



Classified Index: F270.3

Dissertation for the Master Degree in Manage

**Research on the Effect of Cultural Industry**

**R&V Alliance Partner Selection**

**on Alliance Performance**

<b>Candidate:</b>	Yan Chun
<b>Supervisor:</b>	Li Wei
<b>Academic Degree Applied for:</b>	Master of Management Science
<b>Specialty:</b>	Accounting
<b>Date of Oral Examination:</b>	March, 2012
<b>University:</b>	Harbin University of Science and Technology

## 哈尔滨理工大学硕士学位论文原创性声明

本人郑重声明：此处所提交的硕士学位论文《文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效的影响研究》，是本人在导师指导下，在哈尔滨理工大学攻读硕士学位期间独立进行研究工作所取得的成果。据本人所知，论文中除已注明部分外不包含他人已发表或撰写过的研究成果。对本文研究工作做出贡献的个人和集体，均已在文中以明确方式注明。本声明的法律结果将完全由本人承担。

作者签名：闫春

日期：2012年3月31日

## 哈尔滨理工大学硕士学位论文使用授权书

《文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效的影响研究》系本人在哈尔滨理工大学攻读硕士学位期间在导师指导下完成的硕士学位论文。本论文的研究成果归哈尔滨理工大学所有，本论文的研究内容不得以其它单位的名义发表。本人完全了解哈尔滨理工大学关于保存、使用学位论文的规定，同意学校保留并向有关部门提交论文和电子版本，允许论文被查阅和借阅。本人授权哈尔滨理工大学可以采用影印、缩印或其他复制手段保存论文，可以公布论文的全部或部分内容。

本学位论文属于

保密 ，在 年解密后适用授权书。

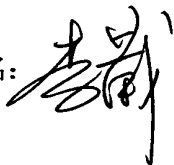
不保密 。

(请在以上相应方框内打√)

作者签名：闫春

日期：2012年3月31日

导师签名：



日期：2012年3月31日

# 文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟 绩效的影响研究

## 摘 要

当今，文化产业成为最富潜力的投资行业，其发展空间和潜力是巨大的。党的十七届六中全会通过的《中共中央关于深化文化体制改革推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》从全局和战略的高度，强调对文化产业的大力发展。然而，我国文化产业链中企业规模普遍较小，发展基础薄弱，当下已经无法适应迅速变化的市场。因此，在这种背景下迫切需要一个全面、系统而深刻的文化产业发展战略，把我国已经启动的文化产业改革推向一个新时期。而网络信息的集聚以及 R(Reality 现实资源)&V(Vitality 虚拟资源)联盟的兴起，为文化产业的发展提供了一个新的视角，使得 R&V 联盟成为文化产业提升绩效、创造文化价值，实现可持续性的重要途径。从以往关于战略联盟的理论研究表明，伙伴选择对战略联盟的绩效具有重要影响。因此，本文研究文化产业 R&V 联盟绩效以及如何选择联盟伙伴提高联盟绩效是必要的。

本文首先对联盟伙伴选择以及联盟绩效等相关理论的研究现状进行分析与评价，对 R&V 联盟的概念和特点进行界定和分析，阐述文化产业 R&V 联盟形成的动因；基于动态博弈理论分析文化产业 R&V 联盟形成的路径；引入波尔的试错模型对联盟伙伴进行研究，运用价值判断模型提高联盟伙伴选择效率；并从 R&V 联盟伙伴的市场和资源两个维度对伙伴选择进行分析；以 R&V 联盟条件的综合优势、成员冲突、依存度三个关键因子为中介，深入研究文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效影响的微观机制，并提出相关假设。采用问卷调查法对 R&V 联盟伙伴选择影响联盟绩效进行实证研究，并提出相关对策建议，旨在为我国文化产业在 R&V 联盟伙伴选择中提高绩效提供理论支持和决策参考。

**关键词** 文化产业；R&V 联盟；伙伴选择；联盟绩效

# **Research on the Effect of Cultural Industry**

## **R&V Alliance Partner Selection**

### **on Alliance Performance**

#### **Abstract**

Today, the cultural industry becomes the most potential investment industry, its development space and the potential is huge. The party's sixth plenary session through 17th of the CPC central committee for deepening the reform of the cultural system to promote socialist culture development and prosperity of several major issue decisions emphasizes to develop the cultural industry from global and strategic height. What is more, the size of our cultural industry is general small, it do not have international competitiveness, and do not have adapted to the rapidly changing market. Therefore, we need a comprehensive, systematic and profound cultural industry development strategy to promote cultural industry reform which was activated into a new period. The gather of network information and the rise of R (Reality real resources) & V (Vitality virtual resources) alliance, provides a new perspective for the development of cultural industry, taking pate in R&V alliance becomes a important way to promote culture industry performance and create the sustainability of cultural value. The previous study of the theory about strategic alliance showed that partner selection of strategic alliance has important influence on the performance. Therefore, it is necessary for this paper to study the R&V cultural industry alliance performance and how to choose R&V coalition partners to raise alliance performance.

Analysis and evaluations on the related theory about the R&V alliance of culture industry, the selection of coalition partners and the alliance performance laid a theoretical foundation of studying what impact the culture industry R&V coalition partners choice plays on the alliance performance. defining and analyzing the R&V alliance's concepts and features, it analyzes the formation

cause of the cultural industry R&V alliance based on the strategic management theory and analyzes the formation paths of the alliance R&V based on the pare to optimality theory and studies alliance partners by introducing the trial and error model and improves efficiency of partner selection by using value judgment model. From the two dimensions market and resources, it analyzes the choice of R&V partners, deeply studies the microscopic mechanism about market and resources impacts on the alliance performance based on collective strength, member conflict, dependence of the alliance conditions of the R&V alliance for intermediary, and puts forward the relevant hypothesis. A questionnaire survey based on the connotation and measure method was conducted to study how the selection of R&V alliance partners influences the alliance performances, and put forward relevant empirical enlightenment and suggestions. To the benefit of improving the core competitiveness of the cultural industry of our country, then promotes sustainable development in art and science field in our country.

**Keywords** Cultural industry, R&V alliance, Partner selection, Alliance performance

# 目 录

摘要.....	I
Abstract .....	II
<b>第 1 章 绪论.....</b>	<b>1</b>
1.1 研究背景.....	1
1.2 研究目的和意义.....	2
1.3 国内外研究现状分析.....	2
1.3.1 文化产业研究现状.....	2
1.3.2 R&V 联盟及联盟伙伴研究现状.....	3
1.3.3 伙伴选择对联盟绩效影响的研究现状.....	4
1.3.4 相关研究综述.....	5
1.4 研究内容与研究方法.....	6
1.4.1 研究内容.....	6
1.4.2 主要研究方法.....	6
1.4.3 技术路线.....	7
<b>第 2 章 文化产业 R&amp;V 联盟形成机理及伙伴选择分析.....</b>	<b>8</b>
2.1 R&V 联盟的概述与联盟绩效的界定.....	8
2.1.1 R&V 联盟的内涵特征.....	8
2.1.2 R&V 联盟绩效的界定.....	9
2.2 文化产业 R&V 联盟形成机理.....	9
2.2.1 文化产业 R&V 联盟的形成动因.....	9
2.2.2 文化产业 R&V 联盟的形成过程.....	10
2.3 文化产业 R&V 联盟的伙伴选择分析.....	14
2.3.1 文化产业 R&V 联盟合作伙伴选择的试错.....	14
2.3.2 文化产业 R&V 联盟伙伴选择的试错模型.....	15
2.3.3 文化产业 R&V 联盟伙伴选择的价值模型.....	16
2.4 本章小结.....	17
<b>第 3 章 文化产业 R&amp;V 联盟伙伴选择对联盟绩效的影响及假设.....</b>	<b>18</b>
3.1 文化产业 R&V 联盟伙伴选择的影响因素分析.....	18
3.1.1 文化产业 R&V 联盟伙伴的市场因素.....	18

3.1.2 文化产业 R&V 联盟伙伴的资源因素 .....	19
3.1.3 文化产业 R&V 联盟状况因素 .....	20
3.2 文化产业 R&V 联盟伙伴选择对绩效影响的相关假设 .....	21
3.2.1 文化产业 R&V 联盟市场对联盟状况影响的假设 .....	21
3.2.2 文化产业 R&V 联盟资源对联盟状况影响的假设 .....	22
3.2.3 文化产业 R&V 联盟状况对联盟绩效影响的假设 .....	23
3.3 文化产业 R&V 联盟伙伴选择对绩效影响的模型构建 .....	24
3.3.1 文化产业 R&V 联盟伙伴选择的定位决策模型 .....	24
3.3.2 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效影响的理论模型 .....	26
3.4 本章小结 .....	27
<b>第 4 章 文化产业 R&amp;V 联盟伙伴选择对联盟绩效的实证研究 .....</b>	<b>28</b>
4.1 实证对象介绍及调研过程 .....	28
4.1.1 调研对象介绍及问卷设计 .....	28
4.1.2 调研过程 .....	29
4.2 变量设计 .....	29
4.2.1 R&V 联盟伙伴选择的变量设计 .....	29
4.2.2 R&V 联盟状况的变量设计 .....	30
4.2.3 R&V 联盟绩效的变量设计 .....	31
4.3 数据分析 .....	32
4.3.1 样本资料统计分析 .....	32
4.3.2 效度与信度分析 .....	33
4.3.3 结构方程分析 .....	36
4.3.4 实证结果分析 .....	38
4.4 对策建议 .....	39
4.4.1 加强政府政策的导向 .....	39
4.4.2 提高联盟伙伴的创新能力 .....	40
4.4.3 构建 R&V 资源整合的网络平台 .....	40
4.5 本章小结 .....	41
<b>结论 .....</b>	<b>42</b>
<b>参考文献 .....</b>	<b>43</b>
<b>附录：问卷调查 .....</b>	<b>47</b>
<b>攻读硕士期间发表的学术论文 .....</b>	<b>50</b>
<b>致谢 .....</b>	<b>51</b>

# 第1章 绪论

## 1.1 研究背景

文化产业被公认为新世纪的“朝阳产业”或“黄金产业”，产业特征最具创新性和感染性，有着极强的市场亲和力，不仅占据了明显的主导地位，而且在产业结构优化升级中发挥着关键作用，文化产业已经成为很多发达国家经济的主导产业。随着数字化网络技术在文化领域里的广泛应用，全球经济文化一体化的趋势越来越明显。十七大从增强国家文化软实力到推动社会文化发展和繁荣的战略高度，强调对文化产业的大力发展。在美国的次贷危机时期，我国提出了文化产业发展的指导思想和重点项目在新形势下扶持政策。然而，当下我国的产业整体规模仍然较小，发展基础薄弱。因此，在面对网络、信息和传媒成为社会发展的必需资源时，文化产业应将现实资源转向与虚拟资源联盟来创造价值。

当前，我国社会发展与文化体制和经济体制改革不相适应的问题逐日严重。新兴文化产业与传统文化产业的竞争逐步扩大，各种不利因素使得我国文化产业的发展面临新的风险和机遇。在这种环境下，文化产业发展的最佳方式还需要将现实资源和虚拟资源相结合，即 R(Reality) 现实资源) & V(Vitality 虚拟资源) 战略联盟，它不仅灵活度大，竞争力强，而且能够适应当代信息网络化的环境；它是将现实和虚拟两种资源整合后形成的一种全新的战略联盟模式。R&V 的竞争力不只表现在资源交换作用上，更反映于发现隐藏在资源内的传媒作用；它一方面为文化产业提供了可以利用的虚拟资源，另一方面又给虚拟产业找到了现实资源作为支撑，用现实资源作为开启虚拟产业的钥匙，同时又使虚拟资源促进现实产业的发展。但是，R&V 联盟的竞争优势源于合作伙伴的资源的互补能力，所以伙伴选择是十分关键的问题。如何更好地组建联盟，获得竞争优势关系到整个联盟的绩效和成败。因此，本文分析 R&V 联盟伙伴选择对绩效的影响，为理论界和实业界选择 R&V 联盟伙伴时提供一些有价值的参考。



## 1.2 研究目的和意义

文化产业是全球公认的最富潜力的“内容产业”，它已成为一些发达国家的支柱性产业，战略发展成为文化产业面临的困境，只有充分利用现实资源和当代的信心网络虚拟资源才能提高产业的持续创新力和竞争力，而文化产业的 R&V 联盟则是实现该目标的有效途径。运用战略联盟理论说明文化产业 R&V 联盟伙伴选对提升联盟绩效的重要价值，并为文化产业发展提供有实际应用价值的相关对策。故而本文的研究具有以下的重要意义：

1.理论意义 本文从研究文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效的微观影响机制，揭示文化产业 R&V 联盟形成的动因、路径、过程以及伙伴选择等微观机理。研究 R&V 联盟伙伴选择中市场和资源属性对联盟绩效的影响机制，旨在为我国文化产业 R&V 联盟伙伴选择中提高联盟绩效提供理论支持。

2.实践意义 本文系统分析了 R&V 联盟伙伴选择的市场和资源属性对联盟绩效的作用差异，从微观层面揭示文化产业在 R&V 联盟伙伴选择中提高联盟绩效的内在机理，从而为文化产业 R&V 联盟绩效的研究开辟了新视角，提出具有指导性和可操作性的建议。这不仅有利于文化产业在 R&V 联盟中获得有效的资源，从而在联盟中提高各自的绩效；也有利于提高我国文化产业的核心竞争力，促进我国经济的可持续发展。

## 1.3 国内外研究现状分析

### 1.3.1 文化产业研究现状

目前有关文化产业的研究主要集中于对其的定义、内涵、特征以及从宏观层面研究产业的发展 and 演进与发展对策。通过相关文献回顾，国外对文化产业的研究已经很深入，研究方法基本采用实证分析。定义的界定上，斯廷·奥康纳等学者对文化产业定义，认为文化产业就是在产品的创造过程中呈现一定的创新性和知识产权性的一种服务和产品<sup>[1]</sup>。目前，国外学者们统一将文化产业定义为，一种集信息，教育、影视、娱乐和旅游与一身的服务或产品，是满足顾客消费者的喜好和肯定自我的一种集合，文化产业也逐步成为发达国家和我国相互竞争的产业<sup>[2]</sup>。Andy C Pratt 在对英国文化创意产业研究后，指出在政府制定相关的政策中要重点体现艺术在文化产业中的核心地位<sup>[3]</sup>。随着网络数字

化的冲击下，催生了诸多新兴文化产业，国外学者也将开始采用实证研究来分析文化产业的运营效率，集群竞争力、影响因素、治理结构等方面。

我国对文化产业的研究起步较晚，但是发展较快。国内政府和学者对文化产业的研究，主要集中在文化产业的区域集群，和如何提升文化产业竞争力的层面上，比如张佼等学者研究指出，当今的文化产业与很多产业的互动越来越紧密，而且与商业产业以及新兴产业成为当代研究的前沿问题<sup>[4]</sup>。黄宜芬等人研究了台湾文化创意产业是怎么推动经济发展问题<sup>[5]</sup>。邓安球学者则从概念上重新界定文化产业，认为文化产业是与文化含量有联系的或者参与相关活动的如生产的相关文化产品，流通到运输等环节运作到服务的集合<sup>[6]</sup>。祁述裕、韩骏伟学者在深入研究新兴文化产业在经济发展中的作用后，指出了我国文化产业未来的发展趋势和动态，文化产业将会是出现新兴的取替传统的文化产业，一种适应市场竞争需求满足顾客的新兴文化产业，而文化产业的内容也将成为国家的核心竞争力<sup>[7]</sup>。目前，我国在网络时代下如何发展文化产业，以及文化产业的统计工作和实证研究成为当前研究的主流<sup>[8]</sup>。

