

联盟共同信任、信任差异与研发联盟绩效风险

——基于社会资本理论视角

黄俊^{1,2}, 翟浩森^{1,2}, 万妍纾^{1,2}, 陈宗霞^{1,2}

(1. 西南大学 经济管理学院; 2 西南大学 农业教育发展研究中心, 重庆 400715)

摘要:基于国内汽车行业的纵向研发联盟企业数据,构建并验证了联盟共同信任对于联盟绩效风险的作用机理,揭示了联盟组织间的信任差异对于联盟信任与联盟绩效风险关系的调节效应。实证发现,联盟共同信任对于研发联盟绩效风险具有显著负向影响;联盟组织之间的信任差异对于研发联盟绩效风险具有显著正向影响;联盟组织之间的信任差异对于研发联盟共同信任与联盟绩效风险之间的关系具有显著负向调节效应,联盟组织之间的信任差异越小,联盟共同信任对于研发联盟绩效风险的负向影响就越大;联盟组织之间的信任差异越大,信任对于研发联盟绩效风险的负向影响就越小。

关键词:研发联盟;共同信任;联盟绩效风险;信任差异;社会资本

DOI:10.6049/kjbydc.2012010025

中图分类号:F273.1

文献标识码:A

文章编号:1001-7348(2013)05-0016-06

1 问题和研究目的

虽然战略联盟是一个很有潜力的价值创造选择,但是许多战略联盟的绩效却差强人意。实证研究表明,联盟的失败率高达50%以上,研发联盟的失败率较之尤甚,战略联盟的失败率比单个公司的失败率要高出很多,导致该结果产生的主要原因在于战略联盟本身就是高风险的,联盟风险往往伴随联盟不稳定性而生。作为一个高风险战略,战略联盟所存在的风险会被两个独立因素所决定,即信任和控制^[1]。诸多学者研究认为,信任在企业合作关系中是一个关键因素,因为正式契约无法界定所有问题或者预测未来所有的事件和变化,而信任可以有效降低合作企业对于联盟风险的担忧,并且减少正式契约的约定或者重新修订的必要性^[2]。基于社会交易理论,一些学者认为,信任会直接影响联盟协同。首先,基于共同价值观的信任能够向个体保证相关知识和信息将用于更伟大的共同目标,而个体不需要太费周章去保护个人利益^[3]。换言之,当存在信任时,机会主义行为动机会减少。其次,

信任也有利于改善联盟各方的协作行为,在存在信任的条件下,不同成员很可能有协作行为,在非正式基础上存在大量信息交流,联盟成员间由于相互协作所产生的种种问题,会通过实时的非正式交流得到有效解决,而不是通过契约系统和程序^[4]。总之,联盟如果存在一定的信任关系,通过相互调整,协调将变得容易,有利于降低联盟风险,实现联盟共同目标。

现有对于联盟组织之间的信任能够影响联盟的稳定性或绩效方面的研究颇为丰富^[5],但是对于信任的构念以及测度,相关实证研究如联盟程序公正的测度等,通常是从联盟组织的单一视角或者是基于单方联盟企业对于联盟组织信任的评价(Unilateral Judgment),缺乏基于联盟双方对于联盟组织信任的共同评价^[6]。如果联盟双方存在不同的信任评价,即存在一定的信任差异,那么传统的基于联盟一方对于联盟信任所作的信任评价,是否真实反映了联盟信任对于联盟绩效或者联盟风险的影响呢?假设基于众多的供应商对于供应链联盟所作的联盟信任评价,是否会出现由于供应商过于依赖强势的制造商,而对联盟信任作出过高的评价呢?如果联盟组织之间的信任差异对于联

收稿日期:2012-04-25

基金项目:重庆市社会科学规划项目(2010QNJJ04);中央高校基本科研业务专项资金项目(2012SWU1209445);中央高校基本科研业务专项资金重大项目(SWU1209104);重庆市人文社科重点研究基地农业教育发展研究中心项目(11SKB34);教育部人文社科青年基金项目(10YJC630088);2012年国家社科基金项目(12XGL007)

