

□数量经济理论及应用

# 企业内部权力结构与企业绩效

张屹山 杜玉申 王广亮

**[摘要]** 企业内部成员的权力结构与企业绩效之间的关系表明：企业收益的分配比例依赖于利益相关者讨价还价的能力，即他们掌握的企业关键资源所赋予他们的权力。一定的权力结构决定了一定的收益分配结构，而不同的利益分配结构决定了相应的企业效率。为了追求企业绩效，应该在企业成员之间确定一个均衡的权力结构。显然，这也为公司治理的利益相关者理论提供了依据。

**[关键词]** 经济权力；收益分配结构；企业绩效；企业契约

**[基金项目]** 教育部人文社会科学重点研究基地重大项目（2009JJD790017）

**[收稿日期]** 2011-11-15

**[作者简介]** 张屹山，吉林大学数量经济研究中心教授，主任；杜玉申，吉林大学商学院副教授；王广亮，吉林大学商学院副教授。（长春 130012）

财富的创造是社会经济发展的核心，经济学从产生的那一刻就开始关心社会财富究竟是如何创造的。但这并不是问题的关键。财富创造研究的背后事关社会收益的分配过程，因为创造财富的阶层分享财富是天经地义的事情，经济研究面临的主要问题就是财富的创造和财富的分配不是对应的。

面对资本主义古典企业，马克思认为是资本家剥削了工人的剩余价值。而面对现代企业，公司治理理论认为经营者与股东的信息不对称使得经营者可以为了追求个人利益最大化而侵害资本所有者的利益，并认为这是企业的根本问题。全部的公司治理结构就是为保护货币资本的利益不受侵害，甚至为了激励经营者的行为不要偏离股东目标太远，拱手相让了原本属于货币资本的利润。但问题是，出资者的地位为什么发生天翻地覆的变化，从剥削者到被侵害者变化的原因何在。

## 一、人力资本与物质资本的合作

在物质资本丧失优势地位的背后是人力资本与物质资本的权力结构发生了变化。<sup>[1]</sup> 权力结构是相互作用的一种状态，而利益则是相互作用的原动力。如果利益分配格局与权力结构相吻合，互动过程就达到了稳定的状态。由于资源禀赋结构改变所造成的权力结构的变化带来了权力双方行为的调整从而达到利益分配的调整，在追求最大利益的动机下不断出现新的资源分配和合作结构，而这反过来又影响了权力关系，直至形成新的稳定状态。

就古典企业而言，人力资本和物质资本在企业中收入分配的悬殊是双方谈判实力的体现。工

人之所以选择廉价出卖劳动力，一方面是当时的环境所致，另一方面是因为当时的生产方式恰好只需要原始的、纯粹的“劳动”，而这种劳动到处都是。如果先进的生产技术是如此的复杂以至于对劳动力的素质有非常高的要求，那么两者之间的合作将会使得双方谈判的焦点不再仅是工资，可能还要包括剩余索取权。

物质资本有没有可能不采用先进的生产方式从而保持独享利润的优势地位呢？答案是否定的。李嘉图曾指出随着经济的增长地租的份额将越来越大；马尔萨斯也预言说劳动者的工资份额将只能停留在维持生活必需的水平上。近代经济增长的事实是，地租在收入中的比重随着经济增长减少，工资率和劳动收入则随着经济增长不断上升。当物质资本的权力膨胀到如此强大以至于工人几乎没有任何抵抗力量时，物质资本与物质资本之间的竞争变得更加凸显，竞争的结果是资本不断采用新技术提高生产力。明塞尔认为，物质资本的积累会使人力资本边际产品提高。当普通劳动者看见经理阶层和高技能人群的高收入时，就逐渐开始对自身知识、智力、技能进行持续不断的投资。在此过程中，资本的利用率以及产出同时也得到了提高。

由于人力资本和物质资本相比有不同的产权特征，人力资本在企业中地位的提高也导致了企业控制权在两者之间重新分配。<sup>[2]</sup>人力资本的首要特征是与其所有者天然融为一体不可分离，不能分离自然也就不能抵押、不能转移，且信息显示能力较差；其次，人力资本载体的千差万别又说明人力资本具有异质性、易于隐藏，这导致人力资本的垄断性，价值难以度量。当人力资本和物质资本合作时，企业经营的失败至多意味着人力资本的所有者得不到自己财产的收益，而不会失去自己的财产本身。因此物质资本的承诺是可信的，人力资本却较容易逃避企业失败风险。在有限责任的产权制度下，信贷市场上的道德风险使物质资本所有者在转移经营和管理权时保留了对资本使用的监督权。有的学者认为人力资本的投资具有专用性和团队化的趋势，所以也有抵押功能从而可以成为企业风险的承担者。<sup>[3]</sup>

