

---

# 创新型企业与企业理论

威廉·拉佐尼克

(美国马萨诸塞大学洛威尔分校 区域经济与社会发展系 洛威尔 MA 01854)

**摘要:** 任何生产力高速增长的经济体都离不开那些拥有投资战略和高效组织架构的企业,也就是所谓的创新型企业。新古典企业理论忽视了企业家精神和企业管理,存在逻辑难以自洽的矛盾,使得完全竞争条件下的企业成为一种非生产性企业。马克思企业理论的优势在于其将对资本主义经济的分析根植于企业生产过程之中,强调技术与组织的相互作用,是一种生产性企业理论,但其同样存在不足。创新型企业理论在上述两种理论的基础上,概括了创新型企业需要的三个社会条件:“战略控制”“组织整合”和“资金投入”。对资本主义生产力的增长机制分析,实现了经济研究中理论与历史的结合。同时,其作为一种分析资本主义发展过程中各种可能性和各种问题的方法,具有重要的方法论意义。

**关键词:** 新古典企业理论; 马克思企业理论; 创新型企业理论; 生产性企业; 组织学习

**中图分类号:** F406 **文献标识码:** A **文章编号:** 1005 - 2674(2019) 01 - 053 - 12

## 一、什么使得资本主义具有生产性?

经济学家的主要任务是研究如何通过高效的资源配置以生产出人们需要且有能力购买的商品和服务,并探究这种资源配置过程如何增进社会成员的福祉。为了提升人们的物质生活水平,就必须不断提高社会生产力。通常情况下,生产力提高对社会福利的贡献程度,取决于生产力增量在全体社会成员中的分配。

我们知道,资本主义生产体系在过去很长一段时期内极大地提高了社会生产力,同时在特定的历史时期,该体系成功地降低了社会收入不平等。然而,即使是专业的经济学家,他们在分析资源配置、生产力提高和收入分配之间的关系时,也会由于缺乏相应的理论工具而显得力不从心。因为在经济学家接受过的教育中,资本主义经济被等同于“市场经济”,市场可以自发地优化资源配置,实现经济稳定可持续发展。<sup>[1]</sup>事实上,主流经济学对于资本主义经济制度运行规律及其结果的阐释,造就了目前经济学家群体的“训练有素的无能”(这里是借用美国经济学家凡勃伦(Thorstein Veblen)的说法),<sup>[2]</sup>使得他们根本无法理解现实经济中资源配置和经济发展之间的关系。

拘泥于市场经济理论的经济学家们无法发现生产力增长的微观之源,即包括家庭、企业和政府机构在内的各种组织,是它们而不是市场投入了能够提高社会生产力的各种物质资本和人力资本。市场只是为各种组织获得劳动、土地、资金和中间产品提供了渠道,并没有提高这些投入资源的生产力,这种观

---

收稿日期: 2018 - 10 - 19

作者简介: 威廉·拉佐尼克(William Lazonick)(1945 - )男,美国马萨诸塞大学洛威尔分校区域经济与社会发展系教授,主要从事马克思主义经济理论研究。

点也被卡尔·马克思(Karl Marx)和约瑟夫·熊彼特(Joseph Schumpeter)所认同。各种各样的组织都会努力通过开发和利用其手中的资源来提高生产力,同样地,任何生产力高速增长的经济体都离不开那些拥有投资战略和高效组织架构的企业,也就是所谓的“创新型企业”。

本文的主要目的在于:(1)证明新古典主义理论下的企业,也就是完全竞争条件下的企业,是一种非生产性企业。正如熊彼特所说,“完全竞争不仅是无法实现的,而且是存在缺陷的,根本不可能作为理想的经济效率模型”;<sup>[3]</sup>(2)揭示马克思生产性企业理论的优点与不足;(3)提出创新型企业理论的核心概念,克服马克思企业理论在解释资本主义生产力发展时的局限;(4)说明创新型企业理论作为一种分析资本主义发展过程中各种可能性和各种问题的方法,具有重要的方法论意义。

## 二、新古典主义的非生产性企业理论

在全世界范围内,每年有数以百万计的大学生会在大学第一学期学习“微观经济学导论”这门课程,并且几乎每个人都会学到一种叫作“完全竞争”的市场结构,其被喻为是一种最高效的资源配置状态。他们的授课老师可能进一步补充道:事实上我们生活在一个“非完全竞争”的世界,而“完全竞争”是无法真正实现的。但是,这仅仅意味着,这样一个无法实现的完全竞争状态将会是衡量任何非完全竞争状态效率的理想标尺。

那么,完全竞争的“完全”意味着什么呢?这里的“完全”描述的是这样一种状态:某个竞争性行业单个企业的最优产量相对于整个行业来说微乎其微,它能够售出全部产品并实现收益最大化,却不会对整个行业的产品价格造成任何显著影响。与此相似,单个企业的劳动力和资本投入的需求相对于劳动力和资本的市场供给来说微乎其微,它能够购买到这些生产要素以满足其最佳产出所需,却不会对这些要素的价格产生任何显著影响。

垄断是指行业中只有一家企业存在的非完全竞争状态,新古典主义经济学家通常用垄断模型来证明完全竞争是一种更优越的资源配置状态。正如几乎所有微观经济学教科书所阐述的那样,市场垄断者面临向下倾斜的需求曲线,而不是完全竞争市场中的具有完全弹性的需求曲线。接下来,教科书又进一步用图表证明,垄断者在实现利润最大化时,其产出低于在所谓的完全竞争状态下各个企业追求利润最大化所形成的总产出。同时,垄断者生产的产品的价格高于在所谓的完全竞争条件下各个企业追求利润最大化时所确定的产品价格。

通过以上比较可以得出,完全竞争将实现经济效率的最优化,因此可以作为与其他经济状态(即所谓的“非完全竞争”状态)进行比较的标尺。有些经济学家认为非完全竞争是经济发展的常态,而另一些经济学家则认为,可以通过适当的政府政策去改善这种状态。不管经济学家们持何种观点,无论完全竞争是否可以实现,它仍然被奉为经济效率的样板。此外,那些自由派经济学家认为,不管这种竞争是否完全,市场竞争条件下成本和收益的分配都会给社会带来不良影响,会造成市场失灵,此时政府必须要运用政策手段来调控经济,改善社会福利。但是,所有接受完全竞争企业理论的经济学家都认为,在资本主义经济中,是市场而非组织在配置资源,以实现效率的最大化。当任何单个企业的产量都无法影响市场价格时,完全竞争就实现了。

然而,上述新古典主义经济学家对于垄断状态下经济低效率的证明存在根本性缺陷。问题并不在于经济学家采用的约束最优化模型的内在逻辑,这个模型被经济学家用来分析在完全竞争或垄断条件下企业为实现利润最大化的产出与价格组合。问题在于在约束最优化模型框架内将竞争模型与垄断模型进行比较的逻辑<sup>①</sup>。如果技术和市场条件使完全竞争有可能实现,一家企业(或者是少数企业)又怎能

在一个产业中占据支配地位呢?

