



企业何以存在

□ 王东京

“企业何以存在”是个老话题。在大多经济学家看来，科斯1937年发表的《企业的性质》一文已经为这个问题画上了句号，学界无需再讨论。科斯的这篇大作我读过无数遍，关于企业边界（计划与市场的边界）的分析让人醍醐灌顶。1991年，他因在交易成本和产权理论研究方面的贡献获得诺贝尔经济学奖，是实至名归。

科斯在行内大名鼎鼎，既然他画了句号，我这里为何还要旧话重提？说实话，我认为科斯只是解释了企业的边界为何由交易成本决定，并未说清为何会有企业存在。事实上，交易成本只能决定企业配置资源的规模；而企业的出现，并非因为市场有交易成本。读者可以自己作验证，你去随便找一位企业家，问他当初为何办企业？十之八九不会说“为了节省交易成本”你信不信？

在科斯的文章发表之前，对企业的存在学界有过多种解释。经济学鼻祖亚当·斯密是从分工的角度分析，著名例子是制针。他说，制针共有18道工序，如果没有分工，让一个人独立完成一天难以制成一枚针，而通过分工协作，一天可制出4800枚。后来经济学家厄舍据此得出结论说：企业是为了取得分工的收益而存在。

与斯密和厄舍不同，美国经济学家奈特则用“不确定性”作解释。他说，经济活动通常需要协作，而协作一方面要有人作为管理者负责指挥，同时也要有人将自己置于管理者的指挥之下。问题是谁来做管理者？奈特解释，由于市场存在不确定性，管理者只能是那些对市场变化具有特殊判断力（专门知识）的人。当管理者与被管理者建立起某种组织联系时，就出现了企业。

然而科斯却不赞成上面的解释。一方面，他同意分工能提高效率，但认为分工并非企业存在的理由。他指出：实现分工的收益不一定需要建立企业（一体化），也可以通过市场交易实现。比如有A、B两人分工，A专门纺纱，B专门织布，然后A可将纱锭拿到市场出卖，B则从市场购买纱锭，这样通过市场A、B分工的收益皆能实现，没有必要成立企业。于是科斯推断说，若A、B组成企业，一定是企业替代市场的交易成本更低。

科斯对奈特的论证也提出了质疑。科斯承认市场存在不确定性，也不否认需要有人对市场变化作预判，可他认为这并不意味着有判断力的人就得亲自进入企业，他们可以通过出卖自己的“建议”取得收入。科斯还

说，企业的存在其实与不确定性无关，在不存在不确定性时也需要指挥，而有判断力的指挥者所以进入企业，是因为在市场出卖“建议”（指挥）的交易成本高。

科斯不同意厄舍和奈特，而我也不同意科斯。那么企业到底为何存在呢？回答此问题我认为需要说清楚三点：第一，要素所有者组建企业的动机是什么；第二，要素所有者中谁会是企业家；第三，企业规模由何决定。只有将上面三点讲明白，才算真正从学理层面解释了企业的存在。

先说企业形成的动机。有一点可以肯定，要素所有者同意组建企业，他们一定有共同的目标，否则不会同意合作。这个共同目标是什么呢？我认为不是科斯所说的节约交易成本，而是追求规模经济收益（即通过扩大产量增加收益）。我曾说过，经济学的资源稀缺假设是指人的生命稀缺，要素所有者要在有限时间里争取自己最大化收益，就必须实行要素整合。只有将要素整合成企业，才可能扩大产量，取得规模经济收益。

这样就带出了第二点，要素一旦整合就要有企业家指挥，那么谁是企业家？奈特认为，由于市场存在不确定性，具有市场判断力（知识）的人会成为企业家。这看法显然不对。我的看法，在资本、劳动力、技术等要素中，何种要素更稀缺，该要素的所有者就是企业家。若资本更稀缺，则资本雇佣劳动，资本所有者成为企业家；若技术更稀缺，则技术雇佣资本，技术所有者是企业家。

