

# 浅议农产品贸易中的信任机制

安徽农业大学管理学院 王 丘 黄世祥

[摘要] 本文从委托 - 代理理论中关于信任的论述入手, 分析了我国农产品贸易中的信任危机, 并阐释了博弈规则对信任机制构建的重要性, 最后提出农产品贸易中信任机制功能强化的措施: 平衡委托方和代理方的信息实力; 参与贸易的各方应改变思维, 形成利益共同体; 政府作为贸易规则的制定者、解释者和监督者, 对强化信任机制的作用至关重要; 营建重复博弈大环境, 减少因一次博弈带来的信任缺乏。

[关键词] 农产品贸易 博弈规则 信任机制

## 1. 关于委托 - 代理理论中的信任

微观信息经济学中将经济代理人所处的决策环境分为三种:

(1) 完全(或完备)信息环境, 即每个人都了解对象环境中的任何信息。

(2) 完全对称信息环境, 这种情况具有不确定性或信息不完全性, 但不存在信息非对称性的情况。这种对策属于对策双方都具有不完全信息、且信息不完全程度大致相同的对称情况。

(3) 不完全非对称信息环境, 这种对策中的每个局中人都能够获得某些公共信息, 作为一种常识, 每个局中人都能够拥有私人信息的概率分布。私人信息是使第三类对策与其他两类对策有所区别的原因, 这类私人信息在经济活动中普遍存在, 而且导致人们对各种利润的战略追求行为: 分析、欺诈、信号和名誉等。在第三类对策中, 由于每个局中人都拥有私人信息, 且又了解各个局中人拥有私人信息的概率分布, 因此, 每个局中人必须在规定条件下综合预测所有局中人的可能反应, 从中选择使其预期效用最大化的战略行动。如果将社会关系看成由合同构成的委托 - 代理关系, 那么委托人 - 代理人之间的信任关系, 就是构成市场经济的灵魂。没有对委托 - 代理均衡合同的信任, 就难以有发达的市场经济。在市场经济发展中, 委托 - 代理的信任体现在两个方面: 一是对委托 - 代理合同的承诺或规则的承认和自觉遵守, 二是所谓的“敬业精神”。对于交易双

|     |     | 局中人                   |               |
|-----|-----|-----------------------|---------------|
|     |     | 违约                    | 履约            |
| 局中人 | 监控  | $(-t - c - A, t + A)$ | $(-t - c, t)$ |
|     | 不监控 | $(-A - t, t + A)$     | $(-t, t)$     |

以  $\beta$  的概率出现合谋

图 3

2. 模型求解。根据以上的假设及给出的支付矩阵(图 2、3), 得出博弈双方的期望支付。

(1) 局中人 的期望支付为

$$\pi_1 = [Af - t - c - A](1 - \beta) + (-t - c)\beta p_2 - (t + c)(1 - p_2)p_1 - [(A + t)p_2 + t(1 - p_2)](1 - p_1)$$

$$\text{令 } \frac{\partial \pi_1}{\partial p_1} = 0, \text{ 得出 } p_2^{**} = \frac{c}{Af(1 - \beta) + A}$$

(2) 局中人 的期望支付为

$$\pi_2 = \{[(t - Af + A)(1 - \beta) + t\beta]p_2 + t(1 - p_2)\}p_1 + [(t + A)p_2 + t(1 - p_2)](1 - p_1)$$

$$\text{同样令 } \frac{\partial \pi_2}{\partial p_2} = 0, \text{ 得出 } p_1^{**} = \frac{1}{1 + f(1 - \beta)}$$

则该扩展模型的混合战略博弈的纳什均衡点为  $\left(\frac{1}{f(1 - \beta)}, \frac{c}{Af(1 - \beta) + A}\right)$ 。

3. 模型分析。对比两个博弈模型均衡结果, 显而易见  $p_1^{**} > p_1^*$ ,  $p_2^{**} > p_2^*$ 。这说明合谋的威胁使得监管单位的监控概率  $p_1$  与承担商的违约概率  $p_2$  同时提高。为此我们应该建立有效的激励机制, 防止监管单位与承担商的合谋, 降低合谋概率, 从而降低违约概率。承担商降低违约概率相应的监管单位也会降低监控概率, 从而节省成本开支。

