

要素市场化与企业内要素定价： 一个权力视角的分析

杜 娇 王广亮

摘要：企业是生产要素所有者之间的合作和分配机制，是资源配置的重要机制，是要素市场化改革的参与主体。在要素市场一般均衡未实现之前，企业内要素定价、分配合作收益遵循的是实然式的“权力-效率”逻辑，即企业合作收益在要素所有者间的分配是由要素间权力博弈决定的；要素权力来自于要素对团队生产力和组织租金的影响，也与要素所有者所属阶层的权力息息相关；生产要素的权力结构决定了企业中要素的控制权和收益权分布，也内生了总体资源配置效率。只有保证要素所有者之间的权力结构与要素对合作产出的相对贡献一致，才能实现要素资源配置最优，并逆向推进要素市场化的顺利进行。

关键词：剩余索取权；控制权；权力结构；公司治理；资源配置效率

DOI：10.19836/j.cnki.37-1100/c.2021.06.011

《中共中央国务院关于构建更加完善的要素市场化配置体制机制的意见》强调，完善要素市场化配置是建设统一开放、竞争有序市场体系的内在要求，是坚持和完善社会主义基本经济制度、加快完善社会主义市场经济体制的重要内容。十九届五中全会提出，“十四五”时期经济社会发展主要目标之一即是产权制度改革和要素市场化配置改革取得重大进展。推进要素市场制度建设，就是要实现“要素价格市场决定、流动自主有序、配置高效公平”。其中，要素价格由市场确定是基础，流动自主有序是保证。目前，我国已基本完成产品价格市场化建设，接下来的要素市场化改革将使要素在企业中按照外部要素市场的均衡价格得到支付，即“生产要素由(产品)市场评价贡献、按贡献决定报酬”，要素报酬与要素对企业产出的价值贡献一致。且这个均衡不仅指要素市场的局部均衡，也指整个市场的一般均衡。

一定的分配形式是以生产条件的一定的社会性质和生产当事人之间的关系为前提的^①。社会主义初级阶段的生产方式、社会生产性质和生产力发展阶段决定了我国要素市场的局部均衡和市场的一般均衡尚未实现，区域、行业、信息流通等方面的众多分割和阻碍常导致现实的要素交易处于分散状态，技术类生产要素的贡献在联合产出中难以测度和确权，数据等新型要素的交易单位仍不好确定，劳动、管理等要素交易仍以协议交易为主要方式。在要素确权、定价、交易、监管、创新等机制尚未成熟之时，要素所有者对企业合作收益的索取权无法通过要素市场行使，而只能通过协议或交易谈判的方式确定。由于企业的规模不同、管理制度不同、X效率不同、市场机遇不同等，企业间存在不同的经营效率，在按事前契约对要素进行支付后，部分企业仍存在剩余有待分配。事前和事后的要素分配方式直接决定了社会主义经济体制改革的要素配置效率和流向，也直接决定了国民收入的初次分配结构。

基金项目：吉林省社科基金委博士和青年扶持项目“东北老工业基地国企改革中市场和政府权力优化研究”(2020C006)。

作者简介：杜娇，吉林大学马克思主义学院博士后，经济学博士(长春 130012；67713462@qq.com)；王广亮，吉林大学商学院教授(长春 130012；wgl@jlu.edu.cn)。

① 马克思：《资本论》第3卷，北京：人民出版社，1975年，第997页。

初次分配是关系民生福祉的重要问题,企业内的要素交易定价是要素市场化的关键,企业内的要素配置优化是中国要素市场改革的微观基础和主要动力。土地要素市场化配置进程如火如荼,数据要素已成为新型生产要素,习近平总书记关于国有企业改革发展的重要论述和《国企改革三年行动方案(2020-2022)》更是强调要切实深化国有企业劳动、人事、分配三项制度改革。只有建立权力视角下企业内要素定价和要素合作收益分配逻辑,明晰要素收入决定机理和影响因素,重新梳理企业内要素资源配置优化条件,才能对我国推进要素市场化配置机制体制改革提供启示和借鉴。

一、企业内要素定价和收益分配的现实语境

企业生产是不同要素所有者之间的合作,合作契约达成的基础是要素价格的合理性。但在人类发展的整个历史时期,要素定价都是困扰人们的一个难题。无论是按实然的要素获取成本,还是按应然的要素边际贡献,都无法准确衡量企业产出中要素的作用。在社会生产发展过程中,随着要素之间相对稀缺性的转变,要素所有者对收益分配的要求也会随之发生或快或慢的改变。

无论要素市场化发展到何种程度,只要企业存在利润,企业合作收益分配问题就必定无法回避。利息理论认为工人得到劳动力要素市场规定的工资水平,剩余的资本主义企业利润全部是资本利得;马克思主义认为超额利润的来源是超额剩余价值,仍应归属于活劳动;企业所有权与经营权的分离,导致了企业剩余索取权与剩余控制权的主体认知性差异,出现了委托代理问题,利益之争转变成权力博弈。不过,即使同是现代企业理论,不完全契约理论认为企业收入是一个随机量,应由没有固定收入、承担收益波动风险的要素获得剩余,团队生产理论则认为监督者应拥有剩余索取权。在新业态和新商业模式下,一些基于传统认知的分配方式,如基于货币资本所形成的股东至上的传统剩余收益分配机制也已不再是利益分配的标准范式。在企业里,如何在要素间分配合作收益并不存在切实一致的方法论。

现实中,要素的配置和激励是由契约规定的,契约是经济行为的微观基础。企业合作收益一部分用于支付从市场上按固定价格购买的生产要素,如简单劳动者的工资、经理人员的底薪、银行的利息、专利使用年费等,这些都可以看作是以契约形式完全确定的要素收益;剩余部分则会以奖金、股权、分红等形式在拥有事后控制权或剩余控制权的要素主体之间分配,具有不确定性。从不完全契约理论开始,剩余控制权在企业成员中的单边配置问题是企业分配理论的重心。主流理论认为,古典企业中存在资本强权观,物质资本所有权是权力的基础,企业所有权就是剩余控制权,就是股东通过控制董事会和管理层取得预期收益的权力。在委托代理经营的现代企业中,经营管理者拥有信息和知识的优势,作为代理人掌握着企业资源的实际运作^{①②},具有天然的实际控制权(Real Control),即使具有法定权力的股东也会遵循他们的建议。周其仁认为控制权是排他性利用企业资产,特别是利用企业资产从事投资和市场营运的决策权^③。Fama和Jensen按照企业的决策程序把控制权分为经理人员持有的决策管理权和董事会持有的决策控制权^④。Aghion和Tirole将企业控制权分为名义控制权和实际控制权两种,具备信息优势的经理人可以获得名义控制权,作为代理人进行实际决策^⑤。不过,即使经理层可以通过控制权的行使获得一定私人收益,其权力依然随时会被股东收回。企业投资者

① Aghion P., Tirole J., "Formal and Real Authority in Organizations", *Journal of Political Economy*, 1997, 105(1), pp.1-29.

