

—— 赵昌平 著 ——

跨国公司战略联盟

的形成机制与管理研究

KUAGUO GONGSI ZHANLUE LIANMENG
DE XINGCHENG JIZHI
YU GUANLI YANJIU



经济管理出版社

ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

跨国公司战略联盟的形成 机制与管理研究

赵昌平 著

经济管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跨国公司战略联盟的形成机制与管理研究/赵昌平著.
北京: 经济管理出版社, 2004

ISBN 7-80207-170-4

I. 跨... II. 赵... III. 跨国公司—经济合作—研究
IV. F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 140756 号

出版发行: **经济管理出版社**

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 世界知识印刷厂

经销: 新华书店

责任编辑: 刘 璐

技术编辑: 蒋 方

责任校对: 晓 全

797mm×1092mm/16

15.5 印张

267 千字

2005 年 1 月第 1 版

2005 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1—6000 册

定价: 30.00 元

书号: ISBN 7-80207-170-4/F·159

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部
负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974

邮编: 100836

目 录

引言	1
第一章 跨国公司战略联盟形成机制研究的理论框架	6
第一节 研究意义与文献综述	6
第二节 研究的理论框架	14
第三节 研究思路、方法及本书结构	19
第二章 跨国公司战略联盟形成机制的理论基础	23
第一节 交易成本理论	23
第二节 战略联盟的价值链理论	27
第三节 企业资源学派理论	32
第四节 核心能力学派	36
第五节 其他理论及评述	40
第三章 跨国公司战略联盟的形成动因分析	45
第一节 战略联盟形成动因的静态分析	45
第二节 多视角战略联盟形成动因分析	50
第三节 案例分析：施乐——富士施乐成功的动态联盟的典范	57
第四章 跨国公司战略联盟的形成机制	64
第一节 跨国公司联盟形成的利益博弈机制	64
第二节 战略联盟形成的财务利益机制	70
第三节 战略联盟形成之协同机制	89
第四节 战略联盟形成的竞争优势机制	99
第五节 跨国公司战略联盟自组织进化机制研究	109
第五章 跨国公司战略联盟成功的影响因素及其形成过程	119

第一节	影响跨国公司战略联盟成功的宏观因素分析	119
第二节	影响跨国公司战略联盟成功的微观因素分析	126
第三节	跨国公司战略联盟形成过程的模型	132
第六章	跨国公司战略联盟的管理	143
第一节	蜂群管理——跨国公司联盟的目标管理	143
第二节	跨国公司战略联盟的忠诚管理	150
第三节	跨国公司战略联盟的信任管理	158
第四节	跨国公司战略联盟的学习管理	171
第五节	“无中生有”的联盟创新管理	179
第六节	跨国公司战略联盟的危机管理	187
第七章	中国企业走向跨国联盟的对策与建议	198
第一节	跨国公司在中国的战略联盟现状、影响及对策	198
第二节	影响跨国公司以战略联盟方式进入中国的因素及对策	208
第三节	中国企业战略联盟存在的问题与原因分析	212
第四节	中国企业走向跨国联盟的对策与建议	217
参考文献		230
后记		243

引言

世纪之交,以数码科技为核心的 IT 业所创造的新经济^①彻底地改变了企业的经营环境。企业所面对的是飞速扩展的信息、飞速扩展的市场、变化与困惑、规范与活力、增长与问题相拥而舞。面对日新月异的变化,也许抱怨、牢骚满腹,也许浮躁,也许等待,^②但却不能不思考。在环境的变化中,对合作与竞争、简单与复杂等社会变化的主旋律不能不予以关注。在 20 世纪末骤然兴起的跨国公司战略联盟与社会变化主旋律间有着内在的深刻关系。

