

企业信誉、 企业行为与 市场机制

——日本企业制度模式研究

李向阳 著



经济科学出版社

中国社会科学院出版基金资助
中华社会科学基金青年项目

企业信誉、企业行为与市场机制

——日本企业制度模式研究

李向阳 著

目 录

序 言	(1)
第一章 信誉的经济分析	(10)
§ 1-1 信誉的起源与功能	(10)
§ 1-2 信誉的建立与维持机制	(17)
§ 1-3 信誉均衡的特征	(25)
§ 1-4 企业信誉的决定机制	(34)
§ 1-5 日本经济中的隐含契约与信誉	(41)
第二章 经营者与股东之间的关系	(51)
§ 2-1 贝利—米恩斯模式与现代企业制度	(51)
§ 2-2 日本公司的股权分布	(68)
§ 2-3 日本公司董事会的构成	(75)
§ 2-4 日本公司监事会的构成与功能	(80)
§ 2-5 日本公司股东大会的作用	(82)
§ 2-6 日本公司经营者的行为特征	(86)
第三章 企业与债权人之间的关系	(100)
§ 3-1 资本市场上的市场缺陷	(100)
§ 3-2 主体银行制的基本特征	(123)
§ 3-3 主体银行制与企业融资方式、资本结构及 融资代理人成本	(128)

§ 3-4	主体银行制与企业投资决策	(137)
§ 3-5	主体银行与企业兼并与收购	(139)
§ 3-6	主体银行对财务恶化或破产企业的 干预机制	(141)
第四章	雇员与雇主之间的关系	(159)
§ 4-1	劳动力市场上的市场缺陷	(159)
§ 4-2	日本劳动力市场的内部化	(170)
§ 4-3	劳动力市场内部化与工资、就业行为	(179)
§ 4-4	劳动力市场内部化与雇佣契约的建立 及实施	(192)
第五章	企业之间的关系	(205)
§ 5-1	企业间交易的契约特征	(205)
§ 5-2	日本企业集团的分类	(208)
§ 5-3	日本企业集团的内部组织	(211)
§ 5-4	分包制	(215)
第六章	日本企业制度模式的发展前景	(224)
§ 6-1	日本企业制度模式的优劣	(224)
§ 6-2	日本企业制度面临的冲击	(226)
§ 6-3	日本企业制度模式走向何方	(230)
参考文献		(240)
后记		(256)

序 言

迄今为止的主流经济学理论一直向我们灌输一种信念：无论是白种人、黑种人，还是黄种人都是经济学意义上的理性人，他们总是选择最佳的制度模式。而最佳的制度模式只能有一种，那就是盎格鲁－撒克逊模式。因而，不同国家经济制度的收敛是一种必然的结果。当然，在这种收敛的过程中，会存在各种各样的制度模式，但它们都只能是过渡意义上的中间（或不成熟）形态。

微观经济制度的核心是企业制度，具体表现为以所有权与经营权相分离的股份公司制度，即贝利－米恩斯模式。传统企业理论告诉我们，现代股份公司之所以能够得以生存和发展，原因是它为解决经营者控制、风险分担、资本需求问题提供了一种最佳选择。具体地说，通过董事会中的外部董事、通过监控整个经营活动的管理者队伍、通过向经营者提供的激励型报酬，股份公司缓解了经营者的代理人问题；敌意接管、代理权争夺对经营者构成了外部约束；所有权分散化满足了现代技术应用对巨额资本的需求。总之，贝利－米恩斯模式是一种最有效的企业制度形式。

近年来，这一信念受到了一批经济学家和法学家的挑战。其基本命题是：贝利－米恩斯模式并非是达尔文意义上自然选择的结果（或者说是社会化大生产技术的必然要求），盎格鲁－撒克逊模式也不应该是全球制度收敛的目标。起码就美国公司的发展史来看，贝利－米恩斯模式的产生和发展具有很大的偶然性（Roe, 1990, Roe, 1991, Grundfest, 1990）。在很大程度上，现

