

多视角解读战略联盟风险管理

——基于交易成本理论、资源基础观和博弈论

颜 艳¹(博士), 王光远²(博士生导师)

【摘要】自20世纪80年代以来,战略联盟快速发展,成为最重要的组织形式之一。虽然联盟活动给合伙企业带来了巨额回报,但联盟风险所导致的联盟失败率也很高。现有的研究主要应用交易成本理论、资源基础观和博弈论分析战略联盟风险根源及其管理之道。本文梳理了这一研究领域的重要文献,对这三项理论观点进行整理、总结及适当的评价。

【关键词】战略联盟; 风险管理; 交易成本理论; 资源基础观; 博弈论

【中图分类号】 F273

【文献标识码】 A

【文章编号】 1004-0994(2016)07-0003-5

管理学大师彼得·德鲁克曾断言,20世纪公司结构与经营方式的重大变化是以合伙为基础的关系快速发展。在现代社会中,战略联盟是最重要的组织形式之一,且已成为国内竞争及跨国经营的有效工具。现有的理论与实证研究表明,虽然战略联盟拥有巨大的价值创造潜力,但联盟失败率高达50%~80%,平均寿命为4.97年。这一高失败率源于其独特的联盟风险,因此,如何有效管理战略联盟风险已成为战略联盟发展的关键因素。20世纪80年代至今,学者们运用不同理论进行分析,试图找到战略联盟风险的根源及有效控制措施,其中最主要的理论有交易成本理论、资源基础观和博弈论(Hennart, 1988、1991、2006; Das和Teng, 1998、1999、2001、2003; Cravens et al., 2000; Parkhe, 1993; Arend, 2004; 李昆山等, 2016)。这些理论能够解释战略联盟风险吗?它们还存在哪些不足?本文旨在对这三项理论观点进行总结与评述,以期完善战略联盟风险管理理论与实务。

一、战略联盟风险管理的交易成本理论

交易成本理论的形成很大程度上得益于Coase(1937)对交易成本的深刻洞察。他提出,组织的存在是因为企业间经济交换的成本(交易成本)有时大于企业内部交换的成本。20世纪80年代开始,关于联盟合同选择和治理结构的研究受到交易成本经济学的影响,其主要关注联盟形成时的合同风险及合作方不确定行为的侵占问题。Williamson(1991)试图把联盟组织形式融入其框架中,作为市场与等级组织间的特例。交易成本理论主要观点如下:

首先,基于交易成本经济学中关于人的行为与交易特征的假说,即有限理性、机会主义、不确定性、资产专用性等,战略联盟研究提出管理者有投机倾向,把管理者视为有限理性且行事投机的“契约人”。投机行为会带来包括设计、协商、监

控与执行合约的高额成本,这些成本统称为交易成本。解决投机行为的方法是联盟合伙方根据对方历史行为记录或利用声誉来了解对方的投机意图、评估投机风险(Parkhe, 1993)。企业试图避免与声誉不佳的另一方结盟,如果无法避开,则企业会要求潜在投机方承担缔约成本。此外,企业必须承担监督成本以检测投机行为。缔约与监督成本将大量消耗联盟预期收益(Hill, 1990)。Mellewig et al.(2014)以德国通信行业的83家企业为样本研究发现,对联盟的专属投资越大,企业所要承受的合伙方投机风险就越大。为此,发起企业必定在联盟伊始,扩大搜寻与选择范围,增加搜寻与选择成本,收集潜在合伙方更多信息,预防合伙方的潜在投机行为。Isidor et al.(2014)收集了针对11122项联盟的78项研究,实证检验发现,投机行为会引发信任危机与违约,进而导致联盟业绩下降,即满意度下降,目标未能实现,联盟不稳定或盈利能力削弱。

