

## 理性的合作与理性的不合作\*

### ——山西省榆社县两个合作社不同命运的政治经济学透视

邓宏图 马太超 徐宝亮

**摘要：**理性既可能诱发经济主体间的合作，也可能诱使交易各方选择不合作，二者的分界点在于交易成本的不同。本文发现，环境参数（地权约束、资本约束等）和交易维度（交易品自然属性、交易频率等）及其不同组合（和相互作用）将决定缔约各方选择集合的大小。给定环境参数，不确定性、交易频率、资产专用性、贸易（交易）半径、产品的自然属性等因素及其相关组合会直接影响交易性质并决定（潜在的）交易成本的大小，这意味着缔约双方或多方要通过缔结相应的合约来减少交易成本和降低经营风险。缔约各方对潜在交易成本和交易风险的不同反应会导致不同的缔约结构，有的缔约结构是有效率的，而有的缔约结构则缺乏效率。需要强调的是，理性诱导下的合作与不合作，都是在交易成本约束下的最优选择，都具备经济学意义上的合理性，但是，它们所蕴涵的经济绩效却截然不同。

**关键词：**农民专业合作社 交易成本 农业合约 组织选择

**中图分类号：**F321.4 **文献标识码：**A

本文将展开对两个合作社的考察和分析，一个是山西省榆社县的榆冠蔬菜专业合作社，另一个是山西省榆社县的河峪小米专业合作社。笔者调查发现，前者名存实亡，后者逐步发展壮大，其生产的小米甚至远销北京、合肥等地<sup>①</sup>。通过对上述两个合作社的比较分析，本文的研究就具有更多的政治经济学含义。本文要探讨的问题是：同样是合作社，为什么前者合作失败，后者合作成功，并有力地推动了本地农产品的品牌化、商标化和商业化？为什么理性会诱导合作的出现？为什么同样是理性却又可能导致（合作社成员的）不合作，并最终使合作社解体？理性导致合作与不合作的诱因和分界点在哪里？本文拟对此展开基于政治经济学视角的研究。

\*本文是国家社会科学基金重点项目“同步推进工业化、城镇化和农业现代化战略研究”（项目编号：11AZD005）、国家自然科学基金项目“中国城市社区的形成与重塑机理：城市空间规划、社会转型与居民公共服务”（项目编号：71561137003）的阶段性研究成果。马太超是本文通讯作者。

<sup>①</sup>根据笔者的实地调查，河峪小米在北京、合肥、武汉等地均有实体专营店。

## 一、文献综述：中国合作社理论素描及其评论

国内学者从产权、治理结构、资本和劳动的关系、合约的稳定性等多个角度对合作社进行了考察。在张晓山（2009）看来，中国合作社在长期发展中将呈现异质性和多样性。而现阶段，中国的大部分合作社是在农村能人、专业大户、涉农企业、政府农业技术部门等的带领和组织下发展运营的（苑鹏，2008；孙亚范、余海鹏，2012；张晓山，2009），经营不力、管理不善以及规模较小使得中国的合作社平均效率较低，企业家能力和人力资本水平是影响合作社效率的关键因素（黄祖辉等，2011）。在合作社中，公司与农户的关系决定了双方各自承担的风险份额，农户自主性的提高有助于其收益提高，但农户承担的风险份额也将相应提高（苑鹏，2013）。张晓山等（2002）认为公司和农户之间是竞争关系，徐旭初（2005）则将其看作合作关系，有学者抛弃了“竞争或合作”的静态“二分法”，认为公司与农户之间的关系将随双方谈判地位的变化而变化（王军，2009；苑鹏，2008）。

许多学者发现，公司与农户无论是竞争关系，还是合作关系，都是在“资本下乡”的大背景下形成的，相对于农户，拥有资本的公司处于强势谈判地位，应对“资本下乡”持审慎态度（仝志辉、楼栋，2010；仝志辉、温铁军，2009）。周春芳、包宗顺（2010）对江苏农民专业合作社产权结构的研究表明，在农村人力资本、物质资本双重缺乏的情况下，合作社由精英主导的现实虽然与合作社的宗旨不符，但具有经济上的合理性。崔宝玉、谢煜（2014）也有类似结论。

企业与农户的关系及在此类关系下的各自目标选择会在相当程度上决定合作社的内部结构。邓宏图（2012）在对山东寿光农业产业化的调查中发现，居民收入水平提高导致的消费结构变化诱导了农户的技术和产业选择，最终引发（农户的）组织和制度选择。周立群、曹利群（2001）较早考察了“公司+农户”模式向“公司+合作社+农户”模式转变的内在逻辑，指出合作社的存在缓解了前一种模式中契约约束力不强以及协调低效的问题，并有效制约了缔约双方的机会主义行为。郭晓鸣、廖祖君（2010）注意到“公司+农户”模式中成员的异质性会导致合约的不稳定性，这种不稳定性可能会使该模式演化成独立的合作社或企业的“附属部门”。周立群、邓宏图（2004）界定了合作社从“公司+农户”模式向“公司+农户+基地”模式转变的临界条件，指出后者是一种介于市场与企业之间的准一体化形态，兼具市场的高能激励性和组织威权的协调优势。

值得注意的是，上述诸文献仅在各自所设定的视角下专门针对某一特定模式进行分析，并未将不同模式纳入统一的分析框架。聂辉华（2012）的研究在一定程度上弥补了这个缺憾。他利用不完全合同理论对“农户+市场”“龙头企业+农户”“龙头企业+农场”三种缔约结构进行了比较分析，认为约束条件不同，不同缔约结构所蕴涵的“效率水平”亦不同。但聂辉华完全忽略了合作社亦是一种可行的缔约结构。邓宏图等（2014）认为，合约选择过程主要受制于风险分布和缔约各方谈判能力等因素所“组合”成的“约束条件”，最优合同是对约束条件的最优反应。邓宏图、米献炜（2002）同样强调了约束条件对合约选择的影响。

许多学者对合作社的“身份”或“真实性”提出了质疑（张颖、任大鹏，2010；潘劲，2011）。农业经营者是理性的，他们知道政府只对专业合作社提供补贴，而基层政府亦想方设法增加本地合

