

# 企业利益相关者三维分类的实证分析

陈宏辉

贾生华

(中山大学岭南学院 510275) (浙江大学管理学院 310027)

**内容提要:**本文借鉴“多维细分法”和“米切尔评分法”研究我国企业利益相关者的分类问题。数据来源于对国内 22 家企业 67 位员工的实地访谈资料 and 在全国 9 个省市完成的 423 份有效调查问卷。统计分析的结果表明,可以从主动性、重要性和紧急性三个维度上将我国企业的 10 种利益相关者细分为核心利益相关者、蛰伏利益相关者和边缘利益相关者三大类,而且不同的个体因素和企业因素会对我国企业利益相关者分类的认识产生差异。

**关键词:**利益相关者 多维细分 米切尔评分法

现代经济学和管理学界已经达成的一个共识是:企业是一种人格化的组织,是其利益相关者之间综合性社会契约的汇集点(多纳德逊、邓非,2001)。事实上,现代企业理论的发展已经把企业理解为不同个人和群体之间一组复杂的显性契约和隐性契约交汇所构成的法律实体(Jensen & Meckling, 1976)。在这种法律实体中,交汇的契约既有经营者与所有者之间的契约、经营者与雇员之间的契约,还有企业作为债权人与债务人之间的契约、企业作为供应商(或消费者)与消费者(或供应商)之间的契约、企业作为法人与政府之间的契约等等。这些被称作“利益相关者”的个人和群体不仅会影响企业目标的达成,而且还会受到企业目标达成过程中所采取的各类行动的影响(Freeman, 1984),如何有效地识别和应对这些利益相关者的利益要求已经成为现代公司治理理论和实践的前沿课题。主流企业理论诟病利益相关者理论的一个主要理由就是“企业的利益相关者难以界定和分类”,因为倘若“连谁是企业的利益相关者都弄不清的话,那么利益相关者理论也就无从谈起了”(Donaldson & Preston, 1995; Shankman, 1999)。事实上,在过去的 40 年里西方经济学界对于企业利益相关者的界定和分类进行了广泛的探索,并完成了从概念思辨到实证研究的转变。我国诸多学者仍将目光停留在主流企业理论的框架之中,忽视了利益相关者理论在西方学术界的快速发展,现有的一些中文文献更多地是关注利益相关者理论本身的立意,而对于像“我国企业的利益相关者分类”、“我国企业利益相关者利益要求的内容、实现方式、实现程度”等基础性问题的实证研究还少有涉猎。本文借鉴西方学者对企业利益相关者的分类方法,着眼于如何对我国企业的利益相关者进行科学分类,以此作为探讨我国企业合理安排公司治理架构的基础。

## 一、文献回顾

米切尔和伍德(Mitchell & Wood, 1997)曾经详细研究了利益相关者理论产生和发展的历史,总结了自 1963 年开始到 20 世纪 90 年代中期为止前后共 30 多年时间里西方学者所给出的 27 种有代表性的利益相关者定义。总的来看,西方学者关于企业利益相关者的界定可谓形式多样,“没有一个定义得到普遍的赞同”(多纳德逊、邓非,2001)。但是如果我们将仔细剖析近 30 年来利益相关者理论的发展史,还是可以发现西方学者对利益相关者认识的主流趋势,即倾向于将利益相关者界定为那些与企业有一定的关系,并在企业中进行了一定的专用性投资的人(Clarkson, 1994; Carroll, 1994; Starik, 1994)。一个被越来越多的学者所认同的企业利益相关者的定义是:利益相关者是指

那些在企业中进行了一定的专用性投资,并承担了一定的风险的个体和群体,其活动能够影响该企业目标的实现,或者受到该企业实现其目标过程的影响(陈宏辉,2003)。

然而,界定出了企业的利益相关者,并不意味着就完全把握了利益相关者的特性,因为“列举出一个大公司的每一个可能有资格作为利益相关者的人,造成的结果往往是把具有极不相同的要求和目标的相互交接的群体混在一起”(多纳德逊、邓非,2001)。换句话说,虽然企业的生存和发展离不开所有的利益相关者的支持,但利益相关者作为一个群体还可以从多个角度进行分类,细分出的不同类型的利益相关者对于企业管理决策的影响以及受到企业活动影响的程度是不一样的。对企业而言,“所有的利益相关者都可能是十分重要的,但没有人说过他们是同等重要的”(沃克、马尔,2003)。梳理利益相关者理论文献,我们可以发现到20世纪80年代末期以后,西方学者已经认识到仅仅界定出企业的利益相关者是不够的,由此兴起了对企业的众多利益相关者进行分类的高潮。其中“多维细分法”的思想和“米切尔评分法”是最为引人瞩目的成果。

