DOI:10.3880/j.issn.1003-9511.2017.02.007

资产专用视角下PPP项目控制权均衡分配

梁玉勤[1,2],张 可[1,2,3,4],杨圣涛[1,2]

(1.河海大学商学院,江苏 南京 211100;2.河海大学项目管理研究所,江苏 南京 211100;
3.江苏省"世界水谷"与水生态文明协同创新中心,江苏 南京 211100;4.河海大学国际河流研究中心,江苏 南京 211100)

摘要:引入控制权需求底线的概念,并在此基础上构建信息不对称条件下PPP项目控制权讨价还价分配模型,在双方投资专用性一定的前提下给出控制权均衡分配比例,有效避免双方因控制权分配不合理而导致的合作破裂。基于分配结果分析公私部门投资专用性之间的关系,并给出激励私人部门投资专用性的有效方式。

关键词:讨价还价博弈;PPP项目;专用性资产;控制权分配

中图分类号:C935 **文献标识码**:A **文章编号**:1003-9511(2017)02-0031-05

PPP作为一种合作机制,可以促使政府部门和私人集团在享有不同程度权利和职责的前提下,提供更高效的基础设施产品和公共服务。但是由于PPP项目建设周期长、技术复杂以及各个项目存在特殊性等特点,通用资产难以满足项目需求,只有为特定项目打造的专用性资产才能够适应项目状况,为项目创造更大的价值。而专用性资产易被侵占的特点[1],使公私双方对于项目的控制权尤为在意,因此合理的控制权分配是实现PPP项目合作效率最大化的关键。

在专用性资产的作用方面,Brown等[2]提出,专用性资产较通用资产拥有更大的价值和收益两方面的创造能力。刘益等[3]提出专用性资产对于提高交易伙伴间的信任和承诺有着很大的促进作用,它可以使双方交易伙伴关系得到改善。Dyer等[4]指出双边专用性投资是保证合作创新成功的关键,相比于单边专用性资产,它有着更高提升价值创造和规避关系风险的能力。虽然专用性资产可以为项目创造更多的收益,但是无论在契约经济学的研究中还是在战略联盟的研究中都指出,专用资产投资会导致"套住"(lock-in)效应[5]。为保证项目参与双方专用性投资的积极性,王雷[6]、王斌等[7]的研究表明,投资的专用性、双方的互信度和控制权的分配会相互影响。在PPP项目中,Hart[8]的研究表明,控制权的分配是激励关系性专用性投资的关键因素,孙慧等[9]提出合理分配控制权对促进事前双方的专用性投入进而提高双方的合作效率具有重要作用。杜亚灵等[10]提出在PPP项目中交易双方相互信任程度会影响到PPP项目控制权的分配。

国内外的研究发展趋势可以发现PPP项目控制权分配研究的适用性在逐渐提高,而且逐渐意识到在控制权分配中需要考虑双方投资专用性,但存在以下不足:①现有研究多在理想情况下探究控制权分配问题,但控制权的分配是一个谈判博弈的过程,需考虑如何避免PPP合作破裂。②现有研究没有涉及公私双方投资专用性的影响关系,更鲜有给出激励私人部门专用性投资的有效方式。笔者充分考虑了公私双方互信度、专用性投入对双方控制权需求的影响,并在此基础上采用讨价还价博弈模型模拟控制权分配的谈判过程,在信息不对称的条件下给出更加合理且贴近现实的控制权分配比例,有效避免了公私双方因控制权分配不合理而导致的合作破裂。在此基础上,分析了私人部门专用性投入与政府部门专用性投入的关系,并试图给出最佳的激励方式以激励私人部门的专用性投资。

1 PPP项目中控制权需求

1.1 专用性投资与双方互信度

专用性投资可以促进公私双方关系的持续,进

基金项目:"十二五"科技支撑计划(2015BAB07B01);国家社会科学基金重点项目(14AZD024);国家社会科学基金青年项目(15CJL023);江苏省水利厅科技项目(2015097)

作者简介:梁玉勤(1989—),女,硕士研究生,从事项目管理研究。E-mail:15850608135@163.com

而提升关系治理行为的效果[11]。政府部门与私人部门间的专用性投资行为是双方寻求共赢的行为,是增强双方联系和建立双边稳定关系的基础[12],由于变更合作伙伴容易使转换成本增加,双边专用性投资对于减少双方的机会主义行为与加强彼此间的合作关系有着重要的促进作用[13-15]。因此,投入资产的专用性越强,参与者的可替代性越低,进而促进组织间信任的构建[16]。

