

文章编号: 1003-207(2006)01-0030-07

供应商专项投资与感知的合作风险: 关系发展阶段与控制机制的调节作用研究

刘 益, 钱丽萍, 尹 健

(西安交通大学管理学院, 西安 710049)

摘 要: 本文从供应商——制造商关系发展这一动态的角度探讨供应商专项投资与其感知合作风险之间的关系以及契约和关系规范的不同调节作用。通过对中国家电行业 261 对供应商与制造商的关系的问卷调查, 采用因子分析和多元回归的方法对概念模型及假设进行验证。本文研究结果表明: (1) 在不同的关系发展阶段供应商专项投资与其感知的合作风险有着显著的差异。(2) 尽管契约和关系规范对供应商专项投资与其感知的合作风险间的正向关系有着负向调节作用, 但在关系发展的不同阶段, 这种调节作用也存在着显著的差异。本文对于认识和了解关系发展阶段中供应商专项投资带来的合作风险感知水平的变化以及两种不同控制机制调节作用的差异性具有重要的理论和现实意义。

关键词: 供应商专项投资; 合作风险; 关系发展阶段; 控制机制

中图分类号: F274 文献标识码: A

1 引言

随着国内外竞争的日趋剧烈, 越来越多的中国企业在渠道交易中改变以往粗犷的简单交易关系, 谋求与其他企业形成多次重复交易的伙伴关系。处于买方市场中的供应商普遍通过对制造商做出专项投资的方式来促进合作关系的达成。基于交易成本经济学以及其他理论的许多研究先后对专项投资的属性、维度、控制和对相关领域其他因素的影响进行了广泛的研究, 研究结论显示: 专项投资在双方的合理使用以及有效控制下, 不仅能促进关系双方的合作, 还能为整个关系带来丰厚的经济回报^[1,2]。虽然已有的研究为我们提供了许多理解渠道专项投资和控制机制的重要见解, 但仍存在以下问题需要解决。

首先, 钱丽萍和刘益(2004)针对中国制造业和 IT 业分销渠道的实证研究发现, 随着交易关系的变

化, 专项投资的数量和类型会发生明显的变化^[3]。Nielson 也指出要结合关系成长来考虑专项投资的具体作用^[4], 然而仅有少数研究涉及了专项投资的动态影响效果^[5], 因此需要更为深入地研究专项投资依交易关系发展变化的动态结果。

第二, 现有的一些将关系发展阶段纳入企业间关系实证的努力主要侧重于制造商与其下游分销商间的关系^[3,5], 而未就制造商与其上游供应商的关系展开研究。同时, 针对中国情境下的供应商专项投资行为的实证研究更加缺乏。

第三, 吴海滨等(2004)通过博弈模型探讨了资源投入与绩效间的关系^[6], 王龙伟等(2003)从静态角度研究了供应商—制造商关系中资源投入与绩效的关系^[7]。这些研究主要关注了在供应商—制造商关系中专项投资给企业带来的收益, 而没有考虑专项投资引发的合作风险问题。Thompson 指出环境的不确定性和风险是管理的本质^[8], 而阻碍专项投资决策和投资目标实现的一个重要方面就是合作风险。因此, 对供应商—制造商关系中专项投资与合作风险间关系研究具有重要的理论和现实意义。

针对现有研究中存在的上述问题, 本文以交易成本理论、生命周期理论、资源依赖理论和关系营销理论为基础, 从动态的角度研究在供应商与制造商的关系发展过程中, 供应商对专项投资带来的合作风险感知的变化强弱, 及不同控制机制对这种合作

收稿日期: 2005-04-19; 修订日期: 2006-01-10

基金项目: 国家自然科学基金资助项目(70272023, 70572037);
新世纪优秀人才计划资助项目(NCET-04-0933)

作者简介: 刘益(1961-), 女(汉族), 陕西西安人, 西安交通大学管理学院教授、博导, 研究方向: 关系营销、渠道成员行为、企业战略等。

风险感知的干预效果。目的在于揭示在供应商-制造商关系发展的过程中, 供应商专项投资及其感知的合作风险的变化规律, 探讨契约和关系规范对供应商专项投资与其感知的合作风险的影响效果, 为更好地减少供应商专项投资被侵占的潜在可能性提供策略建议。

