

制造商IT资源、合同治理与分销商渠道投机

张涛¹, 庄贵军², 周筱莲¹

(1. 西安财经学院商学院, 陕西西安710100; 2. 西安交通大学管理学院, 陕西西安710049)

摘要:从交易成本视角入手并结合信息系统相关研究,文章分析了制造商IT资源对其合同治理手段的影响,以及对分销商渠道投机的抑制作用。经由实地收集的数据实证检验发现:第一,制造商的IT设备越先进,越有助于其与分销商制定更细致的一般合同条款与意外情况合同条款。第二,制造商IT人员提供的支持越多,则越有助于其与分销商制定更细致的一般合同条款与意外情况条款。第三,只有更细致的一般合同条款可以有效地抑制分销商投机,但更细致的意外情况条款则无助于降低分销商的投机。最后,根据上述研究结论,文章给出了企业怎样使用IT资源来提高渠道合同控制效率的相关建议。

关键词:信息技术;IT资源;合同治理;渠道投机

中图分类号:F713.50 **文献标识码:**A **文章编号:**1000-2154(2015)06-0015-10

IT Resources of Manufacturers, Contract-based Governance and Opportunism in Distributors Channel

ZHANG Tao¹, ZHUANG Gui-jun², ZHOU Xiao-lian¹

(1. School of Business, Xi'an University of Finance and Economics, Xi'an 710100, China;

2. School of Management, Xi'an Jiaotong University, Xi'an 710049, China)

Abstract: From the perspective of transaction cost, combined with studies of information systems, this paper investigates how IT resources of manufacturers influence its contract-based governance and the inhibitory effects on the distributors channel opportunism. Based on the data collected from manufacturers on site, three conclusions were drawn. First, the more advanced the IT facilities of manufacturers are, the more it helps to formulate and draft further detailed articles for general contract and contract of unexpected circumstances. Second, the more IT engineers the manufacturers can provide, the more it helps to formulate and draft further detailed articles for general contract and contract of unexpected circumstances. Third, more detailed general contract articles help to effectively inhibit the opportunism of distributors, but more detailed articles in contract of unexpected circumstances make no contribution to eliminate the opportunism of distributors. At last based on the results above, related suggestions on how enterprises can take advantage of IT resources to improve the contract-based governance efficiency.

Key words: information technology; IT resources; contract-based governance; channel opportunism

一、引言

随着中国市场化改革的不断深入,合同在制造商与分销商合作过程中扮演的角色越来越重要。完善细致的合同条款可以有效地降低双方合作中的风险与不确定性^[1-3]。因此,怎样制定出更完善细致的合同条

收稿日期:2015-04-07

基金项目:国家自然科学基金资助项目“企业IT能力对营销渠道控制行为的影响及其结果”(71202102);国家自然科学基金重点项目“网络环境下基于新一代交互技术的客户关系与营销渠道管理”(71132005);国家自然科学基金资助项目“关系营销的动态组合模型相关命题的实证检验”(71172229)

作者简介:张涛,男,讲师,管理学博士,主要从事营销渠道管理和电子零售研究;庄贵军,男,教授,博士生导师,管理学博士,主要从事营销渠道管理、关系营销和灰色营销研究;周筱莲,女,教授,管理学博士,主要从事营销渠道管理和消费者行为研究。

款,提高合同制定的水平,就成为制造商非常关心的一个问题。

在以往由于缺乏高效沟通的工具与合同辅助软件,使得制造商与分销商需要花费相当多的时间、精力和体力,才能制定相对完善和细致的合同条款(即存在较高的交易成本^{[4]390[5]19})。这也正是阻碍合同在双方渠道合作中发挥更大作用的主要原因之一。而随着计算机、移动终端、互联网等信息技术(以下简称IT)的快速发展,出现了许多高效的沟通工具与自动化合同管理软件,这就给制造商与分销商制定完善细致的合同条款带来了新的机遇。那么,究竟制造商是否可以通过IT来制定更详细的合同条款,从而更有效地抑制分销商投机呢?对此,无论是信息系统领域还是营销渠道领域的研究者都对这个问题缺乏关注。

具体而言,在信息系统领域,目前研究认为IT对于企业绩效和竞争优势的影响不是直接的,而是要通过某些中间环节^{[6-7][8]290},例如组织学习^{[9]745}、新产品开发^{[10]198}、供应链管理^{[11]493}、关系治理^{[12]120}等,但未发现有研究关注合同治理这一环节。另一方面,在合同治理相关研究中,一部分研究从交易成本理论入手,关注合同与机会主义之间的关系,例如Liu等^{[13]294}。还有一部分研究从关系契约理论入手,关注正式合同与信任、承诺等非正式的关系规范的交互效应,例如Yang等^{[14]86}。但未发现有研究关注IT对于合同治理的影响。

