

中外企业合作的战略联盟特征与技术学习^①

李新春^② 顾宝炎 李善民

(中山大学管理学院)

F276.43

【摘要】战略联盟是企业获取或学习创新能力的一种重要的策略和组织形式,中国的技术(密集)型企业正试图通过战略联盟进入高新技术领域,中外企业合作成为首选的方式,本文将战略联盟区分为市场型和技术(开发)型联盟,中外企业联盟在很大程度上是市场联盟而不是技术联盟,其技术学习首要的表现在管理、生产知识以及专业人才培养上的知识转移,作为市场型联盟,在技术(资金)密集型产业中,中外企业合作主要选择的联盟治理形式是股权联盟——合资,这与国际战略联盟得出的一般性结论有根本区别,这为理解发展中经济和发达经济的企业联盟提供了一种模式。

关键词:战略技术联盟, 中外企业合作, 技术学习

分类号: T276

0 引言

按照传统的国际贸易与劳动分工理论,处于工业化边缘的发展中经济在劳动密集型、低技术含量的产品上具有比较优势,但70年代两次“石油危机”之后,新兴工业化经济如亚洲“四小龙”的崛起无疑突破了这一理论的假设,而成功地进入了一些高新技术领域,如韩国在80年代在微电子、通讯等领域进入世界强国地位,其中,常被人们忽视的事实是,这一发展大多是在与发达经济各种形式的战略性技术联盟的基础之上的,以股权或非股权形式连接的企业战略合作成为发展中经济进入高新技术领域的一条捷径(cut-off)。90年代的中国经济面临着知识经济和经济全球化的挑战,企业要求在激烈的市场竞争环境中迅速提升其创新和学习能力,作为对这一环境的反应,与境外企业组成战略性技术联盟正成为企业竞争的重要策略手段和组织方式,本文对我国中外企业联盟的特征和技术学习行为进行分析。

1 战略技术联盟与高新技术——理论的回顾

80年代以来,企业竞争的资源观(resource-based view)强调内化到组织和活动之中的难以仿效的资源在组织成长中的重要性,认为保护和配置这些特定资源是获取经济租金(利润)的主要源泉^[1]。最近几年,企业的知识观(knowledge-based view)则将知识看成是企业竞争的优势所在,强调企业集成化的缄默知识(tacit knowledge)能力,这里的知识包括技术、管理知识和组织程式(routine),不仅仅因为市场的道德风险,还由于基于长时间经验累积之上的个人和组织的专用资本,使得合资等联盟形式成为一种次优的知识转移和交流的治理结构^[3]。战略联盟在今天愈来愈多地在复杂多变和技术变动迅速的商业环境中得到采用,在全球竞争和知识经济的时代,企业的战略联盟成为微观经济组织最值得重视的一个进化过程。

^① 国家自然科学基金资助项目(79600028)。

^② 李新春,博士,副教授,通讯地址:广州中山大学管理学院,邮编:510275。
本文1998年7月27日收到。

在过去20年的全球经济发展尤其是跨国公司的全球扩张中可以观察到,战略技术联盟已被广泛的形成于技术密集型产业之中,许多技术联盟如联合研究与发展和产品开发带来了高水平的知识交流和技术转移,如韩国的三星和金星公司在80年代初开始与美、日、欧企业结成战略伙伴关系,而成功的进入动态存储器(DRAM)和通讯领域.文献[2]提出以联盟为基础的企业竞争战略的概念(alliance-based strategy).

战略技术联盟可以简单的定义为企业之间主要为了技术创新活动而进行的战略性合作.这其中又可以区分两种基本的类别:一类是涉及到产权治理结构的股权联盟,典型的如合资企业.另一类是非股权形式的契约合作,如联合研制产品合约、交互许可(cross-lisencing)等.从性质上来说,股权联盟具有准层级制特征,而非股权联盟则显示出准市场特征.

