

---

# 行业特质性资源、联盟博弈和第一方实施

——以江苏省紫菜协会对日反贸易壁垒为例

研究领域：制度经济学

---

# 行业特质性资源、联盟博弈和第一方实施

## ——以江苏省紫菜协会对日反贸易壁垒为例

### 一、引言

经过二十多年的改革开放，中国经济运行实现了计划机制向市场机制的转型，市场发挥了资源配置的基础性作用。在我国市场经济微观经济主体已经确立、要素市场体系得到培育之后，市场组织、市场规则在整个市场机制、市场秩序建设中的作用就变得重要起来。随着微观经济主体的增多和日益活跃化，法律、经济、行政和舆论上的宏观性服务与监管，迫切需要与民间组织的自我服务和微观自律相配合。行业协会作为市场管理组织中的内在组成部分和市场规则落实的微观监管者，是中国市场体制初步建立起来后完善市场机制的重要载体。

一般认为，行业协会（Industry Association）是指发达市场经济国家普遍存在着的一种旨在促进行业发展、规范行业秩序的社会经济组织形式。在具体各个国家，行业协会有着不同的定义。在日本，行业协会是指事业者增进共同利益为目标而自愿组织起来的同行或商人的团体<sup>①</sup>；而根据美国《经济学百科全书》的定义，行业协会是一些为达到共同目标而自愿组织起来的同行或商人团体；英国关于行业协会的权威性定义是“独立的经营单位组成、保护和增进全体成员既定利益的非盈利组织”<sup>②</sup>；而在我国，行业协会属于社会团体的范畴，后者作为我国《民法通则》定义的四大法人，除包括行业协会外，还包括学术性、专业性团体等。贾西津等人（2004）认为，行业协会是一种主要由会员自发成立，在市场中开展活动的以行业为标识，非赢利性、非政府性的社会组织。从根本上来说，行业协会是一种管制形式，是某一行业的企业集中到一起，授权于一个中心实体来促进共同收益，管制行业内的关系、以及理顺成员与那些战略和行为会对行业会产生很大影响的经济主体之间的关系（Schmitter and Streeck,1981）。

对于行业协会的性质问题，经济学家们有着不同的看法。交易成本经济学认为，行业协会与企业的产生类似，都是市场交易主体为减少交易成本而达成的契约安排。所不同的是行业协会提供的产品更接近集体产品，从而带有非营利的性质。就其本质而言，行业协会是为减少交易成本而达成的一系列合约安排，以协

---

<sup>①</sup>参见《行业协会与管理》，第57页，1987年第11、12期（合订本）。

<sup>②</sup> 参见斯坦利·海曼，《协会管理》，第125页，中国经济出版社，1985。

---

会内部的监督、管理的成本代替企业间经常反复出现的谈判、签约以及履约的交易成本。Klein 和 Hollingsworth 等人把行业协会看作是一种治理方式。合约不完备和法律不完备导致传统的治理成本比较高。声誉机制最大的弊端是信息传递和扩散问题，容易实效。因而，greif (1993, 1994, 2003) 认为弥补的方式是通过行业协会这种治理方式。Victor Perstoff (1987) 认为，只有满足两个条件，行业协会才会作为一种治理方式而稳定存在。第一是这种治理方式的成本比较低，企业找不到更有利的其他治理方式；第二是协会要有能力实施协会内部的各种协议。因此，这种治理方式是对法律、自我约束、政府等第三方实施的替代。在制度化较强的场合，行业协会甚至被认为是一种私利政府 (private interest government) (Schmitter and Streeck, 1985)。余晖 (2000) 认为行业协会是作为一种组织化的私序 (private order)，相对于法律制度等公序 (public order) 而言的，基本是指社会个体基于自动形成的个人关系或自愿加入组织化的团体，在长期交往中达成的一种自我约束机制。郑江淮 (2004) 认为行业协从本质上是一种基于企业横向联系的非交易关系的单边治理结构。其目的不是为了节约交易成本，而是一种创造和分配租金的制度安排。

当然，学者对行业协会功能也有着一定的研究。Xavier Vives (1990) 认为行业协会从本质上是一种信息分享、交换和披露机制。Grief (1993) 应用信息经济学对 12 世纪北非“基尔特” (Guilds) 等行业中介组织之生发衰变进行分析，阐发其对中世纪海外商业扩张的积极作用。Martyn F. L. Rademakers (2000) 认为行业协会的功能是提供一种信任机制。Richard, F. Doner 和 Ben Ross Schneider (2000) 主要从弥补市场失灵和政府失灵的角度论述行业协会的功能。当然，行业协会也在发展过程中也可能出现一些负面效应，主要表现在由共谋和排他性的限制竞争和不正当行为引起的经济低效率。梁上上 (1998) 和余晖 (2002) 等人指出，行业协会还掌握着惩罚性的协调能力，一旦行业处于激烈的市场竞争，单边性的或区域性的垄断性的行业协会就很容易把天然的协调能力转化为共谋的能力，实施有损于竞争者、客户、消费者以及协会内弱小企业的利益行为。

虽说行业协会存在着可能的一些负效应，但从整体上来看，学术界已经对行业协会在弥补市场失灵和政府失灵方面发挥非常重要的作用这一观点达成共识。因为行业协会作为市场里的企业的联合组织，既能自发采取集体行动，提供企业通过市场机制不能提供的集体性服务和产品，又能通过向政府游说或获得政府授权来提供政府所不能提供的公共品和基础设施，从而成为政府和企业的桥梁。

从国内外学者对行业协会的分析，我们可以看出，目前的研究主要重视制度因素，较少提到行业协会的内部机制，普遍认为行业协会发展与国家、经济体制改革、行政管理、市场经济发展等宏观制度因素相关，都认为不改变外部环境，行业协会难以发展。而我们知道，行业协会作为一种企业自发形成的有组织的治

---

理结构，其内部治理及制度安排是行业协会形成以及稳定的关键要素，从根本上影响着行业协会的功能发挥。因此，本文试图建立一个理论模型，从行业协会内部成员收益预期出发，分析行业协会形成的内部具体动因，并通过分配政策的调整，使行业协会达到一种稳定均衡的状态。

## 二、行业协会形成动因分析

在传统的经济学家看来，集体谈判被视为一种双头垄断，谈判双方在一个零和博弈中争取得到更大的一块蛋糕。依此看法，可以用艾森博格(Eisenberg, 1976)所说的“相互敌对”来形容现在所说的行业协会中成员企业之间谈判结构模式。这种观点有失偏颇。因为这种观点忽视了当前在谈判过程中由于第一方实施导致行业特质性资源得以整合从而带来的协会租的提高，因而忽视了协会成立后产生的帕累托改进以及互惠的可能性。用雷法(Raiffa, 1982)的表述，成员企业之间的谈判可能不是“竞争性的”，而是“整体性的”。“认为一方有所得，另一方必定有所失是不正确的：双方都可以有所得。他们可以通过合作来将他们要分享的蛋糕做得更大一些”（雷法，1982）。

曼库·奥尔森(1980)论证了作为一种利益集团形成的障碍和条件：“除非在集团成员同意分担实现集团目标所需的成本的情况下给予他们不同于共同或集团利益的独立的激励，或者除非强迫他们做，不然的话，如果一个大集团中的成员有理性地寻求使他们的利益最大化，他们不会采取行动以增加他们的共同目标或集团目标”。只有“每个成员，或至少其中一个成员，会发现他从集体物品获得的个人收益超过了提供一定量集体物品的总成本；有些成员即使必须承担提供集体物品的所有成本，他们得到的好处也要比不提供集体物品来得多，在这种情况下，就可以假定会提供集体物品”。因此，在这种推理下，行业协会产生和有效运行的关键在于能否给成员提供一种有选择的激励(Selective Incentive)，使其形成较高的预期净收益。

我们构建模型极大程度上受曼库·奥尔森(1980)的启发，然而与之又有所不同。在曼库·奥尔森看来，大集团正是由于无法避免“搭便车”行为，从而无法实现最优，而小集团正是可以给成员提供选择性激励而导致实现较好的收益<sup>①</sup>。但是，曼库·奥尔森并没有指出这种选择性激励究竟如何产生，因而从逻辑上无法形成一个系统的解释。

本文就试图通过对行业协会中协会租的产生进行分析来解释这种选择性激励的产生机制。模型的主要理论基础就是企业的合作博弈导致作为第一方实施的行业协会成立，通过整合行业特质性资源(Industry-specific Resources)，导致成

---

<sup>①</sup>这并不是说小集团克服了搭便车问题，而是正是由于选择性激励的存在使集团成员可以忽视搭便车行为。

---

员企业获得更大的收益，即协会租（Associational Rents）。我们要对行业特质性资源和第一方实施进行一个概念上的界定，进而可以从理论上对协会租的产生进行一个系统的经济学分析。

## 1.概念的界定

行业特质性资源是一个相当抽象的概念。行业特质性资源，在任何行业内都存在，但是需要通过某些机制<sup>①</sup>，将行业中的大部分企业联合起来，并且通过一定的内部治理，才能把这种潜在的行业特质性资源得以实现，主要包括行业内技术、信息、质量标准、营销能力以及其他对行业发展起促进作用的要素等内容。

