Research on the Relationship between Cooperation Experience and Opportunistic Behavior

LI xiaodong[1,a,*], SONG haixu[1,b], ZHANG xiaofeng[1,c] and CHEN kening[1,d]

[1] STATE GRID ENERGY RESEARCH INSTITUTE CO.,LTD, Future Science and Technology Park North Area, Beqijia Town, Changping, Beiqijia, P. R. China

[a]lixiaodong4792@163.com, [b]songgaixu@163.com, zhangxiaofeng@163.com，chenkening@163.com

*Corresponding author

Keywords: Cooperation experience, opportunistic behavior, social exchange theory

Abstract. Alliance is an important strategic choice for many companies to share risks and resources with partners. In order to reduce the risk of partner opportunistic behavior, many companies choose to establish long-term cooperative relationships. In recent years, many studies have found that the risk of opportunistic behavior in long-term cooperation is higher. This paper reviews privious reaearch on the relationship between cooperative experience and opportunistic behavior. Based on the theory of social exchange theory, the experience of cooperation increases mutual trust among members of the alliance, forming conventions and relationship norms, and which inhibiting opportunistic behavior. However, based on the theory of transaction cost theory, the experience of cooperation leads to a decrease in supervision in the alliance, which creates a convenient condition for the partner's opportunistic behavior and may lead to an increase in opportunistic behavior in the alliance. Therefore, future research should focus on the boundary conditions of cooperative experience affecting opportunistic behavior, and explore the relationship between cooperation experience and opportunistic behavior in alliances in different situations.

合作经历与机会主义行为关系研究

李晓冬[1, a,*]，宋海旭[1,b]，张笑峰[1,c]，陈珂宁[1,d]

[1]国网能源研究院有限公司，昌平区，北京，中国

[a]lixiaodong4792@163.com, [b]songgaixu@163.com, zhangxiaofeng@163.com，chenkening@163.coml

*通讯作者

关键词: 合作经历; 机会主义行为; 社会交换理论

中文摘要. 联盟是很多企业获取新技术、新市场，并且与合作伙伴共担风险、共享资源的重要战略选择。为降低合作伙伴机会主义行为的风险，不少企业选择建立长期的合作关系。近年来不少研究发现长期合作中机会主义行为的风险更高。本文综述了以往关于合作经历与机会主义行为之间关系的观点。研究结论表明，基于社会交换理论的观点，合作经历增加了联盟成员之间的相互信任，形成了惯例和关系规范，进而对机会主义行为产生抑制作用。但是基于交易成本理论的观点，合作经历导致联盟中监督减少，为合作伙伴的机会主义行为创造了便利条件，可能会导致联盟中机会主义行为增加。因此，未来研究应该关注合作经历影响机会主义行为的边界条件，探索在不同情境下合作经历与联盟中机会主义行为的关系。

Copyright © 2019, the Authors. Published by Atlantis Press.
This is an open access article under the CC BY-NC license (http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

1．引言

随着世界经济的不断发展进步，市场竞争愈演愈烈，企业面临更为严峻的不确定性和资源不足的压力。为了应对外部环境的变化，企业不得不加快提升自身的动态能力，尤其是市场响应能力。但是由于受到内部资源与能力的约束，企业不可能掌握战略目标实现所需的全部资源。因此，企业单纯依靠自身能力难以应对愈加激烈的竞争态势。在这一背景下，为了获取重要资源并且实现风险共担，企业间的关系逐渐由竞争转向合作。战略联盟这一组织间关系治理模式应运而生。通过建立联盟，企业实现了资源共享，提升了自身资源利用率，也避免了联盟成员之间资源的重复。作为市场与企业之间的一种治理结构，采取联盟的方式往往比过度追求竞争更有助于企业战略的实施。

虽然联盟展现出强大的价值创造潜力，但是联盟治理成本是非常高的[3]。联盟成员通常选择建立长期的合作关系，降低联盟交易成本。基于社会交换理论的观点，合作经历产生了信任[1]。信任也有助于联盟各方之间的信息交流与知识共享，控制机会主义行为，减少对正式治理机制的需要[2]。但是近年来的研究却发现，长期的合作关系同时带来了机会主义行为的内在风险。长期的合作为机会主义行为创造了有利条件，可能会增加合作中的自利行为。因此，现有研究对于合作经历与联盟中机会主义行为的关系尚未达成一致观点。

为厘清合作经历与联盟中机会主义行为之间的关系，本文综述了以往研究的主要观点。首先，本文研究了交易成本理论和社会交换理论对这一问题的启示。然后，本文界定了合作经历与机会主义行为的定义。最后，本文阐述了不同理论视角下合作经历与机会主义行为之间的关系。

