

中国乡村里的都市工业

李培林

改革开放以来,中国的乡镇企业异军突起,仅用了十几年便创造出与国民经济的产业结构雷同的“第二国民经济体系”,即作者所称的“乡村里的都市工业”。本文探讨了乡镇企业发展如此迅速的原因,在天然的土地社会保障、家庭伦理与组织成本、廉价劳力和创业精神、成本外部化与送礼“艺术”、法人社会等问题的剖析中,以独到的视角阐释了人们普遍关注的诸如“离土不离乡”、血缘关系在乡镇企业中的地位与作用等问题,读来令人耳目一新。

作者:李培林,男,1955年生,中国社会科学院社会学研究所研究员。

中国目前的乡镇企业,就整体而言,已不是历史上那种以农副产品加工为主的乡村工业,它已完全超越了乡村工业加工农副产品的常规发展模式,在行业分工上与城市工业具有很强的“同构性”。近几年,在乡村工业总产值中,重工业产值占到45%以上,而在轻工业产值中,以非农产品为原料的轻工业又占40%以上。乡村工业内部34个行业的产值结构,与全国城市工业产值结构的相似系数高达0.7以上。由于乡镇企业的发展,从1990年开始,在农村社会总产值中,三次产业各自所占的比重,按先后次序排列,也出现了“二一三”的格局,与国民经济的产业结构雷同,从而创造了一个“第二国民经济体系”。正是在这种意义上,我们称乡镇企业是“乡村里的都市工业”,因为它或多或少地还带有“乡土味”。

一、并非偶然的巧合

在我国近二三十年的经济发展中,我们可以观察到这样一个现象,越是经济比较发达的地区,越是经济发展快的地区,乡镇企业产值在该地区社会总产值中所占的比重越大。1993年,广东、江苏、山东、浙江、福建5省的国内生产总值增长速度都大大超过全国平均水平,是国民经济增长的中心区域;同时,这些省份也是乡镇企业较为发达的地区,这5个省乡镇企业的总产值就占到全国乡镇企业总产值的50%左右,乡镇企业总产值在这些省份的社会总产值中占的比重,已经达到30—40%。苏南许多较为发达的县,乡镇企业早已从“半壁江山”发展成“三分天下有其二”。这种现象的出现,决不是一种偶然的巧合。

首先是增长速度上的差异。1980—1992年,乡镇工业与国有工业的增长速度相比较,有5个年份乡镇工业的增长速度比国有工业高出20多个百分点,有4个年份高出10多个百分点。1993年全国全部工业比上年增长21.1%,其中国有工业增长6.4%,乡办工业增长41.3%,差距是十分明显的。

由于自1980年以来,国有工业增长速度一直大大低于全国工业增长的平均水平,因而造

成国有工业产值在全国工业总产值中的比重逐年下降,1980年占76%,1985年占64%,1990年占54.5%,1992年占48.4%,差不多每隔5年所占的比重下降10个百分点,1992年这种下降趋势开始加速,当年下降4.4个百分点。与此同时,乡镇工业产值在全国工业总产值中的比重却逐年上升,1980年占10%,1985年占19%,1990年占29.7%,1992年占34.4%,差不多每隔5年上升10个百分点,1992年当年就上升3.6个百分点。国务院研究室根据近10年各类经济成分各自的平均增长情况建立时间序列模型预测,如果滤除各种非正常因素和经济不发生大的波动,90年代国有工业年平均增长7%,集体工业15.7%,个体工业22%，“三资”及其他工业31.9%。按此速度,到2000年,在工业总产值中,国有工业占29%,集体工业占41.3%,个体工业占10.7%，“三资”及其他工业占19%。^①由于集体工业和个体工业中的绝大部分、“三资”及其他工业中的很大一部分都是乡镇企业,所以到本世纪末,单从产值比重上来看,乡镇企业就不仅是国民经济的重要支柱,而且是主要支柱。当然,国有企业仍然掌握着能源、铁路、航空、邮电通讯等主要的经济命脉,这是政府保持有效的宏观调控能力所必须的。但是,为了吸引多方资金发展“瓶颈”产业,促使形成更充分的竞争局面,这些领域中的高度垄断和进入退出壁垒迟早也会松动。

乡镇企业的发展速度之所以这样快,成为新的“增长中心”,主要是因为乡镇企业的总体经济效益相对来说较好,成为新的“利润中心”,而且乡镇企业的发展和地方政府的利益联系更为直接,因而受到地方政府的大力扶持。