再说第三点：有了企业和企业家，企业规模由何决定？有两种说法：通常的解释，最佳规模是由边际收益等于边际成本决定的产量；而科斯却说是由企业配置资源与市场配置资源的交易成本决定。到底哪一种说

法对？我认为两种说法都没错。要知道，科斯讲的企业规模不是指产量，而是指企业配置资源的规模。资源规模与产量不是一回事，前者由交易成本决定，后者决定于边际收益等于边际成本。

写到这里，我想回到操作层面说说我们讨论这个话题的现实启示，也是给创业者三点提醒：

首先，创业要选准投资方向。前面分析过，企业形成的动机是追求规模经济收益，但取得规模经济收益有个前提，那就是产品有需求。若某产品已经过剩，再增加投资无疑会雪上加霜。产品卖不出，怎可能取得规模经济收益？故对创业者来说，选准投资方向是第一要务，否则选错方向，必满盘皆输。

其次，创业者要有要素整合能力。若有读者准备创业，你不妨扪心自问：你是否拥有相对稀缺的生产要素？目前资本与创新性技术相对稀缺，如果你拥有资本或创新性技术，当然可以创立企业。但若你既无资本也无创新性技术，你凭啥整合别人的生产要素？别人也不傻，你想空手套白狼也许能得逞一时，但不可能长久，更不可能成为企业家。

再次，创业的重点是将企业做优做强。一般地讲，企业可通过扩大产量取得规模经济收益，但规模并不是越大越好。经济学说，企业最佳产量由边际收益等于边际成本决定。如果生产一旦超过最佳产量，边际收益会小于边际成本，规模收益反而会递减。由此给我们的启示是，创业并不是一味将企业做大，大可不必盲目扩张。



2018年3月，中共中央办公厅印发《关于人大预算审查监督重点向支出预算和政策拓展的指导意见》，提出“积极稳妥化解累积的地方政府债务风险，坚决遏制隐性债务增量，决不允许新增各类隐性债务”。地方政府债务问题成为防范化解重大风险的重要内容和攻坚任务。

风险总体可控，隐患不容忽视

截至2017年末，我国政府债务余额为29.95万亿元，其中中央财政国债余额13.48万亿元，地方政府债务余额16.47万亿元。我国政府负债率为36.2%，低于国际社会通用的60%的警戒线，也低于其他主要经济体和一些新兴市场国家的负债水平。因此，我国地方政府债务风险总体可控。但一些地区风险不容忽视，必须将防风险摆在突出位置，着力增强风险防控意识和能力。

信息不对称造成误解误读。我国地方政府债务绝大部分投入脱贫攻坚、基础设施、市政交通、教育医疗、农田水利等领域，形成了一大批为长远发展破瓶颈、打基础、增后劲的优质资产。但由于技术手段等原因，我们披露了债务数据，却未披露与之相对应的资产数据，导致一些公众和媒体误认为地方政府举债融资用于一般支出、即期消费、社会福利、形象工程等方面。因此，必须全面、准确、科学地认识我国地方政府债务问题，防止简单化、片面化、庸俗化。

违规举债融资尚未彻底消除。一些基层地方政府为了获取融资，违规担保、违规承诺，或者利用其他隐蔽方式变相举债。之所以会出现这种情况，一是政绩观有偏差，二是责任制不落实，三是少数金融机构和中央企业推波助澜，四是追责问责宽松软，五是财权事权不匹配。为此，财政部已会同有关部门严肃查处、公开通报了10批违法违规举债案例。

隐性债务加大“灰犀牛”风险。根据2015年修订实施的预算法，地方政府债务只包括地方政府债券和经清理、甄别、认定的地方政府债务存量。但是，少数基层地方政府在实施政府购买服务、PPP等政策过程中走样变形，搞“名股实债”，人为抬高政府债务。少数基层地方政府继续通过融资平台公司、政府投资基金等举借债务，看似企业举债行为，实际上由政府拍板决策并主导资金运用。这些债务都不属于预算法规定的政府债务范畴，但其风险隐患需要高度警惕。