作者简介:黄俊(1973—),男,湖北云梦人,西南大学经济管理学院副教授,西南大学农业教育发展研究中心策划部主任,研究方向为战略联盟、协同创新;翟浩森(1988—),女,河南周口人,西南大学经济管理学院硕士研究生,研究方向为战略联盟、协同创新;万妍纾(1989—),女,四川自贡人,西南大学经济管理学院硕士研究生,研究方向为战略联盟、协同创新;陈宗霞(1987—),女,四川达州人,西南大学经济管理学院硕士研究生,研究方向为战略联盟、协同创新。

盟绩效或联盟风险具有影响,那么这种影响是通过什么机制实现的呢?本文将基于社会资本理论,通过实证研究探讨联盟组织信任对于联盟绩效风险的影响,探索性地研究联盟双方的信任差异对于联盟绩效风险的影响,同时探讨信任差异对于联盟信任与联盟绩效风险之间的关系可能存在的调节效应。

2 理论基础与研究假设

2.1 社会资本理论与信任

近年来,社会资本概念的讨论范围已扩展到社会学、经济学、管理学和政治学等诸多社会科学领域,研究者对社会资本的理解也不再局限于个人社会网络中嵌入的资源,而是在更为宏观的层面上讨论某一社群或者组织所拥有的社会网络、信任和规范等社会资本。其中,企业社会资本被认为是企业通过纵向联系、横向联系和社会联系获得企业稀缺资源的一种资源或者能力^[7]。社会资本理论中有一个核心概念就是内嵌于社会网络中的相互良好意愿,社会网络中的共同信任实质上就是网络成员之间相互信任的一种良好意愿,其以共同准则、价值和信仰为特征,重视各方的道德完整和友好亲善。Anderson 和 Narus^[8]认为联盟组织间的共同信任可以被视为一种良好预期,即联盟一方预期另一方将会实施对其产生积极影响的行为,而不是对其产生非预期的、负面影响的行为。基于社会资本理论,共同信任可以被视为联盟网络中的一种重要的无形资源,有助于保持联盟稳定和降低联盟交易成本^[9]。共同信任有别于单方面信任,基于社会资本理论的不同维度,共同信任与单方面信任的主要区别如表1所示。

表1 共同信任与单方面信任的区别

| 社会资本维度 | 单方面信任 | 共同信任 |
|-----------|---------------------------|------------------------------------|
| 位置 | 能够只存在于联盟的一方 | 必须存在于联盟的双方 |
| 依赖性 | 能够独立而不依赖另外一方 | 必须依赖于联盟双方 |
| 对于资源投入的需求 | 能够不需要投入资源,而只基于单方信任或意愿产生 | 必须由联盟双方共同投入显著资源才能产生 |
| 保持和更新 | 能够不需要更新或者联盟双方的再次确认而保持很长时间 | 必须进行阶段性的更新或再次确认才能保持 |
| 社会结构 | 能够独立存在而不需要依赖任何特殊的社会结构 | 必须基于某个或者多个特殊的社会结构而存在,例如市场关系或者层级关系等 |

首先,社会资本不是存在于独立一方的,而是存在于相互关联的双方之间。基于以上逻辑,共同信任是一种社会资本,而单方面信任则不是社会资本。因为单方面信任代表了单方面的意愿,所以单方面信任能够独立存在于一方,共同信任则必须依赖于双方的良好意愿而存在。以联盟为例,在现实中可能会存在这

样的情况,如果联盟一方(A)失去了另外一方(B)的信任,那么共同信任就会消减甚至消亡,但是如果联盟一方(A)依然信任另外一方(B),那么联盟一方(A)的单方面信任依然存在。虽然单方面信任能够不依赖于另外一方而独立存在,但是单方面不信任会削减双方的共同信任。