无论是生物界,还是人类社会,合作与竞争都是普遍存在的。由于资源相对短缺这一硬约束的限制,生物与人类社会谋求进化的原动力就是竞争,竞争使得资源得以优化配置,提高了利用效率,从而促进生物与人类社会的发展。在生物界中,同一种群中的不同个体为了争夺生存物质如水、食物、阳光等进行着你死我活的斗争。那些具有相对优势的个体在竞争中获胜,同时将这一优势特征遗传下去,从而提高了种群的素质。在同一食物链上的不同种群,同样围绕捕食与逃避捕食而展开激烈的竞争,通过捕食与避免捕食的斗争使食物链上种群内的弱势个体死亡,而提高群体的竞争力。不同食物链上的群体也会围绕资源的争夺而进行竞争。在人类社会中,不同的国家之间围绕相对短缺的资源进行贸易与竞争,最普遍的是,不同企业围绕经济资源进行的价格竞争、生产竞争、促销竞争等。虽然竞争在一定范围内使资源得到最优化配置,但这并不是问题的全部。在信息不完全、不对称的情况下,竞争也并非最有效率。“公共地的悲剧”现象就是最好的说明,因而,在生物与人类的生存竞争中,合作是普遍存在的。在生物生存竞争中,寄生与共生现象则是生物之间围绕生存斗争而进行的合作。在鸟类中,麻雀的群体飞行是为了避免群体被捕食而采取的牺牲个体来获得群体生存的合作行为。谈到人类社会,合作更是普遍现象。围绕军事、经济、政治上的合作,一系列的国际组织出现了。例如,北约、经合组织、欧洲共同体等。企业间战略联盟的结成更是普遍,跨国公司把战略联盟作为合作、竞争的主要手段。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联盟关系达两万个以上。^③

合作竞争与战略联盟之间具有辩证统一的关系。合作与竞争是一个事物的两个方面，他们相互联系、相互影响。从一个方面而言，竞争能提高合作的效率，促进更好地合作。竞争压力迫使个体不断提高效率；通过不断学习来提高个体素质与能力；个体能力的提高，既提高了合作的可能性，又提高了合作的效率。例如，在企业新产品开发合作中，竞争的压力迫使企业不断强化其知识积累。知识积累越多，新产品开发的可能性越大。那么，两个实力雄厚的企业联合产品开发成功的可能性也相应地提高。在传统的计划经济体制下，那些强行组建的大型企业集团因缺乏激励机制、竞争机制，集团内各企业的合作较少，合作的效率低下，从而影响企业竞争力的提高。有效合作是以有效竞争为基础的，没有有效竞争就没有有效合作；从另一个方面而言，合作又促进了竞争，合作能弥补竞争的不足。许多经济学家都对完全竞争与垄断竞争提出了批评。张伯伦提出了他的过剩能力定理，对浪费性竞争做了理论上的诠注。J. 泰勒（1988 年）也认为，垄断竞争理论存在逻辑上的矛盾。^④“公共地的悲剧”是竞争所不能解决的问题，在这一领域，通过合作能提高效率，避免过度竞争的出现。现代跨国公司之间联盟的急剧增加并没有降低竞争的强度，反而促进了竞争。企业间的合作能提高相互的竞争能力，而竞争能力的提高会促进企业更好地竞争。合作能使企业之间更好地进行资源分配。联盟体之间的竞争与单个企业间的竞争相比，无论在竞争强度上还是在规模上都要激烈得多。合作提高了竞争的力度与层次，同样，企业竞争能力的提高也是以企业内的有效合作为基础的，可见，合作又是有效竞争的工具与手段。无论生物界还是人类社会，合作与竞争这一矛盾的相互促进、相互作用都导致了一些新鲜事物的出现。跨国公司战略联盟的形成与出现从某种意义讲是合作与竞争这一矛盾的产物。进入 20 世纪七八十年代以来，随着世界经济的日益一体化、金融全球化，企业竞争日渐激烈，竞争的风险更大，同时，企业间合作的可能性、合作的效率也随信息技术的进步而提高。迫于竞争的压力与合作的需要，战略联盟体的结成日渐增长。另一方面，战略联盟的成功也要以竞争与合作为基础，联盟的成功与否在很大程度上与联盟体之间能否有效地相互合作有关。而有效合作，又离不开联盟体内的有效竞争，没有适度的竞争与合作，联盟最终难以成功。

简单与复杂同样是一个问题的两个方面。一个看似简单的问题，它的解决可能是复杂的，同样，看似复杂的问题都可以采取简单的解决方式。复杂是以简单为基础的，而简单又是以复杂为前提的。企业竞争所面临的环境是复杂的、多变的，它是一个复杂的大系统。企业间的战略联盟也是如此。联盟的形

