

论文摘要

论文摘要

本文主要采用了原理结合案例的方法来说明问题，全文共分五个部分。

第一部分首先介绍“经济人”假设和人的冗余性特点，然后介绍委托代理关系、代理人问题及普通股份公司中的激励和约束机制。

第二部分首先阐述了我国国有企业的特点、基本现状及国有企业的委托代理关系，同时结合案例分析国有企业亏损原因。

第三部分首先介绍常见的激励和约束方法，其次说明在国有企业中建立激励和约束机制的难点所在。其中包括文化的影响、委托代理关系的缺陷等因素。

第四部分从委托代理关系中激励约束的角度来分析某些政策的利弊。这些政策是稽查特派员制度、经理的年薪制、股票期权和债转股政策。

第五部分从委托代理制的角度研究健全国有企业激励和约束机制的对策。这些对策主要有：让准委托人承担委托后果、缩短代理链、减少经营的不确定性、减少委托人与代理人之间的信息不对称性等。

本文的结论是：经济人的特点决定了建立和健全激励和约束机制的必要性；国有企业准委托代理关系的特点决定了改革的政策制定将围绕如何使委托人成为真正的委托人及如何建立和完善代理人的选拔、激励、约束等制度；政策措施的实现需要与实际情况相结合；在加强市场化的同时应尽量使事务处理和决策公开化，有利于监督以减少腐败现象；目前经济形势虽有好转但不容乐观，国企改革任重道远。

关键词：委托代理 激励 约束

目录

前 言	1
一、经济人的激励、约束与委托代理制的关系	2
(一) 理性经济人假设及冗余性特点	2
(二) 人对需要的追求推动社会进步	3
(三) 企业的进一步发展出现代理关系	4
(四) 委托代理关系的有关概念	5
(五) 委托代理关系中的代理人问题	5
(六) 良好的激励和约束机制能缓解代理人问题	6
(七) 相关的几个激励理论	7
(八) 企业家才能是企业重要的生产要素	8
(九) 股份公司是委托代理制应用的典型	9
二、中国国有企业的委托代理关系	10
(一) 中国国有企业的特点	10
(二) 国有企业现状	10
(三) 国有企业的准委托代理关系	11
(四) 国有企业的约束机制不健全	12
(五) 国有企业的激励机制不完善	17
(六) 准委托代理关系造成约束机制不完善是国有企业亏损的主要原因	18
三、国有企业中健全激励、约束机制的难点	21
(一) 常见的激励和约束方法	21
(二) 中国文化的特点对完善激励、约束机制存在某些负面影响	21
(三) 既得利益者以个人利益为重使政企分开变得困难，代理链难以缩短	22
(四) 没有真正委托人，企业经营管理者市场难以建立	23
(五) 国企亏损情况复杂，难以解决既存问题以实现约束条件硬化	24
(六) 中介机构良莠不分难以形成统一的评价标准	24
四、从委托代理关系角度分析某些政策的利弊	25
(一) 稽查特派员制度	25

(二) 年薪制和股票期权的推广	27
(三) 实施债转股政策	28
五、健全国有企业的激励和约束机制的对策研究	30
(一) 让国有企业的委托人成为真正委托人	30
(二) 缩短代理链	30
(三) 硬化企业的赢利标准，减少国有企业经营的不确定性	31
(四) 让有能力者成为国有企业代理人	31
(五) 尽可能减少委托人和代理人之间的信息不对称性和利益的不一致性 ..	32
(六) 政府机构改革和政企分开	32
(七) 加快市场化特别是职业经理的市场化建设	32
(八) 加大反腐败力度，为国企经营创造公平环境	35
主要参考书目	36
后 记	37

