

组织间信任对网络组织效率的影响

——基于交易成本和交易收益的双重视角

王 熹 徐碧琳 赵 涛

内容提要 网络组织是介于市场与企业科层组织之间的一种治理结构。信任被认为是决定网络组织效率的关键因素之一,构成了网络组织的治理运作基础。本文通过对80家企业的大样本问卷调查,研究了网络成员间信任对网络组织效率的影响。检验结果表明:善意信任对于增加网络组织成员间的交易收益和减少网络组织成员间的交易成本均具有正向促进作用;能力信任对于增加网络组织成员间的交易收益具有正向促进作用,而对减少网络组织成员间的交易成本的促进作用不显著。

关键词 组织间信任 网络组织效率 结构方程模型

中图分类号:F272.90

文献标识码:A

文章编号:1000-7636(2013)01-0090-10

20世纪80年代以来,经济全球化和信息技术的发展推动了企业组织的结构性变迁。组织间密切合作耦合为企业间网络构筑起“新竞争”时代企业组织特定的结构形式。网络组织是一个由活性结点的网络联结构成的有机的组织系统^[1],网络成员(结点)间通过一系列的契约(包括章程、协议、法律合同等)建立起联结与运作机制,实践中表现为战略联盟、产业集群、供应链、虚拟企业等具体的组织形式。科斯(Coase,1937)^[2]开创性地应用交易成本理论揭示了企业与市场的关系,认为企业和市场是组织经济活动的两种主要制度形式。威廉姆森(Williamson,1975)^[3]从不确定性、交易频率和资产专用性三个维度探讨了在不同交易水平和特征下的最优交易组织形式,从中引申出是否存在介于市场与企业之间的另外一种资源配置机制的问题,产生了中间性组织理论的萌芽。拉尔森(Ricard Larsson,1993)^[4]进一步提出用市场、网络组织和企业科层三分法代替传统的“企业——市场”分析框架,形象地将网络组织称作是市场“看不见的手”和企业科层“看得见的手”之间的“握手”。网络组织扩展了传统的组织边界,组织间通过建立股权或非股权的合作关系获得关系租金,一定意义上改变了传统的组织单打独斗及企业间合作过程中中谋、市场垄断从而导致竞争秩序扭曲的企业行为范式。结点组织的绩效不仅依赖于自身的资源与控制,很大程度上也依赖于结点间的合作行为及伙伴企业的资源状况。在经济运行中,相当一部分网络

收稿日期:2012-11-25

基金项目:国家自然科学基金项目“组织间的非契约控制机制与网络组织运行效率实证研究”(70771070);教育部人文社会科学研究青年基金项目“交易成本、交易收益双重视角下的企业战略网络信任机制研究”(12YJC630213)

作者简介:王 熹 天津大学管理与经济学部博士研究生,天津财经大学教师,天津市,300072;

徐碧琳 天津财经大学商学院副院长,博士生导师,天津市,300022;

赵 涛 天津大学管理与经济学部教授,博士生导师。

组织并未取得预期的收益,成员间合作不足甚至于频繁地合作终止,影响了网络组织优势的发挥^[5]。针对这一现实问题,一些学者将心理学、社会学中的信任概念引入网络组织的研究领域,并认为基于自我实施的信任机制有助于提高网络组织绩效。网络组织中成员组织间的信任是否影响着网络组织成员间的合作意愿与行为,最终影响了网络组织效率的发挥这一问题需要进一步的研究加以证明。因此,在中国转型期管理情境下,针对基于长期利益导向的网络组织成员间信任及其对网络组织效率的影响机理开展研究,具有重要的意义。

一、理论基础

1. 组织间信任

组织间信任的概念来源于个体层面人际信任的思想。德国社会学家齐美尔(Simmel)1900年首次提出信任的概念,认为信任作为交换机制形成的前提条件同样构成了社会持续性的基础。此后,心理学与行为视角以微观社会个体的心理为基础,依照心理学的传统范式将信任理解为个体的人格特质,更多地关注信任的认知内容或行为表现,而不考虑社会环境的因素。社会学范式将信任理解为社会制度(法律和法规等)和文化规范(道德和习俗等)的产物,是一种与社会结构和文化规范紧密相关的社会现象。经济学领域从经济人完全理性到有限理性的假设考察了信任问题,将信任视作一种社会资本形式,研究这种社会资本在经济生活中的作用。信任广泛存在于社会生活的各个领域,其作用机制的复杂性决定了多学科的交融与突破将成为信任研究的趋势。综合各个学科对信任的定义,发现大部分学者倾向于将信任与风险、可靠性与预期相联系,因此我们将信任概括为风险不确定的情况下,社会交往过程中一方对另一方可靠性行为的积极预期。

