

第二节 公司战略管理

考点 5 战略管理中的权利与利益相关者★★★

一、企业主要的利益相关者

利益相关者是对企业产生影响的，或者受企业行为影响的任何团体和个人。

利益相关者分类		利益期望
内部利益相关者	向企业投资的利益相关者，包括股东与机构投资者	资本收益——股息、红利。如果企业的投资者不止一方，争得多数股权也是各方股东的利益所在
	经理阶层	销售额最大化
	企业员工	是多方面的，主要追求个人收入和职业稳定的极大化

外部利益相关者	政府	最直接的利益期望是政府对企业税收的期望。
	购买者和供应者	在他们各自的阶段增加更多的价值。
	债权人	企业有理想的现金流量管理状况，以及较高的偿付贷款和利息的能力。
	社会公众	企业能够承担一系列的 社会责任 。

二、企业利益相关者的利益矛盾与均衡

（一）投资者与经理人员的矛盾与均衡

1. 鲍莫尔“销售最大化”模型



作为企业的实际代表，经理总是期望企业获得最大化销售收益，但企业赚得的利润并不一定能满足股东对红利的需求，也不一定能达到资本市场的需求（如果企业要筹集补充资金的话）；另一方面利润最大化的产出点则往往要求企业的经营活动低于其全部生产能力。

事实上，往往企业并不会去追求这两种产出量中的任何一种，各方利益均衡的结果是企业可能在这两种产出量中选择一个中间点，这个产出量反映了代表经理人员利益的**销售额最大化与代表股东利益的利润最大化的均衡结果**。

二、企业利益相关者的利益矛盾与均衡

（一）投资者与经理人员的矛盾与均衡

2. 马里斯的增长模型

是一种“平衡状态”模型。

企业经理人员的主要目标是公司规模的增长，但这将受到那些分享某些共同利益的股东们的利益的制约。当然，较高的股票市场价格对经理和股东双方都有利，它有助于新资本证券发行和资产估价，有助于避免被廉价兼并等。

3. 威廉姆森的管理权限理论

威廉姆森在他的管理权限理论中也很强调经理人员的管理动机

基本论点：经理们必须把他们的个人利益和作为经理本身所作出的决定区别开来。经理们将力求最大化他们自己的效用函数，从而使他们的权力和声望最大化。

这主要体现在三个重要变量中：

雇员开支（雇用人员的数量和质量）、

酬金开支（支出账目、高质量办公服务等）、

可支配的投资开支（超越严格经济动机，反映管理者权力和偏好的投资）。

威廉姆森的模型事实上都反映了**企业的经理人员运用自身相对股东的信息优势来实现其对企业的利益追求**。

特别是那些在市场上具有一定程度垄断力量的大公司，这些大公司大到足以使经理们抵制来自广泛的股东集团要求利润最大化的压力。

（二）企业员工与企业（股东或经理）之间的利益矛盾与均衡

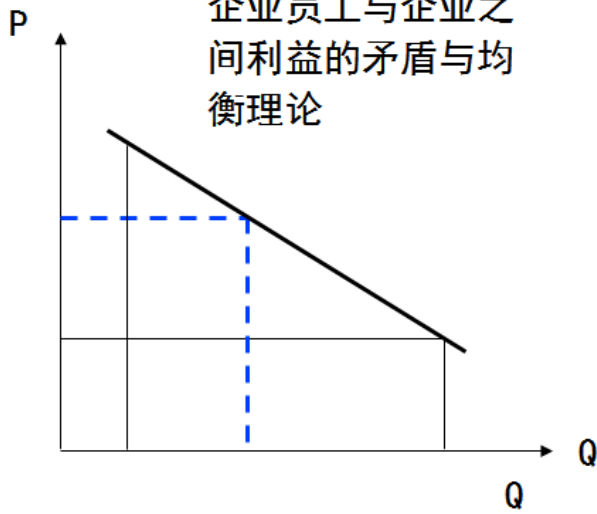
列昂惕夫模型描述了企业员工与企业之间的利益的矛盾与均衡

在这个模型中，**企业员工代表企业工会决定工资，企业决定就业水平**。

列昂惕夫

Leontief W.

