

香

樟

树

文

库

Xiangzhangshu wenku

国家自然科学基金青年项目

“软件外包企业的交易专用性投资对能力构建的作用：机制及调节因素（71102116）”资助

中国博士后基金

“合同完备性和关系型规范对国际品牌客户机会主义的影响（2013M540440）”资助



代工企业的专用性投资 对能力构建的作用： 机制及调节因素

周俊著



苏州大学出版社

香 樟 树 文 库

Xiangzhangshu wenku

国家自然科学基金青年项目

“软件外包企业的交易专用性投资对能力构建的作用：机制及调节因素（71102116）”资助

中国博士后基金

“合同完备性和关系型规范对国际品牌客户机会主义的影响（2013M540440）”资助



代工企业的专用性投资 对能力构建的作用： 机制及调节因素

周 俊 著



苏州大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

代工企业的专用性投资对能力构建的作用:机制及
调节因素 / 周俊著. —苏州:苏州大学出版社,
2013.10

国家自然科学基金青年项目(项目编号 71102116)
ISBN 978-7-5672-0688-5

I. ①代… II. ①周… III. ①加工企业—企业发展—
研究 IV. ①F406

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 239753 号

代工企业的专用性投资对能力构建的作用:

机制及调节因素

周 俊 著

责任编辑 薛华强

苏州大学出版社出版发行

(地址:苏州市十梓街1号 邮编:215006)

南通印刷总厂有限公司印装

(地址:南通市通州经济开发区朝霞路180号 邮编:226300)

开本 700 mm×1 000 mm 1/16 印张 13.75 字数 240 千

2013 年 10 月第 1 版 2013 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5672-0688-5 定价:35.00 元

苏州大学版图书若有印装错误,本社负责调换

苏州大学出版社营销部 电话:0512—65225020

苏州大学出版社网址 <http://www.sudapress.com>

◆ 前 言 ◆

在国际代工关系中,本土代工企业往往需要为其重要的客户进行交易专用性投资。此类投资可能存在着正反两方面的效应。一方面,交易专用性投资具有价值创造的功能;另一方面,交易专用性投资会导致价值分配问题,使得代工企业陷入被客户“压榨”的局面。

目前,研究本土代工企业专用性投资作用的理论成果较少,相关成果比较关注代工企业专用性投资的正面效应,忽视了有可能特别突出的负面效应;而且,相关文献对于影响专用性投资效应的治理机制没有给予足够的重视。本书拟部分地填补这方面的理论空缺。

本书以一种全面的、权变的观点来探讨代工企业的专用性投资对于它们借助于品牌客户进行的能力构建活动的作用机制、影响效应及其调节因素。本书致力于回答以下两个主要问题:第一个问题是,代工企业的交易专用性投资通过怎样的作用机制影响它们借助于品牌客户进行的能力构建活动?第二个问题是,“合同完备性”、“客户的专用性投资”、“整体代工能力”、“客户声誉”以及“关系型规范”等五种治理机制对于交易专用性投资的正负效应以及能力构建效应存在着怎样的调节作用?

主要结论如下:(1) 企业间合作和客户的机会主义行为在代工企业的交易专用性投资和它们借助于品牌客户进行的能力构建活动之间发挥着完全的中介作用。(2) 客户的声誉不能充当代工关系中的有效治理机制,但其余四种类型的治理机制有效地发挥着调节作用。(3) 代工企业的多种治理机制共同组成了一个有机的代工关系治理体系。(4) 在伙伴型、套牢型和市场型这三种国际代工关系中,伙伴型国际代工关系在企业间合作、代工企业的能力构建效果以及客户机会主义行为等三个方面的表现均为最好。

理论贡献主要体现在以下五个方面。第一,比较全面地考察了代工企业的专用性投资对于它们借助于品牌客户而开展的能力构建活动的作用机

制。第二,以权变的观点考察了代工企业专用性投资的能力构建效应。第三,可以在一定程度上推动以代工企业为立足点的相关研究。第四,初步考察了在国际代工环境中“整体代工能力”等四种有效治理机制之间的相互关系,这对研究治理机制联合效应的学者可能有一定借鉴价值。最后,本研究的实证结果和相关结论可以从一个侧面来回答正备受学界关注的组织间竞争优势来源的问题。

