

管 理 科 学 论 丛

Essays on Management Science

国际企业联盟研究

赵志泉 著



经济科学出版社

中国博士后科学基金资助项目
中原工学院学术专著出版资助

管 理 科 学 论 丛

国际企业联盟研究

赵志泉 著

经济科学出版社

责任编辑：文远怀 卢元孝

责任校对：徐领柱

版式设计：代小卫

技术编辑：潘泽新

国际企业联盟研究

赵志泉 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：[www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件：[esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

北京密兴印刷厂印装

880 × 1230 32 开 7.75 印张 190000 字

2007 年 6 月第一版 2007 年 6 月第一次印刷

ISBN 978 - 7 - 5058 - 6320 - 0/F · 5581 定价：15.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

图书在版编目 (CIP) 数据

国际企业联盟研究 / 赵志泉著. —北京: 经济科学出版社, 2007. 6

ISBN 978 - 7 - 5058 - 6320 - 0

I. 国… II. 赵… III. 国际企业: 联合企业 - 研究
IV. F271

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 064988 号



0 导 论	1
0.1 国内外研究的现状和选题的目的与意义	1
0.2 本书的主要内容	6
0.3 本书的重点与难点	8
0.4 本书创新之处	9
1 国际企业联盟理论综述	12
1.1 西方学者视角下的联盟内涵	12
1.2 国外学者对国际企业联盟存续的经济学解释	17
1.3 西方学者对国际企业联盟的分类	40
1.4 西方学者对企业联盟生命周期的启蒙性研究	46
1.5 小结	49
2 国际企业联盟的内涵与外延	50
2.1 国际企业联盟的概念	50
2.2 国际企业联盟的分类	55
2.3 国际企业联盟的特点	70
2.4 国际企业联盟与跨国企业集团的联系与区别	72

2.5	企业联盟与虚拟企业的区别	79
2.6	小结	84
3	国际企业联盟的产生动因	86
3.1	技术变动与国际企业联盟产生	87
3.2	国际市场结构变动与国际企业联盟产生	92
3.3	国际竞争立法新进展与国际企业联盟产生	99
3.4	小结	104
4	国际企业联盟的经济效能分析	105
4.1	国际企业联盟的经济绩效	105
4.2	国际企业联盟与企业竞争力培育	119
4.3	国际企业联盟与企业进入国际市场	138
4.4	国际企业联盟与产业竞争力提升	143
4.5	小结	148
5	国际企业联盟生命周期	149
5.1	从企业生命周期到联盟生命周期： 一个分析工具的延伸	149
5.2	国际企业联盟的生命阶段	152
5.3	小结	166
6	国际企业联盟的运行管理	167
6.1	国际企业联盟的文化管理	167
6.2	国际企业联盟的声誉管理机制	174
6.3	国际企业联盟的产权管理	180
6.4	国际企业联盟的知识管理	188
6.5	国际企业联盟的人力资源管理	192
6.6	联盟治理：以网络治理为中心	197

6.7 小结	202
7 国际企业联盟与中国企业跨国经营	203
7.1 中国企业跨国经营的理论基础、历史变迁与 路径依赖	203
7.2 国际企业联盟与中国企业进入国际市场 的组织创新	212
7.3 中国企业参与国际企业联盟的形式	220
7.4 强化联盟运行管理, 防范联盟风险	225
7.5 小结	231
参考文献	232
后记	240

导 论

0.1 国内外研究的现状和 选题的目的与意义

0.1.1 国内外研究现状

国际企业联盟，是一种跨越国界的企业联盟，因其率先并主要被跨国公司采用而得名。国际企业联盟肇始于日本企业的合资经营理念，并被美国企业界推崇至极致。美国 DEC 总裁简·霍肯兰德和管理学家罗杰·奈格尔最早提出企业联盟的概念，他们认为企业联盟是指两个或两个以上对等经济实体，为了共同的战略目标，通过各种协议而结成的利益共享、风险共担、要素水平式双向或多向流动的松散网络型组织体。然而，直到今天，理论界尚未形成统一的国际企业联盟概念。赖恩·博雷斯、大卫·B·杰米森（Bryan Borys & David B. Jemison, 1998）和安珊纳·洛德（Susan Narod, 1988）强调联盟的组织性质，威莫、尼尔（Weimer, Knill, 1988）和阿加米（Ajami, 1988）强调联盟的跨国性，而克拉克、布伦南（Christopher Clerk & Kieron Brennan, 1988）和哈里根（Harrgan, 1985）则将战略联盟和合资企业进行了严格区分。理论界根据企业联盟是否有股权参与，形成了联盟的狭义说和广义说（李国津，

