



能人效应与关系动员:农民专业合作社的生成机制和运作逻辑

——一组基于西北地区村域合作社的实地研究

尹广文,崔月琴

(吉林大学哲学社会学学院,吉林 长春 130012)

摘要:农民专业合作社是在特定的社会发展背景下,依托村落能人的资源和关系优势而生成和发展起来的。村落能人既是农民专业合作社的发起者和倡导者,又是组织的管理者和决策者,他们在协调组织内外的资源、连接组织的社会关系中发挥着十分重要的作用。农民专业合作社的运行主要依托村落能人以关系契约和关系动员的策略机制来推动,但随着农民专业合作社的规模化和常态化发展,加强有效的组织监督和制度约束机制,避免能人治理中腐败现象和不当行为,应成为组织发展进步的应然逻辑。

关键词:农民专业合作社;能人效应;关系动员;生成机制;运作逻辑

中图分类号:C912.82 **文献标志码:**A **文章编号:**1671-7465(2016)02-0036-08

一、问题的提出

合作社作为一种人们自愿联合、通过共同所有和民主参与,以满足社员经济、社会和文化方面的共同需求和渴望的组织形式,是现代社会中重要的互助性自组织形态。从1884年世界上第一个合作社“罗奇代尔公正先驱者消费合作社”在英国诞生以来,众多发达国家和发展中国家纷纷进行了合作社建设。在中国,最早的合作社源于20世纪初一些学者和共产党人的实践,譬如,1918年北大教授胡钧及其学生创办的“北大消费公社”,1922年毛泽东在安源创办的“路矿工人消费合作社”,二十世纪二三十年代晏阳初、梁漱溟等乡村建设派创办的“农村经济合作社”等。新中国成立后,“政社合一”的人民公社制在农村全面确立,但他本质上是一种自上而下的基层行政组织,并不是真正意义上的农民合作社。1978年农村家庭联产承包制改革,彻底瓦解了乡村行政化的管理体制,个体农民及其家庭成为主要的社会单元形式。进入20世纪90年代后期,随着“地缘身份”的松动,大量农村人口涌入城市,农村土地撂荒、农村人口“386199部队”化,同时“一家一户”的小农经济生产模式完全无法适应现代农业机械化和农业市场化的需要,种种因素叠加使得农民合作意愿增强,大量的农民专业合作社蓬勃兴起。从2007年《中华人民共和国农民专业合作社法》颁布时的不到10万家,到2014年2月,全国农民专业合作社已达103.88万户,年增长18.78%,增幅迅猛。在这种新型农民专业合作社中,传统与现代互相交织,个体活动与集体要素共同形塑,造就了多种多样的农民专业合作社形式,并在各

收稿日期:2015-09-08

基金项目:国家社会科学基金重大项目“社会组织管理模式创新和推进路径研究”(12&ZD061)

作者简介:尹广文,男,吉林大学哲学社会学学院博士生,华北理工大学社会学系讲师,E-mail:yinguangwen2004@163.com;崔月琴,女,吉林大学哲学社会学学院教授,博士生导师。

种要素的交织和互动中展现着不同的形态。

对于当前蓬勃发展的农民专业合作社,学界给予了宽领域、多视角的关注和研究。一些学者侧重从农民专业合作社的性质、意义、模式、制约因素及其对策等方面进行分析,如张永丽、傅晨、孔祥智、孙亚范、国鲁来等人的研究;另一些学者关注农民专业合作社中的合作关系、治理结构、利益机制、制度建设、政治功能等方面,如曹锦清、于建嵘、仝志辉、李姿姿、樊红敏、徐旭初等人的研究;还有一些学者则从农民的合作行为、社会关系、社会网络、社会资本、组织运作和发展变迁等方面展开论述,如罗家德、张晓山、赵凌云、苑鹏、钟涨宝等人的研究。借鉴已有农民专业合作社的成果,笔者通过对一组西北地区村域合作社的实地调查,侧重从社会组织的生成和治理的视角,关注农村专业合作社作为一种社会组织形式,其内部的生成机制是什么,其外部的关系动员如何展开,在具体发展中的运作逻辑是什么?可以说,作为一种在当下中国农村普遍存在的社会组织形式,对此问题的研讨和解答将对当前我国广大农村的农民专业合作社的良性运行和协调发展具有重大的理论意义和实践指导价值。

