市场·制度·经济学视角

需要全本请访问 www.ertongbook.com

信息不对称的后果

不论经济学在企业家们心目中的地位如何，经济学的一些概念已经并越来越多地成为企业家们的日常用语了。比方说，“交易费用”的概念，又比方说，“信息不对称”的概念，等等。“交易费用理论”是罗纳德·科斯在 27 岁时提出来的，但直到 81 岁时，他才因此而获得了 1991 年的诺贝尔经济学奖。2001 年 10 月 10 日，瑞典皇家科学院又把本年度的诺贝尔经济学奖颁发给了以“信息不对称”现象的研究成果为市场经济理论奠定基础的乔治·阿克洛夫、迈克尔·史宾斯和约瑟夫·斯蒂格利茨三位美国经济学家（第一次是颁发给了英国的詹姆士·莫里斯和美国的威廉姆·维克瑞），并认为 20 世纪 70 年代以来，他们在此一研究领域做出的贡献，形成了现代信息经济学的核心。这也就难怪“交易费用”和“信息不对称”的概念流传甚广，成为人们使用频率越来越高的一个概念。

新的世纪，在“信息爆炸”的同时，人们之间“信息不对称”的生存状态愈演愈烈——这恐怕是最突出的“不对称”。尽管人们已经了解到国际政治经济关系中存在着严重的信息不对称局面，但真正无时无刻地影响着社会经济和企业发展的，仍然是人们在现实交往中面临的各种信息不对称现象。因此，由信息不对称产生的后果，自然成为人们关注和思考的一个热门话题。

在谈“信息不对称”之前，有必要先对“信息”这个概念给出一个界定。什么是信息呢？第一次被问及这个问题时，我也愣

住了，正应了那句话：越是耳熟能详的东西，越不容易做到知其然，且知其所以然

北大教授周其仁先生关于信息的定义是：主体不知道，却希望知道以及能够知道的信号叫做“信息”。对这个定义，可以做一个通俗的理解：

（1）我知道的，你也知道，这不算信息，信息就是我知道且你不知道的，或者你知道且我不知道的。

（2）对于主体来说，希望知道的才是信息，而其它的只是无关的信号。正如从北京开车到天津，沿途的交通标志信号等，对司机来说是信息，至于公路下面是什么土质、是否存在开采油田的地质条件，对司机来说就不是什么信息。

（3）作为信息的信号是可以被主体接受的。比方说，红绿灯对患有色盲的人不传递任何信息；用希伯莱语发表的演说，对只懂英语的人来说，没有信息上的意义。

周教授对信息下了这个定义之后，进而认为：“所谓的‘信息不对称’其实是同义反复。因为对称了，就不是信息。”这可能有点误导，因为“信息不对称”和“不对称信息”分别是两个不同的概念。在我看来，按周教授的定义，对称了的信号不是信息，那么，“不对称信息”才是同义反复，而“信息不对称”则可以“免于一死”。对同一个事件，我不知道的情况你知道，我知道的情况你不知道，这样两种现象可以同时存在，而且两个主体接受的完全可能是同一信号系统，并都希望能得到自己以往不知道的信号。在现实生活中，多数人理解的“信息不对称”，是对有意愿并有权知道某一类信息的人，在信息拥有量上的“不对等”状况的现象描述，或者说是一个关于未能实现的某种信息权力的表述。既然语言服从约定俗成的规则，大家也就只好“信息不对称”下去了。所以，在北大听周教授的课，尽管他对“信不对称”颇有微词，但“信息不对称”的话语仍然声声入耳，他

自己也没有办法摆脱语言的这个规则。

厘清了概念，我们就可以进入正题了。在市场条件下，信息不对称的后果是什么呢？

首先，当别人的选择涉及到自己的利益，而自己又不知道别人将如何选择的时候，理性人就只能自己顾自己了，这就是“囚犯困境”。囚犯所面临的困境，是因为检察官有意不让囚犯沟通信息，否则，检察官与囚犯之间就信息不对称了，所以检察官有意为囚犯设定的信息不对称困境，其实是为了自己能够信息对称。而现实生活中，在没有检察官的情况下，谁制造了信息不对称呢？这是个有趣的问题。

