



中国农民合作经济组织

发展研究

赵继新 著



中国市场出版社

中国农民合作经济组织发展研究

赵继新 著

中国市场出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国农民合作经济组织发展研究/赵继新著. —北京: 中国市场出版社, 2004. 6

ISBN 7-80155-752-2

I. 中… II. 赵… III. 农业合作组织—研究—中国 IV. F325.12

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 058622 号

书 名: 中国农民合作经济组织发展研究

作 者: 赵继新

责任编辑: 于小花

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼(100837)

电 话: 编辑部(010) 读者服务部(010)68022950

发行部(010)68021338 68020340 68024335 68033577

经 销: 新华书店

印 刷: 北方工业大学印刷厂

规 格: 850×1168 毫米 1/32 7.625 印张 191 千字

版 本: 2004 年 6 月第 1 版

印 次: 2004 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80155-752-2/F. 518

定 价: 18.00

目 录

1 引言	(1)
1.1 研究背景	(1)
1.2 国内外研究进展及评价	(7)
1.3 相关概念界定	(12)
1.4 研究方法	(21)
1.5 研究的主线	(22)
1.6 结构安排	(23)
2 农民合作经济组织发展的历史轨迹	(25)
2.1 合作社的起源及罗虚代尔原则	(25)
2.2 国外合作社的发展及趋势	(29)
2.3 中国农民合作组织形式及变迁	(40)
3 农民合作经济组织的必然性、特殊性、经济合理性	(59)
3.1 农民合作经济组织发展的必然性	(59)
3.2 农民合作经济组织的特殊性	(63)
3.3 农民合作经济组织的经济合理性	(66)
4 农民合作经济组织发展的国际、地区经验比较	(74)
4.1 发达国家和地区农民合作组织发展概述	(74)
4.2 农民合作经济组织的合作性质比较	(87)
4.3 农民合作经济组织的组织结构比较	(90)

2 中国农民合作经济组织发展研究

4.4	农民合作经济组织的演变阶段比较·····	(93)
4.5	农民合作经济组织发展中的政府行为比较·····	(98)
4.6	启示·····	(104)
5	农村信用合作社的评价及改造思路·····	(106)
5.1	农村信用社的改革轨迹·····	(106)
5.2	农村信用合作社的现状评价·····	(109)
5.3	农村信用合作社改革方案评价·····	(118)
5.4	深化农村信用合作社改革的建议·····	(138)
6	农村供销合作社的评价及改造思路·····	(141)
6.1	供销合作社改革轨迹追溯·····	(142)
6.2	供销合作社改革的绩效分析·····	(146)
6.3	供销合作社面临的困境和难点分析·····	(157)
6.4	对供销合作社改革的建议·····	(160)
7	社区合作经济组织的评价与改造思路·····	(164)
7.1	社区合作经济组织概述·····	(165)
7.2	社区合作经济组织的制度分析·····	(168)
7.3	社区合作经济组织的改革模式评价·····	(171)
7.4	社区合作经济组织改造的必要性·····	(178)
7.5	社区合作经济组织改造的思路·····	(179)
7.6	社区合作经济组织改造的路径·····	(180)
8	农村专业合作经济组织的评价及改造思路·····	(183)
8.1	专业合作经济组织的基本描述·····	(183)
8.2	农民专业合作经济组织的地区差异分析·····	(189)

8.3	农民专业合作社经济组织的行业分布	(193)
8.4	农民专业合作社经济组织的绩效分析	(196)
8.5	农民专业合作社经济组织存在问题分析	(206)
8.6	农民专业合作社经济组织规范发展的思路	(215)
9	结论及政策建议	(223)
9.1	农民合作经济组织制度创新的基点	(223)
9.2	农民合作经济组织发展应坚持的原则	(225)
9.3	研究结论的归纳	(227)
9.4	促进农民合作经济组织发展的政策框架	(230)
	主要参考文献	(233)
	后记	(240)