前 言

伴随新千年的到来，世界经济发展出现了新趋势，国有企业改革与发展面临一系列新的挑战。科技革命将带来产业结构、生产方式和组织方式的变化。科技成果的“资本化”趋势使科技成果得以直接转化为生产力，从而促进股权结构的创新，科技革命给企业技术带来的冲击将更为直接。世界各国经济相互依存、相互渗透不断加深，经济全球化成为一股不可阻挡的潮流，中国面临重新加入 WTO 的新形势，西方发达国家出于占领市场的目的，鼓励本国企业，尤其是跨国公司向中国投资。各类资源、市场和人才的争夺将日趋激烈。同时国内城市化和市场化的推进也都要求加快国企改革步伐。朱镕基总理在九届全国人大三次会议上作《政府工作报告》时强调，国有企业改革是深化经济体制改革的中心环节，要实现国有企业改革和脱困的三年目标，使大多数国有大中型亏损企业摆脱困境，在国有大中型骨干企业中初步建立现代企业制度，这是今年政府工作的重中之重。而国有企业经营的核心问题是必须建立有效的企业激励、约束机制发挥企业家的作用，同时调动广大科技人员和一般职工全心全意服务于企业的积极性，并且通过激励机制的创新，有效地推动国有企业的发展。党的十五届四中全会作出的《中共中央关于国有企业改革和发展若干重大问题的决定》也明确提出，要“建立和健全国有企业经营管理者的激励和约束机制”。

本文作者在阅读了一些报刊、书籍等资料后，结合实际工作经验，应用所学知识，试图从委托代理关系的角度，来强调建立和健全激励、约束机制对经营者的作用，同时结合案例提出自己一些不成熟看法以供关心国企改革的同行共同讨论。

一、 经济人的激励、约束与委托代理制的关系

（一）理性经济人假设及冗余性特点

经济学家亚当·斯密在1776年出版的《国富论》中提到“经济人”这个概念,在该书中斯密认为“利己性”是“经济人”的本性,“利己心”是每个人从事经济活动的动机。同时,每个人在利己时不得不考虑他人的利益,否则就难以实现自己的利益。个人利己的本性对社会是有利的。斯密认为,在分工基础上的市场竞争中,如果每个人都能自由地追求自己的最大利益,则会有效促进社会利益增加。

1844年,约翰·斯图亚特·穆勒在《论政治经济学的若干未决问题》中,提出了将“经济人”抽象出来的必要性和“经济人”的内涵,从而第一次较为明确地提出了“经济人”的假设。穆勒等人认为,“经济人”是会计算、有创造性并能获得最大利益的人。他每作出一项抉择,事先总能知道所有备选方案及其后果,能根据趋利避害的原则对所有备选方案进行成本--收益分析,并从中选择一个能够给自己带来最大利益的方案。

综观有关“经济人”的各种表述,尽管各有各的侧重点,但在以下三个方面是基本一致的,即:(1)“经济人”是“自利的”,追求自身利益或效用的最大化是驱使人的经济行为的根本动机;(2)“经济人”在行为上是理性的,他在追求自身利益的同时会考虑他人利益的实现,避免影响自己利益的实现,正是这个特点使人们出现交易的可能,最终实现各自利益。(3)在良好的法制等约束条件下,“经济人”的自利行为将会无意识地增进社会公共利益。“经济人”追逐私利的同时推动社会的前进。

“经济人”的特点表明:人的活动带有一定经济性,不会为他人而牺牲自己的利益,当某一事物影响自己利益实现时会为自己利益而牺牲他人利益。

人具有冗余性特点:即人是有潜力的,潜力的发挥程度与工作环境有关。当环境适合于他获得更多利益时,他的能力会更大地发挥出来。这是激励能对人产生影响的前提。

（二）人对需要的追求推动社会进步

1. 马斯洛需求理论概述

自然界不能直接满足人的需求，人必须通过生产劳动来获得所需物质，同时劳动过程也是人的一种需求。生产过程构成复杂的经济关系，正如恩格斯指出：每一既定的生产关系首先表现为利益。从人类发展的历史可以知道：人在衣、食、住、行等方面的需要促使他去与自然界斗争，同时发展科学技术。总之，物质需要和经济利益唤起人们的奋斗精神，经过奋斗使原先的需求得到满足后，又会引起新的利益追求，激发新的奋斗，人的本性就是追求发展。人们世代对经济利益的追求，推动社会进步和发展，同时创造着新的实践活动。美国心理学家马斯洛提出了需要层次理论。它的核心内容是需要层次结构。马斯洛的理论指出，人的需要有一个从低级到高级发展的过程。每个时期都有一种需要占主导地位，而其他需要则处于从属地位。他把人的需要分为五个层次：即生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要和自我实现需要。马斯洛认为各层次需要之间有以下一些关系：

