



信任、治理策略与 合资企业社会困境

薛晋洁^{1,2}, 史本山²

1 西安外国语大学 商学院, 西安 710128
2 西南交通大学 经济管理学院, 成都 610031

摘要: 合资企业管理面临的重要挑战就是如何解决社会困境, 困境管理能力直接影响合资企业的有效运作。合资企业的社会困境主要体现为合资伙伴个人自利理性的选择导致合资企业的失败。因此, 探讨合资企业社会困境的影响因素和治理策略, 并以此提升合资双方的合作关系, 降低合资伙伴的机会主义行为, 进而解决社会困境, 对理论研究者和合资企业实践者都非常重要。

在社会困境理论、交易成本理论和关系交换理论的基础上, 构建信任、合约治理、关系治理对合资企业行为影响的模型, 将信任、合约治理、关系治理对合作和伙伴机会主义行为的影响进行实证研究。以242家合资企业为研究对象, 运用结构方程的统计方法实证分析信任对两种治理策略、合作和伙伴机会主义行为的影响。将信任分为高信任和低信任两种情景, 将其作为调节变量, 探讨信任、治理策略和合资伙伴行为之间的关系。

研究表明, 无论在高或低信任情景下, 合资企业间信任对关系治理比对合约治理的正向影响大; 与低信任情景相比, 在高信任情景下, 信任和关系治理对合作的正向影响大, 合约治理对合作的正向影响小。

研究结论提供了有效解决社会困境的思路和治理方式, 强调学习如何运用治理策略以破解社会困境是至关重要的, 认为合资企业高管应考虑结合双重治理方式解决社会困境。由于不同类型的治理策略具有不同的功能, 特定治理策略的使用取决于合资企业伙伴相互信任的密切程度。也就是说在低信任情景下, 合资企业高管应重视运用合约治理促进合作行为; 在高信任的情景下, 运用关系治理处理社会困境的效用更大。此外, 研究结论有利于提升对合资企业管理的认识, 有效指导并改善实践以降低合资企业的失败率。

关键词: 社会困境; 信任; 治理策略; 合作; 机会主义行为

中图分类号: F272

文献标识码: A

doi: 10.3969/j.issn.1672-0334.2016.05.007

文章编号: 1672-0334(2016)05-0083-10

1 引言

合资企业管理面临的重要挑战是如何解决社会困境, 社会困境是指合资伙伴面临最大化自身利益(机会主义行为)与最大化整个合资企业利益(合

作)之间的矛盾^[1], 交易成本理论和关系交换理论分别倡导两种不同治理策略解决该矛盾。交易成本理论强调规则和政策, 认为合约治理是一种主要的治理策略, 有利于提高治理绩效^[2], 有效降低交易中的

收稿日期: 2015-12-10 **修返日期:** 2016-06-29

基金项目: 国家社会科学基金(15XZZ011)

作者简介: 薛晋洁, 管理学博士, 西安外国语大学商学院讲师, 研究方向为投资决策理论和组织行为等, 代表性学术成果为“合资企业的社会困境: 交易成本理论新解与实证检验”, 发表在2016年第3期《商业经济与管理》, E-mail: xuejinjie@hotmail.com

史本山, 管理学博士, 西南交通大学经济管理学院教授, 研究方向为投资决策理论和风险管理等, 代表性学术成果为“债务结构、违约点宽容和贷款保险定价的改进”, 发表在2016年第4期《保险研究》, E-mail: bssshi@163.com

机会主义行为^[3],关系治理的作用是次要的。关系交换理论认为,作为自我实施的保障,合资伙伴之间的信任、共同的价值观和信仰是一种更有效的治理策略^[4]。目前尚不清楚合约治理与关系治理之间是否存在一种平衡,以上理论观点的研究差异不能让我们有效清晰地理解作为交易保障的合约治理和关系治理的真正功效和作用,如果在这方面有一个明晰的探讨就能进一步为治理合资企业社会困境的相关研究提供有针对性的理论基础和依据。因此,对以上两种治理策略进行实证比较分析显得很有必要,这能更加明确两种治理策略对组织间关系管理的不同贡献^[5]。

作为社会情景变量,信任是指一方对另一方产生的正向期望,即一方认为另一方的行为不会对自己造成损害甚至会对自身的利益有利^[6]。社会资本理论将信任界定为既能降低合资企业的交易成本,又能促使合资企业稳定的重要有效的无形资产。特别是在联盟风险控制研究领域,信任和控制被认为是影响联盟风险的两个重要因素^[7]。这便引发一些值得深入探讨的问题:在中国交易背景下合资伙伴之间的信任对促进解决合资企业社会困境的作用、对治理策略的影响程度以及信任在治理策略与合资企业行为之间关系的调解作用等,已有研究关于这方面问题的答案并不明确。

基于社会困境理论、交易成本理论和关系交换理论,本研究对信任、合资企业的治理策略、合作和伙伴机会主义行为的整体框架进行实证研究,希望能补充和完善相关理论。

2 相关研究评述

2.1 合资企业中的社会困境

类似于囚徒困境,合资企业面临合作困境的主要特征是集体理性与个人理性之间的矛盾^[8],即合资伙伴会面临最大化合资企业整体利益(合作)与自身利益(背叛)的抉择。合作主要强调合资伙伴之间的协作、团队精神和共同努力,这些是实现组织目标的必要因素。作为一种协同行动,合作使合资各方实现交易上的灵活性,便于信息交换和共同解决问题。背叛行为可以理解为由于合同不完备和信息不对称,在交易过程中拥有信息优势的企业为获取自身利益损害其他合资伙伴利益的行为。若选择合作,则合资企业会将合资伙伴作为一个整体,提升伙伴关系,减少机会主义行为。若选择背叛,作为自利且具有侵略性的机会主义行为^[9],它是负面影响合资企业稳定的重要因素,会导致窃取伙伴技术、降低投资水平等诸多问题^[10],进而破坏合资企业创造的价值(如泄露问题和套牢问题)。由于合资企业面临社会困境,合资伙伴间的合作通常难以实现。一方面,合资伙伴有较强的动力去攫取合资企业的预期利益;另一方面,合资企业的建立是为了实现某个目标,而该目标不能由任何一方独立完成。由此可知,合资企业中存在着合作与机会主义行为之间的紧张

