

策略均衡与制度效率*

——关于明清晋商委托代理制度的博弈解析

燕红忠

(山西大学 晋商学研究所,山西 太原 030006)

摘要:文章从博弈论的视角探讨了晋商内部治理结构中委托代理关系得以实施的两大保障机制——道德自律和惩戒机制。文章认为道义文化、参与人之间的策略互动与商帮集团的集体主义惩戒机制相互补充和加强,才很好地保障了晋商委托代理制度的有效实施和良好运转。在当时的条件下,晋商委托代理制度不仅实现了参与人之间的策略均衡,而且也使内部的制度安排与外部的社会环境相协调,从而很好地满足了制度安排的效率要求。因此,在建设社会主义市场经济过程中,道德文化与制度法规建设应当并重,人们普遍认同的各种商业习惯和行业惯例也应该得到尊重。

关键词:明清晋商;委托代理制度;策略均衡;制度效率

中图分类号:F129 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2012)07-0026-11

一、引言

晋商辉煌和变迁的历史不仅构成了我国经济史的重要部分和华夏文明的重要一环,也是深入探讨中国传统商业运行和制度安排的典型“标本”。明清时期,晋商完成了自身作为商帮集团的制度构建,这套制度体系的形成也在很大程度上保证了其将近五个世纪的商业地位。因此,对晋商制度的形成及其模式的深入探讨无疑是理解传统商业和经济近代化转型路径的一个重要方面。同时,由于伦理道德、习惯等非正式制度在规范人们行为中起着普遍的作用,因此传统的商业精神和经营文化是非常重要的。大量的事实表明,只有正式制度与非正式制度的相互匹配即系统性的制度安排才是经济效率的关键所在。但到目前为止,对于制度的系统性和实施机制的层次性及其效率的研究,尚没有专门的文献。此外,虽然近年来关于晋商史的研究已经取得了很大进展,从而使晋商的诚信文化得到广泛认同,但晋商为什么是诚信的,究竟是何种因素塑造并维持了晋商的诚信形象?人们对于这些问题仍然缺乏深刻的认识,从而也在很大程度上制约了其在现代信用体系建设过程中的借鉴作用。

收稿日期:2012-02-22

基金项目:教育部人文社会科学研究规划基金资助项目(07AJ79003)

作者简介:燕红忠(1976—),男,山西洪洞人,山西大学晋商学研究所教授、博士生导师。

在我国商业发展史上,晋商最早创立了两权分立的委托代理制度,并在其商业活动和企业治理中得到了广泛应用和良好运作。委托代理制度是晋商制度的核心内容,相对于同时期其他地域商帮集团的家族内部分工和基于血缘关系的代理关系,晋商的委托代理具有地域广泛性、制度化和现代性之特点。本文主要对晋商治理结构中的委托代理制度得以有效运转的约束机制进行分析,通过探讨参与人之间的策略互动与制度效率之间的内在关系,揭示晋商制度安排的系统性,以及晋商诚信和经营文化背后的制度基础。本文的以下内容共分为六个部分:第二部分对晋商的委托代理制度进行简单介绍;第三部分探讨道德自律与晋商委托代理制度之间的关系;第四、五部分进一步分析不完全信息和无限重复博弈条件下的掌柜信誉及博弈均衡;第六部分探讨集体主义惩戒机制在晋商委托代理关系中所发挥的重要作用;最后一部分为结论和启示。

二、晋商委托代理制度的主要内容

所有权与经营权的分离是晋商管理制度的主要特色之一,财东以独资或家族合股(银股)的形式筹集资本,然后委托经理阶层进行经营。财东作为资本家主要拥有所有权,一般不直接参与企业的经营管理。各个商号均设有二至三个掌柜(即经理),构成商业运作核心。其中大掌柜是决策人物,负责处理号内重要事务,掌握人事安排、公积金运用、货物进出以及财务会计、营业管理等大权,特别是总号大掌柜(又称“当家的”)拥有较大的权威,替代东家管理和控制整个商业的运营。二掌柜又称协理,负责处理号内日常事务、对外联络及安排每日饭谱。三掌柜也叫襄理或柜头,主要管理号内柜台业务。

