

博弈视角下的跨国公司联盟稳定性研究

宋斐然¹ 利 龔²

(1. 山东管理学院劳动关系学院, 山东 济南 250100; 2. 山东大学管理学院, 山东 济南 250100)

【摘 要】近年来,越来越多跨国公司通过缔结战略联盟实现资源共享、风险共担,以期在全球化的科技与经济竞争中占据优势地位。战略联盟是否稳定,对跨国公司的生存、成长以及发展壮大都起到至关重要的作用。研究首先通过理论分析提取出代表跨国公司联盟特征的变量;其次,选择古诺模型作为初始模型,将变量带入其中计算出联盟企业最大化利润;再次,以囚徒困境博弈为基础,求出一次博弈和多次博弈的均衡解;最后,根据对博弈结果的分析,为跨国公司建立稳定的战略联盟提供管理启示。

【关键词】跨国公司;联盟稳定性;博弈论

【DOI 编码】10.13962/j.cnki.37-1486/f.2016.01.009

【中图分类号】F276.7 【文献标识码】A 【文章编号】2095-3410(2016)01-0072-07

一、引言

自 20 世纪 80 年代以来,跨国公司在世界经济发展和科技更新过程中扮演着日益重要的角色。战略联盟作为一种重要的现代企业组织形式,被许多跨国公司用来为自己的全球化战略服务。中国也有越来越多的企业开始与海外跨国公司形成战略联盟(如海尔与三菱重工等),并通过这种组织形式实现技术学习、吸收和转移,以提升组织的创新能力和效果^[1]。然而,跨国公司联盟的成员企业是通过不完全契约结合在一起的,很可能为了获得更多利益而放弃交易,这将极大地影响联盟稳定性^[2]。虽然对联盟破裂的衡量标准和测度方式尚存在争议,但有学者通过梳理大量关于联盟稳定性的研究成果,初步得出结论:战略联盟破裂的概率一般维持在 30% - 50% 的水平上^[3]。总之,现实中的跨国公司联盟往往有着较高的失败率,普遍存在成员企业合作行为非长期化,合作关系不稳定等一系列问题^[4]。因此,继续加强对跨国公司联盟稳定性的研究,对于优化联盟的运作管理,提高联盟运作效率有着重要意

义。

目前,联盟的稳定性问题已得到了国内外学者的广泛关注,并取得了丰硕成果。然而通过回顾相关文献发现,对该问题的研究仍存在一定局限,主要体现在以下两个方面:第一,对于联盟稳定性这一概念,目前尚没有一个学术界公认的界定方式,这大大限制了该问题研究的深度和广度;第二,现有研究更多是针对一般企业组建的战略联盟稳定性展开,跨国公司除了具有一般企业的特点之外,还有其独特之处,针对跨国公司联盟稳定性开展的研究数量较少。

基于以上现实和理论背景,本研究首先对跨国公司联盟特性进行分析,然后选择古诺模型作为初始模型,以博弈论相关理论为基础,对跨国公司联盟稳定性问题进行深入研究。最后结合对博弈结果的分析,提出构建稳定的跨国公司联盟的对策建议。

二、跨国公司联盟的相关特性分析

研究跨国公司联盟稳定性问题,首先要整体把握跨国公司联盟的特性。在此之前,应先对跨国公

【基金项目】本文是国家社会科学基金项目“管理者风格与企业投融资决策研究”(项目编号:13BJY083)的阶段性成果。
【作者简介】宋斐然(1987 -),女,山东邹平人,山东管理学院劳动关系学院助教。主要研究方向:战略人力资源管理、跨国公司战略管理。

司联盟稳定性的相关概念进行界定和辨析。根据尼尔·胡德与斯蒂芬·扬的定义,如果一个企业能在多个国家拥有、控制或者管理能产生收益的资产,则称之为跨国公司^[5]。而由两个或两个以上跨国公司为了实现共同战略目标,通过签订契约、共同合资或股权投资等方式,缔结而成的能够共同整合资源、承担风险、分享利益的松散网络组织,就是跨国公司联盟。跨国公司联盟是一种特殊类型的战略联盟。关于联盟稳定性的界定,国内外学者基于不同研究视角给出了不同的定义^{[6][7][8]}。在借鉴现有定义的基础上,本研究认为跨国公司联盟稳定性实质上就是跨国公司联盟规避内部非正常解散风险的特性。因为跨国公司联盟是一种松散的组织形式,各方为了实现自身利益最大化往往会采取不利于集体利益的机会主义行为,因此联盟内部有着与生俱来的容易破裂的风险。而稳定的联盟则能够较大程度上克服和规避上述风险。