(1)一般来说，这五种需要象阶梯一样，从低到高。低一层次的需要获得满足后，就会向高一层次的需要发展。

(2)这五种需要不是每个人都能满足的，越是靠近顶部的成长型需要，满足的百分比越少。

(3)同一时期，个体可能同时存在多种需要，因为人的行为往往是受多种需要支配的，并且一个时期总有一种需要占支配地位。

2. 随着社会的发展，人的需要也有所改变

(1)缺乏型需要几乎人人都有，而成长型需要并不是所有人都有。尤其是自我实现的需要，相当部分的人没有。

(2)满足需要时不一定先从最低层次开始，有时可以从中层，或高层开始；有时个体为了满足高层次的需要而牺牲低层次的需要，或相反为了满足低层次的需要而牺牲高层次需要。

(3)任何一种需要并不因为满足而消失，高层次需要发展时，低层次需要仍然存在，在许多情景中，各层次的需要相互依赖与重叠。因此人的行为与其动机和需要有密不可分的联系，只有对人的动机和需要有所了解后，才能理解人

们为何在同样的环境中会出现各种不同表现。

3. 需要促进人的发展,也推动社会进步

需要是人的一种主观状态,是个体在生存过程中对既缺乏又渴望得到的事物的一种心理活动,它对个体行为的影响起重大作用。需要的形成是客观的,它是由客观的事物造成的;需要的形成又是主观的,对同一事物引起的需要不同,而且有时他人几乎不能察觉,特别是人的需要是以潜在的形式存在,只是在一定的时刻,由于客观和主观条件发生了变化人们才会感觉到它的存在。引起个体需要的事物必须具备两个条件:缺乏性和能引起个体渴望。从上述分析可得出结论:需求的丰富和日益多样化标志人类的进步,人的需要是不断向前发展的,人的行为受需要的影响,在牺牲某一需要换取另一需要的满足时,人能自然作出使他综合需要最大满足的主观选择,正是这种不断探索和追求使人得到发展,人的发展再反过来推动社会进步。

(三) 企业的进一步发展出现代理关系

生产力的发展出现了社会分工,“企业”这种经济组织形式出现是社会分工发展的结果。企业是指为了提高生产效率和节约市场交易费用而产生的经济组织,它具有内部分工协作和科层结构。

1. 企业制度的发展经历了两个阶段

(1)古典式企业和企业制度。在这种企业中,财产所有权和企业所有权是高度统一的,资本家也是管理者,这里的雇佣关系和委托代理关系简单、清楚,资本家是委托人,工人是代理人,资本家取得全部剩余,工人只拿固定收入。严格说来,这里是不存在剩余权的控制和分配问题,因为这时劳动力的能动性对企业的生产活动作用小,工人不具备与资本家分享剩余的条件。

(2)现代企业和股份公司制度。在这种企业和企业制度中,财产所有权和企业所有权是分离的,作为财产所有者,资本家扮演着股东和投资人的角色,他是委托人,把决策权委托给管理者,即代理人;代理人取得了企业经营控制权,转而雇佣工人并指挥和监督他进行生产活动。

2. 随着社会的发展,委托权与剩余权的分配问题被凸显出来

由于生产的复杂性提高,人力资源特别是经营者才能的作用日益明显,因此就发生了委托权的分配和剩余权的分割问题。为了激励管理者,必须使其分

享部分剩余；为了约束管理者，委托人在把决策权委托给管理者的同时，必须保留对资本使用的部分发言权，股东会和董事会以及股票市场就是为约束代理人、解决代理问题作出的制度安排。第二个阶段出现是由于企业规模的扩大和经营管理的复杂化，相对而言个人知识、精力十分有限，同时人与人之间能力有差别，对某一技能的掌握存在客观不一致性，更重要的是：在市场经济条件下，现代企业生产经营的社会化、规模化和多样化，可能需要以发行股票来筹集大量资金，而众多分散的股东不可能直接进行生产经营活动，只能通过委托代理将企业经营管理权委托给董事会和经理，形成经营控制权和所有权的分离，出现委托代理关系，委托人和代理人形成两个结点的代理链。

