

社会学视野中的组织间网络及其治理结构^{*}

林 闽 钢

Abstract: The paper makes an essential summary and comment on the network of organizations and its governance structure from three aspects. (1) Indicating the conception of network of organization and its accumulation development through reviewing the main network idea among the various kinds of organization theory. (2) Putting forward the differentiation and main trends of the strategic alliances and the network-based collaboration through commenting. (3) Offering three analytical frames and comments of governance structure. The paper's conclusion is that articulation of trust with other mechanisms and matching structures are crucial to avoiding the limit of trust in the network organization.

一、问题的提出

著名经济学家罗纳德·科斯 1937 年发表的经典性论文《企业的性质》(Coase, 1991/1937: 386—405), 给出了一个具有理论界碑意义的关于企业组织的定义, 并探讨了企业组织存在的原因, 启发了人们对企业与市场的关系及控制企业实际运行问题的研究。经过阿尔奇安、德姆塞茨、威廉姆森及张五常等人的进一步推进, 使人们对企业组织问题有了更为深刻的认识。

其中威廉姆森(Williamson, 1975, 1996/1979, 1998/1991)从交易角度对科斯的观点进行了发挥。威廉姆森认为那些简单的、非重复性的和不要求交易专项投资的经济活动, 会在企业组织之间即市场的层面上进行; 而那些结果不确定、反复出现和要求大量交易专项投资的经济活动, 就更可能在按等级制度原则组织起来的企业中进行。换言之, 企业是根据“交易费用”的大小决定所需的商品和劳务是由市场供应还是在企业内部自行生产, 这就决定了企业的边界。所以他认为, 在现实经济生活中, 企业的边界经常是不清晰的, 在企业的内部和外部之间是可以有中间环节的。市场和科层组织之间的中间性环节是节约交易费用的手段。虽然威廉姆森的分析还未能跳出企业与市场之间直接协调和自动协调的二分法, 也忽视了企业组织之间的互补关系; 但从分析角度来看有了全新的变化, 他主张等级制度应该是回应交易机制而不是回应权利机制成长和变化的, 并开始关注除市场和企业协调之外的中间组织形态。

社会学对组织互动的研究, 特别是提出网络作为一种组织互动模式的研究, 主要是受到威廉姆森(Williamson, 1975)的重要著作《市场与等级》的影响。其中格兰诺维特在接受了威廉姆森等级制度等同于企业的观点的同时, 又对此发表了进一步的看法: “不像市场和等级制度之

^{*} 本文是国家社会科学基金项目“企业科层制与市场网络关系”成果的一部分。

思路所假设的那样,事实上在将秩序引入经济生活的进程中,我主张企业之间的社会关系更为重要,而企业之内的权威则不那么重要”(Granovetter, 1997/1985)。鲍威尔(Powell, 1990: 95—336)则直接提出了网络作为一种重要的组织间交易模式的观点。他认为网络、市场和等级模式三者作为经济组织典型化的代表存在着根本上的区别。通过网络关系互动的组织有高度的相互依赖性,是以协作及沟通来促成各自的目标,互补和协作是网络的基石。市场模式则是通过价格传递信息,互动目的是追求各自利益最大化。等级模式则有清晰的部门边界、规整的权威路径、详细的报告,以及正式的决策程序,通过上下级的权威支配关系实现大批量生产和分配。兰逊(Larsson, 1993)提出用市场、组织间协调和科层的三极结构替代传统的市场与科层两极结构。比照亚当·斯密和钱德勒把市场和企业科层分别称作“看不见的手”和“看得见的手”之隐喻,兰逊把组织间协调称作“握手”。

事实上,在20世纪70年代末、80年代初,企业组织网络化(Organizational Networking)就已产生。当时,美国的企业界以“外购”(Outsourcing)开创了企业组织网络化之风,日本的企业则以“精益产生”(Lean Production)来联结协作厂家。但是,企业组织间的网络作为一种基本的组织运作方式,则是90年代初伴随着信息技术革命的到来而迅速崛起,并日益成为市场经济活动的重要现象。这一现象的出现使原有的企业理论的解释力受到很大的挑战——企业理论仅仅说明了企业出现的原因及控制企业行为的要素,而面对市场和企业相互渗透的事实,需要全新的理论分析框架。

二、组织间网络理论的演变

20世纪70年代以来,对组织间网络的研究在承认企业组织理论的市场依赖和技术依赖重要性的同时,对经济活动的基础研究开拓了一种更为广阔的视野,提出了以互补性活动、资源依赖、协作网络和种群生态观点为中心的网络理论。网络理论探讨的问题是导致企业组织间网络安排及其演变的各种要素,把分析的重点从过去的注重对企业组织活动边界的界定、企业与市场相互之间的最佳组合以及对企业内部科层组织形式的选择等等,转向了对企业内外能够诱导和实际存在的各种各样交互作用的网络关系及其构造的研究上。

