

□ 李石泉 王 炜

马克思的企业理论

一、马克思提出了完整的企业理论

经济学界流行这样一种看法：真正的企业理论是美国经济学家 R. H. 科斯(Coase)在 1937 年发表的《企业的性质》论文中首次提出来的。这一论断在一定范围内似无可非议，但从经济学发展史上看，其正确性就值得怀疑了。因为马克思在 1867 年出版的《资本论》巨著中已经提出了较为完整的企业理论。

马克思企业理论的完整性首先表现在内容上。《资本论》中的企业理论不是集中在某一章节内，而是体现在企业层面的资本与劳动关系以及资本内部关系的分析之中。众所周知，马克思的经济学旨在说明资本与劳动的关系。为此，他从流通与生产两个层面上对这一关系进行了深入研究。研究流通过程的结论是，资本与劳动关系虽通过交换来媒介，却不能由交换来说明。因为交换所体现的是两个权利主体之间的平等关系，而资本与劳动关系显然是一种不平等关系。因此，分析就要从流通层面转到生产层面。从微观上看，生产层面就是企业层面。一进入企业，资本与劳动关系的本质就能显示出来。“在那里，不仅可以看见资本是怎样生产，而且可以看见资本是怎样被生产。”^①马克思正是在对企业层面的资本与劳动关系的解剖中，阐述了企业的性质、企业的成因、企业内部结构、企业运行方式、运行机制和运行目标等有关企业理论的诸多问题。马克思对这些问题都提出系统的观点，这些观点构成马克思企业理论的完整内容。西方经济学家在企业理论的研究上，至今未能超越这些问题的范围，当然在某些方面（如企业内部结构）是深化了。

马克思企业理论的完整性还表现在研究方法上。马克思研究社会科学的基本方法是将社会关系归结于生产关系，将生产关系归结于生产力的高度。对企业理论的研究，马克思也是从生产关系与生产力两个方面着手的。从生产关系上看，资本主义企业的本质特征就是资本支配劳动。在资本主义企业内部，支配权和指挥权归资本家或其代表拥有，而不由普通的雇佣劳动者掌握。但如果仅仅从资本主义生产关系上揭示企业本质，那么这种企业就只具有特殊性，建立在企业特殊性基础上的企业理论也就具有局限性。因为这种企业理论只适用于资本主义企业，而不能用它来分析非资本主义企业。马克思的企业理论恰恰避免了这种局限性。马克思不仅从生产关系上揭示了资本主义企业的特殊性质，而且还从社会生产力角度分析了企业的一般性质。从生产力方面看，企业只是一种分工协作的生产形式，是有别于市场关系的等级结构。马克思企业理论的特殊内容与一般内容的统一，使它在今天仍具有普遍的现实意义。

我们讲马克思企业理论是完整性的理论还基于这样一点，即马克思的企业理论是与马克

思的产权理论结合在一起的。在马克思看来,资本主义企业的权力来源于资本的权力。“资本只不过是把它找到的大批人手和大量工具结合起来。资本只是把它们聚集在自己的统治之下。”^②正是由于资本权力的不同配置,才形成企业的不同权力结构和组织结构,才使企业有了不同的类型。正是因为资本权力要通过资本的人格化的代表——资本家及其代理人来执行,才形成资本主义企业内部的权威关系。如前所述,科斯在1937年的论文中也提出在企业内部是权威支配资源、由企业家指挥生产的见解^③。但因为他当时还没有能将企业理论与产权理论联在一起,所以他不能告诉我们,为什么是企业家成为权威、为什么企业家拥有生产指挥权等更深层次的问题。在西方经济学家中,首先将企业理论与产权理论挂钩的恐怕是阿尔钦和德姆塞茨,但这是1972年的事^④,而在此100年前,马克思就已将企业权力与财产权力联系在一起了。

还要指出的是,马克思的企业理论是建立在他的劳动价值论和剩余价值论的基础之上的。马克思运用劳动价值论和剩余价值论的基本观点对企业制度和企业的行为作了系统的解释。这也是马克思企业理论与西方现代企业理论的一个重要的原则性的区别。

