

企业集群信任机制的变迁路径分析

刘巨钦 荣海军

摘要: 信任机制作为企业集群的一种有效治理手段,在降低集群的交易成本、减少不确定性和规避集群风险方面都起着重要作用。企业集群信任机制的发展具有内生性和动态性两个重要分析维度。随着企业集群的形成与发展,企业集群的信任机制呈现如下的动态变迁路径:从基于计算的信任到基于关系的信任,最后发展到基于制度的信任。

关键词: 企业集群;信任机制;变迁路径;制度

中图分类号: F27 **文献标识码:** A

文章编号: 1001-490X(2008)12-015-03

作者: 刘巨钦,湘潭大学商学院教授,博士;湖南,湘潭,411105 荣海军,三一重工;

基金项目: 湖南省社会科学基金项目(06ZC63)

企业集群是由有特定的相互联系、存在文化和组织相似性的地理邻近的企业及机构所形成的以主导产业为中心,以竞合关系为基础,以市场需求为导向,基于产业链的协作性和价值链上的互补性,介于市场组织与层级组织之间的一系列企业及其配套性相关机构在一定地域内联合的中间性生产组织。企业集群内分工协作是前提和基础,集群创新是动力和保障;企业集群是介于纯市场和纯层级之间的一种中间性组织,是克服市场失灵和组织失灵的一种制度性安排,由于其内部竞争较为充分,在分布上更接近纯市场一端;企业集群是将生产要素在企业之间进行有效配置的一种生产组织形式,具有市场组织的灵活性和企业组织的协调性,适合柔性化生产;集群内部的各个企业之间是基于产业链和价值链进行协作。集群内企业由于分工的高度专业化,其价值实现极其依赖于集群内其他企业的协同发展,这种依赖性便使集群内企业产生了对信任的需求。作为企业集群软环境重要组成部分的企业间的信任,在降低集群内的交易费用,减少不确定性和规避风险上,都起着极其重要的作用。信任机制是企业集群有效运行的重要支撑,理解企业集群中信任机制的产生及其变迁路径,对企业集群的有效治理具有重要指导意义。

一 企业集群信任机制的内涵

(一)关于“信任”的定义

“信任”原本是一个心理学概念,后来被引入经济管理学领域,用于人与人之间、经济实体间的关系研究。阿罗(1972)指出,每笔商业交易都包含有信任的成份。只要交易具有时间跨度,企业与企业之间就必须要有信任。信任能够降低交易费用、减少机会主义,信任能够降低正式合约程度并

有助于争端的解决。信任作为一种减少社会复杂性的机制,在经济和社会的发展中发挥着非常重要的凝聚作用。

Hosmer(1995)认为,信任是个体在面临一个预期的损失大于预期的得益的不可预料事件时,所做出的非理性选择行为。这个定义说明理性的行为主体在某种机制的作用下,面对不确定性所带来的风险难以准确度量时,会放弃追求个人效用最大化的理性选择,做出其他的选择,这种机制就是信任。Kozlowski(2000)认为,信任是行动者双方在交易中对对方不会利用自己弱点的信心。笔者认为,信任是人们对某种将要发生的事情的期望,是对交易方不采取机会主义行为的信心。本文所指企业集群中的信任都是指集群内企业间的信任关系。

(二)企业集群信任机制的内涵

“机制”(mechanism)一词原指机械的构造和工作原理,其实质是指系统内部各子系统、各要素之间相互作用、相互联系、相互制约的形式及其运动原则和内在的、本质的工作方式。在本文中,信任机制是指企业集群内构成、影响相互信任关系的各企业及其相互之间的作用方式,以及为促进和维持信任关系所发生的相关作用方式和所有的手段、方法等。这种信任机制对集群内的合作企业起到了影响、制约、规范和促进的作用,从这个意义上讲,企业集群的信任机制是集群内企业间契约关系的一部分,但它不是正式契约,而是非正式的契约。

