

战略 联盟的

动态稳定性与协同机制研究

蔡继荣 著

ZHANLUE LIANMENG DE DONGTAI
WENDINGXING YU XIETONG JIZHI YANJIU



西南财经大学出版社

本专著为国家自然科学基金资助项目（70972143）研究成果。

战略联盟的 动态稳定性与协同机制研究

蔡继荣 著



西南财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

战略联盟的动态稳定性与协同机制研究/ 蔡继荣著. —成都:西南财经大学出版社, 2016. 3

ISBN 978 - 7 - 5504 - 1505 - 8

I. ①战… II. ①蔡… III. ①企业管理—经济合作—研究
IV. ①F273. 7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 166067 号

战略联盟的动态稳定性与协同机制研究

蔡继荣 著

责任编辑:林 伶

封面设计:墨创文化

责任印制:封俊川

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://www.bookcj.com
电子邮件	bookcj@foxmail.com
邮政编码	610074
电 话	028 - 87353785 87352368
照 排	四川胜翔数码印务设计有限公司
印 刷	郫县犀浦印刷厂
成品尺寸	148mm × 210mm
印 张	9.625
字 数	250 千字
版 次	2016 年 3 月第 1 版
印 次	2016 年 3 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978 - 7 - 5504 - 1505 - 8
定 价	48.00 元

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。

序言

Preface

合作是一个古老的话题，然而对合作的关注度却从未像今天这样高。200 多年前，亚当·斯密关于劳动分工的古典理论已经显示出了“一般企业中劳动分工所产生的结果”，即合理分工合作所带来的“劳动生产力的极大提高，以及劳动技能、熟练程度和判断力的提高”和“节省了转换工种过程中损失的时间”（Smith, 1776）。这意味着分工合作不仅可以带来规模经济，而且可以内生知识。但是事实上，对规模经济的追求一直主宰着企业的发展，直到今天企业之间大量的并购现象也都体现了规模经济的主导思维，而对知识增长的追求只是在现代社会才显得尤为重要，一系列关于创新、核心竞争力和学习型组织等问题的研究无一不是在考虑知识增长的问题。由此来看，斯密的理论展示了今天仍旧值得去认真思考的诸多有价值的命题，因为分工的经济学意义可能比人们对它肤浅的理解要复杂得多（杨小凯，黄有光，1999），而且经济活动组织问题本来始终就是微观企业和宏观经济研究的焦点。然而，“至今还没有证据表明，（分工）这种理论在他（Smith）那个时代之后取得过任何实质的进步”（杨小凯，2003），因为自新古典经济学以来经济学家把注意力从经济活动组织转向了资源的配置，规模经济也取代了专业化经济。

专业化和分工理论的最新发展由杨小凯和黄有光在 20 世纪 90 年代开创，他们重新“恢复了专业化和分工问题在主流经济学核心中的应有位置”（杨小凯，2003），并通过“分工

经济和交易成本之间有效的两难折衷”“来解释资源的稀缺程度是如何由个体自利决策及其交互作用内生决定的”（杨小凯，2003）。在他们的理论中，“个体在选择其专业化水平时所做的自利决策之间的交互作用的结果，将决定市场中全社会分工网络规模的大小。反过来，分工模式和分工网络的规模大小又会决定需求和供给”（杨小凯，2003）。这种见解对于管理学的研究肯定是有启迪意义的，因为管理学以微观企业的经济活动组织为研究对象，并围绕资源获取及配置、价值创造和价值实现形成了管理的理财、运营和营销三大职能。

