“农业龙头企业 + 农户”模式的关系风险与交易治理

黄梦思[a,b]，孙 剑[a,b]

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

摘 要：“农业龙头企业 + 农户”模式存在高违约率，这导致合作失败成为普遍现象。从农户视角，基于海南、湖北、江西等 5 省共 257 户农户调研数据，构建了一个“农业龙头企业 + 农户”营销渠道关系风险、治理机制和交易绩效的关系模型，实证分析关系风险对治理机制选择的影响以及治理机制阈值效应。结果显示：农户基于关系风险选择不同的治理机制，进而对交易绩效产生不同的影响。治理机制不仅对关系风险和交易绩效间的关系存在中介效应，而且对交易绩效存在阈值效应，即低水平的信任和传统社会规范治理对交易绩效存在显著正向影响，而高水平的信任和传统社会规范治理对交易绩效的影响不显著；低水平的权力治理对交易绩效不存在显著影响，而高水平的权力治理对交易绩效的负向影响显著。

关键词：“农业龙头企业 + 农户”；农产品营销；关系风险；交易绩效

中图分类号：F304.3　　**文献标识码：**A　　**文章编号：**1672 - 0202(2018)01 - 0001 - 11

一、引言

上世纪 90 年代以来，“农业龙头企业 + 农户”经营组织成为中国农业产业化的主导模式[1]17，订单合同成为联结农业龙头企业与农户间利益的主要方式。这种以“风险共担、利益共享”为原则的产销联盟模式有助于调整农业结构、增加农民收入、推动农业技术进步[2]。然而，实践中订单农业违约率高，这导致合作失败成为普遍现象[3]。长期来看，高违约率只能带来两败俱伤的局面，并对中国现代农业发展产生较强的制约。形成这种高违约率现象的主要原因是农产品市场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或利益不均的关系风险[4]6。关系风险不仅影响农产品营销渠道合作关系的稳定性，而且严重危害渠道交易绩效，这迫使交易双方通过寻求有效的治理模式来降低关系风险所产生的负面影响。因此，如何基于关系风险选择匹配的交易治理来建立农业龙头企业与农户长期稳定的渠道关系，并通过有效的交易治理来提升交易绩效成为营销渠道理论和实践所关注的重要问题。

关系风险的研究最初来自企业战略联盟，指交易双方不遵守合作精神的可能性，以及对实现合作目标的影响。按照传统经济学的观点，交易双方利用交易治理对关系风险进行管理，其主要目的是为节约交易成本，分散风险。遵循这一思路，Williamson[5] 根据交易特征将治理结构划分为古典契约、新古典契约和关系契约 3 种契约形式。随后，Heide[6]81 提出市场治理、关系治理、权利治

收稿日期：2017 - 10 - 12　　**DOI：**10.7671/j.issn.1672 - 0202.2018.01.001

基金项目：国家自然科学基金项目(71573100)

作者简介：黄梦思(1991—)，女，湖北天门人，华中农业大学经济管理学院博士研究生，主要研究方向为农产品贸易与营销。E - mail：hms940320540@126.com

理3种形式。Nooteboom[7]列举了治理的基本要素:风险、信任、控制。但是,交易双方的合作仍然会受到个人主观力量的影响,对交易治理的选择也有不同的需求,这意味着感知的关系风险将影响交易治理结构的选择。例如 Billitteri 等[8]以生物制药行业为例发现,当感知的关系风险较高时企业倾向于使用层级治理,而感知的关系风险较低时企业倾向于使用市场治理。Bazyar 等[9]351研究表明感知的关系风险对单边治理的使用存在正向影响,对双边治理的使用存在负向影响。

目前,我国学者的研究成果表明"农业龙头企业+农户"模式中存在两种管理交易关系的治理机制,即正式契约和关系治理机制[10],但忽略农户因市场价格高于契约规定的价格时,把订购的农产品转售到市场的现象,即对传统社会规范治理着墨不多。尽管已有的研究结果表明治理机制对交易绩效存在影响,但这些研究的前提因素不尽一致,例如侧重从交易特性(资产专用性)、差序格局角度来探讨治理机制与交易绩效的关系[11-12],但鲜有基于关系风险视角,研究治理机制阈值效应给交易绩效结果所带来的差异性。本文把关系风险作为前提因素,探讨不同治理机制的高低水平对交易绩效影响的阈值效应,揭示农户如何基于关系风险选择合适的治理机制,规避交易的关系风险。研究对于降低合作风险、提高交易绩效、提升农民收入水平有重要的意义,也为渠道成员交易关系的管理提供支持。