形成战略技术联盟的动机是复杂的,目前,主要提及的目标是分摊创新的高成本和高风险,在制药、通讯等领域,技术联盟还在于能迅速缩短产品开发的周期以及快速的国外市场渗透.还有一些联盟则集中于新产品的用户与供应商之间的合作,目标在于协调和推进技术标准化以及成为行业标准.文献[4]则将战略技术联盟的主要动机归结为3个方面:技术开发;获取伙伴的缄默知识和技术转移;市场进入和寻求市场机会^[4].联盟的目标往往是多维的,在合作过程的不同时期,其目标也是在动态调整之中.

对于战略技术联盟的一些研究表明,在高新技术领域建立联盟的目的主要与研究开发有关,而在中等或低技术领域,研究开发的目标退居次位,市场进入的目标上升为首位^[4].在联盟的治理结构形式上,复杂的合作形式如合资被证明主要是市场与技术两者调和目标朝向的,而契约式战略技术联盟则是为了获得较短时期的技术成就.而且,在技术密集的高新技术领域,企业之间更倾向于采用契约式(非股权形式)的联盟^[5],这被解释为与产业部门的技术变动性有关,高新技术发展的高度不确定性要求有更高的组织灵活性.

近年来,愈来愈多的文献研究跨越国界的国际战略联盟,这些研究表明,国际(区域)性企业战略联盟主要的目标在于市场进入(减弱政治和

文化的进入壁垒),而一般来说,区域内部的企业联盟则更关注联合研究开发.另外,技术先进的国家之间的国际战略技术联盟几乎涉及所有的技术领域,而较为不发达国家的企业结盟则主要是集中于几个有优势的产业领域^[5].但很少有文献从发展中经济的角度出发来考察技术转移和技术学习的过程.由于在与发达经济企业联盟中的较弱谈判地位和管理控制能力,发展中经济的企业常常在技术学习上处于不利地位,长期的技术依赖和转移定价问题是常见的现象.

2 我国企业中外合作与技术学习

计划经济条件下,我国的企业基本上只是一个生产单位.1978年至今的改革开放过程中,企业逐渐从产量任务型转向财务利润和市场份额的经营管理.较为一致的看法是,我国企业实现这一目标的手段仍然是简单的资源要素组合,靠高投入、低工资成本来达到目标的.从企业竞争的资源观来看,企业很少发展起自己独特的能带来垄断租金的不可仿效资源,结果是,企业之间的同质性很高,陷于一种低水平竞争.而这其中,关键的问题在于企业还没有走上创新学习以创造企业特定资源优势的道路.但在这一较为普遍的情况下,仍然可以观察到,不同产权类型企业之间在产品、管理以及经营绩效上愈来愈大的差异,较为突出的是“三资企业”(合资、合作和独资)与国有企业相比明显的绩效比较优势,这一优势在很大程度上是企业战略联盟和制度优势的体现.

计划经济时期,是将研究开发活动与企业生产活动独立开来,因此形成了中央或地方政府管辖的独立科研院所体系,企业的技术知识因此主要来源于外部.这一状况在今天仍没有根本的变化,正如文献[6]指出的:作为产值和利润源泉的产品几乎都发源于企业外部.结果,企业与研究机构(自80年代以来与外国公司)的联系就决定了它的产品范围^[6].实际上,自80年代以来,企业外部化的知识来源开始多元化,除国内科研院所的研究成果外,引进设备技术、购买专利、人才流动(包括出国学习考察)、特别是与境外企业的联盟都成为企业产品、生产和管理的主要知识来源,这其中,与国外公司的合资合作占主导地位,这一国际

性的战略联盟使得外方的市场进入和中方的技术转移和学习目标找到了一个组织均衡。

中外企业联盟尽管已成为我国企业技术知识的一个主要来源,但联盟中的技术学习和创新扩散过程是不尽人意的。外资企业对我国的一些技术密集型产业的战略控制局面令人担忧。如1995年,在我国电子产业的五大行业中,三资企业在4个行业占有绝对优势^①,外方主要的策略在于技术控制和成本控制(包括转移定价等)。在不少的案例中反映的情况是,联盟中引入的大多为过时的技术。实际上,有必要对我国中外合资、合作企业的性质作深入的分析,才可能对联盟中技术转移的困境给出一个合理的解释,从而,进一步给出我国企业技术联盟的策略。

2.1 市场联盟还是技术(开发)联盟^②?