成与管理要受许多要素的相互作用、相互影响,但不管怎样,关注环境的变化、预见变化、追踪变化,依环境的变化而改变,不断做好改变的准备,这一简单的道理却是联盟管理的核心内容。总的来说,战略联盟是一个复杂的系统,了解复杂系统的特点,对于战略联盟的管理具有十分重要的指导意义。

第一,复杂系统具有突变性与不可预测性的特点。^⑤复杂系统的“蝴蝶效应”^⑥说明它具有突变性与不可预测性。所谓“蝴蝶效应”是指美国西海岸的一只蝴蝶振动一下翅膀就可能导中国发生一次龙卷风。这说明一个微小的扰动可能导致巨大的变化,它使得复杂系统很难或不可能被预测。企业系统是一个复杂系统,它具有复杂系统的突变性与不可预测性。然而,在现实世界中,管理者在制定战略时,通常是基于三点假设之上的:①他们假设组织是一个简单的封闭系统,组织决定采取的行动都会发生,不受来自外部事件过多的干扰。组织的内部决策是影响企业经营的主要因素。②组织的经营环境是足够稳定的。管理者能充分理解企业的环境,并能充分预测它,从而能够制定出相关的详细战略。故战略的执行与环境相关。③组织系统中存在一系列明确的杠杆效应,故管理者能应用它来引导已知的反应。但是,实际上,现实的企业系统是一个复杂的、开放的系统,企业经营既深受外界环境的影响,又在很大程度上影响外界环境,管理者所采取的行动经常会受到外部事件、组织自身内部的政治或文化的干扰而偏离方向。同时,现实环境的变化是非常迅速的,不断出现新的机会和威胁,以至于管理者在没来得及对正在发生的情况做足够的了解时,环境就发生了变化。另外,环境对企业影响的因素是多个方面的,简单的线性因果模型已不再成立,许多行动常常导致根本无法预测的后果。这就要求战略联盟的管理者彻底改变战略的制定假设,把环境可预测的观念转变为环境不确定性的观念。从而不再追求制定详尽的计划,而是只确定一个战略意图,让战略执行者依据环境情况来向战略意图靠近。“蝴蝶效应”又说明战略联盟系统具有放大机制,与战略制定的衰减型机制不一样,战略管理者要注意从衰减型机制转到放大型机制上来,在进行战略管理时,要建立一个自我强化型的良性循环系统。

第二,复杂系统的另一特点是当其处在均衡状况下是危险的,均衡是死亡的急先锋。这一特点说明复杂系统中存在的均衡状态是短期的、暂时的。在均衡状态下,孕育着许多潜在的变动因素最终使复杂系统走向死亡,分裂成新的系统。这一特点可以解释成为什么许多企业刚处于一个比较稳定的状态,不多久就衰落了。均衡是一种短期的假象,让管理者迷住了双眼,以为财务数据良

好就不存在危险,而忽略了对战略的调整。通用电气公司的杰克·韦尔奇对通用电气公司的变革也可从复杂系统的这一特性来进行解释,杰克·韦尔奇在通用电气公司状况良好的情况下,意识到了通用电气公司的规模庞大、结构臃肿会限制公司的发展。公司的财务状况良好也只是一个短期的表面现象,系统暂时处于一个均衡的状态,在这一均衡的状态下不进行变革的话,随后会带来公司成本的急剧上升,经营状况下降的危险。杰克·韦尔奇对通用电气公司进行了大刀阔斧的变革,裁减了将近一半的员工,大大改善了机构臃肿所带来的制约作用,提高了信息传递的效率,降低了管理成本。从而使企业偏离了均衡状态,远离了衰退的困境,改善了企业的经营状况。这一特点告诉战略管理者,在战略制定与执行过程中要保持运动,要从多方去寻求战略的改善,而不能仅从一个点来寻求战略的优化策略。同时,战略管理者要有居安思危的远见,在联盟状态良好时发现潜在的威胁。复杂系统趋向于走向混沌的边缘,在一个高度稳定的系统状态下是不会发生任何变革的。例如,晶体、传统工业等。复杂系统的自组织性促使复杂系统从稳定的均衡状态走向混沌的边缘,而产生巨大的变革。复杂系统也趋向于走向混沌的边缘地区。复杂系统这一特性对战略制定的启示在于在系统处于随机与稳定并存之时,企业必须制定变革性的战略来进行变革。而战略制定也是要寻找企业复杂系统的边缘地带。一般而言,在联盟系统中的那些既具有发展前景,又具有不确定性威胁的经营区域常常会是混沌的边缘地带。复杂系统的另一特性是一个人不能控制复杂系统,只能干扰它。联盟系统是管理者难以控制与驾驭的,管理者制定与执行战略在于对联盟系统施加干扰,从而对系统进行扰动,通过复杂系统的放大正反馈机制来取得一定的战略目标。在不确定的环境下,任何谋求在特定的、狭窄的对将来的预期基础上谋求特定解释都是错误的。^⑦管理者在制定战略时不要谋求能制定一个完全具有确定性的结果的战略,只能去寻找能影响联盟系统的扰动点,通过在扰动点实施战略决策来影响联盟系统的运行,取得显著的战略效果。^⑧

