

DOI: 10.16538/j.cnki.fem.2017.02.006

## 组织间依赖研究述评与展望

吕文晶<sup>1,2</sup>, 陈劲<sup>1,2</sup>, 汪欢吉<sup>1,2</sup>

(1. 清华大学经济管理学院, 北京 100084; 2. 清华大学技术创新研究中心, 北京 100084)

**摘要:**组织间依赖指组织单元之间彼此影响的程度,是组织权力的来源。作为对资源依赖理论的重要拓展和补充,组织间依赖对理解组织间竞争与合作关系也具有重要意义。本文在梳理过往研究的基础上,首先将组织间依赖的内涵界定为组织间彼此影响与产生需求的一种现象,依赖程度的不同决定了组织权力的大小;并从联合依赖与不对称依赖、结构依赖与过程依赖、对称依赖与非对称依赖三个角度讨论了组织间依赖的维度划分,梳理和评述了相应的影响因素与结果变量,尤其是依据二元交易关系和焦点企业研究视角的不同,对基于交换理论的联合依赖与不对称依赖的结果变量进行了系统归类 and 述评;最后,本文提出了组织间依赖未来研究的几个发展方向,希望为组织间依赖乃至资源依赖理论的后续研究提供启示。

**关键词:**组织间依赖;联合依赖;不对称依赖;资源依赖理论

**中图分类号:**F270 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-4950(2017)02-0072-14

### 一、引言

组织间依赖(interdependence)是资源依赖理论(resource dependence theory)中的重要概念,被视为对资源依赖理论的拓展和补充。作为20世纪七八十年代涌现的探讨组织与外部环境关系的一批优秀理论(其他的如演化理论、种群生态学、制度学派等)的典型代表,资源依赖理论因其对组织主动控制外部环境的强调,自诞生至今一直受到广泛关注,是组织研究和战略管理领域最有影响力的理论之一(Davis和Cobb, 2010; Hillman等, 2009; 吴小节等, 2015)。然而,资源依赖理论诞生三十余年来,虽然作为战略管理和组织研究中的主流理论已在实证研究领域得到广泛应用,特别是在解释企业间并购、合资企业等组织间关系和董事会治理等领域,已成为最具解释力的理论之一,但其理论本身的框架还不够完善,大量的后续研究并未对理论发展有实质性贡献,而在实证研究中互相冲突的结果也使该理论的解释力和适用性受到质疑,学术界甚至一度认为资源依赖理论已经衰落。Casciaro和Piskorski(2005)认为,造成这种现象的

收稿日期:2016-09-20

基金项目:教育部自主科研项目(2014z04085);教育部人文社科基地重大项目(13JJD630006)

作者简介:吕文晶(1988—),女,清华大学经济管理学院博士研究生;

陈劲(1968—),男,清华大学经济管理学院教授,博士生导师(通讯作者);

汪欢吉(1989—),男,清华大学经济管理学院博士研究生。

主要原因是资源依赖理论本身在逻辑论证上存在模糊性。资源依赖理论强调组织生存的关键在于其从外部环境获取必需资源的能力；而所有组织都会采取各种措施减少这种资源需求对自己的约束(或称“吸收资源约束”),来改变和管理原有的依赖模式。这样,理论中的隐含假设就是在交易关系中弱势的一方(更依赖对方的资源)也有重新构建依赖模式的动机。而既然弱势一方也能重构依赖关系,说明其具有掌控资源的权力,即强势方自愿放弃了自己的资源优势 and 相应的权力。然而,资源依赖理论的核心假设正是所有组织都会通过管理资源依赖关系而获得权力,这无疑是自相矛盾的。因此,Casciaro和Piskorski(2005)提出,通过对组织间依赖进行维度上的划分,用双边的视角来看待企业间依赖度和权力的动态变化,可以对资源依赖理论进行整体模型上的改进。Gulati和Sytch(2007)与他们的观点相近,也认为组织间依赖这一构念的引入可以更加细化和完善资源依赖理论,增强其解释力。

除了对资源依赖理论的推进,组织间依赖在管理实践中也有不容忽视的作用,特别是对理解企业间竞争与合作关系有重要意义(Pfeffer和Salancik,1978)。组织间依赖对于企业绩效,尤其是创新网络中的企业行为,都有重要的影响(李玲,2011;郭献强等,2014)。此外,组织间依赖并不仅仅局限于对资源的依赖;网络结构或组织间关系等都会产生不同层次的组织间依赖(石乘齐和党兴华,2012)。近年来,组织间依赖更是因其与组织权力之间的密切关系,日益受到研究者的密切关注(Drees和Heugens,2013;Pfeffer和Nowak,1976;Pfeffer和Salancik,1978,2003)。然而,目前对组织间依赖的内涵还未达成明确认识,尚未统一其维度划分,测量方法也各不相同,因此实证结果较为混乱。本文梳理了组织间依赖的国内外相关研究,首先明确了组织间依赖这一构念的内涵界定与维度划分,比较了主要的测量方法。然后系统整合了组织间依赖的影响因素及其产生过程,论述了组织间依赖导致的双边交易关系及企业行为和绩效等作用结果和影响机制,着重探讨了基于交换理论的联合依赖和不对称依赖这一对维度在实证研究中的应用。在此基础上,本文最后对未来的研究方向进行了展望,希望能为组织间依赖乃至资源依赖理论的后续研究提供启示。

## 二、组织间依赖:内涵、维度划分与测量

### (一)组织间依赖的内涵

Thompson(1967)最早将依赖度定义为组织单元或个人之间彼此影响的程度。而资源依赖理论学派的学者们则将组织间依赖定义为一种现象,当“关系中的一方无法完全掌握某项活动或某种结果必需的资源”时便会产生(Pfeffer和Salancik,1978)。而拥有这些必需资源的一方则拥有了对资源需求方的权力(power),权力大小则视资源稀缺性和重要性等因素而定(Hillman等,2009;Pfeffer和Salancik,2003)。后续的研究者从不同角度对组织间依赖的内涵做出了不同阐述,如Emerson(1962)等在交换理论的基础上将组织间依赖的内涵表述为交易双方对彼此依赖程度的总和与差异,是组织权力的源泉;Madhok和Tallman(1998)等则主要从组织对资源的需求的角度认识组织间依赖。但正如后续许多学者所指出的,组织间依赖不应仅仅局限在对资源的依赖,也需要包括基于关系的依赖(如Suh和Houston,2010;姚小涛等,2008)、基于网络结构的依赖(Wong等,2008)。因此,虽然产生于资源依赖理论,但组织间依赖的概念已超越了资源依赖理论中的界定,自身成为了一个具有丰富内涵的构念。我们认为,组织间依赖需要从Thompson(1967)等人提出的更宽广的角度去看待。结合前人的研究,我们提出一个整合的组织间依赖定义:组织间依赖是组织单元之间彼此影响的程度,这种影响可能来源于组织对资源的需求、交易关系的深度和紧密程度、组织在所处网络中的结构特征等各个方面,依赖程度的不同决定了组织权力的大小。