关系。对合资企业活动的研究大多数注重合作或机会主义行为单方面的内容,目前还缺乏将合作与机会主义行为结合起来进行系统探讨的研究。

2.2 信任

信任可以被视为不管一方有无能力监督或控制另一方,在预期对方会做出利于自己利益的基础上愿意承担可能遭受的风险。信任是认为合资伙伴即使面临反补贴短期激励也不会参与机会主义行为的期望^[11],是在风险交换关系中对交易方的善意和可靠性持有积极的态度。合资伙伴间的信任会对企业间知识和信息等资源的共享和交流产生积极影响,提升合资企业的伙伴关系,是维持合资企业稳定性的关键因素。基于关系交换理论,信任是维持长期密切关系的一种有效的控制机制^[12],是一种有效减少伙伴机会主义行为的方法^[13]。一方对另一方产生的信心和依赖会使合资伙伴更加团结,提升信息交流程度。相反,合资双方的不信任不利于促进合资企业长远发展,会阻碍企业之间知识和信息等资源的共享和交流。一旦合资企业成员之间存在信任差异,一方面他们害怕因套牢而导致对合资企业投入不足,另一方面担心因合资伙伴间彼此过度防范而导致的溢出问题促使合资企业效率下降。合资企业之间不同程度的信任对治理策略选择的影响不同,即当合资企业之间的信任高或低时,治理策略应做出相应的改变。因而,本研究探讨合资企业间的信任对治理策略选择的影响,以丰富已有关于治理策略的研究,并提供一定的实践启示。

2.3 合资企业运行中的治理策略

关于治理策略的研究,主流研究中主要有两种理论观点。交易成本理论注重合约治理,并强调其防范伙伴机会主义行为的功效。合约治理是以合法、客观和制度化的机制为特点,其基础是双方在事前拟定正式、详细的法律契约^[14],它明确指定两个或两个以上交易方的义务范畴,代表着具有法律约束力的协议^[15]。与交易成本理论相比,关系交换理论更关注关系治理,强调企业双方互动的作用。关系治理的主要特征包括交易灵活性、信息的有效沟通、决策的参与性及用协商的方式解决冲突和问题^[16]。关系治理的支持者认为高度的关系治理不仅可以促进合资伙伴之间更频繁的交流,提升相互适应性^[17],促进联合规划,而且能增加伙伴关系的亲密程度,建立防范冲突的保障措施。

由此可知,已有治理策略研究分别从交易成本理论和关系交换理论对关系治理和合约治理的运用提出了不同的观点。交易成本理论强调规则和政策,表明合约治理是一种主要的机制,关系治理的作用只是次要的。而关系交换理论认为合资伙伴间的共同价值观和信念是实现自我实施的有效保障^[18]。因此,有必要对两种治理策略进行实证比较分析,进一步明晰两种治理方式对组织关系管理发挥的不同作用^[5]。为此,本研究进一步明晰合约治理和关系治理在合资企业社会困境治理中的作用。

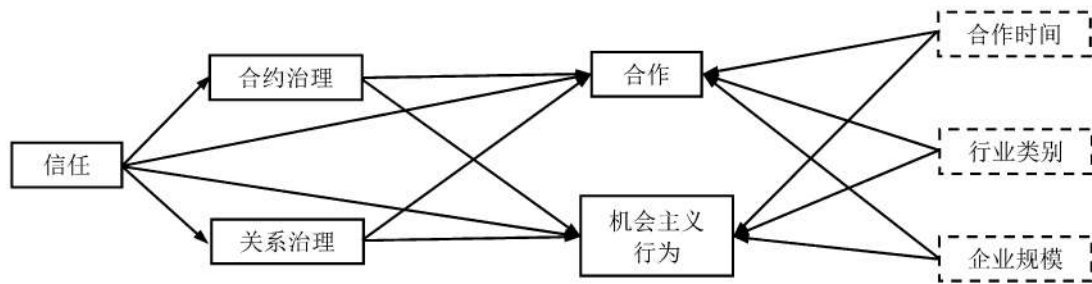


图1 概念模型

Figure 1 Conceptual Model

本研究涉及的变量包括信任、合约治理、关系治理、合作和机会主义行为,基于交易成本理论和关系交换理论,构建信任、治理策略、合作和机会主义行为之间的理论研究模型,见图1。本研究将合作时间、行业类别和企业规模作为控制变量。合作关系持续的时间越长,合作的经历使合作关系更容易预测,对合作伙伴的道德品质更容易掌握,更有利于准确地选择诚信伙伴,发生机会主义行为的可能性就越低。由于不同的企业规模和从属不同行业的企业其经营环境的竞争程度不同,其制度环境中机会主义行为的发生概率也不同。

3 理论分析和研究假设

3.1 信任与治理策略

合资伙伴之间信任的基础可归结为互助、灵活性、和谐与团结,这些因素同样也是关系治理规范所提倡的。关系治理隐含着管理合资伙伴之间行为的关系规范,是随着时间的发展而形成的社会共识或互相理解^[19]。与合约治理不同的是,基于社会关系性的企业治理策略,关系治理强调合资伙伴间互动、道德规范、风土人情习俗等的作用,不用第三方主体的鉴定。此外,关系治理实施起来也比合约治理花费的成本小。关系治理强调信任和社会因素的重要性^[20],利用组织价值观、信仰或组织文化来鼓励期望的行为。因而与合约治理相比,信任对关系治理的影响较大。因此,本研究提出假设。

