

能人领办型合作社内信用合作的达成机理探究

——基于万叶水产合作社的案例分析

陈东平 叶淼¹

【摘要】 为满足乡村振兴主体农民的资金需求,可推行合作社内信用合作。以万叶合作社为例,基于行动者网络分析框架,结合社会学相关理论,具体分析信用合作的达成。研究表明:在能人领办型合作社中,为开展内部信用合作,不仅需要能人理事长发挥其带动作用,还需要其他内在需求主体的配合,包括内部社员的参与及外部政府的指导。

【关键词】 合作社内信用合作 达成机理 行动者网络理论

【中图分类号】 F321.42 **【文献标识码】** A **【文章编号】** 1003—7470(2019)—01—0132(07)

一、引言

党的十九大报告强调,“三农”问题是关系国计民生的根本性问题,必须始终把解决好“三农”问题作为全党工作重中之重,大力实施乡村振兴战略。乡村振兴战略是新时代下契合我国国情解决三农问题的新思路。^[1]农民作为乡村振兴的主人,迫切 need 加强乡村经济建设,以满足农民生活水平不断提高对农产品的需求,满足农业生产者收入不断提高的需求。目前,农民在生产经营过程中,面临着较为严重的资金问题,而农商行等正规金融部门难以给予中低收入农户对于基本生存性、生活性贷款,主要依靠合作性金融与民间借贷等非正规金融机构,^[2]因此,在乡村振兴中,需要大力发展这类新型合作金融组织。

合作社已经成为重要的新型农业经营主体和现代农业建设的中坚力量。截至2017年9月,全国农民专业合作社数量达到193.3万家,入社农户超过1亿户,占全国农户的46.8%,^[3]有学者提出可以在合作社内开展信用合作,利用生产合作缓解借贷中的信息不对称以及抵押品缺失的问题,通过赋予合作社资金互助的职能,^[3]有效改善农民融资困境。自2014年起,中央一号文件多次提出“积极探索新型农村合作金融发展的有效途径,稳妥开展农民专业合作社内部资金互助试点”的要求,以此来缓解农民的融资难题。不同于其他形式的农村合作金融组织,信用合作在“风险共担、利益共享”的合作制基础上真正体现了合作组织的性质和内涵,显示出旺盛的生命力。^[4]

在农民专业合作社内开展信用合作是专业合作的一种形式,是指经农民专业合作社成员(代表)大会决议通过,以产业为纽带,以成员信用为基础,由本社全部或部门农户成员资源出资筹集互助资金,为本社(参与信用合作的)成员发展专业化生产提供互助资金借款业务的资金互助型业务活动。^[4]

按照不同的发展主体,可以将我国的农民专业合作社划分为农村能人领办型、龙头企业带动型、政府部门依托型等,其中农村能人领办型专业合作社较为典型,是由农村中具有一定能力的种养殖大户、技术能人、农民经纪人等牵头,联合周边村民组建

¹**项目基金:** 本文系国家自然科学基金项目“合作社内农户信用合作契约达成及治理结构选择”(编号:71673138)、国家自然科学基金项目“农民资金互助组织演化过程中风险累积的识别与抑制研究”(编号:71273138)、江苏省研究生科研创新计划项目“生产合作声誉与合作社内信用合作自我履约机制分析”(编号:KYCX18-0750)的阶段性研究成果。

作者简介: 陈东平 教授 南京农业大学金融学院 江苏南京 210095

叶淼 硕士研究生 南京农业大学金融学院 江苏南京 210095

的合作社。^[5]当前,能人领办型合作社已成为专业合作社快速发展的重要支柱形式,成为合作社发展的主体力量,^[6]是大户带动小户实现共同增收的有效载体。^[7]那么在能人领办型合作社中,信用合作是如何达成的?能人发挥了怎样的作用?需要哪些外在的催化因素?本文基于行动者网络理论,运用社会学的相关理论,通过案例分析的方法,解剖合作社内信用合作,逐层分析其达成机理,为信用合作的持续规范发展提供政策性建议,为乡村振兴的实施提供有效的政策性建议。

