

占有、经营与治理：乡镇企业的三重分析概念(上)

社会
2013·1
CJS
第33卷

重返经典社会科学研究的一项尝试

渠敬东

摘要：本文系统梳理了社会学领域中具有代表性的几项产权研究，试图从占有、经营、治理三个经典理论概念出发来分析乡镇企业的生成结构和运行机制。文章指出，乡镇企业在占有关系上汇合了公有制、共有制和私有制等多重因素；在经营关系上则充分利用双轨制的体制环境，将土地承包、企业承包经营和财政包干结合起来；在治理关系上将体制的、知识的和民情的等多向度的治理机制相融合，解放了家庭、宗族、习俗等各种传统资源，并以此寻求实践中的改革与创造。乡镇企业作为社会运行的多重因素和多重环节的交点，不仅蕴涵着丰富的制度创新空间，也充分反映出改革时代的制度精神。

关键词：乡镇企业 产权 占有 经营 治理

Possession, Operation, and Governance as Three Conceptual Dimensions of Town and Township Enterprises: An Attempt Back to the Classical Social Sciences

QU Jingdong

Abstract: Through the review of the representative sociological studies on ownership of town and township enterprises, this article attempts to use three classical theoretical concepts of possession, operation, and governance to analyze the formative and the operational mechanisms of town and township enterprises. In the aspect of possession, these enterprises comprise different elements of public, common and private ownerships. In the aspect of operation, they utilize land contracts, enterprise contracts and the financial responsibility system in the institutional context of the two-track regime. In the

* 作者：渠敬东 中国社会科学院社会发展研究所 (Author: QU Jingdong, Institute for Social Development, CASS) E-mail: qujingdong@yahoo.com.cn

aspect of governance, they fuse different mechanisms of the institutional, knowledge, and mores dimensions together, and free the traditional familial, kinship linkage, and customary resources for reform and creativity in the practice. As key position of social process of multiple elements and moments, town and township enterprises not only provide opportunities for institutional innovations, but also embody the institutional spirit of reform period, which combines tradition, regime, and new market mechanism, and provides an enriched process of social development. This framework returning on the classical social theories will be conducive to reflection on the other phenomenon of organizational and institutional change in social and economical reform.

Keywords: town and township enterprises, ownership, possession, operation, governance

一、概念问题

改革 30 年来,中国企业组织的变革始终随着中国社会结构的总体变迁而推进,甚至成为促发若干重大领域加快改革的引擎。这种变革的步调极快,现象极为丰富,从而为理论界带来极具挑战性的难题。显然,中国企业组织发展与变革所产生的各种疑难现象,难以符合西方经济学家或社会学家提出的一些标准性解释,其原因在于中国的企业组织不仅形态多样,以复杂的形式嵌入在同样复杂的制度结构和社会关系之中,而且,若从发生机制的角度来看,中国企业组织的构成和运行又调动了大量本土的制度和 cultural 资源,致使学者们常用“变通”、“共谋”、“调节”或“路径依赖”等本身便带有变通性质的概念来做分析。

质言之,上述概念并不适合当作严格的分析概念来使用,因为它们大多基于一种描述性的解释。虽然这类概念描画出了某些社会现象得以形成的中间地带和微妙机制,但在分析的意义上,也像是它们所要解释的现象那样,是灰色的、模糊的,总有些想说又说不出、说不透的感觉。同样,类似于“正式的”和“非正式的”这样的概念划分,也容易在解释上造成一种模棱两可的效果:强调“非正式的”因素的作用,很容易将“正式的”结构因素消解成为微观的和局部性的解释,从而忽视总体体制的制度结构及其强制作用;同时,这种划分其实从理论上已经默认了结构因素的合法性基础,因为所谓“非正式的”说法,恰恰是指一种对于“正式

的”制度标准的偏离状态。刘世定(2006)在评述产权研究时就曾指出,对中国这样一个“偏离状态”是常态的国家来说,所谓“非正式的”概念,容易暗示性地引导人们将在这种状态中起作用的因素看成干扰的或导致混乱的因素,而这类研究的结果通常告诉人们的是“不是什么”,而对于“是什么”的问题则难以提供比较充分的内容。最为关键的是,从“非正式的”因素出发的解释,既难以构成对标准的理论范式的挑战,也难以确立这些因素在现实社会构成中的合法基础。因此,有关中国企业组织变革的经验研究,还需重新回到分析概念的层次上做基础性的讨论。

中国社会变革中的组织现象异常复杂,其间掺杂着各种制度的或习俗的、历史积淀的或外部移植的、国家的或地方共同体的(社会的)、私人的或公共的、强制的或同意的、结构的或网络的……诸如此类可从多个理论向度加以概括分析的因素。但这些不同层次的分析概念很容易缠绕在一起,从而使本来复杂的现象变得更加复杂。事实上,同经济学分析一样,社会学分析也需要建立一种清楚、明确的概念系统,在一级分析概念的统摄下,逐步确立二级乃至三级分析概念,形成一种可不断积累、延长和修正的解释链条(孙立平,2007)。

这方面,有三个问题值得注意。首先,社会学研究非但不能规避其他学科(如法学和政治经济学等)之经典理论的概念和范畴,反而应当强调学科内的概念创新之前提在于深入挖掘这些经典理论在历史和经验上的意涵,从原初概念出发来确立逻辑清晰的解释链条。这是因为,无论建国 60 年还是改革开放 30 年来,中国社会都在经历着现代社会基本要素的形成、组合和演化的基础过程,即一种结构性的社会再造过程,对此过程的考察,无法脱离经典理论的宏大视野。其次,社会学研究不能仅从单一视角出发,将社会现象理解为孤立的和剩余的现象,而应从原初概念的解释链条出发,结合具体的历史和现实经验,逐步构建一种总体性的解释框架,即从现象与总体社会结构的关联出发形成结构分析的基本脉络。这是因为,社会转型中的任何表面看来微小的现象,都可牵一发而动全身,都可透视出结构变迁的效果,社会分析不能囿限于学科分支的逻辑。最后,结构分析不能停留在总体特征和类型的归纳层面,而应当深入探究造成结构变迁的每个动力机制。

质言之,社会转型中的所有社会过程及其机制皆具有历史分析的意义,任何机制都孕育着进一步变迁的可能性,隐藏着其中的逻辑契

机。而且,中国的社会变迁不是简单的制度移植过程,其中融合着各种制度上路径依赖的因素和本土(或传统)资源的微妙转换,所谓具有理论意义的“中国经验”,恰恰是由此孕生的。

二、经验问题:以产权研究为例

十几年来,针对中国企业组织的构成和变迁现象,社会学界做了大量研究,形成了很多分析概念和视角。这其中,产权研究最有学科特色,也最有创新。这些研究在理论上的突破率先来自于经验本身的活力,对经济学普遍存在的产权制度改革的思路提出了挑战,并试图通过将产权分析扩展到组织构成的所有范围,突破时下通行的法人治理结构改革和制度主义分析的理论架构,从而确立一种能够囊括组织研究之基本问题的新范式。

下面,本文尝试对五项具有代表性的产权研究做详细探讨。

【研究一】张静(2005a)通过一桩村办企业财产纠纷案的经验分析,指出20世纪80年代诸多村办企业在产权结构上普遍存在着某种“二元整合秩序”。以此文的个案为例,村煤厂虽最初由本村9名村民创办,但期间村委会在借贷、移民补偿、设备、公共设施等方面做了大量投入,致使双方各自从私人投入和公共投入出发,对产权归属问题产生争议。最终,法院是用“变通”的办法来调解的,“将产权名分与利益分配”分开处理:一方面,并未完全从产权的私人产品性质来确认原始投资人的排他性权利;另一方面,则通过将权利转化为利益的方式,由村委会出面对原始投资人进行利益补偿。这样,等于在事实上确认了行政管理和公共服务的产权资格,投资人将煤厂“自愿赠予”村委会。张静将“权利声称”与“利益分配”称为构成上述“二元整合秩序”的两种合法性来源,前者为制度意义上的,是一种权利的法律正式表述,后者则是一种人们习惯意义上的默会认识,强调“不同社会利益的现实平衡”,可通过利益分配的修复作用来“中和权利声称隐藏的社会不同意,同时尽可能不去触动权利声称的正式(官方)表述”(张静,2005a:17)。

显然,这一分析将产权过程纳入了一个非正式的但却最终有效的社会领域,强调企业的性质和界限并不完全由原初的产权结构来规定,也不是一种排他性的占有。相反,它所嵌入的社会条件、社会环境和习俗构成了企业组织的另一重合法性基础。不过,虽然这一解释扩展了

产权构成的范围，却没有跳出萨缪尔森的问题域，即从“私人产品”与“公共产品”的区分入手来厘定权利。¹只是在这里，社会性因素的加入最终形成了“双重承认”，产权归属成为双方相互妥协的结果。这种解释虽然在产权概念的外延上做了拓展，但并未从理论上澄清产权本身，而且还遗留下一个危险，即村政府的公共投入似乎成为了社会道义的最后理由，这种理由我们曾在 20 世纪 50 年代末的社会主义改造运动中似曾相识。显然，通过利益来补偿权利从而实现的这种平衡秩序，只能是个临时的解决办法。难道凡是带有公共投入的经营性行为，都可以通过以利益换权利的办法来夺占私有产权吗？当政府以社会整合的名义来分割和占有私人产权时，后者显然不是“自愿让渡”的，即便从习俗意义上的社会意见出发，这种“变通”的判决也只是一种权宜之计，不具有最终的公正依据。由此看来，上述个案遗留下一个理论问题，即所谓村政府的公共投入是否具有更深层次的产权正当性，是否具有更明确的以集体（或共同体）为核心的权利基础？这一点尚有待于深入挖掘。

【研究二】申静、王汉生（2005）有关“集体产权”的分析拓展了对于上述难题的研究视野，其主题虽不与企业组织直接相关，但在理论上却联系密切。该文以发生在内地农村的一次征地事件为例，指出以集体制为基础的产权关系，并非像经济学家所认为的那样是划分明确且一经形成便相对稳定的关系结构，而表现为在具体的社会环境中的一个动态的均衡过程。具体来说，即“对于一项有着明确界定的产权，交易双方会以适当的合约形式来实现产权在不同实体间的转渡”（申静、王汉生，2005：119）。在中国，为何产权研究要从一个动态的机制入手呢？这源于所谓集体产权的复杂性：一方面，在土地使用“农转非”的过程中，村集体作为土地的原始所有者，理应享有出让土地所得的收益；但另一方面，土地包干后，农民对承包到户的土地拥有了长期稳定的使用权，享有着对剩余收益的控制权，而且由于土地作为基本生产资料而带有“专属专用”的性质，因而这种使用权已经带有排他性，在农民看来已经具有“变相的所有权”属性。该文认为，所谓集体产权的内在矛盾，正是这种对上不排除的土地集体所有的产权制度与农民个体将承包土地

1. 萨缪尔森（Samuelson，1954：387—389）认为，私人产品具有使用意义上的排他性，这是权利之属性的来源。

使用权作为排他性权利之间构成的关联,其实质在于农民个体是以一种“类所有者”的身份来行使土地使用权的,这促使他们采用“成员权”的方式来理解自身在集体所有制中的位置,即“对集体外个体的明确排他性和在集体成员间的非排他性共同占有”(申静、王汉生,2005:135)。因此,集体产权的本质乃是成员内部的公平分配,征地补偿的逻辑最终应落实到这样的权利基础上。

