

重视企业家在经济发展中的作用

Role of Entrepreneurs in the Economic Development

陈向新 王则柯

(中山大学经济学系 广州 510275)

提要 企业家是经济发展的原动力。一个企业家的成功可以为社会作出很大的贡献，而企业家的失败不会给社会带来大的损失，即企业家的活动具有正的外部性。企业家是一种稀缺的经济资源，对企业家的报酬应该突破传统“按劳分配”的旧框框。政府在培养企业家并给予必要指导的同时，应提高企业家的社会地位。

市场经济可以说是企业经济，从而也是企业家经济。经济发展成功与否，固然取决于诸多因素，但是企业家的作用有着举足轻重的影响。诺贝尔奖获得者萨缪尔森(Samuelson)说过，中国令人感到有希望的一个重要原因是“由于看到从大陆出去的中国人的出色表现，这些中国人无论在台湾、新加坡、香港或马来西亚都证明了他们能以市场经济的运作模式，成功地规划组合各种经济资源”。

遗憾的是，企业家这个经济竞争中最重要的人的因素，在中国大陆至今还没有引起足够的重视。随着经济体制改革的进一步深入，以及复关以后中国经济加入国际大循环，这个问题将会变得十分尖锐，甚至成为制约经济发展的人才瓶颈。

何谓企业家？

首先有必要弄清企业家的含义。人们对企业家这个词并不陌生，但是要界定它却不是一件容易的事。历史上关于企业家有好几种不同理论。

早在1755年，法国人贡第隆(Cantillon)最先将企业家(entrepreneur)的概念引入经济理论。但是随着新古典经济学的崛起，企业家在经济学文献中消失了。在标准新古典微观经济学理论中，企业家才能被当作类似于资本、劳力等固定要素的禀赋。新古典理论假定信息和市场是完善的，前者使得管理和决策平凡化而后者完成所有必需的协调工作，从而使得企业家如鲍莫尔(Baumol)所说的那样“无事可干了”，其作用是静态的和消极的。

熊彼特(Schumpeter)第一个重新肯定了企业家的地位。他认为企业家是经济发展的原动力

(Prime mover)，其功能是创新或曰“执行新组合”。通过创新，企业家在市场过程中扮演着一种打破均衡的角色，即打破现存技术条件下的商品或劳务生产的“循环流转”。熊彼特区分了五种类型的创新：开发新产品(或改善原来产品的质量)、新的生产方法、新市场、原材料和其他投入要素的新来源、创建新的产业组织。他同时也清楚地指出，企业家不是发明家，而是将资源投入一项发明的开发利用的决策者；企业家也不是最终承担企业风险的资本家。因此，熊彼特理论中的企业家是企业的管理者和决策者。

这个观点为哈耶克(Hayek)和柯兹纳(Kirzner)所支持，但与熊彼特强调企业家创新作用不同的是，他们更注重企业家在搜索和运用信息方面的作用。他们认为，企业家对利润机会的敏感，以及通过套利型交易来抓住这些机会的机敏，使他成为“市场过程”的关键要素。哈耶克和柯兹纳侧重于企业家对经济环境变化信息的响应，而熊彼特则强调企业家的作用正好是引起变化的源泉，两种观点似乎是不相容的。其实不然，企业家的创新活动具有溢出效应，即一个企业家的创新活动可以导致其他企业家经济环境的改变，而后者对这种改变进行反应。因此，这两种理论中的企业家实际上是互补的。

莱宾斯坦(Leibenstein)则从组织内部的效率角度来考察企业家的作用，认为企业家的作用在于避开其他人或其所属组织的“X—非效率”而达到成功。

奈特(Knight)在区分风险和不确定性的基础上来定义企业家。风险和不确定性的区别在于，风险是可测度的并且可以通过保险市场来分散，而不

确定性是不可测度的,即无法根据过去事件的有关频率来估算将来结果的概率。奈特认为任何决策都含有不确定因素,在高度不确定的环境中作决策的人必须为其所作决策的后果负全部责任,这些人称为企业家。显然,与熊彼特理论中的企业家相反,奈特理论中的企业家是资产所有者而不是作出日常决策的领薪经理。

上述理论看起来各有各的道理,但又似乎毫无共通之处,有的甚至互相矛盾。其实,不管是引起变化还是对变化作出反应,是从市场上来考察还是从组织内部来考察,也不管是企业的所有者还是领取薪水的经理,正如卡森(Casson)所指出的,与企业家联系在一起的是决策,这种决策不是一般的决策,而是“判断性决策”。判断性决策的特点是没有一定规则可循,它不象新古典理论所说的那样只需根据价格系统提供的公共信息进行边际计算。它意识到不仅获得信息是有成本的,而且获得信息的成本因人而异。更进一步,因为获得信息的方式不同,不同的人在同一情况下作出的决策也各不相同。因此,判断性决策的要义是依赖于谁作出决策。由此看来,熊彼特坚持认为企业家的素质远比一个企业的大小更有意义,是不无道理的。

