

文章编号:1672-058X(2012)10-0107-05

基于信任机制的战略联盟寿命周期研究*

蔡继荣

(重庆工商大学 商务策划学院,重庆 400067)

摘要:通过战略联盟的非合作博弈分析显示信任机制的重要性,并基于此在重复博弈过程中内生出战略联盟的寿命周期函数;研究结果表明在事后的道德风险问题情况下,战略联盟的寿命周期决定于一次性博弈中联盟成员战略选择及其交互影响下的效用水平;而在逆向选择问题情况下,战略联盟的预期寿命周期是社会平均信用水平、企业的耐性系数、不同策略组合下支付的函数。

关键词: 战略联盟;信任机制;寿命周期;博弈

中图分类号: F270.7

文献标志码: A

战略联盟作为自利决策主体的不同企业之间形成专业化分工协作结构系统,其稳定性正在引起相关研究领域的关注。调查表明^[1-3],全部联盟中有一半以上是失败的(Beamish, 1985, 1999; Kogut, 1988; Park 和 Ungson, 1997),麦肯锡公司的 Joel Bleeke 和 David Ernst 长期的跟踪调查也显示出了相同的结果^[4],Das 和 Teng(2000)详细地总结了联盟失败和成功的相关研究资料^[5],结果显示了联盟的不稳定率为 30%~50%,这说明战略联盟并不是一种稳定的合作模式(Porter, 1990),因此,探索战略联盟的运行规律及其影响因素,以维持战略联盟的稳定性具有重要意义。战略联盟的寿命周期是一个与联盟系统状态稳定性相关的概念,它揭示了战略联盟运行的动态过程,并能有效揭示影响战略联盟稳定性的因素,Spekman 等(1998)在对战略联盟的经典综述中就已经指出了对战略联盟寿命周期研究是未来方向^[6],显示了这一研究对于战略联盟稳定性研究的重要性,然而,截止目前,相关研究在此方面仍旧存在缺口(Bell et al., 2006; Xu Jiang et al., 2008)。

战略联盟的不稳定性是联盟成员之间合作冲突的内生结果,选择一个诚信水平高的合作伙伴,以及加强联盟成员之间的信任对于解决联盟系统中的合作冲突至关重要(Das 和 Teng, 1998; Zeng 和 Chen, 2003),因此,基于个体信任因素的战略联盟稳定性治理机制被众多的学者所认同。对战略联盟稳定性研究做出重大贡献的 Das 和 Teng(2001)指出^[7],战略联盟的合作风险可以依赖于信任和控制进行规制,而 Zeng 和 Chen(2003)将信任机制的规制定义为战略联盟的动机性治理^[8],基于动机基础上的诸多方法能够提供改进合作关系的成本效益明显的治理途径,从而有利于维持战略联盟系统的稳定。基于 Das 和 Teng(2001)、Zeng 和 Ming(2003)以及我国的王蔷(2000)等对战略联盟不稳定性研究中所强调的信任机制^[7-9],构架了战略联盟的寿命周期决定函数模型。此模型显示,联盟成员间的信任对于稳定联盟的获得极其重要,在考虑联盟中道德风险问题的情况下,战略联盟的寿命周期决定于一次性博弈中的各种战略选择及其交互影响下的支付

收稿日期:2012-04-21;修回日期:2012-05-10.

* 基金项目:国家自然科学基金项目(70972143).

作者简介:蔡继荣(1969-),男,甘肃兰州人,博士,副教授,从事战略管理与决策技术研究.

函数;而在考虑到逆向选择问题时,联盟的预期寿命周期是社会平均信用水平、企业的耐性系数、不同策略组合下支付的函数。

1 信任机制及其联盟成员间的博弈分析

由于信任本质上讲是在一个动态博弈中参与人通过许下一个按照某种方式行动的承诺而增加其获利,因此对于长期契约的稳定履行具有重要意义。而信任又是一个和耐心相关的概念,重复博弈的“无名氏定理”认为^[10],如果参与人有足够的耐心,那么任何可行的个人理性收益都能在均衡中得以实施,即如果参与人极端有耐心的话,重复选择实质上允许任何收益都能成为均衡的博弈结果。上述分析意味着,在战略联盟的长期契约实施中,如果联盟成员均具有足够的耐心,联盟就可以维持其稳定性,其中专用性资产或专有性核心资源投入方就不会为套牢或溢出问题而担忧,因为在一个较长的合作期限内,专用性资产的投入可以有效回收,而专有性核心资源更是一个与时间相关的概念。为了确定出战略联盟的寿命周期函数,首先来考察战略联盟中联盟成员之间的博弈过程(图1)。

