



中大管理论丛

战略联盟、网络与信任

李新春 著



经济科学出版社



中大管理论丛

责任编辑：文运怀 卢元孝

责任校对：喻颖弟

技术编辑：潘泽新

图并注版编目(CIP) 数据

战略联盟、网络与信任

李新春 著

李新春 著

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第154375号

战略联盟、网络与信任

李新春 著

经济科学出版社 发行 新华书店经销

（北京）（天津）（上海）（重庆）（武汉）（广州）（西安）（成都）

（昆明）（海口）（南宁）（拉萨）（乌鲁木齐）（呼和浩特）

（包头）（银川）（西宁）（兰州）（银川）

（西安）（咸阳）（渭南）（铜川）

（延安）（榆林）（汉中）（安康）

（商洛）（渭南）（韩城）（华阴）

（潼关）（大荔）（蒲城）（澄城）

（富平）（礼泉）（乾县）（武功）

（彬县）（长武）（永寿）（泾阳）

（高陵）（泾阳）（三原）（富平）

（蒲城）（澄城）（富平）



经济科学出版社

责任编辑：文远怀 卢元孝

责任校对：徐领弟

技术编辑：潘泽新

战略联盟、网络与信任

李新春 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：www.esp.com.cn

电子邮件：esp@esp.com.cn

北京密兴印刷厂印装

787 × 1092 16 开 14.25 印张 270000 字

2006 年 10 月第一版 2006 年 10 月第一次印刷

ISBN 7 - 5058 - 5864 - 5/F · 5124 定价：28.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

本书的研究受到以下项目的资助：

教育部人文社会科学“十五规划”基金项目：“战略联盟与网络组织中的信任与控制机制”（项目批准号：01JA630021）

中山大学 985 创新平台“产业组织与区域发展”

教育部新世纪人才支持计划

“中大管理论丛”序

中国经济近四分之一世纪的发展是历史上空前的，市场经济原则的引入和创新带来了巨大的经济和社会转型。一个传统的农业社会经过短暂的社会主义计划经济而向市场经济转型，是人类历史上的巨大工程。其中，最突出的一个特征是在市场中逐渐产生出真正的企业和企业家。企业家是市场化组织中的重要角色，是创造财富并推动变革的主要力量。他们的管理实践是在西方企业进入过程中通过直接的学习观察并结合中国本土情景和制度因素的创新过程，计划经济时期的记忆还保持着一定的影响，可以观察到一个融合、学习、改造和创新的过程是这过去四分之一世纪中国管理实践的主旋律。但同时另外一个旋律在形成越来越大的声音，这就是来自于管理科学作为一个知识发展的力量在逐渐发挥作用，通过观察、研究和知识的扩散，管理学者和咨询专家等在执著地拓展结合中国特定情景的管理学知识体系，并寻求与管理实践紧密地结合。通过商学院的教育培训和科研体系，全球的管理学知识与中国的研究和实践经验正成为企业家知识系统中的重要内容，可以预期，一旦企业家的管理实践和研究者的知识创造这两个旋律达到和谐共生的地步，中国的企业成长将进入一个新的发展阶段。

企业管理作为科学只不过一个世纪左右的历史，是在工业革命以来大型企业组织不断发展和国际化的过程中作为应用学科而发展起来的，西方学者，尤其是美国学者为当今的管理知识做出了主要的贡献（徐淑英、张志学，2006），也可以说，当今的管理学知识基本上是以西方情景和制度文化为背景发展起来的知识体系。越来越多的学者意识到，这个知识体系并不具备普遍的适用性，或者更准确地说，其基于西方情景下的普遍性的“原理”在应用到其他情景之下时必须加入很多的限定条件，不少情况下，这些限定条件不具有现实意义，因而，必须寻求特定情景下的管理知识。这意味着，中国的管理学者责无旁贷地面临着发展中国情景下管理知识的使命。

