

中华书局

全唐詩

第八册

GUOJILIANMENG ZHONG ZHISHI HUI
BENTU ZHISHI BAOHU DE PINGHEN

国际联盟中知识获取与 本土知识保护的平衡研究

陈效林 著



经济科学出版社
Economic Science Press

图书在版编目 (CIP) 数据

国际联盟中知识获取与本土知识保护的平衡研究/陈效林著.
—北京: 经济科学出版社, 2013. 12
ISBN 978-7-5141-4032-3

I. ①国… II. ①陈… III. ①国际组织-知识产权保护-研究 IV. ①D913.04

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 276439 号



国际联盟中知识获取与本土知识保护的平衡研究

陈效林 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编部电话: 010-88191217 发行部电话: 010-88191522

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

天猫网店: 经济科学出版社旗舰店

网址: [http://jjkxcs. tmall. com](http://jjkxcs.tmall.com)

汉德鼎印刷厂印刷

华玉装订厂装订

710×1000 16 开 11.25 印张 180000 字

2013 年 12 月第 1 版 2013 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5141-4032-3 定价: 42.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换。电话: 010-88191502)

(版权所有 翻印必究)

本书获国家自然科学基金面上项目“开发式创新、探索式创新与企业绩效：作为前因的内外网络互动和环境的调节影响”（编号：71172059）和江苏高校优势学科建设项目（审计科学与技术）资助

前 言

国际联盟通常被视为获取先进技术和管理经验的理想途径，但是在实际的联盟学习中也面临着一系列的困难，其中知识获取和本土知识保护的平衡就是一个难以解决的矛盾。一方面，中国企业获取知识的同时，面临着失去本土知识的风险，需要加强本土知识保护；另一方面，加强本土知识保护又增加了学习难度，不利于知识获取。因此，很多人认为知识获取和本土知识保护这两个目标难以同时实现。但是，本书结合联盟中知识转移理论和国际联盟实践，认为学习和保护的目标是可以到达平衡的，并提出：当企业积累了丰富联盟经验并转化为合作技能时，学习和保护的目标能够同时达到。为了对这一理论展开了深入而系统的研究，在综合资源基础理论、组织学习理论和企业能力观的基础上，本书重点探索三方面问题：（1）联盟经验分别对知识获取、本土知识保护的影响；（2）联盟经验对知识获取、本土知识保护影响的作用机制，即合作技能的中介作用；（3）中国情景因素的影响，即企业所有制结构对联盟经验与合作技能之间关系的调节作用。

本书在对国内企业参与国际联盟现状调研和对大量文献检索和消化的基础上，提出了理论框架，即联盟经验、合作技能、知识获取、本土知识保护和所有制结构等构念之间的关系框架。在此基础上，综合资源基础理论、组织学习理论等，对各变量之间的关系做了符合理论逻辑的假设。为了检验理论假设，本书进一步将理论框架转化为计量经济模型。本书接着对构念进

行操作化,使构念关系转换为变量关系,从而使理论假设转换为变量假设,为实证研究做好问卷调查为数据收集做准备。同时,通过对构念的操作化,设计问卷,然后对苏州工业园区内参与国际联盟的中国企业做了现场访谈和问卷调查。先后通过现场问卷调查、电子邮件以及邮寄问卷的方式,共收集到 185 份有效问卷。

首先,利用收集的数据,进行了构念信度和效度检验:利用 PSSS16.0 统计软件对样本数据进行预处理,检验了知识获取、本土知识保护、合作技能以及组织匹配性的信度,检验效果较好;利用结构方程模型软件 Lisrel7.0 进行了验证性因子分析,检验发现构念具有良好的聚合效度和区分效度。其次,利用 SPSS16.0 对所有构念的指标(共 29 个)做探索性因子分析,没有发现存在严重的同源方差问题。最后,本书采用 SPSS16.0 来分析调节作用以及控制变量之间是否具有严重的共线性问题,通过对方差膨胀因子分析,没有发现严重的多重共线性问题。