作社数量以便向上级部门显示其工作业绩。双重需要使基层政府和企业家合谋，它们象征性地“缔结”多类合作组织，获得省、市政府专门针对合作社的各项补贴。这些研究引发了更多学者关注合作社发展过程中的政府作用及其行为逻辑（任大鹏、郭海霞，2008；张开华、张清林，2007；徐旭初、吴彬，2010；张滢，2011；徐旭初，2014；崔宝玉、刘峰，2013）。在笔者看来，“假合作社”是经济转型过程中的内生性产物。在家户经济或个体农业中，农户具有同质性，彼此分散经营，是弱质的市场经营主体。给定转型条件和政府对合作组织的政策支持，在市场对农产品的需求越来越多样化、高品质化的情况下，具备实力的大户或农业企业将利用农户的现实处境和政府推动合作经济组织的政策取向组建各种“合作社”，其目的在于获取更多的政策红利，最大化自身利益。部分合作社“借合作社之名行企业之实”也就具有了经济含义上的合理性。

关于合作社的研究，学界主要集中在对合作社产生、运行、演变、存在的观察与探讨上，多从某个特定案例入手，鲜见关于不同合作社的比较研究。本文不仅要关注合作社的演变路径及其存在的问题，更要追本溯源，寻找导致合作成功或失败的现实约束条件和历史制度诱因，发现隐藏在合作与不合作背后的政治经济逻辑。

## 二、河峪小米专业合作社与榆冠蔬菜专业合作社：一个实地观察

榆社县河峪小米专业合作社（下文简称“小米专业合作社”）成立于2006年，由山西省五福农产品开发有限公司（以下简称“五福农产品公司”）派生而来，采用“公司+合作社+基地+农户”的运营模式。在该模式下，公司用于对接市场，合作社用于联合农户（农户以土地入股成为合作社社员），目前该合作社吸引了288户农户入社。通过与村集体协商、缔约，合作社以公司的身份从村集体获得4000余亩土地用于小米种植及育种研究（公司自有的生产基地全部用于育种研究），又以合作社的身份与合作社社员以及未入社的散户签订小米购买合同（包括社员在内，与合作社签约的农户达3600余户），最后由公司将小米加工、装袋后投入市场。合作社按入股比例从公司销售利润中获得分红，扣除相应成本、计提公积金等后向社员分红（包括产品销售利润分红和土地入股分红）。

与小米专业合作社不同，榆社县西马乡更休村榆冠蔬菜专业合作社（下文简称“蔬菜专业合作社”）系村干部引领农户创办而成。最初，更休村支书郭先生等7户农民发起组建具有示范性的“生产联合体”，该联合体经过考察后决定种植西红柿，因为西红柿可用大棚种植，生产周期短（3~4个月），技术成熟，品质相对稳定。刚开始，市场销售良好，该联合体获得了较高的经营利润。很快，大棚西红柿的高收益成为了公共信息，村民纷纷效仿，在郭先生带领下，7户农民组成的联合体发展成200余户的专业合作社<sup>①</sup>，合作社有拱棚200多个，温室大棚100多个<sup>②</sup>。笔者调查发现，蔬菜专业合作社并没有将社员有效地组织起来，社员仍旧分散作业，每到收获季节均以个体方式与外地客商直接议价，销售自产西红柿，合作社发起人则成为农户和外地客商之间的掮客（经纪人）。这些

<sup>①</sup>郭先生由于其自身的表现被评为2014年山西省劳动模范。

<sup>②</sup>与拱棚不同的是，温室大棚每年可以种植两季（夏季和冬季）西红柿，但建棚成本要高于拱棚。

经纪人利用合作社名分从省、市、县获得合作社专项补贴（基金），建了多个供农户和客商面对面交易的“销售中心（或市场交易平台）”。发起人（即经纪人）志不在合作社，而在以合作社的名义构建市场交易平台以便最大化个人的（利益）目标。一般情况下，农户要向销售中心交纳数量不等的管理费，外地客商则要给经纪人一笔不大不小的“回扣”，作为后者把大量的货源组织进销售中心供客商交易的“报效（回报）”，两全其美，各得其所。这样一来，蔬菜合作社徒具合作社之名，实际上已变成了由经纪人、客商和农户三方共同参与的“市场交易平台（模式）”。

截至目前<sup>①</sup>，小米专业合作社正处于不断发展之中，蔬菜专业合作社却名存实亡<sup>②</sup>，只剩下一块合作社的牌子<sup>③</sup>。显然，两个合作社的发展轨迹截然相反。那么，小米专业合作社“做对了什么”？蔬菜专业合作社为什么“失败”？前者成功的奥秘在哪里？后者失败的诱因是什么？这些问题正是本文所要探讨的。本文将从环境参数和交易属性两个层面对两个合作社的演变及其结果进行分析。

### 三、交易成本、合约选择与组织结构

在本文看来，所谓环境参数，即农户、农业企业、合作社等各类经济主体所面临的制度约束（例如户籍制度、土地所有权制度等）、资源约束（例如气候、土地肥力和农田水利灌溉等）、技术约束（例如农业生产技术等）和人力资本约束（例如企业家创新能力、农户自生能力等），等等。这些约束条件（环境参数）将在相当程度上决定经济主体的选择集（或选择空间）。环境参数与下文将要分析的交易属性相对，在对具体交易过程进行分析时，本文将环境参数看作一系列不变的约束。经验观察、理论研究和逻辑推断均表明，环境参数和交易属性的组合及其相互作用决定了交易成本的大小，并进一步决定双方的缔约结构和组织形态。一般来说，合约（组织）是当事人选择的结果，选择什么以及不选择什么与交易成本有关，交易成本是各种约束（主要是制度约束）造成的。原因很简单：约束规范了选择集，当事人在选择时不仅要对所选的（可能）对象“排序”——何者最优，何者为劣，从而导致一系列机会成本；而且在选择集外的任何不可实现的“选择”都是当事人的“机会丧失”，从而导致预期交易成本。即潜在资源可能为当事人所利用从而实现更多的绩效，也可能被制度所约束从而导致潜在利润的“流失”，潜在资源的存在甚至会诱发当事人对潜在资源的争夺和寻租从而形成高额的交易成本。基于此，缔结激励相容的合约（组织）以减少预期交易成本对当事人而言就显得十分关键且必要。某些学者（例如邓宏图，2012；邓宏图等，2014；邓宏图、王巍，2015）的观察与研究表明，转型中的中国农村面临如下约束：

