

分工与农业组织化演进： 基于间接定价理论模型的分析

向国成 韩绍凤*

摘要 本文在适当扩展间接定价理论模型基础上,运用它对改革开放以来中国农业组织化沿着集体经济→家庭经营→农业商业化→农业产业化→农民团队化的演进路线进行了统一的理论解释:这是改革开放提高交易效率,促进分工演化的结果,是农民对中间产品、最终产品及劳动的交易效率与风险进行综合比较后,选择剩余权利赖以实现的最优组织结构的结果。

关键词 分工,农业组织化,间接定价理论

一、导 论

与理论界把农业组织化狭义地理解为协会、农会、合作经济等团队化组织的发展不同(张晓山,2003),我们认为农业市场化也是农业组织化的重要方面。从一般意义而言,经济的组织化是相对于封闭、孤立、缺乏联系的自然经济状态而言的,在本质上是人与人之间相互联系、相互依赖关系的发展过程,是对自给自足的否定与超越。而人与人之间相互联系、相互依赖关系发展的重要社会经济基础是分工发展。因此,应该从分工角度来理解组织化的发展。我们认为组织化是指通过一定的社会经济组织形式与制度来协调社会经济分工,从而使之构成一个相互联系、相互依赖的有机整体的发展过程。在此意义上,组织化包括两个基本方面:一是组织的团队化,如企业、农会、协会等科层组织的发展;二是组织的市场化,如农民之间通过产品市场和要素市场建立起来的买卖关系。这两个方面既对立又统一,相互依赖,相互促进。把科斯(Coase,1937)关于“厂商是市场的替代物”的思想一般化,可以说团队是市场的替代物,也就是说如果两个及以上本身有着市场联系的经济主体组成一个团队并把市场关系内部化,则团队取代了市场。在另一些情况下,我们也看到如果没有一定的团队化,没有相应的团队内的分工发展来提高生产和交易效率,一些经济主体根本就进入不了市场,建立不了与他人

* 向国成,湖南科技大学新兴古典经济学研究所,东北财经大学产业组织与企业组织中心,澳大利亚莫纳什大学;韩绍凤,湖南科技大学新兴古典经济学研究所。通讯作者及地址:向国成,湖南科技大学商学院,411201;电话:(0732)8290240;E-mail:xianguoch@hotmai.com。本文写作过程中得到了宋醒民、于立、黄有光的悉心指导,并吸收了两名匿名审稿人的许多宝贵意见,在此一并表示感谢!当然,文责自负。

的市场联系,市场化就受到很大限制。因此,团队不仅是市场的替代物,也是发展市场的工具。丹尼尔·F.斯普尔伯(Daniel F. Spulber, 1999 [2002])立足于中间层模型,全面阐述了“厂商是协调消费者与供应商的市场制造者”的观点,其中,包含了团队化是发展市场工具的思想。立足对组织化的广义理解,再纵观改革开放的历程,在以家庭承包为基础、统分结合的双层经营体制背景下,中国农业组织化大致沿着集体经济→家庭经营→农业商业化→农业产业化→农民团队化的路线演进。¹

对这一演进路线,理论界没有给出一个统一的理论解释;对构成这一路线各个环节的理论研究也还需要进一步完善。

1. 关于集体经济向家庭经营的转变。人民公社体制转向家庭承包制是在没有多少理论准备的情况下展开的,是实践先行和诱致性制度变迁的典范。林毅夫(Lin, 1988)建立了一个“工分制下的生产队模型”,认为生产队的管理者因为农业劳动监督费用太高,选择了一个较低的监督程度,而队员因为劳动计量不充分和报酬平均分配(不能真正做到按劳分配),选择了偷懒。所以,农业劳动监督费用太高和对劳动者激励不足共同导致了集体经济中劳动效率的损失。周其仁(1994)认为集体经济对管理者激励不足,即管理者没有剩余权是导致农业劳动监督不足进而劳动无效率的根本原因。他们的分析是深刻的,但只能说明集体经济为什么会失败,并不能说明集体经济必然转向家庭经营。按周其仁的思想逻辑,既然把剩余权利界定给管理者可以提高效率,为什么改革不把剩余权利界定给管理者,而采取家庭承包制把它界定给农民?即使要把剩余权利界定给农民,为什么不把它界定给农民集体实行农民自治(类似南斯拉夫的企业自治),而要把它界定给农民个体实行家庭承包制?

2. 关于农业商业化。理论界对农产品和农业生产资料的市场化程度进行了大量的实证分析(常修泽、高明华, 1998; 陈宗胜, 1999; 习近平, 2001),但对农业生产过程的市场化缺少相应的理论解释。

3. 关于农业产业化。理论界对它的内涵、特征、作用的分析是汗牛充栋,陈吉元等(2000)把农业产业化经营的基本内涵概括为“以国内外市场需求为导向,以提高经济效益为中心,以加工流通企业为依托,以农副产品生产基地为基础,发挥当地资源优势,对农业的支柱产业和优势产品实行区域化布局、专业化生产、企业化管理、社会化服务,产供销、贸工农一体化经营

¹ 我们对这一进程的概括主要是根据不同时期的热点或焦点问题。20世纪70年代末80年代初是集体经济向家庭经营转变的时期;80年代中后期,流通体制改革使农业商业化得到空前发展;进入20世纪90年代,随着剩余劳动力的大量转移,农业生产过程的商业化也得到发展,同时,农业产业化成为热点问题,随后,农民团队化成为一个焦点问题。这一进程并不否定以家庭承包责任制为基础的双层经营体制,同时也不能机械地把这样一种演进顺序作绝对化的理解,组织的团队化与市场化往往是相伴而行的。这一演进路线的主体由市场化和以企业为主体的团队化发展所构成。

所形成的一种较为完整的产业系统”。而我们认为真正需要把握的要点主要有三个方面：一是农业产业链的延伸；二是龙头企业的出现；三是企业与农民经济关系的协调。这三个方面可归结为一个问题，即农业产业链延伸发展过程中的组织化问题，其核心是龙头企业的出现。没有龙头企业，产业链的延伸发展是很困难的；正是有了龙头企业，才需要协调企业与农民之间的经济利益关系。只有把握农业产业化的这种本质特征，才不至于迷失在浩如烟海的文献描述之中。理论界对于这一问题的分析更多的是基于经验总结，而缺少理论模型。

4. 关于如何解决农民进入市场的交易费用问题，怎样提高农民在与龙头企业及政府打交道时的谈判能力问题，理论界提出了发展农业技术经济协会、农民合作经济组织等农民团队化的措施，但实际发展状况与人们的期望还有很大距离。既然合作经济等团队化组织如许多人论述的有这样那样的好处，那么，它们的发展为什么还会不尽如人意？这需要从理论上进行反思。

本文立足于分工演化，运用由杨小凯、黄有光（Yang and Ng, 1995；杨小凯，1998）发展的间接定价理论模型对中国改革开放以来农业组织化的演进主线给出了一个统一的理论解释。本文以下内容是：第二节，间接定价理论模型及其适当扩展：一个分析框架；第三节，分工与农业组织化演进：统一的理论解释；第四节，结论。

二、间接定价理论模型及其适当扩展：一个分析框架

间接定价理论模型是由杨小凯和黄有光在科斯（Coase, 1937）和张五常（Cheung, 1983）的思想基础上发展出来的。这一理论模型假定有很多天生相同的消费者—生产者，每个人都可以从事两种有专业化经济的活动，一种是生产最终产品的活动，一种是生产中间产品的活动。人们用资源生产没有直接效用的中间产品，一定是因为中间产品的使用可以提高最终产品的生产效率，这是一种迂回经济效果。关于最终产品和中间产品生产如何组织，这一理论模型包含自给自足、产品市场组织、中间产品生产者享有剩余权利的企业组织、最终产品生产者享有剩余权利的企业组织四种结构。其中，企业与非对称剩余权利可以将交易效率相对低的活动卷入分工，以避免对这类活动的投入产出直接定价所形成的高昂交易费用，这类活动价值的大小由剩余收益来反映。这就是间接定价理论，企业是间接定价的工具。这一点正是杨小凯和黄有光教授所特别强调的，他们的根本目的在于解释企业产生及其性质，他们的论文标题“企业理论与剩余权利结构”说明了这一点。也许正是由于他们自己过于强调这一点，结果大大局限了整个间接定价理论模型的解释范围，人们还以为间接定价理论模型就是企业理论。其实不然，整个间接定价理论模型包括自给自足、市场、企业三类结构，本质上是关于最终产品与中间产

品分工时产权组织实现形式及其演变的理论,解释企业产生及其性质的间接定价理论只是整个模型的一部分。正是由于他们把注意力集中在企业这种组织结构上,对市场组织结构就没有像对企业组织结构那样进行细分。事实上,产品市场组织可以进一步细分为“无合同的市场组织结构”与“有合同的市场组织结构”(这里的合同是指正式合同)。有合同的市场组织结构是一种广泛存在的组织形式,而分析这种组织形式,需要引入风险因素。风险是影响组织结构的重要因素。奈特(Knight, 1921)认为企业制度就是一种典型的的风险交换和分摊的组织,间接定价理论也包含了这层含义,因为剩余收益的正与负、多与少,最终要经过市场的“惊险跳跃”来确证,享有剩余权利的人承担了风险。此外,新兴古典经济学在间接定价理论模型之外深入探讨了由分工引起的协调可靠性问题,即风险的组织问题(Yang and Wills, 1990; Yang and Ng, 1993; Lio, 1998)。我们将在间接定价理论模型的中间产品市场交易中考虑交易风险,对其做适当扩展。

