



企业经营管理者管理能力评价模式构建



南京师范大学商学院 夏仕亮 严巧兰

一、企业经营管理者管理能力与企业绩效的关系

西方新古典经济学为论证市场机制对资源配置的有效性,把企业简化为市场运行的基本细胞,其唯一的特征就是在特定的市场需求环境下追求利润最大化。以此为基础而建立的古典管家理论认为,企业所有者与企业经营者之间是一种无私的信托关系,企业经营者会按照股东利益最大化原则行事。基于企业契约理论,可以把企业看做一系列契约的集合。因而,企业可以被视为基于企业所有者与企业经营者委托代理关系的一组契约。

在现代企业制度下,企业的所有权和经营权相分离。企业经营者按照契约约定拥有企业的经营资本,并负有股东权益的保值增值等义务。然而,要对企业经营者的经营业绩进行评价,则势必要确立委托代理双方认可的评价标准,构建能衡量出企业在市场竞争过程中竞争能力强弱的评价指标。在信息不对称的情况下,假设企业业绩好坏与企业经营者管理能力存在正相关关系,即如果企业绩效评价结果值较大,则可表明企业经营者的管理能力较强,而不存在其他的“噪声”因素的影响。

二、基于绩效的企业经营者管理能力评价模式

(一)绩效类型的选取

1.财务绩效。长期以来,较为成熟的评价方式就是通过构造财务因子来对企业绩效加以评价继而评价企业经营者的管理能力。影响较大的有:①杜邦模式。它提出了核心财务指标净资产收益率(权益净利率),进而推导出销售净利率、资产周转率、权益乘数之间的联系,从而可以得出对企业的综合评价。②华尔模式。华尔模式由美国学者亚历山大·华尔提出,他选择了七个财务指标(流动比率、权益资本对固定资本比率、权益资本对负债总额比率、应收账款周转率、存货周转率、固定资产周转率和权益资本周转率),分别设定权重。将企业实际指标值与给定值进行比较,获得各项指标的得分,最后汇总评价。③现代模式。它认为企业绩效评价的内容首先应是盈利能力,其次是偿债能力,最后还有成长能力。它们的权重可以按照5:3:2来确定。

我国学者金碚在分析企业核心竞争力的过程中选用了九项财务指标。其中,规模子因素由四项指标构成,即销售收入、近三年销售收入的增长、出口收入占销售收入的比重和净资产;效益子因素由五项指标构成,即净利润、近三年净利润的平均增长、全员劳动效率、净资产利润率和总资产贡献率。

由此可以看出,评价企业绩效的财务指标主要集中在资

产状况、收益状况、负债状况和发展状况四个方面。

2.政治绩效。在评价我国企业特别是一些特殊类型、特殊行业的企业绩效的过程中,如果忽略对企业政治绩效的考核,那么绩效评价模型的有效性很难保证。

企业的政治绩效是指企业在经营过程中制定和实施政治策略及影响政府决策过程所消耗的政治资源与所获得的政治和经济利益之间的关系。之所以要重视企业政治绩效,是因为企业竞争环境和政府政策之间存在一种相互影响的关系。政府政策的不确定性导致企业商业交易费用的增加,而企业能否成功地运用政治权力获得潜在利益,将会直接影响到企业的经营业绩及竞争能力。企业在制定市场竞争战略过程中,无不重视政治策略的制定,以便通过影响政府的决策过程获得各种政府性资源,提高企业的政治绩效水平。

政治绩效水平可以通过测量政治效率加以认识,政治效率可以看成是政治输入与输出之间的比值。政治输入是指企业经营者在经营过程中的政治性投入,包括人力、财力、物力的投入总和。而政治输出是指企业因政治输入而得到的利益,诸如政府合同、标的,税收照顾,额外增加的市场份额,政治形象的提升等。

3.市场绩效。财务指标可以用来衡量企业经营者的期间经营成果,但是不可能涵盖那些有重要影响而又难以量化的因素,尤其在企业会计信息发生异常重大变化和企业经营受客观因素影响程度提高的情况下,得出的评价结果肯定具有局限性。许多影响企业长期战略发展规律的因素,诸如企业的市场营销能力、市场占有率、顾客盈利能力、市场反应灵敏度及顾客满意度等可以从定性角度很好地辅助评价企业经营者的管理能力。

在选取绩效评价指标的过程中,我们发现很难确立一个相互完全独立的指标评价体系,财务绩效、政治绩效、市场绩效之间也存在着相互影响、相互制约的关系。企业有关的政治影响力越大,则企业的政治输出就越多,表现在财务上是企业的财务绩效较好。企业的政府性资源越容易获得,则企业越可能占有较高的市场份额,从而带来更好的市场绩效。因此,政治绩效是企业通过政治活动提高市场地位和改善企业财务绩效的条件,而财务绩效与市场绩效的提高是企业参与政治活动的预期结果。

至此,可以建立基于绩效的企业运营绩效指数(COPI)模型来评价企业经营者的管理能力。 $COPI=A1 \times \text{企业的财务绩效} + A2 \times \text{企业的政治绩效} + A3 \times \text{企业的市场绩效}$ 。其中, $A1$ 、 $A2$ 、 $A3$ 分别为企业的财务绩效、政治绩效和市场绩效所占的权重。



