

订单交易成本、关系信任对农户履约行为的影响

——以山东省 286 户果农调查数据为例

郭 亮

(重庆三峡学院 经济与管理学院, 重庆 404100)



摘 要 利用山东省参与订单农业的 286 户果农调查数据, 分析了订单交易成本和关系信任等因素对农户履约行为的影响。研究发现: 向企业实际交付的果品数量占其总销售量比重不足半数的农户占样本总数的 46.1%, 履约行为很不乐观。在订单安排因素中, 交易地点远近、交易结算方式对农户履约行为有显著影响, 即在交易地点较远或交易延期结算的情况下, 农户履约积极性将会不足; 交易中的关系信任对农户履约行为也有显著影响, 对龙头企业信任水平越高, 农户履约激励就越高; 此外, 户主文化程度、距公路距离和合同溢价程度等因素也在不同程度上影响农户履约行为。

关键词 交易成本; 认知信任; 情感信任; 履约行为

中图分类号: F 325.1 **文献标识码:** A **文章编号:** 1008-3456(2015)04-0056-06

DOI 编码 10.13300/j.cnki.hnwkxb.2015.04.009

现代合约经济理论将合约类型分为完全合约和不完全合约, 其中, 不完全合约在有限理性和交易成本为正的现实世界中普遍存在^[1]。合约不完全的成因有语言的限制、疏忽、解决契约纠纷的高成本、由信息不对称引起的不可缔约性等^[2]。信息不完全和专用性投资是产生不完全契约的根本条件。合约不完全性使违约成为可能, 在行为主体机会主义作用下, 这种可能又将成为必然。订单农业合同就属于不完全合同, 农户和企业都具有违约倾向。当违约惩罚力度较轻、法庭没有办法证实违约或证实违约的成本高昂时, 交易双方就会实施违约行为。当前, 我国订单农业经营模式已深陷高违约率困境, 履约率仅在 20% 左右^[3]。频繁发生的违约现象不仅会增加交易成本, 破坏合作关系, 而且也会削弱企业和农户对专用资产的投资激励^[4]。在企业与农户重复博弈的情况下, 具有理性预期的企业往往倾向于选择履约^[5]。但在当前农业规模细小化约束下, 单个农户与企业签约的产品价值极低, 一旦农户违约, 企业即便诉讼法庭也会得不偿失。因此, 农户是否履约很大程度上决定了农产品供应链的运行效率。

以往研究认为, 订单条款设计、签约对象选择和

市场风险分担对农户履约行为具有重要影响^[6]。农户履约行为与产品交易特征、订单制度安排、交易双方关系特征等因素有关。Zylbersztajn 等研究发现, 较大的种植规模和较高的订单价格溢价有助于促进农户履约^[7]。郭红东的研究表明, 订单价格条款、规定奖惩措施和订单形式对农户履约行为具有显著影响^[8]。郭锦墉等研究发现, 种植规模、生产集中度、距市场距离、订单条款等因素对农户履约行为存在不同程度和不同方向的影响^[9]。也有学者认为, 农户对企业的关系信任在提升交易忠诚度的同时, 还能够促进订单履行^[10]。相关的实证研究也对此作了证实。Masuku 等在考察斯威士兰甜菜种植户的销售行为时发现, 对企业信任度高的农户往往愿意交付更多数量的优质甜菜给企业, 从而认为信任对农户履约具有促进作用^[11]。Haji 通过对埃塞俄比亚蔬菜销售合同的考察, 认为销售合同存在固有的不完全性, 农户履约行为主要归因于对企业的信任程度; 此外, 户主年龄、信息获取能力和关系专用性投资对农户履约率具有促进作用, 而种植规模、交易频率、关系持续期、距交易地点距离对农户履约率则存在负面效应^[12]。