其次，因为不知道对方会做出什么选择，所以为此制定合乎自己利益最大化的规则，最终结果却是，不想得到的偏偏全得到了，这在经济学里就叫做“逆向选择”。比方说，企业中的管理者如果不知道应聘者是不是能干，一般都不会愿意出过高的工资来聘用这些自己还不了解的人。这一做法产生的直接结果，很可能使受聘者的才干普遍低于聘用者预先的期望值，而符合期望值的人，却因为工资不够高，另寻他就了。类似的例子，一是保险公司提高保价，本来是想贴补因理赔而造成的损失，结果因此而来的投保人很可能是一些真正有风险的人；二是银行提高贷款利息，本来是为了降低坏账风险，提高资产优良率，结果相当一部分有能力还贷的企业因不愿承担高利率而贷款，敢来贷款的也许恰是那些还贷能力较差，甚至是那些借钱的时候就想好了坚决不还的人。所以，“逆向选择”也被人们通常解释为“劣币驱逐良币”企业需要的员工、保险公司需要的保户、银行需要的贷款人，都被驱逐出了市场。

再次，由于市场的不确定性和分工细化，增加了人们获取信息的成本，信息不对称部分造成对当事人行为约束的弱化，人们追求利益最大化的机会主义的“机会”增加，从而产生道德风

需要全本请访问 www.ertongbook.com

险。也就是说，当我们不能确定一个事件的结果与个人的行为有多大直接关系的时候，就只能依赖道德来约束个人行为了，这就是所谓的“道德风险”。正如企业家们常常看到的“失败的经营者会有一万个理由证明亏损与自己无关”之类的事情。

信息不对称是生活中常见的现象，经济学家的贡献，在于研究发现了这种现象对市场运行带来的影响，以及在信息不对称的情况下，人们是如何做出相应选择的，从而对平时大家都看到却不好理解的现象做出了令人信服的解释而这些解释确实为改进市场经济运行机制提供了理论上的支持。例如，研究表明：只要博弈（或合作）的次数足够多，即使在信息不对称的情况下，人们追求利益最大化的愿望也会驱使博弈（或合作）各方从不合作走向合作，这就是信誉机制的经济学意义；由信息优势的一方监督信息劣势的一方，进而由监督方享受剩余和承担风险，能够提高工作效率；不具备信息优势的一方，可以通过合同形式的调整，“筛选”出值得合作的享有信息优势的一方。

总之，“信息不对称”也好，“不对称信息”也好，抑或“非对称信息”也好，所要告诉我们的是：一切关于人的合作都是在制度的层面上进行的，所以，如果要省下获取信息的成本，势必就要发生制度的成本，而就成本而言，这是对称的

（2001 年 10 月 18 日）

温州问题的焦点延伸

茅于轼（经济学家，以下简称茅）：梓林，匆匆忙忙看了一遍你与顾世伟的对话——《温州的历史与历史的温州》（见《中国质量万里行》2001年第8～9期合刊），总的感觉很好。你对信用产生的理论做了透彻的分析，对于“存在就是合理的”做了充分的论证，使得读者看了以后，对温州市场性质转变的理性有了清楚的解释。

我也很同意道德的功利主义解释。表面上看起来，道德是反功利的，但是说到底道德是有利于大家的。对一切人不利的规范，不可能是符合道德的。你在全篇论述中贯穿着这个信念。

温州的发展是一个事实，是无法更改的。但是，如果历史可以选择重来的话，应该注意到几点：

第一，如果一开始大家愿意选择讲信誉的经营方式，效果肯定更好，社会代价更低。事实上并不存在非黑即白的选择，而是一连串的中间状态。如果更多的人选择信誉经营，或者更快地转移到信誉经营的轨道上来，效果也许会更好一些。

第二，相反，如果有更多的人选择不讲信誉，或者更强烈地钻营欺骗得利的方法，可能温州市场万劫不复，再也恢复不到正常状态了。所以，温州经验走的是一条颇为冒险的路子。

从动态发展的成本收益来看，由于开始时走上了欺骗之路，再调整到讲信用的路，就有一个调整成本的问题。所谓的第一桶金，就是用来做调整成本之用的。如果一开始走的是讲信用之

路，就不会有调整成本的问题，没有第一桶金也可以顺利发展。

郭梓林（以下简称郭，全书同）：从经济学的角度来看，人们在市场当中确实面临不同的选择，而要解释不同选择的优劣，我们可以做出各种不同的假设。诸如，如果这样，将会怎样，如果那样，将会怎样。这样的思维方式，或者说这样的表述，尽管有很强的主观性，是一种不可证伪也无需证明的判断，但因为它表达的意思很清楚，而且并没有要给历史强加什么额外东西的意思，只不过是提供一种思考问题的思路，对遇到相似问题的人给出某些选择的可能，所以，我认为是符合经济学精神的。