二、关系社会中的能人效应——一组基于观察的经验归纳

“20亿农民站在工业文明的入口处:向右是迷茫,向左是破败”^[1],四十年前,孟德拉斯所预言的“农民的终结”依然在欧洲散布开来。而在当下中国的广大农村,一方面是“村落的终结”,即“村落组织形态的解体,或通过‘村改居’等形式实现由传统村落组织形态向城市组织形态转变的过程”^[2],“现在在中国的行政版图上,几乎每天都有约70个村落消失,每一年都有上万的村落在中国行政版图上消失”^[3];另一方面,则是大量的“在农村家庭承包经营基础上,同类农产品的生产经营者或者同类农业生产经营服务的提供者、利用者,自愿联合、民主管理的互助性经济组织”的农民专业合作社的兴起。那么,如何看待当前农村正在发生的这两种看似矛盾的趋势呢?农民专业合作社在其生成和发展过程中又遵循着怎样的内在逻辑呢?2013年初到2014年底,笔者机缘巧合,曾两次较长时段停留西北农村,进行了大量的参与式的实地考察,收集了大量的第一手和第二手资料,并做了一些初步的资料整理和分析。这里,我们主要选取两个典型村落的农民专业合作社进行比较分析,以发现隐藏在其表面下深层次的组织生成机制和运作逻辑。

案例一:李庄蔬菜专业合作社^①

李庄地处一条河流的川区北岸,土地肥沃,地势平坦,灌溉、交通便利。该村辖7社388户1645人,耕地面积4811亩,人均2.92亩,传统上以种植小麦为主,2013年农民人均纯收入4780元。2000年以后,人们开始纷纷效仿邻县一些靠近河道的村落进行蔬菜拱棚建设,第一批温棚是由几个当时西上银川打工的李三哥、李家老二、李四、赵二哥等回乡的人建起的,平均一个一亩的大棚费用大概是2万元,年收入1.2万多元,但需要投入2~3人的全年的几乎全天的劳动力。到2005年初时,庄上已有60多家蔬菜拱棚。2005年,村支书退休,李三哥当选为村支书,其做的第一件事就是由村党支部发起成立“李庄蔬菜协会”,把庄里所有62户种植蔬菜的农户统统纳入协会,从菜种的选购、种植种类的分配、农药的使用、蔬菜的销售批发等进行统一管理。2006年,李庄被纳入“社会主义小康村示范工程项目”,全村进行了大规模的新农村建设改造,新民居统一规划和整改,置换出了一大批空地,吸引了李庄之外的人员进入李庄投资蔬菜大棚。短短1年多时间,就有100多个新的大棚建成。2007年7月1日,《农民专业合作社法》颁布实施后,在县镇相关部门的推动和一批项目经费的介入下,2008年9月,由李庄村委牵头,

① 为了研究的方便,本文所用地名、人名和组织名称都为化名。

在县工商局对协会进行了变更注册登记,成立了“李庄蔬菜专业合作社”,注册资金40万元,合作社有成员267人。合作社成立后,主要在新品种引进、新技术推广、农户的科技培训、产供销统一服务、销售平台建设等方面做了一些工作。截止到2014年7月,李庄的日光温室和蔬菜拱棚分别达到了280座和2930座,蔬菜种植面积4500亩。从事蔬菜产业的农户达到350户,蔬菜产业收入占农民人均纯收入的85%以上,成为李庄村民发家致富的主导产业。

