

关系专用性投资、机会主义效应与治理机制*

——基于生命周期视角的适用性研究

余海晴 俞兆渊

(吉林大学管理学院,吉林 长春 130022)

内容提要:为抑制关系专用性投资的机会主义效应,现有研究提出了多种治理机制,但对不同合作情境下治理机制的适用性问题关注较少。因此,本文从直接作用和调节作用的双重视角,剖析三种治理机制对机会主义效应的抑制作用,并基于关系生命周期的视角,探究不同合作阶段下不同治理机制的适用性。以东北三省地区的高技术企业为样本,运用层次回归分析法对相关假设进行检验,研究结果表明:关系专用性投资对机会主义效应具有显著的正向影响;明确型合同、关系型规范和双边关系专用性投资三种治理机制不仅会直接抑制机会主义效应,还会调节关系专用性投资对机会主义效应的影响;在不同合作阶段,三种治理机制的有效性不同,在合作的探索和建立阶段,双边关系专用性投资对机会主义效应的治理作用最显著;在合作的成熟阶段,关系型规范的治理作用最显著;在合作的衰退阶段,明确型合同的治理作用最显著。

关键词:关系专用性投资 机会主义 明确型合同 关系型规范 双边关系专用性投资 关系生命周期

中图分类号:C931 **文献标志码:**A **文章编号:**1002—5766(2019)05—0038—17

一、引言

关系专用性投资,也被学者称为交易专用性投资,是指企业为了一个特别的合作项目而投入的专用资产,这项资产只能为这一合作项目使用,当该合作项目终止时,此专用资产会失去价值(Lin等,2017)^[1]。关系专用性投资具有一个非常重要的特性,即机会主义效应。机会主义是指合作一方利用信息不对称等客观条件,为使自身的利益最大化,而损害合作对象利益的行为(Li等,2017)^[2]。关系专用性投资一旦做出后就很难转移,理性的接收方就可能以此来要挟投资方,以占有更大份额的合作收益(Artz等,2000)^[3]。目前,不少实证研究都表明,关系专用性投资可能会引发资产接收方的机会主义行为(Wang等,2013^[4];Trada等,2017^[5])。为抑制关系专用性投资的机会主义效应,学者提出了不同类型的治理机制。明确型合同、关系型规范和双边投资是学者关注的三种最典型的治理机制。Murrell(2017)^[6]等认为,由于供应商关系专用性投资者在合作交易中更容易被“敲竹杠”,所以他们倾向于与对方签订详细的合同,而购买方则会有意简化合同的细节。

收稿日期:2018-10-22

* **基金项目:**国家自然科学基金青年基金项目“复杂合作情境下关系专用性投资治理机制的作用及适用性研究”(71402063);教育部人文社会科学青年基金项目“关系专用性投资的发生与效应及动态耦合机理模型研究”(14YJC630177);中国博士后科学基金特别资助项目“关系专用性投资的发生、效应及治理机制:一个整合框架”(2016T90263)。

作者简介:余海晴,男,副教授,管理学博士,研究领域是创新管理、公司治理,电子邮箱:haiqingyu@aliyun.com;俞兆渊,女,博士研究生,研究领域是创新管理,电子邮箱:1803534074@qq.com。通讯作者:余海晴。

Wu等(2017)^[7]分析了正式合同和关系信任两种治理机制在合作创新项目中的作用,发现关系信任会抑制资产接收方的机会主义行为,而正式合同的抑制作用并不显著。Shi等(2018)^[8]提出正式合同的复杂性会降低关系专用性投资的机会主义效应。Vázquez等(2007)^[9]认为双边关系专用性投资会抑制合作成员间的机会主义行为。

对现有研究进行梳理发现,虽然部分学者提出一些治理机制对关系专用性投资的机会主义效应具有直接的抑制作用,也有学者提出具有间接作用。但总体来说,对治理机制抑制机会主义效应的作用机理探讨不充分,这方面的实证研究也比较欠缺。而且,更重要的一点是,现有学者对不同情境下关系专用性投资治理机制的适用性问题关注的不多,周俊和薛求知(2009)^[10]在文中提过这一点,但后期没有学者针对这一问题展开研究。

基于企业生命周期理论,一个企业通常会经历发展、成长、成熟、衰退四个阶段(Adizes, 1989)^[11]。合作创新组织是由企业构成的,合作创新关系从建立到结束的过程,也是一个生命周期过程,同样符合生命周期理论。Jap和Ganesan(2000)^[12]的研究也将合作关系分为探索、建立、成熟和衰退四个阶段。合作关系的阶段衡量了合作成员对彼此身份认知的主要转变。不同的合作阶段,合作成员对彼此身份的认知并不同,意味着合作企业面临的合作情境也不同。不同的治理机制在构建、运行成本以及治理效果等方面本来就存在差异,治理效果也会随着合作情境的不同而变化,某一治理机制在有的合作情境下有效而在别的情境下可能无效。因此,不同合作阶段下关系专用性投资治理机制的适用性问题值得深入研究。

正是基于此背景,本文首先剖析关系专用性投资的机会主义效应;其次从直接和调节作用双重视角,探究明确型合同、关系型规范和双边关系专用性投资三种治理机制对机会主义效应的抑制作用;然后基于关系生命周期的视角,探讨不同合作阶段下各种治理机制的适用性,即在不同合作阶段下,三种治理机制对机会主义效应的抑制作用是否一致,哪种治理机制最有效。以东北三省地区的高技术企业为样本,运用层次回归分析等方法,对相关假设进行检验,揭示各种治理机制对机会主义效应的抑制作用及适用性。

二、理论分析与研究假设

1. 关系专用性投资的机会主义效应

机会主义行为是一种通过违反合同或协议、隐瞒或歪曲信息、违背承诺、逃避责任等手段,以增加自身利益并牺牲别人利益的行为(Hawkins等,2008^[13];Caniëls等,2010^[14])。在合作创新活动中,关系专用性投资的“专用性”会将投资方投入的资产锁定到与合作方的特定关系中,一旦该关系终止,投资方将付出巨大的退出成本。这种“套住”效应,可能会引发合作方的机会主义行为。Rokkan等(2003)^[15]和Vázquez等(2007)^[9]的研究则表明,一些因素会调节关系专用性投资与机会主义行为之间的关系。高维和(2008)^[16]、刘婷和刘益(2012)^[17]等的实证研究也表明,关系专用性投资可能引发投资接收方的机会主义行为。因此,本文提出如下假设:

H₁:关系专用性投资对机会主义效应具有显著的正向影响。

2. 治理机制的作用机理

(1)明确型合同。明确型合同是一种正式的书面契约,缔约双方会在明确型合同中把未来可能发生的情况一一写明,并据此做出详尽的应对计划。明确型合同同时具有包容性和约束性,不仅会详细界定合作双方的权利和义务,也具有非常强的法律效力(Luo,2007)^[18]。明确型合同会详细规定如何对合作各方进行监督,并把违反条款需承担的惩罚措施成文列出,会形成正式的抑制合作各方不正当逐利的约束性框架(Poppo和Zenger,2002)^[19]。因此,明确型合同对机会主义效应具有直接的抑制作用。

