

经销商角色外利他行为对效率和公平的影响： 渠道治理的调节作用*

• 李学成¹ 丰超¹ 陈慧² 庄贵军³

(1 南京航空航天大学经济与管理学院 南京 211106;

2 南京师范大学金陵女子学院 南京 210024;

3 西安交通大学管理学院 西安 710049)

【摘要】以角色外利他行为和渠道行为治理的相关研究作为理论基础，讨论经销商角色外利他行为对渠道关系中合作效率和合作公平的影响，并检验合同治理和关系治理的调节作用。从经销商的角度收集到有效问卷 343 份，使用多元层次回归分析的方法进行假设检验。本文的实证结果表明：第一，经销商角色外利他行为能够促进其同供应商之间的合作效率和合作公平；第二，与关系治理相比，合同治理会强化经销商角色外利他行为对合作效率的影响；第三，与合同治理相比，关系治理会强化经销商角色外利他行为对合作公平的影响。最后，文章从理论贡献、管理启示和研究不足及未来研究方向等方面对本文的研究结果进行了讨论。

【关键词】角色外利他行为 效率 公平 合同治理 关系治理

中图分类号：F713.50 文献标识码：A

1. 引言

由于市场环境中不确定性因素（譬如 2019 年末爆发的新冠疫情）的出现，企业间交易往往会发生许多始料未及的情况，而双方签订的合同又无法对这些情况进行事前预测和说明。此时，许多企业不仅超出双方签订合同的约定，而且超出其自身的角色预设，主动对合作伙伴表现出有利于对方

* 基金项目：国家自然科学基金青年项目（No. 72102107）；南京航空航天大学引进人才科研启动经费（No. 1009-YAH21065）；南京师范大学引进人才科研启动经费（No. 184080H202A169）；河南省高校人文社会科学研究一般项目（No. 2024-ZDJH-109）。

通讯作者：陈慧，E-mail: chen1208hui@163.com。

的行为, 从而帮助合作伙伴化解危机。譬如, 在国内新冠疫情防控趋于稳定, 而其他国家依然遭受新冠病毒肆虐之际, 深圳一家消费品供应链公司动员其全球 150 多个物流仓储中心, 主动向当地合作伙伴免费提供口罩、消毒液等防疫物资, 并积极宣传国内的防疫经验和理念, 以帮助海外合作伙伴共度时艰。在营销领域, 学者将上述现象界定为角色外利他行为, 即在跨组织合作关系中, 一个企业超过自身角色定位或角色预设, 自觉自愿地帮助合作伙伴解决问题的行为 (Wuyts, 2007)。在长期稳定的企业间合作关系中, 角色外利他行为是一个经常性事件。

回顾角色外利他行为的相关研究, 学术界主要从交易治理机制和交易关系特征等方面探讨了角色外利他行为的影响前因。其中, 交易治理机制包括合同治理 (Wuyts, 2007; 张闯等, 2016; Li, 2010)、关系治理 (王勇等, 2019)、信任 (张闯等, 2016; Li, 2010) 等; 交易关系特征对角色外利他行为的影响作用研究, 主要涉及承诺 (Kim et al., 2011)、渠道公平与依赖 (Li, 2010; 王勇等, 2016; 王勇等, 2018)、转换成本 (Wuyts, 2007) 和私人关系 (Zhou et al., 2020) 等。除了探讨角色外利他行为的影响前因, 部分学者也针对角色外利他行为在渠道合作后果方面的影响展开了研究。譬如 Wuyts (2007) 的研究指出供应商的角色外利他行为可以提高经销商的关系利益; 张闯等 (2016) 则发现渠道中的经销商角色外利他行为有利于提高企业自身的绩效; 孙淑文等 (2020) 将经销商角色外利他行为作为前因变量, 探讨了其对经销商经济绩效的影响。尽管这些研究表明了角色外利他行为对于经济性后果产生的影响, 但忽视了角色外利他行为对非经济性后果 (譬如合作公平) 可能产生的影响。实际上, 在实践中, 公平是所有社会交换关系和经济交易关系的基础, 尤其是在新时代中国经济高质量发展的背景下, 企业必须超越把经济回报作为唯一目标的传统理念, 兼顾公平等非经济性后果。习近平总书记也多次指出, 公平正义不仅是我们的崇高价值, 也是中国特色社会主义内在要求。在理论上, 根据社会交换理论, 公平感受有助于渠道成员提升其持续合作意愿, 体现出互惠性原则。因此, 在研究角色外利他行为对渠道合作后果的影响时, 理应关注合作公平这一非经济性后果 (Poppy and Zenger, 2002; 董维维等, 2016a)。此外, 在跨组织合作关系中, 合同治理和关系治理是主要的治理机制, 现有研究主要围绕二者的前因、后果以及相互之间的替代或互补关系展开 (Li, 2010; Kashyap et al., 2012), 鲜有将这两种治理机制作为情境因素, 探讨其对渠道行为效力的边界影响 (Wang et al., 2017)。

为了弥补上述研究的不足, 本文通过现场调查的形式进行问卷数据收集, 应用统计工具分析 343 份有效问卷, 探讨经销商角色外利他行为对合作效率和合作公平的影响, 并考虑合同治理和关系治理的边界影响。研究表明, 经销商角色外利他行为能够促进其同供应商之间的合作效率和合作公平; 与关系治理相比, 合同治理会强化经销商角色外利他行为对合作效率的影响; 与合同治理相比, 关系治理会强化经销商角色外利他行为对合作公平的影响。

从理论角度看, 本文对于经销商角色外利他行为影响的探讨, 同时考虑了经济层面的合作效率问题和非经济层面的合作公平问题, 丰富了角色外利他行为的研究。同时, 我们将渠道治理机制作为边界条件, 探究其对于经销商角色外利他行为与效率和公平之间关系的调节作用, 丰富了学术界在渠道治理方面的研究。另外, 本文发现, 两种跨组织治理机制, 即合同治理和关系治理, 对角色

外利他行为和结果变量之间影响机制具有差异化的调节作用,其中,合同治理会强化经销商角色外利他行为对合作效率正向的影响,关系治理会强化经销商角色外利他行为对合作公平正向的影响,这进一步丰富了有关角色外利他行为影响效力边界机制的研究。从现实角度看,本文的研究结论将为渠道双方调整渠道治理方式提供有利的实证依据。

2. 理论基础和研究回顾

2.1 角色外利他行为

在关系营销范式的影响下,很多企业注意到与合作伙伴维持长期稳定的合作关系的重要性,这不仅需要企业严格履行自己的责任和义务(即角色内行为),还要主动承担一些超过角色设定的行为,这种行为就是组织间的角色外利他行为(interorganizational extra-role altruism behavior)。角色外利他行为,即在跨组织合作关系中,一个企业超过自身角色定位或角色预设,自觉自愿地帮助合作伙伴解决问题的行为(Zhou et al., 2020)。