所谓“多维细分法”,就是从多个维度对“企业利益相关者”这一群体进行分类,以期寻找出不同利益相关者在某些特征上的差异。在20世纪80年代初期至90年代中期,利用“多维细分法”对企业利益相关者进行分类的代表性结果有以下一些:弗里曼(Freeman,1984)从所有权、经济依赖性和社会利益三个不同的维度对利益相关者进行了开创性的分类。弗雷德里克(Frederick,1988)则认为利益相关者是“对企业的政策和方针能够施加影响的所有集团”,他将利益相关者分成了直接利益相关者和间接利益相关者。查克汉姆(Charkham,1992)按照相关群体与企业是否存在交易性的合同关系,将利益相关者分为契约型利益相关者(contractual stakeholders)和公众型的利益相关者(community stakeholders)。克拉克森(Clarkson,1994;1995)提出了两种有代表性的分类方法:(1)根据相关群体在企业经营活动中承担的风险的种类,可以将利益相关者分为自愿的利益相关者(voluntary stakeholders)和非自愿的利益相关者(involuntary stakeholders);(2)根据相关群体与企业联系的紧密性,可以将利益相关者分为首要的利益相关者和次要的利益相关者。英国学者威勒(Wheeler,1998)则将社会性维度引入到利益相关者的分类中,并产生了深远的影响。结合克拉克森提出的紧密性维度,威勒将所有的利益相关者分为以下四种:首要的社会性利益相关者、次要的社会性利益相关者、首要的非社会性利益相关者、次要的非社会性利益相关者。

上述从多个维度来细分利益相关者的思路大大深化了人们对企业的利益相关者的认识。然而这些分类方法普遍都停留在学院式的研究中,缺乏可操作性,从而制约了利益相关者理论的实际运用。20世纪90年代后期,美国学者米切尔和伍德(Mitchell & Wood,1997)提出了一种评分法(score-based approach)来对利益相关者进行分类,思路清晰,简单易行。米切尔等人从三个属性上对可能的利益相关者进行评分,然后根据分值的高低来确定某一个体或者群体是不是企业的利益相关者,是哪一类型的利益相关者。这三个属性是:(1)合法性(legitimacy),即某一群体是否被赋予法律上的、道义上的或者特定的对于企业的索取权;(2)权力性(power),即某一群体是否拥有影响企业决策的地位、能力和相应的手段;(3)紧急性(urgency)。米切尔评分法的提出大大改善了利益相关者分类的可操作性,极大地推动了利益相关者理论的应用,并逐步成为利益相关者分类的最常用的方法。

国内学者对利益相关者理论的关注始于20世纪90年代中期以后,并且迅速认识到对利益相关者进行界定和分类是“一个很关键的问题”(杨瑞龙、周业安,2001)。万建华、李心合分别从企业利益相关者合作性和威胁性两个维度对利益相关者进行了分类,细分出四种类型的利益相关者:支持型的利益相关者、边缘型的利益相关者、不支持型的利益相关者以及混合型的利益相关者(万建

华,1998;李心合,2001)。应该说这种分类方法是直接脱胎于西方学者 20 世纪 90 年代的研究成果,具有典型的代表意义。

但是笔者对于诸多学者仅仅停留在从思辨的角度来区分众多利益相关者的研究思路是不赞同的,尽管其分类结果对于我们详察不同的利益相关者的特性大有裨益。换句话说,倘若仅仅提出两个或三个维度来对企业利益相关者进行想象式的分类,而不是依靠取自于实际中的数据验证的话,我们永远也无法深入开展利益相关者理论的研究。例如,我们完全可以接受西方学者的直接利益相关者、间接利益相关者、首要利益相关者和次要利益相关者等分类概念,但在我国企业中究竟哪些利益相关者是直接利益相关者?哪些又是间接利益相关者?哪些是首要利益相关者,哪些又是次要利益相关者呢?在不同性质的企业中,在不同规模的企业中,在不同发展阶段的企业中,同一种利益相关者(如员工或供应商)在某一维度上的特性会一样吗?在这一点上,我们也可以非常清楚地看出中外学者研究方法上的差异:西方学者在详细讨论了如何确定利益相关者的分类维度后,迅速转入将这些分类维度应用于企业实践的实证研究之中;我国学者则习惯于构造出多种多样的分类框架,但止步于深入的实证分析,也就难以得出令人信服的、有较大实践意义的结论了。笔者认为,对于利益相关者的分类研究,如果是针对某一具体企业或产业而言的话,我们完全可以借鉴米切尔的分类方法对众多的利益相关者进行详细评分,进而将他们分为不同的类型,采取不同的管理策略;如果是从一般意义上对企业的利益相关者进行分类的话,则必须依赖于实证调查的资料,最好是让众多企业界的人士来进行选择分类,进而得出具有统计意义的分类结果。本文即尝试利用实际调研资料,从一般意义上对我国企业的利益相关者进行分类,并探讨不同的个体因素和企业因素对分类结果的影响。

## 二、研究假设

借鉴西方学者的“多维细分法”和“米切尔评分法”的分析思路,笔者拟从利益相关者的主动性、利益相关者的重要性和利益相关者利益要求的紧急性三个维度上对所界定出的 10 种利益相关者进行分类。首先,我们认为在企业的利益相关者中,有的利益相关者会对企业主动施加影响,从而也往往主动地承担着企业经营的风险;而另外一些利益相关者则是被动地受到企业经营行为的影响,从而被动地承担企业经营风险。也就是说,不同的利益相关者影响企业经营行为的主动性存在差异(Frederick, 1988; Clarkson, 1994)。其次,我们认为不同的利益相关者对于企业生存和发展的重要性是有差异的。在我们所界定的十类利益相关者中,对于某一特定的企业而言,有的利益相关者是绝对不可或缺的,有的则可能影响不大(Freeman, 1984; Clarkson, 1995)。再次,在某一特定的时点上,不同的利益相关者的利益要求的紧急性会存在差异。有的利益相关者在一般情况下可能既不主动,也不重要,但是在某一状态下其利益要求必须很快得到满足,否则就会影响到企业的正常运营(Mitchell & Wood, 1997)。根据上述分析,我们可以提出假设 1:

---

萨维奇等人曾经根据利益相关者对企业的威胁或合作的潜在可能性,把利益相关者区分为支持的(合作的可能性高)、边缘的(两种可能性都低)、不支持的(威胁的可能性高),或者威胁与合作兼有的(两种可能性都高)四种类型的利益相关者(Savage et al., 1991)。

本研究的前期工作是根据利益相关者的定义,利用专家评分法对我国企业的利益相关者进行了界定。在界定过程中约请 24 位来自企业界的经理人员,向他们每个人提供了一份共包含 20 种利益相关者在内的名单,分两轮请他们选出认为符合这一定义的利益相关者,数量不限。每一种利益相关者入选率的统计结果如下:股东 100%、管理人员 100%、员工 100%、消费者 83.33%、债权人 83.33%、政府 79.17%、供应商 66.67%、分销商 62.50%、特殊利益团体 58.33%、社区 54.17%、行业协会 25.00%、媒体 12.50%、公众 8.33%、政治团体 8.33%、专业投资机构、教育机构、宗教团体、竞争对手都是 4.16%、人类下一代和非物种入选率为 0.00%。以入选率 50%作为标准,笔者将股东、管理人员、员工、消费者、债权人、政府、供应商、分销商、特殊利益团体和社区这十个群体作为我国企业的利益相关者开展系列研究。

假设 1:企业中的众多利益相关者在多个维度上具有特征差异。

如果企业中的众多利益相关者的确在多个维度上存在特征差异的话,是否就意味着对这些利益相关者难以进行分类呢?笔者认为这一判断是不成立的,因为虽然存在差异,但应该可以寻找出一些统计规律。首先,在任何一个企业中,必然离不开股东、管理人员和员工这三类人员,他们作为企业经营运作的直接参与者,其利害关系必然与企业紧密相关(Freeman, 1984)。无论如何,他们都应该被视作企业的核心利益相关者。其次,如果利用某些综合性指标来进行排序的话,有些利益相关者的顺序将会明显偏后,从而游离于企业利益相关者的边缘地带。例如,虽然特殊利益团体和社区这两类群体在西方学者的眼中几乎都肯定是企业的利益相关者(Charkham, 1992),我国企业也越来越重视清洁生产、环境管理,并有意识地加强与社区的沟通和交流,但我们推测在我国现实情况下,他们恐怕还只能是边缘型利益相关者。据此,我们提出假设 2 和假设 3:

假设 2:作为企业经营运作的直接参与者,股东、管理人员和员工是企业的核心利益相关者。

假设 3:在我国当前企业中,特殊利益团体和社区还很难被认为是利益相关者。

更进一步的问题是,倘若对利益相关者进行了分类,譬如说分成了四类利益相关者(甲类、乙类、丙类、丁类),那么不同的人对于将某一利益相关者归入甲类或乙类会有不同的看法吗?例如,企业高层管理人员可能认为政府是企业中的非常重要的利益相关者,而普通员工却可能不这样认为,他们也许认为消费者才是不可或缺的。类似的问题是,这种分类结果在不同类型的企业中是否会有差别呢?我们可以想象,一个初创的、小型的民营企业与一个处于成熟期的、大型的国有企业相比,他们对于供应商、消费者、社区等各种利益相关者的认识可能会有很大的差异。因此,我们可以提出假设 4:

假设 4:不同的人对企业利益相关者的认识是有差异的;在不同类型的企业中,人们对利益相关者的认识也是有差异的。

### 三、数据来源与处理方法

本研究主要通过实地访谈和问卷调查两种形式取得数据。从 2002 年 6 月开始,笔者与杭州市、宁波市、慈溪市、舟山市、深圳市、广州市等 6 个城市的 22 家企业的 67 名人员进行了深入访谈。访谈的目的主要是为了了解该企业主要利益相关者的构成、不同利益相关者的特性及其变迁情况。在进行了 45 份的试调查以后,笔者从 2002 年 6 月底开始进行正式的问卷调查,截至 2003 年 1 月初完成,共历时 6 个多月。问卷内容主要包括五个方面:填写者的基本情况、所在企业的基本情况、分别从主动性、重要性和紧急性三个维度对给出的 10 种利益相关者进行排序。问卷调查范围包括浙江省、广东省、福建省、江苏省、湖北省、陕西省、海南省、北京市、上海市等 9 个省市,主要以东部和南部为主,但也涵盖了全国东南西北中的地理位置。共计发放问卷 795 份,实际回收 462 份,回收率 58.1%,回收问卷中有效问卷数 423 份,回收问卷有效率 91.6%。