第一是地权约束。在现有农地制度下，农户拥有承包权和经营权，没有所有权。由于一直未能有效建立农地承包权和经营权的交易市场，地权难以流动，农业经营规模受到制度性限制。在地权约束下，企业往往借助多种“变通方法”才能获取更多土地以实现规模经营。在特定时期，合作社

<sup>①</sup>笔者于2016年8月21~26日进行了调查，此处时间即指该时间。

<sup>②</sup>“名存”的目的在于获得政府方面对合作社的补贴，即一些学者所谓的纯粹套取政府补贴的假合作社。

<sup>③</sup>调查过程中，每当调查者提到“合作社”三个字时，合作社的理事长总是表现得有些“不耐烦”。

既能在制度上兼容土地所有权的集体属性与承包权、经营权的“小农属性”，又能在一定程度上满足农业生产经营的规模性，因而受到诸多财政和金融（信贷）支持。借助农业合作社这件制度外衣，大户或企业往往可以以低成本从社员手中获得土地经营权，从而既可以扩大生产，满足市场需求，又能降低交易成本，规避政策门槛，获得政策实惠。五福农产品公司通过与社员缔结合作社的方式将社员的土地集中起来，“迂回”地避开了地权的制度性约束。在转型条件下，给定地权约束，大户或企业与农户缔结合作社，不仅满足新古典经济学意义上的效率配置原则，实现规模效率，更能在给定地权约束的情况下按照效率原则实现权力的“放松”和权利的让渡，在不触动基本体制的前提下实现土地的货币化、资产化和资本化。这是一个政治经济学意义上的权利与权力的配置过程。

笔者调查发现，合作社的出现主要与地权约束有关。给定农地的产权属性，合作社是农业企业或大户为了突破地权约束、提高农业生产经营规模和满足市场对农产品的高品质的多元需求而与农户缔结的组织形式。诸多证据显示，给定其他条件不变，用合作社替代小农经济（农户经济）能节约农业企业或大户与大量农户一对一谈判所导致的交易成本。

第二是资金约束（信贷约束）。传统农业之所以弱质，乃因其生产方式相对简单，不需要更多的要素投入，农业生产仍可维持。以家庭为基本单位的小农经济结构由于规模小、经营种类单一而无须投入更多资本。正如黄宗智（2010）所言，持续的经济增长势必从根本上改变农产品的市场结构，并诱发一场隐性的消费革命，刺激传统农业生产方式向现代农业生产方式转型，资金越来越具有“门槛效应”，即没有一定数量的资金投入，农业生产经营就无法实现规模化、市场化和商业化。信用、信贷产生于具有稳定的收益预期和可以变现的可抵押或可质押的资产，在农地所有权、承包权和经营权未得到制度性和法律性清晰厘定的情况下，农村内部无法发展出以地权抵押或以农产品收益为质押的内生性货币金融体系，这使得传统农业向现代农业转型面临着资金（信贷）约束。通过组建合作社，大户或农业企业可以获得来自各级政府的财政专项补贴，并从农商银行获得专用于合作社的低息贷款（额度），这使得大户或农业企业在相当程度上缓解甚至突破了信贷约束。而且，资金来源的多样性和雄厚的资金实力可以强化大户或农业企业应对市场风险和自然风险的能力。这就是为什么在给定农业技术（水平）和信贷约束、地权约束的情况下，大户和农业企业倾向于与农户缔结合作社的原因所在。大户或农业企业的寻利偏好和对生产经营安全性的要求与各级政府推动合作经济组织的政策偏好实现了“对接”。因此，政府有意愿推动规模经营，而大户和农业企业有意愿与农户缔结合作组织。合作组织的规模和内部结构在很大程度上是合作组织面临的预期风险、各类约束造成的交易成本以及合作的预期绩效等因素的函数，即理性的大户或龙头企业总能选择合适的组织规模、切合经营需要的内部治理结构，以便把交易成本、经营风险降到最低，实现尽可能多的利润。

笔者调查发现，小米专业合作社发起人拥有企业，企业经营的利润可在相当程度上缓解甚至解决合作社的发起和发展所需要的资金问题，加上来自政府部门的专项补贴和金融部门的贷款优惠，小米专业合作社基本突破了信贷约束或资金约束。与小米专业合作社不同，蔬菜专业合作社的自营资本不多，只有来自政府的专项补贴，这些补贴对合作社只具有边际上的意义，不具有决定性作用。

第三是技术约束。一般而言，技术可以改变生产函数的结构，好技术意味着用相同甚至更少数

量的投入生产出更多的产出。给定其他条件不变，谁拥有了新技术，谁的技术通过了市场或消费者的检验，谁就能在更大程度上掌握农产品和相关服务的定价权，或至少具有在市场上与其他竞争者、中间投入品供销商和消费者讨价还价的能力。笔者调查发现，小米专业合作社非常重视小米品质，与山西省农业科学院、山西农业大学、晋中市农业委员会等单位积极合作，不断寻找提高小米品质的方法。小米专业合作社生产的小米因而得到市场认可，有了自己的品牌和商标，单位售价比普通小米也高许多。蔬菜专业合作社名存实亡，仍保持着小农经济的生产方式。分散的农户没有动力、也缺乏能力（财力）改进西红柿的品质，只能从种子购买（种子）技术，不能形成独特的市场优势，产品替代性很强。加上合作社只是个空壳，对社员的产、供、销各环节缺乏整合，合作社成了“经纪人”，农户只能与客商面对面交易，谈判能力极弱。在本文看来，无论对农户，还是对合作社，技术约束无疑是一个“紧约束”，但相对于地权约束和信贷约束来说，技术约束在一定程度上是后两种约束的“衍生物”。原因在于：一方面，尽管技术是现成的，任何农户均可以根据意愿从市场购得，但单个农户与合作社相比在（种子）技术的甄别和选择上明显处于劣势；另一方面，种子（技术）一旦确定，其效度仍与生产过程相关，合作社极易通过技术管理和内部治理而把个别农户在生产经营中运用新技术所积累的经验甚至新发现推广到合作社其他成员，这意味着新技术和合作社的结合与新技术和单个农户的结合具有质的差异。新技术与合作社的结合将导致如下效应：一是新技术本身对产品品质的改进；二是合作社内部积累的经验导致技术的边际改进，使得技术的扩散出现“倍增过程”；三是新技术与生产经营实践的结合引发技术效率和组织效率的改进。