其次,不同联盟结构有不同的优势与风险。以权益型合资企业(合伙方事后按照持股比例分享合资企业利润)为例,当投资规模巨大、合作持续时间长时,合同无法有效地保护合伙方不受环境变化的影响,使得双方承受投机性再协商风险;而通过使合伙方按持股比例分享合资企业的全球利润,降低了砍价冲动与投机风险(Hennart, 1988)。权益型合资企业蕴含着如下风险:①通过分享产出获得回报的资源提供者为了能决定合资企业的产出,必然要成为合资企业的共同管理者,但如果他们有不同目标,将会导致目标冲突。②事前很难全面且详尽地规定与衡量各方的贡献与责任。其后果之一是,合伙方所作贡献有可能少于合同要求,即搭便车;另一后果是,产权弱化使得合伙方很难防止投入资源在合资企业间转移(Hennart, 2006)。Kogut(1988)也提出,在以下情况下,合

□ 学术交流

资企业是最适当的选择:资产专用性程度较高、业绩要求及监控方面的高度不确定。

再次,交易成本经济学认为,若合同风险较严重,则企业会选择更具层级性质的联盟结构。侵占风险是合同风险的一种形式,它是技术联盟的主要风险。合同风险表现为有时无法完全在合同中详细规定与收益相关的活动或所规定的活动无法被充分监控或执行。当合同不完备时,交易双方都会产生道德风险。例如,技术持有方找到了更好的合伙方,因此向原合伙方转让少于或劣于原先合同所承诺的技术。此外,接收方以合同中未确定但有害于转让方的方法运用或修正技术,这就是所谓的侵占风险(源于界定不明的隐性知识的转让需求)。Oxley(1997)通过实证检验发现,当很难详细规定技术合同或严格监控合伙方活动时,侵占风险严重,企业会选择更具层级性质的联盟结构。这类联盟以双向信赖或权益联结为特征,有助于监控与激励协调,而且联盟形式主要取决于交易本身特征而不是合伙方特征。

最后,行业结构的稳定性会影响联盟风险和交易成本。例如,高科技行业常常面临市场需求、竞争和技术的快速变化与跳跃性创新,行业环境具有较大的不确定性和不可预测性,行业的快速变化常常导致信息不准确或不可获取。在不稳定的行业环境下,合伙方往往选择投机行事,努力在有限理性下实现最经济。因此,为了共享资源、共担成本与风险,一方必须投入重大资源以监控另一方,确定它是否遵守合同,从而增加了其协商成本、信息处理成本、管理成本、控制成本与监控成本等。Li et al.(2013)以中国高科技行业192项国际战略联盟为样本进行实证检验,结果表明,交易成本与环境不确定性正相关,但在不确定环境下企业愿意承担高额的交易成本,因为相较于高额的交易成本,环境不确定性是致命的。

二、战略联盟风险管理的资源基础观

20世纪90年代,战略研究者的目光转向企业内部,关注企业内部资源与特征如何影响企业战略方向与业绩,从而促进了战略管理研究的另一新流派——资源基础观的形成。资源基础观认为,企业是难以模仿的资源的集合体,不同企业有不同的资源组合,企业资源异质性是竞争优势的来源(Wernerfelt,1984)。通过战略联盟,合伙企业找到了创造性地利用自己资源的方法,实现了现有资源使用的多样化,同时也找到了从其他合伙企业获得资源及共同开发新资源的途径。更进一步地来看,管理战略联盟的关键是战略资源的整合、利用与保护。但如同硬币的两面,战略联盟也给合伙企业的资源管理带来了风险与挑战。

(一)资源类型与联盟风险

联盟风险取决于投入资源的类型。Das和Teng(1999)把资源分为以下几类:财务、管理、物质、技术。与这些资源相联系的风险有两类:关系风险与业绩风险。关系风险是合伙方

没有以期望方式致力于联盟的可能性与结果,包括阻碍战略目标实现的关系问题,如合伙方投机行为。业绩风险是在合伙方充分合作下,外部环境导致战略联盟无法实现其目标的可能性。业绩风险存在于所有战略联盟中,而关系风险只存在于合作关系中。

