

农业合约何以稳定？*

——关系结构中的农业产业化组织机制

张建雷

提要：“公司+合作社+农户”的合约模式不仅是一种市场交易机制，而且是一种农业产业化经营的组织机制。本文从“关系合约”的思路出发，揭示了制度化关系和社会关系网络作为一种非科层化的组织控制机制对农业合约稳定的重要影响。受选择性再分配体制下的企业身份、村庄社会关系网络和农民家庭分工机制的影响，小农户与农业产业化组织形成了差序化的合约组织模式，这是一种关系化的农业产业化组织形态。

关键词：关系合约 控制权 差序格局 农业产业化

一、问题的提出

农村市场化改革以来，“小农户如何对接大市场”成为中国农业现代化的焦点问题。从实践来看，这主要与小农户在市场中遭遇的种种困境（如农产品滞销、产品价值被中间商层层压榨以及产品价格变化莫测等）有关。“小农户”与“大市场”在修辞上形成的强烈反差不断提醒人们要关注并着力改变小农户在市场中的不利处境。党的十九大报告提出“实现小农户和现代农业发展有机衔接”（习近平，2023：27），再次强调了小农户对中国农业现代化的重要意义。

地方政府的努力主要围绕农业产业化组织展开，他们致力于探索一种有效的组织模式以实现小农户与现代农业的有机衔接。20世纪90年代初，随着农业产业化从山东潍坊的地方实践上升为国家政策，农业龙头企业成为带动小农户参与市场的一种重要组织形式（王渭田，1997）。农业龙头企业与小农户通过

* 本文为国家社会科学基金青年项目“农业现代化进程中地方政府行为的社会学研究”（20CSH018）的阶段性成果。感谢匿名评审专家的宝贵意见，文责自负。

建立紧密的合作关系,形成了产加销一体化的“公司+农户”模式(周立群、曹利群,2001)。“公司+农户”模式的核心在于利益共享,以及在中有着优势地位的农业企业对小农户的带动责任(熊万胜、石梅静,2011)。21世纪初,政府又将农民专业合作社作为带动农户参与市场的重要主体。农民专业合作社是农户自愿联合、民主管理的互助性经济组织(黄祖辉、邵科,2009)。但在实践中,无论是农业企业还是合作社,都需面对同分散的小农户打交道的高昂交易成本以及剧烈波动的市场价格,这导致了订单农业的履约困境、农民合作社的名实分离等较为普遍的问题(刘凤芹,2003;熊万胜,2009)。

在中国以小农户为主体的农业经营格局下,小农户与农业产业化组织如何形成一种稳定的组织连接机制?这仍将是未来很长一段时间内中国农业现代化的重要议题。鉴于大多数关系较为紧密的农业产业化经营都采取了“公司+合作社+农户”的合约模式,^①本研究将以一个典型的“公司+合作社+农户”的合约案例为分析对象,揭示农业合约的组织化机制。

二、文献回顾与述评:农业合约及其治理机制

(一)不完全合约与交易费用治理:合约作为一种交易机制

一些研究者指出农业合约是一种典型的不完全合约。^②这是由农业生产的长周期性、农产品需求量和市场价格的不稳定以及自然风险的不可预测性所导致的,缔约双方面对的未知因素较多,合约具有“注定不完全”属性(施瓦茨,2003),这意味着较高的违约风险。违约行为既会发生于农产品的短期销售合约中,也会发生于企业、合作社与农户的长期合约关系中(刘凤芹,2003)。

对不完全合约的治理主要围绕交易费用展开,具体包含两种思路:其一是事

① 这里的“农户”主要指20世纪80年代以来形成的家庭承包经营的“小农户”,即中央政策最为关心的“小农户”或“普通农户”。在公司与小农户的合作关系中,由于小农户数量众多且分布分散,公司无法同小农户一一对接,需要合作社作为中介组织居间协调,形成“公司+合作社+农户”的组织模式。在公司与规模经营大农户的合作模式(多见于畜禽养殖行业)中,公司可以直接和大户对接,不需要再建立合作组织。在经济学者探讨较多的一些成功的“公司+农户”模式(如广东温氏模式、内蒙古塞飞亚模式等)中(邓宏图、米献炜,2002;万俊毅,2008),与公司建立直接合作关系的农户主要是规模经营的“大”农户。

② 哈特(Oliver Hart)等人指出,在合约缔结时,由于“要求合同双方规范所有相关的可能事件是无法实施的。特别地,他们对自然状态的描述不够详细,从而外部人(法庭)在事后不能证实到底发生了哪种状态”(哈特等,2016:181),不完全合约由此形成。

后的适应性治理,其二是事前的产权配置。事后治理有三种机制,分别是市场治理、混合治理和科层治理。^① 在市场治理失灵的情况下,混合治理或科层治理也能解决合约不稳定的问题。例如,企业引入合作社和协会等中介组织,借助关系策略降低同小农户打交道的成本(陈灿等,2010)。这些治理策略可视为一种合约修补机制,即通过后续合约以不断改善初始合约绩效(罗必良,2012)。不过,事后治理可能会陷入复杂的博弈困境。因此,一些学者强调事前产权配置的重要性(哈特等,2016)。他们认为不完全合约治理的核心在于影响再谈判地位的财产权的事前配置,即当合同未明确规定的事件发生时谁拥有如何处置资产的权利——“剩余控制权”(杨其静,2005)。最优农业合约可以通过将控制权配置给关键性生产要素的所有者来实现(黄祖辉、徐旭初,2006)。^②

事前治理的一个基本假定是事后交易成本为零(即完全由资产所有者决定)。显然,这一假定条件过于理想化。实际上,农业合约治理是一个连续的过程,很难简单地通过初始产权分配一劳永逸地稳定下来(罗必良,2012)。在农业产业化发展过程中,拥有控制权的农业企业和合作社往往同时采用大量的关系治理策略来维系同小农户之间合约关系的稳定(万俊毅,2008)。这是由于在中国农村社会中,农业合约中的关系网络并非基于交易形成的关系策略,而是具有社会先在性,即在交易发生之前便内在于社会结构之中,并深刻影响了各行动主体的控制权分布及其互动过程(刘世定,1999)。经济学视角将合约治理中的产权配置及关系运作视为一种市场交易机制,聚焦于合约关系内部的控制权结构及事后治理机制,将制度规则及社会关系等作为合约的一种内部治理机制,这明显忽略了关系结构的先在性及其对合约模式的深远影响。

(二)关系合约与嵌入性治理:合约作为一种社会关系

针对经济学视角的局限,社会学者的研究秉承了“经济行动嵌入社会结构”的思想传统(波兰尼,2007:37-48;格兰诺维特,2015:1-31),将合约作为一种社会关系以揭示影响农业合约稳定的深层次制度及社会根源。刘世定(1999)

^① 威廉姆森(Oliver Williamson)根据交易频率、资产专用性和不确定性分布提出了市场治理、混合治理和科层治理三种不同的事后治理机制。市场治理和科层治理是两种极为典型的治理机制,前者针对不存在专用性投资的古典合约模式,后者针对资产专用性程度较高、交易频率较高以及不确定性较高的关系型合约模式。混合治理针对资产专用性较高的新古典合约和部分关系合约,主要包括(市场和科层之外的)质押、互惠、特许权和管制等形式(威廉姆森,2003:111-120)。

