

ZHANLÜE HEZUO JINGJIXUE
WANGLUO SHIDAI DE QIYE SHENGCONG FAZE

战略合作 经济学

网络时代的企业生存法则

.....

杨 农 著



中国财政经济出版社

战略合作经济学：

网络时代的企业生存法则

杨 农 著



中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

战略合作经济学：网络时代的企业生存法则/杨农著. —北京：中国财政经济出版社，2004.7

ISBN 7 - 5005 - 7427 - 4

I. 战… II. 杨… III. 企业 - 经济合作 - 研究 IV. F273.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 063610 号

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.com.cn>

E-mail: cfeph@drc.gov.cn

(版权所有 翻印必究)

社址：北京海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码：100036

发行处电话：88190406 财经书店电话：64033436

北京人卫印刷厂印刷 各地新华书店经销

787×1092 毫米 16 开 29.5 印张 503 000 字

2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月北京第 1 次印刷

定价：48.00 元

ISBN 7 - 5005 - 7427 - 4/F·6494

(图书出现印装问题，本社负责调换)



作者简介

杨农，1964年10月出生，安徽省含山县人，先后获武汉大学、上海财经大学经济学学士、硕士和博士学位，现在清华大学经济管理学院工商管理博士后流动站和特华博士后科研工作站从事博士后研究，2002年在德国路特维希大学和慕尼黑应用技术大学做访问研究，现兼任合肥工业大学管理学院和安徽大学经济学院教授。主要研究方向为产业组织、公司战略和公司金融理论，近年来合著《产业组织：竞争与规制》、《国有企业改革和制度创新》等书，曾发表《竞争中的合作》、《企业战略合作网络和国际比较》、《全球航空业联盟网络和竞争管制》等30多篇学术论文并被多次转载。本书是作者博士后研究课题的阶段性研究成果。

2009/02

随着经济全球化和科学技术的迅猛发展，企业的生存环境和生存方式发生了巨大的变化，企业间的关系是相互依存而不是相互消灭，是竞争和合作的复合体而并非托尔斯泰式的战争与和平的交替出现。合作成为生存之道，相互依存已经成为商业世界活生生的事实，一场无声的革命正在悄然发生，这一切就发生在我们的身边，网络时代正在呼唤新的组织形式的出现。向竞争对手学习和寻求合作伙伴成为新的时尚，合作创造优势，合作战略成为企业制胜的法宝，越来越多的企业开始认识到：“同行不再是冤家。”组织间的关系正朝着群体互动的网络化方向发展。面对全球化的日趋激烈的竞争环境和技术变革，任何企业都难以踽踽独行、独善其身，“独行侠”独步天下、长袖善舞的时代已经一去不复返。

那么，竞争是否阻碍了合作，合作是否一定弱化了竞争？合作是如何产生的，合作是持久的和稳定的吗？为什么企业间的合作会呈现出网络化的趋势？网络化生存中的企业行为会发生怎样的变化？为了实现合作的利益，网络中的企业应如何调整自身的战略行为？本书将从战略互动角度对企业间的网络化合作进行全面分析，提出合作创造未来、合作创造生存空间的战略构想。

责任编辑 / 吕小军
封面设计 / 颜黎

前 言

20 世纪 60 年代，人类第一次从太空中观察到，眼前的地球是一个漂浮在茫茫苍穹中的脆弱的蓝色球体，笼罩在一层维持生命的薄薄的大气之中，这一刻从此彻底改变了人类对赖以生存的地球的认识，地球已不再是世界的全部，更不是宇宙的中心，而是运行在宇宙体系中的一个普通的星体，从太空的视角获得的地球观似乎唤醒了人类共同的全球意识。时至今日，伴随着互联网时代（universality of internet）的到来，人类的交往无论是频度还是范围都极大地超过了以往任何时代，数十亿人超越了时空的限制互相联系，正如人们常说的，地球正越变越小（地球村），同时也正在越变越大（全球网络），有形和无形的全球网络正在改变人们的生活方式，同时也将改写人类的历史。网络化（networking）正在重新建构新的社会形态，人类将进入“网络时代”，我们也将生活在“网络社会”。