为什么资源类型决定联盟风险?这是因为不同的资源具有不同的特征,不同资源的投入产生了合伙方资源协调问题,影响联盟风险及联盟业绩。资源特征包括可转移性、可模仿性和可替代性。资源协调有四类:增强、多余、补充、浪费。资源特征、资源协调与联盟风险的关系(Tsang,1998;Das和Teng,2003)具体如下:①较高等度的资源可模仿性会加剧联盟风险,因为联盟中一方的学习通常以另一方的利益为代价;资源可转移性与可替代性也会带来较高的联盟风险,因为一方可能阻止另一方获得自己所贡献的资源或用其他资源替代自己所贡献的资源。②多余性资源(合伙方所投入的一部分资源没有被利用)的协调放松了资源限制,从而减少了联盟风险。由于资源相异且不相容,浪费性资源(合伙方投入的资源完全没有被利用且各不相同)的协调增加了联盟风险。李玉华(2014)以2001~2008年中国银行业构建的战略联盟为样本进行回归分析,结果显示,资源互补对中国银行业联盟业绩有积极的影响。

(二)联盟风险管理方法

面对不同的资源与不同的风险,企业管理联盟风险的方法也不同(Das和Teng,2001):①当企业主要投入的是物质与财务资源,且把关系风险当作主要风险时,可以采用合同控制、权益控制与管理控制等风险管理方法。②当企业投入的是物质与财务资源,且业绩风险是主要风险时,其管理风险的方法是采用短期的经常性合同、有限承诺、有效退出条款,保持灵活性。③在企业向联盟投入技术与财务资源(尤其是隐性知识)且关系风险较高的情况下,为了确保所投入资源的安全,企业应该采用合伙方各自工作的联盟形式(如专款资助的研发与外包协议),并采取措施防止非法泄漏与非法学习。④当企业向联盟投入技术与财务资源,且业绩风险较高时,企业应当加强合伙方之间运营及文化的整合,识别与消除阻碍各方知识整合的内部忠诚度与学习壁垒。

企业也可以通过联盟结构的选择来控制风险。当两类风险都低时,选择合资企业;当关系风险低而业绩风险高时,选择以双边合同为基础的联盟结构;当业绩风险与关系风险都高时,联盟结构以单边合同为基础,如特许经营、转包合同、分销协议和涉及明确产权转让的其他合作合同,以单边合同为基础的联盟的关键特征是合伙方有限参与;当关系风险高而业绩风险低时,采用少数权益联盟。

(三)资源、风险与控制

Cravens et al.(2000)扩展了Das和Teng(1998)的框架,使资源、风险与控制系统要素相关联,提出联盟风险取决于

所寻求的资源,并采取相应的控制系统要素。例如,提供财务资源的合伙方,当感知关系风险很高时,可能降低对另一合伙方的信任水平,转而寻求通过股权投资来控制联盟组织的方式。从控制系统角度来看,等级组织结构会被采用。具体如表1所示。

表1 资源、风险与控制系统要素的关系

合伙方贡献的主要资源	所感知的高风险	内涵	控制系统要素
财务资源	关系风险	投资方信任的缺失导致对决策控制的偏好,这常常表现在所有权上	层级制的组织结构
	业绩风险	对盈利能力的关注要求合同中有明确的退出条款	短期评价;以财务为导向的衡量
管理资源	关系风险	合伙方之间信任缺失迫使采用更为严格的控制机制;等级制权力结构	占控制地位的合伙方把其管理者放在关键职位上
	业绩风险	合伙方之间信任度较高;关注管理效率的改进	合伙方之间的协调是关键;高管由所有合伙方选出,以鼓励相互协调与沟通
物质资源	关系风险	稳定是合伙关系的目标;激励合伙方与联盟长期关联;共享所有权	严格的控制措施以限制投机行为;用于转让资源的正式网络
	业绩风险	这类风险很少发生;整体目标是保证资源弹性与经常性合同	短期评价
技术资源	关系风险	控制专利过程所产生的信息的偏好	缺少信息的自由流动与沟通;正式沟通机制
	业绩风险	把技术许可转让给多个合伙方的偏好	短期评价;以财务为导向的衡量