### 1.3.2 R&V 联盟及联盟伙伴研究现状

**1.R&V 联盟研究现状** 对现实资源和虚拟资源联盟的这种创新理念，最早出自于产品营销过程中<sup>[9]</sup>。国外学者对战略联盟的研究颇多，针对广义上的联盟进行研究的偏多，其中，Khanna 认为参与联盟的成员关系具有合作和竞争的双重性质，同时也受到联盟外部的影响<sup>[10]</sup>。Pierre Dussauge 等从企业联盟的发展或联盟扩张情况，将不存在竞争的伙伴联盟分纵向联盟，跨国合资、跨产业的联盟等等，并分析联盟形成的原因和管控机理等<sup>[11]</sup>。

对 R&V 联盟的研究，国内学者研究起步较早，目前大多集中在传统战略联盟和 R (reality) &V (virtually) 非竞争性战略联盟的区别上。潘勇等学者通过与原有战略联盟模式比较，指出传统战略联盟具有高成本、竞争性、利益和 risk 的不确定性等缺陷，而 R&V 非竞争性战略联盟确弥补了这些缺点，有着非竞争性、低成本、高收益、结构稳定等优点<sup>[12]</sup>。张钢等学者认为传统的战略联盟，很难避免联盟双方之间的学习壁垒、机会主义等瓶颈，最终导致联盟的失败率<sup>[13]</sup>。杨峰等学者通过绿盛集团 R&V 联盟案例成功经验的得出，R&V 联盟是一种全新的战略联盟模式，它不仅克服了传统联盟固有的一些缺陷，还实现了非竞争性、目标移动性、零成本合作、用户共享以及闲置资源的互换。他指出 R&V 联盟将会成为一种全新的整合全球资源的商业模式<sup>[14]</sup>。由于 R&V 非

竞争性战略联盟是基于资源和经营能力平等的伙伴之间建立起来的，所以这种文化产业联盟是比较稳定的。

**2.R&V 联盟伙伴选择研究现状** R&V 联盟伙伴选择问题的研究现状，David Fauckner 经过研究认为，使战略联盟得以长期成功合作的最关键的部分是挑选出合适的战略合作伙伴，要做到这一点，必须要考虑下面两个基本的因素：合作伙伴间的文化融合和合作伙伴间的战略协同<sup>[15]</sup>。约翰·库仑研究发现，对合作伙伴来说，相互间必须要具备战略适应性，各个企业在组建战略联盟的时候，要考虑潜在合作伙伴是否具备较好的战略适应性进而提高在实现企业目标基础上的成绩<sup>[16]</sup>。Michael D. Hutt, Edwin R. Stafford 等四人对联盟进行了相应的研究，发现在合作伙伴关系中存在重要的影响因素，即关系承诺、信任、兼容性<sup>[17]</sup>。

同样国内也有许多学者对联盟合作伙伴选择做出了相应的研究，他们认为联盟合作伙伴在选择的同时，还要重点考虑以下几点：联盟伙伴的市场因素、品牌创新、经营效果、伙伴关系、联盟环境等指标<sup>[18, 19]</sup>。施金亮和一些学者对联盟合作伙伴选择的模型进行了构建，从联盟成员的信誉、核心价值、战略目标趋同度和成员间沟通四个方面作出了阐述<sup>[20]</sup>。部分学者们对联盟伙伴的环境多变性和文化差异进行了相应的研究，最后得出这样的结论，在市场环境变化的背景下，联盟合作伙伴的文化差异越小，联盟成功的可能性越大<sup>[21, 22]</sup>。

### 1.3.3 伙伴选择对联盟绩效影响的研究现状

联盟绩效一直都是联盟研究的热点，有联盟就会存在联盟的失败。很多学者都在研究联盟失败的原因和联盟成功的影响因素，其中联盟绩效作为联盟成功与否的一个重要因素。国外对联盟绩效的研究颇为丰富，主要集中在联盟绩效的影响因素和衡量等方面。在影响因素方面上，西方学者们对联盟绩效的研究从联盟的长期和短期绩效、以及联盟的结束三个因素进行探讨。在衡量方面上，Jeho 指出，当伙伴企业通过战略联盟来获取互补性资产和能力，通过联盟进行学习时，会提高联盟绩效<sup>[23]</sup>；Nielsen 提出的联盟绩效评价模型，包括联盟前到联盟后绩效的评价，其中涉及到的影响因素主要有联盟伙伴之间的关系，财务情况、文化差异、知识保护主义、资源互补、相关经验等方面<sup>[24]</sup>。Das 和 Teng 从主观标准层面衡量联盟绩效，主要考虑了战略目标的实现程度和对联盟的满意程度<sup>[25]</sup>。Das 和 Teng 对联盟绩效进行了界定，认为联盟绩效就是联盟成员通过战略联盟方式来实现各自战略的目标程度<sup>[26]</sup>。

国内对联盟绩效的研究起步较晚，但也取得了一定的成果。主要集中在联盟伙伴之间的信任，声誉、承诺、沟通等关系对绩效的影响。根据相关理论的研究，对于联盟目标的完成程度学者们大都采用联盟成员对联盟满意度的指标来衡量，而对在组建联盟后，则采用联盟的状况，联盟的能力、联盟的管控关系等等因素衡量绩效<sup>[27]</sup>。杨东奇和徐影学者在联盟伙伴影响绩效的过程中，指出联盟伙伴的整体因素或者自身因素都与绩效呈正相关的关系，而联盟合作后所产生的某些效应与绩效呈负相关关系<sup>[28]</sup>。胡杨成认为，影响联盟绩效也可以从联盟伙伴的独特特征与拥有的资源匹配，以及伙伴间的关系考虑<sup>[29]</sup>。洪兆平学者认为，联盟的状况由联盟伙伴关系影响，而联盟绩效却受到联盟的整个状态特征的直接影响<sup>[30]</sup>。

#### 1.3.4 相关研究综述

综合上述学者对有关文化产业R&V联盟、联盟伙伴选择、联盟绩效的相关问题研究颇多且深入，本文认为在伙伴选择对绩效的影响方面，尚存在许多有待完善的地方。现有关于文化产业的研究缺乏新的视角和切入点，其大部分研究是集中于对其的定义、内涵、特征以及从宏观层面研究产业的发展 and 演进与发展对策。文化产业的发展依赖产业能尽快提高自主创新能力，充分利用优势资源，因此其研究角度必须从宏观层面转向文化产业R&V联盟。而且已有的理论研究多数以其它产业联盟的经验和素材为基础，对我国文化产业的R&V联盟实践中所出现的一些新现象、新问题缺乏解释力和指导力。

基于R&V联盟的研究主要集中在联盟的构建及优势，从战略层次来看，怎样选择现实经济实体和虚拟经济实体资源的伙伴联盟，对于提升联盟绩效，提高文化价值创造的研究还是一个弱势领域。缺乏在现实资源和虚拟资源联盟背景下，对联盟伙伴选择与联盟绩效的相关性研究。从国内文化产业R&V联盟的研究来看，基于资源理论的伙伴选择研究较少，对伙伴选择影响联盟绩效的实证更是甚少。而针对不断加强的经济发展与创新趋势，本文将从资源联盟的视角出发，分析我国文化产业R&V联盟特性及其联盟伙伴选择的分析，联盟伙伴选择与联盟状况的相关性，以及联盟状况对联盟绩效的影响，以进一步丰富文化产业R&V联盟等有关理论。

## 1.4 研究内容与研究方法

### 1.4.1 研究内容

1.文化产业 R&V 联盟伙伴与联盟绩效的相关研究综述 对文化产业、R&V 联盟、R&V 联盟伙伴选择以及联盟绩效的研究现状和演进进行分析与评价,为研究我国文化产业 R&V 联盟伙伴对联盟绩效的影响奠定理论基础。

2.R&V 联盟的形成机理分析 界定和分析 R&V 联盟的概念和特点,运用战略联盟理论分析 R&V 联盟形成的动因;基于动态博弈理论分析 R&V 联盟形成路径;基于 R&V 联盟伙伴选择的试错模型,构建 R&V 联盟伙伴选择的价值模型。

3.文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效的假设 基于 R&V 联盟视角,从市场和资源两个维度对 R&V 联盟伙伴选择进行分析,并结合文化产业在 R&V 联盟伙伴选择的环境下进行分析与提炼关键影响因子;为研究文化产业 R&V 联盟条件对联盟绩效的影响,并以文化产业 R&V 联盟状况因子为中介,研究 R&V 联盟伙伴选择市场和资源对联盟绩效的影响及提出相应假设。

4.实证分析 采用我国较成熟的文化产业区作为问卷发放对象,对数据进行描述性统计、探索性因子分析,构建 R&V 联盟伙伴属性影响联盟绩效的相关假设的 SEM 模型。根据实证结果分析,提出我国文化产业 R&V 联盟伙伴选择对绩效的相关对策建议。

### 1.4.2 主要研究方法

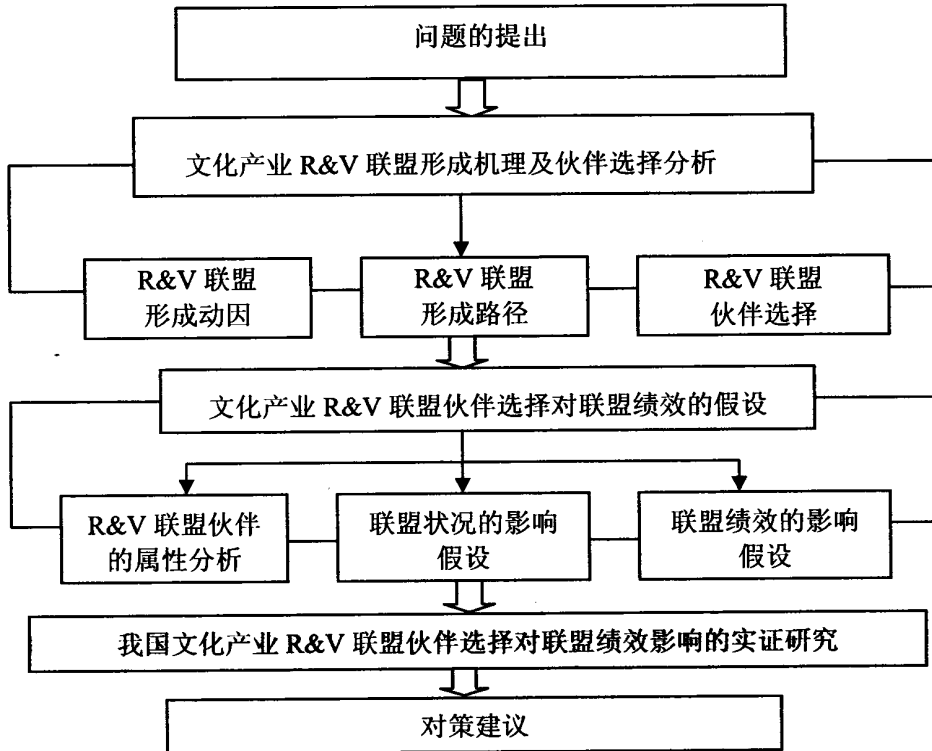
1.运用文献分析与比较研究方法 对 R&V 联盟的相关理论与研究文献进行系统分析与归纳总结。结合战略联盟管理与文化产业发展的相关理论,分析文化产业 R&V 联盟伙伴的属性,主要包括市场分析和资源分析。

2.定性与定量分析相结合 通过定向分析,在理论研究的基础上,提出理论假设,并进一步构建理论模型;采用 PASW Statistics18.0 软件对数据进行定量处理,以验证理论假设的合理性。

3.问卷调查、数理统计分析方法 通过设计和发放对我国文化产业 R&V 非竞争性战略联盟的问卷以及回收,收集有关 R&V 联盟伙伴选择属性影响联盟绩效的相关数据,采用结构方程模型进行验证分析和相关假设。

### 1.4.3 技术路线

本文的技术路线，如图 1-1 所示。



1-1 技术路线

Fig.1-1 Technical route

## 第2章 文化产业 R&V 联盟形成机理及伙伴选择分析

R&V 联盟的迅速发展改变了文化产业战略方式，将产业间的竞争转变为非竞争行业的联盟方式。R&V 联盟已成为文化产业经济实体竞争市场上新的组织形式，为揭示文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效的微观影响，首先要研究文化产业 R&V 联盟形成的动因、过程以及联盟伙伴选择的微观机理。

### 2.1 R&V 联盟的概述与联盟绩效的界定

#### 2.1.1 R&V 联盟的内涵特征

R&V 联盟，是将现实资源和虚拟资源重新整合，其中 R 是指现实资源，看得见的资源比如市场交易中的产品，V 是一种虚拟资源如知识经济中的网络资源中的网络产品。该联盟是合作双方达成一致协议，把自身拥有的各种资源为对方所共享，实现资源的互动和共享，并从产品研发、市场推广到售后服务等各方面实现更深入的合作，让资源拥有双方都享受到共享带来的额外收益，实现资源的效用最大化。它具有以下特征：

1.非竞争性 参与 R&V 联盟的双方或多方是互不关联的产业和企业领域，各自不存在竞争关系，在联盟的过程中，联盟成员不会学习共享对方领域的核心能力，合理地规避了双方之间的竞争，克服了由联盟带来的竞争问题，实现战略联盟的进一步发展。

2.稳定性 R&V 联盟中将双方利益捆绑在联盟利益中，从而减少联盟中的机会主义行为，即使联盟成员在追求各自利益，也会给联盟带来共同利益。而且，由于联盟双方所属行业不同，不存在知识保护主义，有效地避免了因学习竞争而导致的联盟失败，加强了联盟的稳定性。

3.开放性 R&V 联盟可以对联盟进行拓展，不断地接收第三方，将现实资源和虚拟资源获得更多整合和利用的机会，使得联盟成员拥有更丰富的资源，最终是联盟双方资源和利益最大化。

4.利益的合理分配 因为 R&V 联盟是一种非竞争的资源联盟，因此联盟的成本微乎其微，但是双方的收益却很大。这种成本小利益大的联盟，让对方忽略了在利益分配上的争夺比较的心理，同时现实资源和虚拟资源自身也无法比较，因此淡化了双方在利益分配上的敏感性。

## 2.1.2 R&V 联盟绩效的界定

联盟绩效从定义上来说，就是联盟成员所得到的收益。比较相关文献得出，联盟绩效研究的重点体现在：首先，怎么衡量联盟绩效，探讨运用什么样的评价体系来度量绩效；其次，联盟绩效受到什么样的因素影响，怎么影响，与联盟绩效的互动关系体现在那里。比较分析来看，这两个重点是相互联系的，只有确定什么因素影响绩效，才可以确定什么指标来评价联盟绩效。然而，在双方都确定的条件下，由于评价指标的数据收集困难以及度量的难度，在理论界引发了很多分歧和争论。早期对联盟绩效的研究进展并不深入<sup>[31]</sup>。总结相关文献得出，在联盟绩效的度量上，主要有三种评级体系。第一，运用联盟成员对战略联盟目标完成的总体程度和彼此对联盟是否满意的程度；第二，使用联盟成员的财务指标来衡量联盟绩效，主要指标包括销售增长率和收益率等指标；第三，运用联盟发展的持续性和稳定性的相关主观指标来评价。

