

□ 石磊

## 企业组织整合与产权交易

在一切存在资源约束,从而存在竞争和利益权衡的场合,组织内部各要素之间和不同组织之间,都会频繁地发生结构变形、分化与整合。分化与整合是组织演进过程中相互关联的组织行为,从时序上将两者断然分开是困难的,组织分化过程往往也是组织整合过程;但这并不排斥一定时域内分化多于整合或整合多于分化的情形。本文对我国企业组织整合的研究,首先基于两种组织行为之间的不可分性和不一致性;对国有企业产权关系分类调整的主张,则是着眼于提高企业组织整合的效率。

### 一、组织分化:中国企业制度改进的初始绩效

中国在计划者主权体制下形成的企业组织,在结构上是高度稳定的。原因是:各种仅具有行业分工和部门隶属性质的企业事实上只是“国家托拉斯”组织的内部工厂和内部商店,不存在企业微观利益的独立,其行为方式也是既有制度安排给定的,企业组织结构变动唯一地导源于计划者的行为偏好。这种没有独立利益主体的托拉斯组织,可以最充分地满足计划者根据宏观均衡目标而对资源存量所作的计划调配,比如60年代初经济调整时期对部分高消耗、低效益企业的关、停、并、转和重工业投资在广大内陆地区的平衡布局。同时,依附于“国家托拉斯”的企业组织既无必要也不可能进入之后自由地退出,实现资源的再配置。但正是这样的高度统一的企业行为和高度稳定的组织结构,从80年代初的放权让利式改革开始便迅速分化,足见市场信号对企业组织变化的影响之巨,尽管种种超经济强制措施经常使市场信号严重流失与失真。

组织分化首先从利益分化开始。这一点与农村地权制度的重大变革所引起的农户之间、农户与原有社区之间的利益分化十分相似。相似并非出于偶然。当“三级所有,队为基础”的地权制度使农户无法在经济上真正享有地权和行为选择权,从而被动地归并于社区的“集体行动”时,企业所依从的“国家托拉斯”也具有同样的制度功效,只是由于多年积淀的城乡差别使企业与农户的福利水平显出较大差别而已。因此,对农户的放权让利与对企业的放权让利,都会导致机理相似的利益分化。这也许有助于说明80年代初中国在体制目标还十分模糊的情况下,为什么仅仅依靠远离体制深层的放权让利便可以同时打破在城乡维系已久的低水平均衡,为什么将首创于农村的承包制这种放权让利的合约形式引入企业之后,也同样可以加速企业组织之间、企业与主管部门之间、企业与国家宏观部门之间的利益分化。这种分化在农村直接引起生产结构、职业结构和经营方式的大幅度调整,刺激了以一业为主、多种经营的农村产业分工结构的形成,在城市则出现了企业摆脱经济隶属于行政这种非市场关系的强烈冲动,使“国

家托拉斯”体制的约束力和稳定性随之消失。

利益结构初始分化的制度绩效难免浮于浅表,然而却是对计划者主权体制的无声的革命。中国强制推进重工业主导型发展战略长达 20 多年,其得心应手的推进手段,一是在“工农联盟”的旗帜下将利益分配线移向有利于重工业持续扩张的一边,相应地收缩农民的利益空间(石磊,1994);二是在“国家托拉斯”体制下把扩大再生产的职能和条件集中于计划者手中,以政府的行为偏好替代企业组织的行为偏好,以计划者的宏观目标替代企业的微观目标。浅层次的放权让利及其以承包制为主要内容的各种实现方式,默认了一个基本事实:企业行为是受微观利益预期驱动的。改革“国家托拉斯”体制的初始努力,使得维系几十年的无利益主体的“利益共同体”迅速分化。计划者向企业放权,意味着企业有权根据利益预期作出行为选择;计划者对企业让利,意味着企业在利益关系上不再无条件地归并于“利益共同体”。个人始终是依附于特定组织载体的。当组织本身脱离“国家托拉斯”之后,个人与企业组织之间的距离缩短了,以偷懒替代勤勉,进而被动地以闲暇替代货币收入(潘振民、罗首初,1988)的内在机制便随之消失。

