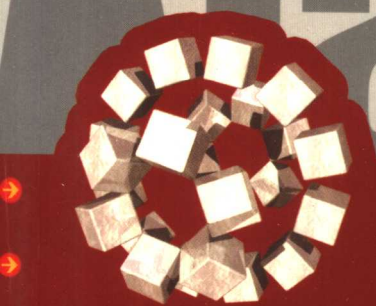


Xiandai Qiye Lilun Yu Shijian



现代企业 理论与实践

主编 陈学法 王 铮



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

现代企业 理论与实践

主编 陈学法 王 铮



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

图书在版编目(CIP)数据

现代企业理论与实践 / 陈学法, 王铮主编. — 成都: 西南财经大学出版社, 2005.6

ISBN 7-81088-330-5

I. 现... II. ①陈... ②王... III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 041126 号

现代企业理论与实践

主编: 陈学法 王铮

责任编辑: 廖中新 张纪亮 全佳 黄霞

封面设计: 何东琳设计工作室

出版发行:	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址:	http://press.swufe.edu.cn
电子邮件:	xcpress@mail.sc.cninfo.net
邮政编码:	610074
电 话:	028-87353785 87352368
印 刷:	四川机投印务有限公司
成品尺寸:	148mm×210mm
印 张:	8.5
字 数:	200 千字
版 次:	2005 年 6 月第 1 版
印 次:	2005 年 6 月第 1 次印刷
印 数:	1—3000 册
书 号:	ISBN 7-81088-330-5/F·295
定 价:	19.80 元

1. 如有印刷、装订等差错,可向本社发行中心调换。
2. 版权所有,翻印必究。

目 录

第一章 企业制度变迁与经济绩效	(1)
第二章 现代企业产权制度与委托代理制	(17)
第三章 股份制是公有制的主要实现形式 ——公有制与股份制的关系	(38)
第四章 我国国有企业职工的下岗问题及其对策	(64)
第五章 审视“国退民进”的战略调整	(94)
第六章 国有资产流失的制度分析	(116)
第七章 我国国有企业产权改革的问题与出路	(135)
第八章 股份合作制企业及其发展趋势	(151)
第九章 我国私营企业的现状及其未来走向	(171)
第十章 现代企业竞争战略	(190)
第十一章 全球公司治理模式的比较与融合	(221)
参考文献	(261)
后 记	(267)

第一章

企业制度变迁与经济绩效

企业制度是指以产权制度为基础的企业组织和管理制度，其实质是企业内在运行规律的外在形式。企业制度是市场经济体制庞大系统中的一个子系统，是市场经济体制的重要组成部分。那么，企业是如何产生的？企业制度是如何变迁的？其理论依据是什么？企业制度的变迁如何促进企业经济效益？本章将分析企业制度的发展历程，剖析相应的理论演进过程，并比较其经济绩效。

1

一、企业制度的变迁历程

应该说，自人类开始从事生产活动起，企业就产生了。企业制度的发展一般可以分为三个阶段：业主制企业、合伙制企业和公司制企业。

（一）业主制企业

自人类开始从事生产活动起一直到18世纪初，人类的生产活动基本上停留在家庭作坊生产的阶段。此时的生产活动主要以农业生产为主，其产品除供生产者自己消费外，只有少量的剩余用于同邻居或在小范围内进行互通有无的交换。为了弥补商业活动缺乏所带来的不足，家庭作坊逐步建立了起来。家庭作坊分散在众多的家庭中，由一名师傅、几个徒弟组成，并且不实行分工。随着市场的扩大，生产活动逐渐由具有一技之长的专业劳动人才完成，产品生产也形成了完全的分工，手工业从农业中分离了出来。这样，大批的工匠聚集到城市，创办了

手工作坊。开始时，工匠们还不得不到集市上销售自己生产的产品，市场呈现“自产自销”的特征。后来逐渐出现了专门充当交换介绍人的中间商，他们周旋于生产者和购买者之间，不生产产品而专门从事买卖活动，生产和销售由此分离了。

