

国企经营者、官僚与制度设计

马理

(武汉大学商学院,湖北武汉 430072)

摘要: 国企经营者的经济学身份与效用函数是进行相关制度设计的关键。文章通过考据与论证,明确指出由于现行体制的束缚,中国的国有企业缺乏真正意义上的企业家,国企的经营者不过是一个有中国特色的官僚与代理人的混合体,并在官僚效用函数模型的基础上进行机制设计,同时运用逆向归纳法求解市场博弈中的合理均衡。

关键词: 国有企业;经营者;官僚;制度设计

中图分类号: F406.1 **文献标识码:** A **文章编号:** 1001-9952(2004)09-0113-11

一、国企缺乏企业家

现代组织行为学认为,企业家是企业与组织的灵魂,他的能力、水平和素质,决定着企业的发展方向,塑造着企业的未来。然而在中国国有企业中,虽然不乏具备企业家潜质的经营者,但由于受到体制的束缚,他们大多注定不能成长为真正的企业家,中国的国有企业因而缺乏真正意义上的企业家。

(一)企业家素质

历史上,经济学家们对企业的概念作过各种各样的表述,比如有:

熊彼特的“创新者”论。熊彼特认为企业家是“资本主义经济发展的发动机”,是商业周期和经济发展的根本原因,其本质是制定创新决策的决策者或管理者。企业家要会在市场均衡中发现机会、创造机会,通过获取利润而带动“跟风者”,并由此而打破市场均衡。当参与竞争者越来越多,获利机会会逐渐消失,形成新的市场均衡。企业家的创新特质就是要不断地、创造性地破坏市场均衡,推进经济发展。

马歇尔的“多重角色”论。马歇尔对企业家的论述从1890年的《经济学原理》一直贯穿到他后面的几乎所有论著。他认为企业家是协调者、中间商、创新者和不确定性承担者的统一体。马歇尔的这种貌似“中庸”的企业家理论,

收稿日期:2004-06-03

作者简介:马理(1972—),男,湖南长沙人,武汉大学商学院理论经济学博士后流动站研究人员。

由于面面俱到而失去了鲜明的个性特点,反而不如其后的经济学家们对企业家的单个特性的论述深入。

萨伊的“协调者”论。萨伊于1803年在《关于政治经济学的专题论文》中最早提出并赋予了企业家作为生产的协调指挥者的身份。他认为在企业的投入要素中劳动力是关键,而劳动力又可进一步区分为科学研究人员、企业家和工人。其中企业家是生产过程中的中心枢纽,他不但协调劳动力、资本和自然资源的有机组合,而且必须合理安排利润和分配报酬。

霍勒与莱特的“风险与不确定性承担”论。霍勒否认了传统学说中把企业家看成生产要素的论点,而认为企业家是不确定性的承担者和激励要素;莱特也认为企业家应当通过正确承担风险来获取剩余与纯利润。

其他较为突出的企业家理论还有科兹纳的“中间商”论;利本斯坦的“X效率”论;舒尔兹的“人力资本”论;卡森的“判断决策者”论等等。限于篇幅,不一一列出。^①

综合以上各家之言,一个“真正”的企业家,以下几个要素应当是必须的:

其一,企业家要有对机会的敏感性。要获得超过平均的利润或收入,就必须对市场非均衡状态提供的获利机会十分敏感,对机会的敏感性是企业家发挥其存在作用的前提。

其二,企业家要有创新精神。市场形势瞬息万变,企业家在敏锐感觉到市场获利机会的同时,还必须积极应对,勇于创新。

其三,企业家要勇于承担风险和挑战不确定性。风险无处不在,因而是个绝对的概念,现代更一般的观点将风险定义为变量偏离均值的波动程度,这就意味着风险有“坏”影响,也可能带来“好”的结果。成功的企业家面对风险不会回避,而是会充分接受挑战 and 加以利用。

(二) 国企为什么缺乏企业家

比照以上标准,综观中国国有企业,确实能称得上“企业家”的人物是少之又少。中国国有企业的经营者为什么缺乏企业家的素质?原因可能有如下一些:

第一,国企经营者没必要具备市场敏感性。在一切靠计划的计划经济时代,这点是不言而喻的。即便是在市场经济逐渐发达的今天,由于国企制度变迁中的逻辑起点与依赖路径的限制,加上传统文化中所默认的“官”对“民”的优势与特权,市场敏感性对国企经营者仍然不是一种必须具备的素质。

第二,国企经营者不能创新也不愿创新。不能创新主要是受到体制的束缚。国有企业都有上级主管部门,而上级部门上面又有厅局级机关甚至中央部委机关,各级机关都有自己的利益偏好与考虑。等到企业层层上报审批并形成决策时,市场可能已发生了变化,创新也就无从说起了。另外,中国人信奉“中庸”之道,认为“中庸之为德也”^②，“中也者,天下之大本也;和也者,天下

之达道也。至中和，天地位焉，万物育焉”^③。而创新就势必要与众不同，甚至会格格不入，这与文化约束下的行为规范是背道而驰的。国企经营者不愿创新则是因为机会成本太高，对国企经营者而言，到底是选择“经营企业”还是“经营关系”划算？目前看来还是后者占了上风。因为国企的经营者首先是政府官员，处理好与方方面面的关系有百利而无一害。而经营企业进行创新有可能失败，机会成本高昂。^④

第三，国企经营者不能承担风险也不愿承担风险。对国有企业来说，经营者不是企业财产的所有者，他只有使用权、经营权而没有所有权。承担风险的前提是必须对财产拥有所有权，如果在竞争中失败，丧失的也是所有权。而国企经营者所有的使用权、经营权不过是上级机关赋予的一种特权符号，根本不存在丧失与否的问题。一个人拿着自己的钱作赌注是个人自由，但拿着他人财产冒险却于情于理不符，因此只有使用权和经营权而无所有权的国企经营者应当是没有权利承担风险的。当然，国企经营者实在也不愿承担风险，正因为不是企业财产的所有者，他们承担风险后的利得不能完全归个人所有。无法克服在公有制条件下利润分配的搭便车现象，使经营者的个人利得与其付出极不相称，严重违背了“利险相随”的客观规律。不能获取应得的报酬，但一旦失败却要承受政绩不佳不利于升迁的后果，这不是一个“划算的买卖”。因此，国企的经营者不会主动承担市场风险，他们会优先选择与他人共同分担不确定性。

二、董事长：一个具有中国特色的官僚与代理人模型

在当前经济与政治体制束缚下，国企的经营者是一个颇具中国特色的官僚与代理人的混合结构体。

（一）官僚的追求目标

“官僚”一词在语意中本多含贬意，人们一般把它与官僚主义、官僚作风等联系在一起。但马科斯·韦伯却一反传统而对其褒奖有加，他认为官僚机构是一种相比于任何组织都具有技术优越性的组织形态。而官僚具有六个特点：工作按照职能专业化的要求进行了分工；机构内部存在着权力的等级金字塔；官僚机构的运行与官僚的行为有章可循，照章管理；官僚受过专门训练，各司其责；每个人都一视同仁地对待；人事选拔与提升依据统一的标准^⑤。韦伯描述的显然是一种理想化、“圣人”化的组织结构，他的观点被归入传统官僚理论的范畴。

在现代政治经济学中，进一步阐释官僚的概念并进行拓展的学者当首推戈登·塔洛克(1965)和安东尼·唐斯(1967)。他们尽管并未发展一种关于官僚机构的理论与模型，但他们运用经济学方法考察了官僚组织的各个方面，并说明了几个重要问题^⑥。例如唐斯说明了政党和被选出的自利供给者团体在

多数规则体制下,如何通过竞选寻求对民主国家的统治。他精辟论述到“政党制定政策是为了赢得选举,而不是为了制定政策而赢得选举”^⑦,这句被广泛引用的话抓住了政党与政治家自利的本质,为后续学者的研究奠定了基础。