另外,社会资本的构建与发展需要社会网络成员承诺并且投入显著的有形资产以及无形资产,基于以上逻辑,共同信任是一种社会资本,而单方面信任则不是社会资本。因为单方面信任只需要基于单方面个人的倾向或者意愿而产生,而无需投入显著的企业资源,但是共同信任则需要联盟双方承诺并且投入显著的企业资源,联盟双方投入的企业资源类似于一种质押,有助于形成联盟双方的社会资本以及在相互关系中形成共同利益。类似于 Hirschman^[10]所提出的,信任是一种社会性的道德资源。对于联盟而言,联盟共同信任不仅仅需要投入道德无形资源(规范、人与人之间关系和约束、经历等),还需要投入关系资产等有形资源。另外,共同信任还需要阶段性地更新或者再次确认,即联盟共同信任还需要投入一定的时间。因为时间能够减少信息的不对称性,从而建立起共同信任和关系租金的担保。

最后,社会资本需要依赖于特定的社会结构而存在,例如市场关系、层级关系或者社会关系等社会结构^[11]。基于以上逻辑,共同信任是一种社会资本,而单方面的信任则不是。因为单方面的信任可以基于单方面的主观意愿而独立存在,不需要基于市场交易、权威者授予或者礼尚往来而存在,而共同信任则需要通过市场交易、层级交换或者礼尚往来加以培育或维持。

基于社会资本理论,联盟共同信任可以被视为联盟社会网络资源,联盟共同信任这一社会资本有助于降低联盟绩效风险和保持联盟稳定。如果联盟存在信任差异,即联盟双方的信任程度不同,或者只存在单方面的信任,那么共同信任就会被削减甚至消亡。因此,信任差异可能对于联盟共同信任与联盟绩效风险之间的关系存在一定调节效应。

2.2 共同信任与联盟绩效风险

诸多学者认为,信任在企业合作关系中是一个关键因素。信任可被理解为在风险环境中,信任者对于被信任者善意和可靠性的认同程度,是企业之间关系质量的决定因素^[1]。有研究指出,信任会影响联盟的形成^[12];也有研究指出,信任可以减少共生关系的不确定性和风险,在合作关系中是一种积极的影响因素^[13]。信任也可以为合作者创造出一种竞争优势,因为它降低了交易成本,而且信任还能够促进良好信息共享机制的形成^[14]。除此以外,信任还可为日后进一步的良好关系打下基础,因为正式契约无法界定所有的问题或者预测未来所有的事件和变化,而信任可以有效降

低合作企业对于联盟风险的担忧,并且减少正式契约的约定或者重新修订的必要性。共同信任作为一种社会资本,能够激励企业之间的合作^[15]。首先,基于共同价值观的信任能够向个体保证,相关知识和信息将用于更伟大的共同目标,而个体不需要太费周章去保护自己的个人利益^[3]。换言之,当存在信任时,机会主义行为的动机会减少。其次,信任也有利于改善联盟各方的协作行为,在存在信任的条件下,不同成员很可能从事协作行为,从而在非正式基础上导致大量的信息交流,联盟成员间由于相互协作所产生的种种问题会得到有效解决,并且不是通过契约系统和程序,而是通过实时的非正式交流^[4]。总之,信任是增强组织内部信息交流的可能性与频率,从而提高组织绩效的关键因素。如果联盟存在一定程度的共同信任,那么相互调整和协调将变得容易,从而有利于降低联盟风险,实现联盟的共同目标。相反,如果联盟缺乏共同信任,则会引发联盟风险。关系契约理论以及交易成本理论都指出,机会主义行为所带来的危险可能导致合作者的防御行为,即一方以牺牲另一方的利益为代价追求自身利益。这种由信任缺失所带来的典型防御行为会给联盟带来消极影响,也使得合作伙伴之间的关系变得不稳定。基于以上文献分析,本文提出以下研究假设:

H₁:联盟共同信任对于研发联盟绩效风险具有显著负向影响。

2.3 信任差异与联盟绩效风险

在一个既定的联盟中,联盟成员对于彼此的信任程度可能是不同的,尤其是在非对称性依赖的联盟结构中,由于双方的资源互补性差异较大,联盟双方的信任差异也较大^[16]。例如卖方 A 比买方 B 小,而且经营年限短,实力弱小的卖方 A 信任实力强势的买方 B,但是买方 B 可能觉得并没有足够的理由信任卖方 A,那么卖方 A 单方面的信任对于联盟的稳定性可能就没有多大意义^[17]。即在相互依赖程度比较低的情况下,单方面的信任对于提高联盟绩效并没有显著的作用^[18]。

另外,在一个既定联盟中,联盟成员对于彼此的信任也可能存在非对称性感知^[19]。即联盟成员之间会产生信任差异,而这种信任差异会对联盟的稳定性产生消极影响。特别是在联盟成员相互依赖程度相差较大的联盟中,实力强的一方拥有对于联盟的控制权,其能够决定继续或者终止联盟关系^[20],强势联盟成员与弱势联盟成员的信任差异越大,联盟的稳定性可能就越差。基于以上逻辑,本文提出以下研究假设:

H₂:联盟成员之间的信任差异对于研发联盟绩效风险具有显著正向联系。

基于以上文献研究可以发现,联盟成员之间的信任会影响到联盟的稳定性或者联盟的绩效风险,例如大量研究表明,合作伙伴间的相互信任有利于信息、知识以及资源的交流共享^[21]。但是,如果联盟成员之间存在信任差异,联盟稳定性就会降低。例如有研究表

明,当信任差异由个体层面扩展到组织层面时,联盟将趋于不稳定^[22]。即当联盟成员之间由于非依赖性对称等情况而存在信任差异时,单方面的信任并不能与共同信任一样确保联盟的稳定性或者降低联盟的绩效风险。换言之,联盟一方信任程度高或者低,对于联盟的稳定性或者降低联盟绩效风险的作用可能并不大。基于以上文献逻辑,本文提出以下研究假设:

H₃:联盟组织之间的信任差异对于研发联盟信任与联盟绩效风险之间的关系具有显著负向调节效应。

基于 H₃,联盟组织之间的信任差异越小,信任对于研发联盟绩效风险的负向影响就越大;联盟组织之间的信任差异越大,则信任对于研发联盟绩效风险的负向影响就越小。

本文的理论框架如图 1 所示。

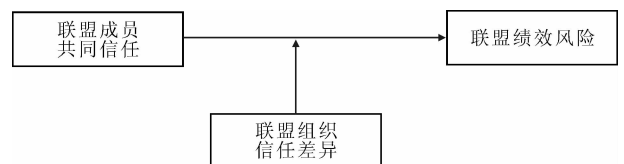


图 1 理论框架

3 研究方法和程序

3.1 样本与数据收集

由于不同产业知识与技术的差异性,同时考虑到纵向研发联盟的复杂性,如果研究大量的基于多个行业的纵向研发联盟企业,这样的统计调查和研究结论会降低可借鉴性,同时也难以发现不同行业研发联盟的差异。所以本研究的受访对象限定为国内汽车产业纵向研发联盟企业。为了避免共同方法偏差(Common Method Biases),问卷的收集设计为两个来源:①参与纵向研发合作的供应商的研发中心、技术部等部门主管;②负责纵向研发合作的制造商的研发中心、技术部等部门主管。课题组 2010 年 12 月与香港浸会大学工商管理学院管理系合作,在国内汽车行业的纵向研发联盟网络中发放研发合作问卷 471 份,回收问卷 237 份,回收率为 50.3%,回收情况基本理想。剔除不合格问卷以及同一受测者所回复的问卷,最终有效问卷为 207 份。

