

中国社会学文选
(上下册)

应 星 周飞舟 渠敬东 编

中国人民大学出版社

中国社会学文选 (上下册)

应 星 周飞舟 渠敬东 编

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ：491256034 小编也和结交一些喜欢读书的朋友或者关注小编个人微信公众账号id：d716-716 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网址：www.ireadweek.com QQ群：550338315

图书在版编目 (CIP) 数据

中国社会学文选 / 应星等编. —北京: 中国人民大学出版社, 2011.7

ISBN 978-7-300-14082-7

I. ①中... II. ①应... III. ①社会学—中国—文集 IV. ①C91-53

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第148609号

中国社会学文选

应星 周飞舟 渠敬东 编

Zhongguo Shehuixue Wenxuan

出版发行 中国人民大学出版社

社

社址 北京中关村大街31号 邮政编码

100080

电话 010-62511242 (总编室)

010-62511398 (质管)

部)
购部) 010-82501766 (邮 010-
62514148 (门市
部)
行公司) 010-62515195 (发 010-
62515275 (盗版
举报)

网 址
<http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教
研网)

经 销 新华书店
印 刷 涿州市星河印刷有
限公司

规 格	185mm×260mm	版 次	2011 年9月第1版
16开本		印 次	2011 年9月第1次印刷
印 张	61 插页	定 价	99.00 元 (上下册)
字 数	1 243 000		

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

敬告作者

我社出版的《中国社会学文选》涉及的少部分文字，由于时间及地域等原因，尽管我们多方努力，仍然无法与权利人一一取得联系。敬请作者或著作权人予以谅解，并与我们联系，我们将奉寄样书和稿酬。

联系人：潘宇

联系电话：010-62515634

传真：010-62510454

电子邮箱：pany1234@gmail.com

中国人民大学出版社
2011年8月

目 录

导论

第一编 现代中国社会的形成

编前言

1.1 中国社会的传统品质

乡土中国 费孝通

宗法制度下的婚姻与家族 陶希圣

中国人的面子观 胡先缙

中国法律之儒家化 瞿同祖

1.2 中国传统社会的瓦解与出路

乡村建设理论 梁漱溟

基层行政的僵化 费孝通

第四种国家的出路 吴景超

1.3 当代中国的社会转型

改革以来中国社会结构的变迁 孙立平 王汉生

王思斌 林 彬 杨善华

90年代中期以来中国社会结构演变的新趋势

孙立平

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 渠敬

东 周飞舟 应 星

第二编 经济改革与社会变迁

编前言

2.1 农业改革

小城镇，大问题 费孝通

半个世纪的农村制度变迁 温铁军

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

折晓叶

土地使用规则的不确定：一个解释框架 张 静

低层政府干预下的软风险约束与“农村合作基金

会” 刘世定

2.2 非国有企业改革

占有制度的三个维度及占有认定机制

——以乡镇企业为例 刘世定

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

逃避、联合与表达：北京“浙江村”的故事 项

飙

跨国劳动过程的空间政治：全球化时代的宿舍

劳动体制 任 焰 潘 毅

2.3 国有企业改革

国有企业转变的三个命题 路 风

为什么内部市场机制会失败

——对一个国有企业组织形态的经济社会学分析

平 萍

第三编 政治治理与社会结构

编前言

3.1 单位政治

单位：一种特殊的社会组织形式 路风
资源与交换

——中国单位组织中的依赖性结构 李汉林 李路
路

单位：制度化组织的内部机制 李猛 周飞舟
李康

3.2 政府间关系

分税制十年：制度及其影响 周飞舟

中国地方官员的晋升锦标赛模式研究 周黎安

作为制度运作和制度变迁方式的变通 王汉生

刘世定 孙立平

3.3 社会保障与公共服务

中国政府在社会福利中的角色重建 徐月宾 张
秀兰

老工业基地的失业治理：后工业化和市场化

——东北地区九家大型国有企业的调查 李培林

自愿性与强制性之间

——中国农村合作医疗的制度嵌入性与可持续性发
展分析 顾昕 方黎明

3.4 乡村治理

“软硬兼施”：正式权力非正式运作的过程分析

——华北B镇定购粮收购的个案研究 孙立平 郭

于华

村庄自治与国家政权建设

——华北西村案例分析 张 静

集体上访中的“问题化”过程

——西南一个水电站的移民的故事 应 星 晋

军

3.5 城市治理

中国的社会中间层：社团发展与组织体系重

构 王 颖

国家、权力与街区空间

——当代中国街区权力研究导论 朱健刚

行动力与制度限制：都市运动中的中产阶级

陈映芳

第四编 社会生活与社会阶层

编前言

4.1 家庭与人口

当代中国家庭结构变动分析 王跃生

近期中国农村家族研究的若干理论问题

——一个社会学的视角 杨善华 刘小京

代际关系中的公平逻辑及其变迁

——对河北农村养老事件的分析 郭于华

独生子女青少年的社会化过程及其结果 风笑天

4.2 生活方式与社会关系

从礼仪看中国式社会理论 王铭铭

消费制度、劳动激励与合法性资源

——围绕城镇职工消费生活与劳动动机的制度安排

及转型逻辑 王 宁

中国社会的求—助关系

——制度与文化的视角 王思斌

“自己人”：信任建构过程的个案研究 杨宜音

4.3 社会阶层与流动

“丁字型”社会结构与“结构紧张” 李 强

制度转型与分层结构的变迁——阶层相对关系

模式的“双重再生产” 李路路

阶层地位对城市居民社会网络性质的影响 张文
宏

导 论

自20世纪90年代中国社会科学界开始进行学术规范化的讨论以来，伴随着写作格式与注释体例的逐步规范，社会科学的学术传统越来越得到重视。然而，细究起来，究竟什么才算是学术传统，仍存在一些模糊不清之处。在不少人眼中，提起社会科学传统，常常想到的只是远隔重洋的西学传统。因此，传统的承袭似乎只意味着与国际接轨。以社会学这样一门西方的舶来品而言，认真汲取西学精髓是毋庸置疑的。不过，问题在于，我们到底应该如何汲取西学的营养？西学与我们自己的传统的关系到底是怎样的？

现代中国社会的总体变局，要求我们必须对现代处境中的中国人的人心安排和社会建制做出深入的考察。为此，那些在民国时期曾尽心从事中国社会研究并推进中国社会改良或改造的老一辈学者留下的思想遗产，就理应成为我们担负上述学术使命的最直接和最重要的思想资源。自严复将“群学”的概念引入现代中国以来，从事中国社会研究的学者们就始终以中国社会结构的宏大变迁为挑战和契机。他们通古晓今、学兼中西，目的就是要将那些构成我们现代中国人的生命和

生活的重要部分探明究竟，以中国自身为基本问题，摸索现代中国的可能性出路，从实质上奠定中国社会学的核心问题和精神气质。所有这些都成为我们今天的社会学者学术立身和立言的根本。因此，全面系统地整理、挖掘和诠释这些思想传统，与理论研讨和实地调查一样，是重新奠定中国社会学学术传统的必备工作。

除此之外，中国社会学重建已经30多年了，我们身边的这些学人和作品也可以被纳入传统的范畴吗？严格地说，传统是需要时间的冲刷和筛选的。而中国当代社会学由于底子薄、根基浅、时间短，即使是那些最有代表性的成果，离人们所熟悉的大师经典，也还存在着相当的距离。然而，中国当代社会学如果妄自菲薄，只是一味地嫁接、拼凑、移植和复制西方的成品，那么她就始终不会获得自身的自主意识，也就没有能力发现和深化自己的问题。实际上，我们只有通过建立和强化自身的学术传统，才可能真正深入地汲取西学的营养。这种营养不仅限于西方社会学的资源，还包括西方政治、经济、文化研究的各种学科，以及哲学和历史的研究。这个新的学术传统，虽然刚刚处于起步状态，但是既有对民国以来学术思想的传承，又受到西方学术方法的浸润，正在逐步呈现出与中国现实相呼应的中国社会学的特征。本文选就是呈现中国社会学新传统

的一种尝试。

社会转型与学科定位

1935年，燕京大学社会学系曾经为社会学究竟应该“为学术而学术”还是应该“学以致用”发生过一次激烈的争论，当时年轻的费孝通坚持“学以致用”的方向并身体力行（费孝通，2002）。40多年后，当费孝通成为中国社会学重建的领头人时，社会学就开始紧贴着时代的脉搏而重生。因而，中国社会正在经历的大转型就成为中国社会学问题意识的主轴。

就中国社会转型对学科的影响而言，我们认为大体经历了四波。第一波是从1978年到20世纪80年代初，十年动乱的惨痛经历、拨乱反正的关键时刻使人们追思历史、诉求人本、呼唤新启蒙，在此背景下，人文学科成为当时影响最大的学科。第二波是从20世纪80年代中期到20世纪90年代中期，经济建设成为国家的中心任务，经济改革成为推动社会全面改革的杠杆，在此背景下，经济学自然成为整个社会科学中最耀眼的学科。第三波是从全面市场化的20世纪90年代中期到新世纪，随着市场化的深入，暴露出的各种社会问题也越来越多，越来越严重，正是在这种情况下，“好的市场经济”与“坏的市场经济”的问题

被提了出来。而所谓“好的市场经济”，被一些学者认为是“法治的市场经济”（钱颖一，2000），法治被视为走向健康、公平的市场经济的导引，法学也因此成为学科的新宠。而第四波则是进入新世纪后，面对发展与断裂的悖论、繁荣与失衡的困境，已经无法仅仅冀望法治能解决这些难题。正是社会转型尤其是中央近年来提出的科学发展观及建设和谐社会的战略目标为社会学的复兴提供了难得的历史机遇。这一方面使社会学家可以以自己的专业知识广泛地参与到社会转型中，进行政策研究，解决实际问题；另一方面，也为创立具有中国特色的社会学学派提供了最具“社会学想象力”（米尔斯，2005）的机会空间。

今天的社会学开始不再自甘于作为一种剩余学科，只满足于在经济学家们的市场、政治学家们的政府和法学家的法律之外去寻找自己的一块领地。这种做法的后果只能是遗失对社会总体问题的关怀和承担。实际上，对于今天中国的社会变迁来说，社会学与其他社会科学学科间的差别并不是研究领域或研究对象的差别，而是视角、思路、着眼的逻辑有所不同。其中的道理也许在目前学科的细分中不容易看到，但如果我们回到现代社会的早期阶段，也就是回到社会学面临着现代危机的那个经典阶段，就会看得很清晰、很透

彻。这就是为什么我们强调中国社会学必须回到西方经典时期的总体问题上去的理由。其实，经典社会学三大传统的兴起，无不应对的是社会总体结构的问题，始终坚持着总体的社会科学方向。这与中国目前的境况很相似，所有细微的现象都会牵一发而动全身，都会牵扯出总体性的结构问题。19世纪，不管是马克思、涂尔干还是韦伯，他们所讨论的问题从来都没有绕出国家和市场、工厂和企业之外，去专门发明一套与这些实质问题关联甚微的所谓“社会”的学问，相反，摆在眼前的现象都是一样的，可他们处理这些现象的角度和方法却发生了革命性的变化。马克思不再满足于形而上学的思想传统，而是从商品中看到了市场、企业和国家的本质，乃至资本主义社会中的人的物化本质；涂尔干也始终坚持用社会的道德神圣性意涵来统摄现代社会中的个人、群体和国家；韦伯则从人心、社会和经济诸领域中看到了理性化的逻辑。

值得欣慰的是，今天的中国社会学尽管还非常稚嫩，但她已经逐渐意识到，仅仅固守住所谓“社会”的阵地是远远不够的，必须深入到国家和市场的核心区域，努力到市场中去看法学家所看不到的东西，到政府中去看政治学家所看不到的东西，到法律中去看法学家所看不到的东西。社会学的想象力成了社会转型和社会重建时

代的思想利器。由此，我们不仅要从事社会内部思考社会利益关系的协调问题，而且要把它与市场的资源配置、政府的宏观调控以及行业的重新调整紧密地勾连在一起；不仅要考虑社会制度的公平性，而且要考虑社会制度背后的基础秩序；不仅要考虑社会组织重建，而且要考虑在社会组织中职业伦理和公民道德的铸造；不仅要考虑在全球化进程中中国与国际接轨的问题，而且要考虑如何建构真正属于中国社会及中华文明的理想社会图景的问题。

结构分析与机制分析并举

中国社会学研究经过30年的积累，所形成的一个基本特征是结构分析与机制分析的齐头并进。

社会结构分析是社会学独特的学科视角。结构分析强调的是分析的总体性，它把社会的每一个环节都纳入社会总体结构的基本特性上去考虑，强调结构模式、制度安排和社会规范对人的行动的引导与约束作用，即一个社会的每个生产生活的片段，都应回归到社会总体结构的基本特性上去。结构分析的总体性更强调构成结构的每个环节的特性，即着力去寻找总体结构的每个位点的分布及其相关特征，尤其是对影响总体结构

和社会制度的若干重要环节。以就业为例，我们不仅要对供求关系的总量做分析，还要将分析贯彻到构成上述供求结构的每个位点上去。今天，如果从全国范围内人才的供求总量去分析的话，恐怕仍然是供小于求，但如果我们将分析落在结构的每个位点上，就会发现像北京、上海这样的大城市，已经从原来的民工潮转为今天的学生潮，即知识型人才供求失衡的局面，大量人才积压，甚至很多人才转向做蓝领工人，还有一定数量的人才面临着失业危险。相比而言，中西部地区人才短缺的情况丝毫没有得到改善。因此，就业问题凸显出来的结构问题并不是人才供求总量的问题，而是地区差异和制度安排问题；同时，如果将就业问题落在每个位点上，我们会发现不同位点上供求关系的变化竟呈现出相反的态势。再比如医疗改革的问题，如果我们仅仅按照市场的逻辑来讨论医疗如何市场化，最后会发现所有的大病小恙都涌入大医院，而地方医院或社区医院则很少有人来看病了。因此，若从结构分析的角度来看医疗改革，就不能只依靠市场化的逻辑，还需要从社会安排的总体布局上来重新给医疗机构定位，此外，我们还需要从人们日常的消费心理结构出发来细致地考察患者的就医心理，所有这些现象都可以引入社会学的视角来分析。中国社会学研究成果发展最早、成果也很丰

富的几个领域，如社会阶层与社会流动分析、现代化研究以及后来在此基础上衍生出来的社会转型研究、社会网络分析、城乡二元结构分析，都属于结构分析或制度分析。

社会机制分析则特别能体现出中国社会学独特的洞察力。所谓机制，简单地说，是目标与结果之间的中介变项。对社会制度作机制分析，就是对社会制度的运作过程进行具体分析。分析社会制度的运作机制有什么意义呢？制度设计和结构模式尽管对社会行动有着重要的影响，但社会行动的复杂性在于它常常偏离制度设计的方向。因为行动者采取社会行动时的复杂性和偶变性，事物本身的一些重要特征，事物内部不同因素之间的复杂关联，以及这一事物遭遇不同的情境时所可能发生的变化，既不完全是制度能够意料到的，也不是都能体现在最后的结果中，只有在对事件动态的考察中，才可能逐步展示出来。无论是分析社会制度的历史起源，分析社会制度的规则秩序，还是关注它最后的客观后果，都既不足以展现社会的微妙之处，也无以凸显人作为社会行动者的主体性。要做到这一点，就需要把社会制度框架下所产生的各种具体事件及其牵涉到的各种复杂而抽象的社会关系作为分析的焦点，国内有学者称其为“过程—事件分析”或“实践社会学”（孙立平，2005）。

社会制度与社会机制、社会结构与社会行动，本来是构成社会学分析的两个最基本要素，缺一不可。但这两者在不同的社会情境下意义是有所不同的。对于一个高度稳定、已然成型的社会来说，从社会结构和制度分析入手就足可以理解其大概。而对于中国这样一个变动剧烈、矛盾频出、冲突激烈的社会来说，对于中国这样一种在政体连续性、精英连续性、主导性意识形态连续性的背景下进行的巨大转型来说，结构或制度分析常常难以理解这个社会存在的种种“潜规则”、变通行为、非正式运作及各种微妙的现象。机制分析在此就有着特别的重要性，因为它可以使中国社会学能够更好地面对社会实践中的问题，将一种实践状态的社会现象作为社会学的研究对象，将社会事实看做动态的、流动的，而不是静态的。就此而言，机制分析恰是社会学家用来把握一个社会变迁的动因及其发展可能性的有效方法。中国社会学界将包含过程、机制、技术和逻辑分析统合在一起的实践社会学广泛运用在城乡、政治、经济和法律等方面的社会学研究中，取得了一批令人瞩目的研究成果。

当然，社会结构分析和社会机制分析各有长短（在这二者背后还隐含着在研究方法上定量研究与质性研究的对立，此处不赘述）。社会结构分析长于把握总体，短于把握社会事实上的丰满

感、历史感，一些论述容易陷入空疏，有些经验研究迷信数据和方法，甚至炮制脱离常识感、曲意迎合的数据，法国社会学家布迪厄斥之为蛊惑人心的“社会巫术”（Bourdieu, 1999）。机制分析长于把握生动的社会事实和微妙的社会运作，但容易产生一个缺点是分析细碎化，拘泥于局部事实，而无法回到总体问题上去。因此，这两种分析视角需要取长补短，相互结合，从过程来看结构，透过制度显机制，才能获得对社会的恰切理解。但目前这两者之间深入的对话和自觉的结合还非常不够。

中国社会学研究的四个问题

我们在为中国社会学取得的这些成就而欣慰的同时，也要注意到目前还存在着若干相当突出的问题。

第一个问题是对西方尤其是美国社会学概念与方法的简单移植。中国社会学的重建最初得到了美国社会学家的大力支持，中国留学海外、成名海外或回国任教的社会学学人绝大多数受教于美国，加上美国社会学一直有一套完整的制度支撑着它在世界社会学领域的某种霸权地位，因此，美国社会学对重建后的中国社会学有着巨大的影响，而且今后这种影响还会不断增长。不可

否认，社会学本就是舶来品，中国社会学即使是在努力本土化的过程中也离不开包括美国社会学在内的西方社会学在理论和方法上的不断滋养。然而，由于美国在世界的强势地位、美国对科学与方法的强调常常使相当一些人对其理论和方法缺乏反思，因而对社会学的中国化难以产生贴切的理解，容易自觉不自觉地把美国社会学的概念和方法简单移植到国内来。还有一些年轻的学者则喜欢贩卖欧洲后现代思潮中一些令人眩晕的新名词，对一些浮泛而时髦的文化研究亦步亦趋。

第二个问题是朴素经验主义的盛行。费孝通的老师吴文藻当年在探索社会学中国化道路时不满足于用西方问卷填中国资料的做法，也不满足于用中国史料来注释西方理论的做法，而是另辟蹊径，借用人类学的田野调查方法来改造社会学。这一方向在费孝通后来带队重建中国社会学时重新得到了重视和强调（费孝通，2000）。这种方向使中国社会学一开始就贴近现实，取得了很多重要成果。不过，也有相当一些人误以为进入田野可以不受理论传统的熏染，以为经验直觉可以无须与任何理论传统辩驳、融汇就可以直接上升为新的理论。因此，他们本能地拒绝西方理论，希望直接面向田野，创造出自己的一套概念名词甚至理论体系。诚然，目前重要的社会理论绝大部分是西方人提出来的，那些第一流的西方

思想家也少有了解中国社会的。但是，这绝不等于诸如韦伯、涂尔干、福柯、布迪厄、吉登斯这样的西方思想大家与中国社会学是无关的。西方理论既不是拿来给朴素的经验作学术八股式包装的，也不是用来剪裁现实、切割生活的，而是让我们通过触摸学术大家的博怀与锐识来培养我们自己把握问题的洞察力的。社会现象不是自在的，而是被呈现、被建构出来的。没有独特的感知，没有敏锐的问题意识，社会实在纵然如神祇般矗立在山顶，人也可能视而不见。社会学家能够从熟悉的世界中感到震撼，能够从平静的生活中看到动荡，能够从常规的秩序中发现悖论，能够从繁荣的景象中体察断裂，这正是取决于他们的理论修养。简单排斥西方理论，与对西方理论零敲碎打的运用或将西方某些概念硬套在中国研究中是同样危险的做法（应星，2005）。只有依靠理论素养和经验直觉的相互滋养，依靠本土社会学传统与西学资源的相互滋养，我们才可能真正走出一条中国社会学的创新之路。

第三个问题是社会学的政策倾向压倒学术建设倾向。社会学本身尽管有着很强的实践性格，但毕竟与实务性、操作性极强的社会工作与社会政策研究有着明显的差异。中国早期社会学家哪怕是在国势危如累卵之时仍满怀着经世济民、救民于水火之志，然而，作为韦伯意义

上“以学术为业”的社会学家，他们的心志绝非出入于庙堂、受命于课题、陶醉于献策，而是更强调学术传统的打造、理论思维的训练、专业人才的培养所发挥的长效作用。费孝通（1994）时常强调的“学以致用”，是说社会学不能闭门造车，不能无视中国现实社会的重大问题，并无让社会学全然成为社会政策学之意。他晚年倒是一再强调“开风气、育人才”的重要性，强调“学术是要通过学人来传袭和开拓的，学人是要从加强基础学力和学术实践中成长的”。实际上，我们只有巩固了社会学自身的学科传统，才可能去谈社会学的学科担当问题；只有立足社会机理的深入研究，才可能派生出良言妙策。而现在许多实证研究是低层次的重复研究，总是被一些资金充足却缺乏深度甚至问题虚置的课题牵着鼻子走。如果缺乏自己独立的、从容的、深入的思考，“课题学术”的虚假繁荣很可能会摧毁社会学这个本来学术根基就很不牢固的学科。比如，在目前论者云集的农民工研究中，就堆砌了大量低层次的课题研究成果，正如一位评论者敏锐指出的，目前的农民工研究急需完成两个转变：一个是从研究“抽象工人”转换到研究“具体工人”——即提供各种工人的具体形象、具体的生活和工作场景，以及描绘他们在具体情境之下的实践逻辑；另一个是返回到生产的中心性问题上，研究生产过程

对塑造农民工的决定性作用。只有通过这两个转变，才能把农民工研究纳入社会转型期工人阶级再形成的宏大框架中去，在具体的劳动过程中考察劳资关系，考察权力的支配与对权力的反抗（沈原，2006）。

第四个问题是重视生态研究而无视心态研究。社会学既是一门社会科学，也与人文学科有着紧密的关联。费孝通（2003）在晚年常常呼吁社会学应具有广阔的人文情怀和深刻的文化自觉，不要过于科学化。他强调要扩展社会学的传统界限，使社会学的研究从生态（人文生态）秩序扩展到人能够“遂生乐业，发扬人生价值”的心态秩序，去研究人尤其是中国人的精神世界，研究只能意会难以言传的人际关系，研究各种具体情境中的自我意识，研究将心比心的韵味。费孝通这个说法启发着我们去思考社会转型中最深层次的问题。从社会结构的角度来说，中国社会转型遭遇的最根本的问题到底是什么？有人说是社会公平失衡的问题，也有人说是社会失范的问题，还有人说是社会底线失守的问题。这些说法当然各有道理，但似乎都还未完全点透。我们可以回到涂尔干那里。涂尔干把他那个时代最根本的病症归于集体意识的衰落，归于个人欲望的无限膨胀，而他毕生所思就是如何为民族道德复兴贡献科学的方法，或者说，如何把社会学建成真

正以道德个人主义为基础的道德科学。就中国的社会现状而言，在公平和秩序问题背后实际上有着更根本的因素——社会价值和心态的问题；社会生活的底线失守也不仅仅是表现在制度所嵌入其中的社会基础秩序的缺失，更体现在整体的社会精神危机上。涂尔干给我们的启示是：对道德问题的关注并不是人文学者的专利，社会学不仅可以而且应当以其独特的视角和方法致力于社会价值的重建。梁漱溟半个世纪前所提出的“新礼俗”的讲法、潘光旦所强调的“中和位育”的追求、费孝通晚年所强调的“各美其美，美人之美，美美与共，天下大同”的理想理应成为中国社会学努力超越西方厘定的文明格局，把“极高明而道中庸”的中国传统文明提升到全新境界的路标。然而，社会学界甚少有人意识到这个问题，更乏扎实的研究了。

几点说明

本文选所选入的文章大多体现了中国社会学研究那些有洞察力的发展路向，而较为自觉地去克服上述四方面的问题。当然，诚如前言，这些文章也许或多或少都还存在着一些值得商榷之处。然而，社会学界的问题似乎恰恰在于缺乏严肃的商榷，常常是自说自话、互不理睬。因此，

即使是那些敏锐地抓住了中国社会一些重要问题的研究也由于缺乏真正的批评、对话而难以深入。有鉴于此，我们应该养成尊重今人的习惯，严肃地看待本土学者的努力，并在此基础上开展认真的批评和追思，否则，就永远也无法积累成果并逐次推进，无法找到构筑学科传统、打造中国学派的起点，而只能始终漂浮在无根的状态中。

中国社会学的学术传统，主要由三部分构成：一是民国社会学研究成果；二是中国本土学者的研究成果；三是海外中国研究，尤其是一些用双语（英文和中文）写作的海外华人学者的正在对国内产生重要影响的研究成果。在本文选中，民国部分仅选了很小一部分，这是因为李培林、渠敬东和杨雅彬（2009）已经编选了一部非常系统的《中国社会学经典导读》，因此，本文选的重点就放在当代部分。海外中国研究传统是一个有着较强的传承性的学术传统，本文选因为篇幅有限，对这部分内容就不拟收录了。边燕杰（2002，2008）先后编了两部关于社会分层研究的文选。尽管社会分层研究仅仅是社会学研究的一部分，但我们已经可以从中领略海外中国研究的风采。

本文选分为四编。第一编为“现代中国社会的形成”，前两节主要展示民国社会学对中国社

会传统及其现代转型的分析路向，后一节则是对改革开放30多年中国社会结构变迁的总体性分析。第二编为“经济改革与社会变迁”。这部分主要是对30多年经济改革的社会学分析，是社会学努力面对经济改革这个总体性问题与经济学家潜在对话的成果。第三编为“政治治理与社会结构”。这部分主要是对政治治理的目标、机制、渊源及后果的社会学分析。第四编为“社会生活与社会阶层”。这部分是最具“社会”本身特色的分析。如此一来，在历史的脉络下，经济、政治与社会的复杂关联就构成了今天的社会学者眼中的中国社会。关于每编的具体编选方式和脉络，还会在各编的编前言中交代。

本文选是即将由中国人民大学出版社出版的《中国社会》教材的教辅读本。其主体内容曾经在中国政法大学社会学院和北京大学社会学系的本科生和研究生中选讲过。感谢本文选诸多作者和《社会学研究》、《中国社会科学》编辑部授权我们选用这些文章，感谢方慧容在编选结构和第二编编前言中提供的实质性帮助以及在“中国社会”课程上的认真合作，感谢李猛、杨清媚等人在导论和编选篇目上提出的建议，感谢何南宁在文稿输入和校对上所做的大量工作，也感谢白中林、毕向阳在资料查找、校对和电脑技术上提供的多方帮助。

参考文献

◎ 边燕杰主编. 市场转型与社会分层. 北京: 三联书店, 2002

◎ 边燕杰, 吴晓刚, 李路路主编. 社会分层与流动——国外学者对中国研究的新进展. 北京: 中国人民大学出版社, 2008

◎ Bourdieu P, et al. The Weight of the World. London: Polity Press, 1999

◎ 费孝通. 略谈中国的社会学. 社会学研究, 1994 (1)

◎ 费孝通. 重建社会学与人类学的回顾和体会. 中国社会科学, 2000 (1)

◎ 费孝通. 师承·补课·治学. 北京: 三联书店, 2002

◎ 费孝通. 试谈扩展社会学的传统界限. 北京大学学报, 2003 (3)

◎ 李培林, 渠敬东, 杨雅彬. 中国社会学经典导读. 北京: 社会科学文献出版社, 2009

◎ 米尔斯. 社会学的想象力. 北京: 三联书店, 2005

◎ 钱颖一. 市场与法制. 经济社会体制比较, 2000 (3)

◎ 沈原. 社会转型与工人阶级的再形成. 社会学研究, 2006 (2)

◎ 孙立平. 现代化与社会转型. 北京: 北京大学出版社, 2005

◎ 应星. 评村民自治研究的新取向. 社会学研

究，2005（1）

© 应星. 中国的社会转型与中国社会学的复兴.
新华文摘，2008（24）

第一编

现代中国社会的形成

- 1.1 中国社会的传统品质
- 1.2 中国传统社会的瓦解与出路
- 1.3 当代中国的社会转型

编前言

中国的社会学始终是伴着中国社会辗转曲折的现代历程而生的。中国社会近现代的几次重大变革既孕育了社会学的独特品质，社会学也以其独特的方式而融入了社会激变的大潮之中。中国社会学在发育和发展过程中，确立了上识国体、下察国情的基本精神，不仅对中国社会的历史和现实形成了客观认识，更是在每个阶段里都为中华文明的现代复兴提出了总体构想。因而，中国社会学的发轫真正促发了现代学术的兴起，也真正培育了中国学者立国化民的社会关怀和学术使命。

中国近现代社会科学发端于清末西学东渐和维新变法之时，也是中国开始在政治、经济、社会和文化等诸领域主动融入现代化进程之时。初如康有为、梁启超所持的“合群立会”的群学主张，后如严复“以群学为纲……群学之目，如政治，如刑名，如理财，如史学，皆治事者所当有事者也”的思想，都为中国社会学的确立奠定了基础。晚清之际，康有为、梁启超等应维新之亟，率先提出“合群立会”之说，其所提倡的“群学”，乃为“组织教育群众之学，拯救中国于危亡

之学”（韩明谟，1986）。中国社会求变之终因在于“国不能群，乃因官僚不可群议政事；士不能群，乃因学者不敢相聚讲求；商不能群，乃因商人不能同业谋利”。因而，若开国政、工商和学术之新风气，图国家民众之富强，依靠民权和绅权去专制政治之固弊，借“合群立会”之策，推行政治公议和民间公学和以政党奠定政制，以学会开启民智，乃为确立中国现代民治政体的双重根本。

严复，是系统奠定“群”之范畴的第一人。他最先从人格、群体、国家之多重维度构建了中国现代社会建设的总体构想。严复的“群学”，首先旨在回归民本思想，即若强国保种，必得从民身与国体入手（严复，1986：17）；中国之现代改革，不仅必从经武、理财、择交、善邻等方面治标，更必从立政、养才、风俗、人心等方面治本；国力之复苏，应从鼓民力、开民智、新民德这三项基本变法入手（严复，1986：65）。在严复看来，强民力、树民德的根本机制，已不可单纯诉诸传统意义上的伦理纲常，而必须植入现代的要素，必须在广大国民中构建“群”的范畴。严复通过译介《群学肆言》、《群己权界论》以及《法意》等著作，旨在强调必须通过培育社会有机体，通过培育作为“群”的集体义务，方能将民力释放出来，即将宗法制度基础下的社会结构改

造成“群”策“群”力意义上的公益结构：“故所急者，乃国群自由，非小己自由也。求国群之自由，非合通国之群策群力不可。”（严复，1986：981982）因此，民本乃为“群”本，乃为民德（mores）之本，然民本亦必合“天下”之本，合社会进化的根本逻辑。

因而，严复译《天演论》，与康有为的《大同书》一样，是从人类社会的终极目的出发，力图从中国重新进入世界的现代进程入手，重建普遍意义上的天下观，将中国“自强保种”的“世变之亟”，逐级纳入进化秩序的结构之中；从历史目的出发来确立社会建设的普遍规律和政治理想，提出“盖人之由散入群，原为安利……夫既以群为安利，则天演之事，将使能群者存，不群者灭；善群者存，不善群者灭。善群者何？善相感通者是”（严复，1986：1347）。由此，群学在三个层面上所奠定的社会范畴得以展开：力本之基础为民本，民本之基础为人本，本身必自本心，群学自求身（物）之学起，以求心之学为宗旨；归民本，必合群，民力的解放应纳入社会组织的途径上，即通过合群、结社、立会，增强公益与公意；人之成长，群之建设，应循天理秩序，循演化秩序，人类进步不忤逆自然，应与自然的演进与发育合一，此乃人类的最终伦理目的。

可以说，中国群学之初兴，奠定了中国社会学未来发展的宏大格局，并率引着中国此后百年思潮的生发和流变，其后各种学术和政治观念之端脉，皆由此并起。大体说来，1949年前中国社会学的发展道路，可分为四个主要阶段：第一个阶段是以中学释西学，具体表现在严复的“群学”思想上，从中我们可以看到西方的思想是如何激活汉语的古老语汇，而汉语的丰富内含又是如何改造西方概念的。第二个阶段是以西学发明中学，具体表现在“社会学”是如何作为刘师培、章太炎等晚清新国学派用以拯救国学的利器的。第三个阶段是社会科学的学科形式的本土化时期，具体表现为自20世纪20年代后期起，各社会科学的专业设置逐渐从以教会大学为主扩展至国立大学，社会科学领域中的外籍教授逐渐为本土学者所取代，在教学和研究上逐渐将西方的理论和概念与本土材料结合起来。第四个阶段是社会学学科实质的本土化，特别是20世纪30年代后期和40年代以后，中国社会学家开始力图以社会学“中国化”为宗旨提出中国社会自身的社会学概念、主题、方法和学派，同时也通过实施大量的社会、经济与文化调查与实验，积累了各种丰富的实地研究资料（姚纯安，2006）。

本编前两节所选文献，大体分布于1949年前社会学发展的三四期。自20世纪二三十年代起，

中国学界曾掀起有关中国社会性质和社会形态演化的大论战，此论战的核心议题乃是中国在自成一体的文明共同体格局遭遇世界挑战的情况下，所面临的前所未有的复杂境遇；与此同时，这种境遇客观上也要求中国学者必须借鉴现代性状况下的社会科学意识，来重新审察和评估中国自身的历史、现状和未来。首先，天朝帝国体制的崩溃使得中国走上一条“民族—国家”的重建和复兴道路，殖民主义的胁迫和资本主义生产方式的扩张，必然带来一种艰难的文明调适和转化过程；其次，科举制的废除使士的社会来源被切断，绅权最重要的基础被摧毁，淤塞了中国政治的两条轨道，使中国社会普遍陷入“侵蚀”状态，同时也将中国原有的以儒家为本的心性秩序和纲常秩序连根拔起，造成了社会认同和整合的危机；再次，在社会经济上，资本化和商业化的外部压力非但没有使中国顺利发展出现代化经济发展模式，反而加速了城乡二元结构的分割和过密化的农业经济形态，不仅加大了民族企业对国际垄断资本的依附性，也使得广大农村面临破产的风险；最后，由政治、经济和社会全方位的剧变所引起的思想观念的激变，致使知识领域内部发生的激烈的文化冲突和思想斗争，在古今中西向度上，在革命、改良和保守的不同取径上全面展开。

中国社会学基本问题格局及各流派的形成，皆基于有关中国社会性质及其历史结构的不同的总体判断。郭沫若（2000）通过运用唯物史观对中国史中生产方式及其社会结构的变迁考察，认为中国的历史演进符合马克思所提出的唯物史规律，因此中国的未来发展方向也必须纳入这样的演化进程之中。李大钊、李达、瞿秋白等也通过运用马克思主义的理论视角，对中国当时的社会结构及其阶级关系展开了深入讨论，而毛泽东的《湖南农民运动考察报告》和《中国社会各阶级的分析》则在社会调查和理论分析两个向度上，对中国近现代半封建和半殖民地的社会性质做了充分讨论，并勾勒了当时中国社会结构的总体阶级关系。与上述左派偏左的立场不同，陶希圣等所代表的左派偏右的立场，则始终强调中国社会自身的复杂结构。陶希圣（1930）通过将“封建制度”和“封建势力”两个概念分脱开来，指出“中国封建制度已衰，封建势力犹存，而中国社会的两大阶层是士大夫与农民”，进而希望重新回到中国内生性的社会经济形态中来考察其性质，而非直接诉诸两大阶级分析的路径；后来“《食货》学派”（如傅衣凌、王毓铨、全汉昇、杨联陞等）即坚持从土地制度、货币制度、宗法制度等生产方式入手，来讨论中国社会变迁内在的复杂机制。

除上述论争外，中西之争亦呈现出激化态势。如在陈序经（2004：85108）看来，西方文化的本源乃为多中心文明体，构成了一种动态的、演变性的弹性脉络，易于演变和进步，易于汲取外族文化的因素，相比于中国较为单调和封闭的文化传统来说，必构成新学之势；学固有新旧之分，但没有中西之分，中学既为旧学，就必得像西学那样成为救时应世之学；中国文化的出路，在于对西洋的文化加以模仿和创造，方最终成为“世界的文化”。与之相反，面对西化思潮的冲击，一些学者则较早敏锐地意识到中国现代化进程中的文化主体性问题。梁漱溟所建立的“中国—西方—印度”三文明模式，张君勱坚守的所谓“玄学”立场，钱穆对于国史的爬梳和整理，都充分体现出了中国学者的“文化自觉”意识。如钱穆（1994）在《国史大纲》开篇即说：“对其本国以往历史略有所知者，尤必附随一种对其本国以往历史之温情与敬意者。所谓对其本国以往历史有一种温情与敬意者，至少不会对其本国历史抱一种偏激的虚无主义，亦至少不会感到现在我们是站在以往历史最高之顶点，而将我们当身种种罪恶与弱点，一切诿卸于古人”；“治国史之第一任务，在能于国家民族之内部自身，求得其独特精神之所在。”本编第一节就是本着对历史的“同情式理解”，分别从差序格局、长老统治、

家族、面子及法律的儒家化着手勾勒了中国传统社会的基本品质。

随着社会学学科逐渐成型，社会学家开始将眼光投入更为细微的地方社区、民间村落和底层群体的生活之中，探索自身的社会关怀和思考取径。他们运用社会学、人类学等调查方法，或对特定的社区和群体展开深入调查，或通过问卷、量表等形式对中国社会结构的关键部门和人群展开统计研究，前者如费孝通的《江村经济》、林耀华的《金翼》、杨懋春的《一个中国的村庄：山东台头》、许烺光的《祖荫下》、杨庆堃的《共产主义过渡初期的中国村落》等著作，都成为备受国际学术界推崇的经典作品，而后者如李景汉的《定县概况调查》、陶孟和的《北平生活费之分析》、杨西孟的《北平生活费指数》、陈翰笙主持的城乡工业调查等，都通过扎实的社会科学方法对人民的生活处境和社会经济状况做了中国有史以来最直接、也最科学的了解和分析。

基于此，社会学家对于中国社会现代化转型的路向亦开始提出多种不同的方案，本编第二节从城乡社会关联这个特殊的视角，选取了三个不同的方向。梁漱溟（2006：153-154）坚持认为，伦理本位乃中国社会结构的核心基础，中国历史之绵续，乃因“有治乱而无革命”，即维系社会整合的是教化礼俗，而非团体或阶级对抗。历

史上，士大夫始终承担着教化和治理之责。就此而言，都市虽可成为政治经济文化中心，但社会重建的基础却应该落在乡村上，即“从乡村入手，并不是不要都市，我们是要将社会的重心（无论是政治的、经济的等等）放在乡村……乡村越发达，都市也越发达”。因此，必须通过新的士大夫阶层，即知识分子，推动乡村建设运动，方能在广大乡村社会缔造一种新的社会组织，通过经济合作和伦理秩序的恢复来奠定中国社会的现代出路。

相比而言，费孝通的视角则落在一个较为丰富的“差序结构”中，他认为城镇一方与乡村、另一方与都市之间形成的功能性结构，即明清以来三者之间已形成了相互依赖的政治经济关系纽带，甚至是社会组织和文化资源得以流动的纽带。在费孝通看来，中国现代社会健康的发展模式，应该尽可能继承传统社会延续下来的结构关系，其中具有中介和通连作用的城镇，既可疏通乡村工业在技术和市场等方面的命脉，促进乡村自身经济生产能力和社会组织能力的有效恢复，同时亦可带动中国特有的具有自然发育空间的城市化进程，在资本主义体系的强制下强化经济发展和社会整合的自主性。

与此相反，吴景超（2008）提供的“第四种国家的出路”，则试图通过发展都市工业化来实

现都市救济乡村。他分析了影响人民生活程度的四个因素，即国家资源、生产技术、分配方式、人口数量，提出中国作为“第四种国家”，要想提高人民生活水平，就需要充分利用国内资源、改良生产技术、实行公平分配、节制人口数量。中国农民生计困难，恰恰是因为农场过小、生产方法落后、交通不便、副业落后，更因为农民缺少有效保护，受到地主、高利贷者、各种苛捐杂税以及股匪和兵痞等的层层盘剥。农村破产已成为一个不争的事实。因此，只有通过发展都市救济农村，通过兴办工业、发展交通、扩充金融机关带动农民向城市转移，改善农产品流通渠道，促进农村金融市场发育，通过精神领袖的作用培养农村的都市意识，通过对富人征收累进的所得税和遗产税，举办各种社会事业，才能最终实现一种“公平的新社会”。中国既不能寻求西方发达国家纯粹的资本市场竞争的出路，也不能效仿苏联的单纯以剥夺农民而进行工业积累的途径，而应该走一条兼顾融合资本活力和社会平均的中间道路。

上述三个方向，仅为民国时期社会学研究的一个侧面，但从这种讨论和争论中，我们既可以感受到社会学家面对中国传统社会的瓦解与现代化的启动过程中的切切关怀，也可以体会到他们对于与中国社会发展出路牵连至深的重大理论问

题的真知灼见，而非仅仅是边边角角，拾遗补缺。事实上，无论是当时的“中国社会调查运动”，还是各类乡村建设运动、燕京大学的“清河实验区”以及诸学术流派，无不从事关中国社会改造和建设的大问题、大视野和至高理想出发，来求索中华民族的现代复兴之路，从而为后人留下了一个伟大的学科传统。

本编第三节所选的文献，旨在接续上述的学术传统。自20世纪70年代末社会学恢复和重建30年来，中国社会再次发生了巨变，今天的社会学者有责任应时代所需，顺时代所引，像前辈那样，回到中国社会构成的结构、机制及其历史脉络之中，以文化自觉的态度，从人心、社会制度和政治理想多重面向出发，来认识社会。

孙立平等人在1994年合著的论文体现出在现代化理论及国家与社会关系理论影响下对中国社会结构转型的洞察。如果说我们在这篇文章中可以明显感受到作者对市场转型和新社会诞生的乐观情绪的话，那么，在作者10多年后对20世纪90年代中期以来中国社会结构的演变则表现出更多的忧思。这一变化固然与作者的理论参照系从现代化理论转到了市场转型理论有关，但更主要的是，中国社会新近20年发生的巨大变化，使作者敏锐地意识到了市场与再分配体制复杂的纠缠关系。市场经济不仅没有自然而然地带来社会夷平

和公民社会，反而使社会公平问题成为社会的焦点问题，一个“断裂的社会”正在形成。而所谓从再分配体制到市场体制的转型，表面上看是“去政治化”的转型，实际上是一种融合了全球化、发展主义、市场机制等诸多非政治因素的新霸权意识形态获取支配权的过程，是一种用非政治化的方式表述和构建特定支配的方式。在这里，再分配力量并没有退出，只是以更为隐蔽的方式、通过重新配置的意识形态获取了支配权。本编最后一篇文章尽管是从一个非常不同的分析视角——借由政治经济学所生发出来的社会学视角出发，但其对中国30年改革的反思与前两文仍有许多神似之处。该文对总体性支配权力为技术化的治理权力的替代过程的勾勒，也展现出社会学在面对社会转型的重大问题时的想象力以及与经济学和政治学的对话潜力。

参考文献

◎ 韩明谟. 中国社会学一百年. 社会科学战线, 1996 (1)

◎ 严复. 严复集.1~5卷. 北京: 中华书局, 1986

◎ 姚纯安. 社会学在近代中国的进程: 1895—1919. 北京: 三联书店, 2006

◎ 郭沫若. 中国古代社会研究. 石家庄: 河北教育出版社, 2000

◎ 陶希圣. 中国封建社会史. 上海: 南强书局, 1930

◎ 陈序经. 中国文化的出路. 北京: 中国人民大学出版社, 2004

◎ 钱穆. 国史大纲. 北京: 商务印书馆, 1994

◎ 梁漱溟. 乡村建设理论. 上海: 上海人民出版社, 2006

◎ 吴景超. 第四种国家的出路. 北京: 商务印书馆, 2008

1.1 中国社会的传统品质

乡土中国⁽¹⁾

费孝通

差序格局篇

在乡村工作者看来，中国乡下佬最大的毛病是“私”。说起私，我们就会想到“各人自扫门前雪，莫管他人屋上霜”的俗语。谁也不敢否认这俗语多少是中国人的信条。其实抱有这种态度的并不只是乡下人，就是所谓城里人，何尝不是如此。扫清自己门前雪的还算是了不起的有公德的人，普通人家把垃圾在门口的街道上一倒，就完事了。苏州人家后门常通一条河，听起来是最美丽也没有了，文人笔墨里是中国的威尼斯，可是我想天下没有比苏州城里的水道更脏的了。什么东西都可以向这种出路本来不太畅通的小河沟里一倒，有不少人家根本就不必有厕所。明知人家在这河里洗衣洗菜，却毫不觉得有什么需要自制

的地方。为什么呢？——这种小河是公家的。

一说是公家的，差不多就是说大家可以占一点便宜的意思，有权利而没有义务了。小到两三家合住的院子，公共的走廊上照例是尘灰堆积，满院生了荒草，谁也不想去拔清楚，更难以插足的自然是一厕所。没有一家愿意去管“闲事”，谁看不惯，谁就得白服侍人，半声谢意都得不到。于是像格兰亨姆的公律，坏钱驱逐好钱一般，公德心就在这里被自私心驱走。

从这些事上来说，私的毛病在中国实在是比愚和病更普遍得多，从上到下似乎没有不害这毛病的。现在已成了外国舆论一致攻击我们的把柄了。所谓贪污无能，并不是每个人绝对的能力问题，而是相对的，是从个人对公家的服务和责任上说的。中国人并不是不善经营，只要看南洋那些华侨在商业上的成就，西洋人谁不侧目？中国人更不是无能，对于自家的事，抓起钱来，拍起马来，比哪一个国家的人能力都大。因之这里所谓“私”的问题却是个群己、人我的界限怎样划法的问题。我们传统的划法，显然是和西洋的划法不同。因之，如果我们要讨论私的问题就得把整个社会结构的格局提出来考虑一下了。

西洋的社会有些像我们在田里捆柴，几根稻草束成一把，几把束成一扎，几扎束成一捆，几捆束成一挑。每一根柴在整个挑里都属于一定的

捆、扎、把。每一根柴也都可以找到同把、同扎、同捆的柴，分扎得清楚不会乱的。在社会，这些单位就是团体。我说西洋社会组织像捆柴就是想指明：他们常常由若干人组成一个个的团体。团体是有一定界限的，谁是团体里的人，谁是团体外的人，不能模糊，一定得分清楚。在团体里的人是一伙，对于团体的关系是相同的，如果同一团体中有组别或等级的分别，那也是事先规定的。我用捆柴来比拟，有一点不太合适，就是一个人可以参加好几个团体，而好几扎柴里都有某一根柴当然是不可能的，这是人和柴不同的地方。我用这譬喻是在想具体一些使我们看到社会生活中人和人的关系的一种格局。我们不妨称之为团体格局。

家庭在西洋是一种界限分明的团体。如果有一位朋友写信给你说他将要“带了他的家庭”一起来看你，他很知道要和他一同来的是哪几个人。在中国，这句话是含糊得很。在英美，家庭包括他和他的妻以及未成年的孩子。如果他只和他太太一起来，就不会用“家庭”。在我们中国“阖第光临”虽则常见，但是很少人能说得这个“第”字究竟应当包括些什么人。

提到了我们的用字，这个“家”字可以说最能伸缩自如了。“家里的”可以指自己的太太一个人，“家门”可以指伯叔侄子一大批，“自家人”可

以包罗任何要拉入自己的圈子，表示亲热的人物。自家人的范围是因时因地可伸缩的，大到数不清，真是天下可成一家。

为什么我们这个最基本的社会单位的名词会这样不清不楚呢？在我看来却表示了我们的社会结构本身和西洋的格局是不相同的，我们的格局不是一捆一捆扎清楚的柴，而是好像把一块石头丢在水面上所发生的一圈圈推出去的波纹。每个人都是他社会影响所推出去的圈子的中心。被圈子的波纹所推及的就发生联系。每个人在某一时间某一地点所动用的圈子是不一定相同的。

我们社会中最重要亲属关系就是这种丢石头形成同心圆波纹的性质。亲属关系是根据生育和婚姻事实所发生的社会关系。从生育和婚姻所结成的网络，可以一直推出去包括无穷的人，过去的、现在的和未来的人物。我们俗语里有“一表三千里”，就是这个意思，其实三千里者也不过指其广袤的意思而已。这个网络像个蜘蛛的网，有一个中心，就是自己。我们每个人都有这么一个以亲属关系布出去的网，但是没有一个网所罩住的人是相同的。在一个社会里的人可以用同一个体系来记认他们的亲属，所同的只是这体系罢了。体系是抽象的格局，或是范畴性的有关概念。当我们用这体系来认取具体的亲亲戚戚时，各人所认的就不同了。我们在亲属体系里都

有父母，可是我的父母却不是你的父母。再进一步说，天下没有两个人所认取的亲属可以完全相同的。兄弟两人固然有相同的父母了，但是各人有各人的妻子儿女。因之，以亲属关系所联系成的社会关系的网络来说，是个别的。每一个网络有个“己”作为中心，各个网络的中心都不同。

在我们乡土社会里，不但亲属关系如此，地缘关系也是如此。现代的保甲制度是团体格局性的，但是这和传统的结构却格格不相入。在传统结构中，每一家以自己的地位做中心，周围划出一个圈子，这个圈子是“街坊”。有喜事要请酒，生了孩子要送红蛋，有丧事要出来助殓、抬棺材，是生活上的互助机构。可是这不是一个固定的团体，而是一个范围。范围的大小也要依着中心的势力厚薄而定。有势力的人家的街坊可以遍及全村，穷苦人家的街坊只是比邻的两三家。这和我们的亲属圈子是一样的。像贾家的大观园里，可以住着姑表林黛玉，姨表薛宝钗，后来更多了，什么宝琴、岫烟，凡是拉得上亲戚的，都包容得下。可是势力一变，树倒猢狲散，缩成一小团。到极端时，可以像苏秦潦倒归来，“妻不以为夫，嫂不以为叔”。中国传统结构中的差序格局具有这种伸缩能力。在乡下，家庭可以很小，而一到有钱的地主和官僚阶层，可以大到像个小国。中国人也特别对世态炎凉有感触，正因

为这富于伸缩的社会圈子会因中心势力的变化而大小。

在孩子成年了住在家里都得给父母膳宿费的西洋社会里，大家承认团体的界限。在团体里的有一定的资格。资格取消了就得走出这个团体。在他们不是人情冷热的问题，而是权利问题。在西洋社会里争的是权利，而在我们却是攀关系、讲交情。

以“己”为中心，像石子一般投入水中，和别人所联系成的社会关系，不像团体中的分子一般大家立在一个平面上的，而是像水的波纹一般，一圈圈推出去，愈推愈远，也愈推愈薄。在这里我们遇到了中国社会结构的基本特性了。我们儒家最考究的是人伦，伦是什么呢？我的解释就是从自己推出去的和自己发生社会关系的那一群人里所发生的一轮轮波纹的差序。“释名”于伦字下也说“伦也，水文相次有伦理也”。潘光旦先生曾说：凡是有“仑”作公分母的意义都相通，“共同表示的是条理，类别，秩序的一番意思”⁽²⁾。

伦重在分别，在《礼记·祭统》里所讲的十伦：鬼神、君臣、父子、贵贱、亲疏、爵赏、夫妇、政事、长幼、上下，都是指差等。“不失其伦”是在别父子、远近、亲疏。伦是有差等的次序。在我们现在读来，鬼神、君臣、父子、夫妇等具体的社会关系，怎能和贵贱、亲疏、远近、

上下等抽象的相对地位相提并论？其实在我们传统的社会结构里最基本的概念，这个人和人往来所构成的网络中的纲纪，就是一个差序，也就是伦。《礼记·大传》里说：“亲亲也、尊尊也、长长也、男女有别，此其不可得与民变革者也。”意思是这个社会结构的架格是不能变的，变的只是利用这架格所做的是。

孔子最注重的就是水纹波浪向外扩张的推字。他先承认一个己，推己及人的己，对于这己，得加以克服于礼，克己就是修身。顺着这同心圆的伦常，就可向外推了。“本立而道生。”“其为人也孝悌，而好犯上者鲜矣，不好犯上而好作乱者，未之有也。”从己到家，由家到国，由国到天下，是一条通路。《中庸》里把五伦作为天下之达道。因为在这种社会结构里，从己到天下是一圈一圈推出去的，所以孟子说他“善推而已矣”。

在这种富于伸缩性的网络里，随时随地是有一个“己”作中心的。这并不是个人主义，而是自我主义。个人是对团体而说的，是分子对团体。在个人主义下，一方面是平等观念，指在同一团体中各分子的地位相等，个人不能侵犯大家的权利；一方面是宪法观念，指团体不能抹杀个人，只能在个人们所愿意交出的一份权利上控制个人。这些观念必须先假定了团体的存在。在我们

中国传统思想里是没有这一套的，因为我们所有的是自我主义，一切价值是以“己”作为中心的主义。

自我主义并不限于拔一毛而利天下不为的杨朱，连儒家都该包括在内。杨朱和孔子不同的是杨朱忽略了自我主义的相对性和伸缩性。他太死心眼儿一口咬了一个自己不放；孔子是会推己及人的，可是尽管放之于四海，中心还是在自己。子曰：“为政以德，譬如北辰，居其所，而众星拱之。”这是很好的一个差序格局的譬喻，自己总是中心，像四季不移的北斗星，所有其他的人，随着他转动。孔子并不像耶稣，耶稣是有超于个人的团体的，他有他的天国，所以他可以牺牲自己去成全天国。孔子呢？不然。

子贡曰：“如有博施于民而能济众，何如？可谓仁乎？”子曰：“何事于仁，必也圣乎！尧舜其犹病诸！夫仁者，己欲立而立人，己欲达而达人。能近取譬，可谓仁之方也已。”

孔子的道德系统里绝不肯离开差序格局的中心，“君子求诸己，小人求诸人”。因之，他不能像耶稣一样普爱天下，甚至而爱他的仇敌，还要为杀死他的人求上帝的饶赦——这些不是从自我中心出发的。孔子呢？或曰：“以德报怨，何如？”子曰：“何以报德？以直报怨，以德报

德。”这是差序层次，孔子是决不放松的。孔子并不像杨朱一般以小己来应付一切情境，他把这道德范围依着需要而推广或缩小。他不像耶稣或中国的墨翟，一放不能收。

我们一旦明白这个能放能收，能伸能缩的社会范围，就可以明白中国传统社会中的私的问题了。我常常觉得：“中国传统社会里一个人为了自己可以牺牲家，为了家可以牺牲党，为了党可以牺牲国，为了国可以牺牲天下。”这和《大学》的：

古之欲明明德于天下者，先治其国。欲治其国者，先齐其家。欲齐其家者，先修其身……身修而后家齐，家齐而后国治，国治而后天下平。

在条理上是相通的，不同的只是内向和外向的路线，正面和反面的说法，这是种差序的推浪形式，把群己的界限弄成了相对性，也可以说是模糊两可了。这和西洋把权利和义务分得清清楚楚的社会，大异其趣。

为自己可以牺牲家，为家可以牺牲族……这是一个事实上的公式。在这种公式里，你如果说他私么？他是不能承认的，因为当他牺牲族时，他可以为了家，家在他看来是公的。当他牺牲国家为他小团体谋利益、争权利时，他也是为公，为了小团体的公。在差序格局里，公和私是相对

而言的，站在任何一圈里，向内看也可以说是公的。其实当西洋的外交家在国际会议里为了自己国家争利益，不惜牺牲世界和平和别国合法利益时，也是这样的。所不同的，他们把国家看成了一个超过一切小组的团体，为这个团体，上下双方都可以牺牲，但不能牺牲它来成全别种团体。这是现代国家观念，乡土社会中是没有的。

在西洋社会里，国家这个团体是一个明显的也是唯一特出的群己界线。在国家里做人民的无所逃于这团体之外，像一根柴捆在一束里，他们不能不把国家弄成个为每个分子谋利益的机构，于是他们有革命、有宪法、有法律、有国会等等。在我们传统里群的极限是模糊不清的“天下”，国是皇帝之家，界限从来就是不清不白的，不过是从自己这个中心里推出去的社会势力里的一圈而已。所以可以着手的，具体的只有己，克己就成了社会生活中最重要的德性，他们不会去克群，使群不致侵略个人的权利。在这种差序格局中，是不会发生这问题的。

在差序格局中，社会关系是逐渐从一个人一个人推出去的，是私人联系的增加，社会范围是一根根私人联系所构成的网络，因之，我们传统社会里所有的社会道德也只在私人联系中发生意义。——这一点，我将留在下篇里再提出来讨论了。

长老统治篇

要了解乡土社会的权力结构，只从我在上篇所分析的横暴权力和同意权力两个概念去看还是不够的。我们固然可以从乡土社会的性质上去说明横暴权力所受到事实上的限制，但是这并不是说乡土社会权力结构是普通所谓“民主”形式的。民主形式根据同意权力，在乡土社会中，把横暴权力所加上的一层“政府”的统治揭开，在传统的无为政治中这层统治本是并不很强的，基层上所表现出来的也并不完全是许多权利上相等的公民共同参与的政治。这里正是讨论中国基层政治性质的一个谜。有人说中国虽没有政治民主，却有社会民主。也有人说中国政治结构可分为两层，不民主的一层压在民主的一层上边。这些看法都有一部分近似。说近似而不说确当是因为这里还有一种权力，既不是横暴性质，也不是同意性质；既不是发生于社会冲突，也不是发生于社会合作；它是发生于社会继替的过程，是教化性的权力，或是说爸爸式的，英文里是Paternalism。

社会继替是我在《生育制度》一书中提出来的一个新名词，但并不是一个新的概念，这就是指社会成员新陈代谢的过程。生死无常，人寿有限，从个人说这个世界不过是个逆旅，寄寓于此的这一阵子，久暂相差不多。但是这个逆旅却是

有着比任何客栈、饭店更复杂和更严格的规律。没有一个新来的人，是在进门之前就明白这一套的。不但如此，到这“逆旅”里来的，又不是由于自己的选择，来了之后又不得任意搬家；只此一家，别无分店。当然，在这大酒店里有着不同部分；每个部分，我们称之为不同文化的区域，有着不完全一样的规律，但是有规律这一点却并无轩轻。没有在墙壁上不挂着比十诫还多的“旅客须知”的。因之，每个要在这逆旅里生活的人就得接受一番教化，使他能在这些众多规律下，从心所欲而不碰着铁壁。

社会中的规律有些是社会冲突的结果，也有些是社会合作的结果。在个人行为的四周所张起的铁壁，有些是横暴的，有些是同意的。但是无论如何，这些规律是要人遵守的，规律的内容是要人明白的。人如果像蚂蚁或是蜜蜂，情形也就简单了。群体生活的规律有着生理的保障，不学而能。人的规律类皆人为。用筷子夹豆腐，穿了高跟鞋跳舞不践别人的脚，真是难为人的规律；不学，不习，固然不成，学习时还得不怕困，不惮烦。不怕困，不惮烦，又非天性；于是不能不加以一些强制。强制发生了权力。

这样发生的权力并非同意，又非横暴。说孩子们必须穿鞋才准上街是一种社会契约未免过分。所谓社会契约必先假定个人的意志。个人对

于这种契约虽则并没有自由解脱的权利，但是这种契约性的规律在形成的过程中，必须尊重各个人的自由意志，民主政治的形式就是综合个人意志和社会强制的结果。在教化过程中并不发生这个问题，被教化者并没有选择的机会。他所要学习的那一套，我们称做文化的，是先于他而存在的。我们不用“意志”加在未成年的孩子的人格中，就因为在教化过程中并不需要这种承认。其实，所谓意志并不像生理上的器官一样是慢慢长成的，这不是心理现象，而是社会的承认。在维持同意秩序中，这是个必需的要素；在别的秩序中也就不发生了。我们不承认未成年的人有意志，也就说明了他们并没有进入同意秩序的事实。

我曾说：“孩子碰着的不是一个为他方便而设下的世界，而是一个为成人们方便所布置下的园地。他闯入进来，并没有带着创立新秩序的力量，可是又没有个服从旧秩序的心愿。”⁽³⁾从并不征求、也不考虑他们同意与否而设下他们必须适应的社会生活方式的一方面说，教化他们的人可以说是不民主的，但若说是横暴却又不然。横暴权力是发生于社会冲突，是利用来剥削被统治者以获得利益的工具。如果说教化过程是剥削性的，显然也是过分的。我曾称这是个“损己利人”的工作，一个人担负一个胚胎培养到成人的

责任，除了精神上的安慰外，物质上有什么好处呢？“成人”的时限降低到生理上尚是儿童的程度，从而开始“剥削”，也许是可以发生的现象，但是为经济打算而生男育女，至少是一件打算得不大精到的亏本生意。

从表面上看，“一个孩子在一小时中所受到的干涉，一定会超过成年人一年中所受社会指摘的次数。在最专制的君王手下做老百姓，也不会比一个孩子在最疼他的父母手下过日子为难过”⁽⁴⁾。但是性质上严父和专制君王究竟是不同的。

所不同的就在教化过程是代替社会去陶炼出合于在一定的文化方式中经营群体生活的分子。担负这工作的，一方面也可以说是为了社会，一方面可以说是为了被教化者，并不是统治关系。

教化性的权力虽则在亲子关系里表现得最明显，但并不限于亲子关系。凡是文化性的，不是政治性的强制都包含这种权力。文化和政治的区别就在这里：凡是被社会不成问题地加以接受的规范，是文化性的；当一个社会还没有共同接受一套规范，各种意见纷呈，求取临时解决办法的活动是政治。文化的基础必须是同意的，但文化对于社会的新分子是强制的，是一种教化过程。

在变化很少的社会里，文化是稳定的，很少新的问题，生活是一套传统的办法。如果我们能想象一个完全由传统所规定下的社会生活，这社

会可以说是没有政治的，有的只是教化。事实上固然并没有这种社会，但是乡土社会却是靠近这种标准的社会。“为政不在多言”、“无为而治”都是描写政治活动的单纯。也是这种社会，人的行为有着传统的礼管束着。儒家很有意思思想形成一个建筑在教化权力上的王者；他们从没有热心于横暴权力所维持的秩序。“苛政猛于虎”的政是横暴性的，“为政以德”的政是教化性的。“为民父母”是爸爸式权力的意思。

教化权力的扩大到成人之间的关系必须得假定个稳定的文化。稳定的文化传统是有效的保证。我们如果就个别问题求个别应付时，不免“活到老，学到老”，因为每一段生活所遇着的问题都是不同的。文化像是一张生活谱，我们可以按着问题去查照。所以在这种社会里没有我们现在所谓成年的界限。凡是比自己年长的，他必定先发生过我现在才发生的问题，他也就可以是我的“师”了。三人行，必有可以教给我怎样去应付问题的人。而每一个年长的人都握有强制年幼的人的教化权力：“出则悌”，逢着年长的人都得恭敬、顺服于这种权力。

在我们客套中互问年龄并不是偶然的，这礼貌正反映出我们这个社会里相互对待的态度是根据长幼之序。长幼之序也点出了教化权力所发生的效力。在我们亲属称谓中，长幼是一个极重要

的原则，我们分出兄和弟、姊和妹、伯和叔，在许多别的民族并不这样分法。我记得老师史禄国先生曾提示过我：这种长幼分划是中国亲属制度中最基本的原则，有时可以掩盖世代原则。亲属原则是在社会生活中形成的，长幼原则的重要也表示了教化权力的重要。

文化不稳定，传统的办法并不足以应付当前的问题时，教化权力必然跟着缩小，缩进亲子关系、师生关系，而且更限于很短的一个时间。在社会变迁的过程中，人并不能靠经验作指导。能依赖的是超出于个别情境的原则，而能形成原则、应用原则的却不一定是长者。这种能力和年龄的关系不大，重要的是智力和专业，还可加一点机会。讲机会，年幼的比年长的反而多。他们不怕变，好奇，肯试验。在变迁中，习惯是适应的阻碍，经验等于顽固和落伍。顽固和落伍并非只是口头上的讥笑，而是生存机会上的威胁。在这种情形中，一个孩子用小名来称呼他的父亲，不但不会引起父亲的呵责，反而是一种亲热的表示，同时也给父亲一种没有被挤的安慰。尊卑不在年龄上，长幼成为没有意义的比较，见面也不再问贵庚了。——这种社会离乡土性也远了。

回到我们的乡土社会来，在它的权力结构中，虽则有着不民主的横暴权力，也有着民主的同意权力，但是在这两者之外还有教化权力，后

者既非民主又异于不民主的专制，是另有一工的。所以用民主和不民主的尺度来衡量中国社会，都是也都不是，都有些像，但都不确当。一定要给它一个名词的话，我一时想不出比长老统治更好的说法了。

[\(1\)](#) 节选自费孝通：《乡土中国》，上海，观察社，1947。

[\(2\)](#) 潘光旦：《说伦字》，载《益世报·社会研究》，1947（19）。

[\(3\)\(4\)](#) 费孝通：《生育制度》，101页，上海：商务印书馆，1947。

宗法制度下的婚姻与家族⁽¹⁾

陶希圣

一、宗法及其理论

商族没有父系父权父治及长子继承与族外通婚的氏族制度。这种制度是周族的。当周征服黄河流域并蔓延长江的时代，中国的各地种族也不是全行宗法的。即在周族，宗法组织也未必有汉儒以降所传习的宗法理论之整密。以某种实际现象为依据而铺陈的理论，与该现象自身是要分别看待的。现在我们论宗法的成立及其理论。

甘肃及其西与北，是一水草区。在汉代以前，这里是游牧的处所。陕西丘陵却是“号称陆海，为九州膏腴”⁽²⁾。周族的传说，是从西方迁徙陕西的故事：“后稷封豳，公刘处豳，太王徙岐，文王作酆，武王治镐。”⁽³⁾而后稷却是农神。周族是以农业为主要生产的氏族了。然而从《诗经》里关于公刘及太王的故事来说，的然好像周族是武装贵族统治农民的阶级组织。⁽⁴⁾

在约公元前11世纪时，铜器已经使用为农具与刀兵。关于农具，《诗·周颂》说：“庠乃钱

鍤。”《传》云：“钱，铍也。鍤，耨也。”《说文》也说：“钱，铍也。”字既从金，足征周代农器用金属制造。关于铜制刀兵，武王有用轻吕斩纣之传说。依夏德《中国古代史》考证，轻吕或湛卢是土耳其族剑名。⁽⁵⁾

又《左传》云：“天生五材，谁能去兵？”五材谓金木水火土。是似有兵以来即用金矣。故兵有金之义。古人每称兵革，《周书》大明武解正称金革是也。金当为铜。言铜与革古皆以为戎器之用也。⁽⁶⁾

农具由石器进为铜器，则农耕即由副次生产进为主要生产。“故《豳诗》言农桑衣食之本甚备。”兵器由石器进为铜器，则战斗即由普通活动进为专门技术。“乃裹糒粮，于橐于囊，干戈戚扬，弓矢斯张”的武装贵族就是一由于农耕有剩余生产，二由于战斗成专门技术而存在的。武装贵族或许是从甘肃西与北水草区域游牧部落来的，但其存在的前提却是铜制农具和兵器。

由商到周，是由石器到铜器的转变时期。经济因此由游牧及烧田转变为锄耕农业。社会组织由此转变为封建制度。亲属制度当然也追随转变。亲属制度怎样转变呢？初用铜器的农业，一方面需要集合劳动，他方面需要分散劳动。在开垦的时候，集合劳动是必要的。在耕种的时候又以分散劳动为必要。当耕种的时候，有分工也有

合作，如协助施肥、锄草及收获，这又是分散劳动之中的集合劳动。因此耕地于共同开垦之后，分配于各个农家。此各个农家更有“守望相助”的团结。于是家族渐从氏族之中分化起来。在分化的初期，我们看见有力的氏族组织，同时又看见萌芽的家族制度。(7)

农耕既代替畜牧而为主要生产，于是男子弃畜牧而僭取从前掌握于女子的农耕。女子的地位遂又降落于附从之境。一个农夫为耕作而有榨取妇女及儿童劳动的必要。因此而家长支配家属的家族制度，渐次萌于氏族组织之中。农家随所属的“氏族”，分隶于贵族统治。每个农民“氏族”有族长统帅以听贵族的命令。族长的职务大约是协助田吏——畯——收夺农家的剩余生产——贡，及剩余劳动——助。农民氏族叫称宗，其中的分支叫做分族。所以《左传》载周初分割农户的传说如下：(8)

昔武王克商，成王定之，选建明德，以藩屏周。故周公相王室以尹天下，于周为睦。分鲁公以殷民六族：条氏、徐氏、萧氏、索氏、长勺氏、尾勺氏。使帅其宗氏，辑其分族，将其丑类，以法则周公，用即命于周；是使之职事于鲁，以昭周公之明德；分之土田陪敦，祝宗卜史，备物典策，官司彝器；因商奄之民，命以伯禽，而封于少皞之虚。分康叔以殷民七族：陶

氏、施氏、繁氏、锜氏、樊氏、饥氏、终葵氏。封畛土略，自武父以南，及圃田之北，竟取于有阎之土，以共王职；取于相土之东都；以会王之东蒐；聃季授土，陶叔授民，命以《康诰》，而封于殷虚；皆启以商政，疆以周索。分唐叔以怀姓九宗职官五正，命以《唐诰》，而封于夏虚，启以夏政，疆以戎索。

这是瓜分农户与耕地的传说。农户是以宗氏或宗族而瓜分的。

统治农民的贵族，则有宗法以组织血族。这种组织法，演变为汉儒以降的宗法理论。现在把这个理论分别说述于下：

（一）别子与其子孙

《礼记·大传》：

别子为祖。继别为宗。继祢者为小宗。有百世不迁之宗，有五世则迁之宗。百世不迁者，别子之后也。宗其继别子之所自出者，百世不迁者也。宗其继高祖者，五世则迁者也。

这是宗的组织法。什么是别子？别子就是公子。^⑨诸侯的长子是世子，将来继位诸侯。次子以下无论支子或庶子，都是公子。别于嫡长，所以叫做别子。别子分受庄园，为卿大夫。他就成

了一个“土地与农民”的统治氏族的始祖，这叫做“别子为祖”。别子的嫡长子孙，世世继承卿大夫的身份与庄园，叫做大宗。大宗宗子永远祭祀别子，别子的主位永远在宗庙里受祭祀，这是“百世不迁”的第一义。同一始祖的分族永远奉大宗宗子为族长而受他的庄园的扶助，这是“百世不迁”的第二义。大宗宗子既承继始祖的身份和庄园，他的诸弟呢？诸弟如果自受封土，列为卿大夫，便成了领地统治者氏族的始祖。如果宗子的诸弟没有特别受封，则分受耕地而为耕战的自由地主——士。他由此就成这块耕地的地主家族的祧。他的长子继承他“士”的身份与耕地。这一系统叫做小宗，小宗宗子收养同此一祧的分支。小宗分支的家族崇奉这小宗宗子。分支的范围止于五世。五世以外，便自立小宗。同一分支的宗人只祭到高祖为止。高祖以上的祖在祭祀范围以外。这便是“五世则迁”。小宗可以有四个，大宗只有一个。别子即庄园初建的始祖之嫡长系是大宗。祧之嫡长系对于同高祖之族兄弟为高祖宗；对于同曾祖之再从兄弟为曾祖宗；对于同祖之堂兄弟为祖宗；对于同父之兄弟为父宗。小宗四与大宗一叫称“五宗”。

（二）公子与其诸弟

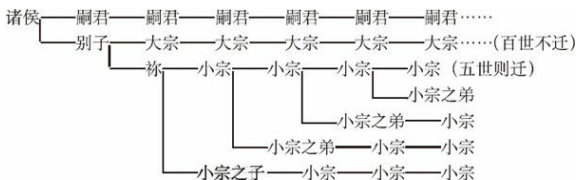
一个诸侯如有几个支子庶子，那要建立几个大宗呢？《礼记·大传》说：

有小宗而无大宗者，有大宗而无小宗，有无宗而亦莫之宗者，公子是也。公子有宗道，公子之公为其士大夫之庶者，宗其士大夫之适者，公子之宗道也。

这段话的解释有三：（1）吕与叔与毛奇龄主张一君的支庶，只有一宗。如果公子中有嫡有庶，则嫡为大宗，庶为小宗。这就是“有大宗亦有小宗”。如果皆庶而无嫡，就“有小宗而无大宗”。如果有嫡而无庶，就是“有大宗而无小宗”。如果只有庶子一人，就是“无宗而亦莫之宗”。但是全体皆嫡，则降众嫡使宗最长的一人。全体皆庶，则升最长的一人为大宗。所以一君之子只有一个大宗。（2）万斯大主张凡公子之为大夫者为大宗，凡为士庶人者皆为小宗。（3）郑康成、孔颖达、吕伯恭、陈用之主张诸公子皆为大宗。我在民国十六年一月编《亲属法大纲》一书的时候，主张第一说。⁽¹⁰⁾现在觉得这不是抽象问题，要看庄园授予的情形而定。有领地的公子是要成立大宗的，这一点以万斯大（《宗法论》）所说为是。但诸大宗之间，嫡子的地位优于庶子，长者的大宗优于幼者。鲁桓公三个公子都有领地而各为大宗，但季氏的地位高于庆父。郑穆公七个

公子都有领地而各为大宗，但权力最大还数子皮。⁽¹¹⁾则第一说的精神未始不贯注其间了。

(三) 宗法图



(四) 宗的职能

由上述，可知宗法理论是就贵族的宗族组织来发挥的。《礼记》所谓宗法是周代贵族组织法。宗法的财产基础自然不是氏族的共有财产，而是卿大夫的世禄庄园。原始社会的氏族以公有土地及公有财产为基础。卿大夫的禄田却是农家所耕种、贵族所享用的封建财产。

大宗的庄园是嫡长相承的。庄园对于宗人负“收族”的义务。小宗的耕地应当是小宗宗人所共有了。清代程瑶田氏（《宗法小记》）虽主张小宗同财，其根据是《仪礼》丧服传所说：

昆弟之义无分，然而有分者，辟子之私也。

子不能私其父则不成为子。故有东宫、有西宫、有南宫、有北宫：异居，而同财——有余则归之宗，不足则资之宗。

宗是谁？程瑶田氏虽释为小宗宗子，去古较近的《郑注》却以为：“宗者，伯叔父典宗事者也。”《郑注》意谓大功以上的亲属同财，小功以下仍不同财。所以这句话不容易作小宗同财的根据。综之，世禄的禄田已不可与原始共有产同视。庄园为大宗嫡长系统所传承，耕地也是小宗嫡长系统所承继。与宗子同居宗亲范围之大小，不易悬揣。《郑注》是依后汉时代一家同居止于大功亲以上的现实情形来推论的。

大宗宗子是卿大夫，小宗宗子是士。卿大夫是领地的统治者。他对于领地上的农奴有生杀统辖及审判的威权。士对于所属奴隶也有生杀的权力。在氏族组织内部，宗子对于宗人也有统治的权力⁽¹²⁾，其尊严表现于主祭及宴饫的时候。这时候，宗人都应当侍立，并依辈分的尊卑定座次⁽¹³⁾。宗子差不多是一宗的祭司，也正如祭司一样，有教导宗人的权能⁽¹⁴⁾和为族人主婚的职务⁽¹⁵⁾。

由于上述，我们已可看出周族的宗法是父系父权父治的氏族组织。所应注意的是，这种制度是贵族身份的宗族制度，不是原始的氏族社会制

度。

.....

二、宗法下之婚姻妇女及父子

(一) 婚姻的目的与形式

在宗法制度之下，婚姻是两族的事，不是两人的事。这个前提是直贯到现代中国社会还是有效的。《礼记·昏义》说得最明白：“婚姻者所以合二姓之好。”明了了这个前提之后，我们便可以论中国的婚姻制度。

婚姻是两族的事。男所属的族为什么要娶异族的女子来作本族之一员呢？第一个目的是在收夺女子的劳动力。贵族之妻虽不必提供物质劳动，但家事是妻的职责。所以《易》家人卦象曰：“无攸遂，在中馈。”

第二个目的是在生子。我们要知道，由婚礼结合的妻所生子才是嫡子。在长子继承制度之下，嫡子的出生是多大的事件！《礼记·郊特牲》曰：“玄冕斋戒，鬼神阴阳也。将以为社稷主，为先祖后，而可以不致敬乎？”所以婚姻的目的有如《礼记·昏义》所说：“上以事宗庙而，以继后世也。”[\(16\)](#)

第三个目的是在防制男女的交接。有了婚姻

制度以后，才把婚外性交认为不法。而学者则反此，他们认为婚姻制度是所以防淫的。《礼记·坊记》说：“夫礼，坊民所淫，章民之别，使民无嫌，以为民纪者也。故男女无媒不交，无币不相见，恐男女之无别也。以此坊民，民犹有自献其身。”⁽¹⁷⁾

婚姻之目的如此，反之，男女本人的爱欲及共同生活不是宗法婚姻的目的。因之，婚姻的订立及成立，不待男女本人的同意。婚姻是由支配男女的族长或家长主持的。婚姻既是两族的事而由支配男女的族长或家长主持，所以家长或族长可以将女子出卖，也可以将女子赠送。孔子以女及侄赠送南容和公冶长，便是后者的实例。

婚姻一面是两族的事，一面关涉男女本人。宗法制度重视前者而轻视后者。所以，婚礼可以分成两种仪节：第一种是婚姻成立的形式，即关涉两族的仪节；第二是婚姻成立的事实，即关涉两人的仪节。前者具备，始算完全的婚姻。后者具备，不过男女本人的事体。

论中国礼书所记婚姻仪节者，有三种解释。

第一种解释，以为婚礼是掠夺买卖婚的遗留。梁启超先生主张掠夺说。他引《易·爻辞》：“乘马班如，泣血涟如，匪寇婚媾。”他说：“夫寇与婚媾，截然二事，何至相混？得毋古代婚媾所取之手段与寇无大异耶？故闻马蹄蹴

踏，有女啜泣，谓是遇寇。细审乃知其为婚媾也。”⁽¹⁸⁾刘师培先生主张古代婚礼有掠夺及买卖两种性质。一：“亲迎必以昏者，则古代劫掠妇女，必乘妇家之不备，故必以昏时。后世沿用其法，故以昏礼为名。”这是掠夺婚的证据。

二：“俚皮之礼，即买卖妇女之俗也。后世婚姻行纳采、纳吉、问名、纳征、请期、亲迎六礼。纳采纳吉皆奠雁，而纳征则用玄束帛，所以沿买卖妇女之俗也。”这是买卖婚的证据。⁽¹⁹⁾

第二种解释，以为古代婚礼不是买卖婚。柳诒征先生主张这一说。他说：“古者相见必以执贄，或执羔，或执雁。国家聘使则以玉帛。皆所以表示敬礼，不得谓之买卖也。婚姻之道，男下女，女从男。故男子以其所有赠遗于女氏。游猎之民所有者唯兽皮，爰以此为赠品。后世相沿，则委禽焉，非恶俗也。”⁽²⁰⁾

第三种解释，以为宗法制度下之婚姻是两族或两家的契约。在民国十六年以前，我编《亲属法大纲》时，采用此说。我的说法是：

纳征，所以证约也。契约观念未能充分发达之古代，约成生效，必自当事人一造有所履行之时。当事人一造有所履行，则相对人即负履行反对给付之责。当事人一造委禽焉，则相对人即负给付其女子之责矣。买卖固为契约，契约不限于买卖，斯婚约亦不得即认为买卖。纳征所以证婚

约之成立而已，玄纁帛非身价也。(21)

纳征的确是买卖同性质的契约仪式。罗马民事婚取买卖方式，可作旁证。罗马的买卖仪式是以证人五人到场，持衡者以衡量铜授予卖主，卖主以手触铜，再由买主与卖主各出一定之言词，则买卖（*mancipatio*）就成立了。同样的方式，适用于债权契约，自债务人手触铜衡之后，就负给付之义务。物权契约的方式应用于债权契约（*nexum*），这是婚礼中纳征的适当的旁证了。所以我觉得以法律学言，第三说是正确的。以民族学言，第一说为妥当。玄束帛并不是身价，乃是定钱。

婚礼的性质既明，再论婚礼的节目。

第一种是定婚的节目。纳采、纳吉、问名、纳征是定婚的节目。订约之征为雁。成约之征用币。证约之人为宾。宾大约是媒妁。

第二种是成妇的节目。请期之后，有亲迎新妇入门以后，走“阼阶”。阼阶是隆重的祭祖仪节的设备。走阼阶是表示新妇共承宗庙的意义。舅姑如存，合卺的次日见舅姑。舅姑如没，等到宗族每三月庙祭的季节，新妇随宗人庙见。见舅姑的礼叫做盥馈。庙见之礼叫做奠菜。见舅姑或庙见，是表示新妇加入宗系而为附属宗系之一成分。新妇依盥馈或奠菜而成妇。

第三种是成妻的节目。同牢合卺之礼是表示男女结合的。其夕，御与媵施席，皆有枕北止。这是新妇成妻的节目。但是施席正是在寝。正寝是祭祢祭祖的重地。所以黄以周先生《礼书通故》否认男女于是夕实行媾和。

成妇重于成妻。倘若成妻之后，却没有成妇，换句话说，倘若新妇已与新郎结合，却没有见舅姑或庙见，这新妇便不能算夫族的一员。所以《礼记·曾子问》说：

曾子问曰：“女未庙见而死，则如之何？”

孔子曰：“不迁于祖，不附于皇姑；婿不杖不菲不次；归葬于女氏之党：示未成妇也。”

（二）现于丧服之妻女地位

婚姻是两族的事，既如前述。先由“女氏之党”的方面来观察女子的地位。这种观察，最确实是观察女子的丧服制度。丧服有服与期的两方面，我们只看丧期。

斩衰三年是对至尊加隆的丧服。本来，最重的丧期是一年即所谓“期”。《礼记·三年问》说：

至亲以期断。是何也？曰：天地则已易矣，四时则已变矣，其在天地之中者莫不更始，焉以是象之也。然则何以三年也？曰：加隆焉尔也；

焉使倍之，故再期也。

这加隆的丧期，唐明以降，渐渐应用多了。在古代（至少汉儒所保持的学说）加隆的丧期是很少用的。首先是臣对于君。卿大夫士对于诸侯的丧用斩衰三年，对于天王却止用衰。这是因为什么？“君，至尊也。”⁽²²⁾其次是子对于父。“在室”即未嫁而在家，或已嫁而大归（即离婚回母家）之女对于父亦同。为什么？“父至尊也。”

“适人”即出嫁，是女子加入夫宗的行为。加入夫宗，她便须脱离父宗。所以“嫁女之家，三夜不熄烛，思相离也”⁽²³⁾。她既脱离父宗，又加入夫宗；她既脱离父权，又改隶夫权，她的亲属关系当然发生一大变化。她一方面降父服为一年。为什么？“妇女不二斩也。”什么是不二斩？妻对于夫是服斩衰三年。“为夫斩则不为父斩”，叫做不二斩。为什么为夫斩？“夫，至尊也。”丧服有三斩：为君斩，为父斩，为夫斩。这乃是所谓三纲的张本，哪三纲？君为臣纲，父为子纲，夫为妇纲。臣绝对服从君，子绝对服从父，妻绝对服从夫。

出嫁女降三年的父服为一年。降一年的兄弟服和兄弟之子服为九月（大功）。降一年的伯叔父母服为九月。“女氏之党”对于女子的丧服也是同样的。在室的姑姊妹侄死，服一年。⁽²⁴⁾她们出

嫁以后，丧服递降。为出嫁的姑姊妹女大功九月。为出嫁的兄弟之女小功三月。(25)

妻为夫族服，为夫斩衰三年。其余从夫降一等。(26)夫为妻党服则从妻降三等。夫族为来归之妇（即宗人之妻）之服很有一说的价值。《礼记·大传》说：

其夫属乎父道者，妻皆母道也。其夫属乎子道者，妻皆妇道也。谓弟之妻妇者，是嫂亦可谓之母乎？

这是说妻没有独立地位。她的夫是父辈，她就有母之名。她的夫是子辈，她就有妇之名。《礼记·大传》：

同姓从宗合族属，异姓主名治际会：名著而男女有别。

异性是指来归之妇，即妻。妻的地位是以“名”来定的。夫族对妻之服因此叫做“名服”。其夫是父辈，则以母之名而服以其夫之服。其夫是子辈，则以妇之名而降其夫之服一等。夫对于妻，服一年。夫族对妻之服既是名服，则不能称呼名义的妇，便没有服。这是当然的。中国古来有一种名讳的禁律。名讳（teknonymy）(27)最严是对于兄弟之妻。“叔嫂不相授受。”“叔嫂不通

开。”所以兄对弟之妻，弟对兄之妻，在礼是没有名的，换句话说，他与她没有际会可治。所以兄对弟之妻及弟对兄之妻，“活不见面，死无丧服！”所以《礼记》说如果称弟妻为妇，那么，弟称嫂为母了，这可以吗？既无名，所以无服。

从上所述，可见妻在夫族的地位，不是独立的一员，乃是夫的附从体。《礼记》美其名，说：“夫妇一体也。”⁽²⁸⁾实则是消灭妻的人格。

还有一点必须说明的，便是母的地位。在商族，母妣有特祭的地位，是很优崇的。周族不然。母位降低了。母妣既没有特祭，又没有独立的名分。母之所以为母，是因她为“父也妻”。生母以“至亲”⁽²⁹⁾之故，应当有隆重的礼节。然而一则父在“屈”为一年的丧服。父死，母应当“伸”了，但期虽三年，而服却不用斩衰。她只是至亲，她不是至尊。并且对母之服，是从父引申而来的——“资于事父以事母则爱同。”⁽³⁰⁾二则继母与生母并没有差别。继母是父之妻，便是“子也母”，她的丧服“与因（即亲）母同”。⁽³¹⁾

子对母之服重父意。如继母之党即继母之父母兄弟姊妹死，继母如存，则子从继母行丧服。继母已死，子对她的父母兄弟姊妹便不服。这完全是从服中之徒从。什么叫徒从？“所从亡则已。”至于亲母则母虽死，子仍服她的父母兄弟姊妹。这叫做“属从”。什么是属从？“所从亡，

服。”这似乎很有道理。但是子对父之父母兄弟姊妹服一年。对母之父母兄弟姊妹只服三月（总），姑且不论。假如父死母嫁，子为嫁母一年，减了一期。子为嫁母之党虽仍服三月但为出母之党无服。出母即被父离婚之母与嫁母之不同，就在出母是父绝过她的，嫁母没有与父绝。与父绝之出母本人虽仍不能不视为母，她的父母兄弟姊妹便算不得外亲了。所以《仪礼·丧服传》说：“出妻之子为母期，则为外祖父母无服。”反之，“嫁母，父不命出。何得同出母乎？”⁽³²⁾

还有庶子为嫡母（即妾之子为妻）本没有母子关系，却因嫡母为父也妻，所以也和嫡子一样着丧服。戴德《丧服变除篇》说，“父死为君母”三年。反之，嫡子为庶母（父妾之生子者，没有生子者不算）！总衰三月！因为她没有父妻的名义！又有所谓慈母者。她是父妾受父命抚养子的。子为之服如母服。为什么？“贵父命也。”⁽³³⁾如果父妾抚养自己，但没有“父命”，那只有小功五月！

这样看来，母完全没有独立的地位，她不过父之妻罢了。

（三）母子与父子

宗法制度之下，母之所以为母，是因其为父

也妻，既如上述。所以母子关系是以父为权衡。父之妻对于父之子是母，父之子对于父之妻是子。至于母之夫，那虽有父名，却不受父的待遇。父死后，母再嫁的夫，他死了，每前夫之子不着丧服。如果前夫之子没有亲近的宗人（大功亲），后夫也没有亲密的宗人，后夫抚养此子，为之立宗庙，筑宫室，然后此子为继父着齐衰不杖期（一年）。条件是很复杂的。(34)如果先曾同居，后来这些条件消灭了，或是异居了，则服齐衰三月。(35)由这些条件看来，子对继父所以着丧服，是因为继父为他“筑宫室，岁时使之祀焉”。而不因为抚养的恩义，尤不因为他有父之名。换句话说，因为继父能为前妻之夫“继绝世”，所以前夫之子为之着齐衰。

由此我们知道，古代的亲属关系完全抱拥于宗族关系之中。宗族关系及宗庙关系是亲属关系确定的权衡。我们更要指出来的，不独母子关系是宗庙关系，连父子关系也是一个宗庙关系。

如果父是长子，有承继宗庙及禄田的地位，则他的长子在他死之后便是他所承继的宗庙和世禄的继承人。如果他的长子在他死以前死了，他为此长子着斩衰三年之服。他的妻亦同。《仪礼·丧服斩衰章》：

父为长子。《传》曰：何以三年也？正体于

上，又乃将所传重也。庶子不为长子三年，不继祖也。

吴家宾《丧服会通说》解释得好：

长子，继先人之世者也。小祥大祥宗与宗妇皆有事焉。父母不同为之三年，得乎？《传》曰：庶子不为长子斩。岂徒庶子而已，凡无世禄者则无是服也。故斩之服，为宗庙服也。

“妇女有从人之义，无专用之道。”她从谁呢？由丧服上可以看得出。她在室为父斩。她出嫁为夫斩。她又为长子斩。她是“在家从父，出嫁从夫，夫死从子”的。这叫做三从之义。

至于父子的关系那便不同。父虽为子斩，子却为他斩。是子从他，他不从子。父与子是宗庙的传承关系，所以相与为斩衰之服。没有宗庙的，便没有此服：庶子不为他的长子斩，长子也不为他的庶子斩。

父子的宗庙关系不独表现于丧服，并表现于子出生时。宗法制度下父子关系绝不以生理关系为权衡。麦兰里西的母系氏族固然否认父子的生理关系⁽³⁶⁾，宗法制度也不以父子生理关系为决定父子关系的基因。凡子无论嫡庶，出生以后还得以正式的礼节见父，这叫做见子礼。见子礼中，关于嫡子者，含有宗庙传承的意义。现在把见子

礼分列于下⁽³⁷⁾：

1. 见嫡子礼

三月之末，择日，剪发为髻，男角女羈，否则男左女右。是日也，妻以子见于父。贵人则为衣服，由命士以下皆漱浣。男女夙兴，沐浴，衣服。具视朔食。夫入门，升自阼阶，立于阼，西乡。妻抱子出自房，当楣立，东面。姆先相曰：“母某敢用时日祇见孺子。”夫对曰：“钦有帅。”父执子之右手，咳而名之。妻对曰：“记有成。”遂左还授师……妻遂适寝……夫入食如养礼。

2. 见庶子礼

子生三月之末，漱浣夙齐，见于内寝。礼之如始，入室。君已食，彻焉，使之特餽。遂入御。

我们要知道升降阼阶是有宗庙的意义的。婚礼中有夫降自阼阶，新妇随降的节目，表示她承奉宗庙。见嫡子礼中也有父升自阼阶，从阼阶上咳而名子的节目，表示命子加入宗系。至于庶子不能承宗，父便在内寝相见。由此我们可以推定：在宗法制度之下，夫妇父子关系都是宗统宗庙的关系。

(1) 节选自陶希圣：《婚姻与家族》，上海，商务印书馆，1934。

(2)(3) 《汉书》卷28下，地理志。

(4) 陶希圣：《中国社会与中国革命》，上海，新生命书局，第一章已指出此事。

(5) 德人（Hirth）所著，有日译本。

(6) 石雅附录。

(7) 《汉书》卷28下，指《诗经》豳风关于农桑诸事。

(8) 定公四年，莒弘所说。

(9) 毛奇龄：《大小宗通绎》。

(10) 陶希圣：《亲属法大纲》，32页，此书由商务印书馆出版，现将停版改编新著。

(11) 毛奇龄：《大小宗通绎》。

(12) 参见梅因：《古代法》第八章。印度村落共同体常由一族最长房最长子管理。如他年纪太轻，则由年长族人监护。

(13) 《尚书·大传》：“宗室有事，族人皆侍终日。”《礼记·文王世子》：“族食，世降一等。”又《祭统》：“昭与昭齿，穆与穆齿。”《孔疏》：“各自相旅，尊者在前，卑者在后。”

(14) 《礼记·昏义》云：“是以古者妇人先嫁三月，祖庙未毁，教於公宫，祖庙既毁，教於宗室教以妇德，妇言，妇容，妇功。”

(15) 《仪礼·士昏礼》云：“宗子无父，母命之；亲皆没，己命之；支子则称其宗，弟则称其兄。”

(16) 参看Starcke: Primitive Family, p. 260。他说婚姻的目的，在原始半原始种族是生家子和生嫡子。

(17) 原始半原始种族的婚姻，有因结婚而禁止婚外性交者，有不然者。

(18) 陈东原：《中国妇女生活史》，23页，引梁

启超：《中国文化史》，社会组织篇第二章语。

(19) 刘师培：《中国历史教科书》。

(20) 柳诒征：《中国文化史讲义》（油印本，东南大学印）。

(21) 陶希圣：《亲属法大纲》，196页。

(22) 《仪礼·丧服传》。

(23) 《礼记·曾子问》。

(24) 程瑶田：《仪礼·丧服足征记》九。

(25) 吴家宾：《丧服会通说》。

(26) 杨信齐：《仪礼图》妻为夫党服图。据胡培翬：《仪礼正义》本刻本。

(27) Lowie: *Primitive Society*, p. 170.

(28)(29) 《仪礼·丧服传》。

(30) 《礼记·大传》。

(31) 《仪礼·丧服传》。

(32) 《杜佑通典》引吴商语。

(33) 《仪礼·丧服传》。

(34) 夫死，妻稚，子幼，子无大功之亲；与之适人，而所适者，亦无大功之亲；所适者以其货财为之筑宫室，岁时使之祀焉。妻不敢与焉。若是，则继父之道也。——《仪礼·丧服传》

(35) 《仪礼·丧服传》。

(36) Malinovsky: *The Father in Primitive Psychology* 说之甚详。

(37) 《礼记·内则》。

中国人的面子观①

胡先缙

人类学家及心理学家的研究显示：虽然人类社会的每个成员都会渴求声誉，但附于其上的价值以及追求声誉的手段却大不相同。在分析强调重点与基本态度迥异于自身文化的另一种文化时，必须牢记在心的是：即使是对于人类生活中最普遍的那些层面，每个社会都会形成不同的观念。

这类观念上的差异经常反映在语汇之中。但是真要深入了解这些观念对其传承者的完整意义，就必须仔细研究形成这些观念的情境。中国人对于研究“面子”观念之所以饶具兴味，一则因为借此可以看出人们获取声誉以及稳固或提升地位的两组标准，同时又可以了解在同一个文化架构之内各种不同的态度如何互相妥协。

这两组标准可以用两个词来加以区分。就字面来看，两个词的意思都是指身体的“脸”部。其中之一是“面子”，代表在中国广受重视的一种声誉，这是在人生历程中步步高升，借由成功和夸耀而获得的名声，也是借着个人努力或刻意经营而累积起来的声誉。要获得这种肯定，不论在任

什么时候自我都必须仰赖外在环境。另一个是“脸”的概念，美国人虽然略有所知，却未曾真正地了解它。这是团体对道德良好者所持有的尊敬：这种人无论遭遇任何困难，都会履行应尽的义务；无论在什么情况下，都会表现出自己是个正直的人。它代表社会对于自我德性之完整的信任，一旦失去它，则个人便很难继续在社群中正常运作。“脸”不但是维护道德标准的一种社会约束力，也是一种内化的自我制约力量。

由于以往未曾有人注意到这两组声誉标准的差异，因而本文将详细分析这两种观念，同时探讨它们在社交场合中的实际应用。

“脸”和“面”这两个字中，后者较前者远为古老，在古代文献中已经可以发现。早在公元前4世纪，“面”便有指涉自我与社会间之关系的象征性意义；“脸”则是比较现代的名词，《康熙字典》引用的最早典故出自元代（1227—1367）。这个字似乎起源自中国北部，而后在身体的意义上逐渐取代了“面”，而获得了某些象征性意义。同时，“面”加上无意义的虚字“子”，又发展出各种不同的意义。如今这两个字在中国北部和中部都通用，不过“脸”在长江中部各省的使用不如它在北方的范围广。然而，此处我们虽然已经了解了“脸”和“面”所指何物，一般人并不能自觉地体会其差异。

一、脸

（一）“丢脸”

“丢脸”是团体对不道德或社会所不同意之行为的责难。严重损害社会道德规范之事，一旦为大众知悉，便构成个人品格上的污点，同时引发大家的互相责难。被发现的欺诈，被揭穿的罪行，卑劣的行为，错误的判断，为一己私利所说的谎言，任职期间有渎职行为，背弃诺言，欺骗顾客，有妇之夫和少女发生越轨行为，这些都是可能引发社会非议的一些行为，对自我而言，都是“丢脸”之事。

有位美国人在中国内地旅行时的体验，可以作为“丢脸”的一个简单例子。在一个小村庄里，她和一位农人约定，用农人的驴子作为交通工具。到了约定的日子，农人跑来说，他的驴子没空儿，要求她再等一天。因为他们早已有约在先，他坚持不让女士设法另外再找一头。他们最先在旅店中来回争论，然后吵到庭院外。围观者没人开口说话，不过有些老年人却一直摇头，口中念念有词。农人的情绪愈来愈高昂，想要证明自己是正确的。最后，他调头离去，不再争论，让那位美国女士自行再找一头驴。农人已经感觉到群众的不以为然。大家对他想利用美国旅人的困

境占便宜所做的非难，让他觉得“丢脸”。

1935年在北京发生的一件犯罪案是说明“丢脸”严重性的最好例子。有位大学男生和一位女学生发展出非常亲密的关系。他本来答应和她结婚，但是当发现她怀孕时，却写信否认其承诺。这位女生随即到他的宿舍去找他。遍寻不着后，她随即上吊自杀。那名男生立刻被捕，并且被判10年徒刑。由于他的不负责任导致女孩走上绝路，大众对他不满的情绪达到极点。自杀本身就是一种最严厉的控诉，引起许多人议论他的恶行劣迹，让他“丢尽了脸”。不过，大众的论断并非永远站在法律这一边。如果大家认为某人所犯的罪行情有可原，虽然他必须受到法律的惩罚，可是社会大众并不认为他是一个为了私利而违反道德原则的人，他便不会“丢脸”。

在上述例子中，受害者借自杀来暴露负心汉的品格。其实，比较温和的手段也可以做到这一点。受到虐待的仆人可能对主人大发脾气，抨击他不人道的行为。学生可能因为老师犯错而出他的丑。顾客发现商人想在交易中占便宜，也可能招来一大群人，告诉他们这商人是个什么样的人。由于生意人非常珍惜本身的商誉，他们通常会对特别啰唆的顾客让步，以免招来路人侧目。仆人、学生、顾客都可能用使其对手“丢脸”的方法，来维护自己的权益。

由于理直气壮的愤怒是弱者或欺诈不公之受害者所能掌握的正当武器，身居高位的人，诸如地方乡绅或城市中的专家学者，在和地位较低的人周旋时，必须格外审慎。这些人理应受到年纪较轻及地位较低者的尊敬，但如果他们做出违背社会期望的行为而丧失自我尊严时，社会地位越高，他越要维护自身的尊严，他的“脸”也越容易受到伤害。穷人可以撙节支出，但是有钱人如果斤斤计较，便会有失体面，而引起大众非议。一个受过教育的人和粗鲁的乡下人发生争吵，也是大失尊严之事。受教育除了累积知识外，还应当陶冶品格，所以“喝过墨水的人”比没有受过教育的人，更应当在社交行为方面表现自我节制。因此，和不识字的人公开争吵会损害自我的尊严，而让他“丢脸”。

家庭中也有地位高低之分，作为一家之主的父亲比依赖家庭生活的任何一个年轻男子占有更高的地位，而且应该受到更多的尊敬；在和地位较低的人交往时，如果处置失误，便会引起较多的非议而“丢脸”。同样，同一家族年纪相若的两个男孩，其中之一可能因为结婚而取得较高的地位。此后他的行为举止便必须像个负责任的成人，同时必须抑制自己再做出诸如吃糖和放鞭炮之类的孩提般的举动，这些事对他未婚的堂兄弟来说则属无可厚非。

有一次我因为男仆不诚实而打了他一记耳光。不管打什么人都是粗鲁的举动，尤其年轻女孩对男仆施加体罚更是有失尊严。此后相当长的一段时间内，我必须忍受家人的责备，在其他仆人眼中，我更是“丢脸”到家。没人同情我，那个男仆也没有受到其他人的非难。

国际政治上也可以找到这种例子：第二次世界大战爆发之前，由于英国对其他小国负有条约义务，张伯伦的姑息政策在中国就被认为是极端“丢脸”之事。为了顾及自身利益而不愿信守对弱国的承诺，既不符合其自视为世上最强帝国的地位，又违背了英国领袖想被尊敬为绅士的渴望。

因此，“丢脸”的程度会因自我地位的差异而有所不同。公众在表达意见时，通常会考虑诸如贫困或被压迫等生活中值得同情的因素，有钱人的过失经常会在其优越社会地位的参照下凸显出来。运用经济上的优势地位必须以不违背道德标准为前提。居于从属地位的人，也可以利用居高位者必须维护颜面的事实。有些大学生往往会问第一次上课的讲师一些艰深的问题，如果他无法回答，而显示出他的无能，他的脸便丢光了。同样地，在生意往来中，如果债权人无法从顽强的债务人手中取得债款，他可以威胁对方：如果他公开指责对方不负责任和蓄意欺骗，后者便会丢

脸。因此，债务人常躲起来避不见面，这种举动通常等于是承认自己无能。如果债务人为了顾全“脸面”而付清债款，债权人便会感到满意，此时他已经获得了道德上的利益。

由于意识到似乎有个无形的群众正在监督着自我的举止，它会无情地谴责任何不道德之事，并以讥嘲加以惩罚，有些人因此而变得极为敏感。尤其是在采取主动可能招致挫败的场合更是明显。向异性求婚就是个很好的例子：现代中国已经不再信任父母安排的婚姻，可是一个男孩和某个女孩即使已经相当熟稔，他在下定决心提出关键性的问题之前，通常还是会犹豫良久，因为他怕遭到拒绝以及朋友们随之而来的讪笑。同样地，男孩在追求女孩时显得十分羞怯，怕在对方心中留下笨拙的印象而“丢脸”，所以他们通常会请朋友帮忙把自己介绍给心目中的女孩。考试失败的年轻人有时也会因为极度羞愧而自杀。要想了解“脸”的这个层面，我们必须进一步探讨这个文化中有关人格的概念和“脸”之间的关系。

西方学者经常论及：中国人对其成就和地位往往过分谦抑，他们有时甚至将之斥之为虚伪。有些观察家在初次见面时，往往以为这种过度谦逊是缺乏自信的象征。其实不然。高估本身的才干，夸大自己的能耐，以使自己的地位凌驾于同侪之上，很可能受到社会的冷眼相待。暴力行为

令人厌恶，任何可能招致其他人不悦的行为，诸如嫉妒和嫌恶，亦是如此。喜欢夸耀的人遭到挫败时，不但得不到朋侪的同情，反而会遭到讥笑。对自身能力判断欠佳的人往往被讥为“轻浮”；反之，举止严肃、审慎评估本身能力、与人应对力求周到的人则被称为“沉着”或“稳重”。前一种性格让人无法信任，后者是好公民和值得信赖的朋友。既然一个人很难在每一点上估计自己的能力，也无法事前预知每次行事的结果，所以预先贬低本身的价值才是明智之举。如此一来，个人可以不断听到朋友们赞扬他的谦虚，同时增加自己对于成功的信心。怕被视为“轻浮”颇类似于担心因行为不检而受到谴责，所以自我随时随地会贬抑本身的才智和能耐，却深信人们会因此而给予他更高的评价。

对于谦逊的重视似乎和“修养”的重要性有关。孔子认为，在变成治国的人才之前，个人必须先经过一系列的训练过程；学者们经常强调，个人必须对其自身品格的修养负责。一个“没有修养”的人就是不考虑别人或者喜欢自夸的家伙。他做事失败正好说明他的不成熟和不稳重，这也会削弱整个社群对其工作表现的信心。

这种态度也可以说明：为什么个人在批评他人之后，如果犯下同样的错误，他便很丢“脸”。譬如甲乙两人做出同样的行为。乙也许是因为不

知情，也许是无意中犯错，其真正用意并未为人所知。甲在谴责乙之后，显示出其见解比较高明，至少他知道这种行为是非常不明智的。如果他也犯下相同的错误，他的表现不是意志薄弱就是修养不足。人性本恶的观念在中国付之阙如，人格的修养应该随着心灵的成熟与日俱进。不诚心努力增进自身的品格，而只注意别人的缺点，正如搬起石头砸自己的脚，社会会以“丢脸”之类的概念来表现对其的鄙视。

我们说过，任何违反道德规范以及不符合个人地位的行为都会贬低个人的品格。感受到尊严的损失之后，便可以用“丢脸”象征性地表示出来。怕“丢脸”使个人对道德的界限保持自觉，它维系了道德价值，并且展现出社会制约的力量。不道德的行为，例如投机者的踌躇满志，只批评别人而不检点自己，由于缺乏判断力而导致失败，都可能受到“丢脸”的责备。“丢脸”的感受十分强烈，它不只会引发社会的谴责，同时也会使社会对自我的品格丧失信心。中国人许多日常活动的运作都是建立在信任的基础之上。由于社会的信心对自我的运作十分重要，“丢脸”已经变成一种具体的顾虑，它对自我神经系统的影响甚至要比实际的恐惧更强烈。

“丢脸”的另一种说法是“丢人”。此处“人”主要是指“人格”，“丢人”这种新的说法将来也很可

能取代“丢脸”。

下面要讨论的是“脸”的其他用法，不过它们都不如“丢脸”一词重要。

（二）“给某某人丢脸”

自我通常归属某一个密切整合而又与他荣辱与共的团体。他的家庭、朋友群体以及他的上司都会关注他的成败。所以个人不只是“丢自己的脸”。公众严重的羞辱或讪笑必定会影响家庭声誉。青年男女如果发生不可告人之事会受到双亲严厉的叱责，因为这“丢了他们的脸”。在上述背弃婚约的例子中，女方家庭感到强烈的羞辱，并坚持严厉惩罚祸首。他们之所以感到“丢脸”，是因为女孩的自杀正显示出她行为的轻率。学生举止不当引起社会讪笑，是“丢他们学校的脸”。许多中国人碰到美国人时感到特别尴尬，他们担心在无意中违反礼俗可能会“丢他们国家的脸”。

长辈经常用这种说法来激励年轻人奋发向上，循规蹈矩。“别丢我们的脸！”不只将“脸”的观念深植于年轻人的心中，也让他们了解，他们的家庭对其行为负有共同的责任。他必须牢记：他的品德必须与其家庭地位相符。这种说法偶尔也可以用来开玩笑。有个大约11岁的男孩为了提高自我的地位，对大他三岁的侄女说：“你老是

喜欢用这些奇装异服来炫耀自己。你真是丢我的脸。”穿着奇异以引人注意跟自夸同样糟糕，因此会受到高尚社会的冷眼看待。

在家庭以外，老师对学生的成败也负有部分责任。所谓“师”是指训练自我以从事工作的人，不管他是大学教授、手艺师傅或其他被选来教导年轻人的人；老师只有在和学生建立亲密的关系之后，才会关心后者的福祉和成就。如果一个人“丢他老师的脸”，因而显示出老师无能，则他的自我会备感羞耻。

如果自我严重违反了社会规范，不只会在他本身的品格和家庭的声誉上蒙上一层阴影，同时也会让人怀疑：在他生活中曾经教导和提拔过他的人是否有良好的判断力和公正性。换言之，“丢脸”的程度不仅随个人过错或失败的严重性而定，而且对与自我亲疏程度不同的其他人，也各有不同的意义。

（三）“不要脸”

这是一种严厉的指责，意思是自我不在乎社会对其品格有何想法，他甘冒违反道德标准之大不韪而获取私利。社会制约力量对这种人丝毫发生不了作用，因为他根本不把游戏规则放在心上。更有甚者，倘若某人“不要脸”成性，他的亲

友便无法预测他的言行。除非为环境所迫，否则很少有人愿意和这种人打交道。

应该了解的是，这种说法主要是指为了私利而占别人的便宜，对传统习俗无所顾忌通常被人们认为是特立独行，但并不算是“丢脸”。挂羊头卖狗肉或囤积居奇的生意人，贪图己利而口是心非的人，为了金钱利益而徇私市惠的政客，利用男友甚至出卖青春的女孩，诸如此类的人都可说是“不要脸”，有时也可以说是“没有脸”。

这种人的所作所为通常无法用法律来加以处罚，大众的非难也可能是不公开的。但是他们一旦遭遇不利情境时，社会将袖手旁观，不愿给予道德及物质上的支持。他们无法倚赖社会关系的网络来帮他们解困，因为他们早已因为违背道德标准而陷于孤立。事实上，社会甚至会认为他们的失败或不幸正是不顾社会道义的应得报应。

“不要脸”是吵架时经常听到的一句骂人话：“你明明知道不对还要辩解，难道不要脸了吗？”“死不认错，不要脸的人是你！”这样一来一往地相互指责。最严重的情况是低地位者用之于高地位者的身上。前面说过，有些学生喜欢提问题来“考”新讲师。有一次，有位新老师无法给予学生满意的答案。学生对他的考验结束之后，他仍然没有会意过来。学生们很不客气地说“他不要脸”，然后陆续离开。当然这是非常极端的例

子。如果大家有充分理由可以实行这类抵制，受辱者便不可能再露脸。学生们也可能因此而成功地阻止那位讲师继续在这所大学授课。

有时候，“不要脸”的使用也带有幽默的意味。人到老年之后，用以规范年轻人生活的习俗和道德约束也随之变得松懈。对年轻人而言，饮食和享乐过度会遭受非议，对老年人则宽容得多。社会知道：他们是善良百姓，也愿意原谅他们的一些小弱点。因此，当他想放纵自己时，可以用“我老得可以不要脸了”作为托词。虽然这种说法只在山东某地流传，老年人享有较多偏离习俗的自由，却是典型的事实。这并不是说“脸”对老年人不再具有制约力，而是意味着，社会对其自我修养的信任，并不会因为他忽视习俗而发生动摇。

在年龄层的另一端，小孩也不必受到“脸”的严格制约。孩子的言行举止表现得较其实际年龄为小，比方说八九岁大的男孩，仍然抢着要最大块的糕饼，也会被人调侃“你这样子真不要脸”，但却没有人会当真。青少年对“脸”已经有相当程度的自觉，争吵时会相互指责对方“不要脸”，但是他们受辱的感觉却尚未发展到那样强烈。

（四）“没有脸”

这个说法如今几乎可以和“不要脸”互相通用。这大概是对个人所能做的最严厉谴责。譬如，在国家危难时，变成叛国贼的人常被指责为根本“没有脸”，意即这种人已经将人之所以为人的基本义务弃之不顾。同样地，将宗教信仰当做踏脚石，以之作为晋身之阶或以之谋取物质利益的人，在大众眼中也“没有脸”。

这里所分析的“不要脸”和“没有脸”两种讲法，有时比“丢脸”更为强烈。某人可能因为无知或经验不足、举措失当而“丢脸”；这时使用“丢脸”一词不过是要让当事人知道他犯了过错。“不要脸”强调的是个人意志，是某人故意将“脸”排除在考虑之外。“没有脸”或许是三者之中最为严厉的：自我已经失掉“脸”的感觉，即使违反了道德规范他也毫不在意。

“丢脸”的说法何时开始通用，已经无从考证。可以确定的是，至少在公元前4世纪，“没有脸”便已经流传于世。当时“脸”这个字的使用还没有固定下来，通用的是一个较老的字“面”。历史上有两个例子可资引用。

周朝末期，诸侯群起争霸。在宰相管仲辅佐之下，齐桓公终于成为诸侯的霸主。管仲临终时劝诫齐桓公将某些人从朝廷斥退。齐桓公答应了，可是后来却发现自己少不了他们。这些人掌权之后便设计推翻齐桓公。最后叛军攻占了王

宫。齐桓公被放逐后，沦落到无饭可吃的地步。当他想起宰相管仲的忠告而自己却弃之不顾，不禁悲泣道：“亡者无知则可。设若亡者有知，我有何面目见仲父于地下？”

秦朝在公元前207年覆亡后，在争夺天下的斗争中，项羽和刘邦最具实力，最后失败的则是项羽。经过几次挫败之后，项羽的军队终于被敌人团团围住。他知道大势已去，便率领一小队骑兵突围，在敌军追赶之下，他逃到乌江边。当地的地方首长出来迎接，并且告诉他如何安全逃走。如果回到江东故里，他也许能够东山再起。他回答说：“我和江东八千子弟兵一起出来打天下。如果我战败而独自回去，即使江东父老怜悯我，甚至奉我为王，我又有何面目见江东父老？”

在上述两个例子中，“面目”的意思是指“脸”和“眼”，在中国中原一带至今仍然广为人所用，但在中国北部则已经为“脸”所取代。在出征之前，项羽信心十足地说他一定会赢得天下。他不只让那些信任其才干的人失望，同时也在他负指挥之责的挫败中牺牲掉了所有的年轻人。

“我没有脸去见某某人”，当自我觉得，由于本身的过错而令某人失望时，经常会使用这种说法。将父亲的辛苦钱挥霍殆尽的儿子，挪用公款、背弃国家或上司对其信任的官员，未能圆满

执行上级命令的下属，因为大意而战败的军官，自身失败而牵累其他人的领袖，都可能感觉“他们没有脸”去见其长辈或上司。此时，自我并不一定要面对公众舆论；即使只有一个人在场，甚至一个人也没有，他心中也可能产生辜负他人信任的意识。

这种现象显示出社会制约的完全内化。自我通常都会实践他心目中想象为社会所认可的举止，以挽回自己的“脸”。

（五）“脸皮厚薄”

“脸皮厚”的意义和“不要脸”有点儿类似，不过却较为委婉。它的象征意义是：皮肤仍然在脸上，不过却很难用社会的否定来穿透它。这意味着漠视公众非议，或是年轻人蔑视长辈加诸其上的社会道德标准。当友人不断向自我暗示其行为已经逾越礼数，而自我却浑然不觉时，这句话便可以派上用场。一个小例子是，有位客人久待不去。虽然女主人百般设法使她了解主人希望她离开，她仍然无动于衷。对方离开之后，女主人悻然对我说：“那女人脸皮真厚！”中国人十分重视待客之道，他们尽量避免让客人觉得自己不受欢迎。因此，友情能进展到何种程度，完全要由访客自己来体会。

脸皮薄的人对外界的议论相当敏感，他们经常花费许多心思来维护良好的声誉。但是，有些人的脸皮实在太薄，朋友最起码的批评都会使他们觉得不快。有位朋友在论及政治生涯时跟我说，从政的人必须脸皮厚才能做出许多违背良心之事。不少学者奉命出任公职后，发觉自己无法胜任。此时他会承认：自己脸皮太薄，不适合在政界打拼。

然而，总的来说，社会还是喜欢脸皮薄的人，因为他们比较遵守社会规范。

从上述的讨论中可以看出：重视“脸”是一种真切的关怀，“丢脸”会给自我带来强烈的羞辱。由于不注重“脸”的人往往无视社会的制约，因此，社会往往会对他施予最大的压力，企图对他灌输“脸”的意识。

“脸”的主要标准包括正人君子所应具备的各种美德。偶尔的过失会被调侃几句，并被讥为“丢脸”；反复犯错便会引起强烈的非议，甚至导致整个社群在心理上和他划清界限。意识到“丢脸”时，社会对个人品格的信心已经受损，它会使个人陷入受轻视和孤立的危险，因此能对个人产生强烈的制约作用。

二、面子

虽然“脸”字同时具有一种实质和一种象征性意义，“面”字则发展出各式各样的意义，实质和象征兼而有之。

(1) “面”在生理学上本来就是指脸。这种用法在诸如“面貌”和“面目”之类的组合词中仍然可以找到。“面貌”也是脸的意思，不过除了和面结合而产生像英文名词looks（外表）之义外，它却很少为人所用。面也在一些常用成语中出现，例如“面如桃花”和“白面书生”，后者是指以读书为业的学者。

(2) “面”可能是物体的表面，例如，“表面”意为外观，“桌面”是指桌子的表面，“地面”则为地球的表面。

(3) “面”可能指方向，例如，东面或西面。

(4) “面”也可能指方面，例如，正面和对面。

在以上的组合中，“面”代表的是具体的概念。它的象征性意义则包括：

(1) 社交上的“方面”，例如，“八面玲珑”指不论在任何情况下都能和不同的人圆滑相处。

(2) 它可能指人们面对面的场合，例如，会面或当面商量。

(3) “体面”也就是好看。此时美的概念和社会赞许合而为一；外表好看的人可说是有“体

面”，但行动慷慨大方也是表现得很“体面”。

(4) 前面说过，中国有些地方仍然使用面，有些区域则用脸。在长江流域常说“面皮薄”以取代“脸皮薄”。

(5) “顾面子”。自我要提高声誉，必须考虑本身的面。因此，士绅之家会为家长的生日摆下盛大的寿宴，同时演戏数日，以供地方人士欣赏。社会的赞赏便增加他的面子。

自我有时也要顾虑他人的面子。例如，他要避免贬损他的邻居，以免引起任何非议。尤其是学生表现不佳时，老师也常会有这方面的顾虑。某位员工的表现也许乏善可陈，但由于考虑到他家庭的面子，老板会把他留下来，给他一个改进的机会。

有时，顾及他人的面子直接违反了社会甚或当事人本身的利益。很明显地，顾虑太多的老师根本无法纠正学生，顾虑太多的行政首长或家族领袖也会发觉自己缺乏权威。这就是为什么在中国文学中，我们可以找到无数例子，赞美个人不顾情面，厉行职守。

(6) “面子上不好看”：这种说法是在描述个人面对社会非议时的感觉。这和脸的概念有关。事实上，脸也有相同的用法。但是这种说法中的耻辱远比丢脸轻微。后者通常是指违反道德标准，“面子上不好看”则是由于疏忽而违反了某

