

渠道权力组合、渠道冲突与农户违约倾向

——基于延边州人参流通的案例研究

杨宜苗 王学娟 郭 岩

摘 要 农户违约现象屡见不鲜,已严重影响着农业产业化、市场化的进程。农户为什么违约?怎样减少农户违约倾向?渠道权力及其组合理论为回答这个问题提供了另一视角的诠释。文章以人参为研究对象,通过深入访谈 30 位参农和 10 位采购商,检验了渠道权力组合、渠道冲突与农户违约倾向的关系模型。双边调查结果表明:渠道权力的不同组合对渠道冲突及农户违约倾向有不同的影响。在下列情况下,渠道冲突较大,农户违约倾向较高:①采购商拥有非强制性权力而农户拥有强制性权力且双方都不使用;②农户和采购商都拥有非强制性权力且不使用;③农户和采购商都使用强制性权力;④农户使用非强制性权力而采购商使用强制性权力。然而,如果农户和采购商都拥有强制性权力而不使用或者双方都使用非强制性权力,那么渠道冲突较小,农户违约倾向较低。因此,应增强渠道权力主体在流通渠道中的权力,区分渠道权力的拥有与使用,选择有效的渠道权力组合。

关键词 渠道权力 渠道冲突 农户违约 人参

一 引言

随着“订单农业”的推行,农户违约现象屡见不鲜。自 2000 年以来,全国农业订单的兑现率一直徘徊在 20% 左右,农产品销售契约违约率高达

基金项目:2012 年度教育部哲学社会科学研究重大课题攻关项目“农产品流通体系建设的机制创新与政策体系研究”;教育部人文社会科学研究基金项目“社会网络嵌入对营销渠道控制及其结果的影响”(10YJA630200);辽宁省高等学校优秀人才支持计划(WR2011010)。

作者简介:东北财经大学工商管理学院副教授、博士,硕士生导师,研究方向为市场营销、零售管理和流通理论;王学娟,吉林华桥外国语学院国际工商管理学院助教,研究方向为市场营销;郭岩,东北财经大学工商管理学院博士研究生,研究方向为企业管理与流通理论。

80% (刘凤芹, 2003)。《乌鲁木齐晚报》2010年10月11日报道,“乌鲁木齐洋葱身价翻倍涨,农民违约,收购方无奈”(唐红梅, 2010)。《恩施晚报》2011年3月3日报道,“巴东县绿岭农业开发有限公司与51户农户签订订单种植合同,因菜农违约,致使公司遭受近百万元损失”(朱海剑, 2011)。高违约率严重影响着农业产业化、市场化的进程。探索并控制住影响农户违约的因素,对有效提高农户履约率,促进农业产业化向纵深发展意义重大(胡克敏、郭锦墉, 2008)。农户为什么违约?如何减少或规避农户违约现象?梅德平(2009)认为,履约困难与违约风险,很大程度上根源于居于主体地位的“公司+农户”产业化经营组织所存在的固有制度缺陷,要大力推进农民的组织化,加强相关制度建设。张兵、胡俊伟(2004)、咸春龙、江帆(2011)从经济学的角度解释了违约现象存在的必然性,并提出增加违约成本、完善契约关系等治理对策。杨萌、蒋寒迪(2008)运用博弈论重点分析了缔约环境及违约行为的原因,并提出增强合约双方的依赖性等措施。徐健、张闯和夏春玉(2010)从社会网络理论的角度检验了农户人际关系网络结构特征对农户交易成本及其违约倾向的影响,并呼吁有意识地对这种网络结构进行建构和管理。然而,进一步分析此类研究发现:学者们倾向于将农户违约归因于履约机制不完善和利益驱动两个方面,认为农户违约的主要影响因素是产品和资产的专用性(侯守礼、王威和顾海英, 2004)、生产经营规模(尹云松、高玉喜和糜仲春, 2003)、市场不确定性(周立群、曹利群, 2002)、合约条款(史建民, 2001)、合作的组织形式(郭红东, 2005)等,其参考的理论依据主要是不完全契约理论、博弈论或理性行为理论。按照Lusch(1976)、Gaski(1984)、Gaski和Nevin(1985)的观点,强制性权力将导致冲突,降低合作的意愿;而非强制性权力则减少冲突,提高合作的意愿。那么,农户违约现象能否从渠道权力理论中得到解释?是农户还是采购商拥有/使用强制性权力更可能导致冲突进而引发违约倾向?回答上述问题,将为减少农户违约现象提供一个新思路,即在农户与采购商之间寻求一种有利的权力组合。此外,学者们对农户违约现象的研究主要集中在瓜果、蔬菜等农产品上,而很少关注人参。与蔬菜、瓜果等不能够长期储存的农产品相比,人参作为传统的中医补品,更有利于炒作,也更容易滋生违约行为。基于此,本文参考渠道权力理论,以人参为研究对象,主要探讨不同渠道权力组合对渠道冲突进而对农户违约倾向的影响。