3.2 测量量表

(1)联盟成员单方面信任。联盟成员单方面信任是基于 Kale 等^[23]的量表进行的,量表使用李克特 5 点尺度衡量,将受测者对于问题陈述的态度分为“极不赞同、不赞同、既不反对也不赞成、赞同、非常赞同”,请制造商与供应商相互对应地分别评价。量表由 5 个题项组成:①战略联盟的合作者之间拥有良好理解;②战略联盟的合作者之间相互尊重;③战略联盟的合作者相互信任;④战略联盟的合作者之间拥有良好个人关系;⑤战略联盟的合作者之间拥有良好合作态度。量表的 Cronbach's

alpha 值为 0.83,这表明量表具有较好的信度。

(2)联盟成员共同信任。联盟成员共同信任是基于联盟成员单方面的信任进行可操作性设计。基于社会资本理论,联盟双方的信任之和并不能代表联盟双方之间所存在的社会资本,因为有可能联盟一方单方面高度信任另外一方。例如制造商对于供应商的信任程度很高,而供应商对于制造商的单方面信任程度较低,联盟双方的单方面信任之和较大,但是这种情况并不意味着联盟双方之间的社会资本也比较高,因为社会资本必须依赖于联盟双方,不对等的信任是难以维系联盟社会资本的。如果联盟双方的信任差异较小,即制造商的单方面信任与供应商的单方面信任的差额绝对值较小,那么联盟的社会资本才比较高。基于以上逻辑思路,本文对联盟成员共同信任采用以下公式进行度量:

$$MT = TB + TS - |TB - TS|$$

其中,MT(Mutual Trust)代表共同信任;TB(Trust of Big Manufacture)代表制造商的单方面信任;TS(Trust of Small Supplier)代表制造商的单方面信任。

(3)联盟成员的信任差异。联盟成员的信任差异是基于联盟成员单方面的信任进行可操作性设计,联盟成员的信任差异采用制造商的单方面信任与供应商的单方面信任差额的平方值进行度量,公式如下:

$$TD = (TB - TS)^2$$

其中,TD(Trust Differential)代表联盟成员的信任差异。

(4)研发联盟绩效风险。研发联盟绩效风险借鉴 Stanek^[24]的实证研究量表,联盟绩效风险量表由 6 个题项组成,量表的 Cronbach's alpha 值为 0.89,表明量表具有较好的信度。

(5)控制变量。以往的研究表明公司规模、所有权结构、联盟持续时间以及资源互补性等控制变量对于联盟绩效风险具有影响,因此本文中也将上述变量作为控制变量进行处理。其中,公司规模采用员工数量进行度量;所有权结构采用名义变量进行度量,如 1 表示国有制,0 表示是外资;联盟持续时间采用双方建立纵向研发联盟的时间年限来度量。最后,资源互补性采用一个 1%—100%的量表进行度量,由制造商提倡研发联盟中每个供应商参与合作研发的项目数量占研发任务总量的比重未表示。

4 实证分析结果

本文采取多层线性回归方法验证研究假设。表 2 显示了本研究所有变量的均值、方差及变量间的相关系数,表 3 总结了假设检验的结果。

表 2 变量的均值、方差和相关系数

| 变量 | 均值 | 方差 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--------------|-------|------|---------|---------|--------|--------|--------|-------|---------|
| 1. 国有所有权结构 | 0.65 | 0.48 | | | | | | | |
| 2. 资源互补性 | 0.57 | 0.25 | -0.14 | | | | | | |
| 3. 公司规模 | 5.64 | 1.14 | -0.22* | 0.11 | | | | | |
| 4. 外资所有权结构 | 0.29 | 0.45 | -0.87** | 0.17 | 0.16 | | | | |
| 5. 联盟持续时间 | 12.10 | 7.74 | -0.10 | 0.02 | 0.28** | 0.09 | | | |
| 6. 供应商的单方面信任 | 4.40 | 0.66 | -0.12 | -0.03 | -0.16 | 0.10 | -0.25* | | |
| 7. 制造商的单方面信任 | 3.25 | 1.86 | 0.08 | 0.37** | 0.18 | -0.04 | -0.00 | 0.09 | |
| 8. 研发联盟绩效风险 | 3.50 | 0.65 | 0.03 | -0.41** | 0.11 | 0.32** | -0.07 | -0.15 | -0.38** |

