

非正式制度视角下的集群企业信誉机制

曹休宁,刘友金

(湖南科技大学 商学院,湖南 湘潭 411021)

摘要:产业集群中的企业信誉是保证产业集群有序运作的前提,要保证企业间高效的合作就必须有强有力的制度保障。与科层组织的信誉机制不同,产业集群中企业间的信任和合作主要是依靠非正式制度。文章从关系性嵌入、专用性投资,以及联合制裁三个方面对此问题进行了阐释。文章的结论是,产业集群中特有的信誉机制是导致产业集群竞争优势的一个重要原因。

关键词:非正式制度;产业集群;企业信誉

中图分类号:F062.9 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2006)11-0017-10

一、导言

在产业集群中,集群企业间的信任、合作是集群产生和发展的必要条件,因此,如何建立一种制度安排使集群中企业能够自动地规范自己的行为,有效地预防和制止缔约后机会主义行为的发生,促进企业间的长期有效合作就是产业集群发展面临的一个关键问题。为了防止交易中的欺骗行为,在经济演化的过程中出现了各种各样的制度安排,其中包括正式制度和非正式制度。在对集群企业间的交易进行治理时,同样可以采用两种形式,一是依靠法律强制执行的正式制度来保障;二是在出现机会主义行为时,通过“断绝来往”的市场机制强制执行的非正式制度来保证。选择第一种方式时需要契约制定得相当完备,能够预见在未来可能发生的一切偶然情况,但达到这样的程度所需要的谈判费用是非常高的,而且法律诉讼也并非免费的午餐,因此,在集群企业的合作过程中,可以通过各种非正式的制度安排以有效遏制缔约后机会主义行为的发生,这也是产业集群竞争优势的一个重要表现。

二、非正式制度与企业信誉

人与人之间的交易是社会的一个基本特征。在希克斯看来,即便是最简

收稿日期:2006-05-19

基金项目:国家自然科学基金项目(70372016);湖南省社会科学基金项目(04ZC040)

作者简介:曹休宁(1969—),男,安徽泾县人,湖南科技大学商学院副教授,经济学博士;

刘友金(1963—),男,湖南浏阳人,湖南科技大学商学院教授,经济学博士。

单的交换也含有合同的因素：交换的每一方放弃它所售物品的权利，以换取对所购物品的权利。物品交易机会可以概括为一种典型的一次性囚徒困境：双方能够从相互诚实的交易中获益，但是如果任何一方欺骗对方，则可能带来更大的利益。上述问题实际上就是经济主体在交易过程中的信誉问题。信誉可以理解为为了获得交易的长远利益而自觉遵守合约的承诺。在分析企业的信誉问题时，经济学所要研究的中心问题就是当前的行为对未来支付的影响。从这个意义上来看，经济学家们研究信誉问题的基本思路是：从追求利益最大化的假设出发，认为经济主体追求良好信誉是为了获得长期利益，是长期动态重复博弈的结果。由于契约是不完全的，不可能穷尽所有情况，契约各方履行职责是基于相互信任，长期信任就形成了信誉。

那么，是什么能够使双方信守交易承诺使得产权在交易过程中受到保护从而对双方都有利呢？是制度。诺思（1990）认为，制度通过提供一系列的规则来界定人们的选择空间，约束人们之间的相互关系，从而减少环境中的不确定性和交易费用，进而保护产权，增进生产性活动。