基于产权的民营企业制度变迁研究

浙江台州科技职业学院 陈文标

民营经济是台州经济发展的主要推动力,同时也成为台州经济的最主要特点,“台州现象”更是激发了经济学家研究台州的浓厚兴趣。综观台州民营企业的发展,最主要的发展线索是产权制度的变迁,因此对此进行研究有利于从制度上把握台州民营企业发展的轨迹,从而更有利于我们探索民营企业今后的发展方向。

一、台州民营企业产权变迁的历程

台州的民营企业经历了较长的发展过程,主要包括单个业主制、股份合作制和公司制三个阶段。台州经济中出现最早也最简单的企业形式是单个业主制企业,早在19世纪末20世纪初就形成了食品加工、纺织、机械制造、草编等家庭工业。1982年浙江省温岭县工商局确认牧屿工艺品厂为股份合作制企业,标志着我国新的企业组织形式正式创立。从此,台州民营企业进入股份合作制发展阶段,特别是从80年代中期至90年代初,台州的股份合作制得到了迅猛发展,在乡镇企业中形成了“三分天下有其二”的格局。对于股份合作制所具有的优越性,当地政府很感兴趣,也对乡镇集体企业进行了股

(二)绩效评价指标的选取

在建立COPI模型时,对财务绩效侧重于定量分析,而将企业的政治绩效与市场绩效看做财务绩效的辅助项目,侧重于从定性角度加以分析。所以在选取尺度过程中,衡量财务绩效的指标为定比尺度,而衡量政治绩效与市场绩效的指标为定性尺度,可以借助于专家法得出评估结果。

衡量财务绩效的指标有销售收入、近三年销售收入的增长、出口收入占销售收入的比重、净资产、净利润、近三年净利润的平均增长、全员劳动效率、净资产利润率和总资产贡献率。选用这些指标可以从资产状况、收益状况、负债状况和发展状况全面反映企业的财务绩效。

衡量政治绩效的指标包括两个方面,主要是企业获得政府性资源的能力和企业在行业中受政府的关注程度。政府性资源主要包括有形资源、无形资源、关系资源。如果企业获得政府性资源的能力较强,那么企业获得的政府性资源相对较多;如果企业在行业竞争中更易受到政府的关注,那么企业将更有可能获得较多的政治输出。

市场绩效可以作为财务绩效的辅助来考核企业经营者的管理能力。衡量市场绩效的指标主要有企业的市场占有率、顾客盈利能力、顾客满意度和市场反应灵敏度。其中,市场占有率可以用企业主导产品的销售收入占整个行业该产品销售收入的比例估算,顾客盈利能力可以用从顾客处获得

份合作制改造。但进入90年代后,股份合作制本身“散、小、低”的缺陷开始暴露出来,影响了企业的发展势头。政府适时地引导股份合作制企业上等级,促使企业规模的扩大,90年代后至今,股份合作制逐步向股份制转变,并向现代企业制度演进,这标志着台州的民营企业已经过渡到了公司制。

二、台州民营企业产权变迁的制度分析

科斯认为,企业的产生是市场交易成本与企业交易成本的比较和替代,企业只取两者中较低者。台州在极低的非市场化交易成本条件下产生了单个业主制企业,其基础是私人产权,它由业主本人掌握着企业的经营管理权和要素,并获取相应的收益。在该企业制度中,要素所有者和经理人员的身份重合,业主集剩余索取权和剩余控制权于一身,并且因其管理费用较低而具有较强的扩张力。但这种形式由于权利和责任全部集中于业主,导致业主的风险过大。另外,业主个人财力和信用能力的有限性使得企业无法通过拓展企业边界组织更为经济有效地生产,企业规模受到限制,股份合作制企业内部的权利和责任都由要素所有者共同拥有,按股份比例划分权利

的利润与所付出的成本费用的比值估算,而对于顾客满意度与市场反应灵敏度可以采用问卷调查评分法进行评价。

(三)绩效类型权重的确定

企业的类型对绩效类型所占的权重有很大影响,特别是对政治绩效而言。我国国有企业在日常经营和工作中对政治宣传和党建工作作用的发挥受到政府与媒体的广泛关注,它们非常重视政治策略的运用,从而获得了最大的政治效益,政治绩效也最为显著;民营企业已经意识到政府关系的重要性,但是民营企业参与政治尚处于发展阶段,并且引起了广泛争论,其政治的参观策略和参与策略会直接影响到企业的政治绩效水平;三资企业对我国国情的了解也经历了一个探索的过程,它们必须运用合法的手段与方式影响我国政府的决策,所以普遍采用政府公益策略来提高政治绩效。

鉴于企业类型的差异,绩效类型权重的确定可通过Delphi法。先征询专家意见,用信件了解专家的评价,再收集、汇总。这样不仅操作简单,而且可以利用专家的知识,结论也易于使用。

假设财务绩效(X)、政治绩效(Y)、市场绩效(Z)被赋予的权重依次为A1、A2、A3, X1~X9的权重值为A11~A19,定性评价Y1~Y2的权重为B11~B12, Z1~Z4的权重为C11~C14,最后量化得分记为P、Q、R,则最后得出COPI=A1×P+A2×Q+A3×R。☐