

组织间动态关系对创新双元的影响机制

——“双融合”视角下的悖论化解

王涛

(中国社会科学院工业经济研究所, 北京 100006)

摘要: 关于组织间关系对创新活动的影响机制, 不仅交易成本理论和社会资本理论提出了不同的观点, 而且创新双元的内在关联也较为复杂, 导致存在模糊认识。之所以产生悖论观点, 其中可能的原因是组织边界存在动态性, 导致组织间合作存在多样性关系, 创新活动面临高度不确定。单一理论仅能在明确的研究范围和特定的情境中提供有效解释, 难以对管理活动的全部过程予以系统性的探索和挖掘。通过辨析两种理论对管理活动进行解释时的悖论观点及其成因, 继而基于“理论融合+跨界融合”的视角, 提出合作中的组织边界动态调整表现为相对界线和绝对界线, 并形成融通创新合作模式中以跨界融合为特征的新型组织间关系。通过融合交易成本理论和社会资本理论可以产生新的理论观点来精准地阐述跨界融合区域如何利用经济交易和社会关联实现创新双元的平衡和组合, 不仅化解了悖论观点, 而且增强了对管理实践的解释力度。

关键词: 组织间关系; 组织边界; 创新双元; 跨界融合; 理论融合

中图分类号: F270 **文献标志码:** A **文章编号:** 1000-2154(2023)11-0020-13

DOI: 10.14134/j.cnki.cn33-1336/f.2023.11.002

Impact of Inter-organizational Dynamic Relationship on Innovation Ambidexterity: Paradox Resolution from the Perspective of “Dual Fusion”

WANG Tao

(Institute of Industrial Economics, Chinese Academy of Social Sciences, Beijing 100006, China)

Abstract: Regarding the impact mechanism of inter-organizational relationships on innovation activities, there are different views proposed by transaction cost theory and social capital theory. The internal complexity originating from innovation ambidexterity also leads to vague understanding of its mechanism. Not recognizing the dynamic of the organizational boundaries is an important cause for paradoxical viewpoints, which leads to more complex inter-organizational relationship and uncertain innovation activities. Transaction cost theory and social capital theory can only provide effective explanations in their independent research scopes and specific contexts, but it is difficult to systematically explore and exploit the internal mechanism of management activities. The paper distinguishes the paradoxical viewpoints of the two theories and its basic causes, and then based on the “theoretical fusion and cross-boundary fusion”, proposes that a new type of inter-organizational relationship be established through the dynamic adjustment of organizational boundaries, and a cross-boundary fusion area be formed between the relative boundary and the absolute boundary in co-innovation pattern. The fusion of transaction cost theory and social capital theory can provide new theoretical perspectives to precisely explaining the phenomenon of using economic transactions and social connections to achieve the balance and combined of innovation ambidexterity. The new research viewpoint not only resolves the paradox viewpoints in previous studies, but also enhances the

收稿日期: 2023-04-17

基金项目: 国家社会科学基金一般项目“数字经济驱动下企业跨界合作创新的内在机制与实施路径研究”(22BGL132); 中国社会科学院登峰战略企业管理优势学科建设项目

作者简介: 王涛, 男, 副研究员, 管理学博士, 主要从事战略管理与组织创新研究。

interpretation of management practices.

Key words: inter-organizational relation; organizational boundary; innovation ambidexterity; cross-boundary fusion; theoretical fusion

一、引言

创新是搜寻新知识并采取新颖方式进行再加工的过程^[1]。作为企业实现持续成长和发展的关键所在,如何加速创新一直是管理理论研究和实践探讨的热点问题。在以往的研究中,主要是针对企业内部创新活动进行探讨,提出创新双元(Innovation ambidexterity)是当今商业环境中推动创新的最佳方式,即同时从事探索式创新和开发式创新^[2]。其中,探索式创新是指企业获取和创造全新的技术知识、资源和技能的能力;开发式创新是指企业改善和利用现有的知识、资源和技能的能力^[3]。然而受制于企业内部有限资源的约束,两种创新方式容易因为存在竞争而导致冲突^[4],为此需要有效处理(或管理)两种创新方式,才能获得更大的绩效。但是,到底该如何有效处理则是一项挑战性工作,通常情况下一般难以做到“两全其美”。Gupta等^[5]对此提出,创新双元并非一直处于彼此冲突的状态,还存在连续(Continuum)与正交(Orthogonal)的状态,例如当企业的资源相对更充沛时,可以利用创新双元的平衡(Balanced)与组合(Combined)来产生更大的绩效^[6]。为了获得更多的资源、要素来推动创新活动,很多企业开始实施对外合作,例如通过开放式创新平台、产业生态系统等加强组织间合作^[7]。Van Echtelt等^[8]指出,企业能获取的最为稳定和重要的资源是由供应商提供的创新要素,这对改善和优化创新双元的内在关联具有重要的意义。然而即使在组织间合作过程中能够开展相对稳定的社会关联、市场交易等活动,但其本质依然属于异质性主体,不可避免会存在目标差异、利益冲突等现实壁垒,这也使得企业一直处于或是维持创新双元的平衡,或是追求创新双元的组合的“反复波动”中。因此,组织间应该建立怎样的关系来调和创新双元的内在关联并促进创新活动的有序开展,当前的管理研究依然未能获得清晰的认知。

关于组织间关系的探讨一直是商业活动、供应链管理、战略管理等领域研究的重点内容。Oliver^[9]将组织间关系界定为,“在组织所处的环境中,一个组织与另一个组织或多个组织之间建立的相对持久的交易、交流和联系”。针对组织间关系对创新活动的影响,以往的研究提出了诸多理论观点,其中具有代表性的是交易成本理论和社会资本理论。交易成本是企业跨越组织边界从组织管理转向市场交易的成本^[10]。交易成本理论认为,过于紧密的组织间关系不仅会导致企业采取机会主义行为,包括欺诈、逃避和违反协议等^[11],还容易造成转移和替代成本增加等现实问题,只有降低交易成本,避免机会主义行为,降低不确定性以及克服可能的结构刚性,才有利于创新活动的开展。社会资本是企业跨越组织边界进入社会环境所拥有的和能利用的社会关联总和^[12]。社会资本理论认为,当企业拥有较强的外部关联,会采取积极主动的态度来开展对外交互和动态交换^[13],不仅可以更好地适应合作伙伴需求,还能获取和利用外部要素来推动自身技术更新、流程再造、结构调整等创新活动。就此来看,两种理论针对组织间关系对创新活动的影响提出了不同的观点且各自具有其合理性。那么,两种理论“孰是孰非”,一定是“非此即彼”,还是存在一种相对“折中”的方式来有效融合,化解其中的悖论(Paradox)观点并产生更新颖的理论观点来解释组织间关系对创新活动的影响?这是需要重点探讨的问题。

综上所述,组织间关系本身就具有一定的复杂性,不同的理论也对此提出了差异较大的解读,且创新双元内部又存在复杂的关联,使得企业在管理决策上经常出现难以适从的局面。基于此,本文围绕“组织间应该形成怎样的关系才能有效推动创新双元活动的有序开展?”的问题来展开研究。具体而言,基于组织边界认识不同合作模式下的组织间关系,重点识别在组织间合作过程中如何围绕组织边界进行资源优化配置以支持探索式创新或/和开发式创新,以及促进创新双元的平衡或/和组合来化解其中的冲突以获得相应的创新收益。余文安排如下,首先提出在组织间合作过程中根据组织边界可以分为整合创新和协同创新两种合作模式,不仅具有不同的组织间关系,而且会形成差异化关联特征;随后,分别阐述基于交易成本理论和社会资本理论来解释不同合作模式下组织间关系对创新双元的影响机制,进而分析产生悖论观

