

家族企业中的信任机制、效用与信息成本

李庚寅,王孝仙

(暨南大学 经济学院金融系,广东 广州 510632)

摘要:近年来,有些针对家族企业的研究对传统的家族企业治理持完全否定的态度,文章以剖析不同类型的家族企业内部的信任机制为基础,通过数理模型的构建说明信任机制对于家族企业的重要作用,并在分析家族企业内部信息成本的基础上揭示:传统的家族企业治理结构,如家族业主式的企业和家族合伙制的企业由于“信任度”更高而具有信息成本上的优势,因此,在当前中国社会信用体系欠缺的条件下,不失为一种适应性的制度选择。

关键词:家族企业;治理;信任;模型;信息成本

中图分类号:F406 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2004)07-0113-08

近几年我国私营经济的迅速发展,催生了一批优秀的家族企业,从而带动了国内学术界对家族企业的深入研究。部分研究成果提出,由于传统的家族企业管理上存在着任人惟亲、决策独断、缺乏创新等弊端,因而管理效率低下,应该被全盘否定,取而代之以现代化的公司治理结构与模式。本文将从信任机制与信息成本的角度研究家族企业的四种治理结构,说明传统的家族企业在当前的信用环境下凭借信任机制上的优势,信息成本较低,有其存在的客观原因。

一、家族企业的定义及分类

(一)家族企业的定义

对于家族企业的定义,是仁者见仁,智者见智,至今没有形成一种普遍认可的统一定义。绝大多数的定义往往都只强调了家族企业的经济特征,即家

收稿日期:2004-03-25

基金项目:教育部人文社科规划基金项目(02JA790028)

作者简介:李庚寅(1950—),男,湖北武汉人,暨南大学经济学院金融系副教授;

王孝仙(1981—),男,湖北当阳人,暨南大学经济学院金融系硕士生。

族企业是为一个家族或家庭所拥有或控制,却忽视了另一个重要特征——社会特征,即企业与家族自身发展之间的相互影响关系,如家族成员将家族企业看作是个人或者是家族的事业,家族企业的结构、经营发展对家族的价值观影响等。归纳到最关键的一点,即家族企业可以是企业所有者的家产,家族企业的所有权与经营权,都可以向家庭的后代传承,而这一点恰恰是家族企业区别于其他类型企业的独特之处。因而,笔者在综合比较已有的各种定义之后较赞同曹德骏于 2002 年提出的定义:家族企业是企业的所有权或所有权的控制权归属一个或数个家庭或家族所有,而且具有能将所有权或所有权的控制权合法传于后代的企业组织。

(二)有关家族企业的分类

随着企业产权制度的发展,家族企业也表现为不同的形式。考查的角度不同,对家族企业分类的方法也就不同,本文为了研究的需要,根据某一家族对企业所有权(产权比例)和控制权(经营权)拥有程度的高低,将家族企业分为两大簇、四种类型(参见表 1)。

表 1 家族企业特征比较

两大簇	传统家族企业			现代家族企业
四种类型	家族业主制企业	家族合伙制企业	古典家族股份公司	现代家族股份公司
所有权	家族独立拥有	家族和合伙人	股权相对分散,拥有绝对控股	股权分散,相对控股
经营权	业主经营	不完全,家族拥有控制	所有权与经营权部分分离	所有权与经营权部分分离
组织结构	简单	有职能部门	职能部门或事业部制	完善的治理结构
管理手段	原始粗放	注重家长权威	家长权威和专业权威相结合	权威多元化
发展资本	内部资金积累	内部积累	通过股票等形式引入资金	外部融资
权力结构	任人惟亲	任人惟亲	家族和外部职业经理并存	外部职业经理居多
决策方式	家长式决策	部落式决策	部落式决策	议会式决策
风险责任	单一家族承担	合伙人分担	有限责任,经营风险小	有限责任制

资料参考:晁上:《论家族企业权力的边际传递》,《南开管理评论》,2002 年第 5 期。

(1)传统家族企业。这簇企业的特征是家族在企业中占绝对统治地位,以血缘关系对企业实行全面或绝对控制,财产权利高度集中于家族成员。按家族对企业控制力的强弱程度不同,又分为家族业主制企业、家族合伙制企业和古典家族股份公司三种类型。

