

NONGYELONGTOUQIYE
YU NONGHUJIAN DE GUANXIZHILI
YU LUYUEXINGWEIYANJIU

农业龙头企业与农户间的关系治理 与履约行为研究

陈灿 著



经济科学出版社
Economic Science Press

本书由国家自然科学基金青年项目“农业龙头企业与农户间的关系治理与履约行为研究”（编号：70703011）资助

农业龙头企业与农户间的关系 治理与履约行为研究

陈 灿 著

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

农业龙头企业与农户间的关系治理与履约行为研究 / 陈灿著.
—北京: 经济科学出版社, 2013. 8
ISBN 978 - 7 - 5141 - 3754 - 5

I. ①农… II. ①陈… III. ①农业企业 - 龙头企业 -
关系 - 农户 - 研究 - 中国 IV. ①F324②F325. 15

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 212211 号

责任编辑: 黄双蓉

责任校对: 王凡娥

责任印制: 邱



农业龙头企业与农户间的关系治理与履约行为研究

陈 灿 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编部电话: 010 - 88191217 发行部电话: 010 - 88191522

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

天猫网店: 经济科学出版社旗舰店

网址: [http: //jjkxbs. tmall. com](http://jjkxbs.tmall.com)

北京欣舒印务有限公司印刷

华玉装订厂装订

710 × 1000 16 开 16.5 印张 300000 字

2013 年 8 月第 1 版 2013 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 3754 - 5 定价: 39.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换。电话: 010 - 88191502)

(版权所有 翻印必究)

序 一

在2009年11月中国农学会主办的中国农业产业化年会暨中国农业企业家高峰论坛上，我认识了华南农业大学经济管理学院副教授陈灿。当时，她给我留下了深刻的印象。因为一项国家自然科学基金的调研问题，她找到我并请求我在会议上帮助发放有关的问卷，言辞恳切，态度诚挚。我同意后，她连声称谢。尔后，在会上她逐个对每一位企业家诚恳地请求、细致地询问，这种严谨的治学态度让我非常感动，由此我记住了这位热情、积极、爱笑的女学者。

近日，她找到我来为其新书《农业龙头企业与农户间的关系治理与履约行为研究》作序，我便欣然应允，我既深感其研究工作的严谨和艰辛，也更感觉这一课题对于中国农业龙头企业的发展有重要的意义。龙头企业是我国农业产业化经营的重要力量，受到国家的高度重视。2012年11月，经国务院批准、由农业部主管的中国农业龙头企业协会成立，主要开展行业协调、管理、服务、信息交流、举办展会和人员技术培训等业务。这标志着我国农业龙头企业的蓬勃发展，也意味着农业龙头企业将在国民经济中发挥更为重要的作用。

陈灿副教授的这本书，正是其此前调研的国家自然科学基金青年项目课题的研究成果集结，该书针对农业龙头企业与农户合作的相关问题进行了理论与实证分析，见解独到。作为长期从事农业产业化工作的实践者，我认为该书在一定程度上反映了当前农业龙头企业研究领域的较高水平，并能够较好地与实际联系起来，给政策制定者提供了参考。期待陈灿同志能够在未来的研究工作中，继续为农业龙头企业的健康发展出谋划策，做出更多的贡献。

中国农学会农业产业化分会秘书长 冀献民
农业部人力资源开发中心研究员

2013年7月于北京

序 二

我与陈灿是博士研究生时的同窗，2005 年博士毕业后，我们走向了不同的工作岗位，在远隔千里的地方，为了自己的青春梦想而奋斗。那个时候，我们充满激情，充满期待，也充满了斗志和昂扬。弹指一挥间，八年过去了，青春已渐渐流逝，梦想也开始结出硕果。陈灿完成了她主持的第一个国家自然科学基金项目的成果专著，我从心底为她高兴、为她喝彩。应老同学之邀，我不自量力，为此书作序。