1997)。

西方学者研究了联盟的形态。格林沃特、哈默和普拉哈拉德(1986)将联盟分为X类(垂直联盟)和Y类(水平联盟),Yashino和Rangan将联盟分为前竞争联盟、竞争联盟、后竞争联盟和非竞争型联盟;普辛克(V. Pucik, 1988)、赛蒙因(Bernard L. Simonin)、戴维·福克纳(David Faulkner)把联盟分为五种类型,坎特(R. M. Kanter)提出联盟具有三种形式。

对国际企业联盟进行经济学解释是西方学者的研究重点。西方学者将新制度经济学、管理学较为成熟的理论移植于国际企业联盟,形成了联盟的“中间边际组织状态”,以及联盟的交易费用解释、价值链分析、企业知识基础论、企业能力动力论等经济学释义。

国际企业联盟的交易费用经济学释义试图以交易费用理论为基础对国际企业联盟进行解释。其中,威廉姆森的“中间边际组织状态”理论被认为是从组织角度研究国际企业联盟的开始。威廉姆森(1990)称之为“混合结构”或“混合治理”(hybrid governance)。威廉姆森(1996)对“混合治理”的理解以产权和控制权为中心,即当交易频率、资产专用性和不确定性较低时,市场的协调是有效的,当这三个变量都较高时,企业就会出现,处于二者之间的是双边的、多边的和复杂的准市场结构。查理得森(Richardson)、波费费尔(Pfeffer)、萨兰赛克(Salancik)继承了威廉姆森关于中间边际组织的研究,他们认为,企业之间活动的互补性、资源的依赖性使企业通过多样化的契约安排来协调,可以降低交易成本和生产成本,推动技术开发。拉尔森(Picard Larsson, 1993)集前人研究成果,建议用市场、组织间协调和科层企业三级制度分析取代市场和科层企业二级制度分析框架,并称组织间协调为“握手”。

国际企业联盟的价值链解释源于迈克尔·波特(1988)的价值链理论,即企业是一个集综合设计、生产、运输、销售、管理等活动为一体的集合体,其创造价值过程可以分解为一系列互不相同又

相互联系的增殖活动，其总和构成“价值系统”。根据价值链理论，企业价值链之间存在纵向与横向联系，通过影响价值链的结构，或者改善价值链各环节的关系，处于价值链环节的各方将从中受益。在波特（1988）看来，企业能够与独立企业组成联盟以获取收益，联盟是超越了正常的市场交易但非直接合并的长期协议，是扩展景框而无须扩展企业。联盟包括纵向联盟和横向联盟两种形式。

国际企业联盟的博弈论解释以博弈论（game theory）为基础。根据博弈理论，当博弈的局中人超过两个人时，就产生其中部分人结成联盟问题。结盟博弈与非结盟博弈的区别在于人们的行为相互作用时，当事人之间是否能达成一个有约束力的协议。合作博弈强调效率、公平、公正与团体理性（董军，2001），20世纪50年代结盟博弈达到鼎盛，并产生了纳什（1950）和夏普里（Shalicy，1953）的“讨价还价模型”。“非零和”博弈和结盟博弈给予跨国公司极大启示。他们从零和博弈、不结盟博弈转向“非零和”博弈与结盟博弈，试图从结盟和合作中取得双赢的效果。不完全信息重复博弈也可以对企业联盟作出有效解释，因为在多次重复博弈中，博弈双方通过相互合作可以获得比单方背叛或相互竞争更高的经济利益（Axelrod，1981，1984）；Brandenberger、Nalebuff（1995）指出，在长期内，企业可以改变博弈伙伴，变更博弈风险、回报支付、改变博弈规则以及博弈范围等方式获得正常的收益。

国际企业联盟的战略网络解释源于“新技术”和“新竞争”以及由此所引发的企业竞争战略的变动。“新竞争”下的组织特征主要是企业网络化及企业之间在纵向和水平上的联系加强（Nohria，1992）。企业网络内部以合作、资源共享的方式创造竞争优势，而企业网络外部则是动态的竞争关系。网络组织安排可以使企业在价值链活动上获得竞争优势（Jarillo，1988），即团体优势和来自于企业特定能力而获得的优势（Gomes-Casseles，1996）。当然，网络的经济活力取决于企业间是否存在一个正向的“网络效应”，即由网络结构和治理控制决定的合作利得。