(2)现代家族企业。这簇企业的特征是企业资本社会化,股权结构相对分散,已经建立起现代公司治理结构,但控制权仍掌握在某个家族手中。

二、家族企业内部的信任机制及其作用

(一)信任的来源决定信任的类型

正如威廉姆森(Williamson,1993)所说的那样:“信任”原本是一个社会学

概念，而并非是由经济学家们所能解释清楚的。随着制度经济学派的兴起，对于理性人假设的推敲使得经济学家们将信任逐渐引用到人与人之间、组织机构之间的关系研究。洛伦兹(Mark Lorenzen, 1998)认为，对于企业来讲，信任由于具有有限性以及专用性的特点，因而是一种具备价值的无形资产。

当然，并非所有信任都是毫无二致的，环境的不同会引起信任产生的背景不同，即信任的来源各异，于是信任就会分为不同的种类。

(二)不同类型的家族企业具有不同的信任机制

国内学者一般认为，我国在几千年儒家文化的熏陶之下，家族观念深入人心，因而国人对血缘关系要重视得多，自然也就将“家族”理念带入了家族企业的文化中，也正是这种血缘关系构成了我国家族企业成员，尤其是领导人之间信任与信用的基础。此外，我国家庭的血缘关系并不是“兼爱”，而是依据与家族核心成员的血缘关系的远近而呈现出费孝通先生所说的“差序格局”，即近者越亲，远者渐疏。反映在信任与信用关系上，也呈相同的“差序格局”，即血缘关系越浓，越亲密，信任度就越深，越巩固。下面我们再以费孝通先生的“差序格局”理论为指导，将信任引入到对不同类型的家族企业的分析中来：

首先是家族业主制企业。由于此类型企业一般处于创业初期，所有权与经营权几乎是完全统一的，即企业主与经理人往往是同一个人，或者具有极近的血缘关系，如夫妻、兄弟、父子等。因此双方的信任度是基于最亲密的血缘关系之上，程度最高。其次是家族合伙制企业，一般处于企业发展中前期，家族由多个家庭组成，企业主与经理人往来自同一族中不同的家庭，因而相对于来自于同一家庭的家族业主制企业来说，两者血缘关系稍微有所减弱，因而信任度也略低。再次是古典家族股份公司，一般是企业发展到一定阶段，由于资金瓶颈的出现而采取的一种治理结构，企业主仍然来自于家族内部，但经理人则很可能是由通过合同的订立而雇用的“自己人”或者“外人”共同担当，有点类似于泛家族化^①的形式，信任度进一步降低；最后，现代股份制企业中，企业主与雇用经理人之间的合作关系完全是通过订立合约来建立的，双方的目标有明显的不同，甚至会有冲突，因而信任度最低，也最容易崩溃。

在以上四种不同类型的家族企业中，前两类中的企业主与经理人出自于同一家庭或同一族，深受相同宗族文化的影响，在为人处世方面以及社会认同感上具有一致性，因而信任关系产生的来源主要是社会相似性。古典家族企业中的经理人与企业主血缘关系较弱，甚至可能是毫无血缘关系的“外人”，双方的信任则是社会相似性、声誉、法制产生机制综合作用的结果；现代家族企业的彼此信任是建立在声誉与法制产生机制的基础上。因而一般意义上讲，从家族业主制到现代家族股份公司制，企业主与经理人之间的信任度是随双方的血缘关系的淡化而呈下降的趋势。这个一般意义上的说明对于下面模型的构建非常必要。

(三)信任对于家族企业的成长具有重要作用

下面,我们通过引用 Chami 的模型来考察家族企业中信任机制的作用,为了方便模型的建立,我们只考察企业主与雇用经理人之间的信任模式。模型思路如下:

假设一:企业仅有两种净产出水平:(1)外部环境好时,经营状况良好,这种情况发生的概率为 $1 - P(e)$,企业此时具有较高的产出水平 X_H 。(2)外部环境恶化,经营状况出现不良的概率为 $P(e)$,企业此时具有较低的产出水平 X_L ; e 为经理人的努力水平,是不能被企业主观察到的;令 $P' = \frac{dP(e)}{de} < 0$, $P'' = \frac{d^2P(e)}{d^2e} > 0$;即经理人的努力水平越高,企业经营出现不良的可能性越小,但这种可能性变小的幅度是递减的。

由于在家族企业内,企业主与经理人之间的信息不对称,经理人的努力水平不能被企业主观察到,这样就形成了典型的委托—代理问题,为了消除可能引起的道德风险,企业主决定根据经营状况的好坏来确定经理人单一的工资水平。

