

7-779.2

809

# 中国企业技术联盟

钟书华 等著



A1063787

华中科技大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

中国企业技术联盟/钟书华 等著  
武汉:华中科技大学出版社, 2003年1月  
ISBN 7-5609-2849-8

I. 中…  
II. 钟…  
III. 企业管理-企业技术-联盟  
IV. F279.2

中国企业技术联盟

钟书华 等著

责任编辑:钱 坤

封面设计:潘 群

责任校对:刘 竣

责任监印:张正林

出版发行:华中科技大学出版社

武昌喻家山 邮编:430074 电话:(027)87545012

录 排:华中科技大学出版社照排室

印 刷:湖北新华印务有限公司

开本:850×1168 1/32 印张:7.125 插页:2

字数:166 000

版次:2003年1月第1版 印次:2003年1月第1次印刷

印数:1—1 500

ISBN 7-5609-2849-8/F·239

定价:15.00 元

(本书若有印装质量问题,请向出版社发行部调换)

## 内 容 提 要

本书源于国家社会科学基金课题的研究报告。作者讨论了企业技术联盟的概念、本质、动力、类型、效益、成本、风险和决策;分析了企业技术联盟的组织形式、运行过程和内部的各种分配机制;从历史背景、发展现状、未来趋势等方面介绍、比较了美国、日本和欧盟的企业技术联盟;通过对技术创新与知识经济关系的阐述,技术创新组织的比较分析,揭示培育和发展我国企业技术联盟的战略意义;在问卷调查的基础上,对我国企业技术联盟的基本状况、组织行为、企业对技术联盟的认识进行了实证分析;从构建企业技术联盟的强化机制和协调机制两个方面系统论述了我国企业技术联盟的保障条件;最后,提出了我国推进企业技术联盟的政策措施。

本书对企业和政府部门的管理干部、管理人员,应用经济学、管理学专业的大学生、研究生、教师和研究人员具有参考价值。

# 目 录

|                                  |       |
|----------------------------------|-------|
| <b>第一章 企业技术联盟概述</b> .....        | (1)   |
| 第一节 企业技术联盟的概念、本质及动力 .....        | (1)   |
| 第二节 企业技术联盟的类型、效益与成本 .....        | (9)   |
| 第三节 企业技术联盟的风险 .....              | (14)  |
| 第四节 企业技术联盟决策 .....               | (22)  |
| <b>第二章 企业技术联盟的组织运行</b> .....     | (30)  |
| 第一节 企业技术联盟的组织形式及选择 .....         | (30)  |
| 第二节 企业技术联盟的组织运行 .....            | (39)  |
| <b>第三章 企业技术联盟的分配机制</b> .....     | (47)  |
| 第一节 企业技术联盟的成本分配 .....            | (47)  |
| 第二节 企业技术联盟的效益分配 .....            | (58)  |
| 第三节 企业技术联盟的风险分配 .....            | (66)  |
| 第四节 企业技术联盟的公平分配 .....            | (72)  |
| <b>第四章 美、日、欧盟的企业技术联盟</b> .....   | (79)  |
| 第一节 美国的企业技术联盟 .....              | (79)  |
| 第二节 欧盟的企业技术联盟 .....              | (89)  |
| 第三节 日本的企业技术联盟 .....              | (98)  |
| 第四节 美、日、欧盟企业技术联盟发展分析 .....       | (109) |
| <b>第五章 我国推进企业技术联盟的战略意义</b> ..... | (118) |
| 第一节 技术创新与知识经济 .....              | (118) |
| 第二节 技术创新组织的比较分析 .....            | (125) |
| 第三节 培育和发展我国企业技术联盟的战略意义 .....     | (134) |
| <b>第六章 我国企业技术联盟现状分析</b> .....    | (142) |