本文将依据现有的研究基础提出相关的假设, 并通过国内 261 对制造商与供应商关系的数据分析, 利用多元回归的统计方法验证了假设, 最后得到本文的研究结论。

2 概念模型的提出

专项投资是企业针对特定公司或价值链伙伴所做出的高度专业化的持久性投资^[5], 它是企业营销战略的重要组成部分。根据本文的研究问题, 我们认为专项投资主要是供应商为了增进制造商组织协调和巩固其在同行业产品竞争时的优势地位投入的时间、精力或资金^[4], 如专门的生产厂房和设备、专门的运输和送货设备等。资源依赖理论认为几乎任何组织都不能在其内部拥有所需的一切关键资源^[2]。专项投资可以建立相互依赖关系, 同样也会约束对方^[1], 所以专项投资会促进企业间合作关系的形成。专项投资在特定关系中的价值要远大于在其他关系中的价值, 很难在其他渠道关系中重置^[5]。因此形成退出障碍的专项投资往往会引发合作风险。

合作风险的概念来自战略联盟理论。基于关系营销理论的渠道合作伙伴关系与战略联盟关系类似, 它的风险问题是一个必不可少的考虑因素。综合 Ring^[9] 和 Das^[10] 等学者对合作风险的研究, 合作风险是合作伙伴不遵循合作精神的可能性。一切由于次优合作所造成的损失均可归为合作风险。机会主义行为和关系收益分配不公平是合作风险的两个主要来源。因此, 在本文中, 合作风险主要包括了窃取信息的可能性、人员稳定性和增值分配公平性三个方面^[10]。

处于合作风险威胁中的专项投资需要有特定的控制机制来保障。控制机制是用来控制和协调关系成员从事关系行为的方法或机制, 合理的控制机制可以保护交易使各参与方利益最大化, 同时协调企业内部以实现既定的组织目标^[5]。本文研究目前渠道关系研究中最多涉及的有两种: 契约和关系规范^[5,11]。其中, 契约是指关系成员间达成的一种约定, 确定了各自从事渠道活动的责任和回报^[5], 在

本文中主要指关系在正式、明文规定和详细操作过程的契约下的操作情况。关系规范指双方共有的一系列隐性规则或规范, 通过它来协调双方的活动并管理关系, 在本文中主要包括关系双方的相互团结、信息交换、参与三个方面^[11,12]。

专项投资针对特定的关系, 它兼有投资属性和关系属性。投资属性说明供应商要关注投资回报率和投资成本的回收, 而投资大多是分阶段完成的; 关系属性说明供应商有时做出专项投资的真正目的是为了巩固关系, 而关系是不断进展的。所以, 专项投资的两种属性都暗含受到时间因素的影响, 将关系发展阶段融入渠道研究之中可以反映渠道伙伴关系的时间依赖特性和渠道关系发展的动态特征。根据 Dwyer^[12] 等学者和 Frazier^[13] 的相关研究, 在本文中关系发展阶段主要包括了探索、建立、成熟和蜕变四个阶段。

根据上述分析, 我们提出概念模型如图 1 所示。该模型反映了供应商的专项投资与其感知合作风险的关系; 此关系在关系发展过程中的变化情况; 以及契约和关系规范这两种控制机制在关系发展的整个过程及各个阶段对此关系的调节作用。

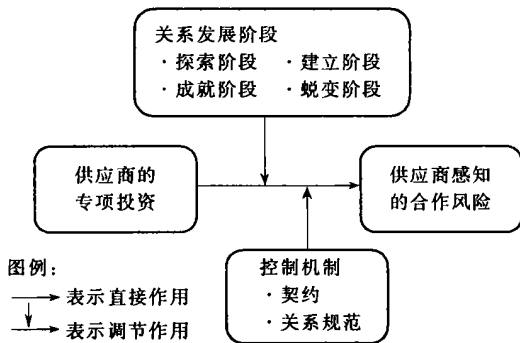


图 1 概念模型

3 假设的提出

3.1 供应商专项投资与感知的合作风险

交易中的机会主义行为是不可避免的, 而供应商会由于专项投资产生的资源控制权向制造商转移更易受到机会主义行为的侵害^[4]。另外, 供应商投入的专项投资在确定的关系之外价值骤减, 且供应商要依靠与特定制造商的关系来收回投资成本。这就增加供应商对制造商的依赖, 会使前者在分配专项投资产生的关系增值时处于不公平的地位。