样本的基本分布情况如下:从性别来看,男性 319 份,占 75.4%;女性 104 份,占 24.6%;从年龄来看,20—30 岁 143 份,31—40 岁 182 份,41—50 岁 56 份,51 岁以上 42 份,分别占样本总数的 33.8%、43.0%、13.2%和 9.9%;从职务来看,一般员工 82 份,基层管理人员 132 份,中层管理人员 139 份,高层管理人员 70 份,分别占样本总数的 19.4%、31.2%、32.9%和 16.5%;从所调查的企业性质来看,国有企业 202 份,集体企业 46 份,民营企业 119 份,三资企业 56 份,分别占样本总数的 47.8%、10.9%、28.1%和 13.2%;从企业规模来看,大型企业 160 份,中型企业 183 份,小型企业 80

当然,在某些企业中,股东、管理人员和员工的身份可能重合,例如在古典企业中股东可能同时又是管理人员,甚至也还是普通员工。但这并不影响本文的分析结论。

份,分别占样本总数的 37.8%、43.3%和 18.9%;从企业上市情况来看,103 家企业为上市公司,320 家企业没有上市,分别占样本总数的 24.3%、75.7%;从企业发展阶段来看,创业阶段企业 50 份,发展阶段企业 159 份,成熟阶段企业 134 份,衰退阶段企业 80 份,分别占样本总数的 11.8%、37.6%、31.7%和 18.9%。从样本的分布来看,最少的分类变量数据也有 40 个,数据量已经满足了进行统计分析的基本要求。

#### 四、数据分析

数据分析主要分为以下三个步骤:

(1) 从三个维度对利益相关者进行评分

在调查问卷的第二部分中,首先要求问卷填写者结合本企业的实际情况,对于给出的 10 种利益相关者的主动性程度按照从高到低进行排序。将排序转化为数值型数据以后,利用 SPSS10.0 进行描述性统计,结果如表 1 所示。

表 1 十类利益相关者在主动性维度上评分的描述性统计

	有效样本(N)	最小值(Min)	最大值(Max)	均值(Mean)	标准差(Std D.)
股东主动性	410	1	10	2.95	2.67
管理人员主动性	410	1	10	3.47	2.04
供应商主动性	410	1	10	4.71	2.46
员工主动性	410	1	10	5.03	2.45
债权人主动性	410	1	10	5.13	2.49
分销商主动性	410	1	10	5.37	2.15
政府主动性	410	1	10	5.67	2.73
消费者主动性	410	1	10	6.57	2.58
特殊团体主动性	410	2	10	7.86	2.04
社区主动性	410	1	10	8.25	2.06

注:填写人若对某一利益相关者的主动性评分越小,则表明他认为该利益相关者越主动。以下类似。

显然,不能简单地根据表 1 中均值大小的排列来判断某一利益相关者就一定比另一利益相关者更主动,因为这没有统计意义(马庆国,2002)。我们利用“配对样本 T 检验”(Paired-Samples T Test)进一步判断上述每两个变量均值之差与 0 是否具有显著性差异,统计结果如表 2 所示。表 2 中数据的含义是:未加括号的数据表示某一利益相关者在主动性维度上评分的均值与另一利益相关者在主动性维度上评分的均值之差,括号内的数据是 T 检验值。如果均值之差通过了 95%或 99%置信度的检验,则标上 \* 号或 \*\* 号;如果没有通过检验,则在均值之差的数据下方划有横线。综合分析表 2 的统计结果,我们可以发现:从主动性维度上来看,供应商与员工、员工与债权人、员工与分销商、债权人与分销商、分销商与政府虽然评分的均值不同,但是这种均值的差异与 0 没有统计意义上的显著性差别,其它的排序都具有显著的或非常显著的统计意义上的差别。

按照同样的方法,可以根据 10 种利益相关者在重要性和紧急性维度上的评分进行排序,并进行配对样本 T 检验。限于篇幅,数据从略。在我们的统计中,排序的最大分值为 10,我们将 10 分划分为 1 分—4 分、4 分—6 分、6 分—10 分三段,根据这 10 种利益相关者在各个维度上得分的均值将其填入相应的单元格中,形成表 3。在表 3 中有三种利益相关者(用上标 a、b、c 标出)的归类值得特

在本文以下所做的配对样本 T 检验的结果中,数据含义都与此类似,不再赘述。

别说明。从紧急性维度来评价股东,其得分的均值为 4.08,已经大于 4 分,似乎应该归入紧急性维度的“4 分—6 分”单元格中。但是配对样本 T 检验结果表明,股东在紧急性维度上的得分均值 4.08 与管理人员在紧急性维度上的得分均值 3.74 并没有统计意义上的显著差异,而应该将他们归入一类之中。同样的情况还发生在从重要性维度来评价债权人的得分和从紧急性维度来评价政府的得分上。

