1992年版;《政治经济学(资本主义部分)》,陕西人民出版社1999年版。
10. 高峰主编:《发达资本主义国家的所有制研究》,清华大学出版社1998年版。
11. [美] Paul A. Samuelson & William D. Nordhaus: *Economics*, Sixteenth Edition, 1998.

# 垄断价格与垄断利润<sup>①</sup>

高 峰

## 一、垄断价格及其特征

资本主义大公司追求垄断势力的根本目的,在于保证稳定的高额利润。制定和维持产品的垄断价格,则是垄断企业获取高额垄断利润的最重要的手段。深入研究垄断价格问题,对于进一步认识垄断资本的实质,以及深入理解垄断资本的运动规律,是绝对必要的。

### (一)垄断价格的界定

什么是垄断价格?简单地说,垄断价格就是在垄断部门中通行的直接保证垄断企业获得垄断利润的产品价格。对垄断价格的进一步说明,会立即涉及许多有争论的问题,因为国内外经济学界对垄断价格的认识存在着严重的分歧。

第一个问题:垄断价格是指市场价格,还是指市场价格的调节者?我们认为,垄断价格可以同时概括这两个范畴。但精确地说,作为市场价格的垄断价格,应称之为垄断市场价格;作为垄断市场价格调节者的垄断价格,应称之为垄断生产价格。提出垄断生产价格这个范畴的根据,不是因为在垄断资本主义条件下还存在着整

---

<sup>①</sup> 本文选自作者的专著《发达资本主义经济中的垄断与竞争——垄断资本理论研究》的第三篇,在文字上作了一定的删改。

个社会的利润率平均化趋势,而是因为在垄断部门之间存在着利润率平均化趋势,垄断生产价格的基础是垄断利润的平均化。<sup>①</sup>由垄断生产价格所调节的市场价格,不是任何市场价格,而是垄断部门产品的市场价格。由于垄断部门产品的市场价格与非垄断部门产品的市场价格相比也具有不同的特征,因而可以称之为垄断市场价格。但是,垄断市场价格也和非垄断部门产品的市场价格一样,会随着供求的变化而波动,而调节这种波动的基础,则是垄断生产价格。

第二个问题:垄断价格属于抽象的价值范畴,还是属于具体的企业行为范畴或经验范畴?对这个问题的回答当然要以对垄断价格的性质的判断为前提。认为垄断价格只是市场价格的学者,必然认为垄断价格属于具体的经验范畴;而认为垄断价格是市场价格调节者的经济学家,自然认为垄断价格属于抽象的价值范畴。根据上面的分析,我们的观点是,垄断生产价格属于抽象的价值范畴,垄断市场价格则属于具体的经验范畴。

现代垄断大公司的产品定价的确反映了垄断生产价格的客观支配作用,但它们制定的价格本身不能说成是垄断生产价格。根据西方经济学家的调查研究,现代资本主义大公司普遍通行的经验定价方法叫做成本加成定价法或目标利润定价法。这种定价方法的特点是,首先确定一个标准产量,算出单位产品的全部成本(包括可变成本和固定成本),再加上一个预定的利润幅度,而定出产品的“基准”价格。按照这种定价方法,产品价格的确要和成本相联系,并使产品的利润幅度能带来一个预先确定的投资利润率目标;也就是说,要把产品的价格定到能够产生预期的投资利润率的水平。由此而形成的价格就是垄断大公司所制定的目标价格。美国布鲁金斯研究所的一项有关大公司实际定价方法的开拓性研究

---

<sup>①</sup> 详细讨论见本文第三部分。

发现,在部门中占支配地位的寡头垄断公司制定价格的主要目的,是获得投资的目标利润。而且兰齐洛蒂、布雷尔等经济学家根据美国一些大公司在20世纪40年代后期到60年代的利润资料,都指出这些大公司大多能够成功地实现或超过预定的利润目标,实际利润率与目标利润率的平均偏离程度都不大。<sup>①</sup> 垄断大公司以高利润为定价目标的定价方法,以及它们通常能够实现其定价目标的经验事实,说明垄断生产价格是支配垄断企业产品的价格运动的客观、内在力量。

第三个问题:垄断价格是不是一种包括垄断高价和垄断低价在内的多种价格的价格体系?似乎多数学者对这一问题持肯定回答,但具体理解仍有差别。多数学者是从市场价格的角度来理解垄断价格的多样性的,如龚维敬教授认为:“在垄断资本家实现商品过程中,经常自觉和不自觉通过垄断高价和垄断低价同时并存、交替使用的办法,来实现资本增殖。”但他同时对“垄断低价”这一概念作了澄清,指出学术界流行的观点是把垄断低价看作垄断企业收购小企业和小生产者的原料时所压低的价格,而这种理解“与垄断高价不是一对偶性的词汇。垄断低价应该是,垄断资本家以其垄断地位,将同一种商品价格压低到价值以下的市场价格,而以削价倾销的办法,以击败竞争对手”。<sup>②</sup> 所以龚维敬教授是把垄断企业的倾销价格称之为垄断低价。陈其人教授对这个问题的论述更为谨慎。他认为:“从垄断企业看,有三种价格范畴:1. 一般条件下出售商品时的高于价值的垄断价格;2. 特殊条件下倾销商品时的低于价值甚至生产成本的倾销价格;3. 向其他经济成分购买产品时的低于价值的价格。对这三者,应该称作什么,现在看法不一。马

---

<sup>①</sup> R. F. 兰齐洛蒂:《大公司定价目标》,《美国经济评论》1958年12月号,第928页;J. M. 布雷尔:《经济集中:结构变化与公共政策》(1972年英文版),第483页。

<sup>②</sup> 龚维敬:《当代垄断资本主义经济》,上海三联书店1991年版,第271页。



克思和列宁称第一种为垄断价格；列宁称第二种为倾销价格；他们对第三种有论述但没有定名。现在我国有人称第一种为垄断高价，第三种为垄断低价，第二种为倾销价格。到底如何定名，才较为科学，是一个可以探讨的问题。”<sup>①</sup>

龚维敬教授对于把垄断企业购买原料时的低价格称为垄断低价提出异议，陈其人教授也对此持保留态度，我们认为是有道理的。笔者过去也持上述流行观点，但经过深入思考后，觉得把这种价格定名为垄断低价是不恰当的。第一，垄断价格就其本意是指垄断企业所生产的产品的销售价格，而不是指垄断企业所购买的投入品的购买价格。价值和价格理论研究的一个默认的前提，总是以企业或部门所生产的产品为出发点，来分析它的价值决定和价格形式的，投入品在这里则属于成本范畴。垄断价格理论是价值和价格理论的延续，主要分析垄断条件下商品价值决定和价格形成方面的变化和规律，自然是以垄断部门的产品为对象。垄断价格范畴也就应该限定为垄断部门产品的特殊价格形式，而不应该把属于成本范畴的投入品价格混入其中。第二，把垄断企业购买某些原料时压低的价格称作垄断低价，必然导致混同垄断价格与非垄断价格的界限。因为垄断企业向小企业和小生产者购买原料时的购买价格，实际上就是这些小企业和小生产者所在的非垄断部门所生产的产品的销售价格。这种商品的销售价格所以会被压低，一方面是因为作为买方的垄断部门大公司的集中所产生的压力，另一方面也是因为作为卖方的非垄断部门众多小企业和小生产者之间的激烈竞争。因此，尽管这类商品的价格受到垄断势力的严重影响，但它却不属于垄断价格范畴而属于非垄断价格范畴，具体如何定名还可以进一步研究。

---

<sup>①</sup> 陈其人：《帝国主义经济与政治概论》，复旦大学出版社1986年版，第29～30页。

那么,像龚维敬教授那样,把垄断企业的倾销价格称之为垄断低价是否合适呢?我们觉得也不合适。以低于价值的价格出售商品是垄断企业在某些市场或一定时期所暂时采取的一种价格策略,并不是垄断市场价格的常态,与其说它是一种垄断价格,不如说它是维持垄断价格的一种手段,而且这种手段也不是垄断企业所经常采用的。正因为这种价格并不是垄断企业直接获取高额垄断利润的价格手段,把它包括在垄断价格范畴中是不恰当的,而称之为倾销价格更科学些。

## (二)垄断价格的基本特征

垄断价格作为垄断条件下垄断部门的特殊价格形式,不仅与垄断前资本主义条件下的价格形式有所区别,而且也与垄断条件下非垄断部门的价格形式有所不同。垄断价格的特征直接表现为垄断市场价格的特征,但由于垄断市场价格以垄断生产价格为基础和调节者,垄断市场价格的特征从本质上说也就是垄断生产价格的特征。

垄断价格的基本特征有以下几个方面:

### 1. 垄断价格是一种高价格

所谓高价格,是指垄断部门产品的销售价格水平通常高于该产品在假定没有垄断势力条件下可能形成的生产价格水平,甚至可能高于产品的价值。这是因为,垄断价格所包含和追求的不是平均利润而是垄断利润,而垄断利润总是高于平均利润或普通利润。垄断部门能够维持垄断价格的前提条件,是垄断企业对市场的控制、对资本流入的阻碍和对部门产量的限制。垄断价格的这一特征在西方经济学中是以下述方式来表达的:在一种竞争经济的长期均衡中,资源配置的方式应该是,每个部门的产品价格总是等于它的长期边际成本,从而边际单位产量的边际收益总是等于它的边际资源成本。然而在垄断部门中,资源配置失当的本质在于,均衡产量被限制在低于竞争水平,而产品价格却提高到边际成本以上,

亦即边际收益大于边际成本。价格持久地高于长期边际成本或股本利润率持久地大于资本的机会成本,正是垄断造成的产量限制和资源配置失当的结果。<sup>①</sup>

垄断价格高于自由竞争所形成的价格,是可以由经验材料加以证明的客观事实。这种经验证明或者是直接的,即用价格资料来证明垄断价格高于竞争价格;或者是间接的,即用利润资料来证明垄断价格所包含的垄断利润高于竞争价格所包含的普通利润。由于不同部门产品价格因产品性质各异而难以比较或综合,用价格资料进行经验分析的研究成果远不如用利润资料进行经验分析的研究成果多。关于垄断利润的经济研究我们将在下一部分详细讨论。这里主要谈谈直接证明垄断价格的经验资料。这类经验资料大体包括以下两类:

一类经验资料是关于个别产品的垄断高价的突出实例,它表明垄断价格可以大大高于成本。例如在 20 世纪 60 年代,美国的麦尔斯药厂由于独自获得特许证生产一种用于预先诊断婴儿智力迟钝的小药箱,成本 6 美元,定价 262 美元,价格竟达成本的 43 倍。1971 年~1975 年鲍奇和朗勃公司是隐形眼镜的唯一供应商,当时生产每付镜片的成本不到 5 美元,定价却在 60 美元以上。20 世纪 60 年代在药品奎宁市场上形成一个国际卡特尔,把奎宁的价格提高到超过成本的 3 倍。美国电机设备市场上紧密的寡头垄断,在 20 世纪 50 年代一直把产品价格维持在高于长期竞争水平的 15%~20%。主要航空公司在一些中心城市的航线上取得支配地位后(例如西北航空公司控制了明尼阿波利斯市进出航班的 80% 以上,美国航空公司接近垄断了匹茨堡市的航班等等),这些被控制的航线上的票价通常要比处于竞争中的类似航线上的票价高出一

---

<sup>①</sup> J. S. 贝因, P. D. 奎尔斯:《产业组织:专题论文》第 2 部(1987 年英文版),第 364~365 页。

倍。支配性企业柯达公司占有美国胶卷销售额的 80% 以上,以致在长达 80 多年的时间中它可以“在很大程度上不考虑成本”来定价(这是柯达公司一位官员的话)。柯达公司在英国的彩色胶卷市场上占据 75% 以上的份额也已长达几十年之久,因而能够一直把价格保持在高于竞争水平的 35%~55%,等等。<sup>①</sup>

另一类经验资料是以大量不同的产品市场为基础,来检验市场集中水平的增长和产品价格水平上升的关联。这种检验的含义在于:市场集中程度的提高代表着垄断势力的增长;如果较高的市场集中水平通常伴随着较高的价格水平,则意味着垄断势力必然导致垄断价格。经济学家谢佩德对美国 336 个四位数字部门在 1963 年~1967 年间影响价格的若干变量进行回归分析后发现,市场集中程度与产品价格始终相关。“大约 0.07 到 0.10 的相关系数表明,市场集中率每上升 10 个百分点,产品价格即要提高将近 1%。”<sup>②</sup>另一个更重要的经验研究成果是经济学家凯尔顿和威斯提供的。他们为全面检验市场集中对价格的影响提出了一个同时决定价格变化和成本变化的联立方程式模型,以便使用相同的资料 and 模型,来观察集中程度变化对成本的影响,同时观察集中和成本的变化二者对价格变化的影响。经验分析是基于美国制造业 458 个五位数字行业在 1958 年到 1977 年时期的横断面资料,这些行业在此期间在分类定义上没有大的变化,并且可以得到有关成本、产量和集中率的详细资料,它们在该时期制造业总货运值中所占的份额在 30%到 40%之间。回归分析是根据样本中 135 个消费品行业、272 个原材料行业和 51 个资本货物行业分别进行的。分析结果表明,在 135 个消费品行业中,市场集中率的变化与产品价格的变化正相关,而与产品成本的变化负相关。在 272 个原材

---

① W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文版),第 106~107 页。

② W. G. 谢佩德:《产业组织经济学》(1990 年英文版),第 116 页。

料部门中,集中率与产品价格同样具有正相关关系,相关系数和消费品非常接近,但集中率与产品成本的相关度却不显著。在51个资本货物行业中,集中率与产品价格仍然正相关,但相关度较弱;集中率与产品成本仍是负相关关系。作者在概括其经验研究的总结果时指出:“我们发现强有力的证据,表明集中率的上升的确导致长期的价格增长。虽然这种影响像我们预料的那样对消费品最为强烈,但它对原材料产品的影响也很大。我们还发现了某些证据,表明在消费品部门和资本货物部门,集中程度的提高也和产品单位成本的下降相关联。”<sup>①</sup>

以上的经验资料虽然不很充分,但终究提供了一些证据,说明垄断价格是垄断势力的必然伴随物。不过需要指出以避免误解的是,垄断价格的存在并不意味着垄断企业的产品具有统一的高价格。事实上,垄断企业经常实行区别价格和价格歧视政策,即对同种产品的不同购买者制订不同的销售价格。价格歧视是垄断部门企业行为中的一种重要现象。由于价格区别和价格歧视,垄断企业产品的市场价格正如魏坝教授所强调的是是一个价格体系,不仅不同产品的垄断价格可能具有不同的高度,而且同类产品对不同的消费群或在不同地区和不同时期的垄断高价也可能具有不同的水平,甚至在一定条件下产品也可能按正常价格甚至倾销价格出售。但是,尽管垄断价格作为高于生产价格或价值的高价格具有差别性和多样性,但都属于垄断价格的范畴,是保证垄断利润的直接工具。至于垄断企业产品在特定条件下按正常价格甚至倾销价格出卖,这类价格并不是垄断企业具有特征的价格形态,因而不应在概念上和垄断价格混为一谈。

## 2. 垄断价格具有相对的稳定性

---

<sup>①</sup> C. M. L. 凯尔顿、L. W. 威斯:《集中变化,成本变化,需求变化和价格变化》,转引自 L. W. 威斯主编:《集中与价格》(1989年英文版),第41~61页。

垄断价格的另一个重要特征是，它的变动不是很频繁，在整个周期波动中的变动幅度也比较小。垄断价格的这种相对稳定性，表现为垄断价格的变动对市场需求变动的敏感性的下降，同时也反映了垄断企业对市场和商品价格的人为控制。

早在 20 世纪 30 年代中期，垄断价格的这种特征已开始被经济学家米恩斯(Gardiner Means)所洞察。他对 1926 年到 1933 年期间美国 447 种商品的批发物价指数变动的频率分布进行分析，结果发现一种 U 形分布的不寻常的统计现象。在分布图右端的 125 种商品，其价格在 8 年中实际上每个月都发生变动，而图形左端的 95 种商品，其价格在 8 年中的变动不到 5 次。据此米恩斯指出：“这种分布曲线的 U 形特征具有通常的含义，表明存在着两种完全不同的价格类型。显然右边一组商品的高度易变性价格多半是在市场上形成的，这正是传统经济学分析得以建立其上的那种价格类型。……而图形中所包含的另外一半以上的商品平均每年的变动少于 3 次。这些商品代表着另一种价格类型，它们本质上不同于自由放任政策赖以形成的那种易变的价格类型。”米恩斯把那种易变的价格类型称之为“市场价格”，而把那种不易变动的价格称之为“管理价格”(Administered Prices)。他还发现：价格变动的频率和价格变动的幅度存在着直接联系。“价格变动频繁的商品在衰退时价格下降的幅度很大；而价格变动不频繁的商品其价格却下降甚微。”同时，价格下降与生产下降却存在着相反的联系。“在衰退过程中价格下降幅度最大的部门，生产的下降最少；而价格得以维持的部门，生产的变化则通常最大。”米恩斯进而认为，市场集中是形成管理价格的主要原因，他指出：“随着我们大公司的逐渐形成，越来越多的个别经济活动处于互相协调的管理状况下……随着我们的生产部门从原子式的结构走向集中，我们发现更多的管理价格，管理价格也变得更僵硬。尽管有一些例外，但一

个部门的市场越是集中,它的产品价格就变得越是不易变动。”<sup>①</sup>

米恩斯关于管理价格和市场价格的区别以及相应的统计证明,实际上反映了垄断价格与非垄断价格的不同变动特点。虽然1935年米恩斯的论文发表后曾引起了巨大的争论,但正如布雷尔所评论的:“无论是理论上的批评,还是用经验材料进行否定的企图,都没有能真正损害米恩斯的最初发现。”<sup>②</sup>第二次大战后许多经济学家的经验研究进一步证实了米恩斯的分析。例如,一项研究曾对美国1789种产品的批发物价指数在1954年到1956年间的变动频率进行考察,按照其频率归纳为五组:第一组共370种产品的年中位变动次数为0.3,第二组共308种产品为1.2,第三组共405种产品为2.0,第四组共355种产品为3.7,第五组共350种产品为8.5。<sup>③</sup>可见,前三组产品的价格的年中位变动不超过2次,显然具有寡头垄断部门的管理价格的特征;第五组产品中价格变动每年超过8次,显然代表着竞争部门中的市场价格变动;而第四组产品的价格运动则处于上述两者之间,部分属于寡头垄断部门,而部分属于竞争部门。

为了进一步检验不易变动的价格是否确实是垄断部门产品价格的固有特征,布雷尔选出了16对共32种产品,来比较它们在1954年~1956年间的价格变动。每对产品中都有一个属于高集中行业的产品,一个属于低集中行业的产品,以观察它们产品价格变动频率上的差别。在16对产品中,高集中部门产品的平均四企业集中率为72%,低集中部门产品的平均四企业集中率为27%。比较的结果是,在三年时间中,高集中部门的产品价格平均变动

<sup>①</sup> G. C. 米恩斯:《工业价格及其相对的不易变动性》,转引自J. M. 布雷尔:《经济集中:结构变化与公共政策》(1972年英文版),第422~424页。

<sup>②</sup> J. M. 布雷尔:《经济集中:结构变化与公共政策》(1972年英文版),第436页。

<sup>③</sup> H. E. 赖利:《批发价格变动的频率:关于价格刚性的研究》,转引自J. M. 布雷尔:《经济集中:结构变化与公共政策》(1972年英文版),第438~439页。

3.3次,即每年变动1.1次;而低集中部门的产品价格平均变动27次,即每年变动9次。在高集中部门的产品中,三年中价格变动的最高频率为7次,而在低集中部门的产品中,价格变动的最低频率也达到15次。<sup>①</sup>这一比较分析证明了相对稳定的“管理价格”的确是高集中的垄断部门价格运动的特征,而易变的“市场价格”则是集中程度较低的非垄断部门价格运动的特征。

### 3. 垄断价格具有刚性

垄断价格的这一特征是同上一特征紧密相联系的。所谓刚性,是指垄断价格易于上涨而不易下跌的特征。前面谈到了垄断价格的相对稳定和变动不频繁,与之相联系的必然是垄断价格在周期中的波动幅度较小,它在经济扩张时期缓慢上升,而在经济衰退时期却不易于下降或下降较小。这种现象在自由竞争条件下是很少见的。按照市场竞争规律,商品价格在经济繁荣时由于需求扩张,通常急剧上升,而在经济衰退时由于需求萎缩,通常迅速下降。垄断价格的动态则是反常规的,它在衰退时期或者下降很少,或者不下降,甚至继续上涨。

垄断部门产品价格的周期波幅小及其在需求萎缩时期不像“市场价格”那样容易下降的特性,在战前已经显露出来,并已被米恩斯在有关“管理价格”的研究中所揭示。在1929年到1933年大萧条时期,市场价格跌落了60%,而同时在高集中部门中的管理价格仅下降了15%。<sup>②</sup>1933年到1938年的价格动态进一步反映了这种特征。在1933年到1937年的扩张时期,竞争价格上升了46%,垄断价格提高了10%;但在随之而来的1937年到1938年

---

<sup>①</sup> J. M. 布雷尔:《经济集中:结构变化与公共政策》(1972年英文版),第448~451页。

<sup>②</sup> 转引自J. M. 布雷尔:《经济集中:结构变化与公共政策》(1972年英文版),第423页。



的衰退中,竞争价格再次下降达 17%,垄断价格只下降了 3%。<sup>①</sup>

第二次大战以后,垄断价格的刚性特征大大地加强了。这在战后美国前 6 次危机中的价格动态上得到明确的表现(见表 1)。

表 1 战后美国垄断价格和竞争价格在衰退时期的收缩幅度

收缩时期	垄断部门的价格	竞争部门的价格
1948 年 11 月~1949 年 10 月	-1.9%	-7.8%
1953 年 7 月~1954 年 5 月	+1.9%	-1.5%
1957 年 8 月~1958 年 4 月	+0.5%	-0.3%
1960 年 4 月~1961 年 2 月	+0.9%	-1.2%
1969 年 12 月~1970 年 11 月	+5.9%	-3.0%
1973 年 11 月~1975 年 3 月	+32.8%	+11.7%

注:收缩幅度指价格指数从高峰到低谷的下降作为周期平均数的百分比。

资料来源:H. J. 谢尔曼,《经济周期:资本主义的增长和危机》(1991 年英文版),第 304 页。

从表 1 中的数字可以看出,1948 年到 1949 年的危机时期,价格变动的类型同米恩斯所揭示的 1929 年到 1939 年期间两次严重萧条时期的价格变动类型基本相似,即竞争价格下降幅度大而垄断价格下降幅度小。但是,从 1953 年到 1954 年的危机开始,情况发生了变化。在整个 20 世纪 50~60 年代初期的三次衰退中,竞争价格虽仍然下降但幅度却大大缩小,而垄断价格却转为上升,不过幅度还不算大。但无论如何,垄断价格在危机中继续提高则是前所未有的现象。1970 年的危机开始出现垄断价格的较大程度的增长,同时竞争价格的下降幅度也扩大了。到了 1973 年至 1975 年的严重危机时期,垄断价格竟以令人震惊的百分比大幅度上升,以至

<sup>①</sup> 转引自 H. J. 谢尔曼:《经济周期:资本主义的增长和危机》(1991 年英文版),第 301 页。

带动了竞争价格的上涨。所有这些变化显然是垄断势力发展中的新现象,充分表现出了垄断价格的刚性特征。

需要指出的是,对垄断价格的这种刚性不应作绝对化的理解,不能认为垄断企业的产品价格绝对不能下降。从趋势上看,随着劳动生产率的大幅度上升和产品价值的降低,垄断企业的产品价格终究要下降,不过这种下降同自由竞争条件下的情况相对而言,会表现得较为缓慢和滞后。在严重通货膨胀时期,垄断价格的缓慢下降甚至能够表现为更为迅速的上涨,即垄断价格比竞争价格上升得更快。

以上关于垄断价格基本特征的分析,反映了垄断条件下价格决定和价格运动方面的某些变化,这种变化实质上是垄断势力在价格领域中的表现。

### (三) 垄断价格的制约因素

垄断价格既然是垄断资本获取高额利润的主要手段,它自然具有高于生产价格甚至价值的特征,垄断资本家当然也希望垄断价格越高越好。然而,垄断资本家的这种愿望并不能超越客观经济条件的限制。人们也应避免对垄断价格的决定和高度作不切实际的理解,以为垄断企业可以任意决定和无限提高垄断价格。事实上,垄断价格以及其中包含的垄断利润的高度是要受到客观经济规律制约的。

为了深入讨论这个问题,首先应该在理论上区分几种不同经济条件的垄断。一种垄断是以产品或资源的稀有性为基础而形成的,如某些稀有的古董和名画,以及靠特有自然资源制造的某些珍稀产品和特殊优质产品等。这类产品的所有权一旦被独占,便形成了垄断,并由此而产生垄断价格。这种垄断价格的决定是极特殊的,即如马克思所说“只由购买者的购买欲和支付能力决定,而与

一般生产价格或产品价值所决定的价格无关”<sup>①</sup>，因而这种垄断价格可以大大地高于价值。但即使在这种垄断条件下，垄断价格虽然能够超越一般市场条件的限制，却仍然不会消除“价值规定的界限”，因为“某些商品的垄断价格，不过是把其他商品生产者的一部分利润，转移到具有垄断价格的商品上。”<sup>②</sup>。这种类型的垄断通常不会在社会中成为普遍的或起主导作用的因素。另一种垄断则是以生产集中和大公司控制一定市场份额为基础而形成的，这种垄断在资本主义发展的较高阶段成为相当普遍的和起支配作用的因素。但是这种类型的垄断所形成的垄断价格与前者不同，它不仅不能消除社会商品的价值界限，而且也不能超越资本主义一般市场条件的限制。还有一种垄断是在土地有限性和好地有限性基础上形成的土地私有权和土地经营权的垄断。这种垄断比稀有品垄断较为普遍，但并不能成为资本主义社会经济中起支配作用的因素。土地私有权和经营的垄断使农产品价格成为垄断价格，并由此而产生绝对地租和级差地租。马克思在《资本论》中对这种形式的垄断作了最详尽的分析。由于土地所有权的垄断弱于稀有品的垄断和大公司的垄断，农产品的垄断价格不但不可能像稀有品的垄断价格那样大大超过其价值，甚至也不能像垄断大企业产品的垄断价格那样能够超过其价值。农产品价格不过在其通常高于生产价格的意义上被称之为垄断价格。

我们说以生产集中为基础而形成的垄断不能使其产品的垄断价格超越资本主义市场条件的限制，这个市场条件主要是指资本主义商品市场上的供求规律和竞争规律。也就是说，垄断企业的产

---

① 马克思：《资本论》第3卷，《马克思恩格斯全集》第25卷，人民出版社1974年版，第873页。

② 马克思：《资本论》第3卷，《马克思恩格斯全集》第25卷，人民出版社1974年版，第973页。

品价格仍然要受到需求、供给和成本三种因素的制约。

首先看需求对垄断价格的制约。如果一个垄断部门中的商品的垄断价格定得过高,市场对这种商品的需求就会下降,结果过高的价格就不能维持。各个垄断部门的垄断价格究竟不能过高到什么程度,这决定于该部门产品需求的价格弹性。各种产品的需求弹性是不同的,一般说来,产品的需求弹性越小,垄断企业提高价格的可能性和幅度也就越大;反之,则垄断企业提高价格的可能性和幅度就越小。不过,即使需求弹性最小的商品,不论是生产资料还是消费品,都可能存在代用品,如果价格定得太高,购买者就会转向其他代用品,从而迫使价格下降,因而各种代用品之间的竞争也是影响产品的需求弹性并进而限制产品垄断高价的重要力量。甚至在不存在代用品的特殊情况下,从长期看,高价格也会推动人们去发明或开发代用品,并最终导致新的竞争和价格下跌。例如 20 世纪 20 年代,由于国际橡胶卡特尔提高天然橡胶的价格,激发了合成橡胶的加紧研制,而合成橡胶的发明终于在许多领域代替了天然橡胶。

其次,看供给对垄断价格的制约。如果一个部门的商品供应过多而超过市场需求,同样会引起商品价格的跌落,这正是垄断企业在制定垄断高价的同时必须限制产量的原因。然而问题在于,如果价格定得太高,高额利润就可能吸引大量资本进入该部门,从而使产品的供给激增,最终破坏垄断高价。这里关键在于垄断部门进入壁垒的高度,壁垒程度越高和越持久,垄断价格就越是有可能提高并长期维持。不过,任何高壁垒都不是绝对的,甚至专利垄断这种高壁垒在 17 年期满后也就失去作用。垄断企业由于定价过高而导致丧失或削弱自身垄断地位的例子很多。例如美国粘胶纤维公司 1919 年曾控制国内人造丝市场的 100%,但在关键专利期满后,大批的资本进入使其市场份额到 1980 年下降为 42%,此后再不能

实行其支配性企业定价模式。<sup>①</sup>因此，垄断企业在确定垄断价格的高度时必须考虑可能发生的资本进入及其后果。暂时的异常高利润可能最终牺牲市场份额，如要维持长期垄断地位就必须把垄断高价定在能够限制资本进入的适当高度。

最后，看成本对垄断价格的制约。如果假定某个垄断部门其商品没有任何代用品，进入壁垒极高并绝对坚固，那么垄断价格是否可以无限抬高呢？我们说也不能。因为即使在这种条件下，如果商品价格定得太高，商品销售量必然相应下降，垄断企业也必须对产量加以更太的限制。而产量如因限制而减少过多，垄断企业的设备利用率必然大下降，并导致单位产品的固定成本急剧上升。这一后果超过一定限度，过高的成本就可能抵消高价格，使单位商品的利润份额下降，过高的价格便走到了自身的反面。可见，任何垄断企业在确定产品的垄断高价时，必须在价格和产量两个方面进行权衡，使之达到能带来长期利润最大化的最佳组合。任何垄断企业都不能不考虑市场容量和产量水平而任意提高垄断价格。这里就显示了成本因素对垄断价格的制约。

上述需求、供给和成本三种因素对垄断价格的制约作用，可以用垄断企业年利润量的计算公式作进一步的说明。任何垄断企业在资本量已定时，资本利润率的高低取决于年利润量的大小。而年利润量则可以写成下列公式：

$$\begin{aligned} \text{企业年利润量} &= \text{单位产品利润量} \times \text{产品年销售量} \\ &= (\text{单位产品价格} - \text{单位产品成本}) \times (\text{企业市} \\ &\quad \text{场份额} \times \text{部门产品总销售量}) \end{aligned}$$

上述公式表明：第一，垄断企业的年利润量与企业产品的年销售量成正比，而企业产品的年销售量则取决于部门产品总销售量和垄断企业所占有的市场份额。问题在于，这两个因素都要受到产

---

<sup>①</sup> F. M. 谢勒尔：《产业市场结构与经济绩效》（1980年英文第2版），第240页，

品价格的直接影响。首先,从部门产品的总销售量看,如果产品价格过高,对该产品的社会需求就要缩小,该部门产品的总销售量也会相应减少,这时即使垄断企业所占有的市场份额不变,垄断企业的产品销售量也会相应缩减;而要想在需求减少的压力下保持部门产品的总销售量,其条件只能是部门内部竞争的加剧迫使产品价格回落。这两种结果,都必然导致垄断企业的利润下降。其次,从垄断企业的市场份额看,如果产品的价格过高,即使产品的社会需求不变,过高的价格也会因为利润刺激而吸引大量资本的进入,使产品的供给激增,这时部门内部的竞争必然加剧,其结果不是垄断企业市场份额和销售量的缩小,就是产品价格的迅速下降,这都会导致垄断企业利润的减少。可见,垄断企业商品价格的提高要以产品年销售量不致下降到减少年利润总量为限度。第二,垄断企业的年利润量又与单位产品的利润量成正比,单位产品的利润量则取决于产品价格和产品成本两个因素。而这里问题又在于,单位产品的成本会受到单位产品价格的间接影响。因为即使假定垄断部门的进入壁垒足以阻止任何资本入侵,垄断企业在制定垄断高价时通常也不得不适当地限制产量,价格越高要求对产量的限制也越大。但是,如果由于产量的缩减而过分降低了企业生产能力的利用率,引起固定成本和单位产品的成本上升,则可能导致单位产品的利润减少,从而导致年利润总量下降。因此,垄断企业商品价格的提高,又必须以产量的限制不致因单位产品成本上升而减少年利润总量为限度。