跨国公司的战略联盟成为当今跨国公司参与全球竞争力的主旋律,这一主旋律形成的内在机制,依然披着一层神秘的面纱,人们所认识的与看到的还只是其外在的表象,其内在的作用机制的揭示对于跨国公司参与国际竞争、成功地进行联盟管理具有启示性意义。

本书在对战略联盟形成的内在动因进行静态与动态分析的基础上,以竞争与合作的相互作用的主旋律为线索来探讨战略联盟形成的内在的作用机制,通过对影响战略联盟成功的关键性要素动态地、辩证地分析,给出联盟管理的启

示性策略，并不谋求特定的、具体的策略，在变化的时代谋求特定解释是一种策略性的错误。

注释

①王方华、肖林著：《金融贸易——全球化战略协同》，上海人民出版社，2002年1月第1版。

②斯宾塞·约翰逊：《谁动了我的奶酪》，中信出版社，2001年9月第1版。

③M. Y. Yoshino U.S. Rangan, "Strategic Alliance: An Entrepreneurial Approach to Globalization", Harvard Business School Press, 1995 P.9.

④吕政、曹建海：《竞争总是有效率的吗？》，《中国社会科学》2000年第6期。

⑤Surfing the Edge of Chaos Richard T. Pascale Sloan Management Review Spring 1999.

⑥迈克尔·沃尔德罗普著：《复杂》，生活·读书·新知三联书店，1998年1版。

⑦Robust Adaptive strategies, Eric D.Beinhocker, Sloan Management Review, Spring, 1999.

⑧赵昌平、张丹、宋化明：《复杂科学对战略管理的启示》，《软科学》2002年第1期。

第一章 跨国公司战略联盟形成 机制研究的理论框架

第一节 研究意义与文献综述

一、研究意义

自 20 世纪 80 年代以来,各行各业中的战略联盟如雨后春笋般地不断涌现,公司之间的合作也随之迅猛发展,然而,行业中的竞争比以前更加激烈。^①跨国公司战略联盟给管理学理论提出了新的要求。据著名的安德森咨询公司的预测,在 2000 年之后的 5 年中,企业联盟所囊括的产值将在 25 万亿~40 万亿美元之间,同时公司调查显示:10 年前,没有参与联盟的大公司现在的平均联盟伙伴数已超过 30 家,不少西方大型跨国公司不失时机地利用这一企业扩展战略。IBM 公司自 1995 年 5 月与戴尔计算机公司、思科系统公司等企业结成联盟以来,宣布合作金额已达 300 亿美元。美国商用机器公司在世界范围内所建立的联盟伙伴关系达两万个以上(截至 1992 年)。^②然而,跨国公司实际的联盟经验表明,跨国公司战略联盟成功的比例并不高。Bleek 和 Ernst (1993 年)发现,股权是国际联盟成功的比例少于 50%,^③Hunt (1990 年)的研究表明,国际战略联盟成功的比例为 50%:25%。^④这就必然要求对跨国公司战略联盟的形成机制进行研究,以提高联盟的效率。因而,对跨国公司战略联盟的形成机制进行研究是跨国公司战略联盟实践的必然要求。

