华南农业大学学报(社会科学版)
2011 年第 1 期 JOURNAL OF SOUTH CHINA AGRICULsTURAL UNIVERSITY No. 1 2011
(第 10 卷) (SOCIAL SCIENCE EDITION) (Vol. 10)

基于集市理论的农民合作组织的生成研究
——来自西北地区的个案分析

韩国明, 禹倩倩

(兰州大学 管理学院,甘肃 兰州 730000)

摘 要: 考察了西北地区两个以集市为基础形成的农民合作社,通过观察农村集市 60 年来的深刻变化,分析了集市经济与社会关系网络的演变及其对农民合作社生成的影响。研究显示:(1)农民家庭的活动半径扩大了几倍,随着经济与社会进步,并在行政权力配置资源的作用下,农村集市体系基本上由县城、乡镇所在地、行政村构成;(2)农村集市非常活跃,其发达的经济网络,是建立农民合作社的经济基础;(3)农村集市的新的社会关系网络仍未形成,而传统型的社会关系网络虽然在一定程度上降低了合作社生成的初始成本、决策成本和协调成本,但其封闭性也会对合作社吸收新成员以及建立民主规范的内部治理留下隐患。

关键词: 农民专业合作社; 施坚雅模式; 农村集市

中图分类号: F306.4 **文献标识码**: A **文章编号**:1672 - 0202(2011)01 - 0036 - 10

近年来,农民合作组织作为引领农民参与国内外市场竞争的现代农民经营组织呈现出快速发展的趋势。一般认为,农民合作社是市场经济发展和农业产业化推动的结果,而在西北地区,市场经济和农业产业化水平相对滞后,农民合作组织的生成与发展也呈现出自身的特点。

在合作社发展的早期,社会主义学派将发展合作社看做促进社会平等的一种方式。但 20 世纪中期以来,国外关于合作社生成的研究主要是集中在合作社的经济属性方面,大多从古典经济学、新制度经济学、博弈论以及企业的角度去探讨[1]6。国内学者徐晓军[2]15、郭红东[3]52、黄志坚等[4]84则对农民合作社的社会属性以及农村社会关系对合作社生成的影响进行了分析。但与大量的经济学视角的研究相比,对农民合作社的社会学研究仍相对较少。

施坚雅(G. WilliamSkinner)对华南农村集市的研究是中国农村社会研究的标志性成果,至今在国际学术界仍有很大影响。任放、杜七红将该模式运用于中国传统市镇研究,并认为施坚雅模式不可避免地有着偏差抑或误区,因此其最大启迪就是超越该模式,演绎出更多的科学分析模式[5]。奂平清考察了华北(以定州为例)农村集市的状况,认为施坚雅传统集市将随着交通的现代化趋于消亡的判断并不准确[6]121。总体上来看,对于施坚雅的中国农村研究模式,国内外进行系统探讨的还不多[7]。在施坚雅的集市理论的基础上,对现代中国农村集市的研究仍比较薄弱。

作者分别于 2009 年的 1 月、7 月和 2010 年的 2 月、7 月考察了甘肃、宁夏、青海、陕西等省区一些县乡的农民合作社的生成与发展情况。本文选取其中两个以集市为载体形成的农民合作社作为研究对象,观察中国农村集市 60 年来的深刻变化,分析集市经济与社会关系网络的演变,并重点研究集市社会关系网络对农民合作社生成的影响。

收稿日期:2010 - 09 - 27

基金项目:中国科协重大政策研究项目(2009ZCYJ20 - A)

作者简介:韩国明(1963—),男,甘肃靖远人,兰州大学管理学院教授,主要研究方向为公共政策.

一、合作社的双重属性与集市的双重网络

（一）合作社的经济与社会双重属性

关于合作社的属性，研究者历来有不同观点。以 Emelianoff 和 Phillips 为代表的流派认为，合作社不是一个厂商，而是独立的经济行为人的一个集合体。以 Enke、Helmberge 和 Hoos 为代表的流派则把合作社视为一个独立的厂商。以制度经济学为基础的流派认为，合作社是一种合约集，以博弈论为基础的流派则把合作社视为一个追求效用最大化的亚群体之间的“联盟”①。1966 年，ICA 大会将“罗虚戴尔原则”定义为：入社自由、民主管理、资本报酬适度、盈余返还、合作组织教育和组织间联合。黄祖辉认为，合作社的出现是特定的社会环境的产物，并随着整个经济、社会、政治、文化环境的变化而调整，因此具有深厚的价值观基础和意识形态背景。早期人们追求社会公正和公平价值的热情极大地推动了合作事业的发展[1]26。史青认为，合作经济组织是劳动者为结成共同的利益、实现自我服务的目的而创建的，它的目的不是追求利润最大化，而是为全体组织成员提供多种所需要的服务[8]。张晓山认为，合作社是一种具有一定社会功能的特殊的经济组织形式[9]。