这两种观点的不同从来源上看，源于企业理论中专有性和专用性的不同。<sup>①</sup>资产的专用性表明在未来的合作中具有了被占有租金的可能性，即套牢风险；而专有性则表明了在未来的合作中增加谈判筹码的讨价还价能力。但实际情况并不如此，对拥有专有性的人力资本来说，离开企业的威胁是一个不可置信的承诺，因为它同时具有了专用性。本质上专有性和专用性都不同程度地具有交易的垄断性，因此讨论人力资产的专有性和专用性使得人力资本的特征更加模糊。从结果上看，两种观点的不同是因为对风险有不同的理解，如果风险是事后收入不足导致的对固定支付的弥补，则在以货币为最终支付手段的经济社会仍然是物质资本承担了最终的风险，除非人力资本能够做出可信的承诺（如权力许可证、名誉丧失变得重要）；如果把风险理解成所有未来收益的不确定性，则人力资本和物质资本都不能逃脱风险，由于物质资本的货币化、证券化使物质资本更容易退出，人力资本在培训中拥有了资产的专用性反而不易流动。

人力资本的产权特征和市场上供求的变化最终导致了资本主义古典企业到现代企业的转变，这可能意味着现代公司的产权结构和企业契约更有效率。<sup>[5]</sup>现实中，业主企业和现代公司的并存也暗示了物质资本所有者是在权衡利弊的基础上接受了新的产权结构和新的利益分配结构。也就是说，在相对稳定的权力基础上形成的各方权利是双方协商的结果。企业的剩余收入是一个混合体：既包括由外部市场环境带来的风险收益，又包括人力资本的能动性所带来的管理职能收益。找不到一个明确、合理的标准来划分双方的贡献和收入。如果非要找到这样的尺度，双方谈判签订契约时参考的要素市场可以做出大致的分离，边际收益反映了要素的贡献，其量的大小决定了要素的报酬。然而，按照市场价格划分企业成员收益的方法存在两个问题：一是市场不可能是完

<sup>①</sup> 其实生产要素在企业组织中的地位都被归于生产要素的讨价还价能力。如谈判力、稀缺性、专用性、专有性、可替代程度等等这些概念。<sup>[4]</sup> 本文也概莫能外，使用经济权力的概念来表明生产要素的讨价还价能力。

全竞争的，按照科斯的理论正是由于需要花费更高的市场交易费用判断各方的产品才导致采用企业合约进行交易；其次，双方待分配的总额是合作产生的并超过了各要素贡献之和<sup>[6]</sup>，在没有其他合作机会时没有任何办法证明合作收益是某一方投入的边际产出，只能用高于市场价格作为参与约束条件。事实上，正是因为市场上的价格从主观上来说并不是合意的，企业制度才被认为是造成利益分配失衡的罪魁祸首。从供给和需求的角度讲，当潜在的人力资本供给超过潜在物质资本供给时，人力资本的稀缺性减弱导致谈判勇气不足，收入分配比率降低；相反，随着物质资本供给逐渐旺盛，人力资本在企业中的相对稀缺性日益显现出来，人力资本有能力要求获得更多的回报，企业剩余的分配结构自然也就发生了变化。

## 二、权力结构与企业收益分配

企业收益最终是要被企业参与人分配的，包括出资者、管理层及普通员工等。<sup>[7]</sup>按照新古典经济学的厂商理论，生产要素的收益是由其边际生产力决定的。企业的全部收益恰好在所有生产要素中全部分配，如果存在超额利润或者亏损，则新企业的进入和退出保证了完全竞争时的均衡分配，这是市场决定论。如果把企业作为不同于市场的资源配置机制，则企业本身具有不同于市场价格的生产要素收益分配机制。我们不妨假设企业收益的分配标准是在企业契约签订的初始时刻所设计的。大部分的管理人员、普通员工如果想加入到特定企业的活动中，他们就必须遵守最初的契约内容。<sup>[8]</sup>这种遵守的前提是这些独立个体的经济权力比企业所有者的权力小得多。