1

引言

1.1 研究背景

1.1.1 近期中国农村经济发展的宏观目标

近期中国农村经济发展的宏观目标是建设现代农业,发展农村经济,增加农民收入,建设全面小康社会^①。要实现这一发展目标,必须靠推进农业产业化、把农民组织起来,坚持长期稳定并不断完善以家庭承包为基础、统分结合的双层经营体制,尊重农户的市场主体地位,推动农村经营体制创新,建立健全农业社会化服务体系等五个具体操作办法^②。依据这样的理解,在新世纪开端,农业发展的主要目标就应该是采取措施增强农业的市场竞争力,提高农业的综合效益,以此增加农民收入。这里的市场竞争力不仅仅是针对国内市场,更多的指向是国际竞争力;这里的增加农民收入不仅仅是少部分地区、少部分人优先富裕起来,而是要增加全体农民的收入水平,以此实现全面小康目标。但细究这五个实现目标的手段,都必须以提高农民组织化程度为基础。

^① 党的十六大报告明确指出:“要统筹城乡经济社会发展,建设现代农业,发展农村经济,增加农民收入,这是建设全面小康社会的重大任务。……积极推进农业产业化经营,提高农民进入市场的组织化程度和农业综合效益。”

^② 这些方法也是报告中谈到的内容。

农业产业化经营自 1992 年从山东发起到现在,虽然在发展的水平、质量、带动农户的程度上还有待进一步提高,但这一经营模式已基本得到认可,各级地方领导已经把产业化经营列入当地农村发展的重点,无须过多强调。现在的问题是,“公司+农户”这一主导模式的生命力究竟有多大,这一经营模式可以在多大程度上提高农民收入?因为公司和农户毕竟分属两个不同的利益集团,无论“公司”是哪类利益集团的代表,与农民都有利益的不一致性,从组织化程度引发竞争力量不同看,农户依然处于劣势,农业的综合效益目标可以实现,但农民收入水平提高的目标就要大打折扣。所以,要实现农民收入提高的宏观目标,如何提高产业化经营中农民组织程度问题是关键。

以家庭承包为基础、统分结合的双层经营体制也喊了多年。稳定家庭承包基础不成问题,尤其是 2003 年 3 月 1 日就开始实施《土地承包法》的保障,这一基础会更加牢固,且由于我国国情的特殊性,家庭经营还会依然占据主导地位。关键是怎样把一家一户分散经营的农户再统起来是一难点,用什么办法统、由谁来统是实现双层经营的关键。在社区集体经济组织乏力、中介组织比较缺乏的情况下,创新一个组织来把农民组织起来,使统分结合落到实处,是解决这一问题的保证。

农业社会化服务体系,也并非新举措,但实际执行效果却并不理想,经过多年的建设,社会化服务体系依然存在“网断、人散、效果差”的问题。完善的社会化服务体系对农民生产经营的重要性自不待言,但究竟怎么建立和健全,我们惯常的思维是依靠政府投入,由政府把服务体系建立起来,其他方面的积极性考虑较少。现在的问题是,政府出面组建社会化服务体系就一定是唯一的方式吗?其实社会化服务体系的落实和统分结合不可分割,也是一个组织建设问题,由谁做这一工作才有积极性,服务费用怎样分摊,哪些组织资源可以真正承担起对农民进行社会化服务的职能。把组

织选好,社会化服务体系建设也就找到主体了。

最后分析提高农民进入市场的组织化程度这个措施,农民怎样组织起来,依靠什么样的组织才能代表农民进入市场。在传统农民合作组织(供销合作社、信用社、社区合作组织)功能基本退化的背景下,农民依赖哪类组织来提高集体谈判力量。这里更直接地存在农民组织建设问题。

从对这5个方面的手段分析可以看出,要实现农业宏观目标,农民怎样组织起来是关键。这里隐含着这样一个逻辑顺序。即:要实现国家农业发展的宏观目标,可以从上述5个手段进行考虑具体措施,这些手段要发挥作用,农民怎么组织起来是关键,其中哪个措施也回避不了农民组织这一问题。

1.1.2 我国农业和农村经济进入了一个新阶段

农民作为独立的市场主体和市场交易,表现出强烈的不适应。这种不适应集中表现在小生产和大市场之间的矛盾,要解决小生产和大市场的有效对接,将负外部性内在化,减少农民市场经营的风险和不确定性,减少交易障碍,提高交易效率,就必须有一个能直接、真正代表农民利益的组织来充当农民和市场的中介。