（四）委托代理关系的有关概念

委托代理关系是一种经济利益关系。委托人委托代理人根据委托人利益从事某些活动，并相应地授予代理人某些决策权的契约关系，核心在于确定委托人和代理人之间风险收益的分配。具体来说，委托代理关系指生产资料所有人将其全部或部分生产资料交与他人经营、管理来获得利益，而代理人根据契约规定也获得一定收益。委托人是为别人的行为承担风险的人，即生产资料所有人是委托人，经营、管理人是代理人，因为经营者的经营后果由生产资料所有人承担，他们之间就形成委托代理关系。委托代理关系需要四个假设前提：委托人和代理人具有理性的行为能力，并能为自身的利益而积极行动；委托人和代理人追求不同的效用函数；委托人和代理人存在信息不对称；委托代理结果的不确定性。委托人与代理人身份由谁承担谁的行为后果来决定，如果互相承担对方的行为后果，则互为委托人和代理人。这种代理关系体现了互补增值原理，在生产系统中他们各有特点，委托人具有生产资料，代理人拥有经营才能，他们之间互相取长补短，理论上能使这种投资方式获得较高收益，在一定程度上减少投资风险性，但随之而来的是代理人问题的出现。

（五）委托代理关系中的代理人问题

无论委托人还是代理人，大多数都具有经济人特点，经济人具有自利性，他们经济活动内在动力来自于自我利益需要的驱使，都有追求财富最大化的倾向。商品交换、社会分工都缘于人类自利性利益的考虑，因此人的行为有选择

的权利。除了经济人的特点外，代理人问题的出现还应具备两个条件：首先是企业经营不确定性，其次是信息的不对称性，它们都是委托代理关系的前提假设。因为如果企业经营具有稳定性或是委托人与代理人掌握的信息完全相同就没有必要聘请代理人经营企业，代理人也不可能有机会损害委托人利益，代理人也不敢损害委托人利益。在市场条件下经营不确定性是必然的，而社会分工、知识结构的差异及信息传递的影响将造成委托人和代理人信息不对称，因此出现代理人问题是不可避免的。

代理人问题是指在委托代理关系成立的前提下，代理人可能偏离委托人的目标函数损害委托人利益，而委托人难以对此进行有效监督。为了解决代理人问题，委托人必须设计一套有效激励约束机制使代理人采取适当行为，在满足委托人利益最大化的同时，尽量使代理人的利益增加。同时让代理人所采取的不利于委托人的行为不能获利，甚至有害，从而保证委托人的利益。

（六）良好的激励和约束机制能缓解代理人问题

委托人委托代理人契约关系的核心在于确定委托人和代理人之间风险收益的分配。比如企业的正常收益为 60-100，则风险收益为 0-40，它是扣除基本收益后的剩余。因此委托人能激励和约束代理人的前提是：具有剩余控制权和剩余索取权。在委托代理关系中，代理人以自身效用最大化为目标，来选择自己的行为，因此要求委托人先确定一种报酬机制，激励代理人尽力实现委托人利润最大化目标。他们目标有差异，但都具有经济人特点：即行为以追求各自利益的最大化为目标，所以这种报酬机制就应包含激励和约束机制。从本质上看，激励就是委托人使代理人从自身效用最大化出发，自愿或不自愿地选择与委托人目标相一致的行为。约束是指通过公司内部监督和市场竞争等外部力量，形成代理人自我约束，在满足自身效用最大化的同时，自觉地减少不利于委托人的行为，努力实现委托人的目标。激励和约束是一个问题的两个方面，激励本身就是一种约束。激励约束机制是反馈控制原理的运用，激励是正反馈，正反馈指某因素的变化和影响它变化的因素的变化是同方向的，即委托人对代理人激励，强化代理人作出有利于委托人的行为，形成同方向循环，起到强化的作用。相反约束是负反馈行为，负反馈指某因素的变化和影响它变化的因素的变化是反方向的，即委托人约束代理人，弱化和抑制代理人损害委托人利益的

