

一体化解构与企业合作 绩效:理论探讨与实践启示^{*}

马君

摘要:要解开企业归核化背景下资产专用性投资与一体化解构并存悖论谜团,需要考虑企业跨资源合作治理机制。在传统机制设计理论模型中增加一项承诺约束,可以分离出三种情境下的最优治理模式,并分别对应着 Williamson关于从市场到科层的最优治理谱系区间。不同治理模式选择取决于资产专用性和交易关系复杂性两个变量,二者共同决定了合作绩效的大小。通过合作治理的设计,能够在多重帕累托改进均衡中寻找一种最优改进,且证明合作治理的最优解高于纵向一体化治理,说明合作对福利的改进空间比纵向一体化更大。

关键词:资产专用性 纵向一体化解构 合作治理 关系租金

一、引言

伴随着经济全球化带来的商业挑战,回归核心业务、基于核心业务扩张是企业组织战略体系演变的一个必然趋势(Zook and Allen, 2000)。同时,企业比以往任何时候都更为加强了彼此间的联系,通过多种形式的协调机制,实现跨资源的合作,传统纵向一体化模式开始解构。

归核化过程要求企业凝聚自身独特资源和能力更好地服务利基市场(nichemarketing)和客户的差异化需求,因而这要求企业的专业化程度不断提高,必然伴随着专用性投资的提高。但是根据交易成本理论的解释,资产专用性的提高应采用一体化的治理形式。因为合约的不完全性,导致专用性投资较高一方的一部分准租(quasirent)会因另一方签约后的机会主义行为——“敲竹杠”(hold-up)而被攫取。科斯(Coase, 1988)明确意识到机会主义是纵向一体化产生的动机,但他质疑在此种情形下为什么更可能导致纵向一体化而非建立一个长期关系契约。按照关系适应理论的说法,当契约不完全时,着眼于未来长期交易的关系是另一种补救措施。Klein(1988)通过再次对通用公司兼并费雪尔车体公司经典案例的回顾,对上述说法做出了回击。Klein描绘了契约

约束机会主义机制的局限性,论述了“契约是如何导致而非解决敲竹杠问题的”,并指出通过组织资产(包括过去的试验记忆和专用性技术诀窍)所有权的转移实现纵向一体化,可以使交易者避免专用性投资所导致的潜在敲竹杠的交易成本。

这样,经济学解释似乎陷入了两难选择的尴尬境地:不进行专用性关系投资,难以奠定合作的信任基础,而进行专用性关系投资,就会产生可榨取性准租的攫取;签订长期合约会促使合作者关注长期关系和未来交易,但是为避免机会主义行为而使合约刚性化却难以应对未来的不确定性,并可能产生替代的敲竹杠以及增加事后再谈判的成本导致租值耗散;要降低企业资产专用性风险,却难以解释当前纵向一体化解构与归核化经营趋势。下面本文将引入资产专用性和交易关系复杂性两个替代变量,借鉴关系合约和机制设计理论,对上述问题进行探讨。

二、从市场或三边治理到关系治理的演进

(一)传统交易成本分析范式的局限性与企业合作网络的出现

在科斯开创性地引入交易成本分析范式的基础上,对产业组织形式的分析基本上遵循两分法思路,即在哈耶克(Hayek)的“市场的奇迹”和巴纳德(Barnard)的

* 笔者感谢南京大学商学院博士生导师贾良定教授、西南财经大学博士生导师朱南教授、罗珉教授,以及本刊匿名审稿人为本文提出的中肯的修改意见!但文责笔者自负。

“组织的奇迹”之间做出取舍(Williamson,1991)。虽然在研究方法上秉承了新古典经济学均衡分析的思路,侧重于对均衡结果的分析,但是缺少对由冲突到合作演化路径更深入的剖析。因而,这种二元对立的研究视角还不足以对关系专用性投资与纵向一体化解构并存悖论做出合理的解释。

事实上,交易成本的降低只是企业间合作产生的必要条件,而非充分条件。企业制度演变的事实证明,组织之间的资产专用性、机会主义以及协调成本等问题可以通过组织之间的信任、声誉以及相互的依赖来解决,从而实现组织之间更为复杂的劳动分工和相互合作。正如学者 Larsson 在 1993 年指出的那样,市场、组织间协调和科层(一体化)企业的三极制度分析框架应该取代二分法的制度分析框架,市场与企业相互联结、相互渗透,并最终导致复杂的组织间合作形态的出现,从而实现市场这只“看不见的手”(invisiblehand)与科层这只“看得见的手”(visiblehand)之间的“握手”(shakenhand)。

