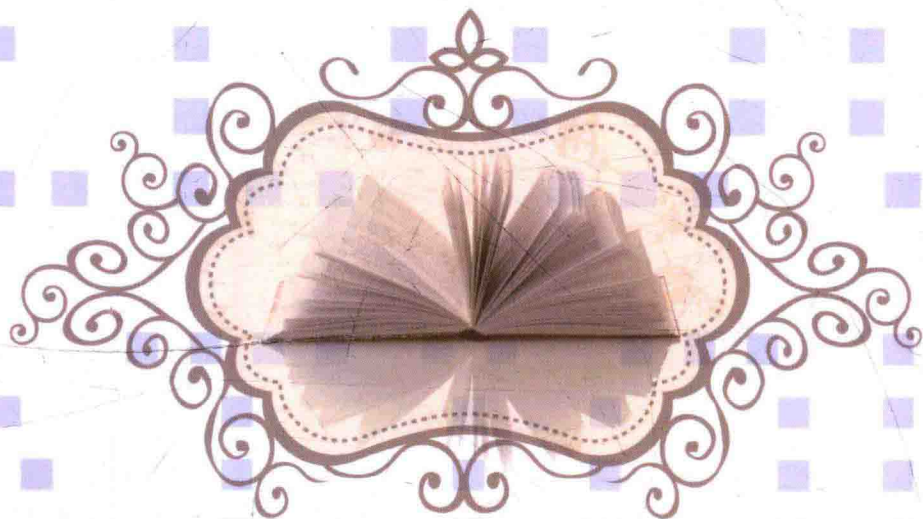


学者文库·管理

联盟能力与联盟治理 的关系研究

——基于不同联盟动机的分析

郑景丽 | 著



天津大学出版社

TIANJIN UNIVERSITY PRESS

学者文库·管理

联盟能力与联盟治理的关系研究 ——基于不同联盟动机的分析

郑景丽 著

 天津大学出版社
TIANJIN UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (C I P) 数据

联盟能力与联盟治理的关系研究：基于不同联盟动机的分析 / 郑景丽著.

— 天津：天津大学出版社，2016.8

（学者文库·管理）

ISBN 978-7-5618-5671-0

I. ①联… II. ①郑… III. ①经济联盟—研究 IV. ①F116

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 213320 号

出版发行 天津大学出版社
地 址 天津市卫津路 92 号天津大学内（邮编：300072）
电 话 发行部：022-27403647
网 址 publish.tju.edu.cn
印 刷 北京京华虎彩印刷有限公司
经 销 全国各地新华书店
开 本 169mm×239mm
印 张 10.75
字 数 223 千
版 次 2016 年 8 月第 1 版
印 次 2016 年 8 月第 1 次
定 价 80.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页等质量问题，烦请向我社发行部门联系调换

版权所有 侵权必究

前 言

战略联盟作为现代企业战略的创新模式之一，已成为企业提升竞争优势的重要手段，越来越多的企业建立了一个乃至多个联盟。学术界已对战略联盟的形成动因、治理、绩效和风险等诸多问题进行了深入的探索。随着管理实践的丰富和理论的发展，以资源基础理论为基础的联盟能力研究因其从参与联盟的企业层次或企业内部来解释企业通过联盟获得的绩效差异，已成为战略联盟研究领域一个崭新且具有相当应用价值的研究方向。

作为企业层次的一种重要组织能力，联盟能力尽管因其显著的绩效推动力受到相当重视，但对治理决策影响的相关研究却难以推进，原因主要有两点：一是联盟能力的多重构成维度；二是不同阶段的测度指标有所区分。多维和动态的复杂概念需要通过时间进行限定从而简化相关概念，因此，本研究从过程管理的视角研究不同联盟阶段的主要联盟能力（知识保护能力、构建合作规则的能力与发展和维护关系的能力）与联盟治理的关系，同时考虑不同联盟动机下这种关系的差异，具有相当的理论现实意义。

本研究基于交易成本理论与资源基础理论，运用概念模型、结构方程模型、逻辑回归与线性回归分析等研究方法，从过程管理的视角，对不同联盟动机下，不同联盟阶段的主要联盟能力与联盟治理关系进行了理论和实证研究。

