

“公司+农户”模式违约机理及影响因素分析——基于渠道权力理论的角度

曹艳爱 (广东金融学院工商管理系, 广东广州 510521)

摘要 “公司+农户”模式是我国农业产业化中采用率较高的农产品生产组织模式,但在实践中该模式违约率居高不下。现有的研究文献主要是从新制度经济学的角度对“公司+农户”模式的违约问题进行研究。从渠道权力理论的视角探讨该模式的违约机理和影响因素,从与对方交换关系中获得效用的大小、替代关系的多少和替代成本的高低等方面进行分析,可知“公司+农户”模式中契约关系从签订开始就带有一定的脆弱性。要克服“公司+农户”模式中契约的脆弱性,就要扩大契约市场均衡区间,减少市场上的替代关系,提高替代成本,以此提升公司与农户合作关系的稳定性。

关键词 “公司+农户”模式;违约;效用;替代关系

中图分类号 S-9 文献标识码 A 文章编号 0517-6611(2014)15-04880-03

"Company & Peasant Household" Mode Breach of Contract and Influencing Factors Analysis from Perspective of Channel Power Theory

CAO Yan-ai (Department of Business Administration, Guangzhou, Guangdong 510521)

Abstract The "company & peasant household" mode has higher adoption rate in Chinese agricultural industrialization. But this model has high default rate in practice. Existing research literatures have studied the default of the "company & peasant household" model mainly in the angle of new institutional economics. The article studies the default mechanism and influence factors of "company & peasant household" model from the perspective of theory of channel power. The size of the utility from exchange relationship with each other and how much substitute and replacement cost of high and low, etc are be analyzed. The article draws a conclusion that the contract relations in the "company & peasant household" mode is vulnerability since the contract been signed. There are some strategies to overcome the vulnerability of "company & peasant household" mode and improve the stability of cooperation between company and peasant household, such as expanding the market equilibrium space of the contract, reducing the substitution relationship in the market, improving the cost of replacement, etc.

Key words "Company & peasant household" mode; Breach of contract; Utility; Substitution

在农业产业化的进程中,“小农户”与“大市场”矛盾突出^[1],各种能带动农户进入市场的经济组织及其与农户联系的机制得到了学者们的关注。“公司+农户”模式被普遍认为是一种帮助农户进入市场的行之有效的方,更是备受学术界、政府、涉农企业、农户等的青睐,成为目前我国农村地区产业化采用率最高的经营模式之一,所占比例为45%^[2]。然而在实践中,公司与农户之间的关系并不是紧密的,甚至不是稳定的^[3],居高不下的违约率已经引起学者们的广泛关注^[4]，“公司+农户”模式的稳定性也成为学者们研究的焦点之一,学者们从不同的视角对“公司+农户”模式的稳定性进行了研究。已有的研究文献显示,学者们主要从交易成本理论、关系契约理论和社会网络理论等层面对“公司+农户”模式的稳定性研究做出了有益的探索,形成了大量的研究成果:市场不确定性、契约的不完备、履约机制不完善以及利益驱动与利益分配等是导致公司与农户之间违约率居高不下的根本原因;产品和资产的专用性、农户的生产经营规模、合同条款的设计、“公司+农户”的运作模式、社会文化因素以及农户人际关系等都是影响“公司+农户”模式稳定性的重要因素;通过制定规范完善的合约、增加专用性投资、组织形式创新以及关系治理等策略,可以提高公司与农户之间的履约率,增强“公司+农户”模式的稳定性。

在“公司+农户”模式中,契约是连接公司和农户的重要纽带,依靠契约,公司与农户形成一种契约关系^[5]。但现实

中,公司与农户之间的契约关系很不稳定,违约现象普遍,订单履约率低。公司与农户既然选择了契约,为何又不履行契约;公司或农户为何选择违约;如何降低“公司+农户”模式的违约率,提高该模式的稳定性;这些问题不但困扰着学者们,也成为制约该模式效益发挥及进一步推广的障碍。现有的研究主要是在新制度经济学的角度进行解读,这些研究成果都隐含一个共同的假设,即公司与农户之间的地位是平等的,他们之间拥有平等的相互的渠道权力,彼此相互依赖。实际上,基于完美平衡状态的供商关系几乎是不可能的,权力不对称是供商关系的常态,公司与农户之间的权力关系就是不对等的。因此,笔者将从渠道权力理论角度对“公司+农户”模式的违约机理及影响因素进行分析,在此基础上,提出相应的解决思路,以期能为解决“公司+农户”模式的违约问题有所助益。

