

基于专用性资产及其套牢效应的战略联盟不稳定性分析

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 610031; 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投入联盟的专用性资产及其套牢问题有关。在一个关于交易模式选择决策的模型中, 战略联盟能够带来交易效率的提升, 而专用性资产的投入同时改变了联盟成员企业之间的谈判能力对比状态, 专用资产投入方将面临承受被迫降低交易价格的风险, 由此引发了联盟成员之间争夺可剥夺承租的合作冲突, 这一冲突可以通过一个囚犯困境的博弈模型来分析。专用资产投入方也可以采取虚报投资成本的策略性行为来规避套牢问题, 但这种策略性行为引发的对方成员的策略行为最终使得联盟偏离帕累托最优。

关键词: 战略联盟; 专用性资产; 套牢; 不稳定性

中图分类号: F27

文献标识码: A

文章编号: 1001-7348(2006)10-0009-05

0 前言

战略联盟作为一种组织模式和经营活动模式存在着很高的失败率。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 Bleeke 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^[12], 赵昌平从系统和谐理论角度^[13]以及蔡继荣从合作溢出角度^[14]对战略联盟成员

间的和谐性和优化进行了研究, 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用资产及其套牢的分析之上。在一个可以有效揭示联盟价值创造过程并可以反映企业对生产组织模式进行选择的决策模型中^[15], 战略联盟可以成为企业选择专业化生产和交易模式的决策结果而出现。当各联盟成员以其资产投入联盟时, 可以节约直接投资或并购的成本, 也可以改善利用市场进行交易的效率损失。但是套牢问题的存在, 即联盟成员以其专用性资产投入时, 由于这类资产的变现或转换用途的可能性降低, 在面对其它联盟成员的敲竹杠行为时, 企业的讨价还价能力就会降低。因此, 预期到其它成员的机会主义的行为, 为防止套牢带来的风险, 联盟中成员可能过分地采取防

护行为从而阻碍联盟中的资产投入和共享, 或者采取虚报生产成本的策略性行为, 这些都影响了联盟的收益并导致联盟的不稳定。

1 联盟中的专用性资产及其套牢问题

战略联盟是以关系性资产或资源的共享为特征的专业化分工生产结构, 其中的关系性资产主要包括 4 种类型: 专用地、专用实物资产、专用人力资产和特定用途的资产, 这些资产被 Williamson(1985) 定义为专用性资产^[16], Das 和 Teng(1999) 将其定义为物权性资源^[17]。这类资产在事前和事后均可以明确其产权归属, 但是高昂的转换成本使其成为了资本的沉淀, 意味着一旦资产被投入, 其变现或转换用途的成本将很高, 所以专用资产投入方对联盟另一方就存在很强的依赖性, 这就是所谓的套牢问题。战略联盟的不稳定性表现在联盟合约执行期间的合作危机, 其中的一个重要影响因素与专用性资产的投入相关。“资产专用性问题起源

收稿日期: 2006-02-22

作者简介: 蔡继荣(1969-), 男, 甘肃兰州人, 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, 研究方向为管理理论与运作。

于合同执行期间的问题”,Williamson(1985)强调,“资产专用性既是划分在交易问题上重要派别的依据,也是造成大量可批驳的歧义的根源”^[10]。这是因为,“进行专项投资,从技术上说固然能节约成本,但由此形成的资产已无法改变用途,也会造成战略上的危机”^[10]。

