



“农业龙头企业+农户”营销渠道:契约功能、伙伴合作与交易绩效

黄梦思,孙剑,曾晶

(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:脆弱的契约型渠道关系阻碍了我国农业产业化发展,通过契约治理规避农产品交易过程中各种不确定性,实现农业龙头企业与农户稳定合作的目标已经成为学者关注的热点话题。本文构建“农业龙头企业+农户”营销渠道契约功能、伙伴合作和交易绩效的关系模型,运用湖北、海南等5省共344份农户的调查数据从契约功能角度实证分析农产品交易契约的弱稳定性问题。研究发现,契约在渠道治理中扮演着不同的角色,契约功能通过伙伴合作间接影响交易绩效,即伙伴合作在契约协调功能对交易绩效的影响中起到部分中介的作用,在契约控制功能对交易绩效的影响中起到完全中介的作用。这表明,如果没有合作行为出现,有效的控制条款也无法提高交易绩效。同时,多元分组回归分析表明,信任的合作历史对契约控制功能和合作伙伴之间关系存在显著调节效应。特别是,当交易双方存在信任的合作历史时,契约控制功能对伙伴合作的正向影响弱化。而契约协调功能对伙伴合作的影响在两种情况下并没有显著差异。

关键词:“农业龙头企业+农户”;契约功能;伙伴合作;交易绩效;信任的合作历史

中图分类号:F324 **文献标志码:**A **文章编号:**1671-7465(2017)05-0121-11

一、引言

农业产业化成为当今世界农业的发展趋势,其实质是在分散生产的基础上实现农业规模化经营的组织形式^[1]。作为农业产业化的主导模式,“农业龙头企业+农户”经营组织方式有效地解决了小农户与大市场的对接问题^[2],促进了农业增效和农民增收,因而得到了学术界的青睐和政府的支持。在实践中,该模式虽不乏成功案例,但高违约率导致合作失败也成为不争的事实,这阻碍了中国现代农业发展。现有学者大多立足于交易成本理论框架,侧重从产品专用性、组织模式、诉讼成本、社会资本等角度对农产品交易契约的弱稳定性展开了卓有成效的研究^[1,3-5]。也有学者认为契约完备性、合作经验等因素对“农业龙头企业+农户”利益联结体的稳定性有重大影响^[6-7]。但是,鲜有基于契约功能视角的研究。

现有研究从契约完备性的角度探讨了订单农业中契约对渠道关系和渠道绩效的治理影响。关于契约治理和绩效关系的讨论,学者提出了两种截然相反的观点。第一种观点认为,契约治理是交易双方开展合作的保障。契约条款详细地规定交易双方的权利和义务,并对各种违约行为进行惩罚,提高了从事机会主义的成本,从而有利于建立稳定的合作关系,提升渠道绩

收稿日期:2017-01-15

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,女,华中农业大学经济管理学院博士生,E-mail:hms940320540@126.com;孙剑,男,华中农业大学经济管理学院教授,博士生导师。

效^[8-10]。第二种观点认为,契约治理对交易双方的合作具有抑制作用。由于交易双方的有限理性,事前签订的契约无法包括未来可能出现的各种情况,契约具有不完全性。那么,契约的不完全性导致对方为了增加利益而从事机会主义的可能性^[11]。同时,随着外部环境的不断变动,严格的控制条款激发对方愤怒、怨恨等不良情绪时,对方会采取欺骗等投机行为作为发泄途径,这对合作产生负面影响,不利于渠道绩效的提高^[9,12]。契约治理对绩效影响的差异还体现在复合治理中契约治理与关系治理的关系上,一些研究发现契约治理与关系治理对绩效进行解释时存在“互补效应”,即关系治理弥补了契约治理固有的僵化缺陷,两者的联合使用既尊重了交易双方的意愿又保障了交易关系的柔性和连续性,有利于提高绩效^[13]。而另一些研究则认为契约治理和关系治理存在“替代效应”,即契约治理和关系治理扎根于不同的理论基础,作用机理是对立的。契约向对方传达了一种不信任的信号,阻碍了柔性的、灵活性的关系规范的形成,两者的联合使用会降低绩效^[14]。这种结论产生差异的原因在于,大多研究将契约功能视为单一维度去考虑,忽略了契约功能目标的差异性。因此,一些学者开始关注契约条款的实际内容,发现不同类型契约在渠道治理中扮演着不同的角色^[8,15-16]。例如,Reuer和Arino^[8]和Lumineau和Henderson^[16]发现契约条款涵盖了两方面的交易关系,具备强制性功能和协调性功能。