## 六、小结

通过前面对不存在合谋影响和存在合谋影响两种情况的博弈分析, 我们知道, 为了加强对电信普遍服务质量的管理, 降低承担商的违约概率, 政府必须加大违约惩罚力度。其次采用激励措施增加承担商的收入, 降低承担商获取超额利润的努力。最后监管单位要坚守职业道德, 尽量避免合谋的出现。

[参考文献]

- [1] 谢识予. 经济博弈论[M]. 复旦大学出版社. 2002 年.
- [2] 张平, 蓝海林. 我国电信公司服务质量管理的探讨. 科技进步管理. 2003. 10(下半月). p95 - 96.
- [3] 王晋萍, 周万里, 刘跃. 电信服务质量经济分析. 北京邮电大学学报. 2004. 3. p23 - 26.
- [4] 黄玉启, 王森军. 最优监督策略研究. 浙江社会科学, 2004. 1.

方,信任意味着两个方面:一是信任的实质;诚实、可靠、开放、公平合作以及遵守已达成的合同或协议的条款;二是信任建立的过程,即合作方的行为是重要的,“信任就是做承诺所要做的事”。具体说来,信任应坚持较高的行为标准,如诚实、开放、公平、可信赖,说话算数;交易双方应该相信彼此之间过去的实际合作经验与表现;应坚持合同的每项条款;应保持积极的合作态度,如信息共享、联合开发产品;应拥有超越合同的理解等。本文所讨论的信任是指前者,即信任的实质,也就是,如何保证个体在交往中恪守承诺并且相信他人恪守承诺。

## 2. 我国农产品贸易中的信任危机

由于信息的不对称,掌握有私人信息的代理人处于个人收益最大化的考虑往往会隐蔽私人信息或行为,以获取更多的利益;此时,处于信息劣势的委托人基于上述假设,就会对代理人产生猜疑,信任危机由此产生。以“定单农业”为例,龙头企业与农户先签订“定单”,如果农户从自身效用最大化出发,抛弃信任,减少努力,给龙头企业提供以次充好的农产品,从而获取超额利润,而龙头企业基于此种担心,在验收时采取种种限制,使农户交货时难以兑现,签约双方缺乏信任,必定无法形成长期而稳定的客户关系。如果龙头企业处于自身效用最大化考虑,向农户隐蔽自己已掌握的市场价格信息,有意压低收购价格,农户对收购价格产生不信任,“定单”也很难形成。可见,农产品贸易的参与者所处的决策环境是不完全非对称的信息环境,此种环境下,如果局中人互为委托-代理关系,并且能形成利益共同体,一切都变得容易,而形成利益共同体的先决条件就是局中人之间必须相互信任。当前,农产品贸易中的信任危机已相当严重,假种子、假农药、假化肥等“坑农”事件屡有发生,农产品交易行为不规范,合同履约率低等现象相当普遍。我国加入 WTO 已近四年,国内农产品市场对国外的竞争者是越来越开放,农产品贸易的多方参与者要想获得长期收益,就必须形成长期而稳定的客户关系,维系这种关系的纽带就是贸易参与方彼此之间的信任。由信任危机造成的经济损失和对社会经济发展的不利影响已引起社会各界广泛关注,信任机制的建立与完善已刻不容缓。

## 3. 信任机制与博弈

3.1 博弈的基本要素和信息问题。信任机制的建立其实就是一场博弈。博弈,英文为“Game”,直译为游戏,就是一些主体(个人或团体)在一定的环境状态下,按照一定的规则,各自进行策略选择和实施,并获得相应利益的过程。博弈具有以下特点:(1)有一定的游戏规则;(2)策略至关重要;(3)策略有相互依存性。

博弈的基本要素有:

(1)决策人(player)。博弈的利益主体,即独立决策、独立承担博弈结果的个人或团体。

(2)策略(strategies)。博弈中各决策人的决策内容称为策略。策略是决策人的行动规则,它规定决策人在什么时候选择什么行动。

(3)进行博弈的次序(orders)。当存在多个决策人时,有时需要这些决策人同时决策,有时各方的选择又有先后之分,这就存在一个次序问题。

(4)得益或支付(payoffs)。得益是参加博弈的各方从博弈中获得的利益。对应于每一组可能的策略组合,都有一个结果表示该策略组合下各方的所得或所失,这些结果的量化数值,称为各方在相应情况下的得益。