手工作坊可被看成人类历史上最早的企业。这些手工作坊都是业主制企业。业主制(Sole Proprietorship)是指在经营单位内，剩余索取者和最终决策者是同一人的企业制度，即个人业主制，又称为古典企业制度。在个人业主制企业中，直接使用资源的产权主体是业主个人，业主个人的财产与企业财产是合一的，企业资产归所有者并由其控制，所有者要对企业的全部债务承担连带责任，责任无限化。因此，业主制企业的优点在于，由于不存在共同所有权问题，所有者——管理者承担了制定决策带来的所有财富结果，因而不存在由所有权和控制权分离引起的代理人问题。但是，由于业主制企业的剩余索取权和最终决策权归同一人，业主制企业的投资和融资会受到业主个人意识的限制。如果业主更渴望消费，即使是一些照市场标准看有利的投资机会，也会被放弃。也就是说，企业是否投资不在于业主能否接受现行市场利率，而仅仅取决于他是否更趋向于现期消费。因此当业主制企业进行外部融资时，处于企业外部的债权人很难判断所有者——管理者所做出的产出结果是否是对自己有利的。此外业主制企业的市场价值极依赖于所有者本人的人力资本，因而业主制企业的外部融资几乎是不可能的或者是成本极高的。特别是当经营者的经营生涯接近尾声时，他便很难有动力进行长期投资。业主制企业不适用于那些需要通过规模经济来获得优势的经营活动，仅适合于规模较小且需要由所有者——经营者细致的监督带来较高收益的经营活动。

(二) 合伙制企业

到18世纪中叶，英国率先实现了机械化生产。随后，欧洲、美国、日本等资本主义国家相继大规模采用机器生产，手

工作坊开始逐步让位于工厂。由于工厂进行规模化生产，生产、销售实行专业化分工，其生产效率得到了大幅度提高，市场范围也迅速扩大。同时，由于形成了较为完整的管理系统，企业开始按产品或工艺的不同组织不同的生产车间、工段和班组，从而形成了职能化组织结构。工厂的出现极大地促进了经济的发展，人类社会迈入了工业社会。而业主制企业的固有限制，使其难以适应工厂化的需要，合伙制便应运而生，成为主要的企业制度形式。

合伙制(Partnership)是指由两个或两个以上的出资人共同投资、监督、管理并分享剩余的企业制度。在这种企业制度中，所有权与经营权也是统一的，因此，投资者——合伙人拥有企业的全部剩余，不存在由所有权和控制权分离而引起的代理人问题。而且通过汇集几个人的资源，合伙制企业减轻了业主制企业所面临的财务约束，使自身能够获得某些规模上的优势，降低了风险成本。但是这种制度的有效性受合伙人规模的限制。如果只有两个合伙人，那么利润和风险均在他们之间分配，偷懒动机较强。当合伙者的规模增大到 N 个人时，虽然全体合伙人作为团队整体承担他们活动产生的全部财产后果，但是具体到某一个合伙人，他仅用承担这种后果的 $1/N$ 。也就是说，偷懒者所导致的损失将由合伙人平摊，这增强了偷懒动机，将导致“搭便车”的现象。合伙制的另一个缺陷是，每一合伙人的产权无法自由转让，合伙人共同承担一切责任和债务。但是，从企业发展史来看，合伙制企业是单个资本走向资本联合，从而发展成公司的过渡点。

(三) 公司制企业

企业的发展经历了漫长的手工工场生产时期和工厂生产时期。1841年美国铁路公司的成立，宣告了第一家具有现代企业制度的企业，即公司制企业的诞生。铁路公司之所以能够成为现代企业的起点，是由于其经营活动具有特殊性。首先，铁路