企业作为独立的利益主体从“国家托拉斯”组织中分化出来,只完成了市场组织结构调整的第一步,而且带有浓厚的行政性分权色彩——权力是政府“给”的,利益是政府“让”的,因而对权和利的增量调控主要取决于政府的行为偏好。以政府作为制度供给者一方,以企业作为制度需求者一方,在两者之间寻求制度均衡往往十分困难,供求双方各自具有不同的利益偏好函数及其变量体系。政府根据国民经济增长总水平、财政与金融状况、产业结构调整计划和区域发展的整体安排,决定制度供给的增量大小和分配方案,比如中央政府在几次超常规经济波动中的政策选择、对经济特区的政策倾斜等。企业则根据自己的利益预期,调整要素投入数量、投入结构和产品产量,希望政府让利幅度越大越好,并希望制度增量和优惠政策的分配更多地向自己倾斜。如果政府可供给的制度条件和政策及其分配方案不能满足企业的需求,企业便会理性地寻求避税、转嫁风险、转移成本,甚至制售伪劣。问题的严重性在于,由此引起的社会成本通常不是均衡地分布于一切企业组织,而是集中分布于在不均衡市场上谈判和违约能力最低的国有大中型企业。后者在既定的财产委托代理关系下很难超越各种制度约定,在行为选择上不像非国有企业那样具有充分弹性,因而它的某些优秀品质(在市场规则普遍有效的环境中,这种严格履约的品质是更为必要的)在企业行为普遍分化的条件下反而成为束身的绳索。这并不奇怪。在竞争规则不能同时对一切竞争主体构成强制约束,甚至默认另一些竞争主体具有违约而不付成本的权力时,履约者的制度成本等于履约过程中的常规成本与社会违约成本之和。撇开产业分布和部门增长效应的不均衡以及其他体制因素对国有企业的负面影响,仅仅由于制度约束的不均衡性所导致的社会成本集中分布,就足以令多数国有大中型企业难以承载了。况且,这种从利益分化开始的组织分化,恰好处于市场结构大幅度调整、市场容量迅速扩大、国民经济超常规增长阶段,转嫁到国有大中型企业身上的超额社会成本必然转化为更高的机会成本。我们由此可以局部地推断,为什么重加工和重基础行业的某些国有大中型企业在国民经济持续增长的同时却日益陷于财务危机。有意思的是,社会舆论普遍集中于批评国有企业的经营管理体制,却无视社会成本随着组织分化而向国有企业集中分布的事实。

制度是不可分割的。企业在某种制度安排下受损或受益都属正常。只有受益者而无受损者的制度要么不存在,要么无效。如果制度规定违约必须加倍补偿,就意味着违约的净收益在理论上为负。这种制度就是一种使违约者受损,而使履约者相对受益的制度。履约总是有成本

的。在使违约者受损的制度安排下,人们宁可接受合理的履约成本(Cooter, Ulan, 1988),比如税收。但在制度被分割从而失去均衡约束的情况下,比如允许或默认某些企业可以违约、地方政府保护所属企业的违约行为,这些企业的违约成本便转化为由履约者承担的社会成本。就是说,在社会范围内,违约也总是有成本的,总有受损者;违约者不受损,履约者必然受损。

社会成本向国有企业集中分布的事实,引出两个值得深究的经济学命题:(1)组织分化所具有的制度绩效是不充分的,分化了的企业组织必须归并于新的控制体系;(2)制度安排的有效性在于维持竞争者成本与收益的相对均衡,而由履约者为违约者承担社会成本的制度安排,则使市场结构失去了均衡点。我们不必从任何一种经济学教条中为命题本身寻求支持,它的可靠性已经为近百年来西方企业组织演化程式所证实。竞争引起垄断,并非意味着资本制度的没落,而是企业组织在大范围分化之后因无法维持利益均衡所作的适应性选择;经典马克思主义关于垄断并不否定竞争的正确判断,则反证了这种选择只不过是为了把企业过度分化所引起的无效竞争转变为有组织的竞争。我不能确信这一判断在资本制度的任何涵义和任何层面上都无懈可击(当然更没有必要为了证明理论逻辑的合理性而赋予资本制度额外的荣誉),但无论如何,脱离企业组织分化与组织整合的关联机制及其制度意义,就无法对当代资本制度下的企业运行绩效作出合乎逻辑的解释。

