

战略联盟

的

蔡继荣 著

本书从企业生产组织模式选择决策及其交互影响的动态过程来认知战略联盟的稳定性,在此视角下,战略联盟的稳定性本质上是联盟成员选择其生产组织模式的自利决策及其交互影响的均衡结果。



重庆工商大学欧洲研究中心

稳定性:

基于生产组织模式选择决策
的研究 ZHANLUE LIANMENG DE WENDINGXING
JIYU SHENGCHAN ZUZHI MOSHI XUANZE JUECE DE YANJIU



重庆大学出版社

<http://www.cqup.com.cn>



战略联盟的

稳定性：

ZHANLUE LIANMEN DE
WENDINGXING JIYU
SHENGCHAN ZUZH
MOSHI XUANZE
JUECE DE YANJIU

基于生产组织模式
选择决策的研究

蔡继荣 著

重庆大学出版社

内 容 提 要

本书从企业生产组织模式选择决策及其交互影响的动态过程来认知战略联盟的稳定性,在此视角下,战略联盟的稳定性本质上是联盟成员选择其生产组织模式的自利决策及其交互影响的均衡结果,表现为联盟成员之间的激励相容状态。基于此认知,本书发展了一个基于生产组织模式选择决策的战略联盟分析模型,在考虑投入战略联盟的资产或资源属性及数量的情况下,分析了联盟系统的价值创造过程、由资产属性所带来的可剥夺准租以及由此内生的联盟合作冲突,从而有效揭示了战略联盟的稳定性机理,并在企业从内部化生产、专业化生产并通过市场进行交易,以及专业化生产并组建战略联盟三者之间进行选择决策及其交互影响的成本收益比较中归结了战略联盟稳定性的影响因素;分析了其作用机理;确定了稳定性边界条件;提出了战略联盟关系协同的制度设计思路,最后通过实证研究校验了理论模型和结论。

图书在版编目(CIP)数据

战略联盟的稳定性:基于生产组织模式选择决策的研究/蔡继荣著. —重庆:重庆大学出版社,2011.7
ISBN 978-7-5624-6178-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 098290 号

战略联盟的稳定性:基于生产组织模式选择决策的研究

蔡继荣 著

责任编辑:范 莹 版式设计:范 莹
责任校对:谢 芳 责任印制:张 策

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:邓晓益

社址:重庆市沙坪坝正街 174 号重庆大学(A 区)内

邮编:400030

电话:(023) 65102378 65105781

传真:(023) 65103686 65105565

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn (营销中心)

全国新华书店经销

重庆东南印务有限责任公司印刷

*

开本:787×1092 1/16 印张:12.5 字数:231 千

2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5624-6178-4 定价:31.00 元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换

版权所有,请勿擅自翻印和用本书
制作各类出版物及配套用书,违者必究

Zongxu 总序

进入新世纪后,作为中国中西部地区唯一的直辖市,重庆市面临诸多战略机遇和挑战。近年来,重庆市迎来历史上最好的发展时机:中央提出了重庆发展的“314”总体部署。以此为纲,重庆市着力建设内陆开放高地,提出“五个重庆”的建设目标,推进统筹城乡综合配套改革,全面发展综合经济实力,力争在中国西部地区率先通过一系列改革开放的重大举措,实现经济社会又好又快地发展。

在这样一个令人瞩目的重大变革过程中,人才较之其他因素因其在政策设计、创新和执行中所具有的关键地位而显得更为重要,特别是具有国际视野和专业知识、能力、经验的高端人才非常稀缺。解决人才稀缺的问题只有引进和培养两条路。事实上,引进人才能够解决一时之需,但从长远来看,培养人才是根本、有效的解决之道。

重庆工商大学作为重庆市唯一一所具有鲜明财经特色的多科性大学,早在10年前就已经对此开始了有益的探索。2000年,重庆工商大学与法国公立大学开展合作,在教育部的批准下成立了国际商学院,以培养国际化、复合型高水平人才为目标,借船出海,开放办学。经历十年扎实发展,这所建立在世纪之初的学院已经成功培养了一大批具有国际视野和专业知识能力的高端人才,他们当中的优秀者很多取得国外大学的博士学位,就职于跨国公司、外国金融机构和企业、国内大型企事业单位。学院现在和法国、英国、加拿大等国的8所公立大学建立了实质性的合作关系,办学效果也得到了学生、家长和用人单位的普遍肯定,成为重庆工商大学对外合作与交流的品牌学院。