② Tirole J., "Corporate Governance", *Econometrica*, 2001, 69(1), pp.1-35.

③ 周其仁:《“控制权回报”和“企业家控制的企业”:“公有制经济”中企业家人力资本产权的个案研究》,《经济研究》1997年第5期。

④ Fama E. F., Jensen M. C., "Separation of Ownership and Control", *Journal of Law and Economics*, 1983, 26(2), pp.301-326.

⑤ Aghion P., Tirole J., "Formal and Real Authority in Organizations", *Journal of Political Economy*, 1997, 105(1), pp.1-29.

的决策控制权是对经营者经营管理权的限制和约束^①。

再次回到固定支付即特定权利部分,可以发现企业契约中的要素实际定价、要素市场的一般性定价与要素对企业收益的贡献也很难一致,例如工人在既定工资水平下还会“996”甚至“007”式地参与企业生产;集体谈判力度不同的企业中工人获得的工资不同,存在“局外人”和“局内人”的差异。既然如此,没有必要分别讨论可明确规定的合作收益(要素定价)和未明确规定的合作收益(剩余)是如何在要素主体间分配的,本文将统一讨论企业合作收益。

Cyert 和 March 的企业行为理论认为,企业是具有多种目标的利益联合体,股票持有人、管理人员、工人等常具有不同利益甚至相互冲突的利益^②。企业目标是要素所有者间相互协商和谈判的结果,企业收益分配权是每个要素所有者获取利益的手段。企业是多个主体间的合约,所有权不应该只有一个^③。每一个企业成员都拥有一定的控制权,企业的控制权是在企业成员中完全配置的^④。与其说企业产出是要素所有者合作的结果,不如说企业就是要素所有者为瓜分合作产出而达成的合约^⑤。物质资本、人力资本等各种生产要素合作的目的就是要实现保留收益,同时分享剩余收益。

二、企业内要素收益分配的“权力-契约-效率”逻辑

在有关企业收益分配的理论研究中,存在两个逻辑,其一为“效率-契约-要素权力”逻辑,其二为“要素权力-契约-效率”逻辑。两种逻辑的根本差异在于对“权力”的内涵和来源诠释不同。

新制度经济学的企业组织理论和治理理论对“权力”一词涉及颇多。Alchian 和 Demsetz 认为生产领域也是完全竞争的,经济权力并不存在^⑥。与之相反,加尔布雷斯认为,现代人经济行为的目的,不仅是追求财富,也是追求权力,经济学不能忽视“人”的问题^⑦。科斯早就提出,权力关系是企业的本质,企业内经常发生的交易并不由价格机制控制而是由权力关系控制^⑧。此“权力”源于企业的科层制管理,经济“权力”就是管理权威,权力等级制是科层制组织的基本特征之一^⑨。科层制的中心命题是通过控制与协调,获得管理效率。相应地,企业契约的制定和要素权利的配置就以企业组织的整体效率和交易成本最小化为依归。无论是 Alchian 和 Demsetz 的团队生产理论还是 Grossman 和 Hart、Hart 和 Moore 的企业控制权理论(GHM 理论)^⑩,都认为企业比市场更具节省交易费用的优势,都认为企业契约的形成以及演进是效率提高的过程,剩余索取权和剩余控制权的配置必然以效率为准则。

威廉姆森在研究企业治理机制时区分了企业权利配置的效率观点和权力观点,认为在企业契约

① 杨其静:《合同与企业理论前沿综述》,《经济研究》2002年第1期。

② Cyert R. M. and March J. G., *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, N J: Prentice Hall, 1963.

③ 周其仁:《市场里的企业:一个人力资本与非人力资本的特别合约》,《经济研究》1996年第6期。

④ 谢德仁认为,合约虽是不完备的,但其应是功能上完备的。杨瑞龙认为,即使控制权归某一方所有,每个利益相关者也通过各种途径行使着他们的控制权。详见谢德仁:《企业的性质:要素使用权交易合约之履行过程》,《经济研究》2002年第4期;杨瑞龙、周业安:《一个关于企业所有权安排的规范性分析框架及其理论含义》,《经济研究》1997年第1期。

⑤ 黄桂田、李正全:《企业与市场:相关关系及其性质——一个基于回归古典的解析框架》,《经济研究》2002年第1期。

⑥ Alchian A. A., Demsetz H., “Production, Information Costs, and Economic Organization”, *American Economic Review*, 1972, 62(5), pp.777-795.

⑦ 加尔布雷斯:《权力的剖析》,台北:时代文化出版企业有限公司,1992年。

⑧ Coase R. H., “The Nature of the Firm”, *Economica*, 1937, 4(16), pp.386-405.

⑨ 马克斯·韦伯:《韦伯作品集 III:支配社会学》,简惠美译,南宁:广西师范大学出版社,2004年。

⑩ Grossman S. J., Hart O. D., “The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration”, *Journal of Political Economy*, 1986, 94(4), pp.691-719; Hart O. D., Moore J., “Property Rights and the Nature of the Firm”, *Journal of Political Economy*, 1990, 98(6), pp.1119-1158.