^② 农业合约中的关键性生产要素既包括专用性物质资产(即哈特强调的产权),也包括人力资本(如经营者的市场知识和管理才能等)。

指出,合约中专用性投资得以可能及其长期稳定需以约前人际关系存量为前提。约前人际关系存量作为先赋因素和后天诸多因素的综合积淀物,是一种长期稳定的关系,具有制度意义上的稳定性和持续性(周雪光,2005)。周雪光等(2008)进一步区分了合约关系维持的三个机制:减少交易成本、基于网络的社会关系和稳定的制度性关联。

一些研究者通过分析社会关系网络对农业合约的影响,指出了乡村社会中合约秩序的社会合法性基础(折晓叶、陈婴婴,2005;申静、王汉生,2005)。例如,农业公司老板利用村庄中的亲友关系、脸面观等,软化对农户的监督成本(韩启民,2015;徐宗阳,2016);合作社依托村庄的宗族网络和伦理观念构建合作组织内部的信任和认同机制(赵晓峰,2015;陈义媛,2018);小农户依托人情和乡土伦理观念同农业企业或合作社打交道,家庭经营的生产模式和熟人社会中的交往细节隐藏在农业产业的组织模式之中(付伟,2020)。

还有一些研究者分析了制度性关联的重要意义。在农业合约中,正式性制度不仅提供了合约缔结和执行的基本条件和参照框架(诺思,2008:64-74),还具体规定了合约双方的组织形式和交往规则,为农业产业化组织提供了制度合法性(迪马久、鲍威尔,2007)。而且,地方政府不仅扮演着规则制定者和公共服务者的角色,还作为重要的非市场治理主体,深度参与了农业产业组织的发展实践(冯猛,2014;符平,2018:56)。

不过,制度性关联与社会关系网络并非截然分离,二者在实践中复杂地交织在一起,在维系合约秩序的同时也会导致合约规则的不确定或合同约束软化(张静,2003)。熊万胜(2009)曾深入分析了这一矛盾的形成过程,他指出,在选择性再分配体制下,地方社会中的能人及其组织借助人格化的关系运作机制不断扭曲法律和政治环境,成立合作组织不过是这些组织行动者获取资源的“门道”。这种名实分离的问题不仅广泛出现在农民合作社中,也大量存在于“公司+农户”的组织模式中。在制度环境要求的组织目标(如带动农户致富)与农业产业化组织的市场目标(如利润最大化)相冲突的情况下,强行推动制度规范的实施必然会导致组织的“变通”行为(王汉生等,2011)。

关系合约视角为我们带来的启发是农业合约的关键并非通过一种纯粹的市场合约模式将农户组织起来,而是如何在合约主体深度嵌入的既存社会关系结构基础上形成一种稳定的合约组织。正如项飙(2018:11)所说,“不是经济行为‘嵌入’在社会关系中,而是人们是依靠着社会关系在‘展开’自己的经济行为”。那么,农业合约组织是如何“展开”的呢?社会学视角的既有研究更侧重揭示合

约的关系属性及其运作过程,而值得进一步思考的问题是,合约所嵌入的关系结构如何影响农业合约的组织机制并形成一种稳定的组织形态?

三、关系嵌入与合约控制权:一个分析框架

鉴于中国农业产业化战略的重点是在小农户与农业产业化组织之间建立一种“利益共享、风险共担”的产业化组织模式。本文将在“合约作为一种社会关系”思路的基础上进一步分析关系结构中农业合约的组织机制,揭示制度化关系和社会关系网络对农业合约的影响机制,以及合约所嵌入的关系结构如何成为一种(非科层化的)组织控制机制。下文将首先厘清农业合约的控制机制,然后再来分析塑造合约组织的关系运作机制。

(一)农业合约的控制权结构

组织控制有三种主要机制,分别是市场控制、科层控制和小集团(关系网络)控制(罗宾斯、库尔特,2008:508)。组织之间或组织内部采用何种控制机制,主要取决于组织活动中的控制权分配方式。^① 由于不同合约参与主体的资源控制能力存在差异,农业合约中的控制权结构有多种分配方式,合约秩序的实现与否取决于关键资源的控制者能否在多主体的合约关系中取得支配地位。从合约内容上看,农业合约主要涉及生产要素配置、产品销售和收益分配等方面。据此,笔者将农业合约的控制权结构细分为以下四个维度。

第一,市场控制权,即合约组织控制或影响市场价格以及应对市场风险的能力,这是实现农业合约绩效稳定的前提。市场控制权取决于合约组织者在外部竞争性市场中的优势地位(如资本积累优势或规模优势),这种优势地位能够影响市场定价,形成一种市场势力(曼昆,2012:294)。由于小农户的资本和规模限制,市场控制权通常由资本实力更强和市场势力更大的企业或合作社掌握。

第二,生产控制权,即合约组织对农产品生产过程的控制能力,这主要涉及土地、劳动力、资本和技术等要素资源的配置。关联较紧密的农业合约组织往往

^① 在格罗斯曼(Sanford Grossman)和哈特看来,所有权与控制权是统一的,控制权来源于所有权,由所有者持有资产使用的剩余控制权对合约激励有着重要影响(哈特等,2016:3-25)。不过,物质资产的所有权并非控制权的唯一来源,控制权既可能来自法律、契约保障的财产权,还可能来自对组织中信息优势和决策能力等关键资源的控制力(聂辉华,2009:31)或某种制度安排(周雪光、练宏,2012)。

会深度介入农户的生产过程,对农户的生产品种、生产规模、技术要素投入和产品质量等方面有着严格的管理和要求。然而,在长时段分散生产的条件下,农户掌握着土地和劳动力,在生产控制权方面更有优势,合约组织通常无法完全实现对农户生产过程的控制。因此,产品的验收权便至关重要。

第三,产品验收权,即合约组织对农产品进行检验和收购的权力。在农业合约中,企业或合作社作为产品的收购者,为确保产品质量、维护合约组织的品牌声誉,严格控制着农产品的验收权。相较于生产控制权,产品验收权以农户最终提供的农产品为基准,较易标准化,也更易执行。不过,农户也有诸多逃避合约组织验收的策略和机会。

第四,收益分配权,即合约参与者获得合约组织经营收益的权利。对利益的追求是合约成员参与合约组织的主要动机,稳定的合约收益分配是合约稳定的基本保障。合约收益的分配主要与合约参与主体对关键要素资源的投入有关,既包括土地、资本和技术等物质性要素资源,也包括劳动力、管理等人力资源,以及一些社会资本(如人际关系)等。这些要素资源分布在不同的合约参与主体之间,收益分配权的实质是合约成员对其要素投入的剩余索取权。

在这四种权能结构中,市场控制权体现了合约组织与外部市场环境的关系,生产控制权、产品验收权和收益分配权主要体现的是合约组织的内部控制和分配机制。其中,市场控制权是合约组织获得稳定收益的基本前提,合约组织如何获得市场控制权至关重要。^①此外,在合约控制权的权能结构分属不同合约主体的情况下,合约中掌握市场控制权的组织成员如何实现对生产控制权、产品验收权和收益分配权的统一控制是实现合约稳定的关键。这不仅取决于合约组织成员的资产专用性投资,还取决于他们在市场权力结构和制度环境中的地位(弗雷格斯坦,2008:29;符平,2018:25)。

(二)关系嵌入与合约控制的实现

在社会学视角的分析中,合约主体嵌入的关系结构主要有两个层面。第一个层面是正式的制度性关联,第二个层面是非正式的社会关系网络(周雪光等,

^① 企业或合作社之所以能在与农户的订单合约中规定高于市场价格的收购价格,根本原因在于其具有较强的市场控制能力,能够从容应对市场价格波动,获得稳定的市场收益。这也意味着合约参与者,尤其是那些相较小农户更具市场优势的农业企业或合作社所处的市场结构并非自由竞争的市场结构,而只能是一种垄断市场(如垄断竞争、寡头或完全垄断市场)结构。在自由竞争的市场结构下,经济组织只能被动接受价格波动,而在垄断市场结构下,居于垄断地位的经济组织则能够参与价格的制定(曼昆,2012:314)。