案例二:王村林下种养业专业合作社

王村位于一个山壑丘陵地带,该村辖4社,30户150多人,有耕地1044亩,人均6.9亩,且有大量的林地和荒地,世代以种地和牧养殖业为主。上世纪90年代后,村里大批青壮年外出务工,土地撂荒严重。也正是从那时开始国家提出“西部大开发战略”,山壑丘陵地带开始“封山育林”,大量的育林款下拨发放。村支书老王抓住这个机会,和村上其他几个留守老人共同承包了附近大片山地,进行树苗种植。2006年前后,因村庄大量人口外迁,在县乡有关部门干预下,村集体陆续迁出至山下的平原地带,整个村庄几乎空置。到2010年时,王村附近林区已成片发展起来,这时老王头把村里十几个种养殖能手联合起来,申请创办了“王村林下种养业农民专业合作社”,合作社利用一年时间完成林地确权38676.9亩。2012年初,合作社以林权抵押贷款17人(次)54万元,同时,以“林农万元增收计划”为契机,培育乌鸡、獭兔等散养户13户,养鸡8万多只,獭兔2万多只,林内间作高原夏菜3000亩。目前,合作社已组织开展了部分社员外出考察、社员培训、技术指导、产供销一体化的平台建设等工作。按照老王头的打算,下一步他们的工作主要是积极争取资金,扩大林下种养面积,引进新的种养种类和品种,建立稳定的林下种养业销售渠道。

通过以上两个典型的农民专业合作社生成和发展过程的素描,我们可以清晰地看到一般性的村域农民专业合作社组织的生成路径和展开逻辑:(1)农民专业合作社的内部生成是建立在一定的自然资源基础和农民的传统生存方式之上的。李庄具有得天独厚的靠近河道的地缘优势,农户也有一家一户种植蔬菜以自用及部分自卖的传统;王村则地处山壑丘陵地带,有大片的荒地和林地,且农户也有牧养以做副业的传统。(2)农民专业合作社的兴起往往与特定的政策引领或外部机缘相关联。李庄蔬菜专业合作社的较快发展源于社会主义新农村建设,通过对新民居的统一规划和宅基地的整体安置,置换出了大量的土地,吸引了大量村庄外的投资者;王村的林下种养殖则借助于国家西部大开发战略背景下的“封山育林”政策的资金支持,借靠林地确权,老王头及其村民拿到了一批资金,并用林权进行抵押贷款,保证了合作社的启动资金。(3)农民专业合作社的成立,往往与村落里的“能人”的倡导和关系推动有最直接的关联性。李庄的农民合作社是由李三哥当选村支书后真正发起形成的,并在他的关系动员下扩大了生产规模;王村的林下种养殖业也是在老王头进行林产承包的带动下,村民进行了林地确权认证,为扩大种养殖业,老王头先后争取了一系列优惠性政策。(4)农民专业合作社在成立并持续运行中的一系列举措,既有政府相关部门政策扶持和资金推动及技术支持,也往往与村落里的“能人效应”是分不开的。李庄的蔬菜大棚建设时至今日之所以能够成规模发展,离不开政府的政策扶持、资金项目介入和技术人员指导,更离不开李三哥较强硬的“能人效应”和其“神通广大”(村民语)的社会关系资源;王村的林下种养殖业更突显出了国家的政策引领,当然也主要是老王头率先致富引领和积极热心地谋划合作社的发展。

三、能人效应:农民专业合作社组织的生成依托

“能人”即在村落社会中,既具有经济资源(主要是资本或相应的要素资源),又有人力资源(主要是经营头脑、创新能力、商业经验等),还有社会资源(往往是相关产品销售领域或当地政

府部门中有良好的社会关系),具有超前思维和战略性眼光,有一定的合作意识和合作知识的“村庄精英”型人物^[4]。在中国传统的乡村社会,历史上就是以宗族为主的长老统治^[5],近代有权势的政府官员、富裕和有能力的村民等村庄精英曾长期成为村庄社会治理的主体^[6]。同时,乡土社会的生活是富于地方性的,各自保持着自己的社会圈子,但村落内部是一个熟悉的社会,村庄精英是社区公众人物,他既拥有较强的权威,又拥有广泛的社会关系网络,是大家共同的熟人,人们由熟悉得到信任,由信任而产生心理认同和行为上的社会跟随取向,使得村庄精英对村落社会的组织和管理成为可能^[7]。因此,在村域合作社最初酝酿和形成中,很多地区几乎每一家合作组织都有一个或好几个能人来主导其发展。能人效应,成为草根组织(这里我们主要指农村专业合作组织)的生成依托^[8]。

