

民营企业公司治理中 风险管控的理论实务

——以L集团公司的「建章立制」为例

周林彬 李胜兰 陈国华 著



中山大学出版社
SUN YAT-SEN UNIVERSITY PRESS

民营企业公司治理中 风险管控的理论实务

——以L集团公司的『建章立制』为例

周林彬 李胜兰 陈国华 著



中山大学出版社
SUN YAT-SEN UNIVERSITY PRESS

· 广州 ·

版权所有 翻印必究

图书在版编目 (CIP) 数据

民营企业公司治理中风险管控的理论与实务：以 L 集团公司的“建章立制”为例/周林彬，李胜兰，陈国华著. —广州：中山大学出版社，2017. 12

ISBN 978 - 7 - 306 - 06154 - 6

I. ①民… II. ①周… ②李… ③陈… III. ①民营企业—企业管理—风险管理—研究—中国 IV. ①F279.245

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 199885 号

出版人：徐 劲

策划编辑：周 玢

责任编辑：周 玢

封面设计：曾 斌

责任校对：王 璞

责任技编：何雅涛

出版发行：中山大学出版社

电 话：编辑部 020 - 84111996, 84113349, 84111997, 84110779

发行部 020 - 84111998, 84111981, 84111160

地 址：广州市新港西路 135 号

邮 编：510275

传 真：020 - 84036565

网 址：<http://www.zsup.com.cn>

E-mail: zdcbs@mail.sysu.edu.cn

印 刷 者：虎彩印艺股份有限公司

规 格：787mm × 1092mm 1/16 18.25 印张 328 千字

版次印次：2017 年 12 月第 1 版 2017 年 12 月第 1 次印刷

定 价：50.00 元

如发现本书因印装质量影响阅读，请与出版社发行部联系调换

序

民营企业发展是我国经济持续发展的重要推力。由于我国目前处于增长速度换挡期、结构调整阵痛期、前期刺激政策消化期“三期叠加”的特殊时期，民营企业将面对政策冲击、经济不确定性带来的复杂影响，而完善的企业内部治理制度则犹如一个“稳定器”，能最大限度地降低经营风险给企业带来的损失，并通过提高企业内部效率使企业的发展战略得以顺利实施。

本书旨在为民营企业公司通过改善内部治理管控经营风险提供具体理论依据和具体操作方案。本书以 L 集团经营管理中的各类风险为特定研究对象，以防范与控制该集团经营管理可能发生各类风险的制度与规范设计为特定研究思路，重点分析与论证 L 集团在全面布局集团产业发展、推动集团内部资源整合的背景下，为实现集团“转型升级”发展目标而设计的合法更合理、必要更可行的公司内部治理制度。

在我国以公有制为主的社会主义市场背景下，特别是在我国公有制强大于我国私有制的“产权背景”下，我国民营企业公司治理的难度与风险，往往大于国有企业公司治理的难度与风险。因此，民营企业建立完美的公司治理制度更是“难上加难”，但是趋向不断完善的民营企业公司治理制度，不仅能够明确行为主体的权利和责任，而且能够较好地防范制度运作过程中遇到的各类风险，以有效地保护民营企业的私有产权。本书主要依据 L 集团提供的集团经营管理的现状与问题，按照“贴合民营企业经营管理的特点，重点突出经营管理中各类风险管控”的研究思路，运用法学、经济学及管理学相结合的分析方法，主要从组织架构、权利与责任、管理流程、治理与风险防控几个方面，对集团公司经营管理架构中“顶层设计、董事会专业委员会、行政部门、经营副总裁、研发机构”等五大板块中的公司治理制度进行分析论证和规范设计，务求分析论述翔实可信，制度设计贴合实际，具有可操作性，从而把提高民营企业公司治理绩效的各项制度措施，通过经营管理风险管控这个“着力点”落到实处，并据此实现“向管理要效益”这一加强公司治理的实用目的。本书这种以特定企