图1是战略联盟中合作冲突的博弈分析矩阵。图中的 u_i 用来表示谈判能力水平^[11],它对应联盟成员彼此间的讨价还价能力对比状况或者竞争能力对比状况,为专业化水平、资产属性、可替代方案等的函数,并且是严格递增的,即 $u'_i > 0$ 。进一步可以假定博弈矩阵中存在 $u_3 > u_1 > u_4 > u_2$,它显示了战略联盟的动力,揭示了战略联盟得以快速发展的原因。

		企业1	
		合作	不合作
企业2	合作	u_1, u_1	u_2, u_3
	不合作	u_3, u_2	u_4, u_4

图1 战略联盟成员间的博弈

上述模型显示,当企业双方都选择“合作”或“不合作”策略时,其谈判能力相同,并且双方的同时“合作”策略能使两企业的谈判能力都得到提升;而当一方选择“合作”但另一方选择“不合作”策略时,不合作一方的谈判能力提升,“合作”一方的谈判能力下降,这表示着在联盟后由于存在专用性资产的套牢问题或者专有性核心资源的溢出问题,不合作一方的谈判能力不仅高于合作一方,而且也高于双方都选择合作时的谈判能力(其谈判能力之比反映着套老或溢出培养出了一个更为强大的竞争对手),因此博弈的结果是一个“囚犯困境”,即博弈的均衡是双方都选择“不合作”,因而战略联盟是不稳定的,其原因就在于战略联盟本质上建立在联盟成员对对方合作行为的不可置信基础上,或者说任何一方的行为选择都存在不确定性,这种不确定性是不满足大数定理(每笔交易都针对特定的对象,即使在市场交易的条件下交易对象也是有限的),不可以用概率分不来刻画,因而只能是“风险占优”或“收入占优”的选择结果。然而,战略联盟得以维持必须基于双方信任基础之上,这里的信任是一个强的约束条件,它意味着联盟各方在开始时的行为是可信的,而且对方也知道其是可以信任的,并且也知道对方相信自己是可以信任的,如此反复。如果这样,则排除了行为选择的不确定性,图1的博弈中,“合作”,“合作”将是一个均衡结果。这显示出了信任的重要性。现在的问题是这种信任能够维持多久,因此必须引入时间纬度来进行考察。

2 道德风险问题下的战略联盟寿命周期

假定时间纬度 t 并且截至 t 期双方的行为选择均是可置信的,因此{“合作”、“合作”}是表示着稳定的

战略联盟。考察战略联盟进入到 $t+1$ 期,此时,如果企业 1 继续选择守信行为,而且企业 2 也相信企业 1 的行为是可信的,那么企业 2 不选择机会主义行为即不选择“不合作”时两企业当期的支付函数仍旧为 u_1 ,如果存在一个事前给定的贴现因子 δ ,此时两企业至 $t+1$ 期的总支付为 $\frac{u_1(1-\delta^{t+1})}{1-\delta}$ 。如果双方都坚持信任,则在其后长度为 n 的合作期限内,两企业各自的支付总额均为 $\frac{u_1\delta^{t+1}(1-\delta^{n-1})}{1-\delta}$ 。但是如果企业 2 选择机会主义行为,则企业 1 在 $t+1$ 期的支付为 $u_2\delta^{t+1}$,企业 2 的支付为 $u_3\delta^{t+1}$ 。由此可以得到:

$$u_3\delta^{t+1} > u_1\delta^{t+1} > u_2\delta^{t+1} \quad (1)$$

这说明,在企业 1 选择“合作”时,如果企业 2 选择“不合作”,在 $t+1$ 时期内的总支付要高于选择“合作”时的总支付,此结果与前述囚犯困境的唯一差异在于考虑到前 t 期双方的合作是建立在互信基础上的,只有 $t+1$ 期的博弈结果对总均衡结果产生了重大影响。问题是在 $t+1$ 期企业 2 的“不合作”会使得企业 1 采取触发战略,即在以后的期间内均采取“不合作”行为。于是在以后的 $n-1$ 期内,两企业的总支付为 $\frac{u_4\delta^{t+2}(1-\delta^{n-2})}{1-\delta}$,这样对于企业 2 来讲就存在下列关系:

$$\frac{u_4\delta^{t+2}(1-\delta^{n-2})}{1-\delta} < \frac{u_1\delta^{t+1}(1-\delta^{n-1})}{1-\delta} - u_3\delta^{t+1} \quad (2)$$

由式(2)可得:

$$n = \frac{\ln(u_1 - u_4\delta - u_3(1-\delta)) - \ln(u_1 - u_4)}{\ln \delta} + 1 \quad (3)$$