假设二:工资合同为 $W = W_H$ ($X = X_H$ 时), $W = W_L$ ($X = X_L$ 时),经理人是风险回避型的。企业主的收入为 Y_p ,净消费为 C_p ,作为企业的所有人,他的机会成本为 R ,称为租金,则 $C_p = Y_p = R + X - W$ 。

假设三:假设企业主与经理人之间都有利他主义倾向,即两者的效用函数相互影响, β 为企业主与经理人之间信任度的测量, $0 \leq \beta_i \leq 1$, $i = 1, 2, 3, 4$ 分别指家族业主制、家族合伙制、古典家族股份制、现代家族股份制企业中双方的信任度,如前所述,设 $\beta_1 > \beta_2 > \beta_3 > \beta_4$;则企业主的期望效用函数为:

$$EU_p(C_p, U_a) = E[U(C_p) + \beta U_a] \quad (1)$$

经理人的期望效用函数为:

$$EU_a = P[U_{al} + \beta U_{pl}] + (1 - P)[U_{aH} + \beta U_{pH}] - v(e) \quad (2)$$

其中: $U_{aH} = U_a(W_H)$, $U_{al} = U_a(W_L)$, $U_{pl} = U_p(R + X_L - W_L)$, $U_{pH} = U_p(R + X_H - W_H)$ 。

$v(e)$ 为经理人付出努力的负效用函数,是严格单调递减,且连续可微的凸函数,则 $v'(e) < 0$, $v''(e) > 0$,效用函数 U_i ($i = a, p$) 是严格单调递增的凹函数,且二次连续可微。

此时(2)式对 e 取一阶导数:

$$P'[(U_{al} - U_{aH}) + \beta(U_{pl} - U_{pH})] - v'(e) = 0 \quad (3)$$

此时必可求得达到最大效用水平时的最佳努力水平:

$e^* = e(W_L, W_H, X_L, X_H, \beta)$, e_i^* ($i = 1, 2, 3, 4$) 分别为四种类型家族企业中经理人对应的最佳努力水平。由对隐函数求偏微分的法则可得:

$$f_1 = \frac{de^*}{dW_L} = -\frac{\partial^2 EU_a}{\partial e \partial W_L} / \frac{\partial^2 EU_a}{\partial e^2} = -\frac{p'(U'_{al} - \beta U'_{pl})}{\Delta}, \Delta = \frac{\partial^2 EU_a}{\partial e^2} = p''[(U_{al} - U_{aH}) + \beta(U_{pl} - U_{pH})] - v''(e) < 0$$

又 $p' < 0, U'_{al} = \frac{\partial U_{al}}{\partial W_L} > 0, U'_{pl} = \frac{\partial U_{pl}}{\partial W_L} < 0$, 因此可得 $f_1 < 0$, 同理可求得下式:

$$f_2 = \frac{de^*}{dW_H} = -\frac{-p'(U'_{aH} - \beta U'_{pH})}{\Delta} > 0, f_3 = \frac{de^*}{dX_L} = -\frac{-p'\beta U'_{pl}}{\Delta} < 0$$

$$f_4 = \frac{de^*}{dX_H} = -\frac{-p'\beta U'_{pH}}{\Delta} > 0, f_5 = \frac{de^*}{d\beta} = -\frac{p'(U_{pl} - U_{pH})}{\Delta} > 0$$

又如前所设 $\beta_1 > \beta_2 > \beta_3 > \beta_4$, 由 f_5 可得 $e_1^* > e_2^* > e_3^* > e_4^*$ 。

以上结果表明:

其一, 企业处于经营初期时, 经理人由内部人担任更合适, 企业步入成熟期后由职业经理人担任更好。因为在外部经济状况不好, 家族企业经营不良时, 经理人工资越低, 反而他的努力水平越高, 因为他的收入与声誉同企业命运是息息相关的, 此时工资的激励效果并不强烈, 努力主要靠个人的责任感来支撑。而经营状况良好时, 工资水平越高, 激励作用越明显, 所付出的努力程度也越高。

其二, 企业家与经理人之间的信任度越高, 经理人工作也就越努力。一般而言, 家族业主制企业, 由于经理人一般都是由企业主本人或者家族中血缘关系很强的“自己人”担任, 因而相对其他类型来说, 信任度也就最高, 经理人工作最努力, 因为企业效用最大化也就是自身效用最大化, 两者目标是一致的; 家族合伙制则次之; 古典家族股份公司经理人由于内部人和外部人并存, 因而信任度进一步降低, 会产生明显的委托代理问题, 滋生道德风险, 经理人有可能努力不够; 最后, 现代家族股份公司的经理人则完全由专业化的“外部人”担任, 仅仅是建立在合同上的信任, 远远低于前两者建立在血缘和亲情关系上的信任, 因而来自于家族外的经理人更有可能偷懒, 工作懈怠, 即产生了道德风险问题。