博弈中的信息是指决策人有关博弈的知识,它是影响决策人行为和博弈结果的重要因素。其中,最重要的信息之一是关于得益的信息,即每个决策人在每种博弈结果下的得益情况。另一个重要信息是关于博弈过程的信息。在需要进行多次选择的博弈问题中,例如下棋,每个人在走每一步之前,都清楚此前的对局过程,即知道各方采取的行动内容。知己知彼,百战不殆。在人们为了获取利益的决策中,信息具有非常重要的地位。

3.2 博弈规则对信任机制构建的重要性。在农产品贸易中由于人的经济性,处于自身利益的考虑,会做出损人利己的决策。局中人自己不守信,其他局中人处于同样的想法,最终造成相互之间的不信任。合同或契约的订立,前提就包括有双方对彼此诚信度的认可,如果相互猜疑,最终将导致贸易难以达成、合同履约率低,整个社会诚信度下降,一旦陷入信任危机的怪圈,市场运行效率将越来越低下,直至崩溃。此时,博弈规则至关重要。“分馅饼的方法会影响分馅饼的大小”,因此,除上述博弈的基本要素之外,博弈规则的构建直接影响到博弈的结果。博弈的参与者之所以参与其中,是基于对规则的了解和信任,如果规则受到质疑,即规则有欠公允,就不会有人愿意参与。例如,彩民之所以在知道获奖机率很小的情况下依然购买彩票,是处于对获奖机率人人均等的信任以及如果中奖可获取巨大收益的预期。一旦规则遭到破坏,对于博弈各方的打击都是毁灭性的,“西安体彩宝马案”就可见一斑。

综上所述,信任机制的构建至少应遵循以下几点:(1)局中人自己应恪守承诺;(2)局中人相信其他人也会恪守承诺;(3)博弈规则公平可信。

## 4. 农产品贸易中信任机制功能强化的措施

4.1 平衡委托方和代理方的信息实力。信息对于博弈者而言至关重要,局中人所掌握的关于博弈收益与过程的信息直接影响着其策略与决策。由于缺乏市场信息,农户在进行种养决策时不知道“种什么”、“养什么”,生产经营决策多年不变,总是跟不上市场变化,造成经济收入低下。由于缺乏产品质量信息,导致不法分子肆意制假售假、坑农害农。由于缺乏法律信息,经济合同未兑现时难以索赔,基本人身权益受到侵害时难以“维权”。此外,信息在传播过程中的失真,极大的增加了农产品贸易的交易成本,进一步加重了信任危机。

在农村,很少会听说从本村豆腐作坊里买的豆腐缺斤短两或质量不好的,原因是同在一个村子,买卖双方

## 不确定性市场中的营销行为:试探性营销方式

武汉大学人口资源环境经济研究中心 魏 珊 中国石油华东勘察设计院 张 彪

[摘要]在一个需求变化越来越快,并且越来越差异化的市场中,“干中学”在营销中的作用也越来越大。市场优势的营造在于企业的产品能够不断地在多样化的市场中进行试探和学习,积累市场经验,完善产品性能,并确定出企业产品合适的价格、销售渠道和产量,这种试错和“干中学”的过程,就是试探性营销方式的过程。本研究对试探性营销方式(expeditionary marketing)在营销中的作用和过程进行了探讨。

[关键词]试探性营销 营销创新

### 一、引言

企业绩效的提升和持续竞争力的形成一直是企业希图达到的重要目标。在古典经济学中,企业是一个具有投入和产出功能的、无差异性的黑箱,企业绩效及企业核心竞争力的获得是通过让企业选择具有优势的产业和产业获得的。这种理论在解释企业绩效方面虽然取得了很大的成功,但是它在解释为什么有的企业能够选择好的行业,有的企业选择不了好的行业方面存在较大的障碍,因为对于无差异性的企业而言,它们的获利机会都是相等的,应该是,所有的企业都能选择好的行业,并且获利,但事实并非如此。

由科斯(Coase)等开创的企业理论打开了企业这个黑箱,将无差异性企业理论转化为差异性企业理论,较好地解决了上述理论与实践中的矛盾问题,它将企业绩效的获取和竞争力的形成归结于企业内部的结构,