二 理论模型与研究假设

(一) 理论模型

渠道权力是一个渠道成员对于另一个在同一渠道中不同层次上的渠道成

员的控制力或影响力 (Wilemon, 1972)。渠道成员使用不同的权力将会导致不同的渠道关系成果, 强制性权力与冲突正相关, 与满意度负相关, 而非强制性权力则相反 (Gaski, 1984)。当使用奖赏和惩罚性因素时, 冲突水平最高; 当使用感召力和专家力因素时, 冲突水平最低 (Stern, Shultz and Grabner, 1973)。强制性权力将导致冲突, 降低合作的意愿; 非强制性权力则减少冲突, 提高合作的意愿 (Gaski and Nevin, 1985)。

权力及其使用是维持和发展成功交易关系的一种重要机制 (彭雷清、张正阳, 2009), 应该将渠道权力对渠道冲突的作用区分为“拥有”与“使用”两种情形 (Gaski, 1984)。权力拥有和权力使用是两种不同现象, 拥有权力与真实使用权力的方法和所达到的影响力不同。权力拥有者不一定真正地使用权力, 使用权力也并不意味着能够达到所期望的影响力。渠道权力的使用会直接、间接地影响渠道合作关系, 非强制性权力会增强合作关系, 而强制性权力会弱化合作关系; 强制性权力的使用会造成破坏性的渠道冲突, 而非强制性权力的使用对渠道冲突影响不大 (庄贵军、徐文和周筱莲, 2008)。如果权力确实存在, 但是却对其使用功能进行保留, 那么权力与冲突之间的关系很可能有所不同。而且, 基于对彼此拥有权力的认识, 双方可以形成不同的权力组合, 以至于会影响渠道成员之间的关系成果。

在农产品流通中, 交易双方——农户和采购商在渠道关系中拥有的权力有大有小, 其使用权力的程度有高有低, 并形成不同的权力拥有/使用组合。这是一个相互博弈的过程, 在不断博弈的过程中, 双方关系会受到一定的影响。也就是说, 权力的不同组合可能会引起不同水平的渠道冲突, 并导致不同程度的农户违约倾向。由此, 本文构建如图 1 所示的理论模型。在模型中, 渠道权力是指被控制或被影响者知觉对方能够控制或影响的潜在能力, 强制性权力包括惩罚权和合法权, 非强制性权力包括奖赏权、信息权、参考权和专家权。渠道冲突是指渠道成员之间处于敌对或不和谐状态, 主要涉及渠道冲突频率和强度两个方面内容。农户违约倾向是指农户主动违反合约的倾向。

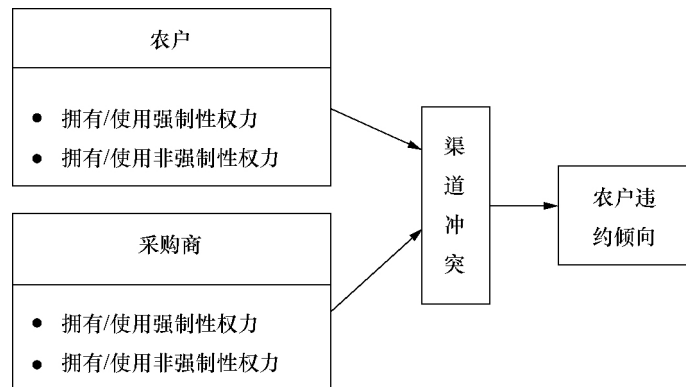


图 1 理论模型

(二) 研究假设

1. 农户与采购商拥有权力而不使用的组合

(1) 双方拥有强制性权力。在农户和采购商都拥有强制性权力的情况下, 双方都有惩罚对方的能力, 但是却对这些权力的功能进行保留。这或许是基于对彼此的信任, 或许是专有资产投入的限制, 或许是机会主义得到抑制, 或许是私人关系的介入。如果强制性权力没有被行使, 双方可能会认为这是对方的善意行为。此时, 渠道冲突较少, 双方高度致力于渠道关系建设, 违约倾向较低。由此我们推断:

H_1 : 当农户和采购商拥有强制性权力且都不使用时, 渠道冲突水平较小, 农户违约倾向较低。

(2) 一方拥有非强制性权力, 另一方拥有强制性权力。在这种情形下, 如果一方拥有非强制性权力而不使用, 很可能被对方认为是一种惩罚。例如, 如果一种承诺的奖赏没有兑现, 很可能被认为是一种惩罚。这会使对方有一种不平衡的心态, 认为这种做法无法让人接受。特别是在自己拥有惩罚权和合约权而没有使用的情况下, 这种“不平衡”会激发不满、气愤等负面情绪, 甚至诱发其使用强制性权力而进行报复, 进而导致渠道冲突和违约倾向等负面行为。因此我们推断:

H_2 : 当一方拥有非强制性权力而另一方拥有强制性权力且双方均未使用时, 渠道冲突水平较大, 拥有强制性权力方违约倾向较高。

H_{2-1} : 当农户拥有非强制性权力而采购商拥有强制性权力且双方并未使用时, 渠道冲突水平较大, 农户违约倾向较低。

H_{2-2} : 当农户拥有强制性权力而采购商拥有非强制性权力且双方并未使用时, 渠道冲突水平较大, 农户违约倾向较高。

(3) 双方拥有非强制性权力。在这种情形下, 双方都拥有奖赏权、信息权、专家权和感召权, 但对这些权力进行了保留, 因而彼此都有一种被对方“惩罚”的感觉, 双方在渠道关系建设中表现出一种消极或不作为的态度, 为“交易”而“交易”, 并没有考虑到今后的关系发展。当其中一方感觉到另一方对其存在消极负面的抵触情绪时, 这种关系将会恶化, 进而引发冲突和违约。由此我们推断:

H_3 : 当农户和采购商都拥有非强制性权力时, 渠道冲突水平较大, 农户违约倾向较高。

2. 农户与采购商使用权力的组合

(1) 双方使用强制性权力。强制性权力将导致冲突, 降低合作的意愿 (Gaski and Nevin, 1985)。在交易过程中, 如果双方都使用惩罚权与合法权等强制性权力, 那么可能会给对方带来很大的损失或伤害。虽然实现了利益最大化, 但很可能会导致双方的矛盾升级, 冲突加剧, 双方违约的可能性也

极大提高。由此我们推断:

H₄: 当农户和采购商都使用强制性权力时, 渠道冲突水平较大, 农户违约倾向较高。

(2) 一方使用强制性权力, 另一方使用非强制性权力。在这种情形下, 使用非强制性权力的一方更注重渠道关系的建设, 而使用强制性权力的一方获得的利益相对较多。然而, 使用非强制性权力的一方却还受到另一方的惩罚, 这使得其对于渠道关系建设的积极性受到打击, 合作意愿也会不断降低。由此我们推断:

H₅ 当一方使用非强制性权力而另一方使用强制性权力时, 渠道冲突水平较大, 使用非强制性权力方违约倾向较高。

H₅₋₁: 当农户使用非强制性权力而采购商使用强制性权力时, 渠道冲突水平较大, 农户违约倾向较高。

H₅₋₂: 当农户使用强制性权力而采购商使用非强制性权力时, 渠道冲突水平较大, 农户违约倾向较低。

(3) 双方使用非强制性权力。渠道成员使用非强制性权力会减少冲突, 提高合作的意愿 (Lusch, 1976)。如果双方都使用非强制性权力, 彼此都会感受到对方对渠道关系建设的重视, 因而对渠道关系建设投入较多, 有时甚至不计较从一次交易中获利的大小。由此我们推断:

H₆: 当农户和采购商都使用非强制性权力时, 渠道冲突水平较小, 农户违约倾向较低。

三 研究设计

(一) 研究方法

本文研究农户和采购商关系双方, 既涉及强制性权力, 又涉及非强制性权力, 既涉及权力的拥有, 又涉及权力的使用, 还涉及不同权力的组合。而且对于人参这种特色农产品, 采购商数量非常有限, 很难采用统一的标准进行大样本实证研究, 因此本文主要选取案例研究方法。

(二) 研究对象和研究范围

农户违约现象的现有研究主要集中于瓜果、蔬菜等农产品, 而很少触及人参。与蔬菜、瓜果等不能够长期保存的农产品相比, 参农不能轻易决定人参种植面积。此外, 作为传统的中医补品, 人参更有利于炒作, 也更容易滋生违约行为。因此, 本文选取人参作为研究对象。

我国人参产区主要分布在东北地区的吉林省、黑龙江省和辽宁省, 且以吉林省为主。吉林省人参产量约为全国总量的 85%, 其产销状况被视为国际

人参市场的“晴雨表”。延边州是吉林长白山人参原产地域产品保护的主产区，人参在延边州 8 个县、市均有种植，其中以敦化市和安图县为主产区，并于 2002 年被确定为“吉林长白山人参国家原产保护地域”之一。因此，本文将研究范围限定为吉林省延边州。