点的成因所在;其次,依据理论融合的内在逻辑和实施路径探讨交易成本理论和社会资本理论在解释组织间关系对创新双元的影响机制时,彼此能够融合的充分必要性;继而,根据组织边界动态调整,提出融通创新合作模式下可以形成以跨界融合为特征的新型组织间关系;再则,通过融合两种理论来解释如何围绕组织边界中的相对界线和绝对界线进行资源优化配置以实现创新双元的平衡和组合;最后,指出本文的理论价值、实践启示和未来研究方向。

二、围绕组织边界的差异化组织间合作模式

出于获取所需资源,降低生产运营成本,以及提升市场竞争力等诸多因素的考虑,企业会与其他的组织或机构建立恰当关联来进行合作以满足最终客户的需求^[14]。然而在组织间合作的过程中,彼此的关系不仅受到外部环境因素的影响,也会受到组织内部因素的影响,且都是通过围绕组织边界的相关活动表现出来。组织边界是企业市场化活动中与周围环境的界限(或界线),涉及法律规定的权利、义务的分配等^[15]。Thompson^[16]认为,组织边界能有效分离内部与外部,其好的一面在于能够保持内部运行的稳定性,阻隔外部环境动态的影响,并能产生增加学习机会、接触互补性的资源等正向作用^[17];不好的一面在于阻隔了资源的自由流动,会导致知识固化、加剧市场竞争等负向作用^[18]。Hirschhorn 和 Gilmore^[19]指出,只有有效处理围绕组织边界内部活动与外部活动的资源配置,组织间合作的效率和效能才最高。合作模式的选择与组织边界存在根本性关联,企业需要谨慎处理发生在组织边界的相关活动,并根据不同的情形来选择合适的合作模式才能更有效支持创新活动开展,其中比较典型的合作模式包括整合创新和协同创新。

Lawrence 和 Lorsch^[20]将整合(Integration)定义为“为了完成组织任务在不同的子系统中获得一致的行动”。在具体的形式上,整合创新可以看作在一个系统内将原本分属于不同属性的要素通过某种机制聚集起来,相互关联,协调一致,并构成一个整体活动或过程。例如,企业的整合包括外部整合和内部整合,前者主要是对资金、工厂和设备等方面的整合,后者主要是指对技术、知识等方面的整合^[21]。基于整合创新的组织间合作模式是通过把不同组织的各种要素整合在一起并进行优化,侧重于组织间的资源、信息交换以及市场交易活动,强调根据业务开展、产品制造或服务提供等,将供给方与需求方连接起来以保证组织间物流、信息流等内容的通畅传递和有效转换。此种合作模式主要存在于传统的商业活动中,例如企业基于市场导向来寻求恰当供应商并为之建立关联,同时依据市场规则签订商业契约,确定彼此认可的要素价格、交易模式和履约形式等,进而促进知识、技术、信息等创新要素的持续流动以支撑自身创新活动的开展^[22]。在实际运作中,双方也主要是依靠市场机制开展互动,并提供相应的交付物。在合作的过程中,双方的组织边界一般是处于完全隔离状态,彼此间除了知识、技术等创新要素的交易活动之外,很少发生其他方面的业务关联,这就使得合作处于“远距离”管理的范畴,容易出现因为业务不熟悉,信息不对称等问题而导致彼此的隔阂和壁垒。除此之外,双方并非处于完全对等的地位,通常是其中一方居于主导支配地位,且合作的意图是建立在经济关系上,一旦出现竞争者等不利因素,合作也随之解体。

Ansoff^[23]认为协同(Synergy)是由不同的企业或部门合作所产生的共同效果,并大于它们各自单独作用时的总和。在具体的形式上,协同创新强调企业应按平等互利的原则形成伙伴关系并构建一个有机的系统,真正达到资源共享、信息共享、利益共享,使得整体创造的价值大于各部分独立创造价值的总和。基于协同创新的组织间合作是通过资源要素、产品服务、技术创新、战略部署等方面的有效协同,以及资本、知识、技术等资源的协同来促进各类创新要素的高效配置和有效集成,侧重于组织间的产业分工以及紧密合作,强调如何通过识别匹配关系来获得新的发展,以及更好地适应用户需求的变化。此种合作模式主要存在于网络平台商业活动中,例如不同的企业依据一定的技术逻辑路线及特有的时空布局而被容纳到一个共生系统中。在实际运作中,组织间会通过调整业务流程、组织结构、制度体系等进行调整以便实现相互间的匹配和协调,不仅能够缩短业务活动的流程与环节,还能加速各种创新要素的流动。在合作的过程中,双方的组织边界会围绕业务活动形成衔接关联,基于对彼此意图的理解来扩大接触面,加强认知和建立信任以更高的效率来完成全方位协调和全流程梳理,并形成较强的依赖关系,使得合作一般处于“近距离”管理

的范畴。然而由于双方在人员流动、信息交流方面相对以往而言更为频繁,很容易出现核心技术、关键信息的外溢等现象,给企业带来潜在的风险和相当的损失。除此之外,随着彼此间合作的深入,紧密的关联关系也容易导致出现结构刚性而难以打破现有的利益格局,当面对不利因素的影响时,经常会存在路径依赖,从而给未来发展造成阻碍。

表1 整合创新与协同创新合作模式比较

合作模式	组织边界距离和关系形态	组织间合作内容
整合创新	<p>边界处于分离状态</p>	<p>合作中的企业与供应商一般是基于产业链来展开业务合作,处于地理和时空分离状态,双方的合作主要是基于市场交易活动来实现创新要素的流动,例如企业通过采购相应的技术、设备等来对自身经营活动进行提升。在此活动中,企业不仅会根据自身情况来对现有的业务流程、组织结构等进行调整,还会根据交易契约对供应商的产品或服务的质量、标准等提出要求</p>
协同创新	<p>边界处于衔接状态</p>	<p>合作中的企业与供应商之间一般是基于网络平台来开展业务合作,例如供应商的产品或服务作为中间产品进入企业的业务流程完成再加工来完成价值创造以满足客户的最终需求。企业会与供应商一起对彼此的业务流程、组织结构等进行调整以保证彼此间的物流、信息流等顺畅,从而获得更好的业务协作和合作效益</p>

资料来源:作者整理。

总体来看,虽然不同合作模式中的组织间关联关系存在差异性,但是依然避免不了来自组织边界的影响,使得组织间合作的形式、内容等均存在不同(见表1)。Heide 和 John^[24]在探讨组织间关系时,提出随着彼此控制程度的增加会形成从市场交易到纵向整合的演变。罗珉和何长见^[25]也认为,企业只有围绕组织边界来整合资源和流程,并与合作方的投入和产出实现联结,才能体现共同创新的价值理念,进而形成整体的竞争优势。此外,在组织间合作的过程中,双方还会结合不同的模式来形成特定的运作程序,完成创新要素的购买、获取和流动,以及明确彼此的底线、利益诉求等,为此只有深入分析组织间合作过程中的彼此关联,才能保障创新活动的持续开展,使得双方能够从中获得收益。

