



哲学社会科学明毅文库

· 工商管理文丛 ·

行为视角下的 供应链管理研究

Supply Chain Management Research from the
Perspective of Behavior

石岿然 著



经济管理出版社

ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



哲学社会科学明毅文库

· 工商管理文丛 ·

行为视角下的 供应链管理研究

Supply Chain Management Research from the
Perspective of Behavior

石岷然 著



经济管理出版社

ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

行为视角下的供应链管理研究/石岚然著. —北京: 经济管理出版社, 2014. 12
ISBN 978-7-5096-3427-1

I. ①行… II. ①石… III. ①企业管理-供应链管理-研究 IV. ①F274

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 237594 号

组稿编辑: 申桂萍

责任编辑: 申桂萍 高 娅

责任印制: 司东翔

责任校对: 超 凡

出版发行: 经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn

电 话: (010) 51915602

印 刷: 大恒数码印刷 (北京) 有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 720mm×1000mm/16

印 张: 13

字 数: 206 千字

版 次: 2014 年 12 月第 1 版 2014 年 12 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5096-3427-1

定 价: 39.00 元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

哲学社会科学明毅文库

总序

中国经济在经历了改革开放 30 多年来以资源投入为主要驱动力的高速增长之后，科技创新将成为我国转变经济增长方式，提升国际竞争力的新增长极！科技创新将成为产业优化调整、产品转型升级、企业提质增效的灵魂！科技创新将成为塑造百年老店、企业基业长青的利器！创新的过程历久弥新，创新的故事层出不穷，创新的精神飞扬环宇。

高等院校是科技创新的源泉之一，中国广袤大地上正在进行的这场亘古未有的制度变迁，亦为广大哲学社会科学研究者提供了一个难得的科技创新的实验场。作为国家“2011 计划”（高等学校创新能力提升计划）首批入选的 14 所高校的一员，本文库的主要作者群是此计划的直接参与者，他们长期以来坚持文理交融、协同创新开展研究，作品充分体现了原创性、时代性、交叉性和先进性的特色。

“哲学社会科学明毅文库”是经济管理出版社南京分社的开篇力作，此文库建设的宗旨是：紧随国家转型升级、提质增效改革的宏图大略，聚焦国内外哲学社会科学发展的前沿视角，贴近中国哲学社会科学发展的沃土地气，采纳文理学科先进的思辨技术工具，提供耳目一新的原创性哲学社会科学成果。

“哲学社会科学明毅文库”将根据所采集的作品情况，分门别类、动态地设立若干文丛，如科技创新文丛、管理科学与工程文丛、金融工程文丛、工商管理文丛等，文库首批已精选出 20 余部作品，分别编入科技创新文丛、管理科学与工程文丛、金融工程文丛、工商管理文丛中，后期还将精心推出更多的优秀作品以飨读者。

“哲学社会科学明毅文库”的作者群分布广泛，有享誉国内外的学术泰



斗，有国家重大基金项目的首席科学家，有国家基金一般项目主持人的教授精英，有刚刚结束博士后及博士求学经历的崭露头角的青年才俊，还有第一线哲学社会科学管理领域的政府官员和企业家。各界精英名流荟萃，八方思想火花激荡，将使文库作品异彩纷呈，理论性、实践性、可读性及趣味性大大增强。

愿“哲学社会科学明毅文库”能汇聚正能量、集结精英群，为转型升级征途中的中国哲学社会科学实践探索添砖加瓦，为励精图治的中国哲学社会科学理论研究薪火传承，为披荆斩棘的中国哲学社会科学青年攀登者点亮明灯。

王冀宁教授 石岷然教授
经济管理出版社南京分社

2013 年 10 月

前 言

传统的运作理论建立在自利的“经济人”或“理性人”的假设基础上,尽管博弈论的出现为微观经济学带来了深刻变革,但随着行为经济学和实验经济学的发展,经验证据对新古典经济学和经典博弈论的基础提出了挑战。由于人类不仅具有自利的“个人偏好”,而且还具有“社会偏好”,因此,运作管理未来的发展势必要求理论的建构与经验检验、行为数据收集以及基于行为主体的模型展开对话。在这样的背景下,从行为的视角对供应链管理问题进行系统性研究,揭示复杂竞争环境下企业行为互动的内在机理与决策机制,具有重要的理论价值和现实意义。