二、分析框架:行动者网络理论

20 世纪 80 年代中期,以法国社会学家拉图尔为核心的巴黎学派提出了行动者网络理论(Actor-Network Theory,简称 ANT),为利益联盟网络形成的研究提供了一种新方法。该理论指出:(1)在行动者网络中,各主体是异质的;(2)这些异质的主体在网络中虽各扮演其角色,但都具有同等的重要性。每一个主体都有行动的能力和各自的利益,行动者网络的构成不是行动者简单的组合,而是每个主体的利益、角色、功能和地位的界定、安排和赋予。在行动者网络的建立中,各主体之间需要有共同的强制通行点。

行动者网络理论认为,行动者组成的网络是通过“转译”连接起来的,“转译”暗含着转换,揭示了行动者与网络间作用的过程,只有通过转译,行动者才能被组合在一起,建立起行动者网络,在网络中,行动者之间被期望能建立起稳定的关系。转译反映了行动者之间的相互作用,只有通过成功的转译,才能形成利益共同体。因此,行动者网络的转译过程最为关键,Callon 将这一过程划分为:问题呈现(problematisation)、征召(enrolment)、利益赋予(interessment)、动员(mobilisation)和异议(dissidence)这五个部分。^[8]其中,(1)问题呈现:核心行动者指出其他行动者实现利益的途径,使得不同行动者可以确定特定的目标结成网络联盟,核心行动者的问题成为实现其他行动者目标的“强制通行点”。(2)征召:通过利用各种策略强化行动者界定的角色,将联盟成员征召加入网络中。(3)利益赋予:核心行动者明确各个行动者能获得的利益和途径。(4)动员:建议者即核心行动者上升成为行动者网络的代言人,并对其他联盟者行使一定权力,以维护网络的稳定运行。(5)异议:由于行动者之间的差异产生了对关键问题的不认同,这是网络产生变化的动力,是网络稳定的障碍。

ANT 理论为利益共同体的形成提供了一个较为完整的构思。首先界定网络中不同主体所要解决的问题;其次号召成员加入,通过转译其他行动者的兴趣,建议将其纳入网络中,并使被吸引的群体保持一致,控制他们的行为;通过这样系统地整合网络中所有元素,形成一个由各种异质性行动者组成的行动者网络。合作社内信用合作的达成就是不同行动者之间的联结,形成一个强制通行点,结成利益联盟,满足个人及集体的利益。本文基于行动者网络这个分析框架,即行动者网络的构建:行动者与强制通行点的构成分析——关键点:转译过程分析——网络运行分析,并结合其他社会学相关理论,分析各行动者是如何构建起行动者网络的,分析其内外因素,探讨合作社内信用合作达成机理。

三、一个案例:万叶水产专业合作社内信用合作

万叶水产专业合作社是信用合作早期的探索者,位于常州市金坛区长荡湖东畔。理事长冯东波作为农村能人,早年带头养殖青虾和螃蟹。2009 年,联合周边的养殖户成立合作社,并于当年 9 月进行工商登记。目前共有社员 518 名,遍布金坛各个乡镇,其中核心社员 13 名。合作社共有水产养殖面积 14379 亩,拥有优质蟹苗基地 2 个,通过河蟹无公害认证基地 2000 亩,注册的“万叶牌”河蟹、青虾水产品通过直销店及网店销往全国各大中型城市。

1. 合作社的服务种类

合作社的日常生产经营活动有:(1)生产资料的统一供应。万叶合作社在生产资料的提供方面主要是依托能人理事长的饲料公司,公司以低于市场价的价格为合作社的社员们提供种苗、饲料等投入品,为社员引进优良、高效的品种,努力降低社员的养殖成本。(2)生产产品的团销服务。在产品的销售方面,万叶按照保护价进行统一收购,由合作社进行销售,一方面万叶有固定的销售点,另一方面“万叶”这一商标品牌可以提高议价能力。(3)技术支持及指导服务。因为水产养殖具有很强的技术性,合作社组织农户进行科学养殖,及时向社员提供经营信息资料,督促社员按照合作社无公害的可追溯系统标砖进行生产,确保产品质量和

产品安全。(4)信用合作服务。合作社在合作内容上进行探索创新,紧紧抓住资金的“供”和养殖户的“求”这一结合点,借鉴其他地方的经验,开展合作社内信用合作,将部分社员以资金入股的方式集中起来,实行内部贷款互助,帮助社员解决生产中的资金问题。