(一) 村落能人是农民专业合作社的发起者和倡导者

农业企业化是现代农业绕不过去的发展过程,也是中国农村市场化、工业化、城市化进程中的必然趋势,而农民专业合作社是农业企业化的有效载体^[9]。因此,适应农业机械化和现代化,扩大生产规模,以获取规模效益,在某种程度上成为农民合作社兴起的动力和发展的助推器。李庄最初由李三哥等人外出打工积存了一点资金,他们回乡建成了李庄第一批蔬菜大棚,并在第一年就获得每棚(一亩的面积)1.2万元的纯收入,虽然这其中需要投入2~3人的全年的几乎全天的劳动力。但这对当时庄上依靠种植小麦的每亩纯收入不到1000元的农户产生了不小的触动,大家纷纷效仿,第二年陆续建起了蔬菜大棚。但来年马上就面临蔬菜销售的困难,许多农户的蔬菜无法出售,当然也包括最初的李三哥等几家。为了改善蔬菜销售难的局面,由李三哥等人动议才成立了“蔬菜协会”,并在此基础上发展成“李庄蔬菜合作社”。王村的林下种养殖业也是为了解决一家一户种养混乱,难以管理等困难,由大户老王头最先动议并发起成立“王村林下种养业农民专业合作社”。因此,农民专业合作社的成立,首先往往是一些农户的生产生计遇到了规模壁垒,为了能联合以解决新出现的问题而起。但由谁联合?怎样联合?可能在具体的操作中往往体现出了不同的方式。但村落能人在此过程中总是充当着合作社的发起者和倡导者的角色,正如C县社会组织工作委员会Y书记在其述职报告中所指出的“要积极引导外出务工人员返乡就业创业,兴办各类企业及社会组织,充分发挥其带头示范作用,推动农村经济社会发展”。

(二) 村落能人是农民专业合作社的政策和资源争取者

根据奥尔森在《集体行动的逻辑》一书中的论述,在“理性经济人”的假设前提下,小集团不用靠强制或任何集体物品以外的正面的诱因就会给自己提供集体物品^[10]。在一定意义上,“农民合作社本质上是利益相关者相互关系的联结”^[11],即一些能人大户为了争取政策扶持和资金项目款介入,有意联合一些经营的散户,形成利益共同体,共同向政府争取一些资源,而政府为了自身的政绩和地方发展的考虑,也总是愿意把有限的资源投入到容易尽快产出效益的地方。李三哥在争取新农村示范工程中打出的就是蔬菜大棚的规模化、组织化经营这张牌,而当地县乡政府之所以最先把新农村建设的指标拨给李庄,在某种程度上或多或少也得益于李庄的蔬菜大棚的规模化经营可以成为全县的一个社会主义新农村示范点,进而树立一个宣传和引介的标杆。王村的林下种养业之所以由老王头极力推进,在某种程度上也是其作为村上最大的种养业大户和占林最多的人扩大其种养规模而起,同时一旦规模形成又成为争取政府资源的一种手段。因此,就农民专业合作社中的能人而言,对公共物品供给的兴趣越大,其所获得的集体物品所带来的收益的份额也就越大。而对于小农户而言,“参与合作他们就可以依托能人或大户的资本、技术、市场占有份额等经济资源发展自己”^[12],又何乐而不为呢?笔者在调查中看到的一些案例也佐证了上述村域合作社的生成逻辑,如C县X村的林下种养业合作社,自成立之日起,并未向社员收取任何费用,全部运作资金都由种养大户出资,而且合作社还为社员提供了多

次无偿的信息咨询、技术指导、统购统销等服务。目前合作社在袁某某、任某某等能人带动下,在县乡两级政府支持下,利用内外部资源,共培育山羊、野鸡等散养户18户,山羊5000多只,野鸡2万多只,林内间作高原夏菜2000亩,初步形成规模效益。