行的公司制度模式是和美国的政治、法律及意识形态密切相关的。^① (1) 美国人民党主义 (Populism) 的影响。美国公众和政府都反对有任何机构获得重大权利, 这是美国政治的一个基本趋向。19 世纪末以美国人民党的形成为标志, 极力要求通过《谢尔曼反托拉斯法》限制华尔街 (金融和商业机构) 的势力。^② 随后的进步党运动、20 世纪 30 年代到 80 年代国会与证券交易委员会 (SEC) 对华尔街的敌视态度都建立在一个固有的信念之上, 那就是为保护个人利益就必须限制各种机构的权利。(2) 利益集团政治的影响。约束大型金融机构的发展规模符合小型金融机构、小型企业以及经营者的利益。这些受益者所组成的利益集团在维护所谓的公众利益旗帜下坚持: 为了降低金融破产风险, 避免利益冲突, 打破金融垄断, 必须阻止金融机构持有公司股票。(3) 联邦主义的影响。政治上的联邦制造就了分散化的金融体系; 国会的组织机构给予了分散化以更大的呼声; 维护自身权利的政治精英、官僚机构以及华尔街的谨慎都助长了金融制度的分散化趋势。这种分散化的金融制度铸成了美国所特有的公司治理结构: 公司的控制权从所有者转向了经营者。

美国模式可能是一种演进过程的结果, 但它的发展却一直受到美国政治特征的影响, 这些特征一部分是民主制度所固有的, 另一部分则是美国式民主所特有的。因此, 一方面, 这一过程绝不能保证美国模式的绩效必然优于在其他条件下演变而来的模式的绩效; 另一方面, 如果美国的政治历史当初走的是另一条道路, 金融中介可能会在美国经济中发挥完全不同的作用, 美国的公司治理结构也可能是完全不同于现在的另一种模式。

① 但这并不否认经济因素对一国公司治理结构的影响。完整的表述应该是: 一国的公司治理结构不仅受制于经济和技术因素, 而且还受制于政治、文化和历史因素。这要比传统的经济学理论只强调前一类因素更有说服力。

② 在美国人民党形成的一个世纪之前, 这就已经成为美国意识形态的一个重要组成部分, 具体被称之为杰斐逊派。

对盎格鲁-撒克逊模式的另一项冲击来自于国际经济竞争对美国带来的压力 (Gilson, Roe, 1993)。在经济全球化、日本和欧洲经济崛起这种环境下, 美国公司所面临的不仅仅是产品间的竞争, 而且还是公司治理结构之间的竞争。在这场竞争中, 美国公司并不总是赢家。

正是基于这两方面的压力, 20 世纪 80 年代之后公司治理结构的国际比较在美国已成为商界、政界和学术界关注的热点问题之一。我们这项研究也属于公司治理结构国际比较的范围。在形式上我们所研究的重心似乎只是日本企业模式, 而实际上在讨论日本企业模式时, 是以盎格鲁-撒克逊模式作为参照系的。只不过没有明确拿出两种模式罢了。

我们选择日本作为研究的对象有两个方面的原因。一是日本作为东方文化的一个代表, 在一个有别于西方文化的环境中建立起了不同于盎格鲁-撒克逊模式的经济制度。这对正在致力于建设有中国特色市场经济制度的中国经济来说更具有现实意义。二是日本经济在近代世界经济史上创造了一个真正的奇迹。莱斯特·瑟罗 (1994 年) 对 1870~1988 年间世界上 20 个最富有的国家变动情况研究之后发现, 只有两个国家人口很少、自然资源丰富的、而在 1870 年还不为人所知的石油输出国 (阿联酋和科威特) 进入了最富国行列。在其他少数几个位置替换的国家中, 没有一个是排在 1870 年首富国家之后很远的, 而被挤出首富国家行列的国家也都居 1988 年首富国家不远。在跨度为 128 年期间, 占支配地位的仍是欧洲和北美的国家。因此, 由经济落后国家转变为先进国家是极为困难的, 在某种意义上甚至是不可能的, 但只有日本是一个例外。最近, 另一位美国经济学家保罗·克鲁格曼对东亚经济模式提出了几乎是颠覆性的批判, 彻底否定战后东亚经济的增长是一种奇迹, 甚至把其增长方式与前苏联的经济增长方式相提并论; 可与此同时他却惟独把战后日本经济的增长视为一种真正的奇迹。