下面分别阐述马克思企业理论中三个组成部分的内容,这就是企业的性质、企业的内部关系、企业的权力结构。

二、马克思对企业性质和特征的论述

在这一标题下,我们主要阐述三个问题:企业是什么,企业因何出现,企业规模怎样确定。这是任何一种企业理论都必须首先回答的问题。

马克思所考察的企业显然不是古代的生产共同体,也不是中世纪的家庭作坊和行会组织,甚至也不是17世纪英国商人让农村劳动者分散地为他制造产品的所谓“城市工厂”。《资本论》中所分析的企业,其初始形态是资本主义的初期手工制造业和以分工为基础的手工制造业这类生产机构。使用机器的资本主义工厂以及股份公司当然也是马克思的考察对象。

马克思虽没有给企业下过明确的定义,但对初期手工制造业这种企业形态的特征则有明确的表述。他说:“资本主义生产,事实上,是在这个地方开始,在这个地方,同一个资本同时雇用较多数的劳动者,以至劳动过程扩大了它的范围,而以较大的量的规模来供给生产物。较多数的劳动者在同时,在同地(或同一工作场所),在同一资本家的命令下,生产同种商品,在历史上,和在概念上,都是资本主义生产的出发点”^⑤。根据这段话,我们可以将同一资本同时雇用较多劳动者,并将他们集中在同一工作场所,在同一资本家命令下生产或供给较大量商品的那种经济组织,称为资本主义企业。虽然这只是对初级形态上的资本主义企业的描述,但近代和现代资本主义企业的基本性质和基本特征在此已被规定。

按照马克思上述一段话的意思,我们可以将企业的一般性质和一般特征勾划出来:1. 企业首先是一种生产机构,它的基本功能是组织生产;2. 企业从市场购买较多的劳动力和生产资料,将它们结合在一起,以生产一种或多种产品;3. 企业的生产在权威的命令或指挥下有秩序地进行;4. 企业不是为了自身的消费而生产,而是为市场、为社会提供商品或服务进行生产;5. 企业要进行成本与收益的核算和比较。不管社会性质如何,凡具有这些特征的经济组织,就可以称之为企业。

从企业的初级形态出发探讨企业的成因,实际上就是要回答这样一个问题,为什么要将较多劳动者同时集中在同一工作场所并在同一资本家命令下生产商品,而不是让劳动者分散在各自的工作场所生产同质同量的商品?对此问题,马克思首先是从节约生产成本、提高生产效

率的方面来回答的。《资本论》中列举了企业在节约生产成本、提高生产效率方面的种种表现：1. 生产资料使用上的节约。“生产资料使用上的这种经济，仅因为它们是在许多人的劳动过程中，被共同消费”^⑧。2. 劳动空间范围上的节约。“劳动空间范围的缩小，在它的作用范围同时扩大时，会使大量虚费节省下来”^⑨。3. 共同劳动的竞争心理与精神刺激能增进劳动效能。“12个人在144小时的总劳动日共同劳动，比12个孤立的劳动者各自做12小时，或一个劳动者每日做12小时连续做12日，会能供给一个更大得多的总生产物”^⑩。4. 分工协作使时间继起的不同劳动阶段在空间上并存，“可以在同时间内，供给较大量的制成品”^⑪。5. 各种劳动者在同一工场中互相依赖，使各个人在各自的操作中只使用必要的时间，使生产这种产品的时间更少^⑫，等等。总之，“结合劳动的结果，在这里，是全然不能由个别的劳动得到；即使能够，也必须花费更长得多的时间，或只能在极小的规模内得到”^⑬。

既然很多劳动者集合在同一场所从事劳动能够节约生产成本、提高生产效率，是不是同一场所集中的人数越多越好？换言之，企业的规模是否越大越好？马克思认为企业规模大小除取决于生产成本，还要考虑其他因素。“首先要看个别资本家有多大的资本可以用来购买劳动力而定”。因此“生产资料大量集中在个别资本家手中，乃是工资劳动者得以协作的物质条件；协作的范围或生产的规模，就是依存于这种集中的程度”^⑭。其次还要看制成品自身的性质以及制成品的市场需求状况。例如钟表与扣针两种产品的生产规模就不会完全一样。再次还要考虑生产的技术基础和分工发展程度。采用手工技术与采用机器技术，其生产规模也不会完全相等。但马克思一般认为，在机器生产基础上和市场竞争作用下，大企业优于小企业。“商品的低廉依存于劳动的生产率，但劳动的生产率依存于生产规模。所以较大的资本会打倒较小的资本”^⑮。马克思在企业规模决定上的多因素论，比企业规模决定上的单一因素论（例如交易费用论），更能解释现实经济中企业规模参差不齐的现象，更能说明为什么同一行业内和同一市场上的各个企业也会有大有小的事实。当然，影响企业规模的多因素又不是等价的，生产成本这一因素在其中起更大的作用。

