

# 组织的网络形式研究： 综述与展望

社会  
2010·3  
CJS  
第30卷

李国武

**摘要：**本文是对近二三十年来国外关于组织的网络形式的实证研究成果的一项选择性综述。组织的网络形式是一种不同于市场和等级制的组织形式，社会学家们特别强调信任、互惠等在其中的作用。对于企业而言，进入特定的组织网络形式有利于促进学习和创新、提高合法性和地位、增进经济收益，这也是组织间结成关系网络的主要原因。已有研究多从制度主义、资源依赖、社会网络和交易成本等角度，探讨国家制度环境、产业属性、企业特征、社会结构和网络位置、交易特征等因素对组织网络形式形成的影响。作者认为，今后需要在网络组织的演化和绩效、不同网络组织类型的差异以及理论视角的融合等三个方面深化研究。

**关键词：**组织的网络形式 资源依赖 社会网络 实证研究

## Research on Organizations' Network Forms: Reviews and Prospects

Li Guowu

**Abstract:** This paper provides a review of selected empirical studies about organizations' network forms in other countries during the recent couple of decades. Organizational networks represent an organizational form that differs from those that are based on market and rank hierarchy. The roles of trust and reciprocity within such networks are particularly emphasized by sociologists. To a firm, entering a specific network helps promote learning and innovation, enhance its legitimacy and status, and reap economic gains. And those are also the important reasons for organizations connecting with one another. Academic

---

\* 作者：李国武 中央财经大学社会学系 (Author: Li Guowu, Sociology Department, Central University of Finance and Economics) E-mail: leeguowu@126.com

\*\* 本文是教育部人文社会科学研究 2006 年度一般项目“产业集群中企业间合作关系的形成、持续和解体研究”(06JC840006)的阶段性成果,感谢资助。[Project supported by Ministry of Education 2006 Humanities and Social Sciences Fund(06JC840006)]

感谢匿名评稿人提出的中肯而宝贵的修改意见。文责自负。

scholars have discussed how a nation's institutional context, industrial properties, firm attributes, social structural and network position, and trading characteristics affect the formation of organizational networks from perspectives of institutionalism, resource dependence, social network and transactional costs, respectively. The author contends that future studies should pay more attention to the evolution and performance of interorganizational networks, the variations between different organizational network types, and the integration of different theoretical perspectives. Furthermore, empirical studies on the interorganizational networks in China need to be strengthened.

**Keywords:** network forms of organization, resource dependence, social network, positive research

20 世纪 70、80 年代以来,一种不同于市场和等级制的组织形式——组织的网络形式<sup>1</sup>——获得了快速的增长,并引起经济学、社会学和管理学界的广泛关注。尤其是伴随着对“第三意大利”模式的认识,硅谷的 IT 产业的持续繁荣和东亚经济的崛起,学者们发现这些地区的经济发展与网络化的产业组织形式有着密切的关联(Piore & Sabel, 1994; 萨克森宁, 2000; 李钟文等, 2002; Dore, 1983; Hamilton *et al.*, 1987)。此外,经验证据表明,伴随着现代信息技术和运输工具的发展,以及生产和贸易的全球化,作为组织网络形式重要类型的企业之间的战略联盟自 20 世纪 80 年代以来获得了爆发性的增长(Gulati & Gargiulo, 1999),甚至有学者预言联盟资本主义将是未来的浪潮(Dunning, 1995)。与此同时,随着开放系统视角的引入,组织和外界环境的关系,特别是组织间的关系亦逐渐成为组织研究领域的热点问题。自 20 世纪 90 年代末以来,国内学者对组织的网络形式的关注开始不断增加,对国外相关的理论研究进行了初步引介(贾根良, 1998; 黄泰岩等, 1999; 邱泽奇, 1999; 张延锋等, 2002; 林闽钢, 2002; 孙国强, 2007; 罗珉, 2007; 邓学军等, 2008),甚至,国外的一些相关著作(格兰多里, 2005; 奇达夫、蔡文琳, 2007; 菲弗、萨兰基克, 2006)也被陆续译成中文出版,但对国外关于组织网络形式的实证研究尚缺乏介绍。

1. 也有学者称之为组织间关系、组织间网络、组织间关系网络、组织网络、网络组织,等等。

本文主要综述和评论近二三十年来在国外主流相关期刊<sup>1</sup>上对组织的网络形式(以下或简称网络)的治理结构、形成动因、对企业绩效的功能以及影响其形成的因素等方面的研究。之所以要开展这项工作,主要是为了了解国外在这方面的实证研究的最新进展和未来的研究方向,以期为我国社会学和管理学界开展相关研究提供研究方法和理论视角上的借鉴。需要说明的是,本文所涉之综述和评论的文本主要为英语世界中关于企业间关系网络的研究;此外,由于笔者的学术偏好和所掌握资料的限制,难免会对一些相关研究有所遗漏。

## 一、关于组织的网络形式的种种看法

### (一) 组织的网络形式的界定

沿着 R. 科斯(Coase, 1937)开创的传统,威廉姆森(Williamson, 1985)从资产专用性、交易频率和不确定性程度等不同维度对交易特征进行了区分,并根据节约交易成本的原则提出了不同的交易特征下对应着不同的治理机制的观点。尽管威廉姆森早期的研究更多集中在市场和等级制上,但在后来的研究中,他注意到,在纯粹的市场和纯粹的等级制作为两极的连续统之间还存在其他的组织形态,他将其称为组织的中间或混合形式,这种形式兼有市场和等级制的特征,具体包括各种各样的长期缔约、互换交易、管制、特许经营等(Williamson, 1991)。组织的中间混合形式通常出现在中等程度的资产专用性和交易频繁的情况下。在这些组织的混合形式中,威廉姆森并未给信任留出解释的余地,而仍然主要关注其事前精心设计的防止机会主义行为的保障措施(比如抵押)对维持长期合约的影响。

组织社会学家们在有关组织的网络形式的认识上有着不同于交易成本经济学的看法。比如, Powell(1990)认为,它是一种有着自身逻辑和显著特征的协调经济活动的形式,而不是位于连续统中间的混合形式。网络的运行主要不是依赖价格机制或一个正式权威的命令机制,而是更多地依赖于网络中的经济行动者之间在长期反复的互动中形成

---

1. 主要包括 *Organizational Studies*, *Administrative Science Quarterly*, *American Journal of Sociology*, *Academy of Management Journal*, *Strategic Management Journal*, *The Academy of Management Review*, *American Sociological Review*, 等。

的关系、共同利益和声誉。“网络关系的基本假定是每一方都依赖于另一方所控制的资源,并且通过资源的共享可以获得收益。本质上,网络中的参与者同意放弃在损害他人利益的情况下追求他们自己利益的权利。”(同上:303) Podolny 和 Page(1998:59)利用社会网络分析术语对网络作了一般性的界定,即“两个或两个以上行动者的任何集合体,这些行动者追求重复的、持续的相互交换关系,同时,又缺乏一个合法的组织权威来仲裁和解决交易过程中可能出现的争端”。网络实际上是两个或以上的经济行动者在保持相对独立边界的条件下放弃部分自主权,相互之间自发结成的相对长期的合作协定。在这种伙伴关系中,主要是通过讨论协商以及确保合作的互惠规范来解决问题。

需要指出的是,从广义上讲,网络也包括在组织内部的不同行动者(比如个人、部门)打破部门和层级界限,根据特定任务结成的扁平化的工作团队<sup>1</sup>,或者来自不同组织的个人或部门之间形成的合作网络(Powell,1990)。而本文在对关于组织网络形式的不同观点予以把握的基础上,主要集中关注组织之间的合作关系网络,将组织看成是一个独立完整的行动者,并且只综述和评论关于企业间关系的有关研究。

网络并不仅仅盛行于信息技术、生物科技等新兴产业领域,实际上,在汽车、纺织等传统制造行业,以及基于手工技艺的建筑、出版、时装和娱乐等各种行业也大量存在。在现实经济生活中广泛存在的网络形式主要有合资、产业集群、战略联盟、商业集团、研究公会、连锁董事会、关系合约以及分包和外购协定等具体类型。

网络与市场 and 等级制不同,在纯粹的市场交易中,其关系不是持续的,而是短暂的、插曲式的,且往往在一项明确的交易完成后关系也随之结束;在等级制中,虽然关系持续的时间更为长久这一点是区别组织网络的一个外在特征,但更为关键的是它存在着一个公认的合法权威来解决行动者之间产生的争端。尽管网络是一种既不同于市场,也不同于等级制的治理形式,但并不意味着这三种机制不能兼容(Bradach & Eccles,1989)。根据企业进入网络组织的动机和目标、关系网络背景、伙伴之间的资源依赖程度和权力是否对称等,网络所采取的治理结构和机制是多样的(Gulati,1998)。在复杂的网络中包含着对市场机制的利用和

---

1. 也被称为组织内部网络。

等级制的出现,如在由大企业支配的分包生产网络中,大企业同时和多个分包商保持合作关系,在分包商之间制造市场竞争机制,同时由于其处于更高的市场势力和谈判地位,实际上和分包商形成等级关系。