跨国公司联盟具有一般企业战略联盟的共性,又因其至少由来自两个国家的公司组成,又具备一些独有的特性。具体来讲,可概括为以下几个方面:

①拥有长期战略目标。跨国公司之间建立战略联盟,更多是为其全球化——这一公司层战略服务,因此联盟合作的目标往往具备长期性的特点。

②拥有灵活的组织形式。跨国公司联盟是一种松散的网络组织,采取的具体形式一般包括股权联盟和非股权联盟两种。无论是共同出资建立新公司或是通过签订研发协议、销售协议等契约进行结盟,联盟企业彼此之间是相互独立的,在没有参与合作的业务领域中更是保持着完全的独立性^[9]。因此,联盟成员企业在组织结构、业务开展等方面有着较大的灵活性。

③成员企业间平等互补^[10]。鉴于战略联盟这一组织形式的灵活性,对联盟成员的约束力较弱,联盟企业之所以愿意彼此合作,很重要的原因就是彼此之间的关系是平等的。只有将合作建立在平等互补的基础上,才能更好地实现资源共享,以达成战略目标。

④成员企业间合作与竞争并存。这一特性主要体现在两个方面:一方面,联盟成员企业通过缔结联盟共享资源、共担风险,能大幅提升相对于联盟外企业的竞争力;另一方面,联盟成员企业的相对独立性,使得其在没有缔结联盟的领域仍旧会保持竞争

关系。

⑤跨国性。跨国性是跨国公司联盟与一般企业组建的战略联盟相比独有的特点。由于组建联盟的企业来自两个或两个以上不同的国家,因此除了联盟这种形式与生俱来的解散风险之外,文化差异、制度差异、沟通的障碍、跨国界的资源共享等因素更会增强跨国公司联盟的不稳定性。

博弈论是一种严密的理论工具,主要研究当参与决策主体彼此间的行为有直接影响时,决策主体该采取怎样的行动,以达到彼此相对稳定的均衡状态。基于以上对跨国公司、战略联盟和跨国公司联盟不稳定性等相关概念的界定,以及对跨国公司联盟特性的分析可知,鉴于缔结联盟的跨国公司有着较大的采取机会主义行为的可能性,因此博弈论是适用于探索研究如何构建稳定的跨国公司联盟这一问题的有效工具。本研究进一步选择古诺模型用于计算联盟成员企业获得的效用,作为后续进行博弈分析的基础。

三、跨国公司联盟稳定性博弈模型建构

(一)关键变量的提取

假定有企业1和企业2两个企业组建跨国公司联盟,无论具体采取何种形式,企业都要进行相应的投资或者付出一定的成本费用,又因联盟企业之间的地位是相互平等的,此处简化为:企业1和企业2在联盟过程中都需支出f单位的成本。另外,从关于跨国公司联盟定义和特性的相关分析可知,组建跨国公司联盟对企业来讲应该是有利可图的,这种“利”可以简化描述为在全球范围内以更低廉的成本获取更多的利润。具体到古诺模型中,通常用c表示企业产品的单位成本,上述过程可表示为企业产品的单位成本会因为联盟由 c_x 降为 c_p ($c_x > c_p$)。

(二)古诺模型的应用

在没有改变问题实质的前提下,对计算过程做适当简化,假定两个企业产品的单位成本是相同的,同时将逆需求函数简化为 $P = a - Q$,成本函数为 $C_i(q_i) = c \cdot q_i$, π_i 表示企业i的利润。因此,企业i的利润函数可表示为:

$$\pi_i = P \cdot q_i - c \cdot q_i$$

由此可知,组建跨国公司联盟之前企业1和企业2的利润函数可分别表示为:

$$\pi_i = (a - Q) \cdot q_i - c_x \cdot q_i$$

$$\pi_2 = (a - Q) \cdot q_2 - c_x \cdot q_2 \quad (\text{其中}, Q = q_1 + q_2)$$

两个企业利润最大化的一阶条件分别为:

$$\frac{\partial \pi_2}{\partial q_2} = a - 2q_2 - q_1 - c_x = 0$$

解得企业 1 和企业 2 的反应函数为:

$$q_1^* = \frac{1}{2}(a - q_2 - c_x)$$

$$q_2^* = \frac{1}{2}(a - q_1 - c_x)$$

进一步求解两个反应函数,得纳什均衡产量为:

$$q_1^* = q_2^* = \frac{1}{3}(a - c_x), \text{对应的利润为: } \pi_1^* = \pi_2^* = \frac{1}{9}(a - c_x)^2。$$