本文正是针对这些不足展开,通过分析IT对渠道合同治理的影响,以及对分销商投机产生的影响,一方面有助于弥补信息系统领域相关研究的不足;另一方面将IT相关概念引入渠道合同治理理论,以解释互联网与信息技术革命给渠道合同治理理论带来的变化。对于企业来说,本文可以帮助制造商深入了解IT对于合同治理机制的作用与意义,从而提高制定合同的水平与能力,更好地抑制分销商投机。

二、文献回顾与理论

(一) IT资源

企业拥有的IT资源根据形态可分为两类^{[8]293[15]123},一类是以计算机、服务器、路由器、交换机等硬件,以及SAP、ERP系统、Lotus Notes等软件系统为代表的实物类(软硬件)IT资源;另一类是以网络管理员、程序员、网站开发人员具备的知识、经验和技能为代表的人力资本类IT资源。

在渠道管理中,IT资源在制造商实现渠道管理目标的过程中可以发挥三个方面的作用:对分销商的监控、信息的搜集与共享以及人员的沟通^{[16]75}。首先,搜索引擎、云技术、Web等技术可以帮助企业在更大范围内更迅速地搜索各种信息。服务器、数据库等技术可以在企业内各部门间,或者在企业外渠道伙伴间共享各种数据、报表、文件等。其次,Sametime系统、移动终端等可以实现人与人之间随时随地发送与接收信息,而且除了使用文字外,还能使用更为丰富的表达方式(例如动画、语音、视频、超文本等)。这样一来,企业就能有效地提高沟通的效率。最后,条码技术、全球定位技术和视频识别等技术可以实现对分销商的有效监控。例如制造商可以通过条码技术来控制分销商窜货,通过网络视频来控制经销商违规陈列。除此之外,IT资源还可以提升渠道日常工作或业务流程的自动化与规范化水平。即原本需要手工执行的计算、分类、统计工作以及各种简单重复性工作都可以由计算机应用程序来完成,从而有效地提高工作效率。另一方面,人工操作往往随意性较大,缺少规范流程,容易产生错误且无法追踪,而通过IT人员对计算机软件程序的设计与设置,就可以有效地控制人工操作的随意性,减少错误并对历史操作进行跟踪。

本研究遵循以往研究的观点^{[8]293[12]122[15]123[17]62},将制造商的IT资源分为两类:IT设备与系统以及IT人员提供的支持。其中前者主要体现在制造商拥有的计算机、路由器、Lotus Notes、SAP系统等IT软硬件功能的先进程度(IT Advancement);后者主要体现在制造商IT部门相关人员在多大程度上能为渠道部门的工作提供支持与帮助(IT Support)。

以往信息系统领域研究认为,IT资源可以通过许多中间环节对于企业绩效和竞争优势产生影响。例如Tippins和Sohi研究发现,IT能够提高企业的组织学习效率,从而对企业绩效产生正向影响^{[9]757}。Pavlou和El-Sawy研究发现,IT系统与设备可以提高新产品开发的效率,从而帮助企业获得新产品开发环节的竞争优势^{[10]198}。Wu等研究了IT系统与设备的先进性和兼容性对企业供应链管理能力的影

业绩效的影响^{[11]496}。张涛等研究发现,企业IT资源能有效地提高企业关系治理机制的效率,从而抑制分销商投机^{[12]128}。

总体而言,许多研究关注了IT资源对企业绩效(或竞争优势)产生影响的中间环节或因素,但这些大都是渠道领域之外的环节或因素。虽然有研究关注了渠道领域中关系治理环节,但对于合同治理环节仍然缺乏关注。而本文则从交易成本的角度入手,关注了渠道领域中合同治理这一环节,从而弥补了信息系统中IT资源与企业绩效(或竞争优势)相关研究的缺陷。

(二) 渠道合同治理机制

合同是一种可以减少风险和不确定性的控制手段^{[4]393[5]18}。具体而言,合同以文字形式约定彼此所应承担的责任与义务,享有的权力与收益^{[18]181[19]849},相比口头承诺来说更具体和正式,具有可追溯性的特点。而且,合同的效力来源于国家最基本的宪法或制度,如果一方违反合同条款,另一方可以获得国家法律方面的强制性权力来惩罚对方并弥补自己的损失^{[20]22[21]},从而降低双方未来合作过程中的不确定性与风险^{[22]368}。

从条款约定的事项内容来分,合同条款可分为两类。第一类是针对一般可预见事项进行约定的条款,例如产品的型号与批次、结款的方式、发货的时间等。这类事项在大多数情况下双方都可以事先予以确定。第二类是针对意外情况进行约定的条款。例如,制造商在运输产品途中发生意外,分销商则可以推迟收货时间或者终止合同;原材料价格如果下跌,制造商需要将产品单价下调一定比例等。这类事项大多数情况下无法事先预知,而又会影响合同的执行,因此双方需要事先对其进行预估。