“农业龙头企业+农户”模式是指为了实现共同的利益目标,农户按照签订的契约向农业龙头企业提供农产品而建立起来的组织间的交换关系^[11]。契约搭建了双方交易关系桥梁的同时也形成一种有效的治理机制,约束双方的交易行为。现实中存在这种现象,即市场价格高于契约的规定价格时,农户把农业龙头企业订购的农产品转售到市场,而当市场价格低于契约的规定价格时,农业龙头企业倾向于从市场收购农产品,这均导致了订单农业的失败。这种现象说明农业龙头企业与农户的合作绩效取决于交易双方是否具有为获取个人利益而从事机会主义的主观动机,因而机会主义对交易的影响得到许多学者的关注,契约的控制功能得到重视。但是,当交易双方发生冲突时,僵硬的契约无法调整各方的行为以避免后续的争端,这无疑降低了双方对于合作的未来期望。而且认知固有的局限增加了交易的协调成本,例如缺乏明确的风险分担原则,缺乏解决争端的程序,这阻碍了契约的顺利执行,甚至使双方关系终止,无法达到预期的结果。这说明,农业龙头企业和农户的合作绩效还取决于行动协调的差异,而不只是消极的利益博弈。因此,抑制机会主义来保护自身利益并不是交易双方制定契约的唯一目的,还应该考虑降低沟通和协作障碍来促进行动协调的目的^[17]。从当前我国学者对“农业龙头企业+农户”营销渠道治理的研究成果来看,学者已经关注到契约治理在农产品营销渠道中的重要作用^[1,3],并从契约条款设计、契约完备性的角度进行探讨^[7,10],但是仅仅重视契约抑制机会主义的控制功能,忽略了其促进组织行动的协调功能。虽然已有少数文献从契约内容的角度发现了这一缺陷^[3,18],强调契约功能对交易绩效的差异性,然而实证研究仍然相对缺乏。此外,行为理论框架认为契约功能对交易绩效的影响需要通过一定的传导机制^[9],但是现有研究将契约和合作分开进行研究,缺乏对交换结构(契约)、过程(合作)和结果(绩效)关系的探讨,因此,本文将伙伴合作作为契约功能和交易绩效的中间影响变量。

先前的合作指交易双方已经发生的各种合作。渠道理论认为,先前的合作为交易双方获取新知识提供途径,这不仅影响着契约条款的设计,而且对后续合作关系的发展产生重大影响^[19]。已有的研究表明先前合作的存在是相互信任的一种表现,有利于提高双方再次合作的意愿和信心^[20-22]。例如Mellewigt等人^[20]在研究中指出,先前的合作有效地减低了信息不对称的风险和对对方从事机会主义行为的感知,这有利于增加双方的信任,进而产生更多的合作行为,实现提高绩效的目的^[21]。Parkhe^[22]发现,先前的合作提高了交易双方的信任程度,在后续的合作中双方更倾向于采用低成本且效率高的非正式控制来管理合作关系。然而,这些研究却忽略了先前的合作可能是失败的,甚至对相互信任产生负向影响的事实^[15]。由此看出,必须是

信任的合作历史才对契约功能和伙伴合作之间的关系产生影响,但如何产生影响以及依据合作历史来优化契约功能并没有涉及。基于此,本文以契约功能目标的差异性为切入点,探讨契约功能通过伙伴合作的中介效应,进而对农产品营销渠道交易绩效产生影响的机制,以及信任的合作历史对契约功能和伙伴合作之间关系的调节效应。

二、理论背景和研究假设

契约是由当事人意愿一致而产生具有法律效应的一种约定。在有限理性和机会主义假设的前提下,交易成本理论提出契约有减少事前和事后机会主义风险的控制功能,有利于提高交易绩效^[23]。这是因为,契约条款规定交易双方的权利和义务以及对违约行为进行惩罚的措施^[8],所以,契约治理能够降低交易双方在结果和行为方面的不确定性和减少交易成本,从而提升关系稳定性和绩效^[5,17,23]。同时,相关实证研究也强调契约具有防范机会主义的控制功能。例如,Parkhe^[22]发现,在机会主义行为风险较高(环境不确定性高、资产专用性高)的情景下,合作伙伴倾向于在契约里面设置更多的控制性条款^[8]。然而,交易成本理论过于强调行为的不确定对交易绩效的影响,重视契约的控制功能^[15,23],却忽略了非机会主义的不合作行为对交易绩效的影响。事实上,农业龙头企业和农户的合作绩效不仅取决于交易双方是否具有从事机会主义的潜在动机,还取决于交易双方行动的协调差异。因此,学者基于交易成本理论将契约功能定义为单一维度的做法存在局限性^[16]。

组织理论认为个体认知的局限性使交易双方在合作过程中面临着协调行动的难题^[24],而且一个最优的契约既能作为一种正式的控制机制来抑制双方的机会主义行为,也能作为一种协调机制来简化双方的行动和化解冲突^[8,20]。尤其强调,契约包括的争端解决程序、管理程序、技术标准等条款减少了认知冲突,这成为契约顺利执行的重要依据和保障^[15]。