正如前述，尽管技术约束仅仅是诸多约束之一，但其作用机制并不是独立的，许多情况下它依赖或内生于地权约束和信贷约束。三个约束叠加在一起，使得小米专业合作社与蔬菜专业合作社的演化路径出现了清晰可辨的“差异性”。前者不仅在相当范围内占据了小米市场，完成了市场定位，而且成功地实现了小米的品牌化和商标化，品质提高了，市场附加值也增加了，从而与普通小米区别开来。相反，后者名义上是合作社，本质上仍是各自为政的、分散的小农经济，既无法解决地权约束问题，也无法突破信贷约束，这无疑强化了技术约束。这类合作社徒有其名，是无法实现农产品的商标化和品牌化的。这意味着蔬菜专业合作社不可能具备竞争优势和议价能力，其“合作失败”也就成了定局。

第四个是企业家精神约束<sup>①</sup>（人力资本约束）。熊彼特（2012）和富兰克·H·奈特（2005）均认为，企业家是发现市场需求波动导致的（供求）不均衡并试图填补这种不均衡引起的需求缺口从而获利的冒险家，理应从承担风险中获得相应收益。合作社作为一种组织形式，把大量“同质”的农户联合起来以一个整体参与市场竞争。与企业一样，合作社在竞争中同样需要承担市场波动带来的风险，根据消费者的需要做出生产经营决策，实现盈利。这意味着，合作社领导必须具备企业家精神，才能及时把握市场变化并做出有效的反应（张维迎，2015）。

<sup>①</sup>若将前述三个约束看作客观约束，则企业家精神约束具备一定的主观性。主观、客观约束共同构成本文所说的环境参数。

小米专业合作社的王理事长在创办合作社前就是公司董事长,具有丰富的管理实践和营销经验,对成本、风险与利润的关系有着深刻的理解,对市场供求变化具有敏锐的洞察力,对政府的农业政策也有深入研究,这正是他能够以自有企业作为平台、吃透并利用政府优惠政策从而成功创办合作社的原因所在。相反,蔬菜专业合作社的理事长作为村支书,有一定的行政经验却并无企业管理经验,不具备企业家精神,不想把合作社做实做强,只打算把合作社当成获得政府专项补贴的“融资平台”。合作社沦为客商和农户的“交易中心”,合作社的理事长变成经纪人或掮客,吃尽“两头”,从社员那里收取管理费或手续费,从客商那里得到“回扣”。合作社丝毫不能维护农民利益,代表农户与客商讨价还价,西红柿只能随行就市,农户没有任何定价权。即使有了合作社,农户仍是没有组织起来的散户。两相比较,小米专业合作社是成功的合作社,蔬菜专业合作社则是失败的合作社。

实地调查发现,小米专业合作社是企业为了更好地适应并满足长期经济增长导致的城乡居民消费结构变化而与许多农户共同缔结的合作经济组织,合作社发起人王董事长敏锐地捕捉到了市场机会并利用“政策红利”适时地与农户做出了共同组织选择。通过缔结合作社,一种兼顾政府偏好、企业目标和农户利益的新型共同体就出现了,这个共同体的缔约结构可以写成“企业+合作社+农户+基地”<sup>①</sup>。基地具有示范性质,许多新技术都在示范地首先使用,积累经验后再向农户推广。企业为合作社发起人王董事长所有,在合作社中拥有比农户高的股份,这意味着企业在合作社中具有决定性的影响力(邓宏图等,2014;邓宏图、王巍,2015)。龙头企业与农户缔约,将农户的生产经营纳入合作经济总的框架内,提高了农户的抗风险能力和盈利能力。农户以土地入股,可以获得土地租金,还可以分享合作社红利,这正是基层政府所愿意看到的。此外,许多非社员身份的农户也被纳入“缔约结构”,他们接受合作社的技术指导,其产品质量亦受到合作社的严格管理,这既扩大了企业和合作社的生产能力,也提升了产品的质量。农户与合作社成为命运共同体。随着合作社所产小米的市场声誉不断攀升,非合作社成员的农户的预期收益也越来越高,这正是政府刻意追求的政策目标。这样一来,政府、企业、合作社和农户均从“企业+合作社+农户+基地”的缔约结构中各自获得好处,从而优化了缔约各方对未来收益的预期,使这种缔约结构“锁定”在“利好”的“稳态”中。给定其他条件不变,这种缔约结构不仅具有市场盈利性,而且是满足激励相容诸条件的稳定组织。笔者调查发现,这种缔约结构由于使各方利益和偏好点“内化”进了“同一目标”,因而可以有效地突破地权约束、信贷约束、技术约束和人力资本约束,获得持续的发展。正如前述,蔬菜专业合作社徒有合作社之名,而无合作社之实,缺乏对社员的组织动员机制,只具有两个功能:一是以合作组织的名义获得政府的财政补贴;二是为合作社的发起人(经纪人)提供不断地获得利益(好处)的合法性机会。以承包责任制为基础的一家一户式的生产方式,使得单个农户所拥有的土地规模、资金和应对风险的能力均有限,面对技术研发的高成本和高风险,农户几乎没有任何激励进行技术改进和研发,这与小米专业合作社具有很高的盈利能力并能有效地带动入社农户共同致富的情形形成了鲜明对照。当上述四个约束条件叠加在一起,蔬菜专业合作社却由于组织涣散而无法