晋商商业运作实行的是总分号制度,也称为联考制,类似于今天的子母公司及模块化的组织模式。其在山西境内的主要商业中心(如祁县、平遥、太谷等县)开设总号,然后将分号遍设全国各个城镇和商业码头。总号大掌柜坐镇总号,除管理总号内部各项事务外,还对各地分号进行宏观调控,总号实为晋商商业的权力中心,凡经集体研究,由总号大掌柜最后定夺的经营决策、业务方针、各种规章以及人事管理制度,上至掌柜(包括分号掌柜),下至一般伙计,都必须不折不扣地遵行,不准有丝毫违背,否则,即以违犯号规论处。各分号掌柜也拥有所在商号的业务开拓权、资金运用权和人员管理权,但机构设置、资金调度、人事任免和盈利分配等重大权限均由总号控制。分号实际上是总号根据经营种类或区域范围下设的从属部门,虽然年终或账期须向总号及财东汇报经营绩效,但衡量标准不仅仅是看其赢利多寡,更重要的是其对整体企业集团实力增强做出多大贡献。并且,各分号的利润也是完全独立的。

财东奉行“用人不疑,疑人不用”的原则,一般不过问各商号的具体经营管理。对于委以重任的掌柜阶层,财东都给予充分信任。每年年终各掌柜只需

向财东报告商号盈亏状况,每逢账期(三、五年不等)进行总结算,财东和掌柜阶层按照“银股”和“身股”(相当于今天的人力股或技术股)的规定比例进行分红。掌柜在任期内,如能尽力尽职,业务大有起色,财东就给予加仓(身股)、加薪奖励。遇年终结算时亏损,只要不是人为失职或能力欠缺造成,财东一般也不会责怪掌柜失职,反而多加慰勉,常常立即补足资金,令其重整旗鼓,以期来年扭亏转盈。当然,为了做到奖惩分明,财东还是会在公开场合抬举业绩好的掌柜,羞辱业绩差的掌柜,给他们造成一定的精神鼓励或压力。据说,每届年终各地掌柜齐集总号汇报工作时,由财东设宴款待,赢利多者坐上席,东家敬酒上菜,热情招待;赢利少或发生亏损者居下席,自斟自饮,受到冷落。如果两三年都居下席,用不着财东说话,掌柜也只有自请辞职了。^①

总之,在晋商的管理层中,掌柜特别是总号大掌柜在企业内拥有“无上之权力,凡用人之标准,事业之进行,各伙友皆须听命”,^②财东则遵循“用人不疑,疑人不用”之宗旨,将各种权力全权委托掌柜(经理)负责,一切经营活动不加干预,对掌柜的经营策略只有建议权而没有决策权,此即为晋商委托代理制度的主要特色。

三、道德自律与晋商委托代理制度

晋商掌柜大权在握,而“营业失败经济上损失之责任,则全由财东负担”,^③经理阶层出于自身利益的追求,很有可能做出有损于财东利益的经营决策及其他行为。由于晋商财东与掌柜(经理阶层)之间存在信息不对称,如果不能很好地解决这一问题,机会主义和道德风险将会造成晋商财东和经理阶层之间的“囚徒困境”,甚至会使其委托代理关系解体。然而,在晋商兴盛的几百年间并没有出现掌柜和伙计坑害企业、欺骗财东的情形;在清末之前也没有发生过一起掌柜携巨款潜逃之事。晋商委托代理制度的运转是良好而有效的。对于这种情况,学术界主要将其归结为晋商的诚信文化和道德自律,即“受人之托,忠人之事”,首信义、后利益,重道义、尚信誉。中国经济史学会会长经君健先生在2002年中国经济史学会年会的发言中指出:“诚信”作为晋商的商德就是信用。晋商曾经兴盛四、五百年的历史事实表明,在其经营理念、指导思想中,“诚信为本”占有极为重要的地位。这样的人文精神乃是中华民族的优秀品质,应该得到继承和发扬。经济史工作者应该对晋商在经济活动中的诚信精神,做更为深入的发掘、研究,并加以总结和宣扬。^④张维迎教授也多次谈到:“我们不得不承认,在进入21世纪的时候,我们在道德水准方面比100年前差多了。比较一下当时山西票号的坏账与今天银行系统的坏账,当时‘掌柜的’的行为与现在的‘CEO’的行为,就可以证明这一点”。^⑤

