

经济学中的权力范式及其运行关系研究

朱启才

(云南财经大学 经济制度与经济政策研究所, 云南 昆明 650221)

摘要:权力是社会科学研究的主题,然而经济学对权力的研究却很不充分,从而导致对现实世界科学分析的困乏。权力是资源的控制力,因而它直接配置资源,权力决定制度的供给和运行效率,也是经济增长中生产要素合力形成的决定因素。因此,权力是经济学理应研究的重要范式。

关键词:权力;主流经济学;权力经济学

中图分类号:F09 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2008)12-0097-10

长期以来,社会科学对权力的研究主要集中在哲学、社会学和政治学的视野之中,主流经济学对权力的研究非常缺乏,非主流经济学虽然认为权力重要,但他们的探讨主要是一种批判性的,因而既不是学术的本源研究,也没有可直接运用的一般性框架。“权力经济学”的研究还处于一个“预知”的阶段,而且很不充分。本文在分析经济理论对权力研究的缺乏及其原因的基础上,提出具有共享性质的权力概念,分析权力在配置资源、制度供给和经济增长要素的合力形成中的作用,以寻求建立“权力经济学”的理论研究体系。

一、权力研究的一般维度与方法论

权力在哲学、社会学和政治学中一直是主要的研究范式。英国哲学家霍布斯是最早给权力以概念化的人,他认为“权力是获得未来任何明显利益的当前手段”(霍布斯,1985),伯兰特·罗素则把权力当成“某些人对他人产生预期效果的能力”(罗素,1988)。哲学视野中的权力不仅强调了权力的工具性和意向性,更重要的是重视权力的有效性,即权力效果的性质比权力本身如何拥有更具有哲学意义。社会学家对权力的关注比哲学家更加具体和有针对性,其中马克斯·韦伯的定义则最具代表性和影响力,他认为:“权力是某社会关系中一个行为者将处于不顾反对而遵循自己意志的地位的概率,不管这种概率所依据的基础是什么”(韦伯,2000)。韦伯的定义被大多数西方社会学家所接

收稿日期:2008-08-05

作者简介:朱启才(1964—),男,安徽铜陵人,云南财经大学经济制度与经济政策研究所教授。

受,这种接受或直接采用或含蓄运用;R. H. 陶奈从“不对称”关系上发展了韦伯的定义,他认为权力是“一个人或集团按照他自己所愿意的方式去改变他人或集团的行为,以及为防止他自己的行为按照他不愿意的方式被改变的能力”(陶奈,1997);M. 布劳将韦伯和陶奈的权力定义扩展为:“它是个人或集团将其意志强加于其他人的能力,尽管有反抗,这些个人或集团也可以通过威慑这样做”(布劳,1988);帕森斯从结构功能的角度将权力看成是社会政治、经济、文化等系统中产生的一种资源,“权力是一种保证集体组织系统中各个单位履行相互约束力义务的普遍化能力”(帕森斯,1972)。W. J. 巴克利则将权力作为一种特殊的信息流,“权力则是一种对接受者代表着非利己活动的信息流”(巴克利,1999)。政治学常将权力作为利益集团实现其目标的工具。马克思认为无论是财产权力(所有者拥有的权力)还是政治权力(国家拥有的权力),它们都是一个阶级用以压迫另一个阶级的有组织的工具;波朗查斯认为:“权力是一个社会阶级实现其特殊的客观利益的能力”(波朗查斯,1982),在这里,阶级被喻为利益集团,权力成为阶级实现其集团“私利”的工具,同时也包括实现社会利益从而巩固其权位的机制。

罗德里克·马丁在其《权力社会学》中根据权力的依赖服从关系,按照权力信号的发出、接收、态度、范围及其对行为的影响,对权力的总量进行了一种测度,用 w 表示未接受权力时的态度与行为, x 表示对权力的反应程度, A 对 a 的权力表示为 M ,则:

$$M(A/a;w,x)=P(a,x/A,w)-P(a,x/A,\overline{w})=P_1-P_2$$

P_1 为权力行使状态, P_2 为权力不服从状态,如果 $P_1=P_2$ 则表示不存在权力;当 $P_1=1$ 和 $P_2=0$ 时,权力处于最大限度;当 $P_1=0$ 和 $P_2=1$ 时,权力处于最小限度。这一度量关系反映的是权力主体与权力接受者之间的依赖与服从关系。显然这种测度是一种抽象的计量,虽然在实际中无法精确度量,但它表示了 A 对 a 的权力体现为 A 与 a 之间的态度及其反应程度。