通过分析585项中国企业联盟的调研数据,谢恩等(2009)发现,当关系风险预期较高时,合伙方偏好采用正式控制,订立完备的合同,建立正式监督机制,防范投机行为;当业绩风险较高时,合伙方倾向于采用社会控制,因为加强正式控制会提高缔约成本和监督成本,从而进一步提高业绩风险。

在国际内部审计师协会(IIA)研究基金会支持下,Anderson et al.(2014)对各类美国企业进行了实地研究与在线调查,收集了大量数据,构建了全面的联盟风险库和用于减少风险的管理控制实务库。除关系风险、业绩风险外,他们还识别出遵循及法律风险。其中,关系风险包括财务承诺风险、贡献评价风险、合伙方锁定风险、激励不一致风险、外部范围风险、智力资本风险。业绩风险包括产品和服务失败风险、协商风险、质量业绩风险、价格再协商风险、革新风险、财务活力

风险、验证与评价风险。控制机制有六大类:行为控制、退出协议与资产保护、契约式结果协议、财务控制、合伙方选择与管理程序、非正式控制。他们通过回归分析检验了各类风险与控制之间的关系:业绩风险主要与合伙方选择、契约式结果协议相关;关系风险主要与退出协议相关;遵循及法律风险主要与非正式控制相关。此外,他们还发现,联营企业(权益型)与依靠合同协议的联盟各自采用不同的控制机制,前者更多地运用财务控制与非正式控制。

此外,信任在联盟研究中的重要性也日益增长,它被视为特殊资源,是推动联盟管理、发展与解释联盟成功的关键因素。从风险管理角度来看,信任实际上也是一种非正式控制机制。但在联盟不同阶段,信任与控制的关系是相互替代还是相互补充这一论题引发了大量讨论且尚未有定论(Valdés-Llaneza et al., 2015)。

三、战略联盟风险管理的博弈论

20世纪90年代,一些学者引入博弈论,进一步深入分析合伙方的行为。博弈论观点为,尽管合伙方构建联盟,旨在从共同投入中互惠互利,但一旦资源投入,每一方就有动机以另一方的损失为代价诈取收益(Hennart, 1991)。欺诈包括截留或歪曲信息、履行的承诺缩水或不履行、占用合伙方私有技术或关键人员、拖延付款、运送不合格产品、突然停止联盟(Parkhe, 1993)。自利取向会引发那些个体理性但整体次优的行为,形成囚徒困境,涉及逆向选择与道德风险,其结果常常是联盟不稳定或失败。

(一)影响因素

联盟博弈中影响合伙方行为的主要因素包括:收益模式、未来阴影和参与方数量(Parkhe, 1993)。

1. 收益模式。在战略联盟中,违背协议与持续合作间的收益差异存在较大不稳定性,对绩效产生消极的影响。如果双方违约所带来的收益高于合作收益,联盟就会受到损害,因为无论B企业是否合作,A企业的欺诈行为都可获得可观的收益。A企业靠欺骗B企业所获得的收益与A企业由于B企业投机行为所遭受的损失间的差异越大,联盟道德风险越大,合作前景越黯淡。

2. 未来阴影。在重复博弈下,企业预期的未来收益影响其当前行为(即未来阴影)。未来阴影越长或当前行为与未来结果间的联结越紧密,则道德风险越小,越能更好地促进合作绩效。未来阴影涉及三个部分:联盟时间长度、互动频率和行为透明度。在联盟建立之初,多数联盟并未确定其终止时间,类似于无限次重复博弈,因而,合作程度与联盟时间长度正相关。互动频繁意味着对联盟结果的评价紧凑,因此下一步行动显得更为突出。随着下一步行动的重要性提高,未来合作收益的现值增加,道德风险降低,合作将变得更容易,因为双方知道欺诈行为会在下一阶段遭到反击。行为透明度高指的是联盟合伙方能快速并真实地了解另一方的行动。行为