## (二)组织间依赖的维度划分

1. 基于交换理论的权力视角。目前最受认可的组织间依赖维度划分起源于Emerson(1962)对交换理论(exchange theory)的研究。不同于其他学者将组织间依赖看作是一种此消彼长的零和博弈,Emerson(1962)将组织间依赖划分为联合依赖(joint dependence)和不对称依赖(dependence asymmetry)。前者描述在二元关系中交易双方彼此依赖的总和,因此也可被称为双方关系的凝聚力(cohesion);而后者描述交易双方彼此依赖性的差异,二元关系中得到更多依赖的一方就在权力(power)的角力中占据优势,因此占据了依赖性(同时也是权力)方面的优势,可被称为权力优势(power advantage)。这种划分使得组织间依赖成为一种非零和博弈,二元关系中的双方既可能在很高的联合依赖的情况下有较低的不对称依赖(两者地位相近且密不可分);又可能存在完全相反的情况(两者疏离且地位差距较大)。

2. 基于资源视角。第二种维度划分以Madhok和Tallman(1998)为代表。他们认为,组织间对资源的依赖既有内生的,也有外生的(Thompson, 1967)。内生的依赖性是由于关系双方拥有内在关联的资源,而正是这种资源的互补性使得企业出于经济目的进行合作或交易,因此,这种依赖性又可被看作是结构依赖(structural dimension)。而外生的依赖性则是由于交易的对方拥有对组织来说稀缺的、不可替代的资源,而这种依赖性产生于交易进行过程中,因此被称作过程依赖(process dimension)。相对于结构依赖,过程依赖对于企业间的合作关系往往更重要,因为这种产生于循环进行的交易关系过程中的依赖性,可能会不断损害企业在合作中的利益(Parkhe, 1991; Madhok, 1995; Madhok和Tallman, 1998)。

3. 基于交易关系双边视角。对于依赖度的维度划分还有Buchanan(1992)开创的对称性和非对称性依赖,这一维度的划分主要依据交易关系双方对彼此的依赖程度差别,互相依赖程度一致的是对称依赖,而互相依赖程度差别较大的则是不对称依赖。这一派的实证结果主要有:Anderson和Weitz(1989)提出,在建立行业渠道的长期双边关系中,对称依赖的双方关系比不对称依赖的关系更加稳定。而Heide(1994)则验证了不对称依赖对渠道交易关系的破坏性影响,包括降低关系的稳定性和交易双方对彼此的信任度,以及渠道成员之间利益不一致带来的各种影响。后续许多学者都提出不对称依赖增加了交易关系中的冲突(Ganesan, 1994; Kumar等, 1995),这主要也是因为不对称依赖降低了关系成员对彼此的承诺和信任水平,而从交易关系中的不平等收益也使得交易关系双方之间利益不匹配,由此增加了关系中的冲突水平,交易关系双方维持长期关系的意愿也降低,使得退出或终止交易关系的倾向增加,最终造成关系的不稳定(任星耀等, 2009)。

从概念上来讲, Buchanan(1992)等人对于依赖度的划分仅仅关注了不对称依赖,并没有涉及联合依赖这一维度,因此相对于Emerson(1962)等人的研究还有不足的地方。而Madhok和Tallman(1998)等人提出的内生性结构依赖和外生性过程依赖,虽然在理论上有一定的创新性,但实证操作却很难将这两个依赖性维度统一在一个模型中,因此对于资源依赖理论本身和实证测量的推进也很有限。而Emerson(1962)等人通过同时衡量双边关系中相互依赖度的总和与差异,一方面从非零和博弈的角度观察企业间依赖关系,另一方面也在同一个理论模型中统一了组织间依赖的这两个维度,在理论的推进和实证检验方面都是最受认可的一种方法。对这三种组织间依赖的维度划分与代表性实证研究的总结见表1。

## (三)组织间依赖的测量

正是由于对组织间依赖的内涵和维度划分有不同的看法,组织间依赖的测量方法也较为多样,并且积累了丰富的实证研究成果。目前,研究者们主要用案例研究法、问卷测量法、二手数据法等方法对组织间依赖进行测量。

表1 组织间依赖的内涵、维度划分与代表性理论文献和实证研究

组织间依赖的内涵	理论文献	组织间依赖维度划分	代表性实证研究
基于资源的互补性或在过程中产生的依赖	Madhok和Tallman(1998)	结构依赖、过程依赖	Hambrick等(2015)
交易双方对彼此依赖的总和、差异	Emerson(1962)	联合依赖、不对称依赖	Casciaro和Piskorski(2005)
交易双方对彼此依赖程度的差别	Buchanan(1992)	对称性依赖、非对称性依赖	任星耀等(2009)

资料来源:作者根据相关文献整理。

1. 案例研究法。案例研究法作为一种定性研究方法,需要结合访谈、文本分析、观察、档案资料等多种资料来源和分析方法,适合深入探究构念的发展过程与丰富内涵。而组织间依赖这一构念尚在完善过程中,学术界尚未对其内涵、维度、适用情境等达成一致认识。因此,利用案例研究法深入探讨组织间依赖的概念和特征,细致挖掘组织间依赖的产生与发展过程,可以对这一构念本身做出理论改进。例如,Ozcan和Eisenhardt(2009)通过跟踪6个手机游戏行业的创业企业案例,提出组织间依赖不应仅仅被看作一种固定的双边关系,而应是一种多边的受社会结构影响的关系。此外,他们认为企业的决策层能为企业设计一种理想的组织间依赖愿景,在这种独有的理想状态下的行业结构对企业自身来说是最有利的。Lomi和Pattison(2006)通过研究意大利11家汽车制造企业的案例,指出组织间依赖还能发生在处于不同网络内的企业。这使得资源依赖理论可以不单单关注企业在网络内的依赖(local dependencies),还可以从“多重依赖”(multiplexity)的角度来研究企业间关系(Hillman等,2009)。但以上对组织间依赖的理论改进还仅仅停留在案例分析阶段,更为普遍的组织间依赖的测量方式是问卷调查法。