当然，这并不意味着发展出一套独立于西方的管理学体系，而是在知识的开放结构中加入中国因素或在以前未曾考虑的情景或问题中发展具有普遍性的知识。中国的经济和企业发展为管理学者提供了探索管理学知识的良好机会和挑战，这是以前所不具备的。

在目前西方管理知识体系主宰的结构下，中国的管理学者如何学习、挑战并创造具有中国情景以及具有一定普遍意义的管理学知识是一个需要理论和实践研究的艰巨过程。在这个过程中，重要的是持有科学的追求真理态度和脚踏实地的执著的探索精神。在过去的四分之一世纪，中国的管理学者基本上完成了引进和理解西方管理学知识体系的过程，尽管这个学习过程永远也不会结束，但对于现有西方管理学知识体系的系统把握和认识已经深入到学者和学生的学习体系之中。跟踪西方学术前沿并与西方管理学知识界的直接对话是我们发展中国情景管理学知识体系的开始，也是将管理学作为科学在方法论上的重要步骤。在这一方面，中国管理学知识体系首先要建立的还不仅仅是西方管理学理论的观点和方法，同时，对于管理学的基础理论、管理思想史以及商业史的研究都将成为知识积累的第一步。西方在实证基础上建立起来的现代管理知识体系具有科学发展的特征，但也很容易陷入模型化、实证化的陷阱与细枝末节之中，并与管理实践形成巨大的鸿沟。与经济学相比，管理学的知识体系发展还很稚嫩，缺乏一致的对于基础理论问题的认识 and 关注。我们缺乏管理学理论的大师，只有管理学实践总结的大师。结果是，我们是跟在实践的后面做归纳，而缺乏深刻的理论范式和解释力。管理学理论目前在一定程度上是众多思想和实践概念的“乌合之众”！这也表明，管理学知识体系的发展还有着漫长的历程和广阔的发展空间。从这个角度来看，中国的管理学者有着许多机会参与这个知识体系的创造和发展。

中国目前管理学知识体系的发展面临的困境同时还来自于组织和制度上的约束，在商学院体系中，急功近利的科研和教学制度是急需改革的、制约学术长期发展的根本问题之一。可能学术研究是市场经济中最不应当市场化运作的一个领域，但在现实中，却很容易以简单化的市场竞争原则替代学术研究或知识创造的管理规律，这同样应当是管理学值得研究的重要课题之一。

尽管我们面临着众多的问题和挑战，在国内管理学知识的发展

中我们已艰难地走过第一阶段的学习和引进知识过程。各种激发创造性和知识发展的制度尽管有着不少缺陷，但这个过程在逐步改善之中，就如管理学知识的进步一样。对于中国管理学知识体系的建立和发展才刚刚起步，但我们看到，已经有一批有识之士投入极大的热情和努力为之奋斗。中山大学管理学院是国内成立最早的商学院之一，在中山大学有着深厚人文研究传统的学术氛围中面向改革开放实践的最前沿，一批学者有崇高的学术理想和抱负，认真学习借鉴西方的理论知识，期望对发展中国的管理学知识体系有所贡献。经过 20 多年的发展，学院的学术研究有了长足的进步。近年来，在企业管理国家重点学科建设、985 创新平台建设以及“211”工程等大的科研团队项目建设中，涌现出一批杰出的中青年学者和博士研究生，他们受过良好的学术训练，对西方的管理学理论体系有着系统的理解，同时，对于中国情景下的管理问题保持着高度的学术兴趣和敏锐的洞察力。在研究方法上与西方接轨，并考虑中国的研究背景和现实加以修正。这些研究成果可能还很不完善，理论和方法运用可能还有不少值得改进之处，但这是建设中国管理学知识体系的必由之路。学术思想的完善正是在不断地批评和检验中得到发展的。正因为如此，我们出版这套《中大管理论丛》，以贡献我们对于中国管理知识发展的绵薄之力，以抛砖引玉，接受专家的批评和检验。