■ 实现全天候迅速、安全、准时的客货运输，需要技术上的支持与革新。其次，运输管理以及车厢、车站、铁轨等设备的长期保养与修理等日常经营活动由一群经理来负责，并由他们监督铁路公司在极广地理范围内的各种职能活动。同时，铁路公司还需任命中、上层管理执行人员来监督、评估和协调经理的工作。这就要求相当规模的管理组织。再次，建设铁路公司需要巨额资金。这些都是单一业主、家庭或合伙人集体无法办到的。更为重要的是，在众多的投资者或股东投资于铁路公司后，他们不可能亲自出马直接管理和经营铁路。如前所述，铁路的管理需要专门的知识与技能，只有训练有素的人才能够胜任。因此，出现了这样一种局面，即出资者对铁路管理所拥有的发言权越来越少，而真正的管理人员往往又没有足够的财力拥有他们管理的铁路公司的股份，这就是公司制(Corporation)企业的重要特征：所有权与经营权的分离。

公司制企业的优点如下：①它突破了业主制、合伙制的无限责任，能够筹集到更多的资金。公司制企业的所有者人数较业主制和合伙制企业要多得多，而且还较少受到限制，因此企业能够筹集到所需的资金。②它解除了合伙制散伙问题对企业的限制。由于公司制企业以“法人”形态存在，因而不论买卖或馈赠使股票多次转手，也不论有多少股东，企业都可以持续经营下去。③它鼓励大规模的风险投资。由于公开发行股份企业的普通股剩余索取权通常较少受到限制，股份持有者的效用最大化和企业的市场价值最大化之间的潜在冲突被尽可能的最小化了，因此这种剩余索取权结构鼓励了大规模的风险投资。④所有者能够进行多元化投资。股票所有者能够通过掌握一家或几家公司的股票，使持有的有价证券多样化，从而降低风险。同时，这也为企业提供了有利的融资条件。⑤所有权与经营权的分离，使人们要么专注于承担风险，要么专注于管理，这不仅能够提高企业的价值，也能够增加社会整体财富。

当然，同所有的风险承担职能与决策职能相分离的组织一样，所有权与经营权的分离会使控制权分散，并增加代理成本。公司制企业在获得了规模经济而变得非常强大的同时，即使是合作团队中的每个成员都有明显的效用函数且不存在欺诈行为，它的协作的成本也会上升。这就成为公司制企业的主要不足之处。

虽然所有权与经营权的分离将产生“道德风险”等问题，从而增加企业的代理成本，但是资本市场和职业经理市场的存在大大限制了管理者的投机行为。所以，即使是在发达的工业化国家，公司制企业还是占据着大规模生产的主导地位。

二、企业制度变迁的理论分析

如上所述，自人类开始从事生产活动起企业就产生了，而且企业制度经历了业主制企业、合伙制企业、公司制企业三个阶段。那么，为什么企业会存在？既然公司制企业克服了业主制企业和合伙制企业的不足，并在社会经济中具有举足轻重的作用，为什么整个社会没有成为一家巨大的公司制企业，而是出现多种企业制度并存，且非公司制企业在数量上远远超过公司制企业的现象？是什么促使企业作出不同的组织形式选择，其理论依据又是什么呢？

（一）传统企业理论

传统企业理论是以手工工场和工厂为研究对象的，它又可以分为劳动分工理论和新古典企业理论。

劳动分工理论以亚当·斯密的《国民财富的性质和原因的研究》为基点，认为分工创造的生产力是工厂存在的原因，而工厂规模受市场范围的限制。他们从生产要素的角度，把企业看作是一个将土地、劳动力、技术、资本等生产要素的投入转化为产出，从而增加社会财富的生产单位。

新古典企业理论首先提出了一些理想化的假设，如企业追

求的目标是利润最大化；企业的行动是完全理性的；企业获得的信息是充分的等等。其次，在研究市场、企业和个人三者间的相互关系时，它仅研究了企业的外部关系以及企业对此作出的各种反应，对企业的内部结构则不予深究，只是通过上述假设将企业组织看成一个“黑箱”。