在发达市场经济企业之间的联盟与发达和发展中经济企业联盟是否存在一些根本性的区别,对这一问题很少认真地讨论过,这就使得经济制度环境、发展水平与企业战略联盟性质的关系变得模糊,很容易产生混乱的观点。发达经济企业之间与发达和发展中经济企业之间的联盟从本质上是存在着很大差异的。目前,大量研究的国际企业战略联盟主要针对的是前者,而很少涉及后者,因此,必须谨慎地应用其结论。

一些关于下包关系(subcontracting)的研究可以给我们启示。其中,下包关系被划分为开发性承包(development-oriented)和市场性承包关系(market-oriented 或 capacity-oriented),前者是发包商与承包商在技术开发上相互合作和支持促进,而后者则主要是促进价格竞争能力^③。日本与香港的下包制度基本上反映出这一分类之间的差异。按照这一思路,同样可以将战略联盟区分为两类:技术联盟(或开发性联盟)与市场性联盟。前者的联盟目标主要在于开发新产品和新技术,而后者则主要在于降低经营成本和进入本地市场。做这一划分之后就不难看出,在发达经济企业之间

的联盟主要为技术(开发)联盟,而在发达经济与发展中经济的企业之间的联盟则大多为市场性联盟,开发发展中经济巨大的市场潜力是联盟首要的目的。

就我国目前的状况来说,这一假设的正确性是明显的。1994年,广东省外商投资协会对广东省116家“三资”企业的投资动机进行了调查,并给出了一份调查结果的中外方比较(见表1)。其结果进一步说明中外合作双方在联盟动机上存在很大差异,中方首要的动机在于获取技术和资金(样本企业中一半以上以此为目标),而外方首先看中的是中国潜在的巨大市场潜力(68.8%的企业选择赢利机会多,63.5%的企业选择抢占中国市场),同样重要的是输出过时或成熟的技术和设备(占样本的61.5%),这后一点或许出乎许多人的意料之外,而外方利用中国市场廉价的生产要素(如劳动力资源)则是相对次要的考虑(43.9%),低于利用优惠和减少关税^④。有意义的是,在合作伙伴双方存在明显目标差异的情况下,如何找到联盟的均衡点。

表1 广东省116家三资企业投资动机统计调查结果

中方合营动机	所占比例(%)	外方合营动机	所占比例(%)
获得技术,进行改进	51.2	抢占中国市场	63.5
获得资金,扩大规模	51.9	利用廉价生产要素	43.9
利用政策,享受优惠条件	38.7	利用优惠,减少关税	15.9
利用外方优势打入国际市场	30.5	输出过时或成熟的技术、设备	61.5
减少政府部门行政干预	20.4	分散投资风险	57.1
出口创汇	12.2	赢利机会多	68.8
扩大劳动就业	8.2		

出处:广东省外商投资企业协会1994年统计调查结果

实际上,不难发现,在大多数情况下,外方控制合资企业的能力相当强,这最终使得联盟的目标主要朝向有利于外方的方向发展。从最近几年大的跨国公司进入中国市场的情况来看,外方通过一系列的联盟策略来控制双方存在较大目标差

① 1995年工业普查的情况为:通讯设备业中,三资企业占行业总产值的比重为62.5%;电子计算机制造业中,三资企业产值占总产值比重为72.7%;电子器件制造业三资企业占56.7%;日用电子器具制造业三资企业占68.6%。

② 尽管在不少情况下,经常区分为产品联盟和技术联盟^⑤,但产品联盟是一个模糊的概念,其中,不排除技术联盟。

③ 这一结果对我国引进外资的政策下无启示,廉价的劳动力以及其他生产要素并不是吸引外资进入的主要条件。

异的合作,并成功的使得其市场联盟的目标得以实现,与此相联系的是一系列的谈判地位(优势)、控制权的策略性应用和风险—收益的平衡与收益最大化过程,这一过程可一般性的归结为表2.