(一) 理论假设

1. 存在最终产品与中间产品的分工,每个专业都存在专业化经济。设 y 、 y^s 、 y^d 、 p_y 代表最终产品(如粮食)的自给量、销售量、购买量和价格, x 、 x^s 、 x^d 、 p_x 代表中间产品(如管理知识)的自给量、销售量、购买量和价格。
2. 有 M 个事前相同的消费者—生产者,每个人有 1 单位的劳动资源禀赋。设 l_y 、 l_x 代表生产最终产品和中间产品的劳动投入份额,即生产的专业化水平。
3. 存在交易费用与交易风险。设 k 代表最终产品的交易效率, t 仅代表完成中间产品交换的交易效率(这都是对购买者而言的,而且不包含与合同有关的任何成本)。在现实生活中最终产品和中间产品交易都存在风险,这里为了使问题分析简化,同时又不影响分析结果,假定只有中间产品交易存在市场风险。中间产品交易可分为有合同保证和无合同保证两类,无合同保证的中间产品交易面临着市场风险,即生产最终产品的人面临可能买不到中间产品的风险。如果买到中间产品,则最终产品生产可以顺利进行;如果买不到中间产品,则最终产品生产为 0。设买到中间产品的概率为 μ ,买不到中间产品的概率为 $1-\mu$ 。对有合同保证的中间产品交易而言,虽然也面临道德风险问题,但毕竟有合同约束,与无合同约束比较,中间产品交易风险要小得多(如果第三方仲裁有效,道德风险就会更小),假设有合同约束时的市场风险为零,但需要为签订并执行合同支付一定成本,令 λ 为合同成本系数,有合同保证的中间产品交易效率实际上是 $t-\lambda$ 。²

² 这里的假设只是简化理论分析的需要,在实际生活中,作为卖者往往也承担了交易费用,或者交易费用由卖者和买者共同分担。同样,不仅买者面临市场交易风险,卖者也面临市场交易风险,如果存在“资产专用性”的锁定,中间产品的卖者实际上可能面临更大的市场交易风险,因此,从卖者角度也有要不要用合同来约束的问题。

4. 劳动的交易效率考虑了组织成本的影响。通过企业形式组织的生产, 没有产品交易风险, 但有劳动的道德风险, 为此需要支付一定的组织成本, 假设这已包含在以 r 、 s 分别代表的生产最终产品、中间产品的劳动的交易效率中。

5. 每个人最多卖一种产品; 不买并自给同种产品; 如果她卖消费品, 则她同时自给该消费品; 除非她自给自足所有产品, 否则她不自给中间产品。³

设有如下的效用函数和生产体系:

$$\begin{aligned} u &= y + ky^d, \\ \text{s. t. } y + y^s &= (x + Tx^d)^a l_y^a, & (\text{生产 } y \text{ 的专家的生产条件}) \\ x + x^s &= l_x^b, & (\text{生产 } x \text{ 的专家的生产条件}) \\ l_x + l_y &= 1, & (\text{禀赋约束}) \end{aligned}$$

其中, T 代表有无合同保证时的中间产品的交易效率, a 为生产 y 的迂回经济程度和专业化经济程度参数, b 为生产 x 的专业化经济程度参数, 且 $a \in (0.5, 1), b > 1$ 。最终产品和中间产品的组织有五种基本结构: (1) 结构 A (自给自足)。(2) 结构 D, 由模式 (x/y) 和 (y/x) 组成 (符号 x/y 表示生产—消费者卖 x 买 y , 本文这类符号都以此类推), 一部分人专门生产中间产品, 一部分人专门生产最终产品, 通过产品市场来组织, 且中间产品交易无合同保证, 交易有市场风险。(3) 结构 C, 由模式 (x/y) 和 (y/x) 组成, 一部分人专门生产中间产品, 一部分人专门生产最终产品, 通过产品市场来组织, 中间产品交易有合同保证, 但购买者需要支付一定的合同成本。(4) 结构 E, 由模式 (l_x/y) 和 (y/l_x) 组成, 表示生产最终产品 y 的专家雇用工人在企业内专门生产中间产品 x , 然后生产并出卖最终产品给生产中间产品的专家。(5) 结构 F, 由模式 (l_y/y) 和 (y/l_y) 构成, 表示生产中间产品 (如管理知识) 的专家雇用生产最终产品的工人组成企业, 用中间产品生产最终产品, 工人生产并购买最终产品。其中, 结构 A、E、F 的解可以直接利用间接定价理论模型中的结果 (杨小凯, 2003: 第 159 页)⁴, 在这里仅求结构 D 和 C。

(二) 角点结构均衡信息

1. 结构 D

对模式 (x/y) , 有 $x = x^d = y = y^s = l_y = 0$, 它的决策问题是:

$$\text{Max} U_x = ky^d,$$

³ 这是文定理的一种表述, 见杨小凯, 《经济学: 新兴古典与新古典框架》, 社会科学文献出版社, 2003 年, 第 155 页。

⁴ 在杨小凯和黄有光 1995 年的文章中, 交易系数设定为交易成本系数 (the transaction cost coefficient), 后来改用交易效率系数 (transaction efficiency), 它们是此消彼长的关系, 没有本质变化, 但方便计算。所以, 本文利用的是用交易效率系数计算出来的结果。

$$\begin{aligned} \text{s. t. } \quad & x^s = l_x^b, \quad l_x = 1, \\ & p_x x^s = p_y y^d, \end{aligned} \quad (\text{预算约束})$$

其解为: $x^s = 1, \quad y^d = p_x/p_y, \quad U_x = kp_x/p_y.$

对模式 (y/x) 有 $x=x^s=y^d=l_x=0, l_y=1$, 且由于购买中间产品无合同保证, 存在市场交易风险, 它的决策问题是:

$$\begin{aligned} \text{MaxEU}_y &= Ey, \\ \text{s. t. } \quad & y + y^s = \begin{cases} (tx^d)^a, & \mu, \\ 0, & 1 - \mu, \end{cases} \\ & p_y y^s = p_x x^d, \end{aligned} \quad (\text{预算约束})$$

其解为: $x^d = (at^a p_y/p_x)^{1/(1-a)}, \quad y^s = (at^a p_y/p_x)^{1/(1-a)} \cdot p_x/p_y,$

$$y = \begin{cases} (1-a)(at p_y/p_x)^{a/(1-a)}, & \mu, \\ 0, & 1 - \mu, \end{cases}$$

$$\text{EU}_y = Ey = \mu(1-a)(at p_y/p_x)^{a/(1-a)}.$$

由市场出清条件 $M_x x^s = M_y x^d$ 、效用均等条件 $U_x = \text{EU}_y$ 以及人口规模等式 $M_x + M_y = M$ (M_x 与 M_y 是结构 D 中售卖产品 x 和 y 的人数), 可以解出结构 D 角点均衡时的人均真实收入:

$$U_D = a^a (1-a)^{1-a} (\mu^{\frac{1-a}{a}} tk)^a.$$

令 $\rho = t - t\mu^{\frac{1-a}{a}}$, 可把 $t\mu^{\frac{1-a}{a}}$ 视为考虑交易风险时的中间产品交易效率, 那么, $t - t\mu^{\frac{1-a}{a}}$ 则是由交易风险导致的中间产品交易效率期望损失系数, 设其等于 ρ , 则有 $t\mu^{\frac{1-a}{a}} = t - \rho$.

$$U_D = a^a (1-a)^{1-a} [(t - \rho)k]^a.$$

2. 结构 C

其模式 (x/y) 的解与结构 D 的中间产品生产者相同。对模式 (y/x) , 有 $x=x^s=y^d=l_x=0, l_y=1$, 它的决策问题是:

$$\begin{aligned} \text{Max}U_y &= y, \\ \text{s. t. } \quad & y + y^s = [(t - \lambda)x^d]^a, \\ & p_y y^s = p_x x^d. \end{aligned}$$

其解为:

$$x^d = [a(t - \lambda)^a p_y/p_x]^{\frac{1}{1-a}}, \quad y^s = [a(t - \lambda)^a p_y/p_x]^{\frac{1}{1-a}} p_x/p_y,$$

$$U_y = [a(t - \lambda) p_y/p_x]^{\frac{a}{1-a}} (1-a).$$

由市场出清条件 $M_x x^s = M_y x^d$ 、效用均等条件 $U_x = U_y$ 以及人口规模等式 $M_x + M_y = M$ (M_x 与 M_y 是结构 E 中售卖产品 x 和 y 的人数), 可以解出结构 C 角点均衡时的人均真实收入:

$$U_c = a^a (1-a)^{1-a} [(t-\lambda)k]^a.$$

五个结构角点均衡时的人均真实收入如表 1:

表 1 人均真实收入

A	D	C	E	F
$[b^b / (1+b)^{1+b}]^a$	$(1-a)^{1-a} \cdot [(t-\rho)ak]^a$	$(1-a)^{1-a} \cdot [(t-\lambda)ak]^a$	$(1-a)^{1-a} \cdot (s^b ka)^a$	$(1-a)^{1-a} \cdot (ar)^a k^{1-a}$

(三) 超边际比较静态分析

对这五个角点结构进行超边际比较静态分析, 可以得到不同参数条件下的全面均衡解。当 $\lambda > \rho$ 时, 结构 C 始终劣于结构 D, 因此, 结构 C 不可能出现在均衡之中, 可能的均衡结构出现在 A、D、E、F 之间; 当 $\lambda < \rho$ 时, 结构 C 始终比结构 D 好, 因此, 结构 D 不可能出现在均衡之中, 可能的均衡结构在 A、C、E、F 之间产生。表 2 汇总了这五种结构的全面均衡比较静态分析结果。