在明确型合同的保障下,关系专用性投资对机会主义效应的影响会变弱。因为,作为结构性和制度性的框架信号,明确型合同会使合作双方更有期望和意愿进行长期合作。关系专用性投资的接收方会更更多地关注关系专用性投资的价值创造效应,而不是费尽心机地采用机会主义行为(Wu等,2017)^[7]。而且,资产接收方也必须慎重考虑违背详细合同条款的法律和经济后果。在这样的背景下,关系专用性投资对机会主义效应的影响自然会减弱。虽然明确型合同不能完全地消除接收方的机会主义行为,但也能够一定程度上降低其进行机会主义行为的可能性。近年来,海尔集团与苏宁、国美以及上海文广等公司展开积极合作,通过一定程度的单边或双边关系专用性投资,建立了一系列合作创新关系。为抑制关系专用性投资的机会主义效应,海尔集团和合作伙伴们也采取了多种治理机制,包括明确型合同、关系型规范和双边投资等。明确型合同是关系专用性投资治理中应用最广泛的形式,在海尔集团的合作创新战略中,也签订了一系列明确型合同。2007年海尔与国美签署战略合作协议,成立了国美海尔事业部。同年,海尔与上海文广新闻传媒集团签订合作协议,在高清电视内容和技术领域展开合作。在海尔与国美、上海文广等公司签订的战略合作协议中详细约定了合作双方的权利和义务,并规定了渠道关系中出现各种情况时的处理方式及惩罚办法。此外,战略合作协议中还约定了合作双方的沟通和交流机制,包括:定期召开客户会议,了解消费者需求以及市场变化趋势的特点,构建信息共享平台,以便及时了解消费者购买意愿等。这种正式的契约和机制能够提高合作成员间联系的紧密程度,减少合作成员的机会主义行为。因此,本文提出如下假设:

H₂:明确型合同对机会主义效应具有显著的负向影响。

H₃:明确型合同会减弱关系专用性投资对机会主义效应的影响。

(2)关系型规范。关系型规范是一种非正式的非书面契约,它主要由缔约双方的共同价值观、信念、规范和期望来体现(许景等,2010)^[20]。关系型规范是合作双方之间的一种心照不宣的互惠安排,它通过合作双方共同持有的价值观和理念,确立合作成员的职责和相互期望,从而维系合作双方的关系(Vázquez等,2007)^[9]。关系型规范只会确立一般性的条款和目标,以及解决争端的一般性处理办法,并不会就未来合作行动的所有细节达成一致(Lado等,2010)^[21]。

周俊和袁建新(2015)^[22]将关系型规范划分为信息交换、团结和参与三个维度。参与是指合作各方对于自身的一些决定乐于咨询并接受对方的建议,这一定程度上会降低合作各方的风险感知;信息交换是指合作双方交换重要的信息,这能够有效降低合作成员之间的信息不对称;团结是指合作双方都非常重视整体价值,它会减少合作成员单方面追求自身利益的行为。因此,关系型规范虽然不是正式的合同,但和正式合同一样,也能够直接降低机会主义效应。Luo(2007)^[23]的研究表明,关系型规范能够一定程度上直接抑制交易方的机会主义。

如果合作双方之间建立关系型规范,关系专用性投资对机会主义效应的影响会减弱。因为,关系型规范能够使合作各方在认同合作关系和目标的前提下,通过共同的价值观和规范来处理不确定性事件。当关系型规范较强时,资产接收方会倾向于将投资方的关系专用性投资行为视为积极的关系承诺,接收方的关系承诺水平会得到提高而机会主义倾向将被抑制。高水平的关系型规范,能够促使合作各方将决策的重心转移到联合创造协作准租金上来,而不是相互防范对方的机会主义行为。Vázquez等(2007)^[9]的研究发现,当关系准则强度提高时,分销商的专用性投资对供应商机会主义的影响会降低。汪涛等的研究发现,关系型规范负向调节了汽车4S店的专用性投资和汽车制造商机会主义行为之间的正向关系(汪涛和秦红,2006)^[24]。许景等(2010)^[20]也提出,在关系型规范的保障下,关系专用性投资能够降低接收方的机会主义行为。

关系型规范在海尔集团与苏宁的合作创新中发挥了重要作用。海尔与苏宁建立了坚固的信

任关系,以维持双方的合作关系。双方员工之间的交流是培养信任的主要途径之一,主要包括海尔销售人员与苏宁的定期拜访、私下交流等,这些互动增进了员工间的了解,而高层管理者之间的交流则立足双方战略层面的合作。而且,海尔与苏宁还开展了定制化产品合作。苏宁利用其庞大的销售网络,根据自身销售数据以及通过服务电话回访、“服务月”期间的检修调查,归纳出消费者对产品外观、性能等的要求,从而将这些信息反馈给海尔。海尔根据苏宁所反馈的顾客信息,开发了新产品——BCD2189SN 冰箱。海尔与苏宁通过信息交换、相互参与对方的决策,使合作双方互利共赢创造合作整体价值,有效抑制了关系专用性投资的机会主义效应。因此,本文提出如下假设:

H₄:关系型规范对机会主义效应具有显著的负向影响。

H₅:关系型规范会减弱关系专用性投资对机会主义效应的影响。

(3)合作方的关系专用性投资。合作一方进行关系专用性投资,对合作的另一方而言是一种立誓行为。合作方通过进行关系专用性投资能够向对方表明他是可信的,是对合作关系重视的,并愿意通过关系专用性投资的形式来做出牺牲。因为对于合作方来说,关系专用性投资也是一种风险,它一旦投入也很难转移。合作方进行关系专用性投资,则表明他愿意和合作对象一起承担合作风险。合作方进行关系专用性投资以后,对方也可能会产生机会主义行为。因此,合作方会主动减少自身的机会主义行为,以降低对方采取机会主义行为的可能性。而且,双边关系专用性投资也能够为合作关系创造价值,这种专用性投资的价值创造效应能够将合作双方紧密联系起来,从而抑制自身的机会主义行为(Rokkan,2003^[15];Vázquez等,2007^[9])。

当合作方进行关系专用性投资以后,投资方的关系专用性投资也会减弱机会主义效应。因为,互惠原则和交互作用理论表明交互行为能够使合作双方的联系更紧密。双边的关系专用性投资行为,是一种合作双方对合作关系进行承诺的可靠信号。当合作方投入一个较低水平的关系专用性投资时,表明他对投资方的依赖和承诺程度都较低,与合作关系联系不紧密(Jap和Ganesan,2000)^[12]。在这样的情境下,如果投资方提升关系专用性投资,那么他对合作方的依赖度就较高,投资方将处于不利地位(Palmatier等,2007)^[25]。投资方将被锁定在这一合作关系中,抑制机会主义效应的能力也得到了一定的限制。而当合作方投入的关系专用性投资水平较高时,意味着他对合作关系的承诺程度较高。这种承诺会提升他终止合作关系的成本,从而锁定在这一合作关系中(Liu等,2010)^[26]。当合作双方均投入较高水平的关系专用性投资,这种投资会相互成为对对方的抵押,表明合作双方均对合作关系值得信赖地保证他们的承诺(De Vita等,2010)^[27]。这时,投资方的关系专用性投资也会降低机会主义效应。因为,为保护自身的利益,合作方均会遵守合作规则,减少自身的机会主义行为,以避免合作关系的终止,自身关系专用性投资价值的大幅度贬值。

在合作开始之初,海尔就与渠道成员共同进行了大量的双边关系专用性投资。海尔和国美成立了国美海尔事业部,事业部的采购、销售、研发和财务等人员由两个公司的人员构成。海尔与苏宁组建了联合销售公司,双方在库存、销售、货源、资金和客户信息等方面进行全面共享。海尔集团为特定产品(如BCD2189SN冰箱或V60手机等)投入了生产设备、生产人员,苏宁、国美等提供了信息收集员、信息收集设备等。海尔与上海文广联合定制的INNOV电视预置文广高清频道,销售时捆绑高清节目等方式,上海文广也可能通过东方CJ等内容推广INNOV定制电视。这种合作之初的双边关系专用性投资使海尔与苏宁、国美、上海文广等合作伙伴更依赖对方,有效地抑制了机会主义效应。因此,本文提出如下假设:

H₆:如果合作方自身进行关系专用性投资,其采取机会主义行为的可能性会显著减小。

H₇:合作方的关系专用性投资会减弱关系专用性投资对机会主义效应的影响。

3. 不同合作阶段下治理机制的适用性

基于企业生命周期理论(Adizes,1989)^[11],以及Jap和Ganesan(2000)^[12]对关系生命周期的划分,合作关系可分为探索、建立、成熟和衰退四个阶段。下面将依次分析四个不同合作阶段下治理机制的适用性。

