

基于关系强度框架的组织际关系分类研究

张群洪¹,刘震宇¹,严 静²

(1.厦门大学 管理学院,福建 厦门 361005;2.福建行政学院,福建 福州 350002)

摘要:建立以合作为主要特征的组织际关系是企业获得竞争优势的重要手段,提出一种基于关系强度框架的组织际关系分类,该方法是以基于交易关系的经济和行为维度而建立起来的关键中介变量集为度量指标,把组织际关系分为4种类型:双边关系、周期性关系、层级关系以及分散关系。通过实证研究对交易关系中的供应商进行分类,为管理者分析和计划组织际关系的发展提供一种机制,具有一定的参考意义。

关键词:组织际关系;关系强度框架;分类

中图分类号:C936

文献标识码:A

文章编号:1001-7348(2009)13-0017-03

0 引言

在商业研究和实践中,组织际关系越来越受到重视,已经成为企业如何获得竞争优势的重要手段。组织际关系的概念范围非常广泛,主要指各种形式的合作,包括密切的供应链关系以及战略联盟等,其类型主要取决于应用^[1]。Oliver等^[2]认为,组织际关系是发生在两个或两个以上的组织之间的相对持久的资源交易、信息流动和联结关系,是在电子商务环境下,以一定的契约为基础的,共同承担风险和分享利益的合作形式。由于组织之间的合作形式多种多样,不同类型的组织会面临不同的冲突和风险,对组织际关系进行合适的分类,有助于分析哪些因素是影响合作关系的主要因素,有助于企业根据产业特性选择特定的治理策略。

不同的学者从不同角度对组织际关系进行了不同的合理分类。Williams^[3]从组织之间的组成结构对组织际关系进行分类:层级型(Hierarchical)、太阳型(Solar)以及无核型(Centreless),这种分类主要考虑组织际关系中是否存在核心企业,以及核心企业与其它企业的依赖关系。Kumar和Dissel^[4]根据组织际关系中各个企业的相互依赖性把组织际关系分为3种类型:共享(Pooled)、顺序依赖(Sequential)以及互惠依赖(Reciprocal)。Bruce和Harrison^[5]根据成员组织关系耦合程度将组织际关系分为两类:紧耦合型和松耦合型,具体合作形式有6种:联合企业(Joint Venture)、网络(Network)、联营企业(Consortia)、联盟(Alliance)、贸易联合(Trade Associate)以及董事成员交叉(In-

terlocking Directorate)。像合资企业这种形式,参与者通过正式的组织结构或所有权关系联结起来,属于紧耦合型的组织际关系;而像联盟或行业协会这些形式,参与者之间很少有正式的组织结构和所有权关系,则称为松耦合型的组织间关系。Power^[6]根据行业中组织的地位和角色,把组织际关系分为垂直和水平两种。建立在微观经济学的基础上,交易成本经济学将组织间的关系治理结构分为两类:市场和层级,并对企业之间进行交易时应当如何选择治理结构,即对选择市场还是层级作出决策。Bradach和Eccles^[7]认为,在组织际关系中,价格、权威和信任是3种主要的治理手段,对应着市场、层级和网络治理3种治理结构。

但是,到目前为止,大部分组织际关系分类都以交易成本理论和资源依赖理论为基础,根据成员的地位和结构进行分类。本文的研究将着重于交易关系的行为和经济维度,从组织际关系形成的动机和组织际关系治理角度,根据关系强度框架(Relationship Strength Framework,RSF)中的信任和行动属性,采用自组织神经网络算法对组织际交易关系进行分类。

1 交易的经济和行为维度

交易关系理论往往强调交易实体的经济和行为两个方面,也就是组织际关系的结构/过程维度,许多学者提出了各种经济和行为变量指标,从而对组织际关系进行分类。行为学派强调交易的社会过程,经济学派强调交易内容,组织际关系结构的分类模式需要处理促进特定关系的行为和经济变量。Hall^[8]和Negandhi^[9]在研究组织际关系结

收稿日期:2008-03-31

基金项目:新世纪优秀人才支持计划资助项目(0000-X07173);教育部人文社会科学研究项目(08JC630072)

作者简介:张群洪(1977-),男,福建莆田人,厦门大学管理学院博士研究生,研究方向为企业信息化、数据挖掘;刘震宇(1961-),男,福建龙岩人,厦门大学管理学院教授、博士生导师,研究方向为组织际信息系统、电子商务、信息管理与战略;严静(1980-),女,福建漳州人,福建行政学院助教,研究方向为社会学理论。

