

产权怎样界定^{*}

——一份集体产权私化的社会文本

折晓叶 陈婴婴

提要: 产权界定,作为一种当事人之间缔结或改变权利合约的互动过程,无疑是经济生活史上项重要的社会活动。20世纪90年代中期以来,乡镇集体企业改制的某些经验事实表明,社区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。这种社会性合约既不是某种有意识设计的制度,也不是社会关系的自然表达,而是特定行动关系协调的产物,反映的是一种社会和谐秩序。在市场合约不完备的情况下,它有可能以非正式的方式比较好地处理和解决社区内部的合作问题和产权冲突,具有界定和维护社区产权秩序的作用;但是在制度环境发生急剧变化时,这种作用就十分有限了。在当下依靠行政力量推动改制时,如果仅仅以制度设计来取代非正式的社会合约规则,而不能充分考虑到后者的延续或替代问题,将会给社区的持续发展带来严重的不良后果。

关键词: 产权界定 社区集体产权 社会性合约 改制

产权是一种社会基本权利关系的制度表达,它与法权的不同之处在于,实践中的产权不是一种条文、律例或规定,而是一种留有解构和建构空间的制度安排。关于这一问题的讨论大多是在新古典经济学继而新制度经济学的产权理论框架中进行的。引入产权分析也是中国学者在理解和提供改革方案时的一项重要工作,特别是乡镇企业由早期成功走向后期改制的经历以及国有企业面临的改革困境,都促使人们重视对产权经济学范式的追求。而这一范式的基本逻辑,是以私有制作为产权清晰的最终参照,由此推论出并明确了“只有界定清楚的产权才能有效率”的结论。

然而,这一解释逻辑在中国却遇到了挑战。首先是“产权模糊”的乡镇集体企业作为一个“例外”,在改革初中期曾提供过异常成功的经验。其次是“产权明晰”并没有能够解决乡镇集体企业后期改制中存在

* 本文为福特基金会和中国社会科学院社会学研究所资助项目“产权变革的社会过程”的阶段性成果之一,特此向资助单位致以谢意。

的诸多实践难题。例如,为什么在同一地区相同的市场条件下会出现不同的产权选择?有些乡镇企业并不主动改制甚至抵制改制(张军、冯曲,2000)?而且,为什么相当数量的企业在改制后仍然不能避免失败的命运?实际的情况是,乡镇企业原本就存在多种产权模式,在产权选择上甚至出现“一村一制”的多样性(折晓叶、陈婴婴,2000b),而每一种模式又都有成功和失败的例子。由此看来,产权理论至少在解释乡镇企业多样化的产权选择上,即在实证解释方面,尚缺乏内在逻辑性,还不能既解释私有制的成功,又解释“集体制”的不败。

这些来自当代中国乡村实践的难题,其实是在引进产权经济学的基本概念框架下分析问题的结果。关于“实践知识”相对于“认识论知识”而产生的“悖论”和“抵触”,已有一些经典的研究成果(黄宗智,1993,2005;斯科特,2004/1998:7;孙立平,2002)。相对于企业改制来说,无论是“国企”还是“集体”,目前似乎也都面临着类似的悖论问题:没有产权就没有真正的市场(张维迎,1995,1999);而没有真正的市场,产权是难以界定的(林毅夫、蔡昉、李周,1997;转引自平萍,2004)。这就给我们提出一个值得认真思考的问题:在当前市场制度不健全的环境下,产权在大规模改制运动中是否可以被合理界定?实践中的产权又是怎样被界定的?

目前,经济学对上述问题的争论尚难以走出困境。新近一些从组织社会学制度学派和“关系网络”学派以及人类学解释逻辑出发的研究,为解释上述悖论问题提供了一些新的思路。倪志伟等在研究“非正式或自发私有化”时指出,在政府反对大规模私有化的情况下,经济活动者转而追求非正式的私有化策略。这里的非正式私有化,是指在社会的意义上将公有财产的产权交给私人,这种移交是宪法所不承认的,因而也就不受法律的保护。非正式私有化是以对资源使用权的社会认知为基础的,它依赖于已经形成并正在发挥作用的社会关系(Nee & Sijin Su, 1995, 转引自孙立平,2002)。彭玉生进一步指出,非正式产权与非正式规则的运作有关,这些规则涉及到谁应该控制并从稀有资源中获取收益。家庭团结和信任将有助于产权中那些非正式规则的实施(Yu sheng, Peng, 2004)。林南等则强调了家庭网对集体产权渗透的意义,认为集体制企业私有化的有效途径,是通过家庭网对股份制进行有效利用(Lin & Chen, 1999: 145-170)。这些研究提出,在市场制度不完善条件下,产权存在被社会关系网络非正式地界定的可能性。另一

些研究指出, 产权不仅存在被非经济因素界定的可能, 而且并不总是为效率原则所驱使, 它还受到政治过程、文化观念等社会性因素的影响; 并且, 这些因素的不确定性还使产权处于被反复界定的状态。张静在研究农村土地纠纷处理问题时强调了权利和利益关系的重要性, 指出土地使用权的界定并不是建立在稳定的法律制度之上, 而是常常随着政治权力和利益集团的参与而不断变化, 产权归属表现出极大的弹性(张静, 2003)。张小军则使用“象征地权”概念, 来解释“地权可能通过政治权力的强迫或者社会观念的改变而改变”的现象(张小军, 2004)。申静和王汉生的研究从一项集体土地产权遭遇反复界定的实践中, 发现产权实际上是“对行动者之间关系的界定”, 从而得出“成员权是界定集体产权的基本准则”的结论(申静、王汉生, 2005)。而更进一步的研究则切入产权概念主题, 试图与经济学概念分析框架进行对话。刘世定对“产权”这一概念及其分析框架在中国问题上的概括力和解释力提出质疑, 他根据乡镇企业的经验, 寻找到较之产权更为基础的概念——“占有”——作为工具(刘世定, 1996), 继而提出“关系合同”概念, 认为合同只部分依靠于法律体系, 部分则嵌入于人格化的关系体系之中。后者发生在正式合同缔结之后, 由那些经营代理人在相对独立地从事经营活动的过程中和他的经营伙伴缔结而成, 并使合同嵌入于他们之间的关系(刘世定, 1999b)。周雪光则着眼于组织与其环境即其他组织、制度环境或者内部不同群体之间稳定的交往关联, 进一步提出与经济学“产权是一束权利”不同的“关系产权”概念, 以此强调“产权是一束关系”这一中心命题, 从而提供了一种与经济学产权理论不同的全新思路(周雪光, 2005)。

本文对产权界定的研究与上述思路较为贴近, 不过, 我们更强调集体产权的社会合约规定性, 着重于揭示缔约—解约—再缔约的动态界定的社会过程。我们的研究还只限于对村社区类集体产权的分析, 而且尚未涉及其中“以市场方式聘用企业家”的类型, 因此, 并不试图对共有产权的一般形态和问题做出解释。本文特别关注到, 在 20 世纪 90 年代中期以来的乡镇企业改制中, “集体资产退出”是一条基本路径, 然而, 最令人困惑的却正是这一集体资产的边界和归属为什么会变得如此地难以界定。我们需要追问的是: 一项按法定规则界定的名义产权为什么会遭遇到反复界定? 界定的依据又是怎样发生变化的? “集体”为什么在正式的制度安排中表现出“弱势”性格, 既不具有“回收”资

产和投入的能量,又不具有讨价还价的资本和能力?而其间隐含更深一层的问题还有:在集体制的制度框架和意识形态下,何以最终会产生出排斥集体的力量?

一、社区集体产权:一种社会合约性产权

合同、企业治理结构和企业所有权,是同一事物由具体到抽象的三级层面(参见张维迎,1999),合同双方是否独立法人与合同是否能够执行有关,因此,合同关系与产权关系有重要关联,可以通过前者来透视后者。本文将在同一种意义上使用合约、合同和契约概念,并从广义上加以理解,即任何两个经济实体的双边关系,甚至多边关系,都可以称为合约关系。合约可以是正式的,具有法律效力的;也可能是非正式的,建筑在社会期待之上的(周雪光,2003:221)。所谓社会性合约所指的就是这后一种合约。

我们在讨论乡镇企业的性质时曾经指出,经济学有关企业是“一种或一组市场合约”的中心命题,并不能对“不规范的市场”中的“非常规”的乡镇企业,特别是村办企业的本质特征做出令人信服的解释。原因在于,乡镇企业产生于社区母体之中,并不是一种纯粹的“市场里的企业”,它同时也是一种“社区里的企业”,不仅企业的经济活动深深“嵌入”于社区的社会关系结构之中,而且非正式合约在解决产权问题上具有特别重要的作用。在我们看来,非正式合约不仅是建立在经济原则基础之上的交易合约,而且是建立在社会合法性基础之上的以互惠交换为核心内容的社会性合约。这种情形下的企业,就不仅是“人力资本和物质资本的特别合约”(周其仁,1996a),还是一组包含人力资本和社会资本(含制度资本)的特别合约(折晓叶、陈婴婴,2004)。

这样一来,如何理解村落社区企业的“合约”性质,就成为一个理论难题,一个需要对以往的市场合约理论做出某些修正和补充的难题。在村域里通行的社会性合约,其本质也是规定权利关系,特别是对人们预期中的收入和资产在占有和使用中的互惠权利关系进行认定。在这类合约中,约定者关注的不仅是其未来的收益,而且在意其声望、声誉、信任以及互惠承诺;投入的也不仅是土地、人力或资金,而且还有他们的互惠期望、社会期待、信任和忠诚,以及机会成本和风险。这是一种

隐含的非正式的社会性合约，它在确定企业事实上的产权安排中具有重要的作用。

对合约的这种理解，较接近于涂尔干对契约的解释：“在契约里，并不是所有一切都是契约的”（涂尔干，2000：185）。所不同的是，涂氏所强调的契约中内含的道德和法律等要素是非契约性的，契约等同于交易；而我们这里所说的社会性合约，其核心要素是互惠和交换，是一种对交易合约残缺或不足予以补充的合约。这样理解的社区集体企业的合约关系，就不是一种处于一切社会规范之外的纯粹经济交易，而是包含有社区互惠规范作用的社会交换关系。这种社会交换关系之所以不同于经济交易，是因为它难以确定或者并不期待等量的交易价值，但却追求互惠和回报，并以达成就业、福利、保障、发展等社会性目标为直接目的。

这种社会性合约，是在集体“带头人”的人力资本与社区成员的合力所聚成的社会资本之间达成的。对于村组织和创办企业的带头人来说，这一合约具有动员村民广泛参与并以合作方式支持非农化的作用。工业化初期，许多村庄并没有任何集体积累资金可以投入，所谓的“集体”并不是一个有现值的经济实体，只不过是一个有赢利预期的、有待重建的社区共同体。对于创办者来说，如果有一个可以提供信任、可以运用非市场原则处理经济合作和冲突问题、可以承担转嫁的企业风险、又可以容忍他从多次失败和损失中增长才干的社会场域，就显得十分重要。达成社会性合约，就可以使他从一开始就进入一个社区合作环境，找到一个可以使其人力资本积累和增殖的社会支持系统。在这个系统之中，他为增长才干所付出的经济成本，就会因为社区提供的土地和劳力低廉而降低；他所付出的社会成本，也因为熟人社会的信任和忠诚以及稳定的社会关系而变得很少；甚至于他所经营的企业风险也转由社区来承担了（折晓叶、陈婴婴，2004）。

对于社区成员来说，工业化导致他们的“土地权”向“就业权”转换。原来可以分割清楚的地权，经过非农使用后，不再能够分割，而是转换成了非农就业权和集体福利享有权。以往对集体产权的研究，或者只针对土地产权，或者又只针对企业产权，并不关注二者转换过程中权利合约的变化。而土地权向就业权和福利享有权转化时，提出的正是社会性合约问题，因为企业的市场合约所遵从的经济理性不再能够保证村民就业权和福利权的实现，而社会性合约所补充约定的恰恰是这一

类建立在共同体合作关系基础之上的基本权利。

按照我国法律对集体企业产权的界定,集体企业的财产是一种高度抽象的“劳动群众集体”(一定社区或企业的劳动者集体)所有形态,虽然我们从产权理论出发,可以发现这一规定把集体所有权界定成了一种看不见、摸不着的悬空状态的所有——这种所有,使集体所有的权利主体高度模糊化,既难以体现为集体成员的个人所有权,又不能体现为集体组织的法人所有权(孔祥俊,1996),但是,我们还是可以发现其中隐含着成员权是集体产权的基础这一命题,并且实践中的集体产权也正是按照这一命题来运作的。

成员权是一种建立在共同体成员身份和关系基础上的共享权利,表明的是产权嵌入于社会关系网络的状态。研究产权问题的学者,容易将“由于稀缺资源的存在和使用”所引起的人们之间的行为关系作为产权制度的内核,从而忽略产权发生的既定社会关系背景的作用。按照本研究的理解,产权嵌入于社会关系网络之中,这不仅是指由于物的使用确定了人们之间的社会关系,而且也是指社会关系网络的性质可以影响到物的使用方式,包括产权“排他”的边界、权利的明晰程度以及它所产生的效率和激励效果等等。特别是对于产生于村社区母体的共有产权来说,这种“结构性嵌入”就更加明显,甚至于社区母体的社会关系的性质决定着资产聚集和分割的渠道。从这个意义上说,不是交易引起了关系,而是关系引起了交易。