与现有研究相比，本研究的创新工作主要体现在以下几个方面：

1) 以联盟前的知识保护能力与联盟后构建合作规则的能力、发展和维护关系的能力共同作为联盟能力的刻画指标，对当前联盟能力的架构研究有一定的拓展作用。

本研究针对联盟能力复杂性导致的联盟能力架构研究没有完全达成共识的现状，在文献研究和访谈的基础上，基于资源基础理论，将决定伙伴关系（朋友、熟人和陌生人）选择的知识保护能力作为联盟形成前企业的主要联盟能力，构建合作规则的能力、发展和维护关系的能力作为建立联盟后企业的主要联盟能力，丰富和发展了现有关于联盟能力架构的研究，且能为联盟企业如何提高

联盟能力提供理论依据。

2) 在上述联盟能力刻画指标研究的基础上,建立了联盟能力与联盟治理的关系,推进了联盟能力对治理决策影响的相关研究。

本研究针对联盟治理的研究仅仅局限于正式治理及关系治理的分类研究角度,忽略了联盟不同阶段联盟企业所具有的联盟能力必然要影响联盟治理机制选择的现状,将联盟的伙伴选择作为联盟形成前的关键治理机制,正式治理和关系治理作为联盟形成后的治理机制,并基于资源基础理论和交易成本理论,研究联盟不同阶段联盟企业的主要联盟能力与联盟治理的重要特定关系,理清了具体联盟活动中治理机制的选择次序与关系,丰富和发展了现有联盟治理理论,且能为联盟企业根据所处联盟阶段具有的主要联盟能力来选择恰当的联盟治理策略提供依据。

3) 对学习资源获取和非学习资源获取动机下,联盟前和联盟后两个阶段的主要联盟能力、治理机制和联盟绩效的关系进行了实证研究,得出了一系列有价值的结论,能为联盟管理实践提供具体的操作化建议。

具体的实证检验结果表明以下几点。

1) 联盟形成前阶段,对于两种不同的动机,两个不同水平的知识保护能力,伙伴选择偏好存在差异:在学习型资源获取动机下,当企业知识保护能力较强时,会倾向于按照“朋友>熟人>陌生人”的顺序选择联盟合作伙伴;当其知识保护能力较弱时,会倾向于按照“朋友>陌生人>熟人”的顺序选择联盟合作伙伴。在非学习资源获取动机下,为了获取合作与沟通便利所带来的收益,企业无论知识保护能力强弱,都倾向于按照“朋友>熟人>陌生人”的顺序进行联盟合作伙伴的选择。

对于两种不同的动机,联盟范围的调节作用不同,学习型资源获取动机下业务范围会对知识保护能力与伙伴选择之间的关系产生较大的影响。

两种联盟动机下,朋友间形成的联盟对整体绩效的促进作用都比对个体绩效大;熟人或陌生人建立的联盟,伙伴关系对整体与个体绩效促进作用的大小,却因联盟动机的不同而有所差异。

2) 联盟形成后阶段,在不同的动机下,联盟能力对治理机制的选择关系有显著差异:在学习型资源获取动机下,企业构建合作规则的能力越强,越倾向于同时选择正式治理机制和关系治理机制,并且两者发挥相同的作用;而企业发展和维护关系的能力越强,越倾向于以关系治理机制为主,以正式治理机制为辅的模式。在非学习资源获取动机下,当企业构建合作规则的能力越强,

越倾向于以正式治理机制为主，以关系治理机制为辅的模式；而当企业发展和维护关系的能力越强，越倾向于同时选择正式治理机制和关系治理机制，并且两者发挥相当的作用。

对于两种不同的动机，联盟伙伴关系（朋友、熟人和陌生人）作为重要的调节变量，对构建合作规则的能力、发展和维护关系的能力与治理机制的关系产生了复杂的影响。

两种联盟动机下，治理机制对个体和整体绩效的促进效果显著，但在程度上略有差距。

本书的研究结果在一定程度上推进了战略联盟的研究体系，强化了理论深度，对今后的相关理论研究具有一定的参考价值。此外，研究结论有助于战略联盟在实业界的推广，能够为企业利用战略联盟策略获取竞争优势、实现战略目标提供参考与指导。

