

# 转型业务流程外包中企业间竞合关系类型、 知识共享与创新绩效关系研究

王良<sup>1</sup>, 刘益<sup>2</sup>, 张磊楠<sup>3</sup>

(1. 西安交通大学管理学院, 陕西 西安 710049; 2. 上海交通大学安泰经济与管理学院, 上海 200052;  
3. 对外经济贸易大学国际商学院, 北京 100029)

**摘要:**在转型业务流程外包领域,如何协调与发包方企业间竞争与合作并存的复杂关系以实现创新绩效成为中国接包方企业的重要管理问题。基于竞合理论与中国情境建立概念模型,揭示了“竞合关系类型——知识共享——创新绩效”的作用路径与作用效果,还揭示了中国接包方企业的组织文化和吸收能力对上述路径的调节作用。

**关键词:**转型业务流程外包;接包方;竞合关系;知识共享;创新绩效;组织文化;吸收能力

**DOI:**10.6049/kjbydc.2012020765

**中图分类号:**F403.6

**文献标识码:**A

**文章编号:**1001-7348(2012)07-0084-06

## 0 引言

知识经济的深化和知识型人才全球市场的完善,使得业务流程外包的结构升级成为大势所趋,其中最明显的是转型业务流程外包(Transformational BPO)对传统业务流程外包市场地位的取代<sup>[1]</sup>。转型业务流程外包又称为第三代外包<sup>[2]</sup>,其类型包括R&D、新产品开发、M&A评估、风险分析、知识产权研究等知识密集型业务<sup>[3]</sup>。与呼叫中心、单据处理等传统外包相比,在转型业务流程外包中,发包方企业追求的并非传统意义上的节约成本与提高效率,而是借助接包方的技术及创新能力实现创新绩效<sup>[4]</sup>。在国家“十二五”规划明确将现代服务业列为重点发展的战略产业的背景下,越来越多的中国接包方企业选择将承接转型业务流程外包作为新的业务增长点。例如,软通动力承接瑞银集团全球证券衍生品交易运营业务<sup>[5]</sup>,博彦科技为Broadcom公司开发战略性客户支持系统<sup>[6]</sup>等。ORN研究机构预测未来几年内,中国接包方企业将在全球转型业务流程外包市场中扮演更为重要的角色<sup>[7]</sup>。

然而,转型业务流程外包业务的高失败率成为中国接包方企业需要面对的现实问题。Kedia和Lahiri<sup>[2]</sup>指出大多数转型业务流程外包都难以实现预期的创新

绩效。其原因之一就在于外包双方面临着竞争与合作并存的局面:①业务复杂性较高,且与发包方内部流程相互依赖的特性决定了外包双方需要展开深层次合作以保证创新绩效,例如,更多的知识共享、更频繁的互动、建立伙伴关系等<sup>[8]</sup>;②业务知识性较强的特性使外包双方之间不可避免地出现竞争,例如,对隐性知识与知识产权的保护、无形资产的议价、知识性产出的所有/专利权归属等<sup>[9-10]</sup>。倘若处理不好这种复杂关系,造成双方失和,则势必会破坏创新绩效。

但在转型业务流程外包领域,现有研究大多只关注竞争与合作中的一方对创新绩效的影响,尚未有研究明确提出:①竞争与合作如何共同作用于创新绩效;②当竞争与合作同时存在时,接包方企业应如何通过自身的管理安排来提高创新绩效。

为解决上述问题,基于竞合理论(Cooperation Theory)与中国情境,本文将转型业务流程外包双方之间的竞争与合作划分为五种竞合关系类型,并以知识共享为中介,揭示了不同竞合关系类型对创新绩效的影响差异,此外还探讨了接包方组织文化和吸收能力的调节作用。研究结论将进一步拓宽现有理论应用情境,丰富对转型业务流程外包创新绩效形成机制的认知,进而为中国接包方企业的关系管理、文化建设和知识管理提供借鉴。