制度提供的一系列规则是由社会认可的非正式约束、国家规定的正式约束及其实施机制所组成。从惩罚的主体来看，法律是国家强制执行的交易规则，而其他制度是通过各种市场的方式进行的私人治理。新古典经济学认为，健全的法律制度是维护和推进交易的惟一必要条件。法律制度通过提供合约的执行机制使得劳动分工和交易得以进行。如果没有法律对合同的执行，人们之间的交易就很难进行。但新制度经济学的研究表明，如果交易中的任何一个违约行为都要靠法律来制裁，那么交易成本将是高昂的。因此，法律制度的作用被夸大了，法律制度并不是合同得以执行的惟一制度安排。事实上，在正式规则设立前，非正式约束在一定程度上也能够保障社会按照常规运转，交易和市场的私人治理机制的演化先于现代民族国家的兴起，即使不借助于国家的权威，非正式的制度和各种民间制度也支持交易的进行。比如，诺斯在描述制度的构成时指出，由于衡量是有成本的，而大多数合约是不完全的，因此，非正式制约在实际的协议中起着重要作用。这些非正规制约包括名誉、被广泛接受的行为标准（这些确实是可观察的）以及在重复关系中形成的传统（诺斯，1990）。威廉姆森也持这种观点。他认为，契约义务完全可以通过单个当事人之间建立的安排来维护，大多数契约不必直接诉诸法庭就可以直接得到解决。为此，他提出了一种特殊的“抵押”思想。“抵押”是一种制度安排，在其中，协议双方就他们对特定的而又无法挽回的成本和责任达成一致意见，意在强化约束，减少违约机会（Williamson，1982）。克莱因教授有关契约方面的研究表明，“在没有任何第三方的干涉下，信誉可以成为确保契约绩效的私人激励手段，利用一个‘不明确’契约履行机制，后机会主义行为可能免于发生……契约自我履行的范围是由预期的准租流的资本价值与违约的短期获利的比较来决定……契约绩效的充要条件是，存在一个

足够高的价格,使得不履行契约的企业失去的一系列未来销售的租金的贴现,大于不履行所获得的一次性财富的增加”。^①

三、产业集群的制度分析

(一)产业集群是一种企业网络

现代企业理论的开创者科斯认为,当不存在交易费用时,不论产权作如何分配,经济效率不会受影响。但在现实的市场环境中,由于不确定性及签订完全契约的高昂成本,契约不可能做到完全,不完全的契约必然带来交易费用。按照科斯的企业与市场替代的思想,用企业内部的长期契约代替企业间众多的短期契约可以大大降低交易费用,但企业规模的增大也意味着组织成本的提高。那么能否找到一种组织形态,既能降低交易成本,又能避免高昂的组织成本呢?

事实上,这种组织形态就是企业网络。网络是介于市场与管理等级制之间的一种组织,相当于威廉姆森教授所说的“中间性体制组织”,其特征是“包含互相信任和长期远景的合作以及得到遵守的行为规范”。它既利用信任、声誉等非正式制度解决了市场上独立经济单位由于契约不完全时产生的交易成本问题,同时又保留了控制权来解决企业内部契约不完全所导致的效率损失。所以网络兼有市场的灵活性、高强度激励和企业内部管理的适应性。

因此,产业集群是企业网络的一种形式,是一群自主独立而互相关联的中小企业依据专业化分工与协作建立起来的相对有效克服市场失灵和内部组织失灵的一种中间性产业组织,这种组织的结构介于纯市场和层级组织之间,它比市场稳定,比层级组织灵活。借助这种特殊组织结构,企业之间建立长期的交易关系而不一定需要以契约来维持,而主要通过信任和承诺来进行协作。由此可见,中小企业集群本身就是克服市场失灵和内部组织失灵的一种制度性办法。但考虑到其内部的竞争较为充分,中小企业集群在纯市场与层级组织之间的谱系(网络组织)中更靠近纯市场组织一端。

以网络范式研究产业集群企业合作关系的相关性在于:首先,集群位于一定区域之内,容易辨别企业之间的关系;其次,集群合作行为分为经济性和非经济性合作关系,经济合作关系形成了企业的商务网络,经济性和非经济性合作关系共同作用形成了社会经济网络;再次,网络理论与集群都强调非经济环境对企业经济行为的影响;最后,网络理论中讨论的企业关系的基础、企业关系的类型、调节企业关系的机制,在集群中都得到了体现。

(二)基于非正式制度的合作与集群竞争优势

在市场经济中,企业是信誉的载体,从而一次性博弈转化为重复博弈的机制。在重复的博弈过程中,企业将会重视未来预期,以长期利益作为自己行动的出发点,就会出现合作的可能,并且非正式的合约,例如文化和习俗,将大大约束投机的行为。从而这种重复博弈的机制使企业之间的信任具有了制度化的特征,并成为