专用性资产对于联盟稳定性的重要性体现在,如果没有资产专用性,任何专业化生产模式下的企业间交易总可以通过瓦尔拉斯机制下的市场交易来进行,甚至按照交易费用观点,纵向一体化也不可能实现(Williamson,1985)。但是一旦资产专用性程度提高,企业之间的关系以及相互决策的交互作用将变得异常丰富,尽管承载专用性资产的最终产出仍旧可以在一个满足瓦尔拉斯条件的市场中进行较低成本的交易,但是获得专用性资产却是一项成本很高的交易,因此,交易费用理论力主的纵向一体化就是建立在对专用资产的获取基础上。本文认为,专用性资产的交易(获得)可以通过纵向一体化来实现,更重要的是可以通过战略联盟来实现。然而在战略联盟中,专用性资产的投入会产生“套牢问题”,即一旦联盟成员的生产模式和专业化水平确定在此项专用性资产上,随着专业化投入的加大,联盟中其它成员可能利用此采取机会主义行为,迫使其在事后议价过程中的谈判能力逐渐降低,联盟失败后的沉没成本也就很高,给相关企业带来的风险就很大,于是专用资产投入企业就会采取策略性行为,以尽可能减缓套牢效应。即在信息非对称的情况下,对套牢效应的担忧影响着联盟成员在联盟中的投入水平,从而使得联盟远离均衡态。

2 模型分析

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,这两种产品之间存在很强的互补性,它们是共同构成某一最终产品的核心中间产品,意味着生产 x 产品的企业必须要和生产 y 产品的企业进行交易,反之亦然。假定事前处于此价值链中的两个作为“购买者—售卖者”的企业 $i(i=1,2)$,分别就其专业化水平及生产组织模式进行决策,战略联盟的稳定性便由此决策过程可以得到反映。假定两企业具有相同的生产系统:

$$\begin{aligned} x_i^d &= x_i + x_i^d = l_{ix} - a \\ y_i^d &= y_i + y_i^d = l_{iy} - b \end{aligned} \quad (1)$$

$$l_{ix} + l_{iy} = 1$$

其中, x_i^d 、 y_i^d 分别表示企业 i 生产 x 和 y 两种产品的产出水平, x_i 和 y_i 分别是企业 i 投入战略联盟或用于市场交易的产品数量, 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 分别是两种产品生产所需的投资成本,因而 $l_{ix} - a$ 和 $l_{iy} - b$ 是实际投入产品生产的生产要素数量。

进一步假设,如果每个企业都选择专业化生产,则存在一个经营系统来负责产品的购买和售卖,此系统运行的第一个条件是预算约束,即对于售卖企业来讲,无论通过公开的市场进行交易还是在一个战略联盟内部进行交易,它所要求得到的收益至少要能够满足它的支付,这就意味着存在以下关系式:

$$p_x x_i^d + p_y y_i^d = p_x x_i + p_y y_i \quad (2)$$

其中, p_x 和 p_y 是交易价格,当企业选择通过市场交易时,交易价格由一个瓦尔拉斯拍卖机制来决定,此时的价格对企业来讲是外生的,企业决策行为的交互影响通过此外生价格间接地发生;当企业选择组建战略联盟时,交易价格由一个纳什议价机制来决定,此时交易价格内生于企业决策行为的交互影响过程,是特定企业之间直接谈判的结果。 x_i^d 和 y_i^d 分别是企业 i 购买产品 x 和 y 的数量,本质上与企业售卖产品得到的交换价值相对应。(2)式的左边是来自交易的收入,而右边是支出。

在经营系统中,即一旦企业选择了专业化生产,因而交易得以产生,还必然涉及到交易效率问题,这意味着,如果假定交易效率系数为 $k(k \in [0, 1])$,企业购买 1 单位的商品,它的实际消费量仅为 k 单位,其中的 $1-k$ 作为交易费用被损失掉了,因而,如果交易费用由购买方承担,则企业需求量为 x_i^d 或 y_i^d 时,能够满足其效用的部分仅为 kx_i^d 或 ky_i^d 。通常来讲,在一个冰山交易技术下,交易效率(或交易费用)反映着一定的交易条件,是一个同基础设施、城市化程度、运输条件和一般性的制度环境有关的外生变量,但是,交易效率(或交易费用)又是一个可选择的离散性变量,不同的交易环境和条件对应着不同的交易效率,因此,交易效率可被视为内生于企业选择行为的变量。特别是,由于