作者

2013年9月

目 录

第一章 导论 /1

- 1.1 本研究的实践背景 /1
- 1.2 本研究的理论背景 /5
- 1.3 研究的目标与意义 /7
- 1.4 研究过程与研究方法 /9
- 1.5 主要概念界定 /10
- 1.6 本书的篇章结构 /14
- 1.7 本章小结 /16

第二章 文献综述与研究构思 /17

- 2.1 以代工企业为研究对象的相关研究 /17
- 2.2 交易专用性投资的效应及治理机制研究 /23
- 2.3 基于理论综述的研究构思 /43
- 2.4 本章小结 /47

第三章 多重理论视角下的交易专用性投资正负效应及其调节因素分析 /48

- 3.1 交易成本理论视角下的专用性投资 /48
- 3.2 资源基础理论视角下的专用性投资 /50
- 3.3 资源依赖理论视角下的专用性投资 /55
- 3.4 关系交换理论视角下的专用性投资 /58
- 3.5 四种理论视角的融合 /60
- 3.6 本章小结 /62

第四章 理论假设与研究模型 /63

- 4.1 理论假设的提出 /63

- 4.2 研究模型 /84

- 4.3 本章小结 /85

第五章 实证研究设计 /87

- 5.1 样本选择与数据来源 /87

- 5.2 变量的测量 /90

- 5.3 数据处理程序与方法 /94

- 5.4 本章小结 /95

第六章 中介效应的假设检验 /96

- 6.1 关于中介效应的实证模型 /96

- 6.2 潜在变量的验证性因子分析 /97

- 6.3 结构模型的评估与修正 /110

- 6.4 假设检验 /112

- 6.5 讨论 /115

- 6.6 本章小结 /118

第七章 调节效应的假设检验 /120

- 7.1 实证模型和具体检验方法 /120

- 7.2 量表的效度分析 /122

- 7.3 量表的信度分析 /130

- 7.4 描述性统计和相关分析 /132

- 7.5 调节效应的检验与分析 /134

- 7.6 讨论 /170

- 7.7 本章小结 /182

第八章 结论与启示 /183

- 8.1 研究结论 /183

- 8.2 理论贡献 /186

- 8.3 管理实践启示 /189

- 8.4 本研究的不足与未来的研究方向 /195

参考文献 /199

第一章

导 论

1.1 本研究的实践背景

随着经济全球化进程的推进,在跨国公司外包战略的推动下,由于相关国家或地区当地生产成本的增加,越来越多的跨国公司开始将生产订单转交给中国企业,中国在全球价值链(global value chains)的生产制造环节发挥着几乎不可撼动的领先地位,成了名副其实的“世界加工厂”。在订单总金额大幅度上升的同时,中国企业所接收订单的产品结构也在发生变化。除了传统制造业以外,汽车、制药、电脑和液晶显示屏等高科技产品的订单也呈现迅速上升的趋势。

在越来越多的生产任务向中国转移的大背景下,中国企业面临着重大机遇,主要表现在以下两个方面。首先,本土企业可以利用制造环节的相对优势,开展国际竞争与合作。自20世纪90年代初以来,中国各地区,特别是沿海发达地区因对外开放大量吸收了国外跨国公司的直接投资、产业转移和外包订单,使那些劳动密集的、附加价值较低的、以加工贸易为主的制造业得到了迅速的成长。许多制造企业依靠“代工生产”赚取加工费。其次,通过代工,本土企业有可能学习到国外的先进技术和管理知识,从而将优势活动从制造环节向研发、营销等环节延伸。为了使委托加工的产品达到特定的标准,国际品牌客户通常需要开展技术转移活动,包括提供技术图纸、培训技术人员、传授质量管理与产品标准等。国内有些企业通过国际代工提升了自身的素质,有的甚至成长为具有国际影响力的大企业,格兰仕就是其中的一例。格兰仕在OEM合作中吸引委托企业把大量先进的生产线搬到格兰仕生产车间。格兰仕所受让的是国外企业最先进的生产线,甚至是名牌企业最先进的生产线。通过这种受让,国外名牌企业生产能力已全部或部分转移到了中国。这是格兰仕推动委托企业技术外溢、提高自身技