表 2 全面均衡及其超边际比较静态分析

ρ 与 λ 的值	$\lambda < \rho$				$\lambda > \rho$			
	$t-\lambda < s^b$		$t-\lambda > s^b$		$t-\rho < s^b$		$t-\rho > s^b$	
s 和 t, λ, ρ 的值	$k < k_1$	$k > k_1$	$k < k_4$	$k > k_4$	$k < k_1$	$k > k_1$	$k < k_6$	$k > k_6$
k 相对于 $r, t, s, \alpha, \lambda, \rho$ 的值均衡	$k < k_2$	$k > k_2$	$k < k_3$	$k > k_3$	$k < k_2$	$k > k_2$	$k < k_5$	$k > k_5$
结构	$k < k_2$	$k > k_2$	$k < k_3$	$k > k_3$	$k < k_2$	$k > k_2$	$k < k_5$	$k > k_5$
均衡结构	A	F	A	E	A	F	A	E

其中当: $k_1 = (r/s^b)^{a/(2a-1)}$, 则 F=E;
 $k_2 = [b^b / \alpha r (1+b)^{1+b}]^{a/(1-a)} / (1-a)$, 则 A=F;
 $k_3 = b^b (1-\alpha)^{(a-1)/a} / \alpha s^b (1+b)^{(1+b)}$, 则 A=E;
 $k_4 = [r / (t-\lambda)]^{a/(2a-1)}$, 则 F=C;
 $k_5 = b^b (1-\alpha)^{(a-1)/a} / \alpha (t-\lambda) (1+b)^{(1+b)}$, 则 A=C;
 $k_6 = [r / (t-\rho)]^{a/(2a-1)}$, 则 D=F;
 $k_7 = b^b (1-\alpha)^{(a-1)/a} / \alpha (t-\rho) (1+b)^{(1+b)}$, 则 D=A.

我们在杨小凯和黄有光教授归纳总结的基础上把全部命题扩充表述如下:

命题 1 当劳动及产品交易效率足够低时, 自给自足是全面均衡; 当劳动及产品交易效率足够高时, 分工结构是全面均衡。这一命题由 k 小于或大于 k_2, k_3, k_5, k_7 来说明。

命题 2 市场交易风险导致需要有更高的交易效率才能保证分工结构是全面均衡,所以,防范风险的制度设计是提高社会分工水平的重要保证。这一命题由 k_7 来说明。在 k_7 中分母包含了风险损失系数 ρ , 它与交易效率成正相关关系。如果不存在交易风险损失系数 ρ , k_7 就会变小, 分工结构 D 出现所要求的交易效率水平就会相应降低; 如果交易风险损失系数 ρ 不仅存在, 而且提高, k_7 就会变大, 分工结构 D 出现所要求的交易效率水平就会相应提高。

命题 3 如果由交易风险导致的中间产品交易效率期望损失系数 (ρ) 小于中间产品交易的合同成本系数 (λ), 无合同保证的中间产品交易效率 ($t-\rho$) 高于生产中间产品的劳动的交易效率 (s^b), 并且最终产品的交易效率 (k) 和无合同保证的中间产品交易效率 ($t-\rho$) 较之用于生产最终产品的劳动的交易效率 (r) 足够高 (即 $k > k_6$), 则无合同的市场组织结构 (结构 D) 是全面均衡。

命题 4 如果由交易风险导致的中间产品交易效率期望损失系数 (ρ) 大于中间产品交易的合同成本系数 (λ), 包含合同成本的中间产品交易效率 ($t-\lambda$) 高于生产中间产品的劳动的交易效率 (s^b), 并且最终产品的交易效率 (k) 和有合同保证的中间产品交易效率 ($t-\lambda$) 较之用于生产最终产品的劳动的交易效率 (r) 足够高 (即 $k > k_4$), 则有合同的市场组织结构 (结构 C) 是全面均衡。

有合同的市场组织结构是现代市场经济中很重要的经营组织结构, 供应链、战略联盟等都是这样一种组织结构的具体形式。正如威廉姆森 (2002: 第 27 页) 所说: “企业、市场以及与此有关的各种签订合同的行为, 都是重要的经济制度, 也是一系列令人眼花缭乱的组织创新过程的产物。”

命题 5 如果劳动交易效率高于包含风险损失 (或合同成本) 在内的中间产品交易效率, 分工则通过劳动市场和企业制度来组织。否则, 分工则通过中间产品与最终产品市场来组织。

这是因为, 当生产中间产品 (如管理知识) 的劳动 (即管理劳动) 交易效率高于包含风险损失 (或合同成本) 在内的中间产品 (即管理知识) 交易效率, 即当 $t-\rho < s^b$ (或 $t-\lambda < s^b$) 时, 市场组织结构 C (或 D) 不是全面均衡的可能解, 全面均衡解出现在企业结构 (E、F) 和自给自足结构 (A) 之间。只要交易效率足够高, 企业结构就是全面均衡。即使中间产品的劳动交易效率低于包含风险损失 (或合同成本) 在内的中间产品交易效率, 即当 $t-\rho > s^b$ (或 $t-\lambda > s^b$) 时, 只要生产最终产品的劳动交易效率高于包含风险损失 (或合同成本) 在内的中间产品交易效率 (即 $k < k_4$ 或 $k < k_6$), 不需要进行生产中间产品劳动交易的企业结构 F 是全面均衡。

命题 6 当企业在全面均衡中出现时, 如果生产最终产品的劳动交易效率

(r) 低于生产中间产品的劳动交易效率 (s)，则最终产品专家是企业老板，享有剩余权利，结构 E 是全面均衡；否则，则中间产品专家（如管理专家）是企业老板，享有剩余权利，结构 F 是全面均衡。

命题 6 正是杨小凯和黄有光强调的企业与非对称剩余权利可以将交易效率相对低的活动卷入分工，以避免对这类活动的投入产出直接定价所形成的高昂交易费用，这类活动价值的大小由剩余收益来反映。这就是间接定价理论。

当我们完整而不是局部地看待这一理论模型时，它不仅仅是一个企业理论模型，实际探讨的是出现最终产品与中间产品分工时产权实现的组织结构与形式问题，企业作为间接定价工具只是整个理论模型的一部分，它揭示了：当交易效率足够低和（或）交易风险足够高时，产权将采取自给自足的直接实现形式；当交易效率足够高和（或）交易风险足够低时，产权将采取分工的实现形式；在分工的实现形式中又分为直接定价形式和间接定价形式，当只有最终产品，或者出现了中间产品与最终产品的分工但劳动交易效率低于产品交易效率时，产权将通过中间产品和最终产品市场直接定价来实现，否则，产权将以剩余权利的形式通过劳动市场和企业制度间接定价来实现。⁵

间接定价理论模型也丰富了经济组织演进理论。在间接定价理论模型中包含自给自足、无合同市场结构、有合同市场结构、最终产品生产者享有剩余权利的企业结构和中间产品生产者享有剩余权利的企业结构五种基本组织形式。应该看到，自从有了最终产品与中间产品的分工，人类经济的组织活动在物质形态上主要围绕最终产品和中间产品的分工而展开，并在一定的历史阶段演化成商业化和企业化的发展。可以把结构 D、C 视为商业化发展，结构 E、F 视为企业化发展。从历史角度来看，间接定价理论模型在整体上反映了人类经济组织结构从自给自足向商业化与企业化演进的历史主线，并揭示了这一演进过程的内在逻辑：（1）中间产品的出现是经济组织向商业化、企业化演进的重要物质基础。如果没有中间产品的出现，没有迂回化生产，最终产品的劳动生产力很低，没有多少剩余产品，这时，人类社会就难以向商业社会转型。（2）存在专业化经济（包括规模经济）的报酬递增机制，是驱动最终产品与中间产品分工的基本动力。（3）交易效率的提高和风险防范机制的设计使最终产品与中间产品的分工得以实现。（4）产权主体在综合考虑专业化经济、交易效率、市场风险的基础上将选择最有利的组织结构，或市场化，或企业化，抑或自给自足。

⁵ 杨小凯指出，在通过中间产品和最终产品市场组织的结构中，没有企业和劳动市场存在，“剩余索取权和剩余控制权在双方是对称分布的”，也就是说产权采取直接定价的实现形式。《经济学：新兴古典与新兴古典框架》，社会科学文献出版社，2003 年，第 153 页。

三、分工与农业组织化演进：统一的理论解释

(一) 人民公社制的解体：剩余权利主体缺失与内生交易费用膨胀

林毅夫(Lin, 1988)在“中国农业改革中的家庭承包制：理论与实证研究”一文中对人民公社为什么解体给出了正式的理论模型。他为了研究人民公社生产队体制向家庭承包制转变的缘由与效果，构建了一个“工分制的生产队模型”，认为生产队中劳动激励或者说劳动者的努力程度是管理者所实施的监管程度的函数，由于在农业中提供有效监管的成本太高，从而不能准确计量劳动者的劳动贡献，导致工分份额与贡献份额不对称，不能做到真正的按劳分配。所以，生产队的劳动激励不足。相反，家庭承包制使每个劳动者享有剩余权利，克服了计量劳动者努力程度的困难，从而人民公社必然解体并转向家庭承包制。应该说这是关于人民公社解体的最早的正式理论模型，不过，在肯定这一点的时候，我们也发现其理论阐述过程中的一点瑕疵。这就是作为“工分制的生产队模型”参照物的不是家庭承包制，而是“私人农场”或其他私人经济组织。⁶因此，人民公社解体并转向私人农场而不是家庭承包制才是理论逻辑更为合理的结论。如果认为在当时的中国，由于土地公有制和意识形态的原因，私人农场不是选项，那么，把私人农场作为“生产队模型”的参照物就没有多少实际意义，即使理论证明了私人农场效率高，也只能“望洋兴叹”，还不如直接把家庭承包制作为“生产队模型”的理论参照物。也就是说用“工分制的生产队模型”与私人农场的效率对比来说明人民公社解体并向家庭承包制转变在理论的逻辑链条上似乎存在一定的缺陷。

