

文章编号: 1008-7133(2003)04-0080-02

家族企业控制权的演进研究

张余华

(华中科技大学 管理学院, 湖北 武汉, 430074)

摘要: 通过对影响家族企业控制权变化的因素分析, 结合家族企业的特点建立了家族企业控制权演进的数学分析模型, 并阐述了家族企业控制权的演变过程, 指出无论家族企业在发展进程中的各阶段, 都有着强烈的保持控制权的欲望, 只有当家族的领导者所获取的效用低于职业经理人的效用时, 家族才会放弃对企业的控制权。而只有当资本市场完善, 所有权与经营权分离才是令家族放心的。

关键词: 家族企业; 所有权; 控制权

中图分类号: F276.5 **文献标识码:** A

企业控制权的演变是美国法学家 Berle 与经济学家 Means, 在其 1932 年发表的著名的《现代公司与私有财产》^[1]一书中, 较为系统地论述了在现代公司中股权分散化的必然性, 并指出随着企业规模的不断扩大和股权的日益分散, 拥有统治地位的股东将不复存在, 所有权与控制权的分离已成为美国公司治理结构的基本特征。随后美国经济学家 R Lerner (1966)、E S Herman (1974) 进一步确认经营者控制企业的命题成立。钱德勒在《看得见的手——美国企业的管理革命》^[2]一书中通过分部门、行业的具体案例分析, 进一步描述了现代公司两权分离的历史演进过程。20 世纪 70 年代开始, 美国股票市场上出现了股份从分散走向集中的趋势, 而且这种集中并不是向个人大股东的集中, 而是向机构投资者的集中, 这种现象最先提出的是 R Fitch & M Oppenheimer, 随即出现了机构控制论与经营者支配论之争。此后英国著名的社会学者 Scott 应用股份所有与董事兼任的模型, 提出了著名的大股东联合下的“星座状利益关联的支配论”^[3]。但令人遗憾的是, 所有的这些研究都是基于公众企业(所有权高度分散)的, 而家族企业并不存在着所有权高度分散的前提条件, 这些理论不足以指导家族企业的实践。本文在借鉴这些理论的基础上, 根据家族企业的特点建立了家族企业控制权演进的数学分析模型。

1 家族企业保持控制权的动因

家族企业普遍存在于世界各地, 虽然目前还没有

收稿日期: 2003-04-02

基金项目: 国家社会科学基金资助项目(01BJY007)

作者简介: 张余华(1964-), 女, 江汉大学副教授, 现为华中科技大学管理学院博士研究生。

对家族企业比较准确的统计, 但有研究估算, 在美国 90% 的企业是家族企业, 欧盟国家占到 75%~99%, 世界 500 强企业中有 40% 的企业由家庭所有或经营^[4]。美国北里奇加利福尼亚州立大学的家族企业中心主任丹尼尔·麦康劳希以某研究报告 1998 和 1999 两年内的财务经营状况为调查内容, 对 219 家由创始家族控制的企业和同样数量的非家族企业做了比较, 结果表明, “较之非家族企业, 由创始家族控制的企业价值更高, 经营更有效率, 而且负债更少”^[5]。

家族企业最典型的特征是所有权与控制权高度统一。那么家族保留企业控制权的动因到底是什么呢?

有研究表明, 家族保持对企业的控制是因为企业能给家族带来很多好处: 如经济优势、享受家族荣誉、创业者继续插手企业事务的机会、保证家族的传统和企业财产长期延续等。

2 家族企业控制权的函数

由于所有者是以索取投资所带来的剩余同时享受家族荣誉、个人成就、在职消费为目标的, 在所有权与控制权合一的条件下, 所有者的效用函数可设为

$$U_0 = U_0(T, R, I)$$

其中, T 表示权利的传递、家族领导者成就感及享受的在职消费, R 表示企业的收益, I 表示信息沟通成本。它们满足以下条件, 即

$$\frac{\partial U_0}{\partial T} > 0 \quad \frac{\partial U_0}{\partial R} > 0 \quad \frac{\partial U_0}{\partial I} < 0$$

$$A=0, R=0 \text{ 或 } I=0 \text{ 时, } U_0=0$$

而实际上, T, R, I 都是企业领导者能力 A 的函数, 当企业领导者有足够的能力和威信驾驭企业时

$$\frac{\partial T}{\partial A} > 0 \quad \frac{\partial R}{\partial A} > 0 \quad \frac{\partial I}{\partial A} < 0$$

有表达式

$$\frac{\partial U_0}{\partial A} = \frac{\partial U_0}{\partial T} \frac{\partial T}{\partial A} + \frac{\partial U_0}{\partial R} \frac{\partial R}{\partial A} + \frac{\partial U_0}{\partial I} \frac{\partial I}{\partial A}$$

$$\frac{\partial U_0}{\partial A} > 0 \quad U_0 > 0$$

当领导者的能力不足以胜任时,则企业的盈利情况不佳,内部管理混乱,信息沟通成本大大提高即 R 极低, $\frac{\partial U_0}{\partial A} < 0$, 企业的效用低, 在此时 $U_0 < U_n$, 则家族领导者就会交出企业的控制权。而所有权与经营权分离的最佳点为

$$\max U_0 = \max U_n = \max U_m$$

3 家族企业控制权的选择

通过以上分析可以看出,无论家族企业在发展进程中的哪一个阶段,家族都有着强烈的保持控制权的欲望,只有当家族的领导者所获取的效用低于职业经理人的效用时,家族才会放弃对企业的控制权。