在谈到工业集体成员权问题时,还有两点需要明确:

第一,在村社会,即便是工业化了的村社区,所谓“集体(共有)产权”,也总是要站在村落共同体的立场上才能表达,它不只是包含共同财产权或等同于财产权,而且包含有与社会关系相联系的成员资格和权利,甚至于包含嵌入于共同体社会关系网络中的“人权”。例如,以生存理性支配下的使用共同财产的就业权利、为规避经济不确定性带来潜在危害的合作权利、摄取由社会网络承载的稀缺资源并由此获益的成员资格权利,等等。特别是经过二十余年的集体工业化过程,工业共同体的运作还使“共有”成为一种被制度化了的文化,使村集体不只表现为一种经济形式,也表现为一种“社区共同体”的社会形态和社区合作文化。因此,我们可以看到,村民所获得的集体产权是一种有限排他的不完全的产权形态,它嵌入于社区共同体的关系网络之中,是由共同体的成员关系来界定的。

第二,需要对不同制度环境下村民是如何获得又如何丧失“集体产权人”的成员身份加以区别。在农业集体制时期,村民的集体成员资格是一种“天赋人权”,是从户籍身份中自然获得的。而且,这种成员资格的获得与土地产权的获得有某些关联之处,也是伴随社会政治运动直接重新分配土地产权的结果。而通过政治运动制造了所有权的国家,同样可以通过政治运动改变所有权(周其仁,2002:9—10)。因而,集体成员的身份在某种意义上说也是国家赋予的,它的获得和丧失都不完全取决于个人或共同体。村庄工业共同体的形成则与此不同,它是由“土地使用权人”和“共同创业人”两种资格来确定成员身份的。原来的天赋人权由家庭联产承包责任制时的“分田人头”重新加以确定,成为新的工业共同体成员资格的基础条件,但这绝不是必然条件,有没有参与工业创业,是获得成员资格的另一维坐标。在本文所涉及的案例村和周边村庄可以看到,只有这两种身份重合者才是当然的成员,有“分田人头”资格但没有参加工业创业者,如常年外出做生意而不屑于村籍的人,则不能获得成员资格;相反,那些对工业创业有贡献的外来人则有可能获得成员资格。这时候的共同体成员资格是由个人和共同体来自选择的,是不易获得也不易失去的。

这样看来,社会合约性产权的解释逻辑与市场交易合约性产权的解释逻辑不同,它将成员权及其联带的社会关系网络看作是社会性合约形成的基础。这种合约是以土地集体所有权为基础,其中渗透了“成员共有权”、“平均权”和“人权”等社会关系成分,因而它必然包含有互惠信任和抑制机会主义行为的社会期待。从这个角度说,村社区共有土地资源的投入是一种社会性投入,索取的也是社会性的回报。其次,这种社会性合约还基于熟人社会的人际关系,具有连带责任和信任感,其背后是习俗和惯例一类的非正式制度。它所约束的双方行为,包括经济性的但不一定是市场性的“交易”行为,或者更确切地说是社会性的“交换”行为,由于发生在村社区这样的熟人社会中,依靠长时段形成的信任来维持,因此它的达成甚至不是在事件发生时才进行,而是事前就以隐性的方式存在。因而,这种合约同样可以形成对获益的稳定的预期。

作为隐性合约,社会性合约基于社会合法性机制。首先,它不同于法定合约,不是正式的书面规定甚至连口头协议也称不上,因此没有法律效力。但它又无疑是一种“事实上的契约关系”(龔剑星,2004),集体

组织及其带头人与社区成员之间以互惠达成相互间有条件的允诺与义务(迈克尔·莱斯诺夫, 2004: 导论 11—12), 只要一方遵守而另一方默认, 就算已经达成相互存有期待的合约。这些期待虽然没有见诸文字, 但双方都是默认执行的, 一旦双方在此基础上产生了很强的互赖性, 如果违约, 就会导致纠纷(周雪光, 2003: 220)。合约双方在实践中所要解决的核心问题, 是如何约定一种可以为成员事实上所接受的权力和利益分配机制, 在促进总收益增加的同时, 如何合理分配来自于集体产权安排的权利和收益。这种约定在内部有助于达成社区的整体目标, 也有助于共同体的整体生存, 还有利于在集体产权内部边界模糊的情况下避免因争议而带来的不便。当然, 由于这种合约是相互依赖基础上的产物, 相互的义务也可能是不对等的。一旦依赖的倾向发生变化, 相互的义务也会随之变化。比如, 随着企业的发展壮大, 企业对于社区及其成员的依赖性减小, 而后者对前者的依赖反而会增强, 这时就会发生权利和义务不对等, 引起讨价还价以致发生再缔约的情况。

最后还应看到, 这种合约包含有观念和道德的力量, 它是社区成员互惠行动关系的产物, 而不是有意识设计的结果; 但它又不同于文化和信念, 因为它还借助于特定的法律合法性, 如集体制度和集体企业政策等的支持。因此, 我们也可以将它看成是一种介于正式与非正式之间的制度“合成物”。不过, 社会性合约内含的观念和道德的力量, 虽然具有习惯法的作用, 但并不能绝对地约束权威人物和村人的行为, 特别是, 一旦外力推行的正式制度或政策的力度强硬到可以挑战习惯、可以被名正言顺地用来作为变迁依据时, 它的约束就会被降低; 又由于这种“社区眼”的作用以双方“在场”即信息可以共享为前提, 一旦社区的经济和社会生活扩展到村里人并不能直接了解和控制时, 它的作用就是有限的了, 它所能界定的权利边界也就是模糊的、有弹性的和易受损害的了。这正是大多数乡镇企业集体产权难以界定的原因所在。因而, 事前对名义产权的界定不管多么模糊, “集体企业”的法定名义仍然给社区所有权划定了保障底线。正如有人所言, “名义产权在某种程度上说也是一种事实力量”(刘世定, 1996), 它可以对社会性合约提供一个保障的框架, 它的保障作用在产权的事中和事后界定中都可以比较清楚地看到。

这样理解问题, 就使我们有可能将“乡镇集体企业”中的“镇办”与“村办”从社会性质上加以区别。这一区别对于理解社区集体产权十分

重要。已有研究者根据非正式私有化理论和地方法团主义理论对村属企业和镇属企业在要素生产力、代理等方面的差异进行了研究(彭玉生, 2002), 而按照我们的理解, “村办”企业与“镇办”企业的产权之所以存在实质性差别, 就是因为它们所嵌入的社会关系的性质不同。乡镇政府所办的企业, 并不带有社区母体的社会关系的典型特征, 其收益与区域内的农民没有直接关联, 农民难以对它形成稳定的社会期待。因而, 改制前后的主要问题都是收益如何在政府官员和企业经营者之间分配的问题(温铁军, 1997)。但是, 村办企业则与此不同, 其原始积累阶段所利用的土地和劳力乃至某些启动资金, 都直接取自社区, 并且是以共同体内的信任结构和互惠规则作为“摄取”和“出让”的社会性担保的, 其收益主要是在企业与村集体组织及其成员之间分配, 因而在改制中引发出的诸多问题, 也就集中反映为如何对社区进行回报的问题。

现在, 让我们根据苏南一个集体制村办企业改制的实例, 来对上述问题进行观察。

二、一个动态界定事件

塘村位于长江三角洲沿江平原, 曾是苏南众多工业化程度很高, 又采用集体制方式办企业的村庄之一。制鞋是村里的主导产业, 产品多年来直销日本等国际市场。到上世纪末集体制解体之前, 塘村已经是当地有名的富裕村和纳税大户。

20世纪90年代中期以后, 苏南本土开始对单一集体制模式进行反思, 塘村的改制三部曲也就此正式拉开帷幕。村办集体企业的产权问题一般发生在三个关系层面: 一是发生在村集体组织的外部边界处, 即村集体与乡镇政府之间; 二是发生在村办企业的外部边界处, 即村政权与村办企业之间; 三是发生在村企“内部人”之间, 即经营者与村民及普通职工之间。问题每每都出在如何从上述关系上界定产权。塘村的改制三部曲正是围绕这些问题在这三个层面上不断展开的。

(一)一部曲: “转”——“股份合作制”改造

90年代中期, 当地乡镇企业已经渡过了经济起飞时的高增长阶段, 普遍面临经济效益滑坡、产品销路不畅、坏帐呆帐增多、负债严重的

困境。面对困境,人们提出“调整改造产业结构”等举措,开始注意“集体制的弊端”问题。塘村的情景却与此不同。塘村鞋业以外向型经济为主,靠接单生产,销路稳定,效益明显好于当地其他一些乡镇企业,正处于“做好做大”的鼎盛时期,到90年代中期,已经兼并了数十家当地镇办企业,1995年被批准为省级集团公司。在企业效益和职工收益俱佳的时候,对集体制“动手术”的直接目的显然不是为了追求市场效益。

虽然塘村所在地的乡镇企业从1993年即已开始各种转换经营机制的改革,多个镇办村办企业实行了拍卖、租赁和风险抵押承包,一些企业已经试行股份合作制。但是,这一时期所在地的省级政府仍然把注意力锁定在企业“姓社还是姓资”问题上,政策举棋不定,塘村也就并不急于做这件事。进入1997年,党的“十五大”召开前后,关于产权制度改革的政策方案陆续出台,地方开始了大规模推行以股份合作制为主要形式的转制。当年中旬,政府有关部门干部进村,在塘村搞试点,按政策和村情设计出一套股份合作制方案,随后召开转制大会,成为当地“骨干乡镇企业改革比较成功的典型”。

塘村掌权者在“接受地方政策指导”中一向很有“办法”,“善于变被动为主动”,很快就给这种自上而下推动的“股份合作制”改造加入了社区意图。塘村领导人在此时已经看到了对集体产权动手术的两重潜在前景。他一直认为集体产权是个“拎不清”的东西,其一是与地方政府包括村级行政组织的关系不清不白,其二是与职工的关系不清不白,股份化则有可能“把集体那一块从中拎出来”。

于是,集体“存量”在这种背景下做出了如下“置换”:^①净资产(1997年)中集体资本金占93%,其中包括村集体股46.8%,职工个人股20.1%,职工享受股^②20.1%,经营者个人股14%;净资产中另有社会法人资本金7%。

集体产权由此发生了一些实质性变化,其中一部分由私人资本联合而成,另有一部分则以配股的方式量化到个人,而剩余的“集体大股东”(法人产权)这时无论从名义上还是实质上都已经与职工个人(出资者)

① 所谓“集体产权置换”,是指在集体经济组织控股的前提下,划出一定比例的集体股折为现金股,吸纳公司内部职工投资认股。被认购的部分明确为“职工个人股”,数量按工龄、职务、贡献等确定。

② 一般从集体资本金中拿出一部分设立“职工共享股”,按个人现金股一比一的比例划配,量化到人,其股权仍属村集体所有,个人只享有分红权,实行“人在股在,人去股消”。

发生了分离。职工的注意力集中在个人股和配给的享受股上，集体股对他们的意义更加模糊，此时的集体股实际上已经彻底地转入集体代理人手中。

另一个显著的分离作用发生在集体产权的外部边界处，村里人对此心知肚明。塘村接受转制，与当地其他一些多年坚持集体制的村庄相似，出于一种非常现实的考虑，这就是，他们再三权衡过村庄的实际利益，预期到如此转制可以改变与地方政府的经济关系。正如一位村干部所说：“股份制前，上面伸手，你不好不给，开支很大。现在股东拿税拿费，我们干部不好说了算的，上面也要考虑。”虽然村里人清楚这并不足以形成对政府行为的约束，但至少可以找到一个合理的说法和托词。如此考虑之下的转制，有可能促使地方权威更快地甚至彻底地退出对村办企业原本就已微弱的控制。

那么，集体企业与村行政组织的产权关系又如何处理呢？塘村在对企业进行股份合作制改造的时候，以职工为入股对象，不强调村民身份，一是因为该村90%以上的村民在村办企业里工作，从事力所能及的制鞋业；二是自从鞋业集团成为村里的主导产业后，虽然一直实行“公司办村”的管理方式，但企业集团与村委会因为执掌者不同，在职能和财政上又都是相对分开的。以职工为对象的股份合作制，没有让所有的村干部都成为企业股份的当然拥有者，不在企业任职的村主任和其他村干部没有股权证，公司人士说，“他们的利益用其他办法来解决”，也就是由公司支付村干部高于其他周边村数倍的工资，办事经费每年可向公司报批和报销。在这种股份和股权选择及设计中，显然是加入了对社区权利格局的考虑和设计者个人的产权意识，强调了经济精英的权利，为下一步在内部实现“村企分开”埋下伏笔。

（二）二部曲：“拟”——“公司制”处置

塘村转制的第二个直接目的是抑制村庄内部行政系统对产权及其收益的索求。靠办企业起家的村书记对企业成败有更深一层的考虑，认为企业一定要与村政分开。为此，他一直想寻找出一个两全其美的办法来。眼下的股份合作制让他觉得是个办法，但在如何划分资产上，依据仍然不清楚。

事隔两年，进入1999年后，村书记应邀参加了当地一次省级有关大中型乡镇企业改制的会议，他领会到的要义是：“改要改彻底，首先资

产要界定清楚”。他在会议文件上标出的重点,基本上包括了界定产权的最新原则,如“公司制”原则、确定企业经营性净资产权属的原则、集体股可退出原则、职工持股会所有权原则、经营者和经营层股权激励原则等。