中,个人约束的改变可以带来经济权力的改变,继而带来效率的改变^①。新政治经济学的代表、“权力大师”Acemoglu 正式在经济学中建立了“权力-效率”分析框架^②。他通过理论模型描述了政治权力和一国长期经济增长的关系,又从利益集团权力冲突角度回答了科斯定理的无力,从权力视角阐释了经济制度内生形成的理论框架。不过,权力常常被狭指为公权力,“经济权力”就专指市场域中运作的政治权力,主要表现为宏观调控权和市场规制权。张守文和于雷认为,政府干预经济就表现为公权力对经济权力的界定^③。张五常^④和张维迎^⑤的理论与奥尔森的“强化市场型政府”理论^⑥和 Acemoglu 等的“包容性制度”理论^⑦在立论上十分相似,均认为资源配置的基础体制可以简化为基于私人产权的市场配置和基于职位的权力配置(或其某种混合)。可见,学者们一度认为企业内的经济权力由企业契约规定,政治权力混迹其中并影响市场效率。要素市场化的顶层设计和积极推进就需要让企业遵循一个以市场效率最大化为目标设计出来的契约框架,而凭借政治权力获取权利的要素主体同样在该契约框架内行使权力。

需要注意的是,这里有一个不完全的“政治权力-外生效率准则-契约(科层)-权利-要素权力”的逻辑。既然权力指一个行为者或机构影响其他行为者或机构的态度或行为的能力^⑧,上述逻辑链条就必定存在无法自恰、循环论证等问题。首先,此逻辑割裂了企业内部权力和外部权力的联系。正如 Bowles 和 Gintis 等人认为,企业内的权力是一种个人间的关系,最终源于非出清市场的存在,必须在企业内权威关系与企业外也存在的一般权力关系之间建立联系^⑨。卢周来认为,虽然现代企业理论都是试图围绕企业内部的权力进行研究并不断发展起来的,但是在缔结企业契约过程中,决定合作方控制权大小的是谈判力即经济权力^⑩。其次,此逻辑无法从社会性和动态性解释经济权力和政治权力的关系。经济权力和政治权力不是“两分”式对立,政治权力和市场之间不存在一个明晰的作用边界^⑪。Acemoglu 虽然将权力定义为政治权力,但是他仍区分了形式上的政治权力和事实上的政治权力,论证了实际政治权力的来源是资源占有上的权力即经济权力。

马克思的权力观点更为深刻。马克思定义权力为人类一定社会群体实践活动的产物,应用权力活动是一种特殊的实践活动,权力主要在政治、经济领域运作。马克思在对“三位一体”式的分配进行剖析后认为,资本主义生产下的经济权力表现为“劳动者被剥夺了劳动条件,这些条件集中在少数个人手中,另外一些个人独占土地所有权”^⑫,当资本、土地等稀缺性生产要素的占有权掌握在资本家手里,资本家必然是生产过程的司令官,也是分配过程的主持人。根据马克思的实践观,权力一定是先于企业契约中的权利而存在的。除了用冲突论解释工人罢工等工人反抗资产阶级压迫的活动之外,

① Williamson O. E., *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press, 1985.

② Acemoglu D., “Politics and Economics in Weak and Strong States”, *Journal of Monetary Economics*, 2005, 52 (7), pp. 1199-1226.

③ 张守文、于雷:《市场经济与新经济法》,北京:北京大学出版社,1993年。

④ 张五常:《三种社会体制与反腐败》,《中国青年》2000年第8期。

⑤ 张维迎:《市场的逻辑》,上海:上海人民出版社,2010年。

⑥ 曼瑟·奥尔森:《权力与繁荣》,苏长和、嵇飞译,上海:世纪出版社,2005。

⑦ Acemoglu D., Johnson S., Robinson J., “Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth”, *Handbook of Economic Growth*, 2005, (1), Part A, pp. 385-472.

⑧ 戴维·米勒、韦农·波格丹诺:《布莱克维尔政治学百科全书》,邓正来译,北京:中国政法大学出版社,1992年,第595页。

⑨ 转引自 Giulio Palermo, “Economic Power and the Firm in New Institutional Economics: Two Conflicting Problems”, *Journal of Economic Issues*, 2000, 34(3), pp. 573-601.

⑩ 卢周来:《合作博弈框架下企业内部权力的分配》,《经济研究》2009年第12期。

⑪ 唐志军、湛莹、向国成:《权力结构、强化市场型政府和中国市场化改革的异化》,《南方经济》2013年第10期。

⑫ 马克思:《资本论》第3卷,第994页。

马克思并没有对企业生产效率如何内生于要素权力进行进一步论述^①。

在前人工作基础上,张屹山等做了更为系统的工作,把权力定义为主体之间的相互影响力和作用力,建立了经济学的权力范式理论^②。在这种理论中,经济系统是社会复杂系统下的子系统,同时又与政治系统和社会系统交错影响,经济权力、政治权力和社会权力在社会主体的整合作用下显现出统一性的权力特征。在理性预期下,经济主体将所拥有的经济资源、政治资源、社会资源形成权力束并参与博弈,利益分配机制的形成是各种权力博弈的结果,分配体系与权力体系是同构的。为了达到资源的充分利用和最优配置,进而实现社会利益和社会资源的最优配置,就要求同一层次内不同经济主体权力对等,同时确保每一主体权力和责任对称。在此权力分析的范式下,刘玉红和张屹山提出,企业利益分配结构的改变不仅是要素贡献度的改变,更是劳资双方权力结构的改变,高级人才收益的增长不仅是人力资本所有者产权价值的体现,也是企业所创造财富的分配主导权从货币拥有者向财富创造者的转化^③;王广亮等认为,无论是市场交易还是企业合作,不同经济主体之间的权力结构决定了利益的分配^④;杜玉申等认为个人收入取决于其拥有的生产要素组合和各要素在初次分配中的份额,而各种要素在初次分配中的份额又取决于要素的相对稀缺性和企业契约发起机制^⑤。

根据经济学的权力范式理论,在完全竞争要素市场中,若所有契约都是完全的,且要素可以无成本自由进出企业,则要素主体之间的权力对等,均衡的市场权力结构会制衡要素个体的权力,市场是配置资源最有效的手段;若不存在完全竞争的要素市场、只有有限要素主体进行合作谈判,各要素会倚据自己的权力形成特定的交易模式,产生特定的交易剩余分配格局,最后的契约安排仅仅是要素主体权力博弈的结果,而不是一种基于资源配置最优的事前安排。在未实现要素市场化一般均衡之前,企业内要素定价、分配合作收益所遵循的是“权力-效率”逻辑。