富洛尼克、奥本海默、杨格(1971)对政治企业家进行了定义,他们的定义与罗伯特·萨里兹伯里(1969)的定义非常近似。他们都认为政治企业家就是指为获得集体财富而负担集团组织化所必须的成本,企求在集体财富的供给之际能够获得自己投放成本的利润的人。政治企业家愿意为集体行动负担必要的成本,但必须从集体行动中获得个人利益作为回报。政治企业家可以获得两种形式的利益:一种是向成员收费和征收其他资源,或通过集团的有效行动从政府那里获取物质利益;另一种则是通过组织集团行动获取成就感、名声、荣誉和升迁等非物质利益。因此,尼克斯·波朗查斯认为官僚是一个特殊范畴,是国家的部门结构对一个社会形态中的代理人的特殊效果,他们对非经济结构的其他各种结构起着特殊的多元决定作用^⑧。

尼斯卡兰是现代官僚理论的集大成者,他分析了官僚基于何种行动原理进行决策的问题,首次尝试利用严密科学定量的方法解释官僚行为。尼斯卡兰的中心观点是:官僚的目的不是公共利益,也不是最大效率,而是个人效用最大化。基于个人效用最大化的前提,尼斯卡兰认为,一个官员可能追求下列目标:薪金、职务津贴、公共声誉、权力、任免权、机构的产出、容易改变事物、容易管理机构。因此官员的效用函数包括薪金、机构或职员规模、社会名望、额外所得、权力或地位,而这些因素最终可归结为政府给予官僚的预算最大化^⑨。正因为官僚追求的目标不但包括物质利益,还包括如权力、荣誉等非物质的东西。因此,当官僚不能从追求经济效率中获得好处时,他会追求效率以外的因素。有时,后者对其效用函数的影响权重更大。

尼斯卡兰的关于官僚追求个人效用最大化的观点深远地影响了公共选择理论的相关研究,但他提出官员最终追求政府预算最大化的看法,不少学者颇有微词。米盖与贝兰阁(1974)提出了自由裁决官僚行为的模型,他们认为官僚可能更看重与产出无关的各种奖励,可能更希望有供自己自由处理的财政结余。换句话说,他会尽量多获取预算,少开支成本,增加财政结余并据为己有。奥热霍夫斯基认为官僚可以通过雇用更多的职员来使财政结余。而皮科克则认为应当抓住官僚所具有的两个特性:谨慎与懒散。官僚可以从自己所管辖的职员数、可享用的工间闲暇和供自己支配的财政结余中获得满足,并实现最大效用。为了增加效用,官僚会想方设法扩充雇员、增加工间闲暇和提高财政结余^⑩。比较上述学者的观点,发现他们的理论立足点并无不同,只是在求证官僚的效用函数与约束条件的形式上,存在一定的分歧。

(二) 国企经营者为什么是官员

韦伯曾尖锐地指出:官员的目标就是权力,这如同经济人的目标是利润一

样。韦伯的评价固然偏激，但政治学与公共选择学派对官员的研究确有其过人之处。我们将其引入经济学研究领域，来解释中国国有企业的董事长为什么首先是官员。细想起来，可能有如下一些原因：

原因之一是董事长的产生机制。在私有制下，董事长由董事会成员选举产生，一般是所持企业股份最大者，他代表着大股东的利益，从某种意义上说就是企业的所有者，企业经营好坏与自身的利益密切相关，因此他是“经济理性”的。而在我国，国企的董事长大多是上级机关任命委派，带有行政级别的董事长注定了是一名官员。^①

原因之二是董事长的激励机制。国企经营者的成员构成基本上稳定，在系统内部有一套晋升规则，采用严格的等级制，升迁需考察资历与能力两项因素，按部就班的决策过程排斥了有效的激励手段。

原因之三是董事长行为的非利润化。官僚行为显然不等同于企业市场行为，它并不从经济利益角度严格考虑成本与收益的关系，不是由个人来决定工作目标，而是按照公共决策的一系列要求循规蹈矩地完成既定程序。同时，国企经营者的收入大多由税收来支付，并非来自国企经营的部分利润留成。

原因之四是董事长评价的非市场化。由于国企经营者的价格（主要指个人收入水平）不通过市场表现，因此对国企经营者的评价缺乏市场敏感性。作为职业化的队伍，官僚受“上级”的影响超过其他因素。