经济权力在企业中与企业参与个体所掌握企业关键资源的多少有关，如果某个个体拥有企业发展必需的资源越重要、越稀缺、越不可替代，那么在契约签订的博弈中就拥有了更大的谈判筹码，最终博弈结果就是获得较大的利益分配比例。<sup>[9]</sup>按照企业契约理论，企业契约是当事人在签订契约前通过讨价还价确定的，各个签约人的“谈判力”决定了权益的分配。现实生活中这样的例子屡见不鲜，尤其在市场经济较为成熟的欧美地区，较成功的CEO们往往都会向董事会开出很高的薪水。之所以这些CEO有如此大的谈判力，就是因为他们掌握了企业发展的关键性资源从而具有较大的权力，谈判力就是经济权力在企业契约谈判中的外在表现。反之，为什么许多农民工的工资很低甚至被雇主拖欠？其主要原因就在于农民工群体没有类似工会的组织，单独的个体不具备与企业主谈判的能力，从而导致最后的利益分配不公平。近年来在国家行政的干预下农民工权力有所提高，从而该群体对收益的索取能力也有所提升。

参与方在企业中凭借拥有资本的多少、资本的关键性程度、企业制度所赋予的组织领导权、获取非公共信息的能力等所形成的经济权力在纳什讨价还价模型中称为谈判力，它代表博弈方在讨价还价过程中所表现出来的影响力和控制力。其中一个博弈方的谈判力记为 $\tau$  ( $0 < \tau < 1$ )。一般地，当一方谈判力增大时，另一方的谈判力相对减小，并且谈判双方不存在绝对无谈判力或谈判力无限大的情况。进一步，我们可以令 $\tau$ 为一系列企业所需资源向量的函数，即 $\tau = f(p_1, p_2, p_i \cdots p_n)$ ， $p_i$ 为各种资源分量。虽然本文没有给出该函数的显性表达，但不可否认的事实是谈判力会随着不同资源分量提高而增加，那么不妨设 $\tau$ 是 $p_i$ 的增函数。

假设博弈双方有一个基点或无协议点 $d = (\mu^0, v^0)$ ，它表示双方不能达成协议时，一方可获得支付 $\mu^0$ ，另一方可获得支付 $v^0$ ，即博弈双方的保留收益。用 $S$ 表示双方经谈判或讨价还价后可能得到的全部支付向量 $(\mu, v)$ 的集合， $(\mu^0, v^0) \in S$ ，并做如下假设：

假设一：讨价还价结果 $S$ 的帕累托有效边界是一条凹曲线 $h$ ，其定义域为闭区间 $[\underline{\mu}, \bar{\mu}]$ ，且存在 $\mu \in [\underline{\mu}, \bar{\mu}]$ ，使 $\mu > \mu^0$ ， $v = h(\mu) > v^0$ ，这一假设表明通过谈判可以使参与人的效用增加。

假设二：弱帕累托有效的支付  $(\mu, v)$  所构成的集合是闭的。

满足以上假设的  $(S, d)$  称为一个纳什讨价还价问题。通过以上假定，根据纳什讨价还价定理，对每一个  $\tau \in (0, 1)$ ，纳什讨价还价解是以下问题的唯一解。

$$\begin{aligned} \text{Max } & (\mu - \mu^0)^\tau (v - v^0)^{1-\tau} \\ \text{s. t. } & \mu \geq \mu^0, v \geq v^0, v = h(\mu) \end{aligned} \quad (1)$$

假设企业在博弈各方合作的情况下的产出为  $\varphi (\varphi > 0)$ ，即  $\mu + v = \varphi$ 。不合作的保留收益为  $\phi (\phi > 0)$ ，即  $\mu^0 + v^0 = \phi$ （以上条件均符合纳什讨价还价均衡的假设，证明略）。如果双方采取合作，最后的分配比例应符合该纳什讨价还价解。那么  $f = (\mu - \mu^0)^\tau (v - v^0)^{1-\tau}$  对  $\mu$  求一阶偏导数可得一个关于  $\tau, \mu$  的关系式：

$$\frac{\partial f}{\partial \mu} = \tau (\mu - \mu^0)^{\tau-1} (v - v^0)^{1-\tau} - (1 - \tau) (\mu - \mu^0)^\tau (v - v^0)^{-\tau} \quad (2)$$