虽然现实中权利常常为其主体提供某种强制性权威,但是权力的来源和形式并不仅仅表现为权利。企业成员向企业提供的生产要素通常带有企业成员特有的组织、知识、信息、身份和地位等痕迹,无论是先动优势还是贴现因子,无论是现实生产力、风险决策能力、组合创新能力还是监督管理能力,无论是专有性还是专用性,都构成了生产要素的权力来源。资本稀缺的环境中掌握大量货币资本的人、竞争激烈的环境中具备战略眼光的企业家、技术竞赛的环境中具有独特生产专利的专家等等都可以通过正式或非正式的谈判获得更多的企业组织租金。微观企业的本质是一个难以被市场复制的专用性投资的网络,是围绕关键性资源而生成的专用性投资网络^⑥,要素所有者最终在产出中的分配比例取决于要素资源的关键性,表现为要素是否具有支付能力、具有风险担保能力、具有天然的谈判优势^⑦,表现为该要素的投入数量和质量多大程度上会影响企业团队生产力、组织租金甚至导致企业组织的解体^⑧,表现为要素所有者是否可以凭借正式或非正式的谈判甚至通过威胁退出团队生产获得企业生产租金。其实,其他经济学范式和流派都曾论述过要素权力对要素分配的影响。斯密十分肯定地认为,雇主能对生产所需费用进行预付,即使停工停产也可以支撑更长时间,同时雇主在数量上

① 不过,马克思对经济权力和政治权力的关系做了详尽的阐述。根据经济基础和上层建筑的对立统一,经济权力是政治权力的基础与目的,资本主义国家是资产阶级统治无产阶级的工具,政治权力必然掌握在资本家手中。

② 张屹山等:《资源、权力和经济利益分配通论》,北京:社科文献出版社,2013年。

③ 刘玉红、张屹山:《人力资本的经济权力与企业剩余分配》,《学习与探索》2013年第5期。

④ 王广亮、张屹山:《社会财富初次分配的权力准则》,《学术月刊》2016年第4期。

⑤ 杜玉申、张屹山、王广亮:《要素禀赋和分配机制对初次分配的影响》,《学术月刊》2018年第8期。

⑥ Zingales L., *Corporate Governance*, *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, London: Macmillan, 1997; Zingales L., "In Search of New Foundations", *Journal of Finance*, 2000, 55(4), pp.1623-1653.

⑦ Rubinstein A., "Perfect Equilibrium in a Bargaining Model", *Econometrica*, 1982, 50(50), pp.97-100.

⑧ 杨瑞龙、杨其静:《专用性、专有性与企业制度》,《经济研究》2001年第3期。

是少的,更容易团结一致,法律也对雇主有利,所以具有在劳动市场上讨价还价的优势^①。马歇尔基于资本的数量、人力资本的性质、要素市场的完备性等探讨了为什么劳动在工资的讨价还价上不具有优势^②。马克思对资本主义生产方式下的事实劳资关系这样表述:“劳动力的买和卖是在流通领域或商品交换领域的界限以内进行的,这个领域确实是天赋人权的真正伊甸园,那里占统治地位的只是自由、平等、所有权和边沁。然而一旦离开这个简单流通领域或商品交换领域,就会看到,我们剧中人的面貌已经起了某些变化。原来的货币占有者作为资本家,昂首前行;劳动力占有者作为他的工人,尾随其后。一个笑容满面,雄心勃勃;一个战战兢兢,畏缩不前,像在市场上出卖了自己的皮一样,只有一个前途——让人家来鞣。”^③Hashimoto 和 Raisian 认为工人的专用性技能能增加其谈判力,从而可以影响企业所有权(控制权)的安排^④。赵德海等则具体分析了企业要素所有者谈判力的三个方面,即签约人自身实力、签约人相互关系地位和签约外部环境,初步构建了以要素所有者“综合谈判力”为基础的企业所有权安排分析框架^⑤。

对任何关键性资源的控制权都是权力的来源^⑥,企业成员在签约之前的权力对比导致了签约之后的控制权差异,不同利益主体的权力博弈决定了企业的组织结构和权利配置,同时内生是要素资源的不同配置水平、决定了企业的不同收益水平。从效率的观点来研判要素间的分配权配置显然有些片面和不真实,“权力-契约-效率”框架要比“效率-契约-权利(权力)”框架更接近于企业形成的真实逻辑。在“权力-契约-效率”框架下,企业组织结构和控制权配置不再是某个追求效率的设计者的产物。弗里兰批评效率观点把企业组织看成是一架在真空中运作的效率机器^⑦。杨瑞龙、杨其静认为现实中的企业制度安排是理性的当事人相互博弈的结果,以社会福利最大化或交易费用最小化考量企业产权安排和制度设计优劣带有浓重的经济伦理色彩,无法真实理解现实中的企业和其他制度的实际意义。一言以蔽之,现实中的企业组织构建和制度安排皆不以企业总体效率为准则,无论是决策控制权归属还是收益分配权安排,都是要素所有者谈判和妥协的结果,拥有更大权力的要素所有者将从企业中获取更多报酬。企业的交易费用和生产效率都是在不对称要素权力关系的合法化、内部化过程中产生的副产品。

三、生产要素权力结构与合作收益分配结构的同构

企业从根本上来说是一个团队组织,多种要素之间分工协作、生产产品并分配收益。生产要素的多种性质和产出贡献能力决定了要素所有者在企业合作产出分配中的讨价还价权,继而决定了合作产出在要素主体间的分配份额,博弈均衡时要素间的收益分配结构与要素权力结构是同构的。现用数理模型给予说明。

设拥有两类不同要素的主体合作生产,生产函数为

$$V=V(e_1, e_2) \quad (1)$$

, $e_i (i=1, 2)$ 为要素 i 的所有者在团队生产中投入的要素 i 的数量。假设合作总收益 V 是每种要素 e_i

① 亚当·斯密:《国民财富的性质和原因的研究》(上卷),郭大力、王亚南译,北京:商务印书馆,2011年。

② 马歇尔:《经济学原理》,朱志泰、陈良璧译,北京:商务印书馆,1964年。

③ 马克思:《资本论》第1卷,北京:人民出版社,2004年,第205页。

④ Hashimoto M., Raisian J., “Employment Tenure and Earnings Profiles in Japan and the United States”, *American Economic Review*, 1985, 75(4), pp.721-735.