<sup>①</sup>基地是企业或合作社的自种地,是从基层政府获得的,原来是荒地,没有分配(包产)到户。

突破上述约束时，其失败是必然的。

#### 四、成功的合作与失败的合作

笔者调查发现，小米专业合作社的模式（“公司+合作社+农户+基地”）不同于“公司+农户”模式。后者存在着高诉讼成本、低胜诉收益和不确定的胜诉概率，这使得公司与农户签订的契约约束力不强，难以解决由于市场价格波动带来的公司和农户双方的违约激励问题（周立群、曹利群，2001）。根据苑鹏（2013）的分类，小米专业合作社属于公司领办型合作社，该模式可以将农户与公司之间的短期合约长期化，降低双方的违约激励，在效率上优于“公司+农户”模式。与此相对，蔬菜专业合作社属于农户自办合作社与市场对接模式，这类合作社往往由农村中的精英（种植大户、能手、村干部等）发起，如西马乡更修村的村支书郭先生。在精英发起的合作社中，精英无疑起着绝对的控制和领导作用，其决策直接决定合作社的发展<sup>①</sup>。在本文看来，可把蔬菜专业合作社的缔约结构看作“合作社+农户”，不过，由于合作社不能发挥正常的（实质性的）组织功能，表面上的缔约结构实际上变成了“农户+中介（交易场所）+客商”的合同（缔约）结构。为什么客商也进入这个缔约结构中？原因在于，合作社发起人（即村支书等农村精英）充当了经纪人角色，把客商（代表市场）和农户（生产经营者）撮合到一起，客商就自然地进入缔约结构中，他们掌握着西红柿市场的充分信息，拥有决定性的定价权，但他们会主动地向经纪人支付“回扣”，这是因为后者以合作社为平台，可以集中性地、大规模地、低成本地为客商组织货源，这种方式节省了客商的搜寻成本。由于这种得益关系，客商更易与经纪人合谋，共同盘剥分散的农户。当市场偏紧的时候，由于菜品售价高，三方均得其益，客商赚“大头”，经纪人赚“中头”，农户也能赚“小头”。市场供求造成的溢价使得农户的“小头”收益也很可观。当西红柿市场变成买方市场后，虽然蔬菜交易的利润结构并无实质变化，经纪人仍占“中头”，客商还占“大头”，但此时“小头”的收益已不足以使农户盈利。

所谓交易属性，即经济主体所生产经营或所交易的对象物的客观的、自然的属性以及在生产经营过程中交易各方所面对的市场状态，例如市场的风险和不确定性、产品的交易频率、（生产经营过程中的）资产专用性、交易半径（即产品的交易范围），均归于交易属性范畴。诚然，商品的自然属性会改变其交易属性，进而对缔约结构及其稳定性造成实质性影响。例如，小米易储存，西红柿易腐烂，两者供给弹性不同，前者大于后者。当小米价格偏低时，卖主可以储存小米，待价格走高时再售卖；相反，当西红柿市价偏低时，菜农不得不随行就市，除非有足够的冷库，否则西红柿烂在菜农手里损失更大。这意味着，给定相应条件，小米生产者比西红柿生产者有更高的市场谈判能力。除交易品的自然属性外，市场不确定性、交易频率、资产专用性、交易（贸易）半径等因素也影响甚至决定着交易品的交易属性和交易成本。交易频率<sup>②</sup>、市场不确定性、资产专用性是威廉姆森分析交易过程和缔约过程的三个分析维度，而自然属性和交易（贸易）半径则是笔者经过实地调查提

<sup>①</sup>详细的分析请参阅苑鹏（2013）和 Williamson（1979）。

<sup>②</sup>此处的交易频率，以及接下来的不确定性和资产专用性思想来源于 Williamson（1979）。



炼出来的分析维度。一般而言，上述五个维度定义了交易属性，而交易属性决定了什么样的缔约结构会减少交易风险和降低交易成本。因此，本文认为有如下逻辑关系存在：

交易成本是交易属性的函数，而交易属性则由市场不确定性、交易频率、资产专用性、自然属性和交易（贸易）半径等因素共同决定。交易频率表示交易双方就某物进行交易的次数，如双方只交易一次，就是即时交易；如果反复交易同一物品，则交易双方就可能形成一种长期交易，双方的交易频率提高了。交易次数越多，双方的交易关系越稳定，意味着市场不确定性减少了；反之，则意味着市场不确定性提高了。如果某资产专为某种特定交易而提供，则此类资产就具有专用性。资产专用性会影响交易双方的关系，例如，交易的一方专为交易过程投入某资产，在交易过程中此类资产属于沉没成本，则交易的另一方会因交易对象投入此沉没成本而获益，后者会因向前者“敲竹杠”而获得特殊谈判地位并攫取前者所支付的额外租金。在本文看来，上述五个维度组合在一起就型塑出了某个特定交易过程的“交易属性”，并决定交易过程衍生的交易成本大小。这将成为交易双方或多方缔结什么样的合同（或组织）的“决策依据”。本文将利用上述五个维度及它们之间的“比例关系”来比较小米专业合作社与蔬菜专业合作社的“制度绩效”。

笔者调查发现，无论是小米生产者，还是西红柿生产者，都在政府鼓励下由发起人牵头组织成了合作社。农户虽有合作意愿，但无法化解集体行动的困境，因此，合作社的发起人及其背景就成为组织合作社的关键因素。小米专业合作社由具有实力的龙头企业发起成立，蔬菜专业合作社由具有一定社会威望的村支书发起成立。龙头企业自身有相当水平的小米种植技术，加上积极同基层政府和科研院所合作，经过多年实践培育出品质优良、市场认可度较高的小米品种。小米专业合作社的市场声誉增加了对农户的吸引力，稳定的销售渠道在相当程度上“套牢”了农户并因此增加了合作社的凝聚力。更重要的是，合作社的技术和品质管理使小米的售价远超普通小米，这就使小米专业合作社前后有了两个“价差”：第一个“价差”是农户的盈利来源，即小米专业合作社从社员和散户手里收购小米的价格高于市场零售价，这对农户构成了足够的吸引力；第二个“价差”是合作社的盈利来源，因为高品质的小米获得了市场认可，满足了消费者对食品安全的需求，因此，小米的市场售价远在普通小米之上。正是可期待、可观察和可实现的利益使农户与小米合作社捆绑在一起。

生产小米的散户如不组织起来，是无法让自己的小米区别于市场上的普通小米的，即使他们生产的小米质量上乘也无法被市场有效地甄别出来。同样，龙头企业如不与农户缔结合作社也难以扩大生产规模，难以满足消费者不断提高的品质和数量方面的需要。相比于资金实力雄厚的农业公司，龙头企业更愿意以缔结合作社的方式来低成本地获得更多的流转地，扩大生产规模，以延伸小米生产和经营的“交易半径”，实现更多的盈利。由于合作社是一种劳动雇佣资本的组织形态，合作社成员仍可以家庭为单位从事小米生产，合作社只要加强技术指导和品质控制就能实现既扩大生产、又提高小米品质的双重目标，而不用额外地进行固定资产投资，也就不会增加龙头企业的营运成本。