日本经济奇迹的原因何在？对此，经济学家大致有三种不同的看法（青木昌彦，1994年）。

新古典经济学家认为，日本经济没有任何神秘之处。尽管其文化显得非常独特，但日本经济却是高度竞争的，足以使通常的新古典范式（其基础是假设经济活动者通过市场机制这一媒介追求最大化行为）能够相当完满地解释日本的经济成就并能够相当准确地预测到这种成就。这种观点我们可以姑且称之为经济决定论。因为他们假定市场上的当事人行为是同构的，日本模式与英美模式的差异仅仅是外部约束条件的某些参数存有差异。

另一种看法是文化决定论。日本经济是一个与其文化传统相一致的、紧密结合的体系。该体系的推动力是各种文化因素。日本与英美模式的差异根源于文化传统。

第三种看法我们称之为经济文化折中论。他们认为，尽管日本各项制度的某些方面可能具有文化渊源，但西方与日本之间的制度差异并不是绝对的。在本书中，我们认同第三种看法：就市场和企业作为一种制度而言，日本模式和盎格鲁-撒克逊模式并无本质差别；但日本模式是一种适合本国社会、文化、历史和经济发展需要的模式。社会、文化、历史等因素无疑在它的形成和发展过程中发挥着不可忽略的作用。

在讨论社会文化等非经济因素对一国经济的影响时，困扰经济学家的一个难题是寻找一个合适的切入点（进而是研究框架）。长期以来，经济人类学家、经济史学家和经济学理论家不断地在提出这样一种猜想：文化因素可以解释不同社会之间社会组织的差异。然而，遗憾的是，我们对经济学如何接纳文化因素的研究并未取得令人满意的进展。尽管管理学家早已探讨不同文化传统影响企业管理方式的内在机制，但主流经济学看来还难以给文化以容身之地，经济决定论已深深地根植于主流经济学家的信念之中。制度经济学和企业理论作为一个例外，在这方面刚刚开辟了一个小小的缺口，为非经济因素进入经济学创造了条件。制度经

济学家通过研究制度的起源和不同制度的选择开始求助于文化因素、意识形态^①及其路径依赖机制（诺斯，1994年）；现代企业理论在探讨契约的形成和实施机制时，也不得不求助于非经济因素。

沿着制度经济学所开辟的途径，近年来部分经济学家已着手探讨诸如文化这类非经济因素对一个社会经济制度的影响。例如，Grief（1994）考察了中世纪的两个前现代社会组织：一是属于穆斯林文化的马格里布（Maghribis），另一个属于拉丁文化的热那亚（Genoese）。由于两者在地中海东岸几乎同时（11世纪）开始从事交易活动，面对类似的环境，使用相似的航海技术，交换类似的商品。它们的交易效率很大程度上取决于各自社会组织，即经济、法律、政治、社会制度、道德规范，以及它们的社会构建、信息传递和协调机制。然而，文化信念（cultural belief）的差异铸成了两种不同的社会组织结构。前者是一种集体主义型社会，社会结构呈现出“分离型”特征，每个人的社会与经济交往主要限于特定宗教、种族、家族；契约的实施主要依靠“非正式的”经济和社会机构；集体主义社会中的成员会感觉卷入到所属集团的其他成员生活之中。然而，不同集团的成员之间却不具有合作性。后者是一种个人主义型社会，社会结构呈现出“整体型”特征，经济交易在不同的集团成员之间进行，个人经常从一个集团转向另一个集团。契约的实施主要依靠专业化的组织机构（如法院）来完成，自立是一种受推崇的道德规范。随着市场规模的扩展，马格里布人只愿意接受同宗文化的人充当自己的代理商，而热那亚人则同意接受非热那亚人充当代理商。这场不同文化信念的商战以马格里布人的退出而告终。尽管据此难以对两种文化信念的优劣做出评判（因为马格里布人的退出还受到其他因

