



# 《聊斋志异》中的 人力资本财务思想

苏万贵

目前,人力资本理论是理论界和实务界的热门话题。谈到人力资本理论,人们往往将西方理论奉为圭臬。其实,人力资本问题不仅与人力资本管理、人力资本会计密切相关,而且与人力资本财务密切相关。我们并不否认舒尔茨以来人力资本理论研究者的诸多贡献,但应该承认:人力资本思想包括人力资本财务思想的起源很早,其渊源恐怕还是来自中国。远的不说,仅以距今约300年的《聊斋志异》为例,就体现了非常鲜明、丰富的人力资本思想和人力资本财务思想。本文主要以《聊斋志异》中的《刘夫人》为例,谈谈其所体现的人力资本思想。

《刘夫人》的主要情节大致是:有个叫廉生的人,早孤家贫,少时好学不倦。有一天暮归失途,借宿于一个高大的府第,受到此间主人刘夫人的热情款待。刘夫人见其性格纯朴敦厚,就将八百余两重金交给廉生让其代为经营,并约定共同分其赢余。廉生按照第一次的约定腊月年根回来时,已赢利三倍。刘夫人很感激,热情招待之后,将全部资金托与廉生,约定“不获上万不要回来”。廉生以刘夫人的资金到淮上经商,迅速成为经营盐业的巨商,廉生带着万金返回刘夫人处后,刘夫人将其分为五份,自取其二,将其余三份分给廉生。

根据上述情节的介绍和分析,可以归纳出《刘夫人》中所体现的人力资本财务思想有以下几点。

**1、完善资本组合。**即人力资本与物力资本的组合。并不是所有的人都是人力资本,只有那些有能力的、能带来财富的人才是资本。那些不具备劳动能力的小孩、丧失劳动能力的老人、卧病在床的病人等都不能说是人力资本。如刘夫人在提及她的两孙时,“非鸱鸪即鸢骀耳”,从原著中可知,

前者根本不是人力资本,而且是害群之马,后者最起码目前不是经商方面的人力资本。而刘夫人是完全将廉生的劳动当做人力资本的,其显著标志就是将他作为业主共同分配赢余。从行前的承诺,到最后的分利,是完全一致的。刘夫人将重金托与廉生,就是将人力资本与物力资本很好地组合在一起,从而产生了很好的收益。

目前财务领域所研究的资本,往往还限于物力资本的范畴内,所研究的资本组合,往往只限于各种资金来源内部的合理搭配。如果我们承认人力资本的概念和地位,就应该在资本组合中同时考虑人力资本,从而实现人力资本与物力资本之间及其各自内部的最佳组合。

**2、做到知人善任。**即在知人的基础上信任。从《刘夫人》中我们可以看出,刘夫人在知人的前提下,选择的是任人唯贤的路线。公子虽异姓,但至性纯笃,远胜“非鸱鸪即鸢骀”的两孙,故第一次即遣婢运资出,交兑八百余两。第二次宴罢,仍以全金付生。文中同时还表现了刘夫人的善任和用人不疑,正如第二次饯行时夫人所说:“妾与公子,所凭者在福命,所信者在腹心”。知人善任还要求充分放权,宽宏大量,这方面刘夫人做得也较好。廉生为了感谢所雇伍仆人的得力支持,给仆人奖金,这本是有违规矩之举,刘夫人明明知道,但并没有干涉,没有指责,没有提出,没有计较,这也是一种善任的表现。

在这方面,我们的企业尤其是一些国有企业,还存在不小的差距。知贤不用,知能而不任,用而不能信。更有甚者,当权者视权如命,欺压下属,飞扬跋扈、妒贤忌能,这也是导致社会诚信缺失,效益低下,人才埋没,资源浪费的重要原因。

**3、加强行为约束。**约束有多种形式，其中刘夫人与廉生的口头约定也是一种约束形式。约定体现了一种委托与受托之关系，体现了对受托人的行为制约。如果对受托人没有约定、没有约束，就失去了委托的意义，甚至会造成严重的损失。同样，对委托人也要有约定，并且切实履行约定。文中对委托人的约定是委托人自己提出的分其赢余。关于对经营者的约定，主要包括：首先是约定目标，第一次没有规定目标，第二次规定目标是获利巨万，“此行不可以岁月计，非获巨万勿归也”。为什么第一次未规定目标，第二次规定目标？因为第一次廉生一直心存畏惧，如果当时规定目标，廉生就会断然拒绝所请。这样就错过了请廉生出马、避免黄金闲置的机会。有了第一次获利三倍的基础，第二次廉生应该是雄心勃勃、跃跃欲试，此时提出目标就水到渠成。其次是约定行期，第一次要求年底归来：“腊尽涤盥，候洗宝装矣”。第二次，为实现目标——“获巨万，不可以岁月计”。表面看没有行期，实际还是有行期，只是未明确约定行期，是时间服从目标的行期。获得巨万之日，就是归来之时。为什么第一次约定行期，第二次不明确约定行期？因为首次带有试用性质，因而时间不宜过长。即使亏损，也不至于太惨，归来后也好共同总结经验教训；第二次，廉生已经成熟，经验老到，就可以放心大胆地使用。这里又体现了权变思想。