一种社会资本。这种社会资本可以看作是类似于道德的一种经济资源。

产业集群,是相关企业为了实现相互间信息与技术的交流,获得企业之间专业分工和协作带来的外部经济,利用集群范围外所不具备的竞争优势而形成的集合。但企业之间是以平等的市场交易方式联接的,相互间的关系比较松散,不包含垂直一体化的刚性层级组织机构。因而,集群内企业之间的合作和信任必然要依靠某种形式的非正式契约关系,形成互动和信任的长期交易关系,并进行双边规制。这是因为在企业集群内部,业主大多有共同的文化背景,企业间关系中往往交织着大量的血缘、乡缘、学缘等关系,彼此间的合作更多依靠非文字的“默契”,个人的信誉非常重要,有意违反这种“默契”的人就意味着失去大家的信任,而且这往往是以牺牲自己在集群中的生存能力为代价的。对机会主义行为高度的、长期的惩罚能够使集群较好地满足“契约绩效”条件,保证“契约自我履行机制”的充分发挥,交易中的不确定性也因此而大大降低。

正是基于上述分析,人文环境因素构成了产业集群发育成长的深层次内因。企业之间凭借“信任”与“承诺”形成一种既有稳定性、又有弹性、且具有效率的合作关系。这种人文因素贯穿于企业接单、原料采购、生产、销售等各种环节,在面对复杂多变的市场大环境时,能做到同舟共济,及时交换市场信息,把握市场动态和商机,增强风险抵抗力,并从其他企业获得资金、技术和管理上的援助。集群内部企业在面对外来竞争时,会激发产生一种共同体意识,一方面每个企业都是一个独立的竞争主体;另一方面集群内部企业之间相互依赖、休戚与共,一个成员的成功会成为另一些成员的成功希望。这就强化了集群中企业的合作意愿,降低了交易成本,增强了他们的竞争优势。

四、集群企业守信行为的机制

在产业集群中,企业间基于非正式制度的守信、合作行为可能通过以下几种途径得以实现。

(一) 关系性嵌入与信任

网络机制与传统的科层组织中的正式机制有很大的不同,即它不是依靠权威、命令、法律、合约等官制结构与合法契约来规范行为,而是依靠信任、承诺、沟通、纽带等社会系统来维系关系。关系是经济活动的基石,然而网络组织中的关系与市场及层级组织中的关系不同,层级组织中的关系是任务导向,市场组织中的关系是利润导向,网络组织中的关系则是互动导向。由于企业网络考虑各种社会关系,特别是嵌入于企业战略网络之中的社会关系网络和企业交易是连续重复的过程,即企业的任何交易都嵌入于原有的关系历史和一个更广泛的关系网络之中。因此,企业集群网络的重要意义就是通过正式的和非正式的长期关系制度安排,提高集群间的信任度,确信集群伙伴不会利用对方的弱点,从而减轻了机会主义的出现,减少了交易成本,形成了集群企

业的竞争力。具体来说,集群网络从以下几方面促成了信任:(1)集群网络中各企业的互补性使网络成员将各自不同的优势资源和能力贡献于网络之中,通过相互结合,能产生一种共动效应,从而使组合而成的新资源和能力变成更为稀缺、难以模仿的网络核心资源和网络核心能力。驻留在网络之中的核心能力和资源越大,产生的共动效应就越强。网络成员在企业网络的一定制度安排下,通过长期多次的交易和交流,形成了相互了解、相互信任的关系,大大减少了信息的不对称性和私有性,进一步减少了交易成本。(2)集群网络可以减少监督和搜寻成本。由于相互信任的关系,集群中各个成员在形成合同期间的讨价还价的费用和相互间的防备会大大减少,这样就不会选择高昂成本的详细合同进行记录和监控合同的执行,从而又大大减少了监督成本,而且在新的合作网络建立时,企业就会与已建立起直接或间接关系的、有工作能力和声誉的组织合作,或通过网络其他组织的推荐寻找新伙伴,从而减少搜寻成本。

