

“农业龙头企业+农户”模式中治理机制与农户续约意愿

黄梦思,孙 剑,陈新宇

(华中农业大学 经济管理学院/湖北农村发展研究中心,湖北 武汉 430070)



摘要 提高农户续约意愿是“农业龙头企业+农户”模式长期稳定发展的基础。基于海南、湖北、江西、安徽、河南和陕西6省共552份农户调查数据,运用多元回归模型考察治理机制(正式契约治理和关系治理)与续约意愿的关系机理,并深入探讨市场不确定性对两种治理机制与农户续约意愿间关系的调节作用。结果表明:契约约束力和关系治理均正向影响农户续约意愿,契约包容性负向影响农户续约意愿;关系治理强化了契约约束力对农户续约意愿的正向影响,但对契约包容性和农户续约意愿间关系没有调节作用;市场不确定性负向调节契约包容性和农户续约意愿的关系,正向调节契约约束力和农户续约意愿的关系,但对关系治理和农户续约意愿间关系不存在调节作用。

关键词 “农业龙头企业+农户”; 契约治理; 关系治理; 市场不确定性; 纳入意愿

中图分类号:F 713 **文献标识码:**A **文章编号:**1008-3456(2018)04-0081-08

DOI 编码:10.13300/j.cnki.hnwxb.2018.04.010

农产品交易关系稳定性是营销渠道管理的重要课题。诸多研究表明,农业龙头企业与农户交易关系的稳定性对于节约交易成本、增加农户收入、促进农业产业化发展等方面具有重要作用。例如尹云松等认为稳定的契约关系有效地解决了小农户与大市场的对接问题,降低了交易风险,有利于农业龙头企业和农户形成利益共享、风险共担的长期合作关系^[1]。田敏等认为稳定的农产品交易关系降低了信息搜寻成本和市场交易成本,提高了农产品营销渠道效率^[2]。然而,实践中农户对这种极具优势的订单农业未表现出强烈的续约热情,导致“农业龙头企业+农户”模式交易关系不稳定^[3],降低了渠道关系满意度和渠道绩效。

农产品交易关系稳定性指农业龙头企业与签约农户之间交易关系的稳定程度。邓宏图等根据农业产业化的实践,把关系稳定性划分为当期违约或者当期没有违约但是拒绝续约两个关键维度^[4]。学者关于农产品交易关系稳定性的研究主要聚焦于违约维度,探寻违约的机理,并提出改进对策^[5-6]。本文重点探讨现有文献较少关注的续约维度,即基于现有交易关系农户继续签订下一期订单的意愿程度。通过探索农户续约意愿,农业龙头企业可以改进对农产品交易关系的管理,将农户续约意愿转化为实际的续约行为,使得农产品交易关系稳定性研究更具现实意义。

渠道治理理论认为,治理机制影响交易双方的感知和行为,进而对交易双方的合作关系产生不同影响^[7]。现有研究已经提出了一系列有助于抑制机会主义,提高农产品交易关系稳定性治理机制,主要包括两大类:一类是依据交易成本理论的正式契约治理机制,一类是基于社会契约理论的关系治理机制。其中,正式契约治理强调权利、义务的法律化和自我保护措施的制定^[8],关系治理则侧重于建立信任关系^[9]。梳理以往治理机制的研究文献,发现有待进一步研究的缺口:第一,以往研究聚焦于如何利用治理机制抑制机会主义,降低违约率,却忽略了其对续约意愿的影响。从治理机制角度解