三、理论解释的悖论观点及其成因分析

在以往的研究中,针对围绕组织边界相关活动比较代表性的理论解释是交易成本理论和社会资本理论。两种理论分别从经济交易和社会关联两个视角来认识组织间关系,且得出了不同的观点。如前所述,关于创新双元内在关联存在不同的处理方式,包括平衡维度和组合维度,前者是将探索式创新和开发式创新之间的关联视为连续体的两个端点,一方的增强会削弱另一方,需要平衡“矛盾、对立或冲突”的双元行为;后者则是将探索式创新和开发式创新之间的关联视为正交强化,一方的增加并不必然导致另一方的减少,两者可以彼此补充且相互协调^[26]。Rosenkopf 和 Nerkar^[27]认为,开发式创新跨越了技术边界,但不跨越组织边界,而探索式创新则不仅跨越技术边界,还跨越了组织边界。彭正龙和何培旭^[28]进一步提出,当创新活动超越组织边界后,创新双元的目标导向会存在差异性,其中探索式创新注重对组织边界外部知识的扫描和吸收,强调知识的广度;开发式创新则注重对组织边界内部知识的识别和利用,强调知识的深度。就此来看,不同的合作模式围绕组织边界存在不同的创新导向,企业需要采取有效的措施来处理和优化创新双元的内在关联,否则会导致创新活动面临高度的不确定性而难以适从。

(一) 分好蛋糕:整合创新合作模式下创新双元平衡的交易成本理论解释

基于交易成本理论解释的组织间合作强调企业利用经济性作为衡量标准来决定是否通过外部交易来完成该项业务^[29],进而确定完成该项业务的低成本合作方。其中,交易成本会作为“平衡器”对组织间合作产生约束条件,即需要保持替代性以防止被合作方锁定,从而有效克服或减少合作中可能出现的机会主义行为,确保能够从更多的渠道获得多样性要素来支撑创新活动。为了促进组织间交易活动的开展,通常会采取契约监管,加大专用性资产投入等措施来降低外部不确定性,否则经济活动中的交易伙伴可能会倾向采取机会主义行为等,使得交易一方(或各方)面临欺诈风险,导致组织间合作出现终止^[30]。“分好蛋糕”是基于企业拥有有限的资源,探索式创新与开发式创新会产生竞争并呈现出一种“非此即彼”的关系为前提条件,通过对资源进行合理配置来实现创新双元平衡的情形。在整合创新的合作模式中,出于提升创新能力的现实需要,企业往往从经济性考虑面向外部市场寻找拥有合适创新要素的供应商并与之建立业务关联。此时的双方属于“利益体”,组织间关系在某种程度上可以看作一种经济交换,即以“点对点”的接触方式来进行特定要素的交易活动并为企业带来收益。在足够自由度的支持下,企业的对外合作是建立在完全的市场行为基础上,从供应商获取所需的创新要素后,也会为此付出相应的经济成本。企业在市场选择供应商的标准通常是“价低质优”者,由其供给的创新要素能够显著提高自身业务活动的运作效率或以更低成本完成相关业务活动等;供应商需要明确告知企业,自身拥有的创新要素能够对其现有问题加以解决,例如显著提升了运营效率或降低了运营成本等。随之,企业会采取合适的措施将供应商的创新要素整合进入自身业务活动中用于产品(或服务)生产,从而增强市场竞争力。

在组织间合作的过程中,双方会根据交易契约确定合作的具体任务、运作范围等内容,并为后续经济交换活动提供相应的依据和支持,创新活动也更多是跨越组织边界进行的创新要素定向转移,即由供给方向需求方进行单向流动。结合企业自身的活动来看,首先是依据经济属性来确定创新活动的目标导向,即哪些创新活动归置于组织内部,哪些创新活动则是可以通过对外交易来实现。此时,企业主要考虑如何以最低的成本和风险获得供应商的优势创新要素,并以组织边界为衡量尺度标准,在有限的控制范围内配置资源来满足创新活动的需要。例如,当某项技术已经由外部研发机构所拥有,且能以更低的成本从外部公开要素市场获取,此时企业会为对外的探索式创新配置较多的资源来支持创新活动的开展,随之组织边界开始呈现“相对收缩”的趋势;相反,当外部交易成本过高或风险较大,且该创新要素属于企业必须拥有的,则会为对内的开发式创新配置更多的资源来支持创新活动开展,随之组织边界开始呈现“相对扩展”的趋势,即通过组织边界的调整,企业可以持续优化内外部活动的资源配置来实现价值链局部或整体运营的改善。

由于组织边界相对距离的存在,组织间合作过程中的创新双元主要是企业根据自身需求,围绕自身的组织边界采取不同的创新方式或手段。具体活动根据序列双元来推进:首先,通过探索式创新来搜寻外部合作方拥有的新知识、技术等优势创新要素,并确定合理的市场定价,获取方式,转移渠道等;继而,推动创新要素定向转移来实现跨组织边界流动并导入组织内部;随后,利用开发式创新将外部获取的创新要素嵌入或整合到日常经营活动中成为惯例,例如将外部获取新的知识吸收并将其融入现有的知识集合中,促使其发生解构、更新、优化和重构来改变当前知识的结构和存量,进而不断运用到运营管理活动中。这样不仅可以完成对知识、技术和能力等关键要素的提炼和应用,还能丰富和拓展现有的发展基础,包括加速开发新的产品或服务,扩展市场份额,降低运营成本等。例如,产业链中的下游企业可以从上游企业组件的混合和匹配中受益;上游企业也可以从围绕下游企业组件的搜索中受益^[7]。通过创新双元的“交替接力”,企业可以实现对外的探索式创新与对内的开发式创新之间的平衡以支持创新活动开展。然而需要注意的是,虽然双方在合作目标上可能会存在一定的差异性,但是通过彼此间的持续互动还是能够进行有效的协调,促使各自围绕组织边界进行资源配置的调整,例如基于“互利”原则来推动创新要素的流动并形成匹配以服务创新活动有序推进,从而保持创新双元的平衡。

推论1:在整合创新的合作模式中,组织间关系主要依据经济交易来推动创新要素的跨组织边界单向流动。企业在此过程中会根据自身创新目标,围绕组织边界来配置资源以保持探索式创新与开发式创新之间的有效平衡,从而促进创新活动的开展。