目前对于渠道合同治理的研究主要集中在两个方面。第一,从交易成本理论入手,研究合同对于机会主义的抑制作用。例如Liu等研究发现,企业使用合同不但可以有效地减少合作伙伴的机会主义行为,还能有效地提高双方的关系绩效^{[13]304}。第二,从关系契约理论入手,关注合同与信任、承诺等非正式机制的交互效应。例如Yang等研究了在不同关系链接情景下,合同与信任对于机会主义和长期导向的不同影响,研究发现,只有在弱关系链接情景下合同与信任对机会主义和长期导向才会产生交互作用^{[14]94}。

总体而言,目前合同治理研究还主要局限于社会学、经济学等领域,对IT资源这一信息技术领域的因素缺乏关注,这就阻碍了合同治理理论在新技术、新环境下的发展。而本文则探讨了IT资源对合同治理机制所产生的影响,从而在一定程度上推进了合同治理理论的发展。

(三) 渠道投机

渠道投机指一个渠道成员的实际行为与约定或承诺的不一致,通常表现为其通过损害另一个渠道成员的利益来为己方谋取私利的行为,例如窜货、擅自改变发货时间和克扣赠品等^[23-25]。Hawkins等以及Crosno和Dahlstrom对相关研究进行了回顾,总结出影响对方和本方投机行为的各种因素^{[26][27]191}。以往研究发现,本方对合作者专有资产投入、环境不确定性、决策的集权与监督程度等因素会增加合作者对本方的投机行为;而合作者对本方的专有资产投入、管理的规范化和协调水平、关系规范和满意等因素则会抑制合作者的投机行为。另一方面,合作者的集权程度这一因素会增加本方的投机行为,而协调、关系规范和满意则会抑制本方的投机行为^{[27]205}。最近对于投机行为的研究仍然方兴未艾,例如Brown等研究了关系规范与不同类型的专有资产在抑制渠道投机上的作用^[28],Grzeskowiak和Al-Khatib则研究了不同类型的道德感对于投机行为的抑制作用以及信任是如何发挥调节作用的^[29]。Liu等研究了供应商承诺的两种类型算计性承诺和忠诚性承诺的互动关系以及两者对于制造商投机行为的影响^{[19]845}。本文沿用以往研究的思路,将渠道投机界定为分销商为了自身利益,有意违反合同,采取欺骗、故意隐瞒、误导等手段来损害制造商利益的行为。

三、模型与假设

(一) 概念模型

交易成本理论认为,契约(合同)之所以是不完全的,会存在漏洞,主要是因为交易成本的存在。这就

意味着,如果企业通过某种手段降低了交易成本,那么双方签订的正式合同就会更加完善(即更接近于完全合同),而IT可以有效降低企业内部与外部的交易成本^[30-33]。基于此,本文的概念模型如图1所示。制造商IT资源(包括IT设备与系统的先进程度以及IT人员所提供的支持)能有效地提高合同治理的效率(包括一般合同条款的制定与意外情况条款的制定),从而有效地抑制分销商的渠道投机行为。

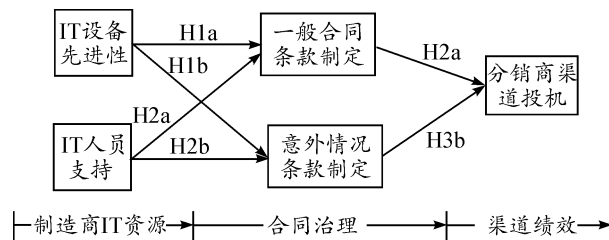


图1 模型与假设

(二) 制造商IT设备先进性对合同制定的影响

在本文中,如果制造商的IT设备与系统更先进,如计算机速度更快,网络带宽更高,有SAP、ERP这样的自动化辅助软件与Netmeeting这样即时共享与协作软件,那么就能有效地提高制造商的自动化水平。如此一来,制造商在与分销商制定一般性合同条款时,就能在IT设备与系统的帮助下提高合同条款制定的自动化水平。从而节省双方的时间与精力,这就能帮助双方在更短的时间内就更多的一般性条款的内容进行约定(即提高合同制定的效率)。例如,制造商与分销商就一般性条款内容进行商谈,如果采用合同管理系统,就可以快速生成双方没有争议的条款,快速搜索并添加以往常用条款。这样双方就能节省许多时间和精力,协商原本没有时间、精力协商的一般性条款。在这样的软件帮助下,制造商就能与分销商制定更为细致的一般性条款。

与此同时,由于合作过程中的意外情况难以预料,因此双方制定针对意外情况的条款就需要花费更多的时间与精力(即需要更多的沟通成本),而IT设备与系统可以提供丰富灵活的沟通手段(不仅可以是文字,还可以是声音、图片、视频、超链接等),这就能帮助制造商更便捷地与分销商进行沟通。换言之,制造商在IT设备与系统的帮助下,可以在更短的时间内向分销商清晰地表达自己的意图,而对方也可以更迅速地明白其意图。例如Visio是一款处理复杂信息、系统和流程的软件,可以将难以表达的内容可视化,促进双方的交流与沟通。如果制造商Visio来介绍业务流程以及各种突发情况下的预案,分销商就能在较短时间内予以了解。这样一来,双方在制定意外情况条款时就能有效地降低沟通成本,而一旦沟通成本降低,双方就有时间和精力来制定更细致的针对意外情况的合同条款。由以上分析得出如下假设:

H1: 制造商IT设备越先进,(a)其与分销商制定的一般合同条款就越细致;(b)其与分销商制定的意外情况合同条款就越细致。

(三) 制造商IT人员支持对意外情况条款制定的影响

综上所述,IT设备与系统可以有效地降低制造商与分销商沟通的成本,但是企业人员对于IT设备与系统的学习与使用不会一蹴而就(尤其是熟练使用)。因此如果没有IT人员给予专业的帮助和指导,企业人员就难以有效地发挥IT设备与系统原有的功能与作用(尤其是一些专业化程度较高的系统)^{[16]73}。换言之,IT人员提供的支持对于企业人员来说是必不可少的。

对应到本文中,在双方制定一般性合同条款时,如果制造商IT人员提供的IT方面支持越多,那么企业人员使用IT设备与系统的效率就越高,从而双方制定一般性合同条款时的自动化水平就越高。如此一来,双方就能节省许多时间与精力来制定更细致的合同条款。换言之,双方就能在相同时间内,花费同样多的精力,但制定的一般性合同条款会更细致。例如,制造商IT人员为其渠道管理人员提供合同管理系统的使用培训,或者针对其业务开发相应合同辅助软件(例如电子签名技术),就能有效地提高其使用这些专

业软件与系统的水平。如此企业人员在制定一般性合同条款时使用这些系统,就能有效地提高合同制定的效率,从而帮助双方制定更多更细致的一般性合同条款。

另一方面,如上所述,由于意外情况难以预见,所以双方需要花费更多的时间与精力进行研究才能制定意外情况条款(即双方需要更多的沟通成本),而如果IT人员为企业人员提供信息沟通方面的IT培训与支持,就能有效地提高制造商使用IT设备与系统进行信息交换、沟通交流的水平,从而帮助双方降低在制定意外情况条款时所需的沟通成本。如此一来,双方就能在同样的时间内制定出更多更细致的意外情况条款。例如,在市场部或渠道部人员的计算机、手机或者平板电脑出现故障时,如果IT人员能及时提供技术维护与支持,缩短故障时间,就能保证双方的沟通不被中断,从而提高沟通与交流的效率。沟通的效率提高后双方就更容易制定意外情况条款。由以上分析得出如下假设:

H2:制造商IT人员支持越多,(a)其与分销商制定的一般合同条款就越细致;(b)其与分销商制定的意外情况合同条款就越细致。

(四) 合同条款的制定对分销商投机的影响

制造商与分销商制定合同的主要目标是降低合作中的不确定性^{[14]86[19]845[22]368},而如果双方制定的一般性合同条款越细致完善,那么彼此应该承担的责任与享受的权利就越明确,对未来的预期和收益也会越清晰。而从分销商角度来看,如果其实施投机行为,那么其对于投机行为所面临的惩罚和损失也就越明确,如此一来,其就会降低投机的意愿。另一方面,如果制造商与分销商就可能发生的各种意外情况进行约定(即制定意外情况条款),那么就能有效地提高合同的可靠性与完整性,使得合同漏洞更少,更加完善。如此一来,分销商凭借事前没有约定的事项来实施投机行为的机会也会随之减少,从而有效地抑制分销商的投机行为。由以上分析得出如下假设:

H3:制造商与分销商制定的合同(a)一般合同条款越细致;(b)意外情况条款越细致,分销商投机行为就越少。

四、研究方法

在本文中,我们采用PLS先对量表的效度与信度进行检验,然后再对上述假设进行检验。采用PLS的原因有三点^[34],首先PLS没有数据正态性分布的前提条件。其次,PLS对样本量要求不高。即使样本量较小,分析结果也不会产生太大偏差。最后,PLS还比较适合于处理复杂关系的检验,可以有效地降低不确定性。本研究采用的PLS工具为SmartPLS(版本2.0)。下面使用该软件先评价测量模型(Measurement Model)的信度和效度,然后使用结构模型(Structural Model)来检验提出的假设。

(一) 样本

本文关注的是制造商的IT资源对渠道合同控制的影响以及对分销商渠道投机的影响,以国内制造商与分销商的关系为研究的对象,问卷发放的对象为制造商一方市场部或渠道部的管理人员。问卷通过实地和email这两种途径发放,被调查的对象分布在西安、北京、深圳、郑州、上海等城市,其所在企业类型包括大型国有企业、外资企业、合资企业等。其中实地发放50份,回收42份,email发放100份,回收80份。剔除填写不完整和有明显错误的不合格问卷23份,最后得到有效问卷99份,有效回收率为66%。对数据进行双样本T检验发现,实地发放和email这两种途径收集来的数据无显著差异($P > 0.05$),说明收集渠道并未造成显著偏差,可以将这两个渠道合并在一起进行分析。样本的统计性信息如表1所示。