(三) 村落能人是农民专业合作社的社会关系联络者

斯科特曾在研究东南亚小农经济时强调,农民的经济决策不仅出于经济理性考量,更有生存伦理选择,尤其是在经济不发达的地区^[13]。中国传统社会是一个建立在“差序格局”基础上的小农经济社会,农民在具体的社会实践中总是从“己”出发来考量行动的策略^[5]。这种理性的小农在加入合作社组织之前总是处于再三的理性权衡,即使在加入之后也往往会出现一系列的反复。可以说,在某种程度上,农户之所以加入合作社组织是出于一种减少生产的风险,寻求各种实现其利益最大化的社会关系使然^[14]。李庄的农民之所以选择在村庄扩大规模生产的时候加入合作社,更多的原因还在于其较为信赖李三哥等人的社会关系网络,只要蔬菜的产供销等某一个环节出现问题,很多农户已经产生了习惯性的依赖,他们总是认为三哥总是有办法的,是“神通广大”(村民语)的。王村的村民们之所以加入合作社,也是基于老王头的威信和较广的见识及其人脉资源,认为他“能量很大”“关系很多”。因此,村落能人由于其较早地从事某个产业或较多的与地方政府打交道,其所建立起来的社会关系网络相对其他村民则较大一些,这也成为他们受到村民信赖和借靠的主要原因,即使在农民合作社的生成和运作中较多存在村落能人的“吃、占、卡、要”等行为。正如Y村的一位村民所言“人家确实有两下子,不仅乡上有人,县上也有人,要没有李某某,我们村可没有这么好的政策,更不可能有那么多贩子来这里……当然人家多拿一点也是正常的嘛,毕竟人家吃得开嘛”。

(四) 村落能人是农民专业合作社的管理者和决策者

从本质上讲,合作社既非财产关系,也非分配关系,而是治理关系。而就合作社的治理结构而言,尽管其强调合作治理,但现实中往往容易形成精英人物的控制^[15]。帕累托就曾提出,在每一个特定的社会组织中,总是存在因某方面能力较为突出,而享有较高社会地位的精英人物^[16]。这些精英人物一旦进入具体的社会组织管理和决策层,总会因其所掌握的各种社会资源优势而取得支配性的社会地位。他们在具体的组织活动中,往往总会通过对持续存在的统治和不公正的模式进行象征性地支持和反抗,用正式制度与重建组织文化意义的方式建构起内部价值和目标实现框架,而把组织推演成一个具有科层化结构的利益群体^[17]。在李庄,李三哥以其村支书的政治能人身份和合作社最早发起者的经济能人身份,牢牢掌握着李庄蔬菜专业合作社的管理和决策权,虽然从2012年后,李三哥已经很少在李庄居住和生活,但李庄的大小事务依然主要由其决定。而在王村,由于王村林下种养殖业刚刚起步,老王头更是天天参与其中,主导着合作社乃至村庄里的大小事务,而且由于王村大多数人外迁,每家的大小事务也多数时候由老王头做主,乃至有时候都不用通知或经过涉事农户本人。因此,凭借政治能人、经济能人或社会能人的权威地位和社会身份,村落能人牢牢把控着合作社的管理和决策权,也牢牢把控着村庄的治理权。在笔者走访调查中,我们随处可以发现村落能人不仅在合作社内部享有较高的声望,合作社运行中的供产销诸多环节都离不开村落能人的联络,而且即使在村庄日常生活中,村落能人几乎毫无例外地占据着主导型地位,大到村庄重大事件的沟通和决策,小到一家一户的日常生活都有这些能人的身影。

总之,村落能人凭借其特殊的社会身份优势和资源动员能力,在农民专业合作社的生成和发展壮大中发挥着举足轻重的作用。可以这样说,“农村组织化程度较高、农业产业化发展较好的地区一般都活跃着一个或一批具有实干精神和远见卓识的农村发展带头人,而那些缺乏能人带动的地区,农业生产经营大多仍呈分散状态……”^[18]但在调查中我们也发现,由于农村专业合作社的非正规化和农民的合作意识和自治精神的缺失,农民专业合作社中存在大量的能