目 录

1 绪 论.....	1
1.1 研究的学术价值和现实意义.....	1
1.1.1 问题的提出.....	1
1.1.2 研究的学术价值.....	2
1.1.3 研究的现实意义.....	4
1.2 研究内容、研究方法和结构安排.....	5
1.2.1 研究内容.....	5
1.2.2 研究方法.....	7
1.2.3 结构安排.....	8
2 战略联盟研究概述.....	10
2.1 战略联盟研究的理论基础.....	10
2.1.1 交易成本理论.....	11
2.1.2 资源基础理论.....	14
2.1.3 组织学习理论.....	18
2.1.4 其他理论.....	19
2.2 战略联盟相关问题研究综述.....	21
2.2.1 联盟动机的研究现状.....	21
2.2.2 联盟能力的研究现状.....	22
2.2.3 联盟治理的研究现状.....	27
2.2.4 联盟绩效的研究现状.....	38
2.2.5 联盟范围的研究现状.....	39
2.3 研究现状综合评价.....	41
2.4 本章小结.....	43
3 概念模型与研究假设.....	44
3.1 基本概念的维度分析.....	44
3.1.1 联盟动机.....	44
3.1.2 联盟能力.....	45
3.1.3 联盟治理.....	48
3.1.4 联盟绩效.....	49
3.1.5 联盟范围.....	50
3.2 概念模型.....	51
3.3 研究假设.....	52
3.3.1 联盟前的相关假设.....	52

3.3.2	联盟后的相关假设.....	59
3.3.3	研究假设小结.....	70
3.4	本章小结.....	74
4	研究设计.....	75
4.1	企业访谈.....	75
4.2	问卷设计过程.....	75
4.2.1	指标选取.....	75
4.2.2	翻译.....	75
4.2.3	征求专家意见.....	75
4.2.4	预测试.....	76
4.2.5	小样本测试.....	76
4.3	问卷指标.....	77
4.3.1	联盟能力的指标体系.....	77
4.3.2	联盟治理的指标体系.....	79
4.3.3	联盟绩效的指标体系.....	80
4.3.4	联盟范围的指标体系.....	81
4.3.5	联盟动机的指标体系.....	82
4.3.6	控制变量.....	82
4.4	研究方法.....	83
4.4.1	缺失值分析.....	83
4.4.2	探索性因子分析 (EFA).....	83
4.4.3	验证性因子分析 (CFA).....	83
4.4.4	信度分析.....	83
4.4.5	回归分析.....	83
4.5	本章小结.....	83
5	问卷的大样本分析.....	84
5.1	大样本数据的来源.....	84
5.2	大样本的筛选.....	84
5.3	大样本的基本特征.....	85
5.4	大样本数据分析.....	86
5.4.1	样本的方差检验.....	86
5.4.2	数据的缺失值处理.....	91
5.4.3	样本的效度检验.....	91
5.4.4	样本的信度检验.....	102
5.4.5	同源误差检验.....	105
5.5	本章小结.....	105
6	假设检验和结果分析.....	106
6.1	关于检验方法的几点说明.....	106
6.1.1	假设检验方法选择.....	106

6.1.2 回归分析中的变量处理.....	108
6.2 假设检验.....	111
6.2.1 联盟前的相关假设检验.....	111
6.2.2 联盟后的相关假设检验.....	116
6.3 研究结果分析.....	124
6.3.1 联盟前不同联盟动机下研究结果的比较分析.....	124
6.3.2 联盟后不同联盟动机下研究结果的比较分析.....	128
6.4 本章小结.....	131
7 结论与展望.....	132
7.1 主要结论.....	132
7.2 管理启示.....	134
7.3 研究局限与研究展望.....	137
7.3.1 研究局限.....	137
7.3.2 研究展望.....	139
参考文献.....	141
附录.....	155
关于联盟能力、联盟治理及联盟绩效关系调查问卷.....	155

1 绪 论

1.1 研究的学术价值和现实意义

1.1.1 问题的提出

20 世纪 80 年代以来，随着经济全球化趋势的不断增强，市场环境变化越来越快，产品和技术生命周期越来越短，越来越多的企业开始对竞争关系进行战略性调整，即从对立竞争转向大规模的合作竞争，依靠外部力量，通过资源共享、风险共担来实现自身的发展战略目标，降低企业自身风险。日益发展的合作战略中最明显的现象是“战略联盟”（Strategic Alliance）。