(1)探索阶段。合作关系的探索阶段是一个研究和实验阶段,在这一阶段中,合作双方要对合作关系的潜在责任、义务和收益进行考虑。减少不确定性和对合作关系的潜在收益进行评估是这一阶段的核心目标。在探索阶段,本文认为相对于明确型合同和关系型规范,双边投资对机会主义效应的抑制作用最显著。因为,基于Axelrod(2006)^[28]的合作理论,在一个混合动机的囚徒困境博弈中,要形成稳定的合作关系需要两个条件:(1)博弈之初合作双方要有一个共同的行动;(2)使用针锋相对策略。最初的共同行动能向合作双方释放一个承诺的、长期合作的信号。在针锋相对策略中,合作一方会根据对方的反应采取自己的策略。如果对方合作,己方会合作;如果对方背叛,己方也会背叛。针锋相对策略对于稳定关系的建立是必需的,它能够向合作双方表明机会主义行为和合作行为是相互的。

涉及关系专用性投资的合作创新行为,是一个典型的囚徒困境博弈模型,也适用于Axelrod(2006)^[28]的理论。在合作创新的探索阶段,当合作双方均进行关系专用性投资,这一行为就类似于囚徒困境博弈模型中的共同行动。这些不可轻易转换的关系专用性投资对于合作双方而言都是一个强有力的信号,能够向对方表明己方愿意长期合作。出于保护自身投资的角度考虑,合作各方会减少自身的机会主义行为。从这个角度而言,双边专用性投资对机会主义行为的抑制作用,比明确型合同和关系型规范更有效。在合作关系的探索阶段,关系型规范和明确型合同通常尚未真正建立起来,无法对关系专用性投资起到有效的保护作用。即使二者已建立起来,合作成员的真实行为和预期也不一定一致。因此,只有双边投资这一共同行动,能够使合作方对合作关系更有信心,从而减少自身的机会主义行为。因此,本文提出如下假设:

H₈:在合作创新的探索阶段,与明确型合同、关系型规范相比,合作方关系专用性投资对关系专用性投资的机会主义效应的治理作用更显著。

(2)建立和成熟阶段。在合作关系的建立阶段,合作各方的收益持续增长,并开始相互依赖。合作关系开始伴随着规则和收益的变化而变化,并开始成为一个长期持续的关系。信任和共同满意度将导致各方需要承担的风险开始上升。在合作关系的成熟阶段,合作成员对于持续的合作关系会有一个显性或隐性的承诺,同时开始收获可观的收益和满意度。在合作创新的建立和成熟阶段,合作双方的认知和联系程度更紧密,合作成员开始相互依赖,并愿意保持合作的持续性。而且,在这两个阶段,明确型合同和关系型规范往往已经建立,二者对机会主义效应的抑制作用开始显现并发挥重要作用。在合作创新的建立和成熟阶段,合作成员对彼此身份的认知类似,因此本文认为治理机制对机会主义效应的抑制作用也类似,而且关系型规范在这两阶段的治理作用最显著。因为,在合作创新的建立和成熟阶段,通过较好地确立和实施关系型规范,能够鼓励合作各方进行关系维护,保持合作关系的连续性,关系型规范会阻止资产接收方利用单边投资获得的优势去损害合作关系。资产接收方会试图尽可能保持合作关系的持续性,这一动机成为保护投资方的关系专用性投资,减少自身机会主义行为的动力(Jap和Ganesan,2000)^[12]。

而且,在合作创新的建立和成熟阶段,签订明确型合同反而可能具有反效果。因为在这两个阶段,合作双方的关系很紧密,如果签订明确型合同,反而可能使双方产生相互不信任的感觉,提高双方采取机会主义行为的可能性。Paulraj等(2008)^[29]的研究表明,如果合作双方之间建立的有效的关系型规范,就没有必要签订和执行明确的契约。明确型合同反而可能会成为一种不利因素,柔性更强的关系型规范对关系专用性投资的保护更有效。而且,在合作创新的建立和成熟阶段,合作

活动开始进入正轨,合作成员进行双边投资的可能性不大。相对于关系型规范而言,双边投资对机会主义效应的抑制作用也会较弱。因此,本文提出如下假设:

H_9 :在合作创新的建立和成熟阶段,与明确型合同、合作方关系专用性投资相比,关系型规范对关系专用性投资的机会主义效应的治理作用更显著。

(3)衰退阶段。在合作关系的衰退阶段,至少有一方对合作关系不满意,开始探索替代的合作关系,并有与对方沟通以结束合作关系的意图。在合作创新的衰退阶段,明确型合同对关系专用性投资的保护作用往往更有效。因为,在合作创新的衰退阶段,合作关系的不确定性较高,合作成员间已缺乏相互的信任,合作各方更关心保护自己的投资,并使自己的收益最大化。在这一阶段,关系型规范已失效,违背原则可能会成为常态,关系型规范对机会主义效应的治理作用自然变弱。明确型合同能够详细说明在合作关系终止的时候,投资方如何收回投资的价值。同时,明确型合同能够阻止合作关系在短时间内终止,并抑制资产接收方的机会主义行为。而在没有明确型合同的保障下,投资方将很可能会损失关系专用性投资的价值(Jap 和 Ganesan,2000)^[12]。而且,在合作创新的衰退阶段,合作各方进行关系专用性投资的可能性也较低,双边投资这一治理机制对资产接收方机会主义的抑制作用也将很难发挥作用。因此,本文提出如下假设:

H_{10} :在合作创新的衰退阶段,与关系型规范、合作方关系专用性投资相比,明确型合同对关系专用性投资的机会主义效应的治理作用更显著。

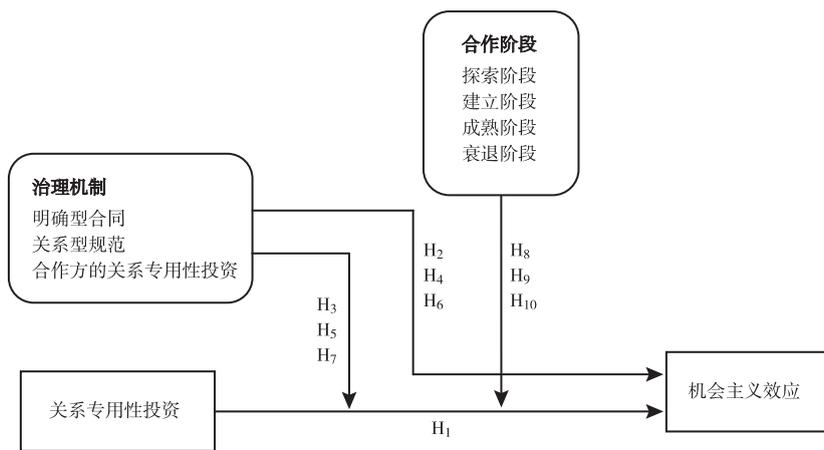


图1 理论模型

资料来源:本文绘制

三、研究设计

1. 样本选择

本研究主要通过问卷调查的方式来获取研究所需要的数据。调研对象定位为高技术企业,这是因为高技术企业从事合作创新活动的可能性较大,频率较高。遵循目的性、可行性、可测性和经济型等原则,对主要来自于东北三省的企业进行抽样调研。被调查者主要选择对本公司合作创新活动熟悉的技术部经理或副经理。在大规模的调研之前,选择部分企业进行了预调研。在确定量表的合理性以后,展开了正式调研。

问卷调查从2016年4月开始,到2016年10月结束。本文主要通过两种方式进行问卷的发放和收集。一是间接调研,利用与省工商业联合会等组织的合作关系,由其协助发放和收集问卷。问卷发放对象均为高技术企业,问卷的填写者均为企业的技术部经理或副经理;

二是直接调研,现场对吉林大学的 MBA 和 EMBA 等学员进行调查,问卷填写人员必须满足两个条件:一是所在企业是高技术企业,二是问卷填写本人是企业的技术部经理或副经理。第一种方式发放问卷 200 份,有效问卷 54 份,第二种方式发放问卷 500 份,有效问卷 352 份。两种方式共回收 406 份有效问卷,有效回收率 58%。为分析两种不同的方式所获取的数据是否存在显著差异,我们对两组数据进行了方差分析,发现二者不存在显著差异。此外,运用 Harman 单因子法对量表进行因子分析,发现量表也不存在严重的共同方法偏差问题。样本概况如表 1 所示。