不过，我在解释“温州现象”时，想到的却是如何把经济学与历史学的方法结合起来，提出自己的见解。所以，放弃了“应该怎样”的思维方式，而是更强调从“为什么会这样”的思考角度来解释问题。

过去，我们在研究历史的时候，往往喜欢对历史做一些理想化的假设，在描述某些历史事件的时候，总是抱着一种为古人惋惜的态度，似乎历史的走向本来有更好的选择，而由于某些原因，做出了非理性的选择，铸成了大错。所以，讲历史的人常常会做一些“如果怎样……就会怎样……”的推断。我认为，这样的推断其实是没有历史学意义的（可能有经济学意义），因为，依照这样的思维方式，别人也可以提出“即使怎样……也会怎样……”的相反的推断，结果这类讨论只能是“没有结果的讨论”。

回到您谈的温州人在经营方式上的历史选择问题上来。我认为，温州在当时的条件下，做出的历史性选择是理性的。正如“囚犯困境”中的理性选择必然是不合作一样。改革开放之初的中国，是一个完全的卖方市场，一个极不完善的没有惩罚机制的突然放开的市场，一个商品信息严重不对称的市场。面对这样的市场，选择不讲信誉至少是理性的。也就是您曾经说过的：“在最开始的时候，在一般均衡条件尚未出现的时候，自由选择并不

符合社会的总体利益，他使得一部分人靠牺牲社会总体利益而发财致富。”（引自《万科周刊》 2001 年第 386 期）我们只能历史地说，相对于其它地区而言，温州人在当时拥有更多的“自由选择”的权力，因为那个地方有这个商业文化的传统，加上计划经济的成分不大，国有经济相对较弱，而且那里当时就是全国最典型的所谓“资本主义温床”。

那么，是不是像您所说的：“如果有更多的人选择了不讲信誉”，温州的市场（其实温州人一直在做的都是全国市场）就一定会万劫不复呢？就再也恢复不到正常状态了呢？我想起了您的另一句话：“在一个充分自由和能保证公平竞争的市场环境中，一般均衡条件就会实现。所以这是一个自我加强的过程，自由选择帮助实现一般均衡，而一般均衡又成为进一步自由选择的前提（引自《万科周刊》 2001 年第 386 期）。”回过头来看温州的历史，我认为正是温州人走过了头，所以才在较短（用大历史的观点看）的时间内回到了一般均衡的状态上来，而且很快地进入了您所说的“自我加强的过程”，才有了今天的温州。这应该是既符合逻辑也符合历史的解释。

茅：道德有两个极端的均衡状态：一个是稳定均衡，即大家都不讲道德，而且坏到极点，坏到不能再坏，所以是均衡的。另一个是大家都是君子，大家都能从中受益。但是这是不稳定均衡。很可能有个别的人钻空子，如果有一些人跟着学，跟的人越来越多，道德就会一垮到底，从新回复到稳定均衡。事实上，道德不断地在不稳定均衡态上下变动。当发生战争、地震等情况时，就可能出现道德崩溃的事态。

郭：我觉得您所说的稳定均衡其实也不稳定。小时候，我见过两个女孩子打架，双方都在最短的时间内，抓住了对方的长头发。于是，双方的“实力”和所承受的痛苦走到了您所说的那个最坏的均衡状态，就这样僵持着。虽然互相叫喊着“你放手！

“你先放手，我就放手！”“你放不放手？”“你不放手，我也不放手！”这时，双方都不认为减轻自己的痛苦，会来自先放手的选择，而且，更重要的是，心理上都认为先放手就是示弱，就输了，同时也担心，自己放手之后，对方如果不放手，那么，就会受到肉体上和精神上的双重痛苦。但是，这种僵持经过一段时间之后，由于双方在体力上的消耗，或者双方实在是忍受不了剧烈的痛苦，或者是发现自己已经成为围观人的笑料等原因，于是有一方终于放手了（也可能是在相互减小力量的过程中，实质上双方已经逐步放弃了对抗，只是由某一方在形式上放手而已），另一方也紧接着放手，因为她知道，不放手并不能带来好处。这个例子说明，最坏情况的那个均衡状态也是不稳定的，它只是博弈的一个极端，物极必反。当然，在那个极端点上停留的时间，可能会比在另一个极端点上的时间要长一些。