## (二) 组织的网络形式的伦理特质

很多研究网络的社会学家都认为,网络中的参与者表现出独特的伦理或价值取向(虽然他们所用的概念有所差别,但内涵极为接近),这是网络的一个显著特征。Podolny 和 Page(1998)认为,参与者之间更为信任的道德规范是网络得以维系的题中应有之义,正是由于这一点,不能将治理的网络形式简化为市场和等级制形式的混合。Perrow(1993)和 Lazerson(1995)在研究小企业生产网络时,也把信任作为其关键特征。Powell(1990)认为互惠规范是网络的核心特征。每个网络成员都会形成对另一方的义务感,注重声誉和长期关系的维护,而不是试图恶意利用这种建立起来的信任终结博弈。在研究日本企业之间的长期供销关系时,Dore(1983)发现,一种善意的精神(spirit of goodwill)存在于这种关系之中,他将这种善意精神定义为发生在从事持续的经济交换的主体之间友谊的情感和弥散的个人义务。在发生绩效不良时,买卖双方不会轻易地离弃对方,而是共同解决问题,并且敢于在没有合约保证的情况下做出专用性投资。Granovetter(1995)在研究各种商业群体时,认为这些群体的一个独特特征是它们构成了一个道德共同体,以至于可信任的行为能够被预期,规范标准能够被理解,机会主义行为能够被放弃。也就是说,社会学家们在研究网络时,并不像威廉姆森等交易成本经济学家那样,仅仅基于对行动者的一种机会主义的假定,认为长期合作关系需要靠算计和精心设计的治理机制来维持,而是认为网络中的经济主体在长期的互动中会坚持一种信任伦理。

总之,在早期研究中,交易成本学派强调正式的合约机制,而社会网络学派强调关系和信任机制。但是,近些年来,许多学者已经认识到网络治理机制的复杂性和多样性。企业之间先前的社会关系网络虽然在一定程度上可以降低在随后合作中的机会主义行为和协调成本,但单纯依靠行动者之间关系网络产生的信任或第三方监督来治理组织网络也存在一定的局限性。而对网络组织中信任机制与合约机制使用的先后顺序、二者之间的互补或替代关系、二者的不同结合方式对关系发展和合作效果的影响等,学者们在经验研究的基础上有了进一步的发展

现(Woolthuis *et al.*, 2005; 林闵钢, 2002; 刘世定, 1999)。

## 二、组织的网络形式的形成动因和功能

企业何以会结成网络? 有些学者从动因的角度予以解答。Galaskiewicz (1985)总结了组织间合作的四种动机: 获取资源、降低不确定性、提高合法性和达成集体目标。C. Oliver(1990)则进一步归纳了形成组织间关系的六种动机: 必要性、非对称性、互惠、效率、稳定性和合法性。而有些学者还从功能的角度来作出解释, 认为网络有着市场和等级制所不具备的优势。如 Podolny 和 Page(1998)总结了网络的五种功能: 学习、合法性与地位、经济收益、控制资源依赖和提高社会福利。动机和功能当然存在一定的差别, 动机是预期的目的, 而功能严格说来是指实际达到的效果。在对网络功能的研究中, 研究者是将网络特征作为自变量来使用的。但从功能主义解释角度看, 功能包含着预期要实现的目的, 动机通常是无法观察的, 所以只要证实了网络的功能就可以回答其存在的理由。实际上, 当学者们分别从动机和功能角度来解释企业形成网络的原因时, 诸多答案之间有很大的共同之处, 比如对互惠合作、合法性、效率或收益等的强调。在此, 笔者想侧重介绍被动机论视角和功能论视角共同涉及的三种原因, 特别是相关的实证研究。

### (一) 促进学习和创新

网络的信息传递和学习收益被许多学者所强调, 他们认为, 企业可通过这种组织形式来获取蕴含于其他组织中的诀窍和新技能, 因为企业不是自足的。通过网络传递的信息比在市场上获得的信息更“密集”, 比在等级制中传达的信息更“自由”(Kaneko & Imai, 1987)。用 Podolny 和 Page(1998: 62)的话来说, “组织的网络形式之所以促进学习, 是因为它们比等级制保持着更多样化的搜寻路径, 它们比市场传递更丰富、更复杂的信息”。网络作为一种管道, 它们能通过促进信息(包括诀窍、技术能力、特定的方法或生产风格、创新或实验精神等等)的快速传递而激励学习, 这些信息和知识在很大程度上不是标准化的、编码化的, 而是沉默的、个性化的。网络的开放和关系特征大大提高了传播和学习新知识新技能的能力。Hamel(1991)深入研究了企业间的合作如何为参与企业提供了彼此技能内部化的交流和学习机会。之后, 甚至已经出现更多的实证研究来探讨企业间关系网络有利于学习和知识

转移的机制。Beckman 和 Haunschild(2002)在涉及组织间网络结构对收购决定的影响的研究中,发现有更多异质性溢价经验的网络伙伴的企业比有更多同质性经验的网络伙伴的企业收购时付价更低且收购更成功;而且企业的网络伙伴其他方面的异质性也有利于降低收购溢价。这间接地说明,网络伙伴经验的多样性更有利于企业相互学习。Muthusamy 等人(2005)探讨了联盟伙伴之间的社会交换过程对战略联盟中学习和知识转移的影响问题,他们利用量表对组织学习进行了直接测量。对 144 个战略联盟数据的经验研究表明,联盟伙伴之间的互惠承诺、信任和相互影响等社会交换对联盟中的学习和知识转移具有正向影响。Faems 等人(2007)进一步研究了影响研发伙伴关系中企业间知识转移启动和演进的因素,他们发现,关于知识共享的法律条款、对长期关系的预期以及技术设备的相似性是促进知识转移的条件,而被感知到的技术互补性和市场威胁影响着知识转移的演进。

网络还能够增进创新,这可能是由于促进了来自不同参与者的信息的新综合,也可能是因为实现了参与者的资源互补,比如创新能力强的企业和拥有雄厚的资金或广泛的市场营销网络的企业之间的合作。

利用 1990 - 1994 年生物技术产业的企业样本, Powell 等人(1996)试图检验这样的观点,当一个产业的知识基础是复杂和扩展的,并且其专业知识的来源非常分散时,创新所在地将发生在组织间的学习网络中,而不是个体企业中。虽然通过纵贯数据的分析, Powell 等人在网络联系和企业绩效之间发现了关联,但是由于数据的限制,他们并没有在网络联系与企业学习和创新之间建立直接的关联。Stuart 和 Podolny(1997)则通过用企业在专利引用网络中的位置来测量企业的技术位置,为联盟和企业学习之间建立一个更紧密的关联。利用来自半导体行业的经验数据,他们发现,一个企业与它的联盟伙伴的技术距离越大,这个企业产生出在内容上与自己以往的发明相当不同的发明的可能性越大。

Shan 等(1994)人研究了美国生物制药行业新建企业与老企业之间的合作关系对于新建企业创新产出(用申请的专利数来测量)的影响,结果发现这种合作关系对于其创新结果具有显著影响。Stuart(2000)试图将组织间联盟有助于创新的观点和企业的特征关联起来,他认为,联盟是通道关系,因此一个企业从一系列的联盟中获得的好处取决于它的联盟伙伴的资源集合,尤其是大型企业和那些拥有前沿技术资源

的企业被认为是最有价值的伙伴。基于对 1985 - 1991 年半导体产业数据的纵向研究,他验证了一个高技术企业的联盟伙伴技术能力越强,则它的创新比率越高的假设。

Ahuja(2000)进一步从直接关系、间接关系和结构洞三个方面来探讨一个企业的关系网络对其随后的创新产出(用专利数来测量)的影响。利用化工产业的纵向数据,他证实了直接关系和间接关系对创新有正向影响的假设,并发现增加的结构洞数量对创新有负向影响。

## (二) 提高合法性和地位

提高企业自身的合法性和地位也是其形成网络的重要原因。不少学者指出,如果一个参与者的伙伴拥有相当高的合法性或地位,那么这个参与者就可以从和这个伙伴的联系中得到合法性或地位。特别是当一个组织不为人所知、人们对其品质不确定的时候,人们往往通过与之有关系的伙伴的社会声望和地位来评价它(Podolny, 1993),这个有声誉的伙伴起到一个信号或保证的作用。

在对投资银行业的一项研究中,Podolny 和 Phillips(1996)发现,在时间  $t$  在承销辛迪加中一个银行的管理伙伴的地位越高,则在时间  $t$  到  $t + 1$  之间它的地位的增长越大。这种提升的地位,反过来为这个银行带来积极的经济优势。

Stuart 一直重视对联盟的地位提升效应的研究。在与 Podolny 合作(Stuart & Podolny, 1997)以及与 Hoang 等合作(Stuart *et al.*, 1997)进行的关于私营生物技术企业网络经济效应的研究中,试图将联盟关系的合法化或地位提升效应与在这些关系中流动的资源区分开来。他们认为,与一个著名行动者的关系的合法化或地位提升效应是随着公司的年龄而变化的,其逻辑可以表述为:当一家公司很年轻时,投资者对于它的品质存在相当大的不确定性;随着公司年龄的增长,这种不确定性必然会下降,因为投资者会根据有关其更多的历史表现的信息来做出判断。如果与其关系主要是象征性的,那么其关系效应通常对年轻的公司是最大的,因为它的品质是最为不确定的。相反,如果与其关系仅仅是高级资源流的指示器,那么,其关系效应通常并不随着年龄而变化;较老的和较年轻的公司应该从高级资源流中同等受益。与这些关系是合法性的载体的解释相一致,他们发现,联盟关系的效应随着公司年龄的增加呈反向变化。在后来对半导体行业的研究中,Stuart(2000)也