行为。委托人把企业交给代理人获得的收益与自己亲自经营企业带来的收益之差形成代理收益，激励和约束成本就是代理成本，代理成本必须小于代理收益，否则代理就失去了存在的意义。良好的激励、约束机制起到平衡委托人与代理人各自利益最大化的矛盾关系的作用，最终实现双赢的目标。

（七）相关的几个激励理论

1. 期望理论

美国心理学家弗鲁姆提出期望理论。其基本观点是：人们在预期他们的行动将会有助于达到某个目标的情况下，才会被激励起来去做某些事情以达到目标。他认为激励是一个人某一行动的期望价值和那个人认为将会达到其目标的概率的乘积。公式表示为：动力=效价×期望值 这里动力指一个人受激励的程度；效价是个人对某一成果的偏好程度；而期望值是某一特别行动会导致一个预期成果的概率。因此在委托代理关系中，委托人要降低经营的风险性，保证自己的利益，就必须激发代理人的积极性，激励机制的建立使代理人主观上具有动力来更好地为委托人服务。

2. 公平理论

美国心理学家亚当斯指出：人们的工作动机不仅受其所得绝对报酬的影响，而且受到相对报酬的影响。每个人都会不自觉地把自己付出劳动的所得报酬，与他人付出的劳动和报酬进行个人历史的比较，如果对比发现收支相等便会心情舒畅、努力工作，相反如果自己付出多而收入少时，就会产生不公平感，就会满腔怨气，影响工作。激励机制要参照社会一般标准，否则不能使代理人产生公平感，也就没有达到激励的目的。委托代理关系中，风险收益全部归委托人是公平的，由市场决定代理人应取得的风险收益，因为代理人要价太高，委托人将另选代理人，相反委托人给得太少，将找不到相应的代理人。公平是种主观感受，真正公平是很难的，但是象贪污、受贿等行为相对于按劳分配的原则显然是不公平的，因此贪污、受贿给委托人带来的不仅是直接经济损失，还有更严重的是影响了其他代理人的工作情绪，使正常的激励对代理人失去作用、使这些不良现象进一步扩大。

3. 强化理论

美国心理学家斯金纳认为：人的行为是对其所获刺激的函数。如果这种刺

激对他有利则这种行为就会重复出现；如果不利则这种行为会减弱直至消失。强化分为正强化和负强化。前者指奖励那些符合组织目标的行为，以便使这些行为得到进一步加强，从而有利于组织目标的实现。后者指惩罚那些不符合组织目标的行为，以使这些行为削弱直至消失，从而保证组织目标的实现不受干扰。事实上两者是相通的，不进行正强化是种负强化，相反不进行负强化也是种正强化。委托代理关系中，代理人作出成绩时，适当的激励能使他得到正强化，产生更加努力的动机。

4. 系统动力原理

动力包括直接物质动力、直接精神动力、间接物质动力和间接精神动力四类。具体表现为各种激励形式如表扬、奖励等。人适应环境的本能决定了人的行为会朝着受激励的方向发展。因此应利用动力原理鼓励人们向有利于整体功能最优的方向发展，起到正强化的作用。同时应注意：如果没有对不利于系统的行为及时惩罚或制止，就相当于间接鼓励这种行为，后果同样非常有害。委托代理关系中，激励的具体方法可以参照系统动力原理，根据代理人的需要来设计。