综合以上分析可知，由于文化产业中现实资源和虚拟资源经济实体建立联盟目的各不相同，而且战略联盟具有动态发展性。如果只关心联盟的财务数据指标的投入和产出，会忽视联盟运行过程。因此，对 R&V 联盟绩效的考察，应针对联盟资源的特点，结合 R&V 联盟的运行过程所产生的文化产业的核心能力进行系统考察。在此，R&V 联盟绩效可定义为：将文化产业的经济实体和虚拟实体作为联盟主体，在彼此结盟经营的过程中，联盟双方各自取得的经济效益水平，其财务衡量指标包括资产收益率、销售收益率，同时依托资源、能力、机制以及与外部环境的交互作用，构建和改善资源联盟，使其内外部资源有效整合与优化配置，呈现出比对手更有优势的良性循环态势，以获得可持续发展的能力，对联盟运行中的衡量指标包括伙伴的满意度和产品创新能力。

## 2.2 文化产业 R&V 联盟形成机理

### 2.2.1 文化产业 R&V 联盟的形成动因

通过分析 R&V 联盟成员之间的关系，可以发现 R&V 联盟的形成是由以下原因促成的。

**1.传统战略联盟发展的诱因** 全球经济一体化为众多产业的经营带来了困难，相关产业不能利用自己的人力和物力资源满足市场对产品的个性化需求时，它们不得不寻找新的更为有效的竞争武器。此时，战略联盟成为他们实现



战略调整的手段和方法,通过战略联盟,联盟成员可以共享资源、优势互补来创造更大的竞争优势来战胜竞争对手。但是,传统战略联盟最根本的特点就在于它是竞争性合作组织,而合作与竞争的潜在冲突也就成为战略联盟的核心问题<sup>[32]</sup>。由于联盟双方之间的文化冲突、利益分配、交易成本等问题影响了联盟的稳定性,阻碍了战略联盟的发展。正是在这样的市场竞争下,R&V联盟克服了利益分割的敏感性、竞争性、交易成本高的问题,实现了战略联盟的进一步发展。

**2.资源创新的诱因** 传统的联盟大多集中于同一行业的组建,由于资源创新的日益艰难和联盟双方的知识保护主义,让联盟成员的限制资源不能充分利用,技术不能得到更好的创新。因此,众多产业从同行业开放合作转变为非行业的联盟,R&V联盟可以促进闲置资源的研发,加快技术创新,使联盟以及参与联盟的企业在激烈的竞争中能够生存发展。同时,要求联盟双方都要拥有可以互补的闲置资源,还要考虑双方文化和战略目标的兼容性。双方在满足联盟条件后,将双方的闲置资源非线性整起来,达到创新的目标并创造延伸价值<sup>[33]</sup>。

**3.市场需求的诱因** 实现 R&V 联盟优势的场所是市场,同时,市场需求则是联盟的动力。当代是网络的时代,传统的产业很难实现与网络资源的战略联盟。而且,随着经济的发展而变化,市场不断地将产品推向高科技化和复杂化,因此,无论从技术上还是以成本上讲,单个产业依靠自身的能力是无法面对当今市场的需求。在这样的背景下,R&V联盟可以把各种非竞争产业联成一体,为着共同的战略目标,通过将虚拟和现实资源整合,共享双方的资源优势,规避双方风险,减少甚至几乎零成本的合作模式来应对市场的需求,最终占领更大的市场。

## 2.2.2 文化产业 R&V 联盟的形成过程

文化产业在联盟前的发展初期,只能获得局部的利益实现单赢。为迎合当前的网络信息环境,获得更多的利益,文化产业开始将现实产业与虚拟产业结成联盟,该联盟方式是一种非竞争的战略联盟。联盟成员可以降低交易成本,提高双方的收益,减少联盟的风险,有利于占有更大的市场,提高产品市场上的覆盖率,最终实现多赢。因此,对 R&V 联盟伙伴选择研究也就显得尤为重要,联盟双方应该不断加强协商与沟通,达到双方文化兼容和资源创新的共识、最终结成联盟。同时,联盟成员提供各自闲置资源,它们以资源、技术、

知识为联盟条件，提高资源的利用率，最终促进 R&V 联盟的形成。

作为整个联盟的支撑着，联盟成员之间相互的动态选择构成了联盟的稳定性，最终促进联盟双方的文化、资源的协同，达到联盟的资源技术共享效应。然而，联盟内的成员只在联盟的某一个环节上或者某一个技术上拥有自己的优势，随着市场的竞争和需求，技术的专业化、精细化和环境的复杂化，让联盟出现断续和孤立的资源环节。因此，一些相关产业的第三方也加入了 R&V 联盟中，完善了断续和孤立的资源环节，多层次多角度的实现联盟成员的资源利用价值，最终让整个联盟产生原来所不能拥有的资源共享、风险共担、利益共享等方面的功能，达到联盟的扩张效应和共享效应。其中 R&V 战略联盟的形成过程如图 2-1 所示。

R&V 联盟形成过程，也是非竞争性双方不断权衡自身资源与利益获取的过程。因此，我们也可以将 R&V 联盟的形成称为潜在的 R&V 联盟伙伴之间的博弈行为。当现实产业认为和潜在的虚拟产业结盟后，能从潜在 R&V 联盟中成员的博弈中获得更多的收益，它才会选择参与 R&V 联盟的策略。同理，潜在的虚拟产业认为与现实产业结盟后，在与联盟的博弈中增加收益，它们也会加入该联盟。这样不断的动态博弈行为才能促使 R&V 联盟的形成。

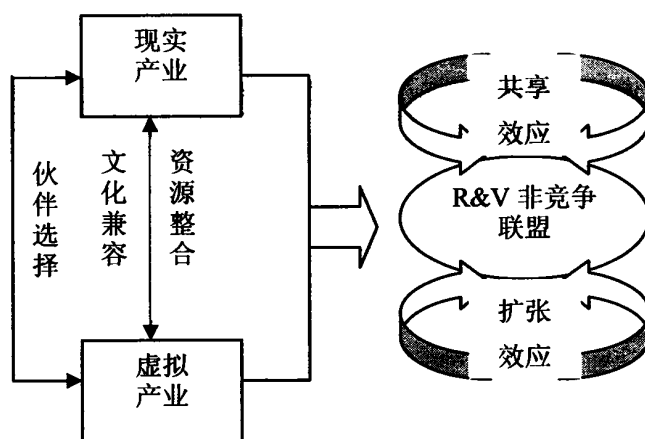


图 2-1 R&V 联盟的形成过程

Fig.2-1 The forming process of R&V alliances

在 R&V 联盟形成过程中，因为文化产业本身的非理性和 R&V 的多变性，让现实产业和虚拟产业之间的 R&V 合作面临不确定性。R&V 联盟的形成是潜在的现实资源和虚拟资源之间的动态调整过程，文化产业中的现实产业可以和多个虚拟产业建立契约合作关系，同时参与多个 R&V 合作伙伴选择的博

弈。由于联盟双方信息的不对称，作为博弈双方的现实产业和虚拟产业很难准确判断联盟伙伴选择的最优博弈均衡解，但是可以根据各自的能力和经验和联盟方发送的结盟信号，分析了解潜在联盟伙伴的预期策略。因此联盟双方不可能在一次博弈中准确判断最优方案，博弈双方之间是需要多次调整才能达到最优均衡<sup>[34]</sup>。本文通过建立 R&V 联盟双方选择的动态博弈模型，来分析探讨 R&V 联盟形成的博弈过程。

假定 R&V 联盟形成过程中，现实产业和虚拟产业都面临两种选择策略，即参与或不参与。在双方对等的条件下，如果两个产业都参与 R&V 联盟，联盟双方都可以获得同样的收益增加值  $A$ ；如果其中一方不参与 R&V 联盟，但是一方参与该联盟，参与的一方就会产生经济亏损，其中收益增加值为  $-B$ ；不参与的收益值为  $0$ ；如果双方都不参与，双方的收益增加值都为  $0$ ，其中  $A > 0$ ， $B > 0$ 。将文化产业中的现实产业和虚拟产业随即配对进行博弈，得到的收益矩阵如表 2-1 所示。

表 2-1 R&V 联盟形成的博弈支付矩阵

Tab.2-1 The game pay-off matrix of the formation of strategic alliances

博弈方甲		博弈方乙	
		参与	不参与
参与	参与	$A, A$	$-B, 0$
	不参与	$0, -B$	$0, 0$

假设参与 R&V 联盟的文化产业的比例为  $\alpha$ ，不参与联盟的文化产业比例为  $1-\alpha$ ，分别用  $U_x$  和  $U_y$ 、 $U$  表示文化产业参与联盟的两种策略方式的期望收益和整个 R&V 联盟的期望收益，有：

$$U_x = \alpha A + (1-\alpha)B \quad (2-1)$$

$$U_y = \alpha 0 + (1-\alpha)0 \quad (2-2)$$

$$U = \alpha U_x + (1-\alpha)U_y \quad (2-3)$$

两种博弈方式的比例  $\alpha$  和  $1-\alpha$  不是固定的，它随着时间  $t$  的变化而变化，因此将两种博弈方的比例写成关于时间  $t$  的函数即  $\alpha(t)$  和  $(1-\alpha(t))$ ，我们选择参与 R&V 联盟策略类型的博弈方的比例作为案例，那么它的动态速度变化可

以用动态微分方程表示:

$$\begin{aligned}
 F(\alpha) &= \frac{d\alpha}{dt} = \alpha(U_y - U) \\
 &= \alpha[U_x - \alpha U_x - (1-\alpha)U_y] \\
 &= \alpha(1-\alpha)(\alpha A + \alpha B - B) \tag{2-4}
 \end{aligned}$$

我们将  $F(\alpha)$  记为动态微分方程, 其中  $\frac{d\alpha}{dt}$  为选择参与 R&V 联盟博弈方的比例随时间变化的变化率。在该动态微分方程下, 首先要选择参与和不参与 R&V 联盟策略的博弈方比例不变的水平状态, 然后在稳定的基础上找出最优的稳定策略。

这里, 我们令  $F(\alpha)=0$ , 求出  $\alpha^*=0$ 、 $\alpha^*=1$ 、 $\alpha^*=\frac{B}{A+B}$  三个稳定状态。

我们根据微分方程的稳定性定理得知, 当  $F'(\alpha)<0$  时, 稳定状态可以归为稳定化策略。上述三个稳定状态下的动态趋势及稳定性如图 2-2 所示。

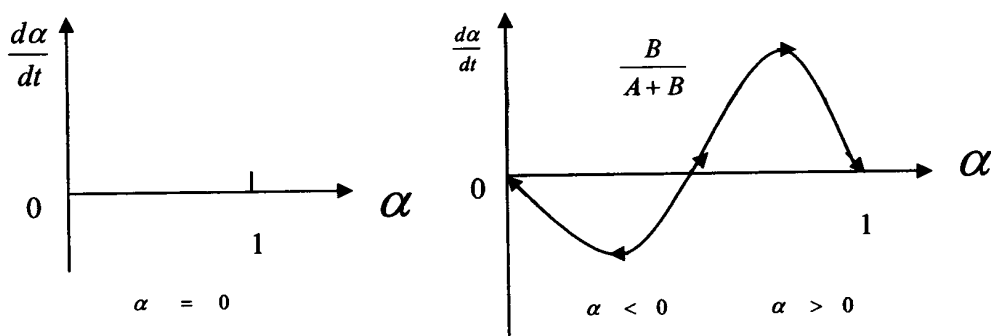


图 2-2 文化产业 R&V 联盟形成博弈中的动态相位图

Fig.2-2 The Try-Fault of R&V strategic alliances' choice about partners

当初始值在  $\left[0, \frac{B}{A+B}\right]$  区间时, 它向  $\alpha^*=0$  的稳定状态趋向, 则所有文化产业都选择不参与 R&V 联盟的策略, 则不会形成 R&V 联盟; 如果初始值在  $\left[\frac{B}{A+B}, 1\right]$  之间, 向  $\alpha^*=1$  的稳定状态趋向, 则所有的文化产业都选择参与

R&V 联盟的策略。联盟方均能获得最优均衡的收益增加值。在 R&V 联盟形成过程中，作为博弈方的文化产业在初次博弈时，采用参与和不参与的策略比例在  $[0,1]$  任意一点的概率都相同，通过不断地调整，选择能实现最高的收益概率

$1 - \frac{B}{A+B}$ ，随着收益值  $A$  的增大，文化产业选择参与 R&V 联盟的概率也随之

增大，并逐步形成 R&V 联盟，最终文化产业形成 R&V 联盟也是必然趋势。

## 2.3 文化产业 R&V 联盟的伙伴选择分析

### 2.3.1 文化产业 R&V 联盟合作伙伴选择的试错

在联盟的过程中，很难一次就成功地选作联盟伙伴，总是在不断地尝试过程中，为弥补在尝试中所带来的错误选择成本，本文引入波普尔的试错思想对联盟伙伴进行选择，减少伙伴选择的沉没成本。首先定义 R&V 联盟伙伴 A 的资源属性为  $(v_0, s_0)$ ，这里  $v_0$  为该联盟伙伴 A 能为联盟所创造的价值，其对联盟的对方 B 为不完全信息； $s_0$  为联盟伙伴 A 传递给联盟伙伴 B 的信号(包括 A 的市场能力、价值、资源、品牌效应等)，联盟伙伴 B 可以通过调研考察得到该信号。在 R&V 非竞争联盟双方对于联盟伙伴的选择过程中，决定于需要联盟的伙伴所传递的信号，来甄别联盟伙伴所带来的价值期望。

假定联盟伙伴 B 对联盟伙伴 A 的评价标准为  $(v_1, s_1)$ ， $v_1$  表示联盟伙伴 A 在 R&V 联盟中所带来的实际价值， $s_1$  表示联盟伙伴 B 选择联盟伙伴 A 的预期标准。在选择中出现的试错情况如表 2-2 所示。由于联盟双方之间的信息不对称性，出现了试错失败的情况，从而导致了试错成本的增加。

表 2-2 R&V 联盟合作伙伴选择试错情况

Tab.2-2 The Try-Fault of R&V strategic alliances' choice about partners

	条件	结果	选择/放弃
试错成功	$s_0 > s_1$	$v_0 > v_1$	选择
	$s_0 < s_1$	$v_0 < v_1$	放弃
试错失败	$s_0 > s_1$	$v_0 < v_1$	放弃
	$s_0 < s_1$	$v_0 > v_1$	选择

### 2.3.2 文化产业 R&V 联盟伙伴选择的试错模型

假定 R&V 联盟伙伴选择中，因联盟伙伴 B 对联盟伙伴 A 有初步的认识了解，形成对联盟伙伴 A 所带来的信息的先验概率，即  $p(v_0 \leq v_1) = \lambda$ ， $p(v_0 > v_1) = 1 - \lambda$ ，且  $0 \leq \lambda \leq 1$ 。同样，假定联盟伙伴不同的有效价值变化条件下，联盟信号随之变化的先验概率为：

$$p(s_0 < s_1 | v_0 \leq v_1) = \alpha \quad (2-5)$$

$$p(s_0 < s_1 | v_0 > v_1) = \beta \quad (2-6)$$

上式(2-1)和(2-2)中， $0 \leq \alpha \leq 1$ ， $0 \leq \beta \leq 1$ 。根据贝叶斯过程，联盟伙伴 B 对联盟伙伴 A 所带来的价值判断，都是经过在对联盟伙伴的全面考核之后，得出对联盟伙伴有效价值判断的后验概率为：

$$p(v_0 > v_1 | s_0 \geq s_1) = \frac{\alpha \lambda}{\alpha \lambda + \beta(1 - \lambda)} \quad (2-7)$$

$$p(v_0 > v_1 | s_0 < s_1) = \frac{(1 - \alpha) \lambda}{(1 - \beta)(1 - \lambda) + \lambda(1 - \alpha)} \quad (2-8)$$

$$p(v_0 > v_1 | s_0 < s_1) = \frac{(1 - \lambda) \beta}{\beta(1 - \lambda) + \lambda \alpha} \quad (2-9)$$

$$p(v_0 > v_1 | s_0 \geq s_1) = \frac{(1 - \lambda)(1 - \beta)}{(1 - \beta)(1 - \lambda) + \lambda(1 - \alpha)} \quad (2-10)$$

