

连锁董事网：研究回顾与反思*

马 磊

提要：连锁董事网是一种重要的组织间关系网络，随着现代公司制度的建立，它在中国的商业网络中也成了一种普遍存在的组织现象。连锁董事网对理解公司治理、公司绩效、资本家阶级凝聚、商业精英政治行动的统一性等议题都有重要意义。本文回顾了与连锁董事网的影响后果和形成机制相关的研究文献，指出以往的研究缺少对网络所依托制度背景的关注。未来的连锁董事网研究应充分考虑网络形成和演化的政治经济背景。

关键词：连锁董事网 公司行为-绩效 精英凝聚 制度背景

最近，有关离退休高官到上市公司担任独立董事的新闻成为热点话题。人们担心本就享有较高退休待遇的政府官员到企业任职并领取高薪，会削弱独立董事在公司治理中的作用、破坏市场公平和社会正义（罗宇凡等，2013）。据调查，一些退休高官同时在多个上市公司担任独立董事并领取薪酬，我们不禁要问：上市公司为什么会不惜重金聘请离退休高官到公司担任董事等要职？名人效应会给公司带来怎样的资源？这些人在各个公司间任职所塑造的巨大网络是如何形成的？这些网络对企业自身的经营和精英群体的结构又会产生哪些影响？关于连锁董事网的社会学研究或许可以给我们提供部分答案。

连锁董事(interlocking directorates)指的是一个公司的董事同时在其他公司担任董事职务(Mizruchi, 1996)，由连锁董事所串联起来的公司而形成的网络称作连锁董事网(interlocking directorates networks)。公司间的连锁董事网是一种重要的组织间关系网络类型，它的形成对公司治理和精英凝聚都有重要意义。

有关连锁董事网的研究主要集中在两个方面，其一是探究这种组

* 本文是在笔者博士论文部分章节基础上改写而成。研究受到了国家社会科学基金重大招标课题“社会分层流动的和谐互动研究”(11&ZD035)、复旦大学“985工程”三期整体推进社会科学研究项目“当代中国的制度变迁、阶层结构转型与社会建设”和中国博士后科学基金第52批面上项目(资助编号:2012M520868)的资助。感谢两位匿名评审人的意见。文责自负。

织间网络形成的原因,其二是分析这种组织间网络在个体、组织、社会、国家层面带来的后果。^① 就其影响后果而言,我们大致又可以把相关研究划分为个人和企业两个层面。在个人层面,一些学者把连锁董事网看作是精英凝聚(elite cohesion) 的手段,认为共同担任同一家公司的董事给精英们提供了面对面沟通、交流的机会,这也为精英们协调政治行动奠定了基础。^②

在企业层面,研究者主要关注连锁董事网的工具性特征,认为它能帮助企业降低不确定性、整合外部资源、进行资本的积累与控制。一些研究发现,大型金融机构往往居于连锁董事网的核心,这反映了金融资本在整个资本主义生产体系中的霸权地位。

现实中,个人层面的精英凝聚和企业层面的资本积累与控制往往是同时发生的。因此,连锁董事网研究的一个贡献是可以追踪“权力的轨迹”(traces of power),于重要的商业网络体系中,识别出居于关键位置的企业与个人(Carroll & Sapinski, 2011)。

就连锁董事网的形成过程而言,以往研究多集中在组织层面,以经济效率为核心来探讨它的产生和演化机制,这些研究基本可以归为网络形成的“市场论”流派。代表性的理论包括资源依赖理论(resources dependency theory)、监督控制理论(monitoring and controlling theory)、金融控制理论(financial control theory)、合谋理论(collusion theory) 和地理空间机制(geography and space mechanism)。

网络形成的市场论观点忽视了网络关系所依托的制度背景。^③ 当

-
- ① 本文使用广义的连锁董事定义,台湾有学者称广义的连锁董事为“跨坐董监事”(李宗荣,2007,2009)。具体来说,狭义的连锁董事要求他/她在所有任职的公司都担任董事职务(Mizuchi, 1996),此时,他/她供职的这些公司才被认为是形成了连锁董事网。考虑到连锁董事网的信息传递、控制与监督、社会凝聚等功能,并未严格要求连锁董事必须在所有他/她供职的公司中都担任董事职务才能实现。现实经济生活中更多的情况是,一个人在A公司担任董事,同时是B公司的监事,或者同时是C公司的高级管理人员。我们把那些在两个或两个以上公司担任董事、监事或高级管理职务,同时必须至少在其中一家公司担任董事职务的人员称为广义的连锁董事,由他/她担任上述职务而连接起来的公司所形成的公司间网络称为连锁董事网。
- ② 当然,精英凝聚的途径是多样的,参加同一个俱乐部、基金会、商会,拥有相同的教育背景、相似的家庭背景等,都会增加精英彼此间的认同,提高精英群体的凝聚力。
- ③ 并非所有以往研究都忽视了制度背景在连锁董事网形成及其影响后果方面的作用,例如,一些研究考虑了历史背景、政治制度、法律制度、宏观经济政策等因素的作用,但总的来说,仍然是强调市场效率逻辑的观点占主流。基于此,我们提醒研究者重新关注、重视连锁董事网依存的制度环境,特别是政治经济背景,从而与市场论相互补充,共同提高理论的解释力。感谢匿名评审人指出这一点。

我们试图解释组织间网络的形成机制时,并不存在一个比其他理论都更具解释力的理论。对这些理论的综合比较,一定不能忽视它们共同的前提,即组织间关系存在的制度基础(Galaskiewicz, 1985)。制度性因素为组织间网络的形成提供了一整套的约束和规范。著名社会学家斯廷奇克姆(Stinchcombe, 1965)指出,正式组织的形成发展与衰亡过程、组织形式与行为、组织间关系都取决于一个社会特定的制度环境。

特定的制度环境意味着并不存在一个普遍的网络形态。东亚企业间网络就显示出了与英美不一样的形成模式,国家与血缘关系在东亚企业间关系网络形成中起到了重要作用(Scott, 1991)。此外,虽然大量组织间网络是自下而上产生的,但还有一些网络是在外部实体(特别是政府)的干预下产生的。这些由外部干预产生的组织间网络,既包括公有部门、非盈利部门之间的网络,也包括那些由政府投资、为了经济发展和产业创新而形成的网络(Provan et al., 2007)。

本文回顾了与连锁董事网的影响后果和形成机制相关的国内外社会学、管理学文献,并对连锁董事网研究的“市场论”提出了批评,指出了制度因素在连锁董事网研究中的重要意义。

一、外部董事、内部董事、独立董事、关联董事 与连锁董事的概念辨析

在中国,只有股份有限公司才能在证券交易所上市交易。2005年颁布的《中华人民共和国公司法》(简称《公司法》)规定股份有限公司设董事会,其成员为5-19人。

中国的公司法中并未涉及外部董事的概念,对外部董事制度的讨论多见于为完善国有企业治理结构而制定的相关部门规章制度中。例如,对国有控股上市公司的外部董事,2006年颁布的《国有控股上市公司(境内)实施股权激励试行办法》指出,外部董事是由国有控股股东依法提名推荐、由任职公司或控股公司以外人员(非本公司或控股公司员工的外部人员)担任的董事。外部董事不在公司担任董事和董事会专门委员会有关职务外的其他职务,不负责执行层的事务,与其担任董事的公司不存在可能影响其公正履行外部董事职务的关系。