⑤ 赵德海、衣龙新:《基于“综合谈判力”的企业所有权安排》,《中国工业经济》2004年第11期。

⑥ Rajan R. G., Zingales L., “Power in a Theory of the Firm”, *Quarterly Journal of Economics*, 1998, 113(2), pp.387-432.

⑦ Freeland R., “The Myth of the M-form? Governance, Consent, and Organizational Change”, *American Journal of Sociology*, 1996, 102(2), pp.483-526.

($i=1,2$)的增函数,且为凹函数,两种要素存在一定的互补性,即

$$\frac{\partial V}{\partial e_i} > 0, \frac{\partial^2 V}{\partial e_i^2} < 0, i=1,2, \frac{\partial^2 V}{\partial e_1 \partial e_2} > 0$$

令两人的成本函数为 $c_1=c_1(e_1), c_2=c_2(e_2)$, 且假设成本函数为凸函数, 即

$$\frac{\partial c_i}{\partial e_i} > 0, \frac{\partial^2 c_i}{\partial e_i^2} > 0, i=1,2$$

进一步假设两种要素复合形成的企业生产函数为

$$V=e_1^\alpha e_2^\beta \quad (2)$$

α 和 β 是异质性要素的产出弹性系数, 刻画了两要素对合作生产的贡献比例, 也代表了要素间的替代关系。

在不同生产方式下, 要素对合作产出的控制权受许多因素的影响, 既包括要素稀缺性、要素的生产力、各自的保留成本、要素专有性等, 也包括分配制度和国家政策等。假设由此决定的要素 1 的所有者拥有的讨价还价力即收益要求权为 τ , 要素 2 的所有者所拥有的要求权为 $1-\tau$, 各自通过分配所得的收益为 V_i , 要素保留收益为 c_i , 剩余为 π_i , 则合作收益分配的确定为纳什讨价还价问题:

$$\begin{aligned} & \max V_1 V_2^{1-\tau}, \\ \text{s.t. } & V=V_1+V_2=(\pi_1+c_1)+(\pi_2+c_2); \\ & \pi_i=V_i-c_i \geq 0 \end{aligned} \quad (3)$$

可以看出, 要素双方谈判的破裂点为各自的保留收益或者说成本 c_1, c_2 。要素双方最终得到的收益和剩余的纳什解分别为

$$\begin{aligned} V_1^* &= \tau V, V_2^* = (1-\tau)V \\ \pi_1^* &= \tau V - c_1, \pi_2^* = (1-\tau)V - c_2 \end{aligned} \quad (4)$$

在纳什讨价还价模型中, 谈判破裂的保留收益是保证交易帕累托效率改进的底限, 可以达成的合作都是帕累托改进的。但是, 即使要素的保留收益相同, 在不同的生产形式和经济制度下, 要素的性质不同, 要素所有者得到的收益和剩余不同。以劳动要素为例。古典经济学的最低工资理论认为工资是劳动力价值的体现, 工人所得就是工人的保留收益, 即维持劳动力所需的最基本生活资料的价值, 工人无权分享剩余(即有 $\pi_{\text{labor}}^*=0, V_{\text{labor}}=c_{\text{labor}}$)。马克思更进一步论述了为什么劳动者的保留收益只能是维持他及家人生存所需的最低标准生活资料的价值, 提出生产资料所有制决定了产品的分配形式, 这即是说, 由于资本家拥有的资本更具生产率、稀缺性、不可替代性且资产阶级掌握国家政权, 无产阶级必然无权分享剩余价值^①。只有在马克思所畅想的社会主义生产资料完全公有制下, 国家才仅会对资本进行补充和留存, 即资本在保留收益外不占有任何剩余($\pi_{\text{kapital}}^*=0, V_{\text{kapital}}=c_{\text{kapital}}$), 剩余全部属于劳动者。在现代企业理论中, 要素不同的专用性、风险承担能力赋予了要素不同的权力, 在一定时期内, 劳动者仅获得固定收入, 企业剩余全部归资本所有。新古典理论则认为, 要素在企业内合作生产后是完全按照要素贡献参与分配的, 劳动者的保留收益就是供求均衡下的劳动力市场的价格, 又恰好等于劳动要素在产出中的贡献, 且企业利润为 0、没有剩余需要分配。

四、企业内要素收益分配权的阶层性影响

生产组织会形成资源群聚效应, 导致个体与个体的利益博弈转化为个体与组织、组织与组织的多层面博弈。根据马克思的历史唯物主义观点, 生产要素所有者会形成或归属于特定阶层, 家庭手工业

^① 马克思剥削论中的“剩余”概念就包含了资本对劳动成本的定价权, “工资”远远低于劳动在产出中的贡献, 差额背后正是资本对劳动者工作时长压榨和延长。

生产到资本主义机器大工业生产的过程,带来了手工业者阶层的消亡以及大资产者阶层的兴起。同样,现代企业所有权与控制权的分离导致强势的管理者阶层出现;现代产业经济领域中的分工,尤其是金融产业的发展,使得企业利润可以分离出量化的风险收入和不承担风险的利息收入,出现了大量处于完全不在场状态的“投资人”^①阶层……阶层权力既包括阶层的经济权力,也包括立法权等政治权力、集体行动力等社会权力。宏观上,社会财富在阶层间的分配就是不同阶层就整个社会生产合作收益进行讨价还价也就是权力博弈的结果^②;微观上,要素所有者背后的阶层权力是影响企业内合作收益分配的重要因素。例如最低工资制度直接规定了劳动者的保留收益;在工会集体谈判有效时,“内部人”企业中工人的保留收益要高于“外部人”^③。马克思把企业契约的条款看作是不同的阶级之间的权力较量,在资本主义企业中,资本家和工人之间“工作日的正常化过程……是全体资本家即资本家阶级和全体工人即工人阶级之间的斗争”^④。同样,在无产阶级专政的社会主义国家,房屋、工厂和劳动工具等各种生产要素的用益权都必须以“租”的方式转交给社会,在此基础上,生产要素所有者才能以私人生产者的身份获得必要产品、参与收入分配,且以社会成员的身份享受剩余产品。