|                                   |              |
|-----------------------------------|--------------|
| 第一节 企业技术联盟的基本状况 .....             | (142)        |
| 第二节 企业技术联盟的组织行为 .....             | (149)        |
| 第三节 企业对技术联盟的认识 .....              | (154)        |
| <b>第七章 我国推进企业技术联盟的保障条件 .....</b>  | <b>(161)</b> |
| 第一节 企业技术联盟评估指标体系 .....            | (161)        |
| 第二节 构建企业技术联盟的强化机制 .....           | (170)        |
| 第三节 构建企业技术联盟的协调机制 .....           | (180)        |
| <b>第八章 推进我国企业技术联盟的政策措施 .....</b>  | <b>(193)</b> |
| 第一节 宏观政策措施 .....                  | (193)        |
| 第二节 微观政策措施 .....                  | (200)        |
| <b>附录 我国企业技术合作现状调查问卷及统计 .....</b> | <b>(208)</b> |
| <b>参考文献 .....</b>                 | <b>(217)</b> |
| <b>后记 .....</b>                   | <b>(223)</b> |

# 第一章 企业技术联盟概述

无论从什么角度研究企业技术联盟,总需要一个讨论的逻辑起点,需要相应的分析框架,需要对一些根本性理论问题寻求认识统一。尽管企业技术联盟发展很快,但相应的理论研究却较为薄弱。因此,在讨论中国企业技术联盟这一核心内容之前,有必要对企业技术联盟的一般性理论问题进行分析。

## 第一节 企业技术联盟的概念、本质及动力

### 一、企业技术联盟概念

“联盟”的英文单词是 *alliance*,按 *Longman Dictionary Of Contemporary English* 的解释,*alliance* 有四层含义:一是指结盟的行为或状态;二是指国家、组织、家庭等之间的亲密协议或联系;三是指寻求、关照所有成员利益的组织或社团;四是指联姻。不难看出,*alliance* 的基本含义是“为某种目的的联合”。

在中文里,按《辞海》的解释,“联盟”的主要含义是指国家、阶级、政党或团体之间结成的联合关系。

在明确“联盟”的含义后,就很容易给“技术联盟”(technical alliance)下定义了。这里提出一个较简单的定义:技术联盟是组织之间在技术领域建立的联合关系。理解“技术联盟”应注意三点:一是“组织”的外延很宽泛,包括政府部门、大学、研究所、企业等;二是“联合”只局限于技术领域;三是“联合关系”的表现形式多种多样。

顺便说明一下,国外文献在讨论技术联盟时,常用 corporate、collaboration 或 co-operation 来表达组织之间的所谓“联合关系”。

国内对“企业技术联盟”的理解可分为广义和狭义两种,其区别是对联盟成员的认定不同。

在广义的“企业技术联盟”中,联盟成员除企业外,还包括大学、研究所或政府部门等。近些年来,学术界一直关注企业与大学、研究所或政府部门的技术联合,一些概念得到了人们的普遍认同,如“产学研联合”、“官产学联合”。现在又出现“企业技术联盟”,按广义理解,实质上等同于原来的“产学研联合”或“官产学联合”。如果“企业技术联盟”概念与“产学研联合”、“官产学联合”概念等价,并没有更强的解释功能和预测功能,在方法论意义上没有多大价值,也难以得到学术界的推崇。因为人们宁愿使用熟悉的概念,而不愿使用信息量与此等价的新概念,不愿投入毫无意义的学习、“翻译”成本。另外,在技术联盟中,由于有企业参与就称为企业技术联盟。实际上,这里隐含一种联盟命名方式,即以联盟成员命名。但这种命名方式缺乏合理性。例如同样是技术联盟,“产学研联合”或“官产学联合”,就可以称为“企业技术联盟”、“大学技术联盟”或“研究院所技术联盟”等。语意上,三个概念不应当相同,但却是同一对象的称谓。