关于合作社生成，国内的多数学者从经济学的角度进行了解释。李丽纯认为，在一定时期内，任何经济人的所有经济行为的最终结果，都会形成一个以自我为中心，以有效经济利益为半径的经济利益圆圈，经济人的经济利益圆周范围不断扩大以至相互重叠，是合作行为产生的客观经济基础[10]。黄祖辉在总结理论界对合作社的看法中提到“合作社的形成与发展，实际上既是农民和农业适应市场化的需要，又是农业组织化、农业纵向一体化和农业现代化的需要”[11]。黄胜忠认为农民合作社的初衷是“弱者”的小农通过联合起来维护其自身的利益[12]。而张晓山认为专业合作社能够使生产要素在更大的范围内合理流动，实现资源的优化配置，因而更具有生命力和市场前途。

也有部分国内学者从社会学的角度分析农民合作社的生成。徐晓军认为合作的发生有两个必要条件：一是必须有可供选择的合作者；二是行动者之间相互信任中等社会距离的农民之间才最容易发生合作行为[2]15。郭红东等人运用社会资本理论分析得出，社长与社员关系的紧密程度对信任影响最大。社长与社员的关系主要体现为亲戚、朋友和熟人关系，其中，朋友关系是决定社长与社员关系的最重要因素[3]59。黄志坚等人从社会资本的理论出发，认为做为社会资本的信任、人际关系网络和规范的丰富，促进了农村合作组织的发展。社会资本作为一种社会文化和精神资源，有助于增强社区成员的认同、互助与共济意识，提高农民参合的积极性；作为一种社会关系或网络，有助于动员和利用各种社会资源，扩大新农合制度的利益基础；作为一种社会规范资源，有助于减少和克服社区成员在参加新农合过程中的道德风险[4]84。罗倩文认为，农民长期交往形成的关系网络以及体现其中的信任、参与网络、互惠规范是现实个体行为与集体选择统一的理想工具[13]。邱梦华将传统农民合作分为邻里互助和宗族组织下的农民合作。一般来说，邻里互助的成员限于血缘群体或小范围的地缘群体之内；越是复杂的互助形式，越是发生在差序格局核心层附近的人们之间[14]。

（二）农村集市的经济与社会关系网络

欧美和日本社会学者都曾对 1949 年以前的中国农村进行过大量调查。1964—1965 年，施坚雅在《亚洲研究》杂志上发表了《中国乡村的集市和社会结构》的论文，创立了集市体系理论。

施坚雅把中国农村集市从下至上分为三个层次：基层市场、中间市场和中心市场，并各自对应

① 转引自孙亚范：《农民合作社经济组织利益机制分析》，北京：社会科学文献出版社，2009 年出版，第 13 页。

基层集镇、中间集镇和中心集镇三级中心地。施坚雅也把基层市场视为一个社区。他观察到,农民对他所在的市场区域的社会结构有着充分的了解,他们会在这个区域内发生劳务雇用关系,同样地,资金等借贷关系往往也会通过区域性的互助会来寻求帮助。甚至婚姻、说媒等人生大事也多半要通过市场社区中的各种人际交往来实施。此外,在市场社区中,占统治地位的宗族往往能够获得对于市场的控制能力。其他社区组织也会将基层市场作为组织单位。在他看来,农民的基本生活单位不是村庄,而是由若干村庄连接而成的基础市场共同体。乡村基层市场不仅为农民提供了经济物品交易的场所,而且还成了地方社会聚落而居和交往的中心。也就是说:农民的实际社会区域的边界不是由他所在村庄的狭窄的范围决定,而是由他所在的基层市场区域的边界决定的。基层市场满足了农民家庭所有正常的贸易需求,家庭自产不自用的物品通常在那里出售,家庭需用不自产的物品通常在那里购买。基层市场为这个市场下属区域内生产的商品提供了交易场所,更重要的是,它是农产品和手工业向上流动进入市场体系中较高范围的起点,也是供农民消费的输入品向下流动的终点[15]。

可以看出,农民合作社的最基本的属性是一个经济组织,市场经济的发展和农业产业化步伐的加快是推进合作社发展最原始的动力。但是,农民合作社也承载了一定的社会功能,农村的社会关系网络会影响到农民的合作行为,进而影响合作组织的生成与内部治理。而正如施坚雅的观察,中国的农村集市既是一个经济网络,也是一个社会关系网络。集市的经济与社会网络会直接作用于农民合作社的生成与治理。

二、西北地区两个乡镇集市合作社的案例

(一)宁夏回族自治区西吉县新营乡马铃薯营销合作社

新营乡位于西吉县西北部,下辖14个村(新营、陈阳川、红庄、玉皇沟、二府营、小碱滩、上岔、黑城河、蒿子湾、庙儿岔、洞子沟、甘井、甘沟、万达川),总面积282.9平方公里,距县城18公里,交通便利,信息通讯发达。新营乡种植马铃薯的历史悠久,当地的自然条件也非常适合马铃薯的种植和繁育,所生产的马铃薯具有病毒少、淀粉含量高、口感好、耐藏等特点。20世纪80年代,新营乡马铃薯的种植面积逐渐扩大,主要销售到当地的淀粉厂和粉丝厂。1992年,新营乡的马铃薯丰收,超过了本地淀粉厂和粉丝厂的吸收能力,许多农户的马铃薯腐烂丢弃,损失惨重。此时,在当地经营粮食收购生意的张鼎在陕西省的小寨市场发现了马铃薯的销售渠道,并将小寨市场的客商引入新营乡。通过这些外地经销商,新营乡的马铃薯打开了陕西市场。此后,越来越多的外地客商慕名而来,新营乡的马铃薯销售逐渐从陕西扩大到内蒙、河南、广东、浙江等地。