本来，龙头企业为小米生产经营进行了一系列事前投资，如修建小米加工和分类车间，改造、扩大冷库，购买货车强化物流系统。这些投资具有高度专用性，极易被社员“敲竹杠”。笔者实地观察发现，社员不仅没有“敲竹杠”，反而积极合作。事前投资非但没有被“敲竹杠”，反而提高了合

作社的声誉，增加了社员对合作社的信任感。其主要原因是：合作社强化了小米品质，提高了市场对小米的认可度，小米不仅品质好，价格高，而且销售渠道稳定可靠。由于解决了销路问题，社员不用担心市场风险，加上小米的品牌效应延伸了价值链，合作社和龙头企业不仅不存在社员“敲竹杠”的问题，反而使农户的行为锁定在合作和不断地按合作社意愿维持、提升小米品质的轨道上。

蔬菜专业合作社的情形则大为不同。西红柿有不易保存的自然特性，这需要合作社投入必要的冷库建设，以建立“常平仓”来增加市场谈判地位。与小米相比，西红柿的交易对象具有较大的不确定性。小米的品牌效应使得其具体的交易对象有可能发生变化，但其终端消费者却相对固定。相反，西红柿的交易对象可能相对固定（例如，每年到榆社的客商可能变化不大），但终端消费者却变化难测。主要原因是散户的西红柿缺乏标示其品质的商标，缺乏市场认可的品牌，因而具有极强的替代性。由于缺乏必要的组织，西红柿在其生长期内既无统一的技术标准，也无品质要求，更缺乏必要的质量检测手段，蔬菜专业合作社从来没有为西红柿的生产经营制订必要的质量标准和技术规程，这使合作社社员提供的西红柿无法实现差异化、品牌化和商标化。加上社员在大棚、拱棚上投入甚多<sup>①</sup>，形成了西红柿生产上的专用性资产，即使市价下跌甚著，社员也无法轻易退出，否则，这笔专用性投入就会成为沉没成本，无法收回。更有甚者，这笔专用性投入反而被客商和经纪人合谋“敲竹杠”。合作社社员只能像散户一样，独自地而不是组织起来地面对不断变化着的市场，销售渠道不稳定，价格完全受蛛网原理支配，农户无法借靠合作社的组织之力强化其市场谈判地位。

蔬菜专业合作社名存实亡，最后沦为一个仅为客商与农户进行纯市场交易提供面对面讨价还价机会的“货品集散中心”，所有西红柿完全随行就市，客商只根据色泽、大小、松软程度等物理特性对西红柿进行分类并依此确定收购价格，农户只能被动地接受这个价格。无疑，客商所设定的价格与全国各地的西红柿市价具有高度相关性，但这反而更加证实了蔬菜专业合作社社员脆弱的谈判地位，以及合作失败给农户带来的不利影响并由此导致的经营困境。

笔者实地调查发现，为降低市场价格频繁波动带来的农户或公司单方面的违约激励，小米专业合作社每年会在收购小米前与农户签约，由双方商定当年收购的最低价。合约规定：如果市场价格低于最低价，合作社会坚持履约，按合约规定收购；如果市场价格高于最低价，合作社会以高于最低价 0.4~0.6 元/公斤的价格收购。这种缔约形式降低了双方交易的不确定性，提高了继续合作的预期，节约了未来合作的交易成本，既维护了农户的利益，也维护了公司的声誉。与此形成鲜明对照，西红柿交易通过客商与农户在“销售中心”一对一的讨价还价完成，由于事前没有缔结合约，西红柿价格严格受到市场不确定性的影响，西红柿只能随行就市。由于蛛网困境的存在，西红柿的价格通常波动很大，这更增加了西红柿交易的不确定性。与蔬菜专业合作社无所作为不同，小米专业合作社在运行中始终与农户保持着沟通和交流，诸如技术指导、种子派送、意外事件报告等，这种沟通降低了风险发生的概率以及意外风险带来的损失。西红柿的交易属一次性交易，交易双方并无沟

<sup>①</sup>虽然政府为社员建设大棚、拱棚提供了财政补贴，例如，每户可以获得平均 6 万~7 万元补贴，但每家每户仍需要 1 万~2 万元的配套投入。这对农户来说，仍是一笔不菲的开支。

通机制。所以，相对于蔬菜专业合作社，小米专业合作社在初级不确定性和次级不确定性<sup>①</sup>两个层次上都大大降低了交易的不确定性。

本文发现，就小米专业合作社而言，温度、湿度、气候等外生条件会影响小米的产量，也会影响小米的质量，所以，合作社和农户双方有激励共同承担自然风险；对于市场风险，主要是指价格波动带来的风险，同样是由企业和农户共同承担。如前文所述，无论市场行情如何变化，合作社的农户至少会获得合约规定的保底价，而且在市场价格高于合约保底价时会有0.4~0.6元/公斤的加价，企业与农户之间的收购合约降低了农户面临的市场风险，将原本由农户独自承担的市场风险改由双方共同承担，而具备一定资金实力的企业恰恰有能力应对市场风险。种植西红柿的农户既要承担温度、湿度、气候等变化带来的自然风险，也要承担价格波动带来的市场风险。西红柿的收购商是理性的，他们与农户之间事前没有签订收购合约，一旦市场价格不利于收购，理性的客商将选择退出西红柿交易市场。面对市场风险客商有是否承担风险的选择权，农户则只能默默承受市场价格波动所带来的市场风险。同样作为厌恶风险的农户，小米专业合作社的农户可以将一部分风险（自然风险和市场风险）转移出去，而蔬菜专业合作社的农户却无法转移自然风险和市场风险。

## 五、小米专业合作社与蔬菜专业合作社：缔约结构的比较

笔者调查发现，小米专业合作社存在四种合约。①公司与村集体的缔约。企业从村集体流转和承包了4000余亩土地，合约期20年，有效缓解了地权约束。由于现阶段中国政府鼓励合作社发展，因此，该合约较稳定。②龙头企业（以下简称企业）与合作社的缔约。企业成为合作社的最大入股者，而且承诺收购合作社所有符合标准的小米，确保了原料供给，保证了原料质量（标准化），合作社社员也获得了稳定的销路和收益。这一合约使双方都得益，具备激励相容性，稳定性较强。③合作社与社员的缔约。社员与合作社签订入社协议。一方面，协议规定了合作社的义务，包括保底价收购及其调整；另一方面，协议规定了社员的义务，社员要严格按照企业要求进行日常生产管理（比如禁止喷洒农药、禁止施用化肥），并接受企业监督<sup>②</sup>，一旦发现异常情况还要及时向企业反馈<sup>③</sup>。同时，企业为农户的小米编号，出现问题时企业可以及时精确定“问题小米”的来源，实现对农户的事后监督，缓解道德风险，因此，该合约具备稳定性<sup>④</sup>。④企业与散户的“隐性”合约。这一合约类似于企业与农户之间的市场交易，实际上不具备长期性或可持续性，是企业为应对市场的需求冲击临时采取的措施。