里查德森(Richardson, 1972)首先从互补性活动的角度为网络组织的存在提供了一种正式的理论基础。在里查德森看来,企业组织仅仅从生产和服务过程中截取某些环节从事分工活动,因而企业的边界是由它的能力所决定的。企业组织通过对各种活动的协调把它的能力体现在其生产和服务过程之中,所以企业的活动不是孤立的,而是互补的;相互补充的活动在企业之间需要协调,特别是那些密切互补的活动,其结果是需要企业间复杂多样的组织安排。

与此同时,在经验研究中,企业组织间协调问题得到了广泛的讨论,这些文献大都基于帕费尔和萨兰奇克(Pfeffer & Salancik, 1978)关于资源依赖(resource dependence theory)的观点展开。较早强调对资源依赖的有扎尔德等(Zald, 1970; Wamsley & Zald, 1973)、汤普森(Thompson, 1967),而帕费尔和萨兰奇克综合早期研究所作的推进,成为组织研究中一个引人注目的视角。在帕费尔和萨兰奇克看来,企业组织间分工创造了企业相互依赖的网络,经过相互结合,能产生一种共动效应(synergistic effect)。同时,企业组织间相互依赖的网络导致了对企业组织间作用的约束,从而产生了企业组织间相互依赖和长期关系的多样性合约,这种协调方式比内在化的企业科层协调具有独到的优势。

此后,协作网络(collaborative network)的观点认为,协作是进行更大的创新、解决更大的问

题以及获得更大业绩的前提条件。在这个意义上,更多的企业组织正在从传统的敌对思维模式向伙伴方向转变。新模式的基础是信任,是公平地处理难题以避免冲突的能力。企业组织努力为双方增值,并且对承诺非常信任,而不是怀疑和竞争。新模式的特点表现为拥有大量共享的信息;伙伴相互加入对方的产品设计和生产,并进行长期投资。这种协作伙伴关系的新观点认为,依靠另一个组织会减少风险而不是增加风险,双方都会获得更多的价值;同时,身处组织之间的关系具有很强的协调性,甚至难以将一个组织与另一个组织区分开来。

到80年代后期,汉南和弗里曼(Hannan &Freeman, 1989)发展了种群生态学理论(population ecology theory),把目标转向组织类型和环境之间的关系。它强调组织的多样性和在众多的同类组织内的调整。一个种群是指进行类似活动的一系列网络组织。从更广阔的角度来看,这种网络组织是由客户、供应商、主要生产厂家以及其他有关人员所组成的动态适应系统;这种系统甚至还可以把资金提供者、行业协会、政府和半政府机构等包括在内,构成不同的网络生态系统。企业之间的竞争由此演变成了种群之间的对抗。

三、组织间网络类型的探讨

企业组织网络化的类型并不多,米鲁斯(Miles, R. E. 1992)等将其划分为3种类型:(1)稳定的网络(stable network)。它以成品企业组织为核心企业,以给定的产品或服务的价值为尺度,把沿着价值链分布的上下游专业性企业组织联结起来,其中每个独立的企业通过合约与核心企业相联结。(2)内部网络(internal network)。它以经纪人组织为核心组织,网络成员之间以市场价格购买彼此的产品和服务,通过内部市场机制和经纪人组织来协调和运作。(3)动态网络(dynamic network)。它也是以经纪人组织为核心组织,把某些产品或服务价值链上的有关企业组织联结起来,不同的是,各类相关的企业组织都不是一个而是多个。企业组织网络化导致了网络型组织(network-based organization or networked organization)的产生。鲍威尔和史密斯杜尔(Powell &Smith-Doerr, 1994: 385)把在生产中的网络型协作分成4种类型(见表1):区域生产(工业区)(regional)、研发(research and development)、商团(business groups)、战略联盟和协作制造业(strategic alliances and collaborative manufacturing)。本文不打算详细讨论各种类型的生产网络,只是就近年来得到很大发展的战略联盟和协作生产网络^①展开进一步的探讨。

协作生产网络一般表现为以核心或主导企业为中心,由相关企业组织联合而成的一种组织网络。在该组织网络中有主次之分,网络中的其他企业组织可以看作是核心或主导企业组织边界的扩展,或者看作是核心或主导企业组织的边界模糊。协作生产网络往往通过分包制(subcontracting)形成核心企业或主导企业,并以之作为“协调中心”,以中小企业及其他供给商为基础建立生产过程。与垂直一体化相反,它是生产、服务等过程的水平分解。核心企业或主导企业不是从其内部获得所需的大部分资源,而是在与分包商长期稳定关系的基础上获取资源。70年代以来,以分包制为标志的协作生产日益盛行。现在这种形式广泛存在于工业生产的各个部门,特别是在具有复杂技术并经历快速变化的资本密集程度高的行业中,如汽车、耐用电器消费品、航空和航天等产业。目前在信息产业的协作生产网络中,分包制也起到了至关重要的作用(贾根良,1998)。以分包制为主要内容的协作生产网络一般有两种形式:以主导企