种习俗，和个人品格是否健全并不相干。自我觉得自己的声望受到某种程度的损害，但却不会有强烈的羞辱感和社会孤立感。

(7) “增加面子”：增加面子的方法包括捐款给公益机构，帮助和自己并无直接关系的人解决生活上的困难，在重要的文件或陈情书上签署自己的名字，设立学校、孤儿院等。这些举动可以使个人吸引大众的关注，并且得到正面评价。这种公众的肯定会增加个人的“面子”。

(8) “争面子”：两个人争面子的方式包括以宴席待客或炫耀财富，以及在任何可能获得公众有利评价的事项上超越对方。大学球队也是在努力争取给母校增加“面子”。

(9) “给面子”：甲的行动在其他人面前增加了乙的声望。给面子有许多方法：在大众面前赞美乙，强调乙的头衔或才能，对他的建议表示尊重（即使甲并不真的觉得如此），这些都是增加某人面子的方法。换句话说，它们能让乙的面子好看一点。

在许多情况下，给予社会上默默无闻的人面子，具有激励他们更加努力的重要功用。譬如，杰出的科学家称赞其学生的研究，便能鼓励后者更加卖力地工作。

轻视他人通常会给予人以“不给面子”的感觉。位居要津的人拒绝接见一位无名人士或者不

愿答应他的请求，便是不给后者面子，可能让他觉得自惭形秽。虽然有些人会耽迷于这种形式的自我膨胀，但真正有修养而受社会尊敬的人，则会小心谨慎，不愿蔑视他人。

给面子不一定会受到社会赞同。有时，一个能力不足的人被选中或指派担任某一名誉性的职位，人们可能会批评这种做法，但老于世故的人会说：“他也是个知名学者，所以他们决定给他面子！”有人也可能取其讽刺之义：“大家都知道张三无法胜任那份工作，可是，他和某某人是同学，所以某某人想给他一点儿面子。”或者，“那家伙实在让人讨厌。我们不妨给他个面子，好让他闭嘴。”

(10)“留面子”：给某人留面子。揭发某人的错误，甚至张扬他令人无法苟同的行为以引起公众非议，这样做即使不会构成全然的“丢脸”，也会让对方觉得面子上不好看。在这个例子中，前者直截了当地对后者的品格提出质疑，就是“不给他留任何面子”。任何有修养的人都会避免这样做，以免伤害当事人的自尊。不作任何评论可以使后者觉得他的过失并没有引起人注意，他的声誉也可以保留无损。

身居高位的官员犯案时，通常都会接受秘密调查和审判。公众对整个过程并不知情，因此无从发表评论，这位官员也可以留下一点儿面子。

不要触及他人声誉，不要毁了他人名声，都是十分重要的事，因为即使他罪有应得，骤然失去多年努力建立起来的声望，对个人的打击也难以忍受。如果我们期望他改过向上，就应当给犯错的人留点面子。换言之，我们必须“给他一个自新的机会”。譬如，某人在政治舞台上已经毫无前途，但也不能随便把他打入冷宫。通常会让他担任无足轻重的职务，或是获得一个头衔好听却没有实权的职位。

这些从政治圈中选出的例子显示，越是大众瞩目的人物，对面子越为敏感。但即使在日常生活中，公开责备他人也不是好事。许多经验显示，公开他人的罪行并破坏其名声，往往会造成悲剧。

从以上的讨论可以很清楚地看出：这类谨慎做法的动机主要是避免任何可能使他人自惭形秽的举措或言辞；而不是要提高个人的自尊，以确保其优良表现。这和家庭教育常用的一个原则互相呼应，要鼓励小孩发现优良的品格，必须把他当做成人看待，或是交付他超过其年龄的工作。

在社会上占有优越地位的人，所说的话在同侪之间常有一言九鼎之力，因此他更应该“给别人留面子”，这种态度通常被称为“度量大”，有别于与人相处时斤斤计较的气量狭小。

(11) “要面子”：要面子是依靠卖弄或瞒骗

来取得名声。想要面子的人会想尽办法表现出比实际情况更好、更有才干、拥有更良好的社会关系或是更高尚的品格。在中文里它和英文“to save face”（做面子）的意义最接近。

根据习俗，父亲应该给他女儿一份合于自己身份地位的嫁妆。可是，由于婚礼是人生最重要的仪式，一个要面子的人会尽其所能，拿出一份最丰厚的嫁妆，即使这样做会让他背上好几年才付得清的债务亦在所不惜。因为这样才能增加他的“面子”。

下面一则故事可以用来说明这一点。辛亥革命之后，许多满族人失掉了昔日的特权。虽然受过教育，却无法以之谋生，许多人因而沦为赤贫。可是他们仍然要保住贵族的尊严。清末，有一天一位满族人进入一家茶馆，他肚子很饿，可是身上的钱只够买一小片芝麻饼。这么一小片芝麻饼对他饥饿的肚皮来说简直是无济于事，他渴望的目光于是落向掉在桌子上的芝麻屑。他很想把它们捡起来，又怕在众人面前丢脸。他立刻想出一个聪明的点子：以手指为笔、以口水为墨，在桌子上写字，借此动作将芝麻屑捡起来放进嘴里。有些碎屑掉进桌缝里去，他必须另外想办法。于是他假装生气，先用手掌重重地拍桌子，将碎屑震出夹缝后，接着再继续写字，将剩下的碎屑送入嘴里。这个故事是在调侃满族人的死要

面子，这似乎是世界各地没落贵族的共同弱点。

众所周知，缺乏教育或能力不足的人，一旦取得某种社会地位，会更加在意外界的肯定。有个出身卑微的人，终于出任某一城市的警察局长之职。他十分急切地想要展示自己和高级首长之间的关系，因此买了一件清末名将曾国藩所写的书法卷轴。他将原来接受卷轴者的名字涂掉，然后写上自己的名字，希望人们因此而认为他是曾国藩的朋友。然而，他却不晓得曾国藩早在他出生之前就已经去世了。

“要面子”的说法也可以应用于国际政治中。第二次世界大战时，有位纽约记者报道：希特勒谴责苏联在对芬兰的战争中只使用老旧的装备，而将最好的武器留下来对付德国。他很明显在为自己吃败仗开脱以保住面子；不幸的是这一辩解却激怒了芬兰人，因为这等于是说他们是差劲儿的战士。他们感觉到自己的面子受损，因此群起驳斥希特勒的说法。希特勒在他自己的人民面前非常“要面子”，但是却忘了给盟邦“留面子”。

(12)“敷衍面子”：甲也许并不怎么尊重乙，但是为了博取后者的好感，甲会表现出某种程度的敬意，恰好使后者不会感到不快。以下是个国际政治中的例子。有一天，有位中国学生说道：在抗日战争中，英国人一直是在敷衍中国人的面子，他们鼓励中国继续作战，必要的时候也

会做一些承诺，但却只提供极少量的实质援助。这种说法明白显示：这位学生对英国的诚意毫无信心。为了保有对方的好感，自我经常会隐藏他实际的想法，即使他必须为自己所表示的意见负责，亦复如是。因此，书评家在评论一本书时，也许觉得它写得很糟，然而如果作者是位名人或是书评家的朋友，他就得委婉表达自己的看法。书评家的朋友即使不赞成这种做法，也知道他的动机是在敷衍这位作家的面子。不用说，这种说法表示了一种言不由衷的权宜之计。譬如，刚到一个地方上任的行政首长，心中也许瞧不起自认为是当地社会领袖的那些人，可是为了表示谦虚，他也要敷衍他们的面子。

(13) “讲究面子”：这种说法和“考虑面子”十分近似。

(14) “没有面子”：意思是自我拥有的名声不足以达到某个目标。某人为了某种特殊的因素想和某位特殊人物见面，可是，由于自己在圈子里没有什么名气，就请一位较具知名度的朋友代为安排。

(15) “我们有面子”或“大家有面子”。第一种说法里的“我们”，将对话的对象也包括在内。此处的面子代表个人可以信赖的友谊关系。因此，如果甲和乙有面子，他能确定乙在必要时会给予他友好的协助，而且乙在众人面前也会尽其

所能增加他的面子。这种关系强调的是礼尚往来，所以某人与其共同“有面子”的圈子越大，他就越能安然渡过困境。

(16) “和我有面子”：这种说法和上一个说法很像。例如，某人需要找人替他向上司说情，而我恰巧和这位上司很熟。他“和我有面子”，我就不会拒绝帮他的忙。因此，他的下属会设法请我去找他的上司谈。不顾这种说法中所蕴涵的义务，便可能破坏世俗的礼仪。在实际的做法上，一个人很少会公开提出这类关系。有时，个人会使用这种说法来对某人施加压力。例如，要请某人吃晚饭，而对方有意拒绝，则个人可能会说：“难道我和你没有这个小小的面子吗？”这虽然是玩笑的说法，但要拒绝这种请求也不是容易的事。

(17) “看我的面子”或“尊重我的面子”：个人通常用这类说法来劝解打架或争吵的两方。中国人并没有“公平决斗”的观念，诉诸暴力时，已经是承认理性说不通，一旦发生争斗，双方就是在比谁的力气大，而不管谁是谁非。因此，争吵的双方失去自制后，中介人（大多是年纪较大的长者）会立刻出现，将二人拉开，向他们讲道理，直到他们罢手。为了让他讲的话更有效力，他会要求双方“看我的面子”，停止争吵。为了当事人本身的利益，而由有地位的人出面，这种诉

求是不容忽视的。

(18)“借某某人的面子”：某人想利用他和社会上某位有声望者的关系时，可以运用这种说法。找工作时，往往会提及某某人作为介绍人。即使他们之间只有一面之缘，可是由于后者名望甚高，他被录取的机会也因而增大。另一方面，大多数人也乐于当别人的介绍人，因为这是测试自己声望的极佳标准。虽然他和某人并不熟，有名望的人也愿意答应推荐对方的品格。一个具体的例子是：有位出名的工业家发现其远房侄儿冒称为其儿子，以求出人头地。当工业家的儿子闻讯而表示抗议时，他却予以叱责。他的侄儿之所以会和他攀关系，正是因为他在社会上有地位。既然大家都没有损失，又何必拆穿这个年轻人的骗局？

(19)“面子事情”：这是用来解释个人之所以采取举动，纯粹是为了保住自己的面子，或是给别人面子。譬如，一个让人讨厌的年轻人也列名于某一宴会的受邀名单上。因为他父亲是位高级官员，而宴会主人必须和后者保持良好关系，这就是“面子事情”。又如，大年初一时，某人认为自己有必要给上司拜年，因为这也是“面子事情”。

“面子事情”通常是个人不太情愿做的事。可是为了保持名声和扩大社交关系，个人还是非做

不可。另一方面，一个亲密的朋友也许会要求个人做出某些牺牲或付出某些代价。个人毫无异议地答应了，这是出自感情，而不是面子事情。

三、结论

以上举出的例子说明了“脸”和“面子”这两个概念，在自我与其环境间之关系的重要性。二者都代表了群体对于个人的尊重，可是它们所根据的标准却有所不同。

“脸”指的是社会对个人道德品格的信心。罪的概念在中国文化里虽然并非完全不为人所知，但却未占有显著的地位。人性本善的假设要求个人依照自身的才具和地位的要求，磨炼自己的品格。忽视这种行为的标准，会使群体怀疑个人的道德品格，甚至怀疑他善尽本分的能力。这种“丢脸”会把自我隔离于正人君子的社会之外，让他饱受孤立和不安的威胁。“脸”不只在约束违反道德标准的行为，同时也构成一种内在的制约力量。大家应该已经看出，“脸”的维护或丧失是以整体来看的。丢脸给人的感受虽然有强弱之不同，不过对个人而言，“脸”却形成了一种无法分割的实体。在有些极端的例子里，体会到自己的行为受到群体规范的谴责，甚至会逼人走上自杀之路。

“面子”和“脸”大不相同，它可以出借、争取、添加、敷衍，这些字眼都指称量的逐渐增加。它的建立最先是借由高位、财富、权力和才能，然后要运用手段发展出和某些名流之间的社交关系，同时又要避免做出可能引起非议的举动。社会赋予“面子”的价值也是双重的。一方面，它指的是经由正当途径取得的声望，此即为名誉；另一方面，它却暗示了一种“自我膨胀”的欲望。虽然道德标准是评估个人对群体之价值的基础，不过个人仍然可以用自我扩张作为进一步发挥潜能的动力。

在讨论个人对“没有脸”和“没有面子”两种说法的不同反应时，已经可以看出，“脸”和“面子”是截然不同的概念。前者是最严重的侮辱，它涉及个人道德品格的完整性；后者则只是表示自我无法出人头地并获得声望而已。值得再次强调的是，“要面子”并非“不要脸”的反面。前文说过，后者的意思是指个人为了获取实质利益而有意藐视道德规范。“要面子”则是要提高或维护超过个人实际地位的名声。在这种情况下，个人行动背后隐藏的动机一旦被揭露出来，他就会因为丢“脸”而自取其辱。从个人的观点来看，缺乏影响或说服其同侪的能力，无法使他们相信他是社会的栋梁之材，固然值得遗憾，但这并不像社会对他的品格失去信心那样，会对他的自尊造成严

重打击。

“脸”一方面是品格的基本要件，它同时也是决定“面子”多寡的条件之一。一旦失去了脸，面子便很难维持。由于这层错综复杂的关系，脸的概念和面子的概念有所重叠。故意让人丢脸，也可说是不考虑某某人的面子。敏感的人认为很丢脸的事，在局外人来看，往往不过是“在他或她的面子上不好看”罢了。此外，因为全国各地的风俗有某种程度的差异，某种行为到底会导致丢脸或失面子，其分野亦大不相同。因此，“脸”和“面子”并不是两个完全独立的概念。不过，它们却很清楚地指涉用以评断个人行为的两套不同标准。

“脸”和“面子”的重要性随个人所处的社会环境而有所不同。在任何社群中成长的每个人都可以有一张诚实、正直的“脸”；但是“面子”却会因家庭地位、个人的关系，以及自我影响他人的能力等而有所不同。在组织严密的社会里，大家都了解每个人所处地位的最低要求。任何人不履行其角色所应尽的责任，都可能使井然有序的社会生活产生脱序现象。例如，一家之主若是不尽责任，将哺育家属的担子加在其亲戚或邻里之上，这种不负责任的行为，就会让人怀疑他是否有能力维护本身的地位。所以，社会上都认定：不可信任品格“轻浮”的人，因为这种人既不重视自己的

职责和义务，对“脸”的关心也不够。同时，小农、店家、工人等也都知道，“稳重型”的人比较可靠，因为他们重视自己的“脸”甚于世俗的财富。他们知道，只要维持诚实敦厚的“脸”，便能够得到友人的协助。

因此，在社会中“脸”的运作，作为一种手段确保了自我的社会经济安全并维护了自尊。为使社会对其道德品格形成一定的看法，个人必须长久居住在同一个地方。如果发生“丢脸”的事，改变住所能使个人置身于全新的环境之中，使他摆脱萦绕不去的记忆。所以对于那些因为不道德而丧失团体对其敬意的人而言，充满工作机会的都市便成为受人欢迎的避难所。可是即使是在都市里，个人找到稳定的工作之后，“脸”的标准仍然存在。工匠收学徒时，会设法多方了解他的为人和他家庭的门风。公司聘用会计的时候，会要求应征者找有地位的人保证其良好品行。因此产生的一种风俗是，任何人想要找工作，或是想在离开家乡的地方和别人做生意，必须先在家乡找到声望良好的商店，开具一份书面保证，别人才能知道：这个人在家乡时，关心“脸”的程度有多大。

为了取得别人的信任，即使是最贫穷的农人或劳工也要设法维护自己的“脸”。他虽然无法因为出人头地而取得“面子”，但是却能够谨言慎

行，使自己的品格没有任何污点。这样做，可以保证他在需要的时候能够找到工作，苦难的时候能够博得同情，陷入争执的时候能够得到道义上的支持，而在必须离家远赴外地的时候，也有人愿意把他推荐给当地的雇主。

中产阶级的个人基础比较好，而且有许多向上爬的机会，但是他必须谨慎提防从社会阶梯上摔下来。此时“脸”仍然相当重要，但是对自我而言，“面子”成为更严肃的问题。因为他知道，尽可能增加自己的声誉，便可以在社会上步步高升。为了利用社会上的各种机会，他必须尽力展现自己的才能，扩大自己的交往范围，并且严守社会交往的习俗。他在社会阶梯上爬得越高，就有越多人盯着他的事业，他越需要设法给人好印象。当然他必须尽量避免丢脸，如果有人怀疑其道德品格的完整性，他在社会团体中的尊严便会随之降低。任何一个政治家、律师、医生或学者在提升其社会地位之前都必须先建立面子。

在商场上，虽然“面子”是主要的考虑因素，“脸”也有其重要性。一旦社会肯定某人做事正直、善守本分，他拥有的信誉就可能远远超过他微薄的资产。他的债权人知道，他为了保有社会的敬重，会竭尽所能偿还债务。直到近世，以谨慎著称的中国商人为什么经常不用书面契约便可以完成交易，其道理即在于此。

关心“脸”的人比较值得信任。因为对他们而言，“脸”比财富更为贵重。可是，有些商人却是肆无忌惮的。都市人口的流动性使这些不法商人能够明目张胆地违反道德规范以图谋私利。许多人之所以讨厌商人阶层，便因为他们过分强调追求利益的动机。大家总觉得：孜孜为利的人，不会在意自己的道德品格。唯有在供求双方彼此互相信任而且都感到满意时，商业才能繁荣兴盛。在中国社会中，个人对于“脸”的执著可以看做其声望的一部分。譬如，在上述商业交易的例子里，无论是以牺牲卖方还是牺牲买方的利益作为代价，商人都会受到各阶层的抨击。

即使是在正当社会之外，“脸”也很受重视。盗贼行径通常是饥馑和绝望所造成的。有些不法之徒虽然违抗法律，但并未失去正义感。他们只抢夺那些财富过多的人，有时甚至会帮助穷人。第二次世界大战之前，北平有个贼，因为劫富济贫而名声大噪。这种人当然连起码的“面子”都谈不上，不过其行为却表现出他们对品德的尊重。由此可见，他们是受环境所迫而成为盗贼，他们并不是“不要脸”的人。

我们已经讨论过“脸”的观念对人格评断的重要性，以及“面子”如何使个人的社会地位超乎群伦。中产阶级必须竭尽所能以维护“脸”，并增加声望。上层社会大多是由中产阶级晋升而成的，

政府的高级主管们也必须为“脸”和“面子”而不懈奋斗。有些大臣在觉得由于自己无能而“没有脸见皇上”时，甚至会以双手结束自己的生命。然而，在出人头地的佼佼者之中，尤其是在非常时期，很多人往往重视“面子”更甚于“脸”。投机者经常不择手段，闪避社会的非难，以建立自己的名声。他们相信，一旦财富到手、权力在握、地位稳固之后，自己的“面子”便会强得使人不敢批评其道德品格。民国早期的军阀便是很好的例子。他们每个人都手握军权，为了搜刮财富而无恶不作，但又不愿意为人所知，其方法是招徕许多政客为其设计课税制度。他们发现混乱的局势是他们最容易出人头地的机会，因此不顾社会的道德标准而胡作非为。所以在他们被剿灭之后，社会各界莫不欣喜万分。这些军阀相信，他们能借金钱和武力来保有地位和声望，可是他们不顾“脸”的作风却引起举国的轻蔑。

(1) 选自黄光国编：《面子——中国人的权力游戏》，北京，中国人民大学出版社，2005。本文英文原刊于 *American Anthropologist*, Vol. 46, 1944。

中国法律之儒家化⁽¹⁾

瞿同祖

儒家思想以伦常为中心，所讲在贵贱、尊卑、长幼、亲疏有别。欲达到有别的境地，所以制定有差别性的行为规范。“名位不同，礼亦异数。”⁽²⁾贵贱、尊卑、长幼、亲疏各有不同。此种富于差别性的规范即儒家所谓礼，亦即儒家治平之具。故《礼记》云“礼辨异”。“所以定亲疏，决嫌疑，别同异，明是非。”荀子谓“人道莫不有辨，辨莫大于分，分莫大于礼。”⁽³⁾又谓“礼者养也。君子既得其养，又好其别。曷谓别？曰贵贱有等，长幼有差，贫富贵贱皆有称者也”⁽⁴⁾（其他例证甚多，关于礼为差别性行为规范的讨论已详拙著《中国法律与中国社会》第六章第一节，兹不赘）。法家则讲一赏一刑⁽⁵⁾，“不知亲疏远近贵贱美恶，一以度量断之”⁽⁶⁾。反对有别，认为亲亲爱私则乱⁽⁷⁾，所以以同一性的行为规范——法——为治国工具，使人人遵守，不因人而异其法。太史公论六家要旨所谓“不别亲疏，不殊贵贱，一断之于法”者也。此种思想正与儒家所标榜的亲亲尊贤之道相反⁽⁸⁾，为儒家所深恶痛绝，

认为“亲亲之恩绝矣，严而少恩”⁽⁹⁾。所谓儒法之争主体上是礼治、法治之争，更具体言之，亦即差别性行为规范及同一性行为规范之争。至于德治、人治与刑治之争则是较次要的。采用何种行为规范是主体，用德化或用刑罚的力量来推行某种行为规范，则是次要的问题。儒家固主张以德治、人治的方式来推行礼，但如以法律制裁的力量来推行礼，自无损于礼之精神及其存在，其目的仍可同样达到。儒家并未绝对排斥法律及刑罚，对于礼的维护则始终不肯放弃。在先秦时代，儒法二家在政治上争短长，优劣成败尚未判明，儒家高唱礼治，法家高唱法治，针锋相对各不相让，为学理竞争的时期。等到法家得势，法律经他们制定后，儒家便转而企图将法律儒家化，为实际争取的时期。所谓法律儒家化表面上为明刑弼教，骨子里则为以礼入法，怎样将礼的精神和内容窜入法家所拟订的法律里的问题。换一句话说，也就是怎样使同一性的法律成为有差别性的法律的问题。《王制》所谓“凡听五刑之讼，必原父子之情，立君臣之义以权之”，即此种精神之说明。《四库全书提要》谓唐律一准乎礼，为法律儒家化以后最扼要的结语。近代中西学者常说中国法律为儒家主义之法律，亦系根据唐以来现存之法典立论，若并先秦以来之法律言之，则不尽然。讨论此问题应问我国上古时期

之法律是否亦以儒家主义为中心？如其不然，则该时期之法律精神如何？法律之儒家化自何代开始？其经过如何？本文目的即在就此加以探讨，试从以下各点论之。

一、秦、汉之法律为法家所拟订，纯本于法家精神

春秋、战国为封建天下，儒家政治思想以周代典章制度为依据。换而言之，其思想实以封建制度为背景。孔子自称从周，其门人亦谓其祖述尧、舜，宪章文、武。此点汉人看得最清楚，故宣帝对太子云：“汉家自有制度，本以王霸杂之，奈何纯任儒教，用周政乎？”⁽¹⁰⁾曰儒，曰周政，所说极为明白。但同时封建制度已由盛而衰，濒于崩溃，诸侯争霸，以富强为治国之急。于是儒家渐落伍，与时代潮流格格不入。⁽¹¹⁾法家则应运而生，为国君所重。此派学说完全针对当时霸主之需要，其思想为反封建的，与儒家恰处于敌对地位。⁽¹²⁾这些法家在政治上既占优势，当时各国法律多由此辈制定，其所拟订之法律即法家平日所鼓吹之主张。李悝之《法经》，商鞅之秦法，固不待论，即萧何所制汉律亦全袭秦旧，为法家一系相承之正统。故文颖曰：

萧何承秦法所作为律令，律经是也。⁽¹³⁾

秦、汉法律之渊源《晋书·刑法志》言之最详。其言曰：

是时（指魏明帝定魏律以前）承用秦、汉旧律。其文始自魏文侯师李悝。悝撰次诸国法，著《法经》。……商君受之以相秦。汉承秦制，萧何定律。

此乃代表法家精神，为儒家所攻击的法律。

二、法律之儒家化汉代已开其端

汉律虽为法家系统，为儒家所不喜，但自汉武帝标榜儒术以后，法家逐渐失势，而儒家抬头，此辈于是重整旗鼓，想将儒家的精华成为国家制度，使儒家主张藉政治、法律的力量永垂不朽。汉律虽已颁布，不能一旦改弦更张，但儒家确有许多机会可以左右当时的法律。事虽不可详考，但在今日仍有若干痕迹可资搜索：

1. 《史记》八四，《贾生列传》云（《汉书》四八，《贾谊传》同）：

贾生以为汉兴至孝文廿余年，天下和洽而固当改正朔、易服色、法制度、定官名、兴礼乐。乃悉草具其事仪法，色尚黄，数用五，为官名，悉更秦之法。孝文帝初即位，谦让未遑也。诸律令所更定，及列侯悉就国，其说皆自贾生发之。

贾谊以学事李斯（见本传），注意律令，恐有用心。其所改律令为何，虽不得而知，然必发自儒家立场，则无可疑。证之贾谊上疏不满于当时王侯大臣与众庶，同黥、劓、髡、刖、笞、骂、弃市之法而反复申论古时刑不上大夫的道理以劝文帝一事，可以概见其余。《汉书》四八，《贾谊传》云：

故古者圣王制为等列，内有公卿、大夫、士，外有公、侯、伯、子、男，然后有官师小吏，延及庶人，等级分明，而天子加焉。故其尊不可及也。……廉耻节礼以治君子，故有赐死而亡戮辱。是以黥劓之罪不及大夫，以其离主上不远也。……君之宠臣虽有过，刑戮之罪不加其身者，尊君之故也。此所以为主上豫远不敬也，所以体貌大臣而厉其节也。今自王侯三公之贵，皆天子之所改容而礼之也，古天子之所谓伯父、伯舅也，而令与众庶同黥、劓、髡、刖、笞、骂、弃市之法，然则堂不亡陛下乎？被戮辱者不泰迫乎？廉耻不行，大臣无乃握重权大官而有徒隶亡耻之心乎？……夫尝已在贵宠之位，天子改容而体貌之矣，吏民尝俯伏以敬畏之矣。今而有

过，帝令废之可也，退之可也，赐之死可也，灭之可也。若夫束缚之，系之，输之司寇，编之徒官，司寇小吏詈骂而榜笞之，殆非所以令众庶见也。夫卑贱者习知尊贵者之一旦吾亦乃可以加此也，非所以习天下也，非尊尊贵贵之化也。夫天子之所尝敬，众庶之所尝宠，死而死耳，贱人安宜得如此而顿辱之哉？……故古者礼不及庶人，刑不至大夫，所以厉宠臣之节也。古者大臣有坐不廉而废者，不谓不廉，曰簠簋不饰。坐污秽淫乱男女亡别者，不曰污秽，曰帷薄不修。坐罢软不胜任者，不谓罢软，曰下官不职。故贵大臣定有其罪矣，犹未斥然正以呼之也，尚迁就而为之讳也。故其在大谴大何之域者，闻谴何则白冠牦纓，盘水加剑，造请室而请罪耳。上不执缚系引而行也。其中有中罪者闻命而自弛，上不使人颈盭而加也。其有大罪者，闻命则北面再拜，跪而自裁，上不使捽抑而刑之也，曰“子大夫自有过耳！吾遇子有礼矣”。遇之有礼，故群臣自憚；嬰以廉耻，故人矜节行。……此厉耻行礼谊之所致也，主上何丧焉？此之不为，而顾彼之久行，故曰所为长叹息者此也。是时丞相绛侯周勃免就国，人有告勃谋反，逮系长安狱治，卒亡事，复爵邑。故贾谊以此讥上。上深纳其言，养臣下有节。是后大臣有罪皆自杀，不受刑。至武帝时稍复入狱，自宁成始。

以上即“诸律令所更定其说皆自贾生发之”之一例。他的话纯从儒家立场攻击当时贵贱同刑的

法律。在周勃以前，即拟订汉律的萧何亦曾下廷尉械系⁽¹⁴⁾可证秦汉法律断无大臣不受刑的规定。

2. 《晋书·刑法志》云：“后人生意各为章句。叔孙宣、郭令卿、马融、郑玄诸儒章句十有余家，家数十万言，凡断罪所当用者合二万六千二百七十二条，七百七十三万三千二百余言。”儒家对法律发生兴趣，而为法律章句，是极可玩味的事。王充云：“法律之家亦为儒生。”⁽¹⁵⁾其言大可注意。法律在儒家注释之下，恐已非本来面目，他们可以利用解释法律的机会，左右法律。同一法律条文因注释不同而改变其内容在历史上常有其例。王植奏称：“臣寻晋律文简辞约，旨通大纲。事之所质，取断难释。张斐、杜预同注一章，而生杀永殊。自晋泰始以来，唯斟酌参用，是则吏挟威福之势，民怀不对之怨。”⁽¹⁶⁾以此例彼，可以推知诸儒章句对汉律的影响。法律已经颁布不能随意修改，在此情形之下，注释法律是最好的办法。窃疑儒家而为法律章句，用意深长，决非偶然。

3. 陈宠虽以法律传家，为理官，但“议疑狱常亲自为奏，每附经典，务从宽恕”⁽¹⁷⁾。想为受儒家熏染极深之人物。陈宠尝钩校律令条法溢于甫刑者除之，曰：

臣闻礼经三百，威仪三千，故甫刑大辟二

百，五刑之属三千。礼之所去，刑之所取。失礼则入刑，相为表里者也。今律令死刑六百一十，耐罪千六百九十八，赎罪以下二千六百八十一，溢于甫刑者千九百八十九：共四百一十大辟，千五百耐罪，七十九赎罪。《春秋乾保图》

曰：“王者三百年一蠲法。”汉兴以来三百二年，宪令稍增，科条无限，又律有三家，其说各异。宜令三公廷尉平定律令，应经合义者，可使大辟二百，而耐罪赎罪二千八百，并为三千，悉除其余，令与礼相应。[\(18\)](#)

以礼律合论，其态度可从“应经合义”、“与礼相应”二语见之。甚至注意到形式上的问题，想使刑法条文亦合乎礼仪三千之数，礼律关系之密切于此可见。而法律应以礼为准则，受其支配，大约已为当时的风气。

4. 除了法典内容已为礼所掺入，已为儒家的伦理思想所支配外，审判决狱受儒家思想的影响也是可注意的事实，儒者为官既有司法的责任，或参加讨论司法的机会，于是常于法律条文之外，更取决于儒家的伦理学说。我国古代法律原无律无正文不为罪的规定，可以比附，伸缩性极大。这样，儒家思想在法律上一跃而为最高原则，与法理无异。

公孙弘少时为狱吏，“习文法吏事而又缘饰以儒术”[\(19\)](#)。儿宽为奏狱掾，“以古法义决疑大

狱”(20)。“胶东相董仲舒老病致仕，朝廷每有大议，数遣廷尉张汤亲至陋巷，问其得失，于是作《春秋决狱》二百三十二事。动以经对，言之详矣。”(21)东汉应劭亦撰《春秋断狱》(22)。其他以《春秋》决狱者甚众，散见《史》、《汉》列传中(23)。从遗留的狱辞中来看，可以说无不以《春秋》、《尚书》等经义为最高司法原则。

这些事都足以揭露汉儒在法律上的影响。总之，当时国法（法家所拟订的法律）已经颁布，臣下不能随意修改，须说服皇帝得其同意，才能修改一二条，如贾谊之例。极为费事，且无成功把握。故汉时儒家大部分的努力仍在章句之注释及以经义决狱。

三、儒家有系统之修改法律则自曹魏始

因事实上之限制，汉儒修改法律仅为零星的，已如上述。曹魏而后每一新的朝代成立，必制定一套本朝的法律。法典的编制和修订落入儒臣之手，于是他们把握此时机，可以以大刀阔斧的方式为所欲为，有更多的机会尽量将儒家之精华——礼——糅杂在法律条文里，一直到法律全部为儒家思想所支配为止。此种程序自魏、晋便

已开始，而北魏尤其是一大关键，可以说中国法律之儒家化经魏晋、南北朝已大体完成，不待隋、唐始然。关于儒家修改法律一点因史家并无正面的记载，同时唐以前的法典又不存在于今日，无从比较搜索窜改之全貌。但蛛丝马迹犹有可寻。兹试从拟订法律者之学术思想背景及各朝法律为儒家思想所窜入的事实二点来讨论。

魏律制定人为陈群、刘劭、韩逊、庾嶷、荀诜等。(24)据《三国志·刘劭传》，劭“受诏集五经以类相从，正始中执经讲学”，又尝“以为宜制礼作乐以移风易俗。著《乐论》十四篇”(25)。其精研经典，注意礼乐可知。陈群奏议多引经义，(26)亦为崇奉儒经者。魏律出于此辈儒者手中，自难怪其儒家化程度之深。按魏人每合论刑礼。(27)恐系风气如此，可以代表当时人对于礼法关系的看法。在法律儒家化运动之下，对礼法问题之注意自非偶然。从丁仪《刑礼论》中可以看出此种讨论是从儒家立场出发的。又汉时诸儒法律章句有十余家，魏明帝下诏但用郑氏章句不得杂用余家。(28)这是法律只承认儒家注释为合法而否认他家的解释。

据《晋书·刑法志》魏改定刑制多依古义。所谓古义者实即汉以前儒家所崇奉的理想制度。换言之，亦即推翻汉代法家所拟，奉李悝、商鞅以来法家传统精神为圭臬的汉律。《志》云魏世

所改大略有：

贼斗杀人，以劾而亡，许依古义听子弟得追杀之。会赦及过误相杀不得报仇，所以止杀害也。……除异子之科，使父子无异财也。驱兄妹加至五岁刑，以明教化也。

按所谓许依古义得追杀之，即礼经复仇之义，而为汉法所禁者。(29)异子之科本商鞅所定秦法(30)，与礼子无私财之义相悖，为贾谊之流的儒家所深恶痛绝(31)，至此始除之。据此转足证明汉律系承继秦律属于法家系统之说。此外，八议之入律，亦自魏始，为吸收礼经最重要之一事。

《唐六典》注云：

八议自魏、晋、宋、齐、梁、陈、后魏、北齐、后周及隋、唐皆载于律。

晋律系贾充、郑冲、荀凯、荀勖、羊祜、王业、杜友守、杜预、裴楷、周权、郭颀、成公绥、柳轨、荣劭等人所拟订。(32)史称郑冲“耽玩经史，遂博究儒术及百家之言”(33)。杜预“耽思经籍，为《春秋左氏经传集解》，又参考众家谱第谓之《释例》，又作《盟会图》，《春秋长历》。备成一家之学”(34)。为致力儒家经传最有成绩之一人。荀凯“明三礼知朝廷大仪”。与羊

祐、任恺等共撰定晋礼。⁽³⁵⁾荀勖领秘书监，依刘向《别录》整理旧籍，又尝奉诏撰次汲冢故竹书以为《中经》。⁽³⁶⁾他如裴楷之“尤精《老》、《易》……博涉群书，特精义理”⁽³⁷⁾。羊祐“以道素自居，恂恂若儒者”⁽³⁸⁾。大约除贾充一人外⁽³⁹⁾皆为倾向儒家主义者。故《魏书·刑法志》云：

诏车骑贾充集诸儒学删定名例为廿九卷，并合二千九百余条。

诏书云云可见当初制律时人选即限于儒学，用以制定一部儒家化的法律。郑冲、杜预等儒学大家得参与其事，并非适逢其会。陈寅恪先生云：“古代礼律关系密切，而司马氏以东汉末年之儒学大族创造晋室，统制中国，其所制定之刑律尤为儒家化。既为南朝历代所因袭，北魏改律复采用之，辗转嬗蜕经由（北）齐、隋以至于唐，实为华夏刑统不祧之正宗。”⁽⁴⁰⁾确为定论。但有一点应注意，中国法律之儒家化自魏已然，并不始于晋。

晋律在这些崇奉儒家思想之帝王及儒臣之手，其法律之儒家化自非泛泛。今所可知者除重奸伯叔母之令外，最重要的一点为“竣礼教之防，准五服以治罪”⁽⁴¹⁾，开后代依服制定罪之先河。与魏之以八议入律同为中國法律儒家化之大

事。又子孙违犯教令，敬恭有亏，父母告子不孝，欲杀者皆许之。恐亦为晋之新例。(42)

北魏以胡族入主中原，但参与立法工作的重要分子皆为中原士族。崔宏、崔浩父子及高允为初期制律之领导人物。(43)崔浩经学造诣极深，尝授太宗经书。所注五经皆刊于石。《魏书》称其：

少好文学（《北史》无“文”字）；博览经史，玄象阴阳百家之言无不关综。研精义理，时人莫及。……留心于制度科律及经术之言。作家祭法，次序五宗蒸尝之礼，丰俭之节，义理可观。性不好老庄书，每读不过数十行辄弃之曰：“此矫诬之说，不近人情，必非老子所作。老聃习礼，仲尼所师，岂设败法文书以乱先王之教乎？”(44)

观此则其学术渊源及对儒家之服膺已可概见。至于高允亦“博通经史天文术数，尤好《春秋公羊》”。未仕时在家教授，受业者千余人。所制诗、赋、诔、颂、箴、论、表、赞、《左氏公羊释》、《毛诗拾遗》、《论杂解》、《何郑膏肓事》凡百余篇。史臣称之曰：“依仁游艺，执经守诣，其司空高允乎？”(45)对其学术人格之推崇可谓备至。又允本传云：

初真君中以狱讼留滞，始令中书以经义断诸疑事。允据律评刑三十余载，内外称平。

可知他对于《春秋》学之造诣不仅限于学术上的讨论且应用之于司法。(46)

崔、高而外，其他议律制律者如高闾、游明根、常景、袁翻、刘芳等，皆为当时儒者。高闾“博综经史，文才俊伟”。与高允“并称二高，为当时所服”(47)。游明根“综习经典……与高闾以儒老学业特被礼遇……世号高、游”。史称其“以雅道儒风终受非常之遇”(48)。常景为儒林之后(49)，继承家学，“耽好经史，爱玩文词”(50)。袁翻“少以才学擅美一时”，尝议明堂之礼。(51)

刘芳为正始议礼议律之主要人物，《魏书》本传云：

还朝议定律令，芳斟酌古今为大议之主，其中损益多芳意也。(52)

又云：

世宗以朝仪多阙，其一切诸仪悉委芳修正，于是朝廷吉凶大事皆就咨访焉。

据本传所载，四学、五郊、社稷等事皆经芳议。议礼议律同出一人不但可见刘芳学术思想之

中心，亦可推知当时礼律之互通，二者关系之密切，及朝廷立法精神侧重之点。而刘芳以儒家身份及儒家精神议律，实无可疑。

按刘芳经学造诣甚深。尝授皇太子经，以“经学精洽”超迁国子祭酒。本传云：

笃志坟典。……才思深敏，特精经义，博闻强记，兼览苍雅，尤长音训，辨析无疑。

关于经传之音义著述甚多。学者文字不正，多往询访，时人号为刘石经。史臣称之曰：

矫然特立，沉深好古，博通洽识为世儒宗，亦当年之师表也。

其学术地位之崇高可以想见。芳尝表曰：“夫为国家者罔不崇儒尊道，学校为先。”此为其政治上的主张，议律当亦本此同样态度。

魏律经崔浩、高允等人拟订，本已儒家化，今又经刘芳以经学大师之地位从事损益修订，儒家化程度之更为彻底可想而知。魏律今虽不存，无从详考，但留养及以官爵当刑之条例，已足见其内容之一斑。《魏书·刑罚志》云：

高祖十二年诏：犯死罪，若父母、祖父母年老，更无成人子孙又无期亲者，仰案后列奏以待

报，著之令格。

《法例律》：诸犯死罪，若祖父母、父母年七十以上，无成人子孙，旁无期亲者，具状上请，流者鞭笞留养其亲，终则从流，不在原赦之列。

王官阶九品得以官爵除刑。

《法例律》：五等列爵及在官品令从第五，以阶当刑二岁，免官者三载之后听仕，降先阶一等。

据《志》王官阶九品得以官爵除刑之条例即崔浩所定。此外，又有大臣犯罪赐自尽一事，此即“以参议律令之勤，赐帛五百匹，马一头，牛二头”的李彪所建议。这都是儒家的立场，议论同于贾谊。《魏书·李彪传》云：

古者大臣有坐不廉而废者，不谓之不廉，乃曰簠簋不饰，此君之所以礼贵臣不明言其过也。臣有大谴则白冠牦纓，盘水加剑，造请室而请死，此臣之所以知罪而不逃刑也。圣朝宾遇大臣礼同古典。自太和以降有负罪当陷大辟者，多得归第自尽，遣之日，深垂隐愍，言发悽泪。……然恩发自衷，未著永制。此愚臣所以敢陈未见。昔汉文时人有告丞相周勃谋反者逮系长安狱，顿辱之与皂隶同，贾谊乃上书极陈君臣之义不宜如是。……孝文深纳其言，是后大臣有罪皆自杀不受刑，至孝武时稍复入狱。良由孝文行之当时，不为永制故耳。伏维圣德慈惠，岂与汉文比隆

哉？……但恐万世之后，继体之主有若汉武之事焉。夫道贵长久，所以树之风声也。法尚不亏，所以贻厥孙谋也。焉得行恩当时而不着长世之制乎？……高祖览而善之，事皆施行。(53)

元魏以胡族入主中原，因文化落后，部落社会与中原社会组织不同，自不得不以汉法统治汉族，治理中国。当时统治阶级对汉人文化的推崇处处可见。同时因本族治理人才的缺乏和不谙中国情形，不得不借重中原人才而重视士族。于是立法工作落于那些不曾南徙而愿入仕北朝的旧族手中。恰遇如崔氏父子、高允、刘芳之流的儒家典型人物，这些人把握此千载一时的机会，在统治阶级提倡赞助之下(54)，便得从心所欲，尽量将儒家礼教的精华倾入新的法典中。故其法律之儒家化彻底而有系统，非局部的、小规模。疑中国法律之儒家化魏、晋已开始，但其完成则在北朝。

北魏的法律后遂为齐、隋所继承。《隋书·刑法志》云：

齐神武、文襄并由魏相，尚用旧法，及文宣天保元年始命群官刊定魏朝《麟趾格》。……既而司徒功曹张老上书称：“大齐受命以来律令未改，非所以创制垂法，革人视听。”于是始命群官议造齐律，积年不成，其决狱犹依魏旧。……

（武成即位）以律令不成，频加催督。河清三年尚书令赵郡王睿等奏上齐律十二篇。……又上新令四十卷，大抵采魏、晋故事。

陈寅恪先生云：“齐律之美备殆由承袭北魏刑律之演进所致。……北齐之典章制度既全部因袭北魏，刑律亦不能独异，故此乃全体文化之承继及其自然演进之结果。”⁽⁵⁵⁾然窃疑果全部承袭北魏刑律，何致议造齐律积年不成，频加催督经十余年之久始得完成？恐除大部分系因袭魏律以为蓝本外，必尚有若干不同之处。考《北齐书·崔昂传》云：

又诏删定律令，损益礼乐，令尚书右仆射（薛）琡等四十三人在领军府议定。……昂部分科条，校正古今，手所增损，十有七八。⁽⁵⁶⁾

知齐初议律时原则即在校正古今有所增损，不尽依魏律。所谓校正古今必更引用元魏以前之律。故《隋书·刑法志》谓齐律令“大抵采魏、晋故事”。此为另一主要来源，为不尽沿用魏律之一证。此外，恐也有一小部分规条系北齐自己所拟订的。例如，重罪十条犯者不在八议论赎之限，即前代所无，为齐律一发明。故《隋书·刑法志》云：

又列重罪十条：一曰反逆，二曰大逆，三曰叛，四曰降，五曰恶逆，六曰不道，七曰不敬，八曰不孝，九曰不义，十曰内乱。其犯此十者不在八议论赎之限。

又云：

（隋）又置十恶之条，多采后齐之制。

《唐律疏义》亦云：

周、齐虽具十条之名而无十恶之目，开皇创制，始备此科。……按齐律由尚书令赵郡王睿等奏上，但赵郡王决非真正制律之人，不过因爵位关系领衔而已，真正动笔必另有人在，而此种人中又必有儒者参与其间，殆无可疑。此等事往往如此。魏收除尚书右仆射总议监五礼事，奏请赵彦琛、和士开、徐之才共监。先以告士开，士开惊辞不学。收曰，“天下事皆由五礼，非王不决”。士开谢而许之。多引文士令执笔，儒者马敬德、熊安生、权会实主之。[\(57\)](#)

此中内幕在此数语中泄露无遗。议律之事，何能例外？

齐初议律者，崔昂、邢劭即议定国初礼损益礼乐之人物。又有李铉《北齐书》云：

天保初诏（李）铉与殿中尚书邢劭、中书令魏收等参议律令。[\(58\)](#)

据本传，铉为当日之经学大师：

年十六从浮阳李周仁受《毛诗》、《尚书》，章武刘子猛受《礼记》，常山房虬受《周官》、《仪礼》，渔阳鲜于灵馥受《左氏春秋》。铉以乡里无可师者遂……诣大儒徐遵明受业，居徐门下五年，常称高第。二十三便自潜居讨论是非，撰定《孝经》、《论语》、《毛诗》、《三礼》义疏及《三传异同》、《周易义例》合三十余卷，用心勤苦。……年二十七归养二亲，因教乡里，生徒恒至数百，燕、赵间能言经者多出其门。

至于河清律则参与的主要分子正是魏收、赵彦琛、和士开幕后议礼的儒生马敬德、熊安生。《北齐书·封述传》云：

河清三年敕与录尚书赵彦琛、仆射魏收、尚书阳休之、国子祭酒马敬德等议定律令。[\(59\)](#)

又《北史》二四《崔儵传》云：

与熊安生、马敬德等议五礼兼修律令。

考之《儒林传》：

马敬德少好儒术，负笈随大儒徐遵明学《诗》、《礼》，略通大义而不能精，遂留意于《春秋左氏》，沉思研求，昼夜不倦，解义为诸儒所称。教授于燕、赵间，生徒随之者众。

至于熊安生则以明经通礼见重于齐、周二朝。

初从陈达受三《传》，又从房虬受《周礼》，并通大义，后事徐遵明，服膺历年。东魏天平中受礼于李宝鼎，遂博通五经，然专以三《礼》教授，弟子自远方至者千余人。乃讨论图纬，摭摭异闻。先儒所未悟者皆发明之。齐河清中阳休之特奏为国子博士。时朝廷既行周礼，公卿以下多习其礼……（周武帝）敕令于大佛寺参议五礼，宣政元年拜路门学博士下大夫……所撰《周礼义疏》二十卷，《礼记义疏》四十卷，《孝经义疏》一卷，并行于世。[\(60\)](#)

齐律在这些儒者手中，无怪其法律之儒家化。前已说过法律之儒家化魏、晋已开始，至元魏体系已成，北齐之所以再从事修订，并非嫌魏律之不完备，基本的动机即张老所谓“大齐受命以来律令未改，非所以创制垂法，革人视听。”为改正朔、易服色的传统观念。所以这些

儒者受命修律时大部分即依据元魏旧律及魏、晋律中儒家化之规条，另一小部分则自行增订，只是补充修订的工作。

至于周律完全模仿《周礼》⁽⁶¹⁾，其儒家化之努力最为积极。但因《周礼》之不合实情，矫揉造作，不能适应当时环境，所以存在短暂，对于后代无甚影响。隋、唐之所以承袭魏、齐而不采周制即由于此。

隋律之来源有二部分，《隋书·刑法志》云：

高祖既受周禅，开皇元年乃诏尚书左仆射高颖等更定新律奏上之。多采后齐之制，而颇有损益。

次年所删定的新律则兼采魏、晋以来法律。据《隋书》六六《裴政传》云：

诏与苏威、牛弘等修定律令，政采魏、晋刑典，下至齐、梁，沿革轻重取其折中。同撰者十有余人，凡疑滞不通皆取决于政。

此直接承继北齐，兼采用魏、晋律的隋律，即唐律所本。《旧唐书·刑法志》云：

寻又敕尚书左仆射裴寂、尚书右仆射萧瑀及大理卿崔善为、给事中王敬业、中书舍人刘林

甫、颜师古、王孝远、涇州别驾靖延、太常丞丁孝乌、隋大理丞房轴、上将府参军李桐客、太常博士徐上机等撰定律令，大略以开皇为准。于时诸事始定，边方尚梗，救时之敝，有所未暇，唯正五十三条格，入于新律，余无所改。⁽⁶²⁾

所谓以隋律为准，换而言之，亦即根据齐律、魏律。故陈寅恪先生云：“唐律因于开皇旧本，隋开皇定律又多因北齐，而北齐更承北魏太和、正始之旧，然则其源流演变固了然可考而知者也。”⁽⁶³⁾但据史隋律既“兼采魏、晋刑典”，齐律亦“大抵采魏、晋故事”，则北朝及隋、唐律亦有一部分源流系来自魏、晋。魏之八议为晋、宋、齐、梁、陈、北魏、北齐、北周及隋、唐所因袭。晋法依服制定罪亦为后代所遵守不替。（俱见前）皆魏、晋源流之确实可考者。

综上所述可知秦、汉法律为法家系统，不包含儒家礼的成分在内。儒家以礼入法的企图在汉代已开始。虽因受条文的拘束，只能在解释法律及应用经义决狱方面努力，但儒家化运动的成为风气，日益根深蒂固，实胚胎酝酿于此时，时机早已成熟，所以曹魏一旦制律，儒家化的法律便应运而生。自魏而后历晋及北魏、北齐皆可说系此一运动的连续。前一朝法律的儒家因素多为后一朝所吸收，而每一朝又加入若干新的儒家因素，所以内容愈积愈富而体系亦愈益精密。举例

言之，魏以八议入律，晋代保留之，晋又创依服制定罪之新例。此二事为北魏所保留，而又加以留养及官当的条例。这些都为齐律所承受，又加入十恶条例。隋、唐承之。我不是说前一朝的尽皆为后一朝所保留，其间参校古今，斟酌损益，反复修订，经过复杂，正未易言，决不如此单纯。我不过借一简单的例子以说明当时儒家化的过程而已。归纳言之，中国法律之儒家化可以说是始于魏、晋，成于北魏、北齐，隋、唐采用后便成为中国法律的正统。其间实经一长期而复杂的过程，酝酿生长以底于成。

(1) 原载于《国立北京大学五十周年纪念论文集》文学院第四种，北京大学出版部，1948。

(2) 《左传》庄公十八年。

(3) 《荀子》卷三，《非相篇》。

(4) 《荀子》卷一三，《礼论篇》。

(5) 商君云：“所谓一刑者，刑无等级，自卿相、将军以至大夫、庶人有不从王令，犯国禁，乱上制者，罪死不赦”（《商君书·赏刑第十七》）。

(6) 《管子》卷一五，《任法》。

(7) 《商君书·开塞第七》云：“亲亲则别，爱私则险，民众而以别险为务，则民乱。”

(8) 《中庸》云：“仁者人也，亲亲为大。义者宜也，尊贤为大。亲亲之杀，尊贤之等，礼所生也。”

(9) 太史公论六家要旨。

[\(10\)](#) 《汉书》九，《元帝纪》。

[\(11\)](#) 孔、孟之周流无遇，已见其端。秦之坑儒，汉高之辱骂儒生，孝文好刑名之言，孝景不任儒者，窦太后好黄老，罢黜儒者，时至宣帝犹云：“汉家自有制度，本以王霸杂之，奈何纯任儒教，用周政乎？”儒家之不得志可知。

[\(12\)](#) 萧公权先生谓：“儒家拥护已就崩溃之封建天下，法家预想行将出现之君权一统。”（《中国政治思想史》第一册，页七）。

[\(13\)](#) 《汉书》八，《宣帝纪》注。

[\(14\)](#) 《史记》五三，《萧相国世家》；《汉书》三九，《萧何列传》。

[\(15\)](#) 《论衡》一二，《谢短篇》。

[\(16\)](#) 《南齐书》四八，《孔稚圭传》。

[\(17\)\(18\)](#) 《后汉书》一六，《陈宠传》。

[\(19\)](#) 《史记》一一二，《平津侯主父偃列传》；《汉书》五八，《公孙弘传》。

[\(20\)](#) 《史记》一二一，《儒林列传》；《汉书》五八，《儿宽传》。

[\(21\)](#) 《后汉书》七八，《应劭传》。参看《汉书》五六，《董仲舒传》。《汉书·艺文志》有《公羊董仲舒治狱》十六篇。

[\(22\)](#) 《后汉书·应劭传》。

[\(23\)](#) 详见程树德《九朝律考》，《汉律考》，卷七。

[\(24\)](#) 《晋书》三〇，《刑法志》。

[\(25\)](#) 《三国志·魏志》二一，《刘劭传》。

[\(26\)](#) 《魏志》二二，《陈群传》。

[\(27\)](#) 《魏志》二一，《刘廙传》云：廙“与丁仪共

论刑礼，皆传于世”。丁仪之《刑礼论》现存《艺文类聚》五四。

(28) 《晋书·刑法志》。

(29) 近人程树德谓汉律不禁报仇。与鄙见不同。

(30) 《史记》六八，《商鞅列传》。

(31) 《汉书·贾谊传》。

(32) 《晋书·刑法志》。又见《晋书·贾充传》。

(33) 《晋书》三三，《郑冲传》。

(34) 同上书，三四，《杜预传》。

(35) 同上书，三九，《荀凯传》。

(36) 同上书，三九，《荀勖传》。

(37) 同上书，三五，《裴楷传》。

(38) 《晋书》三四，《羊祜传》。

(39) 史称其“雅长法理有平反之称……有刀笔才，能观察上旨”（《晋书》四〇，《贾充传》）。

(40) 陈寅恪：《隋唐制度渊源略论稿》，73页，北京，商务印书馆，1944。

(41) 《晋书·刑法志》。

(42) 见《宋书》六四，《何承天传》。按不孝弃市汉代已然，但似只限于殴父母（《御览》，640引董仲舒决狱殴父梟首）及告父母（《汉书·衡山王传》太子爽坐告王父不孝弃市）等客观条件，推而至于违犯教令父母欲杀皆许之，所谓“惟取信于所求而许之”则前所未见，疑为晋制。按宋未制律，沿用晋法，故此例应视为晋法（《南齐书》四八，《孔稚圭传》云：“江左相承用晋世张、杜律廿卷”）。

(43) 参看《魏书》二，《太祖纪》；四上下《世祖纪》；一一一，《刑罚志》。《北史》一，《魏本纪》；二，《魏本纪》。

(44) 《魏书》三五，《崔浩传》（《北史》二一）。

(45) 《魏书》四八，《高允传》（《北史》三一）。

(46) 此点程树德、陈寅恪二先生论之甚详。参看程树德《九朝律考》，《后魏律考序》；陈寅恪《隋唐制度渊源略论稿》，76页。

(47) 《魏书》五四，《高闾传》（《北史》三四）。

(48) 《魏书》五五，《游明根传》（《北史》三四）。

(49) 祖爽教授生徒七百余人，因教授之暇述六经略注行于世。史称其“不事王侯，独守闲静，讲肄经典二十余年。时号为儒林先生”（《魏书》八四，《儒林传》；《北史》四二，《常爽传》）。

(50) 《魏书》八二，《常景传》（《北史》四二）。

(51) 《魏书》六九，《袁翻传》（《北史》四七）。

(52) 《魏书》五五，《刘芳传》（《北史》四二）。

(53) 《魏书》六二，《李彪传》（《北史》四〇）。

(54) 在法律儒家化的过程中，统治者曾表示其具体拥护的立场。太平真君中诏诸疑狱皆付中书以经义量决（《魏书》四，《世祖纪》；四八，《高允传》；一一一，《刑罚志》）。太和诏书谓三千之罪莫大于不孝，而律不逊父母罪止髡刑，于理未衷，可更详改（《魏书·刑罚志》）。

(55) 陈寅恪：《隋唐制度渊源略论稿》。

(56) 《北齐书》三〇，《崔昂传》（《北史》三二）。

(57) 《北齐书》二九，《魏收传》（《北史》五六）。

(58) 《北齐书》四四，《儒林传》（《北史》八一）。

(59) 《北齐书》四三，《封述传》（《北史》二四）。

(60) 《周书》四五，《儒林传》（《北史》八二）。

(61) 此点陈寅恪先生辨证甚详，见《隋唐制度渊源略论稿》，65~67页。

(62) 参看《唐会要》三九，《定格令》。

(63) 《隋唐制度渊源略论稿》，83页。

1.2 中国传统社会的瓦解与出路

乡村建设理论(1)

梁漱溟

一、中国旧社会组织构造及其所谓治道者

我们的乡村建设是要重建一新社会组织构造，已如前说。在申论新构造如何辟建以前，当先将旧社会构造一为审看。中国旧日之社会构造，与西洋中古及近代社会皆不同。假如我们说西洋近代社会为个人本位的社会、阶级对立的社会；那么，中国旧社会可说为伦理本位、职业分立。我们试为说明如后。

甲 伦理本位的社会

大家都知道西洋近代个人主义抬头，自由主义盛行。他们何为而如此？这全从其集团生活中过强干涉的反动而来。西洋人始终过的是集团生活；不过从前的集团是宗教教会，后来的集团是民族国家。在从前每一个人都是某一教会里的一个人，如同现在都是属某一国的一个人一样。所谓个人是从团体反映而见；所谓个人主义是对团体主义（或社会主义）而言。他们虽始终是集团生活，在从前则团体过强，个人分量太轻；到近代则个人在团体中的地位增高，分量加重，仿佛成了个人本位的社会。最近二十年来，他们又感觉到个人的抬高妨碍社会，自由主义流弊太多，复翻转来讲团体最高主义，企图造成一社会本位的社会。自中古到近代，自近代到最近，始终在团体与个人、个人与团体，一高一低、一轻一重之间，翻复不已。但所有这些问题或主义，在中国旧社会里的人，都是不能了解的。因为他根本缺乏集团生活，也就无从映现出个人问题。这两端俱非他所有，他所有的恰好是中间一回事，那就是伦理关系。伦理关系始于家庭。家庭在中国人生活里关系特重，人人皆知。按理说，是人类都有夫妇、父子，即都有家庭；何为而中国人的家庭特重？家庭诚非中国人所独有；而以缺乏集团生活，团体与个人的关系轻松若无物，家庭关系就特别显露出来，像西洋人从前的宗教、后来

的国家，在我们都是没有的，中国的宗教不像宗教，或原不是宗教；中国的国家不像国家，或原不是国家。此其分析殊非片言能尽，然他们那一种放任精神，可不待言而共晓。松于此者紧于彼，此处显则彼处隐，一轻一重，为主为宾，两方社会对照，虽其分别都不是绝对的，然趋向根本不同。

伦理关系，始于家庭，而不止于家庭。何为伦理？伦即伦偶之意，就是说，人与人都在相关系中。人一生下来就有与他相关系的人（父母兄弟等），人生将始终在与人相关系中而生活（不能离社会）。既在相关系中而生活，彼此就发生情谊。亲切相关之情发乎天伦骨肉，乃至一切相关之人，莫不自然有其情。因情而有义。父义当慈，子义当孝，兄之义友，弟之义恭，夫妇、朋友乃至一切相关之人，随其亲疏、厚薄，莫不自然互有应尽之义。伦理关系即是情谊关系，也即表示相互间的一种义务关系。集团生活中每课其分子以义务，那是硬性的、机械的；而这是软性的、自由的。在集团生活中发达了纪律，讲法而不讲情；在这种生活中发达了情理，而纪律不足，恰好相反。西洋始既以团体生活过重，隐没伦理情谊；继又以反团体而抬高个人，形成个人本位的社会；于是他们的人生，无论在法制上、礼俗上处处形见其自己本位主义，一切从权利观

念出发。伦理关系发达的中国社会反是。人类在情感中皆以对方为主（在欲望中则自己为主），故伦理关系彼此互以对方为重；一个人似不为自己而存在，乃仿佛互为他人而存在者。这种社会，可称伦理本位的社会。试从社会、经济、政治三方面比较来看：

一、社会方面——于人生各种关系中，家乃其天然基本关系，故又为根本所重；谓人必亲其所亲也。人互喜以所亲者之喜，其喜弥扬；人互悲以所亲者之悲，其悲不伤。外则相和答，内则相体念，心理共鸣，神形相依以为慰，是所谓亲亲也。人生之美满非他，即此家庭关系之无缺憾；反之，人生之大不幸非他，也即于此种关系有缺憾。鰥、寡、孤、独，人生之最苦，谓曰无告，疾苦穷难不得就所亲而诉之也。此其情盖与西洋风气，不孤而孤之（亲子异居，有父母而如无父母），不独而独之（有子女而如无子女），不期于相守而期于相离，又乐为婚姻关系之不固定者，适异矣。由是而家庭与宗族在中国人身上占极重要位置，乃至亲戚、乡党亦为所重。习俗又以家庭骨肉之谊准推于其他，如师徒、东伙、邻右，社会上一切朋友、同侪，或比于父子之关系，或比于兄弟之关系，情义益以重。举凡社会习俗、国家法律，持以与西洋较，在我莫不寓有人与人相与之情者，在彼恒出以人与人相对之势。社会秩序所为维持，在彼殆必恃乎法律，在我则倚重于礼俗。近代法律之本在权利，中国礼

俗之本则情与义也。

二、经济方面——夫妇、父子共财，乃至祖孙兄弟等也共财。若义庄、义田一切族产等也为共财之一种。兄弟乃至宗族间有分财之义；亲戚、朋友间有通财之义。以伦理关系言之，自家人兄弟以讫亲戚、朋友，在经济上皆彼此顾恤，互相负责，有不然者，群指目以为不义。故在昔中国人生计问题上无形有许多保障。在西洋则父子、夫妇异财，其他无论。在西洋自为个人本位的经济；中国亦非社会本位的，乃伦理本位的经济也。

三、政治方面——但有君臣间、官民间相互之伦理的义务，而不认识国家团体关系。又比国君为大宗子，称地方官为父母，举国家政治而亦家庭情谊化之。以视西洋近代之自由主义的宪法，在政治上又见出其个人本位与国家相对待者，又适不同。（录自《乡建理论提纲》旧文）

我们可以看出中国社会，其经济结构隐然有似一种共产。但此共产，其相与为共的视其伦理关系之亲疏、厚薄为准：愈亲厚愈要共，以次递减。同时，也要看这财产的大小；财产愈大，将愈为多数人所共。盖不但亲厚者共之，即对较远的伦理关系，也不能不负担一些义务也。此其分际关系自有伸缩，全在情理二字上取决，但不决定于法律。因根本上没有一超伦理的大团体力量（国家权力）为法律所自出。说到政治，不但整

个的政治组织放在一个伦理的关系中，抑且其政治目的也全在维持大家伦理的相安——如何让人人彼此伦理的关系各做到好处（父父、子子、君君、臣臣），是其政治上理想要求，更无其他。这与西洋近代国家以法律保障个人利益为其责任者，迥然不同。

乙 职业分立的社会

在西洋社会中，中世纪时是农奴与贵族两阶级对立。到了近代，农奴因着工商业兴起都市发达而解放；但又转入资本家与劳工两阶级对立。所以西洋始终是阶级对立的社会。然中国社会于此前后二者，一无所似。何谓阶级？俗常说到阶级不过是地位高下、贫富不等之意；那其实不算什么阶级。此处所称阶级乃特有所指，不同俗解。在一社会中，其生产工具与生产工作有分属于两部分人的形势——一部分人据有生产工具，而生产工作乃委于另一部分人任之；此即所谓阶级对立的社会。如西洋中世纪时，土地都属于贵族领主，至近代的工厂机器又属于资本家；而任生产工作之劳者，若农奴、若工人，均不得自有其生产工具；遂造成剥削与被剥削的两面。从其为一个社会的两面，则彼此为相关系的；从其为两面的一个社会，则彼此为相对立的。中国社会

则没有构成这两面。其所以没构成两面，即在其生产工具没有被一部分人所垄断的形势。为什么无此形势？有三点可说：

一、土地自由买卖人人得而有之；

二、遗产均分，而非长子继承之制；

三、蒸汽机、电机未发明，乃至较大机械亦无之。

由于前两点，让中国社会不得有土地垄断，如封建社会者然。本来，从第一点土地自由买卖，与封建社会已经不同，土地已难垄断。再加以遗产均分之第二点，更使土地分散而不能集中。河北省有句谚语：“一地千年百易主，十年高下一般同。”此可见土地时有转移，贫富随有升沉，垄断甚难也。由于后两点，让中国社会不得有资本垄断，如近代资本社会者然。有人说，封建制度之核心，即长子继承制。西洋为什么能由封建制度过渡到资本主义制度呢？即是因为长子继承制之故——因为长子继承制，所以在封建制度中已为他造成一个集中的力量，容易扩大再生产。考之英国社会转变，可资佐证。那么，中国之所以始终不能成功工业社会，未始不是由于遗产均分的缘故。再加没有发动机的发明，小规模生产颇有它的方便，大规模生产无甚必要，资本垄断之势更造不成。无垄断即无阶级。生产工作者（农民、工人）恒自有其生产工具，可以自

行其生产。各人做各人的工，各人吃各人的饭，只有一行一行不同的职业，而没有两面对立的阶级。所以中国社会可称为一种职业分立的社会。在此社会中，非无贫富、贵贱之差，但升沉不定，流转相通，对立之势不成，斯不谓之阶级社会耳。

阶级社会与职业社会之两种不同构造，不但表现在经济上，同时也表现在政治上。中国不似西洋中世政权垄断于贵族，而很早发明了官吏制度。这种制度，在中国人自己也许不以为异，但在留心世界文化问题的人看来，真大有注意价值。所以罗素曾说：“中国文化有三种特点：一、没有宗教，只讲孔子的道理；二、文字以形体为主，不随音变；三、官吏制度发明特早，与贵族分为两事。”盖在从前西洋贵族和官吏只是一个观念，殆不可分。但在中国上而“宰相须用读书人”（古语），下而县令亲民之官吏绝不是贵族。所有官吏大抵是士人通过考试制度而来的；而士人则与农、工、商并列为四民，“禄以代耕”，也不过是一项职业，为构成此职业社会所不可少之一种成分而已。从“朝为田舍郎，暮登天子堂”，“将相本无种，男儿当自强”等谚语，可见其缺乏阶级分界，而政权实有开放给众人，让大家都得参与的机会。此与西洋中世比较，显然是有职业性而无阶级性。

西洋近代自特权阶级被推翻，乃又以经济上之个人本位、自由竞争走入另一形式之垄断，形成资本阶级。其不同于前者：一则，在前经济是随着政治而垄断，此却以经济上趋向垄断而政治随之；二则，在前贵族和农奴两阶级直接对面，此却于资本家和劳工两阶级间有政府官吏之第三者为缓冲。奥本海默（Franz Oppenheimer）著《国家论》，以官吏制度为近代国家一崭新要素，如果没有它，则与封建社会即无区别；因官吏从国库得俸给，乃与剥削分开，不使两阶级正面直接相对抗，而多了一个转折，比较地能顾全大局，主持公道。他认为必由此才可以转出一个更新的国家，消灭了阶级，政府官吏更纯粹无偏党为公众做事。而旧日的中国，据他看，颇近于此未来的新国家，与西洋过去及近代构造均不同。其言盖正有所见。

丙 伦理本位、职业分立之交相为用

中国既为伦理本位，又为职业分立的社会，其间交相为用，互有助益之处甚多。且从职业分立所影响于伦理本位者言之：第一层，以无土地的垄断，无资本的垄断，而且从生产技术上看，小规模有其方便，大规模经济经营无甚必要，所以让社会上这些个小农、小工、小商，零零散散

地各为生业，各自关门过日子。无论种田、做工或做买卖，全靠一家大小共同努力；所谓“父子兵”，天然地成为相依为命的样子。其伦理关系，安得不从而益加巩固密切！在西洋社会则不然。中世农奴无土地，无自由，固无合一家大小以自营生业者其事。近代大工厂、大公司起来，更将一家大小拆散为男工、女工、童工，各自谋生，几乎不必相干；家庭且为之破坏，遑论伦理关系。第二层，在阶级对立的社会中，政治上的权、经济上的富，既垄断于一阶级，则多数人殆非革命即无以开拓自己的命运。若中国之职业分立的社会则不然。无论为士、为农、为工、为商，各有前途可求，贫富、贵贱升沉无定；由是有家世门祚盛衰等观念，或追念祖先，或期望儿孙，父诏其子，兄勉其弟，使人倍笃于伦理而益勤于其业。大抵阶级关系太强，则伦理观念淹没不著；反之，阶级分化不著，则职业自营乃大有助于伦理也。

从伦理本位所影响于职业分立者言之：以其为伦理本位的经济，财产不属个人所有；而视其财产大小，隐然若为其伦理关系亲者、疏者、近者、远者所得而共享之。即财产愈大者，对于其亲戚、朋友所负担周助之义务也愈大。此大足以减杀经济上集中之事。消极不使趋于阶级对立，即是积极助成职业分立。遗产不由长子继承，而

兄弟分财，朋友通财，或以之培益共财。在西洋恒见其积个人之有余；在中国恒欲以补众人之不足。在西洋人看钱是让人更能赚钱的，钱多用在生产上；在中国则以为钱是让大家花的，钱多用在消费上。一则由自由竞争，趋于生产本位，演为资本社会的阶级对立；一则由伦理相保，趋于消费本位，终不演成阶级。其关键无非在个人本位与伦理本位之不同。此伦理本位所以大有造于职业分立也。经济上之垄断不成，政权之垄断也不能有。在昔西洋贵族为政以治民，此则官吏、贵族分开两事，而有以考试制度取官吏之制。政权之相对的分开，许人人得有机会参与其事，乃更以减免经济上之垄断趋势，而稳固此职业社会焉。经济、政治二者交为影响，互相顺益，一归于无阶级。阶级统治之不成，而中国政治乃不得不伦理化；由政治之伦理化，乃更使社会职业化。职业又有助于伦理。伦理与职业辗转相成，彼此扣合，其理无穷。

“伦理本位、职业分立”八个字，说尽了中国旧时的社会结构——这是一很特殊的结构。

丁 只有周期的一治一乱而无革命

在旧日中国这样一个社会结构里，只有周期的一治一乱而无革命。欲明乎此，我们先讲何谓

革命。

革命是说一社会秩序的推翻与改建。社会秩序包含法律、制度、礼俗、习惯而言。一种秩序，即是一套法制礼俗；而其社会之如何组织、如何结构，也即安排规定于其中。所以革命就是否认一种秩序，而要求建立新秩序，其结果也就是社会结构的一根本变革。我们说中国无革命，就是说中国社会构造历久不变——清代的仍不出明代的那一套；明朝还同宋朝相仿。所谓周期的一治一乱，就是社会秩序只有一时的扰乱与规复；规复又扰乱，扰乱又规复，而不见其被推翻，有什么新秩序的建立。这是什么缘故？此可从其社会之伦理化和职业化两点来说明。

中国以缺乏集团生活，团体与个人之关系宽弛隐淡，家庭骨肉之关系乃格外显著、紧密、重要；并以家庭恩谊推准于其他各方面，如经济生活上之东伙关系、教学生活上之师生关系、政治生活上之官民关系，一律家庭化之。——这就是中国社会的伦理。由此社会的家庭化或曰伦理化，乃使此社会中每一个人对于其四面八方若远若近的伦理关系，负有若轻若重的义务。同时其四面八方与有伦理关系的人也对他负有义务。在生活上，时则彼此顾恤，互相保障；时则彼此礼让，力求相安；许多问题皆从这里得到解决或消弭，无从有革命爆发。这一种伦理秩序，本乎人

情，大家皆从里面得到好处，没有反对它、要推翻它的人。更且也想不出一新的不同的秩序来替代它。此外更要紧的两点是：

一、由社会的家庭化，而中国成了缺乏政治的民族；但革命实在是一个政治问题，缺乏政治就缺乏革命；翻过来说，革命天然是在集团生活里才有的。

二、由社会的家庭化，本乎伦理以为秩序。社会秩序演自礼俗，倚重礼俗，而不在国家法制。法制与礼俗，比较地说，有外力强制与自然演成之异。外力强制者好推翻，自然演成者谁来推翻？（以上两点，待后更易明了。）

其次，中国社会有职业之分途，而缺乏阶级之分野；乃是中国没有革命的决定原因。阶级对立的社会，造成一种逼人对外抗争的形势；职业分立的社会，则开出你自己求前途的机会。像是封建社会的农奴、资本社会的劳工，经济上、政治上的机会均为另一阶级所垄断；非推翻封建制度、打倒封建阶级，推翻资本制度、打倒资本阶级，即无法开拓自己的命运。而封建领主和资本家，也只有严阵以待，不敢放松一步。其形势逼着人向外冲去，以求解决，实前后两大制度之所一致的。然而中国制度其所形成的趋势，恰好与此相反；他正是叫你向里用力。在中国社会里，一个人生下来其命运都无一定，为士、为农、为

工、为商，尽可自择，初无限制。而“行行出状元”，读书人固可以致身通显；农、工、商业也都可以白手起家。富贵、贫贱，升沉不定，流转相通。虽然也有凭借与无凭借之等差不同，然而凭借是靠不住的。俗语说得好：“全看本人要强不要强。”自来最普遍、最絮聒的教训，就是勤俭二字。以此可以创业，以此可以守成；反之而奢且逸，无不败其家者。但此人人有用、刻刻不离的两字教训，若放在西洋阶级社会，便毫无意义，所以自然也就无人提起。盖一则前途命运全在自求；一则无法自求，只有对外抗争。换言之，讲勤俭的正为他用不着革命；要革命的则讲勤俭便用不着。有一段旧文，附录在此，可资参考：

从前人读书机会之容易，非处现在社会者所能想象。而从中国的考试制度，一读书人能否中秀才、中举人、点翰林……就全看你能否寒灯苦读；再则看你自己资质如何；如果你资质聪明又苦读，而还是不能“中”，那只有怨自己无福命——所谓“祖上无阴功”，“坟地无风水”……种种都由此而来。总之，只有自责，或归之于不可知之数，不能怨人；就便怨人，似亦没有起来推翻考试制度的必要，力气无可向外用之处……说到业农、业工、业商的人，白手起家不算新鲜之事。土地人人可买，生产要素非常简单；既鲜特权，又无专利。遗产平分，土地、资财转瞬由聚

而散。大家彼此都无可凭恃，而赌命运于身手。大抵勤俭、谨慎以得之，奢逸、放纵以失之；信实稳重，积久而通；巧取豪夺，败不旋踵。得失、成败皆有坦平大道，人人所共见，人人所共信；简直是天才的试验场、品性的甄别地。偶有数穷，归之渺冥，无可怨人。大家都在这社会组织制度下各自努力前途去了，谁来推翻它？⁽²⁾

在这社会里大体上人人机会均等，各有前途可求，故无革命。照一般之例说，革命都出于阶级斗争，而国家都是阶级统治。但中国适为“一人在上，万人在下”的局面，而非阶级统治；斗争之势不成，革命无自而有。所有者只是“天下大乱”。此乱殆为周期必然的。其理后详。

戊 社会秩序所赖以维持的几个要点 ——教化、礼俗、自力

社会无秩序，则社会生活不能进行。人类历史自昔迄今，所谓国家者，殆皆应于此必要而来。国家一面防御外来侵扰，一面镇压内里哄乱，其道恒不离乎武力统治；秩序与国家二者殆不可分。顾中国从来社会秩序所赖以维持者，其道异是。试从二千年来政治上之消极无为一加考察，不难有悟。

中国历来政治以不扰民为一大信条，以政

简、刑清为理想，人所共知。“为士、为农，有暇各勤尔业；或工、或商，无事休进此门。”此县衙门所悬楹联。则虽亲民之官，犹且以毋相往来诏告民众，其消极为如何！吕新吾《治道篇》：“为政之道：以不扰为安，以不取为与，以不害为利，以行所无事为兴废除弊。”言之最得窍要。古传“汲黯卧治”，暨“曹参为相，饮酒而不治事”，皆不外此理。盖远自西汉以来，便已如是。究其所以致此之由，半为外面环境使然。中国自秦、汉以后，变列国分争之局面为天下一统，虽有外邻，在文化上均不堪与中国相较量；由是缺乏国际竞争。中国疆域之广，如在欧洲，不知要分成若干个国家。在欧洲小国林立，国际竞争激烈，彼此间多为世仇，人民自然要靠国家保护自己，对国家很亲切；国家要人民以与邻国竞争，也自必干涉一切，而不能放任。反之，在中国正无妨放任；其理易晓。然真使中国政治趋于消极之有力的正面原因尚别有在。

此即在其社会之缺乏阶级，其政治构造之非阶级统治，于此有一段旧文，可资参照：

尤可注意者是中国的皇帝。他是当真的“孤家寡人”，与欧洲封建社会大小领主共成一阶级，以与农民相对的形势大不同。除了极少数皇亲、贵戚以外，没有与他共利害的人；而政权在官吏不在贵族，又失所以扶同拥护之具。官吏虽得有

政权，是暂而非常，随时可以罢官归田；而且他生长民间，所与往还因依之亲戚、族众、邻里、乡党、朋友一切之人，又皆在士、农、工、商之四民；其心理观念、实际利害，自与他们站在一边。于是皇帝乃一个人高高在上，以临于天下万众，这实在危险之极！所以他的命运亦要他自己兢兢业业好生维持。此时他不能与天下人为敌，只能与天下人为友；得人心则昌，失人心则亡。他亦与四民一样有其前途得失成败之大道；其道乃在更小心地勉励着向里用力，约束自己不要昏心暴气、任意胡为。有所谓“讲官”者，常以经史上历代兴亡之鉴告诉他而警戒他；有所谓“谏官”者，常从眼前事实上提醒他而谏阻他；总都是帮助他如何向里用力，庶乎运祚其可久。(3)

故我尝言中国有统治者而无统治阶级，唯阶级统治乃可有强大之国权；一个统治者其势孤弱无力。中国政治之趋于消极，正在其无力以事积极（非消极不可）。消极无为，盖所以善自韬养，保持其力。

虽然孟子尝倡导行仁政，而经验的结果，大家都颇知道还是不必有政治的好——国家政府不必做事为好。有人说一句妙语：“近代的英国人，以国家为‘必要之恶’；中国人自数千年之古昔，已把国家当做‘不必要之恶’了。”政治虽不必要，但教化则为必要，此所谓教化并不含有一个信仰，只是教人人向里用力。人人向里用力，各

奔前程，则一切事他们都自谋了，正无烦政府代谋也。——这正是最好的“中国政治”。如此，天子及代表天子之官与庶民之间，乃疏远而成一种无交涉状态，免得相碍、相冲突，而庶乎得较久之相安。真有所谓“无为而治”之概。(4)

天下事每出于反面逼成，而不出于主观要求；若说是“无为而治”源于黄老哲学之理想，则误矣。

由是可以晓得：此不要政治的政治，实源于其不像国家的国家——一切国家都是阶级统治，而此独非。中国古时创业之主有言：“马上得天下，不能马上治之。”此盖谓不能以武力统治，而要必布德泽，兴教化。武力之用不来全在缺乏阶级以为操用武力之主体（其理后详）；教化之所以必要，则伦理秩序有赖以维持。

从来中国社会秩序所赖以维持者，不在武力统治而宁在教化；不在国家法律而宁在社会礼俗。质言之，不在他力而宁在自力。贯乎其中者，盖有一种自反的精神，或曰向里用力的人生。请从两面分释之：

一、从伦理本位的社会构造，让人人向里用力。每一中国人，统为其四面八方由近及远的伦理关系所包围，其日常实际生活，处处都有对人的问题。这问题比什么都迫切，如果人的关系弄不好，则马上不了。——父子、婆媳、兄弟、夫

妇等关系一弄不好，便没法过日子。乃至如何处祖孙、伯叔、侄子以及族众，如何处母党、妻党、亲戚、尊卑，如何处邻里、乡党、长幼，如何处君臣、师弟、东家伙伴、一切朋友，种种都是问题。本来人类生活第一是对付自然的问题，而中国人于此乃将对人的问题提到前边，将对物的问题却放在后边（此问题之转移，为中西方化不同一大关键）。人之对物，须眼睛向前看，力量向外用，有了困难，要从外面去求解决。若对人则不然。如不得于父母者，只有两眼转回来看自家这里由何失爱，反省自责，在自己身上用力，结果如何，不得期必，唯知且尽我心；此为最确实有效可得父母之爱的方法。其他各伦理关系，要也不出此例。盖关系虽种种不同，事实上所发生问题更复杂万状；然所求无非彼此感情之融和，他心与我心之相顺。此和与顺，强力求之则势益乖，巧思取之则情益离，凡一切心思力气向外用者，皆非其道。

二、从职业分立的社会构造，让人人向里用力。在阶级对立的社会，其形势逼着人向外冲去以求解决，而职业分立的社会则相反，前已言之。此以大体上人人机会均等，各有前途可求，无当前为碍者，力气乃无可向外用之处。而前途命运全在自求，则唯有自立志、自努力、自鼓舞、自责怨、自得、自叹……一切心思力气，转

回来，转回去，只能在自家身上用。

总而言之，中国社会处处训练人向里用力。从前一面所得的教训，如反省、自责、克己、让人、学吃亏……；从后一面所得的教训，如勤俭、刻苦、自励、要强……贯乎其中者要皆一种精神而已。虽君临天下的天子，曾也不能外乎此道（说已见前）。所以我们可以借用一句古语：“自天子以至于庶人，一是皆以修身为本。”而果得如是，则各方伦理关系都好，各项事业又发达，便成了太平盛世。此其社会秩序，殆由社会自尔维持；无假于外力，而寄于各方面或各人之自力；是礼俗之效，而非法律之效；彰彰甚明。教化之为用，盖在培植礼俗，引生自力，于此正不可或少。

世称中国文明、印度文明、西洋文明为世界三大文化系统，各有其特异之点。在印度，最使人诧异者为其宗教之偏畸发达，什么都笼罩在宗教之下。在西洋，最惊人的是其征服自然的科学技术。若中国，则其大可异处即此社会秩序自自然然能维持是已。中国人或不自觉其可异，然试从文化比较，或审乎社会进化之序者，即不能不推为人类一最伟大的成功。西洋之有识者，盖已多言之矣（近二三十年，虽政治乱于上，而在下之乡村社会一样能过日子，不失秩序，是其一验）。

.....

二、旧社会构造在今日崩溃的由来

.....

甲 旧社会构造崩溃之由——中国文化的失败

近百年来以世界交通使中国与西洋对面只见它引起我们的变化，诱发我们的崩溃，而不见我们影响到它有何等变化发生，这无疑地是中国文化的失败。从来以文化致胜，以文化称尊者，为什么这次失败了？究竟失败在什么地方？——若加思考，这可有总括的、特指的、浅的、深的几种回答。

总括地说，中国之失败，就在其社会散漫、消极、和平、无力。这里要说，有无穷的话可说；但若将上面已说过的领会在心，则中国社会是多么散漫、消极、和平、无力，早已看出，不必再说。所以我只要求读者闭目回想我已说的那些，而于旧时的社会人生体会一番，更同近代西洋来比较。在比较中，更可形见它是多么散漫、

消极、和平、无力。因西洋的社会人生，偏是集团的、积极的、斗争的、强有力的，正好两相反。

若特指其失败之处，那要不外两点：一是缺乏科学技术；二是缺乏团体组织。更无其他。而近代西洋正是以科学技术和团体组织这两点见长，也更无其他。我在《东西文化及其哲学》中，曾指出近代西洋的长处有三点：一是社会和政治上的德谟克拉西精神；二是思想学术上的科学方法；三是征服自然的物质文明。现在我的说法又有点变换，因我悟得德谟克拉西精神是团体生活的一种进步，不宜只提这一种进步，而忽置其根本团体生活，所以改用“团体组织”一句话来统括他。至于科学方法和对于自然的征服，可以分开来说，亦可合为一事，所以改用“科学技术”一句话来统括它。因此，三点就变换成两点。

上面所说的两点自是近百年来中国与西洋相遇，处处失败，接二连三地失败的缘由。此殆为人人共见的事实，然仍属一种浅的说法。若深求之，则知尚不在这些地方不济事，而在自己人生理想的不健全。换句话说，尚不在中国与西洋相遇，我们应付不了它，而在根本人生上我们有缺欠。此缺欠经西洋风气的启发而见出来，使得我们对于固有文化不满意，固有人生理想不满意，

甚至于厌弃反抗。这厌弃与反抗，是中国社会崩溃的真因。引起这厌弃反抗的自身缺欠，是中国文化的真失败点。

乙 中国对西洋之一种比较——团体组织

我们先从浅的来说，然后引到深的。浅的说法，就是指出的那两点：一、科学技术问题，二、团体组织问题。在科学技术上，西洋是怎样的优长我们是怎样的缺乏，人都看到的。自初与西洋相遇，便从这点上先有优胜劣败的自觉，几十年前言之已多，并且至今仍为大家所注意，可无须再费许多话。现在要谈的是团体组织问题。

西洋人从来是团体生活，自宗教开端，以至于经济、政治，处处皆然。而中国人从来缺乏团体生活，处处像是化整为零的样子。此在前面多已讲过，试加体会，便极分明。零散则无力，组成团体则力量极大。因此，在我们这民族社会其势既散，而人家都是团结的，其失败亦毋庸讲。现在只是要点明下列几点意思：

一、西洋之有团体从有宗教来；中国之缺乏团体，从缺乏宗教来。这团体与宗教相连之义，在甘肃等地方回、汉间情形不同的对照，即易看出。虽然今后人类不一定靠宗教才有团体生活，

但从前则是这样。

二、团体又与斗争相连。有团体容易引起斗争，从斗争也容易使人有团体。好像至今体育家还是借着竞争来锻炼人的团体习惯。反之散漫与和平相连。愈散漫愈和平，愈和平愈散漫。西洋人就是过的团体斗争生活，中国人就是过的散漫和平生活。

三、团体心理具有很大机械性，盲目、冲动、不易反省；而散开来的个人心理，则易于平静清明，回转自如。中国人本是从理性到散漫的，但也从散漫而容易有理性。所谓“有理走遍天下，无理寸步难行”，固为尚理性的人的信念，也是散漫社会的产物；在集团势力分列而对峙的世界中，便不会有的。

四、阶级意识、国家意识，在西洋人很强的，在中国很缺乏；因它根本就缺乏这事实。在中国总是身家念重，因他并没有一超乎身家之上的范围为他生活之所依；而事实上亲切的原只有身家也。虽身家念重，不得谓之自私，更非所谓个人主义。个人主义是集团生活发达的社会所产生的一种有价值的理念，不像传入中国被世俗滥用误用的那样。自私是不顾公益，悖乎道德的行为；而这是顺着社会构造，自然而有的反应。

五、中国人好讲是非，而西洋人尚谈利害。此唯讲是非乃有公道，顾着公益，成其社会生活

（若专从其一身一家利害为出发，则社会生活不可能）。彼虽谈利害，而公私一体，正亦不落于自私。

六、公私一体，为公即为私，此西洋人所以被训练成功团体生活良好习惯的由来。反之，中国人所以缺乏公德，其理亦明。

七、但急公好义者在中国并不缺乏。急公好义（牺牲自己一点以为公）与公德各为一事。后者是一般人在团体中的良好习惯；前者则是个人超凡的豪情侠举——这正是散漫的社会中所需要的，亦是常常见的，并且极为其社会所奖励的。

八、中国人极有“四海一家”、“天下为公”的精神。梁任公著《先秦政治思想史》，叙中国人从来抱世界主义甚详。尤其是中国读书人开口天下，闭口天下，一说便说大话。盖在中国人切己的便是身家，远大的便是天下了。小起来甚小，大起来甚大——然真所谓大而无当。因这样无边际的东西，抓也抓不着，靠也靠不得也。西洋人不然，他们小不至身家，大不至天下，得乎其中，有一适当的范围，正好培养团体生活。但因此西洋人每此疆彼界，度量狭隘，不能一视同仁。因自护其团体而不讲公理者恒有之，反不如中国人养得一片公平心理。盖在团体一面为有所合，则一面必有所分；一面有所爱，则一面必有所不爱。中国人无所合，因亦无所分，其好说天

下自是当然的了。故知西洋人之公，只是大范围的自私，不是真公，真公还是中国人。

.....

三、新社会组织构造之组织原理(5)

甲 新组织即一新礼俗

以上所讲，都是指出中国问题让大家认识，以下当讲怎样解决问题，也就是要讲建设。所谓建设，不是建设旁的，是建设一个新的社会组织构造，即建设新的礼俗。为什么？因为我们过去的社会组织构造，是形著于社会礼俗，不形著于国家法律，中国的一切一切，都是用一种由社会演成的习俗，靠此习俗作为大家所走之路（就是秩序）。我常说，人类的生活必是社会生活，而社会生活又须靠有秩序，没有秩序则社会生活不能进行。西洋社会秩序的维持靠法律，中国过去社会秩序的维持多靠礼俗。不但过去如此，将来仍要如此。中国将来的新社会组织构造仍要靠礼俗形著而成，完全不是靠上面颁行法律。所以新礼俗的开发培养成功，即社会组织构造的开发培养成功。新组织构造、新礼俗，二者是一件东

西。此其理前已说过，于此姑再分二点来说：

第一点：因为中国社会的崩溃，让中国几十年来乃至最近的未来，没法子建树起来国家权力；虽然从种种方面看，强大的国家权力在中国是个必要，但是建立国家权力的条件在中国完全没有，任何形式的国权都建立不起（其故前面已详）。国家权力既不能建立，则法律没有来源。我在从前讲《中国之地方自治问题》时曾说，中国的地方自治有四个特点与西洋不同，其中一点即说中国在最近的将来要有的地方自治不是西洋的地方自治，也可以说不叫地方自治。地方自治在中国不会有，因为须先有国家才有地方自治，地方自治是出于国家的许可，是从上演绎下来的东西；而此刻的中国把国家最低限度所应当做的事情都已做不到。所谓最低限度的事情就是，国家要一面挡住外来的侵扰，不许外人来杀人放火，一面在国内亦不许任何人杀人放火；不许家里各自以武力解决问题，一切问题必须依法律解决。而现在的中国则各地乡村自己要武装自卫，土匪打破了乡村，算土匪走运，乡村打退了土匪，算乡村走运，国家问不了许多，这算什么国家？！各自以武力解决问题，此种事实完全证明没有国家。所以假定将来的中国乡村能走上自治之路，此自治亦必不是从国家法律系统演下来的，而是从下面往上长起来的，故不得叫做地方

自治。——与近代国家中的地方自治完全不同。这些话都是说明，假令中国社会将来开出一个新组织构造的路子来，一定不是从国家定一种制度所能成功的，而是从社会自己试探着走路走出来的，或者也可叫做一种教育家的社会运动，或也可说社会运动者走教育的路开出的新构造。大家听我说国家权力建立不起，或者要问：国权不建立，中国不能统一，还能有办法吗？我的回答是：中国的转机在统一，中国亦将要统一；但统一与否不在国家权力之能否建立。此意大家或不明白，但事实是如此，中国将来的社会组织构造是礼俗而非法律——这是一个意思。

第二点：过去中国人比较是走理性的路，所以他拒绝不从理性来的那个办法。因为那个办法使他感觉痛苦，你强他去行，他简直不能受（此处说理性两字是指一种自觉的思维的行为而言）。必须是他自觉的，经过他思维的，领着他走这条路才行；不能强捏造他成功一个什么样子——俄国现在就是在捏造的，用一种大力量强弄成那个样子。不是经多数人自觉思维而来的；将来中国不能如此。其故还是那个意思，须有强力才能硬造，你要捏造中国人，总得要有一个捏造者，而在中国没有这个东西；所以天然要走教育的路，也就是要走理性的路，与强力恰相反。再明白一点说，从教育启发他自觉而组织合作社，

而形成其自治团体。我们常听人说，丹麦的合作社在世界上最有名，可是你若到丹麦去考察的时候，你却搬不回来什么东西，因为它并没有许多条文章。它的一切一切，多半不形著于条文章，而形著于习惯礼俗。我想丹麦合作社之所以好，正在于此。它是完全靠人的习惯，条文就在丹麦人的身上，没写在纸上；大体上中国人也须如此。中国将来的新社会组织构造成功，虽然也要有法律制度，可是法律制度产生必在礼俗已形著之后。

乙 中西具体事实之沟通调和

我们讲新的建设，就是建设新礼俗。那么，所谓新礼俗是什么？就是中国固有精神与西洋文化的长处，二者为具体事实的沟通调和（完全沟通调和成一事实，事实出现我们叫它新礼俗），不只是理论上的沟通，而要紧的是从根本上调和沟通成一个事实。此沟通调和之点有了，中国问题乃可解决。现在中国问题所以不好解决，就是因为这个问题已经到了深微处——中西人生精神的矛盾，找不出一个妥帖点，大家只在皮毛上用力，完全不相干！所以我们必须从此根本矛盾处求其沟通调和，才是真的解决。从根本矛盾求得沟通调和之点，把头绪找清楚了，然后才有用力

处；如果用不上力量，则你建设也是白建设！再找补一句，当中国精神与西洋长处二者调和的事实有了时，就是一个新社会的实现，也是人类的一个新生活。新社会、新生活、新礼俗、新组织构造，都是一回事，只是名词不同而已。

中西精神具体的融合，如何融合法？其实这个法子，不等我们来找，人类历史走到今天，已让中西两方面渐往融合里去。

第一层：因为中国人与西洋人同是人类，同具理性，所以彼此之间，到底说得通——我们的理他们承认，他们的理我们也承认。人与人本来是说得通的；所以说不通的，实在还是习惯的问题。从人类的理性上说，是可以说得通的；不过照心理学家的见解认为，一个人都是某一个地方、某一个社会或某一个家庭的人，不承认有一个空洞的抽象的人；而认为凡人都是染了色的，他有他的一团习惯，有他的由刺激而反应成功的一个系统，没有一种是白白的人。因此虽然在理性上是可以说得通的，而因其各人所受的刺激以养成的习惯不同，于是就说不通了。我是中国人，他是英国人，二人就有讲不通的地方了。但是人类历史走到现在，情境变迁，已经渐往接近里去。这还是因为他同是人类，所以到底有接近的可能。

第二层：因为事实的变迁让他到融合里去。

假使中国与西洋在事实上都无变化，恐怕是要你不承认我的道理，我也不承认你的道理。可是现在两方面的事实都在变化；因为事实的变迁，促成中西的融合。这个融合，是从事实的变迁、事实的必要而来的。所谓变迁必要何指呢？可用两句话去说，一是关于我们这方面，从事实上促逼我们要有一个团体组织；一是关于西洋那方面，也是事实上促逼他们的团体组织之道要变。简言之，就是我们要往组织里去，他们的组织之道要变。有这两方的缘故，所以事实上将要一天天地接近。从现在看，虽只是意识上的一天天的接近，而具体融合的事实尚未出现，但是为期已经不远。就在中国旧社会组织构造崩溃之后，所要有的未来的中国新社会，将不期然而然的是一个中西具体的融合，人安排都不能安排得如此之巧，几乎是一条条一点点统统融合了。底下先我们从这方面讲：

眼前的事实问题，就是让中国人必须有一个团体组织。这个必要，不必多讲，很明显的，中国人居现在的世界，如不往团体组织里去，将无以自存，事实上逼着我们往组织里去，向西方转。底下要问：我们的新方向是往团体组织去，是往西方转，但是会不会转的与我们旧的精神不合了呢？大体上说，不致如此，没有什么冲突不合——中国人虽然缺乏团体组织，并非反对团体组

织，所以大体上说没有冲突的必然性。

.....

我们结束几句话：照我们刚才所说的一层一层的话，中国如果有一个团体组织出现，那就是一个中西具体事实的融合，可以说，是以中国固有精神为主而吸收了西洋人的长处。为什么呢？因为照我们刚才所讲的团体组织，其组织原理就是根据中国的伦理意思而来的；仿佛在父子、君臣、夫妇、朋友、兄弟这五伦之外，又添了团体对分子、分子对团体一伦而已。这一个团体组织是一个伦理情谊的组织，而以人生向上为前进的目标（这两项很要紧，西洋人也将转变到这里来）。整个组织即是一个中国精神的团体组织，可以说是以中国固有精神为主而吸收西洋人的长处。

丙 从理性求组织

我们把许多中国冲突点疑难点解决了以后，就可以发现一个新的社会组织。这个社会组织乃是以伦理情谊为本原，以人生向上为目的，可名之为情谊化的组织或教育化的组织，因其关系是建筑在伦理情谊之上，其作用为教学相长。这样纯粹是一个理性组织，它充分发挥了人类的精神（理性），充分容纳了西洋人的长处。西洋人的

长处有四点：一是团体组织——此点矫正了我们的散漫；二是团体中的分子对团体生活会有力地参加——此点矫正了我们被动的毛病；三是尊重个人——此点比较增进了以前个人的地位，完成个人的人格；四是财产社会化——此点增进了社会关系。以上四点是西洋的长处，在我们的这个组织里边，完全把它容纳了，毫无缺漏，所以我们说这个组织是以中国固有精神为主而吸收了西洋人的长处。我们能这样子把那些冲突矛盾疑难问题解决了，我们心里才不乱，心里不乱自己才能有道走，才能为社会开一新道路。我相信这样的组织才是人类正常的文化、世界未来的文明。这种文化要从中国引一个头，先开发出来。因此我对人类的前途、中国民族的前途，完全乐观。虽然这样的组织尚为从前人类所未有，可是大家不要以为这是太理想，以为我们是太往高处想，完全不是这个样子！我可以分两别来说：

先说这个组织为以前人类所未有——人类历史一直到现在，其社会组织构造，都是从一种机械的不自觉的而演成，即在人类历史里边机械地不自觉地演成了种种不同的社会组织构造，而人类的理性乃得一步一步逐渐开发。虽有很多不合理的地方，而是没有办法的。因为理性地开发，无论是在个体生命或在社会生命，都是逐渐地开发，不能一下子就有。但现在我们所说的这个组

织，是完全从理性上求得的，不是机械地演成的。这样一个纯理性的社会组织是如何呢？在这个社会组织里，人与人的关系都是自觉地认识人生互依之意，他们的关系是互相承认（互相承认包含有互相尊重的意思），互相了解，并且了解他们的共同目标或曰共同趋向。这样的社会，让我们想起来杜威在他的《民本主义与教育》一书里所说的一段话，可与我们这个意思作证明：

人类不因为生活在一起，得形体的接近，便能成为社会。一个人也不因为与别人离开很远，便彼此停止社会性的影响。一本书或一封信，可以使得相距数千里的人，比住在同一屋里的人还要亲密些。即为着一个公共的目的工作的人，也未必就能组成社会的团体。譬如一个机器的各部分，为着一个公共的结果，在那儿干绝大的协作，但是他们并不因此就能组成社会。这是因为他们都不认识这个公共的目的。假使他们都能认识这个公共的目的，对于这个目的都有兴趣，因此各人都按着目的约束各人的特别活动，这样一来，便成为社会了。

在杜威的看法，人类的教育与人类的社会实是一件事情，只是两个不同的名词；越教育越社会，越社会化越教育化，因为教育就是个交通作用，而社会也就是那个交通作用。如他说：

不但社会的生活与交通作用是一件事，彼此是密切相连的，而且一切交通作用都有教育的效力（因此一切真正社会的生活也都有教育的效力），……这样看来，无论哪一种社会组织，只要它骨子里含有社会性或使人能参与它骨子里的活动，那么这种社会对于在里面参与的人，都是有教育的效力的。不过这种参与如果变成了刻板，事事照样画葫芦，那就失却它的教育效力了。

据他看，现在西洋的社会虽然我们不得不承认它是一个进步的社会，可是其中还有许多不社会的社会的地方。就是因为在这个社会里，虽然大家互依，互相为而做事，但彼此缺乏承认，缺乏了解，这好像一大盘机器一样，虽然机器中的许多零件是彼此互依，共做一事，想要完成一个目标，可是彼此不了解。此刻社会就是如此；虽在彼此协作，但是彼此不了解，没有一个公共目的。此刻社会中彼此的关系是互相利用，如资本家之对于劳工，劳工之对于资本家，统统是互相利用；只管自己要得的结果（劳工只为要工资，资本家只为发财），对方感情如何，愿意不愿意，一概不顾。如他说：

这样看来，我们不得不承认，就是在最有社会性的团体里面，还有许多关系仍然缺乏社会的

精神。无论在何社会里，仍有很多人的关系好像机器一样，彼此没有充分的交通作用。许多个人彼此利用，只管所要得的结果，至于被利用人的感情与理智的倾向怎样，心里情愿与否，都一概置之不顾。这种利用，不过表现物质的优越，或地位、技巧、艺术及操纵机械或经济工具的优越罢了。假使父母与子女的关系、教师和学生的关系、雇主与佣人的关系、治人者与治于人者的关系，仍然还在这个地步，无论他们各个的活动怎样接近，总不能组成真正的社会团体。各方面命令之授受，虽能变更动作与结果，但单靠这种办法，绝不能影响于目的的了解与兴趣的交通。

他的几段话，反映出我们的组织是最进步的组织。此刻西洋的社会是机械的、不自觉的；我们的这个组织，是纯靠理性的一个组织，靠理性开发出来的一种组织。然则要问：这个样子的组织，是不是理想太高呢？完全不是！我常对大家说，无所谓好的制度，只有此时此地比较适用的制度。我们不应当主张某一种制度为一种好的制度。我完全不愿去作一个主观的空想！我常说，如果一个人老是喜欢说他的主张或他的办法如何如何好的时候，就可以知道他是不曾在事实上用过心思。大家从以上两句话里就可以看出我平常的态度；知道我平常的态度，就可以知道我所说的这个组织，虽然像是理想太高，而实非！并且不是我主张如此，我实实在在地看清楚了中国要

往这里去。我并不是说中国社会最好要成功这个样子，我是说中国从事实上不会成功别个样子！这样的一个组织，为从来所未有，仿佛太高远了；其实眼前的中国，只能成功这个，不能成功别的！这是事实上的必要，天然要如此！所谓事实的必要，底下一条一条地讲。现在只说这一句，就是中国没有法子机械地不自觉地演成一个组织（即此一句已够）。因其缺乏阶级的集团的一个大势力；社会中如有那么一个大的机械力量，便可走机械的路；可是中国就找不出来有一个大的机械力量在哪里。我常说，中国社会由于经济的不进步，自一面说，它够不上机械；自另一面说，由于文化的早熟，它又超过了机械。眼前我们的苦闷就在这个地方。中国政治无办法，从某一些条件看，仿佛是非用机械的力量不可；但是机械力量到底用不上。然而要用理性互相了解，互相承认，自觉地成功一种组织又未免太费事。今日中国人所受的苦痛（指政治无办法），就是告诉我们中国没法子走一个省事的道（机械地不自觉地演成一个组织）。中国今日的这种大苦痛，是很有意义的——意义即在没法有一非理性的组织构造出现，它只能开出一个富有理性的组织构造。自今日以前的人类历史上所有的社会秩序，无论是直接的或间接的都是靠武力，所谓机械力量即指此。我说过，武力必有交代，中国

此刻武力即无处交代，故武力统治不能成功。一般的社会秩序，每是少数人造成，少数维持之；可是中国将来的秩序，是由多数人造出，并为多数人所维持。因为是少数人造成秩序，少数人去维持，则天然地要用强制力方可收效；这是非理性的。中国将来的秩序，是大家慢慢磋商出来的，是从理性上慢慢建造成的一个秩序，仿佛是社会自有的一种秩序，而非从外面强加上去的。说到此地，我想人家要怀疑的，就是这样的一个秩序，为什么在中国眼前是事实上的必要？为什么能成功了？这个话现在不能细讲，以后自然可以讲到。底下另开一段落。

丁 从乡村入手之义

我们仿佛找到了几个原理原则，认识了一个方针，本此以建立中国的新秩序，新组织构造。但是从什么地方入手呢？那么，入手处就是乡村。中国这个国家，仿佛是集家而成乡，集乡而成国。我们求组织，若组织家则嫌范围太小，但一上来就组织国，又未免范围太大，所以乡是一个最适当的范围。——不唯从大小上说乡为最合适，并且它原来就是集乡而成的一个国，所以要从乡入手。再则，我们的这个新组织，明白地说，是要每一个分子对于团体生活都会有力地参

加，大家都是自动的，靠多数人的力量组织而成；那么，为团体主体的多数人既都在乡村，所以你要启发他自动的力量，启发主体力量，只有从乡村作工夫。不但是站在乡村外面的人说是对乡村作工夫，而其主力的发动，亦必然地是从乡村开头。这都是很浅的意思。还有一个理由：如果大家没忘记我以前所说的，中国的经济建设必从复兴农村入手，从那一段道理上就确定了现在我们的新机构是要从农村开端倪，从乡村去生长苗芽——中国新社会组织的苗芽一定要生长于乡村。而也正因为中国的新社会组织要从乡村去求，恰好也就适合了那种从理性求组织的意思。换句话说：在乡村中从理性求组织有许多合适点。掉过来说，在都市中从理性求组织则比较不容易。乡村为什么特别适于从理性求组织呢？

我们先讲一讲从乡村起手求组织而特别适合于理性的发挥的几点。为讲此意，所以我们以前虽然已经讲了许多关于理性的话，现在我想再重复几句。我常喜欢说，当一个人心里没有事情，你同他讲话最能讲得通的时候，就是理性。理性就是强暴与愚蔽的反面，除了这两样以外的就是理性。所谓理性，即“平静通晓而有情”之谓也。我们在讨论会上我曾说过，中国人之所谓理性，与西洋人之所谓理性不同。西洋人之所谓理性，当然也是平静通晓，但是只差“而有情”三个字；

中国人的理性，就是多“而有情”三个字。在西洋有法国人的“唯理主义”。这个“唯理主义学派”是对英国的“经验主义学派”而言。法国最先讲求的学问是一种抽象的科学，如数学、天文学，等等，这些理都是从极冷静处得来的，此时就把情感排出去了。我再点明一句话，理性主义有两种：一是法国的理性主义，是一个冷静分析的理智；一是中国人的理性主义，是平静通晓而有情的。“而有情”三个字最重要，因系指情理而言。那么，从乡村入手为什么特别适合于理性呢？

第一层：以农夫与工商业者较，从他们职业的不同、环境的不同，所以影响到他的性情脾气很不一样。农夫所接触的是广大的自然界，所以使他心里宽舒安闲；工商业者居于人口密集的窄狭的都市中，睁眼所碰到的就是高墙，所以使他的性情非常褊急不自然。农民的宽舒自然的性情，很适于理性的开发。

第二层：农民所对付的是生物——动植物；而工商业者所对付的是死物质。生物是囫圇的、整个的、生动而有活趣的；死物质恰好相反，是呆板的、可以分割破碎的，任人摆弄的。我们常常看见有许多书（讲西洋文明之流弊者）都很发挥这个道理。西洋因工商业，将人训练成一种喜欢分析解剖的脾气。将一切都看成是机械的、可以割裂的；这正是理智。中国农夫因其对付的是

囫圇的、不可分的生物，所以引发了他的活趣；这正是理性，而不是理智。宋儒程明道先生曾说此意，“观鸡雏可以知仁”，此即因其有活趣，可以引发一种自然活泼之温情。

第三层：工商业者老是急急忙忙，农夫则从容不迫。大概农夫没法子不从容，譬如种麦子，头年下种，第二年方可收获，是多么从容。工商业者则不然，制造电灯泡，一天一夜可以赶造出几千几个，他是可以快，且出产愈快，愈可以多赚钱，为多赚钱逼迫着叫他快。农民则欲快而也不得——种植五谷与自然的节候非常有关系，急忙不得，所以养成他一种从容不迫的神气。从他的从容，就可以对他所接触的一切印象咀嚼领略而产生一种艺术味道的文化、艺术味道的人生。反过来看，工商业者总是一天到晚的奔忙，常在一种有所追逐贪求之中（基尔特社会主义派很说此意：西洋文化的流弊是只计较数量，不计较品质，把自己忘掉而专从事于物的追逐；中国人则是咀嚼享受的态度、从容品味的人生）。这个地方，也是让乡村人容易开发理性，而工商业者则不能。

第四层：农业最适宜于家庭的经营，工商业则不然，男工、女工、童工都分散到工厂做工。可以说，农业是巩固家庭的，工商业则是破坏家庭的。家庭乃最能安慰培养人的性情者，富于情

感的人，一定要恋家庭，而家庭也适足以培养人的感情，这与我们情谊化的组织很有关系。

以上四层都与我们从理性求组织有关。因为都市的秩序，非靠警察、法律、军队不能维持；乡下人则从容不忙，少许多问题，秩序很容易维持。这个意思就是说，乡村秩序原来就是靠理性维持。都市秩序原来是靠武力维持，所以从乡村入手，特别适合于理性的发挥。

第五层：这一层更重要。乡村人很有一种乡土观念，仿佛把他的村庄也看做是他的家。乡村人对于他的村庄的亲切意味，为住在都市的人对于都市所不易有者（如住在上海的人，对于上海并没有亲切的感情）。因为住在都市，原来就是往来不定；加以范围太大、人口太多，而又为时甚暂，所以不易生感情。住在都市里的人，对街坊邻居，看得很平常，并无多大关系，往往对于街坊邻居的姓氏都不知道，见面时头都不点。乡村人对于他的邻里街坊，则很有关系，很亲切。我在北京的时候，与一个乡下人谈话，他指旁边一个人说，“他是俺庄的姑爷”，原来因为那一个人是娶他同庄人家的女儿为妻，所以他全庄的人便都称之为姑爷。这在住在上海的人，断不能有此事。总之，乡村人对于他的街坊邻里很亲切，彼此亲切才容易成功情谊化的组织。我们的组织原来是要以伦理情谊为本原的，所以正好借乡村

人对于街坊邻里亲切的风气来进行我们的组织。都市人各不相关，易引起狭小自私的观念；乡村则比较能引起地方公共观念。所以我常说，让我在乡村办地方自治，我能做得到；若让我在都市办地方自治，不要说我办不了，就是圣人也办不了！其故即因在都市中，地方团体根本就难以形成，虽然是比较有钱的人多，受教育的人也比较多，仿佛是易于办自治了，但实际上完全不然，完全没有办法！

第六层：中国固有的社会是一种伦理的社会、情谊的社会，这种风气、这种意味，在乡村里还有一点，不像都市中已被摧残无余！西洋风气——个人本位的风气进来，最先是到都市，所以此刻在都市中固有空气已不多见，而在乡村中倒还有一点。所谓“礼失而求诸野”，在乡村中还保留着许多固有风气。有一点，则正好借以继续发挥。

第七层：我们是在求正常形态的人类文明，那么，从乡村入手，由理性求组织，与创造正常形态的人类文明之意正相合。因为乡村是本，都市是末，乡村原来是人类的家，都市则是人类为某种目的而安设的。在某种事实上说，都市固也不可少，如是政治的关系越是上级行政机关，越要设在一个中心点，非如下级行政机关之可以设于乡村，所以由政治中心而来的都市是必要的。

再就经济上的联合组织说，也需要有一个中心。其他如教育、文化，都要有一个中心。小图书馆，乡村可以设立，更大的图书馆则必设在县里或省里；小学可以设在乡村，大学必须设在都市。从政治、经济、教育各方面看，都需要一个中心，故都市为不可少。都市即由此而来的。如果都市由此而来，就合乎乡村为本，都市为末的意思了。其所从来是在乡村，下级都在乡村，大家联合起来而有这个中心，先有本，后有末，末从本来就对了。可是现在的都市不是如此，乃是一种倒置的。现在的社会，都市不但是中心，而且是重心；以都市为重心就完全错误了！重心本应普遍安放，不可在一处；中心可以集中于一点，可以在一处。若重心在一处，则非常危险！如将这块黑板平放在地上，则凡是着地之点皆为重心，如此再平稳不过了；但若把它立起来使其一边着地，其重心只在着地的一边，则一定不稳，非倒不可。此刻的社会构造，即重心在一处——置重心于都市，这是顶不平稳的一种构造。都市好比一个风筝，下有许多线分掣于各乡村；风筝可以放得很高，而线则是在乡村人手里牵着，乡村能控制都市，这个就对了。若都市来控制乡村的时候，那就是少数人用力量以统治多数人，这是不对的，不是常态。现在我们是从小乡村起手求组织，是自下而上，由散而集，正合乎常

态，合乎人类的正常文明。这样的一个人类文明，就完全对啦！我在《山东乡村建设研究院设立旨趣及办法概要》中曾言及此意，看了那篇文章就可以解释一般人对我的疑惑：“你单讲乡村建设就不要都市了吗？”我们讲从乡村入手，并不是不要都市，我们是要将社会的重心（无论是政治的、经济的等等）放在乡村。更明白地说，讲乡村建设就包含了都市，我们并不是不着意都市，因为着意于本，则自然有末；乡村越发达，都市也越发达。现在西洋社会的毛病就是政治的、经济的大权都操在都市人手里，重心集于都市，这是一个顶不妥的社会、顶偏欹的社会，所以不稳当。天下事巧得很，中国在最近的未来，将开一个很好的社会组织构造——这并不是中国硬要往理想处高处去奔，而是自旧的组织崩溃后，自然走上一个合理的道路，自然的要如此，天造地设地要如此，实在巧得很！

第八层：我们培养新的政治习惯，要从小范围——乡村着手。这一层很重要。我曾说过：“我从事乡村运动的动机是从对中国政治问题的烦闷而来的。我由于对政治问题的烦闷而得到的一个答案，即要先培养新政治习惯。而新政治习惯的养成，须从小范围入手，因此才注意到乡村；不然的话，我便不会注意到乡村。关于此意，我在《自述》中曾约略言及，现在更申言其

意：所谓新政治习惯，即团体分子对团体事件的关切注意；欲养成这种新政治习惯，必须从其注意力所及的地方培养起才行。会运用观念的人，其注意力所及，才能及到大范围；而乡村人头脑简单，多运用感觉，不会运用观念，故其注意力所及，必从小范围——乡村入手才行。培养新政治习惯必从其注意力所及的小范围着手，这是一层。再则，也必从其活动力所及的范围入手，才容易培养新政治习惯。本来有注意则有赞否，赞否就是方向态度，本此方向态度去发挥，就是活动。但是许多人对于团体的事情，关切是关切，而不愿活动，故非培养其活动力不可，单是注意及之，而白叹气亦不行，必须培养其活动力。怎样培养？亦必从小范围的乡村入手。因为范围大的时候，他就感到不易活动，很容易使人畏缩；必须是其活动能影响所及的范围，他才容易活动。譬如，只要有说句话的勇气，大家都可以听得见，就能发生影响；如果他第一次说的话大家赞成，则可以引起他的兴趣，有兴趣再做第二次的活动，如此则其活动力所及，可由小范围而渐扩展到大范围。其注意力、活动力能及于大范围，新政治习惯就算培养成功。新政治习惯的养成很重要，非此中国将永无办法，如果培养不起新政治习惯，则无论如何嚷打倒封建制度军阀，打倒帝国主义，都是无用！所谓新政治习惯，我

们本来说过二层，一是组织能力，一是纪律习惯，还有一层意思也很要紧：我们以前曾说了许多团体应当尊重个人，个人应当尊重团体的话，我们的团体组织对于分子在某一点上要消极地不妨碍他，在某一点上要积极地帮助他。但怎样是不得妨碍他，或怎样是帮助他（积极地帮助即含有干涉的意思，这种干涉应到什么程度），此间分际很难说定，都是要慢慢地试探着从习惯上来确定。当习惯养成的时候，分际才能确定——确定靠公认，公认靠习惯的养成。如果新习惯不能养成，则中国的组织问题——一是个人地位的问题，一是团体权力的问题，皆无法确定。关于这个问题，用条文去规定是无效的，并且也不能用条文去规定。因为我们的这个组织，是一个伦理情谊化的组织，是一个人生向上的教学化的组织，所以只能指示一个方向，不能用法律条文定一个死板的标准；一定的时候就翻过来，不是情谊的、人生向上的了。关于此意（只能养成一个新习惯，不能定为死板的法律条文），以后讲乡学村学时再细讲，此处不多说。现在只说，像这种习惯的培养，除了从乡村着手以外，其他没有合适的地方。

① 节选自梁漱溟：《乡村建设理论》，山东：邹平乡村书店，1937，小标题序号有改动。

(2) 梁漱溟：《中国民族自救运动之最后觉悟》，84页，北京，中华书局，1933。

(3) 梁漱溟：《中国民族自救运动之最后觉悟》，84页。

(4) 梁漱溟：《中国民族自救运动之最后觉悟》，86~87页。

(5) 此标题有改动。——编者注

基层行政的僵化(1)

费孝通

题前的话

自从政治效率问题被视作了中国是否还能得到国际尊重的关键后，朝野在不愉快的心情下对此似乎已有相当警惕。不论任何性质的政府，也不论政府有任何政策，如果让贪污和无能腐蚀了行政效率，一切都是落空的，国事只有日趋恶化，这一点已没有人否认。因之，不论各人政见怎样不同，提高行政效率必是大家的共同愿望；因之，我相信，在这共同愿望下大家应该有推诚讨论的雅量和热忱。这是我这篇短论的基本假定。

目前对于社会上普遍的贪污无能的现象有两种看法。一部分人认为这是“人心不古，道德堕落”的结果。他们把这罪恶归咎于若干豪门，希望有几个当代的“包龙图”那种铁面无私、明察秋毫的传奇人物出现，只要把这些“老虎”开了刀，或是退求其次也得杀几只鸡给猴子看看，吏治就会澄清，行政效率立刻会提高。这自是大快人心

之事，在心理上可以一新耳目振作起来。且不论传奇人物是否真有出现可能，即是出现了，偶然地斩了几个头，是否会像野火般烧过了，春风来时，更成了荒草的一片沃土？

另外一种看法，多少是想开脱个人和政府的责任，认为贪污无能是中国由来已久的暗疾，这是个文化和社会问题。他们可以举出事实来证明这看法：哪家老妈子买菜不虚报账目？哪场草台戏开场不是以抬元宝接在跳加官的后面？把责任推给了祖宗，就好像可以自己洗手，咎不在我，要改良也得慢慢来了。我们刚因不愉快的公开指摘，不能再讳隐暗疾，却又以老病无医来自宥，这是可怕的。

我同意说这是社会文化问题，但并不包含和个人无关的意思，只是说这不是一两人觉悟或悔改就可以了事的；正因为这是有关很多人和控制这许多人行为的社会习尚的事，所以保管和执行社会权力的政府责任更大。同时正因为这是积疾，不能头痛医头，脚痛医脚，必须及早求七年之艾，立刻应当着手治疗，耽搁不得。

如果政府里的负责人真挚地觉悟这有关国家生存的严重暗疾是一个社会和文化问题，他们就应当明白，一两道命令决难见效，必须准备痛下决心在社会和文化各方面力求适当的改革。从何改革起呢？于是必须有确切的诊断。因之，初步