在对构念的信度、效度和收集到的数据质量分析后,对本书的研究假设进行检验。首先,利用 SPSS16.0 对研究假设分别做了线性回归分析,发现联盟经验的主效应、合作技能的中介效应和所有制结构的调节效应都得到了支持,而且进一步研究发现,合作技能起到了部分中介作用。然后,对知识获取和本土知识保护这两个目标的同时实现进行检验。第一,利用 Lisrel7.0 软件分析联盟经验对知识获取和本土知识保护的结构模型进行分析。分析表明联盟经验有利于上述这两个看似矛盾的目标的实现。第二,同样利用 Lisrel7.0 软件分析合作技能对知识获取和本土知识保护的结构模型进行分析,得到相似的结论,又根据联盟经验与合作技能之间的回归分析结果,验证了合作技能的中介作用。最后,本书对研究结论的管理意义、研究的不足以及未来可能的研究领域进行了探讨。

目 录

第1章 导论	1
1.1 研究背景及问题提出	1
1.1.1 研究背景	1
1.1.2 研究问题的提出	7
1.1.3 研究的现实意义	8
1.1.4 研究的理论意义	9
1.2 核心概念界定	10
1.2.1 联盟经验	10
1.2.2 合作技能	11
1.2.3 国际联盟中的知识获取	12
1.2.4 本土知识保护	15
1.2.5 企业所有制结构	17
1.3 研究方法、技术路线	18
1.3.1 研究方法	18
1.3.2 样本选择与收集方法	20
1.3.3 研究方法步骤	20
1.3.4 研究的技术路线与研究过程	22
1.4 章节安排	23
1.5 创新之处	24
第2章 文献回顾	26
2.1 战略联盟文献	26

2.1.1	战略联盟概念	27
2.1.2	战略联盟类型	31
2.1.3	战略联盟的研究领域	33
2.2	知识及知识管理文献	37
2.2.1	知识内涵	37
2.2.2	知识类型	39
2.2.3	知识管理	43
2.3	战略联盟中的知识获取与保护文献	47
2.3.1	战略联盟中知识获取文献	47
2.3.2	战略联盟中知识保护文献	53
2.3.3	战略联盟中知识获取与知识保护文献	55
2.3.4	联盟经验、知识获取和知识保护	58
2.3.5	联盟经验与合作技能关系研究	60
2.4	战略联盟研究的理论分析	61
2.4.1	交易费用理论与战略联盟	61
2.4.2	资源基础理论与战略联盟	64
2.4.3	知识基础理论与战略联盟	65
2.4.4	组织学习理论与战略联盟	67
2.4.5	企业能力理论与战略联盟	68
2.4.6	资源依赖理论与战略联盟	70
2.4.7	国际生产折衷理论与战略联盟	72
2.4.8	战略联盟研究最新研究趋势	74
2.5	已有文献不足及本书探索方向	75
第3章	研究内容及理论假设	77
3.1	研究内容	77
3.2	研究假设	80
3.2.1	联盟经验与知识获取	81
3.2.2	联盟经验与本土知识保护	82
3.2.3	联盟经验与知识获取、本土知识保护： 合作技能的中介作用	85

3.2.4 联盟经验与知识获取与保护：中国情景下的 所有制结构调节影响	88
3.3 计量经济模型	90
3.3.1 联盟经验的主效应计量模型	91
3.3.2 合作技能的中介效应计量模型	91
3.3.3 所有制结构的调节效应计量模型	93
3.4 本章小结	93
第4章 研究方法	96
4.1 样本选择与数据收集程序	96
4.1.1 样本选择	96
4.1.2 数据收集程序	97
4.2 测量	100
4.2.1 应变量的测量	101
4.2.2 自变量、中介变量和调节的测量	103
4.2.3 控制变量的测量	106
4.3 数据质量分析	107
4.3.1 信度和效度分析	107
4.3.2 同源方差分析	113
4.3.3 多重共线性分析	115
第5章 数据分析及分析结果	117
5.1 描述性统计分析	117
5.1.1 被测企业的基本信息	117
5.1.2 描述性统计分析	119
5.2 假设的回归分析及结果	120
5.2.1 联盟经验的主效应回归分析	120
5.2.2 合作技能的中介作用回归分析	122
5.2.3 所有制结构作为调节变量的回归分析	130
5.3 基于结构方程模型的整合机制分析	134
5.4 小结	139

