

“公司+合作社+农户”下的四种农业

产业化经营模式探析^{*}

——从农户福利改善的视角

苑 鹏

内容提要：本文探讨了在“公司+合作社+农户”的四种不同农业产业化经营模式下公司与农户的关系及其对农户福利改善的影响。分析发现，在“公司领办合作社与农户对接”的模式中，农户作为公司的合同工，能够获得稳定的工资收入，但没有决策参与权；在“农户与公司合办合作社”的模式中，公司与农户初步建立起还不稳定的利益共同体关系，农户作为合作社所有者的身份开始得以体现，可以参与合作社决策，分享合作社收益，其社会联系网络也得以拓展；在“农户自办合作社与公司对接”的模式中，公司与农户的关系是农产品供应链中各自独立的市场主体之间的契约关系，农户作为合作社的所有者，拥有合作社的剩余控制权和剩余索取权，农户福利增进的空间明显扩大；在“农户自办合作社，合作社自办加工企业”的模式中，农户彻底摆脱了公司，通过自办合作社及其加工企业，建立起独立的全产品供应链，实现了以农户为主体的纵向一体化，农户福利增进的空间达到最大化。本文认为，如果政府扶持合作社的目标是改善农户的市场地位，那么，扶持的重点应是农户自办的合作社及合作社自办的加工企业。

^{*}本文为中国社会科学院创新工程“中国农民福利研究”项目的阶段性研究成果。本文在写作过程中，吴国宝研究员提出了重要建议，特此致谢，但文责自负。

关键词：农业产业化经营 “公司+合作社+农户” 农户福利

一、引言

在农业产业化经营研究中，对纵向协作或垂直一体化等不同产业化经营组织模式进行比较制度分析是一个热点（例如王爱群、夏英，2006；罗必良等，2007）。“公司+农户”模式存在的制度劣势得到了广泛讨论（例如周立群、曹利群，2001；牛若峰，2002；杜吟棠，2002；郭红东，2005），而引入合作社中介、形成“公司+合作社+农户”的模式受到了认可，应用威廉姆森的交易费用理论，其现实性、合理性和有效性得到了充分论证（例如徐旭初，2005；黄祖辉、徐旭初，2006；林坚、马彦丽，2006；马彦丽，2007）；黄胜忠、徐旭初，2008；张晓山，2009；M. Fulton、Zhao Jun，2009；郭晓鸣、廖祖君，2010；崔宝玉、陈强，2011），但鲜见从农户福利增进视角的分析。

自2004年以来，笔者开始关注农业产业化经营中农民专业合作社的发展，曾走访过东部、中部、西部地区十余个省（区、市）的数百家农民专业合作社，并对数十家农民专业合作社进行了案例调研，发现“公司+合作社+农户”的农业产业化经营模式，从公司与农户关系的角度看，可以划分为四种不同的类型：①公司领办合作社与农户生产者对接；②公司与农户合办合作社；③农户自办合作社与公司对接；④农户自办合作社，合作社自办加工企业。本文试图对它们进行具体的探讨，分析不同模式下公司与农户利益联结关系的特点，并比较不同模式下农户市场地位、经济收益与风险、社会关系网络、决策参与的变化，以及最终带给农户福祉改进的差异。

在福利研究方面，自庇古（1932）做了开创性研究，使福利经济学成为一门单独的学科，并将福利区分为经济福利和非经济福利以来，尽管学界对于福利的内涵、边界一直有着不同的认识，但是，个人福利包括经济状况、决策参与、社会联系等基本方面已是共识。近年来，随着阿玛蒂亚·森的学术影响力和社会影响力的增强，他所提出的可行能力概念（capability）（阿玛蒂亚·森，2002），以及将人类和人类的生活质量而不是实现人类发展目标的经济增长作为政策的中心，用人类的自由和决策能力而不是财富来衡量生活质量（阿玛蒂亚·森，2012）的观点得到了学术界的高度关注，并推动福利研究进入了一个新的发展阶段。

在中国，农户福利问题是一个新的研究领域。在有关农民合作组织的研究中，目前只发现个别从农户福利视角的研究文献（例如周洋、施思，2006，董进才，2009）。本文试图对不同农业产业化经营模式下的农户福利改善情况进行比较，限于研究视角的狭窄和研究素材的有限，本文仅考察农户收入的变化、社会资本^①的变化和决策参与权的变化。