对于晋商的诚信文化、道德自律与其委托代理制度良好运作之间的关系和机制我们可以通过图1的博弈模型得以解释。

		Type I :掌柜 (一般)		Type II :掌柜 (讲义气)	
		机会主义	诚实	机会主义	诚实
财东	不信任	3,3	8,1	-1,-1	4,1
	信任	1,8	5,5	1,4	5,5

图 1 晋商诚信文化、道德自律与其委托代理制度的博弈模型

Type I 为一般情况,在没有其他约束条件下,掌柜从自身利益出发将会选择“机会主义”的策略,同样财东从自身利益出发也会选择“不信任”的策略,最终的均衡为(不信任,机会主义),均衡报酬为(3,3),这是典型的“囚徒困境”问题,对双方都有较高报酬的合作均衡无法达到。在该模型中,相对于(5,5)的较高报酬,(3,3)的较低收益可以理解为因机会主义和不信任的存在,晋商委托代理制度必须付出的额外代理成本。但是,由于道德自律和道义要求,晋商的掌柜和财东都是讲义气和诚实的,在给定晋商是讲义气的条件下,他们认为违背道义的机会主义行为或者相互之间的不信任至少会损失 4 个单位的“心理价值”,这样,财东选择不信任或者掌柜选择“机会主义”策略的预期收益将由(3,8)变为(-1,4),晋商财东和掌柜的博弈也将从 Type I 转变为 Type II。在 Type II 中,信任和“诚实”成为财东和掌柜的各自占优策略,合作均衡得以实现。这就很好解释了晋商诚信文化、道德自律与其委托代理制度良好运作之间的关系。

博弈模型 Type II 的假定条件是晋商财东和掌柜都是讲义气和诚信的,这样,无论是一次博弈还是多次博弈,无论是短期还是长期,其最终结果都是合作均衡。但是,无论是从模型本身还是现实情况来看,这一以“人性本善”为哲学基础的前提假定似乎都过强。很难设想,作为一个群体的晋商,每个人的本性都是诚信的。如果这一前提成立,则也无法解释为什么在清末民初社会动乱和晋商票号急剧衰落的过程中,会出现掌柜“背信弃义”和携款潜逃之事。笔者认为,尽管道德自律和诚信文化在晋商的商业发展和委托代理制度中发挥着非常重要的作用,但同时也需要一个有效的约束机制与道义文化相互补充和加强,才能很好地保障晋商委托代理制度的有效实施。以下进一步放宽假设,对这些约束和惩戒机制进行分析。

四、不完全信息与掌柜信誉

如果经理阶层的本性并非全部诚信的,但存在一个简约机制能够以较低的成本对“诚信”和“非诚信”的掌柜进行有效区分,财东就可以只雇佣诚信的掌柜,并将非诚信者排除在团体之外。或者存在一个有效的约束惩戒机制,使本性为非诚信的掌柜在追求自身利益的同时也能够很好地忠于代理之事,那么晋商委托代理关系也能够得到有效维持。

根据不完全信息动态博弈的相关理论(Kreps等,1982;Kreps和Wilson,1982),我们可以建立掌柜与财东之间如图2的信誉博弈模型,即Type III。在该模型中:(1)掌柜有两种类型,即非诚信型 θ_1 和诚信型 θ_2 ,可以采取行动 a_1 (欺骗)或 a_2 (诚实)。(2)掌柜知道自己的类型,财东只能观察到掌柜的行动 a_1 (欺骗)或 a_2 (诚实),无法得知其确切类型,仅有一个先验判断。 $p(0 < p < 1)$ 为商人是非诚信型的先验概率, $1-p$ 为商人是诚信型的先验概率。(3)财东根据对掌柜的“诚信”信念及其所采取的行动,可以选择“不信任”或“信任”,以最大化自己的利益。