同样,中国公司法也并未对内部董事有一明确定义,但实际上它就

是公司的执行董事(executive directors)。与外部董事相对应,内部董事是由本公司人员担任并负责执行层工作的董事,我们通常谈论公司治理结构时说到的“董事”概念,多数情况指的就是内部董事。

对独立董事,中国证券监督管理委员会(简称“证监会”)2001年颁布的《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》指出,独立董事指的是那些不在公司担任除董事外的其他职务,并与其所受聘的上市公司及其主要股东不存在可能妨碍其进行独立客观判断的关系的董事;独立董事原则上最多在5家上市公司兼任独立董事;上市公司董事会成员中应当至少包括1/3独立董事;上市公司应当给予独立董事适当的津贴,除此之外,独立董事不应从上市公司及其主要股东或有利害关系的机构和人员取得额外的、未予披露的其他利益。

关联董事是与独立董事相对的一个概念。2008年上海证券交易所颁布的《上海证券交易所股票上市规则》规定,如果某位上市公司的董事满足了下列条件之一,即可称为关联董事,这些条件包括:为交易对方;为交易对方的直接或间接控制人;在交易对方任职,或者在能直接或间接控制该交易对方的法人或其他组织、该交易对方直接或间接控制的法人或其他组织任职;为交易对方或其直接或间接控制人的关系密切的家庭成员;为交易对方或其直接或间接控制人的董事、监事或高级管理人员的关系密切的家庭成员;中国证监会、证交所、上市公司规定的其他情况。

综上所述,我们有如下判断:内部董事不可能是独立董事,因为内部董事参与企业的经营与管理,其自身利益与企业紧密相连。外部董事既可能是独立董事,也可能是关联董事,这取决于外部董事服务的机构是否和担任董事的公司之间存在利益关系。关联董事不可能是内部董事,因为关联董事的判定是以与外部实际发生交易为基础。我们根据以往的公司和证券法规,从是否是本公司员工、是否和本公司有利益关系两个维度,把中国上市公司的董事进行了分类,^①见图1。

我们再来看一下上述董事概念与连锁董事的关系。如前所述,连锁董事指的是一个公司的董事同时在其他公司担任董事职务。无论是外部、内部董事,还是独立董事、关联董事,都有可能成为连锁董事,判

① 我们这里没有引入执行董事的概念,是因为《公司法》明确规定,该概念只适用于股东人数少、规模小的有限责任公司。

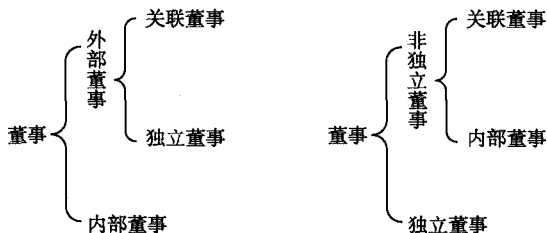


图1 中国上市公司董事的两种分类方法

断的惟一标准是这名董事是否在多于一家的董事会任职。换句话说,连锁董事的重点是“连锁”二字,强调的是由人事上的兼职而形成的不同公司间的联系;而上面我们讨论的几种董事类型概念,则是站在一家公司的立场上,对不同董事的工具性特征进行的概括与界定。

二、连锁董事网的影响后果:公司行为— 绩效 vs. 精英凝聚

(一)作为一种重要组织间网络关系的连锁董事网

组织间网络(inter-organizational networks)是组织社会学、组织学和管理学的一个重要研究领域。^①它主要指的是一种不同于市场和科层制结构的组织治理方式,其运行不是依赖价格机制或正式权威的命令,而是更多地源于网络中的经济行动者之间在长期互动中形成的关系、共同利益和声誉(Podolny & Page, 1998; 李国武, 2010)。

在有关公司间网络关系的研究中,特别引人注目的就是对连锁董事网的研究(Mizuchi, 2007)。之所以说连锁董事网是一种重要组织间网络关系,主要有3个原因:其一,董事会是现代公司治理结构中的核心决策部门,控制了董事会成员的决策,实质上也就控制了整个公司;其二,连锁董事网对企业行为、企业绩效、阶级凝聚、个人职位升迁等都会产生重要影响,这一点在下面还会详加介绍;最后,上市公司董事会的数据相对比较容易获得,作为一种经济行为所嵌入的、重要的社

^① 或称“组织间关系”(inter-organizational relations, IOR),如果不作特别说明,“组织间网络”、“组织间关系”、“组织间网络关系”等概念在本文中可以互换。

会网络类型(Granovetter, 1985), 连锁董事已经成为企业间网络关系研究领域最基本的操作测量指标, 虽然它不能涵盖企业间关系的全部, 但仍不失为一个对企业间关系的有力测量(Mizruchi, 1996)。

(二) 连锁董事网与公司行为、公司绩效

连锁董事网的研究历史可以追溯到 20 世纪初的美国。早在 1914 年, 迪克森(Dixon, 1914) 就在美国著名的经济学期刊《政治经济学杂志》(*Journal of Political Economy*) 上撰文指出, 连锁董事实际上是企业之间的利益连锁(interlocking of interest)。形成连锁后有利于企业进行信贷融资、上下游企业之间协调生产与销售、限制竞争等。

作为一种组织间现象的连锁董事网, 吸引了大批社会学家和管理学家投身其中进行研究, 甚至扭转了公司治理研究领域过度关注组织内部的局面(Pfeffer & Salancik, 1978)。在这一部分, 我们主要集中在组织层面, 回顾连锁董事网对公司行为和公司绩效的影响。

1. 连锁董事网与公司行为

连锁董事网能够通过 3 种机制影响公司行为: 第一, 它是公司间信息传递的通道, 有利于不同企业间的沟通、互信与合作, 减少企业间的交易成本, 模仿成功企业的组织结构(Cronin, 2011; Keister, 1998; Palmer et al., 1993); 第二, 它还是一种合法性的信号, 可以作为公司向外界传递合法性信号的棱镜(prisms), 是一种对公司行为的外在修饰(Podolny, 2001); 第三, 连锁董事在不同企业领导层兼职的经历, 还使他/她能够为企业经理层的经营管理决策提供多方面的建议, 甚至使用其积累的关系资本为企业经营牵线搭桥(Hillman & Dalziel, 2003), 这也是我们开篇提到的国内许多上市公司热衷于聘请退休高官担任独立董事的一个重要原因。

以往研究连锁董事对公司行为的影响, 主要集中在以下几个方面: 公司的兼并与收购、公司间的协调与合作、商业贸易或融资行为、战略联盟、商品定价、组织结构形式等。在兼并与收购方面, 一些研究表明, 公司在连锁董事网中的位置之所以会影响其被收购的方式(Palmer et al., 1995)、被收购时公司自身的反应——采取“毒丸”计划^①还是“黄

① “毒丸”是公司并购过程中的一种治理实践, 是针对恶意收购所采取的一种防护性措施。

金降落伞”政策^①(Davis, 1991; Davis & Greve, 1997)、以怎样的方式并购其他公司(Haunschild, 1993)、公司股票的回购(Bohman, 2006)等,原因是连锁董事网具有传递信息的功能(Davis, 1991; Davis & Greve, 1997; Haunschild, 1993; Haunschild & Beckman, 1998),能够帮助公司避免被恶意收购,并且能够把这种成功的行为模式在网络中迅速传播,其他企业则通过模仿成功企业的应对模式而生存下来。

