

DOI: 10.16538/j.cnki.fem.2017.12.004

## 企业间合作关系终止研究综述与未来展望

高丹雪, 仲为国

(北京大学 光华管理学院, 北京 100871)

**摘要:** 企业间合作关系的的管理是战略与组织管理研究中的一个重要议题。既有研究对合作关系的建立与发展均做了详尽的考察及整理,但缺乏对合作关系终止研究的系统回顾与整合。本文旨在对合作关系终止的相关研究做全面综述。综述主要围绕以下三个问题展开:首先,何为企业间合作关系的终止;其次,哪些因素导致了合作关系的终止;第三,合作关系的终止对企业有怎样的影响。本文试图建立一套系统的整合框架对以上三个问题的研究进行评述,在指出现有文献中不足之处的同时,提出未来研究的可行方向,以期为国内相关领域的研究提供借鉴,并为企业间关系的管理实践带来启示。

**关键词:** 企业间合作关系;关系终止;文献综述

**中图分类号:** F270 **文献标识码:** A **文章编号:** 1001-4950(2017)12-0053-17

### 一、引言

企业在日常运营中会参与到各式各样的合作关系中。这些合作关系一方面为企业提供必要的经济和社会效益,对企业的生死存亡起到决定性的作用(Dyer和Singh, 1998; Nahapiet和Ghoshal, 1998),另一方面通常又极富动态性,缺乏稳定性,时常面临重构甚至是解体的威胁(Majchrzak等, 2014; Parmigiani和Rivera-Santos, 2011)。早在三十余年前,战略管理、组织研究、创业创新、国际商务以及市场营销等领域的学者便开始从不同的理论视角出发,辨析企业间合作关系终止的原因及其产生的影响。这些研究涵盖了多种企业间合作关系形态,产生了十分丰富的研究成果。尽管针对企业间合作关系终止的考察历时已久,但至今仍缺少一个对该领域文献成体系的归纳和整合。此外,虽然企业间合作关系的终止已成为国外学界的一个重要议题,但在国内学界受到的关注却十分有限。仅有的相关研究大多集中在战略联盟的情境下(陈菲琼和范良聪, 2007; 吴海滨等, 2004; 谢宗杰, 2015),鲜有对其他合作关系形态及其终止的探索。基于这两点考虑,本文试图对相关研究进行全面梳理与总结,填补上述空白,并指出可供未来研

收稿日期: 2016-12-26

基金项目: 国家自然科学基金项目(71572005)

作者简介: 高丹雪(1989—),女,北京大学光华管理学院博士研究生(通讯作者);

仲为国(1983—),男,北京大学光华管理学院助理教授。

究参考的方向,旨在帮助学界和业界共同加深对这一现象的理解。

本文围绕三个主要问题展开:第一,什么是企业间合作关系的终止?在这一部分中,我们剖析了合作关系终止这一现象,回顾了不同合作形态下的终止方式,并对相关的实证进展进行评述。第二,什么因素导致了企业间合作关系的终止?在这一部分,我们首先对这一领域研究所采用的主要理论进行简要回顾与评述。然后,我们对Ring和Van de Ven(1994)所提出的组织间关系分析框架进行补充与完善,提出了一套新的整合框架对相关文献进行梳理。第三,企业间合作关系的终止对企业有何影响?这一部分着重对文献中揭示的终止后果加以识别和评述。

为确保文献覆盖的全面性,我们在文献综述的过程中采用了以下“四步操作法”。第一步,我们使用相关关键词<sup>①</sup>检索了战略管理、组织研究、创新创业、国际商务和市场营销等多个领域的20种高水准英文学术期刊<sup>②</sup>。截至2016年11月底,凡是发表在这些期刊上的标题或摘要中含有相关关键词的文章,我们均对其摘要部分做了深入阅读。在此过程中,我们筛选出了那些将企业间合作关系的终止作为核心构念的研究(不包含个人与个人或企业与个人之间合作关系终止的情况)。对于阅读摘要难以定性的文章,我们通过阅读全文来决定是否纳入本综述的考察视域。第二步,我们在EBSCO、Science Direct和ProQuest等数据库中输入同样的关键词,以获取发表在其他期刊上的相关学术文章,对第一步搜索结果进行补充。第三步,针对此前两步已经锁定的所有研究,我们仔细检查其正向和反向引用信息,以搜集更多相关文章。此外,我们还收集了那些已发表的有关企业间合作关系形成和动态发展的文献综述(Majchrzak等,2014;Parmigiani和Rivera-Santos,2011),逐一检查其参考文献部分,以进一步识别可能被忽略的文章。通过上述三个步骤,我们共获得22篇理论文章和103篇实证文章。第四步,我们将每篇文章的理论视角、核心论点以及全部实证性文章的研究设计和实证结论进行编码整理,以便对该领域内的现有理论和实证进展有一个全面准确的把握。

我们的综述对于企业间合作关系的 research 有两个重要贡献。第一,详细系统地回顾了国外学界有关企业间合作关系终止的文献。综述涵盖合资企业、战略联盟、客户—供应商等多种企业间的合作形态。我们通过建立一个综合性框架,对关系终止的方式、前因及后果进行梳理,为当前这一领域的研究现状提供一个全面清晰的概览。第二,本综述不仅从理论和实证两个方面对该领域的既有文献进行了评述,还识别出了未在文献中得到解答的关键问题,并结合中国管理实践与国内在这一领域的研究现状指出了未来研究的可能性。

## 二、什么是企业间合作关系的终止

企业间合作关系的终止标志着两个或多个不同企业合作的解体,通常被认为是企业间合作发展进程的最后阶段(Das和Teng,2002;Ring和Van de Ven,1994)。对合作关系终止进行研究的相关文献涵盖了三种具体的关系形态,包括:(1)股权式联盟(合资企业)(Barkema和Vermeulen,1997;Kogut,1991),(2)契约式联盟(Dussauge和Garrette,1998;Hagedorn和Sadowski,1999;Li等,2012),(3)供应商—客户关系(Baker等,1998;Broschak,2004;Jensen,2006)等。在这一部分的综述中,我们将首先对合作终止这一现象进行辨析,随后对文献中有关终止方式的识别与相关研究进展进行评述。

<sup>①</sup>这些关键词包括: termination, dissolution, withdrawal, joint venture failure, partner exit, partner defection, tie instability, alliance dynamics, joint venture longevity, partner buyout等。

<sup>②</sup>这些期刊包括: Academy of Management Journal, Academy of Management Review, American Journal of Sociology, American Sociological Review, Administrative Science Quarterly, International Business Review, Management International Review, Management Science, Journal of Business Research, Journal of Business Venturing, Journal of International Business Studies, Journal of Management, Journal of Management Studies, Journal of Marketing, Journal of Marketing Research, Journal of Operations Management, Organization Science, Organization Studies, Research Policy 和 Strategic Management Journal。

### (一)合作终止是否等于合作失败

合作关系的终止不一定意味着合作的失败。事实上,合作关系的终止可能存在两种情况:如愿终止和非如愿终止。前者主要指那些合作目的达成后合作关系的自然解除,而后者则指由于合作目的失败所导致的企业被迫解除合作关系的情况。在现实的管理情境中,非如愿终止的情况更为常见,也更具挑战。例如,Makino等(2007)在对日本的跨国合资企业进行研究时发现:在最终解体的合资公司样本中,只有10%是如愿终止,而高达90%的样本是在合作失败时的非如愿终止。