注: * p<0.05 (two-tailed), ** p<0.01, *** p<0.001

4.1 主效应

首先,模型 2(M₂)的设定是为了检验联盟共同信任对于研发联盟绩效风险是否具有显著的负向影响。模型 1(M₁)的分析结果显示,控制变量中的资源互补性对于研发联盟绩效风险具有显著负向影响(M₁,β₁ = -0.40, p<0.01);模型 2(M₂)的分析结果显示,模型 1 加入联盟共同信任变量之后,模型的解释力增强了(M₂, ΔR² = 0.31, F = 8.67, p<0.001),并且联盟共同信任对于研发联盟绩效风险具有显著负向影响(M₂, β = -0.13, p<0.01)。因此,假设 1 得到验证支持。其次,模型 3(M₃)的设定是为了检验联盟信任差异对于研发联盟绩效风险是否具有显著的正向影响,模型 3(M₃)的分析结果显示,模型 2 加入联盟信任差异变量之后,模型的解释力增强了(M₃, ΔR² = 0.04, F = 8.99, p<0.001),并且联盟信任差异对于研发联盟绩效风险具有显著正向影响(M₃, β = 0.23, p<0.01)。因

此,假设 2 得到验证支持。

表 3 联盟共同信任、信任差异对于研发联盟绩效风险的影响

| | | 联盟绩效风险 | | | |
|------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | | M ₁ | M ₂ | M ₃ | M ₄ |
| 控制变量 | 国有所有权结构 | 0.32 | 0.46 | 0.53 | 0.49* |
| | 资源互补性 | -0.40** | -0.03 | -0.07 | -0.09 |
| | 公司规模 | 0.08 | 0.10 | 0.13 | 0.20** |
| | 外资所有权结构 | 0.36 | 0.41 | 0.42 | 0.47* |
| 自变量 | 联盟持续时间 | -0.04 | -0.09 | -0.13 | -0.01 |
| | 共同信任 MT | | -0.13** | -0.10** | 0.46** |
| | 信任差异 TD | | | 0.23** | 0.82** |
| | MT * TD | | | | -0.29** |
| 交互作用 | R ² | 0.21 | 0.52 | 0.56 | 0.77 |
| | ΔR ² | 0.21 | 0.31 | 0.04 | 0.21 |
| | F | 4.58*** | 8.67*** | 8.99*** | 21.48*** |
| | ΔF | 4.58*** | 10.24*** | 6.34* | 70.66*** |

注: * p<0.05 (two-tailed), ** p<0.01, *** p<0.001

4.2 调节效应

模型4(M_4)是为了检验联盟信任差异对于联盟共同信任与研发联盟绩效风险之间关系是否具有调节作用,模型4(M_4)的分析结果显示,联盟共同信任与联盟信任差异之间的交互对于联盟绩效风险具有显著的负向影响($M_4, \beta = -0.29, p < 0.01$)。因此,假设3也得到验证支持。

5 研究结论与管理启示

现有文献对于联盟组织之间的信任能够影响联盟的稳定性或绩效的研究颇为丰富,但是相关实证研究对于信任的定义以及测度,通常是只从联盟的一方收集数据,即只是测度联盟单方面的信任,而非联盟双方的共同信任。本文基于社会资本理论,引入联盟信任差异的概念,同时考虑联盟双方的信任程度,构造了能够反映联盟社会资本的联盟双方共同信任的测度变量,并且基于实证发现,联盟双方的共同信任对于联盟绩效风险具有显著的负向影响。该研究结论拓展了Das、Teng以及刘益、李垣等学者的论断^[25],即信任对于联盟绩效风险具有显著负向影响,并且进一步揭示了只有共同信任才对联盟绩效风险具有显著负向影响,单方面信任可能对联盟绩效风险并不具备显著负向影响。因为单方面信任不能构成联盟社会资本,因而也无法维持联盟的稳定性或者降低联盟风险。相反,联盟双方的共同信任则有助于构成联盟的社会资本,从而降低联盟风险。