得出类似的发现,对于联盟中新建不久、小规模半导体企业,或者人们对其质量不清楚的企业而言,联盟可以起到一个保证认可的作用,与那些技术创新能力强、销售量大的企业结成联盟有助于公众建立对这个企业的产品和服务的信心,提高其合法性和声望,因此促进该企业吸引顾客和其他伙伴的能力,从而增加其产品的销售增长率。但是,应该看到,上述研究都未能直接测量顾客和投资者对企业地位或合法性的认知。

### (三) 增进经济收益

实际上,组织的网络形式通过促进学习和创新,以及提高合法性和地位可以为参与者带来间接的经济收益,但是也不能忽视它所带来的直接经济收益,比如降低交易成本(Hennart, 1991; Zajac & Olson, 1993; Parkhe, 1993)、提高生存可能性(Baum *et al.*, 2000; Powell *et al.*, 2005)、增加销量(Rowley & Baum, 2004; Shipilov *et al.*, 2006)、提高利润(Rowley *et al.*, 2000; Bae & Gargiulo, 2004; Lavie, 2007),等等。

自威廉姆森着眼于从交易成本的角度去理解组织的中间形式以来,大量的经济学家和组织战略学者试图在经验上评估交易成本视角与组织的网络形式的相关性。而社会学家们往往并不是直接从交易成本角度来解释组织的网络形式的选择问题,即使他们谈到网络形式与交易成本降低之间的关系时,一般也认为,这主要是通过信任,而不是通过合约条款来实现的(Dore, 1983; Lazerson, 1993)。

Uzzi(1996, 1997)在对服装企业的分包关系研究中,分析了嵌入型关系(emdedded ties)相比于疏远型关系(arms-length ties)的优势。他认为,嵌入型关系包含三个主要成份:信任、缜密信息的转移和共同解决问题的安排。正是由于这些特征,嵌入型关系有利于时间的节约和配置效率的提高,有利于在关系之内寻找解决方案并达成双赢的协定,有利于共担风险和促进投资,有利于对复杂性的适应和对协调性问题产生帕累托改进的解决方案。Uzzi 不仅分析了公司间不同关系类型的绩效含义,他还在结构嵌入性的层面上分析了关系网络的构成对企业绩效的影响。他认为,仅由疏远型关系构成的低度嵌入的网络结构或完全由嵌入型关系构成的过度嵌入的网络结构都是不理想的,一个整合了疏远型关系和嵌入型关系的网络结构才是最有效率的。无论是在对服装企业的研究中,还是在后来对企业从银行获得贷款的研究中,Uzzi 都利用大样本的统计资料验证了自己的观点。在后一项研究中,

Uzzi(1999)发现,与银行之间拥有嵌入型关系的企业,可以获得更低利息的贷款;如果公司与银行的关系网络是由嵌入型关系和疏远型关系构成的互补性结构,那么这些公司更可能获得贷款并且贷款利率更低。

Bae 等(2004)同时考虑了联盟伙伴的可替代性与联盟网络结构对企业盈利性的影响。他们认为,尽管企业期望从资源丰富、不可替代的联盟伙伴所带来的独占资源中获益,但是与这些伙伴结盟的成本可能会抵消这些收益,成本主要来源于伙伴可能利用这种资源优势来控制企业。通过对 1991—1998 年美国电信行业中的联盟的分析,他们发现,当面对不可替代伙伴的企业的联盟嵌入于共同的第三方关系时,企业的盈利性境况会改善。但是这种处于结构洞位置的收益会随着在其联盟网络中不可替代伙伴所占比例的增加而下降。另外,其不可替代的联盟伙伴嵌入于紧密的网络的企业比在不可替代的联盟伙伴之间占据结构洞位置的企业获得的经济收益更好。

在最近的一项研究中,Shipilov 和 Li(2008)同时考虑了一个企业的结构洞位置对地位积累目标和市场绩效目标的影响。一个企业的结构洞位置越多,意味着这个企业的网络越开放,网络伙伴越多。他们认为,企业需要两种类型的信息即新的商业机会和伙伴合作性的信息,以分别实现两种绩效目标:地位积累和市场绩效。开放的关系网络促进了关于新的商业机会信息的获得,但与此同时开放的个体网限制了关于伙伴合作性信息的获得。基于对 1992—2001 年期间英国投资银行业的经验研究,他们发现,在地位积累和市场绩效之间存在正向且相互的关系,但是结构洞数量在增加企业地位积累的同时降低了其市场绩效。

由于动机的不可观察性,关于组织网络形式的形成原因的研究往往是从功能角度出发的,这虽然避免了目的论的说教,但有着功能主义解释的嫌疑。不过,这样做能够在可观察经验的基础上开展实证研究,有助于人们认识组织网络形式发挥作用的机制。在关于组织网络形式的功能研究中通常包含对组织网络的特征(如伙伴特征、关系类型、企业在网络中的位置、网络结构等)对企业层面的绩效及影响机制的探讨。

### 三、影响组织的网络形式的形成的因素

尽管组织的网络形式具有上述所提到的各种预期的或实际的功能,但是,在现实经济生活中,人们会发现并不是所有的企业都采取了这种

形式,即使在同一行业内还有大量企业采用市场和等级制的治理方式。因此,如何理解企业在选择组织形式上的差异,哪些因素影响企业组织的网络形式的选择及其形成就成为值得研究的问题。学者们已经从不同的理论视角和不同的研究层面对企业进入合作关系的促进或制约条件展开了探讨。在下文中,笔者选择了一些主要的观点予以介绍<sup>1</sup>。

### (一) 国家制度环境

法律、文化背景、政治制度等方面的差异可能是呈现在不同国家的企业在选择经济组织方式上的差异的基础,由此造成了组织的网络形式在不同的国家有不同的普遍程度。

正如 Powell(1990:326)所言,“特定的制度环境,即法律、政治和经济要素的特定结合,是尤其有助于网络安排以及组织间协作。”至于什么样的政治和经济条件支持网络形式,他推测道:组织的网络形式的出现涉及诸多因素——熟练的劳动力、某种程度的就业保证、计时而不是计件工资、外部提供的工作培训机制、参与者之间相对平等、宽松的反托拉斯标准的法律体系、促进研究和开发以及激励高等教育中心与产业之间联系的国家政策等——的独特结合,在缺乏一定的政治和法律基础支持的情况下,这种结合是难以充分存在的。

人们可以从美国和日本的对比中来理解国家制度环境对经济组织形式的影响。19世纪末大公司在美国开始出现,并在20世纪60、70年代以前一度非常盛行。有社会学家从制度角度进行了分析。Fligstein(1990)的研究发现,1890年颁布的《谢尔曼反托斯法案》虽然导源于一场政治上反对大企业的运动,但由于该法案只禁止除兼并以外的大多数的公司联盟机制,客观上反而导致了兼并风潮。同样,1949年的反托拉斯法案(Celler-Kefauver Act),虽然企图阻止某些市场过度集中的现象,但反而加速了集团的兼并,因为兼并还是未被列入法案所要防止的行为之列。但是,从20世纪80年代以来,美国管制环境的变迁促进了企业与其市场竞争对手开展合作行动。如1984年颁布的国家合作研究法案使得在过去所禁止的企业之间的合作研发活动成为可能。

与美国不同,从二战前的“财团”到现在的“会社”,日本经济一直盛行商业群体(business group)。在日本,跨产业的商业群体和产业内协

1. 其中交易成本理论的观点在前文已经介绍。

会何以如此盛行呢?一些社会学家尝试从政治制度或文化取向的角度来予以解答。Dore(1983)认为,组织的网络形式隐含的伦理与集体主义取向更一致,因此在个体服从集体取向的国家中这种组织形式更为普遍,日本就是如此。而 Bai Gao(2001)则认为,产业内协会和产业间商业群体在日本的出现,部分原因在于政治制度或者说“国家的宪法秩序”的结果。在日本,公共官僚具有更大的权力,是他们决定着产业如何组织,他们选择了一种鼓励企业之间联合的经济。

