

### 苑鹏：近年国外合作社理论的发展（2007-01-19）

作者： 发布时间： 2007-1-19 7:48:38

对于农民合作社的正式经济模型研究始于20世纪40年代。经过半个多世纪的发展演进，经济学界对流派。它们分别是：作为一种“企业的合作社”的延展；作为一种“联盟”的合作社；作为一种“一系列合同”、1990年后“作为一个企业的合作社”理论的拓展

在20世纪90年代，经济学家们提炼和发展了80年代的理论研究。下文所讨论的理论都基于同一个合作社追求单一目标功能的最大化。

萨克斯顿（Sexton）利用新古典理论构建了一个用以描述农业营销产业空间竞争的一个模型。该模型和合作社加工商在商品采购买方寡头垄断且具有空间性的市场环境下所达到的价格-产出均衡，强调合同分析的方法，Sexton计算比较了不同市场结构和企业行为模式下加工企业价格范围的均衡。Sexton研究起标尺效应的条件和重要性。他认为，遵循净边际收益产品（NMRP）定价行为准则的合作社的竞争效应（NARP）定价行为准则的合作社。Sexton阐明了在这样一个市场结构下，实行开放社员制度的合作社起的市场中，合作社所起标尺效应的程度取决于其社员、定价政策，以及合作社运作于净平均收益产品曲

费尼曼（Feinerman）与佛克威特（Falkovitz）延用新古典理论构造了一个生产和消费服务皆由合作社提供的消费服务产生的效用的社员的效用函数（如某种个人产品组合的效用函数）。在给定具有代型的合作社的目标即最大化社员的总福利，以色列的莫沙夫即是该类合作社的典型。换言之，该模型假设、生产函数是无差别的。其结论阐明了多功能农业服务合作社的内部运作，其分析表明合作社可以确收的政策组合）来指导社员的行为，以使社员总福利达到最优。

罗尔（Royer）与布扬（Bhuyan）利用新古典理论分析了投资者导向型企业和农业营销合作社，在游加工阶段活动中共同面对的激励，以及这些激励对于这种活动的影响。作者构建了一个三阶段模型，由一名加工者组成的垂直型市场，其中对作为集散者的合作社进行了行为假设：主动或是被动。主动（如严格控制社员的产量）；而被动合作社只能被动接收社员生产的任一数量的原料产品。作者讨论了受到的经济激励，并着重强调了市场力量激励。并特别指出，主动合作社为融合产品加工阶段而进行前为这种垂直型产业一体化可以使其在特定的加工后产品市场上获得垄断利润；而行为上更接近于竞争性业扩张的激励。通过分析解释合作社垂直型产业一体化运作背后的市场力量，该文献补充了交易成本理

#### 二、1990年后“合作社联盟”理论的拓展

“合作社联盟”理论在90年代取得了重要的进展。对合作社组织内部异质性的认知和确定为集体选择。苏士文（Zusman）利用契约理论构建了描述合作社企业制订集体抉择规则和内部法规的模型。该模型不确定性、有限理性以及议价成本控制等条件下如何选择和制定其内部法规与集体抉择规则。用博弈论三个阶段：首先是“立法阶段”，之后是“操作阶段”。为集体抉择规则选择问题提供了更为广阔的理论框架进了对于合作社在其内部社员群体异质性的情况下如何制定和选取其内部法规和集体抉择规则的理解。易成本和个体社员的风险升水这个目标，并取决于不同群体在决策上各自的重要性。Zusman运用的概念论可以扩展至其它立法性抉择问题的研究，如最优社员规模问题和内部税收、成本分摊问题等。

富尔顿（Ful ton）和沃卡曼（Vercammen）利用新古典理论构建了描述非一致性定价计划的模型，小因实行平均成本定价所致经济无效率。作者推导出了在社员异质性的情况下，采用简单非一致性定价应。根据推导的结论，作者阐明了在何种条件下，合作社应该采用非一致性定价计划。Ful ton和Vercan定价机制是存在的。另外，作者在分析过程中抛弃了一个共识，即合作社的基本目标是最大化社员和合认为合作社的目标是建立一项满足于四个要求（经济理性，激励兼容性，个体理性，公正公平性）的契合作社中非一致性定价计划影响力的理解，阐明了非一致性定价计划是如何减少因一致性定价规则所带同的公平、公正机制是如何导致各种分配结果的，推导出了在不同条件设定下的简单易行的非一致性定

Vercammen、Ful ton和海德（Hyde）利用标准新古典理论构建了描述营销性合作社非线性定价现象社员剩余最大化、组织承担所有固定成本、明确在合理会费定价上受社员异质性和信息不对称影响的具何种定价计划。该模型进一步加深了学界对于农业合作社非一致性定价计划影响力的理解，阐明了非一致性定价规则所致的经济无效。但作者在分析过程中低估了不同管理结构和投票方法对于定价规则选择结果

