

上接《E1

冯仑：一个人的“被改革史”（上）

毕业后，我的同学们相继安排到政府里的经济、党政等各种部门，我则考上了中央党校的研究生。那时中央党校是非常神圣的理论殿堂，于是我在心里给自己定了一个小目标：作为党的理论工作者，要捍卫马克思主义的纯洁性。

在这段让我感觉稳定的学习和工作的日子里，突然间又出现了一种强劲的改革声音。农村改

革的呼声高潮过后，1984年起开始谈城市改革，1987年又谈政治体制改革。我一如既往地充满了兴奋，不安分于平淡地在书斋里看书、研究和思考，更希望与现实中的变化有所联系，所以一毕业就主动要求带薪下放，到最底层的生活当中去体验。于是我到了武汉搪瓷厂做党办的副主任，之后又进武汉市经委，在综合处任副处长。



1984年9月，一批中青年经济学者在莫干山会议上提出了“价格双轨制”等重要建议，对后来的经济改革进程产生了很大的影响。图为莫干山会议代表合影。

“学会算账”投笔从商

改革的潮流把我从一个马克思主义的研究者，“改革”成了一个在现实中不断探讨答案、试图推动变革并身体力行的年轻人。

从工厂到经委，我每天都体会着工厂的细微变化，同时坚持观察、记录每个细节。比如在工厂里到底是书记说了算还是厂长说了算。工厂书记是一个风风火火的老干部，她见我读书看报，每次讨论事情时总是跟我说：“不读书，不看报，照样作报告。”我发现那就是她一生的工作方式，每次报告只要念几个经典的教条，就可以永远当好这个书记。我当时不以为然。可是她太会讲了，每次让我讲三四条记下后她就可以做报告。但是我当时依然认为，痰盂、搪瓷盆这些产品不是讲出来的，是做出来的。而厂长就是这样一个实干型的技术干部，大学毕业以后来到这里。我还记得他总跟我讲，“事儿（产品）要做实做透，要学会算账。”

在这种纠结当中，我内心产生了一种微妙的变化，开始研究改革当中可能会遇到的一些现实问题。很凑巧，当时又有一批青年理论研究者出现，有武汉的“青年论坛”，也有北京的中青年改革研究、体改所、发改所、北京

披荆斩棘 守正出奇

我们把自己的企业文化、使命、价值观浓缩成一句话：“以天下为己任，以企业为本位，创造财富，完善自我”，后来又浓缩成四个字：“守正出奇”。

因为客观环境的变化，我一度陷入恍惚、迷茫，停在原地四处张望。可是要生存，要等待下一个时机，我没有选择地去了一家民营企业讨饭吃。心神落定之后，我又琢磨起自己的发展和前程，想找到一个新的方向。

在这期间，原来在体制内研究改革的伙伴先后出来，要么跟我一样在民营企业打工，要么自己做点小买卖勉强维持生计，也有几人投奔到我所在的民营企业。在来之前，他们也尝试过好几个事情。最后，我们决定共同办一家万通事务代理所，帮别人解决事情，有点像王朔小说《顽主》中的“三T公司”（T就是替）。这也是万通的由来，就是什么事儿都能办。后来，我和王功权、王启富、刘军一起商量，写了章程，拿去注册。遗憾的是，代理事务所没有注册下来。

再后来，在磕磕碰碰中，我们找到了唯一一件能继续做下去的事情，就是做生意，而且是脱离原来的公司自己做。1991年，我和刘军、王功权、王启富、易小迪、潘



青年经济学会，我自然很积极地去跟这些先进分子联系，参加他们的活动，内心的激情一如现在

创业者。

在这种激情澎湃的思考中，我如饥似渴地捧读《走向未来》丛书，原来世界这么大，原来罗马俱乐部在研究未来，还有“增长的极限”等等这样的新词。我一下子顿悟，要解决中国的问题需要这么大的一个思考背景。我很受感染，开始积极地给杂志投稿，同时在中青年论坛等论坛表达自己的看法。

在思想解放的那个时期，也有各种经济改革的会议。比如1984年9月莫干山会议上出现了“价格双轨制”的意见，这对经济改革有很大的影响。在1989年4月京丰宾馆的一次会议上，我也不满足于只是一个旁听者，最后成为了组委会的副主任，这之后还当上了北京青年经济学会的宣传部长。就这样，我从学习研究，参与到改革研究的活动中。后来又开始参与讨论政治体制改革，和迟福林、李永春几个同学一起编撰一整套政治体制改革的丛书。

那时候我的一位领导对我们

提出了一个非常清晰的要求，“理论对策化，对策政策化”，同时完成“学者幕僚化，幕僚官僚化”的身份转化。我一下明白原来这就是我未来的人生。照这一要求我不能仅仅是一个书生，也不仅仅是理论的后备人员，而应该真正参与到社会的改革当中。从此我逐渐走到了宽广的社会中来了。