新古典企业理论延续了传统企业理论，仍将企业作为市场竞争的主体看成是一个生产单位。该理论认为企业的功能在于将生产要素的投入转化为一定的产出，并研究如何以一定的投入获得最大的产出或以最少的投入获得最大的产出。传统企业理论受其研究对象的限制，仅仅把企业看作投入和产出的工具，将企业组织简单化，并且缺乏深入到企业这个“黑箱”内部的研究。

（二）现代企业理论

最早对企业“黑箱”提出质疑的是科斯(Coase)。科斯在考察通用汽车公司时就产生了这样的疑问：在新古典经济学里，企业既然被看作是一个生产函数，那么为什么现实生活中会存在规模大小不等、组织形式不同的各类企业？为什么整个社会没有变成一个巨大的企业？带着这些疑问，科斯于1937年打开了企业这个“黑箱”。之后鲍莫尔(Baumol, 1959)、玛瑞斯(Marris, 1964)、威廉姆森(Williamson, 1964、1975、1980)、阿尔钦和德姆塞茨(Alchian, Demsetz, 1972)、克莱因等(Klein et al, 1978)、詹森和麦克林(Jensen, Meckling, 1976、1979)、利兰和派尔(Leland, Pyle, 1977)、罗斯(Ross, 1977)、汤森(Townsend, 1979)、张五常(Cheung, 1983)、戴蒙德(Diamond, 1984)、盖尔和赫尔维(Gale, Hellwig, 1985)、张(Chang, 1987)、哈特和穆尔(Hart, Moore, 1989、1990)、威廉斯(Williams, 1989)、博尔顿和斯卡夫斯坦(Bolton, Scarfstein, 1990)、格罗斯曼和哈特(Grossman, Hart, 1986)、霍姆斯特姆和泰若勒(Holmstrom, Tirole, 1989)、阿根廷和博尔腾

(Aghion, Bolton, 1992)、杨小凯和黄有光(Yang, Ng, 1994)以及其他学者将科斯的理论不断拓展,形成了现代企业理论。

契约是现代企业理论的一个核心概念。在《拿破仑法典》中,契约是指一种合意。依此合意,一个人或数人对其他一人或数人承担给付、作为或不作为的债务。其中,合意包括缔约是自由的(即签约当事人双方完全自主地就缔约内容和方式达成一致意见)和合约是正义的(即具有公正合理性)两层含义。在《牛津法律大词典》中,契约是指两个人或多个人为在互相之间设定合法义务而达成的具有法律强制力的协议。经济学上的契约概念在内涵上则要广阔得多,它不仅包括具有法律效力的契约,也包括许多默认的契约。契约分为完全契约和不完全契约,显性契约和隐性契约。其中,完全契约是指缔约双方都能够完全预见缔约期内可能发生的变化,并愿意遵守契约条款;不完全契约是指由于有限理性、不确定性、机会主义、小数条件和信息不对称等原因,使得契约当事人和仲裁人无法完全掌握信息,从而造成契约条款的不完整;显性契约是指当事人缔结的缔约是可以被观测到的;隐性契约则是指当事人之间各种心照不宣的默认协定和惯例。下面,笔者就各类现代企业理论作进一步阐述。

1. 交易费用理论

在科斯(1937)看来,资源的配置可以通过市场配置和企业配置这两个可相互替代的手段来实现。在市场上,资源的配置是通过价格机制来完成的,但是如果仅通过“价格”来组织生产,其成本将非常高,因为用“价格”组织生产所需的费用,除包括所有发现相关价格的成本外,还包括市场上发生的每一笔交易的谈判和签约费。对于谈判和签约费用,即便企业可以设计出一种使得契约成本最小化的方案,也不能使其完全消除。而且对组织生产的每一要素都进行谈判和签约实际上也是不可行的。因此通过“价格”组织生产就非常昂贵。而当企业存在