并不是所有的行业都能将潜在的行业特质性资源得以实现。赫林史沃斯、林德伯格和里昂(Hollingsworth, Lindberg & Leon,1985)指出，行业协会在竞争性市场和分散化的产业部门，以及在最终消费品部门（如纺织品、药品和半导体等）尤其繁荣。由此，我们可以得出这样的结论：在竞争性市场和分散化的产业部门及最终消费品部门，行业特质性资源更容易整合。市场的自由竞争必然导致机会主义，因而信息传递就显得尤为重要；同时某些专业技能、营销手段也是必须要在协会的组织下才能充分显示出优势；在某一同质性产品的行业，市场竞争比较激烈，质量标准显得不是那么重要，而在产品差别较大的最终消费品行业，协会对质量标准的制订是有效杜绝逆向选择的重要手段。当然，行业特质性资源并不是单个企业所占有的，只有当这些企业组织起来才可能实现；其次，并不是只要企业联合在一起就能形成，而必须是企业联盟达到一定规模，并且通过其内部治理机制的作用才能整合起来。从根本上来说，协会特质性资源是一个内生的概念，但是，外部环境的变化促进了潜在的行业特质性资源向现实的行业特质性资源的转化。

在行业协会内部，各个成员都是同一行业内非交易性的水平关系，与垂直一体化或者交易双方的关系并不相同，成员之间并没有进行资源的转移，他们是市场交易的一方，通常是卖方，治理的是非合约性的关系。这种关系的协调是一种扩展了的自律机制，我们把它称之为第一方实施。

第一方实施本质上是一种制度性的规则，是通过各个成员企业共同协商，形成明确的权利和义务，同时具有延续性，不仅对现有的成员进行约束，同时对潜在加入的成员业有一定的约束力。行业协会作为第一方实施，降低了作为第三方实施（Third Party Enforcement）的政府、法律等管制成本，促使整个市场经济更加有序<sup>②</sup>。

---

<sup>①</sup> 本文认为这种机制就是作为“第一方实施”的行业协会。就整合行业特质性资源而言，通过协会这种治理机制比政府、法院等机构更能发挥作用。

<sup>②</sup> 有些国内的学者也将协会作为第三方实施，主要是针对交易双方来说的。其主要依据是将行业协会对交易双方的纠纷进行协商和仲裁。然而，就协会本身而言，其目主要是促进行业发展，并不涉及交易问题，

---

具体说来，第一方实施主要有以下几个方面：

(1) 行业协会的成立联合了大多数企业，大大增强了其市场交易中的控制力，使得协会作为交易一方的整体比单个企业具有较高的风险承担能力，对于外界市场条件变化以及突发事件有着较强的抗衡能力；

(2) 行业协会的成员愿意相互合作，以及行业协会作为仲裁者在协会成员不合作以及其他不确定性的条件下进行有效协调、监督，并对违反者实施惩罚，防止行业间恶性竞争的能力；

(3) 行业协会作为行业内产品质量标准的权威制订者，提高整个行业的产品质量；建立治理市场的行为规范，从而促进行业发展的能力；

(4) 行业协会作为一种信息分享机制，如在长期的合作中形成的对于成员交易历史中的违规情况记录、发布行业动态以及提供一些可获利机会信息的能力；

(5) 行业协会通过开展培训、教育等手段促进了成员企业进行技术创新，形成特定的技能，并且使得企业有效使用这些技能的能力；

(6) 行业协会集中大规模资金、设备等资源，进行大规模投资，从而实现规模经济和范围经济的能力；

(7) 开展游说，联合政府管理者制订和实施政策，并协助政府管制经济和实施援助计划，以及得到政府政策上或者其他方面的优惠。

第一方实施从本质上与自我约束几乎没有什么差别，然而在实施形式上则有着明显的不同。一般而言，自我约束主要是通过习俗、道德观念等对自己行为的一种自律<sup>①</sup>。这种自律也可能来自于对声誉的重视，害怕交易对方拒绝与之交易，从而希望在业内保持良好的声誉。这种自我约束是随机而不稳定的，通常是受到国家和地区的文化因素影响，随着外界环境的改变而有可能发生变化。而第一方实施则是一种制度化的实施方式，其制度不仅仅对自我进行约束，还会对其成员以及潜在成员产生约束<sup>②</sup>。

由于第一方实施的作用，行业特质性资源得以整合，从而直接的外资表现就产生了协会租。这里的协会租与古典经济学中的“租”有着本质区别，是由作为第一方实施的行业协会通过其内在治理机制，对行业特质性资源进行整合从而创造出来的一部分收益，总体上表现为行业协会成立后成员企业的总收益的增加，具体则可能表现为产品质量上升而导致的产品市场价格的提高、整体市场份额的

---

本质上是对交易一方的约束或促进。

<sup>①</sup>汪丁丁在2004年6月5日的《IT经理世界》中将道德意识定义为“第一方监督”机制。他同时指出，法律是所谓的“第三方监督”机制，而自由竞争的市场可视为“第二方监督”机制。汪丁丁认为，“第一方监督”机制和“第二方监督”机制都不是万能的制度，离开了“第一方监督”机制的支持，他们不仅不是有效的制度，还可能是行之失败的制度。在这里，汪丁丁关于“第一方监督”机制仅仅被界定为道德意识，而本文所定义的“第一方实施”有着更宽泛的内容。

<sup>②</sup>例如，垄断行业中的这种自律机制要相对较差，垄断企业可以忽视某些交易对象的约束，因为他能很容易找到其他交易者。

---

扩大以及交易成本的节约<sup>①</sup>。由于行业特质性资源通常并不存在于单个企业中，只有在企业组成行业协会后通过第一方实施的作用才能得以体现，因此这就意味着，协会租也是由协会中所有的成员企业共同分享的。当协会的成员企业在不能达成满意的协议时，可以做出有效的退出威胁，从而使得行业协会解散。同时，我们应该注意到，协会事实上包含了一个谈判过程，因为行业特质性资源所有者的目标也许是相互冲突的，他们在合作关系的框架中需要达到一个均衡状态。

当然，行业协会是一种非赢利性组织，本身不以赢利为目标，因而，协会租应该从行业角度来理解，即行业特质性资源的存在导致协会有足够的力量来致力于整个行业的发展，从而使行业作为一个整体达到交易过程中收益的最大化，或者是产品的市场实现价值最大化。

而本文的目的则试图建立一个模型，说明行业协会作为第一方实施作用于行业特质性资源，使之集聚和整合，从而形成预期协会租；协会租的增加导致协会企业总收益的增加。在一个合理的分配政策下，最终导致成员企业预期自身利益增加，从而提高了其为组成协会而付出的努力水平。

## 2.基本模型

我们首先不考虑协会形成以后的分配机制，而是假设在实施公平的分配政策（对于产生的协会租实施平均分配）时，是否存在一个动力机制，能自发推动企业形成协会，这个动力主要来自于协会成立前后的收益差额，我们主要通过联盟博弈中的夏普利值（Shapely Value）这一工具将收益内生出来<sup>②</sup>，从而研究的重点在于行业协会能否在没有外力（如政府等行政机构的推动）作用下自发产生。其次，我们通过对模型的拓展，放松假设条件，摒弃公平分配，而代之以一系列分配政策的谈判，从而分析行业协会能否达到的一种稳定的均衡状态，这就是所谓的行业协会的均衡问题。在行业协会的分析中，我们可以看出，协会稳定性的外在界定即是行业协会内部的分配政策选择，一旦行业协会成员企业组成的谈判各方对分配政策达成一致意见，协会就具有相对稳定性，因为任何成员都无法在退出协会后，从外部市场上得到比协会内部分配更多收益。

我们试图建立一个博弈模型（完全且完美信息）来分析企业组建协会的动因。为使模型简单化，我们考虑最简单的情况。假设（1）在同一行业只存在两个生产性企业，生产相同质量的产品；（2）既不考虑市场不确定性，也不考虑技术不确定性；（3）不考虑市场需求限制，企业能在市场上按照既定的价格出售所有的

---

<sup>①</sup>当然，由于协会的组成产生了一些额外的组织或管理成本。我们在分析的时候，假设这些成本完全可以由“协会租”进行弥补，从而使得这部分额外的收益大于零。

<sup>②</sup>对联盟博弈和夏普利值的教科书性质的介绍参见 Osborne 和 Rubinstein（1994），第 13 章和第 14 章。用夏普利值来表示联盟博弈中博弈双方收益解的可行性参见 Gul（1989）。

产品；(4) 企业一旦选择了一定的产量水平，则在谈判过程中产量不变<sup>①</sup>；(5) 将众多分散的市场需求者集中考虑，即定义产品需求者为批发商或零售商的一个集合<sup>②</sup>，(6) 行业协会成立后，内部分配是平均分配。

我们认为，生产性企业会分析协会成立前后自身预期收益的差别，进行权衡，从而考虑就是否形成协会而进行努力。由于考虑的是公平分配政策，在谈判博弈中双方的力量是相同的，任何一个企业的拒绝合作都可能谈判破裂，协会解散，而导致在市场上的竞争。

在生产性企业没有成立协会时，定义谈判参与人集合  $N = \{Z_1, Z_2, T\}$ ，其中  $Z_1$  和  $Z_2$  表示同一行业内生产同样产品的两家代表性企业， $T$  代表购买该行业内产品，进行交易的所有批发或者零售商的集合。令  $K \subseteq N$ ，表示参与合作的参与人的集合。定义函数  $V(K): K \rightarrow R$ ，表示当合作的参与人集合是  $K$  时，他们能得到的总收益。

参与人  $Z_1$  和参与人  $Z_2$  的同类同质产品，但是市场份额不同。 $Z_1$  所占的市场份额大于  $Z_2$ 。假设  $Z_1$  生产的产品在市场上实现的价值是  $P_1$ <sup>③</sup>， $Z_2$  实现的价值是  $P_2$ ，由于市场份额不同，则  $P_1 > P_2$ 。