首先,市场价格风险对农民的冲击。从1992年开始,中国进入全面向市场经济转变阶段,农产品流通体制改革也取得了新的进展:直接受国家控制的农产品越来越少,市场调节范围日益扩大;农村市场体系初步发育,原来“国合商业”一统天下的局面已经被打破,农民及多种形式的市场中介组织,作为独立的市场主体,在农产品流通中的作用越来越重要。由于传统农业发展的目标是追求高产量,对产品质量及经济效益考虑不够,随着农产品供给形式的好转和社会需求结构的变化,农产品的产销矛盾变得日益突出。最明显的表现就是,“买难”、“卖难”,这对矛盾就使得农民收入与农产品的增长呈逆向运动,在农业融入市场经济条件下,农产品的

销售对市场的依赖程度比一般产业有过之而无不及,农产品的价格波动比一般工业品也大得多,这种市场价格的放大效应,加剧了市场风险对农民收入的影响。

其次,市场信息难以把握对农民的冲击。农产品对人类生存的特殊性和自身的理化性质,决定其供给弹性和需求弹性的特殊性。和工业品相比,农产品对自然生态环境有很强的依赖性,农产品供给的稳定性差,再加上由于恩格尔定律的作用,农产品需求弹性小,需求约束在农业部门的表现尤为突出,因此农产品供求之间要达到均衡比较困难。就农产品具体品种而言,由于供给弹性和需求弹性之间的差别,在产销关系上的表现也不同。比如,粮食的供给弹性和需求弹性都比较小,产销矛盾相对较小;有的品种供给弹性大,需求弹性小,如肉食、蔬菜、植物油;有的品种供给弹性小,需求弹性大,如一些工业原料等。往往这些品种最容易出现产销矛盾,价格大起大落,多则“烂市”,农民增产不增收,少则出现抢购、争购局面,农民虽获得一时的高收入,却又为下一轮增产“烂市”埋下了隐患。而这些农产品又是附加值高,农民要想增加收入就必须涉足的领域,这种“多”和“少”之间怎样才是合适的“度”,农民自己很难把握,更加剧了农民对市场的畏惧心理。

再次,农业生产的同步性对农民造成冲击。单户分散经营的小农户,从众心理和随大流意识较强,自己捕捉信息,并进行决策的能力差,因此生产上难免出现“趋同性”,在买方市场下,如果势单力薄的小农户任由市场摆布,他们将在商品转变为货币的“惊险一跳”中摔坏,导致农业生产大起大落。

所有这些表现,实质是千家万户分散的小生产与千变万化的大市场之间的矛盾。根源在于分散经营的小农户太弱小,经济实力太单薄,农业产业的自然特点又使得农户的生产经营极易陷入不利的贸易条件陷阱,并难以顺畅其产出与同样是十分分散的消费者之间的通道。农民最急切的愿望是致富,最苦恼的是卖难,最渴

望的是技术服务。谁为农民提供供求信息,指导农民安排生产,减少经营的盲目性;谁为农民提供产中的技术服务,解决生产中的技术难题;又通过什么途径把被分割的农业产业的链条连接起来,实现农业生产、加工、储藏、运输、销售等环节的一体化经营,借以实现农业生产的规模效益,并把农产品增值利益留在农民手中,保护农民的盈利,提高农户在市场竞争中的地位是农民最急需的服务内容。而这些服务内容单靠一家一户的农民是无法解决的,必须有一个组织来完成。当然,农业产业化经营中的龙头企业、社会化服务中的政府服务、以盈利为目的的中介组织都可以参与进来,农民也能从它们的服务中得到些好处,但这些组织没有一个是真正与农民处于同一利益集团的,它们与农民是买卖、契约关系,双方既有利益的一致性,又有明显的利益冲突。当出现利益冲突时,农民依然处于弱势地位。所以,要解决小生产和大市场的有效对接,建设能直接、真正代表农民利益的经济合作组织是当务之急。