表 1 样本基本情况

分类标准		样本量 (个)	百分比 (%)	分类标准		样本量 (个)	百分比 (%)
企业性质	国有企业	140	34.5	员工人数 (人)	20 以下	30	7.4
	民营企业	125	30.8		20~300	134	33.0
	合资企业	66	16.3		300~1000	68	16.7
	外资企业	10	2.5		1000 以上	174	42.9
	其他	65	16.0	营业收入 (元)	300 万以下	48	11.8
所在地区	吉林	236	58.1		300~2000 万	60	14.8
	辽宁	75	18.5		2000 万~4 亿	148	36.5
	黑龙江	67	16.5		4 亿以上	150	36.9
	其他	28	6.9	合作阶段	探索	85	20.9
所在行业	农产品深加工	45	11.1		建立	98	24.0
	汽车	56	13.8		成熟	134	33.1
	装备制造	92	22.7		衰退	89	22.0
	参与过的 合作项目 数量	石油化工	30	7.4	1~5 个	142	35.0
		医药制造	89	21.9	5~10 个	128	31.5
		光电子	42	10.3	10~20 个	76	18.7
		其他	52	12.8	20 个以上	60	14.8

资料来源:本文整理

2. 变量测量

本文采取五级 Likert 量表对理论模型中的变量进行测量,调研对象根据企业自身的实际情况选择,数值由“1”到“5”,表示符合程度由“非常不符合”到“非常符合”。

(1)关系专用性投资。借鉴 Lin 等(2017)^[1]、Luo 等(2009)^[30]的研究,对关系专用性投资的测量为:“为了该合作项目的顺利进行,贵方投入了大量的专用设备”、“为了该合作项目的顺利进行,贵方在员工培训方面进行了大量的投入”、“如果终止与对方的合作,贵方为该合作关系进行的设备和人力资本投入很难用作他途”、“如果转作与其他企业合作,贵方为该合作关系做的投资会大量损失”。

(2)机会主义效应。借鉴 Gundlach(1995)^[31]、Vázquez 等(2007)^[9]的研究,对机会主义效应的测量为:“对方在合作过程中,为了实现收益最大化的目标,会夸大自身的需求”、“在合作过程中,对方的诚意并不是很足”、“在合作过程中,为提高他们的收益,对方会歪曲事实”、“在就合作中的

事宜与对方协商时,其不会表现出诚意”、“在就合作中的事宜与对方协商时,对方表现得很有诚意”、“对方往往会出于对自身利益的考虑而违背协议的要求”。

(3)治理机制。本文重点关注的治理机制是明确型合同、关系型规范和合作方的关系专用性投资三种类型。

借鉴 Jap 和 Ganesan(2000)^[12]、Luo(2007)^[18]的研究,对明确型合同的测量为:“在合作开始之初,就合作过程中可能发生的事项,合作双方签订较为详细的书面合同”、“为保障合作双方能够有效沟通,贵方事先清楚地说明了所有的合作细节”、“随着合作深入,贵方找到了一种不需要正式表达,也能和对方有效合作的方式”。

对关系型规范的测量,主要借鉴 Jap 和 Ganesan(2000)^[12]、周俊和袁建新(2015)^[22]的研究,将关系型规范划分为信息交换、团结和参与等三个维度,共十二个题项:(1)信息交换:“在合作中,只要是对对方有益的信息,合作一方都会提供给对方”“在合作中,信息会被非正式地交换”“贵方会经常告知对方一些可能影响他们的事件或变化”“在合作中,信息交换经常发生”“合作双方都会提供所有能帮助对方的信息”。(2)团结:“当合作关系出现问题时,被视作是合作双方,而不仅仅是某一方的责任”“合作双方会共同改进以提高合作关系的收益,而不仅仅是一方改进”“合作双方不介意互相帮助”。(3)参与:“在合作中,对方会影响贵方的一些决定”“在合作中,贵方的一些决定会咨询对方的意见”“贵方在合作中的一些想法都能被对方欣然接受”“在合作中,对方的一些决定会经常咨询贵方的意见和建议”。

借鉴 Lin 等(2017)^[1]、Luo 等(2009)^[30]的研究,对合作方的关系专用性投资的测量为:“为了该合作项目的顺利进行,合作方投入了大量的专用设备”“为了该合作项目的顺利进行,合作方在员工培训方面进行了大量的投入”“如果终止与贵方的合作,合作方为该合作关系进行的设备和人力资本投入很难用作他途”“如果转作与其他企业合作,合作方为该合作关系做的投资会大量损失”。

(4)合作阶段。Jap 和 Ganesan(2000)^[12]的研究将合作阶段分为探索、建立、成熟和衰退四个阶段,并使用以下题项进行测量。本文借鉴上述学者的研究,并在调研时向被调查者详细阐释每个合作阶段的涵义,并了解被调查者企业的现实情况,协助被调查者选择最适合他们的选项。合作阶段的测量题项为:“下列各项中,哪一项最好地描述了贵方与合作企业当前的合作关系?(只能选择一个答案)”。1)探索阶段:贵方正在探索和检验合作双方的目标一致性,对方的可靠性,以及合作的责任、义务和收益,以确定是否存在长期合作的基础。2)建立阶段:贵方正在从合作关系中得到持续增长的收益,并获得了一定程度的信任和满足,而且有较强烈的愿意和对方进行长期合作。3)成熟阶段:合作双方目前的关系持续而稳固,贵方对合作关系满意,并获得了可接受的收益。4)衰退阶段:贵方或对方开始对合作关系表现出不满意,并开始考虑其他的合作伙伴,同时终止当前的合作关系。

(5)控制变量。由于关系专用性投资的机会主义效应以及治理机制的选择会因企业性质、规模以及合作项目数量的不同而呈现出不同的结果,因此本文将以上变量作为本研究的控制变量。根据企业性质的不同,将国有制企业赋值为1,将非国有制企业赋值为0;企业规模以企业的人数作为划分依据,由小至大分别将其赋值为1~4;根据企业合作项目的数量由少至多,分别将其赋值为1~4。

四、实证结果与分析

1. 相关性分析

为检验变量间的多重共线性问题,在进行回归分析之前先进行相关性分析。分析结果显示,所

有变量间的相关系数均小于 0.7,这表明变量间并不存在严重的多重共线性问题,对后续分析不会产生影响(Hair 等,2006)^[32]。限于篇幅结果未列示。

2. 信度和效度检验

(1)信度检验。信度是指在衡量同一变量时所有题项答案的一致性程度,检验指标为 α 系数。本文所使用的量表信度检验结果如表 2 所示。由表 2 可知,所有变量的系数均超过 0.8,而且总量表的系数高达 0.925。因此,本研究所用的量表具有较高的信度,能够满足后续实证分析的要求。

表 2 信度检验结果

变量	题项数	题项	α 系数
关系专用性投资(RSI)	4	RSI1 ~ RSI4	0.835
机会主义效应(OPP)	6	OPP1 ~ OPP6	0.855
明确型合同(EC)	4	EC1 ~ EC4	0.840
关系型规范(RN)	12	RN1 ~ RN12	0.900
合作方的关系专用性投资(CRSI)	4	CRSI1 ~ CRSI4	0.840
总量表	30	—	0.925

资料来源:本文整理

(2)效度检验。效度是指量表能够准确测出需要测量变量的程度,主要包括内容效度、聚合效度和区别效度。本研究所使用的量表中涉及的变量测量均有理论基础,并经过以往很多学者使用、验证,因此具有很高的内容效度。

