

结构洞、强弱关系与民间借贷组织*

——基于 D 村 M 小组的案例研究

李 萌¹ 周 立²

摘要：中国民间借贷活动十分活跃，但存在一定风险。本文结合社会网络的强弱关系理论和结构洞理论，通过民间借贷组织 D 村 M 小组的案例，尝试解释民间借贷组织发展活跃的原因及其存在的风险。研究发现：民间借贷组织通过占据社会网络中的结构洞，利用低成本的信息获取机制、规避风险的 P2P 贷款机制、有效的惩罚机制、熟人社会的“陌生人”机制和重复博弈下的小额信贷机制，降低成本和风险，获得收益；民间借贷组织嵌入在社会网络中，受强关系和弱关系共同作用；强关系有利于组织运行，但可能滋生监管风险和管理风险；弱关系有利于组织扩张，但可能产生运营风险。

关键词：民间借贷 结构洞 强关系 弱关系

中图分类号：F832.3 **文献标识码：**A

一、引言

中国农村存在活跃的民间借贷活动。民间借贷组织多自发形成，其信用体系建立在长期合作的基础上，和正规金融依靠资源的等级权力原则建立起来的“垂直信用”有很大差别（姜旭朝、丁昌锋，2004）。民间借贷能够缓解正规金融机构面临的信息不对称问题，降低交易成本，利用熟人社会的道德和舆论工具防范借贷中的违约行为。然而，民间借贷并不是人们在资金短缺时的首要选择，人们更倾向先争取正规金融机构的支持，得不到的情况下才会转向民间借贷（张杰，2005）。民间借贷的特点是期限短、额度小，民间借贷的短期贷款利率常常高于长期贷款利率，因为短期贷款大多带有过桥性质，借款方需求迫切，因此要支付高利息（丁骋骋、邱瑾，2012；张雪春等，2013）。高利率带来高利润，但这种短期利率高于长期利率的反常现象为民间借贷埋下隐患，因为融资成本上升可能导致借款人无力偿还，信用链断裂会引发风险向银行扩散，严重破坏金融生态环境（黄越，2012）。

*本文研究获得国家自然科学基金项目“多元目标下金融支农政策的选择性执行研究”（编号：71573265）、福建省社会科学规划项目“金融排斥视角下农村普惠金融减贫的效果与机制研究”（编号：FJ2017C076）、福建省自然科学基金项目“福建省新型农村金融机构的金融排斥机制研究”（编号：2017J05112）和福建省教育厅社会科学研究项目“社会转型下福建省民间金融信任构建机制研究”（编号：JAS160150）的资助。

2017年第五次全国金融工作会议明确指出,要“把更多金融资源配置到经济社会发展的重点领域和薄弱环节,更好满足人民群众和实体经济多样化的金融需求……强化监管,提高防范化解金融风险能力”。民间借贷是正规金融的补充,引导民间借贷降低风险,服务农村经济,对“三农”发展十分重要。本文基于一个案例调查,分析民间借贷组织在社会网络中的特殊地位,以及民间借贷组织内部和外部的运行机制,从结构洞理论和强弱关系理论出发,建立理论框架,尝试解释民间借贷组织活跃的成因及其面临的风险,并得出相关政策含义。

本文的创新在于,第一,强弱关系理论多被应用在劳动力市场网络的分析上(孙晓娥、边燕杰,2011),用于分析民间借贷活动的研究较少。本文利用强弱关系理论分析民间借贷组织的内部构成和外部运营,全面展现民间借贷组织的发展机制和存在的风险。第二,民间借贷组织在运营中,常面临“在封闭网络中资源有限、跨出封闭网络风险过高”的矛盾,已有研究鲜有分析如何缓解这种矛盾。本文使用的结构洞理论跳出封闭网络的概念,分析社会网络如何促进个体之间的信息流动和资源获取(罗珉、高强,2011),有利于全面分析民间借贷组织在业务拓展中的机会和风险。第三,本文结合强弱关系和结构洞理论,不仅分析民间借贷组织作为整体占据结构洞如何扩张,还“打开”结构洞,以民间借贷组织成员的构成为分析对象,解释民间借贷组织内部强关系带来的益处和风险。

二、理论框架:有关民间借贷组织的两个命题

Granovetter(1985)在卡尔·波兰尼(2007)“嵌入理论”的基础上,提出了一般化的“经济行动嵌入社会结构”的假设。嵌入理论成为从社会网络角度分析微观经济行为与宏观社会环境关系的重要理论工具。Burt(1992)进一步研究了社会网络的竞争性结构和效率,定义网络中没有直接联系的现象为“结构洞”,占据结构洞的行动者拥有更多社会资本,可能获得更高回报。结构洞理论被广泛应用于社会网络分析,在有关民间借贷的研究中,已有研究主要解释了社会网络结构中,民间借贷个人或组织因占据结构洞获取收益,同时也因为结构洞的扩展和叠加增加了民间借贷的风险(窦影,2009;曾志敏、叶岚,2012;高彦彬,2012;刘少华、张赛萍,2013)。