显然,广义理解“企业技术联盟”可能会带来一些不必要的概念混乱,且根据不充分,不宜采用。

在狭义的“企业技术联盟”中,联盟成员均为企业。据此,可以对“企业技术联盟”这样界定:企业技术联盟是指两个或两个以上的企业互相联合,致力于技术创新的行为。

这个概念包括四层含义。

第一,企业技术联盟不同于“产学研联合”或“官产学联合”。

第二,企业技术联盟的成员至少有两个,且具有独立法人地位。这就意味着,同一企业内部各部门、各机构之间的技术开发合作不属于企业技术联盟。

第三,企业技术联盟的合作内容包括人员、资金、技术、仪器设备等。

第四,企业技术联盟对联盟成员的未来发展具有战略意义。这就意味着,企业之间随机性、低层次的技术合作(如修理设备等)不属于企业技术联盟。

与企业技术联盟相关的概念是企业战略联盟(Strategic Alliance)。按秦斌的解释,“战略联盟是指两个或两个以上有着对等经营实力的企业,为达到共同拥有市场、共同使用资源等战略目标,通过各种契约而结成的优势相长、风险共担、要素双向或多向流动的松散型网络组织”<sup>①</sup>。企业战略联盟和企业技术联盟这两个概念是共性与个性的关系。企业战略联盟包含企业技术联盟,但企业战略联盟不等于企业技术联盟。正像水果包括苹果,但水果不等于苹果。顺便指出,有的学者在讨论技术联盟时,用了“技术策略联盟”一词。但从整篇文章看,内容均属重大、全局性的“战略问题”,而不是服务于战略的“策略问题”<sup>②</sup>,且这些讨论内容在其他文献里都是用“战略联盟”称谓。在中文里,“策略”与“联盟”搭配也不自然。所以,还是统一称“战略联盟”为好。

## 二、企业技术联盟的本质

哲学上讲,本质从整体上规定了事物的性质和发展方向,反映了事物比较深刻的一贯和稳定特性。但是,本质只能通过抽象从思维中把握,由于语言固有的缺陷,人们很难准确地表达。这就是老子在《道德经》中所指出的:“道,可道,非常道;名,可名,非常名。”显然,企业技术联盟的本质应从多方面理解,综合抽象,只有这样,才能使“非常道”、“非常名”尽量逼近“道”和“名”,将认识引向深入。

---

① 秦斌,企业间的战略联盟:理论与演变,财经问题研究,1998,(3)

② 刘志伟,企业制胜新视点:技术策略联盟,科技进步与对策,1996,(3)



企业技术联盟的本质可从四个方面理解。

第一,企业技术联盟强调技术开发资源的互补或加强。企业从事技术开发,需要许多资源,如科技人员、研究经费、实验条件等。随着技术竞争的加剧,对技术开发资源要求越来越高,使企业陷入困境。一方面,技术竞争迫使企业投入越来越多的资源;另一方面,企业却不能满足技术开发的全部资源需求。对企业来说,绝不能因为资源稀缺而放弃技术开发,走出困境之路是从外部环境获得稀缺资源。但是,外部环境是不可依赖的,这就意味着企业获得稀缺资源的不确定性。因此,企业就要通过合作来解决稀缺资源不确定性问题,以确保技术开发的正常进行。

企业之间拥有的资源,无论是类别还是强度,不可能完全相同,自然地,在技术开发中面临的稀缺资源也就不同。在由千千万万个企业组成的市场经济汪洋大海中,就可能出现这种情况:A、B两个企业准备在同一领域从事技术开发,且都面临稀缺资源问题,只是A、B企业各自的稀缺资源正是对方的富有资源。显然,如果A、B企业建立技术联盟,通过资源互补,解决彼此的稀缺资源问题,可保证技术开发的顺利进行。还有一种情况:A、B企业面临的是同种稀缺资源问题。如果A、B企业的同种稀缺资源合起来,用于同一技术开发项目,这时,稀缺资源问题也会迎刃而解。

第二,企业技术联盟是新的技术开发系统的构建。按系统论的观点,企业是一个独立的技术开发系统。实施企业技术联盟,不仅得到了资源互补或加强,更重要的是企业之间在合作技术开发过程中相互作用、相互影响、协调运作,共同构建了一个新的技术开发系统。这种新的技术开发系统的整体功能大于各参与企业的功能之和,具有不可简单归结性和不可直接比较性,这就意味着企业技术联盟在技术开发过程中释放了一种“新力量”,使企业技术开发能力产生质的飞跃,实现过去难以达到的技术目标。例如,世界最大的 Intranet 平台提供商美国莲花(Lotus)软件公司和 Sun 公司通过技术联盟,努力把各自领先的技术紧密集成,以期为用户提