二、交易治理机制与交易绩效

基于有限理性和机会主义的假设前提下,交易成本理论研究了不同交易特性下治理模式的选择与效率(或绩效)问题。该理论指出交易治理的安排取决于交易成本,而交易成本取决于交易特性。交易特性的本质是合作伙伴不遵守合作精神的可能性,对所期望合作关系存在的不确定性,即关系风险。而且,这种关系风险是组织在交易的利益驱动下实施机会主义行为而产生的,因而合作产生的关系风险是内生的。这表明,关系风险是治理机制选择的核心前置要素。同时,契约安排的效率意味着合作绩效取决于治理机制的安排[13]。按照"交易特征—治理机制—交易绩效"的思路,交易双方根据组织间的关系特征选择合适的治理机制,以规避或控制交易风险,达到节约交易成本的"经济性"结果和保障合作顺利进行。事实上,不同治理机制的适用范围、成本、手段存在差异,在降低机会主义或利益不均产生的关系风险、提升交易绩效方面的作用也各不相同。

例如,Heide[6]81提出单边治理与双边治理,Cannon 等[14]提出契约治理与规范治理,Lee 和 Cavusgil[15]896提出契约治理与关系治理,这些治理机制根据不同特征进行分类,但本质上具有一致性。交易成本理论最早提出治理机制,认为企业考虑不同的治理机制来抑制合作伙伴的机会主义行为,从而实现降低交易成本、增加合作机会、提升交易绩效的目的。但是,被广泛运用于解释企业治理的交易成本理论并未重视交易双方所嵌入的社会环境,没有充分考虑到合作以及控制的复杂程度,因而缺乏对治理社会属性的解释力度。于是,学者运用交易成本理论和关系契约理论共同解释交易治理问题,信任、风险、控制问题纳入治理的范畴。目前,大量学者认为治理机制最基本的要素是控制和信任。例如 Boschsijtsema 和 Postma[16]从合作发展角度把治理机制划分为两类,即基于价格驱动的正式契约关系和建立在能力和意愿基础上的非正式信任关系。总之,这些研究结果使我们有理由相信信任和控制共存于农产品交易关系中,是构建复杂的农产品营销渠道成员交易治理结构的基石。

尽管治理机制对交易绩效存在影响,但学术界尚未得出一致结论,并认为交易治理的不同水平会对交易绩效产生不同的影响。例如 Barney 和 Hansen[17]认为信任存在低水平和高水平两种不同状态,当信任增长高于合作双方关系的阈值水平时,信任对交易绩效的影响不显著。这意味着,低水平的信任能够正向影响产出结果,而高水平的信任则无法正向影响产出结果。另外,一些学

者指出如果控制超出了保持合作关系的必须水平时,它是破坏性的,这说明权力治理对交易绩效并不是只有破坏功能[18]。交易绩效的差异性表明治理机制存在阈值效应,即当治理水平超过阈值时,原有的均衡状态将被打破[19]。

(一)关系风险

风险是契约交易的一个关键方面,被认为是个人对所作决策负面结果的主观判断或者认知。相对于客观风险,学者更加关注感知的风险,这是因为客观风险与感知风险之间的差异因人而异。因此,感知的关系风险影响交易治理结构的选择,进而对双方合作关系产生影响[20]。战略联盟中绩效风险指在交易双方充分合作的情况下,会危及联盟目标实现的环境因素,这些因素包括一般的外部环境(例如政策法规)、竞争环境(例如主要竞争对手的决策)和内部环境(企业缺乏核心的能力)[21];战略联盟中关系风险指交易双方不遵守合作精神的可能性,反映了一方对另一方合作程度的担心。

“农业龙头企业 + 农户”模式中更多是体现为交易双方间互动的合作关系,关系风险成为合作过程中一个较为突出的问题。关于关系风险的来源,大部分学者认同如下两种观点:第一种观点认为关系风险来源于机会主义行为。在农产品营销渠道中机会主义行为意味着一个渠道成员通过牺牲其他渠道成员利益来获取自己的利益。由于机会主义产生了合作的信任风险,交易双方重新权衡交易成本和利益,导致伙伴背叛行为的产生。第二种观点认为关系风险来源于利益分配不均等。进行合作的必要条件是存在一种公平的利益分配机制。当合作伙伴之间出现不平等和不对称的资源依赖时,不完全的契约机制和模糊的产权激励就会逐渐失效,那么非理性不合作使得关系风险发生,降低了合作效率。

(二)治理机制

(1)信任。随着交换理论向关系交换理念与关系营销导向的发展,关系治理作为一种新型的跨组织治理方式,被认为是建立成功交换关系的关键要素[22],并逐渐被学术界和企业界所推崇。信任作为关系治理的核心要素,是一种非常重要且客观存在的协调机制,代表个人或组织对信任方不会从事机会主义行为的期望,其本质上意味着承担风险并在被信任方的行动面前表现出脆弱性。

