

□ 张克难

制度理性和公有企业的管理行为

本文旨在通过对经济学和管理学的交叉研究,提出一种制度理性假说,以便在此基础上逐步构成一个适用于公有企业管理行为的分析框架。

一、为什么要发展制度理性假说

1. 对各种理性假说证伪的必要性

经济学家和管理学家大多坚持持有各自的身份证。但是,所谓经济学的基本问题——抉择,管理学的核心范畴——决策,实际上是同一问题,而经济学的企业(厂商)理论和管理学的组织决策理论,更是这两门学科的天然交接地,鉴此,突破学科分野、相互参酌借鉴,不仅有利于它们的共同繁荣,而且可能形成新的理论生长点。

抉择或决策均涉及对一系列备选方案或策略的目的性挑选,从而表现出行为者的理性(Raitonality)。反过来说,研究抉择或决策的经济学和管理学无不以特定的理性假说为基本立论前提。经济学中的流派纷呈、管理学中出现“理论的丛林”,归根到底,都与理论家们自觉不自觉地采用了不同的理性假说相关。可以说,最“基础”的经济、管理理论恰是关于人的理性的理论。要对形形色色的理论进行抉择,去伪存真,不仅要对各种理论进行逻辑形式的分析和经验检验,而且必须对其背后的理性假说之可证伪程度进行仔细的审视。

2. 全面理性说

西方经济学等多门学科的立论依据:是传统的、但迄今仍居主导地位的理性“经济人”(Homoeconomicus)假说,它又被西蒙称之为“全面理性”(或无界理性)说。其要义是:经济人是自利的、精于计算的个体(包括企业),它们拥有稳定、连续的偏好系列和完备的信息(至少不存在严重的信息困难),效用或利润的最大化是它们的行为动机和必然结果。若把对全面理性说的取舍态度作为一条分界线,则大体上可以说,现代经济、管理理论具有两种不同的发展方向。

主流经济学或者把对“经济人”假说本身的辨析排除在经济学研究领域之外,或者奉行弗里曼德式的“假设不相干”论题,拒绝对该假说进行检验或作重大修正。这种坚持以“经济人”为出发点的理论发展方向,似可称为“前向”的发展。它至少有两个显明的表征:一是主流经济学的不断数学化、形式化。二是主流经济学向众多传统领域之外的广泛扩展。至今,主流经济学所以能发展成一个逻辑严谨的体系,与其坚持把经济人作为公理性前提是分不开的。与此相关,主流经济学才得以扩展到人口、社会、政治、不发达国家等众多领域,据认为,以最大化、均

衡和偏好稳定为基本要素的“经济分析”已“适于说明全部人类行为”(贝克尔,1992)。

二战后,管理理论也具有了高度数学化的发展趋向。其中迅速发展的重要学派——“管理科学”(MS)几乎成为运筹学(OR)或定量管理学的同义词。管理科学与主流经济学有不同的学术渊源和发展背景,但在建模偏好和“求最优解”上,二者并无二致。这实际上已隐含了管理科学对经济人假说的认同,而它与经济学的交叉、汇流又壮大了彼此的声势。

以上两点既是主流经济学与管理科学的特点,也是其不容抹煞的优点。但正如凯恩斯早就指出的那样,在高度形式化的理论体系中,其病往往不在其“上层建筑”,而在其“基本假说”。仅以企业理论为例,只要采用经济人的全面理性说,就会产生如下问题:(1)企业这种经济人势必被视为个体而不是“团队”(Team)或“组织”。因此,企业的内部结构、不同成员的目标、行为的矛盾和整合、企业起源及其不同历史形式等问题极易被忽略。同时,只要企业仍被当成一种将投入置换为产出的“黑箱”,就很难说会有真正的企业理论。(2)全面理性为企业决策者设置了过分苛刻的条件。大量经验证据表明,处在充满不确定性和随机风险环境中的决策者,面临高昂的信息、决策成本,往往并无能力也不试图遵从 $MR=MC$ 的教条和各种最优化方法从事决策。(3)经验证据也表明,甚至还有大量企业连追求“最大化”的动机也不具备,这就使各种最优化模型和技术的应用受到了“需求”的限制。其中原因并不只是所谓“理论家与实干家的隔阂”(孔茨,1995),而在于“实干家”并不是抽象模型中的决策者。

可见,即使各种求最优的经济、管理理论和方法是意识形态中性的,对它们“独一无二”的科学属性和实际应用程度也是需要具体分析的,对国有企业而言,更不是可以“拿来”就用的。