目前,大多学者发现契约条款表面是枯燥的文字,但背后表征着不同的功能。按照产生来源和治理目的,契约涵盖了两方面的交易关系,即控制与协调。其中控制功能源于交易双方利益动机的差异。由于各个主体的利益诉求不一致,交易双方具有以不诚实或欺骗的方式追求自身短期利益的潜在机会主义倾向。因此,双方需要制定有效的监督和惩罚措施来抑制机会主义行为。协调功能来源于个体认知的有限理性。受教育水平、智力状况、生活经历等方面的影响,个体对客观事物的认知存在局限,这导致双方在合作过程中容易产生认知偏差和沟通障碍,因此,交易双方需要通过契约条款规定有效的协调程序和原则,克服交易双方的协作障碍,进而提高合作效率。

(一) 控制功能与伙伴合作

当两个彼此独立的利益体进行合作时,交易双方需要面对关于未来合作的关系风险,即交易双方不遵守合作精神的可能性或由于交易双方无法达到满意的合作所带来的可能结果^[21]。从交易成本理论出发,学者认为关系风险来源于机会主义,即通过狡诈的手段牺牲其他成员的利益来获取自身利益^[23]。在农产品营销渠道中机会主义行为表现为隐藏信息、逃避义务、逾期付款、提供不合格产品等多种形式^[25]。

契约控制功能指契约保护条款清晰地界定了交易双方的权利和义务,允许从法律和经济上惩罚违约的行为^[8],最大程度地抑制合作过程中的投机行为,从而达到契约约定的理想结果。农产品营销渠道中出现高违约率现象的主要原因是,农产品交易市场的不确定性使农业龙头企业与农户在交易中产生了机会主义的关系风险。因此,农业龙头企业和农户通过协商方式制定安全保护条款,对于违反契约条款规定的行为或者不作为行为进行惩罚^[22],例如农业龙头企业可以拒绝收购不符合标准的产品。其结果是,随着获取自我利益的成本增加,交易双方从事机

会主义的意愿就会下降,进而降低违背契约条款界定的义务的可能性^[14]。当交易双方更多地将契约作为一种正式控制来抑制机会主义行为时,这降低了双方在结果和行为方面的不确定性^[23],进而增加了交易双方的合作预期,更倾向于按照契约的规定进行合作。因此,本文提出假设 1:

假设 1:在“农业龙头企业+农户”营销渠道中,契约控制功能正向影响伙伴合作。

(二) 契约协调功能与伙伴合作

交易成本理论的学者主要关注行为的不确定性,而组织理论的学者则强调合作过程中面临着协调行动的难题^[24]。契约协调功能指交易双方为了克服固有的认知局限,针对合作过程中的协调事务制定行动计划系统、技术操作程序和风险分担原则等契约条款,这有利于减少误解风险,成为契约顺利执行的重要保障^[16]。“农业龙头企业+农户”作为一种特殊的中间组织形式,由具有独立法人资格的利益主体组成。由于交易双方在知识结构、利益诉求上存在明显差异,使双方在合作过程中产生沟通障碍和认知偏差,这必然对合作效率产生负面影响。契约协调功能类似于将契约作为一个行动计划,减少了偏好分歧,强调风险共担,进而提高渠道成员间的合作水平^[10]。同时,由于交易双方在合作过程中面临着许多不确定因素,交易双方根据合作过程的信息反馈对再协商条款进行适当修正,使交易双方行动保持协调,联合行动更容易达成一致^[20]。据此,本文提出假设 2:

假设 2:在“农业龙头企业+农户”营销渠道中,契约协调功能正向影响伙伴合作。

(三) 伙伴合作对农产品营销渠道交易绩效的影响

提高绩效水平是农产品营销渠道治理的目标。在现有相关文献中,学者们对农产品营销渠道绩效的测量主要有三个方面:顾客满意度、渠道成员的关系绩效以及市场交易绩效。目前,关于交易绩效的测量方式主要有两种:第一种是对交易结果进行衡量,即交易销售绩效^[10];第二种是对交易过程进行衡量,即交易弹性绩效^[11]。本文采用交易销售绩效测量契约功能的效果,是对契约功能所产生效果的预期与实际效果吻合程度的衡量。

在“农业龙头企业+农户”营销渠道中,除了契约规定的内容,交易双方的意见和主动合作的行为对提高农产品营销渠道交易绩效同样重要。伙伴合作通过优化交易双方的资源来实现帕累托改进。特别是,当更多的合作行为出现,例如信息共享、共同解决问题能够减轻不确定所带来的风险和加强双边的承诺^[13],更多的非合作行为(偷懒、盗取知识、隐藏信息)就会消失^[14]。这意味着,合作能够提高交易双方的奉献精神,降低渠道运行成本,从而提高渠道满意度和绩效^[8]。据此,本文提出假设 3:

假设 3:伙伴合作正向影响农产品营销渠道交易绩效。

(四) 信任的合作历史的调节效应

当交易双方事先存在成功的合作历史时,相互之间能够建立一种信任,其特点是双方共享一套价值观或社会规范,并强调对他人的善意信任。基于社会交换理论的观点,相关文献强调了信任对伙伴合作的重要性^[26],即信任降低了交易双方对机会主义危害的感知,增强了双方的合作信心。例如,Jones 和 George^[27]认为基于共享价值的信任为知识和信息的传递提供了保障,交易双方不需要行使契约控制条款所界定的权利来保护自己的利益。Dyer 和 Singh^[14]证明,信任通过成员共享的价值观、信念来协调交易双方的行为,有利于减少交易双方的利益冲突,进而降低合作伙伴的投机行为。

