

代工企业的国际联盟与升级绩效实证研究

马海燕, 熊 英

摘 要: 本文旨在探索代工企业与国际领导企业“弱+强”不对称联盟中, 哪种类型战略联盟、在何种情境下有利于促进代工企业升级绩效。采用全球价值链理论和利用性——探索性范式, 将战略联盟类型划分为利用性联盟和探索性联盟, 升级绩效划分为价值攫取和知识获取, 基于 161 家代工企业的问卷调查和分析, 得出如下结论: (1) 利用性联盟对代工企业价值攫取具有正向促进作用, 探索性联盟与价值攫取显著负相关; 但是在强关系治理情境下, 探索性联盟比利用性联盟更具有显著的价值攫取效果。(2) 无论探索性联盟还是利用性联盟, 也无论是否处于强关系治理情境下, 国际联盟对代工企业知识获取的积极作用并未得到支持。

关键词: 代工企业; 探索性联盟; 利用性联盟; 价值攫取; 知识获取

中图分类号: F272.5 **文献标识码:** A **文章编号:** 1671-0169(2016)03-0105-10

DOI: 10.16493/j.cnki.42-1627/c.2016.03.028

一、引 言

企业转型升级一直是中国经济调整结构、促进发展的主题, 是当今中国管理领域的重大实践, 也是新兴经济体最重要的企业行为^[1]。代工企业升级不仅包含价值链条中所负责环节的产品质量、制造效率和跨价值环节的复合技能等属于价值创造能力的提升, 也包含对全球价值链租金等属于价值分配控制权的提升。因此, 代工企业升级并非摆脱全球价值链嵌入, 而是实现更深入、更高端的嵌入。随着经济全球化进程加快, 通过在全球范围内寻求得力的联盟合作伙伴, 构建优势互补、资源互补的联盟关系, 成为价值链不同环节的企业获得竞争优势的重要手段。长期以来, 组织间联盟 (Interfirm Alliance) 被视为组织学习、获取合作伙伴知识和能力的渠道^[2]以及获取利润产出的重要方式^[3]。凭借劳动力成本优势、大规模吸收外商直接投资和大国优势, 中国制造业通过代工方式从低附加值的制造环节切入全球生产网络。与国际领导企业构建战略合作关系被认为是中国企业踏入在国内市场不能达到的先进技术领域^{[4](P3)}, 成为高端产品出口商的主要途径^[5], 是中国代工企业实现升级的重要选择。

改革开放以来, 中国代工企业嵌入的全球价值链常常是由发达国家跨国公司主导的网络, 呈现“弱+强”的非对称特点, 具有典型的方向性。这种组合在宏观面上实现了参与成员的互补效应,

基金项目: 教育部人文社会科学研究规划基金项目“代工企业和国际客户治理模式演化机制”(15YJA630045); 中国博士后科学基金项目“中国制造企业服务转型机制与绩效: 战略网络视角”(130070); 中国地质大学(武汉)中央高校基本科研业务费专项资金项目“不对称组织间关系治理与弱势代工企业的防御机制及升级路径”(CUGL140423); 中国地质大学(武汉)数字化商务管理研究中心开放基金项目

作者简介: 马海燕, 中国地质大学(武汉)经济管理学院副教授(湖北 武汉 430074); 熊英, 中国地质大学(武汉)经济管理学院教授

尤其是处于弱势地位的中国制造企业通过参与全球价值链分工所获取的国外中间品投入推动了出口技术复杂度的提升^[6],中国逐渐成长为世界制造基地和进出口贸易总额稳居前两位的贸易大国。但是微观层面上的国际代工联盟对代工企业升级的影响存在争议:一种认为发展中国家参与者在发达国家链主企业的阻碍下被锁定在低附加值环节,甚至陷入表面上生产和就业不断增长,而经济活动的报酬却在不断降低的“悲惨增长”境地,陷入“低端锁定”^{[7][8][9]}。另外一种认为代工企业参与全球价值链,通过吸收知识溢出、声誉溢出中能够实现“量与质并举”^{[10][11][12]}。

在战略联盟研究领域,Koza等根据企业构建联盟导向/动机的不同,将战略联盟划分为利用性联盟和探索性联盟两种类型^[13]。近年来,战略联盟领域与利用性——探索性范式(Exploration-exploitation Paradigm)相融合的研究发展迅猛。Yang H.等号召从多产业、多维度绩效等方向展开对该领域的研究^[14]。随着战略联盟研究不断深入,学者们发现交易个体并不单单以经济利益为目的,而是更多转向彼此间的关系互动和相互信任等,即通过关系治理建立企业间的合作优势^[15],国际代工联盟也呈现出从俘获掠夺型走向伙伴关系型的趋势,基于信任和合作的关系治理可能成为战略联盟和代工企业升级绩效的调节变量。

出于上述考虑,本文立足于代工企业视角,试图寻找哪种类型的战略联盟、在何种情境下有利于提升代工企业升级绩效,即将问题聚焦于:不对称国际联盟中,不同类型联盟如何影响了资源弱势代工企业的升级绩效?强关系治理是否能够提高不同类型国际联盟中代工企业的升级绩效?本文以战略联盟与利用性——探索性范式相融合的相关研究为理论基础,将新近的企业联盟类型与财务绩效的关系研究置于国际代工情境,并将单一企业财务绩效拓展到价值和能力二维升级绩效。本文余下部分结构安排如下:第一部分在梳理、归纳、总结相关文献基础上提出本文研究假设;第二部分介绍问卷形成、数据来源与研究方法;第三部分运用SPSS进行实证检验,分析利用性联盟和探索性联盟对代工企业升级绩效的影响,并从关系治理角度检验这种影响效应的权变情境;最后是本文的结论与启示。

