



水利工程项目参与方 信任及其绩效

■ 汪伦焰 李慧敏 著



科学出版社

水利工程项目参与方 信任及其绩效

汪伦焰 李慧敏 著



科学出版社

北 京

内 容 简 介

本书在文献综述的基础上,从施信方和受信方两个维度,个人、群体和组织三个层次研究了组织间信任跨层次协同演化机制。把信任倾向、信任信念、受信方特征和基于制度的信任作为初始信任动机产生的前因变量。通过实证的研究方法揭示水利工程建设参与方初始信任的产生机制。以组织间信任和机会主义为预测变量,组织间关系为中介变量,项目绩效为结果变量,通过多项式回归的实证研究方法,研究组织间信任和机会主义对项目绩效的影响机理。

本书可供高等学校工程管理专业和土木工程专业师生学习参考,也可供建设工程项目管理人员和政府建设管理部门阅读、借鉴。

图书在版编目(CIP)数据

水利工程项目参与方信任及其绩效/汪伦焰,李慧敏著. —北京:科学出版社,2016.1

ISBN 978-7-03-045601-4

I. ①水… II. ①汪… ②李… III. ①水利工程管理-项目管理
IV. ①TV512

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 203025 号

责任编辑:周 炜 张晓娟 / 责任校对:郭瑞芝

责任印制:张 伟 / 封面设计:速底书装

科学出版社出版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

北京教图印刷有限公司印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2016 年 1 月第 一 版 开本:720×1000 B5

2016 年 1 月第一次印刷 印张:10

字数:200 000

定价:80.00 元

(如有印装质量问题,我社负责调换)

前 言

在水利工程建设项目中,业主、承包商(工程总承包商和分包商)、供应商、监理单位等参与方,共同构成了复杂的组织系统。项目参与方之间特别是业主(工程项目法人)与承包商之间,目标不统一,很多情况下是冲突的,这就使业主和承包商之间在合作过程中互相防备,小摩擦往往演化为争端,直接影响项目的进度、质量、成本。这种现象普遍存在的重要原因是水利工程建设参与方之间缺乏信任。

本书主要从业主的视角,研究水利工程建设参与方初始信任是如何产生的,参与方组织间存在信任关系之后,又是如何影响项目绩效的。本书主要研究内容如下。

(1)水利工程建设组织间信任跨层次协同演化。从施信方和受信方两个维度,个人、群体和组织三个层次研究信任的层次性。把信任发展的过程分为产生、维持和破坏三个阶段。两个组织中某个个体的人际间信任能够作为群体间或者组织间信任发展的基础和组织环境。相反地,信任的历史环境和两个组织间的合作关系可能使得代表各自组织的管理人员团体之间产生信任或者使两个企业管理人员个体之间产生信任。这种在个体间、群体间和组织间不同层面信任的协同关系称为“信任的协同演化”。一个层次的信任将会随着时间而变化,并由此成为另一个层次动态信任发展的基础和组织环境。个体间、群体间和组织间不同层次的信任存在相互影响的协同关系。

(2)揭示水利工程建设参与方初始信任的产生机制。把信任倾向、信任信念、受信方特征和基于制度的信任作为初始信任动机产生的前因变量。通过构建水利工程建设参与方信任的前因变量和信任动机之间的因果关系模型,应用结构方程、AMOS 软件进行实证研究。实证研究的结果发现,施信方信任倾向能够促进其本身对制度的信任,还能够加强其本身的信任信念,但是施信方的信任倾向不能直接产生信任动机。施信方的信任动机要通过对“制度的信任”和“信任信念”的间接影响才能产生。施信方越是正向的信任倾向(善行信任和信任姿态),越能够使其本身加强这种倾向,形成信任信念,并最终形成信任动机;如果施信方具有对制度的基本信任(制度保障和依赖),那么这种基于对制度的信任就会加强其信任信念的产生,从而促进其信任动机的产生;越是正向的受信方特征(良好的声誉和能力),施信方的信任信念就会越得到增强,并最终形成信任动机。只有那些优势的动机才能转化为信任行为,初始信任的认知过程就是对信任动机的激化过