特以此为序！

李新春

中山大学管理学院教授、院长
2006 年暑期于广州

前 言

联盟与竞争的相互作用对经济学家来说在今天仍然是个困惑。几个世纪以来，经济学家一直认为，企业之间的合作将不可避免地导致对竞争的压制。……经济学家和战略研究学者大多从很狭窄的意义上看待联盟，长期以来，他们认为联盟是非常规的组织安排，仅值得在脚注中加以说明。甚至在联盟的重要性已昭然若揭的时候，他们仍然认为，联盟现象过于杂乱，不足以对其进行严肃的分析。但这些观点正在改变，因为世界处于迅速变化之中。

——本杰明·高蒙斯·卡塞里斯《联盟革命》，
哈佛大学出版社 1997 年版

联盟是（全球竞争）这个竞赛中的重头戏。……它对于取得全球性胜利至关重要。……赢得全球竞争最不足取的道路就是什么都靠自己来做。

——通用电器公司总裁 Jack Welch 1997 年 10 月 28 日
在哈佛商学院的讲演

战略联盟与网络是自 20 世纪 80 年代以来企业组织的结构性变迁和全球竞争策略的一个重要内容。经济全球化是推动这一发展的主要力量，反过来，企业间的联盟与网络化发展也构筑起全球化企业组织特定的结构形式和竞争模式，后者被一些作者称之为“新竞争”或“网络竞争”。而这一组织结构与策略的变化又是以所谓“新技术”对经济—社会的冲击作为深层背景的。无疑，新材料、微电子和通讯等新技术的发展不仅带来了新的产品和服务方式，其更为深远的意义则还在于对企业组织和管理以及对人的经济行为的影响。

如何理解企业之间愈来愈密切的相互合作、同时又展开激烈竞争的现象，在经济学家和战略竞争学者一直是一个难以解决的困惑。这一困惑的根源在于古典和新古典经济学对此不能给出很好的解释。企业间的合作在古典和新古典经济学范式之下是与串谋、市场垄断从而导致竞争秩序的扭曲直接相联系的。这实际上要求企业之间不能存在任何股权与非股权的合作关系，企业之间仅仅是通过市场的价格因素而联系起来的。实际上，在信息不完备、有限理性和存在着较为普遍的机会主义的接近现实的市场上，发现价格或运用价格机制经常是非常昂贵的（如果是可能的话）活动。这时，企业之间建立股权与非股权的

长期合作关系将比市场机制可能更为有效，这一效率的来源在于降低交易成本、提高专业化分工的收益以及长期合作的收益等。

联盟是介于市场与企业科层组织之间的一种治理结构。在市场价格调节的灵活性和企业科层组织的权威控制之间，联盟兼具了这两方面的优势。从产权的角度来看，联盟放弃了绝对的私有产权和 100% 的对企业的控制权，而将产权中的一部分放到公共领域，由联盟伙伴共享。这种部分的“私有”与部分的“共同”产权的结合（巴泽尔，1997），可以实现一个资源共享、风险共摊、优势互补、专业化分工合作的产权安排的“租金”收益。这在要求企业的效率（成本与规模）、灵活性和学习能力多维竞争优势的环境下，相比于一个什么都是自己做的“孤独的”企业，战略联盟无疑是比较优势的组织形式，这是不难理解的。

但经济学家和战略管理学者对战略联盟的研究才刚刚开始，至今的研究大多是经验性的，理论的研究与现实的发展之间还存在着相当的距离，缺乏系统的研究。本书一个基本的想法是，首先，对战略联盟与网络的基本概念和内容进行系统的归结讨论，这也是理解战略联盟与网络的理论基础。然后，本书从两个主要的视角考察战略联盟与网络问题。一个是通过对不同产业中战略联盟的形成与发展的分析，揭示产业成长与企业联盟网络化组织的结构性变迁。这里，主要选择了纺织服装业、汽车产业和电子计算机产业的全球化战略网络进行研究，这三个产业分别代表了传统产业、现代大规模生产产业和高新技术产业，是具有一定的典型意义的。联盟网络化与全球竞争过程相互交织，勾画出产业动态发展的历史图景。