虽然这一研究并没有落脚在企业组织的分析上,但其中所探讨的集体产权结构却对此类研究有极大的帮助。它突破了所谓私人产品与公共产品的分析范畴,将产权的困难落在集体制这样一种特别的所有权上,而非私有制与公有制之间的矛盾。在下文的讨论中,我们会看到最富中国特色也最为复杂的产权问题是“共有制”提出的理论挑战,但这种权利制度既不同于西方学者曾提出的那种简化模型,²也不能简单等同于古代欧洲的公地制度(Dahlman, 1980)。它不是典型意义上的共有制,而是嵌入于国家行政治理体制之中的、只具有有限方位的排他性(刘世定,2006)。

由此我们可以发现,集体制下的权利处于多重矛盾之中:(1)成员权的追索终端为村集体,但村集体的所有权仅具有对同一行政等级的集体或其成员具有排他性,对行政体制的上级单位不具有完全的排他性,从而造成了集体占有与国家治理两种逻辑间的矛盾(张静,2003),集体成员不可能对上级政府提出产权要求,进而无法实现集体产权的保护;(2)所谓“类所有者”及成员权概念,仅是一种抽象的权利概念。现实中,谁来作为集体产权的代理人并承担共有权的保护是问题的关键。事实上,曹正汉(2007)的研究说明,集体土地的产权界定究竟采用何种原则,既不是完全由法律决定,也不是自发演化之结果,而是集体权利代理人与集体成员间的博弈结果。在集体产权不具备完全的排他性、成员权追索不充分的条件下,集体产权的维系和保护在相当程度上仰赖集体代理人的行事能力和道德公信力(折晓叶、陈婴婴,2000)。若社会教化和基层民意力量匮乏,集体共有制很难通过扶贫济困来实现共同体的社会团结,当成员权受到威胁时,也只有采取用权利换取利益、用土地换取衍生权利的权宜出路(郑雄飞,2010)。由此可见,即使

2. 德姆塞茨(2007:268)仅简单论述道:“共有产权允许任何人使用土地,在这一体制下所有的人必须达成一个土地使用的协议。但是,与财产私有制相随的外部性并不影响所有的人。”

在形式上如申静、王汉生(2005:128)所说:“以‘共同占有’为特征的集体产权在集体成员间决非是‘模糊’的”,但若从产权的排他性界定和代理机制出发,尚不能清晰确认这种产权的主体形态。

【研究三】在上述第一项研究中,我们看到私人投入和公共投入之间的张力构成了产权界定的模糊地带;在第二项研究中,我们看到土地集体所有制所确立的共有产权形态既是共同体权利结构的基础,同时又是不完整的。这两个关键的矛盾因素,在20世纪90年代乡镇集体企业转制中表达得最为激烈。折晓叶、陈婴婴(2005)曾用极为细腻的笔触刻画了90年代苏南一家乡镇企业如何将集体产权私有化的过程,指出村庄工业共同体的形成不是单由国家赋予农民的集体成员身份来界定,而是由“土地使用权人”和“共同创业人”两种资格来确定成员身份的。该文指出,以乡镇企业为代表的集体产权主要不是一种市场合约性产权,而是一种社会合约性产权,即表现为熟人社会所默认的隐性合约,它时刻处于乡村共同体特定的社会关系的协调过程中。农民对集体经济的信任和合作以及对互惠回报的期待,主要体现为提供非农职业、保障就业和提高社区福利水平等方面。集体产权依靠社会连带关系中的情理和习惯规则而被看作是一种“习俗性产权”,从而对市场合约不完备情况下产生的产权冲突形成缓和与协调作用。

但当这种产权所嵌入的制度环境发生急剧变化,特别是各级行政开始积极推动企业改制进程时,上述社会合约便难以为继了。首先,村领导采取“股份合作制”的办法对集体“存量”进行了置换,集体产权被偷换为投资性产权。其中,大部分由私人资本联合而成,一部分以配股形式量化到个人,从而实现了“集体大股”与职工个人的分离。随后,乘公司制改革的“春风”,将村与公司的“所有物”严格划分(即村企分家),借助分配股权的办法塑造了新的产权主体,经营者和职工持股会都以公司法为依据,各自形成了可指认、可计价、可交易的资产。最后,通过变现、上市或赎买等策略,让集体资产最终退出了原初的产权结构。折晓叶、陈婴婴(2005)在分析中指出,所谓集体产权最初不是依靠市场合约来维系的,社会合约所依据的情理合法原则是一种公意性合约,并无“初始合同”。但由于企业经营多采用“订单加工”形式,企业代理人利用市场信息不完全的优势,实际控制着企业资产的支配、处置和转移,由此形成企业经营代理人与经营伙伴之间的“二次合同”(刘世定,

1999)。因“二次合同”具有经营意义上的排他性,所以会出现委托—代理过程中的“套牢现象”,即代理人获得了经营性占有,而作为无明确权利主体的集体委托人则无法实施有效监督。当经营者开始以“公司创造集体净资产”的名义承办乡村公共事务时,实际上已经在意识形态上对集体产权进行了替换,即将公司的产权原则置于村集体之上。于是,在产权转移中再次发生了与研究一和研究二相似的现象,公司用“倒推算法”按照满足公益需要的程度推导出能够用以维持社会合约的底线目标,用很小的代价购买集体成员公共福利预期中的下限数额,而绝大部分集体资产则经隐匿的分割、流失和侵占而私有化了。

有趣的是,在上述极精彩的个案研究中,尽管社会性合约在作者所说的“事前界定”和“事后界定”中扮演着很重要的角色,但我们最终看到的结果是这种合约的无效和终结。这虽不意味着农村土地集体所有制在形式上有本质的变化,但自土地被企业征用,并用个体就业权和集体公益权来换取农民的土地使用权后,乡镇企业逐步转向私有化,仿佛是一个幽灵,蚕食了农民的土地,最终只剩下没有土地的土地集体所有权,难以再进行多次博弈。因此,在广大东部地区,以土地集体所有为基础的社会性合约经历过乡镇企业的生死幻灭后,农民逐步丧失了其讨价还价的土地权利保障。从动态的效果看,社会性合约的博弈能力逐渐下降,甚至一度使农村社区事业陷入破败的境地。³这里,我们不禁要问:诉诸土地的集体权利与诉诸乡镇企业的集体权利是否有一些本质的差别?难道后者的产权追索可以直接由前者来推断吗?⁴

显然,乡镇企业的制度基础虽说与土地集体所有制有着密切的产权关系,但同时与人民公社的制度遗产亦密切相关,⁵后者完全超出了

3. 有关市场化条件与非农化生活对农村集体权利的侵蚀,可参见:Caldeira, 2008;毛丹, 2010。

4. 对此问题的讨论,详见:Cheung, 1983;张五常, 2002。

5. 邱泽奇(1999)认为,集体所有制的缘起可以追溯到农业合作化时期,但作为一种制度,却成型于人民公社时期。人民公社体制的重要内容之一就是“队为基础,三级所有”的集体所有制,它不承认生产资料的私人占有,所有生产资料根据具体情形分属生产小队、生产大队和人民公社所有,生产小队为基本财务核算单位。这种“集体所有”与人们所理解的“社区成员集体所有”并不是一个概念。当人民公社时期的社队企业被改称为乡镇企业时,干部集团对集体财产的所有权制度并没有随之改变。当人民公社体制在1984年前后全面解体,虽然土地承包给了农民,一些生产资料卖给了农民,但乡镇企业的支配权仍然留给了乡(镇)和村的干部集团,集权体制得到了保留。

财产权利的范畴，而是国家总体治理体系的重要组成部分。改革初期，农村体制改革所贯彻的是“承包制”原则，先是农业生产的土地承包，随后是乡镇企业的经营承包。值得注意的是，承包制从本质上遵循着“双轨制”原则，一方面悬置所有权的“存量部分”，一方面扩展使用权的“增量部分”，即经营权的让渡（渠敬东、周飞舟、应星，2009）。换言之，与土地的集体所有制和家庭承包制相比，乡镇企业的复杂性在于，它实际上融合了占有意义上的集体所有权、从所有权中分离出来的企业经营权以及国家治理的体制因素，而不能仅从习俗和情理意义上的社会性合约来解释。因此，上文所说的“无初始合同”现象，实际上是企业体制嵌入性的一种表现，亦是在产权意义上对上不排除性的涵义所在。在国家治理依然保持着总体的支配性特征，广大农民还依然留有人民公社制度的历史记忆时，集体所有与国家所有在意识形态上仅有模糊的界限。⁶在“二次合同”中我们看到，企业经营者充分利用了“双轨制”的手段，一方面极力将所有权悬置起来，另一方面则通过不明确的“委托—代理”关系扩展经营权的排他性，竭力将经营权转化为具有绝对控制力的排他性权利。在这一过程中，集体产权的“剩余”往往被明确为土地收益上的剩余，而非企业经营收益上的剩余。当经营权的权利含量大大超过所有权时，承包权就很容易牟取权利的合法性，将村企分离表现为“双轨制”的合逻辑的结果。总之，正是因为占有、经营和治理各因素的相互混杂和融合，构成了乡镇企业在产权和产权变迁上的复杂机制，也构成了其能够顺利私有化的历史机缘。

【研究四】周雪光（2005）关于产权之社会性构成的分析，突破了经济学者仅从资产的角度来理解产权问题的分析瓶颈。他直接提出了“关系产权”的概念，即用“产权是一束关系”替代“产权是一束权利”的命题。他认为，一个组织的产权结构和形式是该组织与其他组织建立长期稳定关系、适应其所处环境的结果。因此，产权的基础不是个体化的资产结构，而反映了一个组织与其环境，即其他组织、制度环境或者组织内部不同群体之间稳定的交往关联。在中国经济转型中，一些被经济学家看作是“产权残缺”的现象，如资产使用中不完全的“决策权”，因政府摊派而被削弱的收入支配权，受到严重限制的资产转让权等，恰

6. 周其仁（2002）认为，乡镇企业所遵循的主要不是市场的合约逻辑，而更类似于公有制企业。

恰有可能是企业适应其特定制度环境的战略选择,“企业通过在产权上某些形式的妥协、分享和出让等策略,建构一个稳定有利的发展环境”(周雪光,2005:8)。在这个意义上,企业有意放弃部分产权的排他性,而通过关系来组建产权的动态过程,实际的目的是突破组织边界的限制,为获取资源、机会或政治保护而开辟路径。关系产权可搭建一种彼此嵌套的结构,培育一种“圈内归属”的关系,形成庇护机制,特别是当资源和生产要素无法明确分割归属时,可将各方利益捆绑在一起。而且,相互嵌套的产权关系要比其他社会网络更稳定,同时也因利益和风险的共同关联而更容易发生经济交往关系和共谋性的政治连带关系。这种现象特别反映在乡镇企业的产权问题上,比如在一些地方,私有企业也常常利用“集体企业”的招牌,甚至装扮成“公有企业”来模糊自身的边界,并主动拉拢地方政府或官员个人作为“部分产权拥有者”,以根据现实社会中信息、资源、机会、风险的分布状况和分配机制来适当调整资源动员和资源转移战略。⁷

周雪光从关系的维度来理解产权的构成,突破了仅从资本所有者或以单个企业组织为边界来分析产权问题的范式,甚至对经济学家提出的产权外部性问题(参见 Coase, 1960; 德姆塞茨, 2007)指出了进一步拓展的空间。不过,科斯和德姆塞茨等人提出的外部性问题,是从企业边界之外的社会环境出发来解决成本内在化的问题,可反映为对企业内部产生的组织效应。关系产权理论将关注过于集中在制度环境及连带性社会关系对产权变化和调整所造成的影响上,却没有进一步解释这些影响反过来对企业本身在交易、经营和管理上产生的影响。尽管在中国的经验中,企业的组织边界是模糊的,但这并不意味着其边界可以无限延展。若只由关系来界定产权,那么会始终存在着用关系最终取代产权(即权利的合法性)的危险。从折晓叶、陈婴婴(2005)的研究中我们看到,乡镇企业的产权关系因集体占有的基础和其他社会条件的限制,是上下制约的,即便是在企业内部的雇主和雇工关系中,也存在着集体产权的配置和剩余问题。如果产权不能由经营者随意让