马克思用生产成本来说明企业形成与发展，是同他的劳动价值论和剩余价值论整个理论体系相联系、相一致的。按照马克思的意见，商品的成本价格有两种，一是商品的现实的成本价格，另一种是商品的资本主义的成本价格。这两种成本都决定企业的存在和发展。在一定技术和市场前提下，产品是由劳动者分散生产，还是将劳动者集合在一起共同生产，要取决于哪一种生产形式的资本所费比较低。如果甲企业的资本所费低于乙企业，甲企业就能以较低的商品价格占取更大的市场份额，获得更多的利润，从而既有动力也有能力继续扩大生产规模。因此，以资本支出计算的生产成本乃是企业存在和发展的可计量的直接的决定性的因素。但企业存在和发展的深层原因还是以劳动支出来计量的生产成本，即产品的劳动耗费。“无论如何，这总是明白的：同时雇用的多数劳动者的总劳动日，被除于劳动者数，即等于一日社会平均劳动”。“从雇用12个劳动者的资本家的立场看，劳动日便是12个劳动者的总劳动日”。“反之，如果这12个工人每2人各由一个小老板雇用，各个老板所生产的价值量是否相等，各个老板是否实现一般的剩余价值率，就是偶然的了”。“所以，就个别生产者说，价值增殖的法则，一般在如下的场合方才会完全实现；那就是，他以资本家的资格生产时，是同时雇用许多劳动者，所以自始就是推动社会平均劳动”^⑯。正是价值规律和剩余价值规律最终决定企业的命运。

企业因何出现，企业规模怎样决定也是科斯论文所研究的重要问题，因而也成为西方现代企业理论的基础性的内容。然而科斯的研究方法和研究结论不同于马克思。马克思将他的企

业理论置放在劳动价值论和剩余价值论的框架之内,从比较分散生产与集中生产这两种形式入手,将企业存在和发展的原因归结为节约生产成本。科斯运用新古典经济学分析方法,从比较市场价格配置资源和企业配置资源这两种机制着手,认为这两种机制可以互相替代,从而将企业存在和发展的原因归结为节约交易成本。科斯的这一见解,现在常为人们所称道。问题在于市场与企业相互替代的程度究竟如何?应该承认,市场并不能完全代替企业,企业也不能完全代替市场,因为市场与企业两者的功能是不完全相同的。既然如此,单单用交易成本解释企业就可能失之片面。事实上,影响企业变动的因素很多,其中起决定作用是生产成本,而不是交易成本,因为企业的基本功能是生产。马克思将企业存在和发展的原因归结为生产成本,更加符合企业变动的实际。

三、马克思对企业内部基本关系的分析

企业理论一般包含两个方面,一方面是描述企业外部关系,另一方面是分析企业内部关系。马克思企业理论的重点是放在企业内部关系的分析上。这是由马克思研究问题的基本方法——唯物辩证法决定的。应该说,西方经济学家中的很多人在研究企业问题时,也是将重点放在企业内部关系上,他们也承认,离开内部关系,企业不能被说明。当然,重点研究企业内部关系,不等于否定企业外部关系。企业外部关系也影响企业的存在和发展。