缔结跨国公司联盟后,企业 1 和企业 2 的总利润为:

$$\pi' = (a - Q') \cdot Q' - c_v \cdot Q' - 2f$$

(1) 如果两个企业都没有做出违背联盟的行为,则其获得最大化利润的一阶条件可表示为:

$$\frac{\partial \pi'}{\partial Q'} = a - 2Q' - c_y = 0$$

求解知: $Q' = \frac{a - c_y}{2}; \pi' = \frac{(a - c_y)^2}{4} - 2f$

$$q_1' = q_2' = \frac{a - c_y}{4}; \pi_1' = \pi_2' = \frac{(a - c_y)^2}{8} - f$$

(2) 如果两个企业有一方做出了违背联盟的行为,此处不妨假定违背契约的是企业 2,而企业 1 保持联盟协议的产量,即 $q'' = \frac{a - c_y}{4}$

企业 2 的利润可表示为: $\pi_2'' = (a - q_1'' - q_2'') \cdot q_2'' - c_y \cdot q_2'' - f$

企业 2 利润最大化的条件为: $\frac{\partial \pi_2''}{\partial q_2''} = a - q_1'' - 2q_2'' - c_y = 0$

进一步求解知: $q_2'' = \frac{3}{8}(a - c_y)$

因此,在企业 1 遵守契约而企业 2 违背契约的情况下,两者取得的最大化利润分别为: $\pi_1'' = \frac{3}{32}(a - c_y)^2 - f; \pi_2'' = \frac{9}{64}(a - c_y)^2 - f$

(三) 博弈过程分析

1. 一次博弈过程分析

把上述利用古诺模型计算得到的结果带入囚徒困境博弈中,可构建如下图所示的支付矩阵:

		企业 2	
		合作	不合作
企业 1	合作	$\frac{(a - c_y)^2}{8} - f, \frac{(a - c_y)^2}{8} - f$	$\frac{3}{32}(a - c_y)^2, \frac{9}{64}(a - c_y)^2 - f$
	不合作	$\frac{9}{64}(a - c_y)^2 - f, \frac{3}{32}(a - c_y)^2 - f$	$\frac{1}{9}(a - c_x)^2, \frac{1}{9}(a - c_x)^2$

图 1 跨国公司联盟成员企业(企业 1,企业 2)囚徒困境博弈运用划线法求解纳什均衡,可得如下结论:

(1) 当 $\frac{1}{9}(a - c_x)^2 > \frac{3}{32}(a - c_y)^2 - f$ 时,仅存在一个纳什均衡,为(不合作,不合作);

(2) 当 $\frac{1}{9}(a - c_x)^2 \leq \frac{3}{32}(a - c_y)^2 - f$ 时,存在两个纳什均衡解,一个是(不合作,合作),另一个是(合作,不合作)。

对一次博弈均衡结果进行分析可知,无论企业为缔结联盟付出多少成本,以及联盟会使得企业产品的单位成本产生何种程度的降低,这都无法使(合作,合作)成为联盟企业相互博弈过程中的纳什均衡解,这也验证了跨国公司联盟与生俱来的不稳定性。

2. 多次博弈过程分析

在实际缔结联盟的过程中,企业之间往往并不只限于一次博弈,而要经过多次重复博弈,针对这一情况,本研究展开如下分析:

当 $\frac{1}{9}(a - c_x)^2 \leq \frac{3}{32}(a - c_y)^2 - f$ 时,均衡解不唯一,无论有限次还是无限次重复博弈都受到较多不确定因素影响,博弈结果也存在较大不确定性,本研究不再展开讨论。

当 $\frac{1}{9}(a - c_x)^2 > \frac{3}{32}(a - c_y)^2 - f$ 时,只存在(不合作,不合作)一个均衡解,分有限次重复博弈和无限次重复博弈分别探讨。