由(2-1)~(2-6)，得出选择联盟伙伴的试错成本概率如下：

$$p(v_0 \leq v_1 | s_0 < s_1) - p(v_0 \leq v_1) = \frac{\lambda(1 - \lambda)(\alpha - \beta)}{\beta(1 - \lambda) + \lambda \alpha} \quad (2-11)$$

$$p(v_0 > v_1 | s_0 \geq s_1) - p(v_0 > v_1) = \frac{\lambda(1 - \lambda)(\alpha - \beta)}{(1 - \beta)(1 - \lambda) + \lambda(1 - \alpha)} \quad (2-12)$$

根据上述判断后，会出现以下两种情况如表 2-3 所示。

表 2-3 联盟伙伴选择的有效价值判断

Tab.2-3 The effective value judgment of alliances' choice about partners

	有效价值	选择/放弃
$\alpha > \beta$	$p(v_0 < v_1   s_0 < s_1) \geq p(v_0 < v_1)$	呈正相关，有必要 试错
	$p(v_0 > v_1   s_0 \geq s_1) \geq p(v_0 > v_1)$	
$\alpha < \beta$	$p(v_0 > v_1   s_0 \geq s_1) \geq p(v_0 > v_1)$	呈负相关，导致试 错成本增加
	$p(v_0 \leq v_1   s_0 < s_1) \geq p(v_0 \leq v_1)$	

### 2.3.3 文化产业 R&V 联盟伙伴选择的价值模型

由上述得出联盟伙伴选择的价值判断后验概率后，我们可以对联盟伙伴个体创造的利润进行选择。假定联盟伙伴 A 传递给联盟伙伴 B 的信号为  $x$ ，如果联盟伙伴 A 在未联盟前创造的利润为  $l_0(x)$ ，在结盟伙伴 B 后创造的利润为  $l$ ，其中  $l$  服从  $[0, \theta]$  均匀分布， $\theta$  为伙伴 B 掌握的确切值和真实利润。如果联盟不顺利，那么创造的利润则为  $l-r$ ， $r$  表示联盟失败后损失的利润。假设伙伴 A 的最高利润是联盟前后预期利润的加权平均值，即：

$$R(x, l_0(x), \theta) = (1-\varphi)l_0(x) + \varphi l' \quad (2-13)$$

其中： $\varphi$  为伙伴 A 在联盟后预期盈利的权重，且  $0 \leq \varphi \leq 1$ 。因为  $f(l)$  在  $[0, \theta]$  服从均匀分布，所以  $\int_0^\theta l f(l) dl = \frac{\theta}{2}$ ， $\int_0^\theta f(l) dl = \frac{x}{\theta}$  (其中  $\frac{x}{\theta}$  为联盟失败的概率)。则  $l' = \frac{1}{2}\theta - \frac{rx}{\theta}$ ，将该式代入(2-9)得：

$$R(x, l_0(x), \theta) = (1-\varphi)l_0(x) + \varphi \left( \frac{1}{2}\theta - \frac{rx}{\theta} \right) \quad (2-14)$$

联盟伙伴 B 对伙伴 A 发出的信号考察后，得到后验概率  $\hat{\rho}(\theta|x)$ ，故联盟伙伴 B 推断 A 的期望利润为：

$$l_0(x) = \int_0^{\theta(x)} l f(l) dx = \frac{\theta(x)}{2} \quad (2-15)$$

由此可以得出，A 的收益越高则联盟 B 失败的可能就越小。

在信号传递准确的情况下，联盟伙伴 B 对 A 发出的信号  $x$  可以得出正确的判断，即当  $x(\theta)$  是类型为  $\theta$  的 B 的最优选择时，有  $\tilde{\theta}(x(\theta)) = \theta$ 。将该情况下的概率求偏导，积分后得到：

$$x(\theta) = \frac{1-\varphi}{4\varphi r} \theta^2 + C, (C \text{ 为常数}),$$

联盟伙伴 A 应选择  $x(\theta)$  向伙伴 B 发送，同时 B 能准确的分析 A 的资源属性等等情况，所以，

$$\tilde{\theta} = \left[ (x(\theta) - C) \frac{4r\varphi}{1-\varphi} \right]^{\frac{1}{2}} \quad (2-16)$$

将(2-16)式代入上式(2-15)得到联盟伙伴 A 的收益为

$$I_0 = \left[ \frac{(x-C)}{1-\varphi} \varphi r \right]^{\frac{1}{2}} \quad (2-17)$$

该公式(2-17)即为伙伴B对A发出的信号而推断出来的收益水平。由于在选择联盟伙伴时信息的不对称性，双方之间不能得到彼此的信息，但是可以通过后验概率考察联盟伙伴发送的信息，最终来判断联盟伙伴带来的价值，从而决定是否选择该联盟方。

当文化产业联盟双方在面对潜在合作伙伴时，可根据联盟伙伴的试错模型，以及所创造的价值收益，对潜在伙伴的实力，创新能力、规模大小以及信誉进行大量的调研，根据这些相关的调查，来检验是否符合选择伙伴的试错成本概率，是否会减少双方联盟失败的概率，最终依据对联盟伙伴的价值进行判断，选择最优的联盟伙伴。

## 2.4 本章小结

本章在分析文化产业 R&V 联盟内涵和形成动因的基础上，解释了文化产业 R&V 联盟形成的动态博弈过程，在分析联盟伙伴选择时，为减少因选择伙伴所带来了沉没成本，本文在联盟伙伴选择的试错模型的基础上，构建了伙伴选择的价值判断模型。为文化产业 R&V 联盟伙伴选择提高效率，也为下文研究伙伴选择对联盟绩效的影响奠定基础。



## 第3章 文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效的影响及假设

通过前面两章的分析，根据联盟伙伴选择的试错模型和价值模型，对 R&V 联盟进行伙伴选择。进而分析 R&V 联盟伙伴选择对文化产业联盟绩效的影响因素。特别对于我国文化产业来说，怎样在参与 R&V 联盟中，通过对联盟伙伴的选择，获取资源、知识、能力，提升文化产业的联盟绩效显得尤为重要。尽管研究者已经考虑到联盟伙伴选择时应注意战略互补、技能互补和管理思想一致性问题，但是并没有给出联盟伙伴影响联盟绩效的内在依赖关系。因此，本章提出文化产业参与 R&V 联盟如何影响联盟绩效的理论分析框架。并提出包含于其中的基本假设。

### 3.1 文化产业 R&V 联盟伙伴选择的影响因素分析

#### 3.1.1 文化产业 R&V 联盟伙伴的市场因素

传统战略联盟失败的案例亦表明，联盟伙伴的选择对联盟的成功与否事关重大。例如联盟伙伴间的声誉问题、信任问题、文化产权问题、资源配置组合问题、战略冲突等问题导致联盟的失败。事实上通过选择合适的伙伴能避免很多联盟失败。以往研究联盟伙伴的关系都关注在伙伴的信任，关系资本等方面，很少涉及伙伴如何选择的问题。本文首先引入试错模型提高联盟伙伴选择的效率，接着考虑到文化产业 R&V 联盟时以资源结合为动机，更应重点考虑研究联盟伙伴选择时资源的分配以及利用影响绩效等问题。

市场因素考虑到文化产业 R&V 联盟伙伴的选择问题，特别是资源在市场上的占有率情况。因此，探讨市场关系对参与 R&V 联盟伙伴选择显得尤为重要。而市场协同性在市场关系中的地位是一个重要的因素，因为市场的协同性主要是战略联盟伙伴彼此在市场中所投入的资源相似或者有彼此互补重叠的程度。分析对文化产业 R&V 联盟伙伴选择市场的协同性应该从两个维度考虑，即资源在市场中占有率和资源所在市场对企业的重要性程度。考虑到联盟伙伴所投入资源在市场中占有的份额，以及资源所占市场的影响力，来考虑是否联盟该伙伴，如果联盟是否会提升绩效，反之是否会威胁到自己企业或者经济实

体的利益。在 R&V 联盟的过程中，由于双方之间存在一种不竞争的关系，双方的协同性程度可能会不一致，比如现实资源的协同性程度高，而对于虚拟经济实体企业的协同性程度低，但不能仅以此为考虑的重点而放弃联盟，应该以联盟的整体绩效为重，实现双方的整体战略目标。

### 3.1.2 文化产业 R&V 联盟伙伴的资源因素

根据文化产业 R&V 联盟的特点，本文主要分析该联盟的两种资源，即现实资源和虚拟资源。R (Reality) 指实体产业中的现实资源，主要是传统经济中能够看得见摸得着的产品，如货物流通的市场、信息传递的载体、以及媒体宣传的工具等普遍的资源，V (Vitality) 指虚拟经济中的虚拟资源，一般是指文化知识经济中的信息，网络、数字等资源，往往是一种看不见的资源。例如：信息、网络、虚拟的市场、网络平台、以及各种电子网络产品。我国的学者总结出企业能够保持持续竞争优势的资源所具有的特征有资源的稀缺性，资源的流动性、资源的不可替代性、资源的不可模仿性<sup>[35]</sup>。文化产业 R&V 联盟中的现实资源和虚拟资源，是资源拥有双方组建联盟的重要条件。因此，在构建 R&V 联盟时，应该关注联盟伙伴双方资源的结合方式和自身资源的特性，还应考虑现实资源和虚拟资源的特性。因为现实资源和虚拟资源的共享与结合是组建文化产业联盟的最初动机，所以联盟伙伴资源的状况是影响联盟绩效的关键。对资源的状况分析主要考虑联盟伙伴所提供资源的特征和资源组合类型。

资源的特征主要是指，资源在市场中的流动性，可替代性、可模仿性三个主要特性。资源结合分析主要是指联盟伙伴所投入的资源之间的组合类型。传统的资源结合主要包括互补型和增加型，但是它只涉及到资源之间的相似，而忽视了资源的利用价值。经过学者的研究以及企业的实践总结得出，联盟的可持续价值创造不仅只关系到资源的相似性，更关系到资源的利用性。因此，文化产业在组建 R&V 联盟提升文化价值的同时，要综合考虑联盟双方资源的互补性、相似性和可利用性，将资源组合的类型发展到增加型、互补型、剩余型、浪费型四种组合方式。

对于增加型的资源组合方式，是指参与 R&V 联盟的伙伴提供的资源是可以相互利用的。正如我国的华为公司和中国联通等开展业务合作，构建了数字资源服务平台，大大加强了双方的综合实力。这种增加型的组合有利于规避风险，提高市场占有率。

对于互补型资源的组合方式，是指联盟成员所提供的资源是不同的而且在

联盟后充分实现了各自的价值。本文的 R&V 联盟就属于该类型，文化产业中的现实资源与虚拟经济中的虚拟资源相结合，实现了文化产业在文化价值上的可持续创造。比如，我国的绿盛和天畅结成的 R&V 联盟，通过绿盛集团的现实产品和天畅的《大唐风云》网络游戏，实现了网络游戏的玩家会因游戏需要而购买绿盛集团生产的现实产品，最终实现了双赢。

对于资源的剩余型组合方式，它是指联盟双发所投入的资源中有未被利用的资源。例如：当文化产业在选择 R&V 联盟伙伴中，虚拟经济在提供虚拟资源的同时总会将其它资源混合在一起，这样当实体经济提供资源时会与某些资源相类似，从而造成资源的多余。相对于剩余型的浪费型资源组合是不同类型资源没有充分发挥作用的资源组合，因双方资源彼此的不兼容导致资源不能充分的利用。

### 3.1.3 文化产业 R&V 联盟状况因素

当下，随着信息和网络平台的快速发展，很多文化产业也成立了 R&V 联盟。文化产业 R&V 联盟是为实现现实资源和虚拟资源的共享、双方利益共赢的目的而组建的，以文化产业中的现实经济和虚拟经济为主体，结合相关资源和网络平台，按照协议和合同组成的联合体。其中，联盟状况一般是在联盟伙伴组建联盟后的整个生命周期内的具体某个时期，联盟所体现的特征。相关研究表明，联盟伙伴之间的学习，知识传递与获得、协议的签订、双方的协调能力、伙伴冲突和管控关系等等都会影响联盟的绩效<sup>[36]</sup>。因此，联盟状况是联盟绩效的关键影响因素。

文化产业 R&V 联盟的绩效本质上是多种因素的动态影响过程，对于 R&V 联盟环境下的文化产业而言，仅仅依靠联盟一方的能力是很难维持联盟的稳定性，也很难提高联盟双方的绩效。依据联盟状况各因素在联盟绩效中的影响差异，可将文化产业 R&V 联盟的联盟状况分为联盟的综合优势、联盟成员的冲突、联盟成员的依赖性三个关键因子。因此，在文化产业 R&V 联盟的情况下，文化产业联盟状况的三个主要因子成为影响联盟绩效的关键。因此，研究文化产业 R&V 伙伴选择对联盟绩效的影响转变为研究 R&V 联盟伙伴选择对联盟状况三个关键因素的影响，而联盟状况的三个关键因素成为文化产业 R&V 伙伴选择对联盟绩效的中介变量。

其中，联盟的综合优势是指，参与 R&V 联盟伙伴的综合实力，主要体现在参与文化产业 R&V 联盟伙伴所能创造文化价值的可持续能力，取决于现实

资源和虚拟资源的组合类型方面。联盟成员的冲突，主要是指联盟内部的冲突，即双方的文化、战略的发展、风险的管理和利益的取向等方面的不同而引发的冲突。联盟成员的依赖性则是指，为实现联盟和提高绩效，联盟成员之间的相互需要，以及资源的相互需要等程度。同时，联盟状况的这三个主要中介变量也存在着相互的影响。首先，联盟成员之间的冲突会减弱联盟的综合优势，最终影响联盟的稳定性；其次，如果联盟的综合优势下降时，会加大联盟成员之间的矛盾，进而引发联盟成员的冲突，削弱联盟成员的依赖性；最后，如果联盟成员的依赖性较强，则会减弱联盟成员的冲突。

## 3.2 文化产业 R&V 联盟伙伴选择对绩效影响的相关假设

### 3.2.1 文化产业 R&V 联盟市场对联盟状况影响的假设

参与文化产业联盟的伙伴之间的资源组合有利于联盟绩效的提升。因为联盟伙伴的资源行业，分别是实体经济和虚拟经济中生产的不同产品，不处于同一竞争的市场，联盟后市场的占有份额会是联盟双方的市场占有份额叠加，有利于市场份额的集聚。例如，文化产业中的传媒与图书联盟(如美洋洋和灰太狼的动漫产业带动了该图书类的发展和兴起)，又因为二者的消费群体的一致性，让双方的联盟增强了在市场中的份额。如果联盟伙伴的市场协同性高，则会促进联盟伙伴交易的次数，提高联盟的综合实力，进而提高联盟绩效。