		Type III: 掌柜	
		a_1 (欺骗)	a_2 (诚实)
财东	不信任	D_1, D_2	Q_1, Q_2
	信任	A_1, A_2	B_1, B_2

图2 不完全信息下晋商的委托代理博弈模型

一般而言,在一次博弈中,掌柜采用“欺骗”策略的报酬大于“诚实”策略的报酬,而财东在不清楚掌柜类型的条件下,采取预防措施采用“不信任”的策略则是比较有利的,因此,Type III只是Type I的一般化,仅仅加入了不完全信息(不对称信息)的假定,就单阶段而言,其均衡结果将为Type I中的“囚徒困境”。如果博弈扩展为两期,情况将会发生变化。假定财东在没有掌握有关掌柜行动的历史情况时选择不信任;当掌柜的行动为“诚实”时,财东在下一期选择“信任”。非诚信型掌柜若在第一期采取“诚实”策略,能赢得财东信任,并可以获得较高利润时,就可能在第一期选择 a_2 (诚实)策略,以博得财东信任;而在第二期时则没有保持信誉的必要,不会再选择 a_2 (诚实)。诚信型掌柜则只会选择 a_2 (诚实)。因此,掌柜在第一阶段的策略选择就具有信号传递的功能。其博弈均衡将有以下三种:

(1) 分离均衡(separating equilibrium)。非诚信型掌柜选择 a_1 会得到 $D_2(1+\delta)$, δ 为贴现因子,若他选择 a_2 则得到 $Q_2 + \delta A_2$,当 $D_2(1+\delta) > Q_2 + \delta A_2$,即 $\delta(A_2 - D_2) < (D_2 - Q_2)$ 时,会产生分离均衡。在第一期,非诚信型掌柜的最佳策略为 a_1 (欺骗),诚信型掌柜的策略为 a_2 (诚实)。财东在第二期时拥有完整的信息,后验概率(posterior probability)为:

$$\mu(\theta_1 | a_1) = 1, \mu(\theta_2 | a_2) = 1$$

(2) 混同均衡(pooling equilibrium)。当 $D_2(1+\delta) < Q_2 + \delta A_2$,即 $\delta(A_2 - D_2) > (D_2 - Q_2)$ 时,非诚信型掌柜与诚信型掌柜在第一期均会采取行动 a_2 ,财东观察到 a_2 (诚实)时无法修正信念,后验概率仍为:

$$\mu(\theta_1 | a_2) = p, \mu(\theta_2 | a_2) = 1 - p$$

(3) 半分离均衡(semi-separation equilibrium)。当 $D_2(1+\delta) = Q_2 + \delta A_2$,即 $\delta(A_2 - D_2) = (D_2 - Q_2)$ 时,非诚信型掌柜会任意选择其策略 a_1 或 a_2 。当财东观察到 a_2 (诚实)时,仍无法确切识别掌柜的类型。当观察到 a_1 (欺骗)时,则可以知道该掌柜一定属于非诚信型。

$$\mu(\theta_1 | a_2) \in (0, p); \mu(\theta_1 | a_1) = 1$$

假定非诚信型的掌柜有 y 的几率选择 a_1 (诚实), $1-y$ 的几率选择 a_2 (欺骗), 则财东观察到掌柜选择 a_2 (诚实) 后, 会将掌柜作为非诚信类型重新修正为 ρ 。 ρ 是根据贝氏法则从 p 修正而得, 说明财东对掌柜诚信的信念已经向上调整。

$$\rho = py / [py + (1-p)] < p$$

以上为两期博弈的情况, 但两期为多期 ($n > 2$) 且为有限期的特例。为简化分析, 我们假定财东采取“冷酷策略”, 即一旦掌柜选择 a_1 (欺骗), 则在以后的每期均采取“不信任”。当博弈扩展至多期 ($n > 2$) 且为有限期时, 同样可以得到以上三种均衡, 只不过会因 A、B、D、Q 的赋值不同, 其均衡所需要的期数略有不同而已。