Granovetter(1973)将社会网络中的人际关系界定为两种:强关系和弱关系。强关系的特点是行动者的社会网络同质性较强,交往的人群、从事的工作和掌握的信息等趋同,人与人关系紧密。弱关系的特点是行动者的社会网络同质性较弱,交往面广,交往对象可能跨行业,人与人之间关系并不紧密。强关系不利于信息扩散,易于形成一个封闭排外的组织,而弱关系网络更加广泛,有利于信息传递,因此一个组织口碑的传播和业务扩张主要依靠社会网络中的“弱关系”(Granovetter,1973;Granovetter,1983)。本文将依据以上结构洞理论和强弱关系理论,提出两个命题,构建理论分析框架。

(一) 命题一:民间借贷组织通过占据社会网络中的结构洞获得收益

结构洞理论说明,行动者的收益与其在社会网络中所处的位置有很大关系,有利的位置具有竞争优势,使得行动者获得更多收益。Burt(1992)把行动者拥有的资本分为经济资本、人力资本和社会资本,社会资本为行动者使用经济资本和人力资本提供了机会。在完全竞争市场上,资本可以自由流动,信息非常透明完备,社会资本相当于常量,社会整体有一个单一的社会资本投资回报率。但在不

完全竞争市场上，投资回报率依赖社会网络，行动者在拥有社会资本的基础上，对经济资本和人力资本的利用。因此，社会资本成为回报率的重要影响因素。

社会资本发挥作用体现在两个方面：第一，信息优势。信息优势表现为三个方面：①拥有更广泛的社会网络的行动者，更有可能动用自己的人脉关系将眼前的机会转化为收益；②广泛的社会网络关系使行动者更早了解信息，不致错过投资时机；③信息通过社会网络传递，行动者的名声得以传播，得到许多“被推荐”的机会。第二，控制优势。控制优势表现在拥有社会资本的个人或组织将愿意谈判的人组织起来，调动资源满足谈判者的利益，同时保证谈判者不会绕开该个人或组织而直接联系。控制优势与个人或组织的身份和社会资本总量、拥有的社会资本的排他性和独一性、谈判策略的激励和惩罚措施有关。

在分割的民间借贷市场，能够进行民间借贷活动的个人或组织普遍拥有较高的经济地位、社会地位和良好的社会声誉，这些个人或组织拥有广泛的社会网络，占据了具有信息优势和控制优势的结构洞，获得更多的经济收益和社会收益。新制度经济学认为人们追求效用最大化而非单纯的经济收益最大化，社会地位、声誉等也是人们的追求对象。中国农村正处于宗族、道德力量等乡村规范影响力日趋下降，但熟人信任、民间舆论、身份认同等仍存在的时期，人们期望得到良好的社会声望、持久互惠的社会关系、内心的满足感以及其他社会收益。

（二）命题二：民间借贷组织嵌入在社会网络中，受强关系和弱关系共同作用

根据 Granovetter (1985) 的理论，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的社会化个体。行动者在交往中建立了信任关系，这种信任反过来会巩固行动者的交往。民间借贷组织行为具有经济性质，是一种感情和经济的交换，以乡土社会网络中的信任关系为基础（曾志敏、叶岚，2012），这种信任来源于特定地缘、血缘、业缘的社会网络，因此民间借贷组织嵌入在社会网络中。

民间借贷组织受到社会网络中强弱关系的共同作用。一方面，民间借贷组织的组织者们通常互相熟悉，拥有的社会关系网络部分重合，他们投入资本和时间等缔结合作约定，支持组织发展，形成了一个强关系结构。在这个强关系中，组织者们承担不同角色，信息共享，彼此的力量和利益相互制衡。另一方面，民间借贷组织的口碑会随着参与者的增加逐渐传播出去，业务范围得以扩展，参与者的弱关系网络起到重要作用^①。

强弱关系的共同作用也为民间借贷组织的发展带来了风险，主要体现在以下三个方面：①监管风险。民间借贷组织内部是封闭的强关系结构，容易滋生监守自盗的风险，由紧密的私人关系产生的信任增长了违法乱纪的机会，可能发生以团体方式进行欺诈的风险（Granovetter, 1985）。②管理风险。

^①民间借贷组织有多种形式，参与者需要“入会”得到身份标识，这也是得到信贷服务的前提。一些民间借贷组织的服务范围比较明确，只服务“会员”，还有一些民间借贷组织的服务对象不仅限于“会员”。本文在此没有做出区分，主要强调的是民间借贷组织发展扩大的过程。本文中，“组织者”是指民间借贷组织中提供服务的人员，“参与者”是指民间借贷组织的服务对象。