情况一:博弈次数是有限的。据现有结论可知:如果一次博弈的纳什均衡解是唯一的,那么对于有限次的重复博弈,其纳什均衡解仍是一次博弈得到的纳什均衡解,也就是说有限次的重复博弈不会改变均衡结果^[11]。因此,这种情况下(不合作,不合

作) 仍旧是其唯一的纳什均衡解。

情况二: 博弈次数是无限的。本研究分别应用博弈论中的触发策略模型和胡萝卜加大棒策略模型(也被称为 CPS 策略模型)来展开分析。在触发策略的情况下, 假设一方联盟企业在第一阶段违背联盟, 第二阶段其他联盟企业就会做出调整产量的“惩罚行为”, 并且一直维持下去; 在 CPS 策略的情况下, 当一方联盟企业在第一阶段发生违背联盟的行为后, 第二阶段其他联盟企业会做出调整产量的“惩罚行为”, 即“大棒”策略, 但第三个阶段又会做出调整产量的“激励行为”, 即“胡萝卜”策略, 且后续阶段都会维持这一协议产量, 以期激励第一阶段违背协议的联盟方, 使其做出有利于联盟稳定的行为决策。

具体分析过程如下:

		企业 2	
		合作	不合作
企业 1	合作	R_1, R_1	R_3, R_2
	不合作	R_2, R_3	R_4, R_4

图 2 跨国公司联盟成员企业(企业 1, 企业 2)
囚徒困境博弈简化图²

假定联盟成员企业的贴现因子都是 $\delta (\delta \in (0, 1))$

(1) 应用触发策略进行分析可知, 如果企业 1 一直不做出违背联盟的决策, 其获得的总利润可表示为(对企业 2 的分析同理):

$$\pi = R_1 + \delta R_1 + \delta^2 R_1 + \delta^3 R_1 + \delta^4 R_1 + L$$

整理得: $\pi = \frac{R_1}{(1 - \delta)}$

如果企业 1 做出背叛联盟的决策时, 其获得的总利润可表示为:

$$\pi = R_3 + \delta R_4 + \delta^2 R_4 + \delta^3 R_4 + \delta^4 R_4 + L$$

整理得: $\pi = R_3 + \frac{\delta R_4}{1 - \delta}$

综上所述, 当 $\frac{R_1}{(1 - \delta)} > R_3 + \frac{\delta R_4}{1 - \delta} (1 - \delta)$ 时, 两企业会选择(合作, 合作)战略, 进一步整理可知, $\delta > \frac{R_3 - R_1}{R_3 - R_4}$ 时, (合作, 合作)为稳定的结果, 跨国公司联盟是稳定的。

(2) 应用 CPS 策略进行分析可知, 如果企业 1 不选择违背联盟, 分析的结果跟对其应用触发策略

是一致的, 企业 1 获得的总利润为 $\pi = \frac{R_1}{1 - \delta}$ 。(对企业 2 的分析同理)

如果企业 1 在第一阶段选择违背联盟, 应用 CPS 策略可知, 企业 2 在第二阶段就会先采取“惩罚行为”, 在第三阶段及以后阶段采取“激励行为”。

因此, 企业 1 获得的总利润可表示为:

$$\pi = R_3 + \delta R_4 + \delta^2 R_1 + \delta^2 R_1 + \delta^4 R_1 + L$$

整理得: $\pi = \frac{R_3 + \delta R_4 + \delta^2 R_1}{1 - \delta^3}$

进一步分析可知, 当 $\frac{R_1}{1 - \delta} > \frac{R_3 + \delta R_4 + \delta^2 R_1}{1 - \delta^2}$ 时,

企业 1 和企业 2 之间的(合作, 合作)是均衡解, 进一步整理得: 当 $\delta > \frac{R_3 - R_1}{R_4 - R_1}$ 时, 企业 1 和企业 2 组建的跨国公司联盟是稳定的。

至此, 跨国公司联盟稳定性博弈模型构建完成。简要概括为: 首先, 基于理论分析提取出反映跨国公司联盟特征的关键变量; 其次, 将其带入到古诺模型中, 求出各种可能情况下的联盟方获得的效用, 构建出联盟成员企业进行囚徒困境博弈的支付矩阵; 再次, 运用不同博弈策略求出博弈的均衡解; 最后, 得出使跨国公司联盟保持稳定的数量条件。