我们首先分析第一种情况，企业没有成立行业协会，而是在市场上实现竞争。根据定义可知， $V(\{Z_1\})$  是没有交易对象与之交易时，参与人  $Z_1$  能实现的价值， $V(\{Z_2\})$  的含义与之相同。根据假设条件，产品价值的实现必须由交易双方参与，我们可知， $V(\emptyset) = 0$ ， $V(\{Z_1\}) = V(\{Z_2\}) = V(\{T\}) = V(\{Z_1, Z_2\}) = 0$ ；

$$V(\{Z_1, T\}) = P_1, V(\{Z_2, T\}) = P_2, V(\{Z_1, Z_2, T\}) = P_1 + P_2$$

则夏普利 (shapely) 谈判解为：

$$B_{Z_1}^* = \sum_{K \subseteq N, Z_1 \in K} (V(K) - V(K \setminus \{Z_1\})) \frac{(k-1)!(n-k)!}{n!}$$

<sup>①</sup>企业的生产性活动是协会租实现的条件。第一方实施对行业特质性资源进行整合，最终导致协会租产生，这一切最终都要在市场上通过产品得以实现。假设企业在谈判过程中产量不变有利于简化分析。

<sup>②</sup> 企业产品的价值实现需要引入市场需求者，因为行业协会中的成员企业都是交易一方，无法相互交易从而使产品的价值得以实现。

<sup>③</sup> 在这里， $P_1$  有着特殊的含义，并不是指产品在市场上销售的价格，而是能实现的价值。其总额是生产者以及与之交易的批发或者零售商收益的总和。以下  $P_2$  也有着相同的含义。

$$\begin{aligned}
&= (P_1 + P_2 - P_2) \frac{(3-1)!(3-3)!}{3!} - (0) \frac{(2-1)!(3-2)!}{3!} + (P_1 + 0) \frac{(2-1)!(3-2)!}{3!} \\
&= \frac{1}{3}P_1 + \frac{1}{6}P_1 \\
&= \frac{1}{2}P_1
\end{aligned}$$

其中， $k$  是集合  $K$  中的元素的个数， $n$  是集合  $N$  中元素的个数，这里， $n=3$ 。

同理可得，

$$\begin{aligned}
B_{Z_2}^* &= \frac{1}{2}P_2, \\
B_T^* &= \frac{1}{2}(P_1 + P_2)
\end{aligned}$$

这意味着在没有成立行业协会时，生产性企业从一般竞争性市场上得到的收益与其同行业的竞争性企业没有任何关联，当市场容量足够大的时候，其收益的实现只是与该企业所占的市场份额以及交易对象有关。而事实上，如果交易中谈判双方力量均衡的条件下，其收益是其市场份额所能实现的产品价值的二分之一。

接下来我们分析第二种情况：存在预期协会租的情况下，生产性企业是否有组成行业协会的动机。为了便于分析，我们假设行业协会已经存在，计算出生产性企业在协会成立后通过企业内部协作并与交易对象发生交易，从而能获得的总体收益；同时，根据我们前面的假设的协会成员内部属于公平分配，得出协会中单个成员的收益状况，并与未成立协会时进行比较，从而得出生产性企业是否有成立行业协会的内在动力。

行业协会成立后，谈判参与人的集合  $N' = \{I, T\}$ ，其中  $I = \{Z_1, Z_2\}$ ， $Z_1$  和  $Z_2$  是协会中的成员<sup>①</sup>，而一旦其中任何一个成员拒绝合作，协会就宣告解散，即生产性企业之间又变成其产品市场上的自由竞争状态<sup>②</sup>。正如我们在概念界定部分中所分析的那样，正是由于第一方实施的作用会使行业特质性资源得到整合，从而使协会租的产生成为可能。我们用  $R$  表示扣除了协会的管理成本以及其他必要支出以外的净的协会租。协会内部成员都是交易一方，协会租也无法在行业协会

<sup>①</sup> 这里不考虑协会成立以后吸引其他成员加入的情况，因为我们认为，行业协会本质上是一种“相容性集团”（曼库·奥尔森，1980），在这个情况下，行业内的企业加入协会导致规模扩大，从而使行业协会的第一方实施功能充分发挥，对行业特质性资源的整合更为充分，从而协会租增加。

<sup>②</sup> 这种情况和我们平时理解的行业协会成员参与有着略微的偏差。在通常意义下，行业协会的某个成员退出协会不会对整个协会产生实质性的影响，因而，成员是否退出完全取决于该成员加入协会前后的收益比较，因而对协会稳定性的影响可以忽略不计。然而，当企图退出的成员达到一定程度时，这些成员退出协会导致作为第一方实施的协会解散，从而无法对行业特质性资源进行整合，最终导致协会租的消逝，最终使谈判各方受损。因而对谈判对手——协会的其他成员构成了可置信威胁。我们在分析过程中，简化分析为只有两个谈判参与者，将这些谈判双方试作一个整体，任何一方不合作都会导致谈判破裂，从而协会解散。

内部实现，从而 $V(I)=0$ 。根据前面的定义，我们得出， $V(\emptyset)=0$ ， $V(\{T\})=0$ ，而协会租则只有在交易活动中才能体现其价值，因而

$$V(I, \{T\}) = P_1 + P_2 - R$$

其夏普利谈判解为：

$$\begin{aligned} B_I^* &= \sum_{K \subseteq N, I \subseteq K} V(K) - V(K \setminus I) \frac{(k-1)!(n-k)!}{n!} \\ &= (P_1 + P_2 - R + 0) \frac{(2-1)!(2-2)!}{2!} \\ &= \frac{1}{2}(P_1 + P_2 - R) \end{aligned}$$

同理可得， $B_T^* = \frac{1}{2}(P_1 + P_2 - R)$

由于协会内的分配政策是实施公平分配，则我们可以得出

$$B_{Z_1}^* = B_{Z_2}^* = \frac{1}{4}(P_1 + P_2 - R)$$

根据观察，我们发现， $B_I^* = \frac{1}{2}(P_1 + P_2 - R) > \frac{1}{2}(P_1 + P_2) = B_{Z_1}^* + B_{Z_2}^*$ ，因而我们可以得出以下结论：

**命题 1：**当市场需求没有受到约束时，企业之间形成行业协会，可以增加成员企业的总收益，这对整个社会是一种福利水平的改进。

同时， $B_{Z_1}^* = \frac{1}{2}P_1$ ， $B_{Z_1}^{**} = \frac{1}{4}(P_1 + P_2 - R)$ ，

$$\begin{aligned} \text{则 } B_{Z_1}^* &= B_{Z_1}^{**} - B_{Z_1}^* \\ &= \frac{1}{4}(P_1 + P_2 - R) + \frac{1}{2}P_1 \\ &= \frac{1}{4}(R + P_2 - P_1) \end{aligned}$$

要使 $Z_1$ 在协会成立后的预期收益大于协会成立前，则必须 $B_{Z_1}^* > 0$ ，则 $R + P_2 > P_1$ ，即 $P_1 < P_2 + R$ ，这也就意味对不同市场占有份额的企业来说，当这种份额差异导致其所实现的价值小于行业特质性资源所带来的协会租时， $Z_1$ 有组建行业协会的动机。

同理可得， $B_{Z_2}^* = B_{Z_2}^{**} - B_{Z_2}^* = \frac{1}{4}(R + P_1 - P_2)$

当  $B_{Z_2}^* > 0$  时， $Z_2$  有动力组建行业协会。而由假设条件得， $P_1 > P_2$ ，从而  
导致  $B_{Z_2}^*$  恒大于零，因此  $Z_2$  始终存在着组建行业协会的内在动力。据此，我们  
可以得到如下结论：

**命题 2：**企业是否组建行业协会的内在动因分别来自于成立协会前后预期收益的  
对比。当由于行业间各个企业所占市场份额不同导致其实现的价值差别小于协  
会租时，市场份额较大的生产企业才有动力组建行业协会；而市场份额较少的  
产品生产者永远有动力组建行业协会。

$$\text{另外，我们得知， } B_{Z_1}^* = B_{Z_1}^{*'} - B_{Z_1}^* = \frac{1}{4}(R + P_2 - P_1)$$

$$\text{同理， } B_{Z_2}^* = B_{Z_2}^{*'} - B_{Z_2}^* = \frac{1}{4}(R + P_1 - P_2)$$

则  $B_{Z_1}^* - B_{Z_2}^* = \frac{1}{2}(P_2 - P_1) < 0$ ，由假设条件  $P_1 > P_2$  可知， $Z_1$  在行业协会成  
立后获得的收益的增量要小于  $Z_2$  获得的收益增量，这就意味着，市场占有份额  
较少的企业  $Z_2$  可以从行业协会成立中获得更多的收益。我们可以据此得出，在  
同等条件下（其中隐含分配政策基于公平的假设），一般来说，市场占有份额较  
少的企业生产愿意付出更多的努力来组建行业协会<sup>①</sup>。据此我们可以得出：  
**命题 3：**市场占有份额的差异导致生产企业在成立协会前后收益存在差别，从而  
影响双方组建协会的努力程度。一般来说，市场份额较少的生产企业愿意付出  
更多的努力来组建行业协会。