2. 合作社内信用合作的发展历程

螃蟹养殖投资较大,一亩蟹每年需要前期投入 5000 元左右,这对一部分经济薄弱的蟹农是一份不小的压力,因此不少蟹农曾向银行求助贷款,但手续繁琐、利率较高。此外合作社部分社员收入较高,有一些结余资金。鉴于此,理事会研究决定建立内部融资,帮助经济困难户向合作社融资借贷,切实解决生产中的实际需求。

从决定成立到正式成立,理事长冯东波花费了 1 年左右的时间。在这一年多的时间里,他多次和政府部门的人员前往开展资金互助的合作社及其他农村合作金融组织参观学习,掌握信用合作的操作流程,研究信用合作的风险防范,并与农经办和合作指导处的人员共同探讨本社信用合作的相关操作、防范措施和规章制度等,形成大体的运营框架。

2011 年,经全体社员大会同意,合作社开展信用合作。最初,从全体社员中筛选出一批品德好、口碑好、信用程度高的 50 户社员参与信用合作,先行试点,筹资 200 万元。2012 年,信用合作社员增加到 80 户,互助金规模基本固定为 350 万元。截至 2017 年底,发放互助金 438 笔,累计借贷规模 2037 万元。

3. 合作社及内部信用合作的运行管理

基于产业特质,万叶水产合作社的社员遍布整个金坛区,涵盖范围较广。为更好地进行管理,理事会的其他 10 名成员平均分布在金坛区各乡镇中,因业务往来,10 名理事了解熟悉所辖范围内社员的生产经营状况,理事长通过理事会与理事们进行沟通交流,了解社员的基本情况,进行间接管理。此外,合作社还设有监事会和社员代表大会,进行日常经营的监督和管理及重大事项的决议。

合作社内信用合作作为合作社常规业务的一部分,重要事项的决议都是有合作社的三会来决定,包括入资人数、资金规模和入资社员的选择等,并接受参与信用合作服务社员的监督。而具体的运营管理人员主要由理事长、监事长和财务人员三人,其中理事长负责资金的放贷审批,监事长负责监督,财务人员进行资金的发放。对于信用合作资金的管理和使用有严格限制,严格遵照资金互助管理办法这一行动指南开展资金借贷,安排专人负责,开设专门账户、实行专款专用,主要包括有以下特征:(1)恪守内部运作,对内不对外;(2)申请审核制及担保人制度;(3)不发放现金,限定互助资金的使用,融资互助最终以种苗、饲料等生产资料投入品的方式发放;(4)每年年底清账,年初重新申请入资,并严格控制入资名额和入资规模;(5)坚持互利共赢,融资入资年利率 4%,借贷年利率 6%,均优于银行存贷利率,其中 2%的利率用于合作社服务费以及年末分红。



图 1 万叶合作社内信用合作的借贷流程

四、信用合作达成机理的案例分析:基于 ANT 理论

1. 行动者与通行点构成:以能人理事长为中心的关系网络

新经济社会学指出,行动者既不是独立于社会之外的低度社会化个体,也不是完全依附于社会所赋予角色的过度社会化个体,而是嵌入在社会网络中社会化个体。^[9]构成行动者网络的主体也就是促使合作社内开展信用合作的主体,包括合作社的理事长、社员 A(资金需求者)、^[2]社员 B(资金供给者)以及当地政府,其中理事长作为乡村能人处于构成信用合作这一经济行为关系网络的中心位置。这四类主体所构成的利益圈层的边界是万叶合作社,作用半径小,其产业特征具有同质性。主体的强制通行点是“在专业合作社内开展信用合作”,以调剂资金余缺,缓解部分农户借贷难题,促进生产以及合作社的发展,使得每一个主体都能排除自身的障碍,获得各自利益。