本书以行为运作理论为指导,以二级供应链为研究对象,以行为建模为主要分析工具,综合运用企业理论和供应链管理理论,在全面阐述研究背景、方法、目标以及结构的基础上,着重从行为视角研究了供应链管理问题,通过构建模型以及理论分析,为供应链企业提供决策建议。本书分为五部分,共九章,主要包括以下几个方面:

第一部分为开篇,包括第一章绪论与第二章国内外研究动态综述。第一章概括了研究背景,阐述了问题的现实意义与理论价值。在分析相关理论的局限性的基础上,提出本书新的研究视角与研究方法。第二章对行为运作管理的理论研究进行了总结,对相关研究的基本观点、方法、技术特点和结论进行了比较和评论,对损失规避、公平关切、过度自信、信任行为和利他行为相关文献分别进行了综述,并概述了供应链协调研究。

第二部分包括第三章、第四章,分别研究了考虑损失规避行为和公平关切行为的供应链契约,模型中既考察了供应链一方具有某类行为以及双方均有同一类行为特征的情形,也分析了一方同时具有两种不同行为特征的情形,通过



这些模型来探索供应链协调机制。第三章构建了考虑损失规避行为的二级供应链 Stackelberg 博弈模型,分析了仅零售商具有损失规避行为、仅供应商具有损失规避行为和双方均具有损失规避行为三种情况下零售商的最优购买量,揭示了不同情形下损失规避程度对于供应链均衡策略的影响。分析结果表明:对于回购契约和收益共享契约而言,损失规避改变了供应商的批发价格和销售收益分享率,影响了供应商和零售商的效用。第四章将公平关切行为引入到供应链契约研究中,分别探讨了公平关切行为倾向对回购契约和收益共享契约协调性的影响,得出了契约参数与订购量之间的关系,以及供应链协调的条件。结果表明:零售商具有公平关切行为时,供应链能够达到协调,且零售商公平关切系数的增加不会影响零售商的最优决策,但会对供应链的效用产生很大的影响;供应商具有公平关切行为时,供应商公平关切系数的增大会使供应链效用减小;供应商和零售商双方均具有公平关切行为时,回购契约更能促使供应链协调。进一步地,考虑了零售商同时具有损失规避和公平关切行为特征,分别构建了回购契约模型、收益共享契约模型和联合契约模型。发现在三种契约下系统均能得到协调,随着损失规避度的增大,零售商效用与供应链整体效用均变大,而公平关切度对其影响不明显。此外,联合契约更有助于使系统协调。

第三部分包括第五章、第六章,分别研究了供应链成员信任行为对决策的影响以及考虑零售商过度自信行为的供应链协调问题。第五章分析了供应链成员间的信任行为,并构建了 Stackelberg 博弈模型。从自利、互惠和利他行为三个方面考虑供应链成员之间的信任,研究发现供应链中合作伙伴的成本越高,参与人的信任度越高,合作成功的可能性越高;制造商的利他行为对供应链合作有益,而零售商的利他行为对供应链合作有害,且制造商为完全利他,零售商互惠行为最大时,供应链能够实现帕累托最优。第六章将过度自信系数引入到由一个供应商和一个零售商组成的二级供应链中,根据零售商的市场信息将其划分为有利和不利信息两种情形进行研究。首先考虑了无回购契约下过度自信零售商的决策,研究表明过度自信能够促进供应链实现协调。作为比较,又对相同条件下供应商提供回购契约时的供应链进行分析,发现不利信息下回购契约失效,且此时的供应链不能实现协调。然而,有利信息下零售商订购量却有大幅度提高。

第四部分包括第七章、第八章,分别研究了电子商务环境下利他行为对双



渠道供应链价格决策和质量投资决策的影响。第七章引入产品网络拟合度概念,对比分析了成员有无利他偏好下两类经典双渠道供应链的最优价格策略。研究表明,在供应商双渠道供应链中,供应商的最优批发价随着供应商利他偏好的增加而降低,随着零售商利他偏好的增加而增加,零售商的传统零售价随着供应商利他偏好的增加而增加,随着零售商利他偏好的增加而降低,此时供应商利他偏好有利于零售商,零售商利他偏好也有利于供应商。因此,供应链成员更愿意选择具有利他偏好的合作伙伴。但是在零售商双渠道供应链中,成员利他偏好与价格策略的相关关系还受到产品网络拟合度的影响。研究同时发现,当供应商和零售商均具有利他偏好时,双渠道供应链中的在线价格低于传统销售价格。第八章分析了成员利他偏好对供应商质量投资决策的影响。结果表明,当质量投入增加时,供应商会相应提高批发价和直销价,零售商也会提高零售价来弥补批发价提高所带来的利润损失,但零售商总是能受益。在供应商利润减少的情形下,零售商提供适当的质量投资补偿,可使供应链各方和整体利润均得到优化。研究的另一重要发现是,供应商双渠道和零售商双渠道供应链中,供应商的利他偏好有利于零售商,但不利于供应商本身;零售商的利他偏好有利于供应商,但不利于零售商本身。这表明,成员的利他偏好有利于合作对方却不利于自身。