但是,这一时期的新营乡马铃薯市场比较混乱。外地客商到新营乡收购马铃薯时,一些集市上的农民组成团伙,霸占了装车市场,强装强卖,索要高额装车费。这种混乱的市场秩序吓走了许多客商,新营乡的马铃薯销路受到严重影响。有一次,张鼎联系的外地客商到他家收购马铃薯,装车团伙要强行为他们装车,与张鼎发生争执,张鼎被打伤。事后,张鼎向当地的工商部门、派出所和乡政府反映情况。2003年9月,乡政府印发了《关于规范管理装卸市场的通知》,同时引导张鼎等市场经纪人成立了"西吉县新营乡马铃薯经销协会"。协会建立了一个装车队,按照统一的价格为外地客商装车,新营乡的马铃薯市场建立了良好的市场秩序。目前,该乡的大多数土地都是用来种植马铃薯,成为全县马铃薯种植面积最大的乡镇,也是全县马铃薯外销的主要集散地。

2007年10月,西吉县新营乡马铃薯经销合作社在协会的基础上生成,共有社员96名,设理事会,选举社长、副社长各1名,张鼎任社长。包括张鼎在内的合作社的13名理事都是新营乡本地人,目前均住在新营乡街道,是当地的马铃薯营销大户或拥有运输车的运输大户。其他12名理事

中，有 7 人是张鼎的亲属：1 名是其女婿，2 名是其外甥，2 名是其表弟，2 名是其表侄。其余的 5 名理事是张鼎的同村（新营村）朋友，他们在从事粮食运销生意之前就与张鼎非常熟悉。

（二）甘肃省临洮县宏鑫马铃薯营销合作社

宏鑫马铃薯营销合作社位于甘肃省临洮县龙门镇塔尔湾村。塔尔湾村是原来的塔尔湾乡政府所在地。原塔尔湾乡的 14 个大队（行政村）在 2005 年撤乡并镇时分别并入龙门镇、联湾乡和窑殿乡。其中，包括塔尔湾村在内的三个村并入龙门镇。这些坐落在大山深处的村庄在政府推进农业产业化时，多数家庭选择将马铃薯作为主要作物。比如，塔尔湾村就有 61% 的土地用来种植马铃薯。塔尔湾村临近临洮县城与定西市的公路干线，仍然是原塔尔湾乡各村庄主要的对外进出口，也就是施坚雅所谓的中间集市，因此成为原湾尔湾乡十多个村庄的马铃薯的集散地。

宏鑫马铃薯营销合作社成立于 2009 年，有 6 名成员，主要从事马铃薯的收购销售生意。合作社的社长王宏如，1977 年出生，初中文化。王宏如于 1994 年参军，在湖北省当空降兵 4 年。退伍后，他曾在湖北省打工两年，主要是在餐厅当小工。其后，王宏如回家务农，家中 6 口人，有 21 亩旱地，6 亩种植党参，15 亩种植洋芋。2003 年，王宏如跟随其姐夫开始从事马铃薯运销生意，熟悉马铃薯运销的各个环节。2009 年，王宏如带头组织成立了合作社。

目前合作社的 6 名社员中，4 位是王宏如的亲戚，分别是其姐夫、姑姑的两个儿子和一个表叔，1 位是他的同村朋友。

三、西北地区农村集市经济与社会网络的变迁

随着中国经济与社会的进步，以及政府权力分配资源的影响，农村集市的经济与社会网络已经发生了巨大的变化。

（一）农民家庭经济与社会活动的半径扩大了许多倍，施坚雅所定义的不同层次的农村集市的功能发生了结构性的变化

经济进步对农村集市的功能变化产生的影响持久而深远。施坚雅描述的是中国南方农村，人口较为稠密，经济相对发达，生活水平较高，而且水运方便，人们经济与社会活动的半径相对较大。而在同时代的西北地区，地广人稀，是马车和手推车都比较稀缺的时代，普通的农民家庭到集市交易，物品的运输仍以手提肩挑为主。赶集需要早出晚归，基层集市的覆盖半径大约有 10 多里。因此，施坚雅所定义的基层集市一般只包括三五个或七八个自然村，这个范围仅仅只是现在的行政村或比行政村略大的区域。他所定义的中间集市，会延伸到三五个或七八个行政村的范围。一些交通相对便利、人口较多的村庄，会成为这样的中间集市。在 1949 年前后，中国县以下的行政区划往往在县与乡之间还设置了“区”，一个区下辖若干个乡，乡的地域范围比今天的小。因此，中间集市所覆盖的范围往往也是当时的一个乡镇。而所谓的中心集市，较大的即是覆盖全县的县城，较小的则是覆盖十多个乡或小半个县的交通枢纽。