2. 转译过程分析:信用合作达成的关键环节

(1)“问题呈现”:行动主体的内在需求。主体的需求是农村合作组织形成的关键因素之一,不同要素所有者为获得预期对自己有利的资本及利益而结成契约组织,组织成员的异质性可以弥补单个成员在人力、社会资本等方面的稀缺性。经典意义上的农村合作组织内部社员具有同质性,然而随着能人带头、农业企业牵头的农村合作组织的迅速崛起,生产大户、社村干部、龙头企业经营管理者等核心社员资本实力雄厚,加上工业化、城镇化的迅速推进,我国农村人口流动和就业结构出现多元化,社员之间出现资源禀赋的差异,形成异质性的社员结构。万叶合作社的依托产业是水产养殖业,一般螃蟹养殖需要很大的投资,同时受限于正规金融机构的贷款要求,缺乏合规的抵押品,无法满足资金需求。另一方面,基于社员异质性,另一部分社员有结余的资金,而“如果是私下里借贷,碍于情面,不愿意收取利息”。合作社理事长处于关系网络的中心位置,能够快速获取成员之间的资金供求意愿。因此,内部资金的调节成为合作社发展的必然趋势。

(2)“征召”:能人的带动潜能。当今中国的农村社会仍然是一个典型的“熟人社会”,是组织化的社会基础。血缘、地缘和业缘的高度结合加上姻亲关系,使得农民在宗族、村庄等小群体内部有着密集的社会关联、高度的信任和强烈的认同感,关系本位、伦理本位成为众多农民行动的准则。而相较于关系密度,关系网的中心位置对集体行动的作用更加明显。万叶的理事长作为合作社的倡导者和发起者,处于关系网的中心位置时,意味着其能够通过关系网络接触到大部分成员,因而更易说服他人加入。并且作为乡村能人,理事长通过其自身的人格魅力和能力使农户主动顺应,^[10]发挥其“带动潜能”。领办人在合作社中拥有较高的威望。有学者表示,社会资本作为嵌入于个体间关系之中的行动资源,可以增进集体行动的能力,减少人际互动过程中因投机而产生的交易成本。^[11]在合作社中,社会资本存量的多寡首先体现为领办人的威望高低,这不仅决定了合作社的凝聚力强弱,也决定了信用合作业务的活力。^[12]在万叶合作社中,冯理事长作为领办人深受社员信任、合作社内部社会资本存量高,这为内部信用合作发展提供了社会动员基础。

(3)“利益赋予”:各行动主体均为理性经济人。能人理事长作为核心行动者,需要明确其他行动者在该网络中获得的利益及其途径。社员 A(资金需求者)通过参与合作社内信用合作,可以获得生产所需的资金,以提高生产收入;而社员 B(资金供给者)通过入股信用合作,获得资产的增值。对于核心行动者理事长来说,不仅可以取得合作社的发展,自身也可以获得经济收入及声誉等隐形收入。无论是理事长本人,还是社员,他们参与信用合作的动机都无可避免地包含经济因素。除合作社以外,理事长往往还控制着所从事的经营业务与合作社相同的其他经济组织。而这种其他经济组织就成为理事长进行合作社利益输送的对象。万叶的理事长创办有自己的饲料公司,主要是向合作社内的社员供应种苗、饲料等生产资料,通过这种形式的信用合作,有利于提高饲料公司的产品供应量,增加公司经营收入。在政府部门的政策指导下,合作社内开展信用合作,通过其自身内部社员资金的调节,满足资金缺乏社员的生产资金需求,^[13]以缓解农户借贷难题,减少了政府财政的干预的同时促进了农村经济的发展,一定程度上有利于提高政府的政绩。

(4)“动员”:熟人社会的关系动员。经济行为是嵌入社会关系网络的,一定的经济行为总是与一定的社会关系网络相适应。

乡村社会中的农户紧紧依赖互惠性的社会关系网络,人们总是倾向于信任可靠的“自己人”,并基于亲缘、地缘或业缘等关系产生了一个内外有别的差序格局人际关系网,参与主体行动逻辑的起点就是以“己”为核心的关系取向。合作社理事长作为这个行动者网络的中心主体,凭借其自身所掌握的资金、技能和人脉等资源,在合作社内有较高的威信,有利于带动其它社员,增强社员间的凝聚力。同时,行动者在交往中建立了信任关系,这些信任会反过来加强行动者的交往。合作社本身就根植于以人际关系为核心的熟人社会中,理事长及其社员在日常的生产经营相互熟悉,建构彼此的信任,更有利于理事长动员社员积极参与信用合作。万叶合作社在日常经营中为社员提供生产资料的团购、产品的团销和技术指导等服务,一方面有助于加强社员与合作社及理事长的联系,另一方面有利于理事长熟悉社员的生产经营情况,为信用合作的开展建立良好的关系网络。