把握节奏力度，推进精准防控

从我们的监管实践看，绝大多数地方政府债务的形成动因是夯实基础、改善民生、促进发展。问题的关键，是在长远发展和当前发展之间把握平衡、在目标规划和可用财力之间把握平衡，有效地将地方政府债务风险控制在合理区间，坚决打好防范化解重大风险的攻坚战。

严控增量债务。进一步完善地方建设项目和资金管理，加大财政约束力度，严禁建设形象工程、政绩工程以及脱离当地财力可能的项目。管控好新增项目融资的金融“闸门”。督促金融机构尽职调查、严格把关，对没有稳定经营性现金流作为还款来源或没有合法合规抵押质物的项目，金融机构不得提供融资。强化中央企业债务融资管控，严禁违规为地方政府变相举债。

化解存量债务。坚决打消地方政府认为中央政府会“买单”的“幻觉”，打消金融机构虚构的政府会兜底的“幻觉”。依法推进债务展期、降息磋商谈判工作，努力实现共商共赢。建立市场化、法治化的债务违约处置机制，依法实现债权人、债务人共担风险，及时有效防止违约风险扩散蔓延。

规范举债“前门”。既对违规举债“亮红牌”“踩刹车”，又对规范举债“开绿灯”“踩油门”，适度增加地方政府债务限额，稳步推进专项债券管理改革，逐步丰富土地收储、收费公路、棚改项目等专项债券品种，支持有一定收益的公益项目建设。支持地方政府合法合规与社会资本合作。支持市场化融资和担保。鼓励政府出资的担保公司依法依规提供融资担保服务，地方政府在出资范围内对担保公司承担有限责任。严禁PPP异化为新的融资平台，严禁政府投资基金、政府购买服务异化为“二财政”。

推动平台转型。规范融资平台公司融资管理，推动融资平台公司公开透明、合法合规运作，严禁新设融资平台公司。分类推进融资平台公司市场化转型。妥善处理融资平台公司债务和资产，剥离融资平台公司政府融资职能，支持转型后的国有企业依法合规承接政府公益项目。坚决防止地方国有企业和事业单位“平台化”。

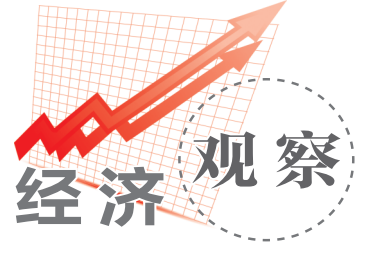
加大问责力度。建立健全责任追究机制，像农产品、药品质量可源头追溯一样，探索建立地方政府债务决策、执行、监督全方位、全过程、全流程的监控和问责机制，切实发挥带电的“高压线”的惩戒作用。提高追责问责的层次、拓宽

□ 王宏

精准防控地方债务风险

追责问责的范围，防止以简单惩戒执行层面、经办层面敷衍塞责，决不允许推波助澜、上下其手的金融机构、国有企业和中介机构“全身而退”。

健全长效机制。深化财税体制、投融资体制、金融改革；全面推进地方政府债务公开，加快编制以权责发生制为基础的政府综合财务报告，着力解决债务数据与收入数据的“错配”问题；探索建立政府综合财务报告注册会计师审计制度和信息披露制度，增强地方政府财政透明度；充分发挥市场机制的激励约束作用，促进市场融资自律机制形成；推进政府债务立法，强化法律保障。



当前，我国人口老龄化进程加快。截至2017年底，60岁以上老年人口已达2.4亿，占总人口的17.3%，其中65岁以上老年人口1.58亿，占总人口的11.4%。预计到2025年我国老年人口将达到3亿。大力发展养老服务业及相关产业，是积极应对老龄化、保障改善民生的迫切需要，也是有效扩大内需、促进经济发展和增加就业的重要抓手。从当前和今后一个时期看，有10个方面的增长点需要重点把握、集中发力、抓紧抓好。