通过上式的最大化条件  $\frac{\partial f}{\partial \mu} = 0$ ，则可得

$$\frac{\mu - \mu^0}{v - v^0} = \frac{\tau}{1 - \tau} \quad (3)$$

即谈判双方最终纯收益比为其谈判力大小之比，谈判力所表示的权力决定了收益的分配。

### 三、收益分配结构与企业绩效

企业收益的分配关系到企业生产效率的高低，这里用我们改进后的 Acemoglu 的模型<sup>[10]</sup>来分析企业收益分配比例与生产效率的关系。假设企业的经营周期为  $t$ 。我们将企业参与者分为出资者和经营者两方<sup>①</sup>，为了研究的便利本文将出资者和经营者的数量都正则化为 1，即将各个博弈参与方视为一个团队。

令  $c_{i+j}$  为经营者分配到的收益， $e_{i+j}$  为其获得收益  $c_{i+j}$  所付出的劳动。经营者在每期的效用等于收益减去成本，考虑到跨期的收益贴现，将投资者和经营者的收益的贴现系数都设为  $\delta$ 。则经营者的效用函数可表示为如下形式

$$u_i = \sum_{j=0}^{\infty} \delta^j [c_{i+j} - e_{i+j}]$$

假设企业的产出服从柯布一道格拉斯型生产函数，则每期的最终产出<sup>②</sup>为

$$y_i = K_i^\alpha e_i^\beta \quad (4)$$

其中  $K_i$  代表每期出资者投入的资本， $e_i$  代表经营者的努力水平，并且  $\alpha + \beta < 1$ 。从上式可以看出出资者的资本投入越高并且经营者的劳动付出越大，企业的最终产出就越高。但是由于信息不对称，造成了出资者与经营者之间的权力不对等，因此我们假设在生产过程中有  $\omega_i$  部分的产品被经营者隐藏并占为私有。由于出资者可能预见经营者的这种行为，因而设经营者将承担比例为  $\lambda$  的隐藏行为成本。显然  $\lambda$  的大小与经营者的私人信息以及出资人的监督能力有关，经营者的私人信息越多，或者出资人可用于监督的资源越少，隐藏产出的成本就越低。因而  $\lambda$  代表了双方

① 这里将普通的企业劳动者视为不变量，或者说把企业简化为劳资两方。当然也可以单独考虑普通劳动者与其他企业成员的关系，分析过程和结论是相同的。

② 本文的模型与 Acemoglu 的模型有三点不同。第一，在原模型中生产函数规模收益是不变的，而本文的模型是规模收益递减的，原因在于模型中的时期  $t$  是无限期的，在折旧率不为 1 的情况下生产规模可以无限扩大，因此规模收益设为递减。第二，本文的生产函数中为了推导过程和分析问题的简便，技术系数设为 1。但这并不影响最终的结果，技术系数总是可以通过单位变换将其单位化。第三，原模型的投资函数为非线性，而经营者的成本函数为线性，本文投资者和经营者的成本函数都设为线性的。

基于资源水平而对另一方影响和控制的能力，是双方权力对比的体现。

设出资者的最终利润分配比例为  $\zeta_t$ ，那么最后经营者得到的利益为：

$$c_t = [(1 - \zeta_t)(1 - \omega_t) + (1 - \lambda)\omega_t]y_t \quad (5)$$

上式可理解为经营者扣除隐藏成本后的隐藏所得加上按契约分配的收益。那么出资者得到的利益为：

$$W_t = \zeta_t(1 - \omega_t)y_t \quad (6)$$

在企业确定了产出如何分配后，出资者将决定下期投入再生产的资本投入，假设该投入的大小为  $I_t = K_{t+1}$ 。一般地，在  $t(t = 0, 1, 2, \dots)$  期，局中人的决策顺序如图 1。博弈过程可以分为四个阶段。

(1) 企业从  $t - 1$  期继承数量为  $K_t$  的物质资本，它是出资人在  $t - 1$  期投资决策  $I_{t-1}$  的结果（初始的  $K_0$  外生给定）；

(2) 经营者选择努力水平  $e_t$ ，相应的本期产出为  $y_t = K_t^\alpha e_t^\beta$ ；

(3) 出资者决定本期产出的分配比例  $\zeta_t$ （出资者的份额）和为下一期（ $t + 1$ ）进行的投资  $I_t$ ，即下一期的物质资本  $K_{t+1}$ ；