^① Powell & Smith-Doerr (1994: 389)将战略联盟与协作生产视为同样的组织合作类型。本文将战略联盟与协作生产作为不同的组织关系建构模式,结合目前发展趋势和研究成果,对两个概念及其边界做了初步的区分。

业为中心建立的网络和以一个核心企业或一组核心企业形成的网络。在主导型企业的生产网络中,主导企业往往是大企业,它与合伙企业严格分工,承担所有经营活动的安排,对外部合伙企业的使用只是利用其技术。在核心型企业网络中,核心企业虽被看作是网络的缔造者,但它只决定与专业合伙人之间合作的技术可行性,其他企业只是专门的供应商,这些供应商往往倾向于与几家企业建立长期稳定关系,以避免对单一核心企业的依赖所带来的风险。与主导型企业网络的严格分工不同,核心企业型网络实行的是组合性分工,各企业之间没有明确的合约。

表 1 四种类型的生产网络

类型	研究举例	实例	关键概念	信任的基础
区域生产(工业区)	Sabel (1989), A. Scott(1990), Herringel (1990), Saxenian(1994)	“第三意大利”的制造业, 美国硅谷的高科技产业	柔性专业化	区位、亲属关系、互惠规则
研发	Hagedoorn & Schakenraad (1990), Powell (1993)	基础科学研究的合作	创新, 学习	共享的技术共同体
商团	Dore (1987), Gerlach (1992), Granovetter(1994)	日本系列集团(keiretsu)和韩国的财阀(chaebol)	仁慈的权威	共同的商团身份
战略联盟和协作制造	Sydow (1991), Kanter & Myeis (1991), Sabel et al. (1991)	合资企业和分包制	在反复的互动中身份的改变	计算性, 共同依赖

资料来源: 根据 Powell & Smith-Doerr 1994, “Networks and Economic Life”, 修改而成。其中“第三意大利”是指位于意大利北部的 Modera、Bologna、Panna、Capri 地区——作者注。

战略联盟是指两个或两个以上有着对等经营实力的企业, 为达到共同拥有市场、共同使用资源等战略目标, 通过各种合约而结成的优势相长、风险共担、要素双向或多向流动的松散型网络组织(秦斌, 1998)。战略联盟的一个特点是没有一家企业成为网络关系的核心调节人, 另一特点是它常常是竞争对手之间的联合或合作, 各企业之间都有自己确定的边界。联盟的建立可以过去的各种互动关系为基础, 也可以发生在两个独立但还未曾有过互动的组织间。战略联盟有各种各样的形式, 最重要的是项目联合开发, 其次是公司风险型投资、股份合资企业等。合资企业有两种类型: 一种是分工合作型, 指合作各方充分利用自己拥有的优势进行合作生产; 另一种是共同投资型, 指共同开发, 使用技术, 进行生产创新(贾根良, 1998)。

战略联盟的动因有以下几个方面(秦斌, 1998): 第一、战略联盟的目的是为了提升企业竞争力; 第二、可以分担风险并获得规模和范围经济; 第三、防止过度竞争; 第四、挑战“大企业病”。近年来, 战略联盟已成为一种全新的现代组织形式(陈殿阁, 2000)。

四、组织间网络治理结构的分析

市场交易模式的规范机制是价格, 等级模式的行动逻辑是合法性权威, 那么组织间网络的

治理结构(governance structure)^① 是什么呢?

“治理”(governance)一词源于拉丁语“gubernare”,意思是“统治”或“掌舵”,在希腊文中与“舵手”是同义词。英文“governance”,具有统治、管理、控制和统治方式、管理方式的涵义。在今天,“治理”成为流行概念后,已在6个方面被广泛运用(Rhodes, R. 1996, 转自俞可平, 2000): (1)作为最小国家的治理; (2)作为公司治理的治理; (3)作为新公共管理的治理; (4)作为“善治”的管理; (5)作为社会—控制论系统的治理; (6)作为自组织网络的治理。本文是在第6种用法上运用“治理”概念,特指对企业组织间的合作风险会受到来自互动结构的制约。^②

多数研究文献都预设组织网络的运作逻辑或治理机制是信任(Bradach & Eccles, 1989; Perrow, 1992; Powell, 1990; Powell & Smith-Doerr, 1994: 369-402),而且许多经验研究的结果也支持这样的论点(Gulati, 1996; Larson, 1992; Lorenz, 1993; Uzzi, 1997)。这些研究认为网络中信任机制是建立在组织间的非正式人际关系之上。通过人际关系的强纽带形成的共同价值观与道德感,通过社会关系形成的制约,以及关系互动中所塑造的集体身份认同,促使大家去履行承诺,不轻易从事机会主义行为,以免破坏自己在社会网络中的信誉,降低相互之间的信任感。在这个意义上,信任可以降低交易成本,提高组织绩效。