在跨组织关系相关领域,针对角色外利他行为的探讨,主要是对其影响前因进行研究,这些因素包括公共动机因素和工具性动机因素等(Zhou et al., 2020)。从公共动机因素来看,与合作伙伴建立以及保持情感联系是企业产生角色外利他行为的一般动机,例如私人关系(Zhou et al., 2020)、对合作伙伴的依赖(王勇等, 2016; 王勇等, 2018)、信任(张闯等, 2016; Li, 2010)、共享价值观(Kashyap, 2012)、承诺(Kim et al., 2011)及渠道公平(Li, 2010; 王勇等, 2018)等。譬如,王勇等(2018)认为合同治理可以通过影响渠道公平,促进角色外利他行为。不过,Wang等(2017)的研究表明合同控制很有可能会导致不信任的产生,以至于抑制角色外利他行为的出现。从工具性动机因素来看,角色外利他行为始于计算的过程,组织为了避免或减少损失,同时为获得良好的声誉,即产生了角色外利他行为,该行为受到计算型承诺(Kim et al., 2011)和高转换成本(Wuyts, 2007)等因素的驱动。本文对角色外利他行为的相关研究进行了汇总(见附录)。

通过附录可以看出,现有研究中有关角色外利他行为的讨论,大多是将其作为结果变量,探讨其影响前因。当然,也有一部分研究是将角色外利他行为当作中介变量和前因变量展开讨论。已有的这些将角色外利他行为作为前因变量的研究,充分表明了角色外利他行为对于经济性后果产生的影响,但忽视了角色外利他行为对非经济性后果(譬如合作公平)可能产生的影响。公平是所有社会交换关系和经济交易的基础,根据社会交换理论,公平感受有助于渠道成员提升其持续合作意愿,体现出互惠性原则(Poppy and zenger, 2002; 董维维等, 2016a)。这里,我们要特别指出,尽管王勇等(2018)将渠道公平作为一种过程性认知,探讨了感知公平对于角色外利他行为的影响,但是,实际上,公平不仅是一种过程性认知,更是一种结果性判断(譬如人们常说的兼顾效率与公平)。为此,我们认为,在研究角色外利他行为对渠道合作后果的影响时,需要关注合作公平这一非经济性后果。

2.2 渠道治理

在营销渠道中,彼此依赖的企业之间是相互独立的,各自拥有自己的目标。这就使得企业必须通过跨组织的治理机制一方面抑制对方的投机行为,另一方面提高跨组织的合作水平,进而提高合作绩效(董维维等,2016b)。渠道治理是指合作企业之间进行的约定或者在制度上进行的安排,以建立、维持和结束交易关系(Heide,1994)。作为学者们长期关注的一个问题,渠道治理机制主要有合同治理和关系治理两种,合同治理涉及正式合同的使用,关系治理涉及企业之间的关系规范(卢亭宇等,2020)。

合同治理,即通过订立合同,以保证交易的真实可靠性,并力保其执行性,对交易双方的义务和责任进一步进行框定(Lusch and Brown,1996)。延续此前多数研究的做法(王勇等,2019;Zhou and Poppo,2010),可以使用合同详尽性来度量或者体现合同治理的强度。在渠道交易中,一份详细的合同,列出合同的实施细则,签约双方的权利、责任和义务等,以及签约者之间有可能遇到的问题和处理办法(庄贵军等,2019)。合同越详尽,则合作双方的权利、责任与义务越明确(Zhou and Poppo,2010)。

随着关系交换理念在学术界盛行,关系治理逐渐受到越来越多的关注(丰超等,2018)。关系治理,即组织之间在关系规范之上建立的自我约束机制(丰超等,2018),依赖于非正式的组织结构以及各个参与方的自我执行。目前,对于关系治理的测度,学者们的做法不尽相同,普遍使用信任、沟通、承诺以及灵活性等来体现这一治理机制(林艺馨和张慧瑾,2020)。在本文研究情境中,参考Li(2010)、王勇等(2019)和李瑶等(2014)的操作,使用信任水平来观察关系治理的水平。

在现实中,渠道治理处于合同治理和关系治理之间,呈现出二者的中间结构。人们普遍认同,在进行渠道治理策略选择的时候,可以依据企业的需求和条件,决定采用多少合同治理或关系治理的成分,呈现出两种机制的混合运用。因此,在渠道治理中,合同治理和关系治理存在高低差异,会影响企业行为的效果(Wang et al.,2017)。

在跨组织合作关系中,合同治理和关系治理是两种主要治理机制,现有研究主要针对二者的前因、后果以及相互之间的替代或互补关系展开了讨论(Li,2010;Huang et al.,2014),鲜有将这两种治理机制作为情境因素,探讨其对渠道行为效力的边界影响(董维维等,2016b;Bai et al.,2021)。

3. 研究假设

3.1 经销商角色外利他行为对渠道效率的影响

我们从经销商的角度来观察其与供应商之间的合作效率,具体表现为经销商对其与供应商之间合作关系的正面态度和满意度评价(丰超等,2019a)。我们认为,经销商角色外利他行为会提高双

方的合作效率。

如前所述,角色外利他行为是一种超出交易合同规定的自发行为,完全依赖行为主体的主观意愿,行为主体作为与不作为都不会受到组织正式奖惩制度的约束。经销商对其供应商更多地承担角色外利他行为,实际上是向其供应商释放了一种善意的信号,表明此经销商愿意与该供应商维持和深入关系。一方面,根据社会交换理论,即使经销商并未就自己的角色外利他行为而要求供应商做出回报,但供应商依然会基于互惠规范通过不同的方式回报经销商。在中国的社会情境下,供应商对于经销商的回报往往会超出其从经销商处获得的帮助和资源 (Poppy and Zenger, 2002)。在这样的情况下,经销商的角色外利他行为和供应商的“报答”会提高双方的合作效率。另一方面,值得关注的是,在中国特有的商业情境下,企业间的交易行为深受中国传统文化的影响,经销商针对供应商表现出的角色外利他行为与“施恩不图报”的理念是相吻合的。部分供应商同样会受到中国传统文化中“投桃报李”理念的驱使,而寻求机会对该经销商予以报答。这种回报可能是长期的、持续的,甚至有可能达成交易双方的某种默契,从而提升渠道的合作效率 (Heide, 1994)。最后,经销商针对供应商的角色外利他行为有助于提高交易效率,降低交易中由于处理一些突发问题需要进行频繁沟通等所产生的成本,减少交易摩擦,有利于促进交易合作的顺利进行,达到双方的合作目标,进而提升渠道的合作效率 (Wuyts, 2007)。基于以上所述,本文提出如下的假设:

H1: 经销商角色外利他行为对其与供应商之间的合作效率有正向影响。

3.2 经销商角色外利他行为对渠道公平的影响

公平,是所有社会交换关系和经济交易关系的基础 (Poppy and Zenger, 2002; 董维维等, 2016a)。本文关注的渠道公平是指渠道成员在交易关系中获得的利益与付出的代价相比是否公平的感受,即经销商觉得自己是否获得了应有的来自供应商的公平对待,换句话说,供应商在合作过程中是否公平对待经销商 (王勇等, 2016)。本文认为,经销商的角色外利他行为会提高供应商在渠道中的公平行为。