一般认为战略联盟的概念最早是由美国 DEC 公司总裁 J. Hopland 和管理学家 R. Nigel 首次提出的（秦斌，1998），用来描述产业经济活动中，多个企业之间的合作协议，包括合作研究协议、少数股权参与以及合资企业等多种形式。20 世纪 90 年代以来，世界上越来越多的企业加入了联盟行列，企业间各种合作协议数量每年以超过 25% 的速度增长。联盟的迅速发展以及由此产生的深刻影响引起管理人员和理论界的关注。英国航空公司总裁 R. Smith 说：伙伴关系是发展全球战略最有效的方法。管理大师彼得·德鲁克说：工商业正在发生的最伟大变革，不是以所有权为基础的企业关系的出现，而是以合作伙伴关系为基础的企业关系的加速增长。有许多研究都认为 21 世纪的竞争将在联盟企业间展开。战略联盟作为一种现代企业组织形式的创新，已经成为企业提升竞争优势的重要手段，因而对它的研究也已成为战略管理领域的重要课题。

在对战略联盟进行的一系列研究中，学术界以交易成本理论和资源基础理论为基础，将战略联盟作为企业经济活动在企业（内部化）、市场（外部化）这两种治理模式之外的第三种可供选择的治理模式，对战略联盟形成的动因、治理、绩效和风险等诸多问题进行了深入的探索。随着管理实践的丰富和理论的发展，以资源基础理论为基础的联盟能力的研究致力于从参与联盟的企业层

次或企业内部来解释企业间通过联盟获得的绩效差异，已成为战略联盟研究领域一个崭新且具有实际应用价值的研究方向。

然而，现有文献主要对如何发展联盟能力和联盟能力的构成要素以及联盟能力与联盟绩效的关系进行了理论与实证研究。作为企业层次的一种重要组织能力，联盟能力尽管因其显著的绩效推动力受到相当重视，但对治理决策影响的相关研究却难以推进，原因主要有两点：一是联盟能力的多重构成维度；二是不同阶段的测度指标有所区分。同时，联盟能力对治理决策的影响还会因联盟动机的不同而存在差异。因此，针对以上问题，本研究将基于交易成本理论与资源基础理论，运用概念模型、结构方程模型、回归分析等研究方法，从过程管理的视角，对不同联盟动机下，不同联盟阶段的主要联盟能力（知识保护能力、构建合作规则的能力与发展和维护关系的能力）与联盟治理的关系进行理论和实证研究，弥补现有研究体系在研究内容与方法方面的不足。

1.1.2 研究的学术价值

一般来说，战略联盟是指两个或两个以上的企业为实现各自的战略性目的而结成的长期或短期的合作关系（龙勇和杨秀苔，2010），其主要表现形式有合资企业、产权战略联盟和非产权战略联盟三大类（Santoro 和 McGill，2005）。通过建立战略联盟，可使公司获得规模经济，减少多余的生产能力，转移知识产权，降低经营风险。一般来说，战略联盟包括技术联盟、生产联盟、销售联盟等多种形式。技术联盟可以通过降低联盟双方在新产品、新技术研究开发方面的成本，提高产品开发速度与效率，分散风险。生产联盟可以通过共用零部件安排、共同采购原材料等降低生产成本，提高经营效率与收益水平。在营销联盟中获得的效率提升，则主要来自联盟成员相互借助对方的销售渠道和关系网络而提高规模经济，帮助联盟各方以更快的速度进入新市场并尽快提高市场份额，此外，还可以通过信息共享或者联合广告宣传等措施，降低营销成本。

对于战略联盟这一新的现代组织形式，无论是经济学界还是管理学界都在努力对其进行深入研究。在 20 世纪 80 年代末，学术界就吸收了 Williamson 关于“中间治理”的理论和资源学派的思想（Jones 和 Hill，1988；Joskow，1988；Borys 和 Jemison，1989），并在 20 世纪 90 年代形成了以交易成本经济学和资源基础理论为主的战略联盟基础理论（Parkhe，1993；Dyer，1997；Hitt 等，2000），关注战略联盟的基本模式（Eisenhardt 和 Schoonhoven，1996；Das 和 Teng，2000）、动因和绩效（Hagedoorn 和 Schakenraad，1994；