表 2 主动性维度评分均值差异的配对样本 T 检验结果

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 股东主动性									
2 管理人员主动性	0.52** (3.259)								
3 供应商主动性	1.76** (8.670)	1.24** (7.197)							
4 员工主动性	2.08** (11.807)	1.56** (13.915)	<b>0.32</b> <b>(1.719)</b>						
5 债权人主动性	2.17** (12.438)	1.66** (9.315)	0.42* (2.355)	<b>0.09</b> <b>(0.524)</b>					
6 分销商主动性	2.41** (13.585)	1.90** (11.790)	0.66** (4.778)	<b>0.33</b> <b>(1.809)</b>	<b>0.24</b> <b>(1.372)</b>				
7 政府主动性	2.72** (12.527)	2.20** (12.011)	0.96** (4.842)	0.64** (3.014)	0.54** (2.750)	<b>0.30</b> <b>(1.809)</b>			
8 消费者主动性	3.61** (19.498)	3.10** (18.240)	1.86** (9.452)	1.53** (8.727)	1.44** (7.448)	1.20** (7.113)	0.90** (4.526)		
9 特殊团体主动性	4.91** (25.353)	4.39** (27.488)	3.15** (18.926)	2.83** (15.281)	2.73** (16.054)	2.50** (16.343)	2.19** (16.623)	1.29** (7.537)	
10 社区主动性	5.30** (28.654)	4.78** (28.932)	3.54** (22.896)	3.22** (18.266)	3.12** (18.232)	2.89** (19.009)	2.58** (16.763)	1.68** (9.176)	0.39* (3.137)

注: \*  $P < 0.05$ , \*\*  $P < 0.01$ ,下同。

表 3 十种利益相关者的三维分类结果

评分 维度	[1,4)	[4,6)	[6,10]
主动性	股东、管理人员	供应商、员工、债权人、分销商、政府	消费者、特殊团体、社区
重要性	管理人员、员工	消费者、股东、政府、分销商、供应商、债权人 <sup>b</sup>	特殊团体、社区
紧急性	员工、管理人员、股东 <sup>a</sup>	消费者、分销商、债权人、供应商、政府 <sup>c</sup>	特殊团体、社区

根据表 3 的中各个利益相关者的位置,我们可以对这 10 种利益相关者进行分类,结果如下:

**核心利益相关者:**至少在两个维度上得分在 4 分以下,他们是企业不可或缺的群体,与企业具有紧密的利害关系,甚至可以直接左右企业的生存和发展。在我们的统计结果中包括管理人员、员工、股东三类利益相关者。

**蛰伏利益相关者:**至少在两个维度上得分在 4 分以上、6 分以下,他们往往已经与企业形成了较为密切的关系,所付出的专用性投资实际上使得他们承担着企业一定的经营风险。在企业正常经营状态下,他们也许只是表现为一种企业的显性契约人而已;然而一旦其利益要求没有得到很好的满足或是受到损害时,他们可能就会从蛰伏状态跃升为活跃状态,其反应可能会非常强烈,从而直接影响企业的生存和发展。在我们的统计结果中这些利益相关者包括供应商、消费者、债权人、

分销商和政府等五类。

边缘利益相关者：至少在两个维度上得分在 6 分以上，他们往往被动地受到企业的影响，在企业看来他们的重要程度很低，其实现利益要求的紧迫性也不强。在我们的统计结果中包括特殊团体、社区两类利益相关者。

至此，我们也就部分地验证了假设 1，即这十类利益相关者在主动性、重要性和紧急性三个维度上表现出不同程度的特征差异，而且大部分的差异都十分显著，但也有一些差异并不显著。

(2) 计算综合得分，进行进一步验证

为了进一步地验证以上分类结果，并从总体上进行比较，我们计算出每一个利益相关者在主动性、重要性和紧急性三个维度上的综合得分，称之为综合相关度。记第  $i$  ( $i = 1, 2, \dots, 10$ ) 个利益相关者的综合相关度为  $PX_i$ ，该利益相关者在第  $j$  ( $j = 1, 2, 3$ ) 个维度上的得分为  $V_{ij}$ ， $PX_i$  的计算公式为：

$$PX_i = \frac{1}{3} \sum_{j=1}^3 V_{ij}$$

由此生成 10 个新的变量，其描述性统计结果如表 4 所示。

表 4 利益相关者综合相关度的描述性统计

	有效样本 (N)	最小值 (Min)	最大值 (Max)	均值 (Mean)	标准差 (Std. D.)
管理人员综合相关度	402	1.00	9.00	3.5050	1.5425
股东综合相关度	403	1.00	10.00	3.6716	2.0941
员工综合相关度	403	1.00	10.00	4.0639	1.6956
消费者综合相关度	400	1.00	10.00	4.9717	2.0193
分销商综合相关度	399	1.00	10.00	5.3826	1.6105
政府综合相关度	402	1.00	10.00	5.4154	1.9717
供应商综合相关度	398	1.00	10.00	5.4765	1.6731
债权人综合相关度	398	1.33	10.00	5.6633	1.8668
特殊团体综合相关度	397	2.00	10.00	7.9748	1.6480
社区综合相关度	397	1.33	10.00	8.4971	1.5528