Richardson(1972)综合科斯(Coase,1937)的交易成本理论(TCT)和彭罗斯(Penrose,1959)的资源基础观(RBV),把介于科层制和市场之间的组织形式称为企业合作网络,其本质是联结不同企业间的异质性资源。Boari(2001)指出,一个标准的企业合作网络是由焦点企业(focalFirm)或“旗舰企业”(flagship)与单个模块化企业构成的一个系统,居于核心地位的企业往往是有能力控制价值流路径的信息和资源的,能够起到帮助其他企业建立联结桥梁的焦点企业,组织间关系成员都是一个个具有自组织特性的能力要素模块化企业,他们由骨干企业外部市场中的供货商、协作厂家、中间商、企业用户以及最终消费者,甚至是由骨干企业内部市场中的其他部门的能力要素模块组成。因此,能力互补、互嵌的模块化企业相互合作,能够共同降低生产、交易以及市场认知等方面的不确定性,并支持骨干企业价值创新的实现(罗珉,2004)。

尽管合作形成了一个利益共同体,但由于网络各节点企业都是独立的利益主体,在合约不完全的条件下,就必然涉及合作治理机制设计问题。基于此,本文将借鉴 2007 年诺贝尔经济学奖获得者赫维茨(Hurwicz,1972)提出的机制设计理论,通过理论模型的构建研究这三种不同治理模式的适用条件及其治理绩效,进而揭示关系专用性投资与纵向一体化解构并存悖论的根源。考虑到正式合约是规范组织间行为的主要形式,本文首先研究正式合约下的治理问题。

(二)正式合约下的市场治理绩效

假设企业对合作网络贡献的努力程度为 a_i ,其中 a_i 代表一特定行动,是合作网络不能观察或者可以观察但不能为第三方(法庭)所验证的。为简化分析,本文假定合作产出 y 与合作企业的努力程度存在线性关系,即 $y = \sum_i a_i + \epsilon$,技术系数 α_i 代表了合作企业某项特定活动的边际贡献能力,例如研发能力或分销能力,并假定 $\alpha_i = 1$; ϵ 为合作中的噪音。

由于 a_i 不可观测或难以验证, y 只能被完美估计(如利用现金流体现模型、资本资产定价模型或期权定价模型估计),因而,实际可以观察的结果是绩效评价结果,假设为 p ,即存在 $p = \sum_i a_i + \epsilon$, ϵ 代表了可观察到的绩效结果受企业努力的影响程度,代表造成合作绩效评价结果偏差的噪音。引入不同的 α_i 和 β_i ,旨在说明由此造成的绩效评价结果与合作网络真实期望结果之间的不对应。进一步假设合作企业的负效用函数为: $c(a) = \frac{1}{2} a_i^2$ 。显然满足凸函数假设: $c'(a_i) > 0, c''(a_i) > 0$ 。假定 ϵ 服从均值为 0 的正态分布。

假设企业参加合作网络,能够获得的收益为 $b(a) = s + y$,其中 s 为基本收益, y 为努力的激励性回报, β 代表分成系数。合作网络的期望效用值为:

$$= E[v(a)] + E[u(a)] = \sum_i \alpha_i a_i - \frac{1}{2} \sum_i (a_i)^2$$

从机制设计理论角度,要使骨干企业主导下的合作期望效用值最大,还必须满足合作企业的参与约束(或称为个体理性约束)和激励相容约束。即:

$$\max \sum_i \alpha_i (a_i) - \frac{1}{2} [a_i (a_i)]^2 \dots \dots \dots (1)$$

$$s.t. \quad \text{argmax} s + \sum_i \alpha_i a_i - \frac{1}{2} (a_i)^2 \dots \dots \dots (2)$$

$$s + \sum_i \alpha_i a_i - \frac{1}{2} (a_i)^2 \geq u(w_0) \dots \dots \dots (3)$$

其中, $u(w_0)$ 代表企业保留效用。(2)式代表激励相容约束,(3)式代表满足参与约束假设。求解上式得到最优激励系数 β^* 为:

$$\beta^* = \frac{\sum_i \alpha_i}{\sum_i \alpha_i + 1} = \frac{[\alpha_1, \dots, \alpha_n]}{[\alpha_1, \dots, \alpha_n, 1]} = \cos \theta$$

其中, β 代表权向量 $(\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n)$ 和 $(\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n, 1)$ 的夹角。把 β^* 带入(1)式求得最优期望总收益为:

$$\beta^* = \frac{2}{2} \cos^2 \theta$$

由此可知,最优期望总收益 β^* 取决于 α_i^2 和两个因素。 α_i 代表参与合作企业各项活动的协同边际贡献能力,即它付出的努力对合作绩效的

影响程度大小,这里我们可以把它视为某种特定技术参数,类似具有 Williamson(1983)提出的在物质资本上、区位上、人力资本或特定资产上的某一种或多种专用特性。因此我们可以把它当做参与合作企业的资产专用性的替代变量。可以看出,如果 \cos^2 不变, β 越大时,那么最优期望总收益(绩效)越大。