业为研究对象的研究思路，是一种当代公司治理法与经济学研究中一种有效的案例研究思路，可为我国民营企业在设计公司治理具体方案时提供参考与借鉴。

是为序。

中山大学法学院教授兼中山大学法律经济学研究中心主任、中国商法研究会副会长 周林彬

目 录

第1章 导论	(1)
1.1 相关经典理论综述	(1)
1.1.1 产权理论	(1)
1.1.2 企业理论	(4)
1.1.3 契约理论	(6)
1.2 公司治理研究的文献综述	(8)
1.2.1 内部治理	(8)
1.2.2 外部治理	(11)
1.3 风险管控的概念及相关文献综述	(12)
1.3.1 法律风险与经济风险	(12)
1.3.2 法律风险管控	(13)
1.3.3 经济风险管控	(13)
1.4 本书的写作思路	(14)
参考文献	(15)
第2章 L集团公司治理的顶层设计	(19)
2.1 L集团公司董事会	(19)
2.1.1 问题与分析	(19)
2.1.2 L集团董事会的风险管控	(20)
2.1.3 背景资料与案例	(37)
2.2 L集团公司总经理	(46)
2.2.1 问题与分析	(46)
2.2.2 L集团总经理的风险管控	(46)
2.2.3 背景材料与案例	(50)
2.3 L集团公司监事会	(55)
2.3.1 问题与分析	(55)
2.3.2 L集团监事会的风险管控	(56)

2.3.3	背景材料与案例	(58)
2.4	L集团公司党委	(59)
2.4.1	问题与分析	(59)
2.4.2	L集团党委的风险管控	(61)
2.4.3	背景与案例	(64)
	参考文献	(69)
第3章	L集团董事会专业委员会	(71)
3.1	L集团专业委员会的问题与分析	(71)
3.1.1	完善专业委员会制度是规范公司治理结构的要求	(71)
3.1.2	制度不完善和管理不当可能导致决策委员会效率 不高	(73)
3.1.3	缺少审计委员会导致企业的法律风险增大	(77)
3.1.4	缺乏提名委员会导致企业陷入内部人控制	(77)
3.1.5	缺乏薪酬与考核委员会导致激励约束机制的 有效性低	(78)
3.2	L集团专业委员会的风险管控	(79)
3.2.1	决策委员会治理的风险管控	(79)
3.2.2	审计委员会治理的风险管控	(89)
3.2.3	提名委员会治理的风险管控	(93)
3.2.4	薪酬与考核委员会治理的风险管控	(98)
3.3	背景材料及案例	(103)
3.3.1	决策委员会设置备选模式的比较	(103)
3.3.2	审计委员会模式的比较	(110)
3.3.3	提名委员会模式的比较	(113)
3.3.4	薪酬与考核委员会模式的比较	(117)
3.3.5	案例	(121)
	参考文献	(127)
第4章	L集团行政部门风险管控的方案设计	(130)
4.1	L集团行政部门的问题与分析	(130)

4.1.1 L集团行政部门的内控环境问题	(130)
4.1.2 行政决策层的权责与风险识别	(132)
4.1.3 总部职能层的设置、权责与风险识别	(134)
4.2 L集团行政部门的治理与风险管控方案	(144)
4.2.1 行政部门在风险管控中的定位	(144)
4.2.2 行政决策层的治理与风险管控	(148)
4.2.3 总部职能层的治理与风险控制	(149)
4.3 背景材料与案例	(177)
4.3.1 公司内控体系与治理模式	(177)
4.3.2 行政决策层的治理与风险防范	(179)
4.3.3 总部职能层的治理与风控模式	(180)
参考文献	(195)

第5章 L集团经营副总裁风险管控方案设计

(197)