国家制度环境和文化传统虽然能够解释不同国家组织的网络形式的盛行程度的差异,但是它无法解释一国之内产业之间以及同一产业内部企业之间在进入组织的网络形式上的不同。

## (二) 产业特征

所在产业是企业所面临的一个重要环境。一些学者从产业层面来探讨网络的选择问题,因为在不同的产业部门中,网络表现出不同的流程度。在与这一层面相关的研究中,因不同的学者所关注的产业因素不同,所以采用的理论视角也有所差别。有的学者(Powell, 1990; Powell *et al.*, 1996)从网络有利于信息传递以及适应性和灵活性强的视角出发,认为网络与产业的产品和技术特征有关。正如威廉姆森所主张的,特定类型的商品和服务更适合特定的交易形式。涉及缄默知识、技能、诀窍等独特能力和无形资源的交换更可能发生在网络中,而像设备、服务和专利等有形物品的转移更普遍地通过市场交易和发生在组织单位内。另外,网络的组织适合于对速度需求敏感的行业,因为网络安排的优势是快速传播和解释新信息的能力、灵活性以及对变化偏好的反应,因此,当竞争是建立在创新和快速地将想法转化为产品的能力而不是价格或制造强度的基础上时,网络新形式可能更盛行。根据上述观点,在技术和开发密集、技术和产品更新频繁或者市场需求多样化和时尚化的产业中,比如,在高新技术产业和时装产业中,网络非常普遍。

资源依赖理论家主要从消减不确定性和管理相互依赖的角度,从产业间关系的层面,对产业的市场结构与合资的关系进行了分析。合资是通过信息共享和资源承诺来实现企业间合作的一种机制。Pfeffer和 Nowak(1976)在一项对形成于 1960 年至 1971 年间的 166 家合资企业的研究中发现,产业部门之间交易上的相互依赖和跨部门的合资活动模式之间存在统计上显著的关系。其统计上的相关趋势表现为,在

高度集中的行业中,合资经营活动与采购方面的相互依赖模式之间的相关性尤为明显;而在行业集中程度为中等水平且竞争的不确定性较大时,合资经营活动与销售方面的相互依赖的相关性更为明显;此外,合资模式还被用以对相互依赖的竞争予以管理的解释中,即在中等集中程度的行业中,同业公司的合资比率最高。

上述诸多研究确实一定程度上说明了不同产业的产品特性和需求特点以及市场结构会造成产业间的组织形式差异,但是在同一产业内部为什么有的企业采取网络形式,而有的则更多地依赖于市场或等级制呢?对这一问题的解答,还有赖于对企业特征的考察。

### (三) 企业特征

在同一产业内部,许多研究者已经在经验层面上观察到进入组织网络形式的倾向与各种企业特征之间存在着关联,所谓各种企业特征包括企业规模、企业诞生时所处的产业环境、资源占有状况和年龄等等。

Baker(1990)从资源依赖角度分析了企业如何管理和投资银行的市场关系问题。他区分了三种类型的组织-市场联结方式:关系型的、交易型的和混合型的。关系型联结方式是一种长期存续的,但是非正式的、非合约的、包含默契承诺的市场关系。交易型联结方式类似新古典经济学中的竞争性市场关系,这种关系往往是短期的、插曲式的、随机的。混合型联结方式是以上两种方式的混合,例如一个企业可能和一家或少数几家投资银行维持长期关系,同时在交易型关系的基础上使用其他竞争性的投资银行。关系型联结方式明显对应着治理的网络形式,而交易型联结方式对应着市场治理方式。Baker 通过对 1 530 家企业的分析发现,虽然,大多数企业使用混合型的联结方式,但纯粹的关系型联结方式也是常见的(有接近 30% 的企业将它们所有的投资银行业务给了一家银行),极端的交易型联结方式则较为少见。通过使用诸如公司规模或者替代资源的可得性等大量指标来测量公司权力,Baker 发现,更为交易型的取向和更大的公司权力有关联。只有那些实力较弱和对投资更为依赖的公司采纳关系型联结方式。

Podolny 和 Page(1998)以计算机产业为例,提出了组织结构特征的差异可能与组织创立时期的条件有关的观点。如果一个组织的结构的重要特征在该组织产生的早期历史中已经被确立,则这些特征可能很难改变。比如,在计算机行业中像 IBM 或 DEC 这样的老牌企业是

垂直一体化的,因为在它们进入这个行业时尚缺乏有效的各种计算机配件市场。而像康柏、硅谷图文、太阳计算机等这些较年轻的企业则是去垂直一体化的,也就是说这类年轻企业广泛依赖于分包关系。因为,当这些企业出现时,各种计算机配件的市场基本都存在了。而组织惯性的概念解释了导致结构重组困难的症结,原因在于老企业不能或者不愿意改变其垂直一体化结构,以利用更为有效的计算机配件市场。

Ahuja(2000)认为,企业的技术、商业和社会等资本状况都影响着其形成合作关系的动机和机会,进而影响其合作关系形成的数量。技术资本越高,就会有越多的企业与它形成合作关系,商业资本也是如此,因为技术或商业资本增加了它的吸引力。然而,如果一个企业技术和商业资本同时都很高,其建立合作关系的动机就较弱。对于缺乏技术、商业和社会等资本的企业而言,如果它能够做出重大发明的数量越多,则随后这些企业形成合作关系的数量越高。通过对全球化学产业中技术合作关系的纵贯数据的研究,Ahuja基本上验证了他的假设。

A. L. Oliver从组织间学习的角度分析了企业的生命周期与联盟形成的关系。基于一项为期15年之久的对554个生物技术企业的研究,A. L. Oliver(2001)发现,新建的企业更可能从联盟伙伴那里学习,因此在企业创建初期,企业的联盟数量是增加的。但随着企业的成长,自己学习能力的增强,并且意识到联盟中相关的危险和风险,新联盟形成的数量就会下降,学习更可能在企业内部网络中进行。

那么,到底具有哪些特征的企业更倾向于形成组织的网络形式呢?虽然上述那些基于不同行业的研究已经给了我们很多启示,但它们并没有提供一个统一的答案。这既可能是由于行业的原因,也可能不是,因为也许不同行业都存在组织的网络形式,但是在网络类型和活动内容上可能存在差别。

#### (四) 社会结构和网络位置

无论是交易成本理论还是资源依赖理论对联盟形成的解释都忽略了企业如何了解新的联盟机会和发现一个合适的和可靠的联盟伙伴的问题,因此Gulati(1995)认为,对于联盟形成的研究不仅要考虑企业什么时候和为什么会进入联盟,还要考虑谁和谁形成联盟。他的核心观点是,企业在时间 $t$ 的联盟模式或者说所嵌入的社会结构会影响到它随后在时间 $t+1$ 的联盟模式。具体说来,他认为,以往存在直接关系

和通过共同的第三方存在间接关系的企业之间更可能在随后形成合作关系。该主张当然是建立社会网络有助于信息传递和形成信任的那些先前研究的基础之上的。通过提供彼此了解对方信息的通道,企业之间的直接关系,一方面使企业可能对相互的需要和能力有更大的了解,因此更可能首先发现新的联盟机会,另一方面能够降低与未来交易有关的风险,因此增加了双方发展未来关系的兴趣。共同第三方的存在起到了举荐和控制的功能。第三方可以提供关于每个潜在伙伴可靠性的信息,另外,当一方出现机会主义行为时它们代表了同辈制裁的来源。基于对多产业的企业联盟的纵贯研究,他验证了自己的观点。而在进一步研究中,Gulati(1999)提出了企业的网络资源的概念(用企业在其网络中的中心度来测量),并研究了它如何影响企业的合作模式,他发现在社会网络中处于中心地位的企业更可能进入联盟。

不仅企业层面之间过去的关系网络状况会影响到企业未来合作网关系的形成,而且一些基于经验的研究发现,代表不同企业利益的跨边界人员(boundary spanners)之间的人际关系对于企业之间随后合作关系的形成也具有积极的作用(Seabright *et al.*, 1992; Rosenkopf, 2001)。

然而,有些学者(Podolny, 1993; Stuart, 1998)则强调一个企业在交易网络中的位置或地位对于合作关系形成的影响。Podolny(1993)在一项对投资银行之间辛迪加关系模式的研究中指出,在某一商品或服务的质量高度不确定的市场中,一个行动者的地位可能会限制其对潜在合作伙伴的选择。为了避免失去自己的地位,高地位的投资银行一定会避免与低地位投资银行的合作,因此低地位的投资银行不能够与高地位的投资银行形成辛迪加关系。

Stuart(1998)在一项基于半导体行业的纵贯研究中提出,企业在产业中的技术位置影响着其战略技术联盟的形成倾向。他把半导体企业在竞争环境中的位置分为两个维度:拥挤程度和声望。那些参与了很多其他企业也在其中积极创新的技术领域的企业是处于拥挤位置的企业,它反映了竞争者密度;那些有着开发出原创性和有重大影响发明的企业是有声望的企业。Stuart把技术领域看成是一个由专利构成的网络,专利是结点,而专利引用构成了结点之间的关系,在此基础上利用网络分析技术来测量企业在技术网络中的拥挤程度和声望。他发现,企业所处位置的拥挤程度和声望对联盟的形成具有显著的正向影响。

基于避免在相似技术开发上的重复投入、更容易评价和吸收相邻企业诀窍等原因,处于技术上拥挤领域的企业更倾向于形成技术开发或交换联盟。在不确定性很强的情况下,一个组织的声望或地位是一个重要的信号,人们会据此来判断其品质。技术声望之所以影响联盟形成,是因为声望越高对其他企业吸引力越大,其他企业可以从与高声望企业的合作中提升自己的地位和合法性,因此对它来说可用的伙伴越多,另外,声望也影响一个企业在联盟合约谈判中获得有利条款的能力。