1.2 资产专用性与控制权需求

在 PPP 项目中,公共部门和私人部门建立的委托代理关系实质上是一种契约关系[17],因而也会存在专用性资产投资的套牢效应。在 PPP 模式中,一方投入的专用性资产越多,面临的风险就会越大,为了规避投资风险,该合作方就会要求更多的控制权,从而对专用性资产投入方形成激励和保护机制[18],在 PPP 项目中,如果一方的专用性过高时,另一方就会有机会剥夺对方的利益,导致对方资本被套牢[19],进而减弱了其讨价还价的能力。所以,公私双方的控制权需求与自身投入资产的专用性成正相关关系,而讨价还价能力与资产专用性成负相关关系。

1.3 合作双方信任度与控制权需求

信任是一种基于对方的正面预期,这种预期使得合作的一方愿意冒着被损害的风险与另一方继续保持合作[20]。PPP 模式下,公私合作伙伴在长期的交易合作中逐渐遵循共同的行为规则,形成社会化关系,在这个过程中公私合作伙伴会逐渐产生不同程度的信任,从而影响控制权的分配[21]。当一方对另一方的信任程度较高时,则愿意承担部分风险,给予对方较多的控制权作为合作激励,而当信任度较低,则希望保留较多的控制权。因此,可以认为 PPP 项目中公私双方对控制权的需求与信任度成负相关关系[6]。

2 模型的构建

2.1 模型基本假设

假设条件:

假设一:政府部门 G 与私人部门 S 均为理性人,追求自身控制权剩余最大化,且均不希望控制权谈判破裂。

假设二:设控制权比例为连续变量(公私双方获得的控制权比例之和为 100%),政府部门获得控制权比例为 $k(0\leqslant k\leqslant 1)$,则私人部门获得控制权比例为 $1-k$。

假设三:在 PPP 项目控制权谈判中,政府部门相对于私人部门更有地位,因此笔者设定政府部门先出价。

2.2 模型参数的讨论

2.2.1 控制权剩余贴现率

该模型中一个重要的参数就是控制权剩余贴现率 $\sigma(0<\sigma\leqslant 1)$,任何谈判均需要消耗一定的时间成本,这也就造成了公私双方在不同的时间阶段所获的控制权剩余有着不同的效用,谈判时间越长则双方获得控制权剩余的效用就会越小。笔者认为,σ 主要受到双方在谈判中的心理状态和其投入资本的专用性两方面的影响。

a. 谈判者的时间压力 $r(0<r\leqslant 1)$。私人部门与政府部门在谈判过程中均会承担一定的时间压力,无论是工期的延误,还是机械设备的保存,甚至是机会成本,对谈判者而言均是巨大的损失。如果 PPP 项目控制权谈判的周期较长,那么时间压力较大的参与者所获得的阶段收益折现到首期都是较低的,即 σ 与 r 之间应该呈现负相关关系[22],即 $\frac{\partial\sigma}{\partial r}<0$。

b. 当 PPP 项目参与方的专用性资产超过一定限度时,就会使自身资产被合作方套牢,进而减弱了在控制权谈判中讨价还价的能力[6]。但是讨价还价的能力越小的谈判者在获得相同的控制权剩余时,获得收益效用也就越大,即控制权剩余贴现率也就越高。因此,可以得出控制权剩余贴现率 σ 与投入资产专用性 λ 呈现正相关关系,即 $\frac{\partial\sigma}{\partial\lambda}>0$。

综上,公私双方的在 PPP 项目控制权谈判过程中的控制权剩余贴现率可以分别表示为 $\sigma_G(r_G,\lambda_G)=\frac{\lambda_G}{r_G+1}(0<\sigma_G<1)$ 与 $\sigma_S(r_S,\lambda_S)=\frac{\lambda_S}{r_S+1}(0<\sigma_S<1)$。