丹尼斯·朗在《权力论》中就社会科学对权力的研究进行了总结,他认为,虽然对权力的认识有角度上的差异,但权力研究从方法论上必须包括三个方面,即权力的广度:权力拥有者与权力接受者之比;权力的深度:权力实施的能力;权力的强度:权力运行的效果。只有三个方面的关系同时具备,权力的研究才是有价值的(丹尼斯,2001)。卢克斯从行为的偏好与行为的结果角度提供了权力研究的重要方法(Lukes,1974),即当 B 必须接受 A 的行为且 A 的行为对 B 的偏好和利益产生直接影响时, A 对 B 拥有权力,它包括:(1) A 能够在与 B 的公开冲突中获胜;(2) A 能够改变或重塑 B 的欲望;(3) A 能够以违背 B 的利益方式重塑 B 的欲望。

不同社会科学的思想家对权力的界定虽然角度不同,但他们的研究都指出了权力研究的一般维度:(1)权力是主体之间的不平等关系;(2)权力的行使

和实现具有 A 对 B 的强制行为;(3)权力作用的方向是垂直型的;(4)权力在短期内是相对稳定的,但从长期看,它是流动的,即权力是可以转化的。

二、不同经济思想的权力观:一个暗含或外围的变量

一些人比另一些人拥有更多的权力是人类社会长期存在的一个显而易见的事实,然而经济学自它诞生之日起对权力的研究一直非常缺乏,虽然在非正统的边缘性经济学分析中对权力问题有所涉及,但也不是将其作为经济学变量,更多的研究是把权力作为一个外在影响因素并以否定的态度来加以考察的。

马克思对权力的涉及也许是经济学早期最激进的代表,因为每当论述或提到权力概念时,总是将其置于社会行为关系的领域进行探讨,并且都是以冲突的形式来分析权力的性质。在马克思看来,一个人没有财产也就没有权力。虽然没有财产的个人在法律上具有政治选举和选择就业的权利,但他对财产及其相关的利益没有支配权,所以经济关系的背后,反映的是权力关系。权力作为一个财产力量可以强迫工人成为“工资奴隶”,从而权力的实施可以获得经济剩余(剩余价值)。尽管马克思分析了劳动创造价值,但没有分析为什么资本不创造价值,即不变资本为什么是“不变的”问题。在马克思的体系中,财产所有权是一个既定的前提,它只是资本主义收入分配的统治力量,这种力量通过看得见和看不见的方式来实现资本家的利益,因而,资本的所有权是一个被改造的对象。显然这是一种哲学的视野,并且在马克思的方法论中权力常常以一个暗含的条件而存在。因而马克思的权力关系体现为一种生产关系,由此而得出的结论都是以剥削制度的广泛存在和人与人之间统治和服从的基础来决定的。这种分析体系虽然被后来的激进主义经济学所继承,但这种宽泛的权力思想较多地是一种方法论而非经济学的思考。

新古典主义只有在讨论厂商的讨价还价能力时使用了权力,且多以“垄断权力”的形式及厂商控制其产量从而控制一种竞争力的能力来分析的。垄断的或寡头的企业在给定外生的市场需求时,通过其市场势力和价格领导来决定市场供给,但就交易发生的状态如何,垄断者并无权力控制。显然,新古典微观经济学是从厂商能够定价的角度来审视权力的内涵,因而它是一个特定和狭隘的含义。在考虑外部性的经济后果时,新古典理论分析了一个通过权力来实现补偿的机制,但这种行为发生在市场之外,甚至与市场相对立时才产生,因而,它不是主流的考察对象。