(4) 经营者决定隐藏产出的比例  $\omega_t$ 。

博弈过程是一个典型的马尔可夫过程。因此，局中人在每一期选择自己（按博弈结构）可以决定的决策变量的大小时，只需使得从本期开始（包括本期）的各期效用之贴现和最大化即可保证从  $t = 0$  期开始的全过程效用最大化。博弈的马尔科夫完美均衡（MPE）为在时期  $t$  内的一组策略  $(e_t, \zeta_t, I_t, \omega_t)$ ，这些策略的选择仅与当前的情况有关，即关于  $K_t$  的策略集合  $\{e(K_t), \zeta(K_t), \omega(K_t), I(K_t)\}$ 。MPE 的特点是可以根据上一期的投资情况来决定当期的均衡分配与策略选择。我们可以把求解过程集中在一个任意给定的阶段  $t$ 。在该阶段内， $e_t - (\zeta_t, I_t) - \omega_t$  是在给定  $K_t$  情况下顺次决定的量，因此可以用逆推法求解。首先来看  $\omega_t$  的选择。

在第  $t$  期，经营者视  $K_t, e_t, \zeta_t, I_t$  为已知变量，通过选择  $\omega_t$  的大小以最大化自身的效用

$$\begin{aligned} u_t &= \sum_{j=0}^{\infty} \delta^j [c_{t+j} - e_{t+j}] \\ &= (c_t - e_t) + \delta(c_{t+1} - e_{t+1}) + \delta^2(c_{t+2} - e_{t+2}) + \dots \\ &= [(1 - \zeta_t) + (\zeta_t - \lambda)\omega_t]y_t - e_t + \delta\{[(1 - \zeta_{t+1}) + (\zeta_{t+1} - \lambda)\omega_{t+1}]y_{t+1} - e_{t+1}\} + \dots \end{aligned}$$

上式中， $\omega_t$  仅出现在表示本期效用的项  $[(1 - \zeta_t) + (\zeta_t - \lambda)\omega_t]y_t - e_t$  中，说明选择  $\omega_t$  以最大化本期效用即可最大化  $u_t$ ，由此，经营者选择隐藏产出比例  $\omega_t$  的策略是：

$$\omega_t = \begin{cases} 1 & (\zeta_t > \lambda) \\ [0, 1] & (\zeta_t = \lambda) \\ 0 & (\zeta_t < \lambda) \end{cases}$$

经营者为了自身利益而隐藏部分产出  $\omega$ ，这是经营者与出资者之间由于信息不对称而产生的道德风险的结果。根据不同的隐藏产出行成本以及收益分配比例，经营者隐藏的比例可能不

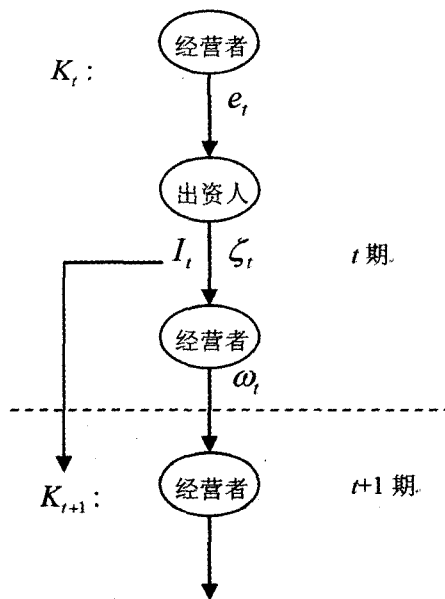


图 1 第  $t$  期的决策顺序

同：如果隐藏成本  $\lambda$  小于出资者的收益比例  $\zeta$ ，那么经营者倾向于隐藏全部产出；如果隐藏成本  $\lambda$  等于出资者收益比例，那么经营者将选择隐藏一定比例的产出；如果隐藏成本  $\lambda$  大于出资者的收益比例，那么经营者将没有隐藏产出的必要。