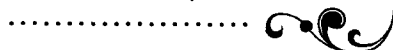
我们认为,大学声誉的塑造和提升,归根结底源自于其培养的学生能否适应国家、社会、市场的需求,能否培养出在一定领域具有作出杰出贡献潜质的优秀人才。大学的学科建设、教学科研、师资队伍建设等各项工作应当以此为中心,为此服务。可以说,培养出什么样人才的大学,它就是什么样层次和地位的大学。

重庆工商大学国际商学院致力于进一步提升服务于人才培养目标的各项基本功,其中之一就是通过与国外高校开展合作科研提高教师的教学和科研能力。为此,学院创建了欧洲研究中心,支持学院和学校的教师与国外合作大学的教师、研究生开展形式多样的合作科研。在重庆市教委和学校科研部门的大力支持下,欧洲研究中心已经产出了系列科研成果,取得了较好的社会效益。

此次,欧洲研究中心资助学校中青年优秀教师出版了4本专著,内容涉及企业战略、物流服务、人力资源等各个方面。我希望读者能从中受益,更希望通过欧洲研究中心这个开放的研究平台,能有更多的中青年优秀教师发表和出版更好、更新的科研成果。

杨继瑞

2011年4月6日于渝



“在过去的几个世纪里,公司改写了人与人相处的秩序、国与国竞争的规则,今天我们生活的这个世界,从有形到无形的种种成就纷纷写下公司之名。公司是一种组织、一种制度、一种文化。公司是一种生存方式,也是一种生活方式,在不同的国家,它呈现出不同的面貌,引领了各具特色的发展道路。”这是2010年8月中央电视台播出的大型纪录片《公司的力量》所呈献的核心思想,它显示出公司作为经济活动的主体所发挥的重要作用。而现在,公司正在以另一种组织形式——战略联盟对社会经济产生着重大影响。尽管如此,人们对于公司及其产生的效应所形成的较为一致的认知却远滞后于公司本身的发展。1991年诺贝尔经济学奖授予了美国芝加哥大学教授罗纳德·科斯,其提出的交易费用概念及其分析范式对经济管理理论的贡献得到了应有的肯定,而就在那时,公司正在开始经历向跨越边界的发展模式转变。科斯定理放宽了零交易费用的经济学假定,显示了制度的重要性,这里的制度指的是一种协调资源配置的治理机制。在科斯的理论中,企业就是一种制度,它的产生及其规模的变动是不同的协调资源配置的制度之间的折中效果。事实上,科斯的理论突出了资源配置的行为主体,并将其地位提升到和市场相对等,而这种地位对等的一个意义是,它意味着新古典的宏观经济现象充其量只是微观企业之间配置资源所形成的网络效应(Yang和Ng,1998),即微观企业的自利决策及其交互影响构成了经济问题的核心内容;另一个意义在于,它描绘了协调资源配置机制的选择集合,并刻画了企业 and 市场之间的区分界面,从而为企业组织演进的研究提供了理论基础和方法论的支持,即从两种资源配置机制的比较分析中确定出各自的边界,以及相同的因素在推动某种资源配置机制被选择和被别的机制所替代的原因。

公司作为与“看不见的手”不同的协调资源配置的一种机制,呈现为一个专业化分工的生产组织结构。公司内部分工结构的形成是为了获得专业化分

工的好处,如斯密的制针工厂例子所表明的。更为主要的,专业化分工结构的形成完全是出于整合资源的需要,因为人们面临的关键问题,正如哈耶克所言,“我们必须运用的有关各种情势的知识,从来就不是以一种集中的且整合的形式存在的,而仅仅是作为所有彼此独立的个人所掌握的不完全的,而且还常常是相互矛盾的分散知识而存在的”(Hayek,1945)。正因为如此,按照杨小凯的理论,社会经济问题就不只是一个如何配置给定资源的问题,更是一个如何获取资源的问题。哈耶克的思想在今天看来,比古典和新古典经济学的思想更具有启发意义,因为从企业得以产生并演化发展的历程可以看出,一个专业化从事生产的人,为了得到除自给自足部分以外的更多的资源(生产或消费的),他不得不在市场上进行交易(在排除掠夺的情况下)。当资源的获得成本较低,并且交易费用不是很高这两个条件同时成立时,利用市场交易的方式将被永久选择。问题是,某些资源的获得成本相比该种资源的生产条件的获得是极其高昂的,特别是诸如技术诀窍之类的决定核心竞争力的专有性资源,是需要在适宜的组织氛围中花费足够长的时间才能掌握的,因而几乎是无法从市场购置得到的。这样,购置其生产条件并利用之生产所需资源便成了经济性的选择,而这就意味着,相关资源的获取已经不再是利用市场进行交易,而是内部化生产,企业因此而产生,或者市场被企业所取代。企业产生的另外一个理由是交易费用的作用,根据科斯的见解,市场中的交易要耗费大量成本,诸如搜寻交易对象、讨价还价、订立契约、监督契约执行、维护交易秩序、解决交易纠纷以及对违约加以惩罚等,这些成本同时是交易频率的函数,因此交易频率较低的生产设备比交易频率高的原材料或零配件要节约交易费用。