（三）研究样本

由于关于渠道权力拥有的理论文献十分匮乏，尚没有成熟的测量量表可供参考，而且涉及不同渠道权力的组合，因此，本文不适合开展大规模的问卷调查，而主要通过通过对农户和采购商的深度访谈来获取第一手资料。而且，以往关于农产品流通渠道的研究采用的大多是单边数据，为了使研究结果更可靠，本文努力从采购商和农户双边角度展开调研。正式调查时间为 2011 年 6 月至 2011 年 7 月，访谈主要内容和样本如表 1 所示。

表 1 访谈样本特征

访谈对象	参农	采购商
样本数量	30 人	10 人
平均访谈时间	60 分钟	30 分钟
抽样方法	判断抽样	判断抽样
样本分布	延边州敦化市翰章乡 20 人 延边州敦化市黄泥河镇 10 人	主要从事延边州敦化市地区人参收购的运销户
样本特征	①年龄: 25—55 岁, 平均 47 岁 ②性别: 男性占 93.3%, 女性占 6.7% ③受教育程度: 小学占 26.7%, 初中占 73.3% ④种植时间: 平均种植时间为 18 年 ⑤种植面积: 平均种植面积为 200 丈	①年龄: 36—47 岁, 平均 42 岁 ②性别: 男性占 70%, 女性占 30% ③受教育程度: 小学占 10%, 初中占 60%, 高中占 30% ④收购时间: 平均收购时间为 10 年 ⑤收购数量: 平均收购数量 3 吨
访谈内容	人参的交易方式、交易过程中的具体行为、对拥有渠道权力的认知、渠道权力使用、渠道关系成果的感知、违约倾向	

四 案例分析结果

（一）农户和采购商拥有权力而不使用的结果分析

1. 双方拥有强制性权力

表 2 中情形 1 显示，参农认为拥有强制性权力的采购商是“熟人”，“不

会自找无趣”，“没有什么冲突”，且“愿意卖”；采购商认为参农拥有合法权利时“关系会更好”，也表示“愿意继续合作”。通过访谈我们还发现，双方在交易过程中存在机会主义行为，即利用各种可能的手段获取自己特殊利益的行为。采购商认为参农的机会主义行为包括：一是人参质量的投机；二是数量的投机；三是价格投机。参农认为采购商的机会主义行为包括：一是利用不平等的合约投机；二是利用参农法律意识欠缺进行投机。无论是基于信任关系、参农专用资产的投入还是双方的机会主义受到抑制，理性的参农和采购商都觉得只有拥有强制性权力才是最佳选择。因此，基于对彼此渠道权力存在的肯定和对其功能保留的认识，使得双方之间的冲突很少，履约率较高，即假设 H_1 得到证实。

2. 一方拥有强制性权力

表 2 中情形 2 显示，无论是采购商还是参农，当对方拥有非强制性权力而未使用，而已方拥有强制性权力也未使用时，都会觉得“吃亏”或“不公平”，并表现出消极的情绪和行为反应，例如“不痛快”、“很生气”、“不愿合作”。参农认为采购商“太小气”、“赚得多却给得少”；采购商认为参农“至少应提供一些市场信息”，虽然对参农的行为“已经习惯”或“可以容忍”。同时，参农和采购商都认为，面对对方拥有非强制性权力而不使用的行为均表示强烈的不满，因而“时常发生很大冲突”，拥有强制性权力的一方继续合作的倾向也会降低。因此，假设 H_2 得到证实。

3. 双方拥有非强制性权力

表 2 中情形 3 显示，当参农拥有非强制性权力而未使用时，采购商认为，会存在一定的渠道冲突，“影响继续合作”，或“与其合作的可能性较小”。当采购商拥有非强制性权力时，参农认为，采购商“不灵活”、“爱占小便宜”、“不真诚”，“不愿意继续合作”。这表明，在双方拥有非强制性权力而不使用的情况下，都不致力于渠道关系建设，互不提供市场信息，互不进行语言沟通，互不提供专业建议，他们一方面对方不使用非强制性权力很计较，另一方面自己却不主动使用非强制性权力，双方都会反感和不满，进而引发渠道冲突和违约倾向，即假设 H_3 得到证实。