要说明人民公社必然解体，其实不必与私人农场比较，如果以土地公有制为基础的不同组织结构的比较能够说明至少有一种结构比人民公社的效率更高，那么，人民公社从经济上看就必然要解体。根据间接定价理论模型，这种比较可以从两个基本方面进行：一是有没有真正合格的产权主体或剩余权利主体，一般而言有产权主体的体制在效率上要优于无产权主体的体制；二是产权（或者利益）的组织实现形式。前者为根本，后者是派生，如果允许自由选择，产权主体总是会找到最有利的产权（或者利益）组织实现形式。在土地公有制基础上，农业生产经营活动体制既可以采取无产权主体的体制，如人民公社中无论是管理者还是生产者都没有合法的剩余权利；也可以采取有产权主体的体制，如家庭承包制。周其仁（1994）强调剩余权利对经济效

⁶ 私人农场与家庭承包制之间还是存在一定的差别，前者以土地私有制为基础，可以存在雇佣劳动关系；后者以土地公有制为基础，在当时的中国也不允许有雇佣劳动关系。

率的重要性，认为人民公社的生产队体制对管理者激励不足，即管理者没有剩余权是导致农业劳动监督不足进而劳动无效率的根本原因。按照这一观点来推论，即使不与家庭承包制比较，如果把剩余权利赋予管理者（也就是管理者承包），并且继续采取生产队的组织形式（即产权与利益的实现形式不变），经济效率也会因为管理者的监管程度提高而提高。从间接定价理论模型来看，也就是在团队生产中，当管理者的管理劳动交易效率相对较低时，把剩余权利赋予管理者，让剩余权利发挥作用，对管理者的管理劳动进行间接定价，可以促进效率提高（见命题6，结构F）。⁷因此，在土地公有制基础上，总是可以找到有产权主体的体制来替代无产权主体的体制，像管理者承包、家庭承包等都是可以选择的方案。

对问题还可以作进一步的分析，理论上可以假设存在另一种无产权主体的组织形式，即生产队把土地承包到每个家庭，采取家庭生产而非集体生产的方式，每个家庭全部农产品都交公，没有剩余权利，一个家庭的净收入是根据每个家庭交公的农产品占生产队全部农产品的份额来分配，姑且称这种形式为无产权家庭生产组织。而在人民公社体制下，生产劳动由集体组织，一个家庭的净收入是根据每个家庭的劳动工分占生产队全部劳动工分的份额来分配，姑且称这种形式为无产权集体生产组织。由于这两种结构都没有产权主体，如果要对他们的经济效率进行比较，只能通过比较它们的利益实现形式来说明。从图1我们看到生产队成员分为两大类，一类是管理者，如生产队的书记、队长、副队长、会计等，他们从事农业生产活动的规划、考核、协调、计量、分配等工作，提供的是管理知识与管理劳动，属于提供中间产品及生产中间产品劳动的范畴；另一类是生产者，直接从事农产品的生产，是从事最终产品生产的农业劳动者。这里存在中间产品生产与最终产品生产的分工。假定在这两种组织形式中，管理者有相同的激励⁸，那么，经济效率就取决于组织成本与生产者的劳动状态。从组织成本来看，在无产权集体生产组织中，管理者要对生产劳动在集体范围内进行分工协调，而在无产权家庭生产组织中，生产劳动分工由家庭成员自行安排；前者按工分份额来分配，要求尽可能对每个人的劳动数量与质量给予准确考核，也就是要求对劳动过程进行监管，而后者按产品份额来分配，只看劳动结果，不管劳动过程，不需要对劳动的数量与质量进行考核。⁹毫无疑问，在组织成本上，无

⁷ 可以把间接定价理论模型中的企业理论看作是一种团队化理论，在生产队的农业劳动中，存在管理劳动与生产劳动的分工，管理劳动的监管与考核更加困难，管理劳动的交易效率一般低于生产劳动的交易效率，如果要选择生产队体制，把剩余权利赋予管理者是合理的。

⁸ 尽管他们不是合法的剩余权利主体，但是，正如周其仁（1994）指出的，他们享有一定的监管者特权，占有提拔、子女招工等方面的先机，虽然不能说这有多么强的激励作用，但还是或多或少地存在。

⁹ 人民公社对管理者也是按工分份额分配，管理者的工分份额一般是按生产队平均工分额上浮一定比例。

产权家庭生产组织要比无产权集体生产组织低。从生产者的劳动状态来看,在无产权集体生产组织中,正如林毅夫指出的,由于监管成本太高,导致工分份额与贡献份额不对称,不能做到真正的按劳分配,生产者就有很强的“偷工减料”的机会主义行为动机;而在无产权家庭生产组织中,产品份额就是贡献份额,直接决定家庭净收入的分配比例,这对生产者的偷工减料行为有较强的约束。用间接定价理论模型来审视,按工分份额分配在本质上是生产队(严格讲应该是政府或国家)“购买”生产者生产农产品(或最终产品)的劳动,是生产最终产品劳动的交易;按产品份额分配在本质上是生产队“购买”生产者生产的农产品(或最终产品),是最终产品的交易。在一般情况下,农产品的交易效率要比生产农产品劳动的交易效率高。人类历史上地租形式由劳役地租向实物地租、货币地租转化也说明了这一点。¹⁰通过这种对比,应该可以说在经济效率上无产权家庭生产组织要胜过无产权集体生产组织。

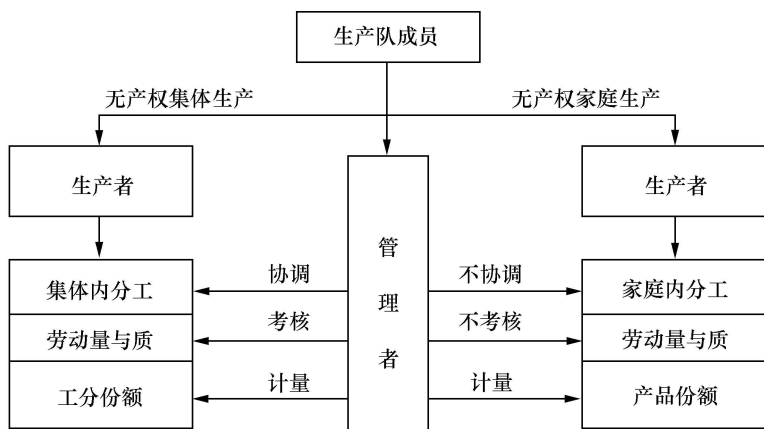


图1 两类无产权主体生产组织的比较

我们经历过人民公社的集体劳动,在这里仅举两个隐性地降低劳动质量的例子来说明农业劳动的交易效率低。在人民公社体制下,栽秧是按亩计算工资或工分,在技术上要求秧的行间距一般是3—6寸。在田垄较远的地方,生产队长不能用肉眼一下看出秧的行间距,若要确定秧的行间距、考核劳动质量,他就必须下到田间来。实际上他很难时刻做到这一点,因而当把秧插斜一点,在视觉上形成前后紧簇的感觉时,站在田垄上就不能准确判断秧的行间距。结果离田垄近的地方是3—6寸,而离田垄远的地方就变成了4—7

¹⁰ 这不意味在任何条件下都没有农业劳动交易,果真这样,农业中就不会有雇佣劳动制度。但是,应该看到,由于农业劳动交易效率低,即使有劳动交易,也是小规模,这就是为什么农业中流行家庭经营的根本原因。

寸或5—7寸。又例如在稻田和棉田里除草，也是按亩来计算工资或工分。众所周知，秧苗、棉苗栽下去后不久的第1、2道除草工作很重要，如果除草不净，它就会与秧苗、棉苗争夺肥料、阳光与水分，等到它与秧苗、棉苗“齐头并进”时再除之，一方面于事难补，农作物生长已受到影响，另一方面需要投入更多的劳动力。但社员为了在一定时间内完成更多的面积，往往是在生产队长容易看到的田的四周，除草比较干净，而到了田中间则是“锄草不除根”。所以在收获的时候，野草比棉花树还高，稗子比禾稻还深。这与缪尔达尔对南亚农业生产的描述有惊人的相似，“他们（是指农业工人——引者注）即使表面上十分繁忙，但在实际中却不愿为产出作出非常有效的贡献”（缪尔达尔，1992：第181页）。

劳动质量损失是人民公社时期劳动效率和农业产出损失的主要原因，这一点可以通过家庭承包责任制改革后农业的高速发展来反证。劳动对农业增长的贡献可以从劳动投入数量和劳动质量两个方面进行分析。劳动投入数量一般用总劳动时间（即劳动力数量乘以人均劳动时间）来衡量，而劳动质量很难找到直接的衡量指标，可以用劳动总贡献扣除劳动力数量贡献和人均劳动时间贡献后的余量来反映。根据林毅夫（1994）的估计，在1978—1984年间，劳动对农业增长的总贡献是51.41%，其中，劳动人数增加能解释农业增长的4.52%，46.89%要由家庭承包责任制改革带来的劳动生产率的提高来解释。在46.89%中扣除人均劳动时间的贡献，余下的就是劳动质量的贡献。人均劳动时间在改革后是否增加了呢？在人民公社时期已出现了农民“一天的工作时间大约是10个小时，接近一个人劳动时间的生理极限”的情景（郭熙保，2002），改革后人均劳动时间在此基础上要再延长，实际上没有多少余地，而且农作物的复种指数由1978年的151.0%下降到1984年的146.9%（林毅夫，1994），农业劳动任务减少。所以，不能认为改革后的人均劳动时间比改革前长。1978—1985年间农业就业量净增2275万人，年均增长率为1.17%（武力，2003）；如果假定改革前后的农业人均劳动时间相差不大，那么，总劳动时间的年均增长率大约也是1.17%；再假定没有劳动质量的提高，劳动时间的平均生产率还与改革前相当，那么，劳动力数量对农业增长的贡献大约应是7个百分点（1.17乘以6年），而林毅夫的估计只有4.52个百分点。这说明改革后的人均劳动时间比改革前要短，人均劳动时间与农业增长负相关。因此，46.89%的贡献率应视为农业劳动质量提高的结果。由此反观生产队的劳动低效率，则主要应归因于劳动质量的损失。劳动质量损失正说明生产农产品的劳动交易效率不高。劳动效率及农业产出的损失在本质上是生产队成员争夺分工好处的机会主义行为造成的内生交易费用。