于是,塘村在这些地方政策的鼓励和依托下,开始了对集体产权“分家析产”的过程。图1是一份由村集团总公司制定的原始示意图,较为直观地揭示出划分的结果:

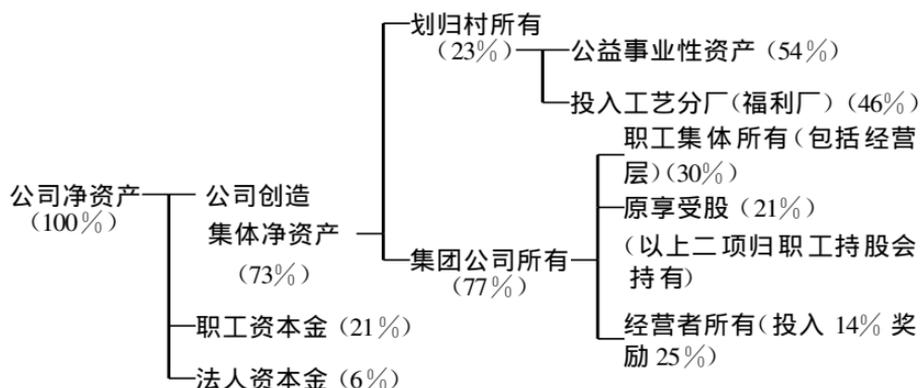


图1 净资产产权界定剥离示意图

注:此图依据塘村总公司2001年4月提供的图表绘制。

这份精心制作的原始图表,标明塘村集体产权经过了如下几个分家过程:

村企分家

在这份原始图表中有一处值得细究的提法和做法,即“公司创造集体净资产”,这个说法第一次将“公司”与“村”加以严格区分,将“村集体”排除在“公司集体”之外。

村行政组织所占资产的比例怎样确定,是一个耐人寻味的过程。实际划分中没有人追问或有所依据地辨析什么是“投入”或“初始投入”,“鞋厂是老板(指村书记兼董事长)办的,村里没有投过一分钱”,这是公司拥有界定权的一个权威解释,村委会和村民对此给予默认。但企业是集体厂也是最具政策合法性的不争事实,因而,首先琢磨和商定出一个分配比例才是大家最关心的事情。村占比例如何确定,地方政策中并无依据可循。细问由来才得知,确定这近四分之一比例很具有

戏剧性，完全是村书记兼董事长在与当地另一个同类村庄的交流中偶然获得的一个尺度。也就是说，这个比例曾在当地村庄之间进行过参照和协商，具有一定的地区合法性。事后村书记回忆说：“这个比例也不是随便说说的，估计到村子里靠这些收益差不多也够用，再说资产是公司做出做大的，他们村里也不会有意见。”显然，公司要依据“谁投入、谁创造、谁收益”的原则与村行政组织做一个了断。公司人士甚至认为，公益性资产是公司送给村里的，只有福利企业才是政策性归还。

果然不出所料，村委会没有对公司提出的分割比例提出疑义，只是在划分产业等细节上做了些讨价还价，并坚持要求镇政府出面做见证人，后来镇政府便以正式文件的形式对此加以确认。村主任并不认为自己有理由向公司提出更多要求，只认为“把这个事体定下来”很重要，因为这些年村里办事都是找公司要钱，村里有没有、有多少财产从来都没个说法。

从图 1 中可以看出，村与公司的“所有物”有严格划分。依据地方政策，社区性的公共物品和按政策享有优惠的福利企业产权应归村集体组织所有，这在村里人看来也是情理中的事，按村里人的说法，公益事业是“为老百姓办的大事实事”，将这部分没有收益但具有公共物品性质的固定资产归村所有，是理所当然。村主任也以同样的逻辑作过一番思量，他最看重的是村里的公共事业设施都归村委会所有，而这些“大事”都已经由公司办好，今后不用再投入。只是在事隔一年之后，他才意识到公益设施的非经营性质，使村里出现了有“资产”而无“进帐”的局面。

对公共物品的计价是严格按照投资和折旧计算的，对此村主任手里有一笔细帐：“十多年来村里办了 18 项工程，总投入 800 万元呢，考虑到固定资产折旧 10%，一次性折价买进又优惠 10% 这些政策，算给我们这么多。”巧妙之处在如何对归公的福利厂进行计价上。按照地方政策，福利企业只能以集体名义举办，集体资产应占到总资产的 50% 以上。改制中这部分应归在村集体名下。按析产原则，这家福利厂的资产规模“算下来”正合适，刚好补上村应得比例中的差额。看起来，人们对这一部分的实际价值并不真正关心，只按总价 $1/4$ 的析产原则大致匡算。可见，村企分家的真正意图，只在于对“公司创造集体净资产”即新增增值资产的权利归公司所有这一界定确定一个说法，并就此把村政和村集体经济组织彻底“排他”在公司集体之外。

经营者与公司集体分家

与此同时,公司内部将经营者的产权与职工持股会的产权也作了明确划分。经营者此时已经占有公司股权中49%比例的股份,其中14%为前次转制中确定的现金股比例,25%为本次依照地方政策得到的“奖励股”。

职工持股会是一个掌管职工集体产权的代理机构,它所掌管的这部分股权实际包括两部分,一部分是前次转制中已经配给职工的享受股,另一部分是从公司资产中新划出的(即减去经营者个人股后的剩余集体资产)归职工集体所有的股份;这两部分都已相对独立于企业经营者,虽然其拥有者无权自由支配它,但却可以通过监管防止受到侵害。这样一来,所谓“集体产权”已经不同于以往集体制下的产权,而是具有了相对清晰的产权边界,归某一具体群体——“职工集体”——所有。

塘村的这次转制,虽然保留了职工内部入股和社区合作的性质,但在治理结构的设计上却模拟了“公司制”。经过这样处置,基本上完成了公司治理结构向“股份有限公司”的转变。公司内部成立了股东大会,选举产生了董事会和监事会。在这个框架下,村集体只占有公司一个福利小厂50%的股份,基本上已经退出公司股权结构。所谓传统的“集体产权”已基本被动摇摧毁,开始向多元产权演变,经营者和职工持股会各占半壁江山,公司成为“共同持股的有限责任公司”。特别是以分配股权的方式,重新形塑出了全新的“产权主体”,各自都有了可以指认、可以计价、可以交易的资产。因此,地方政府和公司经营者都以“公司法”为依据,断定改制后的塘村集团会成为“符合现代企业制度要求的政企分开、产权明晰、自主经营、自负盈亏的法人实体”。

(三)三部曲:“改”——私有化

显然,公司制处置是塘村产权变革中最重要的一步,借此基本上处理了“村集体资产退出”和“经营者持大股”等难点问题,特别是重新界定了新的产权主体。至此,塘村公司的产权变革可能面临两种前景,维持现状或进一步私有化。而后者的基础已经奠定,只要有政策鼓励,将经营者的持股比例增加到足够大时,即可水到渠成,浮出水面。而这两种选择对于经营者来说,都只是要不要或如何在公司“内部人”之间交易产权的问题。

进入2000年之际,有两个因素促进了塘村私有化的进程。此时,

地方政府改革派之间首先出现了分歧。原来帮助塘村转制的部门认为,股份合作制更适合于塘村这样大而好的企业,搞拍卖转让或减少集体股甚至让其全部退出,不利于企业的发展,也不利于“共同富裕”。而力主私有化的一些干部则代表当地新改革派的意见,决意大刀阔斧推行改制,他们直接进村抓点,参照地方国营企业改制的办法,工作重点是动员村集体彻底退出,由董事长买断企业,并且协调市总工会、银行、镇政府等有关部门支持塘村“改制转私”。第二个因素,是塘村策划了数年的“上市”,在这一年又被合作方提起,现有的内部股份合作制显然不合上市规范。于是,改制转私被正式推向了前台。

“集体资产退出”,是苏南集体企业改制最重要的政策之一。经过前两次转制后的塘村,涉及到两个利益实体,一是以村委会为代表的村社区集体,另一个是以职工持股会为代表的职工集体,怎样让他们顺利退出,成为各方运作的焦点。最终,塘村采用了如下几个策略。

变现策略。村集体资产退出企业,在此时的苏南,既有官方舆论和政策的支持,又有基层干部的迎合。于前者,政府直接经营企业,已经被认为是“下策”;于后者,获得独立的财政能力,已成为地方政权新的追求。因此,当改制一开始有人劝村委会干脆将福利厂另一半的股权从公司买下时,被村主任一口回绝。此时镇里的企业已经“全部私营了”,镇干部劝说“干脆搞定算了,把福利厂全卖掉。”村主任接受了这个建议,同意将村占资产卖给公司。作价出卖时,村主任、村书记兼公司董事长、镇政府代表三方到场。协商是平和的,几乎没有讨价还价的过程,村书记兼董事长答应这笔钱算作村委会借给集团总公司,按超出银行数倍的6%的年利率计息。

上市策略。塘村集体资产的另一部分由职工持股会持有。蹲点策划改制的上级领导提议,撤销职工持股会,其所持股权全部转让给村书记兼董事长。但是,撤销职工持股会,涉及全员职工与全体村民,是一个比“村退”政策性更强的事件,其依据何来?《公司法》又再次成为了制度依据。理由是职工持股会的存在依据的是“工会法”,与“公司法”有矛盾;它的历史使命已经完成,它的存在使集团公司不符合上市条件。上市的盈利预期对职工已经具有很大的激励,相对于股份而言,它似乎更具有吸引力。集体资产有偿转让,在当地早已不是什么新鲜事,职工持股会代表们对此没有提出异议。村书记兼董事长表示,持股会所持股份可以转让给他也可以转让给别人,代表们一致反对转让给别

人,结果全票同意转给村书记兼董事长本人。至于如何“吃下”职工持股会持有的股份,村书记兼董事长答曰:“股份最后由我出面买下,但我也没有(那么些)钱。我考虑了一天,到市银行去商量,能不能借给我个人。农行行长请示了(上级),(同意)借给我私人,我的厂子信誉很好”。

让代表们最关心的另有两件事,一件是这笔转让费如何处置,另一件是公司职工的政策会不会发生变化。对此,村书记兼董事长做出两项承诺:第一,转让所得从公司总资产中析出,作为公司职工奖励基金,单独立帐,专户管理,专款专用,将根据贡献大小对职工实行年度奖励(此一承诺依据地方有关政策做出),满三年工龄的职工每年可拿一千元,与过去分红差不多。第二,对职工的政策保持不变。这些承诺不管公开不公开,实际上都是职工转让股权的潜在期待。

赎买策略。对于转让职工持股会股份,经营层较之普通职工更为敏感。他们原来拥有的享受股份比普通工人高出数十倍以上,如何使他们的利益得到保障,是转让得以顺利完成的关键。处世精明又不失诚恳的村书记兼董事长对此作了如下处理:将经营层年享受股的“明”分红改为“暗”红包,数额差不多,每年还略有增加。

以上策略的实行使塘村的改制进展顺利,村民和职工以平静的心态接受了改制。转让决议达成后,经市总工会和体改委批复执行,按《公司法》的有关规定,办理相关的变更手续。变更后的产权界定示意如下:净资产(1999年)中的77%归集团总公司所有,其中经营者本人拥有55%,经营者儿子拥有45%;“村集体”的总资产份额由转制初期的93%,经过三次动态界定,至此为23%,冠以“村所有资本金”,主要包括无收益的公益性资产和收益不多的土地收益金及一次性的福利厂转让费等。

至此,塘村鞋业公司完成了私营化的公司制改造,变成为有限责任公司。

从塘村产权界定的全过程可知,实行股份合作制,是塘村工业集体制实行后第一次也是最重要的一次界定产权事件,我们以此作为正式合约安排即“事中”界定,并以此为基准,将其他过程划分为“事前”界定和“事后”界定。

三、事前界定：社会性合约的形成和运作

(一)有没有以及什么是“初始合同”

与大多数乡镇企业一样，塘村改制遵循的也是公司法中“谁投资，谁创造，谁受益”的原则，已有研究讨论过这一依据的不当之处（温铁军，1997），这里我们将从另一个角度来看问题。依据公司法的上述原则，“初始”投入和界定是改制最为重要的依据。但是，追寻起来，我们往往被告知，大多企业都陷于“无初始合同”的尴尬之中，塘村集体组织亦不例外。于是，村集体对企业有无所有权、应占有多少资产，就成为包括集体组织在内的各方不断追问的问题。由于没有初始合同作依据，这往往成为企业经营者向村讨价还价或压低归村比例的理由。

这里所谓“初始合同”，是指企业创办之际的正式市场合约，遵循的是科斯意义上的“企业”即一种或一组市场合约的规则。但是，乡镇集体企业的创办遵循的不完全甚至可以说主要不是市场的企业合约逻辑。在这一点上它类似于公有制企业，同样也不是建立在市场合约基础之上的（参见周其仁，2002：101注4、140、150）。有研究指出，无初始合约基本对应于乡镇企业创办时期的市场环境和制度背景，企业创建之初，不可能建立一个正式的初始合约，企业所需要的土地很大一部分由当地政府半送半卖取得，是不付费或少付费的，并没有一个哪怕是最简单的契约；其机械设备部分来自于原集体的财产，价格很低或者不付费，作为地方政府的支持无偿给予企业，因此也没有任何契约；其资金大部分来自银行贷款，也得益于地方政府官员的支持。地方官员在当时的条件下，利用手中权力，采用集体担保甚至集体贷款给企业使用的方式来为企业取得所需资金，这其中也没有任何正式契约。无初始契约的弊端在企业建立之初并没有显露出来，但当企业发展壮大之后，各参与方提出价值分割要求时，就逐步暴露出来了（焦斌龙，2000）。