表 2 当参农和采购商拥有渠道权力而不使用时渠道冲突和违约倾向

访谈问题	代表性回答	
	参农	采购商
在下列情况下，您觉得彼此之间发生冲突的频率和激烈程度如何？还不想与对方做生意？		

续表

访谈问题	代表性回答	
<p>情形 1: 双方均有下列权力: 规定强制条款, 提出新要求, 威胁取消甚至停止合同, 减少好处, 但未使用</p>	<p>参农王: 采购商不敢对我怎样, 因为对其没有好处, 我们也不会自找无趣, 带来不必要的冲突, 谁都不会违反合同 参农李: 交情好的几个采购商会这样做, 一般都是比较熟的人, 没什么冲突可言, 也不会违约 参农秦: 这样的采购商都是想长期进行收购的, 也愿意卖给他们, 彼此间事少, 交易过程简单, 他们可能认为这是应该做的吧</p>	<p>采购商李: 参农是很感性的一个群体, 你对他好点, 他就会对你更好, 所以通常情况下, 我们不用, 他们也就不会用, 没有摩擦关系就会长久 采购商蒋: 参农比较谨慎, 会提醒我们执行一些法律条款, 谈不上冲突, 但如果不这样的话, 交易关系会更好一点 采购商李: 当然不会有冲突, 关系好着呢, 很愿意和这样的参农合作</p>
<p>情形 2: 自己有下列权力: 规定强制条款, 提出新要求, 威胁取消甚至停止合同, 减少好处, 但未使用; 对方有下列权力: 提供市场信息, 给予利益报酬, 提出相应有利的建议等, 但未使用。或情况相反</p>	<p>参农王: 为交易做出的努力没有得到对方的肯定, 采购商不地道, 心里会有不痛快, 时常发生很大冲突, 不想把人参卖给他。反过来采购商也一样 参农秦: 通常情况下采购商是会有所表示的, 遇到这样的采购商, 感觉有点亏, 这不公平, 情绪会很激烈, 有时干脆不卖了。要是换作采购商, 我想也一样 参农张: 本来他们就赚得多还不给点(报酬), 太气人了, 我很亏, 非常生气, 并找他理论, 不行就违约。反过来讲, 采购商也会这样想</p>	<p>采购商李: 通常情况下, 都是这样一种状态, 可以容忍, 无所谓。但我们不这样做, 参农会觉得自己吃亏。冲突在所难免, 对方肯定不想合作。反过来, 我也是这样 采购商历: 已经习惯于与这样的参农合作, 但还是希望参农多给些服务, 至少给一些市场信息吧, 这太不公平, 会有发生冲突, 并违约。相反, 参农比我们更计较 采购商王: 很多参农都是这样的, 但是情况反过来, 他们就不乐意了, 不断地与我们交涉, 并威胁说不把人参卖给我们。其实关系都是相互的, 不过时间长了, 也就不计较了。无论是我还是参农, 我想都一样</p>
<p>情形 3: 双方均有下列权力: 提供市场信息, 给予利益报酬, 提出相应有利的建议等, 但未使用。</p>	<p>参农殷: 采购商不灵活, 爱占小便宜, 很令人讨厌, 我会和他理论一番, 继续合作可能性较小 参农陈: 采购商不真诚, 防范心强, 小气, 一般会有一些冲突, 不想继续合作 参农王: 采购商业务不熟练, 不会做买卖, 很令人气愤, 不愿意把人参卖给他们</p>	<p>采购商李: 参农不热情, 不质朴, 时常会有冲突, 会影响彼此之间的合作 采购商姜: 参农不厚道, 肯定有冲突, 相同情况下选择与其合作可能性小, 很明显他们不太愿意与我们继续合作。 采购商陈: 无所谓, 会有冲突, 有时很激烈, 会影响双方合作的热情</p>