二、模式一——公司领办合作社：农户是公司的合同工

公司领办合作社以农产品加工企业组织农户加入合作社为典型代表，并且在这四种农业产业化模式中也最为普遍^②。其基本特征是，公司以合作社的组织方式建立起公司与农户之间纵向的长期契约关系。合作社本质上是公司的原料基地、第一生产车间。公司控制了合作社的决策权和收益分配权，农户是公司的“打工仔”，与公司并没有形成风险同担、收益共享的利益共同体。

此模式的典型运作方式是，合作社按照公司下达的生产计划（包括产品品种、规格、规模、交

^①对社会资本概念的界定一直存在争议，本文主要参考了边燕杰、丘海雄（2000）和边燕杰（2004）的概念，侧重于农户个体层面的社会网络资源。

^②在此不涉及出于非经济动机领办农民专业合作社的公司（参见张颖、任大鹏，2010）。

货时间以及交货价格)进行生产,而公司为其提供品种选择、投入品供应、生产技术指导、流动资金保障、产品回收以及生产性基础设施改善等方面的服务,公司承担经营风险。这种模式实质上是“公司+农户”制度的完善,公司和农户的关系本质上是劳务外包关系。即农户不再是独立的生产经营者,而是公司雇佣的合同工,生产公司所规定的产品;公司实行“计件工资制”,按照农户提交产品的数量和质量支付劳动报酬。该模式在养殖业中最为典型。对于农户而言,这种制度安排最大的好处是他们不再承担任何产品销售不出去或销售价格低于生产成本的市场风险,也不再需要自我决策生产什么,并且有了稳定的预期经营收益;而公司可以控制生产规模、产品质量,为提升企业的市场竞争力奠定了基础。在此模式下,合作社只是一个空架子,有名无实。

但是,采取此模式,无论对于公司还是对于农户,都存在一定的门槛。从公司方面看,需要支付得起较高的前期投入,包括组建技术服务队伍的支出、购买生产要素所需的流动资金等,因此,这类公司通常存在于产品附加值相对较高的产业,例如特色农产品生产;并且这类公司经营实力较强,形成了自我品牌,以农业产业化龙头企业为主体。从农户方面看,需要具备一定的经济实力,并掌握专业生产技能。公司为防止农户违约,对农户的最低生产规模通常有严格的规定,通常只有专业农户能够达到其要求,普通农户无法自愿入社。

公司领办合作社的模式与传统的“公司+农户”模式最大的不同是将公司与农户之间的短期契约长期化,公司通过合作社的组织载体实现了公司监督与农户群体自我监督的有效结合,降低了双方的交易成本。公司通过农户参与自我监督,降低了从外部监督农户的费用,并且公司能够以合作社的名义申请到政府补贴、项目建设资金,甚至是税收优惠,从而降低公司的生产经营成本,获取额外的制度收益;而农户有合作社制度保障,不必再像以前那样向公司缴纳高额保证金以防止违约,只需按照合作社章程规定缴纳数额有限的入社费或股金即可,生产资金垫付大大降低。此外,通过合作社的法律框架,公司与农户也避免了依赖各自的专用性资产,在对自身有利的市场条件下,挤占对方准租金的“敲竹杠”行为。

因此,与“公司+农户”模式相比,公司领办合作社将农户与公司的关系确定化,农户有了稳定的收入预期,生产经营风险相对下降,公司提供的专业化社会服务也降低了农户的经营费用,农户的经济福利得以增进。但是,这种增进存在着局限性。第一是农户的被动性,即农户被公司选择、被公司定价,没有主动参与权,只能“用脚投票”,合作社的“经济民主”在这类合作社中有名无实,农户的决策参与权没有得到改善。第二是农户群体的局限性,即只有专业大户或规模农户、经营能力较强的农户才有机会,普通兼业的小规模农户难以被惠及。因此,经济福利得到改善的农户是一个小群体,可以说是农户中的佼佼者。第三是产品的局限性。如果不考虑政策因素的影响,这类领办合作社的公司有一个共同的特点,即农产品原料对于公司的核心竞争力至关重要。公司如果通过市场交易方式获取农产品原料,存在货源数量、质量或供货期等不确定的潜在风险,从而直接影响公司的盈利水平甚至是生存,因此,公司需要与农户建立稳定的契约关系。在此模式下,农户社会联系的变化体现为突破原有的地缘、血缘纽带,而强化了业缘纽带的联系,即其社会资本的变化更多地体现在弱关系而非强关系的变化上。