Lin、Yang 和 Demirkan, 2010)、风险 (Oxley, 1997) 等问题, 并逐步更深入地研究联盟的基本原理和机制 (Sampson, 2004; Wang 和 Zajac, 2007; Wittmann、Hunt 和 Arnett, 2009), 将战略联盟作为企业经济活动在企业 (内部化)、市场 (外部化) 两种治理模式之外的第三种可供选择的治理模式 (Villalonga 和 McGahan, 2005)。

由于理论发展的深入和实际需要, 以资源基础理论为基础的联盟能力的研究致力于从参与联盟的企业层次或企业内部来解释企业间通过联盟获得的绩效差异, 已成为战略联盟研究领域一个崭新且具有实际应用价值的研究方向。现有研究主要从如何发展联盟能力和联盟能力的构成要素以及联盟能力与联盟绩效的关系方面进行了理论与实证研究。然而, 作为企业层次的一种重要组织能力, 联盟能力尽管因其显著的绩效推动力受到相当重视, 但对治理决策影响的相关研究却难以推进, 原因主要有两点: 一是联盟能力的多重构成维度, 二是不同阶段的测度指标有所区分。现有研究虽然对如何发展联盟能力以及联盟能力的构成要素进行了较深入的研究, 但因联盟能力本身的多维性和动态性, 对其架构至今未取得共识。事实上, Barney (1999) 在研究企业能力如何影响治理决策时就明确指出企业能力显然会影响治理模式的选择, 因此, 具有多维和动态性的联盟能力必然要影响联盟治理机制的合理性和模式选择, 同时, 现有研究更未考虑到这种影响还会因联盟动机的不同而存在差异。

针对以上研究的不足, 本研究将在文献研究和访谈的基础上, 基于资源基础理论, 将决定伙伴关系 (朋友、熟人和陌生人) 选择的知识保护能力作为联盟形成前企业的主要联盟能力, 构建合作规则的能力、发展和维护关系的能力作为建立联盟后企业的主要联盟能力, 从而丰富和发展现有关于联盟能力架构的研究。同时, 本研究将基于交易成本理论、资源基础理论, 将联盟的伙伴选择作为联盟形成前的关键治理机制, 运用逻辑回归方法研究知识保护能力与伙伴选择之间的关系, 并探讨联盟范围在知识保护能力与伙伴选择之间的调节作用; 将正式治理和关系治理作为联盟形成后的治理机制, 研究构建合作规则的能力、发展和维护关系的能力与正式治理和关系治理机制选择的关系, 并探讨联盟前的伙伴关系在构建合作规则的能力、发展和维护关系的能力与联盟治理机制选择之间的调节作用, 从而丰富和发展现有联盟治理理论。最后, 上述研究将在不同的联盟动机前提下进行, 因为联盟动机的不同, 往往导致企业在联盟过程中的不同行为, 甚至会影响到联盟运作的绩效。

因此, 本研究从过程管理的视角, 对不同的联盟动机下, 联盟前和联盟后

两个不同阶段的主要联盟能力（知识保护能力、构建合作规则的能力与发展和维护关系的能力）与联盟治理的关系进行研究，更好地将交易成本理论、资源基础理论与联盟治理理论建立联系，丰富和发展现有的战略联盟理论基础，从而具有一定学术价值。