对跨国公司战略联盟形成机制进行研究也是战略管理理论丰富或发展的客观要求。教 1971 年哈佛商学院的肯尼斯·R. 安德鲁斯(Kenneth R. Andrews)提出 SWOT 分析方法之后,安索夫^⑤于 1972 年在《企业经营政策》杂志上发表了《战略管理思想》一文,此后,战略管理理论经历了结构学派、能力学派、资源学派等学派的发展。这些理论部分注重外部环境分析,部分注重企业内部能力的分析,部分试图把企业内部与外部因素结合起来进行分析。然而,随着经济的全球化发展,企业竞争已不再是单个企业之间的竞争,更多的是企

业集群之间的竞争。这必然要求企业竞争的观念由以往的对抗竞争转向以合作为主导的竞争。而合作竞争的表现形式就是战略联盟。战略联盟学派也就成了战略管理理论的一个分支,而对跨国公司的战略联盟形成机制进行研究是战略联盟学派发展与成熟的客观要求。

研究跨国公司战略联盟形成机制对于中国企业的经营与发展有着指导意义。

首先,自中国进行改革开放以来,跨国公司已在许多行业与中国企业结成了一定的联盟关系,它已深刻地影响着中国经济的发展。跨国公司已深入到中国的各个行业,它们与中国企业的联盟将影响中国企业的改革与发展。随着中国加入世界贸易组织,国际上的大型跨国公司将更多地进入中国市场。这是由于中国的经济一直在比较稳定地增长,国民收入得到了显著的提高;居民收入的增长,增大了中国市场的容量,而巨大的市场容易吸引更多的外国投资者进入中国市场。由于他们在进入中国市场时可能会采用战略联盟的方式进入,故对跨国公司战略联盟的形成机制进行研究有利于我国企业与外国公司结成联盟,对联盟进行管理,从而使我国企业能更好地从外国企业那里学到管理经验与技能,提高我国企业的竞争力。

其次,跨国公司与中国企业结成联盟时,它们的动机各不一样,所采用的方式以及对我国经济发展的影响也不一样。对跨国公司战略联盟的形成机制进行研究可以有利于政府对它们进行宏观调控与管理。通过对跨国战略联盟形成动机的研究,可以了解企业结成战略联盟的动机,那么,政府就可依据它来制定恰当的政策以吸引外国投资者进入中国市场投资,并制定恰当的政策对其进行管理,以便达到既利用外资发展我国经济,又防止外资在中国进行投机,干扰我国经济的发展。

再次,对跨国公司战略联盟的形成机制进行研究,有利于我国企业吸收战略联盟形成竞争优势的经验,对指导我国企业改革有一定的意义。中国已加入世界贸易组织,中国企业会面临来自全球范围内的跨国公司与跨国公司集团的竞争,中国企业结成战略联盟能有效地利用优势互补、资源共享来增强自身的竞争力,有效地同外国跨国公司进行竞争,增强我国企业在本国的市场地位。同时,中国企业不仅要在国内站稳市场地位,还要在全球范围的市场中找到自身的价值。由于我国企业的规模偏小,技术相对落后,参与全球市场竞争的经验不足,所以,在进入外国市场时,缺乏有效的进入方式。而采用战略联盟的方式进入国际市场可以利用外国公司的经营经验,减少进入的风险。通过对跨国公司战略联盟的形成机制研究能有效地提高联盟的效率,确保联盟能够达

到其目的。据统计, 20 世纪 80 年代后期被调查的 800 多家参与战略联盟的美国企业仅 40% 维持了 4 年以上, 战略联盟成功的概率并不高, 这说明联盟的管理机制尚存在着缺陷。设计有效的管理机制可以提高联盟伙伴合作的几率, 提高联盟成功的机会。所以说, 对跨国公司战略联盟的形成动机以及跨国公司战略联盟形成的机理进行研究, 提出新的框架模型, 对于我国企业的组建具有竞争优势的战略联盟具有指导意义。

二、文献综述

纵观国内外文献, 对于联盟研究的文献从不同的角度看待联盟问题, 有从政治、经济、科技的, 也有从企业的角度来研究的。而对于跨国公司的国际联盟问题, 大多数文献是从对联盟的定义、形成动因以及实证角度予以论述的。对于跨国公司战略联盟形成机制的研究则较为少见。从本人检索的文献来看, 论述战略联盟形成机制的只有 10 篇左右, 本书将从国内、国外两个方面来进行综述。