1993年,全国152万个乡村两级企业,亏损的有5.3万个,占3%(其中乡办企业17.88万个,亏损的1.77万个,占9%),而全国7.16万个独立核算的国有企业中,亏损的2.17万个,占30%。由于从1993年7月1日起,国家开始实行参照国际标准制定的新的《企业财务通则》和《企业会计准则》,要求把长期借款利息、奖金、福利费、坏帐损失、亏损挂帐以及增加的折旧费、技术开发费等等全部计入成本,从而使预算内国有企业原来的潜亏大部分转化为明亏,到1994年年中,国有企业按企业个数计算的亏损面,已经达到50%左右。即便是按企业利润计算,1993年国有亏损企业的亏损额为485.96亿元,相当于国有盈利企业利润1283.51亿元的37%,同年乡村两级企业的亏损额为49.3亿元,相当于乡村企业利润976亿元的5%(其中乡办亏损企业的亏损额为25.1亿元,相当于乡办盈利企业利润317.32亿元的7%)。1994年,在一些地区,甚至出现了预算内国有企业盈亏相抵,产生净亏损的严重局面,这是前所未有的警号。有的学者认为,国有企业亏损的大多是中小企业,情况并没有那么严重,但这种判断并没有非常充分的根据,1988—1993年,预算内国有大中型企业平均每年增亏47.4%,其亏损额占全部工业亏损额的比重也由1990年的54.1%提高到1993年的61.3%。

此外,乡镇企业产值比重高的地区往往也就是工业经济综合效益较好的地区。1993年,根据对全国乡及乡以上独立核算工业企业的分析,以产品销售率、资金利税率、成本费用利润率、劳动生产率、流动资产周转次数和增价值率等6个参数计算的工业经济效益综合指数,全国平均为91.61,除去上海和北京两个直辖市,超出全国工业经济效益平均水平的省区有:云南(综合指数为163.39)、广东(114.15)、广西(111.80)、福建(105.64)、江苏(99.34)、山东(98.66)。其中,除了云南由于高利润的烟草工业比重大,有很多不可比因素外,其他省区的工业经济效益水平与这些地区乡镇企业和其他非国有企业所占的比重高有非常密切的关系。

① 王梦平等:《我国所有制结构变革趋势与对策》(下),《管理世界》1994年第1期,第129页。

乡镇企业和国有企业的差别还可以从生产过程中看到。国有企业往往是先制定生产增长计划,然后是努力完成增长目标和寻找销售市场,而一旦产品滞销,造成亏损,也只能继续经营,维持运转。乡镇企业多半是以销定产的,生产的第一步就是“接单”,即接受产品的购买订单,如果没有足够的订单,就要控制生产规模,把剩余生产能力用于新产品的开发和转产,在市场发生变化出现产品滞销和亏损时,企业的关、停、并、转是必然的。另外,与国有企业相比,乡镇企业可以把更多的利润份额作为企业的自有资金,用于积累和扩大再生产,正是由于利润目标和积累能力这两个重要优势,使乡镇企业的产品和设备的更新能力、对市场的应变能力以及向高利润产业的转移能力都要高得多,因而市场竞争力也更为强劲。尽管人们可以笼统地说,企业的目标应当是满足人们物质生活和文化生活需求,但具体到现实,就立刻看出了差别,自给自足的小农经济是为了自身消费而生产,产品经济是为了完成计划和实现产值目标(政绩)而生产,市场经济是为了获得销售收入和利润而生产。日本著名经济学家、兴业银行顾问小林实先生在考察了中国企业、特别是乡镇企业之后,认为“中国城市中没有经营者,农村中有经营者”。^①这虽然有些言过其实,但却反映了一个重要问题。

乡镇企业从一开始就是作为具有独立经济利益的行为主体而存在的,从这一点来说,它更接近于承担一切经营风险的预算约束较硬的市场主体。

二、天然的土地社会保障

乡镇企业是农民兴办的企业,所以从一开始,乡镇企业就与土地和农业有着千丝万缕的关系。费孝通先生曾把处于初期阶段的乡镇企业称为“草根工业”,这一方面说明了乡镇企业所具有的“野火烧不尽,春风吹又生”的顽强生命力,另一方面也说明了这种生命力的最初源泉在于和“土地”的联系。

在中国,农民的职业是天生的、既予的,而不是选择的。在这方面,农民和市民是有巨大差别的。对于市民来说,职业首先是选择的结果,每一位市民从孩提时代就开始了对未来职业的憧憬,即便是在高度集中的计划经济体制下,学生毕业后的工作分配主要表现为一种制度安排,但从这种制度安排原则上直接与学生选择的专业相联系来说,它仍然可以说是一种个人选择的结果,尽管这种选择结果在计划体制下是难以变动的。农民则完全不同,大多数农民的子弟从少年时代就开始介入农业劳动,学习务农的本领,农民子弟通过考取大学和专科学校而选择其他职业的只是极少数,相对于以亿计数的农民来说,只是凤毛麟角。在大多数农民看来,农家子弟继承父业从事农业是一种命运,同时也是社会的既定安排。在所有的关于青年职业选择的社会调查中,还很少有选择农民为职业的,因为农民这种职业是用不着“选择”的。