在协调合作、战略联盟、贸易融资等方面,一些研究者认为,连锁董事网通过建立信任、提供社会资本,进而提高了企业间的战略合作水平和学习能力(Heracleous & Murray, 2001),协调了公司间关系(Glasberg & Schwartz, 1983),强化了公司间的贸易和融资关系(Lincoln et al., 1992; Mizuchi et al., 2006);同时,连锁董事网对战略联盟的形成、联盟治理结构的选择、联盟的动态演化、联盟及其成员的绩效等都会产生重要影响(Gulati, 1998; Gulati & Westphal, 1999)。

还有一些研究发现连锁董事网会影响商品的定价。乌兹和兰卡斯(Uzzi & Lancaster, 2004)认为市场价格的形成不仅受经济因素影响,同时也是嵌入性网络关系作用的结果。他们对美国大型律师事务所的律师服务价格研究表明,律师事务所之间的连锁董事网关系会显著地影响服务价格。

2. 连锁董事网与公司绩效

支持连锁董事网提高企业绩效观点的学者认为,连锁董事提供了稀缺的市场信息,减少了企业间的交易费用,降低了市场不确定性对企业的冲击,强化了对经理层的监管,从而提高了企业的经营绩效(Keister, 1998, 2007, 2009; Liang, 2009)。

另一些学者的研究则发现,连锁董事网降低了企业的绩效水平(Rommens et al., 2007; Non & Franses, 2007; Richardson, 1987; Ren, 2005)。原因是,连锁董事兼职过多导致精力分散,无暇尽到监管责任;或者是其干预了企业的经营管理,造成绩效水平下降;又或者是,连锁董事网形成了一个企业领导阶层团结紧密的小圈子,这个小圈子中的管理者为了一己私利而相互串通,从而损害了他们服务的公司股东的利益,降低了企业的绩效水平。

^① “黄金降落伞”也是公司并购过程中的一种治理实践,是针对并购中失去工作的高级管理人员的一种收入补偿规定。

还有一些学者发现连锁董事网并未对企业绩效形成明显影响 (Fligstein & Brantley, 1992)。例如, 林肯等人 (Lincoln et al., 1996) 发现, 企业集团内部的连锁董事网主要用于强化成员企业的联系、重新分配集团内部资源, 而对成员企业的绩效没有显著影响。

此外, 对于连锁董事与企业绩效之间的因果关系, 实际上也存在着争论 (Mizruchi, 1996)。一些研究发现是不同的企业绩效水平影响了连锁董事关系形成的概率, 而不是相反 (Richardson, 1987)。

连锁董事到底对企业绩效有无影响, 如果有影响, 到底是正向还是负向的, 众说纷纭, 甚至还存在着彼此相左的研究发现。例如, 凯斯特 (Keister, 1998, 2007, 2009) 对中国 20 世纪 90 年代早期企业集团内部连锁董事现象的研究表明, 连锁董事有效地提高了成员企业的利润水平; 而同样是对企业集团内部连锁董事的研究, 林肯等人 (Lincoln et al., 1996) 对日本企业集团内部连锁现象的研究则表明, 连锁董事网对成员企业的绩效没有任何影响。这些研究结果的差异表明, 只有细致地研究企业连锁董事形成的国家及其政治经济与法律制度背景, 才有可能准确识别出连锁董事网与企业绩效之间的关系。

(三) 连锁董事网与阶级/精英凝聚

社会学家和政治学家之所以对连锁董事网表现出异常的兴趣, 是因为它可能传达了资本主义国家上层精英凝聚的结构信息, 是一种促进公司精英凝聚的手段 (Davis, 2005)。

早在 1956 年, 著名社会学家赖特·米尔斯就敏锐地指出: “连锁董事绝不仅仅是这个词汇自身所表达的那么简单, 它表征了商业生活的稳固特性, 在社会学共同体利益整合的意义上, 它是有产阶级统一观点和政策的较为普遍的一种做法” (Mills, 1956: 123)。米尔斯的话表明, 连锁董事不仅仅是一个公司层面的经济现象, 同时也可能代表了某些社会力量的整合, 并且这种整合可能会对政策的制定产生实质性的影响。

使用阶级视角的连锁董事网研究, 有两条主要的研究脉络: 一条是沿着所有权与经营权分离的思路进行追问, 管理阶级 (managerial class) 是否是一个真实的社会存在, 所有权是否真的与经营权相分离, 到底是谁在控制着资本主义国家的大公司, 资产阶级是否因为现代公司治理结构的建立而分裂了, 等等。另一条则从政治经济的视角出发,

考察连锁董事网对公司集体政治行为的影响,以及这些政治行为是否干预到了国家政策的制定,政治精英如何渗透进入资本主义国家的大公司,政治精英与经济精英的联盟形成等议题。

1. 资本家的阶级凝聚

伯利和米恩斯(Berle & Means, 1932)开启了有关现代公司所有权与经营权分离研究的先河。他们认为,随着现代公司中股权的分散和管理权的集中,一个代表管理者利益的集团应运而生,相比股东,这个管理者阶层拥有更大的控制权。

此后,社会学家的研究质疑了伯利和米恩斯的管理主义(managerialism)理论,认为从社会、组织间层面而不是单一公司内部来看(Roy & Bonacich, 1988),所有权始终处于支配地位,企业的管理阶层从来没有作为一个独立的阶级而控制经济与商业领域(Mizruchi, 2004; Zeitlin et al., 1974; Zeitlin, 1974)。^①特别是对家族企业来说,连锁董事网只不过是它控制家族公司的一种手段(Palmer & Barber, 2001)。公司所有权的分割并未带来资本家阶级的解体,相反,通过一种公司间相互持有股份和相互委派董事的制度安排,作为一个阶级整体的资本家以利益为基础而更紧密地团结起来(Roy & Bonacich, 1988),形成了一个内部小圈子(Useem, 1979);类似于连锁董事制度的这种结构性安排,为公司精英的整合提供了机会(Useem, 1980)。

一些进行中国连锁董事网研究的学者,也采用了类似阶级凝聚的视角,但主要关注的不是资产阶级的分裂与整合、所有权和经营权是否真正分离,而是关心连锁董事是否导致了管理阶层的合谋,以及对公司效率造成的影响。例如,任兵(Ren, 2005)对中国上市公司的资料分析表明,连锁董事网导致了管理者阶层凝聚和管理者掠夺,损害了公司股东利益,降低了企业绩效。

2. 精英凝聚(elite cohesion)

与资本家的阶级凝聚模型不同,精英凝聚模型更强调连锁董事网是一种权力结构,它的作用表现在两个方面,一是政治精英与经济精英

^① 不过,从另外一个角度讲,密兹里奇(Mizruchi, 2004)认为批评管理主义理论的社会学家忽视了伯利和米恩斯提出该理论的关怀和背景。20世纪初到20世纪30年代,美国公司的数量和规模都不断增加,伯利和米恩斯观察到一批有着专业管理经验的经理人员可能操控着大公司的经营与管理,担心他们会形成一个独立的管理阶级,以对抗国家的法规并剥夺公司股东的利益,由此,才提出了管理主义理论。

的相互渗透(Freitag, 1975),二是协调公司间的集体政治行动(Burris, 2005; Bond et al., 2010; Bond & Harrigan, 2011)。该模型认为,公司间连锁董事关系的形成是为了协调集体行动、介入国家政治(Useem & McCormack, 1981),通过组织化的利益集团来游说政府(Useem, 1984)。格拉斯基维茨(Galaskiewicz, 1985)把这种模型称为政治鼓动(political advocacy)理论。