四、博弈结果分析

通过分析一次博弈结果可知, 无论在缔结联盟过程中企业付出多少成本 f , 以及联盟之后产品的单位成本从如何变动, 联盟企业间都无法使彼此合作成为均衡结果, 即在一次博弈过程中跨国公司联盟必然是不稳定的, 成员企业会倾向于做出更有利于实现自身利益最大化而忽略联盟整体利益的行为, 从而导致联盟的非正常解散。通过分析多次博弈结果可知, 有限次重复博弈结果与一次博弈结果是一致的, 联盟成员企业的机会主义行为会导致联盟的非正常解散。关于无限次重复博弈结果, 则根据联盟企业具体博弈策略选择的差异, 存在一定的不确定性。当企业倾向于选择触发策略时, 如果 $\delta > (\frac{R_3 - R_1}{R_3 - R_4})$ (其中, R_1, R_2, R_3, R_4 的含义如图 1、图 2 所示), 则跨国公司联盟是稳定的; 当企业倾向于选择 CPS 策略时, 如果 $\delta > \frac{R_3 - R_1}{R_4 - R_1}$, 则跨国公司联盟

是稳定的。

由于跨国公司联盟具有战略目标的长期性这一特性,缔结跨国战略联盟是企业本着长远目标的实现做出的行为选择,“一次博弈”这种情况在现实中较为少见。因此,本研究侧重于对多次重复博弈的结果进行分析,并将影响联盟稳定性的因素归纳为以下几个方面:

(1)联盟的存续期限或交易次数。假设联盟成员企业在结盟过程中,提前预知到了联盟的存续期限,或者知道彼此交易的次数,实际上就可抽象为联盟企业进行有限次重复博弈的过程。根据博弈分析的结果可知,这种情况下联盟各方都选择维持合作并不是纳什均衡解。因此,可以得出结论:当联盟各方提前知道联盟期限或交易次数时,跨国公司联盟容易发生非正常解散。

(2)联盟各方的信任关系。假设联盟成员企业在联盟缔结之时,对联盟的稳定存续充满信心,即无法预知联盟的存续期限或交易次数,这种情况可抽象为联盟企业进行无限次重复博弈的过程。根据博弈结果分析可知,此时要重点关注的因素是联盟企业在对方做出违背联盟的行为时,倾向于采取触发策略还是 CPS 策略。两种策略的选择归根结底取决于联盟成员企业之间的彼此信任关系,如果联盟企业之间有着更牢固的信任关系,一次违背联盟的行为之后,对方更倾向于选择 CPS 策略,否则则更倾向于选择触发策略,这也将是影响联盟稳定性的关键因素。

(3)贴现因子 δ 的影响。单独考虑贴现因子 δ 对联盟稳定性的影响是出于两方面的原因。一方面,通过企业获得的效用与贴现因子之间的数量关系对联盟稳定性的判断,虽然可以作为成员企业内部进行跨国公司联盟稳定性评估的一个思考方向,但由于对联盟企业生产成本、联盟投资额等一手数据获取较为困难,该不等式的结论对于不了解联盟企业详细资料的外部成员来讲,其意义更侧重于对联盟稳定性大致的估判,无法做出精准细致的判断^[12]。另一方面,则是因为 δ 有着独特的含义。 δ 也被称为货币时间价值, $\delta = \frac{1}{1+r}$ (r 为预期收益率),即贴现因子与预期收益率之间呈现反向变动

关系, r 在一定程度上可理解为联盟企业放弃次优策略而付出的机会成本。 r 越大,企业选择次优策略的可能性也就越大,因此与其他联盟方就联盟事宜进行讨价还价的耐心程度也就越低,进一步结合公式可知,此时对应的 δ 也就越小; r 越小,企业选择次优策略的可能性也就越小,与其他联盟方就联盟事宜进行讨价还价的耐心程度也就越高,进一步结合公式可知,此时对应的 δ 越大。因此,贴现因子 δ 代表着联盟企业的耐心程度, δ 越高则企业的耐心程度越高,反之亦然。