本书的重点放在几个各具特色的地区（国家）企业网络组织的研究上，基本的观点是，一般意义上论述的联盟和网络概念尽管有理论价值，但对具体经济社会环境下的联盟网络研究很少有应用价值。实际上，由于各国（地区）经济社会发展上不可忽视的差异，企业联盟网络组织的结构及其发展也呈现出不同的特色。针对目前国际上较为典型的企业联盟网络组织，本书分别分析了日本式以大企业为核心的供应商层级关系网络、中小企业商业网络和高技术创新网络。这里的中小企业网络研究了包括“第三意大利”中小企业网络和以中国台湾、香港为代表的华人经济中小企业出口网络。高技术创新网络则是对美国的硅谷和 128 号高速公路高技术园区发展的比较而展开的分析。

中国自 1978 年实施改革开放政策以来，不仅在经济业绩上创造了一个“转轨的奇迹”，同时，也可以观察到企业在组织结构和竞争策略上的深刻变化。其中，值得注意的就是企业的网络化成长与市场转型（制度变迁）的相互作用。境内企业与外资企业、国有企业与非国有企业、大型企业与中小企业之间在追逐市场机会和提升竞争力的目标下结成广泛的合作联盟。企业之间为了生产、技术开发、营销等目的而加入到一个日益与国际市场相融合的战略网络

体系之中。如何理解我国企业战略联盟与网络的发展，本书在最后几节对此展开了初步的分析。

本书的大部分内容已于 2000 年在广东人民出版社出版的《企业联盟与网络》中发表，当时的发行量不大，不久就在市场上售罄，不少人因此来函索要书稿。其实不是因为书多么热销，而是因为当时这方面的专门著作在国内还很少。这本书对战略联盟的国际发展及其理论渊源做了较系统的介绍，在国内应当算是比较早的一本专门文献。至今不过五六年的时间，但国内学者在这个领域的研究突飞猛进，已有不少著作和翻译的最新文献出版。但本书的内容似乎还远没有过时，而是在很多方面得到更为深入和系统的研究。在过去几年，作者和在中山大学管理学院的战略与组织研究小组一起，对战略联盟问题展开了多项研究，其中，受到教育部人文社会科学“十五”规划基金项目等的资助，特别对于信任机制进行了专门研究。本书第八章和第九章就主要是分别和我的两位研究生金高波、郭治平合作研究的成果，在此要对他们的工作表示感谢！结合我国的市场环境和经济成长，有许多有理论和政策价值的问题值得深入探讨。本书因此将之前发表在《企业联盟与网络》中的主要内容与近期的部分研究成果整理在一起，形成本书的结构，作为在这个领域的研究者，希望以此与同行交流。

作 者

2006 年 8 月于中山大学

目 录

前 言	(1)
第一章 理解战略联盟	(1)
一、全球竞争下的企业组织	(1)
二、战略联盟与其他市场组织形式	(3)
三、战略联盟：理论的阐述	(7)
四、战略联盟的概念与分类	(17)
第二章 战略网络的概念与意义	(22)
一、网络研究：理论与发展	(22)
二、企业战略网络与“新竞争”	(23)
三、企业战略网络的概念与意义	(25)
四、网络结构、治理与进化	(30)
第三章 战略联盟与网络：产业的差异	(37)
一、产业中的网络形成：现象及其理论解释	(37)
二、纺织制衣业的全球化战略网络	(41)
三、汽车产业的战略联盟网络	(44)
四、计算机产业进化与联盟	(47)
第四章 日本式企业网络：企业之间层级制关系网络	(52)
一、管理层级制：历史与发展	(52)
二、日本的网络经济：比较经济组织分析	(53)
三、日本下包制度的形成与层级式企业网络的建立	(56)
四、丰田供应商网络：作为一个例子	(63)
第五章 中小企业商业网络：“第三意大利”与华人企业网络	(68)
一、“第三意大利”中小企业网络	(69)
二、中国台湾地区中小企业关系网络与国际竞争	(76)