以日本和美国的汽车制造业为例,建立在制造商与供应商相互信任基础上的日本汽车公司的绩效要远胜于美国的汽车制造商。丰田汽车公司由于其供应商之间有着长期牢固的关系网络,彼此间的高度依赖与低机会主义倾向,使丰田公司与它的供应商之间能自由地、随时地进行一些非常特殊的非正式交易。与通用汽车公司相比,丰田由于大大地减少了对正式合同的依赖性而极大地提高了效率。相反,通用汽车公司则由于其供应商之间缺乏这种遏制机会主义行为的社会约束机制,而必须通过其他的手段,如通过坚持与供应商签订详尽的合约,或通过后向垂直一体化等措施,减少其供应商的机会主义倾向。日本汽车业内部的业务关系比美国企业更长久、更稳定,而供应商也能更早地介入制造企业的产品开发过程。由供应商、制造商间的这种紧密的协作所带来的绩效是巨大的。此外,由于制造商对供应商充分信赖,相信供应商能把产品的缺陷率降低到近乎于零,日本的制造企业通常对供应商送来的部件实行免检制度。所以,当检测劳动力得到节约时,成本就自然得以降低(王蕾, 2000)。

但建立在非正式基础上的信任关系基本上是一种特殊主义行为取向,所以,它面临两个方面的问题:一是对于新的互动对象排斥性比较高,无法与各种可能的、有共同利益的行动者建立合作关系,也无法通过一套较为普遍的规则与新对象建立合作关系。同时,非正式基础的信任关系是一种强纽带的社会关系,互动成员的关系紧密,成员的更替不频繁,很难通过扩大组织网络来增加组织的信息交流、社会资源或生产合作的范围。二是建立人际关系的非正式互动机制的共同条件是必须要在一个特定的地域,而且要有的一些现有的社会基础促进人际关系的形成,如原有的同学关系、亲戚关系或朋友网络等。固定并且重叠的活动范围,使面对面的

① 大陆学界对“governance”一词,有的译为“治理”,有的译为“规制”。如陈郁在翻译威廉姆森的《交易费用经济学》(陈郁, 1996)时,就把“governance”译为“规制”。此外,台湾学者还把“governance”翻译为“统理”,在香港出版的文献中,还有的学者把它翻译为“督导”。本文使用目前大陆学术界流行用法,把“governance”译为“治理”。

② 在目前国内研究文献中,“治理”被在两个层面上使用,一是“法人治理结构”(Corporate governance),它是指所有者、董事会和高级执行人员即高级经理人员组成的一种组织结构,在这种结构中形成一种制衡关系(吴敬琏, 1994: 185),或被理解为一种进程和机制,其宗旨是保证公司能以及时和负责任的方式为其利益相关者的利益进行工作(P. A. David, 1985);二是“治理结构”(governance structure),指的是把性质不同的各种交易以一种有区别的方式分配于不同的结构(市场、企业、中间组织)之中,以节约交易成本,用威廉姆森的话来说就是,交易如何和为何能以各自特有的方式与组织制度相匹配(Williamson, 1996/1979: 25)。

互动得以发生,这对于人际关系的建立与维持都是必要的。

卢曼(Luhmann, 1979)提出非人际关系的信任(impersonal trust)已逐渐取代人际信任,是当代社会最主要的信任模式,这个看法与祖克尔(Zucker, 1986)的相当接近。祖克尔认为社会成员的族群、文化、语言与生活方式的多元化,使得人际互动或共同经验这样的信任基础越来越薄弱,在这种情况下,制度条件就要成为主要的信任基础。受卢曼观点的影响,一些学者开始将非人际关系的信任对于社会系统分化与复杂化的重要性与其形成的问题作为讨论的重点(Shapiro, 1987)。此外,社会学有关信任的文献(Zucker, 1986; Powell & Smith-Doerr, 1994)指出缺乏既有社会基础很难建立信任(通常是制度性信任)关系;在这种情况下如要建立信任关系,就必须存在一个外部监督机制,来维持行动者的信任关系。

陈东升(1999)从台湾高科技产业个案中发现,企业组织间通过正式化的互动程序能建立起制度性信任(institutional trust)。这种制度性信任可以不必建立在亲属关系、团体认同或共同社会群体成员的基础上;并且制度信任与高科技企业组织要求高度动态与多样化组织关系的建立是一致的。建立企业间制度信任的途径有许多,陈东升所提出的技术认证就是诸多方式之一。重要的是这种信任是一种正式的、普遍性的信任,与人际关系发生的非正式的、特殊性的信任在性质上是根本不同的。同时,制度性信任机制的建立可以通过一定的互动程序来形成信任并监督投机行为,而不一定要有外部监督机构,例如委托人自己有一套对可能的代理人的生产品质的认证程序来考核潜在生产合作对象(可能是没有任何非正式关系)的条件。当委托代理关系形成后,代理人也通过建立即时性管理信息系统,让委托人能够充分掌握生产过程的信息,破坏信任关系的生产投机主义就很少发生。