当农业龙头契约与农户是相邻相亲的关系时,彼此较少使用详细的控制机制协调交易活动,但农户也不会违背正式契约。这种现象表明,当契约嵌入一种“关系”后,契约控制功能对交易影响作用由主导作用渐变成次要作用。其实,这种“关系”的本质就是善意信任,是对契约控制功能的有效代替。这是因为,基于先前信任的合作历史,农户相信农业龙头企业会采取合

乎自己利益的行为,双方发生冲突和投机行为的概率较小^[19]。因此,交易双方更多依靠非正式控制来规避机会主义,促进知识交流和信息共享,这会弱化契约控制功能对伙伴合作的积极影响^[28]。因此,本文提出假设 4a:

假设 4a:信任的合作历史会削弱契约控制功能对伙伴合作的正向影响。

组织学习理论指出,学习已经成为组织间一种重要现象,特别是基于以往的合作经验学习如何制定有效的契约来管理合作关系^[29]。Mayer 和 Argyres^[6]基于个人计算机外包产业的纵向研究表明,契约作为一个知识库用于指导合作关系的管理,学习效应对契约协调条款的制定非常重要。尤其是,当合作伙伴之间存在信任的合作历史时,他们根据先前的学习经验对契约内容进行调整,倾向于将契约的协调性保持在一个较高水平^[22]。同时,Faems 等人^[15]运用案例研究发现,以往的交易关系会影响后续契约的设计。信任的合作历史使他们在契约中制定更多柔性的协调条款,这会强化契约协调功能对伙伴合作的积极影响。因此,本文提出假设 4b:

假设 4b:信任的合作历史会强化契约协调功能对伙伴合作的正向影响。

三、数据来源与变量测量

(一) 样本选择和数据收集

本文以农业龙头企业和农户的契约型合作关系为研究对象,以参与“订单农业”的农户为调查对象,采用 2015 年 6 月、2015 年 8 月、2016 年 8 月、2017 年 1 月的入户调查数据。本次调查采取分层抽样和随机抽样相结合的抽样方法:首先,根据农业经济水平和各省(区、市)市级以上农业龙头企业名单,分别选择东中西部共 10 个省份;其次,将选择省份的县(区、市)作为整体样本,随机抽取 20 个样本县(区、市),这些县市分布在湖北、江西、山西、海南、河南 5 省;然后在每个样本县(区、市)选择 2 个样本乡镇,并在每个样本乡镇选择 1~2 个参与订单农业的样本村;最后在每个样本村随机抽取 10~15 户农户。调查共发放问卷 800 份,最终获得有效样本 588 个,问卷有效率为 73.5%。其中不存在农产品交易合作历史的样本有 244 个,存在农产品交易合作历史的样本有 344 个。存在合作历史的样本农户的基本特征构成如表 1。

表 1 样本农户的基本特征

年龄	频数	频率(%)	累计频率(%)	文化程度	频数	频率(%)	累计频率(%)
30 岁及以下	12	3.49	3.49	初中及以下	174	50.58	50.58
30~40 岁	28	8.14	11.63	高中及中专	96	27.91	78.49
40~50 岁	116	33.72	45.35	大专	52	15.12	93.61
50 岁及以上	188	54.65	100.0	本科及以上	22	6.39	100.0
总计	344	100.0	—	总计	344	100.0	—
家庭人口数	频数	频率(%)	累计频率(%)	家庭农业收入	频数	频率(%)	累计频率(%)
2 人及以下	32	9.30	9.30	3 万元及以下	157	45.64	45.64
3 人	95	27.62	36.92	3 万~5 万元	47	13.66	59.30
4 人	99	28.78	65.70	5 万~7 万元	44	12.79	72.09
5 人	80	23.26	88.96	7 万~10 万元	31	9.01	81.10
6 人及以上	38	11.04	100.0	10 万元以上	65	18.90	100.0
总计	344	100.0	—	总计	344	100.0	—

样本农户的户主以男性居多,占样本总数的 79.9%;户主以中老年为主,年龄段集中在 50 岁以上占样本总数的 54.65%;户主文化程度为初中及以下占样本总数的 50.58%,本科及以上仅占样本总数的 6.39%,说明户主受教育程度偏低;绝大多数家庭的人口规模为 3~5 人;从家

庭农业经营收入来看,低于 5 万元的农户占样本总数的 45.64%,高于 10 万元的农户占样本总数的 18.90%。

(二) 变量测量

1. 自变量、中介变量、因变量。由于契约控制功能、契约协调功能、伙伴合作、交易绩效 4 个变量均属于无法被直接观察的潜变量,需要设计观察变量对其进行测度。本文测量量表参考了国内外成熟量表,并根据农业龙头企业与农户的实地调查资料进行适当的修改,使问卷更加符合中国人的阅读习惯,并能为调查对象所理解。测量题项包括:①契约控制功能;②契约协调功能;③伙伴合作;④交易绩效。