此书所讨论的农业龙头企业与农户合作的治理，是一个非常有意义的话题。在我国农业经济管理领域，有很多现象是西方主流理论所不能解释的，陈灿率先在国内引入了“关系契约理论”，对农业龙头企业与农户合作的治理进行分析。这一理论虽然早在 20 世纪七八十年代就已经出现，但却是最近十多年才开始较广泛地应用于经济学和管理学的研究。由于该理论强调社会交换关系中的非正式性和私人性，对于中国社会现实有较强的适用性，因而也越来越多地出现在中国管理研究中。而在中国乡土社会文化背景下，农业龙头企业与农户间的合作更加适合引入此种理论进行分析。此书既有理论推演，也有实证分析，通过多个角度对农业龙头企业与农户间关系治理问题进行分析 and 探讨，其研究结论对农业企业的管理实践具有较强的指导意义。从学术角度而言，此书的研究方法规范，阐述内容翔实，论证推演严密，不仅为进一步开展农业龙头企业研究打下了坚实的基础，也丰富和完善了中间模式经济组织的治理研究，不失为一本值得一读的佳作。

毕业八年，既是一个小结，也是一个新的开始。“人生，由我不由天；幸福，由心不由境”——希望老同学在不断收获硕果的同时，也收获更多的幸福与快乐。

中国国家发展和改革委员会价格司 吴 波

2013 年 7 月于北京

摘 要

我国农业龙头企业与农户形成的利益共同体，是居于市场与科层之间的中间模式经济组织，并且是一种具有中国特色的特殊的中间模式组织，受交易特点、商业环境等因素的影响，其治理更大程度上依赖于非正式的治理手段——关系治理机制。本书以关系契约理论和交易成本理论为基础，围绕我国农业龙头企业与农户之间的合作展开了一系列研究，其核心内容是农业龙头企业与农户间的关系治理及履约行为的分析，归纳起来，本书研究了以下主要问题：（1）关系治理的构成因素；（2）决定选择关系治理手段的交易特点和商业环境因素分析；（3）关系治理对企业与农户的履约行为的影响；（4）不同治理模式、履约行为与企业—农户联盟的绩效三者之间联系。

本书研究从农业龙头企业与农户两个层次展开，通过理论分析、案例研究和实证调研，本书最终形成了十个章节，包括：第一章的绪论、第二章研究背景分析、第三章企业层次实证分析、第四章农户层次实证分析、第五章跨层次研究、第六章中介组织分析、第七章农业龙头企业政策分析、第八章案例分析，第九章专题研究和第十章的结论与讨论。其中第一章和第二章是全书研究展开的一个起点，第三章、第四章和第五章从企业、农户和跨层级三个角度对企业与农户间的关系治理和履约行为进行了分析，是本书的核心内容，第六章专门针对企业与农户间中介组织进行分析，而第七章则是分析了外部政策的情况，针对龙头企业的区域垄断、评选制度等问题进行了分析，第八章是两个典型案例的研究，第九章则针对与本书主体研究相关的几个专题进行了分析，其中运用了一些最近的前沿研究，第十章是全书研究情况的一个简短总结。

目 录

第一章 绪论	1
第二章 研究背景	19
第一节 农业龙头企业发展现状	19
第二节 龙头企业与农户的合作形式	30
第三章 企业层次分析	44
第一节 企业层次关系治理的构成	44
第二节 企业层关系治理影响因素分析	56
第三节 企业层履约行为研究	66
第四章 农户层次分析	88
第一节 农户层关系治理及绩效	88
第二节 农户层履约行为分析	100
第五章 企业与农户间中介组织	105
第一节 中介组织概述	105
第二节 中介组织的实证分析	114
第三节 农户加入中介组织的影响因素	118
第六章 跨层次研究	128
第一节 关系治理的跨层次研究	128
第二节 合约治理的跨层次研究框架	140
第七章 龙头企业政策分析	149
第一节 农业龙头企业评选制度分析	149
第二节 农业龙头企业地区性垄断问题	160

第八章 典型案例研究	168
第一节 温氏集团案例研究	168
第二节 东进农牧案例研究	192
第九章 专题研究	212
第一节 不同治理方式相互匹配的新解析	212
第二节 广东与山东的农业产业化发展比较	224
第十章 结论与讨论	238
参考文献	244