让我们回到地球的现实生活中来。自从地球上的生命形态出现以来，以优胜劣汰和适者生存为基础的生物世界充满了竞争和冲突。在达尔文主义者所预期的自然秩序中，动物行为是千差万别和复杂多变的，最可能生存下来和延续种族的是那些最能适应环境变化的生物，这就是达尔文关于自然选择（natural selection）的思想。^①但是，生物学家们同时也发现，合作普遍存在于相同种类的个体之间甚至存在于不同种类的个体之间，并非经常表现为一种异常和非理性的现象。在生物体追求自身利益的过程中，合作在生物体的互动中呈现出稳定的状态，生物世界就是在竞争和合作的交互作用中获得了

^① 社会达尔文主义者（Social Darwinist）甚至借用自然选择的思想研究人类社会的演化，认为在物种进化的过程中，人类社会状态也适用于“自然选择”的过程。社会选择论被欧洲至上主义者别有用心地借用，并声称他们天生就比殖民地国家人民优秀，从而为其实施合法统治寻找依据。

持续的进化。^① 心理学家尼古拉斯·哈姆费雷 (Nicholas Humphrey) 曾说过, “人类发展之所以如此之快, 原因之一就是人们需要合作、欺骗和解读他人的行为。……但是人的生活环境中最为关键、最为危险的部分在于与其他人相处, 以至于发展认知能力很快成为进化中适者生存的最根本的要求”。的确, 人类自从和类人猿分道扬镳以来经过 500 多万年的进化过程, 人脑的容量已经增大了三倍多, 人类相对于其他生物的智慧优势已经十分明显。心理学家约翰·图比 (John Tooby) 和莱达·科斯米德斯 (Leda Cosmides) 曾通过著名的“沃森试验” (Wason Test) 来研究受试者能否正确地指出“如果……那么……”之类的条件命题是错误的, 在起初的测试中, 当涉及抽象命题时, 这种逻辑推理对大多数人来说都十分困难, 而对于社会契约方面的条件命题, 受试者却很容易识别这类命题中的错误, 这些结果显示, 人脑有一种特殊的、进化了的、负责解决“囚徒困境”这类社会合作问题的功能。因此, 人虽然本质上是社会动物, 但并非说他们天生爱好和平、诚实可信、乐于合作, 相反, 人同样具有自私的本性、欺诈的动机和与生俱来的攻击性, 尽管如此, 人也同样具备对付欺诈者的特殊能力和按照社会规则寻求合作的倾向, 人类达成合作规范要比想象容易得多。

经济学是经世致用之学, 是人们认识、适应和改造世界的有用工具。经济学是以创造财富为使命的, 它不是致富的技巧, 却能使人更加理性地面对人生中的诸多选择, 它不能使人物质富有, 却能使人精神超然。19 世纪英国伟大的经济学家阿尔弗雷德·马歇尔 (Alfred Marshall) 在《经济学原理》中这样写道: “经济学是一门研究人类一般生活事务的学问。”而同时代的英国作家托马斯·卡莱尔 (Thomas Carlyle) 却把经济学称为“猪的哲学”, 他之所以对经济学持这种偏见, 是因为他认为商人们对利润的追求贪得无厌, 他同时还认为经济学是“沉闷的科学” (dismal science), 因为在他看来, 经济学所研究的问题是如此的普通, 以致于很难称之为科学。卡莱尔的态度代表了过去几个世纪人们对经济学作用的看法 (马尔萨斯主义的出现为经济学描绘了一幅悲观的前景)。尽管如此, 经济学研究终究不能像醉汉漫步那样靠运气来进行, 必须有科学方法论来指导, 正如科学哲学家托马斯·库恩 (Thomas Kuhn) 和伊姆雷·拉卡托斯 (I. Lakatos) 所强调的, 要理解科学, 人

^① 人类学家 Gregory Bateson 在其所著的《思想与自然》一书中, 对自然和社会系统的合作进化的研究提供了全新的思路, 并且把合作进化定义为相互依存的物种在无限循环的生态圈中生存和发展的过程, 各物种间为相互的自然选择设定了过程, 这就如同捕食者和被捕食者之间的关系一样。