(二) 量表

调查问卷一共8页长,认真填写完成大约需要30至40分钟。问卷第一部分是制造商的基本信息,如公司所属行业、公司性质和规模等;问卷第二部分由测量量表组成。这里只给出本研究涉及的几个变量的测量量表,其中包括制造商的IT设备先进性和IT人员支持、一般合同条款制定、意外情况条款制定、渠道投机

(如表2所示)。这些量表均在此前的相关研究中使用过,将其测量题项进行了中英互译,并根据中国具体情况对量表做了适当的修改,但保持内容不变。按照要求,问卷填写者通过对每一题项从1至5打分的方法来描述自己的观点或态度(5 = 完全同意,1 = 完全不同意,其余为中间状态)。

表1 样本统计

所在行业	电子电气	27.3%	企业规模	100人以下	13.1%
	机械制造	27.3%		100-499人	27.3%
	其他制造	10.1%		500-999人	18.2%
	服务	17.2%		1000人以上	41.4%
	纺织服装	6.1%	合作时间	不到1年	4.0%
	食品、快消品	8.1%		1-3年	22.2%
	建筑建材	4.0%		3-5年	31.3%
企业性质	国有	24.2%	所处地位	5年以上	42.4%
	合资	21.2%		有绝对优势	4.0%
	集体	26.3%		有较大优势	50.5%
	民营	25.3%		有一定优势	35.4%
	外商独资	3.0%	无优势	10.1%	

表2 变量和相关题项来源

变量	题项	因子载荷	指标	来源
IT 设备先进性 (IT-ADV)	ITSP2:我们公司计算机设备的性能令人满意(例如数据处理速度快,打开程序速度快)	0.728	CR = 0.856 α = 0.712 AVE = 0.600	Byrd 和 Turner ^[35]
	ITSP3:我们公司的网速令人满意	0.718		
	ITSP7:我们公司拥有企业级应用软件系统(例如 Lotus Notes、自主研发的信息管理系统)	0.756		
	ITSP9:在我们公司,软件的更新与升级很及时(例如 Windows、杀毒软件等)	0.885		
IT 人员支持 (ITSPRT)	ITPP1:我们公司的 IT 技术人员能及时更换或维修我们损坏的计算机部件(例如硬盘,内存等)	0.730	CR = 0.878 α = 0.828 AVE = 0.590	Tippins 和 Sohi ^{[9]760}
	ITPP3:除了自己的专业领域,我们公司的 IT 技术人员还能够提供其他相关领域的支持(例如程序员可以临时承担网络通信的维护)	0.695		
	ITPP5:在我们有需要时,公司的 IT 技术人员能够给予我们技术上的指导和帮助	0.831		
	ITPP7:我们公司的 IT 技术人员能够根据我们业务上存在的问题来制定相应的技术解决方案	0.779		
	ITPP9:我们公司的 IT 技术人员能在我们遇到困难时帮助我们	0.799		
一般合同条款制定 (EXC)	ECT1:在商业活动中,我和该分销商有非常具体详细的协议	0.896	CR = 0.935 α = 0.896 AVE = 0.828	Lusch 和 Brown ^{[20]35}
	ECT2:我和该分销商的正式协议详述了我们双方的义务	0.926		
	ECT3:我和该分销商有很详细的合同协议	0.908		
意外情况条款制定 (UEXP)	ECU1:当执行不能达到合同规定目标时,我们的合同有明确的如何处理的法律方案	0.752	CR = 0.882 α = 0.801 AVE = 0.715	Lusch 和 Brown ^{[20]35}
	ECU2:我和该分销商的合同中,明确地陈述了当出现偶发事件时如何处理的方案	0.881		
	ECU3:我和该分销商的合同明确地规定了当出现争议时如何解决	0.897		
分销商渠道投机 (OP)	OP3:该分销商为了得到他们想要的利益,经常改变事实	0.823	CR = 0.858 α = 0.825 AVE = 0.606	Jap 和 Anderson ^[36]
	OP5:该分销商为了他们自己的利益经常违背正式或非正式的协议	0.916		
	OP6:该分销商经常试图利用我们的合作关系来为他自己谋取利益	0.646		
	OP8:该分销商为了自己的利益,常常有意不告知我们应当注意的事项	0.699		

(三) 量表的信度与效度

接下来对量表的效度与信度进行检验,如表2所示,测量五个变量的量表 α 值均大于等于0.7,而且组合信度(Composite Reliability,简称CR)也都大于0.8。因子载荷方面,如表2所示,除了ITPP第二个题项因子载荷为0.695,OP的第三个和第四个测量题项的因子载荷分别为0.646和0.699外,其余测量题项的因子载荷均大于等于0.7。上述指标表明,测量量表有着较好的信度。

表3 各变量相关系数矩阵

	ITADV	ITSPRT	EXC	UEXP	OP
ITADV	0.775				
ITSPRT	0.589***	0.768			
EXC	0.475***	0.414***	0.910		
UEXP	0.426***	0.418***	0.719***	0.845	
OP	-0.142*	-0.102	-0.308**	-0.196**	0.778