通过上述对比分析，自然可以得出人民公社体制必然解体的结论。因为不仅可以找到有产权主体的体制来替代它，甚至还可以找到无产权主体的体制来替代它。从间接定价理论模型来看，人民公社之所以必然解体，首先是

在这个团队中没有一个合格的产权主体, 剩余权利作为企业家才能的定价机制不能充分发挥作用; 其次, 在这个团队成员利益的组织实现形式上, 试图对交易效率低的农业管理与生产劳动进行直接定价, 但由于监管者激励不足及监管成本太高, 对劳动直接定价不可行, 结果平均主义大行其道, 减少劳动数量、降低劳动质量的机会主义行为到处盛行。人民公社作为一种团队分工结构, 不仅不能获得专业化经济报酬递增的好处, 反而为不断膨胀的内生交易费用所困。一言蔽之, 剩余权利主体的缺失使不当的利益组织实现形式所蕴含的机会主义行为得以膨胀, 导致了无法承受的内生交易费用, 最终使人民公社彻底解体。

(二) 家庭承包制的选择: 明确剩余权利主体与向自给自足回归

上述分析说明, 没有剩余权利主体的组织结构一定是低效率的。为了解决剩余权利主体的缺失, 可供选择的组织形式大致有土地家庭私有制、农民自治制、管理者承包制、家庭承包制等。家庭承包制只是其中的一种可能性, 这种可能性为什么会成为当时的必然选择?

土地家庭私有制由于众所周知的政治和意识形态的原因, 在路径依赖上显然不具有可选择性。

农民自治制实际上是农民集体承包。这里, 剩余权利的界定与分配将有三个环节。首先, 自然是农民集体享有剩余权利。其次, 农民集体也需要从事管理活动的管理者, 对于管理者劳动如何定价? 由于对管理者活动的监督与考核存在困难, 比较可行的办法是由农民集体赋予管理者一定的剩余收益权实行间接定价, 于是产生了农民集体与管理者之间的剩余权利瓜分与分配的问题。这一问题直接关系到作为衡量企业家价值的剩余权利定价机制能否真正地发挥作用, 围绕管理者的剩余收益比例将会展开频繁的讨价还价。再次, 当管理者享有一定的剩余收益权后, 如何来组织生产劳动并使自己的剩余收益最大化? 一种方式是按劳分配, 为此, 对生产劳动进行监督与考核需要付出一定的成本; 另一种方式是向家庭承包, 管理者把自己享有的一部分剩余收益再赋予承包家庭, 以达到对监督费用的节约。尽管在管理者与承包家庭之间也产生了剩余收益分配的讨价还价, 但只要管理者让渡的这部分收益小于监督费用, 就会采取家庭承包的方式。另外, 管理者为了自己的剩余收益最大化, 主观上总是想把劳动任务交给那些生产能力更强的人, 但是在农民自治的情况下, 管理者并没有充分行使这种权利的空间, 因为农民才是主人, 有天然的劳动与就业权利。所以, 在农民自治的情况下, 企业家价值的间接定价机制并不能得到充分的发挥, 经过多次承包后, 农民自治实际上最终可能会演变为家庭承包。

管理者承包制就像国有企业的承包改革一样, 把剩余权利界定给生产队长或以生产队长为主的领导集体。如果管理者承包, 他们就应该在投资决策、

生产经营、产品定价、劳动力使用等方面享有决定权。这样做有一个明显的好处，那就是可以实现许多理论工作者倡导的类似农场（这就是一种农业企业）的规模化经营。我们的问题是，既然管理者承包有利于实现农业的规模化经营，为什么当初不把剩余权利界定给管理者？在当时的背景下，我国工业化和城市化的程度还很低，农民进城就业的机会很少，如果管理者要通过减少劳动力来使自己剩余收益最大化，那么，剩余劳动力去哪里？这就成了一个社会稳定问题。再者，宪法规定农村土地是集体所有，每个人享有同等的就业与劳动权利，管理者在法律上没有解雇农民的权利。因此，管理者在使用多少劳动力、雇不雇用谁上并没有充分的决定权。在农产品的生产和定价上，管理者同样没有决定权，这些权利最终还是掌握在国家和政府的手中。在当时，也没有资本市场，银行的商业化程度很低，管理者即使发现了良好的市场机会，也难以从资本市场和银行获得筹措资本的支持。剩余控制权与剩余收益权是一对孪生兄弟，剩余控制权是剩余收益权的保证，剩余收益权是剩余控制权的目標。当管理者由于经济的、法律的原因不能充分行使剩余控制权时，剩余收益作为企业家（管理者）价值的定价机制并不能充分发挥作用。无论是农民自治还是管理者承包，都是团队内分工的组织结构，一个没有剩余权利主体的团队分工结构一定是低效率的；同样，即使有剩余权利主体，但剩余权利不能充分发挥作用的团队分工结构也会是低效率的。此外，即使管理者承包，在如何组织生产劳动并使自己的剩余收益最大化上，也面临着与农民自治一样的困境。管理者承包最终也可能会演变为家庭承包。

农民自治和管理者承包都是类似于企业的科层组织，存在团队内部的分工，在这种组织结构下，一要有剩余权利主体，二要有剩余权利发挥作用的條件，只有这样，团队组织才可能是有效率的。当剩余权利作为企业家的间接定价机制在中国农业中还不能充分发挥作用时，农民自治和管理者承包都不是经济上的合理选择。

从人民公社的生产队体制向家庭承包制转变，一方面把剩余权利界定给了农民个体；另一方面管理劳动和生产劳动都集中在一个人（把一个家庭看作一个人，不考虑家庭内分工）身上，实行无分工的组织结构，本质上是向自给自足结构回归。把剩余权利界定给农民，在当时的生产决策、产品定价、资本筹措上面临着与管理者承包同等的约束条件，剩余权利也不能充分发挥作用。正因如此，那么，就应该尽量避免选择那些会“天然”地产生内生交易费用的组织结构。尤其在劳动力市场没有发育，农业劳动交易效率比较低的情况下，更应该避免。根据宋洪远提供的资料，在1978年12月中共十一届三中全会召开以后，全国各地主要采取了联产和不联产的两类生产责任制，“不联产的责任制一般是在生产队统一计划、统一经营的情况下，将农活包给作业组和个人，生产队向承包者规定在一定时期内必须按质完成的作业数量和应得工分，超额完成的给予奖励，完不成任务或质量不合格的扣减工分报

酬……联产的责任制是在生产队统一经营、统一核算的情况下,把承包者的利益与生产的最终成果直接挂钩,包产内的产量由生产队统一分配,超产奖励,减产受罚。联产责任制主要有专业承包、包产到组、包产到户、包产到劳等形式。比如包产到组是将土地、劳力、耕畜、农机固定到作业组织,制定出产量、用工和生产费用指标,由作业组承包完成,完成任务后包产部分上交生产队统一分配,由生产队按原定指标拨付生产费用和工分。后来,各种形式的联产责任制逐步演变为包产到户和包干到户,其中尤以包干到户最受欢迎”(宋洪远,2000:第14页)。这里的经济根源就在于当劳动及产品交易效率足够低时,自给自足是全面均衡(见命题1)。实行家庭承包制是向自给自足回归,没有管理劳动与生产劳动的分工与交换,管理劳动和生产劳动集于一身,剩余权利的实现首先取决于农民自身努力的程度,“交足国家的,留足集体的,余下都是自己的”,从而形成足够强的激励机制,避免了内生交易费用产生的风险。家庭承包制正是在劳动及产品交易效率低、剩余权利不能充分发挥作用的条件下农民对内生交易费用最小化组织结构的合理选择。此外,把土地平等地承包给每个农民除体现土地集体所有的法律意义外,在经济上还包含了每个农民天生相同且都可能成为企业家的含义,这也最大限度满足了农民对平等(包括起点平等)、就业和自尊的需求。

(三) 农业商业化的发展:生产过程市场化与无合同市场组织结构

1984年之前,农村改革的重点是在全国逐步推广家庭承包责任制,奠定农业发展的微观基础,但并没有从根本上触及传统的计划经济体制。1984年是关键的一年,该年启动了对计划经济体制的改革,随后对农业采取了缩小指令性计划、废除统购统销体制、实行价格“双轨制”、引导农民跨区域流动、放松对非公有制经济发展的管制和允许土地协商转包等诸多措施。这些措施是对农民的“松绑”,大大提高了经济活动的交易效率,为农民发挥聪明才智提供了广阔舞台,市场作为引导农民投资决策和资源配置的机制开始真正发挥作用,农业商业化构成了20世纪80、90年代农业组织化演进的重要组成部分。农业商业化首先是农产品交易市场化¹¹,但更能深刻反映农业商业