第一章 绪 论

一、问题的提出

长久以来，我国政府都非常重视农业的发展，然而我国农业发展却一直处于各大产业中排名落后的位置。改革开放以来，我国实行以家庭为单位的土地承包生产制。农业生产是一种以动植物繁衍为主的生产经营活动，受气候、市场、土地条件的变化等影响较大。“家庭”作为生产经营组织，集所有者、管理者和生产者三位于一体，经营控制权与剩余索取权高度集中，“委托—代理”关系内置，不必设计正式的激励约束机制或治理措施（Jensen & Meckling, 1976）；其生产控制、转产决策等都非常“灵活”，可以随时根据气候、市场、土地条件的变化而改变。我国家庭联产承包责任制的实行，正是顺应了农业经济的主要生产特征的要求。因此在实行之初，农村的生产力得到了解放，农业生产蓬勃发展。然而，随着我国市场化程度的加深，以家庭为单位组织农业生产经营活动的弊端和缺陷日益明显。农户细小的经济规模，分散的需求和供给，导致经营成本、交易成本较高。同时，在国际市场中，农产品生产发展的特点是集约经营及保护程度较高，我国加入 WTO 后，国际农产品对我国农产品市场也带来了巨大的冲击。

自 20 世纪 90 年代以来，一些特殊的农业企业开始跃入人们的眼帘。这些企业的特殊不仅仅是因为其规模相对较大，更重要的是它们与农户有长期的交易关系，它们的发展，就像舞龙时的龙头一样，“牵一发而动全身”，能够带活一地的农村经济。为此，“龙头企业”的称号传播开来，并成为带动农业发展的一个新的希望。2000 年，我国八部委联合签署了《关于扶持农业产业化经营重点龙头企业的意见》，并指出，在农业和农村经济结构的战略性调整中，龙头企业担负着开拓市场、技术创新、引导和组织基地生产与农户经营的重任，是推进农业和农村经济结构战略性调整的重要力量。产业化经营的龙头企业与其他工商企业不同，它的兴衰不仅影响企业自身的发展，而且关系到农业增效、农民增收和农村稳定。因此，坚持龙头企业就是扶持农业、扶持农民。此后，从国家到省、市各

级政府都试图以扶持龙头企业的方式来推动我国农业的发展。

然而,实践者和研究者很快发现农业龙头企业在与农户合作中存在一些问题,尤其是违约现象难以控制。农业龙头企业与农户间利益目标常常是相互冲突的,一个最常见的例子:如果企业与农户在农产品尚未收获上市之前签订了收购订单,在产品上市后,如果市场价格高于订单价格,农户就会有违约的强烈动机,而企业则会非常希望履约;相反地,如果市场价格大大低于订单价格,企业就会有违约动机,而农户则希望履约。这样的利益冲突使得他们之间的合作难以很好地进行,即使企业与农户签订合约,也常常是违约率高企。如何解决这一问题,成为促进农业龙头企业发展亟待克服的难点。

本书的研究试图综合交易成本理论、关系契约理论等的相关研究对这一问题进行分析。我国农业龙头企业与农户之间的交易正是一种关系契约,这是在中国社会经济环境下一种独特的经济组织形式,从交易成本理论视角而言它是居于市场与科层之间的中间模式(intermediary mode)。中间模式是由美国经济学家威廉姆森(Williamson)提出的,他指出此种模式的存在仍然是由交易成本所决定的,中间模式综合了市场与科层的优点,既具有一定的灵活性又能比市场节约交易成本。此后对中间模式的研究集中在战略联盟、企业网络、供应链等组织间合作的现象中。我国农业龙头企业与农户间的合作又与战略联盟、企业网络等传统中间模式组织有所不同:其交易双方并不都是企业,而是一方为企业法人,另一方为多个自然人主体。因此,对农业龙头企业与农户间的联盟这种经济组织形式进行研究,能够丰富中间模式组织相关理论。