家族企业在创业阶段创业者有着极强的创业激情,企业的员工也都来自于家族内部,这时的家族企业是以“家族”为核心,有着极强的凝聚力和向心力,减少甚至消除家族成员之间的不信任和可能的机会主义倾向,家族共同的利益使信息沟通成本达到最低程度,成员间具有较高的信任与合作能力。由于规模小,经营单一,结构简单,尽管家族成员文化水平不高,缺乏专门管理知识,但还是能够胜任各自的工作。创业者身兼数职,无代理成本和监督成本,股权集中,无疑在这个阶段,所有权与经营权完美结合, $A > 0$, $I = 0$, $W = 0$, 会使企业的效用达到最大。

当企业进入成长阶段,随着家族企业规模的扩大,企业所需要的知识不断增多。依靠企业家孤军奋战已是力不从心。这时,理性的创业者开始考虑聚集人力资本来获取信息。从信任角度而言,他首先是在家族成员中进行筛选,即通过非契约性合约和特殊身份的赋予,创业者通过其家族成员来更多地获取信息,并通过将控制权分散一部分出去,来调动家族成员的积极性。在此阶段家族企业中的组织成员结构也将以男性血缘为核心,依血缘、姻缘、地缘等方向,由亲及疏,由近及远地向外扩张,随之家族企业的各种问题也接踵而至,家族企业的内部成员争夺权利,与家族外成员产生摩擦,信息沟通成本加大,要求创业者有足够的力量、魄力和权威性,通过沟通、协调等方式化解这种矛盾。市场竞争的激烈,也要求创业者有足够的管理知识和技能去应付环境的变化,做出正确的决策。此阶段,在家族成员仍然控制企业所有权的情况下,家族企业所有权出现了在家族内部多元化的格局。企业主要经营管理权仍然掌握在家族成员手

中,但同时,来自家族外的高级管理人才和技术人才也不断增多,并掌握着部分高层管理职位。

当家族企业迈入成熟期阶段,企业的经营产业层次不断提高,业务不断拓展,家族企业上市公司的数量必将不断增多,随着家族企业公开化和社会化程度的不断提高,必然使家族企业组织结构更加复杂,需要支撑企业存续与发展的知识变得越来越多。仅仅依靠创业者自己,或其数量有限的家族成员,已不足以胜任,企业会从家族外引进人才,并将赋予其在岗位上相应专业化的决策权。正如哈耶克所指出的,“最终的决策必须由那些熟悉这些具体情况并直接了解其有关变化以及立即可以弄到应付这些变化的资源的人来做出”^[6]。这个阶段,在家族企业中,创业者和家族内高级管理人员会分享董事长、总经理等职务,或创业者仍担任董事长、总经理职务,而所聘请的专业管理人员担任主要经营负责人的角色,或创业者可能成为董事长,而专业管理人员则会成为总经理。从而形成三种形式,即家族企业拥有部分所有权和全部的控制权;拥有部分所有权和绝大部分的控制权;拥有部分所有权而不拥有控制权。在家族成员仍然控制企业所有权的情况下,家族企业所有权出现了多元化的格局。特别是当家族企业在从第一代向第二代或第三代传递时,由于家庭内所有权在家族内子女、后代中不断分散,使得家族外的高级管理人才大量进入企业,并掌握着部分的所有权或部分高层管理职位。随着这种权力的加大,最终将使家族企业演变为公众化的企业即所有权与经营权的分离。

当然,在现实经济生活中,企业的所有权与控制权的关系远非上述分析的那样简单。实际上,企业控制权是个集合的概念。它既可以在权能上分解为决策权和经营权,也可以在层次上分解为公司控制权和部门控制权等等。因此,企业的实际控制权并不是仅仅掌握在领导者(经理)一个人手中,而是通过科层组织逐级分解,散落在由部门经理和相关的业务主管组成的控制者集团手中。十分明显,如果下级主管的利益关系和偏好与企业领导者不一致,企业名义控制权与实际控制权以及控制者与控制者集团之间就会出现偏离和冲突。在这种情况下,即便控制者个人的利益偏好与所有者的利益偏好一致,也很难实现控制者和所有者共同期望的利益最大化目标。正因为如此,创业者则更不愿轻易将自己亲手创建的企业交出,即使是已传递给最信任的有能力的儿子手中,都仍会插手企业的业务,更不用说对外来的职业经理。

对家族企业来说,只有当资本市场完善,所有权与经营权分离才是令家族放心的。

(下转第84页)