人们也许不得不假设,在一个产业中,垄断者以某种方法使自己不同于其他竞争企业。但是,既然是通过限制条件最优化地比较证明了垄断模型的低效率,那么说明垄断企业和完全竞争企业的最优化都受制于相同的成本结构,而这种成本结构产生于特定的技术和要素市场限制。实际上,两者仅仅是在假设层面存在差异,完全竞争企业作为“价格接受者”,可以决定其利润最大化产量,并且能够按照不变的价格出售其产品(依据完全弹性需求曲线);垄断企业作为“价格制定者”,因为其规模庞大,因此为了出售更多产品,必须降低售价(依据向下倾斜需求曲线)。而就企业的结构或运作而言,完全竞争者和垄断者没有任何区别。那么,为什么垄断会在这样的条件下出现呢?

事实上,就像本文接下来要分析的,这种逻辑的比较应该在新古典企业和创新型企业两者中进行。前者的成本结构是给定的,由外生的要素价格和技术水平所决定;后者则通过高固定资本的投资来改变其自身成本结构,进而可以以较低的成本来生产出较高质量的产品。在这种比较之下,完全竞争企业理论就变为了非生产性企业理论,此时的市场是包含大量相同的非生产性企业的市场。为了探究其中的原因,我们需要从新古典主义经济学家提出的假设入手。自20世纪30年代以来,他们已经总结出企业的一些关键特征,这些特征构成了完全竞争理论的基石。

完全竞争条件下,企业实现最优化发展时产出水平相对于行业总产出要低很多,因为如果它要增加产量,则平均可变成本就会随之增加。可变成本的增加额必然高于平均固定成本的减少额,最终造成平均总成本增加,这就是广为人知的U型成本曲线。一般来说,平均成本的增加意味着经济效率的下降,并且这种情况在任何产出水平都可能发生。但是,在完全竞争条件下,平均成本增加只能发生在产出水平非常低的时候,因为对于整个行业来说,单个企业十分渺小,它的产量决策丝毫不会影响产品价格。此外,完全竞争市场假设行业中所有企业平均成本的增加都会发生在同样低的产量水平上。因此,所有企业的成本结构完全相同,以确保行业内的每家企业的产出水平相对于行业总产出都要小得多。也就是说,在完全竞争条件中,所有企业都是非生产性的。

目前,大多数经济学教科书在构建完全竞争企业理论时,并没有解释为什么产出水平很低时平均成本会增加。这些教科书的作者仅仅画出U型成本曲线,然后假设单个企业相对于整个行业来说微乎其微,因此是“价格接受者”。但是,早期的经济学教科书(比如保罗·萨缪尔森1948年版的《经济学》)给出了最优化企业规模较小的两个原因,这也构成了完全竞争企业理论的基石。<sup>②</sup>

第一个原因是,资本家投资建设工厂,固定成本增加,但工厂的产出能力远远小于行业的总产出水平。当企业雇佣更多工人来增加产量时,工厂开始变得拥挤,工人们工作时会相互影响,使得工人的平均生产力下降,影响产量水平。因此,平均劳动生产力下降会造成平均可变成本增加。如果这种状况在大量产品中出现,那么平均可变成本的上升值可能高于平均固定成本的下降值,这就产生了我们熟知的U型成本曲线。对于行业中的所有企业来说,可变成本增幅高于固定成本降幅的情况都出现在较低的产出水平,于是就实现了完全竞争。

第二个原因是,当资本家雇佣的工人越来越多时,将逐步失去对工人的监督控制能力,使得平均劳动生产力下降,平均可变成本增加。当平均可变成本的增幅超过单位固定成本的降幅时,企业面临着向上倾斜的边际成本曲线。如果可变成本增加导致生产力水平下降的情况发生在行业所有企业当中,并且这种情况发生时企业产出水平都很低,以至于没有任何一家企业的产出能够对产品价格产生影响,那么新古典主义经济学家认为的完全竞争就实现了。

综上所述,为了实现完全竞争,我们需要假定劳动生产力下降发生在产出水平远远低于行业总产出的时候,只有这样,才能抵消规模经济所带来的平均固定成本的下降。此外,同样为了实现完全竞争,还

要假设工厂拥挤增加和对工人的控制能力减弱,会给行业中的所有企业造成同等程度的负面影响。

稍加思考便可从这些假设中发现,完全竞争产生的条件蕴含了一些奇怪的想法,即行业内企业彼此之间如何相互竞争或者如何避免竞争<sup>③</sup>。为什么一些企业家不投资扩建相当于行业内常见小工厂两三倍规模的工厂,来克服工厂拥挤问题?假定企业扩张以后拥有足够的市场份额,并且仍然可以从规模经济带来的低单位成本中获益。那样的话,他们还可以用超额利润去雇用监工,从而克服因为丧失监管而导致的劳动生产力下降和平均可变成本增加问题。或者,他们也可以将超额利润的一部分拿出来与工人分享,从而在企业扩张时激励工人们继续努力工作。在这些情况下,随着企业的扩张,其产出将会增加,平均成本将会下降。在所谓的完全竞争条件下,这却会使企业在所有可能的产业结构中成为最差而非最好的生产单位。

实际上,当工厂的固定成本投资规模增加时,企业主将承担产能过剩可能带来的更大风险。可是,勇于冒险不正是资本主义经济的本质特征吗?同样,加强监督或提高工人工资带来的额外成本可能超过这些措施带来的额外收益。可是,对劳动力的管理不正是资本主义经济的本质特征吗?实际上,完全竞争企业理论假设资本家对承担风险(也就是我们常说的企业家精神)非常反感。完全竞争企业理论也没有意识到资本家的职能之一,是探寻如何从其所雇佣的工人身上获得更高的生产力,也就是我们所熟知的管理。

总的来说,完全竞争企业理论忽视了企业家精神和企业管理。新古典主义经济学假设工厂拥挤和工人懒惰会导致劳动生产力下降,这与血汗工厂有着惊人的相似之处。毫不夸张地说,血汗工厂正是完全竞争理论的基础。血汗工厂经济学植根于完全竞争的理想状态,并且为两大经济学思想提供了理论依据,包括以米尔顿·弗里德曼为代表的美国保守主义传统中的自由市场经济思想,和以保罗·萨缪尔森为代表的美国自由主义传统中用政策应对市场失灵和完善市场的干涉主义思想。无论从表层理解还是深层理解,完全竞争企业理论都暴露出新古典主义经济学的局限。