## 二、垄断利润及其源泉

垄断价格和垄断利润是垄断资本存在的根本标志。如果说利润是资本所有权在经济上实现自身的基本形式,那么垄断利润就是垄断资本所有权在经济上实现自身的基本形式。垄断利润是通过垄断价格来实现的,它本身就是垄断价格的一个组成部分。因

此,对垄断利润的详细讨论,既是深入认识垄断资本的实质所必需的,也是对垄断价格分析的继续和深入。

### (一) 垄断利润的界定

什么是垄断利润?国内外经济学者也存在着不同的观点。主要分歧在于:垄断利润是垄断企业所获得的全部利润,或只是垄断企业所得利润中超过平均利润的部分。从国内看,例如许涤新教授主编的《政治经济学辞典》即把垄断利润定义为“垄断资本家凭借其在生产领域和流通领域中的垄断地位而获得的超过平均利润的高额利润”<sup>①</sup>。宋涛教授主编的《当代帝国主义经济》也认为:“所谓垄断利润,是指垄断资本家凭借自己在经济上的垄断地位而长期获得的大于并包括垄断企业本身生产的剩余价值在内的高额利润。”<sup>②</sup>这些学者都把垄断利润界定为垄断资本家所获得的全部利润。另一些学者持不同看法。如魏坝教授认为“垄断利润是指全部利润中超过平均利润的那部分利润,而不应该把平均利润也包括在内”<sup>③</sup>。蒋学模教授在主编的《政治经济学教材》中也持有这种观点,认为垄断利润是“垄断组织凭其在生产和流通中的垄断地位获得的超过平均利润的那一部分利润”。该书还进一步区分了“垄断利润”和“垄断高额利润”两个概念,强调:“垄断高额利润这一概念,从外延上看比垄断利润的范围广,数量也大。从内涵看,垄断利润只反映垄断统治这一本质,它表明垄断统治的部门和企业从非垄断部门和企业占有一部分利润的关系。而垄断高额利润是垄断资本主义生产关系的总的理论表现,它既反映垄断资本的统治关系,也反映资本对雇佣劳动在直接生产过程中榨取剩余价值的一般关系。从理论上把这两个概念区别开来,不仅有利于深入揭示垄

---

① 许涤新主编:《政治经济学辞典》(中),人民出版社1980年版,第19页。

② 宋涛主编:《当代帝国主义经济》,经济科学出版社1988年版,第26页。

③ 魏坝:《关于垄断价格问题》,《南开学报》1980年第1期,第24页。

断资本主义和一般资本主义生产关系的区别和联系,也有利于揭示垄断资本主义的历史地位。”<sup>①</sup>

以上关于垄断利润的分歧,在很大程度上涉及的是对垄断利润的量的规定,虽然分歧背后也反映了对垄断利润的质的不同理解。事实上,马克思在《资本论》中并没有明确提出垄断利润这一概念,而列宁对垄断利润这一范畴的运用也并不是十分严格的。由此我们认为,关于垄断利润的量的界定,应该可以有狭义和广义之分。狭义的或严格意义的垄断利润,当然是指资本主义企业因其垄断地位而获得的额外利润;而广义的或不大严格意义的垄断利润,则是指资本主义垄断企业所获得的全部利润。

把严格意义或本来意义上的垄断利润界定为垄断企业凭借垄断地位所获得的一种特殊超额利润,这是符合马克思的分析的。马克思在《资本论》中虽然没有明确提出垄断利润这一概念,但他不止一处谈到垄断所带来的那个利润部分是一种超额利润。他在《资本论》第3卷第十章的末尾在说明市场价值和生产价格的形成并不排除部门内部先进企业可以得到超额利润时,附带指出:“这里我们不说那种普通意义上的垄断——人为垄断或自然垄断——所产生的超额利润。”<sup>②</sup> 在讨论地租的第六篇他又反复地、明确地谈到垄断产生超额利润的思想。布哈林在分析帝国主义问题时基本上沿用了马克思的用语,把垄断与超额利润联系起来,谈到“确保额外利润的垄断”和“使垄断组织获得额外利润”。<sup>③</sup> 列宁也曾谈到:“垄断地位能提供超额利润即超过全世界一般的、正常的资本

---

① 蒋学模主编:《政治经济学教材》,上海人民出版社1985年第4版,第153页。

② 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第222页。

③ 布哈林:《世界经济与帝国主义》,中国社会科学出版社1983年中译本,第52、56页。



主义利润的额外利润。”<sup>①</sup> 根据经典作家的分析,既然垄断产生的是超额利润或额外利润,它当然是超过平均利润的利润部分。这一点伍柏麟教授已经指出:“垄断利润是一种超额利润,它是超过一般资本主义利润的‘额外利润’。所谓‘超额’、‘额外’,无疑是一般利润额或平均利润额以外的部分,它当然不包括一般利润或平均利润在内。”<sup>②</sup> 从上述意义上,魏埏教授的下列论断也是完全正确的:“垄断利润是垄断资本的本质及其统治在经济上的体现,因此只有由于垄断统治所形成的那部分利润才能算作垄断利润。”<sup>③</sup>

那么,既然界定了严格意义上的垄断利润,为什么还有必要和可能提出一个广义的垄断利润概念呢?我认为有以下几点理由:第一,资本主义垄断是资本主义一般特性的延续和发展,因而垄断所体现的特殊生产关系和资本所体现的一般生产关系是不可分割的。为了从分配方面和利润领域来反映这种资本主义垄断所体现的生产关系的总体,一个包括垄断资本全部利润的广义的垄断利润概念是必要的和有根据的。这正是前引蒋学模教授所强调的在垄断利润概念之外还提出一个垄断高额利润概念来概括垄断企业全部利润的理由。但我认为垄断高额利润一词比垄断利润并没有在词义上增添任何反映二者区别的东西,既然垄断利润是一种高额利润,垄断利润也就可以称为垄断高额利润。把垄断利润作狭义和广义的区分似乎比上述区分更明确。第二,在实际经济运动中,垄断企业的特殊超额利润和一般利润是融为一体的。垄断所产生的超额利润是一种特殊超额利润,它不像普通资本主义企业的超额利润是暂时的,从而在经验上与其平均利润或一般利润相区别;

---

① 列宁:《帝国主义和社会主义运动中的分裂》,《列宁全集》第23卷,人民出版社1958年版,第113页。

② 伍柏麟:《关于国内垄断利润的来源》,《复旦学报》1985年第6期,第20页。

③ 魏埏:《关于垄断价格问题》,《南开学报》1980年第1期,第25页。

它也不像农业资本主义企业的比较稳定的超额利润会转化为地租,从而在形态上与其平均利润相区别。垄断所产生的超额利润是长期的和相对稳定的,并全部被垄断资本所直接占有,因而与垄断资本所获得的一般利润构成一个利润整体。虽然这两个利润部分在理论上概念上可以区别,但它们都表现为垄断资本或垄断企业所获得的利润,因而从这个意义上把它们归于广义的垄断利润范畴,是可以说得通的。第三,为了从经验上来考察垄断利润问题,也需要一个广义的垄断利润范畴。由于垄断资本主义条件下全社会统一的平均利润率已经难以形成,人们只能把垄断部门或垄断企业的利润率与非垄断部门或非垄断企业的利润率作比较,来观察和分析垄断利润的实际存在。而这里考察的垄断部门或垄断企业的垄断利润,只能是垄断部门或垄断企业所获得的全部利润和以其为基础所计算的利润率。

## (二)垄断利润的客观性

垄断利润问题在垄断资本的研究中具有重要地位。我们已经指出,垄断利润是垄断资本所有权在经济上实现自身的基本形式,因而也是垄断资本和垄断势力存在的基本表现和重要证据。由于有关现代资本主义条件下是否存在垄断势力的问题在西方学院派和马克思主义学派中都存在着巨大的分歧,他们的研究必然涉及垄断利润问题,同时出现了大量有关垄断利润的经验分析。主张垄断势力存在的学者力图证明垄断部门和垄断企业能够长期获得高额垄断利润,而否定垄断势力的学者则竭力证明这种高额垄断利润并不存在。因此,在分析垄断利润的来源问题之前,有必要先重点探讨一下垄断利润的客观性问题,看看是否有足够的经验资料能够证明垄断利润的客观存在。

西方经济学围绕这个问题的经验研究,所采取的基本方式是分析垄断市场结构对盈利状况的影响,即检验垄断的市场结构作为一种原因是否与高利润相关。利润率被看作部门集中率、大企业

市场份额和部门进入壁垒等主要市场结构因素的函数。经验分析的任务就是收集有关资料,进行统计回归,估算结构因素与盈利指标的相关系数。在这里,盈利指标是因变量,是结果;结构因素是独立变量,是可能的原因;回收系数则表示因变量和自变量之间相关的性质与程度。这种经验分析的含义在于:高度集中的部门代表垄断部门,占据大量市场份额的企业代表垄断企业,如果高度集中的部门比之一般部门,占据大量市场份额的大企业比之一般企业,长期具有较高的盈利率,就证明确实存在垄断势力和垄断利润;如不存在这种联系,结论则相反。经验分析中用来衡量盈利状况的指标主要有两种:一种是利润率,另一种是价格成本差额。在不能得到利润率统计数字的场合,价格成本差额被普遍用做盈利率的近似的衡量。价格成本差额是价格减去成本后与价格的比率。其近似值的具体计算方法通常使用普查资料中的货运值代表价格,减去原材料消耗和工资薪金总额等直接成本,再求得这个差额与货运值的比率。价格成本差额越大,通常意味着盈利程度越高。但由于这个差额中没有排除折旧和某些其他费用,它并不能成为盈利率的准确衡量,是不得已而采用的方法。

西方经济学有关市场结构与盈利状况相关分析的经验研究成果十分丰富。认真的研究是从美国老资格的产业组织理论家贝因1951年的论文“利润率与产业集中的联系:美国制造业,1936~1940”开始的,在此之前只有涉及特殊部门的不系统的零星证据。从1951年到1968年,研究集中在以部门为基础的价格成本差额分析上,以部门集中率作为主要的解释因素,因为那时只能得到集中率的资料。自1968年以后,研究已更多地转向单个大公司的资料,人们力图说明利润率同大企业的市场份额以及其他市场结构因素的复杂关系。不过这种更多因素的分析并没有否定市场集中水平对盈利程度的重要影响。

根据经济学家威斯的总结性考察,到1974年,至少已有54项

关于市场结构与盈利状况相关分析的研究成果发表。在威斯详细列举的这 54 项研究中,有 46 项提供了集中与利润的正相关关系,即集中率较高的部门或企业通常利润率也较高;其中又有 36 项研究揭示了较高程度的相关性。这个事实充分说明高度集中的垄断部门和垄断企业的确能够获得高额垄断利润。威斯在总结这些研究成果时指出:“大多数研究表明了集中对利润或价格成本差额的重要积极影响。尽管资料上有大量重叠(几乎有一半研究所依据的是 50 年代美国制造业的利润率资料),全部研究成果仍然反映了广泛的经验——从 1936 年到 1970 年,并且包括了美国以及英国、加拿大和日本。”“在那些存在大量重叠的年代里,多种利润或价格成本差额指标,多种集中指标,多种经过校正的其他变量,多种观察单位,多种领域和多种资料来源都表明,(利润和集中的)相关程度是很高的。……总的说来,集中—利润联系在大多数研究中都得到很好的支持,甚至在许多想故意否定它的场合也能得以成立。”<sup>①</sup>

### (三)垄断利润的相对稳定性

虽然大多数经验资料证明了高集中高壁垒的垄断部门通常具有较高的利润率,但也确有少数经验研究没有发现集中对利润的显著影响,因而经济学家们在解释这些经验资料的含义上仍然有分歧。分歧之一就在于,有些经济学家认为高集中部门具有较高利润只是暂时现象,而从长期看并不存在垄断高额利润。例如芝加哥学派的布罗曾,就企图重新解释贝因等人的早期研究。他把贝因关于 1936 年~1940 年的经验分析样本和斯蒂格勒关于 1953 年~1957 年的经验分析样本,分别放在较后的 1953 年~1957 年和 1962 年~1966 年进行检验,结果表明,贝因的部门样本在 1953 年~

---

<sup>①</sup> L. W. 威斯:《集中—利润联系与反托拉斯》;H. J. 戈德施米得等主编:《工业集中:新的研究》(1974 年英文版),第 202 页。

1957年同贝因本人发现的1936年~1940年间的联系相比只具有较弱的不显著的关系,但1962年~1966年却具有较强的显著的相关性;而斯蒂格勒的部门样本在1962年~1966年同斯蒂格勒本人发现的1953年~1957年间的联系相比也只具有较弱的非显著的联系。根据这一检验,布罗曾认为,集中对利润的影响随着时间的推移而减弱,不过表明贝因和斯蒂格勒观察到的集中对利润产生显著影响的时期,正是这些部门处于非均衡状态的时期。<sup>①</sup>布罗曾分析的含义在于:高集中部门获得高利润是部门处于非均衡状态时的暂时现象,它会随着部门发展走向均衡而消失。既然高集中部门获得高利润不是长期的稳定的现象,也就不存在高额垄断利润和作为其基础的垄断势力。

布罗曾的解释引起了许多经济学家的批评。威斯指出:布罗曾所说贝因和斯蒂格勒所考察的那些部门在他们考察的那个时期处于非均衡状态,这确实是有可能的,“但不清楚的是,为什么在贝因考察的1936年~1940年和斯蒂格勒考察的1953年~1957年,高集中部门作为一个类别应该具有高于均衡水平的利润,而低集中部门作为一个类别应该具有低于均衡水平的价格”。虽然对布罗曾的经验数据可能有各种不同的解释,“但有一件事我认为是非常肯定的,那就是,在1953年~1957年期间和1962年~1966年期间,贝因和斯蒂格勒的样本部门存在着集中与利润或价格成本差额的显著的正相关关系,而不管布罗曾是否能够根据他们的样本发现这种关系。还有许多涵盖这些时期的研究,它们包括了几乎所有的制造业……都确实发现了显著的相关性。根据所挑选的部门拿出两三个研究,其经验分析结果在一个稍后的时期表现比较弱,并不能证明集中和利润之间没有联系,或者这种联系随着时间的推移

---

<sup>①</sup> 转引自 L. W. 威斯:《集中 利润联系与反托拉斯》;H. J. 戈德施米得等主编:《工业集中:新的研究》(1974年英文版),第221页。

在消失。要证明这些,布罗曾就应当依据一个广泛的没有倾向的样本,例如所有的制造业部门,像我们许多人已经进行的那样。他没有这样做,而且我不相信他能够从中得出他的结果,尽管他可能从某些时期像 1947 年~1951 年或者 1968 年以后的几年得出他的数据,因为这些时期集中与利润的联系本来就倾向于微弱”。<sup>①</sup>

经济学家奎尔斯在回答布罗曾的批评时强调,销售商的集中并不是市场结构的唯一方面,还应该考虑进入壁垒和进入条件的影响。为了驳斥布罗曾,他对两套资料样本进行了经验检验。一套样本取自曼恩 1966 年研究的 30 个制造业部门,另一套样本取自谢佩德 1972 年所考察的 220 个企业。

对于曼恩的 30 个部门,奎尔斯将其分为高度集中(即八大厂商集中度等于和大于 70%)和中低度集中两个类别,分别比较它们在 1961 年~1965 年和 1950 年~1960 年两个时期的平均利润边际<sup>②</sup>,发现 21 个高集中部门和 9 个中低集中部门的平均利润边际的差别的确缩小了:1950 年~1960 年为 4.2,1961 年~1965 年为 2.3。这似乎为布罗曾的假定提供了一点支持,但其实不然,因为还必须考察进入壁垒的影响。为此,奎尔斯又将 30 个部门分为 7 个高壁垒部门、10 个较高壁垒部门和 13 个中低壁垒部门三个类别,比较它们在两个不同时期的平均利润边际。结果发现:高壁垒部门和较高壁垒部门之间的平均利润边际的差别扩大了,由 4.4 提高到 5.0;较高壁垒部门和中低壁垒部门之间的平均利润边际的差别缩小了,由 2.1 下降为 0.8;而高壁垒部门和其余所有部门之间的平均利润边际的差别则接近于不变,前一时期为 5.6,后一

---

① L. W. 威斯:《集中—利润联系与反托拉斯》;H. J. 戈德施米得等主编:《工业集中:新的研究》(1974 年英文版),第 221~222 页。

② 奎尔斯计算的利润边际,他称之为“价格—经济成本差额”,指税后利润超过 6% 的正常报酬率的部分,作为净销售收入的百分比,即相当于超额利润率。

时期为 5.5。所以,比较两个不同时期利润率的会聚过程,似乎不是一般地发生在集中水平不同的部门之间,而是发生在非高度壁垒部门内部的不同部门之间。进一步观察 21 个高集中部门内部按照壁垒程度划分的三个类别还可以看出:两个时期相比较,高壁垒部门和其余部门之间的平均利润边际的差别也大体保持不变。以上情况表明,这个经验分析结果并不能用来否定集中—利润联系的假定,相反,“它们和下述观点完全一致,即高集中和高壁垒二者都是保持较高的长期均衡经济利润边际的必要条件”。在这 16 年长时期中,正是那些高度集中和高度壁垒的部门能够维持比其他部门要高得多的经济利润边际。<sup>①</sup>

对于谢佩德的 220 个企业,奎尔斯按照它们各自所属部门的集中程度高低划分为七个类别,再比较它们在 1951 年~1960 年、1961 年~1965 年和 1966 年~1968 年三个时期的平均利润边际,结果发现,集中水平不同的类别和平均的经济利润边际在所有三个时期都存在着一般的正相关关系,即属于较高集中程度部门的公司其利润边际也较大。当进一步将 220 个企业按照所属部门壁垒程度分为三组,各组企业再按所属部门集中程度分为七类,以此作更详细的时期比较时,奎尔斯还发现,在高壁垒组别内部和较高壁垒组别内部,集中水平高低不同的各个类别的平均利润边际似乎存在着明显的差别,但在中低壁垒组别内部,各类别平均利润边际的这种差别则不明显;同时,在高壁垒组别内部和较高壁垒组别内部,虽然随着所属部门集中程度的下降其类别的平均利润边际也下降,但各类别平均利润边际之间的差别在各个时期的变动并

---

<sup>①</sup> D. 奎尔斯:《高集中部门经济利润边际的稳定和持续》,《南方经济杂志》1974 年 4 月号,第 608~610 页。

无规律,也没有消失的趋势。<sup>①</sup> 总之,奎尔斯的经验分析从部门和企业两个方面,提供了较长时期的数据,证明集中和壁垒的共同作用决定了稳定的较高利润水平,从而反驳了布罗曾的论点,支持了集中—利润关联的假设。

#### (四)垄断利润的来源

用经验材料证明高集中部门和大公司能够经常获得高额利润,还没有说明这部分高额利润究竟因何而来和从何而来。不从理论上解决这两个问题,就不能深刻理解垄断利润的实质及其所体现的经济关系。下面就来分别讨论这两个问题。

##### 1. 高额利润形成的原因

虽然大多数西方经济学家承认高集中部门和大公司能够获得长期高额利润,但对这部分高额利润因何而来,却存在着尖锐的理论分歧。主流派学者认为这种高利润是垄断势力作用的结果,是取得垄断地位的大企业通过人为抬高商品价格和其他手段而获得的。但也有学者(特别是芝加哥—UCLA 学派)反对这种解释。他们坚持认为,高集中部门中的主要大公司所以能够得到高利润,主要是因为它们具有高效率,而与限制竞争的垄断行为无关。这些大公司由于规模经济、技术先进、产品优良和管理完善、生产效率高而产品成本低,所以必然获得也应该获得比一般中小企业更高的利润。这就是说,大公司的高利润是正常的超额利润,而不是一种由垄断势力产生的特殊超额利润,不是垄断利润,从而从根本上否定了大公司高额利润的垄断实质。

例如,加利福尼亚大学洛杉矶分校(UCLA)的德姆塞茨教授认为:销售商的集中与盈利性的正相关很可能并不反映集中部门主要厂商互相勾结提高价格的行为,倒是更可能反映了高度集中

---

<sup>①</sup> D. 奎尔斯:《高集中部门经济利润边际的稳定和持续》,《南方经济杂志》1974年4月号,第610~612页。



部门主要大公司的更高的效率和更低的成本。为了论证这一观点，德姆塞茨指出：如果高集中部门所有厂商的生产成本大致相同，则互相成功勾结的厂商的利润率应该与其特定的规模无关，企业规模大投资也多，因而在既定的勾结价格下，垄断利润的绝对量将会与产量和投资成比例，利润率将不会因为企业规模不同而变化。反之，在统一的勾结价格下，一种规模的企业比另一种规模的企业得到更高的利润率，那就必定存在着一种有利于这种企业获得更高利润率的生产成本差异。如果不存在部门统一的协商价格而是有一系列价格，那么一个厂商能够赢得较高利润，只是因为它生产了一种更优良的产品，并以更高的价格售卖，但不因此而相应地提高成本。所以这里还是表明，获得更高利润率的厂商可以认为是更有效率的。根据上述推断，德姆塞茨考察了部门集中与小企业盈利性的关系，他认为如果部门集中和大公司盈利性的正相关关系是协调定价和价格上升的结果，那么部门中的小企业也应该从大公司寡头垄断定价的保护中得到利益，从而它们的盈利性也应该同部门集中程度正相关；反之，如果部门集中和大公司盈利性的正相关关系是由于高集中部门大公司优越的技术效率和较低的成本，则高集中部门的小企业就不会比低集中部门的小企业获得更高的利润。通过经验检验，即比较不同集中水平的部门中不同规模的企业利润率，德姆塞茨发现，最小资产规模企业的利润率并没有随着不同部门集中程度的上升而提高。他从而得出结论：实际资料并不支持高度集中导致大公司垄断勾结定价从而获得垄断利润的假定，而支持关于这种高额利润来自大公司高效率和低成本的解释。<sup>①</sup>

主流派经济学家对以德姆塞茨为代表的这种观点持批评态

---

<sup>①</sup> H. 德姆塞茨：《产业结构，市场竞争和公共政策》，《法学和经济学杂志》1973年4月，第1～9页。

度。威斯指出：集中水平对小企业的利润只具有微弱的或者一般说来是不显著的影响这一事实，并不会损害下述见解，即高度集中通过大公司进行更有效的默契的或公开的勾结而影响利润。高利润会吸引那些低效率的小厂商，它们在高度竞争的部门可能难以生存。而且在德姆塞茨的经验分析中，他所使用的小企业规模（资产小于 500 万美元）对大多数重要的美国工业部门来说无论如何是太小了。在许多情况下它们生产的产品，很可能与定义较宽的同一工业部门中的主导大公司所生产的产品完全不同。在这种情况下，该部门主要产品市场上的集中自然不会对小企业的盈利性产生任何影响。威斯还认为：大公司的市场份额和部门的集中程度肯定是相互联系的。具有较大市场份额的大公司除了具有规模经济等优势以外，也会表现出控制价格的影响；而较高的部门集中程度的作用则在于加强大公司进行勾结定价的能力。因此，认为集中主要对部门的大公司产生影响，是完全有道理的。具体的理由：首先，这一结果完全符合寡头垄断理论。因为寡头部门中主要大公司所追求的价格是使它们自身的利润最大化，它们肯定能够压制那些企图从较高价格中获取好处的小的竞争对手。而且对大公司来说，忽视那些小企业选择略微较低的价格通常也是有利的。既然大公司实际确定的价格是按照它们自身而不是那些小竞争者的最大利益，那么大公司被证明为高度集中的主要受益者，就不足为奇了。其次，在许多寡头垄断部门中，存在着显著的产品差异。大公司通过全国性的广告宣传通常能够为其产品品牌树立商誉，从而可以索取价格贴水。在这种条件下，高度集中必然更有利于寡头大公司实行利润最大化的价格，而这种价格是小公司的产出难以享受的。其结果自然是大公司取得高额利润。当然这种情况主要存在于消费品部门。最后，在高度集中的部门中，小公司大都不是最佳规模的生产者，它们被部门高价格所吸引并在高价格的保护下得以生存，但它们的高成本使它们不能得到额外利润，它们所得到的利润不

会比它们在那些竞争部门中所得到的利润更高。<sup>①</sup>

贝因和奎尔斯在反驳德姆塞茨的观点时则强调：德姆塞茨的检验的基本困难在于，它同集中—利润联系的基本假设没有任何关系。这个假设所依据的见解是，当一个部门中实际竞争对手的数量很少时，它们将采取勾结性的定价策略以避免企业间的竞争，而这种竞争会迫使价格降低到成本水平。德姆塞茨的“检验”没有提供任何东西来驳倒这一观点。确实，这个论点含蓄地承认，对于部门内的主要大厂商来说，价格实际上高于长期平均成本。同时，有关低于最佳规模的生产单位的发生率问题的研究揭示，这类部门的典型特征是，通常有一些小于最佳规模的效率低下的边缘企业，占据着少量的产品或地理市场空隙。低于最佳规模所导致的高单位成本，加上相对容易进入这样的“竞争性边缘”，使许多这类小企业难于在不盈不亏的水平上有更大的盈利。产品的差异性或其他壁垒式的不利条件，阻止它们不能扩大到进入寡头垄断的核心并通过竞争迫使大公司价格下降。因此，对于这些竞争性的边缘企业来说，不能指望部门的高度集中在决定它们的盈利水平上会有多大的重要作用。<sup>②</sup>

对于芝加哥—UCLA 学派所谓高额利润产生于大公司的高效率而不是大公司的垄断势力的观点，我们同大多数国内外经济学家一样，持批评和否定的态度。在前述批评意见以外我们再强调以下几点：

首先，对于大企业是否必然具有高效率，应持分析态度。不可否认，大公司由于规模巨大，可能具有规模经济优势，并可能利用

---

① L. W. 威斯：《集中—利润联系与反托拉斯》；H. J. 戈德施米得等主编：《工业集中：新的研究》（1974年英文版），第225～227页。

② J. S. 贝因、P. D. 奎尔斯：《产业组织：专题论文》第2部（1987年英文版），第389～390页。

巨额资本从事研究开发,采用新技术和新设备,研究新产品,提高劳动生产率。但是,企业规模也并不是越大越好。从经营效率的角度看,企业的最佳规模不仅因不同部门而异,而且随着技术进步而变化。战后的生产技术发展早已不再要求工厂规模的无限扩大,相反,平均的生产规模已在缩小。同时,还应区别工厂规模和企业规模对效率的不同影响。如果说工厂的大规模生产通常确能带来一定的规模经济,企业的巨大规模能否产生管理上的效益仍是大有争论的问题。战后大公司的进一步集中如前所述主要是发展多厂经营的结果,而公司规模巨大却往往因机构重叠和指挥不灵而对经营管理产生不利影响。西方经济学家有大量经验研究表明,许多部门现有大公司的规模已经大大超过技术上和管理上的要求,它们的生产和经营效率并不比一些中小企业更高。许多拥有垄断势力的大公司出于种种利益考虑并不十分热心具有突破性的技术变革,而更多的是倾向于模仿已经出现的技术成果。许多大公司的产品品牌在消费者中商誉较高,也并不是因为产品特别优良,而往往是大规模劝诱性广告宣传的结果。总之,认为大企业必然具有高效率,并不总是能够找到充分的事实作根据。

其次,对大公司的成本优势也应进行具体分析。正如许多尊重事实的西方经济学家所指出的,大规模经营的经济合算性可分为两类:技术方面的和财务方面的。只有技术方面的成本优势才真正来源于企业生产和管理上的效率。但大公司的成本优势往往只是纯粹财务上的,主要来自购买生产要素时所享有的价格优惠。大企业依靠其巨大规模或垄断地位,在借入资本、购买原材料、获得公用事业服务以及从事广告宣传等方面,所支付的价格要比一般中小企业低得多。由此而产生的成本优势和高额利润,显然并不反映任何技术上的先进和经营管理上的效率,而主要反映的是大公司的垄断地位。因此,断言大企业所享有的成本利益以及由此而产生的高额利润完全来自大公司的高效率,是不符合实际情况的。

第三,退一步讲,即使大企业具有技术上的成本优势,但使这种成本利益转化为长期稳定的高额利润的根本原因仍在于垄断。按照价值规律,资本主义企业如果技术设备先进和生产效率较高,可以得到普通超额利润。但是在资本主义自由竞争的条件下,先进企业得到的这种超额利润只能是暂时的,因为部门内部的自由竞争会使先进的生产条件逐渐普遍化,部门之间的自由竞争则会使商品价格最终降低到同商品新的社会价值或社会生产价格相一致,这些企业原有的超额利润也将随之消失。但是,一旦大公司的垄断势力产生,情况就发生了变化:垄断势力对部门内部自由竞争的限制,使得大公司某些先进的生产条件不易普遍化;即使若干大公司先进的生产条件已经成为部门中占大量的生产条件,例如一个大企业单独或若干大企业联合占有了部门大部分产品的生产和销售,垄断势力对部门之间自由竞争的障碍,也会使大企业的商品价格不易下降到和它的成本条件相一致。这样一来,大企业由于技术成本优势所产生的额外利益,就会比较长期地留在企业内部,转化为垄断利润,而不是通过价格的下降转移给消费者或其他生产部门。由此可见,即使高集中部门的大企业具有高效率和技术成本优势,保证它们长期获得高额利润的根本原因还是垄断。因此从性质上看,这个高额利润并不是普通的超额利润,而是一种由垄断产生的特殊超额利润,即垄断利润。

## 2. 垄断利润的来源

马克思主义的劳动价值论和剩余价值论认为,资本的利润只能来源于雇佣工人和其他劳动群众所创造的价值和剩余价值。垄断资本的高额垄断利润不论是广义的还是狭义的,都不能超越利润这个根本源泉。具体说来,垄断利润的来源包括两个方面:一个是垄断企业内部雇佣劳动者所创造的剩余价值,另一个是存在于垄断企业外部但通过价格等机制转移到垄断企业中的价值或剩余价值。

垄断企业内部的雇佣工人在生产过程中所创造的剩余价值是垄断利润的第一个源泉。就广义的垄断利润来说,垄断企业职工生产的剩余价值则是其基本源泉。垄断企业大多以生产规模巨大,技术设备较先进,专业人员和工人比例较大为特征。这意味着垄断资本直接剥削的劳动力数量众多,而其中复杂劳动力在生产过程中所支出的复杂劳动能够创造更多的价值和剩余价值。在劳动生产率高于部门平均水平的垄断企业中,职工的劳动也会作为倍加的劳动起作用,产生额外剩余价值,成为更大的价值和剩余利润的源泉。垄断企业内部丰富的剩余价值来源表明,垄断资本所获得的高额利润首先是以垄断资本剥削企业内部雇佣劳动为基础的。不但垄断企业职工所生产的一般剩余价值构成垄断资本全部高额利润的主要来源,而且垄断企业职工所创造的额外剩余价值也成为垄断企业全部利润中超出正常利润部分的重要来源。当大垄断公司把部门内部或相关部门中一批中小企业并入自己的生产体系时,或者以跨国公司形式在国外投资设厂时,这些中小企业的职工、国外企业的职工,特别是发展中国家的大批廉价劳动力,也都被纳入了垄断资本的直接剥削范围,他们创造的剩余价值也成为垄断企业全部高额利润直接来源的一个重要组成部分。