我们认为，这三个理论命题基本符合了行业协会的一般情况。企业组成行业  
协会的动机就是有着参与对协会租分配的预期，因为协会成立后，通过内部治理  
和外在对行业内事务的管理，从而导致整个行业受益，促进了行业发展，这是一  
种帕累托效率增进。各个企业是否参与协会，完全取决于其收益对比。一般来  
说，当企业之间市场占有份额差距比较大的时候，大企业占据了大部分市场，形  
成事实上的垄断，并且可以从政府那儿得到支持，因而对行业协会成立缺乏兴  
趣；而中小企业由于势单力薄，无法对政府施加压力或者与交易对手抗衡而更  
倾向于付出更多的努力来形成协会。

<sup>①</sup> 我们曾对江苏省一些自发形成的行业协会进行调研（我们特别指出这种情况符合自发形成的行业协会的情况，主要是将体制内生成的行业协会排除在外，因为体制内生成模式的行业协会由政府牵头，牢牢抓住了行业内的龙头企业。这些企业往往占有非常大的市场份额，这就需要纳入其他完全不同的分析框架体系）。调研的发现完全支持该命题。在现实生活中，最热衷行业协会工作的恰恰不是在该行业中的龙头老大，而是那些规模较小，市场份额较少，得不到政府直接保护的中小企业以及民营企业，他们对行业协会的依赖程度比较大。

---

### 三、行业协会的稳定性分析——模型的拓展

以上的分析说明了由于作为第一方实施的行业协会将行业特质性资源集聚和整合起来，导致同行企业具有协会租的预期，从而带来整个行业福利水平的增加；并且假设协会内部采取公平分配而不考虑生产者产品质量时，得出各个企业虽然有内在动力组建行业协会，但其动力大小不同，这样带来的严重的问题是行业代表性不足。一般来说，市场占有份额大的企业通常是行业内的龙头企业，而由于其成立协会动机小于中小企业，则会影响大企业的参与积极性；而长期的公平分配会使大企业缺乏激励机制而试图脱离协会，从而导致协会的不稳定或者最终解散<sup>①</sup>。从理论上说，建立在公平分配基础上的协会缺乏自身的稳定机制。接下来我们要放宽假设条件，将协会内部分配政策由公平分配变成基于协会成员数轮谈判后的分配基础上的分配政策，同时进行一般性分析，将参与合作博弈的谈判人数增加<sup>②</sup>，在此基础上深入探讨行业协会这种合作博弈形式能否达到一种稳定状态。

青木昌彦(Aoki, 1984, P.61)把合作博弈可以界定为，“当事人得出一个有束缚力的一致同意的协议，所选择的结果可能满足各方的共同利益”。博弈理论中的合作并不意味着相关各方为了其他当事人的利益而牺牲自身的利益，每一次信息交流和行动协调只是为了增加自己的利益。我们对一个简单而最富有成效的合作博弈理论范式，即一个纯粹的谈判博弈模型稍作调整，即可产生一个合理的、唯一的行业联盟的均衡（合作解）。这时博弈参与者，行业内各生产企业之间的力量达到平衡。在此基础上形成的合作组织——行业协会是稳定有效的。

我们把行业协会均衡的状态归结为一种对协会租的稳定分配政策：在这种分配政策下，没有一个协会成员愿意脱离该协会而参与市场的完全竞争。协会均衡的实现，取决于市场条件和企业行业特质性资源存量给定的情况下，对协会的租的内部分配政策的调整，从而表现为各博弈方的谈判过程。

正如前文所分析的那样，企业由于存在参与协会租的分配预期而有形成行业协会的内在动力，这即意味着下面所进行的行业协会稳定性分析是基于协会已经

---

<sup>①</sup> 大企业脱离行业协会通常会由两种情况。其一是行业协会无法给大企业提供有选择的激励，使大企业所获得的收益无法弥补其投入的成本；其二是大企业加入行业协会可以参与协会租的分配，并且也能弥补其投入成本，这部分收益大于其在外竞争市场所获的收益，这时其退出协会的原因在于“公平分配”。“不患寡而患不均”就是最好的诠释。

<sup>②</sup> 谈判人数增加意味着放宽前面的假设条件，即协会中的任何企业无法以退出协会来作为威胁，因为该企业的退出无法构成协会的解散。而协会中企业判断自己是否加入协会以及是否退出完全取决于该企业对协会租的分配后收益的比较。

成立这个基础上的。本文将行业协会的功能界定为对协会成员之间收益的谈判进行仲裁，并对收益分配政策进行调整。换句话说，行业协会被赋予合作博弈“仲裁人”的角色。事实上，行业协会既然已经成立，则已经达成了具有一定约束力的协议。正如上一章所假设的，行业协会的分析基于“公平分配”，该分配政策已经构成了既定的有约束力的合约。我们所要描述的是对既有的“公平分配”政策调整的谈判过程。

为了找到合作博弈解，也就是行业协会的均衡问题，我们就谈判过程建立一个模型，该模型对于谈判过程的分析很大程度上应归功于泽森（Zeuthen, 1930）和海萨尼（Harsanyi, 1956, 1977）。<sup>①</sup>

我们继续沿用前文的分析，参与人  $Z_1$  和  $Z_2$  组成行业协会  $I$ <sup>②</sup>。我们已经证明，协会  $I$  所能实现的收益  $\frac{1}{2}(P_1 + P_2 - R)$  大于  $Z_1$  和  $Z_2$  在市场上竞争而获得的收益总和  $\frac{1}{2}(P_1 + P_2)$ 。因而，在该模型中，我们主要是分析  $Z_1$  和  $Z_2$  对现有协会所能实现的价值进行分配的谈判，而由行业协会  $I$  对其谈判进行仲裁，协调  $Z_1$  和  $Z_2$  之间的收益分配。

我们仍然假设参与人  $Z_2$  的市场份额占有小于  $Z_1$ 。我们知道  $Z_2$  比  $Z_1$  更倾向于成立协会，因为成立协会  $Z_2$  所得到的收益增加比  $Z_1$  更多，这个命题已经得到证明。因此， $Z_2$  会为形成协会付出更多的努力，而一旦协会成立后， $Z_2$  也比  $Z_1$  更倾向于维持协会的稳定性，因为一旦协会解散其损失也相对更大一些。因而在谈判的时候， $Z_2$  会更倾向于维持现有分配水平，而防止协会不稳定甚至导致解散。而当谈判破裂，双方无法达成统一的意见时， $Z_1$  的损失相对较少，因而  $Z_1$  更倾向于在谈判时提出更有利于自身的分配要求，从而以不合作而退出协会，以其威胁  $Z_2$  接受这种分配政策。

对于谈判博弈的阐述，我们仍然假设最简单的情况，即不考虑市场不确定性和技术不确定性。虽然我们不考虑环境的不确定性，但是由于协会租内部分配的不确定性，仍需要另外一个假设来考虑参与者的风险态度，即参与者对内部冲突（没有达成合作性协议）风险的态度。

<sup>①</sup> 对于谈判模型的详细阐述，参见 Frederik Zeuthen (1930), John Harsanyi (1956; 1977)

<sup>②</sup> 我们将参与人界定为两个，主要是基于这样的假设条件：即这里的谈判参与人是协会内部有着相同偏好的企业的集合。当该集合内部的某个企业基于自身效用最大化的追求而退出协会时，基本上不构成对行业特质性资源的影响，在第三章已经具体分析，而只有当退出的企业达到一定规模，构成了行业协解散的威胁，从而影响行业特质性资源的整合时。这时成员集合才具备谈判筹码。

$Z_1$  和  $Z_2$  风险态度由凹的冯·诺伊曼—摩根斯坦恩 (N-M) 效用函数  $U_{Z_1}(x)$  和  $U_{Z_2}(x)$  表示。 $U_{Z_1}(x)$  的定义域由参与者  $Z_1$  在协会成立后的预期收益  $B_{Z_1}$  的所有可能取值构成。由于分配的不确定性，因而，即使没有市场的不确定性，双方在达成协议前，预期收入仍然是不确定的。N-M 效用函数是指：当不能与参与者  $Z_2$  达成合作协议时，参与者  $Z_1$  的不确定预期收入的风险态度。同样， $U_{Z_2}(x)$  的定义域是协会成立后按照各种分配政策所分配的  $Z_2$  所能实现所有收益的取值构成。这一效用函数反映了博弈参与者  $Z_2$  的风险态度，即在不能与博弈参与者  $Z_1$  达成合作协议时对自己收益的不确定风险态度。

我们设立的假设条件是在协会成立后在一定分配政策的基础上进行谈判。但是，各种分配方案以及相关政策的调整可以根据需要重复许多次；并且只有当下文定义的谈判均衡实现之后，协会才会以一种稳定的组织形式成立。

假定在谈判过程中的某一时点，谈判结果确定  $Z_1$  的收益为  $B_{Z_1}$ 。如果协会  $I$  是一个有效率的分配仲裁者，则  $Z_2$  所能实现的收益  $B_{Z_2} = B_{Z_1}^* - B_{Z_1}$ ，我们将  $Z_2$  的收益用函数  $(B_{Z_1})$  来表示，则  $B_{Z_2} = B_{Z_1}^* - B_{Z_1} = (B_{Z_1})$ 。正如前面我们论述的那样，如果  $Z_1$  决定拒绝合作，因而谈判破裂导致协会解散， $Z_2$  会有较大的损失，于是  $Z_1$  以此作为威胁，以满足其对更高收益分配的要求。但是同样也有对称的情形：如果不能达成一份使其满意的协议， $Z_2$  也可以拒绝合作。一般而言，参与谈判的各方会从各种可能的威胁中作出一个选择，每一个可能的威胁意味着不同的非合作程度。为简单起见，我们假定每一方的威胁是唯一的。在发生冲突时，也即是双方无法就一个可能的分配政策达成一致意见而导致协会解散。这时  $Z_1$  和  $Z_2$  就会变成市场竞争者的关系。正如前面所分析的，在完全竞争市场上，当市场需求没有限制的时候， $Z_1$  的收入为  $B_{Z_1}^* = \frac{1}{2}P_1$ 。在最差的情况下， $B_{Z_1}^*$  的值有可能为零。本文不考虑这种极端情况，仅仅考虑  $B_{Z_1}^* > 0$  的情况。由于  $B_{Z_1}^*$  的值是在双方不合作，协会无法成立的情况下形成的，因而  $B_{Z_1}^*$  的值是由模型外因素决定的，是个外生变量。此时  $Z_1$  的效用为  $U_{Z_1}(B_{Z_1}^*) = U_{Z_1}(\frac{1}{2}P_1)$ ，我们可以将其简单地表示为