们还需理解科学共同体内隐含在相关工作中的结构和策略。库恩在其划时代的巨著《科学革命的结构》中阐明了所谓“常规科学”的支配性地位是通过认同的科学世界观的不加批判的教学来实现的, 而当一个范式毁灭时另一个范式将取而代之, 从而进入所谓的“短期变革阶段”, 牛顿的引力理论即是一个例证。库恩(1970)进一步指出: “没有哪种理论能解决在某一特定时间内所面对的所有问题, 而且已经取得的解决方式也常常是不完美的。相反, 在任何时候, 正是现有理论一致性的不完美和不完善才解释了作为常规科学特征的许多困惑。如果任何及每一次关于一致性的失败都是理论被抛弃的理由, 那么所有的理论都应该被抛弃。”拉卡托斯将一份研究纲领分为两个组成部分: 启发式规范构成的共同的理论“硬核”(hard core)和可变的保护带, 对一种研究纲领的修正就是重新调整它的保护带。拉卡托斯的科学研究纲领提供了对经济学进行分析和评价的简单的规则, 启发了经济学家的想象力, 经济学方法论中的拉卡托斯主义遗产影响深远, “拉卡托斯获得了经济学家们一定的注意, 恰恰是因为它提供了一个取代弗里德曼的非现实主义假设方法论的不那么怪诞的理论, 使经济学家们在面对具有证伪性威胁的事实时, 能够坚定他们自己的信念”(德·马奇和布劳格, 1991)。

经济学研究中的各种观点是错综复杂的, 基于其上的理论是难以验证的, 在这方面, 经济学家显然没有物理学家和化学家那样幸运, 他们不能随心所欲地进行所谓的受控实验, 他们也不能精确地控制变量, 至多是根据所掌握的材料构造抽象的经济学模型进行思想实验或根据自然事件的发生进行理性的逻辑推理, 既然我们无法控制社会环境, 对理论假定的检验自然会招致批评, 由此看来, 经济学研究中理论验证的作用不在于使人信服, 而是要提高其“研究纲领”的可信度。必须强调指出的是, 模型分析在经济学研究中处于核心的地位, 任何模型都是对现实世界的必要的抽象和简化, 最终目的还是要解释和预测现实世界的变化(需要提醒的是, 人们不能过于迷信模型, 更不能用模型分析取代人类对于复杂行为的经济学、社会学和心理学的推理, 在很多情况下, 我们要用谨慎的和怀疑的眼光来甄别模型分析的结果, 避免陷入“拉普拉斯决定论”的陷阱), 当然, 经济学家在构造理想的经济模型时也和其他任何科学理论一样必然会采取“奥卡姆剃刀”(Occam's

razor)的原则以排除次要的变量,^①正如查尔斯·I·琼斯(Charles I. Jones)所说:“好的模型通常都很简单,但却能传递现实经济运行的丰富信息。”同时,为了求解经济学研究中的“戈尔迪之结”,^②经济学家们经常会运用“假定其他条件不变”(ceteris paribus)的假设,^③并在理论模型中建立一种参照系,这种对现实的抽象有助于我们洞悉人类的直觉和经验无法触及的领域,以便我们能够集中分析某一问题的重要方面。现代经济学的研究已经十分复杂,并且成为20世纪的“显学”和社会科学的皇冠,经济学的声誉虽几经沉浮,但经济学家的自信心还是大为增强并正在向其他学科扩张。20世纪最伟大的经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯(John Maynard Keynes)在其巨著《就业、利息和货币通论》中指出:“经济学家和政治科学家的思想无论正确与否,其影响力之大皆超出常人之所想象。的确,统治这个世界的人是少数。有识之士们虽然相信自己不会受任何已有理论的羁绊,可他们却常常是某位已故经济学家的忠实追随者。……我确信,同思想的潜移默化的作用相比,既得利益的作用是被夸大了的。”肯尼斯·阿罗(Kenneth Arrow, 1974)就曾经把经济学家描述为“理性的捍卫者、赋予他人理性的人和给社会开出理性处方的人”。卡尔·波普(Karl R. Popper)甚至宣称,经济学已经进入了牛顿革命的前夜,似乎经济学有着无限的解释能力,经济学已经并将继续创造新的神话。在这种神秘的光环下,“经济学帝国主义”(economic imperialism)也试图对一切人类行为做出“科学”解释,想入非非地提出一些能魔术般解决所有社会经济问题的“灵丹妙药”(silver bullet),这是经济学的辉煌还是经济学的末日呢?经济学家的使命感虽然非常神圣,但社会问题毕竟不同于自由落体运动,经济学研究的进步是巨大的和令人鼓舞的,但经济学毕竟不是一门纯粹的科学(虽然它正在朝这一目标逼近),我认为,对于任何一位正直的和有良知的经济学家来说,这样一句忠告还是有益的:

① 因14世纪的英国哲学家威廉·奥卡姆而得名,奥卡姆认为,“除非凭借直觉知识,否则,没有什么是可以自然而然地自己知道的”,作为方济各教士的奥卡姆,其最著名的哲学论断是提出“能以较少者完成的事情,若以较多者去做即是徒劳的”,此即不相关的细节应该被略去的逻辑哲学原理。

② 戈尔迪是古希腊神话传说中小亚细亚弗里基亚的国王,他在自己以前用过的一辆牛车上打了个分辨不出头尾的复杂的结子,并把它放在宙斯的神庙里,神示说能解开此结的人将能统治亚洲,此处喻缠绕不已、难以理清的复杂问题。

③ 一般来说,你可以通过一个人使用这个特殊词组的频率来判断这个人是否是经济学家。关于经济学家对假设的运用,流传着这样一则小笑话:一个化学家、一个物理学家和一个经济学家被困在一座孤岛上,他们竭力想找出打开一个食品罐头的办法。“让我把罐头放在火上烤就可以打开了”,化学家说。“不、不”,物理学家说,“让我从一棵高树上把罐头扔到岩石上”。“我有一个主意”,经济学家说,“首先,我们假设有一把开罐刀……”。

在热情高涨的同时保持清醒的头脑。

当今社会是一个竞争和合作水乳交融的时代，竞争中有合作，合作中有竞争，是竞争中的合作和合作中的竞争。如果说竞争是一只无形之手，那么，合作则犹如一只有形之手操控着人类的命运和福祉。人类社会经济发展的历史证明，合作对于人类文明的推动作用至关重要和不可或缺的，合作的力量是无限的，合作是人类文明滋生的基础，如果没有人和人之间的合作，人类可能还停留在与其他动物为伍的互相残杀和掠夺的蛮荒时代。人类社会的发展和繁荣同样在很大程度上取决于合作的出现、合作的质量和合作能否持久，协调人类行为的合作对经济增长真是至关重要，对合作的认同是信奉万物皆相互联系、相互依赖这一哲学原理与追求幸福、安宁、自由和公正这一人类基本价值的必然结果。美国国家心理学奖获得者阿尔费·柯恩研究认为，在导致必要的适应方面，合作比竞争更有效。《财富准则》一书的作者大卫·施沃伦（David A. Schwerin）将资本主义发展模式分为以残酷竞争为特征的自由资本主义、有选择合作的资本主义和共同创造伙伴关系的自觉资本主义，认为这三种模式的某种结合将最大限度地创造经济和社会繁荣，并强调“自觉资本主义”反映了人性的更高境界并充分尊重生活的独立性，彰显了合作和共同创造的美好前景。中华民族的文化形态中以人伦关系为中心的人和主义价值观和行为追求占据着重要位置，是中国文化精神的精髓。中国传统文化比较重视人和自然、人和人之间的和谐与统一（“天人合一”的观念，有人甚至称之为“中华和合文化”），同时把协调人际关系放在首位，主张“贵和尚中”，孔子提出“礼之用，和为贵”，孟子提出“天时不如地利，地利不如人和”，和谐的最高境界就是通过“中庸之道”实现人之间和睦相处的社会“大同理想”。中国传统文化不仅贯彻实施着人本主义精神，而且也渗透着一种“礼治”精神（法律和道德规范相结合的一种制度安排），倡导“礼让为国”（和西方文化的“自我中心”相对立），主张和坚持社会有序的亲和的社会关系，促进了中华民族几千年的社会稳定和繁荣。

随着经济全球化和科学技术的迅猛发展，企业的生存环境和生存方式发生了巨大的变化，网络时代正在呼唤新的组织形式的出现。在现代社会里，环境本身越来越是由其他组织组成的，组织的运作离不开其他组织的活动，越来越多的企业开始认识到“同行不再是冤家”。企业间的关系是相互依存而不是相互消灭，是竞争和合作的复合体而并非托尔斯泰式的战争与和平的交替出现。组织间的关系正朝着群体互动的网络化方向发展。面对全球化的日趋激烈的竞争环境和技术变革，任何企业都难以踽踽独行、独善其身，