3. 有限理性说

另有一批经济学家和管理学家以不同方式提出了对全面理性说进行证伪和替代的必要性。由于他们的研究伸展到经济人身后的现实背景,由此决定的理论发展方向不妨称作“后向”的发展。此处的“后向”一词不含贬义。因为与“前向”发展比较,它同样开拓出了相当广阔的研究领地,同时也推动了现代数学在经济、管理理论中的应用。在这方面,作出开拓性贡献的当首推提出“有限理性”说的赫伯特·西蒙。

据西蒙最新的解释,有限理性(Bounded Rationality)一是指行为者具有理性意向,二是指其理性会受实际智能的限制(参见西蒙为《新帕格雷夫经济学大辞典》所写的辞条)。而有限理性说的提出,正是西蒙对新古典经济学和古典管理学双重扬弃的结果。

(1)F. 泰勒、H. 法约尔、M. 韦伯以及 L. 厄威尔和 L. 古利克等人不仅奠定了管理学发展的基石,也开启了实证主义运筹学的先河(参见 Vertinsky 的评述,1992)。同时,由于他们多为第一线的实干家,他们的企业或组织理论与经济人式的厂商模型是大相径庭的。例如,把企业视作由个体构成的群体或科层组织;强调“群体力学”的重要性;把雇员和管理者的“心理革命”当作科学管理的真正基础;重视在科层结构中研究代理问题;把管理看作经营的有机环节之一,等等。这些成为现代经济学的议题还只是最近几十年的事情。不过,也许正与古典管理学诸大家多为实干家有关,早期管理学的理论化程度是远逊于经济学的,西蒙对以法约尔——古利克等人的“管理原则”为依据的管理学进行了批判性考察,认为“管理原则”不过是“谚语”,因而使管理理论陷入了“僵局”。为此,他试图用经济学对管理学加以改造,引入了“意向理性”,并试图用经济学的效率准则对管理学理论加以整合,以便“重建管理理论”。

(2)但另一方面,西蒙早期的管理实践和管理学院传统,又使它不满足于具有全面理性、寻求最优的经济人这种“荒谬的假说”。因此,他引入管理学的是一种具有有限理性、“寻求满意”

的“管理人”假说。他认为,正是因为最大化与管理人实际理性之间,组织理性与个人理性之间存在着差异和矛盾,才使“管理”成为必要,并为管理学发展提供了土壤。其后,西蒙在他的论著中又对有限理性说作了形式化的概括,使之逐步成为他的整个组织决策理论的核心。

两个扬弃使西蒙同时站立在经济学和管理学发展的前沿,并对心理学、科学哲学等领域产生了重大影响。这就进一步验证了跨学科研究理性假说的极端重要性。(1)已有相当一批理论家(包括部分主流理论家)放宽、修正、或放弃了全面理性说。(2)管理人对“满意”的“搜寻”同时涉及到模糊性和随机性这两类不同性质的不确定性问题,这就推动了以不确定性为研究对象的现代数学向经济学和管理学的渗透。(3)有限理性说迫使或诱使人们去研究决策涉及的认知过程、认知的社会机制、进而认知的社会和制度背景,从而在不同程度上促进了新制度经济学家对企业性质、起源、产权和组织结构、行为差异的深入研究。

但有限理性说也有局限性。首先,在有限理性范围之内,管理人仍是一种精于计算的小经济人,这使其很容易被主流理论所同化。对于这些虽然西蒙也作了不够强有力的反驳,但他所说的“新古典理论的复兴”也是与他的理论不彻底有关的。其次,西蒙在指出理性有限性的同时,没有更充分地分析不同行为者的理性在质上的差异。因此与经济人类似,管理人仍旧是匿名的和超历史的。这一点使其尤其很难直接应用于对国有企业这种特殊企业类型之行为的研究。所以,有限理性说合乎逻辑的发展,势必是制度理性说的提出和完善化。

二、怎样发展制度理性说

其实,“制度理性”的概念也是由西蒙初步提出的。但他并未对此作出详尽的论述。我们知道,在管理理论方面,西蒙的主要师承之一是切斯特·巴纳德的社会系统理论。但西蒙也曾坦率地指出:巴纳德和他本人的研究都受到了早期制度经济学家约翰·康芒斯理论的深刻启示和重大影响。因此,西蒙的学说具有制度主义的渊源,以至于他曾把制度经济学看作是“企业行为理论的主要先驱”。与此有关,西蒙的有限理性从一开始就不同于“单子式”的个体理性,而是经过管理的整合作用,可能被不同个体认同的组织理性。从这个意义讲,有限理性也是一种制度理性。要把制度理性发展为一种新的理性假说,可以广泛借鉴新制度经济学在内的一系列现代研究成果,更要以马克思的理论作为方法论指导。