收稿日期: 2015-03-16

基金项目: 国家自然科学基金项目“农业企业与合作农户间的治理机制与交易绩效研究”(71203088)。

作者简介: 郭 亮(1980-), 男, 讲师, 博士; 研究方向: 农业经济。E-mail: wgjxx001@126.com

从已有研究中可以看出,学者们对农户履约问题的关注侧重于以下方面:一是揭示农户履约率低下深层原因,并提出相应解决措施;二是考察订单条款与农户履约行为间的关系;三是探讨关系信任对农户履约行为的影响。本文基于已有研究,结合我国订单农业实践,深入分析订单交易成本和关系信任等因素对农户履约行为的影响。这主要是因为,一方面,能否节约交易成本是决定订单农业成败的重要因素之一,订单农业能否节约交易成本取决于具体的订单安排;另一方面,面对环境不确定性,交易双方需要简化合作机制作为关系稳定和持续的策略,而关系信任是最有效的简化合作机制。

一、数据和方法

1. 数据说明

本文所用数据来自于2011年寒假期间对山东省苹果种植户的调查,调查地点选择在烟台和青岛两市。为了保证样本的代表性和典型性,在样本选择时采取了以下步骤:第一,在所调查地区农业局或果业局的协助下收集采用销售合同收购果品的规模以上龙头企业名单;第二,在所获得的企业名单中,随机选择15家,然后在与每家企业签订购销契约的农户中随机选择20户作为被调查对象。正式调查共发放问卷300份,收回调查问卷286份,剔除关键数据缺失的问卷4份,最终获得有效问卷共282份,有效率为94.0%。样本农户的地区分布:栖霞65户、龙口49户、招远46户、牟平31户、胶南58户、莱西37户。从被调查农户的特征来看,户主的平均年龄约为45岁,最小的26岁,最大的67岁,处于这一年龄段的户主多为家中的主要劳动力,熟悉家庭农业生产和销售情况;在受访者中,学历为小学及以下、初中、高中或中专、大专及以上的各有93户、72户、85户和32户,分别占33.0%、25.5%、30.1%和11.3%;样本农户苹果种植规模平均约为3.9亩,规模最小的有0.5亩,最大的有8.0亩,说明苹果种植规模以中小规模为主。

2. 研究方法

在社会科学研究中,当被解释变量为离散型变量时,可以采用离散概率模型。本文研究中的被解释变量为农户履约行为,根据履约程度由低到高划分为4个等级。由于这种衡量方法是基于有序分类值加总基础上的离散型数据,因而可以采用有序Probit模型进行回归分析。

以往研究将农户履约行为分为违约和不违约两种情形,但对违约或不违约的涵义却并未作出明确说明。在实践中,农户违约主要表现为私自将本该交付给企业的农产品出售给其他市场主体;对此,特别需要提及的是,农户违约并不必然意味着与企业断绝合同交易关系,常见的情形是,通过向企业隐瞒真实产量的方式实施间接违约行为,即实际交付量低于真实产量。这种间接违约行为具有很强的隐蔽性,在缺乏有效监督的情况下很难被企业察觉。针对这种现象,根据农户向企业实际支付的果品数量占其总销售量的比重来衡量履约行为,具体操作时划分为4个区间,即 $\geq 76\%$ 、 $51\% \sim 75\%$ 、 $26\% \sim 50\%$ 和 $\leq 25\%$,分别赋值为1~4,赋值越大,意味着农户违约程度越高。