这是战略联盟稳定性维持期限的数量描述结果,即战略联盟的寿命周期函数,它说明,企业之间在 t 时期以后的合作时间决定于一次性博弈中的各种战略选择及其交互影响下的支付函数,如果对方采取“合作”战略而自身采取“非合作”机会主义行为时的支付很高时,即随着 u_3 的增大,企业 2 就越倾向于采取机会主义行为,从而合作期限就越短,战略联盟的寿命就越短。通常认为,当双方采取“合作”战略时各自的支付远高于双方均采取“不合作”战略时各自的支付即 $u_1 \gg u_4$ 时,企业 2 就越趋于守信,联盟的期限就会延长。但是上述观点只有在 u_3 并不太大时才正确。式(3)还直观地表明了联盟的期限与成员的耐心的关系,联盟成员越有耐心,即 δ 越趋近于 1(意味着未来收益的重要性),合作的期限就越长,战略联盟就越稳定。

同样的道理可以得到联盟对方成员在 $t+1$ 期不守信而以前所有各个时期坚持守信时,企业对自身行为进行最优选择所决定的战略联盟稳定性条件。现在假定企业 2 在 $t+1$ 期选择“不合作”的机会主义行为,那么企业 1 在以后时期的策略性行为将决定战略联盟的寿命,因为企业 2 尽管采取了机会主义行为,但这种行为的收益只有在战略联盟中才能获得,所以战略联盟的稳定性只决定于企业 1 的行为选择。此时,如果企业 1 在以后各时期仍旧坚持守信而选择“合作”行为,那么其在以后时期的总支付为 $\frac{u_2\delta^{t+1}(1-\delta^{n-1})}{1-\delta}$,如果从 $t+2$ 期开始一直采取“不合作”战略,它能够获得的总支付为 $u_2\delta^{t+1} + \frac{u_4\delta^{t+2}(1-\delta^{n-2})}{1-\delta}$,根据前述假定条件 $u_4 > u_2$ 可以推断出,企业 1 在 $t+2$ 及以后各期均采取“不合作”战略,于是两企业在 $t+2$ 期的同时采取的“不合作”战略,将导致战略联盟的合作关系终止,战略联盟将可能被其他生产组织模式所取代。

3 逆向选择问题下的战略联盟寿命周期

上述分析表明联盟成员任何一方的不守信都将触发战略联盟的非合作行为出现,并导致战略联盟失

败,这种事后的策略性行为对于战略联盟的稳定性起着非常关键的作用,问题是,触发战略是针对联盟合作对方机会主义行为而做出的策略性行为,是事后的应对战略,在上述分析中,触发战略只能在 $t+2$ 及以后时期实施,因而在专用性资产或专有性核心资源投入既定的情况下,对策性行为只能起到尽可能挽回损失的目的,此时任何企业宁可在事前对联盟对方和信用水平做出判断,而不愿在资产已经投入后来改变战略,于是在战略联盟构建之前对合作对方信用水平做出判断是必要的。问题是,由于各个联盟成员对其他成员的守信与否存在信息不对称,因此事前的判断只能基于先验概率考察,这使得问题的研究从事后的道德风险问题转向了事前对联盟对象选择中的逆向选择问题的解决。

现在假定战略联盟双方的信用水平为 $\alpha(0 < \alpha < 1)$,意味着联盟成员以 α 的概率守信,而以 $1 - \alpha$ 的概率不守信。这个信用水平在公开的市场交易中是作为外生变量而存在的,意味着人们总是根据社会信用水平来判断某一特定对象的信用水平,尽管事后的合作只在特定对象之间进行。但是,在战略联盟的双边或多边合作中,对方成员的信用水平是不能根据社会平均信用水平来进行概率分布推断的,这将增加联盟的成本。然而无论如何,信任对于联盟的稳定性是至关重要的,接下来的分析将展现信用对于联盟稳定性的重要性。

现在考虑企业 2 针对企业 1 的信用水平的评估来选择自己的策略性行为。为保持与前面分析的一致性,假定在 t 期内两企业均选择“合作”战略,而从 $t+1$ 期开始,企业 1 希望企业 2 采取“合作”战略,但需要根据对企业 2 信用水平的概率分布来决定自己的战略选择。于是,基于对企业 2 守信水平概率判断的企业 1 选择战略联盟的决策可以表示:

$$\alpha u_1 \delta^{t+1} \frac{1 - \delta^{n-1}}{1 - \delta} + (1 - \alpha) \left(u_2 \delta^{t+1} + u_4 \delta^{t+2} \frac{1 - \delta^{n-2}}{1 - \delta} \right) > u_4 \delta^{t+1} \frac{1 - \delta^{n-1}}{1 - \delta} \quad (4)$$