塘村办厂与大多数乡镇企业一样，在村政权组织主持下，依靠为城市加工项目来注册“集体厂”，在此名目下再依靠能人找项目“借鸡下蛋”，“集体”就作为企业的一个不可分割的产权所有者整体性地存在。企业创办之初，实行“收入转队记工”的办法，进厂村民的所得并不直接归自己，而是分配到生产小队，再由小队以记工分的形式分配给本人，以便拉平与不能进厂的事农者之间的收入差距。显然，“集体人”主体

之间无所谓也无市场性合约可言,而是以一种内部规矩来维持经营秩序,减少体制摩擦,实现公平分配。

没有初始合同,这使集体企业在事后量化和界定资产时遭遇到极大的困难。因而,一些经营好的大中型集体企业为减少对企业经营的冲击,并不主动改制甚至抵制改制,或者如塘村一样干脆将“投入”只确定为“投资”甚至“现金投入”,而对土地、劳力以及无形资产等投入掩去不计。在谈到这一话题时,主任回忆说:“当时什么也没有,只给了他们几间破旧房子(村办公室)。”办厂的现任村书记兼董事长也对此记忆犹新,他说:“村里一分钱也没有出。(拿到第一批外贸定单时)我个人拿出350元,另外从上海那边一个老队长那里借了100元。”参与改制的董事长助理这样介绍:“其实所有职工都知道,这个企业是老板(指村书记兼董事长)一手办起来的,别人没有投资的。老板说,要说该给谁股份,那个老队长应该给一点。(好在)老板没有换过,如果换过就比较麻烦,其他人不用考虑。”

但是,既然集体初始投入为零,所谓企业发展过程中的累积增殖也就与集体无关;照此逻辑推论下去,则塘村企业可能类似“戴红帽子企业”,按地方政策“摘帽”即可。然而,改制又何以在塘村这样的村庄中既被“公司人”倡导,又被村集体接受并被村民所默认呢?塘村改制过程中的许多关键问题仍然难以解释。看来,这里面另有某些隐性的非经济的力量在发挥作用。

村社区的集体产权在事先安排时,虽然难以确立一个正式的经济性合同,但却有一个建立在社区情理之上的隐性的或者说非正式的社会性合约,村办企业大多就是在这种隐含社会合约的情形下创办的(刘世定,1999a;陈剑波,2000)。只不过,达成社会性合约,并不只是出于经济性的(如节约交易成本)需要,其更深层的动力在于维护社区共同体集体生存的需要,是社区互利互惠逻辑的延伸。

从塘村办厂的经历中可以看到,创办企业是一个风险选择,选择是对风险的对抗,也是对未预料结果的承担。选择的对与与否,往往是人们事后对结果的评价,而选择行动本身却是在前途未卜、对错难分时进行的,权威人物之所以能够掌握选择的主导权,正是基于村民对他们行事能力的判断和人格的信任(折晓叶、陈婴婴,2000a)。因此,村民在选择集体办企业时,也更愿意依靠事前对这些权威人物的判断,以便选出一个可信可靠的人,带领大家共同致富。他们也必须与创办人达成某

种隐含的合约：集体地永久性地放弃土地经营，参与非农产业，投入创业初始回报极其廉价低效的劳力和部分土地，投入机会成本和承受因企业不景气而转嫁的风险。这些，对于农民来说，几乎就是其经济权利的全部转让，因此，他们要求以“集体经济”的法定名义保护他们的投入；除此而外，他们所能投入的也主要是信任、忠诚、合作，以及身家托付和对互惠回报及“共同富裕”的期待；而村民索求的主要是以集体地流动到非农职业、保障就业和提高社区福利水平为主要内容的回报。这种不言而喻的约定，在村子里人人皆知，成为一种符合社区情理的、具有社会合法性的、对合约双方都有很强约束的力量，我们在此称之为“社区力”或“集体力”。相应地，企业家所获得的回报也是丰厚的，他所经营的企业可以向社区转嫁风险，他个人不仅有低成本、高收益的经济性回报，而且有抉择人和创新者的权威地位，有能人甚至救星、恩人的声望，以及可信可靠的声誉等等社会性回报，而他也必须按社区内通行的互惠规则给社区以回报。这种合约，对村民和权威人物都有相当的约束力，以致权威人物在做出抉择时，不能不考虑自己对村人的责任和忠诚于社区的重要性。这也是村书记兼董事长在改制前后都须将“村里老老小小”和村内公益事业放在重要位置，不敢肆意怠慢的原因所在。

不容置疑，地方的集体经济政策在制度上支持了社会性合约的存在，为它可以作为“初始合同”提供了法律合法性依据。更重要的是，这种事前隐含的社会性合约，具有非正式地界定集体产权的作用，或者严格地说可以成为不能剥夺集体所有权的合法性依据。因此，我们才可以视之为隐性的非正式的“初始合同”。塘村第一次也是最重要的一次界定产权事件——实行股份合作制改造，正是以此作为依据，将93%净资产确定为“集体资本金”的。同时，从集体产权在事中和事后多次遭遇“再界定”的过程中我们也看到，由政策正式界定的“集体产权”，作为正式制度，只是一种“制度底线”，底线以上具有大量可以建构的制度空间，而底线的维持则是要以非正式的社会性合约来保证的。

（二）界定依据和方式——合法性机制

产权合约安排是通过预期来影响人们的经济行为的，因此它从一开始就有合法化的要求（周其仁，2002）。但是，合法化是一个复杂的多层面的社会政治参与过程，绝不能简单地将其只归结为法律合法化问

题,特别是不能忽略“社会承认”、“社区情理”一类因素的作用,因为某些实践中的合法性难题是藉此来解决的。

塘村在界定产权时,不仅寻求上级行政支持、政策和法律认可,而且看重当地的意识形态取向,甚至社区的观念和道德以及社会期待所产生的影响,并试图在其中求得某种平衡。我们可称这种种方式为“合法性机制”,即那些诱使和迫使行动者(组织或个人)采纳受到社会承认具有公义性的组织制度结构和行为的制度以及观念力量(周雪光,2003:75)。

我们将合法性机制看成一组既具有独立意义又相互作用的机制丛,主要有这样几种成分(参见刘世定,1996):法律合法性、行政合法性、官方意识形态合法性、社会情理合法性。不同机制的界定结果既可能是兼容的,也可能是不兼容的、矛盾的,但却是可以并存的;而且,它们之间的不一致性还可以成为达成某种平衡的前提;甚至没有哪一种合法性机制所隐含的逻辑可以作为单一的逻辑来整合界定的过程,即使正式的界定过程也无法一味地排斥非正式的过程,而且还可能就依存于后者。

初始的社会契约性产权的界定所依据的主要就是这其中的“社会情理合法性”机制,其基本思想是:一个社会的社会观念、社会期待和期望规则一旦被广为接受,就成为人们习以为常的社会事实,具有道德力量,从而规范着人们的行为。如果有悖于这些“社会事实”,就会出现“合法性”危机。因而,可以更确切地把社会情理合法性机制看作是一套社会承认的逻辑或合乎情理的逻辑(周雪光,2003:74)。“社会情况合法性”机制的实践性很强,在权利界定中具有极其重要的作用,它所造成的既定社会事实往往会成为法律、行政乃至官方意识形态界定的参照,甚至成为促使这些法规、惯例、观念变通或变革的力量。相对而言,前三种机制在实践中则具有统一性、强制性、稳定性和滞后性,并因各自变化的速度、程度和范围不同,所界定的初始结果往往不相一致,这应是事情的常态;而界定过程正是这几种机制相互摩擦、磨合、交织和最终兼容的过程。“社会情理合法性”机制又具有很强的潜隐性,它的界定结果即便与另外三种不兼容,也有可能事实上起作用,与其他界定结果并行而存,并使后者在事实上无效用。因而,我们视之为最具实践意义的界定机制,它不仅在确定初始社会契约时有作用,而且在界定后文将要分析的非正式“事实产权”、“无争议产权”中,也具有重要

作用。

在塘村的一系列产权安排中，我们便看到了许多这样看似矛盾却长期并存的现象。

村办企业之归属和收益的确定，实际上不是完全按照名义所有权索求的逻辑，而是按照村域内通行的互惠互利规则和逻辑来进行的。在“无工不富”的工业化初期，塘村村集体组织虽有办厂的念头和动力，却没有资金也找不到好项目。于是，“老村干”们请曾经当过会计的村中能人，即现任村书记兼董事长来主持办厂。如果说按政策话语“集体所有权”所表述的产权是“模糊”的话，那么村企之间对工厂的实际权利归属却一开始就十分地清楚，“厂是某某办的”、“某某的厂”，这在村里是一个通行的说法，不仅指规模较大的鞋厂，对其他小厂也是这样认定的。这些说法的实际意义是，办厂人对厂具有村里人界定的非正式的控制权，“谁办的厂谁说了算”，其他人不可以插手，即便是作为名义所有权代表的村政组织也不可随便干预。正因为有这个规则，才会有人在一无所有、前途不清的情况下出面为集体办厂。但是，在村档案中可以看到，办鞋厂的成绩却是作为政绩记在老书记的先进事迹中，作为对集体产权法律合法性的对应。而实际上，村政领导对鞋厂不得要求任何实际的权力，村里人也将办厂的功劳和因此致富的感激只记在创办人头上，以至于后来鞋厂在与日商合资时可以经营者与日商两人的姓名来联合命名；村里的小企业转制时，在村里人看来，将企业首先卖给办厂的人似乎是天经地义的事情。这种情况在我们所观察的其他类型的集体合作经济形式中也同样存在。我们在某村曾经看到一张安排不甚合理也不符合效率原则的股份公司机构图，当问及为什么某些分公司和企业会从总公司变动到村委会名下时，得到的回答出人意料，原来仅仅是因为创办这些企业的老村长从总公司退位到村委会，因而理所当然地带走了“他的公司和企业”。更为出人意料的是，在村子里，这些法定集体企业所发生的这种变动，被看成是一件非常正常而合理的事情，以至于村组织据此而改变了村公司的管理和财政流程（折晓叶、陈婴婴，2000b）。

其实，这正是村里人处理产权矛盾的一种平衡策略，矛盾的一方被强调时，另一方则被虚拟化或者象征化了，但却保留事后追究的权力。村里人按照他们习惯的方式，一方面将控制企业的权利认定给了开办和经营厂的人，另一方面又将名义产权留给了村集体，而且这两种界定

都具有意义。村里人在非正式地界定产权时,绕开了对名义所有权的追究,将它悬置起来,但并不出让。他们对实际产权归经营者的强调合乎小社区情理的安排,对名义产权归村集体的保护,则合乎大社会政策和意识形态的要求,也表明村民对“共同拥有”的在乎,这些都具有平衡权利的作用。即使是村政组织,在“经济发展为中心”的目标下,也采取了灵活的策略,懂得“要让企业做下去,就不能老搬出政策压人”的方略。这样做出的认定一旦成为惯例,就具有了社会合法性,在正常情况下都会被自觉执行,成为双方都采用的最佳反应策略。我们可以将这种界定下的产权看作是一种“习俗性产权”,它基本上不是依赖于界定和实施所有权的法则和逻辑,而是依赖于共同体内部自组织的互惠互利规则和逻辑(青木昌彦,2001:35-36)。

例如,村组织在将企业的控制权交给经营者时,隐含的互惠的逻辑是,如果公司保证支付“为村民办大事”的费用,他们就不反对公司自主经营并占有和支配盈余;村民默认“谁办的厂谁说了算”,或者在改制时不同意把企业转给别人,这里互惠的逻辑则是,把厂交给会办厂又顾大家的人,厂才办得好,厂好了大家才有饭碗,有钱赚;而将名义产权留给村组织,则是出于希冀通过集体组织保护村民分享企业收益,维持福利水平。塘村企业在发展过程中,曾出资八百余万元,为村民办成“十八项公益大事”,就是这种互惠的结果。进一步说,它们最终合乎这样一种情理和逻辑:社区的整体利益得以增进,个人的收益才有保障;社区尊重经营者的权利,经营者也同样会尊重社区的权利。其相互之间对此有着稳定的预期。这种稳定性来自村里人长期的实践经验,他们认识到,遵循这种情理和逻辑,实际上有助于达成社区的整体目标,也有助于共同体的整体生存,还有利于在集体产权内部边界模糊的情况下避免因争议而带来的不便。

这里需要注意的是,村民对集体企业所有权归属的认知仍然遵循着土地产权的逻辑。他们既投入土地办厂,就把借助土地谋生的权利转换成为在企业就业的权利,当他们的就业权利遭受剥夺或没有获得合理补偿时,才会向集体索要,甚至以让企业“管吃管住”的传统方式加以抗争。但是,他们并不就此认为企业是自己的,而往往认为企业是老板的,土地才是自己的。可见,所有权的分割不只受法律的影响,还受社区传统社会结构和习惯力量的影响。村民对产权的这种认知,与国家构造的产权安排和结构有很大的不一致,当问题涉及到他们安身立