第 6 章 研究贡献、不足及未来研究方向	141
6.1 主要贡献	141
6.1.1 理论贡献	141
6.1.2 管理意义	144
6.2 不足及未来研究方向	146
6.2.1 研究存在的不足	146
6.2.2 未来研究方向	148
参考文献	150

第1章 导 论

1.1 研究背景及问题提出

1.1.1 研究背景

(1) 企业新知识来源：战略联盟。资源基础理论认为，企业是由一系列不同的资源构成的。每个企业拥有的资源的种类和数量是不同的，它们的组合方式、使用方式等决定了企业核心能力的强弱。在众多的企业资源中，知识资源越来越成为企业的核心资源，它的吸收、积累、创造和使用成为企业核心能力关键要素。进而，知识基础理论在资源基础理论的基础上，进一步深入探讨知识的功能与作用，并将企业视为异质的知识资源构成集合，这些知识的整合和积累和创新形成了企业的核心能力和竞争优势（Barney，1991）。随着核心能力研究的深入，核心能力因其在长期积累中具有强烈的路径依赖色彩而产生了刚性。这种核心能力的刚性有时对企业来说是一种灾难，特别是在企业环经营环境、技术和社会因素发生重大变革的时候更是如此。蒂斯和皮萨诺（Teece & Pisano，1994）、蒂斯等（1997）提出了动态能力的战略思想，认为核心能力固然重要，但是培育核心能力的能力更重要，这就是企业的动态能力。该观点针对多变的企业环境，提供了一种新的战略思维和方法。这些学者认为动态能力的构建需要企业不断地学习，通过组织学习来获得新的知识和能力。因此，企业要想

培育和保持核心能力和竞争优势就必须不断更新知识和进行组织学习。组织学习理论认为,一个组织要想增强核心能力柔性,就必须不断地吸收新的知识,并将新的知识融入已有知识基础,培养自己的二元创新能力 (March, 1991; Raisch & Birkinshaw, 2008)^①。

企业获取知识有三种来源:企业内部开发、结成战略联盟和市场购买。当今经营环境的不确定性和复杂性的增加和市场竞争的加剧,使得企业内部通过自身开发与积累知识的速度难以适应多变的世界。同时,企业通过自身内部开发和积累知识伴随着高成本和高失败率,也使得企业依靠内部开发和积累知识具有较高的风险。越来越多的企业将组织学习和创新的视角转移到组织外部。另外,企业也可以通过市场交易来得到所需的知识资源,但是由于知识资源的本身特性决定了市场交易的难定价、难转移等特征导致了知识资源通过市场的难交易、高成本、高风险和低满意,使得市场交易也难以满足企业创新所需要的知识需求。内部开发的缓慢和高失败率、市场交易的困难和高风险,使得战略联盟越来越成为企业获取知识的理想平台,为企业学习并积累知识提供了便捷的通道 (Kogut, 1988)。随着联盟进一步深入和国际化,人们越来越认同战略联盟在组织学习中的重要性,并作为企业获取互补性知识资源的重要途径 (Luo, 2008)。通过战略联盟,企业可迅速获取并内化为新的技术和诀窍,以克服自身开发的不足,从而有效应对复杂多变的外部环境 (Yan & Gray, 1994)。中国企业在这场联盟的浪潮中积极参与与构建国内、国际联盟,而且知识获取更是中国企业进入国际联盟的主要动因之一 (Luo, 2008)。本书中的国际联盟是指中国企业与进入中国内地市场经营的海外企业之间结成的联盟,并将国际联盟中的联盟伙伴分为当地企业和海外伙伴 (Yan & Gray, 1994)。前者是指国际联盟中中国内地企业 (中国内地企业、中国企业、本地企业和本土企业,在本书是同一个概念,在不