<sup>①</sup>库普曼斯（Koopmans, 1957）区分了两种不确定性：初级不确定性和次级不确定性，其中，初级不确定性具有依状态而定的性质或者说具有状态依存性，次级不确定性则是由沟通等的不畅所导致。

<sup>②</sup>据合作社理事长介绍，每5~6户农户设一位监督员，监督员之间互相监督，此外，企业还有统一的监督。

<sup>③</sup>笔者调查得知，曾有2个农户因违背公司关于浇水的规定而被迫退社。针对违约农户，公司会以3年内不再同其签约的方式“惩罚”，这也在一定程度上降低了农户的违约激励。

<sup>④</sup>调查过程中，小米专业合作社将其称为“追溯制度”。

蔬菜专业合作社涉及三种合约。①农户与客商的缔约。客商与农户在销售中心面对面讨价还价达成交易，每年到榆社的客商可能变化不大，但终端消费者却变化难测，因而，农户与客商的合约<sup>①</sup>不具备长期性或可持续性。②客商与销售中心所有者<sup>②</sup>的“提成合约”。客商与农户每达成一笔交易，销售中心所有者就从客商手中获得0.04~0.06元/公斤的“提成”<sup>③</sup>。③合作社与社员的缔约。蔬菜专业合作社名存实亡，合作社与社员之间的合约只是形式上的合约，不具有任何实际约束力。

小米专业合作社存在多个合约，这些合约叠加在一起形成了复合合约。复合合约的治理尤为重要，通过合约条款等的设计，小米专业合作社使复合合约具备了较强的稳定性，多种合约汇集到合作社，使公司和基层政府的关系由官商关系转变成基层政府和合作社的关系，使龙头企业和农户的关系转变为一体化后的合作社的内部关系，使龙头企业和散户的关系变成合作社和散户的关系。合作社的生产经营方式和对质量的高要求在相当程度上既给散户起了示范作用，也限制了散户的不合规行为。这样一来，借助合作社的运营模式，诸多合约得到了各方的有效实施。蔬菜专业合作社虽然存在三种合约，彼此却没有关联性，每个合约亦相对简单，无法形成有机的整体。笔者调查发现，蔬菜专业合作社的合约是一量一价的即时合约，这种合约不具备长期性，也不具备稳定性。在本文看来，两个合作社在合约稳定性方面的差异导致了运行效率的分岔和命运的迥然有别。小米专业合作社中交易双方是一个利益共同体，所签订的合约满足激励相容条件，彼此的博弈属于正和博弈。蔬菜专业合作社中交易双方进行的是纯粹的市场交易，双方的博弈是零和博弈，在没有具备约束力的合约治理和实施机制时，双方最佳的策略是互相争利。两个合作社缔约结构的比较如表1所示。

表1 小米专业合作社与蔬菜专业合作社缔约结构的比较

	小米专业合作社	蔬菜专业合作社
公司与政府（集体）的缔约	+	0
公司与合作社的缔约	+	0
合作社与散户的缔约	+	0
合作社与社员的缔约	+	+/0
客商与收购点所有者的缔约	0	+
客商与农户的缔约	0	+

注：“+”表示存在缔约关系，“0”表示不存在缔约关系。此处的“+/0”用以表示蔬菜专业合作社名义上有合作社与社员的缔约，但实际上这种缔约完全没有约束力，即“名为+，实为0”。

<sup>①</sup>笔者实地考察了几个收购点（销售中心），发现在讨价还价过程中农户议价能力很低，基本上类似于买方市场。

<sup>②</sup>销售中心所有者名义上是蔬菜专业合作社，但由于蔬菜专业合作社名存实亡，则合作社所有的销售中心，实际上被合作社的发起人所控制，这些发起人后来又成为销售中心的经纪人。

<sup>③</sup>客商与收购点（销售中心）所有者之间的这一合约直接导致了这样一种行为，即收购点（销售中心）所有者会以打电话等多种方式吸引农户前来与客商交易，这既提高了自己的收入，也保证了客商获得大量的西红柿供应。本文认为，这样的合约很好地满足了缔约双方的激励相容条件。

在本文看来，交易品的属性和交易维度不同，会造成不同的交易成本或交易风险，因而要通过缔结不同的合约结构来减少或者消除不确定性，这种经济逻辑将诱发出不同的合约选择和组织选择。正是由于小米专业合作社发展出的缔约结构成功地减少了交易风险和不确定性，降低了交易成本，稳定了交易各方的交易和盈利预期，使得小米专业合作社得到了巩固和发展。相反，蔬菜专业合作社缺乏激励相容的缔约结构，交易各方缺乏稳定的预期，就只能采用分散的作业方式进行生产经营。两个合作社的详细比较如表 2 所示。

表 2 两个专业合作社的比较

	小米专业合作社	蔬菜专业合作社
交易品属性	储存时间长，易标准化	储存时间短，难标准化
交易频率	交易频率较高	很低，通常属一次性交易
不确定性	低	高
资产专用性	有	有，但程度低
品牌效应	有	无
风险分摊	有	无
合同的稳定性	强	低（无）
交易成本	低	高

## 六、结语

事实上，本文所考察的两个合作社的不同命运都是在一定的约束条件下交易各方的理性选择的结果。本文通过对两个合作社的历史制度的比较分析后发现，理性会导致合作，也会导致不合作。理性导致合作还是不合作，其要害在于缔约各方所面对的各类约束条件（交易成本）以及交易各方如何对各类约束做出及时而有效的反应。

需要指出的是，本文的分析逻辑及相关结论不仅适用于经营不同的农产品的合作社之间的对比，即便是经营同类农产品的合作社，依然可以在本文所发展出的理论框架下得到透彻解释，因为这两类问题在分析语境上具有逻辑上的同构性。在本文看来，环境参数（约束条件）和交易属性及其相互作用共同决定了交易成本，进而决定了为减少交易成本而由交易各方所选择的不同缔约结构或组织形态。合作社发起人的企业家能力亦可在本文的分析框架内得到严谨的、逻辑自洽的理论阐释。