供更先进、更实用的软件。1998 年,他们推出了运行在 Sun Java Station 网络计算机之上的 Lotus eSuite Work Place 软件。该软件具有许多优化的性能,其中包括一系列崭新的针对网络计算环境设计的小程序,从集成的 Web 浏览器、终端仿真程序、文件管理服务、电子邮件、文字处理软件、电子表格、日历服务、姓名地址簿和演示图形等应有尽有。

应当强调指出,卓有成效的技术开发是企业技术联盟保持内部稳定的基础,但联盟组织要发展,还在于整体技术开发系统在外环境中能进行自身行为调节,使其自主地适应外部的激烈竞争,这样才能使联盟组织作为一个整体与外部其他组织进行竞争,或使合作开发的新技术与环境处于和谐状态。这种协调并不是靠简单的外部指令来实现的,而是一种各尽其职、协同开发的行为即自组织。

第三,企业技术联盟具有灵活性。这是指企业对联盟成员的自主选择性。一般地,企业在考虑联盟时,面临多个潜在合作伙伴,选择哪一个作为合作伙伴,完全由企业决定。研究表明,成功的技术联盟,在选择合作伙伴时,除了考虑资源互补或加强外,还要考虑与合作伙伴能产生协同效应。如联想集团选择日立公司为合作伙伴,共同开发新一代台式电脑。新电脑将比传统台式电脑更加节约使用空间和能源,降低电脑对人体的辐射影响。合作过程中,联想将借鉴日立半导体、CD-ROM、液晶显示等方面的先进技术,同时发挥自身在高科技人才、整机设计、本地化高新技术和产品等方面的优势,促使新电脑尽早面世。

企业对联盟成员的自主选择性,还表现在一个企业可与多个企业建立不同的技术联盟。如三星电子公司与 DNS 公司合作开发和生产半导体生产设备;与惠普公司合作开发与销售 RISC 工作站;与东芝公司在闪光灯记忆领域联合开发集成电路;与 IBM 公司联合开发与销售台式电脑;与 Qualcomm 公司合作开发新一代记忆装置;与 ARM 公司合作开发 3-bir RISC 微型计算机;与富士通公

司合作研制新一代 TFT-LCD 尖端技术;与摩托罗拉公司共同设计芯片发展系统和 PDA 应用软件等。

第四,企业技术联盟是一种特殊的生产和技术贸易形式。和通常的生产过程相似,在企业技术联盟中,先要有必要的投入,如资金、仪器设备和科技人力资源等,然后通过研究开发,最后得到技术产品。但与石油开采、机械制造、纺织加工等物质生产不同,技术生产不能保证产出效果。物质生产在生产之前经过了精确的可行性论证,而技术生产无法进行精确的可行性论证。

一般认为,技术贸易属于技术转让,是不同企业、组织或个人之间将技术作为商品进行有偿转让。企业技术联盟与其他的技术贸易形式有共性的一面,即都是通过某种交换而获得技术。但企业技术联盟与许可证交易、包建项目、产业合作、技术咨询服务、装配生产、补偿贸易、合资经营等技术贸易形式不同,企业技术联盟内部交换的不是现实的技术,因为该技术还没有开发出来。技术开发具有不确定性,即可能开发失败。这就意味着,企业在付出后,却不能交换回所需的技术。而在其他技术贸易形式中,付出后就会得到技术商品,如专利许可、专有技术转让、工程设计、技术培训等。技术开发失败还意味着参加技术联盟的各方都是输家。而在其他技术贸易形式中,只要遵循市场游戏规则,很难出现交换各方皆输的情况。因为一方的等量损失必然伴随另一方的等量所得。