垄断利润不仅来自企业内部,而且来自企业外部。这种外部来源对于狭义的垄断利润来说甚至是主要的源泉。垄断企业不仅和本国的,而且和外国的一般资本主义企业、个体生产者及普通劳动者和居民发生广泛的经济联系,垄断利润的外部来源就是通过这种广泛的经济联系,依靠价格等机制而转移到垄断企业的。这些外部来源包括:第一,工人和劳动群众必要劳动创造的一部分价值,通过购买垄断企业的消费品时的垄断高价转化为垄断利润。第二,非垄断资本主义企业的一部分价值和剩余价值,通过购买垄断企业的生产资料时的垄断高价转化为垄断利润。第三,小企业和小生产者的一部分价值或剩余价值,通过向垄断企业出售原材料时被

压低的价格转化为垄断利润。第四,社会已经形成的一部分价值和剩余价值,通过资产阶级国家的一系列经济手段,如政府对垄断企业的减税、津贴、科研资助、优惠贷款、军事订货等等,对国民收入进行有利于垄断大公司的再分配,从而转化为垄断利润。上述垄断利润的企业外部源泉,虽然要借助价格等机制通过流通或分配过程转移到垄断企业,但它们并不是也不可能是在流通过程或分配过程中产生的。纯粹的流通过程不创造价值 and 剩余价值。这些高额利润的源泉不过是社会已经形成的一部分价值或剩余价值罢了。

以上的分析说明,垄断价格和垄断利润的存在从根本上说并不能否定和超越价值规律。从垄断企业来看,商品的价格可能高于商品的社会价值,资本的利润可能高于企业所生产的剩余价值;但从整个资本主义经济来看,垄断价格和非垄断价格的总和或垄断利润和非垄断利润的总和,决不会超出社会商品价值的总和。正如马克思精辟指出的:“如果剩余价值平均化为平均利润的过程在不同生产部门内遇到人为的垄断或自然的垄断的障碍……以致有可能形成一个高于受垄断影响的商品的生产价格和价值的垄断价格,那么,由商品价值规定的界限也不会因此消失。某些商品的垄断价格,不过是把其他商品生产者的一部分利润,转移到具有垄断价格的商品上。……如果这种具有垄断价格的商品进入工人的必要的消费,那末,在工人照旧得到他的劳动力的价值的情况下,这种商品就会提高工资,并从而减少剩余价值。它也可能把工资压低到劳动力的价值以下,但只是工资要高于身体最低限度。这时,垄断价格就要通过对实际工资……的扣除和对其他资本家的利润的扣除来支付。”<sup>①</sup>

---

<sup>①</sup> 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第973~974页。

同时,以上分析也说明了,垄断资本的形成和统治加剧了大资本对雇佣工人和广大劳动者的剥削,对社会创造的价值和剩余价值进行了有利于少数垄断资产阶级的占有和分配,从而扩大和加深了资本主义的剥削关系。所以列宁指出:“生产社会化了,但是占有仍然是私人的。社会化的生产资料仍旧是少数人的私有财产。在形式上被承认的自由竞争的一般架子依然存在,而少数垄断者对其余居民的压迫却更加百倍地沉重、显著和令人难以忍受了。”<sup>①</sup>

### 三、垄断条件下的利润率平均化规律

自从资产阶级古典经济学形成以来,关于资本主义自由竞争条件下不同部门利润率具有平均化趋势的命题几乎为所有经济学派所接受。但是,当垄断资本形成和垄断价格出现以后,利润率平均化规律是否还起作用,平均利润和生产价格等范畴是否还存在,经济学家对此一直有不同的看法。到了20世纪80年代,有关这个问题的争论在西方马克思主义学派中进一步激烈展开,在我国也有一定程度的讨论。由于这个问题的极端重要性,我们有必要详细加以研究。

#### (一)关于垄断条件下是否存在利润率平均化规律的争论

在垄断资本主义条件下,不同生产部门利润率趋于平均化的经济规律是否仍然有效和继续起作用?这个问题在国内外马克思主义经济学界一直存在着不同的看法和激烈的争论。其中有两种完全对立的极端的观点。

一种观点对这个问题持截然否定的态度。其代表为美国的垄断资本学派。这个学派的大多数学者认为,在现代资本主义社会,由于垄断势力取代了自由竞争,利润率平均化趋势已经让位于垄

---

<sup>①</sup> 列宁:《帝国主义是资本主义的最高阶段》,《列宁选集》(1995年第3版)第2卷,第593页。



断部门和竞争部门之间利润率的长期不一致。在他们看来,垄断部门的特征是高集中、高进入壁垒和主要大企业之间公开的或暗地的勾结,这会阻碍和限制竞争,提高商品价格和产生垄断利润,其他竞争部门则被迫接受普通的利润率。美国最著名的马克思主义经济学家斯威齐写道,“竞争转变为垄断导致了利润的增长和利润率的部门差别”,而不再是“曾经作为竞争资本主义特征的利润率的平均化趋势”。<sup>①</sup>又说:“在垄断资本主义下盛行的已经变化了的竞争形式,所产生的不是马克思在《资本论》第三卷第二篇所分析的整个社会范围内利润率的平均化趋势,而是利润率的一种等级差别,在那些最接近于垄断状态的部门中最高,而在那些小规模竞争性企业继续占统治地位的部门中最低。既然剩余价值要通过利润率的机制进行分配,既然部门的利润率高度同厂商的数量和规模大致相关,那么只要积聚和集中的过程不断发展,就必然存在一种强大的趋势,使越来越多的剩余价值从小规模的更竞争性的部门转移到大规模的更垄断化的部门。”<sup>②</sup>

另一种观点与上述看法针锋相对,对这个问题持截然肯定的态度。其代表人物被称为原教旨主义学派,如美国的马克思主义经济学家赛姆勒和威克斯等。他们从20世纪80年代初期开始对传统的马克思主义垄断资本理论发起了全面的挑战,对以斯威齐为首的垄断资本学派进行了严厉的批评。他们的核心命题是,现代大公司的经济权力并不能形成垄断势力,也不能废除利润率的平均化规律,从长期看,各个部门的利润率仍然存在着平均化趋势。具体论据有以下几点。第一,部门之间利润率的差别主要是部门发展不均衡的结果。赛姆勒指出:“这种利润率的差别可以很容易地用

---

① P. M. 斯威齐:《资本主义发展的理论》(1968年英文版),第272页。

② P. M. 斯威齐:《竞争与垄断》;J. B. 福斯特、H. 斯撒费尔主编:《不稳定的经济:垄断资本主义下的积累问题》(1984年英文版),第34~35页。

马克思主义的竞争理论来说明。按照这一理论,供给和需求从来不会相等。各个部门由于劳动生产率、资本—产出率、工资份额和经济增长率等方面的差异所引起的利润率的差别,可以由调节供给使之适应需求的时间上的差异来解释。这就是说,需要时间在利润率高的部门集结新的生产能力以生产和周转商品,同时从利润率低的部门撤出资本和减少生产能力。”“资本周转需要一段时间,这个时间在各个部门是不一样的。因此,由那些对资本流动的自然限制所引起的供给和需求的不均衡,就会造成市场价格同作为波动中心的生产价格的偏离。”<sup>①</sup>第二,部门内部利润率的差异则是由于经营规模不同的厂商在生产技术和劳动生产率上的差别所致。“部门内部厂商之间以及集中部门和非集中部门厂商之间利润率的差别,也同马克思主义关于竞争和生产价格是波动重心的理论不矛盾。在部门内部,不同厂商使用的技术是不一样的,因而总会有些资本生产成本较低而有些资本生产成本较高,按照相同的市场价格或者生产价格出卖产品,各个厂商由于成本价格不同从而利润率也必然不同。因此,厂商之间利润率的差别并不必然是垄断势力的一种象征。”<sup>②</sup>第三,一些经验研究虽然揭示了高利润存在于高度集中与高度进入壁垒相联系的部门,但企图用这些经验研究来支持垄断资本的假定时,由于以下三点考虑而应当受到质疑:首先,这些研究结果并不意味着,从长期看存在着一种稳定的持续的利润率的等级差别。20世纪70年代的研究揭示了,进入壁垒在停滞和需求下降时期也会成为撤出壁垒。如果这时的生产能力必须进行调整以适应下降了的需求,大资本就会出现亏损。因此,“不

---

① W. 赛姆勒:《竞争,垄断和利润率差异》,《激进政治经济学评论》1982年冬季号,第47页。

② W. 赛姆勒:《竞争,垄断和利润率差异》,《激进政治经济学评论》1982年冬季号,第48页。

是集中和进入壁垒,而是资本的流动壁垒,似乎是造成利润率差别的原因”。这种流动壁垒在各个部门中是不同的。“所以我们可以设想,那些需要较长时间进行调整的部门,同那些企业数量多、资本要求低和容易进入的部门相比,利润率高于或低于平均水平的时间要长得多。因此,资本流动和调整到平均利润率水平的时间是各不相同的。关于集中和进入壁垒的经验检验所指示的就是这个事实。这些经验资料可以解释为,利润率在具有巨大资本要求的部门中的波动要比在所谓‘竞争部门’中缓慢得多。”<sup>①</sup> 其次,更重要的是,市场上厂商数量少、进入壁垒高和勾结的可能性,并不意味着资本之间竞争的废除。集中和进入壁垒不可能消除资本之间在剩余价值生产、实现和分配方面的竞争,而部门之间的竞争则与剩余价值的分配相联系。最后,进入壁垒和撤出壁垒作为物质资本不易流动的表现,也不必然意味着货币资本流动性的下降。由于某些部门固定资本的增长,物质资源的流动可能已经减弱。但是,多厂和多产品公司的巨大规模则伴随着大量货币资本的增长。从历史上看,随着资本单位越来越大,货币资本的流动性实际上提高了。这种货币资本流动性的加强不仅被希法亭所忽略,而且在关于垄断起源的后马克思主义讨论中也被忽视了。<sup>②</sup> 第四,大多数现代马克思主义学者错误地认为,当代资本主义社会是非竞争性的。威克斯指出:“总的说来,垄断资本学派的观点在于,在资本主义发展的现阶段竞争实际上已经消除,这一点从根本上改变了资本主义社会的性质。”<sup>③</sup> 赛姆勒还强调:在关于资本主义垄断阶段的后马克思主义讨论中,可以看到两股不同的思潮。一种以希法亭为代表。

① W. 赛姆勒:《竞争,垄断和利润率差异》,《激进政治经济学评论》1982年冬季号,第47页。

② W. 赛姆勒:《竞争,垄断和利润率差异》,《激进政治经济学评论》1982年冬季号,第48页。

③ J. 威克斯:《资本与剥削》(1981年英文版),第150页。

强调竞争的消失,认为权力特别是关于价格和利润的权力已成为经济中的统治力量,产生了利润率的长期等级差别。另一种思潮以列宁为代表,认为集中和勾结并没有废除竞争,只是使竞争在一个更高的水平上展开。许多后马克思主义经济学家,例如卡莱斯基、兰格、斯威齐、斯坦德尔、多布和赛洛斯-莱比尼等,同后凯恩斯主义者一样,“只谈到后马克思主义文献中的第一种传统,认为产业集中,某些部门最低资本要求的扩大以及大公司的勾结导致竞争和对抗程度的下降,产生了持续的垄断价格、垄断利润和利润率的等级差别”<sup>①</sup>。而这种新马克思主义的观点主要来自资产阶级新古典派理论,它以一种“竞争的数量理论”为特征,过分强调市场集中问题。“对于他们来说,竞争只是一个竞争者数目多少和规模大小的问题。如果有‘大量’的竞争者,就存在着竞争;如果只有‘少数’竞争者,就存在着‘受限制的’、‘有限的’或者‘垄断的’竞争;如果不幸只有一个卖者(买者),就存在着‘垄断’(‘买方垄断’)。”“这样看待竞争一般说来体现了资产阶级政治经济学的方法,认为竞争是一种非历史的现象,仅仅是一种交换中的关系。”<sup>②</sup>

从以上两种互相对立的观点可以看出,争论的焦点表面看来似乎是利润率平均化规律在现代条件下还起不起作用的问题,但实质上是承认不承认垄断资本和垄断势力的存在,承认不承认现代资本主义是垄断资本主义的问题。

应该怎样来评论这两种对立的观点呢?

我们认为,从基本方面看,“垄断资本学派”的观点可能包含着较多的真理。这个学派的学者肯定了现代大公司的垄断势力,肯定了垄断价格和垄断利润的存在,肯定了当代资本主义的垄断实质,这无疑是正确的。他们认为垄断部门与非垄断部门经常存在着利

---

① W. 赛姆勒:《竞争,垄断和利润率差异》,第38~41页。

② J. 威克斯:《资本与剥削》(1981年英文版),第153页。

利润率差别,这也是符合实际情况的。问题在于,利润率的这种差别,是否就意味着利润率平均化规律已不再起作用,这一点还值得进一步研究和讨论。

另一方面,就所谓“原教旨主义学派”来说,他们的论点和论据,存在的问题则比较多。

首先,这个学派认为现代大公司的权力没有消除竞争是正确的,但他们用竞争的发展来否定垄断的存在,则是错误的。这种观点的实质是把垄断与竞争对立起来。我们前面的理论分析和经验资料都充分说明,垄断是资本本性的继续发展,因而不会消除竞争这个资本关系的基本方面,垄断不是竞争的对立物而是竞争的一种形式,垄断竞争和自由竞争构成资本竞争的两种基本类型;在现代资本主义条件下,垄断与竞争是同时并存和互相交错的。虽然在马克思主义垄断资本理论的创始人中间,希法亭和布哈林与列宁相比在论述竞争问题上有缺陷,但他们并没有否定竞争的存在,因此还谈不上有两种思潮,更不能说垄断资本学派继承了否定竞争的错误思潮。事实上,这些经济学家并没有设想垄断资本主义是非竞争性的,而是认为垄断改变了竞争的性质和形式,使价格竞争在垄断部门中的作用有所下降。斯威齐明确指出,“关于竞争资本主义转变为垄断资本主义的争论,焦点完全不在于竞争的消除,而在于竞争的形式和方法的变化”,在垄断资本主义条件下,“竞争……变得比过去更加明显,更加公开,并且常常是更加激烈”。<sup>①</sup>因此,所谓“原教旨主义学派”指责“垄断资本学派”否定竞争的存在,是没有根据的,至少是一种误解。

其次,这个学派把生产集中导致垄断的命题称之为来自资产阶级经济学的“竞争的数量理论”,也是不正确的。人们不清楚什么

---

<sup>①</sup> P. M. 斯威齐:《竞争与垄断》;J. B. 福斯特、H. 斯撒费尔主编:《不稳定的经济:垄断资本主义下的积累问题》(1984年英文版),第31~32页。

是“竞争的数量理论”的确切含义；根据批评者的论述，它似乎是指市场上资本之间的竞争状态会由于企业的数量和规模的变化而改变，也就是说，资本高度集中会引起少数大资本之间互相勾结而形成垄断。从这个意义上讲，这种理论并没有什么错误，倒是反映了资本主义竞争状态发展的现实。这种分析也并非来自资产阶级新古典经济学，而是马克思资本积累学说的逻辑推论之一。马克思在《资本论》第1卷第七篇讨论资本积聚和集中规律时，就曾预见到并分析了竞争必然引起资本集中，而集中又必然反过来引起竞争状态的变化，指出“竞争的激烈程度同互相竞争的资本的多少成正比，同互相竞争的资本的大小成反比”<sup>①</sup>。恩格斯在《资本论》第3卷的增补文字中更明确谈到生产的高度集中“在一定部门中造成了垄断”<sup>②</sup>。可见，赛姆勒等指责垄断资本学派承袭了资产阶级的竞争理论，是没有道理的。福斯特在反驳这类责难时正确指出：“事实上，现代垄断资本理论家中没有任何人违背马克思关于竞争本身的分析；相反，他们对这个问题的阐述完全不同于克里夫顿、艾特维尔、威廉姆斯、威克斯和赛姆勒，而是像希法亭或者甚至列宁那样，相信市场集中（产生于横向合并）和厂商的数量与规模是马克思关于竞争（以及资本积聚和集中）理论的重要方面。……在这个意义上，可以说古典马克思主义研究方法的眼界同今天的新古典理论相当，而比像斯密和李嘉图那样的古典理论家多少广阔一些。……与此同时，人们当然也应该注意，不要在这个方面把马克思主义理论同新古典思想关于竞争特性的僵化的静态的模式混

---

① 马克思：《资本论》第1卷，《马克思恩格斯全集》第23卷，人民出版社1972年版，第687页。

② 马克思：《资本论》第3卷，《马克思恩格斯全集》第25卷，人民出版社1974年版，第496页。

为一谈。”<sup>①</sup>

再次,这个学派把所谓“资本流动壁垒”说成是造成部门利润率差别的主要原因,用以否定垄断势力的决定作用,显然也是错误的。所谓资本流动壁垒,是指具有壁垒的部门不仅新资本难以进入,而且现有资本难以移出,即所谓进入壁垒同时也是移出壁垒;进入壁垒虽然在需求上升时期有利于大资本,移出壁垒却在需求下降时期不利于大资本,因此流动壁垒并不会保护部门大企业长期获得高额利润,而只会使部门生产能力调整到平均利润率水平的过程较为缓慢,利润率高于或低于平均水平的时间较长。这个推论貌似有理,其实是不正确的。从物质资本角度看,某些类型的资本进入壁垒,例如企业的投资规模巨大,固定资本的比重很高等等,确实也起着阻碍资本移出的作用,成为移出壁垒。但问题在于,进入壁垒和移出壁垒对高集中部门的大企业究竟起着什么作用;进入壁垒在需求上升时期对部门大公司的有利影响,是否必然伴随着移出壁垒在需求下降时期对部门大企业的不利影响,并恰好被这种不利影响所抵消。其实,关于资本移出壁垒,并不是一个新的话题,早在20世纪初垄断资本形成初期,希法亭已经高度注意到当时重工业部门中的这种现象,并认为恰恰是资本移出的这种困难,阻碍了利润率的平均化趋势,推动了大资本走向联合制与垄断。因此,投资巨大和固定资本比重高的高集中部门,资本移出壁垒在需求下降时期固然有可能损害部门的利润率,但同时也加强了大企业形成寡头垄断勾结的必要性,使它们尽量避免价格竞争,而力图通过限制产量和维持产品高价来保证一定的利润率。从长期利润最大化的目标出发,大公司也完全没有必要在需求下降时期立即转移资本;依靠垄断价格和限制价格竞争,它们既有能力在

---

<sup>①</sup> J. B. 福斯特:《垄断资本主义理论:马克思主义政治经济学的详细阐述》(1986年英文版),第69~70页。

需求高涨时期获得高额利润,又有能力在需求萎缩时期减少利润损失,从而在长期均衡水平上保持高利润率。实际情况正是如此。尽管垄断部门的大公司有时在几个衰退年份出现严重亏损,但它们的长期利润水平仍然高于非垄断部门和一般中小企业。这里仅举爱德华兹提供的一项统计资料:在1958年到1971年的长时期,美国制造业的“核心企业”即在四厂商集中率达到和超过40%的部门中资产达到和超过1亿美元的大公司,其长期平均利润率比所有其他美国制造业厂商的平均水平高出大约30%。<sup>①</sup>可见,用部门发展的暂时不均衡来解释高集中部门(特别是其中的大企业)能够获得高利润率这种现象,无论如何是说不通的。至于大公司高额利润的形成究竟主要是因为它们的技术和成本优势,还是因为它们拥有垄断势力,前面讨论垄断利润的形成原因时已经作了分析,这里不再赘述。

最后,这个学派在攻击垄断资本理论的过程中,提不出任何有力的统计资料来支持自己的论点,对社会各部门的利润率平均化趋势进行经验证明。他们对于产业组织经济学家和激进派学者已经作出的关于高集中部门和大公司能够长期获得高额利润的大量经验分析,也提不出有份量的反驳,而只能依靠芝加哥—UCLA学派所提供的零星资料来证明自己的某些观点。具有讽刺意味的是,这个学派在竭力攻击垄断资本学派承袭资产阶级新古典经济学的竞争理论的同时,自己却不得不从最保守的资产阶级学者的理论武库中寻求支持。不仅如此,他们在借用芝加哥—UCLA学派的研究成果时,在观点上甚至走得更远。芝加哥—UCLA学派虽然批判主流派产业组织经济学,但还没有完全否定市场势力(垄断势力)的存在,而是强调市场势力不能长期维持;他们虽然认为

---

<sup>①</sup> 转引自J. B. 福斯特:《垄断资本主义理论:马克思主义政治经济学的详细阐述》(1986年英文版),第71页。



大公司的高利润主要来自规模经济和高效率,但也不否认可能部分来自暂时的市场势力。而所谓“原教旨主义学派”的经济学家,作为马克思主义经济学的一个派别,却连垄断势力的存在也予以否认,这种观点与当代资本主义现实实在是相距太远了。

## (二)垄断条件下利润率平均化规律作用形式的变化

前面对马克思主义学者围绕利润率平均化规律问题的争论作了简要的评述。我们较多地肯定了“垄断资本学派”的观点而较多地否定了所谓“原教旨主义学派”的观点。客观地说,这两种对立的观点或多或少都有其合理因素,也各有其片面性。一方面,垄断资本和垄断势力的存在,从而垄断部门与非垄断部门之间长期存在着利润率差别的事实,是难以否认的;另一方面,竞争和资本流动的存在,从而利润率平均化规律仍然起作用的事实,也难以否定。这两个论断看起来似乎互相矛盾,但在现实中却并不是互不相容的。我们的看法是,垄断资本的形成和垄断利润的存在虽然不能废除利润率平均化规律,却会使这个规律的作用形式发生变化。其具体表现是,社会统一的平均利润率已经难以形成,垄断部门的利润率大多经常高于非垄断部门的利润率;但在垄断部门之间和非垄断部门之间,分别存在着利润率的平均化趋势,从而形成两种不同水平的平均利润率。平均利润率的二重化,正是利润率平均化规律在垄断资本主义条件下的具体作用形式。

在理论上,这一命题可以从以下三个方面加以论证:

首先,平均利润率二重化的基础在于垄断竞争与自由竞争并存。正确理解垄断和竞争的关系,是正确分析垄断条件下利润率平均化问题的理论前提。我们曾经指出,资本作为一种特殊的经济关系,包含着资本对雇佣劳动的剥削关系和资本与资本之间的竞争关系两个方面。只要资本主义经济制度存在,资本包含的这两种本质关系就不会消失。垄断资本形成后,在它直接支配的部门中和部门间阻碍了自由竞争,但并没有消除竞争,而是使竞争采取了垄断

竞争的形式；同时在垄断资本未占支配地位的部门与行业，自由竞争还存在着。因此，垄断与竞争并存，垄断竞争与自由竞争并存，是垄断资本主义时期资本相互关系中最根本的经济现象。在这种经济条件下，既然垄断资本和垄断势力在社会经济中占有支配地位，社会统一的平均利润率自然难以形成，垄断部门的利润率必然通常高于非垄断部门的利润率；但与此同时，既然垄断竞争和自由竞争仍然存在，部门之间的资本流动就不可能完全停止，利润率平均化规律也一定会继续起作用。正是这两种客观趋势的结合与渗透，在一个二重化的利润率平均化趋势中得到了自身的适当的表现。

第二，垄断部门的进入壁垒促进了利润率平均化的二重化趋势。对垄断部门的进入壁垒应有正确理解。不可否认，垄断部门的进入壁垒的确是限制外部资本流入和保持垄断高价的重要条件。但是不能把进入壁垒的作用绝对化，资本在垄断部门之间的转移仍然可以在不同程度上发生。从资本的移出来看，大规模固定资产投资虽然在一定程度上造成物质资本转移的困难，但资本的货币形态能够部分地克服这一障碍。从资本的进入来看，垄断部门的壁垒固然能够限制和阻碍中小资本的进入，却难以对大资本的入侵形成绝对的障碍。大垄断企业依靠自身的巨大规模、巨额的内部资本积累和大银行的金融支持，往往能够打破进入壁垒，侵入其他某些利润率更高的垄断部门。因此一般来说，垄断部门的进入壁垒并不能完全阻止大企业的资本在垄断部门之间的转移。与此同时，由于中小企业不具有大垄断公司的经济实力，它们的资本流动大多限于仍以自由竞争为主要特征的非垄断部门。这样，垄断部门之间以大企业为主的资本流动和非垄断部门之间以中小企业为主的资本流动，就不可避免地形成了两重不同水平的利润率平均化过程，即垄断利润的平均化趋势和非垄断利润的平均化趋势。

第三，大垄断企业的生产多样化和跨部门经营在二重利润率平均化过程中具有重要作用。前面已经谈到，通过战后几十年的混

合联合与混合兼并以及生产多样化经营的发展,当代垄断大公司的大多数已演变为跨部门多产品经营的混合联合大企业。混合联合大公司的发展,一方面大大强化了大企业的垄断势力,加强了它们在各自主体部门中的进入壁垒,从而有助于垄断利润的保持,有助于垄断部门和非垄断部门之间利润率差别的稳定化和持久化。但另一方面,混合联合经营的发展又使大垄断企业的资本能够比较容易地从—个部门转移到另一个部门。因为大公司的混合经营加强了企业内部的资本积累和从外部获取金融资金的能力,使企业有更大量的货币资本可供支配,能够随时通过混合兼并方式向其他有利可图的部门渗透。与此同时,混合联合大公司的跨部门经营又使它们能够根据长期利润最大化原则,在自己经营的不同行业、不同部门或者不同生产领域之间重新分配企业资本。部门之间的资本转移在某种程度上变成了大公司内部的资本流动和分配,从而便利了大垄断企业在不同部门之间转移资本。由此可见,混合联合大企业的发展又促进了垄断部门和垄断企业的利润率平均化过程。

总之,我们认为,利润率平均化趋势二重化的论点,在理论分析上是符合逻辑的,是有充分的理论根据的。

以上从理论方面对平均利润率二重化的命题进行了比较详细的讨论。那么有没有实际的经验材料来支持这一命题呢?为了对这一命题进入比较长期和全面的统计验证,我们分析了美国制造业两位数字部门组在1947年~1987年间的集中水平差异和利润率水平差异。这是迄今为止在同类经验比较中时间最长和部门最宽的一项统计分析。从部门来看,曼德尔和魏坝教授所引用的资料只包括9个或10个部门组,而我们的分析包括15个部门组。从时间来看,魏坝教授引用的资料包括16年的连续统计,曼德尔引用的资料只包括15年中3个年度的数字,而我们的分析却是以长达41年的连续统计数字为基础的。所以这个经验分析应该具有较大

的可靠性。

美国制造业包括 20 个两位数字部门组,其中最后一个部门组“杂类”因由许多不相关的部门和行业组成而没有共同性,一般统计分析都将其排除。剩下的 19 个部门组,我们根据 20 世纪 40 年代后期的 1947 年和 20 世纪 80 年代初期的 1982 年制造业普查资料,计算了各个部门组中以增加值为权数的所有四位数字部门的四大公司集中率的加权平均值,作为各个部门组的平均集中水平。见表 2。

表 2 美国制造业 19 个两位数字部门组的加权  
平均四企业集中率(1947 年、1982 年)

部门组	1947	1982	部门组	1947	1982
烟草制品	76.2	83.2	纺织品	23.4	36.1
运输设备	39.9	64.4	机器	36.5	32.6
仪器	58.2	47.4	加工金属制品	32.7	25.8
电机	68.1	41.1	纸张及有关产品	30.0	31.9
化学产品	32.6	37.3	皮革及皮革制品	24.8	31.0
石、陶瓷、玻璃制品	44.3	38.1	印刷及出版	23.7	20.0
原金属工业	14.2	38.3	家具	34.7	22.7
橡胶及塑料产品	81.2	20.2	服装	14.3	22.1
食品及有关产品	34.4	40.2	木材及木制品	31.0	20.7
石油及煤产品	37.1	28.4			

资料来源:根据《美国制造业普查(1982 年):制造业集中率》、《美国制造业普查(1954 年):概要》、《美国制造业普查(1982 年):概要》计算整理。

从表 2 可以看到,如果以加权平均四企业集中率接近 40% 为分界线(例如具体分界线定为 37%)来划分高集中部门组和低集中部门组,则在 1947 年和 1982 年各有 8 个部门组为高集中部门组,11 个部门组为低集中部门组。与此同时,我们又计算了各个部门组在 1947 年到 1987 年整个时期和几个分时期的平均税后股本利润率,再将各部门组的平均集中水平和平均利润率水平加以比较。在比较中发现,有个别部门组的集中利润联系违反常规假定。

一个是原金属工业,虽属于高集中部门组,其利润率却在所有部门组中为最低水平。这可能是由于原金属工业虽属老的垄断部门,但战后长期受到进口竞争的冲击、低成本中小钢铁厂的挑战,以及强大工会组织争取提高工资斗争的巨大压力,以至于长期利润率低下。另一个是印刷及出版工业,虽然平均集中水平最低,但利润率却长期在最高水平之列。这可能是由于印刷出版工业尽管官方统计的集中率很低,但该部门包含着许多区域性和地方性的次级市场,真正的集中程度大大超过官方统计的集中率水平,所以实际的利润率也高得多。此外,橡胶塑料和石油、煤产品两个部门组,在1947年到1982年间的平均集中水平变化过于巨大,难以划归高集中或低集中部门组。考虑到上述因素,这四个部门组应该被排除,然后可对7个高集中部门组和8个低集中部门组长期的利润率水平进行比较分析。其结果如下表(表3)。

分析表3中的统计数字,可以明显看出以下几点:第一,在1947年到1987年的41年的长时期中,平均说来,高集中部门组的利润率始终高于低集中部门组的利润率。41年中7个高集中部门组利润率的平均值将近13%,8个低集中部门组利润率的平均值仅为10.7%,前者比后者高出两个多百分点,即高21%。如果进一步观察垄断势力最强大的5个部门组(烟草制品、运输设备、仪器、电机和化学制品),它们在41年中的利润率平均值高达13.6%,比低集中部门组的利润率平均高出近三个百分点,即高27%。由于高集中水平意味着存在垄断势力或垄断势力较强,低集中水平意味着不存在垄断势力或垄断势力较弱,上述数字不过证明了,垄断利润经常高于普通利润,垄断部门和非垄断部门的利润率水平存在着长期的经常的差别。第二,分别观察高集中部门组和低集中部门组,它们内部各部门组的长期利润率水平则比较接近。多数高集中部门组的长期利润率在13%左右,多数低集中部门组的长期利润率在11%左右。这也表明了垄断部门之间和非垄断

部门之间,分别存在着利润率平均化的两重趋势,即垄断利润的平均化趋势和非垄断利润的平均化趋势。第三,高集中部门组的平均利润率与低集中部门组的平均利润率之间的差额,在长期经济发展过程中不断波动,从战后到20世纪60年代中期趋于扩大,20世纪60年代中期到20世纪70年代末期趋于缩小,到20世纪80年代又趋于扩大。而20世纪70年代利润率差距的缩小,很可能与当时美国严重的通货膨胀有关。所以从整个长时期的波动和变化中,似乎还看不出垄断部门的利润率与非垄断部门的利润率有日益接近的趋势,这说明并不存在促使整个社会利润率趋于平均化的条件,也就是说,垄断势力的存在阻碍了社会统一的平均利润率的形成。