研究表明,关系风险与合作伙伴间的信任有密切的关系[4]10。关系风险产生的主要来源之一是机会主义行为,这种行为就是对交易双方信任的威胁。不对称的合作关系使处于弱势的农户增加对农业龙头企业的机会主义行为的感知。高关系风险导致交易双方分享的信息不准确,干扰交易双方共同解决问题,增加了交易成本。交易双方选择有所保留地进行合作,这会导致双方信任水平的降低。据此,本文提出假设 1:

H1:“农业龙头企业 + 农户”营销渠道中,农户感知的关系风险越高,农户对农业龙头企业的信任越低。

(2)控制。控制是控制主体以目标为导向,试图对合作伙伴施加影响的过程和行为。关于组织控制本质研究的四大视角分别是控制论(目标)、权力、文化、进化。依据权力的观点,控制通过行使权力来实现,为交易双方免受机会主义提供保护。从这个角度出发,本文将用于交易关系控制的治理机制界定为两种类型,分别是权力治理和传统社会规范治理。其中权力治理属于外部的基于度量的控制,更多采用绩效标准来评估结果,并通过事先规定的硬性措施惩罚与预期目标相违背的行为,例如对合作伙伴的行为进行监督或者对产出进行测量。传统社会规范治理属于内部的基于价值的控制,是基于双方认同的、共享的一套原则来协调交易双方的活动,化解各种矛盾。在依靠价格进行调节的农产品市场上,我国许多传统的市场交易惯例和伦理规范是管理交易关系的重要社会机制[1]20。

一旦政策与市场环境出现不利变化,在机会主义的诱导下,具有不同利益诉求的农业龙头企

业与农户很容易出现分离或不合作,这导致农户对合作关系有足够的担心。当关系风险较高时,对经济利益的渴望以及降低关系风险的需求会促使交易双方选择契约治理[23]。契约治理实际上是赋予交易双方一种法定权利,这也是一种权力治理,即通常农业龙头企业与农户订立详细的契约来规定各方的权利、义务及违约责任,同时法律化的制度框架给予交易双方依靠第三方力量保护自身利益的权力,这种合理的退出机制对于降低关系风险具有显著的效应。据此,本文提出假设2:

H2:"农业龙头企业+农户"营销渠道中,农户感知的关系风险越高,选择权力治理的倾向越强。

传统社会规范治理通过交易双方自觉遵守市场交易惯例和交易伦理规范来协调行为[24],实现治理效果。这种不具有强制性的治理主张引导而不是监控,无法有效地约束交易双方的机会主义行为。因此,简单的、交易风险较低的地域性交易适合通过市场来完成,它不仅提供有效的协调激励机制和资助适应能力,而且节约了双方的交易成本。但在法律制度还不健全、信用体系缺失的情况下,面临较高的机会主义行为时,仅仅依靠传统社会规范治理是有害的,很容易导致合作中机会主义行为的滋生蔓延。据此,本文提出假设3:

H3:"农业龙头企业+农户"营销渠道中,农户感知的关系风险越高,选择传统社会规范治理的倾向越低。

(三)交易绩效

治理机制的目标是提高农产品营销渠道绩效。现有相关文献中,学者普遍认为治理机制确实影响农产品营销渠道绩效,并从顾客满意度、渠道成员的关系绩效和渠道交易绩效3个方面对绩效进行测量[1]22。本文从结果绩效和过程绩效两个方面测量交易治理效果(交易绩效)[25],是对交易治理所产生效果的预期与实际效果吻合程度的衡量。

信任表现为农户认为农业龙头企业是可靠的,相信农业龙头企业不会因眼前的短期利益而损害自己的利益。相关文献也强调了信任对农产品营销渠道交易绩效的重要性,即信任作为一种柔性机制,促使双方采取联合行动,使交易双方能从合作关系中获得各种协同效应。例如,Poppo和Zenger[26]认为信任能够增强交易伙伴的信心,不仅实现高水平的沟通与交流,而且减少管理机会主义的资源,有利于提高渠道绩效。Lee和Cavusgil[15]899证明,信任使交易双方愿意履行各自的承诺,降低交易双方的合作成本,有利于交易双方建立和谐的合作关系。据此,本文提出假设4:

H4:"农业龙头企业+农户"营销渠道中,信任对交易绩效具有正向影响。

权力治理的奖励和惩罚措施有效地抑制了交易双方的机会主义行为,降低了交易成本,提高了渠道合作水平[27]。但是对契约的僵化运用,努力执行正式权力会带来交易关系的紧张,如怨恨或者指责执法者,对农产品渠道交易绩效产生负作用。Perrow[28]指出监督是强加于人的一种形式,某种程度上来说它是无效的或者对交易伙伴的行为有负面影响,进而抑制了合作意愿。同样的,Achrol[29]认为利用合法的权利要挟渠道成员进行合作,不利于提高渠道交易绩效。此外,权力治理的成本会随着控制程度的提高呈现出更高速度的增长态势。据此,本文提出假设5:

H5:"农业龙头企业+农户"营销渠道中,权力治理对交易绩效具有负向影响。

由于传统社会规范赋予社会成员洞察同伴行为反应的能力,个体要想获得社会认可就必须遵守社会交易的规则。这表明社会压力能够有效地抑制交易双方的投机行为,迫使个体选择最合适和最有效的行为来营造和谐的交易氛围[1]21。因此,即使在信息不对称的情况下,交易双方依靠农产品市场交易伦理和交易惯例来解决各种矛盾,能够节约交易成本,进而提高农产品营销渠道交易绩效[30]。据此,本文提出假设6:

H6:"农业龙头企业+农户"营销渠道中,传统社会规范治理对交易绩效具有正向影响。

(四)治理决策模式的中介

基于决策者感知、启发式的决策规则,Das和Teng[4]5提出了一种战略联盟情境下的决策过程

模式。于是,本文以“农业龙头企业 + 农户”模式为例,提出了关系风险和交易治理(权力治理、信任、传统社会规范治理)的决策过程模式。基于先前的假设,研究认为关系风险通过交易治理机制对交易绩效产生影响。据此,本文提出假设 7:

H7:“农业龙头企业 + 农户”营销渠道中,交易治理在关系风险和交易绩效的关系中起到中介作用。

三、数据来源与变量选择

(一)样本和数据收集

本文所用数据来源于课题组 2015 年 8—10 月、2016 年 10 月的入户调查。本次调研以县(区、市)为单位进行随机抽样,样本区包括海南省澄迈县新吴村和屯昌县大吴村、湖北省秭归县土珠庙村和夷林区官庄村、江西省安远县太平村和信丰县莲丰村、河南省中牟县许村和灵宝市姚院村、山西省盐湖区王过村和永济市新义村。调研共发放问卷 310 份,最终获得有效样本 257 个。样本农户的基本特征构成如下:在有效样本中,年龄在 40 岁以上的户主占比 82.1%;文化程度为初中及以下的户主占比 47.1%,本科及以上占比仅为 5.8%;家庭人均年收入低于 3 万元的户主占比 70.4%;种植(养殖)年限 20 年以上的户主占比 55.3%。详见表 1。

表 1　样本农户的基本特征

统计特征	分类	频数	频率/%	统计特征	分类	频数	频率/%
年龄	30 岁及以下	16	6.2	文化程度	初中及以下	121	47.1
	30 ~ 40 岁	30	11.7		高中及中专	45	17.5
	40 ~ 50 岁	151	58.8		大专	76	29.6
	50 岁及以上	60	23.3		本科及以上	15	5.8
	总计	257	100.0		总计	257	100.0
家庭人均	1 万元及以下	25	9.7	种植(养殖)	10 年及以下	42	16.3
年收入	1 万 ~ 2 万元	91	35.4	年限	10 ~ 15 年	26	10.1
	2 万 ~ 3 万元	65	25.3		15 ~ 20 年	47	18.3
	3 万 ~ 4 万元	46	17.9		20 ~ 25 年	78	30.4
	4 万元以上	30	11.7		25 年以上	64	24.9
	总计	257	100.0		总计	257	100.0

(二)变量测量

(1)因变量、自变量、中介变量。为保证量表的内容效度,在设计变量的具体度量指标时,本文参考了国内外成熟量表,并根据实地调查资料进行了适当修正。测量题项来源如下:(1)因变量——农产品营销渠道交易绩效,参考了黄梦思和孙剑[1]24 的研究,包括 6 个题项。(2)自变量——关系风险,参考了 Bazyar 等[9]358 的研究,包括 3 个题项。(3)中介变量——治理机制,包括信任、权力治理和传统社会规范治理 3 种治理机制。“信任”参考了 Bazyar 等[9]358 的研究,包括 3 个题项;“权力治理”参考了 Abdi 和 Aulakh[31] 的研究,包括 4 个题项;“传统社会规范治理”参考了黄梦思和孙剑[1]23 的研究,包括 4 个题项。具体如表 2 所示。

(2)控制变量。为了更加科学地研究上述核心变量之间的因果关系,本文把农产品交易规模、种植(养殖)年限、文化程度作为控制变量。农产品交易规模越大的农户对农业龙头企业的依赖性越强,本文采用农产品销售额衡量农户农产品交易规模;种植(养殖)年限在问卷中设置“10 年及以下、10 ~ 15 年、15 ~ 20 年、20 ~ 25 年、25 年以上”5 个选项;文化程度在问卷中设置“初中及以下、高中及中专、大专、本科及以上”4 个选项。