可以看出, 当出现“分离均衡”即财东能够明确区分诚信型和非诚信型掌柜时, 他会将非诚信型掌柜排除出经理阶层, 博弈将沿着 Type II 的结果发展, 合作均衡可以实现。当出现“半分离均衡”时, 晋商委托代理关系也可以得以维持, 非诚信型掌柜为了树立自己的信誉会忠于自己的代理业务。只有出现“混同均衡”时, 掌柜的机会主义行为和逆向选择才会破坏他们之间稳定的代理关系。

五、无限重复博弈与掌柜信誉

根据无名氏定理 (Friedman, 1971), 当博弈从有限次发展为无限重复时, 而且博弈参与人可以采用各种策略对手进行惩罚, 合作均衡也是可以实现的。仍就前述晋商财东与掌柜之间博弈的一般情况来看 (Type I), 当博弈可以重复下去时, 财东至少可以采取以下几种策略:

表 1 无限重复博弈下晋商财东可采取的策略

A	好好先生策略: 永远与掌柜合作, 采取“信任”策略
B	以牙还牙策略或跟随策略 (tit-for-tat strategy): 一开始采取“信任”(合作) 策略, 以后每期都以掌柜前一期的策略而定。若掌柜在前一期采用“机会主义”, 则财东就采用“不信任”; 若掌柜在前一期采用“诚实”, 则财东就采用“信任”
C	在 B 的基础上, 对掌柜的惩罚增加为 n ($n \geq 2$) 期, B 为财东对掌柜只惩罚一期的情况
D	触发策略 (trigger strategy): 一开始采取“信任”策略, 只要掌柜采取“诚实”就继续采取“信任”, 但一旦掌柜在前一期采取“机会主义”, 从此以后就全部采取“不信任”

策略从 A 到 D, 其惩罚的力度依次增强, “触发策略”因其最为严厉, 也被叫做“冷酷策略”。以“触发策略”而言, 掌柜采用“诚实”和“机会主义”的预期报酬分别为:

$$5 + 5\delta + 5\delta^2 + \dots = 5 / (1 - \delta) \quad (1)$$

$$8 + 3\delta + 3\delta^2 + \dots = 8 + [3\delta / (1 - \delta)] \quad (2)$$

若(1)式 \geq (2)式,即 $5/(1-\delta)\geq 8+[3\delta/(1-\delta)]$,也即 $\delta\geq 3/5$,理性的掌柜将会选择“诚实”策略,最终结果将为合作均衡。而当(1)式 $<$ (2)式,即 $\delta<3/5$ 时,理性的掌柜将会选择“机会主义”,博弈的结果将变为“囚徒困境”。也就是说,随着 δ 的取值不同,博弈的结果将不同。这里的 δ 为贴现因子,它既是一个时间偏好概念(即参与人的耐性及其对将来利润的看法),也反映参与人对博弈是否继续下去的认识(即博弈在某个阶段结束的可能性)。在任何情况下, δ 越接近于1,合作均衡就越容易达到。如果 δ 等于1,即使财东采用“好好先生策略”,合作均衡仍然可以实现。当然,当 δ 等于1时,其必然的要求也就是掌柜必须是诚信的,这又回到了上述关于掌柜是讲道义的假定。如果 δ 是一个小于1的数值,那么要达到合作均衡,就需要一个有效的惩罚机制。

当由有限博弈转变为无限博弈、由短期发展为长期时,第四部分中的“混同均衡”也可以向合作均衡演变。当然,这需要一个良好的社会环境和参与人的稳定预期,即一个比较接近于1的 δ 值。从博弈模型 Type III 和无限重复博弈可以看出,博弈内生的惩罚和约束机制对于合作均衡的实现是非常重要的。在传统社会,商人之间内在的博弈均衡主要体现为以商业习俗和惯例为内容的非正式制度,而道义文化和道德自律也正是以此为基础形成的。