本文研究使用 Likert 五分量表法,对上述 4 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 SPSS19.0 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。同时,本文运用了 Cronbach’s α 系数来衡量各个潜变量的信度,以反映量表的可靠性和稳定性。从表 2 可以看出所有变量的 Cronbach’s α 系数都超过 0.7。因此,可以认为测量量表总体信度较高。此外,各个变量的最终分值通过因子得分获得。

表 2 信度检验结果

潜变量	测量题项	KMO	因子共同成分	Cronbach’s α
契约控制功能	契约对交易双方的法律约束力强	0.767 (0.000)	0.838	0.855
	契约明确地规定了双方的违约条件和惩罚措施		0.861	
	契约详细的说明双方各自的权利和义务		0.827	
	契约严格地规定了关于监督的条款		0.820	
契约协调功能	契约详细地规定了争端解决的程序	0.789 (0.000)	0.872	0.888
	契约详细规定了农产品的产出标准		0.923	
	契约清晰地规定了管理程序		0.847	
	契约清晰地规定了关于变更与调整的条款		0.826	
伙伴合作	和企业进行正式与非正式的频繁交流	0.725 (0.000)	0.854	0.841
	与企业给对方提供有帮助的信息		0.882	
	和企业配合对方的合理要求		0.887	
交易绩效	销售的农产品数量得到保证	0.658 (0.000)	0.806	0.700
	销售的农产品价格合理		0.748	
	销售的农产品渠道便捷		0.591	
	销售的农产品质量符合要求		0.767	

注:括号内为样本分布的球形 Bartlett 卡方检验值的显著性。

2. 调节变量。以往的研究认为先前的合作能提高交易双方的信任^[20]。然而,这些研究忽略了不成功的合作历史对相互信任存在负向影响的事实。因此,本文借鉴的 Faems 等人^[15]研究,采用更为详细的指标,即信任的合作历史对合作经历进行测量。基于这个题项,本文构造了一个虚拟变量,其中“0”代表不存在信任的合作历史,“1”代表存在信任的合作历史。在调查样本中,有 64.50%的农户认为他们与农业龙头企业之间存在信任的合作历史。

3. 控制变量。考虑到合作关系中还存在其他可能影响交易绩效的因素,而这些因素并不是研究关注的重点,因而有必要对这些存在影响的主要变量进行控制。本文的控制变量包括交易的复杂性、种植(养殖)年限、农产品交易规模。实际调查中发现,农户与农业龙头企业签订的契约形式呈现多样性,这表明交易双方依据交易特性来界定契约文本内容的冗余程度。本文利

用契约长度(契约页数)来衡量交易的复杂性^[2],并在问卷设置“1 页、2 页、3 页、4 页、5 页及以上”五种选择。种植(养殖)年限影响着农户种植(养殖)农产品的技术水平和生产经验,而拥有丰富技术水平和生产经验的农户越容易与农业龙头企业建立良好的合作关系^[11],在问卷中设置“10 年及以下、10~15 年、15~20 年、20~25 年、25 年以上”五个选项。农户交易规模越大,这意味着交易双方的依赖程度越高,采取合作行为的概率越大^[5],利用农户向企业销售额来衡量农户交易规模。

四、结果与分析

(一) 伙伴合作对契约功能和农产品营销渠道交易绩效之间关系的中介效应

Baron 和 Kenny^[29]提出检验中介效应的方法需要进行三次多元回归分析,其具体步骤是:首先做 y(因变量)对 x(自变量)的回归,若回归系数显著表明主效应存在;其次,在主效应存在的情况下,做 m(中介变量)对 x(自变量)的回归,若回归系数显著则表明存在自变量对中介变量的影响;最后,做 y(因变量)对 m(中介变量)和 x(自变量)的回归,若中介变量回归系数显著,自变量的影响因素不显著,表明存在完全中介效应,而自变量的影响因素显著且这一系数的绝对值比自变量对因变量的直接回归系数绝对值明显降低,则表明存在部分中介效应。本文也采用这一方法分析伙伴合作在契约功能和农产品营销渠道交易绩效之间的中介作用。回归结果见表 3。

表 3 伙伴合作对契约功能和农产品营销渠道交易绩效关系中中介效应的回归结果

变量	农产品营销渠道交易绩效				伙伴合作	
	模型 1		模型 2		模型 3	
	回归系数	标准误	回归系数	标准误	回归系数	标准误
契约控制功能	0.125***	0.028	-0.070	0.030	0.436***	0.035
契约协调功能	0.426***	0.042	0.298***	0.041	0.288***	0.052
伙伴合作	—	—	0.446***	0.040	—	—
控制变量						
交易的复杂性	0.068	0.030	0.032	0.027	0.079	0.037
种(养)殖年限	-0.038	0.030	-0.143***	0.022	0.235***	0.024
农产品交易规模	0.168***	0.000	0.181***	0.000	-0.044	0.000
常数项	2.380	0.217	2.238	0.200	0.435	0.268
判定系数	0.288		0.404		0.414	
调整后判定系数	0.277		0.394		0.405	
F 值	27.307***		38.147***		47.722***	