H₁ 信任对关系治理比对合约治理的影响大。

3.2 信任对合作和机会主义行为的影响

在高信任的情景下,企业对合资伙伴的信任促使双方达成一致意见^[21],能更快、更容易地达成合作共识,降低谈判成本。交易成本理论分析表明,信任程度较低时双方都以提防和怀疑的心态对待对方,相互戒备,甚至盗用伙伴的无形资产,引发多种机会主义行为,这些皆不利于信息交流和资源共享。相比之下,在高信任的情景下,对合资伙伴的信任能降低对伙伴机会主义行为的感知风险,这时交易双方不太可能负面解读对方的非预期的行为,从而为另一方提供更大的业务空间^[22]。这意味着在这种情景下,信任有利于较默契地解决交易过程中出现的

冲突和矛盾,增强合作的意愿,降低企业间的破坏性冲突^[23]。因此,本研究提出假设。

H₂ 与低信任情景相比,在高信任情景下信任对合作的影响大。

H₃ 与低信任情景相比,在高信任情景下信任对伙伴机会主义行为的影响大。

3.3 合约治理对合作和机会主义行为的影响

合资双方若不存在伙伴互惠的承诺,合作是不会自动进行的^[24],尤其当信任程度低时。而在这种情景下,合约治理能详细规定双方的共同责任、义务及违反协议的处罚条例,这有助于增强合资伙伴的合作意愿^[25]。因此,在合资企业信任程度低的情景下,规定了特定职责和双方行为模式的合约治理是一种提高伙伴合作、防范机会主义行为的有效手段。但随着企业双方信任加深,合约治理被看作是不信任的一种信号,并且意味着试图否认先前的友好关系。同时,契约完备性也往往意味着刚性和死板^[26],使合约治理限制合资企业的弹性和适应性,导致交易双方增加不信任感和猜疑^[27],对合资伙伴间加深合作造成阻碍,容易引发冲突和伙伴机会主义行为。因此,本研究提出假设。

H₄ 与低信任情景相比,在高信任情景下合约治理对合作的影响小。

H₅ 与低信任情景相比,在高信任情景下合约治理对伙伴机会主义行为的影响小。

3.4 关系治理对合作和机会主义行为的影响

关系治理被看作是合资伙伴之间的社会规范和共同价值观^[28],能够规范他们的行为,利用良好的沟通和协调^[29],促进合作关系的连续性。关系治理减少了对方的监控行为和双方的讨价还价^[30],减少合资伙伴间的分歧和冲突,促进信息共享、相互团结和制订灵活性的规范。特别是在高信任情景下,增加关系治理会加大未来双方互利交往的承诺,起到鼓励合资伙伴协同行动的作用。也就是说,合资双方可以通过准确、有效、及时和全面的信息来处理问题,引导双方共同追求整体利益,强化合作。同时在该情景下,运用关系治理能进一步降低由信息不对称性引发的关系风险,易于建立双赢的交易环境,降低伙伴机会主义行为发生的概率。因此,本研究提

出假设。

H₆ 与低信任情景相比,在高信任情景下关系治理对合作的影响大。

H₇ 与低信任情景相比,在高信任情景下关系治理对伙伴机会主义行为的影响大。

4 研究设计

4.1 数据来源和样本选取

本研究在梳理已有企业运作、市场营销和供应链管理等相关研究的基础上设计调查问卷的最初版本。借鉴HOFFMANN et al.^[31]的研究,用4个题项测量信任;借鉴CANNON et al.^[32]和FERGUSON et al.^[33]的研究,用4个题项测量合约治理,用5个题项测量关系治理;借鉴KLEIN^[34]和GUNDLACH et al.^[35]的研究,用4个题项测量机会主义行为;借鉴ARTZ et al.^[20]的研究,用3个题项测量合作。对初始问卷进行预调研,调研时间为2014年9月,历时1个月。要求受访者针对每个测量题项回答“在多大程度上同意以下关于贵公司和合资伙伴的描述”,所有题项均采用Likert 7级量表测量,1为完全不同意,7为完全同意。

咨询4位有丰富经验的学者和6位管理实践者,以确认问卷中概念所涵盖题项的相关性以及措辞表述问题。基于预调研获得的反馈意见,关系治理中“合资伙伴提供了及时和准确的信息”这一题项与因子的相关性不符合研究设定,在进一步分析中删除该题项。同时对问卷措辞进行修改,增强其有效性和可读性。由于研究的是混合动机(合作和机会主义行为)的企业间关系,理想的数据应从合资企业的总人口量中获取。然而在实践中,从如此之广的样本群体中抽取随机样本是不可行的。因此,牺牲一定程度的外部效度评判和选择公司,当其他因素相对稳定时检查局部变量之间的关系。

采用时间长度、产业规模、参与数和参与者的性质4个标准选择样本。①为了筛选具有足够合资经验的合作企业,选择2014年以前组建的合资企业。②选择合资企业项目活动中一些特定产量较大的行业,具体为:化工行业(中国国家统计局行业分类标准代码为26),交通运输行业(代码为53-54),房屋建筑、基础设施行业(代码为47-48),电力行业(代码为44),互联网服务、软件和信息技术行业(代码为63-65)。③虽然企业与大学、企业与政府、政府与大学之间的合作很重要,但为了使填写对象更加清晰明了,本研究只探讨由两个企业组成的合资企业。④进一步界定研究对象,只针对营利性的合资企业。

本研究委托上海循环信息科技有限公司运营的问卷星网站收集数据,筛选出符合以上4个标准的公司,大部分选择的是行业中资质优良且具有多年合资经验的公司。本研究以直接负责合资企业管理的中高级管理人员为调研目标,他们对合资企业战略目标、结构、操作等方面比较熟悉。在问卷设计中设置甄别页,过滤掉不符合条件的填写者,每一页设置最少答题时间并设置陷阱题规则筛选掉随意填写的