随着对信任在个体层面研究的不断深入,一些学者将人际信任的思想扩展到组织层次,研究组织与组织之间的信任对合作绩效的影响及其产生机制问题。组织间信任是一种双向的集体态度,是众多组织成员对伙伴企业信任的个体意识上升为集体意识的结果,集中体现了企业作为一个有机整体对其他企业的信任。^[6]经济社会中,供应商与购买者间的双边信任关系,关系营销中的厂商间信任,以及联盟内的企业间信任都是组织间信任的具体表现形式。组织间信任目前尚未形成广泛一致的定义。巴内和哈森(Barney & Hansen,1994)^[7]指出,组织间信任是合作中的信任方对被信任方不会做出违背信任方意愿的行动的期待;卢梭(Rousseau,1998)^[8]认为组织间信任是指一方对于另一方的意愿或行为的积极期待和接受意愿;达斯和滕(Das & Teng,1998)^[9]强调,组织间信任是一方在考虑到自身所面对的风险的情况下对于另一方的行为的预期等。这些定义也大多与人际信任的风险、可靠性与预期等特性相关,因此,组织间信任可定义为风险不确定的情况下,组织间的交易关系中一方对另一方可靠性行为的积极预期。需要强调的是,相对于人际信任,组织间信任更加突出理性特征,其产生基础更多地在于对合作方履约能力的预期。

学者们从信任产生的原因、内容、特征和程度等不同角度对组织间信任的维度进行了讨论:(1)根据信任的产生原因。谢泼德和塔斯基(Sheppard & Tuchinsky,1996)^[10]将联盟中的信任划分三种:基于障碍的信任、基于知识的信任和基于识别的信任;帕克赫(Parkhe,1998)^[11]则将信任区分为基于过程的信任、基于特征的信任和基于制度的信任。(2)根据信任的内容。组织环境中以往信任测度方法认为能力和责任是关键要素。巴伯(Barber,1983)和加巴罗(Gabarro,1978)^[12,13]强调了能力在信任中的重要性,相应的另一个维度的信任被称作善意、责任和可依赖性。达斯和滕(Das & Teng,2001)^[4]据此发展了一系列假说,在对战略联盟的研究中直接将信任划分为能力信任和善意信任两个维度。(3)根据信任的程度。巴内和哈森(Barney & Hansen,1994)^[7]认为信任是在交换过程中,对另一方不会利用己方弱点的信心。在不同的交换过程中表现出弱的、半强的和强烈的不同形式,取决于公司间合作关系中易受伤害的程度。琼斯和乔治(Jone & George,1998)^[14]将信任分为不信任、条件信任和非条件信任三种状态。(4)根据信任的特征。林(Ring,1996)^[15]提出信任包括脆的和弹性的两种类型,脆的信任更多的是计算性的,弹性的信任则是基

于善意的概念。(5)根据信任发展的程度水平。莱维茨基和班克(Lewicki & Bunker,1995)^[16]将信任划分为谋算型信任、了解型信任和认同型信任。学者们对组织间信任的研究依据研究目的和分类标准的不同,得出了不同的结论,在后续的研究中都得到不同程度的应用,其中达斯和滕(Das & Teng,2001)^[9]的概念应用较为广泛。本文应用达斯和滕(Das & Teng,2001)^[9]的结构划分,认为组织间信任由能力信任和善意信任两个维度构成,并以此作为网络组织成员间信任的度量指标,就信任对网络组织效率的影响机制进行深入的研究。

2. 网络组织效率

效率就是有效的比率,即有效的程度。效率作为经济活动中的一个评价标准,在经济学和管理学中都受到了极大的关注。管理学认为组织效率是组织目标的达成情况,注重研究如何通过管理的协调控制实现组织目标。管理学有关网络组织效率评价的研究成果并不多见,往往也以合作绩效替代。早期的实证研究主要依赖于各种财务和客观指标(收益性、持久性等)对联盟绩效进行度量。然而,学者们逐渐注意到联盟目标的实现程度可能无法通过财务等客观指标得到充分的反映转而采用主观指标进行度量。经济学研究是建立在稀缺性(或有限性)基础上的,因此利用稀缺资源满足人们“效用”最大化的有效程度即效率问题成为经济学的核心。古典经济学的研究范式认为分工与竞争构成了效率的来源。新古典经济学继承了古典经济学斯密关于竞争均衡实现社会资源最优配置的思想,认为完全竞争市场通过市场价格机制的自动调节作用可以实现社会福利最大化,即配置效率最优。新古典经济学的研究忽视了生产过程中的效率,认为配置效率等同于经济效率,并用配置效率取代了效率的概念。同时,完全竞争理论假设价格信息既定并为所有当事人掌握,即利用价格机制是没有成本的。新古典模型中零交易费用这一假定,导致了一种对真实世界的解释并不一致的理论模型。科斯在《企业的性质》一文中指出,如果统筹协调能通过价格机制实现,将无法解释组织的存在,进一步假设生产由价格机制协调,与组织内部企业家指挥生产也是相悖的。^[2]为此,他开辟了“利用价格机制是有成本的,这促使建立企业变得有利可图”这一全新的研究视角,首次提出交易费用的思想并用以解释企业的存在与边界的问题。交易费用就是使用价格机制的成本,包括发现价格的成本、谈判成本、签约成本和履约成本。科斯的这一思想,将经济学效率的研究引入到交易费用的崭新领域认为,企业是价格机制的替代物,企业和市场是协调和配置资源的两种制度,资源配置方式的选择取决于两种制度交易费用的高低。威廉姆森(Williamson,1975)^[3]从不确定性、交易频率和资产专用性三个维度探讨了在不同交易水平和特征下的最优交易组织形式,指出在企业与市场之间还存在着一片中间地带,即第三种资源配置制度。网络组织正是介于市场与企业之间的中间组织的具体形态。由此可见,交易费用理论很好地解释了网络组织存在的原因。因此,网络组织效率评价的关键在于这一组织形式理论上具有的交易成本优势在实践中是否得到了释放与发挥。