代表两个向量接近程度,表示测量到的合作绩效 p 和客观存在的合作价值 y 之间的偏差,或者说参与合作企业目标与合作网络目标之间的趋同程度。

就企业而言,合作是一件复杂的决策活动,它必须决定用来生产最终产品的中间产品哪些可以在企业内组织生产,以及连续生产过程中哪些环节可以在企业内进行,哪些又必须通过外购协议授权生产,及合作中对供货者的设计要求、库存需要、质量控制、生产、运输、谈判等事项。合作关系越复杂,合作价值链条越长,则合作中面临的或然事件就会越多(Kreps,1990),衡量到的每一个环节的价值增值的偏差就会越大,越可能出现类似于供应链合作中的“牛鞭效应”。基于此,我们近似地把 β 当做合作活动复杂性的替代变量。在合作网络中主张全方位合作或者跨组织资源的整合,其目的就在于降低 β 值。如果 β 外生给定, β 越小,最优期望总收益则越大。当 $\beta=0$ 时,此时 β^* 达到最大。这是一种完全意义上的状态依存合约下的情形,说明交易中如果合约条款写得完全清楚,充分考虑到了所有或然事件,且在任何状态下,甚至在阿罗-德布鲁时间状态偏好空间(Arrow-Debreu 'stime state- preferencespace)中都可以得到验证,法律执行不存在问题。这等同于新古典企业蕴涵的一个前提:这是一个无交易成本的世界,合约责任受到一个高效的、从不出错误的权威关系(科层制)指挥,这个科层可以即时、无成本地获取并处理信息,效率结果是一样的:完全竞争将会导致帕累托最优。

(三) 关系合约下的合作治理绩效

上述分析结果类似于 Williamson(1985)提出的市场治理模式和三边治理模式。市场治理依赖于运作良好的市场上的非人格化交易。三边治理则还依赖于公正第三方来解决履约过程中的纠纷问题。考虑到现实中合约是不完全的,结果很难被公正第三方(法庭)验证,因此这两种情形只是一种极端情况,只适用于交易频率较低的情况。如果交易频率高的话,依靠市场治理会因专用性投资产生敲竹杠现象,则只适用于非专用性的现货交易。因此,正式合约下的机制设计以客观绩效为标准,排斥了诸如相机处理权、合作精神、忠诚态度、利他行为等内隐的、不可验证的非正式合约关系。这种关系的形成是双方

长期互动的结果,Macneil(1974)把这种着眼于未来长远关系、具有双向承诺的隐性合约称为关系合约。因其不能编码,因此不能够写入正式合约。事实上,缔约双方并非仅仅被动地适应这种不完美,在正式合约规则制定中总是留有一定的可伸缩性,即一定的可调整空间,以应付奈特(Knight)意义上的不确定因素。Hadfield(1990)指出,合约缔结双方对不确定性都希望保持弹性和有限反应,从而限制了可证实条款的范围和精确性,因而不完备性是必然的且有目的性的。关系合约的履行依靠自我执行协议(Levin,2003),即承诺。下面我们将基于关系合约,在上述机制设计模型中增加一项承诺约束,研究企业间合作治理问题。

假设为促进合作,合作网络联盟规定,在成员企业付出真实努力(假定会导致高的合作产出)下,除获得可以衡量的绩效报酬外,还可以获得 β 的关系激励分成。此时合作企业的期望收益为:

$$E[u(a)] = s + \beta a_i + (1 - \beta) a_i - \frac{1}{2} (a_i)^2$$

不考虑声誉机制,在单阶段博弈中,由于结果的不可验证性,合作不会相机性地带来关系激励,即 $\beta=0$; 成员企业也只会选择市场交易原则而异于合作的真实目标;接着另一方会选择拒绝给予关系激励;成员企业则会拒绝付出真实努力。这是一种典型的囚徒困境式的低效率均衡,双方都不能实现帕累托改进的均衡。在有限次重复博弈中,只要次数是有限的,按照逆向归纳法,最后阶段二者都会选择不合作,这也是惟一的子博弈精炼纳什均衡。以此类推,一直到第一期均衡都是如此。但是当重复博弈无限次时,则存在着完全不同于一次博弈的子博弈精炼纳什均衡,原因在于一方可以选择触发战略(trigger strategies),即开始选择合作,就持续下去直到有一方选择不合作,并且永远选择不合作。这说明一方的不合作将触发永远的不合作。