问卷,同一个IP地址、电脑、用户名都只能填写一次。为了确保调研是针对合适的受访者,要求受访者回答对合资伙伴关系的理解程度,被筛选为无效答卷或者被甄别页排除掉的填写者不能再次填写。正式问卷调研时间为2014年10月,历时8个月,共发出491份问卷,每份问卷代表一家企业,按照答题规则排查筛选后,从问卷星网站回收242份有效问卷,有效问卷的回收率为49.287%。表1给出样本的统计数据。随后对无反应偏差进行评估,运用独立样本t检验分别对最先30份和最后30份返回问卷随机选择的10个问题进行比较,结果显示两个样本之间没有显著差异, $p < 0.050$ 。

表1 描述性统计结果
Table 1 Results of Descriptive Statistics

	指标	样本量	百分比
合作时间	1年~5年	98	40.496
	6年~10年	118	48.760
	大于10年	26	10.744
行业类别	化工行业	13	5.372
	交通运输行业	70	28.926
	房屋建筑行业	36	14.876
	其他基础设施行业	62	25.620
	电力行业	41	16.942
	互联网服务、软件和信息技术行业	20	8.264
企业规模	小于100人	58	23.967
	100人~999人	108	44.628
	1000人~9999人	59	24.380
	大于等于10000人	17	7.025

4.2 变量定义和测量

参考已建立的测量尺度测量潜变量,表2给出潜变量名称、测量题项、Cronbach's α 值和模型的统计指标。

5 研究结果

5.1 测量模型

本研究运用AMOS 6.0软件分析数据,使用传统的最大似然估计评估模型。首先利用验证性因子分析评价效度,然后再确定结构方程模型的适配度。同时还使用Cronbach's α 进行信度分析,检查每个潜变量所包含题项的内部一致性。

由表2可知,复合效度值的范围为0.794~0.895,

表2 测量模型的效度分析结果
Table 2 Results of Confirmatory Factor Analysis for the Measurement Model

潜变量	测量题项	标准化因子载荷	Cronbach's α	复合效度
信任	我方相信合资伙伴是善意和正直的	0.744	0.858	0.860
	合资伙伴在谈判中一直很公平并对我方比较关心	0.777		
	基于与合资伙伴的合作经验和/或其声誉,我方断定它是可靠诚信的	0.853		
	我方并不担心合资伙伴会利用我方对其的依赖、使用修改后的合同约束来攫取我方的利益	0.733		
合约治理	合资关系会受到合约规则和条例的限制	0.694	0.799	0.803
	遇到分歧,我们双方总会找到满意的解决方式,不论该方式是否基于协议	0.740		
	合约会根据我公司的特定要求而调整	0.749		
	合约会随着合资伙伴业务更改而变更	0.658		
关系治理	合资伙伴会与我公司共同努力应对难题	0.769	0.810	0.811
	合资伙伴可以帮助我公司改善业绩	0.677		
	我公司可与合资伙伴携手共度难关	0.696		
	合资伙伴愿意适应我公司的需求变化	0.733		
机会主义行为	合资伙伴并不总是真诚的	0.774	0.895	0.895
	合资伙伴会通过变更事实来得到其想要的东西	0.815		
	诚信谈判不是合资伙伴的谈判风格	0.862		
	合资伙伴曾经违反正式或非正式的协议以便从中获益	0.849		
合作	我公司与合资伙伴分享专有信息	0.865	0.781	0.794
	我公司与合资伙伴共同参与目标的设定和预测	0.666		
	合资伙伴不会征求我公司的建议或忠告	0.710		

均可接受。此外,每个潜变量的 Cronbach's α 值皆超过0.700,表明测量量表具有可靠性。表3给出AVE值及潜变量之间的相关性。由表3可知,每个潜变量的AVE值皆大于0.500,因此,潜变量的测量拥有足够的聚合效度。区分效度的检验一般基于AVE值,所有潜变量AVE值的平方根皆大于任意两个潜变量间的相关系数,说明存在区分效度。总体配适度指标也较令人满意, $\chi^2(141) = 259.670$, $\chi^2/df = 1.842$, $RMSEA = 0.059$, $GFI = 0.910$, $NNFI = 0.935$, $CFI = 0.950$,表明最终的测量模型与数据吻合较好。

此外,考虑问卷的有效性,本研究利用Harman的单一因子检验法检查可能存在的共同方法偏差。在进行Harman的单一因子检验时,作为探索性因子分析的替代方法,验证性因子分析可以描述所有题项

指标模型的效果。验证性因子分析单因素模型拟合指标为: $\chi^2(152) = 1104.328$, $\chi^2/df = 7.265$, $RMSEA = 0.161$, $GFI = 0.598$, $NNFI = 0.510$, $CFI = 0.564$,没有比现有模型产生更好的结果,以此确认本研究没有严重的共同方法偏差问题。