二、文献回顾及假设提出

(一) 国际联盟类型与代工企业升级绩效

随着全球价值链深度和广度上的不断发展,代工已经成为一种建立在契约基础上的跨国专业化合作方式。资源依赖和挖掘互补性是双方战略联盟的基础动机:国际品牌客户需要充分运用代工企业基于制造的产品和成本优势;代工企业则力图通过与国际客户合作实现资源获取、能力提升,代工国际联盟是一种组织间战略合作。一直以来,组织间战略关系的理论研究倡导在激烈竞争环境中,联盟是企业,尤其是弱势企业生存和发展的必要途径。

代工企业升级绩效内涵丰富,但在微观经济层面无外乎体现为价值攫取和知识获取两个维度^[16],其中价值攫取强调代工企业的利润水平、全球价值链租金或收益分配份额的增长;知识获取强调代工能力提升、价值链环节的延伸等。力量不对称合作中,代工企业对国际客户的依赖往往大于对方对自己的依赖,由此代工企业在合同设计、利益分配、组织间学习中受到制约。从代工企业的角度,利用性联盟旨在通过与国际大企业合作杠杆利用既有代工能力,其本质是对现有制造能力的开发与应用,是针对基于制造的知识、能力的提炼与拓展。与之相反,探索性联盟旨在通过与国际客户合作搜索和发现新的机会,构建和培训新的能力,动态适应环境变化,其本质是对新能力、新知识的追求。无论哪一种联盟方式,代工企业与国际客户,尤其是国际品牌客户合作的经历能够为其带来声誉优势和可靠性担保^[17],获得构建稳定交易关系的外部合法性^{[18][19]},有利于代工企业从国际合作中获得租金收益、能力和知识^[20]。据此,提出如下假设:

H1-1: 代工企业国际联盟中, 利用性联盟与代工企业价值攫取正相关。

H1-2: 代工企业国际联盟中, 探索性联盟与代工企业价值攫取正相关。

H2-1: 代工企业国际联盟中, 利用性联盟与代工企业知识获取正相关。

H2-2: 代工企业国际联盟中, 探索性联盟与代工企业知识获取正相关。

尽管利用性联盟和探索性联盟都可能促进企业升级绩效, 但是由于二者遵循完全不同的逻辑, 在思维方式、组织管理方面完全不同, 具有竞争性和排斥性, 会产生对企业稀缺资源争夺, 在其他因素不变的情况下, 两类联盟会进行反复的自我强化^[21]。鉴于有限理性和资源约束, 代工企业在与特定客户合作中, 同时进行利用性、复杂性较低的确定性学习和探索性、复杂性极高的不确定性学习极具挑战性。事实上, 我国代工普遍属于中小企业规模, 缺乏与特定客户合作时同时采用二元联盟的资源和能力。

在价值攫取方面, 相对于利用性联盟, 代工企业采用探索性联盟面临更大风险。首先, 探索性联盟具有不确定性, 风险性高^[22]。我国代工企业具有产品技术含量低、运营资源相对较少、抗风险能力弱的特点, 对探索性联盟价值创造失败可能缺乏承受能力。尽管代工企业与国际客户构建探索性联盟可能通过创新性行为带来高价值回报, 在竞争压力下, 大部分代工企业乐意为发展客户需要的代工业务投入专用性资产, 以释放合作诚意, 维持与重要代工委托方之间的合作关系^[23]。这种代工能力专用性面临投机主义风险, 产生对国际客户的专用性依赖, 在与国际客户谈判中削弱代工企业的讨价还价权力, 使得在关系租金分配中处于不利地位。与之相反, 利用性联盟是运用和延展代工企业擅长且熟知的领域与国际客户资源和能力实现互补, 其过程和产出相对确定, 收益变化波动较小。其次, 国际客户常常会因为价值分配上的考虑而战略性地选择产出相似而讨价还价能力相对弱的代工企业合作。代工企业作为弱势方处于社会网络的边缘地位, 缺少信息来源和声誉保障, 具有担心价值分配风险的自然担忧^[24]。利用性联盟往往对风险承担和收益分配具有事先的明确界定, 而探索性联盟中, 涵盖实验、摸索的过程, 其合同设计相对模糊, 尤其是当对产权和利润分享条款比较模糊时, 代工企业缺少国际客户企业的专利保护等措施, 缺乏争取价值分配的有效手段。可见, 无论是价值创造还是价值分配过程, 探索性联盟风险性更大。