7. 周雪光肯定了“庇护主义”和“地方法团主义”的研究范式(参见 Lin, 1995; Oi, 1992),但同时认为这些现象不能仅从制度结构来分析,之所以有些企业能够得到庇护,有些则不能,恰恰是因为关系产权所确定的“圈内归属”关系在起作用。

渡，那么我们必须解释产权转移的结构条件是什么？哪些可以转移，哪些不可以转移？它们的性质为何不同？组织内部的权利关系和治理结构在何种意义上可以对产权转移形成阻碍？

即便从组织间的关系出发来理解关系产权的概念，也不能将此概念像其所要解释的现象那样做模糊的分析。“关系”并不是一个终极分析概念，即使说“产权是一束权利”，也包涵着各种合约关系的涵义于其中。实质上，关系产权概念的提出，其要义不仅仅是关系的范畴，而且是对权利的不同界定。以往，经济学家们往往从“合法垄断”的角度来理解产权，将产权看作是“一个社会所强制实施的选择某种经济品之使用的权利”（阿尔钦，1992：1101—1104），因此，产权中所包涵的各种合约关系，都具有这种由“自由”的基本性质而衍生的强制性特征。但依中国经验，这种“自由”似乎并不是人们维系财产权利及其使用的根本，社会环境具有极大的强力打破产权的“合法垄断”，迫使资产所有者（或使用者）主动让渡自身的权利，进而让渡自身的“自由”，由此形成庞大的相互嵌套的社会网络。

不过，这种“去自由的”让渡，并不能仅用关系的概念泛而论之，而必须从不同的关系中挖掘不同的机制和逻辑。譬如，有些权利的让渡，完全是由国家纵向的治理体制所形成的行政权威决定的，特别是在乡镇企业的发展阶段，产权的正当性往往受到权力的正当性的压制，权利让渡的首要前提是权力关系的等级差异。在这种情况下形成的权利让渡实际是寻求权力庇护的结果。在权力大于权利的情势下，产权往往只能作为二级分析概念来使用，而不能越出由总体治理体制所决定的权力和权威的强制作用。同样，在“双轨制”的作用下，在地方财政包干制的条件下，产权关系通常被悬置起来，地方政府往往将企业的经营性收益（与地方财政收入密切相关）视为重中之重，因此，企业经营的合法地位远远超出了产权结构。对于企业而言，最关键的就是如何稳定地维持交易（即使是在不充分市场条件下），降低成本和提高效率。正是在经营权大于所有权的情况下，我们才会看到各行各业的经营或承包者绞尽脑汁、用尽手段，买通各种关系来保证交易的专有、垄断和持续。当然，产权所及的第三类关系，即乡村共同体的土地集体所有制以及社会习俗，也在占有方面迫使经营者与集体成员之间维持一种连带关系。这要求经营者必须在某种程度上遵循隐性的社会合约，适时地

为乡民提供公益保障,并维持由亲属关系决定的某些社会团结。

总之,由关系维度出发确立的产权结构,恰恰对产权概念本身构成了理论上的挑战。由关系维度决定的权利让渡,恰恰说明产权的安排是由有着不同逻辑和不同作用机制的关系来决定的。这里,关系不是最终的分析概念,这些不同的逻辑和机制才最终决定着产权让渡的途径和内容。概括说来:首先,治理结构决定着权力机制。在权威架构中,只有通过从政治服从关系(如戴“红帽子”)、从利益转化的关系运作(如“部分产权拥有者”)中让渡权利,才能获得资源和机会,并从庇护关系中规避风险。其次,经营结构决定着交易机制,也决定着交易网络的构建。这其中,效用至上原则突出了市场合约的地位,只是在占有权不明晰的情况下,这种合约往往通过权利让渡而形成各交易方之间的利益共谋,来共同分享收益、转移资产和维持交易信息的垄断地位。最后,占有结构决定着社会连带机制。由于企业组织嵌生在乡村共同体之中,必须超出一般产权理论所说的抽象个体连带的范畴,而在熟人关系中履行一定程度上的公共责任。

【研究五】关系产权的概念是产权分析之社会学视角的理论凝炼,但同时也隐藏着根本上的理论难题。刘世定(2006)批评了产权研究中一些似是而非的研究策略,指出学者们的拓展分析虽然扩大了此概念的研究边界,但同时也将此概念本身模糊化了。因此,必须“寻找较之标准的产权更为基础的概念,以此为工具,不仅能够解释产权概念,而且可以深入地透视中国复杂的经济制度及其变迁脉络”(刘世定,2006: 4)。刘世定将“占有”作为基础概念,并落在两个重要的维度上,重新解释了乡镇企业中复杂的产权现象。首先,他通过追溯人民公社领导机构的占有状况指出,虽然公社、生产大队、生产小队等都实现了对经济要素的占有,但在等级结构中均存在对上不排除或纵向排他性软化现象,这是因为所有制的等级格局实际上是通过自上而下的行政指令系统来运作的,下级对上级有着明确的行政依附。20世纪70年代初,社队企业的占有权范围逐步扩大,其资产使用范围和交易权等常常通过“变通”的方式得到地方政府的行政认可。改革开放后,国家以第一占有者身份直接干预乡村经济活动的行为减少了,下级对上级政府的行政依附逐步弱化,特别是乡镇政府财政收入中自筹资金的比例越来越大;而且,在国家财税包干制的宏观政策推动下,各经济主体占有财

产的总体边界逐步得到明确，乡镇政府与上级政府及其他政府部门的讨价还价机制也得以形成，从而使纵向排他性得以强化。

另一方面，随着“责任承包制”的推广，企业经理（厂长）的经营自主权扩大，上级政府不再就企业的产业选择、产品选择、生产组织和销售模式进行干预，而是对“经营占有权”进行目标约束和过程约束，前者指通过确定经营目标来实现对经理的占有权范围的约束或限定，后者指在用工方式、报酬制度、资产处置等方面划定占有的权利界限。承包制是靠与乡镇政府签订的“合同”来确立的，合同的约定内容和执行期限均会受到政府指令的限制，因而刘世定将这种“经营占有权”的排他性称为“有限方位的排他性”。与此同时，刘世定（2006）也指出，乡镇企业的运营中掺有大量非正式的人际关系网络，经理（厂长）借此可获得各种短缺资源和私人利益机会，同时也可借此维系自身地位的安全性和低替代性。由此，关系网络本身便具有了一定程度上的排他性，从而使经营性的占有成为可能。

在产权分析因关系化而变得过于形式化的情况下，重新落实“占有”概念的实质意涵是必要的。毕竟，我们从后来乡镇企业转制为私营企业的大量现象中可以看到，企业占有权形式归谁所有是一个根本性的问题。换言之，在占有权的最终转换中，关系分析只具有描述意义，尚不能从根本上解释这种变革过程。20世纪90年代经济学家们强调产权改革是有其实际意义的，否则，后来的市场化改革就没有占有条件的准备，也无法解释改革过程中阶段性和结构性的变迁过程。⁸不过，当研究五试图用占有概念替代产权概念来解释与此相关的全部现象时，占有概念的分析效用被不经意地放大了。

首先，刘世定（2006）认为，依照1990年颁布实施的《中华人民共和国乡村集体所有制企业条例》，乡村集体所有制企业的财产“属于举办该企业的乡或者村范围内的全体农民集体所有，由乡或者村的居民大会（农民代表会议）或者代表全体农民的集体经济组织行使企业财产的所有权”，可判断这在事实上确认了乡镇政府有着占有者的地位。特别是在很多地方的乡镇组织结构中，行政身份和企业职位是对称并置的，

8. 私有化和市场化是互补的逻辑，其中具体的过程非常复杂，中央和地方政府发挥了巨大的启动和推动作用，可参见：渠敬东、周飞舟、应星，2009。

就此可确认乡镇政府对于企业的占有权。事实上,这一推论有些跳跃,因为在所有权上明确规定企业归全体农民集体所有,就标志着占有的法权形态是明确的;《条例》规定行使权利的主体为“居民大会(农民代表会议)或者代表全体农民的集体经济组织”,是指“大会”或“组织”是实现所有权委托—代理关系的中间环节,是由所有权衍生出来的使用权的赋权机构。在这个意义上,居民大会(农民代表会议)与国有企业的职工大会(职工代表会议)在权利结构上的设置是相同的,它有权将使用权赋予谁来行使,却无权让使用权“占有”所有权。只是当时广大农村并未进行基层选举改革,居民大会形同虚设,集体所有权的代理人直接由乡镇领导担任而已,但这不等于说乡镇政府拥有当然的占有者身份。即使在一些地方,行政身份和企业职位是对称并置的,也反映的是一种代理关系。

就此而言,由厂长(经理)代理的企业运营已经不再是“占有关系”的呈现,而是“经营关系”的呈现,只是在当时由“双轨制”决定的“承包责任制”的条件下,人们在国家政策的影响下往往将所有权和使用权混为一谈,甚至在现实中常常认为经营权的效用远远大于占有权(罗泽尔、李建光,1992)。事实上,在研究五的分析中,刘世定(2006)便强调了“经营性占有”的概念。其中的依据是,在治理层面上,财政包干制形成了纵向排他的硬化,因而一方面厂长(经理)的收益与承包指标的贯彻密切扣合,另一方面厂长(经理)在一定的范围内对企业的生产、交换活动做出自主决策,从而在一定范围内成为企业资产的占有者。与此同时,人际关系网络形成的排他性,强化了这种占有的低替代性,有助于他们进一步将非正式的排他性占有权转化为正式的排他性占有权。事实上,从90年代企业转制的历史经验来看,占有权之所以能够最终发生这样的转化,并不是“经营性占有”本身不断展开的结果,其间,为实现这种从使用权到所有权的跨越式转换,厂长(经理)们通常借助的是“占有”和“经营”之外的力量,即借助政策的情势、制度的空隙、情理的宽容、派系的庇护等来实施“末次合同中的机会主义”(折晓叶、陈婴婴,2005:37)的“理性选择”。我们在此可称之为多元的治理关系。

治理⁹关系的利用,大致在两个方向上展开:一是本土社会的连带关系及其习俗上的合法性。由于中国乡土社会并不是一种“占有本位”

9. 本文对治理概念的界定,将在下文予以详细说明。

的社会，因此乡村共同体中各种默会的风俗、习惯和惯例，都会从血缘、亲缘等方面模糊占有权的边界；二是国家治理意义上的政策因素和意识形态因素，也会塑造多变的政策情势以及人们意识观念上的认知图式。刘世定（2006）在文章最后所刻画的人们对所有制形式的特殊信任结构，即全民所有制企业、城市集体所有制企业、乡镇办集体企业、村办集体企业、个体和私营企业这一信任度逐渐降低的序列，决定着一些个体创办的企业往往不在法律上注册为私人企业，而是和乡镇政府达成默契，注册为乡镇企业，而由创办人出任总经理。这一现象充分说明，治理体制的力量常常超出了“占有”或“经营”之实际关系的影响，用带有“强权”特点的方式决定着占有结构的最终走向。事实上，从总体结构出发，仅把乡镇企业作为一个专门领域的研究是不够的，从上述研究中可以看出，城市中的单位制体系在乡村社会中发生着实质性的连带作用。

从上面五项精彩的产权研究中，我们可以看到，这类研究从结构分析和机制分析上极大丰富了中国经验的理论意涵，但同时由于仅强调总体结构关联中的某个侧面，而使得单一性的分析概念缺乏解释力度。从对此类研究的检讨中，我们也可以看到，正是“占有”、“经营”和“治理”在三个层面上塑造的不同社会关联和其中所贯彻的不同逻辑，才使得中国的乡镇企业组织始终处于一个动态的变迁过程之中，因三个维度在不同情势中的相互作用和调整而呈现出阶段性的发展特征。因此，重新挖掘和澄清乡镇企业组织的分析概念，是一件很有意义的研究工作。