5.1 L集团经营副总裁的问题与分析	(197)
5.1.1 管理体制控制	(197)
5.1.2 关键资源控制	(200)
5.1.3 活动控制	(202)
5.2 L集团经营副总裁的风险管控	(204)
5.2.1 现状	(204)
5.2.2 公司治理制度	(204)
5.2.3 人事管控制度	(207)
5.2.4 收益与激励制度	(209)
5.2.5 财务管控制度	(210)
5.2.6 文化管控制度	(215)
5.3 背景材料与案例	(217)
5.3.1 子公司治理的主要内容	(217)
5.3.2 母子公司基本管控模式	(219)
5.3.3 国外母子公司管控模式	(221)
5.3.4 案例	(222)
参考文献	(232)

第6章 L集团研发机构风险管控方案	(234)
6.1 问题与分析	(234)
6.1.1 企业生产柔性化与互联工厂对企业研发设计 及时性提出新的要求	(234)
6.1.2 人员选任、决策流程更加强调专业性强、反应 迅速、决策果断	(235)
6.1.3 防控不同研发方式带来的知识产权纠纷风险	(235)
6.1.4 专利申请相关文件不准确、相关流程不完善导致 专利纠纷	(235)
6.1.5 研发信息泄露问题	(236)
6.1.6 研发人员激励制度向多层次发展的问题	(236)
6.2 公司研发机构的风险管控	(237)
6.2.1 L集团研发机构管控模式选择	(237)
6.2.2 L集团研发机构组织架构设计	(239)
6.2.3 L集团总工程师权责与激励设计	(242)
6.2.4 L集团研发机构研发风险管控制度设计	(251)
6.2.5 研发战略的实施及研发成果保护相关制度	(261)
6.3 背景材料及案例	(270)
6.3.1 研发管控模式	(270)
6.3.2 研发机构组织架构	(273)
6.3.3 研发风险管控与知识产权保护	(275)
6.3.4 案例	(276)
参考文献	(280)
后记	(282)

第 1 章

导 论

本章将从以下三个方面对相关的理论进行归纳和分析，即新制度经济学的一般理论、具体的公司治理理论以及风险管控理论。在新制度经济学的一般理论中，主要包括产权理论、企业理论以及契约理论三个部分；公司治理理论包括内部治理和外部治理两个部分；风险管控理论则根据本书的主题分为法律风险管控和经济风险管控两个部分。本章将在归纳和分析已有研究的基础上，对风险管控中的一些重要概念进行澄清和阐述，并在最后对全书的写作思路进行规划。

1.1 相关经典理论综述

在传统的新古典经济学的效用最大化范式中，企业作为一种市场行为主体，其形成和运作的机制并未得到很好的理解，仍然是一个“黑箱”。新制度经济学的一般理论，包括产权理论、企业理论和契约理论，为我们提供了理解企业形成和运行的基本框架，同时也为研究企业的风险管控行为提供了最基础的理论支持。

1.1.1 产权理论

1. 产权的定义、产权的界定

产权，即财产权利的简称。对产权的本质特征，新制度经济学家做出了多种界定。这些界定大致可以分为两类：一类从人与财产的角度进行界定，另一类则以财产为基础从人与人的关系的角度进行界定。

首先，从人与财产的角度进行界定。从这一角度对产权的本质特征进行界定主要是把产权看作人对财产的行为权利。如德姆塞茨在其《关于产权的理论》的经典论文中指出：“产权的所有者拥有他人允许他以特定的方式行事的权利。一个所有者期望共同体能阻止其他人对他行动的干扰，

假定在他权利的界定中这些行动是不受禁止的。”“要注意的很重要的一点是，产权包括一个人或其他人受益或受损的权利。……产权是界定人们如何受益及如何受损，因而谁必须向谁提供补偿以及使他修正人们所采取的行动。”又例如，阿尔钦认为，“产权是一个社会所强制实施的选择一种经济品的使用的权利”。

其次，以财产为基础从人与人的关系的角度进行界定。从这一角度对产权本质特征进行界定主要把产权看作一种基于财产的人与人之间的关系。正如罗马法、普通法以及现行法律基本同意的产权的定义：“产权不是人与物之间的关系而是指由物的存在及关于它们的使用所引起的人们之间相互认可的行为关系。它是一系列用来确定每个人相对于稀缺资源使用时的地位的经济和社会关系。”平乔维奇还说：“产权是人与人之间由于稀缺物品的存在而引起的、与其使用相关的关系。”