1.1.3 研究的现实意义

自 20 世纪 80 年代，战略联盟就已成为一种重要的企业战略类型，并在此后的近 30 年中日益盛行（Hamel、Doz 和 Prahalad, 1989; Wang 和 Zajac, 2007）。在国外，战略联盟合作策略被广泛应用于高新技术行业，如生物制药、半导体、软件、航空航天等，这些行业具有某些共同特征，如投资大、风险高、技术或需求更新速度快，等等。正是这些环境特征催生了战略联盟并加速了其推广进程。在国内，尽管对这一合作模式的运用还不像国外那样普遍，而且尚未呈现出显著的行业特征，但是已经引起了越来越多管理人员的关注。例如，2001 年 3 月 20 日，武钢集团与首钢、宝钢结成战略联盟，在铁矿石等大宗原材料的联合采购，运输环节的整合，新产品、新技术和新工艺的联合研发等方面开展合作，以此降低采购、运输及研发成本，优化市场资源配置。在合作营销方面，重庆太极集团与上海雷允、广州广药以资源共享为目标，本着互惠互利的原则，签署了“市场资源置换协议”，组建了“销售联盟药店”，三家药业企业将各自属下的连锁店设置为对方产品的特约经销点，以设立产品专柜的形式加大品牌推介，降低相互间药品的上架费（李薇和龙勇，2009）。

战略联盟在实业界的广泛应用，表明这种合作模式已经得到了业界的认可，但是业界也不得不承认联盟是一种极难管理的组织形式，一方面，诸如 IBM、惠普、西门子、CISCO 等企业确实在联盟中获得巨大收益，另一方面，联盟的失败率高达 60%~70%（Duysters 和 Heimeriks, 2002）。我国企业的联盟也没有摆脱这种结果，联盟失败的几率非常高，即使有所成功也只是处于弱势从属地位，试图通过联盟达到“以市场换技术”的初衷难以实现。造成这种结果的重要原因是参与联盟的企业管理联盟的能力即联盟能力是不同的。据报道，联盟管理能力强的企业从联盟获取的收益比管理能力弱的企业平均高出 11 个百分点。

为了实现战略目标，或者说保证联盟取得理想效果，企业首先必须明确在不同的联盟阶段自身所具备的主要联盟能力，并根据主要联盟能力选择所需要的、对自身更有利的合作伙伴和合作形式。战略联盟的治理机制的选择是联盟管理的关键问题之一，企业可以通过合资、参股、签署合作协议、开展技术交流、特许等多种正式治理机制与合作伙伴开展合作活动，也可以通过建立信任、

减少摩擦、加强交流等非正式的治理机制控制合作风险，通过选择恰当的治理机制才能够最大程度地保证联盟目标的实现。具体而言，在联盟形成前，根据自身的知识保护能力强弱选择合适的联盟合作伙伴；在联盟形成后，再根据自身构建合作规则的能力、发展和维护关系的能力的强弱和联盟前选择的联盟伙伴来选择合理的联盟治理机制。其次，企业必须明确自身的联盟动机，因为联盟动机的不同，往往导致企业在联盟过程中的不同行为，进而影响到联盟运作的绩效。

因此，从实用角度讲，对不同的联盟动机下，联盟前和联盟后两个不同的阶段的主要联盟能力与联盟治理机制的关系进行理论与实证研究，能够为企业如何利用战略联盟策略获取竞争优势、实现战略目标提供参考与指导。

1.2 研究内容、研究方法和结构安排

1.2.1 研究内容

本书在对以前相关研究进行综合分析和考察的基础之上，针对现存研究的不足，从过程管理的视角，对不同的联盟动机下，联盟前和联盟后两个不同阶段的主要联盟能力（知识保护能力、构建合作规则的能力与发展和维护关系的能力）与联盟治理的关系进行理论与实证研究。

1. 理论研究

1) 由于联盟能力的多维性和动态性，目前对联盟能力的定义还没有完全达成共识，本书在文献研究和访谈的基础上，基于资源基础理论研究联盟能力的多维架构。

2) 由于现有联盟治理的研究仅仅局限于正式治理及关系治理的分类研究角度，忽略了不同联盟阶段联盟企业所具有的主要联盟能力必然要影响联盟治理的合理性和模式选择，本书基于资源基础理论与交易成本理论，研究联盟形成前和联盟形成后的治理机制选择，以及联盟形成前治理机制对联盟形成后治理机制选择的影响。

3) 对不同的联盟动机下，联盟形成前和联盟形成后两个不同的阶段的主要联盟能力、联盟治理和联盟绩效之间的关系建立如图 1.1、图 1.2 所示的概念模型，并考虑联盟范围在联盟形成前的知识保护能力与联盟伙伴关系选择之间的调节作用以及联盟形成前的伙伴关系在联盟形成后构建合作规则的能力、发展和维护关系的能力与联盟治理关系之间的调节作用。