交易成本的测量一直是学界无法回避的技术性难题,其中一个重要原因是,迄今为止,学界对交易成本仍没有明确统一的共识。Williamson从签订契约的事前和事后成本角度对交易成本进行了定义,并将其分为事前交易成本和事后交易成本,前者指草拟契约、就契约内容进行谈判以确保契约得以履行所付出的成本,后者指不适应成本、讨价还价成本、建立及运转成本和保证成本等^[13]。目前,学界对交易成本的测量归纳起来大致有三类方法:一是在交易主体有限理性和机会主义的行为假设下,根据资产专用性、不确定性和交易频率等交易特征间接测量交易成本;二是针对交易客体存在多种属性且这些属性会随交易数量和质量等因素变化而变化的特点,认为可以通过测度这些属性的过程耗费来直接测量交易成本^[14];三是通过交易前的信息搜寻成本、交易时的讨价还价成本、交易后的执行和监督成本来对交易成本进行测量^[15]。总的来看,第一种测量方法适用于具有双边垄断特征的交易,第二种测度方法过于繁琐,且操作性不强,第三种测度方法在微观研究中应用较为普遍。本文研究参考第三种测度方法,并结合农户果品销售的具体特征,最终选择的交易成本测量指标包括:交易地点远近、交易结算方式和是否参加合作社。其中,交易地点越远,农户履约的交易成本就越高;与当场相比,延期结算将增加农户履约的交易成本;参加合作社能够增强农户与企业交易时的谈判力量,有助于降低履约的交易成本。

信任是一种甘愿暴露弱者的心理状态,这种状态基于的是信任者对被信任者的意图和行为的积极

期望,即期望被信任者的意图和行为都不会损害信任者的利益。信任在交易关系中是一种重要的经济资产,是合作行为赖以发生和存在的必要条件^[16]。信任可以多种方式降低交易成本,主要表现在:交易前,由于相信回报将被公平分配,可以节约交易双方订立契约的时间成本;交易后,信任可以减少交易双方执行契约过程中复杂的讨价还价和无畏的资源浪费。MaAllister 从社会心理学的角度将信任分为情感信任和认知信任两种维度,认为认知信任是基于对他人可信性和可靠性的信念,这是根据经验进行理性判断的结果,依据一定的理由相信对方的能力、正直、诚实、公正和可靠等个人特征;情感信任则是基于相互的关心与照顾,反映信任双方之间特定的情感联系^[17]。Hansen 等人进一步指出,认知信任强调合作的收益效应,而情感信任则注重合作的情感联系^[18]。为了对认知信任和情感信任进行测度,本文研究在参考以往研究的基础上,在调查问卷中设置了以下选项:“签约企业在进行决策时能够照顾到我的利益”“我会遵从签约企业作出的与交易契约有关的决策”“签约企业会与我保持频繁的沟通与互动”“我的直觉告诉我签约企业值得信任”。其中,前两项衡量认知信任,后两项衡量情感信任。首先根据对所列选项同意的程度由低到高分 5 个水平,分别赋值 1~5;然后分别对前两项和后两项的赋值进行加总,最后得分即为认知信任和情感信任的程度。

值得说明的是,在选取农户基本特征、所处环境特征和订单安排的其他特征等变量时,参考郭红东^[8]和郭锦墉等^[9]研究,具体包括:户主年龄、文化程度、兼业情况、种植规模、距公路距离、奖惩条款、合同形式、价格溢出水平等。其中,文化程度分为小学及以下、初中、高中/中专、大专及以上,分别赋值 1~4;兼业情况采用非农收入占家庭总收入比重来衡量,分为 $\leq 25\%$ 、 $26\% \sim 50\%$ 、 $51\% \sim 75\%$ 和 $\geq 76\%$ 等情形,分别赋值 1~4;种植规模直接用果园面积(667m^2)表征;与公路距离表示果园与最近公路的距离(km);奖惩条款是指与企业所签订契约是否有奖励或惩罚条款,若有,赋值为 1,否则为 0;合同形式分为口头和书面两类,分别赋值 0 和 1;价格溢出水平是指订单价格高出市场价格的部分(元/kg)。