以上两类对于产权的定义其实并没有本质上的区别，只是界定的角度不同而已。产权的直接内容和基本含义是人对财产的行为权利，而这种行为权利又体现了人与人之间的关系。实际上，某人对某财产拥有某项权利，意味着其他人对该财产不拥有该项权利。因此，说产权是人对财产的行为权利和说产权是基于财产的人与人之间的关系是一致的。

2. 产权结构、特征与功能

产权权利的构成主要是将产权界定为财产所有权，并进一步把财产所有权归结为包含人对物的多方面权能的权利束。学术界公认的产权权利束构成是平乔维奇、德姆塞茨的权利束分类。他们从产权功能和作用出发，总结产权的结构包括四大权能：所有权，即所有人依法对自己财产所享有的占有、使用、收益和处置的权利；使用权，即不改变财产的本质而依法加以利用的权利；收益权，即获取基于所有者财产而产生的经济利益的可能性；处置权，即依法对物在事实上或法律上最终处置的权利。

产权具有多方面的特征，其中最为基础的是以下四种特性：排他性、有限性、可分解性和可交易性。排他性，是指产权主体的对外排斥性或对特定权利的垄断性。有限性，一是指任何产权与别的产权之间必须有清晰的界限，二是指任何产权必须有限度。可分解性则包含两个方面的意义，即权能行使的可分工性和利益的可分解性。可交易性，即附于资产上的产权的交易。

产权的功能既有宏观的，也有微观的。产权的宏观功能主要是界定产

权实现的资源配置功能和收入分配功能。而产权的微观功能则包括激励与约束功能，减少不确定性和外部性的内部化。实际上，产权的微观功能都能归结为激励与约束。因为减少不确定性和外部性的内部化实质上都改变了参与主体的收益成本，进而激励或约束经济主体的行为。因此，正如菲吕博顿与平乔维奇所说：“一个不难接受的基本思想是，产权会影响激励与行为。”

3. 产权与资源配置效率

不同的产权安排的效率大不一样。对于效率的评价，传统西方经济学有两个标准：一是作为资源配置效率的帕累托最优，二是微观企业的投入产出比。而由于产权安排总是作为一套约束和规则存在，其作用对于每个人来说都是一样的，因此评价其效率可从成本方面入手。新制度经济学家正是从产权安排成本、交易费用角度评价产权的效率的。通过对现存不同产权安排的交易费用进行比较，不仅可以对效率高低做出评价，而且可以对不同产权安排进行取舍，进而做出是否变革、如何变革的决定。

产权影响效率的途径或机制是复杂且多样的。有学者认为主要有以下因素：第一，清晰界定产权，为产权交易创造良好条件，从而减少交易成本，提高效率。第二，通过划分产权，明确不同产权主体的权利，使权责对等，从而建立有效的激励和约束机制。第三，适时排解产权纠纷，重新界定产权，内部化外部性。第四，建立有效的产权制度，使交易环境透明化，降低交易信息费用。第五，赋予产权制度开放性，使不同产权制度之间可以转化，使人们能自由选择交易成本低的交易方式。

在现有的产权安排中，新制度经济学家对于私有产权的偏好是毋庸置疑的。科斯、阿尔钦、德姆塞茨和张五常等都曾明确指出私有产权是最有效率的。相比共有产权，私有产权更有效率的原因是显而易见的。首先，私有产权的交易更加容易。私有产权下产权属于唯一经济主体，产权的让渡取决于所有者的决策；而共有产权在组织成员间是不可分的。其次，私有产权的收益是明确且排他的。私有产权下的收益权具有排他性，对经济主体具有强大的激励作用；而在共有产权下收益是组织内每一个成员平均分配的，激励大大减少。最后，私有产权能大大减少外部性。科斯定理表明，在交易费用为零的状态下，产权明晰的经济主体可以通过私下协商交易达到效率的最大化，也就是说在私有产权安排下，外部性会大大减少；但在共有产权下，外部性会大大增加，组织内的成员热衷于“搭便车”，