(二) 农户和采购商使用权力的结果分析

表 3 当参农和采购商使用渠道权力时渠道冲突和违约倾向

访谈问题	代表性回答	
	参农	采购商
<p>在下列情况下，您觉得彼此之间发生冲突的频率和激烈程度如何？还不想与对方做生意？</p> <p>情形 1：双方都使用下列权利：规定强制条款，提出新要求，威胁取消甚至停止合同，减少好处</p>	<p>参农钱：不会出现上述情况。要是真出现了，我会报复，让他赔偿损失，不然老被他欺负，生意肯定做不下去了。</p> <p>参农赵：偶尔碰到过这种事，我找他理论，双方冲突很大，谁还想做生意？</p> <p>参农秦：没有遇到这种情况，会发生激烈冲突，生意不能再做下去</p>	<p>采购商张：通常不会出现这种情况。不过有时也发生，但大多是参农将不会把人参卖给我们，我们很被动，也很生气，会有很大冲突，生意也不能做了</p> <p>采购商蒋：参农们比较谨慎，会提醒我们执行一些法律条款，谈不上冲突。但如果真出现上述情况，我想肯定会发生激烈冲突，要做生意赚钱就得与人斗</p> <p>采购商温：很少发生，要是真碰上，肯定会不满和发生冲突，这样的参农真差劲，谁还愿意与他合作？</p>
<p>情形 2：自己使用下列权利：规定强制条款，提出新要求，威胁取消甚至停止合同，减少好处，对方使用下列权力：提供市场信息，给予利益报酬，提出相应有利的建议等。或情况相反</p>	<p>参农王：采购商很气愤，觉得自己很亏，偶尔会有点小矛盾，但问题不大，我没有理由违约。换作采购商，他也会这么想</p> <p>参农秦：采购商会感觉有点亏、不平衡，会有消极情绪，但一般会忍，不会发生冲突，我当然希望把人参卖给他。反过来，我也会生气，可能不再和他做生意</p> <p>参农张：对方很大方，我没什么意见，估计对方会不乐意，不会有太大冲突，我很愿意把人参卖给他。要是换作他，也一样</p>	<p>采购商李：通常情况下，参农会觉得自已吃亏，会坚决反对，甚至会发生激烈的冲突，不愿意把人参卖给我。反过来，我想对谁都一样</p> <p>采购商薛：参农觉得很亏，意见很大，经常有冲突，很可能会违约。要是换作我，也一样啊</p> <p>采购商王：他们当然不乐意，觉得我们不讲信用，总是发生摩擦。其实关系都是相互的，不过时间长了，有时就不计较了</p>

续表

访谈问题	代表性回答	
情形 3: 双方都使用下列权力: 提供市场信息, 给予利益报酬, 提出相关建议等	<p>参农殷: 没想到使用这些权力, 采购商有时会这样做, 怎么可能有冲突呢? 肯定愿意</p> <p>参农陈: 采购商经常给我们一些报酬, 提供一些建议, 我有时会给他们提供信息和建议, 双方没有冲突, 合作很愉快</p> <p>参农王: 采购商在这方面有时做得挺好, 如果他提出来, 我也会努力提供, 当然特别高兴, 哪有什么冲突, 很愿意继续合作</p>	<p>采购商蔡: 我经常这样, 但参农不太热情, 有时会有小矛盾, 但我们不太计较, 还不到违约的地步</p> <p>采购商姜: 我会尽力, 参农有时想不到, 通过提醒确实给我们提供了很好的建议, 我会给予回报, 这会加强我们之间的关系, 不可能有冲突, 更不会违约</p> <p>采购商刘: 我经常问他们, 参农会告诉我一些重要的市场信息, 还有关于储藏人参的建议, 我很感激, 我也适当给他们提供人参养殖、市场行情方面的信息, 有时还给予奖励, 这极大地改善了我们的关系, 很少发生冲突, 也不会违约</p>

1. 双方使用强制性权力

表 3 中情形 1 显示, 采购商和参农一般很少使用强制性权力, 彼此很少有冲突, 违约倾向较低。这可能是如果使用这种权力, 双方认为可能会带来负面效果, 因而不敢轻易采取行动, 这既证实了假设 H_1 , 又间接表明, 如果双方使用惩罚权, 那么渠道冲突水平高, 违约倾向高。表 3 情形 1 还显示, 如果采购商使用强制性权力, 参农会“报复”、“和他理论”、“发生激烈冲突”; 如果参农使用强制性权力, 采购商会“不满”、“很生气”、“发生很大冲突”。因此, 假设 H_4 得到证实。

2. 一方使用强制性权力

表 3 中情形 2 显示, 如果一方使用非强制性权力, 而另一方使用强制性权力那么使用非强制性权力的一方会认为“不平衡”、“不公平”、“很亏”。然而, 在情绪反应和行为表现上采购商和农户之间却有很大差异。当农户使用强制性权力时, 采购商认为“偶尔会有点小矛盾, 但问题不大”、“一般会忍”、“不计较”, 因而“不会有太大冲突”, “还会合作下去”; 当采购商使用强制性权力时, 农户会“坚决反对”、“意见很大”, 因而“经常发生冲突”, “不想继续合作”。因此假设 H_5 得到证实。通过深入访谈, 我们发现这主要是因为采购商通常到参农所在地进行采购, 而当地参农很团结, 如果出现采购商不遵守合同现象, 那么再想收购本村或附近区域人参的可能性将会很小。这导致采购商非常重视与参农之间的关系维护, 极力不把与当地参农的关系弄僵, 在一般情况下会做出让步, 即假设 H_5 得到证实。