（八）企业家才能是企业重要的生产要素

现代企业中人力资源发挥越来越重要的作用，而企业家的作用更是至关重要。现代企业的生产要素除了土地、资本、劳动力以外，企业家才能也被越来越多的人认可，成为重要的生产要素，且其重要性日益增加。企业家才能是指：通过对各种生产要素进行合理配置，使这些生产要素能获得平均收益以上收益（简称剩余收益）的能力。企业家就是指具有企业家才能的人，具有企业家才能的人只有在其才能充分发挥时，才称为企业家，企业家是企业家才能的载体，企业家的认定是动态的，当其落伍时将随时被淘汰。企业家的报酬来源于剩余收益，体现了现代企业按劳分配的原则。企业家劳动特点是其劳动的关键性、复杂性和难以定性衡量。对企业家来讲“劳”已不单指劳动而是指劳动效果。因此对委托人来讲把剩余收益的一部分即部分剩余索取权作为物质手段来激励代理人的观点正逐步变成一种共识。因为企业家才能的不易衡量性及动态性，决定了委托人从企业家市场中挑选代理人对其收益更有保障。对企业家的激励有三个功能，使其象对待个人财产一样对待委托人的财产；吸引更多人才进行

公平竞争；约束其不利行为；企业家是人，人是环境的函数，其表现受环境的影响，激励是种环境因素，因此用公式表示为：工作绩效=能力×激励，对企业而言，经理人员的才能与才能的发挥程度起着关键性作用。

（九）股份公司是委托代理制应用的典型

在现代企业制度中，特别是股份制企业把财产权分为所有权、控制权和经营权，与之对应的权力机构是股东会、董事会和经理层，他们之间形成委托代理链，较短的委托代理链有利于信息的传递和决策的执行，有利于提高监督效果和企业效率。所有者通过外部监督、约束机制来控制经营者的行为。外部约束主要有产品市场约束、资本市场约束和职业经理市场约束。在产品市场上，完全竞争的市场成为评判和约束经理层的依据，各个企业的利润水平反映企业的经营状况，所有者参照行业的平均利润水平，可以进一步判断出经营者的能力和责任心，衡量经营者称职与否。资本市场主要是股票市场，它能向股东提供经营信息，股东如果对业绩不满意，可以通过抛售股票来行使自己的所有权，达到约束经理层的目的。经理市场上经理人员可以在企业间不同岗位中自由流动，市场根据他们的表现决定他们的价格、薪金水平。这种淘汰制度一定程度上能促使经理人员努力工作，在为自己的前程奋斗的同时使所有者的利益也得到保障。总之，产品市场、资本市场和经理市场的发达与完善使委托人和代理人之间的信息不对称得到缓解，同时可以减少代理成本。

企业的内部监督、约束机制主要以股东大会、董事会和经理报酬设计的形式来达到控制代理人的行为的目的。股东通过产品市场和资本市场来了解和评价代理人的表现和业绩，并据此作出代理人称职与否的判断，再通过股东大会，投票行使所有权对董事会施加影响，最终决定任命或撤换某些代理人。而董事会是由股东选举产生的，直接对公司的重大决策作出决定，通过对经理人的任命来约束代理人。经理的报酬设计补充了股东大会和董事会约束功能上的不足，通过物质手段既激励又约束经理人员的行为。比如股票期权的设计将促使经理人员关注企业的长远利益，才能使自己的利益也得到保障。因此企业内部制度的合理设计将使代理人有足够的激励和约束，使他渎职获得的收益小于因激励获得的收益。

二、中国国有企业的委托代理关系

(一) 中国国有企业的特点

国有企业是指企业的生产资料归国家所有,是公有制经济的主要组成部分。全体人民是名义上所有者,支配权归国家,任何个人无权占有、支配。随着股份制的发展,各种成分的主体交叉持股现象日益普遍,因此把国家股权能起主要影响作用、国家能掌握资源分配的大权企业也称为国有企业。

1. 国有企业的主人翁假设

改革以前我们的管理建立在这样一个理论假设之上:即全体劳动人民都是国家主人、都是企业主人、都会以主人翁的姿态来为国家为企业做贡献。实践证明主人翁假设不具有代表性。

2. 国有企业的特点

(1)所有者缺位

虽然国家或说全体人民是国企的所有者,但这种所有权并不能按比例划分到任何具体个体或机构、部门,因此这种所有权事实上是一种虚拟的权利。

(2)国有企业的经营只能是委托代理式的

所有者缺位决定了所有者不可能来经营企业,决定了国企的运行只能是一种委托代理关系,即全体人民、全国人民代表大会、中央政府国务院、各部委、地方各级政府、企业经营者构成层层代理的结构。国有企业只能由一部分人组成的机构来代表全体所有者行使经营权。