原因之五是董事长的追求目标。国企董事长的收入并不和企业经营绩效挂钩，所以他没有动力把企业经营好，他的追求目标更可能是权力和升迁。这解释了市场中的一个怪现象：为什么有些国企经营者会比其他国企经营者更努力？或者对特定的国企经营者，尽管他们前后的收入并没有太大的差距，为什么他们在不同时期的努力程度会有所不同？从官僚理论和韦伯的观点出发，其解释虽尖锐但不无道理：因为董事长（官员）的奋斗目标就是为了权力与升迁，对他而言经营企业不过是获取良好政绩以利升迁的一种手段。而经营企业的难度是如此之大、机会成本是如此之高，以至于只有当没有其他途径时董事长才会尝试把企业经营好，而一旦有其他“捷径”（比如凭关系而升迁）时，董事长会毫不犹豫地舍弃经营好企业的努力。

原因之六是文化的影响。中国历史上实行的就是“天朝模型”的强中央集权制，官僚等级制度森严，“官”对“民”拥有当然的权威与优势。因此，“仕、农、工、商”中“仕”排第一，在这样的大环境下，董事长对相应的行政级别念念不忘、时时在意是可以理解的。

基于以上分析，笔者以为国企的经营者从本质上论是一个官僚，而且是一个职业型的官僚。

（三）董事长的效用函数

作为上级机关指派的代理人，国企的董事长只是代替政府行使经营管理

企业的职能。因此他的效用函数远比西方国家企业董事长的效用函数复杂,只用现金收入一个自变量描述其变化是不够的。国企董事长不但追求经济利润即现金收入,而且追求非现金的收入如权力、社会地位、物质设施、闲暇时间等。从某种意义上说,后者比如权力对其效用函数的决定性影响的权重远比前者为大。

基于以上分析,在尼斯卡兰(Niskanen, 1975)的官员追求个人效用最大化的思想的基础上,结合中国的实际,我们推导董事长的效用函数如下:

设 U 为董事长的效用函数, Y 为现金收入, P 为非现金收入, α, β, γ 为效用函数的特征值,不同董事长的特征值显然不同,于是董事长的效用函数初拟为 $U = \alpha_1 Y^{\beta_1} P^{\gamma_1}$ 。其中收入 Y 与 P 由政府决定,假设政府组建一个由多个成员组成的“评估团”来对董事长进行评估,并主要考察他的两个指标:^①为公司创造的净利润 R 和努力程度 W 。根据其表现决定董事长应得的 Y 与 P 。数学的表达式就是,董事长的效用函数将具有两个约束条件: $Y = \alpha_2 R^{\beta_2} W^{\gamma_2}$ 与 $P = \alpha_3 R^{\beta_3} W^{\gamma_3}$ 。将约束条件代入原函数,得到董事长的效用函数为: $U = \alpha R^{\beta} W^{\gamma}$,其中: $\alpha = \alpha_1 \alpha_2^{\beta_1} \alpha_3^{\gamma_1}$, $\beta = \beta_1 \beta_2 + \gamma_1 \beta_3$, $\gamma = \beta_1 \gamma_2 + \gamma_1 \gamma_3$ 。

仔细考察效用函数的特征值 α, β, γ 的变化: β 与 γ 的值依照评估团的评价而定,当代理人工作一般时,评估值 β 与 γ 都会等于 \bullet ,所以,代理人得到普通程度的收入 α ;当代理人工作努力而又能创造较好收益时, β 与 γ 值较大,代理人的收入高于 α ,表示一种奖励;反之表示一种处罚,所以,效用函数 $U = \alpha R^{\beta} W^{\gamma}$ 表示一种效率工资和激励机制。

以上对董事长的效用函数的分析,有利于有的放矢地设计合理机制,从而将监管者对公司违规这个“虚”的层面的关注,转化到对经营者违规这个“实”的层面的研究上来。因为笔者一直认为在公有制下很多政策之所以流于形式,是因为没有最终落到“人”的头上。

三、制度安排与合理均衡

我国是以公有制为主体的社会主义国家,在国有资产经营管理的过程中,“好”的代理人的重要性不言而喻。但“好人”取决于“制度”,因此当前研究国有企业委托代理关系中机制的优化具有尤为突出的实际意义,它有利于培养整个市场的成熟与理性。