1 渠道权力理论:“权力-依赖”论

营销渠道领域的学者对渠道成员之间的权力与依赖之间的关系进行了大量的研究。Emerson认为,权力是社会行动者交换关系中的一个内生变量^[6],因此渠道关系中必然总是存在着一定的权力^[7]。在渠道行为理论中,渠道权力一般被定义为一个渠道成员对渠道中另一个成员的渠道行为或决策变量施加影响的能力,权力是依赖性的反映^[8]。Kumar等根据交易伙伴之间权力(依赖)对称与不对称的程度对这种“权力-依赖”关系进行了区分^[9]。Rubin等认为,通常在相互依赖不对称的情况下,依赖程度较低的渠道成员拥有较大的渠道权力,故在协商中处于有利地位^[10]。基于该研究背景,多数学者们认为渠道成员之间相互依赖不对称的“权力-依赖”关系会给渠道关系带来负面影响。在不对称的

基金项目 教育部人文社会科学研究青年基金项目《契约型农产品交易关系稳定性研究》(13YJC630003)。

作者简介 曹艳爱(1977-),女,湖南邵阳人,讲师,在读博士,从事农业经济管理研究。

收稿日期 2014-02-05

“权力—依赖”关系中,权力的天平偏向强势方(即依赖程度较低的一方),弱势方(即依赖程度较高的一方)就有可能被剥削^[11]。因为相互依赖不对称会促使强势方更容易使用强势权力控制弱势方^[12],大幅度提高强势方对弱势方的机会主义行为发生的概率^[13],弱势方对强势方的信任会随之降低^[9],渠道关系遭到破坏。同时,在不对称的“权力—依赖”关系中,不论强势方有无实际做出机会主义行为,弱势方都将更容易感知到强势方的机会主义行为,因而可能降低渠道关系中的承诺水平,提高渠道关系中的冲突水平^[9],甚至导致渠道合作关系破裂,带来经济损失。

渠道权力理论认为,依赖是指一个渠道成员为实现期望的目标而需要保持与特定渠道成员关系的程度,是渠道成员为实现目标而与另一个渠道成员维持交换关系的心理和行为状态^[14]。依赖的本质是专业化的渠道成员对其他成员所拥有的资源的需要。渠道成员专业化于具有相对优势的功能上,以获得规模效益,同时在功能上相互依赖,这就使渠道成员为了实现自身的目标必须先实现渠道成员共同的目标,因此渠道成员功能的专业化必然导致渠道成员之间的相互依赖^[15]。一个渠道成员对另一个渠道成员的依赖程度受很多因素的影响,Emerson认为,B对A的依赖与B对A所介入和控制的目标的激发性投入成正比,而与B由A—B关系以外的途径达到其目标的容易程度成反比^[16]。Coughlan等学者则将这个目标的内容称为“效用(包括价值、利益和满足感等)”。有学者将影响因素归为2类:①交换关系产出的大小,意味着B从与A的交换关系中获得效用越大,A对B的目标实现的影响力越大,则B对A的依赖越大,A的权力就越大。②替代的稀缺性,取决于替代关系的多少与替代的难易程度,替代关系的多少意味着B能否从A以外的来源获得对其实现目标有价值的资源,决定了B对A的依赖程度,可替代的来源越少,B对A的依赖就越大,A对B的权力也越大;替代的难易程度取决于替代成本的高低,B用其他成员替代A的成本越高,或与A结束关系的损失越大,B越是依赖于A^[16]。较高的效用和替代的稀缺性是构成渠道依赖关系,进而构成渠道权力关系的2个不可缺少的要素。因此,一个渠道成员对另一成员的依赖程度可以用效用和替代的稀缺性来评估,两者缺一不可。

2 “公司+农户”模式违约的机理分析:效用大小

“公司+农户”模式通常也被称为“订单农业”、“合同农业”或“契约农业”,是指在农业生产之前,农户与公司签订具有法律效力的产销合同,由此确定双方的权利与义务关系,农户根据合同组织生产,公司按合同收购农民生产的产品的一种农业经营形式^[17]。公司往往充当龙头企业,直接与农产品生产者进行交易,从事农产品收购、加工和销售。在这种渠道关系中,公司与农户按照双方签订的合同履行相应的权利与义务,农户按照合同约定生产指定农产品的品种和数量,公司按照合同约定专门从事指定农产品的收购、加工和销售,并为农户提供相应的生产服务。公司发挥在农产品加工和销售上的优势,带动农户进入市场,成为连结“小农户”