非正统微观经济学的影响人物凡勃伦、伯利和米恩斯从股份制的财产结构与权力关系上考察过企业权力的“两权分离”和权力转移的经济效果,他们的分析为现代公司的治理理论特别是委托代理理论的形成提供了基础。加尔布雷思在其《新工业国》和《美国资本主义》中从历史的每个阶段生产的稀缺性因素的后果上提出权力对不平等的影响,这种分析是将权力作为一个经济与

社会的冲突因素,这一因素是资本主义存在“二元体系”和各种“抗衡力量”的基础。尽管非正统的制度主义者强调了权力在经济中的作用,但由于他们信仰“非自由市场”的理念和将权力作为一个文化的概念,使得他们所建立的分析框架的经济学意义受到损害,以至于被新古典主义者批判为“没有理论体系的一个经济世界观”。

也许在新制度主义经济学的分析中,或多或少地提到了权力对资源配置的影响。科斯在论述企业存在的价值时就指出,以权力的命令形式来配置资源可以节约交易费用,并形成组织的规模边界;威廉姆森在讨论企业组织的效率时认为,组织内的经济权力可以克服机会主义膨胀、缓解有限理性的不足以及降低资产专用性所引致的讨价还价成本,因此,企业作为经济组织必然以非对称的权力关系为基础,但是,自由市场上的资本主义体系内强制性的不平等权力是不存在的。而将权力引入经济学范式只是新制度主义的一个企图,但这种企图没有成为真正的分析工具,这是因为威廉姆森认为权力无法度量和比较其实际产出,二是新制度主义对资本主义制度演进的一个非冲突化的理解。因此,他们看到了权力,但没有纳入经济学范式,进而借助于交易费用这个与主流经济学立即相溶的工具。

在一个标准的博弈论框架中,权力的分析是假设在博弈之前就已存在,并且作为博弈的条件和环境的替代因素。这实质上涉及的是一个权力的维度问题,即 A 能够控制 B 的欲望,从而在游戏之前就设定游戏规则,使 B 在其偏好和利益选择的范围内接受 A 的操控。就权力的重要性而言,博弈的结果求助于某一“无名氏定理”,即假如所有的参与人都聚集起来攻击某一参与者的话,只要这个参与者的预期支付大于或等于他所能得到的支付,那么任何可预期的支付都能在均衡中持续下去。显然,这里假定其他参与人用集体威胁来警告某一参与者遵守协议,使得任何一个参与者都没有或不敢有偏离的动机,此时纳什均衡就被维持下来(霍奇逊,2005)。因此,经济行为者均衡的获胜概率是他权力的明确标志,任何一个权力拥有者往往在博弈中取得优先的某些支付好处。但是,由于没有考虑权力及其派生的制度细节,因而博弈论对权力的涉及仅仅是一个未指明的与决定因素有关的外生变量。

虽然经济学的思想或多或少地接触了权力某些问题的分析,但这些接触要么是作为一个前提假设,要么是作为方法论的使用,甚至较多地是一种批判的态度,因而这些解释只是一个外围的或非正统的考察。

三、权力为何没有成为主流经济学的研究范式:原因与后果

经济学虽然在分析个别经济问题时涉及了对权力的思考,但这种思考是零散的、不统一的,甚至是批判性的,因而,经济学没有建立一个具有广泛使用的权力共享概念,也没有形成关于权力在经济运行中有效作用的理论体系。

“当我们回顾过去的 100 年间经济理论的主要发展史,我们会发现一个很奇怪的特征,即经济学缺乏对权力的思考”(Rothschild,1971),这种状况至今基本上没有改变。

忽视权力的研究在很大程度上是因为主流经济学是通过古典和新古典理论的假设来提炼和扩展其基本理论的。自 1776 年亚当·斯密的《国富论》问世以来,主流经济学一直都信仰市场能有效配置资源,在供求和价格机制的调解下,通过利益追逐最终以竞争的形式达到资源配置效率的最大化。萨伊在 1803 年出版的《政治经济学概论》中首次系统地分析了资本、劳动、自然三大要素共同创造价值的“要素价值论”;1871 年,“边际革命”产生,经济学运用数学的方法不仅阐述了亚当·斯密“看不见的手”的原理,而且首次用效用最大化和利润最大化为目标研究了消费者均衡和生产者均衡的存在;1890 年马歇尔在《经济学原理》中综合了自亚当·斯密以来的经济学分析方法和原理,以市场均衡为主线构建了新古典主义微观基础;1906 年帕累托的经济学名著《政治经济学教程》将新古典主义的市场均衡理论推到了一个新的高度,由于考察了收入分配的边际效应,帕累托提出了生产、分配、交换和消费的“一般最优均衡模型”,得出了资源配置的宏观与微观统一的帕累托准则,这一准则构成了所有经济学判别资源配置效率的最高标准和价值判断的基础。