术吸收能力的重要举措(王世豪,2006)。此外,格兰仕还在不断加大研发投入的力度,强大的研发投入使格兰仕拥有包括新一代球体微波技术、微波增强补偿技术、多重防微波泄露技术、磁控管延寿技术、光波技术等在内的600多项专利和专有技术。格兰仕开始全面掌控微波炉核心技术,并能向许多跨国公司输出其核心技术和核心零部件。生产的规模效应以及不断增强的技术实力使格兰仕在自有品牌的建设上取得了长足的进步:从1997年到2004年,格兰仕的出口产品总量中,自有品牌和贴牌产品总量之比从1:9上升到4:6,在许多市场上和国际知名品牌展开了直接的市场竞争(吴先明,2008)。

尽管代工合作给本土企业提供了参与国际竞争和提升企业素质的可能,但代工企业要想把握这样的机遇并不容易,前进的道路上充满着艰辛和挑战。本研究归纳出三点原因。

(1) 本土代工企业获取知识的渠道狭窄,致使它们难以从国外品牌客户那里获得先进的技术和知识。一般来说,在代工关系形成的初期,为了确保产品质量、交货期、库存水平等指标符合特定的要求,国外品牌客户一般会主动地进行知识的转移,但这种转移一般被限制在最低限度之内,特别是当代工企业试图从事超出代工任务范围的职能活动(如:从OEM升级到OBM)时,品牌客户就会更加主动地采取各种措施限制技术的溢出。Kaplinsky和Morris(2001)通过对发达国家和发展中国家的实践分析,归纳出在全球价值链(GVC)条件下,为发达国家代工或外包的发展中国家本土企业或企业网络的四种序贯式升级模式,即工艺升级→产品升级→功能升级→链的升级的自动实现过程。以国际代工方式切入GVC的发展中国家本土企业,在工艺升级和产品升级两个阶段,存在着快速升级空间(Gereffi,1999)。原因在于:①产品价格与成本控制的需要;②产品非价格竞争因素凸显;③产品差异化要求日益强烈(刘志彪和张杰,2007)。但是,一旦发展中国家代工生产体系进入功能或链的升级高端阶段,试图建立自己的核心技术、研发能力、品牌和销售终端,就对国际大采购商或跨国公司的买方垄断势力和既得利益形成挑战。它们就会利用各种手段来阻碍和控制发展中国家代工生产体系的升级进程,从而迫使发展中国家代工生产体系“锁定”于GVC中的低端环节。其中的一种手段就是采用强知识产权保护和专利池策略,以控制发展中国家代工者的模仿性技术学习追赶,抑制发展中国家代工者自主创新能力的形成(刘志彪和张杰,2007)。

(2) 与国际品牌客户相比,本土代工企业面临更大的关系风险和产业风险(杨桂菊和阎海峰,2007)。在代工的合作模式下,代工企业对国际品牌

商存在较强的单向依赖关系,品牌客户转换供应商的成本较低,因此,代工企业往往面临着客户随时抽单、转单或结束合作关系的潜在可能性,也就是所谓的关系风险(Das & Teng,1998)。除了关系风险以外,代工企业必须应对的另一种风险就是产业风险。产业风险表现为,当产业快速成长时,品牌客户要攫取大部分利润,而且,当产业增长受阻、利润率下降时,品牌客户会利用其强大的谈判能力向代工企业施压,迫使代工企业成为其降低成本的主要来源。卓越和张珉(2008)指出,跨国采购商所决定的 GVC 分工格局以及对升级的控制,将作为代工者的国内纺织服装企业牢牢锁定在低附加值的缝合制造环节,这必然使得国内代工企业在 GVC 中的分配地位日趋恶化,陷入“悲惨增长”的境地,即在纺织服装出口高速增长的同时,其平均单价却在不断下降,出口价格的损失主要由产业工人来承担。