六、集体主义惩戒机制与晋商委托代理关系

由于市场总是处于不断的波动之中,单靠博弈参与人之间的惩罚策略及其所形成的商业习俗、惯例等仍然是不够的,外部的惩戒约束机制也是必需的。美国斯坦福大学的阿夫纳·格雷夫教授对11—14世纪地中海沿岸的热那亚和马格里布两个商业贸易集团的代理制度进行了详细研究,探讨了不同的惩戒机制与代理制度之间的关系,以及所造成的经济与社会发展的不同路径(Greif, 1998、2000、2004;格雷夫,2008)。同样,晋商委托代理制度的良好实施不仅与其内在的诚信文化密切相关,也是以整个商帮集团的集体主义惩戒机制为基础的。

在晋商发展过程中不仅具有上述博弈中各种内生的约束机制,还存在一个外部的惩戒机制,即基于地缘和乡土的集体主义惩戒机制。这一机制以乡土社会网络和行会组织等为载体,通过充分的信息流通和声誉机制达到了对内有效监督和仲裁,对外良好协调与实施,从而有力支持了晋商的商业发展及其市场范围的拓展。晋商基于乡土地缘社会网络的自我实施与集体主义惩戒机制,正是适应了当时的外部制度环境和特定的历史文化,并以较低的成本对违约者施以强有力的约束,支持了晋商商业交易规模的扩展和长距离贸易的发展,并保证了其各项制度安排的良好运转。^⑤

在这种自我实施的集体主义惩戒机制的背景下,晋商对掌柜的选择不仅

有一套非常严格的程序,而且其用人的基本原则是“雇佣同乡而不用亲戚”,从而在晋商集团内部形成了一个类似于“封闭乡村社会”的机制。^④一旦掌柜出现欺诈和违约行为,这一信息就会在集团内部迅速传开,成为每个人知道的信息。该掌柜将不会被集团内部的任何一个晋商财东所雇佣,其长期积累起来的人力资本将迅速损失殆尽,坏名声也会跟随他一生,甚至会影响到“保人”、家族其他成员和下一代。正如20世纪初的学者所评价:“山西票庄自经理以下的职员,除了一两个仆役外,清一色的雇佣山西人”^⑤“山西票庄营业,自清初迄今,其同业间未闻有危险之事,未始非雇佣人之限制,有以绝其弊端耳”。^⑥

对于每个晋商掌柜而言,这一机制的惩罚力度是异常冷酷的(比上述“触发策略”更为冷酷和严厉),而对于实施惩罚的晋商集团而言,其成本则是非常低廉的,甚至可以近似为零。这样,在存在集体主义惩戒机制的约束条件下,对于掌柜而言,其机会主义行为的预期报酬将为以下的(3)式,而非(2)式。当(1)式 \geq (3)式,即 $\delta \geq 3/8$ 时,合作均衡就可以达到。也就是说,在存在集体主义惩戒机制的约束条件下,只需要一个较低的 δ 值,稳定的合作均衡就可以达到。只有出现像清末民初那样巨大的社会动荡,当掌柜对未来的预期非常悲观,以至于 δ 值降低到一个非常低的数值时,才会出现“背信弃义”和机会主义行为,晋商委托代理制度的良好运转才会遭到破坏。

$$8 + 0\delta + 0\delta^2 + \dots = 8 \quad (3)$$

可以看出,参与人之间的策略互动是非常重要的,而外部的惩戒机制则强化了人们的预期和均衡的稳定性,抵御了市场波动和社会动荡等风险对参与人信念和博弈均衡的冲击。在晚清时期,由于各种战争、动乱和经济危机的影响,许多传统商帮如徽商、陕商等相继衰落,晋商却通过经营票号而盛极一时,这在很大程度上得益于晋商集团的集体主义惩戒机制的有效约束。正如蔚丰厚票号经理李宏龄在谈到“庚子事变”的影响时所说:“独我西号自二十七年(1901年)回京后,声价大增,不独京中各行推重,即如官场大员无不敬服,甚至深宫之中亦知西号之诚信相符,不欺不昧,此诚为商务之大局,最为同乡极得手之时也”。^⑦