(3)国有企业承担了一定的社会任务,不完全以赢利为目标

对于投资大、回收期长的基础设施行业、维护国家主权的军工行业、风险大的新兴行业等都由国企来担负;提高就业率也是国企任务之一。因此国有企业经营目标多元化影响其经济指标的完成。

(二) 国有企业现状

1. 国有企业负债率高

根据国有资产管理局副局长潘岳在《国有资产管理 ABC》一书首发式上透露：截至 1993 年底我国国有资产为 34950 亿元。再看以下一组数据：1994 年 11 月 15 日“经济日报”登载国有资产负债率为 74.3%；1995 年 2 月 10 日“经济日报”登载截至 1994 年末城乡居民储蓄存款余额为 21518.8 亿元，同年工商企业资本年利润率为 7.4%，储蓄年利息率为 10.98%，94 年通货膨胀率为 20% 以上。从这些数据我们不难看出：1993 年国有资产实际仅有 8982.15 亿元，国企的资产 74.3% 是别人的钱，国企欠银行的钱几乎就是居民的储蓄存款额，而居民的存款实际上是负利息，国企资本利润率更低。

2. 国有企业亏损面大

国家统计局国有大中型企业研究课题组新近公布的一份研究报告显示：国有大中型企业近期实际运行情况不容乐观。1997 年，在 14923 家国有大中型工业企业中，有 6042 家发生亏损，亏损面为 40.5%，亏损额为 589.1 亿元，亏损率为 52.7%。1998 年上半年，亏损程度进一步加剧。截至 6 月底，仍为净亏损，亏损面和亏损率分别为 55.1% 和 105.6%。1997 年，有 1842 家亏损企业（占亏损企业的 30.5%）的亏损额已超过了本企业的工资、利息和税金之和；有 1622 家已经资不抵债（平均资产负债率高达 118.8%，占亏损企业的 26.9%，另有 1991 家企业资产负债率在 80%—100% 之间，占亏损企业的 33%；有 1000 多家亏损企业的固定资产净值率在 55% 以下，占 16.9%。同时国有企业数量多、行业分布广、企业平均规模小的特点也不利于扭亏。

（三）国有企业的准委托代理关系

1. 委托人的虚拟性

法律规定国有企业属于全体人民，全体人民作为所有者不可能都参与企业经营，因此在现行制度下全体人民、全国人民代表大会、中央政府国务院、各部委、地方各级政府、企业经营者构成委托代理关系。这种委托代理关系不满足标准委托代理关系的前提条件，全体人民难以为自身的利益而积极行动，而全国人民代表大会、中央政府国务院、各部委、地方各级政府都不承担企业经营者的行为后果，也就不是真正的委托人，经营者也不是从经营者市场中选取的，不符合代理人的选择标准。全国人民代表大会、中央政府国务院、各部委、地方各级政府都是代理链中的结点，对前一结点他们是代理人，对后一结点他

们是委托人。由于这种委托代理关系不是标准的委托代理关系，委托人不存在产权约束，不是“真正”的委托人，因此这种层层代理结构就存在先天不足，不仅存在代理人问题还存在委托人问题。

2. 代理人无法优选

国有企业代理建立在行政命令之上，而不是依靠经济契约。各级政府既是代理人又是委托人，政府公务员只领固定薪水，没有对企业的剩余索取权，缺乏激励。作为委托人的政府具有财产支配权和控制权，但作为政府官员的个人并不真正承担财产责任，他们可能与其下级代理人串通共同侵吞国有财产，以满足其个人的物质需求。而下级代理人是由委托人任命和选拔的，这种选拔方式不仅不能让优秀人才成为经营者，而且现任经营者也不可能把精力用在提高企业经营管理水平和提高企业效益，而把精力用于搞好与政府官员关系，讨好、收买政府官员。