(3) 近年来,国内外出现了众多不利于“中国制造”进一步提升国际竞争力的限制因素。主要包括:① 以产品召回事件和食品质量风波为代表的一系列质量危机严重地损害了中国产品质量的国际形象;② 人民币的持续升值降低了中国出口产品的竞争力;③ 劳动力和土地成本增长较快;④ 熟练劳动力的无限供应时代已经成为过去,沿海部分地区已经出现民工短缺的现象,缺乏足够数量的熟练技工也是制约“中国制造”增长、升级的关键因素之一;⑤ 一些发展中国家(如印度、越南)近年来加大引资力度,加强基础设施建设,制定优惠政策,来自这些国家的竞争对中国的代工企业造成了重大威胁。从产业转移的规律来看,跨国公司最终会将大部分外包订单转交给来自或处于其他国家的运营成本更低的厂商。这也就意味着,从长远来看,大多数代工企业都逃脱不了黯然出局的悲惨命运,这在我国台湾地区已有前车之鉴。

综上所述,在国际代工关系中,本土代工企业的利润空间受到严重挤压,能力构建的努力受到制约;不仅如此,代工企业还随时面临着被国际品牌客户淘汰出局的风险。当然,尽管代工企业遭遇外部威胁,但它们还是可以有所作为的,最终结果主要取决于其战略安排。许多世界知名企业(如:韩国的三星、中国台湾的宏碁、中国大陆的格兰仕等)都曾有过代工经历,甚至依靠代工起家,但它们最终成功塑造了自主品牌,在世界市场上占有重要的地位。除一些成功地树立了自主品牌的企业之外,另一些企业则致力于成为专业的代工企业(譬如:中国台湾的鸿海集团),其中的一部分专业代工企业已经成长为知名跨国企业全球价值网络中不可或缺的一员。以台湾地区的顶级 EMS 厂商为例,尽管由于当地运营成本的增加,很多生产制造任务业已从台湾地区转向大陆和东南亚等地,但这些 EMS 厂商通过增强全球

运筹管理能力、增强研发设计能力以及延伸价值活动范围(比如:从制造延伸到物流和售后服务等)等手段,有效地巩固了其在全球价值链中的地位,其代工业务不但没有萎缩,反而有继续加强的趋势。为什么在多数代工企业逐渐悄无声息的情况下,少数代工企业却能够成功崛起呢?本研究认为,仅仅把竞争优势构筑在本国资源条件(如:较充裕的劳动力供给和较低的运营成本)基础之上的代工企业终将因本国比较优势的丧失而失去竞争力,而能够利用代工的机会成功实现竞争优势来源的转换,构建起企业特定优势(firm-specific advantages)的企业,才有可能脱颖而出,成为市场中的强者。基于这样的理论逻辑,摆在代工企业面前的一个很自然的问题就是:如何利用代工机会,最大限度地充实自己,以提高企业的长期生存能力?如何通过代工关系获取满意的收益(譬如:财务收益、关系稳定性、知识转移效果等)?其中,通过代工关系来接触、吸收并应用品牌客户的特定知识,从而构建新的能力对代工企业具有战略意义。能力构建有助于代工企业更好地满足现有品牌客户的需要从而提高关系稳定性,有助于提高代工企业在代工关系中的议价能力从而获取更大份额的关系租金,有助于增强代工企业对于潜在客户的吸引力从而扩大收入来源,还有助于增加代工企业的增长路径从而拓展它们的战略选择空间。

在代工的契约协议下,为了增进组织间的合作,满足国际品牌客户的特定需求,本土代工企业往往需要为其重要的客户进行交易专用性投资(transaction-specific investments),例如,客户要求的特定规格产品、专用的生产和检验设备、专门的工作团队以及相互兼容的IT信息系统等。交易专用性投资^①,又称关系专用性投资(relationship-specific investments),是行为主体为了特定交易伙伴而进行的,如果用于他途则会出现价值下降的投资现象(Williamson, 1991)。此类投资可能存在着正反两方面的效应。一方面,交易专用性投资具有价值创造(value creation)的功能。根据资源基础理论和关系交换理论,关系专用性投资是企业间“关系租金”(relational rent)的一项重要来源(Dyer & Singh, 1998),使得价值链中的生产率收益成为可能(Perry, 1989; Williamson, 1985)。另一方面,交易专用性投资会导致价值分配(value appropriation)问题。根据资源依赖理论和交易成本理论,当代工企业按照要求进行专用性投资之后,它们就面临“锁定”(lock-in)风险,陷入更加严峻的单向依赖关系之中,品牌客户有可能利用代工企业的这种依赖作为谈判的筹码,来攫取更大份额的可占用性准租,这可能导致品牌客户机