在知识获取方面, 利用性联盟与探索性联盟知识转移的质量不同, 前者以易于理解的方式方法来应用现有代工能力, 更加注重对竞争优先权的提炼、应用与延伸, 知识转移通过培训、派专家指导、技术文本等方式, 围绕产品开发、质量提升、成本控制、工艺流程、内部管理等展开。探索性联盟本着整合和共享各自知识平台的意愿, 知识转移可能通过交流和培训以及工作访谈等面对面的方式来实现, 整个过程中代工企业能有机会接触到涉及与代工项目相关的经验、诀窍、技能、信念、心智模式和洞察力, 这些难以编码的隐形知识以及国际合作方诸如创意形成、架构控制、品牌管理、市场渠道建设等价值链拓展知识。这些高质量的知识溢出并非国际客户主观意愿, 常常取决代工企业的学习意识和吸收能力。在探索性动机下, 代工企业具有主动获取更高质量、异质知识的意识, 具有较强的评价、同化及应用外部新知识的吸收能力, 可以促进对跨国公司知识溢出的获取和利用^[25]。代工企业为了实现探索性联盟, 有时宁可接受单薄的利润, 寄希望于与其能够建立后续合作, 获得项目间的知识溢出效应; 提升能力, 获取知识或声誉, 扩展客户范畴, 从未来交易和其他交易伙伴身上得到价值补偿。据此, 进一步提出如下假设:

H1-3: 代工企业国际联盟中, 利用性联盟比探索性联盟更有利于促进代工企业价值攫取。

H2-3: 代工企业国际联盟中, 探索性联盟比利用性联盟更有利于促进代工企业知识获取。

(二) 关系治理对国际联盟与代工企业升级绩效的调节

战略联盟既要协调资源、推动知识共享和知识交换以达成联盟目标, 同时也得减少机会主义行为风险、避免有价值技术和知识的无意泄露。在不对称合作中, 有利的治理结构能够减轻弱势方的

联盟风险。交易成本经济学主张运用正式治理机制应对交易风险。社会网络理论学者批判交易成本经济学从单个行为主体成本最小化为出发点^[26],关注非社会化、非情境化的算计式经济考量,主张补充非正式措施采用基于承诺、信任等因素,转向彼此间的关系互动和相互信任,通过关系治理建立提高信任构建和社会认同,发挥联盟企业间的合作优势,提高合作绩效。与合同治理主要通过正式结构和第三方约束不同,关系治理通过非正式结构和参与各方的自我约束来实现。

在国际代工联盟中,权力和地位不对称会带来信息不对称,正式治理和关系治理两种治理机制都有可能促进联盟中的知识流动,减少不对称合作中的机会主义行为和分配风险^[27],都被认为是战略联盟成功的有效方式。但是在关系治理下,探索性联盟对代工企业升级绩效的优势更为明显。原因如下:在强关系治理中,信任会成为自我监督机制,使得合作双方倾向于遵守联盟规范。信任关系和重复性交互会为双方知识整合营造和谐氛围,交易各方彼此愿意共享有关信息。信息共享有助于解决问题和相互调适,降低国际客户短期机会主义行为,有助于促进知识转移的效率,促进知识合作、缓解知识竞争,促进知识溢出^[28]。此种情境减轻了代工企业自我核心知识被国际客户攫取的担心。相较于探索性联盟,利用性联盟更侧重于不同技能和知识的互补,知识交互和一体化程度相对较低。因此,从弱势代工企业知识保护的角度看,关系治理对代工知识获取的促进作用在探索性联盟中更为明显。

当代工企业与国际客户之间采用强关系治理时,较高的情感契约以及交互投入程度会提升双方的关系专用性资产投入水平,提升机会主义行为的算计性与情感性成本,进而有助于抑制关系成员的机会主义水平。在价值创造中,强关系治理中的互利性行为能够提高效率,有助于对未预期的事件和结果的相互调适,通常可以创造出远高于自利性行为的价值,更有利于关系整体价值的提升。在行为层面,倾向于对未来发展的共同规划(Joint Planning)和冲突矛盾的联合求解(Joint Problem Solving)。探索性联盟价值创造的波动范围比较大,潜在最大实现价值超过利用性联盟相对中庸但稳定的价值。关系治理能够推动探索性联盟实现较高的价值收益。强关系治理下,国际代工联盟的价值分配中国际客户更倾向于运用友好而非谈判权力来解决,短期内的关系租金分配则基于信任和惯例,具有一定程度的互惠性,对长期性的只签订框架性协议。相较于利用性联盟,探索性联盟具有更高的不确定性。强关系治理能够有效减弱代工企业的潜在分配风险,这种价值保护效应在探索性联盟中更为突出。

从治理成本的角度看,国际代工业务常常需要投入专用性资产,存在资产专用性风险;权力不对称也伴随着信息不对称和不确定性,国际代工联盟过程中也可能会发生各种风险。当资产专用性风险和不确定风险比较高时,起草、制定和执行合同的成本高昂。因为复杂的合同需要详尽地规定交易伙伴各方应采取的行动、所承担的义务和所担任的角色,详细规定监督合同执行的程序、规则以及对违约行为的惩罚,确定合同的结果或产出^[29]。探索性联盟的目标实现和过程创新具有高度不确定性,需要根据知识和发现过程进行调适,在合同设计上结构化这些过程需要付出额外的成本,相较于正式治理,关系治理的成本显著降低。

综上,关系治理能够提升代工企业知识获取机会,同时可以降低探索性联盟中代工企业在价值创造和价值分配中的风险,降低联盟的治理成本。据此,提出如下假设:

H3-1: 代工国际联盟强关系治理下,探索性联盟与代工企业价值攫取正相关。

H3-2: 代工国际联盟强关系治理下,探索性联盟比利用性联盟更益于代工企业价值攫取。

H4-1: 代工国际联盟强关系治理下,利用性联盟对代工企业知识获取正向关系会增强。

H4-2: 代工国际联盟强关系治理下,探索性联盟与代工企业知识获取正向关系会增强。

三、研究方法

(一) 研究样本选取及问卷收集

本研究选择代工制造业发展最为典型的广东省为调研区域, 以广东省内给国外品牌客户代工生产的制造类企业为调研对象, 包括家具、服装、制鞋、机械设备、电器、电子产品等行业。根据以往相关研究的处理方式, 为了增加受访精确性, 要求受访者选择最近五年内所负责的国际合作中选择业内地位相对最高的客户予以作答(指明可以包含中国香港客户)。由于相关政府部门的公开统计数据中没有针对性收集代工企业信息, 而且代工企业向来对科学研究调查配合程度低, 调研难度较大。国内采用问卷调查研究代工企业的文献中样本量往往都不大。为了获取更多的样本数据, 本调查主要采用了如下两种途径: 一是委托咨询公司发放和回收问卷, 时间跨度为三个月, 在位于珠三角和长三角地区里代工企业中随机抽取 200 家企业发送电子问卷和纸质调查资料包。在受访者选择方面, 本研究主要选代工企业国际客户关系或者销售部门的主要负责人进行相关访谈与问卷发放, 处于这些职位的管理者通常对于企业国际合作状况有比较充分的了解, 有助于提升调查所获得的信息质量。为防止对问卷的理解有偏差, 保证问卷的回收率, 由事先经过专门培训的调查员采取通过电话、邮件和上门拜访等方式强调了本课题的重要性及实用性, 保证他们的回答会以匿名处理。实际回收问卷 123 份, 剔除无效问卷 15 份, 实际有效样本 108 份。二是在同一时间段内进入中国进出口商品交易会广交会(简称广交会)上发放问卷, 在出口展区的企业名录中对来自广东省的制造企业随机抽取了 80 个调研对象, 53 个符合条件的企业参与此次调研。在确认从事代工业务和熟悉国外客户关系的管理者在场, 访谈之后填写问卷, 并对访谈和问卷中不一致的问题当面沟通。通过参展名录相关资料, 比较了参与调研企业和未参与调研企业, 在资本总额和员工人数上并未有显著差异。通过对两种途径回收的问卷进行样本数据的差异性分析, 未见显著性差异, 于是将问卷合并使用。最终共计 161 份有效问卷。

(二) 变量测度

1. 因变量。代工企业升级绩效体现为价值攫取与知识获取, 本文主要基于国内外相关文献和成熟量表来测量。代工企业的价值攫取通常体现产品利润率。鉴于调研中获取特定关系带来的利润率在会计账目上的难度、保密条约的限制以及回顾性调查带来的偏差, 本研究没有采用具体的财务数据指标作为测量方式, 而是采纳俞荣建的研究, 通过与特定国际客户合作前后的自身利润率对比、与竞争对手利润率的横向对比来衡量, 问项分别为“得益于与该客户合作, 本企业相比过去, 产品利润率得以明显提升”、“得益于与该客户合作, 本企业相比竞争对手, 产品利润率得以明显提升”。代工企业知识获取体现为通过与特定国际客户合作, 代工企业在多大程度上获得了能力提升。本文采纳俞荣建的研究, 将代工企业知识获取设定为从特定客户获取知识为基础所建构的能力, 能够明显帮助代工企业提升与该客户的讨价还价权力, 或者能够应用到其他客户或市场, 并预期由此可以获得丰厚利润。因变量问项卷采用李克特五分量表。

2. 自变量。根据联盟信息将每一对国际代工联盟归为探索性联盟或利用性联盟。结合代工企业的特点, 采纳 Yang H. B 等的分类, 调研企业与特定国际客户合作的主要动机在于获得非制造环节的上下游能力, 包括研发设计、下游市场开拓、品牌构建与管理的合作视为探索性联盟, 主要动机在于充分利用制造能力则视为利用性联盟。将两种联盟进行哑变量处理。

Zaheer 等将关系治理分为结构和过程两个维度^[30]。两个维度操作化都采用了成熟量表: 联盟企业间关系质量的测量采用问项包括: 本企业与该国际客户的合作中, 我们有理由认为该合作伙伴会避免损伤我方的利益、不会机会主义行事、合作伙伴不会利用我们、合作伙伴总是遵守承诺; 联

合行动的测量则包括公开和非公开的沟通渠道、本企业和合作企业经常通过各种方式进行沟通、本企业和合作企业间经协商在重大问题上能达成一致。

3. 控制变量。为了准确分离出自变量对代工升级绩效的影响, 根据代工领域相关文献, 本文还需要考虑其他影响代工升级绩效的控制变量。(1) 代工企业规模, 采用员工人数进行衡量。根据吴斯丹等对代工企业规模的测量, 将其分为五档: 分别为少于 50 人以下、51~200 人、201~500 人、501~1 000 人、1 001 及以上^[31]。(2) 国际代工经验, 先前研究表明代工企业国际化合作经验影响了其国际合作行为和绩效。以首次与国际客户合作为起点, 到最后一次国际合作结束的合作年限来衡量, 分为五档: 分别为大于 3 年、3~5 年、6~9 年、10~13 年、14 年及以上。(3) 行业技术层次。根据 Lal^[32] 出口技术行业分类, 剔除了初级产品和资源型制成品, 列出了低技术产品, 包括纺织产品、服装等; 中技术产品包括商业及客用车辆、摩托车及零件等和合成纤维、化工产品、颜料、合成肥料、钢材等, 高技术产品包括电子电力产品、办公自动设备。