既然农民的职业并非选择的结果,因而也就用不着有“失业”的担心。所以说,尽管目前中国农村中存在着以亿计数的农业剩余劳动力,但并没有严格意义上的“失业”。

那些较早实现经济起飞的西方国家,其必须经历的资本原始积累阶段几乎都无一例外地对农民的剥夺,特别是对土地的剥夺为起点的。这是一个血与火交织的痛苦过程,付出的代价也是巨大的。西欧各国为完成资本原始积累,都花了100多年的时间,其间充满着动荡和只有那个时代才可能承受的尖锐的阶级对抗。日本在明治维新以后,仅用了30年的时间就完成了资本原始积累阶段,但缩短过渡时间所依赖的是对农民更严厉的剥夺以及东方人在那个时

^① 参见姜波:《中国干得非常出色:日本著名中国问题专家小林实访谈录》,《经济日报》1992年11月1日。

代对压迫的忍耐力。直到目前,仍有一些所谓的现代化理论专家,不顾时代的变化,把这种血与火的资本原始积累过程视为启动农村现代化的铁律。

中国乡镇企业的“异军突起”以及它在农村社会结构转型中扮演的重要角色可能是世界现代化道路中出现的新经验。中国的乡镇企业之所以能够得到顺利发展,中国农村社会结构在急剧的变动过程中,之所以没有出现大的动荡和激烈的社会冲突,在很大程度上得益于乡镇企业巧妙地运用了“农民的职业是既予的、农民没有失业”这一维持乡土社会稳定的“传统规则”,通过与农业和乡村的经济社会交换使农业和土地成为乡镇企业工人的生活就业保障,从而为农村社会结构转型提供了一种稳定机制。

我们在阐述中国国有企业组织创新问题时就指出,中国的国有企业不仅仅是一个经济组织,它同时也是一个生活单位和社会政治组织,是一个单位化的大家庭,它要为维护社会稳定承担重要的责任,并因此而付出高额的代价,因而社会保障的责任完全由企业自己来承担,大大增加了企业运转的成本,从而影响了企业的效率和效益。^① 乡镇企业则不然,它的工人绝大多数在农村都有“责任田”或“口粮田”,农业和土地不仅为乡镇企业职工的生活提供了一部分稳定的收入(或者只是口粮),更重要的是成为乡镇企业工人的生活就业保障,使他们在企业倒闭时有了一种退路,一个在重新就业之前的“避风港”,不至于完全“失业”,这样亏损企业的破产倒闭也没有“功能上的障碍”。据中国社会科学院经济研究所在80年代中后期对山西省原平县9个乡镇企业104名职工所进行的问卷调查,80.8%的乡镇企业职工家庭的耕地全部由自家经营;5.8%的户是大部分自家经营,小部分转包他人;而大部分转包他人和全部转包他人的仅占3.9%。^② 1992年,当我们在不同经济区域的乡镇企业个案调查中对这一结果进行印证时,竟惊奇地发现,尽管近些年来农业劳动力转移量和土地耕作的集约化程度有了较大提高,但只在少数乡镇企业特别强大的地方,农业耕作已完全由农村企业集团的“农业车间”来承担(如天津大邱庄、浙江萧山航民村、江苏江阴华西村、山东牟平新牟里、广东宝安万丰村等),就总体来说,乡镇企业对土地的依赖程度仍然很高。全国每年都有一批亏损的乡镇企业自生自灭,土地就成为这些企业职工“失业保险”。

在这方面,乡镇企业与出于一种国防战略而从城市迁入农村的“三线”企业有着本质的不同。“三线”企业对于它所迁入的传统农村区域来说,完全是一种“陌生物”,是“外来的”,它与近在咫尺的农村存在着难以逾越的制度屏障。50年代到70年代的30年中,国家工业建设的重点曾放在中部和西部之间的走廊地带,从内蒙古经陕西、甘肃到四川,投资达3700亿元,建成了9条铁路和几千个大中型国有企业,但是这些企业却并没有成为这些地区农村经济发展的启动力量。它们成为独立于周围社区系统的“小王国”,而且成了一些在社会生活各方面力求自给自足的封闭性单位。这些企业和其所处社区的隔绝状态,费孝通先生称之为“人文生态失调”。^③ 在这种失调的人文生态中,“三线”企业的生存和发展步履维艰,因为要耗费很大的精力、人力和财力来“企业办社会”,从而付出比通常高得多的成本。乡镇企业则不同,对于它所处的社区来说,它不是外部强制注入的,而是内部主动创造的,它与乡村社区生活是融为一体的。