(一) 国内文献综述

国内有关战略联盟形成的文献依本人检索结果来看, 只有如下几篇:

1. 简兆权、李垣从非零和博弈的角度论述了战略联盟的形成机制。^⑥然而, 他们仅仅定性地说明了战略联盟在形成过程中是一种非零和的博弈, 没能从定量分析的角度予以说明。同时, 仅仅从非零和博弈的角度来论述战略联盟的形成也与实际不相符合。

2. 浙江大学的朱泽、徐金发等人把联盟周期分为设想、协议、协调、投资、巩固等阶段。针对这些阶段的特性, 他们分析了联盟形成中企业主要活动与经理角色的变化, 它们之间的关系如图 1-1 所示。

	设想	协议	评价	协调	投资	巩固
阶段特征	竞争与合作 出现联盟 需求和初步设想	能力互补 战略上潜 在的一致 性	经济可行 性 业务分析	日常运行 熟悉业务 分工合作	投资抉择 相互承诺 资源重组	相互依存 维持稳定 价值重估
主要活动	寻求合作 伙伴	合作伙伴 的识别	评价	协调 接触	扩张 成长	调整
经理角色	设计者	战略支持 者	直接支持 者	协调者	促进者	管理者

图 1-1 经理角色与联盟企业活动关系图

资料来源: 朱泽、谢颖、徐金发:《战略联盟的生命周期和管理》,《科技进步与对策》2000 年第 5 期。

3. 西安交通大学的宋卫斌等人把战略联盟形成看成是一个动态过程, 从动态的角度提出了一个动态的决策评价模型, 如图 1-2 所示。^⑦

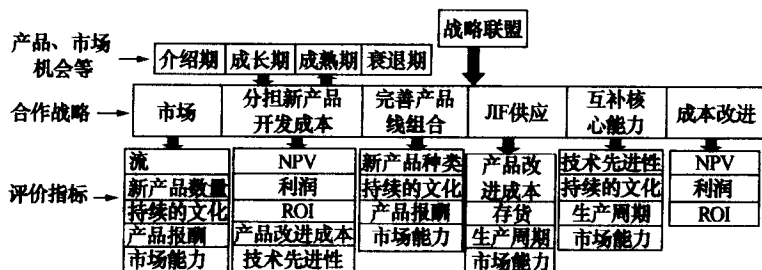


图 1-2 战略联盟组建的分析模型

资料来源:宋卫斌、苏秦、王利良:《战略联盟与合作的动态评价》,《制造业自动化》2000年第7期。

这几篇文献从不同角度说明了战略联盟形成的不同阶段的活动, 但并没有论及战略联盟形成的内在机理是什么。

上海交通大学的史占中在他的著作中分析了战略联盟形成的动因, 并从交易费用、价值链和资源互补三个角度阐述了战略联盟的形成机理。^⑧

作者从交易费用的角度出发, 分析了战略联盟是介于企业与市场之间的组织结构, 它有降低交易费用的作用, 同时分析了战略联盟通过以契约为基础, 通过组织化的市场交易来协调联盟内部的矛盾。从迈克尔·波特在《竞争优势》中提出的价值链理论出发, 分析了联盟企业之间的价值关联, 利用这种关联来进行价值链的一体化, 从而获取联盟体的竞争优势。从资源观的角度阐述了联盟企业之间的有形与无形资源之间存在着互补性, 这种资源互补性促进了战略联盟的结成。^⑨从某种意义上讲, 交易费用的降低、价值链的关联、资源的互补都只是联盟形成的前提条件, 而联盟伙伴之间的合作竞争、相互博弈的过程, 以及联盟群体系统的自组织过程才是联盟的形成机制。史占中的论著缺乏数理模型的说明, 在解释战略联盟形成机制上存在缺陷。其他学者有很多是从战略联盟形成的动因角度来阐述战略联盟形成的, 部分学者以具体的联盟如“制贩联盟”为前提来说明战略联盟的管理注意事项。虽然这方面的文献较多, 真正形成理论体系的论著并不多见, 也就是说有关的研究缺乏系统性, 既没有对战略联盟进行严格的界定, 也缺乏对若干结论进行理论推理的过程, 更缺乏实证检验。此外, 从国内学者的有关文献来看, 这些研究的共同特点是基本上