### 三、马克思的生产性企业理论

为了构建一个关于生产性企业的经济理论,我们需要回到卡尔·马克思在其 1867 年出版的《资本论》中对剩余价值的分析,这在我看来是至关重要的。马克思指出,生产力的增长并非来源于市场交换,而是源自生产过程。进一步地,他开创性地对西方市场经济理论进行了批判,这同样也是就目前主流经济学的批判。马克思的生产理论重点关注对生产能力的投资和对劳动力的管理,深刻剖析了资本主义企业生产力增长的源泉。不过,他对英国工业革命期间资本家从产业工人身上榨取无酬劳动的分析,被历史经验证明是错误的,这一点我将在下文进一步阐释。

马克思对于市场经济一般均衡理论并不陌生。在《资本论》中,他基于劳动价值理论构造了一个关于市场交换的一般均衡体系,这与古典经济学家们(特别是大卫·李嘉图)的理论一脉相承。<sup>[4]</sup>马克思强调,因为市场交换的一般均衡体系中,市场参与各方可以自由地交换包括劳动力商品在内的各种商品,所以资本主义自诩为“天赋人权的真正伊甸园”。在《资本论》问世一个世纪之后,弗里德曼在其著作《资本主义与自由》(Capitalism and Freedom)中阐述了这种自由市场经济的思想(当然,他并没有涉及劳动价值理论)。同时,他还通过完全竞争企业理论(或许我们也可以称其为非生产性企业理论)将生产吸收到市场当中。<sup>[5]</sup>

在《资本论》第一卷的前两篇中,马克思基于劳动价值理论构造了一般均衡交换体系,并以此为工具对资本主义制度进行分析。结果表明,资本主义制度其实不是按照市场交换表面上彰显的“自由、平等、

所有权与边沁”理念来运行。上述马克思的分析不是为了通过分析劳动之间的交换来解释市场价格,而是为了说明,劳动价值论作为市场经济的理论之一,并不能解释资本主义利润的来源,因此也同样无法说明市场价格。试问,如果所有商品都完全按照其自身包含的劳动价值进行等值交换,那么资本利润,也就是剩余价值从何而来?

在探究资本家如何从一般均衡的市场交换体系中榨取剩余价值的过程中,马克思强调,对资本主义生产力源泉的分析必须根植于有组织的生产理论。只有通过生产理论,也就是企业理论,我们才能真正发现剩余价值的秘密。他指出:“我们要忽视‘非勿入’的牌子,进入真正的生产领域。在那里,不仅可以看到资本是怎样进行生产的,而且还可以看到资本本身是怎样被生产出来的。赚钱的秘密最后一定会暴露出来。”<sup>[6]</sup>

马克思剩余价值理论的核心在于区别了劳动力和劳动。前者是指工人的劳动能力,劳动力成为商品以后,工人将其出卖给资本家来换取工资。后者代表工人在生产过程中投入的实际劳动。在工资给定的情况下,生产过程中的实际劳动取决于每天的工作时间,或者取决于单位时间所投入的劳动。马克思强调,在资本主义的发展过程中,必不可少地要产生大量失业人员,也就是通常所说的“产业后备军”,来迫使工人工资下降到最低水平。此时,资本家占据绝对强势地位,能够在生产过程中从工人身上攫取尽可能多的剩余价值,这就是市场力量的阴暗面。

马克思企业理论的优势在于其将对资本主义经济的分析根植于企业生产过程之中,强调技术与组织(或者是马克思所说的生产力和生产关系)的相互作用对提高企业生产力的重要意义。上述马克思的结论来源于其对英国工业革命历史进程的考察,特别对纺织行业工厂组织的考察(纺织业一直是19世纪英国经济的主导产业)。事实上,基于目前可以掌握的关于那段历史时期的资料,我们可以对马克思的论述进行再考察。尽管马克思所关注的生产能力投资和劳动力管理是企业理论的重要内容,但不得不说,马克思对英国工业革命的分析,既存在正确的洞见,也存在错误的判断,我们需要批判地吸收。

马克思认为,产业后备军产生的主要因素是劳动力节约型的技术变革。这种变革不仅可以节约劳动力,增加产业后备军人数,同时还能替代劳动者技能,削弱工会的力量。在这个过程中,企业主从工人身上榨取无酬劳动的能力也随之增强。他强调,尽管有相关法律来限制工作日的时长,但资本家仍然能够用技术来增强自己榨取劳动价值的能力,使得他们每天获取的劳动价值超出支付给工人的工资。按照马克思的理论,在资本主义制度下,工人需要工资来保障自身生存,同时技能替代型机器设备被资本家不断地投入使用,这两点共同构成了剥削劳动的基础,也同样是剩余价值和资本利润的基础。

马克思描述的剥削不仅是当时血汗工厂的真实写照,也同样适用于现在,当然这种剥削主要存在于没有采用先进技术的工厂里。对于技术先进工厂的分析,需要我们回到马克思在《资本论》中提到的走锭精纺机的例子,它被誉为19世纪英国棉纺行业最为核心和最为复杂的技术。马克思指出,走锭精纺机的使用将会对技术熟练的成年男纺纱工的就业及其工会组织造成毁灭性打击。他认为,截至19世纪40年代,走锭精纺机的使用使得资本家可以解雇其之前雇佣的男性工人,转而雇佣那些工资更低、更缺乏组织性的女性工人和童工。

走锭精纺机的例子表明,在资本主义的发展过程中,即使是技术熟练的工人也难逃被剥削的命运。然而,与马克思所说的恰恰相反,自动化技术的引进和广泛采用并没有削弱成年男纺纱工在生产过程中的地位。<sup>[7]</sup>进入20世纪之后,成年男纺织工(即所谓的“机器看守工”)仍然是操作自动化机器的主要力量。事实上,早在19世纪的最后几十年里,他们组成的工会已成为英国组织程度最高、财力最强的工匠工会之一。<sup>[8]</sup>从更大范围来看,即使在20世纪下半叶工厂已实现自动化的时候,车间熟练工人依然是英国制造业的中坚力量。<sup>[9]</sup>

对马克思理论缺陷的反思,对我们剖析当时和当代资本主义生产力发展的源泉至关重要。纺纱机某些运转部分的机械化就是我们所熟知的“自动化”,但是,实际上纺纱机还仍然有很多其他组成部分没有实现机械化,需要有经验的工人时刻进行操作和监控。除此之外,整个19世纪以及20世纪初的许多年里,英国纺织工厂里的看守工直接负责聘用、培训和监管初级工,并负责给他们发放工资,其中一部分初级工将来可能晋升为看守工。看守工的收入严格按照工会谈判达成的工资列表发放,上面非常详尽地规定了工人生产力和工资之间的对应关系。