命的根本——土地——之所属时，农民的认知遵循的也主要是习俗产权的逻辑，他们的这种“合法性”意识根深蒂固（参见党国英，1998）。

应当看到，社区情理合法性机制具有“软约束”的性质，当外部行政干预强大到实行“一刀切”的统一行动，或者机会主义强大到足以破坏道德力量时，它的约束力就会被消解。还应看到，社区的情理合法性机制表现的其实是社区共同体关系网络的特征。村域内非正式界定的产权所嵌入其中的社会网络越稳定，对财产的使用就越可能是习惯性的，这种使用越受到社会规范的支持，对于这种产权的争议就越少，这种产权也就越是有保障，并且在制度环境变化时，会成为获得正式产权的基础（Nee & Su, 1995）。这正是塘村改制遵循的一条基本逻辑线索。在这种逻辑下，企业控制权落入经营者手中，就不仅仅是由于“经营者的可替代性降低”而产生“套牢”的问题，也是社区谋求通过经济发展而求得“共同富裕”的一种互惠互利的制度安排。

这种由“小社区”情理和通行规则界定的习俗性产权，在大多数情况下与其他几种“大社会”合法性机制的界定结果并不一致，有时甚至冲突，然而却总以潜隐的非正式的方式存在着。可见，获得社区情理合法性的意义，在于实践的便利。当然，这并不说明其他几种合法性机制在界定村社区产权中无效。村社区生存在大小社会文化和正式非正式制度环境的交合之处，界定过程必定是这几种机制相互摩擦、磨合、交织和最终兼容的过程。从塘村改制的过程中可以看到，苏南官方意识形态中对集体制的评判，一直影响着村企分家析产的进程，特别是影响着制度企业家的行为。他们非常看中地方公共观念的力量，更愿意按照当时当地大众社会的价值和道德准则以及人们对他对企业的社会期待来安排产权结构、调整自己的行为，并且还会在做出重大决策和变动之前，寻求地方行政“给说法”、“给见证”、“给政策”，甚至通过运作或与某些官员“共谋”，让事实上已经在村域内通行的产权安排得到官方认可。可见，获得官方意识形态合法性和行政合法性的意义，不仅在于获取政策收益，而且在于获取地方社会的认可和赞许。在产权界定中还可以看到，无论是社区成员还是制度企业家都要求对其名义或法定所有权进行预设或追认，要求在法律上实现其实际占有权的合法化。因此，法律合法性仍然是对产权的一种终极保障，具有“保底线”、“保安全”的作用，是产权合法性的终极目标。

四、事中界定：社会性合约的达成和弱化

依靠社会性合约界定的“集体企业”，是一种“主体非人格化”的模糊的名义产权安排，这就给产权在实际执行中留下大量可供解构和建构的空间。事中界定，就是发生在这样一种情形下的经过重新界定的事实上的产权安排。

（一）社会性合约的实现与“剩余”产权的占有

社会性合约在企业创办初期和在非正式地界定企业控制权中所起到的作用，是显而易见的，那么，它在什么条件下难以约束非正式产权的膨胀以至于不能阻断集体产权的私化过程呢？这是本节想要说明的问题。

与社会性合约相关联的是如何理解村社区集体产权的“剩余”问题。村社区的实际问题是，集体产权往往没有正式初始合同，在发展过程中大多如塘村一样并未实行过真正的承包制，就是说并未向经营者“清产核资”即核清所经营的资产价值，因而也就无从以此为基础来计算或预期“剩余”，那么，它的产权问题何在，其中的关键要素又是什么呢？

在新制度经济学派的解释中，“剩余”的占有和享用是产权问题的核心。所谓剩余，是相对于合同以外的权益。不完全合同理论对这种实际占有权力的产生进行了创造性的思维。这一理论虽然是在企业是一系列市场和约的框架中提出的，但不同的是，科斯定理告诉我们，只要谈判（交易）是有成本的，产权分配就是重要的；而不完全合同理论则认为，由于信息的不完整和不确定，换言之，即明晰所有的特殊权力的交易成本过高，合同是不可能完全的。当合同不完全时，资产归谁所有，谁拥有对资产的支配权或控制权，才变成了关键性问题（哈特，1998：译本序 7、35）。这一理论从根本上说明了法定产权（合同）以外的“事实产权”产生的可能条件，即由于合同不完备从而出现“漏洞”。如果合同有可能是完备的，就不存在所谓产权问题，任何所有制形式的效果就都是相同的。这一理论出现后，“产权”概念强调的重心发生了变化，如果说过去的理论强调的是对财产权利和剩余收益的占有，那么现在强调的则是对剩余资产的使用权或控制权。

上述理论强调了合同完备的不可能性，也就是说，不完备是一种被

动状态。企业家理论和人力资本理论对此给予了别开生面的解释。除去信息不可能完备,交易成本过高外,这两种理论还认为,市场的企业合约之所以特别,就是因为在企业合约中包含了人力资本。人力资本的产权特性使得在直接利用这些经济资源时无法采用“事前全部讲清楚”的合约模式。企业合约作为一个特别的市场合约,其特别之处——合约里多少保留了一些事前说不清楚的内容而由激励机制来调度——可以由人力资本的产权特征得到说明(周其仁,2002)。也就是说,合同的不完备是一种制度设计,是加入了设计者意愿的主动行为。这两种理论还进一步地用企业家的人力资本来界定企业产权,提出“企业家和制度企业家才能界定企业控制权”(周其仁,2002:104)。

但是,上述两种解释,强调的都还是正式制度设计,还不能够对村社区复杂的制度变迁过程给予完满的解释。这里,我们换一个角度,从正式合约里包含非正式合约要素,正式制度寄生于非正式制度过程(斯科特,2004/1998:7,)的角度理解问题,正式合同不完备或者不可能,是因为一部分权利需要非正式合约来调整和控制,或者说,没有这些非正式过程,正式过程就不可能存在和完成。这一思路不仅反映了我们关于社会性合约的考虑,也反映了契约法和企业间合同关系治理形式的演变实践。例如,“古典合同法”只关心合同条文的执行以及如何解释法律条文等问题,发展到“新古典合同法”后,开始强调合同双方有着依赖关系,再发展到“关系合同法”后,就只搭建一个如何解决合同问题的治理框架,而合同关系则可依据情况随时调整(周雪光,2003:222—223,2005)。

那么,在社会性合约作为初始合同的情形下,何谓“剩余”,其意义又何在呢?从塘村的社区目标中可以发现,社区社会性合约所要求的“互惠”条件集中在满足就业、实现福利以及公益方面,对这些方面的期待在当地又有特定的社区发展水平作为参照,因此实现这些目标所需要的投资,相对于劳动密集、效益尚好的鞋业收益来说,并不能算多。塘村以此作为底线,采用“公司办村”的方式经营社区福利,这之后所产生的便是所谓“剩余”问题。可以看到,首先,“剩余”被最大化了,而且从未采用承包制等其他治理方式来重新确定企业总资产,这就使“剩余”无限膨胀了;其次,公司人对控制“剩余”的要求,随其膨胀而逐渐从非正式转向正式,最后成为再次缔约的潜在动力。

(二)“二次合同”与非争议产权

倪志伟和苏思进在研究中国经济改革时,从市场转型的角度,提出中国经济增长的功绩应归于产权的非正式私有化。非正式产权是嵌入于更为广泛的规范和习俗的框架之内的。一般地说,非正式产权所嵌入其中的社会网络越稳定,对于产权的争夺就越少,这种产权也就越有保障。但是,随着时间的推移,当对财产的使用已经是习惯性的,并且是受到社会规范支持的时候,用非正式的方式建立的产权就会不断地硬化。在将来,这种非正式的产权会成为获得正式产权的基础(Nee & Su, 1995)。

这一研究给予的启发是,非正式产权嵌入于社会网络之中,网络所提供的稳定性有可能使这种产权在习惯的作用下变成非争议性的,从而合理地转换为正式产权。但是倪、苏的研究没有对这种转换是通过什么机制而实现的做出交代,而对这个过程的揭示,正是本文的兴趣所在。前面我们已经对在社会合法性机制作用下经营者获得非正式控制权的情形进行了探讨,需要进一步说明的是,这种控制权需要通过再缔约过程才能变成非争议的进而变成正式的产权。

对“二次关系合同”的透视,是有助于理解问题的一个角度。

我们首先将“二次合同”定义为与“初始合同”相对应的实际执行的事实合同。研究者对“二次合同”有正式与非正式之分,实践中,非正式“二次合同”的产生是大量的、活跃的和具有解构意义的,往往由于它的实际存在而使正式文本合同形同虚设,以至于导致正式合同的再缔结。

这一类“二次合同”,问题一般多出现在文本合同关系松散(失灵、疏离)的地方,是非正式关系作用的结果。从“嵌入性”视角出发所做的解释,认为合同部分依靠于法律体系,部分则嵌入于人格化的关系体系之中。后一种被称作“二次嵌入”的机制,发生在正式合同缔结之后,由那些经营代理人在相对独立地从事经营活动的过程中与他的经营伙伴缔结而成,并使合同嵌入他们之间的关系。这一过程将引发非正式的再缔约过程,于是形成“二次关系合同”(刘世定, 1999b)。

塘村鞋业公司的对外贸易所采用的“接单”生产方式,正是这种“二次关系合同”得以缔结的契机。接单生产,大多依靠企业经营者掌握和建立的人际关系网络,并且由经营者私人掌握。在我们访问的这一类企业中,厂长本人都直接掌握两大权力,首先是接单权,其次是财务权,实际上,只要这两权在手,企业的生死存亡在相当程度上就掌握在经营

者个人手中了。有关研究指出,这时“经营者的可替代性便大大降低。因为这时更换经营者,要冒垮掉那个企业的风险。企业资产便因而具有了经营者专控资产的特性。这意味着经营者占有资产的排他性的强化,甚至法律上的所有者也在一定程度上被排除在外。一般来说,经营者对其占有权边界的认知也会随此而发生变化,和刚刚获任时相比,他会更多地将企业资产特别是在他的控制下增殖起来的资产,看作是其排他性占有的领域”(刘世定,1999a)。塘村转制时亮出“公司创造集体净资产”的底牌,就是这种认知的结果。

在这种认知下,企业经营者对经营权收益乃至所有权的索求,就成为集体企业转制的另一大动力。甚至在转制政策尚未明确的情况下,经营者个人实际上已经排他性地占有、支配和处置着企业资产,企业资产是否流失或转移,完全依赖于经营者个人对集体的忠诚、对其私有意识和欲望的限制等道德因素来约束,这时候,法定所有权已经无法限制企业资产的转移。“二次合同”的一个明显结果,就是通过对界定规则和习惯的多次非正式确认,强化在社区中已经存在的事实上的“非争议产权”,最终使其全方位地取得正式合法性的支持。

当然,经营者对于资产转移的这种暗箱操作所产生的暂时性、有限性和不确定性,往往会产生焦虑甚至犯罪感,因而就要求对个人私有权的补偿公开化和合法化。这种非正式合同的公开化和合法化要求,又将导致另一类“二次合同”的缔结,而这往往采用正式缔约的方式,使名义所有者与实际占有者之间的权利博弈由“暗处”走向“明处”。

这另一类“二次合同”问题,原本出现在市场竞争机制失灵的场域,是非市场力量作用的结果。经济学家假设,在充分竞争的市场条件下,公司可以通过市场机制选择最佳的合作伙伴,签订长期合同。但是,合同双方一旦进入合同执行期,这种合同就不再受市场竞争规律的制约。这是因为合同双方有了信息的不对称性和“谈判”地位的不平等性。假设一个小公司签订长期合同向一个大公司提供某种产品配件,在合同执行期,合同双方就产生了相互的依赖关系。但是这种依赖关系是不平等的,大公司可能有着更为有利的竞争地位,因此要求“重新谈判”合同条件,而小公司由于对大公司的依赖地位而不得不接受“重新谈判”的不平等条件(周雪光,1999)。这种合同的再缔结,往往因权力不平等,引起对产权的重新界定。

塘村转制三部曲中的股份制改造、公司制处置和改私,都带有建立

“二次合同”的意义。转为股份合作制时,“公司人”提出 70%净资产归公司占有的要求,欲与“村集体”重新确定资产关系;村集体资产由最初占有总资产的 93%,经过股份制改造、公司制处置和改私三次分割,最后确定为只占 23%,都可以被看作是一次次“二次合同”的缔结。可以看到,企业经营者对企业产权事实上的控制和占有,使他们与名义所有者之间的权力天平倒向经营者一方,出现与上述权力地位不平等相似的情况,这正是导致“二次合同”文本化的主要原因。这也是在委托一代理人之间出现“套牢”问题,出现经营者实际上已经非正式占有,而委托人又因为没有足够的信息或适当的动力去监督企业而不得已采用的方式。可以看到,乡镇企业发展过程中出现的一系列转制或改制举措,如经理收入与企业剩余挂钩、风险抵押承包、经理租赁承包制、认债购股、股份合作制中经营者持大股、企业改制转私等等,大都起于不得已的“放权让利”,集体“放权”让经营者尽其所能来找项目,拉关系,应对市场风险和面临的各种问题,包括独自承担风险。经营者借此在自己的企业建立起不可逆转的管理权威后,“让利”就成为“激励”的必要手段。这时候,缔结“二次合同”也成为名义所有者被动地维护自己权利的最后手段。

(三)“公司办村”与村政“出局”

再缔约的过程强化了公司的强势性格,权力的摆针偏向公司一侧,于是,集体制下“村企合一”的机制也由办厂初期的“村办企业”顺利地过渡到“公司(或企业)办村”。在这里,村办企业不仅是指企业产权的归属关系,也指以村庄的方式办企业;反之,“公司办村”不仅是指以公司的方式办村,也指企业所有权向公司的转移。