目前企业层层实行的目标管理、预算管理，实质上就是一种行为约束。只有有了合理的行为约束，才能形成适当的压力，从而产生内在的动力。这里目标的高低，期限的长短，提出的动机、前提、方式、效果，都应该认真权衡，否则会事与愿违。在这方面，刘夫人把握得恰到好处，值得借鉴。

**4、坚持两种激励。**即物质激励和精神激励。刘夫人将这两种奖励巧妙地结合在了一起：如第一次行前，设筵，请上座，“妇侧坐，劝酌甚殷”，针对廉生的畏惧、疑虑心理，再三鼓励。物色助手，赠送良马，“此马调良，可以乘御，即赠公子，勿须将回”。第一次归来，堂上华筵已设；妇出，备极慰劳。在归来休假的数日时间里，一直“馆谷丰盛，待若子侄”。二次行前，堂上设席，谓生曰：“明日财星临照，宜可远行。今为主价粗设祖账，以壮行色。”第二次归来，妇逆见，更是喜形于色，置酒迎尘，倍益亲爱。至于分其赢余，更是值得大书特书的激励。这是刘夫人对廉生的奖励。廉生对下属也实行激励：“生以得伍力多，于常格外，另有馈赏，谋同飞洒，不令主知”。这里的“常格”应是正常薪金，“馈赏”相当于奖金。可以说，《刘夫人》中的激励，不是一时的激励、一事的激励、一层的激励、单一的激励，而是始终的激励、处处的激励、层层的精神激励与物质激励结合的激励。正是在上述激励措施之下，产生了理想的激励效果：第一次，不到一年，“岁杪始得归，计利三倍”。第二次，“进

身为媿贾，逾年利又数倍”。

今天，我们许多企业为什么经济效益不高、社会形象不佳，为什么频繁出现利润操纵等违规现象，除了体制方面的原因，激励的手段、范围、程度等也值得我们认真反思。

**5、实行会计控制。**如果仅仅承认人力资本，赋予人力以资本的地位，但不能进行有效的控制，则人力资本财务思想是不完善的。在《刘夫人》中，她的会计控制是全程控制、远程控制、无线控制，无形控制，简直到了随心所欲的控制地步。就是在今天，许多企业也达不到这样的水平。但小说作者凭着高度的想像力，实现了这一目标：第一次归来，“生纳资论，即呈簿，妇置不顾”。次日“义求稽盘”，妇曰：“后无须尔，妾会计久矣。”“乃出册示生，登志甚悉，并给仆者亦载其上”。二次行前，明确告知廉生：“勿劳计算，远方之盈绌，妾自知之”。

在古代，这只是一种理想，是一种追求的境界。但正是有了这种可贵的理想，人们才奋力追求，也才有了今天的网络和远程实时控制。当我们今天利用网络进行实时控制的时候，有没有想过300年前的先人的渴望和幻想呢？因而，对照我们许多企业在内部控制方面存在的差距，必须加强会计控制，实行会计全程控制，利用计算机和网络实行会计远程控制、实时控制的任务，已经越来越迫切地摆在我们所有企业和单位的面前。

**6、终生不忘学习。**人作为人力资本的主体，必须不断学习、终生学习，不断提高素质。这里的学习既包括书本的学习，也包括实践的学习。由于廉生的勤学，所以刘夫人赞扬他“公子聪明，何之不可”。而按照现代人力资本理论，人力资本来源于教育，来源于学习。显然这又有相通之处。