2.2.2 信任度

信任度 γ 表示公私双方对另一方的信任程度,由上文可知信任度与对方投入资产专用性 λ 成正相关关系。与此同时,信任度还受到其他因素的影响,如对方的资质、经验以及技术等,所以笔者将政府部门对私人部门的信任度表示为 $\gamma_G=\alpha_G\lambda_S+\beta_G$ $(0<\gamma_G\leqslant 1,\alpha_G>0)$,其中 α_G 表示政府部门对私人部门的信任度受私人部门投入资产专用性的影响程度,β_G 表示政府部门对私人部门的信任度受其他因素的影响程度。同理,私人部门对政府部门的信任度可以表示为 $\gamma_S=\alpha_S\lambda_G+\beta_S(0<\gamma_S\leqslant 1,\alpha_S>0)$,其中,$\alpha_S$ 表示私人部门对政府部门的信任度受其投入资产专用性的影响程度,β_S 表示私人部门对政府部门的信任度受其他因素的影响程度。

2.2.3 控制权需求底线

控制权需求底线是指双方在进行控制权分配谈判时,事先确定的谈判底线,一旦越过底线就意味着

水利经济,2017,35(2) E-mail:jj@hhu.edu.cn http://www.hehaiqikan.cn 电话/传真:025-83786350

谈判破裂。如上文所述,控制权需求底线与 λ 成正相关关系,与 $\gamma(0<\gamma\leqslant 1)$ 成负相关关系。因此,为了简化运算,私人部门和政府部门的控制权谈判底线可以分别表示为 $(1-B_S)(\lambda_S,\gamma_S(\lambda_G))=\frac{\lambda_S}{\gamma_S(\lambda_G)+1}$, $B_G(\lambda_G,\gamma_G(\lambda_S))=\frac{\lambda_G}{\gamma_G(\lambda_S)+1}$, 且 $(1-B_S)$, $B_G\in(0,1]$。

假设 B_G 为政府部门期望获得控制权比例的底线,是政府部门的私人信息,由于信息不对称性,私人部门仅仅知道 B_G 服从 $[a,b]$ 的均匀分布($a\in[0,1]$, $b\in[0,1]$,且 $a\leqslant b$),但是私人部门可以根据政府部门的行为对该分布区间进行修正。同样,$(1-B_S)$ 为私人部门期望获得控制权比例的底线,是私人部门的私人信息,政府部门仅知道 B_S 服从 $[c,d]$ 上的均匀分布($c\in[0,1]$, $d\in[0,1]$,且 $c\leqslant d$),不清楚 B_S 的具体值。为了简化讨价还价过程并具有实际意义,模型仅讨论具有代表性的情况,假设双方讨价还价区间存在交集:$a<c\leqslant b<d$,政府部门与私人部门讨价还价的区间如图 1 所示。对于超过预期控制权需求底线的部分笔者称为控制权剩余,由于控制权总是可以给所有者带来直接或者间接收益,所以笔者假设控制权剩余即是谈判双方所获得的利益。

图 1　政府部门和私人部门的讨价还价区间

2.3　模型的建立

在信息不对称的条件下,笔者假设政府在谈判中握有主动权,即政府先提出占有一定的控制权比例,私人部门在此基础上选择接受或拒绝。

第一阶段:政府部门首先出价为 B_{G1},为了获得更多的控制权比例,政府部门的出价一定是高于自身期望底线的,即 $B_{G1}\geqslant B_G$。私人部门可以选择接受或者拒绝,当且仅当政府部门的出价小于或等于私人部门的期望底线时,谈判才会继续,即 $B_{G1}\leqslant B_S$ 时,私人部门才会选择接受政府部门的报价。若私人部门选择接受,则博弈结束,双方所获的控制权比例为 $[B_{G1},1-B_{G1}]$。将控制权比例超过期望底线的部分成为控制权剩余,则双方通过讨价还价所获得控制权剩余为 $[(B_{G1}-B_G),(B_S-B_{G1})]$;若私人部门拒绝政府部门的报价,谈判进入第二阶段。

第二阶段:假设私人部门出价为 B_{S1},同样,$B_{S1}\leqslant B_S$,政府部门选择接受或者拒绝,当且仅当 $B_{S1}\geqslant B_G$ 时,政府部门才有可能选择接受。若政府部门选择接受,双方所获得的控制权比例为 $[B_{S1},1-B_{S1}]$,以及获得控制权剩余为 $[\sigma_G(B_{S1}-B_G),\sigma_S(B_S-B_{S1})]$。