公司政治行动问题之所以重要,不仅是因为它牵涉商业道德,还因为它会切实影响资本主义体系的权力分布状况。网络分析视角的公司政治行为研究,主要关注公司间的网络对公司政治行动一致性(political unity)的影响。

此外,传统国家理论过于抽象,缺少对现实中商业精英和国家关系的实质性理解。密兹里奇(Mizruchi, 2007)指出,通过研究公司间的网络关系,可以系统化地检验商业精英和国家关系的相关命题。通过研究企业间网络 and 企业的政治意愿、政治行为的关系,我们能够系统地评估商业共同体在多大程度上会形成统一的政治行动。

在这一领域的操作测量层面,首先,研究者通常假设紧密的连锁董事网代表了商业精英群体内部较强的凝聚力,是资本家阶级权力的来源;其次,研究者通常根据公司规模和政治行动的积极性来选择研究对象,那些规模庞大、政治行动积极的公司才会成为研究对象;再次,研究者们通常选择的公司网络结构性指标包括中心性(centrality)、凝聚性(cohesion)、结构等值性(structural equivalence)等;^①最后,研究者选择的政治行为指标包括一对公司(dyads^②)政治行动的一致性(两个公司给同一个党派捐赠重合的比重、两个公司是否参加了同一个政策委员会、两个公司在贸易政策问题上是否持有相同的态度等)、公司在政治行动方面的资源动员能力(是否有政治捐赠行为、捐赠给哪个党派、捐赠的规模等)。

许多经验研究都讨论了连锁董事网与公司政治行动的关系,研究发现,具有连锁董事关系的公司表现出了相似的政治捐赠行为(Mizruchi, 1989; Lee & Lee, 2012),更可能隶属于相同的政治压力集团

^① 这些网络结构指标的界定及其与公司政治行动的关系,参见 Bond & Harrigan, 2011: 201-205。

^② 成对关系(dyads)是一个社会网络分析常用术语,它指的是网络中的任何两个点(例如两个组织)之间的关系,成对关系是社会网络的基本构成要素。

(Bond et al., 2010);公司的网络嵌入性越深,支持自由贸易政策的行动越积极(Dreiling & Darves, 2011),等等。

总的来说,在连锁董事网与公司政治行为的研究中,一个不容忽视的挑战是影响机制的识别问题。到底是公司间的网络关系影响了公司的政治行为,还是说那些有政治倾向的公司通过主动建立连锁董事关系,以此来传播其政治偏好?通过收集追踪数据,也许可以部分解决因果机制的识别问题,但这类研究相对还比较缺乏。

三、连锁董事网的形成

在有关连锁董事网形成机制的国内外研究中,我们把那些以经济效率为核心、在公司组织层面来讨论问题的文献统称为“市场论”流派,包括资源依赖理论、监督控制理论、金融控制理论、合谋理论和地理空间机制等,下面我们将逐一阐述。

需要说明的是,除了组织层面的解释之外,在个体层面,阶级和精英凝聚理论也提供了网络形成的一种视角,即连锁董事网的存在是为了整合精英或资本家阶层。个体层面对网络形成的解释能否成立,需进一步考察它与公司间所有权网络的关系、它对精英阶层政治行动一致性的影响、断裂的连锁董事关系(Palmer, 1983)是否会在更大范围内再生等议题,限于篇幅,我们在此不做展开。

(一)资源依赖理论

资源依赖理论是组织研究和组织社会学理解组织间关系的一个重要理论,最早由菲弗和塞兰尼克(Pfeffer & Salanick, 1978)研究组织行为时提出。为降低对外部资源的依赖程度和外部风险,组织会与外部环境进行互动,把对自身有威胁的因素吸纳进来(Selznick, 1949)。由资源的依赖性而形成的控制关系,以及由此导致组织面临的不确定性,是形成组织间关系的主要原因(Galaskiewicz, 1985)。

从资源依赖理论看,公司间形成连锁董事关系的一个目的是降低对重要资源的依赖、减少因资源供给波动而带来的不确定性。为什么连锁董事网能降低企业的资源依赖性呢?资源依赖理论认为,董事拥有的人力资本、特别是连锁董事拥有的关系资本体现了董事为公司提

供资源的能力,能提高董事对经理层的资源供应量(Hillman & Dalziel, 2003)。与其他相互依赖的公司所形成的连锁董事关系,是公司获得发展所需关键资源的一种有效手段(Johnson et al., 1996)。

通过连锁董事机制,企业能够实现与竞争对手、供应商和产品客户的合作,减少误判,并能够获得更多的专家意见,提高企业声望,从而降低企业所面临的不确定性(Schoorman et al., 1981)。一些研究发现,通过与投资银行建立连锁董事关系有利于减少对投资银行的依赖,增加被友好收购(而不是恶意收购)的可能(Baker, 1990; Palmer et al., 1995)。

不过,有些学者也对该理论的微观视角提出了批评(Galaskiewicz, 1985),认为对资源依赖关系的研究过多强调了行业间的相互依赖性,而忽视了宏观制度环境的限制,因为现实生活中有大量的组织间关系实际上是在法律的授权或命令下形成的,并非完全通过自发的市场生态环境而塑造。

(二) 监督与控制理论

监督与控制理论是资源依赖理论的拓展。资源依赖理论从依赖资源的一方看待组织间关系的形成,而监督与控制理论则从提供资源的一方看待组织间关系的形成。该理论认为,资源提供方会控制资源使用方,督促它们合理使用资源,以保证资源提供方的利益。对公司来说,股东(包括企业集团中的母公司)、债权人(包括金融或非金融公司)、生产商、行业协会等利益相关方,都可能通过派遣董事的方式来监督公司运营,实现其控制的目的。

监督与控制的一个主要来源是公司间的产权关系。大量对产权结构和连锁董事关系的研究表明,所有权和管理权只是形式上的分离,在组织间层面,二者是高度关联的(Roy & Bonacich, 1988; Mizruchi, 2004; Lincoln et al., 1992; Rommens et al., 2007; Windolf & Beyer, 1996; Bohman, 2012; Kono et al., 1998)。密兹里奇(Mizruchi, 1996)举例说,20世纪初,美国钢铁公司(US Steel)和万国收割机公司(International Harvester)刚成立时,美国银行家摩根(JP Morgan)为能有效控制这两家企业,所有董事会成员的任命都要经过他的许可。对1905年美国铁路公司的研究也表明,公司间所有权关系和连锁董事网密切相关(Roy & Bonacich, 1988)。在德国,由于公司的股权结构相对集中,连锁董事

网成了大股东控制公司的工具,连锁的目的是服务于大股东的利益,这就是所谓“合作性的资本主义”([cooperative capitalism], Windolf & Beyer, 1996)。

除了市场上一般类型的股东和被控股企业容易形成连锁关系之外,作为一种特殊组织类型的企业集团(business groups),其母子公司之间的控制关系也是连锁董事形成的一个重要原因(Rommens et al. , 2007; Lincoln et al. , 1992)。