3. 变量统计

根据调查统计结果,农户向企业实际交付的果

品数量占其总销售量的比重 $\geq 76\%$ 、 $51\% \sim 75\%$ 、 $26\% \sim 50\%$ 和 $\leq 25\%$ 的各有 74 户、78 户、87 户和 43 户,分别占 26.2%、27.7%、30.9%和 15.2%,说明农户履约程度很不乐观。农户与企业交易的运输距离最近为 0.20 km,最远有 2.00 km,平均为 1.06 km;有 57%的农户表示与企业交易的货款结算方式采取现金付款,其余均为延期付款;在被调查农户中,参加合作社的有 194 户,约占 69%。农户对企业的认知信任和情感信任的平均程度均为中等,其中认知信任程度较情感信任程度略高。被调查农户距最近的公路距离介于 0.10~2.00 km 之间,平均为 0.97 km;在被调查农户中,有 98 户表示与企业签订的订单合同包含奖励或惩罚条款,约占 35.0%,说明企业在订单合同中规定奖惩措施的现象还不普遍;有 160 户被调查农户表示企业提供书面合同,约占 57.2%,其余均为口头协议。经调查还发现,订单价格普遍高于市场价格,价格溢出水平在 0.1~0.5 元/kg 之间,说明企业承担了农户面临的部分市场价格风险。变量统计结果见表 1。

表 1 变量统计结果

	最小值	最大值	均值	标准差
履约行为	1.0	4.0	2.35	1.03
交易地点远近	0.1	2.0	1.04	0.45
交易结算方式	0.0	1.0	0.60	0.49
是否参加合作社	0.0	1.0	0.69	0.46
认知信任	2.0	8.0	5.27	1.44
情感信任	2.0	7.0	4.55	1.48
户主年龄	25.0	67.0	45.64	7.34
文化程度	1.0	4.0	2.34	0.94
兼业情况	1.0	4.0	2.20	1.02
种植规模	0.5	8.0	3.93	2.01
距公路距离	0.1	2.0	0.98	0.51
奖惩条款	0.0	1.0	0.35	0.48
合同形式	0.0	1.0	0.57	0.49
价格溢出水平	0.0	0.5	0.32	0.17

二、结果分析

在数据处理时,本文研究先选择 Enter 法,将所考察的全部变量进入模型进行分析,得到模型 I;再选择后向逐步选择(似然比)法,即 Backward Elimination(Likelihood Ratio)法,将所考察变量进入模型进行分析,得到全部考察变量均显著的模型 II。从估计结果来看(表 2),模型 I 和模型 II 的似然比检验值分别为 339.328 和 337.265,卡方检验值分别为 425.528 和 420.999,均在 1%的水平上显著,说明两个模型估计结果均较可靠。模型估计结果具体分

析如下:

表 2 模型检验结果

	模型 I		模型 II	
	估计系数	标准误	估计系数	标准误
交易地点远近	0.434 **	0.194	0.465 **	0.181
交易结算方式	1.173 ***	0.234	1.182 ***	0.219
是否参加合作社	-0.119	0.234	—	—
认知信任	-0.515 ***	0.196	-0.528 ***	0.162
情感信任	-0.203	0.162	—	—
户主年龄	-0.002	0.011	—	—
文化程度	-0.365 ***	0.110	-0.346 ***	0.102
兼业情况	-0.051	0.109	—	—
种植规模	0.017	0.053	—	—
距公路距离	-0.040 **	0.055	-0.566 ***	0.191
奖惩条款	-0.201	0.172	—	—
合同形式	0.187	0.199	—	—
价格溢出水平	-3.394 *	1.864	-5.112 ***	1.500

