

经济管理视域下企业战略联盟的稳定性与绩效提升研究

朱仁群

磐安县茂盛机械有限公司 322300

【摘要】在经济管理领域，企业战略联盟是一种重要的组织模式，对企业发展起着关键作用。本文主要关注企业战略联盟的稳定性与绩效提升之间的关联，深入探究影响战略联盟稳定性的因素，剖析其对绩效产生作用的内在机制，并且提出一系列有助于提高战略联盟稳定性和绩效的策略。目的是为企业在开展战略联盟的实际操作中提供理论上的指导，助力企业在复杂多变的市场环境里实现可持续发展。

【关键词】经济管理；企业战略联盟；稳定性；绩效提升

Study on the stability and performance improvement of enterprise strategic alliance from the perspective of economic management

Zhu Renqun

Panan County Maosheng Machinery Co., LTD. 322300

【Abstract】In the field of economic management, enterprise strategic alliance is an important organizational mode, which plays a key role in the development of enterprises. This paper mainly focuses on the relationship between the stability of enterprise strategic alliance and the improvement of performance, deeply explores the factors affecting the stability of strategic alliance, analyzes the internal mechanism of its effect on performance, and puts forward a series of strategies to improve the stability and performance of strategic alliance. The purpose is to provide theoretical guidance for enterprises in the practical operation of strategic alliance, and to help enterprises to achieve sustainable development in the complex and changeable market environment.

【Key words】economic management; enterprise strategic alliance; stability; performance improvement

一、引言

在经济全球化浪潮中，市场竞争愈发激烈，企业面临着不少挑战，同时也迎来诸多机遇。为了增强自身竞争力，实现资源共享、优势互补，还能一起分担风险，越来越多企业选择建立战略联盟。通过这种方式，企业能够整合彼此资源，突破自身局限，拓展业务范围，提高市场占有率。不过，在实际运营中，战略联盟常常面临稳定性问题。要是联盟关系不稳定，就可能导致联盟解散，无法达成预期的绩效目标。所以，深入研究企业战略联盟的稳定性与绩效提升，对企业有效运用战略联盟这种组织形式，增强竞争力，有着重要的现实意义。

企业战略联盟，指的是两个或两个以上企业，为了实现特定战略目标，通过各种协议、契约，结成的优势互补、风险共担、要素双向或多向流动的松散型网络组织。它的形式多种多样，像合资企业、研发合作协议、营销联盟、生产制造联盟等。这种组织形式打破了传统企业的界限，让企业能够整合外部资源，快速适应市场变化。和传统企业合作相比，战略联盟更注重合作各方的战略意图，着眼于长期战略利益，而非仅仅关注短期经济利益。借助战略联盟，企业在技术研发、生产制造、市场开拓等多个环节，都能实现协同效应，提升整体竞争力。

三、影响企业战略联盟稳定性的因素

（一）联盟目标的一致性

二、企业战略联盟概述

联盟目标是战略联盟存在的根本和核心。当联盟各方对联盟目标的认识和期望高度一致时,联盟成员就会朝着共同方向努力,积极协调各方行动,推动联盟稳定发展。反之,如果联盟各方目标有差异,甚至相互冲突,在联盟运作过程中,就容易产生分歧和矛盾,导致联盟行动不协调,进而影响联盟的稳定性。比如,一方想通过联盟快速进入新市场,抢占市场份额;另一方却更看重通过联盟获取技术,提升自身研发能力。这种目标上的不一致,可能在联盟资源分配、发展重点等方面引发冲突,威胁联盟稳定。

(二) 信任机制

信任是战略联盟稳定运行的关键因素之一。在联盟里,成员之间存在信息不对称、行动难以完全监督等问题,而信任能有效降低联盟成员之间的交易成本和合作风险。当联盟成员彼此信任,就更愿意分享资源、知识和信息,积极配合对方行动,共同解决联盟运行中出现的问题。反之,如果联盟成员之间缺乏信任,可能会出现机会主义行为,比如隐瞒关键信息、不履行承诺等,这会破坏联盟的合作氛围,增加联盟运行成本,严重时甚至可能导致联盟解体。