大力发展社区养老服务业。社区养老服务是居家养老的基本依托。加快完善社区养老的硬件设施和配套服务，对于扩大老年人家门口的服务供给、带动投资和服务业发展，具有多方面效应。一方面，填补社区养老服务设施缺口，能够有效拉动投资。目前，全国有社区养老服务机构和设施26万个，仅覆盖4%左右的城乡社区。已有的养老设施很多老化，服务单一。如能分期在每个城乡社区都建设一个兼具老年餐桌、陪伴护理、文化娱乐等功能的养老场所，并对现有设施进行改造，将会产生巨大投资需求。同时，在社区推进养老信息化、智能化建设，打造“没有围墙的养老院”，也能拉动数量不小的投资。另一方面，增加社区养老服务供给，能增加大量就业。社区为居家老人提供送餐、助浴、理发、陪护等丰富多样的服务，对加快服务业发展和扩大就业有重要的促进作用。

加快各类养老机构建设。2017年，全国养老床位达730多万张，每千名老人拥有养老床位数为30.4张。按照“十三五”时期每千人拥有养老床位35—40张的规划，还有200多万

张缺口。按每张床位投资20万元测算，需增加投资4000亿元。应“三管齐下”加快建设。一是将“兜底性”养老机构作为政府投资的着力点。目前，功能完备、收费合理的公办养老机构供不应求。要保持政府对公办养老机构的投入力度，重点保障“三无”特困老人养老。二是更多引入社会资本运营公办养老机构。实行养老机构公办民营和公建民营，不仅可以提高经营效率，也能有力拉动民间投资。这方面，政府可采取免场地租金、给床位补贴等方式支持民营资本进入。三是鼓励民间投资兴建市场化中高端养老机构。这不仅可以满足老年人多样化养老需求，也有利于拓宽民间资本投资领域。

实施住宅适老化改造。20世纪七八十年代修建的6层以下楼房中，约80%没有安装电梯，也没有电梯和坡道等设施，老年人上下楼和使用轮椅极为不便，不少成为“室内老人”，这些家庭适老化改造愿望十分强烈。从全国看，为老旧住宅加装电梯和无障碍坡道带动投资需求巨大。应根据房屋产权性质，可采取多种方式筹集资金，实行政府补助、业主分摊，机关和国有单位管理的住宅由政府 and 单位主导推进，尽快撬动这一领域的庞大投资需求。

积极推进医养结合。我国约有7成老年人处于“带病生存”状态。推

进医养结合，既方便老年人就近看病，也能把潜在的投资和消费需求释放出来。一方面，要加快新建一批医养结合设施，有效拉动社会投资。目前，只有23.6%的养老机构内设医院、医务室、护理站等医疗设施，尚有8万个养老机构缺少医疗服务。对这些养老机构增设医疗设施和服务，同时对新建的养老机构同步规划建设医疗服务设施，将能带动大量的投资。另一方面，要通过扩大医疗服务就近供给，更好满足老年人医疗消费需求。目前，一些养老机构配套建设的医院和医务室，规模比较小，取得医保定点资质困难。即使纳入医保，由于医保额度限制等原因，常常缺医少药，老年人不得不定期去城区的医院看病开药。社区卫生服务机构也存在投入不足、缺乏上门服务突出问题。要加快完善养老机构和社区的医疗服务，以保障老年人健康需求，并带动医疗等相关行业发展。

发展康复、护理和临终关怀服务。当前我国康复、护理、临终关怀服务供给严重不足，专业化服务机构数量甚少，应加大建设力度，增加相关服务。一是大力支持康复服务机构建设。我国有4000多万失能和半失能老年人，大多需要康复治疗。目前全国康复医院仅有338所、床位5.2万张，医疗卫生机构中康复型床位仅占1.2%。应按照失能、残疾群体人人享