注:*** 代表在 0.1% 的统计水平上显著。

首先,将契约控制功能、契约协调功能放入模型与交易绩效进行多元线性回归,检验主效应是否显著。由模型 1 可知,契约控制功能和契约协调功能均对农产品营销渠道交易绩效存在显著的正向影响,回归系数分别为 0.125 和 0.426,且均在 0.1% 的统计水平上显著,支持进一步伙伴合作的中介检验。其次,将契约控制功能、契约协调功能作为自变量,伙伴合作作为因变量建立回归模型,检验自变量对中介变量的影响情况。由模型 3 可知,契约控制功能和契约协调功能均对伙伴合作存在正向的显著影响,回归系数分别为 0.436 和 0.288,且均在 0.1% 的统计水平上显著。因此,假设 1 和假设 2 得到验证。最后,将契约控制功能、契约协调功能、伙伴合作作为自变量,农产品营销渠道交易绩效作为因变量建立回归模型,检验中介变量伙伴合作对农

产品营销渠道交易绩效的影响效果。结果如模型 2 所示,伙伴合作与农产品营销渠道交易绩效高度相关,回归系数为 0.446,并在 1%的水平上显著,说明伙伴合作是提高交易绩效的基础,因此,假设 3 得到验证。与模型 1 相比,契约协调功能对交易绩效仍然存在显著的正向影响($\beta = 0.298, p < 0.001$),而且系数的绝对值减少了 0.128,这表明伙伴合作在契约协调功能和交易绩效之间的关系扮演部分中介的角色。同时,契约控制功能对交易绩效并不存在显著的影响($\beta = -0.070, p > 0.5$),这表明伙伴合作在契约控制功能和交易绩效之间的关系扮演完全中介的角色,换言之,如果没有合作行为出现,有效的控制条款也无法直接提高交易绩效。

(二)信任的合作历史对契约功能和伙伴合作之间关系的调节效应

温忠麟、侯杰泰、张雷^[30]在研究中指出,当 x (自变量)为连续变量、 m (调节变量)为分类变量时,应采取分组回归的方法检验调节效应,即按照 m (调节变量)的取值进行分组,做 y (因变量)对 x (自变量)的回归。若回归系数的差异显著,则表明调节效应显著。由于本文的自变量契约功能(控制功能、协调功能)是连续变量,调节变量信任的合作历史是分类变量,因而采取分组回归方法检验信任的合作历史对契约功能和伙伴合作之间关系的调节效应,即分别对不存在信任的合作历史和存在信任的合作历史两组样本进行回归分析,检验每一组样本中契约功能与伙伴合作的关系效应。由于层次回归分析不仅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情况下变量对因变量的独立影响,而且可以通过拟合优度(R^2)的变化来判断新引入的变量是否对模型存在意义,本文也采用层级回归的方法对各组进行回归分析。第一步进入回归方程的为控制变量(交易的复杂性、种植(养殖)年限、农户农产品交易规模),第二步为自变量(契约控制功能和契约协调功能)的主效应。表 4 列示了信任的合作历史对于契约功能和伙伴合作的调节作用的检验结果。

表 4 信任的合作历史对契约功能和伙伴合作关系调节效应的回归结果

变量	不存在信任的合作历史				存在信任的合作历史			
	模型 1		模型 2		模型 1		模型 2	
	回归系数	标准误	回归系数	标准误	回归系数	标准误	回归系数	标准误
契约控制功能	—	—	0.695***	0.065	—	—	0.376***	0.037
契约协调功能	—	—	0.130**	0.079	—	—	0.216***	0.064
控制变量								
交易的复杂性	0.343***	0.073	0.063	0.051	0.073	0.050	0.011	0.044
种植(养殖)年限	0.218**	0.056	0.067	0.038	0.396***	0.031	0.319***	0.028
农产品交易规模	-0.125	0.000	-0.108*	0.000	0.042	0.000	0.011	0.000
常数项	2.357	0.435	0.069	0.388	3.449	0.310	1.524	0.329
判定系数	0.108		0.615		0.150		0.352	
调整后判定系数	0.087		0.600		0.137		0.336	
F 值	5.304**		41.547***		11.961***		21.911***	