时,则不必为组织生产所需的各种要素一一进行谈判,签订一系列的契约。企业只需签订一项契约便可代替一系列的契约,以节约交易成本。或者企业可以通过签订一个较长期的契约代替若干个较短期的契约,从而大大降低交易成本。在这个意义上,企业是节约交易费用的一系列契约的有机组合。由于企业的存在可以节约市场运行成本,因此企业会逐渐取代市场,其规模逐步变大,直至“在企业内部组织一笔额外交易的成本等于通过公开市场上完成同一笔交易的成本或在另一企业中组织同样交易的成本”^①为止。

张五常则认为,企业与市场的不同只是一个程度问题,是契约安排的两种不同形式而已。市场的交易对象是产品或商品,而“企业交易”的对象则是生产的要素。企业之所以出现,是由于生产要素的所有者会按合约将要素使用权转让给代理者以获取收入。而根据此合约,要素所有者必须遵守某些外来的指挥,而不再靠计算其参与的各种活动的市场价格来决定自己的行为。企业并非为取代“市场”而设立,而仅仅是用要素市场取代产品市场,或者说是用“一种合约取代另一种合约”。对这两种合约的安排取决于由代替者定价所节约的交易费用是否能弥补由相关信息不足而造成的损失。

杨小凯和黄有光(1993、1994)认为,企业作为促进劳动分工的一种形式,与自给经济相比或许会使交易费用上升,但只要劳动分工经济收益的增加超过交易费用的增加,企业就会出现。然而,在企业存在的情况下,不同的所有权结构会导致不同的交易效率,因此所有权结构就显得尤为重要。

威廉姆森(1975, 1979, 1980)和克莱因等(1978)则把“资产专用性”及其相关的机会主义作为决定交易费用的主要因素。

^① 罗纳德·科斯. 企业的性质. 见: 盛洪主编. 现代制度经济学. 上卷. 北京: 北京大学出版社, 2003

他们认为,如果交易中包含一种关系的专用性投资,则事先的竞争将被事后的垄断或买方独家垄断所取代,从而导致将专用性资产的准租金攫为己有的“机会主义”的出现。这在一定程度上会使合约双方相关的专用性投资无法达到最优,也使合约的谈判和执行变得更加困难,从而引发现货市场交易的高成本现象。并且当关系的专用性投资变得更为重要时,用传统现货市场处理纵向关系的交易费用就会上升。因此,纵向一体化(Vertical Integration)可用以替换现货市场。因为在纵向一体化组织内,机会主义要受到权威的督查。

2. 团队生产理论

阿尔钦和德姆塞茨认为先导的理论没有把重点放在对市场和企业(纵向一体化)的选择上,而是从企业内部结构(横向一体化)入手来考虑交易费用问题。

就阿尔钦和德姆塞茨(1972)看来,企业实质上是一种“团队生产”方式。由于生产要素的所有者希望通过专业化的协作来提高生产率,因此产生了对能促进合作的经济组织的需求。团队生产需要投入多种资源,而最终产品并不是每一种合作资源的简单相加,团队生产所使用的资源也并非一人所有。也就是说,在团队生产中,一种产品是由若干个集体成员协同生产出来的,且其产出量较其他生产方式更大。但是,在团队生产中,由于最终产品是共同努力的结果,任何一名成员的行为都将影响其他成员的生产率,而对每个成员的个人贡献又不可能精确地进行分解和观测,因此不可能按照每个人的真实贡献去支付报酬。这就导致了偷懒问题(Shirking Problem),团队成员缺乏努力工作的积极性。为此,就必须让部分成员专门从事监督其他成员的工作。为了使这种监督有效,监督者(管理者)不仅有权占有剩余权益,还必须掌控修改合约条款及指挥其他成员的权利,否则就不能有效地履行他的职能。同时,由于非所有者的监督者(管理者)监督投入品的使用成本过高,监督者还