资本家与工人之间的有效合作提高了棉纺工厂的生产力,同时也让双方分享生产力提高带来的收益。只要棉纺织品的需求足够强劲,工人工资便随着生产力的提高而得到相应地提高。于是,看守工成为“劳工贵族”中的一员,英国也在19世纪下半叶伴随着这一历史进程成为了“世界工厂”。进入20世纪以后,棉纺织业以及其他制造业的竞争优势逐渐从英国转移到美国、日本、德国和其他国家。但是,资本主义经济发展的内在逻辑丝毫没有改变——优秀工人通过知识技能和辛勤劳作推动技术进步,提高企业生产力,资本家通过与优秀工人分享收益,生产出高质量、低成本的产品。<sup>[10]</sup>

理论上来说,马克思以生产过程为切入点研究价值的创造和分配,是一条正确的路径。与那些只有理论而忽视历史的新古典主义经济学家不同,马克思试图让历史为理论服务。然而,他想用自己预想的劳动剥削理论完美地分析资本主义生产过程,却使得对复杂生产过程的解释过于简单化。我们需要用理论去探索历史,需要构建一个更为复杂的理论框架,来分析生产力提高和收入分配过程中组织、技术和市场之间的相互作用关系。

过去两代新古典主义经济学家的研究能够充分地说明,没有结合历史的理论将会成为理解现实的障碍。如果我们想要更深刻地理解,马克思关于资本主义发展过程中,技术与组织(即生产力与生产关系)相互作用的分析,就必须进一步深入分析走锭精纺机的例子。这个例子告诉我们,资本主义作为能够促进生产力快速发展的制度,离不开劳动协作。随着资本主义企业生产的产品创新性越来越强,资本主义社会也越来越先进。此时,需要进一步激励工人提高生产力,需要与工人分享生产力提高所带来的收益,这是实现经济发展最为重要的一条原则。因此,重新反思资本主义,需要构建创新型企业理论。

#### 四、创新型企业理论

创新是一个集体性的、积累性的、不确定的过程。之所以说是集体性的,是因为它需要大量不同层次、不同分工的劳动者施展技能,付出努力,最终实现组织学习,生产出有竞争力的产品。之所以说是积累性的,是因为在有竞争力的产品被生产出来之前,必须长期不间断地发展和利用上述创造价值的能力。之所以说是不确定的,是因为追求创新的企业可能无法实现技术转化,无法进入市场,因而无法使其产品比其他竞争者的产品质量更高或价格更低。

创新过程的集体性、积累性和不确定性对于我们理解价值创造与价值榨取之间的关系十分重要。在实际创新过程中,是组织而不是市场投资于集体性的、积累性的组织学习过程,使得企业能够应对和克服创新过程内生的不确定性。劳动力市场、资本市场以及产品市场为企业提供了一个平台,让其能够接触到投入品的供应商和产品的买家。但是,是组织而非市场决定了这些投入品的生产力,也因此决定了产品的质量和成本。

目前,新古典主义市场经济理论已经成为理解企业发展及其对经济效益影响的一大知识障碍。繁荣的证券市场是创新型企业崛起和成长的结果而不是原因。同样地,高效的劳动力市场是专业型、技术型及管理型人才不断涌现的结果。<sup>[11]</sup>创新型企业生产出高质量、低成本的商品和服务,在产品市场上为

工薪家庭提供了丰富的消费选择。发达的劳动力市场、资本市场以及产品市场,是创新型企业发展的结果而不是原因。因此,如果我们想要深刻理解现代经济的运行方式及其经济绩效,就必须构建一个创新型企业理论。

商业企业的目的是生产竞争力强的产品和服务,也就是说,生产出来的产品和服务是消费者想要或者需要的东西,同时其价格是消费者愿意并且能够支付得起的。在给定劳动力和资本市场价格的情况下,产品市场上竞争力强的商品或服务比其他商品或服务的质量更高,成本更低。一个能够长期持续生产出高质量、低成本产品的企业就是“创新型企业”。当强竞争力产品的销售收入超过了其生产和流通成本时,企业就获得了利润。然而,成本并不像新古典主义经济学教科书描述的那样,仅仅是由外在的技术和生产要素市场强加给企业的,这些成本其实是商业企业实施创新战略的结果。

创新型企业通过集体性和积累性的组织学习过程来开发高生产力资源,这会给企业带来庞大的固定成本,使企业在与那些未进行组织学习的对手竞争时暂时处于劣势。然而,如果通过组织学习,使得这些高固定成本投入能够生产出高质量的产品,那么企业将占据更大的市场份额,并且通过规模效应,将高固定成本转化为低平均成本。只要企业生产的产品或服务比竞争对手质量更高、成本更低,那么前期潜在的亏损就会逐渐变成真实的利润。通过开发和利用高生产力资源,创新型企业会逐渐把竞争劣势转变为竞争优势。

创新过程的本质是集体性、积累性的组织学习过程。因为创新过程内生地存在不确定性,所以对组织学习过程的投资不能保证任何回报。创新型企业面临三个方面的不确定性:技术方面、市场方面和竞争方面。技术存在不确定性是因为,企业可能无法开发出其投资战略设想的工艺和产品。市场存在不确定性是因为,尽管可能在研发阶段非常成功,企业必须要开拓足够大的产品市场才能将开发新技术的高固定成本转化为低单位成本。竞争存在不确定性是因为,即使企业能够克服技术和市场的不确定因素,仍然要面对竞争的不确定性。也就是说,竞争对手的投资战略可能开发出质量更高、成本更低的产品。尽管如此,在不确定性面前,如果企业想要通过创新使自己盈利并发展壮大,它就必须通过组织学习来积累人力资本,同时还必须配套相应的物质资本。

企业许多关键性的生产投入,与基础设施和知识积累密切相关,而这些基础设施的建设以及基础研究的开展通常是通过政府开支来实现的,其资金源于税收和公共债务,一般以公共产品的形式出现。即便是规模最大、实力最强的企业,也要依赖政府投资所形成的基础设施和人力资本,才能生产出竞争力强的产品。除此之外,正如玛丽安娜·马祖卡托所指出的,政府通常会采取补贴或者合同采购的方式,帮助企业生产出竞争力强的产品。

开发和利用企业对其本身生产能力的投资成果使企业成为社会组织。为了应对创新过程中存在的不确定性、集体性和积累性,为了生产出强竞争力的产品,创新型企业需要三个社会条件:“战略控制”、“组织整合”和“资金投入”,三者都是基于社会关系的。<sup>[12]</sup>

战略控制是指企业在进行创新的过程中,要充分授权给那些有动力有能力的高管,由他们来配置相关资源,应对可能出现的不确定性。

组织整合是指企业将以层级和职能分工的劳动者的技能和劳动,整合到集体性、累积性的组织学习过程当中,而这个过程是创新的本质。

资金投入是指要保证金融资源能够持续地支持集体性、累积性的创新。从开始对生产能力进行投资,到其被开发利用并能够生产出竞争力强的产品,进而获得丰厚的经济回报,整个过程都需要源源不断的资金支持。