亨德里克斯（Hendrikse）构建了投资决策的博弈论理论模型，该模型以组织形式（合作社还是投略变量。该模型推导出了在何种条件下，合作社能成为有效率的组织形式，并指明了在何种条件下合作可持续均衡状态下共存。最后，该模型推导出了在何种环境条件下，投资者导向型企业会在竞争中面临决策模型进行了补充，将组织视为决策单位的集合体。依据这一观点，合作社由两组不同的决策单位构而投资者导向型企业只具有一个决策单位。为了分析的需要，该模型在抽象表现现实状况时，摒除了合些方面的影响可能更为重要。该模型分别推导出了合作社和投资者导向型企业各自在决策过程中接受或能性，这一点使其比先前的理论工作更具有创造性。通过阐明在何种条件下使合作社公共政策更为适宜理论做出了重大贡献。

凯尔提尼斯 (Karantiniis) 与扎戈 (Zago) 构建了一个博弈理论模型, 以研究内生性社员制度和影响。作者推导出了在双头买方垄断市场下农民加入合作社的条件, 推算出了合作社最优的社员规模, 规模的影响。最初的合作社模型主要研究了在何种条件下实际情况会偏离有效资源分配方案, 因而未能性; 而且, 这些模型大都假定合作社的社员是同质的。Karantiniis 与 Zago 的模型明晰地解释了使农民的条件, 并推导出在开放或是封闭的社员结构下合作社最优的社员规模。作者还提供了基于有效率生产论。该模型对学术界理解农民如何选择两种不同的市场渠道这一问题作出了贡献。

### 三、1990年后"合作社契约理论"理论的延展

在20世纪90年代, 将合作社视为契约受到了学界的注意, 该理论认为合作社利益相关者之间理论实质上是代理理论分析、交易成本经济学和产权不完全契约理论的协调体; 如这些理论的名称所示性。相比较80年代中的理论模型, 90年代早期的学者构想了许多更为复杂的框架, 但未涌现新兴的进步的实践研究也逐渐兴起。但是, 直到90年代末, 有关契约联结的正式的理论工作才开始出现。

艾勒斯 (Eilers) 和汉夫 (Hanf) 利用委托---代理理论, 探讨了农业合作社中最优契约设计这一和组织设计中的一个问题的启发性讨论, 即农业营销型合作社中, 谁为委托人, 而谁为代理人? 该理论经理人作为委托人或是代理人且向农民提供契约; 农民作为委托人或是代理人向合作社提供契约。在假条件下, 该理论得出了有关在不同情势和合作社激励下, 合作社哪方的获益最多这一问题的一些有趣的假利益冲突、信息不对称及随机条件等概念。其结论提出, 委托-代理理论是分析合作社激励问题的一项运用这一工具时研究人员必须对农业合作社的组织和制度特性具有深入的了解。正是作者对于这些方面论对于研究者具有了有益的作用。

Hendrikse 与沃尔曼 (Veerman) 运用不完全契约理论的产权形式阐释了对于农业营销型合作社而形式最能吸引社员投资。作者在文中对不完全契约理论及其阻塞问题作了简短而精辟的介绍。该简介对事后推理的重要性做出了充分解释。另外, 作者还确定了生产者在与合作社或是投资者导向型企业进行

Hendrikse 与 Veerman 运用了一个三阶段非合作博弈论方法, 研究了治理选择和投资决策问题, 界易或是与投资者导向型企业的交易所产生的二元投资决策冲突。作者特别强调了营销型合作社中的两个特定性问题和有形固定资产的阻塞问题, 并指出后者比其它问题更为复杂。

Hendrikse 与 Veerman 还运用交易成本理论, 研究了农业营销型合作社中投资限制和控制限制之间论、治理结构概念和财政理论, 并阐明了这些理论在农业合作社中的运用。该篇文献比较了合作社和投策制定的差异。而运用交易成本理论, 作者构建了一套财务限制下最优治理结构决策的逻辑序列。该篇定资产特性的阻塞问题, 并得出解论: 流动资产特性阻塞问题是极易解决的, 而解决有形固定资产特性和产品异质性程度。

Hendrikse 和比基蒙 (Bijman) 探讨了生产者治理结构的选择问题, 运用产权不完全契约理论, 作权结构对于投资的影响。推导出在何种市场和激励结构下, 生产者通过自投资进行下游产业融合可以带作者在分析不同情形时将议价能力的分配作为变量, 对剩余索取权层级数据进行了比较分析, 最终推导构。

从上述国外学者对1990年以来发表的重要的英文农业合作社经济理论文献回顾看到, 对于农业合联盟理论以及契约联结理论等三个理论框架展开。研究合作社理论的方法已从较规范性的新古典主义模