

文章编号: 1003-207(2005)04-0142-07

基于合作溢出的战略联盟不稳定性研究

蔡继荣^{1,2}, 胡 培¹

(1. 西南交通大学经济管理学院, 四川 成都 610030; 2. 重庆工商大学商务策划学院, 重庆 400067)

摘要: 战略联盟的不稳定性与专有核心资源的共享及其溢出有关。在一个专业化理论模型中, 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, 从而引发了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”, 不稳定性由这一博弈的均衡结果来反映, 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, 联盟也是不稳定的。

关键词: 战略联盟; 专有核心资源; 合作; 溢出; 不稳定性

中图分类号: F830 文献标识码: A

1 引言

战略联盟作为一种组织模式和经营活动模式倍受管理实践和理论研究的关注, 但是, 伴随着联盟快速发展的是战略联盟的高失败率。调查表明, 全部联盟中有一半以上是失败的^[1-3], Das 和 Teng 详细地总结了联盟失败和成功的资料, 结果显示了联盟的不稳定率为 30—50%^[4], Joel Bleeker 和 David Ernst 长期的跟踪调查也显示出了相同的结果^[5]。目前, 相关理论主要在企业战略联盟的动力、联盟的形式、联盟的竞争力和价值创造等方面作了细致地分析, 并形成了丰硕的成果^[6], 而对于企业联盟风险、联盟稳定性的研究却极为鲜见, 尽管 Hennart 从交易费用视角^[7]、Parkhe 从博弈论视角^[8]、Das 和 Teng 从资源基础理论视角^[9]以及 Zeng 和 Chen 从社会困境理论视角^[10]分别对战略联盟的合作冲突进行了分析, Inkpen 和 Beamish 在 1997 年也为战略联盟不稳定做出了精确界定^[11], 并且此后 Das 和 Teng 开拓了较为深入的研究, 我国的郭焱也从契约风险角度对战略联盟不稳定性进行了分析^[12]、赵昌平从系统和谐理论角度对战略联盟成员间的和谐性和优化进行了研究^[13], 但是这些研究尚不能有效揭示战略联盟这一协作生产组织模式的本质, 也不能反映战略联盟的价值创造过程, 因此, 对于战略联盟

稳定性的研究尚缺少较为系统的研究成果, 也没有建立起一般性的分析框架^[4], 联盟稳定性的研究正在成为相关研究中最前沿的领域。本文关注战略联盟的不稳定性问题, 并将研究建立在对专有核心资源的共享及其溢出的分析之上。在一个可以有效揭示联盟价值创造过程、并可以内生专业化水平的分析模型中^[14], 战略联盟可以成为企业选择专业化生产模式并试图获取专有核心资源的决策结果而出现, 当各联盟成员以其专有核心资源投入联盟时, 可以创造出分工协作的经济性——规模扩大带来的生产可能性边界的扩张以及专有资源溢出所带来的成本节约^[15-17], 这两种效应都使得联盟成员能够共享到联盟带来的市场竞争力的提升。但是溢出问题, 即其它联盟成员能够以较低的成本或不承担成本地获得相关专有核心资源, 不仅导致原专有核心资源拥有企业在联盟中的讨价还价能力降低, 而且培养出一个强大的竞争对手, 因此, 预期到不拥有此项核心资源的企业采取机会主义的行为, 为防止溢出带来的竞争风险, 联盟中成员可能过分地防护自己的专有核心资源从而阻碍联盟中的资源共享, 这影响了联盟的收益并导致联盟的不稳定。

2 联盟中的核心资源共享及其溢出

战略联盟以专有核心资源的共享为基本特征之一, 这里的专有核心资源指的是知识资源、技术或诀窍、营销渠道及物流基础、市场准入、品牌与商誉等, 是与 Prahalad 和 Hamel^[15]的“专有竞争力”有关的资源, 或者 Jensen 和 Meckling 所指的专门知识以及

收稿日期: 2004-11-08; 修订日期: 2005-07-15

作者简介: 蔡继荣(1969-), 男(汉族), 重庆人, 西南交通大学经济管理学院博士研究生, 重庆工商大学商务策划学院讲师, 研究方向: 管理理论与运作。

Das 和 Teng^[18] 所关注的非物权性知识资源, 其基本特征表现在三个方面: 一是这类资产的拥有者拥有更高的市场竞争力; 二是尽管专有核心资源可能是企业花费了很高的开发成本而获得的, 也可能是在长期经营活动中没有成本地慢慢积累起来的, 但是对于不拥有这类资源的企业来讲, 其获取成本是高昂的; 三是这类资源相对于联盟中的其他企业来讲是稀缺的, 它们可以脱离承载其的实体物品, 在一个公开的市场交易中是不可能获得的^{[2][7]}。由于核心竞争能力决定于企业的专有核心资源, 而专有核心资源的专业化拥有决定了任何一个企业都不可能拥有某一价值链中的全部核心资源, 并且由其决定的竞争力只局限于一定的时间期限, 所以在一个充分竞争的市场中, 通过专有核心资源的共享以快速建立竞争优势并分享其收益是企业之间组建战略联盟的重要目标^[15], 图1表明了战略联盟中的专有核心资源共享情况:

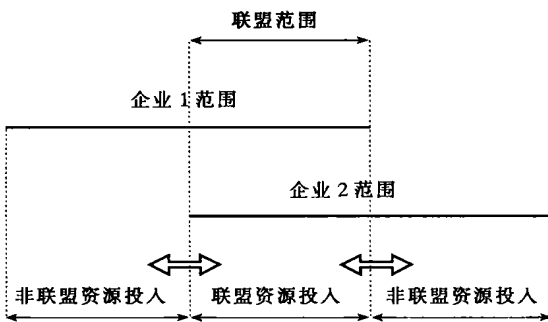


图1 战略联盟的范围

图1中, 分别拥有专有核心资源的两个企业组成战略联盟, 联盟的范围决定于企业1和企业2的共同投入, 当企业的非联盟投入增大时, 此时企业可能进行内部化生产, 或者进行专业化生产并在一个瓦尔拉斯市场中进行交易, 联盟的范围缩小, 极端情况是联盟的范围为零, 联盟因此而不存在; 而随着企业非联盟投入的减少, 联盟的范围得到扩大, 极端情况是两企业的专业化生产在一个联盟中进行。可见, 战略联盟的稳定性与联盟成员投入到联盟中的专有核心资源数量相映射。

然而, 专有核心资源的共享产生溢出问题^{[4][11][16]}, 意味着联盟成员能够在资源共享过程中低成本地获得其它成员的专有核心资源, 这不仅使得其它成员的核心竞争力难以维持, 更主要是培养了一个强大的竞争对手, 于是, 战略联盟中产生了防护自身资源的溢出和尽可能地获得其它成员的溢出的决策行为交互影响的矛盾冲突, 它使得联盟中

的资源投入不足, 动摇了联盟的合作基础, 并使得战略联盟由于高昂的内生交易费用而无法实现收益预期, 从而导致联盟的失败。

现在, 假定某一价值链的两个重要环节分别出产 x 和 y 两种产品, 并分别承载着两种核心资源, 假定产出水平与其承载的专有核心资源之间存在正比例关系, 这意味着, 一方面, 专有核心资源拥有企业在市场上具有更高的竞争能力, 其产品的市场份额高于其它企业, 因而在产销平衡时产出水平高低可以反映出企业拥有的核心资源数量; 另一方面, 一个企业在图1所示的战略联盟范围内实现的产出水平能够反映它投入到战略联盟中的专有核心资源的数量, 投入到战略联盟中的专有核心资源越多, 联盟的范围就越大, 通过战略联盟实现的产出水平就越高。假定事前处于此价值链中的两个企业 $i (i = 1, 2)$, 其生产系统为:

$$x_i^p = x_i + x_i^s = l_{ix} - a \quad (1. a)$$

$$y_i^p = y_i + y_i^s = l_{iy} - b \quad (1. b)$$

$$l_{ix} + l_{iy} = 1 \quad (1. c)$$

其中: x_i^p, y_i^p 也分别表示 x 和 y 两种产品的产出水平, 在产销平衡时它们分别反映着市场份额, 因而不同企业的 x_i^p 和 y_i^p 的比较能反映出企业竞争能力的差别; x_i^s 和 y_i^s 分别是投入战略联盟或用于市场交易的数量, x_i 和 y_i 是企业直接用于满足自身生产需要的部分或其它非交易的部分; l_{ix} 和 l_{iy} 是企业 i 用于生产 x 和 y 的生产要素(劳动时间等), $l_{ix} + l_{iy} = 1$ 是生产要素禀赋约束; a 和 b 分别是获得两种相关的专有核心资源所支付的成本, 因而 $l_{ix} - a$ 和 $l_{iy} - b$ 是实际投入生产的生产要素数量。

假定企业1在 x 产品的生产上拥有专有核心资源, 因而事前在 x 的生产上拥有核心竞争力, 同时企业2在 y 产品的生产上拥有专有核心资源, 因而在 y 产品的生产上具有核心竞争力, 并且假定 $a > b$ 。为显示两企业的核心竞争力差别, 假定两企业都选择 x 生产时, 企业1不需要支付核心资源的获得成本, 即对于企业1来讲 $a = 0$, 而企业2需要支付 $a > 0$ 的核心资源获取成本才能取得与企业1相同的竞争能力, 同理, 假定企业2在 y 产品的生产上拥有专有核心资源而企业1并不拥有, 因而对于企业2来讲 $b = 0$, 而对于企业1来讲 $b > 0$ 。