本节主要关注阶层如何赋予要素所有者以组织权力。^⑤要素的组织权力来源于其所属阶层组织的多种属性,例如组织的规模、组织的集体行动力、个体对组织的贡献意愿、组织对个体贡献的评价和惩罚机制等等,现用简单的合作博弈模型说明阶层规模和集体行动力给要素所有者的权力和收益带来的影响。

简单起见,考虑这样一个合作博弈 $G=G(V, N)$,局中人集合 $N=\{1, 2, 3, 4, 5\}$,其特征函数 v 如下所示^⑥:

$$\begin{aligned} v(1) &= a, v(i) = b, \\ v(i, j) &= 2b, v(i, j, k) = 3b, v(2, 3, 4, 5) = 4b, \\ v(1, i) &= x, v(1, i, j) = y, v(1, i, j, k) = z, \\ v(N) &= 1 \\ i, j, k &= 2, 3, 4, 5; i \neq j, i \neq k, k \neq j \\ \min\{(1-z), (z-y), (y-x), (x-a)\} &\geq b \quad (b \geq 0) \end{aligned} \quad (5)$$

$$\min\{(1-z), (z-y), (y-x), (x-a)\} \geq b \quad (b \geq 0) \quad (6)$$

该特征函数中局中人 1 处于特殊地位,称之为大局中人(big player),可以看作是唯一的一位第一类生产要素所有者,假设其参与合作的保留收益为 a ;其余 4 个为小局中人(small players),可以看作是雷同生产要素的四个所有者,假设每人参与合作的保留收益都为 b 。同时,为了使合作具有意义,规定小局中人之间无法产生更多的合作收益,大局中人和小局中人任意的合作可以有合作收益,并且合作收益随着小局中人的增多变大。所有局中人都参与合作时,会在某种讨价还价后分配最终的合作

① 李惠斌:《资本与劳动的重新同一是否可能——重读〈资本论〉的体悟》,《经济与管理评论》,2010年第4期。

② 社会分工的发展规定了秉持不同类型生产要素的企业成员合作生产方式,生产要素本身的生产贡献、互补性或替代性、稀缺性等是要素所在阶层经济权力的最直接来源。青木昌彦把专用性投资和谈判力联系在一起,用“胆量”来反映当事人的谈判力,详见 Aoki M., *Co-operative Game Theory of the Firm*, Oxford: Clarendon Press, 1984. 威廉姆森认为投资专用性在讨价还价过程中处于被机会主义侵占的弱势地位,因此赋予其控制权以防止被敲竹杠,可参见 Williamson O. E., *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press, 1985. 杨瑞龙则认为凭借专用性这一弱势地位反而获得了企业控制权这一逻辑显得不那么令人相信,因此提出专有性概念,专有性在讨价还价中表现为强势,可参见杨瑞龙、杨其静:《专用性、专有性与企业制度》,《经济研究》2001年第3期。

③ 要素所属阶层的政治权力和社会权力会直接增加要素所有者的谈判力,也有一部分要通过转化为经济权力起作用。经济权力和政治权力、社会权力的转化关系比较复杂,暂且不做更多讨论。

④ 马克思:《资本论》第1卷,第262页。

⑤ 要素所有者的组织权力同样可转化为要素所有者的谈判权并影响产出在要素所有者之间的分配,此节不再讨论。

⑥ 该博弈是一个顶点博弈,参见罗杰·B·迈尔森:《博弈论:矛盾冲突分析》,于寅、费剑平译,北京:中国经济出版社,2001年,第351页。

产出 1。局中人的权力可以定义为他(同意)加入或(威胁)退出每一种形式的生产联盟对合作租金产生的影响力的期望值,因此,特征函数就概括描述了博弈方之间的权力结构,Shapley 值既可以表征权力也可以表征收益。

此合作博弈的 Shapley 值是

$$\varphi_1(v) = \frac{1}{5}[a + (x-b) + (y-2b) + (z-3b) + (1-4b)] \quad (7)$$

根据对称性,有

$$\varphi_i(v) = \frac{1}{4}(1 - \varphi_1(v)), \quad i=2,3,4,5 \quad (8)$$

对局中人的收益进行分析,可以看出:

(1)当 x, y, z, a, b 均为 0,且只有所有主体全部合作才有共同收益时,局中人的权力对等,该博弈中每个局中人收益为 $1/5$,合作收益在局中人之间平均分配。

(2)当不等式(6)严格成立并且 $b=0$ 时,即大局中人可独立生产,小局中人必须与大局中人合作才能获得收益,局中人权力不对等时,大局中人比小局中人拥有更大的权力,每个小局中人收益小于 $1/5$,大局中人的收益大于 $1/5$ 。这意味着当小局中人之间不存在集体谈判(形成阶层权力)时,大局中人可以利用小局中人之间的竞争提高自己的收益。

(3)如果小局中人坚决不单独与大局中人合作,而是联合起来,依靠阶层的力量与大局中人进行集体谈判并生产合作,合作收益只在全部博弈方共同合作时存在,有 $x=a+b, y=a+2b, z=a+3b$,则

$$\varphi_1(v) = \frac{1}{5}(1+4a-4b) \quad (9)$$

公式(9)中大局中人所得收益要少于公式(7)中(大局中人可与小局中人单独合作)他获得的收益,作为铁板一块的阶层进行集体行动为小局中人谋得了利益。最终,大局中人和小局中人集合的收益分配取决于大局中人的参与约束和小局中人的参与约束的比较,或者说是大局中人和小局中人整个阶层的权力对比。

五、权力主导的企业内要素收益分配与要素配置效率

在权力结构决定收益分配的逻辑下,要素所有者无法在短期内改变自己的经济权力和阶层组织权力,无法改变自己在企业合作收益分配谈判时的要素定价。面对既定的控制权分配比例,理性的要素所有者必然通过调整自己的要素投入数量使自己的投入回报率最大。此时整体要素配置水平就被内生决定了,且通常个体最优无法加总为整体最优。在要素市场化改革未完成之前,若想通过机制设计在全局上优化配置社会资源、逆向促进要素市场化改革,就必须明晰权力结构与要素配置效率之间的关系。