(二)专用型投资和自我实施的合约

集群内部企业是一种分工协作关系,企业只是从“生产—服务”过程中截取某些阶段从事分工活动(如制造、营销等)。因此,集群内部企业及其所从事的活动并不是孤立的,而是与其他企业相互依赖的,企业间相互依赖的网络导致了对企业间相互作用的约束,从而产生了企业间长期的相互依赖关系。

作为创新网络的产业集群要求参与者进行专用性投资,而且往往是不可回收的沉淀成本。网络参与者的不可回收的专用性投资就构成参与网络的抵押品,由此构成参与网络的可置信承诺,这样参与者就形成自我实施的单边协议,形成不断地进行这种交易的自我约束激励,而且这种不可回收的专用性投资作为抵押品,也构成了进行持续性网络参与的显示信号。这样,既起到网络参与的甄别作用,也起到了诱使其他参与者参与网络的可置信承诺。

为了理解集群网络中自我实施合约的形成过程,我们分析一个简单的博弈模型。假定存在某种可获利的交易,任何一个参与者有两种选择,进入合作交易,或不进入合作交易。参与者不进入,其专用性投资的收益都假定为0。若进入交易,参与者就必须进行某种专用性资产的投资 k (k 指这种专用性资产的价值),且 k 是不可收回的沉没成本;如果参与者诚实交易,也即合作,则其收益为 R , $R-k \gg 0$ (R 比 k 大得多);相反,若不诚实或不合作,则损失为 $-k$ 。用博弈的扩展型表示如图 1。

图 1 中方框内前面的量表示专用性资产的投资支出,后面的量表示收益(图 2 类似)。由于 $R-k \gg 0$ 是可置信的,因而是一个可自我实施的子博弈精炼纳什均衡,从而保证了合作的有效性。

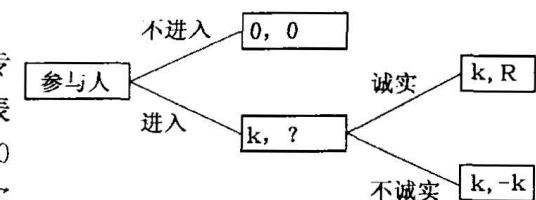


图 1 诚信博弈的单方支付

下面我们构造一个两个人参与的框架,来分析合作博弈是否得到保证。假定参与者1、参与者2都各有两种选择,进入或不进入交易。若不进入交易,各自的收益都为0。若进入交易,为了简便,假定参与者1、参与者2必须进行的专用性投资都是 k , k 为不可收回的沉没成本。如果参与者1、参与者2都诚实交易,则其收益各为 R_1 、 R_2 , $R_1-k > R-k$, $R_2-k > R-k$ 。这是因为,参与者1、参与者2都享用了对方的免费资源。相反,若采取不诚实的机会主义行为,则各自的损失都为 $-k$ 。用博弈的扩展型表示如图2。

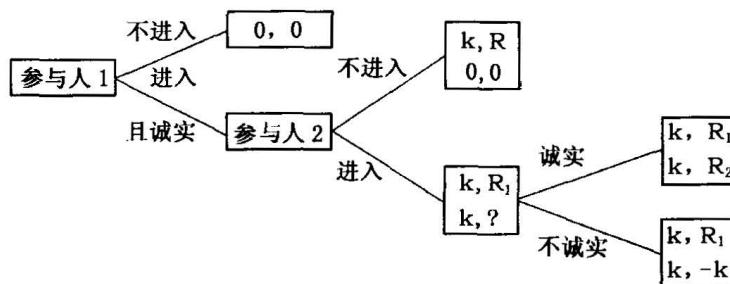


图2 诚信博弈的双方支付

图2方框内上面的是参与者1的支出—收益矩阵,下面的是参与者2的支出—收益矩阵。由于 $R_1-k > R-k$, $R_2-k > R-k$ 都是可置信的,因而这是一个可实施的纳什均衡的合作博弈,从而交易得以实现。如果在此基础上引入第3、第4、一直到n个参与者,则集群网络中的多人合作博弈就形成了,而且参与者的收益随着参与人数的增加而递增。