三、香港：国际商品链的“协调中间人” （一个虚拟化组织的经济）	(90)
第六章 高新技术创新网络：美国硅谷与 128 号公路	(101)
一、创新网络效应：新经济地理的解释	(102)
二、政府、大学与企业网络	(104)
三、128 号公路的衰落与硅谷的兴起：区域比较优势	(109)
第七章 中国转型时期的企业网络化成长	(115)
一、引言	(115)
二、企业战略网络的生成发展与市场转型	(115)
三、中外企业合作的战略联盟特征与技术学习	(129)
四、产品联盟与技术联盟——我国中外合资、合作企业的 技术学习行为分析	(138)
五、直接投资的文化因素分析：上海与广东	(145)
第八章 战略联盟中的信任与控制	(154)
一、信任在联盟中的意义	(154)
二、定义“信任”	(155)
三、信任属性	(157)
四、信任产生	(159)
五、信任维持	(163)
六、一个值得深入探讨的问题：信任与控制	(167)
第九章 人际信任在华人商业关系中的价值	(172)
一、关系：概念构建	(173)
二、商业中的人际关系与信任	(179)
三、研究模型及假设	(191)
四、实证研究	(198)
参考文献	(207)

第一章 理解战略联盟

一、全球竞争下的企业组织

为什么一些企业成功，一些企业失败？为什么一些企业有着超出市场一般水平的绩效？这是企业理论和企业管理学者长期面对的主要问题。对此一个重要的解释是关于企业组织结构因素的影响。管理史学家钱德勒在他的经典之作《战略与结构》（1962）中，系统地分析了企业组织结构的变迁历史。他通过对美国的一些大企业如杜邦和通用电气公司的研究得出结论，企业战略的改变将导致结构的变化，结构追随战略变化。最复杂类型的结构是几个基本战略关联性的结果，而战略又受到企业经营管理环境的深刻影响。这在 20 世纪 60 年代以来的战略管理思想中被归结为“环境—战略—结构”的逻辑模式。

从 19 世纪 40 年代开始，企业组织逐渐摆脱传统的业主所有制、家族式和合伙式等经营方式而进入钱德勒意义上的所谓现代工商企业阶段。其基本的特征在于领薪的职业化管理阶层的出现而逐渐替代了资产所有者在大公司的管理控制地位，这最终导致被贝利（Berle）和米恩思（Means）（1932）给出的所谓管理权与所有权两权分离的概念。同时，企业正式的官僚科层制度替代了家族化的非正式管理，一个多部门的内部管理协调治理结构带来的规模和范围的经济意义是传统的单部门公司组织所难以比拟的。此外，钱德勒还注意到另一个重要的特征，就是企业在职业化的管理协调之下，较容易地实现了大范围的原料设备采购、生产和分配问题。管理的协调显示出比市场协调更高的效率。正是在这一意义上，钱德勒（1976）提出了“看得见的手——管理协调”的概念，作为对古典经济学“看不见的手”的市场协调机制的一个重要补充。

实际上，所有权与管理权的分离可以理解为风险承担职能与决策职能的分离（尽管这一分离是不完全的），代理理论主要代表性人物法玛和詹森（1983）认为，在风险与决策职能分离的组织中都存在的一个重要特征是，在它的各级科层中都有一个控制权分散系统。他们将企业内部决策进一步划分为决策管理和决策控制，这两个职能总是分离的。这种结构与存在外部所有权有关，组织的每一个层次都有控制。这可能是降低 X 非效率的一种组织安排。