^① 这里所用的意识形态不同于政治学意义上的对应概念，它有着更广泛的内涵。对此，我们在第一章将会专门提及。

素的影响),但它证明了文化信念对社会组织及经济发展的影响是巨大的。

把非经济因素纳入到社会组织或制度形成过程分析之中无疑是必要的。可如何在微观层次上寻找非经济因素与社会组织尤其是市场制度形成和发展之间的相互关系至少同样必要。而要在微观层次上为这种相互关系架起一座桥梁首先需要找到一个合适的切入点。这个切入点一方面应该是社会中所有个体,尤其是现代市场经济的基本构成单位——企业所共有的,另一方面影响个体行为的经济与非经济因素通过它引导个体的行为。我们认为,信誉在这方面有着不可替代的功能。

经济学对信誉的分析有着悠久的历史。亚当·斯密在《关于公正、警察、税收和军队的演讲》一书中曾经对不同国家商人的信誉进行了比较,荷兰人的信誉高于英格兰人,英格兰人的信誉又高于苏格兰人,生活在商业中心的人的信誉高于偏远地区的人。商人的业务量越大,交易频率越高,其信誉也就越高。信誉是保证契约实施的最重要机制之一(Milgrom, Robert, 1992)。令人遗憾的是,自亚当·斯密以来,信誉在正统经济学中并未获得应有的地位,这也许是信誉概念的人文色彩难以和经济学的机械论(或决定论)融合的缘故。伴随博弈论在经济学中的应用,信誉开始受到人们的重视(Kreps & Wilson, 1982, Kreps, 1990; Tirole, 1996)。但就总体而言,迄今为止信誉在经济学中的应用还极为有限。

依照博弈论的说法,信誉是合作的前提。在本书中,我们试图把信誉分析和现代企业理论结合起来。现代企业理论把企业定义为不同个体之间一组复杂的明确契约和隐含契约的交汇(nexus)所构成的一种法律实体(Jensen, Meckling, 1976)。这就为信誉发挥作用提供了广阔的余地,因为隐含契约实施的基础是签约各方之间的相互信任和信誉。通过考察信誉在各类契约关系形成和实施过程中的作用,可以分析企业的行为特征。另一方

面，正如我们在下文所分析的那样，信誉是一个社会经济、文化、历史综合作用的产物。信誉的形成、维持和消亡不仅取决于人类社会的一些共有因素，如重复博弈、不完全信息等，同时还取决于特定社会的文化道德观念和历史传统。前面所提到的 Grief (1994) 的研究便是例证。因此，不同社会的信誉水平有着很大的差异。这是我们这项研究的起点。

需要说明的是，信誉的建立，尤其是维持还需有一整套经济体制、文化道德观念作保证。一个社会的信誉水平并不是一成不变的，它是一个动态概念。随着某些内部和外部条件的变化，信誉水平会有上升、下降或消亡。

高信誉社会与低信誉社会相比，企业的行为和市场机制的运行方式都有很大的差异。在一个高信誉社会里，许多在低信誉社会中被认为是不可克服的难题会被自然的克服或缓解。在这种意义上，信誉一旦建立起来，对一个社会来说就成了一种有价值的（社会）资本。“信誉是社会系统赖以运行的主要润滑剂；它非常有效，它省去了许多麻烦，使人们可以对他人的话给予一定的信赖。信誉及类似的价值观，忠诚、讲真话等等都是商品，它们具有真正的经济价值，它们提高制度的运行效率，从而使人们能够生产更多的产品或任何人都重视的东西”（Arrow, 1974）^①。