① 简洁起见,我们在本研究的大部分地方使用“专用性投资”这一表述方式。

会主义行为的增加。这样,当代工双方可以通过交易专用性投资创造出较高水平的“关系租金”的时候,它们的投资动力受到以下事实的干扰,即随着资产专用性的增加,该投资在其他用途中的价值随之降低,从而使得投资者需要承受更大的机会主义风险。在代工企业的专用性投资缺乏有效治理机制保障的情况下,代工双方就会陷入“囚徒困境”之中,最终导致代工企业专用性投资的实际水平低于理想水平,出现“双输”的局面。从代工企业的角度来看,进行专用性投资往往是必需的,因此,对它们来说,富有实践意义的问题就是在哪些方式可以帮助代工企业提高专用性投资的正面效应并(或)抑制其负面效应,进而从代工关系中取得满意的收益。治理机制(governance mechanisms)在“关系租金”的创造和分配过程中扮演着重要的角色,因为它可以影响到合作双方的交易成本以及它们共同参与价值创造的动力(Dyer & Singh, 1998)和能力。从这种意义上说,探讨不同类型的适合代工企业使用的治理机制对于专用性投资正负效应的调节作用有助于代工企业更有效地使用专用性投资,是具有重大现实意义的课题。

1.2 本研究的理论背景

理论上以委托制造为主题,立足于代工企业的研究很少(杨桂菊和阎海峰, 2007)。欧美的经济管理类顶级期刊上鲜见以代工企业为研究对象的学术论文。不过,中国台湾和大陆的学者在这方面还是做了不少富有成效的工作:台湾学者自 20 世纪 90 年代初即开始这方面的研究,成果颇丰;大陆学者的研究起步较晚,但正在快速跟进。总的来看,研究主题主要集中在以下三个方面:① 代工企业的能力要素及提升研究;② 代工企业的转型研究;③ 客户关系管理研究。这三大研究主题并非孤立而是紧密关联的,这三个主题对于代工企业改善经营均具有很强的现实意义,而且,这三个主题上的理论研究都存在着继续推进的需要。目前,大陆学者立足于代工企业的研究成果虽然日见增多,但多限于一般性的理论探讨,采用定量研究的成果屈指可数,运用定性研究方法(如扎根理论、案例研究法)对中国企业的实际状况进行深度分析的成果更是凤毛麟角。

本研究试图研究代工企业专用性投资的能力构建效应及治理机制。与此密切相关的立足于代工企业的研究成果来自于 Wang, Huang 和 Lee (2001), 徐惠菁(2004)以及 Sun(2006)。Wang, Huang 和 Lee(2001)综合运用动态能力理论和交易成本理论,认为专用性投资通过促进共同行动进而支持投资者的能力构建活动。他们取得了来自台湾地区信息产业代工企业

的110份有效问卷,通过结构方程模型分析得出,代工企业的贡献专用性(dedicated specificity)显著促进了代工双方的共同行动,并显著改善了它们的能力构建活动;IT专用性(IT specificity)显著增加了双方的共同行动;而流程专用性(process specificity)对于代工双方的共同行动没有显著的促进作用,但流程专用性对代工企业的能力构建具有显著的支持作用。徐蕙菁(2004)以代工企业的专用性投资为自变量,以关系资本、共同决策以及准一体化(quasi-integration)为中介变量,以代工企业感知到的风险和客户对代工企业的依赖性为因变量,实证结果大体上支持她提出的相关理论假设。与前两者使用中介效应模型的研究成果不同,Sun(2006)构建了一个调节效应模型,指出,代工企业对客户的信任正向调节了领域知识专用性(domain knowledge specificity)和它们参与客户新产品开发活动之间的关系。总体来看,这些研究比较关注代工企业专用性投资的正面效应,忽视了可能的负面效应,只关注正面效应可能会带来理论误区,并误导企业的实践。