如前所述,经销商的角色外利他行为帮助供应商解决所面临的困境,为供应商提供了价值,经销商的这一行为往往在供应商的预料之外。首先,由于经销商表现出的角色外利他行为,是不在其义务和职责之内的,它的基础是经销商面对供应商时存在的善意,这向供应商传递了进行长期合作的信号。另外,由于经销商的角色外利他行为,供应商不需要付出任何成本便可受益,供应商因此会从情感和利益等方面对经销商更加心存感激,主动在合作关系中更加公平对待该经销商。其次,供应商会因经销商的角色外利他行为而形成这样的一种预期:既然经销商能够主动做出有利于自己的事情,那么经销商更会做好自己的分内之事,不会侵害供应商的利益,相信与该经销商合作能够确保交易的顺利进行以及获得长期合作的利益。基于这样良好的预期、内心存在的对经销商的感激以及对长远利益的考虑,供应商会更加公平对待该经销商。最后,经销商的角色外利他行为在供应商以及其他企业眼里可以看作一种恩惠,如果供应商因经销商的角色外利他行为反而做出不公平行为,这会被视为供应商对经销商“恩将仇报”,不仅损害供应商的声誉,而且还影响供应商与其他企业的合作,当其再次面临困境的时候,其他企业也不会对其伸出援助之手。因此,基于以上论述,

本文提出如下假设:

H2: 经销商角色外利他行为对其与供应商之间的合作公平有正向影响。

3.3 合同治理的调节作用

按照 Heide (1994) 的研究成果, 跨组织治理中, 合同治理包括几个前后相续的步骤, 譬如, 合同的订立、修改、监督和奖惩等。这其中, 合同详尽程度在合同治理中是一个最基本的问题 (丰超等, 2019b)。本文采用合同详尽性来反映和测度合同治理的强度, 并提出, 合同治理作为一种可供选择的权变机制, 会调节经销商角色外利他行为对于合作效率产生的影响。

一方面, 合同治理的水平越高, 合同越详尽, 交易双方的权利、责任、义务就越明确, 双方行事的边界就会越明确。在合同治理水平高的时候, 同样的角色外利他行为, 由于超出了详尽的合同规定, 会更容易被对方感知到, 更容易由此形成更加融洽的合作氛围。在这样的情况下, 经销商角色外利他行为一旦发生, 供应商对于经销商的合作关系的正面态度和评价就更高, 从而会提高渠道合作效率 (张闯等, 2016)。另一方面, 合同治理水平越低, 合同的详尽程度就越低, 双方对各自承担的责任和义务越不明确, 双方行事的边界就会越模糊。在经销商进行角色外利他行为的时候, 供应商会认为这些是理所应当的, 甚至忽视了这些行为, 这就降低了经销商继续从事角色外利他行为的积极性, 从而无法起到增强合作效率的效果 (张闯等, 2016)。

此外, 我们认为, 关系治理对于角色外利他行为和合作效率之间的影响关系没有显著的促进作用。其背后的逻辑在于: 信任本身意味着合作双方之间具有一种默认的规范和约束, 这造成合作双方对于对方身份或行为的识别不那么清晰。此时, 即便经销商超出合同规定、企业角色预设去帮助供应商, 供应商会认为这是默认规范下对方应做的行为。因此, 我们认为关系治理难以强化角色外利他行为对合作效率正向的影响。基于以上所述, 本文提出如下的假设:

H3: 相对于关系治理, 合同治理会强化经销商角色外利他行为对合作效率的正向影响。

3.4 关系治理的调节作用

目前, 学者们普遍将信任、沟通、承诺以及灵活性作为关系治理重要的构成维度 (林艺馨和张慧瑾, 2020)。在本文研究情境中, 我们关注的主要是经销商对供应商的信任, 信任是渠道关系治理中最重要的控制机制 (Poppy and Zenger, 2002), 是建立、发展、稳定交易关系及防止关系瓦解的重要影响因素 (Das and Teng, 1998)。本文采用信任水平来反映和测度关系治理的强度, 并提出关系治理作为一种可供选择的权变机制, 在经销商角色外利他行为对于合作公平的影响中起调节作用。

信任的建立需要双方的长期经历、考验, 与过去和未来的交易情况息息相关 (Zaheer and Venkatraman, 1995)。当企业间信任水平高的时候, 这意味着交易双方对过去的交易情况感到满意, 对未来的合作充满良好的预期 (Geyskens et al., 1998)。第一, 为了加深双方的合作深度, 维持相互之间对于未来合作关系的良好预期, 一旦经销商做出角色外利他行为, 供应商就会投入更多的情感和合作资源, 以确保该经销商在渠道网络中得到更加公平的对待。第二, 高度的信任意味着供应

商不会怀疑该经销商的合作动机、目的以及长期合作的诚意。此时,角色外利他行为会被视为一种主动示好的行为,进而促使供应商更加公平地对待该经销商。第三,根据社会交换理论,合作双方需要遵循互惠的原则 (Cropanzano and Mitchell, 2005)。高度的信任使得经销商的角色外利他行为被视为对于双方交易关系的一种资源投入,供应商应当做出相应的回应,给该经销商更加公平的对待,同时也为供应商获取良好的声誉。相反,如果在经销商做出角色外利他行为时,供应商却做出有损公平的行为,则会给其他企业留下“不够朋友”的恶劣印象,影响其声誉。在这种威慑效应下,供应商会自觉降低对该经销商的不公平行为。此外,当企业间信任水平低的时候,则意味着交易双方对过去的交易情况感到不太满意,对未来合作的预期不高 (Geyskens et al., 1998)。在这种情况下,经销商的角色外利他行为,可能会被供应商理解为对过去交易中“不满意”的补偿,是理所应当的,因而不进行积极的回应,造成对该经销商的不公平行为。同时,供应商对于双方未来合作的预期不高,出于控制成本和减少风险的考虑,供应商可能会做出对该经销商的不公平行为。譬如,减少对该经销商的扶持,过分强调“先款后货”等。

此外,我们认为,合同治理对于角色外利他行为和合作公平之间的影响关系没有显著的促进作用。其背后的逻辑在于:合同治理强调的是合作双方按照规定办事,以及不按规定办事之后的责任追溯及制裁机制 (卢亭宇等, 2020)。可见,合同治理强调的是按约定办事,合作双方关注的是按照合同条款完成合作目标。不同于信任所能产生的互惠等效果,在供应商按照合同规定办事的过程中,很可能让供应商在经销商那里留下“公事公办”的印象 (Liu et al., 2009)。一方面,供应商这种“公事公办”的态度很容易造成经销商的挫败感,在是否进行角色外利他行为的时候产生犹豫;另一方面,即使经销商对供应商做出了角色外利他行为,可能也得不到供应商的积极回应,而是被供应商一视同仁地对待,从而产生不公平感 (Poppo and Zhou, 2014)。因此,我们认为合同治理难以强化角色外利他行为对合作公平的正向影响。基于以上所述,本文提出如下的假设:

H4: 相对于合同治理,关系治理会强化经销商角色外利他行为对合作公平的正向影响。

本文根据上述假设,提出了研究模型,具体如图 1 所示,其中,经销商角色外利他行为为前因变量,合作效率和合作公平为结果变量,渠道治理(合同治理和关系治理)为调节变量。本文将在供应商与经销商为成员组成的渠道关系中,检验经销商角色外利他行为对合作效率和合作公平的影响,并验证两种渠道治理机制的调节作用。