综观古典与新古典主义经济学的分析逻辑和方法,我们不难看出整个主流经济学的核心基础都是围绕市场展开的,“与市场无关的因素”从一开始就没有纳入经济学的分析视野。虽然主流经济学在 20 世纪上半叶对权力的研究有所改变,改变的原因是资本主义市场不断发生经济危机,并在 1929—1933 年达到了高峰。经济危机带来的不仅是经济的破坏,更重要的是对古典和新古典主义“自由放任”和“市场自动均衡”理论体系的批判。这种批判的直接力量来自于 1936 年凯恩斯的《就业、利息与货币通论》中所创立的现代宏观经济学。宏观经济学尽管将政府权力作为一个经济变量而进入经济学的框架,但是这种进入也仅仅是在经济或市场“有问题”时作为一个“补充手段”来考虑。在凯恩斯那里,政府的作用局限在通过政策的调节来影响社会总需求结构的变化,并且把政府的作用看成是一种短期的行为。因而凯恩斯的探讨不仅只是一个静态的宏观分析,而且是宏观的短期分析。因此,以凯恩斯为代表的现代宏观经济学虽然把“政府权力”放入了总需求分析,但这种分析的基础仍是市场作用下的一个补充性变量,而非“常量”。也就是说,宏观经济学中的政府权力是在市场失灵时才起作用,而且主要以政策的形式表现出来。

主流经济学在 20 世纪中叶发生的另一个变化是新制度主义的兴起。新制度主义流派从交易成本出发,以主流经济学的方法来界定和分析长期被传统经济学所给定的制度因素,特别是把产权作为市场和政府行为的结合点,打开了市场和组织的本质及关系研究。在这里,产权被提升为一个经济学的重

要变量。然而,“产权”、“所有权”等制度经济学的概念都是组织内部考察资本运行的一种权利关系,即所有者或产权主体可以获取以财产为中心的相关利益,但有产权不等于有实际的权力,例如国有企业的所有权是“全国人民”,但并不是所有的个体都拥有对国有资本的实际控制权力;股东是企业的所有者,但很多小股东都游离于企业之外,即使是大股东,他们在企业内对资本的控制权也是不平等的。尽管产权重要,但谁来保护产权以及产权是如何发挥作用的问题在新制度经济学的分析中都是一个给定的条件。所以,产权经济学只是研究了由财产而产生的权力在企业中的作用,而权力作用本身并不是他们考察的对象,更没有由此而将权力作为经济学的范式。

正是由于权力研究的缺乏,经济学对为什么会有好的制度、很多落后的国家为什么不选择好的制度、以及即使选择了好的制度却没有产生好的预期效率不能给出充分的解释。经济的增长与发展虽然是市场的结果,但是什么力量在决定着市场?要素投入加上技术进步固然可以促进经济增长,但是经济增长并不是要素相加的自然结果,相反,具有好的要素不一定有较快的经济增长,因为经济增长是要素的“合力”结果。那么是什么因素决定生产要素的合力?这些问题的产生及其解决的答案归结到一点,就是经济学必须研究被其长期忽视的重要变量——权力。