先要廓清“制度”的概念:(1)抽象地看,可以接受关于制度是一组正式或非正式“规则”的说法(D. 诺斯,1992)。(2)制度在空间上具有特定的层级结构。从微观到宏观,制度可分为企业制度,社会的资源配置制度(计划或市场),社会的经济、政治、文化制度。其中经济制度的核心即产权制度。从宏观到微观,上层级制度是次级层制度的环境条件,故而企业制度只能是市场(或计划)制度、进而产权制度等社会制度的函数。(3)制度的功能是为人的合作与竞争提供行为框架,对行为者产生激励与约束、帮助人们形成稳定预期,减少不确定性,从而节省经济运行成本。(4)制度在时间上是动态变迁的。作为具有特定功能、涉及成本、收益的特殊“生产要素”、“产品”和“社会资本”、制度变迁从来就内生于社会再生产。

制度与理性的关系首先是人的理性由制度给定。最具“实证性”的判断是,人及其组织均存在于制度之中,因而是制度关系的人格化,所以“现实”的理性总是特定制度当事人的理性,社会角色的理性,也就是制度理性。制度理性不仅意味着理性有限度(非如此也就无需制度),更在于强调人在理性内容上的差异性。这种差异性通过行为目标的差异性表现出来,也赋予人以不同的理性标准。例如,(1)个人理性与企业等组织理性有区别,若天然一致,则无“管理”之必

要。(2)不同企业的组织理性也有区别。利润最大化充其量是“古典企业”中资产所有者的理性目标,因而仅是特例。威廉森、鲍莫尔、加尔布雷斯等人提出的单变量、多变量效用最大化模型,刻画的则是“现代企业”中管理者的理性目标。(3)企业经一系列市场合约“组装”而成,市场结构差异也会决定企业理性程度的差异。(4)即使同样以市场制度为背景,产权制度、政治文化制度的差别,也会引致理性行为的差别。制度与理性的关系还包括理性的人对制度的创造。否认这点就会陷入单向度的制度决定论。

三、为什么要基于制度理性说解释公有企业的行为

1. 经济学中的理性是一种行为方式。它所强调的不仅是慎思的精神(主观理性),更是抉择后果的属性(客观理性)。如果非要用“最大化”一词作为理性的表证,那也必须明确,最大化总是相对的。(1)如果仅仅相对于资源条件约束(如成本、收入约束),最大化可表现全面理性。(2)如果还相对于智力条件约束,则最大化表现的是有限理性——最大化也就变成了只能用从属函数刻画的“模糊”的最大化,即“满意化”;(3)若再加入制度的约束,最大化就表现制度理性——不仅最大化是模糊的,且它的内容也会有质的差异性。现实的企业均是现实制度中的企业,对他们管理行为特殊性的描述和解释不能不以制度理性为出发点。

2. 我国传统的公有企业是一种相当独特的企业类型,与西方私有企业比较,(1)它们不具备以私人产权为核心的社会经济制度背景,也不可能是独立的资本产权主体;(2)不具备市场制度背景,从而不是经由私人要素所有者市场权利交易而形成,并以市场为活动舞台的市场主体;(3)它们自身也不是独立的行为主体,而仅是“大工厂的车间”和行政性计划的执行者。总之,它们充其量是“厂”而非“厂商”,它们的价值标准、目标函数、效率准则十分独特,且由政府赋予,这就决定了它们的管理行为势必与各类厂商相异。正如部分西方学者指出,用“利润最大化”预言公有企业行为是无意义的。因此,只有在制度理性说的基础上才能对它们的管理行为作出说明。而不至于仅仅求助于非理性的解释。

3. 市场化改革的进程,使公有企业日益成为准产权主体和准市场主体,也使企业内部的制度、组织结构发生了深刻变化。然而,迄今为止,公有企业的决策行为仍具有鲜明的“双轨制”背景。它们为什么会“一只眼睛看市场,一只眼睛看政府”,既寻利(profit seeking)又寻租(Rent seeking)?为什么会在具有了利润导向的同时,仍存在种种反效率倾向?在何种意义上理解“行为扭曲”?如此等等。这些也都必须放在特定制度条件下,从制度理性的角度加以阐释。

4. 改善管理不限于提高“最优”抉择的水平,也不限于强化计划、组织、指挥、协调、控制等管理职能;整个企业改革和市场化改革并非要把完全竞争市场作为理想佳境,把经济主体改造为片面自利的经济人。这是因为,自利个体将收益内部化的努力,固然为经济进步提供了强大动力。但它们将成本外部化的行为又是企业失灵、市场失灵、从而政府失灵的根源。因此,“尚未脱离动物界”的经济人理性必须被超越。在这个意义上说,管理或决策的要义之一,就是要创设出使每个个体得以理性自利的理性的制度。

(作者单位:上海空军政治学院经济学教研室;邮编:200433)