2．合作经历与机会主义行为关系研究

2.1 理论基础

2.1.1 交易成本理论

交易成本理论在联盟研究中应用广泛，是解释组织间关系的重要理论基础 [84]。基于交易成本理论的观点，企业间合作治理机制应该能够控制不确定性和专用性资产投入带来的潜在的机会主义行为[71]。通过详细规定联盟成员在稳定以及不确定的环境下的角色，良好的契约治理机制能够控制交易困境[113]。Liu等 (2009)[96]研究发现交易机制的使用能够有效减少组织间合作中的机会主义行为。Zhou和Poppo (2010)[49]研究认为，当管理层感知到外部法律环境能够保障企业利益的时候更倾向于选择契约治理的方式。Schilke (2014)[114]研究认为契约在组织间关系治理中具有协调、控制和适应的职能。

2.1.2 社会交换理论

尽管早期的社会交易理论分析的单元是个体层次，但是后来该理论逐渐扩展到组织研究领域。社会交易理论是战略联盟研究的重要理论之一[84]。社会交易理论主要分析联盟成员之间的关系，认为随着合作关系的发展，联盟成员之间建立了相互信任以及共同目标，有助于消除双方的自利行为倾向，对绩效具有积极作用[94]。联盟中产生的承诺、互惠和信任等是联盟发展的重要影响因素[5]。基于社会交换理论，企业对合作伙伴的帮助与支持是影响合作伙伴承诺、机会主义行为的重要因素[95]。如果合作伙伴感知到企业对其持情感性帮忙态度，作为回报，合作伙伴会更乐于采取友善的态度，更多的在联盟中实施合作行为而非自利行为[36]。Zhou和Poppo (2010)[49]研究发现由于缺乏稳定的法律执行环境，中国企业间合作更多的依赖信任来约束合作伙伴行为。Liu等 (2009)[96]研究发现关系治理机制抑制联盟中机会主义行为的作用弱于契约治理，但是在促进关系绩效方面却更具有优势。Zhang和Zhou (2013)[57]研究发现合作中的信任能够有效促进知识转移。

2.1.3合作经历定义

合作经历是指企业针对特定合作伙伴的以往交易历史(Popp[25]。越来越多的企业通过形成联盟进入新的市场，获取新技术，与合作伙伴共担风险和共享资源(Belgraver和Verwaal, 2017)[15]。不少联盟生存繁荣发展很多年，合作双方通过双赢的方式获得了持久的竞争优势(Wuyts和Geyskens, 2005)[4]。然而近年来研究却发现长期合作策略有一个不能被忽视的问题，密切的合作关系并不一定意味着好的绩效(Zollo等, 2002)[27]。长期合作带来密切合作关系的同时也很容易受到毁灭性力量的打击(Spitzberg和Cupach, 2005)[26]。

2.1.4 机会主义行为定义

交易成本理论的核心假设之一就是机会主义行为。早期关于交易成本的研究认为交易中的机会主义是指具有欺诈性的自利行为(Liu等, 2014)[110]。欺诈包含“说谎、偷窃、欺骗、误导、扭曲信息、掩饰、混淆等行为”。基于机会主义行为的定义，一些学者认为组织间合作中的机会主义行为是合作一方通过欺骗的手段寻求个人利益而损害合作伙伴利益的行为(Luo, 2006)[143]。组织间机会主义行为包含五个方面的因素，行为、动机、寻求自利、欺骗以及损害合作伙伴利益(Das和Rahman, 2010)[142]。组织间机会主义行为主要是提供不完备的或者扭曲的信息、违背契约条款、逃避责任以及拒绝根据外部环境变化做出调整等行为(Hawkins等, 2008)[144]。组织间交易的重要特征之一就是企业要承担较高程度的机会主义风险(Huo等, 2016)[89]。联盟中的机会主义行为增加了交易成本、不确定性以及合作破裂的风险(Kang和Jindal, 2015)[145]。基于不同的理论视角，合作经历影响联盟中机会主义行为的研究得出了不同的结论。

2.3 合作经历与机会主义行为关系研究

不少研究认为合作经历通过形成合作中的规范以及提升联盟成员之间的相互了解减少了合作中的机会主义行为[5]。第一，选择密切的合作伙伴促进了合作中社会性的交易行为，这有助于合作正式开始之前就促使合作双方的利益趋于一致[146]，同时减少了正式合作开始之后的监督。社会化行为不仅减少了成本，还有助于联盟的目标实现[50]。未来合作收益期望的增加也将减少短期欺骗的吸引力。第二，合作经历促进了联盟成员相互学习了解，使得企业能够更为准确的预测合作伙伴未来可能采取的自利行为以及完成联盟任务所必须的行为[147]。合作过程中联盟成员的行为为另一方提供了发现其动机以及潜在的合作目标的机会[97]。因此，通过观察合作伙伴的行为，企业可以对合作伙伴的动机具有更为深入的了解，进而对合作伙伴潜在的自利行为做出预测。预测能力的提升有助于企业设计更好的机会主义行为控制机制。不少实证研究也发现长期合作关系中机会主义行为更少。Heide （1994）研究发现，随着合作经历的增加，联盟成员会主动抑制自利倾向，减少合作中的机会主义行为。Wuyts和Geyskens(2005)研究发现，密切的合作关系有助于企业间协调，同时会降低合作中的机会主义行为。