四、真实世界中的权力研究:一个经济学的理论体系

1. 权力的经济学定义:一个共享概念

经济学是研究如何将稀缺的资源有效地配置于相互竞争的用途之中,以使人类欲望得到最大限度满足的科学。按照经济学的性质及其研究对象,我把权力定义为:权力就是权力主体对资源的控制力。在这里,资源可以是物,如生产资料、货币、资本、自然资源等;可以是人,如人力资源;也可以是政治资源、经济资源或社会其他资源。这样,权力的大小就是指主体控制资源的数量多少或质量高低。由此可见,权力与所控制资源成正比关系,即所控资源越多,权力越大;反之,权力越小。而社会主体之间的权力争夺,集中反映的便是对资源控制的争夺。权力是所控资源的函数,该函数可以表示为:

$$\text{权力} = f(\text{所控资源})$$

在市场经济条件下,资源可以用物质形态即使用价值来表示,但更多的是以货币即价值形态来表示。质量是指资源的重要性,这种重要性所反映的是资源的稀缺程度,资源稀缺程度越高,价值越大。在权力结构中,我们不仅要看权力主体所控制资源的数量,而且往往更重要地是要看权力主体所控制资源的质量。例如,在政治权力中,暴力资源的重要性是最大的,谁控制暴力工具,谁就拥有绝对政治权力。所以,控制最重要的稀缺性资源是度量权力大小最重要的因素。社会主体之间的权力争夺,主要是对重要资源的争夺。你所

控制的资源边界,也就是你的权力边界。我们用 P 表示权力, M 表示资源数量, N 表示资源质量,则:

$$P = N \times \sum M$$

一个权力主体可以控制某一种或某一类资源,也可以控制多种资源,这样,上述模型可分解为:

$$P = N_1 \times \sum M_1 + N_2 \times \sum M_2 + \cdots + N_n \times \sum M_n$$

该模型表明,对于一个权力主体而言,存在一个“权力排序”的问题,这种排序是由权力主体的权力偏好和由此而产生的资源控制的成本收益关系所决定的。一方面权力主体所追求的目标决定了他对所控资源的选择,如 A 追求政治权力,则 A 对于政治资源的偏好系数就会大于经济资源;另一方面某项资源的控制所产生的成本和收益决定了权力的运用及其效率。一般来讲,如果某种权力的实施对权力主体和客体都产生预期净收益(即预期成本小于预期收益),那么权力的行使是顺畅的。相反,如果权力主体净收益大于零,而权力客体净收益小于零,权力的行使就会遇到反抗;一旦某项权力给客体带来净收益而主体的净收益小于零,权力供给将非常困难。

2. 权力与行为:经济人与权力人

在现实中,人们的行为受其目标的约束,就一般意义而言,经济学把人的行为归结为“经济人”,即人总是在各种可能的条件下追求自身利益的最大化。“自身利益最大化”包括消费者追求效用最大化、企业追求利润最大化和政府追求社会福利最大化,这种追求既有合理的利益,也有不合理的利益,既包括物质利益,也有精神利益。但任何利益的追求都是有成本的,而“权力就是把成本强加给他人的能力”(巴泽尔,2006)。由于权力体现一个人的社会地位,而这种地位影响着人们“最大化”的实现程度。因此,追求自身利益最大化的“经济人”和追求权力最大化的“权力人”共同构成了行为人的目标函数。

在一个效用函数中,人们的效用水平取决于消费商品的数量和质量,即 $U_i = U(X_i)$,然而,实际的效用水平还取决于消费的物质环境(E_i 表示)和社会环境(S_i 表示),即 $U_i = U(X_i, E_i, S_i)$,而改变物质环境和社会环境的最主要因素便是权力,例如,在民主环境或独裁环境下,在集权或分权体制下,人们所面临的消费环境有着巨大的差异,由此而产生的消费效用的满足程度是不同的。同样,在生产函数中,不同的企业制度其权力结构的差异决定着“利润最大化”目标的实现;而在社会福利函数中,政治制度的性质差别所产生的相关权力效力对“社会福利最大化”的内涵产生直接影响。

因此,在人们的行为关系中,权力影响着他们的决策行为,改变着人们之间的雇佣关系,从而成为个人的效用函数和社会福利函数的核心变量,通过权力的研究可以寻找到个人的效用函数与其社会福利函数的统一机制。