(二) 做大蛋糕:协同创新合作模式下创新双元组合的社会资本理论解释

基于社会资本理论解释的组织间合作强调企业通过不同方式建立对外关联结构以获取促进其发展所需的关键性资源和市场机会等^[31]。企业在对外交互活动中依赖于所有行动者的集体行为,例如通过信任、友谊、关系规范、义务和相互认同等来形成较强的关联以保障组织间互动的连续性和重复性,从而提升社会活动的质量^[32]。在现代产业体系中,当企业拥有较多的社会资本可以通过强化耦合关系来提升组织间交互的质量以及社会化活动的效率,包括促进彼此的沟通 and 交流,降低控制成本,增强合作力度,拓展合作范围,推动创新要素的流动、共享等以支撑创新活动的开展。“做大蛋糕”是基于企业突破资源限制,探索式创新与开发式创新之间会产生协作并呈现出一种“既此又彼”的关系为前提条件,通过对资源进行合理配置来实现创新双元组合的情形。在协同创新的合作模式中,合作双方会通过紧密“抱团”来形成新的结构,使得彼此的接触面得到进一步扩大。此时的双方属于“联合体”,强调通过组织边界“线与线”的接触方式来组合各自资源,进而推动合作创新活动的开展。在组织间合作的过程中,双方通过社会关联可以扩大对话渠道和交流范围,例如形成各种正式的或非正式的合作规则,塑造社会身份进行互动,使得彼此的关系逐渐成熟和稳定,这将显著地降低潜在的风险和成本并构建出合作共赢的良好局面。随着双方社会关联的逐渐增强,将进一步削弱组织边界的负面作用,发挥正向作用,组织间的隔阂和壁垒也会显著降低,认同和理解则会有所增加,从而为后续的创新要素供需匹配,分享复杂知识,整合业务流程等活动提供有力支撑。

在组织间合作过程中,双方会基于平台分工与合作来推动资源交换、能力转移和信息共享等诸多的创新活动,并以更高层次的协作来实现共同目标。在此基础上,通过建立紧密的社会关联,组织间不仅能够实现彼此深度接触来突破自身资源有限的限制条件对现有知识、技术等优化组合,还会将彼此看作可信任的伙伴,采取更加积极主动的措施建立各种社会关系,这将极大地提升组织间交互活动的质量。此时的双方会将原本分属不同组织的要素通过特定机制围绕组织边界聚合起来,并构成体系化的整体活动(或流程)来获得更大收益。然而需要注意的是,双方在社会关联中依然会因为内容、性质、属性、目标等方面差异而导致技术失调、信息黏滞、文化冲突等^[33],为此必须采取合适的管理措施来推动彼此间的持续动态交换,保障组织之间、组织内各部门以及各有关单元之间业务活动的连贯性,从而获得更大的效益。此时,组织边界也会通过执行正向因素输入和反向因素阻隔两种功能来进行动态调整以实现同步交互。这表现在由双方共同组成的“联合体”系统中,如果其中一方更愿意投入较多的资源开展对外合作,组织边界会出现“相对扩张”的趋势,另一方的组织边界则会出现“相对收缩”的趋势。

由于双方在组织边界基于社会关联形成了有效的衔接,合作内容开始转向围绕组织边界开展的创新要素双向流动。具体活动是根据结构双元来推进:首先,确定不同的创新需求,例如一方可能是希望通过开发式创新来加强渗透现有的客户和市场,或将现有的知识或创新要素运用在新的场景来实现能力提升或成果验证以获得相应收益;另一方可能是希望通过探索式创新从外部获得新的知识或创新要素来解决当前问题以提升现有的运营效率和效益,或从外部获得客户需求并将其融入当前的产品设计、开发和服务中产生更大的收益。其次,双方会基于共同的创新效益,在围绕组织边界的积极互动中愿意付出一定的成本和代价来对各自内部的组织结构、业务流程和运营活动等进行适当调整;再次,双方充分利用组织边界的通透性,通过业务关联活动的协调性和运营管理制度的一致性,确保外部创新要素能高效进入各自的组织内部并成为创新源泉。最后,在社会关联的作用下,双方会摒除过于强调经济利益的考量,而是选择愿意承担相应的风险来开展合作创新以提升知识、技术等跨组织边界的传输效率,交互活动质量等,及时就业务协调与匹配中的各种问题展开讨论并提出合理的解决方案以应对动态市场。此时的组织间合作更多是强调如何在更大范围内来实现“求同存异”,通过对各自资源进行优化配置来实现探索式创新与开发式创新之间的组合,使得整体的创新绩效大于各个成员创新绩效的简单加总。

推论2:在协同创新的合作模式中,组织间关系主要基于社会关联来推动创新要素的跨组织边界双向流动。双方在此过程中会根据整体创新目标,围绕组织边界来配置资源以保持探索式创新与开发式创新之间的有效组合,从而促进创新活动的开展。

四、基于理论融合的悖论观点化解

综上所述,交易成本理论和社会资本理论均能解释企业间合作过程中组织间关系对创新双元的影响机制,但是彼此间的观点却存在差异,进而产生了不同的影响效果。之所以存在这种认知悖论,可能的原因之一是对围绕组织边界相关活动的认识不够清晰和精准。无论是交易成本理论,还是社会资本理论,都无法回避组织边界的影响,两者均可以在特定情境下解释企业跨越组织边界与外部环境的交互活动。例如,企业基于交易成本的经济性考量,会在市场运作与内部运营之间进行比较与权衡并以此作为判断标准,要求组织间必须保持适当的边界距离,防止出现结构性锁定(Lock-in)以获得多样性创新要素,从而提升创新收益。相反,当企业拥有更多的社会资本,则可以提升组织间关联程度来缩短组织边界距离,促进人员、技术、信息、知识等创新要素的稳定供给与交换,从而有利于创新活动的开展。然而组织边界并非静止的,而且具有内生的“亦正亦负”效应,这就使得组织间关系会在不同情境下发生动态变化,进而加大了对创新双元内在关联的认知和处理难度。如果不能对此精准辨识,则企业很难通过组织间合作获得创新收益,甚至会出现合作失败。那么如何解决其中的悖论观点,首先需要立足理论研究来重点识别不同的理论观点如何从彼此对立到“一体两面”的融合共存以化解悖论,并形成更完整的理论体系来拓展对管理实践的认知;其次,还要结合实践来进一步探索组织间到底该保持怎样的边界距离,清晰认识跨组织边界合作机制的构建,这将直接决定创新活动能否顺畅进行并取得实效。

在以往的管理领域研究中,更多是基于单一理论来加深对特定管理活动的解释,不可避免会存在不同的理论在解释同一领域的管理活动时出现悖论观点,即其中一种理论提出存在正向作用,另一种理论则提出存在负向作用^[34],例如基于组织理论和代理理论对组织冗余如何影响企业绩效的解释就存在完全相反的观点^[35]。这种相互矛盾的解释可能源于不同的基本假设,如果不加以精准辨析则很容易导致认知困难而难以适从,出现“非此即彼”或“似是而非”的模棱两可局面。结合实践来看,管理活动是动态且复杂的,其中必然会涉及诸多因素的影响,一般很难完全依靠单一理论对此进行更为全面的解释。尤其是不同的理论会过度专注于各自视角,缺乏内在的一致性,导致理论间的关联相对微弱或缺乏系统化,进而出现理论碎片化等情形。理论融合是基于现有的理论基础,依据特定的逻辑规则,在不同的理论间建立恰当关联并形成结构关系,从而以新颖的研究视角来对管理活动进行系统分析的一种理论建构。通过理论融合可以促进不同的理论开展有效的“对话”,优化或改进现有的理论基础并得出新颖的见解或解决方案,实现对管理活动背后的内在机制予以系统化的解释和阐述。理论融合存在不同的适用模式,其中一种是挖掘特定的机制来解决不同的理论观点针对同一管理现象提供相互矛盾的解释并以新的视角解释管理活动。Poole和Van de Ven^[36]指出,解决悖论是组织和管理理论研究的前沿问题,能够产生新的思想和创新理论。此种融合模式的前提是不同的理论既能单独,也能通过共同作用对管理活动进行解释,但是彼此观点是冲突或对立的。为此,在理论融合过程中,需要寻找到能为不同的理论所接受和开展对话的现实基础,明晰产生悖论观点的根源所在,进而将其纳入一个更为完整的理论体系来实现“一体两面”的融合共存以化解彼此间的冲突或对立,从而更为清晰且精准地解释管理活动。