注:*, **, *** 分别表示在 10%、5%和 1%水平上显著。

第一,“交易地点远近”和“交易结算方式”对农户履约行为的影响均为正,且都在 5%的水平上显著,但“是否参与合作社”的影响不显著。在订单交易时,若运输距离较远,农户违约程度将加剧。在实地调查中,一些农户反映,企业为了节省分散化的运输成本,在与农签约时就会规定统一的交易地点,要求农户将合格的果品运送到指定地点交易。显然,这一举措很容易导致一些农户的运输成本增加,此时,若企业不愿分担运输成本,农户履约积极性将减弱,从而会减少对企业的交货数量。与现金付款相比,交易结算方式为延期付款的农户违约程度相对较高。从调查中发现,农户与企业签订合同交易,若企业延期付款,期限通常为 1 周到 2 个月不等。企业之所以延期付款,目的是便于向非签约农户收购果品,从而在资金约束条件下最大限度地增加货源数量,实现规模经济效益。值得说明的是,在延期付款时,农户得不到任何补偿。因此,对于农户而言,延期付款至少带来了两方面损失,一是利息损失,二是风险租金。因此,交易采取延期付款的方式将不利于农户履约。尽管参加合作社对农户履约行为的影响不显著,但影响的方向为负,这在一定程度上说明参与合作社能够降低农户违约程度,与笔者的预期一致。变量之所以不显著,可能的解释是,合作社在节约农户交易成本方面并没有发挥应有的功能,具体原因还有待于作进一步研究。

第二,“认知信任”对农户履约行为影响为负,并在 1%的水平上显著,说明在其他条件不变的情况下,农户对企业的认知信任水平越高,其违约程度就越低。认知信任更多的是与订单交易能否增加农户

收益联系在一起,若农户与企业签订订单交易后的收益能够得到改善,那么受理性的驱使,农户实施违约行为的激励将下降,此时,订单关系具有较强的稳定性。从实地调查中也了解到,农户与企业签订订单交易获得的收益越高,其对企业就会表现出越高水平的认知信任,并且更愿意将更多的果品交给企业。“情感信任”对农户履约行为的影响为负,说明在其他条件不变的情况下,农户对企业的情感信任水平越高,其违约程度就会越低,但这一影响未能通过显著性检验。以往研究认为,情感信任主要受到交易双方间的相互依赖性的影响,这主要是因为,相互依赖程度越高的交易,订单双方就越有可能投入更多的时间和精力来维系合作关系的稳定性,而这离不开相互间频繁的交流 and 沟通,从而有助于缓解交易中的信息不对称问题,最终带来交易双方间的情感信任程度增强。这一变量之所以不显著,可能的原因在于,农户与企业交易时,情感因素在其决策过程中并不占据重要位置。另外,从“认知信任”和“情感信任”的均值来看,前者比后者明显要高,这也说明农户对签约企业的信任主要属于认知信任,情感信任的发展相对滞后。

第三,“文化程度”系数为负,并在 1%的水平上显著,说明在其他条件不变的情况下,户主文化程度越高的农户违约程度越低,这主要是因为户主文化程度高的农户对合作产生的长远而积极意义认识更深刻,对违约所带来的未来信誉的损失和成本的增加估计更准确,所以不会轻易违约^[10]。“户主年龄”系数为负,说明户主年龄越大的农户违约程度越低,这主要是因为,与户主年龄较轻的农户相比,户主年龄较大的农户在获取市场信息方面的能力相对较弱,不太容易收集到其他更有利的市场信息,因而能够在一定程度上限制其将果品销售给企业以外的市场主体,但这一影响并未能够通过显著性检验。“兼业情况”系数为负,说明非农收入占家庭总收入比重越高的农户履约积极性越高,可能的原因是,非农收入比重越高的农户投入到果品经营的时间和精力越少,只要与企业交易时的所得收益不低于市场交易时的所得收益,其就会愿意将果品都交给企业,但这一影响并未能够通过显著性检验。“种植规模”的系数为正,说明苹果种植规模越大的农户违约程度越高,这可能是因为:种植规模大的农户较易得到其他市场主体的青睐,有可能获得高于订单价的成交价,从而造成了违约诱惑的增强;系数之所以不显