H1: 供应商在关系中投入的专项投资越多, 其

感知的合作风险就越大。

3.2 关系发展阶段的调节作用

在关系探索阶段,关系双方相互并不了解,关系具有较高的不确定性,双方缺乏足够的信任,关系十分脆弱^[12]。由于此阶段专项投资带来的收益很少,所以能够收回的专项投资成本也很少,因此一旦脆弱的关系终结,供应商的损失趋于完全。

在关系建立阶段,双方相互满意并逐渐认可对方,建立了一定的相互信任和交互依赖。社会化过程不断向交易中灌输规范和价值,关系得以长期发展,双方的风险承担意愿随之增加^[13],合作风险发生动机降低。

在关系成熟阶段,双方对另一方提供的价值高度满意,关系处于相对稳定的状态。通常,任何一方都不会从事有损对方的行为破坏这种良好的状态,所以此阶段双方感知的合作风险都很小。Das^[10]等学者指出长时间存在于关系中的企业,应该没有经常遭受合作风险。

在关系蜕变阶段,关系中产生并表露出能够最终导致关系终结的不满意情绪,关系的终止不可避免,关系重新走向脆弱。预知到关系即将终结的投资接受方,此时重新倾向于从事机会主义行为,尽可能多的侵占投资方的专项投资,牟取利益。

H2a: 在关系探索阶段,供应商专项投资与其感知的合作风险间的正向关系增强。

H2b: 在关系建立阶段,供应商专项投资与其感知的合作风险间的正向关系减弱。

H2c: 在关系成熟阶段,供应商专项投资与其感知的合作风险间的正向关系减弱。

H2d: 在关系蜕变阶段,供应商专项投资与其感知的合作风险间的正向关系增强。

3.3 控制机制的调节作用

契约通过谈判协商,经双方同意正式签署,以文本的形式确定各自的权利、义务和双方关心的事宜,明确、固定、具有法律效应^[5]。当制造商侵占供应商专项投资行为的处罚措施和关系收益方式在事先签订的契约中有所规定时,制造商必须承担违背契约的经济责任和法律责任。

关系规范是双方共同的一种价值意向,没有明确的条目约束,具有很大的灵活性和模糊性。它包括团结、参与和信息交换三方面^[11]。Rokkan^[11]等学者指出发展团结会使制造商从集中于自我为中心的行为转为从事培养共同责任与利益的行为,从而降低机会主义;信息交换则由于让双方拥有对称的

信息而使制造商不能轻易占供应商的便宜;参与使供应商可以影响投资的属性、关系收益分配、以及关系的目标。

H3a: 契约的使用会减弱供应商专项投资与其感知合作风险的正向关系。

H3b: 关系规范的使用会减弱供应商专项投资与其感知合作风险的正向关系。

3.4 关系探索阶段和控制机制的联合调节作用

在关系探索阶段,双方相互缺乏信任与承诺,关系十分脆弱,投资较少的一方倾向于从事机会主义行为,从而做出专项投资的供应商感知的合作风险会由此增加。在此阶段使用明确的规定了关系终结时的操作过程及此过程中供应商如何获得专项投资补偿的契约,会降低关系终结时事后处理的不确定性,也会适当的限制机会主义行为的产生。而此时关系规范没有充分建立,不能有效的保护专项投资。

H4a: 在关系探索阶段,契约的使用会减弱供应商专项投资与其感知合作风险的正向关系。

H4b: 在关系探索阶段,关系规范的使用对供应商专项投资与其感知合作风险的正向关系没有影响。

3.5 关系建立阶段和控制机制的联合调节作用

在关系建立阶段,收获了一定关系回报的双方已形成了一定的信任和依赖,关系逐渐稳定,做出专项投资的供应商感知的合作风险较关系探索阶段会明显降低。但在关系发展的过程中,双方会在越来越多的方面合作,在这些方面的合作中存在的确定性也会威胁到供应商的专项投资,所以契约在此阶段的作用依然明显,而且契约约束的范围也不再局限于关系探索阶段的关系终结后的事后处理,而是会对合作中的方方面面的事务进行约束。在此阶段,关系规范正在形成、发展和实施,已可用来进行控制。