三、模式二——农户与公司合办合作社：建立利益共同体的尝试

此模式与公司领办合作社控制农户模式最大的不同是,农户在合作社中控股,从而有了剩余控制权,进而是剩余收益索取权。与模式一相比,这类与农户共办合作社的公司有一个显著的特点,即

它们是以个体、私营为主的小微企业。因为带动农户的规模有限，国家扶持农业产业化经营的政策难以惠及到它们。

这种模式产生的重要背景是《农民专业合作社法》的施行和地方政府的规范引导。法律明确了政府对合作社的一系列扶持政策，并允许公司入社，从而给公司很强的创办合作社的正向激励。鉴于地方政府强调只有符合法律规范的合作社才可纳入政府的扶持范围，从而这类公司选择以 20% 的股权份额，与农户共建合作社，以求获得最大利益^①。

公司与农户通过股权联结形成一个新的联合体，实现纵向一体化后，双方之间的市场契约消除，被组织内部不同所有者间的要素契约所替代。对于公司，这种新的制度安排的好处是，它能够以所有者兼经营管理者角色参与并控制农户的整个生产经营过程，从而保障了产品的质量、数量、规模以及供货时间。并且，这种控制并不是企业单方面从外部施压，农户作为合作社所有者的一员也参与其中，双方的合作意愿相对更强。对于农户社员而言，他们可以选出代表参与理事会，与公司代表一起，对合作社发展的重大决策进行民主协商，尽管决策话语权本质上还掌控在公司方面，但是，公司因为农户社员的直接参与而不得不更多地考虑农户的利益诉求。双方的关系既不是公司领办并控制合作社下的劳务外包关系，也不是农户自办合作社与公司谈判下市场主体间的交易关系，而是相对温和的利益相关者群体之间的联盟关系。而农户在其中的话语权与他们所生产的产品市场供求关系的变化紧密相连：如果产品相对过剩，农户地位下降；如果产品相对短缺，农户地位上升。

总体来看，农户社员的经济福利因为他们可以直接参与利润分配而有了较大的增进空间，但随之而来的是经营风险的上升；农户社员的决策参与权因其实际身份从雇员到合作社所有者的提升，进而直接参与决策而得到明显增进；农户的社会联系也通过合作社的平台得到增强，在与同类经营者之间协作增多的同时，与公司的联结也比从前紧密了。

但是，在实践中，该模式面临的直接挑战是公司以市场消费者需求为导向的经营理念与农户以产品销售收入最大化为导向的经营理念经常发生冲突，并直接威胁到合作社发展的稳定性。这种冲突背后的本质是公司农户两者之间的利益关系，与公司相比，农户更倾向于短期利益最大化。如果公司与农户之间的利益关系处理不好，那么，这类合办的合作社就会受到发展停滞不前甚至解体的威胁^②；而如果处理得当，农户则会有更大的经济福利增长空间，就有可能跳出公司的单一渠道而“单飞”^③。

^①在笔者实地调查中有若干家与农户合办合作社的公司反映，它们在研究了《农民专业合作社法》的有关条款后发现，尽管法律条款对成员出资没有做出规定，但是，因为法律明确合作社实行“一人一票”制，并且单个成员至多拥有 20% 的附加表决权，因此，公司选择最多出资 20% 的股权，他们认为，超过此界限就意味着权益与风险不对等，企业利益会受损。