根据效率定义与内涵的分析,本文将网络组织效率定义为组织开展跨边界合作的网络化运营过程中,配置、利用网络资源以获取竞争优势的有效性评价。交易费用理论突破了古典和新古典经济学效率研究的范式,成为新制度经济学效率分析的核心。随着研究的深入,学者们注意到交易费用理论也存在一定的缺陷。交易成本经济学的最大不足在于没有跳出单纯的成本分析框架,忽视了组织存在的根本目的——即通过要素组合来获取最大化的交易收益^[17]。组织之间建立股权与非股权的长期合作关系可能比市场机制更为有效,这一效率的来源在于降低交易成本、提高专业分工的收益以及长期合作的收益等。^[18]网络组织在交易成本方面具有独特优势,同时还是增加交易收益的有效组织形式。网络组织具有单个企业所不具备的、可产生巨大协同效应的能力,给网络组织成员带来价值收益。概括而言,网络组织的优势主要在于:(1)节约交易成本;(2)增加交易收益。因此,本研究将从交易成本、交易收益两个方面对网络组织效率进行度量。

二、研究假设

代理理论通常依赖于契约的构建来协调伙伴关系,然而多数契约是不完备的,事前清晰而完全地规定每一参

与企业的责任是不可能的。网络组织的成功有赖于合作伙伴对合作关系中非正式责任的重视与遵守。信任有效地促进了这一自律行为,在网络组织的研究中受到了研究者的普遍关注。摩根和亨特(Morgan & Hunt,1994)^[19]更进一步明确指出网络组织的基本运行机制是信任。信任关系的建立意味着合作关系中各方希望保持合作关系的连续性,并愿意为此做出一定程度上的利他行为。学者们的研究证实组织间信任和网络组织效率之间存在着正相关关系。信任确保联盟伙伴间的充分和协调的工作关系,信任越高,联盟将协作投入转化为协作产出就越有效。^[20] 乔尔和卡伦(Joel & Karen,1998)^[21]、罗家德(Jar - Der Luo,2005)^[22]等的研究发现网络组织中的信任机制构建依赖于非正式关系或朋友性的人际关系,信任影响着网络组织成员间的合作效率。拉克姆和拉夫(Rackham & Ruff,1995)^[23]发现供应链成员间的相互信任可以降低彼此的交易成本,有助于盈利能力的提升。随着信任上升及对机会主义顾虑的消弱,契约保护的作用将减弱,导致了低遵从和低协作成本。综上研究,以往学者们注意到了信任对网络组织效率的积极作用,但他们的研究多从节约交易成本、促进信息共享、提高整个网络的快速反应能力等方面对信任的作用进行分析,研究视角比较分散,从整合的框架揭示其影响机理略显不足。

本研究将组织间信任划分为能力信任和善意信任两个维度:能力信任就是网络组织成员对合作伙伴履约能力和专长的预期。善意信任主要指网络组织成员对合作伙伴能公正地进行交易,在任何情况下都不会做出机会主义行为的预期。善意信任关注道德上的义务与责任感,能力信任注重考察合作伙伴的能力与专长。网络组织的形成源于参与者利益满足,合作伙伴具有满足企业需求或者履行契约的能力是开展合作的前提和基本保障,双方的合作建立在对合作伙伴能力判断的基础之上。甘纳生(Ganesan,1994)^[24]观点表明能力信任和善意信任会增强信任者的长期导向。甘纳生(Ganesan,1994)^[24]研究进一步指出,当一方希望与另一方保持长期持久的关系时(即:长期导向),他们对另一方会表现出更多的关系行为(灵活性、信息交流和团结)。摩根和亨特(Morgan & Hunt,1994)^[19]研究认为,对另一方能力的信任会直接增强与对方的合作行为,同时还会通过促进承诺来强化依从度。在供销关系中,供应商更容易接受具有良好分销能力的零售商,并愿意牺牲短期利益而满足零售商的要求,因为短期内的损失很可能会被未来的良好业绩所弥补。个体层面的人际信任本质上是一种心理状态,这种状态对个体的态度与行为具有显著影响,进一步影响组织绩效。组织间层面的信任是组织成员共有的集体态度。强的能力信任能够提升对未来合作业绩的信心,提高合作伙伴履行非正式责任的自觉性,一方面,促进合作企业之间资源投入、信息共享等相互支持的行为,给网络组织成员带来价值收益;另一方面,充分的能力信任促进了合作双方在不确定情况下快速采取适宜措施,减少不必要的摩擦与矛盾,避免诉诸于仲裁、诉讼等方式,降低了契约的履约成本和协调成本。为此,本研究提出如下假设:

假设 H1a:成员间能力信任对于增加网络组织成员间的交易收益具有正向促进作用

假设 H1b:成员间能力信任对于减少网络组织成员间的交易成本具有正向促进作用

善意信任关注道德上的义务和高度的责任感,对网络组织效率的贡献主要在于减少了信任方感知的被信任方实施机会主义行为的可能性。帕克赫(Parkhe,1998)^[11]发现了机会主义行为感知与联盟绩效之间的强关系。信任会减少信任者感知的对方实施机会主义行为的风险,从而进一步减少因逆向选择(事前机会主义行为)和道德风险(事后的机会主义行为)所产生的交易成本。如果合作各方相互信赖而不采取机会主义行为,会促进企业之间正式地或非正式地共享有价值的及时信息并促进企业间知识的流动。企业能够通过改变关系网络内的知识资产获得关系性竞争优势。知识的有效流动与共享使得知识创新过程能够实现,提高了网络组织的创新效率,而这些都是以网络组织成员间强烈的关爱和信任为基础的。^[25] 丰田能够获得竞争优势的一个原因就在于“与其供应商网络共享知识的过程中获取了关系优势”。休伊特和比尔顿(Hewett & Bearden,2001)^[26]研究指出,善意信任会增加信任者对被信任者的主动的合作行为。有效的合作行为进一步消除潜在冲突,有利于经济主体间产生基于合作的专有准租金来获得互补效应和协同效应的超额收益。

为此,本研究提出如下假设:

假设 H2a:成员间善意信任对于增加网络组织成员间的交易收益具有正向促进作用

假设 H2b:成员间善意信任对于减少网络组织成员间的交易成本具有正向促进作用

根据上述假设,构建本研究的理论模型如图 1。

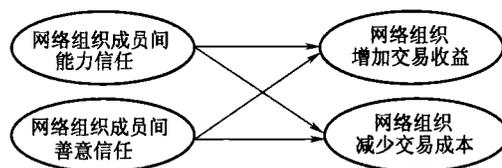


图 1 网络组织成员间信任对网络组织运行效率的影响机制模型

三、研究方法

1. 数据收集过程及样本特征

本研究采用调查问卷形式收集数据。首先,通过专家(本研究相关的专家)和研究团队成员访谈,修改和补充了量表的条款,之后将问卷发给 10 位高管人员及中层主管人员进行预试,根据反馈意见和建议,对这些测量题项的表达方式做进一步修改,在此基础上形成调查问卷。随后进行了小样本调查,小样本调研于 2011 年 1 月至 2011 年 2 月在天津市的 8 家企业中进行,遵循随机抽样原则,共发放问卷 150 份,回收问卷 136 份。对小样本调研获取的数据进行纠正条款的总相关系数(Corrected - Item Total Correlation, CITC)分析,净化了测量条款,形成了正式的调查问卷,开展大样本调查。调查对象主要是天津市有组织间合作工作经历的企业员工,组织间的关系大部分是垂直的交易和合作关系,即属于垂直网络。基于下述 4 个原则对回收的问卷进行筛选:(1)存在多处缺答现象的问卷予以删除;(2)填写具有明显规律性的问卷予以删除,如答案呈“Z”形排列、答卷的所有条款选项相同等;(3)同一企业回收的问卷明显雷同的予以删除;(4)考虑到本研究调查的是企业间合作的情况,参加工作时间过短可能导致对企业间合作情况了解不全面,因此,对于被测者工作时间不满 2 年的问卷也予以删除。2011 年 4 月至 7 月,一共发放问卷 500 份,实际收回问卷 437 份,回收率为 87.4%,其中有效问卷为 366 份,有效样本回收率为 73.2%。

调查对象的个体统计特征如下:性别,男性 54.6%,女性 43.7%;学历,大专 19.4%,本科 64.2%,硕士及以上学历 12.3%;年龄,30 岁以下 37.4%,31 岁~40 岁 42.3%,41 岁~50 岁 16.1%,50 岁以上 3.3%;职位,企业高层 13.7%,中层管理者 31.1%,基层管理者 29.2%,其他 24.9%,主要包括一些技术工作人员。部门,设计研发 12.3%,生产制造 9%,销售 19.1%,行政管理 36.1%,其他 22.1%。另外,这些参与者都有两年或者以上的工作经验。

调查企业的统计特征如下:房地产业和制造业居多,分别占 20.8% 和 20.2%,其次是金融行业,占 17.2%,租赁与商业服务业最少,占 0.5%,除明确列出的 12 个行业外,还有 1.1% 的被调查企业不在明确列出的 12 个行业之中。被调查企业与最重要的合作伙伴合作时间多集中于 3~6 年,占 37.2%,合作时间达到 10 年以上的占到了 11.5%,合作时间不足一年的仅占 3% 等。

2. 测量工具

关于组织间信任尚未形成一个公认的经典测量量表。勒文和克罗斯(Levin & Cross, 2004)^[27]在信任对企业间知识转移的作用的研究中,直接使用了能力信任和善意信任来分析问题。其中,能力维度包括专业性和胜任力 2 个条款,善意维度包括 3 个条款,内部一致性系数高于 0.7,各测量条款的因子载荷均大于 0.5。寿志钢、苏晨汀等(2009)^[28]通过研究供应商对零售商的“能力信任”、“善意信任”及“计算信任”如何单独及共同影响供应商对零售商的关系行为,来探讨零售商的能力与友善在供应商的关系行为决策中的作用。他们综合多个学者的观点并进行了改编来测量能力信任,该量表包含 5 个条款,内部一致性系数达到 0.92,各个条款的因子载荷均超过了 0.7。善意信任量表主包含 4 个测量指标,内部一致性系数 0.89,各个条款的因子载荷均超过了 0.7。摩根和亨特(Morgan & Hunt, 1994)^[19]的信任量表,从正直、可靠性、能力和传统的可信性四个方面测量了供应商信任。该量表内部一致性系数为 0.95,说明量表具有较高的内部一致性信度。其中使用 2 个条款测量供应商的能力信任,测量条款的因子载荷均大于 0.7。甘纳生(Ganesan, 1994)^[24]在研究供应购买关系中的信任时,使用了可靠度和善