还停留在对国外研究成果介绍的阶段,因而它们的相关思想和方法可以通过对国外学者的文献综述来把握。

(二) 国外学者的文献综述

国外学者有关跨国公司战略联盟形成机制的研究并不多见。相关的研究散见于以下几个方面:①研究战略联盟形成过程模型。②从经济学的角度分析联盟的博弈结构。③研究战略联盟形成与成功的影响因素。Arino 和 Torre (1988 年)、Parkhr (1993 年)、Ring 和 Ran Deven (1994 年)表明关于联盟研究重点应该从学习如何建立合作协议转向如何成功地管理这些组织间的动态关系。^④Gulati (1995 年)、Parkhe1 (1993 年) Ring 和 Van de Ven (1994 年)认为先期的文献都倾向于结果、管理结构的研究,没有意识到过程的重要性。Kogut (1988 年)对联合企业完整的发展过程作了最早的描述。他认为联合企业发展要经历创造、制度化、终止三阶段的生命周期。另一早期的关于合作协议的发展来自市场理论,Dwyer et al 关于识别买方——卖方关系的研究。他提出了五项关系发展过程:知晓;由吸引、交流、讨价还价组成的探索、公平的资源分配、标准和期望的发展;扩张;含蓄或明确的对持续、经久、一致投入的承诺;解散。Van de Ven 和 Walker (1984 年)从交换结构理论出发提出了一个不同的发展过程,他们认为是创造、成长、衰退这样三个过程。Zajac 和 Olsen (1993 年)从交易成本价值的角度检验了内组织战略,提出了三个阶段,他们认为,第一阶段是初始条件的设定;第二阶段是进行阶段,在这一阶段集中在能创造价值的正规或非正规的相互强迫遵从的规则相联系的行为;第三阶段是重构阶段,在这一阶段承担了内组织战略的重定义,这一种定义是由实际与期望价值创造的缺口而引发的,又导致了对关系的重新评估。Newman (1995 年)提出了另一不同的发展阶段,它由谈判、计划、执行所组成的伙伴水平阶段、联合企业水平的自我开始阶段。

Judth M. Whipple 和 Robert Frankel 于 1998 年在总结前人研究的基础上对战略联盟的形成过程进行了研究,他们把战略、过程、运营管理三者结合起来考虑,提出了一个新的形成过程模型,这一模型具有实际的操作意义。在他们的模型中,过程是由需要的知晓、搜索、选择、决策、执行、管理和评价等这几个阶段的构成。在不同的阶段相应的战略与运营管理也不一样。其模型如图 1-3 所示。

这些研究对战略联盟的形成过程进行了有益的探讨,而联盟的实践过程却要比这些模型复杂得多,并非按一定的具体步骤来进行的,更没有明显的界

限。同时，这些研究也并没有指出联盟形成的内在的起主导作用的因素是什么，这些因素是怎样推动联盟形成的，从经济学角度出发的学者建立了一些数理模型来分析联盟的均衡结构。

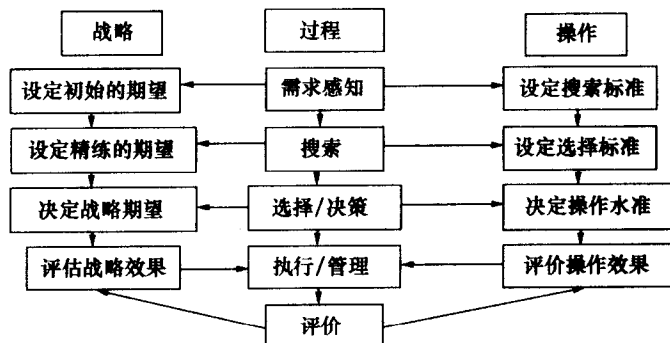


图 1-3 战略联盟的形成过程模型图

Karl Morasch^①在他的研究中把联盟看成一个斯坦博格尔的卡特尔结构来进行研究，他提出了一个三阶段的博弈模型，具体地分析了几个公司在竞争中结成单个或多个联盟的利益关系，指出了联盟体对联盟外的公司的影响以及竞争与成员企业数量的关系。从他的分析来看，战略联盟伙伴的收益并不一定会高于联盟外的企业。但 Karl Morasch 的研究忽略了联盟伙伴之间的合作会降低联盟伙伴的经营成本问题，仅仅通过固化的契约来讨论利润分配结构显然不足以说明问题。更多的学者是以研究开发的合资公司为基础来探讨联盟的利润结构的。