本研究遵循 Hair 等(2006)^[32]的标准,对量表的聚合效度和区别效度进行检验,聚合效度检验结果如表 3 所示。由表 3 可知,本量表中所有变量的标准化因子载荷均大于 0.6,大多数大于 0.7。组合信度均大于 0.8,平均提炼方差均大于 0.5。各项检验指标均达到标准,因此量表具有较好的聚合效度。由表 3 可知,各变量与其他变量的相关系数均小于该变量平均提炼方差的算术平方根,量表的区别效度较好。

表 3 聚合和区别效度检验结果

变量	题项	标准化因子载荷	T 值	组合信度	平均提炼方差	平均提炼方差的平方根
关系专用性投资(RSI)	RSI1	0.652	9.624	0.809	0.515	0.718
	RSI2	0.749	11.386			
	RSI3	0.751	11.159			
	RSI4	0.713	10.579			
机会主义效应(OPP)	OPP1	0.765	9.421	0.884	0.561	0.749
	OPP2	0.698	8.657			
	OPP3	0.752	9.257			
	OPP4	0.768	9.385			
	OPP5	0.723	8.982			
	OPP6	0.784	9.556			

续表 3

变量	题项	标准化因子载荷	T 值	组合信度	平均提炼方差	平均提炼方差的平方根
明确型合同 (EC)	EC1	0.821	13.058	0.852	0.590	0.768
	EC2	0.791	12.382			
	EC3	0.732	11.104			
	EC4	0.725	10.963			
关系型规范 (RN)	RN1	0.659	9.946	0.923	0.502	0.709
	RN2	0.656	9.903			
	RN3	0.698	10.732			
	RN4	0.681	10.027			
关系型规范 (RN)	RN5	0.690	10.571	0.923	0.502	0.709
	RN6	0.665	10.065			
	RN7	0.728	11.354			
	RN8	0.688	10.173			
	RN9	0.763	11.282			
	RN10	0.667	10.110			
	RN11	0.660	9.972			
合作方的 关系专用性投资 (CRSI)	CRSI1	0.809	12.640	0.854	0.594	0.771
	CRSI2	0.770	11.773			
	CRSI3	0.752	11.378			
	CRSI4	0.751	11.369			

资料来源:本文整理

3. 假设检验

(1)关系专用性投资的机会主义效应检验。为检验关系专用性投资的机会主义效应及治理机制的作用机理,结合调查获取的东北三省 406 家高技术企业的数据,运用层次回归分析法,对相关模型进行分析。为保证实证分析结果的稳健性,减少研究误差,在回归分析之前对变量进行均值中心化(耿紫珍等,2012)^[33]。同时,为检验不同合作阶段是否更倾向于使用某种特定类型的治理机制,进而对回归结果产生内生性影响。我们在四个合作阶段中,合作企业使用的治理机制进行两两的均值比较检验,发现不同合作阶段的治理机制并不存在显著的差异,从而说明,不同合作阶段的企业对治理机制的选择倾向并无显著的差异。所以,在不同合作阶段下,分析三种治理机制的作用,不会对回归结果产生内生性影响。回归分析结果如表 4 所示。

表 4 机会主义效应及治理机制作用的回归分析结果

变量	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4	模型 5	模型 6	模型 7	模型 8
企业性质	0.869	0.066	0.062	0.063	0.067	0.086	0.062	0.065
企业规模	-1.108	-0.076	-0.071	-0.064	-0.075	-0.074	-0.071	-0.060
项目数量	0.008	0.036	0.032	0.029	0.034	0.022	0.032	0.029

续表 4

变量	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4	模型 5	模型 6	模型 7	模型 8
关系专用性投资		0.191***	0.180***	0.150***	0.178***	0.114*	0.180***	0.131**
明确型合同			-0.102**	-0.065*				
关系型规范					-0.076*	-0.016		
合作方的关系专用性投资							-0.089**	-0.007
关系专用性投资 * 明确型合同				-0.098*				
关系专用性投资 * 关系型规范						-0.162***		
关系专用性投资 * 合作方的关系专用性投资								-0.161***
R^2	0.006	0.041	0.042	0.050	0.041	0.061	0.042	0.063
F	0.531	2.997***	2.445***	2.437***	2.421***	3.047***	2.445***	3.157***

注:表中数据为标准化回归系数,***为 $p < 0.01$,**为 $p < 0.05$,*为 $p < 0.1$

资料来源:本文整理

以机会主义效应为因变量,以关系专用性投资为自变量,同时加入控制变量,形成模型 2。结果表明,关系专用性投资对机会主义效应的影响是正向的($\beta = 0.191$),而且,显著性水平 $p < 0.01$ 。假设 H_1 通过验证,企业进行关系专用性投资的程度越高,资产接收方的机会主义效应越高。

(2)治理机制的作用机理检验。在明确关系专用性投资的机会主义效应以后,接下来依次检验明确型合同、关系型规范和合作方的关系专用性投资三种治理机制,对机会主义效应的抑制作用。

首先,在模型 2 的自变量中加入明确型合同,形成模型 3。结果表明,明确型合同会显著的降低机会主义效应($\beta = -0.102, p < 0.05$),假设 H_2 通过检验,明确型合同对机会主义效应具有直接的抑制作用。在模型 3 的自变量中,加入关系专用性投资与明确型合同的交互项,形成模型 4。结果表明,在加入新的变量,即关系专用性投资与明确型合同的交互项以后,明确型合同对机会主义效应的负向影响仍然显著($\beta = -0.065, p < 0.1$),而且关系专用性投资与明确型合同的交互项对机会主义效应也具有显著的负向影响($\beta = -0.098, p < 0.1$)。因此,假设 H_3 通过检验,明确型合同会减弱关系专用性投资对机会主义效应的正向影响。

为探究关系型规范的作用,在模型 2 的自变量中加入关系型规范,形成模型 5。结果表明,关系型规范对机会主义效应的影响是负向的($\beta = -0.076$),而且,显著性水平 $p < 0.1$, H_4 通过检验。在模型 5 的自变量中,加入关系专用性投资和关系型规范的交互项,形成模型 6。结果表明,关系专用性投资和关系型规范的交互项对机会主义效应的影响也是负向的($\beta = -0.162$),而且显著性水平 $p < 0.01$,假设 H_5 通过检验,关系型规范会减弱关系专用性投资对机会主义效应的正向影响。

为探究合作方关系专用性投资的作用,在模型 2 的自变量中加入合作方的关系专用性投资,形成模型 7。结果表明,合作方的关系专用性投资对机会主义效应具有显著的负向影响($\beta = -0.089, p < 0.05$),假设 H_6 通过检验,合作方的关系专用性投资对机会主义效应具有直接的抑制作用。在模型 7 的自变量中,加入关系专用性投资和合作方关系专用性投资的交互项,形成模型 8。结果表明,二者的交互项对机会主义效应的影响是负向的($\beta = -0.161$),而且,显著性水平 $p < 0.01$,假设 H_7 通过检验,合作方的关系专用性投资会减弱关系专用性投资对机会主义效应的正向影响。

(3)不同合作阶段下治理机制的适用性检验。在分析完三种治理机制对机会主义效应的抑制作用以后,接下来对比分析不同合作阶段下各种治理机制的有效性,即适用性检验。首先将样本企业按照合作阶段划分为探索、建立、成熟和衰退四种类型,每类企业数量分别为 85、98、134 和 89。然后以机会主义效应为自变量,以关系专用性投资、明确型合同、关系型规范、合作方的关系专用性投资,以及关系专用性投资与每种治理机制的交互项为自变量,依次对每种类型的企业进行回归分析,分析结果如表 5 所示。