假设 H1：市场趋同性与联盟的综合优势正相关。

在联盟的过程中，总会因为联盟双方的文化差异，知识的保护主义而引起联盟成员之间的冲突。虽然伙伴的市场协同性较高，但有时也难以避免双方的冲突。但是由于文化产业结盟的动机是现实资源和虚拟资源的联盟，二者的联盟本来就存在着一种不竞争的关系，在市场上不会因为竞争而丢失客户，只会因为相同的客户群体而相互增长。文化产业 R&V 联盟伙伴的依赖性，也取决于联盟成员之间的市场协同性，如果有相同的市场或者消费群体，那么彼此的依赖性会更强。因此得出：

假设 H2：市场趋同性与联盟成员的冲突负相关。

假设 H3：市场趋同性与联盟伙伴的依赖性正相关。

### 3.2.2 文化产业 R&V 联盟资源对联盟状况影响的假设

**1.R&V 联盟资源特征对联盟状况的影响** 根据资源理论的解释,企业的资源是集现实资源和虚拟资源的组合实体。单个的企业想充分利用所有的资源是很难实现的,在保持自身优势的前提下,去寻求自己不拥有的资源来发展壮大自己的企业。因此,企业的资源对战略联盟的构成有着重要的作用<sup>[37]</sup>。对于文化产业 R&V 联盟来说,资源更是重中之重,因为该联盟就是以资源共享为目的的进行的联盟。文化产业 R&V 联盟中,现实经济实体和虚拟经济实体联盟后,某些成员自身因为文化差异或者知识的保护主义而影响其它联盟成员的利益,资源的可模仿性就会难以进行而引发联盟成员的冲突。同理,资源的流动性和可替代性也会因个别联盟的保护主义防止泄露自身的专有资源,而预防其它成员替代自己的资源,进而推动了联盟成员的冲突。因此,文化产业 R&V 联盟中,资源的特征与联盟成员的冲突有负向影响。

假设 H4: 文化产业 R&V 联盟中的资源特征与联盟成员的冲突负相关。

当 R&V 联盟形成后,经济实体和虚拟实体投入各自拥有的资源,这些资源之间的替代性、模仿性、流动性会影响联盟成员的依赖性,最终影响到联盟绩效。例如杜邦公司和大众公司,都是涉及汽车行业的,两者将涂料加工和汽车产品资源相融合,分别实现了设计和工艺的创新。由于联盟的综合优势是参与 R&V 联盟伙伴的综合优势,主要是联盟伙伴所能创造文化价值的可持续能力的体现,它涉及到资源特征即替代性、流动性、模仿性的影响。同时资源的特征的不可替代加强了双方的依赖性。由此得出:资源的流动性、替代性、模仿性对联盟成员的依赖性量有着显著的正向影响。

假设 H5: 文化产业 R&V 联盟中的资源特征与联盟的综合优势正相关。

假设 H6: 文化产业 R&V 联盟中的资源特征与联盟伙伴的依赖正相关。

**2.R&V 联盟资源组合类型对联盟状况的影响** 资源的四种组合类型中,资源的增加型组合会为联盟成员充足资源的储备;同样资源之间的互补实现了联盟成员的价值创造。例如:为广大青少年喜爱的赛尔网络游戏,游戏中涉及了好多参与联盟的文化经济中的现实产品,书籍和电影生产商为游戏爱好者提供网络点卡,而游戏为现实产品进行游戏的设计,让广大游戏迷认识并购买该产品,联盟实现了双赢。由此得出假设:

假设 H7: 资源的增加型和互补型组合类型对联盟综合优势正相关。

在组建 R&V 联盟时,资源的增加型和互补型会让联盟成员更有信心结成联盟,因此不会引起联盟成员的冲突。资源的剩余型组合会减少联盟成员的冲

突。因为，资源的多余不会给联盟成员带来资源短缺而造成的限制行为。然而，当资源的类型为浪费型时，也就是联盟成员提供的资源不利于双方的利用，反而为联盟带来过多的交易成本或者其它决策风险<sup>[38]</sup>。通过上述分析得出，资源的过剩型会减少联盟成员之间的冲突，而浪费型的资源组合和加剧联盟成员之间的冲突。由此得出假设：

假设 H8：资源的多余型组合对联盟成员的冲突呈负相关，资源的浪费型组合对联盟成员冲突呈正相关。

据资源依赖理论得出，联盟成员依赖程度与资源多少和种类有关<sup>[39]</sup>。例如，绿盛和天畅的 R&V 联盟，实现了闲置资源的创造价值，绿盛集团借助天畅的网游来宣传自己的产品，而天畅的网络游戏也在现实产品中得到了广泛的宣传，最终实现双方的利润增值。然而，资源的多余性和浪费型对联盟成员的依赖性负影响，过多的资源没有利用，只会损失双方的资源，最终影响到联盟组织的绩效。由此得出假设：

假设 H9：资源的增加型和互补型组合对联盟成员的依赖性呈正相关，而资源的多余型和浪费型组合对联盟成员的依赖性呈负相关。

### 3.2.3 文化产业 R&V 联盟状况对联盟绩效影响的假设

1.文化产业 R&V 联盟综合优势对联盟绩效的影响 Beamish 认为决定联盟绩效的因素是联盟合伙成员的综合优势<sup>[40]</sup>。根据联盟建立的原理，通过资源的组合实现单个联盟成员不能利用资源以及创造价值的目标。而且文化产业 R&V 联盟伙伴所投入的现实资源和虚拟资源，因资源的集聚效应而加强联盟的综合优势，从而提高联盟的绩效。也许在联盟的过程中可能存在某些目标的不一致，但因其中联盟一方的目标强大，也会带动联盟整体，最终提高联盟绩效。在文化产业 R&V 联盟环境下，联盟的绩效依赖于比联盟对手更强的联盟综合优势能力，因而是否拥有较强的联盟综合优势已成为文化产业 R&V 联盟提高绩效的关键因素。基于上述分析，得出假设：

假设 H10：文化产业 R&V 联盟综合优势对其联盟绩效有显著正向影响。

2.文化产业 R&V 联盟成员冲突对联盟绩效的影响 联盟成员之间的冲突主要是指在联盟中因为资源、利益、知识等多方面的表述不同时而引发的，这种冲突主要体现在联盟成员的协作过程当中，而且联盟成员的冲突是导致联盟失败与否的关键<sup>[41]</sup>。西方学者 Mohr 认为，失败的联盟伙伴关系将会提高联盟分歧的频率和持续性<sup>[42]</sup>。文化产业 R&V 联盟目的是为共享资源，联盟双方之

间知识的传递和风险的共担都需要联盟伙伴的互动。联盟成员之间的冲突阻碍了双方资源、信息、知识的传递，降低了信息和资源的有效利用，进而减少了成员的互动。尽管对联盟成员的冲突进行管理和调节，对联盟绩效也不利于提高。因为，在管理冲突的同时会浪费双方的资金以及精练，影响联盟做出决策而降低联盟绩效；同时，还因如果联盟成员的冲突即所谓的共同目标不一致时，之间关系到联盟的成败，冲突越多，联盟更不稳定，更不会提高绩效<sup>[43]</sup>。通过上述分析，得出以下结论：

假设 H11：文化产业 R&V 联盟成员冲突对其联盟绩效有显著负向影响。

**3.R&V 联盟成员依存度对联盟绩效的影响** Thompson 认为联盟成员的依赖，是指联盟组织之间的一种双向的依赖关系，也就是甲方需要乙方，同时乙方也依赖于甲方。它是联盟成员为各自伙伴提供资源的一种依赖结果<sup>[44]</sup>。文化产业 R&V 联盟中，现实经济中需要虚拟经济的资源，而虚拟经济也依赖现实经济的现实资源，二者是一种以来的关系，也正是因为这样的相互依赖，减少了联盟冲突，提高了绩效。Inkpen & Beamish 研究表明，促使联盟形成的前提就是联盟成员之间的相互依赖程度。如果联盟成员彼此之间都不在需要对方，那么联盟终将会解散，但是联盟成员的依赖程度相对较高，会加强成员之间的彼此信任，有利于提高联盟绩效<sup>[45]</sup>。Weiss & Kurland 认为，自有专用资产会降低各成员的单渠道销售，表明这种专有资产会加强联盟成员的相互依赖<sup>[46]</sup>。

假设 H12：文化产业 R&V 联盟成员依赖性对联盟绩效有显著正向影响。

### 3.3 文化产业 R&V 联盟伙伴选择对绩效影响的模型构建

#### 3.3.1 文化产业 R&V 联盟伙伴选择的定位决策模型

组织理论研究认为，对联盟伙伴的选择除了建立双边的关系标准来提高联盟绩效外，然而选择不适当的联盟伙伴会对联盟的绩效产生不利的影 响。根据本文对分析文化产业 R&V 联盟的研究发现，组建联盟是根据自身的能力、选择恰当的伙伴、要承担一定联盟风险的过程。联盟伙伴从资源的角度，基于“从伙伴中能够获得好处”的思想，提高自身的经济效益，该过程如图 3-1 所示。但是该理论模型并没有体现联盟伙伴选择对绩效的影响，更是很难通过实证研究。

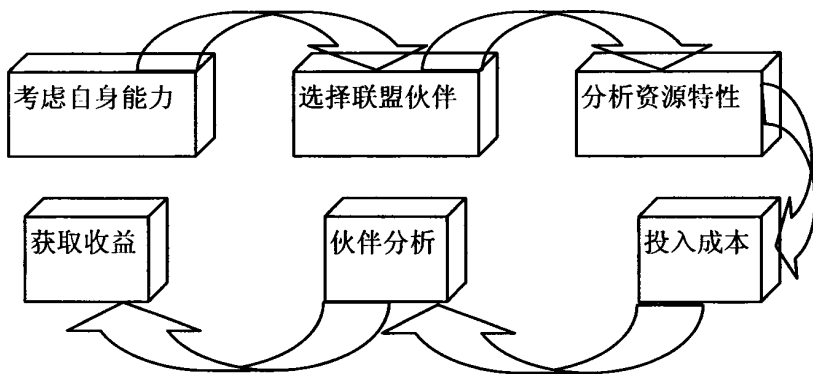


图 3-1 文化产业 R&V 联盟定位策略模型

Fig.3-1 The strategy positioning model of culture industry R&V alliance

从文化产业 R&V 联盟伙伴选择对绩效的影响来看，文化产业 R&V 联盟定位模型与伙伴选择和联盟绩效是一种互动关系。其中，联盟伙伴的选择和联盟绩效受文化产业 R&V 联盟定位模型的决策的影响，而联盟的构建也会考虑该方面的因素。本文以伙伴选择的资源联盟为依据，考虑 R&V 资源与联盟状况的关系，进而探讨联盟状况与绩效的关系。综上所述，本文为提出文化产业联盟 R&V 伙伴选择对绩效的影响路径模型，如图 3-2 所示。

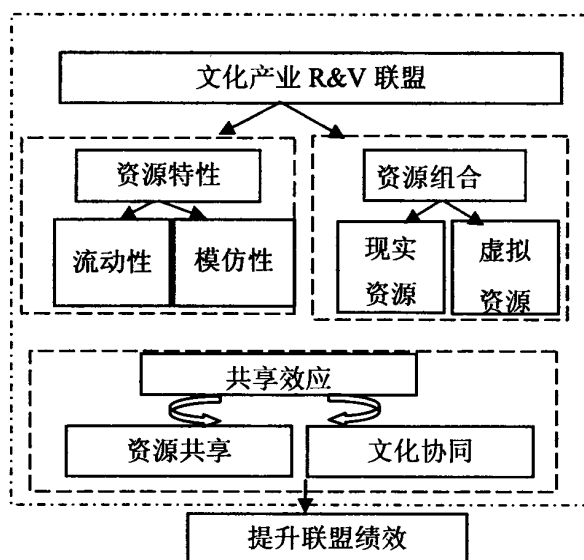


图 3-2 联盟伙伴选择对绩效影响的路径分析

Fig.3-2 The path analysis of alliance partner selection effect on performance



### 3.3.2 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效影响的理论模型

为了实证检验文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效的影响，本文把文化产业 R&V 联盟模型与联盟伙伴选择对绩效影响的路径分析模型进行总结，从影响文化产业 R&V 联盟的绩效的伙伴分析中的市场和资源分析 2 个维度对文化产业 R&V 联盟与联盟绩效的关系进行研究，并以联盟的状况作为二者之间关系的调节因素，构建了文化产业 R&V 联盟伙伴选择影响联盟绩效的理论模型。该模型验证了文化产业 R&V 联盟伙伴选择影响联盟绩效的主要因素，箭头方向表明因素之间关系的影响方向，如图 3-3 所示。

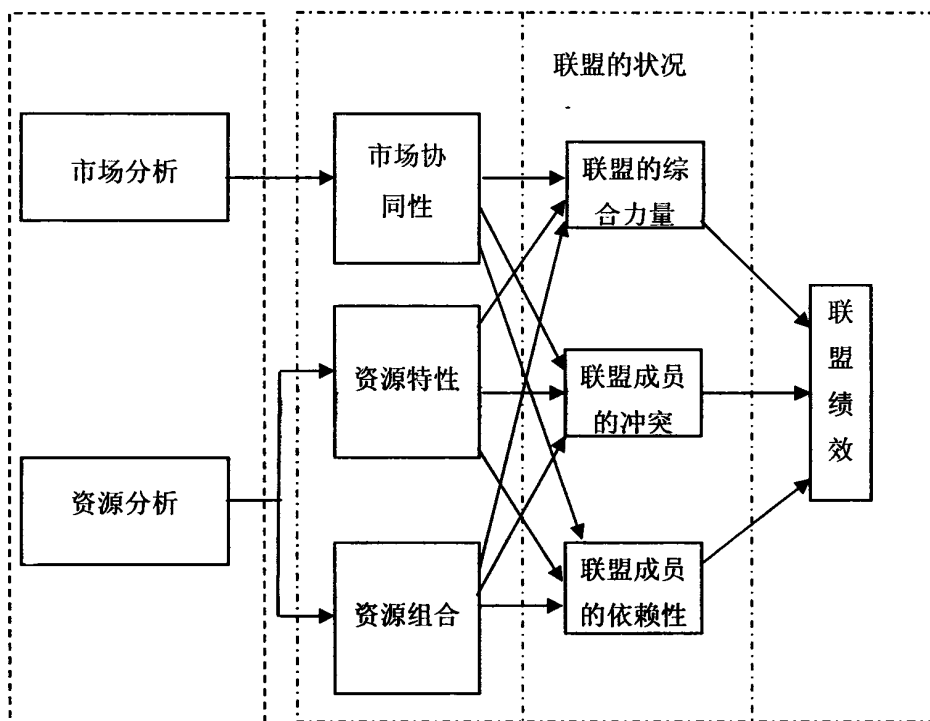


图 3-3 文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效影响的理论模型

Fig.3-3 The theoretical model about culture industry R&V alliance' partner selection effect on performance

本文对理论模型加以实证的步骤如下：

首先，根据文化产业 R&V 联盟伙伴分析，研究联盟伙伴的资源和市场特性，采用联盟状况作为影响联盟绩效的中介变量。

其次，根据文化产业 R&V 联盟伙伴的市场分析，探讨市场占有与联盟的综合力量、联盟成员冲突、联盟成员的依赖关系，并分别将影响因素与市场的关系提出研究假设。

第三，根据文化产业 R&V 联盟伙伴的资源分析，探讨资源特性与现实和虚拟资源组合类型与联盟状况的关系，并提出相关的影响假设。

最后，对联盟的状况进行研究，将联盟的综合力量、联盟成员冲突、联盟成员的依赖作为联盟绩效的影响因素，并提出相关假设。

### 3.4 本章小结

本章运用战略联盟与资源理论，从联盟伙伴的市场和资源分析了联盟伙伴选择对联盟绩效的影响机制。同时，得出通过伙伴选择直接影响文化产业 R&V 联盟状况而实现对联盟绩效的影响。文化产业 R&V 联盟状况则成为影响联盟绩效的中间变量。通过研究推理，提出相关假设，构建了文化产业 R&V 联盟伙伴选择对绩效影响的路径模型和理论模型。