构理论,Claro^[10]在研究组织际关系治理时,都强调将过程变量和内容变量结合起来。

在经济方面,交易关系理论认为,除非组织之间有明确的治理合同或特定限制,否则交易者往往会过分强调交易效率,倾向于机会主义行为。当交易实体相对比较独立时,往往会使用市场手段,甚至利用自身的权利取得一定程度的控制地位,这种交易关系结构的效率比较高。交易关系的经济理论通常包括代理理论(Ross、Bergen为代表学者)和交易成本理论(Coase、Williamson为代表学者),主要的经济变量通常有:价格、权利、风险规避、机会主义等。

在行为方面,交易关系理论将交易的行为分析同历史、社会结构和相互依赖性分析结合起来,共同来决定交易的性质。Hakansson和Wootz^[11]把交易过程定义为一种交互过程,Macneil把交易关系看作是一种社会合同。交易关系的行为学派的理论基础主要包括社会要素、社会交易以及资源依赖理论等。行为或过程变量通常包括:信任、承诺、合作、相互作用等。

组织际关系的结构维度是从垂直一体化程度方面来定义的,反映了组织际交易的市场或层级结构的程度,而组织际关系的过程维度是根据关系交易中联合行动的程度定义的。从结构和过程来研究组织际关系是非常重要的,因为结构和过程维度的结合更加完全地描述了这种中间形式的复杂性,结构和过程是组织际关系密切结合的两个方面。组织际关系结构和过程的影响因素通常被定义为企业的组织际战略,是垂直一体化战略和联合行动的紧密结合,反映了参与者之间的协调程度。通过整合交易的经济和行为维度,“关系强度”的概念被提出来,用于划分不同的交易关系类型。

2 关键中介变量集

关于交易实体的行为和经济本质,都有一系列的评价指标,通常称为关键中介变量集(Key Mediating Variable Set, KMV),组织际关系类型可以利用这一KMV集来进行划分。Donaldson和O'Toole^[12]采用信任和承诺的行为和经济评价指标,来表示组织际关系中成员的信任和行动属性。在Ring和Van de Ven^[13]的研究基础上,Donaldson和O'Toole提出了关系强度框架(Relationship Strength Framework, RSF)来对组织际关系进行分类,并通过实证研究了组织际关系的信任和承诺变量在划分组织际关系时的有效性。

交易关系的行为方面强调过程,经济方向强调内容,组织际关系的经济内容可以通过已承担的行动来评价,其行为过程可以通过组织成员的信任来评价。结合行为过程和经济内容的评价指标,以建立划分组织际关系类型的评价集合。在实际应用中,常见的信任和行动指标有以下两个方面:

(1)信任指标。包括:组织成员遵守承诺、充分利用优势、公平交易、友谊相处、尽可能维持关系的持续、忠诚于

组织间的关系。

(2)行动指标。面对危机,组织成员会互助、共同对付环境变化、联合处理出现的争端、组织间的关系主要通过非正式协议来维持、根据需求共享信息、具有专用性投资关系、需要对关系进行适当的调整。

3 基于关系强度框架的组织际关系分类

在交易的经济和行动维度基础上,Donaldson和O'Toole提出了关系强度框架(RSF),如图1所示。RSF是一个2x2矩阵,两边的度量指标分别是行动和信任的强度。RSF描述了组织际关系的分类原则:分散结构涉及低强度的行动和信任;层级结构涉及低强度的信任和高强度的活动;周期性结构涉及高强度的信任和低强度的活动;双边关系涉及高强度的活动和信任。比如,一种关系是相互合作的、开放的,但是没有强的经济关系;或者,一种关系具有很强的经济依赖联系,但是不愿合作或是被迫的。关系强度框架强调组织交易者的经济和社会联系,信任和行动从两个方面预示了关系的强度。



图1 基于关系强度框架矩阵的组织际关系分类

(1)双边关系。双边关系是一种较为稳定的组织际关系,是交易实体经过一个均衡过程后而达到的信任和行动强度都比较高的形式。交易者之间互相信任,在决策时会考虑对方的利益,而且通常采取联合行动来共同抑制交易中的机会主义行为。双边治理通常发生在环境不确定程度较高的情况下。

(2)周期性关系。在周期性关系中,交易者之间的信任程度比较高,但在交易过程中,各个交易者行动比较灵活,没有明确的行为准则。这种交易关系强调过程的效率,交易者会根据环境的变化作出相应的适应性调整,即是一种“即时”式的交易关系。在交易中,交易者需要投入一定的专用性设备,但是还没上升到战略承诺层次时,这种交易关系经常出现。