2008)。合约控制权的实现既建基于合约组织与外部制度环境的关系,也有赖于合约组织内部的关系运作。

1. 制度性关联

首先,农业合约组织的兴起是国家农业产业化政策的结果。合约组织通过遵守制度环境所规定的正式组织结构,能够“表明自己是以一种社会承认的、合乎情理的方式按照集体赋予的价值目的来行事”,从而获得组织生存的制度合法性(迈耶、罗恩,2007:10)。同时,这种制度合法性机制为农业合约组织的内部控制创造了有利条件,合约的组织者可以充分借助这一制度化身份在生产过程、产品验收和收益分配方面行使控制权,并获得合约参与者的支持。

其次,正式制度运作的一个重要后果是塑造农业合约组织的市场控制权。从市场结构来看,合约组织的市场控制权反映其在组织集群的竞争中相较于其他同类市场组织的优势地位,以及掌控或影响这一竞争场域中各种组织活动的的能力(弗雷格斯坦,2008:37)。政府主导的正式制度既规定了组织博弈的基本规则,也通过制度化的资源配置方式实际影响着组织之间的权力关系(迪马久、鲍威尔,2007)。政府主导的资源配置有两层运作逻辑:一是普遍主义的再分配,这是一种具有公共目标的普惠性制度安排;二是特殊主义的再分配,即政府有选择性地资源分配给特定的个体或组织,形成一种“选择性再分配体制”(熊万胜,2009)。这种特殊性制度资源的获得主要取决于既定制度结构下的组织身份及其关系运作能力(熊万胜,2011;王庆明,2019)。在竞争激烈的农产品市场中,特殊主义的资源分配逻辑对农业合约组织的生存至关重要。

2. 社会关系网络

首先,社会关系网络既是合约关系建立的前提,也是一种重要的非市场治理方式。费孝通(1998:26)曾指出中国农村社会存在“差序格局”结构,即在血缘关系基础上形成的以私人关系为主要联结的社会结构。差序格局中体现的私人关系联结并非局限于家族范围内,而是具有极强的延展性,并且在不同性质的组织中表现出不同的关系形态(沈毅,2013)。差序化的关系运作能够提供一种信任和互惠机制,有效防范机会主义风险,减少控制权实施过程中的摩擦和交易成本,从而有助于建立长期的合约依存关系。

其次,非正式制度中的关系运作不仅体现为一种经济功能,还构成了合约内部的一种控制机制。关系作为一种权力控制机制,是差序格局的另一重要面向,这其中体现的是中国人的人际关系中纵向展开的上下尊卑、等级分明的伦理秩序(阎云翔,2006)。在此意义上,在农业合约中,关系治理的机制不仅在于关系

作为一种减少交易成本的手段,更在于其作为一种实现合约控制的权力约束机制。在合约组织对农户的生产控制权和产品验收权约束受限的情况下,组织内部人格化关系运作过程中所内在的这种权威关系极为重要。

此外,在非正式制度中,还包括一种基础性的家庭经营机制。在农业合约中,农民家庭掌握生产控制权并分享收益分配权的主要原因是农民家庭在生产过程中的劳动组织优势。相较于雇佣劳动,家庭劳动的监督成本更低、积极性更高。家庭劳动的自我约束机制和收益分享机制奠定了合约组织生产秩序的基础,构成了合约组织运作的底层架构。

四、案例概况:“公司+合作社+农户”的合约模式

T村^①位于北京市M区H镇,距离北京中心城区约70公里。全村现有251户620人,耕地面积1020亩,蔬菜园区总面积520亩,其中设施蔬菜面积350亩。从事蔬菜种植的农户共75户,户均年收入约为4.5万元。T村蔬菜产业的发展主要受北京市“菜篮子”工程政策的影响。1989年,北京市开始实施“菜篮子”工程,M区政府为打造北京郊区的重要农业产区,提出发展1万亩蔬菜的目标。T村的村支书FX便组织村民调整土地,规划了150亩的蔬菜园区,由村干部带头,村民自愿承包经营。其余的耕地以口粮田的形式平均分给那些未承包蔬菜园区土地的农户(分配结果为人均0.8亩)。其后,蔬菜园区面积逐渐扩大。未从事蔬菜种植的农户主要在城区的工业园区上班或种植口粮田,在国家退耕还林政策实施后,这部分农户的土地被退耕还林,他们便彻底退出了农业生产。

起初,菜农的蔬菜销售或是自己运送至城区的批发市场,或是由菜贩子上门收购。2002年,经H镇蔬菜站站长介绍,T村成为A公司的生产基地,T村菜农开始和A公司合作。A公司原为北京市农业局所属的国有企业,成立于1984年,最初为国家机关供给蔬菜,2006年转制为民营企业,长期为北京、天津等城市的150余家大型连锁超市、国家机关、企业、高档酒店以及政府举办的大型活动供应高品质蔬菜。目前,该公司已在北京、内蒙古和山东等地建立生产基地20余个,均采取“公司+合作社+农户”的模式,生产基地的总规模在1万亩左

① 2017年暑假笔者赴T村进行了田野调查,围绕该村蔬菜产业的经营和发展模式,对蔬菜种植户、合作社负责人、村干部、镇政府 and 区政府农业部门干部及农业公司技术员进行了深入访谈,并收集了部分政策文件和企业文档资料。

右,年均供应蔬菜 1000 万公斤以上,年收入超过 1 亿元。

合作社的成立主要是因应 A 公司的要求,这既是 A 公司便于同农户对接的考虑,也与该公司联农带农的组织任务有关。合作社农户在 A 公司的指导下开展订单农业生产,A 公司以超过市场价 10% 的价格作为保底价格收购。A 公司与合作社签订合同,公司提前半年向合作社确定每月的蔬菜收购量,合作社编制生产计划,对农户的地块进行统一编号,将计划落实到农户的生产大棚。合作社为农户提供技术和农资服务,组织农户分别按照公司制定的无公害、绿色和有机农产品生产标准开展生产活动、建立田间档案和追溯管理机制,最后将蔬菜从农户手上收齐后统一送往公司指定的配送点。合作社的日常管理主要由 FX 和 FQ 负责。FX 是合作社的创办者,在合作社主要负责分配公司下派的生产计划,组织农户实施生产和蔬菜配送工作。FQ 是合作社的现任社长,负责运营合作社的农资店,为农户提供技术和农资服务。T 村约有 90% 的菜农加入了合作社,但亦有少量农户仍然是自产自销,在菜市场租赁摊位销售或通过网店售卖。

2002 年至今,T 村菜农与 A 公司形成的“公司 + 合作社 + 农户”的合约模式稳定了二十余年。显然,相较于诸多类似但难以持久的农业合约模式而言,这极具特殊性。这一特殊案例之中存在着理解中国农业合约稳定问题的一般性制度要素及其运作机制。

五、农业合约的组织化控制何以可能?