收稿日期:2012-05-07

基金项目:国家自然科学基金项目(71102078,71172128)

作者简介:王良(1984—),男,四川成都人,西安交通大学管理学院博士研究生,研究方向为服务外包、企业跨国经营及战略联盟;刘益(1961—),女,陕西西安人,上海交通大学安泰经济与管理学院教授,研究方向为营销渠道管理、战略联盟及服务外包;张磊楠(1981—),男,河南安阳人,管理学博士,对外经济贸易大学国际商学院讲师,研究方向为营销渠道、服务营销及国际营销。

## 1 理论背景及概念模型

### 1.1 竞合理论

作为诠释企业间关系的新型理论,近十年来,竞合理论开始在战略管理<sup>[11-12]</sup>、企业网络<sup>[13]</sup>、营销渠道<sup>[14]</sup>等研究领域得到广泛应用。Dagnino 和 Padula<sup>[15]</sup>将竞合定义为“由合作与竞争同时发生而形成的一种新型战略依赖关系”,这打破了将企业间竞争与合作看作同一维度两端的传统思路。具体来看,该理论揭示了一个基本的二元性:创造价值是一个固有的合作过程,获取价值则是一个固有的竞争过程,企业之间一方面通过合作创造更大的交易总额;另一方面,通过竞争将成果分割给各参与方<sup>[16]</sup>。因此,竞争与合作往往是同时发生和存在的。对企业而言,竞合关系可作为获取竞争优势和组织成功的重要因素<sup>[17]</sup>,例如,马浩<sup>[18]</sup>指出企业可以通过同时开展竞争与合作来实施战略并获取经营优势。

### 1.2 竞合关系类型

基于关系方向的不同,Dowling 等<sup>[19]</sup>将企业间竞合关系划分为水平竞合与垂直竞合两类,前者发生于相同价值链环节的企业之间,如 IBM 和 Apple。后者发生于不同价值链环节的企业之间,如 IBM 和 Intel。更多学者则从竞争与合作的相对强度出发,将企业间竞合关系划分为“低合作低竞争”、“高合作高竞争”、“低合作高竞争”和“高合作低竞争”四类。例如,一项基于 IRRP 的案例研究指出,在垂直竞合中,供应商与分销商之间的竞合关系可概括为上述四种类型<sup>[20]</sup>;Luo<sup>[12]</sup>进一步将上述竞合关系形象地命名为孤立型、配合型、斗争型和伙伴型。在权衡海外研究与中国情境的基础上,本文将转型业务流程外包双方之间的竞合关系划分为伙伴型、配合型、中庸型、斗争型和孤立型五类(见图1)。中庸型竞合关系的提出是基于对中国传统文化中适度为贵的考虑:在这种意识形态驱使下,中国接包方企业倾向于与对方建立起适中程度的竞争与合作水平,而非海外研究中相对极端的“非低即高”选择。

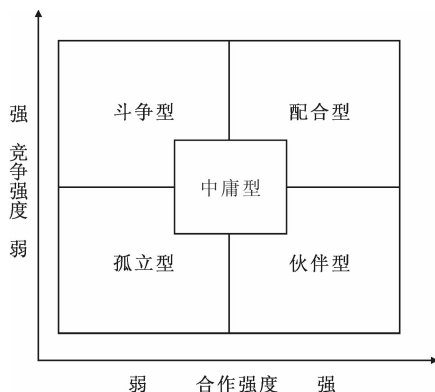


图1 转型业务流程外包中的竞合关系类型

### 1.3 知识共享

知识经济时代,通过组织间学习来获取和创造知识成为企业获取和维持竞争优势的关键因素。Grant<sup>[21]</sup>认为企业进行交易的过程也就是知识相互共享和转移的过程,在一个动态过程中,企业之间通过各种渠道来交换与对方密切相关的各类知识,包括与市场、产品、技术、商业运营相关的信息交流和隐性诀窍交换<sup>[22]</sup>。在外包情境下,Dibbern 等<sup>[23]</sup>指出,为执行外包业务,接包方企业应具备丰富的技术知识和特定领域知识,而后者的获取途径主要来自发包方企业。对于知识密集度更高的转型业务流程外包,接包方企业往往还需要发包方共享企业内部的特定技术、流程和运营知识,以确保外包业务与对方内部流程之间的兼容<sup>[24]</sup>;另一方面,发包方企业也需要接包方共享外包业务执行过程中产生的知识(尤其是隐性知识)与所需掌握的特殊技能和专长,以便业务交付之后的正确使用<sup>[24]</sup>。