第三阶段:假设政府部门出价为 B_{G2}($B_{G2}\geqslant B_G$),私人部门选择接受或者拒绝,只有 $B_{G2}\leqslant B_S$ 时私人部门才会选择接受。如果私人部门选择接受,则双方获得控制权比例和控制权剩余分别为 $[B_{G2},1-B_{G2}]$ 和 $[\sigma_G^2(B_{G2}-B_G),\sigma_S^2(B_S-B_{G2})]$。若私人部门拒绝,则谈判进入下一阶段。如果在谈判过程中双方始终没有一方选择接受另一方的提议,那么谈判将会一直循环下去。

2.4　模型的求解

根据 Shaked 和 Sutton 的结论:对于无限阶段的博弈,第一阶段与第三阶段是完全相等的[22]。因此,笔者用逆向归纳法求解 3 个阶段的讨价还价博弈,先从第三阶段讨论双方的序列理性策略。

a. 在第三阶段中,首先分析私人部门在第三阶段的选择。假设第三阶段为谈判的最后阶段,对于私人部门而言,这是其最后的机会,若他选择拒绝政府部门提出的控制权分配比例,则谈判破裂,双方的控制权剩余均为零。因此,只要 $\sigma_S^2(B_S-B_{G2})>0$,私人部门就会选择接受。其次分析政府部门在第三阶段的出价。一方面,政府部门了解到私人部门的选择,所以会以 $\sigma_S^2(B_S-B_{G2})>0$ 作为自身的出价底线。当政府部门对私人部门的信息掌握的越来越多,就能准确地估计私人部门的控制权期望底线,笔者将政府部门已知的信息密度视为 0,剩余的估计区间依然服从均匀分布,即政府部门依据私人部门在第二阶段的出价 B_{S1},修正私人部门的预期底线为服从 $[B_{S1},d]$ 上的均匀分布。因此,政府部门面临的问题是选择 B_{G2},以期使自身的控制权收益最大化,即

$$\max[\sigma_G^2(B_{G2}-B_G)p_{3SY}+0p_{3SN}] \tag{1}$$

式中:p_{3SY} 和 p_{3SN} 分别为第三阶段私人部门接受或者拒绝 B_{G2} 的概率:

$$p_{3SY}=p\{\sigma_S^2(B_S-B_{G2})>0\}=p\{B_S>B_{G2}\}=\frac{d-B_{G2}}{d-B_{S1}} \tag{2}$$

$$p_{3SN}=1-p_{SY}=\frac{B_{G2}-B_{S1}}{d-B_{S1}} \tag{3}$$

将式(2)和式(3)代入式(1),求得满足最优一阶化条件的 B_{G2}:

$$B_{G2}=\frac{d+B_G}{2} \tag{4}$$

因此在第三阶段政府部门能够得到最大的控制权剩余为 $\sigma_G^2\left(\frac{d-B_G}{2}\right)$。

b. 在第二阶段中,首先分析私人部门的出价 B_{S1},根据政府部门的第一次出价,私人部门修正政府

部门控制权期望底线服从$[a,B_{G1}]$上的均匀分布。若要政府部门接受B_{S1}，当且仅当$\sigma_G(B_{S1}-B_G)\geqslant\sigma_G^2\left(\frac{d-B_G}{2}\right)$，有$B_G\geqslant\frac{2B_{S1}-\sigma_G d}{2-\sigma_G}$，私人部门了解到政府部门的选择后，主要的问题是出价B_{S1}，以使自身的控制权剩余最大化，即

$$\max[\sigma_S(B_S-B_{S1})p_{2GY}+\sigma_S^2(B_S-B_{G2})p_{2GN}] \quad (5)$$

式中：p_{2GY}和p_{2GN}分别为第二阶段政府部门接受和拒绝私人部门提议的概率：

$$p_{2GY}=p\left(B_G\geqslant\frac{2B_{S1}-\sigma_G d}{2-\sigma_G}\right)=\frac{B_{G1}(2-\sigma_G)-\sigma_G d-2B_{S1}}{(\sigma_G-2)(B_{G1}-a)} \quad (6)$$

将式(6)和式(2)代入式(5)，求得满足上述最优化问题的B_{S1}：

$$B_{S1}=\sqrt{\frac{(B_S-B_{G2})(B_{S2}-a)(2-\sigma_G)(B_{G1}-a)(d-B_{G2})}{2a(\sigma_G-1)-2B_S-2(2-\sigma_G)(B_{G1}-a)}}+a \quad (7)$$