观察企业内部组织结构的变迁是有意义的。直到 20 世纪 30 年代早期，美国公司大多实行的仍然是 U 型结构，即单部门组织。这种组织形式是按照企业

内部的管理功能分工而划分成单一型的结构，如人事、财务、采购、生产和营销等。大约在 1930 ~ 1960 年期间，随着企业规模的迅速成长、产业复合多元化和跨地域扩张，企业内部决策控制的问题变得更为复杂化。从而可以观察到，战略决策、控制决策和经营决策进一步分离，组织结构因此从单一型的 U 型结构向多部门的 M 型结构转变（艾格特森，1996）。M 型组织是现代大型工商企业尤其是跨国公司基本的组织形式，其具有半独立自主经营的分部（或事业部）与公司总部的战略控制适应了激烈的全球化竞争中多方面的要求，如效率、灵活性和创新学习能力。艾格特森进一步指出，“……M 型的引入是反映了企业日趋扩大所引起的协作成本及内部代理成本上升的情况，而不是反映了内部管理者与外部所有者之间增长的利益冲突情况。”

在威廉姆森（1985）看来，由杜邦公司和通用电气公司首先引入的 M 型多部门组织是 20 世纪 20 年代最伟大的组织创新，但这一发展迟至 60 年代才得到重视。20 世纪 60 年代中期，美国公司的混合兼并浪潮表明，大公司的领袖们终于掌握了组织和运用 M 型组织提高控制和决策的效率。而“M 型一旦出现且其优势被充分认识，它就会引起更大的均衡规模组织的出现”（艾格特森，1996）。从理论的角度来看，在现实商业环境中存在大量不确定性、机会主义和个人决策有限理性的情况下，M 型组织无疑是一种有效的公司治理形式。M 型组织进一步导致企业决策在战略决策和经营决策之间的分离，前者被公司总部所控制，由此，实现了战略资源的集中控制和分部门创造性、灵活性之间的微妙均衡。

由 U 型向 M 型组织的转变，体现了企业内部决策控制和管理职能分工合作的深入，由此带来的管理协调的效率的提升是企业竞争力的主要来源。但 M 型组织并没有突破企业传统的疆界，没有涉及到企业与市场、企业与企业之间的管理协调问题。而与此相联系的组织方式如合资企业、特许经营、长期的供应商和分包商关系等则存在已久，但人们多受市场与企业的“二分法”之影响，对此很少顾及。实际上，也只有当这些组织形式在现实经济生活中形成足够大的影响时，人们的视角才可能注意到它们。

这种介于严格的 100% 股权（控制权）企业 and 市场之间的组织则表现为多种复杂的多变的形式，如合资合作企业、特许经营，以生产、营销、产品开发等为目的结成的联合体等。在不少情况下，它们与严格疆界的企业聚合为一体，而充分利用清晰产权和复合的共同产权的治理利益，这被威廉姆森称之为“混合结构”或“混合治理”（hybrid governance）。从历史来看，20 世纪 60 年代之前，尽管也存在一些混合治理结构如合资企业，但就其组织目标来看，更多是只具有战术意义。为了长期的战略性目标而引入的混合治理结构则更多是 60 年代之后的事情，这是与企业全球化竞争和迅速的技术变动相联系的。

要理解混合治理相对于企业科层组织和市场价格协调的优势，首先必须回

到产权和控制权的理论上来。科层制企业组织对内拥有完整的剩余索取权和控制权，但除了公众公司在财务上可以突破内部资源的约束之外，在一些重要的生产和经营管理上受到内部资源的制约。市场协调则基本上是一个现货交易和谈判关系，对未来的机会和资源缺乏直接的控制力。但相比之下，混合治理则通过部分的共同所有权而享有对伙伴企业资源的控制或直接的约束，在双方仔细地审定了合作的意向和结构之后，这种对未来资源使用和战略行为的约束将会是对双方有益的。所以可以说，混合治理是一种共同所有权和控制权的安排，通过这种安排，企业可以突破本身的资源和战略约束。尽管由此提高了企业面对的风险和机会主义成本增大，但无疑这种风险管理（西方的合资企业从字面上来说就是联合风险项目）会给企业带来本身无法实现的战略利益。