必须是团队固定投入的所有者。由此，企业就产生了。

詹森和麦克林(1976)更深入地讨论了监督者的问题。他们的分析源于这样一个事实，即在部分所有的情况下，当管理者努力工作时，他可能承担全部成本而仅获取一小部分利润；但当他消费额外收益时，他能够得到全部好处却只承担一小部分成本。这将使他缺乏工作积极性，而热衷于追求额外消费。此时企业的价值也就小于他作为企业完全所有者时的价值。这两者之间的差异被称作“代理成本”，是在外部所有者理性预期之中必须由管理者自己承担的成本。代理成本是企业所有权结构的决定因素。

3. 委托—代理理论

委托—代理理论(The Principal-agent Theory)大大改进了经济学家对资本所有者、管理者、工人之间内在关系以及更一般的市场交易关系的理解。首先，委托—代理理论放弃了经营者无私的假设，认为他们不仅有自己的利益(即个人效用函数)，而且追求个人的利益，如在职消费、经理权威等。而在早期的两权分离理论中，如贝利和米恩斯(Berle and Means, 1933)、鲍莫(1959)、玛瑞斯(1964)等，却将契约的所有者与经营者的关系描述成忠诚的、无私的信托关系。其次，委托—代理理论放弃了完全信息假设，认为所有者与经营者的信息是不对称的。

当然，委托—代理理论与代理成本理论不同，其结论都来源于正式的模型。标准的委托—代理理论是建立在委托人对随机的产出没有(直接的)贡献(即在一个参数化模型中，对产出的分布函数不起作用)和代理人的行为不易直接地被委托人观察到(虽然有些间接的信号可以利用)这两个基本假设之上的。在这两项假设下，将得出两个基本观点：一是在任何一个满足代理人参与约束及激励相容(Incentive Compatibility)约束条件而使委托人预期效用最大化的激励合约中，代理人都必须承受部分风险；二是如果代理人是一个风险中性者(Risk-neutral)，那么，即

可以通过使代理人承受完全风险(即使他成为惟一的剩余索取者)的办法以获得委托人预期的最优结果。

然而这个结论却暗含了如下的前提条件:①契约建立在自由选择和产权明晰化基础之上,维持契约的条件是代理成本小于代理收益;②拥有剩余索取权的委托人是风险中性者,从而不存在偷懒动机,即其具有监督代理人的积极性;③由于剩余索取权具有可转让性,委托人通过行使退出权(或称为“用脚投票”)惩罚代理人违约行为的威胁是可信的。如前所述,由于信息不对称和经营者的机会主义,使得经营者可能更多地偏向于自己的追求。因此,委托—代理理论的重点在于研究如何设置一种能够给代理人足够刺激和动力的机制或契约,使代理人在追求个人效用的同时实现委托人预期效用的最大化。

4. 企业家理论

在传统企业理论中,企业是一种生产函数;在交易费用理论中也是“见物不见人”;在团队生产理论和委托—代理理论中虽然开始考察人的因素,但企业仍然仅被看作是一系列合约的组合物。企业家理论则将企业看作是一种人格化的装置。在张维迎(1994)看来,没有企业家(精神),企业就不能存在。

奈特(Knight)早在1921年就根据不确定性和企业家精神对企业的存在进行了讨论(1921)。他指出,在不确定性下,“实施某种具体的经济活动成了生活的次要部分;首要的问题或功能是决定干什么以及如何去干”。这“首要的功能”即指企业家的功能。因不可能为不确定性保险,企业家不得不独自承受不确定性带来的风险。按照奈特的观点,企业不是别的东西,而仅仅是一种装置,通过它,“自信或勇于冒险者承担起风险,并保证犹豫不决者或怯懦者能得到一笔既定的收入”。他将企业内企业家对工人的权威视为前者对后者提供保障的一种补偿。企业家是一个雇佣者(掌握着指挥工人的权力),因为他承担着不确定性。