意这两类信任维度,其中善意信任的量表包括5个条款,从做出牺牲、关心、承担风险、友情及考虑对方利益5个方面进行测量,内部一致性系数为0.88。本研究主要参考勒文和克罗斯(Levin & Cross, 2004)的量表对组织间能力信任和善意信任进行测量。同时,我们又根据能力信任和善意信任的内涵,综合了以往学者的研究,选取了一些反映概念内涵和出现频率较高的测量条款对勒文和克罗斯的量表进行了补充,形成了网络组织成员间信任量表,包括14个题项,经过CITC分析净化了测量条款,净化后共包括12个题项。

交易费用理论很好地解释了网络组织存在的原因。网络组织通过准内部集中化降低了不确定性和机会主义行为的风险,形成了交易成本的控制优势。网络组织在交易成本方面具有独特优势,同时还是增加交易收益的有效组织形式。因此,网络组织效率评价的关键在于这一组织形式理论上的优势在实践中是否得到了释放与发挥。如果组织加入网络可以获取网络带来的整合优势,则说明该网络组织是有效率的,否则,就是无效的或者是效率低下的。通过文献综述,我们注意到网络组织的优势主要在于:(1)节约交易成本;(2)增加交易收益。徐碧琳等^[29]对网络组织效率的节约交易成本维度进行了有益探索。本研究参考了此量表,并根据网络组织效率的内涵及其增加交易收益的特性,结合访谈调查进行了修正和补充,形成了网络组织效率量表,包括12个题项。经过CITC分析净化了测量条款,净化后共包括8个题项。

四、研究结果

1. 样本信度与效度

本研究以Cronbach's α 系数来检验有关变量的信度一般认为 α 值应在0.7以上;但也有学者表示对有些探索性研究来说, α 系数在0.5~0.6之间也是可以接受的。^[50]本研究变量或因素的信度具体如表1所示,各变量或因素的Cronbach's α 值大多大于或接近0.7,这表明本研究的变量具有较好的信度。

本研究运用结构方程模型(Structural Equation Modeling)来评鉴聚合效度,其标准是:观测变量的因子负荷须达到显著水平,且大于0.45,方向性正确。网络组织成员间信任是一个二阶因子,包括“能力信任”和“善意信任”两个一阶因子。能力信任包括5个测量条款,善意信任包括7个测量条款。对网络组织成员间信任的确定性因子分析结果如表2所示,就拟合优度指标而言, $\chi^2/df = 5.542 > 5$,不符合理想水平;RMSEA = 0.112 大于0.1的评价标准,GFI、AGFI、CFI、NFI、IFI均低于0.9,不符合评价标准。由此可见,模型绝对拟合指数和相对拟合指数均未达到可接受水平,该一阶验证性因子模型的拟合度不理想,需要对该量表进行调整。

根据因子负载及修正指标提示删除题项BT4、CT5、BT1后,各个题项的因子负载都大于或等于0.5,且模型各项拟合指数均达到了可接受标准, $\chi^2/df = 3.253 < 5$,RMSEA = 0.079 < 0.01,GFI = 0.952 > 0.9,CFI = 0.928 > 0.9,NFI = 0.9。因此,组织间信任量表最终包括9个题项。

网络组织效率是一个二阶因子,包括“节约交易成本”和“增加交易收益”两个一阶因子。节约交易成本包括5个测量条款,增加交易收益包括3个测量条款。对网络组织效率的确定性因子分析结果如表3所示。模型中,各个题项的因子负载均大于0.4,模型拟合度指标 $\chi^2/df = 2.086 < 5$,RMSEA = 0.055 < 0.01,GFI = 0.974 > 0.9,CFI = 0.967 > 0.9,NFI = 0.939 > 0.9,模型的绝对拟合指数和增值拟合指数均达到标准。量表的聚合效度较好。

2. 假设检验

本研究采用结构方程模型分析各潜变量之间的因果关系,以检验本研究构建的初始理论模型。与传统的分析方法相比,它可以同时考虑并处理多个因变量,并允许自变量和因变量均含测量误差。根据网络组织成员间信任与网络组织效率之间的关系,建立模型1:

$$\text{Level - 1: } EFF_{1-2} = \beta_{0j} + r_{ij}$$

表1 各变量题项的均值与信度分析

变量	条款	均值	标准差	Cronbach's α
能力信任	能力信任 1	4.04	0.726	0.701
	能力信任 2	3.86	0.764	
	能力信任 3	4.04	0.719	
	能力信任 4	3.83	0.778	
	能力信任 5	3.76	0.786	
善意信任	善意信任 1	3.31	0.902	0.776
	善意信任 2	3.41	0.809	
	善意信任 3	3.61	0.789	
	善意信任 4	3.42	0.830	
	善意信任 7	3.43	0.776	
	善意信任 8	3.41	0.880	
	善意信任 9	3.54	0.799	
节约交易成本	交易成本 1	2.79	1.003	0.764
	交易成本 2	3.24	0.883	
	交易成本 3	3.34	0.840	
	交易成本 4	3.16	0.948	
	交易成本 5	3.39	0.889	
增加交易收益	交易收益 1	3.57	0.783	0.677
	交易收益 2	3.73	0.760	
	交易收益 3	3.60	0.790	