以上主要介绍了英语世界(尤其是美国学界)从企业之间的成对关系以及企业的个体网的角度探讨合作关系形成条件的相关研究。此外,有学者如 Kenis 和 Knoke(2002)还试图从理论上探讨组织所处领域的宏观整体网络对后续的组织间关系形成几率的影响及其机制。所谓组织领域网络指的是在一个组织领域中所有组织成员之间的关系的总体。他们考虑了组织领域网络的关系密度、相互性、中心化程度、多重性和等级性等特征对后续的组织间关系形成的非线性影响,提出了一套可检验的命题和推论,当然其推论尚有待更多的经验资料来验证。

在对企业间合作关系形成的研究中,社会网络在作为理论视角和分析工具的双重意义上被学者们广为使用。已有的诸多相关研究,一方面指出了过去的关系网络背景影响着企业对网络伙伴的选择和合作关系的形成,另一方面也揭示出在技术或交易网络中的位置是影响企业结成网络关系和对合作伙伴选择的重要因素。

## 四、总结、展望和对中国研究的启示

### (一) 总结

某特定企业跨越边界和其他企业结成持续合作关系,由此而构成了组织的网络形式,这是一种有别于市场和等级制的治理形式,它在现代经济生活中已日益普及。很多组织和经济社会学家强调,这种治理形式将经济交易关系与社会性机制融合在一起,其间包含着信任、互惠、义务等社会性因素。组织的网络形式在某种程度上是一种比市场和等级制更为复杂的组织形式,正因为如此,它进入组织研究的视野也相对较晚,尽管最近二三十年来已取得了可喜的成果,但在已有的认识中仍存在诸多模糊和悬而未决之处,尚有待学者们进一步的探讨。

对网络的研究主要涉及五大议题:(1)有关形成的研究,主要包括



企业进入的动因和条件、什么样特征的企业更倾向进入、谁和谁合作等问题;(2)有关治理的研究,主要涉及治理结构及其影响因素、治理机制等;(3)有关演化的研究,即什么样的因素和演化过程影响着网络的动态发展;(4)有关绩效的研究,包括如何测量网络的绩效,哪些因素影响网络组织的成功或失败;(5)有关对于企业绩效影响的研究,包括企业是否从网络中获得收益,获得怎样的收益、如何影响企业的收益。相对来说,在(1)、(2)和(4)这三个领域取得的成果更多,因此,本文的综述也主要集中在这些方面。

在研读和综述相关文献的过程中,笔者最强烈的感受是西方学者规范的研究方法,即采用理论导向下的实证研究方法。相关研究成果绝大部分都是基于经验的实证研究,即使少量的理论探讨文章,往往也会提出可检验的命题,为今后的经验研究提供理论准备。学者们所采用的经验数据大部分来自对各种现存公开资料(其中很多是来自上市公司数据或者散见于各种商业期刊和统计公告中的数据)的收集整理,只有少部分是研究者自己实地收集的。这一方面说明西方主要国家在基础统计资料的收集和积累上的完善,同时也反映了西方学者收集、挖掘、编码和整理信息资源的认真态度和娴熟的能力。例如以基于社会网络视角来研究战略联盟而著称的学者 Gulati(1995,1999)所使用的经验数据就是从各种公开渠道获得的,他所建立的数据库包含来自美国、日本和欧洲的,分布在新材料、工业自动化和汽车三个行业的 166 家企业从 1970 年至 1989 年近二十年的全面的企业信息和联盟信息。另外,西方学者们既在验证自己的理论假设方面,也在变量的筛选测量方法的选择方面表现出了出色的智慧和严谨的态度。

十多年前,Oliver 和 Ebers(1998)在对 1980 年至 1996 年间有关网络的研究进行总结和反思时曾指出,这个领域虽然积累了大量的成果,但却好像一片“术语的丛林”,充斥着大量不同的概念和理论。之后,应该说这种理论取向上的碎片化特征已经大为改观,研究理论视角逐渐收敛,主题不断集中,连续性得到增强。目前来说,网络研究中出现频度最高的几种理论视角是交易成本、资源依赖、社会网络和制度主义理论。特别是来自社会学的社会网络理论和分析技术的广泛应用,推动了这个领域的前进。社会网络和组织研究的结合不仅将网络发挥作用的机制和社会影响机制引入到组织网络研究中来,而且将网络分

析技术应用于企业间网络结构的测量,大大推进了该领域的实证研究。这几种主要的理论视角在理论关注点、对合作原因的认识、对合作伙伴选择和网络动态过程的关注程度、主要探讨的组织网络类型以及主要分析层次等方面表现出巨大差异,具体见表 1。

表 1:研究组织网络的形式的主要理论视角的比较

理论视角	主要关注点	合作原因	合作伙伴选择	网络动态过程	研究的网络类型	分析层次
交易成本	交易特征治理结构	节约交易成本	不太关注	不太关注	关系合约合资	交易
资源依赖	资源依赖权力和控制	降低资源依赖或环境不确定性	比较关注	不太关注	合资交叉董事会联盟	企业行业
社会网络	关系性质网络结构	信息、信任、资源获得	非常关注	非常关注	长期交易分包网络联盟	企业企业间成对关系企业间整体网络
制度主义	国家制度环境文化传统制度化	制度和文化约束合法性地位	不关注	比较关注	商业群体行业协会卡特尔联盟	国家组织领域

注:来源:作者归纳整理。

学者们已经在组织网络形式的功能、形成动因和影响因素等方面的研究上取得一定的共识,对于网络影响企业绩效的机制以及影响其形成的因素的认识也日益深化。对于个体企业而言,网络结构是否促进以及如何促进组织学习和创新、提升合法性和地位、增强企业收益的问题被许多学者所研究。学者们已经认识到,不能简单地在网络与企业绩效之间建立正向联系,网络功能的发挥取决于企业特征、伙伴特征以及组织网络的结构。另外,以往的研究已经从不同的理论角度识别出促进或制约网络的诸多结构性因素,这些因素涉及不同层面,从全球经济和技术环境到国家制度传统,从产业特点和市场结构到企业特征,从不同企业人员之间以往的关系状况到企业之间先前的社会结构背景。但目前为止几乎没有研究将这些不同层面的因素整合在一个分析框架之内。最近也有学者(Ozcan & Eisenhardt, 2009)批评以往研究过于强调相互依赖和社会嵌入等结构因素的决定性作用,而应该考虑企业家及其战略行动在合作关系形成中的作用。

然而,由于关于网络的大部分经验研究立足于不同的产业、条件和类型,所以目前为止还很难就一些问题达成普遍接受的一般性结论。

(二) 展望

根据网络研究领域近三十年取得的成就和存在的不足及近年来所

呈现出来的趋势,笔者认为需要在组织网络的演化和绩效、不同组织网络类型的差异以及理论视角的融合等三个方面继续深化研究。

第一,需要加强对其动态演化以及影响其成败因素的探讨。随着网络的盛行,学者们将大量的注意力集中于揭示其优势或益处方面,倾向或多或少地忽略了其发挥作用的条件,而对其形成的认识有陷入幼稚的功能主义解释的危险。另外,组织社会学家对其功能和优势的过分强调导致的后果是,除了少数例外(Uzzi, 1997),大多数研究缺少对企业为什么不采用网络而采用市场或等级制的探究,从而缺乏对其功能失灵甚至中途解体失败的关注。有鉴于此,笔者认为,今后,一方面要在比较的基础上探讨它的相对优势和适用条件,另一方面要挖掘影响组织间合作关系持续时间和网络动态演化的因素,寻找造成其功能失灵或解体失败的原因。网络不仅是一个静态结构,更是一个动态演化过程。随着网络成员的学习过程和经验积累,网络成员之间互动的展开,以及新成员的加入,组织网络处于持续变化的状态。以往对于网络的研究主要采用的是企业自我中心网(egocentric network)的分析方法,而对于网络的动态研究需要在成对关系(dyadic ties)和整体网(whole network)的层次上展开,当然这需要纵向整体网经验数据的可得性。近几年已经出现少量对网络的动态演化的分析(Gulati & Gargiulo, 1999; 格兰诺维特等, 2002; Powell *et al.*, 2005; Knoke, 2009)。

第二,需要细化其子类型的差异性研究。企业之间形成的网络组织有很多子类型,比如合资、联盟、连锁董事会、分包网络、外购协定、产业集群、行业协会、卡特尔、商业群体等等,以往对其研究更多地关注其共同之处,而对那些子类型之间的细微差别探讨不多。这也涉及到对于网络是一个清楚的概念还是一个模糊的概念的争论。实际上,当学者们在对其进行实证研究时,往往是针对不同子类型展开的。虽然对于子类型的研究可以共享一些理论视角,但它们之间在形成机理、治理机制和功能发挥上存在着明显差异,这些差异有待进一步的深入研究来予以揭示。

第三,需要加强对其形成机理研究中的理论综合。这种综合要求既考虑企业结成合作关系的动机,同时又考虑影响网络形成的机会或条件。而要实现这种综合必然会带来交易成本、资源依赖、制度主义和社会网络等不同理论视角的交叉融合,近年来,一些学者已作出种种努力。如 Jones 等(1997)将交易成本理论和社会网络理论结合起来以解