结合前述,交易成本理论和社会资本理论在解释组织间关系对创新双元的作用机制时存在完全不同的观点,那么如何化解其中的矛盾,将不同的理论融合起增强对实践活动的解释力度,则需要结合具体的管理活动来分析其中的充分必要性。从充分性来看,交易成本理论重视组织间合作中的经济属性,社会资本理论则是强调社会属性。在组织间合作的过程中必须同时考虑经济因素与社会因素的并存与交互,而不能顾此失彼。当企业与社会关联中具有良好的行为,可以增强组织间的相互信任,降低交易成本,尤其是搜寻和信息成本、讨价还价和决策成本、监控和执行成本等,这将加大双方在经济活动中的合作力度并带来更多的潜在合作者;随着经济交易活动的开展,如果彼此都能遵守既定交易规则,则组织间信任会持续加深,这将有助于构建社会关系,加速信息和知识等资源的流动。由于参与合作的组织本身就具有异质性,使得彼此在目的、动机、行为、业务等方面具有显著的差异,组织间合作也会更为复杂,如果仅考虑经济因素

或社会因素,都无法达到预期的创新效果。因此,实践中的组织间合作一般是处于经济交易与社会关联的复合状态。如果双方已经根据特定的技术逻辑、价值导向等确定了产业分工与协作,随后可能逐步认识以市场交易为目的的经济交换属于短期行为。为了获得长期的利益和发展,合作双方会着眼于社会交换,这样有利于以更低的成本来推动彼此的交互以完成创新活动。因此,针对组织间合作中关系的讨论既要考虑经济因素,也要考虑社会因素,这就为两种理论的潜在融合提供了现实基础。

从必要性来看,交易成本理论和社会资本理论在解释组织间关系对创新活动的影响时,形成了各自独立的理论思想和逻辑路径,但是两者秉持相反的观点来辨析围绕组织边界采取的不同行为。其中,社会资本理论观点认为,当企业拥有足够的社会资本有助于在组织边界建立广泛的对外联结来获得所需的创新要素,但是容易导致结构刚性,出现知识固化等障碍。尤其是社会资本具有一定封闭性,企业需要耗费大量资源作为关系的维持成本,否则极容易使得社会资本转化为社会负债,降低对自主创新活动的投入。交易成本理论则要求企业必须注重理性选择,基于经济成本的考量来对围绕组织边界的外部交易活动进行动态调整以防范和阻止组织间合作中潜在的机会主义行为和不确定性,否则会未来的发展造成风险。例如,可以通过可替代性来防止因结构刚性导致的机会主义行为,从而有利于创新活动开展。尤其是企业战略行为更多是发生在限定的社会环境中,组织间利益并不是完全一致的,可能存在竞争,不能简单地用个体效益来代替双方整体利益。同时,在组织间合作的过程中需要注重互惠与平等,如果企业试图以牺牲潜在的共同利益来追求自身利益,将有损信任机制的建立并阻碍获得知识、技术等无形资产。就此而言,在利用组织间合作来促进创新活动时,既要考虑到企业自身的现实情况,也要考虑到合作方的客观现实,并在两者间保持“微妙”的动态均衡来实现互补,才能有利于创新活动持续开展。综合来看,交易成本理论和社会资本理论各自解释了围绕组织边界交互活动的部分现象,两者的融合则可以完善组织间合作中彼此关系的内在逻辑,从而更好地理解后续创新活动。

五、“既做大蛋糕,又分好蛋糕”: 融通创新合作模式下创新双元的平衡和组合

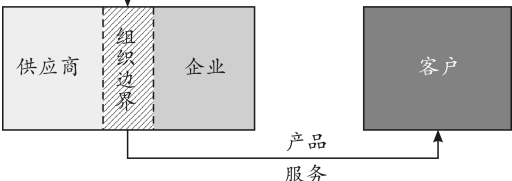
当前,我国正面临着新一轮科技革命和产业变革的重要时期,只有抓住战略机遇,破解“卡脖子”技术瓶颈、带动基础软硬件突破、协同供应链稳产保供、强化战略性需求牵引、统筹产业链国际化、填补产业共性技术缺口和驱动产业结构和形态的转型升级^[37],才能使相关产业具备全球领先的竞争力,并在未来的全球竞争中占据主动。作为微观经济体的企业,必须采取更新颖的合作创新模式才能适应时代要求,为实现中国式现代化发展奠定坚实基础。融通创新作为一种新型跨组织合作模式开始得到社会广泛重视,学术界也给予了不同的界定,例如陈劲等^[38]提出,融通创新是协同创新的延伸,是指以社会实际需求和价值创造为导向,通过资源融合互补、知识协同共享、价值共创共得的跨组织合作创新模式;崔维军等^[39]指出,融通创新是指企业与外部创新主体为实现内外部创新资源互融互通而共同构建的包含企业内部自主研发创新、企业间协作创新和产学研合作创新三种主要创新模式在内的以企业为主体的开放式创新生态网络,是一种资源高度融合协作高度畅通的深层次合作创新模式。究其本质而言,融通的本义是指“使融洽、互相沟通”,主要强调两个或多元主体间的沟通和协作等行为^[40],即不同的组织或机构依据特定的目的和规则所形成的高效互动、互通、融合的发展状态^[41],能够推动人才、资本、信息、技术等创新要素自由流动和优化配置,从而形成创新的倍增效应。

融通创新的关键在于“融”和“通”,其中“融”意味着多元主体必须是共存一个体系内部,“通”则意味着多元主体之间的业务流程必须连贯通畅,如此才能产生新颖的跨组织合作模式来支持创新活动的开展。从融通创新的实现来看,多元主体必须突破组织边界壁垒来合力推动创新要素的跨界流动和优化配置,加强大中小企业等各类创新主体间的实时联动来促进结构重构与优化以提升创新效能。李彦宏^[42]对此指出,需要“以共同的市场需求为导向,做到创新主体间的联系空前紧密,进一步加深产业上下游间、产业与产业间的深度融合来模糊创新活动的边界,并由此形成新的发展模式”。组织边界并非固定不变,而是可

以进行动态调整,甚至是可以被融合,即会根据不同组织间交互的频率、速度、规模、范围等变化而发生改变。例如,随着企业的成长和目标的变化,组织边界的影响强度、幅面等都会发生变化,显示出围绕组织边界相关活动的差异性,而动态、灵活的组织边界有利于企业最大化地发掘内部资源的价值,以及更好地适应外部环境的变化,从而有利于创新活动的开展。