表2 网络组织成员间信任一阶验证性因子分析

条款	标准化因子负载	标准误差 S. E.	临界比 C. R	p 值
CT1	0.50	0.174	6.02	***
CT2	0.59	0.211	6.142	***
CT3	0.61	0.195	6.419	***
CT4	0.71	0.227	7.006	***
CT5	0.44	-	-	***
BT1	0.64	0.112	9.412	***
BT2	0.71	0.102	10.247	***
BT3	0.59	0.09	9.481	***
BT4	0.23	0.089	3.926	***
BT7	0.58	0.084	9.742	***
BT8	0.64	0.094	10.877	***
BT9	0.69	-	-	***

注: * 表示 $p < 0.05$, ** 表示 $p < 0.01$, *** 表示 $p < 0.001$, - 表示不显著。

五、结论与展望

1. 研究结果讨论

本研究从信任的两个维度:能力信任和善意信任分析了网络组织成员间信任对网络组织运行效率的影响机制。结果显示,网络组织成员间信任的不同维度对网络组织运行效率的作用不尽相同,揭示了组织间层面的行为交互与合作效率间关系的黑箱。

$$Level - 2: \beta_{0j} = \gamma_{00} + \gamma_{01}(TRU_{1-2}) + U_{0j}$$

其中, EFF_{1-2} 分别代表网络组织运行效率两个维度的分值

TRU_{1-2} 分别代表了网络组织成员间信任两个维度的分值

β_{0j} 代表第 j 个网络组织的相应运行效率维度的分值

γ_{00} —— $Level - 2$ 的截距项

r_{ij}, U_{0j} —— 残差

使用 AMOS 对上述结构方程进行运算,分析结果如表 4、表 5 所示。

由表 4 拟合参数表可知, χ^2/df 为 2.675 小于 5,且小于更严格的标准 3,符合较好评价标准, RMSEA 拟合值为 0.068 小于 0.1, GFI = 0.919, 大于 0.9 拟合标准, NFI、CFI 和 IFI 虽然小于 0.9,但都大于 0.85 的最低标准,而且 CFI 和 IFI 还非常接近 0.9,这说明模型拟合得还算理想。

表 5 表明,善意信任对网络组织运行效率的两个维度均产生显著影响,即善意信任不仅对于减少网络组织成员间的交易成本具有正向促进作用 ($\beta = 0.299, p < 0.01$),而且对于增加网络组织成员间的交易收益具有正向促进作用 ($\beta = 0.401, p < 0.001$)。假设 H2a、H2b 得到了完全的验证。能力信任对于增加网络组织成员间的交易收益具有正向促进作用 ($\beta = 0.387, p < 0.001$),假设 H1a 成立,而对减少交易成本的促进作用不明显,但至少是正向的 ($\beta = 0.149, p = 0.108$)。假设 H1b 没有得到支持。

表3 网络组织效率一阶验证性因子分析

条款	标准化因子负载	标准误差 S. E.	临界比 C. R	p 值
节约交易成本 1	0.58	0.133	8.34	***
节约交易成本 2	0.63	0.125	8.553	***
节约交易成本 3	0.72	0.129	9.02	***
节约交易成本 4	0.64	0.138	8.488	***
节约交易成本 5	0.58	-	-	-
增加交易收益 1	0.81	0.257	6.638	***
增加交易收益 2	0.67	0.191	7.222	***
增加交易收益 5	0.47	-	-	-

注: * 表示 $p < 0.05$, ** 表示 $p < 0.01$, *** 表示 $p < 0.001$, - 表示不显著。

表4 网络组织成员间信任与网络组织运行效率关系模型的拟合指标

拟合指标	χ^2/df	RMSEA	GFI	NFI	CFI	IFI
拟合指数	2.675	0.068	0.919	0.846	0.896	0.897

表5 网络组织成员间信任与网络组织运行效率的路径系数

路径	标准化路径系数	标准误差 S. E.	临界比 C. R	p 值
增加交易收益 < —— 能力信任	0.387	0.131	3.559	***
减少交易成本 < —— 善意信任	0.299	0.096	3.097	**
增加交易收益 < —— 善意信任	0.401	0.069	4.127	***
减少交易成本 < —— 能力信任	0.149	0.158	1.607	-