2. 实证研究

根据企业参与联盟的动机，本研究将样本划分为以获取学习型资源为动机的企业和以获取非学习型资源为动机的企业。对这两类企业，分别分析联盟形成前和联盟形成后两个不同阶段的主要联盟能力、联盟治理和联盟绩效之间的关系，包括如图 1.1 和图 1.2 所示的变量关系。

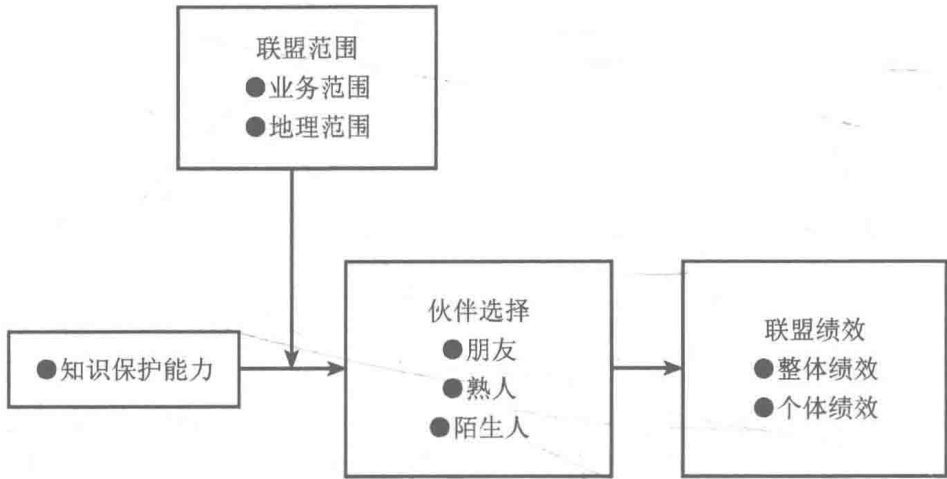


图 1.1 联盟形成前的变量关系

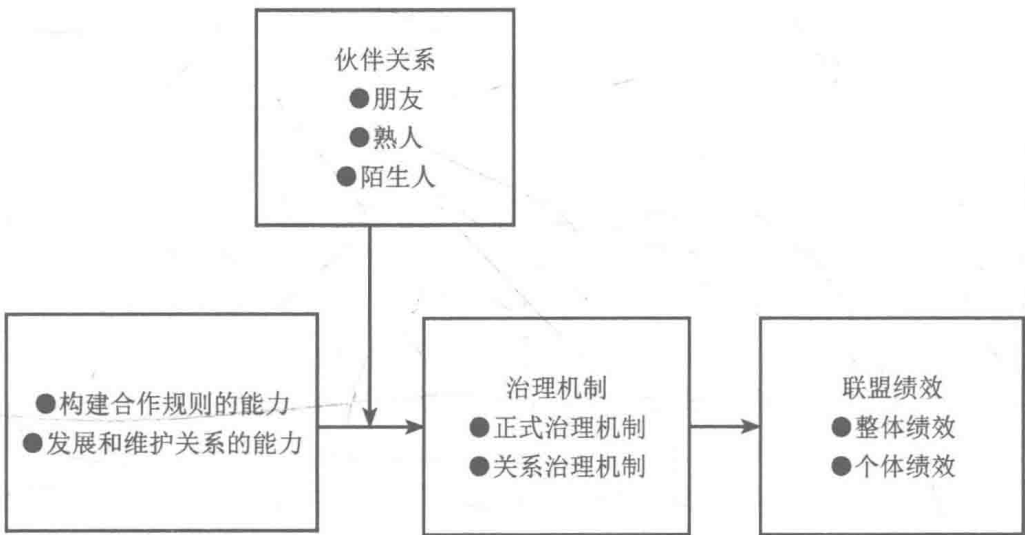


图 1.2 联盟形成后的变量关系

1.2.2 研究方法

本研究拟采用理论研究、实证研究相结合的方法对不同联盟动机下，联盟形成前和联盟形成后两个不同阶段的主要联盟能力、治理机制和联盟绩效的关系进行分析。其中，理论研究主要借助概念模型建立变量之间的逻辑关系；实证研究主要采用因子分析、结构方程模型以及回归分析等相关方法，探究多变量之间的作用方向及影响水平。