对实际网络运作来说,人际信任与制度性信任可能会同时出现并起作用。在这个意义上,巴内和哈森(Bamey & Hansn, 1994)从治理的角度把信任程度划分为:低度信任、中度信任、高度信任。其中,中度信任被称为“治理信任”(trust through governance),当作为网络成员的企业希望通过各种治理机制保护其利益时就出现了中度信任。中度信任通常借助于治理手段,这些治理手段包括对表现出机会主义行为倾向与活动的成员企业追加成本(社会或经济的),使得机会主义行为的成本远大于其收益,进而迫使成员企业修正不当行为,并将此行为转为可信任的方式。换言之,通过机制的设立来规范成员企业的行为,保证成员企业的弱点不会被其他企业所利用。这样的治理手段既可以通过市场(如建立名誉市场),也可采用合同而得以实施。高度信任也叫“硬核心信任”(hard-core trustworthiness)。当协作生产网络面临巨大的脆弱性威胁时,不管是否存在治理机制,网络都会出现高度的相互信任,因为在这种情况下,任何机会主义行为都将破坏网络所共同建立的价值观、基本原则和行为规范,并最终会使网络毁坏。拥有高度信任是基于两个基本的条件:一是这个协作生产网络拥有对非机会主义行为实施奖励的企业文化和防范机会主义的控制结构;二是代表企业的特定个人(如总裁或总经理)是值得高度信赖的人,他在本行业中有着优良的记录和极佳的口碑。

事实上,信任作为治理机制还是有其极限的,与其他机制的合并运用将是不可避免的。正如布拉达奇和阿克思(Bradach & Eccles, 1989)所主张的,将价格、权威与信任机制混合在组织内部或组织间的互动是常态。巴伯尔(Barber, 1983)在讨论信任的运作原则及其极限的问题时,也认为必须要注意到社会团体是无法完全仰赖信任维持协调彼此的合作关系的,信任成为合作的治理机制是有其极限的,因而要维持信任的存在,防范可能的机会主义行为的产生,就必须要建立配套性的机制。

在这个意义上, 本文认为治理结构内涵包括两层含义: 一是指维系与规范网络中不同组织互动原则的组合(陈东升, 1999); 二是维系与规范网络原则的组合和它所匹配网络的变化所形成的结构(林闽钢, 2000)。本文即在后者意义上, 提出了分析网络治理结构的框架: 在信任治理机制的基础上, 第一, 引进竞争机制, 以代理人监督代理人, 弥补信息的不足, 形成多个代理人竞争的网络结构; 第二, 引进合作机制, 增加互动双方的共同利益, 提高欺骗的成本和合作的收益, 形成当事人相互套牢的网络结构; 第三, 引进透明机制, 提高信息的交流和监督, 形成虚拟当事人在场的网络结构。我们综合已有的研究成果, 对应 3 个分析框架, 提出“代理人俱乐部”、“当事人套牢”和“虚拟化企业”的构想。

代理人俱乐部

网络运作的特点是作为相互作用的模式, 它可以通过积极的网络外部化而达到稳定。这种外部化的存在取决于是否有足够多的个体接受网络所要求的特定行为方式。因此, 主要是通过排他来降低合作风险和稳定网络成员的行为。而本文认为通过建构代理人俱乐部结构, 利用代理人俱乐部成员面对面的相互监督和相互竞争机制, 可以弥补委托人与代理人之间信任治理的不足。

浅沼万里(Asanuma, 1989)通过对日本企业产业体系的研究^①, 发现在日本汽车协作生产体系中竞争与评比机制存在的重要性。核心厂通过双供应商策略, 形成协作生产网络内部供应商工厂的竞争, 促使供应商的工厂更积极地投入到零件研发创新和生产成本的降低中, 经过累积评比为良好的供应商在整个供应商网络中的排序名次(将供应商划分为 A、B、C、D 4 组)将会被提升。像这样由少数参加者参加, 在某种程度上共享有关相互行为信息的情况下的竞争, 被称为“面对面的竞争”, 一般认为它比完全竞争更为残酷。一方面, 供应商竞争对手的存在, 随时提醒合作厂商, 产生任何的欺骗行为, 都将会被取消伙伴资格。另一方面, 在年度的竞价过程中, 竞争者提供的生产成本与生产技术报告和材料, 将会成为检验合作伙伴信息正确性的标准, 虚假信息很容易被暴露。在日本, 以大公司为主导的组织网络中, 会利用类似内部市场竞争(internal market)的机制, 配合信任机制来提高网络的效率, 而不是仅仅依靠信任来治理网络的运作。陈东升(1999)从台湾高科技产业个案中也发现, 委托人建立了一种优先代理人与替代代理人工厂之间的竞争制度。