这里,当合作企业选择高产出时,能否获得关系激励取决于贴现系数 r 。合作伙伴是否违反关系合约取决于其违约的短期一次性收益(下面不等式的左手项)与长期基于关系合约获得帕累托改进收益的现值(不等式右手项)的大小比较。如果:

$$y^h - (s + p) > y^h - (s + p + y^h) + \frac{1}{1+r} [\beta a_i - \frac{1}{2} (a_i)^2 - \beta^*]$$

$$\text{即: } \frac{1}{r} [\beta a_i - \frac{1}{2} (a_i)^2 - \beta^*] > y^h$$

此时合作伙伴会遵守承诺,给予合作者关系激励。

引入关系合约下的激励问题就转化为合作网络选择 和 ,成员企业选择 $a_i(,)$,以最大化合作期望收益:

$$\max \quad i a_i(,) - \frac{1}{2} [a_i(,)]^2 \dots\dots\dots (4)$$

同时满足三个约束条件:

$$\text{argmax}_{s+} \quad i a_i + \quad i a_i - \frac{1}{2} (a_i)^2 \dots\dots\dots (5)$$

$$s+ \quad i a_i + \quad i a_i - \frac{1}{2} (a_i)^2 \geq u(w_0) \dots\dots\dots (6)$$

$$\frac{1}{r} [\quad i a_i - \frac{1}{2} (a_i)^2 - \quad] / y^h \dots\dots\dots (7)$$

其中,(5)式代表激励相容约束;(6)式满足个体理性约束;与基于正式合约的分析相比,(7)式增加了一项承诺约束。

通过对上述方程的求解,最终得到:

$$** () = (1-) \frac{i}{2} = (1-) \cos = (1-) \dots\dots\dots (8)$$

$$** () = \frac{2}{2} \cos^2 + \frac{(2-)}{2} \quad (1- \cos^2) = \quad + \frac{(2-)}{2} \quad (1- \cos^2)$$

由此,如果 是可信的,引入关系合约,合作网络的联合福利得到了帕累托改进,我们可以把帕累托改

进值定义为遵守关系合约而获取的关系租金 RR:

$$RR = \quad - \quad = \frac{(2-)}{2} \quad (1- \cos^2)$$

三、合作绩效的最优帕累托改进区间和有效的治理谱系

上述研究证明了 Levin(2003) 提出的一个命题:如果存在一种帕累托改进的自我执行的关系合约,那么就会存在无穷多帕累托改进的关系合约,它们之间的惟一区别是双方的分配剩余的比例(即 和)不一样。由此说明,通过合作治理的设计,能够寻找一种最优的帕累托改进(尽管无法达到帕累托最优)。

为了进一步研究方便,本文借鉴相关研究通常的假设:y 服从参数为 $P(y=y^h|a) = a$ 的两点分布,即员工行为导致两种产出结果:高产时 $y^h=1$, 和低产出时 $y^l=0$ 。把(8)式代入(7)式,得到:

$$[-2+ \frac{2r}{2(1-\cos^2)}] \geq 0$$

对上述不等式分 $2-2r/ (\quad (1-\cos^2))$ $0, 0$ $2-2r/ (\quad (1-\cos^2))$ $1, 2-2r/ (\quad (1-\cos^2))$ 1 三种情况讨论,可以分别求出 2 的三个区间,进而求得不同区间下的最优合作绩效、多重帕累托改进中的最优解,综合 Macneil(1974) 的关系性合约光谱、Thompson和 Sanders(1998) 提出的合作连续统一体 以及 Williamson(1985) 的企业治理谱系理论,可以得到如下结论(见表 1)。

表 1 最优帕累托改进区间和有效的治理谱系

资产专用性程度区间	最优合作绩效	最优帕累托改进	关系性合约光谱	合作类型	治理模式
$(0, r/ (1-\cos^2))$	$\frac{2}{2} \cos^2$	0	古典合约 交易型极端轴	竞争	市场治理/ 三边治理
$(r/ (1-\cos^2) , 2r/ (1-\cos^2))$	$\frac{2}{2} \cos^2 - \frac{2r^2}{2(1-\cos^2)} + 2r$	1/2	社会合约 关系型	合作 协作	混合治理
$(2r/ (1-\cos^2) , 1)$	$^2/2$	$^2/2$	婚姻关系型 极端轴	联合	统一治理

(一) 市场治理区间

资产专用性程度位于这一区间,宜采用市场治理模式。因为要保证 2 落在这个区间,则要求 r 足够高,或者 趋于 0。贴现率 r 本身包含了货币的时间价值和博弈将要结束的可能性,合作价值的贴现率越高说明将来的事情在现在看来就越不重要,因而更关注眼前真实收益,倾向于短期交易而非长期合作(Posner,2000);合作绩效评价的偏差足够小时(即 cos 接近 1 时),企业与合作者的关系趋于简单,通过价格机制就可以清晰界定双方权益边界。在这两种情形下,合作者帕累托最优选择是不签订隐性激励合同,即 $^* = 0$ 。例如,企业对标准化的中