1.1.3 加入 WTO 压力

我国已经加入 WTO,农业市场范围扩大,直接面对国际市场和国际规则的压力,这就使得交易成本日益显性化和刚性化。国内农民要面对实力强大的国外竞争者,竞争实力的悬殊对比就迫使农民必须组织起来抗衡来自国外的竞争对手。与发达国家的农业相比,我国农业参与国际竞争最薄弱的环节是市场主体实力弱,组织化程度低,市场运行机制不完善。目前,我国分散经营的农户规模狭小,2.4 亿农户,平均每户只有 0.42 公顷的耕地,而且一个农户要经营多种农产品,表现出很强的小规模、兼业化特征。而且家庭承包制还会在很长时期内存在并得到加强。况且,无论农户的经营规模有多大,相对于农户的交易对象而言,单个的农户总是微不足道的。加入 WTO 后,即使农民不想把农产品打入国际市场,也不能回避与国外农产品短兵相接的局面。随着农产品市场的逐步

开放,国外质量高、价格低廉的农产品会冲进国门,在家门口与国内农民展开竞争。中国农民面对的竞争对手是规模化、组织化程度极高的大农场主及由其组成的合作社联盟、跨国公司,甚至是由农产品出口国组成的国际性垄断集团。所以,中国农业要迎接 WTO 的挑战,除在产品结构、技术结构等方面取得竞争实力外,还必须组织起来,通过农民之间的合作,形成一种与大的利益集团相对抗的抗衡力量,改变竞争中的谈判地位,赢得竞争优势。否则,农民在市场交易中仍是被动的和无竞争力的弱势群体,在残酷的市场竞争中很可能被“强食”者“吃掉”,后果就不仅仅是不能提高农民收入水平问题,更严重的可能是会造成社会阶层进一步加速分化,产生庞大的失业者和贫困阶层,导致社会失衡,增加社会不稳定因素。所以,农民有效地组织起来也是应对 WTO 挑战的需要。

1.1.4 我国的农民合作运动在发展上起伏波动,曲折的发展道路 不仅造成目前农民合作组织的缺位,而且在人们合作心理上打上很深的“恶合”烙印

20 世纪 50 年代开展的农业合作化运动,是在马列主义关于小农只有加入合作经济组织,才能避免两极分化理论指导下展开的,初期运转良好,基本遵从合作组织发展的基本原则,但随着合作化运动的深入,这种靠强势推动的合作化运动就背离了建立合作组织的初衷,转为“一大二公”的公社化运动。(对中国合作化运动的评价下文有详细论证,这里不多陈述)这种以农业合作化为基础而建立起来的计划经济,交易秩序严重背离了自愿、公平、互利的原则,其基础不是社会契约性的,而是强制性的。这种变革不仅使中国的农民合作组织变质,没有了合作的实质内容,而且使相当多的农民对合作组织产生扭曲的认识,造成了烙印很深的消极影响。1978 年农村改革拉开帷幕,家庭承包制的推行大大调动了农民的生产积极性,市场农业的发展虽确立了农户独立经营的主体

地位,但也把农民推向了直接面对市场的前沿,随着统一经营功能的削弱,农民在生产和销售上对服务的需求越来越迫切。可实际上能为农民提供服务的组织明显缺位。传统的、带有合作性质的组织或是功能退化(如相当多的社区合作组织)、或是异化变质(如供销合作社和信用社),新的合作组织也还处于发育期。合作组织的缺位现状明显不能满足农民对合作组织的需求。

市场经济不是放任自流的经济,市场竞争要求各个市场主体都必须具备较高的组织化程度。市场竞争实力的大小与组织化程度的高低成正相关关系,这是不争的事实。不论社会制度如何,只要属于市场经济,竞争主体的高度组织化就是该主体代表的利益集团取得竞争优势的基本条件,这在成熟的市场经济体制中更是不可忽视的。农民合作组织是市场经济的产物,它是处于市场竞争不利地位的弱小农户,按照平等原则在自愿互助的基础上组织起来,通过共同经营实现改善自身经济利益和经济地位的组织。但从上述对中国农民合作组织的需求和合作组织的缺位现状分析看,合作组织的需求和供给之间存在严重失衡状态。而要实现农业发展目标,农民合作经济组织是怎么都绕不过去的一道“坎”。不管有多难,不管有多少个头绪要理顺,农民都必须组织起来,农民合作经济组织都必须发展起来,这是我国农村经济发展必须要解决的问题。这既是本文的研究背景,也是选题的意义所在。