2. 问卷测量法。组织间依赖的定量研究近年来发展迅速。在量表测量方面,大多数研究者都是从交换理论出发,根据Emerson(1962)的定义,将组织间依赖划分为联合依赖和不对称依赖两个维度,并开发相应量表对其进行测量。测量题项方面,Kumar等(1995)从供应商与经销商的双边关系衡量联合依赖和不对称依赖,他们从“价格有竞争力”、“更换合作伙伴的成本”和“难以替代”三个维度来衡量双边的依赖度。Gulati和Sytch(2007)在研究供应商和制造商之间联合依赖和不对称依赖时采用的测量题项更加丰富,从“更换供应商成本”、“潜在其他供应商可获得可能性”和“其他替代供应商资源”等共13个题项进行测量。国内研究者也在组织间依赖的量表开发和测量方面做出了不容忽视的成绩,如姜翰和金占明(2008)的研究借鉴之前的相关研究,从交易集中度、交易量、结构嵌入程度和可替代程度四个维度构建了组织间依赖的衡量方式;李玲(2011)从敏感性和脆弱性两个方面的7个题项构建了组织间依赖的测量量表,并通过交易关系双方的依赖程度进行加总和相减得到联合依赖与不对称依赖。石乘齐和党兴华(2012)基于中国西安高新区20家企业和西安理工大学EMBA共153个问卷样本开发出衡量创新网络中组织间依赖的量表,共21个条目、6个因子,可按依赖来源的层次维度和依赖影响的特性维度对其进行分类。

3. 二手数据法。在问卷调查的基础上,也有研究者通过构建组织间依赖函数或代理变量,利用二手数据对组织间依赖进行测量。Casciaro和Piskorski(2005)将组织间依赖的两个维度表述为互相依赖(mutual dependence)和权力不均衡(power imbalance),认为互相依赖反映了在二元的组织间关系中,无论权力(依赖程度)均衡与否,都存在的双边依赖,既可以用双方依赖程度的总和表示,也可以用其平均数代替。而权力不均衡除了可以用双方依赖程度之差异来衡量,还可以用强者、弱者之间的依赖度比例代替。这种表述与联合依赖和不对称依赖的内涵一致。但Casciaro和Piskorski(2005)开发出了用二手数据直接衡量组织间依赖的方法。他们将交

易关系的双方(分别用*i, j*表示)对彼此的依赖程度按照高、中、低三档划分,组合得到九种情况,并计算出不同情况下的互相依赖与权力不均衡程度,对资源依赖理论的分析框架进行了改进。同时,他们用三个步骤构建了处于行业*i*中的组织对处于行业*j*中的组织的依赖度 $C_{j \rightarrow i}$ 。利用改进后的模型,并基于1985—2000年间美国1 907起行业间交易数据,他们验证了两个企业间权力不均衡对发生并购可能性的负向影响,以及企业间互相依赖对并购可能性的正向影响。Katila等(2008)则用融资额度和行业相关活动密度来分别衡量新企业的财务资源需求和互补资源需求(包括生产资源需求和营销资源需求),利用美国1979—2003年间VC投资的701家技术新创企业共4 077轮融资中18 168次投资数据,指出新创企业对VC的资源依赖促成双方的投资关系,但即使在投资关系中处于弱势一方的新创企业,也有通过操纵投资时机和专利来对抗强势VC一方的防御机制。Xia(2011)通过构建跨国活动中的互相贸易依赖(mutual trade dependence)函数,利用1990—2007年间587起跨国权益联盟的样本,提出企业所在母国与东道国之间的互相贸易依赖度正向影响企业在东道国的跨国联盟的生存。此外,研究者们已通过构建组织间依赖函数或代理变量,用二手数据研究了水平联盟、合资企业、供货双方交易关系等商业情境下的组织间依赖(Bae和Gargiulo, 2004; Gulati等, 2009; Hoetker等, 2007; Lee等, 2015)。

4. 其他方法。在主流的案例研究、问卷调查和二手数据的大样本统计之外,也有研究者采用其他方法对组织间依赖进行测量。如Aggarwal等(2011)利用模拟模型,探讨了联盟中企业间互相依赖、联盟治理结构和企业的搜索能力对企业在联盟中合作和探索行为的交互影响。他们发现,对于相互依赖度高的企业联盟,合作行为对提升企业绩效更为重要,而如果缺少了合作行为,探索对企业绩效并没有显著的促进作用。

组织间依赖的实证研究和测量方法已日益丰富(见表2),但占据主流的还是利用量表的问卷调查法和通过构建函数或代理变量的二手数据法。可操作化的定义使组织间依赖的相关假设容易被大量样本进行量化验证,研究结论具有坚实的外部有效性。此外,案例研究法对于不断丰富组织间依赖的内涵、深入持续观察组织间依赖的产生过程和作用机制也有不可替代的作用,可作为理论探索的方向与问卷调查法和二手数据法形成互补。此外,模拟仿真等方法也可以丰富组织间依赖的研究。

表2 组织间依赖测量方法归纳

案例研究法	问卷调查法	二手数据法	其他方法
Ozcan和Eisenhardt(2009)、Lomi和Pattison(2006)	Kumar等(1995)、Gulati和Sytch(2007)、姜翰和金占明(2008)、李玲(2011)、石乘齐和党兴华(2012)	Casciaro和Piskorski(2005)、Katila等(2008)、Xia(2011)、Bae和Gargiulo(2004)、Gulati等(2009)、Hoetker等(2007)、Lee等(2015)	Aggarwal等(2011)

资料来源:作者根据相关文献整理。

### 三、影响组织间依赖的因素及影响机理

目前,战略管理领域的研究者更多地将组织间依赖直接视为决定企业绩效或交易关系的前因变量,不太关注其产生过程。组织间依赖的影响因素及影响机理都没有在实证中得到相应的重视,但已有的研究取得了较为一致的结果。其中,基于交换理论的权力因素、资源因素以及双边交易关系因素在组织间依赖的形成和发展中扮演了重要角色。

#### (一)基于交换理论的权力因素

基于交换理论的权力视角从关系本身的特性讨论产生联合依赖与不对称依赖的影响因

素。如Hoetker等(2007)提出,交易关系的持续时间对供货双方交易关系中联合依赖的正向影响,以及供货商潜在自主性对其获得不对称依赖优势的促进作用,并最终提升了供货双边关系中的不对称依赖程度。姜翰和金占明(2008)提出,组织间关系嵌入性价值的存在与实现导致组织间依赖的产生。具体来说,代表了高度关系性嵌入的强关系使得组织增加在该关系中的投入水平,并提升了交易双方对彼此的依赖性,并最终提升联合依赖水平(Gulati和Sytych, 2008)。而代表结构性嵌入的弱关系使得位于结构洞的组织居于类似经纪人的主控地位,这种结构地位的不同,再加上处于主控地位的组织不受专有性资产的限制,加剧了交易关系中的不对称依赖程度。