出资人在选择分配比例的时候就能预计到经营者选择  $\omega_t$  的策略，他通过选择  $\zeta_t$ ，最大化自身的本期效用（出于与  $\omega_t$  的选择过程同样的道理，最大化本期效用也就最大化了自本期开始的总效用  $V(K_t)$ ），出资人本期的效用是  $W_t - I_t = \zeta_t(1 - \omega_t)y_t - I_t$ 。一方面， $\zeta_t$  越大，出资人的本期效用越大，但另一方面， $\zeta_t$  越大，经营者隐藏的产出  $\omega_t$  也越多，出资人要在保证  $\omega_t$  为零的情况下尽量增大  $\zeta_t$ 。可见，对于该博弈来说，出资者的最优选择策略是选择其最终的利益分配比例等于隐藏损失所带来的成本  $\lambda$ ，即

$$\zeta_t = \lambda \quad (7)$$

因为当二者相等时，经营者隐藏收益无论比例是 0 还是 1，他们最终获得的效用是一致的，那么聪明的经营者便不会冒风险来欺骗出资者；而此时出资者的利益也得到了最大化，该博弈达到均衡。

经营者预计到  $\zeta_t = \lambda$ ， $\omega_t = 0$ ，通过选择  $e_t$  以最大化的本期效用，同时也就是最大化  $u_t$

$$c_t - e_t = (1 - \lambda)K_t^\alpha e_t^\beta - e_t$$

对  $e_t$  求一阶导数并令为 0，解得

$$e_t = [\beta(1 - \lambda)K_t^\alpha]^{1-\beta} \quad (8)$$

从上式可以看到，经营者效用最大化的努力水平是当期资本投入的增函数，是出资者收益分配比例的减函数。因为  $I_t = K_{t+1}$ ，为求解方便，这里求解  $K_{t+1}$ 。假定  $V(K_t)$  是出资人从  $t$  期开始的全过程最优效用，根据贝尔曼方程，有

$$V(K_t) = \text{Max}_{K_{t+1}} [W_t - K_{t+1} + \delta \cdot V(K_{t+1})]$$

其中， $V(K_{t+1})$  是从第  $t+1$  期开始的全过程最优效用。因为出资人能够预计到  $\zeta_t = \lambda$  和  $\omega_t = 0$ ，所以，上述贝尔曼方程变为

$$V(K_t) = \text{Max}_{K_{t+1}} [\lambda \cdot K_t^\alpha e_t^\beta - K_{t+1} + \delta \cdot V(K_{t+1})] \quad (9)$$

设  $K_{t+1}$  是满足  $V(K_t)$  最大化的，根据一阶条件，(9) 式中的目标函数对  $K_{t+1}$  求得：

$$\delta \cdot V'(K_{t+1}) = 1 \quad (10)$$

把  $K_t$  看做是该最大化问题的参数，对 (9) 式应用包络定理得

$$V'(K_t) = \lambda \cdot [\alpha K_t^{\alpha-1} e_t^\beta + K_t^\alpha \beta \cdot e_t^{\beta-1} \frac{\partial e_t}{\partial K_t}]$$

将上式类推到第  $t+1$  期，有

$$V'(K_{t+1}) = \lambda \cdot [\alpha K_{t+1}^{\alpha-1} e_{t+1}^\beta + K_{t+1}^\alpha \beta \cdot e_{t+1}^{\beta-1} \frac{\partial e_{t+1}}{\partial K_{t+1}}] \quad (11)$$

根据 (8) 式，可以得到

$$\frac{\partial e_t}{\partial K_t} = [\beta(1 - \lambda)]^{1-\beta} \frac{\alpha}{1 - \beta} K_t^{\frac{\alpha+\beta-1}{1-\beta}} \quad (12)$$

将 (12) 式代入 (11) 式，联立 (10) 式，解得

$$K_{t+1} = \left( \frac{\delta \alpha \lambda}{1 - \beta} \right)^{\frac{1-\beta}{1-\alpha-\beta}} [\beta(1 - \lambda)]^{\frac{\beta}{1-\alpha-\beta}} = K(\lambda) \quad (13)$$

$K$  是一个与时间无关的量，说明除了  $K_0$  是在第 0 期预先给定的量外，从第 1 期开始企业即进入了稳态运行，出资人的投资策略是保证从  $t = 1$  开始的每一期，可用的物质资本都保持在 (13) 式的水平。