□ 学术交流

透明度高有助于合伙方识别欺诈行为,及时作出适当的反应,进而降低道德风险。

3. 参与方数量。随着参与方数量增多,合伙方投机行为的监测与控制难度加大,浑水摸鱼之下,道德风险上升,联盟协调成本大幅增加。联盟不似联姻,其更像外交,信息不对称与有限理性可能导致矛盾与冲突进一步升级,联盟阵营分化。由于资源禀赋、竞争方式等方面的不同,联盟中各合伙方之间必然存在各种不对称性,尤其是信息不对称。信息不对称来自于信息共享不充分,导致合约的不完备,给投机行为提供了机会,阻碍了合伙方之间的最佳合作。但信息流动又会引发披露问题,因为一旦信息共享,就有可能无法撤回信息且在合伙方未知或未授权的情况下向外泄露。

(二) 博弈模型

以联盟投入质量决定产出质量为前提, Arend(2004)分析了单次博弈下合伙双方投入优质资源(合作)或劣质资源(欺诈)的选择。联盟中,投入优质资源的合作成本为 i_c ,投入劣质资源的欺诈成本为 i_b 。联盟产出随着投入资源质量的提高而增加。相互合作带来最高的总联盟产出(P_{cc}),只有一方欺诈导致次优产出(P_{cb}),双方共同欺诈则生成最低产出(P_{bb})。各方从双方合作中所获得的净回报: $c=P_{cc}/2-i_c$;各方从共同欺诈中所获得的净回报: $d=P_{bb}/2-i_b$;在对方合作的同时实施欺诈的净回报: $w=P_{cb}/2-i_b$;在对方欺诈的同时实施合作的净回报: $s=P_{cb}/2-i_c$ 。当在对方合作的同时实施欺诈的净回报最大,而在对方欺诈的同时实施合作的净回报最小,且合作总收益大于一方合作、另一方欺诈的总收益,双方合作给各方带来的净回报都大于0时,即 $w>c>d>s$, $2c>w+s$ 且 $c>0$,囚徒困境自然形成。在囚徒困境下,合伙双方理性决策,欺诈是主要战略,因为无论一方选择合作还是欺诈,另一方的欺诈收益都大于合作收益,道德风险由此产生。具体见图1。

		B 企业	
		合作	欺诈
A 企业	合作	c, c	s, w
	欺诈	w, s	d, d

图 1 联盟的囚徒困境模型

徐岩等(2015)应用随机演化博弈论(stochastic evolutionary game theory),进一步将联盟合伙方的博弈扩展为多方多阶段博弈,探讨合伙方的外部投机风险,即每个成员在每个阶段都有机会与联盟外的公司合作,为了高额的短期利润,它们可能选择背叛联盟。在每一阶段,任一方随机与另一方联盟,它们有相同的策略集。当它们都选择维持合作关系时,收益为 a ,协商成本与投资成本为 b ,联盟产生的协同效应使得每阶段维持成本会下降 $1-\lambda$,每方收益都为 $a-b(1-\lambda)^t$ 。如果一方背叛,那么合作方为完成任务会承受损失 y ,而背叛

方会得到超额收益 z 。为控制外部投机行为,必要的惩罚机制将启动,包括社会声誉与经济成本 δ 。此外,合伙方在早期阶段选择背叛是因为 $b(1-\lambda)^t \rightarrow b(t \rightarrow 0)$,维持成本达到最高;随着博弈继续推进,合作时间不断累积($t \rightarrow \infty$), $b(1-\lambda)^t$ 越来越小、趋于0,每个合伙方都会选择合作,但短期内投机行为仍旧存在。从一阶段到另一阶段,合伙方利用有限理性,了解整个团队行为,基于以下原则做出下一阶段的决策:①下一阶段联盟状态,即背叛者的比例,取决于当前背叛情况,现阶段这一比例越高,下一阶段也越高;②下一阶段背叛状态取决于预期收益(背叛者收益减去平均收益),一般认为,如果预期收益大于0,背叛战略是最优的,背叛率会提高,或者相反;③背叛率取值区间为 $[0, 1]$ 。具体见图2。