人先富,乃至极富的现象,合作社内部财富分化严重,比如李三哥的大棚一直维持最初的规模,但近几年其已在县城买了房,且有了自己的汽车,而经营比其规模大许多的农户生活条件却依然一般;老王头也在省城给自己刚刚工作的儿子买了房,且老两口也有一套小康村的新民居。此种现象应该引起我们足够的重视,否则农民专业合作社的“合作丛林”极易出现数量众多,类型繁杂,良莠难辨之发展困局。

四、关系动员:农民专业合作社发展的依托

“组织总是嵌入在一定的社会网络关系之中,组织的经济活动必然受到社会关系的制约。”^[19]中国社会一直是一个人情关系型的社会,合作社组织的能人效应也在某种程度上影响了农民专业合作社发展的关系动员特质。作为嵌入到乡土社会中的农民专业合作社,其生成不仅是组织内部能人效应发酵的过程,也是村落能人利用自身优势,动用各种关系,以协调和吸收各种组织内外资源的结果,而这种状况其实质是一种基于能人与普通社员、能人与地方政府之间的特殊的庇护关系,在这种关系中能人处于上下、内外的连接点上。一方面能人利用自身的优势和内部动员,吸引普通社员进入合作社,以促进利益的最大化;另一方面,能人通过充分的关系游说和资源争取,迎合了地方政府施政中的“绩效原则”,承接了地方政府发展地方经济的现实期待,进而获取了大量的外部资源的输入,为合作社的发展创造了优厚的条件。可以说,作为农村专业合作组织形式,合作社的成长离不开村落能人的资源优势 and 关系网络,更离不开合作社组织得以成立和发展的乡土社会的现实环境。

(一) 关系契约:农民专业合作社内部展开合作的基础

关系契约理论是由美国法社会学家麦克尼尔(I·R·Macneil)在其1978年《新社会契约论》一书中提出的一个全新理论。“关系契约理论从交易的社会关系嵌入性出发,认为交易各方在长期合作中可以不求对契约的所有细节达成一致,而仅订立一个具有灵活性和适应性的契约”^[20]。这种契约往往与正式的契约相对,在一种关系社会中,他往往通过信任、团结和信息的交换等方式来维系组织内部的互动关系和合作过程,进而以替代正式的法律规范而发挥作用。“关系契约中的交易各方并不是陌生人,他们大多数的互动发生在合约之外,不需要法院根据看见的条款来执行,而是代之以合作和威胁、交流与策略这样一种特殊的平衡机制”^[21]。在中国传统的乡土社会,“多数人的办事原则既不会偏向完全理性,也不会偏向非理性,而是在情理上找到一条平衡的中间路线,以达到‘合情合理’”^[22],这种所谓的“合情合理”即是一种关系契约导向下的寻求组织内部解决问题的方式。

在农民专业合作社中,村落能人最初所倡导的合作社建设都是先在几个熟人中展开关系游说,并进行关系动员。一旦形成一个共同的利益群体,群体成员又被委任相同的使命进行扩大组织宣传和倡导,直至相当的村民被纳入组织之中。同时在组织的实际运行中,一旦遇到组织内部的重大决策和较大的组织发展困难,村落能人也是从与其联系较为紧密的人群进行动员,这样组织内部就出现了明显的成员分化,即“核心会员”和“联系会员”。而这种组织内部的分层也在一定程度上影响到合作社的利益分红和资源分配,“核心成员”总能得到不同程度的“人情”照顾,而当遇到经济利益损失时,核心成员也能相较于联系会员有信息优势。在李庄,由于三哥跟李家老二、李四、赵二哥曾一起外出打工,又是第一批建起的蔬菜大棚,而且在蔬菜协会乃至后续的李庄蔬菜专业合作组织发起成立中,一直比较抱团。因此,在村民眼中,他们就是“穿一条裤子的人”(村民语),合作社中乃至村上的大小事务几乎都由他们把持,当然这个过程中每个人也许或多或少都有受益。在王村,围绕村支书老王头建立的核心利益圈也是一些种养大户,这些人既承包山林较早,种养业开始得也较早,正是他们看到后续有一些本村的散户加