“独行侠”独步天下、长袖善舞的时代已经一去不复返。20世纪80年代以来，伴随着全球经济一体化和市场竞争的国际化，很多国际跨国公司纷纷调整自己的竞争策略以追求合作的利益，一种新型的“合作竞争”（Co-Opetition）或“竞争性合作”（competitive cooperation）战略风靡全球，企业间网络化合作的各种商业形态不断涌现，与此同时，企业间的竞争在许多方面却比以往任何时候都表现得更加激烈，这种合作和竞争并存的现象即所谓的“竞争和合作之谜”。那么，竞争是否阻碍了合作，合作是否一定弱化了竞争？合作是如何产生的，合作是持久的和稳定的吗？为什么企业间的合作会呈现出网络化的趋势？网络化生存中的企业行为会发生怎样的变化？为了实现合作的利益，网络中的企业应如何调整自身的战略行为？

企业间战略合作网络的出现是现代经济发展的产物，企业间的网络化合作已经成为现代企业组织特定的结构形式和竞争模式，是介于市场和企业科层组织之间的一种规制结构和组织创新。传统的经济学分析工具在研究组织间网络化合作问题时面临着诸多困难，难以做出令人满意的解释，必须从全新的视角运用多学科的分析手段进行研究，尽管这种研究方法上的探索还刚刚起步，但这种新的尝试对进一步的研究工作可能会起到一定的推动作用。本书利用现代产业组织理论、博弈论、行为生态学、经济社会学的最新研究成果，对网络化合作形成的机理进行了全面的分析，并通过比较研究建立了战略合作网络的分析模型和框架。

本书在企业网络层次上分析研究了企业间战略合作的基本原理，构造了企业网络化合作的分析框架，分析了竞争和合作之间的辩证关系，研究了合作出现的条件、合作的演化和合作的不确定性，从战略合作过程的视角分析了企业间的战略联盟和联盟网络的竞争优势、技术知识的转移和扩散、技术创新和社会网络的关系等，比较研究了产业间（汽车、电信、航空业）和国别间联盟化竞争的实践，提出企业间的战略合作网络将成为企业获得竞争优势的核心工具。本书还结合国情研究了面对国际化竞争的挑战和全球市场机遇的中国企业的战略合作问题，提出我国企业必须确立战略合作的意识，审时度势，沉着应战，充分利用比较优势和后发优势，致力于提高以学习能力为重点的核心竞争力和综合竞争力，实现跨越式发展。

本书虽是一部学术著作，但结构上也有相对的完整性。为了突出理论的实用性，每一章的开篇都有一篇短文将您引入该章的内容，向您展示所涉及材料的广泛相关性，并吸引和聚焦您的注意力。正文中还安排了大量案例和专论对相关原理作了解释性的说明，其中有相当部分是结合中国企业的战略

实践所作的分析和透视,反映了企业网络化合作的最新动态,同时使您能够了解理论研究和应用之间的密切联系。为便于读者查对,书中的关键术语和专用词汇已用黑体字标注,并附有相对应的英语表述,书末还附有涉及的主要的中英文参考文献,如果您对某个方面的专题感兴趣而希望找到有关方面的更多信息,参考文献可能是很有价值的资源。

数学是一种结构和逻辑严谨的高效的语言,正如马歇尔所说的,“数学训练的重要性在于它可以使各种关系的表达和经济学的推理变得更加简洁、严谨和清晰”,数学在经济学中的应用已经非常普遍(可能已经超过了其在物理学中应用的深度和广度,据此,有人提出,一个好的数学家可以不必是一个经济学家,但一个好的经济学家应该同时是一个不错的数学家),这是由经济学自身发展的需求所决定的。^①需要说明的是,本书对数学的应用是极为有限的,我坚信数学是非常有用的分析工具,但数学分析的复杂性和理论的精确性之间并不一定高度一致,经济学家不能成为蹩脚的应用数学家,严肃的经济学分析也不能被纯粹的数学推理所取代。

一位伟人曾说过:“一个民族想要站在科学的最高峰,就一刻也不能没有理论思维。”企业间网络化合作的发展是极为迅速的,本书一直追赶着比我的研究工作进展得还要快的研究对象,很多分析是初步的,自然还显得粗糙,这是我在跨学科领域所做的尝试。企业的网络化成长在中国更是一个新的经济现象,很多问题还在进一步探索和认识过程中,本书只是点了题,离破题还差之甚远。“始生之物,其类必丑”,对于范围如此广泛的课题如果没有批评、帮助和建议,学科建设是没有生命力的,企盼学界同仁给予斧正。