间产品一般倾向于通过市场交易完成,可以降低合作生产带来的额外组织协调成本。

目前,行业标准的开发以及行业标准的广泛采纳推动了企业间市场治理模式的应用。这一方面降低了生产成本,促进了社会分工和协作,另一方面有利于扩大市场的宽度,产生阿伦·杨格(Young,1928)意义上的分工网络效应。在该区间,帕累托改进为 0,证明了在完全竞争市场上资源配置帕累托效率最高。杨小凯和 Wills(1990)进一步证明了尽管存在市场信息扭曲,但是通过平衡信息扭曲与分工经济的此消彼长关系,存在一个竞争在不同分工层次上的最优分布。

(二) 混合治理区间

资产专用性程度及合作复杂程度位于这一区间,宜采用合作治理模式,即 Williamson 提出的双边治理模式。可以看出:

1. 在 \cos^2 不变时,最优期望收益 π^* 随着 α 增大而增大。因此合作能够促进企业进行更高层次的关系专用性投资;另外,如果合作企业资产专用性程度越高,那么应该提高关系激励强度 β^* ,此时引入关系合约对企业而言越可行。 β^* 与 α 呈正向关系,说明专用性资产越重要,越应建立长期的互惠合作关系。Joskow(1987) 运用煤炭市场的经验数据,从实证角度检验了关系专用性投资在决定煤炭供应商和电力公司之间合同存续期长短上的重要性问题,证明关系专用性投资越重要,当事人设定的合同生效期限就应越长,依据长期合同多次交易比反复讨价还价更有利,支持了本文的这一结论。

2. 在这个区间内,最优合作绩效 π^* 随 \cos^2 反向变动。企业间合作关系的复杂性程度 α 降低 (\cos^2 值变大) 时,合作绩效则会随之降低。说明企业所在合作网络的外部性效应较低,或者企业没有充分利用互补性合作资源。因此,合作网络中各单个企业必须打破传统的企业边界,充分利用组织间合作网络整合外部资源,特别是借助其他企业核心能力,采用柔性的资源整合以及跨组织的流程整合,以形成整体竞争优势。这就对组织间关系治理结构提出了新的要求,使单个企业在关注获得基于资源优势的李嘉图租金的同时,必须关注获得基于组织间网络资源和网络资本的累积所产生的关系租金。

3. β^* 与贴现率 r 呈现反向关系。这说明建立长远关系,更有利于双方的合作。如果企业间频繁变换合作对象,将要冒失去市场的风险;同时能力互补要求企业之间不断交流技术和信息,因此企业之间的合作是连续的,要保持长期稳定的合作关系。

最后,最优期望收益 π^* 与 r 存在先正向后反向的变动关系,对 $RR(\beta^*, r)$ 求一阶导数,证明存在一个最优贴现率 $r^* = 1/2$, 以及最优的帕累托改进值 $RR(r, \beta^*) = 1/2$ 。

(三) 纵向一体化治理区间

长期合约的一个主要局限性在于面对未来需求和供给波动时表现出来的僵化;尽管合同中规定了相机索取权 (contingent claim) 的条款允许合同对变化的环境进行一定的适应,但是要在合同中规定何为相机履约成本却是高昂的。因此,不完全合约依赖于合作主体之间的自我执行。除了先前信念影响自我执行外,资产专用性程度和交易的复杂程度自身的特点也会影响履约偏离“自我执行范围”。

Masten(1984) 对航空工业的实证研究表明,相对不复杂的零部件随专用性用途的增加,在内部生产的可能性从不到 1% 增加到 31%; 而比较复杂的零部件从 2% 增加到 92%。这说明在专业化存在时,复杂条件下不完全合约的危害性更大,它使内部生产的可能性从 31% 增加到 92%, 而对专用性用途低的零部件来说,其复杂性只是使纵向一体化从不到 1% 增加到 2%。

因此,在 α 和 β 位于这一区间,资产专用性程度和交易关系的复杂程度均达到最高时,关系合约的履行很容易超出“自我执行范围”,此时最优的选择是使 $\beta^* = 1$, 即采取纵向一体化。Hart 和 Moore (1990) 把这种情景理解为合作企业拥有了剩余索取权,因而付出了帕累托最优努力。

考虑到追求利润最大化是企业的目标,我们可以把参与约束变成“紧”约束:

$$s + \beta a_i + (1 - \beta) a_i - \frac{1}{2} (a_i)^2 = u(w_0)$$

并假定合作伙伴的保留效用 $u(w_0) = 0$, 可以解得 $s = \frac{1}{2} (a_i)^2$ 。用语言表述就是合作企业获得了 100% 的合作利得,成为企业利润事实上的剩余索取者,但是前提是必须一次性付给合作伙伴一笔费用 $\frac{1}{2} (a_i)^2$, 从而获得了合作伙伴的组织资产所有权,这就是纵向一体化过程,即 Williamson 提出的统一治理模式。