因此在第二阶段私人部门能够获得的最大收益为$\sigma_S\left(\sqrt{\frac{(B_S-B_{G2})(B_{S2}-a)(2-\sigma_G)(B_{G1}-a)(d-B_{G2})}{2a(\sigma_G-1)-2B_S-2(2-\sigma_G)(B_{G1}-a)}}+a-B_S\right)$

c. 在第一阶段中，首先分析政府部门的提议B_{G1}，若要私人部门接受B_{G1}，则必须有：

$$(B_S-B_{G1})\geqslant\sigma_S\left(\sqrt{\frac{(B_S-B_{G2})(B_{S2}-a)(2-\sigma_G)(B_{G1}-a)(d-B_{G2})}{2a(\sigma_G-1)-2B_S-2(2-\sigma_G)(B_{G1}-a)}}+a-B_S\right) \quad (8)$$

政府部门了解到私人部门的选择后，面临的问题是提出B_{G1}以便使自己的期望效用最大化，即

$$\max\{(B_{G1}-B_G)p_{1SY}+\sigma_G(B_{S1}-B_G)p'_{2GY}+\sigma_G^2(B_{G2}-B_G)p'_{3SY}\} \quad (9)$$

式中：p_{1SY}为私人部门在谈判的第一阶段接受政府提议的概率；p'_{2GY}为私人部门在第一轮谈判中拒绝政府部门的提议后，政府部门在第二阶段接受私人部门提议的概率；p'_{3SY}为私人部门在第一阶段拒绝政府部门的提议B_{G1}，且政府部门在第二阶段拒绝私人部门提议B_{S1}后，而私人部门在第三阶段接受政府部门的提议B_{G2}的概率。

$$p_{1SY}=p(B_{G1}\leqslant B_S)=\frac{b-B_{G1}}{b-a} \quad (10)$$

$$p'_{2GY}=\frac{B_{G1}-a}{b-a}\left[\frac{B_{G1}(2-\sigma_G)-\sigma_G d-2B_{S1}}{(\sigma_G-2)(B_{G1}-a)}\right] \quad (11)$$

$$p'_{3SY}=\frac{B_{G1}-a}{b-a}\frac{\sigma_G d-2B_{S1}-a(\sigma_G-2)}{(\sigma_G-2)(B_{G1}-a)}\frac{d-B_{G2}}{d-B_{S1}} \quad (12)$$

将式(10)、式(11)和式(12)代入式(9)，求得满足最优问题的B_{G1}：

$$B_{G1}=\frac{2b+2B_G+\sigma_S(d-c)+\sigma_G(B_S+a-2B_G)}{4} \quad (13)$$

由此得到PPP项目不完全信息下讨价还价博弈的均衡为：政府部门在第一阶段提出占有$k_G=B_{G1}$的PPP项目控制权比例，则私人部门拥有剩余$k_S=(1-B_{G1})$部分的控制权比例，且私人部门同意这一分配比例。并非所有的讨价还价博弈都会达成共识，谈判破裂的风险时刻存在，并会对双方的博弈结果产生影响。b_G，b_S分别表示政府与私人部门在谈判破裂时可以获得的支付，其受内部选择和外部选择的共同影响，控制权剩余低于b_G和b_S时，PPP项目控制权分配谈判者不会选择接受。由此可以得到政府部门提供给私人部门的控制权剩余均衡为：$\max\{b_S,B_S-B_{G1}\}(B_{G1}\geqslant b_G)$，则私人部门获得控制权比例为$\max\{1-(B_S-b_S),1-B_{G1}\}(B_{G1}\geqslant b_G)$。

3 控制权分配与私人部门专用性投资激励

专用性资产比通用性资产拥有更大价值和收益两方面的创造能力，这两方面的创造能力是PPP项目成立与成功的前提，笔者将基于讨价还价模型得到的控制权分配均衡比例，分析激励私人部门投资专用性的方式。

若$b_S>(B_S-B_{G1})$，那么私人部门获得控制权剩余为常数b_S，没有讨论的必要，所以笔者仅仅讨论$b_S<(B_S-B_{G1})$的情况，即私人部门获得控制权剩余为(B_S-B_{G1})。

a. 用私人部门获得控制权剩余对其投入资产的专用性进行求导：

$$\frac{\mathrm{d}(B_S-B_{G1})}{\mathrm{d}\lambda_S}=\frac{1}{2}(\sigma_G-1)B'_{G2}\gamma'_{G1}-\left[\left(1-\frac{1}{4}\sigma_G\right)B'_{S1}+\frac{1}{4}\sigma'_{S1}(d-c)\right] \quad (14)$$