在管理理论中，企业面临的最主要决策是对其生产组织模式的选择，按照杨小凯和黄有光的理论，这涉及两个层次的优化选择问题，一是对其专业化水平和模式的选择，即在非专业化的内部化生产、专业化生产并通过市场进行交易、专业化生产并组建战略联盟三者之间进行选择（Das 和 Teng，2000）。杨小凯和黄有光重点关注了前二者之间的选择问题，按照他们的理论，专业化水平和模式的选择结果将决定社会的分工水平，并对应着市场中的需求和供给。可以理解的是，当企业选择了既生产最终产品也生产中间品的非专业化生产时，它除了和最终产品的用户之间存在交易外，不会与任何中间品生产商发生供求关系，此时对于该最终产品所在的价值链来讲，企业的专业化水平比较低，而分工的网络规模也很小。而在专业化生产下，该价值链上每个环节涉及的中间品都由不同的企业负责生产，于是每个企业都是一个供给者，也是一个需求者，交易因而得以产生，并且只要“看不见的手”能够有效协调所有的交易，分工网络将逐步得到扩大。问题是，“看不见的手”协调交易的成本有时候是极其高昂的，并且能力、技术诀窍等隐性的知识常常是无法通过交易而获得的，于是，选择非专业化的内部化生产可能是更为经济或有效的，科斯的理论就是对此种情况进行解析（Coase，1937）。问题是，非专业

化的内部化生产也是有成本的，而且最主要的是它难以适应快速变化的市场需求和竞争压力的不断增大。这样，战略联盟作为折衷内部化生产的成本和看不见的手的协调成本的结果而产生，本著作关注的也正是战略联盟这种经济活动组织形式。

企业生产组织模式决策涉及的第二层次的决策是既定的专业化水平和模式下的资源配置问题，这是传统理论研究的核心，可以借助于规划模型进行求解，或者按照经济学是一个边际分析问题。这一层次的决策问题在杨小凯看来远没有前述专业化水平和模式的决策重要。但是，对于整个生产组织模式的决策来讲，必须将上述两个层次的决策问题整合在同一框架下，这就是杨小凯和黄有光用来形式化专业化和分工理论的超边际分析模型（杨小凯，黄有光，1998）。我们也将利用这种模型从不同生产组织模式的决策中内生战略联盟，它不仅能够显示出企业之间构建战略联盟的参与约束，也能通过战略联盟生产组织模式下的个体决策行为及其交互影响反映出激励相容约束条件，而这两个条件的满足正是实现战略联盟的协同和稳定发展的条件。

如何将事前具有不同专业化水平的人汇集起来使之进行有效的分工合作，是管理学关注的核心问题，当然也是一切经济活动组织问题关注的核心，而且正是因为人的因素才使得这一问题呈现出复杂性和重要性。尽管经济活动组织还面临物质资源的配置问题，并且往往是在资本雇佣劳动的情况下进行（张维迎，1994），但是人的行为选择属于私人信息，我们无法准确判断其真实的努力水平。于是，早期的管理理论强调通过严密的计划、组织、指挥、协调和控制来规范人的行为，现代管理理论则注重激励制度的设计。但是，无论如何，企业内部的管理是依赖层级组织中的权威力量来协调人们行为的他组织过程。权威力量是相对于市场的一种协调机制，其特点是由

企业主或资本所有者制订一系列的计划、制度及其安排来强制实施，因而在科斯（1937）的理论中是没有成本的。问题是，当生产联合进行因而无法推导出投入品的贡献时，必须通过监督以及通过调整报酬或解雇加以惩罚，否则工人们有动机减少努力（阿尔钦和德姆塞茨，1972），而监督肯定是有成本的。更为重要的是，“由一个中央权力机构以集权的方式为整个经济系统制订计划”受到了知识域的约束，而试图“把所有应当加以运用的但最初由许多不同的个人分散掌握的知识交由某个中央权力机构去处理”又是高成本的。于是，“中央计划者将不得不去发现某种其他方法，从而使‘当事者’或‘现场的人’能够根据具体时空中的情势进行决策”（哈耶克，1945），这样就产生了企业内部的委托代理关系，它会带来另一类成本——代理成本。

当人们试图去降低某类成本而选择其他的解决问题方式时，又会导致另一类成本的产生，经济活动组织的复杂性就体现在这些两难的折衷之中，而战略联盟正是这些两难的有效折衷结果，并被波利斯和杰米森（Borys 和 Jemison，1989）、迪屈奇（Dietrich，1994）等称为半结合组织。战略联盟的显著特征在于不同企业之间，甚至是同类企业之间以关系性资产为纽带、以专业化分工为基础的长期性合作关系，相对于企业之间通过市场进行的交易关系，战略联盟能够节约市场交易成本，并能够获得信息、能力、技术诀窍等与核心竞争力有关的知识资源。相对于企业内部依靠权威协调下的关系，战略联盟能够节约监督成本，也能节约制订计划所需要的知识资源获得成本。然而，战略联盟是建立在自由选择、自愿交换、信息不完全及决策分散化条件下的自组织系统，如何确保联盟成员之间的行为选择一致和同步，远比通过市场进行交易和中央集权下的权威管理复杂，因为其中存在的不仅是发现彼此之间真实努力水平的信息揭示问题，以及团队生产中的偷懒问题，更主