程,在信任动机被激化为优势动机时,施信方就会作出在不确定性条件下的风险决策,产生信任行为。

(3)揭示水利工程建设参与方信任对项目绩效的影响机理。以组织间信任和机会主义为预测变量、组织间关系为中介变量、项目绩效为结果变量,构建组织间信任和机会主义对项目绩效影响的多项式回归假设模型,以组织间关系为中介变量,研究组织间关系和机会主义对项目绩效的影响机理。当信任和机会主义都处于低水平时,组织间关系处于中等水平;当信任和机会主义处于中等水平时,组织间关系处于最低水平;当信任和机会主义处于高水平时,组织间关系处于较高水平。组织间关系水平随着信任和机会主义水平的增加,呈现先降低后增加的态势。当信任水平增加、机会主义减少时,项目绩效水平就相应增加。以组织间关系为中介变量,信任和机会主义对项目绩效的线性影响将反映在非对称线上。

本书从水利工程的本质特征、信任和项目绩效产生的最基本机理出发,采用认知理论、组织行为理论、交易费用理论,研究组织间初始信任如何产生,信任如何影响组织的交易行为,进而影响项目绩效。这对我国工程建设的制度完善、绩效改善和信任困境的改善具有理论和应用价值,并且把认知理论与方法应用到工程管理领域,拓宽了应用领域,丰富了工程项目管理理论,具有科学意义。期望在学术界和工业界能逐渐认识到信任的重要性,将其应用到建设工程项目管理的计划、执行、合同设计和日常项目管理中。

本书得到国家自然科学基金项目“建设工程项目组织间信任产生机制及其对交易费用的影响机理研究”(71302191)和河南省软科学研究基地的资助。

由于著者水平有限,书中难免存在不足之处,请读者批评、指正。

目 录

前言

第 1 章 绪论	1
1.1 研究背景	1
1.2 研究的目的与意义	2
1.3 国内外研究现状及评述	2
1.3.1 建设行业组织间信任研究现状	2
1.3.2 建设工程交易费用研究现状	7
1.3.3 项目绩效	10
1.3.4 研究现状评述	13
1.4 研究范围界定	13
1.5 研究内容	14
1.5.1 水利工程建设参与方信任演化机制	14
1.5.2 水利工程建设参与方初始信任产生机制	14
1.5.3 水利工程建设参与方信任对项目绩效的影响机理	14
1.5.4 案例分析	14
1.6 研究方法	15
1.7 技术路线	15
1.8 研究的主要创新点	17
第 2 章 本书研究的理论基础	18
2.1 交易成本经济学	18
2.1.1 交易成本经济学的基本问题	18
2.1.2 交易的合同问题	19
2.2 交易成本经济学中的机会主义和信任	21
2.2.1 机会主义与信任	23
2.2.2 个体行动者:内核的分裂	24
2.2.3 产生信任的条件和机制	26
2.2.4 机会主义和信任的博弈分析	29
2.3 本章小结	32
第 3 章 水利工程建设特点及其参与方信任演化机制	33

3.1	工程交易的特殊性决定了信任的重要性	33
3.1.1	工程交易方式:期货交易需要信任的存在	33
3.1.2	产品质量:形成过程需要信任的存在	33
3.1.3	组织形式:中间性组织的治理需要信任的存在	34
3.1.4	合同特点:可重新谈判的不完备合同管理需要信任的存在	34
3.2	水利工程建设项目的特殊性	35
3.3	信任的层次性与协同演化	36
3.3.1	信任的多层次性	36
3.3.2	信任的演化	37
3.3.3	信任的跨层次协同演化	38
3.3.4	信任的跨层次协同演化的驱动力	39
3.4	信任和信用的关系	40
3.5	本章小结	41
第4章	水利工程建设参与方初始信任产生机制	42
4.1	初始信任	42
4.2	理论模型构建	43
4.3	假设的提出	44
4.3.1	信任倾向	44
4.3.2	信任信念	45
4.3.3	受信方特征	46
4.3.4	基于制度的信任	47
4.3.5	信任动机	48
4.3.6	假设汇总	49
4.4	结构方程实证研究方法应用	50
4.4.1	结构方程模型简介	50
4.4.2	结构方程模型的模型构成	51
4.4.3	结构方程模型的建模过程	53
4.4.4	应用结构方程模型须注意的若干问题	60
4.4.5	评估指标的确定	65
4.5	数据收集与处理	66
4.5.1	测量量表设计	66
4.5.2	预试问卷编制	70
4.5.3	小样本数据检验	70
4.5.4	大样本数据收集	74