$U_{z_1}$ 。

假设在谈判过程中的某一时点， $Z_1$  仔细考虑是否应该在  $B_{z_1}$  之外要求增加一定分配份额  $W$ 。 $B_{z_1}$  为该时点  $Z_1$  谈判所确定的总收益。 $Z_1$  提出这项要求的条件是，他认为预期效用  $(1 - q)\{U_{z_1}(B_{z_1} + W) - U_{z_1}(B_{z_1})\}$ ，大于由于公开冲突中导致协会解散而带来的成本的增加，因为其预期成本是  $q\{U_{z_1}(B_{z_1}) - U_{z_1}\}$ 。<sup>①</sup>其中， $q$  为主观概率，反映的是  $Z_1$  对  $Z_2$  拒绝合作的可能性评价，当然，这种评价建立在  $Z_1$  坚持增加  $W$  收益的基础上。当两者相等时，在  $B_{z_1}$  上，可以求出  $Z_1$  所能容忍的增加  $W$  可能带来公开冲突的最高概率。

$$\text{由 } (1 - q)\{U_{z_1}(B_{z_1} + W) - U_{z_1}(B_{z_1})\} = q\{U_{z_1}(B_{z_1}) - U_{z_1}\},$$

$$\text{得 } q = \frac{U_{z_1}(B_{z_1} + W) - U_{z_1}(B_{z_1})}{\{U_{z_1}(B_{z_1} + W) - \hat{U}_{z_1}\}}$$

$$\text{因而, } \frac{q}{W} = \frac{U_{z_1}(B_{z_1} + W) - U_{z_1}(B_{z_1})}{W\{U_{z_1}(B_{z_1} + W) - \hat{U}_{z_1}\}}$$

而且，当  $W \rightarrow 0$  时，

$$\frac{q}{W} = \frac{U_{z_1}(B_{z_1})}{U_{z_1}(B_{z_1}) - U_{z_1}}$$

这一比率表示，在  $B_{z_1}$  处， $Z_1$  要求其收入有一个极其微小增加收益的决心<sup>②</sup>。

我们令  $F_{z_1}(B_{z_1}) = \frac{U_{z_1}(B_{z_1})}{U_{z_1}(B_{z_1}) - U_{z_1}}$ ，这就意味着， $F_{z_1}(B_{z_1})$  的值越大， $Z_1$  越会大胆

地要求一个高于  $B_{z_1}$  的收益分配，我们可以类似地将  $F_{z_1}(B_{z_1})$  称为  $Z_1$  在  $B_{z_1}$  处的大胆程度<sup>③</sup>。

<sup>①</sup> 这种分析方法源自于青木昌彦，(Aoki Masahiko, 1984), The co-operative game theory of the firm, 青木昌彦在书中利用该谈判模型来分析企业中雇员和作为股东代表的管理者收益谈判。

<sup>②</sup> 这一分析方法也经常出现在雇佣合约理论中，而且含义跟我们所阐述的相似。事实上，雇佣理论中的  $W$  就是我们常说的风险溢价。具体参见 Harsanyi (1956), Azariadis(1975)。

<sup>③</sup> 关于“大胆程度”一般性的论述，参见 Aumann & Kurtz, 1977, P.1147。这也是基于雇佣合约中，雇员和

对于  $Z_2$  而言，当  $Z_1$  撤消合作时， $Z_2$  的收益也是在完全竞争的市场上所能实现的产品价值，上一章我们已经得出了竞争情况下  $Z_2$  的收益是  $\frac{1}{2}P_2$ ，即  $B_{Z_2}^* = \frac{1}{2}P_2$ ，同样， $B_{Z_2}^*$  也是模型的外生变量，这时  $Z_2$  的效用函数为  $U_{Z_2}(B_{Z_2}^*) = U_{Z_2}(\frac{1}{2}P_2)$ ，我们用  $U_{Z_2}$  来表示。假设  $q$  反映的是  $Z_2$  对  $Z_1$  拒绝合作的可能性评价，如果  $Z_2$  在时点  $t$  拒绝为  $Z_1$  增加  $W$  的收益，也没有使得  $Z_1$  撤消其合作，这时， $Z_2$  的效用函数为  $(1 - q) U_{Z_2}\{ (B_{Z_1})\} + q U_{Z_2}\{ (B_{Z_1} + W)\}$ ，然而，如果  $Z_2$  无法与  $Z_1$  达成协议，且  $Z_1$  撤消其合作，此时  $Z_2$  的损失就为  $q U_{Z_2}\{ (B_{Z_1} + W)\} - U_{Z_2}$ 。

根据前文所述与  $Z_1$  一致的对称性， $Z_2$  能容忍的增加  $W$  可能带来公开冲突的最

大风险为：
$$\frac{q}{W} = \frac{U_{Z_2}\{ (B_{Z_1})\} - U_{Z_2}\{ (B_{Z_1} + W)\}}{W U_{Z_2}\{ (B_{Z_1} + W)\} - U_{Z_2}\{ (B_{Z_1})\}}$$

当  $W \rightarrow 0$  时，
$$\frac{q}{W} = \frac{U_{Z_2}\{ (B_{Z_1})\} - U_{Z_2}\{ (B_{Z_1} + W)\}}{U_{Z_2}\{ (B_{Z_1})\} - U_{Z_2}\{ (B_{Z_1} + W)\}}$$

这一表达式表示，在  $Z_1$  收益为  $B_{Z_1}$  的水平上， $Z_2$  拒绝再为其增加极其微少的收入的决心。用前面相同的方法，则

$$F_{Z_2}(B_{Z_1}) = \frac{U_{Z_2}(B_{Z_1}) - U_{Z_2}(B_{Z_1} + W)}{U_{Z_2}(B_{Z_1}) - U_{Z_2}(B_{Z_1} + W)}$$

大胆程度。

在数学概念上，可由

$$F_{Z_1}(B_{Z_1}) = \frac{U_{Z_1}(B_{Z_1}) - U_{Z_1}(B_{Z_1} + W)}{U_{Z_1}(B_{Z_1}) - U_{Z_1}(B_{Z_1} + W)}$$

得到  $W \rightarrow 0$ 。

海萨尼 (Harsanyi, 1977) 将这一关系称为“泽森原理”(Zenthen Principle)，也可以将其写成

---

作为股东代表的管理者进行的谈判。大胆程度实际就是边际风险溢价的倒数，而边际风险溢价是为了对雇员承担的内部冲突风险在概率上一个及其微小的增加所必须进行的补偿。我们借用“大胆程度”这个术语，是基于此时协会成员的博弈各方的谈判过程与雇佣理论中的谈判过程类似。

$$\frac{dB_{z_1}}{d} = F_{z_1}(B_{z_1}) - F_{z_2}\{ (B_{z_1}) \} (B_{z_1})$$

事实上，该等式就是在行业协会既定的分配政策基础上，谈判双方就其中一方要求增加部分收益分配的一阶条件。当等式右边为零时，谈判过程达到均衡状态，这样就形成了行业协会的均衡状态。在这一状态下，任何一方博弈参与者如果不承担更高的由于另一方可能撤消合作造成其预期效用损失，他就无法提高其效用水平。因此，“理性”的参与者不会为了获得更高的协会租份额而偏离这一状态。由此，我们得到如下命题：

**命题 4：**当行业协会中的某些企业在谈判博弈中提出对自己更有利的分配政策，如果他们承担谈判破裂导致协会解散而遭致损失的意愿更为坚定，参与谈判的其他企业就会作出让步，从而接受新的分配政策。

**命题 5：**当协会成员中的任何谈判一方以退出协会作为最有力威胁，没有任何一方能在协会解散时，在不造成损失的情况下获得效用的增进，这就使成员企业在相互制衡中达到协会的稳定。

在我们看来，这两个命题也是符合行业协会一般特征的。行业协会在既定的分配政策下，随着外界市场变化，必然会出现一个或部分成员企业不满足现有的分配政策，从而提出新的对自己有利的分配方案，以退出协会作为威胁。当这些企业能坚决承担由于谈判破裂导致作为第一方实施的协会解散，行业特质性资源无法整合从而导致协会租不存在，最终造成损失的风险时，其他成员企业就会接受这种新的分配方案；而由于新的分配方案导致其他成员收益下降，因而这些企业也接受下降的收益以及协会解散后的损失之间进行权衡。协会中的成员企业都是以退出协会作为威胁，其行为决策也都是建立在对其他成员企业退出协会可能性的主观判断基础上的。各方的博弈和权衡最终导致了协会的均衡。