注:***、**、* 代表在 0.1%、1%和 5%的统计水平上显著。

由表 4 可知,在不存在信任的合作历史组中,将契约控制功能、契约协调功能变量加入回归方程后,拟合优度(R^2)提高了 51.30%;在存在信任的合作历史组中,将契约控制功能、契约协调功能加入回归方程后,拟合优度(R^2)提高了 19.90%,这表明契约功能的加入能够显著提高模型的解释力度。在这两组样本中,契约控制功能的回归系数分别是 0.695($P < 0.001$)、0.376($P < 0.001$),契约协调功能的回归系数分别是 0.130($P < 0.01$)、0.216($P < 0.001$),不存在信任的合作历史组契约功能对伙伴合作的方差解释能力(61.50%)大于存在信任的合作历史组(35.20%),而且在这两类分组回归模型中,从模型 1 到模型 2 的 R^2 、F 值均显著增加,表明该模

型的效果比较理想。

根据 Fisher Z 检验方法检验两组样本的回归系数是否存在差异, $Fisher(0.695) - Fisher(0.376) = 0.462$, $Z_1 = 0.462/0.111 = 4.162$ 。由于 4.162 大于 5% 显著性水平的临界值 1.96, 表明组间回归系数存在显著差异, 信任的合作历史对契约控制功能和伙伴合作之间关系的调节效应显著。因此, 假设 4a 得到验证。同理, $Fisher(0.130) - Fisher(0.216) = -0.088$, $Z_2 = -0.088/0.111 = -0.793$ 。由于 -0.793 大于临界值 -1.96, 表明组间回归系数不存在显著差异, 信任的合作历史对契约协调功能和伙伴合作之间关系的调节效应不显著。因此, 假设 4b 没有通过检验。

五、研究结论与启示

(一) 研究结论

第一, 契约控制功能能够防范交易双方的机会主义, 有利于促进合作。虽然现有的许多研究认为, 法律体系的不完善以及昂贵的诉讼成本制约了契约的作用, 以及契约控制功能是对对方动机的一种质疑, 反而会诱发偷懒、欺诈等投机行为, 从而阻碍良好的合作关系的产生。但是, 在信誉有限的交易市场上, 出于对经济利益的渴望以及降低机会主义的需求, 农户会更加谨慎地对待合作关系^[19], 不会因为控制性的契约条款采取不合作的行为, 例如农业龙头企业对农户生产过程进行监督, 能够避免因农产品质量不合格所带来的经济损失。同时这种合理退出机制也为渠道关系中较弱的一方提供制度保证, 提高成员对未来长期合作的预期。这说明, 契约控制功能在农产品交易中仍然扮演着十分重要的角色。

第二, 契约协调功能也有助于促进伙伴合作。以往的研究往往只重视契约抑制机会主义的控制功能, 而本文在此基础上, 从契约功能目标差异性的角度, 进一步明确了契约也有促进行动的协调功能, 从而解释了现有研究关于契约治理对合作行为影响的分歧^[31]。这说明, 交易双方更多将契约作为一种协调机制时, 通过在数量、质量、规格等方面的详细规定减少了偏好分歧和沟通障碍, 从而有利于契约的顺利执行, 提高渠道成员间的合作水平^[10,20]。

第三, 契约功能通过伙伴合作间接影响农产品营销渠道交易绩效。伙伴合作在契约协调功能对交易绩效的影响中起到部分中介作用, 而在契约控制功能对交易绩效的影响中起到完全中介作用, 这表明契约控制功能的强化将促进交易双方的合作, 从而间接对交易绩效产生影响。因此, 伙伴合作是提高交易绩效的基础, 没有合作行为出现, 有效的契约控制条款也无法提高交易绩效^[19]。

第四, 信任的合作历史对于契约控制功能和合作伙伴之间关系存在调节效应。特别是, 当交易双方存在信任的合作历史时, 契约控制功能对伙伴合作的正向影响降低。这是因为, 成功的合作经历使农户相信农业龙头企业会采取合乎自己利益的行为, 这会降低农户对投机行为的感知。同时, 当合作伙伴过多地强调控制功能时, 他们认为创造了一个不信任的环境^[15]。因此, 交易双方更多依靠成员认同的价值观来规避机会主义, 促进知识交流, 进而提高渠道成员间的合作水平^[28]。然而, 契约协调功能在两种情况下并不存在显著差异。这说明繁琐的契约会对渠道成员的行为产生较大的束缚, 阻碍了双方根据外部环境的变动进行适当调整, 进而降低了合作动机^[19]。因而, 交易双方存在信任的合作历史时, 并不需要制定更多的协调条款来约束彼此的行为, 而是依靠双向的、自动的调整方式促进合作, 这也说明在政策和市场多变的环境下, 先前成功的合作具有较好的信用保证。

(二) 启示

本文的研究结果对农业龙头企业的管理实践有一定的启示。第一, 农业龙头企业要明确契约功能效用的差异性, 关注契约协调功能。由于资源禀赋的约束以及成本效率的衡量, 交易双