收稿日期:2017-10-24

基金项目:国家自然科学基金项目“农产品营销渠道复合治理的‘挤出’和‘互补’效应与渠道绩效关系的实证研究”(71573100)。

作者简介:黄梦思(1991-),女,博士研究生;研究方向:农产品贸易与营销。

通讯作者:孙 剑(1971-),男,教授,博士;研究方向:农产品营销渠道与流通现代化、企业环境责任与可持续发展。

释农户为何结束交易关系以及采取措施提高农产品交易关系稳定性,为后续研究提供新视角;第二,针对正式契约对交易关系稳定性的治理效果,学术界尚未达成一致意见。一些学者认为正式契约以书面形式构建了交易框架,是双方进行合作的基础,推动了交易关系的长期稳定发展^[10]。但是,一些学者发现正式契约是僵硬和不完全的,无法有效地适应不断变化的环境,阻碍了合作关系的良性发展,在提高交易关系稳定性方面是无效的^[11]。更进一步,关于正式契约治理和关系治理的交互作用,学术界也存在替代观和互补观两种观点。替代观认为,交易成本理论过于强调正式契约在解决机会主义危害方面的重要性,忽略了关系契约嵌入在所有交易的各种类型契约中,而且具有自我履行特征的关系治理(信任)是一种成本更低、效率更高的治理机制。此外,两种治理机制扎根于不同的理论基础,正式契约本身是一种不信任的表现,容易引发对合作伙伴动机或承诺的怀疑,损害关系治理的发展^[12]。而互补观认为,两种治理机制各有优缺点,正式契约和关系契约的联合使用,既尊重了双方的契约意愿,又降低了交易成本,有利于提高交易绩效^[13]。这种结论产生差异的原因在于,以往多数研究忽略了正式契约的复杂性,未区分正式契约维度。由于正式契约不同维度的侧重点和特征存在差异,正式契约治理在农产品交易关系中的直接作用及其与关系治理的交互作用可能受到契约维度的影响;第三,以往研究在探讨治理机制的作用时往往忽略了相关市场环境因素。个体行为是个体与外部环境相互作用的产物,总是嵌入在一定环境中的交易关系势必受到市场环境因素的影响^[14]。交易成本理论认为,市场不确定性带来了交易的不确定性,进而影响交易双方的合作关系。农产品价格波动、消费者需求多变性、预测偏差性等所带来的市场不确定性加剧了交易双方的投机行为,进而对农业龙头企业与农户的合作关系带来冲击。因此,市场不确定性成为影响交易双方合作关系的环境变量。

基于此,本文考察正式契约治理和关系治理对农户续约意愿的直接和交互作用,并深入探讨市场不确定性对两种治理机制与农户续约意愿间关系的调节作用。

一、理论分析与研究假设

1. 正式契约治理与农户续约意愿

在有限理性和机会主义假定前提下,交易成本理论强调通过签订正式契约来抑制机会主义行为,进而达到对关系稳定性产生积极影响的预期效果。正式契约是交易双方或多方的一种信用性承诺,契约条款详细地规定了交易双方的权利、义务和行为界限^[15],如监督程序和争端解决程序,以及违约行为的惩罚措施。本文借鉴 Luo 的研究,将契约划分为包容性和约束力两个维度^[8]。交易双方依据自己需求来界定契约范围和法律效力,契约包容性和约束力呈现多样性。其中包容性指契约对交易事项各个方面涵盖程度,更多地体现了事前交易双方约定的广度;约束力指契约对交易双方行为的管束力度,反映了惩罚措施的严格程度,更多地强调违约一方付出的代价和损失。

农业龙头企业与农户签订地质量、数量、价格、交货时间等契约条款为交易行为提供了基本框架^[16]。但是,涵盖内容广泛的契约不利于农户理解,形成的条条框框容易对农户行为造成束缚,甚至干扰其正常的生产活动,这无疑增加了农户的适应成本^[17];其次,随着契约涵盖的内容增多,未来交易双方根据实际情况进行重新谈判的协调成本也会增加,而这种讨价还价的交易关系无疑是低效率的;最后,事无巨细的契约是一种理论控制的表现,这让农户认为农业龙头企业不相信他们,即如果没有这些控制条款他们就无法做出正确行动。当农户无法从合作关系中获得愉快的感受和获利机会时,他们会选择消极对待合作关系^[18],表现出较低的续约意愿。因此,如果农业龙头企业与农户签订的契约注定是不完全的,那么面面俱到的契约是没有吸引力的,它会破坏合作关系的长久性,降低农户续约意愿。