因此,文献中对于合作终止的探讨也大多聚焦于非如愿终止的情况,只有少数例外。例如,一些学者从实物期权理论出发,将合作关系视为企业在面对不确定性时做出的一种期权投资(Kogut, 1991; 张光曦, 2013)。当投资不确定性减弱时,企业将通过终止合作关系来行使期权,寻求进一步发展。Kumar(2005)的研究发现,这一类的合作终止将为企业带来正面的市场价值反馈。因此,我们可将这类合作的终止视为如愿终止。此外,Makino等(2007)认为,合作关系建立的目的直接影响到合作能否如愿终止。他们的研究发现:当合作是出于知识学习的目的建立时,更有可能实现如愿终止。这是因为,相比风险分摊、资源互补以及获得社会合法性等合作目的,知识学习具有一定的时效性,并较有可能在一定时间内完成,合作关系也随即可以自然解除(Makino等, 2007)。Olk和Younge(1997)的研究同样发现,当企业从研发联盟中实现了有效学习后更倾向于因为达成合作目的而退出联盟。

除了上述研究直接考察如愿终止,文献中绝大部分的其他研究都聚焦于非如愿终止的情况,探寻合作过程中导致合作目的无法顺利达成的原因,以及这样的合作失败会给企业造成怎样的代价。因此,我们将在之后的综述中将非如愿终止的情况作为考察重点。

### (二)合作关系的终止方式

为了便于梳理与评述,我们将文献中涵盖的多种合作形态进一步归纳为两种基本合作类型:水平合作关系和垂直合作关系(Ahuja, 2008)。水平合作关系主要指:两个或多个处于相同或相似行业的企业之间所建立的,以分摊风险、实现规模或范围经济、资源互补、知识学习以及获取社会合法性为目的的合作关系(Ahuja, 2008; Makino等, 2007)。垂直合作关系则是指:由在价值链中具有明确上下游位置的企业所建立的,主要以实现长期稳定的交易、知识学习以及获取社会合法性为目的的合作关系(Ahuja, 2008)。合资企业和契约式联盟属于水平式合作关系,而客户—供应商关系则属于垂直合作关系。这两种类型在文献中的进展各有特点,我们将对其进行分别评述。表1列示了文献中基于不同关系形态所识别的终止方式及相关研究进展。

表1 企业间合作关系终止研究涵盖的合作形态及主要终止方式

合作类型	合作形态	研究数	文献中识别的终止方式	研究进展评述
水平合作	股权联盟 (合资企业)	66	(1)联盟解体,向市场化演进(Duso等, 2010; Li等, 2012; Olk和Young, 1997; Rowley等, 2005); (2)兼并收购,向科层化转变(Kogut, 1991; Park和Russo, 1996); (3)更换合作伙伴,在合作范畴内进行调整(Chang等, 2013; Park和Russo, 1996; Reuer, 2000; Steensma等, 2008)	(1)大部分研究在理论上聚焦于非如愿终止,但在实证上能够准确识别非如愿终止的较少; (2)需要进一步明确终止方式与终止动机之间的对应关系
	契约式联盟	36		
垂直合作	客户—供应商	23	更换供应/代理商合作伙伴,在合作关系内进行调整(Baker等, 1998; Broschak, 2004; Jensen, 2006)	缺少对市场化、科层化这两种终止方式的探索

无论是水平合作还是垂直合作,合作关系作为介于市场与科层制组织之间的一种中间态治理模式,在经历失败被迫终止时面临着三种命运:(1)通过解除合作关系向市场化方向演进;(2)通过兼并合作伙伴的股份向科层制组织转变;(3)通过更换合作伙伴,在合作关系范畴内进行调整(Das和Teng,2000)。

对于水平式合作关系来说,尽管相关文献早在理论上明确了对于非如愿终止这一情况的关注,但如何在实证操作上准确识别出非如愿终止的合作关系,成为这一领域研究面对的一个重要挑战。早期的研究在实证操作上较为粗糙。大多数研究通过比较不同年份之间的合资公司名录(Barkema和Vermeulen,1997;Delios和Beamish,2004;Lu和Xu,2006)获知解体信息,并在理论上将其视为合作失败的标志。这些研究忽视了多种解体方式的存在,以及合作终止背后的不同动机(即如愿或非如愿终止),无法提供更加准确而有洞见的研究结论。Kogut(1991)的研究在理论和实证上都做出了重要贡献。他通过调查问卷数据,将合资解体进一步区分为清算和被收购两种方式,并认为企业对合资公司的收购是在行使实物期权,进一步把握未来的发展机会,而非一种合作的失败。如此一来,他不仅在理论上实现了对如愿终止和非如愿终止的区分,而且在实证上显著提高了研究结果的准确性。不少后续的研究沿用Kogut(1991)的方法,依赖媒体报道、并购数据等,明确合作终止的具体方式,并在对合作失败进行研究时将以并购方式终止的合作关系剔除出分析样本,以期获得更加准确的研究结果(Park和Russo,1996;Park和Ungson,1997)。

其他学者则对将并购等同于如愿终止的论断持不同意见(Das和Teng,2000;Makino等,2007)。毕竟,实物期权投资只是诸多企业诸多建立合作关系目的中的一种。当企业出于其他目的,例如资源互补、获取社会合法性、实现风险分摊等目的建立合作关系时,并购依旧代表着企业采取科层制的组织形式替代组织间合作的一种选择,象征着合作关系这种模式本身的失败(Inkpen和Beamish,1997)。针对这一问题,Makino等(2007)利用问卷调查数据,直接收集了企业终止合作的原因。这种方法显著提高了实证结论的准确性,也为未来进行相关研究提出了较高的数据要求。

在水平式合作关系终止的文献中,尽管学界逐渐意识到终止背后存在的多种复杂情况,大量的研究结论仍是基于较为粗糙的合作解体样本得出。这就要求我们采用审慎的态度接纳文献中的研究结论。不仅如此,由于学者对于能否将母公司对合资企业的并购视为如愿终止这一问题存在争议,这一领域亟须回答的一个问题则是:合作的终止方式在多大程度上能够代表终止动机?这两者之间有着怎样的对应关系?是否能够简单地将并购作为如愿终止的一种表现?毕竟,直接询问企业的合作终止动机在数据收集上较难实现,而解决这一问题将为这一领域未来的发展奠定一个良好的基础。

相比之下,垂直式合作关系的终止则较为直观。作为以维持长期稳定交易为目的的合作关系,合作的解体基本等同于合作的失败,因而并不存在准确识别终止动机的问题。但文献仍存在一个重要不足:现有研究大多关注更换合作伙伴,即在合作关系范畴内进行调整的终止方式,而对解除长期合作关系,寻求市场化的解决方案,或是通过垂直并购实现科层化治理的两种终止方式几乎没有涉及。这些问题都值得在未来作进一步探讨。

### 三、企业间合作关系为什么终止

现有研究利用各种理论,从不同的侧面对合作终止的原因进行解释。这些理论包括:交易成本理论、资源依赖理论、资源基础观、内部组织理论、社会交换理论、制度理论以及实物期权理论等。表2对文献中涉及的主要理论、观点及代表研究进行了总结。