基于对实践活动的探索与创新,一些企业开始采取跨界活动与外部环境中的利益方建立直接联系以应对日益增加的复杂环境和创新任务的需要。Ancona 和 Caldwell^[43]指出,作为一项动态和复杂的行为模式,跨界活动只要使用得当,都会为企业带来短期或长期的效益,甚至能塑造持续的竞争优势。在融通创新的合作模式下,双方的组织边界会出现延伸和拓展并形成交汇叠加,不仅确定了新的组织间交互机制,而且也形成了组织间的互嵌关联,从而产生新型的组织间关系(见表2)。跨界融合是合作双方在组织边界建立融合叠加区域,通过彼此的相互嵌入对工作流程、业务模式、组织结构等进行重构,促进组织间开展多层次、全方位和立体式的整合与协作,推动人员、信息、技术等方面无缝衔接,最终形成共同体的状态。例如,企业可以通过派驻跨界团队嵌入合作方的组织边界内部来从事特定的知识创造活动,包括广泛且深入地参与到直接面向客户业务环节中来共同提升价值创造活动的效率和效益。由于融通创新的跨界融合特征超越了传统观点中对组织边界的限制和约束,强调可以跨越组织边界将异质性组织关联起来形成共栖,能够有效防止机会主义行为,降低组织间的隔阂和壁垒,实现人、物、信息等方面的良好流动和匹配,从而保证了合作的顺利开展。

表2 融通创新合作模式下跨界融合

合作模式	组织边界距离和关系形态	组织间合作内容
融通创新	<p>边界处于叠加状态</p>  <p>供应商 组织边界 企业 客户</p> <p>产品服务</p>	<p>企业与供应商延伸组织边界形成跨界融合区域,例如供应商与企业形成紧密的关联和互动,部分价值环节发生融合并构建出新的价值链体系,共同创造新的产品(或服务)并提供给客户。为了此区域创新活动的开展,双方不仅需要投入相应的资源和要素,而且针对如何提升客户价值增值进行资源的优化和整合,还会对各自内部的业务流程、组织结构进行调整以实现有效匹配</p>

资料来源:作者整理。

对企业而言,更希望充分利用创新双元实现“既做大蛋糕,又分好蛋糕”的目的。在融通创新的合作模式中,跨界融合会促使组织边界出现模糊并形成“绝对界线”和“相对界线”,其中“绝对界线”是企业不希望被外部影响的边界,可以看作企业活动范围的底线(或红线);“相对界线”是企业希望开展对外接触的前沿面,可以看作企业影响力延伸的范围,两者之间则属于组织边界的融合叠加,并呈现出“你中有我,我中有你”的复杂局面^[44]。此时的双方属于“共同体”,组织间关系既有经济属性,也有社会属性。从经济属性来看,双方围绕组织边界形成的跨界融合区域会成为业务共享环节,使得彼此价值链的部分环节融合起来实现一体化发展。随之,双方会针对业务共享环节投入专用性资产来开展合作,不仅能有效降低彼此间的交易成本,还能以更低的成本和风险从跨界融合区域获得已经得到检验的合作创新成果来促进各自内部创新^[45],而且也能进一步加大转移成本和降低不确定性,实现价值共同创造。从社会属性来看,双方不仅突破了组织边界来延伸现有的业务并以双向嵌入的方式形成更紧密的关联结构,而且克服了组织边界壁垒,能够通过协调和整合组织结构和业务流程形成多层次交互关联。与此同时,基于跨界融合的组织间关系经常被视为合作双方在彼此社会接触中形成的一种获得共同认可的信任,即属于能够得到双方共同信任的特殊区域,可以开展更广泛和深入的互动,例如通过进行坦诚的交流和沟通来提升彼此的信任程度和相互依赖,进而完成资源的重新调整和再配置以及推动创新要素的充分和有效流动等。

在融通创新的合作模式中,企业会围绕“绝对界线”与“相对界线”采取不同创新策略来优化资源配置以支持创新活动的开展。其中,由于跨界融合区域属于业务合作的创新区域,双方对其存在更多的经济回

报要求,即通过投入与产出并从中获得相应的收益。为此,双方会汇集优势资源来加大创新力度,例如优化业务流程,改进产品和服务,提高渠道效率等。与此同时,合作双方还会以跨界融合区域为创新“试验田”,投入更多的专用性资产来加速创造新的知识、新技能等,例如共同针对新的市场创造全新的产品和服务,增加现有客户消费时的价值收益等。尤其是双方在跨界融合区域投入的资源不仅是契约的规定内容,而且能够获得彼此的认可,这将有助于基于共同的知识、技术等来加速创新要素跨越“绝对界线”以支持创新活动的开展。此外,在跨界融合区域开展的创新活动不仅可以为一些新技术的探索提供坚实的知识基础和技术平台,提高对新技术的吸收能力,提升探索新技术的速度和效率,而且也为现有技术的提高带来多样化的信息来源以扩大现有技术的范围经济,即通过“量的叠加”和“质的提高”使得双方均能从该区域的创新活动中获得收益。随着跨界融合区域业务活动的持续开展,双方的合作范围也会进一步扩大,并表现为企业“相对界线”的扩展和“绝对界线”的收缩,即跨界融合区域呈现出“相对扩大”的趋势。因此,双方在跨界融合区域可以采取“做大蛋糕”的创新策略来实现创新双元的组合。

虽然通过融通创新的合作模式能够有助于企业在跨界融合区域整合更多的资源来加速创新活动,但是对企业自身而言,能够投入该创新活动中的资源依然十分有限,这也导致其会以“相对界线”为实际影响范围,并在“绝对界线”两侧进行合理的资源配置,保证创新活动在可控条件下有序开展,而不至于出现“顾此失彼”。从企业现实情况来看,虽然跨界融合区域属于高度信任区间,却不是完全可控区间。为了获得更多的价值增值,企业在跨界融合区域更多采取“求进”的思路来参与合作创新,依然会对该区域可能存在的创新要素外溢保持一定的警惕,并不愿自有的专属知识等战略资产出现跨组织边界向合作方进行转移。例如,如果合作中的一方采取机会主义行为,将共有的创新成果向自身内部进行转移,就会形成对另一方投入的“欠账”,导致其对此的不满意而进行负面回应,容易造成创新活动的中断。与此同时,出于维护既得利益,维持稳定的发展格局,防止被替代等方面的考虑,企业一般会在“绝对界线”以内区域采取“求稳”的思路来推动创新活动,以保证自身创新活动的相对独立性以防止可能存在的确定性影响。即使是跨界融合区域内产生的创新成果,只有经过检验其价值之后,才会逐步转移到组织内部来带动相应的创新变革。对于参与合作的企业而言,需要重点考虑在自主创新和合作创新之间如何配置有限的资源,并表现为“绝对界线”的动态调整。因此,企业会在“相对界线”以内,以“绝对界线”为基准,采取“分好蛋糕”的创新策略来实现创新双元的平衡。

推论3:在融通创新的合作模式中,组织间关系会同时强调经济交易和社会关联。企业与合作方会围绕“绝对界线”与“相对界线”采取不同的创新策略来推动创新要素流动,即不仅促进资源汇聚跨界融合区域来实现创新双元的组合,还会以自身内部资源的优化配置来实现创新双元的平衡,从而促进创新活动的开展。

六、结论与启示

在以往的研究中关于组织间关系对创新双元影响机制的认识,不仅交易成本理论和社会资本理论提出了不同观点,而且源于创新双元的内在关联也使得该项活动更为复杂。之所以存在悖论观点,本文认为是因为企业会基于不同的合作模式来围绕组织边界建立组织间关系,并采取不同的方式优化资源配置以处理创新双元内在关联使其保持平衡或组合。为了化解悖论观点,本文基于“理论融合+跨界融合”的视角,提出可以融合交易成本理论和社会资本理论来解释组织间关系对创新双元的影响机制,通过组织间动态关系与创新双元的有效匹配来满足创新活动的现实需要。