^① 在企业创新研究中,众多的学者将企业创新划分为两种类型:探索式创新 (exploration) 和开发式创新 (exploitation),并认为由于路径依赖特性,企业往往陷入某种创新的“自我增强”循环中,导致要么擅长于探索式创新,要么习惯于开发式创新,进而对企业的持续竞争产生不利影响。因此企业需要具有平衡探索式创新和开发式创新的能力,这就是二元创新能力 (Rothaermel & Deeds, 2004; Raisch et al., 2009; Rothaermel & Alexandre, 2009)。

引起混淆的情况下交替使用)；后者是指与中国企业建立国际联盟并在中国内地市场经营的海外企业，特别是西方发达国家的科技型企业。在我国改革开放的早期，西方企业进入我国经营很少有独资进行的，一方面由于他们不熟悉中国市场情况，需要与我国企业合作才能开展业务；另一方面，我国相关法律法规对很多行业有明确规定，在一定时期内不允许海外企业在我国市场独资经营。这两个方面的原因天然地为我国企业与海外企业结成战略联盟提供前提条件，国际战略联盟成为一道亮丽的风景线，在我国迅速成长起来。我国的很多行业几乎全行业出现了国际合作的现象，例如，我国的汽车行业，除了为数不多的一两家还没有找到国际合作的伙伴外，绝大多数都在国际合作中发展。

我国企业经历了从“市场换资金”到“市场换技术”的转型过程。早期的“市场换资金”缓解了我国改革开放初期资金的不足，促进了我国经济的发展。而“市场换技术”从一开始就引起多方的争议。有人认为通过开放国内市场，吸引了海外企业，特别是科技型企业进入我国，通过国际合作和知识的溢出效应，提高了我国企业知识积累的速度和创新能力，为我国企业的发展壮大、参与国际竞争奠定了基础。也有人持反对态度，他们认为，在国际合作中，中国市场是让出去了，但是中国企业并没有真正获得海外先进技术和知识。甚至有学者认为，在国际合作中，我国企业非但没能吸收海外企业的知识，还出现了中国一些核心知识的外泄，影响了我国企业的发展。例如，很多海外公司与我国的中医药企业合作过程中，其目的就是为了获取我国传统的中医药配方、秘诀和制作工艺等，导致了我国中医药行业的企业蒙受较大损失。各方观点的对错还有待进一步检验，而时间是最好的试金石，本书不对各方观点的对错进行评价，只是通过各方观点的不同，说明一个需要重视的现象，即虽然战略联盟，特别是国际战略联盟是我国企业获取先进知识和管理经验的有效平台和工具，但是利用这个平台存在较大的不确定性和风险。因此，本书从中国企业的需求出发，研究中国企业在国际联盟中的学习问题。

(2) 国际联盟的“非对称”学习。国际联盟是一种跨国企业间为达到联盟各方的战略目标而形成的合作协议和安排 (Das & Teng

1998)。与国内联盟相比,国际联盟所面临的市场环境复杂而多变、联盟活动矛盾多且协调难,因此联盟伙伴需要提供更多的知识和信息,通过信息的共享才能有利于做出正确联盟活动决策(Sampson, 2005)。因此,在国际联盟中,联盟各方提供共享的知识和信息是联盟活动完成、联盟目标达成的基础。这样,联盟也就成为知识交流、知识共享和知识产生的平台,联盟各方投入的知识资源也就成为跨联盟边界人员相互学习的知识来源。曾荣光(Tsang, 1999)在对国际联盟的学习研究中提出了“非对称性学习”概念。他指出,战略联盟中的学习存在着“非对称性”,如果联盟双方有相似的学习目的,由此而形成的学习模式称为“对称学习”。他进一步表示,发达国家企业之间的联盟,成员之间的学习是“对称的”;而在发达国家与发展中国家企业之间的联盟学习中是“非对称的”。例如,在西方发达国家企业之间结成的联盟,联盟伙伴都是为了学习对方互补性的技术知识,联盟各方学习的知识类型不同,学习目标各异,这就是“非对称学习”。发展中国家企业学习发达国家企业的技术知识,而发达国家企业学习在东道国经营的知识。一般情况下,“非对称”学习发生在存在巨大技术差距的国家企业间的联盟中,因此,就中国企业参与的国际联盟而言,中国企业与海外企业之间的学习是“非对称”的,双方期望获取各自的互补性的知识资源。很多研究表明处于转型期的国家企业期望通过国际联盟学习先进技术和管理经验(Yan & Gray, 1994; Tsang, 1999; Luo, 2008)。相同的原因,处于经济转型期的中国企业在中外国际联盟中,期望获取海外伙伴先进技术和知识,而且对技术的学习胜于对管理经验的学习(Inkpen & Pien, 2006)。而在与中国企业联盟中,海外企业主要期望学习在中国如何成功经营的知识,这些知识包括企业成功经营的商业秘密、有关中国知识、法律法规的理解、关系网络的构建和利用等(Yan & Gray, 1994)。这些有关如何在东道国市场经营的知识是海外企业进入中国市场的关键知识,海外企业如果利用自身已有的在其母国经营的经验,在一个全新的环境下经营,必然带来灾难性的后果(Yan & Gray, 1994),因此,本书将这些反映中国市场和企业独特性的知识称为本土知识。