^②例如，笔者曾经做过一家公司与农户合办专业合作社的案例分析（参见苑鹏，2008）。2010 年，因遭遇倒春寒和冰雹灾害，梨农产品质量普遍下降，考虑到消费市场的刚性要求，公司坚持“产品质量是合作社的生命线”的经营战略，坚持按质收购，最后梨农产品只有 40% 达到合格标准。因公司营销渠道单一，只有超市直销，因此，社员剩余的大部分产品要靠自售。而遭遇同样境遇的周边其他同类合作社则积极帮助社员开拓市场，利用当地批发市场等销售次果，甚至不惜赔本收购社员产品。对比之下，一些社员由此对该合作社的信心发生动摇，产生了离心力，转向区内相邻的其他合作社。该合作社由于销售规模大幅下降，而固定经营费用因劳动力成本增加而节节攀升，最终经营亏损。2011~2012 年，公司与该合作社社员的关系仍然没有得到改善，合作社在走下坡路。公司不得不转向区域外，寻求新的合作伙伴。

^③例如，笔者调研的一家由加工企业和鸭农共办的肉鸭合作社，社员增收显著，促进当地肉鸭养殖规模快速扩大，突破了加工企业的生产能力，于是，企业帮助合作社开辟新的、独立的销售渠道。合作社先后与天津、河北、内蒙古、新疆等地的客户签定了直接销售肉鸭的意向合同。合作社从此跳出了单纯为加工企业即合作社社员大股东一家供货的局面，有了自营渠道。而加工企业也拓展了新的业务，通过帮助社员销售白条鸭，有了新的收入渠道。双方在合作中通过良性互动，将“蛋糕”做大，实现了互利双赢，合作关系也不断强化。

四、模式三——农户自办合作社与公司对接：市场主体之间的契约关系

从“公司+农户”模式演化为农户自办合作社与公司对接，往往是由于出现了公司与农户之间难以调和的利益冲突，农户利益严重受损，从而激励农户通过自组织来提升对公司的谈判力。合作社作为农户联合行动的产物，代表农户的利益与公司谈判，农户通过集体行动有了话语权和自我选择权，摆脱了公司的控制。在此模式下，公司与合作社的关系是各自平等、独立的市场主体之间的交易关系，双方通过自愿达成的商品契约建立起利益联结纽带，双方间的商品契约通常是短期契约，与模式一下的长期契约关系不同，一般是一年签订一次。它意味着双方除了满足合同签订方的要求外，都有权选择其他交易伙伴，与多个市场主体同时交易。

在农户自办的合作社中，社员全部由生产经营者农户组成，农户按照“一人一票”的平等原则分享合作社的控制权，并按照与合作社的交易额比例获得合作社的收益权。这类合作社的特点是，它们由农民精英（例如专业种植大户、农民经纪人、村干部^①）发起，这些农民精英身上有着共同的特点，即他们既具有合作理念又具有企业家精神，也就是“好人+能人”的特质。“好人”的人格品质让他们凭借自己助人利他的信誉品牌将农户团结在一起、凝聚在一起，成为组织的“领头羊”，培养出成员对合作社的忠诚度，降低了组织成本，实现“抱团过冬”。“能人”的个人经营能力和经营实力让他们能够给社员农户带来实实在在的利益，并在经营中有能力承担一定的风险。特别是在合作社发展初期，农户抗风险能力普遍很弱，有着强烈的规避风险的意愿^②，合作社发起人的这种品质和能力成为这类合作社健康成长的关键所在。

从福利增进的角度看，农户自办合作社参与市场竞争，最大的好处是摆脱了对公司的单向依附，农户生产经营不再被公司所控制，而是取决于合作社的市场地位，取决于对公司的谈判力，以及与其他市场主体的竞争与合作能力。这意味着农户经营收入的提升空间扩大，农户经济福利有了更大的增进空间。并且与公司办合作社相比，农户自办的合作社对农户成员的进入门槛要求相对偏低，因为领办者与农户之间有着紧密的社区联系纽带，只要农户愿意入社，合作社的大门始终向他们敞开，这样，合作社就为那些劳动力年龄偏大、文化水平偏低的兼业农户提供了更多的增收机会。当然，农户承担的经营风险也随之加大，从而农户经济福利增进水平的不确定性增加。但是，不管怎样，因为合作社与公司签订了商品契约，农户的生产经营收入有了基本保障。农户的决策参与权也因为合作社“以人为本”的人合组织属性得到空前的提升。农户的社会联系因合作社内部成员之间建立起正式的业缘关系纽带而得以拓宽，并且因合作社通常与多个市场主体、而不是某个单一的公司建立交易关系，成员社会关系网络的广度得以拓展，因此，合作社成员的社会资本得以提升。