#### (二)基于资源因素

基于资源的视角关注组织间结构依赖和过程依赖的产生。但这方面的实证研究非常匮乏,仅有的研究从理论层面上讨论了网络结构中组织间资源的互补性和互相影响程度对结构依赖的正向影响,以及对方资源的不可替代对过程依赖的正向影响(Madhok, 1995; Madhok和Tallman, 1998)。

#### (三)基于双边交易关系因素

基于双边交易关系的视角讨论对称依赖与非对称依赖的产生过程,目前认为主要有三类影响因素,分别是:企业能从双边交换关系获得的产出或利益;企业找到替代交易伙伴的难易程度;替代交易伙伴带来的相关成本或交易中止对双方的损失(Heide和John, 1988; 任星耀等, 2009),但它们都未得到相应的重视和检验,也尚未得到实证结果的可靠验证。

组织间依赖影响因素的理论研究还处于空白,实证研究也十分匮乏。基于交换理论,对联合依赖和不对称依赖的影响因素研究取得了一定成果,但仍相对不足。而对结构依赖与过程依赖、对称依赖与非对称依赖的影响因素的研究更是长期以来被研究者所忽视。未来需要在现有研究基础上加大对组织间依赖影响因素及影响机制的探索,打开组织间依赖产生的过程黑箱,回答组织间依赖何以产生,企业如何从源头控制和管理组织间依赖的现实问题。

### 四、组织间依赖的结果变量及作用机制

不同于组织间依赖在影响因素研究方面的理论空白,组织间依赖在其作用结果及机制方面取得了较为成熟且丰富的研究结果。这主要是因为组织间依赖最初是作为权力分配的一个前因变量提出的(Emerson, 1962),因此研究者大多约定俗成地将组织间依赖作为既定条件讨论其对企业行为和企业绩效、交易关系等结果变量的影响。这方面的研究尤以基于交换理论的联合依赖与不对称依赖的研究文献最为丰富,进展最为显著。

#### (一)基于交换理论的权力视角

Emerson(1962)最早从社会关系中的权力(power)角度出发,将两个行为者(actor)之间的依赖度划分为联合依赖和不对称依赖,并解释了这两个维度的平衡与不平衡状态对双边关系中权力分配的影响。后续许多研究者都采纳了这一观点,但研究视角各有不同,大多数研究者从交易关系这一双边的研究视角出发,关注的焦点是联盟等交易关系的存亡;也有研究者从焦点企业的单边研究视角出发,关注焦点企业在交易关系中的动向。其中,从交易关系视角出发的已有研究大多关注联合依赖与不对称依赖在并购(Casciaro和Piskorski, 2005)、合资企业等企业间关系(Gulati和Sytych, 2007)、供货商—生产商的买卖双方交易关系(Kumar等, 1995)中的作用。按照关注结果变量的不同可以分为三类,一是对于交易关系中双方信任、冲突等关系绩效的研究,二是对并购的产生或防御机制等双边交易行为的研究,三是对交易整体绩效的研究(见表3)。

表3 从交易关系视角出发的联合依赖与不对称依赖结果变量研究

文献	样本	研究方法	结果变量	主要发现
Kumar等(1995)	美国417家汽车经销商的调查样本	问卷调查	关系绩效	不对称依赖降低了买方对于供货商的信任和承诺,同时增加了企业间冲突。总互相依赖增加了交易中的信任和承诺,并降低了冲突
Casciaro和Piskorski(2005)	1985—2000年间美国1907起行业间交易的样本	二手数据	双边行为	互相依赖促使并购产生,而权力不均衡阻碍并购发生
Xia(2011)	1990—2007年间587起跨国权益联盟的样本	二手数据	关系绩效	企业所在母国与东道国之间的互相贸易依赖度正向影响企业在东道国的跨国联盟的生存。外来企业与同行业中其他企业的联盟活动或并购行为都负向影响跨国联盟的生存,且受到母国与东道国之间互相贸易依赖度的正向调节。联盟双方的合作关系正向影响联盟生存
Gulati和Sytch(2007)	福特和克莱斯勒公司与其113个供货商之间151次交易的样本	问卷调查	交易绩效	在不对称依赖关系中强势一方的依赖优势与其绩效负相关。联合依赖与生产商在交易关系中的绩效正相关,并且,联合行动、信任和交换部分中介了该效应
Gulati和Sytch(2008)	福特和克莱斯勒公司与109个供货商之间143次交易的样本	问卷调查	关系绩效	企业之间联合依赖的时间越长,对该合作关系的信任度就越高

资料来源:作者根据相关文献整理。

1. 关系绩效作为结果变量。Kumar等(1995)发现,不对称依赖降低了买方对于供货商的信任和承诺,同时增加了企业间冲突。而总互相依赖增加了交易中的信任和承诺,并降低了冲突。Gulati和Sytch(2008)更进一步提出交易双方联合依赖的长期积累有助于它们建立起互惠且公平的交流关系,从而促进它们彼此之间的信任。此外,他们更进一步将联合依赖外推到人际间的关系,提出组织边界人员之间联合依赖的长期积累也能促进组织之间的信任,而组织相似性正向调节了以上的关系。这种联合依赖的历史对信任的促进作用需要经历一段时间的犹豫期,因此是非线性的关系。而不对称依赖则会增强交易关系中弱势一方对强势方机会主义行为的感知,并从而使弱势方降低对交易关系绩效的评价。不同于联合依赖提升了交易双方对合作关系的满意度和稳定性,不对称依赖与合作关系的满意度和稳定性倒U形相关(李玲,2011)。组织间依赖还在跨国联盟等交易关系中受到重视,如Xia(2011)提出联合依赖对跨国联盟持续性的正向影响,而依赖不对称会破坏联盟的稳定性。

2. 交易关系中的双边行为作为结果变量。Casciaro和Piskorski(2005)虽然沿袭了Emerson(1962)的思想,但将这两个维度分别表述为互相依赖(mutual dependence)和权力不均衡(power imbalance)。他们重新整理了自Emerson(1962)以来的研究,认为互相依赖反映了在二元的组织间关系中,无论权力(依赖程度)均衡与否,都存在的双边依赖,既可以用双方依赖程度的总和表示,也可以用其平均数代替。而权力不均衡除了可以用双方依赖程度之差异来衡量,还可以用强者与弱者之间的依赖度比例代替。此外,他们将双边关系中的两方(分别用*i, j*表示)对彼此的依赖程度按照高、中、低三档划分,组合后得到九种情况,并计算出不同情况下的互相依赖与权力不均衡程度,对资源依赖理论的分析框架进行了改进。利用改进过的模型,Casciaro和Piskorski(2005)成功地将资源依赖理论用于解释企业间(而非以往常用的交易间)