通过以上的理论分析和经验论证,我们可以得出以下的初步认识,应该承认,由于影响利润率的因素比较复杂,可能存在个别部门利润率水平与垄断发展程度不一致的特殊情况。但一般说来,垄断部门的利润率通常高于非垄断部门的利润率,垄断部门与非垄断部门的利润率经常处于不同水平;与此同时,由于垄断部门之间以大企业为主的资本竞争和非垄断部门之间以中小企业为主的资本竞争,在垄断部门之间和非垄断部门之间又分别存在着利润率的平均化趋势。这种利润率平均化趋势的二重化,正是利润率平均化规律在垄断资本主义条件下的特殊表现形式。这进一步表明,垄断资本和垄断势力的形成,垄断价格和垄断利润的存在,并不能废除资本主义经济运动的一般规律,只不过使规律的作用形式发生变化而已。

表3 美国制造业15个部门组的集中水平和利润率水平长期比较(1947~1987)

		1947~ 1956	1957~ 1966	1967~ 1973	1974~ 1980	1981~ 1987	1947~ 1987
高 集 中 部 门 组	烟草制品	10.8	13.4	15.0	17.5	19.9	14.6
	运输设备	15.6	13.9	11.6	11.0	13.0	13.3
	仪器	13.2	13.4	15.4	16.0	11.7	13.8
	电机	14.7	11.3	11.3	13.9	10.7	12.5
	化学产品	13.7	13.3	12.9	16.0	12.8	13.7
	石、陶瓷、玻璃制品	14.0	10.1	9.1	12.2	8.8	11.0
	食品及有关产品	10.5	9.4	11.2	14.3	14.0	11.6
	平均	13.2	12.1	12.4	14.4	13.0	12.9
低 集 中 部 门 组	纺织品	8.9	6.8	7.5	8.8	10.9	8.5
	机器	12.4	10.3	11.4	15.5	9.7	11.8
	加工金属制品	12.3	9.0	11.1	15.4	10.4	11.5
	纸张及有关产品	13.3	8.8	8.9	14.1	10.3	11.1
	皮革及皮革制品	7.7	8.1	10.0			
	服装	8.0	8.9	11.4	13.2	11.2	10.0
	家具	11.3	8.9	11.5			
	木材及木制品	12.3	7.1	13.1	13.8	10.2	11.0
平均	10.8	8.5	10.6	13.5	10.5	10.7	
	平均差额	2.4	3.6	1.8	0.9	2.5	2.2

注：烟草制品工业的利润率资料延至1985年，1986年和1987年的资料暂缺。另外，提供利润率数字的统计出版物从1974年开始简化了部门组分类，将皮革工业和服装工业合并为“其他非耐用制造业产品”部门组，将家具工业、木材工业和杂品制造合并为“其他耐用制造业产品”部门组。由于无法从这后一合并部门组中将杂品制造剔出，故家具和木材两部门组1974年及以后各年的利润率数字不够精确。

资料来源：根据美国联邦贸易委员会《制造业公司的利润率，1947~1962》，美国商务部《制造业、矿业和商业公司的季度财务报告》1959年~1987年各期资料计算整理。

## 主要参考文献

1. Bain J. S. and Qualls P. D. (1987): *Industrial Organization : A Treatise*, Land.
2. Blair J. M. (1972): *Economic Concentration ; Structure, Behavior and Public Policy*, New York.
3. Demsetz H. (1973): *Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy*, *Journal of Law and Economics* (April, 1973).
4. Foster J. B. (1986): *The Theory of Monopoly Capitalism: An Elaboration of Marxian Political Economy*, New York.
5. Semmler W. (1984): *Competition, Monopoly and Differential Profit Rates*, New York.
6. Shepherd W. G. (1990): *The Economics of Industrial Organization (Third Edition)*, New York.
7. Sweezy P. M. (1942): *The Theory of Capitalist Development*, New York.
8. Weiss L. W. (1974): *The Concentration — Profits Relationship and Antitrust*, In Goldschmid H. J. (ed) (1974): *Concentration and Price*, Cambridge.
9. E. 曼德尔:《晚期资本主义》,黑龙江人民出版社,1983年中译本。
10. 魏坝:《关于垄断价格问题》,《南开学报》1980年第1期。



## 西方企业并购的绩效<sup>①</sup>

马 杰

在 19 世纪末至今的整整 100 年间,以美国为典型的西方发达资本主义国家经历了五次企业并购的浪潮。今天,当我们为眼前第五次并购浪潮中规模空前的巨型并购而感到惊心动魄时,不禁回想起 100 年前摩根等人以相同的方式和或许是更加震撼人心的气势重组了美国的工业结构。历史有时具有惊人的相似与巧合。<sup>②</sup>

早在 19 世纪末 20 世纪初,第一次大规模的企业兼并浪潮就奠定了美国现代工业结构的基础,它代表了从 1873 年开始逐渐发展的生产和资本集中过程的第一个高潮,“此后,大企业继续集中在那些 1917 年时就已集中于其内的相同的工业组中。而且相同的

---

① 本文节选自作者的博士论文《西方企业并购的理论与实证研究》第七章。独立成文后虽经一定的修改,仍可能有某些地方因缺乏前后文照应而给读者带来理解上的不便,请见谅。

② 在 1998 年 4 月 6 日至 13 日的一周时间内,先后发生了三起规模空前的并购:花旗银行和旅行者集团价值 817 亿美元的合并组成了世界上最大的巨型金融服务集团,资产规模高达 7 000 亿美元;国民银行和美洲集团价值 648 亿美元的合并形成了世界最大的银行,资产规模达到 5 160 亿美元;第一银行和第一芝加哥银行 298 亿美元的合并也组成了资产达 2 300 亿美元的巨型银行。与之相比,第一次并购浪潮使美国的工业结构出现了永久性变化,100 家最大公司的规模增长了 4 倍,并控制了全国工业资本的 40%。其中,摩根财团一手操纵了诸如美国钢铁公司这类巨型托拉斯的建立。从并购的规模、气势和影响来看,或许只有今天的并购浪潮能够与 100 年前的那次浪潮相媲美。

公司继续保持其在这些组的各该集中了的工业中的优势地位”<sup>①</sup>。随后在第二次兼并浪潮中,《克莱顿法》阻止了在第一次浪潮中形成的大型制造业企业进行进一步的横向兼并,大量的兼并活动发生在较小的企业之间和集中度还较低的行业内部。在一些行业,主导企业的市场份额相对下降了,行业的结构从近似独家垄断转向寡头垄断。“兼并的新目标是寡占”。<sup>②</sup>这两次兼并浪潮对美国经济产生了深刻的影响:第一次兼并浪潮形成了垄断,第二次兼并浪潮则形成了寡头垄断。

这个时期,人们对兼并活动所带来的垄断后果普遍感到担忧,经济学文献大量探讨了与兼并有关的集中和垄断问题。传统产业组织理论对兼并的垄断动因的认识逐渐根深蒂固,“兼并”几乎成为垄断的代名词。与此相应,美国的《反托拉斯法》对横向和纵向兼并采取了严厉的管制措施。然而,20世纪60年代大规模混合并购浪潮的兴起使这些经济学家大伤脑筋。“面对60年代兴起的混合并购现象,许多经济学家(尤其是专门从事反托拉斯研究的经济学家)缄默不语”,不少人认为“它已经超出了经济学家分析的框架”。<sup>③</sup>有关的经验证据也表明:混合并购对美国市场集中的程度和趋势几乎没有什么影响(戈德伯格,1973年、1974年)。面对这种现象,原有的以垄断为基础的理论似乎已无话可说。然而,暂时的缄默孕育着一个重要的转折点。以此为契机,20世纪70年代以后企业并购理论得到了长足的发展,逐渐成为产业组织理论、公司融资理论以及现代企业理论最活跃的研究领域之一。

20世纪80年代,以美国为典型的西方发达资本主义国家经

---

① 钱德勒:《看得见的丁——美国企业的管理革命》,1987年中译本,第425页。

② 施蒂格勒:《通向垄断和寡占之路——兼并》(1950);潘振民:《产业组织和政府管制》,1996年,第12页。

③ 转引自邓荣霖、王智勇:《企业兼并和交易费用》;吴德庆、邓荣霖:《企业兼并问题研究》,1992年,第311页。

历了第四次企业并购浪潮,新的问题又出现了。这次并购浪潮呈现出与以往截然不同的特点:企业并购市场异常活跃,大型敌意标购、杠杆收购、管理层收购、剥离和分拆等新的并购形式和技巧被大量运用;与此同时,公司经理们费尽心机设置各种反接管障碍以防公司控制权旁落。在这个过程中,小企业吞并大企业、以债权换股权等一系列新的现象表明,资本市场的竞争法则发生了某种戏剧性的转变。这种转变迫使人们对以往的理论进行重新思考,以图对有关的问题提出新的解释。到20世纪80年代末,这方面的研究日见丰富,但是理论上仍然存在很大的分歧,实证研究的结果也很不一致,人们对不少问题依然困惑不解。尤其是进入20世纪90年代,与第四次并购浪潮的情况相反,资本市场出现了一种回归的迹象:由敌意接管转向策略性结盟的友好兼并,由被动的剥离与分拆转向主动剥离非核心或绩效较差的经营部门,由债权融资重新转向股权融资。这种现象又一次迫使人们对有关的问题进行重新探讨。本文的研究就是在上述背景下展开的,目的在于以大量的经验分析材料为基础,对西方企业并购的绩效及相关的政策意义进行探讨。

企业并购的绩效问题一直是西方经济理论界、政府经济决策部门和企业界普遍关注的问题。企业并购是否真正提高了企业的经营绩效,促进了资源的有效配置?人们对这个问题历来有不少争论。其中,对20世纪60年代大规模混合并购浪潮的评价就很典型。曼德克(Mandelker G., 1974)建立了一个股票价格波动模型,来证明“并购是以市场体系取代无能管理”的观点。美国总统经济顾问委员会(1985)总结了大量类似研究,得出的结论是“并购提高了效率,改善了资源配置,促进了有效率的公司管理”。与此相反,谢勒等人(Ravenscraft D. J. and Scherer F. M., 1987; Meeks, 1977)的研究却发现企业并购并没有系统性地提高企业的经营业绩。在西方企业并购的有效性问题上,各种分歧难以避免。产生分

歧的根本原因是并购问题本身所具有的复杂性,但是实证研究方法和选取样本的不同也在相当大的程度上增加了取得一致结论的困难。本文将首先探讨西方企业并购的总体绩效,然后对20世纪80年代以来企业并购活动的特点及绩效进行分析,最后根据本文的有关理论和经验分析对有关公司控制权市场的公共政策问题展开讨论。

## 一、西方企业并购总体绩效的经验证据

从理论上说,如果企业并购确实提高了资源的使用效率,促进了资源的有效配置,那么参与并购的企业的经营业绩会有所改善;反映在一个“有效”的股票市场上,该企业的股票价格会上升,并购双方的股东均会不同程度地受益。因而,企业的经营业绩和股票市场的反应成为检验并购绩效的重要依据。在西方企业并购的实证研究中,最常用的两种方法是“会计资料”研究方法和股票市场“事件”研究方法。前者以企业的盈利率、销售额、市场份额等经营业绩指标为基础,后者以股票市场价格波动模型为基础。

### (一)会计资料研究方法

在会计资料研究方法中,通过对并购双方在并购前后的经营业绩和兼并方与被兼并方各自的绩效特征两个方面的比较分析,可以确立并购促进效率的系统性依据和主要的行为模式,在此基础上可以对企业并购活动的总体绩效进行检验。

#### 1. 并购双方在并购前后的经营业绩的比较分析

如果并购促进了资源的有效配置,提高了企业的经营业绩,在实证研究中期望得到的证据应该是:(1)并购完成后主兼方企业的经营业绩相对于并购之前会有所提高;(2)被兼并方企业在并购后

无论是作为一个部门还是一个子公司,其经营业绩会有所改善。<sup>①</sup>在实证分析中,还可以将经常进行兼并的企业和同行业中很少进行兼并的企业的业绩相比较,以便确定通过兼并的增长是否更有效率,从另一个侧面检验企业并购的绩效。

霍格特(Hogarty,1970)在对1953年~1964年间43家经常进行兼并的企业的早期研究中发现,这些企业股东的投资回报并不比同行业其他企业高;相反,其中有21家的业绩远远低于同行业平均水平,比较成功的只有3家。厄顿(Utton,1974)对1961年~1965年间39家经常进行兼并的英国公司利润和增长业绩方面的研究得出的结论与此相似:不管是在兼并发生当期还是兼并后的5年内,都没有发现业绩超出同行业平均水平的有利证据。

米克斯(Meeks,1977)较为全面地考察了英国1964年至1972年间233个并购案例,对主兼方企业在并购前后的盈利率作了比较,发现除并购发生的当年,盈利率呈现一个确定的缓慢下降的趋势。从理论上说,这个现象可以解释为主兼方企业通过兼并从获利机会衰减的经营领域转向其他领域的多样化发展。这种情况下兼并本身可能是有利可图的,但由于主兼方企业处于一个衰退的行业中,它在兼并完成后的总体利润仍然会下降。然而,米克斯的研

---

① 根据企业并购的效率理论,经营业绩的提高可以有以下几方面的原因:规模经济、协同效应、内部化节省市场交易费用、更有效的管理等。对并购促进效率持怀疑态度的学者则指出:经营业绩的提高,尤其是盈利率的上升可能是因为市场势力的加强、巧妙的税收和财务安排、财富的再分配等因素,对社会总体效率不利。这里使用的会计资料研究方法和下一部分的股票市场事件研究方法,都没有区分市场势力等因素对社会效率的负面影响,这是两种实证方法的共同缺陷。即便如此,至少从企业效率的角度来评判,这两种方法还是有价值的。况且,目前尚没有系统性的证据证明20世纪60年代以后的企业并购加强了市场势力,也没有系统性的证据表明并购会剥夺债权人、供应商、顾客等企业相关利益人的利益;如果说有,也仅仅指某些个案。因而,我们可以认为这两种实证研究方法在总体上是有参考价值的。

究进一步指出,主兼方企业在兼并前的业绩明显高于同行业其他企业,这在很大程度上证明这些兼并并不是由行业条件恶化引起的。由此米克斯的结论是,并购导致了企业经营业绩的下降。库林(Cowling,1980)对英国情况的研究也没有发现企业并购促进效率的有利证据。

莱文克拉夫和谢勒(Ravenscraft D. J. and Scherer F. M., 1987)分析了美国1950年至1976年间被471家公司收购的6000余家工业企业的情况,发现兼并前典型的被收购企业的盈利率明显高于同行业平均水平;兼并后其中的1/3由于经营不善被再次转卖;剩下2/3的盈利率在总体上趋于下降,其中只有相近规模的企业之间的并购的盈利率有轻微的上升。莱文克拉夫和谢勒还比较了不同类型的并购在并购完成后的盈利率状况,发现横向并购和生产相关产品的企业之间的并购要比纯粹混合并购的业绩好得多。在公开市场标购的案例中,敌意接管与“白骑士”(White Knight)的友好接管在接管完成后的盈利率上没有明显的差别。<sup>①</sup>

纽博尔德(Newbould,1970)的案例研究从另一个侧面对并购活动的效率进行了探讨。如果企业并购的主要动机是为了获得企业经营效率提高带来的收益,那么兼并方企业会在兼并发生前对目标企业的潜在收益进行认真的评估,而且会在兼并后采取相应的步骤尽力提高资源使用效率。而纽博尔德的调查显示,企业在并购前的分析研究工作十分草率,在许多情形下,没有仔细地分析被兼并方的资产状况,也没有认真评估并购以后的潜在收益,并购的决策总是在很仓促的情况下作出的。当并购活动于分高涨时,并购成为一种“时髦”,进行并购的动机仅仅是为了效仿。此外,并购发

---

<sup>①</sup> 猎物公司为了免受敌意收购者的控制而别无他策时,可以自行寻找一家友好公司,由后者出面和敌意收购者展开标购战。这家友好公司通常被称为“白骑士”,以彰其英雄救美之举。

生以后,只有大约一半的企业采取了具体的步骤去创造所谓的协同效应,改善资产的使用效率。

缪勒(1985)考察了并购完成后市场份额的变化情况,发现与极少进行并购的企业的业务部门相比,1950年至1972年间被兼并进来的同类业务部门的市场份额明显下降,其中下降最厉害的是通过混合并购吸收进来的业务部门。这个结论与莱文克拉夫和谢勒的研究结果是一致的。

## 2. 兼并方与被兼并方的绩效特征比较

如果并购是促进资源有效配置的,即效率较高的企业通过并购来提高低效企业的资源使用效率,那么被兼并方在并购以前的典型特征是盈利率和股票市价相对较低。被兼并企业的增长率可能偏高,也可能偏低。前者是由于经理的增长最大化行为而导致的非效率,后者是由于经理无能而导致的资源使用的普遍低效率。

辛格(Singh,1971)使用四种不同的方法对1955年至1960年间被兼并方企业的盈利率、增长率和股票市场评价进行了研究,发现被兼并方的业绩在总体上要比同行业的其他企业来得差,但是这种差别从统计意义上看并不显著。实际上,区分目标企业的一个很有用的指标是企业的规模。辛格对目标企业的规模进行了比较,发现小型与中型规模的企业被兼并的概率基本相同,而大型企业被兼并的概率却小得多。然而,在相同规模条件下,盈利率高低能够很好地衡量该企业被兼并概率的大小。辛格研究了2年期与6年期的盈利率指标,发现2年期的盈利率差别对被兼并概率影响不大;而6年期内,低盈利率企业被兼并的概率则是高盈利率企业的2倍。米克斯的研究也证实,在并购发生前,被兼并方的盈利率低于平均水平,而兼并方的盈利率则高于平均水平;这个证据表明提高效率和改善资源配置确实是企业并购的一个重要动机。然而,资本市场对非效率企业的约束是比较弱的,效率相对低下但规模巨大的企业生存的概率总是要比中小型企业大得多,扩大企业规

模比提高盈利率更能保护经理免于被接管的威胁。因而,为求得自身安全和效用最大化,经理们有足够的动机尽可能地扩大企业的规模。当整体经济中并购活动开始增加之际,最快也是最好的防御手段是兼并其他企业以扩大自身的规模。这是并购浪潮迅速蔓延扩大的重要原因。这种现象正好与上述纽博尔德观察到的情况相吻合。

辛格(1975)用相同的方法研究了1967年~1970年并购高峰期中被兼并企业的盈利率,发现并购双方的盈利率差距拉大了,其中主要是被兼并方的盈利率下降了。由此证实了以上的推论:至少在上一个时期,股票市场对低盈利企业的约束较弱,扩大规模是企业免于被兼并的主要防御手段。近些年来,某些实证资料显示并购双方的业绩差别正在逐渐缩小,股票市场的约束有所加强。原因可能是杠杆收购的兴起,使得规模较大的企业也同样面临被兼并的危险,这些企业的经理不得不将盈利率维持在一个相对较高的水平上。

会计资料研究方法是一种比较传统的实证检验方法,在早期的运用中有不少缺陷。首先,在很多情况下,有关盈利率的会计数据资料很难完全反映一家企业的真实图景。其次,整个企业层次上的盈利率指标过于笼统,很难从中识别某个特定经营领域进行兼并的绩效。再者,有关的会计原则会倾向于低估兼并后的盈利率,这会对兼并的实际效率或市场势力效应的估计造成一定的偏差。

## (二)股票市场“事件”研究方法

股票市场“事件”研究方法将并购的宣告、完成或取消看作兼并方公司股票价格历史中的一个事件,观察在并购宣告期间,并购公司的股价是否有异常收益(Abnormal Returns)产生,从而确定宣告事件对股东财富的影响。并购事件的宣告意味着有关的信息进入了资本市场,在有效股票市场的假设下,资本市场会以并购公司的股价变动对该信息作出迅速反应。因并购事件导致的股票价



格波动幅度可以认为是股东的异常收益。当股票价格上涨, 股东就有正的异常收益; 下跌就有负的异常收益。在一般情况下, 如果预期并购能够促进资源的有效配置, 股价就会上扬, 股东将有正的异常收益。由此, 通过观察股东权益的异常收益, 我们可以在一定程度上确定并购是否促进了效率。

目标企业。几乎所有的股票市场事件研究方法的结论都表明, 目标公司股东在并购宣告后, 能够得到相当可观的异常收益。杰瑞和玻尔森(Jarrell and Poulsen, 1989)考察了1962年~1985年间663个成功的公开市场标购的收购案例发现: 在20世纪60年代, 收购的平均溢价水平是19%, 70年代是35%, 80年代前半期是30%。弗兰克等人(Franks, Harris, and Mayer, 1987)对英国1955年~1985年间900多个案例的研究发现: 以现金为支付方式的收购中, 目标公司股东的异常收益为30%; 而在股票支付方式的并购中, 仅为15%。詹森和瑞白克(Jensen and Ruback, 1983)总结了1977年~1983年间发表的13个研究报告, 得出了相似的结论: 公开市场标购、协议合并与代理权之争三种形式的平均的异常收益分别为30%、20%和8%。

在股票事件研究方法中一致的结论是, 协议合并(友好合并)的异常收益较低, 而公开市场标购的异常收益较高。而且, 目标公司股东由公开市场标购获得的异常收益有一个稳定上升的趋势, 这与20世纪80年代标购竞价更加激烈有关。

主兼方企业。从已有实证研究的结果看, 主兼方公司股东的异常收益不太确定。大多数研究表明主兼方公司股东得到的异常收益很小, 或近似为零; 一些研究甚至发现异常收益为负。詹森(1988)总结以前的研究结果, 认为主兼方公司股东在敌意收购的情况下能得到大约4%的异常收益; 而在协议合并的情况下, 异常收益近乎为零。杰瑞和玻尔森(1989)的研究发现主兼方公司股东的异常收益呈现一个下降的趋势: 20世纪60年代为5.0%, 70年

代为2.2%，80年代几乎是一个负数。日益激烈的标购竞价使得越来越多的异常收益从主兼方转移到被兼并方股东手中。

加总后的净异常收益。以上实证研究比较一致的结论是目标公司股东得到相当可观的正的异常收益，而主兼方公司股东只能得到正常回报（即异常收益近似为零）；两者相加，总体为正。这就是说并购有净收益产生，一些学者以此作为并购促进效率的重要证据。然而，这个结论还需要进一步探讨。

### （三）对有关经验证据的进一步解释

以上两种实证研究对西方企业并购的总体绩效的评价有较大的差别，据此我们很难判断哪一种结论更为合理一些。在会计资料研究方法中，并购双方在并购后的经营业绩没有显著提高；而在股票市场事件研究方法中，被兼并方股东获得了巨额溢价，兼并方股东的收益近似为零，二者相加的效益仍十分显著。如何解释这个矛盾？一个可行的办法是对有关的实证检验方法进行探讨，以期找出两种研究都可以接受的解释。此外，我们认为过分拘泥于总体绩效证据是导致激烈争论的一个重要原因。总体资料的运用极有可能产生模棱两可的结论，从而掩盖一些重要的事实，因此将总体资料加以分解，或许可以得到一些更为细致而明确的结论。

股票市场事件研究方法运用资本资产定价模型将每家公司的股票价格进行“标准化”处理，以便观察股票价格在可比风险基础上的波动情况。在这个模型中，总体股票市场的波动被剔除，所观察到的是样本企业股票价格与总体市场态势之间的偏离情况。如果偏离是系统性的，那么这个系统性的偏差就可以认为是对股东的“异常收益”。如图1，“A”代表兼并方企业的股票价格，“a”代表被兼并方企业的股票价格，它们围绕总体市场组合线（General Market Portfolio）上下波动。如果并购事件的宣告对投资者的评价没有影响，那么样本企业的股票价格轨迹会沿着总体市场组合线随机地波动；如果产生了影响，那么样本企业的股票价格轨迹会

表现出一个显著的系统性偏差,即股东有“异常收益”产生。

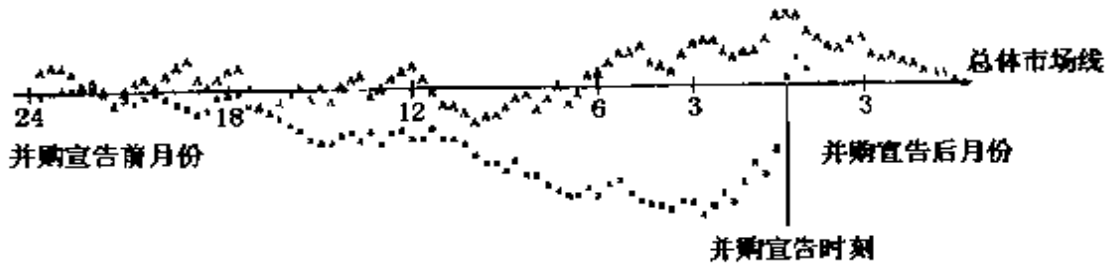


图 1 股票价格波动趋势

对目标企业而言,在并购事件宣告前的 6 个月至 2 年时间中,股票价格相对于正常水平有下降的趋势,因而累积的异常收益为负。在并购宣告前夕,目标企业的股票价格开始上扬,可能是因为走漏了消息或是市场中的投资者已经预测到该企业将成为兼并的潜在目标。在并购发生时,兼并方通常提供一个可观的溢价来说服目标公司管理层接受收购计划或直接使目标公司的股东抛出其所持股票。当兼并和溢价被宣告时,目标公司的股价会大幅上涨,这个幅度相当于宣告前股价水平的 10%~50%。

这个时期兼并方的股价波动模式相对来说较难确定。在以换股方式进行的兼并活动中,兼并方股价在并购宣告前 1 年~2 年中相对于市场总体水平偏高,也就是说,存在正的异常收益。这种情况下,用股票作为并购交易的媒介表明兼并方经理认为市场对其股票的评价十分有利。以现金方式进行的交易中,兼并方股票价格相对于市场总体水平不存在可辨认的系统性偏差。无论是股票交易还是现金交易,在并购事件宣告前后的 10 天内,兼并方的股价相对于市场总体水平既没有显著上升也没有显著下降的趋势。

这种股票价格波动的模型被认为具有实际的经济意义。被兼并方股东正的收益加上兼并方股东近似为零的收益,总体收益为正,这意味着合并后企业的市场价值提高了。这个增加的价值源泉成为争论的一个关键问题。“效率”论者认为这个增加的价值来源于效率的提高。这可以包括两个方面:一是被兼并企业在兼并后

的管理效率的提高,并购发生前目标企业负的异常收益可以被看作管理非效率的证据;二是企业合并所产生的协同效应。“效率”论的解释与事件方法下典型的股价波动模型基本吻合,但是这种研究方法没有排除垄断的因素,兼并方支付的溢价可能来自效率提高带来的价值增加,也有可能来自垄断势力加强所导致的垄断利润的增加,这是“效率”论的弱点之一。此外,“效率”论的另一个弱点是除效率因素外的另外一组假设也能解释上述股票价格波动模型。这组假设认为在任一时期,总有一些公司的价值被市场低估,而另一些被高估。在股价波动模型中,我们所观察到的并购前目标公司负的异常收益就可能是市场错误评价的结果,而不一定是管理非效率的结果。因而,兼并方所支付的溢价不仅反映对未来经营效率提高的预期,而且反映了兼并前目标企业的交易价格和它的真实价值之间的差价。

基于股票市场事件研究方法的这些不足以及会计资料研究方法中负面的结论,许多学者指出,兼并方支付的溢价并非来自并购导致的效率提高。因为如果并购活动确实是促进效率的,那么不仅企业的股票价格在并购宣告时会大幅上涨,而且在以后的年份里企业的盈利率也会有相应的提高。据此,两种实证研究方法应该得到同样积极的结论。事实上,这两种研究的结论是不一致的。针对这种分歧和股价模型的弱点,汉和莫里斯(Hay and Morris, 1991)提出了两种可能的解释:第一种解释是垄断导致的利润增加。但是这种解释显然经不起推敲,因为会计资料研究方法同样无法剔除垄断因素。垄断导致的利润增加不仅会反映在股票市场上,而且也会直接地反映到企业的盈利率上。两种研究方法对垄断因素的反映应该是一致的,这无法解释二者之间的差异。此外,有关的研究也证实并购导致的股价上升与垄断无关(Stillman, 1983; Eckbo, 1983)。第二种解释是目标企业的价值低估,这可以说明为什么企业业绩没有改善而股东却获得了净收益,从而与两种实证研究方

法的结论相吻合。但是,这种解释首先在理论上受到了质疑。市场中持续存在价值低估的企业意味着市场并不是“有效率”的,而绝大多数证据表明股票市场是一个弱态和半强态的“有效率市场”,价值低估不可能长期持续存在。其次,有关的实证研究还表明,当市场标购失败时,目标公司的股票价格回落到并购前的水平,有时甚至更低(Jarrell, Brickley and Netter, 1988)。这意味着目标公司的股价并没有被低估。

以上就研究的方法和得出的结论来看,两种方法之间存在着较大的分歧,有关方法论的争论远没有结束。但是这些争论往往忽视了对材料本身的分析和比较。有关的分歧很可能来自样本在时间、数量以及性质方面的不同。会计资料研究方法的样本一般都在20世纪70年代中期以前,而且时间的跨度较短,大多都在15年以下;而股票市场事件研究方法大都在20年以上并且包含了20世纪70年代末到80年代前半期的并购活动。这种差异可能是两者结论分歧的一个重要原因。会计方法样本的选取主要以20世纪60年代为重心,这种样本的一个缺陷是该时期所进行的并购活动大多是混合并购,其绩效远远不如其他时期,因而结论有一定的局限性。例如,就会计方法中最全面、最具权威性的莱文克拉夫和谢勒1987年的研究来看,谢勒自己就承认他们的样本受到时间和选择范围的限制,其样本主要包括20世纪60年代和70年代早期的混合并购,对并购后盈利率的考察也仅限于1974年~1977年,而且仅限于制造业。而事件方法的样本包含了20世纪70年代中期至80年代前半期的并购活动,这个时期资本市场正孕育着重大的变革,以前一些绩效较差的并购在20世纪80年代初开始得到纠正,它与前一时期特别是20世纪60年代盲目的多样化扩张形成了强烈的反差。由此可见,企业并购活动依时间序列的质量分布是不均匀的,不同的时期呈现出不同的特点,因此不同时间段的样本得出的结果会有所不同。就目前的分歧来看,至少有一点是可信

的,即包含更近时期的研究得出的结论更加乐观一些。此外,事件研究方法的样本时间跨度大都在 20 年以上,横跨了几个不同的时期,更具有普遍性。由此看来,以会计方法为基础来指责事件方法似乎夸大了事件方法的缺陷。

综上所述,我们对并购溢价来自效率提高的解释还存在一定的疑问,但是也无法证实其他可替代的解释,同时又不能轻率地拒绝股票市场事件研究方法所取得的经验证据,所以对并购活动总体绩效评价的分歧依然存在。在更有效的实证检验方法以及新的更全面的经验证据出现之前,本文只能寻求一个“次优解”,既不盲信以会计资料为基础的研究结果,也不排斥以股票市场为基础的有关结论;在具体材料的运用中对两种来源的经验证据加以必要的比较和分析,以增加其可信度。

就以上的实证研究,我们的初步结论是,20 世纪 80 年代以前,西方企业并购的总体绩效水平欠佳。部分证据表明西方企业并购在总体上提高了企业的经营绩效,促进了资源的有效配置。也有不少证据显示并购以后平均的效率水平反而下降了;尤其是当较小规模的企业被吞并到官僚层级臃肿、缺乏相关管理经验的大公司时,情况更加糟糕。当然,这个结论并不排斥在总体并购活动中有相当一部分表现突出的案例,它们确实大幅度地提高了企业的经营业绩,促进了资源的有效配置。<sup>①</sup>此外,这个结论仅限于 20 世纪 80 年代以前的情形。20 世纪 80 年代以后以会计资料为基础的