企业内部的基本关系是什么?这要看我们所考察的是怎样一种企业形态。如果将家庭作坊当做企业来分析,其内部基本关系就是亲属关系。如果将行会组织当作企业,其内部基本关系就是师徒关系。马克思是将初期手工业工场当作资本主义企业的起始形态来考察的,而这种企业的显著标志就是同一资本家同时雇用很多劳动者在同一场所生产商品。可见,马克思所考察的企业,其基本的内部关系是资本家与劳动者之间的关系,简称资本与劳动的关系,或雇主与雇员关系。将企业视为雇主雇员关系,不仅是马克思的看法,很多西方经济学家也有同样的看法。科斯1937年的论文就以“雇主—雇员关系作为企业的原型”,只不过后来他认为这是他文章中的一个“弱点”^⑨。目前西方研究企业理论的很多学者也还认为,没有雇主与雇员关系,就没有企业^⑩。那些将企业视为人力资本与财务资本联合体的经济学家,也不否认企业内部存在雇主与雇员的关系^⑪。

问题不在于是否承认企业内部基本关系是雇主—雇员关系,而在于如何解释这种关系。马克思企业理论与西方现代企业理论的区别不是表现在对这一关系的承认上,而是表现在对这一关系的解释上。

马克思认为,企业内部资本家与劳动者关系联结于流通过程,或者说是由市场媒介的。在市场上,“资本家与劳动者,都以自由人的资格,以独立商品所有者资格(一方为货币及生产资料的所有者,一方为劳动力所有者)互相对待”^⑫。交换的结果,一方得到的是货币,另一方得到的是劳动力,双方都得到一个等价物。从形式上看,这种交换与普通的商品买卖没有两样。这种交换关系也是一种平等的契约关系。

但是,作为两个独立的权利主体之间的这种平等的契约关系,一进入生产领域就发生了变化。变化表现在两点上:一是平等的主体之间的关系变成不平等的权威与服从关系。原来的货币所有者现在变为资本家,处于发号施令的地位;原来的劳动力所有者现在变为资本家的劳动者,在资本家的监督下从事生产操作。“真正的手工制造业,不仅使以前独立的劳动者,受资本的命令和训练,且还在劳动者间,创立一个等级的组织”^⑬。“资产阶级虽在其他方面欢迎分权

制度和代议制度,但在劳动法典上,资本是以私立法者的资格,专擅地,确立了他对于他的劳动者的独裁权”^⑧。二是以劳动为尺度的等价物交换关系转变为无偿占有他人劳动的关系。资本家将劳动者带进工厂,其目的就是要劳动者为他制造一个其价值大于他购买各种商品——生产资料和劳动力——价值的商品,商品价值的这个增殖部分,是劳动者剩余劳动的凝结。既然这个被制造出来的商品归资本家所有,包含在其中的剩余劳动当然也就归资本家所有。在这里,资本所有权便“转化为不支付等价物便占有他人劳动的权利”^⑨。

综上所述,按照马克思的意见,单从流通过程看,资本家与劳动者之间的关系是两个独立主体之间的平等关系;单从生产过程看,资本家与劳动者之间的关系则具有明显的不平等特征,资本支配劳动,劳动隶属于资本。若从流通与生产的统一看,企业就是平等契约关系与不平等权威关系的结合体。这一概括,既使企业有别于古代的中世纪的各种劳动组织,又使企业关系不同于市场关系。企业的基本特征就在于它是一个以契约关系为媒介的经济等级结构。

为什么企业内部关系具有不平等性?对此问题,马克思从生产力与生产关系两方面作了解释。从生产力方面或从劳动过程看,马克思的基本观点是:一切由多数人集合在一起的较大规模的劳动组织,总要有指挥。如果集合在一起的劳动者实行分工分业,则还需要有人对部分劳动进行协调。“提琴独奏者可以独展所长,一个乐队却不能不有乐队长”这句名言,就是马克思针对协作劳动讲的。而当这种指挥和协调职能由一个人或少数几个人来执行时,权威与服从关系自然就形成了。执行指挥和协调职能的人变成权威,而权威必以服从为前提。