农民是天生的无需选择的职业,这本是乡土社会的“传统规则”(当然从一定意义说,也是现代社会里存在的“传统规则”),但乡镇企业通过经济社会交换使这种“传统规则”变成向新体

① 李培林等著:《转型中的中国企业:国有企业组织创新论》,山东人民出版社1992年版,第95页。

② 中国社会科学院经济学研究所编:《中国乡镇企业的经济发展和经济体制》,中国经济出版社1987年版,第242页。

③ 费孝通:《从沿海到边区的考察》,上海人民出版社1990年版,第187页。

制结构转变的稳定机制。从这里我们也可以看到,一些持传统——现代二分法的激进的现代化理论家在对“传统”的认识上是何等的偏颇,他们不理解传统在本质上是蕴含着过去、现在和将来的动态积淀过程,某些“传统要素”可以通过经济社会交换而成为向新体制结构过渡的稳定因素,而不像他们所说的那样全都是障碍。

三、家庭伦理与组织成本

乡镇企业是建立在乡村社区中的,对乡村社会关系起重要作用的血缘和地缘关系对乡镇企业的组织也有非常重要的影响。在那些集体经济相对薄弱和历史上以家庭为单位的小工商业较为发展的地区,家族关系在乡镇企业的组织中起着至关重要的作用,特别是在农民的个体、联户和私营企业中,更是这样。企业的领导往往扮演着老板和家的双重角色,企业中的会计、推销员、司机等关键人员也大多与企业老板有亲缘关系,尤其是会计一职,多半是直系亲属(小企业往往是妻子或女儿,稍大一些的企业可能是儿媳等)。在企业的人际关系中,人们很难把业缘关系和血缘、地缘关系截然分开,很多企业本身就是一个扩大了的家庭。

在乡村的民间金融活动中,私人借贷成为企业间筹措资金的重要方式,而这种私人借贷又往往经由“钱中”或“银背”来引线搭桥,借贷双方甚至可以互不见面,全凭中介人的人情信誉,对违约起制约作用的是信誉的损毁和以命相争。但在乡土社会中,人情信用就像银行信用一样有效。乡镇企业的这种乡土性特征和企业的启动资金的来源有重要关系,但企业的启动资金重要来源于家庭资产的转移、家庭成员的个人积累或家族、乡亲之间的借贷时,血缘关系和地缘关系就会同财产关系一道移植到企业的组织构造中。

村办集体企业的产权关系是最富有说明意义的。人们通常认为,村办集体企业与城市集体企业、起码与乡办集体企业在产权关系上是一样的,都属于集体所有制,其实不然。村办企业产权的外部边界基本上是清楚的,至少在村民们自己看来是这样,它是属于全体村民的共同财产,从整体财产来说,它是具有排他性的,尽管其产权的内部划分并不像合伙、合股企业那样清楚。典型的例子就是村办企业中的“本村人”与来做工的“外村人”之间的差别。本村人把村办企业视为“自己村里的”,有自己的一份,而且他也可以直接或间接地从村办企业增加的利润中获得相应的好处,而外村人只是来打工的,除了工资(可能还有奖金)别无他求。尽管大部分农民还没有现代的产权边界观念,但他们确有反映类似观念的朴素语言。当我们分析调查中的录音资料时,发现农民最经常使用的反映产权归属的术语就是“我们”和“他们”,如“我们村的企业”,“我们创办的”,“我们自己买的设备”,“我们按规定给国家纳税”,“他们是来打工的”,“她们住在我们原来的房子”,等等。说这些话的人可能并未直接参加企业的创办,现在也并未在企业里工作。村办企业中“我们”和“他们”之间的差别比本村人中务农者和务工者之间的差别还要大,因为人们划分“我们”和“他们”,不是以职业,而是以生活圈子和财产权利为边界。

在城市的区和街道中生活的人,他们对区办和街道办的集体企业是没有这种产权归属观念的。就是在这些企业中工作的职工,与企业产权也没有必然的联系,在本街道职工和外来职工之间,也不存在产权归属观念上的“我们”和“他们”的区别。至于乡办镇办的集体企业,在产权关系上已与城市集体企业没有什么重要区别,其产权的外部边界是和社区行政权力的权限边界基本重合的,产权的排他性重要表现为社区“块块经济”的利益独立性,只不过农村社区政府的利益独立性程度要比城市社区政府高得多。但这种“排他性”已与真正的法律意义上的排他性相去甚远。