4.5.5 变量的验证性因子分析	75
4.5.6 路径分析	84
4.6 假设检验结果分析	86
4.6.1 信任倾向	86
4.6.2 信任信念	87
4.6.3 受信方特征	87
4.6.4 基于制度的信任	88
4.6.5 信任动机	89
4.7 初始信任的产生过程	89
4.7.1 初始信任分类过程	90
4.7.2 初始信任的证实过程	91
4.7.3 初始信任动机的风险认知与评估过程	91
4.7.4 初始信任行为的产生	91
4.8 初始信任的脆弱性和稳健性	92
4.8.1 初始信任脆弱性情景	92
4.8.2 初始信任稳健性情景	94
4.9 本章小结	96
第5章 水利工程建设参与方信任对项目绩效影响机理	97
5.1 信任、机会主义和组织间关系	97
5.2 理论和研究假设	99
5.2.1 信任和机会主义对组织间关系的影响	100
5.2.2 信任和机会主义对项目绩效的影响	101
5.2.3 以组织间关系为中介变量,信任和机会主义对项目绩效的影响	102
5.3 变量的测量量表设计	103
5.3.1 组织间信任	103
5.3.2 机会主义	105
5.3.3 组织间关系	105
5.3.4 项目绩效	106
5.4 预试问卷数据收集与处理	106
5.4.1 预设问卷数据收集	106
5.4.2 预设样本项目分析和信度分析	107
5.4.3 预设样本因子分析	107
5.5 大样本数据收集	108
5.5.1 大样本数据来源	108

5.5.2	无应答偏差检验	108
5.5.3	数据描述	109
5.5.4	变量的验证性因子分析	109
5.6	组织间信任对项目绩效的影响——基于多项式回归和相应曲面法 的分析	116
5.7	结果检验	117
5.7.1	模型优越性检验与相关分析	117
5.7.2	回归分析与假设检验	117
5.8	事后比较分析	121
5.8.1	结果的稳定性检验	121
5.8.2	变量的顺序检验	121
5.9	本章小结	122
第6章	案例分析	124
6.1	沁河倒虹吸工程介绍	124
6.1.1	工程简介	124
6.1.2	招投标过程简介	125
6.1.3	合同履行过程	126
6.2	初始信任在缔结合同协议中的应用分析	127
6.2.1	初始信任前因变量分析	127
6.2.2	初始前因变量导致信任动机	128
6.2.3	初始信任动机导致合同签订	130
6.3	当事人之间的信任影响项目绩效的应用分析	131
6.3.1	信任和机会主义、组织间关系和项目绩效分析	131
6.3.2	信任和机会主义影响项目绩效	132
第7章	研究结论与启示	135
7.1	研究结论	135
7.2	研究启示	136
7.3	研究的不足之处	137
参考文献		138

第 1 章 绪 论

1.1 研究背景

在水利工程建设项目中,业主、承包商(工程总承包商和分包商)、供应商、监理单位等参与方,共同构成了复杂的组织系统。项目参与方之间特别是业主(工程项目法人)与承包商之间,目标不统一,很多情况下是冲突的,这就使业主和承包商之间在合作过程中互相防备,小摩擦往往演化为争端,直接影响项目目标的实现。这种现象普遍存在的重要原因是工程建设参与方之间缺乏信任^[1]。这是水利工程建设现实信任困境。