“公司办村”在当地如塘村一样的村庄中十分流行。在一些村庄里,企业集团公司集“党政企”权力为一体,村委会往往作为集团公司的一个分支机构,主管农业和村政事务,村财政也是公司财政的二级核算单位,村政事务的所有费用均由企业支出,并且采取“实报实销”的方式。有的村庄,农业部分干脆就是企业的一个“车间”或农场,生产、经营和管理也是以企业的方式进行的。从这个意义上来说,村庄就是一个企业,是以企业或公司的方式存在的。

这种现象,其实是“村书记兼董事长”的权力现象在村庄管理体制中的反映。在公司经济成为村庄经济命脉的情况下,村书记兼董事长

的设置不仅实现了村企权力一元化,同时也宣布了村政被公司“兼并”的结局,村集体也由此丧失了集体资产看管人的地位和权力,表现出弱势性格。

不难发现,公司“埋单”对村政产生了两个实质性的影响。首先,村作为下属机构,与分厂有相似的从属地位,接受公司的统一领导,从而失去对公司的控制权,进而也就失去了与公司讨价还价的能力。其次,公司办村是一种福利性经营策略,主要职能是在企业经济增长和增进社区福利之间确定决算,并负责向村提供社会福利,而福利资金的提取也没有合同规定,不是依据产权大小对剩余按比例分享。在这个过程中,公司对村庄事务的权力伴随福利供给的增长而增长,村委会则逐渐演变为公司集体福利的执行机构,公司经济增长越快,村委会可支配的福利资源也就越多。在这种格局下,村委会与公司之间产生了新的权益博弈策略,只要公司不反对支付“为村民办大事”的费用,他们就不反对公司兼并村政,反而还可以通过福利策略让公司效益尽可能多地在村庄内部分配和共享,也就是说,可用“村政缺席”这个最小成本来换取“增进福利”这个最大收益。

(四)界定者:“公司人”、制度企业家及产权的等级秩序

塘村模拟“公司制”转制时,曾亮出这样一张底牌——“公司创造集体净资产”,这可以被看作是实现“公司人”控制的宣言。明确集体资产是公司创造的,这在产权界定中具有重要意义,可以此作为公司占有绝大部分资产的依据,也可依此由公司获得在分家析产中“定盘子”的权力(指有权制定方案等)。

这里的“公司人”,类似于经济学所称谓的“内部人”,是指事实上或依法掌握了控制权的经理人员,他们的利益在公司战略决策中得到了充分体现。经理人员常常通过与工人共谋来达到这一目的(青木昌彦、钱颖一主编,1995)。但是,塘村的全部劳动人口几乎都在村办公司工作,公司董事长又是村政最高领导人,为什么还要分出内外?

在塘村,村企分家并在企业中形成内部人“共谋”并且得以长久维持,是建立在这样一个共同利益和社区基础之上的:现任村书记兼董事长创办企业在先,入主村政在后,没有“老村干”的身份,也不是工业化初期“村集体经济”的带头人,因而也就不会虔诚地秉承集体制的制度和意识形态遗产。相反,他始终认为自己最适合“做企业”,因而与村政

“拎清楚”一直是他要达到的愿望和谋略。加之,公司内部出现的“我们赚钱,他们花钱”的不满和不平衡心态,使公司内部成员更愿意与经营者结盟,以便请村政“出局”;而且村书记兼董事长又不是来自“经理人市场”上的外聘经营者,他来自社区内部,作为村书记,他被官方和民间都赋予了集体资产“看管人”的角色,与村民和职工之间不存在明显的利益冲突。并且,企业绝大部分经营管理层人员都是从企业内部提拔上来,“愿意跟着他干的”,而职工90%来自本村,多是他亲手安排的乡里乡亲,因而他们之间的联盟更容易并可更好地维持下来。

实现“公司人”控制,是集体产权转变和界定中的关键步骤。其一,在正式改制之前,内部职工股东已经与名义集体所有者——村集体之间,通过不平衡的利润分配获得了绝大部分的利益,甚至在“公司办村”的格局下村委会干部也无权“入股”和享有股份分红;其二,通过非正式的事实上的占有和控制,“公司人”及其领导者在正式改制时获得了“定盘子”即界定产权的权力。虽然在塘村的产权界定过程中,“公司人”的权力和利益,在排除村委会成员后,也同样发生了分化,产权在多次界定之后,最终集中到村书记兼董事长个人及其家庭成员手中,但是在村企分家之时,“公司集体”进而“职工集体”已经获得了相对于“村集体”较多的资产权利,尔后这些权利仍以“职工奖励基金”的方式得以保障。

不过,在多次产权界定中,真正掌握和运作界定权的是“公司人”的领导者——村书记兼董事长,正所谓“强权界定权利”。这种权力源自他“制度企业家”的特征、身份和能力(周其仁,2002:104)。这里,制度企业家是指兼有社区政权领导职务和企业经营者双重身份的企业家,较之普通企业家,他们一方面可以更便利地获取体制内资源,另一方面也需要为社区直接而负责地承担公共义务和责任(折晓叶、陈婴婴,2004)。

在苏南等地的村办企业中,制度企业家一般有两种固定搭配:一种是由“老村干”直接创办企业并担任现职,有“党支部书记—董事长”、“村长—总经理”的搭配方式;另一种是村政权组织吸收有经验的村办企业经营者入主村政,担任村书记职务,或者外聘成功人士经营企业,并委以村书记副职等。一般来说,不再委派其他村干部进入企业,目的是要通过这种制度安排既给企业经营者一定的经营自主权,又将社区利益与企业紧密联系,依靠企业的成功使社区和村政也从中获益。塘村属于后一种情况。

制度企业家在产权安排中之所以具有强权,这与集体制产权内含的行政等级制度相关联。集体制的权力结构以“行政职位权力”为基础,依此形成等级结构,特别是最高权力,是由“行政职位”加“公司职位”共同构成,失去前者就必须放弃后者,在这里,产权明显依附于行政权。因而,“村书记兼董事长”这个职位,作为村内最高权力,一直是村域政治争夺的焦点,也就不足为奇了。而且,产权内含行政权,权力和财力紧密结合,也是私有化过程中集体产权得以最终向“党支部书记—董事长”职位集中的制度基础。

这里的问题在于,制度企业家的双重身份在什么条件下会发生分离,作为“村书记”的董事长为什么可以“少”代表村集体而“多”代表公司呢?

我们注意到,至少有两个因素影响到他的行为。其中之一,兼职的双重身份改变了村集体与企业经营者之间的“委托—代理”关系。需要说明的是,这里并不是从严格的意义上使用“委托—代理”理论,只是为了与事实上经营企业的“代理人”相区别,所以仍将企业以外的社区组织领导人称为“委托人”。村书记兼董事长的角色安排,从形式上看,似乎与“政企分开”的理论逻辑格格不入,但却在实际中被广泛采用,其中隐含着这样的双赢逻辑:这种角色安排使担当者既成为集体产权法人代表(委托人),又是企业经营者(代理人),从而改变了“委托—代理”链。从名义产权的角度看,委托权被同时安排给了代理人,这是在代理人的行为不易直接被委托人观察到的基本假设下,将合约激励变成为委托安排激励的最优办法(张维迎,1995)。而从实践中事实产权的角度来看,则是对已经被代理人非正式地占有了的企业所有权进行某种约束,这是在代理人的行为已无法被控制的假设下,将委托激励变成责任或制度激励的最优办法。只有如此,村社区才有可能通过对“村书记”角色的社会期待,获得相对最大的收益。不过这样一来,也就顺理成章地把村政组织所代表的集体对企业的所有权虚置起来了,特别是在村书记身份依附于经营者身份时,情形会更加如此。

其中之一,在村书记兼董事长的权力结构中,甚至从没有真正实行过“承包制”,因为向谁承包是不清楚的,产权主体是无须追究也无须分清楚的,他可以集“党政企”于一体,甚至连“家”也融入其中,几者的区别在他的实际运作中是模糊化的。他的“视厂如家”,与普通职工不同,从产权的角度看,在他那里,企业就是自己的,公产与私产的界线是模

糊的,两者之间的贡献甚至也是相互的。例如,他根本不太区分自己和家庭的“私产”与企业“公产”之间的差别,甚至一连几年都不从企业拿出由地方政府核定的属于自己的上百万奖金,“就像顾家一样地顾厂”。当然,在这样的制度安排中,他也可以不分公私地将集体资产据为己有。这种情形下,一旦政策和意识形态主张“集体退出”,他就会强调自己“企业创办人”的身份,从而淡化自己的“集体代理人”身份。

我们观察到,这一双重身份自身所产生的角色冲突,在“政府创办并控制乡镇企业得到的合法化承认和保护比获得‘清晰的产权’要高”(萨克斯,1993;李稻葵,1994,转引自周其仁,2002:113)的制度环境中,被隐蔽、被淡化了,而随着上述制度约束条件在改革开放中逐步消失,它便被启动、被强化、被突现了。在重新界定产权时,塘村村书记兼董事长首先弱化自己的村书记身份,站在企业家的立场上寻求自己和“公司人”的最大权益。但是,村书记这另一重身份也仍然约束他,即便按当地人通行的办企业时“村里没有投入一分钱”的说法,他也须为工业集体解体时期的村政和公益事业做出“对得起村里”并让村里人认可的安排,仍然要“为了村里的老老小小”承诺在位期间不改动原有的用人制度和管理方式。他的这种行为方式可以看作是制度角色和社区道德共同约束的结果。可见,在村域内,这种角色冲突尚不足以彻底改变制度企业家的双重性格和责任。

五、事后界定:社会性合约的清算和表达

所谓产权的事后界定,首先是相对于企业没有事前或初始的经济合约而言。一般认为,事后界定是一种谈判程序。然而,一旦进入事后谈判程序,就会发现陷入了一种科斯困境:在自愿谈判和交易的情况下,产权的初始界定不影响资源的配置。一些经验研究表明,实际操作中的产权界定最终要看双方的谈判,是双方讨价还价的结果(张晓山,1999),而不管这种谈判是桌面上的还是私下的无言较量。这里的关键问题是,谈判双方的权力是否对等,是否具有谈判的本钱和能力,谈判程序是否公正等。其次,由于产权界定准则的确定是在企业已经壮大成熟之后才进行的,那么,事后界定就变成一种纯粹“内部人界定”的过程,公平与否,是以内部人自愿达成的协议为依据,外部人的界定不管

多么合理,都很难作为评判公平的依据。最后,是相对于一次历史性的清算而言,由于清算后退出的集体资产仍然作为不可分割的“村财”而存在,并且还有再次进行集体经营的可能性,因此,事后的末次界定并不意味着集体产权的解体,而是对以往产权潜在的矛盾和争议的一次强制性裁决。

(一)形塑“卖方”和无言较量

“产权主体非人格化”或“所有者缺位”是人们判定公有制产权模糊性时的一个基本因素。这种现象对于乡镇集体企业来说,是指其产权关系具有区内“公有”或“共有”的模糊性。在这种集体制框架内不可能存在市场性交易,谁是卖方与谁是买方一样,原本是一个并不存在的问题。改制提出产权转让问题后,有偿出让或受让集体产权的交易行为需要人格化的买卖双方,这样一来,谁是产权主体,谁是卖方,就成为一个不断被追问的问题,一个特定的产权问题。因而,形塑或者说营造出一个人格化的产权主体特别是“卖方”,就成为事后界定产权时的必经过程。

从塘村的经历中可以看到,股份合作制和公司化过程最实质性的结果,是以分配股权的方式重新形塑出人格化的“产权主体”,即产生出可以指认的落实到具体对象的初始“卖方”。不管分配中“蛋糕”如何切割,大小是否合理,过程怎样复杂,其结果是村集体、职工集体和经营者各自都被赋予了可以指认、可以计价、可以交易的资产,成为有资格进行市场交易的买方和卖方。这一结果应该说是转制最为实质性的内容,它为实现产权交易准备了条件,提供了可能性,之后的私有化不过是在市场交易原则下经营者与其他产权主体之间进行的买卖而已。从这个意义上说,实行股份合作制是重新界定集体产权或者说最终走向私有化的最重要的过程。

形塑人格化的产权主体虽然是在事后进行的,但是在事中所形成的事实产权就已为其规定出了确定“买方”的大原则,即村书记兼董事长是控股且具有买方资格的最佳人选。而“卖方”的形塑及其定价,则是产权事后界定中最值得探究的过程。

“卖方”的确定是法律合法性和社会情理合法性机制共同作用的结果,这在村中并无疑义,问题在于如何为卖方定价。一旦出现资产分割,定价就需要寻求经济法律依据。在塘村改制的每一个环节中,我们

都可以看到“公司法”被多次作为依据。而当乡镇企业的股份制改造直接套用《公司法》时,集体产权内含的社会性合约便会遭到严重无视甚至否定,这对集体企业产生的影响几乎是颠覆性的。