在国际代工关系中,本土代工企业专用性投资的负面效应值得特别关注,三大因素可能导致相当严重的负面效应。首先,国际代工属于国际交换的一种形式。在国际交换中,跨文化冲突和环境的不确定性增加了机会主义行为发生的概率(Lyles, Saxton & Watson, 2004; Luo, 2007)。其次,本土代工企业身处中国这个世界上最大的新兴市场,而新兴市场的机会主义行为特别值得关注(Luo, 2006),新兴市场中的交易合同被弃置一旁的现象比发达国家要普遍得多(Brown, 1997)。最后,国际代工企业与品牌客户往往存在不对称的依赖关系,一般来说,代工企业对品牌客户的依赖程度更高,而不对称的依赖关系容易滋生机会主义行为(Luo, 2006),这对其中实力较弱的代工企业尤为不利。基于上面的分析,本研究认为,忽略代工企业专用性投资的负面效应容易导致片面甚至错误的结论。

关于交易专用性投资的效应及治理机制的相关研究既关注到专用性投资的负面效应,也探讨了专用性投资的正面效应,并且,大量的成果研究了包括法律规制型、组织管理型、经济制约型和关系导向型在内的四种类型的一系列治理机制。相关的研究成果虽然比较多,但仍存在一些探讨得不够彻底或不够清楚的理论问题,这些应该是未来进一步研究的方向。至少有四个领域仍值得进一步探究。第一,无形资产专用性的作用有待进一步研究。在知识经济时代,无形资产专用性(如:领域知识专用性和人力资本专用性)的重要性日益突出(Sun, 2006),某些专用性的无形资产在综合效应方面可能不同于传统的物质资产专用性。第二,专用性投资的价值创造效应虽然得到不少经验证据的支持,但其内在机理仍不是很清楚。第三,治理

机制的适用情境需要进一步的理论探讨和实证研究。每一种治理机制在构建和运行成本、治理效应方面都存在差异,并且,这些差异因情境的不同而变化,这使得在某些情境下有效的治理机制到了另一种情境可能不再适用。因此,探讨治理机制的适用情境可以帮助交易者选择有针对性的治理机制。第四,各种治理机制之间的相互关系仍不明朗。在现代交易中,由于交易者几乎不会孤立地使用单个治理机制,所以研究多个治理机制的联合治理效应就显得更有意义(Achrol & Gundlach, 1999)。这方面的研究(Stump & Heide, 1996; Jap & Ganesan, 2000; Poppo & Zenger, 2002)旨在回答“不同的治理机制是相互补充的还是相互替代的”这个问题。迄今为止,相关研究几乎没有得出任何确定性的结论。需要指出的是,第三个和第四个研究领域存在着密切的联系。如果能够更加深入地界定治理机制的适用情境,我们就有可能进一步地理解各种治理机制的相互关系,比如,我们可以合理地预期,适用情境明显不同的治理机制不大可能是相互补充的。

本研究试图全面地审视代工企业专用性投资的正反两方面效应,以“企业间合作”和“品牌客户的机会主义行为”为中介变量,研究代工企业进行的专用性投资对于它们借助于客户进行的能力构建活动的作用机制。本研究还试图探讨不同的治理机制对于代工企业专用性投资与能力构建之间关系的调节效应。相关的学者从诸多方面研究了专用性投资的治理机制,本研究将其归纳为四种类型,即法律规制型、组织管理型、经济制约型和关系导向型。然而,对于这些治理机制的适用情境以及治理机制间的相互关系,理论界还没有很成熟的看法,这构成了未来进一步研究的方向。本土代工企业身处新兴市场和国际交换的环境中,并且往往是实力相对弱小的交易方。这种具有特殊性的决策情境决定了各种类型的治理机制对代工关系的不同治理效应,这就要求代工企业学会采用有针对性的治理机制,本研究试图在这方面开展理论探讨并进行实证研究。由于不可能在一本书里全面地研究所有的治理机制,本研究有选择性地研究合同完备性、客户专用性投资、整体代工能力、客户声誉和关系型规范的调节作用。^①