(一) 农业合约的外部控制:制度、身份与市场控制权

1. 选择性再分配体制与企业身份

20 世纪 90 年代以来,国家先后出台一系列农业产业化政策及制度,引导企业和合作社发挥各自组织优势带动农户建设农业现代化产业体系。这在社会上形成了农业企业、合作社与小农户通过缔结合约实现农业现代化的广泛共识(张建雷、席莹,2018)。A 公司与 T 村农户的合作就是在这一制度背景下展开的。A 公司并不与 T 村农户直接合作,而是由时任村支书 FX 牵头成立合作社,建立“公司 + 合作社 + 农户”的农业合约组织。企业建立与制度规则趋同的组织结构,不仅可以为自身带来合法性支持,而且能够得到较多的制度资源分配机会(迈耶、罗恩,2007)。

改革开放以来,中国由总体性分配体制向市场经济体制转变,市场逐渐成为配置社会经济资源的主要方式(渠敬东等,2009)。不过,在渐进性市场改革过程中,国家依然支配着大量资源,这既包括原来政府部门和国有企事业单位的体制性存量资源,也包括政府通过财政转移支付、税收和金融政策等调配的新增公共资源(焦长权、焦玉平,2018)。尤其是随着城乡关系的结构性调整,国家为推动农业产业化发展持续投入了大量资源。在涉农资源分配过程中,国家的资源分配不仅包括一般性财政补贴和技术服务等物质性资源,还包括大量更为关键的、按特殊主义逻辑分配的资源。这不仅决定了谁能得到多少,还关乎谁能得到更多。有学者指出,资源分配的特殊主义逻辑主要基于政府官员与精英之间的人格化庇护关系展开,并形成了一种排他性占有的社会网络(渠敬东等,2009)。在农业合约模式中,借助这种人格化的庇护关系获取政府财政资源亦是较为常见的做法。但是,这种人格化的关系运作也有着诸多限制,比如这种做法容易随着政府部门领导的更替和政治环境的变化而失去庇护效力。

因此,正式组织之间的互动还必须借助一种制度关联机制稳定下来。在选择性再分配体制下,这主要与组织在制度中的身份等级地位有关(熊万胜,2011)。A公司与T村合作社、小农户之间的合约能够持续获得政府资源扶持的一个重要机制便在于A公司的国企身份以及由此获得的市场地位。企业身份的形成是所有制等级差异的体现,所有制等级越高,企业的身份地位越高,能够获得的来自权力中心的支持力度越大,资源分配的机会也越多(王庆明,2019)。A公司由北京市农业局下属国有企业转制而成,公司管理人员和核心技术人员主要来自农业局的干部职工,该公司在获取政策信息及政府项目支持方面有着独特的优势。在2006年企业转制前,A公司在高端设施蔬菜大棚、贮藏冷库和蔬菜加工车间等固定资产投资方面能够获得政府直接的财政项目资金和技术支持。这些资金和技术项目不仅直接减少了A公司的投资成本,还为A公司在市场中建立品种、技术和产品优势提供了重要保障。

2006年以后,A公司虽然改制为民营企业,企业的所有制性质发生了重大转变,但该公司仍作为当地政府重点扶持的农业企业,继续获得了大量财政项目的支持。这是因为国家财政资源的再分配虽然不再简单地依据企业的所有制性质,但仍需形成一种制度化的分配机制。在农业产业领域,政府部门主要依据企业的组织形式和规模等标准明确其分配资格,这种资格本质上仍具有身份建构的意涵(熊万胜,2009)。A公司凭借其此前的关系积累以及技术和规模优势,先后争取到一系列符合制度标准的资格和荣誉。例如,A公司先后获批成为国家

级优质农产品示范基地、北京市农业产业化重点龙头企业等,成为政府优先考虑的扶持对象。而且,随着涉农项目资源的增多,A公司的生产基地和基地农户亦获得了大量的基础设施建设项目及生产补贴项目。^①政府制度化的支持机制不仅保障了公司生产基地的稳定,也确保了基地农户投入的农资产品的安全性和可控性,这为A公司销售高品质的蔬菜产品提供了有力保证。

2. 企业身份与市场控制权

A公司凭借国企背景及其长期积累的身份优势在市场竞争中获得了更大的发展空间。在企业转制之前,A公司的主要业务是为政府机关、大型国有企业以及政府主办的大型会议活动提供优质的蔬菜供应,公司的经营活动有着显著的垄断特征。这种垄断地位使得A公司蔬菜产品的价格能够稳定地高于市场价格,这也是2002年A公司与T村合作社签订合同时规定以高出市场价10%的价格收购蔬菜的主要原因。同时,凭借这一时期的身份优势,A公司也在不断强化优质蔬菜生产的品牌建设。从1996年到2001年,A公司的蔬菜产品先后通过了绿色食品认证和食用农产品安全认证(无公害农产品)。2006年A公司开始建设蔬菜质量可追溯系统,成为北京最早实施蔬菜产品质量安全可追溯的企业之一。这奠定了A公司成功建设蔬菜产品品牌的基础。

2006年企业转制后,A公司的身份优势并未被削弱,而是将身份优势转化为市场优势,并持续扩大。2008年经市农业局推荐,A公司成为北京奥运会蔬菜指定供应商。2009年公司的有机食品认证获得通过,并荣获“北京市著名商标”,这进一步确立了该公司在蔬菜市场销售领域的高端品牌地位。品牌建设成功也为A公司销售渠道的扩张奠定了基础。2008年以后,A公司开始将经营业务向大型连锁超市和高档酒店拓展。A公司对蔬菜产品品质的严格管控及其高端品牌形象非常契合这些大型超市和酒店的需求,能够充分赢得这些大型连锁超市和酒店的中高端消费者群体的认同。此外,A公司此前已经建立了一套完善的蔬菜产品冷藏和配送体系及产品可追溯体系,能够从生产基地直接配送到超市和酒店的连锁店,并确保产品质量安全可控。借助以上优势条件,A公司的业务范围迅速扩大,目前已覆盖北京市150余家连锁超市,超市系统已成为

^① 2013年,政府为鼓励T村的农户将此前修建的低端土砖棚改建为高端的日光温室大棚,为农户改建日光温室大棚提供了每栋11万元的资金奖补,农户仅需出资3万元,便可以改建完成一栋价值14万元的日光温室大棚。如果农户面临资金困难,还可以向当地银行申请贷款,政府对农户的贷款进行贴息。此外,M区政府为支持A公司的蔬菜生产基地建设,每年为基地的农户提供蔬菜种植所需的农药和肥料等生产资料补贴,每年补贴的资金规模在百万元以上,这极大地降低了基地农户的生产成本。

A公司最主要的销售渠道。公司的生产基地从最初的3个扩展至20余个,T村的合约农户也从最初的五六户增长至目前的68户。

品牌建设成功是A公司身份优势积累的结果,这确保了其在市场中的竞争优势和产品定价权。A公司在超市销售的蔬菜产品定价相当于蔬菜市场同类蔬菜价格的5~10倍,较高的产品定价显然得益于A公司长期积累的品牌声誉和消费者的品牌认同。但是,在扣除生产、流通和管理成本后,较高的产品定价并未带来高额利润。在A公司的经营核算中,若不计政府补助的情况,生产及采购成本约占60%(主要为支付给合约基地合作社和农户的费用),包装运输成本约占20%,销售成本约占13%,财务和管理等成本约占6%,经营净利润仅剩约1%。但是,成功的品牌经营和稳定的销售渠道足以保证A公司能够一直维持其对合约农户订单量的稳定以及收购价格高于市场价10%的允诺。

从市场结构来看,在农产品市场中,拥有品牌优势的企业能够获得消费者较高的忠诚度和偏好,进而获得价格决策权或控制市场份额的能力,形成一定的市场控制权(杨晓玲,2005)。这就避免了在农产品完全竞争市场中因供求关系变动导致的价格波动。A公司的体制性身份及其市场地位的延续奠定了其市场控制权的制度基础,由此积累及延续的市场优势也构成了其与T村合作社和小农户之间合约稳定的经济保障。这也是A公司主导的合约模式持续稳定的基本前提。相较而言,大多数农业企业并不具备A公司的制度背景和身份优势,难以真正影响市场并形成市场控制权。这些普通的农业企业只能在完全竞争市场中,作为市场价格的接受者被动接受市场价格波动的风险,无法为合约农户提供稳定的市场收益机会,合约关系呈现高度不稳定状态。

(二)农业合约的内部控制:利益、关系与差序治理

市场控制权主要反映的是企业在特定的制度环境下对外部市场的控制能力,这体现了公司与农户合约的外部市场表现,并决定了实现合约内部控制的可能性。那么,A公司是如何在市场控制权的基础上实现对合约的内部控制呢?