从信任来源来看,集群内企业间的信任来源于企业间重复博弈而建立起来的长期关系,并且由于集群内企业地理的临近性、资产的专有性等因素的制约,使得这种重复博弈并不是过去的长期交易,而是面向未来的重复博弈。所以说,企业集群的信任机制只能依靠集群内部的企业成员来建立,而信任机制的维持也只能靠集群内企业之间的相互监督,以及每个企业自我的行为选择来完成。因此,企业集群的信任机制是一种内生的机制,必须建立在企业行为自我实施的基础上,而不是来自外部环境。内生的观点也应该成为企业集群信任机制产生及变迁的理论基础。从时间维度上看,企业集群信任机制具有动态性特点,随着企业集群的发展和经济环境的变化,集群内企业间信任机制也呈现出动态变迁演进的过程,不存在一种对所有阶段、所有类型的企业集群普遍适用的信任机制。所以,在研究企业集群信任机制的产生和变迁途径时,时间维度也是必须考虑的关键因素之一。

笔者认为,随着企业集群的形成与发展,企业集群的信任机制呈现出如下的动态变迁路径:从基于计算的信任到基于关系的信任,最后发展到基于制度的信任。

二 企业集群信任机制的产生阶段: 基于计算的信任

基于计算的信任是经济学界普遍认可的最基本的对信任的定义,它是指一方通过计算对方欺骗或诚信的成本和收益(包括财务上的和名誉上的)来确定是否信任对方。所以,信任是一种市场化的经济计算,其价值取决于源自信任的收益与保持维护信任的成本之差。人们相信行动双方信任的产生或丧失是经过理性计算的结果,当欺骗得到的好处小于被抓住的成本时,那么即使出于自身利益的考虑也不会欺骗对方,对方就会认为自己是可信的。基于计算的信任的产生过程其实就源于这种对对方行为的计算和揣测,在企业集群中就体现为企业之间在长期的交易关系中的重复博弈过程。

在集群的形成初期,具有专业化特征的企业在某一地理空间积聚,通过专业化分工和地理的便利性降低企业的生产与交易成本。生产的专业化分工是以企业的资产专用性为基础的,因此进入集群的企业要参与集群产业链上的专业化分工,必须进行专用性的投资,并且往往形成不可回收的沉淀成本。这种不可收回的专用性投资就构成了企业进入集群的抵押品,由此构成参与企业集群经济活动的一种可置信承诺。

当企业进入集群后与群内其它企业进行交易活动时,由于信息的不对称及机会主义倾向,交易双方企业的经济行为面临着守信和不守信两种选择,并且双方都不知道对方将采取哪一种行为。我们把这种对对方行为的计算和揣测过程称为博弈。假设在集群内,有A、B两个企业进行一次交易活动,如果双方都选择守信,则交易成功,双方各得10单位的收益;如果双方都选择不守信,则交易失败,各自得到0单位的收益;如果一方守信,另一方不守信,不守信的一方会采取欺骗手段获得全部20单位的收益,而守信的收益为0。但是在企业集群中,由于企业资产专用性的存在,使得企业必须持续存在于企业集群中,并与集群内其他企业进行交易活动才能利用这些专用性投资。如果采取不守信的行为决策,企业便有被逐出集群或者交易减少的风险,并且面临由专用性投资带来的沉淀成本的损失,我们将这种损失假设为c单位。并且专用性越高,专用性投资规模越大,c的值也越大。因此,在专用性投资保障下,集群企业间的信任博弈为表1所示:

表 1 专用性投资下集群内企业间的信任博弈

信任博弈的支付矩阵		A 企业的决策	
		不守信	守信
B 企业的决策	不守信	- c - c	20- c 0
	守信	0 20- c	10 10

在这样的决策矩阵中,假定B企业选择不守信,A企业选择守信的利益是0单位,而选择不守信的利益是-c单位,比较之下,A企业会选择守信。假定B企业选择守信,A企业选择守信的利益是10单位,而选择不守信的利益是20-c单位。从理论上讲,如果 $0 \leq c < 10$ A企业可能还会有机会主义行为;如果 $c \geq 10$ 则A企业一定会守信。因此,我们说集群内企业投资的专用性程度和规模与企业的可置信程度成正比。但同时,我们也看到就专用性的投资一项还不能完全保证企业会守信,企业集群的另外一个特征,即交易的连续性也会对企业