然而，需要指出的是，在资本占据主导地位、具有合作精神的企业家人才匮乏的现实条件下，这类模式并没有能够成为农业产业化经营的主流模式。

五、模式四——农户自办合作社，合作社自办加工企业：实现农户为主体的纵向一体化

农户自我成立的合作社代表农户利益与公司对接后，随着这类合作社经营规模的扩大和经营实力的增强，出现了向着产业链下游延伸的冲动与趋势。进入农产品初级加工业后，合作社内部业务

^①目前，相当多的村党支部、村委会主要负责人在担任职务前，有着丰富的从商或实业经营的经验。农村各地普遍采取差额选举制度后，他们有很强的内在动力领办合作社——不仅可以直接增加个人的经济利益，还可以巩固和提升在村民中的政治地位，获得更多的政治选票。

^②在中国农村，在动员农户加入合作社时，他们经常问的一个问题是：“合作社能够给我带来什么利益？”这种利益通常是指无经营风险前提下的额外收益。

形成第一、第二、第三产业之间联动的雏形，创新出以农户为合作社所有者主体的纵向一体化的农业产业化经营模式。在新的农业产业化经营模式下，农户不仅能够分享出售初级产品的收益，而且能够直接分享纵向一体化后农产品加工增值的收益。随着合作社产品加工能力的提升和产品品牌建设的加强，农户生产逐步专业化、标准化、规模化。

这种通过合作社自我兴办加工企业而形成的以农户为主体的新型农业产业化经营模式，与传统的“公司+农户”模式相比，显示出明显的制度优势。它打破了长期以来由投资者所有的公司垄断农产品加工业的局面，增加了以农产品生产者所有者主体的供应商类型，促进了市场竞争。它使农户可以自我形成独立的“生产（加工）者—消费者”全产品供应短链，与公司展开不同产品供应链之间的竞争，摆脱了只能在农产品供应链的节点中与上下游供应商竞争的局面，既克服了初级农产品固有的内在缺陷，又缩短了与终端消费者的距离，从而在市场竞争中有了更大的周旋空间。它不仅有利于消费者福利的增进，而且能促进农户总福利水平的提升，使农户经济福利的获取空间在四种模式中达到最大，跳出了“微笑曲线”^①的底部，向着尾端延伸。尤其是那些成功开展品牌化经营的合作社，农户经济福利的增进尤为突出^②。农户通过参与投资建设农产品加工企业，集投资者和生产者于一体，参与合作社的广度、深度都明显增强，其所有者的主体地位得到全面体现。而合作社通过介入农产品初加工领域，市场联系更加广泛，带动农户可利用的社会资源更加丰富，同时，农户原有的社区内部资源因成员间互动的增多而得到巩固和强化。但是，鉴于中国农民专业合作社发展总体上还处在起步阶段，农户自办合作社、合作社自办加工企业的农业产业化模式并不是目前“公司+合作社+农户”的主流模式，因此，在此基础上发展出来的合作社加工企业更是数量有限，在目前的农业产业化经营中不具有代表性意义，但它昭示着未来农业产业化经营模式的一个发展方向。

六、结论及政策含义

从以上对“公司+合作社+农户”的四种不同农业产业化经营模式的初步分析中可以看到，不同模式下农户的市场地位不同，其权利与责任也不同（见表 1）。在公司领办合作社模式下，农户没有独立的市场地位，本质上是公司雇佣的计件合同工，可以获得自己预期的收益。在公司与农户合办合作社模式下，农户参与了部分经营利润的分成，收入来源增加，增收空间扩大，同时也承担了部分生产经营风险。在农户自办合作社与公司对接模式下，农户可以获得产品生产与经营的所有收益，相应地，所有的经营风险也由农户共同分摊。在农户自办合作社的基础上再自我投资建农产品加工厂模式下，农户不仅可以获得初级农产品生产经营的收益，还可以获得农产品加工增值的收益，即收入来源最大化，包括生产领域的劳动报酬、流通领域的经营收入和加工环节的投资回报，因此，农户最有可能得到最高的收益，但承担的潜在风险也最大。