入林下种养,才共同商议成立了“王村林下种养专业合作社”。笔者这里也进一步验证了刘同山、孔祥智关于辽宁西丰县永得利蔬菜合作社的研究^[19],即农民专业合作社的顺利成长,首先得益于合作社对关系契约的充分运用,其依托乡村社会网络,保障成员收入、参与村庄事务,从而提高农户对合作社的认可和“入社即获益”的可信性。稳步达成关系契约,是合作社成长的社会基础。

(二)关系动员:农民专业合作社外部资源运作的逻辑

组织潜在收益的实现需要协调安排各种资源,这既包括组织内部的人力关系资源,更需要组织外部的各种政策、资金、技术等介入。社会资本理论认为一个自组织的发展往往产生于自愿性社群内部个体之间的互动^[23]。正是基于这样的内部成员互动,一方面他提供了成员合作的基础和培养信任的框架,另一方面通过这样的互动也增强了组织获取外在资源的能力,尤其是让组织中的能人有了行动的动力和需求,他们会在一种看起来是实现大众利益的“英雄主义”情怀中投入忘我的努力,以实现社员的期待,并获得社员的赞许。同时,一般的社员也在这种情绪感染之下,动用着自身的各种社会关系,投入到合作社的共同利益争取中,并把这看成是大家的事。而且,就县乡基层政府而言,他们的施政行为在一定意义上遵循着“利益最大化”的“绩效原则”,如果看到了组织发展的优势和成员的组织热情,尤其是领导人的热情和信心,他们往往把这看成打造一面旗帜,树立一个标杆的时机,并进行大量的外部资源输入。

在笔者的村落考察中,我们发现:几乎大部分的村域合作社组织都存在一个或多个“卡里斯玛型领袖”,他们往往处在普通社员、地方政府及外部关系的连接点上。一方面,普通社员总是希望得到村落能人们的“庇护”,极力跟随他们的步伐为合作社的事务而发动各种关系,以寻求一种不同于其他村民的地位;另一方面村落能人也希望得到地方政府的“庇护”,所以他们也有意愿尽自己最大所能,以发动各方资源促进合作社的成长,进而成为地方政府的“红人”,以获取后续更大的资源和利益。可以说,在农民专业合作社中,大量的组织外部的资源运作都是依靠着这种逻辑而展开的,而很少是社员或能人凭借或动用自身的社会关系资源,因为这毕竟是“公家的事”(农民语)。在李庄,由于其是县里最早建成蔬菜大棚的村庄,且规模化发展很快,早早就引起了县乡两级政府的关注,“当第一批小康村建设的名额下发时,还是县里主动给乡里示意,由乡里通知的我呢”(李三哥语)。后续的李庄自然就被县乡两级政府树立为“全县社会主义新农村建设示范点”“社会主义新农合示范点”“现代农业示范园区”等。李三哥近几年的主要工作就是几乎每天都要接待来自各级政府和相关部门的视察工作。而在王村,由于天然的自然环境,十年前“封山育林”的成果已经初见成效,也被市县列为典型,乃至“在省里也挂上了名”(老王头语),这几年也陆续有好多人参观、考察。林下养殖的点子就是老王头跟随县上主要领导去四川、贵州等地考察时所看到的别处经验,后经县政府协调信用社贷款而兴起的,目前扩大种养面积也是县里一再推动的结果。

五、结语

当前大量兴起的农民专业合作社是处于一定的社会环境和历史条件中,在特定的社会制度环境作用下不断变化的一个有机体。在合作社的生成之初,村落能人利用自身的经济、人力、社会等资源优势,凭借独到的眼光和创新合作意识,把分散的农户通过自身的示范带动(当然多数时候往往借助一定的行政性命令),整合进一个有组织的体系中,在此过程中,村落能人是农民专业合作社的发起者和倡导者,是农民专业合作社的政策和资源争取者,是农民专业合作社的社会关系联络者,更是农民专业合作社的管理者和决策者。通过村落能人的这种引领作用,并在大量动用能人治理的资源优势和关系网络,以及合作社组织得以成立和发展的乡