研究显示,在中间模式的经济组织中,关系治理(relational governance)与正式合约(formal contract)互为补充、相互促进,共同保证了各种稳固的联盟关系和双方满意的交易绩效。在我国社会文化中,偏好“人治”,人们间的合作依靠私人关系而不是用严格的契约来规范,因此,我国的各种组织间的合作中常常见到“关系治理”而非“正式合约”。同样的,受交易特点、商业环境及交易主体本身因素的影响,我国农业龙头企业与农户之间的交易也是更多地依赖于关系治理措施。国内对农业龙头企业与农户之间合约关系的诸多研究都发现,履约率低下的主要原因大多在于信任、互惠、责任感等非正式治理机制的匮乏,而运用这些关系治理手段的企业,常常能得到较好的履约率与绩效水平。

因此,本书研究的重点是将关系治理与履约行为联系起来,运用管理学和经济学的的前沿理论和规范的研究方法,对我国农业龙头企业与农户间的合作问题进行较为深入的研究,一方面,试图通过对此特殊经济组织的研究,拓展管理学和经济学中的相关理论和研究领域;另一方面,试图为我国农业龙头企业与农户合作中的主要难点提供解决方案,以期为巩固企业与农户间的联盟、提高其交易绩

效提供政策指导,从而保证农业产业化经营顺利进行。

二、国内外研究现状

(一) 经济组织治理模式的相关研究

以交易费用理论为基础的经济组织的研究,在过去半个多世纪以来取得了长足的进展。早在1979年威廉姆森就已提出了市场和科层以外的双边治理结构,指出在交易具有经常性、非标准化和专用性投资的特点时,通过关系性缔约来进行双边治理是一种更为适合的经济组织形式。然而,直到20世纪90年代,随着战略联盟、企业网络等经济组织的大量涌现,中间模式的经济组织研究才被引起重视。威廉姆森关于双边治理结构和关系性缔约的思想主要是受到美国法学家麦克尼尔(Macneil)关于关系契约研究的启发。麦克尼尔认为,契约可以被理解为人与人之间的交换关系(exchange relations),任何交换都包含两类特性:交易性和关系性;当交易的关系性较强时,一些“关系性规则(relational norms)”,包括信任、合作、信息共享等,这些规则因交换双方的关系(relation)而存在,影响参与者的行动,使得不需要第三方(包括制度与仲裁者)的加入而能保证交易的顺利运行,它们的作用甚至远远超过正式的制度安排(Macneil, 1978)。此后几乎所有的经济学和管理学关于中间模式组织的研究都受到了这些思想的影响。战略联盟的研究者提出了合作与控制的研究框架,认为合作和正式的控制手段,如法规、合约,一样能够降低风险和交易费用,同时且合理地运用合作与控制才能保证联盟的稳定与绩效。资源观的研究者认为,中间模式的经济组织产生的根本原因仍然是获取稀缺的资源或者为了更接近难以获取的某些资源,而交易双方间的信任能够成为一种竞争优势。近年来,对供应链上、战略联盟中、企业网络内的关系治理的研究日益成为管理学研究领域热点之一。

麦克尼尔(1978)指出,关系治理是保障关系契约顺利运行必需的治理手段。贝克(Baker)、吉本斯(Gibbons)和墨菲(Murphy)在2002年发表的《关系契约与企业理论》一文中指出,关系契约贯穿于企业内外。近年来,对企业内部和外部的关系治理均取得了一定的进展,例如,Mustakallio, Autio 和 Zahra (2002)对家族企业关系治理的研究;扎耶尔和温卡罗曼(Zaheer & Venkatraman, 1995),克拉罗、海格拉尔和欧姆塔(Claro, Hagelaar & Omta, 2003),珀普和甄格(Poppo & Zenger, 2002)等诸多对企业外部关系治理的研究等,这些研究都指出,关系治理能够起到和正式治理方式同样的降低交易成本和风险、获取稀缺资源、形成竞争优势等作用。一些研究者认为,正式合约甚至削弱了企业