在笔者看来, 这一形式就是用代理人促进代理人, 用代理人监督代理人, 将市场竞争的机制引进协作生产关系中, 让代理人内部有竞争存在, 而不至于降低协作生产的质量。如此, 经过委托人认证后, 并不代表委托人将永远都与代理人有持续的协作生产关系; 生产质量出现问题时, 代理人随时都有可能被在委托人等候名单上的代理人取代。代理人因为在生产条件、合作时期长短或产品性质等方面被分别对待, 这就形成了代理人网络中一定的差序性。在委托人的协作生产网络中, 排序是动态性改变的。边缘的代理人会因为好的生产质量、高的弹性配合或紧急状况支援的表现而取代原有的优先代理人而成为核心代理人, 但不是因为人际关系的强弱。代理人俱乐部在长期的委托代理关系中加入了竞争的机制, 使得代理人产生的质量与弹性能够充分发挥。从防弊端的角度来看, 在网络关系中加入竞争机制, 可防止建立在信任基础上的互动关系的缺点, 例如因长期信任所引发的机会主义、长期合作所造成的行为惰性

^① 在 70 年代和 80 年代, 日本汽车产业的产品差别比较明显。为了使供应能够满足日益多样化的需求变化, 在汽车产业的销售商与组装厂之间、组装厂内部的各个部门之间、零部件厂与组装厂之间形成了紧密的协作关系(青木昌彦、奥野正宽, 1999/1996: 148)。

等。在信任机制中搭配了竞争机制,弥补了信任机制治理的不足;同时,在结构上,形成了与之机制变化相应的代理人俱乐部形式:(1)从构成网络的成员来看,是多个代理人。(2)从构成网络的关系来看,委托人与代理人之间的关系有弹性。这是由多个代理人的格局形成的,在单一委托人对单一代理人的情形下,稍后发生的根本性的转变会造成双边垄断局面,特别是代理人的惟一性,使代理人有了讨价还价的地位和能力。双方相互套牢,关系十分强,但也脆弱。在单一委托人对多个代理人的情形下,代理人讨价还价的地位和能力会大大减弱,甚至处于被动地位而没有讨价还价的能力。(3)从构成网络的结构来看,代理人之间有差序,这使得网络结构内部为动态变化形式;(4)从构成网络信息通道来看,是多通道的,便于委托人收集代理人之间的信息,同时便于比较信息。

当事人套牢

Smitkia(Smitkia, 1991)指出,日本协作生产网络为了避免将组织关系完全依靠个人信任的基础,也为了避免个人信任的滥用而造成重大损失,采取了共同投资策略。共同投资不仅强化网络成员彼此信任的信心,同时也为彼此的合作关系多筑了一道安全保障——因为任何欺骗的行为产生,都将会造成自己在合作投资资产上的损失——从而增加互动双方的共同利益,提高欺骗的成本和合作的收益。乌兹(Uzzi, 1997)在研究中也发现协作企业间有交互投资的行为,但他认为投资只是更明确地表明彼此之间的信任的意义。交互投资只是企业组织间转投资现象的一种,交互投资现象可分为两种类型:一种是单向投资,这种转投资一般是为了打破水平网络的委托——代理基于信任的治理结构,向寻求垂直网络一体化的内部权威治理转化。例如,有企业A和企业B,企业A是一家发电厂,企业B是发电厂附近的一家煤矿,企业A使用企业B所生产的煤发电。假设煤质的好坏会影响企业A的运行;而事前煤质不佳可能有多因素,但事前又不可能将它们一一列入合约中(事后才清楚煤质的情况)。假设若企业A拥有企业B,企业A就能在事后行使其对企业B的资产控制权,命令企业B必须从较好的煤层开采煤。反之,若企业B拥有企业A,企业B就能行使其对企业A的资产控制权,命令企业A改造燃煤设备而烧质量较差的煤。如果企业之间没有控制权关系,煤矿就可能利用发电厂投产后改变资产性能的困难,在现货交易中剥削发电厂,比如提供质量较低的煤或把煤的价格提高等。在这种类型中,我们还可分两种情况进行分析:第一种情况是,委托人(A企业)股权控制代理人(B企业),即企业间水平的委托代理关系转化为企业内的垂直关系。治理机制从信任变为了权威治理,治理权在委托人手上。这种情况的转投资是将网络式的互动模式推向类似层级式的互动交易模式,因为拥有经济组织的股份权,基本上就具备了参与公司决策的合法权力。当转投资等关系建立模式逐渐搭建在既有的组织网络上时,代理人的网络结构层次更加明显。第二种情况是,委托人(A企业)被代理人(B企业)股权控制,即企业间水平的委托代理关系也转化为企业内的垂直关系。治理机制从信任变为了权威治理,治理权在代理人手上。从理论上讲,用权威治理代替信任治理的同时实现了组织结构的变化,这不妨是一种解决办法。但仍有许多理由说明内在化是不必要或不可能的:或许是由于成本太高、或许是受法律限制,或者是降低了企业活动的灵活性。