表 1 不同农业产业化经营模式下农户的市场地位

模式	产业链中农户的地位	农户的收益	农户承担的风险
公司领办合作社 建原料基地	公司的“打工仔”	工资	公司违约风险

^①“微笑曲线”是形容在产业链中，从产品研发、到生产、再到销售各个阶段，产品的附加值如同微笑的嘴型，处在研发、品牌销售两端最大，而处在生产制造等中间环节最低。

^②以北京郊区某养蜂合作社为例。2006年，该合作社成为北京百花蜂产品公司的原料供应基地，后者以高出市场价 200 元/吨的价格收购合作社的原蜜。在合作社争取到政府资金扶持，投资 300 万元建设蜂产品加工生产线并注册商标后，社员生产的原蜜增值显著。以 1 吨蜂蜜为例，向公司销售原料时，合作社只能得到 500 元的加工费；为公司贴牌深加工后，收益为 1100 元；合作社以自我品牌销售，收益达到 3000 元。

“公司+合作社+农户”下的四种农业产业化经营模式探析

公司与农户共办合作社	准独立生产经营者	劳动报酬+部分农产品生产利润	公司违约风险+农产品市场风险
农户自办合作社 与公司对接	独立生产经营者	劳动报酬+全部农产品生产利润	公司违约风险+农产品市场风险+ 农产品生产风险
农户办合作社、 合作社办加工厂	独立生产经营者、加工 商	劳动报酬+全部农产品生产利润 +全部农产品加工利润	产品市场风险+农产品生产风险+ 加工品市场风险

与上相对应，从模式一到模式四，随着农户与公司的关系越来越独立，农户在市场竞争中的自由权利空间不断扩大，收入来源不断拓展，在组织中的独立决策权力日益增大，经济收益的增长空间呈现递增的态势。并且农户的社会资本也逐步跳出传统社区、本地化、带有身份性的局限，从以血缘亲缘、地缘为主的绑定性社会资本（bonding social capital），走向自愿结社下、作为社会个体以业缘为纽带的桥梁性资本（bridging social capital）（Putnam, 2000），这对农户社会网络资源的广度、深度的拓展具有重要意义（见表2）。但是，相应地，农户所面临的市场不确定性也在加大，所承担的经营风险也在上升，因而在某个具体时间点上，农户的净经济福利增加水平具有不稳定性。

表2 不同农业产业化模式下农户福利的变化

模式	经济收益变化	决策参与权变化	社会联系变化
公司领办合作社建原料基地	生产规模扩大，收入水平提升；生产性固定投资加大，财富增加；生产保证金被入股资金取代，经营成本下降	生产经营决策权被公司取代、掌控	跳出传统的亲缘、地缘社会关系，建立了市场契约关系，可动员的社会网络资源增多
公司与农户共办合作社	享受公司提供的专业化服务，生产经营成本降低，分享利润，收入增加	部分参与生产决策	社会关系网络拓展到以业缘为纽带的市场层面的同时，传统的社区网络关系得到加强
农户自办合作社与公司对接	获得生产初级产品的劳动报酬、农产品销售利润；规模经营降低生产经营成本，提升抵御风险的能力；合同销售降低经营不确定性	参与生产与经营决策	社会关系网络拓展到可自我选择的多个市场主体，传统的社区网络关系进一步增强
农户办合作社、合作社办加工厂	不仅获得生产初级产品的劳动报酬、农产品销售利润，而且获得农产品加工增值的投资利润；并且规模经营降低生产经营成本	参与生产、经营与产品开发决策	市场资源拓展到不同产业领域的多个市场主体，传统的社区网络关系高密度化