但是,单从生产力方面说明权威关系是不够的。因为这说明了集中劳动需要权威,没有说明权威为什么总由资本所有者或其代理人来充当,而不能由工人来担任。为了回答这一问题,还需从生产关系方面去找原因。从资本主义生产关系方面看,马克思的基本观点是,由于劳动和资本的分离,必将引发资本家与劳动者之间利益对抗。这种利益对抗在生产中往往表现为劳动者的各种反抗行为。为压制劳动者的反抗,资本家必然要强化对劳动者的监控。这种监督和控制职能理所当然只能由资本家或其代理人来执行,因而成为资本的专有职能。“产业上的命令权,也成了资本的属性”^⑩。从生产关系的更深层次看,劳动服从于资本则是因为在劳动者失去生产资料的情况下,他们集合在一个工作场所从事劳动是由资本媒介的,作为被资本购买的一个生产要素,劳动者的劳动在生产过程中已不属于他们自己,他们的劳动力一进入生产过程就被资本合并,变成资本的一种特殊的存在形式。因此“他们的劳动的联系,在观念上,是当作资本家的计划,在实际上,是当作资本家的权力,当作别一个人——欲使他们的行为服从于他的目的的人——意志的权力,来和他们相对立”^⑪。

马克思对企业内部关系的分析,无论从方法上讲还是从结论上看,都与西方经济学家的分析不相同。如前所述,西方研究企业理论的学者也承认企业内部存在着资本雇用劳动的关系。但是,他们不是从现实的生产关系及其意志表现上去看待资本雇用劳动的问题,而是从契约原则和效率原则出发来解释这一关系。在他们看来,由于个人搭便车行为、由于合同不可能完备等原因,导致企业低效率。要解决企业低效率问题,企业内部的权力分配就不应该是平衡的,而应是不平衡的,或者说是不对称的:一个人或少数几个人拥有剩余权(剩余索取权和剩余控制权),其余的人则没有这一权利。拥有剩余权的人成为企业主,居于发号施令的雇主地位,由此形成企业内部雇主与雇员关系以及权威和服从的关系。他们还认为这种关系并不违背契约的自由平等原则。在他们论文中,剩余权的获得被看成是契约一方对另一方的购买,买者已对出让剩余权的人支付了报酬,这是双方同意交易。我们说,如果不存在利益对抗,如果不去揭示权

威服从关系的社会性质,上述这些用来解释雇主—雇员关系的论点是可以自圆其说的,以效率为中心来配置企业内部权力的主张也是可取的。但如果不限于描述企业内部关系,而是要找到这种关系后面的社会本质,那么这些论点和主张就力不能及了。而要揭示企业内部关系的社会本质,就不能不运用马克思的理论。

马克思不仅说明了企业内部关系的本质,而且还解答了等价物交换关系如何变成无偿占有他人劳动关系这一理论难题,找到了等价物交换与无偿占有他人劳动这两个对立面相互联接、相互转换的机制。根据马克思的论述,等价物交换与无偿占有他人劳动两者之间的转换机制是劳动力这种商品的特殊使用价值。而企业则是资本家使用劳动力的场所。因为有了这一机制,在企业内,等价物的交换关系就可以自然而然地变成无偿占有他人劳动的关系;在市场上无偿占有他人劳动关系又可以顺理成章地转变为等价物交换关系。这一转换过程并不违背商品生产和商业交换的法则。资本家起初购买劳动力商品时,是完全按照商品交换法则办事的。劳动力卖出之后,其使用价值理当属于买者。而劳动力使用价值的特殊性又使其成为价值的源泉。劳动力商品的价值与劳动力创造的价值是两个不等量,后者可以两倍于或多倍于前者。既然劳动力使用权已属于资本家,使用劳动力所获得的成果——一个增殖了价值的商品当然也归资本家所有。当资本家将这个商品拿到市场准备出卖时,通行的虽然仍是等价物与等价物交换的原则,但他从流通中取回的货币一般却会多于他原先投入流通的货币。所以马克思说:“资本主义的占有方式,虽好象是在打原来的商品生产法则的耳光,但它的出现,决不是由于这种法则的破坏,反之,宁说是由于这种法则的应用”^⑥。马克思将他的企业理论置放在商品生产基本规律的基础之上,从而使他的经济理论的各个组成部分在等价物交换法则的基础上获得了统一,成为一个逻辑严明的整体。

对于等价物交换关系变成无偿占有他人劳动关系,西方经济学家是视而不见的。由于价值观的不同,也由于理论体系的制约,他们虽然看到了企业在支付各种生产要素的价格之后往往还有一块“剩余”,但却不能对这块“剩余”的来源作出科学的解答。因此,在他们的企业理论中只有平等的契约关系,而无资本与劳动的对立和对抗。由此显示出马克思企业理论与西方企业理论的区别。