(三) 金融控制理论

金融控制理论本质上也属于监督和控制理论,所不同的是,金融控制理论强调金融机构处在连锁董事网的核心地位(Mizruchi, 2007),这主要是由货币和资本在资本主义生产过程的重要性所决定的。社会学家把市场(包括金融市场)看作是社会互动的产物,这些市场都镶嵌在既定的社会关系结构中,而金融关系本质上也是一种社会关系(Keister, 2002),连锁董事关系正是金融关系在社会层面的反映。随着高级资本主义发展阶段到来,高度积累的金融资本需要寻求投资渠道,同时,大型工业企业也需要大规模资金的支持;因此,这一理论流派的学者认为,金融资本与工业资本的结合催生了企业间连锁董事网络的出现(Carroll & Sapinski, 2011)。

有大量研究考察了金融企业和非金融企业之间的连锁董事关系。一致的发现是金融企业居于连锁董事网的中心(Mariolis, 1975; Richardson, 1987; Mintz & Schwartz, 1981),连锁董事是金融资本控制经济的一种方式。

还有学者认为在连锁董事关系中,金融企业处于一种霸权地位。例如,在对银行与非金融企业关系的研究中,明茨和舒瓦茨(Mintz & Schwartz, 1985)就提出了所谓的“金融霸权理论”(financial hegemony theory),以回应之前强调银行控制非金融企业经营的金融控制理论。他们指出,银行(或其他金融机构)之所以有权力,并非是它们完全控制了非金融企业的管理和经营,而是说它们塑造了这些企业能正常运转的环境,并且保留了干预这些企业经营管理的权力。

然而,金融机构居于连锁董事网中心可能只是特定经济发展阶段的现象。密兹里奇(Mizruchi, 2004)的后续研究表明,美国企业间的权力结构是随着经济结构的变迁而不断调整的。从强调银行(或其他金

融机构)居于连锁网中心位置、直接控制其他非金融企业经营管理的金融控制理论,到认为银行只是为了获得最大的经济回报而间接支配非金融企业的金融霸权理论,直到20世纪90年代以来,随着金融服务的多样化和科技的发展,银行由传统的融资业务向金融服务转变,其在连锁网络中的重要性也不断下降,不再居于网络中心。

(四)合谋理论

合谋理论也称共谋理论,认为连锁董事关系形成的动机是企业间的合谋。企业间为了减少竞争,特别是在同行业内部减少竞争,实行价格联盟、产品数量联盟等策略,企业会相互委派人员到对方企业的董事会兼任董事。通过连锁董事,原来相互竞争的企业可以协调行动,获得超额(垄断)利润。

从现实中的商业环境和法律制度演变来看,在1914年之前,美国对哪些企业形成了连锁董事关系并不干预;然而,在1914年,美国出台了“克雷顿法案”(Clayton Act),其第8条明确规定,在同一行业内部,禁止那些能够确认相互竞争关系的企业建立连锁董事关系。

“克雷顿法案”的出台表明了推崇自由市场经济的美国对行业内部可能存在垄断状况的担忧。合谋行为与市场经济公平竞争的原则相违背,也表明作为一种常见组织间现象的连锁董事关系在现实中缺乏合法性基础。但诚如密兹里奇(Mizruchi, 1996)所言,没有任何令人信服的证据表明连锁董事网妨碍了市场竞争;而且,即使连锁关系确实减少了竞争,也没有任何证据表明它是减少竞争、形成垄断的惟一途径。因此,该法案的出台并未有效阻止同行业内部连锁董事关系的建立。

(五)地理空间因素

空间距离也是形成连锁董事网的一个重要因素。邻近的地理空间为公司频繁互动创造了条件,而连锁关系必须在一个公司间相互知晓彼此存在的客观事实下才可能产生。

河野等人(Kono et al., 1998)强调连锁董事网的形成是一种空间现象;局部的连锁和非局部的连锁(local and non-local interlocks)形成的原因不尽相同,公司间总部的相对位置、公司总部所在地是否有企业精英俱乐部、公司下属工厂的相对位置、公司间的所有权关系在空间上的分布等因素,都会影响不同空间形态下连锁董事关系的形成。他们

通过对1964年美国《财富》杂志公布的500强企业的研究,发现总部位于同一城市、且该城市有企业精英俱乐部的公司之间更可能形成局部性的(或“地方性的”)连锁关系,而资源依赖关系并不影响局部连锁关系的形成。这一发现意味着局部性的连锁关系可能更多的是一种精英形成机制,而不是出于公司利益的考虑;相反,非局部性连锁网络主要是基于公司间的资源依赖关系而形成的。

四、国内的连锁董事网研究

下面我们来简单回顾一下近期国内学者对连锁董事网和组织间关系的重要研究成果(参见下表)。

中国国内的连锁董事网/组织间网络关系研究

作者	学科	议题	数据/资料	发现/结论
边燕杰、 丘海雄 (2000)	社会学	企业社会资本的形成与影响	广州市1998年 188家企业	经济结构和企业家能动性显著影响企业社会资本的形成,而企业社会资本显著提高了企业盈利能力
任兵等 (2001)	管理学	连锁董监事网的描述性分析	1998和1999年 140家上市公司	半数以上的企业都具有连锁董监事关系
李培林、 梁栋 (2003)	社会学	高新技术企业的网络化趋势以及对企业绩效的影响	北京市2001和 2002年200家高新技术企业	竞争和信息化程度促进了企业的网络化趋势(组织内和组织间)
陈仕华 (2005)	管理学	连锁董事网的描述性分析	2003年沪深两市 140家上市公司	62.9%的公司存在连锁董事关系
卢昌崇等 (2006)	管理学	影响企业连锁董事数量的组织层面因素	2003年上海140 家上市公司	企业规模越大,连锁数量越多,支持了资源依赖理论

续表

作者	学科	议题	数据/资料	发现/结论
任兵等 (2004)	管理学	地区连锁董事网的形态描述	2001年上海110家、广东107家上市公司	上海的连锁范围广泛而紧密,广东的连锁网结构相对分散
任兵等 (2007)	管理学	企业在连锁网络中的位置与绩效的关系	1994-2001年284家上市公司	高的企业中心度降低了企业绩效,支持了阶层凝聚和掠夺理论
卢昌崇、 陈仕华 (2009)	管理学	连锁关系断裂后重构在组织层面的意义	1999-2006年394对上市公司	1/3左右的公司会重构连锁董事关系,重构是服务于企业组织而不是个人利益
段海艳 (2009)	管理学	连锁位置和企业性质对融资行为的影响	2006年沪深两市314家上市公司	企业的网络中心性对融资能力没有影响;地区邻近性显著提高非国有企业融资能力
孙斐 (2009)	管理学	连锁董事关系的形成	2003-2006年沪深两市150家上市公司	企业所处同行业、同地域、规模越大、负债水平越高,越易形成连锁关系
姜卉芸 (2009)	管理学	连锁董事的繁忙程度与公司价值	2005-2007年深市508家上市公司	连锁董事越繁忙,公司绩效越差,这种效应在多元化经营的公司里更显著,支持了代理理论
张陈健 (2010)	社会学	不同所有制企业之间是否能形成战略联盟	有关公司的新闻报道、对企业家的深度访谈	在渐进改革和政体连续的宏观背景下,权力的介入导致企业结盟的失败
田高良等 (2011)	管理学	连锁董事网中的位置与公司绩效的关系	1999-2008年7580家上市公司	中心度(度数、居间、向量)越高,企业经营绩效越好