著,可能的解释是,为了防止种植规模大的农户违约,企业加强了对货源的控制,增加了农户违约成本。

第四,“距公路距离”系数为负,并在 1% 的水平上显著,说明在其他条件不变的情况下,距公路距离越远的农户履约的积极性就越高。实地调查发现,每年的苹果收获季节,果园附近的公路上都会设有大量的临时收购点,在距公路距离较近的情况下,农户将果品销售给其他市场主体的难度相对较低,显然,只要交易的条件有利,农户违约动机就会增强。“奖惩条款”系数为负,但不显著;从实地调查所了解的情况来看,绝大多数农户都表示订单规定的主要是惩罚条款,对奖励措施的规定相对要少得多。由于农户对惩罚条款的心理排斥,加上惩罚条款在实施过程中存在的困难,因而规定惩罚条款的交易契约反而会使农户的违约倾向更加明显。“合同形式”系数为正,说明与口头协议相比,企业向农户提供正式的书面合同能够起到约束农户违约的作用,但这一效应没有能够通过显著性检验。“价格溢出水平”系数为负,并在 1% 的水平上显著,说明在其他条件不变的情况下,订单价格高出市场价格的部分越明显,农户履约积极性越强,这主要是因为受到理性的驱使,农户与企业交易将能够获得较高的收益,因而其不愿意减少对签约企业交付的果品数量。

三、结论与启示

农户与企业之间交易关系的稳定性是订单农业发挥积极作用的重要前提。本文以山东省参与订单农业的果农调查数据为基础分析了订单交易成本和关系信任等因素对农户履约行为的影响。研究表明:在被调查农户中,向企业实际交付的果品数量占总销售量的比重不足半数的占 46.1%,农户履约程度偏低。交易地点远近、交易结算方式和认知信任对农户履约行为具有显著影响,当交易地点较远或交易结算延期时,农户违约程度将加剧,而当农户对企业认知信任水平较高时,其履约激励也会相对较强;文化程度、距公路距离和价格溢价等因素对农户履约行为也具有显著影响,当户主文化程度较高、距公路距离较远或价格溢出水平越高时,农户违约程度相对较低。但是,是否参加合作社、情感信任、户主年龄、兼业情况、种植规模、奖惩条款和契约形式等因素对农户履约行为的影响不具有统计显著性。

本文的研究发现对于我国农业产业化实践的管

理启示如下。第一,为了提高订单交易关系稳定性,促进农户履约动机,农业企业应积极采取措施降低农户交易成本。例如,在果品收获季节,通过提供上门收购或者增加收购网点等服务来减少农户运输成本,特别是在交通基础设施较差的地区,这项举措尤为必要。另外,考虑到交易结算延期将进一步加剧农户面临的资本约束,因此,农业企业应尽量避免拖欠货款,若万不得已需要延期付款,也应竭力缩短支付期限。第二,农业企业应努力培育和发展与农户合作的信任机制,避免非合作博弈的“囚徒困境”,从而形成促进农户履约行为的软治理。认知信任的产生可以通过制度的外在约束以及订单设计的利益激励或惩罚威胁来规范、约束契约双方的行为,提高可信行为的概率,增强订单双方行为的可预知性。情感信任的建立应以彼此认知和频繁互动为基础,具体措施可以包括建立畅通的信息沟通机制,建立有效的信息共享机制,倡导合作双方间的互助服务等。第三,鉴于户主文化程度和订单价格溢出对农户履约行为也存在显著影响,因此,还可以通过加大农村人力资本投资和适度提高订单溢价等措施来诱导农户减少违约行为。重视农村人力资本投资,实质上就是加大农村“三教(基础教育、成人教育和职业教育)”的投入,提高农业生产者的整体素质。适度提高订单溢价,从根本上讲,就是要在企业和农户间建立起“收益共享”和“风险分担”的利益分配机制,农业企业在设计订单价格条款时应相应地有利于农户,从而增强农户履约动机。