现在, 每个企业就生产模式和专业化水平进行决策。它们都可以采取非专业化的内部化生产, 此时 $l_{ix} > 0$ 且 $l_{iy} > 0$; 也可以采取专业化生产, 并且在此

时,它可以参与组建战略联盟进行合作生产,也可以专业化生产的产品并在公开市场中进行交易。在专业化生产时,存在 $l_{ix} > 0$ 且 $l_{iy} = 0$ 或 $l_{ix} = 0$ 且 $l_{iy} > 0$ 两种情况。基于这样的分析以及前述生产系统,可以得到两企业的生产转换曲线(见图2)。

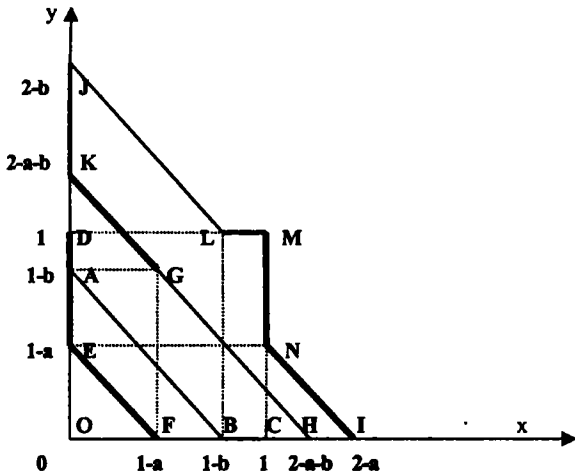


图2 不同生产模式下的生产转换线

图2中,横坐标和纵坐标分别表示 x 和 y 的产出水平,ABC、DEF曲线分别是企业1和企业2各自选择非专业化生产模式(内部化)时的生产转换曲线,此时两企业的总和和生产计划是KH,它由 $Y = y_1^1 + y_2^2 = (2 - a - b) - (x_1^1 + x_2^2) = (2 - a - b) - X$ 得到。OA和OC、OD和OF分别是企业1和企业2专业化生产 x 和 y 时的产出水平,GH和JL是企业1维持非专业化生产,企业2选择专业化生产 x 和 y 时的总和转换曲线,而NI和KG是企业2维持非专业化生产而企业1专业化生产 x 和 y 时的总和转换曲线,因而GMNI曲线构成了两企业总的生产可能性边界,并且在M点达到最大值,在M点,两企业分别按照比较优势选择专业化生产。图中的G点是两企业按照比较劣势选择生产模式时的总生产可能性边界点,由图2可以看出,两企业按照比较优势进行专业化生产时,生产的可能性边界大于非专业化生产时的总和和生产可能性边界,表明了专业化协作生产带来的生产可能性边界扩张以及由此决定的战略联盟动力。但是,图2并没有揭示联盟的必要性和联盟后合作生产的稳定性,因为企业选择专业化生产后可以通过公开的市场进行交易,也可以选择战略联盟。

现在考虑存在核心资源的共享和溢出问题,此时联盟成员之间的交易将承载着专有资源的共享与交流,于是联盟成员都将无成本地获得对方的专有

核心资源,并提升各自的核心竞争力。在图2的基础上,考虑到两企业之间组建战略联盟并存在专有资源的共享和溢出,在假定信息对称的情况下,可以得到战略联盟的生产可能性边界为PMQ,如图3所示。由于溢出问题的存在,联盟成员各自非专业化的生产转换曲线均变为DC,因而合作生产的转换曲线为PMQ,此转换线上的任意一点都不小于没有溢出时的生产可能性计划,因而,存在溢出时的合作生产可以取得更大的收益,其最终来源是专有资源的溢出效应,图3中区域PJLM和区域MNIQ就是溢出效应。这说明在企业选择专业化生产时,战略联盟优于公开的市场交易,联盟的动力便来自于专有核心资源的获取,因为只有战略联盟的永久性协作契约中才存在核心资源的共享及其溢出,而在市场交易的一系列短期交易契约中不存在专有核心资源的共享及其溢出问题。在战略联盟中,由于专有资源的共享以及由此产生的溢出效应,使得联盟成员的产出水平即竞争力都得到提升。