契约约束力更多地体现在契约对交易行为的管束力度。首先,契约约束力作为一种传递警戒的信号,约束力越大威慑效应也越大。在农业龙头企业与农户的合作关系中,违约的任何一方都要受到相应的惩罚。当对违约行为采取事先规定的惩罚措施时,例如农业龙头企业拒收质量不合格的农产品,违背契约的经济和法律成本往往会被抵消甚至大于投机行为所获取的利益。因此,约束力强的契约

使双方更加谨慎对待合作关系,有利于提高农户对合作结果的满意度,进而提高续约意愿^[19];其次,在不对称的契约型渠道关系中,契约约束力越强,弱势方的合法权益越能得到更好保护。当农户预期与农业龙头企业未来合作风险较小时,他们感受的投机风险和财务风险等交易风险较低,续约意愿也越大。综上所述,契约约束力有利于建立相互牵制的利益共同体,提高农户收入,进而提高农户续约意愿。因此,本文提出假设:

H_1 :正式契约治理对农户续约意愿具有显著影响。

H_{1a} :契约包容性对农户续约意愿具有显著负向影响。

H_{1b} :契约约束力对农户续约意愿具有显著正向影响。

2.关系治理与农户续约意愿

由于交易成本理论未考虑到交易过程中的社会因素,关系契约理论的出现弥补了这些缺陷。关系契约理论用来考察社会中人与人之间的缔约方式,强调通过自我履行来协调交易行为。相对于书面形式的正式契约,关系治理(信任)具有非正式结构和自我履行的特征,决定了农业龙头企业和农户的合作关系质量。首先,信任意味着农户认为农业龙头企业是可靠的,减少了彼此间的猜疑,使合作关系更加稳定和持久。农户认为农业龙头企业会主动履行契约规定的义务,更容易相信农业龙头企业的承诺,这促进农户自我履约机制的发挥,进而增加了农户续约的可能性和积极性;其次,信任表明农户对合作关系具有足够预期,使农户相信农业龙头企业会采取合乎自己利益的行为,而不会因为眼前的短期利益而损害自己的利益,双方形成了一个利益共享、风险共担的利益共同体,这种积极情感提高了农户续约意愿;最后,信任表明农户与龙头企业之间的合作较为愉快,双方均会采取有利于目标实现的行为,这促使合作双方愿意保持已有的合作关系,增强双方未来长期合作的意愿。综上所述,基于信任的关系治理增加了彼此的凝聚力,提高了交易双方对合作结果的满意度,更有可能发展出忠诚和稳定的合作关系。因此,本文提出假设:

H_2 :关系治理对农户续约意愿具有显著正向影响。

3.关系治理对正式契约治理与农户续约意愿间关系的影响

由于信息不完备、缔约方的有限理性等原因,不可能存在一份所有交易事项都被涵盖的契约。此时,交易双方进行寻租的机会主义动机是普遍存在的。关系治理通过共同期望来弥合分歧,使目标趋向一致,这有利于正式契约的修正及完善。同时,范围广泛的契约往往缺乏灵活性,而具有柔性的关系治理使交易双方愿意共同解决各种矛盾,可以保证无法被密切监督具体业务的顺利实施^[20]。因此,关系治理弥补了契约包容性的不足,降低契约包容性所引发的农户拒绝续约的可能性。

契约约束力为合作关系的管理提供了一个法律化、制度化的框架。约束力强的契约具有很好的威慑作用,促使双方更加谨慎地对待合作关系,从而有利于建立长期稳定的合作关系。契约约束力强调违约行为所遭受的经济和法律惩罚,属于外部的强制力量。关系治理着眼于建立互惠性的交易关系,通过互动方式履行内容不完全甚至含糊的契约,属于内在的自我履行^[3]。当外部的强制力量和内在的自我履行联合使用时,机会主义得到有效的抑制,这提高了农户对合作结果的满意度,进而提高农户续约意愿。另外,约束力强的契约降低了农户对关系风险的感知,强调互惠互利的关系治理使农户相信农业龙头企业不会做出有损对方利益的行为,农户续约意愿也会进一步增强。因此,本文提出假设:

H_3 :关系治理对正式契约治理与农户续约意愿间关系存在调节作用。

H_{3a} :关系治理会弱化契约包容性对农户续约意愿的负向影响。

H_{3b} :关系治理会强化契约约束力对农户续约意愿的正向影响。

4.市场不确定性对治理机制与农户续约意愿间关系的影响

市场不确定性反映了市场的动态性和复杂性。在农产品营销渠道中,市场不确定性指农户和农业龙头企业无法准确预测技术变化、市场需求量和价格走向^[5]。由于农产品市场发展不够规范和农产品信息传递不够畅通,市场不确定性造成了交易的不确定性,是影响农业龙头企业与农户合作关系的基本因素。对于农业龙头企业与农户的合作关系来说,治理机制的单独使用效果会受到市场不确

定性的影响。

涵盖内容广泛的契约显得过于呆板,无法适应不断变化的市场环境,这导致签订的契约无法保证自发的合作意愿^[21]。而且,由于农产品价格走向、市场需求量等市场信息难以准确预知,农业龙头企业坚持执行契约条款时,可能给农户营造一种不公平的感觉,甚至侵害农户的决策自由和利益,进而降低农户对合作结果的满意度。因此,当市场不确定性较高时,包容性越强的契约带给农户更多的适应和协调成本,这导致农户无法从合作关系中获得愉快情绪和满意的经济利益,进而降低了农户续约意愿。

当市场不确定性高时,农户生产经营活动面临较大风险。为了规避市场不确定性带来的交易风险,提高经营效率,农户愿意与农业龙头企业建立有保障的合作关系。此时,约束力强的契约显著降低交易双方的财务风险和投机风险等交易风险,为保护农户的合法利益提供更大保障,这促使双方愿意继续维持现有的合作关系,进而提高农户续约意愿。因此,在市场不确定性较高的交易环境中,外部的及时惩罚使交易双方减少有意违背契约的活动,更愿意继续保持现有的合作关系。

基于信任的关系治理强调互帮互助和互惠互利,这种积极情感促使交易双方愿意共同解决问题,愿意根据农产品市场环境的变化做出相应调整,减少了机会主义倾向^[20]。而且,当农产品市场环境发生变化时,及时、有效地交流和沟通降低了信息不对称性,减少了要挟或者拒绝调整等投机行为,使交易双方的目标趋于一致。因此,当农产品市场环境的变化难以准确预测时,关系治理提高了交易信息的透明度,促使交易双方采取联合行动,这有利于提高交易双方对未来长期合作的预期,显著提高农户续约意愿。

H_4 : 市场不确定性对治理机制与农户续约意愿间关系存在调节作用。

H_{4a} : 市场不确定性对正式契约治理与农户续约意愿间关系存在调节作用。

H_{4a1} : 市场不确定性会强化契约包容性对农户续约意愿的负向影响。

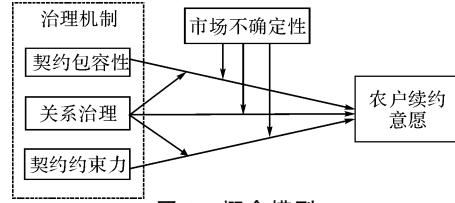


图 1 概念模型

H_{4a2} : 市场不确定性会强化契约约束力对农户续约意愿的正向影响。

H_{4b} : 市场不确定性会强化关系治理对农户续约意愿的正向影响。

根据以上理论分析和研究假设,本文的概念模型如图 1 所示。

二、研究设计

1. 样本与数据收集

本文以参与订单农业的农户为调查对象,以农户与农业龙头企业合作关系治理机制的使用和续约意愿情况为调查内容。研究所使用的数据来源于课题组 2015 年 6—10 月、2016 年 8—10 月赴海南、湖北、江西、安徽、河南和陕西 6 省进行的入户调查。本次调研以县(区、市)为单位进行随机抽样,样本涵盖了 6 省 10 县(区、市)。共发放问卷 800 份,最终获得有效样本 552 个。样本农户的基本特征构成如下:在有效样本中,农户以男性居多,占比为 73.9%;年龄集中在 30~60 岁之间的农户占比为 95.7%;文化程度为高中及高中以下的农户占比为 95.7%,说明农户受教育程度偏低;绝大多数家庭的人口规模为 3~5 人,其中家庭人口数 3 人的占比为 26.1%,4 人的占比为 21.7%,5 人的占比为 21.7%;从事种植业的农户有 228 人,占比为 41.3%,从事养殖业的农户有 324 人,占比为 58.7%。