1. 村庄关系网络与生产控制

在A公司对T村小农户进行生产过程控制和质量监管的过程中,合作社发挥着不可替代的作用。合作社并无独立的生产决策权,生产计划的分配、生产过程中的技术服务、田间记录管理、产品收购和送检等一系列关键环节均需按照公司的要求完成,合作社主要负责执行具体生产环节。因此,从组织形式上看,T

村的合作社是一种典型的公司领办合作社的类型。不过,在公司与合作社的委托代理关系中,作为委托方的 A 公司并不占有合作社的股份,也不直接负担合作社的运转成本,公司主要凭借其市场控制权对合作社的生产组织和产品进行外部约束和控制。那么,合作社如何实现内部控制呢?

公司为合作社提供了一系列技术手段(如产品溯源系统、农户的田间管理记录以及产品上市前农药残留的抽样检测等),但考虑到农业生产过程的长期性和分散性,单纯的技术监管仍有诸多漏洞。例如,公司的农药残留检测主要依赖小农户主动送检的样本,小农户完全可以只选择少量未打农药的蔬菜作为检测样本,以此躲避公司的技术监管。对小农户来说,除草剂的使用可以大大减轻农户在除草方面的人工投入。但对公司来说,即使检出微量的农药残留,也会对其蔬菜品牌的建设产生很大影响。

在具体的运转过程中,虽然合作社制定了明确的制度章程,建立了理事会、监事会及股东分红等制度。但是,这些制度并未实际运作,合作社成员也并未按照一人一票的民主决策制度参与合作社的运营管理,合作社的其他成员只是享受合作社提供的服务。合作社中实际发挥作用的是 FX 和 FQ 在村庄社会中人格化的关系网络和权威身份。FX 和 FQ 是亲兄弟,他们共有五兄弟,FX 排行第三,他们所在的家族是 T 村最大的家族,T 村的村干部主要来自他们家族。FX 曾长期担任村支书,在村庄中威望较高,深得村民信任。T 村最初开始发展蔬菜产业,选择与 A 公司合作便是在 FX 的带领下完成的。

那会儿穷得没办法了,FX 说种菜能挣钱,我们就都跟他了,后来又跟公司合作,一直到现在。农村的事总要有有人带头,没人带头,一盘散沙,不行的。(访谈资料 201707181FL)

FQ 的蔬菜种植技术水平较高,是远近闻名的“植物医生”。在公司农技员的指导下,FQ 会定期向村民发布播种、施肥及打药的时间和具体要求,以及病虫害和气象信息,组织并指导村民及时应对。村民遇到一些自己不懂的蔬菜种植技术难题,都会请 FQ 帮忙解决。如果 FQ 处理不了,他便会联系政府农技站的农技员或公司的技术员协助解决。FX 和 FQ 兄弟既要对上协调政府和企业的关系,也要对下维护好小农户的利益稳定,尤其是在生产和销售过程中,不同种类蔬菜种植的难易程度差异较大,种植标准和验收标准也不统一,部分生产任务的分配数量在农户之间难以均衡。这就极容易引起农户之间以及农户与合作

社、企业之间的矛盾。FX 和 FQ 需要凭借其较高的人际沟通能力和威信处理这些矛盾,向农户解释合作社的任务分配方案和企业的产品要求,维持合作社的稳定运转。在标准难以统一的情况下,农户更信服的是 FX 和 FQ 在村庄中长期积累的人品、信誉和权威身份。

从关系结构上看,农户遵从的基础在于村庄中的家族结构及熟人社会的交往体系。家族及熟人关系既是合约得以可能的约前关系存量,也作为合约约束条件影响合约缔结后的执行过程。在 T 村,“五服”以内的家族圈子是一个最核心的“自己人”单位,也是农民认同与行动的基本单元,“五服”以外的交往则主要依赖村庄日常生活中的人情互惠圈子。这就形成了农民日常交往中不同层次的规范体系,即一种有着亲疏远近关系和观念的规范秩序。由此生成的权威、信任和面子等非正式规范既有显著的人格化色彩,依赖家族及村庄“领袖”的人格魅力(如 FX 和 FQ 在合作社中不可替代的重要角色),也作为非正式的制度规范为村庄成员所认同。合约的缔结和履行即是不断嵌入与再嵌入到村庄社会规范体系的过程,村庄社会的规范体系也成为合约约束力的主要来源,构成了合约实施的社会性约束机制。在此意义上,相较于正式组织规范和技术手段,非正式的关系约束有着更为重要的价值。

2. 差序治理、利益分配与产品控制

从这种关系结构的实践机制和后果来看,人格化的关系运作和权威结构形成了合作社内部治理的差序格局,即以组织领导者为中心,基于亲属关系和人际交往关系的远近,形成了有一定次序的生产结构和利益分配结构。

FX 和 FQ 处于这一秩序结构的中心位置。合作社的运转主要靠两人的管理、技术服务和关系资本投入来维系,合作社的经营收益也主要由两人获得。FX 和 FQ 分别可以从合作社的配送服务和农资产品销售中获得一定比例的酬劳,这也是合作社的主要收益来源。FX 可以从他配送的蔬菜销售总额中按公司核定的基数提取 14% 的配送服务费。2016 年经公司核算后的合作社年度分配基数为 130 万元,FX 可获得的配送收入约为 18.2 万元,扣除总计约 10 万元的车辆油耗、保险和雇用司机等费用后,纯收入约为 8.2 万元。FX 自己也种植蔬菜,3 亩温室大棚的年纯收入在 6 万元左右。FQ 的收益主要来自农资店的农资销售收入。T 村的菜农从合作社的农资店购买农资产品可以享受政府的生产资料补贴,自己仅需支付市场价格的 1/5。合作社的年农资销售额在 300 万元左右,FQ 每年可以从中获得 10 万~20 万元的利润。FQ 自己种植了 4 亩温室大棚,年纯收入 8 万元左右。此外,FQ 每年还以合作社的名义对外销售基地农户

的蔬菜产品,年纯收入在10万元左右。

在FX和FQ周围,按照关系的亲疏远近,依次是核心户、基本户和边缘户。核心户主要包括FX和FQ及其兄弟和堂兄弟等亲属(共8户),他们是村庄中最早跟着FX种植蔬菜并加入合作社的一批农户。合作社的26亩有机蔬菜种植任务便由这8户核心户承担。基本户有40户,他们大多也是FX和FQ在村庄中的同姓亲属,在日常生活中的交往亦较为密切,但在亲属关系上多超出了“五服”的范围。基本户主要承担的是技术和管理水平较为成熟的无公害蔬菜种植。边缘户约20户,与FX和FQ的关系亲疏程度类似基本户。作为合作社的成员,边缘户同样能够享受政府和农业公司的农资补贴和技术服务,并按照无公害蔬菜的种植标准经营。但是,由于他们加入合作社的时间较晚,公司收购的计划任务有限,他们种植的蔬菜无法被全部纳入公司的收购计划之中。公司不收购的蔬菜,他们只能卖给菜贩子,或运输到蔬菜批发市场销售。