关系。他们发现,在双边关系中,互相依赖程度高的两个企业不会轻易更换合作伙伴,对对方的重视也使得他们会认真细致地就交易进行协商,而与此伴随的便是每次协商过程中的不确定性和不容忽视的成本。从交易成本经济学的角度看,为了获得对方提供的关键资源,合作双方可能会用并购或合资企业等长期合同的方式将交易成本内化(Williamson, 1985),从而实现资源约束的吸收。而如果交易双方的权力不均衡,拥有权力的占优一方出于对自己利益的保护,将会抵抗并设法阻碍弱势一方吸收资源约束的努力。而Katila等(2008)指出在组织间关系中攫取资源的可能性,并且提出研究者需要同时考虑组织间关系中的弱势一方对资源的需求和其对抗强势一方的防御机制。国内学者如姜翰和金占明(2008)提出企业间的关系强度正向影响联合依赖、负向影响依赖非对称,联合依赖与非对称依赖之间显著负相关。联合依赖有助于企业采取联合价值创造行为。而非对称依赖使关系中的企业更多地采用价值攫取行为而更少联合价值创造行为。

3. 交易整体绩效作为结果变量。此外,在将资源依赖理论应用在组织间关系方面的研究中,Gulati和Sytch(2007)从权力的角度提出不对称依赖对企业绩效的正向影响,从嵌入性(embeddedness)的角度提出联合依赖对企业绩效以及潜在价值创造的正向影响,并从交易双方的联合行动、信任和信息交换研究了以上关系的作用机制。他们认为,在双边关系中,完全平衡的依赖关系是很少见的。通常受到更多依赖(即净依赖度为负)的一方占有依赖优势,并因此拥有更多权力(Emerson, 1962),也较难受到弱势一方报复行为的影响。因此,在交易关系中,拥有依赖优势的一方会采取更多的对抗性行为(adversarial action),以牺牲对方利益为代价为自己在交易中攫取更多价值(Blau, 1964),提升自己的绩效。而不同于在不对称依赖中强势一方会采取的价值攫取行为(value appropriation),在联合依赖程度高的交易关系中,双方都会对对方的态度和行为给予高度关注,交易关系的质量也至关重要。而这种对彼此的互相依赖也使得双方都会倾向于从正面来理解和回应对方的行为,从而通过达成更多的协议进一步促进了双边关系中的凝聚力和双方对交易关系的情感承诺(Lawler等, 2008; Lawle和Yoon, 1996)。而在这种大量的、深度的交易关系中,联合依赖的双方都会增加价值创造行为(value generation),从而提升双方的绩效。国内学者也发现,技术创新网络中的企业间依赖(联合依赖与不对称依赖)关系正向促进企业的开放度(广度和深度),从而对企业间的合作绩效有正向的影响(李玲, 2011)。

而在从焦点企业视角出发的研究中,研究者大多关注联合依赖与不对称依赖对焦点企业的盈利等产出绩效或企业在交易关系中建立起的互相信任等关系绩效(见表4)。

4. 焦点企业的产出绩效作为结果变量。Bae和Gargiulo(2004)从焦点企业的角度验证了企业所处的联盟网络的密度负向影响企业的盈利。处在密集联盟网络中的企业将更能从不可替代的合作伙伴中受益。他们提出企业可以从其嵌入的组织间关系网络中获得权力和资源。Aggarwal等(2011)利用模拟模型,探讨了联盟中企业间互相依赖、联盟治理结构和企业的搜索能力对企业在联盟中合作和探索行为的交互影响。他们还发现,对于相互依赖度高的企业联盟,合作行为对提升企业绩效更为重要,而如果缺少了合作行为,探索对企业绩效并没有显著的促进作用。Hoetker等(2007)用一个企业的买方企业数量与这些买方的平均供货商数量之比来衡量企业的不对称依赖。Gulati等(2009)也从特定企业(focal firm)的角度,指出在建立合资企业时,与特定合作伙伴的先前合作经验比企业的一般性的合资经验更能带来高市场回报。其中,与特定伙伴的先前合作经验通常是资产专有性投资(Williamson, 1985),而从特定伙伴的合作关系中学习也更为有效率。但值得注意的是,与某个特定伙伴的合作次数越多、时间越长、合作经验越丰富,对这个合作伙伴的依赖度也就越高(Pfeffer和Salancik, 2003)。这篇文章的隐

表4 焦点企业视角下的联合依赖与不对称依赖结果变量研究

文 献	样 本	研究方法	结果变量	主要发现
Bae和Gargiulo (2004)	美国1991—1998年间电信服务业104起水平联盟中276个上市公司的样本	二手数据	产出绩效	企业所处的联盟网络的密度负向影响企业盈利。在密集联盟网络中所处的企业更能从不可替代的合作伙伴中受益
Lee等(2015)	2002年4月到2011年8月113个月之间韩国网络用户在4类行业中的网络流量数据,共3 779个样本	二手数据	产出绩效	不对称地依赖于一个特定门户网站的卫星企业,比均衡地依赖所有门户网站的卫星企业更可能失败。同时,卫星企业对于门户网站引流作用的依赖程度正向调节了以上效应。成为市场领导者的卫星企业,不对称依赖与其失败率之间的正向关系会减弱
Aggarwal等 (2011)	无	模拟方法	产出绩效	联盟中企业间互相依赖的模式对理想的治理结构有显著影响。企业合作和探索的需求与供应受到互相依赖的模式、治理方式和组织搜索能力的影响。而当联盟中企业对合作和探索的需求与供应相匹配时,企业绩效得到提高
Hoetker等 (2007)	1918—1942年间美国汽车行业225个汽化器和130个离合器部件供货商的年度样本	二手数据	交易关系绩效	买卖双方交易关系持续时间、买方地位对低模块部件的供货商失败率的减弱作用比对高模块部件供货商失败率的减弱作用更大。供货商潜在自主性对于提供高模块部件的供货商来说,对失败率的减弱作用比对低模块部件供货商失败的减弱作用更强
Mallapragada等 (2015)	在珠宝及相关的在线市场上的259个企业横截面样本	问卷调查	交易关系绩效	总互相依赖度和不对称依赖对信任的影响受到企业参与交易程度的调节
Gulati等(2009)	《财富300》中的184个企业在1987至1996年间的628起合资企业的样本	二手数据	交易关系绩效	同一个交易伙伴的先前特定合伙经验比一般合伙经验更能促进企业的市场收益