从交易费用经济学来分析,由于工程建设行业的特殊性,建设工程交易不同于一般商品的交易,通过招标和承包商签订合同仅仅是交易的开始,交易过程和生产过程交织在一起。由于工程本身和交易过程的复杂性和不确定性,以及人的有限理性和交易的不可预见性,业主和承包商都不能预测签订合同之后所有可能出现的情况,也无法用明确的语言写入合同,造成了工程合同天生的不完备;在招标前后,由于业主和承包商之间占有信息优势地位的改变,承包商会利用自己的信息优势产生机会主义行为;工程交易有很高的资产专用性,合同双方“被嵌入”合同关系中,承包商可以利用自己的信息优势在工程变更和索赔的重新谈判中对业主“敲竹杠”^[2]。这些因素导致产生交易费用。如果业主和承包商之间存在一种信任关系,那么人的有限理性、机会主义行为、合同的不完备性和资产专用性等造成的交易费用问题能否得到有效的治理?这是需要进一步研究的问题。

同时,工程建设都是一次性的,项目组织随着项目的开始而开始,随着项目的结束而解散,因此,在项目组织内部和项目组织之间的信任都很难培育和形成。这是工程建设行业本身所造成的信任困境。

诚信是信任的基础,长期以来我国工程建设行业诚信体系不健全造成信任困境的产生。目前,工程建设行业针对诚信问题也出台了相关政策文件,2011年3月,工业和信息化部、监察部等制定了《工程建设领域项目信息公开和诚信体系建设工作实施意见》(中纪发[2011]16号);2012年12月,水利部印发了《水利工程建设领域守信激励和失信惩戒制度建设试点工作方案》(办建管[2012]559号),因此有必要针对工程建设行业的信任问题进行深入的研究。这是工程建设行业对

信任研究的现实需求。

工程建设交易市场新的技术和合同形式,如 BIM(building information modeling)、DB(design-build)和 IPD(integrated project delivery),已经在国外成功应用,并极大地提高了建设行业的生产力^[3]。但是这些新技术和合同形式的实施需要项目参与者(业主、投资方、设计、施工和供应商等)之间共享信息、建立基于信任的关系网络,减少纠纷和冲突。这是工程建设行业未来发展对信任的需求。

1.2 研究的目的是与意义

从工程建设行业本身的特点、行业发展的现实困境、行业规制的现实需求以及工程建设行业未来的发展预期来看,对信任的研究刻不容缓。“基于行为与实验的管理理论”、“复杂重大工程项目管理研究”和“社会认知和行为的心理”都是国家自然科学基金委员会“十二五”优先资助的重点领域。在这种现实背景下,回到工程建设的本质特征,研究组织间初始信任如何产生,信任和交易费用对项目绩效的影响机理,对我国工程建设的制度完善、绩效改善和信任困境的改善具有理论和应用价值。同时,把认知理论与方法应用到工程管理领域,拓宽了应用领域,丰富了工程项目管理理论,具有科学意义。

1.3 国内外研究现状及评述

1.3.1 建设行业组织间信任研究现状

信任是一个复杂的社会与心理现象,涉及多个层面和维度。研究者从经济学、管理学、心理学等不同领域对信任作了定义,并展开了相关研究。Moorman 等认为信任就是对合作伙伴(或者交易对象)有信心并且愿意依赖对方^[4]。Inkpen 和 Currall 认为信任就是在明知有风险的情况下对合作伙伴的依赖^[5]。Wood 等认为,如果从道德的角度出发,信任应该包含公平/理性、相互性、诚信、遵守诺言、价值和声誉^[6]。Rousseau 等将信任划分为计算型信任、关系型信任和制度型信任^[7]。

Latham^[8]和 Egan^[9]认为信任已经成为建设行业发展的障碍,之后很多学者开始展开了建设行业信任问题的研究,如表 1-1 所示,同时对信任的分类也有了比较丰富的结果,如表 1-2 所示。