3. 双方使用非强制性权力

表3中情形3显示,第一,在非强制性权力使用方面,采购商更主动。参农有时没想到使用非强制性权力,有时热情不高,即使他们使用这种权力,通常也是在采购商的提醒或建议下完成的,他们能够提供本村人参的市场容量、产量、质量、种植时间等重要信息,并提供一些有关人参养殖、储藏、质量和食用等建议。相反,采购商经常积极地为参农提供采购需求、市场价格、交易现状等信息,并给参农提供一些物质奖励,只是参农希望得到更多有关采购商的信息。第二,如果一方使用非强制性权力,往往会得到对方的积极回应,例如给予回报、提供更多有价值的信息或建议等。第三,尽管在使用非强制性权力时都更多有利于自己,甚至偶尔会出现不愉快或小矛盾,但双方不会发生冲突,更不会违约。因此,假设 H_6 得证。

五 结论及启示

(一) 结论

1. 结合渠道权力的两种类型对渠道权力的拥有与使用进行区分

拥有强制性权力而不使用可能被对方认为是一种奖励,拥有非强制性权力而不使用则可能被对方认为是一种惩罚。拥有强制性权力而不使用有利于减少渠道冲突,降低农户违约倾向;拥有非强制性权力而不使用则很容易产生渠道冲突,提高农户违约倾向。使用强制性权力很容易导致渠道冲突,提高农户违约风险;使用非强制性权力则有利于降低渠道冲突,增强农户合作意愿。

2. 渠道权力的不同组合对渠道关系绩效有不同影响

第一,在拥有权力而不使用的情况下,当农户和采购商都拥有强制性权力而不使用时,渠道冲突水平较小,农户违约倾向较低;当一方拥有非强制性权力而另一方拥有强制性权力且双方均未使用时,渠道冲突水平较大,拥有强制性权力方违约倾向较高;当农户和采购商都拥有非强制性权力而不使用时,渠道冲突水平较大,农户违约倾向较高。

第二,在使用权力的情况下,当农户和采购商都使用强制性权力时,渠道冲突水平较大,农户违约倾向较高;当一方使用非强制性权力而另一方使用强制性权力时,渠道冲突水平较大,使用非强制性权力方违约倾向较高;当农户和采购商都使用非强制性权力时,渠道冲突水平较小,农户违约倾向较低。

(二) 启示

1. 增强渠道权力主体在流通渠道中的权力

由于“权力不平衡性”和“结构不对称性”,导致“关系不稳定”,表

现为违约率高（赵晓飞、田野，2009）。无论是农户还是采购商，只有其话语权达到一定程度时，才会对对方产生影响力。这需要具备以下条件：第一，掌握对方认为是有价值的充分资源；第二，已经获得的资源应得到消费者的认可；第三，有效利用资源并将其转化成自己的核心竞争力。通过这种相互影响力，来减少双方潜在的冲突，降低违约风险。这不仅适用于人参流通，而且适用于其他农产品流通，甚至其他行业的产品流通。

2. 科学地使用渠道权力

第一，区分权力的“拥有”和“使用”。对于强制性权力，若选择“拥有”将会有利于渠道关系的发展，而“使用”将会不利于渠道关系的发展。对于非强制性权力，若选择“拥有”将会不利于渠道关系发展，而当“使用”时，将会有利于渠道关系的发展。因此，要谨慎甚至尽量不使用惩罚权和合法权等强制性权力，而更多地使用非强制性权力，包括奖赏权力、专家权力和信息权力，使用这些非强制性权力会较少引起渠道冲突，即使引起渠道冲突，其紧张程度与激烈程度也容易受到控制。如果难以保证双方公平，那么尽量降低对方的合作成本，或者从其他方面给予利益补偿，也能减少渠道冲突（赵晓飞、李崇光，2008）。第二，明确权力的拥有与使用之间并非正相关。拥有的渠道权力越多，并不意味着使用的频率越高。渠道成员掌握的权力与其使用强制性权力负相关，而与其使用非强制性权力正相关。

3. 选择有效的渠道权力组合

第一，合作与冲突在渠道成员的交易过程中总是如影随形，只有合作才能消除冲突，但是可以进行渠道权力的组合来降低冲突进而提高合作意愿。例如，通过渠道权力双方更多地使用非强制性权力，或虽然拥有更多强制性权力但不使用，可以有效减少冲突，降低违约倾向。第二，在农产品流通中，存在着渠道成员之间权力选择的博弈过程。从长期发展来看，最终博弈的结果将会是使得彼此利益得到保证的同时又形成一种长期的稳定的交易关系。

六 研究局限及未来研究方向

第一，渠道权力主体对权力的拥有和使用是复杂的，同一权力主体可以既拥有/使用强制性权力，又拥有/使用非强制性权力。本文为了降低研究的复杂性而抽象掉了上述情形，因而无法全面刻画农产品流通的现实情境。后续研究可以对此展开深入分析，以全面、准确地揭示形成农产品流通渠道冲突的权力结构诱因。