乡镇企业中仍然是一个“互识社会”，在那里，家庭伦理范畴的人情交换往往同经济交换同样的重要。人情就是一种“信用卡”，人情的信用不是依靠文字契约建立的，而是通过相互默契的行为准则产生的。对于互识社会的人们来说，人情的信用比签字画押更可靠，因为文字是可以变动的，而人情是铭刻在心上的。在乡镇企业中，职工的忠诚往往不是依靠“科层制”的监督系统来保证，而是靠移植的家庭伦理的规则来保证。

乡镇企业中的人情交换取决于信任和承诺。在乡土社会中，这种承诺是无需用文字来规定的，交换者的身分就是承诺的担保。乡镇企业也仍然是一个身分的等级系统，每个人的身分都有固定的位置，所代表的承诺价值也是不一样的。在日常生活领域，承诺的担保是因身分而产生的人情、面子、名誉，在经济领域，承诺的担保是家庭的财产和生活的命运，在政治领域，承诺的担保是因身分而产生的权力。乡镇企业的这种人情关系也扩大到企业外部，人们常常会发现乡镇企业中设有一些“权力股”或“人情股”，是用来无偿地或廉价地送给一些携有“身分”的人的。这种身分本身就代表着一种承诺：他可以弄到贷款，可以减免税收，可以为企业主持“公道”，或者只是可以使企业省去一些日常经营中的“麻烦”。

乡镇企业移植家庭伦理规则作为组织规范，并不是因为乡镇企业的经营者比其他企业经营经营者更多情善感和富有人情味，也不仅仅是因为他们由于知识背景的限制而缺乏现代的组织观念和经济理性，而是因为乡镇企业中建立科层制规范的设计、监督成本是很高的，刚脱离土地进入企业的工人对这种规范也需要一个适应的过程，而把现成的家庭、家族伦理规范移植到企业中，就能大大降低组织成本，刚刚转化成工人的农民对这种规范也十分熟悉，有遵从的习惯，不需要各种复杂的科室机构来保证企业的正常运转。这种对组织成本的节约，尽管是一种非常“传统”的办法，但事实上却成为乡镇企业竞争力的来源之一。当然，这种办法也不总是有效的，当乡镇企业（尤其是村办企业）发展到一定阶段，特别是第一代创始人去世或离职以后，往往会出现各种纠纷、摩擦和冲突，组织成本就会成倍增加，这时乡镇企业的组织创新就是不可避免的了。

四、廉价劳力和创业精神

无论是从企业的资本规模、技术设备水平还是企业职工的文化素质来看，乡镇企业都处于劣势，但是乡镇企业的劳动成本低这一优势成为对其劣势的重要补偿。1980年，国有工业职工年平均工资是852元，集体工业职工年平均工资是622元，其中乡镇企业职工的平均工资只有398元，与国有工业职工的平均工资相差454元。十几年过去了，乡镇企业的资本已经相当雄厚，自有资金和流动资金相对来说也更为充裕，乡镇企业在分配上的自主权一般来说也比国有企业大得多，但乡镇企业仍然保持着劳动成本低的优势。1993年，全国职工年平均工资是3236元，其中国有单位职工年平均工资是3441元，城镇集体单位职工年平均工资是2436元，“三资”及其他单位是5215元，而乡镇企业职工年平均工资只有2078元，与国有单位职工的平均工资相差1158元。此外，乡镇企业职工工资以外的奖金和各种津贴相当于工资的比重也要比国有企业小，当然乡镇企业中的分红另当别论，因为那已不是劳动收益，而是资本收益。

这些也还不是问题的真实所在，因为美国“可口可乐”制造公司能够打入中国市场，“三资”企业能够成为中国市场上的强有力竞争对手，显然并不是因为以工资形式表现的劳动成本低，甚至也不完全是由于技术上的优势。劳动成本还要从另一个方面来考察，这就是企业离退休人员的费用。

乡镇企业是近十几年发展起来的“年轻”企业,企业职工的年龄结构要比国有老企业年轻得多,大多数乡镇企业都几乎没有或只有很少的退休人员,除了在职职工的劳动报酬外,它们退休人员的费用支出要少得多。此外,多数乡镇企业都没有制度化的企业保障,而是依赖于企业职工个人的家庭保障,各种企业职工的保障福利费用支出多半是按一事一议的形式解决,并对数额有严格的限制。国有企业的情况则有很大的不同,1978—1993年,全国国有企业离退休职工占总职工人数的比重已从3%上升到20—30%左右,很多老企业这一比重达到了50%甚至更高;同期,全国职工(国有企业占主要部分)保险福利费用总额(包括职工医疗卫生、丧葬抚恤、生活困难补助、文体体育、集体福利、计划生育、上下班交通、洗理卫生、托儿补助等等)相当于工资总额的比例由13.7%上升到33.3%,而离退休职工保险福利费用占全部职工保险福利费用总额的比例也从22.2%上升到近60%。由于在目前的“企业保障”体制下,离退休职工的一切费用都是列入当年成本的,而不是像在“社会保障”体制下那样从职工保险预付金中支出,这就使国有企业的劳动成本无形中大大增加。如果把乡镇企业的平均工资低、保险福利费用少、离退休人员费用所占比重极少、非生产性人员费用支出少等因素都计算进去,那么乡镇企业的劳动成本大概要比国有企业平均低2~3倍。