表 1-1 建设行业关于信任的研究

作者	对信任的研究	内容
Cook 和 Hancher ^[10]	基于伙伴关系的 CII 报告, 研究建设领域的伙伴关系, 并发现影响信任的关键因素包括承诺、信任、互利互惠和机遇	如研究中提到的, 信任因素通过分享组织策略和专有信息以消除敌对关系, 以便优化合作范围内的相互理解, 使合伙人自身利益得到满足
Black 等 ^[11]	指出信任是建立工程合作关系的关键因素之一	研究指出只有彼此信任才能取得合作的成功。如果有信任的存在, 敌对关系的减少、顾客较高的满意度以及合作方的相互理解等利益均能实现
DeVilbiss 和 Leonard ^[12]	解释了合作环境下的信任	研究指出合作中信任的影响因素包括个人过去的经验、情绪导向、他人的行为和表达美好的愿景等
Wong 等 ^[13]	研究了新加坡工程建设行业中信用的运作	研究发现正直和关切的表现与信任紧密相连
Kwan 和 Ofori ^[14]	研究了新加坡工程建设行业合作关系的建立	作者强调了合作关系是基于信任相互尊重和合作的原则。认为合作关系中信任的元素有助于解决新加坡建筑行业存在的问题, 如生产效率低下和增长缓慢
Zaghloul 和 Hartman ^[15]	研究了建设合同中的免责条款对信任的影响	研究指出工作条件的不确定性、延期、索赔、违约金和合同文件的完备性是建筑行业中限制信任发展的五个最常见免责条款
Cheung 等 ^[16]	认为信任是伙伴关系中的关键因素	研究指出了不信任的来源, 并建议建立信任的工程合作关系。有效的交流和合作建立值得信任的行为, 可以促成项目成功的因素包括承包商项目目标的实现、监理的审批、业主对支付申请的批复以及索赔谈判的态度都是有益的
Smyth ^[17]	研究了信任作为减少工程工作环境中的相互敌意的关键方法	作者强调了业主和承包商之间相互信任的重要性和作用。信任应该作为商业关系的最低准则和企业经营中增值服务的协调资本
Zaghloul 和 Hartman ^[18]	研究指出了信任在工程建设中的重要性	作者指出信任对于任何工程和商业关系的成功都是关键的。在和业主保持高度信任情况下, 承包商倾向于降低风险溢价
Bayliss ^[19]	在研究中把信任视为工程建设领域中的一种合作属性	研究发现业主和承包商的信任程度从开始到竣工是按阶段递增的。而且, 信任的元素有助于培养和维持业主和承包商之间良好关系

续表

作者	对信任的研究	内容
Huemer ^[20]	研究了信任在工程建设领域的应用	研究指出,工程项目建设中的信任取决于期望的可预测性、预期行为的一致性、对等可靠性和环境的可预测性
Kadefors ^[21]	阐述了项目建设参与者之间关系中信任存在的可能性	研究发现不确定性、传统合同以及合同的规则和约束使得业主感觉他们和承包商的关系很脆弱
Wong 等 ^[22]	重点研究了囚徒困境典型框架内的信任关系	作者认为在签约的合作伙伴之间培养信任,关键在于项目的顺利实施和公开、有效地沟通。他们发现承包商是一个合作关系中信任驱动的候选人,如果承包商能履行和保持有效的交流,取得业主/监理的信任将指日可待
Wong 和 Cheung ^[23]	研究在建设伙伴关系中的信任属性	指出了 14 种建设合作关系属性。包括工作能力、问题解决、交流、努力与回报的比较、有效而充分的信息流等
Wong 和 Cheung ^[24]	应用结构方程模型检验建设合作信任的水平	研究证实了合作方信用等级与合作成功之间紧密关系的存在。发现合作方的表现、合作方的相互渗透、基于信任的系统与合作方的信任水平是紧密联系的

表 1-2 信任的分类

作者	信任分类	定义与范围
Luhmann ^[25]	1. 个人信任	个人信任涉及个人之间的情感纽带。作者认为当经历背叛或破坏性事件时,情感成分可以作为信用的保护基础
	2. 系统信任	系统信任不包含任何情感内容。其基于表象且对资金的有效性或权力交换至关重要
Lewis 和 Weigert ^[26]	1. 系统信任	系统信任是指在法律制度方面的官方制裁和保障功能的信任
	2. 认知信任	这种类型的信任是低情绪性和高合理性的组合,其基于一定的“较好理由”构成证据的可信性
	3. 情感信任	高情绪性和低合理性的组合构成了情感信任,是友谊和爱的结合
McAllister ^[27]	1. 情感型信任	情感型信任旨在提供额外的帮助和协助,这种帮助超出个体的角色且是无偿的
	2. 认知型信任	认为认知型信任是基于成功合作的经历、相似度和组织环境发展起来的