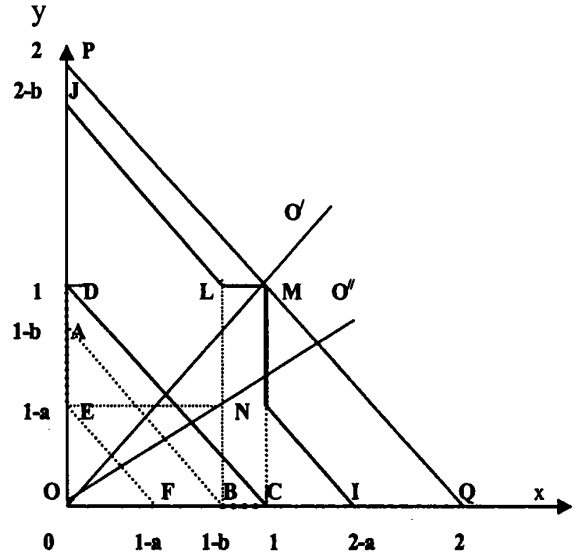


图3 存在溢出效应的战略联盟的生产转换曲线

图3中,区域MNIQ和区域PJLM分别表示在帕累托最优时企业2和企业1联盟后通过溢出效应获得的核心竞争力,并且前者的面积大于后者的面积,说明企业2能够获得的溢出效应大于企业1能够获得的溢出效应,其结果使得联盟成员之间具有了相同的竞争力,因而改变了联盟成员间的谈判能力^[18]。图3中 OO'' 和 OO' 两条射线分别用来反映事前和事后两企业的谈判能力,其中 OO' 的斜率为1,说明在生产计划M点两企业的竞争力相等, OO'' 的斜率等于事前两企业核心竞争力的比率。这一比例可以这样确定:假定企业的效用采取不变替代弹

性(CES) 效用函数 $u_i = [x_i^\rho + y_i^\rho]^{1/\rho}$ 的表达形式, 其中 $x = x_i + x_i^d, y = y_i + y_i^d, \rho \in (0, 1)$ 是替代弹性参数, 反映了专业化生产之间转换的可能性, 根据(1) 式中对 x, y 的假定, 这一效用函数同时反映着企业的竞争力。于是非专业化生产时企业 1 的决策问题便是:

$$\text{Max } u_1 = [x_1^\rho + y_1^\rho]^{1/\rho} \quad (2. a)$$

$$\text{s. t. } x_1 = l_{1x}, y_1 = l_{1y} - b \quad (2. b)$$

$$l_{1x} + l_{1y} = 1 \quad (2. c)$$

将约束条件代入目标函数并求解一阶最优化条件得:

$$l_{1x} = (1 - b)/2, l_{1y} = (1 + b)/2 \quad (3)$$

因而企业 1 的资源分配方式和核心竞争力为:

$$x_1 = y_1 = (1 - b)/2, u_1 = 2^{(1-\rho)/\rho}(1 - b) \quad (4)$$

同理可得企业 2 的资源分配方式以及由此决定的专有竞争力为:

$$x_2 = y_2 = (1 - a)/2, u_2 = 2^{(1-\rho)/\rho}(1 - a) \quad (5)$$

由(3) 和(4) 可以得到事前两企业的专有竞争力比率为:

$$\eta = u_1/u_2 = (1 - b)/(1 - a) \quad (6)$$

由此可见, OO'' 的斜率为 $(1 - a)/(1 - b)$ 。图 3 中, 由于联盟中合作生产的溢出效应, 联盟成员之间具有了相同的竞争力, 意味着 OO'' 向上倾斜并得到了 OO' , 这是因为在联盟条件下的企业决策问题转化为了纳什议价过程, 因而存在纳什积最大化问题:

$$\text{Max } v = [x_1^\rho + (y_1^d)^\rho]^{1/\rho} [x_2^\rho + y_2^\rho]^{1/\rho} \quad (7)$$

在信息对称的情况下, 考虑到企业 1 得到的专有资源是企业 2 投入的, 企业 2 得到的专有核心资源是企业 1 投入的, 所以存在 $x_1^d = x_2^d$ 和 $y_1^d = y_2^d$, 上述决策问题可以转化为:

$$\text{Max } v = [(1 - X)^\rho + Y^\rho]^{1/\rho} [X^\rho + (1 - Y)^\rho]^{1/\rho} \quad (8)$$

其中, $X = x_1^d = x_2^d, Y = y_1^d = y_2^d$, 求解其最优化一阶条件可得:

$$X = 1/2, Y = 1/2, u'_1 = u'_2 = 2^{(1-\rho)/\rho} \quad (9)$$

这说明, 在信息对称即两企业都允许溢出的情况下, 能够实现联盟竞争力的最大化, 从而联盟成员都能够从中获得竞争力好处, 并且从(4) 和(9)、(5) 和(9) 的对比中可以发现, 联盟后企业 1 的竞争力增加了 $2^{(1-\rho)/\rho}b$, 企业 2 的竞争力增加了 $2^{(1-\rho)/\rho}a$, 并且在事后实现了竞争力均等化 $u'_1 = u'_2 =$