### 三、企业技术联盟的动力

管理学中常用“需要与满足”理论来解释人的行为动机。作为一种思维工具,“需要与满足”理论也可以用来解释企业之间联合致力于技术开发的行为,即企业技术联盟。但是,这里涉及一些关系的转换:

第一,企业行为是企业决策者行为的外在化,换言之,企业的行为动机可以还原为企业决策者的行为动机;

第二,企业技术联盟是企业的行为之一,也是企业决策者行为外在化的表现形式;

第三,鉴于上述,企业技术联盟的动力与企业决策者行为等价。

由于企业行为可以还原为企业决策者,即某一特定人的行为,当然,有关人的各种分析理论(其中包括“需要与满足”理论)同样适用于分析企业。

对任何企业来说,最大、最重要或最高层次的需要是通过技术开发,将新产品投放市场、占领市场。而新产品能否投放市场、占领市场,一方面决定于营销计划和营销手段;另一方面决定于新产品的固有属性。营销计划包括形势分析、市场机会评估、营销战略、营销战术、营销控制等。营销手段包括广告、人员推销、定价、分销、包装等。西方发达国家实行市场经济已有几百年的历史,企业的营销计划和营销手段已基本定型,相关内容已成为企业决策者的常识,企业之间的营销计划和营销手段也大致相同。毋庸赘述,企业之间新产品投放市场、占领市场效果存在巨大差异,使得有的企业发展、膨胀,有的企业衰败、破产。造成这种差异自然有营销计划和营销手段方面的原因,但主要原因是企业之间新产品的固有属性不同。如国内众多的电视生产厂家,影响他们电视销售量的主要因素显然是电视机质量,而不是营销计划和营销手段(这方面,各厂家差异不多)。

上述分析表明,围绕新产品的技术开发对企业至关重要,企业面临的各種压力、各种竞争、各种矛盾最后都集中在这里。

每个企业都有自己的需要,但不是每个企业的需要都能满足。在开发新产品方面,企业的需要常常不能满足。究其原因,有的是开发项目费用高昂,企业无法承受;有的是缺乏相应的技术人才,企业无力进行开发;有的是技术难度太大,企业开发效果不理想;有的是开发失败的概率较高,企业害怕风险等。

当然,企业可以通过自身的努力,创造条件,以满足开发新产

品的需要。例如,IBM 公司在来不及开发研制新型的网络群组软件系统情况下,迫于竞争压力,只好斥资 35 亿美元强行收购莲花发展公司,以利用莲花软件系统群组软件系统和 IBM 公司的产品,共同占领因特网产品市场及软件系统服务市场。其技术构想是:IBM 公司将自己的王牌产品 HTML 转换器用于莲花公司 Notes 及 Domino 软件系统中,使得这些软件系统可以立即在万维网中得到应用。在两家公司的相互配合下,Domino 软件系统成为万维网服务器系统以及群组应用开发环境。

企业满足开发新产品的需要过程可在企业内部完成,亦可在企业外部完成。IBM 公司收购莲花公司,得到了软件系统群组软件系统,满足了 IBM 公司的需要。这种“内部满足需要”模式常为实力强大的公司采用。如 Cisco 系统公司购买 Telesend 公司,以发展因特网上网技术;微软公司收购库博暨彼得司公司,以发展目标开发技术,加速微软公司 Java 级数据库的建立工作。“内部满足需要”模式受边界条件的限制,这个边界条件可以用新制度经济学的交易费用理论和企业理论来解释。

按新制度经济学的观点,在市场经济中,事事、处处都要交易,每次交易都要花时间和精力,时间和精力都可以算钱,算成成本和费用,这就是交易费用。企业的出现是为了节省交易费用,企业规模越大,交易费用就越低,但企业内部的组织成本和失误(即组织费用)带来的亏损则增加。就开发新产品而言,如果通过市场来完成,则要付出交易费用;如果通过购买其他企业来完成,固然可以节省交易费用,但这导致了企业规模的扩大,使企业内部的组织费用增加。当企业的组织费用小于交易费用时,企业愿意在组织内部开发新产品;当组织费用大于交易费用时,企业就不愿意单独开发新产品。企业适度规模的均衡条件是:当最后一项经营活动扩大后所付出的组织费用等于可能节省的交易费用,即“边际组织费用 = 边际交易费用”。这个均衡条件就是前面所述“内部满足需要”模式的边界条件。