2. 变量测量

(1) 自变量、调节变量和因变量。根据概念模型可知,本文的自变量是治理机制(正式契约治理和关系治理),调节变量是市场不确定性,因变量是农户续约意愿。由于上述核心变量契约包容性、契约约束力、关系治理、市场不确定性和农户续约意愿 5 个变量均属于潜变量,需要设计观察变量对其进行测度。为了保证量表的内容效度,本文测量量表参考了国内外成熟量表,并根据实地调查资料进行

了适当调整。测量题项来源如下：①契约包容性，参考了 Lusch 等的研究，包括三个测量题项^[10]；②契约约束力，参考了任星耀等的研究，包括三个测量题项^[17]；③关系治理，参考了 Poppo 等的研究，包括三个测量题项^[22]；④市场不确定性，参考了 Wang 等的研究，包括三个测量题项^[23]；⑤农户续约意愿，参考田敏等的研究，包括三个测量题项^[2]。

(2)控制变量。考虑到农业龙头企业与农户的合作关系中还存在其他可能影响续约意愿的因素，为更加科学的研究上述核心变量之间的因果关系，本文把种植(养殖)年限、农户农产品交易规模、资产专用性作为控制变量。种植(养殖)年限在问卷中设置“10 年及以下、11~15 年、16~20 年、21~25 年、25 年以上”五个选项。农户农产品交易规模越大，采取合作行为的概率就越大，利用销售额来衡量农户农产品交易规模。此外，专有资产影响交易双方的依赖状态及其关系行为，进而也会影响关系绩效。资产专用性越强，被锁定的可能性越大，愿意保持合作的意愿越强烈。参照 Wang 等的研究，本文测量了农户资产专用性，包括投入固定资产(大棚、畜舍)、学习专门的生产技术、生产工具(农机具)以及其他生产资料 4 个题项^[23]。

3.量表的信度与效度

问卷使用 Likert 五分量表法，对上述 5 个变量下的各个测项分别设定“完全不同意”、“比较不同意”、“一般”、“比较同意”和“完全同意”5 个答案选项，并分别赋值为 1、2、3、4、5。根据问卷回答者的选择，获得各个测项的得分。然后，运用 SPSS21.0 软件对量表进行主成分分析和探索性因子分析，并根据结果剔除题项中因子载荷值较低的测项。契约包容性、契约约束力、关系治理、市场不确定性和农户续约意愿的 Cronbach's α 值分别为 0.937、0.899、0.658、0.739 和 0.703。所有变量的 Cronbach's α 系数都超过 0.6，说明测量量表具有良好的信度。

4.计量方法

作为一种基于回归模型比较的分析方法，分层回归是管理学领域普遍运用的一种回归分析方法。它的优势是可以使研究者控制变量进入模型的顺序，进而判断在控制其他变量的情况下各个解释变量对被解释变量的影响，而且可以通过拟合优度(R^2)的变化来判断新引入的变量或变量集是否对模型具有重要的意义。本文模型的一般表达式如下所示：

$$y = \partial_0 + \sum_{i=1}^k \partial_1 x_i + \partial_2 m + \sum_{i=1}^k \partial_3 x_i \times m + \partial_4 CON + \mu \quad (1)$$

式(1)中 ∂ 是待估计系数， μ 是随机扰动项， x 表示自变量， M 表示调节变量， CON 代表控制变量。其中模型 1 的 x_1, x_2, x_3 依次为契约包容性、契约约束性和关系治理；模型 2 的 x_1, x_2, x_3, x_4 依次为契约包容性、契约约束性、关系治理和环境不确定性；模型 3 的 x_1, x_2 依次为契约包容性和契约约束力，调节变量为关系治理；模型 4 的 x_1, x_2, x_3 依次为契约包容性、契约约束性和关系治理，调节变量为市场不确定性。所有模型的 y 均为农户续约意愿。所有模型中的控制变量依次为种植年限、农户农产品交易规模和资产专用性。