为了在另一个国家经营,海外企业必须获取当地的知识作用克服市场不确定性。海外企业借助东道国的联盟伙伴熟悉和已有的位置来提供一种低成本和快速进入新市场的方式。同时,在销售力量、当地工厂位置、市场知识、必要的理解和服务当地市场的营销策划场所等都是海外企业成功经营的关键资源。例如,当肯德基进入中国,当地伙伴拥有的资源被认为是至关重要的,因为在中国经营需要申请营业执照、与员工订立合同、解释和理解投资环境和政策等这些复杂的情况,这些都需要当地企业才能完成(Inkpen & Beamish, 1997)。在燕和格雷(Yan & Gray, 1994)的文章中,他们引用一个在中美合资联盟中的美方经理的话:“我们有技术和管理技能,中国伙伴知道如何在中国做事的技能。如果将这两者整合,效果一定很好”。已有研究表明,在中国企业拥有的技术知识、管理联盟知识和在中国经营的知识(本土知识)这三类知识中,海外企业非常重视学习如何在中国经营的知识(Tsang, 1999)。这个研究结果与希特等(Hitt et al., 2004)的研究结果相似,即发达国家企业很少关注当地企业的技术知识和管理知识,但是他们希望获取有关当地市场的知识,即本书所说的本土知识。

(3) 国际联盟中本土知识保护重要性。“非对称”学习是国际联盟各方获取互补性知识资源的主要方式,表面上看联盟各方在学习过程中不存在竞争和风险。但是由于联盟中大量存在“学习的非对称性”,即一方比另一方学习得快(Hamel, 1991)^①,导致了联盟成员间的议价权力平衡的打破,学习快的一方议价权力增加,而学习慢的一方议价权力下降(Inkpen & Beamish, 1997)。议价权力平衡的打破易导致联盟的不稳定,从而影响到学习速度慢的一方的学习效果。曾荣光(Tsang, 1999)认为联盟伙伴的机会主义行为而使企业核心知

① 哈默尔(Hamel, 1991)提出的联盟中“学习的非对称性”与曾荣光(Tsang, 1999)提出的国际联盟的“非对称性学习”含义不同。“学习的非对称性”是指在联盟学习中,一方比另一方学习得快的情况,学习快的一方在联盟中处于有利于位置。而“非对称学习”是指联盟各方在向自己的伙伴学习的知识类型、学习的目标不一样。例如,中国企业学习海外企业的技术知识和管理知识,而海外伙伴学习中国企业的本土知识。因此“非对称学习”强调了联盟的合作性,即联盟各方获取互补性知识资源;而“学习的非对称性”强调了联盟的竞争性,即“快者有利”。