第二，渠道冲突受到多种因素的影响，例如私人关系、渠道成员目标分歧、对其他渠道成员应履行任务的判断、渠道冲突观（青平，2007）及权力结构、制度环境等（陈殿昆，2008）。而且渠道冲突的产生和发展有一个过程，并表现为不同的形式。本文为了操作之便而没有考虑这些内容，仅考察

了渠道权力不同组合对渠道冲突及农户违约倾向的影响。后续研究可以结合渠道冲突观念、渠道冲突形式等来展开分析,或者适当引入引起渠道冲突的其他变量。

第三,农产品丰富多样,对于不同的农产品,农户拥有/使用渠道权力的大小和形式各不相同,权力主体之间冲突的紧张程度与激烈程度也有所差异。本文为了在农产品流通的研究对象上突破前人研究的局限,选取了人参产品,但由此得出的结论未必具有普适性。后续研究可以向粮食、蔬菜、水果、棉花或家禽等其他农产品延伸,以便对所提出的研究模型进行稳健性检验。

参考文献

1. 刘凤芹 《不完全合约与履约障碍——以订单农业为例》,《经济研究》2003年第4期。
2. 唐红梅 《乌鲁木齐洋葱身价翻倍涨农民违约收购方无奈》, [EB/OL]. (2010-10-11) [2011-03-01], http://www.tianshannet.com.cn/news/content/2010-10/11/content_5291260.htm。
3. 朱海剑 《巴东一公司状告51户菜农》,《恩施晚报》2011年3月3日A2版。
4. 胡克敏、郭锦墉 《商品契约中农户违约行为研究的文献综述》,《商业研究》2008年第6期。
5. 梅德平 《订单农业的违约风险与履约机制的完善——基于农民合作经济组织的视角》,《华中师范大学学报》2009年第11期。
6. 张兵、胡俊伟 《“龙头企业+农户”模式下违约的经济学分析》,《现代经济探讨》2004年第9期。
7. 咸春龙、江帆 《“公司+农户”型经营组织违约预防机制探索》,《广东农业科学》2011年第11期。
8. 杨萌、蒋寒迪 《“公司+农户”经济组织模式的违约行为与对策研究》,《科技进步与对策》2008年第9期。
9. 徐健、张闯、夏春玉 《农户人际关系网络结构、交易成本与违约倾向》,《财贸经济》2010年第12期。
10. 侯守礼、王威、顾海英 《不完备契约及演进:政府、信任和制度——以奶业契约为例》,《中国农村观察》2004年第6期。
11. 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》,《中国农村经济》2003年第8期。
12. 周立群、曹利群 《商品契约优于要素契约——以农业产业化经营中的契约选择为例》,《经济研究》2002年第1期。
13. 史建民 《高农业订单履约率的法学分析》,《农业经济问题》2001年第12期。
14. 郭红东 《我国农户参与订单农业行为的影响因素分析》,《中国农村经济》2005年第3期。
15. Lusch, R. F., Sources of Power: Their Impact on Interchannel Conflict [J]. *Journal of*

Marketing Research ,1976 ,13 (4): 382 - 390.

16. Gaskj , J. F. , The Theory of Power and Conflict in Channels of Distribution [J] . *Journal of Marketing* ,1984 ,48 (Summer): 9 - 29.

17. Gaskj , J. F. , Nevin , J. R. , The Differential Effects of Exercised and Unexercised Power Sources in a Marketing Channel [J] . *Journal of Marketing Research* ,1985 ,22 (2): 130 - 142.

18. Wilemon , D. L. , Power and Negotiation Strategies in Marketing Channels [J] . *Southern Journal of Business* ,1972 ,7 (2): 71 - 82.

19. Stern , L. W. , Shultz , R. A. , Grabner , J. R. , The Power Base - Conflict Relationship: Preliminary Findings [J] . *Social Science Quarterly* ,1973 ,54 (3): 412 - 419.

20. 彭雷清、张正阳 《渠道权力与关系质量、团结的研究》,《中国零售研究》2009年第1期。

21. 庄贵军、徐文、周筱莲 《关系营销导向对于企业营销渠道控制行为的影响》,《管理工程学报》2008年第3期。

22. 赵晓飞、田野 《我国农产品流通渠道模式创新研究》,《商业经济与管理》2009年第2期。

23. 赵晓飞、李崇光 《“农户—龙头企业”的农产品渠道关系稳定性——基于演化博弈视角的分析》,《经济与管理》2008年第2期。

24. 青平 《农产品营销渠道冲突研究》,华中农业大学经济管理学院2007年版。

25. 周殿昆 《渠道冲突频发原因及治理路径分析——以超市连锁公司与供应商关系为例》,《财贸经济》2008年第4期。