交易费用总额与交易频率相关,因而没有交易发生就不会有交易费用,而在每笔交易的交易费用既定的情况下,交易频率提高,交易费用总额得到节约,分摊到每笔交易的交易费用下降,因而交易效率得到提高。现在,考虑到两个企业对交易形式的选择,可以如下定外生(市场)交易效率并分别对应 3 种协调交易的机制:

$$k = \begin{cases} 0 & \text{当 } x_i^d + y_i^d = 0, y_i^d + x_i^d = 0 \\ k \text{ 或 } 1 & \text{当 } x_i^d + y_i^d > 0, y_i^d + x_i^d > 0 \end{cases} \quad (3)$$

此处运用了文定理^[10],即每个企业的最优决策是不会卖一种以上的产品,不会同时买和卖同种产品,不会买和生产同种产品。上述假定说明,当企业选择内部化生产时,协调机制是权威协调,此时的交易效率为 0,即交易不存在。交易效率 $k < 1$ 的情况与利用专业化生产并通过公开的市场交易相对应,而交易效率 $k = 1$ 的情况与通过战略联盟进行交易相对应,对于前者来讲,由于搜寻交易对象、市场制度环境以及物流条件等的约束,交易费用必然存在,尽管企业可以通过选择不同的生产模式来规避它。对于后者来讲,这是定义在企业选择战略联盟时的情况,其中的外生交易效率 $k = 1$ 是联盟各方的共同预期,事前各个企业的联盟动机都是建立在此基础上。在战略联盟的永久性合作契约条件下,联盟成员之间无需为不断地搜寻交易对象支付费用,也无需为物流条件支付较高的费用(特别是在专用资产投入的情况^[10]),更无需为市场交易制度和环境等承担相关的费用,等等。因此可以假定战略联盟的外生交易费用为 0,从而交易效率为 1。但是,利用战略联盟进行交易也会内生交易费用,这是战略联盟不稳定的原因。对于战略联盟的内生交易费用可以通过联盟后的各个企业的真实收入水平与其期望收入水平之间的差额来反映,它反映着由于内生交易费用的影响而损失的效益或效率。

最后假定一个反映企业决策偏好的效用函数,此函数采取 CES 生产函数形式,并且对每个企业都相同:

$$u_i = (x_i^d + y_i^d)^{1/\rho} \quad (4)$$

其中, $x_i^d = x_i + x_i^d$, $y_i^d = y_i + y_i^d$, $\rho \in (0, 1)$ 是替代弹性参数,反映了专业化生产之间转换的可能性。

总之,在上述所有假定基础上,企业选择专业化及生产组织模式的决策问题便可

以表示为在满足(1)、(2)和(3)的条件下,最大化效用函数(4)的非线性规划模型。于是,当企业选择非专业化的内部化生产组织模式时,其决策问题就可以表示为:

$$\max u_i = (x_i^c + y_i^c)^{1/\rho} \quad (5)$$

$$\text{s.t. } x_i = i_{ix} - a \quad y_i = i_{iy} - b \quad i_{ix} + i_{iy} = 1$$

求解此非线性规划问题可得角点解:

$$x_i = y_i = (1 - a - b)/2 \quad (6)$$

将其代入目标函数可以得到:

$$u_i = 2^{\frac{1-\rho}{\rho}} (1 - a - b) \quad (7)$$

这是企业在选择内部化生产时的间接效用实现值,杨小凯将此定义为此种生产模式下的企业真实收入,而效用函数值是相应模式下的最大值。它表明在企业选择内部化生产时,真实收入受到投资成本的影响,即企业不得不对所有产品的生产商进行投资。

而当企业选择专业化生产 x 产品并通过市场进行交易时,其决策问题是:

$$\max u_i = (x_i^c + (k y_i^c)^{\rho})^{1/\rho} \quad (8)$$

$$\text{s.t. } x_i + x_i^s = 1 - a \quad p_x x_i^s = p_y y_i^c$$

令 $p = p_x/p_y$ 表示两种产品的交易价格比,并将约束条件代入目标函数,并求解最优一阶条件可得:

$$x_i = (1 - a)(1 + (k p)^{\rho(1-\rho)})^{-1}$$

$$x_i^s = (1 - a)(1 + (k p)^{\rho(1-\rho)})^{-1} \quad (9)$$

再将其代入目标函数可以得到企业通过市场交易时的间接效用,即:

$$u_i^c = (1 - a)(1 + (k p)^{\rho(1-\rho)})^{1-\rho} \quad (10)$$

这是企业 i 选择通过市场进行交易时的真实收入水平,这一水平受到市场价格的影响,也受到市场交易效率的影响。同理,当企业 i 选择专业化生产 y 并通过市场交易时,其决策问题是:

$$\max u_i = ((k y_i^c)^{\rho} + y_i^c)^{1/\rho} \quad (11)$$

$$\text{s.t. } y_i + y_i^s = 1 - b \quad p_x x_i^c = p_y y_i^s$$

求解此规划问题可得:

$$y_i = (1 - b)(1 + (k p)^{\rho(1-\rho)})^{-1}$$

$$y_i^s = (1 - b)(1 + (k p)^{\rho(1-\rho)})^{-1} \quad (12)$$

将其代入目标函数可得企业 2 选择市场交易时的间接效用,即:

$$u_i^c = (1 - b)(1 + (k p)^{\rho(1-\rho)})^{1-\rho} \quad (13)$$

上述决策问题(10)和(13)中都涉及市场交易价格,在一个符合瓦尔拉斯机制的市场交易环境下,市场价格对任何企业来讲都是外生变量,它们不能操纵市场价格,并且每个企业之间都具有相同的谈判能力,每个企业只能通过专业化水平的自由选择来最

大化自身的效用,因此,无论市场交易价格比如何,企业选择专业化生产 x 和专业化生产 y 应当是无差异的,否则它总可以通过专业化水平及生产模式的转换来追求更高的收入水平。因此,对于企业 i 来讲存在下列条件:

$$(1 - a)(1 + (k p)^{\rho(1-\rho)})^{1-\rho} = (1 - b)(1 + (k/p)^{\rho(1-\rho)})^{1-\rho} \quad (14)$$

利用条件(14)可以得到市场交易价格,尽管企业只是此价格的接受者。于是市场交易的价格比为 p^* :

这意味着,在一个瓦尔拉斯机制下,两种产品的交易价格比能反映企业在不同产品上的投资成本,特别的,

$$p^* = \frac{\left\{ (1-b)^{\frac{\rho}{1-\rho}} - (1-a)^{\frac{\rho}{1-\rho}} + \left[(1-b)^{\frac{\rho}{1-\rho}} - (1-a)^{\frac{\rho}{1-\rho}} \right]^2 + 4[k(1-a)(1-b)]^{\frac{\rho}{1-\rho}} \right\}^{\frac{1}{2}}}{2^{\frac{1-\rho}{\rho}} (1-a)} \quad (15)$$

简化上式可得:
其中 p^* 是市场交易价格,其值的大
小由(15)给定。这是
战略联盟成为均衡
选择的基本条件,它

如果 ρ 不至于很小(假定 $\rho > 1/2$),存在 $\frac{\partial p^*}{\partial k} >$

0,由于当 $k=1$ 时, $p^* = \frac{1-b}{1-a}$,因而当 $k < 1$ 时,

$p^* < \frac{1-b}{1-a}$ 。需要强调的是,(15)只是反映出了

市场交易价格的高低,而不是决定市场价格的条件,如果市场交易价格高于 p^* ,则专业化生产 x 产品的真实收入会高于专业化生产 y 产品的真实收入,于是就会有企业退出 x 的生产而选择 y 的生产,于是 p^* 又会逐渐提高,最终实现两种产品生产的真实收入均等。