而今天的中国农村，农民的收入和教育水平都有了极大的提高，农村的交通和通讯条件有了极大的改善，几乎每个村庄都通了公路，多数家庭都有机动三轮车、卡车或摩托车。比如，处于山区的塔尔湾村，200 户农民就有 120 多辆机动三轮车。这种经济与社会的进步，使农村人群的经济活动的半径扩大了几倍。

政府权力配置资源，对农村集市体系产生了更为直接和显著的影响。在施坚雅描述的时代，特别是在 20 世纪 50 年代以前，政府对乡村的经济与社会活动的干预相对较小。自 20 世纪 50 年代起直到现在，特别在人民公社时期，政府运用行政权力分配的经济与社会资源占据了主导地位，极大地改变了农村集市体系的结构：政府统购统销的机构按照行政区划设置在县、乡政府所在地，

在县、乡镇和村设置供销社。政府也按照行政区划来配置教育、卫生、科技、文化等资源,比如,小学安排在行政村,中学通常会设置在县城或乡镇政府所在地;县城建有县医院,乡镇设有卫生院;县乡都设有农业技术服务机构,设有动物防疫、农业灌溉等农业服务机构;一些文艺演出和文化活动,也会在县城和乡政府所在地。政府对于婚姻、生育、家庭等私人事务也开始进行强力干预,而掌握这些公共权力的党、政、青、妇等行政机构或准行政机构,都是按照行政区划配置的,一般会安排在县城和乡镇一级政府的所在地。

总之,新中国建立后,政治动员、行政管理、社会服务和经济资源,都按照行政区划配置,县城是全县的政治、经济与社会活动的中心,乡镇所在地是周围村庄的中心,行政村是若干自然村的中心。农村集市体系比较整齐划一地形成县城—中心集市、乡镇所在地—中间集市、行政村—基层集市的结构。

联系几个行政村的介于乡镇所在地与行政村之间的旧的中间集市,由于缺乏政府资源的支持,作为周边村庄经济与社会活动中心的地位下降。拥有机动货车和摩托车的农民家庭,可以轻易地跨越地域限制,突破行政村的经济与社会活动,向乡镇所在地和县城集中。因此,只联系三五个行政村的中间集市,逐渐衰落。事实上,除了一些极为偏远的山区和牧区,这样的中间集市中的绝大多数已经消失。

施坚雅认为,20 世纪 50 年代中国的人民公社的范围远远超出了基层市场甚至中间市场或高级市场的范围,违反了已有的社会体系,最终导致了农村经济发展的停滞。而解决困难的根本办法,就是要将集体化单位与自然系统明确联系起来[16]。21 世纪中国农村的情况是,随着交通与通讯技术的进步,普通农民家庭的消费和交易半径也突破了行政村的基层集市,延伸到乡镇集市,并随着经济的进步仍在继续扩大。与此同时,交通与通讯条件的改善也使行政管理的跨度有能力扩大。这些因素的作用下,"撤乡并镇"在许多地区就显得很合理。当然,乡镇集市和乡镇政府行政权力的覆盖范围都与当地的交通条件密切相关。在平原和川区,交通发达,覆盖范围较大,将原来的若干乡镇合并后,政府可以节约人力成本,新的乡镇集市也能够满足较大区域内农民家庭的经济交往需求。但是,在一些山区,目前的交通条件仍比较差,农民家庭与山外的交往成本较高,其活动半径受到限制。比如,临洮县塔尔湾乡被并入龙门镇之后,原塔尔湾乡的村庄在山上,龙门镇的其他村庄在山下。龙门镇的干部与县城的联系方便了,但与山上村庄的联系就不方便。山上村民享受教育、卫生、科技、文化等公共服务的成本也有所增加。这种情况下,塔尔湾村原来的乡镇集市的功能仍然是周边村庄所需要的。作者在调查时观查到,塔尔湾村不仅有许多店铺来满足附近村民的消费需求,也是原塔尔湾乡 14 个村庄农产品销售的主要市场。塔尔湾村的马铃薯市场每年售出的产品占到附近 14 个村庄马铃薯产量的三分之二以上。

(二)虽然近 30 年来中国的城市化进程极为迅速,经济与社会活动越来越多地向大城市聚集,但农村集市,特别是县城和乡镇政府所在地的集市,仍然非常活跃

一般来说,乡镇集市上都有饭馆、理发店、洗澡堂、日杂商店、服装店、建材店。当购买大件的电器、机械,或购买年货,婚丧嫁娶需要采购大量的消费品时,附近村庄的农民通常会去县城,甚至去临近的大中城市或省城。日常生活中需要频繁购买的消费品,如香烟、酱醋、牙膏、蔬菜等,通常会在行政村内的店铺。但大多数日常的消费,通常都在乡镇集市。购买大宗的化肥等农资,可能会去县城,但采买日常所用的农具,也在乡镇集市。大部分农产品,如蔬菜、水果、粮食,运输成本比较高,或者由经纪人登门收购,或者在乡镇集市出售。也就是说,农村人口的大部分经济活动,仍然以乡镇集市为半径。乡镇集市仍然发挥着紧密联系分散的农户的经济网络的作用。