三、结果分析

1.治理机制对农户续约意愿的直接影响分析

模型 1 的估计结果显示，契约包容性对农户续约意愿存在显著负向影响($\beta = -0.049, P < 0.1$)，契约约束力对农户续约意愿存在显著正向影响($\beta = 0.248, P < 0.01$)，关系治理对农户续约意愿存在显著正向影响($\beta = 0.457, P < 0.01$)，因此假设 H_1 和假设 H_2 得到验证。以上结果也证明了正式契约治理和关系治理在提高农户续约意愿方面的价值。

2.关系治理对正式契约治理与农户续约意愿的调节作用分析

从表 1 可知，模型 2($F = 25.189, P < 0.01$)、模型 3($F = 23.136, P < 0.01$)均显著，而且拟合优度提高了 0.039。模型 3 的估计结果显示，关系治理强化了契约约束力对农户续约意愿的正向影响($\beta = 0.265, P < 0.01$)，但关系治理对契约包容性与农户续约意愿之间的关系没有显著的调节作用($\beta = 0.0312, P > 0.1$)，因此，研究假设 H_{3a} 没有通过检验，假设 H_{3b} 得到验证。这表明，正式契约治理在农产

品营销渠道交易关系中的直接作用及其与关系治理的交互作用受到契约维度的影响,研究结论证明了Luo的观点^[8],并在一定程度上解释了以往研究的争议。针对研究假设H_{3a}没有通过检验,本文认为原因可能是:当契约包容性对农户行为产生束缚,干扰其正常生产经营活动,甚至侵害直接利益时,农户对未来合作的预期风险较大,往往会采取消极态度对待合作关系,而且这些负面影响偏重于经济属性。关系治理侧重于社会层面,核心要素信任属于情感属性难以发挥作用。因此,在这种情况下,试图用关系治理来影响农户感知和行为,弱化契约包容性对农户续约意愿负面影响的效果并不理想。

3. 市场不确定性对治理机制与农户续约意愿的调节作用分析

从表1可知,模型2($F=25.189, P<0.01$)、模型4($F=20.425, P<0.01$)均显著,而且拟合优度提高了0.033。从回归结果来看,市场不确定性与契约包容性的交互项为负且显著($\beta=-0.229, P<0.01$),市场不确定性与契约约束力的交互项为正且显著($\beta=0.196, P<0.01$),这表明市场不确定性会强化契约包容性对农户续约意愿的负向影响,会强化契约约束力对农户续约意愿的正向影响,从而验证了假设H_{4a}。但是,市场不确定性对关系治理和农户续约意愿之间的关系没有显著的调节作用($\beta=0.076, P>0.1$),因此,假设H_{4b}被拒绝。当考虑市场不确定性因素后,关系治理对农产品交易关系稳定的积极作用发生变化,这意味着关系治理的优势是有条件的,它并不能完全保证有效地合作行为。以上研究结果也表明每一种治理机制存在固有的优势和不足,它们的作用效果依赖于具体情景,即治理机制对农户续约意愿的直接作用会受到农产品交易市场环境的影响。针对研究假设H_{4b}没有通过检验,本文认为原因可能是:农产品交易市场不确定性给交易双方带来较大的经营压力,直接影响着经济收益。在信任体系缺乏的环境下,交易双方更需要一种强制性的、约束力强的治理机制引导双方行为,从而实现降低交易成本,提高交易绩效的目的。而作为一种非正式的治理机制,关系治理主要依靠自我约束、自我履行协调交易活动。当农产品市场不确定性较高时,关系治理的绩效测量模糊、约束力弱、易受侵害等缺点更加明显,这无法给农户提供足够的安全保障,减少了农户的获利机会,在提高农户续约意愿方面的效果没有显著增加。