回到现实的市场中来。当多数卖方都卷入到通过坑蒙拐骗来获得生存与发展权的时候，新的卖方要进入市场就面临两种选择：一是同流合污，并变换新招，跟着不道德下去；另一个选择是出污泥而不染，取信于消费者，建立品牌，占有市场。这两种选择都有风险，也都可能获得“成功”。决定成败的关键问题在于，自己的实力和现实环境。环境太“黑”，好人是立不住脚的——这是政府的问题；实力太弱，想学好不大容易，因为在普遍信用水平较低的情况下，要证明自己是值得信任的，需要相当的信息成本以及附加一些苛刻的条件。比如，经济学中常举的“烧掉 10 美元”的例子，以及“画家为了让收藏家相信不会再画第二幅同样的画，把手砍了，收藏家才敢以 100 万元买这幅画”的例子，这个成本可就太大了。

当然，如果市场的道德建设要按上述“烧掉 10 美元”和“把手砍掉”的两个条件来建立，其前景确实不容乐观。因为，一方面，完全靠政府的管制来建立好的环境，势必压抑市场发

育，而且会增大腐败的可能，腐败又必然反过来毒化环境。另一方面，新进入市场的企业都有一个从小到大的发展过程。在计划经济向市场经济过渡的时期，企业没有政府的政策支持，肯定是发展不起来的，但政府的政策支持，又极有可能形成企业对政府的依赖，这种依赖既破坏了公平竞争，也削弱了企业的竞争力，而且也会提高政府有关人员把强化管制推进到腐败的积极性。这两个方面的结果，都可能对市场道德的建立起到负面的作用。

然而，市场并不是仅仅由卖方和政府组成的。。我们有理由感到乐观的是，在市场中，买方在人数上永远是占绝对优势的。因为，每一个人都可以是买方，而每个人并不都可以是卖方，且任何的卖方，他在更多的情况下也是买方。这就告诉我们：在市场博弈中，卖方的理性一定要受制于买方的理性。也就是说，对于个别的卖方来说，他可能越坏越得利，但就整体的卖方来说，他们不可能永远欺负买方，因为社会分工决定了所有的卖方他同时也是买方，因此他会自觉地把卖方的理性转变为买方的理性，否则，我们人类的历史就随时都有可能退到最原始的状态。

总之，我们有理由相信，市场一定会从初期的哪怕是最坏的道德均衡状态向上走，这是由所有买方的理性所决定的。显而易见的是，买方的理性一定也会影响到政府的行为——毕竟政府也是由一个个的具体的消费者组成。因此，这个向上走的过程，从本质上说，是买方清除不道德的卖方的过程。我们不能确定的是，这个过程究竟需要多长时间。不过，对于您说的那个大家都做君子的均衡，我不抱乐观的态度，因为在这个星球上，这么多的人在诸多不同的文化背景下只能活 100 岁左右，社会资源的有限性，个人秉赋的差异性，必然造成分配的不公平性，加上每个人在市场博弈次数的有限性，都会从不同的方面破坏“君子的均衡”。

茅：关于如何建立商业信用的问题，我认为，卖方和买方都

需要全本请访问 www.ertongbook.com

会隐瞒自己的价格底线，利用对方信息上的弱点诈取超额利润。超级市场的出现改变了这一状态，商家必须把价格底牌亮出来。因为没有讨价还价，这个底线其实就是他的成本。任何超额利润都会被竞争所抹平，除非他能够创新或格外努力，加班加点。从经济学看，价格等于边际成本是最有效率的价格。所以超级市场对经济发展，提高全社会的效率起了巨大的推动作用（参见拙著：《生活中的经济学》暨南大学出版社，1998 年，第 43～54 页）。

郭：市场魔力的确很大。它把相当一批商品“赶”进了超市，这对消费者来说，着实是一件好事，消费者在超市可以享受经商家们“拼杀”后的等于边际成本的价格。然而，超市的竞争虽然把超额利润抹平了，但并没有把企业家追逐超额利润的创新意识抹杀因为超市只是把那些承认“价格等于边际成本”的企业留下来了，另一部分企业，则会去找不以边际成本定价的最新产品，就像台湾地区的华硕集团创业之初，对用户说：我这里有100块主板，技术指标如何如何，成本 300 元，售价 5000 元。结果，开张大吉。所以，超市上的商品只限于某些常用的“老”产品，而那些新产品和更新速度比较快的产品，则仍然会以它的超额利润吸引着一批企业家不断创新。这与经济学关于人类追求利益最大化的假设是一致的。