(一)模型要素构造

参与人 $i=1, 2$ 。其中, $i=1$ 时代表委托人(政府), $i=2$ 时代表代理人(董事长)。

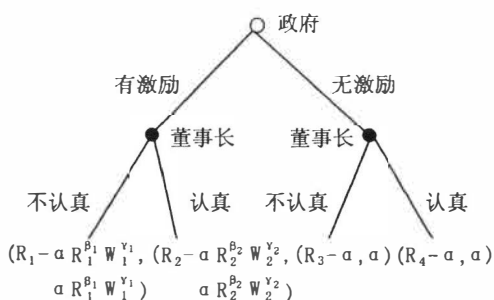
战略 S_i : 表示参与人 i 的选择。显然政府可以决定是否建立激励机制,董事长可以决定是否认真工作,因此 $S_1 = (S_{11}, S_{12}) = (\text{有激励机制, 没有激励机制})$; $S_2 = (S_{21}, S_{22}) = (\text{不认真工作, 认真工作})$ 。

效用函数用 $U_i(S_{1k}, S_{2j})$ 表示, 其中, i, k, j 均可取 1 与 2 两值, 具体为:

$$U_1(S_{11}, S_{21}) = R_1 - \alpha R_1^{\beta_1} W_1^{\gamma_1}, U_1(S_{11}, S_{22}) = R_2 - \alpha R_2^{\beta_2} W_2^{\gamma_2}, U_1(S_{12}, S_{21}) = R_3 - \alpha R_3^{\beta_3} W_3^{\gamma_3}, U_1(S_{12}, S_{22}) = R_4 - \alpha R_4^{\beta_4} W_4^{\gamma_4}; U_2(S_{11}, S_{21}) = \alpha R_1^{\beta_1} W_1^{\gamma_1}, U_2(S_{11}, S_{22}) = \alpha R_2^{\beta_2} W_2^{\gamma_2}, U_2(S_{12}, S_{21}) = \alpha R_3^{\beta_3} W_3^{\gamma_3}, U_2(S_{12}, S_{22}) = \alpha R_4^{\beta_4} W_4^{\gamma_4}.$$

其中, R_1 表示在有激励机制、不认真工作时董事长为公司创造的净利润; R_2 表示在有激励机制、认真工作时创造的净利润; R_3 表示在无激励机制、不认真工作时创造的净利润; R_4 表示在无激励机制、认真工作时创造的净利润。 β_i 与 γ_i 表示相应的效用函数特征值。其余情况依此类推。在该效用函数中显然 $R_2 \gg R_4$, $R_1 = R_3$, $\beta_3 = \beta_4 = \gamma_3 = \gamma_4 = 0$ 。简化效用函数后, 构造一个博弈树(Game Tree)如图 1。

显然, 政府有一个信息集, 两个行动, 其行动空间就是其战略空间 $S_1 =$ (有激励机制, 无激励机制)。董事长有两个信息集, 每个信息集有两个行动,



作笛卡尔积 $\times_{i=1,2} S_i$, 得到四个纯策略, 分别为:

(1) 如有激励机制, 董事长不认真工作; 如没有激励机制, 董事长不认真工作。

(2) 如有激励机制, 董事长不认真工作; 如没有激励机制, 董事长认真工作。

(3) 如有激励机制, 董事长认真工作;

如没有激励机制, 董事长不认真工作。

(4) 如有激励机制, 董事长认真工作; 如没有激励机制, 董事长认真工作。

(二) 求解子博弈精练纳什均衡

考察图 1 的博弈树, 我们尝试运用逆向归纳法 (Backward Induction), 剔除其中不可置信的博弈解, 找出最可能的结果^⑤。从初始点政府出发, 他有两个行动选择(有激励, 无激励), 如果他选择建立激励机制, 他能预见到董事长会选择“认真”。因为对董事长而言认真工作的收益为 $\alpha R_2^{\beta_2} W_2^{\gamma_2}$, 要大于不认真工作的收益 $\alpha R_1^{\beta_1} W_1^{\gamma_1}$, 与此相对应政府的收益为 $R_2 - \alpha R_2^{\beta_2} W_2^{\gamma_2}$ 。如果政府选择“无激励”, 董事长的选择是不确定的, 因为他认真工作与不认真工作均能得到 α 的回报, 但不管怎样, 相应的政府的回报最多为 $R_4 - \alpha$ 。比较以上两种情况, 因为 $R_2 \gg R_4$, $R_2 - \alpha R_2^{\beta_2} W_2^{\gamma_2} > R_4 - \alpha$, 所以政府会理性地选择建立激励机制的战略, 于是董事长选择认真工作。这就是惟一合理的均衡, 即子博弈精练纳什均衡。其余的纳什均衡因为含有不可置信因素都被剔除了。