表2 外方在战略联盟中获取控制权的策略过程

谈判地位	母公司全球营销优势
	技术、资金优势(包括管理知识、国际市场经验)
	获取中方特定的政策、文化和营销渠道优势
控制权	控制关键位置 如:总经理、采购部门经理(或外销权)、财务经理
长期收益— 风险平衡策略	合资初期,占有较小股权——避开高风险,低收益 收获期,增资扩股——风险低,收益最大化

外方在初始合作谈判中占有有利地位,这表现在,外方的母公司作为跨国公司具有全球营销和管理的经验知识,同时,还具有技术与资金上的优势,策略性的应用这些优势,外方就可以以较低的成本获取中方特定的政策、文化和营销渠道的资源优势补偿,战略联盟的潜在经济租金也正是蕴含在这一资源互补或加强上,这是对于合作双方都是有利的,但联盟管理中关键的问题却在于,如何控制和发展这些资源来实现各自的战略目标,外方在控制权的分配上往往把握的是几个关键性的位置(对于实现其市场进入和收益最大化目标有利),如总经理(公司战略决策)、采购(或外销)和财务部门的经理,经常的情况是,中方在联盟治理结构中或者占据不利的地位,或者是“董事而不‘懂事’”,并不能将自己的联盟目标付诸实施,而外方则利用其控制权很容易地实现转移定价和风险—收益平衡策略,在合资的初始,风险很大,而收益很小,占有较高的股权则意味着要承担较大的风险和损失,而到收获期,外商增资扩股的要求非常普遍,由于中方大多缺乏资金投入,最后,只好出让股权,这样,外方既转移了风险,又达到了收益最大化的目标,要特别指出的是,中方在合作中的被动地位并非完全是策略和公司治理结构上的问题所致,大多数情况下是由于缺乏明确的产权或剩余索取权关系.

2.2 中外企业联盟的技术学习特征

2.2.1 但问题的另一方面是,不能简单的以是否转移了核心技术或设立研究开发中心作为联盟中技术学习的唯一度量,路耀兵和王心见在1995年对67家中外合资企业进行了调查,其统计结果是有意义的^[8],在67家企业中,分别有53家、53家、43家、35家和20家在产品设计、生产技术、培训、专业服务和管理体系上按照合同进行了投入(见表3),相应的,有44家、39家、40家、28家和39家外方作出了非合同性投入,相比之下,中方的合同和非合同性投入均较少,合同性投入反映出我方转移知识的重点主要在于产品设计和生产技术(多数企业对此有合同性规定),而除此之外,多数外方则还在管理、培训等方面进行非合同性投入,这无疑强化了我方学习和转移管理知识的能力,实际上,技术转移是一个系统工程,并非简单的技术诀窍交易,外方在生产技术、管理、培训和服务上的综合性投入才能真正的衡量出技术转移的状况,同时,中方的学习动力和能力以及产业的竞争强度^[11]共同决定了联盟中的技术学习效果.

表3 中外双方在技术转移上的投入

	合同性投入		非合同性投入	
	外方	中方	外方	中方
产品设计	53	3	44	6
生产技术	53	3	39	4
培训	13	2	40	6
专业服务	35	12	28	12
管理体系	20	9	39	10

数据来源见文献[8].

推论1 技术转移和学习对于发达经济与发展中经济的企业联盟首要的不是表现在研究开发上,而更多的是体现在管理、生产技术及培训和专业服务等知识转移上,无疑,合资企业的组织形式成为转移这些内化到组织程式和企业文化之中的缄默知识的有效工具,中国改革开放政策实施以来,中方从中外合资企业中吸收的主要不是国际先进的技术,而更多的是管理和生产组织知识以及专业化人才的培养,同时,从外资企业流出的人才也成为知识转移的重要方面而影响我国企业的发展,这一结论尽管是从中外合资企业中观察到的事实,但由于这并不是从中国特定的文化和经济商业环境下得出的,因此,应当同样适应于其他发展中经济.