(三)联合制裁与合作

联合制裁是指对那些违背共同规范的成员予以集体处罚。在产业集群企业网络中,任何一个企业的机会主义成本都是很昂贵的,通过这个网络可以发现机会主义的行为,而且这种信息会迅速扩散,很快破坏企业的信誉,而企业的信誉是要花很长时间才能建立的。因此,产业集群可创造强有力的障碍来阻止单个成员的机会主义行为,降低了有关特定交换关系的交易成本。

假设在产业集群企业网络中有N个相互交易的企业,他们之间频繁的发生交易,在集体制裁很容易实施的情况下,大家都会按照长期形成的一种市场文化惯例(非正式制度)进行交往。在相互交往博弈中,假定每个企业合作的成本每期假定为 C_i ,如果大家都合作,每个企业按照这种传统的市场文化惯例行事获得的每期收益为 B_i ;如果大家都耍赖不合作,每期收益为 B_i-d_i (d 为耍赖造成的福利损失)。在随后进行的交往博弈中,每个企业所花费的交易成本为 C_s ,从中可获得一定收益,其数量是其他交易企业的非递减函数 $B_s(n)$,其中n代表集群中其他企业的数量。由于在产业集群中各企业的交往是重复进行的,在联合制裁的情况下,每个时期博弈开始时,任何一个不合作的企业都有可能被排除在本集群所进行的其他经济活动之外(在产业集群中,

联合制裁比在市场上更可行,故这种威胁是可信和可以实施的)。在集群内采取欺骗和不合作的策略可能会受到集群内其他企业的长期排斥。因为在同一集群中企业间的交往博弈是重复进行的,因此,产业集群中各企业之间合作的激励相容条件可以表示为:

$$C_s < \delta[B_s(n) - C_s]/(1-\delta) \quad (1)$$

δ 是企业集群中企业的时间贴现率。上式说明企业间交易的成本应该小于由于采取不合作策略被驱除而牺牲的未来收益总的贴现值。

当博弈可重复进行时,由于以前采取过不合作策略的企业在联合制裁的环境中会遭到集群中其他企业的排斥,这些企业很难再从与本集群其他企业的交往中获得好处。在这种条件下,每个企业在与本集群中其他企业的相互交往中不欺骗的激励约束为:

$$C_i + C_s < \delta[B_s(n) - C_s]/(1-\delta) + d_i \quad (2)$$

$$\text{即 } C_i < \delta[B_s(n) - C_s]/(1-\delta) + d_i - C_s \quad (3)$$

在这种重复博弈的情况下,由于在产业集群中联合制裁的威胁是可信的,虽然每个企业有欺骗的动机,但在认识到欺骗后果的情况下,企业会选择符合诚信和互惠准则的行为。在这种准则的约束下,集群中的企业可以达到一种双赢的合作博弈。在上述分析基础上的假定, A_{-i} 代表企业 i 以外集群中所有其他企业决策集的乘积,令 $a_{-i} \in A_{-i}$ =企业 i 对其他企业决策的预期($i \in N$)。假定参与企业每期对其他参与企业行动决策的预期和后者实际的决策是一致的,而且每个企业该期所作决策是对本企业预期的最佳反应,也就是说,存在 $a^n \in A$ 使得对于所有的 i 有:

$$a_{-i} = a_{-i}^N \text{ 和 } a_i^n \in \arg \max_{a_i \in A_i} U_i(\varphi(a_i, a_{-i})) \quad (4)$$

式中 $\varphi(a)$ 为后果函数, U_i 为参与人的效用函数。这时我们说的行动组合 a^n 是纳什均衡,在这种情况下,网络中任何企业想单方面偏离既定策略都是不合算的,因而被选择的行动决策在企业网络内是可多方维系和自我实施的。在可重复博弈的过程中,制裁的可信度是维持合作的关键,而产业集群恰好能够提供这些条件。

五、对中国的启示

本文的目的在于揭示集群企业防止机会主义行为的隐性契约的内在作用机理,为集群企业的合作行为提供理论解释。但是,任何一个经济理论都是有假设前提的,如果假设前提条件得不到满足,本文的结论就不一定成立。笔者认为,要使集群企业的信誉机制起作用,至少需要有以下几个外部条件:(1)社会信用状况良好;(2)健全的法律制度和良好的实施机制。但事实上,在处于转轨期的中国社会里,上述条件可能都不完全具备,所以许多集群只能处于“扎堆”的低级阶段,而难以形成合作的共动效应。