$2^{(1-\rho)/\rho}$ 。

3 基于合作溢出的联盟合作冲突及联盟的不稳定分析

前述分析表明了, 联盟后的合作溢出改变了两企业的竞争力, 而且假定 $a > b$ 时, 在信息对称即联盟双方都允许全部溢出时, 企业 2 获得溢出效应好处远远大于企业 1 获得的溢出好处, 或者当生产 y 只需要通用的简单技术或一般知识时, 此时 $b = 0$, 联盟中只有企业 2 获得好处, 并通过溢出使得竞争力提升到与企业 1 相同。这意味着联盟后企业 1 的专有竞争力相对降低了, 也就是联盟中的溢出效应为企业 1 培养出了一个新的竞争力更强的竞争对手, 而且 b 的值越小, 企业 1 竞争力的降低程度越大, 因而联盟对企业 1 就越不利。事实上, 即使 a 和 b 都不是太小, 任何企业都愿意获得而不愿意失去专有竞争力^[4], 尽管合作能够带来更大的收益。因此, OO'' 斜率的增大是企业 2 所期望的, 但是企业 1 的理性是不允许企业 2 的竞争力增大的太多甚至接近自身的竞争能力, 即 OO'' 斜率的增大是企业 1 所不期望的, 这就引出了战略联盟中一个主要的合作冲突, 即联盟成员必须依赖于别的企业资源, 但是又必须设法减少这种依赖性的两难冲突, 或者是联盟成员争夺最大限度溢出量的冲突, 这一冲突将导致 OO' 是不稳定的。因为面对溢出效应可能导致的竞争力改变, 联盟成员会在攻击(offensive) 和防御(defensive) 之间做出权衡选择, 更为贴切的是在竞争和协作之间做出权衡选择^[16]。进一步, OO' 的不稳定即战略联盟的不稳定性可以用下面的博弈来分析:

		企业 2	
		溢出	不溢出
企业 1	溢出	$2^{(1-\rho)/\rho}, 2^{(1-\rho)/\rho}$	$2^{(1-\rho)/\rho}(1 - b), 2^{(1-\rho)/\rho}$
	不溢出	$2^{(1-\rho)/\rho}, 2^{(1-\rho)/\rho}$	$2^{(1-\rho)/\rho}(1 - b), 2^{(1-\rho)/\rho}(1 - a)$

图 4 基于溢出效应的战略联盟中的合作博弈

从上述博弈矩阵可以看出, 对于企业 1 来讲, 如果企业 2 选择“溢出”, 企业 1 无论选择“溢出”还是“不溢出”, 其竞争力都是 $2^{(1-\rho)/\rho}$; 如果企业 2 选择“不溢出”, 企业 1 的竞争力都是 $2^{(1-\rho)/\rho}(1 - b)$, 但是企业 2 选择“溢出”时企业 1 的竞争力得到了提升。同样对于企业 2 来讲, 企业 1 选择“溢出”而无论自身如何选择都会提高其竞争力。正是对联盟后能够获得竞争力提升的预期形成了联盟的动因。

现在从一方溢出对另一方竞争力的影响角度来

考虑上述博弈, 就可以得到一个典型的“囚犯困境”。对于企业 1 来讲, 如果自己选择“溢出”, 则会使企业 2 的竞争力提升 $2^{(1-\rho)/\rho}a$, 不论企业 2 选择溢出与否; 对于企业 2 来讲, 如果自己选择“溢出”, 无论企业 1 选择溢出与否, 企业 1 的竞争力都将提升 $2^{(1-\rho)/\rho}b$ 。但是由于 $2^{(1-\rho)/\rho}a > 2^{(1-\rho)/\rho}b$, 表明双方的溢出使得事后企业 2 的竞争力提升幅度大于企业 1 竞争力的提升幅度, 意味着企业 1 竞争力的相对降低, 于是企业 1 的占优策略是选择“不溢出”。在预期到企业 1 选择“不溢出”策略时, 企业 2 的占优策略也是“不溢出”, 因为它选择溢出策略对竞争力是相对降低的。这样就形成了博弈的纳什均衡{“不溢出”, “不溢出”}, 这一结果说明联盟因为成员的“不溢出”策略而变得没有必要, 从而联盟会解体并回到事前的状态。

4 最优溢出量的相机决定及联盟的不稳定性

上述博弈分析建立在溢出效应与承载其的专有资源可分离的基础之上, 意味着只要存在专有资源的共享, 溢出就是完全的。然而, 有时候溢出是与专有资源的投入量相关的, 即投入量越大溢出量就越大, 因而在双方都允许溢出的情况下, 只要各自的溢出量符合一定的比例, 事前的竞争力对比状况仍旧是可以维持的, 并且可以实现联盟中合作生产的帕雷托改进。此时, 联盟成员要根据事前的竞争力状况和事后对方成员的溢出水平来相机决定自身的溢出水平, 这种选择建立在联盟成员关于溢出水平的选择存在信息不对称基础上, 尽管这种改进也是不稳定的。