参 考 文 献

- [1] 罗必良.合约理论的多重境界与现实演绎:粤省个案[J].改革, 2012(5):66-82.
- [2] 刘凤芹.不完全契约与履约障碍——以订单农业为例[J].经济研究, 2003(3):53-62.
- [3] 孙兰生.关于订单农业的经济学分析[J].农业发展与金融, 2006(6):35-37.
- [4] CUNGU A, GOW H, SWINNEN J, et al. Investment with weak contract enforcement: evidence from hungary during transition[J]. European Review of Agricultural Economics, 2008, 35(1):75-91.
- [5] 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[J].中国农村经济, 2007(8):63-67.
- [6] RUSTEN D. Contract farming in developing countries: theoretical aspects and analysis of Mexican cases[M]. Mexico City: The Espanol Press, 1996:324-351.

[7] ZYLBERSZTAJN D,NADALI L.Tomatoes and courts:strategies of the agro-industry facing weak contract enforcement[R]. Proceedings of the Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics, Budapest, Hungary, 2003:1-32.

[8] 郭红东.农业龙头企业与农户订单安排与履约:理论与来自浙江的实证[J].农业经济问题,2006(2):36-42.

[9] 郭锦墉,胡克敏,刘滨.影响农户营销合作履约行为因素的理论 与实证分析[J].中国软科学,2009(9):6-16.

[10] 米运生,罗必良.契约资本非对称性、交易形式反串与价值链的 收益分配[J].中国农村经济,2009(8):12-23.

[11] MASUKU M,KIRSTEN J.The role of trust in the performance of supply chains:a dyad analysis of smallholder farmers and processing firms in the sugar industry in Swaziland [J]. Agrekon,2004,43(2):147-161.

[12] HAJI J.The enforcement of traditional vegetable marketing contracts in the eastern and central parts of Ethiopia[J].Journal of African Economy,2010,19(5):768-792.

[13] WILLIAMSON E.The economic institutions of capitalism:firms,markets,relational contracting [M]. New York: Free Press,1985:124-127.

[14] BARZEL Y.Measurement cost and the organization of markets [J].Journal of Law and Economics,1982,25(1):27-48.

[15] HOBBS J.Measuring the importance of transaction cost in cat-tle marketing[J].American Journal of Agricultural Economics, 1997,79(4):1083-1095.

[16] MORGAN R.HUNT S.The commitment-trust theory of rela-tionship marketing[J].Journal of Marketing,1994,58(4):20-38.

[17] MCALLISTER D.Affect- and cognition-based trust as founda-tions for interpersonal cooperation in organizations[J].Acade-my of Management Journal,1995,38 (1):24-59.

[18] HANSEN M,MORROW L,BATISTA J.The Impact of trust on cooperative member retention,performance and satisfac-tion:an exploratory study[J].International Food and Agribusi-ness Management Review,2002,5(1):41-59.

Influence of Transaction Costs,Trusting Relationship on Farmer’s Compliance Behavior

——Based on Survey Data from 286 Apple Growers in Shandong Province

GUO Liang

(School of Economics and Management,Chongqing Three Gorges University,Chongqing,404100)

Abstract Based on survey data from 286 apple growers’ participating in contract farming in Shan-dong province,this paper analyzes the impact of transaction costs and trusting relationship on farmer’s compliance behavior.The result shows that actual delivery of fruits to companies is less than half,such proportion of the farmers is only 46.1%,which suggests that non-compliance is more prominent.The transaction distance and transaction settlement method have obvious impact on farmer’s compliance be-havior,that is,under the conditions of distant transaction location and delayed transaction settlement,farmers have no interest in compliance,while trusting relationship in the transaction has significant im-pact on farmers’ compliance.With the higher trust in the leading enterprises,the farmers will have more positive attitudes towards compliance.In addition,education level of head of household,distance from the road and price premium in the contract will,to some degree,influence farmers’ compliance.

Key words transaction costs;cognitive trust;emotional trust; compliance behavior

(责任编辑:金会平)