### 1.4 创新绩效

在转型业务流程外包中,创新绩效主要衡量服务接收方(发包方企业)通过外包业务获得的创造力和战略成果,具体可分为战略能力(Strategic Competence)和技术催化(Technology Catalysis)两个方面。前者是指发包方企业在重新定位战略方向、集中于自身核心能力、增强柔性等方面的成就<sup>[25]</sup>,后者是指发包方企业在规避技术陈旧风险、技术资源获取、创新型人才获取等方面的成就<sup>[26]</sup>。国内学者伍蓓等<sup>[27]</sup>将 R&D 外包中的创新绩效概括为发包方企业核心能力战略的应用、获取新技术,以及实现技术转换与变革。

### 1.5 组织文化

组织文化在战略、渠道管理等领域得到较多应用<sup>[28]</sup>,它是指组织内部共享的,能够指导员工理解并融入组织的价值观和行为规范<sup>[29]</sup>。然而,在外包领域,现有文献主要关注国家层面的文化因素<sup>[30]</sup>,对组织文化的关注较为有限。本文将中国接包方企业的组织文化划分为官僚型、支撑型与创新型三类<sup>[14,28]</sup>,这也被视为中国企业特有的组织文化分类<sup>[14]</sup>。具体来看:在官僚型文化中,组织在不同等级和区域间有明显的责任和义务界限,并按照严格的规章制度从事日常工作。在支撑型文化中,组织倡导和谐的工作环境,并鼓励员工建立起互助与合作的群体氛围。在创新型文化中,组织为员工提供富有创造性的工作地点,推崇创新,并培育企业家精神<sup>[14]</sup>。

### 1.6 吸收能力

Cohen 和 Levinthal<sup>[31]</sup>将吸收能力定义为“组织识别、获取和消化外部知识的能力”,将其划分为识别外部新知识能力、吸收新知识能力和运用新知识能力三个阶段,并指出企业的先前经历与知识存量是吸收能

力的主要来源。Zahra 和 George<sup>[32]</sup> 进一步将吸收能力划分为潜在 (Potential) 吸收能力和实现 (Realized) 吸收能力两类,前者是获取与消化外部知识的能力(前向),后者是转换与利用知识的能力(后向)。对接包方企业