强关系对组织成员是一种保护，但可能降低成员的创新能力，出现搭便车行为。强关系还有可能对成员提出过多要求，给成员带来压力，产生管理问题（Portes, 1998）。③经营风险。弱关系使得组织的口碑得到传播，但这种弱关系本身的不稳定性使得组织难以准确了解所有参与者的信息，并且会因成本较高而难以采取措施保证信息的准确性。

以上两个命题，构成了本文的理论分析框架（见图 1）：民间借贷组织占据结构洞，组织内部以强关系联结（实线所示），参与者之间主要是弱关系（虚线所示）。民间借贷组织把参与者联系在一起（如参与者 A 和参与者 C），在满足参与者需求的同时，民间借贷组织也获得收益。民间借贷组织的扩张主要依赖参与者在弱关系网络中的信息传播。组织内部是强关系，容易滋生监管风险和管理风险。组织扩张依赖弱关系，但在不断延伸中组织和参与者的联系减弱，容易产生运营风险。

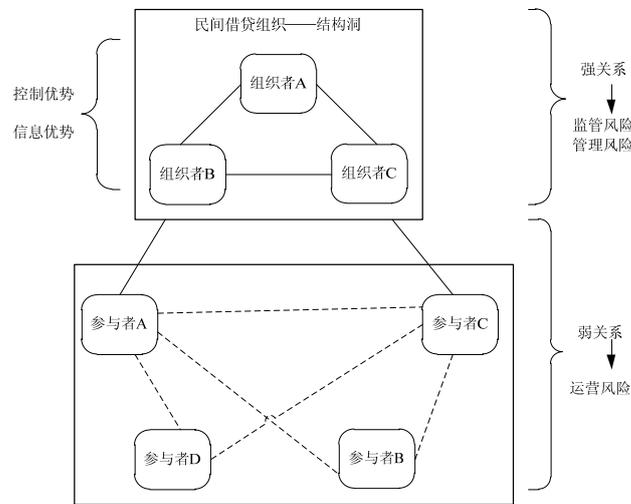


图 1 理论分析框架

三、D 村 M 小组的案例研究

（一）案例描述

2003 年，D 村的鲁某和王某欲从当地农村信用社贷款养牛，但是没有借到款，于是找到刘一和李一^①寻求帮助。刘一联系村里一位有闲钱的村民，自己作担保人，为鲁某筹得养牛款 5000 元。受此启发，刘一认为村子里还有很多人贷款无门，而有闲钱的人存款到银行利息太低，如果有人能在中间搭桥把他们联系起来，并能控制风险，就能让很多人受益。于是，刘一联合同村的王一和王二成立了民间金融中介 M 小组，为资金供给者和需求者提供平台。

截至 2014 年，M 小组已有成员 7 人（见表 1）。十多年来，M 小组为本乡和附近乡镇的村民提供借贷服务。M 小组在组织管理和资金管理等方面借鉴了正规金融机构的制度，整体运作比较规范，获得了较好口碑。M 小组得到当地农户的支持，成立以来收到了来自个人和组织的 20 余面锦旗，长久

^①本案例中所有人名均为化名，所有图表资料均由笔者调研整理而得。

积累的口碑为 M 小组打开了市场。M 小组成员反映农户的支持给了他们很大动力，希望能够把这项事业进行下去。

表 1 M 小组成员基本情况

	性别	年龄(岁)	受教育程度	加入时间	职务	其他职务
刘一	男	70	初中	2003 年	组长	曾任大队青年支书、民兵教导员
李一	男	70	初中	2012 年	组长助理	曾任大队会计、民兵营长
李二	男	39	初中	2011 年	办事员	现任东大队会计
李三	男	62	高中	2010 年	副组长	曾任民兵排长，现任村执事宾
王一	男	41	初中	2003 年	会计	曾任乡村教师，现任西大队会计
王二	男	72	小学	2003 年	办事员	曾任村小队长，现任村执事宾
范一	男	45	大专	2014 年	办公室主任	曾任中学教师二十余年

注：①年龄表示 2015 年时的年龄。②执事宾是指在村子里，有人过世时，帮忙组织葬礼等环节的人。③M 村本来只有一个大队，后来因为矛盾，在 1998 年时分成了东、西两个大队。