以纺织业为例,就有人认为中国纺织产业集群化建设的进一步发展面临的一个重要问题是能否迈过信用缺失的门槛。最新研究表明,在中国纺织产业集群内部,企业无论大小,基本都是“五脏俱全”,即各自独立完成产品开发、原料采购、产品加工和市场营销等各个环节。专业分工是集群共同行动效应形成的前提基础。经过细致分工后,一种产品从设计到生产到销售会有很多的企业参与其中,共动效应自然就显现出来了。在国际上,成功的产业集群都以共同行动效应为主要特征,而我国纺织集群却偏偏缺乏这一关键效应。同时,在中国其他行业的产业集群中也存在同样的问题。专业分工在中国产业集群中难以形成,在很大程度上要归因于社会信用的严重缺失。信用缺失导致分工合作的交易成本远高于合作收益,这是制约中国产业集群形成共同行动效应的制度根源。

基于非正式制度的合作行为是一个演化的过程,在此过程中,政府可以在以下三个方面有所作为:

(1)制度供给方面。只有在正式制度完备的情况下,非正式制度才能更好地起作用。我国集群企业的不合作行为表明,在集群企业合作的实践中,规范企业合作行为的有效制度安排是稀缺的。因此,产业集群的顺利成长与解决制度的稀缺问题以及持续的制度创新密切相关。比如,政府可以协助集群加强企业自组织建设。在比较成熟的产业集群中,尽快建立基于产业集群的同业协会等民间组织,以促使集群内各企业的行为规范化、自律化,形成诚信的氛围。同业协会具有宣传和监督作用。外部市场和同行业的最新消息将通过同业协会在集群区域内迅速扩散,以便企业及时调整行为。同时对集群内某些企图采取不道德行为的企业给予监督和警告,防止其危害行为的发生和传播。

(2)集群企业产权界定和保护方面。从前文分析可以看出,基于集群企业合作的隐性契约生效的第一种情况是,如果集群内企业间的信息是完全的,那么企业间的无限次合作就变得十分重要。因此,在信息完全的情况下,如果集群内的企业都能够理性地对自己的战略做出选择,理性地对待与合作伙伴的分工与合作关系,对企业的经营有长远预期的话,那么集群内的企业就会建立一种长期的互惠合作关系,而这种关系的维系不需要任何外力的强制就可达到自我实施。在这种情况下,企业永续经营理念至关重要。

产权经济学揭示了产权能够解决激励问题,而且产权所带来的激励最为持久。因此,产权的界定和保护将有助于集群企业重视自己的声誉。集群企业产权的清晰界定,既是集群企业参与博弈的前提,也是达到博弈均衡的必要条件,相应的隐性契约才会生效。而有效的产权保护可以提高企业的竞争力,强化企业永续经营的理念,使得集群企业通过理性进行博弈以达到高效合作的目的。

(3)集群企业信用网络建设方面。像行业协会、同乡会、各种中介组织都是建立集群信用网络的组成部分。这些组织对集群中企业机会主义行为形成

一种无形的约束。集群内建立良好信用网络的一个重要障碍是我国经济中的交易还主要是建立在关系型经济基础之上。这种建立在关系经济网络基础上的运行成本越来越高。构造讲信用的制度环境应该是由政府提供的一种公共物品。形成一种谁讲信用、守合约,谁就处于有利地位的社会氛围,形成讲信用具有正的外部性而不讲信用具有负的外部性,即使在信息不对称和未来存在不确定的条件下,良好的制度安排使得个体都会有一个预期,即不管在什么情况下,不讲信用、违约最终会受到惩罚。惟有在讲信用可以得到回报的时候,维持集群企业合作的隐性契约才真正发挥了作用。