四、实证结果

(一) 信度、效度及描述性分析

研究基本上采用了较成熟的量表, 在一定程度上保证了问卷的信度与效度。经过与相关专家磋商并根据他们提出的建议对相应的问卷进行了调整, 形成初步调查问卷, 并以 8 家长期跟踪的代工企业为对象进行了预调查, 微调后形成最终问卷。各研究变量的 Cronbach's α 值各项均高于 0.70, 这说明各研究变量均有着较高的信度。测量项目在其所测量的变量上的标准化载荷系数均大于等于 0.70, 在统计上显著, 说明各指标变量具有较高的收敛效度性。为避免潜在的多重共线性, 计算各变量的方差膨胀因子, 其中最大的值为 4, 低于 10 这一上限值, 说明变量间不存在显著的多重共线性。统计模型中所涉及变量的均值、标准差及相关矩阵如表 1 所示, 其中与价值攫取显著相关的变量是利用性和探索性联盟、关系治理与代工企业技术水平; 与知识获取显著相关的变量有利用性联盟、关系治理、企业规模与代工企业技术水平。

表 1 样本描述性统计和相关系数一览表

	均值	标准差	1	2	3	4	5	6	7	8
1. 价值攫取	2.75	0.951	1	-0.025	0.222**	-0.222**	0.492**	0.135	-0.025	0.260**
2. 知识获取	2.66	1.270	-0.025	1	-0.222**	0.222**	0.261**	0.371**	0.138	0.193*
3. 利用性联盟	0.71	0.453	0.272**	-0.20**	1	-1.000**	-0.434**	-0.396**	-0.086	-0.129
4. 探索性联盟	0.29	0.453	-0.222**	0.222**	-1.000**	1	0.434**	0.396**	0.086	0.129
5. 关系治理	1.70	1.049	0.492**	0.261**	-0.434**	0.434**	1	0.461**	0.092	0.303**
6. 企业规模	2.96	1.140	0.135	0.371**	-0.396**	0.396**	0.461**	1	0.065	0.288**
7. 国际代工经验	3.11	0.985	-0.025	0.138	-0.086	0.086	0.092	0.065	1	-0.403**
8. 技术水平	1.90	0.808	0.260**	0.193*	-0.129	0.129	0.303**	0.288**	-0.403**	1

N=161. **, 在 .01 水平 (双侧) 上显著相关。*, 在 0.05 水平 (双侧) 上显著相关。

(二) 模型分析与结果

模型分析分别以价值攫取与知识获取为因变量, 运用 SPSS 软件展开。模型 1、模型 2 和模型 3 以价值攫取为因变量进行回归分析 (如表 2 所示)。在模型 1 中, 仅引入探索性联盟、利用性联盟以及三个控制变量。回归结果显示模型整体统计意义显著, 代工企业利用性联盟与价值攫取正相关 ($P=0.047 < 0.05$), $H1-1$ 得到支持。企业本着充分利用制造优势的动机, 在利用性联盟中能够获得相对稳定的价值收益。与理想性的假设相反, 并非两种联盟形式都能提升价值攫取可能性, 探索性联盟与价值攫取显著负相关 ($P=0.000 < 0.05$), 拒绝了 $H1-2$ 。可能的原因是: 代工企业与

国际客户基于创新和实验的合作, 具有结果的不确定性、关系资产专用性风险等, 可能出现联盟价值无法实现的状况; 代工企业并未致力于在探索性动机下从与同一个战略伙伴获取知识溢出或声誉溢出的同时获得利润增长, 而可能为了长期的发展, 愿意降低自己的短期经济报酬, 而诉诸于同一战略伙伴的长期发展或者在与其他客户的合作中获取利润补偿。因此, 相较于探索性联盟, 只有利用性联盟具有直接的价值攫取效果, H1-3 得到部分支持。在控制变量上, 企业规模与技术能力都与价值攫取正相关, 即规模大的、技术水平高的代工企业价值攫取能力更强。