2003 年成立以来，M 小组的发展经历了三个阶段：①无盈利的单一借款利率阶段。2003 年~2008 年，M 小组平均每年借款 1 万元左右，出借人的利率为月息 8.3‰，借款人的利率为月息 9‰，小组获得 0.7‰的利差。按照平均每年放贷 1 万元计算，每年的利润只有 84 元，无法进行利益分配，只有象征性发些福利，如手电筒、闹钟和雨伞。②微盈利的单一借款利率阶段。2009 年初，M 小组在 D 村发放了纸质宣传单，当地更多人了解了 M 小组的业务。由于借款利率和当地农村信用社基本持平，而出借利率高于国家法定存款利率，客户快速增加，当年借款总额增至 23 万元，出借利率降至月息 8‰，借款人的利率上升到月息 10‰，月利差达到 2‰，由于借款总额仍然较低，只实现了微盈利。③盈利的多元化借款利率阶段。从 2011 年开始，M 小组开始根据借款期限、借款用途的不同和竞争环境调整借款利率：2011 年凡是不超过 2 个月的短期借款，利率上升为月息 20‰（超过 1 个月、不到 2 个月的，按照 2 个月计算）。2012 年 8 月 1 日，凡是借款用途为办厂、包工、购买大型车辆、购买大型机械、外地经商等的，利率上涨至月息 15‰，同时出借利率又调回月息 8.3‰。2013 年起，生活性借款利率保持为每月 11‰不变，生产性借款利率上升至每月 13‰。2014 年 8 月 16 日，M 小组为缓解 D 村贫困群众的经济负担，将建房、结婚、看病、上学等借款利率下调至 10‰。2014 年 12 月 D 村又成立两家开展资金互助业务的种植专业合作社，这两家专业合作社将内部的资金互助业务的出借利率定为 10‰，为了和这两家专业合作社竞争，M 小组也将出借利率从 8.3‰上调至 10‰。M 小组的借款额度逐年上升，2014 年达到 4000 万元，盈利水平大大提高（见表 2）。

表 2 M 小组贷款余额和利率变化 单位：万元；‰

	2003 年~2008 年	2009 年	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
借款总额	1	23	100	300	900	2000	4000
出借利率	8.3	8	8	8.3	8.3	8.3	8.3、10
借款利率	9	10	10	11、20	11、15、20	11、13、15、20	10、13、15、20

M 小组的运营模式类似“中保人”，其在中国传统契约中多被描述为中间人、担保人或协调人等

形象（王帅一，2016）。M 小组具备这三种功能，也有自身特点：

1. 不设资金池的金融信息中介。M 小组拥有信息优势，成为出借人和借款人之间的“中介”。M 小组制定了严格的借款流程（见图 2），为借款人和出借人提供资金信息、借款合同和“委托证明”（存根）等。出借人和借款人之间没有直接联系，借贷建立在双方对 M 小组的信任之上。M 小组不设置资金池，在确定出借人借款时间后通知借款人，错开双方到 M 小组办理业务的时间，保证资金当天一定交给借款人，资金不在 M 小组“过夜”。

2. 保证兑付的担保人。借款人借款时必须找到合适的担保人，借款人、担保人和小组三方签订借款协议。M 小组虽然只是匹配出借人和借款人的资金供需，但事实上也起到了担保作用。当出借人到期想取回本息时，M 小组保证兑付：首先，借款人还款；其次，如果借款人还款困难，由担保人还款；再次，如果有新的出借人，M 小组在征得原出借人和新出借人同意的情况下，为借款人拟定新的借款合同，原出借人得到还款，债权从原出借人转移到新出借人；最后，M 小组将净利润的一半作为“风险金”，当以上方式都无效时，将利用这部分资金还款给出借人。

3. 匹配资金的协调人。M 小组协调出借人和借款人的资金，通常借款人提前告知 M 小组借款用途、借款额度和使用期限，M 小组根据这些信息寻找合适的外借人。M 小组确认出借人是否愿意把钱借给该借款人，如果出借人愿意，M 小组将为出借人出具“委托证明（存根）”，证明出借人的资金借给了哪位借款人，出借人和借款人匹配成功；如果出借人不愿意将资金借给该借款人，M 小组将为借款人寻找其他出借人。最终，每一笔资金的外借人和借款人都是确定的，或一个借款人对应多个出借人，或一个出借人对应多个借款人，匹配方式灵活，都由 M 小组掌握。



图 2 M 小组放贷流程

（二）M 小组占据社会网络中的结构洞获得收益

命题一指出，在分割的民间借贷市场，行动者占据了社会网络中的结构洞，以社会资本为基础，利用经济资本和人力资本获得经济收益和社会收益。笔者调查发现，M 小组成立之前，D 村及本乡其他村农户的资金来源主要有家庭收入、农村信用社贷款、亲友借款和高利贷等。在这些资金获取方式中，正规金融的融资门槛和成本较高，对农户的生活性借贷支持较少，亲友借款不具有可持续性，部分农户不愿意欠人情，更愿意通过其他渠道借款，高利贷则是其他途径都无法满足资金需求时不得已的选择。农户的资金供给和需求无法很好匹配，资金需求者和资金闲余者之间存在结构洞，阻碍了资金的流动。M 小组占据这个结构洞，在二者之间搭起了桥梁，占据结构洞位置可以发挥信息优势和控制优势，利用多种机制，降低成本和风险，提高收益。M 小组采取的主要机制如下：

1. 低成本的信息获取机制。M 小组依靠低成本的信息获取机制提高收益。M 小组主要服务本乡和邻近乡镇的村民，在这个熟人社会或半熟人社会中，人们通过口耳相传、串门、赶集等方式即可获得