《聊斋志异》写于清康熙年间，至今已有320多年。应该承认，早在300多年前，该书就体现了非常明显的人力资本财务思想，实属难能可贵。然而，站在今天专业的角度进行分析，书中所述的人力资本财务思想显然还存在一些局限性。这主要表现在：一是人力资本收益分配比例缺乏理论依据。人力资本财务思想的前提是人力资本计量，如何计量人力资本，如何在物力资本和人力资本之间合理分配收益，该文并没有从理论上解决。虽然刘夫人开始就提出分其赢余，但如何分其赢余，按什么比例分其赢余？这些问题在事前都没有明确。还有，对于廉生经营中如果蚀本如何处理，文中也没有涉及。二是未涉及多个经营者的人力资本收益分配问题。现代企业经营是极其复杂的，牵涉人力资本问题是非常广泛的。对于涉及多个经营者的人力资本如何计量、如何分配、由谁分配，书中并没有提及，当然作为一篇小说也不可能解决，但这却是现代企业经营所无法回避的问题。三是协议还仅仅局限于口头范围内。像分配赢余这样涉及根本利益



# 商界翘楚叶澄衷

齐大之

叶澄衷是我国近代商界的一个重量级人物，其经营理财的奋斗历程、传奇般的人生经历一直被后人津津乐道。

14岁时，叶澄衷来到上海寻求谋生的机会，经人推荐到一家杂货铺当学徒。他的工作就是摇一只小舢板穿梭在黄浦江上，向江船上的水手们兜卖各种杂货。三年后，叶澄衷学到了很多经商之道，也悟出了不少生意经。于是，17岁的叶澄衷开始在上海滩独立闯荡。虽然他仍是驾着舢舨在黄浦江上售卖杂货，但已可以自主经营，方式上也更加灵活多样。在交易中，他常用一些食品和杂货同外国水手交换一些五金用品和工具，然后雇人摆摊售卖。出人意料的是，这种易货交易远远好于杂货销售，他敏锐地看到了各种五金用品和工具在人们日常生活中的市场前景，自此，开一家五金店成为他追求的目标。

由于叶澄衷为人厚道，货品对路，加之他还擅长于与外国人周旋交往，他的生意日渐兴旺。几年的苦干他有了一点积蓄，但要用这点钱作资本经营五金生意，实在是微不足道。有一天，一位急切摆渡的英国洋行经理将一只装有巨款的皮包遗忘在他的舢舨上，虽然他当时正为五金生意多方筹款，但面对这笔巨款却毫不心动，就在原地等候失主。洋行经理的皮包失而复得，颇觉意外，而当叶澄衷拒绝接受谢金时，

更是感慨不已，因此他决定全力帮助叶澄衷经营五金生意。

1862年，23岁的叶澄衷终于如愿开设了一家属于自己的“老顺记五金杂货店”。由于叶澄衷的诚信经营，加上那位英国洋行经理从资金到货源的诸多帮助，“老顺记”的经营蒸蒸日上。叶澄衷不是因循守旧者，他关注民生，重视调查研究市场信息，熟谙商情变化和发展动态，较好地把握了各种商机，很快就成了五金行业中的佼佼者。

叶澄衷超人的经营才能是在他经销美孚煤油时充分展示出来的。美孚公司初入中国市场时，亟需找一位有能力且又可靠的经销商来帮助其推销煤油及相关产品，以尽快在中国占有尽可能多的市场份额。当时，上海的民众还都没能用电灯，照明所用的煤油需求量非常大。叶澄衷不仅看到了这一点，他还看到煤油将在内地形成的潜在市场，凭着诚信的服务、良好的经营才能及积极开拓市场的气魄，带着自己筹划的方案，他主动出击。美商很快就同意给予叶澄衷的“老顺记”独家经营权，并承诺付给他特别优厚的推销佣金，叶澄衷随后提出的一些优惠条件也得到了美孚的首肯。

这次机遇，是叶澄衷事业腾飞的一个契机，而他精确的计算与独到的统筹能力也在与美孚的谈判中显现。他在谈判中以我国农村地域广大、交通不便为由，提出了放宽收款期

的重要协议，一般是应该采取书面形式的。虽然刘夫人口头答应分其赢余，但开始并没有明确分配的比例。退一步说，如果刘夫人说话不算数即违约怎么办？如果仅仅给经营者10%，甚至1%，还算不算分其赢余？如果双方发生争议怎么办？由于没有违约责任的明文规定，当出现具体问题时，经营者可能是哑巴吃黄连，有苦说不出。当然也可能会出现经营者无中生有虚夸分配比例，事先强行多扣的现象。无论那

种情况，由于口说无凭，任何部门或任何人都是难以处理的。

上述所谈的几点局限，在今天看来都是应该解决的。但必须看到，《刘夫人》只是一篇小说，作者只是一位文学家。我们不能苛求于前人，更不应苛求于一位文学家对经济问题作出今天的完美回答。■

(作者单位：天津科技大学)

责任编辑 闫秀丽