1.3 研究的目标与意义

本研究致力于回答以下两个主要问题。第一个问题是,代工企业的交易专用性投资通过怎样的作用机制影响它们借助于品牌客户进行的能力构

^① 选择这五种治理机制的具体原因见本书“2.3 基于理论综述的研究构思”。

建活动?本研究以“企业间合作”代表正面效应,以“品牌客户的机会主义行为”代表负面效应,检验这两者是否在代工企业的“交易专用性投资”与“能力构建”之间起着中介效应。第二个问题是,属于法律规制型治理机制的“合同完备性”,属于经济制约型治理机制的“客户的专用性投资”、“整体代工能力”以及“客户的声誉”,属于关系导向型治理机制的“关系型规范”等五种治理机制对于交易专用性投资的正负效应以及能力构建效应存在着怎样的调节作用?本研究在通过实证研究判别出对代工企业有效的治理机制之后,还将回答这些治理机制之间的关系问题。本研究将在第七章的“7.6.2 四种有效治理机制之间的关系”部分对“合同完备性”、“客户的专用性投资”、“整体代工能力”和“关系型规范”之间的关系进行初步的理论探讨。这虽然不是本书拟回答的重点问题,但对该问题的探讨将有助于代工企业综合地使用多种治理机制。

本研究具有较强的现实意义。对于多数代工企业来说,进行专用性投资是它们必须执行的任务,但在品牌客户的选择、专用性投资的规模和深度、治理机制的设计等方面,它们或多或少还是可以有所作为的。本研究将试图寻找对代工企业相对有效的治理机制。预期本研究可以为代工企业设计治理机制提供对策和建议,相关结论将有助于代工企业更加有效地选择合作伙伴,帮助它们进行理性的专用性投资,有助于它们通过专用性投资获得最大限度的能力提升。

本研究试图在以下几个方面做出理论贡献,主要包括:

(1) 理论上以委托制造为主题,立足于代工企业的研究很少(杨桂菊和阎海峰,2007)。近年来,大陆学者立足于代工企业的研究成果虽然日见增多,但多限于一般性的理论探讨,采用定量研究的成果屈指可数,运用定性研究方法(如扎根理论、案例研究法)对中国企业的实际状况进行深度分析的成果更是凤毛麟角。本研究立足于代工企业,可以在一定程度上推动以代工企业为立足点的相关研究,预期本研究的实证结果可以丰富已有的经验证据。

(2) 从代工企业的角度研究专用性投资效应相当罕见。本研究通过对各类学位论文数据库以及中国期刊网、EBSCO、ABI/Inform 和 JSTOR 等中外期刊论文数据库的检索,仅发现三篇与此相关的论文,均出自中国台湾学者(徐蕙菁,2004;Sun,2006;Wang, Huang & Lee,2001)。不过,这三篇论文仅仅考察了交易专用性投资的正面效应,没有考虑负面效应,并且对于这些效应的调节机制没有给予应有的重视。因而,研究证据不够全面,结论的深度有限。本研究试图填补这一理论空缺(gap)。本研究试图全面地理解代工企业的专用性投资对于它们借助于品牌客户的能力构建活动的作用机制。

以代表正面效应的“企业间合作”和代表负面效应的“客户的机会主义行为”为中介来构建理论模型和实证模型,并在实证检验的基础上对理论模型进行修正,使得相关的作用机制明晰化。

(3) 对“合同完备性”、“客户的专用性投资”、“整体代工能力”、“客户声誉”和“关系型规范”等治理机制的理论探讨和实证研究可以在某种程度上加深理论界对于各种治理机制适用情境的认识水平。每一种治理机制有它独特的适用情境。本土代工企业身处新兴市场和国际交换的环境中,并且往往是实力相对弱小的交易方。这就使得一些对强势企业有效,对某些在国内交易环境、特定国别环境、特殊文化环境或独特产业环境中有效的治理机制可能不再适用于本土的代工企业。本研究借鉴了营销渠道和供应链管理领域的相关成果,综合考虑了多种可能适用于代工企业的治理机制,并依据资源依赖理论指出,整体代工能力可能是抑制品牌客户的机会主义行为、促进伙伴间合作的因素之一。本研究预期,这一在逻辑上可行但尚需实证检验的因素可以丰富理论界对治理机制具体种类的理解。此外,本研究还将对考察的部分治理机制之间的关系进行初步的理论探讨,希望可以丰富已有的理论成果,加深学者们对这一问题的理论认识。