开发新产品占领市场,这是企业的刚性需要,是不容改变和必须满足的。否则,企业就会在市场竞争中败北。当组织费用大于交易费用时,企业不会自己开发或以购买其他企业的方式来获得新产品。自然地,为了既满足需要又节省费用,企业只能在外部环境解决开发新产品问题。在当代,全球经济一体化,高度发达的信息技术(特别是因特网的出现)把世界缩小成“地球村”,企业很容易了解世界,世界也很容易了解企业。因此,某一企业希望在外部开发的意愿很容易被其他企业了解。在世界千千万万个企业中,如果有两个企业具有在外部进行同类开发的意愿,且又相互知晓,两个企业就有可能进行合作,共同开发新产品。企业合作不改变企业的产权关系,对单个企业来说,企业的规模没有扩大,组织费用没有增加,但开发新产品的需要却得到满足。显然,合作开发对企业意味着“双赢”。

这样,对那些在开发中组织费用大于交易费用的企业来说,它们就会选用“外部满足需要”模式进行合作开发。这种合作开发意愿构成了企业技术联盟的发展动力。

## 第二节 企业技术联盟的类型、效益与成本

### 一、企业技术联盟的类型

根据不同的标准,可将企业技术联盟分为不同的类型。

1. 根据技术开发-生产经营活动价值链的延伸方向,可将企业技术联盟分为前向联盟、后向联盟和同位联盟。这是一种重要的分类。

前向联盟是企业-消费者联盟。例如,厦华电子控股的厦华三宝计算机公司与中国华夏证券公司在信息领域结成技术联盟,共同开发“厦华-华夏”金融电脑系统。该系统将集成厦华三宝电脑、

图文接收卡、传真卡(MODEM)和华夏证券自行开发的“华夏多媒体资讯软件系统”,产品全部在厦华三宝计算机公司生产整合。厦华三宝因此获得华夏证券总成交量4万台、成交额3亿元人民币的巨额电脑订单。

后向联盟是企业-供应商联盟。如北京万能财务电算化工程公司在决定选用 IBM DB2 作为其开发企业管理软件和大型财务管理软件的主体数据库后,与 IBM 公司合作,在 IBM 公司技术专家的协助下,成功开发了万能财务和各种管理型财务软件共 16 个子系统,并分别完成了工业版、商业版、事业版以及普及版和多媒体教学版。又如我国卫生部下属的金卫医疗网络工程有限公司与英特尔公司签订了企业战略合作协议,由英特尔公司向金卫医疗网络工程公司提供最新的电视会议系统,用于医疗卫生信息化国道建设。

同位联盟分两种形式。一种是企业与配套生产商联盟。如苹果公司与美国联机公司联盟,将苹果公司的“麦金托什”计算机优势和联机公司的软件结合在一起,以推动双方产品的销售。同位联盟的另一种形式是企业与竞争对手的联盟。如微软公司与苹果公司于 1997 年出人意料地停止竞争,走向合作。微软公司向苹果公司投入 1.5 亿美元,并为苹果公司的 Macintosh 开发新版本的商业办公软件;苹果公司捆绑微软的 IE(Internet 浏览软件),以作为 Macintosh 机默认浏览器。对微软公司与苹果公司的合作,苹果公司的创始人斯蒂夫·乔布斯说,我们应当抛弃原来那种苹果必赢、微软必输的观念。苹果和微软加在一起等于 100% 的桌上计算机市场。

## 2. 根据技术合作的内容,可分为单项联盟和多项联盟。

多数企业技术联盟均为单项联盟,即为完成特定技术项目而合作。一旦完成了技术目标,联盟也就失去存在价值。多项联盟是企业之间围绕多个技术项目进行的合作。与单项联盟相比,多项联盟内部联系更紧密,合作时间更长。