用 EDI 或者 Internet 等信息技术建立综合信息处理系统,以实现销售、配送、生产、采购等信息的共享和交换,从而降低交易成本。

(3) 实现有效的库存控制 库存遍布于供应链,并且是供应链的主要成本来源。从原材料到生产流程中的半成品、再到制成品,他们分别由供应商、制造商、批发商和零售商所拥有,有效的供应链管理可以使库存水平降低 50%以上,库存缺货减少 80%~90%。利用供应链生产和销售中存在的规模效益可以显著降低库存成本。

(4) 快速的市场响应 在当今复杂多变的市场环境下,企业需要有敏捷的反应,才能够对付瞬息万变的局面。供应链是随市场而多变的系统,他可以快速降低物流周转时间,即从物流流入供应链的时间到流出供应链的时间。另外,还可以显著提高销售速度,即向最终消费者销售产品的速度,从而可以达到对市场的快速响应。

(5) 订货与转运时间 当企业采购原材料、商品时,在将货物从上游供货单位运达本企业的作业过程中,运用供应链管理,即采购自助服务,采购内容管理,货物来源的分配,供应商的协作,收货及付款,采购智能等功能,可以减少企业的订货时间。有效的供应链管理可使转运时间减少 50%以上。

(6) 供应链成本占总收入的份额 由于供应链

上能够做到信息共享,从而能使企业及时安排生产,掌握库存状态,畅销商品齐全,商品缺货现象相应减少,消费者为了得到商品所花的时间极少,方便了购买,流通货物所有库存商品就能及时销售。库存下降,减少了仓储费用及商品积压,减少了滞销商品和贬值商品,加速了资金周转。由于供应链资源共享,使各企业资源投资费用下降。此外,由于节省了时间和人工,也降低了费用。供应链管理使供应链成本占总收入的份额降低达 20%左右。

供应链管理实际上是整合的、一体化的商业行为方式,是一种企业的有效性管理,它表现了商业操作的最优化,表现了企业在战略和战术上的信息和作业流程的优化。所以,供应链管理是整个企业商务流程和商务价值的优化。有效的供应链管理在提高客户管理水平、降低业务成本、提高有效库存、减少制造费用、提高对市场需求的反应速度等方面带来了显著的效益。供应链管理应是企业在新的市场环境中尽早采用的管理方法。

参考文献:

- [1] SUNIL CHOPRA. Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation [M]. New Jersey, 2001.
- [2] 林榕航. 供应链管理 (SCM) 教程 [M]. 厦门: 厦门大学出版社, 2003.

[编辑: 刘玉成]

(上接第 81 页)

(1) 完善的证券资本市场 利用完善的证券资本市场一是可以通过提供的企业经营状态的有效信息,降低了所有者的搜寻成本,方便所有者将本企业与同类企业作比较,进而对控制者的业绩作出评价;二是提供了接管和并购的渠道,对企业控制者的行为形成有效的制约。若控制者经营不善或通过舞弊而损害企业所有者的利益,该企业的股价就会下跌,所有者可能会直接更换经营者,或者通过并购的方式间接解雇控制者的有效监督。

(2) 完善的人力资本市场 利用完善的人力资本市场将外部人力资本市场内生,促进人力资本竞争,使员工的利益取向与公司的发展方向协调起来;通过完善企业内部管理信息系统,使激励和约束机制更加有效。才能使控制者集团的效用目标与企业控制者的一致起来,从而使经营者的目标与所有者的目标达到一致。经理市场的有效竞争,可将有能力的经理和无能力的经理在一定程度上分离开来,前者会被晋升并得到较高的报酬,而后者只能在较低的职位上工作,甚至可能被驱除经理市场,并且业绩信息会对经理未来的收入产生重要影响,因此,外部环境的压力

对在职经理的工作会产生有效激励。

(3) 完善的物质资本市场 商品市场的竞争有利于对代理成本的控制。消费者的“货币投票”决不会是廉价的,长期中只有那些具有较低成本的商品才具有竞争优势。商品竞争带来生存的动力和压力,促使控制者提高效益,减少机会主义行为,因而有助于所有权和控制权整合的实现。

参考文献:

- [1] 李维安. 公司治理 [M]. 天津: 南开大学出版社, 2000.
- [2] 小艾尔弗雷德·D·钱德勒. 看得见的手 [M]. 重武译. 北京: 商务印书馆, 1987.
- [3] 梁能. 公司治理结构: 中国的实际与美国的经验 [M]. 北京: 中国人民大学出版社, 2000.
- [4] 克林·盖尔西克. 家族企业的繁衍 [M]. 贺敏译. 北京: 经济日报出版社, 1998.
- [5] 丹尼尔·麦康劳希. 建立家族控制公司: 效率和价值 [J]. 财经评论, 1998, (7): 1-19.
- [6] 冯·哈耶克. 个人主义与经济秩序 [M]. 贾湛译. 北京: 北京经济学院出版社, 1989.

[编辑: 郝志敏]