1.2 国内外研究进展及评价

国外学者对合作问题研究可以追溯到19世纪20年代前后,早在欧文进行新和谐公社试验之前,英国就已经出现了最早的消费合作社,并相继出现空想社会主义学派、基督教社会主义学派、国家社会主义学派以及合作共和国学派等多种流派,这些流派是各个理论的代表。美国有影响的合作思想流派当属萨皮罗和诺斯

两个合作社学派。萨皮罗主张农业应当实行合法垄断,并因此提出:(1)应该按照不同的农产品来组织专业合作社,使之在各自的产品市场上占据较大的份额;(2)这种合作社应当通过内部协调,实现农产品有秩序的销售,防止收获季节同时上市带来损失;(3)合作社要自上而下地建立,实行专家管理;(4)直接吸收社员,通过签署长期合同,建立中央集中控制的体制等具体措施。^①萨皮罗的合作社思想,对美国在1922年通过凯波—沃尔斯帝德法,1923年设立联邦农场局、1926年通过合作社销售法、1927年在联邦农场局下面建立自上而下的全国商品合作社,1937年通过农业销售协议法等,都起到了重大的推动作用^②。

诺斯的观点正好与萨皮罗相反,他反对垄断,主张通过建立合作社来加强竞争,提高市场效率。其竞争尺度理论的主要观点是:(1)主张通过合作社来建立市场均势力,提高经济整体效率,使合作社成为检验市场竞争效率的尺度。(2)合作社应当成为资本主义体系的一部分。应是对资本主义企业的一个补充,而不是去取代其他的商业形式。(3)合作社仅仅是个体农场企业的延伸,因此必须在维护团体纪律来赢得经济效率与保护个人对其所有业务进行有效决策之间维持微妙的平衡。(4)合作社的成功与否,应当根据其业绩质量,而不是成员多少或经营规模来判断。如果合作社长期依靠布道说教、对社员的感情吸引以及政府的优惠和特别帮助来维持其地位,那么,合作社就可能发展过度而超过其真正的经济需要和价值。

1940年后,美国合作社理论从强调合作社在宏观经济中的公共协调作用、外部和经济总体利益,逐步转向内部组织结构、关系的分析。1948年,埃米里扬诺夫提出,合作社是一种纵向一体化形

^① 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,第64页。

^② 张晓山、苑鹏:《合作经济理论与实践》,中国城市出版社,1991,第6页。

式,它本身并不是一个独立的赢利单位,而是成员经济单位的一个集合。在此基础上,他又提出了以成员为委托人的代理机构的概念。按照这一解释,社员作为委托人,通过有效的成员控制行使合作社决策和支配职能。董事会作为社员代表,被当作代理人而赋予管理职能。到20世纪60年代,汉姆伯格和胡斯运用企业理论,建立合作社模型。在这个模型中,合作社通过对成员按惠顾量返还收入,使其单位产品价值或平均价格最大化。

对农民经济组织在经济学意义上做制度分析总的说还是近年来出现和兴起的。张五常、诺思和托马斯在用交易成本来分析农业经济组织方面做了先驱性研究,尽管他们的研究还存在很多争议,但正如埃格特森所说,应用这一领域内不同学者的贡献,可以发现新制度经济学应如何来研究经济组织。埃格特森还从这些学者的方法中总结出三个研究经济组织的基本原则:(1)假设存在一种起作用的规则,低成本组织趋向替代高成本组织;(2)一旦发现高成本的组织持续存在,而且似乎人们稍加改变即可增加净产出,我们就应该从非常规的地方寻找人们的潜在利益;(3)如果没有找到潜在利益或契约限制,我们就应转向寻找阻碍产权重新安排的政治约束。从以上综述可以看出,国外合作组织理论的发展,越来越从早期的理想主义转向实用主义,从宏观方法转向微观方法。近年来又更多地融入了新制度经济学、产权理论、交易费用理论、公共物品理论内容。国外学者所做的开创性研究为本文的理论分析提供的重要的方法论方面的启示。

关于国内农民合作组织的研究,在查阅了大量文献资料后发现,基本上可以划分为两个阶段。第一个阶段是上世纪90年代之前,在这一阶段,家庭承包制已经在全国全面铺开,农民在刚刚摆脱“大锅饭”体制束缚的积极性还正处于焕发阶段,国家对农产品流通没有完全放开,农民对买和卖的问题并不十分敏感,因此农民的合作需求并不十分强烈,后期兴起的新型合作组织还仅仅处于