4. 研究设计

4.1 样本

相关数据的收集工作委托给一家国内著名的专业调研公司进行,以经销商企业为调研对象,而这些经销商企业来源于国内某大型家电生产制造商提供的经销商企业名单。为了避免出现多对一的调研结果,问卷首先要求填写者确定一家主要供应商,针对他们之间的交易关系完成问卷。为了确认调研对象的意向,调研公司安排专业人员,与对方进行初步的接触,大部分通过电话联系,少数

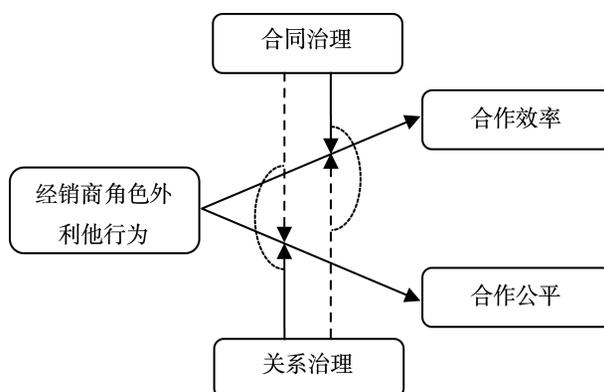


图1 研究模型

分直接上门拜访。调研对象明确表示愿意接受调研后,再派遣正式的调研人员上门,发放调研问卷。为了获得调研对象的配合,该家电生产制造商委派了5位部门经理作为问卷发放与收集的协调工作人员,同时,要求该家电生产商的地区代表陪同调研人员一同前往被调研企业。调研人员在执行调研时,必须邀请对方填写联系方式,随后,调研公司另外安排督导人员随机抽取调研对象进行复核,以此保证所获问卷的真实可靠性。

本研究发出调研问卷共计500份,整体调研时间持续2个月,统一回收并筛选之后,得到的有效问卷有343份,有效率68.6%,被剔除的数据存在问卷填写时间过短、问卷填写出现空白项、测试问题选填错误或大部分题项的选填数字相同等问题。同时,为了减少数据的误差,我们采用了双录的方式,进行数据录入。最终所获样本中,在经销商的企业性质方面,有18家国有企业,占5.25%;263家民营企业,占76.68%;股份制企业有52家,占比15.16%;其他企业有10家,占比2.91%。在经销商营业收入方面,1000(含)万元以下的有93家,占比27.11%;1000万~1(含)亿元的有214家,占比62.39%;1亿元以上的有36家,占比10.50%。在经销商员工人数方面,30(含)人以下的有130家,占比37.90%;30~300(含)人的有187家,占比54.52%;300人以上的有26家,占比7.58%。此外,问卷的填写者的工作年限在5(含)年以下的有122人,占35.57%;在5~10(含)年的有143人,占41.69%;10年以上的有78人,占比22.74%。

4.2 变量测量

本研究涉及角色外利他行为、合作效率、合作公平、合同治理、关系治理几个变量,这些变量对应的量表内容都是以往研究中已被验证过的。其中有涉及英文量表的,我们根据本文的研究情境,做了必要的修改,但保留了原意。本文使用的是李克特五级量表(1=“极不同意”,5=“极为同意”)。角色外利他行为测量源于Wuyts(2007),准备了4个题项;合作效率测量源于Geyskens和Steenkamp(2000),准备了4个题项;合作公平测量源于Kumar等(1995),准备了4个题项;合同治理测量源于Zhou和Poppo(2010),准备了3个题项;关系治理测量源于Zaheer等(1998),准备

了 4 个题项；具体见表 2。此外，数据分析时，我们对入职年限、员工数量、营业收入、资产规模等变量进行了控制。

表 2 变量测量题项及相关指标

测量变量	题项内容	因子载荷
角色外利他行为 $\alpha=0.905$ AVE=0.706 CR=0.905	1. 虽然对方没有要求，但我们会经常做些对该供应商和我们的合作关系有益的工作	0.801
	2. 我们所承担的责任和投入水平都远远超出该供应商的最低要求	0.859
	3. 即使在对方没有正式要求的情况下，我们也会主动自愿地投入更多努力以提高该供应商的销售业绩	0.871
	4. 当我们能为该供应商提供帮助时，我们所做的往往超出他们的预期	0.827
合作效率 $\alpha=0.923$ AVE=0.759 CR=0.926	1. 我们对该供应商感到满意	0.874
	2. 我们对该供应商为我们做的贡献感到满意	0.937
	3. 我们与该供应商合作愉快	0.874
	4. 如果再做一次选择，我们还会选择与该供应商合作	0.795
合作公平 $\alpha=0.919$ AVE=0.742 CR=0.920	1. 与我们对该供应商产品经销的投入相比，我们得到的回报是合理的	0.829
	2. 与我们对该供应商做出的贡献相比，我们得到的回报是合理的	0.915
	3. 与该供应商分派给我们承担的责任相比，我们得到的回报是合理的	0.876
	4. 与该供应商的其他经销商相比，我们得到的回报是合理的	0.824
合同详尽性 $\alpha=0.916$ AVE=0.797 CR=0.922	1. 我们和该供应商签订的协议中有具体、详细的交易条款	0.832
	2. 我们和该供应商的协议中详细规定双方的责任	0.920
	3. 我们和该供应商的协议中详细规定双方的权利	0.923
信任水平 $\alpha=0.905$ AVE=0.713 CR=0.909	1. 相互信任是我们和该供应商关系的一个重要特征	0.816
	2. 我们相信该供应商会恪守承诺	0.866
	3. 我们相信该供应商提供的信息是真实的	0.871
	4. 我们相信该供应商言行一致	0.823

注：李克特量表，赋值从 1=“极不同意”至 5=“极为同意”。

4.3 信度和效度检验

信度方面，本研究进行了探测性因子分析（EFA），根据结果，所有变量的 α 值均高于 0.9；在进行验证性因子分析（CFA）时，我们发现，本研究所涉变量平均方差抽取量（AVE）均高于 0.7，并且组合信度（CR）显示均高于 0.9，具体数据如表 2 所示。这些数据说明，本研究所涉变量的测量结果信度较高。

效度方面, 一方面, 如前所述, 本研究所涉的测量题项已被实证检验过; 另一方面, 各变量的内涵与对应测量题项的内容一致, 同时, 我们对各变量均设置了多个题项以涵盖其内涵。综上, 本研究测量结果表面效度和内容效度较高。

此外, 本研究的验证性因子分析 (CFA) 结果显示, 数据模型的拟合度较高。同时, 各题项的因子载荷均在 0.001 水平之上显著 (详见表 2)。同时, 各个变量的平均方差抽取量 (AVE) 高于 0.5, 所有变量对应题项收敛效度都较高。

最后, 我们计算了每个变量的均值、标准差和它们的相关系数 (即对角线下方数据) 以及变量平均方差抽取量 (AVE) 的平方根 (即对角线上数据)。5 个变量 AVE 的平方根高于各个变量和其他变量之间相关系数最大绝对值 (详见表 3), 这表明各个变量之间有较高的判别效度。