式(4)中,不等号左边是博弈支付的期望值,右边是企业 2 不选择战略联盟时的支付函数,它作为战略联盟的威胁点影响企业的生产模式选择。由式(4)可以得到信息不对称时的战略联盟寿命周期函数,即:

$$n < n_0 = 2 + \frac{\ln \left\{ 1 - \frac{(1 - \delta) [(u_4 - u_1) + \alpha(u_2 - u_1)]}{\alpha \delta (u_1 - u_4)} \right\}}{\ln \delta} \quad (5)$$

这是逆向选择问题存在情况下的战略联盟预期寿命的度量,它表明在关于联盟对方成员的信用水平存在信息不对称,从而只能通过社会平均信用水平来进行判断的情况下,企业对于战略联盟组织模式的选择决策,或者战略联盟的维持时间是社会平均信用水平、企业的耐性系数、不同策略组合下支付的函数。随着社会平均信用水平的提高,战略联盟的维持时间将会延长,相反则缩短。特别地,当 $\alpha \rightarrow 1$ 时,由式(5)可得:

$$\lim_{\alpha \rightarrow 1} \left\{ 2 + \frac{\ln \left\{ 1 - \frac{(1 - \delta) [(u_4 - u_2) + \alpha(u_2 - u_1)]}{\alpha \delta (u_1 - u_4)} \right\}}{\ln \delta} \right\} = \infty \quad (6)$$

说明当企业 2 的信用水平很高时,在企业 1 选择高信用水平时,战略联盟可以建立并得到稳定维持,联盟的寿命将会很长,此时 $n < \infty$;而当企业 1 对企业 2 信用水平的预期值比较低时,联盟的寿命将缩短,即当 $\alpha \rightarrow 0$ 时,由式(5)可得:

$$\lim_{\alpha \rightarrow 0} \left\{ 2 + \frac{\ln \left\{ 1 - \frac{(1 - \delta) [(u_4 - u_2) + \alpha(u_2 - u_1)]}{\alpha \delta (u_1 - u_4)} \right\}}{\ln \delta} \right\} = 1 \quad (7)$$

说明当企业 2 的信用水平很低时,战略联盟的稳定性将越差,未来联盟的合作寿命将越短,甚至战略联盟难以建立,此时 $n < 1$ 。

4 结 论

战略联盟系统内的合作是一个囚犯困境的非合作博弈过程,任何一方的不守信行为都将触发联盟成员之间的合作冲突,并使得博弈结果背预期。通过动态重复博弈将战略联盟的寿命周期引入分析模型,其结果显示了联盟寿命周期作为诚信水平的先验分布、成员企业的耐性系数、不同策略组合下的支付的内生结果,同时,此结果也显示了信任对于战略联盟稳定性的重要意义,这与诸多关于信任问题的研究结论相一致,并验证了在 Joel Bleeke 和 David Ernst(1993)对全球战略联盟跟踪调查后得出的结论^[4],即成功的战略联盟有 70% 是通过相互交流来增加互信的。然而,模型显示的先验分布对于特定的战略联盟成员来讲,由于诸多社会、心理因素的影响,因而并不能精确得到,战略联盟很高的不稳定性对此作了佐证,因此,考虑到特定联盟成员的守信水平判断的战略联盟寿命周期研究是一个值得进一步研究的方向。

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, UNGSON G R. The effect of national culture,organizational complementarity,and economic motivation on joint venture dissolution[J]. Acad. Management J. 1997,40:270-307
- [4] BLEEKE J,ERNST D. collaborating to compete;using strategic alliances and acquisitions in the global marketplance[M]. New York;Wiley,1998
- [5] DAS T,TENG B. Instabilities of strategic alliances;an internal tensions perspective[J]. Organization Science,2000,11(1): 77-101
- [6] ROBERT E. SPEKMAN L. Isabella,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] DAS T K,TENG B. Trust,control,and risk in strategic alliances;an integrated framework[J]. Organization Studies,2001,22(2), 251-283
- [8] ZENG M,CHEN X. Achieving cooperation in multiparty alliances;a social dilemma approach to partnership management[J]. Academy of Management Review,2003,28(4):587-605
- [9] 王嵩. 战略联盟内部的相互信任及建立机制[J]. 南开管理评论,2000(3):13-17
- [10] (加拿大)马丁 J. 奥斯本,(美)阿里尔. 鲁宾斯坦. 博弈论教程[M]. 中国社会科学出版社,2000
- [11] ANDREW C. INKPEN P W. Beamish. Knowledge,bargaining power,and the instabilities of international joint ventures[J]. Academy of Management Review,1997,22(1):177-202

(下转第 116 页)