可见, 在市场机制下, 只有(有激励, 认真工作)才是惟一合理的均衡结果。该均衡不但使个人效用最大, 而且使社会达到帕累托最优。

(三)对市场违规的解释

从以上分析中,我们找出解决问题的关键,那就是建立科学合理的激励机制,从而使委托人与代理人的效用函数尽量统一。

以上模型在完全市场化的环境中是非常合理的,因为没有考虑社会政治因素的“噪声”。然而如果存在贫富不均的顾虑、观念上的落后、法律限制等因素,那么政府可能有以下两种选择:要么不建立激励机制,从而牺牲公司利益 $R_2 - \alpha R_2^{\beta} W_2^{\beta}$,退而求其次,谋求 $R_1 - \alpha$ 的结果;要么事先许以优厚的条件,在董事长创造了巨大利润后,修改政策,从而使自己获得比约定要多的收益 $R_2 - \alpha$,董事长仅仅得到 α ,而不是事先约定的 $\alpha R_2^{\beta} W_2^{\beta}$ 。这两种做法导致了违规的屡禁不止。

首先,缺乏激励会导致违规。如前的讨论,我们一直有意回避了违规潜在利得的存在(设违规利得符号表示为 T ,并已进行了贴现)。当政府选定没有建立激励机制后,原博弈树退化变成如图 2。明显的在没有惩罚机制制约下,存在的潜在利得 T 使得董事长的收益 $T + \alpha > \alpha$,因此,董事长会选择违规,谋求 $T + \alpha$ 的收益。此时,政府只能获得 $R_3 - \alpha$ 收益,而不会是事先设想的收益 $R_1 - \alpha$ 。

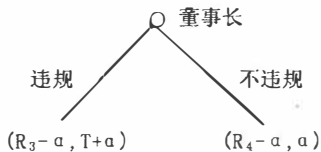


图 2 政府选定“无激励”战略后的博弈树

其次,政策的动态不一致会导致违规。动态不一致的政策,在一次博弈中确实增加了一定收益,因为 $R_3 - \alpha > R_2 - \alpha R_2^{\beta} W_2^{\beta}$ 。然而委托人与代理人的博弈并非一次就结束,它是一个重复博弈过程。动态不一致在长期中给政府造成了巨大损失,这是由于信用缺失造成的恶果。如果政府采用动态不一致的政策,在第一次博弈中收益是 $R_2 - \alpha$ 。但从中,董事长得到的信息是:政府是不守信用的,以后的任何允诺都是不可信的。为了保护自己,董事长的决策是在以后每次的博弈中都不认真工作。这样,政府的以后每期的收益都是 $R_1 - \alpha$,若贴现因子为 δ ,则其总收益为:

$$(R_2 - \alpha) + (R_1 - \alpha)\delta + (R_1 - \alpha)\delta^2 + \dots$$

如果政府采用科学合理又言而有信的激励政策,那么每期收益均为 $R_2 - \alpha R_2^{\beta} W_2^{\beta}$,则总收益为:

$$(R_2 - \alpha R_2^{\beta} W_2^{\beta}) + \delta (R_2 - \alpha R_2^{\beta} W_2^{\beta}) + \delta^2 (R_2 - \alpha R_2^{\beta} W_2^{\beta}) + \dots$$