第五部分即第九章,对本书的主要工作进行了回顾,总结了研究意义、创新及不足之处,并探讨了今后进一步的研究方向。

总体而言,本书站在一个不同于以往传统运作管理研究的新视角,从行为角度研究了供应链管理问题,研究对象既包括单一供应链,也包括双渠道供应链。通过系统考察供应链中的损失规避、公平关切、信任行为、过度自信、利他和互惠等行为,不仅分析了成员双方同时具有非理性行为的情形,同时还探讨了供应链成员具有不同类型的行为特征,对于同一类行为的研究也充分考虑了多个要素,力图较为完整地展现供应链成员行为的多样性和复杂性。本书在一定程度上揭示了供应链成员关系的行为互动过程和内在机理,为不同供应链结构下的企业决策提供了有价值的理论参考,并丰富了行为运作管理研究。

目 录

第一章 绪 论.....	1
一、研究背景.....	1
二、研究目标	11
三、本书结构与内容安排	12
第二章 国内外研究动态综述	18
一、社会偏好的研究状况	18
二、行为供应链的研究状况	26
三、供应链协调的研究状况	36
四、研究评述	37
第三章 考虑损失规避行为的供应链契约	42
一、基本模型	43
二、损失规避型零售商的供应链契约	45
三、损失规避型供应商的供应链契约	58
四、成员双方均为损失规避型的供应链契约	62
本章小结	66
第四章 考虑公平关切行为的供应链契约	67
一、零售商公平关切时的供应链契约	68
二、供应商公平关切时的供应链契约	77
三、成员双方公平关切时的供应链契约	82



四、零售器具损失规避和公平关切行为的供应链契约	85
本章小结	92
第五章 供应链成员间的信任与协调机制	93
一、基本模型	95
二、不同行为对供应链成员决策的影响	96
三、考虑信任行为的供应链协调	102
四、数值算例	104
本章小结	107
第六章 基于零售商过度自信的供应链决策与协调	109
一、模型构建	111
二、两类不同信息的讨论	113
三、考虑回购契约的供应链决策	116
四、零售商过度自信情形下的供应链协调	119
五、数值算例	121
本章小结	126
第七章 供应链成员利他偏好对价格决策的影响	127
一、模型构建	128
二、无利他偏好时双渠道供应链的价格策略	131
三、考虑利他偏好时双渠道供应链的价格策略	133
四、算例分析	138
本章小结	142
第八章 供应链成员利他偏好对质量投资决策的影响	143
一、模型构建	144
二、供应商无质量投资决策的双渠道供应链	146
三、无利他偏好时的质量投资决策	149
四、存在利他偏好时的质量投资决策	159

本章小结.....	166
第九章 总结与展望.....	167
一、主要结论.....	167
二、创新之处.....	170
三、研究展望.....	171
四、结束语.....	172
参考文献.....	173
后 记.....	195

第一章 绪 论

我们很多的技术和理论忽略了真实系统中一些重要属性，因此很难应用到实际过程中，一个重要的弱点就是人。在应用过程中，运营管理的工具和技术想要获得成功，很大程度上依赖于我们对行为的理解。

——艾略特·本多里（Elliot Bendoly, 2006）

一、研究背景

1992年，诺贝尔经济学奖获得者加里·贝克尔（Gary Becker）被问到经济学是否在心理根源和复杂决策方面有着天生的缺陷，他笑着回答：“这是显然的，经济学中没有心理学，这是需要改变的。当然，这并不意味着要将古典经济的研究成果全部颠覆，因为古典经济学毕竟提供了一个非常强大的分析范式，如果能考虑心理学的因素，它将变得更强大。”