## 四、对模型结论的实证分析——以江苏省紫菜协会为例

### 1、江苏省紫菜协会案例的简单介绍

江苏省是中国条斑紫菜的主要生产地区（山东以南、浙江以北的海域），其中又以连云港和南通两大产区为主。江苏紫菜从七十年代开始，经过 30 年左右的发展，栽培面积达 10 万多亩，育苗面积 11 万平方米，达到年产紫菜标准制品 17 亿枚、产值 7 亿元的产业规模，产品 90%以上出口，条斑紫菜的栽培面积、产量及配套产业规模均占全国的 95%以上，已初步形成配套完整的产业体系。

然而，紫菜行业面临的问题也非常突出，主要表现在以下三个方面：（1）紫菜交易分散经营，缺乏统一的质量标准，紫菜的质量参差不齐，购买方随意压价，

---

导致紫菜价格低迷，紫菜质量下降；（2）紫菜加工技术和销售价格基本上为国外（主要是日本）控制，中国紫菜的国际价格非常低，只有韩国、日本紫菜价格的三分之一；（3）紫菜出口主要到欧美国家、澳大利亚等，紫菜消费大国日本采取配额分配和进口许可证制度，导致中国紫菜迟迟不能直接进入日本市场，对日出口多年来一直保持零的记录。这些问题严重阻碍了中国紫菜产业的进一步发展。近3年来，中国干紫菜产量一方面节节攀升，另一方面销售价格却一路走低，并且远远大于生产成本的下降幅度。紫菜的利润率也从2001年的25%骤减到2003年的5%左右。

紫菜生产企业对于此现象忧心如焚，然而凭借单个紫菜生产企业根本无法解决这些问题。2003年2月15日，南通和连云港两地的紫菜加工、生产单位和个人自愿联合起来，组建了一个非盈利的社团组织，即江苏省紫菜协会，并经过民主协商制定了协会章程。目前，协会已发展单位会员和个人会员共110个，约占全省紫菜生产加工企业的62%。

江苏紫菜业面临的重大难题是日本紫菜市场的禁入问题，因而江苏省紫菜协会成立之处就将此事作为工作重心。江苏省紫菜协会组织考察团，代表其下属的107个会员秘密奔赴日本，进行为期15天的专题调查。遍访日本各主要紫菜市场集散地之后，考察团采集到了日本官方对于干紫菜进口配额情况的第一手资料：2003年，日本进口韩国紫菜的配额已经达到1.3亿张。江苏等地生产地域、温度以及所处的纬度都与日本相似，紫菜与日韩紫菜属于同类品种，在养殖、加工方式、产品规格和品质等方面也大都相同，只让韩国享有紫菜进口配额，有失公允，事实上明显违反了WTO有关规定，构成了对中国产紫菜出口日本的歧视性贸易壁垒。

2004年2月25日，江苏省紫菜协会代表其下属110个会员，向国家商务部申请反贸易壁垒调查，请求调查并认定日本政府在紫菜进口方面存在贸易壁垒，并要求在此基础上与日本政府进行磋商，取消对原产于中国的条斑紫菜的进口限制措施。当天下午，商务部公平贸易局正式受理了上述申请。2004年4月22日，商务部应申请人——江苏省紫菜协会提出的贸易壁垒调查申请，依据《对外贸易壁垒调查暂行规则》的规定，发布第16号公告，对日本紫菜进口管理措施进行为期半年的贸易壁垒调查。调查期间，商务部与日方政府有关部门共举行了3次磋商并取得积极进展，日方承诺在合理期限内采取切实措施解决中方关注。据悉，日方已经承诺中国紫菜明年开始将获得进口许可，中日双方将就有关技术问题继续磋商。2004年10月21日，依据《对外贸易壁垒调查暂行规则》第二十二条的规定，商务部发布第65号公告，决定中止对日本紫菜进口管理措施进行的贸易壁垒调查。由此，历时半年的我国“贸易壁垒调查第一案”正式宣告中止，也标志着我国贸易壁垒调查制度从立法向司法实践成功迈出了第一步。2005年

---

2月21日，日本经济产业省在日本《经济产业公报》和《通商弘报》上登载了经济产业省第19号“进口通告”，公布了日本2005年紫菜进口配额方案。进口通告取消了对进口干紫菜和调味紫菜原产国的限定，并载明2005年日本干紫菜和调味紫菜进口配额总量为4亿张，值此日本对中国紫菜进口关闭了20年的大门终于开启。

## 2、对论证分析结果的实证检验

了解了江苏省紫菜协会成立的背景以及相关的行为，现在我们将江苏省紫菜协会的案例纳入上述理论模型的分析框架进行检验。

首先需要明确的是，江苏省紫菜协会正是“体制外生成”模式行业协会的典型代表，是由行业内相关企业自发组织起来的，政府在成立协会过程中并没有直接参与。江苏省海洋渔业局作为业务主管部门对协会成立积极支持而不干涉行业协会的具体运作，江苏省紫菜协会具有相当的独立性，完全可以根据江苏紫菜行业的发展要求以及紫菜生产企业的利益来制定治理方式和分配政策，代表了江苏紫菜企业的根本利益。

江苏省紫菜的主要生产企业都集中在南通和连云港两地，我们可以近似地认为南通和连云港的紫菜生产企业有着相同的偏好，都是为了维护本地企业利益而与另一个地区的企业进行谈判。当其中一个地区的紫菜生产企业退出协会后，紫菜协会就无法组织，因而任何一个地区紫菜生产企业如果提出退出协会都是有利的威胁。中国加入WTO之后，江苏省紫菜生产企业面临着进一步扩大国际市场的动力，要求成立紫菜协会，组织协调，实现国内外市场一体化。两地企业看到进入日本市场的巨大利润，产生从非合作博弈向合作博弈转化的要求。尽管两地的紫菜生产企业对紫菜价格和产量以及进入日本市场后配额的分配有着不同的看法，但是在对日贸易壁垒消除前，他们都不能损害对方的利益，也不会产生公开冲突的成本，除非他们停止合作，而这样会导致贸易壁垒无法消除从而使得市场无法扩大。

江苏省紫菜协会的成立主要在于该行业特质性资源比较容易得以整合。具体说来，紫菜行业的特质性资源主要体现在以下几个方面：

(1) 统一的质量标准。由于紫菜属于最终消费品行业，品种繁多，其质量标准非常复杂。质量标准不统一容易导致“柠檬市场”；同时日本政府对中国的紫菜生产企业设置贸易壁垒的根本原因是处于对中国紫菜冲击日本市场的担心，从而保护本国紫菜生产企业的利益，而官方的理由则是中国紫菜质量没有达到日本进口标准。因此统一的质量标准成为紫菜行业主要的特质性资源。

(2) 内部交流的信息。紫菜市场属于竞争性市场，大量的紫菜生产企业都属于个体和私营经济，信息传递较为缓慢。企业搜寻潜在交易者信息（如地理位置、生产能力的可靠度、信用程度和产品质量等）成本变得很高。协会信息共享，

---

包括提供可获利的机会，加工技术的扩散、交易商的声誉记录等，这些都构成了江苏省紫菜协会的行业特质性资源核心部分。

事实上，紫菜行业的特质性资源得以整合具体表现在两个方面：一是在日本的贸易壁垒问题上的胜诉，使日本对中国紫菜开放国内市场，并给予一定配额，导致的中国紫菜生产企业的市场需求扩大；二是由于江苏省紫菜协会质量标准的制订导致江苏紫菜质量得到了整体提升，从而导致其国际价格提高。这两方面的正效应导致江苏紫菜生产企业的预期协会租提高。而所有行为仅仅依靠单个厂商无法组织起来，因为其成本较大，并不是单个企业所能承担的，必须要依靠行业内的企业有效组织起来，这样就导致了作为“第一方实施”的行业协会的产生。

作为第一方实施的江苏省紫菜协会的产生，本质上源自于江苏紫菜生产企业对行业特质性资源的整合从而导致协会租分配的预期。而这种整合的过程即第一方实施的具体内容，主要体现在紫菜协会的行业治理措施，包括如下几个方面：

(1) 统一紫菜质量标准。紫菜协会组织专家，并参照日本紫菜协会，着手制定了统一的紫菜质量标准，将干紫菜正品、副品分为七等、五等共 32 级，而由紫菜协会交易管理委员会核定具体紫菜等级。这就使紫菜生产企业的产品有了质量标准鉴定的依据。标准的制订，改变了产品质量参差不齐的状况，从而使得交易变得更加透明，减少了逆向选择行为。

(2) 建立信息共享机制。江苏省紫菜协会与大专院校和科研机构合作研制最新的全自动紫菜加工机组，先后编印七期刊物，向会员单位和个人介绍国内外紫菜生产、加工情况及市场行情；并且举办两期 300 多人的技术培训，进行技术交流；组织行业内紫菜生产企业成立考察团到外省和国外进行考察，学习同行的先进技术；定期开会相互交流行业交易商的声誉记录以及提供可获利机会等信息。江苏省紫菜协会提供的这种信息分享机制使得协会内的企业变得更加自律，从而大大降低了交易成本<sup>①</sup>。

(3) 为交易顺利进行提供的服务。江苏省紫菜协会在如东县、海安县、连云港市设立三个统一的紫菜交易市场，负责地产干紫菜的专营销售，制定全省统一规范的市场交易规则，制止压级压价的无序竞争行为，使紫菜销售从分散经营到集中竞价，减轻购买商的盘剥，同时将质量低的劣质产品挤出市场，从而提高紫菜的整体质量和价格。交易市场实行会员制。市场为会员提供交易场所及配套设施，按各市场规定的交易程序组织并主持交易会，为买卖双方代办结算，办理鉴定业务，为会员开展信息咨询、技术指导及外贸代理等服务。