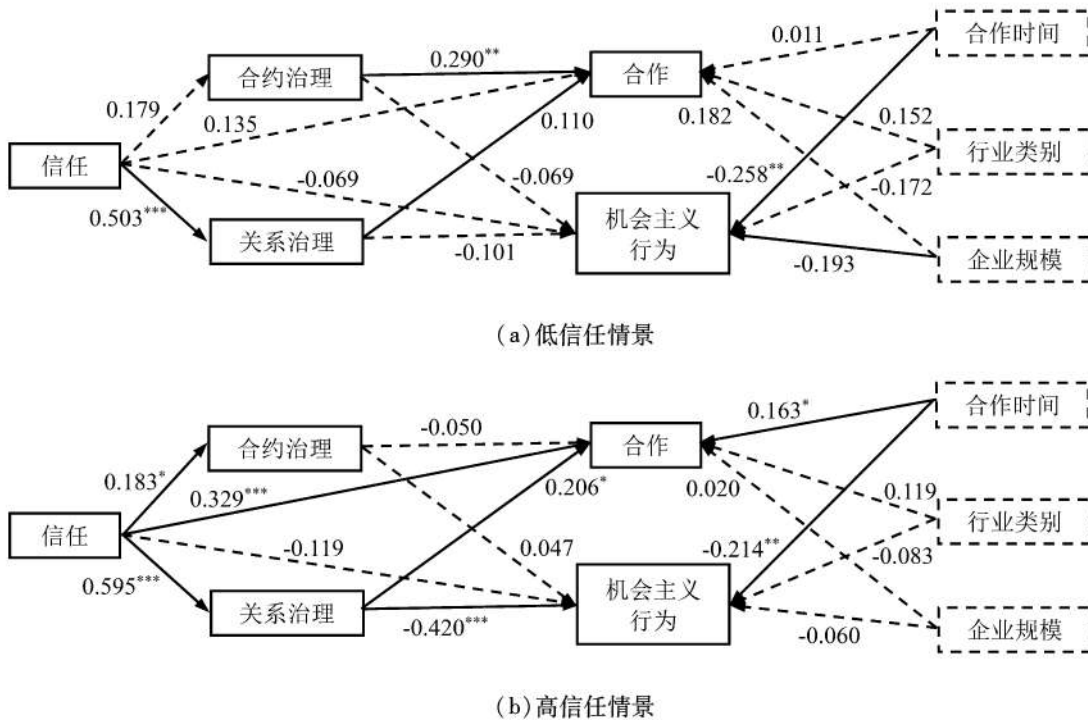
5.2 假设检验

运用结构方程模型对概念模型的验证结果表明模型整体配适度良好, χ^2/df 值为1.961,可以接受,其他指标也相对较好, $RMSEA = 0.061$, $GFI = 0.963$, $NNFI = 0.902$, $CFI = 0.951$ 。图2给出结构方程的路径系数。由图2可知,对于两个数据集而言,信任对关系治理比对合约治理的正向影响都要大,这意味着不管合资企业间的信任程度如何,信任对合资企业关系

表3 区别效度和相关系数矩阵
Table 3 Discriminant Validity and Correlation Coefficients Matrix

	AVE	信任	合约治理	关系治理	机会主义行为	合作	合作时间	行业类别	企业规模
信任	0.606	0.778							
合约治理	0.506	0.319	0.711						
关系治理	0.518	0.693	0.282	0.720					
机会主义行为	0.682	-0.432	-0.182	-0.467	0.826				
合作	0.565	0.520	0.258	0.493	-0.664	0.752			
合作时间		0.234	0.184	0.162	-0.356	0.255			
行业类别		0.135	0.113	0.172	-0.169	0.195	0.036		
企业规模		0.247	0.174	0.155	-0.206	0.205	0.159	-0.032	

注：相关性系数的绝对值大于0.121表示在0.050水平上显著；样本量为242；对角线上的黑体数据为对应的潜变量AVE的平方根；没有数据表示不适用；对角线下方数据为潜变量间的相关系数。



注：***为在0.001水平上显著，**为在0.010水平上显著，*为在0.050水平上显著；虚线箭头表示路径系数不显著。

图2 路径系数

Figure 2 Path Coefficient

治理的运用具有重要的促进作用。因此，H₁得到验证。

在高信任情景下，信任能提高合资伙伴之间的合作， $\beta = 0.329$ ，在0.001水平上显著；在低信任情景下，信任对伙伴之间的合作并没有显著的影响， $\beta = 0.135$ ， $p = 0.216$ 。这说明只有在高信任情景下，信任才能提升伙伴间的合作，H₂得到验证。与对合作影响不同的是，高低两种信任情景下的信任对伙伴机会主义行为皆不存在显著的影响。在高信任情景

下， $\beta = -0.119$ ， $p = 0.170$ ；在低信任情景下， $\beta = -0.069$ ， $p = 0.538$ 。H₃没有得到验证。

在低信任情景下，合约治理对合作的影响比高信任情景下大。在低信任情景下， $\beta = 0.290$ ，在0.010水平上显著；在高信任情景下， $\beta = -0.050$ ， $p = 0.490$ 。这与先前的推论一致，即当信任程度不高时，合约治理有助于建立一个使合资伙伴愿意达成长期商业关系的制度框架。因此，H₄得到验证，也就是说在高信任的情景下采用合约治理显著降低合资伙伴

之间的合作。在高信任情景下,关系治理对加强伙伴合作起着举足轻重的作用,关系治理策略比合约治理策略发挥了更好的作用, $\beta = 0.206$,在0.050水平上显著。 H_0 得到验证。

图2中的结果还表明,不论信任程度高或低,合约治理在防范伙伴机会主义行为方面并不能起到显著作用。在高信任情景下, $\beta = 0.047$, $p = 0.504$;在低信任情景下, $\beta = -0.069$, $p = 0.469$ 。 H_3 没有得到验证。在防御伙伴机会主义行为时,关系治理与合约治理起到的作用不同。在高信任情景下,关系治理能够显著抑制伙伴机会主义行为, $\beta = -0.420$,在0.001水平上显著;在低信任情景下,对伙伴机会主义行为的影响并不显著, $\beta = -0.101$, $p = 0.349$,表明在该情景下并不能发挥其有效的抵御作用。因此, H_1 得到验证。

控制变量方面,在低信任情景下,只有合作时间对伙伴机会主义行为产生负向影响, $\beta = -0.258$,在0.010水平上显著;在高信任背景下,合作时间不仅显著促进合作, $\beta = 0.163$,在0.050水平上显著;还能有效防范机会主义行为, $\beta = -0.214$,在0.010水平上显著。与合作时间相比,不论在高或低信任的情景下,行业类型和企业规模对合作和伙伴机会主义行为皆没有显著影响。