杨农

2004年5月于清华园

^① 关于数学在经济学中的应用,杨小凯先生在《经济学原理》一书中曾有过精辟的论述。他说:“再好的经济学思想,如果不能变成数学模型,就会被人遗忘,而再浅薄的经济学思想,一旦它变成了数学模型,就有机会进入主流学派而可能流传下去。”

目 录

第一章 网络时代的企业合作网络	(1)
1.1 组织间的关系	(2)
1.1.1 组织和环境	(5)
1.1.2 组织间关系的分析框架	(12)
1.2 竞争和合作	(17)
1.2.1 竞争的本质	(17)
1.2.2 竞争的策略：五要素竞争力模型	(23)
1.2.3 合作问题的提出：蚂蚁的乐园	(27)
1.2.4 竞争和合作的基本关系	(31)
1.2.5 合作的战略：五要素模型的改进	(32)
1.2.6 合作的价值、风险和成本	(33)
1.3 企业战略网络的基本概念和方法论	(36)
1.3.1 企业网络组织的出现	(38)
1.3.2 企业网络研究综述	(40)
1.3.3 多样化的网络结构	(44)
1.3.4 企业网络研究的方法论	(51)
第二章 战略合作的机理分析	(54)
2.1 合作的逻辑	(58)
2.1.1 偏好、选择和制度安排	(59)
2.1.2 多伊奇和克劳斯的卡车竞赛路线图：社会心理学的分析	(63)
2.1.3 合作和知识问题	(65)
2.1.4 合作的机理	(66)
2.2 合作的进化：行为生态学的研究	(74)

2.2.1 合作的行为生态	(76)
2.2.2 进化稳定策略的博弈分析	(82)
2.2.3 生物间合作的机制:亲缘效应和互惠式的合作行为	(87)
2.3 合作和合谋:价格战的发生机制	(90)
2.3.1 非合作博弈的合作解	(90)
2.3.2 合谋的可能性和不稳定性	(94)
2.3.3 合谋的持久性:惩罚机制	(99)
2.3.4 过剩生产能力和价格战	(104)
2.3.5 我国家电行业价格战评析	(108)
第三章 企业、市场和网络:规制结构	(113)
3.1 企业战略合作的理论基础	(114)
3.1.1 现代企业理论的基本框架	(115)
3.1.2 企业组织的演变:交易成本分析	(117)
3.1.3 战略合作的趋势分析	(119)
3.1.4 现代企业理论面临的新挑战	(125)
3.2 企业网络的规制结构:交易成本分析	(130)
3.2.1 交易成本及其决定因素	(130)
3.2.2 企业的范围:市场、企业和网络	(138)
3.2.3 战略合作与中间规制结构	(142)
3.3 企业间的合作和“敲竹杠”问题	(146)
3.3.1 合作关系中的投资困境	(147)
3.3.2 合作的不完全合约分析	(148)
3.3.3 专用性投资和双垄断定价	(150)
3.3.4 专用性投资和“敲竹杠”问题	(152)
3.3.5 合约的自我履行机制和企业间合作的稳定性	(155)
第四章 企业网络化合作的动态竞争优势	(158)
4.1 企业战略联盟和网络资源	(161)
4.1.1 战略合作的动机和形式	(161)
4.1.2 网络资源和竞争优势	(170)
4.1.3 企业网络中的联盟扩散效应	(175)
4.1.4 联盟能力、合作质量和联盟绩效	(179)