假设要素价格固定,要素所有者在生产函数既定(公式 2)、分配形式既定(公式 4)下通过优化自己的要素投入获取最大化的剩余:

$$\arg \max_{e_i} \pi_i, \text{ 且 } \pi_1 = \tau V - e_1, \pi_2 = (1-\tau)V - e_2 \quad (10)$$

可得到要素投入水平的纳什均衡,即

$$e_1^* = \tau\alpha V, e_2^* = (1-\tau)\beta V \quad (11)$$

此时双方自愿的要素投入量 e_1 和 e_2 满足

$$\left(\frac{e_1}{e_2}\right)^* = \frac{\tau\alpha}{(1-\tau)\beta} \quad (12)$$

可见,双方理性配置的要素数量不仅与生产要素的产出贡献(α, β)有关,也与生产要素的分配权

力结构 $[\tau:(1-\tau)]$ 有关。

在现实的生产条件下,要素的权力结构和分配结构内生企业的资源配置效率,即有

$$V(\tau) = (\tau\alpha)^{\frac{\alpha}{1-\alpha-\beta}} [(1-\tau)\beta]^{\frac{\beta}{1-\alpha-\beta}} \quad (13)$$

这可以看作内生于权力结构 $[\tau:(1-\tau)]$ 的社会产出效率的解析解。

同样可以计算出当

$$\tau = 1 - \beta \quad (14)$$

要素所有者 1 可以最大化其个人收益,其最期待的权力结构为 $[(1-\beta):\beta]$ 。当

$$\tau = 1 - \alpha \quad (15)$$

要素所有者 2 可以最大化其个人收益,其最偏好的权力结构必然是 $[(1-\alpha):\alpha]$ 。如果从资源优化配置的全局角度看,团队生产总收益最大化对应的最佳权力结构应该为

$$\left(\frac{\alpha}{\alpha+\beta} : \frac{\beta}{\alpha+\beta} \right)$$

此时

$$\tau^* = \frac{\alpha}{\alpha+\beta} \quad (16)$$

如果企业合作生产是规模递减的,即 $\alpha+\beta<1$,则可以得到如下关系

$$1-\alpha < \frac{\alpha}{\alpha+\beta} < 1-\beta \quad (17)$$

这说明,企业中每类要素所有者,无论是出资者还是经营者抑或是普通劳动者,都只能基于自身收益最大化投入资源、行使权力。在个体理性和局限性约束下,若任由生产中产出弹性较大的要素所有者拥有全部的要素分配权,他将给自己过高的合作产出分配份额,个体最优原则下的产出效率无法达到社会最优水平;同样,若生产中产出弹性较小的要素所有者决定要素分配,他将给其他要素所有者过低的合作产出分配份额,导致个体最优原则下的产出效率仍无法达到社会最优水平,单方面追求出资者收益最大化、管理者效用最大化甚至是劳动者效用最大化的企业治理机制都不能保证企业在既定投入下实现最大产出。若基于企业整体绩效对企业治理结构进行设计或干预,则可通过在要素所有者之间完全按照要素的产出弹性对比分配合作产出,实现要素资源的社会最优配置。在推进要素市场化改革过程中,虽然并不存在可自我实施的契约或制度保证市场这只看不见的手可以在企业内指挥要素自动实现资源最优配置,但是可以通过改变企业内不同要素成员的权力结构来追求要素配置优化,至少要保证要素所有者间的收益分配比例介于要素主体各自利益最大化要求的比例之间。

六、权力视角的现实解释与应用

正如 Bowles 和 Gintis 所说,经济交易不是一个已经解决了的政治问题^①。赫舒拉发更是直白地说,在权力框架下的交易或契约谈判过程中存在着“武力的黑暗面”^②。尽管表面上看,要素所有者间签订契约、进入企业、合作生产是自愿的,要素所有者的权力和收益都是由契约规定的,但现实世界中的交易从头至尾都是一场彻底的权力博弈。遵循经济学权力的视角,图 1 对要素所有者参与的要素收益分配博弈过程进行了初步归纳。

要素所有者的资源决定权力,要素所有者间的权力结构决定了合作产出的分配结构。要素主体的经济资源是参与企业收益分配的最重要来源,其中生产要素的生产力贡献对要素所得之陈述已无

① Bowles S., Gintis H., “Contested Exchange: New Micro Foundations for the Political Economy of Capitalism”, *Politics & Society*, 1990, 18(2), pp.165-222.

② 杰克·赫舒拉发:《力量的阴暗面》,刘海青译,北京:华夏出版社,2012年,第2-4页。

需赘言,无论是现代企业理论还是马克思主义政治经济学对此都多有涉及;要素主体的权力来源也与其所属阶层的政治影响力和社会组织力等息息相关,利益集团理论和马克思主义政治经济学对此也进行了较多的论证。由于要素市场的不成熟,要素所有者只能在企业机制下合作生产、分配产出,要素所有者最终获得的合作收益,无论是固定价格,还是企业剩余,最终取决于要素间的权力结构,绝对占优的要素所有者可以拥有更大的分配权并占有更多的合作收益。