2.2.2 与国际企业战略联盟理论和实证研究结论有较大区别还在于,发达经济与发展中经济企业之间的联盟在产业与联盟方式的选择之间的联系是有特色的.在发达经济之间的企业联盟中,对于技术变动迅速的高新技术产业,企业联盟更多的倾向于采取非股权联盟形式,如合作、联合研究开发等,而在较为稳定成熟的产业则多采取股权联盟.这一结论在中外企业联盟中并不成立,表4给出了到1992年底广东外资工业企业(共22664家)不同产业的合资(股权联盟)、合作(非股权联盟)与独资企业的分布情况.因为广东占全国吸引外商直接投资的比重相当高,则其状况是有一定的代表性的^①.

表4 广东外资工业企业联盟形式产业分布(1992年底状况)

产业	企业数量	企业平均投资额(万美元)	合资企业比例(%)	合作企业比例(%)	独资企业比例(%)
石油天然气开采	8	189.0	62.5	12.9	24.6
金属采选业	21	128.9	n.v.	85.7	n.v.
建筑材料及其他	196	200.7	32.6	60.7	6.7
食品制造	949	141.0	45.9	41.0	13.1
饮料制造	218	257.3	52.3	40.8	6.9
饲料加工	36	229.3	53.1	37.5	9.4
纺织业	1612	247.6	48.2	35.7	16.1
缝纫业	4455	95.7	39.5	35.1	25.4
皮革、毛皮及制品	849	104.6	50.3	33.0	17.0
木材加工及制品	267	137.4	44.9	40.0	15.1
家具制造业	425	103.8	35.7	44.9	19.4
造氧及氧制品	611	157.8	50.0	34.7	15.3
印刷业	363	168.0	51.2	35.2	13.6
卫生文体制品	655	116.5	43.3	31.9	24.8
工艺美术制品	1040	80.9	36.4	32.6	31.0
电力、蒸汽、热水	125	7277.8	37.3	50.8	11.9
石油加工	9	558.5	63.1	26.3	10.6
炼焦、煤气及制品	17	335.1	58.8	25.3	5.9
化学工业	1185	162.9	52.4	38.0	9.6
医药工业	222	188.4	70.7	18.0	11.3
化学纤维工业	111	445.6	64.9	24.3	10.8
橡胶工业	250	142.8	56.4	27.2	16.4
塑料工业	1775	202.4	47.7	36.2	16.1
金属制品业	1151	166.5	48.7	33.2	18.1
机械工业	1129	138.1	51.9	29.1	19.0
交通运输设备制造	486	253.7	25.1	52.9	22.0
电气机械及煤矿制造业	1148	203.4	58.7	24.0	17.3
电子及通讯设备	2205	207.4	60.7	19.4	19.9
仪器及计算器具	204	85.1	68.6	13.2	17.2

数据来源:由文献[10]表2-15整理,计算得出.

如果做一个简单化的分类,选择医药工业、电

子及通讯设备、仪器及计算工具、化学工业为技术密集型产业,劳动密集型产业考虑纺织业、缝纫业、皮革制品、家具制造、工艺美术,而资金密集型产业计算石油加工、炼焦、交通运输设备制造、化学纤维、电力、电气机械产业,看看其合作状况的平均比例,则技术、劳动和资金密集型产业的合资比例均值分别为:64.95%,41.96%,51.3%;合作的比重分别为22.15%,36.26%,34.83%;独资比重分别为12.90%,21.78%,13.87%.如果这一划分有一定的意义,则可看出,在技术密集型产业,合资的比重明显高出合作和独资的比例,选择独资方式的比例很小,而劳动密集型产业中,相对来说,合作和独资的比例都较高,合资的比例只占41.96%.所选的6个资金密集型产业均值情况与技术密集型产业的状况主要差异在于合作的比重提高12个百分点,相应的合资的比例则低约13个百分点,实际上,这里所选择的6个产业都具有一定的技术资金密集的特征,和第1类的技术密集型产业有相当的重合度,这其中政府对外资进入方式和进入领域的政策性限制,在一定程度上扭曲了企业就产业特征而进行的联盟方式选择结果,但对于这里所选产业的影响不应该很大,因此,可以说,这一结果在一定意义上反映出中外企业合作的治理方式选择.