柯斯纳(Kirzner, 1979)视企业家为“经纪人”(middleman),他们不但能感觉到机会,还能捕捉机会并创造利润。企业家与旁人的区别在于他的“悟性”和特殊“知识”。熊彼特(Schumpeter, 1934)则视企业家为创新者,能够“改革和革新生产的方式”,是一个具有致敌手于死地性格的人。卡森(Casson, 1982)综合和扩展了这些企业家的概念(显然也包括奈特的)。他的定义是:“企业家是擅长于对稀缺资源的协调利用做出明智决断的人。”他强调说,企业家是一个“市场的制造者”。像奈特一样,他们都同意企业家的报酬是一种剩余收益而非合约收入。

张维迎(1994)认为企业是不同的参与者(要素所有者)之间的一种合作组织,参与者分为:经营者、生产人员和资本所有者。由于经营活动的重要性来源于企业面临的不确定性,因而没有不确定性,也就不必要有企业,不确定性使得经营或作出决策在决定企业收益上起着关键的作用。经营者就是在“做什么及如何去做”等问题上作决策,或去“发现相关的价格”。张维迎(1994)用经营能力、个人财富和风险态度三维向量来定义企业家,他认为只有经营才能出众、个人财富充裕和风险规避度低者才能成为企业家。工人与企业家之间的关系取决于市场工资率,企业家与其他资本家的关系取决于市场利息率与借贷约束规则。

三、企业制度演进对经济效益的促进

(一) 关于企业经济效益界定的几种观点

如何界定企业经济效益,是利润最大化,是股东利益最大化,还是其他,这一直是人们争论的焦点。利润最大化的支持者认为,利润代表了企业新创造的财富,利润越多说明企业的效益越好。但是,利润毕竟是一种会计结果,它受到会计核算方法的选用、会计估计的偏好等因素的影响,易被人为操纵,而且利润最大化没有考虑利润的取得时间、所获得利润与投入

资本额的关系、获得利润与所承担风险的关系。

股东(所有者)价值最大化的支持者认为企业为股东所有,股东(所有者)创办企业的目的在于扩大自己的财富,因此企业的经济效益应该用股东(所有者)价值最大化来衡量。的确,我们不能忽视股东(所有者)在企业中的重要作用,特别是在企业的创立阶段,没有所有者的原始投入,创立企业是难以想像的。然而,这并不意味着企业的一切活动就应该以股东(所有者)为中心。企业中,除股东(所有者)外还有债权人、管理人员、职工、供应商、顾客等成员,此外企业所在地附近的居民也与企业有着利益关系,他们也是企业赖以生存和发展的重要力量。这些人的利益都是不能被忽略的。而且,虽然股东(所有者)是企业的法定所有者,但各国的企业法规对股东(所有者)的行为都做了较为严格的限制,如所有者不能随意抽回投资等。也就是说,企业作为一个法人实体,独立于股东(所有者),其财产受到严格的保护。因此,在企业创立后,虽然企业名义上的所有者是股东(所有者),但是股东(所有者)和企业的发展可能并没有多大的关系。特别是公司制企业,在企业股票转手买卖几次后,股东可能就只关心自己手中股票的价值,而不是企业的发展了。

(二) 企业经济效益衡量的理想指标——利益相关者价值最大化

“利益相关者”一词最早于1963年由斯坦福研究所的学者提出。他们认为,现实中存在这样一些利益群体,如果没有他们的支持,企业就无法生存。然而从不同的分析角度学者们对支持企业生存的利益群体所作的界定也是不同的。安索夫(Ansoff)是最早使用“利益相关者”一词的经济学家,他认为“要制定理想的企业目标,必须综合平衡企业的众多利益相关者之间相互冲突的索取权”,而这些利益相关者“可能包括管理人员、工人、股东、供应商以及顾客”(1965)。克拉克森(Clark-