6 结论

本研究探索一个关于合资企业间的信任、治理策略、合作和机会主义行为的研究框架,在高、低信任的情景下考察信任对不同治理策略的影响以及信任、两种治理策略是如何分别影响合作和伙伴机会主义行为。研究结果表明,①无论在高或低信任情景下,信任对关系治理比对合约治理的正向影响大,说明合资伙伴间信任程度越深越会促进合资企业对关系治理的采用,并且高信任情景下的信任对关系治理或合约治理的影响要高于低信任情景。这个结果加深了对合资企业伙伴间信任与治理策略之间关系的认识。②在低信任情景下合约治理对合作的影响程度最大,在高信任情景下信任对合作的影响程度最大,表明合约治理和信任分别是两种信任情景下有效管理企业间合作的关键性因素。③在低信任情景下,信任、合约治理和关系治理都不能显著影响伙伴机会主义;在高信任情景下,关系治理对伙伴机会主义行为的影响程度最大。

6.1 理论贡献

首先,本研究扩展了交易成本理论和关系交换理论,在合资企业不同信任程度的基础上实证分析合约治理和关系治理对合资企业社会困境的影响。交易成本理论主张运用合约治理约束机会主义行为,关系交换理论强调关系治理对解决社会困境有积极影响。本研究将信任分为两种情景,分别验证合约治理和关系治理对合作和机会主义行为的影响。研究发现,合约治理和关系治理对管理社会困境分别起到不同的作用。具体而言,在低信任情景

下,合约治理能提供标准的合同条款,该条款能在法律上为双方关系的持续合作提供稳定基础。在高信任情景下,合约治理释放一种否认先前的和谐关系并对合资伙伴不信任的信号,而关系治理起到增强合作和消除伙伴机会主义行为的作用。在这种情况下,关系治理是有效解决合资企业困境的途径。

其次,本研究将关系交换理论强调的信任因素引入到合资企业行为框架的前置变量中,同时作为社会情景变量,考察其作为调节变量时对其他变量产生的影响。随着更多的学者对信任的研究日益增多,NOOTEBOOM^[36]认为应该找到一个方法系统地对信任和机会主义行为进行共同研究。本研究尝试填补这一空白,识别出在不同情景下信任对治理策略的影响,随后验证信任对合作和机会主义行为的影响,并揭示出影响的差异。结果表明无论在高信任情景还是低信任情景下,信任对关系治理比对合约治理的正向影响大。此外,在高信任情景下,信任对合作的正向影响大。

再次,本研究对新兴国家背景下的合资企业进行研究。尽管中国是世界上最大的发展中国家,对全球贸易的增加做出了重要贡献,但其商业活动中不完整和不断变化的法规以及某些独特的现象(包括对人际关系的依赖),使该背景很适合用来研究合资企业的社会困境问题。如何使高级管理人员运用信任、合约治理和关系治理解决社会困境问题已成为商务活动中的关键。本研究对ZHU et al.^[37]的呼吁做出了回应,他们认为应注重将组织行为融入中国背景进行研究。通过将信任引入合资伙伴行为框架,本研究验证了信任和不同治理策略对中国合资企业行为发挥不同的作用。

6.2 管理启示

首先,本研究强调合资企业高管应考虑使用双重治理策略解决社会困境问题。由于不同类型的治理策略具有不同的功能,治理策略需根据合资企业信任的程度来设计。换句话说,在合资企业治理方面,高管们需判别信任程度以考虑关系治理和合约治理的使用。具体来说,如果合资企业维持低程度的信任关系,利用合约治理增加合资伙伴的合作是有效的;如果合资企业间的信任已经发展到高程度时,采用关系治理是更好的选择。因此,学习如何运用这些治理策略以有效解决社会困境问题是至关重要的。

其次,研究结果表明在高信任情景下,与关系治理和合约治理相比,信任对促进合作发挥着更大的作用。此外,在该情景下信任对关系治理和合约治理都产生了不同程度的影响。因而,合资伙伴必须重视建立信任关系,企业应意识到信任会对相互之间知识、信息等资源共享和交流产生积极的影响,提升合资企业的伙伴关系,是维持合资企业稳定性的关键因素。

再次,研究结果还表明在高信任情景下,3个控制变量中只有合作时间对合作产生正向影响,行业

类别和企业规模对伙伴间的合作没有显著影响。显而易见的是,与合作长久的企业合资是重要的,有助于增强双方的合作行为。此外,只有合作时间对机会主义行为产生负向影响,而企业规模和行业类别对伙伴机会主义行为的影响并不显著,这意味着所有行业 and 不同规模的公司都应该注重防范机会主义行为、维持伙伴长期合作关系。

6.3 局限性和研究展望

本研究结果仅代表中国大陆的特定行业,因此在特定领域中研究会存在局限性,若在不同的行业或地区加以验证,结论可能有所不同;仅针对特定时期的合资伙伴行为进行研究,该行为的纵向研究可能会对如何提升合资伙伴合作关系提供更多的见解;只集中考虑两种治理策略、信任变量,未来研究可加入更多变量(如承诺、沟通策略)对企业行为进行深入研究;为了简化研究设计和流程,仅考虑合资企业中单个企业管理人员的决策,未来研究可以将对象锁定为合资伙伴双方,进一步验证本研究结果的适用性。

参考文献:

- [1] ZENG M. Managing the cooperative dilemma of joint ventures: the role of structural factors. *Journal of International Management*, 2003, 9(2): 95-113.
- [2] 张闯,李骥,关宇虹. 契约治理机制与渠道绩效:人情的作用. *管理评论*, 2014, 26(2): 69-79, 91.
ZHANG Chuang, LI Ji, GUAN Yuhong. Formal contract governance and channel performance: does renqing matter?. *Management Review*, 2014, 26(2): 69-79, 91. (in Chinese)
- [3] CAO Z, LUMINEAU F. Revisiting the interplay between contractual and relational governance: a qualitative and meta-analytic investigation. *Journal of Operations Management*, 2015, 33/34: 15-42.
- [4] UZZI B. Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 1997, 42(1): 35-67.
- [5] YANG Z, ZHOU C, JIANG L. When do formal control and trust matter? A context-based analysis of the effects on marketing channel relationships in China. *Industrial Marketing Management*, 2011, 40(1): 86-96.
- [6] DE CARVALHO M M, JUNIOR R R. Impact of risk management on project performance: the importance of soft skills. *International Journal of Production Research*, 2015, 53(2): 321-340.
- [7] PALMATIER R W, DANT R P, GREWAL D. A comparative longitudinal analysis of theoretical perspectives of interorganizational relationship performance. *Journal of Marketing*, 2007, 71(4): 172-194.
- [8] ZENG M, CHEN X P. Achieving cooperation in multiparty alliances: a social dilemma approach to partnership management. *Academy of Management Review*, 2003, 28(4): 587-605.
- [9] 刘婷,刘益. 交易专项投资对伙伴机会主义行为影响的实证研究. *管理科学*, 2012, 25(1): 66-75.
LIU Ting, LIU Yi. Empirical study on the effects of a firm's transaction-specific investments on the partner's opportunisms. *Journal of Management Science*, 2012, 25(1): 66-75. (in Chinese)
- [10] 徐二明,徐凯. 资源互补对机会主义和战略联盟绩效的影响研究. *管理世界*, 2012(1): 93-103.
XU Erming, XU Kai. A study on the effect of the resources complementarily on opportunism and the performance of the strategic alliance. *Management World*, 2012(1): 93-103. (in Chinese)
- [11] ORBELL J, DAWES R, SCHWARTZ-SHEA P. Trust, social categories, and individuals: the case of gender. *Motivation and Emotion*, 1994, 18(2): 109-128.
- [12] ZHAO X, HUO B, FLYNN B B, et al. The impact of power and relationship commitment on the integration between manufacturers and customers in a supply chain. *Journal of Operations Management*, 2008, 26(3): 368-388.
- [13] 党兴华,孙永磊,宋晶. 不同信任情景下二元创新对网络惯例的影响. *管理科学*, 2013, 26(4): 25-34.
DANG Xinghua, SUN Yonglei, SONG Jing. Impacts of ambidextrous innovation on network routines in different inter-organizational trust contexts. *Journal of Management Science*, 2013, 26(4): 25-34. (in Chinese)
- [14] 龙勇,郑景丽. 联盟过程管理视角的联盟能力与联盟治理关系研究. *管理世界*, 2013(1): 182-183.
LONG Yong, ZHENG Jingli. A study, from the perspective of the management of the process of alliance, on the relationship between the ability of alliance and the management of alliance. *Management World*, 2013(1): 182-183. (in Chinese)
- [15] 张培,杜亚萍,马建龙. 基于信任的服务外包治理机制:多案例研究. *管理评论*, 2015, 27(10): 230-240.
ZHANG Pei, DU Yaping, MA Jianlong. Governance mechanisms in service outsourcing relationship based on trust: a multi-case study. *Management Review*, 2015, 27(10): 230-240. (in Chinese)
- [16] ZHOU Y, ZHANG X, ZHUANG G, et al. Relational norms and collaborative activities: roles in reducing opportunism in marketing channels. *Industrial Marketing Management*, 2015, 46: 147-159.
- [17] POPPO L, ZENGER T. Do formal contracts and rela-