七、结论和启示

按照博弈均衡制度观和制度经济学的基本思想(Schotter, 1981; 青木昌彦, 2001; Grif, 1994),一项制度安排只有当其能够与特定的历史文化背景、特定的经济与产权结构相适应,并以较低的成本贯彻实施时,才是有效率的。当一项制度的实施费用小于它强加给违约者的损失时,对违约者的威胁就是可置信的,它就有望得到较好的实施,并且两者的差额越大,制度安排也将越有效率。因此,制度的效率性至少包含以下几个要素:其一,制度必须是可实施

的,并且能够以一个较低的成本实施;其二,制度必须得到广大参与人的认同,并对所有参与者施以强有力的约束;其三,每项具体的制度都只是整个经济体系中的一个元素,它必须能够与特定的历史文化背景和经济产权结构相适应。也就是说,制度的效率与其本身设计的精美和复杂程度无关,也不必然会体现设计者的意图,而是在特定的社会经济环境下参与人之间策略互动和均衡的结果。

在晋商发展过程中,委托代理制度发挥了非常重要的作用,它培养和网络了许多杰出的经商人才,形成了一个独具特色的晋商经理阶层,使晋商的商号能够开设于全国各地并得到高效运转。例如,山西太谷曹家的商号,在清中期极盛时期曾达到640余家,遍设于全国主要城镇,所雇佣的员工多达3.7万人。在当时的技术条件下,管理这么一个庞大的商业体系,没有一个良好的代理制度和经理阶层是很难想象的。根据以上分析可以看出,如果晋商集团都是讲道义的,那么财东和掌柜之间的合作均衡就可以很容易的达到。如果经理阶层并非全部诚信,但通过信号传递能够对“诚信”和“非诚信”的掌柜进行有效区分,那么合作均衡也可以实现。最后,即使经理阶层是利己主义和“非诚信”的,有效的约束惩戒机制也可以使他们为了追求自身利益而很好地忠于代理之事。因此,从制度约束的角度看,晋商委托代理制度的良好运转正是其道德自律和内外外部有效的约束惩戒机制共同作用的结果。^⑩这一制度安排体现了参与人的策略互动和均衡,从而也很好地满足了制度的系统性和效率要求。

作为传统社会优秀的地域性商帮集团,晋商为我们留下了极为丰富的经营管理思想,在当前市场经济的发展过程中,晋商许多商业经营实践仍然值得我们借鉴和深思。晋商的委托代理制度和商业实践表明,在建设社会主义市场经济过程中,徒法不足以自行,单靠文化和道德也不足以解决所有的问题,只有两者相辅相成、共同作用才能够形成一个稳定的均衡机制,并被参与者所共同遵守。在当前的经济和社会发展中,我们应该努力做好以下几点:第一,树立并强化良好的企业道德理念,增强企业的商誉意识和诚信文化。在经济全球化的今天,企业理念的核心仍然是信誉第一、服务第一、顾客第一,它与传统的商人伦理文化是一脉相承的。要让更多的企业经营者认识到只有重视并强化企业的道德文化建设才可以赢得更多的合作者,赢得更多的信赖和支持,才能够为自己创造出更多的商机和利益。第二,加强规则和制度建设,大力整顿和规范市场秩序,进一步建立健全市场法规并使之严格执行。市场经济首先是一个法制经济,市场经济的良好运转必须有强有力的法律法规做保障,没有健全的市场秩序和游戏规则,公平竞争、诚实经营的市场经济秩序就不可能形成。第三,在法律和规则建设的基础上,努力营造整个社会和谐稳定的环境,使各种经济参与人都具有良好稳定的预期,并培育其抵御市场风险的能

力。第四,尽可能地尊重并认可各种商业习惯和行业惯例。市场经济具有复杂性和多层性,各种商业习惯和行业惯例乃是市场个体在长期重复博弈中自发形成的共有信念,在社会关系网络中仍然发挥着不可替代的作用。同时,在当今中国,“熟人社会”仍然在一定层次和范围内影响着市场主体的行为方式和规范。总之,现代经济的良好运转必须道德文化和规制建设并重,同时需要营造一个和谐稳定的社会环境,从而使各项政策、法规迅速得到认同,成为人们信念系统预期收敛的聚焦点。