3. 权力与市场:权力配置资源

市场问题是经济学研究中最古老的话题之一,然而人们对市场的研究并未取得一致的见解。市场调节和政府干预程度一直是经济学争论的焦点。这一问题之所以引起无休止的争论,其根本原因在于人们长期以来将市场和政府作为相对应甚至相对立的资源配置机制。其实,市场作为一个客体,其本身并不配置资源,资源配置是在市场背后由经济主体完成的,市场只是一个检验资源配置效果的信息系统,或者说市场是一个节约资源配置费用的制度。

从交易费用的来源和分担上,企业的出现是节约个人的交易费用,市场的出现是节约个人和企业的交易费用。在现实中,资源的配置首先是在企业内由权力主体完成的,生产什么、生产多少以及怎样生产都是由权力主体决定的,一轮资源配置结束后,经过市场检验,按照新的市场信息,新一轮资源配置又重新开始。从政治上的周期变更到经济上的产品生产,权力始终决定着资源配置的走向,制度不过是权力的一种表现或反映形式。

权力是资源的控制力,因而它便成为一种重要的生产性要素。权力要素的功能是通过形成一系列的制度来调节和配置资源。从宏观上看,权力主体以计划、政策、法规等制度来配置资源的流向;在微观上,个人权力集中配置其收入、劳动力的流向,而企业内的权力主体(如董事长、董事会、企业家)则配置各生产性要素,明确投资场所和投资力度。正是权力作为一个要素,参与了生产过程,使得权力结构之间的均衡与制衡关系成为影响经济增长的因素。

权力配置资源的另一个重要表现在于权力可以通过对资源的控制影响市场价格:一方面,单个厂商可以通过资源控制影响资源的稀缺程度来制造“人为短缺”,或囤积居奇造成供求失衡,甚至以垄断权来抬高市场价格;另一方面,政府以行政权力在必要时直接干预市场价格。

4. 权力与制度供给

制度是约束人们行为的规则集合,由于有限理性、机会主义和不确定性,现实中人们存在强烈的制度需求,但有制度需求不一定有制度供给,这与商品生产有很大的不同。一般来讲,商品需求的存在,使得企业或厂商只要在正利润的条件下就会满足市场需求而进行商品供给。但制度的供给取决于很多因素,特别是权力结构对制度的供给起决定性的作用。从制度角度来看,权力就是甲能自主地创造一个影响乙的新的法律关系,也就是甲对乙拥有制度的供给能力。可见,一项制度是否能产生,除了需求这一强大的社会动因外,权力是决定这种需求是否满足的核心力量,对权力的争夺就是对制度的供给能力的争夺。从源泉角度看,权力最初是由暴力、知识、财富等因素产生,而制度作为组织内的公共品,它的产生是由权力决定并组织实施,虽然一定的制度安排产生了新的权力,但新的权力一定是通过一系列的制度供给来实施。一国的最高权力机构决定一国的基本制度供给,一个组织的最高权力机构决定组织内的制度供给。因此,我们可以把制度看成权力供给的“商品”,不同的权力结构所提供的制度质量及

其实施效果是完全不同的,所以,权力决定制度的供给及其效果。

5. 权力与经济增长

从必要条件来讲,经济增长是劳动、资本、自然要素和企业家才能在一定的技术水平下作用的结果,但是,从充分条件上看,有了这些要素,甚至是高质量的要素,经济增长尤其是现代经济增长未必就会产生。重要原因是,经济增长不是生产要素的简单投入,而是各个要素综合合力的结果,一个国家或一个企业,如果不能形成合力,再多再好的要素也许都无法带来满意的增长效率。就企业而言,企业家的才能主要体现在发现要素、组织要素、形成决策、承担风险的能力等,这其中虽然熊彼特认为创新是最重要的特征,但对企业来讲,组织生产要素是关键。因为一个企业家首先必须是能发现市场机会,然后根据市场机会去发现在质量和结构上相匹配的一定数量的生产要素。但是他要市场机会转变为市场份额和市场盈余,还必须组织生产要素,这种组织生产要素的过程也是创新的过程。在要素的组织过程中,企业家的权力将得到充分发挥,这种权力的行使本身反映的就是企业家如何把各个不同特点的生产要素组织成一个“合力”,从而在组织内进行资源配置。科斯认为,通过一个组织来进行生产可以节约交易费用。实质上,组织内的中心机制便是权力,权力决定了各个要素的使用方向和效率。福格尔在研究美国的奴隶经济时曾得出一个惊人的结论,即奴隶社会从资源配置的角度看是非常有效率的制度,之所以有效率,是因为奴隶制的交易费用低。但是,为什么奴隶制的交易费用低呢?福格尔没有考证。实质上,在奴隶制下,由于绝对权力的存在,奴隶主完全可以以自己的预期来进行资源的配置,在这里,权力成为资源配置的唯一杠杆,也是最有效的杠杆,它可以在很短的时间内使生产要素形成一个有利于奴隶主的增长合力。在封建自然经济下,表面上看,农户的行为完全是为了自给自足,但由于土地大多是租用的,因此,农户是非常珍惜土地的使用效率。在这里,农户在经营权范围内充分行使其对土地的权力,虽然没有现代意义的市场交换,但农户完全凭借其自身的权力对生产要素进行整合,至少可以在传统农业中取得基本的生存。