四、理论总结与实践启示

通过理论推演,本文尝试解开关系专用性投资与纵向一体化解构并存的悖论谜团,帮助我们进一步加深对企业制度演化及其效率的认识。研究表明,存在一个 Williamson 关于从市场到科层治理谱系的最优区间,基于重复博弈的关系契约、社会规则能够降低机会主义发生,促进跨组织资源的共享和合作,从而实现次优的帕累托结果和最优的帕累托改进。尽管在不同区间无从比较合作绩效的帕累托效率,但是理论上存在:在多重帕累托改进中,企业间合作治理的最优解高于纵向一体化治理,说明合作对福利的改进空间比纵向一体化更大。

在合作区间内,因为最优合作期望收益与资产专用性呈正相关,进行资产专用性投资可以获得更多的关系租金,进而证明了在合作治理中学者 Dyer 和 Singh(1998) 所提出的有效的治理可以促进企业进行更高层次的关系专用性投资思想。同时,本文也对 Klein(1988) 提出的“合约是如何导致而非解决敲竹杠问题的”命题给出了理论解释:资产专用性程度和交易关系的复杂程度使关系合约的履行超出了

“自我执行”范围,因而,纵向一体化是一种最优的帕累托改进结果。

不同资产专用性区间,对应不同的最优治理模式选择,企业必须权变地选择。这一点对于企业实践具有十分重要的意义。目前,一方面通过产品标准化、模块化降低生产成本,通过建立行业标准化来控制价值链,降低经营风险,打造通用的技术平台(即位于市场治理区间);另一方面伴随着纵向一体化的解构,促使价值链在时空中重新耦合和重构,通过推行产业模块化及模块化生产网络的构建实现分工协作、知识外溢与信息共享,扩展市场宽度,产生分工网络效应,促进技术创新和产业升级(即位于混合或合作治理区间)。这些做法已经成为发达国家产业政策调整的方向和企业在全球范围内整合资源的竞争锐器。我们必须意识到这一发展态势,做出积极调整,应对挑战,否则我们永远无法改变处于全球产业链末端的窘迫地位。

首先,我们应该积极改变企业间“热衷于竞争甚于合作”(吕政、曹建海,2000)这一落后状态,摒弃急功近利、贪大求全、追求市场主宰地位的企业行为,通过产业政策调整和规制,提高市场集中度,改变企业间低度专业化分工与协作状况,促进企业跨资源合作。其次,也是最重要的,要提升企业间合作治理水平,推进中国企业在更高层次上构建合作网络。目前我国一些产业类型通过各种形式的合作主动嵌入到全球价值链之中。例如东莞珠三角数公里范围内几乎云集了有关MP3制造链条上各个节点的所有企业(如产品方案公司及设计公司、元器件供应商、生产设备供应商、配套产业的包装设计、包装制造企业等),它们集成为一个特定的合作网络体系,生产商和出口商可以根据技术标准与特定要求在最短的时间内迅速地整合1件产品,在短短1周就可以交货。但是应该看到,面对发达国家上游原材料(或技术标准)企业和下游分销网络企业时,我们还处于一种被动地位。低价成为企业不得已的选择。为了降低成本,逃废税收、逃避环保、使用童工、延长劳动时间、故意采用家庭作坊而放弃流程化生产、故意使用人力而非自动化生产,种种手段在这种大规模的制造中出现(林民盾、蔡勇志,2005)。利润的微薄,势必又造成企业研发投入捉襟见肘,品牌建设心有余而力不足,反过来又对拥有先进技术(标准)、强势品牌和庞大分销网络的外国企业更加依赖。

因此,在现有研究的基础上探讨在更高层次上的企业间合作治理模式,探寻适应中国特定经济社会环境下的异质性资源(如知识、技术、创新能力等)的共享路径,具有十分重要的理论意义和急迫的现

实意义。

注释:

1919年,费雪尔车体公司专门配置适用于通用公司的冲击机和模具为其生产汽车车体,为避免因专用性投资而受通用公司的敲竹杠,双方签订了排他性合同,规定通用公司10年内必须从费雪尔公司购买密封金属车体,同时为避免费雪尔公司反向敲竹杠,双方制定了一个只能维持在竞争水平上的固定价格公式,并附加一类最惠国待遇的“价格保护”条款。但是,这种精心设计的长期合约却因为市场突然增加了对密封金属车身的需求,刺激了费雪尔公司对通用公司实施敲诈的行为。因为价格保护条款规定将价格设定为可变成本的117.6%,因此费雪尔公司有动力采用相对低效的劳动密集性技术或虚夸运输成本来增加这17.6%的利润。最后,为了避免敲竹杠损失以及重复谈判带来的额外成本,通用公司采用纵向一体化形式收购了费雪尔公司。