土社会的现实环境的资源汲取,较好地克服了农民自身的无组织化状态,实现了从一家一户小农经营到规模化合作发展的资源要素整合,为实现农村经济发展提供了强大的智力和经济能量。但随着合作社的规模化和常态化发展,由于缺乏有效的监督和约束机制,村落能人中存在大量的腐败现象和不当行为,应该引起我们的高度重视,毕竟农民专业合作社持续发展的关键还在于其自身的组织化建设,没有有序的组织保障,没有相应的制度体制设置,组织的可持续发展就可能陷入困境,乃至走向没落。

参考文献:

- [1] 孟德拉斯 H. 农民的终结[M]. 李培林,译. 北京:社会科学文献出版社,2010:3.
- [2] 田毅鹏. “村落终结”与农民的再组织化[J]. 人文杂志,2012(1):155-160.
- [3] 李培林. 农民的终结[M]. 北京:社会科学文献出版社,2005:6.
- [4] 陈诗波,李崇光. 我国农民专业合作社的“能人效应”解析[J]. 学术交流,2008(8):99-103.
- [5] 费孝通. 乡土中国[M]. 上海:上海世纪出版社,2011:92-96;65-68.
- [6] 黄宗智. 华北的小农经济与社会变迁[M]. 北京:中华书局,2000:236.
- [7] 尹广文. 派性政治与村庄治理——以华北地区 L 村的选举事件为例[J]. 齐齐哈尔大学学报,2011(5):46-48.
- [8] 崔月琴,袁泉,王嘉渊. 社会组织治理结构的转型——基于草根组织卡理斯玛现象的反思[J]. 学习与探索,2014(7):58-63.
- [9] 苑鹏. 农民专业合作社经济组织:农业企业化的有效载体[J]. 农村经营管理,2003(5):4-7.
- [10] 曼瑟尔 奥尔森. 集体行动的逻辑[M]. 陈郁,等,译. 上海:上海三联书店,1995:28-29.
- [11] 黄胜忠. 利益相关者集体选择视角的农民合作社形成逻辑、边界与本质分析[J]. 中国农村观察,2014(2):79-85.
- [12] 王景新. 乡村新型合作经济组织崛起[M]. 北京:中国经济出版社,2005:130-131.
- [13] 詹姆斯 C 斯科特. 农民的道义经济学:东南亚的反叛与生存[M]. 陈里显,刘建,等,译. 南京:译林出版社,2001:1-3.
- [14] 肖云,陈涛,朱治菊. 农民专业合作社成员“搭便车”现象探究——基于公共治理的视角[J]. 中国农村观察,2012(5):47-55.
- [15] 徐旭初. 农民专业合作社发展辨析——一个基于国内文献的讨论[J]. 中国农村观察,2012(5):2-13.
- [16] 维尔弗雷多 帕累托. 精英的兴衰[M]. 刘北成,译. 上海:上海人民出版社,2003:13-14.
- [17] John D, McCarthy, Mayer N, Zald. *The Trend of Social Movements in America: Professionalization and Resource Mobilization*[M]. Morristown N J: General Learning Corporation, 1973:25-30.
- [18] 罗倩文. 农民专业合作社发展困境的思考——基于企业家能力的分析视角[J]. 农村经济,2008(9):124-126.
- [19] 刘同山,孔祥智. 关系治理与合作社成长——永得利蔬菜合作社案例研究[J]. 中国经济问题,2013(3):3-10.
- [20] 孙元欣,于茂荐. 关系契约理论研究述评[J]. 学术交流,2010(8):117-123.
- [21] Hadfield G K. Problematic Relations: Franchising and the Law of Incomplete Contracts[J]. *Stanford Law Review*, 1990(4):927-992.
- [22] 翟学伟. 中国社会中的日常权威——关系与权力的历史社会学研究[M]. 北京:中国社会科学出版社,2004:256-257.
- [23] 李惠斌,杨雪冬. 社会资本与社会发展[M]. 北京:社会科学文献出版社,2000:45-76.

(责任编辑:李良木)