因此，只有在以农户为主体的纵向一体化的农业产业化经营模式下，广大农户才有机会获得最大的福利。需要说明的是，鉴于本文的研究素材来自笔者多年的案例积累和提炼，缺少有效的样本数据作支撑，也缺乏数理模型的推断，没有建立起有关农户福利改进的评价指标体系并据此展开具体的测评。因此，本文对不同农业产业化经营模式下农户福利的评价仍停留在初浅的定性分析，有待系统和深化。从本文结论可以推出的政策含义是，如果政府扶持合作社的首选目标是完善农村基本经营制度，培育新型农业经营主体，改善农户的市场地位，那么，扶持的重点应当是农户自办的合作社，以及以生产者农户为投资主体的加工企业。只有这样，作为市场竞争主体的农户，其福利改善才能得到最大化的增进，也才有助于实现“让农户平等参与现代化进程、共同分享现代化成果”、推动城乡一体化发展的战略目标。

参考文献

1. Fulton, M. and Zhao, Jun: Agricultural Industrialization, New Generation Cooperatives and Farmer Cooperatives in China,

载中国社会科学院农村发展研究所合作经济研究中心、四川省社会科学院农村发展研究所(编):《中国农民专业合作社发展新走向:理论研究、实践探索》,四川出版集团、四川科学技术出版社,2009年。

2. Putnam, R. D.: *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon and Schuster, 2000.
3. 边燕杰、丘海雄:《企业的社会资本及其功效》,《中国社会科学》2000年第2期。
4. 边燕杰:《城市居民社会资本的来源及作用:网络观点与调查发现》,《中国社会科学》2004年第3期。
5. 杜吟棠(主编):《合作社:农业中的现代企业制度》,江西人民出版社,2002年。
6. 崔宝玉、陈强:《资本控制必然导致农民专业合作社功能弱化吗?》《农业经济问题》2011年第2期。
7. 董进才:《专业合作社农民政治参与状况分析——基于浙江省示范合作社的调查》,《农业经济问题》2009年第9期。
8. 郭红东:《农业龙头企业与农户订单安排及履约机制研究》,中国农业出版社,2005年。
9. 郭晓鸣、廖祖君:《公司领办型合作社的形成机理与制度特征——以四川省邛崃市金利猪业合作社为例》,《中国农村观察》2010年第5期。
10. 马彦丽:《我国农民专业合作社的制度解析》,中国社会科学出版社,2007年。
11. 林坚、马彦丽:《农业合作社和投资者所有企业的边界——基于交易费用和组织成本角度的分析》,《农业经济问题》2006年第3期。
12. 黄胜忠、徐旭初:《成员异质性与农民专业合作社的组织结构分析》,《南京农业大学学报(社会科学版)》2008年第3期。
13. 黄祖辉、徐旭初:《基于能力和关系的合作治理——对浙江省农民专业合作社治理结构的解释》,《浙江社会科学》2006年第1期。
14. 罗必良、吴晨、刘成香:《论两种不同农业产业化经营组织形式的选择》,《经济透视》2007年第4期。
15. 牛若峰:《中国农业产业化经营的发展特点与方向》,《中国农村经济》2002年第5期。
16. 王爱群、夏英:《合同关系与农业垂直一体化应用比较研究》,《农业经济问题》2006年第7期。
17. 徐旭初:《中国农民专业合作社组织的制度分析》,经济科学出版社,2005年。
18. 苑鹏:《对公司领办的农民专业合作社的探讨——以北京圣泽林梨专业合作社为例》,《管理世界》2008年第4期。
19. 张晓山:《大户和龙头企业领办的合作社是当前中国合作社发展的现实选择》,《中国合作经济》2009年第10期。
20. 张颖、任大鹏:《论农民专业合作社的规范化——从合作社的真伪之辩谈起》,《农业经济问题》2010年第4期。
21. 周立群、曹利群:《农村经济组织形态的演变与创新》,《经济研究》2001年第1期。
22. 周洋、施思:《农村合作社的建立对农民福利的影响:从收入、风险和收入差距三方面进行分析》,国家经济学基础人才培养基地第六届学生学术交流会议论文,南开大学经济学系,2006年11月。
23. [英] 庇古:《福利经济学》(上、下),朱泱、张胜纪、吴良健译,商务印书馆,2006年。
24. [印] 阿玛蒂亚·森:《以自由看待发展》,任贇、于真等译,中国人民大学出版社,2002年。
25. [印] 阿玛蒂亚·森:《正义的理念》,王磊、李航译,刘民权校译,中国人民大学出版社,2012年。

(作者单位:中国社会科学院农村发展研究所)(责任编辑:小林)