而言,已有研究证实其吸收能力能够提高外包业务的经营绩效<sup>[23]</sup>。然而,在接包方吸收能力对创新绩效的影响方面,现有研究关注较少。

基于上述分析,本文建立了概念模型(见图 2)。

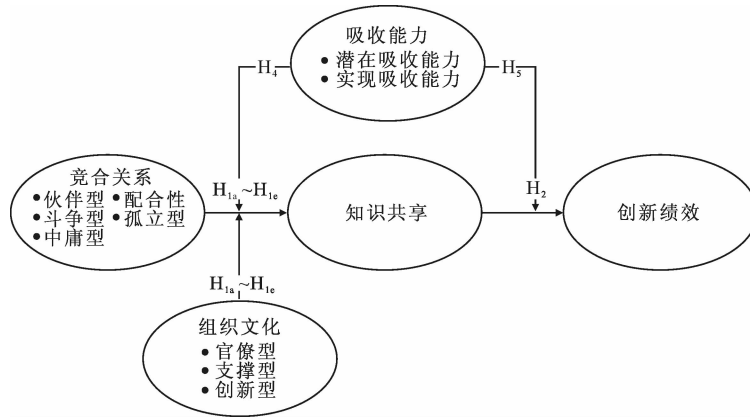


图 2 概念模型

## 2 研究命题

### 2.1 竞合关系类型对知识共享的影响作用

在企业间竞合关系中:①合作行为能够促进双方知识共享。Cavusgil 等<sup>[33]</sup>指出企业间通过合作建立的亲密信任关系能够为双方提供分享感受、经验和心智模式的机会,因而是实现高水平隐性知识共享的必要条件。Gupta 和 Govindarajan<sup>[34]</sup>指出关系双方通过合作建立起丰富的沟通与共享渠道,这会增进彼此的知识共享。Ko 等<sup>[35]</sup>也认为良好的沟通是促进服务提供者与接受者之间知识共享的关键因素;②竞争行为对知识共享的作用效果相对复杂。Lee 等<sup>[25]</sup>认为契约不完全所导致的外包双方剩余控制权之争会阻碍双方的整合,进而破坏知识共享。Chen<sup>[36]</sup>却指出冲突和竞争不一定会阻碍知识共享:合理的冲突和竞争能够促进双方的建设性信息交换,这有利于知识共享的实现;过度的冲突和竞争则会破坏双方关系并最终阻碍知识共享的实现。二者之间表现为倒 U 关系。对应于转型业务流程外包中的各类型竞合关系有以下几种:

(1)伙伴型竞合关系。当发包方选择将业务整体外包 (Comprehensive Outsourcing),业务不涉及剩余控制权归属与核心知识产权问题,以及执行业务需要较多双方专项投资或流程整合时,外包双方倾向于建立伙伴型竞合关系。在这种关系中,高合作水平成为主基调。双方会积极传递与业务相关的技术、行业背景、市场、运营等信息,以及相互参观和观察。这些给双方成员的相互学习提供了平台和基础,有利于提高双方成员之间知识共享的水平<sup>[37]</sup>。此外,合作水平高的外包双方会相互派驻代表并对对方员工进行培训,这有助于双方充分理解对方的处境和观点,共同衡量总体与阶段性目标,建立起相互匹配的系统和文化。综上,

双方都很容易从外包执行及交付过程中获得各自所需的知识、信息和技术诀窍。基于此,本文提出:

命题 1a:在伙伴型竞合关系中,外包双方的知识共享水平最高。

(2)配合型竞合关系。当发包方选择将业务部分外包 (Selective Outsourcing),业务涉及剩余控制权归属与核心知识产权问题,以及执行业务需要较多双方专项投资或流程整合时,外包双方倾向于建立配合型竞合关系。在这种关系中:①高合作水平决定了双方通过知识共享来实现共同利益的意愿依然强烈;②为满足私利,发包方内部从事该业务的人员 (In-house Competence)可能会向对方隐瞒部分内部特定知识,以期在未来获得更多业务份额。此外,由于面临核心知识溢出风险,双方会谨慎保护自己的核心知识以避免在关系中削弱谈判地位。综上,外包双方的知识转移会有所削弱,从而导致次高的知识共享水平。

基于此,本文提出:

命题 1b:在配合型竞合关系中,外包双方的知识共享水平次高。

(3)中庸型竞合关系。当发包方选择将业务部分外包,业务涉及少量剩余控制权归属与核心知识产权问题,以及需要较少双方专项投资或流程整合时,外包双方倾向于建立中庸型竞合关系。在这种关系中:一方面,在合作水平降低的情况下,双方的知识共享意愿要弱于上述两种竞合关系;另一方面,核心知识的低溢出风险使双方在进行业务所需的知识转移时不会过于谨慎,且适度的冲突与竞争水平反而有利于双方改善沟通并促进信息交换,这能够促进知识共享<sup>[36]</sup>。综上,外包双方会实现适中的知识共享水平。

基于此,本文提出:

命题 1c:在中庸型竞合关系中,外包双方的知识共享水平适中。

(4)孤立型竞合关系。当发包方选择将业务最小化外包(Minimal Outsourcing),业务不涉及剩余控制权归属与核心知识产权问题,执行业务几乎不需要双方专项投资或流程整合时,外包双方倾向于建立孤立型竞合关系。在这种关系中:一方面,双方的合作水平要更低,这导致双方传递知识和信息,以及相互参观和观察的意愿更低,也不会相互派驻代表并对对方员工进行培训。其结果是双方成员的关键知识能力没有相互学习的渠道,双方相互学习的成本和困难程度进一步提高;另一方面,业务份额得到保证的发包方内部从事该业务人员也不存在进一步阻碍知识共享的动机。综上,外包双方会实现较低的知识共享水平。

基于此,本文提出:

命题 1d:在孤立型竞合关系中,外包双方的知识共享水平较低。

(5)斗争型竞合关系。当发包方选择将业务部分外包,业务涉及剩余控制权归属与核心知识产权问题,执行业务几乎不需要双方专项投资或流程整合时,外包双方倾向于建立斗争型竞合关系。在这种关系中,外包双方无疑处在一个尴尬的位置:一方面,低合作水平已经使双方的知识共享维持在较低水平;另一方面,高竞争水平会进一步破坏双方的知识共享。为保障自我利益,发包方内部从事该业务人员倾向于隐瞒关键信息,或向对方提供虚假信息,以期在未来将业务收回。由于缺少共识,双方可能会争夺剩余控制权以获取超额利润。核心知识的溢出风险问题同样突出。综上,外包双方难以相互转移业务所需的知识和信息,导致最低的知识共享水平。

基于此,本文提出:

命题 1e:在斗争型竞合关系中,外包双方的知识共享水平最低。

## 2.2 知识共享对创新绩效的影响作用

Tsai 和 Ghoshal<sup>[38]</sup>认为知识之间互补和兼容的特性使得企业间的知识共享能够充分实现协同效应:一方面,知识本身在生产经营中相互配合并得到充分使用;另一方面,闲置知识通过整合得到新应用或创造出全新知识,从而促进企业价值创造和创新绩效。周玉泉和李垣<sup>[39]</sup>指出合作伙伴间的知识共享提供了获取市场上难以买到的技术诀窍或创新经验的机会和渠道,这对提高合作双方的创新能力与创新绩效具有重要意义。在转型业务流程外包中:①为提高创新绩效中的战略能力,发包方企业需要对方充分行使其职能,从而免除自身后顾之忧,实现集中于核心能力的目标。这便需要和对方共享尽可能详尽的特定领域知识与企业内部特定知识,帮助其顺利执行外包业务;②为提高创新绩效中的技术催化,接包方企业也需要和对方更多地共享业务执行过程中获得的经验和诀窍,以及部分特殊技能与专长,从而促进对方的技术获取、转换

与变革。

基于此,本文提出:

命题 2:知识共享能够促进创新绩效的提高。

### 2.3 组织文化对“竞合关系——知识共享”的调节作用

在官僚型文化中,接包方企业内部各种严格和僵化的规章制度容易导致外包双方合作过程中的沟通不畅与突发问题的解决不力。该文化类型中风险厌恶的特性<sup>[40]</sup>还会使接包方企业在面对知识分享(尤其是核心知识)时倾向于保守和犹豫不决,当双方合作水平较高时,这些特征往往会延误双方知识共享的最佳时机。对发包方企业而言,接包方企业的上述表现无疑会降低其合作信心和合作意愿,甚至增加无谓的冲突和竞争。如果双方的竞争水平本来就高,这无疑会导致“雪上加霜”。因此,在各类型竞合关系中,知识共享的有利因素会受到削弱,不利因素会得到加强,从而导致双方整体知识共享水平的降低。

基于此,本文提出:

命题 3a:在竞合关系各类型中,官僚型文化都会降低外包双方的知识共享水平。

在支撑型文化中,接包方企业强调建立互助与合作氛围,并乐善好施。当双方合作水平较高时,接包方员工会更乐意同发包方企业分享业务执行过程中获得的技术诀窍,以帮助发包方企业实现外包业务的内部对接。发包方企业也会意识到让对方了解自己更多时,对方会提供更符合自身个性化需求和利益的产品和服务。因此,乐意进一步加强知识转移。而当双方竞争水平较高时,该文化类型下的接包方企业也更容易迈出“破冰”的第一步,试图主动缓和双方之间的知识共享障碍。因此,在各类型竞合关系中,知识共享的有利因素会得到加强,不利因素会被削弱,从而导致双方整体知识共享水平的提高。

基于此,本文提出:

命题 3b:在竞合关系各类型中,支撑型文化都会提高外包双方的知识共享水平。

在创新型文化中,接包方企业推崇柔性管理与创新精神,风险偏好程度较高。当双方竞争水平较高,面对包括核心知识溢出在内的风险时,创新精神驱使下的接包方企业更愿意为实现更高的创新绩效而承担风险,选择主动与对方分享知识。发包方企业也有可能对此举措作出积极回应。而当双方合作水平较高时,接包方企业开发灵活的处事风格能够迅速和创造性地解决各类预料之中和预料之外的问题,增强发包方企业的合作信心和合作意愿,促使其进一步加强知识转移。因此,在各类型竞合关系中,知识共享的有利因素会得到加强,不利因素会被削弱,从而导致双方整体知识共享水平的提高。

基于此,本文提出:

命题 3c:在竞合关系各类型中,创新型文化都会提

高外包双方的知识共享水平。

#### 2.4 吸收能力对“竞合关系——知识共享”和“知识共享——创新绩效”的调节作用

Cohen 和 Levinthal<sup>[31]</sup>认为知识接受方的吸收能力有利于企业间知识共享的实现,林莉<sup>[41]</sup>也指出知识接受方吸收能力的缺乏是伙伴企业间知识共享的主要障碍。在转型业务流程外包中,潜在吸收能力强的接包方企业能够更为准确地理解外包业务,最大程度地从双方已有的沟通渠道中发掘业务所需知识,并通过积极调整自我(包括主动提供部分知识)来为这些知识的获取创造条件。在各类型竞合关系中,接包方企业的上述特征都能够促进双方知识交流,实现竞合关系各类型原知识共享水平之上的额外知识共享。

基于此,本文提出:

命题4:在竞合关系各类型中,潜在吸收能力都会提高外包双方的知识共享水平。

Lane<sup>[42]</sup>指出企业可通过应用学习(吸收能力的后向阶段)将吸收的知识运用于知识创造,并进而实现创新绩效。邓颖翔和朱桂龙<sup>[43]</sup>则实证研究了吸收能力在中国企业创新过程中的中介作用。在转型业务流程外包中,在从发包方那里获得所需知识后,实现吸收能力强的接包方企业能够更好地保持这些知识,激励和控制这些知识的持续使用,并通过干中学(learning by doing),在业务执行过程中发挥这些知识的最大价值。接包方企业的上述特征能够在知识共享提高创新绩效的过程中发挥催化剂作用,确保业务所需知识充分作用于最终产品和服务,从而进一步提高创新绩效。

基于此,本文提出:

命题5:实现吸收能力能够促进知识共享对创新绩效的作用。

### 3 结语

本文最重要的结论在于揭示了转型业务流程外包中“竞合关系——知识共享——创新绩效”的作用路径与作用效果。从结果看,双方竞合关系的不同类型会导致知识共享水平的差异,并最终表现为创新绩效的差异。此外,本文还揭示了接包方自身组织文化与吸收能力在上述路径中的调节作用:不同的组织文化类型会对双方的知识共享起到积极或消极的作用,而吸收能力对整条作用路径都起到积极作用。对中国接包方企业而言,本文的管理启示在于:①关系管理方面,应尽可能与发包方保持较高的合作水平,尤其是在促进双方竞争因素较多的情况下,更需加强合作。伙伴型与配合型竞合关系会带来更好的创新绩效,并带给接包方企业更多的长期收益,如声誉等;②文化建设方面,应摒弃传统的官僚型文化,培育更适合知识共享的支撑型与创新型文化。当外包双方不得不建立有碍创新绩效的竞合关系时,这两种文化能够削弱负面因素