表1 分层回归分析结果

	农户续约意愿			
	模型1	模型2	模型3	模型4
自变量				
契约包容性	-0.049*(0.061)	-0.047*(0.058)	-0.293*** (0.068)	-0.142*(0.059)
契约约束性	0.248*** (0.056)	0.242*** (0.052)	0.493*** (0.063)	0.316*** (0.054)
关系治理	0.446*** (0.054)	0.457*** (0.053)	0.433*** (0.056)	0.445*** (0.058)
调节变量				
市场不确定性		0.080*(0.047)	0.090*(0.046)	0.161*** (0.050)
交互项				
关系治理×契约包容性			-0.312(0.057)	
关系治理×契约约束力			0.265*** (0.045)	
市场不确定性×契约包容性				-0.229*** 0.064)
市场不确定性×契约约束力				0.196*** (0.060)
市场不确定性×关系治理				0.076(0.060)
控制变量				
种植年限	0.043(0.027)	0.044(0.027)	0.052(0.027)	0.042(0.027)
农户农产品交易规模	0.120** (0.000)	0.116** (0.000)	0.134*** (0.000)	0.135*** (0.000)
资产专用性	0.221*** (0.055)	0.221*** (0.055)	0.225*** (0.054)	0.216*** (0.054)
常数项	1.074*** (0.293)	0.858*** (0.319)	0.972*** (0.316)	0.831** (0.319)
判定系数	0.391	0.397	0.439	0.435
调整后判定系数	0.377	0.381	0.420	0.414
F值	28.727***	25.189***	23.136***	20.425***

注:***、**、* 分别代表在 1%、5%、10% 水平上显著,括号内为标准误。

四、结论与启示

1. 结论

本文考察治理机制(正式契约治理和关系治理)与续约意愿的关系机理,并深入探讨市场不确定性对两种治理机制与农户续约意愿间关系的调节作用。结果表明,契约包容性显著负向影响农户续约意愿,契约约束力和关系治理均显著正向影响农户续约意愿。同时,关系治理不会弱化契约包容性对农户续约意愿的负向影响,但会强化契约约束力对农户续约意愿的正向影响;而市场不确定性会强化契约包容性和契约约束力对农户续约意愿的影响,但对关系治理和农户续约意愿之间的关系并无显著的调节作用。

2. 启示

本文的研究结论对农业龙头企业的管理及相应的政策制定有一定的启示:(1)农业龙头企业在设计契约条款时,不能一味地追求面面俱到,而应以保障农户预期收入为前提,针对关键事宜清晰地界定双方的权利和义务,来设计一份约束力较强的契约。同时,农业龙头企业主动履行契约约定,使农户相信农业龙头企业的承诺,这有利于促进农户自我履约机制的发挥,进而提高交易关系稳定性。(2)农业龙头企业要充分认识到关系治理在提高农户续约意愿方面的积极作用。因此,农业龙头企业对交易关系进行管理时必须对关系治理给予足够的重视,引导农户建立互惠互信、互帮互助的合作关系,以提高交易绩效。(3)由于成本和资源的限制,农业龙头企业管理者不仅需要了解治理机制的优劣势,更需要识别治理机制使用的约束条件。在市场不确定性较高的交易环境中,关系治理的模糊性、约束力弱等缺点所带来的负面效应被强化,选择关系治理并不能取得良好效果。此时,作为拥有资源优势的农业龙头企业应该引导农户签订保障系数高、约束力较强的契约,而不是包容性太强的契约或者过分崇拜关系治理。(4)政府部门为农业龙头企业与农户提供有利于交易关系建立与发展的市场环境,为双方提供充分的市场信息和市场监管,保证契约条款明确且清晰,保障交易双方的利益。(5)政府部门引导农户和农业龙头企业加入农产品市场协会等第三方中介组织,并且鼓励农民专业合作社等其他组织充分发挥调节利益纠纷、规范经营行为等监管作用,使交易双方在面对不断变化的农产品市场环境时,能够最大程度的维护交易关系稳定。