要是围绕关系性资产投入而隐藏信息和行为的机会主义行为问题，因此，波特（Porter，1990）就断言，战略联盟是一种不稳定的合作模式，其他一些学者也肯定，战略联盟与生俱来就是难以实现协同的。

在过去的 20 多年中，战略联盟取得了快速的发展，而且这种发展势头将继续得以保持，同时，许多研究也表明战略联盟的成功率仅仅在三成左右，这意味着对战略联盟协同进行深入研究是非常有价值的。战略联盟的协同基于三个基本的情景变量，即资源约束和技术可行性的信息散布在不同成员之间、每个联盟成员都具有各自独立的偏好、每个联盟成员都有多种生产组织模式供其选择。在这样的情境下，协同的关键便是设计一套能够同时满足联盟成员参与约束和激励相容约束的机制，以确保联盟成员之间的策略性行为成为一个均衡，因为，在赫维茨（Hurwicz，2006）看来，“只要经济活动涉及不止一个经济人，关于经济环境的关键信息散布于经济人之间的事实就会成为经济机制设计问题的根源所在”。我们将关注战略联盟协同的机制设计问题，并试图在企业选择其生产组织模式的决策行为及其交互影响的过程中揭示战略联盟协同的参与约束条件和激励相容条件。

本著作受到国家自然科学基金项目“竞争性战略联盟的动态稳定性与协同机制研究”（编号：70972143）的资助，其研究逻辑基于协同学理论框架而展开，即从战略联盟的失稳条件分析入手，揭示战略联盟稳定性的影响因素及其作用机理，并探索其中的主变量以及由专业化经济性、分工协作效应和学习效应构成的战略联盟序参量，最后将研究的重点放在战略联盟协同原理及其机制设计方面。需要说明的是，项目研究中的战略联盟稳定性分析早在 2003 年初就已经开始，并形成了一些前期成果，之前已由重庆大学出版社出版，并得到了重庆工商大学欧洲研究中心的配套资助。本著作的重点将放在战略联

盟协同方面，但是考虑到研究逻辑的严密性和认知的完整性，本著作也涉及了战略联盟的稳定性分析。感谢国家自然科学基金项目对本研究的支持，感谢重庆工商大学对青年学者的关怀和帮助，感谢书中提到的和未提到的相关领域内的专家和学者，也感谢西南财经大学出版社曾召友副总编辑和林伶编辑为著作出版付出的辛勤工作。由于战略联盟所涉及的知识范围较广，整合相关知识从中得到高价值的启示，并形成对战略联盟协同的系统性认知，是一个成本很高的过程，加之水平所限，著作中的不足甚至错误在所难免，热忱欢迎来自各方面的批评、意见和建议。

作者

2015 年 5 月

目录

Contents

- 1 导言 /1
 - 1.1 研究背景 /1
 - 1.2 相关研究综述 /13
 - 1.3 研究对象、目标和内容 /36
- 2 战略联盟的稳定性及其协同 /42
 - 2.1 战略联盟及其特征 /42
 - 2.2 战略联盟的稳定性 /56
 - 2.3 战略联盟协同 /62
 - 2.4 战略联盟的协同条件 /80
- 3 战略联盟的动态稳定性机理 /95
 - 3.1 合作关系质量视角下的战略联盟动态稳定性 /96
 - 3.2 战略联盟动态稳定性影响因素 /100
 - 3.3 战略联盟稳定性机理的实证校验 /107
 - 3.4 关系性资产对于战略联盟稳定性的影响效应 /122
 - 3.5 专用性资产投入下的战略联盟稳定性 /127
 - 3.6 专有权核心资源投入下的战略联盟稳定性 /141
- 4 基于串并联耦合结构模型的战略联盟协同原理 /148
 - 4.1 战略联盟协同的必要性 /149