根据国际企业联盟的网络竞争理论解释,企业网络是介于公平市场交易与层级之间的一种组织形式(Therelli, 1986)。将网络理论扩展至企业联盟,则企业联盟成为企业之间的网络系统,是“组织化的市场”。网络企业有利于实现企业群体的共同防御和相互配合,其着眼点在于外部规模经济的有效利用,并降低企业市场进入与退出成本。合作联盟企业可以通过学习和内部化合作伙伴的缄默知识技能而获得优异的绩效,联盟伙伴可以通过合作影响其知识资产的积累而创造经济租金(Hanel, 1991)。

而根据国际企业联盟的战略管理理论,跨国公司依靠自身力量所取得的市场效益与其战略目标之间总存在一个缺口。这种缺口使跨国公司由单纯的自我发展(go-it-alone),转而寻求联合发展(look-for-alliance),即缔结联盟。战略联盟使各种活动共享而无须进入新的产业细分市场、地理区域或相关产业,即联盟是无须实际整合而获取纵向联系的成本或歧异优势的一种方式(迈克尔·波特, 1988)。

国际企业联盟理论显然也已经引起中国经济学界、管理学界和实业家的广泛关注。20世纪90年代以来,国内学者以宏观与微观相结合、理论分析与实证分析相结合的方式,对企业联盟的内涵、形态、动因等内容进行了研究。例如,么久凌(1998)、卢平(1998)、曾繁华(2000)、贾名清(2001)、宋华(2001)、孙天琦(2001)、何畔(2000)、杨丹辉(2001)、李新春(2000)、史占中(2001)、秦斌(1997)、丘立成(1997)、于克信(2001)、宋华(2001)、张晖萍(2002)、甘碧群和程凯(2001)等人都对(国际)企业联盟进行了较为深入的分析。张钢教授在其《企业组织创新研究》中对未来企业组织形式进行展望时,将“虚拟公司”与“战略联盟公司”等同,并借助美国学者纳古尔的观点,认为“虚拟公司”将会如雨后春笋般出现在世界市场上(张钢, 2000)。

国际企业联盟的理念与启蒙研究源于西方,但国内外学者对国际企业联盟的实证研究远远强于理论研究。例如,虽然,威廉姆森

的“中间边际组织状态”理论研究了“中间边际组织”的成因、拉尔森的三级制度分析框架研究了准市场组织的特征绩效，各学术流派对企业联盟的动因进行了经济学和管理学释义，但从现有资料文献看，对企业联盟的研究主要来源于企业界，对企业联盟的管理学分析大于经济学分析，国内学者对企业联盟的研究限于国内企业，西方学者的研究聚焦于跨国公司。事实上，关于国际企业联盟，仍有许多问题尚待进一步的理论研究，例如，国内外学者对国际企业联盟内涵的界定是否科学，“混合制”、“准市场组织”是否等同，企业联盟的形成有哪些社会与技术原因，能否打破学科界限，为国际企业联盟作出一个具有统领意义的经济学解释；再例如，企业联盟与合资企业、企业集团、虚拟企业、垄断组织之间是否存在明确的界限，企业联盟与市场结构、产业结构的关联度如何，如何实现联盟文化整合、联盟知识转移和人力资源开发，企业联盟对中国企业国际化经营的意义如何等。至于对国际企业联盟的治理结构与治理维度的分析，国内外基本是一片空白。

0.1.2 选题的目的与意义

本书拟以马克思主义、毛泽东思想和邓小平理论为指导思想，借鉴西方企业理论、组织理论与跨国公司国际化经营实践，结合我国企业改制与“走出去”战略，从经济学、管理学、法学多重视角全面系统研究国际企业联盟的社会背景、经济诱因、功能绩效、形态安排、治理结构等基本理论，并在此基础上探讨中国企业国际化经营的道路选择。

本书具有十分重要的理论价值和现实意义。首先，以研究较为成熟的交易费用理论、跨国公司理论、“非零和”博弈理论、企业价值链理论以及战略缺口理论为基础，并对各种理论对于战略联盟的适用性进行分析点评，将创造性的提出具有统领意义的联盟新解释；其次，引入联盟生命周期理论和国际企业联盟的法经济分析，