表 3 变量的平均值、标准差及变量之间的相关系数

变量	1	2	3	4	5
1. 角色外利他行为 (EAB)	0.840				
2. 合作效率 (EF)	0.417***	0.871			
3. 合作公平 (EQ)	0.389**	0.563***	0.861		
4. 合同治理 (Contract)	0.250**	0.216*	0.357**	0.893	
5. 关系治理 (Trust)	0.428***	0.459***	0.503***	0.400***	0.844
均值	5.176	0.950	5.169	5.737	5.461
标准差	0.061	0.053	0.054	0.090	0.056

注: 对角线数字为各变量平均方差抽取量 (AVE) 的平方根; * 表示 $p < 0.05$, ** 表示 $p < 0.01$, *** 表示 $p < 0.001$ (下同)。

4.4 共同方法偏差检验

我们在数据获取的过程中, 说明了问卷仅供科学研究使用, 并强调了问卷的匿名性和保密性, 以此从来源上控制共同方法偏差。除此之外, 为了判断我们的数据存在共同方法偏差的程度, 本文采取 Harman 单因子检验法对数据进行检验。结果显示, 未经旋转而得到 19 个因子, 第一个因子解释变异量为 45.384%, 未超过 50% 的临界值 (Hair et al., 1998)。因此, 本文的共同方法偏差问题并不严重。

5. 研究结果分析

我们先对研究数据的共线性进行了诊断, 结果显示: 本研究所涉包括控制变量在内的所有变量,

VIF 值不高于 10, 不存在严重的共线性。另外, 鉴于本研究涉及调节变量, 出于避免产生多重共线性的考虑, 我们参照 Aiken 等 (1991) 的操作, 对变量采取了中心化的操作, 在生成了交互项之后, 进一步对数据进行分析。随后, 我们将合作效率 (EF) 作为因变量, 以角色外利他行为 (EAB)、合同治理 (Contract)、关系治理 (Trust) 几个变量的交互项作为自变量, 进行回归分析; 然后, 将合作公平 (EQ) 作为因变量, 以角色外利他行为 (EAB)、合同治理 (Contract)、关系治理 (Trust) 几个变量的交互项作为自变量, 进行回归分析, 最终得出的具体分析结果见表 4。

表 4 回归分析模型及其结果: 标准系数

	合作效率 (EF)				合作公平 (EQ)			
	模型 1		模型 2		模型 3		模型 4	
	系数	标准误	系数	标准误	系数	标准误	系数	标准误
角色外利他行为 (EAB)	0.457***	0.048	0.330***	0.048	0.378***	0.049	0.283***	0.049
合同治理 (Contract)			0.242***	0.034			0.031	0.035
关系治理 (Trust)			0.294***	0.054			0.351***	0.056
EAB×Contract			0.237***	0.045			0.044	0.047
EAB×Trust			-0.031	0.051			0.222***	0.054
入职年限	-0.013	0.011	-0.008	0.010	0.048	0.011	0.046	0.010
员工数量	0.001	0.052	-0.097	0.048	0.156*	0.053	0.046	0.050
营业收入	0.028	0.045	0.080	0.041	0.012	0.046	0.066	0.043
资产规模	0.116	0.050	0.108	0.045	-0.026	0.051	-0.021	0.047
<i>F</i>	17.74***		20.75***		13.51***		15.99***	
<i>R</i> ²	0.231		0.394		0.186		0.333	

由表 4 可见, EAB 对 EF 的回归系数为 0.330 ($p < 0.001$), 表明经销商角色外利他行为正向促进其与供应商之间的合作效率, 数据结果验证了 H1; EAB 对 EQ 的回归系数为 0.283 ($p < 0.001$), 表明经销商角色外利他行为正向促进其与供应商之间的合作公平, 数据结果验证了 H2; 此外, 交互项 EAB×Contract 对 EF 回归系数 0.237 ($p < 0.001$), 表明合同治理对经销商角色外利他行为与合作效率之间关系具有正向调节作用, 数据结果验证了 H3; 交互项 EAB×Trust 对 EQ 回归系数 0.222 ($p < 0.001$), 表明关系治理对经销商角色外利他行为与合作公平之间关系具有正向调节作用, 数据结果验证了 H4。此外, 考虑到关系治理可能会对角色外利他行为产生影响, 我们使用三阶段最小二乘法对假设进行检验 (夏春玉等, 2020), 最终检验结果依然支持我们的结论。

为了通过直观的方式来描述合同治理强化经销商角色外利他行为对合作效率的正向影响, 以及关系治理强化经销商角色外利他行为对合作公平的正向影响, 我们参照 Aiken 等 (1991) 的方法,

分别绘制了合同详尽性和信任的调节作用图（见图 2 和图 3），两条直线的斜率都为正。图 2 表明合同治理对经销商角色外利他行为促进其与供应商之间合作效率的调节是正向的，无论合同的详尽性是高是低；“低合同详尽性”直线的斜率小于“高合同详尽性”直线的斜率，表明合同治理强度可以强化经销商角色外利他行为促进其与供应商之间合作效率的正向调节作用。图 3 说明关系治理对经销商角色外利他行为促进其与供应商之间合作公平的调节是正向的，无论经销商和供应商之间信任度的高与低；“低信任度”直线的斜率小于“高信任度”直线的斜率，说明关系治理强度会强化经销商角色外利他行为促进其与供应商之间合作公平的正向调节作用。