H5a: 在关系建立阶段,契约的使用会减弱供应商专项投资与其感知合作风险的正向关系。

H5b: 在关系建立阶段,关系规范的使用会减弱供应商专项投资与其感知合作风险的正向关系。

3.6 关系成熟阶段和控制机制的联合调节作用

在关系成熟阶段,关系双方交易频繁,相互的依赖与信任发展到最高水平,所以双方感知的合作风险都很小。契约是针对事先考虑到的特定情形双方如何处理的一种规定,仅约束了已考虑到的各种可能情况,当面临由于环境变化为制造商提供实施机会主义行为的新机会时,契约的约束作用是有限的。

相反, 代表着团结、信息交换和参与的关系规范具有模糊性和灵活性, 是先前关系协调经验的沉淀, 对环境适应性强。

H6a: 在关系成熟阶段, 契约的使用对供应商专项投资与其感知合作风险的正向关系没有影响。

H6b: 在关系成熟阶段, 关系规范的使用会减弱供应商专项投资与其感知合作风险的正向关系。

3.7 关系蜕变阶段和控制机制的联合调节作用

在关系蜕变阶段, 双方的相互信任水平急转直下, 关系随时都有可能终结, 所以投入的专项投资尚未收回的供应商感知的合作风险很大。感知到对方要终止关系的供应商, 可以通过签订契约来规定由于机会主义而导致关系终结的法律惩罚, 适当的限制机会主义行为的产生。而通过长期时间培养出来的关系规范, 代表了关系双方处理相互事务的隐性规则, 具有一定的惯性。关系规范的使用会缓和双方的矛盾, 表达一种建设性的管理关系蜕变过程的意愿, 可以作为情感上和过程上的缓冲, 最小化此阶段的变化压力。

H7a: 在关系蜕变阶段, 契约的使用会减弱供应商专项投资与其感知合作风险的正向关系。

H7b: 在关系蜕变阶段, 关系规范的使用会减弱供应商专项投资与其感知合作风险的正向关系。

4 方法

4.1 样本和数据收集

本文的研究对象是制造商与供应商之间的关系。我们选取了国内一家知名的大型家电制造企业, 在它提供的 700 家供应商名单中随机选取 350 家。我们向这 350 家供应商发放问卷, 要求他们根据其有供需往来的 2 家制造商的关系情况各自填写 2 份问卷。在正式调研之前, 我们首先根据已有的相关文献设计了问卷, 并在西安地区进行 2 次预调研, 并以邮寄的方式发放问卷。调研期间为 2004 年 2—6 月。共回收 273 份, 其中有效问卷 261 份, 问卷回收率为 37%。问卷无效的原因主要是没有填写完整。

4.2 变量定义

(1) 自变量

供应商专项投资: 根据前文的定义, 我们根据 Nielson^[4] 的相关研究文献设计了问卷的题项, 描述为了增进制造商组织协调和巩固其在同行业产品竞

争时的优势地位而投入的厂房、设备以及专门生产的产品。

(2) 因变量

合作风险: 根据前文定义以及 Das 和 Teng^[10] 的相关研究文献, 从窃取信息的可能性、人员稳定性和增值分配公平性三个方面设计了问卷的题项。

(3) 调节变量

契约: 根据前文定义以及 Jap^[5] 等学者的相关研究, 设计了问卷的题项, 描述关系在正式、明文规定和详细操作过程的契约下的操作情况。

关系规范: 根据前文定义以及 Heide^[11] 及 Dwyer^[12] 等学者的相关研究文献设计了问卷的题项, 测量关系规范的团结、信息交换、参与三个方面。

关系发展阶段: 根据前文定义, 关系发展阶段主要包括了关系的探索、建立、成熟和蜕变阶段。问卷填写人根据问卷中对各个阶段的关键特征描述来确定与制造商是处于何种关系发展阶段。回收的样本中 42 份处于探索阶段, 79 份处于建立阶段, 140 份处于成熟阶段, 12 份处于蜕变阶段。

(4) 控制变量

冲突: 会给关系带来负面效应, 且权力不对等的关系中, 冲突不易以功能性的方式解决。我们根据 Kumar^[14] 等学者的相关研究文献设计了问卷的题项, 描述关系中的冲突激烈程度。

能力: 指比别人能更好的发现、发展和管理联盟的竞争力。我们根据 Lambe^[15] 等学者的相关文献, 设计了能够应用于渠道关系研究的问卷题项, 描述供应商与制造商形成合作伙伴关系后, 前者的能力是否在关系中能被充分利用。