现在以在职职工为基数来计算国有企业的劳动生产率是很难说明问题的。从统计数字上看,1993年以当年价格计算的劳动生产率,国有工业是50182元/人·年,乡村集体企业是35407元/人·年,其中乡办企业是46677元/人·年,似乎企业的劳动生产率是随着企业规模的扩大而增长的。但实际上,如果我们把国有企业的1000多万离退休职工列入计算基数的话,国有企业就立刻失去了它在劳动生产率上的优势。

乡镇企业劳动成本和组织成本较低的优势不仅在很大程度上补偿了其在技术和设备水平上的不足,更为重要的是使其具有了较高的资本积累能力。1990—1993年,在短短的三年中,乡镇企业的固定资产原值从2857亿元猛增到6439亿元,增长了约1.3倍,这在工业资本积累史上是十分罕见的;同期,国有工业固定资产净值从8088亿元增加到11121亿元,只增加了37%。现在,乡镇企业资本扩张的触角几乎延伸到除国家高度垄断行业以外的所有经济领域。

但问题在于,乡镇企业为什么能够保持较低的劳动成本而没有与企业职工发生激烈的冲突呢?乡镇企业职工又为何能够容忍低于国有企业老大哥平均工资水平和福利水平的待遇呢?除了企业机制上的差别之外,职工心理是一个重要的因素。我们知道,人们的利益攀比的心理曲线实际上只能以自身社会地位为基线而上下浮动,人们对于与自己的社会地位相差悬殊的阶层,往往只是羡慕、嫉妒、嫉恨或怜悯,而不会去实际地攀比,人们进行利益攀比的只是生活周围的比自己的社会地位稍好一些的阶层,而且还经常以自己过去的情况和生活周围的比自己稍差一些的阶层的情况作为参照。乡镇企业职工的心里都很明白,虽然他们与城市里的工人是同一个职业阶层,但社会身分却不同,有“体制内”和“体制外”的差别,所以他们所能对比的只能是同一体制系统里的人,在农民这个身分系统里,其收入水平和待遇都要属于上游的了。

另一个重要的心理因素是,乡镇企业的职工(特别是村办企业的职工)大多数都把企业视为自己团体的事业,对企业的发展和从中受益有着明确的预期,从而把他们的利益和命运与“他们的”企业联系在一起,不太考虑他们预期的这种“联系”是否有可靠的制度化保证,因为在他们看来,这是改变不了的“群体意识”。正是这种“群体意识”凝成的集体创业精神使乡镇企业职工能够在—个相当长的时期达成—种默契,共同接受低劳动报酬、低消费、高积累率、高劳动强度的状况。在这方面,乡镇集体企业与部分外资企业以及私营企业的情况有很大不同,

后者近年来屡屡发生激烈的劳资纠纷和劳资冲突。

当然,区域性的“小气候”也会造成失常的“攀比心理”和“群体意识”,如个别地区的“造坟运动”、“分割资产”一类的群体行为就是表现。

五、成本外部化与送礼“艺术”

当然,我们也必须指出,乡镇企业的“竞争力”在某些情况下“受益于”市场体制的不完善以及“双轨制”的普遍存在,因为资本和技术实力较强的国有企业受到计划经济体制的束缚,而私营企业、“三资企业”的总体实力又相对较小,在政策上也不像乡镇企业那样受到地方政府的强有力支持,这就使乡镇企业在较长的一段转型期中处于竞争的有利地位。

市场的不完善和竞争的不规范使较早以利润作为经营目标的乡镇企业有可能转移内部成本,把内部成本外部化。

成本外部化在生产领域的典型表现就是制造假冒伪劣产品。制造假冒伪劣产品是企业将其内部成本转移给消费者或其他生产者的重要手段,成本的转移量就等于价实货真产品的成本和假冒伪劣产品的成本之间的差额。这个差额的存在以及对这个差额的追求就是部分乡镇企业生产假冒伪劣产品的驱动力。