从塘村所在地的诸多案例中可以看到,改制企业一旦依据《公司法》,就可以将企业分块出售而不必整体出售,这就为大而赢利的大中型企业的出售提供了依据;一旦成为上市公司,在所谓“规范化”的要求下,合作制内部的公共积累和内部职工股便失去存在的可能,这也为公司产权向经营者手中集中提供了依据。而且,一些研究指出,企业经营者一旦按照《公司法》运作上市,便可以通过资产评估和建立规章制度,顺理成章地把企业原有的上级所有者——乡镇或村的经济联合体“总公司”或“联社”以及名义所有者——社区成员排除在外。于是,在企业经营者成为独立法人的同时,集体企业的资产便名正言顺地转入到他们手中(温铁军,1997)。一旦依据公司法改造,在确定产权时就容易只依据“资本金投入”来确定初始产权,如果根据“谁投入,谁创造,谁获益”的原则,乡镇企业的“投入”特点将被忽略,从而造成集体资产的变相流失。有研究认为,乡镇企业并不像国营企业那样是公司法的主要立法对象。如果仅从初始投入角度来界定财产权益,至少要明确,在我国农村资金要素长期高度稀缺的条件下,乡镇企业恰恰是不得不以劳动和土地“替代资本投入”而形成企业资产的。对此,《公司法》却基本没有涉及,这就从客观上已经造成了集体资产流失和农民权益的损失(温铁军,1997)。

不过,塘村在为卖方实际定价时,却也难以完全遵循“公司法”。若按“资本金投入”,塘村集体初始投入为“零”,零定价是不可能为村民所接受的。定价虽然没有经过标准的谈判过程,但却是在无言较量中进行的。这时候,作为“卖方”的“村集体”由于没有事先确立的可以作为依据的经济合同,其资产经过事中反复界定之后,“卖价”仍然难以用经济原则来加以确定。村主任在介绍这一情况时一再重复这句话:“他(村书记兼董事长)会考虑村里的”。在这里,无言较量成为一种非正式的谈判过程,社区成员希冀通过社区情理合法性机制来对此加以约束。可以看到,社会性合约再次成为事后界定产权时的重要依据,不过,它也只能起到“保底线”的作用罢了。我们可以从下面这个过程中清楚地看到这一点。

(二)“倒推算法”的合约含义

塘村在界定村集体资产时,采用“公司行政”的方式,首先为之确定了一个占总资产“四分之一”的定价比例。在我们对这个比例表示疑惑之际,公司一方指明“这也不是随便说出的”,村政一方也表示“不好再向公司要什么”。接着,他们各自用同样的逻辑为我们算了一笔细帐,以示这个比例数的合理所在。

计算从村政和社区福利的需要出发,倒推出集体资产的大致数额,可用如下公式表示:

$$\text{公共性设施和事业需求} + \text{村政日常工作开支} + \text{村民福利开支} = \text{村集体资产}$$

“倒推算法”,首先根据村内预期“办大事”即举办大型公共设施和公共事业的所需费用算出一个底数,再加上日常工作开支和村民福利费用,形成村资产的基本结构。由于村里的大事(在村书记兼董事长手里)基本都办好了,因此对已经形成的公益性物品折旧后作为固定资产归村所有;预期要办的公益项目已经有限,则从集体股变现资金中拿出一小部分即可满足;日常开支按改制前的正常水平预算,也大致可由变现资金所获利息(变现资金投入鞋业公司以获得较高的长期收益)和政策性收益(如土地使用费、农业发展基金、社会事业费)等来维持。这一算法的底线,是保持村民在近20年集体工业化过程中已经享有的福利水平,并有所上升,也就是维持社会性合约的底线目标。这也正是村委会和村民愿意接受这一安排的隐含条件和期待,即社会性合约所隐含的内容。

以“倒推算法”界定的产权,显然不完全合乎经济学意义上的产权安排逻辑,它不是按照所有权或物权收益分享比例来界定资产,而是按照满足公益需要的程度来推导出资产数额及其权利归属,具有习俗性的“福利产权”性质。福利产权所涉及的资产“量”的多少,事实上涉及到社区情理合法性对公共福利提出的预期,也与村民对分享企业收益的认知有关。工业部门与农民熟知的农业部门大不相同,它在为村民提供高收益的同时也剥夺了他们对于工业活动的知情权,企业收益对于村民来说,是一个无法控制的变量。因此,村民并不关心收益分享额的上限能达到多少,但对下线却有一定的预期,那就是在企业经营不出现大问题的情况下,维持历史最好水平并逐年有所提高,并且这种预期是以达到当地最高水平为参照的。也可以说,这种习俗性的“福利产

权”，是按照村社区共同体的共享互惠原则和逻辑做出的“末次合同”安排。

这一“末次合同”明显地具有社会性合约的性质，按照缔约双方的表述，这是一种“还债”的历史契约和“还情”的社会契约。村书记兼董事长事后说“这就对得起村里了”，个中意含的“债务”就是含糊地指“村里以往的支持”，这应该包括对集体优惠政策的利用、对土地资本转移收益的无偿占有、对内部廉价劳动力的利用和未支付的社会保障资金的占有等。以公共性资产和公益投入来清还历史“欠债”，是目前苏南村集体企业改制中比较通行的做法，虽然对“债务”未作明晰计算，但这一做法既承认改制安排中对集体无形资产计价的合理性，又可以避免因这部分资产难以准确计价而可能被悬置的难题和尴尬，因此受到地方政府支持，也得到村干部和村民的赞同。塘村由于一直比较重视社区公益建设，村中“大事”早在公司发展过程中基本办妥，所以将公益性资产还村，表明公司已经逐年还清了村社区应享有的权益；至于今后公司“钱多了还要为老百姓办事”，就如公司经营者和村主任所表示的，“那就是个人为老百姓办事了”，由此而对这两种公益行为进行了严格区别。而在苏南另一些对社区改造和建设长期投入不足，欠债较多的村庄，事后也不得不同样采取向社区投入改造资金的办法来清还历史欠帐，例如，将改制前多年积累的减免税依法投入社区改造资金；将股份制改造过程中置换出来的村集体所有的现金依法投入社区改造资金；按国家规定每年上交地方政府的费用作适量分流，部分依法作为乡镇财政规费的转移支付投入社区改造，等等（毛丹等，2002）。上述做法也可以看作是工业集体制解体时期回报村民的一种方式。改制中若能为村民建立起一个以维持和增进福利为标准的财政结构，不失为一个能让村民直接而长久受益的相对明智的办法。

这一事后安排的真正问题，首先在于，改制中村集体回收到帐的这一笔资金该如何管理和处置，使之真正用于增进福利。为避免回收资金被滥用和流失，地方政府鼓励探索集体资产经营增值的办法，例如，建立工商业社区用以招商引资，委托证券投资，利用闲置土地、厂房、基础设施推进产业化经营，等等。但村干部和村民对于再次进行集体经营特别是生产性经营已经没有太大兴趣，害怕再次陷入“集体经济”的困境。如果退出经营后的资产留在村组织手里，村委会又担心被上级政府和某些官员“惦记着”、被“借走”用了，村民则担心钱到了村干

部手里守不住,被“开支”完了。因此,改制后的集体资产相当普遍地采用如塘村那样租借给企业使用的办法,由集体组织收取租金并加以管理。这部分资产被认为在量上界定清楚,在质上提高了安全性,因为租金能保证租借资产有稳定收入(邹宜民,1999)。这部分收入作为全村的福利保障,在村社区中受到认可,也相对易于监督。

其次在于,以社会性合约作为底线确定的村财底盘,至多只能维持村民的现有福利,至于社区进一步发展的资金将以何种方式筹集,进而社区新的公共空间如何再建构,这里的关键问题,是村政组织是否能够发展成为“村政”与“民企”的合作体系,以处理好社区内分散化的经济资本如何向社区公共事业投入、新的公共资源和“公共财产”如何聚集、新的公共权威又如何树立等一系列问题(折晓叶、陈婴婴,2004)。

(三)末次合同中的机会主义

塘村以福利需求为根据界定的产权,最终作为村企商定的结果,以“协议书”的正式文本形式签署,并由镇政府存档加以确认,具有法定意义。并且,这一文本是对集体制产权的一次历史性清算和确认,又具有“末次合同”的意义。“末次合同”既是对事中形成的事实上的产权的一个法定默认,又带有讨价还价的谈判过程所提供的届时机遇,因而其缔结过程类似于一次“末次博弈”,事中被“排他”在边缘的村集体,这时候反倒可以以法人所有权者的身份出场博弈。虽然较量是无声的,但是,“出场”就意味着提供了变量,增加了预期,制造了机会。

作为处置集体产权的“最后一次晚餐”,改制中包含的机会主义欲望似乎是显而易见的,这从大量有关批评和揭露中可见一斑,例如,企业经营者在清产核资中对资产的隐匿和分割,致使集体资产隐性流失;官员与经营者“合谋”欺骗政府和集体,地方官员事后寻租,双方恶意串通,弄虚作假,以各种名目侵占集体资产;转让双方串通故意压低底价成交,等等。这很类似于“一次博弈”或“末次博弈”中的“一锤子买卖”:如果双方认为他们的交易是一次性的或最后一次的,那么未来收益的损失就可能微不足道,在这种情况下,违约的成本似乎就十分的低,从而双方违约的概率就十分的大。

那么,发生在村庄共同体内部的“末次合同”安排,会不会真的也是一次“末次博弈”呢?在村社区,改制虽然可以看作是处置集体产权的最后一次博弈,但是仍然受到社会性合约的无声监督,受到社会期待的

潜在约束,并没有表现出“末次博弈”的完整特点,只不过变成社区“重复博弈”中的一个关键性场次。严格地说,发生在村社区共同体内部的博弈几乎没有“一次性”的和“最终性”的,长时段的共同生活使任何一种博弈都“嵌入”于相对稳定的社会关系网络之中,人们的思维和决策受到制度文化模式的支配,很难做出为村里人不耻的赤裸裸的机会主义选择。当社区还是乡镇企业赖以生存的母体时,即便企业转为私营,企业家仍然要十分重视自己的信誉和声誉,因为他在留有自己和家人根基的熟人社会中,始终进行的是一个重复的博弈,要想得到社区持续性的合作,他必须拥有“兑现承诺”的良好声誉,必须对自己的机会主义行为有所限制,这正是社会性合约的延伸效应起作用的结果。

但是,社会性合约毕竟是由当事人之间的人际关系来维持的,塘村书记可以在企业产权归自己家庭时,仍对村民和村组织做出恪守“不解雇职工”,“有钱还投资村里建设”等在先前合约还对他起作用的情况下所做的种种承诺。这样做似乎不完全是个人的道德操守问题,其透露出的是村社区对他个人的社会期待。这种社会期待对这样的权威人物尚具有约束力,他们在位期间一般不会轻易改辙,但这种“承诺”嵌入于所做个人与社区的人格化的社会关系网络之中,一旦这种关系解构或者断裂,由于没有制度化的保证,这种人格承诺对其后继者的约束就值得大打问号了。我们发现一些相似的例子,在苏南另一个大型村办集体企业改制时,村民出让股权时得到时任董事长和总经理的承诺:只要企业存在,就要保证他们的就业机会,并以他们在职期间工资的9%为限,为他们购买养老保险(公司支付7%,个人支付2%)。不幸的是,时隔不久这位董事长去世,他儿子接替职位后,出于提高效率和管理的需要,首先改变的即是用人用工制度,不再承诺保障村民就业。当公司外聘人员的优厚待遇引起一些本地职工的不满和反抗时,公司加快了置换企业职工的速度,首批42名够一定年龄的村民职工被辞退,其中未到退休年龄的,每月发给300—400元生活费,待达到退休年龄后再办理正式退休手续。之后,还陆续采用“一次性买断工龄”的办法清退不适应公司需要的本地职工(王红领,2000)。

这时,改制所引发的机会主义行为将不可避免地爆发,这正是塘村等诸多改制村庄存在的潜在危机,也是近年来改制地区清退职工诉讼案逐渐上升,基层政权组织财政严重萎缩等问题的成因之一,这个问题同样也是改制设计者——地方政府面临的严峻社会问题。

六、结束语

我们从考察一项集体产权遭遇反复界定的过程中,提出了集体产权其实是一种社会性合约的看法,并且探讨了这种合约对于界定产权关系的有限作用。从中可以得出如下一些初步结论。

改制即以私有化的方式明晰产权,这是否企业改革的关键所在,理论界已经有“产权还是市场重要”之争。不过,这些争论首先是以肯定内部“产权明晰”和外部“市场充分竞争”都是企业改革的必要条件为前提,只不过存疑于孰重孰轻的问题,并没有涉及到在解决这个悖论问题中产权单位内部是否具有处理问题的能力,譬如,社区的互惠规则、平衡机制和合作能力等是否也是构成“激励”和“效率”以及解决冲突的要素,等等。其实,由互利互惠规则和逻辑串起的“互惠链”,现实地维持着社区内的产权秩序。在政策推动改制之前,产权在塘村这样发展水平较高的集体制村庄中并不是社区问题的核心或关键,就是说,社区用习俗和惯例有可能比较好地解决自己的产权问题,而由外力推动,自上而下用统一政策一致性地处理产权问题,则有可能破坏这种平衡,从而使产权问题真正突现出来。

社会性合约反映的是一种社会和谐秩序,但它既不是某种有意识设计的制度,也不是社会关系的自然表达,而是特定行动关系协调的产物。作为一种非正式制度和过程,它与“集体经济”政策和“共同富裕”意识形态等正式制度相互依存。这二者之间的关系接近于斯科特所描述的共生关系(参见斯科特,2004/1998:425),仅仅依靠简单的政策和意识形态话语本身并不能建立可以正常运作的社会秩序,它们在很大程度上依赖或寄生于非正式的社会性合约;同时,没有政策和制度环境的支持,处于行动关系中的社会性合约也难以自我创造和维持,因而,在制度环境发生急剧变化时,社会性合约对产权的界定作用就是十分有限的。