三、家族企业中的信任能降低信息成本

家族企业中信任机制对信息成本有着重要的影响。信任能够降低交易成本, 使彼此减少信息搜寻和信息监督成本, 这也是某些家族企业获得成功的关键因素所在。

(一) 从交易视角研究家族企业中的信息成本

组织交易活动中的信息成本研究, 研究了信息成本与制度之间的关系, 它更注重成本在经济学中的意义; 本文即是从这个视角来研究不同类型的家族企业中由于信任机制的不同, 而导致信息成本有所不同。

组织交易活动中的信息成本问题产生, 主要是由信息不对称造成的。信

息不对称是指信息在主体之间分布不均衡,其中一方被称为信息优势主体,另一方被称为信息劣势主体。信息优势主体往往可以利用其优势地位采取机会主义行为,获得不法利益使信息劣势主体受到损害。信息劣势主体必然寻找一种途径来改变这种状况,由此付出的代价被看成是信息成本。就此而言,信息成本研究的成果与新制度经济学对交易成本的研究有相似之处,往往也包含了信息搜寻费用、签约费用、监督成本、执行成本等等。本文研究的家族企业内部的信息成本在此意义上定义为“企业所有权与经营权的分离而引致的家族企业主与经理人之间因为信息不对称而产生的成本”。

(二)不同的信任机制引起不同的信息成本

信任产生的来源不同,信任的程度就会不同,从而又引起不同的信息成本:

第一,信誉产生信任。由于此类信任是根据对他人行为和声誉的了解而产生,因此为避免产生逆向选择,必然要花费较大的成本去掌握有关被信任方的行为甚至还要了解有关个人经历、家庭关系、职业等私人信息,因而存在较大的搜寻成本。再者由于某一标志性的事件就可能赢得信任,因而可能潜在的风险更大,需要花费更多的监督成本。

第二,社会相似性产生信任。这种信任建立在双方有着共同的文化背景基础之上。因此相对信任方来讲,所要花费的信息搜集成本较小,但道德风险存在的可能性更大,随之监督成本必然较大。

第三,法制产生信任。此类信任往往是由已经存在的合约或法规做保障,因而签订合同本身就是一项成本的付出,而且由于法制是确保信任的最根本的基石,因而合同必然有关于违约的惩罚的相关规定,引致合同协调、执行的成本的加大。

家族业主制企业同家族合伙制企业的经理人一般都由企业主本人或者血缘关系较强的家族内部人担任,信任源于社会相似性,因而企业主同经理人之间不用或者很少签订合同,一般采取默认或口头承诺的方式,这样减少了信息搜寻成本以及相关的签约成本、执行成本、监督成本。由于双方的目标趋于一致甚至完全一致,因而相对来说发生道德风险的可能性也较小。而古典家族股份公司和现代家族股份公司一般都引进了职业经理人,一般都属于“外人”,因而信任关系更多地来自于经理人信誉和合同的维系。首先是交易前成本,对于经理人信息的搜寻,需要花费大量的人力、物力、财力。其次是合约签定的费用,双方需要花费时间和精力来谈判、讨价还价等,必然伴随着一笔机会成本的损失。再次是事后监督和执行成本,由于对从“外面”请来经理人或多或少存在着不信任,因而要付出一定的监督成本,如果经理人违约,甚至带着企业的商业机密叛逃,对企业来说更是一笔巨大的信息成本损失。因此从家族业主制企业到现代家族股份制企业,企业主与经理人之间的信任度是逐渐降低的,引起的信息成本是逐渐增加的。

四、简单总结

综上所述,信任在家族企业的成长过程中起了关键作用,正是由于不同的类型的家族企业中,企业主同经理人之间的信任关系各不相同,企业为此所付出的信息成本也就大不相同。总的来说,往往是在那些传统治理模式的家族企业中,领导人之间,员工之间的信任程度越高,所付出的信息成本也就越低。因而从这个意义上讲,并非家族企业的管理制度就是落后的制度。虽然从家族业主制向现代股份公司制度转化是一般的趋势,但是家长制的管理制度在一定的环境中仍然是效率较高的制度,尤其是在当今中国总体信用环境不好、制度意识严重缺乏的条件下,传统的家族治理模式不失为一种适应性选择。但是,随着企业规模不断扩大,企业与社会联系越广、越密切,家族企业在资金、技术、人才、治理结构、外部信息的获取等方面的局限就会越凸现,这样可能在一定程度上抵消其在企业内部的信息优势。从理论上说,从传统家族企业向现代家族企业过渡的临界点应是:因信任机制而节约的信息成本所产生的边际收益与因规模的扩大而与家族治理不适所导致的边际成本相等之处。若后者大于前者,过渡就应该发生。