在那段激情岁月里，我就这样被改革推动着，改革的潮流也把我从一个研究者，“改革”成了一个在现实中不断探讨答案、试图推动变革并身体力行的年轻人。

“被改革”以后，我变得更有激情，似乎面前的方向更清晰，道路也更加宽广。但万万没想到的是麻烦也更多了，终于有那么一天，我被“改”到不得不搭上往前疾驶的列车，甩到一个空阔的荒地上，坠落到一个新的海洋里，这个海洋就是市场经济。我要做的事情也更直接，创办企业，为自己谋生，并且努力不被淹死。我们还要在新的海洋里造一条船，继续与陆地上的改革一起被改革、被推动、被前进、被追求希望。

水浒、太平天国，电影《上海滩》的故事等等。这种方式的确有效，但很辛苦。

1993年，我的好朋友杨小凯从澳洲回来。那时，他在大陆是非常著名的经济学家。他非常诚恳地问我，“听说你们在做公司，我很好奇，你们是怎么做的？”我一五一十地跟他讲了讲。他说：“这很奇怪，中国都没有《公司法》，怎么做公司呢？你的公司虽然叫公司，但你们几个人之间是一种什么关系呢，当时怎么签的合同呢？”我说：“我不懂。”他说：“澳洲有《公司法》，公司里面会有章程说明股东、董事会、经理的权利和义务如何分配，如何审计，也有规则说明如何雇人，如何申请破产等等。做公司都是有一套章法的，你们什么都没有，公司怎么办呢？”我说：“我是真的不知道，现在确实也没有。”

在1993年以前创业的时候，我们真的是在小凯说的这种环境下开始的，就像水浒一样，以很江湖的方式进入。

下海与上岸

如果没有一套完整的市场经济法律体系，我们这些下海的人恐怕就会淹没在大海里，成为传统的草莽英雄，在江湖中打打杀杀之后，归于尘土，烟消云散。

在小凯走后不久，国家体改委先是颁布了《有限责任公司试行条例》，接着才有了《股份有限公司试行条例》，再之后才真正有了《公司法》。小凯说过“有了《公司法》之后，一切就知道怎么弄了”，于是我如饥似渴地研究了《公司法》，逐渐把我们的江湖组织向公司靠拢。

简单地说，就是把朋友、哥们变成股东关系，大哥变成董事长，内部的成员不是江湖上的马仔，而是员工。我也弄清了董事会应该如何表决，如何写决议。

如果把市场经济比作奥运会的赛场，要想达到奥运会的比赛要求，就必须得设定一套赛场的管理规则。有了这套规则，我们才能从草莽的业余选手逐渐变成职业选手，这个职业选手就叫企业家。从那个时候到现在二十五年，我和同时代的民营企业企业家，都经历了从业余变成职业的过程。

随后进入到现代公司治理阶段，我们这些职业运动员（企业家），不仅可以在国内赛场上比赛，而且可以成为全球竞技场中的选手。正因为有这样一套制度安排，我们才看到在亚信上市之后，一批互联网企业如雨后春笋般出现，并且在全球市场上博弈和竞争，比如现在的BAT（B=百度、A=阿里巴巴、T=腾讯）和一大批新型创业公司，从而有了让人震惊又不得不佩服的中国经济的高速成长，以及在高速增长以后带来的企业竞争力。

二十世纪八十年代末九十年代初，有一句流行的话叫“下海”，就是从机关、学校、部队等体制内系统转到体制外做生意。如果没有一套完整的市场经济法律体系，我们这些下海的人恐怕就会淹没在大海里，成为传统的草莽英雄，在江湖中打打杀杀之后，归于尘土，烟消云散。

这二十五年，我们所经历的，其实是把我们和公有经济的关系，从一个纠结的关系变成了顺畅的关系。在《公司法》颁布前的那段时间，应该说是最纠结的一段关系，民营企业和公有经济的关系非常对立。很多人认为私有经济的出现，一定会导致公有经济瓦解，从而导致基本制度的倾覆。虽然现在还有人这样认为，

但大多数人逐渐被民营经济发展的现实教育和影响，普遍认为是共生共荣、共同发展的关系。

直到1997年中共十五大召开，这种关系才被正式确立为：非公有制经济是社会主义市场经济的重要组成部分，混合经济是未来发展的主要经济形式，民营经济的从业者也是社会主义的建设者。这样的政策宣示和制度上的主张，表明了民营企业和公有企业不是一种你死我活的关系，而是一种交叉关系，即“你中有我，我中有你”的关系。

十八大（2012年）以来，中央二十五号文件进一步明确，在保护产权的基本法律制度方面，更加强调民营企业和国有企业不仅是交叉的关系，更应该要看到它们之间的平行关系：在国家安全领域，国有经济为主；在民生经济和科技创新领域，民营企业为主。

经过这三十多年的努力，民营经济和公有经济的关系终于被厘定清楚，由初期的对立、替代关系，经历了交叉关系，现在终于被确立成平行关系，也就是大家在各自领域发挥各自优势。今年两会上，统战部的负责人对民营经济有一个明确的肯定，这个肯定是“四五六七八九”：民营经济用40%的资源，创造了50%的税收、60%的GDP、70%的技术创新和新产品开发、80%的就业岗位以及90%的新增就业岗位。