释网络治理的产生,认为它是对资产专用性、需求不确定性、任务复杂性和交易频率的反应。这些条件驱使企业使用网络化的治理方式。Gulati 等(1995;1999)在以往研究的基础上,提出一个内生性地解释组织间形成新联盟的演化分析框架,在这个框架里综合了资源依赖和社会网络的视角。之所以提出这样的综合框架,他们认为对联盟形成的研究不仅要考虑为什么,还要考虑能够和谁形成联盟,资源依赖理论回答了前一个问题,而社会网络视角回答了后一个问题。Tsang(2000)将交易成本理论和基于资源的理论结合起来解释企业间合资的形成。Chung 等(2000)则将资源依赖、制度主义和社会网络理论结合起来理解联盟形成的驱动因素。但对从这些不同理论视角出发引入的解释变量的作用机制和相互关系还需要更进一步的认识。

### (三) 对中国研究的启示

中国既是一个传统上重关系的社会,又是一个处于制度转型的新兴市场经济国家,不同类型的企业间关系网络的形成和演化是经济转型的重要组成部分。然而,从国内学者所取得的相关研究成果来看,真正能够应对现实挑战的理论成果还不多,而且与西方学界的研究水平相比,尚存在较大差距。

从研究内容上来看,中国学者对网络研究已经涉及其内涵和特征(比如,贾根良,1998;孙国强,2001)、类型、治理结构与治理机制(比如,孙国强,2005;李维安,2003;李新春,2006;李永锋等,2007;罗家德等,2007);企业进入网络的动因、条件及影响因素(比如,李培林等,2003;王晓玉等,2006;卢昌崇等,2006;段海燕等,2007、2008);网络的绩效及其影响因素(比如,孙国强等,2005;张延锋等,2007;苏晓华等,2007;黄俊等,2007;任兵等,2007;彭正银等,2008;段海燕,2009)等诸多方面。从研究特点和发展趋势看,以往的大部分研究停留在对网络相关内容的一般性介绍和描述性研究以及对西方关于网络的理论视角的探讨上,但近五年以来,出现了一些结合中国经验的实证研究。这些研究既有定量的统计分析,也有定性的案例研究,它们针对的网络类型主要有连锁董事会(任兵等,2004、2007;段海燕等,2007、2008;彭正银等,2008)、分包网络(罗家德等,2007)、战略联盟(张延锋等,2007)、关系合约(王晓玉等,2006)、合资(苏晓华等,2007;李秀凤等,2007)。一些学者开始利用中国上市公司的资料对企业间连锁董事的特征、成因和对

公司绩效的影响等问题进行实证性研究,但研究还处于起步阶段,尚存在着诸多不足。如针对同一问题,不同研究得出的结论存在分歧;对一些核心变量的测量缺乏信度和效度。在此,值得一提的是,有一些海外中国研究学者利用自行收集的定量资料,对中国转型经济过程中“关系”在企业间合作形成中的作用及其变化(Park & Luo, 2001; Keister, 2001, 2009)、影响企业间合同关系的机制(Zhou *et al.*, 2003)以及中国的商业网络和战略联盟(Clegg *et al.*, 2007)等进行了卓有成效的探讨。

结合西方相关研究的发展特点、趋势以及中国现有研究所存在的不足,笔者以为,无论在问题意识上还是在研究方法上都有待提高。就前者而言,应该结合中国转型经济的实际,从中国经验提出具有重大理论和现实意义的研究问题,与基于西方经验提出的理论观点进行富有建设性的学术对话。比如,“关系”是否在企业间合作关系中发挥作用,作用机制如何,随着市场经济的发展其作用程度和机制是否发生了变化;哪些因素影响着企业在合作关系中的诚信度,中国企业建立合作关系时采取怎样的治理机制;影响中外合资企业形成的因素是什么,是否在改革开放过程中发生了变化,哪些因素影响着中外合资企业的合作效果;中国的企业是如何融入全球分包和外购网络的,哪些因素制约着其在全球价值链中的地位;中国企业加入战略联盟的情况如何,影响联盟形成的条件和机制如何,以及加入联盟对企业绩效的影响如何;等等。就后者而言,我们认为应该借鉴西方学界所重视的理论导向下的实证研究范式,推进理论命题与经验现实的对话,加强研究之间的连续性和积累性。在组织间关系网络研究中推进实证研究主要受制于经验资料的可获得性。鉴于中国基础统计数据不完善、数据库共享程度低等现实,在该研究领域可以从加大案例研究开始,收集关于合资、战略联盟、分包生产网络等各种类型的个案资料,以发挥案例研究适合研究动态过程和比较研究的优势。另外,对于大样本的定量数据,除了研究者本身进行实地调查之外,还可以充分挖掘各种公开的统计信息,比如上市公司的资料,自行编码建立数据库。笔者相信,随着中国学者问题意识和方法素养的提高,在网络组织研究领域将会迎来丰收的时节。

## 参考文献(References)

Ahuja, G. 2000. "The Duality of Collaboration: Inducements and Opportunities in the

- Formation of Interfirm Linkages.” *Strategic Management Journal* 21: 317 – 343.
- Ahuja, G. 2000. “Collaboration Network, Structural Holes, and Innovation: A Longitudinal Study.” *Administrative Science Quarterly* 45(3): 425 – 455.
- Bae, J. and M. Gargiulo. 2004. “Partner Substitutability, Alliance Network Structure, and Firm Profitability in the Telecommunications Industry.” *The Academy of Management Journal* 47: 843 – 859.
- Bai Gao. 2001. *Japan’s Economic Dilemma: The Institutional Origins of Prosperity and Stagnation*. New York: Cambridge University Press.
- Baker, W. E. 1990. “Market Networks and Corporate Behavior.” *American Journal of Sociology* 96: 589 – 625.
- Baum, J. A. C., T. Calabrese, and B. S. Silverman. 2000. “Don’t Go It Alone: Alliance Network Composition and Startup’s Performance in Canadian Biotechnology.” *Journal of Strategic Management* 21: 267 – 294.
- Beckman, C. M. and P. R. Haunschild. 2002. “Network Learning: The Effects of Partners’ Heterogeneity of Experience on Corporate Acquisitions.” *Administrative Science Quarterly* 47(1): 92 – 124.
- Bradach, Jeffrey L. and Robert G. Eccles. 1989. “Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms.” *Annual Review of Sociology* 15: 97 – 118.
- Burt, R. S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- 格兰诺维特, 马克, 等. 2002. 硅谷社会关系网络[G]//李钟文, 等, 主编. 硅谷优势: 创新与创业精神的栖息地. 北京: 人民出版社. [Castilia, Emilio J., Hokyu Hwang, Ellen Granovetter, and Mark Granovetter. 2002. “Social Networks in Silicon Valley.” in Li Zhongwen et al. (eds.) *Silicon Valley Advantage: The Roost of Innovation and Undertaking Business Spirit*. Beijing: People’s Publishing House.]
- Chung, Seungwha, Harbir Singh, and Kyungnook Lee. 2000. “Complementarity, Status Similarity and Social Capital as Drivers of Alliance Formation.” *Journal of Strategic Management* 21: 1 – 22.
- Clegg, S., Karen Wang, and Mike Berrell. 2007. *Business Networks and Strategic Alliances in China*. Northampton, MA: E. Elgar.
- Coase, R. 1993. “The Nature of the Firm.” In O. Williamson and S. G. Winter (eds.), *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*: 18 – 33. Oxford: Oxford University Press.
- 邓学军、夏洪胜. 2008. 成本考量、资源依赖抑或制度驱使: 企业间网络形成动因分析[J]. 学术研究(5). [Deng Xuejun and Xia Hongsheng. 2008. “An Analysis on the Formational Causes of Inter-Enterprise Net: Focused on Cost Evaluation, Resource Dependency and Institutional Promotion.” *Academic Research*(5). (in Chinese)]
- Dore, Ronald. 1983. “Goodwill and the Spirit of Market Capitalism.” *British Journal of Sociology* 34: 459 – 82.
- 段海燕. 2009. 连锁董事关系网络对企业绩效影响研究[J]. 商业经济与管理(4). [Duan Haiyan. 2009. “The Effect of Interlocking Directorate Network on Firm Performance.” *Journal of Business Economics* (4). (in Chinese)]
- 段海燕、仲伟周. 2007. 企业连锁董事的形成机制及其实证分析[J]. 生产力研究(24). [Duan Haiyan and Zhong Weizhou. 2007. “Formational Mechanism on Firm Interlocking Directorate and Positive Analysis.” *Productivity Research* (24). (in Chinese)]
- 段海燕、仲伟周. 2008. 网络视角下中国企业连锁董事成因分析——基于上海、广东两地 314 家上市公司的经验研究 [J]. 会计研究(11). [Duan Haiyan and Zhong Weizhou. 2008. “The Causes of Interlocking Directorates in China from the Network