发展关系治理的能力,因为它会显示出对交易伙伴的不信任并削弱信任,鼓励而不是打击机会主义行为。因此,如果存在关系治理,那么正式合约就是不必要的,而且还可能产生反作用(如 Gulati, 1995; Dyer & Singh, 1998)。另一些研究者则认为关系治理与正式契约是相互补充的,他们认为精确设计的正式契约不会阻碍或取代关系治理,实际上它会促进更多合作的、长期的和值得信任的交换关系,而由关系治理带来的持续性与合作可能产生契约的精炼化,从而进一步支持更多的合作。珀普和甄格(2002)回顾对关系治理与正式契约关系的不同观点后,通过实证研究发现关系治理与正式契约是相互补充的。他们发现,在复杂的、风险很大的交换关系中,正式和非正式措施一起采取会比只采取一种产生更好的交易绩效,明确的契约条款、修改契约和解决矛盾的程序,与灵活的、双边的、持续的关系治理的共同存在,会使关系契约的履行更为顺利。

(二) 关系治理的相关研究

近年来,管理学者主要关注关系治理的“内涵”、“前因”和“结果”三个方面。在内涵方面,学者们把目光聚焦于关系治理的构成维度,但尚未达成共识。在“前因”方面,学者们从更为细致、深入的角度分析不确定性、资产专用性等因素对关系治理的影响;在“结果”方面,学者们从仅仅关注关系治理对交易绩效的作用转向关注关系治理对创新、知识转移和获取等有助于建立竞争优势的因素的作用,还有学者在分析关系治理的影响效应时对关系治理和契约治理的作用进行了比较分析。基于此,本书对国外关系治理研究文献进行了梳理,着重分析关系治理的内涵、影响因素及影响效应,以期为深化关系治理研究提供启示。

1. 关系治理的内涵

自麦克尼尔提出关系治理的概念以来,诸多学科从不同的角度对其内涵进行了分析。社会学者认为关系治理遵循着社会人假设,仅由社会规则构成;经济学仍然坚持经济人假设,认为即使是关系治理也隐含着理性算计,主要依靠声誉机制、重复博弈等方式来实现交易的自我履行;而早期的管理学者认为关系治理的重点在于交易双方合作过程中的共同行为表现。尽管角度不同,但越来越多的学者逐渐认同这样一个观点:关系治理是指运用不同于正式契约的关系性手段来保证不完全契约的顺利履行(Grandori, 2006)。在此观点基础上,现在的管理学者更多地综合了社会学研究和早期管理学研究,提出了不同的关系治理构成维度。

一些学者认为关系治理仅由内在的社会规则构成。例如,詹泽克和奥拉克(Gençtürk & Aulakh, 2007)认为,关系治理就是由信任、承诺和灵活三种规则

构成的。而另一些学者认为关系治理仅由外在的行为表现构成。例如,克拉罗等(Claro et al., 2003)认为,关系治理仅仅是指交易双方联合行动和联合解决问题,而信任等社会规则则是关系治理的影响因素。事实上,在上述学者的研究中都同时出现了内在的社会规则与外在的行为表现两类因素,不同的只是他们将哪些因素划归到关系治理的范畴中。由此还有一部分学者提出第三种观点:关系治理同时包含内在规则和外在行为两个维度。例如,格兰多里(Grandori, 2006)认为,内在规则容易导致僵化,而注重不断调整外在行为则可弥补内在规则的缺陷,进而保持交易治理的灵活性,因此,关系治理须同时包含内在规则和外在行为两个方面。

在实际测度研究中,学者们大多立足于关系治理的构成维度,将其分解为几个组成部分再来研究。例如,王德和魏(Wand & Wei, 2007)认为关系治理包含信任、承诺、协调和联合解决问题四个变量,然后他俩把这四个变量合成一个总的关系治理变量进行结构方程分析。珀普等(2008b)在测度关系治理时,认为关系治理包含合作、分享目标与计划及信任三个方面,然后采用三个测项来合成总的关系治理变量。而芬克等(Fink et al., 2009)则认为关系治理由冲突解决(conflict resolution)、关系聚焦(relational focus)、权力使用受限(restraint on power use)、团结(solidarity)、角色完整性(role integrity)、相互依存(mutuality)和灵活性(flexibility)七个要素组成,然后采用29个测项来表述这七个要素,进而合成总的关系治理变量。

总体而言,管理学的关系治理都被视为一种潜在的、复杂的变量,由多个因素构成,但测量方法的差异较大,这也显示出学者们对关系治理内涵的理解尚未达成共识。如前文所言,笔者认为,将关系治理概括为内在规则和外在行为两个方面,能够比较好地涵盖绝大多数研究者提出的“关系治理”的核心内容,因此,有必要在今后的进一步研究中,对这两个方面因素进行分析,并可在此基础上将关系治理的概念进一步系统化和规范化。