和“大市场”之间的纽带,一定程度上缓解了“小农户”与“大市场”之间的矛盾;同时,公司与农户之间签订产销合同,用一次性交易代替了农户与市场之间的多次交易,大大节约了交易成本。“公司+农户”模式因具有规避价格风险和销售风险的功能而倍受农户喜爱,同时也因可以减少交易费用和分散风险而受公司青睐,但居高不下的违约率,使农户和公司都有“望单兴叹”的感受^[17]。公司与农户既然选择了契约,为何又选择违约,笔者在此将从渠道“权力—依赖”的视角做一个解读。

公司与农户选择“契约”的目的是为了转嫁或规避风险,节约交易成本,从与对方的交易中获得更多的效用(包括价值、利益和满足感等),价格是影响签约者从与对方的交易中获得利益的最直接的要素。

假定:公司与农户的契约价格为固定价格 P_C ;市场价格为 P_M ;农户能够容忍的超过契约价格的区间为A;公司能够容忍的低于契约价格区间为B。 P_C 是公司与农户之间的契约价格,是固定不变的; P_M 由农产品的市场供求关系决定,往往处于波动之中: $P_M = P_C, P_M > P_C, P_M < P_C$ 的情况都有可能出现:当 $P_M > P_C$ 时,农户的利益可能受损,为了获得高于契约内的利益,农户可能会违约;当 $P_M < P_C$ 时,公司的利益可能受损,为了获得高于契约内的利益,公司可能会违约。但由于公司与农户之间通过合作会产出“合作剩余”^[18],因此,当市场价格高于契约价格的时候,农户不会马上违约,农户对市场价格超过契约价格有一定的忍耐限度,假定为A;同理,当市场价格低于契约价格的时候,公司也不会马上违约,公司对市场价格低于契约价格有一定的忍耐限度,假定为B。

因此,当市场价格 $P_M > P_C$,且 $P_M \geq P_C + A$ 时,为获取高于契约内的收益,农户将有可能选择违约,将产品卖到市场,因此, $P_{ME1} = P_C + A$ 表示农户面临的违约临界点;当市场价格 $P_M < P_C$,且 $P_M \leq P_C - B$ 时,公司为谋求更多的契约外的利益,将有可能选择违约,拒收农户的农产品,从市场进行收购,因此, $P_{ME2} = P_C - B$ 表示公司面临的违约临界点。用图表表述即如图1所示。

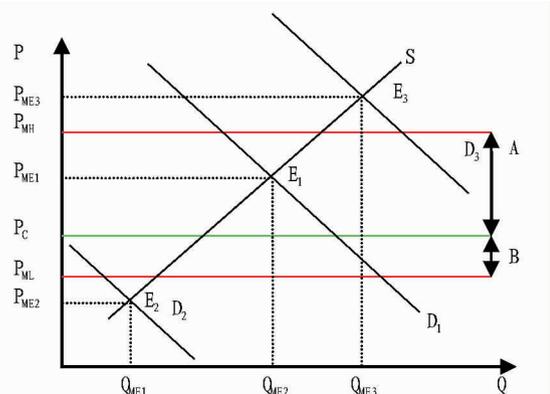


图1 公司与农户违约的价格临界区间

由图1可知,如果 $P_{ML} < P_M < P_{MH}$,如市场均衡点 E_1 (P_{ME1}, Q_{ME1})所对应的价格 P_{ME1} ,尽管超过了契约价格 P_C ,但

是还没有超过农户能容忍的限度 P_{MH} , 则农户依旧会选择履约; 同理, 即便市场价格低于契约价格, 但只要不超出公司能容忍的限度, 公司也会选择履约, 因此, 当 $P_{ML} < P_M < P_{MH}$ 时, 契约关系稳定。如果 $P_M < P_{ML}$, 如市场均衡点 $E_2(P_{ME2}, Q_{ME2})$ 所对应的价格 $P_{ME2} < P_{ML}$, 超出了公司能容忍的限度, 则公司可能会违约。如果 $P_M > P_{MH}$, 如市场均衡点 $E_3(P_{ME3}, Q_{ME3})$ 所对应的价格 $P_{ME3} > P_{MH}$, 超出了农户能容忍的限度, 则农户可能会违约。