* 本文还得到山西省高等学校优秀青年学术带头人支持计划(2011年度)资助。感谢审稿人的建设性意见,当然文责自负。

注释:

- ①参见刘建生、刘鹏生、燕红忠:《明清晋商制度变迁研究》,山西人民出版社2005年版,第271—273页。
- ②③④中国人民银行山西省分行、山西财经学院、黄鉴晖等:《山西票号史料》(增订本),山西经济出版社2002年版,第594页、第594页、第613页。
- ④经君健:《经君健选集》,中国社会科学出版社2011年版,第480—481页。
- ⑤张维迎:《产权、政府与信誉》,上海三联出版社2001年版,序言,第2页。
- ⑥关于晋商集体主义惩戒机制的内容、表现及其影响参见燕红忠:《晋商制度安排的基本模式与实现方式——自我实施与集体主义惩戒机制》,《中国经济史研究》2011年第3期,这里不再赘述。
- ⑦关于“封闭乡村社会”的信用维持机制参见 Merry S E: Rethinking Gossip and Scandal, Donald Black(ed): Toward a General Theory of Social Control, Academic Press, 1984.
- ⑧陈其田:《山西票庄考略》,台湾华世出版社1978年版,第93页。
- ⑩李燧、李宏龄:《晋游日记·同舟忠告·山西票商成败记》,山西经济出版社2003年版,第121页。
- ⑪本文主要探讨了晋商委托代理制度得以有效运转的约束机制,实际上以“身股制”为主要内容的激励机制在晋商委托代理制度中也发挥着非常重要的作用。由于委托人与代理人目标利益的不一致性和信息不对称,只要所有权和经营权分离,就会存在代理问题而晋商身股制度则很好地满足了“激励相容”原则。

主要参考文献:

- [1]阿夫纳·格雷夫.大裂变:中世纪贸易制度比较和西方的兴起[M].北京:中信出版社,2008.
- [2]青木昌彦.比较制度分析[M].上海:上海远东出版社,2001.
- [3]Friedman J. A non-cooperative equilibrium for supergames[J]. Review of Economic Studies, 1971, 38: 1—12.
- [4]Greif A. Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies[J]. Journal of Political Economy, 1994, 102(5): 912—950.
- [5]Greif A. Genoa and the Maghribi traders: Historical and comparative institutional analy-

sis[M].Cambridge:Cambridge University Press,1998.

[6]Greif A.The fundamental problem of exchange:A research agenda in historical institutional analysis[J].European Review of Economic History,2001,4(3):251—284.

[7]Greif A.State building and commercial expansion:Genoa's experience[R].Stanford University,2004.

Strategy Equilibrium and Institutional Efficiency: Analysis of Principal-agent Institution of Jin-merchants of the Ming and Qing Dynasties Based on Game Theory

YAN Hong-zhong

(Research Institute for Jin-merchants Studies, Shanxi University, Taiyuan 030006, China)

Abstract: From the angle of game theory, this paper probes into moral self-discipline and punishment mechanisms, which guarantee the implementation of principal-agent relations in internal governance structure of Jin-merchants. It believes that the complementary relationship among moral and righteous culture, strategy interaction among participants and merchant groups' collectivism punishment mechanism guarantees the effective implementation and sound operation of principal-agent institution of Jin-merchants. Under the prevailing conditions then, principal-agent institution of Jin-merchants realizes not only the strategy equilibrium among participants, but also the coordination of internal institutional arrangements and external social environment, thereby meeting the efficiency requirement of institutional arrangements. Therefore, in the process of constructing socialist market economy, moral culture and institutional law and rules should be paid equal attention, and widely recognized business customs as well as commercial routines should be respected.

Key words: Jin-merchants of the Ming and Qing dynasties; principal-agent institution; strategy equilibrium; institutional efficiency

(责任编辑 金 澜)