这样一种准确的描述，表明了经过改革，民营企业在市场经济中取得了合法地位和特别好的发展时机，而一旦建立起市场经济的法律体系和赛场规则，就会有一大批职业选手（企业家）快速成长。我相信，一大批企业家群体的出现，加上前面讲到的制度体系的完善，一定能推动中国经济持续增长。这一点我认为在改革上非常成功，也是未来取得持续成功的重要基础。（未完待续）

本文为曾任万通董事长的冯仑给收藏家秦风即将出版的新书《40年后再回首——斋藤康一中国摄影作品精选》所作的序言（1978-2018：一个人的被改革史）第一二部分，原载“冯仑风马牛”公号，经作者及该公号授权，由本报作为纸媒独家发布，刊发时文字略有调整。

帝国与革命

汉密尔顿与“持剑经商”的美帝国

文/赵晓力

大英第一帝国是以北美殖民地为中心的，但美国独立之后，大英第一帝国就崩溃了，英国转向了以印度为中心的大英第二帝国。英国对美国走上帝国道路的影响，主要体现在亚历山大·汉密尔顿（1755/1757-1804年，美国开国元勋之一）的思想和实践之中。在1787年费城制宪会议上，他公开说英国的政治是世界上最好的。1789-1795年担任华盛顿政府的财政部长时，他建构的一系列联邦财政、金融、产业政策，无不以英为师。

从1763年七年战争（1756-1763年，欧洲主要列强参战，波及北美、印度、菲律宾等地）结束，到

美国独立战争（1775-1783年），我们会看到一条主线，就是债和税。英国人从荷兰人那里学到一招，不是先征税后打仗，或者边征税边打仗，而是先借钱再打仗，打赢了再还钱。如果是用征税的方式来筹集军费，经常发生的就是对外战争还没有胜利，内部可能就因为为税太重而叛乱了。如果把把这个顺序调一下，打仗的时候先不征税，借钱打，甚至向敌国的臣民借钱。这时候所有的债权人都希望你赢，因为只有等你赢了之后，他借给你的钱你才能还上。就好比说今天美国和中国要打仗，美国的军费里头有大笔的钱就是中国人借给他们的，而借给他钱的中国人还希望美国能打赢，因为打赢才能还钱。

英国七年战争是为北美殖民地人打的，可是打赢之后，英国要到北美殖民地征税还债，殖民地人却不干了。原因恰恰是英国打赢了，法国和印第安人对殖民地造成的威胁减轻，殖民地用不着英国的保护了。无论是糖税（1764年对砂糖、糖浆开征）、印花税（1765年作为直接税开征）、汤申税（1767年对纸、铅、油漆、玻璃、茶叶等开征）、茶税（1773年开征，1磅茶3便士，“波士顿倾茶案”即由此引发），殖民地人统统不想交。其实殖民地的内部税只占殖民地人均收入的1.5%，远低于英国国内5%-7.5%的水平。

当然美国独立战争也是借钱打的，打完之后那邦国会要在各邦

之间分摊战争债务，引起了无穷无尽的扯皮，当时任邦国会代表的汉密尔顿曾亲自参与处理，无果而终。1783年，承认美国独立的《英美和约》在法国凡尔赛签订后，邦国会决定发给军队3个月的薪饷作为遣散费，但没钱，是时任邦联财政主管的莫里斯动用自己的私人信用50万美元垫付的。因欠饷引起的老兵骚乱也时有发生。1786年秋，参加过独立战争的老兵谢斯发动起义，参与者有15000之众，波及甚广。

1787年的美国宪法将“邦联体制”改为“联邦体制”，其中最大的一个变化，就是联邦政府可以越过各邦直接向公民征税。汉密尔顿在《联邦论》（又有中文译名为

《联邦党人文集》）一书中说，联邦政府拥有不受限制的征税权和征兵权，原因很简单，是联邦政府而不是各邦政府承担着维护公民生命财产权的无限责任，无限责任要求无限权力。

无限征税权、无限征兵权是国家信用的担保。汉密尔顿曾说：“一个民族的债务，如果不是过度的，对我们来说，就将是一个民族的幸事。债务将是我们联盟的一种强有力的黏结剂。”1790-1791年之间，汉密尔顿在担任华盛顿政府财政部长时，接连发布《关于公共信用的报告》《关于公共信用的第二份报告》《关于国家银行的报告》《关于制造业的报告》等政府文件，为美国也走上英国式的帝国道路

指明了方向，奠定了基础。

汉密尔顿心目中的美国，是一个拥有强大海军、面向大西洋、持剑经商的工商业帝国，而不是另一位开国元勋托马斯·杰斐逊所设想的那种向西扩展、以农立国的“自由帝国”。但是，1803年杰斐逊花1500万美元完成的“路易斯安那购买”（美国向法国购买超过529,911,680英亩，折合2,144,476平方公里土地，每英亩地价三美分），仍然用的是发行公债这个汉密尔顿的方法。

作者为清华大学法学院副教授。本文是他在2018年7月北京大学法治研究中心与美国埃克塞特全球中国研究中心联合举办的第一届“法意”暑期班上专题演讲摘要。