四、马克思对企业产权结构的剖视

在企业内部,不仅存在资本与劳动的关系,而且还存在资本所有权内部关系。资本所有权内部关系是通过企业产权的分配来实现的。

对企业产权的分配状况,马克思作了全面系统的考察。他重点研究并论述了企业产权配置的三种类型。

第一种是资本所有者使用自己资本从事经营的产权类型。这一产权类型可以讲是产权统一的类型。在产权统一的企业中,财产权的主体是财产所有者,他拥有财产的全部权利,如占有权、支配权、使用权、收益权等等。与此相联系,产业上的指挥权、监督权也归资本家本人直接拥有。“资本家是资本家,不是因为他是产业上的指导者;乃因为他已经是资本家,所以成为产业上的命令者”^⑥。如果企业扩大了,资本家也会将监督劳动者的部分工作交给别人去做,但这不等于财产权的分解,因为担负某些监督工作的那个人并不是一个独立的产权主体。这种产权结构是一种明显的两极结构,内部关系比较简单。一极是资本所有者,他拥有全部产权和作为产权延伸物的命令指挥权。另一极是雇佣劳动者,他“和奴隶一样,必须有一个主人,来叫他去劳

动,并且统治他”^⑨。

第二种类型是资本家用借来资本从事经营的企业产权类型。虽然在实际经济生活中完全使用借来资本经营同完全使用自己资本经营一样,并不多见,但从理论上将这种情况分列开来进行分析还是有意义的,因为它显示出另一种产权结构。马克思在《资本论》第三卷里对使用别人资本从事经营的企业产权类型分析得非常透彻。根据马克思的论述,借用别人资本经营的企业与使用自己资本经营的企业,在产权结构上的区别集中到一点就是:后者的所有权与职能尚未分离,而前者的所有权与职能已经分离。马克思认为,资本的职能可以由它的主人即资本所有者亲自执行和操作,也可以委托别人执行和操作。“一个乐队指挥员,不必就是乐队工具的所有者”^⑩。一般地说:在资本主义生产的基础上,资本家必须指导生产过程和流通过程,但“主人一有充分的财富就会把这种苦差事的‘名义’,交给一个管理人”^⑪。在这种场合,资本所有权与资本职能就开始分离了。从人格化上看,资本与职能分离就表现为资本所有者与资本职能执行者的分离,或资本所有者与资本经营者的分离。

职能与资本所有权分离对企业产权结构的影响主要表现在三个方面:第一,形成了两个产权主体:生息资本家(货币资本家)和职能资本家(产业资本家)。前者是资本的所有者,后者是资本的使用者。这两个资本家在法律上具有不同的身份,在再生产过程中起着完全不同的作用,一个站在生产过程之外,将资本贷出去;一个站在生产过程之内,把资本用在生产上。第二,两个不同的产权主体拥有不同的财产权:货币资本家作为单纯所有者,拥有单纯的资本所有权;产业资本家作为职能资本的代表,拥有资本支配权和使用权。剩余劳动占有权也因此一分为二:生息资本家凭借资本所有权取得了对别人劳动的无偿占有权,利息就是资本所有权的果实;职能资本家凭借资本使用权也取得了对别人劳动的无偿占有权,企业利润或企业主收入就是职能资本家执行资本职能的结果。第三,不同的权利有不同的施及对象。“生息资本,就其自体说,不是以工资劳动为对方,而是以机能资本为对方;借贷资本家,就其自体说,是直接再生产过程内现实发生机能的资本家相对立,而非与工资劳动者——在资本主义生产基础上生产资料被剥夺的人——相对立”^⑫。在这种产权结构中,直接与工资劳动者相对立的是职能资本和职能资本家。执行职能的资本家,在生产过程中直接剥削劳动者,获取剩余价值。生息资本家则是通过职能资本家参与对劳动者的剥削,分得部分剩余价值。