表2 企业间合作关系终止研究的主要理论与观点

理论	核心观点	代表研究
交易成本理论	合作伙伴的投机主义倾向会增加合作终止的可能性	Park和Russo, 1996; Park和Ungson, 1997; Li等, 2012
资源依赖理论	不对等的资源依赖导致不平衡的议价能力, 增加合作终止的可能性	Blodgett, 1992; Cui等, 2011; Hamel, 1991; Inkpen和Beamish, 1997; Xia, 2011
资源基础观	合作各方所提供的资源具有较高价值时会降低合作终止的可能性	Steensma和Lyles, 2000; Cui和Kumar, 2012
内部组织理论	较高的协调成本(不兼容的工作方式、文化距离等)会增加合作终止的可能性	Lampel和Shamsie, 2000; Barkema和Vermeulen, 1997; Hennart和Zeng, 2002
社会交换理论	合作各方的互相信任与心理契约会降低合作终止的可能性	Broschak和Block, 2014; Rowley等, 2005; Seabright等, 1992
制度理论	合作各方较高的社会合法性会降低合作终止的可能性	Lu和Xu, 2006; Jensen, 2006; Jonsson等, 2009
实物期权理论	合作是一种分摊风险的实物期权投资, 不确定性的减弱会增加合作终止的可能性	Kogut, 1991; Kumar, 2005

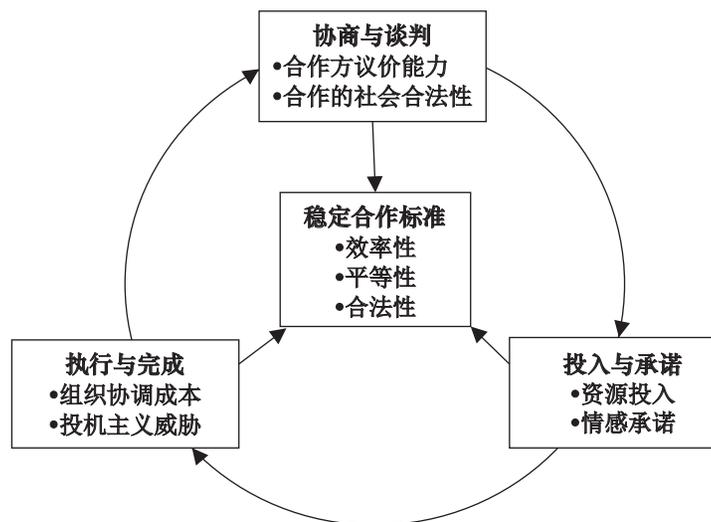
资料来源:作者根据相关文献整理。

这些理论各有侧重,尤其对于“何为维持合作关系长久稳定的核心要素”这一问题持不同观点。例如:交易成本理论、内部组织理论、资源基础观等理论认为,较低的成本和较高的收益是建立和维持合作关系的必要前提;资源依赖理论、社会交换理论认为,公平对等的合作才能稳定而持久;制度理论则认为,社会合法性是保证合作免于解体的关键因素。由于侧重点不同,不同理论只是深入研究了合作关系终止的某一侧面。从企业实践来看,合作关系终止却是一个有机的整体。因此,不同理论之间可以结合起来对合作关系终止做出更完整有力的解释。例如,交易成本理论对于合作者投机主义的假设过于片面,忽略了各方之间信任、包容、善意合作等态度的存在。这一理论强调合约、股权控制等正式手段对于治理合作关系的必要性,却对通过互动培养信任、建立良好的个人关系等非正式手段重视不足。而社会交换理论恰恰强调非正式治理机制的作用。因此,交易成本理论与社会交换理论的相互补充,能够更有利于我们理解合作关系终止这一现象。另外,大部分理论均强调了企业和合作关系内部因素对于合作终止的影响,而制度理论和实物期权理论则将重点转向外部环境因素,探索可能导致合作终止的外部诱因。如果能够将内部和外部的因素综合研究,则可能为我们提供新的研究结论。

也有学者从发展过程的角度对企业间关系进行了研究。例如, Ring和Van de Van(1994)提出了一个用于理解企业间一般合作关系发展的分析框架(此后称为RV框架)。具体来说,企业间关系的发展一般经历三个主要阶段,即协商与谈判、投入与承诺以及执行与完成。这三个阶段在合作关系的发展中循环出现,企业在每一阶段中都基于效率和平等两个核心标准对合作关系进行评价。偏离这两个核心标准则会使合作面临解体的危险。RV框架的提出为企业间合作关系的后续研究提供了较好的理论基础,同时也指引了本文的综述框架。

基于对文献的梳理,本文对RV框架进行了以下两点补充和完善。首先,原有框架将企业间关系视为点对点的对偶关系(dyadic relationship),因此效率性和平等性成为RV框架的两大核心逻辑,然而企业间关系并非存在于“真空”中,而是嵌入到社会环境中的(Granovetter, 1985)。因此,企业间关系同样受到社会环境的审视,企业间关系是否符合社会期许,即合法性,也成为影响企业间关系发展的一大重要逻辑(Jensen, 2006; Jonsson等, 2009; Lampel和Shamsie, 2000; Lu和Xu, 2006)。因此,我们将合法性标准作为第三个保障合作关系稳固的重要标准,纳入分析

框架中。其次,我们在明确每一种发展阶段特征的基础上,将文献中识别的导致合作关系解体的前因变量进行了归纳与分类。在下面的综述中,我们将首先对框架中的核心概念进行定义,而后利用这一框架对文献中的论点和实证结果进行评述。



资料来源:基于Ring和Van de Ven(1994)的分析框架,并根据相关文献整理完善。

图1 企业间合作关系终止的前因:一个整合框架

### (一)稳定合作标准

稳定合作标准包括效率性、平等性、合法性等。Ring和Van de Ven(1994)将具有“效率性”的企业间合作关系定义为“在给定的生产成本的限制下,能够以最低成本完成一项交易的治理结构”。该定义关注的是影响企业间合作关系发展的理性经济因素。从这一角度出发,企业间的合作作为介于市场与科层制组织之间的一种混合治理模式,是企业面临获取稳定的战略资源与灵活的战略反应能力之间的取舍时一种最节省成本的组织形式。因此,当企业间合作的成本过高,或者通过合作带来的资源价值下降时,终止合作对企业来说将是一个理性选择。

平等性,即“交易的公平性”,强调的是合作伙伴之间的互惠互利(Arino和Torre, 1998; Ring和Van de Ven, 1994)。换句话说,这一标准检验企业是否能从合作关系中获得与自身投入相匹配的回报。如果合作的一方试图以牺牲合作伙伴的利益来获取私利,合作关系的公平性将会被打破。不具公平性的合作关系一般源于合作伙伴之间不对等的议价能力。这种不平等性会直接导致交易伙伴之间的冲突,对合作造成毁灭性的打击(Arino和Torre, 1998; Shankar和Yan, 2002)。相反,具有公平性特征的合作关系则会进入一种稳定健康的发展模式,帮助企业实现长远的合作目标。

最后,企业间的合作关系还具有社会合法性意义(Dimaggio和Powell, 1983; Meyer和Rowan, 1977)。合法性(legitimacy)指的是社会群体对于符合本社会一定道德、规范或惯例的行为的一种自然的接受态度(Meyer和Rowan, 1977)。企业依赖合法性获取资源,提高生存能力(Meyer和Rowan, 1977; Scott, 2001)。因此,出于保护自身社会合法性的考虑,企业往往拒绝与丧失合法性的其他企业联系在一起(Jensen, 2006)。这成为合作终止的第三个重要机制。

### (二)协商与谈判

无论是在合作关系建立之初,还是在之后的演进过程中,企业都需要不断地进行正式或非正式的沟通、协商与谈判。这种沟通与谈判不仅发生在参与合作的企业之间,也发生在企业与

其所嵌入的网络和社会群体之间。通过这一过程,参与合作的各方及外部群体形成、并不断更新对合作关系的认识,降低合作的不确定性,获取合作的社会合法性,为下一步的投入和承诺奠定基础。在这一过程中,影响合作关系稳定性的两个重要因素来源于:合作方的议价能力和合作关系的合法性。