识的泄露，常常使企业处于失去竞争优势的风险。他从当地企业和海外企业两个视角分别分析了“非对称学习”中存在的风险，他认为当地企业往往处于学习的不利位置。在此基础上，很多学者分析认为，知识本身差异、知识保护程度差异和海外伙伴在当地市场经营优势等因素，导致了本地企业在国际联盟中经常处于学习的不利地位。具体原因有如下几点：第一，知识本身特性决定了海外企业有可能学习得快，获取本土知识更容易。海德伦德（Hedlund，1994）将企业知识分为认知知识、技术和实体知识。他认为实体知识最容易在企业之间或个人之间转移，接下来是认知知识相对容易转移，而技术知识最难转移。本土知识可以看成是认知知识（Yan & Gray，1994），而海外伙伴主要投入技术知识和管理知识。因此，相对技术知识，本土知识更容易获得。第二，海外伙伴对技术知识保护更严格。技术知识是海外企业与中国企业合作关键资源，海外企业非常重视对这些知识的保护，而且通常会采取有效的措施来掩饰其技术知识的透明性，即增加知识的模糊性，尤其是那些被一些专家拥有的显性知识（Inkpen & Beamish，1997）。而中国企业一般认为本土知识不是关键知识，保护程度和措施较弱。这些导致了中国企业在学习过程中处于不利的地位。第三，海外伙伴在中国市场的现场经营，使其更具有学习的条件。隐性知识转移高度依赖于跨边界人员之间相互的密切接触和交往，海外企业在中国当地环境经营，通过积极的管理投入和参与，就很容易获取本土知识。中国企业在向美国企业学习技术知识的过程中遇到了很大的困难（Yan & Gray，1994）。

利用国际联盟学习是一把“双刃剑”，需要我国企业提高联盟技能。在国际联盟中提高本土知识保护意识和技能，不仅仅关乎核心知识外泄带来的危害，而且影响到联盟学习的效果。由于我国处于转型经济时期，市场机制还不完善，市场信息收集难度较大，且信息失真严重，导致信息收集成本居高不下。进入我国经营的海外企业需要克服市场壁垒，熟悉我国市场信息和监管知识。最有效的方式之一是选择与国内企业合作，建立战略联盟，由国内企业提供这些信息和知识，降低了海外企业收集和利用本土知识的成本和风险。一旦他们能够快速得到这些信息和知识，他们对联盟的依赖性就会降低，联盟

议价平衡打破,甚至导致联盟解体。这种“非对称学习”导致我国企业在联盟学习中处于非常不利的处境,很难真正获取到关键知识和技术。这也是很多学者诟病我国“以市场换技术”战略不足的主要原因之一。因此,我国企业需要在国际联盟学习中,有效地保护本土知识,最起码不能让联盟伙伴轻易获取。保护本土知识成为国际联盟中的中方企业必须面对的难题。

1.1.2 研究问题的提出

正是知识本身的差异、知识保护程度差异和海外伙伴在当地市场经营等,导致了中国企业在国际联盟的学习中经常处于不利地位。这些问题的解决除了要增加中国企业的吸收能力、增加知识获取的战略重要性、有强烈的学习意愿等以外,也需要中国企业在国际联盟中加强对本土知识的保护。通过有效的本土知识保护,可以缓解上述那些不利因素和条件的影响。适度的本土知识保护可以降低知识本身差异带来的不利影响和减弱海外伙伴在当地经营的优势。本书所说的适度的本土知识保护是指对于中国企业拥有的商业秘密等核心知识、关键知识要进行严格保护,以防止海外伙伴企业获取,以防止企业的核心能力和竞争优势的丧失;对于非核心或关键的知识,虽然可以为海外企业所获取,但中国企业也需要对这类知识有效保护,以增加海外企业的学习难度,降低他们的学习速度,从而争取在联盟中的有利地位。因此我们可以得出结论,中国企业对本土知识的保护有利于其在国际联盟中维持海外伙伴对其依赖,保持或增加其在联盟中的议价权力,从而在联盟中处于主动地位,有利于争取更对的联盟利益。同时,有效地对本土知识的保护,特别是核心知识和关键技能的保护,有利于保持中国企业的核心能力和在国内市场上的竞争优势。

但是这就带来了一个悖论,中国企业期望通过国际联盟获取海外伙伴的技术知识和管理技能,但同时又必须对企业的本土知识进行保护。一方面,为了获取海外伙伴的技术知识和管理知识,特别是隐性知识,中国企业的跨联盟边界人员需要与海外企业类似人员增加接触的次數和交往的深度,随着交往的深入和接触的频繁,虽然有利于学