组织潜在收益的实现需要协调安排各种资源,不仅包括组织内部的人力关系资源,还需要组织外部的各种政策、资金、技术等介入。组织社员内部的友好互动不仅为社员提供了相互合作和信任的基础,而且增强了组织获取外部资源的能力,尤其是调动了领办者为满足组织及社员需求而行动的动力和热情。就当地政府部门而言,会遵循“利益最大化”的原则进行施政,在看到组织发展的优势和社员的参与热情,尤其是领办者的组织活力时,会将这看做打造一面旗帜、树立一个标杆的时机,向组织输入大量的外部资源。^[14]万叶合作社覆盖整个金坛区,逐步发展为省级合作社,并且注册有自己的品牌,产品销售全国大中型城市。正因为有这样的成就,理事长与能够取得当地政府的支持。在信用合作的建立过程中,政府相关部门不仅带领理事长到处参观学习,还与之一起探讨合作社内信用合作的操作流程和风险防范。

(5)“异议”:信用合作的作用边界。在合作社内信用合作这一行动者网络中存在一些异议,而这些异议是促使网络发生变化的动力。作为一种内生型组织模式,合作社内信用合作的作用边界就是合作社内的社员,无法满足其他未参与合作社的社员,无法缓解剩余农户的资金问题。万叶合作社在制定资金互助管理办法时规定,信用合作仅针对入资的这些社员,而合作社的其他社员无法获得资金互助。严格遵守“对内不对外”,理事长表示:合作社拒绝接受外界及政府的资金入股,这样可以在一定程度上控制风险。而且万叶仅提供生产资料方面的资金互助,对于社员的其余生活性资金无法满足。在网络运作过程中,如果行动者因利益无法得到满足,对相关方面提出异议,原先的网络可能会重构甚至是瓦解,会影响组织的稳定性。

3. 合作社内信用合作的运行分析

不同于正规金融机构,合作社内信用合作借助于熟人社会中的结构体系,有效克服了信贷博弈中的信息不对称和抵押品不足的问题。并且万叶的信用合作是依托于有产业特征的合作社,社员在日常生产中经常往来,相互熟悉,利益关系得到产业生产的保证、人情道德的监督,借贷者的违约成本高,在一定程度上有利于消除借贷的道德风险,对资金运营风险起到一定的防范作用。

除此之外,有效的风险防范措施有利于信用合作的稳定运行。万叶合作社内信用合作有一个很重要的规定:贷款者最终不直接取得现金,而是获取由合作社提供的等价的生产资料,即与合作社生产资料的供应服务相关联。对于水产养殖户而言,前期生产资料的投入较多,资金短缺集中在这一阶段,信用合作的这一规定不仅满足了其借贷需求,而且有利于合作社控制资金风险,解决了生产性资金需求的集中性问题。万叶的日常生产经营活动与信用合作契约互联的交易方式体现了互联性交易⁽³⁾的特征,可以有效降低信用合作的交易费,抑制信用合作的道德风险,提升合作社的可分配盈余,^[15]有利于推动合作社的可持续经营。

五、结论与政策含义

1. 主要结论

有学者表示,合作社内信用合作作为农村内生的金融生产机制,完全适应了农村金融需求的特点,具有正规商业金融机构无法比拟的优势和特点,在一定程度上解决了农民资金短缺的难题,有利于乡村振兴的实施。因此,如何有效地促进合作社内信用合作的达成是当前亟待解决的问题。本文基于行动者网络的分析框架,借助于社会学的相关理论,对一个能人领办型合作社内信用合作的案例进行解剖分析,通过分析表明在能人领办型合作社内信用合作这个行动者网络当中,包括了两类社员主体(资金需求

者及资金供给者)、能人理事长及外界政府这几大主体,这些主体在信用合作的形成中都发挥了不可或缺的作用,内外因素有效地结合,有力地驱动了信用合作这一利益联盟的形成。

其中,具体的达成机理主要有以下三点:

第一,对于合作社内信用合作这样一项集体行动而言,能人的带动和领导不仅是一种必要,更是一种必然。一定的经济行为发生于一定的社会关系网络之中,合作社内信用合作发生于熟人社会的关系网络之中,而合作社理事长更是处于关系网络的中心位置,对于网络中的其余成员包括内部的合作社社员和外部的政府有一定的带动和影响,能够有效动员这些行动者的参与。