表3 协商与谈判阶段对企业间合作终止的影响因素

终止因素	偏离机制	所用理论	主要研究结论	代表研究
合作方议价能力	平等性	资源依赖理论	合作各方失衡的议价能力会影响合作关系的公平性,导致合作关系终止	Baker等,1998; Hamel,1991; Steensma等,2008; Xia,2011; Cui等,2011; Cui,2013
合作的社会合法性	合法性	制度理论	社会合法性较低的合作关系会缺少必要的资源支持,导致合作关系终止	Lu和Xu,2006; Lampel和Shamsie,2000; Jensen,2006; Jonsson等,2009

资料来源:作者根据相关文献整理。

### 1. 合作方议价能力

基于资源依赖理论(Pfeffer和Salancik,1978),学者认为合作方失衡的议价能力会影响合作关系的平等性,从而影响合作关系的稳定。研究发现,议价能力较强的一方往往会将合作拽入一种不对等的状态中,将合作关系转变为获取私有超额回报的工具。若合作关系承载的共同任务得到继续的话,议价能力较强的一方更有可能接手这些业务,能力较弱的一方则倾向于全盘退出(Mata和Portugal,2000,2015; Reuer,2002)。

现有研究揭示了一系列影响合作方议价能力的具体因素,例如:(1)企业的规模与财务状况(Baker等,1998);(2)持股比例(Blodgett,1992; Steensma等,2008);(3)资源优势(Weiss和Kurland,1997; Xia,2011);(4)网络位置优势(Polidoro等,2011; Rowley等,2005);(5)是否存在其他替代性合作伙伴(Cui,2013; Cui等,2011; Greve等,2013)。

一些因素会调节议价能力失衡对合作终止的影响。首先是合作关系本身的融洽程度。Steensma等(2008)发现,在和谐融洽的合作关系中,不对等的议价能力并不会导致合作终止。其次是合作关系建立的时间长度。在合作建立初期,议价能力较弱的一方往往对另一方拥有的资源具有较强的依赖性,因此会尽力维持合作关系(Weiss和Kurland,1997)。最后,平等的议价能力只对于防止最初的波动有效果。对于已经开始出现裂痕的合作关系,议价能力的对等反而会因双方势均力敌、针锋相对而加速合作关系的破裂(Chung和Beamish,2010)。

### 2. 合作的社会合法性

企业可以通过相互沟通和与外部沟通为合作建立社会合法性。相应的,这种合法性也存在于两个层面。首先是关系的内部合法性,也就是合作各方赋予这段关系的合法性。例如,当一段合作关系处于该企业的核心业务范围内,这段关系的内部合法性将远远高于其他边缘业务内的合作。这种内部合法性能够帮助这段合作关系获得合作各方更多的财务、技术以及管理者注意力资源的投入(Ocasio,1997),从而帮助合作关系保持稳定长久。Lu和Xu(2006)利用合资公司与母公司的行业一致性来测量合资公司的内部合法性,上述论点获得了实证支持。Lampel和Shamsie(2000)的研究则发现,当合资企业偏离母公司运营的主导逻辑(dominant logic)时,合资关系更有可能快速解体。除此之外,Puck等(2009)使用调查问卷直接测量了企业的内部同质性压力(internal isomorphic pressure),发现当内部同质性压力较高时,合资企业由于难以达到母公司的同质化(isomorphism)要求,从而无法获得内部合法性,因此更有可能转变为全资子公司,结束合作关系。

第二个层面的合法性则来自于合作关系所嵌入的网络与社会,也就是外部合法性。研究发现,年龄与规模较大的企业往往具有较高的社会合法性,因此能够建立较为稳定持久的合作关系(Davies和Prince, 1999; Lu和Xu, 2006)。相反,因不合情理或不道德的行为而丧失社会合法性的企业则会遭到合作方的背弃,导致合作关系的终止(Jensen, 2006)。如果合作方不及时中断合作关系,他们将会受到合法性缺失的波及(spillover effects),从而丧失其他有价值的合作伙伴(Jonsson等, 2009)。

### (三)投入与承诺

合作各方会在完成协商谈判后作出相应的资源投入与关系承诺。研究显示,企业对合作关系的投入与承诺对维护合作稳定有诸多益处,包括提高合作的效率,降低合作不确定性,提高合作的满意度等等(Dwyer等, 1987; Ganesan等, 2010)。通过文献回顾我们发现,现有研究主要考察了企业在两个维度上对合作关系的投入和承诺:资源投入和情感承诺。资源投入反映了企业对一段合作关系的重视程度。一方面,企业对一段合作关系的资源投入越高,合作越能够得以顺利进行;另一方面,企业的关系特定资源投入(relation-specific investment)越多,这段合作关系的转换成本越高,企业越有动机维护这段合作关系的稳定。在另一个维度上,情感性承诺因素则侧重合作企业之间的信任、认同、忠诚和责任感(Ganesan等, 2010)。企业对合作关系的感性承诺越高,企业之间的合作关系越稳定。

表 4 投入与承诺阶段对企业间合作终止的影响因素

终止因素	偏离机制	所用理论	主要研究结论	代表研究
资源的投入	效率性	资源基础观、实物期权理论	企业对合作关系较少、具有较低价值的资源投入会降低合作的效率,导致合作终止	Hennart等, 1998; Kogut, 1991; Steensma和Lyles, 2000; Cui等, 2011; Cui, 2013
情感的承诺	效率性、平等性	社会关系视角、社会网络理论	企业对合作关系的较低的情感承诺会降低合作的效率性和平等性,导致合作终止	Broschak和Block, 2014; Greve等, 2010; Rowley等, 2005; Seabright等, 1992; Spedale等, 2007

资料来源:作者根据相关文献整理。

#### 1. 资源的投入

现有研究从资源基础观和实物期权理论等方面审视企业的资源投入特征对合作关系稳定性的影响。资源投入的体量、关系专用性程度、多元性和价值变化都是预测合作关系终止的显著因素。总体来说,企业在合作关系中投入的资源越多,所投资源的关系专用性越高,越具有互补性,合作越能够稳定而顺利地进行。

首先,资源投入的体量直接对合作关系的稳定性产生影响。例如,更大规模的企业往往能够投入更多的财务资源,因而建立稳定的合作关系(Davies和Prince, 1999; Hennart等, 1998)。除了财务资源的投入,技术和管理知识等无形资产的投入也会带来更稳定的合作关系(Duso等, 2010; Steensma和Lyles, 2000; Xu和Lu, 2006)。

其次,资源投入的关系专用性(relation-specific investment)越高,合作关系越不容易终止(Levinthal和Fichman, 1988; Rogan, 2014; White, 2005)。这是因为,投入更多关系专用性资源的企业具有较高的转换成本,从而更有动力维护当前合作的稳定。研究发现,合作关系建立的时间越长,合作任务的复杂性越高,企业越倾向于对合作关系投入更多的专用投资。相反,当合作任务的不确定性越高,各方越不愿意对这段合作关系进行专用性投入,合作的持久性也越低(Lazzarini等, 2008)。