作为基层集市的行政村,不再能够满足农民家庭的所有正常的贸易需求。行政村虽然仍是供

农民消费的输入品向下流动的终点，但这部分消费品只包括了最日常的生活用品，只占到农民家庭消费品的一小部分。同时，行政村集市虽然也仍是农产品和手工业品向上流动进入市场体系中较高范围的起点，但农民家庭在行政村集市出售的农产品也仅是一小部分。农忙时节的短期雇用关系或“换工”更多地发生在行政村内部，但诸如养殖场的长期雇工关系，就会越出行政村的边界。资金借贷需要通过一些关系从县乡的金融机构获得，私人间的借贷则通过姻亲、同学等社会联系，会延伸到乡镇或县城。

目前我国农村集市正在发生的另一个变化是专业的农产品市场逐渐形成。由于近 20 多年农业产业化的普遍推进，农产品的区域专业化水平已经有了极大的提高，一些乡镇集市销售的农产品越来越多地显示出专业化的特点。奂平清观察到，我国华北地区的农村商品通过施坚雅所描述的“基层市场”进行积累向外输出已经不再是主要途径，农产品的集散功能逐步被专业市场取代[6]121。西北地区的农村集市体系也发生了类似的变化。作为消费品市场，乡镇集市仍然包罗万象，能够满足附近村庄的农民家庭的大多数消费需求。而在农产品销售方面，逐渐形成了马铃薯、花卉、药材、蔬菜、畜牧产品等专业市场。当地县乡政府往往因势利导，对专业市场进行政策扶持。在专业化的聚集效应作用下，一些乡镇集市成为全县或更大区域内的某种农产品的专业市场。西吉县新营乡集市就是全县的马铃薯专业市场。

在这样的集市中，从事种植或养殖的专业户、农产品经营商、经纪人、各类农资经营商，构成了一个庞大的经济网络。这个经济网络从行政村延伸到乡镇、县城，直至国内外的城市，是纵向或横向建立合作社的经济基础。

（三）农村集市的旧的社会关系结构发生了变化，但仍大致保留了传统社会关系的性质，新的社会关系仍未普遍形成

20 世纪 80 年代以来，我国的乡村向“异质多元性”社会过渡。由于市场取代计划成为主导性的资源配置方式，国家对家庭经济活动的干预减少，政府对乡村社会的控制减弱。有学者指出，在我国，国家仍然控制着“公共领域”，允许公民享有有限的结社自由，允许某些类型的社会组织存在，但不允许他们完全独立于国家之外，更不允许他们挑战自己的权威。同时国家也有意识地利用各种社会组织提供公共产品的能力，使其发挥补位的功能[17]。有的学者则认为，国家对社会的控制日益多元化，经济、法律等其他的社会控制方式的作用逐渐显现，国家在社会领域的退出留下来的空档并没有由设想中的社会组织填补上[18]。据作者在西北农村的观察，不论从数量还是从合法性、独立性以及活跃程度等方面衡量，基于共同价值和利益而非血缘关系的公民组织仍然极为不发达，乡村集市中的新的社会关系网络仍未形成。

乡村社会公民组织的发展迟缓，与政府的相关管理方式有关。从 1989 年开始，我国在民间组织管理上逐渐形成了登记管理机关和业务主管单位分别负责的所谓双重管理体制，这种管理体制经过多次清理整顿和 1998 年相关法规的修订完善而进一步强化，成为目前我国民间组织登记管理的基本体制。王名认为，这种严把入口关的登记许可制度，形成了民间组织登记注册方面几乎高不可攀的门槛，使得公民自发的结社愿望和要求难以通过上述法规设定的合法渠道加以实现[19]。目前我国农村唯一得到政府鼓励发展的民间组织是农业技术协会（农技协），西北各省区的农村，除少量的农技协外，其他类型的民间组织仍非常罕见。

由于国家在社会领域的退出留下来的空档并没有由新型的社会组织填补上，我国乡村目前的社会关系也保留了传统社会关系的基本性质，宗族、姻亲等仍在农村人群的社会交往中占有极为重要的地位。