有机蔬菜是A公司的优势产品,对种植的管理和技术水平要求最高,种植有机蔬菜的收益水平也最高。因此,合作社负责人将大部分有机蔬菜的种植任务分配给自己以及最值得信赖也最为亲密的家族成员。无公害蔬菜是A公司的基本产品,在市场中的销售量基本稳定,合作社会严格按照公司下达的计划安排农户的种植规模,在计划量有限的情况下,只能依照“先占原则”(曹正汉,2008),即村庄人际交往中的公平原则,优先满足较早参加合作社的基本户的需求。而当市场条件发生变化,原定计划不能及时满足新增的市场需求,边缘户种植的蔬菜便可以及时补充到公司的销售网络之中。对公司来说,这种差序化的内部控制结构能够有效应对市场变动,具有较高的组织效率。对边缘户来说,虽然身处合约结构的边缘位置,但“卖给菜贩子价格时高时低,不如合作社方便,贵贱给它省心,要多少给多少”(访谈资料20170722FM)。

整体而言,这种差序化的治理结构是一种不均等的利益分配结构。不过,对大多数农户来说,由于市场中像A公司这样能够以高于市场价10%的价格稳定收购蔬菜的公司并不多见,与A公司合约关系的维系确保了农产品销售渠道和价格的相对稳定,极大地缓解了农产品的“卖难”问题以及市场价格波动风险,保证了农户相对稳定的农业收入来源。^①这种差序化的治理结构可以被称为“合约里的差序格局”,这是一种本土化的合约秩序。

^① 在与A公司合作之前,T村农户也曾与外地的蔬菜商贩签订过订单,约定不论市场行情好坏,蔬菜商贩都会以保底价收购,但是到了约定的收购时间,市场行情一下跌,蔬菜商贩便不见踪影。

(三) 农业合约的收益补偿与风险分担机制

1. 合约组织、家庭分工与农民家庭收入最大化

小农户的生产活动以家庭劳动为主,其目的在于获取最大化的家庭劳动收入(恰亚诺夫,1996:6-19)。蔬菜种植的亩均劳动投入量约相当于粮食作物的5.6倍,其中设施蔬菜的亩均劳动投入量相当于露天蔬菜的2~3倍。^①较高的劳动投入量也带来了较高的劳动回报,蔬菜种植的亩均收入可达到粮食作物的5~10倍。不过,在务工经济的背景下,农民家庭劳动收入的最大化也有赖于家庭劳动力在工农业之间的合理配置(张建雷,2023)。

得益于与A公司的合作,在T村菜农家庭中普遍形成了务工与种菜相结合的家庭分工模式,实现了家庭劳动力的有效配置。在此之前,菜农只能自己将种植的蔬菜送到菜市场销售,他们需要每天凌晨两三点钟起床摘菜,然后在凌晨六点钟左右用自行车或三轮车运输到城区的菜市场,夫妻两人必须一人卖菜一人管理菜田。而且,自己卖菜很不稳定,价格波动极大,蔬菜滞销的情况时有发生。与A公司合作后,蔬菜的运输和销售完全由合作社和公司负责,菜农只需每天早上八点将蔬菜放到村里的固定收购点即可。这就将农户卖菜的时间和劳动力节省了出来,仅需一人在家种菜,另一人则可以到城区务工。

自己以前也卖过菜,自己骑车拉到批发市场,找个空地,就是太麻烦了,到那儿也不好卖,卖不出去也着急,还老想着家里还有活没干完。从合作社走菜,就省心多了,钱多钱少都没太大关系,一个月固定结一次账,比自己卖菜省事多了。要是自己卖,家里至少要两个人,一个人肯定忙不过来,现在一般都是一个人,妇女在家种菜,男的在外面打工,这样更合算,挣两份钱。(访谈资料20170719FL)

从T村菜农的劳动和收入情况来看,户均4.6亩设施蔬菜基本上可以实现全年充分就业,能够获得的亩均纯收入为1万~2万元(无公害蔬菜的亩均纯收入在1万元左右,有机蔬菜的亩均纯收入则可达1.5万~2万元)。一位菜农曾如此形容自己的劳动状态,“有地就跟上班一样,有个营生,辛苦是辛苦点,不辛苦上哪儿挣钱去呢?我们这样也好,每天都有活干,每天就都有钱挣,不干活

^① 2018年中国三种粮食作物平均每亩用工量为4.81日,蔬菜的亩均用工量为26.95日,其中,设施蔬菜如西红柿、黄瓜、茄子、菜椒的亩均用工量分别为56.59、54.36、58.44、48.06日,四种露地蔬菜的亩均用工量分别为25.31、27.98、18.05、17.17日(国家发展和改革委员会价格司编,2019:64-68)。

就没钱”(访谈资料 201707182FS)。

表 1 展示了合作社菜农 FS 的种植结构和劳作安排。FS 出生于 1965 年,结婚后在县焦化厂打工,1993 年夫妻俩因小孩无人照顾便回村种植蔬菜,自己用三轮车运输到菜市场销售。2002 年加入合作社后无需自己销售,FS 便到市区做建筑工,主要由妻子在家务农,FS 做建筑工的时间较为灵活,工地没活或妻子忙不过来时便回家务农。目前,FS 家共有 5.1 亩设施蔬菜,其中日光温室大棚 2 个,春秋大棚^①2 个,年均纯收入为 5 万~6 万元。FS 一年打工约 200 个工作日,年收入 5 万元左右。FS 夫妻俩种菜和务工的年收入总计 10 万~11 万元。

表 1 FS 家的农业劳作安排

大棚设施	面积(亩)	品种(无公害)	蔬菜生长季节及种植安排	日劳作时间
日光温室 A	1.2	西红柿	2—7 月,第一茬;8—9 月,天气炎热,休整土地;9 月—第二年 2 月,第二茬。	FS 的妻子平均每天劳动 10 小时左右:从早上 4 点到 10 点,从下午 4 点到晚上 8 点。FS 不外出务工时与妻子一同劳动。
日光温室 B	0.9	小白菜	1—2 月,第一茬;3—4 月,第二茬;5—6 月,第三茬;7—8 月,第四茬;9—10 月,第五茬;11—12 月,第六茬。	
春秋大棚 C	1.5	菠菜	3—4 月,第一茬;5—6 月,第二茬;7—8 月,天气炎热,休整土地;9—10 月,第三茬;11 月—第二年 2 月,天气寒冷,休整土地。	
春秋大棚 D	1.5	油麦菜、黄瓜、小白菜	3—4 月,油麦菜第一茬;5—6 月,油麦菜第二茬;6—8 月,黄瓜;9—10 月,小白菜;11 月—第二年 2 月,天气寒冷,休整土地。	

资料来源:访谈资料 201707182FS。

2. 家庭分工、人情互惠与风险分担

在“公司+合作社+农户”合约模式下形成的农民家庭分工模式既是一种合约的收益补偿机制,也是一种风险分担机制。虽然 A 公司能够稳定地以高于市场价 10% 的价格从农户手中收购蔬菜,但公司并不能完全消除市场价格波动的风险。在春季和秋季,气候条件较适宜,大量蔬菜供应至市场,此时蔬菜供过于求,蔬菜价格较低。夏季和冬季的气候条件较差,蔬菜产量较低,此时蔬菜供