业集群信任机制的产生起着重要作用。

由于集群内企业之间的交易属于连续性多次交易,也就是重复交易,因此,企业与群内其他企业在进行首次信任博弈的时候就应该具有准备进行重复博弈(甚至是无数次博弈)的态度。在连续性多次交易中,企业彼此间都深知,要欺骗的话最多在博弈中只能占一次便宜,而从长期利益考虑,这一次机会主义带来的收益要远远小于面向未来的无数次重复交易带来的收益。从上图中可知,如果A企业守信,B企业不守信,A企业一次博弈的收益是 $20 - c$ 单位,而B企业的收益为0。结果,两个企业不会发生第二次交易。如果A企业守信,B企业也守信,A企业一次博弈的收益是10单位,B企业的收益也为10单位,结果,两个企业会发生第二次交易。A企业二次交易的合计收益是20单位,n次交易的合计收益是 $20n$ 单位。显然,如果集群内企业之间重复博弈的次数为2次或2次以上,企业就会选择守信。

在以上分析的基础上,企业集群内企业间的基于计算的信任关系由两个企业逐步扩展到群内其他N个企业,则多个企业的信任博弈就形成了。这种企业集群内所有企业间的信任体系的产生及其相互作用机理,就构成了企业集群的信任机制。

三 企业集群信任机制的发展阶段: 基于关系的信任

基于关系的信任,是指企业集群内的成员企业通过在自己的关系网络进行特定型的信任投资来建立相互信任。这里所讲的“关系”包含两层含义,第一是一般意义上的人际关系,是人与人之间出于某种性质的联系(伦理、情感和利益)而构成的带有“文化合理性”的相互关联状态;第二是企业间关系,主要指企业与企业以及其他利益相关者之间以互惠为基础的互动联系,它是企业核心能力的重要组成部分。在企业集群中,基于合作伙伴之间的关系最终是以成员企业的经营管理者之间的个人关系来体现的,因此,这两种关系往往是交叉在一起的,所以也有人把这种信任关系称为基于个人的信任。

随着企业集群的发展,集群内企业也在长期的连续性交易的重复博弈中,与群内其他企业建立起基于计算的初步信任感,并且对其有了初步的了解和认知。然而在大多数情况下,有关合作方、市场及技术等的信息是不对称地分布在集群内的成员企业间的,为了进一步深化合作,企业需要通过学习 and 交流去了解对方的动机和目的。在不断的相互学习和熟悉过程中,关于如何构建、维护信任关系的经验被企业不断学习和互相模仿,信任的成本不断下降,风险不断减小,信任对方所带来的收益不断增加,企业也就越倾向于相互信任。

在企业集群中,地理空间上的集聚性,以及企业的根植性等特征,使得企业在进行经济交换的同时,也在进行社会交换。社会交换的一个重要内容就是信任投资,它是指企业集群的成员企业为构建和维持相互信任关系而投入的资源、努力和注意力。由于信任投资具有转移收益很低的特征,因而它可以作为一种潜在的信号,反映企业对合作关系所持的长期导向态度和信任程度。一般而言,集群内的企业成员通过

两种方式进行信任投资:一种方式是自愿地通过某种活动或方式锁定自我,向对方示以诚意。如保证双方按约定价格购买对方的商品或服务,或许诺在企业集群内进行不可恢复地投资,包括物质资产专用投资、人力资本专用投资甚至奉献性资产投资等。另一种方式是通过有预见性的预防措施,如抵押、中间担保、保险条款和激励条款等,来约束合作成员的行为,增强彼此间的信任感。通过这些关系性的市场投资行为,企业集群就能够产生一种独特的关系资本(成员间的相互信任、友好、尊敬和相互谅解)。关系资本是企业集群基于关系的信任机制的基础。

通过血缘、地缘、业缘等非社会个体互动的因素以及在此基础上实现的集群内企业之间的互动行为的选择,使集群内所有企业的关系资本交织成一个关系网络体系并相互作用,这就构成了企业集群基于关系的信任机制。这种信任机制加强了企业集群内成员企业之间的依赖、团结与合作,有利于降低群内交易成本,形成集群的集聚效应和溢出效应,有助于企业集群的发展和扩张。但这种关系性的信任投资往往专用性比较强,其转换成本相当高甚至不可转换,当集群内成员企业间的合作关系中断时,这些投资将难以用于其他用途,因而可能造成一方对另一方的过度依赖或者实质上的控制,从而限制了企业集群信任机制建立和发展的柔性。同时,这种基于“关系”扩散而形成的信任关系比较脆弱,也很难加以控制,客观上需要一种有效的制度来对企业集群内的信任关系进行规范和持久保障。