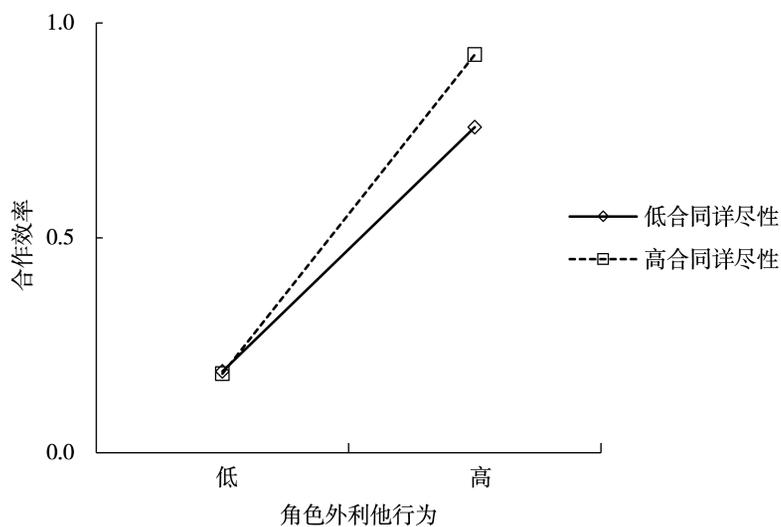


图 2 合同详尽性的调节作用

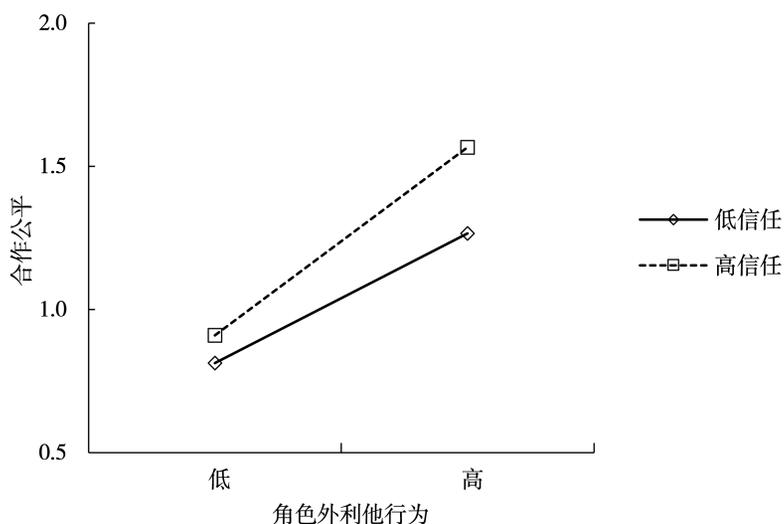


图 3 信任的调节作用

6. 研究结论和讨论

本研究将角色外利他行为和渠道行为治理理论的相关研究作为理论基础,通过专业机构收集有效数据,探讨了经销商角色外利他行为在促进其与供应商之间合作效率和合作公平中的影响,并检验了合同治理和关系治理的调节作用,提出了 4 个假设,分别得到数据分析结果的验证。据此,我们得到下述结论:经销商的角色外利他行为能够提高其与供应商之间的合作效率;经销商的角色外利他行为能够促进其与供应商之间的合作公平;相较于关系治理,合同治理会正向调节经销商角色外利他行为对其与供应商之间合作效率的正向影响;相较于合同治理,关系治理会正向调节经销商角色外利他行为对其与供应商之间合作公平的正向影响。

6.1 理论贡献

第一,本文探讨了经销商角色外利他行为影响的后果,不仅考虑了经济层面的效率问题,还考虑了非经济层面的公平问题,丰富了角色外利他行为的研究。过去关于角色外利他行为的研究大多更加关注其前因。譬如, Kim 等 (2011) 研究了情感型承诺、计算型承诺和规范型承诺作为中介变量的情况下,供应商的破坏性行为对角色外行为的影响; Zhou 和 Poppo (2010) 研究了在组织间信任和制造商的关系投资等作为中介效应下,人际关系对经销商角色外利他行为的影响。我们可以看到,这些研究鲜有关注角色外利他行为的影响后果,即使有,这些研究也只考虑了经济层面的因素,譬如投机或绩效,而忽视了公平这一重要因素。在新时代中国经济高质量发展的背景下,企业必须兼顾经济性后果(效率)和非经济性后果(公平),超越把经济回报作为唯一目标的传统理念,这也是中国特色社会主义内在要求。因此,本文整合经济性后果和非经济性后果,同时考虑经销商角色外利他行为对这两个重要因素的影响,结果表明,经销商的角色外利他行为既能够提高其与供应商的合作效率,又能够促进其与供应商的合作公平。研究结论增强了学界对于角色外利他行为的理解。

第二,此前关于两种跨组织治理机制即合同治理和关系治理的研究,大部分是围绕探讨其前因、后果以及二者的替代或互补关系展开的。部分学者的研究关注了一些调节变量(如环境不确定性、法律环境、制度环境、交易专有资产、合作时长与关系类型等)对两种机制治理效力的影响。鲜有学者将它们当作调节变量探讨其边界机制。本文将渠道治理机制作为边界条件,探究其对于经销商角色外利他行为和效率以及公平之间关系的调节作用,证明了经销商角色外利他行为可以正向影响其与供应商之间的合作效率和合作公平。研究内容丰富了关于渠道治理的文献研究。

第三,本文发现,两种跨组织治理机制即合同治理和关系治理对角色外利他行为和结果变量之间影响关系具有差异化的调节作用,这进一步揭示了角色外利他行为影响效力的边界机制。两种不同的渠道治理机制相比较,合同治理促进经销商角色外利他行为对合作效率正向的影响,关系治理促进经销商角色外利他行为对合作公平正向的影响。因此,我们提出一个推论,角色外利他行为可

能存在两种功能: 一种是和合同治理相结合的“增益”功能, 另一种是和关系治理相结合的“情感”功能。这一推论是否成立, 还需要更多的实证研究予以佐证。

6.2 管理启示

在长期稳定的合作关系中, 企业常常会做出角色外利他行为, 尤其是在当前市场环境中不确定性因素不断出现, 企业间交易往往会出现许多始料未及的情况时。探讨经销商角色外利他行为给渠道治理带来的影响, 能够提供以下管理启示:

第一, 从经销商角度来看, 在遇到突发情况时, 应当结合自身情况果断决策, 进行角色外利他行为, 这将有利于合作效率的提升, 并为自己争取到更加公平的对待。经销商的角色外利他行为实际上是向供应商释放了一种善意的信号, 表明经销商愿意与供应商维持和深入关系的态度。在这种情况下, 供应商会基于互惠规范, 或受到“投桃报李”理念的驱使, 主动减少合作成本, 提升合作效率; 另外, 会因为心存感激, 或出于维护企业声誉的需要, 并对未来的合作有良好的预期, 而更加公平地对待经销商。总而言之, 根据本文的研究结论, 经销商角色外利他行为能够提高其与供应商合作效率, 促进其与供应商合作公平, 经销商应当积极对待, 主动施为。

第二, 从供应商的角度来看, 面对经销商的角色外利他行为, 应当积极予以回应, 这有利于交易双方建立更加紧密、深入的合作关系, 进而提高合作效率和合作公平。在回应的过程中, 供应商要重视两种治理机制不同的调节作用, 在进行渠道治理策略选择时, 应当结合企业自身需求与条件, 决定采用多少合同治理或关系治理的成分。合同治理能够促进经销商角色外利他行为对合作效率的正向影响, 因此, 供应商想要侧重提升渠道效率, 应当增强合同治理; 关系治理能够促进经销商角色外利他行为对合作公平的正向影响, 因此, 供应商想要侧重提高经销商的公平感受, 应当增强关系治理。

6.3 研究的不足与未来的研究方向

第一, 本研究从经销商一边收集数据, 得出的研究结果仅能体现经销商一边的感知情况, 是否可以代表供应商一边的感知状况则未知。因此, 将来类似的研究应当从供应商和经销商同时采集数据, 获取双边合作和互动的实际情况。

第二, 本文只探讨了合同治理和关系治理两个调节因素, 未考虑其他调节因素的影响, 譬如网络嵌入治理和人际关系等。未来可以考虑将其他变量纳入研究模型。

第三, 本文的研究情境中, 只考虑了效率和公平两个结果变量, 具体来说, 就是经销商对合作关系的正面态度和满意度评价以及经销商的公平感受。如果改变结果变量, 譬如, 以渠道投机行为作为结果变量, 又将得到什么样的研究结果呢? 这是未来值得关注的研究课题。

◎ 参考文献

[1] 董维维, 孙骏, 庄贵军. 考虑冲突和信任中介作用的破坏性行为对渠道合作的影响研究 [J].

