

## 壹、導論

雖然文獻上對於公私營組織合作並沒有明確的定義（Brinkerhoff, 2002; Hodge & Greve, 2007; Marsilio, Cappellaro, & Cuccurullo, 2011; Wettenhall, 2003），Waring、Currie與Bishop（2013）認為公私營組織夥伴關係（public-private partnerships, PPPs）的定義可能會依國家的脈絡而不同。且公私營組織關係績效的面向（dimensions）是透過專利（Mowery & Ziedonis, 2002; Owen-Smith & Powell, 2003）、授權（Lach & Schankerman, 2004; Markman, Gianiodis, Phan, & Balkin, 2005）、創投（DiGregorio & Shane, 2003; Murray, 2004; O’Shea, Allen, Morse, O’Gorman, & Roche, 2007; Shane, 2004a, 2004b; Wright, Lockett, Clarysse, & Binks, 2006）或學術創業（Bozeman, Fay, & Slade, 2013; Grimaldi, Kenney, Siegel, & Wright, 2011; Powers & McDougall, 2005）以及學術論文出版等變數也仍不清楚。但近年來，公私營組織夥伴關係或公私營組織合作（public-private collaborations）<sup>1</sup>與互動（public-private interactions）一直是組織與策略學者關心的新興中心議題（例如：Ankrah & AL-Tabbaa, 2015）。特別是希望藉此合作關係以提升公營（public）與私營組織績效之期待為最（例如：McDermott, Corredoira, & Kruse, 2009）。此外、公私營夥伴關係之彼此互為互補與相互作用（interplay）之特性（Mahoney, McGahan, & Pitelis, 2009），與藉此合作得以取得資源與進一步增進各自組織之優勢（David, Hall, & Toole, 2000），亦是公私營組織合作之要素之一。例如，政府與私營企業的基礎建設BOT（build-own-transfer）、BOOT（build-own-operate-transfer），或者售後回租（sale-and-lease-back）等形式之合作案。政府除了能透過此類合作案使用私營資金以解決其龐大的財務支出所造成的預算壓力，更能允許其有較多的資源於其他的政策上，同時也能藉由此合作案增進雙方的利益，例如，公部門藉此可提供較便宜且迅速的服務，進而創造更多的公共福利，而私營企業也能藉由這些合作案而獲利（Hodge & Greve, 2007）。另一方面，各國的私有企業亦與公立大學／研究機構合作（public-private research

<sup>1</sup> 跨域之公私營組織合作對象，包括政府、民營創業家與非政府組織（NGO）（Rangan, Samii, & Van Wassenhove, 2006）。

collaboration) (例如：Abramo, D'Angelo, Di Costa, & Solazzi, 2009; Drejer & Jørgensen, 2005; Mindruta, 2013; Perkmann, Tartari, McKelvey, Autio, Broström, D'Ested, Fini, Geunae, Grimaldif, Hughesm, Krabelh, Kitsong, Llerenai, Lissonij, Salter, & Sobrero, 2013)。在本文中，公營組織是指在臺灣的國立大學，而私營組織則是一般的商業營利組織。

各方理論研究觀點也對公私營組織合作績效提出看法，例如，交易成本觀點如何影響公私營合作關係 (Chong, Huet, Saussier, & Steiner, 2006; Hart, 2003; Hart, Shleifer, & Vishny, 1997; Spiller, 2010; Williamson, 1999) 與跨領域夥伴關係下運籌契約的實證 (Hodge & Greve, 2010)、累積的經驗對公私營合作的影響 (Cabral, Lazzarini, & Azevedo, 2013; Klein, Mahoney, McGahan, & Pitelis, 2013)、資源基礎觀點的公私營合作 (Piening, 2013)、公營管理 (Bovaird, 2004; Hodge & Greve, 2007)、策略管理 (Mahoney et al., 2009; Rangan et al., 2006)，以及能力觀點在公私營組織合作中應如何共創價值 (value creation) 與保衛價值的剝削 (value appropriation) (Austin & Seitanidi, 2012; Belderbos, Cassiman, Faems, & Leten, 2014; Dahan, Doh, Oetzel, & Yaziji, 2010; Kivleniece & Quelin, 2012; Rangan et al., 2006) 等。公私營組織合作代表著一個複合現象 (hybrid phenomenon)，在此合作模式下，能夠結合獨特的私營組織的資源與能力且將價值散播到公營組織的利益上 (Rangan et al., 2006)。

不同於私營企業以市場導向為獲利目標，公營組織並非是市場導向的 (non-market objectives)，而且也不同於私營組織是由創業家與股東所擁有，而是由政治系統所控制 (Bonardi, Hillman, & Keim, 2005; Kivleniece & Quelin, 2012; Klein, Mahoney, McGahan, & Pitelis, 2010; Rainey, Backoff, & Levine, 1976)。以交易成本理論的觀點而言，因為公私營組織合作涉及對利益與架構等多項議題之看法分歧 (Bonardi, Holburn, & Vanden Bergh, 2006)，故契約條文的訂定將難以完整 (Williamson, 1975)，使得交易成本理論難以完全且有效地應用於公私營夥伴關係中。此外，以代理理論而言，因為公私營組織夥伴關係之複雜性 (Bhanji & Oxley, 2013) 將導致高度不確定性，所以，夥伴關係變得難以掌握。更進一步來說，公私營組織合作無法使用較複雜的股權為統治機