企业员工与企业之间利益的矛盾与均衡理论



- ①工会代表员工确定工资水平。
- ②企业决定就业水平。
- ③企业工资总支出由工资水平和就业水平共同决定。

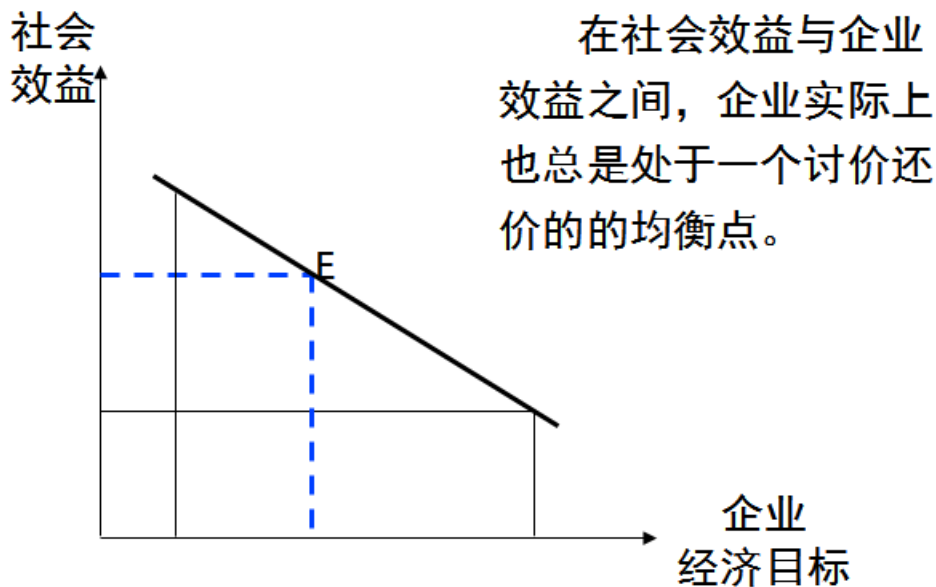
企业员工与企业讨价还价的博弈结果将在一条直线上实现均衡，而最终均衡点更偏于哪一方的利益，要取决于双方讨价还价的实力大小。

二、企业利益相关者的利益矛盾与均衡

(三) 企业利益与社会效益的矛盾与均衡

保证企业利益相关者的基本利益要求	履行缴纳国家税金义务； 保证按时按量偿还贷款人的债务； 保护广大股民的基本权益； 正确处理与供应者、购买者的利益分配；
保护自然环境	处理好与企业生产有关的污水、有毒废料和一般废料； 制定安全政策，减少可能引起的灾难性环境问题的事故； 珍惜稀缺资源；
赞助和支持社会公益事业	赞助慈善事业和非营利基金会或协会； 积极支持公共卫生和教育事业； 反对政治不平等、独裁、种族隔离； 支援落后国家和地区。

- 1. 企业的社会效益目标与企业自身经济目标很难两全其美
- 2. 强调企业自身利益绝不意味着企业可以不负社会责任。



西尔特和马奇关于各利益相关者利益博弈的总结

1. 企业在组织上由各种利益集团结合在一起，共同经营，由于成员们承认共存的需要，并有使他们的目标更为接近的欲望，从而使企业幸存下来。
2. 企业最后确定的各种目标是一种妥协，最终的有效性几乎总是低于最大值，这就是所谓的“组织呆滞”。
3. “组织呆滞”导致的“支付”由各利益相关者承担。

【单选题】鲍莫尔 (Baumol W. J.) 的“销售最大化”模型，描述了企业在追求利润最大化和销售额最大化之间的博弈过程，这一模型反映了 ()。

- A. 企业利益与社会效益的矛盾与均衡
- B. 企业与外部利益相关者的矛盾与均衡
- C. 企业员工与企业之间的利益矛盾与均衡
- D. 股东与经理人员的利益矛盾与均衡

答案：D

解析：鲍莫尔用“销售最大化”模型表达了他对经理人员强调销售额的重要性的理解。作为企业的实际代表，经理总是期望企业获得最大化销售收益，但企业赚取的利润并不一定能满足股东对红利的需求，也不一定能够达到资本市场的需求；另一方面利润最大化的产出点则往往要求企业的经营活动低于其全部生产能力。事实上，往往企业并不会去追求这两种产出量中的任何一种，各方利益均衡的结果是企业可能在这两种产出量中选择一个中间点，这个产出量反映了代表经理人员利益的销售额最大化与代表股东利益的利润最大化的均衡结果。所以，选项 D 正确。