

图书基本信息

书名：<<中国农民合作经济组织形成机理与治理机制研究>>

13位ISBN编号：9787811139860

10位ISBN编号：7811139863

出版时间：2011-9

出版时间：湖南大学出版社

作者：黄珺

页数：189

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 内容概要

《中国农民合作经济组织形成机理与治理机制研究》从农户微观视角对农民专业合作社的形成机理与治理机制问题进行了理论阐述；探讨了影响农户合作意愿的影响因素，并对农户合作行为过程进行了动态博弈分析，对农户合作行为的稳定性进行了比较分析。

在以上理论与实证分析的基础上，《中国农民合作经济组织形成机理与治理机制研究》结合我国现代农业发展的需求，进一步探讨了提高农户合作能力和推进农民专业合作社发展的思路与方向。

本书注重合作社理论和三农实践的结合，深入到农户行为的微观层面，剖析了农户合作行为的形成机理和治理问题，从而为农户之间合作的实现和农民合作经济组织的稳定发展提供科学依据与政策性建议。

本书适合作为政府决策咨询部门、研究机构、专家学者的参考用书。

## 作者简介

黄珺，女，1976年出生，江苏启东人，博士，教授。

中国注册会计师（非执业），ACCA（The Association of Chartered Certified Accountants）教育中心主任，湖南省高校青年骨干教师，国家留学基金委员会资助英国Durham大学访问学者，中国会计学会财务成本分会理事，湖南省财务学会理事。

近年来主持完成了国家自然科学基金项目、教育部人文社科规划项目、湖南省哲学社会科学规划基金项目、湖南省哲学社会科学成果评审委员会课题、湖南省财政与会计研究基地重点课题等多项科研课题，并参与完成了多项国家及部省级科研课题。

在《农业经济问题》、《中国软科学》、《中国行政管理》等权威及核心期刊上发表论文30余篇，其中多篇论文被中国人民大学《复印报刊资料》、《中国社会科学文摘》全文收录。

书籍目录

第1章 绪论1.1 研究背景1.2 研究意义1.3 研究范围界定1.3.1 农户1.3.2 农业组织化1.3.3 农民专业合作社经济组织1.4 研究综述1.4.1 国外研究综述1.4.2 国内研究综述1.4.3 简要评述1.5 研究内容1.6 主要创新点第2章 理论基础2.1 合作制与其他相关组织形式的比较2.1.1 合作制与股份制2.1.2 合作制与合伙制2.1.3 合作制与集体经济2.2 传统理论方法评述2.2.1 新古典经济理论2.2.2 制度变迁理论2.2.3 农户模型2.3 合作行为的理论基础2.3.1 博弈理论2.3.2 交易费用理论2.4 本章小结第3章 农户合作行为的潜在动因3.1 农业合作社的形成背景3.1.1 西方合作社的形成及演进3.1.2 中国传统合作经济的形成及演进3.1.3 简要评述3.2 农户合作的经济环境3.2.1 农业经营体制改革使农户成为市场行为主体3.2.2 农产品流通体制改革使农户产生了合作的愿望3.3 农业生产的技术特性3.3.1 关于农业生产组织形式的争论：集体生产还是家庭生产3.3.2 农业的生产技术特性要求农户成为生产的基本单位3.4 农产品的市场交易形态3.4.1 产业链长3.4.2 资产专用性高3.4.3 不确定性高3.5 “家庭经营”抑或“市场交易”：选择的博弈分析3.5.1 弱势谈判地位3.5.2 生产行为同构3.5.3 信息不对称3.5.4 规避风险能力低3.6 农户合作意愿的实证研究3.6.1 计量模型3.6.2 数据获取3.6.3 描述性分析3.6.4 因子分析3.7 本章小结3.8 附录第4章 农户合作行为的实现博弈4.1 农户的行为假设4.1.1 经济理性假设.....第5章 农户合作行为的关系治理第6章 农户合作行为的案例分析第7章 基本结论与主要启示参考文献农户合作意愿调查问卷

章节摘录

在组织交易关系的研究中，关于人类情感在交易关系中的作用仍存在争议。一些研究者认为，在非人性化的组织层面，研究中使用心理方面的结构变量是有问题的。他们认为组织没有感情，所以情感性承诺等心理方面的结构变量只能适用于人际关系，对组织之间的交易关系不适用。

然而，他们的这种观点没有考虑到组织是由个体成员构成的集合体，像群体或者社会系统一样。

虽然这些个体只是构成组织群体的一部分，但是组织不能决策，只有人才能决策。

组织中的个体对任务及其环境进行界定、搜索与信息处理，做出决策并采取相应行动；而组织是利用人的思想和行为，通过个体实现组织目标的。

与此相对应，一些研究者（如Decotis Summers，1987）重视对关系中人际心理归属感的研究，他们把承诺看作关系一方对另一方的情绪性和情感性导向，认为承诺来自关系中成员与组织之间的情感和内在化的价值观。

因此，他们把承诺定义为关系中的个体接受关系双方的共同目标和双方价值观的程度。

由于具有通过社会性和人际互动而经历的社会化过程，或者具有先前的满意的互动体验，成员与组织之间产生了人际情感，他们的目标和价值得到了内化。

成员的情感性承诺被概念化为基于成员关系中买卖双方之间的积极态度或者良好情感的一种社会性纽带，即成员对组织建立关系的一种积极感情，这类成员通常表现出对与组织建立关系的认同、依赖以及对关系的积极参与。

不同于因经济需要迫使成员保持关系的经济性承诺，情感性承诺是指成员不考虑经济需要而自愿维持关系，他们维持关系的原因在于他们具有类似的价值观和目标追求。

情感性承诺与关系性交易理论中的关系内涵是基本一致的。

关系性交易理论认为，经济性交易内嵌于社会交换中，交易伙伴之间产生的关系满意是成员忠诚的重要动机。

成员的经济性承诺源自Becker的单边赌注理论。

Becker（1960）认为，承诺是随着单边赌注或者投资的累积而产生的，并认为成员的累积性投资是对特定关系进行承诺的主要动机。

换言之，随着成员的时间、精力以及货币投入的增加，成员一旦终结当前关系，就会损失各种利益，同时，自己在当前关系中花费许多时间和精力所获得的经验和技能也会失去作用的空间。

成员对该关系资源投入越多，就越是无法避免当前的关系选择。

因此，Becker（1960）在经济学原理的基础上，使用转换成本和沉没成本的概念定义经济性承诺，他把经济性承诺定义为“从事一系列连续协调活动的倾向，它是活动终结时就会遭受损失的单边赌注或者投资累积的结果”。

.....

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>