表 5 不同合作阶段下治理机制的适用性回归分析结果

变量	探索阶段		建立阶段		成熟阶段		衰退阶段	
	模型 9	模型 10	模型 11	模型 12	模型 13	模型 14	模型 15	模型 16
企业性质	0.109	0.094	-0.063	-0.079	0.098	0.150	0.038	0.051
企业规模	-0.080	-0.113	-0.069	-0.036	0.052	-0.020	-0.147	-0.079
项目数量	0.026	0.114	0.099	0.089	-0.120	-0.069	0.100	0.063
关系专用性投资	0.239 **	0.265 **	0.237 **	0.274 *	0.129	0.366 ***	0.332 ***	0.295 **
明确型合同	-0.023	-0.041	-0.003	-0.002	-0.227 *	-0.296 ***	0.225	0.279
关系型规范	0.037	0.061	-0.038	-0.039	0.007	0.094	-0.025	-0.062
合作方的关系专用性投资	-0.025	-0.064	-0.045	-0.041	0.035	-0.042	0.056	0.047
关系专用性投资 * 明确型合同		0.049		0.069		0.111		-0.660 **
关系专用性投资 * 关系型规范		-0.388		-0.465 **		-1.284 ***		-0.454 **
关系专用性投资 * 合作方的关系专用性投资		-1.103 ***		-0.576 **		-0.694 **		-0.360
R ²	0.048	0.082	0.078	0.106	0.105	0.244	0.130	0.180
F	2.164 **	3.997 ***	2.877 ***	3.781 ***	3.718 ***	5.047 ***	3.400 ***	3.996 ***

注:表中数据为标准化回归系数,***为 $p < 0.01$,**为 $p < 0.05$,*为 $p < 0.1$

资料来源:本文整理

模型 10 的结果表明,在合作创新的探索阶段,关系专用性投资和合作方关系专用性投资的交互项对机会主义效应的影响是负向显著的($\beta = -1.103, p < 0.01$),关系专用性投资和明确型合同的交互项($\beta = 0.049, p > 0.1$)、关系专用性投资和关系型规范的交互项($\beta = -0.388, p > 0.1$)对机会主义效应的影响不显著。而且,与模型 9 相比, R^2 变化显著,方程的解释力显著增强。因此,假设 H_8 通过检验。在合作创新的探索阶段,合作方的关系专用性投资对关系专用性投资与机会主义效应之间关系的调节作用,比明确型合同与关系型规范更显著,即在合作创新的探索阶段,双边关系专用性投资的治理作用最有效。

模型 12 的结果表明,在合作创新的建立阶段,关系专用性投资和关系型规范的交互项($\beta = -0.465, p < 0.05$)、关系专用性投资和合作方关系专用性投资的交互项($\beta = -0.576, p < 0.05$)均对机会主义效应具有显著的负向影响,而且后者比前者显著。模型 14 的结果表明,在合作创新的成熟阶段,关系专用性投资和关系型规范的交互项($\beta = -1.284, p < 0.01$)、关系专用

性投资和合作方关系专用性投资的交互项($\beta = -0.694, p < 0.05$)也都对机会主义效应具有显著的负向影响,但前者比后者显著。因此,假设 H_9 得到部分验证。在合作创新的建立阶段,合作方的关系专用性投资对关系专用性投资与机会主义效应之间关系的调节作用更显著。在合作创新的成熟阶段,关系型规范对关系专用性投资与机会主义效应之间关系的调节作用更显著。在合作创新的建立阶段,实证检验结果与本文最初提出的假设不一致。在这一阶段,合作方的关系专用性投资对机会主义效应的抑制作用比关系型规范更显著。造成这种情况的可能原因是,在合作创新的建立阶段,合作成员间仍不能相互信任,关系型规范并不能有效约束合作成员的行为,只有双边投资才能让合作成员相互信任。这时,合作方进行关系专用性投资这一行为,比合作成员间形成的关系型规范更有说服力,更能有效抑制机会主义效应。

模型 16 的结果表明,在合作创新的衰退阶段,关系专用性投资和明确型合同的交互项($\beta = -0.660, p < 0.05$)、关系专用性投资和关系型规范的交互项($\beta = -0.454, p < 0.05$)均对机会主义效应具有显著的负向影响,而且前者比后者显著。关系专用性投资和合作方关系专用性投资的交互项对机会主义效应的影响不显著($\beta = -0.360, p > 0.1$)。因此,假设 H_{10} 通过检验。在合作创新的衰退阶段,明确型合同对关系专用性投资与机会主义效应之间关系的调节作用,比关系型规范与双边关系专用性投资更显著。需要特别提出的一点是,在合作创新中,合作各阶段之间可能存在跨越性转换,比如,探索阶段的失败将使得合作迅速进入衰退期。虽然合作阶段的转换比较迅速,但不同合作阶段的特点仍不一样,各种治理机制的治理效果也会由于合作阶段的转换而变化。在这种情况下,合作企业应基于合作阶段的迅速转换,而及时调整相应的治理机制。

4. 稳健性检验

企业在考虑是否进行关系专用性投资以及投资规模时,也可能会受到合作方的机会主义行为以及机会主义行为的治理机制等因素的影响。因此,为保证研究结果的稳健性,我们构建以下的理论模型,并采用 AMOS 统计分析软件,运用结构方程模型的分析方法,对相关变量间的关系进行检验,检验结果如图 2 所示。

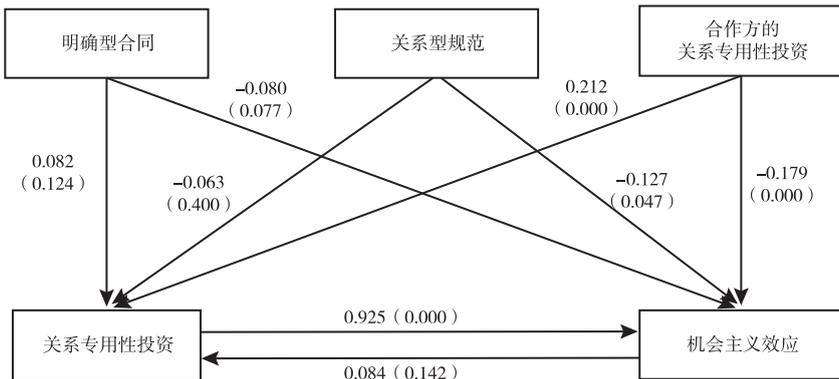


图 2 稳健性检验结果

注:线上数据为路径系数,括号内数值为 p 值

资料来源:本文绘制

由图 2 的结果可知,关系专用性投资对机会主义效应的影响是正向且显著的,假设 H_1 仍然成立,而反过来的影响是不显著的,即关系专用性投资与机会主义效应之间是单向影响的,二者并不是相互影响。而且,明确型合同、关系型规范和合作方的关系专用性投资这三种治理机制,均会显著降低机会主义效应,假设 H_2 、假设 H_4 、假设 H_6 通过检验。除合作方的关系专用性投资会显著提升目标企业的关系专用性投资以外,明确型合同和关系型规范对目标企业的关系专用性投资的影

响并不显著。因此,本文的研究结果具有一定的稳健性。

此外,为检验三种治理机制调节作用结果的稳健性,本文构建相关理论模型,并运用结构方程模型的分析方法,对全样本进行检验。为检验不同合作阶段下治理机制适用性结果的稳健性,我们根据合作阶段的不同,将样本划分为探索阶段、建立阶段、成熟阶段和衰退阶段四组,然后分别对这四组样本进行检验。

由检验结果可知,明确型合同、关系型规范和合作方的关系专用性投资对关系专用性投资与机会主义效应之间的关系均具有负向的调节作用,假设 H_3 、假设 H_5 、假设 H_7 通过检验。此外,在不同的合作阶段下,三种治理机制适用性的检验结果也与回归分析的结果基本一致。综上所述,本文实证分析结果较稳健。

五、研究结论与展望

1. 研究结论

本文基于关系生命周期视角,剖析了关系专用性投资的机会主义效应,以及明确型合同、关系型规范和双边关系专用性投资三种治理机制对机会主义效应的抑制作用机理与适用性,最终得到的研究结论如下:

第一,关系专用性投资对机会主义效应具有显著的正向影响,即关系专用性投资会引发投资合作方的机会主义效应。合作企业进行的关系专用性投资越多,面临的机会主义风险就越大。这与 Rokkan 等(2003)^[15]和 Vázquez 等(2007)^[9]等的研究结论一致。