本文试图通过确定乡镇企业组织在占有、经营和治理三个维度中的位置，来判断乡镇企业的性质及其组织边界，并透过三重维度的关联，揭示企业组织所特有的政治性、经济性和社会性意涵。事实上，由这三个维度所决定的企业的性质，不仅会对企业的组织结构、制度安排以及资源配置做出规定，同时也会影响到企业成员的身份资格、权利形态和行为模式，而所有这些因素都有助于我们从总体上把握在中国特有的历史和现实环境下企业组织运行和发展的规律。

三、占有

无论从理论还是具体历史出发，“占有”都始终是先于“财产”（产权）而得以确立的概念。依照洛克的经典定义，基于自然法原理，造物主赐予人土地上的一切，让他来利用和占有。人能够运用自己的能力、

人格和占有物(possession)来保全生命。因此,行动和运用自身与占有物的自由是保全生命的条件,个人的所有是所有人在此世都应享有的东西,是人的自然权利(natural right)(参见拉斯莱特,2007:131,注2)。如拉斯莱特所指出,在洛克时代,property和propriety(合宜)这两个词是可以混用的,但因为人有超出自身需要的占有欲,若不确立占有权,就不可避免会出现争执,这样劳动者也将面临丧失占有物的可能(Locke, 1989)。因此,财产权才成为法理上的根本权利,即通过财产的保护来避免因强权侵害而产生的占有的不平等状况,但这同时也产生了不劳而获得到占有权的情况。

(一) 占有的三种理想型

“占有”概念有三种理想型:私有制、公有制和共有制。¹⁰

1. 私有制

洛克所提出的有关占有的上述两难处境,构成了后世有关资本与劳动关系的基本理论结构,如麦克弗森(Macpherson, 1962)在《占有性个人主义的政治理论:从霍布斯到洛克》中,即把所有权理解为通过对“资本—物”的占有来确定企业所有者和雇佣者的基本权利与权力结构,而企业正是发生这种权利的自然平等与社会不平等关系的现代组织形态。在这个意义上,很多人认为,企业组织的实质乃是一系列占有关系,或者是通过一系列合约关系而形成的所有权结构(参见科斯,1994;埃格特森,1996:139—142)。

以私有制为基础的占有形态,一般而言是古典自由主义的理论基础。通过财产获得和继承的所有权定义,肯定了财富的不平等占有前提,并由此确立了企业组织的私人性占有主体。这样,企业组织的运行便多从自利(self-interest)出发而以资本积累和利益最大化为原则。法权上企业归私人所有,所有者的权利和权力让渡均由所有者决定,也可通过代理委托等方式实行,但最终的权利主体仍为所有者。在这种理想类型中,企业中权利并不存在分有形态,即占有权具有独占性质,而且具有严格意义上的排他性,并由此确立典型的自由企业制度及法人治理结构,即占有者对于企业组织的“合法垄断”。值得注意的是,在理想形态下,私有财产具有宪政上的法理意涵,它不仅具有经济的涵义,更具有政

10. 关于这三种理想型,许多经济学家都有论述,可参见:阿尔钦,1992;德姆塞茨,2007。

治的涵义。因此,在自由经济中,企业组织构成了社会经济结构的主体,彼此间的市场交换关系基本上围绕着合约来运行和控制。¹¹

2. 公有制

基于对上述私人占有理论的批判,社会主义者对于合理社会形态的构想,是将社会全体的生产结构纳入到合理化的资源再分配结构之中。因此,公有制的权利结构是以全体占有为基础的,一般不以资本积累为优先原则,而以所有人的平等权利及其保护机制为优先原则,权利让渡仅或以代表制¹²或以集权制的方式进行,由此确立企业的基本权利结构和最高权力机构。因此,公有制经济的核心是分配和再分配运动,即资本—物通过中央机构逐层划拨。

但由于公有制的意识形态是将全体人民作为占有者,全体是占有权的唯一人格基础,因此在具体经济过程中,必须通过代理人(代表)逐级完成由再分配的体系所决定的生产、交换和流动等过程,在这里,最具有这种超级理性能力(hyper-rationality)(Heller, 1983)和执行效率的只有科层政府。因此,国家各级政府便成为占有权的代理主体,取代企业组织而成为社会经济运行的核心枢纽。我们在有关单位制的研究中,可以清楚地看到这种情况(李汉林、李路路,1999)。塞勒尼(2010a: 42—43)认为,再分配体制的特征与自由经济体制不同,它不像市场经济那样最大限度地扩大生产,而是最大限度地减少个人消费而保证集体消费。因而,消费决策权才会从个体消费者那里转移到政府手中,并将剩余从利润好的企业重新分配给利润差的企业,从而保护企业间的平等权利。科尔奈(Kornai, 1959)认为,再分配者通常试图将他们所能控制的剩余数量最大化,从而扩大其再分配权力。这样一来,就像私有制所决定的个人理性在庞大的市场面前失效而形成周期性经济危机一样,公有制的单一人格也难以靠中央政府的计划理性来承受庞大经济体的良性运行,取代市场之无政府状态的是计划的无政府状态。¹³

11. 西方经济学家因此往往将合约与排他性、市场和交易成本作为产权分析的基本概念,波兰尼(Polanyi, 1957)对此有非常精辟的讨论。

12. 建国后30年间国有企业的职工代表大会就是名义上的代表制。在理想情况下,企业内部完全靠各层级的参与关系、制度及机制来保证运行,职工作为权利主体,可在经营和治理上将权利让渡给其代表,即由选举出来的职工代表执行企业的最高决策。

13. 科尔奈(Kornai, 1980)有关计划体制施加在国有企业身上的“软预算约束”,揭示了这种经济体运行的奇怪现象,即不赢利的企业依然运转,继续满足着消费需求并保证着充分就业,结果产生了过多的需求。

3. 共有制

相比于私有制和公有制,共有制一般强调共同体意义上的传统习惯和文化资源,认为企业组织多少具有传统上的教会、团契、行会、村落或家族共同体的结构特征,建立在共同占有的基础上。譬如,涂尔干(2003)所说的法团组织(corporation)既不像自由主义所强调的那样,以资产者(资本拥有者和投入者)的明晰产权作为定义企业组织的原则,也不像社会主义所强调的那样,纯粹以劳动和全民所有为占有主体来确定企业的所有权。相对而言,它更强调共同体的成员概念,强调成员间的自然分工或历史形成的分工系统是拥有不同权利或权力的尺度。因此,这种占有是集体占有,目的是为谋求组织成员平均收益的最大化,模糊了资本和劳动的对立概念以及国家权力的范畴,而以成员身份为基准来贯彻分有性的占有概念。

共有制也是一定意义上的集体所有制,尤其强调组织内部的社会连带因素,如习俗、仪式、情理和亲密关系等传统上的道德纽带,即成员对组织的归属和认同。这种企业组织反映出非资本主义的特征,而将企业的性质更大程度地落实在职业分层上。在企业间,上述模式容易将企业的一些权利让渡给行业间的社会性组织,通过行业合作来降低竞争风险,确保组织的归属和认同继续维持下去,强化社会纽带的团结力量(涂尔干,2001,2003)。但正如德姆塞茨(2007:267—268)所说,“在共有财产体制下,共有产权在最大化时没有考虑许多成本。一个共有权利的所有者不可能排斥其他人分享他努力的果实,而且所有成员联合达成一个最优行为协议的商谈成本非常高”。因此,集体占有的共有制很难适应现代自由市场竞争,也很易于被总体体制的政治权威摧垮。

(二) 中间形态

从企业演进的历史来看,20世纪以来曾围绕占有的三个理想型形成了一些中间组织形态。

以私有制为主体的占有制度,通过不同路径吸纳了其他占有形式的因素加以自身改造,即通过员工持股、参与式管理、分享经济、利益相关者治理、劳资合作与冲突管理等一系列新的方式来维持和发展资本主义企业制度,从而在三个环节上实现了不同程度的权利让渡。首先,艾勒曼(1998)提出的“民主的公司制”,汲取了共有制的合理成分,在合约关系的基础上,构架另外一种企业形式,使公司的雇佣制被成员制所取

代。这种组织既赋予了（原本没有占有权的）企业成员以选举权资格，也创造了一种劳动财产理论，即企业成员拥有剩余和净收入权。艾勒曼的说法是，雇佣关系的废除并没有废除私有财产、自由市场和企业家的权力，却改变了这些制度的范围和本质。虽然这种制度努力将原来雇佣意义上的劳动理解为占有性的，但劳动者本质而言却不能将这些权利作为需要买进或能够出卖的财产所拥有，因而并不享有完整的占有权。劳动者的成员身份并没有对占有关系构成绝对意义上的挑战，只是在经营和治理意义上转换了部分占有关系，转化了雇佣关系而已。

其次，分享经济理论是指企业职工参与利润分配和收益分享的一种组织模式，如通过奖金制、分红制、刺激工资制、利润分享制、纯收入分享制等，使被雇佣者除工资收益外，与占有者一起分享企业经营的总收益（米德，1989）。这也是将共有制经济的一些要素纳入到私有制范畴中的尝试，但分享制本质上是将产权分散分布于人力资本所有者与非人力资本所有者的一种制度安排，只是有别于支薪制（资本独享制）和劳动独享制的一种企业收益分配制度而已，分享的决策权依然来自资本占有者（柳新元、张铭，2002）。重要的是，私有产权不仅对于加强生产专业化有促进作用，而且其可分割、可分离、可让渡的属性可以创造一种融合社会资本的形式来扩大生产及其他经济活动。现代股份制或股份合作制企业即是把组织的边界扩展到全社会的范围，建立起一种占有上的社会资本集合体，一方面为大规模经营集聚充足的资本作为企业专用资源，同时也将企业专用资源的决策权与这些市场价值的实现结果自愿分离，从而实现控制权和所有权双方面的专业化。但由于股份制企业的占有结构是按股权比例来确定的，因此最终并不是平等权利的分配，而是资产等级的权利配置。

有意思的是，以公有制为主体的占有制度同样也在吸纳其他制度的因素。第二国际时期，伯恩斯坦等人就试图将市场和国家的观念与阶级分析的观点结合起来。¹⁴这一中间道路的基本主张是：以承认民主制为前提，在国家层面通过议会政治的形式确立集体谈判在立法机制中的地位，并通过参与立法的方式确立与职工权益保护相关的法律；企

14. 比如，佐尔（Zoll，1976）就认为，工会体制便是基于这样的理念而形成的，因此工会本来就有一种双重性格，即在既定的生产关系中发挥作用，通过讨价还价来争取被雇佣者的基本权利。

业法作为宪法原则,而非仅仅是民法原则;在企业内部,通过类似于议会制的形式使职工参与企业决策,以此决定企业组织的占有权结构及其行使中的权利和义务。后来的社会民主党即通过议会的立法、司法、工会和企业议会等多个环节而非纯粹的劳动契约关系,来实现职工占有权的维护。这种公有制的转换思路,目的是将全体人民占有的原则通过宪政的法理基础,分解成以企业组织为基础的职工占有的原则,将占有权还原为企业组织的单元,以此减弱总体体制可能带来的专制风险。此外,塞勒尼等人(2010a)根据东欧经验所做的研究表明,由公有制决定的计划体制从来就不是单一性的,而是存在着两个经济部门:一个是占主导地位的再分配部门,另一个是处于从属地位的市场整合部门,特别是后者,如靠市场整合兴起的各类小型国有、集体和私营企业,与那些计划体制内的大型企业一起,构成了一种“混合经济”。这种“积累的双重循环”将占有的总体体制多元化了,由此而产生一系列自由流动资源,也化解了计划体制下消费和效率的难题。但这些所谓多元的占有形式,始终处于全民所有制的阴影下,尤其在意识形态上不具备充分的合法性。