较低的获取资源的成本和市场机制的交易费用推动着企业规模的持续扩大,并为企业带来规模经济性及对市场的影响(甚至是操纵)的能力,可见,大规模既是企业追求经济性的结果又是经济性的原因。然而,伴随着企业产生和规模的增大,另一类交易费用在非线性地增长,即协调企业内生产活动的费用。它包括维持庞大的企业官僚机构的费用,但更主要的是由于复杂的层级组织带来的市场响应速度减缓、决策时间延误,以及部门之间利益冲突等造成的效率损失。这类交易费用阻碍着企业规模的持续扩张,一旦当其与所节约的市场交易费用及资源获取的成本相冲抵时,企业的规模就不再增长,此时就形成了所谓的企业边界。问题并非如此简单,就在企业内部的交易费用居高不下之时,企业对市场的响应时间日益取代质量和成本差异,成为决定竞争力的首要因素,并且从市场获取资源的成本也越发高昂,这样,科斯的的企业取代市场受到了挑战。如何在节约资源获取成本和市场交易费用,及其与随之而来的内部交易

费用增大之间作出权衡,或者另辟蹊径寻求更适宜的协调资源配置的机制成了重要问题。

20 世纪 90 年代以来,通过直接投资、并购等一体化方式来扩大生产经营规模和业务范围的赢利模式,逐渐被企业之间通过建立长期稳定的合作关系以追求双赢的赢利模式所取代,战略联盟因而成为管理理论和实践中最热门的话题。战略联盟,按照美国 DEC 公司总裁简·霍普兰德和管理学家罗杰·奈格爾的最早定义,是由两个或两个以上有着共同战略利益和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,通过各种协议、契约而结成的优势互补或优势相长、风险共担、生产要素水平式双向或多向流动的一种松散的合作模式。然而,这只是基于表象的关系视角的定义,从资源配置的视角来看,战略联盟,实际上如汤普森等人所界定的,是除市场和管理等级制之外的第三种社会经济活动协调工具。它解决了高昂的资源获取成本下企业整合资源的问题,又节约了市场交易费用和企业规模扩张带来的内部交易费用,使得企业持续增长的约束条件得以放宽。

战略联盟的快速发展的效应远不止企业成长模式的变革,更为重要的是,战略联盟改变了整个经济活动的博弈理念和行为规则。一方面,长期以来一直被视为一方所赢正是另一方所输的零和博弈的竞争理念,被追求双赢的非零和博弈竞争理念所取代。在优胜劣汰的达尔文规则下,企业的本能就是做大做强,于是小企业何以生存是无法得到很好的解释的。但是在非零和博弈的规则下,任何企业都有了生存发展的空间,大企业可以借助资源优势取得竞争优势,小企业也可借以专业化经营取得发展机会。特别是,小企业还可以专业性地服务于大企业以建立共生发展关系,如汽车总装厂与其零配件生产企业之间的服务关系,这也构成了战略联盟研究的重要内容之一。另一方面,战略联盟放松了资源稀缺性的阈值,使得运用资源的范围扩展到了如哈耶克所强调的“任何个人心智所能控制的范围以外”(Hayek, 1945),从而可以推动企业的持续成长。这意味着,关注既有资源的最优配置的传统经济管理思想,被整合资源并对其进行最优配置的思想所取代。在这样的思想下,任何企业所面临的两个相互依存的决策问题,即生产组织模式的选择问题和既有模式下资源的最优化利用问题,才有可能被整合在同一模型中进行分析,从而能够有效揭示资源稀缺程度如何由个体自利决策及其交互作用内生决定,著名学者杨小凯对经济学的重大贡献之一就在于此,其研究结论和研究方法对战略联盟的研究都具有重要的启迪作用。至此可以看出,一个企业的生产活动组织首先考虑的是如何去整合资源,或者是构建生产函数的问题。由于不同的资源整合方式对应着不同的