都“知根知底”。这个例子说明,天然的“地缘”关系,平衡了交易参与者的信息实力,从而使彼此信任。如果委托方与代理方的信息实力基本相当,在讨论均衡合同时就不会出现“一边倒”的情况,贸易双方“知己知彼”,信任自然天成。

4.2 贸易的各方应改变思维,形成利益共同体。市场与贸易是迄今为止最为有效的建立在互惠信用基础上的一种组织形式。事实上,市场与贸易本身就蕴涵着严格的信任机制,因为专业化分工本身就意味着对直接消费生产资料生产的放弃,这种放弃必须是以信任(并且事实上可行)通过自己的产出可以交换到别人生产但又是自己所需的。市场的分散性和竞争性也表明了可以相信这种交换不会以别人的漫天要价为特征。既然贸易本身是建立在互惠基础之上的,那么,农产品参与方形成利益共同体,达成“共赢”也就在情理之中。传统的市场营销思想以产品为中心,将供应商或消费者视为与自己争夺收益的竞争者,而现代的市场营销思想以客户为中心,将供应链的上下游企业和最终用户视为自己的伙伴和同盟,这种营销思想的转变,从根本上增强了整个供应链的信任。再以“定单农业”为例,如果龙头企业和农户切实从内心认同在利益上是一个“共同体”,农户就不会提供劣质的农产品给龙头企业作为原材料,而龙头企业也不会隐瞒市场信息压低农产品的收购价格。

4.3 政府作为贸易规则的制定者、解释者和监督者,对强化信任机制的作用至关重要。正式制度(包括法律)的强制性的根本作用在于改变博弈的预期收益,从而形成稳定的纳什合作均衡解。例如,司法系统的介入显然要比不具强制力的仲裁能更为有力的规避欺骗行为。但是,强制权利的介入有时会给整个社会系统带来不稳定性。例如,政府信用度的高低在很大程度上决定了整个社会信用度的高低。在缺乏稳定预期的情况下,必然会导致个体决策的短期化。因此,政府政策必须保持稳定性和长期性,法律体系必须不断完善和健全,从而减少交易中的风险和不确定性,为农产品贸易参与方保持长期交易中的信任营造良好的大环境。

公平可信的规则在信任机制中的作用至关重要,而政府作为规则的制定者、解释者和监督者,只有保持高度的公信力,才能使整个社会的信用度得以提升。近年来,我国政府惩治腐败、加大打击伪劣商品的力度等实际行动,使政府公信力进一步提高,基于此,广大人民群众对祖国未来的发展寄予厚望。

4.4 发掘人性善的一面,提高贸易参与人的“情商”。经济学家对人的假设是以“自私自利”为前提的,其实,人不仅仅具有经济性,如前所述,市场和贸易都是建立在“互惠”的基础之上的,这说明,道德因素在不同程度上进入了每个合同,没有它,任何市场都不能正常运转,在每次交易中都包含有信任因素。因此,要强化农产品贸易中信任机制的功能,可以发掘人性善的一面,提高贸易参与人的“情商”。

4.5 营建重复博弈大环境,减少因一次博弈带来的信任缺乏。在“囚徒困境(prisoners' dilemma)”中,参与人从自身利益考虑选择的战略必然是不管对方选择什么行为,都选择背叛,结果导致的均衡是“两败俱伤”的非合作博弈纳什均衡(Nash equilibrium)。这一博弈困境被用来批评经济学关于人的个体理性和自利的假定的不合理性,因为这种假定必然导致整个群体的非理性。信用被认为是缓解囚徒困境的重要途径。研究表明,在长期博弈过程中,对于未来收益的贴现超过现期背叛的收益,则信任机制就可以形成。在重复博弈过程中,局中人会自发的形成博弈主体间的信任机制,比如,声誉机制,互惠机制等合作机制。一次博弈,不会给局中人带来博弈过程的信息,无疑增添了双方的不信任感;而重复博弈,可以让局中人积累信息,所谓“路遥知马力,日久见人心”,在长期稳定的贸易往来中,贸易参与方随着了解的加深,信任也自然就与日俱增。

[参考文献]

1. 乌家培等. 信息经济学. 高等教育出版社. 2002
2. 靖继鹏. 信息经济学. 清华大学出版社. 2004