我们假定合作网络参与者是风险厌恶者或风险中性的,即不会做与合作网络目标偏离太远的事情,否则激励系数为负值,转化为惩戒系数,即事前规定的违约处罚程度。因此有 $0 < \beta < 1$ 。

在有限次重复囚徒困境博弈中唯一的子博弈精炼纳什均衡是二者都选择不合作。如果参与者考虑声誉问题,则情况会发生变化。Krips, Milgrom和Wilson等人提出的声誉模型证明了在有限次重复囚徒困境博弈中会出现合作结果,特别是距离博弈结束仍很远。Tirole(1996)、王永钦(2005)、王晔(2006)研究了声誉机制下组织认同问题,得出了组织声誉对组织成员具有激励效应的结论,组织声誉租(以及由此释放的身份和承诺信号)越高(强),组织中的成员就会越诚实守信,趋于合作。由于研究切入点和篇幅限制,本文对此没有予以考虑,具体可参考相关文献。

Macneil(1974)从法律角度把不同种类合约看做分布在一条光谱上,一端为古典合约,又称为“交易型极端轴”;另一端为“关系型极端轴”,位于其上的合约包含很强的人格化,通过类似联姻安排等合作及其他补偿性技术维持长期关系;位于中央地带的是包括情感之类的社会合同。光谱上随着关系性程度增加,合约更多地依靠传统或内部执行工具维持,自我履约变得重要,而且合约的自愿性特点随关系程度的增加变得越来越不重要。

Thompson和Sanders(1998)认为合作类型是一个从竞争到合作、协作到联合的关系连续统一体,随着目标契合程度和承诺的加深,合作关系加深。

Dyer和Singh(1998)认为,企业间相互关系专用性投资、知识共享惯例与共享互补的资源禀赋是提升合作绩效的重要因素,有效的治理可以促进企业进行更高层次的关系专用性投资,而其他企业则因高昂的治理成本而难以激励企业进行关系专用性投资。同样,如果没有有效率的治理,企业将不愿意共享彼此所拥有的有价值的知识和信息;由于害怕对方复制自己的资源,成为自己的竞争者,而不愿意共享双方资源。

参考文献:

1. 罗珉、王晔:《跨组织大规模协作:特征、要素与运行机制》,载《中国工业经济》,2007(8)。
2. 吕政、曹建海:《竞争总是有效率的吗——兼论过度竞争的理论基础》,载《中国社会科学》,2000(6)。
3. 林民盾、蔡勇志:《“中国价格”探索——以MP3音乐播放器为例》,载《中国工业经济》,2005(9)。(下转第141页)

Integration. *Journal of Political Economics*, Vol.94, pp.691-719.

11. Hadlock, C.; Ryngaert, M. and Thomas, S., 2001.

“Corporate Structure and Equity Offerings: Are There Benefits to Diversification?” *Journal of Business*, Vol. 74, pp. 613-635.

12. Hart, O. and Moore, J., 1990. “Property Right and the Nature of Firm.” *Journal of Political Economy*, Vol. 98, pp. 1119-1158.

13. Inderst, Roman and Laux, C., 2005. “Incentives in Internal Capital Markets: Capital Constraints, Competition and Investment Opportunities.” *Rand Journal of Economics*, Vol. 36, pp. 215-228.

14. Inderst, R.; Muller, H.M. and Warneryd, K., 2005.

“Distributional Conflict in Organizations.” *European Economic Review*, Forthcoming.

15. Jensen, M.C., 1986. “Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers.” *American Economic Review*, Vol. 76, pp. 323-329.

16. Jensen, M.C., 2004. “The Agency Costs of Overvalued Equity and the Current State of Corporate Finance.” *European Financial Management*, Vol. 10, pp. 549-565.

17. Keating, A. Scott, 1997. “Determinants of Divisional Performance Evaluation Practices.” *Journal of Accounting & Economics*, Vol. 24, pp. 243-73.

18. Klein, B.; Crawford, R. and Alchian, A., 1978. “Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process.” *Journal of Law and Economics*, Vol. 21, pp. 297-326.

19. Lewellen, W.G., 1971. “A Pure Financial Rationale for the Conglomerate Merger.” *Journal of Finance*, Vol. 26, pp. 521-537.

20. Marino, A.M. and Matsusaka, J., 2005. “Decision Processes, Agency Problems, and Information: An Economic Analysis of Capital Budgeting Procedures.” *Review of Financial Studies*, Vol. 18, pp. 301-325.

21. Meyer, M.; Milgrom P. and Roberts, J., 1992.

“Organizational Prospects Influence Costs, and Ownership Changes.” *Journal of Economics and Management Strategy*, Vol. 2, pp. 256-275.

22. Milgrom, P.R., 1988. “Employment Contracts, Influence Activities, and Efficient Organization Design.” *Journal of Political Economy*, Vol. 96, pp. 42-60.