战略管理者做出的最关键的投资决策,是对企业综合性技术基础的投资,这是企业能够开展组织学

习的根本,对于企业研发高质量产品,取得竞争优势至关重要。对于利润丰厚的企业来说,未分配利润能够保证其不断投入资金来提高生产能力,能够支撑其最终生产出竞争力强的产品。<sup>[13]</sup>对于创新型企业来说,以现金红利或者股权回购的方式对股东分配收益必须受到一定的限制,以便更好地将资金投入到包括企业综合性技术基础在内的生产能力方面,从而生产出竞争力强的产品。<sup>[14]</sup>

企业生产出竞争力强的产品以后,利润增加,股价也随之上升。当企业的成功反映在财务报表上以后,股东可能会期待其股价的进一步攀升,即使企业未来的盈利状况并不明朗。而企业反过来可能利用其高价股票来继续进行创新,具体来说,企业可以用新发行的股票收购目标企业,用股票支付高管及其他骨干员工的薪酬,或者筹集现金来投资于自身生产能力。<sup>[15]</sup>

但是,这种情况下会存在一定的风险。具体来说,那些收入与股价挂钩或者想利用股票市场来进行投机的高管,可能利用其权力来操作企业利润和股价,以实现个人利益最大化。并且在这个过程中,他们会逐渐丧失推动企业不断创新的动力和能力。与对企业创新能力进行投资相比,企业高管更喜欢将现金盈利分配给股东从而抬高股价,并以“股东价值最大化”理论为这种资源分配方式背书。实际上,这种管理层激励方式的转变,恰恰是 20 世纪 80 年代以来发生在美国的事情,“股东价值最大化”也已经成为指导企业资源分配的主要理念。<sup>[16]</sup>

由于企业管理革命发生的政治和文化土壤差异很大,所以不同国家的企业战略控制、组织整合以及资金投入的制度特点也是彼此迥异,我们可以通过二战以后数十年来美国和日本两国企业不同特征的比较来说明上述判断。<sup>[17]</sup>在美国,公众股东是企业的所有者,而不单单是利润的分享者,这种观念比日本要强烈的多。美国大多数车间工人被排除在组织学习过程之外,在日本则完全相反。尽管日本企业和美国企业一样,工人和管理者是完全不同的两类雇员,拥有不同的教育背景和职业发展路径。美国企业通常会利用未分配利润发行长期债券,来支持对其自身生产能力的投资。而日本企业则通过向国内的大银行贷款来筹集所需资金,这些银行要求的负债权益比率通常要比美国银行高得多。

在 20 世纪的最后几十年里,日本企业在汽车、电子产品、机床、钢铁和微电子等领域向美国企业发起了挑战,尽管美国在这些行业中一直处于全球领先地位。日本比美国更有竞争优势的关键因素在于“组织整合”,包括对车间工人在不同层次上的整合以及对技术专家在不同功能上的整合,并且将上述两种整合融入到企业组织学习过程之中,最终使得日本企业超越了美国企业。第二次世界大战后的几十年里,尽管加入工会的美国蓝领工人的工作保障程度较高,但他们一直被排除在企业组织学习过程之外,这反映出美国“管理层”和“劳工层”之间特有的阶层分隔。

在这一点上日本和美国对比鲜明,日本企业通过将工人分层整合到组织学习过程之中,来生产出高质量、低成本的产品,这正是其竞争优势的源泉。在实现分层整合的同时,日本企业各专业技术工种之间密切合作,共同解决生产过程中的技术难题,促进了企业整体层面劳动与技术的功能整合,与美国企业技术专家之间高度的功能性分隔相区别。通过战略控制来支持企业投资创新,并且提供源源不断的资金支持,使得日本企业拥有强大的组织学习体系,最终帮助日本企业战胜了美国对手。

来自日本企业的竞争对美国不同行业产生了不同的影响。在电子消费品行业,日本企业基本上横扫了美国市场。20 世纪 80 年代,美国汽车制造商试图向日本企业学习,但是 30 年过去了,美国汽车仍然质量低、成本高,并逐渐失去了市场竞争力。在机床制造领域,日本企业在和美国企业竞争中取得压倒性的胜利,原因在于 20 世纪 90 年代日本涌现了一批出口导向型的,满足高度专门化市场需求的中小型企业。在钢铁行业,美国企业的创新表现在利用电弧锅炉以及废金属材料的小型钢厂的出现,它们不同于传统的纵向整合的钢厂,改变了过去先将铁矿石提炼成粗钢,然后再制造最终产品的生产模式。

面对日本企业的节节胜利,美国企业在半导体行业绝地反击,尽管过程十分艰辛,但最终取得了胜



利。20 世纪 80 年代中期,日本企业利用它们综合性的技术基础来降低次品率,提高存储芯片的产量,迫使美国几大半导体企业从该细分市场中退出,其中英特尔公司甚至到了濒临破产的境地。然而,英特尔公司通过为 IBM 个人电脑开发微处理器,成为了行业先锋,进而引领美国企业成为芯片设计领域的领导者。事实上,拥有开放系统架构的 IBM 个人电脑,是“新经济商业模式”兴起的基础,大大改变了创新型企业的发展环境。

正如我在许多研究中强调的,战略控制、组织整合以及资金投入三个原则对那些开创或采取新经济商业模式的企业至关重要。但是,与此同时,新经济企业应当避免过度投资于综合性的技术基础,要避免达到旧经济商业模式下那样的投资深度和广度,因为它们可以尽可能地利用旧经济模式投资所积累的技术与知识。英特尔创始人高登·摩尔(Gordon Moore)试图解释 20 世纪 90 年代初企业研发实验室急剧减少的现象。他认为,“那些认为大企业只能慢慢发展的想法肯定了初创企业的重要角色。然而,值得注意的是,区分利用和创造十分重要。通常认为,初创企业更善于创新,其实并非如此,它们实际上是更善于利用。成功的初创企业几乎都是利用了大企业已经成熟的创意,没有大企业或者没有大企业的研发机构,初创企业将寸步难行”。<sup>[18]</sup>

然而,在摩尔发表此番言论 20 年后,技术型初创企业并没有消失。毫无疑问,比起开发新技术,新经济商业模式更善于将现有的技术商业化。目前,美国企业高管越来越希望政府向他们提供所需要的新技术,但是,与此同时,这些高管热衷于抬高股价,从而提升他们与股价挂钩的个人收入,实现个人利益最大化。<sup>[19]</sup>

我在别处已经具体分析过美国工业企业的转变过程,即从“保有一再投资”的资源分配机制向“减员一分配”机制的转变。在“保有一再投资”型企业中,企业会保有其收入和人力资本,并将其用于创新能力的再投资。而在“减员一分配”型企业中,企业会裁减熟练型技术工人,然后以“股东价值最大化”的名义将企业现金分给股东。在 2004 至 2013 年这 10 年间,标准普尔 500 指数中的 454 家企业共花费 3.4 万亿美元进行股票回购,相当于 51% 的企业净收入,另有 35% 的净收入变成了股息。在这 10 年里,大约有 9000 家美国企业共花费 6.9 万亿美元进行股票回购,相当于这些企业净收入总额的 43%,另有 47% 的净收入变成了股息。<sup>④</sup>