(4) 与政府进行谈判。江苏省紫菜协会成立后，基于其自身利益驱动，敦促中国政府发起了对日本的反贸易壁垒案的调查。协会做了很多前期工作，包括搜集资料，自聘律师，组织赴日本、韩国考察调研等。这种自发的行为得到了中

---

<sup>①</sup>包括搜寻成本、谈判决策成本、合约实施成本等。这并不是说行业内部企业进行交易，而是行业协会之间的信息交流和分享使协会内企业与其交易对方之间的交易成本的节约。

---

国商务部的重视和支持，主要是由于单个企业联合组成行业协会，通过第一方实施，具有较强的行业代表性，从而增加了对政府游说的力度。

归根到底，作为第一方实施的机制，行业协会所有对交易治理以及行业治理总体上都促进了行业特质性资源的整合，进而导致协会租的增加。而紫菜生产企业也正是因为预期了这种协会租的形成及分配，从而进行多方的努力，克服多种困难，最终组建了江苏省紫菜协会。有了协会这个合作的平台，成员企业对行业特征性资源进行整合，最终促进成员受益。从根本上来说，该协会完全是行业内紫菜生产企业从自身利益出发而进行的一种合作博弈，而客观上导致实现了行业的战略性和分配性目标。当然，这种各方的努力都是基于成立协会后的收益分配预期，而这种努力也是根据企业占据的市场份额差异而有所不同，这与我们前面所论述的命题 1、命题 2 和命题 3 的结论是根本上一致的。

江苏省紫菜协会成立后，在“利益最大化”目标的驱动下，协会各个成员对于预期收益的分配也开始有更多的要求。各个地区的企业对自己增加收益分配的要求后对方是否接受有个主观判断，从而再根据如果对方不合作导致协会解散后自身对风险承担的意愿程度进行权衡，最终使双方在一种相互制衡中形成双方都接受并且稳定的分配政策，从而达到协会的稳定。

江苏省紫菜协会内部分配政策的权衡主要基于紫菜协会对日反贸易壁垒案胜诉后，日本市场开放后的配额分配。这种配额的获取恰恰是在第一方实施的作用下对行业特质性资源进行整合的必然结果。反贸易壁垒案是江苏省紫菜协会牵头组织申请的，协会成立后承担了提出农产品贸易救济申请的职责，并进行考察，得到日本对韩国配额情况的第一手资料，并向商务部提交《贸易壁垒调查申请书》，花费了巨额资金和人力。因而当中日紫菜贸易壁垒解除后，其配额的分配问题则应本着谁出力，谁受益的原则。作为反贸易壁垒中与日本直接对话的商务部不可能将配额直接分给具体企业，因此，这种操作性的事务必然由行业协会承担。江苏省紫菜协会作为仲裁者，从管理层面上对紫菜配额进行分配。这种分配过程实施上是南通和连云港的紫菜生产企业进行谈判的过程。而当两地的企业在分配问题上达成一致意见时，该协会达到一定的均衡，从而作为一种稳定的组织存在。这也使命题 4 和命题 5 得到了验证。

需要注意的是，行业特质性资源所产生的协会租的大小是受一定的市场条件约束的，从而会改变协会成员的预期，在一定程度上对企业行为产生影响。就江苏省紫菜协会而言，这种协会租主要来自协会对反贸易壁垒后的配额分配。然而，这种分配性机遇是非长期性因素，也就是说，当突破零配额限制，到最终实现贸易自由化，战略性或分配性机遇就会消失，从而使得行业协会产生的协会租减少，

---

最后导致协会面临着衰退或进一步职能转型的要求,这就涉及到协会演化, 从来带来制度创新以及协会功能方面的创新, 这超出了本文的研究范围。

## 五、结论

本文的核心思想来自于曼库·奥尔森关于小集团的形成的分析。在他的分析框架中, 小集团可以忽视大集团所无法避免的搭便车行为, 正是“搭便车”行为的存在, 导致集团成员不愿付出努力来提供公共产品; 而小集团正是可以提供“选择性激励”, 才可以使小集团成员愿意付出努力。然而, 曼库·奥尔森并没有就“选择性激励”如何形成进行分析, 从而导致其结论无法得到证明。而本文的研究则主要体现在“选择性激励”的产生机制上。

在本文中, 我们将“选择性激励”定义为“协会租”, 通过对行业协会形成以及稳定性分析, 得出本文的基本结论: 由于作为第一方实施的行业协会的作用, 行业特质性资源得以整合从而形成协会租; 而企业正是由于对这些协会租的分配预期, 才由原来同一产品市场上的相互竞争变成了一种合作博弈; 行业协会形成后, 协会成员基于充当博弈双方分配方案的仲裁者, 进而在各种分配方案中进行协调, 最终导致行业协会的稳定和均衡。

具体来说, 本文的基本结论主要体现在五个命题上, 即:

**命题 1:** 当市场需求没有受到约束时, 企业之间形成行业协会, 可以增加成员企业的总收益, 这对整个社会是一种福利水平的改进。

**命题 2:** 企业是否组建行业协会的内在动因分别来自于成立协会前后预期收益的对比。当由于行业间各个企业所占市场份额不同导致其实现的价值差别小于协会租时, 市场份额较大的生产企业才有动力组建行业协会; 而市场份额较少的产品生产者永远有动力组建行业协会。

**命题 3:** 市场占有份额的差异导致生产企业在成立协会前后收益存在差别, 从而影响双方组建协会的努力程度。一般来说, 市场份额较少的生产企业愿意付出更多的努力来组建行业协会。

**命题 4:** 当行业协会中的某些企业在谈判博弈中提出对自己更有利的分配政策, 如果他们承担谈判破裂导致协会解散而遭致损失的意愿更为坚定, 参与谈判的其他企业就会作出让步, 从而接受新的分配政策。

**命题 5:** 当协会成员中的任何谈判一方以退出协会作为最有力威胁, 没有任何一方能在协会解散时, 在不造成损失的情况下获得效用的增进, 这就使成员企业在相互制衡中达到协会的稳定。

---

行业存在着整体利益，是行业成员为了保护和增强行业市场势力，避免行业生产经营环境恶化或者波动，如就工资、产品价格或者产量分配达成一致，愿意放弃独立的完整市场的完整产权，接受协会控制，并且能参与分享这一协会租。因而，行业协会达到稳定的过程就是如何分配协会租的过程，在这样阶段中，协会就充当了分配仲裁人的角色。因而，从根本上来说，行业协会实际上是行业成员放弃原先各自面临的市场治理结构，转向创造和分配协会租的制度安排。行业协会因此通常都是基于行业内非交易关系——同行企业之间横向关系的单边治理结构，而不是基于交易的一种双边治理结构，这也是第一方实施这一理论命题得以存在的基础。

## 参考文献

- [1].阿尔钦, A., 1991, “产权: 一个经典注释”, 载于《财产权利与制度变迁——产权学派与新制度学派译文集》, 上海三联书店。
- [2].北京市行业协会建设与发展研究课题组, 2003, “市场经济发展对行业协会职能配置的要求”, 《民间组织研究》, 2003年第2期。
- [3].巴泽尔, Y., 1997, 《产权的经济分析》, 上海人民出版社, 上海三联书店。
- [4].陈宪, 徐中振, 1999, 《体制转型和行业协会: 上海培育和发展行业协会研究报告》, 上海人民出版社。
- [5].丹尼斯 C. 繆勒, 1999, 《公共选择理论》, 中国社会科学出版社, 杨春学等译。
- [6].冯宗宪, 柯大钢, 2001, 《开放经济下的国际贸易壁垒——变动效应, 影响分析, 政策研究》, 经济科学出版社。
- [7].洪银兴, 2004, 《以制度和秩序驾驭现代市场经济——经济转型阶段的市场秩序建设》, 国家社会科学基金重点项目课题报告, 项目编号: 02AJL002。
- [8].贾西津, 沈恒超, 胡文安等著, 2004, 《转型时期的行业协会: 角色、功能与管理体制》, 社会科学文献出版社。
- [9].江苏省民政厅: 《江苏省民间组织建设与管理创新研究》, 江苏省哲学社会科学九五规划课题, 项目编号: 苏规划 I3—014。
- [10].梁上上, 1998, “论行业协会的反竞争行为”, 《法学研究》, 1998年第4期。
- [11].彭南生, 2003, 《行会制度的近代命运》, 人民出版社。
- [12].余晖, 2003, “行业协会及其在中国转型时期的发展”, 《制度经济学研究》, 山东大学经济研究中心, 经济科学出版社, 第一辑。
- [13].余晖, 2002, 《行业协会及其在中国的发展: 理论与案例》, 经济管理出版社。
- [14].王延春, “应用贸易壁垒调查胜出, ‘紫菜案’ 示范进攻性防御”, 经济观察报, 2005年3月7日, 第五版。
- [15].张海东, 2004, 《技术性贸易壁垒与中国对外贸易》, 对外经济贸易大学出版社。