现在考虑,如果企业 1 和企业 2 之间建立战略联盟,不妨假定企业 1 和 2 分别专业化生产 x 和 y 产品,此时的交易在联盟内部进行,交易价格由双方的纳什议价来确定,于是决策问题可表示为:

$$\max V = (x_1^c + (x_2^c)^{\rho})^{1/\rho} ((x_2^c)^{\rho} + y_2^c)^{1/\rho} \quad (16)$$

$$\text{s.t. } x_1 + x_1^s = 1 - a \quad y_2 + y_2^s = 1 - b$$

$$p_x x_1^s = p_y y_1^c \quad p_x x_2^c = p_y y_2^s$$

$$x_1^s = x_2^c \quad y_1^c = y_2^s$$

令 $p = p_x/p_y$ 交易价格为,它们有别于市场交易价格比 p ,是内生于联盟内决策行为交互影响的变量。利用战略联盟内部实现供求平衡的条件可得完全信息条件下的纳什议价均衡解:

$$x_1^s = (1-a)/2 \quad y_2^s = (1-b)/2 \quad p = p_x/p_y = (1-b)/(1-a)$$

$$(17)$$

由此均衡解可得战略联盟条件下两企业的真实收入:

$$u_1 = u_2 = \frac{1}{2} ((1-a)^{\rho} + (1-b)^{\rho})^{1/\rho} \quad (18)$$

最后考虑企业在不同交易模式之间的超边际分析,因此要使得企业选择战略联盟模式,则下列条件必须成立:

$$\frac{1}{2} ((1-a)^{\rho} + (1-b)^{\rho})^{1/\rho} > (1-a)(1 + (k p)^{\rho(1-\rho)})^{1-\rho} \quad (19)$$

$$\frac{1}{2} ((1-a)^{\rho} + (1-b)^{\rho})^{1/\rho} > \frac{\left[((1-a)^{\rho} + (1-b)^{\rho})^{1-\rho} - (2(1-a))^{\frac{\rho}{1-\rho}} \right]^{\frac{1}{\rho}}}{2 p^* (1-a)} \quad (20)$$

意味着战略联盟生产组织模式的选择出于节约直接投资或并购的成本,以及节约外生交易成本的需要,并且在事前和事后不存在道德风险问题时两企业的谈判能力相等。但是,战略联盟也会内生出交易费用,从而导致战略联盟的不稳定,这与专用性资产投入相关,本文接下来的部分将对战略联盟的不稳定性进行分析。为考察专用性资产之于战略联盟稳定性的意义,可以进一步假定,如果不强调联盟对象的动态匹配过程,因而忽略联盟成员的匹配成本,并假定企业 1 和企业 2 之间的专业化生产和它们之间的匹配代表了一般性,并且企业 1 将以专用性资产投入战略联盟,即假定企业 1 投入联盟的资产具有专用性属性,意味着联盟契约要求企业 1 必须为企业 2 配套产品,或者将厂址设在企业 2 附近,等等。

3 专用性资产与战略联盟的合作冲突

考察战略联盟的纳什议价决策模型(16),这是建立在在信息对称条件下的企业战略联盟决策模型,即建立在联盟双方对联盟生产组织模式具有相同的收益预期之上的模型,此时的外生交易效率为 1。由(17)和(18)的计算结果可知,在战略联盟中,企业 1 和企业 2 各自的真实收入水平为:

$$u_1 = \frac{1-a}{2}(1+p^a)^{\frac{1}{a}} \quad u_2 = \frac{1-b}{2}(1+1/p^a)^{\frac{1}{a}} \quad (21)$$

其中, p 是联盟中的交易价格, 在均衡条件下, 此交易价格为 $p = \frac{1-b}{1-a}$ 。根据(21)可以计算得到 $\frac{\partial u_1}{\partial p} > 0$ 和 $\frac{\partial^2 u_2}{\partial p^2} < 0$ 以及 $\frac{\partial u_2}{\partial p} < 0$ 和 $\frac{\partial^2 u_1}{\partial p^2} > 0$, 这说明, 企业 1 的真实收入水平是关于 p 严格递增的凹函数, 而企业 2 的真实收入水平是关于 p 严格递减的凸函数, 如图 1 所示。