与国际战略联盟得出的一般性结论不同,中外企业联盟在技术密集型或技术资金密集型产业中,首选的联盟结构是复杂治理结构的股权联盟——合资而不是非股权的合作方式,对此进行合理的解释必须回到中外合作的市场联盟方式上来,就一般意义来说,中方并不是外资理想的技术伙伴,而是其市场开发、抵御风险的伙伴.作为跨国公司,外方的技术来源大多是来自于母公司,与中方的合作只是其处于一定阶段的技术扩散或市场商业利润最大化的全球策略的一部分.为了这一目标,与我国企业的合资既可以降低市场进入的风险和进入障碍,同时,也在文化、营销以及政策支持上获得优势补偿.

① 广东外商直接投资占全国的比重历年为(以实际使用外资额计算):
年份:1983 1984 1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992
比重(%):38.6 43.1 31.0 34.3 25.7 28.8 34.1 41.9 41.7 31.8
出外;根据吴能全(1995:45)给出的数据计算出.

推论2 在中外合资企业中(作为发展中经济与发达经济的企业联盟),联盟方式的选择主要响应的是市场潜力、进入风险(障碍)以及政府准入和政策支持,而不仅仅是响应于产业的变动和技术复杂性、技术密集型产业市场风险较高(竞争激烈)、技术变动迅速,且大多被政府列为战略性产业,合资是市场进入和获取竞争优势的有效治理结构。而对市场潜力较大,政府准入限制较小和风险较低的成熟产业,则更多的选择合作或独资的方式进入中国市场。作为复杂的合作形式——合资在这里充分体现出其市场和技术调和的目标朝向,正因为如此,外方的市场朝向和中方的技术(资金)朝向才可以通过合资联盟找到一个合适的组织均衡。

3 联盟的管理与技术学习:初步的结论

企业之间相互合作形成的战略联盟网络成为现代产业组织的重要特征^[1],随着这一趋势的迅速发展,企业战略管理的内容将愈来愈多地与跨越组织边界的管理——其中主要的是战略联盟的管理相关联。特别是股权联盟的复杂治理结构,使得其管理不能简单地运用层级制的权威来实现,而必须通过谈判、协作、沟通等方式来解决。中外合资企业的学习效果普遍不理想,在相当的程度上是中方缺乏对联盟管理的知识和策略,与外资方丰富的国际战略联盟管理经验相比处于弱小的地位。因此,作为政策性意义之一是:合资企业中,我方应当有明确的联盟管理战略,并确定有效的战略目标朝向的联盟治理结构,学习国际战略联盟的经验和知识,通过联盟管理,实现联盟的战略目标。技术学习只有通过有效的联盟管理和治理结构才可能是富有成效的。

在我国中外企业合作经常看到的情况是,由于合作的中方通常是产权缺乏明确界定的国有企业,结果是,母公司常将部分优良资产(包括设备、

产品和人才)拿出来与外方建立合资企业,留在母公司的就是债务、富余人员和社会负担,因此,其策略经常是以母公司的资源和技术(产品)来支持合资企业,而外方则大多走的是恰恰相反的道路。合资公司只是母公司全球化扩张策略的一部分,目标是实现整个企业的收益最大化。因此,它对合资企业的支持是有保留的,合资的目的是支持总公司的发展,特别是向中国巨大潜在市场的渗透。这一正好反向的母公司与合资公司的关系使得我国企业在合资中必然处于不利的地位,技术学习的目标因此让位于外方的市场性目标。政策性意义之二:我国中外企业战略联盟技术学习缺乏激励机制的根源在于产权改革的滞后,国有资产在与有着明确增值意识和竞争策略的私人资本联盟时,既可以“搭便车”,提高资产经营效率,但同时也难以阻止外方目标的“占优”地位,因此,要提高中外企业技术学习的效果,首要的是加速我国的国有企业产权改革。