3. 根据参加联盟的企业数量,可分为简单联盟和复杂联盟。

简单联盟由两个企业组成,复杂联盟由三个或三个以上的企业组成。与简单联盟相比,复杂联盟内部很容易产生纠纷,联系较松散,但对联盟外的企业威胁最大。

4. 根据参加联盟的企业性质,可分为国内联盟和国际联盟。

国内联盟有两种常见形式,一种情况是若干技术实力较弱的企业通过结盟,与大公司(特别是跨国公司)展开技术竞争;另一种情况是大公司之间通过结盟,实行技术垄断。国际联盟是指参与联盟企业至少来自两个国家。在国际联盟中,最常见的是发达国家之间的企业联盟、发达国家与发展中国家之间的企业联盟。

## 二、企业技术联盟的效益

概括起来,联盟给企业带来的效益主要有五方面。

### 1. 节省 R&D 费用,降低风险。

在大科学时代,R&D 费用越来越高,使企业陷入两难境地:一方面,市场压力迫使企业要不断从事 R&D 活动;另一方面,高昂的 R&D 费用使企业难以承受。技术联盟是企业摆脱困境的有效途径。在联盟中,企业可以与合作伙伴分摊 R&D 费用,而共同享受 R&D 成果;企业可使用合作伙伴的知识、实验室和科技人员,从而间接降低了 R&D 费用。现代技术发展迅速,导致了产品的寿命周期缩短。企业加入技术联盟,与合作伙伴优势互补,自然会加快新产品的开发过程,从而降低了开发风险。

### 2. 扩大 R&D 活动空间。

在联盟中,成员不是孤立地对联盟发生作用,而是一起“协同”地产生作用,是一种“综合效应”。具体地说,在其他成员的配合下,联盟单一成员在 R&D 中的作用会得到放大;联盟的作用大于所有成员作用之和。这就意味着,相对单一企业而言,技术联盟可以从事更多领域、更大难度、更加高昂的 R&D 活动。

### 3. 拓展区域市场。



贸易保护主义有其悠久的历史渊源和深厚的现实基础。国家之间、区域之间关税壁垒和各种贸易障碍的存在,意味着企业不可能随意进入其他市场。但企业可通过与其他区域的经济组织结成技术联盟,使联盟开发、生产的产品绕过关税壁垒和贸易障碍,直接进入当地市场。许多跨国公司之所以与发展中国家企业进行技术合作,目的就是为了开拓发展中国家市场。

#### 4. 绕过 R&D, 直接获得新产品或实现产品的升级换代。

一般地,企业要获得新产品或实现产品的升级换代,只能通过 R&D。企业独立从事 R&D,可能面临经费紧张、技术力量薄弱、研究周期长等困难。而国外先进的生产技术属于秘密,受专利保护,企业显然不能等专利权有效期届满才引进技术,靠谈判进行专利转让或专利实施许可同样时间漫长且很复杂。但企业与专利所有者合作,就可以避免上述困难和问题,在短期内直接将新产品推向市场。许多发展中国家的企业之所以与跨国公司合作,就是为了追求这种效益。

#### 5. 增强企业的市场竞争力。

通过技术联盟,企业在 R&D、原材料采购、生产、销售中可获得规模经济效益;互补性强的企业可以使他们的产品兼容和标准通用化。自然地,相对于那些不兼容、不通用的产品来说,技术联盟的产品更具有市场竞争力。在卖方市场的情况下,一些企业结成联盟可更有效地控制市场,影响产品价格的变动,使没有加盟的企业在竞争中处于不利地位;同时设置障碍,以阻止潜在的竞争者进入市场。

### 三、企业技术联盟的成本

企业加入技术联盟后,在获得效益的同时,也付出了代价。从经济学角度来理解,这种代价就是加入技术联盟的成本。只有当效益大于成本时,企业才愿意加入联盟,或者说联盟才稳定。国内学者在研究技术联盟时,往往注重效益分析而忽略了成本。研究