必须的工作是充分的和虚心的检讨，开放舆论，让社会各方面对这问题能有无所顾忌的发表意见的机会。我着重无所顾忌四字，因为这些意见必然会令人听来不太愉快的。良药难得是不太苦口的。这类严重的问题如果在英国发生，他们国会一定要组织皇家委员会进行多方面的考查和研讨，征集民间的意见，提出报告。在英国这类报告是有名的，而且是有力的。我不敢希望我们能做到这程度，但是总希望能在民间有一个富于建设性的检讨运动。这是我写这篇短论的基本希望。

行政效率的低落，贪污无能，原因很复杂，但并不是无从了解的原因所造成的。因为原因众多所以决不是三字口诀所能表达。我在这短论里只能从一个角落里去分析这问题的一方面。我想提出来讨论是地方基层行政，这是普通不太注意但是和老百姓生活最密切的一层。我所根据的事实是我和几位同事直接在云南乡村观察所得的。我虽则相信中国各地情形不完全相同，但是在这里想分析的若干原则问题，据我询问所及的，却也相当普遍。如果我在以下所说的不合于某些地方的实情，我极愿意知道，而且愿意修改我这里的结论。

传统皇权的无为主义

中央集权的行政制度在中国已有极长的历史。自从秦始皇废封建、置郡县以后，地方官吏在原则上都是由中央遣放的。而且在传统规律中曾有当地人避免做当地官吏的惯例。从表面上看来中国以往的政治只有自上而下的一个方向，人民似乎完全是被动的，地方的意见是不考虑的。事实上果真如是的话，中国的政治也成了最专制的方式，除非中国人是天生的奴才，这样幅员辽阔的王国，非有比罗马强上多少倍的军队和交通体系，这种统治不太可能维持。不论任何统治如果要加以维持，即使得不到人民积极的拥护，也必须得到人民消极的容忍。换句话说，政治绝不能只在自上而下的单轨上运行。人民的意见是不论任何性质的政治所不能不加以考虑的，这是自下而上的轨道。一个健全的、能持久的政治必须是上通下达、来往自如的双轨形式。这在现代民主政治中看得很清楚，其实即是在所谓专制政治的实际运行中也是如此的。如果这双轨中有一道淤塞了，就会产生桀纣之类的暴君。专制政治容易产生桀纣，那是因为自下而上的轨道是容易淤塞的缘故。可是专制政治下也并不完全是桀纣，这也说明了这条轨道并不是永远淤塞的。

中国以往的专制政治中有着两道防线，使可能成为暴君的皇帝不致成为暴君。第一道防线是政治哲学里的无为主义。这是从经验里累积出来

的道理。中国历史上并不是没有主张过甚至试验过用政治权力来为国家社会多做些事的。商鞅变法增加了政府所做的事情，也可以说实现了政治的能力，结果国富民强，打下了秦国统一天下的基础，但是商鞅在传统的批评下是被咒诅的，他个人的不得善终被视作天道不爽的报应。王莽、王安石又是我们熟习的史例。他们违背政治上的无为主义，结果都失败了。为什么呢？同情他们的人惋惜当时“反动势力”的阻梗，其实忘了这几位想把政治的权变成能的人物，都忽略了在法律范围不住皇帝的专制政治下，政府的有为只是在自上而下的单轨上开快车。政府所做的是否能为人民所接受无从知道，而且即使有一些政策是人民所拥护的，但是人民并没有保证每一个政策都是合于他们意思的。单轨上的火车开快了，一旦开出了民意之外，遭殃的还是人民。天下没有人能信任无法控制的野马，是有理由的。西洋的政治史是加强对权力的控制，使它逐渐向民意负责，那就是宪法；中国的政治史是软禁权力，使它不出乱子，以政治的无为主义来代替宪法。这是我所谓防止专制政治产生暴君的第一道防线。

现在我们可以认为这种无为主义的不彻底，要不得，这是因为现代生活中我们必须动用政治权力才能完成许多有关人民福利之事的缘故。在乡土性的地方自足的经济时代，这超于地方性的

权力没有积极加以动用的需要。这不但在中国如此，在西洋也如此。宪法是现代的产物，在现代之前，西洋的政权是受着神权的牢笼。就是在现代工业发达之前所成立的美国宪法，主要的哲学还是“最少管事的政府是最好的政府”的无为主义。也许因为我们儒家的思想在统治阶级中支配力量太大，所以我们在过去不必在制度上去做有形的牢笼来软禁政权，以致到现在还没有宪法的传统。

由下而上的政治轨道

在这篇短论里我想着重的倒不是第一道防线，而是第二道防线。我们以往的政治一方面在精神上牢笼了政权，另一方面又在行政机构的范围上加以极严重的限制，那是把集权的中央悬空起来，不使它进入人民日常有关的地方公益范围之内。中央所派遣的官员到知县为止，不再下去了。自上向下的单轨只筑到县衙门就停了，并不到每家人家大门前或大门之内的。普通讲中国行政机构的人很少注意到从县衙门到每家大门之间的一段情形，其实这一段是最有趣的，同时也最重要的，因为这是中国传统中央集权的专制体制和地方自治的民主体制打交涉的关键，如果不弄明白这个关键，中国传统政治是无法理解的。

这关键得从两面说起，一面是衙门，一面是民间。先从衙门说。我说中央所派的官员到县为止，因为在过去县以下并不承认任何行政单位。知县是父母官，是亲民之官，是直接和人民发生关系的皇权的代表。事实上，知县老爷是青天，高得望不见的；衙门是禁地，没有普通老百姓可以自由出入的。所以在父母之官和子民之间有着往来接头的人物。在衙门里是皂隶、公人、班头、差人之类的胥吏。这种人是直接代表统治者和人民接触的，但是这种人的社会地位却特别低，不但在社会上受人奚落，甚至被统治者所轻视，可以和贱民一般剥夺若干公权。这一点是很值得注意的，因为这是最容易滥用权力的地位，如果在社会地位上不用特殊的压力打击他们的自尊心，这些人可以比犬狼还凶猛。当这种职司的人在社会地位上爬不起来时，他即使滥用权力，并不能借此擢升，因之他们的贪婪有了个事实上的限制。

在无为主义政治中当地方官是近于闲差，我们可以在历史上看到很多在这职务下游山玩水、发展文艺才能的例子。他们的任务不过于收税和收粮，处理民间诉讼。对于后者，清高的自求无讼，贪污的虽则可以行贿，但是一旦行贿，诉讼也自会减少，反正要花钱，何必去打官司呢？差人的任务也因之只限于传达命令，大多是要地方

出钱出人的命令。

如果县政府的命令直接发到各家人家去的，那才真是以县为基层的行政体系了。事实上并不然，县政府的命令是发到地方的自治单位的，在乡村里被称为“公家”那一类的组织。我称这类组织作为自治单位是因为这是一地方社区里人民因为公共的需要而自动组织成的团体。公共的需要是指水利、自卫、调解、互助、娱乐、宗教等。这些是地方的公务，在中国的传统（依旧活着的传统）里是并非政府的事务，而是由人民自理的。在这些公务外还有一个重要任务就是应付衙门。

我把应付衙门这任务和其他地方公务分开来说是有原因的。在自治组织里负责的、那些被称为管事和董事等的地方领袖并不出面和衙门有政务上的往来。这件事却另外由一种人担任，被称为乡约等一类地方代表。在传统政治里表面上并不承认有自下而上的政治轨道。君要臣死，不得不死。违抗命令就是罪名。但是自上而下的命令谁也不敢保证一定是人民乐于或有力接受的。所以事实上一定要敷下双轨。衙门里差人到地方上来把命令传给乡约。乡约是个苦差，大多是由人民轮流担任的，他并没有权势，只是充当自上而下的那道轨道的终点。他接到了衙门里的公事，就得去请示自治组织里的管事，管事如果认为不

能接受的话就退回去。命令是违抗了，这乡约就被差人送入衙门，打屁股，甚至押了起来。这样，专制皇权的面子是顾全了。另一方面，自下而上的政治活动也开始了。地方的管事用他绅士的地位去和地方官以私人的关系开始接头了。如果接头的结果达不到协议，地方的管事由自己或委托亲戚朋友，再往上行动，到地方官上司那里去打交涉，协议达到了，命令自动修改，乡约也就回乡。

在这种机构中，管事绝不能在公务上和差人接头，因为如果自治团体成了行政机构里的一级，自下而上的轨道就被淤塞了。管事必须有社会地位，可以出入衙门，直接和有权修改命令的官员协商。这是中国社会中的绅士⁽²⁾。

在这简单的叙述中我希望能说明几点：第一，中国传统政治结构是有着中央集权和地方自治的两层。第二，中央所做的是极有限的，地方上的公益不受中央的干涉，由自治团体管理。第三，表面上，我们只看见自上而下的政治轨道执行政府命令，但是事实上，一到政令和人民接触时，在差人和乡约的特殊机构中，转入了自下而上的政治轨道，这轨道并不在政府之内，但是其效力却很大的，就是中国政治中极重要的人物——绅士。绅士可以从一切社会关系：亲戚、同乡、同年等等，把压力透到上层，一直可以到皇

帝本人。第四，自治团体是由当地人民具体需要中发生的，而且享受着地方人民所授予的权力，不受中央干涉。于是人民对于“天高皇帝远”的中央权力极少接触，履行了有限的义务后，可以鼓腹而歌，帝力于我何有哉！

自治单位完整性的破坏

在上述那种行政机构中，无能不是个恶名，贪污也有个限度，行政效率根本不发生问题。和人民直接有关的公务，有着地方自治团体负责，而地方自治团体是人民自己经营的具体有关生活和生存的事的，所以效率是不能低的。在云南呈贡化城的人民如果娶了亲不生孩子每年都要受公家的罚，甚至于打屁股。宗教的、习俗的制裁力支持着这些自治团体的公务。皇帝无为而能天下治的原因是有着无数这类团体遍地地勤修民政，集权的中央可以有权无能，坐享其成。

可是乡土性的地方自足时代是过去了。超过于地方性的公务日渐复杂，要维持这有权无能的中央是不合时宜了，这一点任何人都应该承认的。事实的需要使中央的任务日益扩大。这扩大并不引起制度上的困难，因为中国的传统本是中央集权的，甚至可以说，在法律上中央的权力可以大到无限。于是防止权力被滥用的第一道防线

溃决了。无为主义的防线的溃决我们不必加以惋惜，这本是消极的办法，不适用于现代社会。我在本文中想提出来检讨的是第二道防线，在专制和集权名义所容忍着的高度地方自治。保甲制度的推行把这防线也冲破了。

保甲制度是把自上而下的政治轨道筑到每家的门前，最近要实行的警管制更把这轨道延长到了门内。保甲制度有它推行的原因，自上而下的轨道半途停下来，像传统的形态，对于政令的执行是不易彻底的。为了要在这单轨上开快车，轨道是延长了。保甲制度本来是有意成为基层的自治单位，从这起点筑起一条公开的自下而上的轨道，实现现代的民主政体。如果能贯彻这目的自然是好的。设计这制度的人却忽略了一点，政治是生活的一部分，政治单位必须根据生活单位。生活上互相依赖的单位的性质和范围却受着很多自然的、历史的和社会的条件所决定，我们绝不能硬派一个人进入一个家庭来凑足一定的数目。同样的地方团体有它的完整性。保甲却是以数目来规定的，而且力求一律化的。把这保甲原则压上原有的地方自治单位，未免会发生格格不相入的情形了。原来是一个单位的被分割了，原来是分别的单位被合并了，甚至东凑西拼，支离破碎，表面上的一律，造成实际上的混乱。

生活是不能在混乱中继续下去的，于是在乡

村中常看到重叠的两套。一套是官方，一套是民方。如果官方那一套只是官样文章，那倒也罢了；事实上这一套却是有着中央权力的支持，民方那一套却是不合法的。于是官民两套在基层社会开始纠缠。

政治双轨的拆除

问题的严重以致僵化是发生在保甲的人选上。保甲是执行上级机关命令的行政机构，同时却是合法的地方公务的执行人。这两种任务在传统结构中由三种人物分担：衙门里的差人，地方上的乡约和自治团体的领袖管事。现在把这三种人合而为一是假定了中央的命令必然是合于人民意愿和地方能力的。这假定当然是堂皇的，但是比了传统任何皇权的自信还大。从这假定中发生的中央和地方合一的保甲制度发生了许多事实上的困难了。

即是到现在，很多地方凡是有地位的人是不愿做保长的，传统的绅士为了他在政治结构中的特殊作用不能进入行政机构。他一旦走了进去，唯一的自下而上的轨道就淤塞了。保长对于县长是下属对上司，他的责任是执行命令，不能讨价还价。为了维持这传统方式，当保长的常是社会没有声望的人，等于以前的乡约。可是事实上保

长和乡约是不同的，乡约是没有权力的，而保长却有权力。以并不代表地方利益的人来握住地方的权力，而且他是合法的地方公务执行者，他有权来管理地方的公款，这变化在地方上引起的迷惑是深刻的。结果是地方上有地位的人和保长处在对立的地位而没有桥梁可通。

乡村里有声望的人为了自己的利益，放弃地方立场加入行政系统，较为合算。他当了保长之后还是可以支配地方自治事务。但是事实上，他的地位是改变了，因为他不能拒绝上级命令，不能动用自下而上的政治轨道，这类地方也就完全成了下情不能上达的政治死角。受不了时只有革命了。

保甲制度不但在区位上破坏了原有的社区单位，使许多民生所关的事无法进行，而且在政治结构上破坏了传统的专制安全瓣，把基层的社会逼入了政治死角。而事实上新的机构并不能有效地去接收原有的自治机构来推行地方公务，旧的机构却失去了合法地位，无从正式活动。基层政务就这样僵持了，表现出来的是基层行政的没有效率。

中央延长自上而下的政治轨道，目的是在有效促进政令。中央的政令是容易下达了，可是地方的公务却僵持了。中央下达的政令中，除了要钱要人之外，凡是要在地方上建设的事，好像增

产等等，却因为地方社会结构的紊乱和机构的僵持，公文停留在保公所里，走不出来。在这种情形下，不论才能有多高，绝没有施展的机会。别人批评行政人员无能，我很觉得不平。

从乡村的基层看去，使我觉得行政效率的丧失，人的因素可能不及制度，也许应当说政体为大。制度上发生的病症必然是有历史性的，所谓历史性并不是说这是宿疾，由来已久。在过去，如果几千年来，我们一直生着像现在这样严重的病，带病延年也绝不能延得这样长。现在的病症是从我们的转变中发生的。我们必须在历史背景中，才能了解这病源，但是得病的责任并不是我们祖宗，而是我们自己。

依我在上边的分析，也许可以看到，基层行政的僵化是因为我们一方面加强了中央的职能，另一方面又堵住了自下而上的政治轨道，把传统集权和分权、中央和地方的调协关键破坏了，而并没有创制新的办法出来代替旧的。我们似乎有意无意地想试验政治单轨制。一个历史上从没有成功过的方式，目前所遭遇的政治上的严重局面，也许值得我们彻底自省，及早改变这企图了罢。

(1) 选自费孝通：《乡土重建》，上海，观察社，1948。

[\(2\)](#) 参考拙作《论绅士》，载《皇权与绅权》，上海，观察社，1948。

第四种国家的出路⁽¹⁾

吴景超

一、世界上的四种国家

国家分类的方法很多，我们可以从政治的观点去分类，也可以从经济组织的观点去分类；从宗教的观点去分类，也可从教育的观点去分类。但这些分类，都不是我这篇文章中所要讨论的。我这儿所说的世界上四种国家，乃是根据人口密度及职业分派两点所分析的结果。

先概括地说一下这四种国家的特点。

第一种国家，人口密度颇高，但在农业中谋生的人，其百分数比较低。

第二种国家，人口密度颇低，但在农业中谋生的人，其百分数也比较低。

第三种国家，人口密度颇低，但在农业中谋生的人，其百分数比较高。

第四种国家，人口密度颇高，但在农业中谋生的人，其百分数也比较高。

这四种国家的生活程度，以及他们在生活中所遇到的问题，都不相同的。我们愿意把每种国

家举一两个例来讨论一下，同时也要看看中国在这四种国家中，是属于哪一类。

第一类的国家，可以拿英、德两国来做代表。英国的人口密度，每一方公里是181.2，世界各国，除却比利时、荷兰两国外，就要算英国的人口密度最高了。德国的人口密度，每一方公里是133.1。我们如知道世界各国的人口密度，每一方公里在100以上的，只有七个国家〔除却上面提到的四个国家以外，还有日本、意大利、捷克斯拉夫（捷克斯洛伐克）〕，就可知道英德两国的人口密度是比较高的了。英国人在农业中谋生的，比较最低，只占有职业的人的6.8%。德国人在农业中谋生的，也不到有职业的人的1/3，只占30.5%。概括地说，这一类的国家，本国的农产物大都不能维持本国人的生活，所以不得不于农业之外，发展别的实业，特别是工业。他们便以工业的制品卖给别国，以赚来的钱再从他国买进粮食，来维持本国过剩人口的生活。据哈佛大学易司特教授的估计，英国的农产只能维持本国人口41%的生活。其他各国的农产物，如俄国，只能维持本国人口72%，意大利只能维持本国人口64%，比利时只能维持本国人口37%。又如日本，人口总计有6000余万人，但本国的粮食，只能养活4000余万人。所以这些人口密度过高的国家，许多都靠别国土地的生产，来维持其生活。

这些农业不能自给的国家，既然要靠自己的工业品，去换别人的农业品，所以他们在国际贸易上的商场，如给别人占去了，本国人的生活便要起很大的恐慌。我们可以拿英国近年来的情形做一个例子。英国的纺织工业，在各种工业中是最发达的。他们纺织出来的货物有 $\frac{4}{5}$ 要运到外国去，本国的市场只能销去 $\frac{1}{5}$ 。这些运往外国的纺织品，在英国的出口货上，占一个极重要的位置，他的价值，要占出口货全体价值20%，有时或达30%。这些纺织品，假如在国外的市场上销得出去，以所赚来的钱，换得粮食归来，那自然是很好的。不过英国的海外市场并不是颠扑不破的。在1890年，英国的纺织品有40%销在印度，近来只能销30%了。以前有11%销在中国，近来只能销8%了。东方的市场，在1910年，要销英国出口的纺织品56.4%，1920年，便降低至43.6%。在1913年，英国出口的布匹长达70万万码，近来只有45万万码。英国在东方的纺织品市场所以衰落的重要原因，一因印度与中国的纺织业日有进步，二因有日本与之竞争。这两种势力，不是英国工业的能力所能打破的。所以英国纺织品商场在东方的丧失，不是暂时的现象，而带有永久的性质。英国的失业问题，有一部分未始不是由于这个重要的原因造成，所以专靠国外的市场，来维持国内的工业，乃是很危险的。

不过这些农业不能自给的国家，其危险还不只此。我们还是以英国来做例子。英国现在粮食不能自给，所以要向外国买进粮食。现在供给英国粮食的主要国家，有澳大利亚，有加拿大，有印度，有阿根廷。印度的人口密度，比较高，所生产的粮食，大部分自己消耗，只有一小部分运出。这一小部分能够运出，乃是因为印度人的生活程度太低，正如中国近年有鸡蛋输出，并非因为中国人自己吃了还有得多，乃是因为中国大多数的人民，远没有达到吃鸡蛋的生活程度所致。假如印度的生活程度略为提高一点，便没有余多的粮食运出的。其余的国家，所以有食物运出，乃是因为本国的人口稀少，农产品用之有余所致。但是这些国家的人口，还在那儿膨胀的。有一个学者估计，以为加拿大与澳大利亚，在30年之后，便不能有食物输出，因为在这30年内加增的人口，要把余下来的食品都消耗了。这个估计也许是不对的，不过这些国家，将来或无食品输出，并不是不可能的事，只看美国在19世纪，输出的食品数量甚巨，近来因为本国的人口加增，输出的数量便减少了。假如现在有食物输出的国家，将来停止或减少食物的输出，那么这些农业不能自给的国家，又要遇到一个严重的问题。由此看来，本国的农业，不能自给，想靠别种实业来维持过剩的人，虽然是一个普通的办

法，虽然是一个为许多强国所采用的方法，也是一个带有危险性的方法。

第二类的国家，可以北美的加拿大、美国，南美的阿根廷，海洋洲（大洋洲）的澳大利亚、新西兰等国为例，这一些国家，除去美国之外，其余四国的人口密度，每方公里都不到5人，美国的人口密度，每方公里也只有15.6人。除开加拿大不算，其余的国家，从事农业的人口，都不到30%；从事工业的人，都比从事农业的人还多。加拿大国中从事农业的人，也不过35%。他们从事于农业的人甚少，乃是与第一类的国家如英德等相仿佛的。但有一点与他们却大不相同，便是这些人口密度较低的国家，从事于农业的人虽少，但农产品却可自给。不但是可以自给，还有余多，可以出售。这些国家的生活方法，是最可羡慕的。他们国中从事农业的人，大都用机器生产，所以每家的农场很大，每人的效率极高。美国从事于农业的人不过1000万左右，但美国在1926年所产的小麦，要占全世界所产的22.8%；所产的玉米，要占全世界的60.9%；所产的棉花，要占全世界的62.2%。他们以少数的人，在农场上工作，便可供给全国人民的衣食而有余。其余人口的时间与精力，便可用在别的上面，来加增国内人口的福利。那些在工业中谋生的，也是用机器来制造物品，所以他们的效率，也较别

国的工人为高。1927年，李德教授曾在《大西洋月刊》中发表了一篇文章，比较各国的工人效率，以中国为最低，美国为最高，如下表：

国名	工作效率	国名	工作效率
中国	1	印度	1.25
俄国	2.5	意大利	2.75
日本	3.5	波兰	6
荷兰	7	法国	8.29
澳大利亚	8.5	捷克斯拉夫（捷克斯洛伐克）	9.5
德国	12	比利时	16
英国	18	加拿大	20
美国	30		

换句话说，美国一个工人的生产力，能抵得过三十个中国工人，这并不是因为美国的工人有天生的神力，为中国人所不及，乃是因为他们有机机器帮助的缘故。他们工作的效率既高，所以工资也高。工资既高，购买力便大。购买力大，生活程度自然便提高了。现在世界上的国家，没有一国人民的生活程度可与美国相颉颃的。美国所以能做到这一步，从我们的观点看来，一因人口与土地的比例保持得很适当，既不过多，也不太少。二因他们在各职业中的分派，甚为得法，所以能够做到农业既足自给，工业也很发达。各业中的人民，彼此交易货品及服务，因而可使全国人的生活程度得到平均的提高。我们于此又须注意的一点，便是美国工业品的出路与英国不同。英国的海外贸易极其重要。美国本国有一万万以

上的人口，所以国内市场，较之海外市场尤为重要。这种建筑在国内商场上的工业，其基础自较稳固，其危险自然较低。加拿大与阿根廷等国，现在是向美国那条路上走，将来人口加增一些，能够充分利用本国的富源时，也许可以步美国的后尘，与美国人享受类似的生活程度。不过我们虽然赞美这些国家的人口密度及职业分派，并不就说这些国家中的人民，生活已无问题。近年美国各业的衰落，以及失业人数的众多，表示他们的生活里，还有很严重而亟待解决的问题。但是解决他们的问题，须从经济制度上着手，不是改良人口密度及职业分派所能救济的，所以不在本题讨论之内。

第三类的国家，可以俄国为代表。俄国的人口密度，每方公里不过6.9，与第二类的国家相仿佛。但俄国的职业分派，根据1926年的统计，却与第二类的国家大异。他们在农业中谋生的，占有职业的人的86.7%，在工业中谋生的，只占7.7%。由此可见俄国在实行五年计划以前，还是一个农业的国家，一个人口密度很低的农业国家。与俄国的情形相仿佛的，世界上大约还有，不过这一类的国家，文化比较落后，统计每不完全，我们很难引证来作参考就是了。俄国的问题，不在人口与土地的比例，而在职业上的分派。他们从事于农业的很多。但其农业，在五年

计划以前，与美国有一点是大不同的，便是用机械的地方很少。现在他们的计划，一方面想法使农业机械化，一方面设法发展农业以外的实业，如工业交通业之类。假如有一天，俄国能使在农业中的人民降低到30%以下，同时在农业以外谋生的人，也能加增到相当的程度，那么俄国人的生活程度，一定比现在要提高许多，远非欧亚诸国所可及了。不过那一天如果来到，俄国便不是我这儿所说的第三类国家，而成为第二类国家了。它在人口密度上，将与美国相仿，在职业分派上，也将与美国相仿。这两个国家，都有一万万以上的人口，都有伟大的富源，所不同的只在经济制度一点。那时我们比较两国的生活程度，便可发现到底资本主义的国家中人民的享受，是否比得上社会主义的国家。

除却上面所说的三类国家之外，还有第四类的国家，其特点有二。第一，它们的人口密度比较高，每一方公里人口在50以上。第二，它们的谋生方法以农业为主体。在农业中的人口要占70%以上。换句话说，它们的人口密度有点像第一类的国家，但职业分派却像第三类的国家。他们与第二类的国家刚处相反的地位，毫无相同之点。这一类的国家，可以亚洲的印度，欧洲的布（保）加利亚、罗马利（尼）亚为例。我们中国，也属于这个团体。这些国家的人口，有一共

同之点，便是贫穷。他们主要的谋生方法，既然是农业，但以国内人口繁密的缘故，所以每家分得的农场平均便不很大。他们辛辛苦苦，靠自己的劳力，在农场上做工，一年的收入，最多只有做到温饱两字。一遇凶年及灾乱，便有冻馁之忧。他们的收入既然不多，所以除却衣食住的消费之外，便没有别种享用可言。他们终年碌碌，所为何来，无非为自己要吃饭，一家人要吃饭而已。吃饭这一件事，在生活程度高的国家，虽然也占一个重要的位置，但他们除去吃饭之外，还有别种享乐。据1913年的调查，澳大利亚工人的费用，平均花在食物上面的只占34.8%。又据1918年的调查，美国12096个劳工家庭，平均用在食物上的款项，占全体用款38.2%。1922至1924年之间，美国劳工局调查了2886个农民家庭，发现他们用在食物上的款项，占全体用款41.2%。他们余多的金钱，便用在别的上面，以满足他们生活上的欲望。但是像印度、中国这些国家，情形便大不同。根据1913至1914年的调查，印度孟买的工人，全年的消费，用在食物上的，要占81.7%。中国各地人民的生活程度不一，但大多数的农工阶级，全年金钱消耗在食品上面的，要在60%以上，高的要达80%以上。他们在食物上面所花的钱，其百分数虽如此之高，但从营养方面看去，还远不如欧美的工人。别的

享受更不能比较了。这种悲惨的现象，一方面表示这些国家里人口过多的压迫，一方面也表示人力的未尽，不知在农业以外去开生财之源。为提高这些国家中的人民生活程度起见，人口密度与职业分派两点都需要改良的。

总括起来，我们可以说，从我们的观点看去，第一类的国家，人口密度需要改良。第二类的国家，人口密度与职业分派皆颇合适，可为模范。第三类的国家，职业分派需要改良。第四类的国家，人口密度与职业分派都有改良的余地。中国既然属于第四类的国家，所以中国人的问题最为艰难，而中国人对于改良的工作，也应当特别努力。

二、提高生活程度的途径

生活程度这个名词，在普通人的口中，每每是用错的。譬如在谈话的时候，我们常听见人说，今年的日子真难过，生活程度一天比一天高了。其实他所指的，乃是生活费用，并非生活程度。生活程度，是指我们所享受的东西，而生活费用，乃是这些享受的代价。譬如去年我们每月吃一次肉，今年每月要吃四次。这是生活程度提高了，乃是一件可以庆贺的事情。假如今年每月还只吃一次肉，而去年一斤肉只值二角五分，今

年的一斤肉却卖到三角，这便是生活费用提高了，生活程度却依然如旧。明白了这两个名词的意义，就可知道提高生活程度，乃是大家心中愿意的事。我们整天整月地忙，目的虽然不只一端，但有一点是大多数人的心中所共有的，便是提高生活程度，便是想法使我们现在所享受的，比以前要丰富一点。

我现在要讨论的，不是任何个人的生活如何提高。我的对象，乃是社会上的大众，我们要问这许多人的生活，有何法子可以提高。中国大众人民的生活，如与欧美各国人民比较起来，其程度的低下，乃是有目共睹的。近来社会上已经有好些人看清楚这一点，都在那儿设法来改良这种现象。不过他们的眼光，似乎还嫌狭窄一点，没有从多方面去努力。我们只要把近人努力的途径分析一下，便可看出这点。

影响一国人民生活程度最重要的元素，自然是一国的富源。中国人对于本国的富源没有充分利用，我们只要听一下经济地理家的报告，就可了然。譬如中国的可耕地，已经利用的，据中外专家的估计，还不到一半。中国的煤藏，不管你采取哪一家的估计，它在世界上的位置，列在前五名，乃是毫无疑义的。中国人有如此丰富的煤藏，可是平均每年每人用煤，不过140磅。美国人在1926年，平均每人要用煤12000磅。在这两

个数目字的背后，我们可以看到中国人冬天挨冻，而美国人享受气炉；中国人坐人力车坐轿，而美国人坐轮船火车的情形来。别的富源，我们也不必细数，归根一句话，中国人并没有充分利用本国的富源。这一点是大家都见到的，也是大家都在那儿设法矫正的，所以我们不必多说。

影响生活程度的第二种元素，便是生产的技术。中国人在这一方面的落后，也是很显然的。就拿农业来说，我们虽然已有4000余年的经验，但生产的成绩，如与欧洲各国比较起来，还是相差很多。就拿小麦来说，中国各地的平均产量，每一英亩只有10.8蒲式耳（每一蒲式耳，等于60磅左右）。英国的平均产量，每英亩有32.9蒲式耳。所以中国每英亩的产量，还不到英国的1/3。虽然中国也有些地方，其出产可与英国相颉颃，但平均的情形，比英国落后许多，是专家已经证明的。更拿稻米来说，中国也比不上日本。日本平均每英亩产量，可达2.35磅；中国只能产1.75磅。农业中的情形，已然如此，别种实业中的情形，更比不上。譬如煤矿，新式旧式的，在中国已有不少。我们拿用最新方法的开滦煤矿来说，那儿的工人，每天只能采煤800余磅，而美国的矿工，平均每日可采煤9000余磅。美国工人的效率，比中国的工人要超过10倍，这还是拿新式的煤矿来与美国相比；如拿旧式煤矿来较量一下，

美国工人的效率，要比中国工人超过20倍。技术的差异如此，难怪美国的矿工，要拿八角一点钟，而中国的矿工只能拿四角一天了。中国人对于技术落后的觉悟，现在似乎已经普遍。所以在农业方面，近来有许多改良的运动，在中国各地发起。而政府里面的人，现在也有不少在那儿注意工业，想法使中国工业化的。我个人对于发展中国的实业，改良生产的技术，是主张各方面同时并进的。农业固然重要，工业也不可忽视。乡村固然要复兴，都市也应当发展。但近来舆论界中似乎有一种空气，喜欢注重农业而忽视工业，赞美乡村而咒诅都市。假如这种观察是对的，我认为这是一种危险的倾向。我们要知道都市与工业的畸形发展，固然是不足取，但是这种情形，只在英美等国中，才遇得到。至于中国情形刚与英美相反。我们的都市与工业太幼稚了，以致大家都挤在乡下，使乡村与农业，呈一畸形发展的现象。为救济这种现象，我们应当欢迎有志人士来创造新工业，创造新都市，为乡下的过剩农民，另辟一条生路。所以关于改良技术一点，我们主张不但农业的技术要改良，别种实业的技术也要改良；不但农业的生产要赶上欧美，就是工业、矿业、商业、交通运输等等实业，都要设法去赶上欧美。要各方面的生产技术都有进步，然后中国各界人民的生活，才可平均地提高。

影响生活程度的第三种元素，便是分配的方式。现在各国分配的方式，大多数是不公平的，中国也不是例外。中国对于这方面的统计还没有，我们可以拿英美两国来做例子。英国全国的进款，有14%为1%的人所占有。在另一方面，62%的民众，只能分享全国进款的22%。美国的情形，与此相仿。在富的方面，有1%的人享受全国入款的15%。在穷的方面，有61%的人分享全国入款的34%。假如这种分配的方式可以改良一下，使有钱的人少享受一点，而贫穷的人多享受一点，那么全国人民的生活程度，一定可以平均地提高。我们并不主张把全国的收入平均地分配，因为那是行不通的事。就是现在的俄国，各人的所得，也还是极不平均的。工程师可以拿五六百或1000卢布一个月，而粗工有只拿几十个卢布一月的。所以我们现在不提倡平均地分配，但要鼓吹公平地分配。公平地分配，承认各人的收入可以有差异，但不能差异得太大。现在的中国，有衣食无着的穷民，也有在银行中存款几百万或几千万的富翁，这便是公平的分配没有实现的表示。我们如想提高大众的生活程度，绝不可逃避这个问题，而应提倡用政府的力量，来实现公平的分配。政府应当实行各种税则，如所得税、遗产税之类，使富翁的一部分财富，可以转移到政府的手中。这样富人的奢侈生活，当然要

受一点损失。但是政府把收来的金钱，兴办各种社会事业，如教育、卫生、娱乐等等，那么大众的生活程度，便可以平均地提高，所以这种办法对于少数人有损，而对于大多数人是有利的。关于此点，注意的人很少，不过政府如想为大多数人谋福利，这一点是不可忽略的。假如这一点有一天做到了，不但人民的生活程度可以提高，革命的暗潮也可无形地消灭了。

影响生活程度的第四种元素，便是人口的数量。世界各国人口的问题是不一样的。像加拿大、阿根廷等国，人口似乎嫌少一点，它们如想发展各种事业，国内的人口还不够用。但如中国及印度，则人口的数量，无疑是太多的。太多的人口，便是人民往上挣扎的一个大阻碍。我们可以拿一个家庭来比一个国家。假如一个家庭的生产，每年只有1000元，同时家庭中的人口，却有10个之多。以10个人来分1000元钱，每人只得100元钱。这100元钱，除却衣食住等必需的生活费外，所余是有限的。在这种情形之下，这10个人的生活很难提高，因为生产有限，而分利者太多。假如这个家庭里面只有两个人，情形便大不同了。因为两个人分1000元钱，每人所得的不是100元，而是500元。500元的生活，比100元的生活，是要丰富得多的。以小喻大，中国的情形，便是如此。假如中国的人口不是四万万而是三万

万或者二万万，那么中国人的生活比现在一定要舒服得多。这二万万人，再来利用中国的富源，改良生产的技术，实行公平的分配，那么使中国人的生活赶上美国人，亦非难事。可是人口数量与生活程度的关系，虽然如此显明，而政府及社会上的人士，从这一方面努力，去提高人民生活程度的，实不多见。减少人口压迫的方法，消极的有移民，积极的有节育。但这两种事业，还没有得到政府与社会上的充分的同情。有时我们在报纸及杂志上，还看见一些人发表文章，鼓励中国人的生育。这种态度，实际等于看见人家跌下井，还从上面摔块石头下去一样。结果只有使中国人的生活，格外走入悲惨的境界。真心为大众谋福利的人，绝不可做此种无益而有危害的主张。

总括起来，提高中国人民的生活，第一要充分利国内富源，第二要改良生产的技术，第三要实行公平的分配，第四要节制人口的数量。前两点已为多数人所认识，后两点也是同样的重要，但还没有得到社会人士深刻的注意，所以我们愿意大家多来讨论一下。

(1) 选自吴景超：《第四种国家的出路》，导言，北京，商务印书馆，1936。

1.3 当代中国的社会转型

改革以来中国社会结构的变迁 (1)

孙立平 王汉生 王思斌 林 彬 杨善
华

15年来的改革开放已经引起中国社会一系列重要变迁。将这一变迁视为总体性的结构转型或结构变迁过程，是社会学独具特色的研究角度。本文在对国内外大量文献进行研究的基础上，试图对这一总体性结构变迁过程做出准确的描述和概括性分析。

一、中国国家(2)与社会

在改革之前我国的总体性社会结构中，国家几乎垄断着全部重要资源。这种资源不仅包括物

质财富，也包括人们生存和发展的机会（其中最重要的是就业机会）及信息资源。以这种垄断为基础，国家对几乎全部的社会生活实行着严格而全面的控制。同时，对任何相对独立于国家之外的社会力量，要么予以抑制，要么使之成为国家机构的一部分。可以说，到20世纪50年代中后期，一个相对独立的、带有一定程度自治性的社会已不复存在。

这意味着国家与社会间关系的根本性重组，其最直接的目的是增强国家的能力，从而有助于解决当时中国社会面临的两个最急迫的问题，即结束自清中期以后逐步形成的、最后以军阀混战形式表现出来的总体性危机；在总体性危机基本结束之后，加速进行工业化，以富国强兵。应当说，强国家、弱社会模式的建立，对这两个问题的解决起了非常重要的作用。在这种模式之中，政治解体和社会解组迅速地结束，社会恢复了稳定与秩序。在国家的有效动员和组织之下，工业化迅速推进。1956年，中国的工业产值第一次超过了农业产值。但是，从20世纪50年代末60年代初开始，随着工业化超过简单资本动员阶段以及工业化和现代化的不断深入，这种体制与社会发展的关系也在发生变化，即从有力地推动逐步变为不适应，最后，两者的矛盾日益尖锐化。矛盾焦点集中表现为动力与秩序无法兼容。在此期

间，虽然也在中央和地方以及条块之间多次进行权力关系的调整，但问题始终未得到解决。

在改革开放的15年中，国家与社会的关系再一次发生了根本性的变化。虽然很难说从改革一开始人们就已明确地将调整国家与社会的关系作为改革的目标之一，但许多具体的改革措施却实际上导致了国家与社会间的结构分化。这种变化首先始于改革初期对“文化大革命”的拨乱反正以及为重建党和政府的权威基础而进行的一系列努力。在这个过程中，党和政府与社会关系的调整具体包括如下三个方面：第一，控制范围的缩小。这明显地表现在人们的日常生活、文学艺术和科学研究等方面。在此期间，虽然也发生过或大或小的反复，但总的说来，在这些领域中，党和政府的直接控制和干预已经越来越少，自主性在明显增强。生活方式的变换则更多地与市场或自发的时尚相联系，而不是由于党和政府的推动。在科学研究领域，真正的禁区已极为有限。第二，在仍然保持控制的领域中，控制的力度在减弱，控制的方式在变化，即由一种比较“实在的”对实际过程的控制，转变为一种比较“虚的”原则性控制。第三，控制手段的规范化在加强。改革之前，国家对社会生活的控制具有相当任意的特点，“文化大革命”则将这种任意性推到了极端。在当时的情况下，控制的范围可以延伸到任

一领域，任一角落；为了达到控制的目的，可以采取任何手段。改革以来，由于法制建设的加强以及政府行为逐步走向规范化，这种任意的控制开始向一种较有规则的控制转变。

上述变化造成了自由空间的出现和不断扩大，这种自由空间的形成是导致国家与社会间结构分化的最重要的前提之一。而以产权的多元化和经济运作市场化为基本内容的经济体制改革则直接促进了一个具有相对自主性的社会的形成。这突出地表现在如下几个方面。

1. 社会成为一个相对独立的提供资源和机会的源泉

如前所述，改革前国家是社会中所有重要资源和机会的垄断者，个人生存所必需的基本条件都必须从国家那里得到。在这种情况下，个人对国家不能不有一种极强的依赖性。反过来看，这对国家也是一个沉重的负担。而经过十几年的改革，社会已逐步成为一个相对独立的、与国家相并列的提供资源和机会的源泉。这些资源和机会的提供与交换，主要是通过市场实现的。在这种情况下，个人对国家的依附性明显降低。

2. 相对独立的社会力量的形成

据最新数字，现在中国个人的储蓄、债券股票及手持现金，已达 18000 亿元，相当于国有资产的 1.5 倍。1989 年年底，中国城镇的个体劳动者为 648 万人，如果加上农村的个体农民以及其他

非公有制企业中的从业人员，这个数量是十分庞大的。从拥有的经济力量来看，乡镇企业、三资企业以及私营企业已有相当发展。据国家信息中心的预测，到2000年，中国所有制产值结构将形成“三分天下”的格局，即在工业总产值中，全民工业产值的比重将下降到27.2%，集体工业的产值将上升到47.7%，城乡个体企业和私营企业的比重将分别达到13.4%和11.7%。在此前提下，较为独立的企业家阶层、个体户阶层以及知识阶层，都有了明显的发展。在社区的层次上，这部分人对经济社会生活的参与在明显增加。

3. 民间社会组织化程度的增强

在改革前的国家极强、社会极弱的总体性社会体制下，既然没有相对独立自主的社会，当然也就谈不上民间社会的组织化。在十几年的改革开放过程中，由于社会力量的发育与生长，组织化的需求已经出现。这种需求的实质在于，用民间社会自己的力量来协调自己的行为。从我国目前的情况看，这样的民间组织（在社会学中称为中间组织，即介乎于国家与家庭之间）主要包括：行业协会、商会、文化体育协会、学术性的学会或协会、基金会、联谊会以及各种名目的俱乐部等。组织化是实现民间社会活动有序化的重要保障之一，也是在基层社会生活中具备自我形成秩序的能力的不可缺少的形式。在市场化改革

推进速度较快的地区，商会等中间组织已开始在经济活动中发挥越来越重要的作用。

从以上方面可以看出，由于社会中自由流动资源的出现，一个相对独立的社会正在开始形成。虽然这个过程才刚刚开始，但随着市场取向的经济体制改革的不断深入，国家与社会间的结构分化将会更加深化。这种变化将继续对整个社会结构产生深远的影响。

二、中国社会结构的变化

改革以来，中国的社会变迁意义最重大，最引人关注之处就是结构的剧烈、持续、深刻的分化。结构分化是指在发展过程中结构要素产生新的差异的过程，它有两种基本形式：一种是社会异质性增加，即结构要素（如位置、群体、阶层、组织）的类别增多；另一种是社会不平等程度的变化，即结构要素之间差距的拉大。

结构分化作为社会变迁的主要形式之一，它对现代化的影响主要通过两个机制来实现，即由异质性所体现的社会分工和专业化组织对生产效率的促进作用，以及角色多元化和职业等级差异对阶层多元化、社会流动和教育普及的引发及促进作用，这两者都有助于消除封建的“先赋”特权，增加个人“自致”地位的比重。因此，许多社

会学家将社会结构的分化程度作为衡量一个国家现代化水平的主要指标之一，将结构分化的形态作为观察和描述现代化过程的一个重要方面。

总的来说，改革前中国社会是一个分化程度较低、分化速度缓慢、具有较强同质性的社会，其主要表现是：

第一，社会的政治中心、意识形态中心、经济中心重合为一，国家与社会合为一体以及资源和权力的高度集中，使国家具有很强的动员与组织能力，但结构较为僵硬、凝滞。这种结构形态可称为“总体性社会”。

第二，社会的组织类型和组织方式简单划一，都是按相同的模式建构和按统一的方式运行，所有的社会组织，不管是行政的、事业的或经济的、政治的，均由政府控制和管理，均有一定的行政隶属关系和行政级别，并依此从政府那里获得按计划分配的资源。同一类、同一级组织在内部结构、社会地位、行为方式上没有什么不同；不同类别、不同等级的组织之间虽然在资源获取多少、权力大小、专业职能等方面存在着一定的差异，但在行为方式和制度框架上没有什么显著的不同。在与国家的关系上，所有社会组织都缺乏独立利益和自主权。

整个国家和社会资源高度集中的结果，使得每一组织除从国家获取所需资源外，没有任何获

取资源的渠道。另外，除了国家统一调拨、统一分配外，组织之间缺乏横向联系，要素和资源很难横向流动，这就使各类组织一方面高度依赖于国家，另一方面由于条块体制的分割而成为某种“自足”的、功能齐全的“单位”。

第三，改革前中国社会结构的明显分化是城乡两大社会群体和城市内部干部、知识分子和工人群体间的划分。这种分化不仅是职业和阶层的差异，更是一种身份等级的差异，其最主要的特征是身份等级间界限分明、进出规则清晰，一旦具有某种身份就很难改变。与身份之间较强异质性和不平等相反，身份内各社会成员间具有很高的同质性和平等性。因此，社会成员间有限的分化不是所谓的“自致性”分化，而是带有很强的“先赋性”色彩。对个人位置具有决定性意义的不是职业、地域、所属组织或群体，而主要是身份。个人位置在各方面是高度整合的，即身份的差异与收入、声望、权力上的差异同构。

上述特征是1949年以来一系列改造过程的结果，这种改造的实质可以用抑制分化来概括，即除国家规定的身份和等级（包括行政、工资、待遇、权力）的差异外，人为地限制个人位置的分化，限制各种社会要素（如经济成分、政治组织、文化、思想）的分化。这种限制和改造是通过大规模政治运动（如农业集体化、工商业改

造、“反右”运动等)和各种制度、政策(如统购统销政策、户籍制、劳动工资制度)来实现的。

改革以来,中国社会结构的最根本变化是由总体性社会向分化性社会的转变,这一变化的根本动因是体制改革。改革对我国社会分化的影响大致是这样一个过程:(1)农村经济体制改革和对国营企业的“分权让利”使社会产生了自由流动资源,即不受国家统一控制和分配的劳动力、资金、产品、原材料、技术等等。这些资源随改革的深入而不断增加。(2)自由流动资源的出现与增加导致整个社会资源的组织与分配方式的变革,即由单纯依靠计划体制和行政手段转变为计划与市场、行政手段与经济手段相结合。

(3)多种利益主体和权力主体的发育,如各种地方和社区政府、政府各部门、民间组织、农村各类企业、城乡个体工商户等等。(4)功能专一的组织和角色群体的出现与增加逐渐导致了国家与社会、政治与经济、经济与行政、行政与法律及意识形态之间的初步分离。改革以来,这一由总体性社会向分化性社会转变的结构变迁过程作为一种历史的必然,表明中国的现代化进程进入了一个新的历史时期。

现阶段中国社会结构的分化过程中最值得关注之处是:

第一,体制改革始于农村,其对农村社会结

构变迁的最大贡献是推动了农村工业化的迅速兴起和蓬勃发展，这一农村工业化进程导致农村原同质均等的社会结构发生剧烈的分化，新的角色群体和组织大量涌现，如乡镇企业家、近1亿的乡镇企业工人和新的合作企业、私营企业等等。

城乡原社会结构的二元特征决定了城市社会结构的分化过程不同于农村，城市社会分化主要是体制内外的分化。改革后城市社会分化首先发生在原体制的最边缘部分，其结果之一是一部分处于体制边缘的社会力量率先从体制内分化出来，如个体工商业者、民营企业、三资企业等。随着分化从体制边缘向体制中心部分的不断推进，体制外力量亦不断增强，它们以不同于体制内的规则和方式组织与运行，这一过程一方面不断地受到体制内社会分化的影响，另一方面也不断地受到农村社会分化的影响。一些横跨两个体制和城乡两大社会系统的交叉性群体和边缘性群体开始出现，如个体户、进城做工的农民工等。上述各种新的结构要素的出现和增加，有力地推动了民间社会的发育。

第二，改革后随着各类社会主体（个人、组织、政府）自主权的扩大和利益的明确化，原来由行政级别和身份等级决定的等级式社会分化逐渐转变成一种由类属和单位边界决定的团块式分化，决定社会成员地位与利益差异的原等级要

素，如所有制类型、家庭阶级出身、政治身份、行政级别等的作用大大削弱，而个人所在单位和社区的发展状况、个人所属职业类别和部门（如汽车司机、税务部门）等集团性要素的作用增加。社会结构从等级性分化到团块式分化的转变意味着中国社会的阶层化过程将是缓慢的。

第三，与改革前相比，现阶段中国社会的分化速度大大加快，分化程度大大加深，但不同地区、不同社会系统、不同社会群体间在分化速度和分化程度上有着很大的差异，例如，沿海地区分化速度快于中西部地区，同处东部的温州地区分化程度大于苏南地区。又如，经济系统的分化快于权力结构的分化，农民群体的分化大于城市居民群体的分化，狭义社会结构的分化深于广义社会结构的分化等。这种不平衡分化导致整个社会原相似同构的社会结构多样化，以及原高度整合的三大结构，即收入、权力与职业声望结构的错位，社会成员在各类社会位置间的整合程度也因而大大降低。社会结构形态的多样化和各类社会结构的错位增加了社会结构的张力并因而增加了结构整合的难度。

第四，在大多数市场国家，社会成员按劳动分工的需求在市场的分化与组合，社会结构的分化主要体现为一种功能分化。随着劳动分工的不断深化所发生的这种功能—结构的分化是

实现社会现代化的条件和必然过程。改革后我国社会结构的分化一方面体现了这种功能分化的过程，如国家与社会职能的分化，党政、政企职能的分化，以及职能单一化、专门化组织的发展等；另一方面由于现阶段我国的社会分化主要是体制变革的结果，而体制改革的核心内容之一是利益的重新分配与调整，从而结构分化在很大程度上体现为一种利益分化，政策因素在其中起着重要作用。因此，现阶段中国社会结构的变迁出现一种矛盾的现象，即社会结构在改革后发生了剧烈深刻的分化，但各类社会组织不但没有随着分化程度的加深和速度的加快使其功能更加专门化、单一化，反而出现了全面“经济化”或“企业化”的趋势。功能分化对社会结构的影响主要是增加异质性，而利益分化则主要是扩大不平等，改革后中国社会结构分化中利益作用使得结构的纵向分化快于横向分化。

社会结构的不断分化伴之以不断整合，是社会健康发展的重要保障。改革后我国社会结构的分化大大加深加快，但新的结构整合机制发育缓慢，分化与整合过程的不同步构成我国现阶段社会运行与社会发展的一对基本矛盾。

三、行政性整合与契约性整合

社会的整合一般是通过两个层次实现的：一是全国层次上的政治整合，二是地方层次的社会整合。前者的目的主要是确保民族国家的主权，实行政治控制与管理，以行政和法律的手段建立和维持社会秩序；后者主要是以民间的、非政治性的手段在社区层次上发挥作用，以维持基本的社会活动秩序，使承担不同功能的角色、组织、制度能建立起和谐与配合的关系。

在中国传统社会中，整合机制的突出特点之一是社会整合较强，而政治整合较弱；在两个层次的整合之间，缺乏组织形式的联结，而主要依赖于“士绅—地主”集团的私人关系起联系两个层次的整合机制的作用，并部分地用价值整合替代组织的整合。这种整合体系一方面赋予整个社会以灵活性和稳固的基础，使之能维持两千多年，另一方面也造成这种社会体系的一个致命弱点，即整合的层次较低。其结果之一是国家在近代受到西方列强的侵略时，无法作为一个整体做出强有力的反应。孙中山先生痛心疾首的“一盘散沙现象”，就是这种整合机制的必然结果。特别是在现代因素的冲击下，社会整合的机制不断弱化，中国陷入政治与社会的双重解体之中。1949年以后形成的新的整合机制，就是为解决当时中国政治与社会的双重危机所做的努力。

1949年以后中国整合模式的突出特征之一是

政治整合极为强有力，即使是在基层社会中，其整合也主要是以行政性整合手段实现的。从这种意义上说，这种整合体系在很大程度上是以政治整合替代社会整合为特征的。其原因不难理解，在政治整合机制与社会整合机制全面失效的情况下，政治整合机制的重建不仅成为当务之急，而且从当时国家和政府所拥有的资源来看，政治整合机制的重建也较为容易。而社会整合机制的重建在很大程度上则是一种自然演进的过程，需要花费相当长的时间。因此，通过重建政治整合来实现社会整合的重建，成为一种必然的选择。这样，到20世纪50年代中后期，这种以政治整合替代社会整合的模式便已基本形成。在农村，典型的形式是人民公社（先是农业生产合作社）；在城市中，则是以单位为主干，附之以街道委员会系统。无论是农村的人民公社还是城市中的单位，都是集各种职能于一身的总体性组织，在其中起核心作用的都是政治与行政权力。具体说来，党的组织系统、行政权力系统、工青妇等群众团体，是在这种整合机制中起作用的三支重要力量。这种整合模式的明显优越性之一是消除了社会整合与政治整合之间的紧张状态，使两者高度一致起来，并使地方层次上的社会整合从属于国家层次上的政治整合。在中国传统社会中，社会整合与政治整合之间的摩擦是经常发生的。但

也必须看到，由于民间性的社会整合实际上不存在，结果使政治整合的负担大为加重。同时，这种整合模式是相当僵硬的，必须以不断抑制社会的分化为前提，而社会分化恰恰是社会发展的动力之一。

在改革开放的15年中，这种持续了30多年的整合模式开始受到冲击。其表现主要在两个方面。

一是原有整合模式存在的前提条件不断丧失。原有的整合模式是以两个基本条件为前提的。一是国家对资源的全面垄断，二是自上而下的总体性组织系统的存在及其有效运转。但在改革开放的过程中，这两个条件都在发生变化。由于非公有制经济的发展，国家对资源的垄断已经明显弱化。由于人民公社制度的解体，农村中的总体性组织已不复存在；而城市中的企业改革也在使企业逐渐成为一种纯经济性的组织，总体性组织的特征明显减少。这样，就使得国家通过其总体性组织实现基层社会整合的能力大为下降。

二是新的社会分化和社会生活复杂化对社会整合不断提出新的要求。在农村，农业生产的分散经营、农村中经济活动的专门化及职业和社会阶层的不断分化，都需要在新的基础上重新进行整合。城市中，在单位制不断弱化的同时，所谓的体制外的活动大量出现，原有的户籍制和人事

制度已明显松弛，跨地区的社会流动使城市中的移民大量出现。且不说原有的整合机制正在弱化，即使它能有效发挥作用，也不足以应付这不断复杂化的社会生活。

因此，从一定意义上说，十多年的改革开放过程，也是一个不断寻求新的社会整合机制的过程，而这种新的社会整合机制的基本特点就是契约性的社会整合为主导。换言之，中国的社会整合经历了一个从传统社会的先赋性整合（以血缘、地缘为基础），到改革前的行政性社会整合，再到契约性社会整合的历史性变革。在经济活动领域中，这种趋向已经明显地表现出来。除了国家层面上的宏观调控之外，市场中的契约性关系，以及建立在契约性关系基础上的商会、行业协会等中间组织，都在整合经济活动方面发挥着越来越重要的作用。但在更为广阔的社会生活领域中，情况要更为复杂，而且在城乡之间存在着明显的差别。在农村相当一部分地区家族中，这种先赋性整合形式正在复活，在另一些地区，原有的村一级准行政组织（或自治性组织）仍在发挥强有力的作用，还有的地区，则是“能人”在基层社会整合中发挥着重要作用。在城市中，新的社会整合机制的框架则更为模糊，除了市场的整合作用之外，中间组织和社区自治似乎在开始发挥作用。总起来说，契约性社会整合虽然将成

为今后中国社会整合的基本方向，但对其目前发挥作用的程度绝不能估计过高。就社会整合而言，中国现仍处于一个过渡性的阶段。在这个阶段中，存在着一个先赋性、行政性、契约性以及其它整合形式共存的局面。在这一时期，有三个问题需要密切予以关注：第一，目前的社会整合明显滞后于社会分化过程，这将导致社会生活的种种紊乱；第二，不同性质社会整合形式之间既存在互补的关系，也存在着矛盾；第三，新的社会整合形式与国家层次的政治整合之间如何接轨，仍是一个有待探讨的问题。

四、组织与单位制

社会组织是现代社会的构成要素，它直接反映了社会结构的形式及变化。

改革前中国的社会体制和社会结构格局是在实现社会主义工业化的思想指导下形成的。1949年后经过几年的短暂过渡，形成了中央集中计划管理的社会体制，在组织方面它有如下一些特征：

第一，整个国家按照统一计划、集中管理、总体动员的原则被组织起来。在这种格局下，几乎所有社会成员都被纳入各种组织之中。这些形形色色的组织——主要是在城市中的组织，被称

为单位。

第二，单位根据人们的工作以及职能团块将他们组织在一起。单位普遍按行政组织模式构造，同时，党、群组织贯穿其中。这样，各级各类组织的同质性极高，全国形成一个庞大的行政性组织体系。

第三，国家通过行政组织体系，并借助于政治运动对社会成员进行动员和管理。组织（单位）成为国家与社会成员间的必不可少的中介，处于社会生活的中心位置，整个社会的运转表现为各种组织（单位）的运行。这种社会结构体制被称为“单位制”⁽³⁾。

作为社会结构和社会运行意义上的“单位制”具有如下一些基本特点。

在组织与国家的关系上，国家是一个整体，组织是这个整体的“部件”。组织的“部件”特征表现为：第一，各种组织只是社会整体中承担某一部分职能的“团块”，其职能是为了宏观国家的整体目标，完成国家“交办”的某些任务，因此它们只是国家某部分任务的承担者。第二，国家根据组织的等级、性质及分派给它们的任务，向其分配资源，并对资源供应负责。组织的职能只是运用这些资源，进行“生产”，并向国家交回“产品”，组织或单位很像国家这个大工厂中的车间、班组。第三，国家还将组织社会生活、进行

社会管理的职能交给组织或单位代办。一句话，国家通过组织或单位来组织社会生活、进行社会管理、推动社会运行。这样，国家是权力主体，组织（单位）则在一定程度上成为责任主体，成为国家责任的代理人。

在职能与运行方面，组织则表现出向上负责的特征。任何社会组织都有完成社会职能、满足成员需要及组织自身发展三项目标。中国组织（单位）的目标实现方式反映出自身的特点：第一，由于各种组织、单位没有自有资源（自有资源如“小金库”是被严令禁止的），所以它们只能代替国家按照统一的既定标准向其成员分配资源，组织缺乏自我发展和满足成员需要的特殊能力。为了达到发展的目的，唯一的手段是出色地完成上级下达的任务，提高自己在社会行政等级中的地位，获得奖励。第二，组织、单位借助于党、群组织并通过增加对国家总体目标和组织荣誉的认同对其成员进行思想政治动员。第三，组织借助国家赋予的单一的与行政管理体系相重合的资源分配渠道、封闭的人事制度实现对其成员的管理。

在成员对组织的关系上，表现为成员对组织的高度依赖。社会成员在劳动报酬、生活条件、社会福利与保障等方面资源获取渠道的唯一性，使得他们离不开组织或单位，从而表现出成员对

单位的高度依赖性。然而由于组织并不是真正的利益主体和资源主体，而是国家分配资源、管理社会的代理人，因此，成员对组织的依赖只是形式，对国家的依赖才是实质。人们通过组织（单位）高度依赖政府或国家。

中国社会组织、单位的这种“部件”性质，表明改革以前的单位基本是“管理单位”。这使得组织基本上靠外在力量即行政管理力量推动运行，内在发展动力不足。而国家用于维护社会运行的成本巨大，但收益不高。

近15年来的改革使我国社会组织的运行机制乃至性质发生了变化。

在农村，随着家庭联产承包责任制的实行和撤社建乡，原来的准行政组织——生产队被取消，但新建村民委员会自治地位的确立及其在握资源的缺乏，使得许多不发达农村处于无组织状态。集体经济发达的农村村级组织运行比较正常，也有极少数农村的独立利益膨胀，甚至同国家分庭抗礼。

处于原集中管理体制中心的行政组织变化缓慢，仍然承担着“部件”职能。成员对组织的依赖性很强，但人事制度有所松动，单位自谋福利的冲动大大增强，许多单位通过组建“翻牌”公司等措施开发计划外自有资源，从而使这些单位的性质开始变得复杂。

在计划体制之外成长起来的私营企业，在资源获取方面得不到国家的优惠，也不受国家的行政性约束。其成员的人事关系或挂在人才交流中心，或放在街道办事处，不归属原来的行政管理体制。企业与国家的关系受市场规则支配，企业内部则以高工资来对抗各种风险和弥补不足。在组织结构上，它们常常缺乏国有企业普遍存在的党、群组织，从而表现出明显的异质性。

受上述因素的影响，作为原来“单位制”主体的企事业单位也在发生变化。

第一，单位角色职能化。随着国家工作重心向经济建设转向，企事业单位的政治职能在减弱，专业职能在加强。企业不再是承担国家指定任务的“部件”，事业单位也不再是过去那样的国家的“代理人”，它们在不同程度上成为功能性整体。

第二，单位利益独立化。政企分开使企业逐步脱离政府的监护与干预，企业自主经营、自负盈亏则使其成为相对独立的利益主体。政府对企业不予投资、利税包干及让企业自行消化由改革带来的矛盾等一系列措施，使企业的独立利益进一步明显化。与此相应，事业单位因为定岗定编、财政包干也不得不逐渐改变它们对于政府的过分依赖，而谋求自我改善的能力，从而利益也相对独立化。

第三，单位责任具体化和内向化。由于企业成为利益主体，并同国家建立契约关系，这使企业承担的社会责任具体化。同时，企业对提高其成员收入及生活水平的责任无处推卸以及国家对企业约束的弱化，使企业由外向性责任向内向性责任变化，即由完全对国家负责，向主要对企业职工负责转变，甚至内向性责任的承担重于外向性责任的承担。这也使得企业正成为真正的职工利益共同体，事业单位的上述特征也日渐明显。

第四，单位的“家长”角色强化。单位成员利益共同体的形成加强了成员的同舟共济意识及企业对其成员的保障意识，这些责任的不可推卸性和社会比较机制使单位的“家长”角色普遍强化。

这样，改革以来国家与组织的关系就由总体生存模式逐渐变为独立生存模式。组织不再是国家的“部件”，而是具有一定独立性的“整体”。除了农村之外，我国社会以组织为单位的外部特征没有改变，但组织的职能却正在发生实质性变化。它们虽然承担着社会管理的职能，但其中心任务则是满足成员需要及谋求组织自我发展，即正在由“管理型单位”变为“利益型单位”。我国的社会结构体制也因此正由“管理型单位制”向“利益型单位制”转化，“单位制”特征没有减弱，在一定范围内反而加强。不论组织对自身利益的计较与争取，还是职工对组织（单位）的认同与关心的

增加，都反映出它们正在形成对外相对独立、内部紧密相依的社会共同体，甚至可以说，现在的组织正在成为真正的单位。在国家、组织、成员的关系上，“慈母式国家”正在被“严父式单位”所取代。单位不像改革前的国家那样对组织和社会成员不计贡献地给予普遍关怀，而是在契约的基础上对其成员给予更多的关怀。

上述变化趋势已成为一种定势，并将随着改革的推进而增强。已经、正在和将要发生的这些重大变化，将给社会的管理与整合以及国家总体利益的实现带来挑战。

五、身份类别划分与社会流动

身份，是指社会赋予个人与其职业及其他社会角色相联系的，旨在标明人的社会地位的类别标志。

1949年后的中国社会确立了阶级、城乡、干部与工人，及不同所有制等身份系列。这几种身份系列的存在是中国社会结构上的重要特点。

（一）阶级身份系列

新中国成立前，社会成员的阶级身份是一种客观存在。新中国成立后，新建立的人民共和国

是无产阶级（通过共产党）领导的，以工农联盟为基础的人民民主专政的国家。专政的对象是被推翻的地主和官僚买办资产阶级。因此，农村在土地改革时，按照占有生产资料的状况、有无剥削及剥削的程度划分了地主、富农、中农、贫农、雇农等家庭与个人成分。城市则在1954—1956年期间同样比照此标准并参考个人职业划定了城市中的阶级成分：革命干部、革命军人、工人、店员、资产阶级、工商业兼地主、小业主、手工业者、职员、自由职业者、高级职员、城市贫民、摊贩等。城市中的这些阶级成分还可参照毛泽东《中国社会各阶级的分析》一文中对城市阶级的分析分别归入无产阶级、半无产阶级、小资产阶级、资产阶级与大资产阶级等类。这样就分别在城乡解决了依靠谁、团结谁、打击谁的问题，并在此基础上形成了中国城乡社会的政治与阶级结构。这种阶级身份（“家庭出身”）曾被规定为应当几代承袭，并在城乡的“四清”运动与“文化大革命”中被复查与再确认，通过权威的政审制度与人事档案制度记录在个人档案中。阶级身份系列具有一定的先赋性及难以改变性，在1978年以前，它对就业、通婚、招生、招工、提干、入党、晋升等有着很大影响。

阶级成分的划定强化了工农阶级当家做主的意识，导致了他们对各种社会事务的参与，因此

有很强的动员力量。在阶级斗争理论的指导下，它还起着凝聚内部的作用。中国共产党作为无产阶级先锋队与执政党，集中了权力、声望与各种资源，从而使社会精英向中国共产党内流动成为当时社会流动的一大特色。剥削阶级家庭出身者则由此看到了通过入党改变阶级身份进而改变自己社会地位的可能。

（二）城乡居民身份系列

确立城乡居民身份系列的主观原因在于当时选择了完全向自身寻求工业积累的工业化道路。这条道路要农民为工业发展提供积累，当然不可能解决农村剩余劳动力在城市就业的问题。区分城乡居民身份并使之保持不变则只有控制了生活资源的分配才有可能。在农业、手工业及私营工商业实行社会主义改造，国家的行政干预力量在城乡的各个角落发生作用后，这种可能变成了现实。

1958年后实行的户籍制度将城镇人口与农村人口明确区分开，农村人口不经政府有关部门许可不得变更农村户籍，与之配套的则是在全国普遍实行的生活资源按户籍定量、用票证供应的制度，计划性极强的人事与档案制度及劳动用工制度，这些互相联系的制度在农村与“公社制”紧密

结合，在城市与“单位制”紧密结合，把所有社会成员都置于强有力的行政控制之下，通过控制生活资源实现了控制城乡社会流动。其后国家安排的几次大的社会流动均未构成对城乡身份壁垒的冲击，因此，城乡居民身份系列亦带有强烈的先赋性、难以改变性与职业范围的有限性。

划分城乡居民身份的最大作用是控制了农村人口向城市的流动，从而使城乡社会成为互相封闭的二元结构。

（三）城市中“干部”与“工人”身份系列

“干部”身份与“工人”身份主要是对城镇中的在业者而言的。“干部”可分为“行政干部”与“技术干部”，技术干部一般由具有中专以上学历的知识分子组成，不参与行政领导；行政干部则能担负各级领导责任。1949年后行政干部的主要来源是军队和地下党干部，也包括当时被提拔为行政领导的工人与知识分子。因此，这两类干部在来源、权力、声望与可取得的资源方面有很大差别。

新中国成立后建立的人事管理制度与劳动用工制度既把招工与招干分开，也把工人的管理与调动和干部的管理与调动分开，并通过固定干部

来源确立了这两种身份系列。1955—1956年期间对城市手工业与私营工商业实行社会主义改造的结果，是简化和归并了城市居民的职业身份。这样，原来仅在政府部门与国营企事业单位中存在的“干部”身份系列和“工人”身份系列就推广到所有非国营企事业中，使城市中所有在业者取得了“干部”与“工人”的身份，从而最终形成了这两种身份系列。

干部与工人这两种身份系列一般不具有先赋性，但同样具有难以改变性。

这样的身份类别划分和与它紧密相连的等级工资制构建了城市社会中的社会等级并形成了按等级分配资源的制度。在某种意义上说，资源有限导致了这样的身份类别的出现，而这两种身份系列的存在也大大简化了城市中的行政管理。

（四）所有制身份系列

所有制身份系列是在20世纪50年代中期对城市手工业及私营工商业实行社会主义改造后形成的又一种身份系列。起先是国营工商业及私营工商业（后变为国营工商业）与合作个体手工业、合作个体工商业的差别。由于这些企业生产方式较落后且国家无足够财力都包下来，所以将其变为集体所有制性质的企业（1958年后还有街道企

业，但所有制层次更低）。集体企业的职工与国营企事业职工在工资、劳保福利待遇上都有性质的差别。分属两类所有制的职工，其“所有制”身份一般也具有不可改变性。

所有制身份类别形成的原因是当时国家对所有制形式进行社会主义改造的结果（全民所有制与集体所有制并存）；同时，也是“资源有限”的必然结果。国家通过控制生活资源的分配，从而控制集体所有制职工变为全民所有制职工，进而有效地维持这种身份类别划分。所有制身份类别形成之后，则从经济结构上反映和维护着城市社会中的社会等级。

综上所述，新中国成立后的四大身份类别具有以下几个特征：第一，它们的形成都是一个渐进的过程。第二，这几种身份类别在一种强有力的行政控制下形成，也靠强有力的行政控制来维持。第三，它们的存在基本上切断或大大减弱了城市中及城乡间的社会流动，从而使当时的城乡人口的空间与社会位置分布都具有很高的稳定性。因此，它们就如同从纵向和横向维系与固定中国社会结构的几根绳索。

城乡经济体制改革后，以上这几种身份类别都出现了松动与弱化，尽管松动与弱化的程度不同。

由于经济建设成了各项工作的中心，社会生

活中的政治色彩开始淡化。20世纪70年代末80年代初为地主、富农分子摘帽，为错划的“右派”平反及为“文化大革命”中的冤假错案受害者落实政策、平反昭雪，无疑纠正了阶级斗争扩大化的错误倾向。与此相连，政审制度虽然还存在，但范围缩小了，且更注重人们的现实表现。这意味着阶级身份系列已丧失了它赖以维系的条件，社会的评价标准也发生了很大变化。人们评价一个人不再将其家庭出身放在首要位置，而是着眼于他的能力和成就。因此，原有的阶级身份系列在城乡都日益弱化并趋于消失。

以“大包干”为主要内容的农村经济体制改革使农民有了生产与分配的自主权。这首先导致了国家对生活资源控制的松动。城乡市场经济的发展，导致了在城乡都出现了可以自由流动的资源。这就导致了与生活资源的分配密切相连的户籍制度与票证制度的日益松动。经济体制改革以来城市中计划体制外经济的发展，则使大批农民有了进城改变自己农民身份的机会。大量农村剩余劳动力流向城市，流向乡镇，出现了一支规模巨大的异地流动大军。维系城乡居民身份系列的前提条件的日益减弱，势必导致城市中多种经济成分的存在与发展，创造了大量体制外的新的就业位置。这些就业位置也意味着多种新的职业身份，而这些身份是原有的干部与工人两大身份系

列都无法涵盖的。体制内的干部与工人在利益驱使下流向体制外这些新的就业位置的结果，是模糊了原有的“干部”与“工人”的身份界限，并发展出一种用体制外的职业身份系列来包容体制内的“干部”与“工人”身份系列的趋势。

体制外经济的迅速成长，其经营与分配的灵活（使国营企业处于劣势）及人们评价企业日益趋向经济效益，这就逐渐模糊了原有的所有制身份界限，使所有制身份存在的意义减弱。

当前，中国社会的身份类别划分标准正在发生剧变。一种新的、具有自致性和可变性的、以职业身份为标志的身份系列正在逐渐取代以往的城乡各种身份系列。在这一过渡时期我们看到的是一幅新旧身份系列并存、交融与交叉错位的复杂图景。原有的身份系列及评价标准仍在起作用，人们可以利用凭借原有身份已经取得的资源，在新的职业身份系列中谋得一个能有更多收益的职业身份。政治评价体系与利益评价体系的并存，导致了人们身份系列与社会地位的多面性，也决定着人们在新的职业身份系列中的取向。在城乡流动中，原有身份与新职业及新居住地的矛盾，则导致了大批边缘人及大量边缘群体的产生。

伴随着这几种身份系列的松动的，是社会流动的三大趋势：社会精英流向的多样化，8000万

农村剩余劳动力向城市流动及体制内的工人与干部向体制外流动。这三大流动趋势正改变着中国社会的精英结构，改变着社会位置与人口的空间分布，改变着体制内外经济、社会位置的比例关系。

因此，身份类别的松动对中国现时社会结构的最大影响是，它为社会结构的变迁松了绑。

六、区域格局与区域关系

区域是指“由社会关系和组织原则所组成的社区”⁽⁴⁾。在一个社会中，区域间的关系及由此所形成的基本区域格局，是社会结构的一个重要方面。在改革开放的15年中，中国的区域关系和区域格局发生了一系列重要的变化。分析这些变化及其过程，可以使我们从一个方面深化对中国社会结构及其变迁的理解。

1949年中华人民共和国建立之后，有两个因素对区域关系与区域格局产生了十分重要的影响。其一，面对旧中国政治解体、社会解组的严重危机，集中经济与政治资源，强化经济和政治的统一，以提高国家的治理能力，确保社会的统一与稳定，是当时压倒一切的任务。其二，在国家统一和新政权巩固的任务基本完成之后，实施赶超型的工业化战略以富国强兵被立即提上日

程。由于在一个起步较晚、资源又较为稀缺的国度中实施赶超型的工业化战略，资源的动员与集中是一个极为重要的前提，所以这两个因素对全国统一的严密政治控制和中央集权的计划经济体制的形成起了重要作用，同时也直接影响到当时区域格局的形成以及中央与地方的关系。在这种格局中，“全国一盘棋”是构造中央与地方以及不同区域间关系的基本原则。每一个地区都是国家这个整部机器中的一个部件，局部必须服从全局，各个地区存在的价值取决于其对整体所做的贡献。按照这种原则，牺牲局部的利益以服从于整体的发展是理所当然的。地方也因此很难成为独立的利益与权力主体。政治与行政权力的集中，以及中央政府对各种资源的全面垄断则是使这种关系能够正常运转的基本前提。在不同的地区之间，形成的不是建立在区域分化基础上的交换关系，而是在国家行政权力支配下的调拨关系。只要中央政府认为这种调拨对整体的发展是有益的，即使地方的利益受到损害，也必须服从。这种做法一方面有效地抑制了地方主义的发展，保证了将有限的资源有效地动员起来，以集中于整体发展的某些关键环节；另一方面也抑制了地方自我发展的冲动。当时虽然一再强调要有中央和地方两个积极性，但地方的积极性却一直缺乏内在的基础与动力。

但同时也必须看到，这样用行政力量建立起来的“全国一盘棋”的区域模式，即使是在当时的情况下也受到种种客观条件的限制。国家在人口和疆域上的巨大规模，各个地区在自然条件和发展水平上的巨大差距，缺乏有效率的组织系统和沟通手段等，都是妨碍这种模式有效运作的重要客观因素。因此，在这种模式中，虽然强调的是集中和统一，强调的是“全国一盘棋”，但在实际上却不能不赋予地方一定的自主权。而且，由于相当集中的中央权力无力处理日益庞杂的管理事务，为了简化集中统一管理的复杂性程度，形成的是同质同构的地区模式。其基本的经济结构、运行机制都是大体相同的。这就为全国性的统一政策和统一领导，为“一刀切”的领导模式提供了基础。

同样是由于上述的种种限制，以及由当时对国际形式的判断而做出的“备战”战略设想，在各个地区内部则强调大而全、小而全，强调各个地区的自力更生和自我生存能力。当时曾采取种种措施，鼓励这种自我生存能力的形成，如在工业地区发展农业，特别是粮食生产，在农业地区发展工业，提倡牧区粮食自足等。这种措施既促进了地区间在经济结构上的同构性，也简化了集中统一管理的任务量。

在改革开放过程中，中国社会中这种“全国

一盘棋”、地区间同质同构、强调地方的自我生存能力的区域格局发生了一系列重要变化。其中最明显的变化表现在以下几个方面。

第一，利益的分化，地方开始成为利益主体。如前所述，在改革前的“全国一盘棋”的总体性体制中，地方的利益在很大程度上处于被抑制的状态。在改革开放的过程中，随着中央的权力不断向地方下放，“全国一盘棋”的模式开始被打破，以地方行政机构为代表的地方社区开始成为利益主体，财政地方化的趋势日益明显。在这种情况下，不同地区的关系已不再是靠中央行政权力联结的关系，利益关系和市场经济中的交换和契约原则开始成为联结不同地区的新的纽带。过去的那种地区间无偿调拨的状况已经不复存在。在地方利益动机驱动下，地方保护主义日益明显。

第二，地区间的异质性明显增强。在改革开放之前，不同地区之间的差异仅表现为发展程度的差异。但在今天，地区间的同构性在很大程度上被打破，不同地区间的异质性大为增强。其原因在于，随着权力下放，地方制定政策的能力加强；中央政府对部分地区给予特殊的政策；由于不同地区的自然条件和发展程度不同，不同地区对市场经济体制的适应能力表现出明显的差异。由于区位条件和历史遗产的差异，目前地区间的

异质性突出表现在所有制结构、经济结构、经济运行机制、经济发展的程度等方面，其结果是全国性的统一政策失去基础。

第三，市场原则支配下的区域关系形成了一种“差距扩大动力系统”。由于改革开放深化程度的不同，经济遗产的差异，以及在区位方面的差别，地区之间的发展呈现出明显的梯度状态。在这种梯度格局之中，已经形成了一种近似于较发达、中等程度发达、不发达地区的格局。大量的统计资料表明，在15年改革开放的过程中，这些地区间的发展差距不是缩小了，而是扩大了，而且还有进一步扩大的趋势。同时，我们还可以看到的是，一种类似于国际分工格局的地区分工格局已在开始形成：广东、上海、江苏等发达地区，开始成为加工区；而内地的许多地区，包括像辽宁这样的老工业区，则正在成为原材料的提供者和商品销售的市场。

第四，不同地区的发展机制出现了差异。这种差异突出表现在以沿海地区为代表的发达地区和内地落后地区的不同发展机制上。以行政调拨为手段的“全国一盘棋”的区域格局的解体和全国性市场的初步形成，将各个地区的发展置于这种正在形成中的市场环境之中。但由于不同地区在发展的时间和水平上存在着巨大的差异，所以在这个市场中的竞争能力便表现出明显的差别。比

如，早发展的发达地区，由于在技术和经济实力上的巨大优势，具有很强的市场扩张能力，其企业本身也具有很强的发展动力与潜力，从一定意义上说，这些地区的发展更需要的是市场条件和自由的经济政策。而落后地区的情况却恰好相反，其在技术和经济实力上的明显劣势，资本的缺乏，企业家阶层的欠成熟等种种条件，使其在与发达地区企业的竞争中，处于明显的不利地位。在这样的地区，如果没有能有效地促进经济发展的行政力量的介入，要想获得经济的顺利发展，并缩小与发达地区的差距，是很困难的。

综上所述，在短短的15年中，中国社会结构已经并且正在发生重大变迁，这是本质性的总体变迁。这种变迁是积累性的，也是革命性的。虽然新结构的具体细节尚难勾画，但其轮廓是确定了的：它将沿着上面描述的方向继续深化与发展。

(1) 选自《中国社会科学》，1994（2）。

(2) 这里的国家特指国家机构。

(3) 路风：《单位：一种特殊的社会组织形式》，载《中国社会科学》，1989（1）。

(4) 《社会学百科全书》“区域分析”条，639页，上海，上海译文出版社，1989。

90年代中期以来中国社会结构演变的新趋势(1)

孙立平

对目前中国社会进行准确的定位，是一件非常重要的事情。20多年前开启的改革开放过程，已经将这个社会推进到了一个什么样的位置？人们现在所面对的是一个什么样的社会？无论是一个社会的基本政策取向，还是思想的基调，都往往以此为基础。在本报告中，我们将主要以20世纪90年代，特别是90年代中期以来中国社会结构的变化这样一个特定的角度，来讨论目前中国社会的定位问题。

一个新的社会的出现。自20世纪90年代以来，中国社会开始发生一些耐人寻味的变化。其中的一些变化是悄悄发生的，而更多变化则是散射性地但又非常明显地发生在人们的日常生活里，发生在普通老百姓的身边，只是由于人们（特别是学者）仍然使用的是一些缺乏敏感性的概念，因而经常对这些变化熟视无睹。其实，在老百姓的街谈巷议当中，在普通人的牢骚里，已经频频在涉及这些新的变化。但囿于旧思维的学

者和思想家们，仍然固执地将这些新的变化看做过去所熟悉的那些趋势的另外一些方面，或者某些过程的“副产品”。

事实上，自20世纪90年代中期以来，一个新的社会正在人们的眼前出现。当我们说一个新的社会正在出现的时候，至少有这样几层含义。第一，这个社会的基本结构特征和运作逻辑已经与原来的社会有了根本的不同。第二，这样的结构特征和运作逻辑已经无法用“过渡性的”或“处于转型中”的概念来概括，而是开始定型和固化下来。尽管从历史的角度来看，这些特征和逻辑将来也会发生变化，但会相对稳定地存在一个相当长的时间（在这个问题上，学界存在不同的看法。其中一些问题，在后面的论述中还将有所涉及）。第三，对于所谓“定型下来的结构因素”，我们特别强调的是可以影响和定型社会基本走势的主要社会力量集团的生成和作用发挥。

为什么要强调“90年代中期以来”这个概念？至少有这样几个原因。

第一，“改革坐标”的局限性。对目前中国社会的定位当然可以从不同的角度进行。而在现实中，我们更多看到的，这种定位往往是按照“改革坐标”进行的，即“改革前”、“改革后”的论述语式。但在这个过程中，有一个问题往往被人们忽视了，就是20世纪90年代特别是90年代中期以来

中国社会所发生的变化，90年代中国社会和80年代的区别。实际上，自90年代以来，中国内地社会已经发生了一些非常重要的、根本性的变化。这些变化有的可以看做80年代的延续，而另外的一些则意味着重要的转折甚至逆转。事实上，正是这些变化使得20世纪90年代以来的中国社会成为一个与20世纪80年代非常不同的社会。

第二，政策制定者和思想理论界对这个问题缺乏应有的敏感。事实上，自20世纪90年代中期以来，这个逐渐在形成的社会，就已经开始提出一系列的新问题和挑战。而这些问题和挑战往往在过去的思想和理论框架中无法定位，公平问题就是其中之一。⁽²⁾这些新的问题，无论对政策的制定者，还是对思想理论界，都是一个严峻的挑战。问题在于如何去面对它？在支配性的“改革话语”中，在“改革与保守”、“左与右”的二元对立中，这些问题似乎找不到应有的和合适的位置。不能在思想理论和政策实践上有效地面对这个问题，不仅导致许多理论界无意义的混战（“新左派”和自由主义论战中的混乱，就是一例）（许纪霖，2001），同时，也正是由于对20世纪90年代以来社会结构变化新趋势缺少敏感，一些重要的社会政策往往出现偏差。

第三，自20世纪90年代中期以来中国社会提出的这些新问题，有许多并不是暂时的、边缘性

的。这些问题对我们社会构成的挑战是根本性的，其中的许多因素会对我们这个社会的长远走势产生重要影响。正如后面的分析将要指出的，其中的一些趋势已经处于定型化的过程中。这样，思想理论界，政策制定者如何来面对这些问题，其影响不仅仅是眼前的。从历史的角度来说，目前中国正处在一个历时漫长的历史性转型时期，因此如何来看待、把握和驾驭目前正在出现的这些新的趋势，将会对这个社会的未来产生历史性的影响。

第四，这些新出现的趋势迫使我们不得不对现有的“市场转型”理论进行反思。现有的市场转型理论暗示着这样的三个假设：我们在从某一个起点出发，走向另一个特定的目标；成功的市场转型过程就是不断接近这个目标的过程；不断接近这个特定目标的过程体现了某种连续的或一致的趋势。然而，中国目前正在发生的变化表明，这样的一些假设忽视了市场转型中具体过程的复杂性、不可忽视的逆转和目标的不确定性。由这些假设所导致的一系列的“两分法”，不仅过于简单，而且具有很强的目的论色彩，从而遮蔽了转型过程中出现的一些重要因素，钝化了我们在这个过程中一些新的趋势和变化的敏感。

一、一个新的社会的出现？

日常生活中的新社会这种变化发生在什么地方？就发生在人们的日常生活当中。实际上，任何最深刻的社会变化往往都会在日常生活中鲜明地表现出来。

20世纪90年代中期，在中国曾经广泛流行一句话，就是“微观不好，宏观好”⁽³⁾。即在宏观的层面上，经济增长一直保持一个相当高的速度，中央财政状况日益改善，货币供应不断增加，商业银行资金充裕；而在微观的层面上，国内市场需求不足，市场物价持续走低，许多企业开工不足或产品严重积压，劳动就业压力不断增大。概括地说，在宏观的高增长和微观的不景气之间，形成一种鲜明的对照。对此，人们普遍怀疑，宏观的统计数字是不是存在水分。或者说宏观的高速经济增长，是不是由统计数字造假造出来的？其实，这是一种过于简单化的看法。据权威专家估计，统计数字确实会有一些水分，但一般不会超过两个百分点。也就是说，即使扣除统计数字中的水分，“微观不好，宏观好”的现象仍然是存在的。其实，在这个现象的背后，是经济生活中一种新的逻辑的形成。

在20世纪90年代中后期，这种“微观不好，宏观好”的现象逐步演变成为一种“高速增长之下的普遍萧条感”。尽管出现了“内需不足”和“市场疲软”的问题，经济增长的速度有所放慢，但

每年的GDP增长速度一直保持在7%以上，就是人们通常所说的“七上八下”（即7%以上8%以下）。这个增长速度至少意味着两点：第一，如果和其他国家的经济增长情况相比，即使是7%，也仍然是一个相当高的增长速度。第二，7%的经济增长速度远远高于1%的人口自然增长速度。也就是说，人均的社会福利量每年都有可观的增加。从理论上说，在这样的经济增长速度之下，人们感受到的应该是繁荣，而不是萧条。但在现实的社会生活中，人们感到的却是到处一片萧条。无论是从企业的生产和经营的情况来看，还是从人们的日常生活来看，都是如此。其中一个重要标志就是物价指数的连续下滑（见表1）。如果以1992年的物价指数为100，那么在1997年高达169.1，其后，1998年降到164.7，1999年降到159.8，2000年降到157.4。正是从1997年前后开始，许多人有了重新过紧日子的感觉。问题是，为什么在7%以上的增长速度背景下，人们感觉到普遍的萧条？甚至有人感到现实的生活大不如从前？根本的问题是，整个经济社会生活的逻辑发生了变化。

表1 中国物价指数的变化

年份	物价指数	年份	物价指数
1993	113.2	1997	169.1
1994	137.8	1998	164.7
1995	162.1	1999	159.8
1996	167.7	2000	157.4

资料来源：刘福垣，2002。

经济增长和社会发展的断裂。如果从经济增长和社会发展的关系来看，20世纪90年代和80年代相比大大不同了。80年代，一般地说，经济增长会带来社会状况的自然改善。也就是说，经济增长和社会发展的关联度是很高的。这不难理解。因为当时改革的起点是经济生活的匮乏和由此导致的社会生活的种种问题。也就是说，当时的许多社会层面上的问题，卡在社会的经济实力上。比如，物质生活水平的普遍低下，日用消费品的短缺（特别是生活必需品和住房），公共服务的不发达（当时是吃饭难、住宿难，甚至还有理发难），等等。因此，在经济增长的推动之下，整个社会生活的状况迅速改善。从中，人们看到了经济增长与社会发展几乎齐头并进的图景。

但到了20世纪90年代，经济的增长在很大程度上已经不能导致社会状况的自然改善。这一点，在2000年表现得尤为有象征性。2000年，是

中国经济初步复苏的一年。在这一年中，中国经济改变了连续几年增长速度下降的趋势，年经济增长的速度达到8%。但在这一年的时间里，社会状况并没有随着经济增长而好转。具体表现在，贫富悬殊的状况没有发生明显的改善，就业状况没有得到明显的改善，包括治安在内的各种社会问题的状况也没有得到明显的改善。在这当中我们尤其关注的是就业状况。以最近几年的情况看，经济生活中已经出现了一种明显的“没有就业机会增加的经济增长模式”。1997年中国GDP增长8.8%，从业人员只增加1.1%；1998年GDP增长7.8%，从业人员只增加了0.5%；1999年GDP增长7.1%，从业人员增加0.89%；2000年GDP增长8%，从业人员增加0.79%。也就是说，在20世纪90年代末，尽管经济增长的速度一直保持在7%~8%，但这种高速的经济增长已经无法带来就业机会的增加。

一种新的经济增长逻辑的形成。实际上，近些年来，中国的经济增长在现实的层面上陷入一种耐人寻味的悖论之中：即使经济有一个较为快速的增长，社会中的大部分人并不能从中受益；但如果没有一个较为快速的经济增长，社会中的大部分人会从经济停滞中受害。

只要稍微分析一下，就可以看出，社会中大部分人口没有从这种快速的经济增长中获得好

处。

我们先看农民。根据官方的统计数字，1997—2000年，中国农村居民人均纯收入从2090.13元增加到2000年的2253.4元，同一时期农村居民人均纯收入实际增幅分别为4.6%、4.3%、3.8%和2%。^④农民收入增幅连续四年呈下降趋势。但这还是平均数字，里面包括了个别“高收入户”的独特贡献。在平均数字的背后，实际上很难有数据表明大多数农民的收入是增加的。我们知道，大多数农户的收入主要有三个来源：一是出售农副产品的收入；二是在乡镇企业做工的收入；三是在外地打工的收入。首先，在最近的几年中，主要农副产品的价格下降了30%~40%，在农副产品的总量没有大幅度增加的情况下，农民从出售农副产品中获得的收入应当是减少了；其次，近些年来，许多乡镇企业开始处于不景气的状态，乡镇企业中就业人员净减少了2000万人，在乡镇企业中就业人员工资没有大幅度提高的情况下，农民从这个途径获得的收入不可能有实质性的增加；最后，外出打工人员的收入没有明显增加（理由在下面论述）。将这三个因素考虑进来，可以看出，就大部分农民来说，近些年来收入没有实质性的增加。

再看农民工。人们论证农民收入增加的根据时，一个主要的证据是农民外出打工收入的增

加。事实上，这个论据很值得怀疑。打工收入的增加，主要涉及两个因素：一是打工者的人数；一是其工资水平。从这两个因素中，看不到农民打工收入明显增加的根据。从打工者人数看，在20世纪90年代初，中国农村外出打工者就达到7000万~8000万人，在90年代中期达到1个亿，而现在这个数字也还是1个亿。从其工资水平来看，人们经常说，在过去15年的时间里，珠江三角洲打工者的工资几乎没有增加。而最近中国国民经济研究所完成的一份《变革时代经济形势及资本市场分析》报告则指出，改革开放20年来，中国的劳动力成本几乎没有上涨，并将其作为有利于中国经济持续增长的因素。所谓劳动力成本没有上涨，说得通俗点就是工人的工资没有提高。尽管经济学家可以将这种状况看做支撑经济持续增长和加强中国经济在国际上竞争力的一个条件，但从社会的意义上说，这意味着，这些来自农村的打工者的收入，没有伴随快速的经济增长而增加，换言之，他们并没有从这种经济增长中受益。

再看城市中的下岗失业人员。近些年来，尽管正式公布的城镇登记失业率一直在3%左右，但专家测算，实际的下岗失业人员总数可能达到4000万~5000万人。就这些人员来说，快速的经济增长与他们并没有直接的关系。能体现在他们

身上的主要是社会保障标准的提高。如在北京市，失业保险金由1999年的291元~374元增加到2002年的305元~419元；下岗职工基本生活费，由1999年的286元增加到2002年的326元；低保标准，由1999年的273元增加到2002年的290元。仅从增长速度来说，也远远低于经济增长的速度。因此可以认为这个群体也没有从快速的经济增长中获得好处。

从上面的分析可以看出，在每年经济7%~8%的增长速度之下，上述三部分人并没有从这个增长中受益。这似乎给我们提供了一种发展经济学和发展社会学经常讲到的“有增长而没有发展”的图景。其实，我们所遭遇的问题，远比这个图景更为复杂。因为上面的分析只是问题的一个方面。从另一个方面来说，尽管这个增长并没有给大部分社会成员带来好处，但它又是这个社会所必需的。这就是我们这里所说的悖论的另一句话：如果没有一个较为快速的经济增长，社会中的大部分人会从经济停滞中受害。分析一下社会现实，就会发现，如果没有这样的增长速度，首先城市中的下岗失业状况要更为严重，下岗失业人员在社会上寻找生活机会的条件会更为恶化。没有这样一个增长速度，就不可能为这么多的来自农村的外来务工人员提供就业机会。比如，目前中国的建筑行业就吸收了大量的农民工

就业。如果没有这么多工程开工，许多建筑队就会无事可做，很多从事建筑的农民工就会失去他们现在的工作。同样的道理，农民的状况也要受到直接或间接的影响。

社会力量的定型。自20世纪90年代以来，逐步定型下来的社会结构，已经在强有力地影响着改革的方向和实际的进程。先让我们看看这个过程是如何发生的。一般地说，大规模的社会变革总会涉及两个相关的过程：一是体制的变革，也就是一套有关社会生活规则的改变；二是社会力量构成的变化。但在社会变革的不同阶段上，这两个过程的关系是不一样的。而这种关系的变化又反过来会对变革的过程产生重要的影响。概括地说，在20世纪80年代的改革过程中，是体制的变革推动着社会结构的转型，即新的社会力量的形成以及构成新的组合关系。在这个过程中，我们可以看到的是这样一种情景：由于在改革中释放的“自由流动资源”和“自由活动空间”的出现，各种新的社会力量成长起来，比如，在新的产权框架中形成的“民营企业家”和私营企业主，在新的公司治理结构中出现的职业经理人员，由新的管理业务和技术而发展起来的技术专家阶层和白领群体，以及由于资源来源多元化而独立性不断增强的学院派知识分子等。这些新的社会力量都是体制变革的产物，因为其存在和发展所必

需的资源 and 空间都是由体制变革提供的。

而在整个90年代，在体制的变革仍继续进行的同时，新形成的社会力量及其组合关系逐步定型下来（当然从严格的意义上说，这个定型的过程还没有完成，而且从理论上说，永远也不可能彻底完成），至少现在开始形成依稀可辨的雏形。之所以说这个雏形已经出现，至少有这样几点根据。第一，上述社会群体均已经形成相当的规模。比如，到2000年，中国私营企业达到176万个，私营企业出资人达到395万；有专家推算，目前中国职业经理人员达千万以上，在深圳这样的城市其比例达到9%；专业技术人员在千万以上；此外还有大量的个体工商户（陆学艺，2002）。第二，各个社会群体或阶层相互之间的边界已经开始越来越清晰，在有的城市，甚至居住地点都存在明显的分野。还有人将乘车的方式（骑自行车，坐公交车，打出租车，开私家车，坐公家配备的轿车等）作为这种边界的外部标志。第三，在每一个群体的内部，开始形成初步的认同，即形成一种“我们感”。作为其外部表现，则是群体文化的形成。市场中出现的为数不少的所谓“白领杂志”就是一个象征。第四，群体间基本结盟关系的出现。20世纪90年代初，在稳定共识的基础上，经济精英和政治精英开始建立起初步的联盟关系，90年代中期，部分知识分子

以新保守主义的名义认同和加入了这个联盟，这样，在主要几种社会精英之间就建立起了初步的结盟关系（社会转型课题组，1998）。从上述几个方面判断，可以确认社会结构的定型化已经在我们的社会生活中呈现。

社会力量的定型与改革逻辑的改变。社会结构的定型对于社会生活的影响当然是多方面的，但在这里我们要关心的是，它对正在进行的体制变革特别是经济体制变革（当然，说体制还处于没有定型的过程中，也是就相对的意义而言）具有什么样的影响。

第一，改革的内涵发生了变化。改革在其初期具有很强的“理想与热情”的色彩，而现在的改革则更多地具有利益博弈的内涵。当然这不是说，在改革的初期阶段就没有利益关系和利益的博弈，但在当时，决定改革实际进程的更多的还是对于过去旧体制弊端的认识以及意识形态取向。尽管正在形成的社会力量也试图对改革的方向施加自己的影响，但他们更多的是适应变革，以寻求自己生存和发展的空间。比如，私营企业家在很长时间里，就是用戴“红帽子”的方式，为自己的生存争取合法性。而在20世纪90年代之后，能够支配和左右改革进程的，更多的是不同群体的利益关系而不再是意识形态的分歧。在这种情况下，尽管有些改革的争论仍然在沿袭过去

的争论方式和概念，但内容已经明显不同。即使在很意识形态化的争论当中，也已经越来越多地具有利益集团的因素。从这种意义上说，改革已经走过了“理想与热情”的纯净阶段，而进入了“利益博弈”阶段。在电信改革和国有股减持当中，我们都可以明显看到这种利益的博弈是如何影响着体制变革的进程甚至方向的。

第二，改革动力的变化。体制内的改革，开始时都具有自上而下的特征。也就是说，改革是来自体制上层的推动。中国的经济体制改革也是如此。我们可以分析一下20世纪80年代诸如联产承包责任制、向企业下放自主权、地方财政制度改革等改革措施是如何发生的。在那个时候，几乎所有的改革都具有两个特征：一是自上而下推行，二是当时的改革大都收益大而很少需要付出代价，因而一般老百姓也都拥护。正是这两个因素，造成了80年代改革的强大动力。90年代以来，由于各种社会力量的形成和定型，体制的变革已经越来越置身于一个多元化的社会环境之中。也就是说，这种多元化的社会力量，特别是其中的强势群体，已经开始构成影响改革进程的重要因素。在现实社会生活中我们可以看到，这些社会力量不仅影响着改革的进程和方向，而且，即使是由政府自上而下推动的改革，也往往需要得到他们的配合。否则，这种改革就得不到

足够的支持，或者是无疾而终，或者是在阳奉阴违中名存实亡。前者有推行国有股减持失败的例子，后者则有近些年来政府精简机构的有名无实作为例证。

第三，一种扭曲改革的机制开始形成。我们在现实生活中可以看到这样一种现象：在一种改革措施或一项政策出台前后，社会上特别是知识界往往出现很大的争论，其中一些争论会带有很强的意识形态色彩，比如，改革与保守，左与右等，但在这项措施或政策实施之后，人们会发现，无论这些措施或政策的取向是什么，在利益结果上几乎都没有太大的差别，该对谁有利还是对谁有利，该对谁不利还是对谁不利。即使是那些在价值或意识形态上会有很大差别的措施和政策，其最后的利益结果也还是差不多。在这种现象的背后，实际上是一种扭曲改革的机制在开始形成。^⑤由于这样一种扭曲改革的机制的形成，一些旨在促进社会公平的改革措施，往往在实践中收到的是不公平的社会效果。在极端的情况下，就是将改革的措施转化为一种腐败的手段。

第四，力量的不均衡与不平等机制的形成。从理论上讲，一种多元化社会力量的形成，是建立均衡社会的必要条件。问题是，中国从20世纪90年代以来开始定型的社会力量格局，在很大程度上是不均衡的。这特别表现在强势群体与弱势

群体之间。这两个社会群体无论是在对公共政策的影响上，还是在利用社会机会的能力上都存在极大的差别。这里所说的强势群体既包括民间的经济力量，也包括一些重要的垄断部门。近些年来，这些力量对国家机构制定政策的影响力越来越大。这种影响通过许多不同的形式进行，而这些形式在基层和在上层又有所不同。在基层，主要是通过“关系”和腐败的形式进行。一个地区怎样规划，怎样发展？哪些项目要上，哪些项目不要上？这些事情现在已经越来越受到上述因素的影响。而在上层，这个问题就更复杂。在人大和政协部门，来自民间经济和政府垄断部门的力量，相对比较大，而社会弱势群体影响社会舆论和公共政策的能力就比较小。^⑥这样的一种力量对比，无疑开始成为加剧社会不平等的一个重要机制。

二、形塑90年代中期以来新社会的三个基本背景

三个基本的背景因素。20世纪90年代中期以来中国社会发生的新的演变趋势，与三个重要的背景因素有着密切的关系。第一，在90年代中期之前，中国基本处在生活必需品的时代，而在

90年代中期之后，中国开始逐步进入耐用消费品时代。这个转变是极为重要的。它不仅导致了经济增长模式和条件的根本性变化，而且对整个社会生活的基本构架产生着重要的影响。第二，社会中的资源配置从扩散到重新积聚的趋势。这个趋势的发生导致不同社会力量在社会政治生活中位置的变化，也导致不同的结盟和对立关系的出现。第三，全球化的趋势以及中国逐步加入全球化的过程。这个过程开始对中国社会力量的重组和社会生活框架的重构产生着重要的影响。因此，要分析90年代以来中国社会结构的变化，就不能不对这三个基本的背景性因素给予高度关注。

从生活必需品时代到耐用消费品时代的转型。在20世纪90年代之前，特别是在80年代之前，中国处于典型的生活必需品阶段。在那个时候，大多数人的工资都以几十元计。这几十元的工资几乎有着非常固定的用途。多少钱用来购买凭粮票供应的粮食，多少钱用来购买凭布票供应的布料和衣服，多少钱用来购买同样是凭票供应的肉、油、蛋、鱼、火柴、麻酱等日用品，几乎都是固定的。购买完这些东西之后，每个月的收入也就所剩无几了。这当中除了商品短缺时期的供给制特征之外，是一种生活必需品生产和消费时代的典型图景。在那样的时代，整个社会生产

的产品，主要是人们生活所必需的日用品。人们的收入主要用来购买这些生活必需品。

但在20世纪90年代之后，中国开始进入耐用消费品生产和消费的时代。在这个时代，耐用消费品的生产和消费开始成为社会经济生活的主要内容，而生活必需品的生产和消费则退居次要的地位。直接反映这种变化的，是恩格尔系数^[7]的变化。恩格尔系数的变化大体可以表示生活必需品在人们的整个消费中所占比重的变化趋势。中国城镇居民生活的恩格尔系数是在“八五”末期下降到50%以下的，1999年继续下降到41.9%，2000年下降到40%。2000年，恩格尔系数在农村居民中约为50%。恩格尔系数在一定程度上反映出—个社会的经济发展水平和人民生活水平。联合国粮农组织用恩格尔系数作为判定生活发展阶段的一般标准：60%以上为贫困；50%~60%为温饱；40%~50%为小康；40%以下为富裕。

从生活必需品时代到耐用消费品时代的转型对整个社会生活特别是社会结构变迁有着重大的影响。但在近些年来，这样一个与人们的生活密切相关，而且对整个社会生活有重大影响的变化，几乎完全被思想理论界所忽视。其实，—个社会从生活必需品阶段转向耐用消费品阶段，整个经济和社会生活会发生—系列重大变化，如果不能妥善地处理这个过程中出现的种种问题，就

会酿成某种危机。发生在20世纪30年代的经济大萧条就和这个转型有着密切的关系。对于这场历史上少见的经济大危机的原因，人们做出过许多解释，但这些解释现在不断受到怀疑和挑战。近些年来有些学者开始认为，这次经济大萧条就是由西方世界从生活必需品阶段向耐用消费品阶段的转型引起的。

从生活必需品阶段向耐用消费品阶段的转型，向一个社会提出的挑战是多方面的。近些年来，中国经济一直被内需不足的问题所困扰。简单地说，生产什么东西什么东西卖不出去，需求已经开始成为制约经济发展的瓶颈。对此，学术界已经有许多讨论。但在这些讨论中，一个最基本的背景几乎完全被忽略了，这就是生活必需品阶段向耐用消费品阶段的转型。为什么要特别强调这个因素，一个重要的原因是，一个社会要进入耐用消费品时代，必须形成一种与耐用消费品的消费相适应的消费模式，也就是形成它的市场条件。如果说，在生活必需品时代，是生产支配着经济生活，那么，在耐用消费品时代，则是消费支配着经济生活。这就是一些人在讲的，没有消费就没有生产。这是耐用消费品时代的典型特征。但必须注意到，耐用消费品时代的消费模式与以前时代根本不同。如果说，生活必需品时代的消费模式是由人们的生理需求支撑的，耐用消

费品时代的消费模式则是由一系列的制度和结构因素支撑的。能不能创造这样的制度和结构条件，从而能否形成与耐用消费品时代相适应的消费模式，是能否顺利转型的关键。

20世纪80年代的资源扩散及其社会效应。

第二个重要的背景，是在资源的配置上，即从20世纪80年代的资源扩散到90年代资源的重新积聚。这是一个会对社会结构产生广泛而深刻影响的变化。在20世纪80年代之前，中国社会的财富主要集中在国家手中，然后由国家依据个人在社会结构中的位置进行再分配。^[8]与这种制度相伴的，是社会财富和资源的极度“匮乏”。在这种情况下，从社会边缘开始发端，以市场为基本取向的经济体制改革，无疑会具有一种财富增长和资源扩散的效应。正是在这个过程中，社会中的“自由流动资源”和“自由活动空间”扩展，并由此导致整个社会结构的深刻变迁（孙立平，1993）。

20世纪90年代以来的资源重新积聚的趋势。

20世纪80年代末期和90年代初期，与80年代走向截然相反的财富聚敛过程开始发生。整个社会资源和财富分配和分布的格局，以及社会分层的基本背景，也由此而发生了根本性的改变。这个过程是由多种因素造成的。市场机制、巨大的收入差距、贪污受贿、大规模瓜分国有资产，造成收

入和财富越来越集中在少数人手里；尽管城乡之间壁垒森严，但通过税收、储蓄以及其他途径，大量农村中的资源源源不断地流向城市社会；在税制改革的推动下，中央政府获得越来越多的财政收入，然后将这些收入集中投向大城市特别是特大城市；证券市场的发展，企业间的重组和兼并，将越来越多的资金和技术、设备集中到数量越来越少的企业之中。所有这一切，都在从根本上改变着中国的资源配置的格局。

20世纪80年代末到90年代初的“价格差”及财富的最初积聚。在20世纪80年代末90年代初，聚敛财富的过程得以发生，在很大程度上得益于生产资料市场、资本市场、金融市场的形成和开放。最初，主要聚敛财富的手段实际上是“官倒”的延伸，即利用价格“双轨制”，在生产资料市场、金融市场和房地产市场进行倒买倒卖。在这些活动中所牟取的“不义之财”大部分是以“价差、汇差、利差、税差”等形式实现的。据有的学者计算，1987年，中国全部控制商品的价差估计在1300亿元以上，利差约为200亿元，汇差约为500亿元，以上“三差”总计在2000亿元以上。1988年，商品价差在1500亿元以上，利差在1138.81亿元以上，汇差在903.43亿元以上，三项合计在3569亿元以上，约占当年国民收入的30%（胡和立，1989）。进入90年代之后，随着更多的商品

价格的放开，以及对外汇进行“市场调剂”，这两部分的差价有所减少，但利差依旧，而且由于贷款总额的不断扩大，利差的数量也在增加。除利差之外，还有国家的税款流失。据有关人士估计，1992年国税流失约达1000亿元，其中包括偷漏税，也包括不合理的减免税。当然需要说明的是，上述“价格差”的差额，并非完全流入个人手中，因而不能完全计入个人收入。但其中直接或间接流入个人手中的，也会占有相当的一个部分，只是人们没有办法搞清楚确切比例。

20世纪90年代初期到中期的“圈地运动”与国有资源蜕变为个人资产。有报纸报道，在1992年的房地产热中，仅在海南一地，获利1000万元以上的个人，就在1000人以上。据此推论，当年中国实现的地价差不下1000亿元。国有土地的价值在房地产热中迅速流失。对此，何清涟曾经做过系统的研究。何清涟的研究表明，“在广东、海南、深圳、北海、上海等地的人都明白，只要和土地沾上边，几乎都有可能‘发达’。从征地开始，为数众多的村干部和村土地经办人，以及区、镇、县、市国土和建设部门的工作人员，几乎每个环节都需用钱来打通‘关节’。‘前门’往往走不通，最有效的办法是送‘公文袋’，袋里装上一扎一扎的现金，一般数目是几万人民币加几万港币。……中国这个低收入国家出现高收入国家

房价的扭曲现象，很大程度上就是由这个原因造成”（何清涟，1998）。

20世纪90年代中期开始的“全面资源积聚过程”。进入20世纪90年代之后，特别是90年代中期之后，大规模瓜分国有资产进入更为实质性的阶段。最初是所谓的“圈地运动”。在1987年到1992年的“开发热”中，地方政府的有关部门以极低的价格将土地批给房地产开发商。然后由这些拿到廉价土地的“开发商”在市场上多次转手，牟取暴利。与此同时，随着企业改制的进行，过去几十年里积累起来的国有资产开始被瓜分。这个数字有多大，是难以统计和计算的。按照有的学者的粗略计算，这是一个相当巨大的数字。此外，腐败也在财富的聚敛上扮演更为实质性的角色。如前所述，20世纪80年代的时候，尽管腐败现象远不是个别的，但在当时，涉及的财富量相当有限，因而并不能对整个社会的财富分配产生实质性的影响。进入20世纪90年代，腐败现象更多见，而且涉案金额也越来越大，几十万元的案件已屡见不鲜，上百万元的案件频频发生，几百万、几千万的案件也时见披露。如原北京市副市长王宝森挪用公款1亿元人民币、2500万美元。其结果是，腐败已构成影响社会财富分配格局的一个重要因素。

这种资源重新积聚的趋势，对中国社会正在

产生广泛而深刻的影响。

全球化的趋势以及中国逐步加入全球化的过程。第三个背景则是全球化的趋势以及中国逐步加入全球化的过程。有人认为，在中国改革的过程中，对外开放一直是一个非常重要的动力。甚至有人将改革看做对外开放的配套措施。这样的说法尽管不见得准确，但也可以说明对外开放在中国改革中所起到的重要作用。20世纪90年代中国对外开放的进程进一步加快。其中一个重要因素，就是为加入世贸组织所做的各种前期准备。尽管中国实际加入世贸组织是在2001年，但为加入世贸组织所做的准备早就开始了。特别是在90年代的最后几个年头，此项准备工作更是达到紧锣密鼓的程度。而2001年正式加入世贸组织，更使中国社会以前所未有的程度建立起与国际社会的关系。

(1) 全球化与“规则接轨”。从社会结构的角度来看，更深地融入全球化进程，将会对社会结构产生深刻的影响。近些年来，中国政府一直致力于推进政府机构改革和法制建设，根据市场经济体制的要求来调整政府的职能与行为，在这些方面已经获得了很大进展。这些进展已经开始对行政体制的改革起到明显的推动作用。其中可以看到的是：第一，根据WTO规则和中国政府的承诺，近些年来一直在努力完善有关法律制

度，清理、修改或者废止与WTO规则和我国对外承诺不相符的法律法规、规章和政策措施；第二，政府职能的转变，这包括强化政府宏观管理职能、弱化政府微观管理职能、分化部分政府职能、转化政府社会管理职能等。^[9]

(2) 全球化背景下的社会结构。随着卷入全球化进程的加深，特别是加入世贸组织，原有的社会结构受到了明显的冲击。最近国务院发展研究中心的一份研究报告指出，加入世贸组织会在社会的层面产生如下一些重要影响。首先，社会结构的进一步分化。全球化的过程意味着一些新的游戏规则的采用，而新的游戏规则则会为一些新的经济和社会力量提供新的发展空间。同时，在这些新的空间和机会结构中成长出来的新的社会组织及职业群体也必然参与到利益分配过程，迫使原有的利益群体和利益分配格局进一步分化和重组。从社会分层的角度看，目前已经形成的社会分层结构、群体构成以及不同阶层的实际资源占有状况也会出现进一步变动。其次，新型社会组织将迅速成长壮大。加入世贸组织后，由于对外经济活动的迅速拓展、外资的大规模进入以及各项经济体制改革进一步推进，外资企业、私营企业等非公有制经济将会得到更快的发展，国有企业改革的进程也会加快。多种经济成分参与竞争的结果，必然带来经济组织与经济活

动方式的创新，原来由政府直接承担的一些经济职能将逐步分离出去，各种非政府的市场中介组织和机构则会迅速成长。随着独立于政府的社会资源和新经济组织体系的扩张和利益群体以及社会阶层的进一步分化，不同经济组织之间、经济组织与政府之间以及政府与公众之间的关系模式将会发生更为深刻的变革。在这一背景下，其他类型的社会组织，特别是协调不同经济组织之间的利益，以及政府和公众之间关系的社会中间组织也会加快发育和成长，整个社会的组织形态将会发生更大变化，市民社会框架将逐步形成并走向成熟。

(3) 全球化背景下的社会问题。第一，失业问题有可能进一步严重。加入世贸组织将会对中国的就业问题产生深远的影响。这种影响在远期和近期会有很大差别。劳动问题专家认为，从远期看，中国加入世贸组织，每年可望增加200万~300万个就业机会；但从近期看，将使城镇失业人员额外增加300万~400万人，失业率大约攀升两个百分点（蔡昉，2002）。第二，居民收入差距可能进一步扩大。加入世贸组织初期，不同群体间的收入差距可能进一步扩大。随着收入差距的逐步扩大，贫富阶层分化已经相当明显。从城市居民内部的情况看，1999年由国家统计局等六部委联合进行的城镇生活调查结果显示，

20%的高收入户收入占到总收入的42.4%，20%低收入户则仅占6.5%。不同居民家庭之间的财富占有状况更为悬殊。占总调查户8.74%的富裕家庭拥有60%的金融资产，而收入最低的20%家庭仅拥有全部金融资产的1.5%。根据国家统计局的一份调查报告提供的结果，在农村，至1998年年末，占人口比重20%的高收入农户拥有银行存款占全部样本农户总存款额的比重也高达55%，而占农村居民人口比重14.6%、年人均收入在1000元以下的农户，拥有的存款尚不足总额的3%。在高收入群体中，已经不乏私人财富逾千万元甚至更高者。与此同时，贫困阶层也明显分化出来。农村目前至少有数千万人口尚未解决温饱；在城镇，据1999年多部委完成的入户调查结果，人均月收入 and 支出不足100元的家庭数占总家庭样本数的比例则超过6%。第三，劳资矛盾会逐步成为最主要的群体间矛盾。劳资矛盾最突出的表现可能集中于劳动者权益受损方面。如前所述，就业总量供大于求且结构不平衡，是中国未来相当一段时期内必须面对的问题。这意味着在相当多的领域近乎劳动力无限供给状态。这就决定了在劳资双方的雇用与谈判过程中，劳动力必然处于弱势地位。如果就业完全取决于市场，包括工资福利、劳动条件、劳动时间和强度、职业稳定性以及其他人身权益在内的劳动者权益受

损，就几乎无法避免。事实上，近些年来，类似问题在许多非公有制经济部门乃至部分国有经济组织中已经频繁出现，并带来了许多新的问题。加入世贸组织初期若干年内，此类问题很可能进一步加剧（国务院发展研究中心社会发展研究部，2002）。

三、资源积聚背景下两极社会的形成

在上面这些因素的综合作用之下，20世纪90年代中期以来中国社会结构一个最突出的变化，就是两极社会的形成。

20世纪80年代资源扩散对社会结构的影响。在这个过程中，首先，社会中的弱势群体和边缘群体最早在改革中受益，社会中最贫困阶层的收入和生活得到改善。在农村实行联产承包责任制以后，同时也由于国家提高粮食和农产品的收购价格，农民的收入增加了；城市职工的收入由于工资和奖金的增加而提高了（有时甚至出现超分配的现象）；同时，一些事实上处于失业状态的人们，如部分无法进入国家机关和国有企业的回城知识青年以及刑满释放的人员，在改革政策的鼓励下，开展个体经营，从而使得这部分本

来处于社会底层的人们，成为最早的致富者。在当时的情况下，除了极少数成功的个体户之外，社会中并不存在过于富裕的阶层。可以说，在20世纪80年代，社会中的绝大多数人口都是改革的受益者。正是在这样的背景下，出现了所谓“共同富裕”的局面。

其次，社会中的边缘地带出现了兴旺的气象和发展的生机。联产承包责任制的实行，使得人民公社时期缺少劳动积极性的社员成为自主经营的农民。加之新的政策鼓励农民实行多种经营，农村经济出现了明显的增长。与此同时，由于城乡二元结构仍然存在，农村中不断增多的劳动力和其他资源无法流入到城市中去，而只能以乡镇企业的形式在农村内部积聚起来。尽管这对于整个社会来说，有利有弊，但客观结果是促进了乡镇企业的迅速发展。在20世纪80年代的大部分时间里，乡镇企业的增长速度远远超过整个国民经济的增长速度。乡镇企业的发展不仅解决了部分农村剩余劳动力的就业问题，而且也大大增加了农民的收入。在乡镇企业的推动之下，小城镇迅速发展起来。

再次，随着放权让利式改革的推进，基层政府和企业获得了更多的自主权和可供支配的资源。在经济和社会活动中，基层政府和企业在很大程度上改变了过去那种消极的执行者的角色，

而成为一种积极的主体。基层政府和企业掌握资源的增加，为基层经济和社会生活带来了活力。

20世纪90年代资源重新积聚对社会结构的影响。首先，群体间的收入和财富差距越拉越大。在改革初期“做大蛋糕”的改革模式中，在失败者出现之前造就了成功者。但在90年代，由于资源配置机制的变化，社会中的一些人迅速暴富，而原来在改革初期得到一些利益的边缘和弱势群体日益成为改革代价的承担者。也就是说，90年代是一个改革的失败者显现的年代。在这个过程中，一方面一个数量不多的“富人”群体开始形成，《福布斯》评选出的2001年中国百位首富企业家提供的数据表明，仅前10位首富，就拥有资产559亿元（当然，这里所说的拥有的资产不能完全等同于个人财富，但也可以大体看出财富占有的情况）。另一方面，城市中的失业者成为一个最引人注目的群体。这个群体在改革前，无论在经济收入还是社会地位上，都处于明显的优势位置，但在过去的十几年中，已经沦为城市社会的底层。一些开工不足企业的职工和部分退休职工，也大体可以属于这个群体。

其次，社会的边缘地带出现明显的凋敝。这特别表现在农村和小城镇。在一些地方的农村已经很少能够看到年轻人。有的村庄成了“空壳村”。道路和水利等基础设施普遍破败失修。在

这种现象背后，是过去十几年的时间中，农业基本成为一个无利可图的产业。在这一段时间里，尽管国民经济以6%~8%的速度在增长，但农民的收入基本是停滞不前。1997年后，尽管农民收入的平均水平还在以缓慢的速度上升，但就大多数以农业为主的农民来说，收入实际上是下降的。[\(10\)](#)

再次，基层被掏空。近些年来，财政收入越来越多地集中到上级政府，基层政府的财政能力越来越弱。特别是一些农村的乡镇政府负债累累。现在已经有相当一部分县级政府没有能力支付公务员和教师的工资。而据正式公布的数字看，目前乡镇政府负债已达2000多亿元。据专家估计，实际上还不止这个数字。同时，在村庄的层面上，一个村庄负债四五十万元屡见不鲜。

总体性资本与总体性精英。由于政治权力的作用，由于社会结构高度不分化背景下的资本的高度不分化，总体性资本聚积的速度相当之快。从几万元起家到形成十几亿元的资产规模，往往只需要几年的时间。如果对照一下个体户发展的过程，就更可以看出总体性精英扩张的迅速。在20世纪70年代末和80年代初，中国城市中出现了大批的个体户。他们大多从事商业和服务业。将近20年的时间过去了，这些个体户大多仍在从事原来的行业，而经营规模的扩大也极为有

限。这可以称之为一种“长不大的个体户”现象。事实上，由于总体性精英过多地垄断了社会资源，它侵犯了社会众多阶层的利益。中产阶级之所以难以形成，部分原因在于，原本应被社会中产阶级占有的资源，现在被总体资本垄断去了。