参 考 文 献

- [1] 尹云松,高玉喜,糜仲春.公司与农户间商品契约的类型及其稳定性考察——对5家农业产业化龙头企业的个案分析[J].中国农村经济,2003(8):63-67.
- [2] 田敏,张闯,夏春玉.契约型农产品渠道中私人关系对交易关系稳定性的影响[J].财贸研究,2014(3):49-56.
- [3] 黄梦思,孙剑.复合治理“挤出效应”对农产品营销渠道绩效的影响——以“农业龙头企业+农户”模式为例[J].中国农村经济,2016(4):17-30.
- [4] 邓宏图,米献炜.约束条件下合约选择和合约延续性条件分析——内蒙古塞飞亚集团有限公司和农户持续签约的经济解释[J].管理世界,2002(12):120-127.
- [5] 刘凤芹.不完全合约与履约障碍——以订单农业为例[J].经济研究,2003(4):22-30.
- [6] 徐健,张闯,夏春玉.契约型渠道关系中农户违约倾向研究——基于社会网络理论和渠道行为理论的视角[J].财经问题研究,2012(2):97-103.
- [7] LIU Y, LUO Y, LIU T, et al. Governing buyer-supplier relationships through transactional and relational mechanisms: evidence from China[J]. Journal of operations management, 2009, 27(4):294-309.
- [8] LUO Y. Partnering with foreign firms: how do Chinese managers view the governance and importance of contracts? [J]. Asia Pacific journal of management, 2002, 19(1):127-151.
- [9] DYER J, SINGH H. The relational view: cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage[J]. Academy of management review, 1998, 23(4):660-679.
- [10] LUSCH R F, BROWN J R. Interdependency, contracting, and relational behavior in marketing channels[J]. Journal of marketing,

1996,60(4):19-38.

- [11] WUYTS S,GEYSKENS I.The formation of buyer-supplier relationships:detailed contract drafting and close partner selection[J].
Journal of marketing,2005,69(4):103-117.
- [12] CANNON J P,ACHROL R S,GUNDLACH G T.Contracts,norms, and plural form governance[J].Journal of the academy of
marketing science,2000,28(2):180-194.
- [13] POPPO L,ZENGER T.Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements? [J].Strategic
management journal,2002,23(8):707-725.
- [14] LEE Y,CAVUSGIL S T.Enhancing alliance performance:the effects of contractual-based versus relational-based governance[J].
Journal of business research,2006,59(8):896-905.
- [15] ZHOU K Z,POPPOL L.Exchange hazards, relational reliability and contracts in China:the contingent role of legal enforceability
[J].Journal of international business studies,2010,41(5):861-881.
- [16] 张闯,徐佳.契约型农产品渠道中专有资产投入、人际信任与关系稳定[J].北京工商大学学报(社会科学版),2016,31(1):109-
119.
- [17] 任星耀,朱建宇,钱丽萍,等.渠道中不同机会主义的管理:合同的双维度与关系规范的作用研究[J].南开管理评论,2012,15(3):
12-21.
- [18] GHOSHAL S,MORAN P.Bad for practice:a critique of the transaction cost theory[J].Academy of management,1996,21(1):
13-47.
- [19] SAMAHAS A,PALMATIER R W,DANT R P,et al.Poisoning relationships:perceived unfairness in channels of distribution[J].
Journal of marketing,2011,75(3):99-117.
- [20] ACHROL R S,GUNDLACH G T.Legal and social safeguards against opportunism in exchange[J].Journal of retailing,1999,75
(1):107-124.
- [21] KATSIKEAS C S,SKARMEAS D,BELLO D C,et al.Developing successful trust-based international exchange relationships[J].
Journal of international business studies,2009,40(1):132-155.
- [22] POPPO L,ZHOU K Z,ZENGER T R.Examining the conditional limits of relational governance:specialized assets,performance
ambiguity, and long-standing ties[J].Journal of management studies,2008,45(7):1195-1216.
- [23] WANG Q,LI J J,ROSS W T,et al.The interplay of drivers and deterrents of opportunism in buyer-supplier relationships[J].
Journal of the academy of marketing science,2013,41(1):111-131.

(责任编辑:金会平)