萌芽阶段。因此这一时期对合作组织的研究,大多处于回顾、介绍层面,多数研究集中在对我国合作历史的评述、国外合作社的经验介绍,也有部分研究涉及到恢复合作社的本质和呼吁其重要性,提倡建立合作组织,但大都也是围绕建立健全农业社会化服务体系展开研究,存在说明其作用多,但怎样组建、与农民之间利益如何连接、农户与合作组织及市场之间怎样运作等具体可操作性问题上提出思路的研究尚不多见,更没有深入到合作组织内部的制度安排及治理结构层面。比较典型的代表成果有陆文强《农村合作制的演变》、徐更生等的《国外农村合作经济》和米鸿才等的《合作社发展简史》等。

第二阶段的研究兴起于 20 世纪 90 年代开始,国内学者比较关注农民组织建设,并日益上升为一个研究热点,在农民组织研究方面也做出了自己的贡献。这些研究又可以归类为两个方面:一个方面是对农村近年来涌现出的新型合作组织,如专业合作社、专业协会等进行面上研究,主要对合作组织产生的客观必然性、内涵、特征、组建原则、组织形式、运行方式、合作组织立法等多个方面进行探讨,虽然基本上还处于“仁者见仁、智者见智”阶段,但合作组织在农村经济发展的作用、中国应该大力发展农民合作组织已经得到认同,开创了一个使研究得以深入的良好氛围。比较有代表性的如潘劲的《流通领域农民专业合作社发展研究》;杜吟棠、潘劲的《我国新型农民合作社的雏形》,杜吟棠的《我国农民合作组织的历史和现状》;夏英、牛若峰的《我国农民合作组织改革和发展的思路》;黄祖辉的《农民合作组织认识误区辨析》等。当然还包括大量对国外合作组织的介绍,比较系统介绍日本农协的有章政的《现代日本农协》、刘多田的《日本农协》,作者通过对日本农协的全面考察,系统介绍了日本农协的发展、组建、服务领域及管理,对我们了解和借鉴日本农协经验提供了参考依据。另一方面是对农民合作组织进行制度分析,虽然是刚刚起步,但却标志着对农民合作组织

研究的深化。做出较大贡献的代表成果主要包括林毅夫对合作社经济绩效的评价及对家庭承包制有效性的解释,他认为,1958年的合作化运动,实际是剥夺了社员的退社自由。在农民享有退社自由的条件下,合作社的性质是一种“重复博弈”,而农民没有退社自由的情况下,合作社的性质就变成了“一次性博弈”。在一次性博弈中,农民的“自我实施”协议难以维持,从而导致劳动积极性降低,生产效率滑坡,农业生产出现危机。其独到之处是看到了农民行动权和行动自由在经济活动中的重要性;罗必良对农村经济组织制度创新线索与趋势的研究;孔泾源对股份合作制进行的制度解释,张晓山对农村的制度变迁与组织创新的研究;国鲁来对农民合作组织做出的经济论证;姚监复、杨力明等对中国农村民间组织—农村专业技术协会的系统研究,等等。应该重点提出在农民合作经济组织研究上的两份成果,他们的研究使农民合作组织的研究得以系统并深化,缩短了我国农民合作组织研究和现代经济学研究的距离。一个是张晓山等学者对中国农民中介组织的研究成果,从改造、利用农村现已存在的组织资源和发育在市场经济条件下逐步形成的农村新型经济组织两个方面做了创新性研究,并重点研究了两种组织资源的对接问题,提出最大限度利用、改造现有组织资源,形成农业技能顺利转化为现实生产力、农产品能最终实现价值的网络体系,使农民能节省交易费用,能以较低成本、较快捷的方式整体进入市场的思路。^①另一个是罗必良的《经济组织的制度逻辑——一个理论框架及其对中国农民经济组织的应用研究》^②,作者将新古典经济学与制度经济学的理论方法相结合,吸纳公共选择理论、信息经济学与机制设计理论及产业组织理论,对农民经济组织进行了规范的经济学意义上的理论和实证研究,构建了经济

^① 张晓山等著:《联结农户与市场——中国农民中介组织探究》,中国社会科学出版社,2002。

^② 该书由山西经济出版社2000年出版。