第二,明确型合同、关系型规范和双边关系专用性投资等三种治理机制均对机会主义效应具有显著的负向影响,即会直接抑制机会主义效应。另外,三种治理机制还对关系专用性投资与机会主义效应之间的关系具有显著的负向调节作用,即还会调节抑制机会主义效应。Wu 等(2017)^[7]、许景等(2010)^[20]、Vázquez 等(2007)^[9]等更多是从直接或间接某一方面提出了明确型合同、关系型规范和双边关系专用性投资的治理作用,本文的研究结论不仅验证他们的结论,也进一步拓展了他们的研究。机会主义效应的治理机制较多,但明确型合同、关系型规范和双边关系专用性投资仍是比较有效的三种治理方式,三者不仅会直接抑制关系专用性投资的机会主义效应,还会间接抑制机会主义效应的发生。

第三,在不同的合作阶段,明确型合同、关系型规范和双边关系专用性投资等三种治理机制的有效性不同。在合作创新的探索和建立阶段,双边关系专用性投资对机会主义效应的抑制作用最显著;在合作创新的成熟阶段,关系型规范对机会主义效应的抑制作用最显著;在合作创新的衰退阶段,明确型合同对机会主义效应的抑制作用最显著。这与 Jap 和 Ganesan(2000)^[12]的研究结论基本一致。在合作创新的探索和建立阶段,合作双方的相互信任程度都不高。对合作的任何一方而言,最信赖的合作方式是合作双方均进行投资,即双边关系专用性投资。随着合作进程进入到成熟阶段,合作成员间的关系变得更加紧密,彼此之间更加相互信任。此时,关系型规范对机会主义效应的治理作用会更显著。而随着合作进程继续推进,合作创新活动进入衰退阶段,此时,合作成员更多考虑的是获得尽可能多的利益然后退场,合作双方彼此的信任程度开始降低,明确型合同的作用开始显现并最大化,对机会主义效应的抑制作用会最显著。

2. 研究贡献与启示

本文的研究贡献体现在:第一,现有研究更多的是从直接或间接的角度分别研究各种治理机制对机会主义效应的抑制作用,对治理机制的作用机理研究不够充分和系统,而本文同时从直接和调节作用两个角度,分析了明确型合同、关系型规范和双边关系专用性投资三种治理机制对机会主义

效应的抑制作用,系统性地探究了治理机制在抑制关系专用性投资的机会主义效应时的作用机理,丰富了关系专用性投资治理领域的研究内容。第二,现有研究对不同情境下治理机制的适用性研究较少,本文基于关系生命周期的视角,探究了在不同合作阶段下,明确型合同、关系型规范和双边关系专用性投资三种治理机制在抑制机会主义效应时的有效性,发现在不同情境下,各种治理机制发挥的作用并不一致,本文拓展了不同情境下关系专用性投资治理研究的思路。

除理论贡献外,本文成果对企业进行关系专用性投资也有重要的管理启示:第一,明确型合同、关系型规范和双边关系专用性投资不仅能够直接抑制,也能够间接抑制机会主义效应。合作企业在进行关系专用性投资时,应积极使用这三种治理机制,可以选择治理效果最好的或者共同使用这三种治理机制。第二,在不同的合作阶段,三种治理机制的适用性不尽相同。企业应在不同的合作阶段下,选择最有效的治理机制。在合作的探索和建立阶段,应该选择与合作对象一起进行双边关系专用性投资,消除合作双方的戒心和猜忌(王国才等,2010)^[34]。在合作的成熟阶段,企业应重视关系型规范的建立和完善,在与合作对象产生合作争端时,更多使用关系型规范来处理(寿志钢等,2007)^[35]。在合作的衰退阶段,企业应重视明确型合同的作用,更多通过明确型合同来处理合作末期出现的争端。此外,合作企业也应根据合作阶段的转换,及时调整治理机制,选择更适合于所处合作阶段的治理机制。

3. 研究不足与展望

本文对关系专用性投资的机会主义效应及其治理的研究取得了一定的突破,但仍存在一些需要进一步解决的问题:第一,不同类型的关系专用性投资适用的治理机制可能不同,未来将对关系专用性投资进行细分,比如将其时间专用性、知识专用性和人力资本专用性等,探究各种治理机制对不同维度的关系专用性投资治理的适用性。第二,各种治理机制在发挥机会主义效应的抑制作用时,可能会相互替代或互补。本文对这一点没有考虑,未来将进一步分析不同类型的治理机制在抑制机会主义效应时的替代或互补作用。此外,本文的数据样本主要来自于我国东北三省地区,这一地区的经济发展水平与文化背景与江浙等发达地区具有一定差异。因此,本文未来将进一步扩大样本选择范围,分析不同合作阶段下关系专用性投资的治理在不同地区是否存在差异,提高研究结论的普适性。此外,合作成员间的关系专用性投资是一个长期多次的过程,机会主义效应、治理机制的有效性也会影响合作成员间的后续合作,也会影响关系专用性投资的再次发生。未来的另一个研究方向即是关系专用性投资、机会主义效应和治理机制的动态交互作用。

参考文献

- [1] Lin C W, Wu L Y, and Chiou J S. The Use of Asset Specific Investments to Increase Customer Dependence: A Study of OEM Suppliers[J]. *Industrial Marketing Management*, 2017, (67): 174 - 184.
- [2] Li, D, and Yang J J. The Effect of Dual Relational Embeddedness and Trust On Alliance Governance[J]. *Corporate Governance International Journal of Business in Society*, 2017, 17, (5): 913 - 926.
- [3] Artz K W, and Brush T H. Asset Specificity, Uncertainty and Relational Norms: An Examination of Coordination Costs in Collaborative Strategic Alliances[J]. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2000, 41, (3): 337 - 362.
- [4] Wang Q, Li J J, and Ross W T, et al. The Interplay of Drivers and Deterrents of Opportunism in Buyer-Supplier Relationships[J]. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 2013, 41, (1): 111 - 131.
- [5] Trada S, and Goyal V. The Dual Effects of Perceived Unfairness on Opportunism in Channel Relationships[J]. *Industrial Marketing Management*, 2017, (64): 135 - 146.
- [6] Murrell P, and Pūn R A. Caveat Venditor: The Conditional Effect of Relationship-Specific Investment on Contractual Behavior[J]. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 2017, 33, (1): 105 - 138.
- [7] Wu A H, Wang Z, and Chen S. Impact of Specific Investments, Governance Mechanisms and Behaviors on The Performance of Cooperative Innovation Projects[J]. *International Journal of Project Management*, 2017, 35, (3): 504 - 515.