表 5 利益相关者综合相关度的差异比较分析

	性别	年龄	工龄	职务	企业性质	是否上市	企业规模	发展阶段
	F 值	F 值	F 值	F 值	F 值	F 值	F 值	F 值
股东综合相关度	0.501	9.867**	5.971**	4.343**	2.000	0.404	12.593**	3.967**
管理人员综合相关度	3.514	8.310**	1.668	5.435**	2.150	6.871**	1.780	1.015
员工综合相关度	0.352	12.829	2.810*	1.509	1.869	2.891	3.787*	1.692
债权人综合相关度	0.021	2.157**	0.759	0.426	1.390	4.499*	3.483*	4.954**
供应商综合相关度	1.881	1.360	1.340	0.174	2.347	0.530	1.807	0.261
分销商综合相关度	13.487**	3.358*	1.735	1.705	4.811**	2.118	1.767	1.399
消费者综合相关度	0.009	19.104**	18.692**	5.520*	4.640**	0.001	0.522	9.367**
政府综合相关度	2.827	6.777**	2.097	3.564*	3.539**	0.008	3.487*	7.154**
特殊团体综合相关度	2.359	2.666	4.205**	1.330	1.513	1.297	6.283**	3.720**
社区综合相关度	10.466**	8.617**	8.233**	5.243**	2.372	14.752**	10.698**	1.925

同样,我们需要对这 10 个新的变量进行配对样本 T 检验,以判断上述排序是否具有显著性统计意义。检验结果表明,管理人员、股东、员工可以归为一类(综合相关度均值在统计意义上的 4 分以下),消费者、分销商、政府、供应商和债权人可以归为一类(综合相关度均值在统计意义上的 4 分以上、6 分以下),而特殊利益团体和社区可以归为一类(综合相关度均值在统计意义上的 6 分以上)。这一结果完全印证了我们将这十类利益相关者分为核心利益相关者、蛰伏利益相关者和边缘利益相关者的结论,从而也就验证了假设 2 和假设 3,即股东、管理人员和员工的确是企业不可或缺的核心利益相关者,而在我国企业中将特殊利益团体和社区作为需要考虑的利益相关者还显得很勉强。

### (3) 差异比较分析

为了进一步分析不同的分类因素对企业利益相关者认识的差异,我们进行了单因素方差分析(ANOVA)。也就是说,我们试图寻找不同性别、年龄、工龄、职务的人以及不同性质、上市与否、不同规模、不同发展阶段的企业对于十种利益相关者综合相关度的排序是否存在差异,分析结果如表 6 所示。

可以看出,8 个分类变量对于不同利益相关者的认识都产生了或多或少的的影响。例如,不同职务的人对于股东、管理人员、消费者、政府和社区的综合相关度都存在显著的或非常显著的差异(相应的数据右上方标有 \* 或 \*\* 号)。然而,根据表 5 我们还无法判断这种差异究竟是发生在一般员工与中层管理人员之间,还是发生在基层管理人员与高层管理人员之间。为了找出具体的差别来源,需要做详细的多重比较,结果如表 6 所示。

表 6 中加有下划线的粗体数字表示该组均值与其它某些组的均值有显著性差异,我们在与这一均值存在显著性差异的组别均值的右上角标有“ ”符号。例如,41—50 岁的人对于股东的综合相关度的得分均值为 5.02,这一均值与 20—30 岁、31—40 岁的人的判断有显著性差异,而与 51 岁以上的人对于股东综合相关度的均值则没有显著性差异。结合表 5 和表 6,我们就可以清楚地看出 8 个分类因素对于企业利益相关者综合相关度的差异了。具体来说,可以总结如下:

(1) 从性别来看,男性较之女性将分销商排序明显靠前,而女性对于社区的认识程度明显强于男性;

(2) 从年龄来看,差异主要发生在 41 岁以上的老职工与 20—30 岁、31—40 岁的中青年职工之间。这些老职工对于管理人员、债权人、分销商、政府、社区的认识程度明显优于中青年职工,但他们对于股东和消费者的排序明显弱于中青年职工;

(3) 从工龄来看,工作 1 年以内的新职工明显地将员工这一利益相关者排序靠前,而工作 20 年以上的老职工对于股东、消费者的排序明显偏后,但对于特殊团体、社区作为企业的利益相关者的认同感明显更强;

(4) 从职务来看,一般员工对于股东、管理人员的认识明显弱于其他层次的员工,而高层管理人员对于消费者和政府作为企业利益相关者的认识明显要强得多,但他们对于社区的认识要明显弱于其他层次的员工;

(5) 从企业性质来看,民营企业对于分销商的认识要明显强于国有企业,但民营企业对于政府的排序却明显偏后,集体企业对消费者的排序也明显偏后;

(6) 从是否为上市公司来看,没有上市的企业对于管理人员、债权人的排序要明显强于已经上市的企业,但它们对于社区的排序明显偏后;

(7) 从企业规模来看,大型企业明显看重政府和特殊团体,而它们对于股东、债权人和社区的排序明显偏后;