从上表中可以看出,国内社会学界很早就开始关注企业间的网络关系。例如,边燕杰和丘海雄(2000)对企业社会资本形成与功能的研究,表明企业社会资本能有效提高企业绩效。不过,他们只是用企业领导人个人所拥有的社会资本来度量企业的社会资本,缺少对组织层面的企业间社会资本和社会网络关系的关注。李培林和梁栋(2003)发现,在新世纪的科技浪潮中,中国的高新技术企业之间出现了网络化的趋势,比如产品的合作投资与共同研发;他们认为这主要是由于高科技产业竞争比较激烈、信息化程度高的缘故。在中国当代的组织社会学研究中,他们的研究确实提出了一个比较有趣的组织间现象,并考察了企业的产品生产网络对企业绩效的影响。近期对组织间关系网络的社会学考察是张陈健(2010)对国有企业和非国有企业间建立战略联盟的案例研究,他从政治经济学的角度,讨论了不同所有制企业间的联盟计划是如何在权力的干预下而失败的。他对不同所有制的企业之间能否建立网络关系的关注具有启发性,但囿于案例分析的局限,无法进一步分析政治权力对组织间网络关系建立的更多作用机制。

尽管国内的社会学家较早着手开始研究组织间关系网络,但就笔者的文献检索结果来看,作为重要组织间关系类型的连锁董事网,还是鲜有人关注。一个可能的原因是,社会学家包括经济社会学家普遍认为公司间网络关系的研究是管理学家、经济学家的“传统领地”,与社会学理论关心的问题没有太多联系。另外,资料的可获得性也是制约国内社会学家研究连锁董事网的一个障碍,大量的公司治理结构术语更可能让社会学家望而生畏。

由于起步较晚,国内管理学者对连锁董事网的研究基本集中在以下几个方面:对网络特征的初步描述(任兵等,2001;任兵等,2004;陈仕华,2005;卢崇昌、陈仕华,2009);使用中国上市公司数据对西方连锁董事网相关理论进行再考察,包括:对连锁董事形成的研究(卢崇昌等,2006;卢崇昌、陈仕华,2009;孙斐,2009),对连锁董事与公司绩效关系的研究(任兵等,2007;姜卉芸,2009;田高良等,2011),对连锁董事与企业融资关系的研究(段海艳,2009)等。

总的来说,国内管理学家比社会学家更早研究了连锁董事网,探讨了它的形态及其与公司治理的关系,但管理学者对连锁董事网的研究也仍然处于起步阶段。理论方面,这体现在与西方连锁董事网研究的相关理论对话不足,多数研究忽视了这一领域存在着多种理论机制的事实;

方法上,国内研究对连锁董事网的形态与结构缺乏整体把握,所使用数据多数是横截面资料,无法对企业间连锁关系的时序特征加以控制。

五、总结与讨论:把制度因素引入连锁董事网研究

综观以往连锁董事网研究,我们发现制度背景因素在相关议题的讨论中相对缺失。事实上,组织间关系总是嵌入在特定历史文化传统中的(Stinchcombe, 1965; Scott, 1991; Galaskiewicz, 1985; Sydow & Windeler, 1998; Provan et al., 2007)。例如,对东亚和东南亚的华人企业来说,臧小伟认为要同时结合家族企业特征和资源依赖关系来解释企业间的连锁董事网,因为华人社会家族企业更重视家族的所有权和私人网络关系,但企业同时会受制于外部的资源约束(Zang, 1999, 2000)。

大量的跨国研究也表明,连锁董事网的形成是高度依赖于社会制度背景的(Carroll & Sapinski, 2011)。宏观经济环境、国家经济结构及其变化都会对连锁董事网的形成造成影响(Mizruchi & Stearns, 1988; Mizruchi, 2004; Okhmatovskiy, 2005; Fligstein, 1990)。

在选举式政体中,甚至公司的政治倾向都会成为连锁董事网形成的原因。例如,斯塔克和他的学生韦德拉斯(Stark & Vedres, 2011)对转型时期匈牙利的公司间连锁董事网形成进行了研究,发现具有相同党派倾向的公司之间更可能形成连锁网络。

对转型社会而言,政治权力在企业关系网络的形成中起着重要作用。台湾学者李宗荣及其合作者(Lee & Lee, 2012)对台湾企业政治行为的研究发现,国民党专政时期的强势国家政权培植了一批垄断性的企业,这导致民主化时期的台湾企业依然看重政商关系,并想方设法与政府(包括政府企业)建立关系。

尽管政治经济制度对连锁董事网的形成具有重要意义,但这方面具有理论导向的经验研究其实并不多。2000年以后,台湾社会学界开始涉及台商到大陆投资的策略、本土公司的连锁董事治理机制等议题的讨论,但总的来说,“结合宏观与微观的制度和网络量化经验研究,在这个社会学场域中,相形之下研究成果还是相当缺乏”(熊瑞梅, 2008:192)。

改革开放以来,中国长期处于社会经济的转型期,国家在一些重要

经济资源领域一直具有强大的控制力。在这一背景下,对中国公司间连锁董事网的研究而言,政治经济背景始终是一个绕不过去的宏观变量。在分析中国企业间网络关系时,大量的上市公司公开数据资料为我们提供了难得的机会,这是连锁董事网研究相比其他整体网分析的一个优势所在;但如何把政治经济背景融入到网络分析中去,恰当地展现网络结构形态及其影响后果,是值得进一步研究的问题。

笔者在此尝试提出一些简单的思路。例如,中国问题研究专家魏昂德(Walder,2011)就中国的企业间关系网络,提出了如下待研究的问题:从社会学的视角研究转型中国的企业间网络,计划经济时期,国家权力通过正式的科层组织结构渗透到企业,在市场经济时期,通过产权改革,国家权力支配企业经营的方式发生了怎样的变化,这种支配力量弱化了吗?国有部门、企业、银行和其他私人、外资企业间的所有权网络形态是什么样的,这一网络形态又是如何随着时间而演化的?

其次,由于国有产权在连锁董事网形成及其影响中的重要性(Ren et al.,2009;Keister,1998,2001,2007,2009),国有企业之间建立连锁关系带有鲜明的行政命令特征,我们不妨把产权作为一个重要制度变量进行细致考察,分析不同产权企业连锁董事网的形态、形成与演化过程及其对企业绩效的影响。笔者利用2000-2010年的上市公司资料,在这方面已经做了一些尝试性的工作,将另外撰文说明。

再次,国有资产监管机构成立后,中国大量的国有企业实际上面临不同的命运。国企改革和国资监管变化如何影响了连锁董事网的结构,这也是一个观察中国政治与经济互动的独特视角。如果考虑到不同国有企业隶属于不同行政层级的事实,连锁董事网的演变将蕴含着丰富的政治经济内容。

最后,除上述3点制度背景因素值得关注之外,从个人层面探讨精英凝聚(如商业精英俱乐部、基金会、慈善组织等)与连锁董事网的形成及后果的关系、使用追踪资料和动态网络方法研究连锁董事网的演化历程、对连锁董事网进行深层次的结构化分析、连锁董事网对个人/企业/公共政策的影响后果等议题,也是可以进一步探讨的领域。

参考文献:

- 边燕杰、丘海雄,2000,《企业的社会资本及其功效》,《中国社会科学》第2期。
陈仕华,2005,《连锁董事:理论研究与实证分析》,东北财经大学硕士论文。

- 段海艳,2009,《连锁董事关系网络对企业融资行为影响的实证研究》,《软科学》第12期。
- 李国武,2010,《组织的网络形式研究:综述与展望》,《社会》第3期。
- 李培林、梁栋,2003,《网络化:企业组织变化的新趋势——北京中关村200家高新技术企业的调查》,《社会学研究》第2期。
- 李宗荣,2007,《在国家权力与家族主义之间:企业控制与台湾大型企业间网络再探》,《台湾社会学》第13期。
- ,2009,《制度变迁与市场网络:台湾大型企业间董监事跨坐的历史考察》,《台湾社会学》第17期。
- 姜卉芸,2009,《我国上市公司连锁董事与多元化经营价值效应的实证研究》,广东外语外贸大学硕士论文。
- 卢昌崇、陈仕华,2009,《断裂联结重构:连锁董事及其组织功能》,《管理世界》第5期。
- 卢昌崇、陈仕华、Schwalbach Joachim,2006,《连锁董事理论:来自中国企业的实证检验》,《中国工业经济》第1期。
- 罗宇凡、杨毅沉、赵晓辉、华春雨、周琳,2013,《退离高官到企业“发挥余热”遭质疑》,《新华每日电讯》8月12日第4版。
- 任兵、区玉辉、林自强,2001,《企业连锁董事在中国》,《管理世界》第6期。
- 任兵、区玉辉、彭维刚,2004,《连锁董事、区域企业间连锁董事网与区域经济发展——对上海和广东两地2001年上市公司的实证考察》,《管理世界》第3期。
- ,2007,《连锁董事与公司绩效:针对中国的研究》,《南开管理评论》第1期。
- 孙斐,2009,《连锁董事网研究:来自中国上市公司的实证检验》,汕头大学硕士学位论文。
- 田高良、李留闯、齐保垒,2011,《连锁董事、财务绩效和公司价值》,《管理科学》第3期。
- 熊瑞梅,2008,《台湾企业社会学研究的发展与反思》,谢国雄主编《群学争鸣:台湾社会学发展史,1945-2005》,台北:群学出版社。
- 张陈健,2010,《权力的嵌入性分析:国有资产重组下的企业结盟》,《社会》第5期。
- Baker, Wayne E. 1990, "Market Networks and Corporate Behavior." *American Journal of Sociology* 6(3).
- Berle, A. A. & G. C. Means 1932, *Modern Corporation and Private Property*. New York: Commerce Clearing House.
- Bohman, L. 2006, "Economic Action and Interfirm Relations: Diffusion of Stock Repurchases on the Stockholm Stock Exchange 2000-2003." *European Sociological Review* 22(4).
- 2012, "Bringing the Owners Back In: An Analysis of a 3-Mode Interlock Network." *Social Networks* 34(2).
- Bond, Matthew & Nicholas Harrigan 2011, "Political Dimensions of Corporate Connections." In John Scott & Peter J. Carrington (eds.), *The SAGE Handbook of Social Network Analysis*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Bond, M., S. Glouharova & N. Harrigan 2010, "The Political Mobilization of Corporate Directors: Socio-economic Correlates of Affiliation to European Pressure Groups." *The British Journal of Sociology* 61(2).
- Burris, V. 2005, "Interlocking Directorates and Political Cohesion among Corporate Elites."

- American Journal of Sociology* 111(1).
- Carroll, William K. & J. P. Sapinski 2011, "Corporate Elites and Intercompany Networks." In John Scott & Peter J. Carrington (eds.), *The SAGE Handbook of Social Network Analysis*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Cronin, Bruce 2011, "Networks of Corporate Power Revisited." *Procedia Social and Behavioral Science* 10.
- Davis, Gerald F. 1991, "Agents without Principles? The Spread of the Poison Pill through the Intercompany Network." *Administrative Science Quarterly* 36(4).
- 2005, "New Directions in Corporate Governance." *Annual Review of Sociology* 31.
- Davis, Gerald F. & Henrich R. Greve 1997, "Corporate Elite Networks and Governance Changes in the 1980s." *American Journal of Sociology* 103(1).
- Dixon, Frank Haigh 1914, "The Economic Significance of Interlocking Directorates in Railway Finance." *Journal of Political Economy* 22(10).
- Dreiling, M. & D. Darves 2011, "Corporate Unity in American Trade Policy: A Network Analysis of Corporate-Dyad Political Action." *American Journal of Sociology* 116(5).
- Fligstein, Neil 1990, *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Fligstein, N. & P. Brantley 1992, "Bank Control, Owner Control, or Organizational Dynamics: Who Controls the Large Modern Corporation." *American Journal of Sociology* 98(2).
- Freitag, Peter J. 1975, "The Cabinet and Big Business: A Study of Interlocks." *Social Problems* 23(2).
- Galaskiewicz, Joseph 1985, "Interorganizational Relations." *Annual Review of Sociology* 11.
- Glasberg, Davita Silfen & Michael Schwartz 1983, "Ownership and Control of Corporations." *Annual Review of Sociology* 9.
- Granovetter, Mark 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3).
- Gulati, Ranjay 1998, "Alliances and Networks." *Strategic Management Journal* 19(4).
- Gulati, Ranjay & James D. Westphal 1999, "Cooperative or Controlling? The Effects of CEO-Board Relations and the Content of Interlocks on the Formation of Joint Ventures." *Administrative Science Quarterly* 44(3).
- Hauschild, Pamela R. 1993, "Interorganizational Imitation: The Impact of Interlocks on Corporate Acquisition Activity." *Administrative Science Quarterly* 38(4).
- Hauschild, Pamela R. & C. M. Beckman 1998, "When Do Interlocks Matter? Alternate Sources of Information and Interlock Influence." *Administrative Science Quarterly* 43(4).
- Heracleous, Loizos & John Murray 2001, "Networks, Interlocking Directors and Strategy: Toward a Theoretical Framework." *Asia Pacific Journal of Management* 18(2).
- Hillman, A. J. & T. Dalziel 2003, "Boards of Directors and Firm Performance: Integrating Agency and Resource Dependence Perspectives." *The Academy of Management Review* 28(3).
- Johnson, Jonathan L., Catherine M. Daily & Alan E. Ellstrand 1996, "Boards of Directors: A