再次,资源投入的多元性也是一个重要的影响因素。在这一问题上,目前的研究结论并不一致。有些研究发现多元化的资源投入会带来稳定的合作关系。这些研究认为这样的合作关系能够为企业带来非冗余资源和持续的知识溢出,进而提高合作对于企业的吸引力(Park和Ungson,1997)。相反,其他一些研究则发现了相反的关系,认为多元化的资源投入会增加合作中的协调成本(Nakamura等,1996;White,2005)。基于这两种彼此矛盾的论断,有研究指出资源投入的多元性与合作关系终止之间存在U形关系(Mohr等,2016),而Cui和Kumar(2012)以及Cui(2013)则认为,只有当多元化的资源投入之间同时具有互补性时,才能够有效减少合作终止的可能。

最后,还有一些研究发现,合作为企业带来的资源价值并非一成不变,而是随着企业、合作关系和外部环境条件的变化而变化。例如,当一家公司的战略重心发生转移,现有合作带来的资源价值将下降,更有可能导致合作的解体(Cui等,2011;Harrigan和Newman,1990;Seabright等,1992)。当企业出于知识学习的目的建立一段合作关系的时候,这段关系带来的资源价值会在企业完成知识学习之后快速下降(Hamel,1991;Puck等,2009)。正因如此,以利用合作伙伴的知识为目的建立的合作关系要比以获取合作伙伴的知识为目的建立的合作关系牢固得多(Grant和Badenfuller,2004)。而在环境层面,市场环境的波动也会导致合作关系的价值发生变化,从而使合作关系破裂(Kogut,1989)。

## 2. 情感的承诺

随着合作关系的发展,企业之间会逐渐产生情感承诺。这种承诺超越理性的收益—成本分析,反应了企业之间在合作中培养的相互信任、认可与忠诚。情感承诺较高的合作关系往往具有较高的效率性和平等性,能够更加顺利地完成任务。既有文献中识别了一系列对信任、认同等表征的情感承诺产生影响的因素。例如,当合作取得令各方满意的成绩时,企业之间会产生较强的信任和认同感(Doyle等,1980;Olk和Young,1997)。企业间关系建立的时间,或是以前存在的合作经历也会对彼此间的信任产生正向影响(Broschak和Block,2014;Greve等,2010;Tahinen和Vaaland,2006)。此外,当合作各方具有相似的社会地位时,企业之间会建立起基于相同社会特征信任(Rowley等,2005)。而当合作企业所嵌入的社会网络存在共同联系的第三方伙伴时,企业之间也更加容易实现较强的信任(Greve等,2010,2013)。不仅如此,研究还发现,恰当的合作关系管理手段,例如及时有效的沟通策略和积极主动的合作姿态也可以促进企业之间的信任(Kang等,2014;Pajunen和Fang,2013;Spedale等,2007)。

除了企业层面的因素外,还有研究指出,跨边界人员(boundary spanner)之间的私人关系对企业层面的情感承诺至关重要。一方面,当跨边界人员之间通过频繁的社交建立友好的私人关系时,企业之间的信任和关系依赖也会得到加强(Seabright等,1992)。另一方面,这种依赖于跨边界人员的私交而维持的企业合作关系,也会在跨边界者突然离职时变得十分脆弱(Baker等,1998;Broschak和Block,2014;Rogan,2014)。此外,当跨边界人员流动到其他企业时,还很有可能将之前与其相联系的企业关系资源(特别是客户)带走,从而影响到原有雇主的利益(Bermiss和Greenbaum,2016)。

## (四)执行与完成

在通过协商谈判达到共同预期、收获社会合法性并做出相应的资源投入和情感承诺后,企业将在执行与完成阶段实现资源和能力的最终整合(Ring和Van de Ven,1994)。在此过程中,过高的组织协调成本和投机主义威胁是导致合作破裂的两个重要因素。

### 1. 组织协调成本

协调成本来源于参与合作的企业在整合各自资源与能力中遇到的各种困难。较高的协调

表5 执行与完成阶段对企业间合作终止的影响因素

终止因素	偏离机制	所用理论	主要研究结论	代表研究
组织协调成本	效率性	能力基础观, 内部组织视角	涉及较高协调成本的合作关系会降低合作的效率性, 导致合作终止	Barkema和Vermulen, 1997; Cui和Kumar, 2012; Makino和Beamish, 1997
投机主义威胁	效率性、平等性	交易成本理论	合作伙伴的投机主义倾向较高会降低合作的效率性和平等性, 导致合作终止	Bakker和Knoben, 2015; Greve等, 2010; Li等, 2012; Park和Russo, 1996

资料来源:作者根据相关文献整理。

成本会影响合作关系的效率性,导致合作解体。首先,合作企业之间在各个方面的差异会直接造成彼此之间的协调困难。例如,规模、年龄、所有权体制和战略定位不同的合作伙伴往往会采用互不兼容的工作惯例(routine)。这种不兼容性将为企业之间的合作带来极大挑战(Greve等, 2010; Makino和Beamish, 1997; Park和Ungson, 1997)。在国际商务情境下,合作方之间较大的文化距离或母国制度距离也会阻碍合作伙伴之间的有效沟通,导致协调成本的增加(Barkema和Vermulen, 1997; Hennert和Zeng, 2002; Park和Ungson, 1997)。相反,当合作各方处于同一社会网络时,协调成本则会显著下降。这一方面是因为密集网络所带来的信息渠道能够降低合作伙伴之间的信息不对称性,另一方面是由于嵌入在共同网络中的企业往往具有较一致的工作惯例(Duso等, 2010; Rowley等, 2005)。

其次,合作任务的特征也会影响协调成本。当合作任务较为复杂或涉及多种专业领域时,协调成本会显著增加(White, 2005; Cui和Kumar, 2012)。这主要是因为工作中涉及的信息处理量显著增加。此外,与先后次序上的决策制定相比,那些要求合作伙伴进行共同决策的工作任务也会带来更高的协调成本(Park和Russo, 1996; Reuer和Zollo, 2005)。

## 2. 投机主义威胁

企业的投机主义倾向是阻碍长久合作的另一个重要因素。一方面,较强的投机倾向会带来较高的交易成本,降低合作效率。另一方面,具有投机倾向的企业还有可能以牺牲合作伙伴或共同合作利益为代价为自身谋取私利,从而影响合作关系的公平性,导致合作伙伴间的冲突和纷争,增加合作解体的概率。

现有研究显示,在以下条件下,企业的投机倾向会尤其严重:(1)合作伙伴之间存在竞争关系或具有不一致的战略目标(Greve等, 2010; Kang和Jindal, 2015; Park和Russo, 1996);(2)合作各方只进行短期合作(Bakker和Knoben, 2015);(3)合作所面临的环境不确定性较高时(Lu和Hebert, 2005)。此外,监督困难也会为投机主义的滋生提供温床。例如,涉及隐性知识转移的工作任务(Hagedoorn和Sadowski, 1999; Millington和Bayliss, 1997)、多个领域或是有多方共同参与的工作任务(Pennings等, 1994; Park和Russo, 1996; Valdes-Llanez和Garcia-Canal, 2006),都会由于较大的监督难度而增加企业的投机倾向,从而导致合作破裂。

研究表明,企业可以借助一定的措施来抑制合作伙伴的投机倾向(Brown等, 1989)。例如,以股权式合作代替契约式合作(Lazzarini等, 2008; Li等, 2012; Lumineau, 2011),通过与合作伙伴之间的多市场接触(multimarket contact)建立对投机行为的反击威胁(Greve等, 2010),或者在现有的合作关系之外与彼此或第三方建立更多其他的合作关系(Cui等, 2011; Kogut, 1989; Park和Russo, 1996)等,以利用网络嵌入实现对合作伙伴投机倾向的抑制,维持稳定而成功的合作关系。