① 春秋大棚为农户早期搭建的土砖棚,造价在 1 万元左右,具有一定的控温功能。相较于日光温室,春秋大棚的控温效果较差,在春秋两季使用效果较好,冬季则无法使用,年产蔬菜 3~4 茬。日光温室则可年产 6 茬蔬菜。

应不足,价格较高。若遭遇干旱、阴冷或暴雨等极端天气,还将导致严重的歉收问题。如果农民夫妻两个劳动力完全投入于5亩地的蔬菜种植工作,其家庭收入将面临较高的不确定性。而在“半工半耕”的家庭分工模式下,稳定的务工收入将极大减少因自然灾害和市场波动带来的农业经营风险。

此外,为减少供给过剩带来的销售风险,公司会根据市场销售情况严格控制对农户的收购计划。但是,农户为避免气候或病虫害导致的减产风险,通常会多安排20%的生产计划以保障供应量。这就导致农户每日能供应的蔬菜总会超出合约的原定计划,若公司不收购,这部分蔬菜则由农户自行处理,形成一部分“过剩”蔬菜。^①而且,作为高质量蔬菜品牌建设的重要内容,A公司对蔬菜产品的检测设定了严格的标准。如果蔬菜的品相(如外形、色泽和虫眼痕迹等)不符合收购要求,公司也可以拒绝收购或经由合作社退返给农户,若退返的比例较多(如超过20%),公司还会对合作社进行一定的处罚。

总而言之,由于A公司较强的市场控制能力,这部分“剩余”蔬菜的数量并不是很大,约占农户每日总供应量的5%~10%(5斤~10斤)。考虑到劳动力和时间成本,农户将蔬菜运输到菜市场销售得不偿失。因此他们主要赠送给村庄中不种菜的亲友,即借助村庄中的人情互惠关系“消化”掉这些蔬菜。由农户独自承担这部分蔬菜的“过剩”风险是公司的一种风险分担机制。但是,从农民村庄生活的角度来看,这一小部分剩余的蔬菜是其从事蔬菜种植的“福利”,可以馈赠给亲友,以共享劳动产品、互通有无。

这一收益补偿机制对合约的维系有着至关重要的影响。在合约运作的基础上,通过家庭劳动分工和村庄人情互惠关系的运作,农户在实现家庭劳动收入最大化的同时,也在不断化解农产品的市场价格波动和供给过剩风险。家庭经营和村庄熟人社会网络也成为农业合约运作的基础架构。这一非正式性制度所体现的并非合约的经济绩效最优,而是由合约所实现的社会效益最优。

六、结论与讨论

本文选取一个典型的“公司+合作社+农户”的长期合约案例,分析了关系结构中的农业产业化组织机制。本研究发现,在选择性再分配体制下,合约的主导企业凭借制度性的身份优势取得了一定的市场控制权。同时,企业借助合作

^① 但公司通常会根据市场销售情况在每周三和周五额外追加一部分的蔬菜收购量。

社的组织机制,严格控制了农户的生产过程。合作社的有效运作主要得益于企业提供的稳定收益机会以及合作社带头人的社会声望和社会关系网络。村庄熟人社会的交往体系和权威系统不断强化了合约的社会约束机制,奠定了合作社对农户差序化控制的社会基础。对农民家庭来说,与公司的合约有助于在其家庭中形成“半工半耕”的家庭分工结构,实现家庭劳动收入的最大化。家庭分工和人情互惠还构成了农民家庭的一种重要的合约收益补偿和风险分担机制,不断冲抵了企业无法完全规避的农产品市场风险。

本文分析的案例具有一定的特殊性。首先,在市场中,这种稳定的“公司+合作社+农户”的组织形态并不常见,尤其是案例中的农户主要是经营自家承包地的“小农户”,而非规模经营的专业农户。其次,该合约组织所处的位置在北京郊区,合约企业具有一定的政治身份,长期承担保障政府部门农产品供应以及联农带农的“政治任务”。这种制度身份对企业积累市场优势、形成组织和影响市场的能力至关重要。这是合约模式长期稳定的根本前提。大多数企业并不具备这种制度优势,无法有效应对市场风险,从而导致其合约模式难以持续。最后,合约组织所处的村庄是华北地区一个典型的自然村,村庄延续了家族政治结构下的精英治理传统,并基于血缘和地缘关系发育形成了强有力的社会资本和权威规范。这是合作社内部控制的社会基础。因此,合作社中的权威关系具有一定的地域性特征以及鲜明的人格化色彩,高度依赖精英人格化的领导能力。这种人格化的精英治理很难通过制度化的方式延续下来。

不过,在这一特殊的合约组织形态中也呈现了一个重要的一般性问题(张静,2018),即农业产业化组织与小农户如何在双方深度嵌入的、既存的社会关系结构基础上建立一种稳定的农业合约组织?在这一成功的合约模式中,我们看到了制度性关联和村庄社会关系网络对农业合约绩效及其稳定的作用机制和重要意义。诸种正式与非正式关系既奠定了合约参与者的资源结构基础,也提供了合约参与者的基本行动规范。正是在以企业身份等级为核心的选择性再分配体制、村庄社会关系网络和农民家庭分工机制等多重关系结构的基础上,在农业产业化组织与小农户之间形成了以掌握市场控制权的大型农业企业组织为核心,以内生于村庄熟人社会结构的合作社为中介,对小农户进行差序化控制的合约组织形态。^① 这个案例带来了两方面的启示:一方面,农业产业化组织与小农

^① 同样基于小农社会的现实背景,日本、韩国和中国台湾地区的综合农协亦非一个纯粹的市场合作组织,而是在政府诸多的制度及政策保障下通过产加销一体化模式发展成为规模庞大的农业垄断组织,通过对区域内农产品市场的垄断实现了小农户的组织化(黄宗智,2015)。

户的合约模式不只是一种市场交易模式,更是在一定的关系结构基础上展开的合约,也是社会关系运作的结果;另一方面,在中国以小农户为主体的农业合约的本土实践中,农业合约的实质在于“关系”的组织化,即通过“关系”的经营和组织建立一种相对稳定的组织机制,实现小农户与农业产业化组织之间的有机连接。

从关系视角出发探讨人格化关系与制度化组织的关系是理解中国经济及政治组织形态的一个重要视角(纪莺莺,2012;王阳、熊万胜,2021),并已经成为中国特色社会学的标识性概念(边燕杰,2017;周飞舟,2018;杨典、向静林,2022)。中国的现代化转型并非普遍主义对特殊主义的简单替代,而是深植于厚重的历史传统和本土情境之中。在既定的关系结构基础上建立一种现代化的组织模式,这既是中国式现代化转型的重要挑战,也深刻形塑了中国式现代化的独特路径。

参考文献:

- 边燕杰,2017,《论社会学本土知识的国际概念化》,《社会学研究》第5期。
- 波兰尼,卡尔,2007,《大转型:我们时代的政治与经济起源》,冯钢、刘阳译,杭州:浙江人民出版社。
- 曹正汉,2008,《产权的社会建构逻辑——从博弈论的观点评中国社会学家的产权研究》,《社会学研究》第1期。
- 陈灿、罗必良、黄灿,2010,《差序格局、地域拓展与治理行为:东进农牧公司案例研究》,《中国农村观察》第4期。
- 陈义媛,2018,《农产品经纪人与经济作物产品流通:地方市场的村庄嵌入性研究》,《中国农村经济》第12期。
- 邓宏图、米献炜,2002,《约束条件下合约选择和合约延续性条件分析——内蒙古塞飞亚集团有限公司和农户持续签约的经济解释》,《管理世界》第12期。
- 迪马久,保罗·沃尔特·鲍威尔,2007,《铁的牢笼新探讨:组织领域的制度趋同性和集体理性》,张永宏、吴雯译,张永宏主编《组织社会学的新制度主义学派》,上海:上海人民出版社。
- 费孝通,1998,《乡土中国 生育制度》,北京:北京大学出版社。
- 冯猛,2014,《基层政府与地方产业选择——基于四东县的调查》,《社会学研究》第2期。
- 弗雷格斯坦,尼尔,2008,《市场的结构——21世纪资本主义社会的经济社会学》,甄志宏译,上海:上海人民出版社。
- 符平,2018,《市场优势与制度环境》,北京:中国社会科学出版社。
- 付伟,2020,《农业转型的社会基础——一项对茶叶经营细节的社会学研究》,《社会》第4期。
- 格兰诺维特,马克,2015,《镶嵌:社会网与经济行动》,罗家德等译,北京:社会科学文献出版社。
- 国家发展和改革委员会价格司编,2019,《全国农产品成本收益资料汇编 2019》,北京:中国统计出版社。
- 哈特,奥利弗等,2016,《不完全合同、产权和企业理论》,费方域、蒋士成译,上海:上海人民出版社。

- 韩启民,2015,《城镇化背景下的家庭农业与乡土社会——对内蒙赤峰市农业经营形式的案例研究》,《社会学》第5期。
- 黄宗智,2015,《农业合作化路径选择的两大盲点:东亚农业合作化历史经验的启示》,《开放时代》第5期。
- 黄祖辉、邵科,2009,《合作社的本质规定性及其漂移》,《浙江大学学报(人文社会科学版)》第4期。
- 黄祖辉、徐旭初,2006,《基于能力和关系的合作治理——对浙江省农民专业合作社治理结构的解释》,《浙江社会科学》第1期。
- 纪莺莺,2012,《文化、制度与结构:中国社会关系研究》,《社会学研究》第2期。
- 焦长权、焦玉平,2018,《“大政府”的兴起:经济发展与政府转型——中国政府公共收入水平研究报告(1980—2014)》,《开放时代》第3期。
- 刘凤芹,2003,《不完全合约与履约障碍——以订单农业为例》,《经济研究》第4期。
- 刘世定,1999,《嵌入性与关系合同》,《社会学研究》第4期。
- 罗必良,2012,《合约理论的多重境界与现实演绎:粤省个案》,《改革》第5期。
- 罗宾斯,斯蒂芬·P.、玛丽·库尔特,2008,《管理学》第9版,孙健敏、黄卫伟、王凤彬、焦叔斌、杨军译,北京:中国人民大学出版社。
- 迈耶,约翰·布利安·罗恩,2007,《制度化的组织:作为神话和仪式的正式结构》,何新发等译,张永宏主编《组织社会学的新制度主义学派》,上海:上海人民出版社。
- 曼昆,2012,《经济学原理(第5版):微观经济学分册》,梁小民、梁砾译,北京:北京大学出版社。
- 聂辉华,2009,《声誉、契约与组织》,北京:中国人民大学出版社。
- 诺思,道格拉斯·C.,2008,《制度、制度变迁与经济绩效》,杭行译,上海:上海人民出版社。
- 恰亚诺夫,1996,《农民经济组织》,萧正洪译,北京:中央编译出版社。
- 渠敬东、周飞舟、应星,2009,《从总体支配到技术治理——基于中国30年改革经验的社会学分析》,《中国社会科学》第6期。
- 申静、王汉生,2005,《集体产权在中国乡村生活中的实践逻辑——社会学视角下的产权建构过程》,《社会学研究》第1期。
- 沈毅,2013,《迈向“场域”脉络下的本土“关系”理论探析》,《社会学研究》第4期。
- 施瓦茨,艾伦,2003,《法律契约理论与不完全契约》,拉斯·沃因、汉斯·韦坎德编《契约经济学》,李风圣译,北京:经济科学出版社。
- 万俊毅,2008,《准纵向一体化、关系治理与合约履行——以农业产业化经营的温氏模式为例》,《管理世界》第12期。
- 王汉生、刘世定、孙立平,2011,《作为制度运作和制度变迁方式的变通》,应星、周飞舟、渠敬东编《中国社会学文选(上、下册)》,北京:中国人民大学出版社。
- 王庆明,2019,《身份产权——厂办集体企业产权变革过程的一种解释》,《社会学研究》第5期。
- 王渭田,1997,《山东省农业产业化战略的提出与实践》,《中国农村观察》第4期。
- 王阳、熊万胜,2021,《党政科层体系:“制度-关系”视野下的政党治理与国家治理》,《开放时代》第6期。
- 威廉姆森,奥利弗·E.,2003,《资本主义经济制度——论企业签约与市场签约》,段译才、王伟译,北京:商务印书馆。
- 习近平,2023,《习近平著作选读》第二卷,北京:人民出版社。
- 项飙,2018,《跨越边界的社区:北京“浙江村”的生活史》,北京:生活书店出版有限公司。

- 熊万胜,2009,《合作社:作为制度化进程的意外后果》,《社会学研究》第5期。
- ,2011,《市场里的差序格局——对我国粮食购销市场秩序的本土化说明》,《社会学研究》第5期。
- 熊万胜、石梅静,2011,《企业“带动”农户的可能与限度》,《开放时代》第4期。
- 徐宗阳,2016,《资本下乡的社会基础——基于华北地区一个公司型农场的经验研究》,《社会学研究》第5期。
- 阎云翔,2006,《差序格局与中国文化的等级观》,《社会学研究》第4期。
- 杨典、向静林,2022,《中国经验与中国特色经济社会学:标识性概念与关键议题》,《中国社会科学》第12期。
- 杨其静,2005,《企业与合同理论的新阶段:不完全合同理论——兼评 Hart 的〈企业、合同与财务结构〉》,《管理世界》第2期。
- 杨晓玲,2005,《垄断势力、市场势力与当代产业组织关系》,《南开经济研究》第4期。
- 张建雷,2023,《中国农业规模化转型的动力机制及内在困境——基于农民家庭发展的视角》,《开放时代》第1期。
- 张建雷、席莹,2018,《基于嵌入性视角的新型农业经营主体发展研究》,《改革》第6期。
- 张静,2003,《土地使用规则的不确定:一个解释框架》,《中国社会科学》第1期。
- ,2018,《案例分析的目标:从故事到知识》,《中国社会科学》第8期。
- 赵晓峰,2015,《新型农民专业合作社发展的社会机制研究》,北京:社会科学文献出版社。
- 折晓叶、陈婴婴,2005,《产权怎样界定——一份集体产权私化的社会文本》,《社会学研究》第4期。
- 周飞舟,2018,《行动伦理与“关系社会”——社会学中国化的路径》,《社会学研究》第1期。
- 周立群、曹利群,2001,《农村经济组织形态的演变与创新——山东省莱阳市农业产业化调查报告》,《经济研究》第1期。
- 周雪光,2005,《“关系产权”:产权制度的一个社会学解释》,《社会学研究》第2期。
- 周雪光、练宏,2012,《中国政府的治理模式:一个“控制权”理论》,《社会学研究》第5期。
- 周雪光、赵伟、李强、蔡禾,2008,《中国经济转型中的嵌入性与合同关系》,李友梅、李路路、蔡禾、邱泽奇主编《组织管理与组织创新——组织社会学实证研究文选》,上海:格致出版社、上海人民出版社。

作者单位:陕西师范大学社会学系
责任编辑:徐宗阳