与此相应,共有制的占有形态也做出了调整。法团主义虽然仍从企业组织出发来确定基于集体公意而形成的占有权结构,但却同时强调企业组织对于社区公共生活和国家公共决策所具有的中介和调整作用,强调企业组织和地方政府之间的有序互动和国家权威的组合作用(张静,2005b)。在这个意义上,法团主义认为企业组织从双向角度扩展了自身的范围:一是将个别企业的边界扩展至行业或地区的领域,塑造了一种整体上的组织环境,确立了更大范围内的社会合作体制(Streeck, 1982:72—73);二是主动将自身纳入国家的治理体系,或将地方政府与基层社区、企业捆绑成一个利益和权利的共同体,政府为企业筹集资金、提供技术、联系销路、减轻税赋,而企业则为政府带来大量财政收入,为社区提供就业机会和福利设施,从而构建了一整套地方保护系统(Oi, 1999;陈家建,2010)。¹⁵显然,在法团主义的理念中,企业组织力争在最大限度内模糊和拓展占有结构的边界,以此获得更大程度上的公共性优势,这恰恰体现了法团组织本身所包含的合作(cooperation)性质及其所依赖的各种本土意义上的习惯和传统资源,并以

15. 有些学者用“蜂巢政治”来形容地方保护主义,可参见:Shue, 1988。

此来抵御更高权力和更大资本的双重侵害。

（三）经验考察：乡镇企业的三重占有关系

让我们以乡镇企业为例，来讨论其极为复杂的复合性占有结构。首先，若将这种企业形式放在更长的历史时段去看，乡镇企业的制度基础是改革前人民公社下的社队企业。¹⁶它虽一直被冠以“集体所有制”的名义，但从互助组、合作化到人民公社化的制度过程，乃是农民逐步放弃对生产资料控制权的过程。在前两个时期，农民仍然可以运用退出权来监督和约束集体的生产和经营活动，而人民公社化后，“由于法理意义上的集体所有制与户籍制度的结合，使得农民的退出权被剥夺”（邱泽奇，1999）。由此，自愿的资产联合和合作代之以政府对集体资产的控制，集体资产具有了国家所有的特征，这与依行政等级来逐级代理全民所有权的单位体制并无明显区别。

其次，《乡村集体所有制企业条例》所规定的“全体农民集体所有”以及居民大会对于企业行使权的决定权，都完全类似于《城镇集体所有制企业条例》¹⁷的规定，况且在农村地区，并非全体农民都作为企业职工而行使占有权，我们难以想像企业外的本地农民如何履行在该企业中的占有权。因此，“全体农民”在实质上象征着占有权中“全体人民”的涵义，其中具有浓重的意识形态色彩，即集体所有制企业中所包涵的公有制的维度。¹⁸就此来说，乡镇政府作为集体权利的代理者，便具有了在这个维度上代理占有权的合法性，研究三所说的“无初始合同”的现象亦可借此得到解释，因为此类占有是不依合同来确定的。

虽然全体农民对于集体企业拥有名义上的占有权，但就其实质而言，因居民大会（农民代表会议）的代表制形同虚设，所以农民（特别是未在本乡本村企业就业的农民）实际上无法享有这种权利。然而，在共有制的意义上，即在农村土地集体所有制的条件下，农民却明确享有占有的权利。在广大农村，农民因在土地上世代耕作，既较充分地了解土

16. 乡镇企业的说法在人民公社前叫社办工业，人民公社初期叫公社工业，20世纪60年代到1984年叫社队企业，从1984年3月才开始叫乡镇企业。1983年中央决定取消人民公社，建立乡镇政府，社队企业的名称需要做适当调整。人民公社制度取消后，原有的社办企业“各归其口”，社队企业的名称和内容得以明确界定。

17. 参见1991年颁布、1992年实施的《中华人民共和国城镇集体所有制企业条例》。

18. 参见倪志伟(Nee, 1989)有关集体所有制如何是再分配体系中的一部分的论述。

地的基本收益水平,也对于决定其身家性命的土地制度有所认识,就那些在集体企业中务工或自己的土地被企业征用的本乡农民来说,必然通过计算土地经营或占有的所失来评价自身的收益。至于集体产权的剩余问题,首先是农民对其失去的集体土地占有的承包量持续耕作若干年之收益(包括务工后不再耕作的产值)做整体估价而界定的剩余,其次是他作为集体成员而应获得的企业利润的分享。当然,后一种剩余的核定与追索是不确定的,不受任何企业意义上的合同的限制,而只能追溯到土地承包的合同和份额。

总之,集体所有制中带有共有制色彩的占有关系,其根本基础乃是土地集体所有制。农民对于土地经营折算以外的要求属于治理维度上的要求,否则我们难以解释“土地承包”这个中间环节的作用。土地集体制下的承包制,构成了农民的二重占有概念。承包制划定了农民对土地收益的计算范围,即以家庭而非集体为单位,但同时也因集体所有权的保护,使农民将承包期限内的使用权当作占有权来理解,因为国家政策做出了稳定的承诺。在这里,最有意思的是,农民对于乡镇企业占有权及其连带剩余问题的关注,并不是从企业或其合约关系本身出发,而是从自身的土地权利出发。与此同时,我们也不能将由土地集体所有权所形成的权利要求与乡村共同体成员的社会福利等要求等同起来。¹⁹

当然,乡镇企业的建立和运营过程,也是以个体形态呈现的技术、资金以及物质、信息和关系等资源持续投入的过程,由此出现了“二次合同”的现象。这里,私有制形态下的占有问题也随之出现了。因为按上述两种占有制的规定,厂长(经理)只是作为代理人来经营企业,不涉及占有权的问题。但事实是,这些代理人往往以厂为家,在代理经营中持续投入各种资金和资源,进而对占有剩余产生明确的要求。这种权利要求虽不是一种先在合约,却无法否定它的合法性。因为在一般意义上,企业占有权的结构变化,往往以资本投入作为首要条件而得到确立,企业运行过程中任何个人性的资本投入,都属于参与分有占有权的过程,即我们常说的“参股”。只是在合约预先不明的情况下,我们无从

19. 陈剑波(1995:22)认为,乡镇企业的产权边界“是在与社区、政府的交易之中划定的,企业经营所必需的要素(土地、劳动力、资本)都需要由社区、政府来提供,政府则参与企业净剩余的分割,同时分割企业的决策空间,在这笔对等的交易中,要素的获得方式成为产权边界确定的先决条件”。

判断哪些剩余收益是由私人投入带来的，但我们不能完全否认投资者对占有权利的要求。这种要求，并不是研究五所说的基于排他性的经营性垄断和社会网络形成的，而是由占有本身的定义所确定的。当然，由于乡镇企业的产权形态具有一种复合结构，投资个体无任何理由将企业据为己有。

有趣的是，乡镇企业的私有制维度不仅限于个体投资者，也反映在一个特别的股份制改造过程中。从研究三提供的案例来看，这其中的特别之处在于，这不是一种常规的股份制，以股权的配置和分有为目标，而是通过配股手段来偷换企业内前两种所有制的实质内涵，通过股份制内在的私有产权形态替代公有和共有的法理规定。公司制的处置，其实质还不仅仅在于“分家析产”中谁占了多少股份，更在于这种当时由政策推动的改制运动最终改变了占有的性质，将集体所有非私有化的部分替换为按股权比例搭建的私有化的产权结构。在一次性的股权配置中，最重要的转变是用（私有的）公司的占有性质替代了（公有或共有的）共同体的占有性质，而且，若依占有权结构做精确计算的话，农民分有的股份值甚至很有可能大大低于他们土地承包生产的累计收益值。这从一个侧面也可以解释 20 世纪 90 年代企业转制过程中地方资本如何得以迅速积累，而这种转换根本上是以占有权体系的替换，以剥夺农民的占有权属性为代价的。

从占有的三种理想型出发，可以看到，由乡镇企业体现的占有形态反映出一种非常微妙和奇怪的现象：乡镇基层政府认定自己是占有者，集体或集体成员认定自己是占有者，投资个体也认定自己是占有者。第一种认定因为是由国家代理的全民占有形态所决定的，所以是最不明晰的；第二种认定虽将占有的范围缩小到共有集体的范围，却不直接体现在企业产权上，而体现在土地集体所有制上；第三种认定虽在一定程度上认可了投入性占有的合理性，却难于辨析，往往将公私混同起来，表现出“非正式的”特性。因此，乡镇企业的这种复合性占有结构实际上使得企业的占有主体无法明确界定，不同占有形式相互缠绕并相互牵制，经济学家所说的“模糊产权”（李稻葵，1995）指的即是这种现象。相对而言，苏南地区那些社队企业基础较雄厚的乡镇企业，因带有较明显的体制特性和集体属性，资产和资本结构也往往来源于前两者，因此三种占有形态比较容易形成趋同的取向，出现所谓“厂商政府”的现象。

当然,在后来的转制过程中我们看到,由于三类占有制度之间留出了很多空隙,一些政治权力或资本权力的拥有者利用国家政策的大势,巧妙地挪动了占有制度的界限,偷换了占有制度在不同维度上的本质内涵,推动了乡镇企业私有化的进程。这一因素,应比市场竞争、技术含量、资金匮乏等因素对乡镇企业衰败现象的解释更有决定意义。

四、经营

如果说,占有的概念偏重从政治和法理的角度界定企业组织的权利性质、结构及其作用方式,那么,经营的概念则构成了决定企业组织行为的另一重维度。韦伯认为,现代企业组织无论具有什么样的占有形态,都可理解为一种经济行动的构成和展开;而且,这种行动不再像家计活动那样集中在消费上,而是以社会组织为条件,以持续的营利活动为手段,以目的理性与计算为基础而展开(参见斯威德伯格,2007:45—52)。因此,企业的性质,乃在于以经营体形式所组织的持续性经营活动;企业的原则,首先是营利和效用的原则;塑造企业概念的核心,是形式理性下的资本算计(capital accounting)。²⁰与之相应,企业组织必须要有诸多经营性的前提:(1)会计、账簿等资本算计的制度设置;(2)自由市场的经济原理,即货币作为支付手段以及围绕货币交换而建立的信用原则;(3)职业的概念:借着经济规制团体的内部对于劳务的他律性分配和对于生计手段的提供而得以形成(不自由的职业划分);或者通过对职业劳务的市场状态做自主性的取向而实现(自由的职业划分);(4)占有与市场关系之间形成的主要组织形态:即从家庭工业到限定顾客的工业(庄园制),再到自由工业(行会制)的企业组织发展。²¹

经营是企业为实现自身的效益目标而形成的制度与人员安排结

20. 韦伯也用营利(erwerb)的概念来定义经营,将企业组织意义上的营利机会(erwerbschance)与市场机会(marketchance)分开使用,营利是通过预算管理(haushalt)来实现的(参见 Weber, 1978:96)。

21. 在这个意义上,韦伯对资本主义制度有着一套独特的理解:(1)企业家独占货币经营手段以作为预付劳动者的办法,企业家拥有基于生产信用和对生产品的处分权而掌握财物生产的管理权;(2)基于先前对市场知识的独占,资本家占有生产品的买卖权,并根据独占性团体秩序占有市场机会的货币经营手段;(3)劳动者发生内在的纪律化;(4)劳动者与生产手段的分离;(5)所有物质性生产手段都转化为资本。管理者也与生产手段分离,而在形式上转变为官僚,企业拥有者实际上则成为信用提供者(银行)的代理人(参见韦伯,2005a:123—124)。