4.2	战略联盟协同的几个重要观点	/156
4.3	基于串并联耦合结构模型的战略联盟协同	/167
4.4	战略联盟系统的可靠性及协同效果	/173
5	战略联盟的协同机制	/185
5.1	战略联盟的股权协同机制	/188
5.2	战略联盟的黑箱交易协同机制	/199
5.3	战略联盟的人质协同机制	/209
5.4	均势战略联盟及其对联盟关系的协同作用	/215
5.5	战略联盟协同的锦标机制	/227
6	我国轿车工业发展的公共政策选择	/244
6.1	我国轿车工业中中外汽车品牌的发展	/245
6.2	对我国轿车工业战略联盟发展的认知	/252
6.3	我国轿车工业战略联盟发展的公共政策选择	/258

主要参考文献	/268
--------	------

后 记	/298
-----	------

1

导 言

1.1 研究背景

兹尼丁和布莱德奥 (Zineldin, Bredenl w) 在 2003 年曾经指出^①, 没有任何公共和个体管理及其组织的发展在极短暂的时期内能像战略联盟一样受到众多学者的关注。事实确实如此, 战略联盟从 20 世纪末以来取得了快速的发展, 而且“合作仍在继续” (Kenichi Ohmae, 2003)^②, “几乎每一天我们都会听到有关企业进行联合、合作或者联盟的新闻”。吉野和朗甘 (Yashino and Rangan, 1995)^③ 强调指出, “无论我们把这些企业间的活动叫做什么, 可以肯定的是, 这些公司间的相互

① Zineldin, M., Torbj rn Bredenl w. Strategic alliances; synergies and challenges: a case of strategic outsourcing relationship “SOUR” [J]. International Journal of Distribution & Logistic Management, 2003, 33 (5): 449 - 464.

② 详见大前研一为布利克 (Bleeke) 和恩斯特 (Ernst) 主编的《协作性竞争: 全球市场的战略联营与收购》(中国大百科全书出版社, 1998 年) 所写的前言。

③ Yoshino, M. Y., Rangan, U. S. Strategic alliances; an entrepreneurial approach to globalization [M]. Boston: Harvard Business School Press, 1995.

联系都涉及了全世界不同地区合作伙伴间的合作,而且这些合作都涵盖了企业大量的经营活动。”战略联盟已经成为商业活动中的重要元素,并且充斥了合作情境下的每一个角落 (Spekman et al., 1998)^①。战略联盟的兴起和发展,带来了商业模式的根本变革,企业的价值创造视角已经从内部的价值点的挖掘和价值链的整合转移到了内外部相结合的价值链环节的优势互补上来,单一企业的市场竞争方式逐步被企业之间通过合作来打造市场竞争优势的方式所取代,“依靠企业自己的力量进行单打独斗是那些想在全球市场上取胜的企业在竞争中采取的最没有吸引力的方法”(Jack Welch, 1987)^②。同时,企业的经营理念也从竞争转向了合作,“双赢”一词成为了企业管理界最常用的语言,一个成功的企业不仅要和原材料供应商及产品的销售客户合作,更主要的是需要和竞争对手的合作。战略联盟带给企业最主要的变革是管理模式的变革,区别于单一企业内部在核心权威协调下的传统管理,即计划、组织、指挥和监督,战略联盟是一个没有核心权威,或者核心权威不能发挥作用的合作关系系统,在这样一个系统中如何确保彼此拥有平等参与权和话语权的企业之间的在思想上相互协调,在行为上同步行动,就成了战略联盟成功运营的关键问题,正如英国著名学者和战略管理专家安德鲁·坎贝尔(1992)所言:“对于那些希望在合作中相互学习、互惠互利的企业联盟或合资企业来讲,协同则常常正是它们所寻求的目标。”^③

① Robert, E. Spekman, Lynn A. Isabella, and Thomas C. Macavor. Alliances management: a view from past and a look to the future [J]. Journal of Management Studies, November 1998, 35 (6): 747 - 772.

② 通用电气公司首席执行官杰克·韦尔奇 1987 年 10 月 28 在哈佛商学院的演讲。

③ Campbell, Andrew., Luchs, K. S. Strategic Synergy [M]. Oxford: Butterworth - Heinemann, 1992.