对创新绩效的影响;③知识管理方面,应有意识地通过经验积累与组织学习来增强前向和后向吸收能力,从而正向增益竞合关系到创新绩效的作用路径。

#### 参考文献:

- [1] LEWIN A Y, et al. Offshoring 2.0: contracting knowledge and innovation to expand global capabilities [R]. North Carolina: Duke University ORN Group, 2007.
- [2] KEDIA B L, LAHIRI S. International outsourcing of services: a partnership model[J]. *Journal of International Management*, 2007, 13(1): 22-37.
- [3] FALGUNI S, MICHAEL S. From business process outsourcing (BPO) to knowledge process outsourcing: some issues[J]. *Human Systems Management*, 2006, 25(2): 145-155.
- [4] LI Y, LIU Y, LI M F, WU H B. Transformational off-shore outsourcing: empirical evidence from alliances in China[J]. *Journal of Operations Management*, 2008, 26(2): 257-274.
- [5] 软通动力. 瑞银集团:金融离岸业务流程外包[EB/OL]. <http://www.isoftstone.com/cn/case/sbc.htm>. 2011.
- [6] 博彦科技. 全球领先的通信半导体厂商更有效利用既有知识库[EB/OL]. [http://www.beyondsoft.com/ZN/Case\\_Studies\\_Mes\\_22\\_183.html](http://www.beyondsoft.com/ZN/Case_Studies_Mes_22_183.html). 2010.
- [7] LEWIN A Y, et al. Is the global outsourcing industry in for a No-holds-barred competition [R]. North Carolina: Duke University ORN Group, 2009.
- [8] MANI D, BARUA A, WHINSTON A. An empirical analysis of the impact of information capabilities design on business process outsourcing performance[J]. *MIS Quarterly*, 2010, 34(1): 39-62.
- [9] LINDER J C. Transformational Outsourcing [J]. *MIT Sloan Management Review*, 2004, 45(2): 52-58.
- [10] WALDEN E A. Intellectual property rights and cannibalization in information technology outsourcing contracts[J]. *MIS Quarterly*, 2005, 29(4): 699-720.
- [11] LUO Y. Toward co-competition within a multinational enterprise: a perspective from foreign subsidiaries[J]. *Journal of World Business*, 2005, 40(1): 71-90.
- [12] LUO Y. A co-competition perspective of global competition [J]. *Journal of World Business*, 2007, 42(2): 129-144.
- [13] HAKANSSON H, FORD D. How should companies interact in business networks? [J]. *Journal of Business Research*, 2002, 55(2): 133-139.
- [14] 张磊楠. 渠道成员间竞合行为形成机制研究[D]. 西安:西安交通大学, 2010.
- [15] DAGNINO G B, PADULA G. Co-competition strategy: a new kind of interfirm dynamics for value creation[C]. Presented at the 2nd European Academy of Management Conference, 2002.
- [16] BRANDENBURGER A M, NALEBUFF B. *Co-competition* [M]. New York: Doubleday, 1996.
- [17] AFUAH A. Do your co-opetitors' capabilities matter in the