---

<sup>①</sup> 就总体会计资料的研究而言,结论是不利的。无论是兼并方还是被兼并方在兼并后的业绩都没有改善,反而有轻微的下降趋势。在这个结论下,我们很难认为并购活动在总体上促进了资源的配置,创造了真实的社会效益。但是这个结论掩盖了这样一个事实,即总体并购活动中相当一部分确实创造了价值,促进了效率的提高。

有关总体绩效的研究很少见,<sup>①</sup> 股票市场事件研究方法对总体绩效的研究也只限于 20 世纪 80 年代中期以前。<sup>②</sup> 较近的较大范围的研究主要集中在对杠杆收购和管理层收购方面。因此,我们对 20 世纪 80 年代以来企业并购活动的总体绩效还很难下断言。但是从下一部分对 20 世纪 80 年代以后并购活动的新特点及其绩效的论述来看,我们可以审慎地认为 20 世纪 80 年代以控制权转移为基本特征的大规模公司重组活动具有相当积极的意义。<sup>③</sup> 下面考察 20 世纪 80 年代以后并购活动中几个重要方面的有关经验证据,以作为对并购活动总体绩效评价的补充。

## 二、20 世纪 80 年代以后的西方企业并购:新的特点及其绩效

20 世纪 80 年代西方发达资本主义国家经历了第四次企业并购浪潮(1984~1989),这次浪潮与以往大不相同,呈现出以下的特点:大规模的杠杆收购,繁荣的垃圾债券市场,充满敌意的兼并接管,层出不穷的反接管措施等等。这一切意味着资本市场的某些规则发生了深刻的变化,从而对企业并购的绩效产生了重大的影响。

---

① 对 20 世纪 80 年代以后并购活动的实证研究中,较大规模的以会计资料为基础对总体并购活动绩效的研究很少见,这可能有两方面的原因:一方面,会计资料比较难以获得,特别是 20 世纪 80 年代并购活动形式多样,特点各异,加大了资料处理上的困难;另一方面,会计资料研究是一种典型的滞后性的研究,其业绩指标往往要延续到并购完成许多年以后。

② 主要有以下几项:杰瑞和玻尔森(1989);弗兰克,哈里斯和迈耶(1987);詹森和瑞白克(1983)。详见上一部分的分析。

③ 詹森(1988)指出以控制权转移为特征的公司重组活动促进了公司组织形式的演变,给股东和社会带来了巨大的收益。据他的估计,在 1977 年~1986 年的 10 年间目标公司股东因并购活动得到了 3 460 亿美元的收益(以 1986 年不变价格计算);而兼并方股东也至少得到了 500 亿美元的收益。二者的收益总和相当于 10 年中支付给投资者的现金红利总额的 51%。从詹森的估计来看,公司控制权市场的收益是巨大的。

### (一) 杠杆收购和垃圾债券市场

杠杆收购的兴起与 20 世纪 60 年代的混合并购浪潮有关。在那次并购热潮中,许多大公司匆匆扩张,通过大量兼并相关行业或不相关行业中的企业变成跨行业的综合性大公司。盲目并购非但没有产生协同效应,而且因规模过于庞大而导致内部经营管理的不经济。为摆脱这一困境,提高股本收益率,多数公司到了 20 世纪 70~80 年代不得不低价出售以前收购的非主营部门或子公司。这就为杠杆收购提供了大量有利可图的收购对象。1979 年,科尔伯格·克拉维斯·罗伯茨公司(简称 KKR 公司)构造了四层债务资本和两种股权资本,集资 3.7 亿美元收购了 Houdaille 公司。美国一些大银行、保险公司和养老基金参与了此次收购的融资与投资。这次收购拉开了杠杆收购运动的序幕。然而这仅仅是开始。从 1982 年起,杠杆收购市场无论是收购次数、成交金额,还是占全部并购交易的比重,均有了突飞猛进的增长。受高回报率的诱惑,大批公司、银行和基金机构进入杠杆收购融资市场,纷纷推出更便利的融资工具。过多的资金追逐有限的合格收购对象,收购价格和收购成本急剧上升。至 1986 年,收购价格对被收购企业税息前收益的比率已高达 8~12 倍,债务负担已经过于沉重。由于过高的负债比率,杠杆收购受到了众多人士的指责。他们认为 20 世纪 80 年代的杠杆收购使大量工人失业,资本支出急剧减少,研究开发费用大幅度削减,极高的负债比率使公司在财务方面十分脆弱,经不住任何风吹草动。在这种情况下,企业的经营活动只能围绕解决债务问题,连喘息的机会都难得,更谈不上企业的长远发展。然而,实证研究的结果却表明,批评者过分强调了杠杆收购的弱点。事实上,早期的杠杆收购活动具有无可争议的效率意义。

莱恩和玻尔森(Lehn and Poulsen,1987)考察了 1980 年~1984 年间 93 次杠杆收购案例,发现杠杆收购的股东们得到了 21% 的平均收益,而且没有证据显示这些收益是以原企业债券所



有人的损失为代价的。凯帕兰(Kaplan,1989)研究了1980年~1986年间76个大型管理层收购的案例,发现在收购后的3年中经营收入和净现金流量都有较大的增长。<sup>①</sup>凯帕兰认为经营业绩的提高是减少代理成本和增强激励的结果,而不是由于裁员或管理者利用内部信息优势对原有股东财富的剥夺。利奇藤伯格和塞格(Lichtenberg and Siegel,1990)研究了1981年~1986年间制造业内的杠杆收购案例,发现经杠杆收购后,企业的全要素生产率的增长速度超过了同行业的其他企业,非生产工人的比重有所下降,生产工人的工资水平和各种津贴也上升了。

不可否认,以上研究都发现税支支出、资本支出和研究开发费用有不同程度的减少;但这些研究也同时指出:不能因此推断杠杆收购损害了经济效率。由于负债的大量增加,税收的减少是不可避免的,但与此同时,它对经理的约束也加强了,经理机会主义的倾向得到了有效抑制,代理成本下降了。资本支出的减少也可能意味着原有投资的浪费程度得到了控制,尤其是收购前致力于增长最大化的“经理主义”企业,投资的效率比较低。至于研究开发费用,这些研究指出:被收购的企业大都集中在研究开发和技术革新相对较次要的行业,研究开发费用的缩减对企业长远发展的影响较小。

朗和莱文克拉夫(Long and Ravenscraft,1993)比较全面地考察了1981年~1987年间2250个杠杆收购案例,得到的结果与以上研究基本一致。但是,这个研究指出早期的杠杆收购(1981~1984)确实促进了效率;后期的杠杆收购(1985~1987)则由于债务

---

<sup>①</sup> 管理层收购(Management Buyouts,简称MBOs)是指由被收购企业的管理层借助外部资金进行的杠杆收购。它与一般意义的杠杆收购的区别是收购方主体性质不同,MBOs是原企业的管理层发起的杠杆收购,而后者则是第三方发起的。一般说来,有管理层参与的杠杆收购由于内部信息较充分,原股东和员工的抵触较小,成功的可能性比较高,而且也有利于收购后的经营活动。在20世纪80年代的并购浪潮中,MBOs占有很重要的地位。

负担过于沉重,无法保证足够的现金流量来维持正常的经营,企业的业绩较差。朗和莱文克拉夫认为这是由 20 世纪 80 年代后期市场的过度反应所导致的。

对 20 世纪 80 年代后期杠杆收购的绩效问题,理论界的争论比较大。尤其是 1989 年~1990 年间杠杆收购市场的崩溃,使得不少经济学家对杠杆收购的真实效益产生怀疑,认为杠杆收购是一种不正常的市场投机行为。然而,这种观点是值得商榷的。首先,人们低估了杠杆收购的积极意义。杠杆收购彻底改变了资本市场的竞争规则,“大鱼吃小鱼”并非天经地义,大公司同样有可能被小公司吞并。资本市场对公司经理的约束因而大大加强,使得他们不敢漠视股东的正当权益,不敢大多地偏离企业价值最大化目标。近年来并购双方的业绩差距逐渐缩小就是一个证明。其次,就 20 世纪 80 年代后期杠杆收购的绩效而言,实际情况并不像人们想象的那么糟糕,它在效率方面的积极作用也或多或少地被忽视了。欧珀莱(Opler,1994)研究了 1985 年~1989 年间 44 个最大的杠杆收购案例,发现它们在杠杆收购后的经营业绩并不比 20 世纪 80 年代中期以前的案例来得差。杠杆收购一方面降低了代理成本,最大程度地压低了经理所能支配的“自由现金流量”,限制了经理的自由裁决权;另一方面也给予了经理更大的激励,使他们的利益与企业价值最大化目标相一致。最后,1989 年~1990 年的市场崩溃是多种因素共同作用的结果。收购溢价的不断提高、1988 年~1989 年的利率上升、垃圾债券的主要发行者德雷克塞尔公司的倒闭以及政府对银行和保险机构的高压政策,使得杠杆收购市场出现崩溃。

因此,我们认为杠杆收购不单纯是一种以垃圾债券融资的收购行为,它不仅在资本市场上引起了前所未有的变革;而且通过公司资本结构的调整对公司治理结构产生了重大的影响。它作为一种组织创新的重要形式具有十分特殊的意义。

## (二)敌意接管和目标公司的反接管策略

20世纪80年代的企业并购市场硝烟弥漫,敌意接管特别是进攻性很强的大型敌意接管屡屡发生。与以往不同,这些收购中许多是由规模相对较小的公司发起的。杠杆收购的盛行和垃圾债券市场的繁荣直接推动了敌意接管在规模上的这种突破。面对愈演愈烈的敌意接管风潮,大公司的经理们在华尔街的律师和投资银行家的帮助下设置了多种多样的反接管措施。接管与反接管的激烈拉锯战成为20世纪80年代资本市场的又一重要特征。

人们对敌意接管的绩效始终存在不少疑问。批评者认为敌意接管不会产生社会净效益;所谓的收益仅仅是针对某一特定利益集团的,是对其他利益集团的财富再分配;而且公司控制权的争夺使资源流向非生产性用途,造成了社会资源的浪费。这种批评似乎有一定的道理,但实际上并没有显著的系统性证据表明敌意接管损害了社会效率。詹森(1988)指出,倒有不少证据显示公司控制权的争夺对社会有利,这类证据主要来自对股票市场事件的研究,其主要结论是:(1)目标公司股东在以往的敌意收购中平均获得30%以上的异常收益,20世纪80年代中期以后可获得50%以上的异常收益。(2)敌意收购方股东可以获得大约4%的异常收益,但是近年来有所下降。(3)公司控制权的争夺并没有浪费社会资源,相反,它产生了可观的社会效益,从历史上看,这个收益相当于双方公司价值总和的8%。这意味着公司控制权的争夺促进了经济效率,而不仅仅是社会财富的再分配过程。

詹森(1988)指出公司控制权市场是经理市场的一个重要组成部分,正是在这个竞技场上,不同的管理小组为获得管理公司资源的权力展开激烈的竞争。这一点是理解敌意收购的关键。但是,资本市场对非效率企业的约束受很多因素的干扰,股票市场的搭便车行为和各种各样的反接管措施使公司控制权市场的实际效果受到很大的影响。尽管如此,公司控制权市场的意义仍不可低估。

面对非善意的收购威胁,目标公司管理层通常会针锋相对地采取一系列的反收购措施。反收购措施可以分为两大类,一类是需要股东投票赞成的反接管条款,另一类是无需股东投票就可实施的反接管策略。反接管条款一般都授权目标公司管理层作为股东的代理人,管理层有义务为股东争取最有利的交易条件。利用这种授权,目标公司管理层有可能诱使多个潜在的收购者参与标购竞争,从而使市场竞价过程更为充分,股东可以得到较公允的价格。但是管理层也可能按照自己的利益行事,有时不惜以损失股东利益和社会效率为代价。因而,我们很难评价反接管措施的实际效果,但总的来说,这些效果基本上是负面的。

### (三)有关的结论

从总体上说,20世纪80年代以前企业并购的效益是欠佳的。然而不可否认,在实践中存在相当数量的成功案例,这些并购的经验值得借鉴。20世纪80年代以前西方企业并购总体绩效欠佳的一个重要原因,可能是资本市场对经理的增长最大化动机缺乏有效的约束,扩大企业规模比提高盈利率更能保护经理免于被接管的威胁。这就使经理有强烈的动机通过并购扩大企业规模,而将盈利目标放在较次要的地位,从而导致企业并购的整体效率下降。

20世纪80年代以后,杠杆收购和敌意接管在数量和规模上有巨大的突破。从总体上看,杠杆收购在前期的效益比较明显,后期的绩效还存在不少争议。敌意接管对被接管企业的经营业绩有一定的促进作用,但还需进一步的研究来证实。这里有必要指出,这些结论是针对参与并购企业本身而言的;其实,对这一时期并购绩效的评价更应着眼于它对整个企业界的影响。在20世纪80年代大规模的并购浪潮中,许多效率较低的企业被接管,幸存的企业也迫于资本市场的压力,开始注重企业的价值最大化。在这个过程中,过于臃肿的机构得到精简;效率较低或与公司发展战略不符的部门被剥离;通过提高负债比率,经理能够掌握的自由现金流量大

量减少,经理的自由裁决权被限制在较小的范围内。从单个企业的角度来看,20世纪80年代的并购更多的是一种市场纠错与约束行为,不一定代表企业正常的发展模式;但从总体市场角度来看,它是企业界的一次重大调整;重新确认了企业的价值最大化目标,有力地抑制了经理主义的蔓延,保障了股东和其他投资者的利益,促进了资源的有效配置。在此基础上,20世纪90年代的资本市场出现了一种回归的迹象:由敌意兼并转向策略性结盟的友好合并,由被动的剥离与分拆转向主动剥离非核心或绩效较差的经营部门,由债权向股权的重新转变。这种回归是20世纪80年代后期市场过度反应的一种自然回落。与此同时,这个时期开创的新规则保留了下来,成为20世纪90年代资本市场的制度性因素。这意味着经过20世纪80年代的重大调整,企业从总体上变得更加富有效率了,从而为20世纪90年代新一轮并购热潮奠定了重要的制度基础。

### 三、有关公共政策的探讨

对不少人而言,20世纪80年代的企业并购所表现出来的种种特征不啻是对传统理论价值观念的一次严重挑战。公众舆论对这些并购活动带来的巨大震荡深感不安,怀疑和敌视的气氛在不断地蔓延。他们认为这些并购活动破坏了正常的竞争秩序,降低了社会经济的效率,加剧了金融环境的不稳定性。面对这些指责,另外一部分人则声称并购活动是一种正常的市场现象,公司控制权市场的竞争有助于约束经理的非效率行为,促使公司资源流向更高价值的用途,因此并购活动和活跃的公司控制权市场促进了社会经济的效率,增强了企业的活力和市场竞争力。这两种相反的观点反映了在公共政策取向上截然不同的两种理论渊源——结构理论和动态竞争理论。它们的激烈交锋对美国反托拉斯政策的取向产生了关键性的影响。本部分首先回顾这两种理论及其在政策意

义上的争论,在此基础上对公司控制权市场问题进行相关的政策探讨。<sup>①</sup>

### (一)结构理论和动态竞争理论:政策探讨的基础

从第二次世界大战后到20世纪70年代,以贝因为代表的结构主义观点在产业组织理论界占据了统治地位。该理论以“结构—行为—绩效”作为基本分析框架,认为产业的集中程度越高,其竞争强度就越弱,在少数几家大企业占有很大市场份额的情况下,合谋很容易达成。因此,在结构理论下,产业集中度越高,实施反托拉斯行为的理由就越充分。以此为理论依据,美国在20世纪60年代对横向并购采取了极为严厉的态度。然而,从20世纪60年代中期开始,动态竞争理论的发展和有关经验研究的证据对反托拉斯实践的传统理论依据提出了挑战。到20世纪80年代,动态竞争理论逐渐占据了上风,对有关的政策取向产生了重要的影响。动态竞争理论认为高集中度和高市场份额是有效竞争的结果,恰恰反映了较高的企业效率,从而为企业并购和大公司的发展找到了理论依据。以下分别就两种理论的基本观点、主要的经验证据及其相关的政策意义进行简要的回顾和探讨。<sup>②</sup>

#### 1. 结构理论

结构理论是以新古典的完全竞争模型为基础的。该理论认为

---

① 本文的政策探讨主要针对公司控制权市场的有关争论,这与本文的论述重点有关。本文的理论和实证研究主要针对的是20世纪80年代的并购活动,这个时期的并购活动充分体现了一个活跃的公司控制权市场的所有重要特征,这与詹森(1988)等人的公司控制权市场的观点一致。此外,有关各国兼并和反托拉斯政策的一般探讨可以参见以下著述:谢勒等(1990),《产业市场结构与经济绩效》第3版,第174~198页;威斯敦等(1990),《兼并、重组与公司控制》,第579~606页;吴德庆等(1992),《企业兼并问题研究》,第283~290页;刘文通(1997),《公司兼并收购论》,第150~173页。

② 更为详细的论述参见威斯敦等(1990),《兼并、重组与公司控制》,第582~594页;刘文通(1997),《公司兼并收购论》,第163~170页。

任何对完全竞争模型的偏离都会导致生产者之间在价格和产量上的合谋行为,其结果是厂商获得高额利润,消费者支付较高的价格。该模型包含以下的前提假设:完全竞争市场是由大量买主和大量卖主构成的竞争性市场,在这个市场中,任何买主和卖主都不可能影响市场价格和产量;在给定产业中,厂商的成本效率基本相同;产业的进入壁垒很小,而且合格企业家的供给不受限制,以便所有厂商均能从最新技术获利;任一家厂商都不能对新产品拥有专利,从而使厂商之间的产品质量和品种没有显著持久的差异;投入和产出品市场的所有信息均可以无成本地获得,也就是说,在完全竞争条件下,广告和促销是没有任何效果的。在这样的市场环境下,价格由市场决定,厂商只需在价格等于边际成本的水平下决定产出。在这种情形中,所有的预期利润率均表现为正常的利润率,从而不会有任何公司或行业能长期获取超额利润。

完全竞争模型在解决一些经济政策难题时,有一些较成功的应用。如使用向下倾斜的需求曲线与向上倾斜的供给曲线,就能预测政府政策给商品和服务的价格与数量所造成的影响。又譬如,实行价格管制政策将导致短缺,实行价格补贴政策将导致供给过剩等等。但是,对于产业组织中的政策决策来说,完全竞争模型是不合适的,其主要问题在于,该理论没有充分考虑竞争的动态影响。

## 2. 动态竞争理论

动态竞争模型对传统的结构理论形成了强有力的挑战。公司管理领域较新发展起来的战略规划理论,加强了动态竞争模型的主要论点及其政策含义。产业组织理论和战略规划理论的发展表明以结构理论为基础的反托拉斯政策缺乏现实根据,它们认为现实中的公司决策不只是对价格与产量作出决定,还必须将技术领先水平、产品质量、产品品种、相对成本效率以及促销努力等因素考虑在内。这两种理论为现实的反托拉斯政策的制定提供了更坚实的理论基础。

动态竞争理论认为,公司以往的经验对形成一个有效率的经营团队具有重要意义。完全竞争理论忽略了公司之间在管理效率方面的差异,事实上这种差异不会被市场迅速均化,因此不同公司之间的盈利水平会保持一个显著而持久的差异。由于这种组织优势或其他效率优势,不同公司之间的成本水平和产品质量会有显著的不同。成本低的公司可能会占领更大的市场份额,在行业中具有更大的产出和销售份额。这样,高的市场份额以及高的行业集中度,将是公司更有效率的结果,而并非加强垄断的后果。按照结构理论的观点,高的行业集中度代表了更强的市场势力,这种力量引起反竞争行为。但是,在动态竞争理论看来,高市场份额和高集中度恰恰是由竞争者之间效率水平的不同所造成的。

结构理论认为,某一行业中少数几家厂商占据很高的市场份额或者拥有很高的集中度将导致合谋行为。多年来这种观点一直深深地影响着西方国家的反托拉斯政策。这种观点的关键之处在于,公司决策仅仅限于价格和产出量。但是,动态竞争理论并不认同这个结论,认为公司的决策不只限于价格和产出两个方面,还必须考虑其他的重要因素。产品创新、技术领先以及成本降低而引起的潜在收益为公司的竞争行为提供了强大的动力,这就使公司之间的合谋非常困难。况且,现实市场条件和成本水平的不稳定也会使合谋的难度进一步加大。当然,在复杂多变的决策过程中,合谋仍然是有可能的;但公司管理层会充分权衡合谋和效率优势两者之间的潜在收益,不会轻易采取合谋的策略。此外,公司之间不同效率导致的成本和利润水平的差异也为市场竞争提供了极大的推动力。因此,反托拉斯理论和实践必须对效率基础上的利润与垄断利润区别对待。

### 3. 经验证据和政策意义

简而言之,结构理论与动态竞争理论的基本区别在于:前者认为集中度是公司行为与绩效的原因,从而把市场集中度看作制定



反托拉斯政策的唯一重要标准,因此高的市场份额就被看成合谋行为的证据;后者则认为产业结构是公司相对效率与绩效的结果,高的市场份额仅仅反映了高的市场效率,一个以集中度为依据的反托拉斯政策将会惩罚那些最有效率的公司,从而会降低整个经济的效率。

结构理论强调产业集中度与利润之间的关系,早期的研究发现集中度高的产业盈利水平也比较高。其中最著名的是贝因(Bain, 1951)以30个产业为样本对产业集中度与利润之间关系所作的研究。通过这些研究,结构理论得出的结论是,集中度高的产业中占有较高市场份额的公司之间的合谋是盈利水平高的原因。然而这种解释存在一些漏洞。因为,如果集中度高真是利润率高的原因,那么新公司的进入最终将会消除这些利润差异。为了解释这个问题,结构理论引入了“进入壁垒”的概念,认为以产品差异和广告等形式存在的进入壁垒阻止了新的或潜在竞争对手的进入,从而对“超常利润”起到了保护作用。但是,康曼纳和威尔森(Comanor and Wilson, 1967)以结构理论为背景所作的研究发现,当把资本密集度等其他变量考虑在内时,集中度对盈利水平的影响并不那么明显。此外,布罗曾发现,当把贝因的30个产业的样本往以后的年份延伸时,高于平均盈利水平的产业,其盈利朝着平均水平下降,而低于平均盈利水平的产业,其盈利则朝着平均水平上升。布罗曾认为,贝因的研究仅仅反映了较长时期内的一个暂时现象,当考察更长的时间跨度时,贝因所观察到的“非均衡”状态,即不同产业间盈利水平的差异,将会趋向均衡。

在结构理论看来,由于垄断利润的作用,大公司将越来越大,集中的产业将越来越集中。但事实上,市场结构的演进却表现出动态的图景。即使集中度最高的产业,也受到竞争的约束,从而表现出利润水平向平均水平复归的趋势。结构理论还认为,在少数大公司占主导地位的产业里,如果这些大公司有合谋行为,那么他们将

会制定高价政策,这样将会给该产业中的小公司提供保护伞。如果这些小公司有相似的成本结构,而且确实是处于大公司的价格保护伞下,那么这些小公司的盈利水平至少会与大公司的盈利水平一样。德姆塞茨检验了这个假说并发现,在集中度高的产业中,大公司比小公司具有更高的盈利水平;而集中度高的产业中的小公司却比集中度低的行业中的小公司的盈利水平更低。德姆塞茨由此得出结论,或者是大公司并没有提供价格保护伞,或者是小公司的成本比大公司的更高。这就表明大公司之所以大,是因为他们比小公司更有效率。

综上所述,结构理论在理论与经验证据方面受到了众多的挑战。与此相反,20世纪70年代以后,动态竞争理论在西方国家反托拉斯政策和实践中日益显示出其重要性。

## (二)公司控制权市场:公共政策的探讨

### 1. 公司控制权市场和动态竞争理论

曼内(1965)的公司控制权市场(Market for Corporate Control)的观点最初主要是针对反托拉斯政策的有关争论提出的。曼内提出反托拉斯政策不应只局限于产品市场的竞争规范,还必须考虑公司控制权市场的竞争。他指出:“公司控制权市场意味着现有反托拉斯实践必须权衡的一系列重要优势。这些优势包括减少企业破产的社会成本、更有效率的公司管理、保护处于非控制地位的分散股东和提高资本的流动性,也就是说资源的更有效配置。”<sup>①</sup>曼内的公司控制权市场的观点强调了公司资源从低效率企业向高效率企业的配置过程,认为这种配置更有效地替代了企业破产机制,保护了股东特别是小股东的利益,促进了公司的管理效率。可见,公司控制权市场的观点已经包含了动态竞争的思想,这

---

<sup>①</sup> 曼内:《兼并和公司控制权市场》,载于《政治经济学杂志》,第73期4月号,第119页。

使公司控制权市场的观点很快为芝加哥“效率”学派及动态竞争理论的众多推崇者所接受。

曼内的观点最初来源于反托拉斯司法实践中有关“失败公司”的辩护：当某项兼并被指控为“破坏竞争”的非法兼并时，为该兼并辩护的一个很好的理由是“目标公司是一家经营失败、濒临破产的公司，在同行业中不能算作一个有效的竞争者”。因此，兼并这家公司不会对竞争构成威胁。杜威(Dewey, 1961)从经济学的角度对这个问题作了进一步的阐述，他认为大多数兼并“实际上与市场势力及规模经济无关；相对于破产与自愿清算，兼并是以一种体面的方式将资产从衰退企业转移到上升企业。如果资本市场是完善的，而且兼并没有导致垄断势力，那么一家上升企业无论采取何种扩张方式都是没有区别的”。因此，一个快速扩展、企业生命周期相对较短的产业是以成功企业坚实的外部增长为显著特征的。于是，企业兼并“在最一般的意义上表明的不是竞争的消退，而是不容置疑的企业活力”<sup>①</sup>。

曼内接受了这种观点，并进一步指出，杜威的观点只是对兼并合理性的一种不完全解释；因为许多兼并发生在企业生命周期较长的产业，<sup>②</sup>而且仅限于即将破产或清算的企业案例。但是，假设发生在企业即将破产或清算阶段的兼并是合理的，那么由此推断，为避免最终的破产与清算而在这个阶段来临之前发生的兼并也应该是合理的。由此，曼内指出，假如兼并作为一种从衰退企业到上升企业的资产转移方式确实优于破产清算方式，而且兼并完全合法，那么在任一非自我收缩的产业中，实际的破产应相对较少。因此，这种由浪费巨大的破产和清算机制执行的功能能够十分经济

---

① 转引自曼内：《兼并和公司控制权市场》，载于《政治经济学杂志》第73期4月号，第111页。

② 杜威的论述是以企业生命周期较短的纺织行业为例证的。

地在企业生命周期较早阶段通过兼并方式来完成。由此可见,曼内有关破产替代的观点与动态竞争理论是一致的,只是侧重点有所不同。以后发展起来的动态竞争理论强调的是优势企业以并购方式进行的进入和发展,而破产替代的观点则强调劣势企业以一种体面的、成本较低的方法进行的退出和消亡。我们认为,这是动态竞争一个硬币的正反两面。在此基础上,曼内提出了公司控制权市场的观点,在实质上体现了动态竞争的核心思想。

## 2. 公司控制权市场和公司经济型态

公司控制权市场的接管行为较少涉及垄断或竞争方面的争论。曼内(1965)明确指出公司控制权市场的接管活动与市场势力或规模经济无关。对公司控制权市场的一个主要的批评,是它作为一种外部控制机制在撤换不称职经理和改善公司经营业绩方面成本太高、效率太低,其他的方式也能达到同样的效果。批评者指出,活跃的公司控制权市场只存在于英美少数几个发达资本主义国家,而德国和日本等国的经验表明,经济的增长和企业的发展并不一定依赖于这个机制。这就对公司控制权市场的必要性提出了严重的质疑。由此,是否应该对活跃的公司控制权市场加以限制就成为公共政策争论的一个焦点。

世界主要工业化国家,例如德国、日本和法国等国,尽管具有高度发达的股票市场,但是敌意接管在法律上或是在实践中都是行不通的,这可以认为是欧洲大陆式公司经济型态的一个重要特征。在这种公司经济型态下,金融机构和产业界之间建立了紧密而持久的合作关系。金融机构不仅是企业的债权人,而且是重要的股东,对公司的管理具有较大的发言权。在金融机构的积极干预下,公司管理方面的弱点能够在较早的阶段被察觉,并能通过正常的途径及时加以纠正。相对于这种防微杜渐式的内部监督和控制机制,公司控制权市场的运行成本无疑是巨大的。根据欧洲大陆型公司经济型态的这种特点,不少人认为加强内部控制可以替代一个

活跃的公司控制权市场在公司治理方面的作用。但是内部控制机制的作用效果与股东的构成以及股东的干预方式有很大的关系。英美式公司经济型态中股东持股高度分散；银行仅仅是公司的债权人，它与公司的持股关系受到法律的明文禁止；唯一有分量的大股东是以各类基金形式出现的机构投资者。但是，英美的机构投资者传统上不积极介入公司的管理。当公司的业绩下降或在政策上产生分歧时，机构投资者通常会选择消极的退出方式。因此，不少人极力呼吁机构投资者改变以往的态度，对公司管理进行积极干预，以避免代价高昂的外部接管机制。近年来，随着机构持股在总体规模和比重上的迅速上升，机构投资者开始比较积极地干预公司的管理。这是一个好势头。但是搭便车问题一直困扰着机构投资者。就一般情况而言，机构投资者对一家公司的持股份额不会超过5%。<sup>①</sup>在公司业绩改善所得到的收益中，有95%要与其他股东分享，而这些股东并没有付出任何努力或成本。这种情况下，通过更大份额的持股或许可以减少其他股东搭便车的机会。但是，当一家公司的管理出现问题时去更多地持有其股份，会使投资者的风险大大增加，这显然是一种不明智的做法。因此，搭便车问题始终存在，从而使机构投资者进行干预的积极性大为降低。

此外，加强非执行董事的地位也可以提高内部控制的效果。非执行董事通常被认为是比较直接地代表了股东的利益，能够对管理层进行监督和控制，并且具有解雇经理人员的权力。但是，现实中这种情况却很少发生。在很多情况下，非执行董事是经理委任的，而且他们自己往往是其他公司的经理人员，这些非执行董事和经理人员之间具有共同的利益关系和相近的价值观念。因此，非执行董事在内部控制中的实际作用比较有限。

---

<sup>①</sup> 英国的有关法律规定持股5%以上必须进行公告。此外，机构投资者出于投资组合的考虑，一般不会对公司持股超过5%。

可见,在以英、美为代表的盎格鲁—萨克森式的公司经济型态中,加强内部控制缺乏实际可行的手段,一个活跃的公司控制权市场的作用是不可或缺的。在此基础上,我们认为在公共政策方面对公司控制权市场进行限制的主张是不恰当的。姑且不论这两类公司经济型态究竟孰优孰劣,至少这种批评漠视了各国之间不同的经济现实和历史传统。这是两种不同的制度安排。活跃的公司控制权市场是盎格鲁—萨克森式公司经济型态的公司治理结构的一个重要组成部分,对公司控制权市场进行限制的做法至少在现阶段是不可取的,因为这意味着现有的公司治理结构被人为地削弱了。

实际上,正是因为内部控制机制的失灵才使得外部接管成为一种必要的手段。批评者的指责在某种程度上将公司控制权市场视作内部控制机制的对立面,强调两者之间的替代关系,认为前者的发展必然导致后者的退化,并试图在公共政策方面限制公司控制权市场的发展,以促进内部控制的加强。这种观点过于极端,没有抓住公司控制权市场的实质。我们认为,内、外部控制机制之间是一种互相补充、互相促进的关系,以敌意接管为基础的公司控制权市场弥补了内部控制机制不足的缺陷,两者共同对公司经理形成有效的约束。