因为$\sigma_G=\frac{\lambda_G}{r_G+1}$，$B'_{G2}\gamma'_{G1}=\frac{-\lambda_G\alpha_G}{(\gamma_G+1)^2}$，$B'_{S1}=\frac{-1}{\gamma_S+1}$，$\sigma'_{S1}=\frac{1}{r_G+1}$，所以设$A=r_G+1$，$B=r_S+1$，$C=\gamma_S+1$，$D=\gamma_G+1$，则：

$$\frac{\mathrm{d}(B_S-B_{G1})}{\mathrm{d}\lambda_S}=\frac{2(A-\lambda_G)BC\lambda_G\alpha_G-\{[4AB-A(1+\beta_G)(d-c)]-(B+\alpha_S A)\}D^2}{4ABCD^2}$$

b. 令$\frac{\mathrm{d}(B_S-B_{G1})}{\mathrm{d}\lambda_S}>0$，则

$$\lambda_S<\sqrt{\frac{2BC\alpha_G[A^2-(A-\lambda_G)^2]}{[4AB-A(1+\beta_G)(d-c)]-(B+\alpha_S A)\lambda_G}}-(1+\beta_G) \quad (15)$$

令 $\sqrt{\frac{2BC\alpha_G[A^2-(A-\lambda_G)^2]}{[4AB-A(1+\beta_G)(d-c)]-(B+\alpha_S A)\lambda_G}}-(1+\beta_G)=Q$

则当 $\lambda_S\in(0,Q]$ 时,私人部门获得控制权剩余随着其投入资产专用性的增加而增加,而当 $\lambda_S\in(Q,1]$ 时,私人部门获得控制权剩余随着其投入资产专用的增加而减少。因此,私人部门在 $\lambda_S=Q$ 时,取得最大的控制权剩余,所以私人部门愿意选择投入资产的专用性为 Q。

因为 $[A^2-(A-\lambda_G)^2]$ 随着 λ_G 的增加而增加,且随着 $[4AB-A(1+\beta_G)(d-c)]-(B+\alpha_S A)\lambda_G$ 的增加而减少,所以有 $\frac{dQ}{d\lambda_G}>0$;又因为私人部门愿意选择的资产专用性为 Q,所以又有 $\frac{d\lambda_S}{d\lambda_G}>0$,即私人部门选择投入资产的专用性随着政府部门资产专用性的增加而增大。综上,可以得出结论:私人部门资产专用性投入与政府部门资产专用性投入成正相关关系。因此,激励私人部门投入更多资产专用性最有利的方式就是政府部门自身投入更多的专用性资产。

4 结 语

a. PPP 项目中,控制权的分配过程实则为谈判博弈过程,谈判双方均会根据自身投入资产的专用性与对另一方的信任度确定自身的谈判底线,在信息不对称的条件下,双方均不知对方控制权的需求底线。基于此,笔者构建了信息不对称条件下的 PPP 项目控制权分配讨价还价模型,经过 3 个阶段的讨价还价过程给出更加合理和贴近实际的 PPP 项目控制权分配均衡结果。

b. 控制权的均衡分配比例依赖于公私双方的讨价还价能力,而公私双方专用性资产的投入力度、双方互信度、控制权需求底线、破裂点也会对控制权的分配产生影响,笔者通过分析控制权分配的各个影响因素及其关系建立了有效的博弈模型;公私双方拥有共同的利益,同时也存在着冲突,但一方获得利益时并非意味着另一方就会失去利益,公私之间存在着长期的利益,笔者通过考虑公私双方的控制权需求底线和机会主义支付,兼顾了公私双方利益,使控制权分配更加均衡和有效;利用讨价还价博弈模型对公私双方的控制权分配问题做出分析,并通过对双方谈判的破裂点进行分析,有效地避免了公私双方因控制权分配不合理而导致的合作破裂,有利于双方的长久合作,更具有现实意义。

c. 在控制权分配结果的基础上,对激励私人部门专用性投资做了进一步研究,发现私人部门专用性资产的投入与政府部门专用性资产的投入成正相关关系,考虑到政府部门与私人部门在投入方面的差异,建议政府部门通过关系资本投入的方式增加其投资的专用性,或者为私人部门的专用性资产提供制度保障,从而使私人部门提高专用性资产的投入,进而提升 PPP 项目合作的整体收益。.