创新型企业理论为理解上述资源配置机制的巨变提供了一个基础性的分析框架。美国高管的薪酬大部分来源于与股票相关的收入,这会诱使高管动用企业资金去拉抬股价,哪怕这种上涨只是暂时性的。我们还可以进一步推断,那些愿意花费企业几亿甚至几十亿美元资金拉抬股价的高管,已经不会再考虑如何将这金融资源通过集体性的、积累性的和不确定的创新过程,用于提高企业的生产能力。这些高管认同企业的目标是实现“股东价值最大化”,他们不再向对企业组织学习至关重要的综合性技术基础进行投资,企业也就此丧失了创新能力。未分配利润是企业进行集体性、积累性和不确定性创新的基础,当企业将留存收益分配给股东以后,它们再也无法通过投资来提升其自身的创新能力。

## 五、理论与历史的结合

创新型企业理论展示了经济研究中理论与历史相结合的重要性,在挑战新古典企业理论的同时,也精炼了我们已有的知识并指导我们去开拓新的领域。在我看来,创新型企业理论之所以没有成为经济学研究和教学的核心,是因为之前我所提到的经济学领域内训练有素但却十分无能的经济学家,他们始终无法将理论和历史相结合。

创新型企业理论认为,在某些条件和某些行业中,企业可以通过合理地配置劳动力和资本来更好地

适应其面临的技术和市场条件,进而可以生产出高质量、低成本的产品。而对于完全竞争企业来说,在作出资源配置决策时,它们将技术和市场看作给定的条件,因而很难实现创新。创新型企业与完全竞争企业之间的关系可以通过下面的角度来探究:为什么少数创新型企业能够通过改变其面临的技术或市场条件,来获得持久不衰的竞争力,并在与行业内其他企业竞争时能够脱颖而出。

创新型企业能够改变其自身的成本结构,能够生产出比完全竞争企业更低廉的产品,进而在行业中占据主导地位。通过改变技术和市场条件,而不是被动地将其视为自身生产经营的限制条件,创新型企业能够实现高于完全竞争企业的效率。通过扩大产出、降低成本,创新型企业发展速度将超越追求最优化的企业。然而,除了核心逻辑之外,创新型企业理论的详尽阐述离不开对生产过程中组织和机构等因素的比较历史分析,因为正是这些因素改变了技术与市场条件,从而生产出比现有产品和服务质量更高、成本更低的商品。

熊彼特在他的职业生涯末期曾经建议“一个没有掌握足够历史真相,没有足够历史感或者没有所谓历史经验的人,根本不可能理解任何历史时期(包括现今)的经济现象。”<sup>[20]</sup>熊彼特非常强调创新在理解资本主义经济发展过程中所处的核心地位,在这一点上没有经济学家可以与之相比。他所说的历史经验,是指经济学家整合理论和历史的能力。一个有很强现实解释力的理论必然要脱胎于严谨的历史现实研究,并且必须要经历一个反复打磨的过程。具体来说,首先要基于一定的历史事实研究,形成一定的理论假设。接着要用已形成的理论假设来分析不断发展演变的历史进程。在这整个过程中,当下的现实也可以看作是历史的组成部分。因此,理论既是对当前我们已经了解的事物的抽象解释,同时又是识别和学习我们需要认识的事物的分析框架。

约束最优化方法是一个有价值的分析工具,一直以来都是经济学家们所接受的教育的核心内容。对特定时点经济活动所面临的行业、组织和制度等约束条件的把握,使我们可以从整体层面系统地分析某些限制条件如何,为何以及在何种条件下发生或未发生改变。<sup>[21]</sup>然而,占据支配地位的约束最优化方法常常成为经济学家忽略历史的借口。事实上,我们需要一个既能用理论去研究历史,又能用历史来塑造理论的方法论。

《公司成长的理论》(The Theory of the Growth of the Firm)一书的作者艾迪丝·潘罗斯(Edith Penrose)在她职业生涯后期的一篇文章中写道,“按照定义来讲,理论是现实的一种简化,是为了更好地理解现实和历史。如果每个事件、每种制度、每个事实在所有方面都是完全迥异的,那我们如何理解或者声称理解过去或者现在的任何事物?如果换个角度,假如不同事物之间是有共同点的,并且这些共同点在决定事物发展演变的过程中十分重要,那么,我们就十分有必要分析它们的特点及其重要性,并且为了更好地实现上述目的,需要在理论上把它们抽象出来。如果我们需要理论来更好地理解历史,那么我们也需要历史来更好地解释理论,脱离时间和空间的所谓普适真理不太可能刻画经济现实的本质特征。”<sup>[22]</sup>

显然,如果一个经济学理论是为了描述经济现实,那么严谨的历史分析就必不可少。同样地,一个有预测价值的经济学理论也需要严谨的历史分析,这与弗里德曼在 20 世纪 50 年代提出的实证经济学方法论有所不同。弗里德曼指出,因为所有理论都包含对现实的抽象,所以对理论前提假设的选择并不重要,只要它的预测被证明是正确的。<sup>[23]</sup>

弗里德曼的方法论存在两个基本缺陷。首先,如果一个理论的预测不能被证明是对的(新古典主义经济学家经常面临这种情况),那么就需要一个方法论来指导下一步严格的经验分析,以便发现什么样的假设可以产生正确的预测。诚然,这种方法论对新古典主义经济学家来说十分遥远,因为他们走的是非历史约束的最优化路径。其次,即便一个理论的预测在某个时点被证明是正确的,也可能在其他时点

再度被证明是错误的。因为在这期间预测结果的变化可能只与模型中设定的一个或几个变量密切相关。换句话说,两个迥异的模型可能在某个时间点做出完全相同的预测,但是可能只有其中一个模型能够很好地解释。随着时间的推移,预测结果会如何变化。<sup>[24]</sup> 如果一个经济理论是为了进行预测,那么严格的历史分析将是逻辑分析的必要前提,并且这种分析最好涵盖过去到现在长时期的历史现实。

克服传统经济学教育中形成的思维局限,需要我们具有对动态历史进程进行严谨分析的能力。历史分析可以延伸至当下的经济现实,进而对政策制定形成一定的影响。当然,历史分析并不意味着忽略理论。相反,这意味着要把理论作为理解现实的辅助工具,而不是忽略现实的借口。与熊彼特的“历史经验”概念相似,历史分析给我们带来了知识,这些知识对于我们进行相关的理论抽象不可或缺。同样地,对于我们修正之前形成的,已不合时宜的理论抽象必不可少。同时,理论为我们提供了一个分析框架,指导我们的历史研究去提出有关问题,去探索有关事实以求得答案。我们为回答这些问题所做的分析是严密的,因为它是基于对现实情况的系统研究。