(三)量表的信度和效度

本文采用李克特五点计分方法对“关系风险”“信任”“权力治理”“传统社会规范治理”和“农产品营销渠道交易绩效”5个潜变量进行问卷测量,数字“1”代表“完全不同意”,“2”代表“比较不同意”,“3”代表“一般”,“4”代表“比较同意”,“5”代表“完全同意”。问卷要求回答者通过选择“1~5”之间的任意一个数字来衡量特定问题与农业龙头企业合作实际情况的吻合程度,并获得各个测项的得分。从表2可知,所有变量的Cronbach's α系数都超过0.8,说明测量量表足够可靠。

表2 各潜变量的测量题项及信度检验结果

潜变量	测量题项	KMO	因子共同成分	Cronbach's α
关系风险	你投资合作的设备会因为企业失信而贬值	0.712	0.913	0.850
	合作关系会因为企业的变化而出现高风险	(0.000)	0.868	
	企业不完全遵守契约内容的可能性很高		0.862	
信任	与你合作的企业值得你信任	0.713	0.836	0.839
	当市场变化或遇到困难,企业会向你提供帮助	(0.000)	0.882	
	当作出重要决策时,企业会考虑你的利益		0.836	
权力治理	契约是约束双方行为的最有力工具	0.794	0.834	0.883
	双方倾向于在契约中说明合作细节	(0.000)	0.875	
	在合作过程中,企业对你的生产行为进行监督		0.842	
	契约明确地规定了违约条件和惩罚措施		0.901	
传统社会	大家自觉遵守市场买卖过程的数量约定	0.714	0.820	0.808
规范治理	大家自觉遵守市场买卖过程的价格约定	(0.000)	0.810	
	大家自觉运用交易惯例处理交易纠纷		0.849	
	大家自觉遵守市场买卖后的服务保证		0.718	
交易绩效	交易双方能够合理地回应彼此提出的问题	0.780	0.784	0.806
	交易双方对合约条款和合作事项进行灵活调整	(0.000)	0.870	
	交易双方发生分歧时能够彼此折中满意解决		0.760	
	你销售的农产品数量得到保证		0.701	
	你销售的农产品价格合理		0.801	
	你销售的农产品渠道便捷		0.851	

注:括号内为样本分布的球形Bartlett卡方检验值的显著性。

四、基于关系风险的治理机制对交易绩效的影响

(一)关系风险、治理机制与农产品营销渠道交易绩效

1. *关系风险、治理机制与农产品营销渠道交易绩效的直接效应*

结构方程模型一般采用极大似然法对模型拟合优度和各路径系数值进行估计。在样本量较小时,2指标策略即采用SRMR与NNFI、IFI、RNI、CFI、RMSEA 5个指数中的一个组合来判断模型拟合优度,被证明能显著降低α与β错误率。郭庆科等[32]在研究中指出,当N=250,IFI、CFI中的一个取值在0.90左右,SRMR的取值≤0.05时,表明理论模型与数据是拟合的。本文的分析结果显示,主要拟合指标GFI=0.929,IFI=0.907,CFI=0.905,SRMR=0.49,说明拟合的模型基本能够接受。

假设的检验结果以及各路径系数值如表3所示。表3中,农户感知的关系风险越高,农户对农业龙头企业的信任越低($\beta=-0.623$,$T=-12.806$,$P<0.05$),因此假设H1通过验证,说明农户

感知的关系风险负向影响企业信任;农户感知的关系风险正向影响权力治理($\beta = 0.302$, T = 5.143, $P < 0.05$),因此研究假说 H2 得到支持,认为农户感知的关系风险对权力治理的使用有显著的正向预测作用;农户感知的关系风险负向影响传统社会规范治理($\beta = -0.528$, T = -10.009, $P < 0.05$),因此研究假说 H3 得到支持,认为农户感知的关系风险对传统社会规范治理的使用有显著的负向预测作用。这表明,农户对关系风险的预期越高,越会降低对传统社会规范治理的依赖。反之,关系风险对权力治理的使用有正向预测作用。可能的解释是,权力治理加强了对合作过程的监督,并通过奖惩措施有效地约束交易双方的机会主义行为。

信任($\beta = 0.235$, T = 3.824, $P < 0.05$)、传统社会规范治理($\beta = 0.261$, T = 4.178, $P < 0.05$)均对农产品营销渠道交易绩效产生显著的正向影响,而权力治理($\beta = -0.393$, T = -7.736, $P < 0.05$)对农产品营销渠道交易绩效产生显著的负向影响,因此假设 H4、H5、H6 得到了支持,认为治理机制对农产品营销渠道交易绩效产生显著影响。之所以出现权力治理对交易绩效产生负向影响的结论,是因为当农产品营销渠道权力失衡时,力量较弱的一方认为基于合法权利的合作是一种剥削,从而在心理上出现抵制,选择违约,这不利于提高渠道交易绩效。