“公地悲剧”就是一个著名的例子。

以上对于产权安排效率的讨论是静态的，如果从动态上考察，就不能绝对地认为私有产权在任何时候都比共有产权有效。一种产权安排的有效性还取决于很多因素，如时代的生产力、意识形态、非正式制度等。因此，在具体分析一种产权安排的效率时，要注意看多种因素对效率的影响。

1.1.2 企业理论

1. 企业的起源与性质

(1) 传统西方经济学的企业起源理论。

企业作为一种经济主体，在经济社会中扮演着重要的角色。但是，令人惊讶的是，传统西方经济学并没有深入研究企业的起源与性质，企业被看作一个“黑箱”。这个“黑箱”具有传统经济学赋予的一些特点。例如，厂商具有完备的信息、精于计算、孜孜不倦地追求利润最大化；厂商是市场经济中已经存在的、完全有效运转的、为赚取利润从事生产活动的一个完整课题；厂商没有内部结构，只进行技术转换，将劳动力、资本等各种要素结合起来产出产品；厂商制度的运行没有成本；等等。随着经济社会的不断发展，这种厂商理论越来越难以解释现实中的种种现象，如企业的边界、企业内部制度的安排等。此时，新制度经济学的企业理论应运而生，企业理论逐渐成为经济理论中不可或缺的一部分。

(2) 新制度经济学的企业起源理论。

新制度经济学的企业理论起源于科斯 1937 年的文章《企业的性质》，他把企业的性质视为一种替代市场短期契约的长期契约关系。科斯之后，多位经济学家进一步推进了企业起源与性质问题的研究，并形成了多个理论。

第一，交易费用起源理论。交易费用起源理论发源于科斯的想法，并由威廉姆森、张五常等补充。他们都认为，企业是市场机制的替代，当市场机制的交易费用较高时，具有较低的企业安排就会出现以代替市场机制安排。科斯认为，“市场的运行需要成本，而形成组织，并让某些权威人士（如‘企业家’）支配其资源，如此便可节省若干市场成本”。张五常认为，“企业存在的唯一原因就是节省交易费用，企业关系实际上也是一种市场关系，甚至是一种高级的市场关系——要素市场关系。企业并不是

为取代市场而设立，而仅仅是用要素市场取代产品市场”。“企业也是一种契约关系，用‘一种契约取代另一种契约’，是用关系契约取代市场契约。”威廉姆森对交易费用理论和企业的契约理论做了进一步的拓展，他认为，每一种安排都需要不同形式的契约法支持，其中，支持市场制和混合制的契约法分别是古典契约法和新古典契约法，而支持等级制的契约法则是关系型契约。企业与其治理结构的关键差别或者说性质上的不同主要是其契约形式不同，企业契约的性质是关系型契约，市场及其中间形式的契约性质是古典契约和新古典契约。

第二，团队生产起源理论。对企业的契约性质，阿尔钦和德姆塞茨不同意科斯等把企业看成是企业家与劳动力要素所有者之间签订的长期契约的观点。他们说：“无论雇主还是雇员都不会被那种必须继续他们之间的关系的合约义务所约束。雇主与雇员之间的长期合约不是我们所说的企业组织的实质。”在他们看来，企业实质上是由团队生产中的各种要素签订的一个合约结构构成的。按照他们的话说，团队生产是指这样一种生产：一是使用几种类型的资源；二是其产品不是每一种参与合作的资源的分产之和，由一个追加的因素创造了团队组织问题；三是团队生产中使用的所有资源不属于一个人。既然企业生产是一种团队生产，包含多种要素投入，与企业相关的契约自然就不是一个简单契约，而是由多方面的契约构成的有机体，阿尔钦和德姆塞茨称之为契约结构。