然而,伴随着战略联盟的快速发展,其居高不下的失败率,以及由此而显现出来的不稳定性问题成为了人们关注的焦点。大量的调查研究表明(见表1-1),战略联盟的失败率在50%以上(Beamish, 1984; Kougt, 1988; Bleek 和 Ernst, 1991; Das 和 Teng, 2000),有的调查则显示这个比例甚至达到了70%(Zineldin 和 Bredenl w, 2003),这表明,战略联盟并不是一种稳定的合作模式(Porter, 1990)。那么,导致战略联盟不稳定,甚至失败的原因何在?在战略联盟作为一种发展趋势在未来将得到快速发展的情况下,如何才能确保联盟成员之间的协同以促进其稳定发展呢?这些问题构成了目前和未来战略联盟相关研究领域中的重点。

表 1-1 战略联盟稳定或不稳定的相关研究^①

研究者	联盟类型	时期	实证数据	绩效	不稳定性
Beamish 1985	合资	1984 年以前	66 家合资企业	61% 不理想	45% 不稳定
Bleeke 和 Ernst (1991)	跨国联盟	截至 1990 年	49 家联盟和 28 家并购企业	联盟成功率 51% 并购成功率 57%	—
Economist (1995)	战略联盟	1995 年左右	引用波士顿咨询公司资料	小于 40% 的区域联盟和 30% 的跨国联盟是成功的	—
Franko (1971a)	合资	1961—1967 年	1 100 家合资企业	—	28.5% 不稳定
Gomes Casseres (1987)	合资	1900—1975 年	2 378 家合资企业 3 555 家全资子公司	—	30.6% 合资公司和 15.7% 全资子公司不稳定
Harrigan (1988)	战略联盟	1975—1986 年	895 家战略联盟	45.3% 成功	42% 维持超过四年
Hannart et al. (1993)	日本合资企业	1980—1991 年	323 家在美国、日本制造业厂商	—	合资比全资子公司更可能退出

^① 来源于克斯和滕斌圣(2000)、江旭等(2008)的研究,前者主要是不稳定性情况的总结,后者主要集中于稳定影响因素分析。

表1-1(续)

研究者	联盟类型	时期	实证数据	绩效	不稳定性
Kent (1991)	合资	1954—1973 年	563 家合资企业和 479 家非合资石油企业	合资的绩效明显低于非合资企业	—
Killing (1983)	合资	—	36 家合资企业	—	30% 不稳定性
Kogut (1988)	合资	1988 年以前	149 家合资企业	—	51.7% 不稳定
Li (1995)	合资	1974—1988 年	267 家进入美国的外国公司	—	合资比全资子公司更可能退出
Park 和 Russo (1996)	合资	1979—1988 年	204 家合资企业	27.5% 的失败率	—
Park 和 Ungson (1997)	美日合资企业	1979—1988 年	186 家合资企业	—	43% 的解体
Pennings et al. (1994)	荷兰合资企业	1966—1988 年	462 个扩大项目	—	合资比全资子公司更可能退出
Stuckey (1983)	合资	1955—1979 年	60 家铝业合资企业	—	42% 不稳定率
Yamawaki (1997)	日本合资企业	1980—1990 年	371 家子公司	—	合资比全资子公司更可能退出
Beamish 和 Inkpen (1995)	日美跨国联合投资	—	40 家日美合资企业	—	外国伙伴对于本土经济、政治、文化的知识是稳定性的重要因素
Inkpen 和 Beamish (1997)	跨国联合投资	—	—	—	谈判能力的改变是不稳定的因素
Yan (1998)	跨国联合投资	—	—	—	意外事件、绩效、议价过时、竞争性学习会造成不稳定
Yan 和 Zeng (1999)	跨国联合投资	—	—	—	定义不稳定性
Sim 和 Ali (2000)	跨国联合投资	—	59 家发展中国家跨国联合投资企业	—	管理和文化上的差异影响稳定性

表1-1(续)