然而，长期的合作关系同时带来了机会主义行为的内在风险[79]。近年来，关注合作经历所带来的不利的一面的研究，认为长期的合作为机会主义行为创造了有利条件，可能会增加合作中的自利行为[4]。Grayson和Ambler (1999)[79]认为，长期合作带来了竞争优势，同时也埋下了机会主义行为的种子。

当预期的未来收益高于短期欺骗的利益时，联盟成员会主动约束自身行为，减少机会主义倾向。虽然不少研究认为合作经历会促进企业维持长期合作的意愿，但是合作经历减少了联盟中的监督，也为机会主义行为预留了空间。合作经历主要通过降低企业寻求新的合作机会的成本以及协调成本来提升合作中的绩效[5]。但是随着合作不断增加，合作关系的嵌入性可能使得企业更为重视合作中关系的维护[148]。企业往往会认为变革与熟悉伙伴的合作至少会在短期内不利于绩效。在这种条件下，即使出现更优的合作伙伴选择，企业也难以打破当前的合作关系[28]。实证研究中也发现长期合作中出现不少效率下降的现象，例如企业创新动机降低 [149]，寻找最优的解决方案的动机降低[39]，倾向于将自己锁入特定的知识领域中而损失了外部的机会 [150]等。也就是说，企业寻求维持与老朋友的长期合作可能是以牺牲

效率为代价的，长期的合作关系所能带来的收益降低。另一方面，随着合作关系不断变得更加亲密，监督逐渐减少[28]。虽然合作经历中建立的规范可能约束机会主义行为，减少了交易中监督的需要，但是也为欺骗行为打开了更多的窗口，使得欺骗行为不受惩罚的机会增加。减少的长期合作的收益与增加的机会主义的回报减弱了自我控制，进而可能导致联盟中的欺骗、搭便车等机会主义行为的产生[4]。

3．结束语

为了降低联盟成员之间的协调成本，不少企业选择与保持长期的合作关系。但是现有研究对于长期合作是否能够降低联盟治理成本依然存在争议，尤其是合作经历与机会主义行为之间的关系尚不清晰。本文基于交易成本理论和社会交换理论的观点，综述了以往研究的结论。本文研究发现，合作经历中促进了联盟中社会性的交易行为，加强了联盟成员间的相互了解，助于合作正式开始之前就促使合作双方的利益趋于一致，进而减少机会主义行为。但是随着合作关系不断发展，联盟中的监督逐渐减少，也为欺骗行为打开了更多的窗口，使得欺骗行为不受惩罚的机会增加。因此，未来可以进一步研究合作经历影响联盟中机会主义行为的边界条件。

致谢

本文为国家电网公司管理咨询项目《股份制电力交易机构运营模式与机制研究》的阶段性成果之一。

References

[1] Holmberg S R, Cummings J L. Building Successful Strategic Alliances : Strategic Process and Analytical Tool for Selecting Partner Industries and Firms[J]. *Long Range Planning*, vol.42, pp. 164-193, 2009.

[2] [2]Devarakonda S V, Reuer J J. Knowledge Sharing and Safeguarding in R&D Collaborations: The Role of Steering Committees in Biotechnology Alliances[J]. *Strategic Management Journal*, vol.39(1), pp. 1-23, 2018.

[3] [3]Mason R, Drakeman D L. Comment on "fishing for sharks: Partner selection in biopharmaceutical R&D alliances" by diestre and rajagopalan[J]. *Strategic Management Journal*, vol.35, pp. 1564-1565, 2014.

[4] [4]Wuyts S, Geyskens I. The Formation of Buyer—Supplier Relationships: Detailed Contract Drafting and Close Partner Selection[J]. *Journal of marketing*, vol.69, pp. 103-117, 2005.

[5] [5]Holloway S S, Parmigiani A E. Friends and Profits Don't Mix: The Performance Implications of Repeated Partnerships[J]. *Academy of Management Journal*, vol.59, pp. 460-478, 2016.

[6] [7]Gulati R. Social Structure and Alliance Formation Patterns: A Longitudinal Analysis[J]. *Administrative Science Quarterly*, vol.40, pp. 619-652, 1995.

[7] [8]Teece D J. Foreign Investment and Technological Development in Silicon Valley[J]. *California Management Review*, vol.34, pp. 88-106. , 1992

[8] [9]Lam A. Embedded Firms, Embedded Knowledge: Problems of Collaboration and Knowledge Transfer in Global Cooperative Ventures[J]. *Organization Studies,* vol.18, pp. 973-996, 1997.