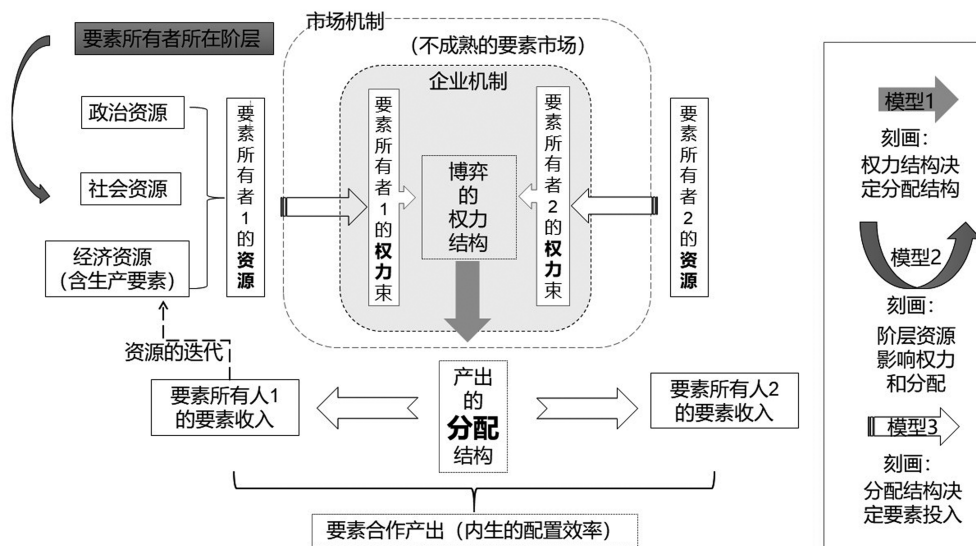


图1 权力视角下的要素分配过程图

资料来源:作者绘制。

在“权力-契约-效率”的逻辑下,不同的权力结构会引致不同效率水平的帕累托状态,且基于个体理性的权力博弈和收益分配往往不能导致要素的全局最优配置。如果由要素个体主导分配,要素个体必然给自己高于最优水平的分配比例,此处“最优水平的分配比例”,恰恰是理论上的企业合作产出“按要素贡献分配”的比例。如若从保证要素所有者之间的权力结构入手,使权力结构与要素对合作产出的相对贡献趋于一致,必可以在一定程度上逆向为要素市场化的顺利推进扫清障碍。

从权力视角看待当今的要素市场化改革进程,本文提出以下建议:

第一,集体建设用地的收益分配问题。农村集体经济组织中,集体行动失效、委托代理模式下的监督不足等导致农民阶层的财产权益难以保障,掌管农村集体资产剩余控制权的管理者只领取固定工资和少量分红。壮大集体经济,必须着力改善权力与收益的不对等。一方面要完善基层民主治理机制,保障集体成员的投票权、决策权、监督权并强化农民的控制权,督促管理者按照总体利益最大化原则开展经营活动;一方面要改革激励机制,分配给管理者更多的收益,同时通过监督机制约束管理者的控制权^①。

第二,国有企业改革问题。深化国有企业改革、建立现代企业制度是贯彻落实“使市场在资源配置中起决定性作用”并“更好发挥政府作用”的必经之路。实现从管资产为主到管资本为主的转变,必须在明确国有企业分类的前提下,严格基于“国资委-国有资本投资运营公司-国有企业”的三层权力结构对国有企业的治理机制、利益冲突解决机制等企业制度进行规制和指导,做好三层结构之间的政治权力隔断,防止国有企业经营管理人员滥用个体权力,尽量保证国有资本投资运营公司和国有企业内部董事会、经理层和劳动者之间的权力结构恰好与要素对合作产出的贡献相一致^②。

① 张浩、冯淑怡、曲福田:《“权释”农村集体产权制度改革:理论逻辑和案例证据》,《管理世界》2021年第2期。

② 有关“三层权力结构”的论述,详见张屹山、杜娇:《交易、治理与国有企业改革的经济效率》,《社会科学战线》2017年第9期。

第三,劳动力要素的收益保障问题。收入分配和社会保障是保护劳动者整体利益、保护市场化改革成果的底线^①。在劳动报酬的分配比例问题上,既要依据劳动力在合作产出中的贡献,也要更好发挥政府在调整不同要素群体间收入分配差距等方面的作用。若要提高劳动所得在初次分配中的比例、增加劳动者特别是一线劳动者劳动报酬,就要健全最低工资标准调整、工资集体协商和企业薪酬调查制度,同时还可通过户籍制度、社会保障制度等法律法规和产业政策调整阶层权力和个体权力,防止市场失灵,保证竞争有序,让企业和民众同时切实享受到改革的红利。

第四,数据要素的市场化治理问题。培育发展数据要素市场,对释放数据红利、推动数字经济高质量发展具有十分重要的战略意义,必须尽快确定交易单位、确定数据价格、确定共享方式、确定监管制度等。数据的收集者、数据挖掘整合者、数据的业务应用者是不同的权力主体,在对数据要素收益进行协商分配时,除了技术能力和业务能力的影响,也受到主体所在的基础层、分析层、应用层和融合生态层的市场竞争性的影响。政府在进行数据要素治理、完善数据要素市场化体系的时候,一方面要在前端推进技术成果的应用转化、提高公共数据的使用效率、做好公共数据过滤脱敏,在后端做好数据分类分级安全保护制度、对互联网平台企业的垄断行为进行监管;另一方面要探索使用去中心化、分布式存储等方式建设数据价值评估体系和数据成本管理体系,规范数据交易行为,促进数据要素市场中的各主体都可以依靠数据要素投入获得相应回报,提高数据资源配置效率。

Factor Marketization and Intra-enterprise Factor Pricing: An Analysis from the Perspective of Power

Du Jiao Wang Guangliang

(School of Marxism, Jilin University, Changchun 130012, P.R.China)

Abstract: Enterprise is not only the cooperation and distribution mechanism among the owners of production factor, but also the important mechanism of resource allocation and the main participants in the marketization reform of production factors. Prior to the realization of the general equilibrium of factor marketization, the factors pricing and the distribution of cooperative benefit in enterprises follow the logic of “power to efficiency”, that is, the distribution of cooperative benefit among owners of production factor is determined by the power game among them. Factors’ power comes not only from the influence of factors on team productivity and organizational rent, but also from the power of the class to which the factors belong. The power structure of production factors determines the distribution of the rights of control and benefit in enterprises, and also endogenously generates the overall resource allocation efficiency. Only by ensuring that the power structure between the factors owners is consistent with the relative contribution of factors to the cooperative output, can the optimal allocation of factor resources be achieved and promote the smooth progress of factor marketization.

Keywords: Residual claim right; Control right; Power structure; Corporate governance; Resource allocation efficiency

[责任编辑:纪小乐]

^① 周黎安:《深化要素市场化改革,释放中国经济增长潜力》,《经济参考报》2020年4月14日,第A08版。