方只看着契约抑制机会主义的功能以保护自身的利益,却忽略了非机会主义所带来的不合作行为。事实上,不同类型契约的目标功能存在差异,交易双方设计的契约条款既要表征控制功能,也要表征协调功能。第二,交易双方在设计契约时,不能一味地追求面面俱到、事无巨细,而是应当依据先前的合作历史来强化重点。当不存在信任的合作历史时,交易双方应该更加强化契约的控制功能,以保证契约的执行效率和有效性。只有根据不同的情况有效配置资源,才能保持长期稳定的合作关系,进而提高营销渠道绩效。第三,农业龙头企业应当重视增强农户合作的途径,掌握有效的方法促进合作,例如加强与农户之间的交流、提供技术指导、培训、主动让利等形式,强调彼此在合作过程中是利益共享、风险共担的联结体。

参考文献:

- [1] 胡新艳. “公司+农户”:交易特性、治理机制与合作绩效[J]. 农业经济问题, 2013(10): 83-89.
- [2] 陈灿, 罗必良. 农业龙头企业对合作农户的关系治理[J]. 中国农村观察, 2011(6): 46-57.
- [3] 陈灿, 罗必良, 黄灿. 差序格局、地域拓展与治理行为: 东进农牧公司案例研究[J]. 中国农村观察, 2010(4): 44-53.
- [4] 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.
- [5] Zhou K, 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): 861-881.
- [6] Mayer K, Argyres N. Learning to Contract: Evidence from the Personal Computer Industry[J]. *Organization Science*, 2014, 15(4): 394-410.
- [7] 王亚飞, 黄勇, 唐爽. 龙头企业与农户订单履约效率及其动因探寻——来自 91 家农业企业的调查资料[J]. 农业经济问题, 2014(11): 16-25.
- [8] Reuer J, Ariño A. Strategic Alliance Contracts: Dimensions and Determinants of Contractual Complexity[J]. *Strategic Management Journal*, 2007, 28(3): 313-330.
- [9] 熊焰. 控制机制、合作行为与供应商绩效关系研究[J]. 管理科学, 2009(1): 30-38.
- [10] 夏春玉, 杜楠, 张闯. 契约型农产品渠道中的契约治理、收购商管控与农户绩效[J]. 经济管理, 2015(1): 87-97.
- [11] 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.
- [12] Poppo L, Zhou K, Rhu S. Alternative Origins to Interorganizational Trust: An Interdependence Perspective on the Shadow of the Past and the Shadow of the Future[J]. *Organization Science*, 2008, 19(1): 39-55.
- [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] 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.
- [15] Faems D, Janssens M, Madhok A, et al. Toward an Integrative Perspective on Alliance Governance: Connecting Contract Design, Trust Dynamics, and Contract Application[J]. *Academy of Management Journal*, 2008, 51(6): 1053-1078.
- [16] Lumineau F, Henderson J. The Influence of Relational Experience and Contractual Governance on the Negotiation Strategy in Buyer-supplier Disputes[J]. *Journal of Operations Management*, 2012, 30(5): 382-395.
- [17] Parmigiani A, Riverasantos M. Clearing a Path Through the Forest: A Meta-Review of Interorganizational Relationships[J]. *Journal of Management*, 2011, 37(4): 1108-1136.
- [18] 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.
- [19] Luo Y. Contract, Cooperation, and Performance in International Joint Ventures[J]. *Strategic Management*

- Journal, 2002, 23(10): 903-919.
- [20] Mellewigt T, Madhok A, Weibel A. Trust and Formal Contracts in Interorganizational Relationships—Substitutes and, Complements[J]. *Managerial & Decision Economics*, 2007, 28(8): 833-847.
- [21] Ring P, Van De Ven A. Developmental Processes of Cooperative Interorganizational Relationships[J]. *Academy of Management Review*, 1994, 19(19): 90-118.
- [22] Parkhe A. Strategic Alliances Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation[J]. *Academy of Management Journal*, 1993, 36(36): 794-829.
- [23] Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting[M]. New York: Free Press, 1985.
- [24] Lawrence P, Lorsch J. Organization and Environment[M]. Boston: Harvard Business School Press, 1967.
- [25] Das T, Teng B. Between Trust and Control: Developing Confidence in Partner Cooperation in Alliances[J]. *Academy of Management Review*, 1998, 23(3): 491-512.
- [26] Inkpen A, Currall S. The Coevolution of Trust, Control, and Learning in Joint Ventures[J]. *Organization Science*, 2004, 15(5): 586-599.
- [27] Jones G, George J. The Experience and Evolution of Trust: Implications for Cooperation and Teamwork[J]. *Academy of Management Review*, 1998, 23(23): 531-546.
- [28] Hillebrand B, Woolthuis R, Nootboom B. Trust, Contract and Relationship Development[J]. *Organization Studies*, 2005, 26(6): 813-840.
- [29] Baron R, Kenny D A. The Moderator-mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations[J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 51(6): 1173-1182.
- [30] 温忠麟,侯杰泰,张雷. 调节效应与中介效应的比较和应用[J]. 心理学报, 2005(2): 268-274.
- [31] Cao Z, Lumineau F. Revisiting the Interplay between Contractual and Relational Governance: A Qualitative and Meta-analytic Investigation[J]. *Journal of Operations Management*, 2015, 33(1): 15-42.

(责任编辑:宋雪飞)