截至目前,文献对于终止前因的研究最丰富,进展也最迅速。在理论上,现有研究通过不同

的理论视角,识别了多种导致企业间合作关系解体的前因。这些因素分布于合作关系发展的三个重要阶段,并通过三种核心机制影响合作关系的稳定性。首先,在协商与谈判阶段,企业间不对等的议价能力会降低企业合作的平等性,从而增加合作关系解体的可能。不仅如此,无法获得社会合法性的合作关系也将难以为继。其次,在投入与承诺阶段,各方对于合作所投入的资源价值越高,情感越深厚,企业间的合作越具有效率性和平等性,因而越稳定。最后,在组织与协调阶段,企业需要克服投机主义和协调成本的威胁。避免这两种隐患可以提高合作的有效性与平等性,保证合作关系的稳定与长久。而在实证上,文献采用二手数据(Cui等,2013;Li等,2012;Park和Russo,1996)、调查问卷数据(Lunnan和Haugland,2008;Puck等,2009;Steensma和Lyles,2000)、实验数据(Lazzarini等,2008;Ganesan等,2010)等多种方法对理论进行验证。还有一些研究采用案例研究的方法(Arino和Torre,1998;Harrison,2004;Shenkar和Yan,2002),为我们提供了详实而丰富的观察数据。

#### 四、合作关系的终止对企业有什么影响

合作关系的终止对企业具有重要的战略意义。然而,相比前因,现有文献对于合作终止后果的研究仍处于起步阶段:在本文综述的103篇实证研究中,只有12篇考察了合作关系终止对企业的影响。这些主要关注终止的三类后果。

第一,终止合作对企业市场价值的影响。从短期市场反应来看,当企业结束失败的合作关系,或在结束合作后重新聚焦于主营业务时,市场往往会做出正面反馈(Reuer,2001;Meschi,2005)。但从长期来看,市场仍会以负面的估值来惩罚企业的失败合作(Meschi,2005)。另外,从实物期权的角度出发,企业在外部环境给出有利信号后倾向于结束合作,单独追求未来的发展机会。相应地,市场也会对此类合作终止给予褒奖(Kumar,2005)。

第二,对企业未来合作前景的影响。研究发现,不成功的合作历史会影响企业之间的关系质量,降低这些企业未来继续合作的可能性。不仅如此,过多不成功的合作终止经历还会对企业的声誉产生影响,降低该未来其他企业与该企业进行合作的可能性(Zhelyazkov和Gulati,2016)。

第三,企业从合作终止中实现学习效应。Pangarkar(2003,2009)认为,企业能从失败中学习更加客观准确的信息。他的研究发现,经历过更多失败联盟的企业,在未来的联盟中会表现出更低的失败率。Heimeriks等(2015)则研究了企业对于联盟的不同周期进行知识编码所带来的学习有效性。他们发现,对合作伙伴选择和联盟终止阶段(即联盟的初始和末尾阶段)进行知识编码,可以帮助企业提高未来的联盟组合的表现;而在联盟关系的管理阶段进行知识编码和系统学习,则不会有这样的效果。这主要是因为联盟关系的管理过于复杂,且这种知识具有联盟专属性,可供其他联盟管理借鉴的程度有限。

第四,合作终止时企业所采取的沟通策略会对终止的结果产生影响。企业的终止沟通策略往往在以下两个维度上有明显区别:(1)沟通是否直接而坦诚——对于解体的真实原因进行及时清楚的说明;(2)沟通时是否进行换位思考——表明对方也可从终止中获益(Alajoutsijarvi等,2000)。研究表明,当终止行为发起方采取一种直接坦诚、换位思考的沟通方式时,“被终止方”的反应会更为积极(Giller和Matear,2001)。

综上所述,现有研究从实物期权理论、交易成本理论、组织学习理论等角度出发,发现企业间合作关系的终止对于企业的市场价值、经验学习以及未来的合作前景均具有重要的战略意义。值得注意的是,学界对于终止后果的关注才刚刚开始,无论是理论还是实证情境的丰富性都亟待提高,为未来这一领域的研究提供了诸多机会。

## 五、结论与未来研究展望

通过近三十年的发展积累,企业间合作关系终止的研究广泛引用各方理论,借助不同的数据来源和分析方法,对合作关系终止的方式、背后的原因和产生的结果进行探究,帮助我们逐步加深对这一现象的理解。基于本文的综述可以发现,这一领域的研究虽然存在诸多问题,但也表明其具有较大的研究潜力,值得学界进一步探讨。

### 1. 在更丰富的合作关系形态中探讨合作关系的终止

本文发现,现有研究中过半数者聚焦于合资企业的终止,对其他更加灵活的合作关系形态关注不足。然而,随着近年来产业环境和制度环境不确定性的急剧增加,企业必须时刻保持战略灵活性,实现快速的战略决策(Eisenhardt, 1989; Eisenhardt和Martin, 2000)。因此,灵活的合作关系(例如契约式的联盟,甚至是通过市场交易实现的合作)变得越来越普遍。企业在此类少投入、少承诺的合作关系管理中做出的终止决策,极有可能与合资关系的终止有着不同的机制和考量。未来的研究应将关注点更多地转移到这些合作关系上来。不仅如此,研究者们还可以探究更为丰富的合作关系形态,例如授权许可关系(licensing)、连锁加盟关系(franchising)等,以增进我们对企业间合作关系终止的理解。

### 2. 提高理论与测量之间的一致性

如前所述,既有文献识别了合作关系管理过程中协商谈判、投入承诺及执行完成三个阶段、六大类可能导致合作终止的因素。尽管这六类因素在理论上可以得到较为清晰的区分,但在测量中却存在诸多重合之处。如前文所述,企业规模是解释企业间合作关系稳定的一个重要预测因素。然而,不同的理论为这一变量赋予了不同的理论解释。有研究将企业的规模作为资源投入能力的测量(Davies和Prince, 1999; Lu和Beamish, 2006),而其他研究则将这一变量用于企业议价能力的测量(Baker等, 1998),还有研究将这一变量作为企业社会合法性的测量(Lu和Xu, 2006)。除此之外,合作关系建立的时间长短也在文献中被用来表征多种理论构念:既有合作企业间的情感承诺和关系依赖(Broschak和Block, 2014; Greve等, 2010),也有企业对合作关系的专用性投资(Levinthal和Fichman, 1988; Seabright等, 1992)。这些模糊的测量阻碍了我们对理论进行准确的验证,需要在未来的研究中引起高度重视。

### 3. 解决不同理论之间的矛盾论断

现有文献中一些结论相反的论断亟待在未来的研究中得到解决。比如,采用关系依赖视角的研究认为,企业对关系专用性资产的投入可以提高企业的转换成本,加深企业之间的信任,提高合作关系的质量(Levinthal和Fichman, 1988; White, 2005)。但从交易成本理论来看,关系专用性资产的投入会为投机倾向提供机会,反而会增加合作解体的风险(Lu和Hebert, 2006)。又比如,多元化的资源投入对保障顺利成功的合作来说是喜是忧,仍没有得到系统解答。这些因素对合作关系的影响是否存在边界条件?在何种情境、何种关系形态、何种任务特征下有着怎样不同的机制和作用?这些问题都值得在未来的研究中一探究竟。