续表

作者	信任分类	定义与范围
Rousseau 等 ^[28]	1. 计算型信任	相关证书和证明是产生计算型基础信任的媒介
	2. 关系型信任	关系型信任是通过个体之间不断的交往产生的。情感 and 个人的偏好也会影响信任关系的建立
	3. 基于制度的信任	法律体系、争议管理、合作、系统培训和专业实践在机构中被认为是磨砺信任的工具
Hartman ^[29]	1. 蓝色(能力)信任	能力信任被定义为基于个人对对方执行能力的感知
	2. 黄色(诚信)信任	诚信信任被认为是一个人感知对方行为道德和动机的能力
	3. 红色(直觉)信任	直觉信任包括情感和对他人的直观印象
Kramer ^[30]	1. 倾向性的信任	这种信任由前期已有的信任相关经历发展而来
	2. 基于历史的信任	个人根据前期的合作和经历形成历史信任
	3. 第三方渠道的信任	个人通过第三方信息评估某人的可信度
	4. 基于类别的信任	这种类型的信任是根据一个成员在社会或组织部门中获得的信息而形成的
	5. 基于角色的信任	基于角色的信任是以角色的关系为基础的,而不是关于个人能力、偏好、动机和意图的具体了解
	6. 以规则为基础的信任	基于规则信任产生于对规则体系的共识

在建设行业,对信任的研究主要集中在以下几个方面。

(1) 信任产生的障碍。建设工程项目具有财务上的短期目标、竞争性投标等特点,这都不利于信任的产生^[31,32]。Thompson 等认为工程建设行业的标准合同都在鼓励合同双方采取非合作行为,只是考虑各自目标,而不考虑他人目标和项目本身的绩效^[33]。合同条款中存在风险的不合理分担,会造成项目参建方信任障碍^[34]。竞争性招标、标准合同等这些建设工程交易早已形成的惯例,是否真正对信任产生影响,需要进行实证研究。

(2) 项目型组织间的信任障碍。由于工程项目的一次性特征,相应的项目组织也是临时性的组织,信任很难在临时性组织中产生。Meyerson 等认为这种临时性组织间的信任尤其特殊,临时性组织间的信任发展过程不同于公司间的信任发展过程,在项目组织成员之间的交往中自身脆弱的暴露和风险的思维往往占了上风,因为他们没有足够的时间去培育信任,对信任的预期也很低^[35]。因此,既有的信任水平对临时性组织间的关系发展非常重要^[36],因为相比之下项目参与者更倾向于对熟悉人产生未来预期的信任^[37]。在项目性组织的行业中,对未来预期的信任是处理不确定性和风险的现实选择,它能够促使相对陌生的参与者更好地处理复杂问题和特殊任务。非重复博弈特征的项目型组织,使得项目交易双方的合

作关系很容易建立在一种狭隘的“机会主义”之上。业主倾向于将本应由己方承担后风险强制性转移给承包商^[38],而承包商会利用变更和索赔获得更多的收益。在建设行业中不同的招标方式、合同类型和交易方式都会对组织间的信任产生影响^[39]。从理论上定性判断,建设工程项目组织临时性确实影响了工程交易双方信任的产生,但是究竟影响如何需要进一步的实证研究。

(3) 信任如何构建。Khalfan 等研究发现,促进信任产生的前因变量有双方交往的经历、所遇问题的解决效果、是否存在共同的目标、交往的相互性和双方是否存在理性的行为^[40]。Munns 构建了信任发展的螺旋式演化模型,指出在工程交易中,初始信任占有非常重要的地位。在交易的一开始就假定交易的对方是不值得信任的,会导致在交易过程中,双方互相防备,并将螺旋式恶性循环下去^[41]。Khalfan 等的研究表明,信任的建立过程包括沟通、行动和结果三个部分。当施信方发现沟通中的信息为可靠时,信任也就出现了;当受信方可以履行诺言,并且结果超出预期之外时,信任就会得到进一步的加强;当施信方对受信方的期望没有得到满足时,自然就会对受信方产生怀疑,信任也就随之下降^[42]。