中国企业组织在迅速分化之后理性地走向组织整合,其制度意义可能比西方各国更丰富些——国有资产保值增值是制度稳定的物质基础,国有资产运行的制度环境是多级委托代理制:“国家托拉斯”体制随着企业利益分化而不复存在了,但委托代理制的制度环境仍然存在,它还需要新的组织载体以替代原有的低效率的“国家托拉斯”组织。为了寻求与多级委托代理制相一致的组织载体,经济学家们最初曾把目标集中于各行政主管部门,希望这些实际上支配国有资产的中间组织转换职能,真正行使国有资产的经营管理权。但10多年的痛苦实验却令人失望——这些中间组织无论怎样改变名称和转变职能,都无法改变自己的行政属性。以其代行国有资产的经营管理权,实际上是将委托人与代理人合二为一,以致种种旨在强化企业经营自主权的市场化努力每每受阻,却又很难简单认定谁在制造阻力。

分化了的企业需要新的能够按市场规则行使协调管理职能、降低交易费用的组织载体,而各种行政性的中间组织却先天性地不具备这种职能。这便是中国企业组织集团化趋势得以出现并迅速扩展的深层原因之一。对此,用产业组织理论关于组织行为与交易费用的相关性假定是解释不了的。更值得人们进一步想象与发掘的是:中国企业组织整合的制度意义不限于微观层面,它可能是在不改变以公有制经济为主导的制度倾向却又真诚地接受市场规则的情况下,完善国有资产委托代理制的一个突破口,借此可以寻求稳定的制度支撑点。所以,严格地说,中国企业组织集团化整合既是企业组织分化的自然结果,又是在体制外围的“清障”工作初见成效之后剩下的操作余地较大的领域之一。

## 二、组织整合不等于规模扩张

这一问题的引入,着眼于我国企业组织集团化整合中的诸多偏误。

我国企业组织整合的最初尝试始于80年代中后期的横向经济联合。但在企业行政隶属关系不变、上缴利税不变、所有制关系不变的政策安排下,企业之间未能形成目标共容的经营合作关系和功能一体化所必不可少的资产纽带,地域间、行业间的松散联营最终因严重的利益冲突、行为失控和管理成本上升而多半解体,甚至同一地区内的行业内部联合也在几年之后多半

名存实亡。这样,本来需要通过企业横向联合来达到的调整市场结构、技术和信息分享等目的便随之落空。我们由此似可作出这样的判断和推论:在经济隶属于行政的权利结构中,包括企业组织整合在内的本应相对独立的企业行为,很难超出既定的行政规则(这一规则的潜在假定是:政府行为的理性程度总高于企业组织的理性程度);在企业行为隶属于行政规则而不是隶属于市场规则的情况下,企业联合所满足的往往不是经营相关、技术相关、工艺相关等集团化整合原则,因而充其量只能达到 $1+1=2$ 的效果,即规模效益的最低边界。因而这种联合对于任何一方来说都是可有可无的。

强调相关性原则,基于对集团化整合的两个基本目的的考虑。其一,将外部交易内部化,降低由信息不充分和过度竞争产生的交易费用;其二,通过要素互补,相对放大各相关组织的集合功能,产生 $1+1>2$ 的效果。其他诸如设置进入障碍、强化竞争实力等目的,都是由此派生的。中国企业组织整合最初尝试的失败,反证了上述相关性原则的可靠性。就是说,对集团成员或合作对象的选择不是随机的,必须充分考虑是否有助于降低交易费用并放大集合功能,把完全无关或生产经营性质相同的企业简单地拼凑在一起,只能满足要素叠加,却无助于优化组织内部的功能结构。中国近几年来与国有企业改制同步展开的集团化整合,已经吸取了80年代中后期企业横向联合的教训,突出资产的纽带作用和功能结构的合理性,以名优产品为核心的产品相关型、以先进技术为核心的生产相关型,和以名牌企业、名牌商标为核心的产供销综合相关型集团,构成了中国目前企业组织外部整合的基本格局。可以预见,随着整合过程的进一步推进和组织结构的进一步完善,一批以国有大中型企业为核心或母体的企业集团,将成为国民经济中稳定、可调、高效的基本微观载体,过去长期存在的因微观组织过于分散而使宏观调控失去支点、政策信号严重流失的现象将自行消减。同样可以预见的是,在国家与企业集团之间直接构建国有资产的委托代理关系,将长期代行资产管理权的行业和部门主管机构从委托代理关系中置换出去,减少低效率的中间层级,无疑是真正实现政企分开、政资分离的有效途径,其制度意义是简单的 $1+1>2$ 的规模效益所无法涵盖的。