## 第4章 文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效的 实证研究

为了深入研究分析文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效的作用机制，不但需要完善的理论分析，更对理论分析中的相关假设进行实证检验。本研究主要从数据的获取、变量的设计、指标的选取、研究方法等方面进行分析，为前面所做的假设提供合理的数据支持，最后采用结构方程为实证检验提供合理的依据。

### 4.1 实证对象介绍及调研过程

#### 4.1.1 调研对象介绍及问卷设计

当代，作为我国战略性新兴产业之一的文化产业迅速发展，已经成为我国经济发展的重点产业。其中网络和手机出版、数字印刷以及动漫网游等产业的增长速度超过 50%，2010 年文化产业增加值超过国民经济 5% 的地方包括：北京、云南、上海、湖南、广东、湖北等地。本文针对我国文化产业的广播影视业，动漫产业、音像业、出版业、网络文化产业以及其他细分产业参与过虚拟和现实资源联盟，重点对象是文化产业中以提供虚拟资源的经济实体为主进行调研，其调查对象见附录。

本问卷针对我国文化产业参与 R&V 联盟的实体进行调查。主要分为四个部分：(1) 文化产业 R&V 联盟的背景；(2) 伙伴选择因素；(3) 联盟状况因素；(4) 联盟绩效因素部分。第一部分为文化产业及 R&V 联盟背景资料，主要内容为文化产业联盟的背景、涉及资源对比以及联盟合作的经验。第二部分市场协同性因素、资源特性因素、资源组合类型因素，共计 13 题。第三部分联盟状况因素，共计 13 题，包括联盟的综合优势、联盟成员冲突、联盟成员的依赖性三个变量。第四部分为联盟绩效，共计 5 题。以上问卷的三个部分的形式均采用李科特 7 级量表开发方法。

## 4.1.2 调研过程

我们首先通过我国文化厅研究室取得重点文化产业园区的详细企业名单。寄发问卷前先查询了各联盟伙伴的基本资料，通过大量发放、电子网络和邮件等形式发放问卷。总计发出 302 份，回收 231 份，除去填写信息不全的问卷，共获取 210 份有效问卷。具体情况如表 4-1 所示。

本文交替采用 SPSS 和 AMOS 进行数据分析，其中，对于结构方程的建模需要大量的样本，因为足量的样本可得到良好的模型拟合优度、降低非收敛性，加强模型的可靠性。外国学者 Loehlin 指出样本的规模数量至少 100 份。而且 Gentler 等认为样本估计的参数最小应为个数的 5 倍。本文共选取样本 210 份，涉及参数 31 个，样本个数远远超过参数的 5 倍，因此符合本文数据分析的样本数量要求。

表 4-1 问卷发放及回收情况表

Tab.4-1 The questionnaire and recycling table

方式	集中发放	网络邮件	关系网络	总计
发放的数量	135	118	49	302
回收的数量	87	107	37	231
有效问卷数	76	99	35	210
有效率	56.29%	83.9%	71.43%	69.5%

## 4.2 变量设计

### 4.2.1 R&V 联盟伙伴选择的变量设计

在文化产业 R&V 联盟绩效的影响中，伙伴选择是主要的因子，然而针对 R&V 联盟即现实资源和虚拟资源之间的联盟，主要从资源考虑联盟伙伴的选择，成为本文研究的重点。其中，文化产业 R&V 联盟伙伴选择的评价主要是从联盟伙伴的市场和资源维度来刻画 R&V 联盟伙伴，其中测度主要是市场协同性、资源特征、资源组合类型等指标。

Mentzer 研究表明伙伴关系的衡量，一般采用信任及承诺两个维度，当伙伴彼此之间承诺和信任的程度越高，越容易组建联盟提高绩效。Seth Raman 认为评价联盟伙伴关系市场协同性主要包括市场的渗透力、技术能力、产品的开发等。Vorhies 认为，市场的感知能力也是伙伴选择的重要因素。Thompson 从

资源特征视角考虑,认为联盟伙伴资源应该是不可模仿和替代的。学者 Pfeffer 和 Nowak 将资源的流动性,替代性和价值性作为资源依赖三个的维度<sup>[47]</sup>。西方学者研究认为,从资源的差异性和资源的利用度两个维度来分析资源的组合类型。故本文将借鉴相关文献,从研究文化产业 R&V 联盟绩效的视角将联盟伙伴选择分为市场,资源特征和资源组合三个变量,并设计了相应的度量测向,文化产业 R&V 联盟伙伴选择的测度表如表 4-2 所示。

表 4-2 文化产业 R&amp;V 联盟伙伴选择的测度表

Tab.4-2 The measurement table about the partner selection in culture industry R&amp;V alliance

变量名称	测度题项	来源、依据
市场协同性	1.双方市场占有率大 2.顾客消费群的一致性 3.双方的品牌效应高 4.联盟合作伙伴的市场需求相似 5.联盟合作双方在技术能力上相似	Seth Raman et al. (1998)
资源特性	1.从联盟中获得资源具有不可替代性 2.从联盟中获得资源具有不可模仿性 3.从联盟中获得资源具有流动性 4.联盟合作方贡献了不同的资源	Thompson(1967)
资源组合类型	1.联盟资源的组合类型为互补型 2.联盟资源的组合类型中存在多余型 3.联盟资源的组合类型中存在浪费型 4.联盟资源的组合类型中存在增加型	Das(2000)等

#### 4.2.2 R&V 联盟状况的变量设计

在文化产业 R&V 联盟的环境下,文化产业 R&V 联盟的状况是由联盟的综合力量、联盟成员的冲突、联盟成员的依赖性等衡量的。因此,本文将从 R&V 联盟综合力量、联盟成员的冲突、联盟成员的依赖性三个维度来设计联盟绩效的变量。

本文按照第三章对文化产业 R&V 联盟状况的分析,得出文化产业 R&V 联盟状况是联盟绩效的一个重要影响因素,以前学者的研究从不同角度对联盟状况测度进行了研究。如 Kale 从联盟的能力探讨联盟状况的动态过程<sup>[48]</sup>。联

盟成员的冲突关系到联盟伙伴关系的管理, Lin 研究认为, 可以用冲突发生次数、持续周期、规模大小和解决冲突的方式来衡量联盟成员的冲突。西方学者研究认为, 联盟伙伴的依赖性能够影响联盟的稳定性, 双方依赖性弱会破坏伙伴之间的信任, 相反会提高联盟的绩效。闫立罡等认为联盟的综合能力是联盟绩效的主要影响因素<sup>[49]</sup>。周青等学者认为联盟伙伴的依赖性测度指标为: 联盟伙伴的关系、伙伴提供的核心技术、资源三方面<sup>[50]</sup>。Pfeffer 和 Nowak 研究表明, 联盟合作中伙伴的相互依赖过程, 取决于完成联盟所需的技术资源等需求的程度<sup>[51]</sup>。学者 Gulati 认为, 联盟伙伴的分工细化程度越高, 对彼此的依赖越强<sup>[52]</sup>。本文将资源结构依赖性用 6 个测量条款来测量, 如表 4-3 所示。

表 4-3 文化产业 R&amp;V 联盟状况的测度表

Tab.4-3 The measurement table about culture industry R&amp;V alliance situation

变量名称	测度题项	依据来源
联盟的综合优势	1.联盟伙伴的声誉均高 2.联盟合作伙伴的财务情况较好 3.产品的创新性强 4.合作伙伴冲突, 对营销带来负面影响 5.合作伙伴的产品和服务是国内行业中比较好的	Gulat (1998), 闫立罡等
联盟成员冲突	1.冲突时间的长短 2.冲突事件的次数 3.冲突的规模大小 4.联盟合作伙伴冲突, 对营销质量的负面影响	Lin (2007), William (2008)
联盟成员依赖性	1.资源的依赖, 对联盟目标很重要 2.双方技术的互不依赖 3.分工的细化, 对实现目标很重要 4.联盟双方有独立的能力, 当二者结合在一起时, 超越了各自所能实现的目标	Gulati (2004), 周青等

#### 4.2.3 R&V 联盟绩效的变量设计

运用那些指标评价联盟绩效在理论界还未达成共识, Aulakh 从关系特征角度考虑, 采用联盟的销售增长和市场份额等指标测度联盟绩效<sup>[53]</sup>。Fryxell, Dooley & Vryza 从信任和控制角度, 采用联盟的 ROE 和技术进步作为绩效的测

度指标<sup>[54]</sup>。张坚从企业的初始, 进展和效益三个方面构建绩效评价框架, 表明单一的财务指标或者伙伴的满意度指标都无法全面阐述联盟绩效的最终成果, 仅仅用单一指标测量联盟绩效是有缺陷的<sup>[55]</sup>。综合上述学者的研究, 本文对于资源和知识密集的文化产业经济实体来说, 文化产业产品生命周期短、顾客需求的多样性以及创新是提高联盟绩效的主要渠道等特点。本文采用资产收益率、销售收益率、产品创新过程以及伙伴满意度作为度量联盟绩效的指标, 对文化产业 R&V 联盟绩效的测度表如表 4-4 所示。

表 4-4 文化产业 R&V 联盟绩效变量的测度表

Tab.4-4 The measurement table about performance variables of culture industry R&V alliance

测度题项	来源和依据
1.销售收益率	Aulakh, KoTab.e & Sahay(1996)
2.总资产收益率	Fryxell, Dooley & Vryza(2002)
3.伙伴对联盟的满意度	Beamish(1987)
4.R&V 联盟合作强化了企业的竞争优势	
5.R&V 联盟合作扩大市场份额	

## 4.3 数据分析

### 4.3.1 样本资料统计分析

根据有效性调查问卷, 本文的问卷样本是关于资源类型分布、行业类分布、合作等有关数据进行统计分析, 来掌握样本的特征、属性、资源分配等情况, 进而为下一步的结构方程模型分析做铺垫。见表 4-5 至 4-7 所示。

表 4-5 提供资源类型的样本分布

Tab.4-5 The sample distribution of providing resources type

	样本数	百分比
现实资源	72	34.29%
虚拟资源	91	43.33%
资金	23	10.95%
技术	15	7.14%
其它	9	4.29%

表 4-6 文化产业的行业类别样本分布

Tab.4-6 The sample distribution of the industry of culture industry type

行业类别	样本数	百分比
广播影视业	32	15.24%
新闻出版业	27	12.86%
网络文化业	46	21.9%
动漫业	53	25.24%
音像业	18	8.57%
新媒体业	11	5.24%
培训业	10	4.76%
文化演出业	13	6.19%

表 4-7 合作类型样本分布

Tab.4-7 The sample distribution of cooperation type

	样本数	百分比
资源协议	98	46.67%
技术协议	57	27.14%
委托生产	18	8.57%
合资	25	11.9%
其它	12	5.71%

### 4.3.2 效度与信度分析

本文信度与效度检验的步骤如下：

首先，利用 SPSS19 对问卷调查的数据进行 Bartlett 球形检验及 Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) 测度分析。结果表明所有变量都通过了检验，表明可以对变量进行效度和信度分析，如表 4-8 所示。

表 4-8 KMO 和 Bartlett 的检验

Tab.4-8 The test of KMO and Bartlett

取足够样本的 Kaiser-Meyer-Olkin 度量		0.828
Bartlett 的球形度检验	近似开方	680.918
	Df	465
	sig	.009

通过模型计算得出的 KMO 值为 0.828 大于 0.5，其中 Bartlett's 球形检验近似卡方值为 680.918，显著性概率  $P=0.009$  小于 0.05，因此，该数据适能够进行探索性因子分析。对于信度与效度检验，本文主要以 Cornbach' a 系数值作为



各变量的信度值。本文针对内容效度进行分析，各指标在借鉴文献的基础上并加以修正，对问卷设计的词也进行了修正。对结构效度的分析，本文从问卷中进行了探索性因子分析。主成分法作为因子提取的主要方法，进而分析变量的相关性矩阵，按照特征值大于 1 的标准，作为因子选取的标准，进而采用正交旋转最大方差法对各因子进行旋转，计算结果如表 4-9 所示。

本文所采用的 31 个指标根据表 4-9 显示，各要素都有较高的因子载荷，且可靠性均超过 0.70，符合统计检验的要求。其中，各量表的标准差、平均数和 Person 的相关分析结果如表 4-10 所示。

根据表 4-10 相关分析显示，资源特征、资源组合、联盟的综合优势、联盟成员冲突、联盟成员依赖性均有显著相关关系表明这些因素在联盟绩效确实是重要因素。

表 4-9 效度与信度分析

Tab.4-9 The analysis of validity and reliability

潜变量	观测变量	因子分析	Cornbach' a
市场 协同性	V1: 双方市场占有率大	0.901	0.767
	V2: 顾客消费群大体一致	0.901	
	V3: 双方品牌效应高	0.897	
	V4: 联盟合作伙伴的市场需求相似	0.765	
	V5: 联盟合作双方在技术能力上相似	0.798	
资源 特征	V6: 从联盟中获得资源具有不可替代性	0.894	0.885
	V7: 从联盟中获得资源具有不可模仿性	0.810	
	V8: 从联盟中获得资源具有流动性	0.821	
	V9: 联盟合作方贡献了不同的资源	0.831	
资源 组合	V10: 联盟伙伴的资源为互补型	0.773	0.796
	V11: 联盟资源的组合类型中存在多余型	0.751	
	V12: 联盟资源的组合类型中存在浪费型	0.906	
	V13: 联盟资源的组合类型中存在增加型	0.879	
联盟 综合 优势	V14: 联盟伙伴的声誉均高	0.842	0.848
	V15: 联盟合作伙伴的财务情况较好	0.785	
	V16: 产品的创新性强	0.808	
	V17: 联盟合作伙伴规模实力相当	0.812	
	V18: 合作伙伴产品和服务是国内行业中比较好	0.789	
联盟 成员 冲突	V19: 冲突的时间的比较长	0.765	0.690
	V20: 冲突事件的次数比较多	0.812	
	V21: 冲突的规模均比较大	0.853	
	V22: 联盟合作伙伴冲突, 对营销质量的负面影	0.652	
联盟 成员 依赖性	V23: 双方资源的依赖性强	0.726	0.738
	V24: 技术的依赖强	0.852	
	V25: 分工的细化程度高	0.900	
	V26: 双方合作后超越了各自所能实现的目标	0.743	
联盟 绩效	V27: 销售收益率	0.835	0.785
	V28: 总资产收益率	0.798	
	V29: 伙伴对联盟的满意度	0.863	
	V30: 联盟合作强化了企业的竞争优势	0.756	
	V31: 联盟合作扩大了公司市场份额	0.785	

表 4-10 各变量的相关系数矩阵

Tab.4-10 The correlation matrix of variables

	1	2	3	4	5	6	7
市场协同性	1						
资源特征	0.51**	1					
资源组合	0.42**	0.37**	1				
联盟的综合优势	0.44**	0.52**	0.38**	1			
联盟成员冲突	0.56**	0.45**	0.23**	0.39**	1		
联盟成员依赖性	0.35**	0.28**	0.44**	0.41**	0.23**	1	
联盟绩效	0.32**	0.31**	0.29**	0.31**	0.56**	0.43**	1
平均数	4.83	5.32	4.97	5.00	4.84	5.12	5.87
标准差	0.68	0.77	0.60	0.83	0.71	0.74	0.83