制造假冒伪劣产品并不仅仅是乡镇企业的行为,只要制造假冒伪劣产品所付出的代价低于这样做的获利,就为这种企业行为提供了“驱动力”,正如只要在“双轨制”下存在着大量的“租金”(价差、利差、汇差、配额等等),就会产生“寻租”行为一样。但是,在存在这种由体制漏洞造成的“驱动力”时,由于乡镇企业较之国有企业具有更强烈的利润追求倾向,所以在制造假冒伪劣产品上也就更少有顾忌。

然而,通过制造假冒伪劣产品把内部成本外部化的行为与通过“寻租”(如炒房地产)牟取暴利的行为是有所不同的,后者更依赖于权力和权钱的交易。所以,尽管二者都是以不正常的寻利为出发点,但参与炒房地产的多半是有“背景”、有“来头”、有“权力关系”的人,这种人对于制造假冒伪劣产品这种“小儿科”的牟利行为是不屑一顾的,因为他们有条件从事“更为光彩”、“更有气魄”、当然也更有利可图的牟利行为。制造假冒伪劣产品这种“低级的”牟利行为,就留给了“没有见过世面”的农民。

内部成本外部化在销售领域的表现就是送礼和给“回扣”。乡镇企业的推销员多半都要是“送礼”的专家,“送礼”对于他们来说是一门“艺术”,但却是一门谈不上高雅而且还要“装孙子”的艺术。首先要判断准确需要送礼的人选,否则“送礼”会变成“打水漂”;其次,还要“创造”与“受礼”的人选相识的机会;第三,要选择好送礼的时间、地点,使“受礼”者保持“体面”和“尊严”,最好是把礼品说成是“乡亲们的一点心意”;第四,要有对礼品分量的精确计算,太轻了可能会让人不屑一顾,太重了又有“包子打狗”的风险;第五,要“照顾”到方方面面,大大小小的环节都要“意思”一下,防止节外生枝;最后,还要留有“杀手锏”,做好最后“撕破脸皮”的准备。

应当看到,现实中的吃“回扣”与正常的“商业佣金”是有不同的。商业佣金是明确规定的,而且它是以作为经营主体和利益主体的交易双方都获益为前提,而现实中的吃“回扣”则是以交易另一方(通常是国有部门)的损益为条件。换句话说,交易中的大部分获益不是来自销售利润,而是来自转移了的国有或其他企业的资产。

当然,通过“送礼”使内部成本外部化之所以行得通,是因为存在着“受礼”的人以及使国家损益而个人得益的体制漏洞。不幸的是,在国有企业没有真正的“老板”的情况下,这种漏洞是

普遍存在的。

这也并不是说,国有企业就不存在使内部成本外部化的行为,国有企业中存在的“跑部钱进”也是一种“送礼艺术”。而且,从对腐化政治领域的空气来说,后者的危害更大,因为它和权力的关系更为密切。

顺便要指出的是,某些乡镇企业对环境的污染也是一种内部成本外部化的现象。由于河流、空气等都属于公共资产,在为了获益而污染环境无须付出成本或付出的成本较之获益微不足道的情况下,企业污染环境的行为就得不到遏制,从而致使乡村中很多清澈的河流都变成鱼虾绝迹的污水沟。当然,地方政府由于求发展心切,采取“先污染后治理”的容忍态度,或者抱有地方出钱发展经济、国家出钱治理环境的心理,也是某些地方严重污染环境的乡镇企业得以存在和发展的政策基础。此外,应当看到,对于欠发展的地区,污染性企业是有“竞争力”的,因为发达地区随着生活水平的提高,会通过调整产业结构退出某些染织、化工等污染性行业的竞争,这样,污染性企业会从发达地区向欠发展地区迁移,污染就成了欠发展地区为摆脱贫困付出的沉重代价,而且以后他们要为治理环境付出更为沉重的成本。但是,正如我们已经说过的那样,求生存的人们与求高消费的人们有着不同的经济逻辑。

六、法人社会

正像我们在前面所指出过的,中国老一辈研究农村社会的学者,几乎都注意到一个事实,即中国传统的乡土社会是一个以家庭为基础而没有法人团体的社会,法人团体对于乡土社会来说是一种外在的组织形式。

中国的乡土社会之所以不可能产生法人团体,这要从法人团体存在的前提条件上来考察。现代法人团体是以自然人的天赋权力为基础的,自然人可以自由地加入或退出法人团体,可以将权力和资源授予法人行动者,亦可将其撤回。所以说,法人团体也有诞生、成长和消亡的过程。但是,法人团体并不是自然人的简单集合,正像自然人需要国家法律确认其“公民”身分一样,团体也需要国家法律确认其“法人”身分。不过,这并不意味着法人团体的权利来自国家授权,法人团体的权利从根本上说来自自然人授权和法律确认,这是经过若干世纪血与火的冲突换来的结果。在欧洲封建制度下,或是君权神授,或是权利属于教会。根据罗马法,权利原本属于国家,法人团体事实上只是国家下属机构,它既不是私法中的行动主体,也不是公法中的独立实体。在中世纪的欧洲,甚至“村社”(由亲属组成)被作为权利的最初所有者,个人仅有的权利只是成为“村社”成员,从本质上看,这一时期无任何个人权利可言。所以说,现代法人团体是基于个人权利的契约社会的产物。