在人类行为中，既有人类深思熟虑的理性因素，也有人类情绪性、本能性的冲动因素，更有完全由物理背景、人文背景以及历史背景激发的行为博弈、社会效用、序贯行为等因素（冯燮刚和李子奈，2007）。近20年来迅速发展的行为经济学（Behavioral Economics）和实验经济学（Experimental Economics）的一个重要发现是违背“理性经济人”假设的利他、互惠、公平、合作行为的广泛存在^①。一个人是否具有同情心与正义感、是否遵循社会习俗或社会规

^① 一些经济学研究的实验室实验发现了大量经济学理论体系无法解释的现象，在某些条件下，经济主体可能会表现出完全合作的特征，参见韦倩（2012：85~91）。



范、是否得到群体中其他成员的认同或尊重等, 这些因素会在很大程度上决定或者改变人们的行为模式(石岚然, 2009; Jeffrey 和 Putma, 2013)。因此, 从不同的场景中筛选出行为类别, 寻找出导致这些行为的机制及其原因, 成了经济学家所面临的主要任务。叶航等(2013)进一步指出, 实现这些任务所对应的基本范式应当是行为、偏好与演化, 而非传统经济学关于成本、收益与均衡的分析范式。

20 世纪 80 年代中期, 供应链管理(Supply Chain Management, SCM) 相关文献开始出现。近 30 年来, 供应链管理已成为管理科学的重要研究领域, 在理论上和实践上都取得了丰硕的成果^①。随着经济全球化和信息技术的快速发展, 企业面临更加复杂多变的市场环境和日益激烈的竞争, 因此对供应链管理的研究变得更加迫切。传统的供应链管理研究大多是建立在新古典经济学的经济人自利假设之上, 并采用期望效用理论对不确定环境下的供应链决策行为建模, 许多研究结果并不能真实地反映现实中的供应链管理行为(葛泽慧等, 2011)。在丰富的行为现实中, 已有理论深层次的矛盾一览无余, 越来越多的学者认为, 只有从人类行为和心理认知的角度出发探讨复杂环境下的供应链管理, 才能有效地指导实践。于是, 行为运作管理应运而生。

Gino 和 Pisano (2008) 对行为运作管理所下的定义是: 行为运作管理是结合认知心理学和社会心理学的理论来研究供应链管理的新领域, 研究人的行为和认知对供应链系统的设计、管理与改进产生影响的相关属性, 并研究这些属性与供应链系统的相互作用。刘作仪和查勇(2009)进一步细化了行为运作管理的研究内容: “它研究人的行为和认知对于运作系统的设计、管理与改进产生影响的相关属性, 并研究这些属性与运作系统及进程的相互作用。”因此, 立足关联互动的现实世界, 在决策者和环境之间的互动过程中确定行为依据和对行为的描述框架, 以勾画出更为丰富、全面、现实的人类行为图像, 这将成为运作管理研究走上希望之路的起点。这也是本书力图贯彻始终的理论依据和构建模型的思想基础。

^① 2004 年, 国际管理科学界权威期刊《Management Science》在创刊 50 周年的专辑中载文指出, 供应链管理是管理科学发展 50 年来最重要的基础理论, 也是 21 世纪管理科学发展的前沿。



1. 研究问题的现实意义

行为经济学的研究表明,企业和个体一样,在商务关系和渠道关系方面是受公平关切、信任和利他行为等行为驱动的(Fehr 和 Schmidt, 1999)。例如,一项对美国和荷兰的汽车销售关系的大规模调查中发现,公平性是渠道关系质量的一个显著的决定性因素,一些学者甚至指出在分销渠道中保持公平性应该是供应商的首要关注点。另一些研究则表明制造商和零售商会从构建长期合作关系的角度出发,为了对方的利益而牺牲自身的利润。随着传统零售渠道向双源渠道扩展,传统零售加在线直销的双渠道模式已成为电子商务环境下供应链的发展方向。研究发现,在双渠道供应链中,公平性和利他性在建立和维护渠道关系方面扮演着重要的角色,在一定程度上缓解了直销渠道和零售渠道的冲突(邢伟等, 2011)。