注: * 表示 $p < 0.05$, ** 表示 $p < 0.01$, *** 表示 $p < 0.001$, - 表示不显著。

协同效应的作用得以充分发挥,产生 $1 + 1 > 2$ 的效果,扩大网络成员的交易收益。

(2) 能力信任对减少交易成本的影响

假设 H1b 检验结果证明,网络组织成员间能力信任对于降低网络组织成员间的交易成本具有正向促进作用这一假设不成立($\beta = 0.149, p = 0.108$)。究其原因我们认为,网络组织的形成源于参与者利益满足,合作者具有满足企业需求或者履行契约的能力是开展合作的前提和基本保障,双方的合作也是建立在对合作者能力的判断和信任之上的。两个或以上的经济行动者在保持相对独立边界的条件下自发结成相对长期的协作网络,因为代表着不同的经济主体,在合作过程中可能存在利用信息的不完全性而获取私利的“逆向选择”和“道德风险”等机会主义行为。威廉姆森认为,掌握信息的一方可以通过偷懒、欺诈等手段获取个人利益,而相应的收益则强化了机会主义动机。具有自利倾向的机会主义不同于一般的自利,一般的自利行为受到服从和遵守信用的约束,而此类约束对机会主义行为没有效力。因此,企业需要建立完备的监督机制保护自身利益,机制的建立和实施都要支付大量的时间与成本,诸如更详细的合同文件、更频繁的董事与协商会议等。能力信任作为交易契约建立的基本保障并不能限制对方的机会主义行为,而基于强能力信任的专用性资产投资加大了企业的沉没成本,增加了关系“锁定”而导致的敲竹杠机会主义行为出现的可能,更加需要设计有效地治理机制进行控制。因此,网络组织参与者之间的能力信任并不一定能减少双方的交易成本。

(3) 善意信任对增加交易收益的影响

假设 H2a 检验结果证明,善意信任对于增加网络组织成员间的交易收益具有正向促进作用($\beta = 0.401, p < 0.001$)。结点组织通过整合互补性资源和能力并嵌入网络寻求关系租金,而组织间关系租金来源是内生性的,需要通过新的知识或者能力要素构造机制来获取。在网络组织中,善意信任可以促进成员组织的充分交流,提高企业的知识吸收能力。知识集合涵盖默示和明示的知识。明示的知识可以用语言或文字的形式进行表述和解释,而默示的知识是一种隐含的知识,难以文本化,不能用文字和语言的形式对其进行完整的表述。默示知识

(1) 能力信任对增加交易收益的影响

假设 H1a 检验结果证明,能力信任对于增加网络组织成员间的交易收益具有正向促进作用($\beta = 0.387, p < 0.001$)。网络组织理论是以资源的依赖观和互补观为分析基础的。互补和资源依赖的观点都反映出企业需要通过相互协作、资源共享、优势互补获得收益。基于对合作伙伴履约能力和专长预期的能力信任是企业加入网络,通过资源共享、优势互补,构造持续竞争优势、获取利益的前提。更高的合作方优势的评估与预期,有助于企业提高对于合作成功的信心,促进合作企业之间的资源投入与传递,使互补效应和

转移的惟一方式就是“言传身教”,学习者必须与传授者进行密切的接触和交流。因此,网络组织成员企业经常的互动和多种方式的交流,尤其是面对面的交流,有利于默示知识的传递与吸收,并进一步提高企业对知识的运用能力。此外,善意信任还可以通过促进网络中的集体学习,为成员企业积累研发资产并提高新产品的引进速度,满足企业从外部构造持续竞争优势的需要,给网络组织成员带来价值收益。

(4) 善意信任对减少交易成本的影响

假设 H2b 检验结果证明,善意信任对于减少网络组织成员间的交易成本具有正向促进作用($\beta = 0.299, p < 0.01$)。网络组织成员从共同利益出发,通过长期互动将会建立起信任机制。善意信任降低了对合作方机会主义行为的预期,因此,可以适当弱化过程控制,即减少合作过程中的监督式的控制,从而降低了合作的履约成本及考核成本。另一方面,出于对合作伙伴的善意信任,双方在长期、稳定的合作过程中结下了深厚的感情,形成了长期导向的合作关系。违背契约或者机会主义行为的高昂成本,可以有效避免一方因信息不对称而获取超额收益。因此,企业不必花大力气去重新寻找合作对象,减少了搜索成本。即使出现交易条件更加优厚的备选企业时,他们出于对合作方的信任及对备选企业利用信息不对称实施机会主义行为的顾虑,往往不更换合作对象,大大节约了重复签约所引起的交易成本。

2. 研究贡献与局限

本研究突破交易成本经济学的局限,从交易成本的单一视角转向交易成本与交易收益并行的整合框架对网络组织效率进行研究。研究结论明晰了网络成员间信任对网络组织效率的影响,区分了不同维度的信任对网络组织效率的作用机制,丰富了组织间的组织行为理论。实践上,一方面可以促进企业管理者改变“重视契约建立,而忽视合作过程中组织间信任等非契约机制的建设”的错误认识,另一方面,对组织间信任的维度划分源于组织间信任的内容,为管理者科学促进与合作伙伴间的信任水平、提高网络组织效率提供了参考。

本研究也存在一定的局限性。研究多集中在天津市地区的企业进行抽样调研。由于中国是一个幅员辽阔的异质性国家,各省、地区和城市的亚文化、工业化程度、经济发展水平存在较大的差异,需要进一步扩大样本范围。在今后的研究中,可以考虑选取一定的标准进行区域的划分,并对不同区域中的企业员工进行随机抽样。通过对不同区域获取的数据的分析比较,发现亚文化对研究变量及它们相互间作用关系的潜在影响。

参考文献:

- [1] 林润辉,李维安.网络组织——更具环境适应能力的新型组织模式[J].南开管理评论,2000(3):4-7.
- [2] Coase R H. The Nature of the Firm[J]. London: Economica, 1937(4):386-405.
- [3] Williamson O E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications[M]. New York: Free Press, 1975.
- [4] Richard Larson. The Handshake between Invisible and Visible Hands[J]. International Studies of Management and Organization, 1993, 23(1):87-106.
- [5] 徐碧琳,王熹.组织间的非契约机制与网络组织运行效率研究述评[J].经济理论与经济管理,2008(8):20-23.
- [6] Zaheer A, McEvily B, Perrone V. Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance[J]. Organization Science, 1998(9):1-20.
- [7] Barney J B, Hansen M K. Trustworthiness as a Resource of Competitive Advantage. Strategic Management Journal, 1994, 15(8):175-190.
- [8] Rousseau D M, Sitkin S B, Burt R S et al. Not so Different After All: A Cross-discipline View of Trust[J]. Academy of Management Review, 1998, (23):393-404.
- [9] Das T K, Teng B. Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: An Integrated Framework[J]. Organization Studies, 2001(22):251-283.
- [10] Sheppard B H, Tuchinsky M. Micro-OB and the Network Organization[J]. Thousand Oaks, CA: Sage, 1996.
- [11] Parkhe A. Building Trust in International Alliances[J]. Journal of World Business, 1998(33):417-437.
- [12] Barber B. The Logic and Limits of Trust New Brunswick[M]. NJ: Rutgers University Press, 1983:310.
- [13] Gabarro J. The Development of Trust, Influence, and Expectations[M]//A G Athos & J J Gabarro (Eds.). Interpersonal Behavior: Communication and Understanding in Relationships. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1978:290-303.

- [14] Jones G R, George J M. The Experience and Evolution of Trust: Implication for Cooperation and Teamwork[J]. *Academy of Management Review*, 1998, 23(3): 531 - 546.
- [15] Ring P S. Fragile and Resilient Trust and Their Roles in Economic Exchange[J]. *Business & Society*, 1996, 35(2): 148 - 175.
- [16] Lewicki R J, Bunker B B. Trust in Relationships: A Model of Trust Development and Decline[M] // B B Bunker & J Z Rubin (Eds.). *Conflict, Cooperation and Justice*. San Francisco: Jossey - Bass, 1995.
- [17] 卢福财, 胡平波, 黄晓红. 交易成本、交易收益与网络组织效率[J]. *财贸经济*, 2005(9): 19 - 23.
- [18] 李新春等. 战略联盟、网络与信任[M]. 经济科学出版社, 2006.
- [19] Morgan, Robert M, Shelby D Hunt. The Commitment - trust Theory of Relationship Marketing[J]. *Journal of Marketing*, 1994(58): 20 - 38.
- [20] Buckley P J, Casson M C. *The Future of the Multinational Enterprise*[M]. London: Macmillan, 1976.
- [21] Podolny J M, Page K L. Network Forms of Organization, Graduate School of Business[J]. *Stanford University, Annual Reviews*, 1998(24): 57 - 76.
- [22] Jar Der Luo. Particularistic Trust and General Trust: A Network Analysis in Chinese Organizations[J]. *Management and Organization Review*, 2005, 1(3): 437 - 458.
- [23] Rackham L F, Ruff R. *Getting Partnering Right: How Market Leaders are Creating Long - term Competitive Advantage*[M]. New York: McGraw - Hill, 1995.
- [24] Ganesan S. Determinants of Long - Term Orientation in Buyer - Seller Relationships[J]. *Journal of Marketing*, 1994, 58(4): 1 - 19.
- [25] 任丽丽. 组织间关系的社会逻辑观评介[J]. *外国经济与管理*, 2009(8): 11 - 18.
- [26] Hewett K, Bearden W O. Dependence, Trust, and Relational Behavior on the Part of Foreign Subsidiary Marketing Operations: Implications for Managing Global Marketing Operation[J]. *Journal of Marketing*, 2001, 65(10): 51 - 66.
- [27] Levin D Z, Cross R. The Strength of Weak Ties You Can Trust: the Mediating Role of Trust in Effective Knowledge Transfer[J]. *Management Science*, 2004, 50(11): 1477 - 90.
- [28] 寿志钢, 苏晨汀, 杨志林等. 零售商的能力与友善如何影响供应商的关系行为[J]. *管理世界*, 2008(2): 97 - 109.
- [29] 徐碧琳, 李涛. 网络组织核心企业领导力与网络组织效率关系研究[J]. *经济与管理研究*, 2011(1): 108 - 116.
- [30] 李怀祖. *管理研究方法论*[M]. 西安: 西安交通大学出版社, 2004.

Impact of Interfirm Trust on Network Organizational Efficiency under Transaction Cost and Transaction Income Perspective

WANG Xi^{1,2}, Xu Bing - Li², ZHAO Tao¹

(1. School of Economics and Management, Tianjin University Tianjin 300072;

2. Business School, Tianjin University of Finance and Economics, Tianjin 300022)

Abstract: Network organization is a governance structure between market and bureaucratic organization. As the basis of the network organization governance, trust is always considered to be one of the key factors that determine the network organization efficiency. By the survey of 80 enterprises, this article reveals the mechanism of the impact of trust between network organization members on network organizational efficiency. The conclusion shows that, benevolence - based trust has a positive role in increasing transaction profit between members of network organization, as well as in reducing transaction cost between them; and competence - based trust has a positive role in increasing transaction profit between members of the network organization, however, its role in reducing transaction cost between members of the network organization is not significant.

Key words: Interfirm Trust; Network Organizational Efficiency; Structural Equation Modeling (SEM)

责任编辑: 李 叶