表1给出了动态均衡过程中第0期和第t期的状态变量K和局中人的四个决策变量以及由此决定的产出y。

表1 第0期和第t期的均衡解

| 变量         | 第0期  | 第t期  |
|------------|--|--|
| $K_t$      | $K_0$  | $K(\lambda)$   |
| $e_t$      | $[\beta(1-\lambda)K_0^\alpha]^{1-\beta}$   | $[\beta(1-\lambda) \cdot K^\alpha(\lambda)]^{1-\beta}$   |
| $\zeta_t$  | $\lambda$  | $\lambda$  |
| $I_t$      | $\left(\frac{\delta\alpha\lambda}{1-\beta}\right)^{1-\beta} [\beta(1-\lambda)]^{1-\frac{\beta}{1-\alpha-\beta}}$ | $\left(\frac{\delta\alpha\lambda}{1-\beta}\right)^{1-\beta} [\beta(1-\lambda)]^{1-\frac{\beta}{1-\alpha-\beta}}$                       |
| $\omega_t$ | 0  | 0  |
| $y_t$      | $[\beta(1-\lambda)]^{1-\frac{\beta}{1-\alpha-\beta}} K_0^{\frac{\alpha}{1-\beta}}$                               | $\left(\frac{\delta\alpha\lambda}{1-\beta}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha-\beta}} [\beta(1-\lambda)]^{1-\frac{\beta}{1-\alpha-\beta}}$ |

企业从  $t = 1$  期开始进入稳定运行状态：在每一期开始，企业可用于生产的物质资本均为  $K(\lambda)$ ，面对给定的资本量，经营者投入  $e_t$  的努力，产出为  $y_t$ ，出资人将其中相当于  $\lambda$  的份额划归己有，并从中拿出  $K(\lambda)$  为  $t + 1$  期投资。在这样的分配方案下，经营者不隐藏产出  $y_t$ 。将表中的结果代入到 (5) 和 (6) 两式，可以计算出企业出资人和经营者从每1期开始的总效用  $u_1^*$  和  $V^*(K_1)$ 。

$$u_1^* = \sum_{i=1}^{\infty} \delta^i [c_i^* - e_i^*] = \frac{\delta(1-\lambda)(1-\beta)}{1-\delta} \left(\frac{\delta\alpha\lambda}{1-\beta}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha-\beta}} [\beta(1-\lambda)]^{1-\frac{\beta}{1-\alpha-\beta}} \quad (14)$$

$$V^*(K_1) = \sum_{i=1}^{\infty} \beta^i (W_i^* - I_i^*) = \frac{\delta\lambda(1-\delta\alpha-\beta)}{(1-\delta)(1-\beta)} \left(\frac{\delta\alpha\lambda}{1-\beta}\right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha-\beta}} [\beta(1-\lambda)]^{1-\frac{\beta}{1-\alpha-\beta}} \quad (15)$$

在给定的博弈结构下， $u_1^*$ 、 $V^*(K_1)$  以及稳态下每期产出  $y_t^*$  ( $t \geq 1$ ) 分别是出资者和经营者从各自效用最大化的目标出发进行决策互动的结果。其中前两个指标描述的是局中人在给定博弈中的利益，第三个指标描述的是企业系统的绩效。它们都是由生产要素的重要性  $\alpha$ 、 $\beta$ ，贴现因子  $\delta$  和权力指标  $\lambda$ （前文已经证明权力结构与分配结构是同构的，此处  $\lambda = \zeta$ ）共同决定的。一个值得探索的问题是，什么样的权力结构  $\lambda$  能够使得出资人的均衡效用  $V^*(K_1)$  最大化？什么样的权力结构能够使得经营者的均衡效用  $u_1^*$  最大化？什么样的权力结构能够使得企业的均衡产出  $y_t^*$  ( $t \geq 1$ ) 最大化？这也就是权力配置带来的企业绩效。

(1) 出资者效用最大化的权力配置。求解最优化问题  $\text{Max}_\lambda V^*(K_1)$  可以得到出资人效用最大化的权力配置  $\lambda_v = 1 - \beta$ 。

(2) 经营者的效用最大化的权力配置。求解最优化问题  $\text{Max}_\lambda u_1^*$  可以得到经营者效用最大化的权力配置  $\lambda_u = \alpha$ 。

(3) 企业产出  $y_t^*$  ( $t \geq 1$ ) 最大化的权力配置。求解最优化问题  $\text{Max}_\lambda y_t^*$  可以得到企业整体产出最大化的权力配置  $\lambda_y = \frac{\alpha}{\alpha + \beta}$ 。

因为在博弈均衡的情况下，出资人分得的份额始终与其权力  $\lambda$  大小相等，所以，当权力对比使得各生产要素所有者所分得的份额等于其对产出  $y$  的贡献份额时，企业的总产出是最大的，或者说企业是最有效率的。