(3)控制式层级关系。当交易双方的权力不对等,就会出现层级控制关系。这种关系的交易双方的信任就不重要了,但是双方在行动上协调一致,由处于权力关系中心的特定交易实体统一控制。

(4)分散关系。分散关系通常也就是市场结构,交易双方的信任和行动强度较弱,各自过于强调自身的利益,短期行为突出。

4 实证

本研究的样本来自海峡西岸经济区的相关企业,并只调查企业作为供应商时的组织际关系类型,通过Email和当面填写问卷,共发出问卷200份,收回112份,其中有效问卷101份。被调查的企业所属行业分布较广,主要集中在IT信息业、电子业、服装业以及能源业。信任指标有6个,行动指标有7个,采用Likert-5的方式设计调查问卷表。本文采用Cronbrach'α系数来检验问卷中变量的信度,如表1所示。从表1中可看出,各变量的Cronbrach'α值都在可接受的范围,说明问卷的设计是合理的。

表1 信任和行动维度的信度分析

问题项	Alpha if item deleted	Cronbrach'α
信任指标:		
(1)遵守承诺	0.59	0.86
(2)充分利用优势	0.62	
(3)公平交易	0.49	
(4)友谊相处	0.72	
(5)关系的持续	0.47	
(6)忠诚	0.56	
行动指标:		
(1)危机时相助	0.71	0.75
(2)共同对付变化	0.51	
(3)联合处理冲突	0.65	
(4)非正式协商	0.42	
(5)共享信息	0.67	
(6)专用性投资	0.35	
(7)调节关系	0.69	

在得到信任和行动维度指标数据后,本文不是采用传统的统计方法进行处理,而是采用分类算法。本研究采用无监督的自组织神经网络算法对这些数据进行分类,自组织特征映射网络(Self-Organizing Feature Map,SOM)以非监督的方式进行网络训练,具有自组织自适应功能,网络通过自身训练自动对输入模式进行分类。算法运行结果如图2所示,其中属于双边关系的有22家,属于周期性关系的有17家,属于层级关系的有37家,属于分散关系的有25家。



图2 组织际关系分类结果

5 结束语

关系强度矩阵为管理者提供了一种分析组织际关系策略的工具。周期性关系是一种灵活、有效的运作过程,彼

此之间建立在相互信任的基础上。层级式关系中,交易双方的权力不对等,处于劣势的交易者的选择机会较少,总是尝试改变关系中的权力不对等,因此这种关系不是一种稳定的状态。分散关系中交易者总是考虑自身的利益,机会主义行为较明显,交易双方的交互还处于低层次阶段。

这种组织际关系分类方法具有一定的代表性,对于组织际关系协调及其治理的研究具有重要指导意义。

参考文献:

- [1] WEBSTER F.The changing role of marketing in the corporation[J].Journal of Marketing,1992,56:1-17.
- [2] OLIVER,C.Determinants of interorganizational relationships, integration and future direction [J].Academy of Management Review,1990,15:241-265.
- [3] WILLIAMS O E.Interorganizational information system: Issues affecting inter-organizational cooperation[J].Journal of Strategic Information Systems,1997,6:231-250.
- [4] RITTER T,GEMUNDEN H.Interorganizational relationships and networks: an overview [J].Journal of Business Research,2003,56:691-697.
- [5] BARRINGER B.,HARRISON J.Walking a tightrope: creating value through interorganizational relationships [J].Journal of Management,2000,26(3):367-403.
- [6] POWER W.Neither market nor hierarchy: network forms of organization[J].Research in Organizational Behavior,1990,295-336.
- [7] BRADACH J.ECCLES R.Price,authority,and trust:From Ideal Type to Plural Forms [J].Annual Review of Sociology,1989,15:97-118.
- [8] HALL R.Organizations: Structures,Processes and Outcomes [J].4th Prentice Hall,Englewood Cliff,NJ.
- [9] NEGANDHI A.Interorganization Theory [M].Kent State University Press,Kent,OH.
- [10] CLARO D.P.,HAGELAAR G.,OMTA O.The determinants of relational governance and performance: How to manage business relationships? [J].Industrial Marketing Management,2003,32:703-716.
- [11] HAKANSSON H,WOOTZ B.A framework of Industrial buying and selling[J].Industrial Marketing Management,1979,8:28-39.
- [12] DONALDSON B,O'TOOLE T.Classifying relationship structures: Relationship strength in industrial markets[J].Journal of Business and Industrial Marketing,2000,15(7):491-506.
- [13] RING P.,VAN DE VEN.Developmental processes of cooperative interorganizational relationships [J].Academy of Management Review,1994,19:90-118.

(责任编辑:万贤贤)