由此可知, 契约市场的均衡是一个区间, 而不是一个均衡点, 只要市场均衡点 $P_M(E_M, Q_M)$ 落在 $P_{ML} \sim P_{MH}$, 产品市场和契约市场同时达到均衡, 契约关系稳定。

在公司与农户签订的合作契约中, 影响彼此从对方交易中获得效用的大小, 不仅取决于价格, 还有很多其他的因素, 如风险的规避、彼此的相互尊重、公平的利益分配等。因此, 可以将 P 做一个扩展, 让 P 代表公司与农户从合作契约中获得的效用(包括价值、利益与满足感等), 或许更能接近现实。

3 “公司+农户”模式违约的影响因素: 替代的稀缺性

市场价格的波动, 为公司或农户的违约提供了可能性, 实践中, 这种可能性是否能变成现实, 取决于交易双方的替代稀缺性, 即交易任一方在契约外找到合适的交易伙伴的多少与替代成本的高低。

3.1 替代关系的多少 现实中, 如果没有契约外的交易伙伴供公司或农户选择, 即使价格低于 P_{ML} 或者高于 P_{MH} , 公司或者农户也不会选择违约, 不是不想, 是没有机会。在实践中, 影响公司或农户任一方寻求契约外的交易伙伴的难易程度的因素很多。在我国市场上, 公司与农户都有选择契约外交易伙伴的条件和机会。

我国的农产品生产方式和不太发达的农产品加工工业, 为公司提供了选择契约外交易伙伴的可能性。首先, 在我国, 农产品生产除了签约农户, 还存在大量的非签约农户, 这就为公司选择契约外的交易伙伴提供了便利。在生产前就几乎将所有的农产品就纳入契约生产之中的西方发达国家, 公司就没有机会在契约外寻求到合适的交易伙伴。如丹麦, 欧盟将农产品生产定额分配给丹麦, 丹麦再将生产定额分配给农业合作社, 农业合作社再将生产定额分配给农场。因此, 农业合作社在契约之外不可能找到农产品生产者, 除非农场临时违约, 而农场违约又要遭到惩罚^[5]。其次, 农产品加工工业不太发达, 生产专业化程度很低, 农产品加工企业对于农产品原料的质量要求不高, 生产过程中也没有严格的生产追溯体系, 这进一步为公司选择契约外的交易伙伴提供了机会。

我国农产品的销售方式和消费方式, 为农户选择契约外的交易伙伴提供了机会。首先, 在我国, 农贸市场是农产品销售的主要场所, 农产品进入门槛很低, 或者说几乎没有什么门槛; 其次, 尽管随着经济的发展和收入的增加, 消费模式不断发展变化, 但消费主流模式依旧是以选购未经加工的农产品、或者加工程度不高的农产品为主; 还有, 由于农产品质量的隐匿性, 或者农产品的质量检测成本高昂等原因, 农产

品并没有严格的质量标准。因此, 我国农产品特定的销售与消费方式, 让农产品很容易进入市场, 这就为农户选择契约外的交易伙伴提供了条件, 为违约提供了机会。另外, 农产品的类别也会影响农户行为选择, 如果农户生产的是大众化的农产品, 则农户就很容易在契约之外找到买方; 反之, 如果是定制化的农产品, 就很难在契约外寻求到合适的交易伙伴。

3.2 替代成本的高低 替代成本取决于用其他成员替代原有合作伙伴的成本的高低, 或与原有合作伙伴结束合作关系的损失大小。特定农产品的专业化生产, 面临着相对较高的资产专用性程度。农户的专业化生产的资产专用性程度体现为: 农业生产特性和农产品供需弹性决定的瞬时专用性, 组织化程度决定的协同专用性, 规模化专业生产决定的实物资产专用性, 专业化农业技术决定的人力资产专用性, 单一农产品决定的销售性资产专用性, 以及产品的可标准化程度决定的品牌专用性^[19]。资产专用性程度越高, 替代成本越高。在公司选择守信的前提下, 产品专用性是决定商品契约稳定性的首要因素^[20], 因为产品专用性强的商品契约, 自身能有效地抑制农户将产品转售市场的机会主义行为, 因而契约是稳定的^[21]。一般大众化的农产品生产, 其资产专用性程度相较而言要低得多。因此, 产品和资产的专用性是影响契约稳定性的重要因素, 产品的专用性越强, 农户越愿意签订稳定的契约, 违约的概率也越小; 资产专用性越强, 转换成成本就越高, 违约的概率也越小^[22]。