协调资源配置的机制,因此这一决策实质是对协调资源配置机制的选择。接下来,企业考虑的便是既定资源下如何最优化生产或者利用这些资源的问题,其实质不过是一个规划问题的求解。虽然构建生产函数远比求解此函数更具战略意义,但是后者的结果反过来影响着前者选择,并揭示了价值创造的终极目标,因此,把这两个决策问题结合起来是必需的,这便是生产组织模式决策的内涵。

然而,战略联盟是极其不稳定的。从理论的演绎来看,战略联盟是介于市场和企业之间的一种生产组织模式,它依赖于企业之间的纳什议价机制来协调资源的配置,这种机制虽然降低了搜寻交易对象的成本,降低了交易的频率,节约了利用市场的交易费用,但是协同这些独立的、自利决策主体之间的行为的成本上升了,而在企业内的权威协调机制下,这类成本要小得多。不仅如此,由于战略联盟涉及资源的投入、产出的分配和对联盟的管理权限,为避免套牢或溢出效应,或者为争夺最大利益,自利主体之间会产生合作冲突(这些都带来联盟内生交易费用的增大)给战略联盟的稳定发展造成影响。从实践来看,自 Franko(1971)首次揭示联盟的不稳定性以来, Killing(1983), Koug(1988), Beamish(1998,1996)等的研究都揭示出了联盟的高失败率,特别是 Bleek 和 Ernst(1991)对全球战略联盟的长期跟踪调查,不仅揭示了跨国战略联盟的不稳定性,也对美、日、欧洲等的联盟进行了对比分析,具有重要的研究价值。

尽管早期的研究在联盟不稳定性的揭示方面作出了贡献,但是自 1997 年 Spekman 和 Beamish 对战略联盟的不稳定性作出精确定义,战略联盟稳定性的研究才有了实质性的进展。Das 和 Teng 于 2001 年建立了第一个联盟稳定性的分析框架,Zeng 和 Ming 也于 2003 年建立了一个基于社会困境的分析模型,Xu Jiang 等(2008)则在 Das 和 Teng(1999)的研究基础上,发展了一个战略联盟稳定性分析的过程模型。然而,纵观这些理论,在战略联盟稳定性的问题上尚存在诸多可以深入研究的问题,例如战略联盟的稳定性究竟是什么;由环境变迁所导致的联盟解体或重组是否属于稳定性的问题;战略联盟在什么样的条件下才能维持稳定;契约和信任对于联盟中道德风险的规制效果如何;战略联盟应当如何进行治理,等等,本书的研究正是基于上述问题而提出来的。

本书认为,战略联盟的稳定性本质上是激励相容的制度均衡问题,是联盟成员的自利决策及其交互影响所产生的均衡结果,体现在联盟成员关于生产组织模式的选择决策及其交互影响中,进而战略联盟关系的协同,就是如何构建激励相容的制度来确保任何一方都不会存在偏离均衡的激励,从而维持联盟关系的稳定性。由基于此,本书发展了杨小凯等的专业化水平和生产组织模式选

择的超边际分析的分析模型,并将其用于战略联盟的研究。在考虑投入战略联盟的资产或资源属性的情况下,此模型不仅能有效揭示联盟的价值创造过程以及由资产属性所带来的可剥夺准租,从而有效地阐明战略联盟的不稳定性,也能够揭示企业在内部化生产、专业化生产并通过市场进行交易以及专业化生产并组建战略联盟三者之间进行选择的决策过程。在此决策过程中,影响战略联盟稳定性的相关因素及其作用机理得以很好地显示,并揭示出了战略联盟的稳定性边界条件和战略联盟的协同思路。