假设产品 x 和 y 都是复杂产品, 它们的生产经营包含有显著的专业信息经济性, 其专业化生产者关于该产品的生产经营条件所拥有的信息比买者要多, 或者买者选择该产品生产时的成本是很高的。假定两企业总是具有提升事前的核心竞争力比例 η 的激励, 因而总是根据对方的溢出来相机决定自身的溢出。根据前述溢出量与产出水平之间正比例关系的假设, 相机决策应当满足 $\theta X = Y$, 其中的 θ 意味着企业 2 一单位的溢出可以换取企业 1 的溢出数量。现在考虑企业 1 的决策问题:

$$\text{Max } u_1 = [x_1^\rho + (y_1^d)^\rho]^{1/\rho} \quad (10. a)$$

$$\text{s. t. } x_1 + x_1^s = 1 \quad (10. b)$$

$$\theta x_1^s = y_1^d \quad (10. c)$$

将约束条件带入目标函数并求解一阶最优化条件得:

$$x_1^s = [1 + \theta^{\rho/(1-\rho)}]^{-1}, x_1 = [1 + \theta^{\rho/(1-\rho)}]^{-1} \quad (11)$$

因而企业 1 的竞争力为:

$$u''_1 = [1 + \theta^{\rho/(1-\rho)}]^{(1-\rho)/\rho} \quad (12)$$

同理可得企业 2 的竞争力为:

$$u''_2 = [1 + (1/\theta)^{\rho/(1-\rho)}]^{(1-\rho)/\rho} \quad (13)$$

由(12)、(13)可知 $\frac{\partial u''_1}{\partial \theta} > 0$ 且 $\frac{\partial u''_2}{\partial \theta} < 0$, 说明 θ 越大对企业 2 越有利, 而对企业 1 越不利, 于是企业 1 会尽可能减少溢出量, 而预期到企业 1 溢出量的减少, 企业 2 也会减少自身的溢出量, 双方尽可能减少自身溢出的选择产生了联盟合作生产中的道德风险, 并影响着联盟的稳定性。

考虑两企业均有联盟的可信承诺信念, 并愿意维持事前的竞争力比 η , 则存在:

$$u''_1 / u''_2 = \theta = \eta = \frac{1-b}{1-a} \quad (14)$$

由此可以得到:

$$X = \frac{1-a}{1-b} Y \quad (15)$$

(15) 是最优溢出量相机决策的关系式, 其几何意义见图 5 所示, 意味着如果联盟合约有效, 则在假定企业 2 允许全部溢出时, 即当溢出比例为 100% 时, 企业 1 能够接受的溢出为 $\frac{1-a}{1-b}\%$ 。由此, 联盟后企业 1 的竞争力为 $[1 + ((1-b)/(1-a))^{\rho/(1-\rho)}]^{(1-\rho)/\rho}$, 而企业 2 的竞争力为 $[1 + ((1-a)/(1-b))^{\rho/(1-\rho)}]^{(1-\rho)/\rho}$ 。图 5 中, B、C 点分别是按事前竞争力比率相机确定溢出量时事后两企业的竞争力, A 点是完全溢出时两企业的竞争力。可以看出, 联盟成员之间永远不存在激励相容的可能, 因而联盟是不稳定的, 因为联盟各方都有背离合约的激励, 所以(11)、(12) 结果的维持必须以双方可信赖的联盟意愿为前提, 否则, 当预期到对方溢出量较小时, 联盟成员也会减少溢出量, 而对方也会预期到这种结果, 于是会更进一步减少溢出量, 结果是各方的溢出量均为 0, 联盟就无存在的意义。但是联盟意愿受到了市场交易价格发生变化的影响, 当市场交易价格变化改变了事前的竞争力对比状况时, 联盟合约就不能得到维持, 其理由在于: 如果按照产出水平与溢出量之间正比例关系的假定, 溢出量的相机决定关系式等价于 $p_x X = p_y Y$, 其中 p_x 和 p_y 分别是产品 x 和 y 的市场交易价格, 将此关系式作为约束条件带入规划问题(10) 可以得到 $u_1 = [1 + p^{\rho/(1-\rho)}]^{(1-\rho)/\rho}$, 这是企业 1 专业化生产 x 并通过公

开市场进行交易时的竞争力,因而把通过公开市场交易和联盟内部交易两种生产组织模式进行的超边际分析,实际上是联盟成员在 θ 和市场交易价格比 $p = p_x/p_y$ 的比较中决定是否服从联盟合约的,即通过市场进行交易作为联盟模式选择的威胁点起作用。当 $\theta < p$ 时,企业1宁可选择通过公开的市场进行交易,而企业2也增加了市场交易的激励,联盟因而解体;而当 $\theta > p$ 时,企业2宁可选择通过市场进行交易,而企业1对通过市场进行交易的激励增加,联盟也难以维持。