构。这一点非常关键，这是企业与其他一般社会领域的根本区别。企业是一种营利性组织。营利，作为经营活动的一个根本特征，即是争取机会获得对财务的处分权。理性的经济性营利所持有的货币计算形式叫做资本计算，即对营利机会与营利损益所做的估算和监控。一般而言，经营者都位于企业中上层，即决策者和各级执行及监管者，这与企业的效用特征有紧密关系。企业的经营结构是一种纵向的指令性结构，是一种科层化体制。

在这个意义上，占有与经营之间的一个根本差别在于，前者是一种基础性的权利结构，是经营活动的前提条件，后者则是围绕如何实现营利目标而组建的一系列行动。占有结构决定着占有者经济活动的动力和方向，而经营则决定着在这一方向上如何实现效用最大化的合理性的机制。在前一种因素中，主导经济活动的是占有者，在后一种因素中，则是全体企业成员，特别是管理人员所主导的具有执行能力的工具理性行动。

（一）经营的三种理想类型

我们大体可从威权型、法理型和代理型三种结构来把握经营活动的类型。

1. 威权型

这种准家长式和军事式的企业组织，一般在资本主义初期和企业创业阶段出现，即企业占有者本身作为经营者，以其个人（或群体）的理念、动机、资本实力和能力为核心，来支配或实现企业资本运作与生产经营。占有者将占有的排他性扩展到经营的一切领域，实施企业内部专制性垄断。基于私有、公有和共有的不同占有形态，这种威权分别表现为企业主独断、政府指令和家长、族长或中世纪晚期的行会师傅专权，后者即如人们常说的父权制或家长制的传统因素。在这个意义上，占有者无论是以个体、全体还是群体的形式存在，都会转化为支配经营活动的权威，其特征是将占有权与经营权完全结合起来。因此，威权型经营模式中命令和纪律所产生的效用是最大的，但能否合理地实现占有者的经营目标，则存在很大的疑问。

2. 法理型

按照韦伯的经典定义，这种模式可概括为一元化领导的企业组织制度，具有最为理性化的经营模式，是依靠纪律和专业知识的从事经营

活动的。法理型模式的典型制度结构是科层制,它所贯彻的是事本主义原则,即并非完全按照占有权的结构来安排经营权的结构,而是根据理性的、技术的、专业的和知识的要求来合理配置企业资源、组织形态和经营渠道,从生产流程、工艺、流通、销售等环节内在要求的合理秩序出发来设计分工组织和管理制度,从而完成总体的经营目标。科层制强调形式理性的精神,努力将全部经营人员都理解为知识型和技术型的专业化人才。这种明显的形式化特征,使得不受个人因素影响的精神取得主导地位,其责任亦与个人的情感和意志无关(韦伯,2005b:307—322)。换言之,在法理型的组织形态中,企业内在的合目标的经营性要求甚至超出了企业占有者的决定权,因为企业的组织形态是根据实现目的的有效手段来结构化的。有时,在足够大规模的企业中,真正的所有者和最高管理者甚至仿佛是一种无形的或不在场的存在,即便如此,经营活动依然可以按部就班地展开。

在威权型经营活动中,占有权决定着经营权,而在法理型经营活动中,占有权似乎退隐了,只剩下经营权在活动,但这种经营权并非落在某个具体的人身上,而呈现出非人格化的特征。科层制意味着通过知识本身的规则来支配经营活动:一方面,专业知识拥有着常规的权力地位;另一方面,在科层制内部,专业知识往往只能在专业等级之内获得,从事经营活动的职员只能在自己的业务范围内积累更多的经验和知识,了解经营活动中各种事情的真相,接近只对这个层级开放的资料。因此,科层制企业具有明显的行政化特征,它既有可能是资本主义体制下的企业形态,也有可能是社会主义体制下的企业形态。无论计划体制还是市场体制,都有可能出现这样的法理型组织。计划体制下的大型国有企业或市场体制下的大型企业集团,其内部都是一种程式化的组织链条,层级森严,环环相扣,将总体经营目标分解在每一个层级的具体职能上,再行上下传递和核查。这种组织形态也由此表现出一种矛盾:因固定在特定层级上的职员在经营行动中仅对上级负责,所以无人能够真正知晓企业总体性的和合理性的经营目标是什么;科层制虽然是一种纵向的结构安排,但就所有嵌入在科层制中的执行者及其经营活动来说,除等级之外并无根本差别,他们反而被夷平了(leveling)。

3. 代理型

委托—代理关系的形成,是指委托人将占有意义上的权利转化成

为代理人经营意义上的权利，事实上实现了一种权利的让渡。这种经营模式的前提是，占有者仅具有占有的权利，而将占有所决定的资产使用权委托给（一般不具有占有权的）代理人，即将企业的经营决策权交由代理人执行。在委托—代理关系中，两者的身份和权利是明晰的，因为占有权与经营权发生了事实上的分离，而且，经营权是占有者通过合约方式自愿让渡的。这种情况与法理型的科层制有所不同。在科层制中，经营权被分解成各层级针对自身的经营目标所拥有的权利，是一种经营目标环环相扣的链条，而代理型中的职业经理们，则在经营权上有着完整的空间。在合同关系上，科层制中的职员仅对上级职员负责，不对占有者负责，而代理关系中代理人则直接为占有者负责，委托人的目标是资本收益的最大化，而代理人则有固定期限的合同约束。

占有者之所以要委托，经营者之所以能代理，是因为代理人具有明显的管理、专业或信息等方面的比较优势（Grossman and Hart, 1983: 7—45）。因此，在委托—代理的权利结构中，便出现了明显的信息不对称问题，主要有两种：一是逆向选择（adverse selection），即在交易前，信息居于劣势的委托方不一定能够正确选择具有较高素质的代理方；二是“代理风险”（agency hazard），即在“委托—代理”发生后，有信息优势的代理人可能利用信息不对称而故意采取有利于自己而损害委托人利益的行为。所以，基于这些因素，委托方必须找到恰当的办法对代理方实施有效的监督和激励（Jensen and Meckling, 1976: 305—360）。需要指出的是，委托—代理关系在社会中是普遍存在的，我们在国家与国企经理、国企经理与雇员、国企所有者与注册会计师、公司股东与职业经理、选民与官员中都能够看到这种关系的存在。

（二）经验考察：承包制下的经营至上法则

乡镇企业得以形成并进入到真正意义上的经营轨道，与改革开放前 10 年的体制环境密切相关。改革初期，乡镇企业的发展得益于双轨制的结构。从某种角度来说，双轨制具有一种“悬置效应”，即在占有权上保护和封闭存量，不在根本上改变固有体制的基本结构，同时强化经营权的作用，通过培育和发展增量来扩充流动资源的积累（参见张军，2006）。这意味着，双轨制事实上是一种分割并置的社会经济结构，一方面，将计划经济体制下的所有权基础，即占有结构暂时搁置，存而不论；另一方面，则旨在解放原来被所有权束缚住的土地使用权或企业经

营权,刺激社会经济诸领域新要素的发育,从而借用迂回的办法,通过增量逻辑来提高交易效率,转变社会结构。²²

使用权和经营权的释放是通过“承包制”实现的。改革前10年中,承包制从三个面向展开:一是家庭联产承包责任制,将土地使用权从土地集体所有权中分离出来。这种意义上的承包制,一改农村土地占有中“三级(即组、村、乡)所有,队为基础”的原则,将土地使用权落实在家庭单位上,即所谓“包产到户”或“包干到户”。²³联产承包责任制,首先确立了个体(家庭)使用和集体占有的双轨格局,使土地所有权和使用权的权利主体发生了错位;其次,它在广大基层农村确立了一种绩效意识,即生产效率和收益至上的原则,从而使土地经营获得了优先于占有的地位;同时,土地承包也使得原初国家或集体占有获得了经营的人格化基础,即产品和商品交易的准契约形式得以形成,促使非国有经济在地方政府的管辖下,从生产、销售和定价等方面开始寻求市场规律,建立起一种完全不同的增量逻辑。

承包制在农村从农业领域向工业领域的拓展,使得土地上的所有权与经营权的分离也为社队企业中所有权与经营权的分离奠定了合法性。与此同时,乡镇企业的经营权亦逐渐形成了愈加复杂的结构。依照《乡村集体所有制企业条例》第六条的三项规定:“乡村集体所有制企业实行自主经营,独立核算,自负盈亏”;“乡村集体所有制企业实行多种形式的经营责任制”;“乡村集体所有制企业可以在不改变集体所有制性质的前提下,吸收投资入股”。这说明:首先,乡镇企业的经营自主性是完全建立在具有收益处置权的基础上的,不再受到原再分配体制的控制,逃逸出占有制度的约束而成为带有市场体制特征的相对独立

22. 举例来说,杨小凯、王建国、威利斯曾用12个指数描述对四种财产(产品、劳动、土地、金融资产)界定三类权利(使用权、转让权、收益权)的交易效率,以此来解释中国农村20世纪80年代社会制度的阶段性变化。第一阶段,界定产品的使用权和收益权、界定劳力和土地的使用权的交易效率大大提高;第二阶段,界定产品和劳力的转让权,以及界定劳力的收益权的交易效率大大提高,界定土地转让权的交易效率有所提高;第三阶段,界定金融财产权的交易效率大大提高,界定土地转让权的交易效率更加提高(参见Yang, Wang, and Wills, 1992:1—37)。

23. 包干到户,是指各承包户向国家交纳农业税,交售合同定购产品以及向集体上交公积金、公益金等公共提留,其余产品全部归农民自己所有。包产到户,是指实行定产量、定投资、定工分,超产归自己,减产赔偿。目前,绝大部分地区采用的是包干到户的形式。当时农村广泛流传的一句话:“完成国家的,留足集体的,剩下全是自己的”,即是农村土地使用权优先的真实写照。

的经营体（塞勒尼等，2010a：42—53）。其次，经营责任制的多元化，事实上承认了承包制、租赁制或联营制下的厂长（经理）的独立地位，确立了经营上的人格化形态，即有具体代理人的委托—代理关系。第三，在占有结构上，也为确立私人性的资本投入型占有开了口子，只是这种资本参与不能在根本上触动和改变集体所有制的性质。在后两种规定中，实际上都暗含着代理人和投资人所享有的充分经营权。

无论是1984年中央一号文件《关于1984年农村工作的通知》，还是1990年的《乡村集体所有制企业条例》，或是1997年开始实行的《乡镇企业法》，均始终强调乡镇企业的集体所有权性质，强调集体对于企业的产品方向、资产处置和分配原则拥有决策权，以及企业对于集体成员及所在农村社区所负有的公共义务，但在经营权的确立上，则极其明确地认定了三项原则：企业经营者是企业的厂长（经理）；企业实行厂长（经理）负责制；厂长（经理）对企业全面负责，代表企业行使职权。显然，这些文件、法规或法律为承包制下的厂长（经理）赋予了全面的经营权，换言之，所谓“代表企业行使职权”，意味着经营决策权已经全面交到了厂长（经理）手中。

这里，问题的关键有两个：一是厂长（经理）由谁来任用，通过何种形式任用？这涉及国家或集体的占有权形态如何确认经营权的代理的问题，即在选任代理人的过程中，占有权与经营权之权利传递的中间通道是什么？由谁来确定委托—代理关系？二是在企业实际运营的过程中，厂长（经理）的经营权和决策权如何通过正规途径获得，即企业组织内部权利让渡的途径是什么？《乡村集体所有制企业条例》规定，厂长（经理）的选用采取公开招标或招聘、推荐等方式。这表明，事实上的承包代理人的选用，并非是通过集体占有制下的居民大会（农民代表会议）这一权利主体，因而造成了研究三所说的“无初始合同”现象：在占有权与经营权之间的委托—代理关系中，委托人不可能是集体占有的真正权利主体，而往往是那些国家治理体制下地方政府的行政代理人。在占有权和经营权的这种转换关系中，直接造成了经营权中的占有权部分缺位，由此也为20世纪90年代企业转制中经营权转换为占有权留出了制度空隙（Tian, 2000：247—268）。