战略联盟的稳定性受到一系列因素的影响,对这些因素的探索及其影响机理的研究是本书的主要目标。然而,涉及合作关系的影响因素是复杂的,不同的学者从不同的方面进行了探索,形成了战略联盟“不稳定性”研究方面的诸多成果,但是从本质上讲,战略联盟的稳定性受到资源或资产因素的根本性影响,资源或资产既是联盟的动力,又是联盟失败的根源,这种观点贯穿于本书研究的始终。因为,无论是竞争性战略联盟,还是供应链战略联盟,其涉及的资产基本上可以分为专用性资产和专有性核心资源两大类,依此为出发点,战略联盟的稳定性机理便可以借助生产组织模式的视角进行研究。不仅如此,这样的研究才有利于把握住问题的本质。本书重点对专用性资产投入和专有性核心资源投入两种情况下的战略联盟不稳定性进行了分析,分析结果表明,在专用性资产投入情况下,尽管战略联盟能够带来专业化分工的好处和长期契约的交易效率提升,但是由于专用性资产的套牢会改变联盟成员之间的谈判能力,意味着专用性资产投入一方不得不承受一个较低的价格水平,因而它会尽可能地减少资产的投入量,或者采取虚报成本的策略性行为,从而影响战略联盟的价值创造,使其偏离帕雷托最优;而在专有性核心资源投入的情况下,专有核心资源共享和溢出能够带来专业化分工的经济性和成员核心竞争力的提升,这同时打破了事前的竞争力平衡状态,从而引发成员间争夺和防护最大化溢出的合作冲突。在信息对称的情况下,战略联盟是一个“囚犯困境”,不稳定性由其博弈结果来反映;而在信息不对称时,最优溢出量的相机决策建立在对对方溢出量的预期和事先竞争力对比评估的基础上,由于联盟成员之间的激励不相容,当合作变成不可置信承诺以及市场价格波动时,联盟便是不稳定的。

本书的编著目的是对战略联盟的稳定性机理进行研究。尽管其研究在作者 2003 年攻读博士期间就开始了,并构成了博士论文的主要内容,然而截至目前,战略联盟作为一种重要的生产组织模式仍旧保持着快速的发展势头,预计这种发展趋势在未来将会得以持续,因此,对战略联盟系统的、多角度的和多层次的研究将始终是相关领域内的一个重点。本书也是国家自然科学基金资助

项目(70972143)的前期研究成果之一,其余部分的成果将在后期出版,感谢国家自然科学基金委员会对项目研究的支持。本书的出版同时也得到了重庆工商大学及其欧洲研究中心提供的配套资金的支持,显示了学校从各方面对于国家自然科学基金项目的重视和对青年学者的帮助和鼓励。同时,要特别感谢书中提及的和未能提及的相关领域内的专家和学者,我们的探索建立在他们的独到见解和敏锐洞察力基础之上,尽管由于“有界理性”未能逐一深刻领悟并在此列举致谢。由于对战略联盟的研究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,并形成对战略联盟稳定性的系统性认知是一个成本很高的过程,加之作者水平所限,书中的不足甚至错误在所难免,热忱欢迎来自各方的批评、意见和建议。

蔡继荣

2011年3月20日

第 1 章 导论	1
1.1 研究的背景与问题的提出	1
1.2 战略联盟稳定性的国内外相关研究	6
1.3 研究目标、研究思路和研究内容	19
第 2 章 战略联盟及其稳定性	25
2.1 作为生产经营组织模式的战略联盟	25
2.2 战略联盟的生产组织模式决策属性	34
2.3 战略联盟的稳定性	40
第 3 章 战略联盟的稳定性机理	47
3.1 战略联盟稳定性机理分析的理论基础	47
3.2 战略联盟稳定性机理的专业化理论解析	54
3.3 战略联盟稳定性影响因素	57
3.4 战略联盟稳定性分析基本模型	61
3.5 本章小结	70
第 4 章 战略联盟的不稳定性分析	72
4.1 资产属性及战略联盟中的资产	72
4.2 资产属性与联盟成员的谈判能力	74
4.3 战略联盟不稳定性分析的模型	77
4.4 基于专用性资产及其套牢的战略联盟不稳定性分析	84
4.5 基于合作溢出的战略联盟不稳定性分析	88

4.6 本章小结	99
第5章 战略联盟的契约规制论	101
5.1 契约理论的简单回顾	102
5.2 战略联盟契约的特征及其规制效果	108
5.3 战略联盟的长期合作契约设计	110
5.4 本章小结	115
第6章 战略联盟的稳定性边界	117
6.1 关于组织边界的思考	117
6.2 决定战略联盟稳定性边界的基本维度	121
6.3 战略联盟稳定性边界分析模型	126
6.4 战略联盟的稳定性边界	129
6.5 战略联盟稳定性边界的几何含义	132
6.6 本章小结	134
第7章 重庆汽车工业战略联盟稳定性的实证研究	135
7.1 中国汽车产业发展路径的简单回顾	136
7.2 重庆汽车产业及其战略联盟发展	141
7.3 重庆汽车工业发展小结	144
7.4 实证研究假设	146
7.5 实证研究设计	154
第8章 实证研究数据分析及其结论	156
8.1 项目分析	156
8.2 因子分析	164
8.3 路径分析	173
8.4 实证研究结论	179
参考文献	181