信息。M 小组全天办公，但是大多业务办理集中在晚上。办理借款业务时，借款人、借款人家属和担保人都聚集在 M 小组的办公室里，有时还有来串门的亲邻朋友，于是这个办公室成为一个信息“集散地”，很多重要信息“得来全不费工夫”，哪家人外出打工或承包了新工程，人们在寒暄中就交流了信息，方便 M 小组寻找出借人和了解借款人，有利于匹配借款和降低风险。

2.规避风险的 P2P 贷款机制。M 小组是发挥“信息沟通、供需发现”功能的中介。从 M 小组的借款匹配过程可以看出，每一笔借款的借款人和出借人是确定的，类似于线下 P2P 贷款，但这种既基于熟人社会长久交往，又基于正式契约的借贷不同于正规金融机构的借贷：一方面，M 小组有条件获得出借人和借款人的真实信息，并对借款人的生产能力、还款能力、个人品行和社会关系等进行全面评估，而非只利用担保或抵押。另一方面，一旦一笔借款发生风险，只需处理这笔有风险的借款，涉及的出借人和借款人有限，难以影响到其他出借人和借款人。

3.有效的惩罚机制。M 小组在合同中规定了拖欠的惩罚措施，如果拖欠贷款，该借款人不仅被列为失信用户，对其自身未来的贷款可能性造成影响，还会产生“连带”效果。例如，2013 年 9 月，冯某因工程款没有到位，无法支付到期借款和利息，M 小组屡次催款未果，担保人也未能及时还款，M 小组决定停止对冯某所在村子的一切服务，并派刘一和王二到冯某的工地上“监工”两天。M 小组的措施很快产生了效果，冯某设法还上了所有借款和利息，并支付了 4000 元罚款。笔者调研期间，冯某因为有新的资金需求向 M 小组提出借款意愿，但 M 小组将冯某列为失信用户，暂时不为他提供服务。

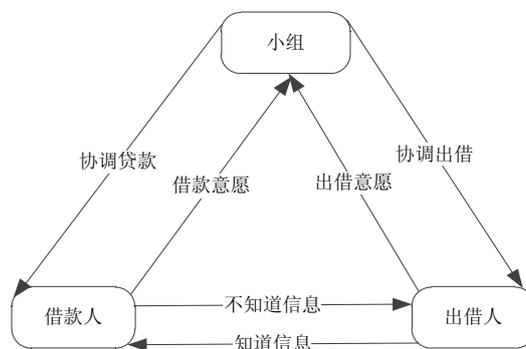


图3 借款匹配机制

4.熟人社会的“陌生人”机制。农村熟人借贷非常普遍，出借人有时不愿免去借款人的利息，但碍于面子问题，只能免息或不出借。借款人一般也愿意支付一定利息，但没有资金来源。M 小组建立了“陌生人”机制，通过和出借人、借款人双方签订契约，避免二者直接交易。M 小组匹配借款时还利用了类似“单面透视镜”原理的信息机制，即出借人知道借款人的信息，而借款人对出借人一无所知（见图 3）。从借款人角度考虑，不知道出借人的信息可以减轻“人情”压力，也降低了因私人矛盾等原因造成的不还款风险。从出借人角度考虑，信息透明是因为出借人承担了风险，了解借款人信息可以使出借人主动监督借款人的情况，当借款人出现问题时，出借人担心自己利益受损会将情况反映给 M 小组，分担了 M 小组的监督压力。随着农村流动性的增强和家庭结构的调整，家庭内部的金融

活动方式发生了变化。农村普遍分家，有些老人为了避免子女之间发生利益冲突，也为了防止子女“啃老”，不会无条件支持子女的生计。笔者在 M 小组的业务中发现，有父亲通过 M 小组借钱给儿子，有姑姑通过 M 小组借钱给侄子，借款人不知道出借人的信息，因而并没有产生矛盾。

5. 重复博弈下的小额信贷机制。M 小组成立十多年来，坚持个人单笔借款不超过 5 万元的小额借款。从 M 小组来讲，小额意味着风险小。M 小组的定位是“金融加油站”，对于有紧急生活消费需要的借款人，M 小组可以快捷地为他们寻找资金。对于种植养殖和包工程搞生产的借款人，M 小组只能解决其前期投资和资金周转问题。从借款人和出借人来讲，乡村有稳定的声誉体系，借款人违约后难以获得资金，违约成本很大。出借人知道借款人的信息，但基于长期从 M 小组获得服务的考虑，以及回避面子问题，不会直接联系借款人。因此，借款人和出借人与 M 小组的合作程度都很高。

（三）M 小组嵌入在乡村社会网络中，受到强弱关系共同作用

命题二指出，民间借贷组织嵌入在社会网络中，其经济行为以社会网络中的信任关系为基础，这些信任关系通过地缘、血缘、业缘等直接联系建立起来。民间借贷组织的内部联合方式和外部扩展路径都和社会网络相关。