茅：人类对经济利益的追求并不是最终目的，最终目的应该是快乐，你在文章中隐隐约约地忽视了这一点。“假”不仅有害于经济，而且叫人厌恶。即使它有利于经济，但也未必能增加人们的快乐。我们穷了几十年，穷怕了，因而把钱看得很重，甚至比快乐更重要。这样的观点我相信会逐渐改变，而且越来越强烈地把快乐作为第一目标。另外，我曾经做过一个初步估计，人类自从有文字记载的历史五千年以来，大约有 2500 亿人口来到过这个世界上。

郭：是的，当物质生活条件达到一定水平后，利益最大化本身就包含精神的需求。只是谈到快乐，每一个人有每个人的不同理解，因为，同一个东西对不同的人的效用是不同的。比方说，庸人的寻欢作乐与哲学家的痛苦就不能放在一起讨论。茅老师，谢谢您对我的文章的评点以及所做的以上讨论。

（选自 2001 年 8 月 6～14 日双方来往电子邮件）

上帝也会钻空子

有这样一则幽默：一位男子，平时感觉人生再没有别的遗憾，就是缺少艳福。于是他来到教堂，向上帝祈祷：“请赐给我一群美女，日夜伴随在我身边，从此我将更加坚信你是万能的。”走出教堂，他顿时感到大街上的美女似乎比以往增加了许多。正在想入非非之际，却传来一阵刺耳的刹车声，一辆急驶而来的汽车从侧面将其撞倒在地，随即他就被送进了医院。从昏迷中醒来之后，他看到自己的手脚已经裹上了石膏，且固定在了病床上，于是不由地发出感叹：“上帝啊，你怎么就这么不公平！”此时，医院的护士长已来到他的床前，紧随其后的是 18 名年轻的实习护士，个个犹如天使一般美丽。护士长指着不能动弹的他对这群美女们说：“他需要特级护理，你们首先要教他的是，如何躺着使用便盆。”

看来，如果不是这位男子没把自己的要求说清楚，就是上帝如同他的子民一样，也会玩“钻空子”的游戏。在现实生活中，尤其是人们在进行市场交易的过程中，这类“钻空子”的情况总是时有发生。近年来，耳闻目睹的许多经济纠纷，也往往因合约的不完备，造成当事人各钻各的空子，结果“打”得不可开交——当然“打”的不仅是官司。因其如此，制度经济学在对人类行为进行研究时，提出了两个重要的假定：机会主义倾向的假定和信息不完备的假定。人类行为的机会主义倾向，指的是处于经济活动中的人们或多或少地存在某种“投机取巧”的倾向，一旦

可能，有人就会试图破坏规则、钻空子，以获得利益最大化之所以会出现可供人“钻”的“空子”，是因为客观上存在信息不对称和信息不完备的情况。

在上述两种基本假设基础上发展起来的制度经济学，已经不再把企业简单地看做是关于投入与产出的一组函数，也不再把目光盯在每个工人的具体劳动上来论证企业利润的增长点，而是从人类行为普遍性特点的角度，寻找出制度创新与技术创新的相互关系，从而得出了诸如经济绩效依赖于有效的制度安排；制度对经济增长的影响主要来自交易成本的节约；不好的制度之所以长期被锁定，是因为制度的变迁受到交易成本的影响等重要推论。经济学家们正是运用这些推论，使这门学科在面临复杂的经济现象时，有了更强的解释力，也就使企业家们在重视技术创新以降低生产成本的同时，开始更加关注通过制度创新来减少“钻空子”行为发生的几率，从而在合作者之间建立起相互的良好预期，以降低交易成本。

前些年，人们常常可以听到一些民营企业家在各种会议上说些这样的话：只要给我一个好项目，我就会如何如何；只要给我多少贷款，我就能如何如何；只要给我人才，我就将如何如何……却很少听到或看到有人去研究如何实现制度创新，以保证企业能够实现稳健的发展，似乎民营企业不存在制度创新方面的问题。近二十年来，借助转型经济的机遇、卖方市场的机遇、技术创新的机遇、包袱轻和机制活的机遇，确实成就了一批民营企业。然而，只有技术创新而不重视制度创新的企业，最终不可能成为现代企业，而且必将难以适应未来新的市场经济环境的变化。应该说，民营企业目前面临的根本问题正是在于制度创新上，如果没有一个好的制度作为保证，企业的发展难免受到严重影响，甚至会出现危机，而且在危机到来之时将手足无措。