### 3. 公司控制权市场:一种短视的外部控制机制?

不少学者对公司控制权市场的约束作用表示怀疑,认为它是一种短视的外部控制机制。按照这种观点,在一个活跃的公司控制权市场中,股东大都追求短期收益最大化,对眼前收益高的公司评价高,而对基于长期考虑进行投资但短期收益较低的公司评价低,这使后者的股价相应下跌,并因此沦为首先被接管的候选目标公

司。<sup>①</sup> 因此,他们认为公司控制权市场应该受到公共政策的限制。事实上,这种批评混淆了两种不同的论点:一种观点涉及经理是否是短视的,其决策是否低估未来的现金流量而高估眼前的现金流量;如果是这样,那么他们是“短视的经理”。另一种观点涉及证券市场是否是短视的,它是否系统地低估未来的现金流量而高估近期的现金流量;如果是这样,那么这个市场是“短视的市场”(詹森,1988)。在正式的经济学实证研究中,并没有系统的证据表明经理是短视的,但这种现象确实存在,这种现象与经理的激励有关。经理一般很少拥有公司的股票,而他的报酬更多地与企业近期会计上的收入指标而不是企业价值挂钩。这种不合理的报酬激励契约促使经理行为短期化。这是所谓的“短视的经理”。

那么证券市场是否是短视的?没有证据表明证券市场是短视的,相反,有很多证据证实了证券市场不是一种短视的市场。首先,最显而易见的一个事实是各种股票的市盈率是不同的。这意味着市场的评价包括了现期收益以外的因素,即市场认为不仅现期收益是有价值的,而且存在一些可能更有价值的其他因素,例如企业增长。成长型股票就是典型的一例:成长型企业所进行的大量投资在短期内产生的收益较小,而未来的收益和现金流量很高,现实的市场对这类股票的评价非常高。<sup>②</sup> 这表明市场并没低估企业未来的现金流量。其次,有关的证据表明股票市场对投资支出的反应是积极的,当增加投资支出的信息被宣告时,股价会上涨。这证明市场并非短视,因为市场对花费现有资源用于能够产生未来收益的项目所作的评价是正的。第三,尽管已有的文献并不是百分之百地

---

<sup>①</sup> 参见何自力:《法人资本所有制与公司治理》,南开大学出版社,1997年,第161页。

<sup>②</sup> 美国股票市场一般的市盈率(股价与收益之比)是15~20倍,而成长型企业的市盈率通常会达到40~50倍。对高成长企业股票的高评价意味着对未来现金流量的高评价,可见,市场并不短视。

支持有效率市场假设,但是绝大多数的证据都表明市场是有效率的。20世纪80年代股票市场对石油业的重组具有十分积极的反应,这类重组会产生巨额的报废和注销,使当年的会计收入大大降低。例如 ARCO 公司的重组计划会带来 12 亿美元的损失,但市场的反应仍然是积极的,在该公司重组计划宣告时,股价上涨了 30%。如果市场是短视的,那么由于现期的巨额损失,股价肯定会受到重创。事实驳斥了市场短视的观点。第四,“短视市场”假说的主要证据与机构投资者的压力和企业研究开发费用的支出有关。一些人认为,机构投资者通常按季度来衡量企业的经营业绩指标,这就迫使公司管理者只关注短期内的收益。由于机构投资者在传统上是不忠实的投资者,因而企业被接管的可能性增加,同时迫于现期收益的压力,研究开发投入会被削减。因为研发费用的支出减少了现期的收益,那么研发费用投入较多的企业更有可能成为市场接管的目标;而研究开发投入的减少将严重削弱经济增长和公司发展的潜力。因此,批评者认为公司控制权市场是一个短视的市场,这种指责缺乏事实根据。美国证券交易委员会权威的研究结果(1985)指出,大量证据与“短视市场”假说描绘的情况不符。这些证据表明:机构持股的增长与企业接管活动的增加无关,机构持股的增长与研究开发费用的减少也无关,高研究开发投入的企业被接管的可能性并不比其他企业高,股票价格对增加研究开发费用的反应也是积极的。此外,有关的研究还表明,随着总体并购活动的高涨,研究开发支出总额也是上升的。在 1984 年~1986 年并购活动迅速高涨的时期,研究开发费用的增长也数创新高,每年的增长都超过了 10%。这与“短视市场”预言的情况正好相反。

以上的证据充分证实了公司控制权市场不是一个短视的市场。公司经理们并不是因为他们的远见卓识以及正确的经营决策而受到所谓的“短视市场”的惩罚和限制;事实正好相反,短视的经理正是因为自身所犯的错误的而受到市场的惩罚。市场通过较低的



评价在不断地告诫经理,指出他们决策的错误;如果他们不改变原来的决策,股票价格会一直在低点徘徊。当内部控制机制不足以促使这些经理改变决策,或者通过内部控制机制进行重组的阻力太大、成本过高时,公司控制权市场就会发挥作用:撤换这些不称职的经理,纠正他们的错误决策,将公司资源配置到具有更高价值的使用中去。由此可见,并不是“远见”的经理受到了“短视”的市场的惩罚,而是一个有效率的市场在纠正经理的短视。

### 主要参考文献

1. Bain, 1968, *Industrial Organization*, New York, John Wiley & Sons.
2. Baumol, 1982, *Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure*, *American Economic Review*, 72.
3. Jarrell and Poulsen, 1989, *The Returns to Acquiring Firms in Tender Offers: Evidence from Three Decades*, *Financial Management*, 12 (1989).
4. Jensen, 1986, *Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers*, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 76.
5. Lichtenberg and Siegel, 1990, *The Effects of Leveraged Buyouts on Productivity and Related Aspects of Firm Behavior*, *Journal of Financial Economics*, 26.
6. Manne, 1965, *Mergers and the Market for Corporate Control*, *Journal of Political Economy*, 73.
7. Ravenscraft and Scherer, 1987, *Mergers, Sell-offs, and Economic Efficiency*, The Brookings Institution, Washington, D. C.
8. Scherer and Ross, 1990. *Industrial Market Structure and Economic Performance (Third Edition)*, Boston.
9. Weston, Chung, Hoag, 1990, *Mergers, Restructuring, and Corporate Control*, New Jersey, Prentice Hall.
10. Williamson, 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press.

# 资本主义国家产业结构的演变

陈 英

经济增长可以从总量上考察,也可以从结构上来考察。前者能够使我们了解一个国家经济活动的平均水平的变动情况;而后者则更能反映经济增长的过程,也就是说,可以从一个侧面揭示经济增长是怎样发生的。

经济增长过程实际上伴随着经济结构的变动。现实的经济增长不单纯是经济总量的变化,它还是结构变化过程,在这个过程中表现出经济增长与生产结构变化之间存在着某种联系,甚至可以说经济增长过程表现为结构变动过程。但是传统经济增长理论的研究一般都假定经济结构不变,或者不考虑结构变化。20世纪六七十年代以来,一些现代经济学家已经看到了理论上忽视结构变动的重大缺陷,并提出了有关结构变动影响的各种解说,例如罗斯托(Rostow)、库兹涅茨(Kuznets)、钱纳里和新制度学派等等。在这里,我们试图从马克思经济学的基本理论方法出发来对发达国家经济结构的演变与经济增长的关系进行某种探讨。

## 一、发达国家产业结构的变化

关于产业结构,各派经济学家从不同角度提出过各种不同的解释,或者对经济进行各种结构划分。我们这里讨论的产业结构指的是人们通常所说的农业、工业和服务业三个产业部门,一般被称为“三次产业”。更详细些看,所谓第一产业是指主要与自然资源有

关的生产活动领域,它不仅包括农业,还有渔业、林业、畜牧业等等;第二产业主要涉及除第一产业以外的物质产品的生产和材料加工活动的部门,制造业是其中最主要的部门,此外,还包括矿业、建筑业、运输业和公用产品的生产,如水、电、气、通讯事业等等;而第三产业主要包括公共服务和私人服务行业,如商业、贸易、保险、银行、医疗、教育、国防、仆佣及其他私人服务。

根据目前的材料来看,自从资本主义经济确立以来,发达国家经历了至少两次大的产业结构变迁。第一次重大产业结构变动是一直到20世纪70年代以前将近200年时间的工业经济时代(如果从1780年到1820年的英国工业革命开始算起的话);20世纪70年代以来发达资本主义国家又普遍开始经历第二次产业结构的重大变迁,这就是人们在不同程度上正在关注的所谓“后工业时期”的到来。在这两个时期,产业结构呈现出不同的变动趋势,并使经济增长具有明显不同的特征。

#### (一) 工业经济时期的产业结构变迁

“工业经济”是一个相当长的历史过程。它不仅仅意味着实现工业革命,然后建立一个完整的工业体系;它还意味着工业经济从形成、完善到成熟的成长过程。在这个历史过程中,最重要的产业结构变迁就是经济活动从农业生产为主导转变为以工业生产为主导。工业经济时代是工业,尤其是制造业在国民经济的增长中起决定性作用的时期。发达国家经历的工业经济时代表现出至少三个突出的经济特征:第一,工业,特别是制造业成为国民收入的最大来源,或者说工业占国民经济的比重最大;第二,工业部门的劳动就业人数占总就业人口的比重最大;第三,由于工业,特别是制造业劳动生产率和“全要素生产率”水平高于其他产业部门,而且占国民经济比重又大,整个经济的增长速度高于以往任何历史时期。

美国著名经济学家西蒙·库兹涅茨在他的《现代经济增长》和《各国经济增长》中以比较令人信服的统计资料证明和揭示了第一

次产业结构变迁过程。他的统计结果表明：大致在这段时期，“在 13 个国家中，12 个国家的农业部门在总产值中所占比重下降”，“在 12 个国家中，工业部门在全国产值中所占比重上升了”，“而服务部门比例不变”。<sup>①</sup> 为了便于对比，我们把范围再缩小一下，来看看几个主要发达国家——英国、美国、法国、德国、意大利和日本的产业结构变动资料(表 1)。

表 1 国内生产总值在各个产业部门之间的分布的长期变动趋势(%)

国家	年份	农业	工业	服务业	备注
英国 (大不列颠 联合王国)	1801/11	34.1	22.1	43.8	国内生产净值,1855 年 及 1885 年价格,国内生 产总值
	1851/61	19.5	36.3	44.2	
	1907	6.4	48.9	44.7	
	1974	4.4	55.0	40.6	
	1955	4.7	56.8	38.5	
	1963~1967	3.4	54.6	42.0	
法 国	1825/35	50	25	25	国内生产总值,1954 年 不变价格计算
	1872/82	42	30	28	
	1896	25.6	46.2	28.2	
	1954	12	52	36	
	1962	9	52	39	
	1963	8.1	51.0	40.9	
德 国	1850~1859	44.8	22.5	32.4	国内生产净值,1913 年 不变价格计算
	1935~1938	16.2	56.3	27.5	
	1936	13.4	58.0	28.6	
	1950	11.3	57.3	31.6	国内生产净值,1936 年不变价格计 算(萨尔和西柏林除外)
	1960	6.6	61.8	31.6	
	1960	6.3	61.9	31.8	
	1963~1967	5.4	62.4	32.2	
意大利	1861~1870	46.1	19.5	34.3	国内生产总值,1938 年 不变价格计算
	1891~1900	41.1	23.4	34.9	
	1950~1952	22.4	43.6	34.9	
	1951~1952	20.2	36.0	34.0	
	1963~1967	13.7	47.9	38.4	

① 西蒙·库兹涅茨：《现代经济增长》(中译本)，北京经济学院出版社，第 87~88 页。

(续表)

国家	年份	农业	工业	服务业	备注
美国	1839	44.6	24.2	31.2	国民收入, 1859年不变价格
	1869/79	17.0	52.6	30.4	
	1889/99	25.8	37.7	36.5	国内生产总值, 1929年不变价格
	1919/29	11.2	41.3	47.5	
	1953	5.9	48.4	45.7	国内生产总值, 1963年价格
	1963~1967	3.3	44.3	52.4	
日本	1879~1883	62.5	37.5		国内生产净值, 市场价格, 1934年~1936年价格
	1904~1913	40.6	59.4		
	1924~1933	22.4	77.6		
	1951~1954	20.2	79.8		
	1952~1953	22.4	39.4	38.2	
	1963~1967	11.9	45.3	42.8	

资料来源: 摘引自西蒙·库兹涅茨,《各国经济增长》(中译本),商务印书馆,第151~154页;《现代经济增长》,第78~83页。

在这六个主要发达国家的统计资料中,我们可以看出,英国从19世纪初期以来,其他国家从19世纪中后期以来,农业占国民经济的比重明显下降和工业比重明显上升的过程就普遍开始了。到20世纪60年代,这六个国家国民经济中占重要地位的都是工业。英国的农业在1801年和1811年对国民经济的贡献占34.1%,工业的贡献只占22.1%;而到了1963年~1967年,农业的贡献下降到3.4%,而工业在1955年就上升至56.8%。这就是说,在差不多一个半世纪里,英国的农业对国民经济的贡献下降了30.7个百分点,而工业的贡献上升了34.7个百分点。法国也发生了类似的变化趋势:农业的产值比重从1825/35年的50%下降到1963年的8.4%,这段时期内共下降了41.6个百分点。工业上升速度比较慢,从25%上升到其最高点52%(1962年),上升了27个百分点。但是法国的工业比重在较早时就比较大,因此到了20世纪60年代其工业比重与其他国家相比不相上下。但与英国相比,法国的服务业产值比重有所上升,从25%上升到40%,共上升了15个百分

点,使服务业占国民经济的比重也接近英国的水平。德国的变化也比较突出:从19世纪中叶到20世纪60年代一个多世纪的时间里,农业对国民经济的贡献从44.8%下降到5.4%,下降了39.4个百分点;而工业从22.5%上升到62.4%,上升了39.9个百分点;但是服务业和英国一样变化不大。日本的农业下降速度最快,从1879年~1883年到1963年~1967年,不到一个世纪的时间里,农业在国民经济当中的比重从62.5%下降到11.9%,共下降了50.6个百分点。这些发达国家的工业在国民经济中的比重一般上升到50%左右,似乎已经达到了顶点,或许到此走完了“工业经济”的历史进程。以后经济的进一步发展表现出工业在国民经济当中的地位开始下降。其中工业发展比较早的老牌资本主义国家——英、法、美三国,在20世纪60年代就已经表现出工业比重开始下降的迹象;其他国家到20世纪70年代也有了同样的变化趋势。

比较难以说明或耐人寻味的是,发达国家的服务业从总体来看,在工业经济时期并没有表现出明显的、带有普遍性的变动趋势。英国在一个半多的世纪里,服务业占国民经济的比重几乎没有发生多少变化;多数其他国家的服务业虽然有些变动,但没有什么规律性;只有法国、美国的服务业有上升趋势,这大概是由于它们的服务业比重从一开始就比较小的缘故。值得注意的是,这些国家在工业经济地位达到顶点时的服务业一般都在30%到40%之间。或许这样的比重是与工业经济相适应的。

不仅如此,劳动就业在不同产业部门之间的分布变化情况也反映了同样的变动趋势。请看下列一组数据(见表2)。

表 2 主要部门劳动力分布的长期变化 (%)

国 家	年 份	农 业	工 业	服 务 业
英 国	1801/11	34.4	30.0	35.6
	1851/61	20.2	43.2	36.5
	1851/61	21.6	56.9	21.5
	1921	9.1	58.8	32.1
	1921	7.2	56.9	35.9
	1961	3.7	55.0	41.3
法 国	1856	51.7	28.5	19.8
	1866	43.0	38.0	19.0
	1911	30.0	39.0	31.0
	1951	20.0	47.0	33.0
	1962	20.0	43.6	33.4
德 国 (两次大战 期间的国 土范围) (联邦共和 国)	1852/55/58	54.1	26.8	19.1
	1882	48.4	31.7	19.9
	1882	47.3	38.5	14.2
	1907	37.1	45.0	19.9
	1925	30.7	46.5	22.8
	1939	26.0	47.7	26.3
	1946	29.3	44.5	26.2
1964	11.3	54.6	34.1	
意大利	1861/71	57.5	25.8	16.7
	1881/1901	56.4	28.1	15.5
	1881/1901	58.4	28.7	12.9
	1964	25.2	46.4	28.4
美 国	1810	83.7	16.3	
	1840	63.4	36.6	
	1839	64.3	16.2	19.5
	1869/79	50.0	29.0	21.0
	1869/79	48.6	29.0	22.4
	1929	21.2	38.0	40.8
	1929	19.9	38.8	41.3
	1965	5.7	38.0	56.3
日 本	1872	85.5	5.6	8.6
	1900	71.1	15.7	13.2
	1920	54.6	25.4	20.0
	1964	27.6	37.4	35.0

资料来源: 摘引自[美]西蒙·库兹涅茨,《各国经济增长》第264~296页;《现代经济增长》第95~97页。

从表 2 的数据我们可以看出,随着这六个主要发达国家产值在不同产业部门之间的份额的变化,劳动力在不同产业部门的分布也发生了相应的变动。英国农业劳动力占就业人口的比重在一个半以上世纪里下降了 30.7 个百分点;工业比重上升了 25 个百分点;服务业变化不大,略有下降。法国在 100 多年里农业劳动力比重下降了 51.7 个百分点,工业比重上升了 26 个百分点。德国差不多也在同样长的时间里,农业劳动力比重下降了 42.8 个百分点,工业比重上升了 27.8 个百分点。意大利在不到 100 年的时间里,农业劳动力所占比重下降了 32.3 个百分点,工业比重上升了 25.8 个百分点。美国农业劳动力下降最快,在差不多一个半世纪里农业劳动力比重下降了 78 个百分点;1869/79 年到 1965 年不到 100 年的时间里,美国的农业劳动力所占比重下降了 44.3 个百分点;与此同时,工业比重上升了 9 个百分点。日本在一个多世纪的时间里,农业劳动力所占比重下降了 57.9 个百分点,而工业劳动力比重增加了 31.8 个百分点。可见,这些国家的工业化过程伴随着农业劳动力向工业和服务业的转移过程。

但是与产值份额变动相比,劳动力分布的变化有所不同。这主要表现在:(1)这些国家工业劳动力比重和产值比重都上升了,但产值比重的上升比劳动力比重的上升幅度要大。这些国家工业产值份额平均上升了大约 29.36 个百分点,而劳动力比重平均上升了 22 个百分点。这从一个侧面反映了工业劳动生产率的提高。(2)这些国家一般在 100 年左右的时间里农业劳动力所占比重平均下降了大约 45~46 个百分点,或者说,下降了大约 8 倍;而工业劳动力比重上升平均只有 22 个百分点。可见,工业化对农业劳动力的吸收和农业劳动力的转移并不是同比例的。这意味着服务业就业人口的上升。(3)特别值得注意的是,服务业在这段历史时期的产值比重变化并不突出,而劳动力比重除了英国以外,所有的国家都呈现出上升趋势。由此可见,服务业在这段历史时期生产



率比较低。

### (二)后工业时期的产业结构变迁

20世纪70年代以来,发达国家的产业结构又发生了明显的新的变化。这种变化的突出特征是工业在经济活动中的比重下降,而服务业的比重大大上升。不少经济学家认定,“后工业时期”已经到来。

根据世界银行发表的《世界发展报告》的统计数据,发达国家的产值比重和劳动力比重在三次产业之间的分布都显示了这种变化。我们先看看产值的变化情况(见表3):

表3 国家GDP在三次产业之间的分布变动(%)

国家	年代	农业	工业	制造业	服务业	GDP(百万美元)
美国	1970	3	34	25	63	1 011 563
	1980	3	33	22	64	2 708 147
	1992	-	-	-	-	5 920 199
	1993	-	-	-	-	6 259 899
	1994	-	-	-	-	6 648 013
	1997	-	-	-	-	7 745 705
英国	1970	3	45	33	53	106 502
	1980	2	43	27	55	537 383
	1992	-	-	-	-	903 126
	1993	2	33	25	65	819 038
	1994	2	32	22	66	1 017 306
	1997	-	-	-	-	1 271 710
法国	1970	-	-	-	-	142 869
	1980	4	34	24	52	664 595
	1992	3	29	19	68	1 319 883
	1993	3	29	22	69	1 251 689
	1994	2	28	20	70	1 330 381
	1997	2	26	19	71	1 396 540

(续表)

国家	年代	农业	工业	制造业	服务业	GDP (百万美元)
德国	1970	3	49	38	47	184 508
	1980	-	-	-	-	-
	1992	2	39	26	60	1 787 261
	1993	1	38	27	61	1 910 760
	1994	1	-	29	-	2 045 991
	1997	1	-	24	-	2 100 110
意大利	1970	8	41	27	51	107 485
	1980	6	39	28	55	452 648
	1992	3	32	20	65	1 222 962
	1993	3	32	25	65	999 386
	1994	3	31	20	66	1 024 634
	1997	3	-	21	-	1 145 370
日本	1970	6	47	36	47	203 736
	1980	4	42	30	54	1 059 257
	1992	2	42	26	56	3 670 979
	1993	2	41	24	57	4 214 204
	1994	2	40	19	69	4 590 971
	1997	2	38	25	60	4 201 636

资料来源：世界银行，《世界发展报告》1994年，1995年，1996年，1998/1999年。

以上六个发达国家的产值变动数据显示出：

(1)进入20世纪70年代以来，农业部门进一步收缩。库兹涅茨在20世纪60年代统计的结果表明，在经济发达的“13个国家中，12个国家的农业在总产值中所占比重下降。一般而言，在近代，农业部门的比重占近一半——有时高至2/3”。在“长期发展的后阶段，多数国家农业部门所占比重不超过20%，有几个国家少于10%”。<sup>①</sup>但是，农业在国民经济中的比重的下降，在20世纪70年代以后并没有停止。到1997年这个数据普遍下降到了1%~3%。农业在国民经济中的比重已经非常小了。

<sup>①</sup> 西蒙·库兹涅茨：《现代经济增长》（中译本），北京经济学院出版社，第87页。

(2)与工业经济时期不同,工业特别是制造业的产值比重从上升转为下降。在20世纪60年代以前的一个多世纪里,这些国家的工业对国民经济的贡献越来越大,到60年代中期,工业产值比重平均达到或超过了50%,个别国家甚至达到了62%(德国)。但是这个比重似乎是“工业经济”的顶点。因为在达到这样的水平之后,工业在国民经济中的比重不但不再继续上升,反而开始下降。到了1997年,国家平均的工业产值比重已经下降到32%左右。其中美国的数据不全,但是它的工业产值比重在20世纪80年代就已经下降到33%;法国的工业产值比重甚至下降到26%;德国和日本的工业产值份额比较高些,在38%左右。其实,美、英、法三国在20世纪50年代至60年代其工业产值比重就已经开始下降了,这或许是由于它们的工业化开始得比较早些的缘故。

(3)服务业的产值在工业化时期并没有明显的变动趋势。但20世纪70年代以来,这些国家服务业的产值比重出现了明显的上升趋势,并逐渐超过了工农业的总和,到了1997年,已达到60%~70%的水平。

在就业方面也发生了同样明显的变化趋势。请看下面一组统计(见表4)。

表4 主要发达国家劳动力在三次产业间分布变动(%)

国 家	年 份	农 业	工 业	服 务 业
美 国	1970	4.5	34.4	61.1
	1990	2.8	26.2	70.9
英 国	1970	3.2	44.8	52.0
	1990	2.1	28.8	69.1
法 国	1970	13.9	39.7	46.4
	1990	6.1	30.0	63.9
德 国	1970	8.6	48.5	42.9
	1990	3.4	39.7	56.9
日 本	1970	17.4	35.7	46.9
	1990	7.2	34.1	58.7

资料来源:OECD,Labour Force Statistics,(1991)Paris.

尽管资料仅仅涉及 1970 年和 1990 年,但是同样可以看出,20 世纪 70 年代以来,在仅仅 20 年的时间里,农业就业人数比重进一步缩减了。到 1990 年,这些发达国家在农业部门从事工作的劳动力只占总就业人数的 2.1%到 7.2%,平均为 4.3%;而 1970 年这个数字是在 3.2%到 17.4%之间,平均为 9.5%。这意味着在 20 年的时间里,主要发达国家农业就业人数所占比重下降了一半以上。可见,农业就业减少的速度也是很快的。

与此同时,工业劳动力比重也有不同程度的下降,其中老牌资本主义国家英国的下降最为突出,在短短 20 年的时间里下降了 16 个百分点(从 44.8%下降到 28.8%)。到 20 世纪 90 年代初,美、英、法三国的工业劳动力比重最小,已经下降到 26%~30%之间。令人关注的是,所谓“工业国”的称号在 20 世纪 90 年代对于发达国家来说似乎已经不太合适了。工业的产值比重和就业比重的下降趋势都意味着工业在国民经济当中的绝对重要地位已经改变了。“工业经济”似乎已经成为过去的历史了。

服务业比重的明显上升似乎是与工业比重的明显下降同时发生的。在 20 世纪 60 年代中期,从库兹涅茨的统计结果中还没有看出明显的变化,而且当时各国服务业的变化也不一致。但是 20 世纪 70 年代以来主要发达国家的服务业都有了迅速的发展,在就业结构上表现得与产值比重一样突出。可以说,进入 20 世纪 70 年代以后,发达国家绝大多数劳动力都从事服务业的工作。至少目前服务业就业人数已经占就业人口的 60%~70%了,西方已经出现了“服务性社会”的特征。

### (三)发达国家产业结构长期变迁的轨迹

从上述产业结构长期变迁的数据来看,我们可以根据不同产业部门在国民经济中的地位变化,把发达国家的经济发展划分为三个历史阶段:前工业时期,工业化时期和后工业时期。用一个图式来表示就是这样的(见图 1):

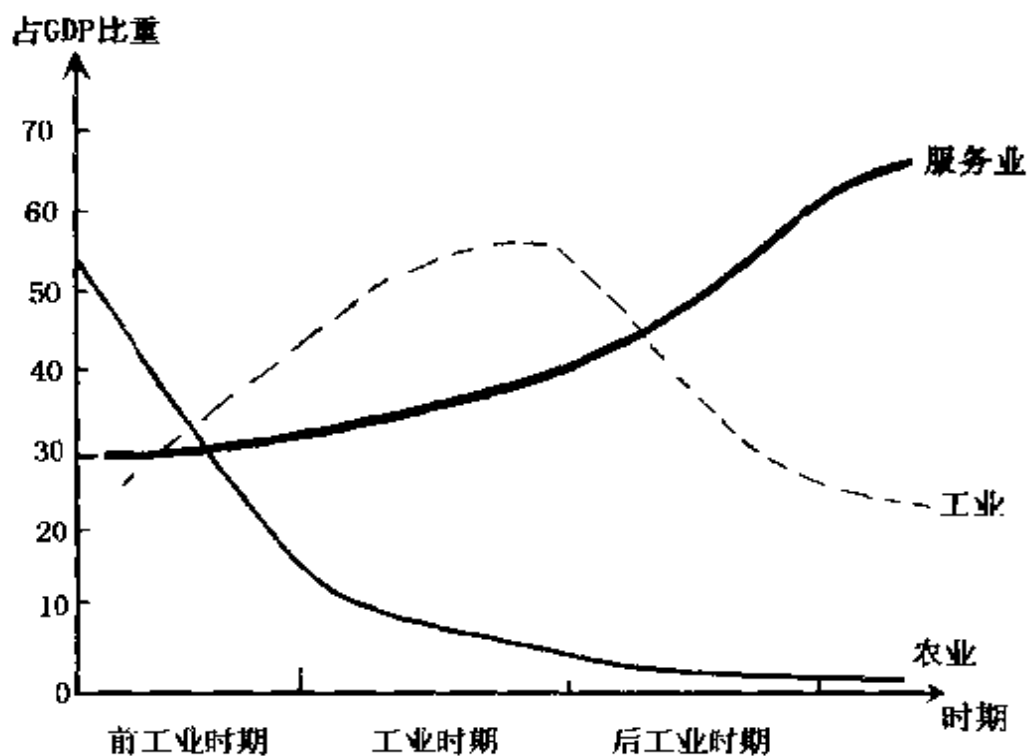


图 1 发达国家产业结构长期变迁轨迹图

图 1 中用细线表示的是第一产业，在资本主义经济进入工业化以前，它占国内经济相当大的比重。随着第二产业和第三产业的发展，第一产业所占比重不断下降，并且在工业化后期迅速下降，以至到了后工业时期在国内经济中所占比重已经非常小了。用粗线表示的第三产业则相反，它在前工业时期只占国内经济较小的比重，随着经济不断发展，到后工业时期已经成为占国内经济最大比重的产业了。而用虚线表示的第二产业则经历了一起一落：在前工业时期，它占国内经济比重很小，比第三产业还要小，随着工业化进程和经济发展，第二产业的比重不断增大，并在工业经济后期达到顶峰，在国内经济中占有最大比重，一般超过了 50%，但是在这之后，第二产业在国民经济中的比重开始下降，到了后工业时期逐渐回到接近前工业时期的水平。

这个图正好反映了发达资本主义国家普遍经历的两次重大的经济结构变迁：工业化过程和后工业化过程。从前工业时期到工业

化时期,产业结构经历了第一次重大变迁。这次漫长的近 200 年的历史变迁过程,使发达国家从以农业为主的经济转变为“工业国”,成为发达的资本主义经济。从工业经济时期到后工业时期,产业结构发生了第二次重大变迁。这次转变过程目前正在继续之中,其趋势已经非常明显,它将使发达国家从“工业国”转变为以服务业为主的经济。

然而值得关注的是,对于经济增长来说,“后工业时代”的到来并不像“工业经济时代”那样令人乐观。所谓“非工业化”和“服务性社会”问题已经引起经济学界的担忧和探讨。

“非工业化”是近年来出现的一个新名词。一般情况下,“非工业化”是指制造业部门的产出比重的下降和制造业就业的减少,还可包括一个国家在世界范围制造业出口比重的下降。OECD 对“非工业化”的定义标准更简单,只要是制造业在一国总就业中的比重下降,或者制造业就业的绝对下降,或者二者兼而有之,就可以被认为出现了非工业化。其实前面的数据资料已经可以证明“非工业化”在主要发达国家已经成为一个事实。但是让人不安的是,工业在国民经济中地位的下降对经济增长意味着什么。长期以来经济学的分析一直认为:工业,特别是制造业,是经济增长的“发动机”。那么“非工业化”会不会使发达国家失去了经济增长的原动力呢?