- Perspective——An Empirical Study Based on Shanghai and Guangdong.” *Accounting Research*(11). (in Chinese)]
- Dunning, John. 1995. “Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism.” *Journal of International Business Studies* 26: 461 – 493.
- Faems, Dries, Maddy Janssens, and Bart van Looy. 2007. “The Initiation and Evolution of Interfirm Knowledge Transfer in R & D Relationships.” *Organizational Studies* 28(11): 1699 – 1728.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Galaskiewicz, Joseph. 1985. “Interorganizational Relations.” *Annual Review of Sociology* 11: 281 – 304.
- 格兰多里,安娜.[1999]2005. 企业网络:组织和产业竞争力[M]. 北京:中国人民大学出版社. [Grandori, Anna. [1999] 2005. *Interfirm Networks: Organization and Industrial Competitiveness*. Beijing: China Renmin University Press.]
- Granovetter, Mark. 1985. “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness.” *American Journal of Sociology* 91: 481 – 510.
- Granovetter, Mark. 1995. “Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy.” *Industrial Corporation Change* (4): 93 – 131.
- Gulati, R. 1995. “Social Structure and Alliance Formation Pattern: A Longitudinal Analysis.” *Administrative Science Quarterly* 40: 619 – 652.
- Gulati, R. 1998. “Alliance and Network.” *Journal of Strategic Management* 19(4): 293 – 317.
- Gulati, R. 1999. “Network Location and Learning: The Influence of Network Resources and Firm Capabilities on Alliance Formation.” *Journal of Strategic Management* 20: 397 – 420.
- Gulati, R. and M. Gargiulo. 1999. “Where do Interorganizational Networks Come from?” *American Journal of Sociology* 104(5): 1439 – 1493.
- Hamel, G. 1991. “Competition for Competence and Inter-partner Learning within International Strategic and Alliance.” *Journal of Strategic Management* (12): 83 – 103.
- Hamilton, Gary, Marco Orru and Nicole Biggart. 1987. “Enterprise Groups in East Asia: An Organizational Analysis.” *Shiken Keizai*(Financial Economic Review): September.
- Hennart J. 1991. “The Transaction Costs Theory of Joint Venture: An Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United States.” *Management Science* 37: 483 – 97.
- 黄俊、李传昭、张旭梅、邱钊. 2007. 战略联盟管理与联盟绩效的实证分析:基于动态能力的观点[J]. 科研管理(6). [Huang Jun, Li Chuanshao, Zhang Xumei, and Qiu Zhao. 2007. “An Empirical Study of the Alliance Management and the Alliance Performance: Based on the dynamic capability perspective.” *Science Research Management* (6). (in Chinese)]
- 黄泰岩、牛飞亮. 1999. 西方企业网络理论述评[J]. 经济学动态(4). [Huang Taiyan and Niu Feiliang. 1999. “A Review of Enterprise Network Theory in West.” *Economic Perspectives* (4). (in Chinese)]
- 贾根良. 1998. 网络组织:超越市场与企业两二分法[J]. 经济社会体制比较(4). [Jia Genliang. 1998. “Network Organization: Transcending Dichotomous Theory of Market and Enterprise.” *Comparative Economic and Social Systems* (4). (in Chinese)]
- Jones, Candace, William S. Hesterly, and Stephen P. Borgatti. 1997. “A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms.” *The Academy of Management Review* 22: 911 – 45.
- Kaneko, I. and K. Imai. 1987. *A Network View of the Firm*. Paper presented at 1<sup>st</sup> Hitotsubashi-Stanford conference.
- Keister, L. A. 2001. “Exchange Structure in Transaction: Lending and Trade Relations in

- Chinese Business Groups.” *American Sociological Review* 66(3): 336 – 360.
- Keister. 2009. “Interfirm Relations in China: Group Structure and Firm Performance in Business Groups.” *American Behavioral Scientist* 52(12): 1709 – 1730.
- Kenis, P. and David Knoke. 2002. “How Organizational Field Networks Shape Interorganizational Tie-Formation Rates.” *Academy of Management Review* 27(2): 275 – 293.
- Knoke, David. 2009. “Playing Well Together: Creating Corporate Social Capital in Strategic Alliance Networks.” *American Behavioral Scientist* 52(12): 1690 – 1708.
- Lavie, Dovev. 2007. “Alliance Portfolios and Firm Performance: A Study of Value Creation and Appropriation in the U. S. Software Industry.” *Journal of Strategic Management* 28: 1187 – 1212.
- Lazerson, M. 1993. Future Alternatives of Work Reflected in the Past: The Putting-out Production in Modena. In *Explorations in Economic Sociology*, Swedberg R. ed. New York: Russell Sage Found.
- Lazerson, M. 1995. “A New Phoenix? Modern Putting-out in the Modena Knitwear industry.” *Administrative Science Quarterly* 40: 34 – 59.
- 李培林、梁栋. 2003. 网络化:企业组织变化的新趋势[J]. 社会学研究(2). [Li Peilin and Liang Dong. 2003. “Network...: A New Tendency of Organizational Change.” *Sociological Studies* (4). (in Chinese)]
- 李维安. 2003. 网络组织:组织发展的新趋势[M]. 北京:经济科学出版社. [Li Wei'an. 2003. *Network Organization: A New Tendency of Organization Development*. Beijing: Economic Science Press.]
- 李新春. 2006. 战略联盟、网络与信任[M]. 北京:经济科学出版社. [Li Xinchun. 2006. *Strategical Alliance, Network and Trust*. Beijing: Economic Science Press.]
- 李秀凤、井润田. 2007. 文化对中外合资行为的影响:基于中外合资企业中外双方合作伙伴国家/地区来源分布特征的研究[J]. 现代管理科学(9). [Li Xiufeng and Jing Runtian. 2007. “Cultural Influence on Chinese-Foreign Joint Venture Action.” *Modern Management Science* (9). (in Chinese)]
- 李永锋、司春林. 2007. 合作创新战略联盟中企业间相互信任问题的实证研究[J]. 研究与发展管理(6). [Li Yongfeng and Si Chunlin. 2007. “Empirical Research on Mutual Trust between Firms in the Cooperative Innovation Alliance.” *R & D Management* (6). (in Chinese)]
- 李钟文,等. 2002. 硅谷优势——创新与创业精神的栖息地[M]. 北京:人民出版社. [Li Zhongwen, et al. (eds.) 2002. *Silicon Valley Advantage: The Roost of Innovation and Undertaking Business Spirit*. Beijing: People's Publishing House.]
- 林冈钢. 2002. 社会学视野中的组织间网络及其治理结构[J]. 社会学研究(2). [Lin Mingang. 2002. “Inter-organization Networks and Governance Stucture in the Sociological Perspective.” *Sociological Studies* (4). (in Chinese)]
- 刘世定. 1999. 嵌入性与关系合同[J]. 社会学研究(4). [Liu Shiding. 1999. “Embeddedness and Relational Contracts.” *Sociological Studies* (4). (in Chinese)]
- 卢昌崇、陈仕华、Joachim Schwalbach. 2006. 连锁董事理论:来自中国企业的实证检验[J]. 中国工业经济(1). [Lu Changchong, Chen Shihua, and Joachim Schwalbach. 2006. “Theories of Interlocking Directorates: An Empirical Testing Based on the Listed Companies of China.” *China Industrial Economics* (1). (in Chinese)]
- 罗家德、叶勇助. 2007. 中国人的信任游戏[M]. 北京:社会科学文献出版社. [Luo Jiade and Ye Yongzhu. 2007. *Trusting Games of Chinese*. Beijing: Social Sciences Academic Press (China).]
- 罗珉. 2007. 组织间关系理论最新研究视角探析[J]. 外国经济与管理(1). [Luo Min. 2007. “An Exploration of Inter-Organization Relationship Theory in the Newest Research