考虑到  $\alpha + \beta < 1$ ，比较  $\lambda_y$ 、 $\lambda_v$  和  $\lambda_u$  可知， $\lambda_u < \lambda_y < \lambda_v$ 。该结果表明，在这三种权力结构中，对应出资人效用最大化的  $\lambda$  最大，对应于经营者效用最大化的  $\lambda$  最小，而对应于企业产出

最大化（最有效率）的 $\lambda$ 介于两者之间，是一种相对均衡的权力配置。这说明企业收益的分配比例依赖于利益相关者讨价还价的能力，即他们掌握的企业关键资源所赋予他们的权力。一定的权力结构决定了一定的利益分配结构，而不同的利益分配结构决定了相应的企业效率。模型还证明了企业产出的最大化要求的利益分配比例介于出资者利益最大化比例和经营者利益最大化比例之间，即无论是单方面的追求出资者效用最大化还是单方面的追求经营者效用最大化的利益分配比例均不能保证企业既定投入下的最大产出。这就说明企业在经营过程中并不能利用资本和劳动自动而无摩擦地获得最大化产出，也就是说瓦尔拉斯均衡下的理想企业是不存在的。无论是企业的出资者还是经营者抑或是企业普通劳动者在生产过程中会利用既得权力去最大化自身利益。这种追求利益的理性行为的出现和人本身的局限性有关，以至于企业不能达到在既定投入下的最大产出。可见，企业和市场一样，有些时候是因为人的理性的限制而出现失灵情况的，因此研究企业内部权力结构关系对于企业生产效率的影响显得十分必要。为了追求企业产出的效率，应该通过改变企业内部成员的权力结构来实现。单纯的考虑企业收益的分配和企业绩效的关系，并不存在自我可实施的契约来保证企业机制自动追求总收益的最大化。

更重要的是，单纯地追求某个企业成员的利益并不能导致企业产出的最大化，平等的权力结构将有利于提高企业的绩效。仅仅因为企业契约的自由签订和自由退出根本无法推论出企业的效率演进特征，因为在社会化分工的经济制度下，生产要素市场的垄断价格是很自然的。当然帕累托效率对制度变迁来说既不是必要的也不是充分的，在权力和契约变迁之间适合的概念是均衡而不是效率。权力和制度之间是一个动态的持续相互影响关系，制度框架赋予了不同社会阶层经济主体权力，反过来，制度的演化又依赖于经济主体行使权力的相互作用，企业契约和生产要素权力之间的关系也是如此。企业契约的剩余给契约调整提供了空间，在持续交易的过程中权力结构的变化则要求体现利益分配关系的契约做出相应的调整，以满足新的强权者的利益诉求。但是权力结构的微小变动并不足以引起契约的重新签订，更不足以影响企业的制度。虽然权力结构的轻微变动不能立刻反映到契约上，但是它会引起关于关系契约的再谈判，当权力结构的变化在量上积累到一定程度的时候，企业契约甚至企业制度就发生了变迁。

#### [参考文献]

- [1] Palemo G. Economic power and the firm in new institutional economics: two conflicting problems, *Journal of Economic Issues*, 2000, 34 (3): 573 - 601.
- [2] Grossman S J, Hart O D. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration, *Journal of Political Economy*, 1986, 94 (4): 691 - 719.
- [3] 方竹兰:《人力资本所有者拥有企业所有权是一个趋势——兼与张维迎博士商榷》，《经济研究》，1997年6期。
- [4] 杨瑞龙、杨其静:《专用性、专有性与企业制度》，《经济研究》，2001年3期。
- [5] 刘大可、朱光华:《试论所有制结构理论中的出资者与利益相关者》，《经济科学》，2001年4期。
- [6] 杨小凯、黄有光:《专业化与经济组织》，北京：经济科学出版社，1999年。
- [7] Cyert R M, March J G. *A behavioral theory of the firm*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1963.
- [8] Alchian A, Demsetz H. Production, information costs, and economic organization, *American Economic Review*, 1972, 62 (5): 777 - 795.
- [9] Rajan R G, Zingales L. Power in a theory of the firm, *Quarterly Journal of Economics*, 1998, 113 (2): 387 - 432.
- [10] Acemogulu D. Politics and economics in weak and strong states, *Journal of Monetary Economics*, 2005, 52 (7): 1199 - 1226.

[责任编辑：赵东奎]