日本和英美世界相比，分属于两种不同的文化。如果说英类类似于 Grief 所说的个人主义型社会的话，日本社会则类似于集体主义型社会。我们发现，在日本社会中，社会成员之间的相互关系更多地受制于隐含契约的约束，信誉和信任是界定人们各种社会经济活动的准则。而在类似美国这样的社会中，明确契约被置于社会经济关系的主导地位，法制和规则制约着人们的绝大多数社会经济活动。在这两种信誉水平不同的社会中，自然会有不同的企业组织结构、企业行为和市场运行机制。起源于不完全信

① 转引自 Noe, Rebello (1994)

息、外部性、搭便车效应、败德行为的市场缺陷现象在美国被认为是难以克服的，而在日本经济中则被大大地缓解。如何理清这些现象之间的内在联系便是我们研究的基本内容。

本项研究的目的并不是对日本经济模式作详尽的描述（在这方面已有大量的文献）。我们的目的是通过对这些问题的研究证明：在隐含契约占主导地位的日本经济中，信誉构成了整个经济运行的基础；与盎格鲁-撒克逊模式（以明确契约为主导，以法制为基础，追求事后的帕累托最优）相比，这种以信誉为基础的市场模式大大降低了市场的交易成本（突出表现为各种代理人成本的降低），实现了事前的帕累托最优，缓解了固有的市场缺陷程度。这也是本项研究的基本命题。

本书初稿的读者曾对上述命题提出这样的质疑：既然日本经济体制有效地实现了事前的帕累托最优，大大缓解了市场的缺陷，那么为什么 90 年代泡沫经济崩溃之后，尤其是 1997 年东南亚爆发金融危机之后，日本的政界和学术界都倡导对现有经济体制进行彻底的改革，甚至部分人提出向英美模式靠拢呢？日本的泡沫经济与其微观经济体制是否存在必然的联系？这是我在研究过程中遇到的最有力的批评和挑战。

对此，我们的基本看法是，近年来日本出现的泡沫经济、巨额银行呆账、经济衰退无疑是和其微观经济模式密切相关的，并且，面对年轻一代价值观念的变化、金融自由化和持续的经济衰退，日本传统的微观经济模式正在受到前所未有的冲击。但日本经济目前所面临的困难本身并不能否认其微观经济模式存在的合理性，更不能否认它在 90 年代以前日本经济发展中所发挥的积极作用。如果我们承认制度的选择存在多重均衡的话，那么以信誉为基础的制度选择只是多重均衡的一种形式。在以后的章节中，我们会看到，无论是日本式的终身雇佣制、主体银行制，还是相互持股、企业集团组织都可以纳入到多重均衡分析框架之中。由于多重均衡的存在，战后产生、存在和发展的日本经济体

制作为一种信誉均衡的确发挥了它独有的作用。但是信誉是一种动态现象，信誉均衡需要一系列内外部条件的支持，一旦某些条件发生了变化，信誉均衡就有可能发生变化，甚至丧失。同时，任何一种制度安排的优势都是和它的劣势联系在一起的。而制度变革的目的也正是为了最大限度地发挥其优势，限制其劣势。因此，我们不应该因一项制度安排的优势对其全盘肯定，同样也不应该因一项制度安排的劣势而对其全盘否定。就目前而言，我们对日本经济体制未来的具体形式还难以做出准确的描述，但我们并不能基于目前的变化而断言以信誉为基础的日本经济体制在整体上已经丧失了生命力，必然要收敛到盎格鲁－撒克逊模式之上。

全书的具体安排是这样的。我们将首先从对信誉的分析入手，讨论信誉形成、维持（及消亡）的内在机制，信誉均衡的特征以及企业信誉的决定机制，同时对日本经济中的隐含契约作一个总体的描述，以求提供一个分析问题的基础。这是第一章的主要内容。在以后的各章中，我们试图从经营者与股东、雇员与雇主、债权人和债务人（银行与企业）、企业与企业这几对关系出发探讨信誉对企业行为和市场机制的影响^①，因为这几对关系不仅构成了企业制度本身（请回忆一下企业的定义：不同个体之间一组复杂的明确契约和隐含契约的交汇所构成的一种法律实体），同时也构成了一个社会的微观运行机制（劳动力市场、资本商场和产品市场）。为了突出信誉在缓解市场缺陷方面的作用，每章的安排都是先介绍盎格鲁－撒克逊模式中对对应关系中的市场缺陷现象（作为一个参照系），然后再探讨以信誉为基础的日本模式是如何缓解市场缺陷的。本书的最后一章是对日本企业制度存在的问题及其发展前景所作的一个简短的分析。