一个典型的供应链由供应商、制造商、分销商、零售商和消费者组成,通过这些企业的共同活动来满足消费者的需求。供应链成员间大多以契约的形式联系起来,每一个成员都从事和服务过程所必需的一部分活动,通过相互支持、配合和协调来实现整体利益最大化。供应链成员间的信任犹如润滑剂,在实现供应链合作中发挥着关键作用(胡继灵, 2007)。典型案例是:20 世纪 80 年代中期,曾经是互不相让的对手的零售商沃尔玛(Wal-Mart)通过电子数据交换(EDI)与宝洁(P&G)公司共享销售信息,这样宝洁公司便可管理它在沃尔玛处的产品库存,宝洁则寻求通过定制、降价等方法增加商品的销售量,使双方的利润最大化;Honda 美国公司从 1986 年开始选用 Donnelly 为它生产全部的内玻璃,随着合作的加深,双方信任关系进一步增强(部分原因是共同的价值观),Honda 建议并帮助 Donnelly 建立一个新厂生产外玻璃。在国内,一些企业也通过建立信任促进合作关系发展。例如,宝供在为飞利浦、联合利华等提供物流服务时各方集中于行动协调一致。2009 年初,中国船舶工业集团和宝钢集团共同打造战略供应链抵御全球金融危机。

然而,现实中企业在利益驱动下所产生的机会主义倾向和败德行为却屡见不鲜,有的甚至演变成一场危机。例如,2008 年,美国德纳(Dana)公司要求结束与克莱斯勒的供应关系,其主要原因是“每年向克莱斯勒供货都会损失 7500 万美元或更多”。2010 年,由于油门踏板和脚垫的原因,丰田汽车频



繁发布公告,在美国、欧洲及中国召回总数超过 700 万辆的问题车辆。这一事件严重影响了企业形象和消费者的信任。又如,反思我国“三鹿奶粉”等重大食品安全事故,也许正是企业过分地重视市场份额而压榨了供应商的合理利润空间,才使得加入“三聚氰胺”成为供应商利润的源泉,进而导致了由“Win-Win”的供应链合作变为“Lose-Lose”双输的局面(于辉,2009)。

我国现阶段具有特殊的社会经济文化环境,市场诚信环境缺失的负面影响和我国特有的经济体制转型的背景,使得供应链的交易环境不确定程度大大提高,竞争更加剧烈,严重阻碍了我国经济的发展。这样一个历史与现实、文化与经济的交融矛盾切实要求研究公平偏好与自利偏好如何影响供应链绩效,会产生怎样的经济结果,以及为了实现某一既定经济目标如何激励、引导和规范供应成员的行为^①。

供应链管理的本质是建立在合作和共赢的信念上的。建立在相互信任、互利及长期发展基础上的合作行动,将最终消费者的需求转化为所有参与者集体行动(黄小原,2007)。因此在供应链中,经济主体之间合作化的伙伴关系替代了传统的以邻为壑的竞争性关系,参与各方的决策偏好和行动目标不是完全集中于价格等短期目标,而是集中于行动协调一致,以提高整体效率和产品质量,维系灵活性和整体竞争力等方面的合作与共同利益因素,致力于共赢前景的真正实现。

在供应链管理中充分考虑行为因素已经得到了研究者的关注,如果忽视了这些行为特征,将会导致供应链成员的实际决策与数理模型得出的最优决策之间产生巨大偏差,因此,从行为的视角开展供应链管理研究具有重要的理论价值。

基于上述背景,针对我国供应链管理的实践以及呈现的新特征,分析复杂环境下供应链成员的交互作用和决策过程,探索影响供应链成员之间相互信任的策略性行为和社会偏好,揭示供应链合作的内在机制和规律,从而为企业的长期稳定发展提供有效的决策支持,具有重要的现实意义。

^① Fehr 和 Schmidt (1999) 指出,公平偏好和自利偏好对经济行为决策的影响同时取决于行为人相互作用的经济环境和行为人相互对他人偏好类型的推断信念。在一定条件下,可能是公平偏好起主导作用,得到较为公平的收益分配结果。而在另一条件下,则可能是自利偏好起主导作用,得到极不公平的收益分配结果。



2. 传统运作管理研究的局限性

运作管理 (Operations Management, OM) 最早被称为生产管理, 当时的研究主要局限于有形产品变换过程的研究, 即对生产制造过程的研究^①。20 世纪 40~50 年代, 随着运筹学研究的兴起, 运筹学被认为非常适合于探究运营系统的科学本质。20 世纪 60~70 年代, 涌现了大量关于生产计划、调度和库存管理的研究, 各类优化模型层出不穷^②。然而, 运筹学的引入却让管理者的知识无法领会这些复杂的数学模型, 而运筹学的研究也越来越成为学术界的一种“自娱自乐”, 远离了“向现实的决策过程提供程式化的回答”这一初衷。到了 20 世纪 70 年代末期, 物料需求计划 (MRP) 和全面质量管理 (TQM) 理念被引入到工业实践中, 这不仅对商业实践产生了巨大的冲击, 同时也宣告“OM 的应用已经开始回归现实”。20 世纪 90 年代以来, 企业开始从集中运作向分散运作转变, 如何协调上下游伙伴之间的利益成为学术界关注的重点, 供应链管理迅速成为运作管理的一个新分支, 博弈论模型也开始发挥重要的作用, 并呈现出与财务、市场营销、研发、组织行为学以及人力资源管理等专业融合的发展趋势。