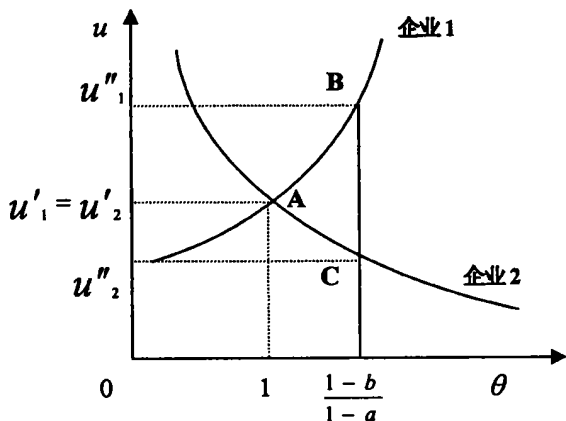


图5 最优溢出的相机决策及战略联盟的不稳定性

5 结论

战略联盟的成功率不足 50%,然而对战略联盟稳定性的研究并不充分。本文考察了联盟中的专有资源共享及其溢出效应对联盟稳定性的影响。分析表明,企业按照比较优势选择专业化生产模式能够带来生产可能性边界的扩张,这种扩张可以通过公开市场交易和联盟内部交易两种方式中均能得到,而企业之所以选择战略联盟,却把通过公开市场进行交易作为威胁点,是由于专有核心资源共享中的溢出效应能够提升联盟成员的竞争力。但是,由于事前在不同产品生产上核心资源的不对称拥有,联盟后各成员能够获得的溢出效应是不对称的,如图3中区域MNIQ和区域PJLM所示。对这种不对称溢出带来的联盟不稳定性,可以分两种情况来考察:

在信息对称的情况下,即联盟成员均允许全部溢出的情况下,事后竞争力的均等化意味着事前优势企业的竞争力相对地下降,而劣势企业竞争力得到提升,这改变了企业间的谈判能力,并由此带来了联盟中主要的合作冲突,即争夺最大限度溢出量的冲突。基于合作溢出的战略联盟不稳定性可以通过

一个“囚犯困境”的博弈进行描述,在此博弈中,尽管{“溢出”,“溢出”}战略组合是一个帕累托最优结果,但它不是一个纳什均衡,因而不是不稳定的,在图4的博弈结构中,纳什均衡结果是双方都选择“不溢出”。

在信息不对称时,即关于产品的生产经营存在专业化信息,而且事后联盟成员可以控制自身的溢出量时,联盟成员之间根据对对方的溢出水平预期及事先的竞争力比较来相机决定自身的溢出水平,当预期到一方的溢出量为 Y 时,另一方的最优溢出量为 $X = \frac{1-a}{1-b}Y$,说明联盟成员相机地决定自己的溢出量时总是基于事前的竞争力比率来进行的。然而,信息不对称下的最优溢出量也是不稳定的,因为联盟各方均有背离合约的激励,因此最优溢出量的相机决策必须以联盟成员可信赖的合作意愿为前提。但是合作意愿的软弱受到市场交易价格变动的影 响。当市场交易价格波动使得事前的竞争力对比发生变化时,专业化生产并通过市场进行交易的生产经营模式作为威胁点发挥作用,当市场价格比 p 大于溢出比例系数 θ 时,联盟给劣势企业带来的竞争力提升变得微乎其微,它宁愿去选择通过市场交易,而优势企业也有激励选择市场交易;当市场价格比 p 小于溢出比例系数 θ 时,联盟给优势企业带来的竞争力提升减少,其联盟的激励下降,而劣势企业通过市场进行交易的激励增加。由此可见,当市场交易价格波动时,均会影响联盟成员的合作意愿,因而联盟的稳定性受到挑战。

上述专有核心资源共享、溢出以及最优溢出量的相机决策建立在产出水平与其承载的核心资源数量之间存在正比例的线性关系的假定基础上,这一假定条件使得专有核心资源的共享以及由此决定的战略联盟不稳定性与战略联盟的价值创造过程之间建立了紧密联系,可以有效反映战略联盟这一协作生产组织模式的特点。如果放宽此条件的约束,同时保证专有核心资源对企业核心竞争力的决定作用,此时在专有核心资源的溢出量与产出水平,进而与专有核心资源投入的数量之间就存在非线性的正相关关系,于是一种情况是,只要存在核心资源的共享,就存在溢出,而且溢出几乎是完全的,因而只要企业间建立战略联盟,核心资源拥有方的竞争优势就会完全丧失,这样,专有核心资源拥有方就不会轻易参与到战略联盟中;另一种情况是,核心资源可以脱离承载其的产出物,诸如技术诀窍等,此时联盟成员可以有效保护自身的专有核心资源,溢出发生的