(8) 从企业发展阶段来看,处于创业阶段的企业明显注重股东和消费者,但对特殊团体的排序



明显偏后,而处于衰退阶段的企业明显看重的是债权人和政府。

表 6 利益相关者综合相关度的分组均值

		股东	管理人员	员工	债权人	供应商	分销商	消费者	政府	特殊团体	社区
性别	男	3.63	3.42	4.39	5.66	5.41	<b>5.22</b>	4.97	5.50	8.04	<b>8.63</b>
	女	3.81	3.77	4.27	5.69	5.68	5.91	4.99	5.11	7.74	8.05
年龄	20—30岁	3.29	3.78	4.48	5.67	5.70	5.24	4.65	5.52	8.09	8.50
	31—40岁	3.52	3.41	4.14	5.86	5.32	5.52	4.55	5.64	8.12	8.75
	41—50岁	<b>5.02</b>	3.91	4.86	<b>5.15</b>	5.40	5.75	<b>5.73</b>	<b>4.32</b>	7.55	<b>7.57</b>
	51岁以上	3.78	<b>2.35</b>	4.24	5.48	5.48	<b>4.83</b>	<b>6.76</b>	5.60	7.58	8.72
工龄	1年以内	3.40	3.35	<b>3.54</b>	5.95	6.00	5.17	3.99	5.94	8.65	8.94
	1—5年	3.32	3.68	4.38	5.75	5.35	5.45	4.84	5.60	8.04	8.55
	6—10年	3.86	3.45	4.54	5.63	5.48	5.33	4.66	5.24	8.08	8.75
	11—20年	3.58	3.53	4.59	5.53	5.34	5.75	4.93	5.12	7.60	8.42
	20年以上	<b>5.02</b>	3.02	4.25	5.30	5.66	4.93	<b>7.27</b>	4.98	<b>7.29</b>	<b>7.28</b>
职务	一般员工	4.09	<b>4.10</b>	4.25	5.46	5.45	5.49	4.46	5.48	7.73	8.43
	基层管理人员	3.48	3.41	4.32	5.69	5.46	5.58	5.35	5.45	7.97	8.28
	中层管理人员	3.94	3.44	4.60	5.68	5.44	5.29	5.18	5.05	7.96	8.40
企业性质	高层管理人员	<b>3.04</b>	3.15	4.11	5.80	5.61	5.07	<b>4.40</b>	<b>3.98</b>	8.28	<b>9.16</b>
	国有独资企业	4.29	3.49	4.34	5.50	5.23	5.61	5.18	5.02	8.00	8.37
	国有控股企业	3.46	3.90	4.22	5.85	5.29	5.73	4.70	5.45	8.02	8.35
	国有参股企业	3.78	3.14	3.88	5.67	5.74	5.86	5.35	4.94	8.12	8.26
	集体企业	3.73	3.45	4.81	6.11	4.99	5.22	<b>6.06</b>	4.97	7.40	8.08
上市	民营企业	3.47	3.37	4.42	5.73	5.80	<b>4.84</b>	4.61	<b>5.93</b>	8.15	8.74
	三资企业	3.30	3.82	4.61	5.27	5.43	5.50	4.53	5.68	7.79	8.90
	已经上市	3.79	<b>3.86</b>	4.61	<b>6.01</b>	5.37	5.18	4.96	5.43	7.81	<b>7.99</b>
规模	没有上市	3.63	3.39	4.28	5.55	5.51	5.45	4.97	5.41	8.03	8.67
	大型企业	<b>4.23</b>	3.69	4.57	<b>5.98</b>	5.32	5.24	5.07	<b>5.08</b>	<b>7.72</b>	<b>8.04</b>
	中型企业	<b>3.57</b>	3.41	4.37	5.46	5.49	5.38	4.97	5.63	<b>7.95</b>	8.76
发展阶段	小型企业	<b>2.82</b>	3.35	3.93	5.51	5.76	5.67	4.77	5.57	<b>8.54</b>	8.77
	创业阶段	3.04	3.60	3.91	5.87	5.45	4.94	<b>4.28</b>	6.26	<b>8.66</b>	8.92
	发展阶段	3.53	3.58	3.52	5.90	5.50	5.42	5.08	5.17	7.79	8.35
	成熟阶段	3.69	3.30	4.29	5.74	5.55	5.41	4.55	5.74	8.03	8.58
	衰退阶段	4.28	3.61	4.43	<b>4.96</b>	5.34	5.51	5.85	<b>4.86</b>	7.82	8.38

至此,我们已经验证了假设4,即在不同的人看来,在不同的企业中其利益相关者的轻重缓急是有差异的。应该说上述绝大部分的差异比较分析结果与我们现实中所观察到的现象都是吻合的,或者说这些差异都有其现实意义。限于篇幅,本文不一一赘述这些差异的现实体现,进一步的

研究可以通过国际上流行的案例分析法来详细阐明。

## 五、研究结果与讨论

我们可以将本文研究的结论总结为以下几点：

(1)“多维细分法”和“米切尔评分法”是对企业利益相关者进行分类的基本方法,但其基础应该是实际调研的数据资料,而不能仅仅停留于学院式的思辨研究过程。现实企业中利益相关者的类型是复杂多变的。(2)我国企业的10种利益相关者在其主动性、重要性和紧急性三个维度上是存在一定差异的,从统计结果来看,股东、管理人员和员工是我国企业的核心利益相关者,供应商、消费者、债权人、分销商和政府是企业中的蛰伏利益相关者,而特殊利益团体和社区则是企业的边缘利益相关者。(3)不同的个体因素和企业因素会对企业利益相关者的认识产生差异。不同性别、不同年龄、不同工龄、不同职务的人可能会对某一群体作为企业利益相关者的认识具有很大的差异;同样,这种差异也会发生在不同性质、不同规模、不同发展阶段以及是否上市的企业之中。