与上述正常情况形成鲜明反差的组织整合方式也同样存在。有些行业主管部门迫于部分中小企业经济效益持续低落、财务危机日趋严重的现实,以行业内的大型国有企业为核心,组建了“以强带弱”型企业集团。也有些行业主管部门一味追求所谓“把企业搞大”,对市场实行寡头垄断,以行政手段将本来相互竞争的同类企业简单合并,而不考虑企业之间在合并之后可能产生的利益冲突、管理层的权利冲突、企业员工的心理冲突和在生产、经营、工艺、技术、要素结构等方面是否具有互补性。集团的倡导者出于挽救濒于破产的国有中小企业的真诚愿望,于心于事都无可厚非。从降低交易费用角度考虑,这些集团的组建在经济上具有合理性。但在多法人实体之间以集团为载体构建稳定的一体化经营体系,不能只考虑降低交易费用的可能。

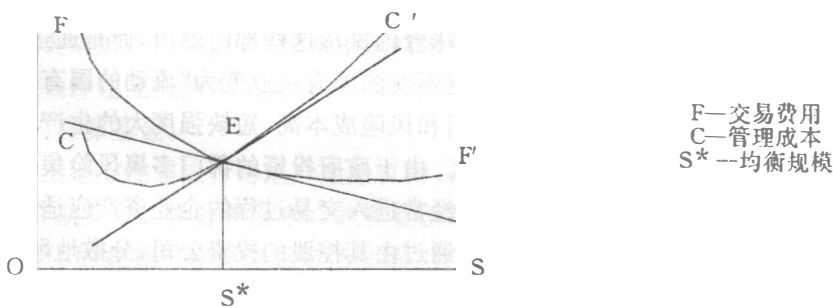
一个很现实的问题是:企业功能互补的前提是利益相关,而要求经济效益好的核心企业无条件地背负着濒于破产的中小企业,这本身意味着法人实体之间在利益上是不对称的。集团内部各成员企业具有平等的分享信息和规模效益的权力,但各自的法人产权必须是排他的。“搭便车”行为恰恰在事实上否定了法人产权的排他性,它对群体效率的损害已经用不着重复证明。要求具有排他性产权的法人实体去蒙受“搭便车”行为造成的效率损失,显然有悖于现代企业的制度规范。如果我们的评价对象不是企业,而是慈善机构,当然可以在利益相关性之外寻求其他非经济标准。当然,强调企业间的利益相关性,并非主张有实力的国有大型企业都可以无条件地规避其应该承担的社会责任。国有企业从诞生之日起,就承担着比私有企业沉重得多

的社会责任,任何国家都不例外。甚至可以说,正是为了寻求私有企业无力替代的社会责任承受主体,各国才或多或少地创办了国有企业(华民,1995)。但无论如何,要国有企业持续地承担其应该承担的社会责任,就必须设身处地地强化其责任能力,而不应强迫其长期超负荷运转,以致最终成为无奶可挤的老牛。在利益分化、市场分化的背景下推进企业组织重构和集团化整合,不能再指望国有大中型企业无偿地承担制度转换成本。无论是政府推动、名人推动、名企业牵头,抑或是企业间自主合并、兼并、合作联营,任何一种整合方式都不可能在上述相关性原则之外获得成功。