研究者	联盟类型	时期	实证数据	绩效	不稳定性
Das 和 Teng (2000)	战略联盟	—	—	—	竞争和合作、柔性和刚性、长期和短期的张力作用决定稳定性
Bidault 和 Salgado (2001)	战略联盟	—	22 家法国大公司的 29 个多点联盟	—	商业和组织越复杂, 合作越不稳定
Gill 和 Butler (2003)	跨国联合投资	—	英国和马来西亚的 2 家日本合资企业	—	信任、冲突和相互依赖性为主要影响因素
Ernst 和 Bamford (2005)	战略联盟	—	—	—	合作的刚性是影响稳定性的真正原因
Nakamura (2005)	跨国联合投资	第二次世界大战后到 1970 年	日本 231 家国际合资企业	—	联盟后的学习导致谈判能力改变, 从而影响稳定性

资料来源: 1. Das, T. K., Bing-Sheng Teng. Instabilities of strategic alliances: an internal tension perspective [J]. Organization Science, 2000, 11 (1): 77-101.
2. Xu Jiang, Yuan Li, Shanxing Gao. The stability of strategic alliances: Characteristics, factors and stages [J]. Journal of International Management, 2008, 14: 173-189.

战略联盟的不稳定是一系列复杂因素作用的结果, 这些因素被归结为联盟管理中的冲突 (Killing, 1983; Koug, 1989)、文化差异 (Park 和 Ungson, 1997)、控制或管理权结构 (Killing, 1983; Harrigan, 1988; Beamish, 1984; Yan, 1997)、合作伙伴特征 (Harrigan, 1988; Park 和 Ungson, 1997), 以及外在环境 (Yan 和 Gray, 1994) 等方面 (Yan 和 Zeng, 1999)。特别是, 在英克朋和比米什看来, 战略联盟不稳定是联盟成员之间谈判能力改变的结果 (Inkpen 和 Beamish, 1997)。事前平等的具有同等谈判能力的联盟成员, 一旦以其核心技术投入战略联盟, 由于竞争性学习 (Hamel, 1991), 或者由于知识或技术的溢出效应, 获得对方知识和技术的一方的谈判能力就会得到提升, 事前的谈判能力平衡状态

被打破,获得对方知识和技术的一方于是在纳什议价过程中占有优势,并要求得到更多的联盟收益,包括对战略联盟的管理和控制权,因而导致联盟成员之间的合作冲突。英克朋和比米什(1997)的主张为从资源基础论角度理解战略联盟不稳定性开阔了视野,与知识和技术等无形资产相对的是有形资产投入后的情况。由于战略联盟以其关系性资产的投入而显著区别于其他形式的企业间合作,在有形资产投入时,这些资产的套牢问题就突出了(Williamson, 1985),战略联盟内部的机会主义行为因而产生,这就导致了联盟合作的交易费用的上升,当交易费用达到一定程度时,战略联盟就会失败(Hennart, 1988)。事实上,战略联盟的机会主义行为在没有关系性资产投入的情况下也可能发生。在曾明和陈小平看来,战略联盟具有团队生产的特点,其中的偷懒问题也会存在,从而导致类似公地悲剧的结果发生(Zeng 和 Chen, 2003)。

上述对战略联盟不稳定性的解释可以归结为资源基础论、交易费用理论、社会困境理论以及博弈理论等研究视角(蔡继荣, 2006),其核心是强调了联盟合作中的关系性风险,即联盟成员之间缺乏交流和可能的机会主义破坏联盟未来发展的可能性(Das 和 Teng, 1999)。这意味着,战略联盟的稳定与否其实是联盟成员之间关系质量的外在表现。因此,要使得战略联盟稳定就必须确保联盟成员之间的合作质量水平,或者,就是要在确保联盟成员之间目标的兼容性基础上,实现行为的相互协调和同步,其本质是要实现战略联盟的协同。

目前,对于战略联盟协同的相关研究主要集中在供应链联盟方面,而对能充分体现竞合关系特征的竞争性战略联盟协同的研究比较鲜见。在这些研究中,供应链协同是指供应链中各节点企业为了提高供应链的整体竞争力而进行的彼此协调和相互努力(Manthou et al., 2004),并且由于协同是实现供应链有效管理的关键(Ito 和 Salleh, 2000),因此新一代的供应链