资料来源:作者根据相关文献整理。

含结论是着重依赖于一个合作伙伴比平均地依赖多个伙伴更有好处。但Lee等(2015)却得出了不同的结论。他们从一个新颖的角度探讨了不对称依赖关系中企业的角色,将依赖度定义为“对于一个组织来说特定投入或产出重要性的产物,或者是特定投入或产出受数目较少的组织控制的程度”。为了回答企业在众多资源提供者之间是平均化自己的依赖度还是着重地不对称依赖于一家资源提供者,他们在韩国互联网中卫星企业依赖于门户网站引流的研究情境,选取横跨2002年到2011年113个月间3 779个样本,验证了不对称地依赖于一个特定门户网站的卫星企业,将会比均衡地依赖所有门户网站的卫星企业更可能失败。同时,卫星企业对于门户网站引流作用的依赖程度正向调节了以上效应。要想避免这种情况,成为市场领导者是卫星企业的最好选择。

5. 焦点企业在交易中的关系绩效作为结果变量。在企业能从交易中获得关系绩效方面,Mallapragada等(2015)探讨了总互相依赖度(total interdependence)和不对称依赖(interdependence asymmetry)对企业间的关系变量(信任和满意度)的影响。按照企业参与交易的程度高低,他们

将259家在某珠宝在线交易市场中的企业划分为三种类型:专家型企业(expert firm)、探索型企业(explorer firms)和被动型企业(passive firms)。他们发现,总互相依赖度与企业间关系结果正相关,且这种作用边际递减。而不对称依赖对这三种企业的关系结果作用并不一致。对于专家型企业来说,不对称依赖并不影响它们的关系绩效;对于探索型企业来说,不对称依赖以边际递增降低了信任;而对于被动型企业来说,不对称依赖以边际递减的速率促进了信任。如综合考虑这两种依赖度,总互相依赖与不对称依赖的交互效应对专家型企业的满意度有正向影响,同时降低了探索型企业对交易的信任和满意度。

现有的对组织间依赖结果变量的研究较为充分地讨论了联合依赖和不对称依赖对于企业价值创造行为和价值攫取行为(姜翰和金占明,2008),双边交易中诸如信任、承诺、满意度等关系结果(Kumar等,1995;Gulati和Sytch,2008;Mallapragada等,2015;任星耀等,2009),并购等吸收资源约束的行为(Casciaro和Piskorski等,2005)和企业创新能力、合作绩效(Gulati和Sytch,2007;Hambrick等,2015;李玲,2011)、企业失败(Lee等,2015)、组织搜索能力和交易关系的治理模式(Aggarwal等,2011)等方面的影响,但对其中的作用机理和过程却尚未达成清晰一致的认识。组织间依赖对焦点企业或交易关系双方的影响过程还是未打开的黑箱。

### (二)基于资源视角

基于资源视角的结构依赖与过程依赖结果的变量研究基本处于空白。仅有的研究从理论层面上讨论了过程依赖对交易关系的成败比结构依赖更为重要(Madhok和Tallman,1998)。Katila等(2008)则探讨了新创企业因为结构依赖与过程依赖在投资关系中产生的对VC的资源需求和相应的防御机制。他们发现,VC方可以为新创企业提供资金支持,这种资源上的互补性使得新创企业会出于经济目的与VC方达成投资关系,这是新创企业对VC方的结构依赖。而除此之外,新创企业还需要生产资源和营销资源这种对自己来说的稀缺和不可替代的资源,如果VC方可以提供此类资源,新创企业在与VC方投资合作进程中会产生对VC方的过程依赖。并且相对于由财务资源产生的结构依赖,过程依赖对于新创企业选择达成投资关系的促进作用更强。

### (三)基于双边交易关系视角

基于双边交易关系视角的对称依赖与非对称依赖结果变量的研究也较为匮乏。仅有任星耀等(2009)利用中国汽车行业中厂家和经销商之间224个交易样本,用问卷调查方法发现相互依赖不对称(interdependence asymmetry)会增强交易关系中弱势一方对强势方机会主义行为的感知,从而使弱势方降低对交易关系绩效的评价。

先前研究对于组织间依赖与其结果变量之间关系的探讨取得了较为丰富的理论和实证研究成果。特别是基于交换理论,对联合依赖与不对称依赖的结果变量的研究在交易关系及焦点企业两种视角下都有一定的进展。然而,对结构依赖与过程依赖、对称依赖与非对称依赖的结果变量的研究还十分匮乏。此外,已有研究大多关注组织间依赖对结果变量的直接影响,没有涉及其作用机理的研究。未来应该深入探讨组织间依赖对其结果变量作用机理的系统研究,力求回答组织怎样通过管理交易关系中的依赖度来提升自身绩效或改善交易绩效,从而构建组织间依赖理论模型,打开组织间依赖产生影响的过程黑箱。

## 五、结论与未来研究展望

本文对组织间依赖这一构念的内涵、维度与测量进行了系统梳理,并总结和评述了组织间依赖的影响因素及其影响机制,以及组织间依赖的结果变量及作用机理。本文对三种不同分类

的组织间依赖的相关研究都进行了回顾,重点讨论已有丰富研究成果的联合依赖与不对称依赖。结果发现:(1)结构依赖与过程依赖、对称依赖与非对称依赖的相关研究都十分匮乏,尚处于实证研究空白,理论研究也未有较大突破;(2)联合依赖与不对称依赖的产生过程与作用机理还不够明确,尚未形成清晰的理论框架;(3)组织间依赖这一构念对资源依赖理论做出了重要拓展和补充,并已超越资源依赖理论,有了更丰富的内涵,在理解企业间竞争与合作关系中也有重要作用。根据目前理论与实证研究进展,本文认为在组织间依赖这一富有潜力的研究议题下未来研究需要着重关注以下几个方面:

#### (一)进一步拓展组织间依赖的内涵与维度

目前学者们对组织间依赖的研究主要集中在对资源的依赖,这也是由于组织间依赖这一概念最初产生于资源依赖理论所致,但也有研究者提出组织间依赖关系的产生不局限在资源依赖方面,也有关系依赖(Suh和Houston,2010;姚小涛等,2008)、结构依赖(Wong等,2008)、投入或产出方面的依赖(Lee等,2015)等。此外,还有研究者认为组织间依赖也不应局限在双边关系,如Ozcan和Eisenhardt(2009)提出组织间依赖是一种多边关系;Lomi和Pattison(2006)指出,组织间依赖可能不仅仅局限在单层次依赖,需要从“多重依赖”(multiplexity)的角度来研究企业间关系(Hillman等,2009)。而在依赖的构成维度方面,最具潜力的研究方向是基于Emerson(1962)的交换理论,集中在联合依赖与不对称依赖这一对维度上;而Madhok和Tallman(1998)的结构依赖与过程依赖的研究还相对缺乏,特别是同联合依赖与不对称依赖完全没有定义上的重复,是一种新颖的研究视角,可以在概念上进一步深化(如Hambrick等,2015),也可以同联合依赖与不对称依赖结合进行分析。可见,组织间依赖关系有着层次、维度、范围、程度、强度、深度、封闭性、开放性、静态、动态等方面的丰富内涵,这些方面促成了组织间、尤其是在市场演化背景下的组织间依赖关系的动态变化,未来应该致力于对组织间依赖的内涵进行更深入的探讨,将双边关系中的依赖拓展到多边关系中的多重依赖;在构成维度方面不断丰富和深化组织间依赖这一构念、揭示其中的机制是未来研究的方向。

#### (二)探究组织间依赖的理论框架

不同于依赖度对企业行为和绩效、交易中的关系和财务绩效、合作关系中企业的行为等结果变量的大量实证研究,组织间依赖的前因变量并没有在实证中得到同等的重视,学术界更多地将依赖度视作决定企业绩效的前因变量,并不关注依赖度产生的机理。而在组织间依赖产生的结果方面,研究者尚未对其作用机理和过程达成清晰一致的认识。组织间依赖对焦点企业或交易关系双方的影响过程还是未开启的黑箱。

因此,未来研究应该在现有研究的基础上加大对组织间依赖前因变量的探索,同时力求回答组织怎样通过管理交易关系中的依赖度来提升组织自身绩效或改善交易绩效,从而构建组织间依赖理论模型,打开组织间依赖产生和发挥影响的过程黑箱。

#### (三)研究不同范围组织主体之间的依赖关系

现有组织间依赖的实证研究大多关注交易关系双方,多是从二元交易关系视角探讨组织间依赖对于交易整体的影响,以焦点企业为视角的研究还不足。此外,不同性质的组织之间的依赖关系也具有不同的内涵和特征,如家族企业与跨国企业、企业集团内部与外部之间可能具有不同的依赖关系,未来应研究这些不同性质、范围的组织主体之间的依赖关系。

#### (四)探索组织间依赖的作用情境

目前,组织间依赖的实证研究主要集中在联盟(如Aggarwal等,2011;Xia,2011)、买卖双方供货关系(如Hoetker等,2007)、并购(如Casciaro和Piskorski,2005)这三类情境下的讨论,相对缺乏对其他企业间关系的研究,如企业技术合作、开放式创新网络、合资企业等。未来研究应探

索企业在以上情境下,如何管理与其他企业间的依赖关系。如开放式创新网络中,面对不止一家的合作伙伴,企业需要管理的是“依赖度组合”(interdependence portfolio)而不只是与某个合作伙伴某一次交易中的依赖度(高良谋和马文甲,2014),从不同情境出发能极大丰富对组织间依赖这一构念的研究。此外,中国是一个注重关系的社会,家族涉入以及不同组织的领导者之间的个人关系可能会给组织间依赖带来不同的影响,对中国情境下的组织间依赖的探讨可能会带来新的理论突破。另外,组织间依赖对产业集聚、商业生态圈的形等的影响也可以纳入研究视野。

最后,除了本文提到的四种组织间依赖的研究方法,未来研究也可以借鉴社会学、心理学等多学科的研究手段。

### 主要参考文献

- [1]高良谋,马文甲. 开放式创新: 内涵、框架与中国情境[J]. 管理世界, 2014, (6): 157-169.
- [2]郭献强,党兴华,刘景东. 基于资源依赖视角下企业创新网络中知识权力的形成研究[J]. 科学与科学技术管理, 2014, (4): 136-145.
- [3]姜翰,金占明. 企业间关系强度对关系价值机制影响的实证研究——基于企业间相互依赖性视角[J]. 管理世界, 2008, (12): 114-125.
- [4]李玲. 技术创新网络中企业间依赖、企业开放度对合作绩效的影响[J]. 南开管理评论, 2011, (4): 16-24.
- [5]任星耀,廖隽安,钱丽萍. 相互依赖不对称总是降低关系质量吗?[J]. 管理世界, 2009, (12): 92-105, 136.
- [6]石乘齐,党兴华. 创新网络中组织间依赖的维度和构面研究[J]. 经济管理, 2012, (12): 120-128.
- [7]吴小节,杨书燕,汪秀琼. 资源依赖理论在组织管理研究中的应用现状评估——基于111种经济管理类学术期刊的文献计量分析[J]. 管理学报, 2015, (1): 61-71.
- [8]姚小涛,张田,席酉民. 强关系与弱关系: 企业成长的社会关系依赖研究[J]. 管理科学学报, 2008, (1): 143-152.
- [9]Aggarwal V A, Siggelkow N, Singh H. Governing collaborative activity: Interdependence and the impact of coordination and exploration[J]. Strategic Management Journal, 2011, 32(7): 705-730.
- [10]Anderson E, Weitz B. Determinants of continuity in conventional industrial channel dyads[J]. Marketing Science, 1989, 8(4): 310-323.
- [11]Bae J, Gargiulo M. Partner substitutability, alliance network structure, and firm profitability in the telecommunications industry[J]. Academy of Management Journal, 2004, 47(6): 843-859.
- [12]Blau P M. Exchange and power in social life[M]. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1964.
- [13]Buchanan L. Vertical trade relationships: The role of dependence and symmetry in attaining organizational goals[J]. Journal of Marketing Research, 1992, 29(1): 65-75.
- [14]Casciaro T, Piskorski M J. Power imbalance, mutual dependence, and constraint absorption: A closer look at resource dependence theory[J]. Administrative Science Quarterly, 2005, 50(2): 167-199.
- [15]Davis G F, Cobb J A. Resource dependence theory: Past and future[J]. Research in the Sociology of Organizations, 2010, 28(1): 21-42.
- [16]Drees J M, Heugens P P. Synthesizing and extending resource dependence theory: A meta-analysis[J]. Journal of Management, 2013, 39(6): 1666-1698.
- [17]Emerson R M. Power-dependence relations[J]. American Sociological Review, 1962, 27(1): 31-41.
- [18]Ganesan S. Determinants of long-term orientation in buyer-seller relationships[J]. Journal of Marketing, 1994, 58(2): 1-19.
- [19]Gulati R, Lavie D, Singh H. The nature of partnering experience and the gains from alliances[J]. Strategic Management Journal, 2009, 30(11): 1213-1233.
- [20]Gulati R, Sytch M. Dependence asymmetry and joint dependence in interorganizational relationships: Effects of embeddedness on a manufacturer's performance in procurement relationships[J]. Administrative Science Quarterly, 2007, 52(1): 32-69.