“服务性社会”的形成也给人们提出了难以解释的问题。自古典经济学以来,服务业一直被大多数经济学家认为是“非生产性”产业。那么服务业的迅速扩大是不是意味着发达国家开始进入“非生产性”社会呢?如果是,那么如何解释服务业对国民产值的大比重贡献呢?服务业占国民经济 60%~70%的比重对于经济增长来说又意味着什么?所有这些问题我们将在后面进行探讨。

## 二、发达国家产业结构变化的基本原因

发达国家产业结构的这种重大变迁是如何发生的?或者说产

业结构的变迁是否存在其客观规律性？是什么基本因素造成或促使产业结构发生这种变化？经济学从经验上和理论上提出过什么样的解释？这些解释能否说明发达国家产业结构变化的基本原因？这是我们在这一部分试图回答的问题。

### （一）经济学对产业结构变迁的原因的研究

严格地讲，传统的经济学并没有回答过产业结构的变迁问题，充其量也只是分析过产业结构的平衡问题。原因很简单，产业结构的变迁问题直到二战以前一直没有成为经济学研究的课题。传统经济学的研究方法似乎也很难涉及这样的问题。

#### 1. 传统经济学对产业结构研究的忽视

古典经济学和新古典经济学不研究产业结构问题。古典经济学和新古典经济学都把“看不见的手”看作支配社会经济活动的规律。既然任何生产部门的活动范围的变动都是自由竞争的自然结果，又何需追究产业结构变迁的原因。特别是新古典经济学的理论基础是均衡价格论，强调价格信号的引导作用。厂商生产什么和生产多少是由市场决定的，产业结构的形成和变化当然也是市场机制充分发挥作用的结果。按照这样的逻辑推理，经济学的研究当然可以不考虑结构变动。而且，新古典经济学局限于微观经济的短期静态分析，而产业结构的变迁反映的是宏观经济活动的长期动态规律。因此，产业结构的变迁不可能在新古典经济学的分析框架内得到任何解释。

“凯恩斯革命”打破了微观经济学在西方主流经济学界的一统天下的局面。凯恩斯经济学采用总量分析方法在一定程度上揭示了发达资本主义国家经济不平衡的客观存在性和市场调节力量的有限性。这应当说是西方经济学的进步。但是，首先凯恩斯的分析仍然是短期静态分析方法，无法容纳长期经济变动的内容。其次，凯恩斯的宏观经济学是总量分析，不是部门分析，它只能解释储蓄和投资，或者生产和消费之间的平衡问题；它不涉及不同产业部门

之间的联系与平衡问题。第三,凯恩斯经济学侧重研究总需求不足的原因和对策;而产业结构的变动主要涉及生产者的投资方向的变动和技术变革与生产部门的联系等方面的经济规律,这实际上属于经济的供给方面的研究内容。因此,产业结构问题也不在凯恩斯经济学的视野之内。

## 2. 罗斯托对产业结构变动的历史分析

凯恩斯经济学盛行之后,西方经济学在力图解决凯恩斯经济学短期静态分析方法的缺陷的探讨过程中,深入到了经济增长理论的研究并使历史分析方法得到了青睐。20世纪60年代初出现的罗斯托的“经济成长阶段论”,自称采用了不同于传统西方经济学的个量分析,也不同于凯恩斯的总量分析的部门分析方法。他把经济发展的不同历史阶段同产业结构的变迁联系起来,因而他的研究涉及了产业结构变化的原因。

罗斯托把人类经济发展过程划分为六个成长阶段——传统社会,为“起飞”创造前提阶段,“起飞阶段”,成熟阶段,高额群众消费阶段,追求生活质量阶段。每个成长阶段都反映了主导经济部门的更替或转移。根据产业结构的历史变更,我们可以看出罗斯托所说的第三和第四阶段实际上就是我们所讲的发达国家的工业化时期(即第一次产业结构重大变迁时期),它包括工业革命和工业经济的发展过程。他的第五和第六阶段相当于我们今天正在关注的“后工业经济时代”(即第二次产业结构重大变迁时期)。按照他的解释,第一次产业结构的重大变迁决定于三个条件:较高的资本积累率,主导部门的建立和保证投资的制度改革。在经济“起飞”之后的“持续成长”的条件,是通过不断地以新的主导部门代替旧的主导部门,来不断吸收新技术并使新技术在有效的基础上不断扩散。第二次产业结构的重大变迁在罗斯托看来实际上是由于前一个阶段——经济“成熟阶段”的“诱导”作用。具体来讲,就是工业经济的成熟给发达国家带来了高档产品的生产和高档产品消费需求的条件



——技术条件和一般群众的收入水平广泛提高,促使经济进入“高额群众消费”和“追求生活质量”的发展阶段。

值得重视的是,罗斯托论及的第一次产业结构变迁的条件主要涉及社会生产的供给方面;而在说明和推断第二次产业结构的变迁上,则侧重于社会收入和社会需求水平。但是罗斯托尽管回答了这种变动的条件,却并没有深究形成这些条件的根本原因,或者说他没有分析产业结构变动的内在机制是什么。虽然他看到每次产业结构变动都与一定的资本积累和某种生产技术被特定的产业部门吸收有关,但是这一切究竟是怎么发生的,罗斯托的回答并不清楚。而且罗斯托的所谓部门分析并不是我们所讨论的三次产业,而是工业内部生产部门的变更。这显然不足以说明两次重大产业结构的变迁。

### 3. 关于产业结构变动的经验分析

20世纪60年代库兹涅茨和钱纳里等人对经济增长的结构方面进行了系统的数据考证。库兹涅茨根据大量的统计资料对比结果发现,“作为现代经济增长特征的按人口平均产值的加速增长,是随着生产结构的同等显著的加速变动一同发生的……”<sup>①</sup> 这表明,产业结构变动是与经济增长速度相联系的。那么一个国家人均产值的高速增长如何影响产业结构的变化呢?在分析这种联系时库兹涅茨总结出三个最值得探讨的相关因素:一是技术进步,二是消费结构的变化,三是对外贸易。

首先,经验资料证明,“与现代经济增长相联系的按人口平均产值的高增长率,应主要归功于生产率的高增长率,亦即,单位投入的产出的高增长率”,而生产率的高增长“大都可归因于科学的增长”。“现代发达的经济,在其连续的发展过程中,会相继出现迅

---

<sup>①</sup> [美]西蒙·库兹涅茨:《各国经济增长》(中译本),商务印书馆,1985年版,第161页。

速成长的各种新的生产部门。这种种新的部门的产生与高速发展是与导源于科学并与科学发展相连接的种种工艺技术革新和创造发明相联系的。”“工业技术高度的和加速的变动率是现代时期按人口平均的产值和生产率的高增长的主要源泉,并且也是引起生产结构惊人改变的主要因素。”<sup>①</sup>这是因为新的生产技术总是先在特定的生产部门被采用,形成高于其他部门的生产率,然后向其他生产部门扩散,从而一方面使全社会的生产率提高,另一方面促使很多生产部门发生转换。因此,科学的增长和技术的进步是造成产业结构变动的主要因素。

其次,库兹涅茨从两个方面说明了需求结构对生产结构的重要影响。第一,“无疑地,反映与人类生理特征有关的需要等级的先后次序级别,在生产结构形成的年代中具有支配作用。在现代经济以前的时期,农业部门的极大比重反映了在低生产率的情况下食物需要的优先性。同时,在对食物需要已经相当充分满足的条件下,把重要的结构改变的大部分归诸于工业化,是在按人口平均产值不断上升时,对 A(农业)部门产品需求有限的上升的结果”<sup>②</sup>。第二,在现代经济条件下,需求结构的高改变率对产业结构的高改变率具有重要影响。“技术上的创造发明,伴随而来的常常是生活条件的改变,无论它们是创造出了新产品抑或是为老产品提供了新的制造方法都是这样。新知识和技术革新的这些影响是在增长进程中一层一层地添加在先已存在的需要结构上,它无论是为了适应于改变了的生活条件还是为了对新产品作出反应,都会造成新的需求压力。”<sup>③</sup>需求结构的这种新的变化会导致生产结构的改

---

① [美]库兹涅茨:《各国经济增长》(中译本),商务印书馆,1985年版,第335~336页。

② [美]库兹涅茨:《各国经济增长》(中译本),商务印书馆,1985年版,第344~345页。

③ [美]库兹涅茨:《各国经济增长》(中译本),商务印书馆,1985年版,第345页。

变。它的变化速度越快,产业结构变化就越迅速。

最后,“国际贸易和其他的国际流动,由于反映各国间产品生产相对优势变动的各国进出口结构的不断变动,从而也促使了一国产出结构的改变”。“发达国家还可能由于技术变革的经常涌现减少了运输及通讯费用,扩展了国际贸易的范围,从而引起了产业结构的改变。”<sup>①</sup>

库兹涅茨对产业结构变动原因的认识是经验资料的总结,因而具有比较高的可信性。上述三个方面正好反映了宏观经济运行的最基本的条件:总供给和总需求的变化,以及一国经济在国际竞争中的活动能力和范围。宏观经济变动是与各个部门的经济活动分不开的。从总供给方面看,无论是总资本积累率还是对先进技术的吸收都必须由特定的生产部门来完成,或者说具体体现在特定生产部门的经济活动之中。特别是新技术的采用必然伴随着产品结构和生产方法以及原材料来源的改变,因此不能不引起生产部门的转换。从总需求方面看,生产部门的转换离不开需求结构的改变,否则生产和消费就会发生脱节,再先进的技术也无法取得经济利益,在资本主义经济条件下,这种投资是难以实现的。需求结构的变化与人均产值或收入的提高是相联系的,这也是经济学中最基本的认识。库兹涅茨用长期统计资料证实了这种联系,无疑为进一步的经济分析提供了依据。至于国际贸易对生产结构的影响,古典经济学家李嘉图就曾经分析过比较优势与一国生产结构的确定之间的关系。但是当时李嘉图的论断还只是一种推理,库兹涅茨根据统计资料证明了这种关联,并且认识到它的形成是国际竞争的结果。

但是,库兹涅茨看到的这些影响产业结构变化的因素都只是

---

<sup>①</sup> [美]库兹涅茨:《各国经济增长》(中译本),商务印书馆,1985年版,第345~346页。

限于生产力方面。他忽视了生产关系方面的影响。如果不考虑生产关系,这些因素无疑是影响产业结构变化的最重要和最基本的因素。然而,如果没有生产关系的相应变化,这些重要因素能够自然地发生作用吗?比如以农业占相当大比重的经济结构转变为工业化经济时期,在发达国家一般都经历了资产阶级革命和生产组织形式的变革。这难道是偶然的吗?换句话说,是不是只要人均产值达到一定高度,并且有了技术条件和需求条件,工业化就能够自然实现呢?

另外,库兹涅茨考察的所谓“现代经济增长”其实只是发达国家工业化和工业经济发展时期的第一次产业结构变迁过程;他当时不可能得到20世纪70年代以后的统计资料,也没有推断第二次产业结构的变迁。因此,尽管库兹涅茨给我们的研究提供了比较可靠的分析依据,但仍然是不够的。

#### 4. 马克思经济学的启发

发达国家历史上发生的两次重大产业结构变迁的根本原因或内在动力到底是什么呢?马克思经济学的研究方法对于回答这个问题具有深刻的启发意义。

马克思从来都把经济现象放在一定的生产关系范围内进行分析。按照马克思的思想方法,产业结构的变迁不仅以生产技术的发展为基础,还与生产方式的变革相联系。在马克思时代发生的资本主义国家的工业革命,在马克思看来,是与资本的活动相联系的;它是资本吸收先进的生产技术的过程,同时也是资本征服市场的过程。马克思说:“如果说工场手工业由于产品变得便宜而迅速发展起来,那么大工业就更是如此。大工业通过它的不断更新的生产革命,使商品的生产费用越降越低,并且无情地排挤掉以往的一切生产方式。它还由此最终地为资本征服了国内市场,使自给自足的农民家庭的小生产和自然经济走上绝路,把小生产者间的直接交

换排挤掉,使整个民族为资本服务。”<sup>①</sup>这就是说,资本主义工业化过程其实也是资本主义经济最终确立的过程。如果说它的基础条件是生产技术的变革,那么它的内在动力就是资本对利润的追求。前者反映了生产力的发展,后者则体现了与之相适应的生产关系的反作用。资本通过生产技术的变革和市场的占领为自己开辟了追求利润的道路,在这个过程中资本的活动规律客观上促使国民经济实现了工业化。

机器大工业的发展不但破坏了以往以家庭为单位的小生产组织形式,而且同时建立了新型的工厂制生产单位。在工厂制下,社会生产关系集中地表现为资本家和雇佣工人之间的关系。这种关系使得社会生产活动受制于资本的运动规律。马克思认为,真正意义上的资本——在雇佣关系条件下生产剩余价值的价值——的本性就是在不断的运动中剥削工人的劳动,从而带来剩余价值。工业化生产方式最适合于这种增殖运动。一方面,机器的使用提高了劳动生产率,有利于资本提高对雇佣工人的剥削程度;另一方面,工业,特别是使用机器的制造业,同农业和手工业相比,生产周期短,有利于资本周转速度加快。资本的增殖运动似乎天然需要与工业化同行。“因此,资本一出现,就标志着社会生产过程的一个新时代。”<sup>②</sup>

不仅仅资本需要工业化,工业化也得益于强劲的资本积累运动。从生产技术变革的影响来看,产业结构的变迁似乎是这样—一个过程:生产技术的发展——生产力提高——生产组织内部和社会范围内的劳动分工——生产部门的形成和发展。但是这个过程如

---

① 马克思:《资本论》第3卷,《马克思恩格斯全集》第25卷,人民出版社1974年版,第1027页。

② 马克思:《资本论》第1卷,《马克思恩格斯全集》第23卷,人民出版社1972年版,第193页。

果没有资本的活动是很难自然发生的。因为在小生产和自然经济条件下,新的生产技术不容易得到利用和发展,因而生产力的提高受到限制,更谈不上新兴工业生产部门的形成和发展。“把这些分散的小的生产资料加以集中和扩大,把它们变成现代强有力的生产杠杆,这正是资本主义生产方式及其体现者即资产阶级的历史作用。”<sup>①</sup> 资本主义生产关系,首先冲破家庭式生产单位的限制,可以通过雇佣较多的劳动使生产组织扩大;其次,资本家对雇佣工人的剥削通过进行资本积累使工业化具备了资金条件;第三,资本之间为了生存而在市场上的竞争,成为不断提高劳动生产率,从而不断吸收新技术的推动力量。可以说,现代工业生产过程只有在资本主义生产关系下才能得到实现,反过来,工业化也给资本创造了生存和发展的条件。因此,“自从蒸汽和新的工具和把旧的工场手工业变成大工业以后,在资产阶级领导下造成的生产力,就以前所未闻的速度和前所未闻的规模发展起来了”<sup>②</sup>。

总之,按照马克思的辩证唯物主义和历史唯物主义观点,生产力是在一定生产关系范围内发展的。虽然生产力决定生产关系,但是生产关系对生产力起着巨大的反作用。生产力的发展与生产关系的适应和推动也分不开。因此,我们在研究产业结构变动上,如果单纯考察生产力方面的因素而忽略生产关系的影响,就不能深入到其根本原因。

## (二)发达国家产业结构变迁的根本原因

根据前人对产业结构变迁的研究,我们至少可以把发达国家产业结构演变的主要原因归结为以下三个方面,即技术进步的推

---

<sup>①</sup> 恩格斯:《反杜林论》,《马克思恩格斯选集》第3卷,人民出版社1972年版,第309页。

<sup>②</sup> 恩格斯:《反杜林论》,《马克思恩格斯选集》第3卷,人民出版社1972年版,第308页。

动力、与人均收入相关的社会需求结构的变化、资本主义生产关系的建立和发展。

### 1. 技术进步与产业结构的变化

技术变革或技术进步之所以是产业结构变迁的最基本的因素,原因就在于各个生产部门之间的联系、比例和发展都是以生产技术为基础的。不同生产部门之间存在着一定的技术联系。比如农业部门为工业部门提供原材料和基本消费品,工业部门为农业部门提供机器设备和其他工业品,服务业为工农业生产的顺利进行提供必要的商业、金融业、通讯、交通运输等服务,而工农业又为服务业提供必要的服务设施和各种消费品。不同部门之间的这种内在联系原本就是社会分工的结果,因此它们之间并不是彼此独立存在的,而是有机结合的一个整体。而不同部门的相对规模及其相互关系主要决定于社会生产技术发展的水平。

部门之间的这种联系决定了产业结构变化与技术变动的关系。一旦某个生产部门吸收了先进的技术或采用了新工艺就会影响到其他生产部门,进而使社会生产发生变化。新技术可能引起新产品和新的生产部门的产生,从而影响到其他部门的生产。例如机器的发明,使机器制造业得以产生;机器的使用又改变了加工业的生产技术条件;加工业的发展又带动了原材料或农业生产部门采用新技术;这一切又给服务业提供了大发展的范围和技术手段。新技术还可能促使旧的生产部门改造,并带动其他部门的变化。比如新材料的发现或新工艺的创造可能改变每个加工部门的生产过程和产品的性能,从而扩展了使用这种产品的生产部门的范围。

技术进步对产业结构的影响,最突出的应该是劳动生产率效应。新技术的采用不仅使有关产品的生产部门提高劳动生产率和降低成本,从而促进了这些部门的扩张;还可能使使用有关产品的生产部门的生产率提高,并获得快速发展的能力。这就是技术进步的生产率扩散效应。最典型的例子恐怕就是计算机生产部门的影

响了。由于采用了微电子技术,不仅使计算机生产成本大大降低,而且使计算机的生产变得比以往容易得多了。新技术条件下计算机功能和用途的增多,使得很多生产部门发生了生产工艺计算机控制化和企业管理信息化。难怪人们认为以计算机生产为代表的电子革命带来了电脑控制和信息处理的所谓“信息时代”。

技术进步对产业结构的生产率效应还反映在它促进了劳动力在不同产业部门之间的流动。这种流动表现出了生产率的两种影响:一方面采用先进技术的生产部门由于生产率的提高而节省了劳动力,于是游离出来的劳动力可能转移到其他的部门。例如,工业自动化的实现,使大量劳动力进入服务业。另一方面,技术进步引起的生产率提高,还由于大大降低生产成本而给有关部门的迅速扩张创造了有利条件,因而使该部门能够大量吸收劳动力。例如工业化的早期,工业的迅速扩张就促使农业劳动力大规模向工业转移。

## 2. 需求结构变化与产业结构的变迁

在没有政策影响的市场经济条件下,需求结构的变化主要决定了不同商品的需求弹性的变化。假定在完全市场经济条件下,我们可以用需求弹性来说明需求结构的变化。所谓需求弹性就是指商品的需求量对商品价格变动的反应程度。需求弹性还涉及收入弹性和替代弹性。一般来看,影响需求结构变化的主要是需求的收入弹性。因为在收入一定的情况下,人们对各种商品需求结构的改变基本上是很小的,除非商品价格发生比较大的变化。

一种商品的收入弹性是指这种商品的需求量随着消费者收入的变动而变动的程度。如果消费者的收入增加或减少对一种商品的需求量影响不大,就表明这种商品的收入需求弹性很低;反之就很大。一般来讲,一国居民收入越低,这个国家的大多数商品的需求弹性就越大;反之,则需求弹性就越小。这是因为,在比较低的收入水平下,除了生活必需品以外,其他商品的需求很难提高,甚至



生活必需品的需求也可能受到限制。在这种情况下,商品价格的任何变动都可能引起需求的变化。相反,如果收入水平普遍很高,那么很多商品,特别是必需品的需求量就很难受到价格变动的影响。

随着生产的发展和人民群众收入水平的提高,发达国家的需求结构会发生变化。因为在不受收入限制的情况下,商品的需要程度越高,它的需求弹性就越小。这样,发达国家需求结构的变化就表现为:随着收入水平的提高,很多商品逐渐由非必需品变成了必需品,比如汽车,因而需求弹性逐渐变小,甚至变得完全不再有弹性,即无论商品的价格怎样下降也不会引起需求量的增加。这些需求弹性变小的商品也是逐级的,先是食品,后来是其他一些工业生活必需品,再后来是某些耐用消费品。需求弹性的下降对于投资者来说,意味着利润的增加越来越受到限制。明智的投资者都不会在这样的生产部门继续扩大投资,而只能将资本投入其他的生产部门。反映在产业结构上,其结果必然是,先是农业部门,之后是工业一些领域在国民经济中的比重下降。相反,一些收入需求弹性比较大的商品会随着人们收入水平的普遍提高而得到越来越多的投资。这样的生产部门当然将得到扩张,并在国民经济中的比重不断增大。

收入水平的提高还使消费者对所购买的商品(即使是生活必需品)的选择发生变化。当收入比较低的时候,消费者选择商品的标准一般侧重同样商品的价格不同;在收入水平比较高的情况下,消费者选择商品时更在乎同样价格下产品的质量、性能和品种的不同。因此消费者变得越来越挑剔,市场也成了喜新厌旧的东西。于是现代厂商竞争的力量不在于数量竞争,而在于质量的竞争。这种质量竞争要求产品的质量、品种、性能、款式、外观等等不断提高和更新,以适应和满足消费者的需要。因此,产品创新成为现代企业生存和发展的基本条件。厂商之间以创新为特征的质量竞争的结果必然还会导致产品之间的替代弹性增大。因为一种商品的替

代弹性越大;那么它的需求弹性就越大;在竞争情况下,产品的需求弹性越大,它的供给增加的可能性就越大。因此,在一些需求弹性比较小的生产部门在国民经济当中的比重不断下降的同时,需求弹性比较大的生产部门可以不断增大。

### 3. 生产组织制度的变革对产业结构的影响

生产关系的变革是与生产结构变化相伴而行的,这是马克思经济学的启发,也是发达国家工业化时期发生的历史事实。以资本家私人占有为前提的资本主义的雇佣关系和适应社会化生产的工厂制度的建立,为发达国家经历的第一次产业结构重大变迁创造了基本的社会条件和组织形式。20世纪70年代以后,发达国家所经历的第二次重大产业结构变迁同样受到资本主义生产关系进一步发展和变化的影响。只是这一次变化不像第一次那样以激烈的资产阶级革命为前奏曲,而是一个长期、复杂的演变过程,这种演变早在明显出现第二次产业结构重大变迁之前就开始了。

工业革命以来,资本主义最突出的变化是从自由竞争发展到了垄断;到二战后又进一步发展到国家垄断资本主义。政府在宏观经济管理方面发挥的作用不仅为抑制资本主义经济危机做出了贡献,而且政府对经济活动的介入也对发达国家产业结构的变化具有重要影响。无论是战后一段时期里发达国家实行的经济计划化还是凯恩斯的货币政策和财政政策,都对第二次产业结构的变迁起了推波助澜的作用。一方面政府直接对某些部门的投资和旨在扩大总需求而对私人垄断组织投资的鼓励政策,客观上促使工业经济加速完成;另一方面,政府为了扩大总需求推行的福利财政政策使更多居民的消费收入水平得到提高,与此同时,医疗、教育和其他福利事业在政府的支持下迅速发展起来。

在垄断竞争中,工厂制普遍为公司制所取代。公司制不单纯意味着生产组织形式的变化,它还包含着生产关系的变化。首先在公司制下,生产的经营和管理者不再直接是资本的所有者,企业的经

营权与所有权发生了分离。因此,生产性企业对金融和资本市场的依赖性增大,促进了金融和证券业的活跃和发展。其次,与工厂制适应机械化生产一样,公司制特别适应自动化生产和办公。战后自动化迅速推广到各个经济部门,使得妇女就业比重大大提高。于是各种填补家庭劳动的服务业因此而发展起来。第三,垄断组织形式的发展和生产率的大大提高使得大规模生产对市场扩大的要求更加迫切。在激烈的垄断竞争下,垄断企业一方面为了开辟销路,大力发展销售服务;另一方面,则为了控制销售领域而把资本直接投入商业,因而促进了商业服务业的迅速发展。

### 三、产业结构变动与经济增长

产业结构的变动基本上是经济发展的结果,并且由于经济发展过程中生产力和生产关系的变化具有一定的规律性,产业结构的变化也具有长期变动的趋势。产业结构的长期变动趋势对于发达国家的经济增长过程究竟产生了怎样的影响?这种影响的未来发展趋势如何?

从理论上讲,产业结构变动对经济增长的各种影响可以归结为总供给和总需求两个方面。产业结构在总供给方面对经济增长的影响集中地体现在生产率和资源配置上;从总需求方面看,产业结构变动会通过资本转移对经济增长产生影响。当然,除此之外,生产关系的变化如果能够促进产业结构在总供给和总需求两个方面向着有利于经济增长的方向变化,也会促进经济增长;反之,则会不利于甚至阻碍经济增长。因此,认清产业结构变动与经济增长的关系及其变化规律,才能为产业结构正确的调整制定合理的政策,以促进经济增长。

#### (一) 产业结构变动对经济增长的供给效应

一个国家的经济增长速度,从总量来看,起决定作用的基本因素是生产要素的投入量和要素生产率或劳动生产率;从产业结构

方面来考察,就要看不同部门生产要素投入量和部门劳动生产率的情况如何。

在技术、组织制度和资源禀赋既定的前提下,生产要素在哪个产业部门的比重大些或小些,最有利于经济增长?这首先取决于各个产业部门的生产率水平不同。换句话说,在其他条件一定的情况下,同样数量的生产要素投在生产率水平比较高的部门比重越大,一个国家在一定时期内的经济增长速度就越快。因此,在一定时期内生产要素从生产率比较低的部门向生产率比较高的部门转移能够促进经济增长。

不同部门的生产率差异决定于很多因素,如技术进步、劳动分工和生产协作组织方式等等。但其中影响最突出的是技术进步。一个生产部门越是能吸收先进的技术和工艺,它的生产率水平就越高。一般来看,在农业、工业和服务业三次产业之间相比,工业,特别是其中的制造业最能吸收先进技术。在发达国家工业化时期,工业在国民经济中的比重上升,并最终达到 50% 甚至更高的水平,因此在这段历史时期,发达国家的经济增长速度最快。英国著名经济学家卡尔多(Nicholas Kaldor)把制造业称为经济增长的发动机,因为到目前为止,制造业吸收新技术的能力是其他生产部门无法相比的。20 世纪 70 年代以来,发达国家经济增长速度普遍出现下降也与工业比重,特别是制造业比重的下降有一定关系。

从表 5 和表 6 我们可以看出,工业比重的大小与经济增长的快慢之间从长期看具有一定的同方向变动倾向。或者说,制造业比重越大时,经济增长就快些;反之,就慢些。特别是工业化时期,经济增长速度最快。当然,20 世纪 80 年代英国的石油出口和美国的信息产业的兴起使这两个国家的经济增长率有所提高,在一定程度上弥补了制造业下降带来的影响。但是工业,特别是制造业的下降趋势及其对增长率的影响在 20 世纪 90 年代并没有改变。

表 5 主要发达国家制造业在 GDP 当中所占份额(%)

国 家 年 份	英国	法国	德国	美国	日本
1970	28.1	28.7	38.4	25.7	35.9
1975	26.3	27.4	34.5	23.4	29.9
1980	23.1	26.3	33.0	22.5	30.4
1986	21.8	22.2	33.1	19.9	29.3
1991	20.9	21.3	31.9	19.6	29.7

资料来源:OECD,(1988),National Accounts of OECD Countries, Paris; World Bank(1993),Economic Outlook,New York.

表 6 主要发达国家 GDP 年平均增长率(%)

国 家 年 份	英国	法国	德国	美国	日本
1970~1980	2.0	3.2	2.6	2.8	4.3
1980~1990	3.2	2.4	2.2	2.9	4.0
1990~1997	1.9	1.3	2.2	2.5	1.4

资料来源:世界银行,《世界发展报告》,1994年,1996年和1998/1999年。

除了生产率不同之外,不同生产部门生产“剩余”或积累资本的能力不同也会对经济增长有重要影响。投入再生产的生产要素的数量是决定经济增长的另一个基本因素,而生产要素的增加又决定于“剩余”的积累。换句话说,在技术一定的情况下,产量的增长实际上决定于生产规模的扩大;在资源禀赋一定的前提下,生产规模的扩大显然取决于每年积累的“剩余”的多少。我们这里所说的“剩余”显然不单纯是价值概念,而必须是实实在在的能够作为生产要素进入再生产过程的产品。古典经济学家奎奈称之为“纯产品”,亚当·斯密、李嘉图和马克思称之为“剩余产品”。早期经济学家就认识到,不是所有的生产部门都能创造剩余,从而对经济增长做出增加生产要素的贡献。因此他们十分重视对生产部门进行“生产性”和“非生产性”的划分。比如,以奎奈为代表的重农学派认为

只有农业才生产“纯产品”，主张保护和发展农业，以加快经济增长。亚当·斯密和李嘉图认识到工业特别是制造业能更快地生产“剩余产品”，因而强调发展工业。马克思把农业和工业概括为“物质资料生产部门”，把“剩余产品”具体归结为资本积累和扩大再生产所必需的追加生产资料和生活资料。这意味着，资本积累和扩大再生产所需要的“剩余产品”来自工业和农业，其他部门经济活动的作用主要与实现商品的价值和剩余价值有关。而作为物质资料生产部门之一的工业，由于资本周转速度快和容易吸纳新技术等特点，生产剩余产品的能力远远胜过农业。因此，工业的发展可以带动总体经济增长的速度加快。

近年来由于服务业的上升对发达国家的经济增长也起到了巨大的推动作用，于是不少经济学家提出，服务业也是生产性部门的看法。这种笼统的看法是很值得商榷的。当然随着经济发达程度的提高和竞争条件的变化，经济增长的条件也发生了变化。关于服务业上升对经济增长究竟产生了什么作用，我们将在后面探讨。

此外，经济增长的资源配置效应也是通过产业结构的变动实现的。从宏观上看，资源配置效应其实来自整个经济对现有生产资源的合理使用。如果生产率的提高必须通过采用先进的生产技术来实现，那么这是不是就意味着采用先进技术一定能够使经济增长速度加快呢？不一定。因为任何一个国家在一定时期内可以为经济增长提供基金的“剩余”都是有限的，所以经济增长速度的快慢关系到如何使用有限的增长基金。这就是说，能不能靠采用先进技术来生产不仅要看获得先进技术的成本（或价格）有多高，还要看其他可供使用的资源（比如相应的技术人员）的成本（价格）。因此，尽管一定时期内经济增长可以靠技术密集型产业的发展，也可以靠劳动密集型产业的扩大，但是在“剩余”一定的情况下，经济增长最快的选择应该是成本最低而产量最大的生产方式。这就是有效的资源配置。换句话说，如果一个国家获得先进技术的成本相对

于靠增加要素投入量的方式来扩大生产的成本要高得多,那么过多地发展技术密集型产业就会影响到资本(剩余)积累的速度,从而降低经济增长速度。相反,如果一个国家劳动力资源不足,而且比获得技术或资本设备的成本还高,那么较多发展节省使用劳动力的技术密集型或资本密集型产业可能更有利于经济增长。

总之,产业结构变化从总供给方面对经济增长的促进作用无非是看哪个部门更有利于增加生产要素投入量和提高生产率。从长期经济增长的经验资料来看,工业与农业和服务业相比,在这两个方面都具有明显的优势。因此工业化时期经济增长速度最快。在农业还是占国民经济比重很大的早期,经济增长速度当然要比工业化时期慢得多。而在20世纪70年代以后,服务业比重上升到50%以上,发达国家的经济增长速度也开始普遍下降。

## (二)产业结构变动对经济增长的需求效应

在市场经济条件下,经济增长无论是通过提高生产率还是通过增加生产要素的投入量,都必须以市场的扩大为前提,否则任何产业部门的投资都难以进行。我们前面已经分析过,产业结构变动的的原因之一是需求结构的变动。或者说,产业结构会随着需求结构的变动而变动。从总量来看,产业结构的这种变动首先是经济均衡增长的条件之一。正是产业结构的这种不断适应需求结构变动的调整,才保证了长期内总供给与总需求的平衡。不仅如此,产业结构的变动本身往往造成需求的扩大,从而促使经济增长速度加快。我们不妨暂且把这种作用称为产业结构变动的需求效应。

产业结构的需求效应包括两个方面:一是产业结构变动对消费需求的影响,二是产业结构变动对投资需求的影响。产业结构的需求效应不仅涉及国内市场,而且涉及国际市场。因此,一个国家在一定时期内产业结构是否合理,不仅要看国内生产能力的利用程度,还要看它在国际市场上的竞争能力的大小。

首先,当一个国家人均收入水平提高时,个人消费支出也会增

加。按照人的正常生理和社会需要,随着收入水平的提高,人的消费需求会在生活必需品基本得到满足以后转向追求生活质量和精神需要的消费。需求结构的这种变化,要求资本从需求弹性降低的部门向需求弹性提高的部门转移,否则,经济增长速度必然下降;相反,需求弹性比较高的部门扩大投资会有助于经济增长速度的提高。这就是说,不是所有的生产部门扩大投资都能带来经济增长,更不一定带来“乘数”效应,因为需求弹性很小,或缺乏弹性的生产部门增加投资,可能不会有足够的市场吸收增加的产品。这样的生产部门投入的生产要素越多,生产能力利用率就越低,总体经济产出增长率就越低。生产能力利用率的下降,从总体经济来看意味着全要素生产率的降低,因而会使经济增长速度放慢。但是,如果生产要素总是能够及时进入需求弹性比较高的生产部门,这表明资源总是能够得到充分利用,因此经济增长速度至少不会受到相反力量的阻碍。例如,就目前发达国家的平均收入水平来看,农业、工业和服务业这三大产业相比,农业的需求弹性最低;工业需求弹性比农业大,但又比服务业小;服务业的需求弹性最大。与之相适应,在三次产业之间的资源配置是农业<工业<服务业,即农业比重最小,不但小于工业也小于服务业;工业比重大于农业,小于服务业;服务业比重最大。