参考文献:

[1] 杜亚灵,闫鹏. PPP 项目中初始信任形成机理的实证研究[J]. 土木工程学报,2014(4): 115-124.

[2] BROWN J R, DEV C S, LEE D J. Managing marketing channel opportunism: the efficacy of alternative governance mechanisms[J]. Journal of Marketing, 2000, 64(2): 51-65.

[3] 刘益,蔺丰奇,LIU Yi,等. 渠道伙伴关系中专用性投资的特点和作用:以日本汽车产业为例[J]. 南开管理评论,2006,9(6): 81-88.

[4] DYER J H, CHU W. The role of trustworthiness in reducing transaction costs and improving performance: empirical evidence from the United States, Japan, and Korea[J]. Organization Science, 2003, 14(1): 57-68.

[5] 杨翩翩,刘益. 不同专项投资对知识转移的影响:兼论专项投资的影响因素[J]. 情报杂志,2009,28(8): 107-111.

[6] 王雷. 专用性投资、信任与创业企业控制权治理[J]. 管理科学,2014(5): 50-68.

[7] 王斌,刘有贵,曾楚宏. 信任对企业控制权配置的影响[J]. 经济学家,2011(1): 49-56.

[8] HART O. Thinking about the firm: a review of daniel spulber's the theory of the firm[J]. Journal of Economic Literature, 2011, 49(1): 101-113.

[9] 孙慧,叶秀贤. 不完全契约下 PPP 项目剩余控制权配置模型研究[J]. 系统工程学报,2013,28(2): 227-233.

[10] 杜亚灵,李会玲,马辉. 中国管理情境下 PPP 项目中控制与信任的交互作用研究框架[J]. 项目管理技术,2015,13(9): 9-16.

[11] 蔡建华. 基于专用性资产视角的供应商信任治理[J]. 财经科学,2011(10): 72-81.

[12] 魏旭光,康凯,张志颖,等. 生产型企业间信任对合作满意度的影响研究:关系专用性投资的中介作用[J]. 预测,2013(2): 42-48.

[13] IMRIE R, MORRIS J. A review of recent changes in buyer-supplier relations[J]. Omega, 1992, 20(5/6): 641-652.

[14] UZZI B. Errata social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness[J]. Administrative Science Quarterly, 1997, 42(2): 35-67.

[15] FYNES B, BúRCA S D, MARSHALL D. Environmental uncertainty, supply chain relationship quality and performance[J]. Journal of Purchasing & Supply Management, 2004, 10(4): 179-190.

(下转第 40 页)

点的耕地、林地资源条件(0.032)、逐年补偿后续资金的持续性(0.031)、媒体曝光移民补偿和安置矛盾(0.031);权重在0.02~0.03之间的风险因素有8个,分别为:安置点的供水条件(0.027)、工程施工对库区环境的污染(水、空气、固废)(0.027)、水电站蓄水后水位变化引起的地质灾害(0.027)、移民安置意愿的变化(0.026)、封库令下达后实物指标变化(0.024)、安置点的内外交通和用电规划标准(0.023)、实物指标调查中错登和漏登问题(0.021)、不同省份移民安置政策的差异(0.021),从这些风险因素所占的权重可以看出这些风险因素在影响社会稳定中的重要性程度。最具风险的是移民的问题,是否有一个意见表达的渠道,移民的诉求是否能得到传达和满足、对政策是否了解,一旦出现误解引发谣言再经过媒体曝光就会严重影响社会的稳定,这个是很关键的,同时必须要考虑补偿标准的持续性,安置点各类资源能否满足移民的生产生活需要,解决与移民切身相关的问题。