最后,尽管合资企业是市场—技术调和目标朝向的,技术学习提高了我国企业的管理和生产水平,但期望通过这一战略联盟来实现赶超国际先进技术的目标是不现实的。在不少高新技术产业领域,如计算机、通讯、医药和生物工程等,我国的企业正寻求国内市场的“内部”联盟——产学研合作。在一定意义上,这才是真正走上了技术联盟之路。最近对深圳29家生物医药企业的问卷调查的结果表明^[2]有21家企业表示同科研院所进行合作研究开发,有13家同高校合作,而同国内其他企业合作开发技术(产品)的仅4家。这表明,科研院所已成为企业技术联盟的主要合作伙伴,双方在资源目标上的互补性保证了战略联盟的潜在利益,这和中外企业合作联盟一起可能成为我国企业技术联盟网络的重要组成部分。而只有当我国企业的技术水平、竞争力和全球化管理的知识与大的跨国公司相抗衡时,真正意义上的国际性企业技术联盟才能形成^[2]。

1. 参加调查问卷的还有邹晓东、涂玖、崔巍、李宏国和褚晓杏。

2. 我国一些有国际竞争力的企业如联想集团、长城计算机公司、海尔集团公司等已在国际化过程中成功地与一些跨国公司建立了战略技术联盟。

参 考 文 献

- 1 Mowery D, Oxley J, Silverman B. Strategic alliance and interfirm knowledge transfer. *SMJ*, 1996;17:77~91
- 2 Yoshino M, Rangan S. Strategic alliances --- an entrepreneurial approach to globalization. Harvard Business School Press, 1995
- 3 Kogut B. Joint ventures: the theoretical and empirical perspectives. *SMJ*, 1988;19:319~332
- 4 Hagedoorn J. Understanding the rational of strategic technology partnering: interorganizational modes of cooperation and sectoral differences. *SMJ*, 1993;14:371~385
- 5 Hagedoorn J, Narula R. Choosing organizational modes of strategic technology partnering: international and sectoral differences. *Journal of International Business Studies*, Second Quarter, 1996. 265~284
- 6 斯蒂文·怀特. 满足新绩效标准的管理组织活动和资源—转轨中的中国制药企业. 载于金碛和丁易主编: 转轨时期的产业调整. 北京: 经济管理出版社, 1997. 211
- 7 薛风旋. 香港工业——政策、企业特点及前景. 香港: 香港大学出版社, 1989. 106
- 8 路耀兵, 王心见. 跨国公司在华合资策略与管理研究. *管理世界*, 1996; (2): 141
- 9 王允贵. 跨国公司的垄断优势及其对东道国的产业控制. *管理世界*, 1998; (2): 116
- 10 吴能全. 广东“三资”企业绩效分析. 广州: 中山大学出版社, 1995. 38~40
- 11 李新春. 产品联盟与技术联盟——我国中外合资、合作企业的技术学习行为分析. *中山大学学报(社会科学版)*, 1998; (1): 90~96
- 12 李新春. 企业战略网络的生成发展与市场转型. *经济研究*, 1998; (4): 70~78

The Characteristics of the Strategic Alliance Regarding Sino-foreign Enterprise Co-operation and Technological Learning

Li Xinchun, Gu Baoyan, Li Shanmin

School of Management, Zhongshan University

Abstract Strategic alliance is an important strategy and organizational format for enterprises to obtain or learn the creation ability. China's technology (intensive) enterprises are trying to enter the high-tech field by means of strategic alliance of which Sino-foreign enterprise co-operation becomes the first choice. This article divides the strategic alliance into market alliance and technology (developing) alliance formats. To the great extent, Sino-foreign enterprise co-operation is market alliance format, not technology alliance. The primary representation of technological learning about market alliance is knowledge shifting on management, operations, and professionals training. As market alliance in the technology (capital) intensive industries, the main alliance format of the Sino-foreign enterprise co-operation is the joint-stock alliance, or joint venture, which differs from the general conclusion drawing from the international strategic alliance study, and which sets up the model, helping us to understand the enterprises alliance between the developing and developed economies.

Keywords: strategic alliance, enterprises alliance, technological learning, high-tech