企业家的激励和约束

虽然改革开放到了今天,人们不至于再将企业家与投机倒把、唯利是图等充满意识形态和感情色彩的贬义词联想起来,但是在企业家的报酬问题上,传统的“按劳分配”观念仍在不少人的心中打了个死结。

大陆的企业家,特别是国营大中型企业的厂长、经理,劳苦功高而报酬低下是相当普遍的现象。“五一”劳动奖章获得者、山东烟台冷冻机总厂厂长顾德录的事迹可以说是一个典型。顾德录勇于改革创新,善于抓住转瞬即逝的市场机会,企业在他领导下连年盈利,并在短短几年内先后晋升为国家二级、一级企业,为国家作出了重大贡献。顾德录不仅将他承包所得的7000元和省政府奖励劳动模范的500元捐献给厂里,而且把自己的身体也累垮了。对此人们称赞他以奉献为天职。

诚然,奉献的美德值得我们颂扬。但是,奉献应该同利益挂钩。象顾德录那样宁愿不要承包所得而捐献出去的现象决非绝无仅有,因为厂长、经理作为企业的承包人往往被职工视为对立面,根深蒂固的按劳分配观念常常使得干群关系紧张化。企业家常常处于进退维谷的境地:失败了,象风箱里的老鼠两头受气;成功了,国家、职工皆大欢喜,自己却往往因为报酬低、操劳过度而落得个残躯病体。所以在奉献的背后,也许另有难言的苦衷。难怪在去

年的苏州企业家座谈会上发出一个呼声:谁来关心企业家?

对企业家的关心,不能仅仅体现在授予一个奖章、发给奖金若干,而应该首先体现在给企业家的适当的报酬。

企业家是经济发展的原动力,他的创新活动不仅对本企业,而且对整个社会都有推动作用。这种活动带来的社会收益要远远超过其本人的收益,也就是说企业家的创新活动具有正的外部效应,从而企业家才能具有公共品格特征。比如说,企业家的创新活动加速了科学技术的商品化,从而提高消费者的生活水平,推动社会进步。相反,企业家创新活动失败了一般不会给社会带来太大的损失。

另一方面,企业家是一种稀缺的经济资源。我们知道,商品越是相对稀缺的,价格越高。环境越复杂、变化越快,这些变化要求的结构调整越彻底,对企业家的需求就越大、越高,这反映在能够正确预见这些变化及其后果的人将获得巨额利润的机会上。因此,从短期看,作出成功判断的企业家可以获得一种垄断租金。巨额企业家垄断租金的存在吸引更多的企业家进入,企业家之间的竞争使得企业家租金越来越小。所以,从长期来看,企业家活动的预期收益与非企业家活动的预期收益之间的差额由于企业家的进入竞争而趋于零。但是一般来说,对企业家租金的竞争是不完全的,因为资金等因素的制约形成企业家的进入壁垒。所以即使从长期来看,企业家租金还是存在的。

根据上面的分析,企业家的报酬在理论上应包括两方面的来源:企业家租金和对正的外部效应的补贴。这决定了企业家的报酬要高于企业内部非企业人员的报酬。在采用股份制使产权关系明确以后,可以在给企业家较高报酬的同时,分给他一定比例的股票,以强化对企业家的激励。

如果撇开企业家的供求关系,死守传统“按劳分配”的教条,只求奉献不讲报酬,企业家怎么能不病倒!经营管理好企业的激励又从何而来!这对企业、对整个社会无疑都是一种损失。区区几百元的奖金虽说似乎也体现了“按劳分配”的原则,但亦仅是聊胜于无,相对于企业家应得的正当报酬来说还是实在少得可怜,而且很不合理。近年来有不少优秀的国营企业厂长纷纷跳槽、下海,不外有两个原因,一是国营企业英雄没有用武之地,二是报酬低。这正好暴露了国营企业经营管理体制和分配体制上的弊端。

对企业家既要讲激励,也要讲约束。在市场经济的条件下,企业家市场的竞争对企业家的行为形成自然的约束,因为一个企业经营管理状况的好坏决定了该企业的市场价值,从而也决定了企业家的市场价值。企业家只有努力工作才能保住或提高自

己的身价,否则将为竞争所淘汰。反观传统体制下的国有企业,对厂长、经理既没有足够的激励,又没有严格的约束,只要“关系”过硬,经营管理不善的厂长经理可以照当不误。更有甚者,有些不道德的企业领导利用手中的权力进行寻租活动(rent-seeking),置企业利益于不顾而捞取自身的好处。这又暴露了国有企业人事制度上的弊端,这种弊端只有靠形成企业家市场,引入竞争机制才能从根本上得到克服。