① 理论上似乎还应该包括企业与政府这对关系。这也是我最初安排中的一项内容，但因时间和篇幅所限，对这一问题的分析并未实现。

第一章 信誉的经济分析

§ 1-1 信誉的起源与功能

§ 1-1-1 信誉是交换的前提

在“一把斧子=一张兽皮”这种最简单的物物交换中，由于商品的使用价值与交换价值出现了分离，交换的双方首先必须假定对方所提供的商品物有所值。因为对方有可能是一个骗子，所提供的商品与自己所认定的质和量不一致。任何交易得以实现都必须赋予对方以信任。

在一次性交易中，交换本身就是双方暂时达成的契约，尽管在人类社会的早期阶段没有明确的契约，只是一种口头的承诺。这种口头的承诺可能包括：这是一把正常的斧子，那是一张正常的兽皮，两者的交换价值是相等的。此外还可能包括交换的方式、地点等等。在一次性交换中（或双方在以后的交易中再次相遇的概率极低），存在欺骗的可能性极大。如果一方实施了欺骗手段，以次充好，致使“这不是一把正常的斧子，或者那不是一张正常的兽皮”，其结果是受骗的一方只能自认倒霉，原因是交换的双方无法对等地完全识别对方的商品特征及其行为^①，他们

① 在能够完全识别对方所提供的商品特征的同时，还必须要求能够识别对方的行为。因为交换过程的顺利实现并不完全取决于商品的特征、交货方式、交货时间、交换过程中的人身安全（这在早期的交换过程中是极为重要的）等因素也发挥至关重要的作用。

只可在交换结束之后才能确认；同时，一次性交换也决定了受害的一方无法对另一方的欺骗行为进行惩罚。由此可见，赋予对方以信任具有极高的风险。只有当交换的双方能够对等的完全识别对方的商品特征及其行为，也就是消除了欺骗的可能时，信任才是无风险的。

在多次或重复交换中，对未来交易的预期使短期契约演变为一种长期契约（尽管此时仍然可能只是一种口头的承诺），双方实施欺骗战略的可能性和动机大大降低。一方面，交换双方识别对方商品特征及其行为的能力加强，信息不对称程度降低；另一方面，欺骗会招致对方的报复，如终止交易。其结果是，双方会赋予对方以更多的信任。相互信任的程度越高，交易的成本越低，交易的范围也就越广。即便如此，信任仍是有风险的。假如欺骗的成本高于收益，信任关系就有可能被打破。

因此，信任可以看成是一种风险，一方所承受的风险取决于另一方的行为结果。接受这样一种风险的决策就意味着信任。社会学家通常把信任具体定义为：一方估计另一方会完成某种行为的主观概率。当我们说我们信任某人或某人值得信任时，我们实际上是在说，他完成一项有益于我们的行为（或至少不损害我们的行为）的概率足够高，以致于使我们考虑可以和他采取某种形式的合作（Gambeta, 1988）。

在早期的商品交换中，交换双方所达成的契约基本上属于隐含契约。这种契约既没有明确和书面的形式，也没有监督契约实施的第三方权威机构（如法院）。违约的一方（欺骗）不会受到第三方所强加的惩罚约束。交易双方的关系建立在默契之上，对违约或欺骗行为的惩罚只能求助于自身，如终止交易关系。长此以往，随着社会分工的深化与交换的发展，当一个人总是违约或欺骗时，其他潜在的交易者也会对其避而远之，对违约者的惩罚演变成成为一种社会行为。反之，那些在交易中总是以诚相待的人则会赢得“值得信任”的美名。这种赢得他人信任的能力可称之