表 3　主效应检验及路径系数结果

假设路径	标准化系数	T 值	检验结果
关系风险→信任	-0.623***	-12.806***	支持
关系风险→权力治理	0.302***	5.143***	支持
关系风险→传统社会规范治理	-0.528***	-10.009***	支持
信任→交易绩效	0.235***	3.824***	支持
权力治理→交易绩效	-0.393***	-7.736***	支持
传统社会规范治理→交易绩效	0.261***	4.178***	支持

注: *** 表示在 0.1% 的统计水平上显著。

2. 治理机制对关系风险和农产品营销渠道交易绩效之间关系的中介效应

表 4 的分析结果显示,关系风险对农产品营销渠道交易绩效的直接效应为 -0.074,在 5% 的水平上显著;信任的中介效应为 -0.146,权力治理的中介效应为 -0.119,传统社会规范治理的中介效应为 -0.138,且均在 0.1% 的水平上显著。因此,假设 H7 得到支持,认为治理机制在关系风险和农产品营销渠道交易绩效间的关系存在中介效应,揭示了关系风险对农产品营销渠道交易绩效的影响机理。既然“农业龙头企业 + 农户”营销渠道中客观存在的治理机制对交易绩效具有重要影响,为何同一种治理机制带来的交易绩效不同? 接下来,本文分析治理机制阈值效应给交易绩效结果所带来的差异性。

表 4　治理机制的中介效应

变量	治理机制			农产品营销渠道交易绩效		
	信任 直接效应	权力治理 直接效应	传统社会规范治理 直接效应	直接效应	间接效应	总效应
关系风险	-0.623***	0.302***	-0.528***	-0.074*		-0.074
信任				0.235***	-0.146	-0.220
权力治理				-0.393***	-0.119	-0.193
传统社会规范治理				0.261***	-0.138	-0.212

注: ***、* 分别代表在 0.1%、5% 的统计水平上显著。

(二)治理机制阈值效应分析

参照 Bazyar 等[9]357的做法,本文按照中位数将样本进行分组。具体如下:按照中位数(3.28),分为低水平信任组和高水平信任组;按照中位数(3.44),分为低水平权力治理组和高水平权力治理组;按照中位数(3.15),分为低水平传统社会规范治理组和高水平传统社会规范治理组。然后,运用多元统计方法,分组进行回归。最后,对回归系数所代表的统计意义进行讨论。由表5可知,模型1和模型2分别估计了低水平信任和高水平信任对农产品营销渠道交易绩效的影响。其中低水平信任组的回归系数是0.173,并在5%的水平上显著,而高水平信任组对交易绩效有积极影响但并不显著。这表明,信任对交易绩效的潜在阈值效应得到验证。模型3和模型4分别估计了低水平权力治理和高水平权力治理对交易绩效的影响。其中低水平权力治理组的回归系数为-0.142,但不显著,而高水平权力治理组的回归系数为-0.391,且在1%的水平上显著,这表明权力治理对交易绩效潜在的阈值效应得到验证。模型5和模型6分别估计了低水平传统社会规范治理和高水平传统社会规范治理对交易绩效的影响。其中,高水平传统社会规范治理组的回归系数是0.063但不显著,而低水平传统社会规范治理组的回归系数为0.409并在5%的水平上显著,这意味着传统社会规范治理对交易绩效的阈值效应得到验证。

表5 治理机制阈值效应回归结果

项目	模型1	模型2	模型3	模型4	模型5	模型6
治理机制						
信任(低)	0.173**					
	(0.124)					
信任(高)		0.103				
		(0.132)				
权力治理(低)			-0.142			
			(0.190)			
权力治理(高)				-0.319***		
				(0.120)		
传统社会规范治理(低)					0.409***	
					(0.088)	
传统社会规范治理(高)						0.063
						(0.125)
控制变量						
农户农产品交易规模	0.397***	-0.140*	-1.125***	-0.357***	-0.091	-0.170**
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
种植(养殖)年限	-0.654***	0.197*	-0.932***	-0.087	-0.420***	0.265***
	(0.020)	(0.032)	(0.058)	(0.023)	(0.022)	(0.028)
文化程度	-0.417	-0.348***	-0.365**	0.141**	0.022	-0.077
	(0.052)	(0.052)	(0.085)	(0.031)	(0.036)	(0.039)
常数项	4.946	4.253	6.568	6.305	3.294	3.796
	(0.323)	(0.558)	(0.789)	(0.511)	(0.264)	(0.498)
判定系数	0.474	0.350	0.155	0.220	0.481	0.178
调整后的判定系数	0.457	0.331	0.109	0.204	0.464	0.154
F值	27.736***	18.692***	3.389**	13.273***	28.756***	7.446***