这样，市场与科层制实际上对应于两种极端的治理结构，而在这之间则分布着多种不同形式的或偏向于市场（如长期供应商关系）或偏向于科层制（如合资企业）的混合治理结构。有意义的问题在于：是什么因素影响这些不同的治理结构的选择？这里，交易成本学说给出了较有说服力的解释。沿着科斯的传统，威廉姆森（1996）从比较经济组织的角度对此作了较为系统的分析。一个高度简化的模型是仅考虑资产专用性和治理成本时的治理结构选择。资产专用性包括专用设备、地点和人力资本的专用性投资，这显然是企业之间合作中可能导致的不确定性和机会主义的主要根源所在，产权经济学家和交易成本学说对此进行了大量的理论与实证研究。

图1-1给出了治理成本和资产专用性之间的函数关系。总体上来说，随着资产专用性的提高，治理成本也随之上升。但三种治理结构对应的治理成本上升的速度是有差异的。按照现实情况，可以逻辑地推论，市场的治理成本随资产专用性的增大而迅速上升，混合治理次之，科层组织的治理成本上升最为缓慢。这样，就可以初步确定在不同的资产专用性状况下，何种治理结构的选择是治理成本最为经济的。图中画斜线部分就代表了治理结构的选择边界。即在资产专用性较低的情况下，对应的治理结构选择是市场交易。如在现实中，标准化元器件大多是在市场上寻价购买而不是委托专门厂家制造。而在较高的资产专用性之下，科层治理结构是成本最低的结构，通过内部集中化降低了不确定性和机会主义行为的侵害，同时，也可以充分发挥专业化投资的潜在收益。在这两者之间，即资产专用性程度处于中间状态时，混合治理就是治理成本最低的选择。

二、战略联盟与其他市场组织形式

战略联盟还可以从分工的角度来理解，对于组织之间的分工合作有两方面值得注意。一是这种分工在过去主要是靠市场来完成的，大多数人认为，这也

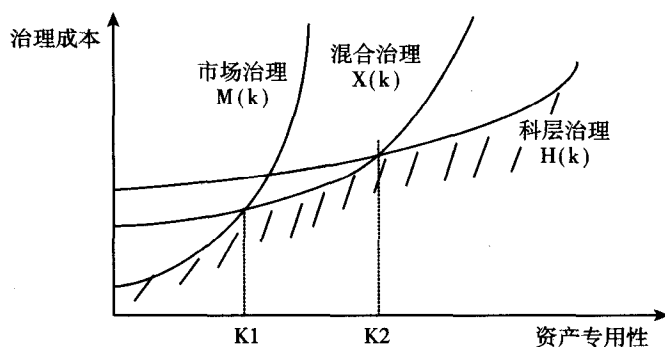


图 1-1 治理成本作为资产专用性的函数

是市场机制应当具有的形式。市场的竞争过程中完成了组织分工的深入和细化过程。二是政府也积极地参与了这一过程，起着积极或消极的作用。但企业之间的分工合作不仅通过市场，更多地还可以通过管理手段（包括科层权威组织）来实现，这一点是以前所没有的。因此，可以说，尽管组织之间的分工合作是几乎与市场一样历史悠久的过程，但通过管理或科层权威来运作，这只是当代社会，准确地说是 20 世纪下半叶以来才具有的特征。具有准科层组织特征的企业联盟便是用管理来协调企业之间分工合作的组织安排。

回到分工的观点上，可以表达为：现代企业是逐渐从传统的企业内部分工协作管理到企业跨组织分工管理的转变，跨组织管理实现了从“看不见的手”到“看得见的手”引导的分工效率的上升，这一方面消除或减弱了市场协调组织之间分工的风险（不确定性）以及科斯意义上的其他交易成本，同时，还可以充分发挥和利用组织之间专业化分工的潜在收益。与钱德勒意义上的“现代企业”的概念相比，这一组织结构的变化是分工上更高一个层次的进化。在组织内部分工管理的基础上实现组织之间分工的效率，从而增进社会的福利，这是现代企业组织走向联盟和网络化的核心意义之所在。