注: \*\*表示  $p < 0.01$ ; \*表示  $p < 0.05$

### 4.3.3 结构方程分析

如表 4-11 和图 4-1 所示, 本文使用 AMOS7.0 软件进行了模型总体拟合。

表 4-11 模型总体拟合优度表

Tab.4-11 The overall goodness-of-fit table of the model

拟合指标	指标值	拟合情况
绝对拟合指数 P	0.117	大于 0.05
拟合优度指数 GFI	0.982	大于 0.90
调整的拟合优度指数 AGFI	0.962	大于 0.90
近似误差均方根 RMSEA	0.018	小于 0.05
标准拟合指数 NFI	0.983	大于 0.90
非正态化拟合指数 TLI	0.995	大于 0.90
比较拟合指数 CFI	0.997	大于 0.90
阿凯克信息标准 AIC	277.240	值相对较小
一致性阿凯克信息标准 CAIC	766.057	值相对较小
期望交叉证实指数 ECVI	0.457	值相对较小

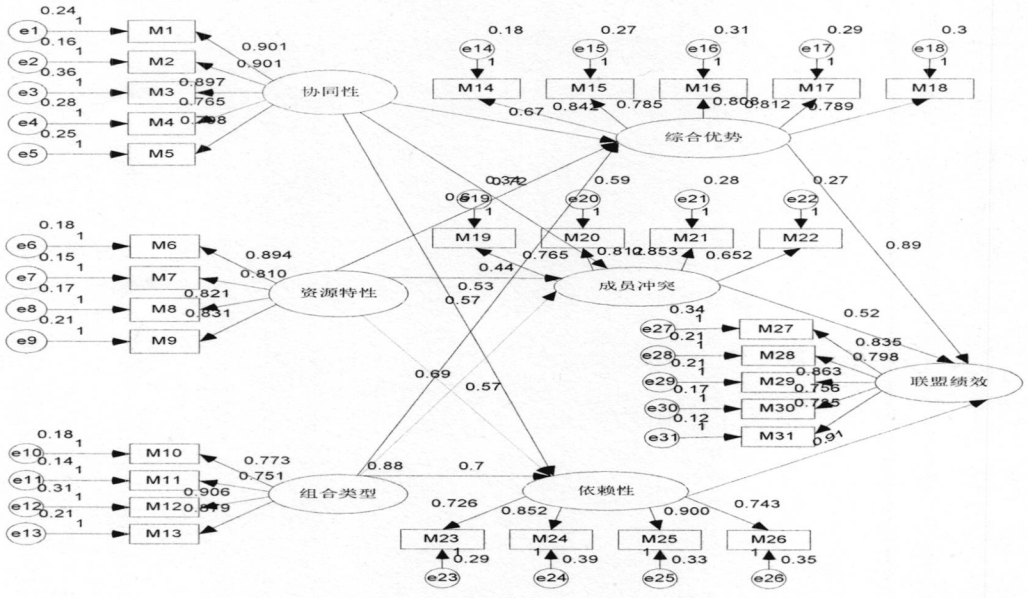


图 4-1 最终 SEM 模型

Fig.4-1 The final SEM model

如表 4-11 和图 4-1 所示，最终的结构方程模型的各项指标都非常好。因此本文采用最终的 SEM 模型，分析各个指标要素之间的关系，如表 4-12 所示。

表 4-12 假设相关值

Tab.4-12 Hypothesis correlation value

假设	相关值	P 值	通过情况
H1	0.67	0.029	小于 0.05,通过
H2	0.72	0.014	小于 0.05,通过
H3	0.53	0.036	小于 0.05,通过
H4	0.60	0.041	小于 0.05,通过
H5	0.44	0.008	小于 0.01,通过
H6	0.50	0.007	小于 0.01,通过
H7	0.57	0.047	小于 0.05,通过
H8	0.69	0.036	小于 0.05,通过
H9	0.70	0.047	小于 0.05,通过
H10	0.89	0.032	小于 0.05,通过
H11	0.52	0.034	小于 0.05,通过
H12	0.91	0.031	小于 0.05,通过

#### 4.3.4 实证结果分析

本研究旨在探讨影响我国文化产业 R&V 联盟绩效的联盟伙伴的特征和联盟状况因素，包括联盟伙伴的资特征、资源组合类型、市场协同性、联盟的综合优势、联盟成员的冲突、联盟成员的依赖性等六大要素。从上表中可以看出，假设 H1 认为 R&V 联盟的市场趋同性能有效提高联盟的综合优势。因为联盟伙伴的市场重叠程度越高则在合作过程中越能保证联盟的效益。本次验证通过了假设检验。

假设 H2 认为 R&V 联盟的市场趋同性与联盟成员的冲突负相关，这一假说得到验证，这表明即使在组建时联盟成员市场占有率高，联盟成员实施机会主义的可能性仍然存在。这说明市场协同性能很好的反映联盟成员冲突程度。

假设 H3 认为 R&V 联盟的市场趋同性与联盟伙伴的依赖性正相关，这一假说得到验证。在建立 R&V 联盟时，重点考虑联盟伙伴之间的依赖性，当联盟伙伴通过对市场趋同性的分析确定与之联盟的成员时，往往会发现市场的协同程度越高，成员的依赖性会更强。同时市场的叠加会让联盟成员的市场占有率更大，因此，R&V 联盟的市场趋同性能加强联盟伙伴的依赖性。

假设 H4 认为 R&V 联盟资源特征与联盟成员的冲突负相关，这一假说得到验证，这表明联盟成员的冲突很大程度上依赖于联盟组建之初的所投入资源的特性，资源之间的流动性，替代性都可能引发成员的冲突。

假设 H5 认为资源特征与联盟的综合优势正相关，这一假说得到支持。因为对联盟伙伴而言，在双方彼此资源的不可模仿性的情况下，组建联盟后在市场上的竞争力提升，说明资源的特点可以起到提升联盟综合优势的作用。

假设 H6：文化产业 R&V 联盟中的资源特征与联盟伙伴的依赖正相关。因为，联盟的高失败率还体现在联盟伙伴不能提供给对方期望的资源。文化产业联盟 R&V 联盟是将现实资源和虚拟资源相组合而联盟的，双发彼此提供的资源具有可流动性，不可模仿性等特征，也就是其它伙伴不可提供的资源，由此得出，资源的特征会提高双方之间的依赖程度。

假设 H7 认为 R&V 联盟资源的增加型和互补组合类型对联盟综合优势正相关。这一假设得到验证。因为文化产业联盟的动机是资源的共享，双方资源的互补弥补了各自的缺陷，提升了自身的综合实力。同时，资源的增加组合类型也给联盟成员带来了充沛的资源，在竞争中实现资源的创造价值。

假设 H8 认为 R&V 联盟资源的多余型组合对联盟成员的冲突呈负相关，资源的浪费型组合对联盟成员冲突呈正相关。这一假说得到支持。这说明在

R&V 联盟合作中，联盟伙伴的冲突总会因资源的浪费而引发冲突，最终影响绩效，而资源的结余则会减少成员的冲突，增强联盟的稳定。

假设 H9 认为 R&V 联盟资源的增加型和互补型组合对联盟成员的依赖性呈正相关，而资源的多余型和浪费型组合对联盟成员的依赖性呈负相关，这一假说未通过验证，这说明联盟中资源组合类型的重要性，尤其是文化产业中联盟合作方之间的资源共享能够促进双方紧密合作从而提升联盟的整体状况，资源的浪费以及结余反而会松散联盟成员彼此的依赖性。

假设 H10 认为 R&V 联盟综合优势对其联盟绩效有显著正向影响，这一假说从实证中得到了验证。联盟合作者的综合优势越高越有利于文化产业 R&V 联盟的发展。

假设 H11 认为 R&V 联盟成员冲突对其联盟绩效有显著负向影响，这一假说得到了支持。联盟的绩效与联盟成员的冲突有很大的关系，冲突越大绩效越差，联盟越不稳定，最终会导致联盟失败。

假设 H12 认为 R&V 联盟成员依赖性对其联盟绩效有显著正向影响。因为联盟成员的依赖性程度越高则联盟双方在合作过程中能够顺利完成联盟合作目标进而保证联盟绩效，本次验证通过了这一假说。

## 4.4 对策建议

### 4.4.1 加强政府政策的导向

市场份额作为文化产业占领市场的核心，而市场环境影响市场份额的拓展，因此，我国政府要提倡完善市场保障制度，健全文化体制、维护市场环境等措施。特别是针对我国文化产业中的书版业，音像业、印刷业的侵权，以及娱乐业的不正当服务有待打击和完善，全方位多角度的营造一个良好的文化市场环境；在文化市场体系方面，政府要鼓励文化产业转变从单一投资到多元投资的方式，支持文化产业要跨国家，跨地区、跨行业的发展战略，建立一个有序繁荣的文化市场环境。

文化产业作为我国繁荣发展的前提，要想提高文化产业的增长点，就的抓住新的国民经济增长点。参照曾经在文化产业落后的国家取得的成功经验，正如：韩国的政府在确立文化产业为强国之本后，加大了对文化产业结构的改革，提高人们的文化意识，鼓励风靡一时的韩剧影视业扩大规模，现已成为全世界公认的文化产业大国。因此，我国应该借鉴它国成功的经验，提倡将文化

“引进来，走出去”的思想，同时，加大政府对其相关的出版业、影视业、音像业的扶持力度，逐步发展我国的文化产业，进而提高国民经济的增长点。

#### 4.4.2 提高联盟伙伴的创新能力

运用文化产业 R&V 联盟伙伴选择试错机理，结合联盟伙伴的特征及现状选择联盟伙伴，R&V 非竞争性战略联盟，联盟双方一般来自不相关行业的领域，在市场资源上不存在竞争。文化产业在采用 R&V 联盟模式前，要考虑 R&V 非竞争性战略联盟的特征，其中现实产业要考虑虚拟产业是否有与该产业相符合的文化元素，来减少彼此之间的文化冲突；同时还要关注虚拟产业在消费者中的地位，针对性地选择联盟合作对象。以成功联盟的绿盛集团和天畅网络公司为例，联盟双方之间闲置资源的紧密结合，实体产业的产品充分利用网络虚拟这种优势资源占领市场，同时，虚拟产业的网络产品也因现实的资源而发展，成功实现了 R&V 非竞争性战略联盟这一创新模式。

同时，创新是经济社会发展的强大动力，也是文化发展的强大动力。要提高文化产业联盟伙伴的创新能力，首先要加强文化产业联盟伙伴各自的科学技术水平，利用科学技术创造新兴的文化产业，提高双方各自文化资源的利用率、加大文化生产力度、加快文化传播速度，提高文化服务层次；其次，要改变传统文化产业的现状，力图从创意的理念去发展文化产业，运用手机、电视、网络、动漫游戏等新兴产业，创造新的文化产业链，扩展联盟伙伴的发展领域；再次，要不断加强文化的科技创新，建立以产业为主体、市场和政府为导向的创新体系，促进创新要素向文化企业集聚，最终提升联盟效益。

#### 4.4.3 构建 R&V 资源整合的网络平台

文化产业选择 R&V 联盟模式，不仅要现实资源和虚拟资源全新整合，同时也要促进当代流行网络平台的形成，即现实资源和虚拟资源整合的全新网络平台。这种新的网络平台它可针对多元化人群，满足不同消费者对现实产品和虚拟资源的要求。在新的网络平台上现实产业提供自身的“R”，和虚拟产业提供的“V”想交换，达到整合资源的优势。这就是 R&V 联盟多方合作互动的网络平台。这种基于资源交叉思想的战略合作不只是将网络作为简单的结合工具，而是带给网络媒介全新的战略合作思维。通过 R&V 联盟的形成，文化产业已经感受到虚拟产业与现实产业联盟创新所实现的巨大商业力量，现实产业与虚拟产业都可以利用闲置资源来提升各自的价值。联盟成员的资源要合理

分配，才能实现资源效应最大化，因此，我们应用帕累托最优状态下，整合双方的资源，最终获得利益最大化。

## 4.5 本章小结

基于文化产业 R&V 联盟伙伴选择资源属性和市场协同性对联盟绩效影响的有关假设，本章采对样本问卷的行业特征、提供资源以及联盟类型分布进行了相关统计，并对样本数据进行了效度和信度检验。构建了结构方程模型，目的为验证联盟伙伴选择属性影响联盟绩效的有关假设。验证结果显示，大多数假设通过验证。并进一步对未通过的假设进行解释，从文化产业 R&V 联盟和我国文化产业发展等相关方面，提出了对策及建议，旨在为我国文化产业 R&V 联盟的可持续发展提供理论依据。



## 结论

根据文化产业 R&V 联盟未来的发展趋势, 本文认为, 文化产业的发展已提升到国家发展的战略层面, 而参加 R&V 联盟也将成为文化产业提升绩效创造文化价值可持续性的重要途径。在对现实资源和虚拟资源联盟的伙伴选择过程中, 通过对联盟状况的深入探讨, 提升了联盟的绩效。因此, 将文化产业 R&V 联盟的研究拓展到联盟伙伴对绩效影响的研究是一项具有战略意义的紧迫任务。本文从文化产业 R&V 联盟形成的动因、路径、联盟伙伴分析研究入手, 以探讨“文化产业 R&V 联盟状况的中介变量的联盟伙伴选择影响联盟绩效的分析”为主线, 得出以下结果:

(1) 揭示了 R&V 联盟形成的机理。本文首先界定和分析 R&V 联盟的概念和特点, 运用战略联盟理论分析 R&V 联盟形成的动因; 基于动态博弈理论分析 R&V 联盟形成路径; 得到了文化产业联盟的主要动机是以现实资源和虚拟资源的共享, 实现联盟双方利益最大化。

(2) 构建了联盟伙伴选择的价值模型。研究了文化产业 R&V 联盟的动态博弈形成过程, 引入波普尔的试错思想分析联盟伙伴的选择, 根据联盟伙伴选择的价值模型, 提高了联盟伙伴选择的效率。

(3) 指出了联盟伙伴影响绩效的因素。运用资源组织理论, 分析文化产业 R&V 联盟的资源属性、特征和市场的协同性。运用定性的方法分析文化产业 R&V 联盟状况, 并提出联盟的综合优势、联盟成员的冲突。联盟成员的依赖性三个关键因素; 进一步分析以文化产业 R&V 联盟状况为中介变量的联盟伙伴选择对联盟绩效的影响机制, 并提出相关假设。

(4) 运用我国文化产业参与 R&V 联盟的有效问卷, 对联盟伙伴选择对绩效的影响进行了实证研究, 在联盟伙伴对联盟绩效的影响研究方面主要采取结构方程分析。实证研究结果表明: 文化产业的 R&V 联盟可以从伙伴选择的资源和市场能力两个方面入手。基于实证结果分别从政府和企业两个角度给出了有效提升文化产业发展的建议。

本文的研究还有很多不足: 在联盟伙伴选择的因素中只考虑到了资源和市场等因素, 但实际中影响联盟伙伴关系的因素涉及很多方面, 因此在今后的研究中能加大这方面的研究; 同时, 对于 R&V 联盟伙伴选择对绩效影响的建模与仿真仍需要进一步的改进。