许多人将中间阶层的形成作为对中国社会发展的一个预期。近些年来，无论是私营企业主的出现，还是“白领阶层”的扩大，都似乎在体现这样的趋势。然而，另外一种可能也是存在的，即像南美社会那样成为两极分化社会。总体性精英阶层的存在就是这种两极社会形成的一个重要标志。而总体性精英集团的形成及在社会生活中的作用，又会进一步加剧这个趋势的发展。就目前的趋势而言，维持这个社会群体的规模和边界，形成相应的封闭性，是这个阶层重要的目标。而在拥有总体性资本的富裕阶层继续暴富的同时，不仅农村，而且部分城市人口将被抛进贫苦人口之中。

精英的联盟。在20世纪80年代，当体制外精英刚刚开始出现的时候，曾经使得体制内的精英感到极不适应。怀疑和恐惧构成了双方关系的基本内容。当时一些重大事件的发生，事实上与这种怀疑和恐惧有直接关系。怀疑和恐惧减少了对话和沟通的可能。但到了20世纪80年代末和90年代初，双方关系开始发生明显的变化，并在此基

础上形成复杂的联盟与冲突的模式。在此背景下，体制内精英和体制外精英的关系发生了重要的变化。在这个过程中，如下的几个因素起到了至关重要的作用。第一，20世纪80年代末开始形成的“稳定话语”，形成了经济精英与政治精英联盟的基础。双方共同认识到，“不稳定”既不利于统治和权力，也不利于商业活动。因此，保持稳定是双方共同的利益之所在。第二，20世纪80年代末90年代初，中央政府一度采取压制私营、民营和乡镇企业的政策。在地方利益的驱动下，一些中层政府官员立场鲜明地站在了后者一边，于是有“几不变”政策的出台。由此，在地方和基层的层面上，经济精英与政治精英建立了密切的关系。此后，在“下海”过程中，一些官员或有极强官方背景的人变为商人，促进了体制内与体制外的亲和性。……

1994年以后，在中青年知识分子中，流行着一种以主张民族主义、对抗西方文化为特征的“新保守主义”思潮。之所以称之为“新保守主义”是因为：第一，流行这种思潮的主体是中青年人，而不是像旧保守主义那样主体是老年人；第二，适应这一思潮的人，很多都在西方国家留过学，了解发达国家的情况，而不是像旧保守主义那样，很多人不了解外面的情况；第三，流行这一思潮的人，在主张民族主义的同时，也积极

地倡导改革开放，而不是像旧保守主义那样往往对抗改革开放。当然，在此也应注意有一部分做基础研究的知识分子是难以进入市场的。在市场经济国家中，这部分人的利益通过国家再分配给予补偿。目前，中国在这方面的制度还很不健全。因此，在没有得到再分配补偿的情况下，被市场抛弃的知识分子也出现了走向平民主义的趋向。⁽¹¹⁾

精英的影响力与国家（政府）自主性。国家自主性的降低是20世纪90年代以来令人瞩目的趋势之一。国家自主性是相对于社会而言的。国家是一种公共管理的机构。特别是近些年来，中国的社会分化不断加剧，因分化的利益导致的社会冲突日渐突出。这就要求国家在面对社会中的各种利益和不同的利益群体的时候，具有相当的超越性。所谓国家的自主性就是表现在这种超越性上。同时，国家机构以强制性的权力掌握和支配着社会中的许多资源，是社会政策和公共政策的制定和执行者。这就要求国家机构在制定和执行公共政策的时候，要尽可能地不受社会中那些有力量的强势社会集团的影响和左右。在过去的总体性社会中，主要的社会资源几乎尽在国家的掌握之中，各种相对独立的社会力量很难发育出来，国家和社会通过国家对社会强有力的渗透和控制而融为一体。在这样的体制中，既无所谓国

家的自主性问题，也缺乏相对独立的社会力量影响国家的意志和决策的可能。但在过去20多年经济体制改革的过程中发育出来的各种社会力量已经成为影响国家自主性的一个重要力量。这一问题更通过社会权贵的形式而凸显出来。

社会中的强势群体对公共政策的影响力越来越大，公共政策制定开始受这个因素的影响。这里所说的强势群体既包括民间的经济力量，也包括一些重要的垄断部门。近些年来，民间的经济力量已经有了可观的积聚。这些力量对国家机构制定政策的影响力也越来越大。这种影响通过许多不同的形式进行，而这些形式在基层和在上层又有所不同。在基层，主要是通过“关系”和腐败的形式进行。一个地区怎样规划，怎样发展，哪些项目要上，哪些项目不要上，这些事情现在已经越来越受到上述因素的影响。而在上层，这个问题就更复杂。在人大和政协部门，来自民间经济和政府垄断部门的力量，相对比较大。而来自社会弱势群体的力量就比较小，因此，在决策甚至立法的过程中，就较多地听到来自这些社会力量的声音，而较少听到来自社会弱势群体的声音。同时，也因为这些社会力量有经济实力，可以通过对舆论工具和学术活动提供支持和赞助的方式让传媒和学者为他们的利益说话。⁽¹²⁾应当说，在市场经济的体制中，各种不同

的利益群体追求自己的利益，甚至通过影响政府政策的方式来追求自己的利益，都是正当的。但从目前的情况看，在各种社会集团的压力之下，特别是在权钱结合的机制之下，如何确立和保持国家的自主性的问题，开始逐步提出来了。

20世纪90年代资源重新积聚的另一个直接结果，是形成了一个具有相当规模的弱势群体。在中国目前的情况下，“弱势群体”的概念至少有这样几层含义。第一，贫困。“弱势群体”这个概念虽然不能完全与“贫困人口”画等号，但至少是高度重叠的。在中国目前情况下，弱势群体中的一些人，实际上连最基本的生存问题还没有完全解决。这个特点说明了弱势群体生活状态的严重性，也说明了社会解决这个问题的迫切性。第二，他们在市场竞争中所处的弱势地位。经过20年的市场取向的改革，整个经济生活，甚至也部分地包括社会生活，市场化的程度越来越高。个人的地位，个人从社会中能够得到的报酬，更多地取决于个人的努力和竞争能力。这样的机制有助于造就经济和社会发展的动力，但同时对个人也会造成极大的压力。而弱势群体，往往由于种种原因而在市场竞争中处于劣势的地位。原因可能是多种多样的，有社会的原因，如社会的制度安排；也有个人的原因，如身体的原因，智力的原因，性别的原因，受教育程度的原因等。第

三，在社会和政治层面，他们也往往处于弱势地位。这主要表现在他们表达和追求自己利益的能力上。这一点在西方社会很明显。有钱有势的强势群体，可以动用自己所掌握的资源，影响公共舆论，影响政治家的态度，甚至可以影响选举过程，影响政府的决策。而弱势群体，他们掌握的资源很少，尽管可能人数众多，但他们的声音很难在社会中发表出来。我们不能不承认的一个事实是，涉及弱势群体的利益的时候，往往要靠政府和大众媒体来为他们说话，他们自己的声音是很微弱的。

当然，弱势群体在任何社会中都会存在的。在80年代乃至改革前的中国社会中，弱势群体也存在（当时主要是指老弱病残人口）。现在弱势群体之所以引人注目，是因为以下原因。第一，在贫富悬殊不断扩大的背景下，这个群体的存在格外引人注目。第二，原来的弱势群体主要在农村，虽然人们也知道有贫困农民存在，但毕竟离社会的中心较远，在社会中心那里形不成深刻而具体的印象；而现在作为中心的城市本身就出现了一个城市贫困群体，弱势群体中这个新因素的出现，令人们对弱势群体的感受更加直观和具体。⁽¹³⁾第三，在80年代，尽管有弱势群体存在，但他们的生活状况在朝着好的方向改善着。而进入90年代，特别是进入90年代中期之后，在弱势

群体中，绝对贫困的现象开始出现。这意味着，在经济相对迅速增长的同时，有一些人的绝对生活状况在下降。第四，如果拨开平均数字造成的迷雾，人们可以发现，在过去几年时间里，这个弱势群体的数量不仅不是在减少，而且是在上升。

从目前的情况来看，我们社会中的弱势群体主要由如下的几个部分构成。（1）贫困的农民。80年代中期农村改革的能量基本释放完毕；90年代中期乡镇企业走到强弩之末。加之粮食等农副产品价格持续下降，农民的“弱势”特征开始逐渐表露出来。据专家估算，在90年代的最后几年中，粮食的价格下降了30%多。这意味着，对于绝大多数以种植业为主的农民来说，近年来实际收入是下降的。一方面是农民实际收入的下降，另一方面是城市居民收入的提高，结果就是城乡差距的迅速扩大。1978年中国城乡人均收入之比是2.4：1，到1983年缩小到1.7：1，呈明显缩小的趋势。但到了1997年，又迅速扩大到2.5：1，2000年扩大到2.79：1，城乡居民收入差距达到历史上的新水平。从占有的金融资产来看，1999年年末农户储蓄余额约为10000亿元，不到全国居民储蓄存款余额的1/5。而农民在中国内地人口中所占的比重将近65%。农民问题的严重性还不在于上述数字所表明的农民的贫困状

态，更重要的是，只要农民被束缚在“乡土”上这一结构性条件不变化，农民问题就几乎看不到有希望的解决前景。一个基本的事实是，现在中国农民的收入，与农业生产特别是粮食生产的收成状况已经几乎没有太直接的关系。最近几年粮食生产基本丰收或持平，即使在丰收之年，农民的收入也没有增加，反倒下降。在中国已经“入世”，且国内大部分农副产品价格远远高于国际市场价格的情况下，依靠大幅度提高农副产品价格来增加农民收入，显然是不可能的。

(2) 进入城市的农民工。弱势群体的含义不仅仅是经济的，同时也是社会的。农民工就是一个典型的由经济和社会双重因素造就的弱势群体。从90年代初开始，农村中的剩余劳动力涌向城市。到目前为止，已经达到上亿人的规模。从整个社会的角度看，数以亿计的农民工，已经成为一个具有相当规模、身份和社会地位相当独特的社会群体。从一个方面来看，农民工进城打工，不仅对于增加农村居民的收入起到了重要的作用，而且对于提高农村劳动力的素质，其作用也是不可忽视的。有研究报告表明，农村青年认为进城打工的最大收获是开阔了眼界，增长了见识。但在另一个方面，由于城乡二元结构的存在，农民工一开始就是以一种不平等的社会身份进入城市的。对于其中的许多人来说，他们虽然

是居住在城市，工作在城市，但在制度上他们不是城市社会的一员。从动态的角度来看，在今天，许多临时的过客似乎开始在这个不属于他们的城市中安顿下来。在一些行业中，比如建筑业，他们已经成了一线工人的主体。那些在这里从事拾遗补缺工作的人，也拉家带口地要在城市中安顿下来。尽管是这样，僵硬的户籍制度仍然将他们排斥在他们所工作和生活的这个城市之外。在这个城市社会中，他们中相当一些人有过被收容和遣送的经历。⁽¹⁴⁾而在工作场所中，他们的基本权利经常得不到应有的保障。这主要表现在：第一，农民工从事的都是城里人所不愿从事的工作，工作环境差，待遇低。第二，基本的人身权利得不到保障。第三，工资经常被拖欠。

(3) 城市中下岗失业者为主体的贫困阶层。90年代以来，中国失业下岗的问题日益严重化。在城市中，失去职业意味着基本生活来源的断绝。因此，在最近的几年间，在城市中已经形成了一个以失业下岗人员为主体的新的贫困阶层。这是原来不曾有过的现象。与农民相比，这个贫困群体有一些独有的特征。第一，农民还有自己的一块土地，即使缺少现金收入，吃饭的问题还可以自己解决。而城市中的居民没有这块土地，当现金性收入断绝的时候，可能连吃饭都成为问题。有关部门1999年对北京市1000名下岗职

工的调查显示，职工下岗前后个人收入平均下降61.15%，特困户下降的幅度还要大些。第二，普遍贫困是农民所处的基本环境，在农村中缺少贫富差别的刺激；而在城市中，贫富差别以极为鲜明的状态存在着，不时对城市中的贫困群体产生强烈的刺激。第三，城市中生活费用高，且缺少弹性。⁽¹⁵⁾第四，在单位仍然具有很强福利化特征的情况下，失去工作和收入的同时意味着失去诸多的福利。

中国弱势群体的独特结构性特征。第一，“弱势群体”不“弱”。弱势群体几乎在所有社会中都存在，包括在西方发达国家。但在西方发达国家，弱势群体主要是长期市场淘汰的产物。而在这种淘汰的过程中，个人的特质起了重要的作用。比如，有的是由于个人身体的原因，如残疾人；有的是由于个人能力的原因；有的是由于家庭背景或受教育的程度；还有的可能是由于个人的某些生活经历。在目前的中国，由此类原因形成的弱势群体也是存在的。但目前中国弱势群体形成有一个非常独特的背景，这就是市场转型。在市场转型的过程中，特别是由于部分国有企业的破产、倒闭，这些企业的职工被整体地抛到了失业群体当中。我们可以发现，与传统的弱势群体相比，他们中的许多人并不是由于个人的某些弱势特征而沦落到弱势群体中去的，而是由

于在市场转型的过程中，他们所在的行业，所在的单位，由于种种原因，被淘汰了。他们成为社会弱势群体的一员，与其说是自己的原因，不如说是社会的原因。就其中一些人来说，他们本身并不具有“弱势”的特征，相反，可能具有很好的专业技能，但由于整个行业的衰落，他们也沦落到失业者的行列。

第二，高度的同质性、群体性和集中性。由于市场转型这样一个独特的背景，目前中国弱势群体的形成往往具有很强的群体性。⁽¹⁶⁾传统的弱势群体，往往分布在很不相同的人群当中，比如，残疾人在各个群体当中都有。当然，残疾人本身也可以被看做一个独特的社会群体，但他们在现实生活中往往与不同群体的正常人生活在一起。而“市场转型造成的弱势群体”就不同了。一个国有企业破产了，可能几百人、几千人同时失业。他们过去都是同事，有着共同或相似的经历和特征，甚至还居住在相对集中的地区。一般地说，传统的弱势群体很少有自己联系的纽带，也很难形成共同的认同。而“市场转型造成的弱势群体”就不同了，他们虽然被破产的企业抛了出来，但共同的遭遇、过去的同事关系，以及现在也仍然存在的某些经济连带关系，使得他们具有很强的共同意识和群体感。这种共同意识和群体感使他们很容易形成共同的目标。这种同质性、

集中性和群体性，甚至可以表现在行业和地域的层面上。这在一些传统工业和传统工业比较集中的城市中，就表现得更为突出。这些特征可能带来两方面的影响：从一个方面来说，由于这样的一些特点，他们表达和追求自己利益的能力要更强；从另外一个方面来说，他们追求自己利益的时候，也可能带来更多社会动荡的因素。

第三，与社会的断裂。中国目前正处在一个剧烈社会变迁的时代。弱势群体的问题与这样的一个时代背景密切相关。这个时代中的许多因素，如科技进步的因素、全球化的因素、社会结构变动的因素，都会造成弱势群体的一些独有的特征。在这些特征中，我觉得尤为值得注意的，就是通过弱势群体所表现出来的“社会断裂”的结构性特征。对于这一点，我们将在后面进行分析。

第四，制度性歧视。这突出地表现在进入城市的农村流动人口上。绝大多数农民工进入城市的时候，并没有从事投资经营的资本，他们有的只有劳动力。他们中的许多人只能从事那些城市人不愿从事的以体力劳动为主的工作，特别是劳动强度大、劳动环境差或具有某种危险性的工作。在北京和上海这样的大城市，都由政府制定了种种规定，明确规定许多工种是不许他们从事的。因此，他们事实上被排斥在城市的主流劳动

力市场之外。更重要的是，一张农村户口使得他们在社会身份上无法成为他们居住和工作于其中的那个城市的一员。他们没有城市户口，不能享受社会保险和其他城里人能够享受的社会福利。他们的孩子不能在城里的学校念书。他们往往居住在狭小拥挤、秩序乱和卫生差的城乡结合部。同时，他们还要为取得在城里居住和工作的资格支付多种费用。[\(17\)](#)

四、社会结构的断裂：阶层与城乡关系

社会结构的断裂。如前所述，在任何社会中，弱势群体或底层社会都存在。但在中国目前的情况下，在社会结构的层面上，这种现象是以结构断裂的方式体现出来的。法国著名社会学家图海纳（Touraine）在谈到法国近些年来社会结构变迁的时候用了一个比喻。他认为，法国近些年来社会结构最重要的变化，是从一种金字塔式的等级结构变为一场“马拉松”。他的意思是说，过去的法国社会是一种金字塔式的等级结构，在这样一种结构之中，人们的地位是高低不同的，但同时又都是在同一个结构之中。今天，这样的一种结构正在消失，而变成一场“马拉松”。今天

的法国，就像一场马拉松，每跑一段，都会有人掉队，即被甩到了社会结构之外。被甩出去的人，甚至已经不再是社会结构中的底层，而是处在了社会结构之外。他认为，现在法国还在继续跑下去的只有四五百万人，其余都是掉队的了。坚持跑下去的，就是那些被吸纳进国际经济秩序中去的就业者。

图海纳所说的这种现象，实际上也正在今天的中国发生。

社会结构断裂背景下的失业。近些年来，中国失业下岗现象大量增加。但在前几年，由于持续的经济低迷，这一事实被掩盖在经济低迷或国有企业不景气的表面性理由之下。学者们一般从三个角度来解释失业下岗问题。一是国有企业的低效率和普遍的亏损；二是连年的经济不景气，经济增长速度的下降；三是产业结构的转换。总之，都是一些暂时性的原因。于是，就造成人们（包括政府在内）的一种幻觉：失业或下岗是由某些暂时的原因造成的，一旦这些暂时性的问题（如经济不景气或国有企业的低效率）得到解决，这些人就会获得重新就业的机会。也正是基于这样一种幻觉，人们总是对创造再就业的机会寄予厚望。

当然，并不是说，上面这三个问题不是原因。而是说，实际上，这很可能是一个永远都不

会变成现实的幻觉。事实是，由于新的技术革命的作用，一些传统的职业正在被淘汰。当然也会有一些新的职业被创造出来。但如果我们看一下失业和下岗群体的状况，再看一下新创造出来的职业的需求，就可以发现，新的工作位置并不会给失业或下岗者提供多少再就业的机会。目前的下岗和失业者大多具有如下一些特征：年龄基本在35岁或40岁以上，大多数只受过中等教育，过去所从事的主要是低技术的工作。而新的就业机会，则需要相当高的受教育程度，这些工作岗位主要是提供给受过高等教育的年轻人的。即使新的经济增长来临，即使国有企业的改革搞好了，他们的状况也难有根本的改变。对于他们中的绝大部分人来说，第一，回到社会的主导产业中去，根本不可能；第二，在目前的体制之下，回到原来那种稳定的就业体制中去，根本不可能；第三，朝阳产业不会向他们提供多少就业机会。[\(18\)](#)

他们被甩到社会结构之外还有另一层含义。在中国，由于过去的社会保障大都与单位制度联系在一起，因而下岗和失业并不仅仅意味着失去工作和工资收入，同时也意味着失去许多福利和社会保障。中国劳动和社会保障部进行的调查显示，职工下岗之后最担心的是“失去养老、医疗等社会保障”（83.4%）。其他一些调查也表明，

在下岗和失业人员中，基本生活发生较大困难者，并不多见。其生活上遇到的问题主要表现在如下几个方面：一是缺乏基本的社会保障，特别是在发生较大疾病的情况下，将会造成严重的生活困难；二是在支付住房、子女教育等大宗费用上发生困难；三是在生活中遇到某些突发性事件的时候，会出现难以应对的局面。

加入世贸组织的“拉断效应”。加入世贸组织对于中国经济生活的影响，人们已经进行了许多讨论。但其对于社会生活的影响，人们关注的还不多。应该承认，加入世贸对于中国社会生活的影响是多方面的。在这里我们主要来讨论一个问题，就是入世会使中国社会中发展水平最高的部分日益与国际市场或国际社会结为一体，在其变得“更为先进”的同时，与这个社会的其他部分越来越没有关系。整个社会会变成一个断裂的社会。在加入了世贸组织的情况下，“接轨”的“拉断效应”会更进一步地表现出来。这是我们现在就必须加以正视的。就我们这里所关心的问题而言，这种“拉断效应”至少可以通过两个方式表现出来。首先是“接轨”在社会的不同部分可能带来完全不同的结果。⁽¹⁹⁾一方面是农民的粮食减产，收入增长缓慢（按照专家们的说法，其实是下降，因为在粮食和其他农副产品价格大幅度下降、乡镇企业不景气的情况下，说农民的收入仍

然在增加，显然是没有根据的)。而在另一方面，则是IT业，特别是软件行业人员薪酬的大幅度攀升。而其背后的原因，就是“入世”以及入世之后就不得不实行的“接轨”。(20)可以预见的是，加入世贸组织必然会对中国的社会结构产生重要的影响。影响之一，就是增添了扩大收入差距的动力。入世后，国外企业将会大举登陆，它们将雇用更多的中国本地雇员。一般说来，外企的工资明显高于国内企业，因此，外企的增加将会拉大外企与国内企业之间的收入差距。同时，国内高科技人才和高级管理人员的工资水平也将会逐步向国际标准靠拢，因此，入世后他们的收入也将会有一个较快的增长。在目前中国贫富差别已经达到相当高程度的情况下，这种“接轨”的动力会不会加剧社会的断裂？

另外的一种方式就是，加入世贸组织会进一步促成一个“被甩出去的失业群体”的形成。

在耐用消费品时代到来之前没有基本完成城市化。社会断裂的另外一种表现是在城乡之间。在工业化和现代化的过程中，整个社会要从一个以农村为主的社会转变为一个以城市为主的社会。这是一个基本的常识。现在需要考虑的问题是，如果一个社会不能够顺利实现这种转变，将会是一种什么样的情形。从目前中国的情况来看，如果不能顺利地实现这种转变，也将不会继

续保持一个以农村为主的社会，而会形成一个断裂的社会。⁽²¹⁾在一个工业化时代，大量人口继续被束缚在土地之上，造成的必然结果就是：由于对农产品需求的增加远小于对非农产品需求的增加，农民从出售农产品中获得的收入，在人均的意义上越来越微不足道；农业越来越成为一个不能盈利的产业，甚至越来越不能成为一个产业，而成为农民自我消费、自我维持生存的一种自然经济活动。如果说，在20世纪50年代到80年代农民还可以用农业的收入换来品种和数量有限的工业品，在今天，许多农民反倒无法做到这一点了。在这种情况下，如果农民不从事其他产业的经营，他们反倒比过去几十年更像小农。

“行政主导型二元结构”。人们经常将改革前中国的城乡关系称为二元结构。但如果仔细分析一下，我们可以看出，当时的二元结构主要由一系列的制度安排造成。以户籍制度为核心，当时的制度安排将城乡人口和城乡的经济与社会生活，人为地分割为两个互相隔离的部分，形成人为的制度壁垒。城乡之间人口不能自由流动，两部分居民两种不同的经济和社会待遇，农村的资源大量被抽取到城市，以支撑城市中的工业化过程。但在这些制度的背后，我们却可以发现，当时生活必需品时代的特征，又通过资源的流动，将两者连接到一起。⁽²²⁾也就是说，当时城里人所

消费的主要是农村的产品，他们的收入主要用来购买农民的产品。尽管存在“剪刀差”，尽管工农业产品的比价是不合理的，但我们仍然可以看到一种城市对农村的依赖，以及城里人的大部分收入通过购买生活必需品而流入农村的过程。这时的城乡二元结构，也许可以称之为“行政主导型的二元结构”。

“市场主导型的二元结构”。到了耐用消费品时代，情况发生了根本性的变化。这种变化同样发生在人们的日常生活中。我们可以看看今天城里人的消费项目和收入的支出情况。假定一个城市家庭的每月收入是3000~4000元，花费在主副食品上的，可能只有几百元。即使加上其他与农副产品有关的开销，千元上下也就差不多了。其余的花费在什么上了呢？住房、汽车或其他交通的费用、电器、医疗、子女的教育、旅游以及其他的服务等。而这些消费项目，与农村或农民几乎没有什么关系。也就是说，城里人的这些支出，很难流入到农村去。这首先意味着，城里人所得越来越多的部分不再与农民和农村有关系。他们日常生活的大部分依赖的是城市而不是农村。事实上，就是原来许多由农村提供的食品，现在也有相当一部分来自国际市场的进口。在这个时候，我们可以看到城市和农村之间一种新形式的断裂，这种断裂主要不是由人为的制度造成

的，而是由市场造成的。但这同样是一种断裂，甚至是一种更为深刻的断裂。由这种断裂造成的城乡二元结构，我们也许可以称之为“市场主导型的二元结构”。

断裂社会的基本特征是，在一个社会中，几个时代的成分并存，互相之间缺乏有机的联系。讨论社会的断裂和由此造成的“断裂社会”的时候，必须注意到的一个问题是，必须将这种“断裂社会”与人们一般所说的“多元社会”加以区分。⁽²³⁾ 否则会造成种种混乱。断裂的社会，好像也是一种多元的社会。至少从表面上看起来，似乎有着更强的多样性。其实，这两种社会有着根本的不同。概括地说，在多元社会中，尽管社会结构分化深刻、各种社会力量并存、不同的价值甚至互相对立，但这些不同的部分基本处于同一个时代，社会的各个部分能够形成一个整体的社会。但在断裂的社会中，情况却截然不同。在断裂的社会中，其不同的部分几乎处于完全不同的时代，它们之间也无法形成一个整体的社会。也就是说，整个社会是分裂的（不是在政治的意义上，而是在社会的意义上）。

断裂的含义体现在社会生活的各个方面。美国著名未来学家托夫勒在《第三次浪潮》这本书中，提出了一个很有冲击力的观点：农业文明是人类经历的第一次文明浪潮，工业文明是人类

经历的第二次文明浪潮，而当时就已经初露端倪的以信息技术和生物技术为代表的新技术革命，则是人类正在经历的第三次文明浪潮。我们可以借用托夫勒的“三个浪潮”的概念来考量这样一场新技术革命之于中国社会结构的意义，或者说这样一场技术革命对中国社会结构会造成怎样的影响。

首先的一个问题就是，如果借用“三个浪潮”的概念，今天的中国是属于哪个“浪潮”？我们可以首先看看北京的中关村以及全国许多大城市中的“新技术开发区”、“科技园区”，在那些地方到处能见到的是：计算机、网络、软件、基因、生物技术、电子商务、白领，连那里的总裁都不叫总裁而叫CEO。即使是严格按照托夫勒的标准，这里也可以称之为名副其实的“第三次浪潮”。在北京，从中关村出去往西南走，十几公里就到了石景山，在那里有全国著名的“首钢”。那是一个钢铁生产基地。那里的情景，与全国的大部分中小城市一样（除大城市的科技园区之外），还是典型的“第二次浪潮”——工业文明：灰色调的环境、轰鸣的机器（如果没有停产的话）、废气废物和产品同时排放，近些年来“下岗失业”又成了人们口头上经常议论的话题。出了城市，到了广袤的农村，那里则是典型的“第一次文明”的情景：一个家庭就是一个生产单

位，耕种着很小的一块土地，从中收获的农副产品，自己要消费掉相当大的一部分，能够出售的部分非常有限，他们渴望越来越高级的工业品或更为高级的“第三次浪潮”技术生产出来的产品，但由于收入的微薄，对于这些产品只能是“渴望”而已。

断裂社会的文化轨迹。这从文学发展的脉络中就可以看得出来。以西方社会为例。在科学技术很不发达、物质生活很匮乏的时代，人们同样有着种种美好的生活愿望，但却缺少实现这些愿望的物质条件。在这样的情况下，人们更多的是将这些愿望诉诸想象，于是就有了文学上的浪漫主义，最典型的文学形式就是诗歌。后来，随着科学技术的进步，生产力水平的提高，生产出来的物质产品大量增加，人们的物质生活也随之改善。在这个时候，人们看到了通过自身努力改变物质生活条件的可能性，浪漫主义也就失去了最广大的基础。与此同时，人们也看到，尽管创造出来的财富是以前任何时代无法比拟的，但财富在社会成员中的分配，却极不平等。在一个物质空前繁荣的社会中，富人占有了大量的财富，而许多穷人却“一无所有”。正是在这个背景下，有了巴尔扎克，有了《悲惨世界》，有了批判现实主义。再到后来，由于物质财富的进一步丰富，即使是社会中的贫困者，也大体上可以衣食

无忧了，但另外的一个问题出现了，这就是在物质社会条件对于绝大部分人来说已经不成问题的时候，精神的需求、人生的意义和价值，却成为一个越来越突出的问题。这样，就又有了后现代艺术的产生，有了“黑色”幽默，有了《等待戈多》。

从上面的描述中我们可以看出，在这样的社会中，每个时代几乎都有自己鲜明的文学主题，而这种文学主题所反映的恰恰是这个时代的人们最关心的问题。如果用同样的思路来观察一下中国社会，我们就会发现一种令人惊异的差异。在一个断裂的社会中，在社会的不同部分当中，几乎完全不同时代的东西，共存在这个社会里。从存在主义、尼采热、后现代，到消费主义、市民文化、港台电视剧，再到农民的地方性的自娱自乐和“封建迷信”。而在这样的一种文化混杂中，我们可以发现一个非常值得注意的现象：社会中处于边缘的群体，比如农民，他们每天观看的电视节目和城里人几乎没有什么不同，但那些电视剧的内容，与他们几乎完全不相干，甚至也不属于他们的时代。

断裂是全方位的。多个时代的社会成分共存于一个社会之中，导致的一个结果就是，不同社会成分的诉求共存于一时，而这些诉求本来应当属于不同时代的。在断裂社会中，这样的情形

经常可以见到。比如说，发展和环保的关系。对于生活在大都市的人们来说，灰暗的天空、污浊的空气，以及日益恶化的水源，使得人们对于环境保护和污染的治理有着切身的感受和要求。而且从理智上说，人们也不难理解，保护环境和资源，对于一个社会的长远生存和发展来说是多么重要。可是，当走出这些大城市的时候，这些天经地义的道理，就似乎成了问题。[\(24\)](#)当一些青年知识分子把“民主”和“自由”作为他们的崇高目标来追求的时候，在另外一些人看来，这实在是有点奢侈。因为吃饭的问题，孩子读书的学费问题，就业的问题，远比这个要现实得多。类似的现象告诉我们，在一个断裂的社会中，社会中不同部分的要求的差异，有时会达到一种无法互相理解的程度。

这样的社会管理起来往往更为困难。一般地说，在特定发展阶段上，政府只能集中精力来解决某一方面的问题。这就很容易造成对某些群体的要求的忽视。这就要求断裂社会中的政府和领导人，必须对来自不同群体的互相矛盾而又各有其正当性的要求，有一种明智的态度，并对其进行妥善的协调。否则，就会埋下社会动荡的种子。

五、社会生活“西西里化”与新的

秩序

一种新的稳定结构正在开始形成。上面我们所说的这些现象，都开始不断地定型化。通过上面的分析我们可以看出，在20世纪90年代中期以来那些趋势的推动之下，这个社会正在发生断裂。断裂的真正含义是，社会制度框架已经不能容纳这些破碎的部分，没有办法把它们连成一体了。这已经超出了社会学传统上所讲的分化与整合的问题。但这只是问题的一个方面，从另一个方面说，在这种断裂的基础上，又在形成一种新的结构，或者是一种新的秩序。不过这种新的秩序是建立在一种畸形的社会关系和社会要素组合的基础上。这种社会秩序在很大程度上以强力和不公正为特征。

信任危机与旧秩序的解体。这种正在定型化的社会秩序与社会生活某些基础的机制的瓦解——特别是信任结构的瓦解密不可分。近些年来，中国社会生活中信任的缺失问题，已经引起人们的严重关注。对信任结构的这种破坏已经到了什么程度？从人们对“杀熟”的讨论就可以看得出来。“杀熟”现象造成的一个最严重的社会后果，就是将最核心的人与人之间的相互信任破坏殆尽。从历史上说，中国基本的信任结构本来就是围绕“熟人”建立起来的。相对于其他的信任结

构而言，这种以“熟人”为基础的信任结构也是一种更为基本的信任结构。但在“杀熟”的过程中，恰恰是将这种最基本的甚至是仅有的信任结构，给摧毁了。昨天还以为是最可信赖的人，今天就成了坑害自己、让自己上当的骗子。于是，人们就自然得出了一个结论：除了自己，谁也不能信任。⁽²⁵⁾更为重要的是社会公信力被破坏。社会的信任结构实际上包含系统信任和个人信任两个层面。因此，要说明目前中国社会生活中已经引起人们关注和不安的信任缺失和信任危机问题，仅仅看到个人层面的信任缺失是远远不够的。系统信任实际上是对社会秩序的信任。社会秩序的力量和有效性，也无疑以人们对它的信任为基础。系统信任实际上就是一种公信力。如果这个公信力出了问题，社会生活就会处于混乱的状态。⁽²⁶⁾

信任结构解体之后出现的不是规则的建立，而是以强凌弱格局的出现。在“杀熟”现象开始大量发生的时候，也有一些乐观的学者认为，“杀熟”也许是一件好事。他们的推论是这样的：“熟人”之间的信任，造成了对外界的不信任，从而妨碍了更大范围的信任结构的形成；“杀熟”意味着最基本的信任结构的破坏，在最基本的信任结构破坏之后，社会会处于一种完全没有信任结构的状态，这时候人们就需要建立规则，在普遍不信任基础上建立的新的规则，可

能会有利于一种普遍性的信任结构的建立。这样的推理，在逻辑上不能说完全没有道理。因为以小圈子为基础形成的信任结构，确实会对普遍主义信任结构的形成起妨碍作用。如果对比一下中国社会和西方社会信任结构基础的差异，就可以很明显地看出这个道理。

但是，这种推论忽略了一个重要的问题，就是在以“熟人”为基础的信任结构被破坏之后，既可能会形成新的、普遍主义的信任结构，也可能什么样的信任结构也形成不了，而是处于一种没有规则、没有信任、弱肉强食、以强凌弱的状态。不幸的是，这样的趋势现在正在我们的社会和经济生活中开始出现。⁽²⁷⁾类似的以强凌弱现象已经相当程度地存在。

以不信任为基础的社会结构的形成。信任结构遭受破坏的社会可能是一个缺乏秩序的社会，而以强凌弱却可能是以不信任为基础形成的一种另类秩序。近些年来，一些学者对意大利西西里以及其他一些地方的“黑手党”进行了系统的研究，他们将“黑手党”称为“不信任的代价”。他们发现，在这些地方，存在着一系列令人遗憾的现象：即使能够给双方带来利益，人们也不合作；人们用有害的手段进行竞争；在某些场合，即使人们能够从竞争中得到相当大的收益，他们也不这么做。研究表明，“黑手党”是对信任普遍

缺失的反应。(28)因为人是理性的，在这种自私和缺乏信任的社会中，人们唯一要做的就是，如何使自己处于有利的位置。由于最基本的规则和信任的不存在，人们无法用正常“市场竞争”的手段来达到上述目标。在这样的争夺中，他们最现实的目标不是战胜对手，而是要伤害对手。而“黑手党”的组织和行动方式，无疑是最适应这种环境的。“黑手党”的真正意义在于，它不仅仅是一个独特的社会群体，更重要的是，它造就了一种新的社会秩序，或者说造就了一种以强化不信任为机制、以暴力为基础的相对稳定的社会结构。正如有的学者所指出的，在一个深度不信任的社会中，不管价值和规范是什么，强制和经济利益能在那些最接近“黑手党”的人中产生理性的适应行为。在这里，暴力成了合作的最主要的机制，同时大量存在的黑帮规范又减少了暴力的使用。但仅仅有暴力的威胁还是不够的，合作必须依赖于经济利益这个更强有力的武器。在群体内部，在面临被捕或生命的威胁时，团结一致能够减少违法活动的风险。在群体外部，可以形成更广泛的经济联系：如通过腐蚀公务员、向参选者提供支持等方式交换利益。而这就是“黑手党”参与社会生活的最基本的原则。

因此，在面对社会信任严重缺失时，我们面临的一个挑战是：如何防止社会生活“西西里

化”或“那不勒斯化”。近些年来中国社会生活中“黑社会”势力的猖獗，使人们感到这种担心绝不是多余的。

垄断作为一种“暴力”的出现。需要注意的是，还有一种不是以暴力为基础形成的以强凌弱的现象，这就是垄断。当前我国存在的垄断现象，其主要特点是行政性垄断、行业垄断以及并不明显的自然形成的寡头垄断。在这些不同的垄断形式之中，最严重的当然是行政性垄断和以行政权力为后盾的行业垄断。但同时我们也应当看到，在经历了20多年的市场取向改革之后，特别是由于20世纪90年代之后出现的资源重新积聚现象，寡头垄断已经在中国的经济和社会生活中出现。寡头垄断的以强凌弱虽然不是以赤裸裸的暴力形式出现的，但却同样蛮横和无理。在叶利钦时代的俄罗斯，就曾经造就了这样的一些寡头，他们控制了相当一部分金融甚至媒体，同时也造成了一种畸形的经济和社会生活。这个教训应当引以为戒。从上面的分析我们可以看出，以强凌弱、社会暴力和寡头垄断，都是信任结构缺失之后形成的社会秩序的不可避免的组成部分。其中一些现象在中国的社会生活中也许刚刚抬头，但需要我们早有警觉。

基层官员的犯罪化、流氓化和黑社会化。现在许多人在谈论俄罗斯社会的犯罪化问题。这

里所说的犯罪化不是指那些刑事犯罪和经济犯罪，而是指政府的许多行为，甚至日常管理就是以违法甚至犯罪的形式进行的。其实，类似的问题，在中国也是存在的。这里仅举一个例子，就是一些在中国内地社会生活中起重要作用的“文件”。按照《行政处罚法》，省以下政府无权单独设定行政处罚，但为了“强化”地方或部门权力，几乎所有的地方“红头文件”都规定了名目繁多的处罚。建立社会主义市场经济，要求政府实行政企分开，用法制来规范市场。然而，一些地方的“红头文件”却偏偏舍不得“放权”，继续无限制地扩大政府部门干预正常经济活动的权力，为小团体牟利。某些部门为了替自己牟利，不惜滥设行政许可，强行搞行业垄断。由此可见，我们的一些以“红头文件”为指导的政府行为，其实是一种违法行为甚至是犯罪行为。当然，在这样做的时候，总会有各种各样的理由。人们往往忽视了，以违法的方式制定并执行某些政令和“文件”带来的负面作用是极大的。从某种意义上来说，这也是造成社会生活紊乱的一个根源。[\(29\)](#)

基层政权的流氓化更是一个值得注意的问题。一些地方政府和执法部门，在面对棘手的问题时，故意招收一些类似流氓的人员。如一些地方在市政管理、计划生育、收费等工作中就招收了许多这样的人员。甚至有的官员明确讲就是要

重用这些人，他们敢作敢为。同时，近些年来对官员的纪律和道德约束松弛，一些官员把“流氓形象”当做潇洒。……基层政权的流氓化，不仅造成党和政府威信下降，而且非常容易激化社会矛盾。

六、断裂社会中的社会抗拒和社会动荡

社会动荡问题的凸显。近些年来，由于社会矛盾的激化，中国社会稳定的问题引起多方面的关注。许多研究或明或暗地预示，如果这些社会矛盾得不到缓解，某种形式的社会动荡就可能会发生。从目前的研究来看，研究社会不稳定的基本思路是分析某些社会现象的结构变数与社会动荡的关系，而对其中的机制与逻辑缺乏足够的关注。在这里，我们将从某些结构变数发生作用的机制和逻辑入手，来探讨社会不稳定发生的可能模式。

社会动荡的类型。值得注意的是，目前对社会动荡的讨论虽然有很多，但究竟这种社会动荡指的是什么，却非常含混不清。是指有组织的上访，有一定规模的游行和示威？还是指一种大规模的社会运动或造反或非法暴力？要使问题进

入可讨论的状态，就必须对问题尽可能加以明确的界定。

为了明确起见，我们在这里将社会动荡划分为如下的几种类型。

常规性的社会抗拒。这主要是指在日常生活中经常发生的诸如集体上访和小规模的游行示威等社会抗拒形式。这种社会抗拒的特征是，发生在既有的体制框架之内，规模一般较小，而且不带有意识形态的色彩和政治目标。之所以将其列入需要关注的社会抗拒之一，是因为两个原因，一是现有的体制缺少处理频发的常规性社会抗拒的安排，二是无论官方还是学者似乎都认为，频发的常规性社会抗拒可以引发大规模的社会动荡。

局部性的社会抗拒。这里所说的局部性有两层含义。第一，社会抗拒的目标是单方面的；第二，这种社会抗拒只发生在某个局部的地区，如一个或几个城市。如2002年年初在大庆和辽阳发生的工人社会抗拒事件，就属于这一种。与前一种社会抗拒相比，这种社会抗拒一个值得关注的特点是某种组织性的出现。同时，其影响也远较前者为大。更重要的是，目前的体制似乎完全没有处理此类社会抗拒的安排。一般地说，这样的社会抗拒事件也没有很强的意识形态色彩和政治目标，但由于目前的体制似乎完全没有处理此类

社会抗拒的安排，因而政府对此类事件的敏感，往往高于事件本身所具有的政治含义和敏感性。

全社会规模的社会抗拒。这种社会抗拒不仅会产生很强的组织因素，而且具有很强的意识形态色彩，其对社会生活和政治秩序的冲击也最大。

人们一般所说的社会动荡，实际上涵盖了上述几种不同的社会抗拒类型。这是在分析社会动荡的时候必须注意的。然而我们注意到，在目前对中国社会稳定和社会动荡所进行的分析中，很少注意到社会抗拒的不同类型，甚至也不明确说明社会动荡的确切含义，这样就使讨论很难深入进去。

可能的模式与逻辑。社会抗拒的模式涉及如下的问题：事件的起因或诱发因素、可能的抗拒形式、对社会的影响等。

导火线的不可测定性。突发性事件的导火线是很难预测的。比如在几年前，人们就很难预测到在法轮功上出问题。也就是说，突发性事件的导火线往往由很多偶然因素构成。如果说我们现在就能预见将来可能发生的社会动荡的具体导火线是什么，那无异于算命先生。

腐败很难成为社会动荡的直接动因。之所以将腐败的问题单独提出来，是因为许多学者都将其作为最有可能引发大规模社会动荡的一个因

素。因此我们不能不对这个问题给予高度的重视。然而我们看到，尽管有众多的学者都强调了腐败对引致社会动荡的作用，但腐败与社会动荡之间的逻辑关系是什么？腐败是通过什么样的机制和方式导致社会动荡的？这些至关重要的问题却没有得到充分论证。如果我们对一些相关的文章进行分析，大体可以看出下面的一种论证思路：腐败民众的不满情绪社会抗拒（社会不稳定）。在这两个环节的论证中，第一个环节，即腐败导致民众的不满情绪，可以通过问卷调查的方式认定。近些年来多次抽样调查的数据都表明，在人们所不满的各种社会现象中，腐败一直居于前列。而且在相当一些年份中，对腐败现象的不满程度都在上升。⁽³⁰⁾这样我们大体可以确定，在这个论证思路中，第一个环节是可以成立的。

但问题是，第二个环节，即人们的不满情绪或最不满的因素是否就是最容易引发社会动荡的因素？则一直没有得到充分的论证。直到目前为止，我们没有发现一篇文献能够充分地论证对于腐败的不满可以导致大规模的社会抗拒。根据接触到的社会抗拒的案例，我们可以发现由腐败引起的小规模的上访，但在第二和第三种类型的社会抗拒中，我们找不到直接由腐败导致的案例。其实，分析一下就不难看出，腐败制造的是一

种“社会公害”。所谓“公害”的特点是人人有份，但分摊在每个人头上的并不多。一个官员贪污1000万元，一个人不到1分钱。如果一年腐败的数字是100亿元，一个国民分摊不到10元钱。在一个处于温饱阶段的社会中，人们更关心的是自己的现实利益，腐败虽然会引起强烈的社会不满，但却很难成为社会动荡的直接动因。

虽然腐败很难成为社会动荡的直接动因，但如果社会动荡发生，反腐败却会在当中起重要的作用。分析大规模社会抗拒和近些年来发生的局部性社会抗拒，都会发现，一旦社会抗拒发生，不管其直接的原因是什么，“反腐败”都会成为进行社会动员的一种重要的口号和手段。

反腐败之所以能在社会抗拒中充当动员的象征和手段，这当中有几个原因。首先，正因为腐败是一种公害，人人有份，因此，在反腐败的问题上，人们的意见是最一致的。正如人们在日常生活中常说的，“就连腐败分子都痛恨腐败”。正因为如此，如果在社会抗拒中由反腐败而实现成功的动员，则使得不同群体和阶层的人们能够突破人群的边界，而共同参与到社会抗拒中来。其次，反腐败会为社会抗拒增添道义感。但同时也应当看到，由反腐败进行的社会动员，也往往造成很强的情绪化色彩。再次，社会抗拒所涉及的许多问题，往往也确实都与腐败有关。⁽³¹⁾

导致社会动荡的深层因素。上面的分析大体可以表明两点：第一，突发性事件的导火线往往由很多偶然因素构成，是很难事先预测的。第二，在一般的情况下，腐败不会成为社会动荡的直接动因，但在大规模的社会抗拒中，反腐败往往会成为社会动员的有效手段。在明确了这两个因素之后，我们可以将目光转向可能会导致社会动荡的那些深层的原因。尽管突发性事件的导火线很难预测，但导致社会动荡的那些深层原因是可以分析和预测的。但同时也要说明的一点是，即使在分析这些深层原因的时候，也不能简单地将社会动荡看做某些结构参数的必然结果，而必须注意这些结构参数与社会动荡之间的逻辑与发生机制。由于本文的篇幅限制，这里不可能对下述因素中的逻辑和机制进行详细的分析，而只能提及其中的一些要点。

导致社会动荡的深层因素主要涉及下列几个问题。

第一是失业和下岗的问题。这个问题很可能是中国21世纪最严重的问题。这个问题的严重性在于，一是它直接威胁到人的生存，人们最容易在这个问题上忍无可忍；二是波及面大，现在城市当中就有几千万人，加上农村的有几亿人，世界上没有一个国家有这么多的失业或潜在失业人口；三是没有常规性的办法可以解决这个问题。

近些年来，在一些城市中陆续发生失业下岗人员的社会抗拒。⁽³²⁾

对于失业下岗人员的社会抗拒，需要关注如下的几个问题。（1）目前中国的失业下岗人员是一个独特的群体。主要是原来国有企业的工人，其年龄大体在40~55岁之间。因此，这个群体的社会抗拒具有很强的阶段性。（2）他们拥有较强的组织资源。近些年来发生的下岗失业人员的社会抗拒行为表明，原有的单位体制为这种社会抗拒提供了重要的组织资源。（3）生命周期的因素。根据我们的调查，失业下岗人员中涉及基本生存问题的并不多，引发社会抗拒的主要是养老和医疗问题。随着这批人不断老化，以就业为主题的社会抗拒会减少，而以养老和医疗为主题的社会抗拒将会增加。

第二是农村和农民负担问题。多少年来，农村的问题已经积重难返。⁽³³⁾许多农民不但感受到生活的重压，而且很难看到在短期内改善自己生存状况的希望⁽³⁴⁾（这一点与20世纪80年代有着重要的差别）。近些年来，农民的上访和骚乱已经有相当的数量，而且规模也越来越大。在某些地方，甚至开始带有某种程度的政治色彩。从近些年来发生的农民社会抗拒来看，其往往具有一定的暴力色彩，但政治化的程度并不高。

第三是贫富悬殊问题。世界银行1997年发布

的一份题为《共享不断提高的收入》的报告中指出，中国20世纪80年代初期反映居民收入差距的基尼系数是0.28，到1995年是0.38，到90年代末为0.458，几个研究机构研究的结果都是这个结论。按照世界银行的统计，这一数据除了比撒哈拉以南非洲国家、拉丁美洲国家稍好外，贫富悬殊要比发达国家、东亚其他国家和地区以及苏联东欧国家都大，全世界还没有一个国家在短短15年内收入差距变化如此之大。如果短期内没有政策来调节的话，还会继续恶化。

第四是金融危机的问题。这当中主要是两个问题，一是股市能否稳定，二是人民币能否稳定。金融危机的涉及面主要是城市中的社会群体，特别是有一定经济实力的社会群体。在这个问题上的不确定性似乎更大。

社会抗拒更多地将会以社会治安的形式发生。对于由突发性事件导致的社会动荡和社会危机的可能性不能估计过高。这主要是考虑到如下的几个原因。首先是我们这个社会所具有的弹性。对于我们这样一种社会结构，人们往往强调它的脆弱和僵硬的一面。但事实上，这个社会也具有很强的弹性。这种弹性的来源是多方面的。三七开的城乡人口结构，使得这个社会有一个很大的处理社会代价的空间。个人化的追逐利益的方式，使得人们在追逐利益的时候，很少直接向

整个社会挑战。其次是政府掌握和运用资源的能力。起码就目前的情况来说，政府的手中还拥有相当的资源。这种掌握和运用资源的能力，使得政府在社会危机发生的时候，能够将这些用来救急，用来化解或缓解社会矛盾。但如果社会慢性危机发生，政府所掌握的资源什么时候会耗尽，则是一个需要研究的问题。最后，在20世纪90年代之后，中国社会结构进一步分化，不同社会群体的追求也呈现出更大的差异。在这种情况下，人们在社会生活中的注意力也大大分散了。这样也就降低了整个社会采取一致行动的可能性。从这样的几个因素出发，可以认为，在短期内，发生大的社会动荡的可能性并不是很大。

发生严重经济危机的可能性不大。首先，以中国目前的情况而论，要发生金融危机，需要有国际的背景。如果发生地区甚至世界性的经济危机，国内发生金融危机的可能性就比较大。而如果没有这个背景，以中国自己的情况来看，发生经济危机的可能性并不是很大。因此我们需要密切注视其他国家相关情况的变化，特别是周边国家的情况。与之相关的另一个因素是，在金融危机发生的时候，国内经济其他方面的情况是怎样的。前面说过，受金融危机影响的主要是城市中有一定金融资产的人们。对于这些人来说，只要他们对经济的前景进而对收入的前景还有信心，

就不至于出现大的问题。(35)

总的来说，当前的社会矛盾确实是严重的，但社会抗拒的形式可能不是大规模的社会动荡，而是破坏社会治安，如盗窃、抢劫、杀人等，同时我们还会见识到一些新的形式，如春节期间的“扎针”、爆炸等。(36)后者类似于国际上的恐怖主义，都是力量完全不对等的结果。

七、断裂社会中的政府与秩序

断裂的社会对社会管理提出了挑战，但政府不见了。有人从香港进入深圳，然后说，进入内地首先一个最突出的感觉，是这里没有政府了。这话可能说得极端了一点，但不是没有道理。他说的意思是，只要在内地走一圈，就会有一个感觉：许多应该由政府管的事情现在没有人管。即使是从非常表面的地方来看，从市政管理到公共秩序到社会治安，都会给人这样的感觉。也就是说，一般通常是要由政府来承担的那些职能和责任，已经在很大程度上处于无人负责的状态。这是一个让人奇怪的现象。因为街面上许多最漂亮最堂皇的大楼都是政府的办公楼，各个政府部门的大牌子也是越挂越多。在过去20几年改革开放的过程中，虽然精简政府机构和人员一直作为改革的一个重要目标来推进，但实际的结果

是，政府机构和人员不仅没有精简，反而在进一步膨胀。无论在机构的种类和数量上，还是在人员的数量上，今天中国的政府规模，都远远超出了改革以前。

政府行为的企业化和市场化。这就涉及一个值得我们注意和警惕的问题，就是政府行为的市场化和企业化。政府行为的市场化和企业化主要表现为如下的几个方面：政府机构直接参与营利性的经营活动，特别是在基层政府就更明显，几乎主要的头头儿都在抓“项目”，都在“以经济建设为中心”，而政府的公共管理职能受到明显的忽视；用行政权力牟取部门或个人的经济收入，现在很多部门和官员都在忙于“创收”，没有“创收”的机会就要“作局”……以“为企业办实事”的名义介入企业活动，其实办实事是幌子，从中收费，甚至从中营利，才是真实的目的。结果由于层层设卡，整个社会经济生活的效率下降；层层下达经济增长的指标，片面地将经济增长速度作为衡量政府官员的基本标准；政府官员与企业的私下结合，即通常人们所说的“官员傍大款”。

政府行为的企业化、市场化，必然导致政府公共管理职能的失效。所以在目前我们的社会中，凡是与政府职能直接有关的领域，几乎都处于衰败之中。比如，基础科学和尖端技术投入严重不足，科技发展缺乏后劲；基础教育，特别是

农村的基础教育陷于困境，农村中相当一些贫困家庭的孩子上不起学，有相当一部分农村教师不能及时领到工资，城市中大中小学优秀教师流失严重，教学经费严重不足；严肃的文化和艺术由于得不到政府的资助而处境日益艰难；法律的执行效率极低，社会公平得不到应有的保证。政府对经济效益的追求，分散了某些部门对自己承担的独特功能的专注，一些本来就应当是由政府承担的职能，不得不推给企业，如打击假冒伪劣的问题，本来是需要由政府来做的，但现在有很大的一部分是推给了企业；自然环境的破坏日益严重，保护生态和自然环境的种种努力，在政府追求经济增长的冲动面前显得软弱无力。许多项目就是政府立项甚至承办的，对于其在自然环境中造成的破坏，自然只能睁一只眼，闭一只眼。于是，在相当一些地方，随着经济的增长，自然环境的破坏日趋严重。

政府行为经济化和企业化的倾向，所带来的消极后果是非常明显的。第一，政府从事营利性的经营活动，将导致对其掌握的权力性资源或垄断性资源的滥用。利用权力资源的，我们可以称之为腐败；利用垄断性资源的，我们可以称之为行业不正之风。但无论属于哪一种类型，都是对公共资源的一种滥用。而在公共资源被滥用的情况下，不仅会导致严重的社会不公平，而且会造

成社会功能的紊乱。第二，政府功能的失效，社会生活的失序。从这几年的实际情况来看，政府的“下海”虽然在一定程度上缓解了政府行政经费紧张的问题，但同时也严重地损害了政府的功能。政府是整个社会生活的调节器，政府功能的畸变，在很大程度上意味着这个调节器的丧失作用，于是便导致社会生活中的种种紊乱现象的发生。第三，公共事业的衰败。在一个功能配置正常的社会之中，绝大多数的非营利性的公共事业都是由政府来负责的。特别是科学、文化和教育事业就更是如此。第四，政府的超越性的降低。第五，政府官员的腐败机会的增加。

参考文献

- ◎ 蔡昉主编.2002年：中国人口与劳动问题报告。北京：中国社会科学文献出版社，2002
- ◎ 陈佳贵. 中国社会保障发展报告（1997—2001）。北京：社会科学文献出版社，2001
- ◎ 胡和立. 1988年我国部分租金的估算. 经济社会体制比较，1989（5）
- ◎ 胡文凯，胡国辉. 农村基层行政中侵权现象的思考. 人大研究，1999（2）
- ◎ 国家计委宏观经济研究院课题组. 中国居民社会心态跟踪分析. 见汝信等主编.2002年：中国社会形

势分析与预测. 北京: 社会科学文献出版社, 2002

◎ 国务院发展研究中心社会发展研究部. 加入世贸组织对中国社会的影响及政府政策选择. 见

<http://www.chinapipelines.com/file/wto/wto020509-1.asp>

◎ 何清涟. 现代化的陷阱: 当代中国的经济社会问题. 北京: 今日中国出版社, 1998

◎ 贾保华. 中国经济进入“后改革开放”时期. 见天则经济研究所. 宏观中国, 2002 (37)

◎ 康小光. 未来3~5年中国政治稳定的分析. 战略与管理, 2002 (3)

◎ 刘福垣. 破除“通货紧缩”迷雾. 见 www.dajun.com.cn

◎ 陆学艺. 当代中国社会阶层研究报告. 北京: 社会科学文献出版社, 2002

◎ 欧阳斌. 昊昊青天岂能容——农民负担问题特写. 乡镇论坛, 1993 (8)

◎ 秦晖. 天平集. 北京: 新华出版社, 1998

◎ 社会转型课题组. 中国社会结构转型的中近期趋势与潜在危机. 战略与管理, 1998 (5)

◎ 苏北. 你懂多少法. 半月谈, 1999 (3)

◎ 孙立平. “自由流动资源”与“自由活动空间”. 探索, 1993 (1)

◎ 汤晋苏. 农村中潜伏的危机不可忽视. 地方政治与行政, 1993 (3)

◎ 许纪霖. 对“自由主义”与“新左派”论战的反思. 见 <http://www.pen123.net/readxrcon.asp>

◎ 王绍光等. 经济繁荣背后的社会不稳定. 战略与管理, 2002 (3)

◎ 温铁军. “通胀”和相关政策的讨论. 世纪中

国，见<http://www.cc.org.cn>, 2001-05-14

© 吴国光. 改革的终结与历史的接续. 二十一世纪, 2002 (6)

© 郑也夫. 信任论. 北京: 中国广播电视出版社, 2001

(1) 选自孙立平: 《转型与断裂——改革以来中国社会结构的变迁》，北京，清华大学出版社，2004。

(2) 目前对社会公平的争论，带有很强的意识形态色彩。一般地说，支持改革的人往往有意淡化社会的不公平问题；而倡导社会公平的人，又往往以此作为否定改革的论题。这样的意识形态背景，在很大程度上妨碍了对社会公平问题的理性而深入的讨论，当然，也有一些学者，则努力挣脱这种意识形态的框架，但却经常受到误解（秦晖，1998）。

(3) 温铁军曾经列举了一些类似的说法：“城市好，农村不好；国有好，民营不好；股市好，企业不好；税收好、财政不好；上头好，下头不好”等等（温铁军，2001）。

(4) 参见《经济日报》，2001-09-05。

(5) 比如说住房制度改革。从改革最初的宗旨上来说，不外是两个：一是效率的目标，即摆脱国家的负担并形成房地产发展的机制；二是公平的目标，即以此解决长期存在的住房不公现象。但在实际实行的过程中，第二个目标打了很大的折扣，一些有权力的部门突击超标分房，一些有权力的人在房改中为自己分到了更多的房子，而且利用房改的机会将过去多占的住房完全合法化地占有了。这项改革表面上盘活了房

地产业，银行收回了贷款，实际上是开发商赚了大钱，同时国有资产大量流失。而一些真正创造财富的国有企业职工却没有得到实惠。

(6) 第九届全国人民代表大会代表总数为2979名，其中工人农民代表合计563名，占18.89%，知识分子占21.08%，解放军代表占8.99%。

(7) 恩格尔系数是指食品类支出占消费总支出的比重。

(8) 原来，人们多将改革前国家社会主义社会中的经济体制称为“计划经济”，而近些年来，有许多学者倾向于将这种经济体制称为“再分配经济”。“再分配经济”这个概念，是著名经济人类学家波兰尼在研究早期帝国的经济体制时提出来的。

(9) 中国加入世贸组织对政治体制会有什么样的影响，还需要时间进行观察。有一种观点认为，加入世贸组织将会为政治体制的改革带来刺激。但也有一种观点认为，对这种影响的估计不能过高。如香港中文大学的吴国光副教授就认为，这充其量只能带来行政和法制方面的调整，而很难带来深度的政治体制改革。笔者认为，从短期来说，可能会如同吴国光所言，对政治体制变革带来的刺激可能是有限的，但从长远来看，这个影响则不能低估。

(10) 从正常的个人收入角度看，20世纪90年代以来中国居民收入增幅明显小于80年代的增幅，而同期经济增长的速度并没有明显变化。1993年，中国城镇居民人均生活费收入增幅达到1990年以来的最高点，为10.2%（名义，下同），在之后的四年里连续下降，1994年为8.8%，1995年为4.9%，1996年为3.3%，1997年基本上与1996年持平，为3.4%。“八

五”时期，中国农村居民人均纯收入年均实际增长4.5%，远低于同期人均GDP 10%左右的增长速度；1996年，中国农村居民人均纯收入增长9%，而1997年农村居民人均纯收入增幅大幅度回落，仅增长4.6%，1998年农村居民人均纯收入估计只能增长2.5%。但就中国目前的情况看，正常的收入分配只是全部社会财富分配的一个有限的部分。财富的聚敛，更多的是表现在无法准确统计的非正式途径上。

(11) 在最近几年中，这种情况在发生一些微妙的变化。趋势之一，是自由知识分子的主张与政府的政策有了更强的耦合性，因而双方的关系在不断改善；趋势之二，近些年来中央政府的再分配政策不断向国家机关公务员和高等院校的知识分子倾斜，使得这部分社会精英对政府的向心力在不断加强；趋势之三，是左翼知识分子，特别是所谓“新左派”，对政府的政策开始持有越来越明显的批判态度。

(12) 在20世纪90年代中前期的时候，出现了经济过热，不得已实行经济紧缩的方针。在这个时候，大量的房地产也被套住了，于是，一些地方召开了一系列的经济发展研讨会。这些会的主题就是主张放松银根。面对当时那样的经济过热，一些经济学家在那里大声疾呼，现在的经济并不是过热了，政府应当实行宽松的财政和金融政策，等等。如果你了解一些情况，马上就可以发现，当中许多会议都有房地产商的赞助或参与。这可以看做民间经济力量试图影响中央决策的一个迹象。

(13) 民政部于2000年8月至10月，在全国组织开展了城市居民最低生活保障情况的摸底调查工作。摸底以各市、县最低生活保障标准为依据，凡家庭人均收

入低于当地最低生活保障标准，无论是否已享受最低生活保障，均作为最低生活保障对象（也即城镇贫困人口）进行统计。从统计汇总情况看，标准最高的是广东省深圳市每人每月310元，最低的是贵州省黔西县78元，全国平均水平在130~150元左右。全国保障对象人数为1382万人，约占非农业人口3.12亿人的4.43%；如按全国城镇人口3.9亿计（注：城镇人口统计数据中包含着大量的农业人口在内），则为3.5%。

(14) 本来，按照1982年国务院发布的《城市流浪乞讨人员收容遣送办法》，收容遣送工作主要是救济、教育和安置城市流浪乞讨人员。但在近些年来，它已经成为城市中的某些部门专门用来对付农民工，甚至以此来创收的手段。

(15) 在20世纪90年代初期和中期，物价和生活费用急剧上升，在90年代末，虽然物价相对稳定，但增加了一批原来属于社会保障而现在需要自己负担的消费项目，如住房、子女的教育费用、部分的医疗费用和养老等。由于下岗职工主要集中在35岁至45岁之间，他们上有老、下有小，其工资收入是家庭生活的主要来源，一旦下岗，全家就会陷入贫困的境地。

(16) 在研究贫困问题的时候，有的学者就已经注意到，在中国，贫困问题的一个突出特征就是群体性贫困。在分析中国弱势群体的时候，我们也必须注意到这样一个特征。

(17) 以北京市为例，一个外地农民工要想在北京合法打工，首先要在户口所在省市区办理《流动人口证》，同时缴纳管理服务费50元/年~80元/年，到了北京之后又需要办理的证件多达六七种，每个打工者每年至少需要支出450元。而遭到公安、城管、工商等等

执法人员的粗暴对待，更是司空见惯的事情。在这种情况下，无疑会滋生出社会仇恨。最近一段时间以来，一个值得注意的问题，就是拖欠农民工工资的现象在许多地方普遍地存在，有的实际上是一种恶性拖欠，由此矛盾激化导致的恶性社会治安案件，也时有发生。共青团广东省委的一项调查表明，农民工所在的三资企业、私营企业中，64.4%存在拖欠工资、克扣或拒发工资的现象，有的血汗钱被无限期拖欠。但作为城市社会中的弱者，他们缺乏用法律和其他制度化手段保护自己权利的能力。矛盾激化到一定的程度，有些人就会用非常规的方式，甚至是用非法的方式来解决这个问题。由此对社会稳定构成的威胁是不言而喻的。

(18) 这也就意味着，目前的下岗和失业者，事实上是社会中的被淘汰者，他们已经成为被甩到社会结构之外的一个群体。而且这个群体的规模很大。指出这一点是重要的。如果将现在的失业者和下岗者仅仅看做由于某些暂时的原因而失去工作，解决这个问题的一种方式就是创造就业的机会。如果承认这些人将永远也不可能回到社会的主导产业中去，甚至无法找到稳定的就业机会，就需要在创造边缘性就业机会的同时，作出某些制度性的安排，来保障他们的基本经济和社会需求。两种不同的思路，具有完全不同的政策含义。

(19) 可见下面的两篇报道：其一，据《解放日报》2001年1月20日报道：在19日举行的上海信息产业人才招聘会上，“参加招聘的民营、股份制和国有企业的比例也有较大幅度提升，占60%，超过了外资企业。提供的岗位月薪在3000元至8000元之间的，约

50%，其中高级管理人员、质量工程师、电子工程师等职位的月薪较高，而硬件工程师、客户经理等则相对偏低，月薪最高开价1.65万元，最低月薪仅1000元。”另外的一则报道则是：据参加“首届全国主要农产品市场形势展望会”的中科院有关专家分析，在多种因素作用下，2001年粮食产量缩减，其主要原因，是1997年以来我国粮食价格连续下降，农民种粮纯收入大幅度减少，以致种粮积极性很低。1997年以来全国粮食价格连续大幅度下降，1996年1月三种粮食的平均价格为每担86.4元，2001年1月为每担50.4元，减少了36元，农民种植三种粮食的平均每亩纯收入由1995年的367.4元降到2000年161.6元，下降幅度高达56%。还有相关的报道说，去年中国农民人均收入增加4%。

(20) 有关报道说：“随着中国入世，一些行业的就业机会大大增加，复合型人才成了猎头公司猎取的重点对象：一是农业、信息、金融、财会、外贸、法律和现代管理等领域的专业人才；二是生物技术、环保技术、新材料等领域的高层次科技人才；三是熟悉世贸组织规则、适应国际竞争需要和能够参与解决国际争端的专门谈判人才；四是了解国际惯例、符合行业需要的外语人才；五是跨领域、跨行业、跨学科的复合型人才。”在这种背景下，猎头公司奔走于人才市场，金融业、投资银行、保险公司、保险基金公司等方面的高层人才，年薪一般都在40万~50万元。

(21) 美国经济学会前会长、芝加哥大学经济系教授盖尔·约翰逊在一个讲座中指出：随着经济的发展，农业在国民总产出和就业中的比例必将是下降的。这首先是由于真实收入增加而导致的对农产品需求的增加要远小于对非农产品需求的增加。在2000年的收入

水平上，中国对农产品的收入弹性最多只有非农产品的三分之一。同时，农业生产力的提高速度高于其他经济部门，无论是全要素生产率还是劳动生产率都是如此。日本经济起飞时期（1950—1980年）的农业人口下降了65%。这并不是个别现象，美国同样在经济起飞时期农业人口下降了72%。而在中国，由于种种限制移民的政策，如户籍制度等，1985—1990年只有1.5%的农村人口转移出去。

(22) 在那个时候，一个城市家庭每个月将几十元的收入用来购买的生活必需品是什么呢？可以说大多数是农产品或以农产品为原料的工业品。粮食和副食品不用说了，那是农民的产品，就是衣服等日用品，也是以农产品为原料的。

(23) “多元社会”是20世纪60年代在西方兴起的一个概念，后来被人们广泛用于指称西方现代社会的特征。在我所看到的文献中，大体不外如下的三种含义。第一，在社会结构分化的基础上形成的不同的利益群体，承认每个群体的利益都是正当的。这里特别要强调的一点是，这意味着对于“少数群体”利益的承认和尊重，少数人的利益也是正当的。这种利益的多元性表现在政治和社会的层面上，就是代表不同利益群体的各种“压力群体”的存在。第二，就政治制度而言，形成的是一种以自主而多元的政治力量为基础的政治框架，不同政治力量的组织形式就是政党。其政治哲学的基础是：一个政党不可能代表所有人的利益和要求。第三，是多样性的社会方式、价值观念和文化存在。也就是说，并不存在“唯一正确”或“唯一正当”的社会方式、价值观念和文化。

(24) 山西是一个由于煤炭生产而环境污染相当严

重的省份。当地的干部说起这个问题也是一脸的无奈：“没有办法啊，只能先污染后治理。”这表明生活在不同世界中的人们的道理会是多么的不同。

(25) “杀熟”的典型现象是所谓“传销”。在传销的时候，一般都是从个人最亲近的人骗起。对传销活动，社会学家郑也夫教授曾经有过很好的分析（郑也夫，2001）。

(26) 公信力的下降既可以表现为对政府和传媒的不信任，也可以表现为对某些公共媒介信心的下降，如对货币的信心的下降。在中国目前的情况下，公信力的下降主要表现在前者。一个最近的事例是2002年春季在一些城市发生的“扎针事件”。当时有人在公共场所用注射器袭击顾客或行人，并号称注射器针头上有艾滋病病毒（实际上并没有）。此种传言在社会中引起较大范围的恐慌。政府和媒体多次出来辟谣，但公众并不相信。

(27) 近些年来，“黑社会”现象在中国开始出现。有专家认为，其人数在500人左右。在一些地方则出现了明显的社会秩序“黑社会化”的现象。2002年审结的刘涌黑社会性质犯罪团伙一案就可以清楚说明这一点。据报道，1995年，刘涌通过贿赂时任沈阳市和平区劳动局的领导，承包了该局下属的企业——太原街中华商场。从那时起，有了一定经济实力的刘涌，便开始纠集一帮地痞、无赖发展自己的势力范围。用打砸砍杀种种卑劣的手段，把生意迅速扩大到了烟草、服装、餐饮、娱乐、房地产等领域。在这个过程中，辽宁省技术监督信息研究所三名执法人员到刘涌经营的百佳超市进行检查，因发现该店经营的酒类和化妆品不符合有关规定，引起刘涌的不满，便遭到追杀。

原辽宁省技术监督信息研究所监督管理科科长这样回忆当时的现场：“当时我们已经走出百佳超市，后面突然冲出十几个人，拿着刀就砍，最后我们被送到医院抢救。事情发生后，最后没有结果，不能正确解决，甚至凶手都抓不到，其他执法人员也受影响，我们以后没查过刘涌。”在这个案子当中，还需要注意的一点就是，以刘涌的弟弟——原沈阳市和平区公安分局探长刘军为首的一伙人也加入到犯罪团伙的行列。我们知道，在案发之前，刘涌在沈阳市是一个有名的“成功人士”。他拥有20多个下属企业、3000多名员工、7亿元资产，是有名的企业家、沈阳市人大代表，沈阳致公党直属支部组委。其实，这绝不是一个偶然的案例。最近一段时间在许多地方发生了物业管理公司殴打业主的事件。比如，北京丰台区鹏润家园的业主居然被保安殴打。还有天通苑、银枫家园、北苑家园等小区业主被打事件，广州白云区法春兰花园业主被物业公司殴打事件等。而在拆迁过程中，使用“黑社会”力量的，更是远非个别的现象。如在“扫黑”中被打掉的“呼和浩特市城乡建设房屋拆迁有限责任公司”，属全民所有制企业。这个公司先后雇用40多人（绝大部分是社会闲散人员）承揽拆迁业务。自成立以来，这个“拆迁公司”因拆迁发生故意伤害他人案件10余起，打伤30余人，使许多拆迁户深受其害，并迁怒于政府。类似的其实远不是只存在于物业管理和房屋拆迁的行业中。

(28) 而这种信任的缺失，是在复杂的历史中形成的。他们发现，这些地方在西班牙统治之前，就存在这样的一些特征：顺从而不是反抗统治，贵族贪图享乐，法庭对贵族卑躬屈膝，将个人利益置于公众利益

之上，普遍的欺骗、狡猾和偏袒，犯罪和谋杀等。而在西班牙统治时期，这种信任结构的缺失被进一步放大和严重化了。有学者指出，“西班牙人不仅为达到统治目的而利用不信任，他们也教被统治的人民这么做，并把它一代一代向下传。”在西班牙统治期间，一直实行“分而治之”和“使之贫穷”的政策，在不同地区和不同群体的人民之间制造不信任和仇恨，特别是在那不勒斯和西西里人之间制造仇恨。在这期间，存在着一种对信任结构的故意的破坏。也就是说，它一方面掠夺着属国的财富，另一方面也掠夺着属国的“美德”。然而，这种对社会信任的破坏是一个相当精致而复杂的过程。因为对于一个外来的统治者来说，他既要“瓦解一个社会的信任”（这有利于他的统治），但同时又要“保证它成其为社会所需的宏观条件和微观条件”（这是统治的基础）。按照多利亚的分析，其具体的做法包括，在政治与社会结构上，“封授了大批的新贵族，新贵族的信任不再是社会之间的，而是直接面向国王”。同时，这“也非常有助于在旧贵族政府中产生敌意和动乱”。在文化上以西班牙的行为规范来取代公众信任所依赖的旧规范。“‘习俗的变异’成功地产生了那些保证共和国自身继续瓦解的法律条令”。正如帕格顿所指出的，“实际上，这种文化价值观的变迁所带来的，是一个建立在所有成员相互信任基础上的道德社会的消亡，取而代之的是一个建立在怀疑和利己、傲慢和自大基础上的贵族专制的社会”。而帕格顿更对西班牙统治者摧毁信任的具体技术进行了深入的分析。在信任建立和维持的过程中，信息量是一个非常重要的因素。“因此西班牙人为了破坏那不勒斯的信任社会，便有计划地减少公民可得到的信息量”。于是，

将政府的活动对公众保密，在大学中教授非怀疑性的课程，倡导宗教的盲从等。于是，神秘化和信息的缺乏一起导致了信任的毁灭，使得人们无法正确地理解他们的公民责任。在这样的情况下，结果，在西班牙的统治下，那不勒斯成了这样的一个社会：贵族阶层以其地位本来应该对共同体承担责任，但这地位却只给他们带来无知和傲慢；法律文本本应使执法人主持公正，却变成了对无休止的高价诉讼的特许；公众节日本应像罗马竞技一样鼓励平民对勇敢和对祖国的热爱，也变得只是消遣和放纵的场合。因此，“上层愤怒地对待下层，因为上层认为尊敬是他应得之物，下层却认为上层骗取了他们的尊敬；而下层也同样对待上层，因为他们认为上层人物都自视甚高，这样在各阶层之间就既无团结也无友爱。”每个人都不再关心其同胞的幸福，而只关心自己的和近亲的私人目的。在经济活动领域中，则充满着交易的不可测性、协议的不确定性，从而使得非个人的广泛合作不可能进行，对超过群体外的人普遍不信任。经济活动领域信任的广泛缺失，必然造成商业的凋零和经济的落后。

(29) 在农村地区，违法行政的问题就更是突出。比如乡镇一级的司法所，本来无权查处违反《治安管理处罚条例》的案件，可某镇司法所一年就查获农民赌博案件181起，罚没款总金额32万多元，查处嫖娼案件31起，罚款36人次12万多元。按照《治安管理处罚条例》，只有公安机关才有权对赌博和嫖娼行为进行处罚，司法所的处罚显然违法，如果被处罚人为此提起行政诉讼，肯定能胜诉。同时，乡村干部不顾法律规定，对行政相对人的人身和财产非法“强制执行”。有些农民由于经济困难，交不起应交的税款，按照有

关规定，这种情况应由乡镇人民政府或村委会向人民法院申请强制执行，再由法院裁定和执行。但绝大多数情况下，都是乡村两级自行签发执行通知，组织收缴队，到农户家上门强制收缴，甚至随意没收财产，对行政相关人进行拘留甚至毒打。

(30) 相关的调查，包括国家计委宏观经济研究院“社会稳定问题跟踪研究与对策”课题组在2001年进行的调查表明，对“影响当地社会稳定的主要因素”问题的回答中，城市居民选择的前5项因素依次为“腐败官僚主义”、“失业下岗人数增加”、“贫富悬殊”、“社会风气败坏”和“治安恶化”。农村居民选择的前5项因素则依次为“农民负担过重”、“腐败官僚主义”、“贫富悬殊”、“社会风气败坏”和“失业下岗人数增加”（国家计委宏观经济研究院课题组，2002）。在中央纪委系统1996年以来连续6年的调查中，人民群众关注的社会热点问题中的头号问题，1996年为通货膨胀，1997—2000年为腐败，2001年转为失业与就业，腐败居第二位。从中央党校课题组的调查看，地厅级党政干部对影响中国社会稳定的主要因素（或问题）的回答，2000年集中在五大问题上：腐败，国有企业，收入差距，下岗失业，农民负担；2001年党政干部认为社会形势中最严重的头号问题依然是腐败问题。腐败问题连续3年位居榜首。

(31) 依据前面对社会抗拒类型的划分，一般地说，在大规模的社会抗拒中，腐败才会成为社会抗拒的真正主题。在反腐败进入社会抗拒的主题之后，会导致社会抗拒两个特征的形成。其一，是情绪化。因为腐败是一种最令人痛恨的社会现象。在这样的社会抗拒中，往往出现这样的一种情形：不管最初导致社

会抗拒的具体原因是什么，最后社会抗拒的目标会演化为反腐败。并通常会提出根治腐败的一揽子方案。其二，意识形态化。因为腐败往往是与体制特别是政治体制联系在一起。当反腐败成为社会抗拒的动员机制时，社会抗拒往往会迅速地政治化和意识形态化，并将政治体制的改革作为社会抗拒的明确目标。如果是由于一项具体的政策引发的社会动荡，双方完全可以谈判，就修改政策达成妥协。但如果抗议的指向是反腐败，问题就会很麻烦。因为在反腐败指向的社会动荡中，不仅人们是高度情绪化的，而且缺乏达成妥协的办法，唯一的办法就是政府或执政党给出一个反腐败的承诺，但显然这很难满足人们的要求、平息人们的情绪。

(32) 根据民政部《2001年社会保障绿皮书》，1999年城市贫困人口的规模在1500万~3100万之间，城镇真实失业率由1993年的5%左右，上升到1998年的8%~9%，2000年接近两位数（10%），即1200万到1500万。实际失业人数可能高达2650万或3000万（陈佳贵，2001）。

(33) 中国农村绝对贫困人数从20世纪90年代初的8000万下降到90年代末的3000万（按人年均收入625元计），但是还有约2000万人处在温饱线的边缘，若按照联合国人均每天1美元收入的贫困线计算（相当于农村年人均收入的水平），贫困人口则更多。

(34) 根据卫生部2001年的报告，近几年来，中国平均每年自杀人数约为25万，自杀未遂人数据估计超过100万，其中90%在农村，并且女性比男性高出25%。农村女性的自杀率约为十万分之三十三。

(35) 危言耸听者常预言中国的经济或金融危机，

甚者有所谓“中国崩溃论”。但如果仔细分析，可以发现，中国发生严重金融危机的可能性并不是很大。第一，金融危机的基本背景是经济高度虚拟化和由于全球化导致的本国政府调控能力的不足；而目前中国经济的虚拟化程度还不算太高，政府掌控的资源使其具有“救急”能力。第二，掌握大金融资本者有海外退路；掌握中金融资本者患犬儒主义；掌握零星金融资本者无能为力。第三，根据第二点，即使金融危机发生，引发社会动荡的可能性并不大。第四，20世纪90年代以来发生的股市几次几乎“崩盘”的危机，在社会层面几乎没有引发任何风波，可为佐证。

(36) 近些年来，中国刑事案件发案率在不断上升。根据司法部预防与犯罪研究所介绍，1996年中国公安机关立案的数量为150多万起；1998年这一数字上升为198.6万多起，上升了23%。其中，危害社会治安的刑事案件的比例较大。同时，犯罪行为危害性也在增大。在犯罪行为方式上，出现了一些凶残的犯罪手段。爆炸、杀人、抢劫、绑架、投毒、拐卖妇女儿童等严重犯罪活动猖獗（《华声月报》，2001年4月9日）。

从总体支配到技术治理⁽¹⁾

——基于中国30年改革经验的社会学分析

渠敬东 周飞舟 应 星

改革30年，中国取得了令世界瞩目的伟大成就。而30年沧桑巨变，30年曲折前行，不仅融入了我们每个中国人的生命记忆，也要求我们运用历史理性去摸索和把握这30年中国社会结构的变迁及其运行的机制。改革以来中国社会结构的一个重大变化，即是不再像前30年那样沿着某种总体性支配的方式⁽²⁾，或者通过群众性的规训、动员和运动来调动政治和社会经济诸领域的各种力量，而是为诸领域赋予一定程度的自主权，来释放基层社会的活力。当然，改革的不同阶段中蕴涵着不同的矛盾和困境，中央政府采取了不同的策略，地方政府也相应地改变自身的运作模式，社会经济诸领域呈现出了不同的样态和节奏，并反过来成为改变社会结构的重要力量。

本文围绕一种由政治经济学生发而成的社会

学视角，来考察改革30年来中央、地方政府及社会经济诸领域之间在不同阶段所形成的结构关系，以及彼此间相互激发、催生甚至形成矛盾的复杂机制，着重从“双轨制”、“分税制”和“科层制”出发来讨论改革不同阶段的主要形态及其运行逻辑，以呈现出权力与市场、资本与劳动、支配与治理交互连带、限制和转化的关系，从而摸索出具有中国特色的社会主义形成、运行和发展的辩证规律。

一、双轨制下的二元社会结构： 1978—1989年

1978年，是现代中国历史上一个具有决定意义的转折点，中央的改革方针一改通过总体性支配来实现工业化积累或通过群众动员来克服该体制之缺陷的思路，而是通过调动、激发基层民众的活力来塑造新型的社会主义政治经济体制。在改革最初的10年间，这套办法的核心机制，即是在农村家庭、国有企业和地方财政诸领域普遍推行承包制。

（一）计划体制的突破：承包制的广泛推行

1. 农村与城市的承包改革

这场改革的起点，是从改造农村基层组织的生产关系入手，打破原有的人民公社体制。改革通过建立农村家庭联产承包责任制，不仅拉近了农民与土地的关系，使农民的生产积极性和农业的生产效率大大提高，更为关键的是，它重新使农民回到家庭经营的结构中来，使家庭代替了生产队而重新成为生产和社会活动的基本单位。“包产到户”虽没有改变城乡分割的二元结构，却恢复了农村基层的生产关系，使农村社会生活乃至伦理关系回归到常规的形态中。

“包产到户”改变了新中国成立后前30年通过工农业产品价格“剪刀差”从农村征收“暗税”来加快工业化原始积累的方式。^③农业生产的复苏不仅一举解决了农民的温饱问题，而且使农副产品有所剩余，小型交易集市得到恢复，农民手中也有了小额储蓄，促使国家自1985年起以“合同订购”和下达“订购任务”的方式取代了原来的粮棉油等重要农产品的统购统销体制。在这种农产品价格双轨制下，农村市场开始发展起来，农业生产动力得到了进一步的激励。农村社会结构的这种变化也为乡镇企业的崛起和繁荣提供了必要的条件。乡镇企业的蓬勃发展在就地吸纳农村剩余劳动力、增加农民收入、打破农村的单一所有制结构和产业结构、促进小城镇建设等方面发挥了重

要的历史作用。到1987年，乡镇企业总产值首次超过了农业总产值。

可以说在改革初期，无论是包产到户，还是农村集市的恢复、家庭工副业的兴起，都源于社会结构调整所促发的基层经济活力，其中，土地产权调整所带来的土地经营空间，以及农村生产关系和社会关系重新落实在家庭基础上，是农村社会经济结构拨乱反正的首要条件。

与广大农村依靠家庭生产所激发出来的活力相比，城市中“文化大革命”的遗留问题对于社会稳定运行的消极影响尚未消除，各级政府依然忙于拨乱反正，重整从中央到地方政府再到国有企业等各级行政秩序，通过重建单位体制，使各项社会生产和生活秩序得到有效恢复。

在单位制的重建过程中，行政秩序在总体上恢复以中央权力为核心的纵向体制，恢复行政科层权力的有效性；与此同时，国有企业在总体上也维持着单位制结构，服从国家指令性计划，企业中人事、资源和经营等一切活动均按行政等级来管理和配置，成为行政体制链条的一个终端环节。⁽⁴⁾坦言之，依靠单位制，将国有企事业纳入到行政支配体系中，将城市的生产生活纳入到合法秩序的轨道上，乃是拨乱反正的题中应有之义。然而，随着城市改革的逐步展开，单位制的弊病开始显露出来。城市生活依然处于总体支配

的格局中，行政上条块分割、机构臃肿、派系层叠，企业行政化致使人员冗杂且效率低下，职工的收入和待遇始终维持在较低的水平。

因而与农村改革相比，城市体制改革的难度大得多。家庭是农村改革得以落实的结构基础，而城市改革则落实在单位组织上；企事业性的单位组织，不仅嵌生在行政权力自上而下的纵向计划体制中，也在横向上承担着社会福利的所有职能，牵涉到城市社会结构的所有方面。农村改革似乎通过“无为”治理留出了经济自然发育的空间；而城市改革则牵一发动全身，影响到所有利害关系。

在城市体制改革中，中央政府采取了更为稳妥的渐进策略。1979年年初，国务院做出了扩大国营企业经营自主权的决策，允许企业按照“议价”的形式自销超计划产品，物资流通和产品定价的“第二轨道”开始合法化。1983年，中央政府效仿农村改革的经验对国有企业试行承包制，但随后物价迅速上涨，无法得到控制，致使中央不得不转而通过“利改税”改革来解决上述难题。两步“利改税”改革，表明国家在经济手段上试图改变政府与企业的直接控制关系，对国有企业实现利润分别征收所得税和调节税，调节税后的剩余利润作为企业留存。但由于当时的财税管理体制仍留给了企业管理者很大的做账空间，企业开始

为留存更大的利润而减小自己的利润数额，致使国有企业利润出现了连续22个月的下滑。⁽⁵⁾经过数次反复，1986年年末，城市体制改革重新回到以企业改革为中心的轨道上来，从而再次掀起了全面推广企业承包的高潮。

2. 财政包干制与地方分权

中央政府在实施基层农村和企业改革的同时，也试图在中央与地方的权力关系上打破原有计划体制的僵硬格局。在实行计划体制的国家，多级政府的存在使中央政府必须通过地方政府推行政令来实现社会经济发展规划，因而中央政府必须高度集权。在集权框架下，经济和社会发展表现为两种模式的周期性循环，即中央集权的集中模式和中央放权的竞赛模式。⁽⁶⁾在集中模式下，中央政府收紧了地方政府的大部分经济计划和管理权限；在竞赛模式中，则将一些计划和若干经济管理权限放权给地方。面对软预算约束⁽⁷⁾和竞赛环境，地方政府的行为往往导致地方重复建设和经济过热，最终使中央政府收紧权限，回到集中模式。人们常说的“一放就乱、一收就死”，便是对这两种模式的概括。

从政府的角度来看，改革的当务之急，是使市场逐渐成为配置和分配社会经济资源的主要方式。因此政府干预经济的办法，应从直接控制国民经济的大部分资源转变为依靠财政、税收和金

融政策进行间接调节。20世纪80年代中期，中央—地方的财政关系开始了重大调整，实施了长达近10年之久的财政包干制。这种类似于承包制的财政包干使地方政府的收入出现了快速增长。⁽⁸⁾与此同时，中央和地方政府在财政上的承包关系日益明确。这种关系是一种很独特的关系，是一揽子包干制，既不同于平等的市场关系，又不同于计划体制下以上级指挥为主的命令关系，其实质是允许地方政府有自由活动权限，中央政府只对最后的经济总量和财政收入做出要求。

包干制的最大意义，是将地方政府变成了有明确的自身利益的行动主体。地方政府通过努力“做大蛋糕”来留下超收分成部分的财政收入，也通过与中央政府讨价还价来力争低包干基数和高超收分成比例。中国的财政体制是典型的“下管一级”的体制。中央与省级政府实行财政包干制后，省与地市、地市与县、县与乡镇也依次广泛采用财政包干制，虽然在具体的分成办法上各不相同，但上下级的讨价还价却成为相当普遍的现象。⁽⁹⁾

在这个时期，中国乡镇企业的发展和繁荣虽有其各种社会历史条件⁽¹⁰⁾，却也离不开因财政包干而形成的地方政府尤其是县乡政府的强力推动。这是因为包干制期间的税制以产品税为主，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。在定额包干的财政体制下，利用贷款兴办大规模的乡镇企业，无疑对地方财政收入的增长和剩余劳动力的就业大有好处，但却不能建立起地方经济可持续性发展的模式。同样，国有企业改革与财政包干制也有着密切的联系。这些改革形式虽然比较复杂，但依然以定额包干为中心的承包制为改革的主要内容。⁽¹¹⁾通过承包制及相应措施，地方政府与地方企业开始成为有着共同利益的行动主体。就与地方政府的关系而言，乡镇企业与国有企业并无多大区别，只是对于国有企业，地方政府的“软预算约束”机制更为明显些。

基于上述分析可看出，中央对地方的放权极大地改变了地方政府的行为模式。地方政府逐渐形成了“公司化”的利益主体，追求地方经济增长和财政收入的增加成为其行动的主要动机和目标。⁽¹²⁾为了实现这个目标，地方政府以“放水养鱼”的办法，通过兴办企业迅速扩大地方信贷和投资规模，而地方企业规模越大，能够创造的税收和预算外的财政收入就越多。所谓“银行放款、企业用款、财政还款”的模式，即是对这一时期地方政府行为的概括。

（二）双轨制的运行：嵌入在集体制中的乡镇企业和国有企业⁽¹³⁾

无论是在乡村、城市还是在中央—地方之间普遍推行的承包制，都离不开社会运行的一个重要逻辑，即“双轨制”。一般而言，经济学家将以价格双轨制为主的制度安排理解为中国渐进式改革的典型特征，即在计划经济还占统治地位的情况下，国家既保护和封闭存量（保护既得利益者），又培育和发展增量（促生市场和新生力量），从而依靠后一种力量的持续发育来渐进推展市场化改革。⁽¹⁴⁾在这个意义上，双轨制确立了一种分割式的经济结构，一方面，作为计划经济基础的国有经济依然对所谓的存量部分，通过行政体制加以指令管理和资源调拨；另一方面，新成长起来的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。⁽¹⁵⁾

本文对双轨制的考察，试图以价格双轨和权力双轨的结构分析为基础，对这种双轨制得以运行的内部机制加以探讨。换言之，这里所说的双轨制，不仅是指制度安排所具有的二元结构特性，也是指制度运行过程本身的双重机制。自20世纪80年代中期开始，乡镇企业和国有企业事实上是通过一种双重机制的运行来搭建沟通存量经济和增量经济的桥梁。

1. 集体所有制下的乡镇企业

由于集体生产的解体和家庭经营的自由化，

农村在改革前积累的大量剩余劳动力由隐而显，急需寻求新的就业机会。土地调整、剩余劳力、家庭经营，再加上改革前的社队企业的组织形态以及外来资本等几个基本因素，构成了乡镇企业兴起的背景和条件。而促发乡镇企业形成的更重要的因素，乃是经过财政包干制调整的中央—地方关系，使得基层行政权力具备了发展地方经济和增加财政收入的激励；而城市计划体制和交易市场的相对封闭，轻工日用品的供应严重不足，以及城乡二元分割所造成的双轨价格，也形成了乡镇企业的初级产品“农村包围城市”的局面。

乡镇企业的集体所有制是一种极有中国特色的产权形式，这不仅表现在其带有模糊性的产权结构上，也表现在这种集体制独特的运作和经营方式上。[\(16\)](#)改革前的“集体”是指生产大队、生产队一级的农业生产、分配组织，这种集体实际上是总体性支配权力在农村社会的基础单位和分支，生产队干部实际上被看做国家权力在农村社会的代理人。[\(17\)](#)从社会结构的意义上说，也是传统士绅或地方精英消失后农民直接面对国家权力的状态。因此，改革后具有实质含义的“集体所有制”的回归和复兴，可以在一定程度上看做一种不同于国家组织和个体农户的社会力量的兴起。

乡镇企业的集体所有制与城市中的厂办或社

办集体所有制不同，其结构性的基础首先是建立在集体土地所有制上的，亦有自然村落共同体的边界，有该共同体成员资格所享有的自然分配权利。⁽¹⁸⁾因此，若从乡镇企业的总体社会结构因素来看，首先，土地的集体所有确实赋予农民一种所谓的“类所有权”，即在明确的边界内行使集体土地的使用权⁽¹⁹⁾，这也是在改革初期乡镇企业获得意识形态的合法性和社会结构的现实基础的原因所在。也正是在这个意义上，集体制首先并不是一种市场性合约下的产权结构，而首先具有社会性合约的权利结构。不过，乡镇企业与纯粹的土地集体使用有所不同，它在土地集体制外又添加了一层资本持有者和企业创业者的特殊资格。但在集体制的条件下，资本持有者并不能在产权上将企业转化为私有，而那些依靠特有的政治或社会身份而筹集各类资源的创业者（多为基层行政官员），也无法将企业完全纳入到国家行政体制之中。因此，乡镇企业的集体制中的土地、资本、权力三者之间的交易是靠熟人社会中的人际信任网络和特定文化下的默会知识来实现的，是一种地方社会性的“隐性合约”⁽²⁰⁾。

就此而言，虽然集体制下的乡镇企业具有模糊的产权形态，但这种产权从结构上依然由两个部分构成：一是由自然成员资格确定的集体“共有权”和“平均权”，体现在由土地权利向就业权利

的转化，以及提供公共福利、调节收入甚至利润分红等“成员权利”形态；后来发展出来的合作制经济，也基于这样的权利结构。⁽²¹⁾二是由集体所有与承包经营之间“委托—代理”而形成的权利结构。苏南模式中的乡镇企业，往往将集体产权的“委托人”与从事实际企业经营的“代理人”两位一体，即由作为乡镇党政官员的“制度企业家”⁽²²⁾双肩挑，而温州模式中的乡镇企业则往往赋予具体的资本持有者或投资人以更大的权利，而淡化政治约束的作用。上述两种模式的差别，恰恰反映了另一种隐性产权持有形态的差别，就温州的情形来说，乡镇企业已经悄然按着资本化的方向发展，距离“集体共有权”的逻辑越来越远。而苏南地区则将地方行政代理人作为当然的企业代理，不仅政企不分、家企不分、公私不分，而且通过企业经营的市场增量来确立自身的隐性产权的合法性。

这是因为集体制产权实际上是一种将基层社会、经济、政治乃至伦理关系融汇起来的复合产权。在现实的企业经营形态中，除集体承诺的就业意义上的稳定收入和福利外，“共有权”的象征意义远大于现实意义。乡镇企业发展初期，集体制除提供土地和劳力外，无法提供任何资金、技术、人才等市场竞争中的硬实力，企业经营必须尽可能集中当地的各种优势；而在双轨制的前提

下，能够充分调动和配置各种资源的只有政府权力而非资本。在这个意义上，地方政府不仅因财政分权而逐渐掌握有越来越大的权力，也以此为中心搭建行政管理、银行借贷和民间融资等各种隐性的交易和庇护关系，通过集约各种社会资本来降低交易成本⁽²³⁾，在市场增量的部分将“委托”和“代理”并置起来，建立隐性产权的合法权利。

因此，地方政府的行为并非完全体现为一种具有公共目标的长期战略，更类似于费孝通所说的“差序格局”，即以各类资源配置的精英主体为核心，搭建起排他性占有的社会网络，形成一种“圈内归属”⁽²⁴⁾。资本持有者可以适度地让渡自己的一部分剩余权，民间能人可以有效地结成人际信任和交易纽带，乡镇企业的实际操作者则可通过对企业收入享有的部分支配权适当地补偿调节，根据具体政策和条件的变化来调整集体产权的公私边界。

总之，乡镇企业的双轨制体现为集体制存量上的“共有产权”和实际经营增量上的“隐性产权”之复合体，前者是农村共同体得以维系的基础，而后者则具有市场增量改革意义上的占有合法性，虽然它更具有默会的性质，却是改革的前10年激励地方经济发展的重要动力。这种双轨制意义上的双重占有逻辑，直到20世纪90年代企业

改制才彻底地暴露出来。(25)显然，双轨制的运行机制与市场化的抽象逻辑相比，更具有地方社会关系的属性，更具有随机应变的博弈能力，更带有地方保护主义的性质。而所有这些特点，虽易于获得生产要素、塑造初级产品生产和销售竞争的技巧，但对于规范的市场运作来说却是很不利的。更重要的是，借此机制运行的乡镇企业也越来越易于偏离集体制的实质理念，转而成为地方政府用来表现政绩和增加收入的工具，或成为集体资产私人化的平台。

2. 国有企业内的集体制

20世纪80年代中期，在乡镇企业迅猛发展的同时，中央在国有企业也开始实行了大范围的改革，因循了“一包就灵”的承包制思路。1987年后，承包制采取放权让利的办法在国有企业全面铺开。从国家政策来看，企业承包制改革显然贯彻了计划与市场的双轨逻辑，即在存量上“包死基数、确保上缴”，在增量上“超收多留、歉收自补”，既通过“上缴利润定额包干和递增包干”来完成行政指令任务，又通过“利润比例分成”赋予企业一定的自主性，将工资总额与实现了的税利挂钩。(26)

事实上，企业承包制改革并没有完全实现同一时期中央所强调的“政企分开”的改革目标，而产生了双重效果。为国有企业放权让利，一方面

将企业活动落实到经营核心上来，并通过适当的收入调节实现了一定程度上的管理和劳动激励；但另一方面，这一改革并没有改变国有企业以单位制为基础的行政构架，反而因为有了一定的自主经营和利润空间而成为权力干预的场所。因此，以单位制为基础的行政体制和以集体制为平台而运行的模拟市场⁽²⁷⁾，成为企业承包制运行的两个基本机制。

中国城市社区中的集体制企业，主要有厂办集体企业和社办集体企业。20世纪70年代末，大批知青返城，国有企业和社区街道为解决本单位或本区域职工家属及子女就业问题，扶持开办了一批“安置型”的集体所有制企业。改革初期，集体制企业多少具有一种“养子”的身份，国有企业既对集体企业提供了一些行政性的扶持，如办理集体企业开办及投资项目和经营手续等；也提供了一些经济性的扶持，如出垫底资金，出旧设备、厂房、场地，派管理和技术人员，或为集体企业担保贷款等⁽²⁸⁾，成为企业“办社会”或“福利化”的又一种形式。

但从产权的角度看，集体制可看做单位制国有企业的“二级产权”；企业职工在身份上也有差别，被明确区分为“全民职工”和“集体职工”。与乡镇企业具有村落共同体意义的集体制相比，国有企业厂办集体制不具有任何自然权利的性质，

亦非真正意义上的集体所有权，更类似于国有企业的下级行政所属单位。集体企业始终处于一种悖谬的处境：它在产权和经营上具有极强的行政依附性，属于国家单位支配下的企业组织，但职工在身份上却不属于国家职工，因而在实质上不具有“公有权利”的意涵，在产权和身份上都是极其模糊的。

随着企业承包制的运行，特别是厂长经理负责制的实行，国有企业事实上开始按照计划经济的存量逻辑和市场经济的增量逻辑来运转，虽然在单位制内企业管理层的人事任免权、资源配置权、价格议定权都依然受到行政指令性的制约，但在负责承包经营的厂长经理的行政权限内，特别是像集体企业这样的“二级产权单位”内，厂长经理则具有充分的控制权。企业承包在集体制内并没有彻底实现集体所有的共有权利结构，与此同时，厂长经理作为行政委托的“代理人”，其权利也不是独立的：一方面他的任免和任期皆由上级部门决定；另一方面他也不享有任何剩余权，因而承包制下的合同并不具有完整的约束效力。⁽²⁹⁾

在单位制委托—代理不充分、集体制产权模糊不清晰的条件下，企业代理人很易于为了摆脱计划经济的重重束缚而加大对下属集体企业的控制和操作来实施模拟市场运营。20世纪80年代后

半期，集体企业，特别是厂办集体企业在城市经济体制改革中发挥了潜在的巨大作用。在价格双轨的条件下，国有企业在存量逻辑上可利用单位体制中的行政优势协同权力或利益的相关行政部门与主管上级乃至中央政府讨价还价，争取在生产额度、生产资料价格、行业垄断和财政补贴等国家资源上尽可能获得指令经济中的政策性利润，同时也可利用增量上的准市场原则，与企业内外的各种经营性单位形成各种交易活动。而这其中，那些国有企业具有绝对控制权的厂办集体企业，便成为滋养此类活动的最便利的交易平台。

这一时期，国有企业与乡镇企业等非公经营性组织建立起了广泛密切的联系，特别是在相关产业领域，国有企业往往采取外包制，将一些初级产品的加工发包给乡镇企业，并在生产资料计划价格、生产工艺和技术人员上提供支持，以尽可能换取乡镇企业市场经营所得的利润。相比而言，在国有大中型企业占绝对地位的地区，集体企业则发挥了模拟市场运作的强大功能。这一时期的集体制与20世纪70年代末期有所不同，自国有企业施行承包制后，厂办集体企业成为被所属国有企业牢牢控制，并将触角伸向各种交易领域的重要载体。由于缺乏有效的法律和民主监管渠道，企业代理人往往在“二级产权”的集体企业安

插自己的亲属和朋友，将这些生产和销售实体作为与非公经济单位私下接触、秘密约会的据点，通过计划价格和市场价格的差价来直接赚取利润，或将有价值的资产转移到集体企业来暗箱操作。⁽³⁰⁾由于集体企业创办初期，没有与兴办单位、投资单位、主管部门及出资职工明确投资、借贷或扶持关系，因而与所属国有企业之间并无规范清晰的权利关系。正是在这个意义上，集体企业成为所属国有企业盘整、优化、隐匿和转移资产的首选场所。

事实上，虽然乡镇企业和国有企业的集体制在产权结构和组织形态上有所不同，但在改革前10年的双轨制运行中都起到了极其关键的作用，乡镇企业内生的共有产权和隐性产权，既保证了农村共同体内部的部分收益分享，也是激励基层社会活力和促进地方经济迅猛增长的基础；而国有企业基于单位制和集体制之组织形态的双轨运行，也为计划体制改革寻找到了突破口，为国有企业拓展了一定的市场空间。但由于双轨制并没有确立明晰的产权结构，使规范的合约无法得到有效执行，故而很容易使权力寻租成为此阶段最大收益的支点，使市场的统一配置遭遇到根本的威胁，不利于促进社会经济的进一步发展。

（三）双轨制的终结：市场化改革的

先声

虽然双轨制运行并没有妨碍资本积累和经济总量的增长，但模糊的产权制度却加剧了社会经济各个层面上的危机。首先，以集体制为核心的双轨制，其运行机制和经营目的都与共有分配体制有实质的不同。其次，双轨制条件下由于地方社会的利益化成为经济发展的动力，很容易形成地方保护主义的倾向。乡镇企业的资源获得和产品销售不完全遵循市场的规则，而当国有企业的放权让利改革将企业的一部分控制权和剩余索取权交给内部管理人后，也强化了自身价格垄断的势力，并将国有企业转包和分解经营，造成国有资产的流失。所有这些因素都促成了资产的“部门私有化”，权力利用价格“剪刀差”介入到倒买倒卖的灰色区域，从而产生了如“官倒”这种权钱转换的现象，付出了社会公平的昂贵代价。同时，模糊产权中的权力运作，也强化了企业经营的短视效果，使合约丧失了规范效应，迫使国家不得不通过财政补贴来弥补由此形成的市场漏洞。

从全国范围来看，在渐进改革的要求和短缺经济的条件下，无论是在农村土地的所有权和使用权之间，在乡镇企业和国有企业的产品价格之间，或是在经济特区与内地城市之间，都形成了二元社会结构。建立在双轨制上的非生产性的商

品交易市场，形成了国有企业与集体企业、国有企业与乡镇企业的灰色交易地带，各种交易或显或隐地进行，均以合法或非法，或介于合法与非法间的方式，构成了中国改革主流之外不和谐间奏。

可以说，双轨制在市场意义上所产生的负面社会经济效应，一则表现为信息不对称的委托—代理循环恶性发展，二则表现为各种权力的寻租活动。由于统一市场无法确立，政府为维持生活必需品价格的稳定，必须进行巨额补贴，结果不仅使中央政府财政吃紧，甚至出现了批发价高于零售价的畸形现象。更致命的是，权力强行进入交易活动，致使“官倒”盛行。⁽³¹⁾1988年，宏观经济再度吃紧，三年多的高速增长让中国的经济发展再次驶入经济周期的敏感地带。随着轻工产业的发展加快，企业数目剧增，物资供应的紧张更趋激烈，中国社会经济发展面临的风险也越来越大。从1988年3月起，中央决定放开管制，取消物价双轨制，进行“物价闯关”。这一政策的强令出台，即刻使各类商品价格在全国范围内迅猛上涨，由此引起公众的恐慌心理，造成全国性的抢购风潮。

事实上，试图通过一步到位的物价闯关来解决通货膨胀和价格双轨制的问题，显然是脱离实际的。1988—1989年的危机充分说明，改革10年

后中国社会经济所遇到的突出矛盾，根本不是价格问题，也不是单纯的宏观经济问题。当双轨制所造成的二元结构矛盾凸显出来，社会经济结构必须加以重组，才能使中国的体制改革稳健地迈入新阶段。

二、市场与权力：社会分配新格局的确立：1990—2000年

20世纪80年代末“物价闯关”失败等诸多因素使中国的社会经济发展进入到三年的沉寂期。1992年邓小平南方谈话，开启了深化改革的方向：即以一体化的市场体制来替代双轨制，以更为明晰的产权制度来改革乡镇企业和国有企业。由政府推动、进而全方位展开的市场化改革，一方面极大地解放了社会生产力，另一方面也使社会公平在20世纪90年代中后期陷入危机之中。

（一）“经济增长至上”和市场化改革的启动

如果说20世纪80年代是改革在各个领域全面铺开的阶段，20世纪90年代则是改革在经济领域进一步深化的阶段。在这个阶段，全面的市场化

进程创造了大量体制外的“自由流动资源”⁽³²⁾，面对这些新的资源，政府逐步调整、适应和市场的关系，权力和市场由分离到以新的方式结合，形成了影响经济利益再分配的新格局。

1992年邓小平南方谈话，基本确立了“稳定”和“发展”的意识形态，社会稳定被看做经济发展的根本保障，而“经济增长至上”则构成了社会稳定的必要前提。从政府到民间逐步形成了这样的共识，即社会稳定不能通过政治和意识形态领域的变化实现，而是需要通过经济的快速增长和人民生活水平的提高来保障。20世纪80年代试图在各领域进行全面改革的努力被终止，人们所说的“渐进式”改革策略被确立。与苏联东欧在1990年年初的“休克式”改革模式相比，中国的改革策略更强调诸改革领域的先后次序，更强调经济改革相对于其他改革的优先性。

随后，全国掀起了新一轮的经济建设热潮。在1992年10月召开的中共十四大上，提出了建设社会主义市场经济的目标。在地方政府的主导下，投资规模迅速扩大，各地大办乡镇企业，加快实行国有企业的承包制、股份制改革。1989—1991年这3年的经济增长率分别只有4.1%、3.8%和9.2%，而1992年和1993年的经济增长率迅速上升到14.2%和14%。⁽³³⁾这不但为整个20世纪90年代各年之最，也是整个改革开放30年经济增长速

度最快的两年。

这个时期的经济增长仍然延续了以政府主导扩大地方投资规模来带动增长的模式。各地政府大办企业，追求GDP的增长速度，以此作为对南方谈话精神的响应。在财政包干制下，地方政府努力兴办“自己的企业”，即利用各种行政、准行政手段，从银行贷款投资兴办企业。甚至在农村地区，许多地方政府也要求做到所谓“村村冒烟、户户上班”，各种乡镇企业、小型国有企业蜂拥而起。这不但在短时期内能够迅速促进地方GDP的增长，而且还能够迅速扩大地方政府的财政收入规模。⁽³⁴⁾这种政府主导的经济增长模式在很大程度上还是政府计划管理模式的翻版，所以很快就带来了地方投资过热导致的各种问题，包括重复建设、地区保护主义等等。同时，企业规模的增长并没有带来企业经营效益的提高。与1984年相比，1991年全国工业企业的利润总额下降了一半以上。由于企业固定资产增值增长迅速，利润率下降得更为迅速。⁽³⁵⁾

邓小平南方谈话之后，中央政府加大了放权的力度。1992年9月，国家将571种生产资料 and 产品的定价权交给企业，同时将22种产品价格的定价权下放给省级物价部门，至此，由国家管理的物品种只剩下89种。随着价格管制逐步放开，改革开始迈入由双轨制向市场经济并轨的阶段。

全国产品市场的形成和价格机制的转换，削弱了行政特权，促使企业必须依照市场原则，以生产效率为核心来调整企业的结构布局。国有企业的承包制以及“税前还贷”、“含税承包”等制度设计的弊端也导致国有企业内部的经营机制并不能适应市场经济的形势。^[36]而此时的国有企业一方面依然维持着“企业办社会”的福利制结构，另一方面则通过集体制的方式继续转化国有资产；一方面依靠行政补贴和政府租金来维持经济增长，另一方面将企业负债的相当部分交由国有银行来承担。^[37]有意思的是，在财政包干的体制下，国有企业的这种状况不但没有直接推动地方政府深化改革的努力，反而强化了国有企业与地方政府^[38]、地方政府与中央政府、地方政府与银行之间的讨价还价能力。中央—地方关系在地方政府与企业的复杂关系下发生了根本性的变化。

如何在市场经济体制中处理政府与市场、政府与企业的关系，是这段时期改革的关键问题。1989—1993年自经济衰退到经济繁荣的巨大变化，在一定程度上仍然是“收放模式”的延续。不改变这种收放模式，就难以摆脱地方经济过热、中央不得不重新收权的局面，也难以改变由地方政府主导来干预地方经济发展的模式，从而也就难以建立起真正的社会主义市场经济。

从中央和地方关系来看，地方的区域竞争和

投资规模的扩大以及地方政府和企业之间的紧密联系使得反映中央—地方关系的“两个比重”（即中央财政收入占财政总收入的比重和财政收入占GDP的比重）在财政包干制期间迅速下降。随着地方政府超收留成数量的迅速增加，中央财政收入的比重越来越小，由1984年的44%下降到了1993年的22%；同时，大量的地方企业收入被当做地方政府的经营收入或者作为上缴利润而避开了税收，财政收入占GDP的比重也迅速下降，由1984年的22.8%下降到1993年的12.3%。⁽³⁹⁾有学者认为，这种局面已经到了所谓的“分权的底线”，发展下去将会出现“诸侯割据”的危险。⁽⁴⁰⁾这构成了1994年分税制改革出台的直接原因。

（二）分税制改革：中央与地方关系的重构

1. 从财政分权到集权

1994年，中央进行了税收和财政体制的改革，取消了财政包干制，开始实行分税制。分税制是一项典型的将财政收入重新集权的改革，其基本内容是中央和地方的预算收入（税收）采用相对固定的分税种划分收入的办法，避免了无休止的谈判和讨价还价。诸税种中规模最大的一种，即增值税被划为中央地方共享税，其中中央

占75%，地方占25%。对于集中到中央的大量收入，采用税收返还和转移支付制度仍将收入转移到地方支出。同时改变过去按企业隶属关系上缴税收的办法，所有企业的主体税种（主要是增值税、消费税和企业所得税）都要纳入分税制的划分办法进行分配。2002年开始的所得税分享改革，更是将企业所得税和个人所得税由地方税变为中央—地方共享税种。

分设中央、地方两套税务机构，实行分别征税，对税务系统实行垂直管理，不但能够保证中央财政收入随着地方财政收入的增长而增长，而且能够保证财政收入在GDP中的比重随着地方经济的发展而不断提高。分税制在收入集权的制度设计方面堪称完备。在此制度设计之下，中央政府试图重新掌控地方政府的行为并调节地方经济发展的方向。^[41]

通过增值税和消费税的集中，中央占总财政收入的比重由1993年的22%迅速上升到1994年的55.7%，同时由于税收体系和征税体系的改革，财政收入占GDP的比重也止住了迅速下降的趋势，自1996年开始逐步上升。

分税制改革在改变中央—地方收入格局的同时，并没有从根本上改变双方的支出格局。中央和地方的财政支出比重仍然维持着改革前“三七开”的关系。所以中央集中的收入仍然需要通过

转移支付由地方政府进行支出。经过这种“一上一下”的过程，中央政府不但可以财政支出均等化的原则对地区间的差异通过再分配进行平衡，还可以对转移支付资金做出各种各样的规定，体现自己在财政资金支出方面的意图。也就是说，分税制以前“分灶吃饭”、“自收自支”的局面被彻底改变，所有的省级财政都变成了“支大于收”、需要依赖中央转移支付资金来弥补财政开支的单位。1994年，转移支付在地方本级支出中的比重为12.6%，到2004年上升到30%，中、西部地区更高达45.2%和52.9%，变成了高度依赖中央财政的局面。⁽⁴²⁾所以说，分税制改革是一次从财政分权转向集权的改革。

2. 政府和企业的关系

分税制在转变中央—地方关系的同时，也从根本上改变了政府和企业的关系。首先，在分税制下，分享所有工业企业75%的增值税，但是并不分担企业经营和破产的风险，这与包干制下地方政府独享“自己的企业”增值税的模式完全不同。对于地方政府而言，兴办和经营企业的收益减小，而风险却转而加大了；其次，增值税属于流转税类，按照发票征收，无论企业实际上赢利与否，只要企业有进项和销项，就要进行征收。规模越大、设备投资成本和工资成本越高的企业，增值税也越高。因此，对于利润微薄、经营

成本高的企业，增值税由过去地方政府的主项税收变成了需要上缴中央的沉重负担；再次，增值税由完全垂直管理的国税系统进行征收，这使得地方政府为保护地方企业而制定的各种优惠政策统统失效。⁽⁴³⁾在这种形势下，虽然增值税的税收返还政策对于增值税贡献大的地区有激励作用，但地方政府兴办企业的积极性无疑遭受了打击。⁽⁴⁴⁾

在中国改革的背景下，政府主导的行为取向是我们理解20世纪90年代企业转制的一条重要线索。分税制之后，地方政府大规模地将乡镇企业和一些国有企业转变为私有企业，各地“卖企业”成风，政府不再主导企业的日常管理和基本运营，而是通过征税和收费的方式和企业发生关系。以企业利润为税基的企业所得税（此为地方税种）成为地方政府能够从工业企业获得的最大的财政收入，而此项税收取决于企业的经营效益。这进一步推动了企业从转换经营机制到产权制度的改革。

1993年年末《中华人民共和国公司法》的颁布改变了承包制时代企业产权和经营无理可据、无法可依的局面，由此，企业的治理结构可完全依照合法的模式来实现现代企业制度意义上的公司化改造。企业公司化，即首先明确企业的法人性质，使企业成为独立的经济实体，并独立承担

民事责任；同时企业也必须按照规范的成本会计和财务会计制度来运营。更重要的是，《公司法》严格界定了产权关系，即股权结构及所有者与执行部门之间的权利关系。⁽⁴⁵⁾企业的公司化不仅强化了非国有企业的政治地位，实现了最利于资本经营的产权形态，同时也有利于企业发挥各种学习能力，在技术模仿与革新、管理与激励、人才引进与培育以及劳动力供给等方面进行现代意义上的经营性重组，使企业的核心竞争力迅速增强，这为此后拓展外向型产品竞争市场打下了坚实基础。国有企业的产权改革正是在地方政府推动和市场化、公司化几种力量的共同作用下展开的。原来那些嵌生在国有企业身上的集体制企业，也终于完成了其在双轨制时期的使命，其中资产结构较好、市场潜力较大的集体企业，很多也通过或明或暗的办法实现了产权转化。⁽⁴⁶⁾

对于乡镇企业而言，分税制之后全国各地出现了转制的高潮。乡镇企业的转制是通过产权转化来提高企业竞争力和企业经营效益的必然举措，这一方面是因为乡镇企业受到来自国有企业产权改革和私营企业兴起的竞争压力，另一方面也是因为乡镇企业的模糊产权结构对企业的经营和运作效率产生了负面的影响。⁽⁴⁷⁾但是学术界普遍忽视了分税制改革对乡镇企业转制的巨大影响。对于基层的县乡镇政府而言，乡镇企业不再

是可以依赖的税收来源，乡镇企业经营不佳导致的不断增长的银行呆坏账正在变成自己的沉重负担。在这种局面下，最好的策略就是将企业关闭或者卖掉。从地方政府的债务结构来看，因兴办乡镇企业而导致的历史银行负债即使在2000年以后仍然在基层政府的债务中占了相当大的比例。(48)

从政府方面来看，虽然分税制使得地方政府和地方企业开始“脱钩”，但是并没有改变地方政府的利益主体性质。相反，地方政府的利益主体意识在支出压力下被大大加强了。对于地方政府而言，急迫的问题是如何寻求新的、可以自主支配的财政收入来缓解支出的压力。与此同时，市场化和企业改制带来了大量的体制外“自由流动资源”。在这种局面下，政府权力虽然退出了直接的企业运作，却开始成为攫取市场经济所带来的规模巨大的“自由流动资源”的主要力量。(49)

（三）全面市场化的社会影响

20世纪90年代以来的市场化和分税制改革，使社会结构发生了深刻的变化。在分权转向集权的同时，企业的产权变革和公司化改造开始使社会经济遵循资本化的逻辑来运行，确立了成为社会共识的市场意识形态。企业转制促进了民营企

业的蓬勃发展，这是20世纪90年代中国社会的最具活力的发展力量。

国有和集体企业转制有力地促进了市场化的进程，也带来了民营经济的繁荣。城乡个体工业在工业总产值的比重，在1994年第一次达到10%，此后迅速增长，到1997年产值增加了1.8倍，占到工业总产值的18%。同时其他各种形式的企业如股份制企业、外资企业、合伙联营企业等也迅速增长，到1997年也占到工业总产值的18%。^[50]民营经济的兴起，反过来又对国有企业的改革和市场化进程起了有力的推动作用。至此，改革初期的双轨制经济基本上为市场经济所代替，全社会也形成了对市场经济的基本共识。

但是，民营经济的繁荣并没有改变地方政府主导地方经济发展的基本格局。虽然地方政府兴办企业的激励被减弱，但是其行为模式的变化仍然是我们理解这个时期改革的社会影响的重要线索。

在中西部地区，随着分税制后大量的乡镇企业转制或倒闭，地方政府尤其是县乡政府的财政开始出现危机，由此带来了日益严重的农民负担问题。很多经验研究都表明，自20世纪90年代中期起，农民负担便成为中西部地区农村的主要社会问题，甚至在某些地区出现了严重影响社会稳定的情况。^[51]农民负担的加重，其中最主要的原