(三) 利益分配机制

合理的利益分配机制是战略联盟稳定的重要保障。联盟各方加入联盟,目的就是获取经济利益。要是利益分配不合理,有些成员可能会觉得自己投入和回报不匹配,就会降低合作积极性,甚至退出联盟。利益分配不仅要考虑联盟成员在联盟中的贡献大小,还要兼顾联盟的长期发展和整体利益。比如,在联盟初期,可能需要对一些拥有关键技术或资源的成员适当倾斜,吸引他们加入联盟;等联盟发展成熟后,就要根据各成员的实际贡献进行动态调整,保证利益分配公平合理。

(四) 联盟管理机制

有效的联盟管理机制对维持联盟稳定性至关重要。联盟管理机制包括决策机制、沟通机制、冲突解决机制等。清晰明确的决策机制,能确保联盟在面对重大问题时迅速做出决策,避免因决策拖延或混乱,导致联盟效率低下。良好的沟通机制,有助于联盟成员之间及时交流信息,增进彼此了解,减少误解和冲突。完善的冲突解决机制,则能在联盟成员之间出现矛盾时,及时有效地调解,化解冲突,维护联盟稳定。

要是联盟管理机制不完善,在联盟运行过程中,就容易出现决策失误、沟通不畅、冲突无法及时解决等问题,影响联盟的稳定性。

四、企业战略联盟稳定性对绩效的作用机制

(一) 促进资源整合与协同效应发挥

稳定的战略联盟,能为联盟成员提供一个持续、可靠的合作平台,有利于成员之间进行深度资源整合。在稳定的联盟环境下,成员之间可以更放心地共享资源,像技术、资金、人才、市场渠道等。通过资源共享和优化配置,能够实现协同效应,提高资源利用效率,降低生产成本,增加产品或服务附加值,从而提升联盟整体绩效。例如,一家拥有先进技术的企业,和一家拥有广泛市场渠道的企业,通过稳定的战略联盟,技术企业可以快速把技术推向市场,市场渠道企业则能借助新技术提升产品竞争力,双方在资源整合过程中实现协同发展,提升联盟绩效。

(二) 增强创新能力

稳定的联盟关系,有利于促进联盟成员之间的知识共享和技术交流,激发创新活力。在长期稳定合作中,联盟成员可以相互学习对方的先进技术、管理经验和创新理念,通过知识碰撞和融合,产生新的创新思路和方法。同时,稳定的联盟还能创新活动提供持续的资金和资源支持,降低创新风险。创新能力提升了,有助于联盟开发出更具竞争力的产品或服务,开拓新市场领域,进而提升联盟绩效。比如,多个企业通过稳定的战略联盟,一起开展研发项目,在合作过程中共享技术知识,不断创新,推出创新性产品,获得更高市场份额和利润,提升了联盟绩效。

(三) 提升市场竞争力

稳定的战略联盟,能让联盟成员在市场竞争中形成合力,提升整体市场竞争力。通过联盟,企业可以扩大市场覆盖范围,增强品牌影响力,提高对市场的掌控力。稳定的联盟关系,让联盟成员在市场开拓、产品定价、应对竞争对手等方面,能够协同行动,共同应对市场挑战。例如,联盟成员可以联合开展营销活动,共享营销渠道,降低营销成本,提高市场推广效果。面对竞争对手的价格战时,联盟成员可