六、结论和有待进一步研究的问题

本文建立了一个分析框架,从关系性嵌入、专用性投资以及联合制裁三个方面分析了集群企业的信誉机制。总之,作为一种中间性组织,产业集群中的信誉维持和科层组织有很大的差异,它主要依靠非正式制度机制。这种机制强化了集群企业间的合作关系,增强了集群企业间的信任,而且是可以自我实施的,这就大大降低了产业集群内企业的交易成本。因此,产业集群中的非正式合作机制是导致产业集群竞争优势的一个重要原因,因为它可以大大地降低集群企业的交易成本。

本文的论题在两个方面还有待于作进一步研究:

首先,本文的命题需要检验,最好用本文的分析框架对中国产业集群内的合作问题进行实证分析。从文章第五部分我们可以看出,中国产业集群的企业信誉状况并不乐观,这就需要我们去解释为什么在国外成功的产业集群中基于非正式制度的合作在我国现阶段却没有出现,我们要找出中国的约束条件,给出对策措施。

其次,尽管本文强调各种非正式制度对集群企业守信行为的积极影响,但并不否认非正式制度的负面作用和局限性。基于地缘联系的合作秩序难以扩展到地缘联系以外的地方,这就不利于交易范围的扩展。因此,非正式制度的局限性及其对产业集群发展的负面影响以及产业集群中非正式制度向正式制度的演化将成为本文有待继续研究的问题。

注释:

①Klein B,Leffler K: The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance, Journal of Political Economy, 1981, (89): 615~641.

参考文献:

- [1]Hicks J. A theory of economic history[M]. Oxford: Oxford University Press, 1969.
- [2]North D. Institutions, institutional change and economic performance[M]. Cambridge: Cambridge University Press. 1990; 4.
- [3]Greif A. Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical re-

- flection on collectivist and individualist societies[J]. Journal of Political Economy, 1994, (102): 912~50.
- [4] Kollock Peter. The emergence of exchange structure: An experimental study of uncertainty, commitment and trust[J]. American Journal of Sociology, 1994, (100): 313~33.
- [5] 科斯, 斯诺, 威廉姆森, 等. 制度、契约与组织[M]. 北京: 经济科学出版社, 2003: 104~122.
- [6] 张维迎. 法律制度的信誉基础[J]. 经济研究, 2002, (1): 1~6.
- [7] 路易斯·普特曼, 兰德尔, 克罗茨纳. 企业的经济性质[M]. 上海: 上海财经大学出版社, 2000: 101~104.
- [8] 迈克尔·迪屈奇. 交易成本经济学——关于公司的新的经济意义[M]. 北京: 经济科学出版社, 1999: 138.
- [9] 仇保兴. 小企业集群研究[M], 上海: 复旦大学出版社, 1999: 45.
- [10] 李宁, 朱延柏. 信任协调: 企业集群生存与发展的基础[J]. 统计与决策, 2005, (7): 149~150.
- [11] 慕继丰, 陈方丽, 冯宗宪, 等. 企业网络结构的效率[J]. 科研管理, 2002, (5): 81~87.
- [12] 惠双明. 资产专用性、网络扩展和私人秩序[J]. 经济研究, 2002, (7): 63~68.
- [13] 斯涛. 集体主义文化维系下的柔性组织与模糊契约——浙江民营企业发展的自组织模式揭示[J]. 中国工业经济, 2003, (11): 27~33.
- [14] 唐晓华, 王丹. 集群企业合作隐性契约的博弈分析[J]. 中国工业经济, 2005, (9): 19~25.

Enterprises Reputation Mechanism in Industrial Clusters: From the Perspective of Informal Institutions

CAO Xiu-ning, LIU You-jin

*(School of Business, Hunan University of Science and
Technology, Xiangtan 411021, China)*

Abstract: Enterprises reputation in industrial clusters is a precondition for industrial clusters to operate orderly, so a powerful institution must be established to guarantee efficient cooperation between various units. Different from the trust mechanism in hierarchy, the trust and cooperation of industrial clusters is mainly dependent upon informal institution. The article approaches this enterprises reputation mechanism from three perspectives: relationship embedness, specific investment and unite sanction. It concludes that the specific reputation mechanism in industrial clusters is one of important sources that can lead to competence advantage for industrial clusters.

Key words: informal institutions; industrial clusters; enterprises reputation

(责任编辑 金 潾)