(4) 本研究的实证结果和相关结论可以从一个侧面来回答正备受学界关注的组织间竞争优势(interorganizational competitive advantage)来源的问题。Dyer 和 Singh(1998)指出,企业间关系对于理解竞争优势的来源日益重要,关系专用性资产、知识共享惯例(knowledge-sharing routines)、互补性资源和能力的整合以及有效的治理机制等共同构成组织间竞争优势的四大来源。本研究的分析单位是国际代工关系,这是一种典型的组织间关系。按照本研究的假设,代工企业从这种组织间关系中获得能力提升的效果直接取决于企业间合作水平和客户的机会主义行为,而这两者又受到代工企业为代工关系投入的交易专用性资产和治理机制的影响。可以看出,本研究需要解决的问题属于 Dyer 和 Singh(1998)提倡深入研究的领域,理论框架也有类似的地方,并且使用了他们构建的理论框架中的部分概念,预期本研究的结论可以从一个侧面、部分地检验 Dyer 和 Singh(1998)提出的理论框架。

1.4 研究过程与研究方法

1.4.1 研究过程

本研究在对以代工企业为对象的研究以及交易专用性投资的效应和治理机制研究进行理论述评的基础上,构思了主要目标和主要内容。接着,综

合运用交易成本理论、资源基础理论、资源依赖理论、关系交换理论和动态能力理论提出了理论假设,构建了本研究的理论模型,并形成了包含中介效应和调节效应的综合性实证模型。然后,通过问卷调查的方式来收集样本,分别对中介效应假设以及调节效应假设进行实证检验,对检验结果进行分析和讨论,在此基础上,对理论模型进行了修正。最后,本研究总结结论,阐释了可能的理论贡献,探讨了研究结论的管理实践启示,并指出了不足之处以及未来的研究方向。

1.4.2 研究方法

本研究采用定量研究方法。研究者通过问卷调查的方式来收集样本。抽样方式为非概率抽样,依靠研究者本人以及导师、朋友、同事、同学的人际关系进行“滚雪球”调研,共获取有效问卷 158 份。为检验关于中介效应的假设,本研究构建结构方程模型,通过 Lisrel 8.7 进行验证性因子分析,估测“代工企业的专用性投资”、“企业间合作”、“客户的机会主义行为”及“能力构建”等量表的效度和信度,并根据修正建议和理论逻辑对测量模型进行必要的调整;随后,建立结构模型,比较各种竞争性模型和样本数据的拟合度,并结合相关的理论来选择最终的中介效应模型。本研究采用多元调节回归分析法(moderated multiple regression, MMR)来检验各种治理机制对于代工企业的专用性投资和企业间合作、客户的机会主义行为以及能力构建效果之间关系的调节效应假设,所用统计软件为 SPSS 13.0。本研究首先分析自变量、因变量和调节变量量表的效度和信度,并对包含控制变量在内的所有变量进行描述性统计和相关性分析,然后对通过 K-S 检验、Durbin-Waston 值检验、强影响点检验以及多重共线性检验的线性回归结果进行分析,根据相关标准确定是否存在显著的调节效应。如果调节效应的显著性水平在边际显著以上,本研究将根据相关的偏导函数来绘制影响效应图,并运用分组回归来阐释调节效应的存在形式及作用大小。本研究在中介效应假设检验以及调节效应假设检验的基础上,对最初的理论模型进行了修正。

1.5 主要概念界定

概念是所有研究领域的核心,概念界定的重要意义在于它清楚或隐含地界定了该领域的研究对象和焦点,从而成为理论演绎的基础。下面,本研究将界定“交易专用性投资”和“机会主义”的内涵。

1.5.1 交易专用性投资的内涵

交易专用性投资(transaction-specific investments),又称关系专用性投资