

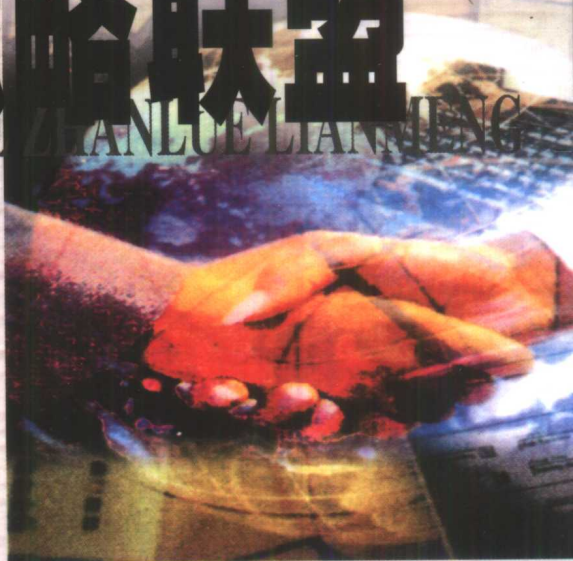


企 业 新 视 野 丛 书

史占中 著

企业战略联盟

QIYE ZHANLUE LIANNIENG



上海财经大学出版社

• 企业新视野丛书 •

企业战略联盟

史占中 著

上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

企业战略联盟/史占中著. —上海:上海财经大学出版社, 2001. 5
(企业新视野丛书)

ISBN 7-81049-537-2/F · 455

I. 企… II. 史… III. 企业管理-经济合作 IV. F273.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 037737 号

QIYE ZHANLÜE LIANMENG

企业战略联盟

史占中 著

责任编辑 王联合 封面设计 周卫民

上海财经大学出版社出版发行

(上海市中山北一路 369 号 邮编 200083)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮件: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海市印刷七厂一分厂印刷装订

2001 年 7 月第 1 版 2001 年 7 月第 1 次印刷

850mm×1168mm 1/32 9.875 印张 238 千字

印数: 0 001—3 000 定价: 21.00 元

MAGP3/04

前言

随着经济全球化和科学技术的迅猛发展,越来越多的企业开始认识到,单凭企业自身的力量很难在这激烈竞争的市场环境中求得生存和发展。20世纪80年代以来,西方企业尤其是跨国公司迫于强大的竞争压力,开始对企业竞争关系进行战略性的调整,纷纷从对立竞争走向大规模的合作竞争;其中合作竞争最主要的形式之一就是建立企业战略联盟。战略联盟作为企业组织关系中的制度创新,已成为现代企业强化其竞争优势的重要手段,被誉为“20世纪20年代以来最重要的组织创新”。

企业战略联盟,简单地说,就是企业与企业之间通过进行战略性的合作,形成一种协作性的竞争组织,但合作各方仍保持其生产经营的独立性。本书从三个角度分析企业战略联盟形成的理论基础:(1)交易费用分析。根据交易费用理论,战略联盟的建立就是为了寻求一种节约交易费用的制度安排,企业之间通过联盟合作可稳定交易关系,进而减少交易费用,纠正市场缺陷;同时它又可抑制交易“内部化”倾向,从而避免组织失灵。(2)价值链分析。根据价值链理论,产品或服务的价值创造过程是在一系列价值链环节中完成的,不同企业在各自的价值链环节上拥有不同的核心专长,相互合作可在整个价值链上创造更大的价值;此外,联盟企业通过共享价值链,还可有效地降低成本,产生

新的“净竞争优势”。(3)资产互补性分析。根据企业资源能力理论,资产是一个丰富的价值范畴,不同企业拥有完全异质的资源和核心能力;联盟企业相互之间进行战略合作,可促使双方在更大范围内实现资源优化配置以及核心能力的互补融合。而根据企业知识理论,企业知识是决定现代企业竞争优势的关键要素,相关企业通过缔结战略联盟,可促使隐含性知识在联盟成员间进行转移,并共同创造新的交叉知识,进一步强化各自的竞争优势。