在以家庭为基本生产单位的社会中,家庭成员既是生产的一员,也是家庭的一员,父亲既是生产的组织者,同时也是家长。家庭是以血缘关系组成的初级群体,家庭成员是无所谓进入或退出的,礼俗社会中父亲对儿子的权利是一种天赋特权。在家庭和个体之间,也无所谓业缘关系,即使有简单的分工协作,也主要是靠亲缘和地缘关系维持。人民公社的体制,也不是真正的法人团体,因为它不是以契约关系建立的,也不是以个人权利为基础,个人丧失了进入或退出的权利,其形式上的团体形态是靠高度集中的行政权力来维持的。

只有在实行了家庭联产承包制以后,由于在农村重建的家庭财产所有权,农民具有了经营自主权和一定的择业自由,才有可能在此基础上形成真正的法人团体。乡镇企业无疑是目前农村最普遍的“农民”法人团体形式。

乡镇企业作为法人团体和全新的社会组织形态在农村的产生和发展,极大地改变了农村的行动系统和内部结构。法人团体对于乡土社会来说,是全新的和陌生的。

首先,法人团体的产生,为私人关系和法人关系分离提供了可能性,法人的资源和利益不等同于组成法人的自然人所拥有的资源和利益,当法人要承担某种法律责任(如偿付债务)时,创建法人的自然人可不必承担,法人可以是独立的民法行动主体,而在家庭中,这种分离是不可能的。

其次,在法人团体的形式下,所有权和经营权也可以发生分离,从而产生了一个并不具有财产所有权,但却具有财产经营管理权的经理阶层,这对于在家庭财产所有制下从事家庭经营的农民来说,是带有“神奇”色彩的,因为在他们眼里,把经营权与神圣的财产所有权分离开来,这无异于行走的双脚离开了土地。

再次,法人团体也完全不同于农民们习惯于生活其中的乡村社区。在社区中,具有共同利益的自然人可以互相联合,通过集体行动保护自身的利益,这里的集体行动的目标是和组成集体的自然人的行动目标一致的,但法人作为一种抽象的和虚构的法律实体,它就与它的成员分离了,法人并不仅仅是众人的代言人,法人行动也不是自然人行动的集合,法人的行动目标可以完全不同于构成法人的自然人的行动目标,法人具有独立的资源、利益、权利和义务,这些是不能分解到自然人的。

最后,法人团体是按照科层制建立起来的组织,具有完备的职阶系统,严格的规章制度,明确的职责和权限,其工作领域和私人生活领域有严格界限。企业经理要求女秘书草拟文件,这是作为法人代表的行动,而如果向女秘书调情,则是作为自然人的行动,二者之间的性质是不同的,发生纠纷时诉讼的法律性质和适用的法律范围是不一样的。科层制组织和家族制组织的一个根本区别,就是看能不能把公事和私事分开、把业缘关系和亲缘关系截然分开。

乡镇企业虽然还不能说完全符合对于法人的要求,但是它向法人团体的过渡以及它作为法人团体的迅速发展,为乡村社会结构的重组提供了一种新的框架。它表明,自然人或家庭在将来有可能不再是形成农村社会关系的唯一的和主要的社会单位。正像科尔曼所说的,“社会围绕着非个人的法人团体重新组织,为一种全新的社会结构的出现提供了可能。……这种新的社会组织以法人为基本元素,此种法律所承认的人在功能上替代自然人”。^①而且,在科尔曼看来,现代法人行动系统的出现,是人工结构取代了自然结构:“20世纪人们建造的高楼大厦和宽阔街区(俗称建筑环境)取代了19世纪人们生存于其中的自然田园。从社会环境上看,原始联系和基于此的旧式法人行动者(家庭、氏族、种族集团和社区),正逐渐为新的、有目的创造的法人行动者以及相应的社会关系所取代”。^②

总之,在当前农村社会结构的转型中,乡镇企业注定是这次转型的主角。在可以观察到的事实中,乡镇企业在经济上改变了农民的职业身分;在可以预料到的事实中,乡镇企业将从社会体制上改变农民的户籍身分;而在更深层次上,乡镇企业将从法律上完全改变千百年以来农民的组织身分。

责任编辑:王 颀

① ② J. 科尔曼:《社会理论的基础》(中册)(1990),社会科学文献出版社1992年版,第589、605页。