		B 企业	
		合作	背叛
A 企业	合作	$a-b(1-\lambda)^t, a-b(1-\lambda)^t$	$a-y, z-\delta$
	背叛	$z-\delta, a-y$	0, 0

图 2 合伙方博弈模型

四、对以上理论的评述

(一) 各理论视角的比较

交易成本理论、资源基础观和博弈论从不同角度解释了战略联盟的动机、主要风险及控制问题。交易成本理论以交易为分析单元,解释联盟治理结构选择下的风险和交易成本。资源基础观偏重于“物”,以企业资源禀赋异质性为前提,认为联盟能够帮助企业获得可以带来竞争优势与更优业绩的某些战略资源。博弈论侧重于“人”,以合伙方自利为前提,研究联盟中的道德风险,以确定影响合伙方行为的因素。具体见表2。

表 2 交易成本理论、资源基础观与博弈论比较

	交易成本理论	资源基础观	博弈论
分析层次	企业	企业	企业
分析单元	交易	资源	行为
主要解释对象	不同治理结构的存在	竞争优势源泉	欺诈或合作
主要前提	不同治理结构适用于处理不同交易	企业资源禀赋异质性	合伙方自利
战略联盟根本动机	通过选择适当的治理结构实现最经济的交易成本	通过运用与开发企业资源,实现最大长期利润	合作收益超过欺诈成本
联盟风险	道德风险	关系风险与业绩风险	道德风险

各理论观点虽然视角不同,但它们之间也存在一定的联系。一方面,它们都关注合伙方投机行为。交易成本理论和博弈论认为,道德风险是联盟的主要风险,有效的治理结构即以最小的成本防范和控制道德风险;资源基础观把关系风险的来源归于合伙方投机行为与预期联盟利益分配的不公平。

另一方面,这三个理论观点所支持的正是战略联盟成功的三个重要因素:人、物或资源、制度安排。如果说实现资源禀赋最大价值的是联盟动机,那么资源的运用与开发最终要由“人”——联盟合伙方来实施。在实施过程中,为了保障各方权益与责任、确保合伙方行事方式合宜,有必要构建一套制度安排,即联盟治理结构。制度安排决定谁在什么状态下实施控制,如何控制,风险和收益如何在联盟合伙方之间分配等一系列问题。

(二)问题与改进

1. 侧重于事后风险,忽略了事前风险。博弈论以单次博弈或无限次重复博弈为前提,交易成本理论从威廉姆森契约理论中汲取灵感。两者侧重于研究联盟交易达成后、在合同实施阶段所出现的道德风险或其他风险,以确定影响合伙方行为选择的因素,尤其是治理结构的有效性。但它们没有关注联盟的事前风险,而且以产权为基础的治理模式能否有效提高企业控制力、防范风险,这点备受质疑。一些研究认为,各方投入联盟的资源类型与数量决定了合伙方的权力及控制权大小,是控制的重要来源(Yan 和 Gray, 1994; N.Nisan Selekler-Goksen 和 S.Hande Uysal-Tezolmez, 2007)。

2. 过度强调控制成本最小化或者是强调合作收益超过违约收益,忽略了组织间合作的价值创造。博弈论关注单方合作收益最大化,而交易成本理论重点考虑单方成本最小化。Geringer 和 Hebert(1989)整合交易成本理论与“战略—结构”框架,提出当收益超过控制成本时,战略与结构相匹配,当收益与成本的差距达到最大时,这一匹配达到最佳状态。而联盟本质上是双向交流,这就提出如下问题:谁的成本最小化,谁的收益最大化。除单方成本或收益外,联盟更要关心的是联合价值最大化,这一问题以往常常被忽略。