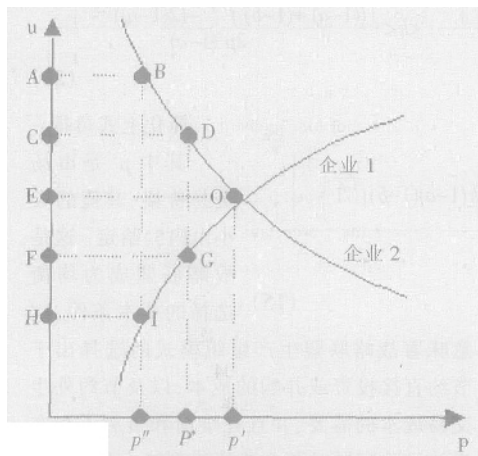


图 1 战略联盟的均衡不稳定性

图 1 中, 横坐标表示价格比, 纵坐标表示间接效用(或真实收入水平)。其中 P 是市场交易价格, 由(15)给定。O 点是两企业效用曲线的交点, 其对应的价格比 p 由信息对称条件下的纳什议定价格决定, 即 $\frac{1-b}{1-a}$, E 点所示的真实收入水平为(18)的结果, 此时两企业相同的效用, 实现了效用的均等化。但是此均衡结果隐含了不稳定的征兆, 因为战略联盟内部的议定价格的变化给不同企业带来的效用变化方向是不同的, 由图可知, 企业 1 总是希望价格比能够提高, 而企业 2 总是希望此价格比能够降低, 所以任何企业都有偏离此价格的可能。如果联盟各方均以一般性资产或通用性资产投入, 协议价格总可以得到维持, 否则联盟双方随时可以无成本地转向与别的企业进行交易。但是在投入联盟的资产具有专用性属性以及存在专业化生产的信息不对称两个条件同时成立的情况下, 联盟的均衡不稳定性便表现出来了。

由于企业 1 投入联盟的资产具有专用属性, 所以一旦企业 1 按照联盟合约进行资

产的投入, 其投资的变现和转变用途成本就会很高, 因而, 企业 1 的投资会产生套牢问题。此时, 企业 2 将可能利用这种资产套牢进行“敲竹杠”, 以迫使企业 1 降低其交易价格。例如图 1 中, 企业 2 将迫使企业 1 以交易价格 p 来成交, 并且这种强制降低价格的行为往往是有效的, 因为企业 1 的交易对象被锁定在了企业 2 上。在交易价格 p 下, 企业 2 的真实收入水平如 C 点所示, 它高于效用均等式的水平 E, C 和 E 所示的真实收入水平差额表示着企业 2 得到的“可剥夺准租”, 因而也是专用性资产的套牢效应的一部分。此时, 企业 1 的真实收入水平如点 F 所示, 它低于 E 点所示的真实收入水平。

图 1 中战略联盟交易价格从 p 到 p' 的变化, 意味着由于企业 1 专用资产的投入而改变了联盟各方的谈判能力, 这一改变导致企业 1 不得不承受一个较低的价格水平, 而企业 2 获得了敲竹杠的好处, 战略联盟中的合作冲突由此而产生。

4 基于专用性资产的战略联盟不稳定性分析

前述交易模式选择的超边际分析表明, 尽管事前的联盟合约能够反映相同的讨价还价能力, 然而如果假定企业 1(而且只有企业 1)投入的是专用性资产, 事后企业 1 的谈判能力就会降低而企业 2 的谈判能力得到提高, 由于专用性资产存在套牢问题, 企业 1 没有低成本转变资产用途的可能, 意味着其它不同生产模式的效用不再是一个威胁点, 于是它将可能承受一个较低的价格比(但是企业 2 不能无限制地降低交易价格比, 而只能在一定范围内降低)带来的真实收入减少的风险。