综上所述,使用借入资本从事经营的企业,其产权结构是一个三极结构,内部关系比较复杂:一极是生息资本家,他拥有单纯的资本所有权;另一极是职能资本家,他拥有资本支配权、使用权以及产业上的指挥权和监督权;再一极是工资劳动者,他失去了资本权利,在职能资本家指挥下从事操作,为资本家创造剩余价值。在这种权利结构中,不仅存在资本与劳动的对立关系,而且存在着职能资本家与生息资本家之间的对立关系,虽然在对付工资劳动者上,他们又是伙伴。

第三种是股份公司的产权类型。关于股份公司的产权结构,马克思有十分精辟的分析。第一,马克思指出,在股份公司内部,“生产资料当作他人的所有,而与一切在生产上实际活动的个人(由经理人下来一直到最后的日雇劳动者)相对立”^⑬。这句话告诉我们,资本主义股份公司与资本主义其它企业形态相比,具有相同的社会性质,其内部基本关系没有什么大的变化,依然是资本雇用劳动,而不是劳动雇用资本。第二,马克思认为,股份公司的资本已不是个别的私人资本,而是“直接结合在一起的各个人的资本”^⑭。这一点说明,股份公司与前述第一类企业(用自己资本经营的企业)和第二类企业(用借入资本经营的企业)又是有区别的。其区别是:股

份公司是各个个人资本的联合体,而前述第一类企业和第二类企业是单个人独资企业。由此马克思讲,股份公司是当作社会企业,而与私人企业相对立。“那是在资本主义生产方式自身的界限内,把私人所有的资本实行扬弃”^⑧。第三,马克思指出,在股份公司内部,“实际发生机能的资本家,转化为单纯的经理人,别人所有的资本的管理人。资本所有者则转化为单纯的所有者,单纯的货币资本家”^⑨。这一点揭示了股份公司产权结构的重要特征,使股份公司既不同于前述第一类企业,又不同于前述第二类企业。它与前述第一类企业的区别显而易见。它与前述第二类企业的重要区别是:股份公司的资本职能,由单纯的经理执行,这个经理是“别人所有的资本管理人”,已不是资本家;而在前述第二类企业中,资本职能则由资本家本人执行,他虽不是法律上的资本所有者,却是经济上的资本所有者。这里要搞清楚两个问题。一个问题是,股份公司的资本所有者被马克思称为“单纯的货币资本家”,前述第二类企业产权关系中的生息资本家也被马克思称为“货币资本家”,这两个“货币资本家”有什么区别?再一个问题是,股份公司的经理与前述第二类企业中的职能资本家,都是资本职能执行者,为什么一个具有资本家身份,一个不具有资本家身份?从马克思著作中可以看出,马克思从两点上回答了这两个问题。第一点是上述四个人的区别在于他们所承担的责任不同。“单纯的货币资本家”要最终承担股份公司经营风险,而“单纯的经理”则不承担股份公司经营的财产责任;贷出资本的“货币资本家”一般不承担企业经营责任,这个责任是由职能资本家来承担的。第二点是剩余劳动的要求权不同。股份公司中的“单纯货币资本家”或股东拥有全部剩余劳动的要求权,他们“所得的股息包括着利息和企业利润,那就是包括着全部利润。”^⑩贷出资本的“货币资本家”不拥有全部剩余索取权,他们只能得到利息。股份公司内部执行资本职能的经理的所得已不是“企业主收入”,而是“熟练劳动的单纯的工资”。而职能资本家虽不拥有法律上的资本所有权,却拥有剩余索取权,能获得“企业利润”。

综上所述,我们可以将马克思论述股份公司产权结构的主要之点简括如下:1. 股份公司的资本是个人资本的直接结合,取得了社会资本的形态。2. 资本所有权与职能已完全分离。3. 资本所有权以股权形式归股东拥有。4. 股东拥有全部利润要求权,同时承担公司经营责任。5. 资本职能由单纯经理执行,经理拥有执行职能所必需的权力。6. 经理是资本的雇员,领取工资,不以自己财产承担经营责任。此外,马克思还指出,在股份公司内部存在着“拿社会的财产,不是拿自己的财产来冒险”^⑪的可能性。