通过以上分析得知: 公司或农户是否会选择违约, 可以从与对方交换关系中获得效用的大小、替代关系的多少和替代成本的高低等方面进行衡量。交换关系中获得效用的大小主要取决于价格, 农产品价格波动比较厉害, 这就为违约提供了动因; 契约外大量的农产品生产者的存在, 为公司违约提供了契机; 而农产品进入市场的低门槛, 则为农户违约提供了机会。因此, “公司+农户”模式中契约关系从签订开始就带有一定的脆弱性。

4 “公司+农户”模式违约问题的解决思路

“公司+农户”模式在契约签订后要面对的现实是: 农产品生产与需求的不确定性导致的价格的剧烈波动; 大量的契约外的农产品生产者的存在; 农产品进入市场的低门槛等。当然, 不同行业、不同品类的农产品, 由于自身的差异性, 所面对的这些现实都有所差异, 因此在履约率上就会存在差异性, 应该分别加以分析对待。如果简单地讲, “公司+农户”模式在实施中违约率过高, 显然是有失偏颇的。因为如果单个农户能与公司的合作中获得很高的效用, 并且很难寻求契约外的其他合适的合作者, 单个农户就会高度依赖于公司, 此时如果公司能够正确地运用渠道权力, 公平公正地对待合作农户, 关系就会比较稳定。但在解决“公司+农户”模式违约问题的时候, 人们还是有一些基本思路是可以遵循的。

4.1 扩大契约市场均衡区间 农产品生产与需求的不确定性导致的价格剧烈波动, 无论是公司还是农户, 都是无法掌

教师引导学生解决实验过程中存在的问题,这样学生进行实验操作的积极性有了较大的提升,教学效果也得到改善。

另外,利用实验室现有的仪器设备条件,争取开设一些与细胞生物学课程相关的前沿实验内容,如细胞凋亡的检测、动物细胞的原代培养与观察、细胞周期检测等,培养学生的学习兴趣与积极性,提升细胞生物学实验教学的效果。

6 将细胞生物学知识融入到学生毕业设计中

吸收学生积极参与细胞生物学相关的科学研究,并将所进行的实验内容作为学生本科毕业论文。在实验过程中严格要求,调动学生参与细胞生物学较前沿实验的积极性,系统地规划学生的毕业论文,培养学生检索数据库(如CNKI、PubMed)和实验准备的能力。实验开始前,毕业论文指导教师检查学生准备实验的情况(包括试剂、文献和实验方案等)。实验正式开始进行后,实时关注学生在实验过程中存在的问题,鼓励学生首先自己分析问题出现的原因,激励学生自己解决问题,然后召集实验团队成员针对存在的问题各

(上接第4882页)

握和调控,公司和农户所能做的就是适应这种波动。因为在签订合同时,由于信息的不完备性和不对称性,以及人类认知的局限性,再加上环境的变化,签约者无法准确地预知价格,为了增强价格的适应性,可以签订浮动价格,让契约价格随着市场价格波动,从而扩大契约的均衡区间,阻断违约的动因。

4.2 减少替代关系 价格的波动为违约提供了动因,替代关系的存在,为违约提供了机会。为了减低违约率,就要尽量减少替代关系。在某一个区域市场,公司尽量避开竞争对手,不让签约农户有其他选择,或者切断农户的其他销售途径,以降低农户违约的可能性;让农户都成为签约生产者,让公司在契约外很难找到农产品的生产者,以降低公司违约的可能性。

4.3 提高替代成本 价格的波动是违约的动因,替代关系的存在为违约提供契机,最终是否违约,还得考虑违约成本。如果违约成本很低,使得违约收益远高于成本,违约将成为现实。为了降低违约率,提高履约率,就要提高违约成本。存在于农产品生产与销售过程中的专用性资产可以提高替代成本,增加违约成本。因此,要试图增加公司与农户的专用性资产的投入,通过提高替代成本,将双方锁定在关系中,提高关系稳定性。

因此,要克服“公司+农户”模式中契约的脆弱性,就要通过各种策略,扩大契约市场均衡区间;同时,减少市场上的替代关系,提高替代成本,以此提升公司与农户合作关系的稳定性。