因是分税制改革以后，财权层层上收，最基层的县乡政府入不敷出，将危机转嫁到农民身上所致。⁽⁵²⁾据统计，2000年，农民承担税费总额1359亿元，比1990年的469亿元增长了1.89倍，农民人均负担增长了2.01倍，农民税费负担占农民收入的比例在7%~12%。而且，教育的产业化、医疗的市场化都使农民的支出大幅增加。所有这些因素，都造成了农民增收的下滑。⁽⁵³⁾农村在此前一直是改革最为成功的领域，20世纪90年代中期以后，“三农”问题却开始变成改革的又一难点。

在东部地区，企业转制产生了大批下岗工人，而城市私有企业、第三产业的兴盛又吸引来大批农民工，这都对城市的稳定和进一步发展提出了新的要求。随着20世纪90年代后期城镇住房制度改革的展开、私有企业的园区化、各地纷纷兴建开发区以及外资的逐渐涌入，城市建设用地成为日益稀缺的资源。1998年修订出台的《土地管理法》为将农村土地转为城市建设用地提供了法律依据。自20世纪90年代末开始，城市化浪潮正式展开，这为东部地区的地方政府开辟了新的生财之道，也成为延续至今的新发展模式。这种以城市化为核心动力带动的增长模式，为新世纪中国经济和社会的发展开辟了崭新的发展道路，带来了规模巨大的财富，使东部地区的城市生活进入了与一些发达国家相媲美的阶段。但是与改

革初期的工业化浪潮相比，这也是通过以制度手段使农民失去土地为代价而实现的。在新一轮以市场、土地和城市化为核心的经济增长中，社会财富的分配模式也发生了根本性的变化。改革初期几方“共赢”的社会财富分配机制趋于式微，权力和市场结合而形成的分配机制成为主导，区域间、区域内的收入差距迅速加大，在改革中利益受损的大量的“弱势群体”开始出现并日益增多。⁽⁵⁴⁾

与此同时，市场化改革进一步使生产资料和劳动力的配置都遵循着资本的逻辑而展开。中西部地区的地方国有企业和乡镇企业纷纷转制和解体，致使将农村劳动力维系在农村社区的各种纽带大为减弱。大量农村剩余劳动力的流动开始超出原有经济特区的流向范围，以成本最低的形态向所有资本所在地流动。由此出现的农村剩余劳动力所汇集的洪流，在中国的大地上由西至东、由北向南流动，成为中国现代化进程中一种前所未有的现象。

农村劳动力外出具有双重的效应。一方面，这种流动促进了城乡劳动力市场的一体化，在更大范围内实现了劳动和资本的重新配置。但另一方面，进城农民工在政治、经济和社会福利等各方面普遍受到不平等的待遇，成为典型的“弱势群体”，而这又使城乡差距在城市内部被不断再

生产出来。从流出地来看，劳动力外流极大地改变了20世纪80年代通过实行土地承包制而恢复的农村社会结构基础，青壮劳动力的大量外出，使广大农村因家庭单位的主体成员缺失而再度发生本质意义上的解体，使农村社会结构的家庭基础再次面临着瓦解的危险，也产生了如农村留守儿童等一系列社会问题。[\(55\)](#)

分税制和市场化进程导致的企业与政府关系的变化，在强化了企业独立经营的主体性的同时，也使地方企业失去了政府保护，被纳入到适者生存的市场竞争之中。沿海地区的中小城市纷纷推行企业转制，而内地大中型企业则积重难返，不仅拖家带口，担负着企业职工及其亲属乃至周边社区之社会福利的巨大压力，而且人员冗杂、效率低下、财务恶化，因其负担过重、欠账太多而等待中央政府推动的激进式改制措施。实际的结果是相当惨烈的：一些企业被迫破产倒闭，而一些企业则通过较少的一次性支付补偿强行使大量职工下岗，强行使原有单位体制中职工的身份制转为契约合同制，这造就了另外一大批“弱势群体”。[\(56\)](#)

在社会的公共服务领域，全面市场化的改革也在传统计划经济中关乎国计民生的社会保障和福利领域顺次展开，住房、医疗、社保、教育领域都被纳入全面市场化改革的议题之中，与城镇

居民相关的主要福利，都由“政府买单”逐渐转向在市场价格下由居民“自己买单”。虽然从长远的角度看，福利市场化彻底克服了单位制的种种弊端，通过消费结构的转变强化了市场化改革的深度，但由于这种突如其来的全面市场化改革涉及国计民生的方方面面，加之企业转制和职工下岗的连带效应，确实对普通百姓的生活预期产生了强烈影响。更重要的是，居民消费的心理预期失调，以及居民收入的提高幅度有限和贫富差距持续扩大等因素，在内需结构上共同形成了制约经济增长的负面效果。面对内需严重不足的处境，中央政府势必再次寻找经济发展的突破口，实现社会经济结构的重大转变。

三、治理问题与行政科层化的双重效应：2001—2008年

2001年年底，中国加入世界贸易组织（WTO）这一事件具有重大的历史意义。中国的经济增长模式由此发生重大转变：通过融入全球性的经济秩序，外向型加工制造业、海外投资与国际贸易成为拉动GDP总量增长的重要力量。而中国在参与全球性资本和市场分配体系中，社会经济结构也开始依循资本的逻辑重新组建，从而

使资源和收入分配的差距进一步拉大，产生了许多新的社会矛盾焦点。尽管政治体制和权力格局没有发生根本性的变化，但是在与国际接轨的过程中，中国在企业的经营及其社会责任、法治建设、行政治理上面临着向规范化和技术化方向转变的压力。因此，调整治理方式、改善民生水平、平衡利益格局，成为改革第三阶段的焦点问题。

（一）与国际接轨：“世界工厂”及劳资关系的紧张

20世纪90年代末，中国经济增长遭遇到两大挑战：一是亚洲金融危机的影响，二是企业转制和住房、教育、医疗以及养老等全面市场化改革带来的压力。前一种影响虽未造成直接的金融冲击，却在投资、贸易、消费和就业等方面对中国经济成长构成了巨大压力，而激进的市场化改革，虽然切中肯綮，却在一定程度上将政府和企业社会责任转嫁给个人，对民生产生了震荡效应，并形成了内需严重不足的后果。由于中国的市场化改革最初采用的是政府推动、资本优先的战略，因而经济发展的成效突出反映在资本积累上，并未在很大程度上惠及普通民众，再加上生产结构主要以劳动密集型产业为主，雇用结构中

农村剩余劳动力所占的比重较大，因而民众的收入水平并未随经济增长得到相应提高，综合性收入预期不升反降，在这个意义上，经济增长无法依靠内需形成持续的推动。

自中国加入WTO以来，外资拉动中国经济增长的势头甚为猛烈，市场开放度大大提高，开始成为国际资本的首选之地，其中的独特之处在于政府成为吸引外资和开放市场的核心推动力。而中国的廉价劳动力在参与国际生产分工的过程中，又发挥了极强大的比较优势。在20世纪90年代市场化的过度竞争中，转制后存活下来的大量企业也迅速建立了适应残酷市场竞争的企业治理结构，直接转化成为全球价值链上的终端车间。更为关键的是，中国政府的强大行政能力有助于控制国际资本运行所形成的体制矛盾，通过集权的办法转换和调整整个经济结构。

中国成为“世界工厂”，也依靠了国际金融和政治秩序所提供的条件。国际资本、国际消费市场以及中国政府强势干预所形成的内部市场化，以及20世纪90年代分配差距所形成的低成本劳动力，构成了中国这个“世界工厂”的前提条件和核心竞争力。⁽⁵⁷⁾ 尽管中国的“世界工厂”基本上处于全球价值链的低端，企业技术积累和技术创新的能力很低，企业经营管理的水平不高，但无论如何，中国经济增长模式的战略转变，确实在宏观

上带来了极其显著的效果：中国人均GDP从2001年的不足1000美元提高到了2005年的1700美元。

虽然中国的GDP和人均GDP在新世纪保持了高位增长，但由于中国经济结构中资本化的作用增强，权力也改变了其寻租模式，使得全社会分配领域内的经济利益与社会公平之间形成了越来越突出的新矛盾。在分配格局上地区差距逐渐拉大，贫富分化不仅大幅度加深⁽⁵⁸⁾，而且还出现了分层结构的定型化趋势：社会阶层之间开始确立较明显的边界，流动性减少，形成了社会阶层再生产的机制。⁽⁵⁹⁾

虽然市场经济的发育将资本和资产配置进一步合理化，但波兰尼所说的“社会的反向性保护运动”⁽⁶⁰⁾则始终没有成型，从而给全社会的稳定和安全造成了不小的威胁：原本水平就较低的社会保障体系因20世纪90年代末民生领域的全面市场化改革而有所恶化；此外，工业生产的安全隐患很大，矿难频发；制造业能耗过高，环境代价极大；商品质量监管乏力，食品安全事故屡禁不止。这些都反映出第三阶段前期种种社会矛盾不断加深的趋势。

在上述矛盾中，劳资关系矛盾处在核心的位置上。从社会经济的总体结构看，造成这一时期劳资关系紧张的因素有很多。首先，国企改革使劳动关系全面市场化：一方面，国有企业向现代

企业制度改革和转轨，在用工制度上实行全员劳动合同制；另一方面，转制过程中出现的大量下岗和转岗职工，由于没有健全的社会保障体系维持，其权益和生活没有得到合理保护和安排，“断保”现象严重。⁽⁶¹⁾其次，由于各类非公有经济已成为推动中国经济发展的重要力量和就业主体，而非国有企业的劳动力市场在组成要素、行业规范、法律规制、安全保障等诸多方面都发育得极不成熟，使劳资关系得不到有效调节。更重要的是，作为农村劳动力转移的主体部分，广大农民工因城乡差别和户籍制度的限制，不可能享受到城镇社会保障体系和劳动管理制度的保护，更容易形成难以调解的劳资矛盾。

国有企业转制的历史遗留问题，以及非公有经济领域中存在着的大量劳资矛盾，诸如拖欠和压低工人工资，劳动强度过大，生产安全缺乏保障，这些问题使劳动争议案件在2000年后直线上升，其中不少问题由于缺乏充分而有效的利益诉求和调节机制，还演化成群体性事件。不仅如此，从经济发展的角度看，随着经济全球化水平的提高，以外向型经济为基础的企业不断面临着更残酷的竞争压力。产业结构、企业管理、人力成本等诸因素使中国的外向型经济早在2008年出现全球金融危机前就已面临着许多的困难。

（二）从工业化到城市化：中央与地方关系的新格局

1. 城市化：土地开发与土地经营

在新世纪，随着大批境外投资的涌入和中西部劳动力的大规模迁移，沿海地区的工业化和城市化带来了城市建设用地的短缺，城市用地制度和农地征用制度的改革为地方政府大规模征用、开发和出让土地提供了经济需求和制度保障。

按照现行法律，只有地方政府有权征收、开发和出让农业用地，其征收费用远低于城市建设用地出让价格。地方政府低价征收农业用地，进行平整、开发后，以招、拍、挂等形式在土地二级市场上出让。在东部沿海地区，地方政府通过这个过程迅速积累了规模巨大的土地出让收入，有些县市的土地收入规模甚至大于当地财政预算收入的规模。而大规模的土地出让又使地方政府可以通过财政担保和土地抵押的方式取得更大规模的金融贷款来投入城市建设。这样一来，土地收入—银行贷款—城市建设—征地之间形成了一个滚动增长的循环过程。^[62]这个过程不但塑造了东部地区繁荣的工业化和城市景象，也为地方政府带来了滚滚财源，还为地方政府领导人赢得了政绩。^[63]此外，地方政府的财源还包括城市化中迅速增长的以建筑业、房地产业等营业税（地方

税种)为主的预算财政收入。由此,地方政府的预算收入和非预算资金呈现出平行增长的态势。因此,新世纪的快速城市化过程是与地方政府“经营城市、经营土地”的行为取向密不可分的。这也成为我们理解此时地方政府行为和中央—地方关系的关键所在。

地方政府作为利益主体的角色和追求独立利益的行为非但没有减弱,反而随着经济的迅速发展而日益增强。在这种以“土地财政”为中心的发展模式下,整个国民经济和财政收入的要害集中在城市化和土地开发上,这个过程一旦停滞,不仅直接威胁到地方经济和地方财政收入的增长,也威胁到整个国家GDP和财政收入的增长。在当前金融和经济危机遍及全球的情况下,地方的城市建设和房地产业对整个中国的经济来说性命攸关。

由于土地收入属于非预算范畴,而营业税属于地方财政收入,中央政府通过财政手段调控地方政府行为的努力见效甚微。一方面,由于土地收入存在高昂的信息成本,而且是地方政府的财源所在,中央政府的行政干预困难重重。另一方面,由于土地财政和城市建设投资是经济增长的关键,经济增长又被认为是社会稳定的保障,在“保增长、保稳定”的战略目标之下,强力遏制土地开发的政策往往得不到有效的落实。所以

说，中央对地方的干涉既有能力上的限制，又有意图上的顾忌。

此外，这种以地方竞争模式为基本形式、以土地开发和城市建设为中心的发展战略实际上存在极大的风险，不但威胁到经济增长的可持续性，而且还严重威胁到社会稳定。因为这种发展模式是以损害耕地和农民利益为代价的。在近年的“上访潮”中，由征地引发的案例占了相当数量。从地区上看，东部地区的迅速工业化和城市化使区域之间的差异迅速加大，中央政府力图通过转移支付来平衡区域差距的努力随着这种发展模式的推进也收效甚微。从政府和社会的关系上看，“经营城市、经营土地”的发展模式使得政府的公共服务职能得不到发展，社会保障滞后，贫富差距迅速拉大。

2. 城市反哺农村的努力及其问题

进入新世纪后，随着“三农”问题的日益突出，国家的政策重心开始重新转向农村，城市反哺农村的一系列措施开始实行：其一，鼓励农民种粮积极性。到2007年国家对农民的种粮直接补贴已经达到了427亿元。其二，切实减轻农民负担。国家先进行了税费改革，而后又于2006年彻底取消了农业税。其三，加大对农村公共事业和社会保障事业的扶持。2007年国家全面减免了农村义务教育期间的学杂费，在西部贫困地区还免

除了书本费。国家还推进了新型农村合作医疗，加大了国家财政对合作医疗的支持，并建立农村最低生活保障制度。这一系列旨在建设新农村的政策使国家对农村的投入从2000年的1.3万亿元加大到了2007年的5.1万亿元，这对于缩小城乡差距起到了积极的作用。⁽⁶⁴⁾

然而，“三农”问题是长久以来中国城乡二元分割结构以及中国特有的中央—地方关系的格局确立的，其实质乃是一种结构矛盾，而无法单纯依靠加大农业投入这种经济措施来解决。

缩小城乡差距一直面临着两种制度困境。一种是户籍制度。自20世纪80年代以来，一波又一波的民工流动使农民工早已成为中国城市建设的重要力量。中国入世后，外向型经济格局的形成带来了新一波的民工潮。据国家统计局的统计，我国进城农民工数量当前已超过两亿人。然而，户籍制度的改革始终没有根本的突破，从制度上对劳动力进行城乡分割的局面依旧，在用工制度上仍是身份制和市场制并存的局面：在福利和保障方面，以户籍制度为基础的身份歧视依然存在；而在劳动力成本方面，广大的农民工群体则成为被剥夺得最为严重的底层群体。另一种制度困境来源于土地制度。自1978年开始农村改革以来，农地基本上是由农户分散经营的，这种小规模的经营显然制约着农业生产率的突破。然而，

土地制度的改革面临着两难局面：如果基本维持农地现有的小规模经营，会直接影响到农业的长远发展；然而，农地的集约经营又存在着权力和资本双重侵夺的危险。如果农地大规模地向城市建设用地转化，大量失地农民的利益得不到保障，那么，社会稳定可能会受到根本的威胁。

总的说来，进入新世纪后，“三农”问题得到了全社会的高度重视，国家确定的建设社会主义新农村发展战略初见成效。但是，由于受制于种种因素，农民从中的实际受益还相当有限，农村与城市的巨大差距仍然是一个严峻的现实问题。

（三）从经营到治理：行政科层化与社会建设

为了从根本上解决社会经济诸领域内出现的种种社会矛盾，2004年以来中央政府逐步形成了以“科学发展观”为核心的治国新理念，将经营性的政府行为转变为以公共服务为本的治理体系⁽⁶⁵⁾，并将法治化、规范化、技术化和标准化作为行政建设和监督的核心议题。从经营到治理的转变，既反映了这个阶段依靠“行政吸纳政治”的逻辑来进行社会建设的基本思路，同时也改变了行政体系结构、政府行为模式及其与社会经济诸领域的内在关系。

1. 考核的过程化与多重化：行政科层化的形式效果

中国参与到全球化市场中确为经济发展注入了强心剂，但也在很大程度上形成了国际市场对中国经济活动的反向规制：不仅中国的产品进入国际市场，而且中国市场的法规环境、政府涉入市场的行为方式以及企业的内部技术、质量和管理标准及社会责任，都需要全面与国际接轨。国际市场的这种影响进一步强化了政府与企业的技术化、理性化的意识形态。2001年前后，中国大幅度修订了包括《外资法》、《外贸法》等在内的2000余件法律、法规和规章及10万余件地方性法规和规章。在加大行政法治化、规范化的同时，各级政府也开始建立各类行政服务中心，积极推行政务公开化和透明化的政策，来推动与国际接轨的进程。不过，科学发展之治理理念的提出，更源于中国此前资本化的经济发展模式及其所引发的诸多社会问题的凸显，这其中，与20世纪90年代以来地方政府过于偏重经济增长和市场经营的倾向不无关系。

中国的行政体制在改革之初就已经具有韦伯所谓“科层制”（bureaucracy）的某些基本特征：行政官员均受过严格的专业训练并具有丰富的行政经验，任期固定，职责明确；行政机构设计合理、分工明确、具有严格的职位等级结构和服从关系；行政机构强调技术化、形式化规则的约束

和严格按照程序办事的规范，以行政效率和程序公正为行政之基本准则。⁽⁶⁶⁾科层制的这几个特征可以从20世纪80年代中央确定的选拔干部的“四化”（革命化、专业化、知识化和年轻化）标准、20世纪90年代初中期开始在全国逐步推行的干部交流制度和公务员制度看出雏形。但是，分税制改革前的行政体制在以经济增长为中心的前提下仍然具有为鼓励地方积极性而容许分权的色彩。直到分税制改革后，中央政府才开始下决心削弱那种治理模式中的分权倾向，试图通过垂直管理的办法来解决地方行政中的软预算约束、公权私用、地方保护、市场分割等问题。⁽⁶⁷⁾

众所周知，中国政府自上而下层级间的行政管理体制，一直实行的是上级政府向下级政府下达指标、分解任务、量化考核的目标责任制，虽然在不同时期下级政府关于目标责任的具体制定具有某种程度的讨价还价的余地，但基本上是所谓“压力型体制”⁽⁶⁸⁾。在分税制改革前这种压力型体制对地方政府而言具有某种分权色彩，因为那时上级考核的量化指标比较单一（主要是GDP和财政收入），考核的手段较为粗疏。只要下级政府能够如期或超额完成这些经济指标，至于用哪些办法去完成、这些办法会带来什么样的结果，上级政府一般并不会深究。因此，地方政府行为在发展经济的前提下就具有相当的随意性、短期

性和变通性。(69)

新世纪以来，行政体制的“压力型体制”并没有发生根本的改变，不过，其作用的机制产生了一些重要的变化。

首先，加强了对指标完成手段的管理，将指标管理和技术治理结合在一起。这种对指标完成手段的强调主要体现在全面强化了政府的依法行政，确保行政符合规范和公平的原则。国务院1999年颁布了《关于全面推进依法行政的决定》，2004年又颁布了《全面推进依法行政实施纲要》，即是明证。

其次，加强了行政问责制，将激励和惩罚结合在一起。以往的行政体制运作更像是政治锦标赛，很多地方官员或职能部门在其行政周期内所制订的责任目标和工作指标普遍高于上级政府所设定的目标值，从而使任务目标层层加码、逐级放大，通过指标的胜出使其在任职周期内尽可能累积获得换届晋升的政治资源。(70)而现在不仅保留了政治锦标赛的性质，还全面强化了问责制，政府官员在交通安全、生产安全、食品安全、卫生防疫、计划生育和群体性事件等一系列指标上的失职都可能导致职位不保。这种问责制的运作更像是政治淘汰赛。

再次，加强了量化指标结构的多重化倾向。在治理理念的指导下，行政职能向公共服务的转

化，改变了以往仅以GDP为核心的干部考核指标体系，政府的公共服务职能开始被纳入数字指标控制的范围。如环保指标的引入使一般GDP开始向绿色GDP转变；民意考核的引入改变了干部晋升由上级单方决定的机制，将民意满意度作为行政考核的重要组成部分；社会稳定指标的强化则使群体上访、群体性事件、重大安全事故等诸多影响社会稳定的因素构成了对官员政绩的“一票否决”。可以说，多重指标的量化考核，不仅扩大了行政目标责任制的横向范围，而且也深化了政府总体治理和控制的纵向力度，在两个向度上构成了地方政府展开多重目标的政治锦标赛和淘汰赛的竞争机制。而且，地方政府的行政目标规划也基本上按照多重指标的分布状况在主要领导人的任期内来制订，从而产生了以行政任期为特点的行政周期现象。

2. 财政支出的专项化与项目化：行政科层化的实质效果

技术治理的行政改革，不仅在中央与地方的行政监督和控制上产生了行政科层化的效果，而且在中央与地方的财政关系上也推动了行政科层化的倾向。

自改革以来，中国政府间关系的最大特征是在属地化管理基础上的行政目标责任制。从财政关系来看，这种行政目标责任伴随着一系列自上而下的财政支出责任。从表面上来看，从财政包

干制到分税制，财政支出责任（事权）一直是越来越分权的。⁽⁷¹⁾但是从财政收入的分配（财权）来看，分税制后中央无疑是更加集权了。在这种财权集中于中央、事权下放到地方的格局下，自上而下的规模巨大的财政转移支付资金成为分税制后财政系统内的一个突出现象。

中央对地方的转移支付，可以分为两类，即财力性转移支付和专项转移支付。专项转移支付是中央提供给地方、多用于公共品和公共服务支出的资金，地方无权挪作他用；而主要用于工资和日常支出的财力性转移支付则较少这方面的限制。自1994年到2004年，专项转移支付总量一直远高于财力性转移支付，到2005年后者总量才第一次超过前者。⁽⁷²⁾此外，无论是中央还是地方的基本建设支出，大多是以项目资金的方式单列的，由各级发改委系统规划和管理项目，财政部门负责拨付资金，相关职能部门负责实施。

随着专项和项目资金的规模日益增大，发改委和财政系统逐渐发展出一套严格而完备的项目申请、批复、实施、考核和审计制度。除了工资和日常支出外，几乎所有的建设和公共服务资金都“专项化”和“项目化”了。基本建设和公共服务的核心是资金问题，围绕这个核心，随着政府职能向公共品提供方面的转变，公共服务实质上正在变成以项目评估和项目治理为中心的治理体

制。随着自上而下资金规模的迅速扩大和技术监督手段的发展，各种以项目管理为中心的政策、制度、法规和实际运作方式迅速发展起来。上级政府开始变成下级政府的项目发包人，下级政府成为项目的竞争者，而专家学者也被纳入项目的评估和考核体系中，为这套体系提供了技术合法性。

以“项目管理”为核心的公共服务体系的迅速膨胀也给中央和地方以及地方政府间的关系带来了实质性的影响。通过专项化和项目化的资金分配，中央控制了地方政府预算资金的支出权限，资金虽然在地方支出，但对于下级政府来说，这种“戴帽”资金并不好用。项目资金在相当程度上强化了中央对地方、上级对下级的控制权。

从项目本身来看，这种管理模式无疑具有提高资金使用效率、遏制侵占财政资金的意义，通过执行严格的审计制度，能够在一定程度上保证资金按照中央政府的意图使用。但是也同时产生了其他一些影响。首先，“跑部钱进”成为地方政府、尤其是中西部地区的地方政府的主要工作目标之一，“项目发包”逐渐演变成“设租寻租”。上级项目审批部门难以避免批复中的主观性，下级项目申请部门则会千方百计地利用审批过程做文章，各种社会关系在这个过程中扮演了重要角色，这对整个社会风气都产生了重要的影响。(73)

其次，专项化和项目化对于财政资金的使用效率和公平的影响尚存疑问。如果地方的大部分基本建设和公共服务项目都由上级或者中央政府来干预实施，尽管有各种专家的评估和论证，其效率也会因为高昂的信息成本而大打折扣。⁽⁷⁴⁾例如，许多项目资金只准许购买设备却不能用于支付没有发票作为凭证的劳务费用，为了及时把钱花掉又能够顺利通过评估和审计，下级部门往往会突击购置设备而造成浪费。再次，专项化和项目化资金由于技术管理方面的限制，大多会流向易于评估、管理和审计的项目，往往与地方的公共服务需求发生错位。最后，也是最为重要的，是专项化和项目化本身有着极强的自我再生产能力。在基本建设和公共服务的名义下，这些资金的膨胀被看做政府职能转向公共品供给的标志，财政收入增长越快，这块资金的增长也越快，而地方政府和下级部门虽然受到监督和审计，也可以利用财政预算中的“挤出效应”⁽⁷⁵⁾将其原有资金用于其他用途。这种作用机制的后果在于，原本用于公共服务和实现地区均等化的专项和项目资金却拉大了地方一般民众与财政供养人员阶层的收入差距。⁽⁷⁶⁾

3. 公共服务型治理中的经营性效果

从科层化的技术治理的两个方面来看，目标责任与量化考核强化了行政权力实施过程中的规

范、公开和透明的政务公开机制，而多重指标的结构设计则强化了政府在公共服务职能上的转变。不过，在行政体制的动态运行中，上述合理形式依然嵌生在分税制改革后“专项化和项目化”的财政关系的基础上。由此看来，行政改革中的治理并未完全脱离行政经营的实质逻辑，相反，政府的经营性运作反而开始从多个向度展开，并将诸多公共领域纳入产业化的范围之内。只是这种经营不再完全从经济运营的方式来推展，而是将技术治理的逻辑辐射到社会建设的各个方面，并在技术理性的意义上获得了行政体制本身和民众的认可。

首先，由于科层化的技术治理改革只触及了行政体制中的工具方面，并未从根本上改变行政权力运行的布局和机制，“项目管理”的运作模式依然使政府的公共性投入在很大程度上遵循着投资化和产业化的路径开展。而规范化中的“事本”逻辑，一方面的确强化了规则，另一方面却并没有从根本上遏制和杜绝寻租活动。从实际运行的角度说，行政科层化的一个矛盾之处，即它越是在责任目标上强调行政效率的提高，就越会在复杂的程序技术设计上付出高昂的成本；越是在考核指标和报表制度上力图规划得细密和周全，就越会显露出技术监管的不充分性，进而越会使寻租活动工具化和技术化，从而给不同领域

的经营活动留出足够的空间。[\(77\)](#)

其次，多重指标的考核制度虽然有助于在每个指标体系内部实施专项管制，却往往难以规避不同指标间加以操作和转化的行政技巧。事实上，在某些基层行政中虽天天制度上墙、数字上表，却依然盛行着“潜规则”，成为大量寻租得以发生的温床。诸如机构膨胀、办事收礼、公款吃喝的种种“变通”例子在我们周围的生活中随时可见。究其根本，乃在于政府行为虽在形式上发生了由行政经营型向行政服务型的转化，但在具体项目的申报和实施过程中，仍按照经营化和产业化的标准和逻辑来推展，因而在官员和民众的眼中所谓治理效率本身也往往被作为经营效率来理解。特别是在项目落实的过程中，许多地方政府也通常采用市场化的方式，即政府发包或转包给专业技术公司这种企业化的模式来运作，致使一些公共投入和建设项目也最终被纳入资本化的逻辑来运营。这种变相的市场化运作在某种意义上要比单纯的政府行为或资本运营更为隐蔽，也更有风险。在这个意义上，指标监管和考核结构的设计只迷信量化的数字管理，却往往忽视了地方政府实际权力操作中的具体机制和隐性规则，从而使行政科层化在工具意义上背离了以人为本的治理理念。

由此我们可看到，行政科层化的技术治理实

际上产生了一种合法化的双重效应：一方面，在程序技术上，行政的规范化奠定了科层化体系的合理性原则，行政目标 and 责任得以逐步落实在经过专业设计的指标体系上，从而获得行政过程的程序合法化基础；另一方面，行政的规范化也很容易转化成为工具化的经营技术，将政府的寻租行为形式化地包装成为治理行为，用“事本”逻辑来表面地替代利益逻辑。一方面，行政的公共服务化确立了社会建设和社会服务的治理目标，使政府职能开始摆脱经济发展至上的逻辑，逐步投入到与民生密切相关的社会生活中，充分有效地展开社会建设布局；另一方面，从财政体制的权力结构和行政服务的具体运行来看，公共投入并没有摆脱产业化的经营轨迹，公共服务的多元化反而拓展了政府经营的渠道，而治理指标的多重化虽强化了行政职能之整体性的责任要求，却反而使量化考核中数字管理的客观性越来越出现“主观化”的倾向。

从根本上说，行政科层化过程中全面的技术治理，虽旨在将各级政府行为纳入到法治化和规范化的轨道之中，依靠行政吸纳政治的办法来确立公共合法性的基础，但由于政府的行政范围过大，职能范围过宽，若要强化行政规范、提高行政效率，就会增加大量的行政支出和治理成本，从而使治理的负担再度转嫁到民众身上。政府行

为的全面回归，不仅使公共服务辐射到社会各个领域，同时也在很大程度上形成了行政强制的倾向：行政体制俨然成为一部设计合理、运转有效的庞大机器，但面对社会出现的突发事件和具体矛盾，则需要每个部件、每个齿轮都随同这一机器系统调整方向，连带运行，失去了灵活多变、敏锐出击的应对能力。而且，若要保证政府日常的行政效率，也必须付出极高的运营成本、信息成本和决策成本。科层制的一个最大的特征，就在于其技术和机构上的强大复制能力，任何行政上的技术设计和结构设置，都很容易引起各机构各部门的竞相效仿，从而派生出更大规模的行政结构及其经营场域。

更为重要的是，产业化的利益相关，会伴随着公共物品的提供而引发连带性的公共矛盾。治理的技术化和专家化过程的一个明显特点，是提供指向单一问题和单一目标的理性设计方案，而非扎根于具体的社会经验，而实际上，对某个社会问题的解决，往往会衍生出各种连带的矛盾；不仅如此，由于各级行政体系的规模不断扩大，行政机器过于繁杂，易于将行政权力过度覆盖到社会生活的各个领域，压缩社会空间得以健康发育的余地，丧失对社会自主表达利益能力的敏感。⁽⁷⁸⁾近年频繁发生的各种涉及公共事务和公共安全的事件，恰恰表明，治理的不断技术化，并

不一定能够强化行政体系对于具体社会问题的感受力和应变力，反而会使后者变得更加迟钝。总之，科层化的技术治理机制所面临的一个重大难题，是将一个庞大的行政体系置于社会经济生活的具体经验和问题之上，而不是丧失与基层社会的亲和性。改革的历史证明，只有那里才是中国发展的活力之源、动力之本，哪怕是已有所分化的总体性的社会经济体制也并不是中国复兴的出路。

2004年以来，如何在各级行政单位和部门真正落实“科学发展观”，这是关系到中国政治、社会和经济发展方向何处去的关键问题。将行政从经营过渡到治理的议题，其要害并不仅仅在于将行政规范技术化，将行政监督技术化，更不意味着让行政手段大包大揽，介入到人们社会生活的方方面面。这里的关键，是必须首先深入了解中国自分税制以来行政结构及其运行机制的内在规则，细致辨析行政权力与资本市场的潜在关联，并以此为突破口，找到科学行政的根本出路，从而实现为经济发展保驾护航、为民众谋求福祉的目的。

四、简短的小结

30年来，改革的逻辑始终伴随着我们的生

活，因而“变迁”也成了中国人生命历程的基本节奏。“穷则变，变则通，通则久”，对任何一个深陷危机的社会来说，“穷则思变”是其最为紧迫、也最为勇敢的时代精神。30年弹指一挥间，中国社会也正是在这场伟大的改革中取得了令整个世界为之瞩目的成就。但也许任何社会的变迁都要付出极大的代价，无论是社会结构的转型，还是社会机制的调整，都充分表明我们必须通过动态的逻辑来理解我们所经历的时代变迁。

本文从30年来社会经济变革的动态关系入手，讨论了改革三个阶段变迁中的政治经济学。每个阶段都有其特定的社会问题，有其特定的改革突破口，有其特定的社会经济运行的逻辑，也必然形成其特定的社会矛盾和后果。正是在这个意义上，改革在不同的阶段中也构成了前后连接和扬弃的辩证环节：双轨制可以通过渐进改革的方式来突破总体支配问题，催生基层社会经济的活力，却最终演变成制约市场发育的瓶颈；分税制可以纠正地方保护的市场化障碍，用集约权力的方式推动资本化进程、推动经济增长，却带来了地方政府行为的扭曲，终致社会分配格局的严重倾斜；行政科层化的治理改革，既出于与全球经济接轨的外向经济和国际标准的要求，也出于将改革成果惠及广大群众的初衷，但技术治理的形成与强化，却也带来了政府职能过重、行政成

本过高、社会空间发育不足的矛盾。总之，30年的改革总是在解决老问题而又形成新问题、转变旧机制而又构成新矛盾的曲折运动中展开的，而恰是在这样的曲折运动中，我们看到了中国社会转型所面临的机遇和挑战。

(1) 选自《中国社会科学》，2009（6）。

(2) 本文所谓“总体性支配”主要是指中国改革前的社会结构的一个基本特征，即国家几乎垄断着全部重要资源，这种资源不仅包括物质财富，也包括人们生存和发展的机会及信息资源。参见孙立平、王汉生、王思斌、林彬、杨善华：《改革以来中国社会结构的变迁》，载《中国社会科学》，1994（2）。

(3) 这种“暗税”征收总约6000亿~8000亿元人民币，参见陈锡文：《中国经济转轨20年：中国农村的经济改革》，北京，外文出版社，1999。

(4) 关于单位制的研究，参见路风：《中国单位体制的起源和形成》，《中国社会科学季刊》，1993（4）；李汉林、李路路：《资源与交换——中国单位组织中的依赖性结构》，载《社会学研究》，1999（4）；李猛、周飞舟、李康：《单位：制度化组织的内部机制》，载《中国社会科学季刊》，1996（3）。

(5) 参见郑海航：《中国国有企业改革30年历程和思考》，载张卓元、郑海航编：《中国国有企业改革30年回顾与展望》，33~34页，北京，人民出版社，2008。

(6) 参见周飞舟：《锦标赛体制》，载《社会学研究》，2009（3）。

(7) 参见〔匈〕科尔纳：《短缺经济学》，北京，经济科学出版社，1986。

(8) 1984—1993年间，地方政府收入占总财政收入的比重由59.5%上升到78%，其支出比重也由47.5%上升到71.7%。参见中国经济景气月报杂志社编：《数字中国30年：改革开放30年统计资料汇编》，载《中国经济景气月报增刊》，2008。

(9) 参见张闫龙：《财政分权与省以下政府关系的演变》，载《社会学研究》，2006（3）。

(10) 如农村改革成功带来了农村剩余劳动力的解放，改革前重工业至上的发展战略为从事轻工产品生产的乡镇企业带来了广阔的销售市场和高额利润，参见海闻主编：《中国乡镇企业研究》，北京，中华工商联合出版社，1997。

(11) 参见韩英杰、夏清成主编：《国有企业利润分配制度新探》，北京，中国经济出版社，1995。

(12) 参见Jean Oi, "Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China", *World Politics* Vol. 45, No. 1 Oct. 1992, pp. 96–126; 刘世定：《嵌入性关系合同》，载《社会学研究》，1999（4）。

(13) 经济界和学术界一般将1994年前的全民所有制企业称为“国营企业”，“国营”即为“国家经营”，国家所有权和经营权未实现法律意义上的分离，1993年3月，八届全国人大一次会议通过了第二个宪法修正案，将“国营企业”修改为“国有企业”，更加突出了国企独立进行经济活动的自主权，体现了全民所有制经

济的所有权和经营权的区别，为我国国有企业提供了宪法依据。同年11月中共十四届三中全会通过《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决议》，年底《中华人民共和国公司法》颁布实施，在法理和制度上规定了国有企业所有权和经营权的关系。本文参照了经济学界目前通用的概念使用方法，将改革30年来的“国营企业”和“国有企业”通称为“国有企业”。参见张卓元、郑海航编：《中国国有企业改革30年回顾与展望》。

(14) 参见张军：《双轨制经济学：中国的经济改革（1978—1992）》，上海，上海三联书店，2006。

(15) 近来，一些经济学家又提出“新双轨制”的概念，即以公共权力为背景，自下而上地寻找和套取尚未市场化的要素价格与已经市场化的商品和服务价格两大体系之间的巨额租金，使中国市场经济改革逐渐脱离了轨道而变得永远都无法“并轨”。参见钟伟：

《解读“新双轨制”》，载《中国改革》（综合版），2005（1）。

(16) 参见李稻葵：《转型经济中的模糊产权论》，载《经济研究》，1995（4）。

(17) 参见罗泽尔、李建光：《中国经济改革中村干部的经济行为》，北京，经济管理出版社，1992。

(18) 有学者指出，村办企业和镇办企业在集体产权上有实质的差别，因为它们所嵌入的社会关系的性质不同。村办企业建立在自然村落及其成员资格的基础上，其收益分配与村民的共同体资格权利密切相关；而镇办企业并不带有社区母体的社会关系之典型特征，其收益与区域内的农民无直接关联，农民对于利益分配难以形成明确的预期。参见折晓叶、陈婴

婴：《产权怎样界定：一份集体产权私化的社会文本》，载《社会学研究》，2005（4）。

(19) 参见王汉生、申静：《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》，载《社会学研究》，2005（1）。

(20) 折晓叶、陈婴婴：《产权怎样界定：一份集体产权私化的社会文本》，载《社会学研究》，2005（4）。

(21) 通过村办企业来全面建设村落共同体并为所有成员提供福利和分红的典型，要数华西村，尽管市场化带来了共同体内部的阶层分化，但该村依然坚持以“共有权”为主体的分配结构，借此维系社区整合和团结。参见周怡：《寻求整合的分化：来自H村的一项经验研究》，载《社会学研究》，2006（5）。

(22) 周其仁：《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，2002。

(23) 参见Victor Nee, "Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China", *administrative Science Quarterly*, Vol. 37, 1992, pp. 1-27.

(24) 周雪光：《“关系产权”：产权制度的一个社会学解释》，载《社会学研究》，2005（2）。

(25) 参见张建君：《政府权力、精英关系和乡镇企业改制——比较苏南和温州的不同实践》，载《社会学研究》，2005（5）。

(26) 参见张卓元、郑海航编：《中国国有企业改革30年回顾与展望》，34~35页。

(27) 有关有计划的社会主义商品经济中“模拟市场”的讨论，参见徐桂华：《兰格“模拟市场”模式评

析》，载《世界经济文汇》，1990（2）；罗卫东、蒋自强：《兰格模式与社会主义市场经济理论——社会主义市场经济理论的历史渊源》，载《学术月刊》，1994（5）。

[\(28\)](#) 参见廉莉：《关于厂办集体企业的专题研究》，载《上海集体经济》，2004（5）。

[\(29\)](#) See Yang Xiaokai & Ng Yew-Kwang, Theory of the Firm and Structure of Residual Rights, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 26, No. 1, Jan. 1995, pp. 107–128.

[\(30\)](#) See Jeffrey D. Sachs, Wing Thye Woo & Yang Xiaokai, *Economic Reforms and Constitutional Transition*, CID Working Papers 43, Center for International Development at Harvard University, 2000.

[\(31\)](#) 参见《经济社会体制比较》编辑部编：《腐败寻根：中国会成为寻租社会吗？》，北京，中国经济出版社，1999。

[\(32\)](#) 所谓“自由流动资源”是指从改革前的国家垄断中游离出来，进入社会或市场，具有一定独立性的资源。参见孙立平：《“自由流动资源”与自由流动空间》，见孙立平：《现代化与社会转型》，177页，北京，北京大学出版社，2005。

[\(33\)](#) 参见《中国经济景气月报》杂志社编：《数字中国30年：改革开放30年统计资料汇编》，载《中国经济景气月报增刊》，2008。

[\(34\)](#) 全国的固定资产投资1992年比1991年增长了44%，1993年又比1992年增长了62%，其中投资来源主要为国内贷款，这两个年度国内贷款用于固定资产投资的增长率分别为68%、39%，增幅之大为改革以

来所罕见。数据来源同上。

(35) 参见财政部综合计划司编：《中国财政统计（1950—1991）》，北京，科学出版社，1992。

(36) 参见韩英杰、夏清成主编：《国有企业利润分配制度新探》，北京，中国经济出版社，1995。

(37) 参见汪海波：《新中国工业经济史：1979—2000》，北京，经济管理出版社，2001。

(38) 地方政府通过“税前还贷”和减免税、税收优惠政策“藏富于企业”。根据审计署对10个省市工商税收减免的调查，1990年共减免流转税97亿元，占当年流转税入库数的20.7%；1991年19个省的省级财政越权违规减免税收额占违纪金额的22.7%。除了减免税之外，地方企业偷税漏税的现象也非常严重。根据某省的调查，国有企业的偷税、漏税面达70%，集体企业为72%，个体经济和私营企业达85.5%。参见项怀诚主编：《中国财政体制改革》，北京，中国财政经济出版社，1994。

(39) 参见《中国经济景气月报》杂志社编：《数字中国30年：改革开放30年统计资料汇编》，载《中国经济景气月报增刊》，2008。

(40) 参见王绍光：《分权的底线》，北京，中国计划出版社，1997。

(41) 分税制改革的设计是中央—地方博弈和妥协的结果，制度设计虽然有利于中央，但是也做出了照顾地方既得利益的一些妥协。例如，按照1993年增值税和消费税基数进行税收返还和按增值税增量1:0.3的比例进行增量返还。参见刘克崧、贾康主编：《中国财税改革30年亲历与回顾》，北京，经济科学出版社，2008；翁礼华：《共赢的博弈：纵观中国财税改

革》，北京，经济科学出版社，2008。

(42) 参见李萍主编：《中国政府间财政关系图解》，北京，中国财政经济出版社，2006。

(43) 参见项怀诚主编：《中国财政体制改革》，北京，中国财政经济出版社，1994。

(44) 1:0.3的增值税增量返还设计方案被地方政府看做中央政府的“阴谋”。因为按照这个方案，增值税在增量逐步变大之后，税收返还的增长越来越慢。参见刘克崧、贾康：《中国财税改革30年亲历与回顾》，北京，经济科学出版社，2008。

(45) 参见钱颖一：《现代经济学与中国经济改革》，北京，中国人民大学出版社，2003。

(46) 参见折晓叶、陈婴婴：《产权如何界定：一份集体产权私化的社会文本》，载《社会学研究》，2005（3）。

(47) See James Kung, *The Evolution of Property Rights in Village Enterprises: The Case of Wuxi County*, in Jean Oi & Andrew Walder (eds.), *Property Rights and China's Economic Reform*, Stanford: Stanford University Press, 1999.

(48) 根据2004年左右的一项乡镇债务的案例研究，尽管这些乡镇的乡镇企业早已转制，但是在湖南、重庆、吉林三省市的被调查乡镇中因乡镇企业所积累的历史债务仍然占23%~48%之多。参见周飞舟：《从汲取型政权到“悬浮型”政权：税费改革对国家与农民关系之影响》，载《社会学研究》，2006（3）。另外根据对湖北、湖南、河南三省的乡镇债务研究发现，乡镇负债中乡镇企业债务的比重平均为27%。参见谭秋成：《制度考核、制度租金榨取与

乡镇债务》，载《中国农村观察》，2004（6）。

(49) 关于政府行为在这个时期变化的定量研究，参见陈抗、Hillman、顾清扬：《财政集权与地方政府行为变化——从援助之手到攫取之手》，见张军、周黎安编：《为增长而竞争：中国增长的政治经济学》，上海，上海人民出版社，2008。

(50) 参见国家统计局编：《中国统计年鉴（1998）》，北京，中国统计出版社，1998。

(51) See T. Bernstein & Xiaobo Lü, *Taxation without Representation in Contemporary Rural China*, Cambridge, Harvard University Press, 2000.

(52) 参见陈锡文主编：《中国县乡财政与农民增收问题研究》，太原，山西经济出版社，2002。

(53) 1996年，农民人均年收入增长9%，1997年增长4.6%，此后一直下滑，到2000年时，增长率仅为2.1%。参见陈锡文主编：《中国农村公共财政制度》，北京，中国发展出版社，2005。

(54) 据赵人伟和李实的研究结果，1988年城乡居民家庭人均收入的基尼系数是0.382。参见赵人伟、格里芬编：《中国居民收入分配研究》，北京，中国社会科学出版社，1994。根据李强的研究，1994年城乡居民家庭人均收入的基尼系数已经上升到0.434的水平，1996—1997年则攀升到0.4577。据估算，2000年以后的基尼系数一直维持在不低于0.5的水平。参见李强：《改革30年来中国社会分层结构的变迁》，见李强主编：《中国社会变迁30年》，北京，社会科学文献出版社，2008。

(55) 参见国务院农民工课题组：《中国农民工问题前瞻性研究》，北京，中国劳动社会保障出版社，

2009。

(56) 参见孙立平：《20世纪90年代中期以来中国社会的结构演变》，见孙立平：《现代化与社会转型》，北京，北京大学出版社，2005。

(57) 参见高柏：《金融秩序与国内经济社会》，载《社会学研究》，2009（2）；高柏：《中国经济发展模式转型与经济社会学制度学派》，载《社会学研究》，2008（4）。

(58) 改革初，省际人均GDP基尼系数曾快速下降。但进入1990年后，基尼系数开始重新扩大，到2003年，基尼系数已经恢复到了改革前的0.35。基尼系数在改革开放前为0.16，2002年已经达到0.46，超过了国际公认的警戒线0.4。参见赵人伟、格里芬编：《中国居民收入分配研究》，北京，中国社会科学出版社，1994；李实等主编：《中国居民收入分配研究III》，北京，北京师范大学出版社，2008。

(59) 参见孙立平：《20世纪90年代中期以来中国社会的结构演变》，见孙立平：《现代化与社会转型》，北京，北京大学出版社，2005。

(60) [英]卡尔·波兰尼：《大转型：我们时代的政治与经济起源》，杭州，浙江人民出版社，2007。

(61) 2002年国有企业下岗职工的再就业率为26%。下岗职工再就业的主要渠道集中在非正规就业领域。根据劳动和社会保障部2002年在全国66个城市的抽样调查，85.4%的再就业下岗职工从事临时性工作，只有9.4%成为正式职工。参见劳动和社会保障部劳动科学所“转型时期中国劳动关系问题研究”课题组：《消除原始式的劳动关系是当前刻不容缓的任务——中国劳动关系现状与调节模式选择》，载《经济

要参》，2004（15）。

(62) 参见刘守英等：《城市化、土地制度与可持续发展：以土地为依托的城市化到底能持续多久？》，载《世界银行研究报告》（2005）；

http://www.usc.cuhk.edu.hk/webmanager/wkfiles/6263_1_1（2005年8月17日访问）；周飞舟：《生财有道：土地开发和转让中的政府和农民》，载《社会学研究》，2007（1）。

(63) 自1991年开始的全国百强县市评比，尽管指标体系几经调整，但GDP始终是县域经济排名中最核心的指标。参见刘福刚等主编：《中国县域经济年鉴》（2004，2005，2006—2007），北京，社会科学文献出版社，2005，2006，2007。

(64) 参见黄季焜：《制度变迁和可持续发展：30年中国农业和农村》，上海，上海人民出版社，2008。

(65) “治理”（governance）概念原是指在公共事务的管理上并非政府之专责，公民社会也参与其中，并与政府密切合作（参见[英]格里·斯托克：《作为理论的治理：五个论点》，见俞可平编：《治理与善治》，北京，社会科学文献出版社，2000）。在本文中，“治理”指的是政府除了促进经济建设的职责外，更要承担对社会公平的保护和对公共事务的管理。在这个过程中，政府职能的发挥不仅依赖其已获授权的权威，而且也依赖其不断改进的程序和技术。

(66) 参见[德]韦伯：《支配社会学I》，台北，远流出版公司，1993。

(67) 参见周黎安：《转型中的地方政府》，上海，上海人民出版社，2008。

[\(68\)](#) 荣敬本、崔之元等：《从压力型体制向民主合作制的转变：县乡两级政治体制改革》，北京，中央编译出版社，1998。

[\(69\)](#) 参见马斌：《政府间关系：权力配置与地方治理——基于省、市、县政府间关系的研究》，杭州，浙江大学出版社，2009。

[\(70\)](#) 参见周黎安：《转型中的地方政府》，上海，上海人民出版社，2008。

[\(71\)](#) 参见Zhang Tao & Zou Hengfu, Fiscal Decentralization, Public Spending, and Economic Growth in China, *Journal of Public Economics*, Vol. 67, No. 2, 1998, pp. 221–240; 张晏、龚六堂：《分税制改革、财政分权与中国经济增长》，载《经济学》（季刊），2005（1）。

[\(72\)](#) 2004年专项与财力性转移支付之比是1.3：1，2005年是0.9：1。数据来自李萍主编：《中国政府间财政关系图解》，北京，中国财政经济出版社，2006。

[\(73\)](#) 参见王立国：《改革现行投资项目审批制度的思考》，载《财经问题研究》，2007（7）。

[\(74\)](#) 参见咎新改：《专项资金管理中存在的问题及对策》，载《审计月刊》，2006（6）。

[\(75\)](#) 迈克尔·帕金：《宏观经济学》，北京，人民邮电出版社，2008。

[\(76\)](#) 根据笔者2003年在云南某贫困县所做的调查，该县自身财政收入约1000多万，财政支出则达2亿，其中1.8亿都是来自中央和省级政府的转移支付以及项目资金。结果该县公务员和事业单位人员的年收入约12000~15000元，农民人均纯收入却只有535元。

在该县，人人都以成为公务员为理想。

(77) 参见周雪光：《基层政府间的“共谋现象”：一个政府行为的制度逻辑》，载《社会学研究》，2008（6）。

(78) 参见秦晖：《“中国奇迹”的形成与未来》，载《南方周末》，20080221（D22版）。

第二编

经济改革与社会变迁

2.1 农业改革

2.2 非国有企业改革

2.3 国有企业改革

编前言

如何理解中国最近30年经济改革的历程及其后果，是一个颇有争议的问题。一种流行的争议是围绕产权展开的，即在经济学界占主流地位的思想是“私有产权—市场竞争”的逻辑，与之构成对抗的是非主流的反“私有产权—市场竞争”的逻辑。当经济改革引发的社会公平和利益失衡问题越发严重时，这种争论也就越发激烈。然而，对经济转型中各种问题的解决，无论是乞灵于市场，还是乞灵于再分配体制，都是过分简单的做法。从社会学的眼光来看，要理解中国经济转型过程及其后果，重点在于对经济结构和社会结构进行综合的、历史的分析。

我们主要从两种意义上的二元结构来组织本编的文章。

第一种意义上的二元结构指的是城乡二元结构。中国的经济改革从乡村开始，而乡村与城市的巨大差异是我们首先要面对的问题。为此，我们先要做一个概略的历史分析。

中国乡村社会以小农经济为主，其宗法家庭制度建立在诸子均分制上，这种社会经济制度成型于秦汉，发展于唐宋，在明清时期随着人口增

长和商品经济的发展而登峰造极。在日益增长的人口压力下，土地的私有制及租佃制度高度发达，土地生产率的提高和劳动力的过度投入结合在一起，糊口经济是主要的经济特征。农村的地权流动极为频繁，平均主义是小农经济下最基本的意识形态。就社会关系而言，宗族内部的资源流动和交换是社会生活的主要形式，这也构成了中国乡村社会最为基本的道德基础。

1949年以来，小农经济一变而为集体经济。表面上，集体经济和小农经济是完全矛盾的经济制度，但是经过了30多年的集体经济实践之后，中国乡土社会的基本特征并没有从根本上得以改变，其某些特征反而被强化了。关键在于，集体经济并不能解决中国社会中极为突出的人口和土地间的矛盾，反而由于农村人口的快速增长使这一矛盾更加恶化。集体生产效率的持续低下使得集体只能在贫困线水平上维持一种极端平均主义的生产和分配方式，这实际上与传统乡土社会的意识形态是相辅相成的。同时，国家依靠剥夺农村剩余进行快速工业化的发展战略将大批新增劳动力积压在农村，新中国的工业化不但没有能够有效地吸收农村的剩余劳动力，反而强化了本来农村经济的“过密化”程度，这使得农村发展实质上是在延续1949年前农村经济的“高水平陷阱”。在政治和社会结构方面，出于剥夺农村剩

余的需要，国家力量以前所未有的方式高度渗透和控制了农村社会，消灭了农村中可能出现的富裕阶层，在最大限度上限制了农民私有财产的积累，农村传统的社会结构被彻底“夷平”。虽然新的意识形态不断强调阶级和阶级意识，但是集体经济的结果非但不是农村自治、富裕、团结的村落集体，而是众多贫穷、分散、原子化了的小农个体，是农村社会面对国家权力的极端脆弱状态。

只有理解了传统社会和集体经济对农村的深入影响，我们才能理解农村土地制度的变迁对农村社会所产生的深刻影响。20世纪80年代以来，以家庭生产为主的联产承包责任制的成功推行替代了过去的集体土地经营制度，但是并没有完全回复到传统的土地私有的小农经济。土地的所有权仍然属于村集体，农民实际上是以“租佃”的形式取得了土地的经营权和收益权。随之兴起的土地调整制度使得农户的耕作土地在过去的30年中始终维持在一个非常平均的状态，并没有出现新兴的地主和无地的农户。农户间的分化和收入差距主要是通过经营副业和从事工商业造成的，土地变成了在快速工业化过程中农民的一种变相的社会保障形式。这造成了中国农村社会结构的一种新现象，即农户间的差距主要表现在区域之间和村庄与村庄之间，而村庄内部的分化则相对较

小。

毫无疑问，包产到户的推行对中国20世纪80年代的农业发展奇迹起到了重要的作用。但除了土地制度外，我们还应该将视野扩展到工业和农业、乡村和城市的关系上，只有这样，我们才能更全面地理解这种发展奇迹。一些研究表明，化肥、种子和农田水利等一些生产要素以及农产品收购价格的提高对于20世纪80年代的农业发展起着至关重要的作用（Bramall, 1995）。

而20世纪90年代后“三农”问题之所以日益突出，也需要用城乡结构的视角才能解释透彻。1978年前，由于户口制度在城市居民和农村居民之间制造出的身份差异，以及工农业产品“剪刀差”的作用，中国的农村与城市呈现出明显的二元结构。20世纪80年代改革从农业先行，使传统的城乡二元结构格局有所削弱。但自20世纪90年代以来，虽然这种二元结构的制度壁垒和身份壁垒不断松动，但是城乡之间的收入差距仍然在扩大。由市场经济的发展造成的新的城乡分割有别于既往的“行政主导型城乡二元结构”，它被有的学者称为“市场主导型二元结构”（孙立平，2003）。

总之，无论是要解释中国农业在20世纪80年代的发展奇迹，还是要解释20世纪90年代以后面临的“增产不增收”等一系列问题，都需要我们具

有历史的和结构的分析眼光。温铁军的文章对农村制度的变迁给出了一种历史的分析。费孝通关于小城镇的经典研究使富有中国特色的城市化和工业化道路成为中国社会学重建初期的一个热点问题。即使放在今天来看，这项研究对于我们理解中国农村的商品流通体系和乡村工业仍具有重要的启发意义。折晓叶的研究在某种意义上是对费孝通的研究的接续，她对20世纪90年代以来村庄的自然城镇化做了相当扎实的研究。张静的文章可以说是社会学界对农村土地制度研究的一个代表。目前社会学界从结构的眼光对农业金融、农业流通、农村合作组织、地方产业集群等问题的深入研究还很少。而刘世定对农村合作基金会的研究在农村金融和组织的社会学分析上具有开拓意义。关于乡村工业的研究，我们把它与国有企业放在一起分析。这就过渡到本编后半部分的内容。

本编第二种意义上的二元结构指的是在现代工业内部的国有企业和非国有企业的关系。在中国经济改革初期，这种二元结构主要表现为国有企业与乡镇企业和民营企业的二元格局；进入新世纪后，它又表现为改制后的国企利益集团（各级国资委下管理的重点企业）与中小民营企业、地方企业集群和外资企业的二元格局。虽然在不同时期，这种二元结构有很多差异（如产业构成

和产品类型，组织内部的制度特征，二元组织之间的关系，国家相关产业政策等），不过，从社会学所关心的社会分层、社会冲突等角度来说，国有企业和非国有企业各自有着极为鲜明的特征。一般而言，国有企业集团是以资本密集型为主，提供的就业机会相对有限，但占有国家大半金融资源，受国家产业政策的保护，具有垄断或者部分垄断的市场地位，与政府的关系更加密切。而民营企业规模相对较小，以劳动密集型企业为主，具有很强的吸收劳动力的能力，较少受到金融和国家经济政策的支持，面临激烈的市场竞争，利润微薄。在不同时期，是否更鲜明地显示出二元结构的格局，虽然是一个有争议的问题，但二元结构依然是一个有意义的概念。如Baek（2005）就将中国的二元结构与日本、韩国、中国台湾及一些南亚国家和地区的工业化结构做了对比。其实，其他国家，如美国、德国、法国同样存在经济的二元结构，只是各国的结构特征和制度特征不同。这些二元结构的形成，常常与这些国家工业化（即从农业国家向工业化国家过渡）早期的历史相关。

本编第二节的文章涉及的是对非国有企业的研究。也许是受经济学的影响，目前社会学对乡镇企业兴衰及转制的研究焦点放在产权分析上。不过，社会学在分析乡镇企业的产权时充分揭示

了产权的社会建构逻辑。无论是刘世定的研究，还是折晓叶的文章，都涉及了乡镇企业产权界定的特定的公平原则以及在产权界定中规则的不确定性，这些分析构成了与经济学的对话。除此焦点外，紧紧扣住二元结构来分析乡镇企业的兴衰，应该是一个很好的视角。可惜目前在社会学界尚没有见到在这方面非常精到的文章。本节另外两篇文章分别涉及对民营企业 and 外资企业的研究。从产业结构和二元结构的视角来看，项飙所分析的“流动的产业社区”是在如下两大背景下产生的：第一，在以重工业为主的经济格局下，中国的消费工业发展长期滞后；第二，在中国原有的计划体制下，流通领域的组织是空白。然而，随着消费工业和流通领域组织化的发展，这种流动的产业社区必将受到极大的挤压，是转移阵地还是新的制度创新，还要拭目以待。但是，无论如何，这代表了在中国经济转型的过程中一项重要的经济组织和经济共同体的创造。任焰和潘毅合作的文章从空间政治的角度揭示了外资企业形成的宿舍劳动体制的政治经济学含义。在这种独特的宿舍劳动体制中，我们既可以见到城乡二元结构打在上面的烙印，也可以见到现代工业二元结构打在上面的烙印。

本编第三节涉及的是对国有企业的研究，其中焦点问题是对国有企业绩效问题的解释。学界

比较常见的解释是从产权着手。但许多研究表明，20世纪90年代中后期若干行业的普遍亏损并非产权上的差别（国有企业和集体企业在这些亏损行业上没有显著差别），而是需求变动的结果，认为可以通过削减工资成本、工人下岗等方式来改善绩效，这只会使经济成长环境更加恶化（Cheng, 2002）。本节所选的路风的文章就质疑了国企改革的“产权”方向，而把改革的重心放在管理和组织模式上。路风（2006）后来在对汽车行业的系统研究中从产业结构的角度展现了汽车行业在转型中的错轨：在改革以前我国汽车行业的发展以货车为主，适应重工业发展的需求，轿车种类有限。原有的技术、组织和人力资源未必不可能通过某种转化实现向民用工业的转移，但是在不同时期的产业政策的引导下，实际的走向却是完全放弃原有的技术平台，沦为外国品牌的零件装配厂，即沦为劳动密集型产业。路风所提出的这种产业结构分析的视角，很值得社会学界的借鉴。平萍的文章通过一个微观研究说明了现有的国企改革方案因为对原有的工厂体制的安排的破坏而导致失败。沈原的文章则从工人阶级的再形成角度比较了国有企业的“老工人”和非国有企业的“新工人”之间不同的劳动力再生产机制。

最后需要指出的是，社会学界以往研究经济转型的重点放在再分配环节上，而比较忽略对初

次分配体系的研究，这样常常使研究难以深入到经济体系的核心环节中去。如果我们要真正理解经济体系的运行，需要高度重视初次分配制度的研究，尤其是其中最核心的环节——产业结构的调整。比较政治经济学的研究揭示出，产业政策及相关的财政金融政策是各种利益组织和利益表达的核心争斗所，也是“同意政治”（布洛维，2008）形成的一个关键场所。产业结构调整成就不仅依靠国家的产业和金融政策，还要依靠产业内各种社会制度的创造，如农业增收和农村工业化的重新兴起无疑需要相应的社会组织的发展，企业绩效的改善有赖于组织内部新型的权威关系和员工认同等等。也许只有这样，社会学界才能把对“社会”环节的研究与对“经济”环节的研究紧紧扣合在一起，从而真正展现出我们对历史巨变的想象力。

参考文献

- ◎ [美] 布洛维. 制造同意——垄断资本主义劳动过程的变迁. 北京：商务印书馆，2008
- ◎ 路风. 走向自主创新——寻求中国力量的源泉. 桂林：广西师范大学出版社，2006
- ◎ 孙立平. 断裂：20世纪90年代以来的中国社

会. 北京: 社会科学文献出版社, 2003

© Baek S. W. Does China Follow the East Asian Development Model? *Journal of Contemporary Asia*, 2005, 35, No. 4: pp. 485–498

© Bramall C. Origins of the Agrucultural "Miracle": Some Evidence from Sichuan. *The China Quartely*, 1995, 143: pp. 731–755

© Cheng Y. S. & Dic Lo. Explaining the Financial Performance of China's Industrial Enterprises: Beyond the Competition-Ownership Controversy. *The China Quartely*, 2002, 170: pp. 413–440

2.1 农业改革

小城镇，大问题⁽¹⁾

费孝通

二

小城镇问题，不是从天上掉下来的，也不是哪一个人想出来的，它是在客观实践的发展中提出来的，问题在于我们是否能认识它。记得1981年初我到天津开会，遇见当时在天津市委工作的李定同志。他告诉我，1980年胡耀邦同志到云南视察，看到保山县板桥公社的小集镇破烂不堪，凄凄凉凉。于是就在同年年底的一次会议上，讲到要发展商品经济，小城镇不恢复是不行的。要使农村里的知识分子不到大城市来，不解决小城镇问题就难以做到。如果我们的国家只有大城市、中城市，没有小城镇，农村里的政治中心、经济中心、文化中心就没有腿。可见中央领导早就看到了小城镇问题的意义，要把小城镇建设成

为农村的政治、经济和文化的中心，小城镇建设是发展农村经济、解决人口出路的一个大问题。

可是，据说在传达了耀邦同志上述讲话以后的几个月中，并没有得到该市郊县的积极反应。可见在当时小城镇问题并没有能引起人们足够的重视。许多同志还未认识到小城镇与农村经济之间的关系，还不理解小城镇作为农村政治、经济、文化的中心是怎样的一个概念。这件事表明，在客观事物发展中提出的新问题，要想得到人们的普遍认识并不那么轻而易举。认识过程也有它自身的规律。人们往往要经过自己的直接感受，才能比较深入地认识新事物和新问题。

就我个人而言，我十分赞同耀邦同志的上述提法。那是因为我早年在农村调查时就感觉到了有一种比农村社区高一层次的社会实体的存在，这种社会实体是以一批并不从事农业生产劳动的人口为主体组成的社区。无论从地域、人口、经济、环境等因素看，它们都既具有与农村社区相异的特点，又都与周围的农村保持着不能缺少联系。我们把这样的社会实体用一个普通的名称加以概括，称之为“小城镇”。

任何事物一旦产生了理论概括，便容易使人忽视事物内部之间的性质差异，只从总体概念上去接受这一事物。小城镇也是这样。如果我们从笼统的概念出发，就会把所有的小城镇看成千篇

一律的东西，而忽视各个小城镇的个性和特点。因此，小城镇研究的第一步，应当从调查具体的小城镇入手，对这一总体概念做定性的分析，即对不同的城镇进行分类。下面我谈一谈在吴江县所看到的五种不同类型的小城镇。

第一种类型的一个镇叫震泽镇。1936年我从清华研究院毕业以后取得了公费留学的机会。当时我的导师史禄国教授建议我先在国内做些实地调查后再出国。我听从他的意见，去广西大瑶山进行调查。由于自己的失误，负伤出山，回家乡休养。我的姐姐费达生送我到她正在帮助农民开办生丝精制运销合作社的吴江开弦弓村小住。我就在这一个多月里调查了这个村。记得有一天我去村里一家很小的店去买香烟，谁知这小店不卖整包的烟，只能一支支地零卖。店主说若要买整包的烟可去找航船带。这件事引起了我的注意。当时这个村子有三四百户人家，一千多口人，是江南少有的大村子。可是村内只有三四个小商店，商品品种极少，规模小到连香烟也要分拆开来零卖。那时，这个村子里的农民生活并不是完全自给自足的，农民的日常用品从什么地方获得呢？我就带着这个问题去观察店主所说的航船。

其实，航船就是普通手摇的有舱的小木船，只因为主要用于人的交通和货物的流通而得名。那时村子里有两条航船。每天早上，在航船摇出

村子前，两岸农民们便招呼船老板代为办事。这家提个瓶子托买酱油，那家递上竹篮托他捎回点其他日用物品。船老板一一应接，把空瓶、竹篮等放在船上，航船便离村出发了。航船的目的地就是离村子有12华里的震泽镇。当航船来到震泽时，守候在岸边的商店学徒们一拥而上，抢着来做各种生意。船老板自己便到茶馆落座喝茶。到下午，商店学徒们把装着物品的瓶、篮又送回船上，航船离镇返村。航船就这样每天在震泽与村子之间往返，村子里要去镇上的人都可以搭乘这条船。奇怪的是托捎物品的和搭乘的人都不用付钱。追问船老板的生活来源，才知道，原来在春秋两季，村内农户出售蚕丝和粮食都要通过航船卖到震泽镇上去，震泽镇上的丝行和米行在年终时就得给船老板一定的佣金，那些酱园和杂货店逢年逢节也要给船老板一定的报酬。所以船老板的收入是不少的。他们是农村货物流通的经纪人，是农村经济活动中的重要角色。后来我也“免费”搭乘航船往来震泽，发现震泽镇的市河里停靠的航船有二三百条，据说都是来自镇周围各村。震泽显然是附近这些农村的商品流通中心。

我在这里追述当年的观察，是想说明震泽镇是以农副产品和工业品集散为主要特点的农村经济中心，是一个商品流通的中转站。农民将农业

产品运到震泽出售，又从震泽买回所需的日用工业品。对于镇周围的农民生活来说，震泽是一个不可缺少的经济中心。而航船主、学徒以及米行、丝行、酱园、杂货店等商店的老板则共同构成一个庞大的商品流通组织。震泽通过航船与其周围一定区域的农村连成了一片。到震泽来的几百条航船有或长或短的航线。这几百条航线的一头都落在震泽镇这一点上，另一头则牵着周围一片农村。当地人把这一片滋养着震泽镇同时又受到震泽镇反哺的农村称之为“乡脚”。没有乡脚，镇的经济就会因营养无源而枯竭；没有镇，乡脚经济也会因流通阻塞而僵死。两者之间的关系好比是细胞核与细胞质，相辅相成，结合成为同一个细胞体。

由此可见，小城镇作为农村经济中心并不是一个空洞的概念，而有具体的实际内容。在半个世纪前，震泽镇作为商品集散类型的小城镇对我是有吸引力的。但那时我是单枪匹马搞调查，研究工作不能不以村为界，没有能力进入镇的这一层次去。我只是在村子里遥望到了小城镇，感觉到了小城镇这种社区的存在对于农村所产生的影响。此后，我总希望有一天能进入小城镇做些调查。欲穷千里目，更上一层楼。出乎我的预料，在1981年真的有机会实现了这个原望。

第二种类型的一个镇是盛泽镇。盛泽镇现在

是吴江县人口最多、工业产值最高的一个小城镇。这个镇出口的真丝绸占全国真丝绸出口量的十分之一，可见它是一个丝织工业的中心，是具有专门化工业的小城镇。

盛泽镇的历史发展较早，据说它在明末就有上万人口。那么这个镇发展较早的基础是什么？镇上聚居的人口又是以什么为业的呢？我记得小时候去盛泽时，看到有人站在织机上提花，觉得很新奇，留下了深刻的印象。1982年再去盛泽时，就询问新中国成立前丝织作坊的情况。有人告诉我，那时在镇上的作坊为数不多，且都是小规模，最大的一家也只有20部老式织机。但是绸庄、丝行和米行却不少，其中又以绸庄为最多。既然镇本身织出的绸并不多，绸庄的绸又从何而来呢？这就使我看到了盛泽与震泽不同的特点。

家庭丝织手工业不仅是盛泽发展的基础，也是所谓天堂的苏杭地区发展的基础。这个传统基础对于我们今天的小城镇建设仍然具有它的意义，因为这个传统在民间已有近千年。如此悠久的历史使它深入到每一个人，甚至进入遗传基因，成为生物基础。一位外国朋友听我说到苏州姑娘纤巧灵活的手，便提出妇女的这种技能是否可以转向搞电子工业的问题。因为电子工业需要的正是精细准确的动作。外国人都注意到了我们

的历史传统，我们自己要是不研究、不利用，那就愧对祖先，是说不过去的。

第三种类型的一个镇是我的出生地松陵镇。松陵在新中国成立前后都是吴江县的政治中心，现在吴江县政府就设在松陵镇上。新中国成立以来吴江县其他原有的小镇都处于停滞和萧条状态，唯独松陵是例外，它的人口不但没有减少，而且还比新中国成立初期有较大增长。

松陵设县由来已久。封建时代地主统治阶级为防卫农民造反起义，筑起城墙和城门将城内外隔开，在城里连集市买卖也不准做，人们只得在大东门外的盛家库做交易。城里主要是专政中心的衙门和城隍庙这阴阳两大权力机构，人活着时由县衙门管，衙门旁边是监狱和刑场；据说人死后由城隍庙管，有牛头马面、阴曹地府。城内的住户主要是地主大户和服务于他们的各种小人物。这里的建筑也与其他地方不一样，弄堂狭小，两边是数丈高的风火墙，地主们住在里面，带有统治和防卫的特征，颇有点欧洲中世纪城堡的风格。

第四种类型的一个镇是同里镇。同里是我姐姐的出生地，我家在搬到松陵以前就住在那里。同里距运河边上的松陵只有六公里，距离自苏州到上海的水路要冲屯村镇五公里半。同里镇本身四面环水，似乎是一片藏于水泽中的岛屿。它的

周围地区河塘交叉，漾湖衔接，是典型的湖沼水乡。新中国成立前的同里不通公路，只靠摇小船进出。对于不熟悉水道的陌生人来说，往往在水面上转悠半天也还会找不到进出的河道。正由于同里处于交通闭塞的地理位置，具有不同于一般的水乡地貌，它就被地主阶级、封建官僚选中作为他们的避难所和安乐窝。新中国成立前，这个小镇上集居着大量的地主和退休官僚。据土改时统计，全镇2000户人家中有500多户地主，占四分之一。地主阶级找到同里这个安全岛，修起了与苏州名园可以媲美的园林，现今正在修复的“退思园”只是其中之一。有名的评弹《珍珠塔》的故事，据说就发生在这个镇上。同里过去可以说是一个消费、享乐型的小城镇，现在正在改造成为一个水乡景色的游览区，已经成为文化重点保护区之一。

第五种类型的一个镇是平望镇。平望镇地处江浙之间，北通苏州、南通杭州，历来是兵家必争之地，因此它屡遭兵燹。自古代的吴越之战，到近代军阀之间的江浙战争，战场都是在平望一带。日本侵华时，它又几乎被夷为平地。近年来，平望已成为水陆交通干线的交叉点。历史上有名的大运河经过平望，沟通苏州和杭州。有公路东达上海、南通浙江、西连南京和安徽，成为吴江县内最大的交通枢纽。

平望的地理位置和交通条件使它具有两面性：一方面是易遭战争攻击和破坏，因此在新中国成立前曾经几度由兴而衰，一直未能稳固地发展起来；另一方面由于交通发达，物资流畅，具有发展经济的优越条件，使它常能衰而复兴。新中国成立后，战争的威胁消除了，党的十一届三中全会后，“左”的干扰被排除，便利的交通条件使它争得了成为大城市工业扩散点的地位。据说，上海的一些工厂在扩散过程中，开始也找过铜罗等几个镇，但是最后还是还是在平望落脚。平望就这样一下子冒了出来，成为近来吴江各镇中发展得最快的一个小城镇。

必须指出，上面列举的五种不同类型的小城镇，只是小城镇定性分析中分类工作的尝试。分类的对象只限于在吴江县初步走访过的镇，调查深入后，很可能还有应当提出的另一些类型，比如，以渔业为主的社区，尽管人口较少，也可以因它的特点而成为一个类型。至于在吴江县之外全国各地的小城镇无疑还有许多各有特点的类型，比如，以采矿为主的城镇等。而且有些地方的商品流通还处于形成固定城镇的过程中，只有一些具有“日中为市”性质的集、墟、场、街等场所。这些都需要进一步调查研究，所以这里所提出的类型是既不完全也不齐备的。

还应说明，提出类型的目的是为了突出这些

城镇的特点，使我们对小城镇的概念不至于停在一般化的笼统概念上，要注意到各个小城镇的个性和特点，但在突出特点的同时，自然不应当忽视小城镇所具有的共同性质。小城镇的共同性质，正如胡耀邦同志所指出的，它是农村的政治、经济和文化中心。小城镇的分类是以此共同性质为基础而就其不同的侧重点进行的。比如，松陵镇固然具有全县政治中心的特点，但同时也是附近农村的经济、文化中心。震泽镇固然是吴江县西南一片包括若干乡的商品集散中心，但同时也是乡一级的政治、文化中心，而且近年来已成为小型社队工业的中心。盛泽镇固然是当前地方丝绸工业的中心，但同时也是附近农村的政治、经济、文化中心。所以上述某镇具有某种特点，只是指它在小城镇所共有的许多职能中所表现的突出方面。

通过这样的分类，我们注意到各个城镇有它的特点，而且这些特点是由各镇的历史形成的，因此在建设这些城镇时不应当一般对待。比如前面说的同里镇，它原来是地主阶级和退休官僚聚居的地方。土改后，它原来的经济基础已被摧毁，要建设这个镇，显然不能走平望的道路，因为它不在交通要道上；也不可能走盛泽的道路，因为它没有传统的工业。但是它却有幽美的园林，有水乡特色的建筑和河道。这是一个前人从

经验中选择出来的退休养老的好地方。为什么我们不能把它建设成为一个休养和游览的园林化城镇呢？加拿大有维多利亚城，我们也可以有一个足以同它媲美的同里镇。这就是说以小城镇的特点来分类，对于我们确定小城镇的发展方向是有用处的。

三

吴江县的小城镇在新中国成立后发生的变化，大体上可以分为前后两个时期，分界线是在70年代初期。70年代以前是小城镇的衰落和萧条时期，在此期间，小城镇逐步失去它赖以生存的基础；到了70年代初期，小城镇有了转机，到了后期，党的十一届三中全会以后才呈现出发展、繁荣的景象。

自50年代到70年代初，吴江小城镇的人口一直处于停滞甚至下降的状态，与吴江县人口的迅速增长相比是令人难以置信的。以盛泽镇为例，它还不是人口下降最多的镇，50年代初就有2.2万人。其后20年中人口总数持续下降，近年才有转机，到1981年才达到2.6万人。2.2万的人口基数，以全国平均的自然增长率来计算，至今应该有4万余人口。所以，我一听到这些数字，就说其中“大有文章”。什么文章现在还没有完全搞清

楚，正在继续调查研究。这里让我们先看看吴江最南端的铜罗镇的人口变化概况。铜罗在新中国成立前叫严墓，镇的类型与震泽相似，以烧酒和肥猪出名。全镇1952年有2475人，1962年有2488人，1972年是1900人⁽²⁾，1982年人口普查时城镇户口人数为2007人，30年来城镇人口下降19%。据初步调查，1951年土改时为了分得土地，有60户老家在乡下的小店铺关了门，约150人回乡务农。同年还有一二十名青年参军赴朝，其中只有个别人后来回镇。从1952年到1957年，特别是在1956年的“对私改造”期间，又有约200人离镇外出。这批人大多是做生意的业主和学徒，其中有文化的进入附近大中城市的国营企业，有技术的则流入上海郊区和浙江的一些县城。据反映，当时他们觉得私人经营生意是一种剥削行为，连在私人店里当工人也不光彩，所以大家要另谋出路。1958年的大办农业和支援农业，以及1963—1964年的职工下放，镇上又减少了近50户居民。除了上述的人口外流，还有青年学生考入大、中专学校，外省市招工，知识青年上山下乡等，也使镇上人口有所减少（其中上山下乡的知识青年绝大部分后来已回镇）。

像铜罗这样的情况，在其他小城镇也程度不同地发生过。人口下降是小城镇衰落的表现之一。那么小城镇衰落的原因何在？其后果又如何

呢？

1957年合作化高潮时，我去江村做过一次调查，即所谓“重访江村”。农民的生活比新中国成立前有了很大改善，但是传统家庭副业已经衰落。农民对我说：肚子可以吃饱了，就是手头没有现钱。由于执行“以粮为纲”的方针，其后的近20年只重视粮食生产的发展，农村的商品经济长期没有恢复。直到70年代初期，由于社队工业的兴起才使情况有所改变。党的十一届三中全会后，贯彻了多种经营的方针，农村才开始走上繁荣。1981年我三访江村，老熟人不再发牢骚了。他们同我谈的都是卖兔毛有多少收入，以及要求我帮助社队工厂推销产品一类的话。当时农民不仅能吃上三顿干饭，而且手上也开始有钱买东西了。因为他们集体的和家庭的副业发展了，社队又办了工厂，农村里有东西能卖出去，换到钞票，可以到市场上去买他们生活上需要的用品了。吃饱、穿暖、有钱花是农民生活改善和农村经济繁荣的具体内容。

把这两次在江村看到的情况与铜罗镇的人口变化联系起来，可以看到小城镇衰落的原因和后果。从农村方面看，由于“以粮为纲”，搞单一经济，取消商品生产，农民不再有商品到镇上来出售，小城镇自然也就失去了作为农副产品集散中心的经济基础。从小城镇方面看，由于提出变消

费城为生产城，搞商业国营化，集体和个人经商受到限制和打击，居民无以为业，不得不到处找活路，小城镇留不住居民，人口下降。总之由传统的重农轻商思想出发的“左”的政策，是造成小城镇衰落的根本原因。小城镇越衰落，作为它的乡脚的附近农村发展农副业商品生产的阻力就越大；反过来，农村商品经济水平越低，作为其中心的小城镇的衰落就越发加剧。所以农村与小城镇间经济上的恶性循环是小城镇衰落的必然结果。当然，上述因果关系还有待于用客观事实有系统地全面加以检验。

下面我只谈一点有关商业渠道的问题。新中国成立前，农村和城镇的商品除了食盐外全由私营的商人经营。新中国成立后实行了统购统销，农村里所生产的粮食、油料、生猪、蚕茧等主要农副产品以及若干种生产资料都纳入了国营商业的流通渠道。各级行政部门都设立粮食、副食品、进出口贸易等机构，县级成立公司，县以下设所或设站。这样的商业改革使那些没有设置行政机构的小城镇失去了与周围农村的主要联系。但1958年以前，小城镇的商业除了国营商业这一渠道，还有集体性质的供销社、联营合作商店以及个体户等多种渠道。自从公社化以后一直到“文化大革命”期间，个体商业和集市贸易不断受到打击，连农民提个篮子在镇上卖几只鸡蛋也

要作为“资本主义尾巴”割掉。联营的合作商业被“利用、限制和改造”，不能不向国营商业和供销社靠拢，以致有的镇最后只剩下几家供应开水的茶馆和点心店。而原先由农民集资起家，属于集体性质的供销社则逐步国营化，变成全民所有制。最后，几乎一切商品都按行政区划上拨下调，在国营商业这一条渠道内流通。

商业渠道的统一国营化引起了小城镇的巨大变化。凡是设置行政机构的小城镇都有国营的流通渠道，在收购农副产品以及调拨分配农民所需物资上占绝对优势，这就使得作为全县行政领导和物资批转中心的县城松陵镇成了吴江小城镇普遍衰落的一个例外，它的城镇人口因机构增多、干部调入而一度相持不动，后来还略有上升。一些设置公社机构的小城镇在总的衰落趋势中借着国营商业和供销社之力得到挣扎余地，而那些没有设置行政机构的小城镇受到被淘汰的压力就相当严重。在庙港公社的区域里，原先还有陆港、更缕港和罗港等几个小镇，新中国成立前它们和庙港一样都是太湖东南岸边商业性的渔港。据说，陆港商业全盛时有50户人家做生意，集镇规模虽不及庙港，但它的乡脚范围与庙港相仿，也有五六华里地。更缕港则更小一些，只有近20个“连家店”⁽³⁾。新中国成立后，庙港镇先后设置区政府和公社机构，陆港、更缕港变成庙港下属

的乡和大队，只有基层政权组织而无相应的一套行政机构。从1956年开始，这两个小镇的商业逐步被庙港吞并，商业人员大都进入公社的商业机构。到“文化大革命”后期，更缕港集镇完全被吃掉，人去集空，只留下冷落的石板街和残破的店铺门面，退化为农村的居民点。陆港商业虽然也被蚕食去大部分，但它地处庙港与七都两个公社交接处，原属于陆港乡脚的村子离公社较远，主要是凭借了这一优越的地理位置，镇上留下了两个商业门市部和一家茶馆，三十几名商业人员在那里顽强地撑着小集镇的地位。

从全县范围来看，没有设置行政机构的小城镇大多数被吞掉了，像陆港那样已吞未咽下的是极少数。这个吞并过程值得进一步记录下来加以分析。

用行政渠道来控制商品的流通，势必造成农民买难卖难的困境，而商业本身在经营上也容易滋长“官商”作风。据农民反映，收购农产品的部门要货时急如星火，不要时弃如敝帚。比如兔毛，去年由于某种原因价格大跌，养兔的农民叫苦连天，也不明白为什么同样的兔毛一下子就不值钱了。小城镇和农村里原有众多的流通渠道已变成了单轨，适应不了这几年来农村发展商品经济的新形势，实际上已成了农村经济继续发展的障碍。

商业国营化的过程是在“化消费城为生产城”的政策下进行的。这一政策对于我国的城市建设固然有其积极作用，但由于当时对消费和生产这两个概念的含义没有搞清楚，以致我们对小城镇性质的认识发生了偏差。在我国旧的传统思想中，消费不是一件好事情，它是指不事生产，靠着人家吃吃花花，实际就是指剥削享受。而在小农经济的眼光里，生产是指有实物收获的劳动，不包括商品的流通。这样我们一方面把小城镇的商品流通职能排斥在生产范围之外，归入消费中去；另一方面把地主官僚对农民和雇工的剥削，以及他们挥霍浪费的行为，看成所有小城镇唯一的基本性质。以后又进而把做生意、消费、剥削这些概念都画上等号。表现出来的是逐步限制、打击小城镇的个体和集体商业，这就大大削弱了小城镇作为农村地区商品集散中心的地位。然而城乡的工农业产品不能不流通，而流通总得有渠道。在集体、个体等贸易渠道全都被堵死的情况下，供销社非走向国营化不可，国营商业就不能不包揽一切。但是国营商业固然可以用行政手段把物品流通包下来，却包不下小城镇上原有的经商劳动者，于是小城镇居民中很多人无以为业，纷纷找出路。其中最有办法的人挤入了上海、苏州等大中城市；稍次的进入当地的国营企业；没有办法的也不让在镇上吃“闲饭”，一批批

地被动员下放到农村。最后那些由于病残体弱等原因确实无法下乡的人留了下来，依靠社会福利型的小手工业生产维持生活。这一过程，在铜罗镇的人口变化中看得很清楚。它表明在经济基础动摇以后，小城镇作为人口的蓄水池也就干涸了，无以为业的人口是留蓄不住的，不能不向大城市和农村两面泄放，小城镇本身日见萧条冷落。

这里需要补充说明三点情况：第一点是在这一时期小城镇衰落的总趋势中，吴江县也有新兴的例子。菀坪和金家坝这两个公社集镇就是由村居民点上升形成的，它们都是设立新的公社行政机构产生的结果。第二点是从50年代后期起，吴江的县办工业有较大的发展，例如，盛泽镇上的丝绸工业从作坊手工业到机器工业，一直到专业化的若干道工序配合的现代丝绸工业。但是这些县属工业在经济、管理等方面都隶属于县的工业部门，它与小城镇可以说没有多少实际联系。第三点是有少数小城镇的衰落是由于自然灾害、地理发生显著变化等多种因素引起的。如松陵西南5公里处的南库，以前是吴江西北部地区出入太湖的主要港口镇，每天有三四百条渔船和捞水草的农家船停靠南库，商业兴旺。1949年太湖发大水，南库的店铺被洪水席卷。公社化以后围湖造田，南库失去濒临太湖的港口地位，再加上行政

设置的变化，南库集镇也就退化消失了。

四

由于看到小城镇周围农村生产的单一化和镇本身商品流通职能的丧失导致小城镇的衰落，在1981年又看到农民家庭副业的兴旺和听说那几年吴江小城镇建设也在繁荣起来的情况，我曾产生过一种错觉，以为是农副业商品生产的发展促使小城镇的复苏。后来经过实地调查，才发现吴江小城镇兴盛的主要和直接的原因是社队工业的迅速发展，而不能说是多种经营、商品流通的结果。

以与上海郊区接壤的莘塔公社集镇为例，在1975年以前，莘塔公社的农业经济路子越走越窄，农业只是种粮食，副业只是养猪，农民收入长期在人均150元上下徘徊，从公社镇来看，不用说新的基建，就连原有民用建筑的维修也缺乏资金来源。居民住宅日渐破败，危险房屋越来越多：镇区内两条宽只有3米的过街楼式的沿河小街狭小敝陋。自1975年以来，该镇面貌大变。现在已盖起了许多新的厂房、居民职工住宅和一座能容纳1000多人的电影院，马路宽达18米的新街区颇有现代气派。这些基建的总投资共达356.8万元，其中有258.1万元来自莘塔13家社办工厂所上

缴给公社的利润，占总投资的72%以上。

莘塔的社办工厂原只有公社农具厂（现为油泵厂）一家，是在“大跃进”年代办起来的，其他的工厂都是在1975年前后创办的。据1982年资料，这些社办厂中，年总产值超过百万元的有油泵厂、灯泡厂和客车厂三家。若把全社的队办企业也统计在内，社队工业共有57个企业，务工社员2098人，占全公社劳动力的17%。全年总产值1026万元，利润66万元，其中上缴给国家的所得税12万元。以务工社员工资和参加年终分配利润这两项计算，全公社2万余人人均工业收入为49元，占年人均总收入的15%。

从农副工三业产值结构和分配结构来看，莘塔公社总产值中农业占33%，副业占13%，工业为54%。在社员人均分配水平327元中，农业收入为190元，工业收入为49元，社员家庭副业收入是88元⁽⁴⁾。

这一例子告诉我们，莘塔在70年代中期开办社队工业以后，改变了农村一段时期“以粮为纲”单一经济的局面。社队工业的发展为镇的基本建设提供了主要的资金来源，增加了农民的年终收入，而且吸收了接近五分之一的农村劳动力。

从莘塔看到的基本情况在吴江县乃至整个苏南地区是普遍存在的。各个公社在介绍社队工业

的好处时，都集中在吸收劳动力、增加收入和发展公社集镇建设这三个方面。为什么苏南地区的社队工业在70年代能得以发展、遍地开花呢？对此不能不从该地区的历史传统和特定的社会条件去做考察。

苏南地区的历史传统可以概括为多地少、农工相辅。江浙一带，人口稠密，经济发达，已有悠久的历史，人称“上有天堂，下有苏杭”。人口密度越大，人均耕地必然减少，所以在农业社会里，在一定的范围内，人口密度与经济发展水平是相矛盾的。然而我们的祖先却闯出了一条路子，使人口稠密与经济发达巧妙地结合在一起，那就是男耕女织，相辅相成。这种农业与手工业的结合一直持续了几千年。我30年代在江村调查时还曾看到农户的收入是工农相辅，一半对一半。多地少，要富起来，不能完全靠种庄稼，在粮食作物之外要种植其他经济作物，并从事农产品加工性的家庭手工业。这就是农工相辅这一历史传统的本质。这个道理在现代人眼里看来很简单，可古人开出这条路子时的艰辛是今世无法想象的，而这条路子作为一个根基开出新的花来也是古人始所未料的。因此，依我看来，现在所谓离土不离乡、遍地开花的社队小工业就植根于农工相辅的历史传统。地少人多，农工相辅是社队工业发展的内因。

在这几年的农村调查中，凡是我所接触到的基层干部，只要一谈到人口，都说有一股压力压得他们喘不过气来。当新中国成立初期出生的那批人在60年代中期进入劳动年龄时，农村就开始出现窝工现象。此后劳动力增长的速度逐年上升，年工分量猛涨起来，而同期粮食产量的增长却越来越少，到1970年前后，平均亩产显示出已达到极限时的起伏波动。这时农村已不是一般的窝工，而是由于劳力的剩余，农民开始在那里抢工分了。我曾请一位县委书记算了一笔账，假定现有的劳动生产率不提高，现有的粮食产量不降低，全县可以有多少剩余劳动力？他的计算结果是在三分之一到一半之间。如此大量的剩余劳动力是一股无法长期压抑下去的力量，一旦有了某种条件，它就会冲出来解放自己。正如当地同志所说的那样，办社队工业是“逼上梁山”，是将压力化为动力。

人多地少只是一股内在的动力，农工相辅的实现还需要外在因素的触发。社队工业兴起的外在因素就是“文化大革命”这一特定的社会条件。十年动乱，全国遭劫难。然而在吴江、苏南的农村，在一定意义上却可以说因祸得福。社队工业正在这时狭处逢生，发展了起来，所以有人说社队工业是“乱世出英雄”。对此我起初颇觉意外，后来听了一些社队工厂的开办发展史，才了解到

大城市里动刀动枪地打派仗，干部、知识青年下放插队这两件使城里人或许到现在还要做噩梦的事情，从另一方面来看，却成了农村小型工业兴起的必不可少的条件。

办工业要有原料、劳力、资金、设备、技术和产品市场。农村有足够的剩余劳动力，这是有利的条件。那么其他几个问题是怎样解决的呢？

铜罗镇有一家生产化工产品的工厂可以说真正是白手起家的。1968年，一个城市青年插队到吴江的一个公社。这个青年的父亲在化工厂工作，他打听到某一化工产品因为职工派性纠葛而濒于停产，而这一产品又是另一个企业的必需品。于是他就帮助这个公社与需要这一产品的企业挂上钩，这一企业把原料、技术、设备甚至一部分资金全都包了下来。就这样，农民便有几亩地上办起了化工厂。类似这家工厂的例子比比皆是。因此社队工厂的同志说，那时的办厂条件多数是大中城市主动送下来的。

大中城市为什么要主动送下条件来让社队办厂呢？道理很简单，“文化大革命”中城市里的大中企业有不少在打派仗，搞停工闹革命，没有稳定的局面，自然不可能进行正常的生产。但社会生活不能没有商品。尤其是一些外贸产品的生产还得完成计划。而相比之下，农村的局面要比城市稳定。于是城市里不能生产，就转移到乡下

去。那么，由谁来牵线转移？从吴江的实际情况来看，主要是那些家在农村的退休工人以及下乡的知识青年和干部。尽管目的各不相同，但他们实际上却成了城乡经济的中介人，做了一件自己不一定意识到其意义的事。社队工业就是在社会需要大于社会生产，农村局势相对稳定，而且在城市与农村之间有了中介人作联系的情况下产生出来的。等到“文化大革命”结束，苏南的社队工业已渡过了最关键的初创时期，进入了它的发展阶段。

工业发展不同于农业，它必须要有一个集中的地方。这个地点一要交通便利；二是对来自各个村庄的务工社员来说地理位置适中。这两个要求使社队工业找到了正在衰落的小城镇。在吴江县可以看到，凡是公社集镇都是社队工厂最集中的地方。在县属镇，由于镇、社体制分设，社队工业不能侵犯镇区，于是就傍着老镇，在外围形成一个社队工业区。

在这里我们应当注意到在吴江县的七个县属镇内，还存在着另外两种工业：一种是县属工业（包括全民或集体），另一种是镇办工业。县属工业的发展较早，一般是在五六十年代开办的。它对保住小城镇一部分人口和为附近农民提供就业机会是起了作用的，而且近年来这部分工业也出现了新的飞跃。然而县属工业与它所在的镇之

间没有发生经济上的联系，它只对国家和县交纳税收和上缴利润。所谓镇办工业在1966年以前大都属于社会福利型的集体小手工业组织，实际上是残留在镇上的剩余劳力进行生产自救的组织。由于在“文化大革命”期间，各级行政需要自己找财源，搞“分灶吃饭”，灶灶要自己生火，所以镇这一级也得找各种门路办工厂。于是镇办工业就在集体手工业基础上与社队工业同时发展起来，现在也达到相当的规模。

到“文化大革命”后期，从县、镇到公社、大队，各级都在那里积极办工业。甚至连学校也要办工业。震泽中学是吴江有名的重点中学，出了人才。这份功劳部分要归到“六神丸”的瓶塞子上，这不是虚言。不搞校办工厂生产瓶塞，这个中学的校长就难以当家。学校添置设备，修理校舍，学生的伙食补贴，都要校长筹集经费，校长又到哪儿去要呢？培养我们子弟的教育经费如此不足，要由学校自己办工厂来弥补。我听了以后，总觉得心中有一股压抑。由此我也明白了为什么从公社主任、镇长到县长对办工业这样积极。1973年以前，吴江县解放30年只铺了三公里的县级公路，10年铺一公里。没有经费搞建设，怎能不办工业！所以尽管当时条条框框还很多，但各级自有办法，各显神通争财源。社队工业如同鸭子凫水，下面已经动了起来。等到党的十一

届三中全会解开了捆住的手脚，社队工业和其他各级小工业就如雨后春笋一下子生长了起来，蓬蓬勃勃地向前发展。

由此看来，苏南这些年来小城镇的复苏和繁荣，是小型工业，特别是社队工业带动的结果。而集体商业的经济活动还没有真正活动起来。我们做科学研究，不能笼统地说什么小城镇繁荣发展了，而要看到小城镇里繁荣发展的是什么东西；它的这种发展又给小城镇与农村之间的联系带来哪些新情况、新问题。所以，我想从上述的变化出发回到点与面的关系上，提出一些值得研究的问题，谈一谈对小城镇现有工业、商业、服务业的认识，来共同探讨怎样才能使小城镇真正成为农村的政治、经济、文化中心这个基本问题。

五

党的十一届三中全会以来，通过调整改革，大中城市的工业生产逐步走上了正轨。在这种形势下，人们对于社队工业有两种估计：一种看法是社队工业发展是钻了城市工业停滞的空子，所以城市工业的发展严重威胁社队工业的生存，前途并不乐观；另一种看法认为城市工业与社队工业不但不相克，而且是相辅相成，因此对社队工

业的前途不必悲观。这两种估计提出了一个共同的问题，怎样认识、处理城市工业与社队工业之间的关系。这是一个在发展中提出来的课题，我们应当用发展的眼光去深入全面地做研究。

目前社队工业的确存在不少问题，而对这些问题起制约作用的是社队工业生产不稳定。我所见的不少工厂很多是两三年换一块厂牌，一两年转一个产品，人们叫它“开关厂”。这样做固然有作为新厂可以免税的奥秘在内，但根本上还是缺乏稳定性。

我们不能满足于市场调节稳定性差这种回答，而应当从社队工业的实践中，去解决在社会主义原则下的市场调节怎样能够达到企业稳步发展的问题。首先不能一般化地对待社队工业，而应当从具体事实出发去分析社队工业里不同的类型。下面先列举一些我们见到的不同类型的社队办厂。

吴江县社队工业里有不少是丝织厂。办丝织厂抓住了当地农村具有丝绸手工业传统的特点，而且它作为劳动密集型工业，利润较高。照理说这种工厂是应该稳定的。然而绝大多数社队丝织厂的原料不是蚕丝，而是化学纤维。在70年代，化纤产品是热门货，只要能生产，不愁无销路。但随着大城市化纤工业的发展和人们对衣着需求的改变，这两年来吴江县社队丝织厂的产品市场

离本地越来越远，采购员采取了你占城市我下乡，你在平原我上山的办法，一直把产品销往福建、安徽、青海等地。尽管如此，去年化纤织品降价，损失还是不小。

庙港有一家蔬菜加工厂是在1980年创办起来的，共有30余名固定工人，生产各种酱菜，主要是小黄瓜和大头菜。这个厂的原料都是本公社农民自己种的，1982年它向全社收购蔬菜总值达110万元，增加了农民的收入。工厂本身利润最高达15万元。它的产品有半成品和成品两类，半成品销往山西，成品除当地自销外还销往上海、苏州和由外贸出口远销南洋各地。

平望现在有上海缝纫机三厂的一个分厂，它是1981年6月由上海缝纫机三厂和吴江县农机厂联合投资、共同筹建的。总厂与分厂两家联合生产蜜蜂牌家用缝纫机。分厂虽不是社队工厂，但它一方面为总厂提供一部分机头零件并组装整机；另一方面则与梅堰、震泽、金家坝的几家社办厂协作，为上海总厂及其本身生产机架铸件和台板。这几家社办厂的原材料由上海供应，产品归上海接受，按照总厂的计划组织生产。分厂的原料也来自上海，技术由上海派人指导。分厂所获利润和超产部分，与总厂对半分。

上面三种社队工厂有可能是吴江现有社队工业的三种基本类型。第一类是原料和市场都不在

当地农村，只是利用当地劳力的工业。在目前社队工业技术水平还较低、品种式样受到资金匮乏制约、商情信息基本上还靠当面碰头交流的条件下，这类社队工业忽起忽落不能稳定是必然的。第二类是原料来自当地农村，市场也比较可靠的工业。这类工业实际上是当地农副产品的加工工业，农副产品与工业原料衔接起来，是社队工业中最稳定的一类。第三类工业的原料来源和第一类相同，并不是本地自产，但由大工厂供应，市场也是大工厂承包，它是城市大工业的扩散，相当于大工厂的一个附属车间，所以它只要能维持住与大工厂的关系，也是相当稳定的。

从吴江全县来看，第一类工厂占绝大多数，第二类工厂是少数，第三类工厂只有几家。因而从总体来看，全县社队工厂还是处于不稳定阶段。

对社队工业作出上述分类，是为了说明在基本上属于市场调节的情况下发展社队工业，必须根据农村地区的特点去确定能够发挥自己优势的工业方向，才能保持稳定性。因此我认为应当把工业的重心转移到第二类上去，要大力发展食品工业和具有地方特色的轻纺工业或手工业。这是基于我对社队工业应当有原料和市场的主动权才能稳步发展的认识。当然，哪些原料适宜由社队工业去加工，它掌握主动权的比例应多大等问

题，尚需进一步具体化。但农村工业的原料与农副产品衔接起来进行劳动密集型的工业生产，以地方特色拓宽国内与国际市场，这些无疑是社队工业选择发展方向时应该遵循的普遍原则。第一类工业在特定的历史条件下是送上门来的，而现在却要到处磕头找原料和市场。这说明它作为农村工业的先导任务已经完成。这类工业将来是否会有新的出路，那要看整个国家工业怎样打破大而全、小而全的工业体系以后才能预测。第三类工业看来是有前途的。从世界范围看，大城市工业扩散是一个趋势。大城市人口密集、土地贵、工资高、污染严重等，已使它的工厂不能再继续发展下去。资本主义国家的工业已向郊区和附近农村扩散，现在甚至扩散到第三世界的国家中去了。这种工业扩散曾引起严重的污染扩散的后果。但是我们社会主义国家对这种恶果是可以避免的。而且我曾说过我们应当提倡“大鱼帮小鱼，小鱼帮虾米”，要求大中城市的工业帮助、促进农村社队工业的发展，社队工业也可以帮助更小集体工业的发展。最近我看到江都宜陵的一份调查报告，说那里的社队办的蜂乳加工厂，把装蜂乳的玻璃管、包装盒等零件分到各个生产队去制造，使得这个公社的许多生产队都得到好处。这不是“小鱼帮了虾米”吗？所以工业要打破大而全、小而全，要一层一层地扩散下去。但是

大中小企业不应当把污染也扩散给还不怎么懂得污染危害的农民，而是把就业机会和工业利润扩散出去，这样它自己可以集中精力提高产品质量和经营管理以增加本身利润。这正是我国社会主义制度优越性的体现。

工业要打破大而全，不仅是形式问题。工业规模越大，越能趋向合理化，这是别国的经验。我们不该不假思索地把它硬搬过来。我们首先要考虑到怎样在发展工业中解决广大农村中居民的生活问题，我们不应当重复西方资本主义国家工业发展、农村破产的老路。其次，要考虑到我们的企业经营管理方式必须适合我国当前的国情。毋庸讳言，我们对大企业的经营管理还缺乏经验，以致一些大的国营企业不能赚钱甚至长期亏损。现在有的社队工业想稍稍扩大点规模，结果他们自己说是“骑上了马背下不来”。因此，我认为应当注意研究社队工业的规模和适应当前农民水平的经营管理方式，在这个基础上，通过实践培养出一大批能管理工业生产的基层干部，为我国工业进一步大发展创造人的条件。

社队工业具有顽强的生命力。有个队办工厂赔了钱，我问他们怎么办？回答是赔钱还得搞，这是因为工厂看来是赔了钱，但是生产队每一家都有人在厂里做工，挣得工资，所以不允许关厂，而宁可少拿一点工资。因而我想到这些社队

工业很有点像是传统家庭手工业的扩大和集体化。家庭手工业是不计工资、只算收入的。所以从社队工业来说是赔了些钱，但如果把工人们的工资算进去，对全生产队的农民来说，还是增加了收入。赔钱还要办下去，体现了社队工业的坚韧性和顽强的生命力。这种坚韧性来自于传统，来自于人多地少的现实。这种顽强的生命力使它在不稳定中要坚持生存下去。

赔钱还要办，一家出一个工人，机会均等，凡此种种，看起来都与现代工业讲求效率、利润，择优挑选人员等经营原则相背离。要实现工业现代化，这些是应当改进的。但是，这些现象自有它发生的社会原因。人多地少和工农相辅的基本情况不改变，这种现象也不易改变。我们应当因势利导，转变它的落后性为开创新工业服务。日本企业家引为自豪的所谓Z式管理，无非是利用传统的“我照顾你一辈子，你得终生为我服务”的从属关系作为经营管理中发挥劳动积极性的有效方式。而我们农村中人际关系的传统要广泛深刻得多。当然其间良莠不齐，应该对它们加以分析和考察，作出区别，弄清哪些东西可以利用和利用到什么程度。我们不应以虚无主义的态度看过去。要真正懂得中国的特点，并根据这些特点来搞社会主义现代化，就要研究可以生长出新东西来的旧事物，甚至要用旧形式来发展新

事物，最终使旧的转化为新的。

社队工业的发展使一部分农民转化为工人，县办和镇办工业的发展也招收了相当数量的农民工。这就是说现在已经有不少农民到小城镇里来了。据调查，这五六年来，小城镇的实际聚居人口与户口在册的人口相比，普遍增加了三分之一。因此，人口普查所得的小城镇人口数与实际情形差得很远。这些农民工到了镇上与镇上工人一样干活，甚至那些条件最差、最累、最重的活往往是由他们来承担，他们实际上是工人阶级队伍中的新成员。这批人数目相当大，据不完全统计，1982年江苏全省的务工社员人数达到527万人。而全省城镇户口的劳动力总数只有606万人。换句话说，在大中城市及小城镇从事各种非农业工作的人数中，农民工与城镇户口的工人在数量上已相当接近。农民工挑着小城镇工业三分之一的担子，应当深入考察这批人走出村子到小城镇上做工的全过程，研究他们的社会地位和生活、工作、思想感情。这是中国工业史上未曾出现过的新情况。

在实地调查中，时时可以觉察到有一股不可遏止的力量在驱使那些基层干部不能不开动脑筋朝前赶。我也受到一些感染，提出上述几个问题做深入研究的引子。我似乎感到自己盼了数十年之久的东西就在眼前，农村真正的工业化、现代

化正在社会主义条件下出现，然而自己对其中许多有着深刻历史的现象还未能透彻地理解，还需继续观察。

江苏其他地区的条件有什么不同，他们是不是也走苏南社队工业的路子？全国农村社会经济发展的步子怎么走法？它从苏南的经验中能得到些什么？这些问题一个接一个地在我心里盘算，希望今后的研究能向这些方面开展。

吴江的社队工业走过了十几个年头，十一届三中全会后的迅速发展也有五年了，其间有成功的经验，也有失败的教训。现在应是加以回顾总结的时候了。我们应当对社队工业的多样性和复杂性进行客观全面的分析，对社队工业中发生的问题作出科学的说明。

六

小城镇作为商品的集散中心，它的商品流通与农村的经济发展之间具有互为前提、相互作用的关系。现在主要的问题是要搞清楚小城镇商品的流通环节和疏通商品的流通渠道。

商品的流通环节，是指商品从生产者那里出来到达消费者手上，中间所经历的步骤。比如，某一工业产品由上海的工厂生产后运往苏州；苏州的商业部门将它分配给吴江县；吴江的商业机

构再把它分拨到各公社，公社供销社又把它批发给集体商业，最后由门市部出售到农民手中。商品就是这样经历了五个非直接消费的部门一步步地转运给消费者农民。这每一次转手都是商品流通的环节。同样，农副业生产的商品也要经过若干环节做相反方向的流通。这里我们首先要了解的是目前的商品流通要经过哪几个环节，以及各个具体环节对于商品流通有什么作用。

让我们撇开大中城市，先取出从小城镇到农村这一段来做考察。从这一段商品流通环节的具体分析，就可以看到小城镇之间还有大小不同、层次高低之别。

前述的类型分析表明，小城镇对农村的主要作用可以因类型不同而有所侧重。然而即使是同类型的小城镇，对周围农村所发生的作用，也不是等量齐观的。例如，同是作为农副产品集散中心的小城镇，震泽的乡脚大，庙港的乡脚就小得多。因此，由小城镇作用影响范围的大小，反映出一个有系统的高低不同的层次来。

城镇层次的划分，过去大多以人口数量的多少为标准。然而小城镇商业作用的层次分析，单以人口为指标是不够的。因为人口大体上相同的城镇在商品流通环节中所处的地位却可以不同。在目前我国商品流通的过程中，行政的因素特别重要。许多不同等级的行政性的商业机构决定了

商品流通的环节。所以我认为不妨首先从城镇的行政地位入手来观察商品流通的过程。

吴江县的小城镇依据行政地位，可以分为三层五级：第一层是县属镇，在吴江有人称为七大镇。这一层小城镇的共同特点是具有镇和公社双重商业机构。县属镇又分两个级别，第一级是县城松陵，它有县、镇、社三重商业机构。第二级是震泽、盛泽、平望、同里、芦墟和黎里6个非县城的县属镇。第二层是有公社商业机构的公社镇（或称为乡镇），吴江的16个公社镇也分为两个级别。第三级是商业人口接近于县属镇的八坼、铜罗和横扇，当地叫做三小镇。这三小镇除公社商业机构外，还有若干县属商业机构的派出部门，其管理范围越出本公社。第四级是设置有公社商业机构的庙港、七都、莘塔、金家坝等13个镇。第三层是大队镇（或称村镇），这一层镇在区域上都属某一大队范围，在行政上并不附设商业管理机构。它不同于有下伸店和双代店^⑤的大队中心村，区别在于有商店、服务业和集市贸易的聚合和有经常性的商业管理人员。第三层不再分级。在吴江县共有如前面所说的陆港等12个村镇。^⑥

由此可见，商品流通的环节实际是以一层层的行政级别为依据的。那么商品是怎样在这些环节上运行的呢？实际情况要比工业品通过高层次

到低层次再到农村，农副产品又反向运行的理论分析要复杂得多。

例如，开弦弓村有一家下伸商店，这个店销售量最大的是火柴、糖果、香烟、酒、酱油、盐一类的商品。店里还有三只铝锅，据商店工作人员说铝锅已在货架上放了整整一年。难道是开弦弓村人不用铝锅？不是。农民说买一只锅子要用几年，总得挑个好的，但这里只有三只，没法挑选。所以买铝锅之类的物品他们就要上震泽或庙港。村里的青年男女结婚时新房里所需要的一些用品还要到上海、苏州去买。开弦弓是一个村落，不是村镇，但从这里可以看出普通农村里农民生活各种必需品是分别由不同层次的城镇供应的。这里就体现出了小城镇作为商业中心的层次来。一般情况下，农民生活中食用的如油、盐、酱、醋等一次性消费品，基本上可以在村镇得到满足。村镇商业的门市部一般不到10个，销售范围大都是在一公里以内。农民的生活日常用品如热水瓶、脸盆等低档耐用的消费品，基本上是从乡镇或县属镇得到满足的。乡镇内同类商品一般都是独家经营的，花色品种与数量均较少，它们的商业门市部在10~50个之间，销售范围在3公里左右。县属镇内同类商品则有两个或两个以上的门市部销售，花色品种与数量比乡镇多，选择的余地增加。它们的商业门市部在50~100个之

间，销售范围在5公里上下。^⑦

小城镇的层次是层层包含的。这就是说，高层次的小城镇的销售范围不仅包含低层次的小城镇及其销售范围，而且高层次的小城镇自身也具有属于低层次小城镇的销售范围。例如，假定庙港、七都、八都等乡镇和这些公社的农村都到震泽来买铝锅，那么对铝锅这一商品来说，震泽镇铝锅的销售范围就包含了以震泽为中心的所有乡镇及乡镇的销售范围。但震泽不只是卖铝锅，它同时也卖油、盐、酱、醋，就这些商品的销售来说，震泽镇的范围与陆港这些村镇的范围相差无几，都限于附近约一公里范围内的居民。商品的销售范围实际上就是吴江民间所说的“乡脚”。乡脚并不是以镇为中心的一个清晰的圆周，每一种商品都有各自的乡脚，所以一个小城镇的乡脚由许多半径不同的同心圆组成。小城镇层次的划分实际上决定于它们乡脚的大小。

小城镇层次分析应当深入到满足农民各种生活需要的功利评估。所谓功利评估，是指农民对购买何种商品、花多少时间、付多少成本的计算和均衡。功利评估的原则是以最少时间、最低成本去取得最满意的商品。小城镇的商业层次应当根据这样的研究成果来布局。我不知道现在的商业部门有没有一本在哪个环节该储备什么样的商品和每种商品要储备多少的账。如果没有这本

账，就会产生有些环节上应该具备的商品无货供应，而在另一些环节上不应该储备的商品又被囤积的不合理现象。例如，我在广西大瑶山的新华书店买到一本《陆游年谱》，对我来说当然是求之不得，但在瑶山的书店里摆上这类书籍，恐怕是很少有机会被人赏识，难以遇上知音的。

流通环节的合理化是商品流通的必要条件，道理是显见的，但做到合理化却需要做细致的研究。

疏通商品流通渠道是一件更大的事。党的十一届三中全会以来，小城镇上行政化的单轨渠道发生的问题，我们还不怎么清楚。我只是了解到集市贸易在吴江已经恢复起来，农民挑担上街，商贩摆了摊子，到处很热闹。松陵镇还为这样的集市搭了个玻璃瓦棚，下雨天，买卖人群不致淋雨，做了一件好事。虽然在集市贸易中是有价格管理等许多问题存在，但我看主要的问题是为什么吴江县小城镇的集市贸易还只是停留在农民提上一篮鸡蛋在集市上等上半天的原始状态，而不是像北京市中关村一带那样只用短短的一年多时间，便从“日中为市”的个体经商变成一排排集体合作的商店。

听说供销社也在进行改革。对此我得首先说明自己是外行，又没有进行实地调查，目前还只能作为一个旁观者说几句。从客观形势上看，现

在要供销社重新回到合作性质上去恐怕不那么容易，要国营商业把已经经营的那些项目让出来恐怕也有难处。据说前两年小镇上供销社和集体商业从体制上划清了。然而所谓的集体商业，其实还是批发商品给它出售的供销社附属机构。不客气一点说，那是换一把勺子去舀大锅里的汤。

那么小城镇集体合作形式的流通渠道怎样才能真正建立、发展起来呢？前些时松陵镇的同志写信给我，要我帮助他们买一辆卡车，用它把凤尾菇运销到苏州市场上去。买汽车我当然是毫无办法，但这封信使我受到启发。1981年我把澳大利亚一位朋友送给我的平菇的菌种带回了家乡。1982年吴江县农技所和松陵镇的同志试种成功并小规模推广，有的同志还给它起了一个优雅的名字叫凤尾菇。经化验，这种蘑菇不仅食用价值高，而且体积大，产量高，每斤以七分钱的成本能卖六七角钱，它还能立体柱形栽培，适宜作为农村家庭副业。可是在农村里推销有困难，县城内的市场太小，而苏州和上海却很欢迎这种食品，于是运销的问题就发生了。所以他们要我设法买一辆卡车。这封信给我的第一个启发是新商品要走新的商业渠道。既然原有的商品走集体形式的流通渠道困难重重，新的商品或许就比较容易创出新的方式来。我们应当支持鼓励生产者自己组织起来作集体流通的新的尝试，一切好的形

式都是从尝试中出现的。我们要积极发展小城镇，就要从一切方面想各种方法去尝试新的发展。

由此我想到要进一步研究农村产品商品化的问题。凤尾菇产量大了就想到自己要买汽车运销。那是商品产量的提高促使他们想到的，如果农村除社队工业外的商品生产还不足以满足附近几个小城镇居民的需要，那么手拎肩挑的集市贸易渠道就完全可以承担流通任务，自然不必也不会有更上一层楼的要求。然而1982年江村杀兔吃肉的事实又说明，农村经济商品化的水平必须要有新的立足于国内市场的流通渠道才能巩固和提高，如果一味把身子靠在洋人的背上过日子，人家动一动小拇指，我们就要跌筋斗。所以我希望有同志能从农村经济商品化的现状出发，深入探讨小城镇商业流通渠道与农村商品化程度之间的相互关系。

我从这些事实又引出一个看法，小城镇商业的发展之所以没有社队工业的发展快，原因是受到原有商业渠道压抑的农村商品经济，对小城镇的冲击力还不够强。一旦这种冲击力强大起来，包揽式的流通渠道就非得改革不可。现在农村经济尚处于生产责任制的低级阶段，商品生产的程度还不够高。要突破当前的局面，还有待多种经营专业责任制的发展。从以家庭生产为单位的责

任制到集体专业化生产的责任制，是当前农村生产力继续提高的必由之路。从整个苏南地区来说，集体专业化生产的责任制形式已经在某些方面出现。所以，应当清楚地认识到客观的发展会带来带来的结果，以开辟新的流通渠道的尝试去自觉地适应、促进这一具有光明前途的新事物的发展。

七

小城镇怎样成为农村的服务中心、文化中心和教育中心，对此我只能谈谈自己的一些想法。

我四访江村时，听说在影片《少林寺》上映前，浙江的南浔镇电影院先贴出上映这部新片的预告。震泽镇的电影院获悉这一消息后，赶紧抢先搞到这部片子赶在南浔之前放映。这部片子在当时吸引了周围四面八方的农民。他们摇着船、带着孩子来镇上看电影。《少林寺》放映一周，卖座率始终不衰，使影院收入了1万元。农民上街看电影总得吃点面条、点心，还要往家捎回些东西。结果这七天内全镇商业的营业额增加了6万元。这件事在我看来是镇作为农村中心的生动例证。假如经常这样，震泽岂不就是一个农村的娱乐中心和商业中心了嘛！

这件事说明小城镇的服务业是蕴有巨大潜力

的。不是农民没有对现代社会生活的需求，而是我们不懂得农民的需求，致使小城镇上的服务项目、服务水平和服务质量远跟不上客观的形势。

为农村妇女烫发，现在是小城镇的一个服务项目。1981年我三访江村时，很少见到有姑娘烫发。到四访、五访时，烫发的女青年逐渐多了起来。今年六访时看到，不论是社队厂的青年女工或是在田里干活的姑娘，头发几乎都弯曲起来，甚至连十二三岁还在上学的女孩子也烫了发。据说她们大多数是到庙港和震泽的理发店里去烫发的，每次两元。每逢过年过节，理发店日夜开业。在这件事情上，庙港和震泽已成为农村姑娘的服务中心，而且为我们提供了测量这两个中心服务区域，即小城镇乡脚的一个指标。但是农村姑娘烫发的风气完全是自发的。我们对电视机的下乡引起了什么后果可以说很不清楚。这些看来是小事情，但意义却十分深远的问题，需要我们严肃地进行科学的研究。

再说小城镇上的茶馆，过去这是附近农村交流社会信息的中心，城里的、镇上的、村里的信息都在茶馆里汇集，并散播到附近农村里去。它是个民间相互咨询的服务场所，里面有社会新闻、有生产技术问题、有做媒等丰富的内容。现在民间的信息交流、咨询服务是否还在茶馆进行，还是另有场所和其他途径？在农业生产责任

制和农副工综合发展新的情况下，农民到底有什么新的服务要求，怎样去满足他们的要求？这些都是迫切需要加以研究的课题。

在文化方面，除了电影院对农民开放外，镇本身现在很少有什么文化设施。青年们一般不上茶馆，又几乎没有文娱、体育等活动，连找对象在镇上也没有谈话的场所。去年松陵镇修了一座小公园，除了供人憩息，还有一些石条凳可坐，使农村青年男女进城来可以有个谈恋爱的地方。听说还有人反对，说是有伤风化。其实这并不是一个小问题。我看现在存在着严重的地缘、业缘内婚现象。青年男女没有正常的社交活动，不熟悉居住和工作范围以外的人，不得不在同村、同厂、同机关内部找对象，以致选择的圈子越兜越小。据说在一些交通闭塞的山村里，低能儿越来越多，原因很可能就是长期的近缘婚姻带来的不良后果。所以扩大青年的社交范围对于反对父母之命、媒妁之言的封建包办婚姻，对于改变近缘婚姻是有积极意义的。小城镇的文化中心作用不是一句空话，建设社会主义精神文明也不是空洞的口号。真正的中心作用是要使农民到小城镇来能解决实际问题，满足农民的需要。也就是人与人要在这里碰头，物与物要在这里运转，信息要在这里交流。苏南、吴江这一发达地区的小城镇到底为农民做了多少事情，很值得我们去一看。