马克思在分析企业内部权力配置时,提出了“职能与所有权分离”的命题,看到了资本所有权内部矛盾,并觉察到资本所有者与资本管理人之间的对立倾向。但总的来说,马克思分析企业内部关系的重点是放在资本与劳动的对立上,而将经理人员看作是被资本家收买的监工,是一心一意为主人服务的管家,还没有将经理人员当作一个独立的利益主体看待。所以,马克思虽然涉及到资本所有者与资本经营者之间的矛盾,却没有深入分析这一矛盾。这可能与当时这对矛盾尚未充分展开有关。半个世纪以后,即20世纪30年代以后,西方一些经济学家和法学家提出“控制权与所有权分离”的观点,由此开展了对企业所有者与企业经营管理者之间关系的矛盾的周详分析,补充了马克思在这个问题上的不足。由此可见,如果不讲企业的阶级性,那么马克思的企业理论与西方现代企业理论并不全是相互排斥的关系,而有着互补的因素。

* * * * *

不可否认,马克思所考察的企业是资本主义企业,讲得最多的是企业内部资本与劳动的对立和对抗关系。这是马克思企业理论的特殊性。但特殊性中又有一般性。所谓企业理论的一

般性,是指各种类型、各种不同社会性质的企业所共有的东西的反映。抽去企业的资本主义生产关系,剩下来的就是马克思企业理论的一般内容,主要有:企业是什么,为什么会有企业,企业规模的决定因素,企业内部的等级关系,企业内部的权力结构等等。不论企业具有怎样的社会性质,凡是企业,它总是一种等级组织,总是一种权力结构。如果撇开资本的特殊的阶级性质,我们甚至可以说一切企业都存在着马克思所着重分析的资本与劳动这样一对基本的利益关系。在社会主义企业里,资本与劳动的对抗不见了,但矛盾还是存在。

总之,马克思企业理论既包含了企业的特殊性质的分析,也包含了企业一般性质的分析,是企业的资本主义属性与企业一般属性的统一。抽掉企业的资本主义性质的分析,马克思企业理论在今天,仍然是认识社会主义企业矛盾,推进社会主义企业改革的现实的指导思想。

注:

①马克思:《资本论》第1卷,人民出版社1957年版,第187页。

②《马克思恩格斯全集》,第46卷(上),第511页。

③科斯:《企业市场与法律》,上海三联书店1990年中文版,第3页。

④见A.阿尔钦、H.登姆塞茨合写的《生产、信息费用与经济组织》论文,该论文收集在上海三联书店1991年出版的《财产权利与制度变迁》一书中。

⑤《资本论》,第1卷,人民出版社1957年版,第384页。

⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫见《资本论》,第1卷,人民出版社1957年版,第388页、393页、390页、414页、415页、395页。

⑬《资本论》,第1卷,人民出版社1957年版,第788页。

⑭《资本论》,第1卷,人民出版社1957年版,第385—387页。

⑮科斯:《企业市场与法律》,上海三联书店1990年版,第220页。

⑯杨小凯:《企业理论的新发展》,《经济研究》1994年第7期,第63页。

⑰青木昌彦:《日本经济中的信息、激励与谈判》,商务印书馆1994年版,第111页。

⑱《资本论》,第1卷,人民出版社1957年版,第478—479页。

⑲⑳《资本论》,第1卷,人民出版社1957年版,第434页、515页。

㉑《马克思恩格斯全集》,第46卷(上),第455页。

㉒《资本论》,第1卷,人民出版社1957年版,第398页。

㉓《资本论》,第1卷,人民出版社1957年版,第397页。

㉔《资本论》,第1卷,人民出版社1957年版,第731页。

㉕《资本论》,第1卷,人民出版社1957年版,第398页。

㉖《资本论》,第3卷,人民出版社1957年版,第485页。

㉗㉘《资本论》,第3卷,人民出版社1957年版,第486页、477页、484页。

㉙《资本论》,第3卷,人民出版社1957年版,第476页。

㉚㉛《资本论》,第3卷,人民出版社1957年版,第557页。

㉜㉝《资本论》,第3卷,人民出版社1957年版,第557页。

㉞㉟《资本论》,第3卷,人民出版社1957年版,第557页、561页。

(李石泉系上海财经大学经济学系教授,

王炜系上海财经大学经济学系硕士研究生;单位邮编为200433)