2. 关系治理的影响因素

综观现有相关研究,影响交易的治理机制的主要因素包括交易频率、不确定性和资产专用性三个方面。学者们对交易频率对关系治理的影响并没有投入太多的注意力(David & Han, 2004),而是主要关注不确定性和资产专用性对关系治理的影响。下面,我们从不确定性和资产专用性两个方面来探讨关系治理的影响因素。

(1) 不确定性与关系治理。

当前社会的商业交易中充斥着各种不确定性,它们都可归于两个来源:环境

或交易伙伴的行为。其中,环境不确定性是指交易外部因素的不可预测性(Joshi & Stump, 1999);而行为不确定性则是指交易伙伴行为的不可预测性,其常被定义为评估交易伙伴行为的难度(Cannon et al., 2000)。环境不确定性和行为不确定性两者都可通过影响交易双方的行为,从而影响交易的关系治理。下面我们分别对环境不确定性和行为不确定性对关系治理的影响研究进行评介。

环境不确定性与关系治理。早期关于环境不确定性与关系治理之间关系的研究存在两种截然不同的观点:一种观点认为环境不确定性与关系治理呈负相关关系,而另一种观点则认为环境不确定性与关系治理呈正相关关系(Joshi & Campbell, 2003)。

有不少学者通过实证研究支持了环境不确定性与关系治理呈负相关关系的观点。萨特克利夫和扎耶尔(Sutcliffe & Zaheer, 1998)针对308位管理者进行的一项有关交易不确定性的实验研究表明,管理者保持与其下游企业紧密联系的意愿和环境不确定性呈负相关关系,从而间接说明环境不确定性与关系治理负相关。金(Kim, 2001)利用144家美国工业企业及其286家产品分销商的数据,运用阶层回归分析方法探讨了企业与其分销商之间的关系性交易,研究发现环境不确定性与分销商的承诺程度(用来衡量关系治理)呈负相关关系。

但是,很多学者对环境不确定性与关系治理呈负相关关系的观点提出了质疑,例如,卡农等(Cannon et al., 2000)运用来自美国采购管理协会的396组买方和卖方的关系的调查数据,比较分析了不同程度的不确定性下治理模式的绩效情况,实证研究结果发现,当环境不确定性高时,契约治理是不充分的,因此,他们建议加强关系治理来防范机会主义。乔希和坎贝尔(Joshi & Campbell, 2003)从理论上分析认为,为了保持长期的交易关系,卖方会投资新技术、学习新的生产工艺以便于买方应对环境的变化,这样买方通过购买卖方的产品或服务可以更好地应对环境的不确定性。然后,他们以221位来自制造业企业的采购经理为样本进行结构方程分析,得出了以下结论:虽然技术不确定性与关系治理负相关,但原材料市场的不确定性却与关系治理正相关。卡森等(Carson et al., 2006)采用125例组织间新产品开发合作关系的相关数据,同样通过构建结构方程分析了环境不确定性对关系治理和契约治理的影响。结果表明,契约治理缺乏灵活性,因此,难以有效应付环境不确定性带来的事后调整问题,而关系治理中的信任等内在规则能提高事后调整的灵活性,从而帮助企业更好地适应变动的环境。珀普等(2008b)针对中国361起买卖交易的研究表明,当环境不确定性增加时,企业管理者更加依赖关系治理。

还有学者首先对环境不确定性进行细分,然后再考察细分后的各类环境不确定性对关系治理的影响。例如,珀普和甄格(2002)把环境不确定性细分为市场

条件、技术等方面的不确定性,然后利用来自商业服务行业的 285 位信息服务 (information service) 部门经理的调查数据,运用三阶段最小方差法和方程估计得出技术不确定性与关系治理正相关的结论,在此同时他们引入了资产专用性与技术不确定性的交互作用项,并发现交互项与关系治理负相关。艾里克森和沙玛 (Eriksson & Sharma, 2003) 把不确定性分成背景不确定性 (contextual uncertainty)、决策不确定性 (decision-making uncertainty) 和关系不确定性 (relationship uncertainty),通过来自瑞典银行下属 145 家支行行长的调查数据,他们进行了实证分析,发现决策不确定性和关系不确定性都对关系治理产生正向影响,而背景不确定性通过影响决策和关系的不确定性间接地对关系治理产生正向影响。