经过几十年的发展, 运作管理已成为一个研究设计、管理, 并致力于对产品的开发、生产、交付以及产品和服务的配置等进行改进的多学科领域。运作管理关注对组织运行性能 (如生产效率、产品质量、产品开发、交货期等) 差异的解释, 并识别过程、结构和系统的内涵。从已有文献来看, 传统的运作管理研究主要集中于设计、管理、改进系统和生产过程等方面, 研究方法包括数学建模、计算机仿真、大样本实证分析和基于现场的个案研究^③。

传统的运作管理研究不乏大量数理模型, 其基本研究范式是分析个体最优化决策下的均衡, 因而对微观个体采用了“理性经济人”假说, 或者假定能够被诱导做出理性的行为。其基本内涵包括两个方面: 一是“自利”, 即追求

① 早期的运作管理一度被认为是主要研究动作的技术, 工厂布置以及甘特生产控制板等。参见 Verma 和 Boyer (2010)。

② 20 世纪 60~70 年代被看作是管理科学中关于运作管理研究的“黄金年代”, 但也有学者认为这一时期大量学术研究开始偏离理论与实践结合的主流方向, 产生“运筹学危机”。

③ 这里之所以称为传统的运作管理研究, 主要是为了与后面探讨的行为运作管理研究区分, 尽管二者的研究重点有一定差异, 但不应将其分离开来。



自身利益是驱策经济人行为的根本动机（这种动机和由此而产生的行为有其内在的生物学和心理学依据），而人们在追求“自利”的同时，又可以带来社会的“公利”；二是“理性行为”，经济人是理性的，他能根据市场情况、自身处境和自身利益之所在做出判断，使所追求的利益尽可能最大化。通常，企业被假定是同质的，都以利润最大化为目标，这显然是对现实情况的高度抽象和概括。经济主体实际上被设定为没有调整偏好动机的特征，这就意味着个体是缺乏主观心智的^①。

现代企业理论认为，企业行为是所有企业成员及企业与企业之间博弈的结果，因而信息来源、内容及其性质的重要性，以及它在经济体制中的运用，都需要进行重新评价。决策主体在获取信息时会受到多种因素的限制，并且往往会受其心理偏好的影响（张维迎，2013）。例如，大多数企业在决策时往往会偏向于对自己有利的信息，更容易坚持原有的主张和假设。在信息处理的过程中，决策的形成常常与个体的特质存在一定的联系（刘刚，2005）。

在过去的30多年间，企业理论与博弈论及信息经济学相互交叉，丰富了微观经济学的内容。不对称信息理论的引入，对运作管理的研究产生了深刻的影响。然而，博弈论和信息经济学分析框架基于完全理性假设，要求参与人必须具备博弈规则及收益函数等“理性共同知识”，以纳什均衡及其精炼为理论基础，强调均衡是参与者分析和反省的结果，在复杂的、多层次的交互推理中，参与人不会犯错误，不会怀疑对方的理性、能力和信任，这些前提和假设往往脱离现实经济活动的环境，使得理论模型无法对一些参与者行为提供更多的解释（Fudenberg 和 Levine，1998；陈学彬，1999；肖条军，2004）。例如，库存管理的相关研究表明，在描述或预测决策者的行为时，完全依靠理性人假设会导致系统性的误差。由于库存管理情景中具有不确定性因素，绝大多数库存管理系统是复杂系统，决策行为会大大影响其运转情况，在这样的环境下决策者的不完全理性行为会表现得更加明显（崔崑等，2011）。因此，忽略对决策者行为的考察，会导致对库存管理系统的研究与实践存在偏差。

交易费用理论则以交易为基本分析单位，以机会主义行为假设为前提，即

^① 例如，这些模型一般都假定：人们的偏好是一致的，不受认知偏见或情绪的影响，能够根据相关信息做出正确反应，其决策过程包含所有相关的变量和可替代方案。