注:1. 相关系数矩阵的对角线代表 AVE 值的平方根。

2. ***表示 $p < 0.001$, **表示 $p < 0.01$, *表示 $p < 0.05$,均为双尾检验。

量表的效度包括聚敛效度和区分效度。如表2所示,五个量表的 AVE 值均超过0.5,这表明测量量表具有较好的聚敛效度;如表3所示,五个变量的 AVE 值的平方根均大于变量之间的相关系数,这表明测量量表具有较好的区分效度。因此,所有变量均满足信度与效度的要求,可以通过结构模型来进行假设检验。

五、数据分析

本文采用 SmartPLS 当中的结构模型来检验提出的假设。通过 bootstrapping 方法迭代800次,如表4所示路径系数、T 值、假设检验结果以及自变量对因变量的解释力度 R^2 值。

表4 路径关系检验结果

路径关系	路径系数	T 值	假设检验结果	R^2
ITADV→EXC	0.354***	3.399	H1a 支持	0.253
ITADV→UEXP	0.276**	2.737	H1b 支持	
ITSPRT→EXC	0.205*	2.011	H2a 支持	0.224
ITSPRT→UEXP	0.255*	2.204	H2b 支持	
EXC→OP	-0.344*	2.078	H3a 支持	0.096
UEXP→OP	0.051	0.313	H3b 未支持	

从表4中不难看出,IT设备先进性(ITADV)对一般合同条款制定(EXC)的制定有显著的正向影响($P < 0.05$),因此假设H1a得到数据支持。与此同时,IT设备先进性(ITADV)对意外情况条款的制定(UEXP)也有显著的影响($P < 0.05$),因此假设H1b通过假设检验。另一方面,IT人员支持(ITSPRT)对一般合同条款制定也存在显著的正向影响($P < 0.001$),假设H2a也得到数据支持。IT人员支持(ITSPRT)对意外情况条款的制定有着显著的正向($P < 0.001$),因此假设H2b获得数据支持。最后,一般合同条款制定对分销商渠道投机(OP)有显著的负向影响($P < 0.05$),但是意外情况条款制定对分销商投机的影响不显著($P > 0.05$),因此假设H3a通过而H3b被拒绝。

最后,如表4所示,IT设备先进性与IT人员支持对一般合同条款制定的解释度为0.253,对意外情况条款制定的解释度为0.224。而一般合同条款制定与意外情况条款制定对分销商渠道投机的解释度为0.096。

六、讨论

(一) 被拒绝假设的讨论

假设 H3b 被拒绝,即制造商与分销商制定细致的意外情况条款对于分销商投机行为的抑制作用不显著。这一假设没有被数据支持的原因可能是:当前各种环境因素的变化越来越快(如消费者偏好、竞争对手策略、科学技术等),制造商面临的不确定性程度都随之上升。虽然双方可以通过意外情况条款来约定一些可能的意外事项,但这些事项仍然赶不上环境因素变化的速度。环境变化速度越快,给分销商制造的投机机会就越多,因此即使制造商通过意外情况条款抑制了某些分销商的投机行为,但分销商仍然有许多投机行为。而本研究对于投机的测量又是采用制造商一方相关人员的主观判断,会掺杂一定程度的主观因素,因此他们可能认为意外情况条款的效果并不明显。

(二) 制造商 IT 资源对其合同条款制定的影响

假设 H1a 和 H1b 与假设 H2a 和 H2b 均在一定程度上得到了数据的支持,即制造商两种类型的 IT 资源有助于其提高制定两种类型合同条款的效率。这些结论与以往研究结论在某种程度上可以相互印证。具体而言,有研究提及 IT 对企业合作治理方式存在的可能影响^{[16]68}。虽然该研究没有进行实证,但从理论上支持了上述结论。在 Kim 等^[37]和 Liu 等^[38]的研究中,他们发现企业使用 IT 可以有助于企业与其渠道或供应链伙伴之间提高协作效率。而在本研究中,制造商与分销商双方就合同条款进行商讨也属于一种双方的协作活动,因此他们的研究从一个侧面支持了本研究的结论。Chakravarty 等^[39]研究发现,企业的 IT 可以有效地提高企业的组织柔性,帮助企业在不确定性较高的市场环境中提高企业绩效。而在本研究中,双方就意外情况制定相应的合同条款也是一种应对环境风险的手段,因此他们的研究也在一定程度上印证了上述结论。总之,虽然未发现研究针对 IT 与企业制定合同条款之间的关系进行分析,但已经有许多研究为上述结论提供了理论与实证两个方面的相关支持。