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

研究结果表明,信任和传统社会规范治理均有利于提高农产品营销渠道交易绩效。但是,超过阈值的高水平信任和超过阈值的高水平传统社会规范治理则无法提高交易绩效。可能的解释是,高水平的信任和传统社会规范治理反而增加合作伙伴从事机会主义的风险。同时,权力治理的阈值效应也说明,只有超过阈值的高层次控制不利于提高农产品营销渠道交易绩效。因此,合作双方应尽量避免使用威胁、诉诸法规策略等强制性手段来提高农产品营销渠道交易绩效。治理机制阈值效应的分析对先前异质性的研究结论提供了一种解释,也有助于提高合作双方渠道治理机制的可操作性。

五、研究结论与政策启示

本文构建了一个“农业龙头企业 + 农户”营销渠道关系风险、治理机制和交易绩效的关系模型,并利用海南、湖北、江西等 5 省共 257 户农户的调查数据对假说进行实证检验,得出如下结论:(1)关系风险影响治理机制选择,关系风险的程度差异导致了“农业龙头企业 + 农户”营销渠道中客观存在信任、权力、传统社会规范 3 种交易治理机制,同时,农户基于关系风险选择不同的治理机制,对交易绩效产生不同的影响,农户在交易过程中重新选择交易治理机制,有可能造成合作的失败;(2)治理机制的不同水平对交易绩效存在不同影响,治理机制存在阈值效应。低水平的信任和传统社会规范治理对交易绩效存在显著正向影响,而高水平的信任和传统社会规范治理对交易绩效的影响不显著;低水平的权力治理对交易绩效不存在显著影响,而高水平的权力治理对交易绩效的负向影响显著。治理机制阈值效应解释了农业龙头企业与农户合作既有成功也有失败的现象。

因此,任何一种治理工具都有其特定的适用范围,交易治理的良好效果取决于交易风险条件(关系风险)与交易治理的匹配程度。治理机制的联合使用可以化解农户违约行为。例如权力治理通过抑制机会主义为信任的形成提供了基础,而信任可以有效填补契约与环境之间的落差,为适度地运用权力治理营造良好的环境,信任和权力治理是互补关系。但要适度使用权利治理,避免使用威胁、诉诸法规策略等强制性手段。一方面,依赖于传统社会规范治理的市场交易无法保证农户拥有稳定的供求关系,而信任需要耗费较长时间建立,且容易受到机会主义的侵害,过度投资信任和传统社会规范治理不仅耗时而且成本高:另一方面,高水平的权力治理会阻碍农产品营销渠道交易绩效的提高,这意味着权力治理机制仍然十分重要,但是使用频率和程度应控制在一定范围。

据此,政府应当引导农业龙头企业与农户签订差异化的契约,建立多样化的利益联结机制。当农户感知的关系风险越高时,双方可以签订一体化程度较高的契约;政府应当鼓励农业龙头企业增强与农户之间的交流,并向农户提供技术指导、培训、信息等社会化服务;政府应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;政府部门可以利用信息资源为农户提供相关服务,加强市场监督,例如加强监督农产品交易中农户与龙头企业交易关键环节,特别是违约情况,通过监督和协调保证农户与龙头企业合作关系的稳定性和可靠性。

参考文献:

[1]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.

[2]MAERTENS M, VELDE K V. Contract-farming in staple food chains: The case of rice in Benin[J]. World Develop-