- Review and Research Agenda." *Journal of Management* 22.
- Keister, Lisa A. 1998, "Engineering Growth: Business Group Structure and Firm Performance in China's Transition Economy." *American Journal of Sociology* 104(2).
- 2001, "Exchange Structures in Transition: Lending and Trade Relations in Chinese Business Groups." *American Sociological Review* 66(3).
- 2002, "Financial Markets, Money, and Banking." *Annual Review of Sociology* 28.
- 2007, "Interfirm Relations in Business Groups: Group Structure and Firm Performance in China." In Stewart Clegg, Karen Wang & Mike Berrell (eds.), *Business Networks and Strategic Alliances in China*. MA: Edward Elgar Publication.
- 2009, "Interfirm Relations in China: Group Structure and Firm Performance in Business Groups." *American Behavioral Scientist* 52.
- Kono, C., D. Palmer, R. Friedland & M. Zafonte 1998, "Lost in Space: The Geography of Corporate Interlocking Directorates." *American Journal of Sociology* 103(4).
- Lee, Z. R. & S. R. Lee 2012, "Institutional Legacy and Similarity of Political Behavior Among Business Groups in Taiwan." Unpublished manuscript, Institute of Sociology, Academia Sinica, Taiwan.
- Liang, F. M. 2009, "Ownership Structure and Firm Performance in an Emerging Market: the Moderating Role of Social Networks." *Contemporary Management Research* 5(2).
- Lincoln, J. R., M. L. Gerlach & C. L. Ahmadjian 1996, "Keiretsu Networks and Corporate Performance in Japan." *American Sociological Review* 61(1).
- Lincoln, J. R., M. L. Gerlach & P. Takahashi 1992, "Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties." *American Sociological Review* 57(5).
- Mariolis, P. 1975, "Interlocking Directorates and Control of Corporations: The Theory of Bank Control." *Social Science Quarterly* 56.
- Mills, C. Wright 1956, *The Power Elite*. New York: Oxford University Press.
- Mintz, B. & M. Schwartz 1981, "Interlocking Directorates and Interest Group Formation." *American Sociological Review* 46(6).
- 1985, *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mizruchi, Mark S. 1989, "Similarity of Political Behavior Among Large American Corporations." *American Journal of Sociology* 95(2).
- 1996, "What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates." *Annual Review of Sociology* 22.
- 2004, "Berle and Means Revisited: The Governance and Power of Large U. S. Corporations." *Theory and Society* 33(5).
- 2007, "Political Economy and Network Analysis: An Untapped Convergence." *Sociologica* 2.
- Mizruchi, Mark S. & Linda Brewster Stearns 1988, "A Longitudinal Study of the Formation of Interlocking Directorates." *Administrative Science Quarterly* 33(2).
- Mizruchi, M. S., L. B. Stearns & C. Marquis 2006, "The Conditional Nature of Embeddedness: A Study of Borrowing by Large U. S. Firms, 1973-1994." *American Sociological Review* 71(2).

- Non, M. & P. Franses 2007, "Interlocking Boards and Firm Performance: Evidence from a New Panel Database." Unpublished manuscript, Tinbergen Institute, Netherland.
- Okhmatovskiy, I. 2005, "Sources of Capital and Structures of Influence." *International Sociology* 20 (4).
- Palmer, Donald 1983, "Broken Ties: Interlocking Directorates and Intercorporate Coordination." *Administrative Science Quarterly* 28(1).
- Palmer, Donald & Brad M. Barber 2001, "Challengers, Elites, and Owning Families: A Social Class Theory of Corporate Acquisitions in the 1960s." *Administrative Science Quarterly* 46(1).
- Palmer, Donald, Brad M. Barber, Xueguang Zhou & Yasemin Soysal 1995, "The Friendly and Predatory Acquisition of Large U. S. Corporations in the 1960s: The Other Contested Terrain." *American Sociological Review* 60(4).
- Palmer, Donald, P. Devereaux Jennings & Xueguang Zhou 1993, "Late Adoption of the Multidivisional Form by Large U. S. Corporations: Institutional, Political, and Economic Accounts." *Administrative Science Quarterly* 38(1).
- Pfeffer, Jeffrey & Gerald R. Salancik 1978, *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York; Harper & Row.
- Podolny, Joel M. 2001, "Networks as the Pipes and Prisms of the Market." *American Journal of Sociology* 107.
- Podolny, Joel M. & Karen L. Page 1998, "Network Forms of Organization." *Annual Review of Sociology* 24.
- Provan, K. G. , A. Fish & J. Sydow 2007, "Interorganizational Networks at the Network Level: A Review of the Empirical Literature on Whole Networks." *Journal of Management* 33.
- Ren, Bing 2005, *The Corporate Network of Interlocking Directorates, Corporate Governance, and Firm Performance in China's Transitional Economy*. Doctoral dissertation, CUHK, HK.
- Ren, Bing, K. Y. Au & T. A. Birtch 2009, "China's Business Network Structure During Institutional Transitions." *Asia Pacific Journal of Management* 26(2).
- Richardson, R. Jack 1987, "Directorship Interlocks and Corporate Profitability." *Administrative Science Quarterly* 32(3).
- Rommens, A. , L. Cuyvers & M. Deloof 2007, "Interlocking Directorates and Business Groups: Belgian Evidence." Working paper, Department of Accounting and Finance, University of Antwerp, Belgium.
- Roy, William G. & Philip Bonacich 1988, "Interlocking Directorates and Communities of Interest Among American Railroad Companies, 1905." *American Sociological Review* 53(3).
- Schoorman, F. D. , M. H. Bazerman & R. S. Atkin, 1981, "Interlocking Directorates: A Strategy for Reducing Environmental Uncertainty." *The Academy of Management Review* 6(2).
- Scott, John 1991, "Networks of Corporate Power: A Comparative Assessment." *Annual Review of Sociology* 17.
- Selznick, Philip 1949, *TVA and the Grass Roots: A Study in the Sociology of Formal Organization*. Berkeley: University of California Press.

- Stark, David & B. Vedres 2011, "Political Holes in the Economy." Unpublished manuscript, Center on Organizational Innovation, Columbia University.
- Stinchcombe, Arthur L. 1965, "Social Structure and Organizations." In J. G. March (ed.), *Handbook of Organizations*. Chicago: Rand McNally.
- Sydow, J. & A. Windeler 1998, "Organizing and Evaluating Interfirm Networks: A Structurationist Perspective on Network Processes and Effectiveness." *Organization Science* 9(3).
- Useem, M. 1979, "The Social Organization of the American Business Elite and Participation of Corporation Directors in the Governance of American Institutions." *American Sociological Review* 44(4).
- 1980, "Corporations and the Corporate Elite." *Annual Review of Sociology* 6.
- 1984, *The Inner Circle: Large Corporations and The Rise of Business Political Activity in the U. S. and U. K.* New York: Oxford University Press.
- Useem, Michael & Arlene McCormack 1981, "The Dominant Segment of the British Business Elite." *Sociology* 15.
- Uzzi, Brian & Ryon Lancaster 2004, "Embeddedness and Price Formation in the Corporate Law Market." *American Sociological Review* 69(3).
- Walder, Andrew G. 2011, "From Control to Ownership: China's Managerial Revolution." *Management and Organization Review* 7.
- Windolf, P. & J. Beyer 1996, "Co-operative Capitalism: Corporate Networks in Germany and Britain." *British Journal of Sociology* 47(2).
- Zang, Xiaowei 1999, "Research Note: Personalism and Corporate Networks in Singapore." *Organization Studies* 20(5).
- 2000, "Intercorporate Ties in Singapore." *International Sociology* 15(1).
- Zeitlin, Maurice 1974, "Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class." *American Journal of Sociology* 79(5).
- Zeitlin, Maurice, Lynda Ann Ewen & Richard Earl Ratcliff 1974, "'New Princes' for Old? The Large Corporation and the Capitalist Class in Chile." *American Journal of Sociology* 80(1).

作者单位:上海大学社会学系、
上海高校社会学E-研究院
责任编辑:杨典

Interlocking Directorate Networks: Review and reflection

..... *Ma Lei* 217

Abstract: The interlocking directorate network is a very important kind of inter-organizational network. With the establishment of modern company system in China, it also becomes a common organizational phenomenon in Chinese business networks. Interlocking directorate networks have great significance for understanding such topics as corporate governance, firm performance, class cohesion of the capitalists, and the political unity of the business elites. This article reviews literature on the formation mechanism and consequences of interlocking directorate networks, and criticizes previous studies for ignoring institutional backgrounds on which the networks depend. The author argues that future research should focus on the political economic background of the networks' formation and evolution.