¹¹ 常修泽、高明华(1998)认为中国1997年农产品交易市场化程度达到77.20%;习近平(2001)认为1998年中在50%—75%之间;陈宗胜(1999)认为1994年达到了91.5%。尽管不同学者的估算方法和结果不同,但都能反映我国农产品的商业化有了很大程度的发展。根据中共中央政策研究室与农业部共同组成的农村固定观察点办公室公布的《全国农村社会经济典型调查数据汇编》(1986—1999年,第3—4页)的资料计算,全国农户(指被调查的)平均的主要农产品的出售数量与产量之比,到1999年,除粮食、牛羊肉分别为41.5%、78.8%外,猪肉、家禽、禽蛋、奶类、水产品都在80%以上,分别是82.5%、95.5%、91.7%、98.4%、98.2%。以村(被调查村)为单位计算的全国平均的农产品出售数量与产量之比,棉花、油料、糖料、麻类、烟叶、茶叶、药材、蚕茧、水果、蔬菜、木材、毛竹、林产品分别是88.7%、55.1%、101.2%、100%、96.1%、91.9%、95.2%、99.4%、76.5%、60.8%、56.1%、40.2%、58.6%(农村固定观察点办公室,2001,第487—489页)。这些数据既反映农产品商业化程度整体上比较高,又反映不同农产品的商业化程度存在差异。

化程度是农业生产过程的市场化（樊亢、戎殿新，1994）。关于农业生产过程的市场化，主要从中间产品投入市场化和农业生产环节市场化来分析。

从中间产品投入来看，反映农业生产过程市场化的指标是农业投入物的外购率。生产性固定资产是重要的中间投入品，农户拥有的生产性固定资产主要有役畜、种畜、产品畜、大中型铁木农具、农林牧渔业机械、工业机械、运输机械、生产用房等。假设其中役畜、种畜、产品畜是自给的，其他均为外购，根据农户年末拥有的生产性固定资产原值计算，1999年是1986年的5.8倍，固定资产投入的外购率从1986年的71.1%上升到1999年的86.7%（《全国农村社会经济典型调查数据汇编》，2001：第12、168页）。如果加上农户购买的流动性生产资料，农业投入物的外购比率将更高。全国平均每个农户购买的化肥数量2001年是1983年的1.4倍，饼肥为0.44倍，农药为1.53倍，农用薄膜为4.26倍，生产用燃料为11.21倍（《中国农村住户调查年鉴》，2002：第16页）。这既反映了农业生产迂回程度的提高，也反映了迂回程度的市场化水平提高。在实行家庭承包制的初期，农业固定资产随着生产队的解体而损失，在集体经济中曾经发挥作用的农用机械及动力为人力和畜力所替代，生产的迂回程度降低，这在一定程度上是向最终产品和中间产品都自给自足的结构回归。但是，随着改革的深入，中青年农业劳动力向城市转移导致了农户对中间投入品需求的增加，承包期长期化稳定了农民对投资的剩余权利的预期，专业商人的出现、市场及其秩序的建设提高了产品交易效率，这些因素共同作用深化了农户与中间产品生产者之间的社会分工，农户与中间产品生产者之间的分工是通过农产品市场与中间产品市场来组织的，剩余权利对称分布其间。

从农业生产环节来看，农业生产环节的劳务外购（或者叫劳务外包）也得到发展。¹²最初，劳务外购是以互换劳动的形式出现，这主要于农忙季节发生在亲戚、邻里和朋友之间。但随着农村劳动力的进一步转移，农户兼业化得到发展，更多老人和妇女投入农业劳动之中，越来越多的家庭仅依靠自身的劳动力不足以有效地完成承包土地的生产经营，产生了对中间生产环节服务的需求，而一些精明的农民也发现在一定的市场容量下购买农用机械承包他人的整田、收割等任务变得有利可图。于是，出现了一些农户支付一定货币把农业生产的一些环节如育苗、整田、收割等任务包给他人来完成的现象。在北方的小麦收获季节，收割机大规模跨区域耕作就是典型事例。劳务外购由最初的互换劳动发展为货币与劳务的交换，是农业商业化、货币化发展的重要表现。这种现象在美国等发达国家是比较普遍的，“有专门从事农田耕作

¹² 我们认为有必要把购买劳务与购买劳动力区别开来。购买劳务仍然保持买卖双方之间的市场关系，并没有形成企业内雇主与雇员之间的不对称的剩余权利关系；而购买劳动力则不同，形成了企业内雇主与雇员之间的不对称的剩余权利关系。

的农耕公司, 代为撒药防虫的服务公司, 代为收获作物的收割公司, 承包家畜防疫治病的兽医公司等, 这几乎是工业分工日趋细密的历史过程在农业中的重演”(樊亢、戎殿新, 1994: 第44—46页)。尽管我国当前农业生产环节的市场化不能与美国等国家相提并论, 但随着农村劳动力的转移、中间产品与劳务的交易效率提高, 农业生产经营的产前、产中、产后各环节的分工与市场化必将进一步发展。

农业投入物的外购率提高, 农业生产中间环节的劳务外包, 绝大多数情况都是无合同市场组织结构。从命题3来看, 当由交易风险导致的中间产品交易效率期望损失系数小于中间产品交易的合同成本系数, 无合同保证的中间产品交易效率高于生产中间产品的劳动的交易效率, 且最终产品的交易效率和无合同保证的中间产品交易效率较之用于生产最终产品的劳动的交易效率足够高时, 农业生产过程的市场化就会采取无合同市场组织结构。

(四) 农业产业化的兴起: 龙头企业出现与有合同市场组织结构

如前所述, 农业产业化的要点主要是农业产业链的延伸、龙头企业的出现、龙头企业与农民经济关系的协调。其中, 龙头企业是农业产业化发展的最主要标志; 正是有了龙头企业, 才需要协调企业与农民之间的经济利益关系。

1. 农业企业化的发展: 龙头企业出现

在农业产业化发展过程中, 农业产业链不断延伸, 中间产品和最终产品日益丰富起来, 它们之间的分工也越来越复杂化。从命题5来看, 如果劳动交易效率高于包含风险损失(或合同成本)在内的中间产品交易效率, 分工及剩余权利的实现就会通过劳动市场和企业制度来组织。正因如此, 20世纪90年代以来, 随着要素市场尤其是劳动力市场不断完善, 劳动交易效率不断提高, 龙头企业在农产品的加工与流通环节如雨后春笋般发展起来了, 根据牛若峰(2002)的资料, 农业产业化经营组织的数量1996年有11824个, 1998年有30344个, 2000年发展到66000个, 其中绝大部分是龙头企业带动的。

2. 龙头企业与农民的关系: 有合同市场组织结构

龙头企业促进了农产品加工工业的发展, 农民生产的产品日益转化为龙头企业的中间产品, 农民和龙头企业成为上下游的关系。龙头企业为了保证稳定的原材料来源, 农民为了避免进入市场的交易费用与风险, 龙头企业与农民之间的分工通过有合同的市场结构来组织, “公司(十基地)十农户”的合同型农业产业组织得到发展, 像订单农业、承租返包等都是这一类型的具体组织形式。这里, 农民和龙头企业之间的分工主要是通过产品市场来组织, 只是中间产品交易有合同保证。

(1) 订单农业。这是一种比较普遍地通过购销合同来协调龙头企业与农户

分工的组织形式，合同主体一方是为数众多的农户或代表农户的基层组织，另一方是从事生产加工、销售与服务的龙头企业。这种组织形式通过一定的购销合同关系来实现小农生产与大农经营的结合（向国成等，2002）。

（2）承租返包。虽然“承租返包”的具体内容因地、因企而异，但其基本结构是相似的：①龙头企业为了获得稳定、优质的农产品原料，通过乡（镇）、村组织，在农民同意的基础上，支付一定的费用向农户承租土地，取得了一定时期决定土地用途的权力；②龙头企业对土地进行规划整治，然后再划块承包给农户，承包者既可以是原土地承包者，也可以是其他人；③龙头企业承担向农户提供种子、技术与管理服务和保证按一定价格收购农产品的义务，农户则按企业的要求进行生产与管理，承担把全部产品卖给企业的义务；④若农户承担生产产品的直接生产费用如农药、肥料及劳动力成本等，将根据卖给企业的产品产量和合同规定的价格获得收益，否则，农民按承包土地的数量和产品产量获得报酬（耿明斋，2000；马晓河、韩俊等，2000）。“承租返包”不是一般的购销合同。龙头企业如果只与农户签订产品购销合同，一般不向农户提供技术、管理和土地整治等方面的服务，也没有掌握土地用途的决定权，尤其是在农户不履行合约的时候，企业没有更换土地承包主体的权力，所以，一般的购销合同对农户的约束力不强。但在“承租返包”方式下，如果农户拒绝承担合约规定的义务，龙头企业则有更换土地承包主体的权力，享有充分的“退出权”，从长远利益上对农户形成了强有力的约束。因此，合约关系一旦形成，对双方都具有强有力的约束，容易得到贯彻落实。马晓河、韩俊等（2000）甚至认为“承租返包”将农业变成了企业的“第一车间”，将农民变成了“工人”，进行企业化管理。尽管如此，我们认为农民毕竟还不是龙头企业的职工，企业向农户购买的是作为生产最终产品的中间产品——农产品原料，而不是农户的劳动力和劳动，龙头企业与农户仍是一种市场交易关系。龙头企业为什么不直接购买农户的劳动力，而是购买用来生产最终产品的中间产品？为什么不采取企业形式或无合约约束的市场形式，而要与农户保持一种有合约约束的市场交易关系？

从命题4看，当由交易风险导致的中间产品交易效率期望损失系数大于中间产品交易的合约成本系数，包含合约成本的中间产品交易效率高于生产中间产品的劳动的交易效率，并且最终产品的交易效率和有合约保证的中间产品交易效率较之用于生产最终产品的劳动的交易效率足够高时，则有合约的市场组织结构（即结构C）就会得到发展。

（五）农民团队化的困境：内生交易费用的制约与土地、户籍制度改革

在农业商业化和企业化的发展中，作为分散农户面临新的矛盾：一是在进入市场时，单个农户面临外生交易费用这座大山的阻挡，以至于根本无力进入市场；二是在面向企业时，与龙头企业谈判处于弱势地位，似乎无力保