除关系发展阶段外, 以上变量均采用李克特 7 点量表进行测量。由于蜕变阶段回收的样本数量有限, 不足以进行统计分析, 所以本文的实证数据分析只包括探索、建立和成熟三个阶段。

5 数据分析

5.1 信度和效度检验

本文利用可靠性分析、因子分析进行了信度和效度分析, 表 1 列出了具体的测量指标、 α 系数、因子载荷以及能解释的方差百分比, 表 2 列出了确定性因子分析的结果。这些结果表明所采用的指标具有良好的信度和效度。

表 1 信度和收敛效度

量表	α 系数	因子 载荷	能解释的 方差百分比
供应商专项投资(TSI)	0.891		82.067%
1. 为了给该客户生产专门的产品,我们投入了大量专门的厂房和设备		0.927	
2. 我们会签订协议来保证一些厂房和设备专门为该客户生产专门的产品		0.895	
3. 我们为该客户投入了大量专门的运输和送货设备		0.895	
感知的合作风险(SR)	0.921		86.507%
4. 与该客户的商务往来中,我们关键技术能力或信息可能会被他们窃取		0.928	
5. 与该客户的商务往来中,我们关键技术和管理人员流失的风险很高		0.955	
6. 在与该客户的商务往来中该客户很可能不完全按照合同规定进行分配		0.907	
契约(CONT)	0.911		85.167%
7. 我们与该客户在处理二者业务关系方面一般不需要正式的文件		0.909	
8. 我们与该客户的合同并未完全明确规定双方的职责,真正约束我们的是口头承诺		0.949	
9. 我们与该客户之间没有正式合同,只有口头上的承诺		0.910	
关系规范(NORM)	0.732		65.339%
10. 双方很愿意告知可能影响对方的事件和变化		0.820	
11. 我们通常会采纳该客户提出的生产、供货方面的建议		0.827	
12. 对于合作中任何一方造成的问题,双方会通力合作加以解决		0.778	
冲突(COFL)	0.818		73.430%
13. 我们和该客户偶尔会在售后服务上发生争执		0.885	
14. 我们和该客户偶尔会在产品价格上发生争执		0.825	
15. 我们和该客户偶尔会在产品创新上发生争执	0.859		61.993%
能力(COMP)	0.909		
16. 与该客户的关系中,我们充分利用了我们先进的生产工艺		0.800	
17. 与该客户的关系中,我们充分利用了我们的生产能力		0.784	
18. 与该客户的关系中,我们采用了最先进的生产设备		0.860	
19. 与该客户的关系中,我们充分利用了我们的专有技术		0.871	
20. 与该客户的关系中,我们充分利用了我们的研发能力		0.847	
21. 与该客户的关系中,我们充分利用了我们与重要科研机构的良好关系		0.703	
22. 与该客户的关系中,我们充分利用了我们销售队伍的销售能力		0.704	
23. 与该客户的关系中,我们充分利用了我们在市场上的品牌影响力		0.706	

探索阶段: 双方正在相互探索及检验其目标一致性、真诚程度及业绩,并探索在今后长期合作中所存在的潜在的义务、利益及负担。

建立阶段: 双方正受惠于由双方业务关系而产生的渐增利益;相互信任及满意也已经达到一定程度。双方愿意进一步地作出建立长期关系的承诺。

成熟阶段: 双方已建立了持续的长期关系,并从中得到了可接受程度的满意及利益。

蜕变阶段: 一方或双方感到不满意,并正在考虑终止关系及更换供货商或分销商,而且已经开始让对方知道要终止关系的意图。

表 2 确定性因子分析结果

	模型预测	解释与说明
绝对拟合优度指标		
χ^2 value	111.855(df= 48)	
χ^2/df	2.331	小于 3,说明模型拟合较好
GFI	0.935	接近于 1,说明模型拟合较好
RMSEA	0.068	小于 0.08,说明模型拟合较好
相对拟合优度指标		
IFI	0.973	接近于 1,说明模型拟合很好
TLI	0.963	接近于 1,说明模型拟合很好
CFI	0.973	接近于 1,说明模型拟合很好
简约性拟合优度指标		
AIC	171.885	值较小,说明模型拟合较好