- Perspective." *Foreign Economies and Management*(1). (in Chinese)]
- Muthusamy, Senthil K. and Margaret A. White. 2005. "Learning and Knowledge Transfer in Strategic Alliances: A Social Exchange View." *Organizational Studies* 26(3): 415 - 441.
- Oliver, Amalya L. 2001. "Strategic Alliances and the Learning Life-Cycle of Biotechnology Firms." *Organization Studies* 22(3) 467 - 489.
- Oliver, Amalya L. and Mark Ebers. 1998. "Networking Network Studies: An Analysis of Conceptual Configurations in the Study of Inter-Organizational Relationships." *Organizational Studies* 19(4): 549 - 583.
- Oliver, Christine. 1990. "Determinants of Interorganizational Relationships: Integration and Future Directions." *The Academy of Management Review* 15(2): 241 - 265.
- Ozcan, Pinar and Kathleen M. Eisenhardt. 2009. "Origin of Alliance Portfolios: Entrepreneurs, Network Strategies, and Firm Performance." *Academy of Management Journal* 52(2): 246 - 279.
- Park, Seung Ho and Luo Yadong. 2001. "Guanxi and Organizational Dynamics: Organizational Networking in Chinese Firms." *Strategic Management Journal* 22(5): 455 - 477.
- Parkhe A. 1991. "Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation." *Academic Management Journal* 36: 794 - 829.
- 彭正银, 廖天野. 2008. 连锁董事治理效应的实证分析——基于内在机理视角的探讨[J]. 南开管理评论(1). [Peng Zhengyin and Liao Tianye. 2008. "An Empirical Study on the Governance Effect of Interlocking Directorates: Based on an Analysis of the Inherent Mechanism." *Nankai Business Review* (2). (in Chinese)]
- Perrow, Charles. 1993. "Small Firms Network." In *Explorations in Economic Sociology*. Swedberg R. (ed.) New York: Russell Sage Found.
- Pfeffer, J. and Nowak P. 1976. "Joint-Ventures and Interorganizational Interdependence." *Administrative Science Quarterly* 21: 398 - 418.
- 菲佛, 杰弗里·杰勒尔德·R. 萨兰基克. [2003]2006. 组织的外部控制: 对组织资源依赖的分析[M]. 上海: 东方出版社. [Pfeffer, Jeffrey and Gerald R. Salancik. [2003]2006. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. Shanghai: Oriental Press Group Ltd.]
- Piore, M. and Charles Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities of Prosperity*. New York: Basic Books.
- Podolny, J. M. 1993. "A Status-Based Model of Market Competition." *American Journal of Sociology* 98: 829 - 72.
- Podolny, J. M. and Phillips D. J. 1996. "The Dynamics of Organizational Status." *Industrial Corporation Change* (5): 453 - 72.
- Podolny, Joel M. and Karen L. Page. 1998. "Network Forms of Organization." *Annual Review of Sociology* (24): 57 - 76.
- Powell, Walter W. 1990. "Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization." *Research in Organizational Behavior* (12): 295 - 336.
- Powell, W. W., K. W. Koutpt and L. Smith-Doerr. 1996. "Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology." *Administrative Science Quarterly* 41(1): 116 - 145.
- Powell, W. W., D. R. White, K. W. Koput, and J. Owen-Smith. 2005. "Network Dynamics and Field Evolution: The Growth of Interorganizational Collaboration in the Life Sciences." *American Journal of Sociology* 110(4): 1132 - 1205.
- 奇达夫·蔡文琳. 2007. 社会网络与组织[M]. 北京: 中国人民大学出版社. [Qi Dafu and Cai Wenlin. 2007. *Social Network and Organization*. Beijing: China Renmin University Press.]

- 邱泽奇. 1999. 在工厂化和网络化的背后[J]. 社会学研究(4). [Qiu Zeqi. 1999. "Behind the Expansion of Factories and Networking." *Sociological Studies* (4). (in Chinese)]
- 任兵、区玉辉、彭维刚. 2007. 连锁董事与公司绩效: 针对中国的研究[J]. 南开管理评论(1). [Ren Bing, Qu Yuhui, and Peng Weigang. 2007. "Interlocking Directorates and Firm Performance during Institutional Transition: An Empirical Study on China." *Nankai Business Review* (1). (in Chinese)]
- Rosenkopf, Lori, Anca Metiu, and Varghese P. George. 2001. "From the Bottom up? Technical Committee Activity and Alliance Formation." *Administrative Science Quarterly* 46(4): 748 - 772.
- Rowley, T. J. and J. A. C. Baum. 2004. "Sophistication of Interfirm Network Strategies in the Canadian Investment Banking Industry." *Scandinavian Journal of Management* 20: 103 - 124.
- Rowley, T., D. Behrens, and D. Krackhardt. 2000. "Redundant Governance Structures: An Analysis of Structural and Relational Embeddedness in the Steel and Semiconductor Industries." *Journal of Strategic Management* 21: 369 - 386.
- 萨克森宁, 安纳利. [1996][1999]2000. 地区优势: 硅谷和 128 公路地区的文化与竞争[M]. 曹蓬、杨宇光, 等, 译. 上海远东出版社. [Saxenian, A. (1996) (1999) 2000. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Translated by Cao Peng, Yang Yuguang et al. Shanghai Far East Publishers
- Seabright, Mark A., Daniel A. Levinehal, and Mark Fichman. 1992. "Role of Individual Attachments in the Dissolution of Interorganizational Relationships." *The Academy of Management Journal* 35(1): 122 - 160.
- Shan, W., G. Walker and B. Kogut. 1994. "Interfirm Cooperation and Startup Innovation in the Biotechnology Industry." *Journal of Strategic Management* 15(5): 387 - 394.
- Shipilov, A. V., T. J. Rowley, and B. Aharonson. 2006. "When do Networks Matter? A Study of Tie Formation and Decay." In J. A. C. Baum, S. Dobrev, and A. van Witteloostuijn(eds.). *Advances in Strategic Management* 23: 481 - 519. New York: Elsevier/JAI Press.
- Shipilov, A. V. and Li S. X. 2008. "Can You Have Your Cake and Eat it Too? Structural Holes' Influence on Status Accumulation and Market Performance in Collaborative Networks." *Administrative Science Quarterly* 53(1): 73 - 108.
- Stuart, T. E. 1998. "Network Positions and Propensities to Collaborate: An Investigation of Strategic Alliance Formation in a High-Technology Industry." *Administrative Science Quarterly* 43(3): 668 - 698.
- Stuart, T. E. 2000. "Interorganizational Alliances and the Performance of Firms: A Study of Growth and Innovation Rates in a High-Technology Industry." *Journal of Strategic Management* 21(8): 791 - 811.
- Stuart, T. E. and J. M. Ponolny. 1997. "Positional Causes and Consequences of Strategic Alliances in the Semiconductor Industry." *Working Paper*. University of Chicago Graduate School of Business.
- Stuart, T. E., Hoang H., and R. Hybels. 1997. "Interorganizational Endorsements and the Performance of Entrepreneurial Ventures." *Working Paper*. University of Chicago Graduate School of Business.
- 苏晓华、张树军. 2007. 伙伴选择、战略设计与合资企业学习效果: 广州标致与广州本田的比较研究[J]. 学海(5). [Su Xiaohua and Zhang Shujun. 2007. "Partner Selection and Interpartner Learning in Joint Ventures." *Academia Bimestris* (5). (in Chinese)]
- 孙国强. 2001. 网络组织的内涵、特征与构成要素[J]. 南开管理评论(4). [Sun Guoqiang. 2001. "The Definition, Characteristics and Forming Factors of Network Organization." ]

*Nankai Business Review* (4). (in Chinese)]

- 孙国强. 2005. 网络组织治理机制论[M]. 北京: 中国科学技术出版社. [Sun Guoqiang. 2005. *Mechanisms for Network Organization Government*. Beijing: China Science and Technology Press.]
- 孙国强. 2007. 网络组织前沿领域研究脉络梳理[J]. 外国经济与管理(1). [Sun Guoqiang. 2007. "A Clue Discriminatin on Frontier Domain Researches of Network Organization." *Foreign Economies and Management* (1). (in Chinese)]
- 孙国强、范建红. 2005. 网络组织治理机制与绩效的典型相关分析[J]. 经济管理(12). [Sun Guoqiang and Fan Jianhong. 2005. "Typical Correlation Analysis of Network Organization Government Mechanism and Business Performance." *Economic Management* (12). (in Chinese)]
- Tsang, Eric W. K. 2000. "Transction Cost and Resource-based Explanations of Joint Ventures: A Comparison and Synthesis." *Organizational Studies* 21: 215 - 242.
- Uzzi, Brain. 1996. "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect." *American Sociological Review* 61: 674 - 698.
- Uzzi, Brain. 1997. "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness." *Admistrative Science Quarterly* 42: 35 - 67.
- Uzzi, Brain. 1999. "Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing." *American Sociological Review* 64(4): 481 - 505.
- 王晓玉、晁钢令. 2006. 人际关系、人际信任对企业间关系的影响: 来自中国家电分销渠道的实证分析[J]. 财贸经济(5). [Wang Xiaoyu and Chao Gangling. 2006. "The Effect of Interpersonal Relationship, Trust between Organizations on Inter-Organizational Relationship: An Empirical Analysis Based on Data from Chinese Electric Appliance Distributors." *Finance & Trade Economics* (5). (in Chinese)]
- Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- Williamson, Oliver E. 1991. "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives." *Administrative Science Quarterly* 36: 269 - 96.
- Woolthuis, R. K., Bas Hillebrand, and Bart Nooteboom. 2005. "Trust, Contract and Relationship Development." *Organizational Studies* 26(6): 813 - 840.
- Zajac, E. J. and Olsen C. P. 1993. "From Transaction Cost to Transactional Value Analysis: Implications for the Study of Interorganizational Strategies." *Journal of Management Study* 30: 131 - 45.
- 张延锋、刘益、李垣. 2002. 国内外战略联盟理论研究评述[J]. 南开管理评论(2). [Zhang Yanfeng, Liu Yi, and Li Yuan. 2002. "A Review of the Domestic and Foreign Study of the Strategic Alliance Management Theory." *Nankai Business Review* (2). (in Chinese)]
- 张延锋、田增瑞. 2007. 战略联盟绩效影响因素的实证研究[J]. 研究与发展管理(3). [Zhang Yanfeng and Tian Zengrui. 2007. "An Empirical Study about the Influence of Trust and Control between Partners in Strategic Alliance Performance." *R & D Management* (3). (in Chinese)]
- Zhou Xueguang, Li Qiang, Zhao Wei, and Cai He. 2003. "Embeddedness and Contractual Relationships in China's Transitional Economy." *American Sociological Review* 68(1): 75 - 102.

责任编辑: 路英浩