若后者收益大于前者收益,运用无穷等比数列求和公式,推出 $\delta \geq \frac{\alpha R_2^{\beta} W_2^{\beta} - \alpha}{R_1 + R_2 - 2\alpha}$ 。因为效率工资 $\alpha R_2^{\beta} W_2^{\beta}$ 相对于分母是高阶无穷小,所以 $\frac{\alpha R_2^{\beta} W_2^{\beta} - \alpha}{R_1 + R_2 - 2\alpha} \rightarrow 0$,因而 $\delta \geq \frac{\alpha R_2^{\beta} W_2^{\beta} - \alpha}{R_1 + R_2 - 2\alpha}$ 是个非常强的类恒成立不等式,说明只要存在动态不一致就“几乎”必然存在违规。可见动态不一致导致了政府的巨大损失,这体现在要么董事长不努力工作、怠工,要么会铤而走险,谋取个人暴

利。于是,违规现象屡禁不止,愈演愈烈。

从政府角度看,其采取无激励或动态不一致的政策,也许是为了牺牲效率体现公平,其出发点也许是好的。但却造成了事实上的违规现象与不努力工作现象的层出不穷,最后将导致国企利润剧减,员工福利下降、下岗失业等,形成更大的不公平、无效率。因此,科学合理而又真正动态一致的激励机制是激发代理人的努力,使企业经营转入良性循环,使社会帕累托最优逐步实现的好方法。

不过正像任何变革措施都会遇到阻力一样,以上制度安排可能会受到如下四个方面的约束:第一,对代理人的监督费用较高;第二,可能会“得罪人”,从而影响上层决策者的净利益;第三,有制度安排的惯性与路径依赖;第四,文化传统影响下的行为范式的束缚。对此笔者的看法是:首先要认识到任何改革都是对陈旧的制度模式的突破,在此过程中想不与某些利益集团发生冲突是不可能的;其次要认识到尽管变革会付出一些代价,但如果墨守成规让事态恶性循环下去,政府、企业、个人肯定将会蒙受更大的损失;最后应当要注重加强事前的说服教育工作,让市场观念深入人心,为制度的实施创造合适的环境。

注释:

- ①张维迎有一个观点较有借鉴价值,他提出企业家的存在不光决定于主观的素质,还决定于客观的约束如个人的资产等。他由此构造了一个模型:假定经营能力与个人资产成两点分布,同时具有高与低两种类型,做笛卡尔积可得四种情况。张由此定义“既穷且不懂经营的人”为工人;“善经营却囊中羞涩的人”为管理者;“富有但不善经营的人”为资本家;只有“富有同时又善经营的人”才能成为企业家。
- ②见《论语·雍也》第二十九章。
- ③见《中庸·天命之谓性》第二章。
- ④不妨做个简单估算:假设“经营企业”的可能利得为 $A > 0$,可能损失为 $B > 0$,成功与失败的概率均为 50%;“经营关系”的可能利得为 $C > 0$,因为经营关系对经营者来说只有好处没有坏处,所以对应概率为 100%。显然 $EX_1 = A \times 0.5 - B \times 0.5 = (A - B) \times 0.5$,而 $EX_2 = C \times 100\% = C$ 。对国企经营者而言,由于难以计数的搭便车者,A 会远小于市场价值,达不到私营业主付出相同努力获得的报酬的水平;但 B 却可能很大,因为糟糕的政绩可能影响他继续升迁。再加上缩变系数 0.5 的影响, EX_1 可能会远小于 EX_2 ,甚至于 EX_1 有可能小于 0,相比之下 EX_2 恒大于 0 且稳定。因此,国企经营者选择“经营关系”而不是“经营企业”显然是一种优战略。
- ⑤转引自文建东著:《公共选择学派》,武汉大学出版社 1996 年版,第 122~123 页。
- ⑥参见(美)丹尼斯·缪勒著,王诚译:《公共选择》,商务印书馆,1992 年版,第 154 页。
- ⑦转引自(美)乔·B·史蒂文斯著,杨晓维等译:《集体选择经济学》,上海三联书店、上海人民出版社 1999 年版,第 221 页。
- ⑧(希腊)尼克斯·波朗查斯著,叶林等译:《政治权力与社会阶级》,中国社会科学出版社 1973 年版,第 81 页,第 377 页。