护和争取自身应有的权利。¹³ 20世纪90年代以来,农民的团队化(或狭义的组织化)成为理论与实践关注的焦点之一。为此,理论界大力倡导发展合作经济组织,因为这有利于节省外生交易费用和提高农民谈判能力。如果以合作经济组织作为农民团队化的典型代表,那么,农民团队化的困境就是合作经济组织的困境。而合作经济组织在本质上还是企业¹⁴,所以,农民团队化的困境本质上就是农民企业化的困境。

根据魏道南、张晓山(1998:第106页)的资料,1996年底全国农村的专业合作组织发展到150万个,而其他学者提供的资料显示1999年底全国农村的专业合作组织是140万个(李惠安,2000:第47页)。浙江是我国农村专业合作经济组织发展比较快的地方,根据黄祖辉等(2002)的调查,到2000年底浙江各类农民专业合作组织只有2667家,会员20.18万,占全省农户的1.88%,平均每个农民专业合作组织的会员规模只有75.6人。尽管不同学者的数据有差异,但都说明我国农村合作经济组织的覆盖率不高。不仅如此,这些专业合作组织中初步形成规模、运行比较规范的大约只有14万个,若以前述140—150万为基础,大约相当于农村合作经济组织总量的10%。¹⁵ 根据农业部1995年“百业百村”调查,合作经济组织职能发挥好、中、差的比重为30.4%、62.9%、6.7%(罗必良等,2002)。所以,从整体上看,我国农村合作经济组织的满意率也不高。既然农村合作经济组织有利于降低交易费用,提高农民的谈判能力,为什么农民开展合作经济组织的积极性不高?什么因素制约了农民创办并加入合作经济组织的积极性?我们认为,农村合作经济作为农民团队化(或农民企业化)发展的组织形式,在节省外生交易费用、提高谈判能力的同时也面临着内部成员争夺分工好处的机会主义行为以及由此产生的内生交易费用的制约。也就是说合作经济组织面临着节省外生交易费用与产生内生交易费用的两难冲突。正是对可能产生的内生交易费用的预期,农民在加入合作经济组织时往往表现得理性而谨慎。如果理论上只看到合作经济组织可以节省外生交易费用而无视内生交易费用的产生,就会对农民加入合作经济组织时表现出来的迟疑、犹豫、拒绝甚至退出感到困惑不解,进而无法解释我国农村合作经济组织发展为什么会步履维艰!尤其当合作经济组织以模糊产权为基础,剩余权利作为企业家才能的间接定价机制不能充分发挥作用时,农民更是望而生畏、退避三舍!

根据阿尔钦和德姆塞茨(Alchian and Demsetz, 1972)的总结,企业有多

¹³ 不仅如此,农民的剩余权利还受到政府代理人侵蚀。“据农业部统计,1992年农民负担的村提留和乡统筹费为420亿元,人均47.38元,占上年农民人均纯收入的7.87%,高于国务院的规定2.87个百分点;除此之外,农民承担的各项社会负担达120亿元,人均13.6元,占上年农民人均纯收入的2.3%,两项合计占上年农民人均纯收入的10.17%”(宋洪远,2000:第45页)。

¹⁴ 正如杜岭棠(2002)的书名《合作社:农业中的现代企业制度》。

¹⁵ 《中国农业年鉴2000》,中国农业出版社,2000年,第123页。

种类型，包括古典企业、利益分享企业、社会主义企业、公司、共有的非营利企业、合伙制企业等。在他们看来，企业作为团队组织不可避免地面临劳动的监管与计量问题，从而需要监督者。接下来的问题是谁来监督监督者或者怎样使监督者有监督的动力？对这一问题的不同解决方法，决定了不同类型企业产生内生交易费用的大小，进而也决定了不同类型企业的适应范围和生命力。他们认为最好的解决办法是赋予雇主与监督者剩余权利，而在各种类型的企业中，古典企业是最有效的，其他类型的企业都无法有效地解决团队中因计量困难而引起的偷懒问题。¹⁶也就是说，古典企业相对而言是一种最少产生内生交易费用的团队组织。这也正是间接定价理论模型中的企业类型。当我们看到一种最少产生内生交易费用的团队组织在中国农村发展尚且困难的时候，就不难理解那些更可能产生内生交易费用的合作经济组织为什么会发展迟缓。

可以把家庭农场看作是农业中的古典企业，有剩余权利主体，存在雇佣劳动关系。到1999年，在被调查的高收入农户中，平均每个农户有1.51个长期雇佣劳动力，有1.24个临时雇佣劳动力，支付的年雇佣工资总额为1661.83元（《全国农村社会经济典型调查数据汇编》，2001：第341页）。这既说明中国家庭农场有一定的发展，也说明它的规模还很小。之所以形成这种局面，一方面，土地流转市场使一些农户扩大了土地经营规模，产生了对雇佣劳动力的需求，同时，农村劳动力市场发展提高了农业生产劳动力的交易效率，使得一定的劳动交易变得有利可图，从而存在雇佣劳动关系的家庭农场得到一定的发展。另一方面，当一个善于经营的农民需要扩大经营规模的时候，实际上又没有完善的土地与资本市场来满足其需要。首先，从农村土地制度来看，土地在法律上是集体所有（实质上还是国家所有），农民并没有真正的继承权与转让权，也就是说农民不能按土地市场价格买卖承包土地。因此，现在发生在农民之间的土地转让许多是临时性、小规模，往往是出去打工的农民把土地暂时转让给那些从事农业生产经营的人，转让时间的长短取决于农民外出打工的时间长短。再加上人多地少的约束，有经营才能的农民要想扩大家庭农场的土地经营规模不是一件轻而易举的事情。其次，从农村资本市场来看，受家庭小规模经营的制约，家庭需要的资本规模一般达不到规模经济的要求，金融机构办理农民小额信贷无利可图，结果20世纪90年代以来，中国正规金融机构基本上退出了农村市场。这可从民间借贷情况得到印证。根据温铁军（2001）的调查材料，民间借贷的发生率高达95%，高利息的民间借贷发生率达到了85%。总之，无论土地市场还是资本市场，

¹⁶ 古典企业具有如下特征：(1) 联合投入的生产；(2) 有几个投入所有者；(3) 作为契约的一方共享所有联合投入契约；(4) 它拥有对任何投入契约进行再谈判的权利，并可独立于与其他所有者的契约；(5) 它拥有剩余权利；(6) 它拥有出售剩余权利的权利。见 Alchian and Demsetz (1972:p. 783)。

都难以满足最少产生内生交易费用的家庭农场的发展需要,农民的企业家能不能得到充分发挥,从而家庭农场规模还很小。

在家庭承包制基础上发展家庭农场尚且困难重重,那么,要在家庭承包制基础上发展更为复杂、更容易产生内生交易费用的合作经济组织,其难度与进程也就可想而知。像传统的供销合作社等合作经济组织以公有产权为基础,由于产权模糊,不存在剩余权利定价机制或者这一机制不能充分发挥作用,从而不能抑制团队内生交易费用的膨胀,效率很低,旨在服务于农业和农民的目的难以实现。所以,在农民团队化的发展上,我们认为今后应把着力点放在最少产生内生交易费用的家庭农场上。¹⁷发展家庭农场,无疑需要进一步转移农村劳动力,因此,按自由、平等的原则尽快改革城乡户籍制度是非常必要的。发展家庭农场,根本出路可能还在于土地制度改革,似乎一切问题都与土地制度有着千丝万缕的联系。金融机构之所以退出农村市场,是因为农村家庭这一微观基础的经营规模太小,与其打交道没有规模经济,交易效率太低。而家庭经营规模之所以小,除人多地少这一禀赋条件外,就是农民对承包土地没有完整的产权,不享有继承、抵押、转让等权利。没有这些权利,当一个农民真正要彻底离开农村时,不能从土地上得到任何收益,就像一个考上大学的农村学生离开农村一样。也就是说,没有完整的产权,仅有的承包权是不能折现的,那么,要获得土地的未来收益,就只能继续保留承包权。这样就制约了农村土地的流转,进而制约了家庭土地经营规模的扩大。没有完整的产权,土地就不能成为农民相对廉价地发展家庭农场与合作经济组织的物质基础。如果甲村的一个农民要与乙村的一个农民合作,需要用土地入股作为合作基础,但是,土地是集体的,个人根本就没有土地入股的权利,那么,农民之间的自愿合作就无法展开。没有完整的产权,农民连抵押土地获得资本的机会也没有,土地市场与资本市场就不能互动发展。我们认为,为了促进家庭农场发展,可以土地承包的既成事实为基础,实行土地永佃制,除土地名义上还是国有之外,把土地的完整产权都赋予农民。¹⁸

当农民拥有土地的完整产权时,农业的微观基础将由家庭承包转向家庭农场。由于土地产权清晰,剩余权利机制能够充分发挥作用,产权主体将会根据最终产品及其劳动、中间产品及其劳动的交易效率与风险选择有效的经

¹⁷ 理论界大力倡导发展农村合作经济组织来节省外生交易费用和提高农民谈判能力,实际上家庭农场规模扩大也具有同样的效果。发展合作经济组织是以当前家庭数目为前提,是一种静态发展思路;而发展家庭农场正是要减少未来农业人口与家庭数目,是一种动态发展思路。这两种思路应该统一起来,以发展家庭农场为重点。

¹⁸ 香港回归前,土地归英国皇室支配,但公民可以通过支付一定的费用取得99年或永久使用权,可以继承、转让与抵押,相当于永佃制,这种土地制度成为香港经济发展的重要基础。以土地承包的既成事实为基础实行土地永佃制,可采用收取一定费用的办法来平衡无地与有地、少地与多地农户之间的利益关系。这需要另行研究。