为信誉。从这一点来看，信誉是信任的基础。一个人的信誉越高，人们对他的信任程度也就越高。没有信誉，值得信任也就无从谈起。对此，有人可能会提出，在人类社会的最初交换中，由于尚不存在信誉，信任从何而来？答案是，人们首先假定对方有信誉，即他的承诺是可信的。如果假定对方根本不可信，交换将难以发生。建立在这种假定之上的信任自然有很高的风险。随着交易次数的增加，信誉得以建立起来。

从人类社会的发展史来看，隐含契约要先于明确契约。而只有在隐含契约条件下，信任和信誉才是一种必然的产物。信誉建立起来并不意味着交易过程中的违约或欺骗行为就可以因此而消除了。信誉对交易者行为的约束存在着固有的局限性（关于这一问题，我们以后还将做进一步的探讨）。如上所述，一旦欺骗的收益大于成本时，信誉将不再是交易的一种可靠保证。随着人类社会交易关系的复杂化，尤其是国家的出现，交易关系越来越多地依赖于明确契约。所谓明确契约是指，明文规定（或法律认可）的交易关系。契约的实施依靠第三方（如法院或其他权威机构）所强加的明确惩罚来约束。交易双方发生争执，交由第三方进行仲裁。那么，这是否意味着信任和信誉已不再是交换顺利实施的必要条件，或者明确契约能够完全替代隐含契约呢？答案是否定的。历史和现实均已证明，即使是在法制程度最高的国家，明确契约也难以界定人类所有的交易关系。只要明确契约无法完全替代隐含契约，信任和信誉就必然构成交易的前提条件之一^①。

信任和信誉的作用不会随着法制社会与明确契约的发展而消失。相反，随着人类社会的进步，信任和信誉正在发挥越来越大的作用。英国著名社会学家吉登斯提出，现代社会是一种信任社

^① 在此，需要指出的是，我们说信任是交易的前提，并不意味着否定分工对交换的决定作用。信任只是交换产生与发展的必要条件，而不是充要条件。

会(黄平,1996年)。现代社会的所谓秩序问题,实际上是“时-空延伸”的问题。就时-空的延伸和分离程度而言,现代社会不仅使时间和空间分离,而且也使空间与场所分离。从邮电通信到电话电报,从计算机到互联网络,在场的东西的直接作用越来越为在时间和空间意义上缺场的东西所取代。时间和空间的这种延伸和分离,是理解现代性的关键之一。由于时间和空间的延伸和分离,抽象体系演变成了人们的各种社会活动和社会关系基础。这种抽象体系具体包括两类,一是象征符号,即抽象的中介系统,如货币便是一种典型的形态。任何使用货币的人都假定他(她),从未谋面的其他人也承认它的价值。这不仅仅是信任货币这种抽象符号本身,更主要的是信任那些同他作交易的未曾谋面的人,以及信任货币的发行者。二是专家系统,即技术职能或职业性的专家评判体系。仅仅坐在家中,你就被包含进了你所信赖的一系列专家体系之中——你几乎不了解建筑师和建筑工人设计和建筑房屋时使用的知识规则,只不过是信赖他们的工作,信任他们所使用的专门知识的可靠性。这样,你对到住宅的楼上去并不特别地担心,虽然从原则上讲房屋结构随时可能倒塌。我们信任象征符号或专家体系,是建立在人是无知的原则基础之上的。从这种意义上来说,社会的现代化程度越高,人们的社会活动或社会关系越复杂,信任因素也就越重要。

§1-1-2 信誉是企业存在的基础之一

经济学传统上把企业看成是一种人格化的组织。它拥有自然人所具有的一系列特征,其中最主要的是它能够有意识的做出理性决策。而现代企业理论运用制度经济学的契约分析方法,把企业定义为不同个人之间一组复杂的明确契约和隐含契约的交汇所构成的一种法律实体(Jensen, Meckling, 1976)。在这种法律实体中,契约的交汇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