⑨或可表述为政府给予官僚的效用函数最大化。

⑩转引自文建东著:《公共选择学派》,武汉大学出版社1996年版,第153~154。

⑪据中国企业家调查系统一个连续数年的系列调查显示:我国政府主管部门对国企经营者任命和解职的体制在过去20余年中几乎没有发生变化,在国有独资、国有控股公司的董事会成员聘任过程中,主管部门的推荐起了实质性的作用。1993年国企经营者有92.2%由主管部门任命,1994年为86.0%,1997年为90.9%,1998年为89.0%。——中国企业家调查系统:“现阶段我国企业家队伍的行为特征调查分析”,《管理世界》1995年第3期,第161页;“素质与培训变革时代的中国企业经营管理者”,《管理世界》1998年第4期,第137页;“迎接知识经济挑战世界之交的中国企业经营管理者”,《管理世界》1999年第4期,第115页。

⑫此处为简化描述,仅仅列出两个考核指标。

⑬对此,泽尔腾(Selten)提出了子博弈精练纳什均衡的概念。定义:扩展式博弈的一个策略剖面称为子博弈精练纳什均衡,如果对于该展开型博弈的每一个子博弈,该策略剖面都是纳什均衡。

参考文献:

- [1]段文斌. 企业的性质、治理机制和国有企业改革[M]. 天津:南开大学出版社,2003.
- [2]黄群慧. 企业家激励约束与国有企业改革[M]. 北京:中国人民大学出版社,2001.
- [3]张维迎. 博弈论与信息经济学[M]. 上海:上海人民出版社、上海三联书店,1995.
- [4]Barros, Macho Stadler. Competition for managers and product market efficiency [J]. Journal of Economics & Management Strategy, Volume 7, 1998(1).
- [5]Fama E. Agency problem and the theory of the firm[J]. Journal of Political Economy, 1980(88).
- [6]Hart O. The market mechanism as an incentive scheme[J]. Bell Journal of Economics, 1983(74).
- [7]Leibenstein Harvey. Entrepreneurship and development. [J]. American Economic Review, 1968(58-2).
- [8]Perkins D. Summary: Why is reforming state owned enterprises so difficult? [J]. China Economic Review, Vol. 4, No. 2, 1993.
- [9]Rupp Kalman, Entrepreneurs in red[M]. Albany: State University of New York, 1983.
- [10]Norman F. Frohlich, Joe A. Oppenheimer, Oran R. Young[M]. Political Leadership and Collective Goods[M]. Princeton University Press, 1971.
- [11]Robert H. Salisbury, An exchange theory of interest groups[J]. Midwest Journal of Political Science, Vol. 13, February 1969, 1~32.
- [12]William. A. Niskanen, Jr., Bureaucracy and Representative Government[M]. Chicago: Aldine-Atherton, Inc., 1971, 15~38.
- [13]Jean Luc Migue, Gerard Belanger, Toward a general theory of managerial discretion [J]. Public Choice, Vol. 17, 1974, 27~47.
- [14]William. A. Niskanen. Jr, Bureaucrats and politicians[J]. Journal of Law and Economics, December, 1975, 18Z.

The Operator of the State-owned Enterprises, the Bureaucracy and the Institution Arrangement

MA Li

(Commercial College, Wuhan University, Wuhan 430072, China)

Abstract: The economic identity and the utility function of the state-owned enterprise operators are the key of the institutional arrangement. By the serious research, this paper argues that the state-owned enterprises were short of real entrepreneurs, and the operators were merely the combination of bureaucracies and agents. Based on the bureaucracy utility function model, the paper makes mechanism arrangement and tries to find the rational market equilibrium in market game by employing the backward induction.

Keywords: state-owned enterprise; operator; bureaucracy; institution arrangement

(上接第 92 页)

Research on the Flexibility of Enterprise Economic Information Structure Based on Events Accounting

SHAO Jian-li, LIU Zhong-ying

(1. Department of Statistics, Shanghai University of Finance and Economics, Shanghai 200433, China; 2. School of Economics and Management, Tongji University, Shanghai 200092, China)

Abstract: The paper brings up a flexible model of enterprise economic information structure based on events accounting and puts forward the method of flexibility measurement for the model at the foundation of researching the forming mechanism of enterprise economic information structure. Its purpose is to guarantee that the governor can effectively acquire the economic information to supervise and control the enterprise operation system in a state of change and to stabilize enterprise accounting information system.

Key word: economic information structure; flexibility model; flexibility measurement; enterprise basic activity; accounting information system