看、想一想。

在教育方面，使我最痛心的事是江苏的文盲率要比全国的平均数高，吴江更是高中之高。按理说，一个地区经济水平是与文化程度成正比的，实际上现在反过来了。其中的规律性值得研究。可我想提一个倒过来的问题：为什么要识字？不识字又怎样？如果不识字照样生活，收入还比识字的高，那就发生了为什么要识字的问题了。

这次我在太湖边上的庙港渔村里散步，我问了几个年龄不同的居民识字不识字，他们都对我摇摇头。年纪大的都是有经验的渔民，年轻的孩子正跟着父兄们学打鱼。据说他们近年来的收入比农民高得多。我在和他们的谈话中才悟出他们不识字的道理来。这些都是多年甚至世代在太湖上捕捞的渔民。捕捞是搜集自然产物的生产方式，由来已久，说是原始经济也未尝不可。这种生产方式需要有这地区自然地理的丰富知识。在太湖里打鱼，就得充分掌握太湖的气候、风浪和鱼源。这是他们生活所依赖的知识。这些知识却并不靠文字来传递，而是口口相传并在实践里体验来的。要做成一个能靠捕鱼为业的太湖里的渔民，就必须从小就跟着父兄在船上生活。试问他们为什么要在学校里花费多少年学会几千个方块字呢？年轻时进学校而不去跟父兄一起经风浪，

到头来恐怕会在打鱼时被风浪淹死在水里。但是如果要提高渔业的生产力，改捕捞为饲养，就是用人工去经营鱼塘以提高产量，情况也就完全改变了。饲养员需要知道温度、湿度、水里含氧的成分等所谓“科学知识”，要学习这些知识，不识字是办不到的。从太湖上的“浪里白条”变成鱼塘的饲养员，是从原始采集阶段的生产方式发展成饲养阶段的生产方式，也就是从不需要文字到离不开文字的发展过程。如果现在庙港的渔民安于在太湖里乘风破浪地以捕捞为业，那么我看文盲是扫不完的。我从太湖边上散步回来，对扫盲问题的认识似乎又深了一步。我们读社会发展史应当要用它来理解当前的实际问题：生产力不发展，教育普及不了。从这个角度去研究当前农村的教育问题，也会看到目前农村生产力的迅速发展不仅提出了普及教育的需要，也提供了普及教育的可能。怎样才能满足农民对教育的需要，那就有赖于我们提供怎样的教育内容了。因此怎样把小城镇建成农村的文化教育中心，对我们来说应当是一个重要的新课题。

八

我的发言应当结束了，在末尾我想附带提出一个名词问题。我素来不主张在名词上浪费笔

墨，但是也不能不注意到名副其实的必然。“小城镇”这个名词最近大家已经习惯了，是否还可以多考虑一下？用这个名词来指作为农村中心的社区是否妥当？我们的字典里对城、镇、集、墟、街、场、村等名词都有一定的释义，我不在这里再重复。但必须指出，当前各种社区需要划分出一条城和乡的界线，各层的社区用哪些名词来表达最为妥当还是个值得考虑的问题。

如果把“城镇”这个名词用来指作为农村中心的社区，从字义上看，它似乎应当属于城的一方，而实际却是乡的中心。为了避免这种因望文生义而可能产生的误解，不如称这种社区为“集镇”。我们知道有不少经济不太发达的地区，还没有形成固定的商业和文化中心，而停留在“日中为市”的定期赶集形式上。津浦铁路进入安徽境内就有很多车站至今保留着某某集的地名。这些集所起的作用，程度上虽有区别，性质上是和吴江所见到的许多“小城镇”相同的。把这些集称做“小城镇”总不免有点牵强。所以我想不如把在吴江所见到的“小城镇”和这些集归在一起而称它们做“集镇”。

当然“小城镇”应当归在城、乡的哪一边，还是一个可以研究讨论的问题。把它说成城乡的纽带，只说明了它的作用，而没有表明它是一个具体的社区。我主张把农村的中心归到乡的一边。

但也可以考虑在城乡之间另立一格，称之为镇，麻烦的是汉字不习惯用单音节名词。镇字旁还得加个字，要加就不能再用城或乡，所以还是可以考虑称为“集镇”。

还要提到的是群众语言中有传统的分层模式，那就是“城里人”、“街上人”、“乡下人”。这种分层至今还有现实的社会意义，含有高低之别，而我们所提到的吴江县的“小城镇”中在群众语言中却包含了三个层次。作为吴江县行政中心的松陵镇的居民过去被称做“城里人”。松陵镇过去也确有城墙，新中国成立后才拆除。其他的镇上的居民在群众语言里都不称“城里人”，而称“街上人”。但是像庙港一样的公社镇，过去并不是基层行政中心，只是沿太湖的港口之一，像是一个较大的村子，所以它的居民够不上称“街上人”，还是“乡下人”。有人看到在现在所谓“小城镇”里还存在着和群众语言相适应的层次，所以主张用“城镇”、“乡镇”、“村镇”来区别。“城镇”指松陵一样的大镇，即县属镇；“乡镇”指公社一级，也是体制改变后乡政府所在地的镇；其下则是“村镇”。这种意见值得考虑。我在这里只是提出来供大家讨论。我们的调查研究越深入，对我们用以识别事物的概念也会越来越细密，也会要求我们所用的名词更加确当切实。现在一般应用的名词都有待我们进一步去研究讨论。

今天的讲话里还是用“小城镇”这个名词，因为我们的讨论会的名称就这样用的，不能因为我个人不成熟的意见就加以改动。这也说明了这些概念和这些名词都有其社会的根源和作用。即使改动也要有个过程。我个人的意见也会改变，一门科学在初创时期总是这样的。

(1) 节选自《江海学刊》，1984（1）。因篇幅所限，收入本文集时，删去了原文的第一部分。

(2) 1972年人口未统计，这个数字是由前后三年的人口数推算得来的。

(3) 新中国成立前农村小集镇的店铺中有一种前门开店，后屋住家属的叫做连家店。

(4) 社员家庭副业是根据供销社收购系统的数据所作的测算。

(5) 业务属供销社系统的大队代购代销店叫做双代店。

(6) 据乡村建设局调查统计。

(7) 商业门市部数与销售范围都是吴江县各层小城镇的平均数。

半个世纪的农村制度变迁(1)

温铁军

一、引言：“翻番”与问题

新中国成立50年，我国农业与农村经济持续增长，农业生产能力大幅度提高的一个重要标志是农业主产品供需基本可以保证总量平衡。大多数农产品的人均占有量达到或超过世界平均水平。尤其是在人口增长翻番、人均耕地面积相应减少了一半的情况下，仍实现了粮食产量翻番：分别从1949年的205亿公斤/4.5亿人，增加到近年来的5000亿公斤/12.6亿人。

另一方面，近年来农业不断大丰收导致了农产品的销售困难，种植业从过去所说的低效益，演变成“负效益”。乡镇企业增长幅度和吸纳农村过剩劳动力的能力连年下滑，农民收入又出现了连续负增长。不仅造成基层政府税费征收困难，乡村组织因此大量负债，而且由于占人口70%的低收入农民滞留在自给自足的传统乡村，使“大中国、小市场”的矛盾突出，拖住了“扩大内需”刺激国民经济增长的后腿。

考察中国农村发展，我们注意到，这50年也是其出现比较显著的制度变迁的特殊历史阶段。当把50年的农村经济制度的形成与演变，与国民经济发展的客观需要作为一个整体来看待时，也许能够分析其演进过程中某些规律性的东西。

1. 三次土地制度变革与农业现代化

纵观新中国成立50年，我们都会清晰地看到，以农民为主体的、以按社区人口平均分地为实质内容的农村土地制度变革已经进行了三次：第一次是1949—1952年的土改，第二次是1978—1982年的“大包干”，第三次是1997—1999年落实“30年不变”的延包政策。每次间隔不过20~30年，也就是大约一代人。这就难免使人困惑：假如外部条件难以改变，我们能否走出这样“二三十年再来一次”的恶性循环？

而且，在这50年间，农村人口从4亿增加到9亿，人均耕地面积相应减少了一半多。结果是：人地关系越紧张，土地承担的对农村人口的社会保障功能就越大于生产功能，也就越得体现公平原则——按人均分。中国农地通过这样几次按人均分之后，终于全面“福利化”了。而当土地这个农业第一要素成了9亿农民的福利基础并被各种长期政策固定下来之后，人们却发现政府与高度分散的、细碎的、兼业化的小农经济之间，几乎无法进行交易，也难以有效管理。而且暴露出下

个世纪中国农业的无奈——我国户均只有0.41公顷的规模细小的家庭农场，没有可能在WTO原则约束下与国际上平均数百公顷的大农场竞争⁽²⁾，更遑论农业的现代化了！难道我们真要把在本世纪末实现四个现代化的战略目标减一个吗？

2. 乡镇企业改制与农民收入问题

近年来人们还看到：一方面，过去毁誉参半但仍然被政策文件肯定为“异军突起”的乡镇企业，近年来正在金融、税收和政治环境不断恶化、大面积推行“股份制”改革之中，逐渐脱离过去替政府承担的“以工补农”和解决农村就业的职能。农民的非农收入在宏观紧缩和乡镇企业“离土离乡”，追求资本增密、排斥劳动的改革中不断下降，大量过剩劳动力在全国范围内涌流以寻找养家糊口机会；城市惊呼出现了以流动人口犯罪为主的“第5次刑事犯罪高峰”。另一方面，农村小城镇本来已经静悄悄地搞了10多年，当它现在才终于被当做“小城镇、大战略”而予以肯定的时候，却已经很难再像开始不引人注目时那样，起到集中乡镇企业和吸纳农村人口的战略作用了。

最近下乡调查的人常常听到：农户家庭经营的种植业已经是负收入了，乡镇企业改制后也不能补贴农业了，农民外出打工越来越困难了，高利贷死灰复燃了，农民承担的税费征收越来越沉

重了，农村的社会矛盾越来越尖锐了……这些情况应该不是危言耸听。

3. 我国农村的经济制度取决于“内生性变量”

百年近代史上，无论是通过革命，如新中国成立前的“三次土地革命战争”，还是通过改良，如“大包干”或者“股份合作制”，总之最终形成的基本制度，必然要取决于我们这个人多地少、农民人口占多数的国家的某种“内生性变量”。换言之，中国农村发展的必然趋势和基本模式，既不可能是外生变量决定的，也不可能移植外国的，因此，对于我国农村问题的认识就不能照搬外来的理论去解释。

此外，出于现实意义，农村发展战略的研究不仅应该针对关系农村稳定和农业可持续发展的重大问题，而且应该有助于人们对“有中国特色的社会主义初级阶段理论”的理解，尤其是应该对大包干以来兼顾了各种不同意见的四句政策语言⁽³⁾和现在已经重新修改过的文件提法奠定科学的理论解释。我们也看到，在农村发展决策领域的研究上，这种通过文件语言表述的农业基本政策，从来就因其与国家法律和外部制度环境的差别而不断引起争论。农村改革20多年了，争论不仅没有结束，而且由于资源禀赋这种宏观环境对制度变迁的制约日益严峻而不断深入着。

其实，早在80年代中期“大包干”得到中央认

可并全面推开之后，当时中央农村政策的主管部门就讨论过这个重大问题：认为有必要适时提出与农村分户经营相应的能够保证农村经济发展的“基本经营制度和基层经济组织建设”，作为第二步深化农村改革的主要政策内容。那时讨论这个问题的背景有两个⁽⁴⁾：其一是由于1984年粮食大丰收形成“卖粮难”压力下为财政甩包袱而进行的农产品流通体制改革，又在1985年接踵而至的粮食产量下降280亿公斤的压力下进退两难。由此导致有关部门和领导干部不仅对“第二步”农村改革内容产生分歧，而且对家庭承包经营能否继续坚持下去，也重新提出不同意见。其二，中央农村政策部门自身并不以“大包干”所创造的农产品产量增长自诩，并且认为，“包产到户所解决的问题，远不如它引发出来的问题更多”，因此才有必要进一步深化改革；随之在1986年开展了在“国民经济成长新阶段”的农业和农村经济如何进行组织创新和制度创新的讨论，亦即“后包”（后包产到户的简称）问题的讨论。

在这两个方面的背景影响下，曾经在我国农村改革中起重大推动作用的、老百姓年年盼的“中共中央1号文件”，在1982—1986年共发布了五个，此后则由于上述争论而不再发布。1987年发布的经过政治局讨论通过的中央5号文件系统阐述了今后农村改革与经济发 展的总体思路，

并且强调了在全国有选择地建立涵盖农村发展主要内容的“改革试验区”，有目的地进行分类指导、分区突破、弱化改革风险的政策性试验。

4. 主要观点

近年来我们逐渐认识到，农村社区内部随人口增加不得不平均分地、使小农经济日益分割细碎，与农业可持续发展和国家实现农业现代化目标构成根本矛盾。但是，这是农民现实利益决定的，在长期政策上中央对农民所做的承诺是不能退回去的。因此，我们对中和农村发展问题的基本脉络所作的描述，与一般理论界的规范研究有所不同。我们认为，在国家追求工业化和现代化的不可逆转的进程中，中国社会经济在二元结构制约下追求发展所面临的问题，既有如何完成工业化必需的资本原始积累的“前现代”问题，又有如何保护资源、环境，以维持农业可持续发展的“后现代”问题。现存的经济理论中，无法找到解决这种交织复合在一起的历史性矛盾的现成答案。

有鉴于此，本文把农业和农村经济的微观研究置于宏观制度和资源环境的前提之下。从宏观上看中国的问题，基本上是“一个资源禀赋较差的发展中的农民国家通过内向型自我积累追求工业化的发展问题”⁽⁵⁾。根据这个前提，新提出的思路构成了一个因果相关的发展过程：中国这个人

均资源有限的农业人口大国，在战争环境和没有外部市场的压力下，不得不追求重工业优先的国家工业化—工业要求从农业提取资本的原始积累与土改形成的小农经济相矛盾，于是国家发动集体化—重结构的工业必然产生“资本增密、排斥劳动”—城市工业不能充分吸纳就业、形成了包括“工农差别”的城乡对立的二元结构—农业人口滞留农村、资本流入城市工业—集体化内部人均农业剩余减少到难以维持简单再生产—以社区人口的生存保障为先决条件的体现成员权的分配原则形成，劳动投入的积极性下降，集体化难以为继—大包干再次按照社区人口均分土地、农户经营规模细碎化—加快城市化改变外部条件与加强小农村社经济内部化制度建设并重，提高农业经营规模—实现农业在市场经济条件下的可持续发展。

在这个历史性的工业化变迁中我们看到，我国传统小农村社条件下不规模的农业在土地产出率和商品率不断提高的同时，劳动生产率却不能同步提高，由此造成农业的相对低效益和农产品供给的较大波动，并总会反作用于国家的工业化。实际上，近半个世纪以来我国农村的变革，一直试图对传统组织制度资源进行改造和利用，尽可能相对低成本地改变农业外部条件，扩大农户经营规模，为农业向市场经济进步和可持续发

展奠定必要的制度基础。

综上所述，中国农村发展战略研究所面对的首要任务恰恰是个典型的微观问题，就是要尽可能提高农户所从事的家庭农业的内部规模和外部规模。相对缓解这个小农经济条件下农业发展的根本矛盾的办法，只能是不断改革，努力进行制度和组织创新。

二、背景：国情矛盾与经济增长

1. “人地关系高度紧张”的基本国情矛盾

无论社会性质如何变化，“人地关系高度紧张”都是对农村基本制度变迁发生长期影响的内生性制约。

新中国成立前我国农村尽管土地占有绝对不平等，但地权呈分散趋向；土地制度的主要形式演变为地主占有权与农民租佃使用权的“两权分离”，以及村社公田与农民私田“两田制”。因此，不论今天人们怎样评价，“两权分离”和“两田制”其实古已有之，而且是内生的长期性制度。

新中国成立前主要社会矛盾从现象上看是地主与农民之间的矛盾，实质是工业化发展提高了农业商品率，使剥削率大大高于地租率的“剪刀差”和高利贷有了破坏稳态结构的小农经济的历史机会。新中国成立后，50年代的土改、80年代

的“大包干”和当前推行的“30年不变”，事实上每次都只能以村社为单位实行内部均分制，于是形成了我国特有的“小农村社经济”，而不是与其他东亚国家类似的以土地私有制为基础的“小农经济”。……

随着人口增长，对农村土地制度变迁起主要制约作用的基本国情矛盾越来越突出。而且从中长期看不可能根本改变，只可能有所缓解。是否真正能够缓解，则要取决于对基本体制矛盾的改革。

2. “城乡二元结构”的基本体制矛盾

基本国情矛盾压力下，土地分割细碎的分散的小农经济造成农业剩余量少且过度分散，客观上与国家工业化、城市化从农业提取原始积累的必然要求相冲突。政府与分散的农民之间的交易费用过高，50—80年代通过建立与计划经济配合的高度集体化制度作为统购统销的组织载体，才得以完成工农两大部类交换。这个问题至今亦然，而且由于农户成倍增加而使制度成本更大。由于在小农村社经济条件下实现国家工业化的需要，而派生了“城乡分割对立的二元结构”这个基本体制矛盾。由此加剧了城乡差别，直到改革开放以来逐步建立了社会主义市场经济新体制，城乡差别才有所调整。

上述分析表明，在两个基本矛盾的制约下，

中国应加快城市化以缓解土地超载的人口压力，否则微观农业政策研究难以在宏观矛盾制约下有所突破。应该予以强调的是，农业基本经营制度研究所面临的主要是小农村社经济条件下的农村发展和农民问题。

3. 缩小两个差别的关键

我国城乡之间和东西部的收入差别，只是表面现象。资本量及其资本收益之差，应是实质性差别。因此现行财政转移支付政策即使合理，也只能有利于治标。

农民收入增长的关键，一是国家通过金融体制改革，建立完善适应小农村社经济的合作金融，减少资本从农业流出；二是继续以优惠税收、信贷政策鼓励发展劳动密集型的、以工补农的乡镇企业；三是同时辅之以加快调整农村就业结构和提高城市化率的综合改革。

西部经济起飞的关键，在于利于均衡增长的地方资源的市场化开发；地方政府应有地方资源开发的自主权，这也有利于政治安定和团结。但地方自主开发必须在国家统一的可持续发展规划的严格控制之下。

4. 新的经济增长来源

由于抑制市场需求的主要矛盾是城乡人口结构调整过分滞后于产业结构和就业结构的高度化；又由于农民只要生活在乡村就只能是自给或半自给人口，而县及县以下城镇人口严重不成规

模，不利于拉动消费增长和基本建设投资的需求。因此，我国中长期经济增长的主要需求，来源于小城镇综合改革打头的城市化。

这也是缓解农业面临的国情矛盾制约的主要措施。

三、分析：宏观制约下的农业稳定性问题

我国推行以大包干为主的农村体制改革之后，小农村社经济条件下的农业和农村经济如何完成自我改造，如何成为自我积累、自主发展的独立产业，与国际化的市场经济接轨，都还尚未破题。

1. 农村土地制度与市场经济

由于“人地关系高度紧张”，过去的“分家析产”或现在的“土地均分”，都只能体现公平原则；不仅与市场经济要求的效率原则相悖，并且人口增长、重分土地的实惠由农户占有，而负担由社会承受的制度作用，必然导致人口过剩，这几乎已呈恶性循环之势。

已经进行了11年的土地制度建设试验的实证经验表明，人口压力下村社内部均分的土地制度，在大多数传统农区实际上是农民的需求难以

改变，由此造成种植业的不成规模和农户维持半自给的问题，因此也不可能靠延长承包期之后市场化的土地流转解决。

2. 农户经济内部的机制性改变与价格调控

近现代我国小农经济条件下农业最主要的问题是，在人地关系不能改善的压力下土地生产率高、劳动生产率低之间的矛盾，并未随商品化程度提高而根本改变。过去农民从事种植、养殖业，是在劳动力无限供给条件下不计代价地以劳动替代资本投入，这是相对有效地维持农业生产稳定的内在机制。集体化在农业上不成功，也主要是因为对生产成果的过度榨取从而压抑了有效劳动投入。

现在，这个机制已经改变：由于劳动力价格已经在流动就业中变成市场决定，生产要素的可替代性明显增强，在国际上大农业的竞争和国内市场波动压力下，我国高度分散的种植业随之普遍出现小农户更加不规模的兼业化和农户内部种植业结构调整（什么都种一点），造成农业生产的细碎化。这又使得小农户内部不同作物的级差地租显化，于是价格调控失灵。因为政府价格政策主观上是要保护农民“种粮”积极性，但是，如果不能弥平粮食和其他经济作物之间的级差地租，政策就不仅无显著作用，而且会形成农民与政府谈判的价格惯性。近年来客观上已经出现了

农民对价格微调反应冷淡而对价格波动则反应过度甚至把存粮也向市场抛售，遂使粮食等农业主产品供给波动加剧等现象。

因此，我们既不能简单地寄希望于“大包干”所恢复的农户经营机制，又不能过分依靠“看不见的手”。市场经济条件下对我国传统农业的改造，一方面是对小农村社制度，即对农户和社区经济的改造；另一方面也是对政府如何实现粮食安全和可持续发展战略的挑战。在此种情况下，已经没有也不可能有万全之策，只有“两害相权取其轻”。除了寄望于国家采取打破城乡二元结构的决策、主动推进劳动密集就业和城市化，以及还有可能再度调整人地关系、缓解基本国情矛盾之外，近期看农村基本经济制度建设仍有扩大农业内外部规模、稳定农业生产的潜力。

四、改革：农村基本经济制度

任何制度安排都不过是宏观条件约束的结果。

1. 以土地为中心的农村产权制度建设

以清晰农村各类经济主体的财产关系为内容的产权制度改革，是建立农村基本经济制度的首要任务。新中国成立前我国农村在人口不断增加、社会冲突加剧的约束下，不再具有形成完全

私有制的资源条件，农村土地产权基本上以“部分公田”和“两权分离”为主，并且由于使用权得以向最有经营能力的自耕农集中而使农业资源配置相对合理。新中国成立后的农村基本制度变迁，大体上是在国家权力介入之下，从“两田制”与“两权分离”，到土改使村社内部完全私有化和人民公社的完全公有化，再通过“大包干”回到“两田制”的轮回。虽然形式上都是“两权分离”，但后者与前者不同：经历过集体化前后的制度经验及其相应的政治和法律约束，村社内部已经形成了土地和集体企业产权在集体与农户之间共有共享的“产权两级构造”。“大包干”以后15年的改革，大都是对在这种国家权力介入下形成的、不完全排他的残缺产权基础上、农村基层进行的制度创新的承认。

近年来农村基层不断出现诸如“股田制”、“反租倒包”、“股份水”、“股份城”，乡村兼并，乃至“以土地为中心的社区股份合作制”等多样化的、有利于在农业生产领域中提高规模化程度的制度创新。在国家推进城市化大范围调整人地关系真正发挥作用（达到一般市场经济国家农村人口低于10%）之前，这些在农村现有产权结构基础上渐进式的有中国农村特色的新的产权制度安排，对于稳定我国小农村社经济进而稳定全局，仍有不可替代的重要意义。

2. 农村基层经济主体建设

为了维持农业生产和农村经济的稳定发展，有必要明确村社集体经济组织和农户各自作为不同经济主体的地位和相互关系，并且建立起长期有效的组织制度体系。

农村9万亿资产的96%是在承包经济名义下由农户占有和使用着。尽管农户实际上已经有部分产权，但由于财产关系不独立而经济主体地位不完善，社区经济组织虽然拥有集体资产的另一部分产权，并且名义上是合法经济主体，但以往的政策只强调其通过收取承包费体现收益权，而没有明确其行使所有者对集体资产的管理、处置权。

为了实现农业的可持续发展，应该建立既能够保护集体和农户各自的部分产权、又能够让村社集体调整内部资源和收益的组织制度。当前可行的改革是利用上述村社内部产权两级构造和传统组织资源，建立内部化的农业基本经济制度，完善农村经济主体：一是明确产权相对清晰的农民以最终所有者身份拥有委托权，按照一“户”一票制选举村社经济组织作为拥有管理权和处置权的代理人，重建基层合作经济；二是改变村社集体组织功能实际上越来越政治化的局面，把以参与收益分配（代上级收费）为主的对上负责，改为在必要的监督之下能够对内部资源和收益进行

调节的对下负责为主；三是辅之以专业合作组织建设，以及必要的积累、管理、服务等配套制度建设；四是允许合作社在一切能够产生规模效益的领域开展规模经营，有效地扩大农业的内部和外部规模，对外参与市场竞争。这些结合基层实际、部分采纳合作经济原则的做法，有可能减少小农村社经济向市场经济转化过程的制度成本。

五、配套：农村政治体制与税费改革

1. 问题分析

由于小农经济剩余太少，自秦置郡县以来，历史上从来是“皇权不下县”。新中国成立前县以下虽然设立派驻性质的区、乡公所，但并不设财政，不是一级完全政府。农村仍然维持乡村自治，地主和自耕农纳税，贫雇农则只交租。这种政治制度得以延续几千年的原因在于统治层次简单，冗员少，运行成本低。

过去地主收50%的高额地租农民仍然抢着租地，现在规定5%的摊派提留农民都不满。可见当前反映很大的农民负担过重其实是现象，现行制度的运行和维持费用过重才是实质问题。我国在国家工业化初期阶段建立了政社合一的人民公

社体制，历史上第一次使代表国家的党政权力下放到村，当时有利于为国家资本原始积累而控制农村资源。但是经过约30年的国家工业化建设，公社组织提取积累的历史性任务完成、农村已经推行“大包干”分户经营之后，如果改制为乡公所、乡以下实行村自治，则本来不必建立约7万个以追求自身利益为第一目标的乡镇完全政府，不应设立完全财政和“六套班子”，更不应允许“条条系统”下伸，增加近千万向农民伸手要钱才能生存的冗员。此外，政府若按照现行复杂的税种和税率，向两亿多分散的、什么都种一点点的小农户去征收税费，则徒然增加交易成本而得不偿失。更何况农民对公共品的需求与政府的供给之间很多并不对称。所有这些问题现在频繁演化为党和农民之间的政治矛盾，靠“大检查”、“纠风”，甚至立法，都不是治本之策。

2. 解决办法

在上述农村基本经济制度建设、财产关系清晰的基础上，乡村两级应进行以税费改革为主的基层政治体制改革：全面贯彻村民委员会自治法，同时乡、村两级建立合作社组织作为独立经济法人和纳税主体；农民作为村民和合作社员，只根据村民委员会和社员代表大会议定的项目在村社内交费用或租金，在合作社之外的经营，如进入市场则依法缴纳交易环节税；只对约4万个

乡级、70万个村级合作社征收税费，可以把过去对两亿多兼业农户进行税费征收的过高成本大大减少；在基层管理成本下降的同时，乡政府可以改制为由县财政直接开支的乡公所。政府精简分流的经济人才可由乡村两级合作社聘用，领导干部可以安排到中心镇任副职；中等县按照区域发展规划设少数改制为副县级的中心镇，一般镇保留现行建制；但镇级政府只管镇建成区，不得管辖有自治权的村；在农村政治体制理顺、制度费用下降的同时，可以进一步试验中央监督下粮食主产区和调入区双方财政专项划拨方式的、税费折实征收的“公粮制”改革。

(1) 选自《战略与管理》，1999（6）。

(2) 温铁军：《中美WTO谈判中的农业条款对我国的影响》，载《国际政治经济评论》，1999（4）。

(3) “统分结合，双层经营，稳定家庭联产承包责任制，发展壮大集体经济。”这四句中央农村工作部门之外的人常常感到语焉不详但我们必须重复的政策语言，是融合各种不同的甚至对立意见的表述。自从1984年的第三个一号文件全面肯定了农民创造的“大包干”以来，历年的中央农村工作文件都必须把这四句话一字不改地写全，直到1998年的十五届三中全会才修改为：“以家庭承包经营为基础、统分结合的经营制度。”（《中共中央关于农业和农村工作的重大决定》，7~8页，北京，人民出版社，1998。）

(4) 参见杜鹰、温铁军等主编：《认识与实践的对话》的“开篇”，北京，中国农业出版社，1997。

(5) 温铁军：《小农均平地权与农业规模经营》，载《战略与管理》，1997（3）。

村庄边界的多元化⁽¹⁾

——经济边界开放与社会边界封闭 的冲突与共生

折晓叶

一、研究的问题和村庄

谈到中国村庄的功能和农民生活的基本范围，有三位学者的研究是不能不提及的，这就是费孝通先生和黄宗智先生对“村庄共同体”的研究，以及施坚雅先生（Skinner G. William, 1964—1965）关于“基层市场共同体”的研究。费和黄视村庄为中国社会最基本的功能单位，在经济和社会生活层面都属功能完整的单位（费孝通，1939；黄宗智，1986）；施坚雅则断定，中国农民生活最基本的功能单位不是村庄，而是包括数个村庄在内的市场共同体。两种研究的共同之处是都涉及了中国农民经济生活和社会生活的基本范围和组织，施氏的研究走出了村庄，关注到基层市场对农民生活的重要性，涉及了村庄经济和

社会生活开放的一面，令人耳目一新，但其否定村庄对中国农民生活的基本意义却有待商榷。费和黄的研究则重视外来力量与村庄内在的经济社会结构的相互作用，强调传统力量与新的动力具有同等重要性，为我们提供了一些研究中国村庄的基本的出发点。但是，以上两种研究各自概括的都只是中国农民在不同时期和不同地区生活的一部分事实，而目前在乡村工业化过程中涌现出的相当数量的超级村庄，则为我们提出了新的研究课题。本文拟在前人研究的基础上，采用“村庄边界”的概念和村庄边界多元化的分析框架，对超级村庄中出现的经济边界开放与社会边界封闭同时存在，二者既相互冲突又共生共荣的现象进行讨论，进而探讨中国基层社会经济发展与社会结构变迁之间的内在关系。

本文是从如下两个意义上使用“村庄边界”这个概念的：一是村庄与外界之间的疆域性界限，如以亲缘和地缘关系为基础的地域共同体的范围，以土地所属为依据的村界，以及行政关系制约下的村组织行政的界限等；二是村庄主要事物和活动的非疆域性边缘，如村庄的经济组织、市场经济网络、人际关系网络和社会生活圈子所涉及的范围等。边界的多元化，则指村庄是由多种独立的、不完全互相依存的边界构成，它们反映出村庄经济和社会生活的基本范围分化的程度。

采取这种分析方法，可以使我們更清楚地看到，在不同定义的边界内，“村庄”代表着不同的事物（Feuchtwang, Stephan, 1995），根据不同的目的执行着不同的任务，并且受到不同社会规范的制约。在进行分析时，本文将说明市场环境、村社区文化和社会关系的重要性并提供事实的例子。

本文研究的是那些在乡村工业化过程中率先发展的“超级村庄”，它们大都是近十余年在原来贫困的、传统的甚至闭塞的基础上发展起来的，已经具有与传统村庄完全不同的特征。⁽²⁾根据一项关于“中国亿元村”的研究（高俊良等，1994），这类村庄主要集中在长江三角洲和珠江三角洲，本文涉及的八个村庄⁽³⁾也主要分布在这两个地区。选择这两个地区，除去超级村庄多集中于此而外，还考虑到它们恰恰代表着中国农村发展的两种不同模式——东部长江三角洲的村庄始终“坚持集体经济”，保留着集体组织的完整性；而南部珠江三角洲的村庄，则大都经历了集体经济彻底分散化、村组织解体，而后又重新组织起来的过程。并且，这些村庄的自然结构也大致代表了东部村庄多以杂姓聚居，而南部村庄则多以单姓为主聚居的社会状况。此外，中国目前的村庄一般具有双层结构，即由数个较小的自然村或单个的大自然村组成行政村，本文涉及的超级村庄发生在行政村这个层级上。

这些村庄的资料是笔者在1993年和1995年经过实地调查取得的。调查主要采取个案研究的方法，通过收集档案资料（村史、经济统计报表、工作总结、成文的和不成文的村规民约、制度章程等）、实地观察和访问完成。访谈的对象有村组织和村企业负责人、会计、文秘、村民和外来人等。作为观察者深入其中的个案研究，本文所提供的资料对定性的理论研究是必要的，但是并不能够成为推论超级村庄总体的依据。在言及超级村庄总体时，还应注意到中国区域和发展模式之间的巨大差异，特别是注意到中部和西部，虽然乡镇企业并不发达，但是也造就了数量不多却实力强大的超级村庄的事实；注意到一些经济发达地方的村庄，虽然企业私营化和分散经营的程度很高，但是村庄作为整体仍然有可能聚集“村财”，发展村政事业，成为超级村庄的事实。

二、村社会的再组织与村庄边界的分化

农村实行家庭联产承包责任制后，分散化的农民开始直接进入村域外的市场环境。随之，在大多数的中国村庄里，村社会的组织也发生了重大变化。家庭作为生产单位的功能被强化，村集

体经济组织则趋于解体。此外，由于政策上放开，一些村庄还因大量村民外出谋职而成为“空壳村”。这样的村庄已是一个自然的地域空间和松散的社会空间，在改革初期的珠江三角洲到处可见。长江三角洲的情形与此有所不同。许多村庄在公社时期就开始办社队企业，到实行家庭联产承包责任制时，村庄已有相当的集体积累，村组织也实力在握，因此只将土地分田到户，农业实行分散经营，集体积累仍然聚而不散，从而成为以后发展村办工业的基础。但此时“集体”的内涵已经发生了变化。虽然地方行政对村庄事务的干预仍然存在，但从总体上来说，集体已经由公社时期主要对上级行政负责，转变为主要对村民负责；集体所有权归于村民所有，上级行政组织并不能决定村内事务，也不能在村庄之间实行平调。此外，由于村办工业的需要，村民也在工业化的方式下重新组织起来。农业经营也由大户承包，或以集体办“农业车间”的方式再集中起来，实现了新的规模经营。

80年代初期和中期以后，在乡村工业化的推动下，珠江三角洲的村庄也发生了令人惊异的变化。农民经过数年的分散经营之后，又重新在村域内组织起来，以股份合作制的方式举办工业，发展协作和合作组织，形成新的联合趋势。与之相伴随的是，村社会特别是以后发展成为超级村

庄的村社会也发生了再组织的过程。首先，参与市场经济活动的主体已经不再是单个的小农，而是以“村集体”为内核和主导的股份合作组织。其次，村庄经济开放的范围（与施氏所研究的时代即20世纪40年代末相比，村庄经济的开放程度要大得多）并不囿于基层市场，而是扩展到区域的、全国的乃至国际的市场。而另一方面，农民的实际生活仍然在村庄的小范围内，工业化和大市场并没有促使那里的农民“离村”。再次，村庄经济上的开放性不但没有摧毁村庄，反而突出了村庄的整体利益，强化了村庄的内聚力，而这种内向的聚合与外向的扩张又促使了村庄边界的分化。

村庄的边界原本就是多元的，只不过各种边界原来重合的程度很高，并不具有分化的意义。比如，公社时期实行“三级所有，队为基础”的行政管理模式，这使村庄的村界（土地）、行政边界（村组织）、人口边界（户籍）和经济边界（集体）具有高度的重合性。而一旦村社会再组织之后，这种高度重合的格局便被打破了。由于在超级村庄和其周边相对落后的村庄之间发生了土地兼并和租赁，土地开始向超级村庄集中。虽然土地所有权没有转让，但使用周期较长，原来的村界实际上变成了一个模糊的边界，超出了原来土地和行政规划的范围。而在村庄内部，则由

于办工业的需要，土地越来越向行政村集中，自然村界的作用也在逐渐丧失。另一方面，村庄行政的范围随着外来人口的剧增、村政建设任务的繁重和村政职能的丰富，也大大地扩张了，涉及聚居在村内的全部人口和单位。如果说以上两种边界还需以地域为基础，那么，村庄经济实体的成员活动的边界就远远超出了村庄，范围扩大到地区、全国乃至国际市场。与村庄原来的边界保持一致的，只有在分化中顽强存在的、由“村籍”制度加强的人口控制的范围，即村民身份的边界。如果我们用土地、村政组织、公司和村籍人口几个实体概念来分别表示村界、行政边界、经济边界和社会边界，那么以公司成员身份划分的经济边界的范围是最大的，其次是以土地关系（包括租赁和兼并的土地）划分的村界和以人口（包括外来打工者）及村政管理权限划分的行政边界，最小最核心的则是以村籍划分的社会边界，它只覆盖具有村民身份的人，但却是其他边界扩展的基础。

村庄的多元边界代表着村庄的经济和社会生活的不同组织和范围，它们相互重叠的程度有限，其间必定存在整合上的真空区。不过，中国村庄在工业化的过程中，传统组织与现代产业组织却有很高的整合性，村庄中出现的新的社会分类角色——“党委或支部书记—董事长”、“村长—

总经理”……便成了联结和协调各系统的平衡点。他们是村庄里的精英人物，既是村庄“党政企”权力的执掌者，也是协调各系统的中间人。在村庄中可以看到，村政组织者的角色使他们在领导企业时，不至于使企业的经济行为只遵循经济的原则而偏离社区利益太远；而企业家的角色又使他们不至于完全为了政治的或社区的利益，而使企业在经济上损失太大。同时，因为他们既是党政组织在村庄的代表，掌握着村庄与外界的各种关系，又是村民降任于斯的村庄带头人，这种双重角色还使他们实际地维系着村庄各类组织之间，以及村庄与村民、村民与外来人、村庄与外部市场体系和地方行政体系之间的关系（黄树民，1994）。

三、市场原则与经济边界的开放性

作为一个经济共同体，超级村庄的经济活动不再受行政边界的制约，而是以独立的商品生产者的身份，遵循市场的原则，通过契约来建立新的经济关系。这种经济关系的结构像一个网络，以村办公司（在长江三角洲多冠以“集团总公司”，在珠江三角洲则多称做“股份总公司”）为中

心，与其他各类有关的市场主体建立平等竞争和合作的关系，就像蜘蛛结网一样一圈圈地扩展开去，被圈子交织住的就发生联系。这种圈子能伸缩自如，在不同的问题和不同的利益上，所涉及的关系不一定是相同的。虽然现阶段的超级村庄在某些经济行为上，如投资和就业，仍带有发展初期那种“孤立封闭的社区发展模式”（何道峰，1988）的某些特征，但是，“超级村庄”的村办公司已经不是一个以本社区为边界的封闭型的经济组织，而往往包括了村域外的经济合作伙伴或投资入股者，同时，它自己也往往是其他公司的合作者或投资者，它的经济网络的边界已经是开放的。具体来说，其开放性表现在如下几个方面。

（一）资本和所有权的扩展

经过再组的村庄，成为一个吸纳和接受外来资金和工业的开放地区。在调查所及的村庄，都发生了“请”工业和资本进村的情况。在南部的珠江三角洲，村庄主要引进从香港转往内地的劳动密集型企业，由港商投入资本和技术，村庄投入人力和基础设施，产品直接进入国际市场。长江三角洲的村庄面临的是另外一种机遇。他们利用靠近大城市（上海）的地理优势，“请”工业下乡，由此与城市工业发生着多种形式的联系。请

工业和资金入村，打破了村庄以往自给经济和公社体制下“计划经济”的封闭性，村庄经济开始按照市场的原则运行。

当村庄的经济实力足以使自有资本向外输出时，村办公司便大跨步地走出村域，向一切可以进入的经济领域扩展。这时，它作为一个投资者的欲望已不再局限于本社区内，如实行股份合作制的万丰村在资产超过数亿元后，便开始向村外发展。该村在村域外办有多个公司和企业，其中三家为合资企业，对象是在深圳的效益不佳的国有企业，万丰村成为它们的控股公司。另外，在广东省的惠州市、东莞市、中山市和海南省的海口市还设有房地产公司和科技园区，在北京市和深圳市各设有一个联络办事处，负责收集经济信息和公共关系事务。这种经济上的扩展不仅是跨地域的，而且是跨行政边界、城乡边界和所有制边界的。目前在北京和其他大城市都可以看到各种外地的常驻公司和机构，其中有相当数量是超级村庄所办，我们不但难以从名称上，而且也难以从实力上将它们与其他类型的公司区别开来。不仅如此，这种经济上的扩展也促使村庄股份公司的产权开始向多元化的结构变革，具有更大的包容性和开放性。在万丰村这类实行股份合作制的村庄，公司内部即有多种产权主体存在。除去占主导地位的村集体股权外，还包括村民及社会

个人股权，村内外乡镇企业股权，外资股权甚至国营企业股权。这种多元化的混合的产权结构无疑使村庄经济具有包容不同地区、不同行业、不同所有制的资金、技术和资源的能力，有利于促进产权的合理流动和组合，实现资源配置的社会化。

在没有普遍实行股份合作制的长江三角洲，村庄的向外扩展则主要采取了以超级村庄为中心，向周边村庄和乡镇扩展的方式。这种扩展与地方市场和社区有着更密切的联系，一般由超级村庄出资金、设备和技术，周边的村庄出土地和人力，或者以联合的方式，或者由超级村庄一次性将土地租定，建立与其主导产业相关联的配套企业，形成有市场竞争力的地域经济共同体。比如，香塘村的支柱产业是制鞋业，这种劳动密集型的、生产周转较快的产业，需要就近寻找加工点和廉价劳动力，于是，村总公司凭借自己比邻近村庄和所属镇强大的经济实力，开始向周边的村庄和乡镇发展制鞋分厂和加工点。先后买下两家濒临倒闭的镇办企业，转产改制鞋类辅件，成为总公司的分厂。另有八家鞋类配套厂，分别办在周围的村庄和邻近的其他镇上。同时村总公司还在上海设有一家办事处，它既为总公司办理业务，又是一个相对独立的经营公司。这样，香塘村以自己为中心，在周边地区形成了初级的生产

加工网络和劳动力市场，这不仅使本村的产业有了长足的发展，而且带动了周边地区的发展。当然，这种网络与产业类型有着直接的关系。例如，同处一个地区的永联村的主导产业是冶金，它的触角则直接伸向了国内市场和国际市场。目前，它在我国香港设有两家冶金产品贸易公司，在荷兰设有一家合资贸易公司。

此外，长江三角洲的村庄兴办乡镇企业已有十余年的历史，目前已进入企业技术改造和扩大高科技产品的阶段。调查所及的一些超级村庄正在考虑将劳动密集的产业转移到内地或经济落后地区的农村。转移的方式恰如当年大城市将劳动密集型产业转移到周边的乡村一样，一方面扶助落后地区发展乡镇企业，另一方面利用那里劳动力廉价的优势，发展这些仍然有利可图的产业。目前，农业部正在推行的“乡镇企业西进计划”鼓励东南部实力强大的乡镇企业与中西部落后的农村地区发展经济合作关系，已经引起这些超级村庄的关注。可以想见，一旦条件成熟，这些超级村庄经济网络的扩展，将因为纳入这一计划而更具有合法性。

（二）土地租赁和村庄承包与兼并

以往村庄最清晰的边界是土地。土地不仅是

地域边界，也是土地所有权支配下的经济关系的边界。调查所及的村庄举办工业之后，大部分仍是工农副三业相辅，不过经济的发展增加了对土地的需求，土地短缺成为进一步发展的严重障碍。而在周边相对落后的村庄里，却存在着土地撂荒和收益低微的问题。村庄发展水平上的差异，使土地的合理流转成为必然。

土地租赁是其中最为普遍的形式。王秀村是远近闻名的富村，邻村则是人人知晓的穷村。富村的发展需要土地，穷村则希望富村帮助村民解决就业问题。于是，两村协商由王秀村租赁邻村88亩撂荒了的土地，租期50年，土地的全部收益归王秀村。王秀村应负的责任和义务则是，将这片土地应承担的农业税和各种摊款按时上交邻村所属的镇政府，吸收邻村一部分劳动力进入王秀村的企业工作。由于租赁土地并没有出让所有权，也没有破坏原有的社会结构，并且经济上的责权利明确，较易为双方所接受。但这已不仅仅是一个简单的经济互利行为，实际上也使两个村庄在一定程度上打破了地域的和行政管理的界限。

较之租赁土地进一步的是“承包”村庄。一般是两村在自愿联合的基础上，由富村出资承包穷村的全部土地、劳力和产业，承包期数年，此间负责支付土地税款，解决村民就业等问题。但两

村的行政范围和村界仍然具有法定的界限。而更进一步的方式即村庄兼并则使这种法定的界限失去了意义。马北村的工商旅游业发达，总产值是邻村的近千倍，但人口和土地均不如后者多。并村可以互补优势，于是两村协商并经镇政府同意，决定由马北村兼并邻村。邻村的土地、人口和产业全部归入马北村，由马北村统一规划管理，村民则享有与马北村村民同样的权利。目前马北村是所属镇的首富村，其经济实力比镇强大，故今后仍有兼并周边村庄的可能。这种情形在超级村庄发达的长江三角洲已经多有发生，一些全国闻名的村庄如丘二村等，都在兼并邻近村庄的基础上成为周边地区新的经济和社会发展中心（孟晓云，1995）。

土地租赁和村庄承包，无疑使村庄传统的边界开始变得模糊起来。虽然它并没有在法律上改变村庄行政和土地的归属权利，但土地转让期少则几年，多则半个世纪，实际上已经深刻地影响到村庄之间的经济的和社会的关系。因为伴随土地流转的是劳力、人才和资金向超级村庄的集中，因而人们的谋生、乐生和发展亦随之向超级村庄集中。

村庄兼并则使这种新型的关系进一步合法化和固定化。不过，村庄兼并毕竟是一个极其复杂的社会过程，涉及农民和村庄的“根基”。而村庄

对农民不仅是一个世代繁衍生息的生活空间，也是土地所有权的归属所在。并村对被兼并者来说，首先意味着放弃原有的生活秩序和社会地位，进入他村的社会。对于兼并者来说，则意味着要让出相当一部分既得利益给穷村，甚至背上穷村负债的“包袱”。因此，一开始往往遭到双方村民的激烈反对，两个村庄都会经历情感撕裂和利益分割的剧痛。但由于对村庄持续发展的渴求毕竟是理性的，为了优势互补，村民最终能够接受并村的现实。不过，我们至今看到的自愿并村的事实还只发生在两个发展水平悬殊的村庄之间。在发展落差较小的两个村庄之间，并村的方式很难为双方所接受。加之在现阶段，土地和与之相关的资源仍然固定在村庄，尚没有形成合理流转的制度，因此，并村的可能性是有限的。从这个意义上来说，村庄经济边界开放的程度也是有限的。

（三）人力资源的流入和流出

伴随村庄经济扩张的另外一个过程，是人力资源向超级村庄的集中。进入这类村庄的主要有进厂做工的工人和进入公司企业的科技管理人员，他们都与村庄建有劳动契约关系，进入的数量则因村庄的经济发展水平和产业类型而异。长

江三角洲村庄的产业已开始从劳动密集型向技术密集型转变，所需要的外来劳力逐渐减少，一般不超过本村人口，他们大多来自周边地区或一些相对固定的外省农村。珠江三角洲村庄的主业仍然是劳动密集型的，需要大量外来劳动力，其数量都超过本村人口的数倍或几十倍，这些人近则来自本省腹地山区贫困县，远则来自中部、东部、西部乃至北部的边远省区。外来人口的流动性很大，除去雇用关系和他们在村庄中的亲友关系网络外，他们与村庄之间再没有其他的关联。不过他们每年都往返于这些村庄和家乡之间，定期将打工赚得的钱寄回家乡，或者回去举办小企业。随着超级村庄的经济网络向内地和边远地区的深入，他们很可能成为家乡和这些村庄之间扩展经济联系的牵线人。

外来人口向超级村庄的集中，并不意味着这些村庄自己的人口便绝对固定于村庄。一般来说，超级村庄村民的收入大多高于城市，但这些利益是不能随着村民的流动而带出村庄的，因此，外出谋生的人很少。只在两种情况下，村民会在村庄以外从事经济活动。一是村里有传统手艺的能工巧匠，他们一般不愿意在收入不一定比特长手艺更多的工厂工作，因而举家外出，常年在城市从事个体服务业。另一种情况发生在主导产业已经转为技术密集型的村庄，由于对劳动力

的需求减少，这些村庄一般只从外地招收廉价劳力，村民则利用自己已经积累的数量可观的资金，在周边地区从事个体经营。他们的经济活动一般不会远离村庄，与地方市场体系的关系极为密切，而且生活的基本范围仍然在村庄里，与村庄的内在联系并没有改变。如果说村民的经济生活走出村庄是经济理性和市场原则作用的结果，那么把社会生活仍然保留在村庄，则是村社区文化和整体利益使然。

四、村社区文化与社会边界的封闭性

经济边界的开放无疑会使村庄与更大范围的社会大体系发生密切的关系，因此超级村庄已越来越成为这个大体系至少是经济体系的次级结构。但是，在上述情形加剧的同时，我们却没有看到过去人们一般描述的那种村庄解体的情形：一方面村社区与外部社会诸体系的联系日益加强；另一方面村庄的内聚力和自主性逐渐下降。恰恰与之相反，中国乡村工业化和超级村庄发展的现实，向我们提供了另外一种事实和发展模式：村庄经济的高度开放性与村庄内向聚合力和自主性的加强同时并存，且互为因果和补充。伴

随乡村工业化的不是所有村庄的萎缩和消亡，而是相当数量的村社区超前发展，它们的社区结构不断膨胀和完善，村政功能更加强化。其结果是村庄之间的差距拉大，利益问题突出，因而村庄的自我发展和自我保护成为一对同时并存的相关问题。在这种情形下，虽然村社会由于经济边界的开放和社会流动的加剧，已经不是传统意义上的封闭社会，但原本就在村落文化作用下即已存在的社会边界的封闭性却仍然存在，甚至加剧，而且具有新的适应力和两面性。

在这里，村社区文化是一种扩大了了的村落文化。在乡村工业化的冲击下，“自然”村落结构已经或者正在发生深刻的变化。村落文化的作用范围随着村民工作范围的扩大和居住地域的集中而有所减小，而“行政”村社区作为工业经济共同体的地位上升，村社区文化在村域里起着越来越重要的作用。村社区文化在这里以社区资源和利益的共享为主要特征，超出了以信息共享为主要特征的村落文化（李银河，1994），同时还包括了对社区资源和利益共享的行为规范和价值观念。这种文化既是传统的，又因乡村工业化而被赋予了新的内容，因而在村庄社会结构发生变化时，它显现得尤为充分，比如以下几个方面。

（一）村庄的合作主义

村庄的合作主义包括两个层面：它既是村民在经济上和保障上联合与互益的一种行为规范，又是一种强调社区内部的社会关系、情感和长期利益的价值取向。这种文化所强调的关系和利益往往是与市场原则相悖的，其目的是在村庄经济发展的过程中，通过村政功能的作用，使村民人人都能分享到村庄繁荣的果实。

其中，最彻底的莫过于对村民就业权利加以保护的意识。早在公社时期，就出现过为保护村民劳动权利而导致的农业“过密化”现象。因为“集体单位犹如大家庭，不能解雇其过剩劳力”。“不容忍部分人失业，哪怕这意味着对其他劳动力更有效地使用。”（黄宗智，1992）这种情形不仅在农业经营方式下和公社体制内存在，而且一直延续到今天乡村工业化过程中的新的合作体制内。我们在两个三角洲的村庄都看到了这种现象。如村庄在工业化初期，绝不为了获取最大利润而首先雇用价格较便宜的内地劳动力，而是必须首先满足本村村民的就业要求，并支付较高的工资（实际是从事收入较高的管理工作）。只不过后来因村内的劳力不足以满足大工业的需求，大批外来工的流入才淡化了这个事实。不过，现在村庄对村内劳动力的保护造成的并不是“有增长而无发展”的农业“过密化”，而是村庄社会的相对封闭性。当村民劳动权的保护成为特权时，便

在村域内形成了相对封闭的职业圈子。在许多村庄都可以看到村民专事管理，而外来人（除去村庄特聘的技术或管理人才）则大多数专事体力劳动的现象。

在调查所及的村庄，合作主义还是一种以“村集体”为合作轴心的文化。在实行股份合作制的村庄里，虽然可以找到许多由家族、亲朋、自然村落形成的初级合作组织，但他们最终都以投资入股的方式与大村集体建立了合作关系。这种由村集体为主导的合作体系，使村庄的整体利益神圣不可侵犯，在村民的意识中也再次确立了没有村庄的整体繁荣，就没有农户个体的长远利益的观念。但与传统“集体制”时代不同的是，新的合作主义既承认村民个人所有权，同时又强调村民共同占有的合作精神。

以村集体为主导的合作主义，还与“共同富裕”的社会意识有一定的关联。调查所及的村庄，都推行让村民“人人都富起来”的社区政策，通过集体的人均分配和福利等社区收益再分配的形式，保障村民的基本生活水平。由于共享社区资源和利益是村庄合作主义的基本目的，因此合作又具有强烈的排他性。

显然，村庄的合作主义在经济上追求的不是绝对利润的最大化，也不是单纯的经济目标，而是以保障村民利益为前提的相对利润的最大化以

及让村民“共同富裕”的社会目标。虽然这种合作主义带有相当的封闭性，但却使村庄在工业化过程中的举措得到村民的认同，从而吸引了村民的资金和劳力，迅速地实现了土地、资金、劳力和其他社区资源向大村的集中，并确有成效地保留了村财，完成了村庄的原始积累和扩大再生产，建设了村政设施，发展了福利事业。

（二）社会关系与合作圈子

在超级村庄里，传统的家族共同体几经削弱，已经不是一个明确的合作集团（王沪宁，1991）。但村民们在利益关系重大的问题上，仍然首先求助于亲缘的圈子。亲缘关系与初级合作组织之间的联系最能说明问题，如万丰村在实行股份合作制时，最初级的合作是发生在农户之间的资金和劳动组合，而这种组合又多发生在亲朋和近族之间，因为他们被认为是可靠从而可以首先合作的对象。在亲缘圈子的意识中，远离亲人是不安全的，与他人合作远不如与亲族合作。这种传统的意识在农民重新组织起来时，不但没有淡化反而被加强了。

不过，在调查所及的超级村庄里，亲族之间的合作仍然是有限度的。当它有碍于村庄的整体利益，不适应大工业和经济管理的要求时，就有

了相当的弹性。可以看到，基于亲缘关系而建立的合作圈子并不是封闭的，它在村庄内部具有相当的开放性，任何一个村民，只要愿意合作，就可以平等地参与其中。而在村庄的再合作过程中，地缘的关系反倒显得更为重要，更具有相对的封闭性。这种以地缘关系为基础的合作，范围无疑比亲缘合作圈子大，因为它以村集体组织为核心，合作的对象是全体村民，因而受益和承担风险的也是全体村民。在实行股份合作制的村庄里，村集体合作体系的内部产权，是以不同层次的合作对象所拥有的股份份额来确定的。在实行集体制的村庄里，内部产权虽不像前者那样明确，但外部产权与之相同，都具有强烈的排他性，因为这是以全体村民为法人成员的共同所有权，是以村民身份为边界的。此外，在村域内还可以发现各种以社会关系为基础的生活圈子，如工作圈子、居住圈子、交往圈子甚至婚姻圈子等，也都是以亲缘或地缘特别是地缘关系来划分的，“村里人”和“村外人”或“本地人”与“外地人”的分野，处处都很明确。这种相互间的排斥，不仅是村庄意识中的，也已经是制度化了的。

（三）“村籍”制度与村庄利益的排他性

村籍制度是经济发达地区村庄工业化过程中出现的一种独特现象，是单个村庄超前发展，与其他村庄之间形成巨大差别后进行自我保护和加强利益控制的一种制度，也是巩固地缘关系的制度化形式。作为一种社区身份，它仍以户籍为其基础。从调查所及的村庄来看，都存在这种成文或不成文的制度，只不过被强化的程度有所不同。

村籍制度的核心是控制外来人口流入和防止村庄利益外流。在村籍制度严格的村庄，还形成了一整套规范体系，这包括：（1）保留村籍的限度。例如，规定出嫁者在三年内仍可保留村籍，有权参加村内的分配，三年后村籍失效。而由外村嫁入或入赘者，则需在三年后才能正式拥有村籍并参加分配。（2）再入村籍的限制。例如，原籍村民由于职业变动从农业户籍转为非农户籍者，再入村籍则要受到限制。（3）违籍的处置。例如，严重违反村规民约者（如吸毒等），取消在村内的一切分配和福利待遇甚至开除村籍。

不仅如此，这套制度实际上已经演变成一种与工资、福利、就业、教育等相关联的制度综合体系，拥有村籍，就具有优先选择职业，享受村民福利、补贴或集体分配，以及在村内批地建房办厂、入股投资分红等权利。另一方面，村民也

必须与村庄共担经济风险，遵守村规民约，承担村民应尽的各种义务，如合作互助，辅助病残，尊老爱幼等。失去村籍，村民就失去了在村中的一切利益，而新加入者则有权分享其中的一部分。因此，村籍制度控制下的村庄利益分配带有强烈的排他性。在一些村庄可以看到，出嫁女不愿离开村庄，村民不愿接受婚姻以外试图加入村庄的人，也拒绝当年跳出农村转为城市户籍，而今又想再入村籍的人。所以，即使那些靠专门手艺长期在外谋生者，也都保留着村民身份，为的是一旦再回到村庄，仍可成为村庄利益的当然享有者。

当然，村籍制度并不是一个单纯的文化现象，它也是村庄产权的社区所有制和由此产生的福利制度的伴生物。由于村庄是通过增加社区内的公共福利开支使村民分享社区财产收益的（有人称之为“隐含财产收入”），因此，移入一个居民，就会分走一份隐含财产收入，也就意味着其他村民的收入会减少，因此会遭到村民的激烈反对；而即使不反对恐怕也不行，因为这种分配方式将使更多的人力图获得村民身份，以至村庄无法承受。这样，村庄最好的选择就是不允许外来劳力移入，但同时又利用外来劳力（何道峰，1988）。不过值得注意的是，村庄的产权制度和分配体制，也是在村庄文化的反作用下被强化了

的。因此，我们才可以看到，在一些已经实行股份合作制的超级村庄中，仍然保留着产权的社区所有制形式和村民的隐含财产收入；而在一些已经有条件吸收部分有贡献的外来人才加入村籍，或者将他们已有的管理权限加以扩大的村庄，也由于村民对“外村人”的强烈排斥而无法实现。

由于村籍涉及村庄利益的分配，因此村籍形成的社会界限，也成为村社区的基本分层结构的基础。在村籍制度严格的村庄，一般存在五种身份群体：一是具有村籍身份的村民，他们拥有最优越的职业位置和最高的社会身份。二是“空挂户”，即那些户口已入村册，但不享有与村民同等经济和社会待遇的人。他们与村庄有各种特殊的关系，其中一部分是为村庄的发展做出过特殊贡献的人，实际上在村内已经担任管理类的职务，有条件在村内置办房产、自办商业等；另一部分是因为婚姻关系应该迁出而不愿迁出，或应该迁入而未能迁入的人及其子女。三是外来商户，虽无村籍，但长年在村中经营商业，有定居的趋势，也是一些希望拥有村籍的人。四是外聘人员，主要是村庄聘请来的高级技术人员和管理人员。他们的职业位置较高，但身份低于具有村籍的同职人员，一般不准备长期在村中落户。五是打工者，职业多为体力工人或在生产线上的初级管理人员，流动性很大，虽然其中许多人希望

有机会在村庄落户，但可能性很小。他们与村民之间的社会距离最大，是村社区中社会地位最低的群体。

以地缘关系为基础的合作圈子和村籍制度，在保护村民利益、防止利益“平调”及强化村庄整体利益等方面有着积极的作用，但却在“村里人”和“村外人”之间挖了一道难以逾越的鸿沟。虽然在村社区文化中对此有着十分合理的解释，如村民享有的优惠是对他们在创业初期共同付出的艰辛和所投入的土地分期支付的报酬，“村外人”不能享有是因为他们没有付出等，但这道鸿沟的存在也使大部分超级村庄面临人才无法合理流动的难题。一方面，外来的人才无论怎样努力，都有可能永远处于“打工者”的地位，村庄不接纳他们，他们也不认同村庄。这样，村庄既不可能拥有稳定的技术人员、管理人员和工人队伍，也不可能保持稳定的人口聚集规模。同时，也限制了村民向村域外的合理的职业流动。村民因利益所在固着在村庄，也是以牺牲个人日益多元化的需求为代价的。在有的村庄，村民为了保住既得利益，甚至不愿意外出上大学。另一方面，村民特权的强化，已经使一些村庄出现了管理人才在村域内“近亲繁殖”及权力结构家族化等倾向。这些在村庄中产生的社会关系，在现阶段与乡村企业组织之间仍然有着高度的融合性，运

用得当，仍然非常有效。但它们对村庄的持续发展和社会转型将产生怎样的影响，还是有待深入研究的问题。

综上所述，在这些经济高度发展的村庄中，虽然工业化的冲击和经济边界的开放性使其经济结构、人口结构和生活方式都发生了向“准城镇”类型的转化，但村庄的传统文化仍然在顽强而有效地起作用，没有彻底让位于工业和城市文明。可以看到，在村社区文化作用下产生的社会边界的相对封闭性具有双重的影响。一方面，它与市场原则作用下的开放的村庄经济时常发生着冲突，要求经济发展为村庄利益做出必要的让步，经济理性必须依据村社区文化进行某些修正，因而正在成为村庄经济持续发展中的难题。而另一方面，这种封闭性与村庄经济的开放性之间又是共生共荣的。村庄的内向聚合力和合作精神、自我利益的保护机制以及传统组织资源和社会关系在现代产业组织中的有效应用等，又是村庄在缺乏外援的自我发展中，能够在经济和社会两个方面都获得巨大成功的保障。因而，即使是超级村庄，也仍然保留着村社会的规范和乡村生活秩序，目前在社区形态上也只完成了向“工业村”的转型。也正是在这个意义上，我们说它具有“中间社区”的特征，正在完成“自然城镇化”的过程（“社会发展”课题组，1991）。而这种“中间

性”究竟只是一种暂时的过渡形态，还是一种有着生存根基的可持续发展的新的社区形态，仍有待时间的验证和理论上的探讨。总之，在超级村庄发展的现实中，我们似乎可以找到某些乡村传统文化再获新生的契机。因此，在乡村工业化和城市化的过程中，村社区结构和文化究竟有没有存在的根基，它将以怎样的方式合理地存在，同样是有关中国乡村工业化和城市化道路的重大理论和实践问题。

参考文献

- ◎ 费孝通. 江村经济. 南京: 江苏人民出版社, 1985
- ◎ [美] 黄宗智. 华北的小农经济与社会变迁. 北京: 中华书局, 1986
- ◎ Skinner, G. William. Marketing and Social Structure in Rural China, 3 parts. Journal of Asian Studies, 1964—1965, 24.1: 344; 24.2: 195-228; 24.3: 363-399
- ◎ Feuchtwang, Stephan. What is a Village, Between State Organization and Private Interest? Paper for the International Conference on "Chinese rural collectives and voluntary organizations: Between state organization and private interest", Leiden University, 1995
- ◎ 高俊良, 宗泉超. 中国亿元村. 北京: 今日中

国出版社，1994

◎ 何道峰. 从封闭走向开放的历史抉择. 见: 乡村变革, 北京: 人民出版社, 1995 (12)

◎ 孟晓云. 做土地文章的高手. 光明日报, 1995-07-26

◎ 李银河. 生育与村落文化. 北京: 中国社会科学出版社, 1994

◎ 黄树民. 林村的故事. 台北: 张老师出版社, 1994

◎ [美] 黄宗智. 长江三角洲小农家庭与乡村发展. 北京: 中华书局, 1992

◎ 王沪宁. 当代中国村落家族文化——对中国社会现代化的一项探索. 上海: 上海人民出版社, 1991

◎ “社会发展”课题组. 当代中国社会结构的变化. 管理世界, 1991 (1)

(1) 选自《中国社会科学》，1996 (3)。

(2) 我和陈婴婴将“超级村庄”的基本特征归纳为：

(1) 已经形成以乡镇企业为主体的经济结构，工业产值和非农产值已占村庄全部产值的绝大多数，成为产值过亿的发达村庄；(2) 已经形成稳定的可用于村政和公益事业的“村财”收入，具有初步的“准政府”的村政结构和职能，如经济的、仲裁的、村政的、福利保障的结构和职能；(3) 村社区的经济组织开始采用现代公司的模式，迅速向村庄以外扩展，经济的触角已经伸向城市、海外，甚至以参股的方式渗透到大中型国营企业；(4) 村社区的人口成倍增长，聚集有大量的、有的已超过村民人口总数几倍乃至几十倍的外来

劳动力；（5）社区内部已经形成以职业多元化为基本特征的社会分层结构；（6）村政设施和建设发展迅速，村民的生活方式和文化价值观念已经发生了变化，新的生活方式和价值观念正在形成。在一些地方，这类村庄的发展已经有超过乡镇的趋势，正在成为周边地区新的经济和社会文化中心，等等。

(3) 本研究涉及的八个村庄是江苏省太仓市的马北村、王秀村、香塘村，张家港市的闸上村、永联村、巨桥村、长江村和广东省深圳市的万丰村。

土地使用规则的不确定：一个 解释框架⁽¹⁾

张 静

一、问题

近几年，中国乡村社会发生了大量的土地纠纷。在纠纷中，人们分别引用不同的合法性依据说明自己“正确”：一些人援引土地承包合同，认为土地是承包户（在承包期间）专门使用的财产，其生产价值应当属于承包户；另一些人则援引《土地法》中“集体所有”条文，认为它属于（村庄所有成员的）公共财产，其价值应当由所有村民共同分享；还有一些人援引一般的“公有制”理念，认为土地是公家的，应当由“公家”机构或人员即政府来决定如何处理。这些纠纷的焦点在于使用土地产生的价值应如何分配。显然，不同的人认同的分配规则不同。如果把这类价值连同土地资源一起，看成乡村社会一般意义上的社会财富，那么，上述土地纠纷的中心问题，在于确定这类财富分配的规则。从研究的角度看，这

实际上包含了三个更具体的问题：第一，土地财富按照什么规则分配；第二，由谁来决定、实施这种分配；第三，土地分配规则的合法性来源，即它以什么途径获得社会承认，并能够作为实践中的分配依据。

本文的目的在于认识这类纠纷的性质，同时尝试对土地使用规则不能确定的原因给出解释。这个研究方向在理论上的意义，是寻找影响规则确定的要素，并建立一个解释框架，使之可能对中国社会的“规则选择”现象提供认识。本文的问题视角采取韦伯式（Weberian）的法律社会学立场。在对法学和社会学两种“法律观念”进行区分时，韦伯注意到，法学的法律观念关注法律的内在效力，社会学的法律观念则倾向于关注社会成员承认并履行法律规则（即使之有效）的现实。^②人们已经注意到，中国不缺少关于土地的法律和政策，尽管它们符合广义上的“法律”定义，但并非在任何条件下都能发挥作用。为什么这些法律缺少实际效力？从法律社会学角度看，需要从使规则获得承认的社会行为中寻找解释。如果合法性的基本定义是广泛的社会承认，我们也可以说，不具实效的法规说明，社会成员并没有真正“授予”这些规则以（可实行的）合法性。这样，我们关注的问题就变成了社会如何选择某种土地使用规则，这种选择过程遵循什么逻辑，

它怎样影响了规则的确定。

本文拟以四个土地案例为线索，沿着制度分析的传统，关注多种土地规则并存的现象。我希望指明，在政治关系和法律关系未经分化（区分）的制度结构下，不存在包含统一原则和限定性的合法性声称的法律系统，结果使多种规则并存并分别有着各自的象征合法性。它们分别被不同（利益的）人群承认，通过力量竞争被选用实行。根据利益政治的逻辑，竞争受到下列因素支配：“大数”（卷入的人数）、“影响力”（地位和权力）、对“实际情况的阐释”（说明某项规则适合本地情况的能力）和“机会”（预计收益）。这样，规则的执行过程变成了规则的选择过程，它遵循政治竞争而非法律衡量的原则。我认为，这一描述性模式不仅有助于认识大量土地纠纷的性质，还可以在一般意义上解释法律规则不确定的原因。

二、法学与经济学解释

在学者中间，对中国土地规则的不确定事实似乎不存在大的争议，但由于研究者专业背景和问题意识的影响，他们对这种不确定的原因解释各有不同。

普罗斯特曼根据他和同事对中国七个省市中

240家农户的119次访谈发现，农民是土地的“准所有者”，其“准所有”的程度，超过了1979年集体农业化解体之前的状况。但是，至少在三个重要方面，农民的“准所有权”是不确定的。（1）使用权期限不足，也不确定；（2）存在着因人口变化调整土地而失去土地的风险；（3）存在着因非农征地而失去土地的风险。这说明农户的土地使用权不是明确永久的。据此，普罗斯特曼指出，土地使用权的不明确是土地制度不稳定的原因。比如“集体”究竟是什么含义不甚明确，哪种实体可以行使土地集体所有权，也模糊不清。这种模糊状态导致了权利真空现象，农民中没有一个人知道究竟谁拥有土地。这使得各级政府和集体经济组织都可以分头介入土地使用权的管理。^③这种解释在说明权力实体（各级政府和集体经济组织）对土地使用的影 响方面颇有说服力，但它假定农民是地权确定的支持力量。后面的案例将提示我们，这一假定并不可靠。有时农民运用集体行动强行终止当事人土地合约，并要求不断进行土地调整以减少土地受益在农户间的差异。

艾尔温·莱施认为，中国在土地利用（规则）方面出现自相矛盾的情况，反映了“领导人未能确定土地所有制度的最终目标”。他列举土地制度的基本目的有：提高产量；保护小农和自然资

源；保持土地在农用和非农用之间的平衡；保护生态资源。根据不同目的设计的土地制度有所不同。由于土地私有是个人生产行为的动力源泉，而追求私利又可能忽略公共利益（资源、生态、社会公正等），并阻碍经济的长期发展。他提议，建立兼顾私人动力和公共需要的土地所有制是当务之急。但在此之前不得不面对的事情是确定建立土地制度要达到的目标。比如，目的是防止土地过于集中，一些国家立法对私人拥有土地进行最高限量，并禁止非农业买主在农业地区内购买土地；相反，目的是防止土地过于分散，一些国家法律规定了购地者的资格（比如，要求他们必须已经拥有一定面积的土地），以避免土地细碎化。^④在艾尔温·莱施看来，每一种地权划分的方式都有它确定要达到的目的，如果目标不明确，就不可能明确地权划分，因为不知道划分地权究竟是要干什么。

这两种说法都在法律文本方面寻找解释，认为具有明确目标和原则的法律，是土地使用制度稳定的原因。这是对的，但前提恐怕是要假定有一个政治市场的存在，以作用于上述目标或原则的公共认同达成。这是一种政治和法律的分化性结构。在土地法规被确定之前，政治活动领域发挥作用，政治市场中各种持不同“目标”、不同原则主张的团体，通过争论，竞争出相对更多公众

接受的原则。这些原则之所以能够作为立法基础，在于它们政治上是可接受的（被不同的利益团体承认），土地规则确立的结果（法律文本）因此具有合法性（权威性）。当纠纷发生时，已确立的原则成为法律解释的准绳，所有利益都由这一准绳进行衡量。换句话说，存在着一个与法律领域适当分离的政治领域，作用于共识性原则的确立，是法律获得确定性的前提。

在中国的土地立法程序中，也有征求意见程序，但由于参与者的产生、相关者利益的组织化及其意见传输渠道等方面的特性，法律原则的争议往往在管理者之间进行，而与大量被管理的相关者利益难以建立直接关系。因而，直到法律文本确定，社会成员对其基本原则的接受仍未达成，于是这一过程往往改由其他途径实现。认识到这一点，我们在接受上述解释时就不得不十分谨慎，因为不存在这个解释包含的制度假定。我们发现，即使当某种法规具有明确的“目的”时，仍然在实践中无法被采纳；同样，在法律没有明确农户地权的情况下，当事人约定在乡村仍然受到广泛承认。这种看似“矛盾”的现象说明，“规则目的”和“明确地权”的解释都只是部分的，因为它基本上是从法学认识的角度出发，重视的是法律条文本身的缺陷。

经济学者对土地制度不确定的研究集中在区

域差异问题上。他们认为，中国土地制度随着区域差异而变化，区域差异的核心是地权的“个人化程度”不同，因而各种研究的注意焦点在影响“个人化程度”的因素分析上。特纳、布然特和若泽尔（Turner, Brandt, Rozelle）发现，区域差异的主要决定因素，是追求“生产剩余之和”的行为对农地调整的影响。由于农地分配由村干部决定，他们关心的是全村“生产剩余最大化”，当调整土地有利于达到这一目的时，村干部就会决定调整土地。在这个解释中，土地频繁调整的作用是相当正面的，因为它可以带来“全村生产更大的剩余之和”。^[5]

那么，追求“剩余之和”为了什么？恭启圣和董晓媛指出，调整土地追求剩余之和的目的在于福利。而福利如此重要，原因在于农村保险市场的不完备。与此相适应，村庄必定通过对土地的控制权或一般所称的“集体所有权”，使土地发挥社会保障功能。这个解释的基本论证是，村庄土地调整的目的在利用“剩余之和”最大化村民福利，由于生存约束的存在，村集体不再追求单纯效率意义上的帕累托最优，而是防止村民的生活跌落至生存线以下，所以调地提供了风险分担机制，当调地的集体收益大于它的集体成本时，它就会成为一个集体选择。影响这一选择的几个因素有：财富积累、土地禀赋、非农业的发达程

度、土地税收和土地租赁市场的完备。^⑥

也许是受到斯科特（J. Scott）早期工作的影响，这些研究从生存环境角度解释问题，主要将农地制度不确定的原因归因为生存环境不同。但是在上述影响调整土地的“五个因素”中，有三个（土地禀赋、土地税收和土地租赁市场的完备）显然是制度因素，“农村保险市场的不完备”也是制度因素。那么究竟是制度环境因素（因而改变制度就可能改变这种决策），还是生存环境因素（贫困，因而需要维持均担风险保障集体生存的决策）导致了这种集体行动的选择还不是很清楚。这两种“环境”的区分并非没有意义，它涉及解释模型的重心所在。其中一个法律环境（人与人的关系），一个是自然环境（人与自然的关系）。由于注重自然环境而不是法律环境，这种研究似乎并没有充分讨论它的关键性假定——“集体剩余之和”的性质，就认定它属于公共福利，而这一点是需要证明的。如果干部的决策是代表集体意愿的，而且集体确实可以共享“剩余之和”，那么它的确具有公共福利的性质，可以成为土地调整的（福利）决策理由；但如果它的用途和共享存在问题，全村“剩余之和”就无法定义为公共福利，它可能在相当程度上具有专控、排他甚至私用产品的意义。目前，大量乡村社会冲突的研究都证明，公共（福利）和私用

（福利）的混淆已经是司空见惯的事实。如果是这样，“生存环境”和“集体福利”就成了调整地权的借口，它只在学术论证中有书面的合理化意义。

刘守英、卡特（Carter）和姚洋进一步发现，土地制度是国家和农户之间博弈的结果。由于所有权的多面性及合同的不完备性，所有权也不可能是完备的。所有者在选择所有权变更时，对某种所有权的态度取决于他从中获益的程度。比如在生产责任制实施之前，土地所有权归于国家。后来国家向农民让渡部分土地使用权的原因是，家庭经营的制度转变是一个帕累托改进，它既增加了农民的收入，也增加了全国粮食产量。但国家一直保留对地权的控制，原因是关心国内粮食供应的充足来源，避免粮食供给的市场风险。作为这一论证的根据，他们指出，对土地使用权和土地流转限制最多的地区，是国家粮食采购依赖的重点粮区；而在非主要产粮地区，国家对农民的自发选择则给予了高度弹性空间。^①这等于说，是不是主要产粮区的“环境差异”影响了国家利益考虑，进而影响了土地制度的稳定或变化。

这个研究存在两个问题。一是前面提到的环境决定论，如果过分注重这一点，那么必然的结论就是，调整人与人关系的法律演进的贡献就非

常有限；二是似乎过高估计了国家在地权变更和控制方面的作用。从法律文本方面看，国家力量的确是地权合法化的一个重要因素，但在实践中并非完全如此。否则，我们怎样解释在国家的三令五申甚至“冻结”地方批地权的情况下，全国农用土地的流失仍然严重？这说明，国家权威只是地权变化或稳定的因素之一，不是全部。但上述讨论显然把国家不适当地放在规则确定的唯一重要的位置上，忽略了对法律的社会承认问题。

以上研究虽然认识到利益权衡经常发生在地权变动之时，但基本上停留在法学和经济学通常注重的方面观察这些现象，而没有充分注意到地权变革在法律和经济之外的意义。在很大程度上，权利的变化不仅仅是一个经济和法律过程，它更是一个社会的乃至政治的过程。如果我们扩大眼界，将法律、经济、社会和政治过程联系起来，就可能有更丰富的观察。我赞同这样的说法：所有权结构是由政治因素决定的，同时这些结构又对财富和政治权力实行重新配置。⁽⁸⁾

联系到我们关注的问题，地权变化意味着重新界定一些利益正当或不正当，如果存在着可选择机会，利益政治就会竞争对自己有利的安排。这种竞争的目标不完全在效率，而在对财富分配施加有利于自己的影响，否则就是政治上不可接受的；这种竞争目标也不完全在稳固地支持一种

规则建立，因为确定规则会限制利益的变化和机会。

即便如此，我们还是发现，一些社会运用法律控制了人类的利益政治和机会主义行为，而另一些社会则没有找到约束上述行为的途径。下面的案例可以证明后一种情况。

三、多种土地使用规则

[案例一] 国家政策

1984年，农民Sh与D县H乡政府签订了承包3000亩荒沙地合同。合同规定，Sh负责种树种草进行绿化，未来木材按照二八分成，乡政府二成，Sh八成。Sh先后说服了七户农民加入，他们变卖家产购置树苗，当年栽树成活率达到85%。1985年在陕西治沙工作会议上，Sh作为先进样板到会发言，他表示愿意扩大承包面积，继续治理沙地。县林业局长支持Sh的想法，在他的联络下，Sh又承包了5800亩沙地。这是当地有名的不毛之地，约定也是二八分成，有127户农民入股加入。开始他们没有技术，第一年成活率只有10%，第二年也只有20%。第三年找到治沙专家请教，采用网络障壁技术，先固沙，再种树，加上当年雨量充沛，成活率达到85%。这为县里创造了一个奇迹，因为如果这块沙地能治好，就没有比它更差的地了。这鼓舞了更多的人投入种树治沙。Sh于是办起了“D县黄沙治理有限股份责任公司”，承包沙地扩大到228000亩。公司对内的组织形式是联户开发，入股分红，分割承

包，他们和乡政府签订的治沙合同明确规定，入股家庭的获益方式为树木未来的市场盈利。

1993年，一些早年种下的树木进入成材期，部分股民开始砍伐树木变卖，但受到县林业局的警告和处罚，说必须获得批准，因为树木已经归入国家防护林体系，不能随便砍伐。一些有经济困难的股民要求公司兑现入股利益，这才发现有国家政策不让砍，Sh无权同意他们砍树，拿出合约也不顶事，尖锐对立发生。股民坚决要求兑现合同收益，Sh多方努力还是做不到，最后不得不到信用社贷款给他们退股，但这些农民几年的劳动仍然无法得到补偿。从此以后，大家对治沙公司的盈利能力发生了普遍怀疑。⁽⁹⁾

在这个案例中，农民与乡政府签订的承包合同，明确未来财富分配为种植树木的二八分成。但是显然，这个合约确定的原则并不具有唯一的权威地位。由于其财富不是一般树木，而是防护林，在保护林木、谨慎砍伐的政策下，当事人合约被国家的环境保护政策废止。在这一案例中，国家政策显然可以影响（改变或阻止）当事人合约的兑现。

[案例二] 村干部决定

河北Q县农户收入的主要来源是栗树。在调整土地时，需对每棵栗树估计产量，按产量估计和人口在农户中分配承包有树的地块。Q县在1983年施行家庭联产承包制，1991年进行了重包（调整）。承包合同在村

干部和农户之间签订，承包期10年，应到2000年再进行重包。可是，为了防止短期经营并控制人口，1995年国家出台了新政策，规定土地继续延包30年不变。根据这项政策，到2000年合同期满的时候，Q县不应当再进行土地重包调整。但县政府下发了自己的文件，因地制宜给出了弹性政策：要求重分过栗树的村遵守合约，需要调就调，没有重分过的村遵守国家规定，延期30年，不得再进行大调。而实际上，不同的村采取了各不相同的调整方案：有的没有做任何调整，按照国家规定“继续延包30年”；有的村进行了“微调”，只在人口变化的农户之间进行了调整（先由他们自己协商调换，协商未成的由村出面进行调换，差额由公共土地或每年补贴25公斤栗子解决）；有的村进行了大调，打破队界，在村内重新均摊土地和栗树。⁽¹⁰⁾

这个案例突出显示了基层干部在土地分配上的作用。如果完全按照国家政策办，则不应当有调与不调、微调和大调的区别；如果完全按照农户自己的意见办，则不会出现大规模的意见（上面三个村都出现了程度不同的意见，其中一个村70%的人对调整结果不满意，另一个村几乎100%的农户有意见）。这里，基层干部的作用在于决定（选择）用什么方案调整土地分配，例如微调、大调还是不调，以及微调后用什么方法补偿不均，这些决定还包括利用公共土地补偿差异。而国家政策甚至县政府文件并不能“统一”这些决定。根据一位村干部的认识，这样的决定地

位来自于他们处置集体资产的“发包方”身份：“我们村委是承包地发包方，到时间就应该能收回来，我们有权这样做。”⁽¹¹⁾

[案例三] 集体意愿

因为市镇建设，浙江某县和镇联合征用Y村土地约269亩。按市政府规定，每亩田补偿农户6万元现金，同时从其他地方调拨返还25%的土地，作为Y村村民宅基地和村集体的建设用地。据此计算，应当返还Y村69亩地，这些地如果分给200多户人家，每家可以得到一间房大小的宅基地。由于返还地的位置靠近市政规划的新城，有很大的商业利用价值，Y村许多村民指望以后炒这块地皮发财（有人算了账，每家光转手卖地就能从中获利10万元以上，更不用说建房以后再卖或者出租了）。但当时的村干部没有把返还土地分到村民手中，而是和县城建指挥部做了一笔交易：在这片土地上建房由村委会支配，县城建指挥部负责办建房手续，并可以租用一幢建筑开茶馆；河东11亩土地送给镇政府，让县领导干部作为宅基地。

1998年，按照这个方案开始动工建房时，村民100多人聚集在河东建房的工地上，阻止工程队建房。在对峙中，城建指挥部承认他们占了村民的地，但说这是村委会主任同意的，而且有新的地皮调换。但村民经调查发现，计划用来调换的土地已经卖给开发商，1998年签的协议，一共6亩。开发商答应为村委会干部代办一座6层建筑的土地使用权手续，村委会可以建房出租。村民认为，这样实际上等于征地后返还的利益都由村干部支配，村民不能分享。为了要回土地，村

民不断向上级反映，2000年县政府返还了部分土地，但部分村民继续到省土地局，要求返还另一部分土地。有700多村民联名的举报材料上交到了中纪委。在信访材料中，村民反复强调，村干部所为违反了村庄的集体利益。⁽¹²⁾在村民的集体努力下，相关方面承诺正在研究还地方案，一定返还村民土地。

这个案例与案例二的不同之处在于，村干部对土地的处置被集体意愿否定。农民采取集体行动阻止了村干部的决定以及他们和他方签署的土地使用合约。这意味着，虽然没有任何正式程序，但没有多数村成员的默许，干部的处置方案不能轻易实现。对于我们关心的土地规则来说，这里有重要意义的事实是，当多数农户不接受时，他们可以经由集体行动进行干预，并在相当程度上改变原先确定的规则。

[案例四] 当事人约定

河北X村在前几年土地调整中留出1000多亩机动地，由村委会支配。其中有的原先是荒地，承包给农民耕种改造，期限15年。这些荒地的承包有的签了书面合同，有的只是承包人和村干部间的口头协议。但这些农户只交了一年承包费，以后就没有再交。村里其他农户有意见，要求新的村班子处理，让他们补交承包费。一些承包户拿出了15年合同；另一些承包户说，当时口头协议是为村里种棉花，许诺给补助，但后来村里没给，所以不交承包费。考虑到口头协议和

书面合同存在，村里没有强行要求归还过去的承包费，而是决定重新丈量土地，和他们重新签订承包合同，一户一户地做。这项工作进行顺利，村民认可。(13)

这说明，在实践中，如果在当事人之间确有承包合同，当其他人希望对分配规则做出改变时，也必须适当承认原合同。但与前几个案例相比，当事人合同最容易被改变。原因是少数（意见）不敌多数（意见）。对河北另一地区干部的采访证实了这一点：

旁村出现了这样一件事。有一户承包了果园，合同上规定1995年到期，但如果承包户进行了嫁接，就继续延包3年。(19) 95年的时候，果园收成特别好，很多村民眼红他的果园，要求村里收回重包。但承包户坚持继续承包，这样就出现了问题：承包户只嫁接了一部分，另一部分没有嫁接。怎么说得清？关键看合同，可合同里没有说明继续承包的条件是全部还是部分嫁接。于是各说各有理。我们只好做工作，哪边好做就做哪边。承包户是个老师，挺讲道理的，他让了步。他的理由是没嫁接的产量也挺高，所以就有一部分没嫁接。(14)

村干部的处理原则是两边做说服工作，“哪边好做做哪边”，这等于哪边坚持且力量大就听哪边的。显然，这不是用规则衡量利益的正当

性，而是允许力量大、人数多的利益要求去选择规则。如果多数人不接受，合同对少数人的保护往往非常困难。

四、选择规则的竞争

根据以上案例，我们发现，在乡村实践中，至少存在四种影响土地规则变动的要素，它们是国家政策、村干部决策、集体意愿、当事人约定。其中的每一种都可能成为选择土地规则的力量，但不必然一定成为决定性力量，而要视具体情形。在乡村土地实践中，人们的实际做法是根据需要做出选择。哪一个规则胜出并不能确定，只有在力量竞争结束后才能知道。

国家力量理论上具有最高地位，在一些特别事件中，国家可以以新的土地政策强制性地改变基层惯例，比如治沙案例中显示的那样。但显然，国家无法成功地控制其代理人完全执行它的政策，相反，基层代理人——拥有审批、管理和分配土地的机构和人员，反而可以利用这一“国家”身份从事土地和财富交易，以谋取专门利益。县政府可以发文件对国家的政策做出因地制宜的解释，村干部也可以以执行者的身份对国家政策进行因地制宜的变更，当事人亦可订立不一定符合国家政策的土地使用合约。例如，河北X

村两村民买卖宅基地（居住用地，属福利性质），但实际上为开设企业使用（盈利用地，属生产性质）。由于不具备宅基地购买资格（该村民已经有了宅基地），根据国家政策，他应该拿不到合法土地证件，也接不上电源。但这并没有阻止这桩土地交易的发生。双方仍然订立了土地转让合同，明确说明了各自的权利义务：

由卖地方负责开好宅基地证，且负责给面粉厂接通电源，否则所欠4万元无期付给，直至拿到合法证件再付清。在此之前，面粉厂占地引起的纠纷，均由卖地方负责，拿到证件之后，则一切纠纷与其无关。[\(15\)](#)

以个人间合同为基础，这项土地买卖进展顺利。它意味着个人约定改变了国家政策的权威地位。这种情况表明，国家可以“废止”当事人的土地合约，当事人也可以“废止”国家政策的作用。谁能够在某一案例上取胜，视具体情形的偶然因素而定，其间无法预知确定（可推论）的后果。

基层干部具有集体土地所有权代理人的身份，他们代表“集体”（所有者）管理土地并对土地收益进行分配。但不同的干部对政策的理解不同，服务的对象不同，代表的人群不同，价值观和利益倾向也不同。他可以贯彻均等共享原则，也可以贯彻稳定不变（有利于投资者）的原则，甚至可以遵循土地资源利用利益最大化原则。他

们支持什么原则取决于具体的目的，不一定是唯上级政策是从，也不一定是唯农民意愿是从。例如河北X村的干部支持土地调整，原因是希望划出一块土地进行承包收取集体费用，补贴行政开支，这是追求行政费用目的；而Q县某村干部视调整为必要，原因是担心土地产出（栗树）在农户中的不均分布影响到税负，不调整提留就收不上来，这是降低税收成本的目的⁽¹⁶⁾；浙江Y村的土地交易，则充分反映了村干部试图扩大专控资源的意图，这是扩张专门利益的目的。河北乡镇干部支持承包地稳定不变，原因不是由于它符合国家政策，而是该干部拥护谁出力谁获益的产权个体化原则：

树是谁的，树下的地也相应归谁管理。如果有人 在树下种了小树，哪个人肯把辛辛苦苦种大、且有产量的栗树无偿贡献给集体？在承包期将要结束的时候，把树给砍了，还可以得一块木头。国家规定不准砍伐树木，尤其是果树。但是对这些（承包人自己种的）树你怎么处理？这些树算是谁的？他砍了你又怎么处置他？如果对砍树的罚款，以后还有谁再种树？如果没有人种树，生产队时期种的那些树会越来越少，越来越老，这怎么发展果林业？树间荒闲的土地又怎么处理？⁽¹⁷⁾

重要的是，这些原则是不同的，干部可以根

据需要决定支持某一个原则。在河北Q县不同村庄实施不同的调地规则原因即在此。但干部决定的实施也是有条件的，当村民对某项规则的接受存在严重分歧的时候，他们的集体行动能够影响决策变化。例如浙江Y村案例，结果还是要以其他地块补偿村民的要求。再比如，在调地中面对强烈分歧，河北Q县政法委干部进村解决调地纠纷，采取了大数同意原则。他总结这次经验时说：

有一个村闹得厉害，什么意见都有，上访的不少。我去背对背谈话，一个一个来。后来给党员村民代表开会，门外冰天雪地，但站满了人，都站在窗边听。会上意见还是统一不了。最后我说，如果意见不能统一，一家一个代表，谁能主事谁来，大家投票。结果是85%的人同意不调地，于是我们决定这个村不调了。[\(18\)](#)

不难发现，基层干部的决定虽然很关键，但这些决定有时不得不随着支持者而变化。值得注意的是，集体意愿在规则选择中强势明显，尤其是在面对分歧、决定难以做出的时候。在造成巨大公共影响后，集体意愿甚至能够改变已经做出的决定——无论是国家政策还是干部决定。

集体意愿的压力对当事人约定也可以起到影响作用，村民普遍接受，个人承包合同就可能继

续；人们不接受，就可能更改。这表明，在规则的选择过程中，对于国家政策、干部决定以及个人约定的正当性，仍然存在着被相关者再次确认的过程。何种规则最终能够实践，并不完全以执行机构的权威地位或已有的规定为据，而是以人们的大致默许为根据。这种默许不一定通过听取意见程序获得。在多数情况下，集体的反应是被动消极的，但有时又是主动积极的。这些反应作为是否默许的信号，影响着既定规则的继续实行、中断或放弃。这个时候，人数力量成为规则选择的决定要素。下面的案例相当有代表性：

1998年国家下了政策，拍卖荒山。村里就把这一片栗树地及周围的荒山一起拍卖，由出价最高的农户承包，合同期限30年。拍卖的钱给W队村民分了，一人20块钱。后来县里强调国家土地不变的政策，不许各村大动土地。这使W队村民感觉吃了亏，要求收回土地和荒山，自己管理。但承包人认为自己已经买了树苗，平整了荒山，植了新栗树，要求按合同办。如果要归还，村里必须按30年的收入给予补偿。W队的村民认为承包时自己没有同意（意为没有参与制定合约），所以合同无效，承包人的损失不应由他们负责。如果要补偿，只补偿当初分到的每人20元拍卖款。村里说自己具有处理集体财产的权利，合同应该有效。县乡认为这是村里的事，应该由村里解决。在向上反映和协商无果的情况下，W队村民集合在一起，强行夺回了荒山和栗树，私下里按人口分了。承

包人上告，县里大事化小，息事宁人，承认了这个现实：W队收回来就收回来了，但规定补偿要提高到每人60元。⁽¹⁹⁾

这里，意见分歧表面上是在选择适当的土地规则，但更基本的，是在选择不同规则包含的原则乃至关于“公正”的理念（这和在一些制度中立法前期政治市场活动的性质类似）。在不同的理念下，利益的正当性不同。正当性论证使利益问题转化为道德问题，这常常是集体支配土地的根据，并和土地的个人承包（支配）权发生抵触。⁽²⁰⁾在河北2000年进行了土地大调整的村庄，那些增加了人口的农户要求再次均分土地以便让“娃娃们吃得上饭”。可以发现，人们对利益分配原则——均分均担还是多劳多得出现了分化性认同，而这种认同的统一过程并没有在土地法规确定的前期阶段完成，它不可避免地“转移”到规则的执行过程中了。所以执行原则的过程还原为选择原则的过程，选择依赖权力、信息、力量对比和控制竞争，这些活动使法律关系变成了政治关系，因为规则主导变成了利益、影响力、力量和机会主导。接受均等分配的人反对长期承包，接受多劳多得的人反对调整。谁能够真正影响土地规则的实践，在很大程度上取决于谁的力量大，换句话说，取决于实行某种规则带来的利益

机会是否能够被更多的人分享。如果只有少数人分享土地利益，多数人会采取行动迫使已有的协定做出改变。这可以解释为何当事人约定的稳定性最弱。它可以轻易被破坏，原因在于力量主导着规则选择过程：不是规则衡量利益的正当性，而是利益对规则的正当性做出确认。在河北Q县，当一些承包户意识到不得不交出土地参加调整时，他们的做法是砍掉自己种上的果树然后烧掉。

总之，在土地使用方面可以发现有多种规则，它们分别包含不同的原则和价值。其中的任何一个都可能被社会成员选择采用，不断的选择给规则变化提供了机会。由于不存在限定的公共认同原则作为标准，人们根据实际利益和力量对规则做出取舍，他们的行为方式是根据当前利益对规则进行权衡，而不是根据规则衡量利益是否正当。最后结果取决于力量对比，权力、结成势力或大数力量可以增加对选择的影响力。这可以解释土地规则的不确定现象。尤其重要的是，这种选择活动的性质不是在同一原则下对不同规则的选择，而是对包含不同（公正）原则的地权规则（法律）进行选择。

五、规则“形成”的两种模式

在不同的制度结构中，行为和规则的关系不同。让我做一个对比。在产权（包括拥有权、受益权和处置权）明确于个体财产人的法律框架下，土地使用不是分配而是通过当事人交易完成。这样问题变得相对简单：交易合约怎么定，人们就怎么做。交易合约及其未来收益的分配由当事人决定，法律的任务是保护合约的权威地位。一旦合约生成，其中一方或其他人都不具有随意改变它的权利，或者说随意改变者必被追究法律责任。在这种制度安排中，存在着限定的合法性声称系统⁽²¹⁾（restrictive basis of legitimate claims），它权威性地垄断了合法授权——何为正当行为的定义地位，同时限定了合法身份，除了当事人，其他人被排除了参与决定的资格。这就为行为的衡量和身份的界定提供了统一的标准。如果出现纠纷，所有行为、所有的身份都被用同一标准（原则）审查，辨别其是否属于正当。换句话说，是用规则做标准衡量行为，而不是反过来，由利益做标准去选择规则。

与此对照，中国的土地使用规则是一个具有多个合法性声称的系统。一方面，根据承包法，土地可以经农户分别承包，而且承包期限被承诺可以不断延长；另一方面，根据土地法，乡村土地的所有权是集体共有的，没有确定的个体具有最终产权。这样，承包户的权利更接近于（作为

使用集体土地者)定期耕作并获得该阶段收益的权利,但这份权利显然和所有权相区别。再则,根据惯例,基层政权机构是集体所有权的代理人,他们可以代表村民处置集体地产,包括和当事人签订租赁、买卖和承包合约,还可以通过文件形式发布政策、解释法律并参与调解土地纠纷。上述各项规则都是“合法”的,它把所有权、所有权代理人和使用权分开处理,因而产生了几种与地权相关的社会身份:所有者、所有者的代表、使用者。面对土地权利问题,这几种身份都构成法律承认的直接或潜在当事人,他们事实上都可能根据土地分配后果的预期和利益情势的判断,参与规则的选择过程。

这就出现了有趣的问题。在限定的合法性声称体系中,相关法律的原则及规则是一致的,相关解释权是专门(职业化)的,相关身份也是特定单一的。拥有不同利益的社会成员只能使用同一标准表述自己的利益,其利益的正当性也受到同一标准的约束。在行为的标准方面,各方受到的限制是同样的,因为对于规则的选择已经在规则制定之前阶段完成。这样,纠纷的性质是判定某种利益是否合法,是否应受到保护。但是,如果人们面对的并不是限定的合法性声称系统时,不同的规则都有象征的合法性地位,不同身份都有资格就地权主张意见,就出现了选择问题。由

于合法身份很多，国家、基层干部、群众集体和当事人都可以参与，如果他们有分歧，只能通过力量竞争解决问题。与法律过程不同的是，这里不是规则衡量，而是力量衡量。如果我们把以维护利益为目的的力量竞争定义为利益政治活动，上述选择活动的目标显然指向影响或控制规则的确定，这使法律纠纷的性质朝向政治性转化：它的核心不是判断何为合法行为，而是判断何为公正规则，即什么样的规则是正确的、政治上可接受的，因而是应当被采纳的。显然，这一过程不是典型意义上的法律过程，而是一种政治过程，它遵循利益政治逻辑。因而在有关的社会实践中，工作人员不是根据限定统一的法律规则衡量某项利益，而是寻找多数同意的或不会引起大范围异议的规则。这不是法律判决，而是政治协调。所以在纠纷发生时，“谁好做工作就说服谁”（村干部语），“要紧的不是有没有理，而是有没有人”（村民语）。这同一般理解上的法律关系形成鲜明对照：“有理”意味着有根据，“有人”意味着有力量。这正是法治秩序和政治秩序的核心差异所在。

这里，我用一个并非十分准确的表格来概括这些差异：

制度背景	判定内容	判定标准	合法参与资格
限定的合法性声称系统	是否合法	一致性规则	单一
非限定的合法性声称系统	是否公正	多元价值和利益	众多

就我们关心的问题来说，上述政治性转化实际上使地权成为一个在多种身份参与下的、不停止的协定缔结过程，它们之间通过力量对比决定胜负，这意味着规则的不确定现象。非限定的合法性制度背景提供了这一条件，也可以说，它事实上“使”权力和社会势力都有可能根据利益需要和阐释，对规则及其代表的原则进行取舍。而在限定的合法性声称制度下，这一竞争过程是通过政治市场完成的。政治和法律的分化结构限定了政治活动的领域和空间，它允许利益政治在一定的阶段（时间）、领域（空间）内依照一定的法律规则充分竞争，动员社会共识，组织化利益认同，使一些基本原则通过辩论达成共识，并作为法律修订的依据。当人们对具体的规则细节存在分歧时，通过引用共识性原则进行判断。在此之后进入法律活动范围，在这个范围内，上述利益竞争受到限制：它不能继续竞争以影响规则的执行，因为这类活动领域应在政治市场。这样的分化结构使得政治关系和法律关系在各自的领域中发挥作用。

这种分化的一个重要后果是，相对而言，两个领域的行动逻辑和标准互不干扰，从而为政治竞争影响法律权威，或法律权威影响政治竞争设置了障碍，同时又保持了它们各自的特长：（规则的）稳定和（政治的）活力。政治领域由政治

关系主导，即利益政治主导，解决规则的活力和利益代表性问题；法律领域由法律关系主导，即权威规则主导，解决规则的确定和秩序问题。如果不存在这种结构区分，就不存在真正意义上的法治秩序，因为利益能够在任何时候进入执法过程发挥改变规则的作用。在分化的制度结构中，是用原则衡量利益行为，即行为跟随既定规则，除非再经过政治程序改变规则；在非分化的制度结构中，是利益行为选择原则，并倾向于随时根据它改变规则。因而规则不是确定的（参见下表）。

领域	主导	社会关系的性质
政治	多元利益力量	政治关系
法律	中立足于利益的统一法律权威	法律关系

从上述事实中我们可以总结出规则形成的差异模式。在一种模式下，规则是永无止境的缔约过程；在另一种模式下，这些缔约的基本原则已经在别处（政治领域）构成，相关者只有服从它们，不容随便更改，否则将有专业法律权威介入，解释并强迫实行。在这两种模式中，相关者的角色和相互关系根本不同。在前一种情况下，相关者可以通过竞争确定什么行为是他认为公正的，并说服或压服别人做出选择，当事人可以根据价值和利益做出决定，相关者之间是利益同盟或冲突的政治关系。在后一种情况下，相关者的

角色没有这么重要，他们的作用是扩大和传播已经认定的原则，但自主选择 and 决定的余地不大。在这种情况下，相关者之间是法律上的合法或非法关系，判定谁合法不取决于他们本身的利益和力量，而是取决于行为和已定法律原则（标准）的一致程度。

在前一模式中，规则是一个选择过程确立的，它是不断经由同意或默许过程建构并改变的；它是群众化的，原因在于它随时会受到多数者的意见左右；在很容易垄断信息的情况下，它也是权力（影响力）化的，因为掌握信息并拥有解释地位的一方，常常是能够决定的一方。因而不存在一个稳定认同的规则，所选规则包含的基本原则随着人们利益的变化而变化。在新一模式中，原则已经存在，因为它在别的地方——立法阶段的政治市场中已经确定，它相对稳定，必须经由专业权威表述并不容随意改变，它是权威化的、专业化的，较少受到即时利益变更的影响，除非有专门的授权允许这样做。

我用“政治竞争”模式和“法律衡量”模式，来表达上述两种规则形成的模式，它们构造着不同的社会关系，这种差别对于理解法治秩序尤其重要。法治试图运用普遍主义原则（同一标准）规范人类行为的秩序，但政治关乎现实利益，如果利益是冲突的，和这些利益相关的价值就无法在

冲突的人群中间达成通约。这等于说，无法有政治上统一的标准评估公平和正义，所有的政治利益都是“反对他者”的，都是用自己的标准去衡量他人的利益正当性。所以寇雷曼（Jules Coleman）把政治定义为，它只是参与者自己的标准框架，人们借用它实现自己或集团的目标。⁽²²⁾而法律则是超越性的，是高于个别或集团利益的，它追求用统一的原则框架去衡量不同的利益诉求。认识到这种不同，并运用结构分化的安排，去利用它们各自的正面作用（保持活力和确定性）、抑制负面作用（特殊利益的工具和呆板），是人类制度文明的进步。

参考文献

© Buchanan, James M., and Congleton, Roger D., *Politics by Principle, not Interests: Toward Nondiscriminatory Democracy*. The Press Syndicate of the University of Cambridge, 1998

© Weber, Max, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, Vol. 1, 311; Zhou Xueguang, *An Institutional Theory of Reputation*, presented paper at Academy of Management Annual Meeting, 2000, USA

© Coleman, Jules, *Market Contractarianism and the Unanimity Rule*. *Social Philosophy and Policy*, 1985, No.

◎ [英] 哈耶克. 经济、科学与政治. 南京: 江苏人民出版社, 2000

◎ 王威海编著. 韦伯: 摆脱现代社会两难困境. 沈阳: 辽海出版社, 1999

◎ [美] 昂格尔. 现代社会中的法律. 北京: 中国政法大学出版社, 1994

◎ 高道蕴, 高鸿钧, 贺卫方编. 美国学者论中国法律传统. 北京: 中国政法大学出版社, 1994

◎ 哈佛燕京学社, 三联书店主编. 儒家与自由主义. 北京: 三联书店, 2001

◎ [英] 斯坦, 香德. 西方社会的法律价值. 北京: 中国人民公安大学出版社, 1990

◎ [美] 斯科特. 农民的道义经济学: 东南亚的反叛与生存. 南京: 译林出版社, 2001

◎ [美] 斯科克波. 国家与社会革命. 台北: 桂冠图书公司, 1998

◎ 张静. 基层政权: 乡村制度诸问题. 杭州: 浙江人民出版社, 2000

◎ [英] 马丁·洛克林. 公法与政治理论. 北京: 商务印书馆, 2002

◎ [日] 大塚久雄. 共同体的基础理论. 台北: 联经出版事业公司, 1999

(1) 选自《中国社会科学》, 2003(1)。

(2) 参见郑戈: 《韦伯论西方法律的独特性》, 见《思想与社会》, 第1辑, 上海, 上海人民出版社, 2001。

(3) 参见 [美] 罗依·普罗斯特曼：《解决中国农村土地制度现存问题的途径探讨》，见繆建平主编：《中外学者论农村》，236~239页，北京，华夏出版社，1994。

(4) 参见艾尔温·莱施：《保证农业土地稳定使用的法律制度——西方国家的实践及其重要性》，见繆建平主编：《中外学者论农村》，243~253页。

(5) 参见姚洋：《自由、公正和制度变迁》，195~196页，郑州，河南人民出版社，2002。

(6) 参见姚洋：《集体决策下的诱导性制度变迁——中国农地稳定性演化的实证分析》，204页，郑州，河南人民出版社，2002。

(7) 参见姚洋：《自由、公正和制度变迁》，197~198页。

(8) 参见 [美] 加里·D·利贝卡普：《产权的缔约分析》，北京，中国社会科学出版社，2001。

(9) 根据中央电视台节目《Sh的苦恼》（2002-06）归纳整理。

(10) 根据徐富海《作为农民利益表达方式的结果博弈与乡土秩序——河北三村的土地调整状况与农民反应的调查》（2002）整理。

(11) 根据河北D村村主任座谈会发言记录（2002-07）整理。

(12) 根据章永乐、宋秋道《浙江Y村调查报告》（2001）整理。

(13) 根据河北X村农民访谈记录（2000-08）整理。

(14) 根据徐富海《河北某农经站Zh访谈记录》（2001）整理。

(15) 根据X村村民土地转让合同书（1998-08-27）整理。

(16) 根据X村村干部访谈（2000-08）和河北乡村干部座谈发言记录（2002-07）整理。

(17) 根据徐富海《村干部访谈记录》（2002-03）整理。

(18) 根据河北Q县政法委干部发言记录（2002-07）整理。

(19) 根据徐富海“Q县调查案例记录”（2002）整理。

(20) 张静：《村社土地的集体支配问题》，载《浙江学刊》，2002（2）。

(21) 此概念来自Zhou Xueguang, An Institutional Theory of Reputation, presented paper at Academy of Management Annual Meeting, 2000, USA, p. 31.

(22) See Jules Coleman, Market Contractarianism and the Unanimity Rule, *Social Philosophy and Policy*, 1985, No. 2, pp. 69-114.