相对于现有的理论研究,本文的创新主要体现在以下三个方面:一是辨析了组织间动态关系的内在本质。以往的研究已经开始探讨组织间动态关系,例如 Brattstrom 和 Faems^[46]提出的“双重关系动态”:正向螺旋(Positive spiral)和负向螺旋(Negative spiral)决定了组织间关系的动态变化。杨震宁和赵红^[47]也提出,组织间竞合关系可以化解开放式创新的悖论,降低负面效果,促进创新绩效的提升。本文研究则在以往的基础上更进一步,分析了不同的合作模式,包括整合创新、协同创新和融通创新,明晰其本质是源于组织

边界的动态性,使得组织间关系存在不同形态,为此企业必须采取相应措施才能有利于创新活动的开展。二是将创新双元的研究从组织内部拓展到组织外部。以往针对创新双元的研究大多局限于企业内部,本文则从更广的范围内来探讨如何推动创新双元以及内在关联的处理,在理论层面构建出创新双元的完整体系来为后续研究提供指引,不仅强调了创新双元的分工与协调,而且从三个层面来进行分析:第一层是企业自身如何围绕组织边界开展探索式创新与开发式创新活动;第二层是如何在组织间促进创新双元的平衡或组合来获得创新收益;第三层是如何在组织间合作过程中立足跨界融合区域来同时实现创新双元的平衡和组合以获得创新收益,从而很好地解决了以往研究中所面临探索式创新或开发式创新,创新双元的平衡或组合的被动选择,而是强调“和”的概念以力求实现两者“兼得、并顾”。三是利用“理论融合+跨界融合”实现理论与实践的结合。在当前的管理研究中,关于理论创新存在两种呼吁:“更多理论”指一般理论(或基础理论)，“更好理论”指中层理论(或具体理论),其中一般理论是指导中层理论展开进一步研究和理论化的基础,理论融合属于一般理论的范畴,即关于开发理论(或理论构建)的理论。本文的理论分析着重探讨了交易成本理论和社会资本理论对管理实践的解释,强调各自存在不同的适用情境且具有融合的充分必要性;在实践探索中,提出了融通创新中以跨界融合为特征的组织间关系,企业需要结合“绝对界线”和“相对界线”优化资源配置,促进要素跨界转移以支撑创新活动开展。这样不仅化解了两种理论在解释组织间关系对创新活动的影响机制时存在的对立观点,而且产生了新的理论观点来增强对该管理活动的解释。

本文的研究对企业实践也具有一定的启示和现实意义:一是企业在选择通过合作来推动创新活动时,可以结合自身的基础条件等选择不同的合作模式,例如基于整合创新的商业交易合作模式,基于协同创新的网络平台业务合作模式,以及基于融通创新的跨界融合合作模式,并有针对性地采取不同创新方式来获得收益。二是企业在合作中采取经济手段和社会手段并不是冲突的,并不存在“厚此薄彼”,而是需要结合具体情境采用一种更为恰当的方式调节组织间关系或者同时采用两种来发挥作用。同时,企业还要学会动态转换,例如如果基于经济效益的考虑选择了合适的供应商并建立了交易关联之后,随后可以利用社会关联来逐渐形成相对稳定的合作状态。三是企业在创新活动中不可避免地存在“做大蛋糕”和“分好蛋糕”的矛盾,导致面对有限资源难以有效配置并作出更有利的创新决策。本文结合具体实例提出了可行的解决方式,认为在融通创新的合作模式中,通过采取跨界融合可以实现“两手都抓,两手都硬”的创新效果,即根据“绝对界线”和“相对界线”来合理优化配置各种资源以支持创新活动开展,不仅可以降低交易成本和建立组织间信任,还可以防止机会主义行为,降低彼此隔阂和壁垒,从而更好地促进创新双元的平衡和组合,为双方带来更大的价值收益。四是企业在实践经营中需要根据现实环境做到收放自如,既可以扩大组织边界来形成跨界颠覆创新,使得组织的平台化和生态化变得更有效,也可以收缩组织边界来开展外包、众包等业务,使得组织的小型化和专业化变得更高效率^[48],并在此基础上建立与此相匹配的组织结构形态。

虽然本文提出了一些有价值的思想和观点,但是依然存在一些不足,需要在未来研究中继续深入。一是组织间合作不可避免地会受到与现象相关且有助于解释现象的情境因素影响,包括环境动态性、市场竞争性、产业结构、产业类型等宏观因素,例如不同行业在资源、科技及不确定性方面均存在差异,使得组织间关系存在较大的差异,因此,未来的研究可以重点探讨相关情境因素在组织间动态关系对创新双元的影响效果是否更为突出或存在差异化作用等。二是通过组织间合作可以从外部获取所需的创新要素并转移到组织内部,但是这并不意味着能将其运用到创造新产品、业务流程优化等活动中来提升创新活动的效率和效益,依然会面临一些限制性因素,使得创新活动面临不确定性。未来可以针对一些更为细节的内部因素展开讨论,分析如何克服其负面影响来促进创新活动的开展。三是随着组织间合作的进一步开展,虽然可以强化彼此在服务交换、资源整合等创新活动的参与程度,并对制度、结构、业务等方面进行整合,但其弊端也是潜在的,例如会在思维、行为等方面出现趋同,导致认知发生固化并逐渐形成特定的利益格局,因此未来的研究可以从趋同性与异质性的角度进行讨论,这能有效调节合作双方关系,降低合作的不确定性和潜在风险。四是随着数字技术的广泛应用以及企业组织的数字化,企业既可以是朝着组织外的市场扩展,又可以是市场朝着组织内部渗透,这就突破了原有的此消彼长逻辑,并由此形成历史上罕见的高度复

杂的组织新形态^[49],未来的研究可以对此进一步考虑数字化背景下的组织间关系以及如何推动创新活动的有序开展等。五是本文研究仅是从理论探讨的角度来进行,尤其是理论融合的研究也是刚刚起步,大部分研究都是处于探索性的理论建构阶段,未来的研究还需要通过实证研究利用定量分析来提供更多的依据和支持,从而进一步提升研究的价值。

参考文献:

- [1] LEVINTHAL D A, MARCH J G. The myopia of learning[J]. *Strategic Management Journal*, 1993, 14(S2): 95-112.
- [2] FERNHABER S A, PATEL P C. How do young firms manage product portfolio complexity? The role of absorptive capacity and ambidexterity[J]. *Strategic Management Journal*, 2012, 33(13): 1516-1539.
- [3] HE Z L, WONG P K. Exploration vs. exploitation: an empirical test of the ambidexterity hypothesis[J]. *Organization Science*, 2004, 15(4): 489-494.
- [4] MARCH J G. Exploration and exploitation in organizational learning[J]. *Organization Science*, 1991, 2(1): 71-87.
- [5] GUPTA A K, SMITH K G, SHALLEY C E. The interplay between exploration and exploitation[J]. *Academy of Management Journal*, 2006, 49(4): 693-706.
- [6] CAO Q, GEDAJLOVIC E, ZHANG H. Unpacking organizational ambidexterity: dimensions, contingencies, and synergistic effects[J]. *Organization Science*, 2009, 20(4): 781-796.
- [7] GANCO M, KAPOOR R, LEE G K. From rugged landscapes to rugged ecosystems: structure of interdependencies and firms' innovative search[J]. *Academy of Management Review*, 2020, 45(3): 646-674.
- [8] VAN ECHELT F E A, WYNSTRA F, VAN WEELE A J, et al. Managing supplier involvement in new product development: a multiple-case study[J]. *Journal of Product Innovation Management*, 2008, 25(2): 180-201.
- [9] OLIVER C. Determinants interorganizational relationships: integration and future directions[J]. *Academy of Management Review*, 1990, 15(2): 241-265.
- [10] COASE R H. The nature of the firm[J]. *Economica*, 1937(4): 386-405.
- [11] WILLIAMSON O E. The economic institutions of capitalism[M]. New York: Free Press, 1985: 30.
- [12] COLEMAN J S. Rational action, social networks, and the emergence of norms[C]//CALHOUN C, MEYER M W, SCOTT W R. Structures of power and constraint. New York: Cambridge University Press, 1990: 91-112.
- [13] HURLEY R F, HULT G T M. Innovation, market orientation, and organizational learning: an integration and empirical examination[J]. *Journal of Marketing*, 1998, 62(3): 42-54.
- [14] YANG D, SIVADAS E, KANG B, et al. Dissolution intention in channel relationships: an examination of contributing factors[J]. *Industrial Marketing Management*, 2012, 41(7): 1106-1113.
- [15] BARLEY S R, KUNDA G. Bringing work back in[J]. *Organization Science*, 2001, 12(1): 76-95.
- [16] THOMPSON J D. Organizations in action: social science bases of administrative theory[M]. New York: McGraw Hill, 1967: 66.
- [17] DAS T K, TENG B S. A resource-based theory of strategic alliance[J]. *Journal of Management*, 2000, 26(1): 31-61.
- [18] ALVAREZ S A, BARNEY J B. How entrepreneurial firms can benefit from alliances with large partners[J]. *Academy of Management Executive*, 2001, 15(1): 139-148.
- [19] HIRSCHHORN L, GILMORE T. The new boundaries of the "boundaryless" company[J]. *Harvard Business Review*, 1992, 70(3): 104-115.
- [20] LAWRENCE P R, LORSCH J W. Differentiation and integration in complex organizations[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1967, 12(1): 1-47.
- [21] IANSITI M, CLARK K B. Integration and dynamic capability: evidence from product development in automobiles and mainframe computers[J]. *Industrial and Corporate Change*, 1994, 3(3): 557-605.
- [22] 尹航, 张雨涵, 刘佳欣. 组织距离、知识流动对联盟企业突破性创新的影响[J]. *科研管理*, 2019(1): 22-31.
- [23] ANSOFF H I. Corporate strategy: an analytic approach to business policy for growth and expansion[M]. New York: McGraw-Hill, 1965: 80.
- [24] HEIDE J B, JOHN G. Do norms matter in marketing relationships[J]. *Journal of Marketing*, 1992, 56(2): 32-44.
- [25] 罗珉, 何长见. 组织间关系: 界面规则与治理机制[J]. *中国工业经济*, 2006(5): 87-95.

- [26] 陈建勋,王涛,翟春晓. TMT 社会网络结构对二元创新的影响:兼论结构刚性的生成与化解[J]. 中国工业经济,2016(12): 140-156.
- [27] ROSENKOPF L, NERKAR A. Beyond local search: boundary spanning, exploration, and impact in the optical disk industry[J]. Strategic Management Journal,2001,22(4):287-306.
- [28] 彭正龙,何培旭. 企业战略导向的权变选择及差别绩效效应:探索性/利用性学习的中介作用和产业类型的调节作用[J]. 管理评论,2015(5):121-134.
- [29] SHELIGREN D. Why HR outsourcing continues to expand[J]. Employment Relations Today,2004,31(2):47-53.
- [30] 洪茹燕,郭斌,LI H P. 组织间信任形成机制研究述评:过去、现在与未来展望[J]. 重庆大学学报(社会科学版),2019(6): 71-83.
- [31] ADLER P S, KWON S W. Social capital: prospects for a new concept[J]. Academy of Management Review,2002,27(1): 17-40.
- [32] NAHAPIET J, GHOSHAL S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage[J]. Academy of Management Review,1998,23(2):242-266.
- [33] 郭斌,陈劲,许庆瑞. 界面管理:企业创新管理的新趋势[J]. 科学学研究,1998(1):60-67.
- [34] CARTON A M, ROSETTE A S. Explaining bias against black leaders: integrating theory on information processing and goal-based stereotyping[J]. Academy of Management Journal,2011,54(6):1141-1158.
- [35] TAN J, PENG M W. Organizational slack and firm performance during economic transitions: two studies from an emerging economy[J]. Strategic Management Journal,2003,24(13):1249-1263.
- [36] POOLE M S, VAN de VEN A H. Using paradox to build management and organization theories[J]. Academy of Management Review,1989,14(4):562-578.
- [37] 中国社会科学院工业经济研究所课题组. 产业链链长的理论内涵及其功能实现[J]. 中国工业经济,2022(7):5-24.
- [38] 陈劲,阳银娟,刘畅. 面向 2035 年的中国科技创新范式探索:融通创新[J]. 中国科技论坛,2020(10):7-10.
- [39] 崔维军,孙成,陈光. 距离产生美? 政企关系对企业融通创新的影响[J]. 科学学与科学技术管理,2021(6):81-101.
- [40] 李先军. 数字经济驱动大中小企业融通发展:机制、模式与路径[J]. 当代财经,2023(4):3-14.
- [41] 陈航,刘琳. 数字经济时代杭州大中小企业融通发展的模式思考[J]. 杭州科技,2018(6):48-52.
- [42] 李彦宏. 以融通创新助力高质量发展(新论)[N]. 人民日报,2021-3-2(5).
- [43] ANCONA D G, CALDWELL D F. Demography and design: predictors of new product team performance[J]. Organization Science,1992,3(3):321-341.
- [44] 王涛,陈金亮,战梦霞. 组织边界的“双刃剑”效应及其化解:基于跨界团队的视角[J]. 财经问题研究,2021(12):112-122.
- [45] 王涛,陈金亮,沈孟如. 外部知识获取与内部知识创造的融合:组织交互嵌入情境下的跨界团队[J]. 经济与管理研究, 2019(7):90-101.
- [46] BRATTSTROM A, FAEMS D. Interorganizational relationships as political battlefields: how fragmentation within organizations shapes relational dynamics between organizations[J]. Academy Management Journal,2020,63(5):1591-1620.
- [47] 杨震宁,赵红. 中国企业的开放式创新:制度环境、“竞合”关系与创新绩效[J]. 管理世界,2020(2): 139-160,224.
- [48] 肖静华. 企业跨体系数字化转型与管理适应性变革[J]. 改革,2020(4):37-49.
- [49] 王永贵,张二伟,张思祺. 数字营销研究的整合框架和未来展望——基于 TCCM 框架和 ADO 框架 的研究[J]. 商业经济与管理,2023(7):5-27



(责任编辑 束顺氏)