M 小组的七位成员均为当地土生土长的村民，在村里担任（过）各种职务，社会网络多样。做执事宾的成员，经常参与筹备村子里的丧事，这是村民们集中出现的场合之一，因而这些 M 小组的成员能够与更多人互动，在交往中逐渐建立信任。做大队会计的成员，和村民打交道的机会更多，同时作为村干部还经常参与乡镇的会议或培训，和其他村的村干部也有联系，可以把外村外乡的信息和资源带回 M 小组。刘一搜集了该乡所有村干部的联系方式，这是 M 小组侧面核实借款人信息的重要途径。

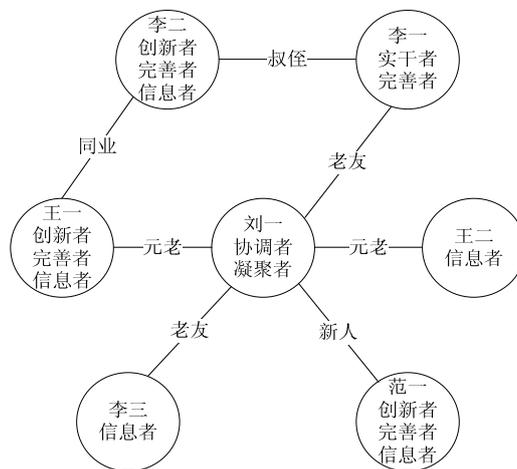


图 4 小组内的强关系及成员角色

注：圆圈内部表示成员姓名和团队中的角色，连线表示二者之间的关系。

M 小组内部是一个强关系网络（见图 4）。七位成员都生活在 D 村，这是明显的地缘强关系。三位元老刘一、王一和王二是 D 村西大队的村民。李一、李二和李三是东大队的村民，其中李一是李二的大伯，正是因为血缘关系，李二才加入 M 小组。李二和王一分别是 D 村东、西大队的会计，常一

起工作，业缘关系加深了两人的交往。2014年加入M小组的范一是D村西大队村民，是一位教师，因为其父母生活在D村才回到D村工作，范一具有较高的文化水平，又有合适的工作时间，因此M小组决定“引进”这个人才，提高M小组的工作水平。

通过强关系联结的成员在M小组中承担了不同角色。根据贝尔滨的“团队角色理论”，一个结构合理的团队应该包括实干者、协调者、推进者、创新者、信息者、监督者、凝聚者和完善者（R·梅雷迪恩·贝尔滨，2001）。在M小组中，刘一是最有组织能力最被信任的协调者和凝聚者，在协调贷款有争执的时候，刘一做最终决定。李一曾任大队会计，管理M小组的财务，是实干者和完善者。王二和李三年龄较大，长期居住在村里，担任执事宾，对村里的情况非常了解，是信息者。李二、王一和范一见识广，学习能力也强，资料整理、外联活动等主要由他们负责，是创新者、完善者和信息者。

M小组的业务扩张主要依靠参与者的弱关系网络。在M小组的服务对象中，有为了红白喜事筹款的普通农户，还有为了工程筹集周转款的包工者，这些参与者来自各行各业，他们之间的关系并不紧密。参与者通过亲友和邻居等渠道了解M小组，当有资金需求或资金闲置时，向M小组寻求服务，然后变成了这个借贷网络中的结点，传递M小组信息，使更多人得到服务。这个网络中并非都是熟人信任的强关系，还有很多是一面之交的弱关系。M小组的信息正是在这种弱关系网络中得到传播。

M小组的业务网络中逐渐形成“关键”结点。一些参与者成为M小组的“老客户”，大量的参与者通过他们成为M小组的客户。例如，卢某本身在D村所在乡镇上有一个门市，家里还有货车，经常在全国各地运输货物，认识不少朋友。他们通过卢某向M小组融资。在2014年M小组所办理的1456笔、总额4000万元的借款中，卢某作为担保人的借款有29笔，总额112.4万元，卢某本人借款5笔，总额20.1万元。“关键”结点的出现说明，弱关系虽然降低了关系的紧密程度，但随着农村社会流动性加强，信息来源渠道增多，个体之间建立关系的方式更多，弱关系网络的扩张更加迅速。

出借和借款中弱关系的作用在地理分布上存在差异。以2011年M小组的借款情况为例（见表3），出借总额最多的是刘一所在的第三小队，距离第三小队越远地方的出借人，出借额度越小。而借款人主要分布在距离D村（包括D村）3公里以内的村子中。由此可见，地理因素影响了出借和借款分布。在出借方面，人们对M小组信任的建立更为“谨慎”，会考虑收益之外的风险，距离D村更近的人更有可能了解M小组的情况，会更放心出借资金；在借款方面，借款人更关心自己的借款需求能否得到满足，距离D村较远的人也希望得到资金支持，因此借款人范围更广。