对于第二个问题来说，即厂长（经理）人选到位的企业在实际经营过程中，企业组织内的决策权和经营权也缺少有效的权利机制加以制约。《乡村集体所有制企业条例》规定，“企业职工有参加企业民主管

理,对厂长(经理)和其他管理人员提出批评和控告的权利”;“企业职工大会或者职工代表大会有权对企业经营管理中的问题提出意见和建议,评议、监督厂长(经理)和其他管理人员,维护职工的合法权益”。但实际上,在广大乡镇企业中,不仅职工代表大会基本上已经消失殆尽,即使是有上述的所谓建议、评议和监督权,这些权利也不再是集体占有中最重要的权利内容,或者说,在企业内部,职工们已基本失去了由集体占有权所规定的集体参与和决议权。

因此,在企业承包制下,乡镇企业厂长(经理)的选用和实际经营,都不再强调与集体所有制下的权利主体属性发生本质上的联系。研究五所说的“经营性占有”,虽不合占有与经营两个概念的实质涵义,却成为人们认识中广泛存在的“真实假象”。正因为占有权与经营权的分离并非通过两者的规范权利关系来实现,因而造成了经营权僭越占有权的普遍现象,使研究三所提及的“二次合同”越来越在乡镇企业的经营中占据主导地位,甚至成为理解权利归属及其属性的基本依据。

20世纪80年代中,承包制的另外一种形式还表现在行政体制下各级政府之间的财政关系上。这种被称为“包干制”的办法,使得国家不再以第一占有者身份直接干预乡村经济活动,乡镇政府对上级政府财政拨款的依赖逐渐弱化,而财政自筹资金的比例则逐渐提高(张闫龙,2006),进而出现了研究五所说的“纵向排他硬化”的现象。包干制的最大意义是将地方政府变成了有着明确自身利益的行动主体。地方政府通过努力增加“可支配财政收入”而留下超收分成的部分,即通过与中央政府讨价还价来争取低包干基数和高超收分成比例(渠敬东、周飞舟、应星,2009)。由于包干制期间的税制以产品税为主,是事实上的包税制,不管企业效益好坏,只要企业运转,税收便以产值或增加值为基数来计算。因此,地方政府的行政权也迅速转化为经营权,一方面努力增加税收的总盘子,利用贷款兴办大规模的乡镇企业,即所谓的“放水养鱼”;另一方面则努力强化对本地重点乡镇企业的经营性干预,甚至采取研究三所说的“村书记兼董事长”的村企一体化策略,将集体产权的“委托人”与从事实际企业经营的“代理人”合为一体,出现众多厂商政府及“制度企业家”(参见周其仁,2002;Oi,1992)。财政包干制,进一步强化了乡镇企业在内部组织关系和外部行政关系上的经营权份量,无论是厂长(经理)的选用还是企业经营模式的形成,无论是政府促

成的企业经营上的制度环境和资源，还是直接干预甚至成为经营性主体本身，都表明经营至上的原则已经渗透到乡村社会的所有关系中。

由此，经营权相对于占有权所获取的优先地位从三个方面表现出来：农业生产的承包制首先将土地集体所有权分解为个体（家庭）的土地使用权；工业生产的承包制，使乡镇企业的经营权在很大程度上脱离了占有权的约制，确立了经营优先、效益优先的原则；地方政府财政的承包制，则以包干的形式，在政府直接主导经济活动的过程中，使经营权的实际作用范围扩展到企业组织外部，以致我们难以界定组织的边界究竟在哪里。由此三方面，乡镇企业的经营结构呈现出了诸种极特别的性质。

首先，从企业自身的组织范围来说，正因为有了双轨制的“悬置效应”，即作为存量而被封闭起来的占有权，特别是集体所有权难以对集体成员形成完全的保护，而包干制的制度环境仅从结果不从过程构成对企业内部管理的约制，使得厂长（经理）拥有了至高无上的经营权力和管理权力。甚至在相当长一段时期内，乡镇企业的内部管理和运营都像黑洞一样，无法看清。这种典型的威权型经营体制，没有为企业成员（即职工）留出多少参与性权利的制度空间，企业中发生的一切活动基本上都围绕着生产和销售两个经营环节来进行，加之由社队企业而来的专制体制的路径依赖以及行政指令所产生的专断惯性，“对企业全面负责”、“代表企业行使职权”的厂长（经理）们因而在企业经营中往往具有独大的权力。这在当时市场条件匮乏、商品供给短缺的情况下，可以使承包经营仅通过集中权力就可获得经济活动的效率，形成竞争优势。与此同时，企业中的权力垄断也可以尽可能保证外部交易的隐蔽性，降低经营上的政治风险。²⁴

24. 当然，仅仅看到这种威权形态是不够的，而且，那些认为乡镇企业只具有粗放型经营模式的想法，事实上并没有注意到由经营至上原则所决定的自发理性化的动力：首先，对工人的纪律化程度加强，即农民在严格的生产体制中逐步被规训为雇佣工人；其次，企业对于专业知识的学习能力得到极大提高；大多数乡镇企业无所不用其极，挖人才、偷技术、冒品牌、优化工艺，从生产流程、工艺、流通、销售等各环节入手，率先在企业内部合理配置资源、组织形态和经营渠道，完全从经营理性化和效益最大化的原则出发，各显其能，极尽所能地获取利润。虽然这种理性化的动力仅来自于经营者，但已经出现了韦伯所说的理性经济活动的典型特征，即围绕效用（nutzleistungen）来获取处分权的机会，有计划地采取所有筹措手段（beschaffungsmittel）来制造或运输效用，这些活动皆以货币所得之经营管理的形态出现（参见韦伯，2005a：10、14）。

相对而言,产权研究者们更愿意关注这类企业的委托—代理关系。本质上,委托—代理关系是由占有关系的结构来决定的,但如上文所说,这三重占有关系皆不完备、不明晰,并不能确立一种完整的委托—代理合约,只能因具体条件不同、三类占有的相对权重不同而形成不同的委托—代理关系及其后来向占有权转化的不同途径。在那些乡镇基层政府认定自己是占有者并进行“自我代理”的地方,如在苏南地区,政府和企业大多是一种合并结构,这种委托—代理的合一关系,在很大程度上将乡镇、村政府打造成为带有厂商性质的经营体(Oi, 1995),或者说,在财政包干制的激励下,基层政府既是行政意义上的包干主体,也是经营意义上的谋利主体,而且其占有与经营的关系亦像研究三所说的那样,毋需有“初始合同”约定(张静,2000)。²⁵

不过,以华西村为代表的带有农村共同体特征的经营模式,情况则更为复杂些。周怡(2006a,2006b)将这种经营称为“转型经济中的后集体主义”,确有其道理。事实上,集体经营在很大程度上不同于国家代理,它更着意将公与私、共有或私有的意识形态界限模糊化,转化为村庄共同体的团结与整合机制,通过将村庄共同体统摄下的企业及其他经营单位整合为一种集体成员共享的社区性组织,改变公有制或私有制下的分配和回报结构,将研究二所说的“成员权”观念提升为占有和经营性主体。因此,在这个意义上,这类企业的经营目标既不带有国家代理的厂商政府特点,也不是一种个别经营单位的谋利,而是以集体成员的再分配为目标。当然,正像周怡所论述的,这种集体经营也充分吸纳了传统的因素,将诸如集体消费的习惯、村规民约的强制性遵从以及家族政治的权威秩序融合到这种集体经营模式之中。

相对而言,那些比较倾向于将个人投资或投入的主体认定为占有者的情况,更易于在温州等地区见到。由此形成的经营活动,更强调“乡村集体所有制企业可以在不改变集体所有制性质的前提下,吸收投资入股”这一文字表述中所蕴含的“个体化投资”的涵义,它除将全民形

25. 亦参见杨善华、苏红(2002)有关从“代理型政权经营者”到“谋利型政权经营者”的研究。不过,依照国家代理的全民占有形态的关系来理解,代理型政权经营者与谋利型政权经营者在逻辑上并不矛盾。

式的占有权悬置起来外，还进一步将集体所有制悬置起来。²⁶不过，这种经营模式虽不易过于受到地方政府或集体的辖制，却也容易产生威权体制，出现被雇佣者集体失声的情形。

实际上，上述三种情形通常是混杂存在的。换言之，正因为在一一般情况下三种代理情形都存在，三种被不同界定的占有权与经营权的关系往往彼此交错在一起，从而使“代理风险”的解决更加棘手。更重要的是，占有权与经营权之间的委托—代理关系并不是通过承包合同一次性达成的。现实中，承包合同因带有约定俗成的性质，有时是不成文的，未予正式签署，或因“逆向选择”的原因，委托方往往会多次选择代理方，出现代理方多次替换或更迭的情形。

但问题并非如此简单。刘世定（1999）通过系统检讨威廉姆森之关系合同的前提和结构要件，指出乡镇企业承包后的经营过程存在“二次嵌入”现象。他发现，占有者与经营者签署的初始承包合同，“由于嵌入于层级关系体系中，经营者对企业资产只能实现有限方位排他、有限选择范围、有限期的占有。但二次嵌入改变了这种状况。由于经营者将二次合同嵌入于他自己的人际关系网中，并在很大程度上阻隔了乡镇政府、村领导和这一网络的直接连通，因此建构了特殊的非正式排他性。在这种条件下，经营者实现了对企业的更强的控制”（刘世定，1999：86）。这也是研究三和研究四同时提出的代理难题。研究五也通过讨论“人际关系网络形成的排他性”，揭示了关系资源对于承包制中借助私人化社会关系运营而产生的“低替代性”问题。

乡镇企业普遍存在的“合同约束软化”的现象（刘世定，1999）对代理人来说既是一个难题，又是一次绝好的机会。首先，由于委托—代理双方毋需完全符合合同约定，代理人在一定程度上具有摆脱合同约束的优势，但同时也容易丧失合同保护，因此，代理人通常会主动为委托人解决“逆向选择”的难题，主动与委托人形成带有依附或庇护特点的

26. 张建君（2005）曾分析过温州社会经济结构的特点，指出民营经济的结构优势决定了当地人更容易从资本化的角度来认识乡镇企业。实际上，民营经济在温州的真正贡献要远大于官方统计所显示的份额，因为有很多所谓的集体企业都是戴“红帽子”的假集体。1990年，民营经济占温州工业产出的比重达到了75%，而在苏南98%的工业产值是由乡镇企业实现的。此外，当地政府在财政收入上对乡镇企业的依赖也小得多，因而，温州的地方政府并没有通过乡镇企业改制而扭转地方经济表现的需求（亦可参见Zhou, 1996）。

稳定关系(有些私营企业主动戴“红帽子”,更是一种典型事例)。但与此同时,代理人也会充分利用“合同约束软化”的条件,牢牢控制或积极扩展其经营权的范围。这里所说的经营已经完全超出企业常规经营的界限,即不仅像研究三所说的那样,将接单权和财务权(特别是加工企业)揽于一手,把握企业的生死命脉,而且要尽可能扩展其嵌入范围,如刘世定(1999:83)所说:“不仅委托人和经营代理人、经营代理人和他的经营伙伴之间有直接的密切关系,而且委托人和代理人的经营伙伴之间也有直接的密切联系。”事实上,代理人在营造关系网络意义上的经营之手往往伸得更长。研究四所说的“圈内归属”关系,不仅可以利用私人联系延伸到越出委托人之上的更上级的庇护关系中,也可以通过运作当地亲属关系网络,与委托人的长辈或亲戚建立亲密关系,形成一种挟制力;或利用价格双轨制的条件,通过利润回补或回扣的办法,与行政级别更高的国有企业建立战略伙伴关系,反过来制约委托人;或通过掌握一门核心技术,绑定一名不可或缺的技术人员,来减少自身的替代风险……诸如此类,等等。代理人的社会化或关系化经营,不仅超出了占有关系的范围,甚至超出了承包约定下的经营关系的范围,超出了组织界限内的交易关系范围。从理论上讲,这种现象也超出了产权理论和合同理论可解释、可分析的范围。