Mortoni Kamien, Eitan 和 Isreal Zang 在 1992 年研究了 n 个公司就组建合资公司进行博弈的结构。从结论来看，建立竞争性的研究合资公司减少了技术提高的均衡水平、增加了均衡价格。同时，在研究开发阶段合作的合资公司产生了更高的生产者剩余，其他学者也得出了类似的结论。这些研究对于说明战略联盟形成的博弈过程、利益驱动机制是有益的。但这些研究大都只研究了一个市场，而对于跨国公司的经营而言，它们所面临的是全球性的市场，存在多个市场结构。部分学者致力于研究影响国际战略联盟的影响因素。

Zeira Parker 和 Vadlaman 在 1994 年以及 Parkhe 在 1993 年和 Slowinski Farris Jones 在 1993 年推断研究文献没能有效地把战略联盟结合前与结合后的

情况接合起来进行研究。很多学者从东道国经营环境,包括政治风险、文化相似性、管理实践与工作标准、工业环境和资源及设备的可获性、劳工关系、市场条件、相对生活标准、金融机构、人口统计、制度环境与公平系统,东道国税务、会计制度以及货币限制等东道国政治对外国投资者的文化态度、伙伴选择、公司兼容性、行业的相似与互补,战略适应与运营适应性(包括信息交流与管理方式)国内信誉、国际信誉和文化适应。公司相对规模、财务状况与价值创造的潜力、技术能力、资源、其他互补的知识形式、接受变革的意愿、信任与机会主义倾向、兼容目标与执行时间表、多种新的人力资源承诺、所有权的相似性,协议与法律文献、确保证据的法律文件、生产设备与后勤保障、财务与资本结构项目、补偿和其他个人观点、股权联盟时间结构;包括(冲突处理的方法、伙伴的相对贡献及控制权分配、易理解的商业计划)等方面来研究,在此基础上,Yaram Zeira, Willim Newbury (1999年)在就国内的股权联盟与国际购并进行比较的基础上提出了一个影响因素模型。^⑩

Keith W Glai Sten/Peter J Buinley 研究了英国企业国际联盟的表现与其影响因素的关系。^⑪他们认为,影响国际联盟成功的因素有文化差距、先期的关系、分析的深度、伙伴间活跃的竞争、其他长期的关系、伙伴对联盟管理的态度与观点、伙伴的表现与行为和联盟的整合等因素。他们对这些因素与联盟成功的关系进行了实证检验。他们的结论是对国际联盟的过程进行越仔细、深入的分析,联盟获得成功的表现的机会就越大。而最重要的是联盟过程管理的观点和联盟伙伴的行为与表现达到预期的特定方式。发展信任关系、减少机会行为给了联盟伙伴之间的关系一个潜在的合理定位。即建立信任的关系、防范机会主义的行为是联盟进行管理,获得成功的主要因素。这些研究忽略了联盟形成的内在动因与作用机制对联盟成功的影响。由此可见,国外关于战略联盟形成机制的研究虽然定性与定量模型的建立与分析都具备,但是,在研究中都忽略了合作与竞争的相互作用的关系,同时,都缺乏用系统论的观点来看待联盟形成的过程问题。虽然文献众多,但这些研究都还缺乏系统性。

(三) 关于战略联盟形成机制研究的相对不足

无论是从国内文献还是国外文献来看,对战略联盟形成的研究都还显得不足,一些关键性的问题还有待完善与系统化。对于跨国公司战略联盟形成的内在作用机制到底是哪些机制,它们又是如何导致联盟形成的,在理论上的解释还不够。

依据内在动因与作用机制原理可能衍生出哪些关键性的影响联盟成功的因