### 4. 探寻不同理论之间互补的可能

已有研究从资源依赖理论、交易成本理论、资源基础观、社会交换理论、制度理论、实物期权理论等多种角度对企业间合作关系的终止做出了研究。然而,少有研究探索不同理论之间可能存在的互补性。企业间合作关系的终止作为一个极具研究潜力的现象,为探讨不同理论之间的融合与拓展提供了丰富的研究机会。例如:对于合作伙伴较强的资源依赖性是否会降低企业终止不具有合法性的合作关系的动力?企业如何综合运用社会交换理论所主张的非正式治理机制和交易成本理论所主张的正式治理机制,来保障合作关系的稳固发展?除了现有理论之间的

相互补充,未来的研究还可以引入新的理论来解释这一现象。例如,未来的研究可以引入社会心理学相关的理论,探寻合作关系终止这一现象背后的微观基础。

#### 5. 探寻更丰富的合作终止前因

尽管文献已经识别了相当丰富的导致合作关系终止的前因,但仍有一些战略和组织管理中的经典议题没有在这一领域的相关研究中受到关注。例如,高管团队的特征如何影响合作关系终止?此类研究目前仍十分稀缺。对此,Hambrick等(2001)提出了一个理论模型,预测在合资企业中高管团队的构成特征对合资企业的运营产生重要影响。然而,并没有后续的实证研究对这一论断进行验证。因此,使用高阶理论对企业合作关系解体进行研究是一个值得关注的方向。此外,企业自身的合作关系组合如何影响单个合作关系的结果?Cui(2013)认为,当某一合作关系所带来的资源与企业其他合作伙伴所带来的资源较为相似时,合作解体的可能性更高。今后的研究可以进一步探究其他组合特征带来的影响,例如关系组合的密度、质量、多元化、国际化程度等(Wassmer,2010)。

#### 6. 关注合作终止对企业的影响

目前来看,这一领域的研究较为稀少,仍处于起步阶段,因而极具发展前景。现有研究初步探索了合作关系终止对企业市场价值、未来合作前景及企业学习方面的作用。今后的研究者可以进一步探究合作终止对企业其他各个方面的战略行为的影响。例如,当企业失去有价值的合作伙伴时,是否会投入更多的资源来自行开发替代性的资源和能力,从而影响企业的创新战略?企业是否会在合作失败后转向并购战略,以获得必要的战略资源?从长期角度来看,企业可以通过怎样的终止方式实现合作关系的“融洽终止”,尽可能不伤及未来可能的合作前景?什么因素会导致企业与曾经有失败合作经历的伙伴进行再度合作?又如何防止合作关系再次破裂?这些都是值得深入探究的问题。

#### 7. 中国情境下合作关系终止研究展望

合作关系终止的文献已在国外学界经历了近三十年的积淀和发展,其中不乏基于中国情境的研究。相比之下,国内学界对这一领域的关注较为不足。实际上,中国独特的制度、文化和社会环境为进一步探究合作关系的终止、产生具有国际借鉴意义的理论贡献,提供了极好的研究平台和丰富的研究样本。

首先,我国作为世界第一外资净流入国,近年来对外资企业的进入模式逐步采取放宽策略:从最早的必须采取合资模式,到逐步放开对全资进入的限制。在这样的政策环境下,新设外商企业的独资比例呈现逐年上升的趋势,以合资模式进入中国的外资企业也纷纷结束与国内本土企业的合作,呈现明显的独资化趋势。Puck等(2009)对影响外方独资化的因素进行了考察,但仍有诸多关键问题尚未得到解答。例如,这样大规模的合作终止对于本土企业存在怎样的影响?国内企业是否会因为合作的结束而丧失学习机会?抑或因此而产生自主发展的充足动力,从而实现赶超?另一方面,在政策限制的情况下,外资企业在进入中国时往往在合作伙伴上没有太多的选择余地。在宽松的政策下,自由的伙伴选择是否会带来稳定而持久的合作关系?

其次,在我国政府“走出去”战略的引导下,中国企业纷纷进行境外投资,以期获得先进的技术、管理知识,甚至是直接攻克海外市场。2015年,中国已经成为世界第三大对外投资国(UNCTAD,2015)。在高风险、高失败率的对外投资过程中,通过合资、联盟的方式分摊投资风险,逐步熟悉当地市场、文化和制度,对企业来说是一个理性而明智的选择。现有文献缺少对这种情境下国际合作的关注。如何建立稳定的国际合作关系,克服外来者劣势(liability of foreignness),规避制度风险,需要在未来的研究中做进一步考察。

第三,在我国的转型经济体制下,政府对于企业战略制定和组织管理的作用不容忽视,而

现有文献对这一问题的聚焦却十分有限。沿着这一方向,未来的研究可以探讨的议题包括:企业与政府之间的关联如何影响企业之间的合作关系?政府作为第三方机构在企业合作中通过怎样的机制发挥怎样的作用?政府作为一个组织机构与企业有着怎样的合作形态?这种合作的稳定性受何种因素影响?以上这些问题都为我们做出立足中国情境、丰富管理学理论、指导管理实践的研究提供了机会。

### 主要参考文献

- [1]陈菲琼,范良聪.基于合作与竞争的战略联盟稳定性分析[J].管理世界,2007,(7):102-110.
- [2]吴海滨,李垣,谢恩.战略联盟不稳定性的研究现状与展望[J].科研管理,2004,(5):46-51.
- [3]谢宗杰.知识异质性特征、研发投入策略与创新联盟稳定性[J].外国经济与管理,2015,(8):65-77.
- [4]张光曦.战略联盟不稳定成因分析与演化方向预测——基于资源依赖理论和实物期权理论[J].外国经济与管理,2013,(8):36-45.
- [5]Baker W E, Faulkner R R, Fisher G A. Hazards of the market: The continuity and dissolution of interorganizational market relationships[J]. American Sociological Review, 1998, 63(2): 147-177.
- [6]Barkema H G, Vermeulen F. What differences in the cultural backgrounds of partners are detrimental for international joint ventures?[J]. Journal of International Business Studies, 1997, 28(4): 845-864.
- [7]Blodgett L L. Research notes and communications factors in the instability of international joint ventures: An event history analysis[J]. Strategic Management Journal, 1992, 13(6): 475-481.
- [8]Broschak J P. Managers' mobility and market interface: The effect of managers' career mobility on the dissolution of market ties[J]. Administrative Science Quarterly, 2004, 49(4): 608-640.
- [9]Chung C C, Beamish P W. The trap of continual ownership change in international equity joint ventures[J]. Organization Science, 2010, 21(5): 995-1015.
- [10]Cui A S, Calantone R J, Griffith D A. Strategic change and termination of interfirm partnerships[J]. Strategic Management Journal, 2011, 32(4): 402-423.
- [11]Cui A S. Portfolio dynamics and alliance termination: The contingent role of resource dissimilarity[J]. Journal of Marketing, 2013, 77(3): 15-32.
- [12]Das T K, Teng B S. Instabilities of strategic alliances: An internal tensions perspective[J]. Organization Science, 2000, 11(1): 77-101.
- [13]Duso T, Pennings E, Seldeslachts J. Learning dynamics in research alliances: A panel data analysis[J]. Research Policy, 2010, 39(6): 776-789.
- [14]Grant R M, Baden-Fuller C. A knowledge accessing theory of strategic alliances[J]. Journal of Management Studies, 2004, 41(1): 61-84.
- [15]Greve H R, Baum J A C, Mitsuhashi H, et al. Built to last but falling apart: Cohesion, friction, and withdrawal from interfirm alliances[J]. Academy of Management Journal, 2010, 53(2): 302-322.
- [16]Hamel G. Competition for competence and interpartner learning within international strategic alliances[J]. Strategic Management Journal, 1991, 12(S1): 83-103.
- [17]Inkpen A C, Beamish P W. Knowledge, bargaining power, and the instability of international joint ventures[J]. Academy of Management Review, 1997, 22(1): 177-202.
- [18]Jensen M. Should we stay or should we go? Accountability, status anxiety, and client defections[J]. Administrative Science Quarterly, 2006, 51(1): 97-128.
- [19]Jonsson S, Greve H R, Fujiwara-Greve T. Undeserved loss: The spread of legitimacy loss to innocent organizations in response to reported corporate deviance[J]. Administrative Science Quarterly, 2009, 54(2): 195-228.
- [20]Kogut B. Joint ventures and the option to expand and acquire[J]. Management Science, 1991, 37(1): 19-33.
- [21]Lampel J, Shamsie J. Probing the unobtrusive link: Dominant logic and the design of joint ventures at General Electric[J].