- [8] Shi C X; Chen Y Q and You J Y, et al. Asset Specificity and Contractors' Opportunistic Behavior; Moderating Roles of Contract and Trust[J]. *Journal of Management in Engineering*, 2018, 34, (5): 1 - 12.
- [9] Vázquez R, Iglesias V, and I Rodríguez-Del-Bosque. The Efficacy of Alternative Mechanisms in Safeguarding Specific Investments From Opportunism[J]. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 2007, 22, (7): 498 - 507.
- [10] 周俊, 薛求知. 交易专用性投资效应及治理机制研究评介[J]. 上海: 外国经济与管理, 2009, (9): 18 - 28.
- [11] Adizes, I. . *Corporate Lifecycles; How and Why Corporations Grow and Die and What to Do About it* [M]. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1989.
- [12] Jap, S. D. , and Ganesan, S. . Control Mechanisms and The Relationship Life Cycle; Implications for Safeguarding Specific Investments and Developing Commitment[J]. *Journal of Marketing Research*, 2000, 37, (2): 227 - 245.
- [13] Hawkins, T. G. , Wittmann, C. M. , and Beyerlein, M M. Antecedents and Consequences of Opportunism in Buyer-Supplier Relations; Research Synthesis and New Frontiers[J]. *Industrial Marketing Management*, 2008, 37, (8): 895 - 909.
- [14] Caniels, M. C. J. , and Gelderman, C. J. . The Safeguarding Effect of Governance Mechanisms in Inter-Firm Exchange; The Decisive Role of Mutual Opportunism[J]. *British Journal of Management*, 2010, 21, (1): 239 - 254.
- [15] Rokkan, A. I. , Heide, J. B. , and Wathne, K. H. . Specific Investments in Marketing Relationships; Expropriation and Bonding Effects[J]. *Journal of Marketing Research*, 2003, 40, (2): 210 - 224.
- [16] 高维和. 网络外部性, 专用性投资与机会主义行为——双边锁定与关系持续[J]. 上海: 财经研究, 2008, (8): 120 - 132.
- [17] 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[J]. 哈尔滨: 管理科学, 2012, (1): 66 - 75.
- [18] Luo, Y. . An Integrated Anti-Opportunism System in International Exchange[J]. *Journal of International Business Studies*, 2007, 38, (6): 855 - 877.
- [19] Poppo, L. , and Zenger, T. . Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements? [J]. *Strategic Management Journal*, 2002, 23, (8): 707 - 725.
- [20] 许景, 王国才, 施建军. 单边专用性投资如何能改善零供关系? ——契约的保障作用研究[J]. 南京: 现代管理科学, 2010, (7): 6 - 8.
- [21] Lado A A, Dant R R, and Tekleab A G. Trust-Opportunism Paradox, Relationalism, and Performance in Interfirm Relationships: Evidence From the Retail Industry[J]. *Strategic Management Journal*, 2010, 29, (4): 401 - 423.
- [22] 周俊, 袁建新. 领域知识专用性投资对接收方机会主义行为的影响与治理[J]. 北京: 管理评论, 2015, (11): 170 - 180.
- [23] Luo, Y. . Are Joint Venture Partners More Opportunistic in A More Volatile Environment? [J]. *Strategic Management Journal*, 2007, 28, (1): 39 - 60.
- [24] 汪涛, 秦红. 专用性投资对机会主义的影响——以汽车行业 4S 专营店为例[J]. 哈尔滨: 管理科学, 2006, (2): 22 - 32.
- [25] Palmatier, R. W. , Dant, R. P. , and Grewal, D. . A Comparative Longitudinal Analysis of Theoretical Perspectives of Interorganizational Relationship Performance[J]. *Journal of Marketing*, 2007, 71, (4): 172 - 194.
- [26] Liu, Y. , Su, C. , and Li, Y. , et al. . Managing Opportunism in A Developing Interfirm Relationship: The Interrelationship of Calculative and Loyalty Commitment[J]. *Industrial Marketing Management*, 2010, 39, (5): 844 - 852.
- [27] De, Vita. G. , Tekaya, A. , and Wang, C. L. . Asset Specificity's Impact on Outsourcing Relationship Performance; A Disaggregated Analysis by Buyer-Supplier Asset Specificity Dimensions[J]. *Journal of Business Research*, 2010, 63, (7): 657 - 666.
- [28] Axelrod, R. M. . *The Evolution of Cooperation* [M]. Revised Edition, Basic Books, 2006.
- [29] Paulraj, A. , Lado, A. A. , and Chen, I. J. . Inter-Organizational Communication as A Relational Competency: Antecedents and Performance Outcomes in Collaborative Buyer-Supplier Relationships[J]. *Journal of Operations Management*, 2008, 26, (1): 45 - 64.
- [30] Luo Y, Liu Y, and Xue J. Relationship Investment and Channel Performance: An Analysis of Mediating Forces [J]. *Journal of Management Studies*, 2009, 46, (7): 1113 - 1137.
- [31] Gundlach, G. T. , Achrol, R. S. , and Mentzer, J T. The Structure of Commitment in Exchange[J]. *The Journal of Marketing*, 1995, 59, (1): 78 - 92.
- [32] Hair, J. F. , Black, W. C. , and Babin, B. J. , et al. . *Multivariate Data Analysis* [M]. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall, 2006.
- [33] 耿紫珍, 刘新梅, 杨晨辉. 战略导向、外部知识获取对组织创造力的影响[J]. 天津: 南开管理评论, 2012, (4): 15 - 27.
- [34] 王国才, 许景, 王希凤. 渠道成员间为什么需要“同舟共济”? ——双边专用性投资的作用机理研究[J]. 北京: 经济管理, 2010, (10): 86 - 95.
- [35] 寿志钢, 苏晨汀, 周晨. 商业圈子中的信任与机会主义行为[J]. 北京: 经济管理, 2007, (11): 66 - 70.

Relationship-specific Investment, Opportunism and the Moderating Effect of Governance Mechanisms: Study on the Applicability from the Perspective of Relationship Life Cycle

YU Hai-qing, YU Zhao-yuan

(School of Management, Jilin University, Changchun, Jilin, 130022, China)

Abstract: In the era of the twenty first century, the rapidly development of information technology causes information explosion, which affects the ways an organization runs its business. Organizations tend to cooperate with others to improve their operation efficiency. Cooperative innovation, as one kind of business activities, is a mission of all associated enterprise participators devote and integrate respective resources for a common goal. The resources from participators are the fundamentals of the cooperative innovation. Among these resources, *Relationship Specific Investment* (RSI) is a primary one. RSI refers to tangible or intangible investments that are undertaken to support specific transactions. When the partners changed or the cooperative partnership terminated, the value of the investments would plunge or even be worthless. As a special type of resource, RSI is crucial for the success of cooperative project.

This paper takes relationship-specific investment as research target, analyzes the effect of relationship-specific investment on cooperator's opportunism first, and then probes the inhibited effect which three governance mechanisms including explicit contracts, relational norms and cooperator's relationship-specific investment have to relationship-specific investment's opportunism effect, and ultimately, explores the three governance mechanisms' applicability from the prospective of relationship life cycle. We test the hypothesizes using hierarchical regression analysis based on the data of high-tech enterprises in the northeastern three provinces.

The result shows: (1) relationship-specific investment has a positive effect on cooperator's opportunism; (2) the three governance mechanisms which are explicit contracts, relational norms and cooperator's relationship-specific investment not only inhibit cooperator's opportunism directly, but also weaken the effect of relationship-specific investment on cooperator's opportunism; (3) the efficacy of governance mechanisms are distinct in different stages of cooperation: in the exploration and buildup stages, the governance function of bilateral relationship-specific investment on cooperator's opportunism is the most significant; in the maturity stage, relational norms has the most significant governance function for cooperator's opportunism; in the decline stage, explicit contracts' governance function is the most significant. The conclusions have significance for enterprise to make relationship-specific investment and choose governance mechanisms in cooperative innovation activity.

Theoretical contributions of this study focus on the following two aspects. Firstly, from the perspective of direct and moderating effect, we discuss the inhibited effect of explicit contracts, relational norms and cooperator's relationship-specific investment on relationship-specific investment's opportunism, which makes up the deficiencies of lacking of theoretical research on the related field on RSI. Secondly, we explores the three governance mechanisms' applicability from the prospective of relationship life cycle, which enriches the research fields on RSI. Besides, this study is in favor of finding out the differences in Chinese and western cooperative relationship, as well as promoting the comparative study on cooperative innovation under the background of eastern and western culture.

The presented work provides a new perspective to examine the governance mechanisms of RSI being made in cooperative innovation, and we plan to continue our study to overcome the identified limitations as follows. Firstly, the governance mechanisms applicable to different types of relationship-specific investments may be different. In the future, relationship-specific investments may be subdivided to time specificity, knowledge specificity, and human capital specificity, and we can explore various the applicability of governance mechanisms for the different dimensions of relationship-specific investment. Secondly, the samples of this study are mainly from the enterprises in the Northeast China. However, the culture and regional economy in one area can be different from another. It is helpful to expand the scope of regions of investigated enterprises to improve the general implications of the drawn outcomes in future.

Key Words: relationship-specific investment; opportunism; explicit contracts; relational norms; bilateral relationship-specific investment; relationship life cycle

JEL Classification: E22, L14, O32

DOI: 10.19616/j.cnki.bmj.2019.05.003

(责任编辑: 闫梅)