1. 理论分析方法

理论分析，即概念模型方法 (Concept Models)，在战略联盟的研究中起着重要的基础作用。这种方法的目标不在于求解变量之间的数量关系，而是构造战略联盟问题中各种因素之间的逻辑关系，从而为联盟问题提供管理原则和分析框架。现有文献中用概念模型方法对战略联盟有关问题进行研究是较为普遍的，例如著名战略管理学家 Ghemawat 等 (1988) 把联盟分为垂直联盟和水平联盟；Dussauge 等把竞争性战略联盟划分为互补型、供应共享型和准集中化三种类型 (杜尚哲等, 2006)，这些都是对战略联盟的类型与性质进行描述的代表性概念模型。

本研究用理论分析方法研究不同联盟动机下，不同联盟阶段的主要联盟能力、联盟治理机制与联盟绩效之间的逻辑关系，并构建相应的概念模型。

2. 问卷调查法

问卷调查法是一种调查研究收集数据的方法，是用书面形式间接搜集研究材料的一种调查手段，通过向被调查者发出简明扼要的征询单 (表)，请其填写对有关问题的意见和建议来间接获得材料和信息。问卷调查法操作简单、成本较低，易于大范围地发放和调查，得到充足的数据。但由于调查者无法控制调查对象填表的过程和态度，调查问卷所得结果的质量很难控制和保证，因此，在收集完调查问卷后，必须对问卷的可靠性和有效性进行评估，将无效的问卷剔除，以保证所取数据的可靠性。

3. 深度访谈法

深度访谈法也是一种调查研究收集数据的方法，它以无结构的、直接的、个人的访问为主要特征。在访问过程中，由掌握高级访谈技巧的调查员对调查对象进行面对面、一对一的深入访谈，并当场记录回答内容。深度访谈的核心是“深入”，即展开谈，其信息特点是“个性”。研究者可以根据采访对象的状态，灵活地选择提问的方式、语气和用词。当面交谈更容易形成友好的合作气氛，并且能够把研究目的、要求和问题解释得更清楚；当场提出附加问题，

因此答案更为精确与深入。深度访谈法的主要缺点是费时、成本高以及样本数量有限。因而在本研究中，深度访谈法是与问卷调查法结合在一起使用的。

本研究采用问卷调查法和深度访谈法，主要用于两方面：一是利用问卷调查法和深度访谈法形成有价值的概念模型，验证和提炼现有变量的指标体系。鉴于联盟治理机制涉及复杂的理论问题，联盟能力研究本身也是一个崭新的领域，理论基础以及有影响的研究成果都相对欠缺，所以为了形成合理的研究逻辑体系，我们需要借助于与相关联盟管理人员的深入访谈和问卷调查进行探索性研究；二是借助访谈和调查问卷的内容，辅助相关研究假设的提出和检验。

4. 实证研究

本研究选取若干建立战略联盟的企业为主要研究对象，利用探索性因子分析、信度分析、结构方程模型（验证性因子分析）、回归分析等实证研究方法，对样本中联盟的主要联盟能力、联盟治理机制和联盟绩效之间的关系进行实证性描述与解释。

1.2.3 结构安排

本书共分为七章。

绪论：提出研究意义、研究内容以及采用的技术路线。

战略联盟研究概述：介绍战略联盟的理论基础，对战略联盟相关问题研究进行总结和评述，界定研究空白点，同时建立后续工作的理论基础。

概念模型和研究假设：根据对以往研究的综述，找出相关概念间的维度关系，并建立概念模型，提出研究假设。

研究设计：主要陈述走访企业、问卷设计的过程，并建立相关问卷指标体系，确定使用的研究方法。

问卷的大样本分析：包括对数据的来源、筛选、基本特征和分析的介绍。

假设检验和结果分析：研究假设检验并对研究结果进行归纳和分析。

结论与展望：对研究结果进行归纳和总结，并对研究的未来发展提出设想。

本书总体的研究思路如图 1.4 所示。