低层政府干预下的软风险约束 与“农村合作基金会”⁽¹⁾

刘世定

一、引言

中国内地自20世纪80年代以来，伴随着市场的扩展，不仅生产和贸易组织发生了变化，而且金融组织也萌生着变动。但是，金融组织结构变革远没有生产和贸易组织的变革进行得那样顺畅，其成就也远不如后者辉煌。当非国有的生产和贸易企业已经在国民经济中占据重要地位时，中央政府直接掌控之外的金融组织的生存和发育仍受到严格的管制；而与此同时，中央直接掌控的国有银行又受到经营不善的困扰。其间的紧张关系，意味着这种状态绝非稳态，诱致进一步变迁的因素仍在发挥作用。

麦金农教授在关于经济市场化的次序研究中对市场化初期的金融控制表示肯定，认为这种控制是保证干预主义政策退位的一个重要步骤（麦金农，1997）。如果中国目前的状态确实只是变

革次序问题，严厉的金融管制只是过渡性措施，那么，随着金融管制的放松，中央政府直接掌控之外的金融组织必定得到发展。

从已经发生的过程来看，除近年正在逐步进入中国的外资金融机构外，中央政府直接掌控之外的金融组织可大致分为两类：一类是民间金融组织；一类是地方政府举办或控制的金融组织。这两类金融组织虽然都在中央政府的直接掌控之外存在，但各自有着不同的运行特征和逻辑。在最后一类中，有少数是较高层级的地方政府（如省政府）举办或控制的，它们有较强的资源背景，与中央政府有较密切且直接的联系。还有相当数量的金融组织是在低层次的地方政府推动和掌控下组建和运行的，具有某些“草根”性，就产权结构的分散性而言，与民间金融组织有些接近。本文研究的“农村合作基金会”就属于这类金融组织。

农村合作基金会产生于20世纪80年代中前期，产生后作为农村改革的探索性事物，得到中央政府的支持，90年代中前期曾得到迅速发展，但最终于90年代末被中央政府清盘关闭，某些经营状况良好的被并入农村信用合作社（郭晓鸣、赵昌文，2000；温铁军，2001）。十几年间，农村合作基金会经历了一个自生而非自灭的过程。本文选择这样一个已被取消的金融组织进行研

究，并不是为它唱挽歌，也不是寄希望于它的再生，而是试图通过探讨其运作逻辑，理解金融组织发展和社会环境之间的关系。我们认为，这种探讨对于理解社会变迁机制，理解在特定历史条件下金融组织萌生、演进、扩散的条件和逻辑，具有知识积累方面的意义。此外，在未来多样化的金融组织获得更大的发展空间时，今天研究中的某些片段或许会有一些实际的参考价值。

风险配置是金融活动中的一个核心问题。在风险责任得到完全界定和安排的假设之下，行动者根据业已明确且不能转嫁的风险责任做出决策，完全承担决策所带来的后果。然而，在现实中却可以观察到许多风险责任未得到完全界定和安排、风险存在转嫁可能的情况，此时风险约束呈现出软化特征。软风险约束不仅使金融活动产生一系列问题，而且还可能导致一些社会问题的产生。

风险责任何以不能得到完全的界定，软风险约束何以产生，与金融活动进行于其中的社会环境有关。本文主要关注的是在政府控制下的市场转型过程中，在低层政府参与金融组织活动的条件下所产生那种软风险约束，及其对金融活动的影响。

本文所用的个案资料来自1995年作者参与的北京大学社会学人类学研究所“中国乡镇组织结

构与运行机制”课题组对河北省玉田县农村合作基金会的调查（马戎、刘世定、邱泽奇，2000：24-212），以及2004年作者与刘敏、胡军在该县对农村合作基金会历程的再调查。

二、农村合作基金会：县乡政府银行

在讨论农村合作基金会的风险约束和行为特征之前，有必要对这个组织所具有的基本特征做一番描绘。从这个组织名称中的关键词（如“合作”、“基金会”）出发进行描绘，也许是读者自然产生的一种期待，但是，我们将摒弃这种做法，而以经验事实为依据来进行。我们将说明，它事实上是一个县乡银行。这样做，一方面是使读者避免从“合作”、“基金会”这些字眼引发出与该组织的实际特征大相径庭的联想，另一方面则是使读者了解风险约束存在于其中的制度—组织框架。

（一）组织结构与政府控制

农村合作基金会是20世纪80年代中前期，在中国农村实行家庭联产承包责任制以后出现的。

该组织从其建立伊始便具有浓厚的政府色彩。依据我们在玉田县的调查，农村合作基金会的建立，与县、乡镇政府针对农村改革过程中出现的集体资产流失和管理问题所采取的两项措施直接有关。这两项措施是：（1）“清财收欠”，即清理集体财产，并把在20世纪80年代初期实行包产到户改革时分掉的集体积累收回来；（2）“双代管”，即由乡镇对村合作社的资金、账目实行代管制。^②这两项措施都是由乡镇政府管理经济的机构——经济联合社——来实施的。然而，当这些资金在乡镇经济联合社手中聚集起来时，便产生了新的机会和诱致因素——如何使这些资金的利用带来更大的收益。用玉田县C镇基金会巴主任的话来说就是“怎样把集体积累拿上来，管理好，成了一个必须解决的问题”。组建农村合作基金会，便是乡镇政府试图把握新机会的组织手段。^③

组建起来的乡镇农村合作基金会是乡镇经济联合社的下属组织。乡镇经济联合社的结构如图1：



图1 乡镇经济联合社组织结构图

乡镇经济联合社名义上是农民的合作经济组织，事实上是在乡镇党委、政府领导下主管经济工作的部门。⁽⁴⁾因此，乡镇合作基金会在组织上是受乡镇党委、政府控制的。特别需要说明的是，乡镇党委、政府不仅通过经济联合社间接控制合作基金会，而且还通过由乡镇党委书记出任合作基金会董事长来实行直接的控制。在业务上主管日常工作的合作基金会主任则由董事会聘任。⁽⁵⁾

在玉田县，还成立了县农村合作基金联合会，其领导机构和县经济联合社的领导机构是“一套人马，两块牌子”，称为理事会，由一位县委副书记任理事长。县合作基金联合会的基础股金来自各乡镇合作基金会。它和乡镇合作基金

会之间虽然没有上下级关系，但是由于各自嵌套在不同级别的行政组织中，因此前者对后者的影响力还是相当大的。

（二）银行特征

农村合作基金会建立之初是一个管理资金的机构，并在小范围内融通资金。随着经济的发展，它逐渐演变成吸收存款、发放贷款的银行组织。

在玉田县，吸收存款是以入股的名义实施的。当地农村合作基金会的股金被确定为三种：基础股金、定期股金、活期股金。基础股金来自基金会建立时集中起来的部分集体资金，这部分股金不能退股。其他两种股金都是可以退股的，事实上和存款无异。在这里，入股等于储蓄，股金等于存款金额，退股等于提款，红利和股息等于存款利息。比如，在定期股票背面印有关于该有价证券性质、持有者权益的“说明”，在这个“说明”中，明确做出了可以按预定期限“退股”的规定，按照这个“运作”，与银行定期存款没有什么两样。“说明”内容如下：

（1）本股票系地区性合作经济组织内部互助性有价证券，股票所有权归持有者，不准在市场流通，需交易时，必须由基金会组织在指定场

所办理。

(2) 本股票是股东向基金会领取红利和退股的凭证，股东凭此票领取红利和退股，如有遗失，必须及时向基金会声明。

(3) 本股票不准提前退股，若提前退股，按活期股支付利息。

(4) 本股票印有基金会公章、经理章有效，伪造涂改的股票无效。（马戎、刘世定、邱泽奇，2000：99）

定期股金和活期股金最初来自乡镇经济联合社为各村代管的资金和镇里的一些机构（如土地、计划生育、公安、司法、财政等部门）的资金。^⑥从1992年起，玉田县的各个基金会开始吸收个人定期和活期“股金”。^⑦个人定期和活期“股金”很快在基金会的资金中占重大比例。

我们在1995年的调查中了解到，存贷业务已经成为农村合作基金会的主要业务。在基金会业务室里，公开张贴着有关活期股息、定期股息以及资金借出占用费利率的规定，如下所示：

(1) 活期股息暂定为	3.78 (月息)	0.378%
(2) 三个月股息	6.66 (月息)	0.666%
半年股息	9.0 (月息)	0.900%
一年股息	13.176 (年息)	13.176%
二年股息	14.04 (年息)	14.040%
三年股息	14.688 (年息)	14.688%

(3) 资金借出占用费利率1.6836，从1994年12月1日起施行，原借款未到期户，仍按原来规定计算，到期后或延期使用的，改按新规定执行，分段计息。（马戎、刘世定、邱泽奇，2000：100）

玉田县农村合作基金会的做法并不是个别现象。从中央政府对基金会存在问题的多次批评中可以发现，农村合作基金会事实上成为县乡银行已经具有相当的普遍性。

例如，1996年8月《国务院关于农村金融体制改革的决定》中指出：“目前相当一部分农村合作基金会以招股名义高息吸收存款，入股人不参加基金会管理，不承担亏损；基金会将筹集资金用于发放贷款，违反金融法规经营金融业务。因此，要按国家的有关规定对农村合作基金会进行清理整顿。凡农村合作基金会实际上已经经营金融业务，存、贷业务量比较大的，经整顿后可并入现有的农村信用社，也可另设信用社。不愿并入现有农村信用社或另设农村信用社的，必须立即停止以招股名义吸收存款，停止办理贷款业务。”

再如，1997年11月中共中央、国务院《关于深化金融改革，整顿金融秩序，化解金融风险的通知》规定：“现有农村合作基金会必须立即停止以任何名义吸收存款，停止办理贷款业务；全

面进行清产核资，冲销呆账，符合条件的并入农村信用合作社。”

从上述组织和经营活动的特征可以看出，农村合作基金会事实上是县乡政府控制的银行。正因为它是银行，而不是在小范围内短期调剂资金余缺的“互助会”，所以它有着银行所具有的放款—回收的风险；正因为它是县乡政府控制的银行，所以它的风险约束会打上县乡政府的印记。

三、软风险约束的概念

（一）硬的和软的风险约束

在讨论作为县乡政府银行的农村合作基金会的风险约束和行为特征时，需要对本文使用的基本理论概念，即风险约束的硬、软加以说明。

我们在本文中使用风险概念时，并不准备追溯有关这一概念在理论史中的各种不同界定以及使用中的细微差异。^⑧本文中所谓存在风险的决策，系指有可能出现失败结局的决策。因此，风险可以被理解为失败的可能性。比如，借款人可能不偿还贷款，对放款人来说便是一种风险。放款人考虑到贷款不能回收的可能性的决策，便是存在风险的决策。对存款人而言，也存在着类似情况，储蓄机构可能因为准备金不足乃至倒闭而

使存款人不能取出存款，这对存款人而言就存在着风险。

所谓风险约束是指一系列无法事先确定其是否出现的因素对决策者行为的约束。失败的可能性或风险一旦成为现实，决策者如何承担这种结果取决于风险约束的性质。如果失败结局出现，决策者必须完全承担而不能把它转嫁出去，即除了接受这一后果外没有其他选择，那么，我们就把这样的风险约束称为硬风险约束。如果失败结局出现以后，决策者还存在着转嫁不利后果的可能性，即存在着不完全承担失败后果的可能性，我们就把这种情况下的风险约束称为软风险约束。

以上对风险约束的硬、软特性的区分是从后果的角度把握的。事实上，对于考虑周全的决策者来说，由于预计到失败的可能性一旦成为现实以后实实在在的约束特性，就会在决策时预先考虑风险特性对其收益的影响。这就是说，风险特性构成了对决策的一种事前约束。可预计的事后风险约束的软或硬的特性，会传递到事前的决策中，表现为事前的软风险约束或硬风险约束。

风险转嫁是决定风险约束之软硬特性的关键环节。需要注意的是，转嫁风险不同于对风险责任的事前清楚界定的制度性分担。在后一种情况下，相关主体对于不利后果出现以后各自分担怎

样的责任和损失，在事前是明确的；而在前一种情况下，则没有事前的明确界定，因此存在转嫁风险的可能性。

硬风险约束是转嫁风险的概率为0时的极端状态。软风险约束虽然与硬风险约束相对应，却并不处在转嫁风险概率为1的另一个极端。如果“失败后果”可以完全且确定无疑地转嫁，那么便意味着被动接受转嫁方是预先确定的“失败后果”承担者，决策者则与失败与否没有任何承担关系。这种极端情况看似软风险决策，其实对决策者而言是一种无风险决策，或者说是由他人承担完全风险责任的无风险决策。就软风险概念来说，转嫁风险的概率必须大于0而小于1。

硬风险约束存在的必要条件是：决策权有明晰的分配，决策权和有风险后果之间有明确的对应关系。如果不能满足这个条件，当不利后果出现时就存在推脱和转嫁的可能。不过，即使满足了这个必要条件，软风险约束也可能出现，除非决策者完全没有转嫁不利后果的能力和机会。转嫁的可能性取决于转嫁行为受到的正式制度和非正式规范约束的状况、转嫁物对潜在承受者的效用、潜在承受者对转嫁物的接受和抵制能力、转嫁者和潜在承受者双方掌握信息的状况等。所以，对软风险约束需要从决策权分配和有风险后果之间的关系、不利后果的转嫁这两个环节来考

察。

（二）软风险约束与软预算约束

软风险约束思想在科尔纳讨论软预算约束概念时已经涉及。科尔纳曾指出：企业软预算约束的一个伴随现象是，“企业不是自己承担风险，而是与国家分摊”。而在硬的预算约束条件下，“企业不能把自己的风险转嫁出去”[科尔纳，1986（下卷）：7，12]。不过，科尔纳没有把软风险约束作为一个专门概念来加以讨论和使用。事实上，科尔纳所讨论的“软预算约束”现象在不涉及风险问题的条件下照样存在。在他作为模本加以研究的社会主义传统体制下，风险并不是企业活动中一个特别值得关注的现象。

本文的讨论之所以不在“软预算约束”的概念框架下展开，除了有着要把注意力集中在风险问题上的考虑之外，还因为笔者认为“软预算约束”这个概念本身存在一些不能令人满意之处。

根据科尔纳在《短缺经济学》中的界定，“预算”一词是作为财务支出计划的同义语“在广义上使用”的，所谓预算约束，就是财务支出计划中收入对支出的约束。如果考虑的是一个组织（如企业）经济活动的总量，并引入时间因素，那么预算约束就表示为该组织在一定期间内

的“总收入对总支出的约束”。他运用不等式对预算约束做如下描述：

$$t \text{ 期间总支出} \leq t \text{ 期间初始货币量} + t \text{ 期间总收入} \quad (1)$$

科尔纳认为：作为一种财务会计关系，上述不等式总是成立的，但是把它作为对行为的一种约束，那么它表示的便不是物质必然性而是行为规则，从而是有可能被违背的。它越是能够被违背而又不给违背者造成困难后果，预算约束就越软（科尔纳，1986：第2、第13章）。

然而，要使“支出 \leq 收入”这一不等式有可能被违背，就必须明确“收入”究竟是什么意义上的收入。笔者曾指出，在科尔纳有关预算约束之硬软问题的阐述中，可以辨析出三种不同的收入含义以及相应的三种不同类型的收入对支出的约束，即（1）支出 \leq 支出前自有收入；（2）支出 \leq 支出预期收入；（3）支出 \leq 支出后实际取得的收入。针对三种不同类型约束来谈论其约束的硬软，会得出一些不同的结论（刘世定，1987）。本文所要讨论的风险约束并非在这三种类型的预算约束概念中都能够找到其位置。

进一步来看，如果如科尔纳所界定的那样，将软预算约束理解为“支出 \leq 收入”，则规则被违背，而同时又没有对“收入”的含义做出更细致的界定，那么，软预算约束这个概念有可能引导出一些麻烦的结论。

比如，倘若将“收入”理解为决策者的预期收入，那么软预算约束概念便意味着人们是以“支出超过预期收入”为前提做出决策。这样的假定是很难有说服力的。我们很难设想人们在明知其预期收入低于支出的情况下何以还要理性地、持续地做出这样的选择。依据这样的假定很难理解持续存在几十年的传统社会主义体制（科尔纳正是把软预算约束作为理解传统社会主义体制的一个关键概念），倘若将“收入”理解为支出前可以调动的一切资源，那么，软预算约束概念便不能成立。因为支出无论如何也不可能超出支出前可以调动的一切资源，倘若将“收入”理解为支出前的自有收入而排除信贷（科尔纳的确是将信贷的存在看做使预算约束软化的条件之一），那么与其说软预算约束概念适用于理解传统社会主义体制，不如说更适用于理解市场经济体制。由于有这些麻烦，为了使我们的讨论避免跌入概念的“泥沼”，我们在承认软风险约束概念与科尔纳的软预算约束概念的某些部分存在联系的同时，也保持着它们之间的距离。

四、资金投放决策权分配与软风险约束：关联博弈分析

在本部分和下一部分中，我们将运用上面所界定的概念，从决策权分配和不利后果转嫁两方面来探讨农村合作基金会的风险约束特征。在这里所关注的，是导致风险约束软化的结构性条件。

（一）孤立的资金投放博弈分析

合作基金会的主要经营风险来自资金投放后的回收。为了保障资金投放安全，玉田县在合作基金会建立之初，便在资金投放对象、项目特征、资金投放排序、资金周转特征等方面做出了一系列规定：

（1）资金投放的对象主要是本区域的会员和企事业单位。

（2）坚持五优先、六不借。五优先：股东优先、周期短优先、小额优先、一优二高农业优先、开发性生产优先。六不借：违反国家规定的项目不借、无可行性研究的不借、无合适担保和抵押的不借、设备性投资不借、无偿还能力的不借、跨区域的不借。

（3）借款以小额、短期、流动为主，并坚持四查制度，即借前调查、借中审查、借后检查、逾期追查。（马戎、刘世定、邱泽奇，2000：96）

那么，资金投放的决策由谁做出呢？按照合作基金会的文本规定，5万元以上的资金投放由经济联合社主任审批，5万元以内的由基金会主任审批，所有资金投放合同必须由基金会主任签字批准。^⑨

这项规定设计了一个相互约束的机制：当基金会主任出现投放较大额（5万元以上）资金的冲动时，由经济联合社领导特别是其主任来约束；而对于经济联合社领导做出的资金投放决定，基金会主任则可以根据他的判断，以拒绝签字来加以制约。这项规定的实施中有一个存在疑问的环节，即对作为上级的经济联合社领导的决定，基金会主任能否在他认为不恰当的时候真正加以拒绝。如果不能做到，那么这项规定便是不能自我实施的。下面我们用博弈论的分析框架加以讨论。

假设经济联合社的领导做出了一个要求合作基金会投放资金的决定，这个决定在基金会主任看来是不恰当的。这时，基金会主任可以采取两种作法（或按照博弈论的术语称为“策略”）：一个是签字，一个是不签字；而对于基金会主任可能的态度，经济联合社的领导也有两个策略：承认或坚持原决定。这个博弈可以用标准式描述，如表1。

表1 资金投放博弈

		经济联社领导	
		承认	坚持原决定
基金会主任	签字	a1, b1	a3, b3
	不签字	a2, b2	a4, b4

表中a1、a2、a3、a4分别为基金会主任在不同的策略组合下获得的收益，b1、b2、b3、b4则为经济联社领导在不同策略组合下获得的收益。对基金会主任来说，只有在不仅 $a2 > a1$ ，而且 $a4 > a3$ 时，即不论经济联社领导的态度如何，自己不签字获得的收益都大于签字获得的收益时，才会做出不签字的选择。而只有在博弈所处的制度环境和其他社会环境能够保障这一条件存在时，基金会主任拥有的否决权才是能够自动实施的。

表2举出一个假想的例子，说明合作基金会主任否决权的自动实施。

表2 资金投放博弈（假想例子）

		经济联社领导	
		承认	坚持原决定
基金会主任	签字	-1, 2	-5, 5
	不签字	1, -5	0, -3

在表2中，不论经济联社领导的态度是“承认”还是“坚持原决定”，合作基金会主任选择“不签字”都是上策（在前一种情况下，其收益状况是 $1 > -1$ ；在后一种情况下，其收益状况是 $0 > -$

5)。经济合作社领导的不同选择影响他自己和对方的收益，但是对基金会主任实施否决权的基本格局没有影响。

关于表2的博弈，我们还做出了这样的设定，即不论合作基金会主任是否签字，经济联合社领导都认为“坚持原决定”比“承认”对他们来说具有更高的收益（ $5 > 2$ ； $-3 > -5$ ；如果回到表1的一般数学表述，则所设条件为： $b_3 > b_1$ ； $b_4 > b_2$ ）。由于对于经济联合社领导来说，“坚持原决定”是他们的最优策略，同时对于基金会主任来说“不签字”是最优策略，因此该博弈的均衡策略组合是“不签字，坚持原决定”。需要注意的是，在给定的博弈格局中，策略组合“不签字，坚持原决定”是均衡的，即任何单方面的改变都不能给自己带来更好的收益，但它并不是令双方都满意的。我们看到，经济联合社领导更希望的结局是“签字，坚持原决定”。就问题的现实性而言，这里已经潜伏着其他社会机制存在的可能性。

（二）与资金投放相关联的等级博弈分析

如果合作基金会主任的利益（包括他的任命、收益以及家庭成员的利益等）是独立于经济

联合社的，因而他与经济联合社领导的资金投放博弈是独立进行的，那么，只要在合作基金会的资金投放效益和基金会主任的收益之间有恰当的制度安排，上述条件的实现并不很困难。但是，我们在前面已经指出了县乡政府控制着农村合作基金会的基本组织结构，在这种结构下，合作基金会主任的利益无法独立于经济联合社。这时，面对经济联合社领导的决定，合作基金会主任选择签字或不签字，不仅要从合作基金会的经济效益和他自己的收益之间关系的角度考虑，而且还要考虑他的选择在领导方面的更广泛的反应。也就是说，他和经济联合社领导之间，不仅孤立地进行着资金投放博弈，而且还同时进行着其他关联博弈。⁽¹⁰⁾表3描述了和资金投放博弈关联着的另一个博弈：等级博弈。

表3 和资金投放相关联的等级博弈

		经济联合社领导	
		不惩罚	惩罚
基金会主任	签字（服从）	c1, d1	c3, d3
	不签字（不服从）	c2, d2	c4, d4

这个博弈的基本设定是，经济联合社的领导不是把合作基金会主任的签字与否的行为仅仅看做对某项资金投放恰当性的判断，而且还看做在等级体系中对上级领导意图是否贯彻、是否服从的一种标志。与前面的资金投放博弈不同的是，

在新的情境定义下，经济联合社的领导对合作基金会主任的策略具有新的应对策略集，即“惩罚”或“不惩罚”。在有关资金投放的狭义的制度安排中，合作基金会主任可以否决作为上级的经济联合社领导的决定，上级领导却没有有效地迫使其改变选择的策略；但是，当合作基金会的运行嵌入在等级结构的经济联合社的活动中时，上级领导可以通过奖金、晋升、撤职等手段来影响基金会主任的策略行为。相应地，在新的情境定义下，合作基金会主任赋予“签字”或“不签字”行为以新的意义：对上级领导“服从”或“不服从”。有必要指出的是，在相互关联的两个或多个博弈中，同样的行为可能具有不同的意义，所以情境定义是重要的。

在表3的等级博弈中，对经济联合社领导来说，当 $d_1 > d_3$ ， $d_4 > d_2$ 时，会在合作基金会主任选择“签字（服从）”时选择“不惩罚”，而在对方选择“不签字（不服从）”时选择“惩罚”。一般而言，在等级结构中，虽然不乏有上级听取下级不同意见的事例，但是一旦做出决定，前述收益状态和选择逻辑便为常态。对合作基金会主任来说，如果上级对于其“服从”或“不服从”的奖惩力度足够合适，使得 $c_1 > c_2$ ， $c_3 > c_4$ 时，即不论上级领导“不惩罚”（包括奖励）还是“惩罚”，“签字（服从）”的收益都大于“不签字（不服从）”时，

他就会选择“签字（服从）”。在上述条件下，均衡策略组合是“签字（服从），不惩罚”。

表4提供了与资金投放相关联的等级博弈的一个假想例子，把它和纯粹资金投放博弈加以比较，可以看到在新的情境定义下，伴随上级领导的策略集以及基金会主任策略含义的变化，各自的收益函数变化了，从而均衡策略组合也变化了。

表4 等级博弈（假想例子）

		经济联合社领导	
		不惩罚	惩罚
基金会主任	签字（服从）	10, 10	-1, 1
	不签字（不服从）	2, -10	-10, 5

表4中直观描述的情况是，即使经济联合社的领导不采用惩罚策略，但由于存在对下级服从的正面激励，因此，合作基金会主任采取“签字（服从）”策略获得的收益大于采取“不签字（不服从）”策略（ $10 > 2$ ）；即使合作基金会主任采取“签字（服从）”策略或者“不签字（不服从）”都会受到某些惩罚（前者如服从，产生某些不利后果时领导向下级推卸责任），但是选择“签字（服从）”策略获得的收益也仍然大于选择“不签字（不服从）”的策略（ $-1 > -10$ ）。所以合作基金会主任总会选择“签字（服从）”。对于合作基金会主任的这种选择，经济联合社领导选择“不惩罚”的收益大于“惩罚”（ $10 > -1$ ），所

以选择“不惩罚”。

这里讨论的含义在于，即使孤立的资金投放博弈分析表明，合作基金会主任对上级决定的否决权制度安排是可以自我实施的，但是由于与资金投放博弈相关联的等级博弈的存在，情况也可能会有改变。

（三）两个相关联博弈的综合分析

在分别对资金投放博弈和等级博弈进行了分析之后，我们把它们综合起来讨论。

当我们将两个相关博弈综合起来的时候会看到，合作基金会主任的策略不仅是孤立的资金投放博弈中的“签字”和“不签字”，而且同时蕴涵着“服从”和“不服从”；而经济联合社领导的策略也不仅是孤立的资金投放博弈中的“承认”和“坚持原决定”，而且蕴涵着“不惩罚”和“惩罚”。他们的新的收益函数必须把这种因素考虑进去。

前面讲到，合作基金会主任在资金投放上的否决权制度，只有在 $a_2 > a_1$ ，而且 $a_4 > a_3$ 的条件成立时，才是可以自我实施的。由于等级博弈不可避免的介入，因此否决权制度自我实施的条件也相应地改变。这时，只有当 $a_2 + c_2 > a_1 + c_1$ ，而且 $a_4 + c_4 > a_3 + c_3$ 时，合作基金会主任才会真正行使否决权。只有当制度环境和社会环境能够保障 a_2

$+c_2 > a_1 + c_1$ ，而且 $a_4 + c_4 > a_3 + c_3$ 的条件经常存在时，合作基金会主任的否决权才能自我实施。

在等级博弈中我们看到，一个强有力的等级结构通常造成的情况是 $c_1 > c_2$ ， $c_3 > c_4$ ，只有这样才能使下级自动选择“服从”。把这一情况和合作基金会主任否决权自我实施的情况结合起来，可以得到如下结论：

(1) 在 $c_1 > c_2$ 的条件下，只有当 $a_2 - a_1 > c_1 - c_2$ 时，才能保证 $a_2 + c_2 > a_1 + c_1$ ；

(2) 在 $c_3 > c_4$ 的条件下，只有当 $a_4 - a_3 > c_3 - c_4$ 时，才能保证 $a_4 + c_4 > a_3 + c_3$ 。

这一结论的意思是，合作基金会主任在投资博弈中否决上级领导的决定获得的收益大于服从上级决定获得的收益，而且二者的差大于他们在等级博弈中服从上级获得的收益和不服从上级获得的收益之差时，合作基金会主任的资金投放否决权才能自我实施。但是，这在等级结构体系中是不可能的。显然，如果这样的条件存在，那么将激励合作基金会主任否决来自上级的一切决定，这意味着上级的影响被逐出合作基金会的活动，也就是意味着合作基金会脱离了那个约束它的等级体系。

因为这样的条件不存在，所以，合作基金会中的、有着上下级相互制衡意涵的否决权规定是不可自我实施的。合乎逻辑的结果是，上级领导

做出大额资金投放的决定，合作基金会主任签字。

在这样的决策权体系中，上级领导和基金会主任之间会形成一种特殊的关系：上级领导不能要求基金会主任承担完全责任，但基金会主任也不能完全脱开干系。这样的决策权分配与有风险后果之间不可能形成具有全方位排他性的对应关系。这是导致基金会经营中风险约束软化的因素之一。

（四）政府行政干预和基金会主任的尴尬

实地调查所获得的经验资料与前面的逻辑分析是吻合的。

在1995年的调查中，县试验区办公室副主任L曾经讲过：“行政干预是基金会最怕的，怕乡镇政府干预基金会放款。”（马戎、刘世定、邱泽奇，2000：97）从我们搜集到的书面文献中可以看到，几乎每一篇有关基金会的工作总结报告或调查报告，都会讲到政府对基金会的干预问题。例如，1996年9月召开了玉田县农村合作基金联合会第一届会员代表大会第一次会议，在县农村合作基金联合会理事会的工作报告中就提到：

行政干预问题依然存在，平调、无偿占用合作基金会资金问题仍然屡禁不止，削弱了基金会发展的后劲和抗风险能力。〔《玉田县合作基金会调查资料》（19-14）〕

又如，在1998年8月召开的县农村合作基金会工作会议上一位县领导讲道：

一些乡镇的党政领导，不顾及自身的能力、资源条件和市场需求，盲目上项目，强令农村合作基金会放款，造成逾期、沉淀，致使部分合作基金会背上了沉重的包袱、陷入困境，资金不能正常运转。〔《玉田县合作基金会调查资料》（19-15）〕

至少在合作基金会组建初期，一些对合作基金会作为独立的市场经营主体抱有希望的基金会主任们对政府干预曾有过一些抗争，由此也体现出决策权利边界在实际运作中的交错。比如，C镇基金会主任就讲述了一次关于资金投放的摩擦：

最近镇和县外经委招商办合资建一个生产硫酸氢钙添加剂的项目。镇出资1/3，对方出资2/3，投资共200万。人家80万到位了，我们镇的资金不能落实。镇经联社和我们谈，我说不行，流动资金可以，设备投资不投。（马戎、刘世

定、邱泽奇，2000：96）

在这个例子中，C镇基金会主任显然是在行使他的否决权以抵制政府的干预。但是在政府等级体制内，这样的抗争是难以持久的，因为抗争者为此要付出代价，如果代价过高，他们就会停止这样做。玉田县农村合作基金会主任J说：

乡镇领导对基金会的干预很多，县级领导对县基金会也有一定干预，如果实际执行的人员不配合、不审批，就在行政定级、奖金上施加压力。比如，（领导）指示说哪儿兴办个企业，现在没资金，给那儿贷多少钱。有的（基金会负责人）采取点措施给顶住了，但总顶也不行啊。

（2004年访谈资料）

在1999年对合作基金会的清理整顿中，对于在软风险约束下形成的诸多欠款的清收成为一大问题。领导小组不能不对原来并不完全清晰的权利和责任做出说明。在《玉田县清理整顿农村合作基金会领导小组关于农村合作基金会清收借（欠）款工作实施意见》中我们读到：

清收借（欠）款的总原则是“谁放款、谁回收；谁干预、谁负责；谁担保、谁承担连带责任。”谁放款、谁回收，就是谁签字同意的就由谁负责回收；谁干预、谁负责，就是某些领导依仗

权势授意批准或强令基金会放款，其授意或强令者要与放款人一起负责共同收回欠款；谁担保、谁承担连带责任，就是担保者承担清收借（欠）款的连带责任，若放款收不回来，就用担保者的财产抵押或清偿。”〔《玉田县合作基金会调查资料》（19-10）〕

在这个原则中，虽然对于“放款者”（即签字者）和“干预者”（即授意批准者或强令放款者）的责任采用了不同的用语“回收”和“负责”，但是对于二者究竟如何划清并未能说明，可操作的只是“一起负责，共同回收”。

五、风险转嫁渠道和软风险约束

即使假定不存在合作基金会内部在决策和责任方面权利边界不清的问题，假定合作基金会只有一个决策主体，也仍然没有消除风险约束软化的结构性条件。风险转嫁渠道的存在，是风险约束软化的一个重要条件。农村合作基金会面对风险，有三条转嫁渠道：储户，下届政府，上级政府。

（一）借助行政手段吸收存款（扩充股金）

当放款回收出现问题时，加大吸收存款的力度是转嫁不利后果的方法之一。这种方法为许多不同类型的银行所运用。不过，由于农村基金会和县乡政府的密切关系，借助县乡行政手段来扩充资金就成为它的一个特色。玉田县合作基金联合会1994年的一份汇报在归纳该县农村合作基金会的发展特点时，放在第一条的正是“党政领导”的重视：

很多乡镇党、政、社主要领导都亲自抓合作基金会管理和扩股工作，保证了合作基金会的健康发展。〔《玉田县合作基金会调查资料》（19-1）〕

在玉田县，为了有力吸收资金并和国有农业银行、农村信用社等金融机构竞争，基金会在许多村庄中都建立了服务站。农村信用社在各村也有站点，称为信用站。至少到20世纪90年代中期，国有农业银行、农村信用社的工作人员按规定不能用村干部或村财务人员。与此不同，基金会的服务站则选择由村财务（统计）人员担任工作人员。这样做有行政上的便利。C镇基金会巴主任说，利用这些人可以“多条腿做宣传”，“另外他们最知底，谁家有钱最知底”。为了鼓励村服务站工作人员的工作，他们吸收资金到基金会有一定的提留。村民可以在他们那里办手续，再由

他们把钱存到基金会（马戎、刘世定、邱泽奇，2000：102）。

通过行政力量扩充储金的做法不仅用于最初的站点建设，而且在某些特殊事件发生时也立即被利用起来。1996年，玉田县CLW乡曾发生了一起挤兑风波。当时，乡政府通过召开乡村干部会，鼓励乡村干部带头扩充股金，以保证兑付。

此后，玉田县基金联合会在《关于玉田县农村合作基金会情况的汇报》中提出：

采取超常措施，扩充股金，增强资金实力，确保稳定。为了维护农村社会稳定，保证基金会能够正常运作，防止出现挤兑现象，增强抗风险能力。目前，加大扩股力度，增加股金是最好的办法，可以保证兑付，降低不良放款的比重。建议对问题较多，潜在风险较大的基金会在必要时采取一些超常措施：一是动用奖励基金，奖励股东入股，乡镇干部带头，在本乡镇基金会入股；二是通过提高奖励和手续费标准，充分发挥村级基金站的作用，吸纳更多的闲散资金入股；三是动员基金会工作人员主动吸收股金。〔《玉田县合作基金会调查资料》（19-1）〕

通过这种资金扩充方式来转嫁不利后果，事实上是把今天存在的问题推到未来，同时也是让更多的储户来分担风险。这种方法的有效性取决于不利后果的累积规模和资金扩充规模之间的关

系。这里潜伏着陷入“高不良资产—大规模吸储—高风险投放—更高的不良资产—更大规模吸储”循环的危险。一旦链条断裂，便会引发银行运行危机（刘敏，2004：48）。

（二）向下届政府转嫁

农村合作基金会的资金投放很大程度上是政府领导在决策。政府领导的有限任期，使他们可以把那些在任期之后才能显现出来的不利后果留给后任。而后任因为是前任遗留问题，解决积极性不高，也无权追究前任，事实上默认了这种转嫁。

玉田县基金联合会1998年的一份报告中指出了这种转嫁对基金会回收款的影响：

老放款回收慢，回收质量差。今年以来，全县21个乡镇基金会只收回老放款3812万元，占放款余额的9%……其主要原因：一是以前的老放款很多是在发展乡镇企业中，行政干预投放的，现在企业不景气，造成还款困难；二是多数乡镇政府经联社资金困难，原借款无力偿还；三是部分乡镇基金会收回老借款力度不够，一些基金会工作人员认为这些老款是乡镇主要领导行政干预投放的，收不回自己责任不大，个别乡镇在党政主要领导调换后，新任领导认为是前任遗留问题，解决的积极性不高。〔《玉田县合作基金会

1999年根据上级政府要求对农村合作基金会进行清理整顿时，玉田县采取的清收欠款措施也反映出这种转嫁的存在。在县领导机构一次工作会议纪要中特别强调：

原来曾在乡镇担任过党政社正职领导但已调离的同志，从6月12日起要全部回到原乡镇清收欠款，任务完成后再回现岗位工作。[《玉田县合作基金会调查资料》（19-9）]

（三）向上级政府转嫁

如果说将风险转嫁给后任政府领导是水平转嫁，那么把风险转嫁给上级政府则可以说是垂直转嫁。在复杂的社会变迁过程中，中央政府将社会稳定视为头等大事，并要求各级政府在发展经济的同时高度重视本地区的社会稳定问题。在这样一种思想指导下，各级政府不能不重视下级政府面临的有可能扩展到全局的风险问题。⁽¹¹⁾事实上，任何在下级政府管辖范围内产生的有碍社会稳定的问题，也同时就在上级政府的管辖范围内。上级政府对下级政府的这种关注，在给下级造成压力的同时，也会造成下级对上级的一种风险转嫁。

在玉田县两个乡镇发生的基金会挤兑风波中，可以清楚地看到这种转嫁的存在。在挤兑风波的平息中，下级政府向上级求援，上级注入资金保障稳定是基本模式。在1997年CLW乡出现挤兑事件后，县政府决定“大量注入资金保CLW基金会的支付和该乡范围稳定”。当1998年该乡又一次出现资金周转问题时，乡政府向上级报告：乡基金会“目前尚欠社员股金780万元，从近期来看，情况日趋严重，由村级上报急需户200户，要求取款到会人数日渐增多，而我乡的资金来源经过两年来的应急使用已日渐不支。如注入资金断流，会更严重地影响全乡各项工作的正常开展，使保持了两年之久的稳定局面得而复失，后果不堪设想”，试图“进一步求得县领导的支持，每月需给乡注入5万元资金以解决重点户的急需”[《玉田县合作基金会调查资料》（19-3）]。在LJD镇发生挤兑风波的时候，镇政府也“请求县经联社、县城基金会给注入一定资金，急需50万元以缓解目前的资金矛盾，防止挤兑现象的扩大”。

挤兑风波的处理固然属于特殊事件，但其中存在的行为逻辑应予以重视。向上级政府求助和上级政府的保全，并不是任何制度结构中金融组织都有的行为模式。

六、软风险约束下的扩张

上面已讨论了农村合作基金会经营活动中的风险约束何以软化的结构性条件。在本节中，我们将考察在软风险约束下的经营行为特征。

（一）期望收益

我们首先进行软风险约束下的一般行为特征的讨论。在存在风险的情况下，可以借助期望收益公式来说明硬风险约束下和软风险约束下的决策差异。

在存在风险的决策中，决策者必须通盘考虑成功的收益和失败的收益以及二者的可能性。可以假定决策者是依据期望值来确定其综合考虑后的收益。在硬风险约束下，期望收益可以用公式（2）来表示：

$$Eh = p \cdot Rs + q \cdot Rf \quad (2)$$

公式中， E 为期望收益， p 为成功的概率， q 为失败的概率， $q = 1 - p$ ， Rs 是成功的收益， Rf 是失败的收益。失败的收益在某些情况下可能是负值，比如，贷款不能回收对放贷者来说就是净损失。

在软风险约束下，由于有可能转嫁失败后果，因此决策者还要考虑转嫁的可能性及转嫁的

收益。转嫁的可能性越大，转嫁收益越高，风险约束的软化程度就越高。以 r 表示将失败后果转嫁出去的概率， $(1-r)$ 表示不能转嫁的概率， R_t 表示转嫁获得的收益，则软风险约束下的期望收益为：

$$E_s = p \cdot R_s + qr \cdot R_t + q(1-r) \cdot R_f \quad (3)$$

决策者之所以试图转嫁，是因为转嫁的预期收益高于失败的收益，即 $R_t > R_f$ ，由此可以推导出软风险约束下的期望收益和硬风险约束下的期望收益之间的关系：

$$\begin{aligned} R_t &> R_f \\ qr \cdot R_t &> qr \cdot R_f \\ qr \cdot R_t + q \cdot R_f - qr \cdot R_f &> qr \cdot R_f + q \cdot R_f - qr \cdot R_f \\ qr \cdot R_t + q \cdot R_f - qr \cdot R_f &> q \cdot R_f \\ qr \cdot R_t + q(1-r) \cdot R_f &> q \cdot R_f \\ p \cdot R_s + qr \cdot R_t + q(1-r) \cdot R_f &> p \cdot R_s + q \cdot R_f \\ E_s &> E_h \end{aligned} \quad (4)$$

公式(4)显示出，软风险约束下决策者的期望收益高于硬风险约束下的期望收益。这意味着软风险约束下的决策者具有更大的激励做出失

败概率更高的选择。这当然不是因为他们更偏好风险，更偏好失败，而是因为他们有可能将失败结果转嫁出去。

比较公式（3）和公式（2）可以看到，在终极的被约简的形式上，软风险约束下的期望收益和硬风险约束下的期望收益的差别只是失败概率更低。但我们绝不能认为，失败概率更低的期望收益就是风险约束更软的条件下的期望收益。软风险约束的基本特点是风险转嫁可能性的存在。风险没有转嫁的可能性，即使失败的概率很低，也不能认为是软风险约束，而只能说是风险较低的。数学形式上的约简，只是为了计算的方便，不能因此而取消理论概念上的差异。当我们把公式（3）作为软风险约束下行为特征的一个形式化表述时，原则上是不能把转嫁过程约简的。这是理论的形式化表述和纯粹的形式化表述的不同之处。

（二）基金会在软风险约束下对低还款率的漠视

在软风险约束下，农村合作基金会在放款行为中表现出相当强的漠视低还款率的倾向。由于这种软风险约束是和低层政府的干预密切联系的，因此，对低还款率的漠视又和政府的目标交

织在一起。

在2004年的调查中，玉田县农村改革试验区（已经取消）负责人回顾往事时说：“各级党政领导为了他的政绩往乡镇企业不讲代价地投放资金，很难制约。”他所说的“不讲代价”首先是就放款回报而言的。

一些书面调查报告也反映出这种行为特点。在农村合作基金会蓬勃发展的1995年，玉田县合作基金联合会在《玉田县农村合作基金会发展情况的调查报告》中写道：

（地方政府的干预）造成较多资金逾期或沉淀。到今年5月全县资金投放余额为2.6亿元，占股金总额的80%，其中乡镇领导出面干预的放款数额达1.6亿元，占60%。行政干预放款用途主要是三个方面：一是违背合作基金会短期小额放款原则，向乡镇企业投放设备性借款7400万元，占全县合作基金会股金总额的24.7%。如YT镇仅向镇办企业指令性放款就达3712万元，占向企业放款的40%。LJD镇向镇办企业指令性放款761万元，占全部放款的81.5%，且80%以上是固定资产投资。二是乡镇以政府或经联社名义借款用作各种支出。目前，全县各乡镇以政府、经联社名义借款达2565.1万元，其中用于买车、建房、发放工资、奖金、待客、杂项支出等达1056.3万元。三是借给乡镇领导的一些关系单位和个人，借款总额达240万元。目前，全县逾期借款2837.6

万元，其中沉淀金额514.7万元，90%以上是行政干预借款。〔《玉田县合作基金会调查资料》（19-3）〕

1998年4月玉田县基金会《关于玉田县农村合作基金会情况的汇报》中指出，农村合作基金会存在的主要问题之一是“资金投向主体集中，风险大。1996年以前，乡镇基金会投放的资金中，乡、镇、村集体企业占41%，并且大部分是固定资产投资”〔《玉田县合作基金会调查资料》（19-1）〕。乡、镇、村集体企业的还款率是比较低的。

在1999年玉田县农村合作基金会清理整顿之后，该县试验区办公室领导J和L写的《玉田县农村合作基金会的产生、发展和清理整顿工作的调查报告》中认为：

地方政府不合理的行政干预是造成农村合作基金会呆坏账过多的主要原因……有些地方政府对农村合作基金会的管理行政化，为在自己任职期间出成绩，强令基金会把款投向乡镇村办集体企业。据玉田县农村合作基金会清产核资时统计，全县基金会投放给乡镇村集体企业资金余额2.3亿元，占全县基金会股金总额的38%，这些放款90%以上是行政干预放款，其中70%以上回收无望。〔《玉田县合作基金会调查资料》（19-19）〕

也就是说，在行政干预下，全县基金会股金总额的1/4以上投放给无望回收的企业。正是在政府干预下的软风险约束，使基金会把大量资金投向高风险（即回款可能性低）的、与政府目标有关的领域，由此陷入了呆账、坏账困境。

（三）低准备率贷款冲动

准备金制度是防范银行经营风险的一项基本制度。根据县合作基金会的要求，镇合作基金会资金的20%留作备付金，其中13%以上存到县合作基金会，7%存入当地信用社或营业所，不准投放；凡是乡镇合作基金会备付金比例达不到20%的一律停止放款〔《玉田县合作基金会调查资料》（19-1）〕。但是在软风险约束下，一些乡镇的合作基金会已经远远突破了规定的准备率。

1995年10月，玉田县的一位领导在“农村合作基金会登记发证工作会议”上讲道：“从目前掌握的情况看，一些乡镇备付金不足已成为严重的问题，有的不足10%，合作基金会的发展隐藏着极大的风险”〔《玉田县合作基金会调查资料》（19-14）〕。

根据中国人民银行玉田县支行对该县6家农

村合作基金会的调查，1996年年末备付率有3家不足2%，最低的为1%。玉田县基金联合会1998年4月《关于农村合作基金会情况的汇报》中意识到，当时存在的主要问题是“部分乡镇基金会备付金不足，保证支付能力差”。在全县21个乡镇基金会中，“到3月30日，备付金低于15%的有8个乡镇（YT镇5.4%，SJW镇6.2%，GQ镇6.2%，CTQ镇4.9%，HQ镇9.3%，WLG镇12.8%，LJD镇12.5%，CLW镇0.03%），其中，低于10%的就有6个乡镇”[《玉田县合作基金会调查资料》（19-1）]。

（四）扩张的边界

抽象地说，在软风险约束下，如果政府对利率不实施管制，那么银行放款会存在较强的高利率冲动；如果政府对利率实施管制，那么银行放款则会以规模扩张冲动为特征。

斯蒂格利茨和温斯曾指出，在信息不完备的市场上，由于利率对借款者具有的逆向选择作用（利率上升时，风险程度高的借款人的比例上升）和激励作用（利率越高，借款人越倾向于投资那些成功率低但成功时报酬较高的项目），因此银行对利率的操纵会影响银行放款项目的风险程度，随着利率升高风险程度也提高。当利率上

升超过某一点后，银行的期望收益将会下降。最优利率水平是使银行的期望收益最大化的利率。在达到最优利率水平之后，即使借款需求仍然强烈，银行也不愿意放款给那些愿意支付比银行最优利率更高利率水平的借款人（斯蒂格利茨、温斯，2002）。

借贷市场中的信息不完备会给银行的放款带来风险，但存在放款风险并不意味着必定存在着放款风险的软约束。在存在放款风险的情况下，硬风险约束和软风险约束需要作为两个有差异的情况来对待。在前一种情况下，对放款者而言存在着能否按期得到还款的风险，但放款者知道，一旦不能收回贷款，他必须承担这个后果。在后一种情况下，放款者知道，如果出现贷款不能回收的结果，他还有可能把损失转嫁到其他方面。

前面已经指出，软风险约束下决策者的期望收益高于硬风险约束条件之下的期望收益，由此可以进一步推论两者最优利率的差异。我们通过图2来说明。

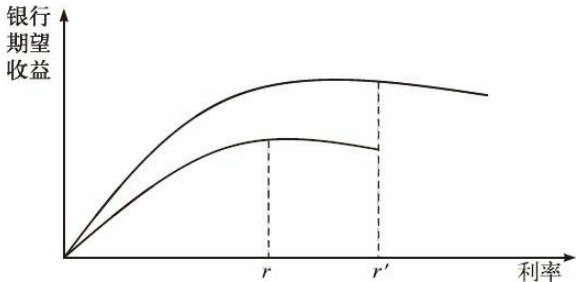


图2 软风险约束和硬风险约束下银行最优利率差异图

图2的曲线表示控制利率变化和银行期望收益之间的关系。由于银行在软风险约束下可以转嫁贷款失败的损失，因此，其期望收益高于在硬风险约束条件下的期望收益。图2中，较低的曲线表示硬风险约束条件下利率和银行期望收益的关系，最优利率水平为 r ；较高的曲线表示软风险约束条件下的利率和银行期望收益的关系，最优利率水平为 r' ， $r' > r$ 。因为在软风险约束条件下期望收益较高，所以最优利率水平也较高。较高的最优利率水平不仅意味着软风险约束的银行在借款需求超过供给时更愿意以高利率应对愿意支付高利率（因而还款概率更低）的借款者，而且意味着他们在和硬风险约束银行竞争时，为了更有效地吸引潜在的储户，会比后者有更强的提高

利率的冲动和更高的提高利率的承受力。

图2模型显示，在不存在政府的利率管制且银行决策者以利润最大化为目标的条件下，尽管软风险约束下的银行会存在更强的高利率冲动，但是，利率与期望收益的关系形成的最优利率指示出放款扩张的边界。

然而，当存在政府对利率的管制，同时银行决策者又可能不以利润最大化为目标时，软风险约束下的放款扩张边界问题就变得更加复杂。农村合作基金会正是如此。在它存在的时期中，政策上曾允许它的利率比同地区银行（农业银行、农村信用社等）的利率高出10%~20%。由于作为其参照的银行的利率是受政府管制的，因此，农村合作基金会的利率也就受到间接管制。此外，县乡政府的干预使政绩目标以及其他政府目标在银行放款活动中起着重要作用。由于非利润的政绩目标的介入，利率的作用也大大降低了。农村基金会的放款扩张如前所述表现出规模扩张的特点。在这样的条件下，对软风险约束下农村合作基金会的放款扩张的边界问题的考虑自然不能囿于图2的模型。

从抽象程度不高的经验层面考虑，软风险约束下的农村合作基金会的放款扩张会受到来自其风险转嫁渠道的约束。吸收存款（扩充股金）的动员能力是一个约束，上级在出现不利后果后的

支持能力是另一个约束，当这两个能力的边界显现出来的时候，农村基金会的放款扩张也遇到了边界。

七、结语

本文说明，“农村合作基金会”事实上是县乡政府银行。我们完全可以将“农村合作基金会”的试验看做通过低层政府参与创办银行，实现银行组织多元化的一种探索。尽管这个组织在推动地方经济发展中起到了一定的作用，甚至在一段时间中起到很大的作用，但是我们还应该看到，低层政府控制和干预下的银行组织，由于嵌入在政府等级结构体系中所具有的关联博弈特征，由于存在多种与行政体制相联系的风险转嫁渠道，因此，风险约束是相当软化的。撇开资金使用效率问题不谈，软风险约束下的决策将使这种银行日益面临高风险威胁。虽然有上一级政府作为风险转嫁对象，但是只要这种上级政府掌握的资源不够大，其抗金融风险的能力就很有限，因而风险终难化解。低层政府在实现银行组织多元化的道路上，究竟能发挥怎样的作用，值得探讨。

参考文献

◎ 郭晓鸣，赵昌文. 以农民合作的名义：1986—1999年四川省农村合作基金会存亡里程. 香港：香港中文大学出版社，2000

◎ [匈] 亚诺什·科尔纳. 短缺经济学. 北京：经济科学出版社，1986

◎ 刘敏. 地方政府行为和金融风险——对玉田县农村合作基金会运行机制的研究. 北京大学硕士研究生论文，2004

◎ 刘世定. 收入对支出约束的三种类型及经济体制改革. 经济研究参考资料，1987（11）

◎ 马戎，刘世定，邱泽奇主编. 中国乡镇组织调查. 北京：华夏出版社，2000

◎ [美] 罗纳德·I·麦金农. 经济市场化的次序：向市场经济过渡时期的金融控制. 2版. 上海：上海三联书店，上海人民出版社，1997

◎ [美] 约瑟夫·斯蒂格利茨，安德鲁·温斯. 不完备信息市场中的信贷配给. 见：谢康、乌家培编. 阿克罗夫、斯彭斯和斯蒂格利茨论文精选. 北京：商务印书馆，2002

◎ 王水雄. 镶嵌式博弈. 北京大学博士研究生论文，2004

◎ 温铁军. 农村合作基金会的兴衰：1984—1999年——农户信用与民间借贷课题分报告之二. 中经网，2001-06-07

◎ Knight F. Risk, Uncertainty and Profit. Chicago: Chicago University Press, 1971

(2) 实行“双代管”之后，村合作社平常只掌握乡镇经济联合社规定的限额内资金，限额外的现金存入合作基金会。村合作社不再设会计，只有统计员。在1995年的调查中，玉田县C镇CHD村合作社统计员李说：“1991年开始‘双代管’，在这之前是由村管。为什么搞‘双代管’？镇里为了对村的经济掌握得清楚些，不让村乱花钱。村掌握的现金不能超过1000元，超过了存基金会。存入基金会后使用方便，随使随支。利息比存银行高15%，个人比银行高20%”（马戎、刘世定、邱泽奇，2000：93）。

(3) 在玉田县，乡镇经济联合社建于1987年年底1988年初，合作基金会是在此后陆续建立的。

(4) 玉田县作为农业部农村改革试验区之一，曾试图在建立独立于政府的农民合作经济组织方面有所建树。C镇经济联合社的第一届董事会选举了本镇一位有农民身份的“能人”担任董事长。但是，在协调、管理全镇的经济活动中，独立的经济联合社的设想和党委、政府的权力运作发生了摩擦。在现实的基本制度架构下，镇经济联合社事实上又回归到政府主管经济部门的位置上（马戎、刘世定、邱泽奇，2000：63）。

(5) 在2004年对玉田县的调查中，原县农村改革试验区办公室副主任L讲道：“我们曾经有几个合作基金会主任相当好，时间不长就被书记给撤了，不用了，好人我不用你，听我的话我才用”（2004年访谈资料）。

(6) C镇农村合作基金会的股金管理条文中写道：“股金来源以集体资金为主。”其来源包括：（1）实行家庭联产承包责任制以前，原大队、生产队历年

的集体积累资金；实行承包责任制以后的集体资金；收回的各种欠款；土地征用补偿款；当年收缴的统筹款、提留款、承包费及其他各项收入款；国家和有关部门扶持的各种资金。（2）代管的合作经济组织和乡镇有关单位以及其他单位的资金。（3）自身积累资金、借入资金和其他闲散资金。（4）会员按照自愿互利的原则，以股份形式加入基金会的入股资金（马戎、刘世定、邱泽奇，2000：97）。

(7) 玉田县属唐山市管辖。中共唐山市委办公厅（1992）29号文件规定：“在筹集好集体资金的基础上，可以根据需要和可能，有计划地吸收社员单独入股。”原县农村改革试验区办公室副主任L介绍说：“唐山市的迁南县1991年就吸收社员个人入股了”（马戎、刘世定、邱泽奇，2000：98）。

(8) 1921年，弗兰克·奈特教授在其名著《风险、不确定性和利润》中提出了风险和不确定性概念的差异：风险是指人们可以用概率来把握他们面临的各种可能结果，而不确定性则是指行为主体不能对不同的可能结果指出其概率（Knight, 1971）。本文的讨论尚不涉及这种细致的区分。

(9) 关于5万元的界限，系依据1995年夏在玉田县C镇的调查。在1995年11月玉田县合作基金会起草、镇（乡）合作基金会第一届会员代表大会第一次会议讨论通过的《乡镇合作基金会示范章程》中规定：10万元以内的，由合作基金会主任审批；10万元以上的……报理事长审核把关。借款在60万元以上，使用期3个月以上的，要经会员代表大会讨论同意（《玉田县合作基金会调查资料》，19-13：29）。

(10) 王水雄博士在他的博士论文中，对于相互关

联的博弈进行了饶有趣味的讨论（王水雄，2004）。

(11) 在1999年清理整顿农村合作基金会的过程中，政府从社会稳定角度考虑问题的倾向表现得非常突出。一位县政府领导指示，“在筹措好资金的基础上，要按‘先储户个人，后单位集体；先外部群众，后内部职工；先兑付本金，后支付利息；先存款小户，后储蓄大户；先农民群众，后党员干部’的‘五先五后’原则”，做好分期兑付的安排。另一方面要抓紧制定预防和化解群众性事件、维护稳定大局的具体方案。据了解，现在有些地方已经出现了不稳定的苗头……对此，各乡镇要从最坏处着想，向最好方向努力，抓紧制定预防和化解群众性事件、维护稳定的具体方案。〔《玉田县合作基金会调查资料》（19-14）〕

2.2 非国有企业改革

占有制度的三个维度及占有认定机制⁽¹⁾

——以乡镇企业为例

刘世定

一、研究策略

处于迅速发展和变革中的中国的“产权制度”是异常复杂的。这里对“产权制度”四个字之所以加上引号，是因为按照现代产权经济学对产权概念的严格理解，中国经济学家们所说的中国的产权制度中事实上包含着一些非产权的制度安排。不过由于这些非产权的制度安排和产权制度之间有着密切的联系，因此把它们放到一个系统中加以研究。

现代产权经济学家将产权视为“一个社会所

强制实施的选择一种经济品之使用的权利”（A. Alchian, 1990），产权拥有者能够自由地行使对其财产的权利，并且不许他人干涉其权利的行使。也就是说，自由行使和排他性是产权的基本特征。产权“创造了一个所有者无须告知他人就能够想怎么做就怎么做的隐私权”（Cooter & Ulen, 1988, 中译本, 125页）。以此标准来看，中国经济制度中的许多重要方面将被排除在外。变革中的中国经济制度很难被看成一个由自由行使和排他性产权构成的集合体。

但它和一个产权结构又确实有许多相似之处。在这一特殊的结构中，有法律确定的所有者，有以各种方式划定的行为边界，有使经济学家最感兴趣的交换活动，等等。和产权结构的这种相似性，吸引了研究者采用产权经济学的一些概念来对其加以解析。

对这一“似是而非”的复杂事物进行研究可以采取不同的策略。一种研究策略是，把产权作为基准概念，由此出发去说明更复杂的制度特征，而将那些难以清晰描述和说明的部分，作为对基准概念的某种偏离来处理，如采用产权模糊、产权残缺等概念来加以刻画。这种研究策略的一个好处就是，便于与标准的研究范例和在此范例中已取得的研究成果相衔接。但它也存在一系列的问题：首先，这种研究策略引导人们忽略对所

谓“偏离状态”的研究，而对中国这样一个“偏离状态”是常态的国家来说，这种忽略的弱点倒是不容忽略的；其次，对“偏离状态”的忽略，容易暗示性地引导人们把在这种状态中起作用的因素看成干扰或导致混乱的因素，从而忽略对其内在的规则性和逻辑的研究；最后，作为这种研究的结果，通常告知人们“不是什么”，而很少告知人们“是什么”，而后者正是研究工作所要追求的目标。

与此不同的一种研究策略是，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，而且可以更深刻地透视中国复杂的经济制度及变迁脉络。本文是遵循这一研究策略而进行的一次尝试。

在本文中，我们将占有作为基础概念，并试图建构一个具有制度解释力的理论框架；然后我们将利用这一框架对乡镇企业的一种主要形式即乡（镇）办企业的占有制度加以描述和解释，并对这种占有制度的形成背景进行讨论。

二、概念与分析框架

（一）占有：排他性与非排他性

在经济学文献中，占有是一个被人们广泛使

用而又常常赋予不同含义的用语。虽然这个概念在中国经济学界的使用与对国外经济学文献的翻译有关，但我们在本文写作时，不准备对翻译问题和国人的理解是否准确加以追究。在我们看来，不论是正读还是误读，都体现了中国经济学家对一定的经济行为和制度安排的理解，而这对我们的研究目的来说，已经够了。我们在这里只注意中国经济学家在研究中国经济时对占有的理解。

对“占有”一词的各种不同含义的使用，可以概略地归为狭义和广义两类。

按照狭义的理解，占有是指个人或团体对某种经济物品的排他性利用或控制，也就是说，当某个主体把某种经济物品视为其利用或控制领域时便排除其他主体进入这一领域（于光远，1991）。而按照广义的理解，占有不一定具有排他性含义。^②为了避免在使用中发生混淆，我们将广义的占有称为占有，而将狭义的占有称为排他性占有。

在经济学中有所谓私人产品（private goods）和公共产品（public goods）的区分（Samuelson, 1955）。纯粹私人产品具有个人排他使用的特点，或者说在消费上具有对抗性（一个人消费时另一个人便不能同时消费），而纯粹的公共产品则在消费上没有对抗性。这里所说的

使用或消费上的排他性是由产品特点决定的，与我们所说的排他性占有这种规则性安排不是一回事。

在拥有排他性占有权的条件下，占有者对资产可以使用，也可以暂不使用。不过使用者不一定就是占有者。占有者的使用可以分成两种：占有者自己直接使用；通过与他人的指令—服从关系借助他人之力间接使用。在后一种情况下，服从指令直接与所使用的经济品接触的人只是占有者意志的延伸媒介，因此，他们并不是占有者，原主体的排他性占有仍然存在。

（二）占有的排他性方位

如果更进一步考虑占有的排他性，那么还可以提出对谁排他，即对占有主体之外的哪些行为主体具有排他性的问题。我们将之称为排他性占有的方位问题。

从方位的角度看，极端的或者说最彻底的形态是全方位排他性占有。这意味着，占有者排除任何其他主体的进入。私有产权正是具有全方位排他性占有的特征。在发达的市场经济中，这种形态的排他性占有是大量存在的。

但在经济生活中还存在着相当数量的非全方位排他性占有的情况。就中国经济而言，这种现

象不仅在改革前存在，而且在不少已实施了改革的领域中存在，甚至在人们认为最接近市场经济运行方式的乡镇企业中也存在。我们将这种占有主体排除某些个人和组织，但却不排除另外一些个人或组织（通常为数很少）占有的状态称为有限方位的排他性占有。

占有的排他性方位影响着占有者的责任。全方位排他性占有者对其占有行为及后果承担全部责任，而有限方位的排他性占有者则只负部分责任。排他性方位越是受到限制，占有者的责任感就越弱。

（三）占有方式选择的范围

现实中的占有离不开对经济品的一定的利用和控制方式，主体能够以怎样的方式、不能以怎样的方式实现占有，构成了占有方式选择的范围。

在任何一个有规则的社会中，占有方式的选择都是有边界的。这种边界取决于法律、行政强制力以及非正式规范的约束。选择边界范围的大小，可以用它所受到的约束多少来衡量。约束越多，选择范围越小；约束越少，选择范围越大。

经济学家们通常理解的产权总是和占有方式选择的相当大范围联系在一起的。例如，考特和

尤伦认为它“包括占有⁽³⁾、使用、改变、馈赠、转让或阻止他人侵犯其财产的范围”（Cooter & Ulen, 1988, 中译本, 125页）。也有人认为完备的产权包括使用权、用益权、决策权、让渡权等（张军, 1994, 26页）。事实上要非常具体地穷举自由选择范围是不可能的。从法律的角度来看, 对产权的通常理解和普通法对人们如何处置其财产施加的约束相当。“在普通法上约束甚少”, “一般的规则是不侵犯他人财产的, 任何使用都是许可的”（Cooter & Ulen, 1988, 中译本, 157页）。

在中国当代经济中, 占有主体的占有方式选择范围极为复杂。因为它们远不是按照一个统一的法律体系来划定的。在这里, 占有方式的选择范围不仅受到与占有对象相联系的一系列规则的约束, 如耕地的非农使用受到严格限制、工业污染物的排放也受到限制等, 而且受到和占有主体相联系的一系列制度的约束, 比如, 政府、集体组织、个人的占有权范围在很长时间内是有明显差别的。⁽⁴⁾

占有方式的选择范围与激励问题有密切的联系。假定主体可能获得的效用是选择范围大小的增函数, 而激励强度取决于可能获得的效用, 那么, 激励强度也是选择范围的增函数。

（四）占有的时限

占有除了可以从排他性方位和选择边界范围的角度进行分析之外，还可以从时限的角度进行分析。从时限的角度来看，占有可以分为无限期占有和有限期占有。

无限期占有这一概念并不意味着占有的永恒性，而是指这种占有没有来自法律、法规、契约或其他规则的预先确定的期限。因占有主体死亡而导致其占有行为终止，占有主体将占有对象转让给他人，因为占有对象损坏、消失而使占有在事实上不再存在等，都与无限期占有不矛盾。有限期占有则是指有预先确定期限的占有。在期限内，主体可以施行占有行为（排他性的或非排他性的），一旦超出这个期限，占有便告结束。

如果一个实行排他性占有的主体将资产暂时转交他人，由新的主体实行有限期的全方位排他性占有，到期限后再恢复原主体的占有，那么，原主体的排他性占有中就出现了间断，因为他也处于新主体的“排他”范围之内。如果新的主体实行的是有限期的有限方位的排他性占有，即不排除原主体的占有，那么，原主体的占有就不会出现间断，只不过是排他性的方位减少了：在一定期限内，不排除新主体的占有。

有限期占有在许多情况下都存在。在雇用劳

动制度中，雇主对购买的劳动力的占有是有限期占有；在租赁制度中，承租者对所租物的占有是有限期占有；在中国实行的企业承包制中，承包者的占有也是一种有限期占有。

占有的时限影响着占有者决策时的预期的时长，从而影响着他的选择。在理性选择的假定下，有限期占有者总是要追求限期内效用的最大化，而不会做出和无限期占有者相同的选择。

（五）占有的社会认定

占有的排他性及其方位、方式选择范围、时限构成了占有的三个维度，在每一个时点上，现实的占有都在这三维坐标系中定位。三个维度上的变量的不同组合，形成了占有的极为复杂、丰富的形态。

占有形态的复杂性，不仅来自于这种多样的组合。占有的社会认定的多种机制也是造成其复杂性的重要原因。

新制度主义经济学家和产权经济学家已经注意到制度形成的多种机制。比如，布坎南在分析制度和规则时指出，这里存在着两种力量，即可以在结构上明确加以构造的力量和文化演进的力量（J. Buchanan, 1989, 116页）。阿尔钦认为，产权强制实施的可能性和成本，依赖于政府、非

正规的社会行动以及通行的伦理和道德规范（A. Alchian, 1990）。

经济学家已认识到，通过国家组织的正式程序构造制度并使其得以实施是要付出成本的，成本制约着正式制度构建和执行的范围、规模和详细程度。在一个现实的社会中，总是正式规则和非正式规则并存，它们共同起着降低不确定性的作用。有意思的是，关于非正式规则，人类学的研究文献已引起现代产权经济学家和制度经济学家的关注。对于财产的形成问题，经济学家们通常除了在逻辑上借助于一个类似鲁宾逊故事的思想实验来进行分析（Cooter & Ulen, 1988, 中译本, 129页），便是在史料上对人类学家的描述性著作加以解读（Demsetz, 1967）。诺斯认为，这些文献不仅是研究历史著作和分析原始社会秩序的重要读物，而且对于理解非正式约束的现代意义也很重要（North, 1994, p. 51）。事实上，中国目前的制度变迁过程每天都在实践着正式规则和非正式规则的依赖、摩擦、交织和相互推动。

从中国70年代以降的制度变迁过程来看，占有的社会认定机制主要有这样几种：法律认定、行政强力认定、官方意识形态认定、民间通行的普遍规范认定、特殊人际关系网络中认定。不同机制的认定结果既可能是相容的，也可能是不相容的。在前一种情况下，经济运行比较顺利；而

在后一种情况下，经济运行将付出规则摩擦成本。本文在下面分析乡镇企业的占有制度时，将关注不同的认定机制的作用，并将对这些机制的分析和占有的三维度结构的分析结合起来。

当占有在或大或小的范围内得到社会认定时，我们便说占有者在这范围内拥有了占有权。这样来使用“权利”这一用语和学者们通常的理解可能有出入。不过我们不准备讨论这个问题。我们只想说明，本文仅在这样的含义下使用“权利”。

三、乡（镇）办企业：作为占有者的乡（镇）政府

（一）乡（镇）政府的占有者地位

根据有法律效力的典章化的条文规定，乡（镇）办企业的财产属于该社区范围内的全体农民集体所有。如《中华人民共和国乡村集体所有制企业条例》（1990）规定，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”。一些研究者指出，乡

（镇）办企业名义上是农民集体所有，事实上在很大程度上是乡（镇）政府所有的企业（张晓山，1994）。笔者也发表过这种意见。这种“名义上—事实上”的分析框架的一个缺陷是，容易忽略“名义”也是一种事实上的力量。但撇开这些不谈，有一点却是清楚的，那就是乡（镇）政府是一个重要的占有者。这里说的政府指政权机构，包括党委和管理日常行政工作的狭义的政府等。

乡（镇）政府的这种地位，可以通过乡镇组织结构表现出来。乡镇的组织结构在各地不尽相同。在乡镇企业最为发达的苏南地区，90年代初的乡（镇）领导机构由“四套班子”组成：党委、政府（狭义）、人民代表大会、农工商总公司。农工商总公司实行董事会领导下的总经理负责制。董事会由党委、政府主要领导以及骨干企业、村、信用社等方面的代表组成。通常由乡（镇）党委书记任董事长⁽⁵⁾，乡（镇）长任副董事长。正、副总经理由董事长推荐，报上级审批同意后，由董事会聘任。总经理通常由一名副乡（镇）长担任。农工商总公司下设工业公司、农业公司、商业公司、外贸公司等，对乡（镇）经济活动进行管理。乡镇工业企业直接由工业公司管理。乡（镇）办企业的经理（厂长）、会计都由工业公司任命。这样一种组织结构使乡（镇）

政府对企业资产的占有得以实现。

（二）人民公社领导机构的占有：纵向排他软化

乡（镇）办企业作为一种企业类型，其前身是人民公社体制中的社办企业，因此有必要对公社领导机构的占有状态做一简要描述。

公社领导机构的占有存在着两种基本形态。一种形态是，以国家（或上级政权机构）的生产计划和统购统销等指令为背景⁽⁶⁾，在公社、生产大队、生产小队的等级结构中实现对经济要素的占有。例如，对生产队耕种的土地的占有就是如此。从公社领导机构仅仅是国家指令的执行者这个意义上说，它不是占有者，但由于国家指令常常是粗线条的，而且监督也难以完全到位，这就使之可以有一定的自主决策的余地，从而成为占有者。⁽⁷⁾生产大队、小队的占有也是如此。所以，在自上而下的等级系统中，上一级的占有在一定范围内排斥下一级的占有，同时又在一定范围内不排斥其占有；而下级的占有，对上级则不具排他性，因为上级政府在它认为必要的时候随时可以干预下级的占有行为。

另一种形态是，公社领导机构在完全排斥生产大队和小队占有的情况下占有部分经济资源。

如公社办的农机站、农具厂等就是这样。然而对这部分资产，公社领导机构并不排斥上级政权机构的干预或占有，或者说，排他性即使存在，也是相当软化的。事实上，这部分资产必须做什么、不能做什么，在很大程度上是上级要求的。显然，排他性是有限方位的。

这两种形态的一个共同之处是，都存在着对上不排他或排他性软化。造成这种现象的原因在于：

第一，这种占有结构的基本格局是在国家政权力量对乡村的控制中通过财富再分配形成的。在这里，国家不是民间已有的占有关系契约的保护者，也不是在占有的权利边界不清时的界定人或调整人，而是通过剥夺和半剥夺后的分配者。这意味着，国家由于特定的历史原因变成了乡村经济资源的第一占有者。而所谓“集体所有制”则是国家政权掌握者考虑到革命时期对农民的承诺和政权竞争者的压力而做出的有限妥协。这种第一占有者的地位，因意识形态的原因而在政权掌握者头脑中强化了，只要没有遇到严重的经济效率问题，是不会被轻易放弃的。

第二，公社领导机构作为自上而下的行政指令运作系统的一个环节，存在对上级的行政依附。公社领导者由上级任命的制度，保障着这种自上而下的运作。事实上，生产大队领导甚至生

产小队的领导，都在一定程度上存在着对上级的行政依附，虽然在国家的正式典章中并未将生产队领导机构纳入行政系列。

第三，在意识形态上，存在着所有制等级格局，即按照国家（全民）所有制、公社集体所有制、生产大队集体所有制、生产小队集体所有制、私人所有制自上而下排序。国家（全民）所有制是完全社会主义的，将长期存在；各类集体所有制都不同程度地存在私有制因素，因而将逐步为国家（全民）所有制取代，或向国家（全民）所有制过渡。事实上，在人民公社制度建立之初，中共中央的决议中就已指明，人民公社带有全民所有制成分，这种成分“将在不断发展中继续增长，逐步代替集体所有制”。对未来制度安排的这种勾勒，虽然没有具体划定当前占有制度的限期，但已明确宣布了其暂时性。这必然影响到占有主体当前的占有行为。所有制等级的意识形态有利于国家意志向乡村渗透，同时也使公社领导机构在资产占有方面可能产生的向上的排他性软化。

（三）占有权范围扩大：行政变通的作用

1. 70年代初期社队企业兴起的一段历程

事实上，社队对经济资源的占有不仅具有纵向排他软化的特点，而且其占有方式选择范围也被限制得很小，特别是在将资产用于非农业发展方面，限制更是严格。

50年代后期，随着人民公社制度的建立，产生了最初的社办企业。它们的来源有两个：一个是原来的手工业合作社在人民公社建立以后划归公社，成为社办企业；另一个是新办的一些小厂，包括机修厂、砖瓦厂、小煤窑、矿场等。1959年国民经济出现严重困难后，社办工业受到压缩，1962年国务院发布《关于发展农村副业生产的决定》，规定公社和生产大队一般不办企业。这一规定虽然在经济调整方面有其合理性，但从占有制度的角度来看，恰恰反映出社队的资产占有权范围受到国家强力的极大限制。“文化大革命”开始后，“防止资本主义复辟”的意识形态的强化形成了对社队占有权范围的进一步限制。

1970年，国务院召开了北方地区农业会议，提出了加快实现农业机械化的任务，为此允许社队办农机厂、农具厂以及与农业有关的其他行业的工厂。这一规定放宽了对社队占有权范围的限制，并划出了一条粗略而有弹性的约束边界——“与农业有关的其他行业”。

各地方政府在执行这一规定的过程中表现出很大的差异。江苏省无锡县委在贯彻会议精神

时，首先提出“围绕农业办工业，办好工业促农业”的口号，通过强调工业的作用，为社队工业的发展争取更大的空间，并做出企业有权发展横向联系等规定；继而又将允许办“与农业有关的其他行业的工厂”扩展为肯定社队企业发展的“四服务”方向，即为农业生产服务、为人民生活服务、为大工业服务、为外贸出口服务。这样就变通地为该地区的社队占有权界定了更宽的范围（虽然很模糊）。无锡县的变通做法很快在苏南地区扩散开来（莫远人，1987）。江苏省的社队工业也因此获得了较迅速的发展（见表1）。

表1 江苏省社队工业总产值变动情况（1970—1975） 单位：亿元

年份	社办工业	队办工业	合计
1970	3.86	3.10	6.96
1971	5.52	3.77	9.29
1972	6.96	4.44	11.40
1973	8.86	4.77	13.63
1974	10.82	5.87	16.69
1975	14.00	8.44	22.44

资料来源：莫远人：《江苏乡镇工业发展史》，140页，南京，南京工学院出版社，1987。

这个社队企业早期发展的事例体现了中国当前正在发生的占有制度变迁中占有的行政认定的一个重要机制，即变通。事实上，从70年代初以来，乡镇企业（早期为社队企业）占有结构的几乎每一重要变动，如社队资产使用范围的扩大

（允许用于发展工业）、交易权的逐步确立、企业私有产权的确立等，都伴随着某个地方或某些地方、某个部门或某些部门、某一级或某些级别政府在占有认定方面的变通行为。

2. 变通行为分析⁽⁸⁾

在研究中国的乡镇企业占有结构的变动时，必须注意的一个基本事实是，它不是简单地在政府自上而下的统一安排和统一执行中形成的。把握这点是必要的：政权组织内部存在着等级结构，制度的安排和运作要通过这一等级结构来进行。在这个过程之中，中层、基层政权组织追求自身效用的行为起着重要的作用。⁽⁹⁾

我们将制度变通定义为：在制度实施中，执行者在未得到制度决定者的正式准许、未通过改变制度的正式程序的情况下，自行做出改变原制度中的某些部分的决策，从而推行一套经过改变的制度安排。变通后的制度与原制度保持着形式上的一致，这种形式上的一致有时包含明确的操作内容，有时则仅采用和原制度相同的话语系统，并受与这套话语相联系的意识形态等因素的约束。

在无锡社队企业早期发展的事例中，国务院是社队占有权范围的正式认定者，无锡县委只是国务院决议的贯彻者。但在执行中，无锡县委将“与农业有关的行业”扩展为“四服务”方向。从

形式上看，二者并没有大的矛盾：什么行业与农业无关呢？然而实际上，从狭义的“有关”变为广义的“有关”，已经发生了占有边界的变化。

无锡县的政策是由正式的政权机构——县委做出的，从而具有正式性。但这种正式性是不完全的，因为它将上级的政策自行做了变动。这里表现出变通的某种特征：它既不同于正式制度通过正式程序加以运作的过程，也不同于纯粹的非正式约束的作用方式。经变通过程形成的直接结果既非新制度主义经济学家所说的正式制度，也非他们所理解的非正式约束。可以说，它处于二者之间，具有正式和非正式的部分特征，是一种准正式的制度安排。变通可视为原制度与实际实行的准正式制度之间的转换机制。

变通主体的身份是双重的，即他们既是原正式制度的执行者，又是准正式制度的决定者。在政权组织的内部等级结构中，变通者的双重身份与他们地位的双重合法性来源有密切的关联：一方面他们由上级任命，必须对上级负责；另一方面他们又代表其辖域的特殊利益。变通是主体试图在二者之间实现平衡的一种方式。

作为原制度的执行者，变通将承担风险，这可以看做一种成本。无锡县委在当时批判商品生产和商品交换、“割资本主义尾巴”的政治和意识形态压力很大的情况下，做出与这种压力反向的

变通决策是有一定风险的。因此，变通决策者要进行变通成本与收益的权衡。假定决策者有足够的理性，那么变通行为方程可简略地表示如下：

$$R = [p'(B'+D') - O' - C'] - [p(B+D) - O - C]$$

式中， R 表示对原制度的变通反应， p' 、 B' 、 D' 、 O' 、 C' 分别表示变通成功的概率、变通提供的社会利益、私人利益、实施变通的组织成本、私人成本； p 、 B 、 D 、 O 、 C 则分别表示非变通制度安排成功的概率、采用非变通制度安排提供的社会利益、私人利益、实施非变通制度安排的组织成本、私人成本。不论是社会还是私人的收益、成本，均为潜在变通者的内在评价。

只有当 $R > 0$ 时，变通的决策才会做出。而且数值越大，变通决策的动因越强。

在变通决策行为中，变通成功的概率和私人成本起着十分重要的作用。变通成功的概率取决于：对变通制度安排的社会需要强度或可接受程度、干部集团的共识程度、上级对原制度安排的贯彻态度、与变通制度安排有关的其他制度的状况等。变通的私人成本主要是变通者可能受到的惩罚，这是他要承担的风险，而决定风险高低的因素包括：原制度的约束硬度、原制度安排的粗略程度、等级制中上级对下级的约束强度等。

无锡县委的变通尽管存在风险，但当时也存

在着若干促使其做出变通决策以及使风险弱化的因素：首先，基层组织干部和社员对社队资产占有权的变通安排有很强的需求和很高的认可度——苏南地区有悠久的工商业传统；社队工业在整个60年代始终存在；地少人多，劳动力有向非农产业转移的动力。其次，计划经济的缺口形成了对社队企业产品的潜在需求，“文化大革命”中城市工业秩序混乱，产品短缺，计划缺口扩大，不能不寻求另外的弥补渠道，这就为社队企业发展提供了机会（莫远人，1987）。再次，国务院规定的约束边界是有弹性的，留下很大的余地。最后，“文化大革命”中垂直的行政约束弱化了。这些因素为变通的占有权安排奠定了基础。

1978年，党的十一届三中全会通过了《关于加快农业发展若干问题的决定》（草案），该决定草案中提出，社队企业要有一个大发展；城市工厂要把一部分产品和零部件扩散给社队企业经营；国家对社队企业实行低税或免税政策。1979年，根据十一届三中全会的精神，国务院颁发了《关于发展社队企业若干问题的规定》。这些文件，可以看做对多年变通施行的占有权边界的正式认可。准正式制度安排转化为正式制度安排。

（四）纵向排他的硬化：财政推动

1. 乡镇企业发展和乡（镇）政府的财政利益连带：财政自筹资金

自70年代末政府实行改革开放政策以后，原来导致公社领导机构占有中纵向排他软化的因素发生了很大的变化。第一，在碰到严重的经济效率危机和与此相连的政治、社会危机之后，国家以第一占有者身份直接干预乡村经济活动的行为大大减少了。如果说，在农作物种植特别是谷物种植方面国家还保留着较多的指令干预的话，那么，在乡镇工业企业的运行方面，国家指令性计划既无意也无力问津。第二，所有制等级的意识形态发生了变化，集体所有制不再被认为是比国家所有制低级的形式。第三，公社领导机构〔人民公社取消后则为乡（镇）政府〕对上级的行政依赖弱化。这些变化，使乡（镇）政府在对乡（镇）办企业资产的占有中，纵向排他趋于硬化。关于第一、第二两点，已有许多文献论及，本文不再赘述。我们只讨论第三点。

关于乡（镇）政府行为，目前进行的经验研究很少，很难做出系统归纳，而对于其行为目标的研究则更为困难。不过，数年的经验观察使我们确信，可支配财政收入是乡（镇）政府的一个重要行为目标。

在公社办企业发展之前，公社领导机构的财政收入基本依赖上级拨款。有了社办企业之后，情况发生了变化，社办企业利润成了新的财政来

源。这种情况在撤销人民公社，设立乡政府时得到国家财政系统的正式认定。

1983年，中共中央、国务院在中发（1983）35号通知中提出“随着乡政府的建立，应当建立乡一级财政”的要求。根据这一精神，财政部制定了《乡（镇）财政管理试行办法》，经过全国财政工作会议讨论修改和征求国务院有关部门的意见，报经国务院领导同意后，于1985年正式颁发试行。在这个试行办法中，正式确认“乡（镇）财政收入由国家预算内资金、预算外资金和自筹资金组成”（财政部预算管理司，1986）。⁽¹⁰⁾

财政部颁发《乡（镇）财政管理试行办法》意在于乡政府建立之际便使其财政管理进入规范轨道，但同时也就认可了“自筹资金”在乡（镇）财政中的地位。乡（镇）办企业上缴乡（镇）政府的利润，是财政自筹资金的主要来源，因此，乡（镇）财政自筹资金的正式认定，刺激乡（镇）政府举办企业并扶持其发展。在乡（镇）企业蓬勃发展的地区，乡（镇）政府的财政来源结构明显变化，对上级财政拨款的依赖越来越小，而越来越依赖来自乡（镇）企业上缴的利润。

一些个案调查显示，乡（镇）企业上缴的利润，已成为乡（镇）可支配收入的主要部分。以

苏南某市的H乡为例，该乡1991年财政收入中，自筹资金收入占65.66%（见表2）。

表2 H乡1991年财政决算收入

项目	金额（万元）	比重（%）
预算内乡级财力决算收入	73.86	17.10
预算外决算收入	74.50	17.24
自筹资金决算收入	283.65	65.66
总计	432.01	100.00

资料来源：马戎、王汉生、刘世定主编：《中国乡镇企业的发展历史与运行机制》，730页，北京，北京大学出版社，1994。

财政收入结构中自筹资金收入的存在，产生了两个结果：

第一，由于自筹资金收入和企业利润密切相关，因此它使乡（镇）政府更敏锐地关心乡（镇）办企业的发展。不符合乡镇企业发展利益的占有与干预，会被看成如同调减乡（镇）政府的财政资金一样予以抵制。

第二，它使乡（镇）政府对上级政府的依赖弱化，特别是在预算内、预算外收入占财政收入的比重极低的情况下，更是如此。

这两个结果将产生一个共同作用：使乡（镇）政府占有的纵向排他硬化。

2. 财税包干和上下级间的讨价还价

从70年代末开始，许多省份实行了财政收支

分级包干的体制。⁽¹¹⁾由于财政收入主要来自于税收，因而形成了事实上的包税制。这种体制一直贯彻到乡（镇）。1994年税制改革条例发布之后，至少到目前为止，许多乡（镇）仍在实行事实上的包税制。

这样，在现实的经济管理中便存在着双重税制，即一方面是按国家规定的税种、税率征收，征收到多少税额，取决于被征对象的实际经济状况和征税执行情况，税额不是先定的；另一方面，是税收包干，这是按先定的税额征收。乡（镇）政府从本社区发展利益和自身财政收入的利益出发，必然关心财税包干额度以及税收双重标准在执行过程中的实际把握。

在乡镇社区中，税的征收是由乡（镇）税务所和财政所执行的。⁽¹²⁾虽然税务所和财政所在人事或业务上要受垂直的部门领导，但是，由于行政体制安排中“条”、“块”系统的相互制约，由于征收力量不足，政府运作中乡土人际关系的重要影响，因此，财税征收离不开乡（镇）政府的合作。而财税包干制更使乡（镇）政府介入了税额的确定过程。通常，征税额度要在上级政府、上级税务部门、乡（镇）政府、财政税务所之间通过协商，乃至讨价还价后确定。

这样，财税包干不仅是一种事先明确社区中各个经济主体占有财产的总体边界的制度，而且

推进了乡（镇）政府与上级政府及其他政府部门间讨价还价机制的形成。而伴随着讨价还价机制的出现，乡（镇）政府占有中纵向排他性也硬化起来，并进入正式程序。

3. “放水养鱼”与乡（镇）政府占有的保护

在双重税制下，乡（镇）政府除了介入包税额的确定过程以保护本社区及自身占有的利益外，通常还要采取一系列措施防备实际征税过程中因同时执行双重规则而越过包税定额边界，因为如果严格按各税种、税率征收，税额有可能大于包干额。这种尽可能使企业不多缴税的政策，在一些地方叫做“放水养鱼”。

在存在乡（镇）办企业特别是这类企业比较发展的社区，“放水养鱼”不仅是对社区利益的一般保护，而且是对乡（镇）政府占有的保护。在一些地区，乡（镇）内部实行着某种地区性的准正式的规则，它们常常可以体现这种保护的特点。

例如，在1994年税制改革之前，有的乡（镇）中实行的账面利润和结算利润制度，就体现着这种对乡（镇）政府占有和社区利益的保护。所谓账面利润，是乡（镇）办企业提交给税务部门的报表上的利润额，其数额小于实际利润。它的功能之一，是避免税务部门在包税的额度之外再征收更多的企业所得税。但乡（镇）政

府并不停留在允许企业上报和实际利润有差距的账面利润上，它还设计了结算利润考核规则，以便保障它对企业的占有。乡（镇）政府不依据账面利润来检验乡（镇）办企业的经营情况，也不依据它来结算。和企业结算时，依据的是结算利润。结算利润=账面利润+调增利润-调减利润。调增利润和调减利润都是依靠一套内部规则来核定的。表3为H乡化工厂1988—1991年的账面利润和结算利润。

表3 H乡化工厂的利润 单位：万元

项目	1988年	1989年	1990年	1991年
结算利润	8.43	9.97	15.00	68.00
账面利润	0.40	0.45	0.15	0.61
调增利润	8.03	9.52	14.85	68.00
预提费用				68.00
认可利润		3.26		
调减利润				0.61

资料来源：马戎、王汉生、刘世定主编：《中国乡镇企业的发展历史与运行机制》，762页。

乡（镇）政府的财政利益（自筹资金）是和结算利润联系在一起的。表4说明了这一点。所以通过账面利润—结算利润制度对乡（镇）政府占有企业资产的保护，也是对它的财政利益的保护。

表4 H乡化工厂结算利润分配（1991年）

项目	金额 (万元)	比重 (%)
结算利润总额	68.00	100.00
企业留存	44.43	65.34
上缴乡政府	6.80	10.00
职工分配	16.77	24.66

资料来源：马戎、王汉生、刘世定主编：《中国乡镇企业的发展历史与运行机制》，763页。

乡（镇）政府的某些地方保护行为，反映了占有的排他性的强化。

四、乡（镇）办企业：作为占有者的企业经理（厂长）

根据我们对占有的理解，乡（镇）政府并不是乡（镇）办企业唯一的占有者，企业经理（厂长）也是重要的占有者。

（一）责任承包制：有限期占有和默契的边界

1. 责任制中的占有空间

在乡（镇）办企业中，大都实行了“责任制”或“承包制”。“责任制”或“承包制”的形式多种多样，例如，在苏南地区，具体形式有“生产要素承包、资产滚动增值制”、“净收入工资含量

制”、“超产值、利润计奖制”、“风险抵押承包制”等。尽管形式不同，但这类制度都存在着以下共同特点：第一，具有若干由乡（镇）政府制定的要求企业经理（厂长）执行的指标或规则，以及将经理（厂长）的报酬和这些指标或规则的贯彻情况联系起来的方法；第二，企业经理（厂长）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。

我们可以以一份乡镇政府和企业经理（厂长）签订的“承包合同”为例来说明这种占有的特征。以苏南I镇炼油厂为例，1989年该厂与镇工业公司签订了为期三年的承包合同，合同中的主要指标见表5。

表5 承包合同中的主要指标

项目	单位	1989	1990	1991
产值				
保证指标	万元	600	700	864
目标指标	万元	750		
五项收入^①				
保证指标	万元	75	88.5	104.43
目标指标	万元	110		
上缴利润				
单位	万元			
人均创产值	元	40 000	40 000	40 000
人均创五项收入	元	5 000	5 000	5 000
应收款/销售收入	%	10	10	10
产销率	%	90	90	90
固定资产产值率	%	3	3	3
企业活动经费/销售收入	%	0.6		
外勤经费/销售收入	%			

资料来源：马戎、王汉生、刘世定主编：《中国乡镇企业的发展历史与运行机制》。

从表5中可以看到，乡政府要求炼油厂厂长贯彻的指标包括产值、利润、五项收入等10项，然而这些指标的存在并不能使厂长成为一个经营活动的简单执行者。政府并没有要求厂长必须生产什么，必须如何组织生产，必须把产品销售给谁，这些重要的方面，都是厂长自主决策的领域，都是厂长实现其占有的领域。

由于占有的经济资源种类和数量都比较少，因此乡（镇）政府不可能像中央计划经济体制下的中央政府那样，能够以对各生产单位间的物资调拨来替代企业间的交易。如果政府要求企业必须生产什么，那么它至少必须安排好对于生产出

来的产品的需求，甚至还要保障生产所需的各种要素的投入；如果政府要求企业必须把产品供给谁，那它必须保障这些产品能够被接受；在一个乡（镇）范围内，在乡（镇）政府所办的几个企业之间，要想形成这样一个关联机制是不可能的。这样，尽管乡（镇）政府占有着企业资产，但也不能不允许企业经理（厂长）拥有相当范围的占有权。有的人看到乡（镇）政府对乡（镇）办企业资产的占有和对这些企业的控制，便认为这类企业的机制已在向传统国营企业的机制蜕化，这种看法的一个缺陷是，它忽视了乡（镇）政府和中央政府在以物资调拨替代企业间交易方面的功能差异。

2. 占有范围的约束

在实行企业经理（厂长）责任制的乡（镇）办企业中，责任“合同”使企业经理的占有权受到两类约束：一类是目标约束；另一类是过程约束。

所谓目标约束，是指通过确定企业经理必须完成的经营目标来实现对经理的占有权范围的约束或限定。如表5中要求经理实现的产值、利润、五项收入等指标就构成了对经理占有权范围的目标约束。固然，经营目标本身并没有对占有权范围做出直接的界定，但是，由于经营目标的实现离不开对企业资产的占有，经营目标的内容

影响着占有方式的选择范围，而占有方式的选择已直接涉及占有权范围，因此，责任制中的经营目标必然影响经理（厂长）占有的权利范围。目标约束可以说是一种对占有权范围的间接约束。

拥有一定占有权的企业经理（厂长），总会有自身的经营目标。在这些目标是经理（厂长）自主确定的条件下，它们并不构成对企业经理（厂长）占有权的约束，相反，却是占有权的具体表现。但是，在实行责任制的条件下，当一定的目标以强制的形式要求企业经理（厂长）必须完成时，它们就构成了对占有权的一种约束。图1可以直观地描绘这种约束的力量。

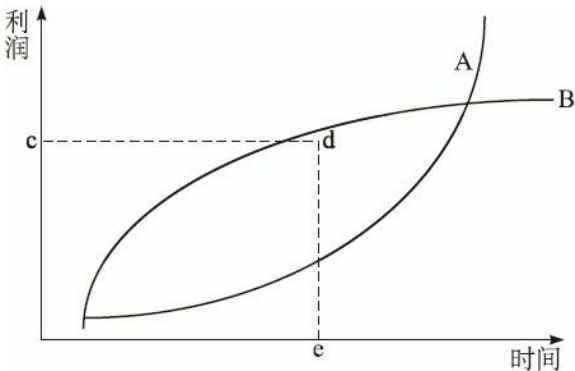


图1 目标约束

图1中，A和B为两条不同的利润曲线，它们分别由资源的不同利用方式所决定。在两条曲线相交之前，曲线B的盈利水平高于曲线A，而随着时间的推移，在曲线相交之后，A的盈利水平高于B。假定在没有责任制目标约束的条件下，企业经理（厂长）经过对短期利益和长期利益的权衡，倾向于将经营方案选择在A上，但是由于责任目标规定的利润水平是d点，因此，他只能选择通过d点的方案B，而不能选择方案A。这里，体现着目标约束的作用。

所谓过程约束，是指对企业经理（厂长）在占有过程中的行为直接做出约束性规定，从而划定占有的权利界限。例如，对企业用工方式、报酬制度、资产处置方式等做出规定，就属于过程约束之列。过程约束可以说是对占有权的直接约束。

在乡（镇）办企业中，过程约束的一个主要方面是个人报酬的决定。从苏南乡镇企业调查个案可以看到，乡（镇）政府对企业职工报酬总量以及经理（厂长）报酬的控制是相当严格的（马戎、王汉生、刘世定，1994）。这样做固然有控制社区成员之间收入差距的考虑，但更重要的是防止乡（镇）政府占有的资产通过个人收入分配渠道转变为个人财产。80年代中后期，在苏南地区曾实行过所谓“一脚踢”的承包方式，即发包方

只要求承包方上缴一定数额的利润，其他一概不管。从占有的角度来看，这种方式是对占有的单纯的目标约束。但是后来“一脚踢”的方式基本不再采用，原因是它不利于乡（镇）政府对承包者的监督管理，不利于企业资产增值，容易造成资产流失，出现所谓“穷庙里跑出胖和尚”的现象。

3. 有限方位的排他

企业经理（厂长）虽然与乡（镇）政府签订了责任制或承包制“合同”，但他们并没有因此在“合同”所认可的范围内获得对政府的排他性占有权。事实上，“合同”常常是在乡（镇）政府与企业经理（厂长）个人地位不平等、权利不对称的条件下签订的，并带有或多或少的指令色彩。^[13]“合同”签订后，乡（镇）政府在认为必要的时候，常常会单方面修改合同，调整指标，并要求企业经理（厂长）同意。

以前面表5描绘的I镇炼油厂的承包合同为例。1989年签订的承包合同虽然是三年期的，但是由于镇政府对该镇的承包经营政策进行了一些调整，同时该厂1989年的经营实绩大大超过原来的预期，因此在1990年镇工业公司提出与企业经理（厂长）重新商议，对原来的合同做了修订和补充。修改和补充的主要内容如下：

（1）1990年产值保证指标由700万元调整为960万元，目标指标1152万元。1991年度按20%

提高考核基数。

(2) 1990年五项收入保证指标由88.5万元调整为220万元，目标指标264万元，1991年度按18%提高考核基数。

(3) 1990年开始引进风险机制，实行风险抵押承包。办法是，厂长交抵押金1000元，如完成考核指标，抵押金按存款利率计算，本息一并退还；如完不成考核指标，按下降的比例扣除抵押金。

(4) 计算职工报酬总额，由“五项工资收入含量”改为“税后三项收入的工资含量”⁽¹⁴⁾。

(5) 厂领导报酬按镇政府1990年新的规定执行。

1991年镇政府对承包合同又做了一些补充和修订，包括：将产值保证指标改为1352万元，目标指标为1750万元；五项收入保证指标改为275万元，目标指标为370万元等。

对合同的改动，虽然要与企业经理（厂长）协商，但主要是在乡镇政府的意志下做出的。而且乡（镇）政府对于单方面要求修改合同并未给予对方以补偿。这说明合同对乡（镇）政府的约束是软的，与乡（镇）政府签订合同并未使企业经理（厂长）获得合同所界定范围的全方位的排他性占有权，企业经理（厂长）的占有在合同期内并未排除乡（镇）政府的占有，至少排他性是

软化的。

造成这种状况的原因在于：

第一，独立的司法体系的存在是企业经理（厂长）通过与乡（镇）政府签订合同获得全方位排他性占有权的必要条件，但这一条件目前尚不具备。毋庸置疑的是，如果司法裁决受政府权力的影响，那么，尽管有合同，企业经理（厂长）的占有也不可能排除政府的同时占有。事实上，问题甚至不在于一旦出现权利纠纷将会有怎样的现实后果。在司法不独立或不完全独立的体制下，企业经理（厂长）甚至意识不到他在与政府签订合同时会具有与后者平等的地位。

第二，许多乡（镇）办企业的经理（厂长），对乡（镇）政府具有或多或少的依附性。这种依附性的保持，或者是因为政府可以给他们提供地位的稳定性保障，或者出于人际网络及感情上的原因。乡（镇）办企业的第一代领导绝大部分是原来公社—生产队或乡—村等级体系中的干部，后来的领导者也大都是在乡（镇）、村的人际网络中接续产生出来的。他们的行为自然不同于来自经理市场上的受招聘者，因而不能用刻画后者行为的理论模型来理解他们。这种依附性造成他们在占有权问题上对政府排他的软化。

但是这并不意味着企业经理（厂长）的占有不存在一个基本独立的领域而随时受到乡（镇）

政府的干预。乡（镇）政府对企业经理（厂长）占有行为的干预，在技术上要受到它所掌握的信息和拥有的管理能力的约束。同时，政府始终要在社区经济增长和资产控制之间权衡，而这两个目标之间在一定范围内存在着替代关系，即对企业经理（厂长）占有行为控制度提高，会弱化激励，从而不利于经济增长；而激励度的提高，又可能导致政府占有的弱化。如果乡（镇）政府具有足够的理性，并且把经济增长放到重要的位置，那么，政府就必定要给企业经理（厂长）的占有留下一定的自由空间。此外，乡村人际网络关系虽然可能带来企业经理（厂长）对政府的占有的排他性软化，但是，它也同时促成镇政府领导与企业经理（厂长）之间的特殊信任关系，借助于这种信任关系，乡（镇）政府与企业经理（厂长）常常可以形成一种默契的占有权边界。[\(15\)](#)

4. 占有的合同期限和预期期限

乡（镇）办企业经理（厂长）对企业资产的占有是有限期的。在实行责任制的条件下，合同的期限构成了企业经理（厂长）占有的一个限期。但是，他们的占有并不一定因合同到期而结束，有的企业经理（厂长）的占有将持续下去。他们是否能继续占有，取决于他们的经济活动的绩效，他们与乡（镇）政府的关系，以及年龄

（比如，是否已经到了退休年龄）等因素。事实上，企业经理（厂长）们在当前的占有活动中，都存在着对其占有期限的与合同期限未必一致的预期，这种预期期限有的十分明确，有的则只有一个大致的估量。合同期限、预期期限以及这两个期限间的关系，对企业经理（厂长）的当前占有行为有重要影响，主要表现在资产的利用和经济绩效追求方面。

占有的合同期限和预期期限对资产利用方式选择的影响可以通过图2来描绘。

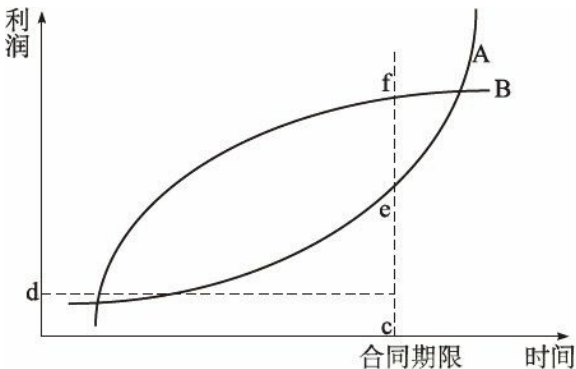


图2 合同期限、预期期限与资产利用

在图2中，垂线c表示合同期限，水平线d表示合同规定的最低盈利水平；曲线A、B分别表示

两种不同的资产利用方式，在合同期限上，这两种利用方式的盈利水平均高于 d 。假定企业经理（厂长）预期他对企业资产的占有将在合同期限到达时结束，那么，他将选择近期利润较高而远期利润较低的资产利用方案B，使企业在合同期内的盈利水平达到 f ，因为这样他可以得到更多的个人收入。假定企业经理（厂长）的占有预期期限远长于合同期限，那么，他很可能选择方案A，使合同期内的盈利水平仅达到 e ，因为这样可以保证他的长期收益最大化。

占有的合同期限与预期期限的关系还影响着企业经理（厂长）的经济绩效追求。如果企业经理（厂长）的预期期限和合同期限相等，那么他很可能追求合同期内经济绩效的最大化，并使这些绩效尽可能充分地显示在乡（镇）政府面前。如果企业经理（厂长）的预期期限长于合同期限，那么他很可能倾向于在合同期内只追求一个适度的而非最大化的经济绩效目标；在政府掌握企业经营信息不完全的情况下，他很可能力图使一部分经济绩效不在政府面前显示出来。这样做是为了在避免新的合同期内被规定太高的经营目标。

（二）人际关系网络形成的排他性

1. 非正式关系资源与企业资产的占有

在乡镇企业的营运过程中，非正式的人际关系网络发挥着重要的作用。我们将非正式人际关系定义为被当事者所认可，但却未被法律、法规、契约、规章确认的关系。笔者曾指出，由于在一些非正式人际关系后面，牵动着各种稀缺的经济资源，如资金、设备、技术、原料、项目、批件等，而对这些资源的获取，又常常与人际关系有密切的联系，因此，非正式人际关系在经济活动中就具有经济资源的典型特点，即一方面它是稀缺的；另一方面它具有为一定的主体带来经济收益的可能性。因为非正式人际关系资源能够影响其他经济资源的配置，所以它不仅成为一种有经济意义的资源，而且是一种具有资源配置功能的资源。一些乡镇企业的调查案例说明了非正式人际关系在企业营运中的广泛作用，它们参与作用的领域包括：建厂、联营、转产、获得业务项目、购买原料、产品销售、技术指导、人员培训等（刘世定，1995a）。

非正式人际关系资源对企业生产的影响，可以通过一种形式化的方法简洁地予以说明。我们用 O 代表企业的产出，用 I 代表企业在生产中投入的非正式人际关系之外的经济资源，那么产出与投入之间的关系可以表示为： $O=F(I)$ 。假定在生产中投入的资源 I 与企业获取的资源量相等，

而资源的获取量是非正式人际关系资源 r 的函数，则有： $I=f(r)$ 。将两式联系起来，得到： $O=F[f(r)]$ 。这就是说，企业的产出是非正式人际关系资源的复合函数。

复合函数的一般表达式并没有告诉我们非正式人际关系资源在怎样的程度上影响着企业的产出，但是它简明地表达了一种逻辑关系。通过这种逻辑关系我们可以得知，当企业经理（厂长）独自掌握着关系资源 r 时，关系资源在多大程度上影响着企业的投入和产出，也可以说企业经理（厂长）在多大程度上独自占有着企业资产。企业经理（厂长）对企业资产的占有，是他所占有的非正式关系资源的函数。

2. 私人化营运与低替代性

我们不排除非正式人际关系资源为政府机构、集体合作组织掌握的可能性和现实性。事实上，乡（镇）办企业发展中利用的一些非正式关系，是乡（镇）政府掌握的，有的企业经理（厂长）掌握的非正式关系也是借助于乡（镇）政府建立的。但是，较深入的调查以及日常的经验观察使我们相信，有相当大比重的非正式关系资源掌握在私人手中。

在非正式关系为企业经理（厂长）私人掌握，并成为他从事经营活动的重要经济资源的条件下，企业的营运便具有私人化的特点。这时

候，撤掉一个经理（厂长），就可能意味着损失一批经济资源，甚至会影响一个企业的生存。企业经理（厂长）因此具有低替代性。

乡（镇）办企业发展中有着许多白手起家的传奇故事。几乎在每一个这样的故事中，都可以看到企业经理（厂长）寻找、利用、编织、生产和再生产非正式关系的活动，同时也体现出，在依靠企业经理（厂长）的关系起家 and 发展的企业中，企业经理（厂长）的地位几乎是不可替代的。

苏南L镇二号丝织厂的创办就是一个利用关系资源白手起家的例子。该厂建于1985年，当时是一个乡办企业（在乡、镇合并后转为镇办企业）。虽说是乡办，但乡政府并没有资金投入，只给了厂长“一块牌子、一个印章、一套班子（任命了正副厂长、党支部书记、会计）”。乡政府之所以能够以这样的方式来创办一个企业，是因为它所任命的厂长不仅有组织生产的能力，而且有较广的社会关系并善于利用这些关系于经营活动。厂长之所以敢于接受这一任命，是因为他相信他的能力和关系可以转化为经济资源和收益。为了解决资金问题，厂长借助于他的乡办企业厂长的身份和个人的关系，从乡丝绸公司借了30万元，用以建造厂房并购买了18台织机；又向工艺织造厂借了2吨化纤原料，从周围村庄招收

了70个工人，企业就这样创办起来了。第一年经营就盈利70万元，以后逐年递增，至1989年盈利已达220万元。谈到企业的迅速发展，该厂厂长说他是赶上了“天时地利人和”的条件。他所说的“人和”既有乡政府的信任和支持，也有周围的非正式人际关系的顺利利用。厂长表示，以他的关系而论，完全可以办起一座像样的私人企业，虽然他并不打算这样做（马戎、王汉生、刘世定，1994，1240页）。像这样的企业领导，至少在一段时期中，其地位是不可替代的。

I镇炼油厂建于1988年，其前身是镇中心小学的一个搞废油回收加工的校办厂。该厂厂长精明强干，善于抓住机会建立关系，开拓经营局面。当时石油是主要由国家计划分配的物资，该厂不在计划分配体制之内，无缘获得计划分配物资，而计划外的原油则十分紧缺。但厂长通过朋友关系在一年内购买到1万余吨计划外原油，为该厂的起步奠定了基础。此后，为上新项目，他又到处想办法寻找资金，不但解决了本厂2300万元投资的来源问题，而且帮助本镇其他企业解决了部分资金困难。厂长介绍说，他们的“关系网”很大，“关系户”很多。他认为，人与人之间靠情义，工厂之间靠信誉，产品靠质量，我们和别人真诚相待，虽免不了请客送礼，但其中是包含着朋友关系、私人关系在内的。随着该厂的迅速发

展和企业领导关系网络的扩大，学校逐渐失去对他们的控制能力。此时镇政府则努力把该厂纳入镇办企业系列，强调镇与企业的上下级关系。但厂长并不认为上级机构的变更会对他们的经营活动有什么影响。由此反映出，关系网络已使厂长的地位很难被替代（马戎、王汉生、刘世定，1994，830页）。

3. 关系网络和占有的排他性：非正式排他与正式排他

企业经理（厂长）的非正式人际关系网络、营运的私人性、低替代性，为他们的占有行为构成了一道特殊的保护圈，从而改变着占有的排他性特征。由于这些因素的存在，企业经理（厂长）占有的排他性强化了，排他性的方位更加完全，因为乡（镇）政府在一定程度上和一定范围中事实上也被排在外了。

但这种排他性的强化和排他方位的增加是非正式的，它并没有得到拥有强力优势的政府的认可和保护。非正式人际关系网络的存在只是使乡（镇）政府一时难以介入，而并未形成使之不能介入的稳定机制及正式制度安排。

事实上，随着企业的成长，将不可避免地产生一系列破坏人际网络保护圈的因素：随着创业阶段的结束，企业进入常规发展时期，经理（厂长）的可替代性将会提高；随着交易的扩展，人们会发现，在许多场合非人格化交易的成本比人

格化交易的成本要低，从而使相当部分的交易活动逸出私人关系网络；企业之间业务往来的稳定化，将使最初的人际联系变为机构间的联系，从而降低营运的私人色彩等。这些因素将使企业经理（厂长）由人际关系网络获得的排他性趋于丧失。

这将在一些企业经理（厂长）中产生一种危机感。一方面，他们在多年的经营活动中，发掘和建立了大量的非正式人际关系资源，利用这种资源，他们不仅使企业获得迅速的发展，而且进一步确立了自己的占有地位；但另一方面，不论他们一时的地位如何牢固而不可替代，在长期中仍是不确定、不稳固的。这种近期占有排他性的强化和未来不确定的反差，使相当数量的企业经理（厂长）产生了将非正式的排他性占有权转化为正式的排他性占有权的要求，即在法律上确定他们在企业资产中的所有权的要求（刘世定，1995b）。这类现象在一些地区已经出现，值得进一步观察和研究。

（三）名义所有权与经营性占有的交易：个人的理性选择

除了通过乡（镇）政府的任命获得企业资产占有权这种类型以外，企业经理（厂长）占有乡

（镇）办企业资产还有另一种类型，那就是通过名义所有权与经营性占有的交易。其特点是，个人投入创办企业的资金、关系资源等，但却不在法律上注册为私有企业，而是和乡（镇）政府达成默契，注册为乡（镇）办企业，实际创办者个人出任总经理。也就是说，个人出让名义所有权，换取到对乡（镇）办企业的占有权。

1. 对所有制形式的理性选择

个人与乡（镇）政府间从事的名义所有权和经营性占有的交易，是在历史形成的特定的所有制政策和所有制文化背景下，理性选择的结果。

长期以来，政府对不同的所有制形式采取了区别性的政策，特别是私有财产的经营性使用受到严格的限制。改革以后的政策在总体上，是向多种经济成分共同发展的方向推进，由于采取了渐进改革的策略，区别性的所有制政策仍然或多或少地发挥作用。而在各个局部，政策变动状况则异常复杂，从而形成了多元差异政策格局。这种多元差异政策格局的特点是，当某项政策向某种所有制形式倾斜时，另一项政策则可能向另一种所有制形式倾斜，即并非所有的政策都配套地向一个方向倾斜。比如，银行贷款政策可能向国有大中型企业倾斜，税收政策则可能更有利于乡镇企业，而私有企业在用工方面可能最少受到政策束缚。总之，各项政策的倾斜不是单方向的。

区别性所有制政策的长期实行以及相应的意识形态的影响，造成了一种对所有制形式的特殊信任结构。曾经存在的企业所有制形式信任结构序列是：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。这种信任结构在改革后仍延续了一段时间，它是影响企业经营活动开展的重要因素之一。

在存在所有制形式的多元差异格局和信任差异的条件下，对于进行理性决策的企业家来说，只要有可能，他就会像选择投入要素的组合一样来考虑所有制形式的组合问题。名义所有权和经营性占有的交易，就是这种理性选择的结果。

2. 一个理性选择企业所有制形式的案例

K镇涂料厂厂长杨的办厂设想可以说是对企业所有制形式进行理性选择的一个比较典型的案例。杨曾是县轻工业局下属一家工厂的经营部的承包人。在多年的经营活动中，积累了资金，摸清了市场，准备自己办一个企业。当时杨所在的省份实行鼓励乡（镇）集体经济发展，抑制私营经济发展的政策，并对不同所有制形式的企业采取了各种区别性的政策。杨考虑到这些情况，设想了他认为优化的所有制形式组合：（1）企业要具有县办大集体性质，以便借用国家对这类企业的政策，如贷款政策等，并利用这类企业当时

的较好的社会声誉和信誉；（2）要有乡镇企业的特点，以便获得较大的经营自主权和税收政策上的优惠；（3）最好办成“福利厂”（即安置有一定比例的残疾人的工厂），以便获得更加优惠的减免税政策；（4）实际运作上，要具有私人企业的特点，以便拥有足够的自主权。

根据这样的设想，杨采取了一系列的运作步骤。首先使办厂要求获得县轻工业公司（由轻工业局转变而成）的准许；然后促进轻工业公司和K镇的合作；最后形成的结果是，县轻工业公司委托杨承包的经营部、K镇委托该镇的LH村联合建厂，杨出任厂长和轻工业公司驻厂代表，联营厂注册的性质为村办集体。在建厂后的经营运作中，出现了一系列的问题和矛盾，在这些问题和矛盾的处理中，杨脱离了轻工业公司，并设法将轻工业公司挤出，而与镇村联盟（马戎、王汉生、刘世定，1994，1098页）。

3. 占有的特征

通过出让名义所有权而获得的经营性占有权，与责任制下乡（镇）政府任命的经理（厂长）的占有权有这样一些差别：前者是全方位排他的（排他性占有的边界，在名义所有权出让中和政府议定），后者是有限方位排他；前者的占有是无限期的，后者则是有限期的。但前者的全方位排他和无限期占有之所以能够实现，一个必

要条件是政府的行政变通和默认、保护。一旦这个条件发生变化，那么占有的形态就有可能发生变化。因此，这种占有存在着制度风险。

五、结语

本文试图从占有的角度提供一个分析中国的经济制度的框架，其中包括占有的三维度结构（即占有的排他性方位、占有方式选择范围、占有的时限）以及占有的认定机制，并利用这一框架对乡镇企业中最有代表性的部分即乡镇办企业做了一些说明。在对乡镇企业中的占有形态的说明中，我们特别注意到某些机制，如行政变通、人际关系网络、政府的财政激励在占有认定中的作用。我们也试图把这些概念引入到占有理论分析架构中来。

必须指出的是，本文所提供的理论框架是十分粗略的，对乡镇企业的分析主要是举例性的，不论从理论还是从经验资料的分析角度来看，都极不系统。总之，这仅仅是一种尝试。

参考文献

◎ Alchian A A. “产权：一个经典注释”，见：财产权利与制度变迁. 中译本，上海：上海三联书店，上海人民出版社，1990

◎ Buchanan J M. 自由、市场与国家. 中译本，上海：上海三联书店，1989

◎ Coase, R. H. 1960, The Problem of Social Cost, Journal of Law and Economics, 3. 中译文见：企业、市场与法律. 上海：上海三联书店，1990

◎ Cooter, R. & Ulen, T. 1988, Law and Economics, Scott, Foresman and Company, 中译本，上海：上海三联书店，上海人民出版社，1994

◎ 财政部预算管理司. 现行乡（镇）财政管理办法汇编. 北京：中国财政经济出版社，1986

◎ Demsetz H. 1967, Towards a Theory of Property Rights, Amer. Econ. Rev., May 1967, 57. 中译文见：财产权利与制度变迁. 上海：上海三联书店，上海人民出版社，1990

◎ 刘世定. 乡镇企业发展中对非正式社会关系的利用. 改革，1995（2）

◎ ——. 顺德市企业资产所有权主体结构的变革. 改革，1995（6）

◎ 马戎、王汉生、刘世定主编. 中国乡镇企业的发展历史与运行机制. 北京：北京大学出版社，1994

◎ 莫远人. 江苏乡镇工业发展史. 南京：南京工学院出版社，1987

◎ North D. C. 经济史中的结构与变迁. 中译本，上海：上海三联书店，1991

◎ ——. 制度、制度变迁与经济绩效，中译本，上海：上海三联书店，1994

◎ Samuelson p. Diagrammatic exposition of a theory of public expenditure, Review of Economics and Statistics 37, November, 1955: 350-56

◎ 于光远. 对占有、所有以及它们与经营的关系的再思考. 政治经济学社会主义部分探索 (五). 北京: 人民出版社, 1991

◎ 周其仁. 中国农村改革: 国家和所有权关系的变化. 中国社会科学季刊 (香港), 1994, 夏季卷

◎ 张军. 现代产权经济学. 上海: 上海三联书店, 上海人民出版社, 1994

◎ 张晓山. 乡镇企业组织制度的比较研究. 见: 中外学者论农村. 北京: 华夏出版社, 1994

(1) 选自潘乃谷、马戎主编: 《社区研究与社会发展》(下), 天津, 天津人民出版社, 1996。

(2) 例如, 周其仁在研究集体化经济时认为: “集体化经济绝不只是农村社区农户之间的权利合作关系, 就其实质来说, 它是国家控制农村经济权利的一种形式。”“集体在合法的范围内, 仅仅是国家意志的贯彻者和执行者。它至多只是占有着经济资源, 并且常常无力抵制国家对这种集体占有权的侵入。”(周其仁, 1994, 63页)

(3) 这里使用的“占有”一词的含义与我们的使用不一定一致。

(4) 这种情况使得按照产权交易理论框架来理解中国经济中的许多交换活动发生困难。从产权交易理论的观点来看, 物质商品的交易实质上是权利的交易。登姆塞茨写到: “当一种交易在市场中议定时, 就发生

了两束权利的交流。权利束常常附着在一种有形的物品或服务上，但是，正是权利的价值决定了所交换的物品的价值。”（Demsetz, 1967）一个简单的例子可以对这种观点做出说明：甲拥有对一批机器设备的一组产权，乙拥有对一批谷物的一组产权，当交易议定之后，甲拥有对谷物的一组产权，乙则拥有对机器设备的一组产权。伴随物质商品的交易，产权也进行了交易。

但并不是任何交易都会出现上述结果。假定甲拥有对机器设备的购买、使用、出卖的权利，乙则只拥有购买、使用的权利，而不拥有出卖机器设备的权利，那么，甲的机器设备和乙的谷物交换之后就会出现另外的结果。这时候，乙并不会因为购买了原来归甲所有的机器设备便具有出卖机器设备的权利。显然，甲在机器设备上拥有的一部分产权并未转让给乙。

之所以会产生这种情况，是因为社会强制地对甲和乙在占有同样的经济品上划定了不同的约束边界。

(5) 笔者1996年年初在苏南地区的调查中了解到，由党委书记任农工商总公司董事长的做法已经取消。但总公司的重大决定，都是党委做出的。

(6) 周其仁认为，农村集体所有制“并不是自动意味着是一种较为宽松的国家控制形式。集体所有制与全民所有制的真正区别，在于国家支配和控制前者但并不对其控制后果负直接的财务责任”（周其仁，1994）。

(7) 笔者在1990年写的研究中国企业制度的一部未完成的手稿中写到：“只有同时理解了‘服从与占有的不相容性’和‘指令空隙与服从者占有的相容性’，才能

把握现实中在‘指令—服从’关系不纯粹条件下的占有关系。”

(8) 1994年，笔者与王汉生、孙立平、沈原、郭于华、刘小京共同讨论形成的文稿《作为一种制度运作方式的变通》中对变通进行了详细的分析。这里有关变通的基本思想均来自该文。

(9) 诺斯在进行经济史中的结构与变迁的研究中提出，理解制度结构的两个主要基石是国家理论和产权理论，而国家界定产权，因此国家理论是根本性的。他将国家视为在暴力方面具有比较优势的组织，认为产权的界定是统治者的欲望与交换当事人努力降低交易费用的企图彼此合作的结果。为了进行清晰的逻辑分析，诺斯构建了一个简单的国家模型，该模型假定只存在着一个以效用最大化为目标的统治者（North, 1991）。这一假定意味着，国家组织的内部结构被省略了。这种简化虽然有利于明了地勾勒政府在产权界定中的一种行为逻辑，但是同时也降低了对于有着复杂的内部结构，并且内部各个部分有着不同效用函数的政府组织的产权界定行为的解释力。特别是，当我们试图理解政府在乡镇企业占有认定中的作用特征时，以上省略带来的问题便更不容忽视。

(10) 《乡（镇）财政管理试行办法》中规定：“国家预算内部分，包括上级政府划归乡（镇）财政的乡镇企业所得税、屠宰税、城市维护建设税、集市交易税、牲畜交易税、车船使用牌照税、契税和其他收入。国家预算外部分，包括上级政府划归乡（镇）财政的农业税附加、农村教育经费附加、行政事业单位管理的预算外收入，以及一些镇按照国家规定征收的公用事业附加。自筹资金部分，包括乡（镇）政府按

照国家政策规定征收的自筹收入，但不得随意摊派。”

(11) 1979年，财政部财政体制改革领导小组在江苏试行“固定比例包干”的办法的基础上设想若干方案，同时在四川省“进行划分收支、分级包干”体制的试点工作。1979年底召开的全国计划工作会议确定推行“划分收支、分级包干”体制。1980年，国务院发布《关于实行“划分收支、分级包干”财政体制的暂行规定》。1982年，国务院发出关于改进这种财政体制的通知，规定除广东和福建省外，一律实行收入按固定比例分成的包干办法，即“总额分成”办法。实行第二步“利改税”后，国务院决定从1985年起实行“划分税种、核定收支、分级包干”办法。1986年后，一些经济发展较快地区认为这种办法存在“鞭打快牛”的弊病，导致一些地方财政收入下滑，而当时中央财政因连年赤字，不得不几次向地方借款。在这种情况下，国务院于1988年发布了《关于地方实行财政包干办法的决定》。

(12) 农业税、农业税附加、建农基金、教育费附加等由财政所征收，而工商各税、城市维护建设税等由税务所征收。

(13) 苏南I镇电热器厂钱副厂长说，指标实际上是指令性的，“这是行政命令”，“从来没有讨价还价的余地，他（镇）定的就是定死了，不能变。讨价还价成功的很少”（马戎、王汉生、刘世定，1994）。

(14) 税后三项收入包括：提留工资总额、按提留工资的24.5%做出的其他各项提留、按适用税率计税后的利润。

(15) L镇2号丝织厂厂长关于工作动力的一段话很能表现企业经理（厂长）和镇政府之间的情感上的联

系，他说：“第一，不是每个人都能当厂长的，我能当厂长是领导培养的，我应该不辜负这些培养；第二，镇与我是有感情的，我应该对得起镇上，为镇上干好；第三，要是我去干个体，或者这里不让我干了，我还有关系，每年挣个一二十万是很容易的。不过镇上给了我荣誉，还把我的农村户口转成了城镇的，这就是荣誉，跟别人花一万多元买的城镇户口是不一样的。”（马戎、王汉生、刘世定，1994，1250页）

产权怎样界定^①

——一份集体产权私化的社会文本

折晓叶 陈婴婴

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在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？为什么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，它有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，这些规则涉及谁应该控制稀有资源并从中获取收益。家庭团结和信任将有助于产权中那些非正式规则的实施（Yusheng, 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，在市场制度不完善的条件下，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（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；也可以是非正式的，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，并不能够对“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，只不过是一个有盈利预期的、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、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，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值的社会支持系统。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。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20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，2002：910）。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主选择的，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，它将成员权及其连带的社会关系网络看做社会性合约形成的基础。首先，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”（粼剑星，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，1112），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20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

20世纪90年代中期，当地乡镇企业已经度过

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、坏账呆账增多、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”的问题上，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。当年年中，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。塘村掌权者在此时已经看到了对集体产权动手术的两种潜在前景。他一直认为集体产权是个“拎不清”的东西：一是与地方政府包括村级行政组织的关系不清不楚；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”⁽²⁾：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⁽³⁾20.1%，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”（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）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。

另一个显著的分離作用发生在集体产权的外部边界处，村里人对此心知肚明。塘村接受改制，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奖励原则等。

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。

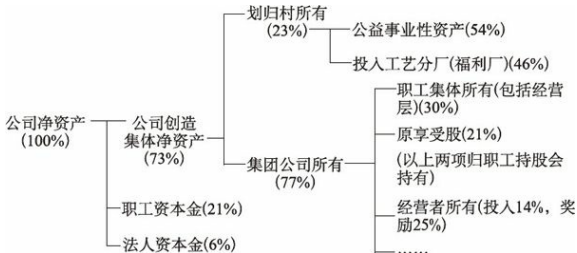


图1 净资产产权界定剥离示意图

资料来源：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，表明塘村集体产权经过了如下的分家过程。

1. 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，是理所当然的。村主任也以同样的逻辑做过一番思量，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“进账”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账：“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。

2. 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做了明确划分。经营者此时已经占有公司股权中49%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出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”。经过这种处置，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代表大会，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，开始向多元化产权演变，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，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，塘村采取了如下几个策略。

1. 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

委会干脆将福利厂的另一半股权从公司买下时，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做村委会借给集团总公司的，并按超出银行数倍的6%的年利率计息。

2. 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》再次成为制度依据，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，单独立账，专户管理，专款专用，将根据贡献大小对职工实行年度奖励（此承诺依据地方有关政策做出），满3年工龄的职工每年可拿1000元，与过去分红差不多。第二，对职工的政策保持不变。这些承诺不管是否公开，实际上都是职工转让股权的潜在期待。

3. 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做了如下处理：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，达到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。

这里的所谓“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（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，村主任回忆说：“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。（拿到第一批外贸订单时）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。”参与改制设计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值也就与集体无关。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。选择的对错与否，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，以至权威人物在做出抉择时，不能不考虑自己对村民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。

毋庸置疑，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%的净资产确定

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借此来解决的。

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（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。

初始的社会合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做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，它不仅确定初始社会合约时有作用，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，办厂人对厂具有村民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，村民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，在村民看来，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，这正是村民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。村民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。村民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做一种“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800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。这种稳定性来自村民长期的实践经验，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（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一系列市场合约的框架中提出的，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）。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，在实践中，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。后一种被称做“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。企业资产便因此具有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值起来的资产，看做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%的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%，都可以被看做一次次“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—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”也成为名义所有权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”，这可以被看做实现“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

制订方案等)。

这里的“公司人”，类似于经济学所所谓的“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形成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，而后这些权利仍以“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“强权界定权力”。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有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。

其中之二，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，公产与私产的界限是模糊的，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。在这种情形下，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”并让村民认可的安排，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做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的，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社区内“公有”或“共有”的模糊性。在这种集体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”。不管在分配中“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，这在村中并无异议，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，这就为大而盈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账，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：

公共性设施和事业需求+村政日常工作开支+村民福利开支=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”，是目前苏南农村集体企业改制中比较通行的做法，虽然对“债务”未做明晰计算，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账，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）。上述做法也可以看做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账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，违约的成本似乎就非常低，从而双方违约的概率就非常大。

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，改制虽然可以看做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

做出为村民不齿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”嵌入于其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,首先改变的就是用人用工制度,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。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（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空状态，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“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做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，在改制时，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”名分，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，只有在企业保证盈利的情况下才能持续地获得，只要能使企业盈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. 全国集体企业产权界定案例. 北京: 改革出版社, 1998

◎ 陈剑波. 制度变迁与乡村非正规制度. 经济研究, 2000 (1)

◎ 党国英. 论农村集体产权. 中国农村观察, 1998 (2)

◎ [美] 哈特. 企业、合同与财务结构. 上海: 三联书店, 上海人民出版社, 1998

◎ 郝思恭. 乡镇企业的产权与发展战略. 太原: 山西人民出版社, 1992

◎ 胡晓翔. 民营化逻辑与乡镇企业改制.
<http://www.econ.jxufe.edu.cn/student/classweb/98fdc/fctd/>

◎ 黄宗智. 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, 1993 (1)

◎ ——. 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, 2005 (1)

◎ 焦斌龙. 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, 2000

◎ 孔祥俊. 中国集体企业制度创新. 北京: 中国方正出版社, 1996

◎ [美] 科斯, 阿尔钦, 诺斯等. 财产权利与制度变迁. 上海: 三联书店, 1994

◎ 李贵卿. 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, 1999 (4)

◎ 林毅夫, 蔡昉, 李周. 充分信息与国有企业改革. 上海: 三联书店, 上海人民出版社, 1997

◎ 粼剑星. 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. 苏南案例：乡镇企业与政府关系的重构. 湖北财税：理论版，1998（18）

◎ 刘世定. 乡镇企业发展中对非正式社会关系的利用. 改革，1995（2）

◎ ——. 顺德市企业资产所有权主体结构的变革. 改革，1995（6）

◎ ——. 占有制度的三个维度及占有认定机制——以乡镇企业为例. 见：社区研究与社会发展. 天津：天津人民出版社，1996

◎ ——. 科斯悖论和当事者对产权的认知. 社会学研究，1999（2）

◎ ——. 嵌入性与关系合同. 社会学研究，1999（4）。

◎ ——. 占有、认知与人际关系. 北京：华夏出版社，2003

◎ 卢梭. 社会契约论. 北京：商务印书馆，1982

◎ 毛丹，张志敏，冯钢. 后乡镇企业时期的村社区建设. 社会学研究，2002（6）

◎ 毛科军. 中国农村产权制度研究. 太原：山西经济出版社，1993

◎ 迈克尔·莱斯诺夫. 社会契约论. 南京：江苏人民出版社，2004

◎ 诺斯，道格拉斯等. 制度、制度变迁与经济绩效. 上海：三联书店，1994

◎ 彭玉生. 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，2002（1）

◎ 平萍. 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, 2004 (6)

◎ 青木昌彦. 比较制度分析. 上海: 远东出版社, 2001

◎ 青木昌彦, 钱颖一主编. 转轨经济中的公司治理结构. 北京: 中国经济出版社, 1995

◎ 邱泽奇. 乡镇企业改制与地方权威主义的终结. 社会学研究, 1999 (3)

◎ 詹姆斯·C·斯科特. 国家的视角. 北京: 社会科学文献出版社, 2004

◎ 申静, 王汉生. 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, 2005 (1)。

◎ 孙立平. 实践社会学与市场转型. 中国社会科学, 2002 (5)

◎ 唐跃军. 转轨经济中内部人控制分析. 国际经济合作, 2002 (2)

◎ 涂尔干. 社会分工论. 北京: 三联书店, 2000

◎ 王红领. 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, 2000 (7)

◎ 王元才等. 乡镇企业产权制度改革. 重庆: 重庆出版社, 1995

◎ 温铁军. 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-48F0-9561-1AAFEC58C65C%7D>

◎ ——. 重新解读我国农村的制度变迁. 天涯, 2001 (2)