施坚雅描述的农村集市的社会关系以宗族和姻亲关系为主。贺雪峰认为，革命运动的冲击和

市场经济的渗透作用使得乡村的部分传统组织没落[20]。在中国目前的乡村人群的各种社会关系中,宗族关系的淡化是其中最为突出的。虽然20世纪80年代以后,许多乡村都重修族谱和宗祠,但已经深入到乡村社会每个角落的市场经济与100年的民主共和制度已经摧毁了宗法制的经济与政治基础,宗族不再是一个利害共享的共同体,家庭则作为最小的经济共同体与最基本的社会设置获得了独立的地位。西北地区在旧时代官僚家族稀少,又处于汉、回、藏共居地区,宗族观念相对于中原与东南地区本就薄弱,在宗法制的根基被摧毁的今天,宗族之间只残留下基于血缘的亲情关系,而且没有在一个家庭中共同成长经历的宗族成员之间的关系,远远没有家庭成员之间亲密。事实上,同一个祖父的堂兄弟之间,由于父辈曾在同一个家庭中共同生活,在父辈的影响下还有较为密切的联系,而血缘较远的宗族成员之间,已经几乎淡化为村庄"熟人"间的关系。

在宗族关系没落后,由于女性地位的提高,姻亲关系在乡村人群的社会关系中反而突出出来。在现代化进程中,男性的体力优势越来越不重要,女性的社会地位必然日渐提高。在中国乡村,女童教育的普及,青年女性大规模流入城市工作,官方持续的宣传,男性求偶中的激烈竞争,都使女性在家庭中的地位提高,姻亲之间的生活与生产交往更为频繁。乡村人群的婚姻,如果局限在一个村庄,选择范围太小,也容易产生近亲婚姻。在更大的范围内选择婚姻对象,受交往网络的限制,又难以掌握对方的充分信息。因而,以乡镇集市形成的社会网络为边界选择婚姻对象是一个相对适宜的范围。在乡镇集市,姻亲成为家庭最重要的社会关系之一。

由于教育的普及,同学成为现代人群的一个重要的社会关系。在农村,行政村有小学,中学一般设在乡镇政府所在地或县城,中学同学就成为一个覆盖全乡或全县的人际网络。

村庄内的"熟人"往往是上述社会关系中的一种,如血缘关系较远的宗族或姻亲,同学或校友。事实上,一个村庄内各个家庭之间,一般都会或多或少有点亲戚关系,或至少是数十年的邻居,有一定的生活与生产交往,相互之间也有较为充分的信息。

宗族、姻亲、同学和村庄熟人构成的社会关系网络,仍具有传统乡村的差序格局特征。当然,随着乡村社会的结构性变迁,影响这种差序格局形成的各种指标的权重发生了巨大的变化,有些影响人际关系的指标变得越来越重要,比如经济利益;而有些则明显被淡化甚至被抛弃,比如传统伦理,因此出现了"差序格局的理性化、利益化"等修正的差序格局,从而使乡村社会的人际关系结构出现了明显分化[21]。

总而言之,中国的乡村集市已经与60年前的状况发生了巨大的变化,其变化内容可总结为三个方面:第一,从结构上来看,施坚雅定义的基层集市、中间集市和中心集市三个层次的集市体系中,覆盖三五个村庄的中间集市已经衰落,目前的农村集市体系由行政村集市、乡镇集市和县城集市三个层次构成。第二,随着农民家庭活动半径的扩大,农村集市的经济与社会关系网络也不断扩大。行政权力分配的资源仍在向乡镇所在地和县城倾斜,行政村集市的部分功能向乡镇集市转移,乡镇集市将成为服务功能齐全的政治、经济和社会中心。第三,与发达的经济网络相比,集市的社会关系网络仍以传统的社会关系为主,基于契约和公共精神的现代型社会关系网络仍未形成。

四、乡村集市的社会网络对农民合作组织生成的影响

科斯对企业的来源与性质的经典分析说明,"市场的运行是有成本的,通过形成一个组织,并允许某个权威(一个企业家)来支配资源,就能节约某些市场运行成本"[22]。农民合作组织从经济属性上来看是一个企业,也是通过组织内部的指挥支配资源从而节约交易费用。但是,农民合作组织的生成与内部治理在许多地方要比企业复杂,因此,乡村集市中生成农民合作组织,就需要集

市所形成的经济网络与社会网络的共同支撑。在现阶段的中国农村，乡村集市的经济关系网络已经从以小农经济为基础转化为以市场经济为基础，并为农民合作社的发展提供了良好的基础条件，但社会关系网络却仍然在很大程度上保持了传统的社会关系。当然，这种传统色彩浓厚的社会关系网络对农民合作社的生成仍有一定的正面作用。

（一）集市中的传统社会关系网络减少了相互间的信息不对称，能够节约合作起步和内部治理的成本

企业有明确的出资人和所有者，小型企业的所有者通常只有一个人，其余员工，则可以从劳动力市场上雇佣。农民合作组织的生成，按照《农民合作社法》，需要 5 名以上的出资人。由于陌生人之间掌握其他人的充分信息的成本非常高，难以获得互相信任，限于个体理性，陌生人之间易于陷入集体行动的困境，无法形成以契约为基础的合作关系。同时，企业的所有者是企业的当然的决策核心。大企业会建立庞大的科层组织，小企业也会有采购、生产、销售、财务的清晰分工。但农民合作组织的内部治理要复杂得多。虽然农民合作组织的章程会规定一套民主决策的方法和程序，但绝大多数中小型的合作社，特别是在合作社成立的初期，不可能严格按照这个方式进行决策。