营组织形式与经营规模。其中，由于产权完整而清晰，能够抑制内生交易费用的膨胀，以家庭农场为基础的合作经济组织也将得到良好发展。日本合作经济组织的成功发展是一个很好的例证。到1980年，日本的“综合农协”有4528个，“专业农协”有5191个，参加农协的农户有466.1万户，会员有788.5万人，合作组织对农户的覆盖率达到100%（张宝珍，1995）。

四、结 论

1. 间接定价理论模型把专业化经济、交易风险和交易费用融为一体，不仅仅是一个企业理论模型，企业作为间接定价工具只是整个理论模型的一部分。该模型在本质上是探讨出现最终产品与中间产品分工时产权实现的组织结构与形式问题，同时在整体上又反映了人类经济组织结构从自给自足向商业化与企业化演进的历史主线，并揭示了这一演进过程的内在逻辑。

2. 从分工角度理解农业组织化，它是组织团队化与组织市场化的辩证统一。改革开放以来，在以家庭承包为基础、统分结合的双层经营体制背景下，中国农业组织化沿着集体经济→家庭经营→农业商业化→农业产业化→农民团队化的路线演进，间接定价理论模型可以对这一演进路线给出统一的理论解释。这是改革开放提高交易效率、促进分工演化的结果，是农民对中间产品、最终产品及劳动的交易效率与风险进行综合比较后，选择剩余权利赖以实现的最优组织结构的结果。

3. 在林毅夫和周其仁的分析基础上，我们认为剩余权利主体的缺失使不当的利益组织实现形式所蕴含的机会主义行为得以膨胀，导致了无法承受的内生交易费用，最终使人民公社彻底解体。

4. 通过对土地私有、农民自治、管理者承包和家庭承包等组织形式的比较，我们认为家庭承包制正是在劳动及产品交易效率低、剩余权利不能充分发挥作用的条件下农民对内生交易费用最小化组织结构的合理选择，尽管它在一定程度上是向自给自足结构回归。

5. 随着土地、劳动力和资本等要素市场的逐步发展，交易效率的提高，农户生产经营职能重新走向分工是必然趋势。农业投入和农业生产环节市场化程度的提高、龙头企业与合同型农业组织的发展都是农业组织化发展的具体表现，在本质上是农民综合比较最终产品及其劳动、中间产品及其劳动的交易效率与风险后选择最有效的产权实现形式的必然结果。

6. 提高农民团队化程度的合作经济组织发展受困于内生交易费用的制约，家庭农场是一种最少产生内生交易费用的团队组织，在农民团队化发展上，今后应把着力点放在家庭农场的发展上。为此，应以土地承包的既成事实为

基础,实行土地永佃制,为家庭农场的发展奠定土地制度基础,以此为基础的合作经济组织也将会得到良好发展。

7. 在间接定价理论模型中包含无合同市场结构、有合同市场结构、最终产品生产当老板的企业结构和中间产品生产当老板的企业结构,每种组织结构都有各自存在的条件,没有一个在任何条件下都是最优的均衡结构。所以,在当前制度创新中,不必用一种方式去否定另一种方式,应尊重人们的自愿选择,应该允许产业组织形式多样化、多元化,允许各种方式相互竞争、相互比照、相互借鉴,以形成比较完善的农业产业组织体系(向国成等,2002)。

参考文献

- [1] Alchian, A. A., and H. Demsetz., "Production, Information Costs and Economic Organization", *American Economic Review*, 1972, 62(5), 777—795.
- [2] Cheung, S., "The Contractual Nature of the Firm", *Journal of Law and Economics*, 1983, 26(1), 1—21.
- [3] Coase, R., "The Nature of the Firm", *Economica*, 1937, 4(16), 386—405.
- [4] 陈宗胜,《中国经济体制市场化进程研究》。上海:上海人民出版社,1999年。
- [5] 陈吉元、彭建强、周文斌,《21世纪中国农业与农村经济》。郑州:河南人民出版社,2000年。
- [6] 常修泽、高明华,“中国国民经济市场化的推进程度及发展思路”,《经济研究》,1998年第11期,第48—55页。
- [7] 杜岭棠,《合作社:农业中的现代企业制度》。南昌:江西人民出版社,2002年。
- [8] 耿明斋,“河南科迪食品集团土地‘承租返包’模式研究”,《中国农村经济》,2000年第7期,第31—35页。
- [9] 丹尼尔·F.斯普尔伯著,张军译,《市场的微观结构》。北京:中国人民大学出版社,2002年。
- [10] 樊亢、戎殿新,《美国农业社会化服务体系》。北京:经济日报出版社,1994年。
- [11] 郭熙保,“农业剩余劳动力及其转移问题:理论思考与中国的经验”,《世界经济》,2002年第12期,第25—32页。
- [12] 冈纳·缪尔达尔著,谭力文、张卫东译,《亚洲的戏剧:对一些国家贫困问题的研究》。北京:北京经济学院出版社,1992年版。
- [13] 黄祖辉、徐旭初、冯冠胜,“农民专业合作社发展的影响因素分析——对浙江省农民专业合作社发展现状的探讨”,《中国农村经济》,2002年第3期,第13—21页。
- [14] Knight, F., *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago: Hart, Shaffner and Marx, 1921.
- [15] 林毅夫,《制度、技术与中国农业发展》,上海:上海三联书店、上海人民出版社,1994年。
- [16] Lin, J. Y., "The Household Responsibility System in China's Agricultural Reform: A Theoretical and Empirical Study", *Economic Development and Cultural Change*, 1988, 36(3), S199—S224.
- [17] Lio, M., "Uncertainty, Insurance, and Division of Labor", *Review of Development Economics*, 1998, 2(1), 76—89.
- [18] 罗必良、李孔岳、王京安、吴忠培,《农业产业组织:演进、比较与创新》。北京:中国经济出版社,2002年。

- [19] 李惠安,《99 农村专业合作经济组织国际研讨会论文集》。北京:中国农业出版社,2000 年。
- [20] 马晓河、韩俊等,“野力模式:农业产业化新探索”,《中国农村经济》,2000 年第 2 期,第 33—40 页。
- [21] 诺斯著,陈郁、罗华平译,《经济史中的结构与变迁》。上海:上海三联书店,1991 年。
- [22] 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 11 期,第 4—8、12 页。
- [23] 奥尔森著,陈郁、郭宇峰、李崇新译,《集体行动的逻辑》。上海:上海三联书店、上海人民出版社,1995 年。
- [24] 宋洪远,《改革以来中国农业和农村经济发展政策的演变》。北京:中国经济出版社,2000 年。
- [25] 武力,“改革开放前后人力资源配置及效率比较研究”,《中国人口科学》,2003 年第 2 期,第 37—45 页。
- [26] 魏道南、张晓山,《中国农村新型合作组织探析》。北京:经济管理出版社,1998 年。
- [27] 温铁军,“农户信用与民间借贷研究”。<http://www1.cei.gov.cn/forum50/doc/50cyfx/200107311731.htm>。
- [28] 威廉姆森著,段毅才、王伟译,《资本主义经济制度——论企业签约与市场签约》。北京:商务印书馆,2002 年。
- [29] 习近平,“论中国农村市场化进程测度”,《经济学动态》,2001 年第 11 期,第 11—17 页。
- [30] 向国成,“对‘承租返包’的经济学分析——一个分工理论的启示”,《中国农村观察》,2002 年第 5 期,第 32—35 页。
- [31] 向国成、肖国安、李媛媛,“论我国农业组织模式发展的阶段性及当前的选择”,《中国软科学》,2002 年第 6 期,第 32—36 页。
- [32] 杨小凯,《经济学:新兴古典与新古典框架》。北京:社会科学文献出版社,2003 年。
- [33] Yang, X. and Y-K. Ng, “Theory of the firm and Structure of Residual Rights”, *Journal of Economic Behavior Organization*, 1995, 26(1), 107—128. 中文见杨小凯,《经济学原理》。北京:中国社会科学出版社,1998 年,第 114—139 页。
- [34] Yang, X. and Y-K. Ng, *Specialization and Economic Organization, a New Classical Microeconomic Framework*, Amsterdam: North-Holland, 1993. 中文版见张玉钢译,《专业化与经济组织》,北京:经济科学出版社,1999 年。
- [35] Yang, X. and I. Wills, “A Model Formalizing the Theory of Property Rights”, *Journal of Comparative Economics*, 1990, 14(2), 177—198.
- [36] 周其仁,“中国农村改革:国家与土地所有权关系的变化——一个经济制度变迁史的回顾”,《中国社会科学季刊(香港)》,1994 年,总第 8 期,第 61—84 页。
- [37] 张宝珍,“日本农业保护政策的特点及作用”,《世界经济》,1995 年第 12 期,第 41—48 页。
- [38] 张晓山,“提高农民的组织化程度 积极推进农业产业化”,《农村合作经济经营管理》,2003 年第 2 期,第 8—9 页。

Division of Labor and Agricultural Organizational Evolution: An Analysis Based on the Model of Indirect Pricing Theory

GUOCHENG XIANG SHAOFENG HAN
(*Hunan University of Science and Technology*)

Abstract Based on an extension of the model of indirect pricing theory, this paper provides a unified explanation of the evolutionary path of China's agricultural organization since the reform: collective economy→household responsibility system→commercialization→agricultural industrialization→peasants' cooperatives. This is the result of the evolution of division of labor based on the promotion of transaction efficiency. It is also the result of the choice by the peasants of the best organizational structure that is necessary for the realization of residual rights after the comparison between the risks and transaction efficiency of intermediate products, final products, and labor.

JEL Classification D23, Q13, Q15