另一种交互转投资一般是为了拥有部分股份,获得参与经营的发言权与监督权。在这种交互转投资中,原有的基于水平网络的委托——代理基于信任治理的结构——没有变化。转投资以自己投资资产作为合作关系的保证,来进一步强化网络成员彼此信任的信心。网络成员的相互依赖性不仅由于分工合作的关系而强化,而且由于相互投资资产这样的共同经济关

系而强化。如果以上例企业 A 和企业 B 的条件,我们假设,若企业 A 拥有企业 B 的部分股份,企业 A 就能有对企业 B 参与经营的发言权与监督权。反之,若企业 B 拥有企业 A 的部分股份,企业 B 就能有对企业 A 参与经营的发言权与监督权。如果企业之间没有发言权与监督权,煤矿和发电厂之间的合约治理就仅仅靠双边的信任治理完成。这种转投资后出现的水平一体化的结构是当事人套牢网络结构外部化的表现。

在威廉姆森(Williamson, 1983)看来,支撑这类长期性交易的因素是合作机制中的“人质”(hostage)因素。所谓“人质”有各种各样的存在形式,除资本设备外,还包括积累在企业中的人力资本和技术信息等等,只要它们不是通用资本都会被成为“人质”;并且,如果已进行各种交易,一种交易停止则其他所有交易也都停止的话,“人质”因素将发生作用。双方共同提供“人质”是当事人套牢网络结构的基础。

虚拟化企业

这里讨论的虚拟化企业是虚拟化组织(virtual organization)的一个特例。虚拟化组织以 IT 网络为技术支撑,把整个企业组织的运作建立在 IT 网络之上,以信任治理为基础,以一般合约和电子合约(electronic contract)为联结手段,通过信息的完全共享,形成新的制度“粘着”。

在对台湾高科技产业个案的研究中,发现在协作生产的网络中,代理厂家通过电脑网络和其他沟通系统,提供给委托人无时差的生产信息,同时也把所有生产流程的信息提供给对方(陈东升, 1999)。从委托人的角度来说,他们与代理厂家的经营者一样在监看生产过程,并通过网络指挥管理。虽然他们并没有拥有工厂,不在工作的现场,可是他们虚拟了企业老板的角色,也可以说虚拟了委托人企业部门角色,因而对委托人来说是一种虚拟化的工厂。即时的管理信息系统是将代理企业内部运作引入透明机制,委托人的生产指令有没有被执行或执行到何种程度,委托人都可以完全掌握,机会主义行为被有效控制,企业之间的信任合作关系也会因此而得到强化。进入到相互依存度高的虚拟互动关系,双方的纽带关系更加紧密,形成一个良性信任关系的循环系统。虚拟化企业被认为可能代表了一种高科技生产发展的特殊方向。

五、结语与讨论

随着市场化和信息革命的快速发展,网络组织作为企业之间合作与风险分摊的交互结构,日益成为企业间竞争与合作的有力工具。因此,在我国组建企业集团的过程中,网络组织的构造将成为考虑的核心问题。但这里需要注意两个问题:一是企业集团的纽带除了关注技术依赖、活动互补、分工合作和资本经营这些基础外,企业集团的网络治理也是一个关键。只有从治理结构这一综合角度来建构企业集团,才能从根本上解决规模不经济的老问题。二是企业集团的组建是一个自组织过程,社会环境与产业性质等方面的差异性将会决定治理结构不同的内涵。因此,需要展开这方面的进一步探讨,如在我国传统企业中,在我国目前高科技企业中,在一定区域的工业园(开发区)内,在外资、合资和民营企业中,企业网络组织的发育程度如何?它们的主要治理机制和治理结构是什么?制度信任与人际信任合并在一起共同进行治理的结构形态又是如何实现的?

参考文献:

陈殿阁, 2000《从竞争走向合作: 战略联盟理论评析》,《经济管理》第 3 期。

陈东升, 1999《高科技产业组织网络治理架构的内涵及其演变的探讨: 以台湾集体电路产业封装部门为例》,

《中山管理评论》(台湾大学)夏季号。

黄泰岩、牛飞亮, 1999《西方企业网络理论论述》,《经济学动态》第4期。

贾根良, 1998《网络组织: 超越市场与企业两分法》,《经济体制比较》第4期。

林润钢, 2000《网络性治理》, 南京大学社会学系博士论文。

李新春, 2000《企业联盟与网络》, 广东人民出版社。

刘世定, 1999《嵌入性与关系合同》,《社会学研究》第4期。

彭泗清, 1999《信任的建立机制: 关系运作与法制手段》,《社会学研究》第2期。

邱泽奇, 1999《在工厂化和网络化的背后: 组织理论的发展与困境》,《社会学研究》第4期。

秦斌, 1998《企业间的战略联盟: 理论与演变》,《财经问题研究》第3期。

青木昌彦、奥野正宽, 1999/1996《经济体制的比较制度分析》, 中国发展出版社。

王蕾, 2000《战略联盟中的相互信任问题》(上、下),《外国经济与管理》第4、5期。

吴敬琏, 1994《现代公司与企业改革》, 天津人民出版社。

杨中芳、彭泗清, 1999《中国人人际信任的概念化: 一个人际关系的观点》,《社会学研究》第2期。

俞可平主编, 2000《治理与善治》, 社会科学文献出版社。

易荣荣, 1998《交易行为与合约选择》, 经济科学出版社。

Asanuma, Barri 1989, "Manufacturer-Supplier Relationships in Japanese and the Concept of Relation specific Skill." *Journal of the Japanese and International Economics* 3.

Barber, Bernard 1983, *The Logic and Limits of Trust*; New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.

Barney, J. B. & Hansen, M. H. 1994, "Trustworthiness as A Source of Competitive Advantage." *Strategic Management Journal*, 175-190.

Bradach, J. & R. Eccles 1989, "Price, Authority and Trust: From Ideal Types to Plural Ties for Contractual Choice in Alliances." *Academy of Management Journal*.

Coase, R. H. 1991/1937, "The Nature of the Firm." *Economica* 4;《企业·市场·法律》, 中译本, 上海三联书店。

Daf, R. L. 1999/1998, *Essentials of Organization Theory and Design*, South-Western College Press;《组织理论与设计精要》, 中译本, 机械工业出版社。

Granovetter, Mark 1997/1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91; 中译文载于北京大学社会学系, 1997,《社会理论论坛》第2期。

Gulati, R. 1996, "Does Familiarity Breed Trust? The Implication of Repeated Ties for Contractual Choice." *Academy of Management Journal*, 38.

Hannan, M. T. & Freeman, F. 1989, *Organizational Ecology*, Cambridge: Harvard University Press.

Laiou, R. 1993, "The Handshake Between Invisible and Visible Hands." *International Studies of Management & Organization*, 23, 1.

Luhmann, N. 1979, *Trust and Power*, Chichester: John Wiley & Sons Ltd.

Miles R. E. 1992, "Causes of Failure in Network Organizations." *California Management*.

Morgan, R. & Hunt, S. D. 1994, "The Commitment-trust Theory of Relationship Marketing." *Journal of Marketing Organization studies* 17.

Perrow, C. 1992, "Small-Firm Networks." *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Nitin Nohria & Robert G. Eccles Boston: Harvard Business School Press.

Pfeffe, J. & G. P. Salancik 1978 *The External Control of Organizations: A resource dependence perspective*, New York: Harper & Row.

Powell 1990, "Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization." in *Research in Organizational Behavior*, vol. 12, ed. by L. L. Cummings & B. Shaw, Greenwich, CT: JAI Press.

Powell & Smith-Doerr, 1994, "Networks and Economic Life." in *Handbook of Economic Sociology*, ed. by Neil Smelser,

- N. & Richard Swedberg, Princeton N. J.: Princeton University Press.
- Richardson, G. B. 1972. "The Organization of Industry." *Economic Journal* 82.
- Shapiro, O. P. 1987. "The Social Control of Interpersonal Trust." *American Journal of Sociology* 93.
- Smitkia, Michael 1991, *Competitive Ties: Subcontracting in the Japanese Automotive Industry*, New York: Columbia University Press.
- Thompson, J. D. 1967, *Organizations in Action*, New York: McGraw-Hill.
- Uzzi, Brian 1997. "Social Structure and Competition in Interfirm Network: The Paradox of Embeddedness." *Administrative Science Quarterly* 42.
- Varian Hal 1998. "用代理人监督代理", Furubotn, E. G. & Richter, R. 编,《新制度经济学》,中译本,上海财经大学出版社。
- Wamsley, G. L. & Zald, M. N. 1973, *The Political Economy of Public Organization*, Lexington: M. A. Heath.
- Williamson, O. E. 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implication*, New York-London.
- 1996/1979, "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relation." *Journal of Law and Economics* 22; 中译文,陈郁主编,《企业制度与市场组织——交易费用经济学文选》,上海三联书店。
- 1983, "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange." *American Economic Review* 73.
- 1998/1991,《治理的经济学分析:框架和意义》,Furubotn, E. G. & Richter, R.,《新制度经济学》,中译本,上海财经大学出版社。
- Zald M. N. 1970, "Political Economy: A Framework for Comparative Analysis." *Power in Organizations*, Mayer N. Zald, Nashville: Vanderbilt University Press.
- Zucker, L. 1986. "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840—1920." B. M. Staw & L. L. Cummings(eds.), *Research in Organization Behavior* 8, Greenwich, CT: JAI Press.

作者系苏州大学政治与公共管理系副教授,博士
责任编辑:张宛丽