同时,本文基于社会资本理论,探讨了如果联盟双方存在不同的信任评价,即存在一定的信任差异,那么传统的基于联盟一方对于联盟信任所作的信任评价可能并不能真实反映联盟信任对于联盟绩效风险的影响。本文构造了能够反映联盟社会资本的联盟双方信任差异的测度变量,并且基于实证发现联盟信任差异对于联盟绩效风险具有显著的正向影响,即联盟双方之间的信任差异越大,联盟绩效风险越高,仅仅是单方面的高信任程度并不能有效降低联盟绩效风险,只有提高联盟双方的信任水平,才有助于提高联盟社会资本,有效降低联盟绩效风险。该研究结论弥补了以往研究的不足。以往研究忽视了联盟成员之间的信任差异,本文实证研究发现,联盟中并非是一方信任另外一方就会必然换来对方的信任,更多的情况是一方可能出于资源依赖等原因而高度信任另外一方,而另外一方却基于同样的原因不信任对方。

如果联盟组织之间的信任差异对于联盟绩效或联盟风险具有影响,那么这种影响是通过什么机制实现的呢?学术界鲜有相关的理论和实证研究成果^[26]。本文通过实证研究发现,信任差异对于联盟信任与联盟绩效风险之间的关系存在调节效应,即联盟组织之间的信任差异对于研发联盟信任与联盟绩效风险之间的

关系具有显著负向调节效应。联盟组织之间的信任差异越小,联盟共同信任对于研发联盟绩效风险的负向影响就越大;联盟组织之间的信任差异越大,则联盟共同信任对于研发联盟绩效风险的负向影响就越小。该研究结论表明,传统的仅从联盟单方角度来测度联盟信任的做法具有一定的局限性,如果联盟存在较大的信任差异,那么联盟信任对于联盟绩效风险的影响就会不显著。

6 结语

本研究是基于社会资本理论进行的一次探索性研究,但是除共同信任外,应该还有其它社会资本因素对联盟绩效风险产生影响。如果后续研究能够拓展其它因素的实证研究,将有助于深入了解社会资本相关因素影响联盟绩效风险的作用与机理,为本文的研究结论提供更多的佐证。本文的研究样本数据来源于国内汽车制造行业,虽然这样有利于控制行业间差别所带来的测量误差,提高研究的内部效度,但也在一定程度上抑制了研究的外部效度,后续研究可以针对不同的行业进行调查研究,以便进一步佐证本文的研究结论。

参考文献:

- [1] DAS T. K, B. S. TENG. Resource and risk management in the strategic alliance making process[J]. *Journal of Management*, 1998(24): 21.
- [2] REUER J. J, A. ARINO. Strategic alliance contracts: dimensions and determinants of contractual complexity[J]. *Strategic management journal*, 2007(28): 313-330.
- [3] JONES G. R, J. M. GEORGE. The experience and evolution of trust: implications for cooperation and teamwork[J]. *The academy of management review*, 1998(23): 531-546.
- [4] POPPO L, T. ZENGER. Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements[J]. *Strategic management journal*, 2002(23): 707-725.
- [5] GULATI R, H. SINGH. The architecture of cooperation: Managing coordination costs and appropriation concerns in strategic alliances[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1998(43): 781-814.
- [6] LUO Y. How important are shared perceptions of procedural justice in cooperative alliances[J]. *The Academy of Management Journal*, 2005(48): 695-709.
- [7] 边燕杰, 丘海雄. 企业的社会资本及其功效[J]. *中国社会科学*, 2000(2): 87-99.
- [8] ANDERSON J. C, J. A. NARUS. A model of distributor firm and manufacturer firm working partnerships[J]. *The Journal of Marketing*, 1990(54): 42-58.
- [9] GOODERHAM P, D. B. MINBAEVA, T PEDERSEN. Governance mechanisms for the promotion of social capital for knowledge transfer in multinational corporations[J]. *Journal of Management Studies*, 2010(48): 123-150.
- [10] HIRSCHMAN A. O. Against parsimony: three easy ways