企业战略联盟的产生和发展对提高经济效率和推动技术创新具有巨大的促进作用。联盟企业在相互合作过程中,可产生四种形态的经济效应:(1)规模经济效益。企业之间通过缔结联盟,可在更大范围内实行专业化分工,有效地降低各类成本,无需扩大企业自身的规模而实现规模经济。(2)范围经济效益。企业在建立联盟关系过程中,可有效地获取合作伙伴的相关资源和核心能力,从而能成功地进入多元化经营领域,实现范围经济。(3)速度经济效益。联盟伙伴通过在生产领域里实行“并行程”和敏捷生产,在流通领域里缔结“制贩同盟”,可加速生产和交易过程而产生成本节约,实现速度经济。(4)共生经济效益。企业在缔结联盟过程中,可在相互之间实现同类资源共享和异类资源互补,并能有效地抑制联盟成员

之间的“过度竞争”行为,避免资源的浪费,从而提高资源配置效率,实现共生经济。

在技术创新过程中,相关企业的联盟合作,能促使联盟企业实现技术创新的聚合效应、学习效应和集群效应。这主要表现为:企业之间通过组建技术联盟可有效地突破技术创新阈值、实现技术创新中的规模经济、分担技术创新中风险;可促使企业加强相互间的分工协作,在技术创新过程中实现优势互补和组织学习;此外通过联盟还可共同确立行业技术标准,避免技术开发中的不正当竞争,提高 R&D 资源的使用效率。

企业战略联盟对我国企业的重组整合和合作创新也具有巨大的现实意义。(1)组建集团和兼并收购等传统的重组方式,在实践过程中显现出种种弊端和不足,而战略联盟的理论和方法则为我国企业的重组整合提供了新的视角。企业之间通过缔结联盟,可促使企业有效地实现规模重组和相互间的分工协作,并成功地开展多元化经营。(2)在技术创新过程中组建企业战略联盟,能有效地聚合我国的研究开发资源,弥补我国企业 R&D 资源的不足,并促进企业间以及与科研机构之间构建合作创新机制,增强我国企业的技术创新能力。

企业战略联盟的价值和魅力逐渐为人们所认同,但在联盟组织的管理和发展过程中却面

临着重重障碍和困难。本书最后分析认为：若要保持成功的联盟伙伴关系，必须建立“共享愿景”，在合作过程中寻求战略的协同和文化的融合。

前言/1

第一部分 企业战略联盟的一般分析

第一章 战略联盟的背景描述:合作竞争大未来

- 一、企业合作竞争的发展与战略联盟的兴起/4
- 二、企业战略联盟产生的背景/24
- 三、企业战略联盟形成的动因/32

第二章 企业战略联盟的一般分析

- 一、企业战略联盟的内涵与外延/48
- 二、企业战略联盟中的竞争与合作/63
- 三、战略联盟与垄断组织企业集团的比较分析/68

第二部分 企业战略联盟的机理分析

第三章 企业战略联盟的交易费用分析

- 一、交易费用及其决定因素/75
- 二、企业联盟与交易费用的节约/79

- 三、企业联盟与中间规制结构/84
- 四、企业联盟：“市场化的组织”与“组织化的市场”/91

第四章 企业战略联盟的价值链分析

- 一、价值链及其构成/97
- 二、企业联盟与价值链环节中的核心专长互补/99
- 三、企业联盟与价值链一体化竞争/106
- 四、企业联盟与共享价值链中的“净竞争优势”/111

第五章 企业战略联盟的资产互补性分析

- 一、战略联盟与企业资源共享/117
- 二、战略联盟与企业核心能力互补/121
- 三、战略联盟与企业知识转移/129

第三部分 企业战略联盟的效应分析

第六章 企业战略联盟的经济效率分析

- 一、企业联盟与规模经济/141
- 二、企业联盟与范围经济/149
- 三、企业联盟与速度经济/156
- 四、企业联盟与共生经济/163

第七章 企业联盟的技术创新效应

- 一、技术联盟的聚合效应/169
- 二、技术联盟的学习效应/175
- 三、技术联盟的集群效应/183

第四部分 企业战略联盟的应用分析

第八章 战略联盟与我国企业的重组整合

- 一、我国企业重组中的障碍分析/193
- 二、战略联盟与我国企业的规模重组/199
- 三、战略联盟与我国企业多元化经营/204
- 四、战略联盟与我国企业的分工协作/208