5.2 分析和结果

我们采用多元线性回归来检验假设,使用 SPSS 11.5 软件。假设检验结果如表 3 所示。12 个假设

中,有 3 个假设未获得通过。它们未能通过的主要原因是: (1) 在关系探索阶段,迫切渴望与制造商建立关系的供应商在契约协商过程中处于十分被动的

地位, 最终能够体现在契约中有利于供应商的条款有限。所以, 契约签订时即可能已经暗含不公平因素, 且非完全契约也会导致机会主义行为, 供应商感知的合作风险随之增加, 所以假设 H4a 没有通过。

(2) 由表 1 可知, 关系规范的信度、效度虽可接受, 却

与供应商专项投资、感知合作风险和契约等其他 3 个因子有较大落差。问卷中关系规范部分的数据收集不利, 可能是导致假设 H5b 和 H6b 没有通过的原因。

表 3 假设检验结果

对应假设	总样本			探索阶段			建立阶段			成熟阶段		
	H1	H3a	H3b	H2a	H4a	H4b	H2b	H5a	H5b	H2c	H6a	H6b
控制变量												
冲突	0.448***	0.180***	0.437***	0.545***	0.268***	0.557***	0.416***	0.199*	0.395***	0.404***	0.245***	0.400***
能力	-0.187***	-0.05	-0.116 ^c	0.083	0.129 ^b	0.136	-0.286***	-0.156 ^c	0.154	-0.113	-0.079	-0.098
自变量												
供应商专项投资	0.253***	0.178***	0.286***	0.423***	0.176 ^c	0.497***	0.214 ^a	0.129	0.278**	0.211**	0.311***	0.225**
契约		-0.589***			-0.652***			-0.443***			-0.444***	
关系规范			-0.183***			-0.217*			-0.317***			-0.074
供应商专项投资* 契约		-0.097**			0.146 ^c			-0.192**	-0.006		-0.135	
供应商专项投资* 关系规范			-0.106**			-0.067						-0.100
样本量(N)	261	261	261	42	42	42	79	79	79	140	140	140
F	42.642***	83.575***	28.508***	23.201***	40.912***	14.857***	12.496***	17.079***	10.071***	13.462***	19.163***	8.419***
R ²	0.332	0.621	0.359	0.647	0.850	0.674	0.333	0.539	0.408	0.229	0.417	0.239
是否支持假设	支持	支持	支持	支持	不支持	支持	支持	支持	不支持	支持	支持	不支持

注: 因变量为感知的合作风险(SR); 回归系数均为标准化的回归系数; ***: $p < 0.01$; **: $p < 0.05$; *: $p < 0.1$

6 结论

本文研究结果表明供应商专项投资与其感知的合作风险成正相关关系。本文研究发现: 在关系探索阶段, 供应商对由专项投资引发的合作风险感知较大, 且达到峰值($\beta = 0.423, p < 0.001$); 而在关系建立和成熟阶段, 供应商对由专项投资引发的合作风险感知水平均较低, 且在关系成熟阶段达到最低($\beta = 0.211, p < 0.05$)。

本文将契约和关系规范作为调节变量, 研究它们对专项投资的保障作用。本文研究发现: 在关系发展的整个过程中, 契约和关系规范分别与专项投资交互作用时, 都能够降低供应商感知的合作风险, 进而起到保障专项投资的效果。而在不同的关系发展阶段中契约和关系规范, 对供应商专项投资与其感知合作风险的正向关系的调节作用却存在着显著的差异。

在关系探索阶段, 投入专项投资的供应商, 面临的 合作风险较大, 关系规范尚未建立, 不能提供有效

的控制, 只能采用契约进行控制。

在关系建立和成熟阶段, 虽然做出专项投资的 供应商所感知的合作风险基本处于同一水平, 但仍 需选择不同的控制机制来降低这一合作风险。在关 系建立阶段, 两种控制机制不仅具有有效的负向调 节作用, 而且还能相互取长补短。因此在此阶段, 供 应商可以同时使用契约和关系规范来降低由专项投 资引发的合作风险感知。而在关系成熟阶段, 由于 契约的影响作用不大, 因此供应商应主要选择关系 规范来减低由供应商专项投资引发的合作风险。

虽然没有进行实证检验, 但本文的理论研究认 为在关系蜕变阶段, 供应商专项投资与其感知的合 作风险间的正向关系增强。此时契约及关系规范的 使用会减弱供应商专项投资与其感知合作风险的 正向关系。提示供应商在与制造商的关系中投入专 项投资时, 从起始阶段就应注重在契约中对制造商 退出关系的条款的考虑, 同时在整个关系发展阶段注 重关系规范的建立及维护。