第三，委托代理理论。委托代理理论起源于1986年格鲁斯曼和哈特的一篇论文。他们认为，为了限制机会主义行为以及不完全契约而导致的高交易成本和低效率，应该将合约双方合并到一个企业中去，通过组织内部协调完成交易，以便降低交易成本。格鲁斯曼和哈特还引入了“剩余的控制权”的概念，认为订立完全合同的成本是巨大的，为此，交易的一方可能将不完全合同中“剩余的购买权”购买下来。如果合约的剩余权归一方所有，则剩余权持有者是雇主，没有剩余权的一方是雇员。企业内部交易的特点是只有一方拥有“剩余控制权”。

从以上几个流派的观点可以看出，尽管各派对企业的来源和特征描述有所差别，但在某些观点上仍然是一致的。例如，企业的出现是对市场的替代，这是企业生产的根本原因；企业在防范机会主义行为方面的卓越功能是企业存在的唯一原因。当然，也有学者批评上述理论具有片面性，忽视了“企业作为一个生产型的单位而存在的事实”。

2. 企业的边界与规模

在传统经济学中，企业的边界、最佳规模等问题并没有得到很好的解释。基于对纵向一体化问题的考察和对新古典经济学的反思，科斯开创性地提出了自己的企业边界理论。在科斯之后，威廉姆森等进一步推进了对企业边界问题的研究，企业边界理论逐渐变得重要起来。

为什么企业的规模不能扩大到整个经济呢？科斯认为，市场和企业是配置资源的不同机制，由于使用价格机制的市场存在较高的交易费用，当企业组织内部的交易费用低于市场交易费用时，企业这种配置资源的机制就会替代市场机制。企业的边界就会停在市场机制交易费用与企业内部交易费用边际相等的点上。这就是说，当在企业内部交易费用等于市场交易费用时，企业就达到了最大的规模。

对于同样的问题，张五常基于其合约选择理论提出了企业的规模的模糊性和边界不能确定的观点。为此，他向科斯提出了这样一个问题：“如果苹果种植园园主和养蜂人签订合约，让蜜蜂为苹果树授粉，那么，这是一个企业还是两个企业？”科斯答不出来。张五常认为，苹果种植园园主与养蜂人之间签订的可能是蜂箱租赁合同、工资合约或苹果收成的分享合约，硬要问企业的边界毫无益处，要看一个合约是否替代了另一个合约，一旦合约的替代确定了，企业的规模也就确定了。

威廉姆森的企业边界理论是在科斯的边界理论的基础上发展而来的。但科斯的理论不能回答是什么因素决定了一笔交易在企业内部组织的费用高还是通过市场交易的费用高。为此，威廉姆森的企业边界理论引入了资产专用性、交易的频率等关键变量。威廉姆森认为，交易频率越低，资产专用性越强，人们进行交易的意愿就越少，垂直一体化就越容易发生。可以看出，随着资产专用性的加深，市场让位于双边治理，又让位于一体化。

1.1.3 契约理论

1. 契约的定义及分类

契约，最初仅是一个法学概念，而现在还是经济学、政治学和社会学等学科普遍使用的一个概念。对于契约的概念，新制度经济学更多的是从其制度特性和经济功能角度进行界定的，即把契约看作一种约束交易的具有一定经济价值的微观制度。例如，张五常就把契约定义为“当事人在自

愿的情况下的某些承诺，它是交易过程中的产权流转形式”。威廉姆森则将契约看作与交易匹配的治理结构的重要组成部分和区分治理结构的核心维度。诺思明确指出，契约是制度的一部分，是一种微观的制度。

契约按照是否完备分为完全契约和不完全契约。完全契约是指在信息完全的情况下，缔约双方能完全预见契约期内可能发生的重要事件，并都在合同中明确约定分担这些事项，当产生争议时，第三方按照契约约定强制执行。不完全契约是指在信息不完全的情况下，契约当事人各方都知道契约的条款是不完全的，需要协调不同的激励约束机制来填补契约中的缺口，纠正扭曲的契约条款以更有效地适应以外的干扰。