- of complicating some categories of economic discourse[J]. Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences, 1984(37): 11-28.
- [11] ADLER P. S, S. W. KWON. Social capital: prospects for a new concept[J]. Academy of management review, 2002(27): 17-40.
- [12] PARKHE A. Strategic alliance structuring: a game theoretic and transaction cost examination of interfirm cooperation[J]. The Academy of Management Journal, 1993(36): 794-829.
- [13] LI J, K LAM, G QIAN. Does culture affect behavior and performance of firms? the case of joint ventures in China [J]. Journal of international business studies, 2001(32): 115-131.
- [14] RING P. S, A. H. VAN DE VEN. Structuring cooperative relationships between organizations[J]. Strategic Management Journal, 1992(13): 483-498.
- [15] DWYER F. R., P. H. SCHURR, S. OH. Developing buyer-seller relationships[J]. The Journal of Marketing, 1987(51): 11-27.
- [16] JOHNSON J. L., J. B. CULLEN, T. SAKANOETC. Setting the stage for trust and strategic integration in Japanese-US cooperative alliances[J]. Journal of International Business Studies, 1996,27(5): 981-1004.
- [17] GRAEBNER M. E. Caveat venditor: trust asymmetries in acquisitions of entrepreneurial firms[J]. The Academy of Management Journal (AMJ), 2009(52): 435-472.
- [18] KATSIKEAS C. S., D. SKARMEAS, D. C. BELLO. Developing successful trust-based international exchange relationships[J]. Journal of International Business Studies, 2008(40): 132-155.
- [19] GULATI R. Does familiarity breed trust? the implications of repeated ties for contractual choice in alliances[J]. Academy of Management Journal, 1995(38):85-112.
- [20] CASTELLUCCI F, G ERTUG. What's in it for them? advantages of higher-status partners in exchange relationships[J]. The Academy of Management Journal (AMJ), 2010(53): 149-166.
- [21] MCDERMOTT G. A, R. A. CORREDOIRA. Network composition, collaborative ties, and upgrading in emerging-market firms: lessons from the Argentine autoparts sector[J]. Journal of International Business Studies, 2010(41): 308-329.
- [22] AULAKH P S, M. KOTABE, A. SAHAY. Trust and performance in cross-border marketing partnerships: a behavioral approach [J]. Journal of International Business Studies, 1996,27(5):1005-1032.
- [23] KALE P, H. SINGH. Alliance capability & success: a knowledge-based approach[Z]. Wharton School, University of Pennsylvania, 2000.
- [24] STANEK M B. Measuring alliance value and risk: a model approach to prioritizing alliance projects[J]. Management Decision, 2004(42):182-204.
- [25] 刘益, 李垣, 杜诗丁. 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):34-42.
- [26] DE MAN A. P, N. ROIJAKKERS. Alliance governance: balancing control and trust in dealing with risk[J]. Long Range Planning, 2009(42):75-95.

(责任编辑:查晶晶)

Alliance Mutual Trust, Trust Differential and R&D Alliance Performance Risk

—A Social Capital Perspective

Huang Jun^{1,2}, Zhai Haomiao^{1,2}, Wan Yanshu^{1,2}, Chen Zongxia^{1,2}

(1. College of Economics & Management, Southwest University;

2. Agricultural Education Development Research Center, Southwest University, Chongqing 400715, China)

Abstract: Data obtained from vertical R&D alliances in Chinese automotive industry, alliance performance risk was found to be strongly influenced by alliance mutual trust as moderated by trust differential. The results revealed that: Mutual trust has a significant negative effect on performance risk in an R&D alliance, trust differential between alliance partners has a significant positive effect on performance risk in an R&D alliance, and trust differential between the partners negatively moderates the relationship between trust and alliance performance risk. The smaller the trust differential, the more likely there is a significant and negative relationship between the trust and alliance performance risk. Finally, we offer brief comments on managerial implications.

Key Words: R&D Alliances; Mutual Trust; Alliance Performance Risk; Trust Differential; Social Capital