23. Modigliani, F. and Miller, M.H., 1958. “The Cost of Capital, Cooperative Finance, and The Theory of Investment.” *American Economic Review*, Vol. 48, pp. 261-291.

24. Peyer, Urs, C., 2002. “Internal and External Capital Markets.” *Department of Finance, In SEAD, Working Paper*.

25. Rajan, R.; Servaes H. and Zingales, L., 2000. “The Cost of Diversity: The Diversification Discount and Investment.” *Journal of Finance*, Vol. 55, pp. 35-80.

26. Scharfstein, D.S. and Stein, J.C., 2000. “The Dark Side of Internal Capital Markets: Divisional Rent-seeking and Inefficient Investment.” *Journal of Finance*, Vol. 55, pp. 2537-2564.

27. Stein, J.C., 2002. “Information Production and Capital Allocation: Decentralized vs. Hierarchical Firms.” *Journal of Finance*, Vol. 57, pp. 1857-2406.

28. Stein, J.C., 1997. “Internal Capital Markets and the Competition for Corporate Resources.” *Journal of Finance*, Vol. 52, pp. 111-133.

29. Williamson, O.E., 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Collier Macmillan Publishers, Inc.

30. Wulf, J., 2002. “Internal Capital Markets and Firm-level Compensation Incentives for Division Managers.” *Journal of Labor Economics*, Vol. 20, pp. 219-262.

(作者单位: 华中科技大学经济学院 武汉 430074
责任编辑: 孙永平)

(上接第 116 页)

4. Zook, Chris and Allen, James, 2001. *Profit from the Core: Growth Strategy in an Era of Turbulence*. Boston: Harvard Business School Press.

5. Klein, B., 1988. “Vertical Integration as Organizational Ownership: the Fisher Body-general Motors Relationship Revisited.” *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 4, Issue 1, pp. 199-213.

6. Williamson, O.E., 1991. “Comparative Organization: the Analysis of Discrete Structural Alternatives.” *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, Issue 2, pp. 269-296.

7. Jensen, M.C. and Meckling, W.H., 1976. “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure.” *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, Issue 4, pp. 305-360.

8. Richardson, G.B., 1972. “The Organization of Industry.” *Economic Journal*, Vol. 82, Issue 9, pp. 21-29.

9. Hadfield, G.K., 1990. “Problematic Relations: Franchising and the Law of Incomplete Contracts.” *Stanford Law Review*, Vol. 42, Issue 6, pp. 927-992.

10. Heckman, J.; Heinrich, C. and Smith, J., 1997. “Assessing the Performance of Performance Standards in Public Bureaucracies.” *American Economic Review*, Vol. 87, Issue 2, pp. 389-395.

11. Banri, A., 1989. “Manufacturer-supplier Relationships in Japan and the Concept of Relation-specific Skill.” *Journal of Japanese and International Economics*, Vol. 3, Issue 1, pp. 1-30.

12. Furubotn, E.G., 1988. “Codetermination and the Modern Theory of the Firm: a Property-rights Analysis.” *Journal of Business*, Vol. 61, Issue 2, pp. 165-181.

13. Levin, J., 2003. “Relational Incentive Contracts.” *American*

Economic Review, Vol. 93, Issue 3, pp. 835-858.

14. MacNeil, I.R., 1974. “The Many Futures of Contracts.” *Southern California Law Review*, Vol. 47, Issue 3, pp. 691-816.

15. Thompson, P.J. and Sanders, S.R., 1998. “Partnering Continuum.” *Journal of Management in Engineering*, Vol. 14, Issue 5, pp. 73-78.

16. Williamson, O.E., 2000. “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead.” *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, Issue 3, pp. 595-613.

17. Jensen, M.C., 1993. “The Modern Industrial Revolution, Exit and the Failure of Internal Control System.” *Journal of Finance*, Vol. 48, Issue 3, pp. 831-880.

18. Kissan, J. and Thevaranjan, A., 1999. “Optimal Monitoring in Salesforce Control Systems.” *Marketing Letters*, Vol. 10, Issue 2, pp. 161-177.

19. Joskow, P., 1987. “Contract Duration and Relationship-specific Investment: Empirical Evidence from Coal Markets.” *American Economic Reviews*, Vol. 77, Issue 1, pp. 168-185.

20. Masten, S.E., 1984. “The Organization of Production: Evidence from Aerospace Industry.” *Journal of Law and Economics*, Vol. 27, Issue 2, pp. 403-417.

21. Dyer, J. and Singh, H., 1998. “The Relational View: Cooperative Strategies and Sources of Inter-organizational Competitive Advantage.” *Academy of Management Review*, Vol. 23, Issue 4, pp. 660-679.

(作者单位: 西南财经大学工商管理学院 成都 610074
责任编辑: 陈永清)