- tional governance function as substitutes or complements?. *Strategic Management Journal*, 2002, 23(8):707-725.
- [18] LAI F, TIAN Y, HUO B. Relational governance and opportunism in logistics outsourcing relationships: empirical evidence from China. *International Journal of Production Research*, 2012, 50(9):2501-2514.
- [19] EVANSCHITZKY H, CAEMMERER B, BACKHAUS C. The franchise dilemma: entrepreneurial characteristics, relational contracting, and opportunism in hybrid governance. *Journal of Small Business Management*, 2016, 54(1):279-298.
- [20] ARTZ K W, BRUSH T H. Asset specificity, uncertainty and relational norms: an examination of coordination costs in collaborative strategic alliances. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2000, 41(4):337-362.
- [21] ZAHEER A, MCEVILY B, PERRONE V. Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance. *Organization Science*, 1998, 9(2):141-159.
- [22] YOUNG-YBARRA C, WIERSEMA M. Strategic flexibility in information technology alliances: the influence of transaction cost economics and social exchange theory. *Organization Science*, 1999, 10(4):439-459.
- [23] 董维维, 孙骏, 庄贵军. 考虑冲突和信任中介作用的破坏性行为对渠道合作的影响研究. *管理学报*, 2016, 13(5):735-744.
DONG Weiwei, SUN Jun, ZHUANG Guijun. How do destructive behaviors take effects on channel cooperation? Intensifying conflict or destroying mutual trust. *Chinese Journal of Management*, 2016, 13(5):735-744. (in Chinese)
- [24] GIBBONS R. *Game theory for applied economists*. Reprint ed. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1992:2-15.
- [25] YU C M J, LIAO T J, LIN Z D. Formal governance mechanisms, relational governance mechanisms, and transaction-specific investments in supplier-manufacturer relationships. *Industrial Marketing Management*, 2006, 35(2):128-139.
- [26] 李晓冬, 王龙伟. 基于联盟知识获取影响的信任与契约治理的关系研究. *管理学报*, 2016, 13(6):821-828, 862.
LI Xiaodong, WANG Longwei. The relationship between contract and trust: based on their interaction on alliance knowledge acquisition. *Chinese Journal of Management*, 2016, 13(6):821-828, 862. (in Chinese)
- [27] 刁丽琳, 朱桂龙. 产学研联盟契约和信任对知识转移的影响研究. *科学学研究*, 2015, 33(5):723-733.
- DIAO Lilin, ZHU Guilong. The impact of contract and trust on knowledge transfer in university-industry alliances. *Studies in Science of Science*, 2015, 33(5):723-733. (in Chinese)
- [28] TANGPONG C, HUNG K T, RO Y K. The interaction effect of relational norms and agent cooperativeness on opportunism in buyer-supplier relationships. *Journal of Operations Management*, 2010, 28(5):398-414.
- [29] 高建丽, 张同全. 个体-组织文化契合对敬业度的作用路径研究:以心理资本为中介变量. *中国软科学*, 2015(5):101-109.
GAO Jianli, ZHANG Tongquan. Study on the path for the impact of person-organizational culture fit upon employee engagement: psychological capital as mediator variable. *China Soft Science*, 2015(5):101-109. (in Chinese)
- [30] 庄越, 潘鹏. 团队嵌入关系治理的调节效应:合作创新实证. *科研管理*, 2016, 37(4):27-35.
ZHUANG Yue, PAN Peng. Moderating effect of team embeddedness in relational governance: an empirical research on cooperative innovation. *Science Research Management*, 2016, 37(4):27-35. (in Chinese)
- [31] HOFFMANN W H, NEUMANN K, SPECKBACHER G. The effect of interorganizational trust on make-or-cooperate decisions: disentangling opportunism-dependent and opportunism-independent effects of trust. *European Management Review*, 2010, 7(2):101-115.
- [32] CANNON J P, ACHROL R S, GUNDLACH G T. Contracts, norms, and plural form governance. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 2000, 28(2):180-194.
- [33] FERGUSON R J, PAULIN M, BERGERON J. Contractual governance, relational governance, and the performance of interfirm service exchanges: the influence of boundary-spanner closeness. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 2005, 33(2):217-234.
- [34] KLEIN B. Why hold-ups occur: the self-enforcing range of contractual relationships. *Economic Inquiry*, 1996, 34(3):444-463.
- [35] GUNDLACH G T, ACHROL R S, MENTZER J T. The structure of commitment in exchange. *Journal of Marketing*, 1995, 59(1):78-92.
- [36] NOOTEBOOM B. Trust, opportunism and governance: a process and control model. *Organization Studies*, 1996, 17(6):985-1010.
- [37] ZHU W, HE H, LAW K S, et al. Editorial: taking an indigenous approach to study organizational behavior in China. *Journal of Organizational Behavior*, 2015, 36(5):613-620.

Trust, Governance Strategies and Social Dilemma of Joint Ventures

XUE Jinjie^{1,2}, SHI Benshan²

1 School of Business, Xi'an International Studies University, Xi'an 710128, China

2 School of Economics and Management, Southwest Jiaotong University, Chengdu 610031, China

Abstract: Although joint ventures have become a universally recognized organization form in business activities, it is reported that a considerable part of them dissolve far rapidly than assumed. For joint venture management, a primary challenge is how to settle the social dilemma. Social dilemma management capability directly affects joint ventures' effective operation. Social dilemma of joint ventures embodies the self-interest rational choice of joint venture partners lead to long-term failure of a joint venture. Therefore, it is important for researchers and practitioners to explore the influencing factors and governance strategies of social dilemma in joint ventures and take advantages of these factors and governance strategies to improve mutual cooperation, decrease partner opportunism and settle social dilemma in Chinese society.

Based on the social dilemma theory, transaction cost theory and relational exchange theory, the model of impact of trust on contract governance, relational governance and behavior of joint ventures is established. This paper employs data collected from 242 joint ventures and adopts structure equation model to examine effects of trust on two governance strategies, cooperation and partner opportunism. Meanwhile, trust is divided into two types – high and low level of trust – for investigating how trust as the moderator variable affects trust, two kinds of governance mechanism and joint venture partner's behavior.

The results of structural equation indicate that in a transactional environment of whether high or low level of trust, the influence of trust on relational governance is higher than that of contract governance. Trust has a more positive effect on cooperation when trust is high than that of when trust is low. Similarly, relational governance increases cooperation more when trust is high than that of when trust is low. Unlike the previous results, the influence of contract governance on cooperation is significantly less when trust is high than that of when trust is low.

The conclusion of this paper provides an effective way to solve the social dilemma in joint ventures and pay attention to learn how to use the governance strategy to solve the problem of social dilemma. This study emphasizes that executives of joint ventures should consider the combination of dual governance. Because different types of governance strategies have different functions, the specific governance strategy applied depends on the trust level between the joint venture partners. Specifically, under the situation of low level trust, joint venture enterprise executives should attach great importance to contract governance to promote cooperative behavior, whilst in high trust scenario using relational governance to deal with cooperation dilemma is more effective. The findings not only are conducive to enhance our understanding of the effective management of joint ventures, but also effectively guide and improve management practices in order to reduce the failure rate of joint ventures.

Keywords: social dilemma; trust; governance strategies; cooperation; opportunistic behavior

Received Date: December 10th, 2015 **Accepted Date:** June 29th, 2016

Funded Project: Supported by the National Social Science Foundation of China(15XZZ011)

Biography: XUE Jinjie, doctor in management, is a lecturer in the School of Business at Xi'an International Studies University. Her research interests cover investment decision theory and organizational behavior. Her representative paper titled "Social dilemma of joint ventures: a new explanation of transaction cost theory and empirical test" was published in the *Journal of Business Economics* (Issue 3, 2016). E-mail: xuejinjie@hotmail.com

SHI Benshan, doctor in management, is a professor in the School of Economics and Management at Southwest Jiaotong University. His research interests include investment decision theory and risk management. His representative paper titled "Debt structure, forbearance of default point and improvement of loan insurance pricing" was published in the *Insurance Studies* (Issue 4, 2016). E-mail: bsshi@163.com □