- Strategic Management Journal, 2000, 21(5): 593–602.
- [22]Li D, Eden L, Hitt M A, et al. Governance in multilateral R&D alliances[J]. *Organization Science*, 2012, 23(4): 1191–1210.
- [23]Lu J W, Xu D A. Growth and survival of international joint ventures: An external-internal legitimacy perspective[J]. *Journal of Management*, 2006, 32(3): 426–448.
- [24]Makino S, Chan C M, Isobe T, et al. Intended and unintended termination of international joint ventures[J]. *Strategic Management Journal*, 2007, 28(11): 1113–1132.
- [25]Olk P, Young C. Why members stay in or leave an R&D consortium: Performance and conditions of membership as determinants of continuity[J]. *Strategic Management Journal*, 1997, 18(11): 855–877.
- [26]Park S H, Russo M V. When competition eclipses cooperation: An event history analysis of joint venture failure[J]. *Management Science*, 1996, 42(6): 875–890.
- [27]Park S H, Ungson G R. The effect of national culture, organizational complementarity, and economic motivation on joint venture dissolution[J]. *Academy of Management Journal*, 1997, 40(2): 279–307.
- [28]Pfeffer J, Salancik G R. *The external control of organizations: A resource dependence perspective*[M]. New York: Harper & Row, 1978.
- [29]Reuer J J. Parent firm performance across international joint venture life-cycle stages[J]. *Journal of International Business Studies*, 2000, 31(1): 1–20.
- [30]Ring P S, Van de Ven A H. Developmental processes of cooperative interorganizational relationships[J]. *Academy of Management Review*, 1994, 19(1): 90–118.
- [31]Rowley T J, Greve H R, Rao H, et al. Time to break up: Social and instrumental antecedents of firm exits from exchange cliques[J]. *Academy of Management Journal*, 2005, 48(3): 499–520.
- [32]Seabright M A, Levinthal D A, Fichman M. Role of individual attachments in the dissolution of interorganizational Relationships[J]. *Academy of Management Journal*, 1992, 35(1): 122–160.
- [33]Steensma H K, Barden J Q, Dhanaraj C, et al. The evolution and internalization of international joint ventures in a transitioning economy[J]. *Journal of International Business Studies*, 2008, 39(3): 491–507.
- [34]Steensma H K, Lyles M A. Explaining IJV survival in a transitional economy through social exchange and knowledge-based perspectives[J]. *Strategic Management Journal*, 2000, 21(8): 831–851.
- [35]Xia J. Mutual dependence, partner substitutability, and repeated partnership: The survival of cross-Border alliances[J]. *Strategic Management Journal*, 2011, 32(3): 229–253.
- [36]Zhelyazkov P I, Gulati R. After the break-up: The relational and reputational consequences of withdrawals from venture capital syndicates[J]. *Academy of Management Journal*, 2016, 59(1): 277–301.

## A Literature Review of Interfirm Partnership Termination and Future Prospects

Gao Danxue, Zhong Weiguo

(*Guanghua School of Management, Peking University, Beijing 100871, China*)

**Summary:** Interfirm partnership is crucial for operation and success of firms, as it serves to provide various aspects of economic and social benefits. However, interfirm partnership is usually highly dynamic and unstable, thereby bringing great management challenges to managers and stimulating a lot of research interests in understanding interfirm partnership termination. Prior researchers have adopted a wide range of theoretical perspectives, trying to reveal the causes and outcomes of interfirm partnership termination. Research findings have been revealed plentifully, but

interfirm partnership termination research has developed for decades without such a systematic synthesis.

This paper attempts to fill the research gap above by providing a comprehensive literature review of interfirm partnership termination. It is organized around three major questions. Firstly, what is interfirm partnership termination? In answering this question, we first distinguish desired and undesired termination, and summarize major forms of partnership termination under various types of interfirm partnership. Secondly, what are the antecedents of interfirm partnership termination? Based on a review of seven major theories employed in this field, we supplement and perfect the inter-organizational relationship analysis framework put forward by Ring and Van de Ven (1994), propose a more comprehensive analytical framework and make a relevant literature review. Our framework identifies three core mechanisms of maintaining stable interfirm partnership, namely, efficiency, equity and legitimacy. The reasons for the volatility of these three mechanisms leading to partnership termination lie in three stages of interfirm partnership development, namely negotiations, commitment and execution & completion. Thirdly, how does interfirm partnership termination matter to firms? In this part, we identify termination outcomes revealed by the literature in three major aspects: influences on future collaboration potential, learning effects of termination, as well as the effects of termination communication strategies on termination outcomes.

Based on a comprehensive review of prior literature, we identify seven research directions that are worthy of further investigation: (1) to explore interfirm partnership termination in more various forms; (2) to improve the consistency between theoretical construct and empirical measures; (3) to reconcile contradictory arguments proposed by different theoretical perspectives; (4) to explore complementarities among varied theoretical perspectives; (5) to investigate more rich antecedents of interfirm partnership termination; (6) to conduct more studies on the effects of interfirm partnership termination on firms; (7) to conduct more interfirm partnership termination studies embedded in Chinese context.

We follow a four-step procedure of selecting our review sample to ensure the comprehensiveness of literature coverage. First, we search 20 high-level English academic journals in fields of strategic management, organization studies, innovation & entrepreneurship, international business, and marketing by using key words such as termination, dissolution, tie instability, tie continuity, alliance dynamics, joint venture failure, alliance withdrawal, partner buyout and joint venture exit. Articles containing these keywords in titles or abstracts are further examined by reading their abstracts. Treatment of interfirm partnership termination as a core construct is used as the major criterion to determine relevance. Second, we conduct literature search for scholarly publications in EBSCO, Science Direct and ProQuest database by using the same set of key words. Third, for each search hit in prior two steps, we examine its forward and backward citation information to further collect pertinent articles. We also examine reference sections of published reviews on interfirm partnership, alliance and joint venture to obtain articles that may have been ignored. The procedure yields 22 conceptual articles and 103 empirical studies. Fourth, we code theoretical perspectives and core arguments for each article, as well as research design and empirical conclusions for all empirical studies, to develop a comprehensive picture of current theoretical and empirical development in this stream.

Our review contributes to the literature of interfirm partnership in two aspects. First, we provide a systematic review of foreign literature of interfirm partnership termination including joint ventures, strategic alliances, and buyer-supplier relationship. We also sorts out forms, antecedents and outcomes of interfirm partnership termination by constructing an integrated framework, to provide a comprehensive and clear overview of current research situation in this field. Second, we evaluate existing literature from both theoretical and empirical perspectives, and propose future research directions through identifying limitations of current literature.

**Key words:** interfirm partnership; relationship termination; literature review

(责任编辑: 雨 橙)