现在可以根据前述计算结果建立如下博弈分析模型对联盟合作冲突及其不稳定性进行进一步分析(图 2)。

上述博弈矩阵中, 当企业 1 不选择投资时, 两企业各自得到专业化生产并利用市场

交易时的效用水平。而在企业 1 选择投资时, 如果企业 2 选择敲竹杠行为, 则各自的效用水平是如图 1 中 p 与效用函数曲线的交点对应的 C、F 所示的效用水平; 而如果企业 2 不选择敲竹杠行为, 双方获得预期的联盟收益。因而, 从企业 1 来讲, 如果企业 2 选择“不敲竹杠”, 则其最佳策略是选择投资, 如果企业 2 选择“敲竹杠”, 则其最佳选择是“不投资”。从企业 2 来讲, 如果企业 1 选择“投资”, 其最优选择是“敲竹杠”, 并且由于资产专用性, 敲竹杠往往能够成功。而正是考虑到一旦企业 1 的专用性资产一旦投入, 企业 2 的最佳选择是“敲竹杠”, 所以企业 1 宁可选择不投入, 结果使得上述博弈不存在纳什均衡, 从而使战略联盟表现出不稳定来。但是, 由上述矩阵可以看出, 如果企业 2 迫使企业 1 的降价范围在 $p < p' < \frac{1-b}{1-a}$ 时, 尽管联盟中存在敲竹杠行为, 因而存在合作冲突, 但是战略联盟还可以得到维持, 这是战略联盟维持稳定性的价格边界条件, 一旦当价格的降低超越了边界条件, 联盟就不再能够维持下去。

基于专用性资产投入的战略联盟博弈分析揭示出, 在联盟投资已经发生的情况下, 由于企业 1 投入资产的套牢问题, 企业 2 降低交易价格比是理性选择, 从而联盟中的合作冲突以及由此导致的战略联盟不稳定性是必然的。然而, 即使资产投入已成事实, 企业 1 也会采取策略性行为, 以减少价格降低带来的收益减少, 尽管这不会彻底改变资产被套牢的问题, 在 Fisher Body 公司和 General Motors 公司的合作中, Fisher Body 公司便是通过采用一种低效率生产的办法, 利用较多的劳动密集型技术, 并将其 17.6% 的利润附加在其劳动和运输成本上的办法, 来减少其资产被套牢所带来的价格降低风险的^[18]。

在战略联盟的专业化分工生产结构中, 一个专业化生产或产品的企业关于该产品企业 2

	敲竹杠	不敲竹杠
投资	$\frac{1-a}{2}(1+p^a)^{\frac{1}{a}}, u_2 = \frac{1-b}{2}(1+1/p^a)^{\frac{1}{a}}$	$\frac{1-a}{2}(1+p^a)^{\frac{1}{a}}, u_2 = \frac{1-b}{2}(1+1/p^a)^{\frac{1}{a}}$
企业 1 不投资	$(1-a)[1+(kp^a)^{a(1-p)}]^{(1-p)/a}, (1-b)[1+(k/p^a)^{a(1-p)}]^{(1-p)/a}$	$(1-a)[1+(kp^a)^{a(1-p)}]^{(1-p)/a}, (1-b)[1+(k/p^a)^{a(1-p)}]^{(1-p)/a}$

图 2 基于套牢效应的战略联盟博弈分析

的生产的信息总会比别的企业多,因而企业 1 和企业 2 之间存在着关于两种产品生产的 信息不对称,“这种信息不对称是专业化经济 的驱动力以及内生交易成本的源泉”(杨 小凯,2003)^[19],企业 1 的隐藏行动行为便是 信息不对称时面对企业 2 敲竹杠行为的策 略性行为选择。假设企业 1 的生产成本为私 人信息,因而投资成本和生产成本的总和也 是私人信息,将其记为 θ ,并且 θ 可以是一个 高值 α_H ,也可以是低值 α_L 。自然随即选择一 个 θ 值,然后通知企业 1 的这个实现值,而 企业 2 仅仅有关于 θ 的分布函数的公共知 识。将此假设条件带入(16)的模型中,可以 得到纳什积:

$$V=u_1 u_2=[(1-\theta-X)^p+(1-b-Y)^p]^{1/p} (X^p+(1-b-Y)^p)^{1/p} \quad (22)$$

这里 $X=x_1^s=x_2^d$, $Y=y_1^s=y_2^d$ 。假定企业 1 告诉 企业 2 θ 的实现值,并且企业 2 相信企业 1 所说的,那么在完全信息条件下的纳什议价 均衡是:

$$X=\frac{1-\theta}{2} \quad Y=\frac{1-b}{2} \quad p_x/p_y=Y/X=\frac{1-b}{1-\theta} \quad (23)$$