另一个同样现实的问题是:各企业在进入新的组合结构之前,都是垂直一体化的层级控制体系,各层级之间的关系是相对固定的,员工的心态已经适应了既定的控制方式和层级关系。而组织重构则意味着彻底打破原有的控制体系和层级关系,管理者和员工都必须大幅度地调整心态,以适应新的工作环境。积极的可能是:企业控制体系和工作环境的变迁,使各层级产生了新鲜感,激发了工作热情。但更为可能的是:企业控制层出现了互不合作的权利集团,决策程序复杂化,谈判费用增加,企业运转负荷加重;员工不适应新的层级关系,内心的抵触情绪引起工作效率下降。这种情形在“强强联合”的集团组织中很容易发生。管理层的权力争斗和员工的不合作,会完全抵销集团化整合所可能产生的组织效率,甚至导致  $1+1<0$  的后果。

基于产品、技术、工艺、经营、利益的相关性原则,考虑企业集团和集团在结构上的有效性,理论上是假定企业交易费用是集团规模的减函数。而事实上这种关系只存在于很窄的界域之内,因为这里涉及交易费用、管理成本与集团规模之间的动态关系问题。就是说,即使没有反垄断法外在地约束组织规模,集团内部管理成本、交易费用和集团规模的相关变动,也会内在地给出集团的规模边界。其相关变动的的基本趋势如下图:

F. C



规模扩张初期,交易费用(F)和管理成本(C)都呈下降趋势。在曲线FF'出现拐点之前,管理成本已转降为升,在E点与FF'相交,此交点即为交易费用与管理成本的均衡点,与之对应的集团规模S\*即为均衡规模,即有效规模边界,我们由此可以进一步判断:

第一,规模扩张可以降低交易费用,但曲线FF'不可能与OS轴相交,即交易费用恒大于零(零交易费用从来只是一种理论假设— Coase, 1992)。

第二,交易费用下降对管理成本上升的替代存在着边界约束。在集团达到均衡规模之后,FF'的切线斜率趋近于0,而CC'的切线斜率加速递增,因而两者之间的替代弹性几乎不存在。

第三,企业集团规模的设定不是人为的,而是由相关的经济变量共同决定的。

影响管理成本,从而影响企业组织均衡规模的因素很多,其中最直接的因素是管理者的管理能力和管理信息相对不足。实行委托代理制的多法人实体在企业集团中的组合关系错综复杂,集团的规模越大,管理体系的层级就越多,管理信息就越容易流失或失真,为此必须支出大量的监督、信息搜寻、劝说、谈判等管理成本。我国国有资产的产权体系本身就存在着多层级的委托代理关系,随着企业或集团规模的扩大,“搭便车”行为对群体效率的影响,会通过多层级的委托代理关系直接转化为管理成本的上升。如果集团规模扩张带来的交易费用下降不足以抵销管理成本的上升,则意味着集团的规模效益为负。

### 三、在组织整合中调整国有企业结构

组织整合涉及各行业、各部门、各种所有制企业交易与合作关系的调整,当前的重点是国有企业存量结构及其在产业体系中的功能结构的调整。国有企业存量结构调整的实质是包括“组织”在内的生产要素的重新配置。配置的对象不是礼品,而是具有排他性法人产权的企业组织,因此,重新配置的过程在很大程度上也是产权交易的过程。

国有企业的行业分布是不均匀的,对国民经济发展的贡献方式和对市场调节机制的反应能力(这些都与体制因素无关)也存在很大差异。所以,抽象地讨论国有企业产权交易是没有意义的,必须根据国有企业的不同类型,通过有针对性的交易方式和企业重组,优化国有企业的存量结构。

第一类:经济效益持续低落,设备和产品老化而又整改无望的中小企业。对此类企业应以资产残值交易为主,向法人或个人让渡所有权,收回残值。交易后的产权关系中不存在所谓国家与企业法人“双重所有”,可以是私人或集团所有。这意味着政府从这些中小企业部门自觉退出,彻底割断经济隶属于行政的超经济关系,减轻政府运转负荷。这些中小企业作为国有企业的历史使命已经完成,有的需要寻找新的组织载体,有的需要退出市场。