	第三小队	D村其他	3公里内（不含D村）	3~7公里
出借总额	125	93.3	56.3	30.7
借款总额	36.65	102	91.95	74.7

（四）强弱关系下M小组发展的风险

民间借贷组织占据结构洞，以信息优势和控制优势为基础，充分利用经济资本和人力资本创造收益。M小组的发展说明有效的机制可以降低贷款违约风险，但是，强弱关系共同作用下仍存在一些风险。

1.强关系引发监管风险和管理风险。根据上文分析可知，M小组内部是强关系网络，每位成员承担一定角色，但M小组中没有明确的监督者和推进者，因此，M小组的发展具有监管风险，具体表现为：第一，缺乏内部监督。M小组内部紧密的私人强关系可能导致权责不清，产生姑息包庇行为，甚至可能出现成员合谋欺诈参与者的情况。M小组所有利润存放在当地乡镇农业银行、以刘一个人名义所开设的账户上，事实上刘一可独立支配，增大了资金被挪作他用的风险。截至2015年1月笔者调研时，以上风险并未发生，但出现了因内部监督不力而违反借贷程序的事件。第二，缺乏外部监管。M小组没有被监管部门承认的主体身份，无法“被监管”。根据刘一介绍，由于担心M小组因未纳入金融监管而被取缔，成员数次赴市县监管部门、金融部门咨询，希望得到一个“名分”，但相关部门都无法确认M小组的身份，多是回复“只要没有风险就可以继续运营”。第三，缺乏管理机制。M小组的组织结构不完善，成员没有明确的职位和分工。缺乏专业管理人员，缺乏相关管理制度，尤其是成员激励制度，在权责不明确的情况下，成员更愿意搭便车，不愿主动推进M小组的发展。根据刘一介绍，最初建立M小组并非以盈利为目的，只为解决村民缺少生活生产资金的问题。随着M小组规模扩大，盈利提升，部分成员对平均分配收益感到不满，尤其年轻成员认为自身工作量多于年长成员，但没有更高的收益。平均主义也导致成员不愿做更加细致的贷前考察和贷后跟踪，可能导致今后发生信用风险。笔者调研时，刘一计划在M小组中推行“贷款责任制”，根据贷款管理效果奖励或惩罚成员。

2.弱关系引发经营风险。弱关系使得M小组口碑广泛传播，随着借贷网络的延伸扩展，可以利用的信任关系越来越弱，导致M小组面临经营风险。第一，借贷网络的延伸有利于M小组业务的扩展，但M小组目前的风险控制机制能否在更大借贷范围持续有效有待观察。第二，如果增加贷前、贷中、贷后管理力度，提升风险控制水平，M小组的管理成本必然上升，这将降低其低成本获取信息的优势，影响M小组的运营。第三，M小组没有明确的信用评价体系，没有规范的信用风险处置方法。例如，如果借款人拖欠借款，M小组将暂时停止对该借款人及其所在村子的服务，但是否恢复服务，何时恢复服务没有明确规定；对于保持良好信用记录的借款人，M小组将提高其贷款额度，但提高多少没有具体规定。第四，弱关系中的“关键”结点隐含了风险。如上文分析的“关键”结点，在帮助M小组扩展业务网络的同时，可能成为次级结构洞，脱离M小组的控制。如果次级结构洞不断增多，其扩散和叠加将导致信用风险的积累（曾志敏、叶岚，2012）。

四、结论和政策含义

本文结合社会网络的结构洞和强弱关系理论，构建了一个探讨民间借贷组织内部构成和外部发展以及组织内外潜在风险的理论框架，通过对D村M小组的案例分析，得出了以下结论：第一，占据结构洞的民间借贷组织可以发挥信息优势和控制优势，利用低成本的信息获取机制、规避风险的P2P贷款机制、有效的惩罚机制、熟人社会的“陌生人”机制和重复博弈下的小额信贷机制，降低成本和风险，提高收益。第二，民间借贷组织嵌入在社会网络中，受强关系和弱关系共同作用。民间借贷组织内部是强关系，组织成员承担不同角色，这保证了组织的有效运营，但组织仍然存在监守自盗的监

管风险和制度不完善导致的管理风险。民间借贷组织的扩张依靠外部的弱关系网络，但借贷网络的延展减弱了信任关系，提高了组织的经营风险。

除以上结论，M 小组的发展机制对其他民间借贷组织具有一定借鉴意义。第一，范围可控的弱关系网络为 M 小组提供了发展条件。虽然 M 小组存在次级结构洞异化的风险，但大多数通过弱关系建立的信贷链条不长，弱关系网络整体可控，且有担保人、风险基金作为保障。第二，熟人社会的“陌生人”机制中，出借人和借款人“信息不对称”，出借人知道借款人因而增强了出借人对借款人的监督，借款人不知道出借人避免了“人情”等问题，这为民间借贷组织完善信贷契约提供了思路。第三，贷款额度小是 M 小组成功的关键，额度小则风险易控，M 小组是其他金融渠道的“补充”，这种明确的定位也值得其他民间借贷组织借鉴。