2. 新古典契约理论

新古典契约是一种完全契约。它表现为契约条款在事前可以明确地写出，在事后能完全执行，若有纠纷可自我协调，若协调不成，通过一个外在的第三方强制执行。它把当事人看作理性预期的，把交易和契约看作连续可分的或一次性的。其代表人物包括瓦尔拉斯、埃奇沃思和阿罗等。瓦尔拉斯对契约论的贡献在于，他提出了在完全竞争的市场上，在供求不平衡时，由于保留了交易者重新签订契约的权力，契约的价格由供求力量的对比决定，最后达到市场均衡状态。埃奇沃思认识到了契约的不确定性，提出了“契约曲线”的概念。阿罗和德布鲁则用数学的方法证明了“竞争经济的存在性均衡”。尽管经过了多位经济学家的修正和发展，新古典契约理论仍处在交易双方信息完备的假设下，因此，很多现象仍得不到解释。新制度经济学正是对该假设进行了放松，进而得到了现代契约理论。

3. 现代契约理论

现代契约理论创立于20世纪70年代后期，其主要理论为完全契约理论和不完全契约理论。完全契约是指契约内容完全清晰，并在任何可能的状态下都可以被证实，法律执行有效的理想状态下的契约。不完全契约则是指缔约双方不能完全预见契约履行期内可能出现的各种情况，从而无法达成内容完备、设计周详的契约条款。

(1) 委托代理理论：完全契约理论。

委托代理理论是建立在信息不对称的前提之下的。在两权分离的前提下，由于存在委托人的“隐藏行动”和代理人的“隐藏信息”导致的机会主义和道德风险问题，因而需要设计事前的“最适激励”机制，即事前设计一种完全合约来解决风险分担和有效激励的两难问题。委托代理理论

的主要观点包括：委托代理关系是随着生产力大发展和规模化大生产的出现而产生的。其原因一方面是生产力发展使得分工进一步细化，权利的所有者由于知识、能力和精力的原因不能行使所有的权利了；另一方面是专业化分工产生了一大批具有专业知识的代理人，他们有精力、有能力代理行使好被委托的权利。但在委托代理的关系当中，由于委托人与代理人的效用函数不一样，委托人追求的是自己的财富更大，而代理人追求的是自己的工资津贴收入、奢侈消费和闲暇时间最大化，这必然导致两者的利益冲突。在没有有效制度安排的情况下，代理人的行为很可能最终会损害委托人的利益。而世界范围内——不管是经济领域还是社会领域，都普遍存在委托代理关系。

（2）GHM（Grossman-Hart-Moore）理论：不完全契约理论。

GHM理论，是由格罗斯曼和哈特（1986）、哈特和莫尔（1990）等共同创立的，国内学者一般把他们的理论称为不完全契约理论。GHM理论以合约的不完全性为研究起点，以财产权或（剩余）控制权的最佳配置为研究目的，是分析企业理论和公司治理结构中控制权的配置对激励和信息获得影响的最重要的分析工具。GHM理论的主要观点包括：在复杂的世界中，人们难以对各种情况都做出计划，因而合约总是不完全的；企业和市场的区别是由剩余控制权的分布决定的，市场意味着剩余控制权在交易双方是对称分布的，而企业意味着剩余控制权的非对称分布；企业家和投资者之间的最优控制权结构应当是——“企业家在企业经营状态良好时获得控制权，反之投资者获得控制权”；等等。

1.2 公司治理研究的文献综述

1.2.1 内部治理

（1）公司的内部治理，是指公司的出资者为保障投资的收益，就控制权在由出资者、董事会和高级经理层组成的内部结构之间的分配所达成的安排。公司的内部治理机制是直接通过董事会、股东大会和经理层等公司内部决策和执行机制产生作用的。关于公司内部治理方面，近年已有了大量的研究，并取得了较大的进展。下文将依次对这三方面的新近研究做出概述。