将其带入目标函数得到:

$$u_1=u_2=\frac{1}{2}[(1-\theta)^p+(1-b)^p]^{1/p} \quad (24)$$

这意味着,企业 1 的投资成本增加,产 品 x 相对于产品 y 的价格就会提高,在事前 议定的交易数量下,企业 1 的效用反而得到 提高。现在假定 θ 的实现值是 α_L ,而企业 1 宣称 α_H ,并且企业 2 相信企业所言,那么均 衡交易条件是 $X=\frac{1-\alpha_H}{2}$, $Y=\frac{1-b}{2}$, $p_x/p_y=Y/X$ 。

但是此时企业 1 的实际收入水平 是 $\frac{1-b}{1-\alpha_H}$ 。而这个收入水平大

于他讲真话时的收入水平 $\frac{1}{2}[(1-\alpha_L)^p+(1-b)^p]^{1/p}$ 。

因此,在企业 2 对企业 1 的生产成本没有完 全信息的情况下,企业 1 就有动机不真实地 报道其成本水平。同时,由于企业 2 知道存 在被欺骗的可能性,当企业 1 报道成本为 α_H 时,即使企业 1 讲的是真话,企业 2 也不会 相信他。于是,企业 1 和 2 的策略性行为选 择最终使得战略联盟建立在不可置信承诺 之上,从而联盟是不稳定的。

5 结论及进一步研究的方向

战略联盟的稳定性问题正在逐渐引起

人们的关注,本文基于专用性资产及其套牢 问题对联盟的不稳定性进行了分析。分析表 明,战略联盟的不稳定性表现在事前和事后 联盟成员企业谈判能力的改变上,尽管战略 联盟有利于节约直接投资或并购的成本,同 时可以提高交易效率,但是专用性资产的投 入改变了事前联盟成员之间的谈判能力,于 是专用资产投入一方面面临着承受一个被降 低了的交易价格的风险,联盟中的合作冲突 由此而产生,而这种合作冲突最终可以由一 个囚犯困境的博弈矩阵进行分析。此博弈模 型显示,联盟并不是一个纳什均衡,因此战 略联盟不是稳定的策略组合。而一旦企业将 专用性资产投入联盟并遇到套牢问题带来 的谈判能力降低时,虚报投资成本的策略性 行为有利于提高其间接效用,但是如果联盟 对方成员能够预期到专用资产投入方的策 略性行为时,他也会采取策略性行为,无论 如何,此时的联盟就会远离帕雷托最优。本 文分析中得到了战略联盟稳定性的边界条 件(20),预示了一个进一步研究的方向,即 通过此边界条件的比较静态分析,可以得到 战略联盟的治理机制,在战略联盟成为主要 的生产组织模式时,对战略联盟治理的研究 将具有重要的意义。

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, Vol.11, No.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.北京: 中国大百科全书出版社, 1998.
- [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 35: 6 November 1998, 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 inter-firm 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 co-operation in multiparty alliances: a social dilemma approach to partnership management[J]. Academy of Management Review, 2003, 28, (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] 蔡继荣, 胡培.基于合作溢出的战略联盟不稳定性研究[J]. 中国管理科学, 2005, 13(5): 142 - 148.
- [15] Wenli Chen, Jeffrey Sachs, and Xiaokai Yang. An inframarginal analysis of the Ricardian Model[J]. Review of International Economics, 2000, 8(2):208- 220.
- [16] [美] O.E.威廉姆森.资本主义经济制度——论企业签约与市场签约[M]. 北京: 商务印书馆, 2002.
- [17] Das, T.K. and B.Teng. Managing risk in strategic alliances[J]. Academy of Management Executive 1999, 13 (4): 50 - 62.
- [18] [美] 克莱因.契约与激励: 契约条款在确保履约中的作用[J]. 科斯, 哈特, 斯蒂格利茨等.契约经济学[C]. 北京: 经济科学出版社, 1999. 184- 211.
- [19] [澳] 杨小凯.经济学——新兴古典与新古典框架[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2003.175.

(责任编辑: 焱 焱)