第1章 导 论

1.1 研究的背景与问题的提出

在过去的十几年中,微观企业遇到了巨大的环境变迁。经济全球化使得企业面临更大的竞争挑战,科技创新和技术进步的加快使得每个企业的竞争优势无法一劳永逸,多样化和个性化的市场需求带来了更多的不确定性,时间和反应速度成为主要的竞争因素。在此背景下,正如索尼公司主席阿基奥·莫里塔所言,“没有一家公司能孤立地生存。在我们的世界里,任何一家公司如果要想在全球市场中进行竞争,都不得不考虑和其他公司的合作”^①。20世纪90年代以来,企业管理实践中的一个最显著特征是组织间关系的深刻变化,公司之间的并购、分立及其相关活动异常活跃,形成了西方企业第五次并购热潮的特点,其中最典型的是公司之间的竞争关系发生了根本性的变革,基于零和博弈的组织间竞争关系被基于非零和博弈的组织间合作竞争所取代,行业间或内部的合作行为更加普遍,无论大公司还是小公司很多都把战略联盟作为组织再造和变革的战略选择。今天,战略联盟已成为商业活动中最具普遍性的经营组织模式,联盟成为充斥微观经济研究的核心概念之一,包括供应链、知识链、集群等在内的涉及企业间长期协作关系的组织模式均可以归结为战略联盟的框架之内。正是这样,美国管理学家彼得·德鲁克在1995年就指出,工商企业正在发生最伟大的变革,表现为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度增加^②。据调查,世界上著名的全球化公司,像通用电气、IBM、AT&T、福特、大众等都参与到了战略联盟中来,其中IBM公司截止到1992年,在全球范围内形成了20 000多个战略联盟性质的合

① 迈克尔·Y. 吉野,U. 斯里尼瓦萨·朗甘. 战略联盟——企业通向全球化的捷径[M]. 雷涯邻, 吴元元,等,译. 北京:商务印书馆,2007:4.

② 周建. 战略联盟与企业竞争力[M]. 上海:复旦大学出版社,2002:1.

作伙伴关系,并对其中的 400 家进行股权投资^①。而美国自 1990 年以来,国内及跨国性质的战略联盟每年以 25% 的增长率快速发展,其大型跨国公司中,以不同形式结成战略联盟的高达 90%;从 1986 年到 1995 年,欧洲、日本在美国的联盟企业数目递增了 423%^②。中国企业的战略联盟伴随改革开放而发展起来,在“以市场换技术”战略下,中外企业之间的战略联盟取得了飞速发展。今天,中国已经成为了世界制造中心,尽管对其效应的研究有待进一步深入,但是不容置疑的是战略联盟作为主要的生产组织模式起到了关键作用。安达信咨询公司曾经预测,在 2000 年之后的 5 年中,企业联盟所囊括的产值在 25 万亿至 40 万亿美元之间。总之,战略联盟的蓬勃兴起,说明企业的价值创造视角,在从内部价值链的扩大转移到了企业间价值链环节的优势互补以及企业竞争能力的相互提升。

然而,伴随着联盟快速发展的是战略联盟的高失败率,研究表明,全部联盟中有一半以上是失败的(Beamish, 1985, 1999; Kogut, 1988; Park 和 Ungson, 1997 等)。麦肯锡公司的 Joel Bleeke 和 David Ernst(1993)及其同事们长期跟踪了欧、美、日所谓“三强”地区(triad power)的战略联盟及跨国收购事务,其结果显示,有 2/3 的跨国联营企业在头两年出现严重的管理问题和财务问题,在其调研的样本企业中,只有 51% 的联营对合作双方而言都是成功的,而 33% 的战略联盟对双方而言都是失败的^③。Das 和 Teng(2000)详细地总结了联盟失败和成功的相关研究资料,结果显示了联盟的不稳定率为 30% ~ 50%,如表 1.1 所示。

表 1.1 战略联盟的结果和不稳定性

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	—

① Unable to Beet Them, Ibm Joins Them[J]. New York Times, 1992(6).