长期以来,当代主流企业理论和公司治理理论对利益相关者理论的研究存在着两大批评意见:一是利益相关者难以确定,从而使得利益相关者理论难以应用于企业实践;二是与主流企业理论层出不穷、细致入微的实证研究结果相比,利益相关者理论的实证研究结果太少。应该说,这些批评意见正中利益相关者理论的“软肋”,致力于利益相关者理论研究的西方学者也在一直不断地加以改进。对于第一种批评意见来说,应该承认早期泛化界定利益相关者的方法的确曾经使利益相关者理论的发展陷入困境,但是20世纪80年代以后,尤其是90年代中期以来,西方学者对企业利益相关者分类的研究取得了重大进展,在经历了一个“窄定义-宽认识-多维细分-属性评分”的探索过程后,量化的评分法大大促进了利益相关者的分类工作,也使利益相关者理论具有了很强的可操作性。针对第二种批评意见,西方学者在90年代以后开始进行了大量的实证研究,在国际知名刊物上涌现出100多篇有份量的论文,并概括总结出利益相关者理论研究的方法体系(Donaldson & Preston, 1995)。在国内许多学者于90年代中后期还在将“股东至上理论”奉作经典的时候,利益相关者理论实际上已经成为西方经济学界炙手可热的话题,只不过由于多方面的原因使得我国许多学者对同期西方企业理论的最新进展持一种漠视和怀疑的态度,以至于“许多人认为利益相关者理论是西方近年来开始流行的一种企业治理结构观,这是一种误解,或者说是缺乏文献的结果”(杨瑞龙、周业安,2001)。要想完善至今仍处于“非主流企业理论”地位的利益相关者理论,我国学术界必须在开展规范分析的同时更多地开展实证研究,进而发掘出利益相关者理论在我国经济转型背景下的深刻含义。

### 参考文献

- 多纳德逊、邓非著,赵月瑟译,2001:《有约束力的关系——对企业伦理学的一种社会契约论的研究》,上海社会科学院出版社。
- 陈宏辉,2003:《企业的利益相关者理论与实证研究》,浙江大学博士论文。
- 李心合,2001:《面向可持续发展的利益相关者管理》,《当代财经》第1期。
- 万建华,1998:《利益相关者管理》,海天出版社。
- 沃克、马尔,2003:《利益相关者权力》,经济管理出版社。
- 杨瑞龙、周业安,2001:《企业共同治理的经济学分析》,经济科学出版社。
- Carroll, A. B., 1994, "A Speech. In Jones T. M., The Toronto Conference: Reflections on Stakeholder Theory", Business and Society, 33 (1): 128.
- Charkham, J., 1992, "Corporate Governance: Lessons from Abroad. European Business Journal", 4(2): 8—16.
- Clarkson, M., 1995, "A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance", Academy of Management Review 20(1): 92—117.
- Donaldson, T. & Preston, L. E., 1995, "The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications", Academy of

Management Review 20(1) : 65—91.

Frederick, W. C. , 1988, *Business and Society, Corporate Strategy, Public Policy, Ethics* (6th ed.) , McGraw-Hill Book Co.

Freeman, R. E. , 1984, "Strategic Management : A Stakeholder Approach", Boston, MA : Pitman.

Freeman, R. E. , & Reed, D. L. , 1983, "Stockholders and Stakeholders: A New Perspective on Corporate Governance", California Management Review 25(3) : 88—106.

Jensen, M. C. & Meckling, W. H. , 1976, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure", Journal of Financial Economics 3 : 305—360.

Mitchell, A. & Wood, D. , 1997, "Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What really Counts", Academy of Management Review 22(4) : 853—886.

Savage, G. T. , Nix, T. W. , Whitehead, C. J. & Blair, J. D. , 1991, "Strategies for Assessing and Managing Organizational Stakeholders", Academy of Management Executive 5(2) : 61—75.

Shankman, N. A. , 1999, "Reframing the Debate Between Agency and Stakeholder Theories of the Firm", Journal of Business Ethics 19(4) .

Starik, M. , 1995, "Should Trees have Managerial Standing? Toward Stakeholder Status for Non-Human nature", Journal of Business Ethics 14(1) : 207—217.

Wheeler D. & Maria S. , 1998, "Including the Stakeholders: the Business Case", Long Range Planning 31(2) : 201—210.

## Empirical Research on Stakeholders' 3-dimension Classification in Chinese Enterprises

Chen Honghui Jia Shenghua

(Lingnan College, Zhongshan University; School of Management, Zhejiang University)

**Abstract:** Adopting Multi-dimensions classification method and Mitchell score-based approach which are popular in western academy, 10 stakeholders in Chinese enterprises were classified, from 3 dimensions (active tendency, importance and urgency), into 3 categories: core stakeholders, dormant stakeholders and marginal stakeholders. The data were collected by interviews with 67 employees in 22 enterprises and 423 valid questionnaires answered by volunteer staffs who dispersed in 9 provinces or duchy cities in china. Moreover, the differences of recognition on stakeholders' classification in Chinese enterprises among different individual elements and different enterprise elements were analyzed in detail.

**Key Words:** Stakeholder, Multi-dimension classification, Mitchell score-based approach

**JEL Classification:** D021, D079, L025

(责任编辑:黎明)(校对:子璇)