- 管理学报, 2016, 13 (5).
- [2] 董维维, 庄贵军, 周南, 郭茹. 破坏性行为对渠道合作和绩效的影响: 治理机制的权变作用 [J]. 华东经济管理, 2016, 30 (1).
- [3] 丰超, 庄贵军, 张闯, 李汝琦. 网络结构嵌入、关系型渠道治理与渠道关系质量 [J]. 管理学报, 2018, 15 (10).
- [4] 丰超, 庄贵军, 李思涵, 卢亭宇. IT 能力、网络交互策略与合作绩效——基于 RBV 理论的实证研究 [J]. 系统工程理论与实践, 2019, 39 (11).
- [5] 丰超, 庄贵军, 陈慧, 卢亭宇. 经销商“抱团”如何改变渠道中的合同治理 [J]. 南开管理评论, 2019, 22 (2).
- [6] 李洪雷. 论以人民为中心立法的理论逻辑与实践意蕴 [J]. 北京大学学报 (哲学社会科学版), 2023, 60 (3).
- [7] 卢亭宇, 庄贵军, 丰超, 李汝琦. 网络交互策略如何提高企业的跨组织治理效力? ——TTF 匹配效应检验 [J]. 管理世界, 2020, 36 (9).
- [8] 林艺馨, 张慧瑾. 合同治理、关系治理对合作行为的影响研究 [J]. 建筑经济, 2020, 41 (S2).
- [9] 李瑶, 刘益, 张钰. 治理机制选择与创新绩效——交易持续时间的调节作用实证研究 [J]. 华东经济管理, 2014, 28 (1).
- [10] 孙淑文, 王勇, 周筱莲. 中国家电行业经销商角色外利他行为对其经济绩效的影响研究——基于海尔集团分销商调研数据的实证分析 [J]. 统计与信息论坛, 2020, 35 (12).
- [11] 王勇, 庄贵军, 杨乃定, 孙淑文. 营销渠道中治理机制与跨组织人际关系对角色外利他行为的影响 [J]. 管理学报, 2019, 16 (9).
- [12] 王勇, 周筱莲, 张涛, 刘周平. 营销渠道中依赖、公平与角色外利他行为 [J]. 商业经济与管理, 2016 (7).
- [13] 王勇, 庄贵军, 张闯, 刘周平. 营销渠道中的合同治理、公平与角色外利他行为 [J]. 中国管理科学, 2018, 26 (6).
- [14] 夏春玉, 张志坤, 张闯. 私人关系对投机行为的抑制作用何时更有效? ——传统文化与市场经济双重伦理格局视角的研究 [J]. 管理世界, 2020, 36 (1).
- [15] 张闯, 周晶, 杜楠. 合同治理、信任与经销商角色外利他行为: 渠道关系柔性 with 团结性规范的调节作用 [J]. 商业经济与管理, 2016 (7).
- [16] 庄贵军, 李汝琦, 丰超, 卢亭宇. IT 能力、渠道治理与企业间协作 [J]. 系统管理学报, 2019, 28 (3).
- [17] Aiken, L. S., West, S. G., Reno, R. R. Multiple regression: Testing and interpreting interactions [M]. Sage, 1991.
- [18] Bai, X., Sheng, S., Li, J. J. Governance mechanism alignment at the top and operating levels of alliance hierarchy: Reconciling two competing schools of thought [J]. European Journal of Marketing, 2021, 55 (7).
- [19] Cropanzano, R., Mitchell M. S. Social exchange theory: An interdisciplinary review [J]. Journal of

- Management, 2005, 31 (6).
- [20] Das, T. K. , Teng, B. Between trust and control: Developing confidence in partner cooperation in alliances [J]. Academy of Management Review, 1998, 23 (3).
- [21] Gouldner, A. W. The norm of reciprocity: A preliminary statement [J]. American Sociological Review, 1960, 25 (2).
- [22] Greenberg, J. The social side of fairness: Interpersonal and informational classes of organizational justice [M]. NJ: Erlbaum, Hillsdale, 1993.
- [23] Geyskens, I. , Steenkamp, J. B. E. , Kumar, N. Generalizations about trust in marketing channel relationships using meta-analysis [J]. International Journal of Research in Marketing, 1998, 15 (3).
- [24] Geyskens, I. , Steenkamp, J. B. E. Economic and social satisfaction: Measurement and relevance to marketing channel relationships [J]. Journal of Retailing, 2000, 76 (1).
- [25] Heide, J. B. Interorganizational governance in marketing channels [J]. Journal of Marketing, 1994, 58 (1).
- [26] Huang, M. C. , Cheng, H. L. , Tseng, C. Y. Reexamining the direct and interactive effects of governance mechanisms upon buyer-supplier cooperative performance [J]. Industrial Marketing Management, 2014, 43 (4).
- [27] Hair, J. F. , Tatham, R. L. , Anderson, R. E. , et al. Multivariate data analysis, 5/E [M]. Prentice Hall, 1998.
- [28] Kim, S. K. , Hibbard, J. D. , Swain, S. D. Commitment in marking channels: Mitigator or aggravator of the effects of destructive acts? [J]. Journal of Retailing, 2011, 87 (4).
- [29] Kashyap, V. , Antia, K. D. , Frazier, G. L. Contracts, extracontractual incentives, and ex post behavior in franchise channel relationships [J]. Journal of Marketing Research, 2012, 49 (2).
- [30] Kumar, N. , Scheer, L. K. , Steenkamp, J. B. E. M. The effects of supplier fairness on vulnerable resellers [J]. Journal of Marketing Research, 1995, 32 (1).
- [31] Ling-ye, L. Encouraging extra-role behavior in a channel context: The role of economic-, social-, and justice-based sharedness mechanisms [J]. Industrial Marketing Management, 2010, 39 (2).
- [32] Lusch, R. F. , Brown J R. Interdependency, contracting, and relational behavior in marketing channels [J]. Journal of Marketing, 1996, 60 (4).
- [33] Liu, Y. , Luo, Y. , Liu, T. Governing buyer-supplier relationships through transactional and relational mechanisms: Evidence from China [J]. Journal of Operations Management, 2009, 27 (4).
- [34] Poppy, L. , Zenger, T. Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements [J]. Strategic Management Journal, 2002, 23 (8).
- [35] Poppo, L. , Zhou, K. Z. Managing contracts for fairness in buyer-supplier exchanges [J]. Strategic Management Journal, 2014, 35 (10).
- [36] Wuyts, S. Extra-role behavior in buyer-supplier relationships [J]. International Journal of Research in Marketing, 2007, 24 (4).

- [37] Wang, Y. , Chen, Y. , Fu, Y. , Zhang, W. Do prior interactions breed cooperation in construction projects? The mediating role of contracts [J]. *International Journal of Project Management*, 2017, 35 (4).
- [38] Zhou, J. , Zhang, C. , Shen, L. , Zhou, K. Z. Interpersonal guanxi and partner extra-role behavior: Mediating role of relational and transactional governance strategy [J]. *Industrial Marketing Management*, 2020, 91.
- [39] Zhou, K. Z. , Poppo, L. Exchange hazards, relational reliability, and contracts in China: The contingent role of legal enforceability [J]. *Journal of International Business Studies*, 2010, 41 (5).
- [40] Zaheer, A. , Venkatraman, N. Relational governance as an interorganizational strategy: An empirical test of the role of trust in economic exchange [J]. *Strategic Management Journal*, 1995, 16.
- [41] Zaheer, A. , Mceyily, B. , Perrone, V. Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance [J]. *Organization Science*, 1998, 9 (2).