- [21]Gulati R, Sytch M. Does familiarity breed trust? Revisiting the antecedents of trust[J]. *Managerial and Decision Economics*, 2008, 29(2-3): 165–190.
- [22]Hambrick D C, Humphrey S E, Gupta A. Structural interdependence within top management teams: A key moderator of upper echelons predictions[J]. *Strategic Management Journal*, 2015, 36(3): 449–461.
- [23]Heide J B. Interorganizational governance in marketing channels[J]. *Journal of Marketing*, 1994, 58(1): 71–85.
- [24]Heide J B, John G. The role of dependence balancing in safeguarding transaction-specific assets in conventional channels[J]. *Journal of Marketing*, 1988, 52(1): 20–35.
- [25]Hillman A J. Politicians on the board of directors: Do connections affect the bottom line?[J]. *Journal of Management*, 2005, 31(3): 464–481.
- [26]Hillman A J, Withers M C, Collins B J. Resource dependence theory: A review[J]. *Journal of Management*, 2009, 35(6): 1404–1427.
- [27]Hoetker G, Swaminathan A, Mitchell W. Modularity and the impact of buyer-supplier Relationships on the survival of suppliers[J]. *Management Science*, 2007, 53(2): 178–191.
- [28]Katila R, Rosenberger J D, Eisenhardt K M. Swimming with sharks: Technology ventures, defense mechanisms and corporate relationships[J]. *Administrative Science Quarterly*, 2008, 53(2): 295–332.
- [29]Kumar N, Scheer L K, Steenkamp J B E M. The effects of perceived interdependence on dealer attitudes[J]. *Journal of Marketing Research*, 1995, 32(3): 348–356.
- [30]Lawler E J, Thye S R, Yoon J. Social exchange and micro social order[J]. *American Sociological Review*, 2008, 73(4): 519–542.
- [31]Lawler E J, Yoon J. Commitment in exchange relations: Test of a theory of relational cohesion[J]. *American Sociological Review*, 1996, 61(1): 89–108.
- [32]Lee S H, Mun H J, Park K M. When is dependence on other organizations burdensome? The effect of asymmetric dependence on internet firm failure[J]. *Strategic Management Journal*, 2015, 36(13): 2058–2074.
- [33]Lomi A, Pattison P. Manufacturing relations: An empirical study of the organization of production across multiple networks[J]. *Organization Science*, 2006, 17(13): 313–332.
- [34]Madhok A. Revisiting multinational firms' tolerance for joint ventures: A trust-based approach[J]. *Journal of International Business Studies*, 1995, 26(1):117–137.
- [35]Madhok A, Tallman S B. Resources, transactions and rents: Managing value through interfirm collaborative relationships[J]. *Organization Science*, 1998, 9(3): 326–339.
- [36]Mallapragada G, Grewal R, Mehta R, et al. Virtual interorganizational relationships in business-to-business electronic markets: Heterogeneity in the effects of organizational interdependence on relational outcomes[J]. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 2015, 43(5): 610–628.
- [37]Ozcan P, Eisenhardt K M. Origin of alliance portfolios: Entrepreneurs, network strategies, and firm performance[J]. *Academy of Management Journal*, 2009, 52(2): 246–279.
- [38]Parkhe A. Interfirm diversity, organizational learning, and longevity in global strategic alliances[J]. *Journal of International Business Studies*, 1991, 22(4): 579–601.
- [39]Pfeffer J, Nowak P. Joint ventures and interorganizational interdependence[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1976, 21(3): 398–418.
- [40]Pfeffer J, Salancik G R. *The external control of organizations: A resource dependence perspective*[M]. New York: Harper & Row, 1978.
- [41]Pfeffer J, Salancik G R. *The external control of organizations: A resource dependence perspective*[M]. Palo Alto, CA: Stanford University Press, 2003.
- [42]Suh T, Houston M B. Distinguishing supplier reputation from trust in buyer-supplier relationships[J]. *Industrial Marketing Management*, 2010, 39(5): 744–751.
- [43]Thompson J D. *Organizations in action: Social science bases of administrative theory*[M]. New Brunswick, NJ: Transaction

Publishers, 1967.

- [44]Williamson O E. The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting[M]. New York: Free Press, 1985.
- [45]Wong S S, Ho V T, Lee C H. A power perspective to interunit knowledge transfer: Linking knowledge attributes to unit power and the transfer of knowledge[J]. Journal of Management, 2008, 34(1): 127–150.
- [46]Xia J. Mutual dependence, partner substitutability, and repeated partnership: The survival of cross-border alliances[J]. Strategic Management Journal, 2011, 32(3): 229–253.

## A Review and Prospects of Interdependence Research

Lü Wenjing<sup>1,2</sup>, Chen Jin<sup>1,2</sup>, Wang Huanji<sup>1,2</sup>

(1. School of Economics and Management, Tsinghua University, Beijing 100084, China;

2. Research Center for Technological Innovation, Tsinghua University, Beijing 100084, China)

**Abstract:** Interdependence is the degree of interrelating influence between organizational units, and the source of organization power. As an essential expansion and complementation to resource dependence theory (RDT), interdependence is key to understanding inter-organizational competition and cooperation relationships. This paper firstly clarifies the definition of interdependence as one phenomenon which describes inter-organizational influence and demands, and meanwhile proposes that organization power depends on the degree of dependence. After that, this paper further discusses dimensions of interdependence from three aspects, viz joint dependence and dependence asymmetry, structural dependence and process dependence, symmetric dependence and asymmetric dependence, and reviews and evaluates corresponding influencing factors and dependent variables. Especially, this paper systematically clarifies and reviews dependent variables of joint dependence and dependence asymmetry based on exchange theory, from different aspects of dual exchange relations and focal firms. Finally, this paper proposes several promising directions, hoping providing implications for future studies in interdependence, even in RDT related research.

**Key words:** interdependence; joint dependence; dependence asymmetry; resource dependence theory

(责任编辑: 雨 橙)