表 2 回归分析结果

模型	非标准化系数		标准系数		t	Sig.	模型	非标准化系数		标准系数		t	Sig.
	B	标准误差	试用版					B	标准误差	系数			
1 (常量)	1.503	0.369			4.073	0.000	4 (常量)	0.407	0.491			0.832	0.407
利用性联盟	0.105	0.120	0.142		1.730	0.047	探索性联盟	0.363	0.222	0.072		0.912	0.363
探索性联盟	-0.114	0.167	-0.150		-1.278	0.000	企业规模	0.001	0.092	0.280		3.374	0.001
企业规模	0.147	0.069	0.177		2.125	0.035	国际代工经验	0.024	0.105	0.186		2.287	0.024
国际代工经验	0.110	0.079	0.114		1.395	0.165	技术水平	0.037	0.133	0.178		2.105	0.037
技术水平	0.352	0.100	0.299		3.525	0.001							
2 (常量)	1.715	0.292			5.870	0.000	5 (常量)	0.427	0.494			0.865	0.389
利用性联盟	0.110	0.070	0.120		1.924	0.042	探索性联盟	0.167	0.233	0.060		0.716	0.475
探索性联盟	0.122	0.138	0.135		0.122	0.000	企业规模	0.298	0.096	0.268		3.099	0.002
企业规模	0.006	0.057	0.007		0.103	0.918	国际代工经验	0.231	0.106	0.179		2.170	0.032
国际代工经验	0.009	0.063	0.010		0.147	0.883	技术水平	0.262	0.138	0.167		1.903	0.059
技术水平	0.148	0.081	0.126		1.822	0.070	关系治理	0.054	0.108	0.044		0.498	0.619
关系治理	0.624	0.064	0.688		9.769	0.000							
3 (常量)	2.055	0.284			7.226	0.000	6 (常量)	0.206	0.508			0.405	0.686
利用性联盟	0.114	0.072	0.124		1.755	0.040	探索性联盟	0.809	0.448	0.289		1.808	0.073
探索性联盟	0.129	0.250	0.137		1.427	0.000	企业规模	0.264	0.098	0.237		2.699	0.008
企业规模	0.047	0.055	0.056		0.854	0.394	国际代工经验	0.215	0.106	0.167		2.029	0.044
国际代工经验	0.033	0.059	0.034		0.556	0.579	技术水平	0.266	0.137	0.169		1.946	0.054
技术水平	0.142	0.077	0.120		1.850	0.066	关系治理	0.303	0.183	0.251		1.653	0.100
关系治理	0.239	0.103	0.264		2.333	0.021	探索性联盟 * 关系治理	-0.355	0.212	-0.374		-1.677	0.096
探索性联盟 * 关系治理	0.547	0.118	0.770		4.617	0.000							

a. 模型 1、2、3 因变量: 价值攫取

b. 模型 4、5、6 因变量: 知识获取

模型 2 中, 加入了调节变量关系治理, 关系治理与价值攫取的相关系数呈正向显著 ($P=0.000 < 0.05$), H3-1 获得支持。探索性与价值攫取的相关性呈正向显著, 且相关系数超越了利用性联盟与价值攫取的相关性。模型调整 R^2 从 0.153 上升到 0.472, 拟合性增强。进一步以关系治理取值 2.5 为割点进行 t 检验, 结果表明利用性联盟、探索性联盟、企业规模与价值攫取的相关系数有显著差异。模型 3 中, 加入了探索性联盟与关系治理的交互变量, 模型统计上具有显著性, 调整 R^2 进一步提高到了 0.534。 t 检验表明关系治理的高低不同, 探索性联盟与价值攫取的相关系数有显著差异, H3-2 得到支持。

模型 4、模型 5 和模型 6 以知识获取为因变量的回归分析 (如表 2 所示)。模型 4 中, 放入探索性联盟、利用性联盟以及三个控制变量, 统计结果显示企业规模、代工企业国际经验和技术水平都与知识获取显著正相关, 而代工企业利用性联盟并未进入模型, H2-1 未得到支持。探索性联盟与知识获取呈现正相关关系, 但是在 P 的阈值为 0.05 时并不显著, 说明与同一交易伙伴合作, 探索性联盟与知识获取的相关程度不明显, 故而 H2-2、H2-3 在统计上并未得到支持。模型 5 中

增加了关系治理这一变量,利用性联盟没有进入结果模型,可见利用性联盟并未带来知识获取,H4-1 没有得到支持。模型 6 增加探索性治理与关系治理的交互项,但是探索性联盟与知识获取的关系都不显著。即使当 P 的阈值设置为 0.1,一定程度上放宽误差容忍度,结果并未有显著变化,H4-2 也没有得到支持。

两种代工国际联盟都没能像理论推演带来预期的知识获取方面的升级绩效。在嵌入全球价值链本土企业是否获得了“质”的进步这一具有争论性的议题中,所采集的样本数据支持的观点是:代工企业在全价值链中存在俘获现象、处于贫困化“低端锁定”,而并未在与国外企业合作中实现明显地知识溢出、声誉溢出,也没有在企业实践中普遍实现“量与质并举”。本研究尝试从两个方面对此进行剖析:从力量失衡的权力逻辑看,在国际代工联盟中,当双方权力悬殊,有经验的国际客户具有知识转移内容的决定权,并且有可能会采取严格的知识管理、知识产权封锁等防御措施,阻碍知识溢出。只有当企业规模增强、国际合作经验提升,或者技术水平较高、吸收能力和讨价环节能力增强,才能实现获取知识的目的。从竞合关系角度看,知识治理界面既存在基于信任与关系的合作,也存在进攻与防御的动态竞争。国际代工联盟中,随着制造环节竞争的加剧,代工企业升级压力和动力增加,探索性动机明显,而国际客户参与联盟的动机有可能完全不同,双方在联盟动机上并未实现一致。国际客户基于利益考虑,会精妙地利用代工企业的探索性动机,在获取代工企业互补性资源和能力的同时,有意识地采用措施保护知识、诀窍的溢出,甚至打压代工企业的探索性努力。