4.2 企业网络和产业体系的动态分析	(181)
4.2.1 组织分析的新视角	(182)
4.2.2 组织形式的网络化：以网络为基础的产业体系的特点 ...	(186)
4.2.3 企业网络的动态分析	(192)
4.3 全球生产网络和知识扩散	(196)
4.3.1 结构和战略	(198)
4.3.2 全球生产网络 (GPN)：结构和特征	(200)
4.3.3 全球生产网络：知识扩散	(205)
4.3.4 本地化生产能力的形成：知识创造和整合	(208)
 第五章 R&D 合作和创新网络	(211)
5.1 技术创新和企业间的 R&D 合作	(213)
5.1.1 技术创新的机制	(213)
5.1.2 技术扩散的机制	(216)
5.1.3 R&D 合作：问题的提出	(220)
5.1.4 溢出效应和中小企业的网络化集聚	(223)
5.2 R&D 合作和产品市场竞争	(226)
5.2.1 AJ 模型：一个两阶段 R&D 合作模型	(227)
5.2.2 纵向 R&D 合作	(233)
5.3 产学合作和技术创新	(237)
5.3.1 促进产学合作的政策前提	(239)
5.3.2 产学合作和创新市场的失败	(241)
5.3.3 产学合作的前景	(243)
5.4 R&D 合作：制度环境和产业政策比较研究	(246)
5.4.1 阿罗模型	(248)
5.4.2 促进 R&D 合作的产业政策及其有效性	(250)
5.4.3 政府主导和技术赶超：日本和韩国的战略选择	(252)
 第六章 信息技术、外包和供应商网络	(257)
6.1 信息技术和企业间的竞争优势	(259)
6.1.1 信息技术的演进和信息系统的应 用	(260)
6.1.2 企业间系统和竞争战略	(265)
6.2 纵向一体化和供应链战略伙伴关系	(273)

6.2.1 企业的纵向边界	(274)
6.2.2 价值链和价值创造中的合作	(278)
6.2.3 自制和外购	(280)
6.2.4 供应商战略合作伙伴关系	(284)
6.2.5 激励的权衡	(287)
6.3 信息系统外包的决策和风险分析	(289)
6.3.1 IT外包的决策分析和竞争优势的获得	(291)
6.3.2 IT外包战略的复杂性和多样性	(295)
6.3.3 IT外包的风险分析和风险管理	(298)
6.4 企业间信息系统、不完全合约和战略供应关系	(304)
6.4.1 不完全合约和 IOS的所有权结构	(306)
6.4.2 供应商关系的确定:趋向市场还是趋向组织	(310)
6.4.3 关系专用性投资和最优供应商数量	(313)
第七章 社会资本和企业网络	(317)
7.1 社会交换和企业网络	(317)
7.1.1 网络分析方法	(318)
7.1.2 库拉交换和嵌入性问题	(321)
7.1.3 企业能力和社会资本	(323)
7.1.4 企业网络的社会学分析	(326)
7.2 企业间的信任和网络合作	(328)
7.2.1 信任的定义及其基本形式	(329)
7.2.2 建立相互信任的条件	(332)
7.2.3 信任的经济价值	(335)
7.3 社会网络和技术创新:硅谷发展模式的利弊分析	(339)
7.3.1 硅谷和 128 公路地区:区域优势中的产业组织	(340)
7.3.2 区域经济中的社会网络	(342)
7.3.3 产品生命周期和技术创新网络:美国半导体产业的兴衰	(347)
第八章 企业战略合作网络的比较研究	(351)
8.1 日本企业的战略合作网络	(352)
8.1.1 日本企业网络的形成	(354)

8.1.2 供应商网络的基本框架	(360)
8.1.3 供应商协会：技术扩散的集体行为	(365)
8.1.4 日本产业组织面临的挑战	(367)
8.2 全球电信市场和联盟竞争	(369)
8.2.1 全球电信业的发展	(369)
8.2.2 日趋融合的全球电信市场	(372)
8.2.3 全球化竞争和联盟网络	(378)
8.3 全球汽车产业的战略竞争和合作	(382)
8.3.1 汽车产业的发展及其战略地位	(382)
8.3.2 汽车产业全球战略的演变	(386)
8.3.3 汽车产业资产重组和战略联盟	(390)
8.3.4 汽车产业组织结构的调整	(394)
8.3.5 汽车零部件工业的结构重组	(397)
8.4 全球航空业联盟网络和竞争管制	(401)
8.4.1 全球化时代的国际航空业发展态势	(401)
8.4.2 航空业联盟网络的形成和效应分析	(406)
8.4.3 航空业联盟竞争的管制：美国航空业管制的历史演变	(412)
 第九章 合作制胜：中国企业的战略抉择	 (423)
9.1 我国企业面临的国际竞争环境	(424)
9.2 我国企业战略合作的现状分析	(427)
9.3 国内企业和跨国公司的战略联盟	(429)
9.4 知识联盟和我国企业的合作创新	(434)
 参考文献	 (440)
后 记	(454)