赋予联盟契约法解释,并在此基础上,构建出国际企业联盟理论的完整框架,为国际企业联盟的“市场化的组织”和“组织化的市场”的组织性特征进行定位。再次,通过对国际企业联盟的经济学分析与实证研究,界定国际企业联盟的内涵,揭示国际企业联盟与国际托拉斯、垄断性市场组织、企业集团、合资企业、虚拟企业的边界,分析国际企业联盟产生的制度背景、经济诱因、内涵外延、功能绩效、组织形式、治理结构、维系因素等,提示企业制度与组织结构的变迁规律和发展趋势,以消除中国主管部门急功近利的企业集团化政策和企业家的大企业情结,这必将有助于完善企业理论与组织理论,推动企业理论的发展。最后,加入WTO和国家的“走出去”战略使本研究具有重大的现实意义。“引进来”和“走出去”是对外开放的两个轮子,与“引进来”相比,“走出去”无疑具有极大的滞后性,规模小、资金少、跨国经营经验匮乏使中国企业参与国际化经营的最大障碍。国际企业联盟的基础源于核心能力和契约安排,而非资本股权控制,本文以核心能力、契约安排为核心,以提升我国企业参与联盟的层次与深度为出发点,试图为中国企业国际化经营找到一条新路径。

0.2 本书的主要内容

本书写作主要围绕下列问题展开:

第1章:国际企业联盟理论综述。以历史与批判的眼光,对国内外有关国际企业联盟定义、存续原因、分类、生命周期等理论进行整理、归类并进行客观点评。

第2章:国际企业联盟的内涵与外延。主要围绕三个问题展开:第一,对国际企业联盟的内涵重新进行界定,并探究国际企业联盟的本质。第二,对国际企业联盟与跨国企业集团、企业联盟与虚拟企业进行横向比较。第三,在国内外学者的研究基础上,提出

国际企业联盟的四维分类：纽带维、历史维、地位维与功能维。

第3章：国际企业联盟的产生动因。将对国际企业联盟产生的时代背景、基本诱因等问题进行分析，并认为，国际市场结构的网络寡占态势是国际企业联盟产生的重要原因，计算机信息技术和网络技术的发展为国际企业联盟产生提供了技术支持，而国际反托拉斯法对结构主义的摒弃和向行为主义的回归，则为国际企业联盟的产生扫除了法律障碍。

第4章：国际企业联盟的经济效能分析。将对国际企业联盟的经济效率与功能进行详尽分析，认为缔结战略联盟有助于实现规模经济、范围经济、连接经济、速度经济；有助于实现异质性资源外取与资源共享，有助于实现企业间隐性知识转移或价值创造，有助于缩短研发时间，降低研发风险，构筑企业静态的进入壁垒。同时，以技术换市场联盟是跨国公司拓展国际市场的主要手段。

第5章：国际企业联盟的生命周期。将企业生命周期理论移植于企业联盟，将企业联盟的生命周期分为孕育期、磨合期、稳健发展期、联盟解体和联盟终止期四个阶段。特别指出，处于生命周期的不同阶段，联盟活动的重心应有所不同。

第6章：国际企业联盟的运行管理。联盟各方的背德欺诈行为与机会主义倾向影响着国际企业联盟的存续与联盟绩效提升。为保证联盟运行，必须加强联盟的文化管理、知识管理、产权管理、声誉管理、人力资源管理。

第7章：国际企业联盟与中国企业跨国经营。在对中国企业跨国经营的现状与模式选择进行分析基础上指出，积极参与国际企业联盟才是现阶段中国企业国际化经营的首选组织形式。本章是本书研究的出发点，也是最终落脚点。

0.3 本书的重点与难点

本书写作的重点与难点主要表现在以下几个方面：

1. 本书首先要对国际企业联盟的经济学理论解释进行全面的梳理与理论评述，并在对国际企业联盟的内涵重新界定基础上，构筑出融交易费用经济学、信息对称理论、合作博弈理论为一体的新的国际企业联盟经济学释义。从目前掌握的资料看，关于国际企业联盟，存在着交易费用解释、合作博弈理论、价值链分析、战略管理理论、核心能力说、网络利益理论、战略缺口假说和组织学习理论等多种解释。各种理论无疑有其合理的一面，但系统性不强，缺乏统领性、概括性。为国际企业联盟的存续进行充分的、合乎逻辑的经济学解释必须对前人的理论进行系统研究。同时，现有文献对国际企业联盟的解释多局限于管理学，对其进行法学释义在理论界尚属于空白，而中国的法经济分析也处于起步阶段，因此，打破学科界限，对国际企业联盟进行经济学、法学解释不仅是重要的，而且具有极大的难度。