- face of a technological change[J]. *Strategic Management Journal*, 2000, 21(3): 387-404.
- [18] 马浩. 竞争优势: 解剖与集合[M]. 北京: 中信出版社, 2004.
- [19] DOWLING M J, ROERING W D, CARLIN B A, WISNIESKI J. Multifaceted relationships under cooperation: description and theory[J]. *Journal of Management Inquiry*, 1996, 5(2): 155-167.
- [20] WILKINSON I F, YOUNG L C. Business dancing: understanding and managing interfirm relations. [M]. Second Edition, London: Dryden Press, 1994.
- [21] GRANT R M. Toward a knowledge-based theory of the firm[J]. *Strategic Management Journal*, 1996, 17(1): 109-122.
- [22] DOZ Y. The evolution of cooperation in strategic alliances: initial conditions or learning processes[J]. *Strategic Management Journal*, 1996, 17(1): 55-83.
- [23] DIBBERN J, WINKLER J, HEINZL A. Explaining variations in client extra costs between software projects offshored to india[J]. *MIS Quarterly*, 2008, 32(2): 333-366.
- [24] KOH C, ANG S, STRAUB D W. IT outsourcing success: a psychological contract perspective[J]. *Information Systems Research*, 2004, 15(4): 356-373.
- [25] LEE J, MIRANDA S M, KIM Y. IT outsourcing strategies: universalistic, contingency, and configurational explanations of success[J]. *Information Systems Research*, 2004, 15(2): 110-131.
- [26] SIA S K, KOH C, TAN C X. Strategic maneuvers for outsourcing flexibility: an empirical assessment[J]. *Decision Sciences*, 2008, 39(3): 407-443.
- [27] 伍蓓, 陈劲, 吴增源. 企业 R&D 外包的模式、测度及其对创新绩效的影响[J]. *科学学研究*, 2009, 27(2): 302-308.
- [28] 杨倩, 刘益, 王强. 组织文化、战略类型与企业间竞争合作程度的关系研究[J]. *科学学与科学技术管理*, 2009(3): 160-164.
- [29] 孙爱英, 李垣, 任峰. 企业文化与组合创新的关系研究[J]. *科研管理*, 2006, 27(2): 15-21
- [30] ELLRAM L M, TATE W L, BILLINGTON C. Offshore outsourcing of professional services: a transaction cost economics perspective [J]. *Journal of Operations Management*, 2008, 26(2): 148-163.
- [31] COHEN W M, LEVINTHAL D A. Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1990, 35(1): 128-152.
- [32] ZAHRA S, GEORGE G. Absorptive capacity: a review re-conceptualization and extension[J]. *Academy of Management Review*, 2002, 27(2): 185-203.
- [33] CAVUSGIL S T. Tacit knowledge transfer and firm innovation capability[J]. *The Journal of Business and Industrial Marketing*, 2003, 18(1): 6-21.
- [34] GUPTA A K, GOVINDARAJAN V. Knowledge flows within multinational corporations [J]. *Strategic Management Journal*, 2000, 21(4): 473-496.
- [35] KO D G, KIRSCH L J, KING W R. Antecedents of knowledge transfer from consultants to clients in enterprise system implementations[J]. *MIS Quarterly*, 2005, 29(1): 59-85.
- [36] CHEN C. The determinants of knowledge transfer through strategic alliance [C]. *Academy of Management Proceedings*, 2004.
- [37] KOGUT B, ZANDER U. Knowledge of the firm, combinative capabilities and the replication of technology[J]. *Organization Science*, 1992, 3(3): 383-397.
- [38] TSAI W, GHOSHAL S. Social capital and value creation: the role of intra-firm networks[J]. *Academy of Management Journal*, 1998, 41(4): 464-476.
- [39] 周玉泉, 李垣. 组织学习、能力与创新方式选择关系研究[J]. *科学学研究*, 2005, 23(4): 523-530.
- [40] WALLACH E J. Individuals and organizations: the cultural match[J]. *Training and Development Journal*, 1983, 37(2): 29-36.
- [41] 林莉. 知识联盟中知识转移的障碍因素及应对策略分析[J]. *科技导报*, 2004(4): 29-32.
- [42] LANE P J. The reification of absorptive capacity: a critical review and rejuvenation of the construct[J]. *Academy of Management Review*, 2006, 31(4): 833-863.
- [43] 邓颖翔, 朱桂龙. 吸收能力在创新过程中的中介作用研究——来自珠三角企业的经验证据[J]. *科学学与科学技术管理*, 2009(10): 85-89.

(责任编辑:赵可)