第九章 战略联盟与我国企业的合作创新

- 一、我国企业技术创新现状分析/216
- 二、战略联盟对我国企业合作创新的现实意义/221
- 三、国内技术联盟:企业间技术合作与产学研合作创新/230
- 四、国际技术联盟:技术引进中的合作创新与R&D国际合作/249

结语:企业战略联盟的管理与发展

- 一、企业战略联盟的合作模型分析/265
- 二、企业战略联盟的管理与发展/270
- 三、借鉴与反思:促进我国企业战略联盟的发展/280

参考文献/290

后 记/302

第二部分

企业战略联盟的一般分析

随着经济全球化和科学技术的迅猛发展,越来越多的企业开始认识到,单凭企业自身的力量很难在这激烈竞争的市场环境中求得生存和发展。20世纪80年代以来,西方企业尤其是跨国公司迫于强大的竞争压力,开始对企业竞争关系进行战略性的调整,纷纷从对立竞争走向大规模的合作竞争;其中合作竞争最主要的形式之一就是建立企业战略联盟。战略联盟作为企业组织关系中的制度创新,已成为现代企业强化其竞争优势的重要手段,被誉为“20世纪20年代以来最重要的组织创新”。

企业战略联盟,简单地说,就是企业与企业之间通过进行战略性的合作,形成一种协作性的竞争组织,但合作各方仍保持其生产经营的独立性。它不同于垄断组织和企业集团等其他经济联合体,联盟企业之间在合作中竞争,在竞争中合作,并在合作过程中获取更为强大的竞争优势。

第一章

战略联盟的背景描述：合作竞争大未来

20 世纪 80 年代以来,西方企业尤其是跨国公司迫于强大的竞争压力,开始对企业竞争关系进行战略性的调整,纷纷从对立竞争走向大规模的合作竞争。其中合作竞争最主要的形式之一就是建立企业战略联盟,尤其是跨国公司战略联盟的迅猛发展以及由此而产生的深刻广泛的影响,引起了经济学和管理学界的普遍关注。战略联盟作为现代企业组织制度创新中的一种,已成为现代企业强化其竞争优势的重要手段,被誉为“20 世纪 20 年代以来最重要的组织创新”。

美国非官方的研究机构布兹—艾伦—汉密尔顿咨询公司,于 1997 年 4 月 29 日在纽约联合举办了“1997 国际战略联盟研讨会”。会议指出,在过去的两年里,国际间的各种经济联盟大约有 1.5 万起,其中 75% 是公司间的联盟。当今企业已将寻找战略合作伙伴视为求生存与持续发展的必不可少的手段,因为联盟可以减少投资风险、提高经营绩效。根据该咨询公司对 500 多家企业所作的调查,参与国际战略联盟的企业,其收益要比没有参与这类联盟的企业平均高出 40%^①。

① 张良华:《跨国企业兼并愈演愈烈》,《人民日报》,1997 年 5 月 5 日,第 7 版。

企业战略联盟,简单地说是企业与企业之间加强合作,形成一种协作性的竞争组织;合作各方仍保持其生产经营的独立性,但通过合作使企业之间的资源和核心能力实现互补,以强化各自的市场竞争优势。它日渐成为西方企业,尤其是跨国公司之间既竞争又合作的主要形式,它的大规模兴起有着深刻的政治、经济背景。本章从现状、背景和动因三个方面对企业战略联盟进行总体分析。

一、企业合作竞争的发展与战略联盟的兴起

麦肯锡高级咨询顾问乔尔·布利克(Joel Bleeke)和戴维·厄恩斯特(Dowid Ernst)在对全球市场的竞争格局进行广泛深入的研究分析后认为^①:对多数全球性企业来说,完全损人利己的竞争时代已经结束。驱动企业在各个业务领域进行激烈争斗的传统竞争模式,已不可能再确保赢家在这场达尔文式游戏中拥有最低成本、最佳产品或服务以及最高利润。