可能性较小, 于是联盟的动力就只是建立在对交易费用的节约和专业化分工经济性的追逐之上, 此种情况下的战略联盟不稳定性可以借助于专用资产投入及其套牢效应来进行分析。

参考文献:

- [1] Beamish, P. W. The characteristics of joint ventures in developed and developing countries [J]. *Columbia J. World Bus.*, 1985, 20(3): 13–19.
- [2] Kogut, B. Joint ventures: theoretical and empirical perspective [J]. *Strategic Management J.*, 1988, 9: 319–332.
- [3] Park, S. H., G. R. Ungson. The effect of national culture, organizational complementarity, and economic motivation on joint venture dissolution [J]. *Academy of Management*, 1997, 40: 270–307.
- [4] T. K. Das, and Bing-Sheng Teng. Instabilities of strategic alliances an internal tensions perspective [J]. *Organization Science*, 2000, January–February, 11(1): 77–101.
- [5] Bleeke, J., and Ernst, D. Collaborating to compete: using strategic alliances and acquisitions in the global marketplace [M]. New York: Wiley, 1993, 林燕等译, 中国大百科全书出版社, 1998年8月.
- [6] Robert, E. Spekman, Lynn A. Isabella, and Thomas C. Macavor. Alliances management: a view from past and a look to the future [J]. *Journal of Management Studies*, November 1998, 35(6): 747–772.
- [7] Hennart, J. F. A transaction cost theory of equity joint ventures [J]. *Strategic Management Journal*, 1988, 9: 361–374.
- [8] Parkhe, A., Strategic alliance structuring: a game theory and transaction cost examination of interfirm cooperation [J]. *Academy of Management Journal*, 1993, 36: 794–829.
- [9] Das, T. K. and B. Teng. Resources and risk management in the strategic alliances making process [J]. *Journal of Management*, 1998, 24: 21–42.
- [10] Ming Zeng and Xiao-Ping Chen. Achieving cooperation in multiparty alliances: a social dilemma approach to partnership management [J]. *Academy of Management Review*, 2003, Vol. 28, No. 4, 587–605.
- [11] Andrew C. Inkpen, Paul W. Beamish. Knowledge, bargaining power, and the instabilities of international joint ventures [J]. *Academy of Management Review*, 1997, 22(1), 177–202.
- [12] 郭焱, 张世英等. 战略联盟契约风险对策研究 [J]. *中国管理科学*, 2004, 12(4): 105–110.
- [13] 赵昌平, 王方华, 葛卫华. 战略联盟企业间的和谐性分析和优化 [J]. *中国管理科学*, 2004, 12(4): 115–118.
- [14] Wenli Chen, Jeffrey Sachs, and Xiaokai Yang. An infirmarginal analysis of the Ricardian Model [J]. *Review of International Economics*, 2000, 8(2): 208–220.
- [15] Prahalad, C. K., and Hamel, Gary. The core competence of the corporation [J]. *Harvard Business Review*, May–June 1990: 79–91.
- [16] Hamel, G. Competition for competence and interpartner learning within international strategic alliances [J]. *Strategic Management Journal*, 1991, 12: 83–103.
- [17] Khanna, T., Gulati, R., and Nohria, N. The dynamics of learning alliances: competition, cooperation and relative scope [J]. *Strategic Management Journal*, 1998, 21: 781–790.
- [18] Das, T. K. and B. Teng. Managing risk in strategic alliances [J]. *Academy of Management Executive* 1999, 13(4): 50–62.

A Study on Instabilities of Strategic Alliance Based upon Cooperative Spillovers

CAI Ji-rong^{1,2}, HU Pei¹

(1. School of Economics and Management, Southwest Jiaotong University, Chengdu 610031, China;

2. Strategic Planning College, Chongqing Technology and Business University, Chongqing 400067, China)

Abstract: Instabilities of strategic alliances relate to sharing of proprietary core resources. A specialization theory model indicates that spillovers with the core resources sharing can break ex balance of competition, although it can bring economies of division to and enhance competition abilities of alliances members. Thus it brings the inherent tension between cooperation and competition in alliances, and also causes to alliances instabilities simultaneity. When information is symmetric, the cooperative conflict which causes instabilities to alliances can be described by a “prisoner’s dilemma”, and when information is asymmetric, optimal spillover is a result of the contingent decision based on the anticipation for spillover levels of other member’s and the ex ante competitive ability ratio. Because of incentive incompatibility, when cooperation isn’t a believed commitment and when the prices in market undulate, alliances disintegrate.

Key words: strategy alliances; propriety core resources; cooperation; spillover; instabilities