The Impact of Extra-role Altruistic Behavior on Efficiency and Justice: The Moderating Role of Channel Governance

Li Xuecheng¹ Feng Chao¹ Chen Hui² Zhuang Guijun³

(1) College of Economics and Management, Nanjing University of Aeronautics and Astronautics, Nanjing, 211106;

2 Ginling College, Nanjing Normal University, Nanjing, 210024;

3 School of Management, Xi'an Jiaotong University, Xi'an, 710049)

Abstract: Based on related researches such as extra-role altruistic behavior and channel behavior governance theory, this paper studies the influence of dealers' extra-role altruistic behavior on the efficiency and fairness of channel governance, and examines the moderating role of contract governance and relationship governance. Taking the cooperative relationship between suppliers and distributors as the research situation, 343 valid data were collected from the perspective of distributors, and statistical methods were applied to analyze the data and test the hypothesis. The research results show that: firstly, dealers' extra-role altruistic behavior can promote the cooperation efficiency and cooperation fairness between them and suppliers. Secondly, compared with relationship governance, contract governance will strengthen the dealers' extra-role altruistic behavior on cooperation efficiency. Thirdly, compared with contract governance, relationship governance will strengthen the impact of dealers' extra-role altruism on cooperation fairness. Finally, the research results are discussed in terms of theoretical contributions, implications for practical applications, research deficiencies, and future research directions.

Key words: Extra-role altruistic behavior; Efficiency; Justice; Contract governance; Relationship governance

专业主编: 寿志钢

附录

角色外利他行为文献汇总

文 献	前因变量	中介变量	结果变量	调节变量	研究 结论
Stefan Wuyts (2007)	合作氛围; 多重采购策略; 转换成本; 角色规范化	角色外利他行为	盈利能力的关系	伙伴资格; 环境的不可预测性	合作氛围、多重采购策略、供应商的转换成本、角色的规范化对供应商的角色外利他行为有正向影响; 供应商的角色外利他行为对经销商的盈利能力关系有正向影响
Li Ling-ye (2010)	契约的包容性; 关系的信任度; 决策程序的公平性	角色外行为	渠道关系绩效	知识共享; 自愿合作策略执行	代理人的角色外行为对出口渠道关系绩效有正向影响; 契约的包容性、关系的信任度、决策程序的公平性对其角色外行为有正向影响
Stephen K. Kim, Jonathan D. Hibbard, Swain Scott (2011)	供应商的破坏性行为	情感型承诺; 计算型承诺; 规范型承诺	角色外行为	投资意愿; 开发替代方案	经销商的情感型承诺会产生角色外行为, 计算型承诺会破坏角色外行为; 供应商的破坏性行为发生后, 计算型承诺会诱发积极的角色外行为
Vishal Kashyap, Kersi D. Antia, Gary L. Frazier (2012)	共享价值观		角色外行为		共享价值观有利于增加角色外利他行为
C. Fred Miao, Guangping Wang (2016)	工作—家庭矛盾; 家庭—工作矛盾	工作压力	角色内行为; 角色外行为; 不道德行为	专业控制; 自我控制	专业控制加强家庭—工作矛盾对角色外行为的负面作用; 自我控制加强压力对角色外行为的积极作用, 减弱家庭—工作矛盾对角色外行为的负面作用
Yu Wang, Yongqiang Chen, Yongcheng Fu, Wenjing Zhang (2017)	事先互动	合同控制; 合同协调; 合同适应	角色内行为; 角色外行为		事先互动、合同协调和合同适应对承包商角色外行为能产生积极影响; 合同控制和合同协调对事先互动与承包商角色外行为之间的关系可以产生调节作用
Jing Zhou, Chuang Zhang, Lu Shen, Kevin Zheng Zhou (2020)	人际关系	组织间的信任; 供应商的关系投资	角色外利他行为	企业所有权的同质化; 专用性投资; 关系治理	企业所有权同质化、信任和专用性投资调节人际关系与角色外利他行为的关系
王勇、周筱莲、张涛、刘周平 (2016)	经销商依赖; 经销商分配公平和程序公平		角色外利他行为	依赖	依赖、公平正向调节经销商角色外利他行为; 依赖调节分配公平与角色外利他行为之间关系, 以及程序公平与角色外利他行为之间关系

续表

文 献	前因变量	中介变量	结果变量	调节变量	研 究 结 论
王勇、庄贵军、沈璐 (2016)	合同详尽性	信任 (经销商); 投机 (供应商)	角色外利他行为		合同详尽性正向影响角色外利他行为; 信任、投机对合同详尽性与角色外利他行为之间关系有部分中介效应
张 闯、周 晶、杜 楠 (2016)	合同治理; 信任	角色外利他行为	经销商绩效	柔性规范; 团结性规范	合同治理促进角色外利他行为, 柔性规范对其有正向调节作用; 信任正向影响角色外利他行为, 团结性规范对其有正向调节作用; 角色外利他行为促进经销商绩效
王勇、庄贵军、张闯、刘周平 (2018)	合同治理 (合同详尽性与合同监督)	渠道公平 (分配公平与程序公平)	角色外利他行为	依赖	公平对角色外利他行为存在正向作用; 依赖正向调节分配公平同角色外利他行为之间关系, 负向调节程序公平同角色外利他行为之间关系
宋锋森、陈洁 (2019)	供应商声誉	组织间信任	角色外利他行为		供应商声誉正向影响分销商角色外利他行为; 信任对供应商声誉影响分销商角色外利他行为的过程有中介作用
王勇、庄贵军、杨乃定、孙淑文 (2019)	合同治理; 关系治理; 跨组织人际关系		角色外利他行为	跨组织人际关系	合同详尽性与角色外利他行为之间关系呈倒 U 形; 信任、跨组织人际关系正向影响角色外利他行为; 合同详尽性、信任对角色外利他行为的影响存在替代关系; 跨组织人际关系可以负向调节合同详尽性与角色外利他行为之间关系
张闯、殷丹丹 (2019)	专用资产投资; 人情		角色外利他行为	人情	专用资产投资和人情可以正向影响角色外利他行为; 人情对专用资产投资与角色外利他行为之间的关系有负向调节作用
宋锋森、陈洁 (2020)	供应商声誉	合同治理	经销商角色外利他行为		供应商声誉正向影响角色外利他行为; 合同治理负向调节分销能力声誉与角色外利他行为之间关系, 负向调节创新能力声誉与角色外利他行为之间关系, 正向调节公平交易声誉与角色外利他行为之间关系
孙淑文、王勇、周筱莲 (2020)	经销商角色外利他行为	投机行为; 交易专用资产投入	经济绩效		角色外利他行为通过促进交易专用资产投入、减少投机行为提高绩效; 投机行为、交易专用资产投入在角色外利他行为与绩效的正向影响关系中有中介效应