ment, 2017, 95: 73 - 87.
[3]苏昕,张辉. 三方博弈视角下的农产品渠道关系治理研究[J]. 农业技术经济,2017(3):42 - 52.
[4]DAS T K, TENG B A. Risk perception model of alliance structuring[J]. Journal of International Management, 2001, 7(1): 1 - 29.
[5]WILLIAMSON O E. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives[J]. Administrative Science Quarterly, 1991, 36(2): 269 - 296.
[6]HEIDE J B. Interorganizational governance in marketing channels[J]. Journal of Marketing, 1994, 58(1): 71 - 85.
[7]NOOTEBOOM B. Trust: Forms, foundations, functions, failures and figures[J]. Administrative Science Quarterly, 2002, 48(4): 720.
[8]BILLITTERI C, NIGRO G L, PERRONE G. How risk influences the choice of governance mode in biopharmaceuticalInter-firm relationships[J]. International Business Review, 2013, 22(22): 932 - 950.
[9]BAZYAR A, TEIMOURY E, FESHARAKI M. A decision-process model of relational risk and governance and their impact on performance[J]. The International Journal of Advanced Manufacturing Technology, 2013, 69(1): 351 - 360.
[10]张闯,夏春玉,梁守砚. 关系交换、治理机制与交易绩效:基于蔬菜流通渠道的比较案例研究[J]. 管理世界,2009(8):124 - 140.
[11]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.
[12]刘洁,祁春节."公司 + 农户"契约选择的影响因素研究:一个交易成本分析框架[J]. 经济经纬,2009(4):106 - 109.
[13]DYER J H, SINGH H. The relational view: Cooperative strategy and sources of inter-organizational competitive advantage[J]. Academy Management Review, 1998, 23(4): 660 - 679.
[14]CANNON J P, ACHROL R S, GUNDLACH T G. Contracts, norms, and plural form governance[J]. Journal of Academy Marketing Science, 2000, 28(2): 180 - 194.
[15]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.
[16]BOSCHSIJTSEMA P M, POSTMA T. Cooperative innovation projects: Capabilities and governance mechanisms[J]. Journal of Product Innovation Management, 2009, 26(1): 58 - 70.
[17]BARNEY J B, HANSEN M H. Trustworthiness as a source of competitive advantage[J]. Strategetic Management Journal, 1994, 15: 175 - 190.
[18]DEKKER H C. Control of inter-organizational relationships: Evidence on appropriation concerns and coordination requirements[J]. Accounting Organization Society, 2004, 29(1): 27 - 49.
[19]CHUDIK A, MOHADDES K, HASHEM P M, et al. Is there a debt-threshold effect on output growth? [J]. Social Science Electronic Publishing, 2015, 15(197): 1.
[20]ZHANG L, QIAN Q. How mediated power affects opportunism in owner-contractor relationships: The role of risk perceptions[J]. International Journal of Project Management, 2016, 35(3): 516 - 529.
[21]RING P S, VAN DE VEN A H. Developmental processes of cooperative interorganizational relationships[J]. Academy of Management Review, 1994, 19(1): 90 - 118.
[22]KRISHNAN R, GEYSKENS I, STEENKAMP J E M. The effectiveness of contractual and trust-based governance in strategic alliances under behavioral and environmental uncertainty[J]. Strategic Management Journal, 2016, 37(12): 2521 - 2542.
[23]陈浩然,廖貅武,谢恩. 不同控制方式互动关系及其对技术创新影响研究[J]. 科学学与科学技术管理,2007(5):57 - 61.
[24]HANDLEY S M, ANGST C M. The impact of culture on the relationship between governance and opportunism in outsourcing relationships[J]. Strategic Management Journal, 2015, 36(9): 1412 - 1434.

[25]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.

[26]POPPO L, ZENGER T. Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements? [J]. Strategic Management Journal, 2002, 23(8): 707 - 725.

[27]杨建华,高卉杰,殷焕武. 物流服务提供商联盟的关系治理和机会主义——基于正式控制视角[J]. 软科学,2017,31(1):124 - 129.

[28]PERROW C. Economic theories of organization[J]. Theory and Society, 1986, 15(1/2): 11 - 45.

[29]ACHROL R S. Changes in the theory of inter-organizational relations in marketing: Toward a network paradigm[J]. Journal of the Academy of Marketing Science, 1996, 25(1): 56 - 71.

[30]李平,吴玲,阳玉浪. 营销渠道治理机制影响渠道绩效的机理分析[J]. 湖南大学学报(社会科学版),2009(6):64 - 67.

[31]ABDI M, AULAKH P S. Do country-level institutional frameworks and interfirm governance arrangements substitute or complement in international business relationships[J]. Journal of International Business Studies, 2012, 43(5): 477 - 497.

[32]郭庆科,王炜丽,陈雪霞,等. 验证性因素分析中模型拟合的判断[J]. 心理学探新,2007(4):83 - 87.

Relational Risk and Transaction Governance in the Model of a Leading Agricultural Enterprise with Peasant Households

HUANG Meng-si[a,b], SUN Jian[a,b]

(*a. Economics and Management College; b. Center for Hubei Rural Development, Huazhong Agricultural University, Wuhan* 430070, *China*)

Abstract: The model of a leading agricultural enterprise with peasant households has a high default rate which makes the failure of cooperation a common phenomenon. Based on survey data of 257 farmer households in Hainan, Hubei, Jiangxi, Henan and Shanxi provinces, this paper constructs a model of a leading enterprise with peasant households on the links between relational relationship, governance mechanisms and transaction performance, and empirically analyzes the influence of relational risk on governance mechanism choice and the threshold effect of governance mechanism. Results show that farmers choose different trading governance mechanism on the basis of relational risk, which has different impact on the performance. Governance mechanism not only has a mediating effect on the relationship between relational risk and transaction performance, but also has threshold effect on transaction performance, namely low level of trust and traditional social norms governance has a significantly positive impact on performance, while high level of trust and traditional social norms governance has no significant effect on trade performance. Low level of power governance has no important effect in the trade performance, while high level of power governance has a tremendously negative impact on the trading performance.

Key Words: a leading enterprise with peasant households; marketing of agricultural products; relational risk; trading performance