基于对 δ 含义的分析,同时结合跨国公司联盟往往拥有长期合作目标这一特性可知,联盟企业彼此之间通常有着足够的合作耐心,也就是说 δ 往往处于较高水平。又根据对无限次重复博弈结果的分析, δ 较大,则联盟更趋向于稳定,从这一角度分析跨国公司应该是以稳定状态存在的。然而,现实中跨国公司联盟存在着较高的失败率,由此可知,第一类影响因素——联盟的期限或交易次数,以及第二类影响因素——联盟各方的信任关系对联盟稳定性的作用更为关键,要强于贴现因子 δ 的影响。进一步分析可知,若要提高跨国公司联盟的稳定性,应从提升成员企业对联盟长期存续的信心、强化联盟成员企业间的信任关系以及通过强制性约束等方面入手。

五、对策建议

基于对跨国公司联盟相关特性以及博弈结果的分析,本研究提出构建稳定的跨国公司联盟的对策建议。

(一)加强跨国联盟企业间的文化整合

跨国性是跨国公司联盟与一般战略联盟相比独有的特性,来自不同国家的企业有着不同的文化背景,具体到组织文化上也必然存在较大差异。联盟成员企业间采取适当的沟通与交流,将有助于增强对彼此文化的认可与接收程度,能在一定程度上增强成员企业对联盟存续和彼此合作的信心,进而使跨国联盟趋于稳定。因此,应以文化整合为目标加强联盟企业间的沟通交流^[13]。具体措施包括:第一,在联盟企业之间定期举办活动或者召开会议,增强不同企业之间员工的互动,以此增进对彼此企业文化的了解。当然,在这一过程中不只涉及企业文

化的交流,国家文化、民族文化、地域文化之间也将得到交流互通。第二,由于跨国公司联盟成员企业往往来自于两个或两个以上不同国家,因此难免存在语言方面沟通不畅的问题,这将不利于彼此间的合作。因此,加强对其他联盟成员企业所用语言的学习是十分必要的,这是增强彼此间文化整合的直接途径。第三,努力营造组织学习的氛围。联盟成员企业应致力于构建学习型的组织,通过不断学习一方面将直接有利于企业自身发展创新能力的提升,另一方面有利于提升成员企业对彼此文化差异的包容性,对维持联盟稳定也是十分有利的。

(二)建立跨国联盟企业间彼此信任的合作关系

通过对博弈结果的分析发现,成员企业对联盟存续期限的心理预期,以及当其他联盟方发生违背联盟行为后成员企业的应对策略都会对跨国公司联盟稳定性产生影响,而这两方面的因素与联盟成员之间信任关系的牢固程度直接相关。因此,联盟成员企业之间保持彼此信任的合作关系,是维持跨国公司联盟稳定性的关键。首先,正确选择联盟合作企业的是维持信任关系的前提。在联盟伙伴的选择过程中应遵循科学、公正、全面的原则,具体建议如下:第一,企业首先应明确自己的战略目标,并通过多种渠道了解候选合作企业的战略目标信息,确保最终选定的联盟伙伴与自身企业目标的一致性。第二,通过广泛深入地搜集信息,确保即将联盟合作的企业在行业内是具有良好的信誉的。其次,考虑到跨国公司联盟组织形式的灵活性,还需要通过某些约束机制的建立来确保彼此间的信任与合作。具体包括:第一,建立声誉机制,以增强对联盟成员企业机会主义行为的约束。联盟成员企业在行业内有良好的声誉,将为其带来更多的社会资本,进而带给其增加收益的可能性^[14]。因此,声誉机制的建立将利于一定程度上规避联盟成员企业违背契约的行为,增强联盟的稳定性。第二,利用监督约束机制,规范联盟成员企业的行为。在联盟建立之初,有必要对联盟成员的权利、责任、义务进行明确的规定,制定尽可能详尽的规则。确保联盟运行之后,成员企业间能按缔结好的规则进行行为决策。

(三)确保跨国联盟企业间合理进行利益分配

联盟企业间拥有平等的地位,同时彼此间能够合理地分配利益,是保持跨国公司联盟稳定性的关键。具体来讲应注意以下几点:第一,确保企业通过联盟这一组织形式获取的利益,要比其不采取联盟这种组织形式获取的利益多;第二,联盟企业获取利益的分配,应该在平等合作的基础上,与联盟各方投入的资源 and 承担的风险密切相关,尽可能确保成员企业感知到利益分配的合理性和公平性。需要强调的是,由于跨国公司联盟是一种松散的网络组织,企业在向联盟投入资源时也应适当注意保护好自己的核心资源,尤其注意一些核心技术、管理经验等有可能存在被联盟合作方学习,并作为攻击本企业工具的可能性。简言之,成员企业在联盟过程中应在保护好自身核心资源的基础上,尽可能维持平等互助的合作关系。