在一个不断变化的经济世界当中,缺乏历史分析的理论永远不可能严谨,也不可避免地会存在问题。经济学家需要一个方法论将历史和理论之间动态的作用关系纳入其中,这样我们的理论演绎将和我们对历史事实的理解相挂钩。当我们将某个历史事实理解为创新型经济的时候,那么基于定义,它也将是一个处于不断变革过程的经济现实。

#### 注 释

- ①在经济史中,阿尔弗雷德·马歇尔(Alfred Marshall)认识到,一家企业要成为垄断者,就必须研发高生产力资源,使得它能生产出比竞争者数量多、成本低的产品: A. Marshall, Principles of Economics, 9th( variorum) ed, New York, Macmillan, 1961 pp. 484 - 5。正如马歇尔总结的: 这一论点假设企业发展是由优秀的管理能力和强烈的事业心来推动,并且可以自由地支配大量资本,但这一假设并不总能成立。然而,当它成立的时候,我们可以认为,不存在垄断时的商品供应价格会比存在垄断时更高。因此,自由竞争条件下的均衡产量就将比需求价格与垄断供应价格相等时的产量更低。
- ②在《经济学》第1版中,萨缪尔森写道“当前期投入已经被大量产出摊薄以后,固定成本将不再对平均成本有很大影响,可变成本将变得更加重要。当平均可变成本因为厂房空间限制和管理困难逐步增长时,平均成本也开始逐渐增加。”(P. A. Samuelson, Economics, New York, McGraw - Hill, 1948, p. 497) 萨缪尔森没有解释为什么当所有企业的可变成本增加抵销其固定成本降低时,整个经济将从中受益。此时,单个企业规模很小,它们都能够市场上卖出它们理想的产量,实现利润最大化,却不会对产品价格产生任何影响——也就是所谓的“完全竞争”。
- ③完全竞争企业与垄断企业的比较已经在经济学入门教材里存在了60年之久,但撰写这些教材的经济学家们从来没有推敲过模型假设的正确与否。当然,他们也没理由这样做,因为自20世纪50年代以来,新古典主义经济学家们就已经接受了弗里德曼的实证经济方法论——只要理论预测被证明正确,理论模型的假设就不再重要。参见: Milton Friedman, Essays in Positive Economics, Chicago, University of Chicago Press, 1953。
- ④数据来源于标准普尔数据库,这里所说的9000家企业是2004到2013十年间企业数量的年均值。

#### 参考文献

- [1] W. Lazonick. The Theory of The Market Economy and The Social Foundations of Innovative Enterprise[J]. Economic and Industrial Democracy, 2003, 24( 1): 9 - 44.
- [2] E. Wais. Trained Incapacity: Thorstein Veblen and Kenneth Burke[J]. The Journal of the Kenneth Burke Society, 2005, 2( 1).
- [3] J. A. Schumpeter. Capitalism, Socialism, and Democracy[M]. 3rd ed., New York: Harper & Row, 1942: 106.
- [4] D. Ricardo. On the Principles of Political Economy and Taxation[M]. London: John Murray, 1817.
- [5] M. Friedman. Capitalism and Freedom[M]. Chicago: University of Chicago Press, 1962.

- [6]马克思恩格斯全集:第 44 卷[M]. 北京:人民出版社,2001: 204.
- [7]W. Lazonick. Industrial relations and technical change[J]. Cambridge Journal of Economics, 1979(3): 231-262.
- [8]W. Lazonick. Competitive Advantage on the Shop Floor[M]. Cambridge: Harvard University Press, 1990, chs. 3-5.
- [9]B. Elbaum and W. Lazonick, eds. The Decline of the British Economy[M]. Oxford: Oxford University Press, 1986.
- [10]W. Lazonick. Organisation and Technology in Capitalist Development[M]. Aldershot: Edward Elgar, 1992; Varieties of capitalism and innovative enterprise[J]. Comparative Social Research, 2007(24): 21-69.
- [11]W. Lazonick. Sustainable Prosperity in the New Economy: Business Organisation and High-Tech Employment in the United States[M]. Kalamazoo: Upjohn Institute for Employment Research, 2009.
- [12]W. Lazonick. The Theory of Innovative Enterprise[EB/OL]. (2010), <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.462.6724&rep=rep1&type=pdf>.
- [13]J. Corbett and T. Jenkinson. The Financing of Industry, 1970-1989: an International Comparison[J]. Journal of the Japanese and International Economies, 1996, 10(1): 71-96.
- [14]W. Lazonick. Profits without Prosperity: Stock Buybacks Manipulate the Market and Leave Most Americans Worse Off[J]. Harvard Business Review, 2014(9): 46-55.
- [15]W. Lazonick. The New Economy Business Model and the Crisis of US Capitalism[J]. Capitalism and Society, 2009, 4(2).
- [16]W. Lazonick and M. O'Sullivan. Maximising Shareholder Value: a New Ideology for Corporate Governance[J]. Economy and Society, 2000, 29(1): 13-35; W. Lazonick. The Financialisation of the US Corporation: What Has Been Lost, and How It Can be Regained[J]. Seattle University Law Review, 2013, 36(2): 857-909.
- [17]W. Lazonick. Innovative Business Models and Varieties of Capitalism: Financialisation of the US Corporation[J]. Business History Review, 2010, 84(4): 675-702.
- [18]G. E. Moore. Some Personal Perspectives on Research in the Semiconductor Industry, in R. Rosenbloom and W. Spencer, eds. Engines of Innovation: U.S. Industrial Research at the End of an Era[M]. Boston: Harvard Business School Press, 1996: 171.
- [19]W. Lazonick. Taking Stock: Why Executive Pay Results in an Unstable and Inequitable Economy[EB/OL]. (2014-06-05) [2018-09-20] Roosevelt Institute White Paper, <http://www.rooseveltinstitute.net/taking-stock-executive-pay>.
- [20]J. A. Schumpeter. History of Economic Analysis[M]. Oxford: Oxford University Press, 1954: 12-13.
- [21]W. Lazonick. Factor Costs and The Diffusion of Ring Spinning in Britain Prior to World War I[J]. Quarterly Journal of Economics, 1981, 96(1): 89-109; Production Relations, Labor Productivity, and Choice of Technique: British and U.S. Cotton Spinning[J]. Journal of Economic History, 1981, 41(3): 491-516.
- [22]E. T. Penrose. The Theory of the Growth of the Firm[M]. Oxford: Blackwell, 1959.
- [23]Milton Friedman. Essays in Positive Economics[M]. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- [24]Lazonick. Organization and Technology in Capitalist Development[M]. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd., 1992, ch. 4.