成熟的企业家和有力的政府

将企业推向市场,就好象将一条小船抛进大海;复关以后,企业面对的更是国际市场的一片汪洋。在国际性的大竞争中,企业家将是决定成败的关键之一,正如海战中船长是决定胜负的一个重要因素。中国所缺少的,正是企业家人才,特别是熟悉国际贸易规则,对国际市场了如指掌的企业家。

尽管本文开头萨缪尔森教授的话令人感到欣慰,实际情况并不容乐观。据统计,在大中型企业中设有总经济师的只占 26.5%左右。《中国机械电子年鉴》1990 年选录的与机械工业有关的部级以上先进人物 447 人当中,有经济师、高级经济师职称的仅 34 人,占 7.6%。虽然经济师并不等同于企业家,但从这些数字还是可以看出企业家这种专门人才在中国的匮乏程度。何况,传统体制下国营企业的厂长、经理是“任命型”的而非“专家型”,其行为是“依赖型”的而非“市场型”,有的更是靠“跑部钱进”。所以,传统体制下的好厂长未必是市场经济条件下合格的企业家,能够在国际竞争中尽显身手的更是凤毛麟角。我们不是常说中国企业“内战内行,外战外行”么?这当然是与财政包干的外贸体制有关,但与企业家的素质也不无关系。

真正的企业家本来就不多,而对一些优秀的企业家又未能在物质上给予更多的关怀,这样中国的经济竞争实力就将大打折扣。复关在即,当务之急是加速经济体制改革,放开企业家的手脚,让他们“有事可干”,同时给企业家以高薪的激励。成熟的企业家阶层的形成是市场经济发达的一个标志。

将企业交给企业家去运筹帷幄,并不意味着反

过来政府成了“无事可干”的角色。恰恰相反,强大的政府和发达的市场同样重要。就与企业家的关系来说,至少有两件事非政府干预不可。一是人才培养。经济发展到一定程度,市场竞争将主要表现为人才的竞争。培养适应市场经济的各种专业人才,包括企业家,是政府责无旁贷的任务。二是产业政策。企业家是对单个企业进行运筹,而政府要对各行各业进行统筹,即对企业家进行必要的指导。

最近一家大报纸报道,河南省一个乡镇企业靠村民敲敲打打生产出来的小轿车,居然通过省和国家技术鉴定,获得中汽公司的生产许可证。记者明知这是低水平的重复建设,却还抱着颇为赞赏的态度,说这种轿车价格低于市场,而市场调节最公平。记者的看法可以说反映了相当一部分人对市场经济的肤浅理解。

这种低水平的重复建设是相当普遍的。仅汽车行业,全国就有 126 家总装厂,5 000 家改装厂,数量之多居世界之冠。可是年产量之低也是世界第一,全国的汽车年产量抵不上日本一个丰田汽车厂。众所周知,我国汽车行业是典型的高关税壁垒内的畸形儿,复关以后生存尚成问题,遑论发展!虽然汽车高居幼稚工业保护名单榜首,但是保护终非长久之计,作为一个国家的支柱产业应该立足于发展。造成中国汽车工业“诸侯割据,分崩离析”的局面除了关税壁垒,另一个原因是地方保护主义,所以打破地方界限,制订统一的产业政策迫在眉睫。就汽车工业而言,日本的经验值得我们借鉴。日本入关以后五年内完成汽车工业调整,将原有几十家汽车厂合并为丰田、日产、三菱等大支柱企业,先打入国际市场再发展国内市场,终于成为世界汽车大国。单靠企业家,没有政府强有力的产业政策是做不到这一点的。

东亚各国一条成功的经验是,他们十分重视政府和企业家之间的沟通。在这一点上,我国的具体做法可以是在各级人民代表大会选进一定比例的企业家代表,一方面使企业家得到全局性的必要的客观性认识,有利于产业政策的贯彻执行;另一方面让懂经济的专家当家作主有利于提高政策领导水平。

(责任编辑 王宏章)

(上接第 63 页)

如果人们不囿于观念的束缚,对事实上的所有制关系勇于正视的话,是不会陷于对“私有制”和“公有制”的绝对思辨的。当代资本主义和社会主义都没有停止商品生产与交换的发展。无论资本主义社会中各类社会组织或国家的公有财产,还是社会主义社会广泛的居民私有财产,都是社会发展的现实基础;各种所有者主体之间的交换关系依然遵循

所有者权利相交换的传统法则。“私有”作为一种独享的权利和“公有”作为一种共享的权利共同组成当代社会所有制结构。

只要我们还承认个人物质利益的存在,“私有制”就在所难免。

只要我们又承认群体物质利益的必要,“公有制”将势所必然。

(责任编辑 蔡德诚)