在我国目前的乡村社会，亲友之间有频繁的生活与生产上的交往与互助：春耕、秋收、灌溉、建房等需要集中劳动力在短期内完成，就需要亲友之间换工；家庭中有人生病、上学，子女婚嫁，农业投资，需要在亲友间借贷；老人过生日，举行婚礼、葬礼，不仅需要有人帮忙，还需要多来一些人“撑面子”。通过长期的交往，亲友之间对各自的家庭收入状况、品质、能力、健康等方面，掌握了充分的信息。不仅如此，在乡村社会的传统关系网络中，还有一个由血缘关系的远近、辈份、年龄、技能、家庭等因素形成的尊卑秩序。这个秩序和每个人在其中的地位，是由长期的历史形成的。比如，有较高威望和组织能力的人，会成为婚礼或葬礼的“总理”。诚信可靠之人，会成为帐房，负责物品的采购。每个人都会按照他平日表现出来的才能和品质，被安排恰当的职司，形成清楚的分工，形成众人接受的决策方式和程序。当亲戚之间形成合作社时，这个秩序就会带入合作社，形成决策的程序和成员间的分工，从而使合作社迅速形成秩序，节约内部治理的成本。西吉县新营乡马铃薯经销合作社和临洮县宏鑫马铃薯营销合作社的共同选择是从亲友间的合作开始。前者的 13 名核心成员中，有 8 名相互间是亲戚，5 名是同村的朋友。后者的 6 名社员中，5 名是亲戚，1 名是同村的朋友。

（二）集市中的传统社会关系网络能够在一定程度上减少背叛合作行为的发生

大型企业承受发生背叛行为风险的能力强，可以用相对严密的制度防范背叛行为的发生，也通常有足够的财力通过司法程序惩治背叛行为。小企业承受背叛行为的能力弱，也未必建立规范的制度防范风险，通过司法程序来惩治背叛行为的代价也显得太过昂贵。于是，小企业通常由所有者亲自掌握财务、采购和大客户来防范风险。但合作社必须由社员分享这些核心权力，即小型合作社背叛发生的风险和承受背叛的能力一如小企业，却不能用组织内部集权的方式去防范风险。

李武、胡振鹏的研究证明，传统价值观对农民的合作行为形成有效的激励与约束，改变了囚徒困境的支付矩阵，最大程度地杜绝了“搭便车”现象，使农民合作的收益大于单方面不合作收益，并且不合作收益小于单方合作的收益，从自身效用最大化出发的农民，其行为最终收敛为合作[23]。亲友间的合作，将会对背叛行为增加一层约束。生活在传统社会关系网络中的农民家庭，如果做出背叛合作的行为，就会使家庭声誉受损，被亲友的关系网络排斥而边缘化，不仅会使这个家庭在借贷、请帮工时更为困难，甚至会使这个家庭在子女结亲时受到歧视，逢年过节时门庭冷落，成为

边缘化的人群。因此,在市场秩序和法治环境仍然不够完善的情况下,集市中的传统社会关系网络有助于促使农民之间产生更为紧密的合作行为。

这样的农民合作社具有家族企业的某些特点。比如,家族企业内部在用人制度、经营管理权的授予上也会体现一定的差序式特征,往往是从家庭等亲缘共同体中衍生而来[24]。在用人方面,家族企业是一种排斥社会人力资本的管理模式,华人家族企业用人的最基本特征是任人惟亲,家族企业在人员获取方面,由于血缘优于非血缘,使企业人员尤其是重要的管理人员的任用表现出较强的封闭性[25]。同样,由宗族、姻亲和熟人组成的合作社,虽然可以在一定程度上降低合作社生成的初始成本,降低决策成本和协调成本,但其封闭性也会对合作社的发展壮大及建立民主规范的内部治理形成阻碍。

五、结论

(1)由于农民的收入和教育水平都有了极大的提高,农村的交通和通讯条件有了极大的改善,农民家庭的经济与社会活动的半径扩大了几倍;在经济与社会进步以及行政权力配置资源的作用下,农村集市体系比较整齐划一地形成县城—中心集市、乡镇所在地—中间集市、行政村—基层集市的结构,除了一些极为偏远且交通条件恶劣的山区和牧区,联系三五个行政村的中间集市中的绝大多数已经消失。

(2)虽然在城市化进程中经济与社会活动越来越多地向大城市聚集,但农村集市,特别是县城的中心集市和乡镇政府所在地的中间集市,仍然非常活跃,并在农业产业化的推动下一些农村集市向农产品专业市场演进,从事种植或养殖的专业户、农产品经营商、经纪人、各类农资经营商,构成了发达的经济网络。这个经济网络从行政村延伸到乡镇、县城,直至国内外的城市,是纵向或横向建立合作社的经济基础。