行为不确定性与关系治理。除了行为不确定性这个概念外,学者们还采用环境模糊性^① (environmental ambiguity)、绩效测量难度 (difficult performance measurement) 以及绩效模糊性 (performance ambiguity) 等概念来表征评估交易伙伴行为的难度 (Poppo & Zenger, 2002; Carson et al., 2006; Poppo et al., 2008b)。范达乐等 (Vandaele et al., 2007) 在文献回顾中把上述概念统称为行为不确定性,本书也按此方式来界定行为不确定性。

行为不确定性导致事前信息不对称,所以很难事前确定契约应该包括哪些监控行为,或者事前详细具体地规定每位交易合作伙伴应该承担的角色及责任。根据这一逻辑,早期研究认为在高度行为不确定性的情境下,契约治理往往失效,交易双方应该更多地采用关系治理 (Poppo & Zenger, 2002)。然而,行为不确定性与关系治理的正相关关系并未得到后续实证研究的充分支持。不少研究得出行为不确定性与关系治理无关或负相关的结论。例如,珀普等人的系列研究除了验证环境不确定性对关系治理的影响外,也验证了绩效测量难度对关系治理的影响,但是他们前后两次得到了不一致的研究结论:珀普和甄格 (2002) 的研究表明,绩效测量难度与关系治理水平无相关关系;而珀普等 (2008b) 的研究则表明,绩效测量难度会削弱关系治理的有效性。卡森等 (2006) 对新产品开发合作关系的实证研究表明,行为不确定性越强,交易双方越应更多采用契约治理而不是关系治理。范达乐等 (2007) 则在文献梳理的基础上,通过构建理论模型提出行为不确定性和关系治理负相关。

另外特别值得一提的是,服务交易的产品是无形的、以人为本的,且购买与

^① 卡森等 (2006) 提出的“环境模糊性”概念是指即使可以准确地预测伙伴的行动,但因为环境的模糊而导致的变化认识上的不确定,从而无法确切地评估他们的行为 (Carson et al., 2006),因此也是指交易参与者行为绩效难以评估。他们又将通常的环境不确定性称为“环境变动性 (environmental volatility)”,因为环境不确定性通常指环境变化快或环境的变化不可预知其他,其他研究者也有类似的定义,如 Joshi 和 Stump (1999); Claro 等 (2003)。

生产是同时发生的,所以交易参与者的行为绩效更难在事前进行评估,且在事后也很难及时进行测量,因而行为不确定性程度比在制造业背景下显得更加高(Brouthers, 2003)。因此,为数不多的行为不确定性研究都以服务业为背景。几个相关研究指出,环境和行为不确定性往往会对服务交易治理产生相反的效果(Poppo et al., 2008b):在较多变化的环境下运用合约治理会需要不停地重新订立合约,这将带来较多的交易成本,因此环境不确定性较高的情况下,灵活的关系治理比合约治理更有效;在难以评估对方行为绩效的情况下,我们无法在事后对对方依照社会规则进行有效地奖励或惩罚,所以,关系治理的效果削弱了,反而需要更细致的条款来规定各种可能的行为表现,由此,环境不确定性会强化关系治理而弱化契约治理,行为不确定性则会强化契约治理而弱化关系治理(Carson et al., 2006)。但是总体而言,有关行为不确定性与关系治理关系的研究仍然很欠缺。

(2) 资产专用性与关系治理。

当前的战略联盟、供应链关系等各种组织间合作都需要交易双方有不同程度的专用性投资,这也成为影响关系治理的关键因素之一。根据交易成本理论的观点,交易中的专用性资产能够起到质押作用,会使交易双方有更强的合作意愿,然而,目前的实证研究有很多并不支持这一观点。圣等(Sheng et al., 2006)通过对美国农业机械行业的实证分析得出以下结论,当交易双方实力和地位不对等时,资产专用性与关系治理呈负相关关系。但珀普等(2008b)基于中国的实证研究表明,资产专用性与关系治理呈正相关关系,同时资产专用性又弱化了关系治理与交易绩效的正相关关系。