参考文献

- [1] 张闯,周洋,田敏. 订单农业中的交易成本与关系稳定型:中间商的作用——以安徽某镇养鸡业流通渠道为例[J]. 学习与实践,2010(1):30-37.
- [2] 高阔,甘筱青.“公司+农户”模式:一个文献综述(1986—2011)[J]. 经济问题探索,2012(2):109-115.
- [3] 胡浩民,黄泽文,向安强. 农户养禽:温氏集团“公司+农户”模式或可

抒己见,积极讨论,最后指导教师综合分析问题,提出可行的解决方案等。

综合以上的方法与措施,细胞生物学教学改革应重在提高任课教师的综合教学素质,提升细胞生物课程的教学质量,提高学生对细胞生物学的学习积极性。但是,细胞生物学学科发展迅速,为了更好地讲授细胞生物学,在今后的教学过程中应不断地进行课程改革和探索,构建更加合理的教学体系,着力提升细胞生物学课程的教学效果。

参考文献

- [1] 欧阳五庆. 细胞生物学[M]. 北京:高等教育出版社,2006.
- [2] POON I K, CHIU Y H, ARMSTRONG A J, et al. Unexpected link between an antibiotic, pannexin channels and apoptosis [J]. Nature, 2014, 507(7492):329-334.
- [3] WEN H, GAO X, QIN J. Probing the anti-aging role of polydatin in *Caenorhabditis elegans* on a chip[J]. Integr Biol (Camb), 2014, 6(1):35-43.
- [4] KIM T H, LI F, FERREIRO-NEIRA I, et al. Broadly permissive intestinal chromatin underlies lateral inhibition and cell plasticity[J]. Nature, 2014, 506(7489):511-515.
- [5] 徐健,张闯,夏春玉. 农户人际关系网络结构、交易成本与违约倾向[J]. 财贸经济,2010(12):133-139.
- [6] EMERSON R M. Power - dependence relations[J]. American Sociological Review, 1962, 27(1):31-41.
- [7] EL-ANSARY A, STERN L W. Power measurement in the distribution channel [J]. Journal of Marketing Research, 1972, 9:47-52.
- [8] 安妮·T·科兰,埃琳·安德森,路易斯·W·斯特恩,等. 营销渠道[M]. 7版. 北京:中国人民大学出版社,2008.
- [9] KUMAR N, SCHEER L K, STEENKAMP J B E M. The effects of supplier fairness on vulnerable resellers[J]. Journal of Marketing Research, 1995, 32(1):54-65.
- [10] RUBIN J Z, BROWN B R. The Social Psychology of Bargaining and Negotiation [M]. New York: Academic Press, 1975:362-381.
- [11] PROVAN K G, SKINNER S J. Interorganizational dependence and control as predictors of opportunism in dealer-supplier relations[J]. Academy of Management Journal, 1989, 32(1):202-212.
- [12] WEITZ B A, JAP S D. Relationship marketing and distribution channels [J]. Journal of the Academy of Marketing Science, 1995, 23(4):305-320.
- [13] MORGAN R M, HUNT S D. The commitment-trust theory of relationship marketing[J]. Journal of Marketing, 1994, 58(3):20-38.
- [14] KALE S H. Dealer perceptions of manufacturer power and influence strategies in a developing country [J]. Journal of Marketing Research, 1986, 23:387-393.
- [15] STERN L W, EL-ANSARY A. Marketing Channels [M]. New Jersey: Prentice-Hall, Inc, 1992.
- [16] 庄贵军,周筱莲,周南. 零售商与供应商之间依赖关系的实证研究[J]. 商业经济与管理,2006(6):20-25.
- [17] 刘凤芹. 不完全合约与履约障碍——以订单农业为例[J]. 经济研究, 2003(4):22-31.
- [18] 赵慧娥,孙林. 我国“公司+农户”型产业化组织不稳定的原因及对策[J]. 经济纵横,2004(5):23-25.
- [19] 罗必良,刘成香,吴小立. 资产专用性、专业化生产与农户的市场风险[J]. 农业经济问题,2008(7):10-16.
- [20] 尹云松,高玉喜,糜仲春. 公司与农户间商品契约的类型及其稳定性考察——对5家农业产业化龙头企业的个案分析[J]. 中国农村经济,2003(8):63-67.
- [21] 孟枫平,尹云松. 公司与农户间商品契约稳定性问题的进一步探讨[J]. 财贸研究,2004(6):23-26.
- [22] 侯守礼,王威,顾海英. 不完备契约及其演进:政府、信任和制度——以奶业契约为例[J]. 中国农村观察,2004(6):46-55.