在市场合约不完备的情况下,社会性合约有可能比较好地处理和解决内部的合作问题和产权冲突,也具有维护集体产权底线的作用。从塘村改制的经历来看,以政策确立的所谓“集体产权”,实际上是依赖这种社会性合约维持的。在以行政力量推动改制时,如果只以制度设计替代非正式互惠规则和逻辑而不充分考虑到社会性合约的延伸或替

代问题,将会给社区的持续发展带来严重问题。特别是对于像塘村这样原本企业经营绩效好,村内公益事业发展水平高的社区共同体来说,以外部行政方式和政策规定打断原有的利益平衡机制时,就不能够只偏重于保障经济合约的明晰和企业经营者的权益,也必须以制度化的民主公平的方式留住村民应得的长久利益,以便弥补“硬性”的市场合约对“软性”的社会性合约的消解。否则,问题看似明晰了简单了,却有可能在公共空间形成既没有正式制度安排又破坏了社会性合约的真实状态,使社区公共利益的获得成为大问题。可以看到,在这种情形下,社区利益的维持已经具有更大的不确定性,只能依靠当事人之间个别的更加软性的人际关系。改制后,塘村在经历村委会主任的换届选举前,曾发生过全体党员“抗上”事件,他们反对上级政府以行政方式提前换下村主任的做法,执意推选原主任,其中潜藏的一个原因,就是原主任与公司董事长是“连襟”,村民预期他通过这种亲戚关系,会比较容易向改私后的公司为村里要钱。这种预期较之原来由社区共同体关系网络的合法性机制提供的预期,其不确定性要大得多。

社区“集体制”所具有的社会合约规定性,使其产权成分并不都是市场合约性的,还包含有“成员共有权”、“平均权”和“人权”等社会关系成分,因而我们并不能把集体产权当作一个简单的经济问题来处理。在处置集体产权时,不能只遵循经济法法则的逻辑,还须遵从社会关系法则的逻辑,否则不但不能真正解决集体制的弊端,也难以找到改私后解决公共问题,维持共同体生存和发展的替代方案。改私是一个对共同体成员强制性“排他”的过程,在将集体产权明晰到经营者个人私有时,如果不能公正地处理如何排除原始产权主体——全体村民的权利问题,使社区丧失公共积累和公共财政能力,无力重建新的公共空间,不能满足成员的公共需求,就会使这种产权安排与其嵌入其中的社会关系网络发生撕裂,从而导致高昂的讨还成本。一旦公共问题突出起来,社区成员对公共产权的共识就会发生变化,对原有公共产权的追索和清算,就可能成为一个新的产权难题。

在社会性合约存在并发挥作用的情况下,村社区内的不“理性”行为是有可能大量存在,并被合理维持的,因为产权问题受到社会性合约的调节和抑制。例如,改制时,村民对自己的就业权利是否得到保障的关心远胜过对占不占有股份、占有多少股份的关心。村民们因自己拥有的“集体”名份,追究的不是企业究竟创利多少,归属村民的比例是否

合理,而是个人的收入和福利是不是逐年提高并且达到当地较高水平;他们在产权变动时计较的不是企业资产自己有没有份,而是有没有按规矩维持已经得到承诺的收入和福利。村民是以这样一种理性逻辑来计算自己的利益的:他们以土地交换的非农机会,只有通过在企业就业才能实现,只要保障他们的就业权利,他们就不反对改制;他们的非农收益,只有在企业保证赢利的前提下才能持续地获得,只要能使企业赢利并以福利的形式分享部分收益,他们就不反对经营者个人拥有企业。只有当这两种权利遭到侵害时,他们才会重新追究自己作为集体成员的权利,产权问题才会真正突出和激化起来。

参考文献:

- 财政部清产核资办公室,1998《全国集体企业产权界定案例》,北京:改革出版社。
- 陈剑波,2000,《制度变迁与乡村非正规制度》,《经济研究》第1期。
- 党国英,1998,《论农村集体产权》,《中国农村观察》第2期。
- 哈特,1998,《企业、合同与财务结构》,费方域译,上海:三联书店、上海人民出版社。
- 郝思恭,1992,《乡镇企业的产权与发展战略》,太原:山西人民出版社。
- 胡晓翔,1998,《民营化逻辑与乡镇企业改制》,http://www.econ.jufe.edu.cn/student/classweb/98dc/fctd/fdcl4.htm
- 黄宗智,1993,《中国研究的规范认识危机——社会经济史中的悖论现象》,《史学理论研究》第1期。
- ,2005,《认识中国——走向从实践出发的社会科学和理论》,《中国社会科学》第1期。
- 焦斌龙,2000,《中国企业家人力资本:形成、定价与配置》,北京:经济科学出版社。
- 孔祥俊,1996,《中国集体企业制度创新》,北京:中国方正出版社。
- 科斯、阿尔钦、诺斯等,1994《财产权利与制度变迁》,刘守英等译,上海:三联书店。
- 李贵卿,1999,《对乡村集体企业产权制度改革若干问题的思考》,《中国软科学》第4期。
- 林毅夫、蔡昉、李周,1997,《充分信息与国有企业改革》,上海:三联书店、上海人民出版社。
- 刘剑星,2004,《事实合同新说——王泽鉴〈事实上之契约关系〉读后》,http://www.law-walker.net/detail.asp?id
- 刘尚希,1998,《苏南案例:乡镇企业与政府关系的重构》,《湖北财税:理论版》第18期。
- 刘世定,1995a,《乡镇企业发展中对非正式社会关系的利用》,《改革》第2期。
- ,1995b,《顺德市企业资产所有权主体结构的变革》,《改革》第6期。
- ,1996,《占有制度的三个维度及占有认定机制——以乡镇企业为例》,《社区研究与社会发展》,天津:天津人民出版社。
- ,1999a,《科斯悖论和当事者对产权的认知》,《社会学研究》第2期。
- ,1999b,《嵌入性与关系合同》,《社会学研究》第4期。
- ,2003,《占有、认知与人际关系》,北京:华夏出版社。
- 卢梭,1982,《社会契约论》,北京:商务印书馆。

- 毛丹、张志敏、冯钢, 2002《后乡镇企业时期的村社区建设》,《社会学研究》第6期。
- 毛科军, 1993,《中国农村产权制度研究》,太原:山西经济出版社。
- 迈克尔·莱斯诺夫, 2004,《社会契约论》,南京:江苏人民出版社。
- 诺斯、道格拉斯等, 1994,《制度、制度变迁与经济绩效》,刘守英译,上海:三联书店。
- 彭玉生, 2002,《中国的村镇工业公司:所有权、公司治理与市场监管》,《清华社会学评论》第1期。
- 平萍, 2004,《站在改革的下一个十字路口:产权、充分信息与市场环境——对国有企业制度安排的研究述评》,《开放时代》第6期。
- 青木昌彦, 2001,《比较制度分析》,上海:远东出版社。
- 青木昌彦、钱颖一主编, 1995《转轨经济中的公司治理结构》,北京:中国经济出版社。
- 邱泽奇, 1999,《乡镇企业改制与地方权威主义的终结》,《社会学研究》第3期。
- 詹姆斯·C. 斯科特, 2004/1998,《国家的视角》,王晓毅译,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。
- 孙立平, 2002,《实践社会学与市场转型》,《中国社会科学》第5期。
- 唐跃军, 2002,《转轨经济中内部人控制分析》,《国际经济合作》第2期。
- 涂尔干, 2000,《社会分工论》,渠东译,北京:三联书店。
- 王红领, 2000,《委托人“政府化”与“非正式化”对企业治理结构的影响》,《经济研究》第7期。
- 王元才等, 1995,《乡镇企业产权制度改革》,重庆:重庆出版社。
- 温铁军, 1997,《乡镇企业资产的来源及其改制中的相关原则》, <http://www.chinaelections.org/readnews.asp?newsid=%7B284FDC54-5C7E-48F0-9561-1AAFE58C65C%7D>
- , 2001,《重新解读我国农村的制度变迁》,《天涯》第2期。
- 谢作诗、杨绍江, 2002,《集体企业改制为何主选公司制》,《经济学消息报》4月26日。
- 许经勇、任柏强, 2001,《对我国乡镇企业产权制度的深层思考》,《经济纵横》第10期。
- 阎洪生, 1995,《乡镇企业产权制度改革研究》,沈阳:东北大学出版社。
- 姚洋, 2000,《政府角色定位与企业改制成败》,《经济研究》第1期。
- 张建国, 1998,《集体股退出企业》,《中国资产新闻》5月20日。
- 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。
- 张军、冯曲, 2000,《集体所有制乡镇企业改制的分析框架》,《经济研究》第8期。
- 张维迎, 1995,《企业的企业家——契约理论》,上海:三联书店、上海人民出版社。
- , 1999,《企业理论与中国企业改革》,北京:北京大学出版社。
- 张小军, 2004,《象征地权与文化经济》,《中国社会科学》第3期。
- 张晓山, 1996,《走向市场:农村的制度变迁与组织创新》,北京:经济管理出版社。
- , 1999,《乡镇企业改制后引发的几个问题》,《浙江社会科学》第5期。
- 折晓叶, 1996,《村庄边界的多元化——经济边界开放与社会边界封闭的冲突与共生》,《中国社会科学》第3期。
- , 1997,《村庄的再造——一个“超级村庄”的社会变迁》,北京:中国社会科学出版社。
- 折晓叶、陈婴婴, 2000a,《产权选择中的“结构—主体”关系》,《社会学研究》第5期。
- , 2000b,《社区的实践——“超级村庄”发展历程》,杭州:浙江人民出版社。

- , 2004.《资本怎样运作——对改制中资本能动性的社会学分析》,《中国社会科学》第4期。
- 周其仁, 1987,《农民、市场和制度创新》,《经济研究》第1期。
- , 1996a,《市场里的企业: 一个人力资本与非人力资本的特别合约》,《经济研究》第6期。
- , 1996b,《人力资本的产权特征》,《财经》第3期。
- , 2002,《产权与制度变迁: 中国改革的经验研究》,北京: 社会科学文献出版社。
- 周雪光, 1999,《西方社会学关于中国组织与制度变迁研究状况述评》,《社会学研究》第4期。
- , 2003,《组织社会学十讲》,北京: 社会科学文献出版社。
- , 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。
- 祝瑞洪等, 1999,《关于苏南模式产权结构转型中的几个问题》,《镇江学刊》第3期。
- 邹宜民, 1999,《苏南乡镇企业改制的思考》,《经济研究》第3期。
- Granovetter, Mark & Richard Swedberg 1992 *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press.
- Lin, Nan & Chih-Jou Chen 1999 *Local Elites as Officials and Owners: Shareholding and Property Right in Daqizhuang, Property Rights and Economic Reform in China*. Stanford: Stanford University Press.
- Nee, Victor & Sijin Su 1995, "Institutions, Social Ties, and Commitment in China's Corporatist Transformation." In John McMillan (ed.), *Reforming Asian Socialism: The Growth of Market Institutions*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Oi, Jean C. & Andrew G. Walder (eds.) 1999, *Property Rights and Economic Reform in China*. Stanford: Stanford University Press.
- Smelser, Neil J. & Richard Swedberg (eds.) 1990, *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- 1994 *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg, Richard 1993, *Explorations in Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Yushen, Peng 2004, "Kinship Networks and Entrepreneurs in China's Transitional Economy." *American Journal of Sociology* Vol. 109, No. 5. Chicago: Chicago University Press.

作者单位: 中国社会科学院社会学研究所
责任编辑: 张宛丽

PAPER

Defining the Property Rights in the Context of Township and Village
Collective Enterprises *Zhe Xiaoye & Chen Yingying* 1

Abstract As an important part of social life in the history of economic development, defining the property rights is a process of interactions between concerned parties to reach or change an agreement or contract on the nature of the property rights. The experience in changing the ownership of township and village collective enterprises (TVEs) in contemporary China since the mid 1990s demonstrates that the public property in these enterprises is defined largely by social factors, instead of market forces. To be more specific, the social contract regarding the nature of the property rights in these enterprises is neither an institution consciously designed nor a spontaneous consequence of social relationships. Rather, it results from the integration of social interactions in the economic development of rural areas, and it reflects public efforts to reach a harmonious social order. The contract thus formed functions to soften tensions on property-related issues and foster cooperation in rural communities when the market-based and market-oriented contract is still under construction. However, the role of this kind of contract seems to be limited when dramatic transformation in the institutional environment of rural communities occurs. On the other hand, if the government, in pushing forward its property rights reforms, replaces the social contract of the property rights in TVEs with deliberately institutionalized systems without properly considering how the functions of the former are to be continued or substituted, the sustainable development of rural communities might be at stake.

Pressure for Changes: Central-local interactions in rural tax-for-fee reform
..... *Li, Linda Chelan & Wu Licai* 44

Abstract: The rural “tax-for-fee” reform was instrumental to the recent wave of central initiatives in resolving the governance crisis in the countryside, through slashing the heavy peasant burden and subsequently local government reform at grassroots levels. Facing the pressure of reforms, grassroots-level governments implemented central directives whilst employing the “tactics of the weak”, in order to save their comers. An “objective”, and often “unintended”, consequence was that the provision of rural public goods was undercut and many township governments had a hard time to maintain day-to-day operation. Events