五、结论与讨论

本文基于战略联盟理论和利用性——探索性范式,构建了不同导向的联盟类型、关系治理和代工企业升级的概念模型,统计分析的研究结果表明:代工企业采用探索性联盟和利用性动机对升级绩效的影响不同。在其他条件相似的情况下,利用性联盟能够提升代工企业价值攫取的可能性,而探索性联盟可能损害代工企业的价值攫取。但是在强关系治理情境下,探索性联盟比利用性联盟更有利于代工企业攫取价值。另外,探索性联盟与知识获取正相关,但统计意义并不显著。且无论是探索性联盟还是利用性联盟,也无论是否处于强关系治理情境下,国际联盟对代工企业知识获取的积极作用并未得到支持。

一般认为,相对于国内代工企业,参与国际联盟的代工企业面临比国内市场容量更大的国际市场,尤其当联盟对象为发达国家品牌企业时,代工企业在联盟沟通和满足客户需求中更易于获得知识传递机会、较高的经济回报,实现升级的可能性更大。这种经济价值攫取背后的传导机制往往被称为“联合价值创造效应”,即联盟中关系成员企业以增强整个合作安排的累积价值为最终目标;知识获取背后的主要传导机制则是“干中学”或“出口中学”。大量经验研究表明,无论是国家层面还是企业层面,嵌入全球价值链的所得存在较大的差异,升级绩效的实现因主体和情境的差异呈现出多样性。在利用性联盟中,更多的是基于双边差异性能力的互补性,是代工企业已有制造能力的自然发挥和国际客户设计、品牌或市场优势的范围扩张,联盟伙伴都致力于价值协同创造与共同目标的达成,因而也更有利于代工企业价值攫取。而在探索性联盟中,由于诸多不确定性和对创新能力的需求,联盟主体会关注如何这一冒险旅程中降低损失、攫取更大的利益份额,国际品牌客户也会更加谨慎,处于弱势的代工企业越难以实现价值攫取。进一步地,国际客户也会利用代工企业在探索性联盟中宁舍弃价值攫取而诉诸知识获取的意图,吞噬联盟所创造的价值。当代工企业从制造环节走向其他环节的知识获取中,会触及到联盟伙伴的核心能力,代工企业会从国际客户伙伴角色成为其潜在的竞争对手,从而一定程度上遏制了联盟中的知识获取效应。相较于利用性联盟,在探索性联盟中国际客户对知识溢出更为谨慎,加之双方的知识差距对知识吸收的影响,更难实现

知识获取方面的升级绩效。

根据上述实证检验结果,本研究为代工企业在实践方面提供了如下启示:

1. 国际战略联盟是制造企业融入价值链的途径,为代工企业升级提供了机会,但并不必然带来代工企业升级。制造企业的管理者需要清醒地认识到:第一,通过国际联盟带来的经济利润容易让企业迷恋于此而难形成鸿鹄之志。在全球价值链中仅仅关注价值攫取,会损害知识获取和长远发展能力。基于制造能力带来的利润,诱导代工产业专注低端环节,压制了企业在能力构建上的内驱力;行业的低进入壁垒,使得代工领域的租金迅速耗散,代工企业也无法积累足够的资金进行自主品牌建设,如此循环往复,产生锁定效应。第二,国际联盟中无意识地知识分享、交往中的知识溢出有可能为代工企业能力发展提供机会,但并不能成为知识获取的机制。制造企业需要有长期发展的战略愿景,具备较强的学习意愿和较多的学习投入,才能提升知识创造和知识吸收的能力。在此前提下,企业间的互动和信任等关系资本才能增进知识溢出和发挥学习效应。

2. 代工企业可以从时间轴和客户类型二维出发,主动设计合理的国际代工客户网络,巧妙编织利用性和探索性客户群,充分运用网络内的互补和协同效应。在没有构建起基于信任和分享的关系治理时,利用性联盟比探索性联盟更适合处于弱势的代工企业;而在强关系治理的客户网络中,探索性联盟比利用性联盟更有利于代工企业的价值攫取。相较于利用性联盟,探索性联盟与知识获取呈现出正向相关性,当代工企业与国际客户能力差距不大、具有高的学习意愿和吸收能力,代工企业有可能产生明显的知识获取效应。

3. 代工企业有必要重视联盟中的关系治理,构建充分发挥关系治理作用的机制。相较于市场性治理、俘获性治理或者掠夺性,关系治理能够让代工企业在探索性联盟的价值分配中获取一杯羹,且有可能让探索性联盟正常发挥出知识溢出效应,并使得代工企业通过“干中学”形成知识和能力的积累。代工企业要注重行业声誉,提升企业信任水平,重视关系治理的作用。由于代工企业先天带有“被选择”的色彩,组织间治理能力较弱,需要构建发挥关系治理效用的微观机制。

从整体上看,本研究还存在如下局限性:首先,本研究在样本和数据方面存在不足。本研究的样本主要来源于广东省,这使得所调查的样本不可避免地带有一定的地域特征和局限;尽管作者已经尽可能通过多种渠道收集数据,但样本数依然不是很高。这些因素都有可能影响到本研究的外部效度。第二,本研究采取回顾式的调查设计方法,调研中需要收集与特定客户合作的效果。根据已有研究的相关处理,限定为近五年来的合作伙伴。但是难于避免此种调查可能出现的幸存者误差和可能的后视偏见,可能会影响数据的真实性和准确性。