3. 忽略了联盟过程。交易成本理论对结构的强调导致其忽略了重要的过程问题。联盟通常不是一次性的交易,而是不断交流与调整的过程,强调过程观。此外,尽管资源是一项关键因素,但是资源基础观以静态的观点来研究动态的联盟过程,忽略了联盟资源培育过程的动态性。而且战略资源与合资企业业绩的直接关系并不显著,其原因在于控制是资源与业绩的中间变量,战略资源的贡献离不开良好的控制过程(Mjoen 和 Tallman, 1997)。

4. 关注自利与投机行为,忽视了信任也是联盟关系的一部分。这三个理论观点都强调合伙方之间的矛盾与冲突,视道德风险为联盟主要风险之一。约束投机行为的控制方式包括各种法律安排,即合同、监控和激励机制(如投资的共同持股、声誉机制)。但是,交易成本理论和博弈论忽略了信任在联盟中的作用。在联盟中,信任也是核心变量,甚至被视为把各方联结在一起的黏合剂。信任、监控与激励都是治理的相关维度(Nooeteboom et al., 1997)。在动荡的经营环境下,信任甚至是首选因素,因为环境变动越大,越难以利用控制方法,

越需要合伙方相互信任、同舟共济,确保联盟合伙方以相似方式响应环境变化。

5. 没有考虑管理者认知在战略联盟风险管理中的作用。这三个理论观点都把管理者视作“理性的效用最大化者”,其拥有相同知识、以相同逻辑思索、注意相同的威胁与机会、追求相同的目标。虽然这一观点在理解组织方面有其优势,但它忽略了人作为计算与选择机制的局限性。战略联盟是思维的产物,战略联盟类型、合伙方和联盟结构的选择等决策,体现了管理者的特征与认知(Pansiri, 2005)。管理者的特征与认知不同,所作的联盟决策、所应对联盟风险及管理风险的方式也有所差别。Eisenhardt 和 Schoonhoven(1996)针对半导体行业的战略联盟研究发现,规模大、经验丰富及人脉广的高管团队提高了联盟构建率,因为这类高管团队拥有构建联盟所需的资源(如时间、技能、关系、地位)。那么,管理者认知对于联盟风险识别、评估与管理会有什么影响?这是未来需要进一步研究的问题。

主要参考文献:

- Hennart J. F.. Alliance research: Less is more [J]. Journal of Management Studies, 2006(7).
- Das T.K., Teng B. S.. Partner analysis and alliance performance [J]. Scandinavian Journal of Management, 2003(3).
- Arend R. J.. Conditions for asymmetric information solutions when alliances provide acquisition options and due diligence [J]. Journal of Economics, 2004(3).
- Mellewigt T., Decker Carolin. Costs of partner search and selection in strategic alliances [J]. Journal of Business Economics, 2014(1).
- Li Lee, Gongming Qian, Zhengming Qian. Do partners in international strategic alliances share resources, costs, and risks? [J]. Journal of Business Research, 2013(4).
- Li Y.. International strategic alliance and its performance in China: The resource-based view [J]. International Journal of Business and Management, 2014(11).
- 谢恩, 苏中锋, 李垣. 基于联盟风险的战略联盟控制方式选择 [J]. 管理工程学报, 2009(3).
- Anderson S. W., Christ M. H., Dekker H. C., Sedatole K. L.. The use of management controls to mitigate risk in strategic alliances: Field and survey evidence [J]. Journal of Management Accounting Research, 2014(1).
- Pansiri, Jaloni. The influence of managers' characteristics and perceptions in strategic alliance practice [J]. Management Decision, 2005(9).
- 作者单位: 1. 福州大学经济与管理学院, 福州 350001; 2. 厦门大学管理学院, 厦门 361005