3. 委托--代理链过长导致决策速度慢

在计划经济条件下，政府作为国企的所有者和经营者以行政方式管理企业，所有剩余索取权和控制权都掌握在政府手里，企业是主管部门的附属物。委托链长，多级代理，国有企业数量多、机构庞大，市场经营不确定性，信息掌握十分有限，导致政府决策质量差、速度慢、最终造成浪费严重。

4. 信息不对称使国有资产被侵吞

在约束机制力度严重不足的情况下，各级代理人利用信息优势侵吞国有资产。委托人拥有控制权却无风险责任，容易瞎指挥。而代理人对生产缺乏积极性和主动性，可能欺骗上级，多报利润以完成任务或少报利润以截取剩余部分。特别 80 年代后，由于企业自主权增加，代理链拉长，各级代理人和委托人之间权力和利益的分配复杂化，国有企业的直接上级主管是层层委托后的委托人，有控制权，没有剩余索取权，缺乏监督代理人的积极性；国企代理人面对主管部门授权，其经营业绩不决定其报酬和职位。委托人和代理人问题进一步增加。

（四）国有企业的约束机制不健全

改革之前，中央政府掌握了全部剩余控制权和全部剩余索取权，因此在计划经济体制下既无商品经济也无市场竞争，国家下达指令性计划，组织生产，企业领导只是执行者；代理人的选择主要由上级主管部门决定，并只考核政治

表现；以精神鼓励代替物质激励。歧视物质刺激，通过加强政治思想教育，提高觉悟，实行“各尽所能，按劳分配”。这种情况下既无市场竞争的外部约束，也无基于产权的内部约束。同时所有权与经营权的高度集中，缺乏剩余索取权的激励导致各级代理人缺乏积极性，效率低。这时政府目标代替企业目标使国有企业难以进行市场竞争，企业以完成国家指令性计划为目标，企业不真正关心产品质量，不关心生产成本，导致高投入低产出。而政府决定了经营决策、产品价格、用工制度、利润分配等方面，结果以政代企，导致违背客观规律，决策错误、浪费严重。

改革后，从中央向地方逐步放权，作为委托人的各级政府有了一定的剩余控制权，虽然他们名义上都没有剩余索取权，但由于约束力度不够，实际上部分政府官员和企业领导把这种剩余控制权转化为剩余索取权，也就是腐败。委托人和代理人都只能得到固定收入，因此前者没有监督积极性，后者没有努力经营的积极性。委托链加长使激励和约束机制更难建立，因为委托链长使信息传递易失真，决策慢、反馈慢，委托人监督的积极性和难度都加大，约束成本提高，这时代理人工作的偷懒及谋私利的可能性也加大。以下对各种约束作进一步分析：

1. 股票市场不完善

(1) 利润增长不反映企业效益的提高

上海证券报4月10日报道：截至4月7日，在已经刊登1999年年报的577家上市公司中，有59家被出具了非标准无保留意见的审计报告，占已披露年报的10.2%。这些审计报告显示，对上市公司利润产生较大影响的因素，已不仅仅局限于关联交易、资产重组方式创新、固定资产清理获利、长期股权投资转让等也已成为上市公司频频使用的手法。上述59份审计报告中，涉及公司获资产重组收益的达10余处。新颁布的“非货币性交易准则”使一些公司得以借助土地使用权的运作增加利润，并为资产重组增添了新的方式。较典型的如深万山，该公司将经评估的在建开发项目与第一大股东的已完工物业进行置换，并将上述换出资产的公允价值与帐面价值差额2937.8688万元计列营业利润，占营业毛利的69.12%。PT振新将拥有的土地使用权按评估后价值抵偿对第一大股东的欠款，产生资产转让收益1109万元和债务重组收益1207.72万元。通过长期股权投资转让而获收益的公司在今年公布的年报中多了起来，如鲁润股份、信联股份、辽源得亨等。信联股份长期股权投资占净资产比例高达84.24%，且长期股

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士学位论文摘要库