权力影响经济增长的目标。经济增长的合力机制不仅表现在企业内部,而且重要的是从整个社会上来实现权力的作用。在企业内部,当确定或要实现某一目标时,企业家的权力便直接地将各个资源的使用权集中到目标轨道,通过计划、规则、行政等方式确保目标的实现。从整个社会看,如果政府选择某种增长目标,则在地区协调、产业均衡、人财物的调配以及制度安排上来实施这一计划,而后的行为集中地反映在政府权力对经济增长的刺激作用。

五、结束语

经济学必须研究真实的世界,权力是真实世界中影响经济运行的核心因素,权力改变着人们的效用函数,决定着制度的供给和经济增长要素的合力的

形成,因而成为资源配置的重要变量。因此,权力是经济学理应研究的重要范式。通过对权力的研究,经济学必将回归到其所应该具有的体系结构。

参考文献:

- [1]托马斯·霍布斯·利维坦[M]. 北京:商务印书馆,1985:62.
- [2]伯兰特·罗素. 权力论[M]. 北京:东方出版社,1988:25.
- [3][德]马克斯·韦伯. 社会组织与经济组织理论[M]. 北京:中国社会科学出版社,2000:152.
- [4][英]R. H. 陶奈. 社会权力的基础[M]. 北京:华夏出版社,1997:33.
- [5][美]M. 布劳. 社会生活中的交换与权力[M]. 北京:华夏出版社,1988:137.
- [6][美]W.J.巴克利. 社会学与现代系统[M]. 北京:华夏出版社,1999:68.
- [7][美]T. 帕森斯. 社会行动的结构[M]. 上海:上海译文出版社,1972:44.
- [8][希腊]尼科斯·波朗查斯. 政治权力与社会阶级[M]. 北京:中国社会科学出版社,1982:108—109.
- [9][英]罗德里克·马丁. 权力社会学[M]. 北京:生活·读书·新知三联书店,1992:97.
- [10][美]丹尼斯·朗. 权力论[M]. 北京:中国社会科学出版社,2001:3.
- [11][英]M·霍奇逊. 制度与演化经济学现代文选[M]. 北京:高等教育出版社,2005:77.
- [12][美]巴泽尔. 国家理论[M]. 上海:上海财经大学出版社,2006:26.
- [13]Lukes. Power:A radical view[M]. London, Macmillan, 1974:67.
- [14]Rothschild. Power in economics[M]. Harmondsworth:Penguin,1971:7.

Research on Power Paradigm and Its Operation in Economics

ZHU Qi-cai

(*Institute of Economic Institution and Economic Policy, Yunnan University of
Finance and Economics, Kunming 650221, China*)

Abstract: Power is the theme of social science research, but power research in economics is very inadequate, resulting in the lack of scientific analysis of the real world. Power is the strength of the control over resources, so it directly allocates resources. It determines the supply and operational efficiency of institutions and also is a key factor to form a jointed force of production elements in economic growth. Therefore, power is the important paradigm in economic researches.

Key words: power; mainstream economics; power economics

(责任编辑 金 澜)