5 结论与讨论

a. 以B水电站为例进行分析,对工程建设征地和移民安置过程中存在的可能会影响社会稳定的因素进行测算和分析,发现移民和政府管理机构在工程建设过程中可能存在的社会稳定风险问题,这些风险因素的潜在性对设计单位提出了很大的挑战,设计单位在规划设计时必须考虑为工程建设做出巨大牺牲的移民的切身利益,以及相关政府部门在配合工程建设过程中可能存在的问题,必须将所有可能发生的风险都考虑在内,在风险发生之前制定应对的办法,降低其发生的概率和影响程度,保证工程的顺利进行。

b. 在对风险进行判断和分析的过程中,风险类型最高的是移民补偿补助风险,但是在考虑具体风险因素的时候,风险因素权重最高的却是移民和被征地农民的信访渠道(0.054),是属于移民社会管理这一风险类型之下的。在确定主要风险因素的时候,虽参考多方意见,但还是不可避免地存在一定的主观性。因此,在对社会稳定风险进行判断的时候,必须全面分析,不能仅仅看风险类型。也要看具体的风险因素,两者结合才能得到更加客观的结论。

c. 以B水电站为例进行分析,对工程建设征地和移民安置过程中存在的社会稳定风险因素进行了评估,对于其他工程和项目的社会稳定风险评估具有一定借鉴意义,但是由于我国地缘辽阔,各地的政策、经济、社会、文化、民族以及风俗习惯等不同,且工程项目也具有自身的特点,不能照搬照抄,对于具体的工程项目还需要具体问题具体分析,笔者提供了一个评估的思路和方法,具体内容还需要根据社会发展情况进行不断地调整和完善。

参考文献:

[1] 王建宝,王予蜀. 重大水利建设项目社会稳定风险评估[J]. 河南水利与南水北调,2014(16):83-84.

[2] 朱德米. 社会稳定风险评估的社会理论图景[J]. 南京社会科学,2014(4):58-66.

[3] 高山,王京京. 社会稳定风险评估的两种模式及其融合[J]. 湖南师范大学社会科学学报,2015(2):44-49.

[4] 张建华. 重大决策社会稳定风险评估中"第三方"作用探析[J]. 中国市场,2016(11):167-168,192.

[5] 凌晨,毛子明. 水利水电工程移民社会稳定风险指标研究[J]. 浙江水利科技,2016(4):57-60.

[6] 黄莉. 水库移民社会稳定风险预警机制研究[J]. 水力发电,2011(9):5-8.

[7] 刘泽照,王惠佳,黄杰. 基于政策执行的基层政府社会稳定风险评估:一项面向西部Z县的质性研究[J]. 东北大学学报(社会科学版),2013(6):606-612.

[8] 张霞,季年芳. 水阳江干流防洪治理工程社会稳定风险评估[J]. 武汉理工大学学报(信息与管理工程版),2016(5):553-556.

[9] 张小明. 我国社会稳定风险评估的经验、问题与对策[J]. 行政管理改革,2014(6):65-70.

[10] 刘泽照,朱正威. 掣肘与矫正:中国社会稳定风险评估制度十年发展省思[J]. 政治学研究,2015(4):118-128.

[11] 菅新月. 社会稳定风险评估指标权重赋值研究:基于层次分析法[J]. 经济论坛,2013(6):139-142.

[12] 李斌,李明. 基于层次分析法的水利工程社会稳定风险因素识别[J]. 水利规划与设计,2016(7):19-22.

(收稿日期:2016-12-13 编辑:方宇彤)

(上接第35页)

[16] 穆林娟,崔学刚. 信任与激励:价值链成本治理机制的实验研究[J]. 南开管理评论,2011,14(5): 31-40.

[17] 陈星光. PPP项目融资模式下的委托代理博弈模型[J]. 科技与经济,2013,26(2): 56-60.

[18] 陈庭强,丁韶华,何建敏,等. 风险企业融资中控制权转移与激励机制研究[J]. 系统工程理论与实践,2014(5): 1145-1152.

[19] 汪涛,秦红. 专用性投资对机会主义的影响:以汽车行业4S专营店为例[J]. 管理科学,2006(2): 22-32.

[20] ROUSSEAU D M,SITKIN S B,BURT R S. Not so different after all: a cross-discipline view of trust[J]. Academy of Management Review,1998,23(3): 393-404.

[21] 张喆,贾明,万迪昉. 不完全契约及关系契约视角下的PPP最优控制权配置探讨[J]. 外国经济与管理,2007(8): 24-29.

[22] 王刊良,王嵩. 非对称信息下讨价还价的动态博弈:以三阶段讨价还价为例[J]. 系统工程理论与实践,2010,30(9): 1636-1642.

(收稿日期:2016-11-21 编辑:方宇彤)