前不久，新浪董事会宣布了创始人王志东的“下课”。这件

事虽已不再是新闻，却转而成为了中国企业向现代企业过渡阶段中的一个非常典型的案例。发生这样的“突变”，对于其他企业很可能就是一场致命的危机，而新浪却能够按照事先的制度安排，顺利地完成了权力的交接和经营模式的转变。这其中就有制度的功劳。

当年，王志东向风险投资家们“祈求”资金支持的时候，可能不会想到自己会面临今天这样的结局。据说，新浪在美国纳斯达克上市前，王志东签订了一份合同，其中就有关于他在“下课”后的五年之内，不得从事与新浪有竞争的商务活动的条款。虽然我们未曾亲眼见到那份有 300 多页详细条款的合同，但可想而知，其责权利方面的完备程度是不言而喻的。难怪有人当时就说，那是一份关于王志东个人的“卖身契”！然而，正是因为有了这样一份合同，才保证了上市后的新浪，不再是王志东个人的新浪，而是投资者的新浪。上市后的新浪也因此而不会由于王志东的“下课”而下课。我们看到的事实是，无论是王志东本人，还是新浪董事会，乃至一段时间里社会舆论的纷纷炒作，对这一事件似乎都各有自己的说法和理由，但是，大家毕竟都已经没有什么空子可钻了，惟一能做的就是忠实履行当年的那份合同。今天，没有王志东的新浪依然在网络界尽情地冲浪，没有新浪网的王志东也终于找回了属于其个人的自由和另一番作为的机会，这其实既是王志东的胜利，也是新浪网的胜利，说到底，是他们曾经所选择的现代企业制度的胜利。

在当今中国的企业界，这种胜利其实是颇为难得的。由于历史的原因，我们对现代企业制度的认识和理解尚存在不少盲区。所以，这一事件的发生和结局很值得人们去认真思考。由此反观这些年来发生在一些创新型企业内部的各类冲突，以及一部分民营企业在引入职业经理人以实现再次辉煌的过程中，感受到的诸多难言之苦和切肤之痛，其根本原因就在于，我们没有一个关于

所有者与经营者责权利的完备的制度安排。也正是因为规章制度上的不完备，再加上与之相配套的法治环境和道德环境仍处在建设的过程之中，客观上给人们提供了大量可以去钻的“空子”。而一旦发生关于利益问题的分歧，很容易就演变成行为规则上的冲突，于是，彼此都“理直气壮”地各行其是，然后就是鱼死网破，或是同归于尽。

在有的企业，经营者确实做出了一番成就，结果却被告知不能享受企业的剩余，甚至被所有者找个茬儿给“开”了，还得背上一句：“没有你，地球照转”（可以参见“步步高”与“蒙牛”的创业背景）的评语。另一种情况则是，所有者出了学费，最终却赔个精光，经营者却敢跟所有者叫板：“谁说办企业就一定能挣钱，你懂不懂市场是有风险的？”然后自己去开一间与原企业业务完全相同的公司，证明没有你这个老板，他照样能挣钱，而且还挣得更多——这种情况在中关村屡见不鲜。当然，问题还不这么简单。其严重性还在于，外人对上述两种局面的分辨，并不是小葱拌豆腐——一清二白，而是会因为种种因素搅和在一起，因而各说各的理，结果谁也说不清，道不明。造成上述两种情况的根本原因，就在于企业在发展的过程中一直没有形成统一、完备的游戏规则，留下的“空子”太多，尤其是没有建立一个良好的退出机制，大家只能搅在一起，钻对自己有利的“空子”。

中国传统文化中的情大于理、理大于法的特点，决定了人们在合作的时候，很难做到“先小人后君子”，事先去签一个“300页的合同”。加上法律环境和道德环境方面的原因，经营方面的分歧或是利益方面的冲突，都可能因为制度方面的缺陷，造成解决问题的交易成本过大，因而使企业长期被锁定在一个有严重缺陷的制度之中，谁都知道这样下去不行，但谁都无法改变这种状况，只好慢慢地走向萎缩和死亡。

因此，我对中国的民营企业主要依靠强权人物支撑的现实状

需要全本请访问 www.ertongbook.com