② 胡荣昌,钱铭为. 发展战略联盟打造企业竞争优势[J]. 企业研究, 2006(9): 46-47.

③ Bleeke J. Collaborating to compete: using strategic alliances[M]. New york: John-wiley, 1993. Ernst D. Acquisitions in the global marketplace[M]. New york: John-wiley, 1993.

续表

研究 者	联盟类型	时 期	实证数据	绩 效	不稳定性
Franko(1971)	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% 不稳定 15.7% 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 4 年
Hannart et al. (1993)	日本合资 企业	1980—1991 年	323 家 在 美 国 的日本制造业 厂商	—	合资比全资子 公司 更 可 能 生存
Kent(1991)	合资	1954—1973 年	563 家合资企业 和 479 家非合资 石油工业	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 生存
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 家 扩 张 企业	—	合资比全资子 公司 更 可 能 生存
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 生存

(资料来源:T. K. Das, Bing-Sheng Teng. Instabilities of strategic alliances; an internal tension perspective [J]. Organization Science, 2000, 11(1): 77-101.)

Das 和 Teng 的上述汇总结果是对之前战略联盟不稳定性情况的总结,特别是对 Beamish(1985)和 Kogut(1988)研究结果的总结,它表明战略联盟是极其不稳定的,显示了战略联盟并不是一种稳定的合作模式(Porter,1990)。那么,是什么因素影响和决定着联盟的不稳定性呢?联盟中的合作冲突何在呢?如何才能维持联盟的成功和可持续发展呢?要深入研究战略联盟的发展,就必须对这些问题做出回答。

目前,对战略联盟的理论研究主要集中在联盟的动力、联盟的结构、联盟的竞争力和价值创造等方面,最近的研究则扩展到价值链管理、知识链管理、供应链管理等领域,形成了以竞争力理论和资源基础理论为核心的产业组织解说、交易费用理论解说、知识资源共享和组织学习理论解说等理论分支。在这些理论中,有些研究提及了联盟的不稳定性问题,更有理论开始从联盟的过程管理(Das 和 Teng,1999; Inkpen 和 Beamish,1997)、联盟中的内在冲突(Das 和 Teng,2000)及联盟成员间合作的获得(Zeng 和 Chen,2003)等角度开始关注联盟的不稳定性,以及基于交易费用理论的“套牢问题”(Doz 和 Hamel,1998; Shuen,1994)、基于技术共享和组织学习的“溢出问题”(leakage problem)(Hamel,1991; Khanna, Gulati 和 Nohria,1998)、合作中的“囚徒困境”博弈过程(Parkhe,1993)以及社会困境(Zeng 和 Chen,2003)等角度探索影响联盟不稳定性因素和维持联盟稳定性的机制,Inkpen 和 Beamish 也于 1997 对联盟的不稳定性作出了明确的界定。总之,上述相关理论为战略联盟稳定性的研究奠定了基础,为其作出了开创性的贡献,但是这些研究对于联盟稳定性的解释尚存在明显的不足之处,特别是不能从一个动态的过程来考察战略联盟的稳定性(Yan 和 Zeng,1999),而实际上联盟的稳定性是随着联盟发展的动态过程而体现出来,是联盟成员间动态博弈的结果,包含了联盟产生的战略目标以及联盟的价值创造和实现的复杂系统。同时,这些理论研究缺乏针对性,基本上属于对竞合关系研究的理论演绎,即使是专门针对联盟稳定性的研究也不能揭示联盟及其合作风险的特征,其分析适用于一般性合作冲突的分析,不能由此确定出战略联盟的稳定性边界来,因此尚没有形成一个能够对联盟稳定性作出较为完美解释的理论分析框架(Das 和 Teng,2000)。可见,战略联盟稳定性的研究作为战略联盟理论中不可或缺的部分,尚存在明显的研究缺口和较大的研究空间。

同时,与西方企业的并购热潮相对应的,借助基于分工协作的企业重组来创新企业组织模式,提高企业的生存能力和竞争能力是我国企业发展、改革和旧工业改造中积极倡导的举措,这一举措也延伸到了社会生活的诸多方面。特别是自 20 世纪 90 年代中期以来,国内一些大企业纷纷分析和借鉴世界各国跨国公司的成长经历和成功经验,在战略联盟发展方面作出了努力。目前,国内