□ 乔尚奎

养老服务领域十大增长点

有康复的目标，健全完善康复服务体系，在规划、财力等方面支持康复服务机构和设施建设。二是大力支持护理机构建设和护理职业发展。护理是养老服务的“灵魂”。我国现有养老机构大部分缺乏护理功能，护理型床位数占比只有23%。专业护理人员只有约30万人，持职业资格证书的不足3.8万人。三是大力支持社会力量开办临终关怀服务。目前我国只有100多家临终关怀机构（美国有3400多家）。在广州，仅有不到1%的末期患者能享受这一服务。要支持医疗机构设立更多安宁、宁养病床病区，鼓励引导慈善等社会力量投资兴办临终关怀机构。

稳步发展养老地产。按照适老化标准设计建设的住宅项目，室内设施、社区环境和医疗康复等符合老年人特殊需要，市场需求很大。全国每年养老地产建设面积需求达1600万平方米。据国家统计局调查，2017年1—12月份全国商品房平均售价为每平方米7892元，按此标准计算，每年养老地产的市场规模超过1260亿元，发展前景十分广阔。

提升养老家政服务能力。据调查，32.5%的城镇老人和16.9%的农村老人对养老家政服务有明显需求。应多措并举加快养老家政服务业发展。一要增加服务门类，提升服务品质。鼓励企业拓展服务项目、丰富服务内

容，提供个性化、多样化服务，推动家政服务业从低端保姆市场向现代服务跃升。二要培育家政龙头企业，带动相关产业发展。扶持培育一批信誉良好、服务优质的养老家政龙头企业，鼓励其连锁型经营、品牌化发展，充分发挥示范引领和辐射带动作用。三要开展技能培训，提升家政服务水平。建立多层次培训体系，与农民工培训等项目结合，开展持续性、阶梯式培训。设立职业教育家政服务专业，开设家政培训课程。

促进银发产业增品种提品质创品牌。据统计，全球老龄用品共有6万多种，而我国市场上仅有2000多种，产品空白地带很多。老年保健品、康复护理用品、助视听听用品、老年家居用品这四大类是需求最为刚性的产品，但市场有效供给仅2000亿元左右，尚不及潜在需求的1/3，属于典型的“市盛货乏”。为此，一要大力发展老年人衣食住行消费品种类。紧贴老年生活实际需要，开发针对性、实用性强的多样化产品，形成品种丰富、使用方便、材质安全的“银发产品”体系，并合理布局，增设老年产品专柜、专卖店，更好满足老年人消费需求。二要加强引导和规范，促进老年保健品消费。据调查，21.9%的老年人服用保健品。目前中国保健食品市场规模超过2000亿元，但发达国家相比较，未来整个行业还有相当

大的提升空间。同时，针对一些老年人在不良商家诱导下盲目消费，上当受骗，应健全标准，强化监管，扶持正规品牌，规范行业发展。

做大做强康复辅具产业。随着人口老龄化不断加快，我国将成为康复辅具需求最大、增长最快的国家，必须加快这一产业发展。一方面，着力扩大生产规模。目前全球市场有近7万种康复辅具，我国仅有500余种。据测算，我国仅基本型辅具的需求就达6亿件，每年有上万亿元的潜在需求，但实际产量仅为千万件。要大幅增加辅具产品有效供给，填补需求缺口。另一方面，着力推动产品创新。国内很多康复辅具工艺落后、材质差、寿命短，难与进口产品抗衡。比如，世界助听器五大品牌在国内市场占有率超过90%。应积极推动辅具产业技术创新，努力打造国产精品，为老年人提供更多国产辅具。

积极发展旅游养老。近年来，老年旅游市场迅猛增长，旅游养老已成为一种新型养老方式和新兴产业。目前国内老年旅游比例约占旅游市场的20%左右，在淡季这一份额达到50%以上。据此估算，2017年我国老年旅游市场规模约9000亿元。要根据老年人生活节奏和消费特点，积极推出“候鸟”式休闲养生游等多种产品。现在很多老年人夏天去东北避暑、冬季去海南越冬，“候鸟老人”队伍不断壮大。同时，大力发展医疗康复性旅游。比如，美国休斯顿把旅游休闲和医疗护理融为一体，每年吸引全球2万多名老年医疗游客。要多开发这类产品，让老年人愿出门、待得住、肯花钱，培育持续性消费、深度消费。