其次,产业结构的变动不仅可以适应需求变化,而且还能够促进消费需求的扩大。例如,汽车生产的扩大,不仅满足了较高收入水平条件下追求生活质量的需求扩大,而且还由于汽车的使用而带来一系列相关产品和服务的需求的增加,如汽油、公路、汽车维修和保养、停车场等等,以及由于汽车使用方便而刺激的远程消费,如旅游、汽车旅馆等等。所有这些行业的需求扩大都会由于价格的提高而刺激投资,从而增加生产要素的投入并促进经济增长。

再次,产业结构变动最能促进经济增长的方面其实还不在于



消费需求的扩大,而在于投资需求的增加。这种影响也可以称之为“扩散效应”,即某个产业部门的变动不仅引起原材料需求的变化,而且还引起一系列中间产品需求的变化。在工业化时期,工业的成长就引起了这样连锁需求的增长,从而大大促进了总体经济增长速度的加快。例如,工业化早期纺织业的迅速扩大,首先构成对机器制造业和棉花生产的需求扩大,其次构成对染料和花色品种设计等方面的需求,再次构成对运输、销售和仓储等行业的需求。特别是在工业经济成熟时期,产业结构带来的投资需求效应比消费需求效应大得多,甚至主要是由投资需求带来的。根据钱纳里的计算,发达国家当人均国民收入由 140 美元提高到 2 100 美元时,国内需求中食品的份额下降了 16 个百分点,而投资需求份额却上升了 8 个百分点,非食品消费和政府消费(包括政府投资)增加了 9 个百分点。<sup>①</sup>由此可见工业化过程中投资需求对经济增长的重要贡献。

最后,外贸市场与一个国家的产业结构变动也有重要联系。因为一个国家的产业结构如何,直接决定着它在国际市场上的竞争地位,所以要扩大出口就必须建立有竞争力的产业部门。那么什么样的产业部门在国际市场上有竞争力呢?首先,由于各国资源禀赋和经济发展程度不同,它们出口的产品在国际市场上的比较优势也不同。在其他条件一定的情况下,只有扩大比较优势高的产品出口,才有利于出口收入的提高。其次,随着世界经济的发展变化,国际市场上交换的各种产品的需求弹性不同,也影响不同产品出口的收入。例如在发展中国家工业化时期,初级产品需求弹性小于生产设备和高科技产品。后者在国际市场上的交换价格趋于提高,这种产品的出口国扩大该生产部门的比重有利于本国经济增长。再

---

<sup>①</sup> 参看 H. 钱纳里等:《工业化和经济增长的比较研究》(中译本),上海三联书店,1988年,第79~82页。

次,在需求比较稳定的同类产品方面,生产率较高、成本和价格较低的出口国家在国际竞争中容易获得较大的市场。例如日本在 20 世纪 60 年代以后,重点扶植钢铁和汽车生产部门,结果汽车业通过技术革新和生产工艺的改造,大大提高了劳动生产率和降低了成本,在国际竞争中逐渐挤占了相当一部分美国汽车市场。日本汽车大量出口,一方面增加了出口收入;另一方面,汽车业的扩大也促进了许多相关部门生产的扩大,从而大大带动了总体经济的增长。

### (三) 产业结构变动对经济增长贡献的测度

产业结构变动对经济增长的影响,从纯粹经济原因来看,可以集中体现在资源配置效应和需求效应这两个变量上。前者表明结构变动使生产资源得到更有效的使用,后者则说明结构变动能够改善所生产的产品的贸易条件。这两者分别从供给和需求两个方面促进要素投入量和要素生产率的提高,从而促进经济增长。

但是应当注意的是,产业结构变动的这种影响是有一定范围的。首先,如果说经济增长源于生产要素的投入量和要素生产率的提高,那么产业结构的这两个方面变动对第二个增长源——要素生产率的影响更大。其次,产业结构变动的影响一般是指它对总体经济的要素生产率的改变,而不是指部门生产率的变化。当然,这并不是说,结构变动不影响部门内部生产率,而是说部门生产率主要由一定技术条件和生产组织条件决定,或者说各个生产部门在一定技术和组织条件下生产率是一定的。

在部门生产率一定的情况下,生产要素在不同部门间的转移只是由于两个原因:部门生产率差别和部门产品需求差别。由部门生产率差别引起的结构变化实际上产生的是宏观资源配置效应,它的效果是使一国生产资源使用效率提高,从而提高总体生产要素的生产率。由部门需求差别引起的结构变化,从本质上说与要素生产率并无联系,这种转移只是使生产资源能够得到更充分的利

用而已,因为需求不足的生产部门表明生产能力不能得到充分利用。但是由需求不同引起的部门转移的效果是使闲置的生产能力因得到使用而使总体经济的生产成本降低,其结果也提高了总体生产要素的生产率。

如果我们用字母  $P$  代表产业结构变动带来的生产率变动,用字母  $F$  代表产业结构变动带来的需求变动,那么产业结构变动对经济增长的影响可以用公式表示为: $S = P + F$ (其中  $S$  用来表示产业结构对经济增长的贡献率)。这个公式表明,产业结构的变化对经济增长的总体影响是  $P$  和  $F$  这两个变量变动的综合。

然而,在影响实际经济增长的各种经济变量当中分解出产业结构变动的影响是十分困难的。为此,研究有关问题的经济学家提出过各种方法,比较有用的大概有以下几种:

(1)库兹涅茨提出的“部门反应弹性值”,即人均产值变动与部门产值份额变动之比。尽管库兹涅茨用它说明一定人均 GDP 总额增长率情况下各部门对 GDP 贡献率的差异,但是反过来看,这个指标可以反映部门增长与总体经济增长之间的联系。库兹涅茨指出:“反应弹性值是计量某一部门产值对按人口平均产值的变动或差异的弹性反应的尺度,它代表着与按人口平均的百分比相联系的部门变动的产值的变动百分比。因此,低于 1 的反应弹性值意味着这一部门产值的变动比率小于按人口平均产值的变动比率;如果后者增加,该部门的份额就下降。”<sup>①</sup>反之,高于 1 的反应弹性值则意味着部门产值变动比率大于总体经济人均产值变动;如果人均产值提高,该部门份额提高。可见,“部门反应弹性”能够测量随着经济增长程度的提高,各个部门比重的变动情况;或者产业结构变动方向对经济增长的影响。但是这种测量方法无法确定产业结构变动对经济增长的贡献率。

---

<sup>①</sup> 库兹涅茨:《各国经济增长》(中译本),商务印书馆,1985年,第119页。

(2)钱纳里、鲁宾逊、塞尔奈因根据新古典经济增长方程式方法对部门增长各种因素进行了分解,然后将各个部门增长率加权平均得出总体经济增长率。这种方法不但能够测量一定经济增长率情况下,不同部门的贡献率,而且还能看出各个部门中各种因素(部门附加值、资本、劳动的增长率和全要素增长率)的贡献率。具体办法就是,“假定全要素生产率或技术变化是希克斯中性的,在剩余各个阶段内以稳定的速度变化。对于每一个部门和每一个阶段,产出、投入和全要素生产率的变化率由增长计算方程联系起来:

$$G_{Yt} = a_t G_{Kt} + (1 - a_t) G_{Lt} + \lambda$$

这里 $\lambda$ 是全要素生产率增长率, $a$ 和 $(1-a)$ 分别是资本和劳动的产出弹性”<sup>①</sup>。可以说,这种方法比库兹涅茨更进了一步。但是这些分解的指标只反映了一定比重情况下各个部门不同增长因素贡献率;它还是不能反映出在一定经济增长率情况下,部门变动带来的增长。其实,部门变动(或转移)的影响已经包含在全要素增长率当中了。进一步需要做的是如何对全要素生产率进行分解。

(3)从总体来看,全要素生产率对经济增长的贡献无非来自各个生产部门的生产率。而各个部门的要素生产率实际上包括两个方面:一是各个产业部门内部的要素生产率,二是部门转移带来的要素生产率。而后者又区分为部门转移的资源配置效应和需求效应。美国经济学家鲍莫尔(William Baumol)、丹尼森(Denison)、沃尔夫(Wolf)以及弗兰克·M.戈洛普(Frank M. Gollop)都曾对全要素生产率的来源做过这样的分解研究。但是这种分解在计算上显然比较复杂。首先确定部门生产率增长率=部门产出增长率-所有投入带来的加权收入份额增长率。然后用加权加总办法计算

---

<sup>①</sup> 钱纳里等:《工业化和经济增长的比较研究》(中译本),上海三联书店,1988年,第331页。

总体经济的生产率增长率。这样的生产率增长加权总额就是增加值、劳动和资本在不同部门之间配置提高的生产率加权总额。假定各个产业部门内要素生产率一定或不变,如果从基期到现期的总体经济的全要素生产率提高了,那么就可以确定这是部门转移带来的。如果在这段时间内生产率比较高的生产部门的比重提高了,那么显然产值的提高主要来自资源配置(或生产率)效应;如果生产率比较高的生产部门的比重下降了,那么产值的提高显然来自部门转移的需求效应。

根据可能得到的数据,我们首先参考第一种方法,来看一看产业结构长期变动方向与产值增长的联系。根据前面的表 1,我们可以得知,在发达国家进入工业化时期到 20 世纪大约 70 年代之间,农业比重下降,工业比重上升,服务业产值比重大体不变;而根据库兹涅茨的统计,人均产值增长率比以前加速,“在西欧,增长达到了 9 倍”<sup>①</sup>。这表明随着经济增长的加速,农业部门反应弹性小于 1,因为二者之间呈反方向变动;工业部门反应弹性大于 1,因为二者之间是同方向变动;服务业基本上是没有反应弹性,或者是等于 1,因为经济增长尽管加速,但服务业比重却没有什麼变化。这样的结构变动与产值变动之间的联系说明,这段时期工业的增长对经济增长的加速具有决定性作用。因而这段时期一般被称为“工业化”时期,或“现代经济增长”(库兹涅茨这样称它)时期。

根据表 3 我们又了解到,20 世纪 70 年代以后,发达国家除了农业部门继续下降以外,工业比重也出现了下降,而服务业比重却有明显上升。与此同时,经济增长速度普遍趋向于下降。请看表 7。

---

① 参见库兹涅茨:《各国经济增长》表 1“发达国家长时期的增长率、总产值和按人口平均产值”,第 13 页和第 30 页。

表 7 发达国家 20 世纪 70 年代以后经济增长速度变化 (年平均增长率%)

国 家	英 国	法 国	德 国	意 大 利	美 国	日 本
1970~1980	2.0	3.2	2.6	3.8	2.8	4.3
1980~1990	3.2	2.4	2.2	2.1	3.0	4.1
1990~1997	1.9	1.3	3.6	1.1	2.5	1.4

资料来源:根据世界银行《世界发展报告》1994年,1996年,1997年,1998/1999年版编。

把表 7 和表 3 合在一起来看,可以得出这样的印象:20 世纪 70 年代以来,除了英国和美国在 20 世纪 80 年代经济增长有所上升之外,发达国家的经济增长速度基本上呈下降趋势。英国 20 世纪 80 年代经济增长速度的回升主要得益于 20 世纪 80 年代初石油出口的增加。20 世纪 70 年代英国还是一个石油进口国家,但是北海油田(North Sea Oil)的开发,使它成为一个石油出口国家,时逢国际市场上第二次石油价格上涨。而美国在 20 世纪 80 年代~90 年代的经济增长速度上升的主要原因在于微电子技术的开发和利用(即所谓信息革命)。但是这种机遇并没有改变经济增长下降的趋势,20 世纪 90 年代其经济增长速度还是下降了。

伴随经济增长速度下降的产业结构变动,表现出与工业化时期不同的特点:除了工业部门反应弹性仍然是正相关以外,农业和服务业的反应弹性都不一样了。农业部门的比重变化似乎与经济增长速度增加不存在相关性。虽然农业在工业化时期表现出与经济增长的反方向变化反应,但是 20 世纪 70 年代以后当经济增长速度下降时,农业比重继续下降,这表明农业部门的变化不一定受经济增长速度的影响(只是与经济发展水平有关)。不论经济增长速度是上升还是下降,农业都在不断地下降。而服务业的反应也有些特别,工业化时期当经济增长加速时,服务业并没有表现出很大的变化,然而到了经济增长速度下降时期,服务业比重却显著增大。这能不能说服务业只对经济增长速度下降有反应?但是无论

如何,有一点是可以肯定的,那就是,经济增长速度的变化与工业特别是制造业的变化有密切关系。20世纪70年代以后工业比重的下降,是发达国家经济增长速度下降的主要原因。

我们再来看一看发达国家总体经济生产率变动与制造业生产率变动的联系,以确定制造业比重下降与部门转移之间的因果联系。从总体来看,主要发达国家的生产率增长在20世纪70年代以前,特别是战后到20世纪70年代这段时期明显有提高的趋势;20世纪70年代以后普遍呈下降趋势。请看表8。

表8 发达国家生产率增长率长期变动(%)

时 期 \ 国 家	美国	法国	德国	英国	日本
劳动生产率(每小时 GDP)					
1820~1870	1.10	n. a.	n. a.	1.16	0.09
1870~1913	1.88	1.74	1.87	1.13	1.89
1913~1950	2.48	1.87	0.60	1.66	1.85
1950~1973	2.74	5.11	5.99	3.12	7.69
1973~1992	1.11	2.73	2.69	2.18	3.13
全要素生产率					
1820~1870	-0.15	n. a.	n. a.	0.15	n. a.
1870~1913	0.33	n. a.	n. a.	0.31	-0.31
1913~1950	1.50	n. a.	n. a.	0.81	0.36
1950~1973	1.72	3.22	4.05	1.48	5.08
1973~1992	0.18	0.73	1.54	0.69	1.04

资料来源:麦迪森,《世界经济二百年回顾》表2-6,第19页。

而制造业的生产率在20世纪70年代以后的变化却并不那么突出。请看这样一组统计数据(见表9)。

表 9 主要发达国家制造业每工作小时的年产出增长率(%)

国 家 时 期	英国	法国	德国	美国	日本
1950~1955	1.36	4.21	5.86	2.62	10.31
1955~1960	2.18	4.74	6.09	1.26	7.58
1960~1965	3.67	5.06	5.82	4.40	8.16
1965~1970	3.25	6.29	4.94	1.22	12.33
1970~1975	2.65	4.36	5.30	2.46	3.51
1975~1978	1.16	5.96	4.91	2.89	7.05

资料来源:美国劳工部,转引自[美]马丁·费尔德斯编,《转变中的美国经济》(中译本),1990年版。

表 10 主要发达国家制造业生产率增长率  
(每年每个雇员实际增加值变动)

时 期 国 家	1975~1980	1980~1985	1985~1990
英 国	0.9	5.4	4.0
法 国	4.0	2.1	3.2
德 国	3.5	2.6	2.0
美 国	1.7	4.4	3.6
日 本	7.3	6.0	3.9
平均变化	3.5	4.1	3.34

资料来源:Institute of Electrical Engineers (1992), UK Manufacturing, May.

1973年以后,主要发达国家的劳动生产率增长率和全要素生产率增长率都出现了明显的下降趋势,和1973年以前最高水平相比,劳动生产率平均降低了差不多一半;而全要素生产率增长率降低得更多,大约在50%到80%之间。但是制造业部门的生产率增长率从20世纪50年代以后来看,无论按工作小时来计算(某些经



济学家认为这种计算方法比较准确)还是按劳动力计算,都看不出明显的变动趋势,或者说并没有出现 20 世纪 70 年代以后生产率增长下降的明显趋势。这表明,20 世纪 70 年代以后发达国家生产率增长率的下降不能归因于制造业内部生产率的变化。

那么究竟如何解释 20 世纪 70 年代以后与 20 世纪 70 年代以前发达国家经济增长速度的明显差别呢?从结构上看,只有一个明显的变化可以说明这种情况,这就是 20 世纪 70 年代以后发生了生产活动从农业和工业向服务业的转移。换句话说,农业和工业在国民经济中的比重下降,服务业的比重上升(目前已经达到 60%~70%左右),是 20 世纪 70 年代以后产业结构变动的新的特征。从总体经济来看,20 世纪 70 年代以后所有影响经济增长的因素,包括要素投入量和要素生产率的增长<sup>①</sup>都下降了;从结构变化来看,三大产业部门中农业和工业生产的相对活动范围都在缩小,只有服务业的比重增大了。这就给我们提出了一个明显的问题:20 世纪 70 年代以后服务业的扩大对经济增长产生了什么影响?或者说服务业在经济增长中究竟发挥着什么样的作用?

#### (四)服务业在经济增长中的作用

由于种种原因,经济学对服务业在经济增长中的作用可以说从来都没有给予足够的重视。古典经济学把服务业看成非生产性产业,因此服务业被认为对经济增长几乎不会提供任何贡献。在这些古典经济学家中,亚当·斯密是比较有代表性的。斯密特别强调生产性劳动与价值增殖的关系,因为财富的增长来源于价值的增殖。他说:“有一种劳动,加入到它所操作的对象中去时,会使这个物品的价值提高,别一种劳动却不会有这样的作用。前一种劳动可以当作生产劳动来称呼,因为它会产生一个价值;后一种劳动,则

---

<sup>①</sup> 参见麦迪森的《世界经济二百年回顾》表 2-6“1820~1992,增长核算的连续步骤”。

可以当作非生产劳动来称呼。一个制造业工人的劳动,照例会把他的自己的生活费用的价值和他雇主的利润加入到他所操作的材料中去。与此相反,一个侍仆的劳动,却不会把任何价值加入。”<sup>①</sup>这就是说,服务业对经济增长的贡献几乎等于零。

马克思也有类似的想法,只是更强调生产性劳动与资本之间的关系。马克思把经济增长看成是与一定生产关系相联系的经济活动的结果,认为在资本主义生产关系下的经济增长过程就表现为资本增殖过程。因此,马克思对生产性劳动的定义是能够转化为资本的劳动。马克思说,所谓生产性劳动就是能够同资本交换的劳动,而非生产性劳动是与个人收入交换的劳动。换句话说,生产性劳动是其产品能够进入资本增殖过程(或再生产过程)的劳动,而非生产性劳动只能使其产品进入最终消费过程。这样,作为非物质资料生产部门的服务业的产品,如果不能转化为资本,那么就不能参加资本积累,因而对经济增长是毫无作用的。

新古典经济学从来不区分这两种劳动。其原因很简单,新古典经济学的理论基础不是劳动价值论,而是效用价值论;他们认为商品的价值不是决定于劳动,而是决定于商品的效用和稀缺性。按照这种理论,无论物质产品的生产还是劳务的提供,只要它们能够作为商品交换,就是因为它能创造效用,因而都是生产性的。这样,服务业因为提供的服务具有效用并被看作是稀缺的商品,也同样能对经济增长做出贡献。尽管如此,新古典学派及后来的新古典综合派也承认服务业的生产率比较低,并且接受“制造业是经济增长的发动机”的认识。因此,尽管承认服务业对经济增长同样有贡献,但是新古典经济学也同样不太重视服务业在经济增长中的作用。

服务业由于不是主要生产物质财富的部门,往往在经济增长

---

<sup>①</sup> 亚当·斯密:《国民财富的性质和原因的研究》(中译本),上卷,商务印书馆1983年版,第303页。

理论中不作为研究的重点或对象。无论古典经济学的剩余分析,还是现代经济增长理论的投资分析,几乎都不注意服务业的作用。这主要是因为以往经济增长理论研究的重点一直是经济增长的源泉,而忽视了经济增长的过程。其实经济增长过程是在各个产业部门之间的相互依存中进行的,而且伴随着经济增长,各个产业部门的作用也在不断发生变化。服务业在以资本积累作为经济增长主要形式的工业化时期,只是工业和农业经济活动的辅助性部门,并不构成经济增长的主体部门。那时它的作用是为生产和消费提供流通领域和其他领域中的非生产性服务。马克思分析社会再生产过程的各个产业部门之间的关系时,也仅限于物质生产的“两大部类”,不涉及服务业。

然而在第二次世界大战后特别是 20 世纪 70 年代以来,服务业的发展如此迅速,以至达到占国民经济 60%~70% 的比重。可以说,20 世纪 70 年代以后的经济增长,无论速度快慢,服务业部门的经济活动都是不容忽视的。那么服务业的迅速发展对这段时期的经济增长起了什么样的作用呢?这是一个在理论和实践上都值得探讨的问题。

我们应当看到服务业在国民经济中的比重达到这样高的程度,是发达国家 20 世纪 70 年代以来经济增长速度下降的重要原因之一。无论理论上是否把服务业看作生产性产业部门,在实践中服务业至少不能像工农业那样对生产的扩大提供直接的物质资料。服务业的产品,如果只作为个人直接消费品使用,那么它既不能作为投入再生产的生产资料,也不能作为补偿劳动力生产性消耗所必要的消费资料。从这个意义上看,服务业的劳动无论是不是创造价值,它都没有生产出能够进入扩大再生产过程的“剩余”,或者没有为生产的扩大提供任何物质资料。因此在这个意义上,我们仍然可以把服务业看成非生产性产业部门。或者,我们可以认为服务业的扩大不利于经济增长。除此之外,服务业由于不像工业和农

业那样容易吸收先进的生产技术,生产率一向比较低(尽管由于需求效应,增加值可能比较大),这样,即使能够为经济增长做出贡献,服务业相对于其他产业部门的扩大也不利于经济增长速度的提高。如此看来,服务业在国民经济中比重的扩大,一方面侵占物质资料生产扩大的资源,另一方面降低总体经济的生产率水平,因而会限制一国经济增长速度的提高。

但是,服务业对于经济增长的贡献不在于它直接对生产能力的增长提供资源,而在于它对现有生产能力的正常使用提供的帮助。换句话说,服务业对经济增长的贡献在于它对社会再生产的顺利进行所发挥的作用。事实上,即使是在工业化时期,服务业的经济活动也并不是仅限于满足非生产性的个人消费,而是在很大程度上提供了生产性服务,或为社会再生产提供越来越具体的帮助。比如,除了直接为生产服务的运输业和为资源流动服务的商业等活动以外,还有商业促销、广告等行业的经济活动都成为社会再生产不可缺少的内容。随着物质资料生产的不断扩大,这些活动也会不断增加。这是由社会化大生产的性质决定的。就这个范围而言,即使从概念上把服务业看成非生产性的产业,也没有理由认为服务业在国民经济当中的比重缩小会有助于经济增长。

不仅如此,服务业对经济增长的贡献甚至也不在于它对经济增长速度的影响,而在于它对总量均衡增长的特殊作用。在这方面表现突出的是近30年来金融、保险和通讯业的贡献。这些行业在20世纪70年代以来发展特别迅速,并成为对物质资料生产不可缺少的经济部门,因而使得今天的社会再生产过程有了与工业化时期不同的特点。

金融、保险业的发展其实是与资本的发展有某种联系的。今天支撑资本主义经济条件下经济增长的基本致动元素——资本,已经发展成为高度社会化的资本,它需要金融和保险业成为资本与企业之间的必要桥梁。股份资本的普遍存在一方面表明单个资本

独立运动的能力已经大大减弱；另一方面也表明企业经济活动范围和规模对社会资本的依赖。前者表现为社会总资本的运动已不再完全决定于个别资本家的追求利润的行为，而更决定于企业家的经营管理才能；后者则推动了金融业、证券交易以及保险业的迅速发展。统计资料显示，目前发达国家服务业当中金融和保险业所占比重不但很大，而且增长迅速。比较突出的是英国，请看按产值计算的英国第三产业内部结构统计(见表 11)：

表 11 按要素成本计算的英国第三产业占 GDP 的份额(%)

时 期	1964	1969	1973	1979	1986	1988	1990	1991
第三产业部门								
整个第三产业	53.8	53.0	54.9	56.5	62.3	64.8	65.4	66.4
经销、旅馆、饮食、修车	14.0	13.3	13.1	12.7	13.3	13.2	13.9	13.9
交通运输	4.4	4.4	4.7	4.8	4.3	6.9	6.7	6.6
通讯	1.6	1.9	2.3	2.5	2.6			
银行、金融、保险、商业服务、租赁	8.3	8.6	10.7	11.7	15.0	18.4	17.3	16.8
房地产	5.4	5.5	5.1	5.8	5.5	5.1	6.1	6.6
公共管理、国防、强制社会保障	7.6	7.0	6.1	6.1	6.9	6.5	6.3	6.6
教育和医疗服务	6.9	7.1	7.7	8.1	8.6	8.5	9.0	9.5
其他	5.6	5.2	5.1	5.7	6.1	6.2	6.1	6.4

资料来源：Central Statistical Office, National Income and Expenditure "Blue Book", Various editions, 1983, 1985, 1987b, 1989, 1992, CSO, London.

从 20 世纪 60 年代中期到 1991 年英国的第三产业内部产值结构分布来看，占比重最大的部门是金融保险业和个人服务业两大类。相比之下可以看出，后者基本上稳定不变，而前者则差不多翻了一番，特别是到 20 世纪 80 年代末，金融保险业占国民经济的比重达到 18.4%，占第三产业产值的 1/3 以上。可见，战后服务业的发展在很大程度上是金融保险业发展的结果。不仅英国，其他发达国家的金融保险业在战后也都不同程度地有了巨大的发展。

金融保险业的发展反映了资本主义再生产过程的变化，并与生产性经济活动的范围和方向有着密切的联系。随着企业组织形式由普遍的公司制代替工厂制，资本的运动形式也发生了变化。一方面，生产的扩大超出了单个资本积累速度的限制，具有竞争优势

的生产能力可以迅速集结起来,形成经济增长的源泉;另一方面,再生产对资本市场的依赖并受资本市场的限制,也表明再生产过程不仅要受到商品市场的调节,而且还要受到资本市场的调节。而正是后者使资本积累从而资本主义再生产过程变得复杂了。如果说商品市场决定生产出的商品能不能实现其价值,那么资本市场则决定哪些商品可以生产和应该生产多少。资本汇集在资本市场上,来选择利润比较大的投资渠道,这一方面可以降低投资的任意性,因而在一定程度上决定了投资的领域和规模;另一方面,投资资本的“虚拟化”也使它选择渠道不仅仅限于生产性投资,还涉及投机性投资,因而使资本市场不能完全反映生产能力扩大的限度。我们知道资本的本性就是生利,因而资本在不同企业和产业部门之间的流动,不是决定于企业的大小,甚至也不决定于产业部门增长的速度,而是决定于其在产品市场上的竞争力,因为只有最终在市场上获得产品销售利润的投资,对于资本来说,才是有意义的。企业或产业的这种竞争力取决于两个方面的优势,一是生产率效应,二是需求效应。资本总是流向具有这样优势的部门。换句话说,只有这样的优势产业部门才具有迅速扩大的可能性。而这样的产业部门不一定就是生产性部门。比如,第三产业的扩大主要决定于获得资本支持的第二个竞争优势——需求效应。当代经济对服务业需求的日益增加为服务业的扩张创造了很大的需求效应,因而服务业增加值的提高吸引资本大量流入这个产业。

除了金融和保险业的迅速发展,通讯事业的发展是新型经济增长的另一个重要标志。在投资活动的盲目性受到更大风险限制的今天,信息传递的重要性是不言而喻的。电讯技术的突破使近几十年来传输信息的成本不断降低,结果除了报纸、电话以外,电脑的拥有量迅速提高。这大大促进了发达国家通讯服务业的扩大。特别是美国,通讯业的发展比较早,而且快。

表 12 美国第三产业内部产值比重和增长率(%)

部 门	1960 年	1983 年	1960 年~1983 年平均增 长率(%)
第三产业产值 (亿美元)	4 676	10 478	3.6
各部门比重(%)	100.0	100.0	—
运输	6.6	4.5	1.9
通讯	2.6	5.6	7.1
煤、电、水供应	5.2	3.5	3.9
商业	25.2	25.4	3.6
金融与保险	6.2	6.5	3.7
房地产	15.7	17.7	4.1
服务	17.6	19.7	4.1
政府与政府企业	22.9	17.0	2.2

资料来源:转引自章嘉琳主编的《变化中的美国经济》,学林出版社 1987 年版,第 69 页。

从表 12 我们看到,仅仅到 20 世纪 80 年代初,美国的通讯业就成为第三产业内部发展最快的部门,当然到 20 世纪 90 年代又进一步扩大。其他发达国家的通讯业也都有不同程度的发展,前面英国的资料也显示了这种趋向。通讯业的发展不单单是通讯技术进步的结果,更与信息需求的提高有关。在当代经济增长方式下,金融制度就像一个经济的神经系统,而信息则可看作经济的生命线。特别是当投资活动受到金融机构的支配时,信息就成为金融机构对资本的流向进行决策的最基本的依据。从这个意义上看,通讯业的发展是与今天的生产性经济活动的特殊方式相联系的,或者说成为经济增长的必要条件之一。

金融保险业和通讯业的发展与当代经济增长的这种联系,至少有两个重要意义值得注意:第一,服务业已经远不再是完全非生产性产业部门了,而是包括了与再生产密切相关的经济活动。这些经济活动虽然不是直接生产物质产品,但是离开了它们,直接的物

质产品的生产就无法进行。它们已经成为再生产运动的重要环节。因此,我们至少可以把服务业或第三产业看成半生产性产业部门。第二,服务业的这种扩大的意义不在于它对经济增长速度的影响,更重要的是它反映了发达国家经济增长方式或形式的变化。金融调节机制借助信息的帮助,使宏观经济活动不再单纯是单个资本运动的总和,而成为一个有机的经济体系,这个有机体的活动与以往经济活动最大的不同就在于,生产过剩和生产能力过剩得到一定的缓解。第三产业经济活动的增加,使经济增长和工业化时期相比,虽然变得比较缓慢,但也变得相对平稳。

总之,发达国家在 200 多年的发展历史中经历的两次重大产业结构变迁(工业化和后工业化时期),使这些国家的经济增长具有明显不同的特征。第一次产业结构的变迁,是发达国家经济增长空前快速的时期。因此可以说,发达国家现代经济增长主要归功于工业化。第二次产业结构的重大变迁,使发达国家的经济增长有了逐渐摆脱无政府状态的特征,但增长速度受到了限制。后工业经济时代已经到来,这个新时代的经济增长变动趋势不在于速度变化,而在于方式的变化。

### 主要参考文献

1. 西蒙·库兹涅茨:《现代经济增长》(中译本),北京经济学院出版社。
2. 西蒙·库兹涅茨:《各国经济增长》(中译本),商务印书馆。
3. H. 钱纳里等:《工业化和经济增长的比较研究》,上海三联书店。
4. 刘伟:《工业化进程中的产业结构研究》,中国人民大学出版社。
5. 丹尼尔·贝尔:《后工业社会的来临》(中译本),商务印书馆。
6. Mark Cook and Nigel M. Healey, *Growth and Structural Change*, Macmillan, 1995.
7. 麦迪森:《世界经济二百年回顾》(中译本),改革出版社。
8. World Bank: *World Development Report*, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998/1999.



9. 马丁·费尔德斯坦：《转变中的美国经济》（中译本），商务印书馆，1990年。

10. 马克思：《资本论》第3卷，《马克思恩格斯全集》第25卷，人民出版社，1974年版。