因此,随着我国改革步伐的进一步推进,家族企业规模不断扩大,大力提高家族企业的效率是必然趋势,法制产生信任就成为制约企业内部信息成本的主要因素。从加强企业信任机制,降低信息成本的角度考虑,笔者认为,应该从以下方面来把握:第一,建立起一套完整的社会信用体系,促进社会信用环境的改变,继续加强法制建设,让法制观念深入人心,有利于促进企业内部信任机制的加强与完善,减少逆向选择和道德风险发生的可能性。第二,进一步完善现有的职业经理人市场。这样有利于减少信息的搜寻成本,将家族企业用人的眼光扩大到整个社会中来,让更有能力的专业人员去管理企业。第三,加快信息化建设进程,进一步减少信息搜寻、存储、管理、传输成本,有助于企业信息成本的降低和管理效率的提高。

注释:

①泛家族主义:在传统社会内,在家族中的生活经验与习惯常是中国人惟一的一套团体或组织生活的经验与习惯,因而在参与家族以外的团体或组织活动时,他们自然而然地将家族中的结构形态、关系模式及处事方式推广、概化或带人这些非家族性的团体或组织。也就是说,在家族以外的团体或组织中,中国人会比照家族主义的取向而进行。参见杨国枢:《中国人的社会取向:社会互动的观点》,杨国枢、余安邦主编:《中国人的心理与行为——观念及方法篇(1992)》,台北桂冠图书公司1993年版,第95页。

参考文献:

[1]Alph Chami. What's different about family business? [M]. IMF Work Paper, WP/01/70, May 2001.

- [2] Mark Lorenzen. Information cost, learning, and trust[R]. Prepared for the DRUID Summer Conference, Bornholm, June 9~11, 1998, 2nd draft, April, 1998.
- [3] Lorenzen M. . Localised co-ordination and trust: Tentative findings from in-depth case studies[R]. Position paper presented at the DRUID Winter Conference, Middelfart, January 8~10th, 1998.
- [4] Casson Mark C. (1982) *The entrepreneur: An economic theory*[M]. Oxford: Martin Robertson, 2nd. ed. Edward Elgar, 1999.
- [5] Mark Casson. Entrepreneurship and theory of the firm[M]. London: Macmillan, 172~191.
- [6] 郭跃进. 家族企业经营管理[M]. 北京: 经济管理出版社, 2003.
- [7] 张维迎. 博弈论与信息经济学[M]. 上海: 上海人民出版社, 2002.
- [8] 杨国枢, 余安邦. 中国人的心理与行为——观念及方法篇[M]. 台北: 台北桂冠图书公司, 1993.
- [9] 储小平. 家族企业研究: 一个具有现代意义的话题[J]. 中国社会科学, 2000, (5).
- [10] 曹德骏. 家族企业研究的几个理论问题[J]. 财经科学, 2002, (6).
- [11] 梁显忠, 孙文玲. 家族企业的分类及优缺点分析[J]. 统计与决策, 2003, (1).
- [12] 何心展. 家族企业经营管理层的换代与继任[J]. 外国经济与管理, 2003, (5).
- [13] 曾燕, 霍国庆. 信息成本研究的视角[J]. 中外管理导报, 2002, (11).
- [14] 晁上. 论家族企业权力的边际传递[J]. 南开管理评论, 2002, (5).

Trust Mechanism, Utility and Information Cost in Family Business

LI Geng-ying, WANG Xiao-xian

(School of Economics, Jinan University, Guangzhou 510632, China)

Abstract: Recent years, some researches concerning family business hold negative attitude to its traditional governance structure. Based on the introduction of different internal trust mechanism of family business, the paper illustrates the important role of trust mechanism in a family business by setting up mathematical model and it shows, on the basis of analyzing the internal information cost of a family business, that such governance structure of traditional family business as entrepreneur enterprise and family partnership enterprise enjoy advantage in information cost because of more trust. Therefore, presently it is a adaptable institution choice in the absence of credit system in China.

Key words: family business; governance; trust; model; information cost