四 企业集群信任机制的成熟阶段:基于制度的信任

基于制度的信任,是指独立于行为者与对象身份上的特殊关系的,靠契约和法律准则为基础而确立起来的信任关系,它跨越了时间和空间界限,成为评定一切行为主体的标尺,如文化信任、政治信任、专业化信任、网络信任等等。我们可以把基于关系的信任量化带来的好处称为“关系资本”,而把基于制度的信任量化带来的好处称为“社会资本”。关系资本因行为主体而异,随行为主体的消亡而消失,而社会资本会物化为存量,可以实现资本的转移。

随着企业集群的扩张与成熟,集群的地理根植性与稳定性越来越强,企业迁出集群的成本也越来越高,企业间基于关系的信任机制逐渐达成一种稳定的结构。在企业集群的发展过程中,群内企业的信任关系的心理基础是企业间合作过程对包涵承诺、契约、权利与义务等内容的互惠与合作关系的记录。在搜寻、识别、筛选、记忆和遗忘集群间成员企业相互信任的历史中,集群内每个企业的信任历史被浓缩为简化过去的信号或符号。这些信号或符号作为企业建立和维持信任关系的依据,使得集群内企业在参与集群经济活动行为中采取路径依赖的手段,利用习惯性的行为模式进行交易活动。一旦这种企业间的信任关系普遍社会化,则集群内企业间的关系网就成为一系列关系契约的结合,成为一种非正式的制度安排。这种非正式制度安排是企业长期交易和相互信任过

程中无意识形成的,包括企业集群的道德规范、价值标准、声誉制度、意识形态、集群文化等,表现为成员资格、身份承认、信仰、集群归属感等形式。非正式制度可以对集群内企业的不守信行为进行控制,由于集群舆论、道德规范等压力的存在,以及伴随而来的对违约行为的社会制裁(比如声誉与信用的损失、失去合作伙伴等),使得企业集群信任机制具有了自我实施基础。

同时,包括法律法规和契约合同在内的正式制度也在企业集群的发展中不断得以完善,并对企业集群的信任机制的实施起着重要的保障作用。通过政府立法或加强监管,依靠具有强制力的司法系统,来组织实施围绕契约执行的信息披露、纷争的仲裁、欺诈行为的惩罚等活动的规则和程序,加强对集群内欺诈行为的打击力度,增加欺诈者的成本,并对采取信任不欺诈行为给予支持和鼓励,以达到规制集群内不守信行为的作用。另外,正式的合同契约制度也可以有效预防集群内企业的不守信行为,规范企业的市场交易行为。同时辅以声誉机制、伦理道德、归属感等非正式制度的作用,集群内企业一旦采取欺诈行为,将会被逐出集群,高额的代价使群内企业不敢或不愿在交易中采取欺诈行为。

由此可见,企业集群的非正式制度和正式制度都可以抑制机会主义行为,两者相互补充,共同构成了企业集群基于制度的信任机制。制度嵌入在企业集群的关系网络之中,因此基于制度的信任是一种依赖于企业间动态的互动过程的信任,它能更好地适应企业集群外部环境的变化和自身发展的动态过程,是企业集群信任机制发展的成熟阶段。

参考文献:

[1] Porter Clusters & the Economics of Competition[J]. Harvard Business Review, 1998 11-12

[2] 张缨:《信任、契约及其规制》经济管理出版社,2004年版。

[3] 姚雪萍:《产业集群知识溢出效应的博弈分析》,《江西社会科学》,2008年第9期。

[4] 符正平:《论企业集群产生条件与形成机制》,《中国工业经济》,2002年,第10期,第20-26页。

[5] 仇保兴:《小企业集群研究》,复旦大学出版社,1999年版。

[6] [美] R·科斯, A·阿尔钦, D·诺斯:《财产权利与制度变迁》,上海三联书店,上海人民出版社,1994年版。

[7] 刘翠娥:《利益相关者视角下的和谐产业集群研究》,《统计与决策》,2008年第16期。

[8] 陈玉川:《区域产业集群创新能力中的双层互动》,《统计与决策》,2008年第6期。

[9] 黄孝武:《企业间信任问题理论述评》,《经济学动态》2002年,第10期,第59-63页。

[10] 纪淑娴:《企业集群信任机制的分析》,《管理现代化》2005年,第4期,第16-18页。

(责任编辑:余小平)