参考文献

- [1] 毛蕴诗,张伟涛,魏姝羽. 企业转型升级:中国管理研究的前沿领域[J]. 学术研究,2015,(1).
- [2] Vandaie,R. ,A. Zaheer. Alliance partners and firm capability:Evidence from the motion picture industry[J]. *Organization Science*,2015,(1).
- [3] Weiss,H. ,S. Karim. Unpacking functional alliance portfolios:How signals of viability affect young firms' outcomes[J]. *Strategic Management Journal*,2014,(9).
- [4] Dan,B. ,M. Michael. *Run of the Red Queen:Government,Innovation,Globalization and Economic Growth in China*[M]. New Haven and London:Yale University Press,2011.
- [5] OECD. *Interconnected Economies;Benefiting from Global Value Chains*[R]. Paris:OECD Publishing,2013.
- [6] 刘维林,李兰冰,刘玉海. 全球价值链嵌入对中国出口技术复杂度的影响[J]. 中国工业经济,2014,(6).
- [7] 卓越,张珉. 全球价值链中的收益分配与悲惨增长——基于中国纺织服装业的分析[J]. 中国工业经济,2008,(7).

- [8] 杜宇玮,周长富. 锁定效应与中国代工产业升级——基于制造业分行业面板数据的经验研究[J]. 财贸经济, 2012, (12).
- [9] 王岚,李宏艳. 中国制造业融入全球价值链路径研究——嵌入位置和增值能力的视角[J]. 中国工业经济, 2015, (2).
- [10] Qureshi, M. S., G. H. Wan. Trade expansion of China and India: Threat or opportunity[J]. *World Economy*, 2008, (10).
- [11] 陶锋. 吸收能力、价值链类型与创新绩效——基于国际代工联盟知识溢出的视角[J]. 中国工业经济, 2011, (1).
- [12] 项丽瑶,胡峰,俞荣建. 基于“三矩”结构范式的本土代工企业升级能力构建[J]. 中国工业经济, 2014, (4).
- [13] Koza, M., A. Lewin. The co-evolution of strategic alliances[J]. *Organization Science*, 1998, (1).
- [14] Yang, H. B., Y. Zheng, X. Zhao. Exploration or exploitation? Small firm's alliance strategies with large firms [J]. *Strategic Management Journal*, 2014, (1).
- [15] 陈莉平,石嘉婧. 联盟企业间关系治理行为对合作绩效影响的实证研究[J]. 软科学, 2013, (4).
- [16] 俞荣建. 揭开 GVC 治理“黑箱”结构、模式、机制与影响[J]. 中国工业经济, 2011, (8).
- [17] Rosenkopf, L., G. Padula. Investigating the microstructure of network evolution: Alliance formation in the mobile communications industry[J]. *Organization Science*, 2008, (5).
- [18] Stuart, T. E., H. Hoang, R. C. Hybels. Inter-organizational endorsements and the performance of entrepreneurial ventures[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1999, (2).
- [19] 苏晓华,吴琼珠,诸周成. 战略联盟有助于新创企业获取合法性吗?——一个有调节的中介模型[J]. 科学与科学技术管理, 2015, (11).
- [20] Kang, M. P., J. T. Mahoney, D. Tan. Why firms make unilateral investments specific to other firms: The case of OEM suppliers[J]. *Strategic Management Journal*, 2009, (2).
- [21] March, J. Exploration and exploitation in organizational learning[J]. *Organization Science*, 1991, (1).
- [22] Hoetker, G., T. Mellewigt. Choice and performance of governance mechanisms: Matching alliance governance to asset type[J]. *Strategic Management Journal*, 2009, (10).
- [23] 李桂华,黄磊,卢宏亮. 代工专用性投资、竞争优先权与自有品牌战略[J]. 南开管理评论, 2011, (6).
- [24] Mason, R., D. L. Drakeman. Comment on “fishing for sharks: Partner selection in biopharmaceutical R&D alliances” by diestre and rajagopalane[J]. *Strategic Management Journal*, 2014, (10).
- [25] Escribano, A., A. Fosfuri, J. A. Tribo. Managing external knowledge flows: The moderating role of absorptive capacity[J]. *Research Policy*, 2009, (1).
- [26] Zajac, E., C. Olsen. From transaction cost to transaction value analysis: Implications for the study of interorganizational strategies[J]. *Journal of Management Studies*, 1993, (1).
- [27] Gulati, R., H. Singh. The architecture of cooperation: Managing coordination costs and appropriation concerns in strategic alliances[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1998, (4).
- [28] Uzzi, B. Social structure and competition in interfirm networks and the paradox of embeddedness[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1997, (1).
- [29] 谈毅,慕继丰. 论合同治理和关系治理的互补性与有效性[J]. 公共管理学报, 2008, (3).
- [30] Zaheer, A., N. Venkatraman. Relational governance as an Interorganizational Strategy: An empirical test of the role of trust in economic exchange[J]. *Strategic Management Journal*, 1995, (5).
- [31] 吴斯丹,毛蕴诗. 代工企业——国外品牌客户的竞合关系与绩效研究[J]. 科研管理, 2014, (7).
- [32] Lall, S. The technological structure and performance of developing country manufactured exports[J]. *Oxford Development Studies*, 2000, (3).

(责任编辑 孙洁)