## 参考文献

- [1] 安宇, 田广增, 沈山. 国外文化产业: 概念界定与产业政策[J]. 世界经济与政治论坛, 2008, 21(6): 61-63.
- [2] SCOTT A J. Cultural-products Industries and Urban Economic Development: Prospects for Growth and Market Contestation in Global Context[J]. Urban Affairs Review, 2010, 39(4): 41-43.
- [3] ANDY C PRATT. Creative cities: tensions within and between social, cultural and economic development-a critical reading of the UK experience[J]. Culture and Society, 2010: 13-20.
- [4] 张佼, 王双进, 郭军瑞. 我国文化产业研究综述[J]. 产业经济, 2010, 13(3): 43-45.
- [5] YIFEN HUANG. A multiple criteria evaluation of creative industries for the cultural creativity centre in Taiwan[J]. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 2009, (5): 115-119.
- [6] 邓安球. 论文化产业概念与分类[J]. 湘潭大学学报(哲学社会科学版), 2008, 32(5): 87-89.
- [7] 祁述裕, 韩骏伟. 新兴文化产业的地位和文化产业发展趋势[J]. 马克思主义与形式下是现实, 2006, 12(5): 53-56.
- [8] 程臻宇. 文化产业前沿研究综述[J]. 福建论坛科学版, 2011, 10(8): 52-56.
- [9] 李闯. 产品安插: 广告传播的另一个维度[J]. 新营销, 2005, 11(8): 15-17.
- [10] NITIN KHANNA, JOSE A B. FORTES, SHIMON Y. N. A formalism to structure and parallelize the integration of cooperative engineering design tasks[J]. IIE Transactions, 1998: 112-117.
- [11] PIERRE DUSSAUG, BEMAED GARRETTE. Industrial alliances in aerospace and defense: An empirical study of strategic and organizational patterns[J]. Defense and Peace Economics, 1993, (3): 1101-1106.
- [12] 潘勇, 于克信. R&V 非竞争性战略联盟比较优势分析[J]. 经济理论研究, 2009: 26-27.
- [13] 张钢, 倪旭东. R&V 非竞争性战略联盟: 一个案例研究[J]. 研究与发展管理, 2007, (4): 1-7.
- [14] 陈劲, 杨峰. R&V 非竞争性战略联盟: 战略联盟的全新模式基于绿盛集

- 团和天畅公司的案例研究[J]. 管理学报, 2007, 4: 114-116.
- [15] DAVID FAUEKNER. Intentional Strategies Alliance: Co-operating to Compete[M]. Me Grew-Hill Book Company, 1994: 1277-1282.
- [16] 约翰库仑. 多国管理: 战略要经[M]. 北京: 机械工业出版社, 2000: 34-42.
- [17] MICHAEL D.HUTT, EDWIN R STAFFORD, BETH A WALKER, PETER H REINGEN. Defining the Social Network of a Strategic Alliances[J]. Sloan Management Review, 2000, (1): 22-47.
- [18] 袁磊. 战略联盟合作伙伴的选择分析[J]. 企业管理, 2007, (3): 3-6.
- [19] 马士华. 论核心企业对供应链战略伙伴关系形成的影像[J]. 工业工程与管理, 2000, (8): 12-15.
- [20] 施金亮, 吴静文. 构建战略联盟伙伴的选择机制[J]. 商场现代化, 2006, (2): 12-15.
- [21] 常荔, 毛妮. 战略联盟伙伴选择的全变模式[J]. 科技进步与对策, 2003, 12: 105-107.
- [22] 董媛. 技术标准联盟的伙伴选择研究综述[J]. 企业管理, 2009, (8): 44.
- [23] JEHO LEE, SEUNG HO PARK, YOUNG RYU, YOON-SUK BAIK. A hidden cost of strategic alliances under Schumpeterian dynamics[J]. Research Policy, 2010, 20(39): 229-238.
- [24] NIELSEN B B. Determining international strategic alliance performance: A multidimensional approach[J]. International Business Review, 2007, (13): 337-361.
- [25] T K DAS TENG. Partner analysis and alliance performance[J]. Scandinavian Journal of Management, 2003, 4(19): 279-308.
- [26] T K DAS TENG. The dynamics of alliance conditions in the alliance development process[J]. Journal of Management Studies, 2002, 8(39): 25-746.
- [27] 徐欣萌, 林毅. 战略联盟中联盟能力对联盟绩效影响文献综述[J]. 现代商贸工业, 2011, 4(3): 61-63.
- [28] 杨东奇, 徐影. 研发联盟合作伙伴选择研究[J]. 科技和产业, 2009, (6): 71-74.
- [29] 胡杨成. 战略联盟绩效的影响因素及理论评估模型[J]. 石河子大学学报, 2007, 4(21): 54-57.

- [30] 洪兆平. 影响战略联盟绩效的因素分析[J]. 现代管理科学, 2004: 43-45.
- [31] GULATI R. Network Location and Learning: The Influence of Network Resources and Firm Capabilities on Alliance Formation[J]. Strategic Management Journal, 1999, 20(5): 397-420.
- [32] DOUMAM U , BILDERBEEK J , IDENBURG P J ETAL. Strategic alliances: managing the dynamics of fit[J]. Long Range Planning, 2000, (33): 579-598.
- [33] 潘力丰. 基于 R&V 模式的服装营销可行性探讨[J]. 浙江理工大学学报, 2008, (4): 415-418.
- [34] 余呈先, 郭东强, 王丽霞. 虚拟企业知识共享的博弈分析与对策研究[J]. 技术经济, 2011: 15-19.
- [35] 余佳群, 邢丽娟. 企业战略联盟伙伴的选择[J]. 辽宁工学学报, 2006, (8): 73-75.
- [36] 姜忠辉, 边伟军. 伙伴分析与联盟绩效的理论分析框架[J]. 北方经济, 2004, (4): 41-43.
- [37] JEFFREY S , HARRISON Michael A. Resource complementarities in business combination : Extending the logic to organizational alliances[J]. Journal of Management, 2001, 27(6): 679-690.
- [38] 李健, 金占明. 战略联盟伙伴选择、竞合关系与联盟绩效研究[J]. 科学学与科学技术管理, 2007: 162-166.
- [39] 邓倩, 韩伯棠. 企业战略联盟资源状况与绩效的关系分析[J]. 管理科学文摘, 2002, (4): 35-37.
- [40] BEAMISH P W. Joint ventures in LDCS : Partner selection and Performance[J]. Management International Review, 1987, (27): 23-37.
- [41] BUCHEL .B. Framework of Joint Venture Development: Theory-building through Qualitative Research[J]. Journal of Management Studies, 2000, 37(5): 637-661.
- [42] MOHR J, SPEKMAN R. Characteristics of Partnership Success: Partnership Attributes , Communication Behavior , and Conflict Resolution Techniques[J]. Strategic Management Journal, 1994, 15(2): 135-152.
- [43] AUGUETINE M S , COOPER C D. Getting the Most from Strategic Partnering: A Tale of Two Alliances[J]. Organizational Dynamics, 2009, 38(1): 37-51.

- [44] THOMPSON J.D. Organization in Action[M]. New York: McGraw Hill, 1967: 1071-1075.
- [45] INPKEN A C, BEAMISHP W. Knowledge, bargaining power and the instability of imitational Joint ventures[J]. Academy of Management Review, 1997, 22(4): 177-202.
- [46] WEISS A M, KURLAND N. Holding distribution channel relationships together: The role of transaction specifics assets and length of prior relationships[J]. Organizations science, 1997, 21(8): 612-623.
- [47] PFEEFER J, NOWAK P. Joint ventures and inter—organizational inter dependence[J]. Administrative Science Quarterly, 1976, (21): 398-418.
- [48] KALE P, DYEP J H, SING H. Alliance Capability, Stock Market Response, and Long-term Alliance Function[J]. Strategic Management Journal, 2002, 23(2): 747-767.
- [49] 闫立罡, 吴贵生. 联盟绩效的影响因素分析[J]. 研究与发展管理, 2006, 17(5): 22-27.
- [50] 周青, 韩文慧, 杜伟锦. 技术标准联盟伙伴关系与联盟绩效的关联研究[J]. 科研管理, 2011, 2(8): 1-3.
- [51] PFEEFER J, NOWAK P. Joint ventures and inter—organizational inter dependence[J]. Administrative Science Quarterly, 1976, (21): 398-418.
- [52] GULATI R, P R LAWRENCE, P PUEANAM. Adaptation in Vertical Relationships: Beyond Incentive Conflict[J]. Strategic Management Journal, 2005, 26(4): 415-440.
- [53] AULAKH MASEAKI, KOTAB E, ARIVIND SAHAY. Trust and Performance in cross-border marketing Partnerships: A behavioral approach[J]. Journal of International Business Studies, 1996, 27(5): 1005-1032.
- [54] FRYXELL G E, DOOLEY R S, VRYZA M. After the ink dries: The interaction of trust and control in us based international joint ventures[J]. Journal of Management Studies, 2002, 39: 865-886.
- [55] 张坚. 企业技术联盟绩效评价体系的比较和发展趋势分析[J]. 科研管理, 2007, 27(1): 29-35.

## 附录：问卷调查

本文主要调查文化产业的虚拟经济与其它实体经济联盟情况，从网络公司、门户类网站、文学类网站、网络安全维护网站等等方面的虚拟经济实体为实证调查对象。这些虚拟经济实体通过互联网媒体平台，强大的实时新闻和全面深入的信息资讯服务，为中国数以亿计的互联网用户提供富有创意的网上新生活，以及利用自研的网络游戏和网络平台与众多现实资源实体经济签约达成联盟合作伙伴，实现共赢。其中附表 1 列出了参与调查的主要联盟合作成员以及样本数量和比例。

附表 1 R&amp;V 联盟合作成员

Appendix1 The partner in culture industry R&amp;V alliance

虚拟经济体	与实体联盟成员数量	比例
网游公司	41	19.52%
新闻门户类网站	27	12.86%
文学类网站	17	8.10%
传媒类网站	35	16.67%
网络安全维护公司	37	17.62%
文化创意产业集聚区	28	13.33%
媒体技术产业化基地	13	6.19%
网络游戏动漫产业发展基地	12	5.71%
合计	210	100%

以下为调查问卷内容。

贵公司的领导，您好：

首先万分感谢您百忙中，填答本问卷。

该问卷是哈尔滨理工大学会计学硕士学位论文的一部分。本论文的题目是《文化产业 R&V 联盟伙伴选择对联盟绩效的影响研究》，主要目的是在探讨贵公司与其他文化产业经济实体或虚拟经济实体联盟的互动关系，了解在联盟的过程中，因伙伴选择对绩效的影响。您的宝贵意见，对本研究的论证意义重大，因此，恳请您帮助填写本问卷。

该问卷均为匿名作答，所得的结果仅仅作作为学术分析，关于贵公司的资料

绝不公开。因此再次衷心希望您能协助填答该问卷。在此先致上最衷心的感谢。

- 1、贵公司成立于\_\_\_\_年。
- 2、贵公司在进行 R&V 联盟合作后已经有\_\_\_\_\_年时间。
- 3、贵公司所处的产业主要为\_\_\_\_\_。
- 4、贵公司所在产业市场占有率为\_\_\_\_\_。
- 5、请问目前担任贵公司负责人参与 R&V 联盟业务经验有\_\_\_\_\_年，以前从事该业务经验约有\_\_\_\_年。
- 6、请问贵公司的现实资源或虚拟资源是\_\_\_\_\_。

请根据合作中双方交往的实际情况判断一下各组描述是否符合实际的合作情况：“1——非常不同意”；2——不同意；3——不太同意；4——无意见；5——有些同意；6——同意；7——非常同意”。

附表 2 调查问卷

Appendix2 The questionnaire survey

此部分请您依据贵公司联盟的实际情况进行勾选。

<b>贵公司的 R&amp;V 联盟成员的依赖性</b>							
1.双方资源的依赖性强	1	2	3	4	5	6	7
2.技术的依赖性强	1	2	3	4	5	6	7
3.分工的细化程度高	1	2	3	4	5	6	7
4.联盟双方有独立的能力，当二者结合在一起时，超各自所能实现的目标	1	2	3	4	5	6	7
<b>贵公司参与 R&amp;V 联盟的市场协同性</b>							
1.合作伙伴的高层管理团队有较为丰富的行业经验	1	2	3	4	5	6	7
2.联盟伙伴在市场的盈利能力高于同行业	1	2	3	4	5	6	7
3.联盟伙伴在市场的形象塑造能力高于同行业	1	2	3	4	5	6	7
4.联盟合作伙伴的市场需求相似	1	2	3	4	5	6	7
5.联盟合作双方在技术能力上相似	1	2	3	4	5	6	7
<b>贵公司参与 R&amp;V 联盟的资源特性</b>							
1.联盟合作方贡献了不同的资源	1	2	3	4	5	6	7
2.从联盟中获得资源具有不可替代性	1	2	3	4	5	6	7
3.从联盟中获得资源具有流动性	1	2	3	4	5	6	7
4.从联盟中获得资源具有不可模仿性	1	2	3	4	5	6	7

续表（附表 2）

<b>贵公司参与 R&amp;V 联盟的综合优势</b>							
1.联盟伙伴的声誉均高	1	2	3	4	5	6	7
2.联盟合作伙伴的财务状况较好	1	2	3	4	5	6	7
3.产品的创新性强	1	2	3	4	5	6	7
4.联盟合作伙伴规模实力相当	1	2	3	4	5	6	7
5.合作伙伴的产品和服务是国内行业中比较好的	1	2	3	4	5	6	7
<b>贵公司的 R&amp;V 联盟成员之间的冲突</b>							
1.冲突时间的长短，会影响联盟伙伴关系的维护	1	2	3	4	5	6	7
2.冲突事件的次数，会降低联盟的稳定性	1	2	3	4	5	6	7
3.冲突的规模大小，或增加联盟的成本	1	2	3	4	5	6	7
4.联盟合作伙伴冲突，对营销质量带来负面影响	1	2	3	4	5	6	7
<b>贵公司参与 R&amp;V 联盟的绩效</b>							
1.贵公司总资产收益率高于同行业的平均水平	1	2	3	4	5	6	7
2.贵公司销售收益率高于同行业的平均水平	1	2	3	4	5	6	7
3.贵公司对联盟伙伴非常满意	1	2	3	4	5	6	7
4.贵公司通过 R&V 联盟合作强化了企业的竞争优势	1	2	3	4	5	6	7
5.通过 R&V 联盟合作阔大了贵公司的市场份额	1	2	3	4	5	6	7

问卷到此结束，再次感谢您的帮助！



## 攻读硕士期间发表的学术论文

- [1] 李葳, 闫春, 那娜, 刘璐, 孙浩进. R&V 非竞争性战略联盟伙伴选择机理分析[J]. 科技与管理, 2011, 6(13): 18-21.
- [2] 李葳, 闫春, 孙浩进, 李春晶, 朱媛琳. 文化产业 R&V 战略联盟形成过程的动态博弈分析[J]. 科技与管理, 2012, 1(14): 39-42.

## 致谢

行文至此，我的这篇论文已经接近尾声，这也意味着我研究生生涯的结束，在此，我感慨万千。我之所以能够完成这篇论文，离不开大家的帮助，首先，感谢我的导师李老师，感谢她悉心的教导和宝贵的意见，为我的论文指明了方向；其次，感谢所有给我授课的老师，为我的论文奠定了丰富的理论基础；再次，感谢实验室的朱媛琳同学和师妹师弟们，经过实验室多次的研讨，为我的论文提供了比较全面的内容和数据，最后，感谢我的家人对我的鼓励和关爱，给予我无限的写作动力。

岁月如歌，光阴似箭，两年半的研究生生活是人生的黄金时期，经过这段时期的学习与生活，我成长了不少，这是人生的最可贵的一笔财富，我在这里要感谢陪伴我成长的所有人。特别是李老师对我的影响是巨大的，在此，我要特别向李老师致以最崇高的敬意和最衷心的感谢！