(4) 信任的效应。Pinto 等认为存在三种类型的信任,即基于正直的信任(integrity trust)、基于能力的信任(competence trust)和基于直觉的信任(intuitive trust)。从业主的视角研究发现,基于正直的信任和基于能力的信任对交易双方的关系起着重要作用,但对项目成功没有直接影响;而只有基于直觉的信任才对项目成功产生直接的影响^[43]。Dyer 和 Chu 通过对汽车制造和零售商的实证研究发现信任可以降低交易费用,因为互相信任的双方减少了交易前的搜索成本,减少了交易过程中的监督成本,减少了讨价还价和“敲竹杠”的成本^[44]。蒋卫平等从承包商的视角,研究了信任的产生机制及其对项目成功的影响,对业主而言,为提高项目成功的程度,承包商和业主的信任培养至关重要,尤其是关系型信任的培养更重要^[45]。Lau 和 Rowlinson 认为在工程交易中,存在人际间的信任和公司间的信任,信任可以创造合同交易双方和谐的工作关系,可以减少索赔,节省合同重新谈判的时间和工程建造成本,还可以提高工程建设的质量^[46]。蒋卫平等从业主方研究的视角出发,构建了包括信任的前因、信任和项目成功之间关系的理论模型。通过实证的方法研究了信任的前因变量对不同信任类型的影响、不同信任类型对项目成功的影响^[47]。

(5) 组织间信任关系。组织间信任是施信方对受信方的意愿或行为的积极期待和愿意接受对方的意愿^[48]。同时组织间信任是施信方在面对风险的情况下,对受信方行为的预期^[49],是施信方的一种心理感知和主观评价,而且是一种集体、群体、组织的意识。组织间信任不同于组织内个体之间的信任、一个组织中的个体对另一个组织的信任,但又不是个体之间的信任以及个体对另一组织信任的简单叠加^[50]。组织间信任是指组织成员所共同拥有的对交易对象组织信任的取向,体

现了组织作为一个整体(施信方)对其他组织(受信方)的信任^[51]。组织间信任是以施信方承担风险为前提,只有当组织置身于不确定性环境之中时,信任问题才能凸显,信任的本质就是施信方愿意冒着风险去期望并且接受受信方的行为^[52]。因此在组织间合作过程中由于信息不对称的存在,组织的机会主义行为就在所难免,正式和非正式的合同规制对减少组织间冲突起到重要作用,但信任更为重要^[53]。信任的建立不仅可以减少组织间的冲突,还可以提高双方合作的效率和交易的绩效^[54]。Dolnicar 和 Hurlimann 认为在水利工程项目中,水管理部门间的信任和沟通、公众对政府部门的信任、政府和公众的沟通对提高项目绩效的作用显著^[55]。Pirson 和 Malhotra 的研究发现不同的利益相关者有着不同的可信任度(trustworthiness),而且在不同的情景下可信任度也不同^[56]。唐文哲等认为,在工程建设的伙伴关系中,如果各参与方能建立相互信任的关系,进行充分沟通,将会提高工程实施效率^[57]。

信任在工程建设行业的重要性不言而喻,它可以促进项目的成功建设、降低参与各方的风险^[18]。因此,信任会体现在工程建设项目管理的各个方面,包括管理过程(计划、组织、控制、协调等)和建设过程(质量管理、成本管理、合同管理等)^[18]。另外,组织间的信任可以提高谈判协调的效率、降低交易费用^[58]。中国管理情景下能力信任与诚信信任对工程项目管理绩效具有积极促进作用^[59]。因此,工程建设中信任在孕育合作^[16,23]、通过信息共享消除不良关系^[59]、解决工程建设中特殊的难题(科技攻关、不良地质条件、提高生产效率等)、营造一种可信赖的环境氛围中起到重要作用^[16]。总之,在伙伴关系中,有胜任力、解决实际问题、良好沟通、开放的氛围、建立联盟、信息互通、行动一致、相互尊重、互相包容、关注长期合作、关注声誉、使用替代性争议解决方式(alternative dispute resolution, ADR)、互相满意的合同条款都是信任的集中表现^[23]。