(四)强化跨国联盟企业间及时规范的信息披露

如果各成员企业的信息可以被充分披露,那么其机会主义行为也就失去了生存的土壤。因此,强化对联盟各方的信息披露,能从源头上降低联盟的不稳定性。具体措施包括:第一,成员企业在组建联盟之初,应对彼此的相关信息进行充分地了解和审查,掌握其他联盟成员企业参与联盟的目标和意图,以控制好联盟不稳定因素潜在爆发的可能,从而提升联盟稳定性。第二,联盟各方应签订有关信息披露的相关协议,确保在联盟正式运行过程中的信息披露工作能由一系列书面契约和条款加以约束。第三,跨国公司联盟成员企业所在的各国政府应该致力于构建更加合理完善的信息披露法律机制,强制性约束联盟企业定期进行信息披露,并且通过完善相关法律法规,使联盟企业在其他联盟方发生违背联盟行为时,能通过有效途径来保护自己的利益。

参考文献:

[1] 杨震宁,范黎波,曾丽华. 跨国技术战略联盟合作、战略动机与联盟稳定[J]. 科学学研究,2015,(08).
[2] 胡琬瑛,崔岚. 基于机会主义防范的技术创新联盟稳定性研究[J]. 科技进步与对策,2013,(20).
[3] DAS T. K., TENG B. S.. Instabilities of Strategic Alliances: An Internal Tensions Perspective[J]. Organization Sci-

ence,2000,11(1): 77 - 101.

[4] 谭建伟,梁淑静. 产业技术创新战略联盟共生系统稳定性分析[J]. 重庆大学学报:社会科学版,2014,(05).

[5] 尼尔·胡德,斯蒂芬·扬. 跨国企业经济学[M]. 北京:经济科学出版社,1990.

[6] Kogut B. . The Stability of Joint Ventures: Reciprocity and Competitive Rivalry[J]. The Journal of Industrial Economics,1989,(2).

[7] INKPEN A. C. ,BEAMISH P. W. . Knowledge,Bargaining Power,and the Instability of International Joint Ventures[J]. Academy of Management Review,1997,22(1).

[8] 曹东,谭鲜明. 垄断性行业的公司结盟及其稳定性[J]. 中南民族学院学院(自然科学版),1997,(06).

[9] 龙勇,赵艳玲. 企业战略联盟组织模式选择模型及

效率边界内涵研究[J]. 软科学,2011,(03).

[10] 冀昌权. 我国中小企业选择战略联盟的动因分析[J]. 商业经济,2012,(04).

[11] 张维迎. 博弈论与信息经济学[M]. 上海:上海人民出版社,2004.

[12] 利龑. 跨国公司联盟稳定性博弈分析[D]. 济南:山东财经大学,2012.

[13] 赵岑,张帷,姜彦福. 基于与大企业联盟的技术创业企业成长机制[J]. 科研管理,2012,(02).

[14] 常荔,李顺才,邹珊刚. 论基于战略联盟的关系资本的形成[J]. 外国经济与管理,2002,(07).

(责任编辑:杨 磊)

A Study of the Stability of Transnational Corporations Alliances Based on Game Theory

SONG Feiran¹, LI Yan²

(1. School of Labor Relations, Shandong Management University, Jinan 250100, China;
2. School of management, Shandong University, Jinan 250100, China)

Abstract: In recent years, more and more transnational corporations construct strategic alliances to achieve resource and risk sharing so as to dominate in the global competition of science and technology. The stability of transnational corporations alliances plays a vital role in the survival, growth and development of the transnational corporations. This study firstly derives the key variables that represent the characteristics of the transnational corporations alliances, then uses the Cournot model as initial model to calculate the maximum profit of alliances, and then, the equilibrium solutions of one-shot and repeated game are calculated based on the Prisoner's Dilemma Game. Finally, according to the analysis of the results of the game, some managerial illuminations are proposed to establish stable strategic alliances for transnational corporations.

Key Words: Transnational Corporation; Stability of Strategic Alliances; Game Theory