从这个角度来说,威廉姆森在关系合同研究之中的隐含假设是有所用意的,他力争将这一问题的讨论限定在经济分析的限度内。同样,刘世定对于“二次嵌入”的代理关系的分析亦是有效的,其所适用的范围应该在交易关系之内。但现实中,乡镇企业经营者所缔造的关系网络,往往是无法转化为交易成本分析的社会连带,其间既可能含有绑缚于政治体制的因素,也可能调动了地方性的默会知识、家族伦理关系,甚至是地下社会势力。与此同时,当复杂的社会关系网络向外伸展,企业组织的边界也会随之不断扩散,甚至将经营运行中最核心的命脉嵌入在外部因素中。如果这些运作都能纳入到产权或合同分析的架构中来,那么后者也会因为将企业组织的边界无限推延而降低自身的解释力。

事实上,从威廉姆森为构建这一分析范式所采用的概念表述来看,他已经明确看到了进一步拓展这一研究领域的理论极限。他明确指出,他的合同研究是在治理结构(governance structure)的视野下展开的(参见威廉姆森,1998)。在这里,特定的制度背景或条件在研究中就显

得极为重要。因此,威廉姆森的关系合同研究,实则有一个其所在社会中的人们共同认可的前提,涉及既有的法律体系、政治架构、市场秩序以及交易道德标准等结构要件。但在中国 20 世纪 80 年代的社会变迁中,上述要件都不具有明显的结构化特征,无法成为交易分析的默认前提。正是因此,经营中的“二次嵌入”才显得如此重要,也同样因此,我们才必须从另外一个维度,即治理的维度去进一步追察企业运作的这层隐秘机制。

(待续)

参考文献 (References)

- 阿尔钦,艾伯特. 1992. 产权[G]//新帕尔格雷夫经济学大辞典(第 3 卷). 王林,译. 第 1101—1104 页. 北京:经济科学出版社.
- 埃格特森,思拉恩. 1996. 新制度经济学[M]. 吴经邦,等,译. 北京:商务印书馆.
- 艾勒曼,大卫. 1998. 民主的公司制[M]. 李大光,译. 北京:新华出版社.
- 曹正汉. 2007. 土地集体所有制:均平易,济困难——一个特殊村庄案例的一般意义[J]. 社会学研究(3):18—38.
- 陈家建. 2010. 法团主义与当代中国社会[J]. 社会学研究(2):30—43.
- 陈剑波. 1995. 乡镇企业的产权结构及其对资源配置效率的影响[J]. 经济研究(9):24—32.
- 德姆塞茨,哈罗德. 2007. 关于产权的理论[G]//经济学基础文献选读. 罗卫东,编选. 刘守英,译. 第 179—184 页. 杭州:浙江大学出版社.
- 科斯,罗纳德. 1994. 企业的性质[G]//论生产的制度结构. 盛洪、陈郁,译. 上海三联书店.
- 拉斯莱特,彼得. 2007. 洛克《政府论》导论[M]. 冯克利,译. 北京:生活·读书·新知三联书店.
- 李稻葵. 1995. 转型经济中的模糊产权理论[J]. 经济研究(4):42—50.
- 李汉林、李路路. 1999. 资源与交换:中国单位组织中的依赖性结构[J]. 社会学研究(4):44—63.
- 刘世定. 1999. 嵌入性与关系合同[J]. 社会学研究(4):75—88.
- 刘世定. 2006. 占有制度的三个维度及占有认定机制:以乡镇企业为例[G]//中国社会学(第 5 卷). 上海人民出版社.
- 柳新元、张铭. 2002. 论分享制的形式、本质与主要模式[J]. 浙江学刊(2):197—200.
- 罗泽尔,司考特、李建光. 1992. 中国经济改革中村干部的经济行为[M]. 北京:经济管理出版社.
- 毛丹. 2010. 村落共同体的当代命运:四个观察维度[J]. 社会学研究(1):1—33.
- 米德,詹姆斯. 1989. 分享经济的不同形式 [J]. 冯举,译. 经济体制改革(1—3):114—123.
- 邱泽奇. 1999. 乡镇企业改制与地方威权主义的终结[J]. 社会学研究(1):82—92.
- 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[J]. 中国社会科学(6):104—127.
- 塞勒尼,伊万,凯瑟琳·贝克特,劳伦斯·P. 金. 2010a. 社会主义经济体制 [G]//新古典社会学的想像力. 吕鹏,等,译. 北京:社会科学文献出版社.

- 塞勒尼,伊万·罗伯特·曼钦. 2010b. 被中断的资产阶级化:社会主义匈牙利家庭农业企业家的社会背景和生活史[G]//新古典社会学的想象力. 吕鹏,等,译. 北京:社会科学文献出版社.
- 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[J]. 社会学研究(1):113—148.
- 斯威德伯格,理查德. 2007. 马克斯·韦伯与经济社会学思想[M]. 何蓉,译. 北京:商务印书馆.
- 孙立平. 2007. 转型社会学:发展趋势与面临的问题[G]//中国社会科学学术前沿(2006—2007). 北京:社会科学文献出版社.
- 涂尔干,爱弥尔. 2001. 社会分工论[M]. 渠东,译. 北京:生活·读书·新知三联书店.
- 涂尔干,爱弥尔. 2003. 职业伦理与公民道德[M]. 渠东,译. 上海人民出版社.
- 韦伯,马克斯. 2005a. 经济行动与社会团体[M]. 康乐、简惠美,译. 桂林:广西师范大学出版社.
- 韦伯,马克斯. 2005b. 经济与历史支配的类型[M]. 康乐,等,译. 桂林:广西师范大学出版社.
- 威廉姆森,奥利弗. 1998. 治理的经济学分析:框架和意义[G]//新制度经济学. 菲吕博顿、瑞切特,编. 孙经纬,译. 上海财经大学出版社.
- 杨善华、苏红. 2002. 从“代理型政权经营者”到“谋利型政权经营者”——向市场经济转型背景下的乡镇政权[J]. 社会学研究(1):17—24.
- 张建君. 2005. 政府权力、精英关系和乡镇企业改制[J]. 社会学研究(5):92—124.
- 张静. 2000. 基层政权:乡村制度诸问题[M]. 杭州:浙江人民出版社.
- 张静. 2003. 土地使用规则的不确定:一个解释框架[J]. 中国社会科学(1):113—124.
- 张静. 2005a. 二元整合秩序:一个财产纠纷案的分析[J]. 社会学研究(3):1—19.
- 张静. 2005b. 法团主义[M]. 北京:中国社会科学出版社.
- 张军. 2006. 双轨制经济学:中国的经济改革(1978—1992)[M]. 上海三联书店.
- 张五常. 2002. 经济解释(卷三):制度的选择[M]. 香港:花千树出版有限公司.
- 张闫龙. 2006. 财政分权与省以下政府间关系的演变[J]. 社会学研究(3):39—63.
- 折晓叶、陈婴婴. 2000. 产权制度选择中的“结构—主体关系”[J]. 社会学研究(5):64—81.
- 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[J]. 社会学研究(4):1—43.
- 郑雄飞. 2010. 破解“土地换保障”的困境——基于“资源”视角的社会伦理学分析[J]. 社会学研究(6):1—24.
- 周其仁. 2002. 产权与制度变迁:中国改革的经验研究[M]. 北京:社会科学文献出版社.
- 周雪光. 2005. “关系产权”:产权制度的一个社会学解释[J]. 社会学研究(2):1—31.
- 周怡. 2006a. 中国第一村:华西村转型经济中的后集体主义[M]. 香港:牛津大学出版社.
- 周怡. 2006b. 寻求整合的分化:权力关系的独特作用——来自H村的一项经验研究[J]. 社会学研究(5):50—84.
- Caldeira, Rute. 2008. “‘My Land, Your Social Transformation’: Conflicts within the Landless People Movement (MST), Rio de Janeiro, Brazil.” *Journal of Rural Studies* 24(2):150—160.
- Cheung, Steven N. S. 1983. “The Contractual Nature of Firm.” *Journal of Law and Economics* 26(1):1—21.
- Coase, Ronald H. 1960. “The Problem of Social Cost.” *Journal of Law and Economics* 3 (Oct.):1—44.
- Dahlman, Carl J. 1980. *The Open Field System and Beyond: A Property Rights Analysis of an Economic Institution*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Grossman, Sanford J. and Oliver D. Hart. 1983. “An Analysis of the Principal-Agent

占有、经营与治理：乡镇企业的三重分析概念(上)

- Problem.” *Econometrica* 51(1): 7—45.
- Feher, Ferenc, Agnes Heller, and György Markus. 1983. *Dictatorship Over Needs: Analysis of Soviet Societies*. Oxford: Basil Blackwell.
- Jensen, Michael C. and Wiliam H. Meckling, 1976. “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure.” *Journal of Financial Economics* 3 (4): 305—360.
- Kornai, János. 1959. *Over-Centralization in Economic Administration: A Critical Analysis Based on Experience in Hungarian Light Industry*, translated by John Knapp. London: Oxford University Press.
- Kornai, János. 1980. *Economics of Shortage*. Amsterdam: North Holland.
- Lin, Nan. 1995. “Local Market Socialism: Local Corporation in Action in Rural China.” *Theory and Society* 24(3): 301—354.
- Locke, John. 1989. *An Essay Concerning Human Understanding*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Macpherson, Crawford Brough. 1962. *The Political Theory of Possessive Individualism: Hobbes to Locke*. Oxford: Oxford University Press.
- Nee, Victor. 1989. “A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism.” *American Sociological Review* 54(5): 663—681.
- Oi, Jean C. 1992. “Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China.” *World Politics* 45(1): 99—126.
- Oi, Jean C. 1995. “The Role of the Local State in China’s Transitional Economy.” *The China Quarterly* 144: 1132—1149.
- Oi, Jean C. 1999. *Rural China Takes off: Institutional Foundations of Economic Reform*. Berkeley: University of California Press.
- Polanyi, Karl. 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Samuelson, Paul A. 1954. “The Pure Theory of Public Expenditure.” *Review of Economics and Statistics* (36)4: 387—389.
- Shue, Vivienne. 1988. *The Reach of the State*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Streeck, Wolfgang. 1982. “Organizational Consequences of Neo-Corporatist Cooperation in West Germany 1973—1982.” In G. Lembruch and Philippe C. Schmitter (eds.), *Trends Toward Corporatist Intermediation*, pp. 72—73. London: Sage.
- Tian, Guoqiang. 2000. “Property Rights and Nature of China’s Collective Enterprise.” *Journal of Comparative Economics* 28 (2): 247—268.
- Weber, Max. 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, edited by Guenther Roth and Claus Wittich. Berkeley: University of California Press.
- Yang, Xiaokai, Wang Jianguo, and Ian Wills. 1992. “Economic Growth, Commercialization, and Institutional Changes in Rural China, 1979—1987.” *China Economic Review* 3(1): 1—37.
- Zhou, Kate Xiao. 1996. *How the Farmers Changed China: Power of the People*. Boulder: Westview Press.
- Zoll, Rainer. 1976. *Der Doppelcharakter der Gewerkschaften*. Frankfurt/Main: Suhrkamp.

责任编辑：田 青