译校: 谢富胜 李英东

本文译自 W. Lazonick, "Innovative Enterprise and the Theory of the Firm," The Political Quarterly, vol. 86, Issue S1, 2015: 77-97.

译者简介: 谢富胜(1972-) 男, 安徽枞阳人, 经济学博士, 中国人民大学经济学院教授, 中国特色社会主义经济建设协同创新中心研究员, 主要从事政治经济学研究; 李英东(1991-) 男, 河北唐山人, 中国人民大学经济学院博士研究生, 主要从事政治经济学研究。

责任编辑: 魏 旭





## 当代马克思主义经济学家

# 拉佐尼克

威廉·拉佐尼克(William Lazonick),男,1945年出生于加拿大多伦多市,1968年获得多伦多大学商业学士学位,1969年获得伦敦政治经济学院经济学硕士学位,1975年获得哈佛大学经济学博士学位。威廉·拉佐尼克曾受聘为哈佛大学经济学助理研究员和副教授(1975~1984)、哥伦比亚大学伯纳德学院经济学教授(1985~1993)和欧洲工商管理学院经济学教授(1996~2007),现为学术产业研究网络([www.theAIRnet.org](http://www.theAIRnet.org))主席,马萨诸塞大学洛威尔分校名誉经济学教授。拉佐尼克著作颇丰,共出版和编辑出版著作14部,其中代表性著作有:《经济学手册》(International Encyclopedia of Business and Management Handbook of Economics, Thomson Learning, 2002);《车间的竞争优势》(Competitive Advantage on the Shop Floor, Harvard University Press, 1990);《创新魔咒:新经济能否带来持续繁荣?》(Sustainable Prosperity in the New Economy? W. E. Upjohn Institute for Employment Research, 2009)。

拉佐尼克的理论贡献主要体现在创新型企业理论和美国金融化研究两个方面。他认为,集体性和积累性的组织学习过程推动了创新和经济增长,发达的市场经济体系是上述过程的结果,而不是相反,这正是对新古典市场经济理论的深刻批判。在他看来,创新型企业可以提高社会生产力,并将其获得的超额利润分享给员工,有助于实现经济包容性增长。

拉佐尼克对美国金融化问题的研究始于20世纪80年代,他是最早批评股东价值最大化理念的经济学家之一。他认为,股东价值最大化理念指导下的大量股票回购、现金分红以及过高的高管薪酬,对美国经济造成了严重的损害。他认为金融化过程损害了美国企业的创新能力,引发就业不稳定和收入不平等。

拉佐尼克采用比较分析方法和历史分析方法研究了发达经济体和新兴经济体中,影响其创新能力、社会经济流动性、就业机会、收入分配和经济发展的社会条件,取得了广泛的学术声誉,被学术界评为美国20世纪后期最有贡献的经济学家之一。其专著《创新魔咒:新经济能否带来持续繁荣?》获得了2010年熊彼特奖,《创新型商业模式与资本主义多样性》(Innovation Business Models and Variety of Capitalism)一文获得了2010年哈佛商学院亨利埃塔·拉森奖(Henrietta Larson Award),《无繁荣的利润——股票回购如何操纵市场、抑制创新并恶化美国人的生活》一文(Profit Without Prosperity: Stock Buybacks Manipulation the Market and Leave Most Americans),获得了2014年哈佛商业评论麦肯锡奖(HBR McKinsey Award)。因其在经济理论和历史方面的成就,瑞典乌普萨拉大学(1991)和卢布尔雅那大学(2016)分别授予其荣誉博士学位,其最近关于创新、金融化和经济发展的研究受到了新经济思想研究所、盖茨比基金会、欧盟委员会和福特基金会的认可和资助。



## **The Practice Positioning of the Entities of Socialist Market Economy with Chinese Characteristics from the Perspective of Public Demand:**

### **A Comparative Analysis Framework**

**Sun Shiqiang, Zhao Yongqiang, Lei Ming**

**Abstract:** Market entities such as state-owned enterprises and private enterprises have different ways and strengths to dominate and use productivity factors. There are differences between “short-term capabilities” and “long-term capabilities”, “private capabilities” and “public capabilities”, and “private welfare” and “public welfare” under the “private awareness” and “public awareness”, as well as differences in the nature of productive relations of supply. The action scope of market entities ought to be existing. The state-owned enterprises’ action scope and gene of meeting the public needs of the society exist objectively. The entry of non-state-owned capital in state-owned enterprises will inevitably narrow or even replace the action scope of state-owned enterprises, which will weaken the social production and living conditions and produce productive relations contrary to the nature of people-centered. The harmonious unity of productivity and production relations is in line with the public needs of the society, and can only be achieved by state-owned enterprises. We should turn the long-term excessive attention to productivity to the attention to production relations, use the equal and shared production relations to adjust or enrich the intensity of productivity, and think about the reform of state-owned enterprises from the perspective of unity of private and public demands to make Marx’s production relations react upon the realization of the productivity theory.

## **Innovative Enterprises and Enterprise Theory**

**William Lazonick**

**Abstract:** Any economy with high productivity growth is inseparable from the enterprises with investment strategies and efficient organizational structures, which are so-called innovative enterprises. The neo-classical enterprise theory neglects entrepreneurship and enterprise management, and contains a contradiction that it is difficult to achieve logical self-consistency, making enterprises under perfect competition become non-productive enterprises. The advantage of Marx’s enterprise theory is that it analyzes the capitalist economy in the production process of enterprises and emphasizes the interaction between technology and organization. It is a productive enterprise theory, but still has its shortcomings. On the basis of the above two theories, the innovative enterprise theory summarizes the three social conditions that innovative enterprises need, including strategic control, organizational integration and capital investment. The analysis of the growth mechanism of capitalist productivity has realized the combination of theory and history in economic research. At the same time, it has important methodological significance as a method to analyze various possibilities and problems in the development of capitalism.

## **The Impact of Sino-US Trade Friction on the Status of China’s Manufacturing Industry in Global Value Chain**

**Ding Yibing, Zhang Hongyuan**

**Abstract:** Sino-US trade friction will inhibit the domestic value-added rate of indirect exports of Chinese manufacturing in the global production network, and will also shorten the production length based on backward linkages at a faster speed, leading to the movement of the position of production lines towards the upstream and ultimately improving the position of Chinese manufacturing in the global value chain. Sino-US trade friction is long-term and complicated. Therefore, China should further open up and deepen its integration into the world economy in exchange for a broader and more sustainable development space. Government departments should effectively motivate enterprises to carry out transformation and upgrading and promote related industries to move towards the upstream. Enterprises should expand new product categories, transfer to alternative products, or carry out deep processing of products, as well as directly export raw materials and intermediate products. At the same time, China should cultivate more independent core technologies, promote industrial upgrading and transformation, and realize the movement of production links towards the high end of the value chain.