根据以上分析，对于一般的民间借贷组织，相关政策设计需要考虑以下四个方面：第一，民间借贷组织内部强关系有利于组织正常发挥功能，组织自身应深入挖掘成员潜质，充分利用成员能力，有意识培养不同角色的成员，加强团队建设，使得组织稳健发展。对于强关系带来的监守自盗等隐患和管理问题，应明确民间借贷的监管机构，给予民间借贷组织可被监管的主体身份，引导民间借贷规范组织建设，完善组织结构与管理制度；建立民间借贷组织的自治组织，辅助监管机构进行监管。第二，民间借贷组织扩张主要依靠弱关系，但随着范围扩大关系逐渐薄弱，扩张可能带来运营风险。因此，应引导民间借贷组织在合理范围内提供服务，防止“关键”结点积累信用风险，例如对出借人和借款人的居住地进行登记，对担保人的担保总人数和担保总额度进行监测，规定上限。第三，拓展风险金来源。如借鉴英国 P2P 平台 Zopa 的做法，对出借人和借款人双方收取费用，作为催款费用基金和安全基金，在以上基金可以解决信用风险的时候，无需组织使用自有资金。第四，引导民间借贷组织正确定位，成为正规金融的有益补充。充分利用变化中的熟人社会特点，设计合理的借贷模式来增加收益，降低风险。

参考文献

- 1.丁骋骋、邱瑾，2012：《民间借贷利率期限结构之谜——基于温州民间借贷利率监测数据的解释》，《财贸经济》第 10 期。
- 2.窦影，2009：《结构洞：东北农村民间借贷行为研究》，《社科纵横》第 7 期。
- 3.高彦彬，2012：《农村民间借贷合理性的“结构洞”理论诠释》，《南方农村》第 12 期。
- 4.黄越，2012：《民间借贷危机的成因及治理对策——以温州民间借贷为例》，《常州大学学报（社会科学版）》第 1 期。
- 5.姜旭朝、丁昌锋，2004：《民间金融理论分析：范畴、比较与制度变迁》，《金融研究》第 8 期。
- 6.卡尔·波兰尼，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。
- 7.刘少华、张赛萍，2013：《民间借贷效应分析与地方政府监管途径选择——以温州“民间借贷危机”为例》，《财经理论与实践》第 1 期。
- 8.罗珉、高强，2011：《中国网络组织：网络封闭和结构洞的悖论》，《中国工业经济》第 11 期。

- 9.R·梅雷迪恩·贝尔滨, 2001:《管理团队:成败启示录》,郑海涛译,北京:机械工业出版社。
- 10.孙晓娥、边燕杰, 2011:《留美科学家的国内参与及其社会网络强弱关系假设的再探讨》,《社会》第2期。
- 11.王帅一, 2016:《明清时代的“中人”与契约秩序》,《政法论坛》第2期。
- 12.张杰, 2005:《农户、国家与中国农贷制度:一个长期视角》,《金融研究》第2期。
- 13.张雪春、徐忠、秦朵, 2013:《民间借贷利率与民间资本的出路:温州案例》,《金融研究》第3期。
- 14.曾志敏、叶岚, 2012:《社会网络、结构洞与民间借贷风险——基于吴英案的案例研究》,《公共管理评论》第2期。
- 15.Burt, R. S., 1992, *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- 16.Granovetter M., 1973, "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78(6): 1360-1380.
- 17.Granovetter M., 1983, "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited", *Sociological Theory*, 1: 201-233.
- 18.Granovetter M., 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91(3): 481-510.
- 19.Portes A., 1998, "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, 24:1-24.

(作者单位: ¹福建农林大学经济学院;
²中国人民大学农业与农村发展学院)
(责任编辑: 鲍曙光)

Structural Holes, Strong-weak Ties and Private Lending: A Case Study of Team M in Village D

Li Meng Zhou Li

Abstract: China's private lending activities are very active, but there are some risks. Based on strong-weak ties theory and structural holes theory, this article aims to explain the reasons for the active development of private lending organizations and their risks. It conducts a case study of M Team in Village D. The study finds that private lending organizations can reduce risks and costs and benefit from the low-cost of information acquisition mechanisms, P2P lending mechanisms, effective punishing mechanisms, "strangers' mechanisms" in an acquaintance society and micro-credit mechanisms under repeated games. Private lending organizations are affected by strong ties and weak ties. Strong ties function in favor of organizational operation, but may cause regulatory risks and management risks of private lending organizations. Weak ties work in favor of organizational expansion, but may generate operational risks of private lending organizations.

Key Words: Private Lending; Structural Holes; Strong Ties; Weak Ties