即使把资产专用性分为物质资产专用性和非物质资产专用性(人力资本专用性、知识资产专用性以及无形资产专用性)两类后,也并未得到一致的研究结论。克拉罗等(2003)针对荷兰花卉业的实证研究表明,物质资产专用性与关系治理正相关,而无形资产专用性与关系治理不存在相关关系。但霍特克和梅勒威格特(Hoetker & Mellewigt, 2009)得出了几乎相反的实证结论。他俩以德国电信行业为例,通过实证研究发现,契约治理与关系治理的最优配置取决于专用性资产的类型,契约治理与物质资产相匹配,而关系治理则与知识资产相匹配。

实证研究得出互相矛盾的结论使得一些学者提出资产专用性对关系治理的影响很可能受到其他因素的影响,其中最重要的因素便是不确定性。珀普和甄格(2002)的研究表明,资产专用性并不直接影响关系治理水平,但在引入技术不确定性与资产专用性的交互作用后,资产专用性与关系治理存在正相关关系,而交互作用变量与关系治理存在负相关关系。范达乐等(2007)在文献梳理的基础上研究指出,环境不确定性对卖方资产专用性与关系治理之间的关系具有正向的

调节作用，即在高度不确定的环境中，卖方资产专用性对关系治理具有更加显著的影响。

一些学者还分别考察了买方资产专用性和卖方资产专用性对关系治理的影响。例如，乔希和斯顿普（Joshi & Stump, 1999）从理论上分析认为，由于专用性投资，任何一方都不易转向另一种交易关系，所以交易双方都愿意发展关系治理以确保将来的合作。从理论上分析认为，卖方会投资新技术、学习有利于买方应对变动环境的新技术生产工艺以期持续保持交易关系，这样买方通过购买卖方的产品或服务可以更好地应对环境的不确定性。然后他们通过实证研究发现，买方和卖方同时进行专用性投资才能提高关系治理水平。范达乐等（2007）则在总结前人研究后指出，大多数研究中的资产专用性主要是指卖方资产专用性而不是买方资产专用性，然后他们通过文献回顾和理论分析指出，卖方资产专用性和买方资产专用性都能够提高关系治理水平。

从现有研究来看，资产专用性对交易治理机制选择的作用以及对关系治理的影响仍然是众说纷纭。未来可考虑同时从买卖双方视角或引入中介变量来阐释资产专用性对关系治理的影响，以期深化关系治理影响因素研究。

3. 关系治理的影响效应

综观现有文献，关系治理的影响效应主要体现在其对交易绩效和竞争优势的作用方面。前者主要从经济学角度研究关系治理的绩效表现，而后者主要从战略管理学角度考察关系治理的绩效表现。下面，我们从交易绩效和竞争优势两方面来阐述关系治理的影响效应。

（1）关系治理与交易绩效。

学者们普遍认同关系治理与交易绩效呈正相关关系的观点。有研究表明，关系治理会对长期的交易绩效产生正向影响，建立良好和作伙伴关系将会比企业单独行动产生更大的绩效效应（Poppo & Zenger, 2002）。即使在短期的合作中，关系治理也能促进交易绩效的提高。弗格森等（Ferguson et al., 2005）对来自加拿大、德国和法国的 79 家新兴生物技术公司及其 36 个主要投资者的数据进行了分析。结果表明，在高科技新兴行业，尽管从时间上尚不足以形成一种团结和相互信任的合作关系，但在高度不确定性的条件下，快速发展且维系时间相对较短的合作关系也会受益于关系治理，即关系治理水平越高，交易绩效就越高。

最新的相关研究把重点放在关系治理与交易绩效之间的调节因素（如交易历史、组织规模）上面。珀普等（2008a）从理论分析认为：交易历史越长，越可能形成一些僵化的惯例，这样可能导致产品和服务随着时间的推移而变得过时和