- 
- [16].郑江淮, 2004, “行业协会职能配置与政策创新”, 国家自然科学基金 2003 年度应急项目课题报告。
- [17].Alchian, A., Demsetz, H., (1972), “Production, Information Cost, and Economic Organization”, *American Economic Review*, Vol.62, 777-795.
- [18].Andrew A. Procassini, (1995), *Competitors in alliance: industry associations, global rivalries, and business-government relations*, Greenwood Publishing Group, Inc.
- [19].Aoki Masahiko, (1984), *The co-operative game theory of the firm*, Oxford University Press.
- [20].Aumann, Robert, and Kurz, Mordecai (1977), “Power and Taxes”, *Econometrica*, 45:1137-60.
- [21].Christopher Woodruff, (1998), “Contract Enforcement and Trade Liberalization in Mexico’s Footwear Industry”, *World Development*, Vol.26.
- [22].Daniel J. Seidmann, Eyal Winter, (1998), “A Theory of Gradual of Coalition Formation”, *The Review of Economic Studies*, Vol.65, No. 4.
- [23].D.E. Pollard, (1984), *Law and policy of producers' associations*, Oxford : Clarendon Press.
- [24].Debraj Ray, Rajiv Vohra, (2001), “Coalitional Power and Public Goods”, *Journal of Political Economics*, Vol.109, No 6.
- [25].Dietrich Muller-Falcke , (1998), “Problems in the Development of Local Associations: Some Observation from India”, Paper prepared for the workshop ‘SMEs and Districts: Hybrid Governance Forms, Knowledge Creation and Technology Transfer’, Castellanza, 5-7 November.
- [26].Eisenberg, Melvin (1976), *the Structure of the Corporation*. Boston: Little,Brown.
- [27].Francisco Durand, Eduardo Silva, (1998), *Organized Business, Economic Change, and Democracy in Latin America*, Coral Gables, North-South Center Press.
- [28].Franz Traxler, Employers VS Product Associations: Different Dynamics in Associational Governance.
- [29].Grant, Wyn and William Coleman (1987), “Conclusions”, in Wyn Grant (ed)(1987), *Business Interests, Organizational Development and Private Interest Government*, Berlin: De Gruyter.
- [30].Greif , Avner (1993), “Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade : The Maghribi Traders’ Coalition”, *The American Economic*

---

Review , June

- [31].Greif, Avner, Paul Milgrom, and Barry R.Weingast(1994), “Coordination, Commitment , and Enforcement : The Case of the Merchant Guild”, *Journal of Political Economy*, Vol.102, No.4.
- [32].Greif, Avner , 2003, “On the Inter-relations and Economic Implications of Economic, Social Political and Normative Factors: Reformations from Two Late Medieval Societies”, working paper.
- [33].G.W.J Hendrikse and W.J.J Bijman, “On the Emergence of Growers’ Associations: Self-selection Versus Market Power”.
- [34].Gul, F., (1989), “Bargaining Foundations of Shapley Value”, *Econometrica*, Vol.57(1), 81-95.
- [35].Harsanyi, John (1956), “Approaches to the Bargaining Problem Before and After the Theory of Games: a Critical Discussion of Zeuthen's, Hicks's, and Nash's Theories”, *Econometrica* 24: 144-57.
- [36].Harsanyi, John (1977), *Rational Behaviour and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- [37].Hart, O. and J. Moore, (1990), “Property Rights and the Nature of the Firm”, *Journal of Political Economy*, Vol.98, 1119-1158.
- [38].Hart, O. and J. Moore, (1999), “Foundations and of Incomplete Contracts”, *Review of Economic Studies*, Vol.66, 115-138
- [39].Hollingsworth, J.R, Schmitter, Philippe C.and Streeck,W.(ed)(1994), *Governing Capitalist Economies : Performance and Control of Economic Sectors*, Oxford University Press.
- [40].John McMillan, Christopher Woodruff (2000), “Private order under dysfunctional public order”. Stanford Law School, John M.Olin Program in Law and Economics, Working Paper, No. 189, February 2000.
- [41].Justin Greenwood, (2003), *The Challenge of Change in EU Business Associations*, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan.
- [42].Leonard H. Lynn, Timothy J. McKeown, (1988), *Organizing Business: Trade Associations in America and Japan*, Washington, D.C: American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- [43].Martyn F. L. Rademakers, (2000), “Agents of Trust: Business Associations in Agri-food Supply Systems”, *International Food and Agribusiness Management Review*, Iss. 3 , 139–153.
- [44].Mancur Olson, (1980), *The logic of Collective Action: Public Goods and the*

---

*Theory of Groups*, Harvard University, Cambridge, Massachusetts.

- [45].McMillan, John and Christopher Woodruff,(2000), “Private Order under Dysfunctional Public Order”, Stanford law School, John M.Olin Program in Law and Economic, Working Paper No.189, February 2000.
- [46].Milgrom, Paul R.,Douglass C.North, Barry R. Weingast,(1990), “The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs”, *Economics and Politics*, 2:1-23.
- [47].NICB (National Industrial Conference Board),(1925), *Trade Associations, Their Economic Significance and Legal Status*. New York: National Industrial Conference Board.
- [48].Osborne, M., and Rubinstein, A., (1994), *A Course in Game Theory*, Cambridge: MIT Press
- [49].Pfeffer Jeffrey and Gerald R. Salanick, (1978), *The External Control of Organizations*, New York: Harper and Row.
- [50].Rajan, R., and Zingales, L., (1998), “Power in a Theory of the Firm”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol.113 (2), 387-432.
- [51].Raiffa, Howard (1982),*The Art and Science of Negotiation*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- [52].Richard, F, Doner, Ben Ross Schneider,(2000), “Business Association and Economic Development: Why Some Associations Contribute More than Others”, *Business and Politics*, Volume 2, Issue, 3.
- [53].Schneiberg ,Mark, and Hollingsworth , J.Rogers (1990). “Can Transaction Cost Economics Explain Trade Associations?” In Masahiko Aoki , Bo Gustaffaon , and Oliver Williamson (eds), *The Firm as a Nexus of Treaties* (pp.320-346). London and Beverly Hills: Sage Pulications.
- [54].Schmitter, Philippe C. and Wolfgang Streeck (1981), “The Organization of Business Interests: A Research Design to Sturdy the Association Action of Business in the Advanced Industrial Societies of Western Europe”, Discussion Paper IIM/LMP, Berlin: Wissenschaftszentrum.
- [55].Staber, Udo and Howard, Aldrich (1983), “Trade Associations Stability and Public Policy”, in R.H. Hall and R.E.Quinn (eds), *Organizational and Theory and Public Policy*, London, Sage Publications.
- [56].Streeck,W. and Schmitter, Philippe C.(1985), *Community , Market , State --- and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order”* In Streeck,W. and Schmitter, Philippe C.(ed)(1985), *Private Interest*

---

*Government : Beyond Market and State*(pp.1-29) , Sage Publications Ltd.

- [57].Tito Bianchi, (1999), “Development Discontinuities: Leads and Intermediaries in Producer’s Associations”, UNU/WIDER Working Papers, No.166.
- [58].Victor Perstoff, (1987), “The Effect of State Institutions on Associative Action in the Food Processing Industry”, in Wyn Grant(1987), *Business Interests, Organizational Development and Private Interest Government*, Berlin: de Gruyter.
- [59].Whitney, Simon N (1934), *Trade Associations and Industrial Control, A Critique of the N.R.A.*, New York: Central Book Co.
- [60].Xavier Vives, (1990), “Trade Associations Disclosure Rules, Incentives to Share Information, and Welfare”, *the RAND Journal of Economics*, Vol.21, No.3 (Autumn), 409-430.
- [61].Zeuthen, Frederik (1930), *Problems of Monopoly and Economic Warfare*, London: George Routledge & Sons.

## 行业特质性资源、联盟博弈和第一方实施

### ——以江苏省紫菜协会对日反贸易壁垒为例

**摘要：**企业成立行业协会具有内在动因。作为第一方实施的行业协会成立后使行业特质性资源得以整合，从而形成了协会租，而企业形成行业协会的内在动因正是对协会租的预期分配，这是建立在合作基础上的一种博弈；而这种内在动因并不能使行业协会达到均衡，当部分成员企业以退出协会作为最有力的威胁，没有任何一方能在协会解散时，在不造成损失的情况下获得效用的增进，这就使双方在一种相互制衡中形成稳定状态。这种均衡的实现过程，就是在行业特质性资源存量给定的情况下，对预期协会租的内部分配政策的调整过程。江苏省紫菜协会对日反贸易壁垒案例，正是对上述理论命题的实证检验。

**关键词：**行业协会 行业特质性资源 第一方实施 联盟博弈 协会租

---

# Industry-specific Resources, Co-operative Game and First Party Enforcement

——A Study on the Case of Countering Japan's Trade Barrier by  
Jiangsu Laver Association

**Abstract:** The firms have their own incentive to form Industry Association(IA). After the formation of IA, the industrial- specific resources can be integrated to form associational rents. The incentive for firms to form IA is the expected allocation of associational rents. This is a game based on cooperation. But it can not make IA stable. Neither bargaining can expect to raise its utility any further without risking higher losses caused by a breakdown of IA, assuming that other party exercise the maximum advantageous threat of withdrawing IA. This can make IA stable. The process of realizing equilibrium is the process of adjusting associational rents in the given amount of industry-specific resources. The case of countering Japan's trade barrier on laver by Jiangsu Laver Association verifies the results and propositions.

作者联系方式:

姓名: ①江静 ②郑江淮

作者单位: 南京大学长江三角洲经济社会发展研究中心  
南京大学经济学系

联系地址: 南京市汉口路 22 号南京大学长江三角洲经济社会发展研究中心

邮编: 210093

联系电话: ①025-51620788 (小灵通); 013905174845

②025-83595211 (办公室); 013337811016

电子邮箱: ①jj@nju.edu.cn ②zhengjh@nju.edu.cn