2. 对国际企业联盟内涵与外延的界定，是本书写作的立足点。国内外学者对国际企业联盟涵义的理解有十种之多，并形成狭义的联盟说与广义的联盟说，可谓智者见智。但诸多解说多源于西方，缺少符合中国特色的解释。本书力争在前人成果基础上，对国际企业联盟的内涵重新界定，并分析国际企业联盟与相似企业形态，如企业集团、国际托拉斯、虚拟企业的区别。

3. 本书将创造性的对国际企业联盟的治理结构及联盟运行机制进行分析。现有关于企业联盟的研究多局限于联盟的形态、联盟维系因素，对联盟治理结构则很少涉及，甚至从未论及。课题研究将引入法经济分析方法，依据联盟形态的差异，创造性的创制出股权式联盟的产权治理模式、契约式联盟的合约治理模式与非契约式联

盟的声誉治理模式。对企业联盟的形态进行科学的逻辑界定是构建联盟治理结构的前提。西方学者对企业联盟形态分类多达十余种,必须对之甄别分类、合理归纳,显然,这是一项艰巨的工作。而对国际企业联盟形态进行创造性的设计,更需要坚实的多学科基础、创造性的思维。

4. 企业联盟这种组织形态产生于西方,本书对西方企业组织理论的演进,西方跨国公司与企业联盟的进展,中国企业以联盟形式参与国际竞争的事例进行紧密跟踪,以进行全面系统的比较研究。然而,国内的相关文献较少,这使笔者不得不进行大量的外文资料翻译、阅读、整理与分析,特别是课题研究将以大量的实例为论证基础,因此,笔者将花费极大的精力去收集企业联盟,特别是跨国公司联盟的真实案例。

5. 本书写作涉及企业经济学、企业组织学、跨国公司、企业管理学、国际反托拉斯法学与契约法学等诸多领域,如何将各学科进行有机融合,是笔者面临的另一个难题。

0.4 本书创新之处

本书写作将努力在下列方面实现创新:

1. 本书写作放弃对国际企业联盟的狭义定义与广义定义,根据企业联盟的历史变迁、功能绩效、战略目标等因素,将国际企业联盟定义为国际企业联盟是指两个或两个以上对等经济实体的公司,为了共同的战略目标,通过各种协议、股权安排而结成的利益共享、风险共担、要素水平式双向或多向流动的跨国松散网络型组织体。

2. 本书在对国际企业联盟定义基础上,分析了国际企业联盟与(跨国)企业集团、企业联盟与虚拟企业的区别,试图消除理论界的错误认识,消除中国企业家的大型企业情结和严重的企业控制与

支配观。

3. 与现有著述从问题表象分析企业联盟的动因不同, 本书认为国际市场结构的寡占态势是国际企业联盟和企业竞争战略转变的重要原因, 计算机信息技术和网络技术的发展为国际企业联盟产生提供了技术支持, 而国际反托拉斯立法对结构主义的摒弃和行为主义的回归, 则为国际企业联盟的产生扫除了法律障碍。同时, 课题研究跟踪西方竞争与垄断立法的新进展, 对国际企业联盟的活动边界进行法律控制与预警。

4. 本书创造性地提出了国际企业联盟的四维分类法, 并特别指出, 企业应根据其自身能力和战略目标选择适宜的联盟形式。中国企业在缔结联盟时, 必须努力创造竞争优势, 从知识、资金的单向流动, 转变为双向、多向流动, 以核心竞争力为基础, 建立对等、均衡的企业联盟, 避免长期处于联盟团体的边缘与从属地位。

5. 本书写作努力打破经济学与管理学的藩篱, 在对西方企业联盟释义进行梳理基础上, 以系统论的方法, 创造性的指出国际企业联盟是一个具有层次性和综合性的概念: 从外观上看, 企业联盟是一种以价值链为纽带的准市场网络组织, 其实质则是企业间为竞争而合作的同盟博弈, 企业缔结战略联盟的根本目的有二: 降低交易费用与培育, 提升企业核心竞争力。该解释无疑具有极大的综合性和适用性。

6. 本书创造性的将国际企业联盟分为孕育期、磨合期、稳健发展期、联盟解体和联盟终止期四个生命阶段。同时, 课题研究对联盟的产权管理、声誉管理、知识管理、联盟治理结构优化等问题进行了比较详尽的分析。

7. 根据中国企业、特别是国有企业的产权状况, 首次提出应以国际企业联盟作为中国企业参与国际化竞争的首选组织形式, 这与理论界与现行政策关于优先发展企业集团, 以企业集团形式参与国际化经营的思路有较大差异。

8 研究方法创新。本书从经济学、管理学、法学等多重视角