参与全球竞争中的跨国企业日渐明白:长期势均力敌争斗的结果将使各方财力智力枯竭,难于应对下一轮的竞争和创新。特别是在技术进步日益加快的全球化市场竞争中,任何单个企业的力量都是有限的;即使是实力雄厚的跨国公司也面临着巨大的竞争压力,因为仅依靠自身的资源能力无法实现其更高层次的战略目标,跨国企业必须和其他企业甚至竞争对手进行协作,以增强自身整体竞争优势或共同分担进入新技术领域而带来的风险。

由此,企业之间纷纷建立广泛的战略联盟成为一道亮丽的风景线。表 1-1 数字反映了 1973~1988 年间跨国公司之间的各种

^① R. Culpan, E. A. Kostelac Jr. "Cross-National Corporate Partnership: Trend in Alliance Formation", in R. Culpan(eds) Multinational Strategic Alliances, International Business Press, 1993.

战略联盟的发展速度。从表中可以看出,85%以上的协议是在 80 年代签订的,其中风险协定和共同研制协定又占到全部协议数的一半以上。

表 1-1 1973~1988 年间跨国公司之间签订的不同形式的合作协议

单位:项数

年份 协议形式	1973~1976 年	1977~1980 年	1981~1984 年	1985~1988 年
风险协定	64	112	254	345
共同研制	22	65	255	653
技术交换	4	33	152	165
直接投资	29	168	170	237
供应合同	19	47	133	265
单方技术转让	15	71	259	271
合 计	153	496	1 223	1 936

资料来源:《经合组织观察家》,1992 年第 174 期,第 9 页。

据联合国跨国公司研究中心的统计,到了 80 年代中期以后,越来越多的企业开始将建立战略联盟作为主要竞争手段。

表 1-2 美国、欧洲和日本四个行业之间的联盟数量的增长

(1980~1985 年)

单位:家数

国 别	美国与欧洲	美国与日本	欧洲与日本
汽车工业	10—24	10—39	6—16
生物工程	58—124	45—54	5—20
信息技术	158—256	133—132	57—57
新型材料	32—52	16—40	15—23

资料来源:联合国,《世界投资报告》,1995 年。

从发展趋势上看,跨国公司战略联盟具有增长迅速、行业集中、地区集中和以股权联合方式为主要特点。根据一项对主要是美国公司与其他国家跨国公司战略联盟的抽样调查^①:在增长速度方面,1988~1989年两年内建立的战略联盟数量是1986~1987年两年内建立总数的3倍以上;在行业方面,跨国战略联盟主要集中于投资规模大、进入壁垒高且技术变革迅速等资金技术密集性行业;在地区方面,跨国战略联盟主要集中于美国、欧洲和日本三大贸易区之间;最后,在结合方式上,股权方式占主导地位,69%的战略联盟采取合资企业方式,其余是联合研究与开发、许可证安排、共同生产或营销等非股权方式。战略联盟往往采取多种方式,包括交换技术、专利,合作开发和生产等。其主要目的就是最大限度地发挥联盟成员各自的相对优势,利用最少的资源,在最短的时间内将新产品推向国际市场。从70年代后期开始,各种形式的研发联盟迅速发展。从1982~1993年,美国跨国公司在新材料、信息技术和生物工程等关键技术领域对外缔结的研究开发联盟多达4500多个(储祥银、宋震,1998;Dalton and Serapio,1995)。据美国专业研究机构的不完全统计,全球信息技术领域新建立的战略联盟从1984~1994年的11年间连续增长,从1984年的182个,猛增到1994年的4034个(Safioleas,1998)。

80年代中后期,世界各国主要跨国公司纷纷通过各种方式与国外其他公司甚至竞争对手建立广泛的跨国、跨行业和跨领域的战略伙伴关系。例如,截至1992年,美国国际商用机器公司在世界范围内所建立的战略伙伴关系达2万个以上^②。公司间盘根错

① R. Culpán, E. A. Kostelac Jr. "Cross-National Corporate Partnership: Trend in Alliance Formation", in R. Culpán (eds) *Multinational Strategic Alliances*, International Business Press, 1993.

② M. Y. Yoshino, U. S. Rangan, *Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization*, P. 9, Harvard Business School Press, 1995.