七、结论、建议与展望

本文基于交易成本理论,通过问卷收集的数据,实证研究了制造商 IT 资源对其合同治理的影响,以及对分销商渠道投机的影响。通过研究得出如下三个结论:第一,制造商的 IT 设备越先进,越有助于其与分销商制定更细致的一般合同条款与意外情况合同条款;第二,制造商 IT 人员提供的支持越多,则越有助于其与分销商制定更细致的一般合同条款与意外情况条款;第三,只有更细致的一般合同条款可以有效地抑制分销商投机,但更细致的意外情况条款则无助于降低分销商投机。

在实践方面,本文结论可以为企业提供三条建议:第一,制造商可以通过升级其 IT 设备与系统(即购买性能更好的 IT 硬件与软件),来促进其与分销商制定更细致完善的一般性合同条款与意外情况条款。第二,制造商也可以通过加强 IT 部门对企业人员的支持与帮助(例如增加 IT 设备使用的培训,提高故障处理的速度等),来促进其与分销商制定更细致完善的一般性合同条款与意外情况条款。第三,在抑制分销商渠道投机方面,一般性合同条款越细致则越有效,而针对意外情况的合同条款对其却没有起到显著的作用。

最后,本文存在这样三个不足,第一,样本量偏低,这可能在一定程度上影响变量之间关系的稳定性,今后研究可以采用更大样本量以进一步检验变量之间关系。第二,本研究以市场部或渠道部负责人为调查对象,而这些被调查者大多数非计算机专业出身,这会对其对于企业 IT 资源描述的准确性。因此,今后的研究中可以将一份问卷分为两个部分:由 IT 专业人员回答 IT 资源相关问题,由渠道管理人员回答合同治理等问题。第三,本研究只关注合同这一种控制机制。在今后的研究中,可以将权威或关系这两种机制同时纳入分析框架之中。

参考文献:

- [1] WUYTS S, GEYSKENS I. The Formation of Buyer-supplier Relationships; Detailed Contract Drafting and Close Partner Selection [J]. *Journal of Marketing*, 2005, 69(4): 103-117.
- [2] CAVUSGIL S T, DELIGONUL S, CHUN Z. Curbing Foreign Distributor Opportunism; An Examination of Trust, Contracts, and the Legal Environment in International Channel Relationships [J]. *Journal of International Marketing*, 2004, 12(2): 7-27.
- [3] POPPO L, ZENGER T. Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements? [J]. *Strategic Management Journal*, 2002, 23(8): 707-725.
- [4] COASE R H. The Nature of the Firm [J]. *Economica*, 1937, 4(16): 386-405.
- [5] WILLAMSON O. *The Economic Institutions of Capitalism* [M]. New York: The Free Press, 1985: 18-19.
- [6] 刘丽, 夏远强. 企业IT能力国内外研究综述 [J]. *管理学家: 学术版*, 2009(1): 57-67, 79.
- [7] WADE M, HULLAND J. The Resource-based View and Information Systems Research; Review, Extension and Suggestions for Future Research [J]. *MIS Quarterly*, 2004, 28(1): 107-142.
- [8] MELVILLE N, KRAEMER K, GURBAXANI V. Information Technology and Organizational Performance; An Integrative Model of IT Business Value [J]. *MIS Quarterly*, 2004, 28(2): 283-322.
- [9] TIPPINS M J, SOHI R S. IT Competency and Firm Performance; Is Organizational Learning a Missing Link? [J]. *Strategic Management Journal*, 2003, 24(8): 745-761.
- [10] PAVLOU P A, EL-SAWY O A. From IT Leveraging Competence to Competitive Advantage in Turbulent Environments; The Case of New Product Development [J]. *Information Systems Research*, 2006, 17(3): 198-227.
- [11] WU F, SENGUN Y, KIM D, et al. The Impact of Information Technology on Supply Chain Capabilities and Firm Performance; A Resource-based View [J]. *Industrial Marketing Management*, 2006, 35(4): 493-504.
- [12] 张涛, 庄贵军, 季刚. IT能力对营销渠道中关系型治理的影响: 一条抑制渠道投机行为的新途径? [J]. *管理世界*, 2010, (7): 119-129.
- [13] LIU Y, LUO Y, LIU T. Governing Buyer-supplier Relationships through Transactional and Relational Mechanisms; Evidence from China [J]. *Journal of Operations Management*, 2009, 27(4): 294-309.
- [14] YANG Z, ZHOU C, JIANG L. When Do Formal Control and Trust Matter? A Context-Based Analysis of the Effects on Marketing Channel Relationships in China [J]. *Industrial Marketing Management*, 2011, 40(1): 86-96.
- [15] HITT L M, BRYNJOLFSSON E. Productivity, Business Profitability, and Consumer Surplus; Three Different Measures of Information Technology Value [J]. *MIS Quarterly*, 1996, 20(2): 121-143.
- [16] 张涛, 庄贵军. 企业IT能力对营销渠道控制机制的影响: 基于RBV理论的一个研究框架 [J]. *营销科学学报*, 2014(1): 67-80.
- [17] 庄贵军, 廖貅武, 张绪兵, 等. 企业的交互能力与交互策略: 基于网络交互技术的一个研究框架 [J]. *营销科学学报*, 2012(4): 59-70.
- [18] CANNON J P, ACHROL R S, GUNDLACH G T. Contracts, Norms, and Plural Form Governance [J]. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 2000, 28(2): 180-194.
- [19] LIU Y, SU C T, LI Y, et al. Managing Opportunism in a Developing Interfirm Relationship; The Interrelationship of Calculative and Loyalty Commitment [J]. *Industrial Marketing Management*, 2009, 39(5): 844-852.
- [20] LUSCH R F, BROWN J R. Interdependency, Contracting, and Relational Behavior in Marketing Channels [J]. *Journal of Marketing*, 1996, 60(4): 19-38.
- [21] BROWN J R, COBB A T, LUSCH R F. The Roles Played by Interorganizational Contracts and Justice in Marketing Channel Relationships [J]. *Journal of Business Research*, 2006, 59(2): 166-175.
- [22] LI J J, POPPO L, ZHOU K Z. Relational Mechanisms, Formal Contracts, and Local Knowledge Acquisition by International Subsidiaries [J]. *Strategic Management Journal*, 2010, 31(4): 349-370.
- [23] WATHNE K H, HEIDE J B. Opportunism in Interfirm Relationships; Forms, Outcomes, and Solutions [J]. *Journal of Marketing*,