### 参考文献

1. 崔宝玉、刘峰，2013：《快速发展战略选择下的合作社政府规制及其改进》，《农业经济问题》第 2 期。
2. 崔宝玉、谢煜，2014：《农民专业合作社：“双控制”机制及其治理效应》，《农业经济问题》第 6 期。
3. 邓宏图、米献炜，2002：《约束条件下合约选择和合约延续性条件分析——内蒙古塞飞亚集团有限公司和农户持续签约的经济解释》，《管理世界》第 12 期。

4. 邓宏图、王巍、韩婷, 2014: 《转型期农业合作社的现实与逻辑: 来自山东寿光的经验观察》, 《中国农村经济》第 7 期。
5. 邓宏图, 2012: 《中国寿光市农业和农村社会转型: 一个基于个案调查的经济史与政治经济学评论》, 《中国农村观察》第 6 期。
6. 邓宏图、王巍, 2015: 《农业合约选择: 一个比较制度分析》, 《经济学动态》第 7 期。
7. 富兰克·H·奈特, 2005: 《风险、不确定性和利润》, 王宇、王文玉译, 北京: 中国人民大学出版社。
8. 郭晓鸣、廖祖君, 2010: 《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》第 5 期。
9. 黄宗智, 2010: 《中国的隐性农业革命》, 北京: 法律出版社。
10. 黄祖辉、扶玉枝、徐旭初, 2011: 《农民专业合作社的效率及其影响因素分析》, 《中国农村经济》第 7 期。
11. 聂辉华, 2012: 《最优农业契约与中国农业产业化模式》, 《经济学(季刊)》第 1 期。
12. 潘劲, 2011: 《中国农民专业合作社: 数据背后的解读》, 《中国农村观察》第 6 期。
13. 任大鹏、郭海霞, 2008: 《合作社制度的理想主义与现实主义——基于集体行动理论视角的思考》, 《农业经济问题》第 3 期。
14. 孙亚范、余海鹏, 2012: 《农民专业合作社成员合作意愿及影响因素分析》, 《中国农村经济》第 6 期。
15. 全志辉、楼栋, 2010: 《农民专业合作社“大农吃小农”逻辑的形成与延续》, 《中国合作经济》第 4 期。
16. 全志辉、温铁军, 2009: 《资本和部门下乡与小农户经济的组织化道路——兼对专业合作社道路提出质疑》, 《开放时代》第 4 期。
17. 王军, 2009: 《公司领办的合作社中公司与农户的关系研究》, 《中国农村观察》第 4 期。
18. 徐旭初、吴彬, 2010: 《治理机制对农民专业合作社绩效的影响——基于浙江省 526 家农民专业合作社的实证分析》, 《中国农村经济》第 5 期。
19. 徐旭初, 2014: 《农民专业合作社发展中政府行为逻辑: 基于赋权理论视角的讨论》, 《农业经济问题》第 1 期。
20. 徐旭初, 2005: 《中国农民专业合作社经济组织的制度分析》, 北京: 经济科学出版社。
21. 苑鹏, 2013: 《“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》, 《中国农村经济》第 4 期。
22. 苑鹏, 2008: 《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》第 7 期。
23. 约瑟夫·熊彼特, 2012: 《资本主义、社会主义与民主》, 吴良建译, 北京: 商务印书馆。
24. 张开华、张清林, 2007: 《农民专业合作社成长的困惑与思考》, 《农业经济问题》第 5 期。
25. 张维迎, 2015: 《企业的企业家: 契约理论》, 上海: 上海人民出版社。
26. 张晓山, 2009: 《农民专业合作社的发展趋势探析》, 《管理世界》第 5 期。
27. 张晓山等, 2002: 《联结农户与市场——中国农民中介组织探究》, 北京: 中国社会科学出版社。
28. 张滢, 2011: 《农民专业合作社风险识别与治理机制——两种基本合作社组织模式的比较》, 《中国农村经济》第 12 期。
29. 张颖、任大鹏, 2010: 《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》第 4 期。

30.周春芳、包宗顺, 2010:《农民专业合作社产权结构实证研究——以江苏省为例》,《西北农林科技大学学报(社会科学版)》第6期。

31.周立群、曹利群, 2001:《农村经济组织形态的演变与创新——山东省莱阳市农业产业化调查报告》,《经济研究》第1期。

32.周立群、邓宏图, 2004:《为什么选择了“准一体化”的基地合约——来自塞飞亚公司与农户签约的证据》,《中国农村观察》第3期。

33.Koopmans, Tjalling: *Three Essays on the State of Economic Science*, New York: McGraw-Hill, 1957.

34.Williamson, Oliver E.: Transaction-cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics*, 22(2):233-261, 1979.

(作者单位: <sup>1</sup>南开大学经济研究所;

<sup>2</sup>中国特色社会主义经济建设协同创新中心)

(责任编辑: 何欢)

## **Rational Cooperation and Rational Non-cooperation: A Political Economy Perspective on Different Fates of Two Cooperatives from Yushe County, Shanxi Province**

Deng Hongtu Ma Taichao Xu Baoliang

**Abstract:** Rationality can not only induce cooperation among economic subjects, but also lead to non-cooperation, and the cut-off point is transaction cost. This article shows that environment parameters (e.g. constraints from land ownership and capital), transaction dimensions (e.g. natural attributes of transaction goods and transaction frequency) and different combination possibilities of these two aspects will determine the size of selection sets of contracting parties. Given environment parameters, uncertainty, transaction frequency, asset specificity, trade radius, products' natural attributes and combination possibilities of them can directly affect the transaction characters and determine the size of potential transaction costs. That means economic subjects should conclude corresponding contracts to reduce transaction costs and cut down operational risks. Contracting parties' different reactions to transaction costs and risks bring about different contract structures. Some of contract structures are efficient; however, others may lack efficiency. The study emphasizes that both cooperation and non-cooperation which are induced by rationality are the optimal choices under the transaction cost constraints and that they both have economic implications. Nevertheless they have totally different economic performance.

**Key Words:** Cooperative; Transaction Cost; Agricultural Contract; Organizational Choice