这里所要说明的观点可归结为：组织（在本书中主要指企业）之间的分工合作有两种方式：一种方式是市场机制，通过价格信号、竞争机制；另一种方式则是两个或两个以上的企业直接结盟，以充分利用专业分工所带来的好处。这种分工的概念理解不可局限于技术上，实际上还有很多方面，包括管理知识、企业文化、本地化优势（在市场进入时尤其重要）、营销渠道等，因此，这里的专业化可认为是建立在特定的资源和行动（战略）优势之上的任何方面。

这里要强调指出的是，由于各种经济活动的复杂性，采取不同的组织结构以实现分工的效率是合理的。基本上可将各种组织结构区分为市场和层级制，企业理论和古典经济学的市场竞争均衡理论对此给出了很好的理论解释，但却很少具有实际操作意义。实际上，在这两大类之间可作出进一步细分。大内

(Ouchi, 1980) 将层级制分解为两类: 官僚层级制组织和家族 (clan)。前一类具有一些市场特征作为契约的联结体 (nexus), 目标的一致性较低, 但以权威来实现组织内部的分工协作。家族式组织则因目标的一致性而使企业无须多少监督, 在解决代理问题和激励机制上无疑有着优势。雅里洛 (Jarrilo, 1988) 则更进一步对市场组织按参与成员之间的合作竞争关系是零和博弈还是非零和博弈进行划分, 这样同样有两种可区别的形式: 一种是传统意义上的市场; 另一种即是战略网络。这样复杂的经济活动可根据两组变量来划分, 即根据其正式的组织形式和竞争关系, 前者是结构, 后者是行为, 因此, 这是在结构—行为框架下的分类。

图 1-2 矩阵左上角即是威廉姆森 (Williamson) 称为市场的组织形式, 即许多行为者相互作用的组织安排, 左下角则为对抗式的劳工—管理者关系, 它一方面是一种层级制的科层组织 (权威、信息的流通), 但其许多特征则是属于开放市场的 (如各种契约关系)。大内所称的家族式组织在现实中最接近于威廉姆森的层级制组织: 长期关系和在正式组织环境下通过非专门化的契约来实现。而战略网络则是一个轴心企业与其他成员企业之间建立的专门关系, 这些关系具有层级制关系的大多数特征: 相对的非结构性任务、长期观点、相对非专门化的契约, 这些关系几乎具有投资的所有特征。

这是一张静态的分类图, 在不同时期、不同经济水平和商业环境之下, 不同组织形式在经济活动所占的比重以及发展形态应当都有一些根本性的差异。历史地来看, 占主导地位的经济组织的进化线条似乎是沿着传统的市场、家族式组织、官僚组织和战略网络, 或许在传统的市场之前还可加上家庭经济。显然, 组织的进化应当是一个复杂的过程, 由许多历史、社会以及文化、经济和技术因素构成, 在今天, 我们或许过分注重技术因素的影响, 但对其他因素的忽视或可能导致我们认识上的偏见。

市场	传统的市场	战略网络
	官僚组织	家族式组织
	零和博弈	非零和博弈

图 1-2 各种组织分工的分类

尽管以上粗略分类的几种经济活动组织形式同时并存, 但我们在经济中确实能观察到, 在一定历史发展时期, 特定的组织形式得到迅速的发展和社会的重视。钱德勒观察美国商业组织和管理革命的现代企业阶段 (1840 年以后) 以来, 我们看到两种组织形式的兴起: 一种是伴随着大批量生产、分配和消费经济模式而出现的官僚组织, 它们以不断深入和细化企业内部分工与国际化、全球化经营的全球劳动分工体系结合起来, 从而创造出生产和营销的高效率。