虽然信任的研究成果很多,但是对于信任的分类还缺乏一个统一的认识,不同行业有不同的特点,工程建设行业的信任类型有哪些,还需要结合理论分析和中国的文化背景做进一步的研究。组织间信任是一个多维度、多层次的概念,在建设工程领域,当前关于不同维度和不同层次的信任如何单独以及共同影响组织的交易行为进而影响项目绩效的研究还不多见。

1.3.2 建设工程交易费用研究现状

很多国内外学者以交易费用经济学为基础,分析了建设工程中的交易费用问题。

Eccles 用交易费用经济学分析了总分包商之间的关系,认为他们之间的关系是一种垂直一体化组织,这种组织介于市场和科层组织之间,是一种“准企业”(quasi-firm)形式^[60]。Levitt 等^[61,62]从交易费用经济学的视角,认为建设工

程交易市场既非纯粹的市场也非纯粹的科层组织,而是处于两者之间。由于建筑项目一次性的特征,分包就是市场最有效的选择,在没有额外增加交易费用的同时降低了生产费用。由于项目的独特性,每个项目需要的技能差异性比较大,如果总承包商全部雇用专业的工人,显然是不经济的,那么在每个项目中把不同专业工种进行分包就是最有效率的选择。而分包商为总包商提供专业服务,它显然可以长期雇用专业工人,不仅能在项目中承担更多的责任,还能从风险分担中取得利益。项目的执行高度地依赖专业分包公司,如果他们中途停止工作,那么将没有人可以接替这样的工作。潜在的“敲竹杠”问题的存在是显然的,流水的工作流程,一个工序的延误将影响到下游所有工序的执行。因此,工期计划和协调就显得相当重要。当项目的不确定性和复杂性增加时,市场的交易就需要合同来降低交易费用,而建筑行业找到了降低交易费用的方式,那就是采用标准合同,避免了一些潜在纠纷的出现,这就是 Williamson 所说的“解决纠纷的第三方协助”。

Winch^[63]指出以往的分析都是把项目作为分析对象,然而 Williamson 的交易费用理论是建立在企业之上,研究企业是如何分配资源。但是建筑工程项目并不是一个经济实体,不能作出资源分配的决策。只有由项目所组成的公司才是资源的分配者,这些资源包括资金、人力和土地等。Winch 接着用交易费用经济学对建筑市场作了详细和深入的分析,首先他界定了工程项目不确定性和复杂性的来源。在项目执行过程中市场是不复杂的,因为大部分地方潜在的客户和潜在的竞争者基本是知道的;又指出技术变革导致的不确定性也是微乎其微的。按照 Woodward^[64]的生产分类方式,建筑生产是典型的小规模生产,这种生产方式就导致了生产任务的不确定性。每个项目都需要新的设计、都有新的生产问题需要解决,但是从项目中所获得的技能并不能完全转换到其他项目中。组织的不确定性主要来自于项目组织都是临时性组织,组织内部成员之间和项目参与组织之间的不协调和冲突。自然的不确定性主要来自于项目本身的地质条件以及项目实施过程中天气不确定性等。以上三种不确定性是建筑工程项目生产本身所产出的不确定性,可以通过完善的管理得以降低。第四种不确定性由竞争性招标产生,其主要来自于两个方面:一方面是工程预算的不准确性,造成工程预算和工程实际发生费用之间的误差;另一方面是工程合同额往往占到承包公司很大的比例,投标的成功与失败对公司的影响巨大。

Walker 和 Wing^[65]指出工程项目管理的主要任务就是使工程项目生产费用(建造费用)和交易费用之和达到最小化。不同的项目组织将产生不同的项目管理费用(交易费用)和设计、建造费用(生产费用);高的项目管理费用(交易费用)并不一定会使设计、建造费用(生产费用)降低,反之亦然;项目组织结构的选择应该是使项目管理费用和设计、建造费用达到最小,并且满足业主的需求。交易费