第二类:经济技术条件好,而让渡产权又不影响国家安全和宏观经济稳定的某些竞争性部门。国家让渡这些企业的国有产权,并不意味着国家从这些部门退出,而是通过交易——投资——再交易——再投资……把产权关系固定不变的国有企业变为“流动的国有企业”。政府在产权交易后的投资方向主要集中于基础部门和风险成本高、短缺强度大的生产和服务部门,起着既强化供给能力、又调整产业结构的作用。由于政府投资的部门多属风险集中、不确定性较大、重置投资成本较高的部门,所以,对这些经常进入交易过程的企业资产应适当高估。国家或地方在滚动式交易中形成的收入增量,可以通过由其控股的投资公司,分散地购买各类企业的股份,但不应对这些企业直接控股,以免损害企业自我整合的自主性和灵活性。

第三类:在产业性质上属于竞争性的,没有必要由国家垄断经营的国有大中型企业,如轻加工部门、一般服务部门、已经具有充分竞争能力的某些重加工部门。对于这些企业,应全面实行法人所有、法人治理、精英管理、国家控股。国家与企业的关系不再是职能资本的所有者与经营者的关系,而是财产的局部所有者(或主要所有者)与法人财产的全部所有者之间的关系。在企业重组过程中,处理这一类企业的产权关系难度较大,既不能实行产权垄断,搞新的“国家托拉斯”,又不能变相地搞私有化,必须在法人产权独立与社会主义公有制之间寻求制度均衡。但再难也得走下去,否则,将无法借助于产权重组推进企业组织整合,提高市场的资源配置效率和企业的生产效率。市场和企业的效率损失,是目前国有企业资产严重流失的真实根源。

第四类:非竞争性的自然垄断部门和具有“公共物品”性质的公益型部门。(下转第63页)

规范其行为,以达到繁荣注册会计师行业、完善我国审计市场的目的。

注:

①Jensen · M and W · Meckling, "Theory of the firm: Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure" (1976) 3 Journal of Financial Economics 305.

②对“掌握”一词,存在着争议。本文为了行文的完整性,提出两个层次的含义。但是,按照一般的理解,第二类的信息应当称为“不完全信息”或者“半掌握信息”(semi-holding information)。后文“掌握”一词,均指第一类信息。

③哈耶克所指“掌握”应是第一类信息的“掌握”。

④Hayek · F · A, "the Use of Knowledge in Society", American Economic Review (September 1945).

⑤此处审计报告的可靠性、相关性、合法性将在后文论述和说明。

⑥FASB:《Statement of Financial Accounting Concepts No 2: Qualitative Characteristics of Accounting Information》, May 1980.

⑦经济后果(economic consequences):指一项决策所带来经济利益的得失。

⑧此处“最具有激励性”是指经济决策也由注册会计师代为行使,且注册会计师按其经济决策的经济后果取得利益。这实际是说,注册会计师变成了委托人的一部分,或是委托人的影子。

(作者单位:上海财经大学会计学系;邮编:200433)

---

(上接第8页)产业体系是非均质的,各国都不同程度地存在这样的客观上必须由国家垄断的部门。前者的特点是:不可替代,私人垄断或寡头合谋都更有可能增加市场的不确定性,减少“消费者剩余”。后者的特点是:外在经济而内在不经济,在市场价格机制的正向调节下通常处于不利地位;而为了国家安全、宏观经济稳定、缓解产业瓶颈,又必须强化其增长能力。国家作为“社会契约”组织,有必要有条件对这些不可替代、无力竞争的部门实行所有权和经营垄断。需要明确的是,法律必须公开承诺此类为数不多的组织所执行的不是市场规则。其实,这也是一种“规则”,一种不适用于一般竞争性企业的“例外规则”。这样反而有助于维护市场规则的严肃性和统一性。这不再是体制上的“双轨制”,而是针对市场机制的先天不足所作的积极选择。

---

#### 主要参考文献:

石磊:《赶超型发展与中国产业结构非常规转换》,《中国社会科学》1994年第4期。

潘振民、罗首初:《社会主义微观经济均衡论》,上海三联书店,1988年版。

R. Cooter & T. Ulan: Law and Economics, Scott, freshman & company, 1988.

R. 科斯(中译本):《论生产的制度结构》,上海三联书店,1994年版。

华民:《世界主要国家国有企业概览》,上海译文出版社,1995年版。

(作者系复旦大学经济学院副教授,单位邮编为200433)