- 2000,64(4):36-51.
- [24] 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[J].管理工程学报,2008(3):5-10.
- [25] 庄贵军,李珂,崔晓明.关系营销导向与跨组织人际关系对企业关系型渠道治理的影响[J].管理世界,2008(7):77-90.
- [26] HAWKINS T G, WITTMANN C M, BEYERLEIN M M. Antecedents and Consequences of Opportunism in Buyer-Supplier Relations: Research Synthesis and New Frontiers[J]. Industrial Marketing Management, 2008, 37(8): 895-909.
- [27] CROSNO J, DAHLSTROM R. A Meta-analytic Review of Opportunism in Exchange Relationships[J]. Journal of the Academy of Marketing Science, 2008, 36(2): 191-201.
- [28] BROWN J, GRZESKOWIAK S, DEV C. Using Influence Strategies to Reduce Marketing Channel Opportunism: The Moderating Effect of Relational Norms[J]. Marketing Letters, 2009, 20(2): 139-154.
- [29] GRZESKOWIAK S, AL-KHATIB J A. Does Morality Explain Opportunism in Marketing Channel Negotiations?: The Moderating Role of Trust[J]. International Journal of Retail & Distribution Management, 2009, 37(2): 142-160.
- [30] SUBRAMANI M. How Do Suppliers Benefit from Information Technology Use in Supply Chain Relationships? [J]. MIS Quarterly, 2004, 28(1): 45-73.
- [31] JEAN R J B, SINKOVICS R R, CAVUSGIL S T. Enhancing International Customer-supplier Relationships through IT Resources: A Study of Taiwanese Electronics Suppliers [J]. Journal of International Business Studies, 2010, 41(7): 1218-1239.
- [32] SINKOVICS R R, JEAN R-J, ROATH A S, et al. Does IT Integration Really Enhance Supplier Responsiveness in Global Supply Chains? [J]. Management International Review, 2011, 51(2): 193-212.
- [33] RAY G, XUE L, BARNEY J. Impact of Information Technology Capital on Firm Scope and Performance: The Role of Asset Characteristics[J]. Academy of Management Journal, 2012, 56(4): 1125-1147.
- [34] CHIN W W, MARCOLIN B L, NEWSTED P R. A Partial Least Squares Latent Variable Modeling Approach for Measuring Interaction Effects: Results from a Monte Carlo Simulation Study and an Electronic-Mail Emotion/Adoption Study [J]. Information Systems Research, 2003, 14(2): 189-217.
- [35] BYRD T A, TURNER D E. Measuring the Flexibility of Information Technology Infrastructure: Exploratory Analysis of a Construct[J]. Journal of Management Information Systems, 2000, 17(1): 167-208.
- [36] JAP S D, ANDERSON E. Safeguarding Interorganizational Performance and Continuity under Ex Post Opportunism [J]. Management Science, 2003, 49(12): 1684-1701.
- [37] KIM D, CAVUSGIL S T, CAVUSGIL E. Does IT Alignment between Supply Chain Partners Enhance Customer Value Creation? An Empirical Investigation[J]. Industrial Marketing Management, 2013, 42(6): 880-889.
- [38] LIU H, KE W, WEI K K, et al. The Impact of IT Capabilities on Firm Performance: The Mediating Roles of Absorptive Capacity and Supply Chain Agility[J]. Decision Support Systems, 2013, 54(3): 1452-1462.
- [39] CHAKRAVARTY A, GREWAL R, SAMBAMURTHY V. Information Technology Competencies, Organizational Agility, and Firm Performance: Enabling and Facilitating Roles[J]. Information Systems Research, 2013, 24(4): 976-997.

(责任编辑 傅凌燕)