以通过协商统一价格策略，避免恶性竞争，维护市场秩序，提升联盟在市场中的竞争力，进而提升联盟绩效。

五、提升企业战略联盟稳定性与绩效的策略

（一）明确联盟目标与规划

在建立战略联盟之前，联盟各方要充分沟通、协商，明确联盟的战略目标、发展规划，以及各方的权利和义务。联盟目标要明确、可衡量、可实现，还要和联盟各方的长期战略目标相契合。同时，要制定详细的联盟发展规划，包括联盟组建方式、运营模式、资源投入计划、利益分配方案等。在联盟运行过程中，要根据市场环境变化和联盟实际发展情况，及时调整、优化联盟目标和规划，确保联盟始终朝着正确方向发展，增强联盟稳定性和绩效。

（二）建立健全信任机制

为了建立和维护联盟成员之间的信任，联盟各方要采取一系列措施。首先，要加强信息共享，通过定期沟通会议、建设信息平台等方式，及时向联盟成员披露相关信息，减少信息不对称。其次，联盟成员要严格履行承诺，遵守联盟协议，树立良好信誉形象。另外，可以建立互信监督机制，对联盟成员行为进行监督、评估，对违反信任原则的行为及时纠正、处理。通过这些措施，逐步建立起联盟成员之间的信任关系，为联盟稳定运行和绩效提升打下基础。

（三）优化利益分配机制

设计合理的利益分配机制，是提升联盟稳定性和绩效的关键。利益分配机制要充分考虑联盟成员的贡献、风险承担，以及联盟整体发展。确定利益分配方案时，可以采用多种方法，像按投入比例分配、按绩效贡献分配、基于动态调整的分配等。同时，要建立利益分配反馈机制，根据联盟运行情

况和成员反馈意见，及时调整、优化利益分配方案，保证利益分配公平合理，提高联盟成员满意度和合作积极性。

（四）完善联盟管理机制

建立健全有效的联盟管理机制，是保障联盟稳定运行、提升绩效的重要手段。在决策机制方面，要明确联盟的决策主体、决策程序和决策权限，确保决策科学、高效。在沟通机制方面，要建立多层次、多渠道的沟通体系，包括定期高层会晤、工作层面沟通协调等，促进联盟成员之间信息交流和情感沟通。在冲突解决机制方面，要制定详细的冲突解决流程和方法，当联盟成员之间出现冲突时，能及时、公正调解、处理，避免冲突升级影响联盟稳定。此外，还可以建立联盟绩效评估机制，定期对联盟运行绩效进行评估、分析，及时发现问题并采取改进措施，提升联盟绩效水平。

六、结论

企业战略联盟作为一种重要组织形式，从经济管理角度看，对企业发展有着不可忽视的作用。联盟稳定性和绩效提升关系密切，稳定的战略联盟能促进资源整合、增强创新能力、提升市场竞争力，从而有效提升联盟绩效。而影响联盟稳定性的因素很多，比如联盟目标一致性、信任机制、利益分配机制、联盟管理机制等。为了提升企业战略联盟稳定性与绩效，企业要明确联盟目标与规划，建立健全信任机制，优化利益分配机制，完善联盟管理机制。通过这些措施，企业能更好利用战略联盟这种组织形式，实现资源共享、优势互补，在激烈市场竞争中提升自身竞争力，实现可持续发展。未来，随着市场环境不断变化，企业战略联盟实践不断丰富，还需要进一步深入研究企业战略联盟稳定性与绩效提升问题，为企业战略决策提供更有针对性、实效性的理论支持。

参考文献

- [1]严建援, 颜承捷, 秦凡.企业战略联盟的动机、形态及其绩效的研究综述[J].南开学报, 2003, (06): 83-91.
- [2]陈耀.企业战略联盟理论与评述[J].江海学刊, 2002, (04): 196-201+207.
- [3]刘艳红.中小企业的发展战略理论研究[J].财经界, 2010, (05): 220-221.
- [4]宋良荣, 江红.基于经济增加值的企业全面预算管理研究[J].技术经济与管理研究, 2014, (01): 59-63.
- [5]王琴.目标成本管理在企业经济管理中的应用分析[J].经济研究导刊, 2015, (02): 22-23.