最后, 本文研究发现冲突作为控制变量, 在五个

回归方程中对供应商感知的合作风险均有显著的正相关关系。这表明:在充满冲突的制造商与供应商的渠道关系中,供应商感知的合作风险水平更高。

参考文献:

- [1] Rokkan Aksel I., Heide Jan B., Wathne Kenneth H. Specific Investments in Marketing Relationships: Expropriation and Bonding Effects [J]. *Journal of Marketing Research*, 2003, 40(2): 210-224.
- [2] 刘益,李垣,杜旂丁.基于资源风险的战略联盟结构模式选择[J].*管理科学学报*, 2003, 6(4): 34-42.
- [3] 钱丽萍,刘益.关于企业间合作关系演进阶段特征的实证分析[J].*经济管理*, 2004, 10: 26-42.
- [4] Nielson, Charles C. An Empirical Examination of Switching Cost Investments in Business-to-Business Marketing Relationships[J]. *The Journal of Business & Industrial Marketing*, 1996, 11(6): 38-60.
- [5] Jap Sandy D., Ganesan Shankar. Control Mechanisms and The Relationship Life Cycle: Implications for Safeguarding Specific Investments and Developing Commitment [J]. *Journal of Marketing Research*, 2000, 37(2): 227-245.
- [6] 吴海滨,李垣,谢恩.学习型联盟中知识资产开放水平的模型分析[J].*中国管理科学*, 2004, 12(10): 111-115.
- [7] 王龙伟,王刊良,李垣.关系激励管理对供求关系绩效影响的实证研究[J].*中国管理科学*, 2003, 11(4): 85-90.
- [8] Thompson, J D. *Organizations in Action* [M]. McGraw-Hill. New York, 1967.
- [9] Ring Peter, A Van de Ven. Developmental Processes of Cooperative Interorganizational Relationships [J]. *Academy of Management Review*, 1994, 12(3): 546-557.
- [10] Das T K, Teng Bing-Sheng. Risk Types and The Inter-Firm Alliance Structures [J]. *Journal of Management Studies*, 1996, 33(6): 827-843.
- [11] Heide Jan B, George John. Do Norms Matter in Marketing Relationships? [J]. *Journal of Marketing*, 1992, 56(4): 32-44.
- [12] Dwyer Paul Schurr, Sejo Oh. Developing Buyer-Seller Relationships [J]. *Journal of Marketing*, 1987, 51(4): 11-27.
- [13] Frazier Gary L. Interorganizational Exchange Behavior in Marketing Channels: A Broadened Perspective [J]. *Journal of Marketing*, 1983, 47(Fall): 68-78.
- [14] Kumar Nirmalya, Louis W Stern, Ravi S Achrol. Assessing Reseller Performance from the Perspective of the Supplier [J]. *Journal of Marketing Research*, 1992, 29(5): 238-253.
- [15] Lambe C Jay, Spekman Robert E, Hunt Shelby D. Alliance Competence, Resources, and Alliance Success: Conceptualization, Measurement, and Initial Test [J]. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 2002, 30(2): 141-158.

A Study on Relational Risk Resulting From Transaction-Specific Investments: Moderating Effects of Control Mechanisms and Relationship Phases

LIU Yi, QIAN Li-ping, YIN Jian

(School of Management, Xi'an Jiaotong University, Xi'an 710049, China)

Abstract: On a dynamic perspective, this paper examines the change of suppliers' perceived relational risks from the TSIs in the relationship with their manufacturers and investigates the moderating effects of contracts and relational norms on the perceived relational risks during the process of manufacturer-supplier relationship development. Through researching on the data from 261 supplier enterprises in Chinese household electrical appliances sector, the hypotheses are tested by using the factor analysis and multi-regression analysis. It argues that (1) Each relationship phase differently moderates the positive relationship between suppliers' TSIs and their perceived relational risks. (2) Although contracts and relational norms both have negative moderating effects on the positive relationship between suppliers' TSIs and their perceived relational risks, these moderating roles are different in various phases of a relationship. The research has drawn both the theoretical and managerial implications for understanding the changing of suppliers' perceived relational risks with TSIs involved in different relationship phases and the differences of moderating effects of contracts and relational norms on the positive relationship between the suppliers' TSIs and their perceived relational risks.

Key words: supplier's TSIs; relational risks; relationship phases; control mechanisms