第二,社员主体的内在需求是合作社内信用合作形成的关键因素。基于产业特征的特殊性,水产养殖户在前期需要有大量的投入,同时不可避免的社员异质性决定了部分社员存在资金短缺问题而部分社员存在结余资金,使得社员之间存在资金调节的可能,为满足生产需求及资产的增值,社员有参与信用合作的内在需求。

第三,合作社内信用合作的达成离不开外部资源的有效支持。万叶理事长表示,如果没有政府相关部门的政策支持和理论指导,万叶的内部信用合作是无法开展的。

2. 政策性建议

依据信用合作模式,主要分为单独成立资金互助合作社和依托产业成立信用合作两种,而前者数量有限,不能有效解决农户融资难题。在此情形下,应当大力推行合作社内信用合作。结合本文的分析,对于合作社内信用合作的达成提出以下几点政策性建议:

第一,充分发挥能人在合作社内信用合作达成中的主导作用。任何一个组织的形成都需要一个领导者,尤其是对于内生型组织而言。给予乡村能人以高度社会关注,并对其专业技能、管理才能等方面提供指导和培训,更好地发挥能人的带动和领导作用。

第二,信用合作的达成需要关注该关系网络的各个参与主体。合作社根植于农村社会熟人关系网络之中,而促进参与主体进行合作不仅仅是关系本身,还有参与主体间的信任和认同感。因此,在构建合作内信用合作中,处于中心网络位置的能人需要维护参与主体的利益,形成有力的“动员”。

第三,政府在合作社内信用合作达成中需要发挥其外部资源支持作用。完全依赖于合作社内的自发性因素是无法促成信用合作的,政府要适当发挥其政策指导以及监管的作用,为组织的发展提供指引。

参考文献:

[1]赵如. 乡村振兴战略下的农民企业家胜任力培育[J]. 农村经济, 2018, (07).

[2]罗斌. 农村合作金融组织形式创新研究[J]. 农村经济, 2016, (05).

[3]温铁军, 杨春悦. 综合性农民专业合作社的发展问题[J]. 中国农民合作社, 2010, (02).

[4]薛桂霞, 孙炜琳. 对农民专业合作社开展信用合作的思考[J]. 农业经济问题, 2013, (04).

[5]杨灿军. “能人治社”中的关系治理研究——基于 35 家能人领办型合作社的实证研究[J]. 南京农业大学学报(社会科学

版), 2016, (02).

[6]全志辉, 楼栋. 农民专业合作社“大农吃小农”逻辑的形成与延续[J]. 中国合作经济, 2010, (04).

[7]张曼曼, 贾伟强. 能人带动型农民专业合作社发展的系统研究[J]. 系统科学学报, 2018, (01).

[8]Callon M. Some elements of a sociology of translation: domestication of the scallops and the fishermen of St Brieuc Bay [J]. Sociological Review, 1984, ().

[9]Granovetter M. Economic action and social structure: The problem of embeddedness [J]. Social Science Electronic Publishing, 1985, (03).

[10]袁小平, 潘明东. 农村社区建设中的社会动员机制研究[J]. 农村经济, 2017, (04).

[11]Coleman J S. Social Capital in the Creation of Human Capital. The American [J]. American Journal of Sociology, 2009.

[12]张德元, 潘纬. 农民专业合作社内部资金互助行为的社会资本逻辑——以安徽 J 县惠民专业合作社为例[J]. 农村经济, 2016, (01).

[13]聂左玲, 汪崇金. 专业合作社信用互助: 山东试点研究[J]. 农业经济问题, 2017, (11).

[14]尹广文, 崔月琴. 能人效应与关系动员: 农民专业合作社组织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[J]. 南京农业大学学报(社会科学版), 2016, (02).

[15]陈东平, 张雷, 高名姿. 互联性交易与股份合作制专业合作社内信用合作契约治理研究——以旺庄果品专业合作社为例[J]. 农业经济问题, 2017, (05).

注释:

1 数据来源: 中华人民共和国国家工商行政管理总局。

2 此处的资金需求者和资金供给者, 是将参与信用合作的社员根据投入资金和借贷资金的相对数量进行划分的。

3 互联性交易是指将不同市场分开的交易条款和条件联结起来, 形成相互关联的契约。