(3)不论从数量还是从合法性、独立性以及活跃程度等方面衡量,农村集市的基于共同价值和利益而非血缘关系的公民组织仍然极不发达,农民家庭的社会关系网络仍以宗族、姻亲、村庄熟人等为主,新的社会关系网络仍未形成;这种传统型的社会关系网络可以在一定程度上降低合作社生成的初始成本,降低决策成本和协调成本,但其封闭性也会对合作社吸收新成员以及建立民主规范的内部治理留下隐患。

参考文献:

[1] 黄祖辉. 转型时期农民专业合作社的组织行为研究:基于成员异质性的视角[D]. 杭州:浙江大学管理学院,2008.
[2] 徐晓军. 社会距离与农民间的合作行为[J]. 浙江社会科学,2004,(1):15-21.
[3] 郭红东,等. 影响农民专业合作社社员对社长信任的因素分析——基于浙江省部分社员的调查[J]. 中国农村经济,2008,(8):52-60.
[4] 黄志坚,等. 社会资本与农村合作组织的关系研究[J]. 农业经济,2009,(2):83-84.
[5] 任 放,杜七红. 施坚雅模式与中国传统市镇研究[J]. 浙江社会科学,2000,(5):111-114.
[6] 奂平清. 施坚雅乡村市场发展模型与华北乡村社会转型的困境——以河北定州为例[J]. 社会主义研究,2008,(4):118-122.
[7] 刘招成. 施坚雅模式研究——美国中国学社会科学化的一个剖析[D]. 上海:华东师范大学历史系,2003.
[8] 史 青. 对农民合作经济组织相关概念的研究[J]. 财政研究,2009,(1):9-11.
[9] 张晓山. 合作社的基本原则与中国农村的基本实践[J]. 农村合作经济经营管理,1999:5-7.
[10] 李丽纯. 农民合作行为的广义经济学分析[J]. 中国农业大学学报(社会科学版),2006,(2):63-67.

[11] 黄祖辉. 中国农民合作组织发展的若干理论和实践问题[J]. 中国农村经济，2008，(11)：4－7.
[12] 黄胜忠. 转型期农民专业合作社的成长机制研究[J]. 经济问题，2008，(1)：87－90.
[13] 罗倩文，王　钊. 社会资本与农民合作经济组织集体行动困境的治理[J]. 经济体制改革，2009，(1)：93－96.
[14] 邱梦华. 中国农民合作的历史变迁——兼论农民合作的分类[J]. 中共四川省委党校学报，2008，(3)：101－105.
[15] 施坚雅. 中国农村的市场和社会结构[M]. 史建云，徐秀丽，译. 北京：中国社会科学出版社，1998：5－11，40－55.
[16] 李国庆. 关于中国村落共同体的论战[J]. 社会学研究，2005，(6)：194－213.
[17] 朱春雷. 建国后中国国家与社会关系研究综述[J]. 中共四川省委党校学报，2007，(4)：21－23.
[18] 宫银峰，刘　涛. 乡村社会的变动与村民自治的实践——国家与社会视角下的乡村政治解析[J]. 长白学刊，2010，(1)：36－42.
[19] 王　名. 关于中国 NGO 发展的总体看法和政策建议[EB/OL]. (2005－09－02). http：//www. chinareform. org. cn/cirdbbs/dispbbs. asp? boardID＝4&ID＝67370.
[20] 贺雪峰. 市场经济条件下农民合作能力的探讨——兼答蒋国河先生[J]. 探索与争鸣，2004，(9)：18－21.
[21] 徐晓军. 内核—外围：传统乡村社会关系结构的变动[J]. 社会学研究，2009，(1)：64－95.
[22] 罗纳德·科斯. 企业的性质[M]//盛　洪. 现代制度经济学：上卷. 第 1 版. 北京：北京大学出版社，2003：5.
[23] 李　武，胡振鹏. 农民合作的一个博弈分析框架[J]. 求索，2009，(1)：56－58.
[24] 杨光飞. 华人家族企业的关系信任、利益互惠和差序式治理[J]. 学术交流，2009，(11)：123－127.
[25] 张　平，朱　鹏. 家族企业用人模式初探[J]. 软科学，2007，(8)：141－144.

An Analysis of the Formation of Farmer Cooperatives Based on the Market Theory ——Case Studies of Northeast

HAN Guo-ming, YU Qian-qian
(*School of Management*, *Lanzhou University*, *Lanzhou* 730000, *China*)

Abstract: This paper examines two cooperatives in Northeast which are formatted based on the market, and observes the profound changes of rural market in 60 years, then analyzes the evolution of market economic and social network on the formation of cooperatives. The results show that: (1) The radius of farmers extended, influenced by economic and social improvement and administrative power, the rural market system basically consists of county, township and administrative villages; (2) The rural market is very active, and the well developed network is the economic basis of the foundation of the cooperatives; (3) The new social network is not formed yet, while the traditional social network somehow reduces the cost of cooperatives' formation, decision-making and association, but the closeness of cooperatives may hide some problems on absorbing new members and internal governance.

Key Words: farmer cooperatives; Skinner model; rural market