◎ 谢作诗, 杨绍江. 集体企业改制为何主选公司制. 经济学消息报, 20020426

◎ 许经勇, 任柏强. 对我国乡镇企业产权制度的深层思考. 经济纵横, 2001 (10)

◎ 阎洪生. 乡镇企业产权制度改革研究. 沈阳: 东北大学出版社, 1995

◎ 姚洋. 政府角色定位与企业改制成败. 经济研究, 2000 (1)

◎ 张建国. 集体股退出企业. 中国资产新闻, 1998 (5)

◎ 张静. 土地使用规则的不确定: 一个解释框架. 中国社会科学, 2003 (1)

◎ 张军, 冯曲. 集体所有制乡镇企业改制的分析框架. 经济研究, 2000 (8)

◎ 张维迎. 企业的企业家——契约理论. 上海: 三联书店, 上海人民出版社, 1995

◎ ——. 企业理论与中国企业改革. 北京: 北京大学出版社, 1999

◎ 张小军. 象征地权与文化经济. 中国社会科学, 2004 (3)

◎ 张晓山. 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, 1996

◎ ——. 乡镇企业改制后引发的几个问题. 浙江社会科学, 1999 (5)

◎ 折晓叶. 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, 1996 (3)

◎ ——. 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, 1997

◎ 折晓叶, 陈婴婴. 产权选择中的“结构—主体”关系. 社会学研究, 2000 (5)

◎ ——. 社区的实践——“超级村庄”发展历程. 杭州: 浙江人民出版社, 2000b

◎ ——. 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, 2004 (4)

◎ 周其仁. 农民、市场和制度创新. 经济研究, 1987 (1)

◎ ——. 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, 1996 (6)

◎ ——. 人力资本的产权特征. 财经1996 (3)

◎ ——. 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, 2002

◎ 周雪光. 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, 1999 (4)

◎ ——. 组织社会学十讲. 北京: 社会科学文献出版社, 2003

◎ ——. 关系产权: 产权制度的一个社会学解释. 社会学研究, 2005 (2)

◎ 祝瑞洪. 关于苏南模式产权结构转型中的几个问题. 镇江学刊, 1999 (3)

◎ 邹宜民. 苏南乡镇企业改制的思考. 经济研究, 1999 (3)

◎ 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 Daquzhuang, 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

(1) 选自《社会学研究》，2005（4）。

(2) 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。

(3) 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1：1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”。

逃避、联合与表达：北京“浙江村”的故事⁽¹⁾

项 飙

一、“关系—混合”模式和逃避概念

（一）“关系—混合”模式

对“关系”、关系网络的重视，强调正式关系（制度）和非正式关系的融合，是近年来国际学术界中国问题研究领域中的一个重要趋向（孙立平，1996）。

其实早在20世纪60至70年代，人们就注意到社会主义行政体系中的“关系”问题。比如，在对农村的研究中，舒尔曼（Schurman, 1964）指出，为实现国家对社会的全面管理和控制，使之彻底“渗入”基层社会，基层干部在按正式体制运作的同时，也需去发展他与农村社员的“关系”。伯恩斯坦（Berstain, 1967）认为，为尽量发挥所谓“动员型政治”的动员能力，干部和群众的关系

也是少不了的东西。麦德逊（Madsen, 1984）从另一个方面讲这个问题：在“再分配体制”下，基层社区为从国家那里争取更多的资源，基层干部不得不去发展他和上层官员的“关系”。

华尔德（Walder, 1986）和欧伊（Oi, 1989）两人分别在《共产主义的新传统主义》和《当代中国的国家与农民》中提出了西方对社会主义国家研究的三个范式：极权主义、多元主义和我称之为“关系网络”的范式。他们的研究就是第三种范式的代表。他们认为，在改革前，无论是在中国城市的“单位”里还是在农村的公社—生产队系列中，“领导”和“群众”形成了普遍的“庇护网络”。社会成员对国家及其意识形态的忠诚与对领导个人的效忠是合而为一的。这一范式极富洞察力地揭示了在改革前的中国，国家和社会如何通过“关系”而相互混合的微观机制。

在对改革后中国的研究中，形成了两种意见。一种可以以倪（Nee, 1989）的“市场过渡”理论为代表。比如，他基于韦伯对官僚体系和市场的有关理论，认为在中国，国家一方面固然是市场的“助产婆”，但市场的发育和发展会越来越要求一个法制的和理性的政府。所以，国家和市场之间最终会出现明晰的边界，种种体制上的“混合”现象只是过渡性的。但正如我们所看到的，他的这一观点现在已成了不少文章开篇的靶子。

林南 (Nan Lin, 1994) 通过他对天津大邱庄和江苏等地的研究, 提出了“乡土市场社会主义” (local market socialism) 的说法, 认为传统的乡土关系、市场经济、社会主义的行政模式和意识形态, 在一定区域内被稳定地整合在了一起, 匹克 (Pieke, 1995) 通过对北京的人类学调查, 提出“私人关系”是与行政体系、市场并列的一个社会行动领域。通过它, 行政体系和市场相互渗透, 构成所谓“资本主义” (capital socialism) 的独特形态。欧伊 (Oi, 1992) 自己更是以财政为线索, 提出农村基层政府和地方工业紧密结合在一起, 形成了“地方法团主义” (local corporatism)。在对中国是否存在“市民社会”或“公共领域”的讨论中, 似乎越来越多的实证研究持否定态度, 而且提出这些范畴是否适用于中国的疑问 (顾昕, 1994)。比如, 华尔德 (Walder, 1989) 就认为有些现象更应归纳为“体制内的多元主义”而非一个独立市民社会的生成。

索林格 (Solinger, 1992) 和瓦克 (Wank, 1996) 对私营企业主的研究与本文有更直接的关系。索林格 (Solinger, 1992: 127-129, 136) 指出, 私有企业总是努力争取官员的支持, 甚至把自己变成与国家有关系的企业; 而官方也高度评价这些新企业家, 因为发展经济成为党的政治合

法性的来源，同时官员可以从中受益。“国家原先对经济资源的占有，在今天既造就了商人，也造就了官员；他们形成了相互依赖、相互渗透的准阶级，甚至共同以一种新形式依附于国家……他们竞相争取国家的资金、补贴和市场，但有时也彼此交易，串通在一起。”瓦克（Wank, 1995）对厦门的实地调查使他发现，面对国家，不同的企业主有着不同的行为取向：大企业主倾向于官员联合，中小企业主倾向于自己联合（如组织工商联联合会）但最后未能成功，而更小的企业主则无兴趣跟任何人联合。他指出，这种新经济群体内的异质性，特别是大企业主倾向于和官员结盟，使他们无以联成自己的社会联盟，因而国家和社会仍是相互交错的。

可以认为，“关系—混合”模式已成为当前中国问题研究的主要范式。在这个范式中，当今中国的国家、市场、社会是你中有我、我中有你的，不同的社会领域通过个体性的“关系”整合在一起。人们用这一模式来解释两个问题：一是中国社会的“弹性”，即不管上面的正式政令怎么变，到了底下总有另一套逻辑。因为有“关系”，就使得在正式制度之外还有另一套运作法则，它使正式政策在实际运作中不断发生变形。这也是很多问题可以不通过冲突而得以和平解决的原因（孙立平，1996）。二是为什么中国在经济上采

取了迅速的市场化措施，但却没有重蹈苏联、东欧政治命运的覆辙。这被解释为由于国家和社会的不分化，在国家之外没能生成独立的政治行为（Wank, 1995）。20世纪80年代以来的港台人类学家对“人情”、“面子”的研究，并把“关系”当作一个重要的本土范畴提出来（金耀基，1980；黄光国，1992），更强化了这一趋势。

虽然这一理论模式能解释当前中国社会的不少现象，而且与中国的一些“传统文化”现象相吻合，但它却难以回答这样一个问题：现在中国社会的变迁的动力到底来自何方？人们往往谈的是在改革发生之后，这种“混合体制”是怎样出现并作用的，但更重要的是，改革为什么会发生并不断深化呢？显然，我们看到的“混合”现象，与其说是改革的原因，毋宁说是改革的结果。“关系—混合”模式注重的是诸如在同一个行政体系内，地方和中央讨价还价，地方官员和地方的经济界形成“合谋”等现象。这样改革似乎就是在原有的社会架构下进行的政策修改和规则修改的过程，因而是渐进的、平行的，没有结构性的矛盾和冲突。改革的主动权仍掌握在体制内部。但我们常常在现实中听到政府官员这样的感叹：“现在政府是步步后退”，“我们被搞得焦头烂额”。假设人人都在向体制内找门路、攀关系，社会仍是国家的附属，政府何以会有这种感觉呢？

（二）一个被忽略的行为：逃避

当人面对不利于自己的制度安排，而这种制度的合法修改权只掌握在国家手中时，他会怎么办呢？我们曾关注到的策略有三种：表达、变通和退出。

表达被认为是西方社会中的典型策略。包括辩论、游行、呼吁，乃至激烈的对抗，处于不利地位的群体团结成“压力集团”，使国家改变政策。显然，表达发生的前提是：国家与社会有明确的分野。变通则被认为是中国社会的特产。人们对某一政策心存不满，却并不叫喊，而是私下里找领导或政策执行者“商量”，使制度在实际运行中朝有利于自己的方向改变。研究者强调变通行为，事实上是基于这样的假设：即使在改革之后，国家仍是极为强大、无所不在的（Solinger, 1994）。赫奇曼（Hirschman, 1970）基于对经济活动的观察，提出“退出”的概念，即指：当一个人对某种物品、组织或制度安排感到不满时，他就离开它，退出使原有的制度安排不再能维持，从而导致资源分配及制度安排的调整。如果有关的制度、组织等涉及国家，那么退出也就可以成为改变社会和国家、行动者和国家的关系策略。“用脚投票”庶几近之。这种策略的先决条件是“有处可退”，得事先存在替代性的物品、组织

与制度。

如果把赫奇曼的概念拓展到社会学研究领域，那么以上三种策略就可以大致被分为两类：一类是在所谓“民主国家”中发生的，像表达与退出；另一类则是在“总体性社会”中发生的，如变通。事实上，变通也正是被视为极权体制下的“非正式政治行为”。那么就有两个问题：第一，除了这两种较极端的类型之外，还有没有中间类型的行为策略？第二，除了这些与其背景性的结构相统一、相整合的行为方式（如表达行为与国家—社会的结构性分化是同一事实的两面）之外，还有没有与现行结构并不完全统一，可能导致结构性变迁的行为策略？

基于我近年来对流动人口和我国南方农村私有经济的人类学研究，本文将提出“逃避”这一范畴。它与表达、变通不同。它既不叫喊也不商量，对现行制度既不寻求连名带实的改变，也不期望暗度陈仓、偷梁换柱，而是采取漠然的态度。如果说表达和变通都是要通过与国家不同部分（政策的制定者和执行者）的积极互动来达到自己的目的的话，逃避则尽量不与国家发生正面的关系。它要通过对一些具体政策的“架空”来保证自己的利益。

逃避与退出的区别在于，退出的实质是一种制度安排，“退出权”的获得比退出行为本身还要

重要；而逃避是不为制度所认可的，它就是行为本身。比如，周其仁（1995）认为，获得自留地使农民获得了部分的退出权，从而加强了他们与国家的谈判地位，引发了进一步的改革。而我1996年夏天在鲁西平原听农民说，前两年上头下达棉花种植计划，他们就在地头插上几株棉花，以应付上头的检查，底下埋的全是花生。等到作物长高了，差不多也就生米煮成熟饭，乡、县这些基层政府只好睁一只眼闭一只眼。等到国家要收购棉花，农民就躲、凑，或者到别的地方买，实在不行也就认罚。这就是逃避。因为农民本不具备退出棉花种植计划的权利（有意思的是，这种逃避的积累，最后竟为农民争取到了“退出权的购买权”。从1995年开始，当地规定可以“以罚代交”，即棉花计划还是下达到户，但可以不种，交足罚金即可）。像凤阳农民的私自分田，恐怕也不能被称为退出。因为按一般理解，它是作为一种制度化、常规化的作为来讨论的。而且在时序上，逃避往往发生在国家所允许的初步的退出之后，比如农民退出国家的行政、经济体系，做起小买卖，或者成为“农民企业家”，他面对国家仍有多种策略可以选择，比如，以新的形式依附于国家，或者是直接面对，争取自己的独立性，等等。逃避是其中一种。作为一个分析性的概念，逃避与退出的另一个重要区别牵涉到研

究的理论取向，我将在下文再予以说明。

对逃避策略的分析，将使我们发现，当前中国的国家和社会、行政体系和市场体系在某些领域，已经出现了事实上的分野。但这种分野又是“有实无名”的。在事实中存在，却并未得到政策、法律及一般社会意识上的明确认可。大概正是这种“有实无名”，导致人们对它的忽略，而也正是这种“有实无名”，产生了一系列独特的国家和社会的互动关系。那么，一个很自然的问题是：在一般意义上，逃避是一种消极行为，只有弱者、对现实无能为力者才去逃避，这样的行为怎么会导导致重要的结构性的变化呢？这正是本文在理论上的核心议题：看似无足轻重的日常行为与宏观的结构变迁是什么关系。其实，上文提及的几种策略都不是单一的行为，它们连带着特定的制度背景，又会产出新的社会后果。比如，几种策略都需要有自己的“应对项”。表达需要“话筒”或“靠山”，变通需要“关系”，退出需要替代性的资源、制度与组织。与逃避对应的，具体言之，是“联合”；抽象言之是“建构”。尽管奥尔森（1995）等人强调集体行动往往面临着比我们想象的更多的困难，但是我们看到，在逃避中人们形成了低成本的联合，并产生了共同的行为规则、观念形态和内部的结构。看似消极被动的逃避策略，最后却以它自己的逻辑使人们在体制之

外构建了新的“非国家空间”（Xiang, 1996），并有了表达的意愿与初步的表达能力。逃避行为中包含了行动者的社会能动性。强调逃避的这种“两面性”，是本文的主要线索。这种辩证法乃是我们社会变化中的重要逻辑！

在这里最后说明的是最为重要的——对逃避策略的分析，将克服上文所提出的“关系—混合”模式的理论困境，对社会变迁做出新的解释。本文不仅要现象上的、具体的一些判断做出讨论，而且力图阐明一种新的研究路向：充分重视社会底层的日常策略，从人们的日常行为中提炼理论范畴。中国社会本身处在变化之中，中国的社会科学还处在“挖煤”的阶段，我想应该用一些新的、更富观察性而不是归纳性、更不是推演性的理论视角来研究中国问题。

二、个案概况、问题与视角

（一）“在游击战和拉锯战中壮大”

北京“浙江村”是近年来颇受社会各界关注的新现象。“浙江村”既非自然村落，也非行政编制，乃是一个主要由来自浙江温州地区的农民工商户自发形成的聚居区。尽管它只是一个“村”，但在它的形成史，特别是它与地方政府的互动关

系中，典型化地展示了很多重要问题。从1992年开始，我对这一聚居区进行了跟踪式的人类学调查（目前仍在继续）。

“浙江村”地处北京城南的丰台区，覆及当地南苑乡的26个自然村和大红门一个街道。⁽²⁾总外来人口达9.6万⁽³⁾，以服装加工和销售为主导产业，按1995年的官方统计，年经营额达15亿。⁽⁴⁾社区内现在（截至1996年年底）有16个大型市场，已成为我国东北、华北地区中低档服装业的基地。从1986年开始，“浙江村”开始成为北京城市生活中的一个重要范畴甚至专门概念，一份有关它的正式政府报告的开篇语就是：“京城人不知南苑乡者有之，不知‘浙江村’者无几。”几年来各种媒体对它的专题报道不下20次。但是这样庞大的一个群体，这么活跃的一个经济部门，至今没有任何编制。也就是说，根本无法在既定的社会序列中找到它的位置。这本身就是一个耐人寻味的现象：天子脚下，特别是在被假设为国家无所不在的中国，这个体制外的社区何以从无到有，自成气候？

一个当地的基层政府官员曾总结说：“‘浙江村’是在游击战和拉锯战中壮大的。”

1983年，“浙江村”最早的6户温州裁缝到大红门落户，经过几年“游击战”，到1986年已发展到5000多人，粗具规模，同时也展开了与政府

的“拉锯战”。1986、1989、1990年的8—9月份，当地政府都要组织专门力量推行“清理”。用“浙江村”人的话来说，是年年要刮“政治台风”。被赶的工商户就五六家亲戚好友结伴搬往郊区或与北京接壤的河北省（像香河、涿州、廊坊等地）“躲风头”。但决不停止生产，继续往市里商场送货，也继续与其他的“逃避网”保持联系，沟通信息。而且走之前就与房东说：“风头过了还来住你的房子。”往往还要把一些不便携带的东西托付他们。一旦气候稍有宽松，他们又成群结队迅速返回。外来人口“越轰越多”。1989年，“浙江村”推出了其拳头产品：皮夹克，坐定了在华北地区服装业中的位置，人口增至近2万。1990年亚运会前夕，当地政府出动干警及治安人员2000多人再次清理，但亚运会刚一结束，人们立刻返回，并且人口激增至3万多，而且以后几乎以每年50%的速度递增。⁽⁵⁾

1992年邓小平南方谈话之后出现了一个转机。丰台区工商局和温州市工商局联合在社区内投资兴建“京温服装批发中心”，向“浙江村”人招商。政府行为带有重大的示范效应，一大批民间兴建的市场的大院⁽⁶⁾随之而起。但是到1995年11月，由于多方面原因⁽⁷⁾，北京市“根据党中央国务院的指示”（当时各媒体用语）对该地区进行空前规模的清理整顿，专门成立了“总指挥部”，多

次召开动员大会，抽调、派遣数千名工作人员进驻社区，开展为时近两个月的“战役”。46个大院被全部拆除，大部分外来人口被遣散出京。当时全市的各区、郊县统一布置，不准接纳从“浙江村”出来的温州人。在外人看来，“浙江村”无疑受到了毁灭性的打击；而当时政府的决心也就是要“彻底整治”，把外来人口与本地人口的比值降至1：1（当地人口为1.4万，所以意味着8万多外来人口必须被清走）。

但是，从1996年3月份开始，到河北、东北几省或回浙江“转了一圈”（“浙江村”人语）的人们又开始悄悄返回。在堆满砖砾的地上，又摆了菜摊（为本社区服务、自发形成的菜市场是1995年清理的首要对象）。到11月，两个大院在废墟上重新出现。而另外的几个老板，利用本地农民原有的住房在一个倒闭企业的厂房周围围出了两个大院，在此间就挂出了招牌。而且从1990年开始，社区形成了表达意愿，并有了初步的表达能力。

尽管这个社区的命运还不十分稳定，但我们看到了这样一个事实：至少在大红门一带，短短十余年，其“社会格局”已大有变化：从一元化的体制内运作发展成国家与非国家两个空间的互动。这个变化过程是迅速的，又是平和的。尽管中间波折不断，也有动人心魄的瞬间，但这些毋

宁视作它的“戏剧性”而不是真正的冲突。那么，这个颇具中国改革总体特征的过程在微观上是怎样发生的呢？

（二）诺斯难题和对变迁解释的理论困难

周其仁（1995）在阐述他对中国农村近十几年来产权制度变迁的解释时，提出了“诺斯难题”：一方面，人们已经认识到，一定的产权制度必须有国家的保护与介入才能保证它的效力；而另一方面，国家为了增加自己的利益，收取更多租金，会利用自己的垄断地位去侵犯别人的产权。这二者往往不可能自行达成一致。那么，到底是什么机制使国家对产权制度的保护功能和侵犯动机相平衡呢？他引用哈贝马斯（Habermas）和曼（Michael Mann）的有关理论，认为出路在于社会和国家之间的“对话”：“只有当社会与国家在对话、协商和交易的过程中形成一种均衡，才可能使国家租金最大化与保护有效产权制度之间达成一致。”

但这样马上引出了一个新问题：这种对话、协商和交易又为什么能发生呢？既然国家可以利用其潜在的暴力能力去侵犯一种产权安排，它当然可以去侵犯一种对话格局和协商格局。作为权

力机关和政治机构，国家在后一种侵犯上恐怕来得更为驾轻就熟。对于改革前的中国尤其如此。其“侵犯”不仅是破坏对话者之间的联合、降低或限制你的对话地位等这些问题，而是完全可以不“赋予”对方基本的对话地位与能力。这样，一个制度经济学的讨论就转换成了社会学的问题。

“浙江村”的村民，特别是1992年以前来北京的，大多数是温州地区的农民。没有特殊技术（大多数工商户自己并不会裁衣），与“主流社会”也没有特殊关系，就带着几千块至多几万块，携妻带子来到京城。没有疑问，在现行制度安排下，他们是典型的弱势群体或者说边缘群体。但是正如我们已经看到的，这些外来人口作为弱者，并不像索林格所想象的那样，就必然被原有的强者（国家和体制）所制约与驱遣。相反，经过若干年的积淀，它形成了新的社会“格局”。对这种现象，在社会学里恐怕也找不到现成的解释。人们大多关注的是“一种秩序何以是可能的”这类问题，解释在一个稳定的结构中，A强B弱、A主宰B的格局怎样被再生产的机制；而对一个结构何以相对平和地过渡到另一种结构，不占任何主动权的一方为什么还能生长、发展，在理论上就出现了困境。

对此，一个常规性的回答——它的理论渊源可能在于康芒斯（Commons）、本特（Bently）

等人及马克思主义的部分思想——是“弱小者联合起来”。即假设弱小者明确地知道自己的利益之所在，并知道必须联合才有力量，从而共同行动，一起争取。但这里又有两个问题：第一，除非是革命式的阶级斗争，否则，人们是不是会明确知道本群体的利益，特别是利益争取的途径所在，这是很值得怀疑的。我们当今社会的很多变迁现象，都是“不期然”的结果。第二，即使在主观上明确了联合的必要性，“联合”行动在客观上的落实也绝非易事。强调“压力集团”的理论家们，现在似乎并没有多少人能说明“联合”的内在机制究竟是怎么样的。

背后还有什么我们尚未发现的东西？

（三）一个新视角

“关系—混合”模式不能有效地说明改革中的变迁动因，更不能说明“浙江村”的历史所显示的强弱对比变化的过程，这与传统社会学在变迁解释中面临的困难有相似的地方。其原因不仅在于它们所执的一些基本判断和基本假设，而且在于它们的视角。这体现在两点上：第一，“着眼大处”，从上往下看，过于强调制度、结构等凸生的概念。但制度、结构从何而来呢？它们会不会自己从一种形态变化到另一种形态呢？事实上，

这些都是人为抽象出来的概念，在真实世界里，它们都化为人的日常行为。第二，带有“结构功能主义”的色彩。大家也强调“行为”的重要性，但是行为被想象成是由结构决定的，微观上的行为逻辑总是与宏观上的结构逻辑相统一、相整合的。而且，倒过来，行为又会强化、维持现存的结构，为满足某种潜在的功能服务。

本文则要提出一个“行为—场景—路径”的视角来看中国目前的变迁现象。第一，这个视角强调对人的日常行为和日常策略的直接“观察”，强调人的社会能动性，即所谓human agency。人并不被既定结构简单地规定，他随时都在产生自己新的观念和策略。人之为人，是在很宽泛的意义上展开的。第二，它强调场景（context）的重要性。其实任何行动者并不清楚自己的终极利益在哪里，更不知道自己最终会走到哪一步（尽管在主观上会有计划）。重要的是眼下的场景。它决定人们真实的行为。对过去的记忆（传统）和对未来的预期，也都将在当下的场景中被重新定义。不能认为某种结构就必然铸成某种行为方式，或认为人的行为的选择范围就十分有限。第三，强调“路径”。一系列场景及场景之下的行为相连，就构成路径。这个想法的理论渊源为诺斯（North, 1990）的路径依赖（path-dependency）。场景决定行为，前一步的行为又

决定了后一个场景的产生，如此发生变迁，虽有规律可循，但不可为行动者所设计甚至完全把握。

在这一视角下，我觉得研究中所提出的概念和事实中行动者行为本身的“切近性”是非常重要的。比如，经济学就把“退出”概念理想化；退出只在于经济人的一个选择，选择一旦做出，他与原制度或组织就无关系了。赫奇曼在早期甚至认为退出是零成本的。而在事实中，各项制度之间是紧密相关的，必然要受到其他制度的纠缠。行动者所体会到的，不可能是从某一种安排里“脱身而走”，而是要连带一系列的行为和策略。这是我的逃避概念与“退出”的又一个重要区别。

三、过程

（一）早期的“游击战”

温州地区向来有人口外流的传统（费孝通，1992；林白等，1987；王春光，1995），在50年代后期特别是60年代中期以后，这一传统被打断了。人口自发外流的恢复并不发生在改革开放之后，而是始于“文化大革命”中的70年代。“浙江村”里30岁以上的男性业主中，60%以上在80年代以前就有了出省流动的经历。

这个事实显然不同于人们的一般印象和假设。但在“浙江村”人看来，却十分自然。用“浙江村”村民卢必泽的话说：“（文化大革命）到后来全乱了，没什么人管了。乱了，人心也动了。”姚信安告诉我：“我是（19）71年，18岁时第一次出远门，去甘肃敦煌。我们都是趁乱出去。有段时间火车不都是白坐的嘛！本来温州人去上海一带的多，但是这边管得严。在西北‘（文化大）革命’虽然闹得凶，但没有（人）认真管事。”

“我出去不用带钱。那时我的一个堂伯，解放初（期）曾跟他的师傅到外面做过家具，家里有一点工具和钱。他跟我爸分析，觉得当时可以出去试试，劝我爸让我跟他去。学手艺在农村是件顶好的事，就答应了。在外面吃住由他管，年底再给一两百块钱。……第一次是3个人一起走。”

“趁乱出来”是他们对自己行为的直接解释。但正像他们说的一样，“趁乱”也有两种，一个是趁乱打劫，一个是趁乱做事。打劫是指偷、抢，以及后来在“浙江村”出现的帮派。打劫和做事的区别，不仅在于“好”和“坏”（道德评判不一样），而且用他们的话来说，“打劫就是胡来，能看出什么本事？做事是要想、要干的”。大部分“浙江村”人当然属于“做事”。从姚信安的叙述

可以看出，他们对“乱”是要做分析的，而且他们后继的行为是很有安排，颇有理性的。他们当时对“乱”的认识，已含有某种对国家的有意识的策略。“他们要搞‘革命’的搞‘革命’去，我们干我们的。”“乱”的意义在于使人们更能“避开”“它们”（指政府管理部门）。

“游击战”发生在流入地。姚信安接着说：

我们不敢去大城市。一般就到县城或郊区的村里，挨户问要不要家具。给哪家做就住在哪一家，付房租，米、煤就请他们帮忙买。西北人家具做得不行，我们很容易找到生意。按当时的说法，我们是典型的投机倒把，黑市。但老百姓没有天天真搞阶级斗争的，儿女结婚总得有柜子、床。怕的是他们邻居间有矛盾，或者嫌我们吵，才去‘报官’。（派出所来赶人）我们半夜里躲到猪栏、牛棚里是常有的事。我自己就被公安遣送过两次，但我无所谓。基本还能做得下来。

开始补鞋、后来做家具的周金乐说：

那时苦得没门。我（19）74年先去的上海⁽⁸⁾。干了两个月换了好几个地方，最后还是被捉住送回来了。在家里待了一个月，我又出去，去重庆。我修鞋，同时也自己做点小孩的鞋卖。有一次在街口看见几个穿制服的过来，我赶紧卷起东西跑，跑了两步，对面又来了一群！好在没

来抓。觉得重庆管得还是太严。又去了青海。当时总觉得西北偏僻，会管得松。青海好一点，但也差不多。躲、逃，能做多少做多少。

他们的办法首先是“能躲得过去就躲”。这里连带着许多积极的策略，比如，是去上海还是去西北的选择，发展出独特的接活—交易方式，以及有意识地要和房东搞好关系等。在躲的过程中，发展了地下市场。有意思的是躲不过去怎么办。像半夜躲猪栏、被遣送回乡，对“浙江村”人是非常普遍的经历。但几乎所有人的态度都是，“被抓住了要老实，过了风头再出来”。姚信安说：“被送了两次，当然苦，但你有什么办法呢？”金阿豹的说法更明确：“外地人如果被抓住一次，他们就觉得好像白衬衫上滴了墨一样，不得了了。但我们无所谓，年轻人谁能挣钱谁有本事。在外面做生意被送回家里，谁也不会看不起你。大家都差不多。我被抓住了，在那些‘官’面前我可老实得很，叫干什么干什么。傻瓜才和他们‘顶’。等出了他们的地盘，接着来。”而且他们几乎从来没有对当时的总体制度发生过怀疑，尽管他们全心拥护现在的改革政策。一个年岁稍大的访谈对象说：“‘文化大革命’（国家）那样干，现在看是不行。但当时我们不想这些。你老百姓想那个有什么用？难道你还要和它对抗？”这些便是典型的“逃避意识”了。

（二）从“游击战”到“阵地战”

“文化大革命”的结束并没有使这些“游击队员”消失。相反，初步的政策放开使零散的“游击战”来势更猛，规模更大。当年的北京城里，就展开了这样一场“游击战”。

从1979年开始，京郊各地及河北的农民纷纷进入北京，随地摆摊、走街串巷，出售花生、鸡蛋、生姜、笤帚等各种农副产品。工商、公安部门围追堵截，但越堵越多，防不胜防。终于，1979年4月，由北京市工商局、公安局联合出面，在海淀、朝阳、石景山、丰台四个郊区建立了10个农贸市场。同时发出通告：严禁走街串巷。市政府要求“重点街道地区管死，一般街道地区管严”。但是很快，农民的菜摊又摆进了西城、东城等市区。几经“疏导”不解决问题，最后西城区于1980年前后开辟了百万庄、成方街、德外、展览路、动物园等市场（时宪民，1992：51—53）。这是外来人口的第一个重大胜利，它撕开了铁板一块的城市流通体制，使自己有了合法依托。

从政府的意图来看，建立农贸市场，是要把逃避中的流动人口纳入自己力所能及的管理范围之内。开始，这一政策有较明显的效果，流动的工商户和政府形成合作关系。但是很快，他们

（特别是不从事农产品生意的工商户）又溢出了这一框架，“游击战”继续发展。

1983年，“浙江村”的“哥伦布”卢必泽⁽⁹⁾等六户人家来到北京，在当时颇为荒凉的木樨园一带租房而居。起先他租下了宣武区工商局在长椿街开设的服装和小商品的摊位，而且一一按要求办了手续。但是那里生意很不好。“政府搞生意上的事就是不行，那里当时没什么行人，来去的都是车，他（政府部门的人）偏偏在那里摆一排摊！如果在他们那个圈圈里走，挣不了钱！”于是他（卢必泽）当年就退掉摊位，自己在前门的先农坛体育馆门口摆地摊。他儿子告诉我：

那时我爸在家做衣服，我和我妈到这儿摆地摊。每天一早骑个二八的老牛车，背上前一天夜里做的衣服，驮着我妈来。我妈收钱，我就在旁边看着顾客。看有没有白拿不给钱的。同时我也得看（有没有）警察、工商。一有动静，马上卷起东西就跑。等到他们走远了再出来。开始赶得勤一些，可是（那一片）摆地摊的越来越多，也就“疲”了。我们一看摆地摊的多了，也就更放心卖、吆喝了。

这就有点（向）“阵地战”发展的意思。据回忆，当时摆地摊的是“卖什么的都有”（已开放的集贸市场一是容量有限，二是一般有规定，只能

卖农产品)。人们彼此并不认识。卢必泽说：

当时选择在那里摆摊，一是看行人多，二是我看见已经有人在那儿摆。一起摆总是好。……如果被赶了之后，一般还是回到这里。地方熟，逃起来也方便（笑）。大家都这么想，就往一起凑。

“看你已经在这里，我也往边上凑。”这就在不经意中发生了“联合”。这种联合的成本极低，既不需要统一意识、统一领导，也不会出现所谓“搭便车”的情况。但这种联合同样具有重要的效力：在客观上，它提高了工商等执行部门“堵追”的成本，也就是提高了小贩的“逃避能力”；而且这种联合中多少又有些“互相激励”的意思，使人们更坚决地逃避下去。

逃避策略必然也有它的问题。靠“打游击”卖货又想把货卖得好，必须得做到真正的“物美价廉”。得能进到比较好同时又便宜的布料，还得多少掌握一点市场信息（尽管信息在当时远不如现在重要）。卢必泽们解决这一问题的办法是另一种联合：六户人家结成了松散的合作关系。统一进布料或在进料时互相打个招呼，分头打听消息并平等分享，在生产中也开始了简单的分工协作。但客户仍保留独立核算。“才到北京，孤零零的。光互相关心可不够，多少要有点一起干的

意思。这样对谁都好。”（卢必泽）

大概从1985年开始，六户人家一起走的“小群体流动”转变为“链式流动”（chain migration）（MacDonald, 1962, 转引自Shaw, 1975），即“带老乡上来”。这其中，带谁出来、出来后与他保持什么关系等，即流动链的基本规则，又是有讲究的。起初，人们急于扩大生产规模，主要是带家乡会做衣服的女孩子出来，因此迁移链实为一个隐形的劳动力市场。后来，人们感到在产—销上形成有效的合作，有利于把产品打入北京市场，将带来更多的利润，就发展出“能人原则”——找有能力的合作伙伴。再后来，随着社区内社会结构的复杂化，人们觉得还是带信得过的亲戚朋友来好，能互相帮助。这可谓“自己人原则”。

1989年以后，链式流动发展成为“集体流动”（mass migration）（Peterson, 1958）。即流动不必再依循某一特定的链条，而成为一种集体性行动。这推动了成体系的要素市场的形成。如温州出现了大量的针对“浙江村”需求的劳务介绍所，绍兴柯桥镇形成了布料市场等。同时，社区内出现了“帮派”，也出现了颇受大家认同的精英，出现了越来越明晰的分工体系。人们的“我是‘浙江村’”的自我认定，以及一些独特的行为模式（像做生意或解决纠纷的一些做法，“我们‘浙

江村’就这样办的”）也得到强化。这就不仅是联合，而且联合已经“结构化”了。

但这种联合并不完全是一件“自然”的事。如果我们假设流动人口也是追求利润最大化的，那么按常规经验，其链式流动的“劳动力原则”就应该维持下去，不断扩大生产规模，最后摆脱有限的传统网络圈子（事实上，这劳动力链条也是从带亲戚，发展到带本村、邻村的女孩子，再发展到带原本不认识的雇工），但为什么他们还是要回到有明显局限（范围狭小）的“能人原则”呢？吴步江说：“在这里我从没想过办厂。在老家房子是自己的，（但）这里稍大一点的房间一个月就要六七百（租金）。在北京我们没有‘关系’，没准明天就把东西没收了，赶你走，怎么敢花钱买机器？……而且搞大了，今后有什么事，政府肯定先抓的就是你……我们跟商场的关系是不‘硬’的，得‘打’进去。还要守住（所以需要能人）。”——人们仍在时刻准备逃避。

那么，又为什么用更接受传统网络、更有紧密联合性的“自己人原则”，来替代稍富经济理性的“能人原则”呢？姚信安解释说：“有能力又愿意和你好好合作的能有几个？这时‘浙江村’里人已不少，也出现不少纠纷。还是觉得自己人好。‘自己人’是指直接的亲戚或真朋友，有事能替你说话的，跟他做生意放心。”对于没有任何正式组织

和制度依傍的外来人，特别是靠逃避来扩展自己空间的人们来说，内部制度的稳定在某些时候比合作者的能力更为重要。可见，联合并不是人们主动设计与选择的结果，而是在特定情景下的策略。它也是“逃避主义”下的联合又引发了新的逃避，而且与逃避交错发展。1985年，国家开始关注人口流动问题，公安部颁发了《关于城镇暂住人口的暂行规定》，其中规定“对暂住时间拟超过三个月的16周岁以上的人，须申领《暂住证》，”“暂住人口需租赁房屋的，必须凭原单位或常住户口所在地乡镇人民政府的证明，由房主带领房客到当地公安派出所申报登记”(10)。工商部门要求外来工商户出示流出地区工商部门开出的证明，在流入地经审核批准、更换执照方可经营，或需执生产厂家执照，作为“引厂进店”、“联营”处理。但钱阿木说：“那时多数人都办什么手续。如果是来做衣服的，来打交道的都是老乡，谁知道你来了！如果包柜台，搞厂子执照的副本是很容易的，家里有那么多企业，而‘浙江村’里也有不少副本在用，借一借或者租一下，租下柜台就完了，商店一般不再管你。在像百花、民族大世界这些集贸市场，得换成北京个体执照，但从北京个体户那里转租也挺妥当！”而对于一些小商店，几乎什么手续都不需要。当我提起当时关于房屋租赁的规定时，钱阿木表示惊

讶：“我不知道。只是（19）87、（19）89年派出所赶我们走时说我们是非法租屋。但想租房只要给钱就行。”1983年，卢必泽来北京时，先是去宣武区工商局打听，然后特地回了一趟温州开所需的证明。而后来，这也成了遥远的回忆：“那时人少，心里不踏实，一出门就是北京人、大檐帽。1986年以后老乡那么多，好像就没有想到要办手续！”

不管是回答“不知道”、“没想到”，还是说“太麻烦”，其实几乎所有的人都不清楚当时国家的具体规定究竟有哪些。问他们为什么不去了解、申办，他们倒觉得奇怪：“办不办都一样，为什么要办？”他们有自己的“阵地”所恃，而且几乎所有的人都对“国家的规定”做出大致相同的评论：“要都按国家的规定，那还有什么钱可赚！”“阵地”的形成带来新的互动场景，在这个场景下又形成对政府行为的新的定义。这种定义显然是倾向于逃避行为的。从“游击战”到“阵地战”的基本逻辑可以理解逃避的联合的互动关系：逃避中带来联合，联合形成“阵地”，“阵地”又提高了人们的逃避能力，至少有一个稳定的地方可逃。人们的流动、落脚、经营，都更强烈地依赖于自身的传统网络的传统规则；一些本应由政府提供的职能，如安全和仲裁，也被通过自组织的方式来解决，此谓“阵地”。在这个“阵

地”面前，政府试图控制流动人口的政策被架空，社区与国家之间开始形成结构性的脱节。地方政府难以在日常管理中介入社区生活，于是只能用“运动”的方式来干预。这便引发了“拉锯战”。

（三）“拉锯战”

回到文初所提出的社会强弱格局变化的问题上来，我们必须说明这样一个逻辑环节：通过逃避—联合，“浙江村”固然能在国家之外由弱而强，但是当它强到甚至只是明显到一定程度的时候，就不能不引起国家的注意。事实上，政府就多次对“浙江村”采取了重大行动。那么，人们面对国家的打击采取的是什么策略？国家又为什么没有彻底遏制逃避的逻辑，而使得它能继续发展呢？

首先，人们的策略是“联合下的逃避”。陈金道对我说：

我是（19）87年来的北京。才一来，9月份，派出所就来赶人。我找先来的堂兄商量。他说不用怕，那么多人，别人不走，你也不用走。有一些胆小的、家当少的，开始搬了。但我看我堂兄的。就这样，你看我，我看你，还真‘黏’住没搬！

但到（19）89、（19）90年就不行了。派出所、工作队、大队里来人，限你几天内搬走，要是第二次来还没搬，就搬你东西，抓你走，用卡车运到清河收容站去。我看势头‘顶’不过去，又找堂兄几个商量。最后先让我侄子去大兴一带探路，找好闲房，一共四家亲戚搬了过去。也有人往城内搬的。一起‘逃难’了，我们之间的关系当然比平常要紧密。平常大家（生意上）都有自己的渠道，现在就混着来。进料、送货让族里的年轻人统一跑。

面对外在压力的“你看我，我看你”，又是一种不经意的联合。而且，正如齐美尔所强调的那样，外在压力将增强群体的内部团结（科瑟，1988），人们虽然离开了“阵地”，在逃避中联合却进一步加强了。

一个更典型的例子是，1995年11月北京市政府在大红门地区贴出公告，要求所有的大院在11月30日之前必须自行拆除，大概15个院主先后开了三次会，商讨对策。他们最后的基本决定是：第一，不能抵抗。第二，大家尽量“拖”，不准在30日之前把自己的整个大院拆除（但鼓励各院拆一部分）。第三，成立一个松散的基金，万一哪家被强行拆除，其余的院主予以补助；被拆者务必接受事实，既不能抵抗政府，也不能赌气让政府“要拆全拆”。会间人们一再相互鼓励：这种清理总是一阵风的，连躲带拖，总能顶过去。

政府清理的决心是一次比一次大，但到最后却演变成“拉锯战”，主观意识是其中一个决定性的中介变量，这里包括“自我意识”和对自己行为的预期。

齐美尔指出：“敌意不仅能保持群体的疆界以防其缓慢消失，而且还会经常向阶级和个人提供他们自己不能发现的交互性地位。”（科瑟，1988）陈金道说：“我们怎么会跟他们（指当地的执法人员）有感情？赶人的时候凶得狠哪，抓人，有的还拿你钱。没说的，浙江人是浙江人，这里的政府就是向着他们自己的。自己的利益靠自己保。”

“浙江村”内对不同精英的评价更凸显了一种与“逃避主义”相连的自我意识。我把“浙江村”里的精英分为四类：沉默的富翁、“老大”、掮客和公益争取者。卢必泽是第一类精英的典型。10余年的稳定发展使他成为社区内最具经济实力的人之一。他说：“我的想法就是平平安安做生意。不去发展什么自己的势力，也不与政府来往。来赶，我就退。”卢的态度是社区内一般人的典型想法，人们常说：“大家要都像老卢那样就好了！”刘河飞是第二类的代表。他是“浙江村”里最有知名度和权威的人物（但这并不意味着他有实际的控制力和影响力）。他是社区内最有影响的“断案人”（仲裁纠纷）之一。刘的权威来自于

他的“扎根性”，热情、慷慨、仗义，按传统道德办事，所以人们用“老大”这个传统性称谓来称呼他。刘说：“我很少和政府部门打交道。特别是盖大院之前，好像也没这个必要……浙江人自己应该团结。”黄雷被我归为“掮客”一类。与卢、刘大不相同，他在区、乡政府，特别是一些要害部门（如公安）关系甚广。他用这些关系为遇到麻烦的同乡作经纪，疏通关系，收取好处。尽管人们也认为他“有能力”，但对他的认同很低：“他是巴结有权势的，跟我们不是一类人。”最后一类，公益争取者，我在下文还要提到，显然也要与政府打交道。尽管他们争取的是公共利益，但奇怪的是，他们在社区中的威望并不高。因为这种行为不符合社区生活的主流逻辑，人们认为它未必是一种明智的做法。整个社区把自己定义为“国家之外”的人。他们坚持认为，面对政策，就要有对策。自己的对策，自己在体制之外的一套做法，不仅是有效益的，而且是有道理的。不仅可以坚持，而且应该坚持。

“逃避必胜”的预期是另一个给“浙江村”带来“胜利”的主要因素。据村民们回忆，在刚开始轰赶时，人们如临大敌，但到后来，在走之前就与房东谈好，回来还住他的房子，而且把携带不便的东西也托付他们。令我十分惊讶的是，当1995年北京市政府言称“根据党中央、国务院的

指示”的红头公告贴满“浙江村”的时候，人们仍然认为这只不过又是“一阵风”。最后“兵临城下”，各院房客搬着家具、机器往外走时，看见大院的房东竟仍不忘大声招呼：“要是抓不了，回来可得让我优先住！”房东答应：“当然当然。”1996年春节后较早返回的人们，其决定所依据的并不是对当时情况的分析，而是根据以往的经验。一位访谈对象告诉我：“中国的事情都是这样。那时是上头压下来了，他们（指基层管理部门的人）当然拼命赶。现在风过去了，你悄悄回来，没人管！”根据大家各自的预期，也由于各“逃避网”之间的信息沟通，其他人也陆续返回。其回潮速度之快，当然大大超出管理部门的意料，但一时也无可奈何。

逃避策略本身既不合法，又不非法，这就限制了政府的应对行为：既不能接纳，也不能直接惩戒，只能驱逐。在这种情形下，用刘河飞的话说就是“谁挺得长就算谁赢”。但是驱逐者和逃避者在“拉锯战”中所付的成本显然是不平衡的。政府得下很大决心才来一次整顿，而且政府行为是“战争式”的，“挺”不住。但反复的“拉锯”使人们形成越来越明确的“预期”，预期给了人们韧性。“坚持就是胜利”。“阵地”虽然暂时被冲垮，但互动格局却是越来越明显，越来越趋向于双方对峙而非一边倒。从这里我们可以看出行动者的

能动建构的作用和“路径依赖”的含义。

（四）合作能力与交换能力

但是我们还必须回答这样一个问题：即使在改革之后，国家仍掌握着一些决策性的资源，如正规市场的进入权、城市土地的使用权等。没有这些资源，任何经济主体都是不能发展的。也正因如此，“混合—关系”论者认为不同领域间的联合及“变通”是人们最可行的路径。那么，“逃避者”是如何面对这一现实的呢？

我的发现是，人们在逃避和联合中逐步形成了自己的资源积累和比较优势，从而与体制内的不同部分可以进行平等的“合作”和“交换”。

“浙江村”所以从1986年开始由“链式流动”发展为“集体流动”，一个重要原因是，从这一年开始，人们从非正规市场领域（如地摊）进入正规市场领域。正规市场有两种：一是集贸市场；二是原有的国有商场。进入第一类市场的渠道是向北京个体户转租摊位。西城区工商局西单工商所的一位干部告诉我：“转租在我们工商是不允许的。但现在不少。外地人能吃苦，而且经营活，出得起这个价。北京个体户歇着一个月都能白拿那么多，可不就能租就租吗？”一般情况是，摊位完全由外来者经营，一个月付给原摊主高出原

租金二至三倍甚至更高的租金。北京摊主也每天到摊上坐一阵子，以防工商的突然检查。

随着城市个体户、集贸市场的发展，及乡镇企业、流动商贩的进入，国有商业企业面临的冲击越来越大。到1984年，北京开始有小型商店尝试把柜台出租给外来的乡镇企业与个体（户）。到1986年，所谓“引厂进店”的做法开始得到政府部门的认可，对商店出租柜台的比例、手续、标识等问题做出规定。但从我对1986—1992年《北京工商管理》杂志的文献研究和与工商干部的访谈来看，这些规定几乎无法实行。用西单工商所那位干部的话说：“现在商场都形成对外地人的依赖了，没了他们估计都不知道上哪儿进货。我们没法管，他们是利益共同体。”在国家实行增值税政策之后，一些商场甚至还帮助外来工商户找地方开进货发票和发货发票。

前面已经提到，1992年是“浙江村”的转折点。出现了大量的批发市场和“大院”。逃避者怎么获取地皮的使用权及配套的水电设施呢？某市场的总经理陈邦正（温州人）说：“我们租的是国家××部的地皮。他们用不起来，没效益。现在以他们的名义组建了一个附属公司经营市场，我负责。我没他们办不成事，但他们也靠我要效益呢！”大院一般是几个温州老板联合与所在的生产队（村民小组）及“大队”（村民委员会），签

订地皮租赁合同兴建而成。在“浙江村”总共盖了五个大院的吴步江说：“我们和队里本来都有这个意思。双方签订合同。一般一亩地第一年是12000到20000元。然后每年递增20%，第三年以后不变。合同六年有效，过六年后房子归谁所有、地皮怎么租，再定。六年内如果碰上国家征地或有其他什么事，一切损失由我们自己承担。”水电设施的解决有两种办法：一是让村委会出面；二是从附近一些生产不饱和的厂家接水拉电。一进“浙江村”，头顶满是纵横交错的电线，这就是各自“对口交换”的结果。

但是这些市场在办理内部各摊位的执照时，仍抱着“能少办则少办”的态度。当地木樨园工商所的一位办事人员告诉我：“说实话，这种市场里也就能办个一半到三分之二，超不过三分之二。他们就报这么多。我们没工夫去查。再说，他们现在交的工商费也够意思。”而46个大院中，干脆没有1个是经规划部门批准的。于1995年3月建成的京瓯大院是“浙江村”内最大的一个，占地60多亩，投资接近800万。显然，它的逃避风险是极大的。当我问他们“如果国家要拆除怎么办”时，院主说：“一般不会吧？老实说，我们一开始就没想走这套手续。浙江人办事没那么正规的。要我们去报规划，怎么会批呢？我们只能先把队里搞定，盖起来再说。工商费、出租

税该交的就交，罚款该罚的就罚，请客也请。也给政府好处，慢慢争取。”

1992年8月，由丰台区工商局牵头，与温州市工商局共同投资建设了含1600多个摊位的“京温服装批发中心”。1996年5月，也就是在清理整顿之后不到半年，官办的北京福海鑫工贸集团又计划投资3个亿，在“浙江村”兴建了占地15万平方米的“大红门服装城”。尽管我们无法完全清楚地了解政府的决策过程，但毫无疑问，“浙江村”经过多年逃避所形成的潜在税源和潜在利益在中间起了重要作用。

逃避者的交换与合作不同于“混合—关系”模式所说的官商之间、体制内与体制外的交换与合作。首先，逃避者的初始资源积累并不来自体制内，他对自己有独立的“主体意识”。在“浙江村”人的自我认定（self-identity）中，他们与体制的边界是很清楚的，一个是“我们”，一个是“它们”。其次，逃避下的合作与交换是比较事本主义、契约化的，所形成的是一次性交易式利益上的相互依赖的结构。彼此交换的资源是对等的，如机会与金钱，而不是机会与忠诚或金钱与服从之类，不导致某种“单向控制”之类的结构的生成。

（五）表达

“浙江村”在形成“阵地”特别是进行交换与合作之后，出现了局部的表达。其方式有三种：迎合、斗争、协商与谈判。

1990年，即当“阵地”初具规模的时候，万佳友第一次提出了主动向国家“表示”的想法。万说：“当时国家要开亚运会。我们有数，这次肯定又要轰了。我在电视里看到北京个体户向亚运会捐钱。我想，要是我们也捐钱，说不定也就不轰了呢！把想法跟别人一说，大家都觉得不错。但我们不知道怎么个捐法。托人找到不知道什么部里的一个秘书问，那边问能捐多少，意思是没个百万‘没意思’。我迟疑了一下。但最后还是决定捐！可就在这时，台风又来了（即被轰赶了）！”

斗争策略的典型事件是“罢市风波”和“二次革命”。1992年，丰台区工商局兴建京温服装批发中心时，为了更顺利地从工商户手中筹到款项，先盖简易的木樨园轻工批发市场。工商户一交摊位费即可入市经营。1993年2月，工商所擅自大幅度提高摊位费，遭到大多数摊主的拒绝。3月1日上午，市场管理人员竟关闭大门，不交费的不准入内。此举激起工商户的愤怒。其中瞿想奇、陈松姆等人尤显激动，来回穿梭，讲演宣传，鼓动罢市。稍后又贴出“坚决抵制乱收费”的纸条。罢市持续到3月7日。丰台区工商局通过当时刚成

立的乐清市驻丰台联络处，接见了五名工商户代表，达成三点意见：第一，认定市场管理部门的一些做法是不对的；第二，收费将适当降低；第三，马上复市。

“二次革命”发生在1994年农历6月间，亦称“六月革命”（这都是部分“浙江村”人自己的诙谐称法）。工商方面突然要求每个摊主一次性增交4000元的“摊位（指建成后的京温中心里的）装饰费”。但集资合同中称：除13500元的集资费外，“不另收其他任何费用”。摊主们准备集体打官司。姚信安等人出面组织募捐了20000多元，几位代表以此为经费专程跑到杭州，希望浙江省法院“出面撑腰”。但这时工商部门又改变了主意，不再收这4000元。而这边经费却只剩了6000元，其余的没个交代。几名组织者现在在摊主中的威望不是很高。

协商与谈判是1994年年底“京温服装中心爱心小组”成立之后的事情。当时万佳友向我提出，想效仿北京大学的学生社团“爱心社”成立一个民间组织，初衷是提高市场知名度和“温州人的地位”。在成立初期，小组采取了“合同策略”，即开展能获得各方支持的活动，如打扫卫生、帮助管理部门解决市场内的空调问题。小组也有较广泛的群众基础，人们认为，“市场是我们和工商部门共同盖的，应该有一个我们浙江人自己的

组织”。但到1995年5月，市场的一名治安人员无故殴打一名工商户，引起广大摊主的不满，小组开始转向“对弈策略”（李艳红，1995；莫泰基，1995），准备帮助受害者上诉到区公安局，但被市场领导劝阻。稍后，市场工商所又单方面将一些空地（如通道）出租，使得工商户之间出现冲突。爱心小组又对此提出异议。这两件事后，市场管理部门及其他政府部门对小组的态度出现了变化，使得其活动几乎处于停滞状态。

在政府部分地承认了逃避者的地位（核心举动是向广大工商户招商）之后，人们的策略转向表达。这是逃避不同于变通的又一个重要方面，而且说明逃避者之间具有一种内在的“联合性”。但是我们也看到，现行的权力格局和表达者内部的正式组织化程度使得这种表达还相当脆弱。我们可以把“浙江村”的表达方式分为两类：正合的（平和的、对话式的、利于双方的，如迎合策略与协商策略）和冲突的（如斗争策略）。但冲突却比正合来得有效。在正合式的表达中，一般民众的参与和支持程度远不如在为自己的直接利益斗争时来得坚决，因为它与他们一贯的生活逻辑和经验不符。而政府则意识到，如果迎合了这种正合的表达，很可能就会导致一种稳定对话格局的产生，这与政府的行动逻辑也不相符。似乎双方都更倾向于“出了事再解决”，而无意培育一种

日常化的对话。这是逃避逻辑的产物，也是当今中国国家和社会关系的一个特征。

四、讨论

本文是要用不同于主流社会学的取向来解决中国社会的某些变迁现象。这个取向强调人们非正式的日常行为和日常策略的重要性。我同时提出“情境性互动”的说法，说明来自社会基层的微观行为何以影响到宏观的社会变迁。

（一）弱者的武器

“浙江村”让人想起另一个曾引起广泛关注的话题：温州模式。“浙江村”在一定意义上可以看做温州模式在异地大城市中的翻版（除了北京的“浙江村”，来自温州的流动人口还在石家庄、太原、西安、天津、昆明等各大城市形成类似的聚居区）。或者说，是“温州模式”进一步突破地域界限，在更大范围内的表现。如果把“浙江村”现象和“温州模式”联系起来看，可能对我们认识中国的总体改革进程更有启发。其中的核心问题是：温州为什么能自发地发动市场取向的变革而且不断深入？

以往的有关研究往往用两个字来概括其原

因：一是“逼”，一是“放”。“逼”指本地的资源条件差、人多地少，不得不发展非农产业；“放”是指国家政策的开放，为温州改革提供了条件。但这难以解释两个问题：第一，与温州自然条件类似甚至比温州条件还差的地方多的是，为什么别的地方就没被“逼”出来？第二，温州模式的独特不仅在于其在改革之后的表现，而早在50年代，温州就尝试了包田到户，到60—70年代，地下工厂在市郊和农村已有不少。正如一名当地干部所说，温州的改革一直是走在国家的前面的，而国家政策只是在于给它提供合法性而已。在温州的整个改革过程中，地方政府花在给经营户“平反”上的时间比花在“动员”上的时间要多得多。

根据我的回溯调查，动力来自基层社会本身。其中一个重要逻辑是基层社会用“逃避”行为来重新界定自己和体制、国家和社会的关系。以这样的关系为基础，地理环境、历史传统等因素得以结合，展开有关的经济行为。温州市永嘉县燎原社是全国最早实行“包产到户”的地方。根据当事人的回忆，在集体化运动的初期，当地农民对干部的抵触情绪和行为是很明显的。也就是说，在国家权力还没有完全渗入农村社区的时候，农民为保护自己的利益，与国家是采取对话甚至反抗策略的，包括围攻干部、到县政府大院请愿等。1956年，根据农民的要求和实际情况，

燎原社率先搞了“包产到户”的试点，然后迅速在永嘉、乐清等县蔓延开来。1957年，“包产到户”被作为严重错误而禁止。1958年以后，随着高级社、政社合一体制的形成，国家对农村的控制空前强化，“包产到户”完全成了“反革命行为”。但在随后的20余年，温州的自发“分地单干风”一直就没有停息过。在没有人注意的时候，分开干，上级有所察觉，派“工作组”下村下乡，人们又赶快串通（联合），每天一起上工、下工。等工作组一走，立刻又恢复原样。“整整捉了这么多年的迷藏。”⁽¹¹⁾一位乐清市工商局的老干部则对我说：“乐清到1978年才有工商局。过去是觉得县里不会有什么工商的，其实从‘文化大革命’开始，乐清和温州其他一些地方就有不少的地下作坊。当然要抓，不单是工商抓，谁都可以抓，那时说它是投机倒把、资本主义复辟嘛，大罪啊。可是你来他逃，你一走他又干。抓住了他们也老实得很，没收东西也给，也认罪。‘文化大革命’中还容易些，因为帽子可以随便戴，真不行，抓来坐牢都行。到了70年代末80年代初，你不能随便给他们定罪，但好多东西当时也是不允许搞的，我们就十分被动。就算你知道哪家在开小工厂，你也没法查。他们不往你枪口上撞，就躲你。政府堵不住，堵不过来。到最后我们没办法，反而我们在那里编话、编数字，给自己开

脱，也给他们辩护。在乐清比较发达的地带，其实早在国家还不怎么鼓励乡镇企业特别是私有企业的时候，就形成了规模，上了一个台阶。”⁽¹²⁾逃避的有效性还体现在，它给地方政府也留了面子。自己的小作坊尽管发展，但绝不妨碍各种政治运动的开展。这样，地方政府虽然不能完全控制这些“出轨”的东西，但在上级面前也没有什么交代不过去的。给地方政府“留了面子”，也就是给自己增加了安全。

我把中国改革进程的起点视为总体体制安排和广大社会成员的实际利益追求之间的矛盾。尽管我认为人们并不知道自己的终极利益所在，但是，人们能够明确判断某种制度安排和结构是否符合自己的利益。当人们意识到直接反抗或改变眼前的制度过于困难时，他们就采取其他策略。看来，逃避是其中颇为有效的一种。借用斯科特（Scott, 1985）那本有名的专著的名字，这可谓是“弱者的武器”。此“武器”的有效，在于它的三个特征：（1）难以监督。尽管从正式制度上看，改革前的中国实行的是一种高度集中、严格控制的体制，对各种不合作的行为有严格的防范措施，但是它真正能“制止”的，乃是“退出”，对日常生活中的逃避是难以控制的。戈夫曼（Goffman, 1961, 转引自Pieke, 1995）在其具有开创性的《精神病院》一书中提出了所谓“机构

的地下生活”的提法，他认为即使在严格控制的组织中，人们也在时时刻刻通过各种非正式行为来改变既定的格局，最后造成制度的事实上的变化。在改革之后，这种监督的困难显然就更大了。戈夫曼的观点在一定意义上是功能主义取向的，认为这些非正式行为有“秩序维持”的功能，但从本文来看，为正式制度所无力顾及的逃避特别是逃避的积累，显然促进了正式体制的改革。

(2) 难以惩罚。逃避行为最重要的特殊之处是，它在事实上架空既有的制度安排，但又不放弃对总体体制特别是意识形态的认同。它或者是装作没有矛盾和冲突的样子，即使逃避得比较明显，矛盾也总是会被归入“人民内部矛盾”的范畴。这样，事实上是把国家摆在了一个尴尬的位置。(3) 有形成集体行动的需要和可能。“变通”强调的是要有“特殊关系”，显然是反集体行动的。“叫喊”、“表达”需要集体行动，但正如已被论证的那样，集体行动的发生还是困难的。这里需要对共同目标进行论证、达成共识，需要组织成本。在逃避中，人们面对体制既形成了“你们—我们”的主体意识上的分化，又不需要像表达那样付出种种成本，只要跟着别人，“模仿”就行。也不会出现“搭便车”的困境，共同逃避，固然有利于他人，但更直接利于自己。正因为如此，逃避才能构建出某种“国家之外”的空间来。

（二）“情境中人”

“关系—混合”论者在解释中国的国家和社会何以在改革之后仍不得分化时，两项基本的理由是：（1）原有体制的强大。索林格（Solinger, 1993）是近年来研究中国流动人口最有影响的学者之一。她的基本观点是，流动人口虽然已越出了国家原有体制的范围，但它依然要依附于国家。其原因是国家虽然不能将他们拒于城门之外，但是却可以不授予他们一系列正式的权利。流动人口因此处于边缘地位，变得更加脆弱，使政府部门在感到问题严重或认为不需要他们时，能随时将他们逐出城外。（2）结构的延续性。索林格（Solinger, 1995）在另一篇文章中认为，即使流动人口想绕过国家的规定，他也必须采取脱胎于旧体制的一些手段，如贿赂国家资源的“看守人”。而这又造成了对国家的依赖。她还强调“人力资本”的延续性。那些在流动中得到更多机会、更有能力的人，一般总是在原有体制中受过较好教育甚至较好待遇的人，所以他们会国家对国家有更强的亲和性。还有研究者强调，现有的发展是在原有的结构基础上特别是“关系”网络上展开的（Pieke, 1995）。所以“混合”是一件自然的事。

从理论逻辑上讲，索林格等人的说法并没有

错。但事实却告诉我们，与其说城市中的流动人口被动，还不如说城市政府被搞得焦头烂额。流动人口没有获得名义上的正式权利，并不意味着他们就无所作为。相反，他们往往还要利用这种非正式性来拓展自己的空间！社会的变化当然有其延续性，但这种延续不是僵化的，不是完全按其内部的逻辑走的（甚至可以说，制度、结构的变迁，其内部没有什么自为的逻辑可言）。在不同的社会条件下，“历史”和“传统”都将具有不同的含义。它们总是在被“再定义”的。比如我就发现，“浙江村”里有一些在温州当过村队干部的村民，应该说，他们曾是旧体制的受益者，其意识形态的立场也应该比一般人要更靠近整套行政体系，但他们有时对流入地政府部门抱有更强烈的反感。

总的说来，我认为“关系—混合”模式对制度、结构等社会学里所谓的“凸生”现象做了过于机械的简单的理解。但我这里要强调的是，我们固然可以用泛指性的词语去概括一些一般性的结构特征，但该结构本身不能被理解为自在自为的东西，它的真实含义乃是蕴涵在人的具体行为之中的。布劳 [1987 (1964) : 4] 为说明“凸生现象”的独立性，举了这样的例子：一个平面上不平行的三条线决定了一个三角形，但其中的任何一条线或一个点都不是三角形的组成部分。意思

是，三角形在出现之后，就成了超越各具体部分的新的事实了。但我认为，这里并没有“超越”。每条线和每个点都包含了整体三角形的信息，整体三角形也正是依此而存在。而且，显然不是有了三角形才决定各条线、各个点的位置，而是各线、各点的实质性的相互关系最后“表现”为三角形而已。我十分赞同福柯（Foucault 1995：26）关于权力——一般是被看做结构性事实的东西——的说法：应当在关系网络中，在不断处于紧张、变化的关系网络中，来理解权力，而不是把它看做人们可能拥有的一项特权……权力与其说是被占有，不如说是被行使。

我用“情境性的互动”来解释为什么非正式的、看似消极的微观行为却能引发社会结构上的变迁。我的观察给我这样的观点：所谓制度、结构，无非都是人们互动方式的显现；而决定互动方式的一个关键因素是“情境”。“结构”在很大程度上是研究者抽象出来的图景，是园林的平面地图，而真实的社会过程是发生在那个复杂、生动、立体的园林之中的。真实的园林就对应于“情境”。情境和结构有关系，但它并不是结构的具体而微。这个概念包含两个内容：一是互动者之间过去形成的、作为现在互动发生基础的已有关系；二是人们对当前局势的理解和定义，从而是对当前情境的定义。这第二项内容就把情境

概念的边界大大扩展了，不再限于互动者的关系，比如，人们对国家政策、“风向”的把握，对其行为就会有影响。但是，这种把握和理解最后都要落实到具体的情境中来。情境是容纳了历史事实和广阔现实事实的，同时又被赋予主观意义，而且能被互动者改变的范畴；在这个意义上，我们可以把它看做具体行动者和社会的中介。非正式行为虽然不能直接修改正式制度，但它却引起一个个微观层面上互动情境的变化。上面所说的逃避的几个特征，如难以监督等，其含义就在于它将构造出新的国家和社会成员互动的情境来；同时，又会引致行动者对下一个情境的新的定义。情境不同了，互动的实质内容和关系也就发生了变化。正式制度名义上的权威性依然不成问题，但其真实含义已被改变了。一个情境接一个情境，正如文中所描绘的从“游击战”到“拉锯战”到“阵地战”，形成了一条独特的“路径”，新的互动格局逐渐形成了。这时再去画地图，我们就会发现，江河山峦，有些地方已发生了微妙的变化。

我既不认为人是在结构的驱遣之下行动的，也不同意人完全是在自己利益的推动下，用自己的“理性”行动的。本文事实上用“情境感知”替代了“理性计算”。提出“情境”并不是想做这样的修补：由于情境所限，人的信息不能完备，于是欲

理性而不能。而是认为，人的本性是远不能用“理性”来概括的。很难说公社体制下的农民“磨洋工”、刘河飞等人盖大院不上报规划局是不理性的（农民应该知道，大家都不种地，肯定更吃不饱；刘河飞事后对自己原先的行为也颇为懊恼，说这是一个“教训”）。对中国近十几年的农村社会变迁，人们往往将之归结为农民对自己利益的直接追求的结果。而按我的理解，在有些情境下，农民其实是采取了“负和博弈”的策略，使国家和自己同时受困，由此导致整个制度崩溃。我们也很难用“理性”来说明卢必泽等人当年摆地摊、“打游击”的行为；而政府最后同意开辟集贸市场，在当时更多的是“无可奈何”的举动，并不是出于对自己利益意识和追求。我们一再看到，各种“不经意”的联合（如“你看我，我看你”）、不经意的逃避（如早期的“办手续太麻烦”而导致的事实上的逃避），以及逃避者和国家双方都始料不及的结局，怎样一次次地发生。其间的行为，既非理性计算的结果，亦非盲目冲动所致，情境使然。总之，人既非简单的结构中人，也非简单的理性人，而是“情境中人”。

（三）两个新问题

洛松（Lawson, 1989）曾用这样的隐喻描述

发展中国家和一般农民的关系：“一个人背着他的工具向前走，忽然听见有车声。他停下来，让车开过。然后继续走他的路。”

中国的情景恐怕有所不同。中国的国家不会仅仅是一辆车，不存在可以“站一边”就能“让”过去的情形。国家还意味着道路、交警和路标、红绿灯。基层社会要卷入和国家更全面、更深的互动之中。而基层社会的人们又绝不会去关掉红绿灯或公然设置路障不让汽车过——更多的恐怕是趁人不备跑着穿过马路，或肩并肩在路口站上一堆人。不是公然违规，也不是搞破坏，路标、红绿灯依旧，但马路上的情景却不得不有所变化，汽车在不知不觉中沿着新的路径前进。

这里一个有意思的问题是，中国人的国家观念究竟是什么样的。一方面，“国家”对中国社会基层的成员来说就是“天”。人们对国家有着近乎不需论证的认同，而不是像西方社会那样，国家的合理性和合法性是可以商讨的。这不仅表现在观念形态上，也表现在历史的和现实的客观实在中。另一方面，中国人对代表国家意志的一系列具体制度却采取漠然和为我所用的态度。变通和逃避都是在这种独特国家意识下的策略。前些年流行的“碰上绿灯赶快走，碰上黄灯放慢走，碰上红灯绕着走”，也算是一种生动概括。那么，这一国家观念的具体内涵有哪些？对当前中国社

会变迁有什么含义？值得进一步研究。

本文涉及但未能深入讨论的另一个问题是，当前中国国家和社会的关系。在这一问题上，除本文在开篇提出的“关系—混合”模式外，学术界有另外三种看法：一是认为中国已经出现了一个相对自治的社会（Gold, 1990; Ostergard, 1989），或可以去“建构”中国的“市民社会”（邓正来、景跃进，1992）。但认为中国已出现市民社会的论者多以一些特殊事例为根据，其论证确实不太全面。第二种看法是认为中国社会的自主性在增强，但不一定与国家是明确分化的，提出诸如“民间统治精英”（孙立平，1992）的概念，黄宗智（Huang, 1992）以历史经验为基础提出的“第三领域”的概念庶几近之。再一种看法是认为中国近期难以出现所谓的市民社会，但也没有提出“混合”的提法，主要是从概念上加以论证（夏维中，1993）。从本文的调查看，至少在一定领域内，中国也已出现国家和社会的分野。但这个社会的内部结构并不清晰，与国家也尚未形成制度性的互动，分野是模糊的，二者处于“磨合”的状态。如果说变通对应的是一个国家和社会混合的格局，表达和退出对应的是西方式的市民社会，那么逃避造就了一个模糊的、沉默的社会。现在“浙江村”也面临着进一步的变化：政府已决定在那里投资新建“服装城”，对社区进行系

统的管理和控制；逃避只是在特定的阶段下的策略，不可能永远逃避下去，“浙江村”内的一些人，比如卢必泽的儿子就认为不主动与政府打交道也不行。当然，逃避之后的“打交道”和混合模式中描述的官商关系是不一样的。怎样从更深的层次看这个“非国家空间”的问题，特别是它将沿着什么样的路径进一步发展，很值得继续观察和研究。

参考文献

◎ 奥尔森. 集体行动的逻辑. 上海: 上海三联书店, 上海人民出版社, 1995

◎ 布劳. 社会生活中的交换和权力. 北京: 华夏出版社, 1989

◎ 邓正来, 景跃进. 建构中国的市民社会. 中国社会科学季刊. 1992, 1 (1)

◎ 费孝通. 1992温州行. 见: 行行重行行——乡镇发展论述. 银川: 宁夏人民出版社, 1992

◎ 顾昕. 当代中国有无公民社会与公共空间? ——译西方学者有关论述. 当代中国研究 (美国), 1994 (4)

◎ 黄光国. 人情与面子: 中国人的权力游戏. 见: 黄光国主编. 中国人的权力游戏. 台北: 巨流图书公司, 1992

◎ 金耀基. 关系和网络的社会学诠释. 二十一世纪, 1992 (8)

◎ 科瑟. 社会冲突的功能. 北京: 华夏出版社, 1988

◎ 李艳红. 城乡接合部社会管理体制的新探索. 北京大学社会学系学士论文, 1995

◎ 林白等. 温州的崛起. 南宁: 广西人民出版社, 1987

◎ 莫泰基. 社区工作的性质及基础理论. 见: 莫泰基等主编. 香港社区工作: 反思与前瞻. 北京: 中华书局, 1995

◎ 瓯海县征集合作化史料办公室编. 燎原社史资料: 一九五六年永嘉县试行包产到户专辑 (内部资料), 1989

◎ 时宪民. 个体户与北京城市社会结构的分化与整合——北京市西城区个体户研究 (上篇). 北京大学社会学系博士论文, 1992

◎ 孙立平. 国家与社会的结构分化——改革以来中国社会结构的变迁研究之一. 中国社会科学季刊, 1992, 1 (1)

◎ 孙立平. 关系, 社会关系与社会结构. 社会学研究, 1996 (5)

◎ 王春光. 社会流动和社会重构. 杭州: 浙江人民出版社, 1995

◎ 夏维中. 市民社会: 中国近期难圆的梦. 中国社会科学季刊, 1993, 5 (4)

◎ 项飙. “浙江村”何以挤上北京牌桌. 中国农民, 1995 (7)

◎ 中共永嘉县委党史研究室等编. 中国农村改革

的源头——浙江省永嘉县包产到户的实践. 北京: 当代中国出版社, 1994

◎ 周其仁. 中国农村改革: 国家和所有权关系的变化——一个经济制度变迁史回顾. 中国社会科学季刊, 1994, 8 (3)

◎ Berstain, Thomas. 1967. "Leadership and Mobilization in the Collectivization Campaigns of 1929—1930 and 1955—1956: A Comparison." *China Quarterly*, 31

◎ Foucault, Michel. 1995. *Discipline and Punish: The birth of The Prison*. (translated by Allan Sheridan). Vinlago Books

◎ Gold, Thomas, 1990. "The Resurgence of Civil Society in China." *Journal of Democracy*

◎ Gottman, E. 1961. *Asylums: Essay on the Social Situation of Mental Patients and Other Inmates*. Harmondsworth: Penguin. 转引自Pieke, 1995

◎ Hirschaman, Albert. 1970. *Exit, Voice, and Loyalty*. Harvard University Press

◎ Huang, Philip C. C. 1993. "'Public Sphere' 'Civil Society' in China? The Third Realm Between State and Society" *Modern China*, 19 (2)

◎ Lawson, Kay. 1989. *The Human Polity*. San Francisco State University

◎ Lin, Nan. "1995, Local Market Socialism: Local Corporatism in Action in Rural China." *Theory and Society*, 24

◎ MacDonald, L. D and MacDonald. J. 1962. "China Migration, Ethnic Neighbourhood Formation and

Social Network." *Social Research*. 9. 转引自Shaw, Paul. 1975. *Migration Theory and Fact: A Review and Bibliography of Current Literature*. Regional Science Research Institute

◎ Madsen, Richant. 1984. *Power and Morality in a China Village*. University of California Press

◎ Nee, Victor. 1989. "Peasant Entrepreneurship and the Politics of Regulation in China." in Victor Nee and David Stark eds. *Rethinking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*. Stanford University Press

◎ North, Douglass. 1990. *Institutions, institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press

◎ Oi, Jean. 1989. *State and Peasant in Contemporary China: The Political Economy of Village Government*

◎ Oi, Jean. 1992. "Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporation in China." *World Politics* 45

◎ Ostergard, Clement. 1989. "Citizens, Groups and a Nascent Civil Society in China." *China Information* 4 (2)

◎ Pieke, Frank. 1995. "Bureaucracy, Friends, and Money: The Growth of Capital Socialism in China." *Comparative Studies in Society and History* 37 (2)

◎ Peterson, William. 1958. "A General typology of Migration." *American Sociological Review* 23

◎ Schurman, Franz. 1964. *Ideology and Organization in Communist China*. Berkeley: University of California

Press

© Scott, J. 1985. *Weapon of the Weak*. Yale University Press

© Solinger, Dorothy J. 1992. "Urban Entrepreneurs and The State: The Merger of State and Society." in Authur Leais, Rosenbaum ed. *State and Society in China: The Consequences of Reform*. Boulder, Westview Press

© Solinger, Dorothy J. 1993. "China's Transients and the State: a Form of Civil Society." *Politics & society*, 21 (1)

© Solinger, Dorothy J. 1995. "The Floating Population in the Cities: Chances for Assimilation?" in Deborahs Davis ed. *Urban Space in Contemporary China*. The Press Syndicate of the University of Cambridge

© Walder, Andrew. 1986. *communist Neo-Traditionalism, Work and Authority in Chinese industry*. University of California Press

© Walder, Andrew. 1991. "Worker, Managers and The State: The Reform era and the Political Crisis of 1989." *China Quarterly* 127

© Wank, David L. 1995. "Civil Society in Communist China? Private Business and Political Alliance." in John A. Hall ed. *Civil Society: Theory, History, Comparison*. Polity Press

© Xiang, Biao. 1996. *How to Create a Visible "Non-state space" Through Migration and Marketized Traditional Network: An Account for a Migrant Community in China*. Paper Presented in International Workshop "European Chinese and Chinese Domestic Migrants." Britain, Oxford,

(1) 选自《中国社会科学季刊》（香港），1998（22）。

(2) “浙江村”位于典型的城乡接合部，街道和乡在地理上是交错的，但只有一个派出所（大红门派出所），1996年改为大红门警署。

(3) 北京市有关政府部门于1994年10月提供的数据。但对这个数据不同的部门的估计不同，最低的称3万多，最多的达10万多，大多数认为是在6万~8万之间。但文中的数据的提供者是最权威的，与我本人的估算也比较接近，暂以此为准。

(4) 参见1995年11月6日《中国妇女报》和《法制日报》。但我和村里人及当地工商干部认为，实际数字要远远超过它。其实，仅“浙江村”内的京温市场一年的经营额就已接近这个规模。

(5) 北京市有关政府部门于1994年10月提供的数据。但对这个数据不同的部门的估计不同，最低的称3万多，最多的达10万多，大多数认为是在6万~8万之间。但文中的数据的提供者是最权威的，与我本人的估算也比较接近，暂以此为准。

(6) 随着“浙江村”内人口的增多，居住越来越成为问题。“大院”多少有点像城市社会里的宿舍区。一般由3~15名温州老板组成股东会，与所在的“小队”（村民小组）或“大队”（村民委员会，行政队）合作或租其地皮，盖起简易平房（少数盖成两层的），再分间租给老乡。和村里订的合同期一般为6年。租金大概为一年一亩2万，而且要逐年增加。每个大院门口挂上醒

目的招牌。到1995年11月，这里共有46个大院，2万余温州人栖身其间。大院的房租要略高于普通居民，房客图其安全和方便。当时也有一些院主已在探索制度化的内部管理办法。

(7) 1995年政府对“浙江村”大规模的清理整顿的直接起因，是某记者一篇题为《“浙江村”治安状况骇人听闻》的内参引起了国家高层领导人的注意。该记者的采访面比较狭小，有些材料不完全属实。可以认为，城市媒体和城市居民在客观的“浙江村”之外又构建了一个“浙江村”。政府的一些决策是在第二个“浙江村”的基础上制定的。但清理整顿的另一方面的重要原因，则是“浙江村”内逃避行为的积累。如根据北京市政府于1994年11月全市流动人口普查的数据，在“浙江村”内的时村（“浙江村”的核心地带，含4个自然村）出租的“6840间住房中，不合规定的达5924间，占97.45%；3724名雇主中，无营业执照者共3376人，占90.6%；搞餐饮开饭馆的167户，无‘三证’的125户，占74.8%；育龄妇女4884人，按规定都应在北京或本地办理计划生育证明，但仅有4人办了”〔《瞭望》周刊，1995（48），24页〕。另一个前面所提及的大院，也都是在逃避之下盖成的违章建筑。

(8) 温州交通极不方便，要去外地，一般要先到上海转车。

(9) 在我原先的一些文章中作“卢毕泽”。当我这些文章与卢及其儿子讨论时，他们指出当为“卢必泽”。像这样与被调查对象进行全面的互动，是本研究的一个重要办法。

(10) 国家工商行政管理局个体经济司：《个体工商业政策法规汇编》（二），459页，北京，经济科学

出版社，1987。

(11) 根据我对1956年在永嘉县燎原社搞包产到户试点的当时永嘉县委农工部干部戴洁天同志和其他在永嘉工作过的干部及当地农民的访谈。可参阅瓯海县征集合作化史料办公室（1989）；中共永嘉县委（1995）。

(12) 1996年春节在乐清的实地调查。

跨国劳动过程的空间政治：全球化时代的宿舍劳动体制⁽¹⁾

任 焰 潘 毅

一、导言

继泰罗主义和福特主义生产方式（以大型生产装配线、大型政治组织以及福利型国家干预为特征）及后来发展起来的灵活积累生产方式（flexible accumulation）（以灵活生产、临时性劳动力使用、国家干预撤离及私有化为特征）之后，一种生产的跨国政治经济正在全球化时期逐渐形成，与其相连而产生的不仅是一种新的经济空间，而且也是一种新的空间经济。为了在全球范围内进行资本积累，它在新的经济空间中对时间和空间都进行了广泛的重新组织（Harvey, 2000: 23-24）。因此，对生产的空间政治进行理论检讨的重要性日益显著。

工业资本（尤其是制衣业、电子业、玩具业及其他消费品生产行业）从欧美和一些发达地区流入发展中地区，意味着劳动力拥有相对较大主

体性和流动权力的灵活积累生产体制已经被抛弃（Smith, 2001）。布洛维曾在1985年提出了生产政治（politics of production）的分析范式，并且讨论了生产政治在不同时期、不同国家框架之下形成的特定历史原因。这一概念恢复了对生产体制的政治和意识形态结果的分析，对劳动过程理论进行了批判（Burawoy, 1985），有助于我们更好地理解跨国生产过程中的变化。而哈维则通过对马克思的资本积累理论的评论进一步对生产的空间范畴进行了探索（Harvey, 1982）。很显然，世界生产的跨国性重组使人们很难再忽略生产空间的产生过程。资本流动、劳动力流动、技术扩散、国际分包链条、信息网络以及精益生产（just-in-time production）等都已经成为跨国性的过程，这些过程在很大程度上不仅需要对时间进行重新建构，同时也需要迅速地对空间进行重新组织。

时间—空间的浓缩性是全球化时代的一个重要特征，但这并不意味着空间的消弭（Hutton & Giddens, 2000: 3）。准确地说，它意味着资本主义扩张和全球化生产在空间安排上的一个不连贯的、冲突的、流动的重构过程。在宏观的结构理论中经常被忽略的一个比较微观但却更加深入的视野是：作为宏观领域的全球化经济与作为微观领域的地方政治、劳动力市场设置以及工厂关

系等交汇而成的，由多重空间所构成的生产领域（Frenkel, 2003）。那么，在这一领域中，生产空间的重构是如何对生产政治产生影响的？世界生产的跨国性重组又是如何通过勾连全球、国家以及地方等因素来生成劳动体制和工厂关系的新形态呢？

对跨国生产政治经济的空间性分析凸显出全球资本的一个核心悖论。资本外流需要的是在全球范围内实现生产的去地域化；但当资本进行全球化的时候，生产总是会发生在“某地”。这就意味着必须在特定空间里拥有安置劳动者的临时性设施（Harvey, 1982: 31）。于是，具体的雇主、管理者和劳动者为了“生产”这个目标而汇集到特定的空间里。这种跨国空间作为一个资本空间是高度抽象的，但是作为一个劳资双方的竞争场域，当它在特定的劳动过程中以“空间定位”（spatial fixes）（Harvey, 1982: 416）的方式表现出来的时候，却是非常具体的、嵌入性的。可以说，全球资本主义的政治经济是同时嵌入于制度和地方实践之中的（Peck, 1996: 232; Frenkel, 2003）。生产过程的地方化策略、对地方社会以及劳动控制的影响，都是全球资本主义政治经济的重要组成部分。

因此，我们认为，在生产政治的分析中，“跨国劳动过程”的视野是非常必需的，即应

该在具体的或者嵌入性的生产关系中对劳动关系进行分析。受到跨国资本流动、劳动力流动和工厂组织实践等三者影响的生产过程不仅与国家联系在一起，而且在结构和空间定位上也具有多层次、跨国性以及全球性的特征。

在全球化时代的中国，资本的流动（通常是跨国流动）与劳动力的流动（通常是国内的跨地区流动）经常联系在一起，并且总是嵌入在“生产空间”这个比较复杂的政治经济学范畴之中。中国的产业劳动者们大多并非来自工厂所在地，而是来自在地区之间流动的农民工，这些外来农民工们作为产业工人在工厂的停留是暂时性的，他们通常居住在工厂所提供的宿舍之中。因此，研究生产过程必须要研究劳动力的再生产，尤其是日常生活的再生产。

在本文中，我们将当代中国工厂大量使用外来农民工，并利用工厂宿舍对工人进行暂时性安置，以此来承担劳动力日常再生产的用工形态概念化为“宿舍劳动体制”（dormitory labour regime）。通过宿舍劳动体制，产品的生产空间与劳动力的日常再生产空间合二为一，工人与工厂被紧密地黏合在一起。宿舍劳动体制意味着以工厂为中心的劳动力日常生活的再生产，管理权力对工人生活的渗透，对工作日和劳动时间的随意延长及灵活控制。而在某种程度上，传统市场

经济中的“劳动—生活居住”分离式的生产体制则不具备上述的“优势”。为了更加有效地使用劳动力，劳动力的生产与再生产过程被同时并入同一种劳动体制，宿舍劳动体制这种“劳动—生活居住”（living-at-work）一体化的生产形态被塑造出来。通过宿舍劳动体制，资本将生产的“空间范畴”整合到了它的运作逻辑之中（Storper & Walker, 1989: 157）。

以往也曾经有很多学者关注中国的工厂宿舍问题，但其研究重点往往集中在对宿舍生活状况以及生活条件的描述，例如，环境恶劣、过于拥挤、缺乏隐私、存在安全隐患等。而我们认为，工厂宿舍的物质条件并不能充分解释宿舍作为一个生活空间在劳动—居住生活（生产—再生产）一体化生产形态中的角色，更进一步来说，工厂宿舍这一独特空间形态相对于新的国际劳动分工的意义（尤其是在劳动控制和劳动抗争方面）亦尚未被系统地分析过。因此，本文旨在从跨国劳动过程的角度出发，对当代中国宿舍劳动体制作作为一种生产空间的政治经济学意义进行理论上的探索。我们将通过对工厂宿舍体制的历史性回顾和比较，梳理出这种宿舍劳动体制的一般性特征及其对当代中国新打工阶级的塑造，并尝试从国家与资本的双重运作逻辑中去理解跨国劳动过程中生产空间与日常再生产空间的重构和交织。

二、外来工与宿舍劳动体制

众所周知，中国正在逐渐成为全球最大的“世界工厂”，其充足的劳动力、原材料以及广阔的消费市场都已成为全球生产的最大资源。不断加速的全球化生产过程给中国带来了两个重要结果：一方面，全球化过程彻底改变了计划经济时代的产业结构和劳动力构成。以“铁饭碗”和“大锅饭”为主要特征的社会主义用工制度发生了改变；私有化、合并以及破产等改制过程使中国的“单位”体制发生了翻天覆地的变化。另一方面，私人、外资以及合资等类型的企业开始遍布中国沿海，并导致城市就业机会急剧增加。一个主要由农村劳动力构成的新劳工阶级——或者说打工阶级（Pun, 2005: 7-8）——正在不断发展壮大。从20世纪70年代末开始，农村的去集体化改革导致了大量剩余劳动力的产生；同时，国家部分地放宽了户口限制，于是中国出现了一场史无前例的、从农村涌入城市打工的热潮。跨国企业（来自欧美、韩国、日本以及中国的香港和台湾地区）及其分包生产厂在以出口加工为主的经济开发区雇用了上千万的农民工。2000年中国第五次人口普查的数据表明，城市中来自农村的外来务工人员数量已经接近9000万。

随着大规模的农民工涌入工业城镇，由工厂

提供宿舍供其栖身便成为全球生产企业的—个重要组织特征。具体来说，无论工厂的产业类型、所在地区还是资本性质如何，外来工们——无论男性还是女性、已婚还是未婚——大多都居住在工厂内或者工厂附近的宿舍之中。工厂宿舍大部分是楼房，通常可以容纳数百名工人居住。宿舍房间都是集体居住的，比较典型的是每间房住8~12个工人，每间房、每层楼或者每个单元的厕所和洗漱间都是公用的。宿舍里除了工人自己的床铺之外（通常挂着床帘），没有任何可以容纳个人隐私的空间，生活的空间都是集体共用的。这种工厂利用宿舍安置劳动力，并承担劳动力日常再生产的劳动体制并不是史无前例的，但是，相比于历史上曾经存在的几种主要的工厂宿舍形态，当代中国全球化过程中广泛出现的“宿舍劳动体制”与它们之间有着本质上的区别。

从历史上来看，在“工厂”这种专门的生产空间出现之前，劳动是以家庭成员的分工为基础的，产品的生产空间与劳动力日常再生产的空间相互重叠，并不存在实质上的分化。有些学者认为，工厂（专门化生产空间）的出现是出于容纳大型设备、提高劳动生产率以及加强劳动控制的需要（Marglin, 1974）。无论生产空间专门化的合理性为何，19世纪晚期在西欧出现的工厂并未能将劳动空间与居住空间彻底分离开来。在资本

主义的发展初期，由于工厂地处偏远或者运作条件特殊，因此很多工厂主都为其雇员提供住宿。一般的看法认为，提供住宿可以确保在当地的劳动力市场中获得忠诚而稳定的劳动力供给，能使企业的长期利益得到保障。因此，这种工厂为雇员提供宿舍的做法被认为是西方家长制管理实践的一个伴生物（Ackers, 1998）。在传统的家长制管理中，企业为雇员提供的住宿并非暂时性的，而是一项长期性的制度化设置。在18—19世纪的英国，很多羊毛厂、棉厂、矿山、钢铁厂以及铜厂等共同构成所谓的“工厂村”（factory village）（Pollard, 1965: 197），其中的大多数雇主都为雇员提供住宿。有些学者认为，这种雇用方式有助于企业将潜在的罢工者或制造麻烦者驱逐出去，使工人受制于租金和管理的双重控制之下（Pollard, 1965: 198）。

对日本工业化所进行的一些研究表明，工厂提供宿舍是日本家族主义管理方式的一个组织特征，宿舍意味着“工厂即社区”（Hazama, 1997: 6871）。但也有学者指出，工厂提供宿舍是为了能够短期地雇用女性劳动者，使劳动力市场可以得到不断更新，因此可谓一种性别化的雇用形态（Brinton, 1993: 141）。还有些日本学者认为宿舍是强迫雇用的重要表现，雇主通过宿舍制度控制劳动者，劳动者几乎没有任何自由（Tsurumi,

1990: 108)。

中国近代一些工厂也曾出现过类似的历史实践。裴宜理曾经描述过上海一间丝厂通过采纳西方家长制管理方式而迅速发展起来的过程。她指出：“为了鼓励年轻的纺丝工人达到高水平的产出，公司发起生产竞赛，支付高工资，并且提供各项服务：宿舍、餐厅、诊所、图书馆、夜校、俱乐部以及运动队等”（Perry, 1993: 183）。另外，韩启澜在对近代上海工厂的研究中发现，工厂通过提供宿舍既可以将工人的津贴最小化，又可以对工人生活进行严格控制。因此，宿舍被视为一种主要为外来女工提供住宿和“保护”的劳动管理制度（Honig, 1986: 105）。在计划经济时代，作为“全能机构”的国有企业也曾经普遍为其员工提供宿舍、住房、医疗、教育、养老等全面、长期的福利性设施和保障（李培林、张翼，2000；杨晓民、周翼虎，2000；Walder, 1986）。

与此相比，现今的宿舍劳动体制更加具有规训的特征。中国向全球生产的开放始于1981年的深圳经济特区。在全球化的经济背景之下，采用宿舍劳动形态的工厂组织在工业开发区大规模出现。由于工厂大量使用从农村进入城市打工的农民工，工厂为工人提供宿舍已经成为雇主、当地政府和劳动者三方的一种共识。这些宿舍有的是从当地的有关部门租用，有的则是由工厂自建。

可以说，在当代中国，宿舍劳动体制的实践看起来更像是全球化生产的系统性生成物，而不是一种伴生物。更确切地说，中国在全球化时代广泛实践的宿舍劳动体制既不是西方工业化早期的家长制模式，也不是日本的家族主义管理形态，更不是中国计划经济时代的“单位”制度。其原因在于：在当代中国的工厂实践中，宿舍主要提供给那些短期雇用的农民工，因此不具备长期居住的功能，并且排除了某个具体企业与某个具体工人个体之间关系延续的可能性。另外，宿舍劳动体制的实践与其产品特征、生产周期、地方特色或者雇主偏好等并无明显相关。企业为其雇员提供宿舍并不是为了建立一支对企业忠诚或者技术熟练的劳动力队伍，而主要是为了确保短期地、临时性地、大规模地对跨地区流动的廉价而年轻的外来工（特别是女性）加以使用，并将其工作日的劳动产出最大化。这种持续性的劳动力获得方式代表着一种新的生产模式——它的出现既是由于农村劳动力的特别过剩，同时也是由于中国经济与全球生产链条的接轨。

宿舍劳动体制具有其他生产体系（尤其是现代的灵活生产体制以及传统的福特主义生产方式）所难以比拟的生产条件。这一体制是可以将劳动力成本一直维持在较低水平的有效用工形态，并具有生产效能高的特点。通过宿舍劳动体

制，即使在劳动力长期雇用机制缺失的情况下依然可以保证劳动力的充分供给。它与西方传统的劳动力市场的差异在于：工人的工资和劳动条件不会受到地方性规范、工会制度以及地方化实践（这些通常与各个地区的具体社会条件相联系）等因素的限制，而这些因素实际上有助于提高工人工资和改善劳动条件（Storper & Walker, 1989: 157; Herod et al., 2003）。在宿舍劳动体制中，为工人提供宿舍的制度设计有助于保持新鲜劳动力更替的连续性，降低工人提高工资的需求，并且限制了工人集体组织在具体的生产空间中建立的可能性。宿舍劳动体制作为一种生产方式的空间政治意义正在于此：它促使工人聚集在一起，但却不会导致固定的工人组织的形成。因为大部分劳动者的正式身份是农民，具有高度流动性，其作为工人在城市工厂中的停留是短暂的。工人在空间的意义上是不稳定的，因此他们难以形成属于自己的社区、建立有效的组织和制度以及表达其自身的诉求（Harvey, 2001: 374）。

三、劳动、流动与空间

马克思曾经指出，劳动者的“自由”（free）具有双重含义。一方面，作为一个自由的人，他

可以将自己的劳动力变成商品；而另一方面，他除了自己的劳动力之外没有其他可以出卖的东西，并缺乏一切可以将其劳动力实现的生产资料（Marx, 1965/1954: 169–170）。换句话说，工人可以“自由”地出卖他或她的劳动力（不会受到政府、习俗或其他力量的限制），同时他/她们也仅限于拥有将自己的劳动力变成商品的自由，由于他/她们不拥有其他生产资料的所有权或者获得途径（土地、租金、福利以及家庭收入），因此只能够通过出卖劳动力来获得经济资源。

史密斯（Chris Smith）曾经从马克思对产业劳动的定义出发，提出了资本主义劳动力的“双重不确定性困境”。第一个不确定性来自劳动与劳动力之间的差别，这种不确定性反映出工人个体在如何处置自己的劳动力问题上的去中心化。如前文所述，工人既拥有选择的自由，同时除了劳动力之外一无所有，并缺乏一切可以将劳动力实现的生产资料，因此在处置自己的劳动力时首先面临的主要问题就是对象以及地点的选择。一方面，由于工人有权决定是否将自己的劳动力出卖给某一个组织，即工人拥有流动权力，而且这种分散在每个工人个体身上的流动权力具有不确定性，因此作为雇主一方的企业在计算工人是否会留在企业中的时候也就充满了不确定性；另一方面，对于工人来说，在关于雇主企业是否会继

续购买其劳动力的问题上也同样面临着不确定性。面临这种由于流动权力而产生的不确定性，资本和劳动都在试图制订各种策略或计划来减少各自的风险，为了确保各自的策略或计划成功，双方都倾向于动员集体或个人的各种资源来为其服务。第二个不确定性来自生产过程中的劳动强度以及劳动工资的变化。需要多大的劳动强度才能换取足以维持基本劳动力再生产的某一特定工资水平？这个问题一直都是劳动过程理论中的首要问题，其讨论重点一直集中在如何进行劳动控制以及如何从劳动者身上获取剩余价值的策略上（Smith, 2001; Thompson & Smith, 2001）。另外，劳动者如何创造出劳动空间、正式或非正式的策略来降低劳动强度，并牵制管理者对其时间和身体的控制等也被广泛地进行了讨论。正是围绕以上两种不确定性的解决，形成了资本主义雇用关系中劳动和管理体制、策略和技巧的基础。

新古典主义的经济理论认为，在资本主义领域，市场（或者说资本间的竞争与工人间的竞争）有助于为资本配置劳动力和为劳动力配置资本，即为雇主配置工人和为工人配置雇用机会。另外，新古典主义的经济理论主张在市场的运作中尽量减少政治（国家）的干预。但是在实践中，劳动与资本双方都在尽量要求国家为它们扩展各自的“自由王国”（对劳动力流动权力的控制

以及对资本流动权力的控制)。

与奴隶社会中的奴隶不同，工人不被雇主直接拥有。工人和雇主都在试图控制劳动交换过程中的流动权和投入权，这两种权力在资本主义生产关系中充满张力 (Smith, 2001)。组织化的劳动和资本都要求国家通过相关法律对劳动时间、工资、劳动保护以及其他方面的内容进行规定

(限制或者扩展)，然后间接地影响双方对劳动投入的控制。相比之下，流动权则是一个具有较强政治意义的维度，雇主希望降低工人流动的不确定性，通过劳动合同来规定劳动期限，明确双方解除劳动关系的时间以及对劳动供给和流动的限制。正是由于存在流动的不确定性，因此导致企业中出现了曼所提出的“相互依赖”责任，即工人为了获得内部升迁机会而减少转工行为，而雇主则放弃继续在企业外部寻找替代性的劳动力资源，尽可能使用内部现存的劳动力 (Mann, 1973)。日本和韩国等国家的一些企业进行了广受好评的家长制管理实践，试图超越赤裸裸的金钱关系，强化劳动与资本的“相互依赖”责任。

近年来的全球化过程同时伴随着劳动的跨国流动 (尤其是技术水平和教育程度较高的工人以及技术水平较低的边缘劳工) 和跨地区流动 (例如，在欧盟国家内部的劳动力流动或者中国国内的农民工流动等)，由于这一空间依然为国家和

跨国性法律以及社会边界所限，因此工人的流动能力或者流动选择必然会受到种种限制，而且这些限制往往并非他们的个人意愿所能决定的。但是从另外一个角度来看，市场的分割和竞争也给工人带来了更大的流动权力——即工人们出于自愿或者为了竞争优势而辞工和流动的能力。

我们在本文中关注的是：劳动与资本在怎样的空间中集聚并共同构建出一种特殊的劳动体制，以解决史密斯所提出的“双重不确定性困境”？换句话说，“哪里”成为跨国劳动过程空间政治的焦点所在。工人将自己的劳动力出卖到“哪里”，这既是一个嵌于更加广阔的“地方—政治—经济”框架之中的问题，同时也是一个与国家 and 地方如何形成劳动储备的制度性安排密不可分的问题。换句话说，当我们将全球化生产的空间特性、国家制度安排以及地方性实践等方面的因素引入对“哪里”这个问题的分析时，我们所看到的将是与西方资本主义市场理论完全不同的一种宿舍劳动体制实践。

四、宿舍劳动体制的政治经济学意义

中国由计划经济进入市场经济之后，市场力

量、劳动契约、雇主的雇用自由以及国家的劳动力配置自由等相继出现，但是由于对人口进行控制的户籍体系等传统制度遗留依然存在，因此资本对劳动力的使用与农民工的劳动、生活以及流动等都通过宿舍劳动体制被紧密地扣连在一个具体的生产空间之中。

从宏观层面来看，宿舍劳动体制的政治经济学意义在于它支撑着国家、雇主以及国际产品市场之间的联结，能够让一个流动的年轻打工群体为全球市场提供越来越成熟的劳动力。具体来说，在全球化的中国，农民工的流动同时处在国家政治和经济结构的双重作用之下：一方面出于经济发展的需要，国家给予了农民工进入城市打工的流动自由；而另一方面出于城市秩序以及资本积累的政治需要，国家依然通过人口流动的政策法规限制着农民成为城市人的自由，农民工不能在城市中生根。农民工的高流动性使城市和资本可以获得一支永远可以保持年轻、廉价和新鲜的劳动力队伍。从这个意义上来说，宿舍劳动体制是全球资本主义制度与总体性体制传统相互混合的产物。由于农民工在城市中的居住资格是与其劳动雇用直接联系在一起的，因此一旦劳动合同期满，他们就必须返回农村老家或者找寻下一份临时性工作。这种政治与经济运作逻辑的矛盾，塑造出农民工模糊的身份认同（Pun,

2005），并使这个半工半农的群体走向工人阶级化的过程充满坎坷。

也正是因为如此，在中国大量的外资和私人企业的实践中，很难发现曼所提出的为了解决流动的不确定性而存在的“相互依赖”责任，相反，工厂中对待流动更为普遍的实践是，放宽（而不是减少）劳动替代，提高工人流动率和劳动力更换速度。另外，在中国农民工的流动往往不是通过已经制度化的正式劳动力市场，而是通过广泛存在的家族、亲属以及族群等非正式社会网络来进行。从这个意义上来说，工人们对于雇主的选择并不是一个单纯由个人来决定的问题，而是一个社会的或者结构的问题。农民工们通常会跟随他们的同乡，相继进入同一间工厂打工（Lee, 1998; Pun, 1999）。此外，到“哪里”打工（即打工地区）的问题，同样也受到上述各种非正式社会网络的影响（孙立平，2004；黄平主编，1997；王汉生等，1997；李培林，1996），并且劳动力通常会倾向于流入经济较发达地区。

从微观的层面看，宿舍劳动体制的政治经济学意义在于它导致了双重劳动异化过程的生产。一方面，宿舍劳动体制的劳动—生活居住一体化使得工人处于工厂的全面控制下，工人的劳动时间可以被任意而灵活地支配和延长，从而增加对劳动力剩余价值的获取，导致劳动生涯被浓缩。

宿舍劳动体制与劳动力的高流动性是紧密相连的。从这个意义上说，宿舍劳动体制中的劳动力是“灵活的”，但是却不同于强调提高劳动分工灵活性的劳动力形态。相反，工厂可能对生产过程进行大规模分解，以便适应劳动力的高流动性，这些无疑都加深了工人的劳动异化程度。同时，高流动率使得工人难以形成集体谈判的力量，有助于抑制工人提高工资的需求。由于缺乏以劳资双方合意为基础的劳动管理，对工人的控制以建立在罚款基础上的劳动纪律为主，管理往往带有某种强制性。制度性结构对流动空间的限制使企业在竞争中存在机会主义倾向，缺乏对工人进行培训的动力，倾向于使用扣留证件、拖欠工资等非法手段抑制工人的主动转工意愿和行为。

另一方面，工厂对劳动力的日常再生产实行统一控制（居住、食物、出行、社交以及休闲等全部在生产组织中获得）。劳动力日常再生产的成本被各个企业自行消化（企业总是倾向于控制和压低再生产的成本）。最重要的是，由于宿舍并非提供给家庭居住，因此劳动力的世代再生产无法从企业获益，其再生产成本依然要由农村社会（主要是其流出地的家庭）来承担。作为生产体制的一种典范，宿舍劳动体制管制着一群以女性、单身者、年轻人为主的外来工（Andors, 1988; Lee, 1998; Pun, 1999）。他 / 她们离开了家

人（尤其是父母），告别了以往熟悉的生活习惯（家乡的食物、语言以及周围环境），聚集在工厂，并经历工厂的规训对其身体、意志以及行为所进行的同质化重塑（Pun, 2005）。他们将不得不生活在一个与以往完全不同的文化和社会环境里，从而陷入陌生的人群、语言、生活方式以及消费方式的全面支配之中。

五、结论

综上所述，跨国劳动过程的系统性生成物——宿舍劳动体制，在微观而具体的特定生产空间中将资本与国家的运行逻辑重新整合，并将产品的生产空间与劳动力日常的再生产空间紧密地结合在一起。资本的经济逻辑在于通过控制劳动力的生产过程最大限度地获取剩余价值，即在最短的时间内解决劳动与劳动力之间的双重不确定性矛盾，在全球范围内迅速地进行资本积累；而国家的政治逻辑在于通过有效控制劳动者的流动来达成工业化和城市化的目标而无须承担劳动力再生产的责任。原有的户籍制度与新的劳动力控制体系一起建构出一种特殊的权力形态，一方面，工业化和城市化的发展需要农村劳动人口进入城市的工厂打工，但另一方面城市却在制度结构上限制了工人阶级化过程的出现，导致他们无

法在城市中扎根并形成工人阶级的生活社区。因此，宿舍劳动体制使资本对劳动力日常再生产的全面控制成为可能，这一控制过程最终将促使劳动者最大限度地服务于生产过程。

与国内外近代工业史上的各种生产体制相比，宿舍劳动体制更加具有支配性、普遍性，一方面可以最大限度地压低劳动力的生产成本和日常再生产成本，灵活地对劳动者的劳动时间进行操控和利用，另一方面也加深了工人的劳动异化程度。可以说，宿舍劳动体制塑造出了中国新打工阶级的一系列重要特征：他们往往是跨地区流动的农民工，半工半农的模糊身份决定了他们在城市中的停留是暂时性的、过渡性的。

作为一种崭新的社会空间形态，宿舍劳动体制随着全球化生产的去地域化而出现，它将高度抽象的资本空间和特定具体的生产空间联系在一起。它既是一种新型的劳动管理方式，同时也为劳动团结、抗争以及新型劳动关系的出现提供了一种新的可能。在宿舍劳动体制中，跨国劳动过程中的劳动控制与反抗的辩证关系亦将充分表现出来，资本与劳动双方都会有意识地通过对这个空间的控制来强化各自的权力。从这个意义上来说，宿舍空间是非常具体的、嵌入性的。宿舍劳动体制这一独特生产空间形态在跨国劳动过程中的政治、经济和文化的意义亟待进行更加深入而

系统的研究。

参考文献

◎ 黄平主编. 寻求生存——当代中国农村外出人口的社会学研究. 昆明: 云南人民出版社, 1997

◎ 李培林. 流动民工的社会网络和社会地位. 社会学研究, 1996 (4)

◎ 李培林, 张翼. 国有企业社会成本分析. 北京: 中国社会科学文献出版社, 2000

◎ 陆益龙. 户籍制度——控制与社会差别. 北京: 商务印书馆, 2003

◎ 孙立平. 转型与断裂: 改革以来中国社会结构的变迁. 北京: 清华大学出版社, 2004

◎ 王汉生, 刘世定, 孙立平, 项飙. “浙江村”: 中国农民进入城市的一种独特方式. 社会学研究, 1997 (1)

◎ 杨晓民, 周翼虎. 中国单位制度. 北京: 中国经济出版社, 2000

◎ Ackers, p. 1998, "On the Concept of Paternalism: Seven Observations on the Uses and Abuses of the Concept in Industrial Relations." *Historical Studies in Industrial Relations* 5

◎ Andors, p. 1998, "Women and Works in Shenzhen." *Bulletin of Concerned Asia Scholars* 20 (3)

◎ Brinton, Mary C. 1993, *Women and the Economic*

Miracle: Gender and Work in Postwar Japan. California: University of California Press

© Burawoy, M. 1976, "The Functions and Reproduction of Migrant Labour: Comparative Material from Southern Africa and the United States." *American Journal of Sociology* 81 (5)

© ———1985, *The Politics of Production*. London: Verso

© Frenkel, S. 2003, "The Embedded Character of Workplace Relations." *Work and Occupation* 30 (2)

© Frobel, F., J. Heinrichs & O. Kreye 1980, *The New International Division of Labour*. Cambridge: Cambridge University Press

© Harvey, D. 1982, *The Limits to Capital*. Oxford: Blackwell

© ———2000, *Spaces of Hope*. Edinburgh: Edinburgh University Press

© ———2001, *Spaces of Capital*. New York: Routledge

© Hazama, H. 1997, *The History of Labour Management in Japan*. London: Macmillan Press

© Herod, A., J. Peck & J. Wills 2003, "Geography and Industrial Relations." In p. Ackers & A. Wilkinson (eds.) *Understanding Work and Employment*. Oxford: Oxford University Press

© Honig, Emily 1986, *Sisters and Strangers: Women in the Shanghai Cotton Mills, 1919—1949*. Stanford: Stanford University Press

© Hutton, W. & A. Giddens (eds.) 2000, *Global*

Capitalism. New York: New Press

© Jacoby, D. 1998, *Laboring for Freedom*. New York: M. E. Sharpe

© Lee, Ching Kwan 1998, *Gender and the South China Miracle: Two Worlds of Factory Women*. Berkeley: University of California Press

© ———2003, "Pathways of Labour Insurgency." in *Chinese Society: Change, Conflict and Resistance*, (eds.) by E. J. Perry & M. Selden. London: Routledge

© Mann, M. 1973, "Workers on the Move." *Cambridge Journal of Economics* 8

© Marglin, S. 1974, "What Do Bosses Do?" *Review of Radical Political Economy* 6

© Marx, K. 1965/1954, *Capital* Vol. 1. Moscow: Press Publishers

© Perry, E. J. 1993, *Shanghai on Strike: The Politics of Chinese Labor*. Stanford: Stanford University Press

© Peck, J. 1996, *Work—Place: The Social Regulation of Labor Markets*. New York: Guilford

© Pollard, S. 1965, *The Genesis of Modern Management*. London: Penguin Books

© Pun, Ngai 1999, "Becoming Dagongmei: The Politics of Identity and Difference in Reform China." *The China Journal* 42

© ———2005, *Made in China: Women Factory Workers in a Global Workplace*. Durham & Hong Kong: Duke University Press & Hong Kong University Press

© Smith, C. 2001, "Should I Go or Should I Stay? The Double Indeterminacy of Labour Power: Labour

Process and Labour Mobility, Towards a Theoretical Integration." A paper to the 19th International Labour Process Conference, Royal Holloway, University of London, 26-28 March

© ————2003, "Living at Work. Management Control and the Chinese Dormitory Labour System." *Asia Pacific Journal of Management* (September issue)

© Solinger, D. J. 1999, "Citizenship Issues in China's Internal Migration: Comparisons with Germany and Japan." *Political Science Quarterly* 114 (3)

© Storper, M. & Walker, R. 1989, *The Capitalist Imperative*. Oxford: Basil Blackwell

© Thompon, p. & Smith, C. 2001, "Follow the Redbrick Road: Reflections on the Labour Process Debate." *International Studies in Management and Organization* 30 (4)

© Tsurumi, p. 1990, *Factory Girls: Women in the Thread Mills of Meiji Japan*. New Jersey: Princeton University Press

© Walder, Andrew G. 1986, *Communist Neo-Traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry*. California: University of California Press

(1) 选自《社会学研究》，2006（4）。

2.3 国有企业改革

国有企业转变的三个命题⁽¹⁾

路 风

如何改造国有企业是一个在世界范围内争论不休的问题。这种分歧根源于如何定义改革的根本问题。或者说，对国有企业绩效不好的解释成为问题的关键。在这方面，国有制产权问题、中央计划和软预算约束经常被认为是三个导致国有企业绩效差的主要因素。这些解释的缺陷在于它们的解释性变量过于宽泛，难以用来与生产经营活动的绩效直接相连，也即它们所提供的因果关系链条中似乎存在缺环。我认为，被这些解释所忽略的是在操作层次上（operational level）决定企业绩效的关键变量，即在一般性制度框架（institutional framework）下发展出来的管理和组织模式。

本文的目的是通过初步识别影响国有企业的绩效和行为的管理因素和组织因素，将决定企业转变的管理变量和组织变量概念化，并分析这些

变量与制度结构和制度变迁的动态互动关系。⁽²⁾为此，我将以俄罗斯（苏联）和中国的历史经验为背景，采用历史的和制度的方法来分析国有企业的组织结构及其演进的动态过程。我的主要观点是：起源并形成于政治过程的社会主义工业关系的制度框架使企业演化出一种特殊的社会关系结构。这种以“铁饭碗”和工作场所福利制为核心的劳动关系结构严重限制了管理者对劳动过程执行纪律的能力，使管理者从来没有能够有效地控制和协调生产过程。缺乏管理控制是计划经济体制下企业管理能力长期欠发达的根本原因，也是国有企业组织转变的直接障碍。在从计划到市场的过渡中，无论国家的改革政策创造出什么样的必要条件，实现对生产过程的管理控制才是国有企业组织转变的真正起点。因此，推动国有企业组织转变的有效改革战略必须以促进操作层次上的管理形式（managerial pattern）的变化为中心。为把这些思想概括为可以被经验证据加以验证的假设，本文提出三个相互联系的理论命题。以下是对它们的表述和阐明。

一、关于国有企业制度结构形成的命题

第一个命题是，社会主义国家的企业制度结构是在各国特定的政治过程中形成的，既不是马克思主义意识形态的直接后果，也不是出于经济效率的考虑。

许多常规的解释把社会主义国家在微观层次上的制度（institutions）看做被国家自上而下强加的。但是，如果仔细分析一下社会主义体制在特定国家的发展过程，就会看到一个复杂得多的图景并从中得出不同的观点。我强调两个论点：第一，即使意识形态在其间发挥了重要作用，对制度安排（institutional arrangements）的决策也总是为实际政治斗争所驱动。这个论点特别强

本文采取这样的理论观点：第一，制度的起源是政治性的，是被创造出来规制（govern）社会冲突的规则（关于这条理论路线，见Kright, 1992和Levi, 1988, 1990）。制度，无论将其理解为抽象的东西如“游戏规则”还是具体的东西如产权，都不直接决定经济绩效，而是通过对组织运转的制约影响经济绩效。第二，直接决定经济绩效的是组织能力。企业组织能力的发展当然受制于被制度规范的组织形式，但其源泉却是企业在与外部经济环境（市场、计划或其他什么体制）和内部各生产要素的互动过程。也就是说，组织能力是在操作层次上发展出来的，而制度只是规定了操作活动的方式和范围。本文对企业的观点

建立在“动态企业能力”（dynamic firm capabilities）的理论基础之上（关于对这个理论流派的概括，见Nelson, 1991）。这条理论路线的奠基人包括熊彼特（Schumpeter, 1975/1942）、潘罗斯（Penrose, 1995/1959）、钱德勒（Chandler, 1962, 1977, 1990）以及纳尔逊和温特（Nelson & Winter, 1982）等学者。他们的主要观点是：企业不是市场力量的被动接受者，相反，企业的创新活动塑造市场（熊彼特）；企业是生产性资源的集合，而企业的增长源泉是在管理实践中不断增长的知识（潘罗斯）；企业家的战略导致组织结构的变化，市场和技术变化带来的生产率潜力只有通过企业内部的组织过程才能被实现，而从对生产和销售进行协调过程中锻造出来的组织能力是企业竞争优势的根本源泉（钱德勒）；企业把已有的知识储存在组织惯例中，并在竞争过程中搜寻新的知识和新的惯例，这是经济体系变化的基本动力（纳尔逊和温特）。他们的共同点是强调企业在塑造经济绩效方面的主动作用。

第三，组织与制度的互动推动制度变迁。制度框架规定了管理战略和组织结构变化的社会空间，规定了所有者、管理者和工人的关系界限，从而影响组织能力发展的可能性。一般承认，制度变化会影响企业组织运作方式的变化。但被忽略的是，为响应市场条件和技术的变化，组织在操作

层次上的创新活动不可避免地也会改变人们互动的规则；企业的重要组织创新会改变更一般的社会关系，从而引起国家重新制定规则的行动。制度可以阻碍、制约甚至推动，但却永远不能支配组织的变化，而组织的变化却能够推动制度的变化。这组观点所表达的思想在理论上为企业的创新行动及其相应的组织变化赋予一个制度上的空间，这是本文关于国有企业转变的理论逻辑的关键之处。调领导人做出有关制度安排决策时所受到的社会经济约束。第二，社会主义体制中的制度，特别是微观层次上的制度，是在国家与社会之间，在党与各种社会力量之间的互动过程中被“内生”地（*endogenously*）创造出来的。正是因为制度产生于互动过程，它们经常作为“未料到的结果”（*unintended consequences*）而出现。

例如，苏联工业管理经典模式的核心制度因素实际上是在20世纪20年代末到30年代末的强制工业化过程中，由斯大林领导集团为应付紧迫的社会危机和不同社会团体的反作用而做出的随机决策所创造出来的。“一长制”的全面实行是为了能够自上而下地控制推进工业化所依靠的政治动员（*Kuromiya, 1988; Lewin, 1994, pp. 221-237*），而当局推广斯达汉诺夫运动（劳动竞赛）的动机是在不扩大企业自主权的条件下提高劳动强度和生产率，以克服中央计划和内涵式增

长之间的矛盾（Siegelbaum, 1988）。为应付快速工业化所导致的劳动力短缺和频繁流动，苏联当局从20世纪30年代初开始颁布法律来限制劳动力的工作变换，直到在1938年和1940年把擅自离职规定为可以根据刑法加以惩罚的刑事犯罪，从而逆转了体现在1922年苏联劳动法典中的雇员有辞职自由的传统（Schwarz, 1952）。同时，“在同一单位的连续工龄”被规定为享受劳动保险的必要资格条件，而社会保障的管理责任也从1933年后移交给工作场所的工会组织（Rimlinger, 1971, pp. 277-280）。这些变化促成了通过工作场所提供社会保障和服务的体制。可见，“一长制”、劳动竞赛、限制择业自由以及工作场所的社会保障这些随机做出的制度安排表明，社会主义国家企业制度结构的形成不存在事先决定的直线路径，而形成于斯大林工业化过程中的管理模式并不是列宁“新经济政策”的必然后果。

工业管理的苏联经典模式被中国在20世纪50年代初系统地模仿，但却因领导人在特定条件下的特定战略行动而产生变异。1949年夺取政权标志着中国共产党的权力重心从农村转到城市。为巩固对城市社会和工商业的控制，新政权必须赢得工人阶级的支持。党为此采取的战略是：绕过城市经济体系的上层结构，直接渗透到下层社会，动员群众并把工人阶级自下而上地组织起

来。

旧中国的城市并不是资本主义生产关系得到充分发展的社会。资本家和工人之间的雇用关系以及劳动组织中的控制—被控制关系被编织在同乡、师徒、亲友和帮会等一系列前资本主义的社会关系网络之中。⁽³⁾这使工人阶级处于分裂状态，也在意识形态上和组织上构成了新政权赢得群众支持的障碍。在这种情况下，国家追求对城市就业直接控制的最初动力几乎纯粹是政治性的：通过提供就业、福利和工作保障以瓦解把头 and 帮会的社会权力基础。⁽⁴⁾另一方面，发动政治运动（如民主改革、镇压反革命、“三反”、“五反”等）的需要也驱使政府要求企业对工人提供越来越多的福利和工作保障⁽⁵⁾，直到取消企业在正常条件下可以解雇工人的任何权利⁽⁶⁾。国家从1951年还开始实行从苏联学来的劳动保险制度。基于旧中国的严重失业状况，这种劳动保险制度表现了党—国家对工人阶级的关怀。

在新中国建立的最初几年里，被后来形容为“铁饭碗”就业制度的几乎所有主要成分都在中国工业中出现了，虽然这个就业制度是在后来的中央计划体制下才成熟的。这种就业制度的起源清楚地表明，企业和职工之间从来不是一种契约关系。

城市人口的就业完全被纳入国家行政权力的

控制之下是在20世纪50年代中期中国形成了城乡二元结构以后的事。如果说中国城市的就业体制起源于巩固新政权的政治斗争，那么，城市就业制度与户籍制度的结合表明，它的僵化性则来自政府在劳动力过剩的压力下对农村人口系统而持久的排斥。

在社会主义改造到1956年年底基本完成之后，国家对工业组织进行了一次大规模调整，目的是把众多实行了全行业公私合营的企业纳入国家行政管理的组织结构（陈云，1982，274—284页）。①至此，中国的“单位体制”初步形成（路风，1993）。单位体制的突出特征是城市就业场所成为整个体制组织政治、社会和经济活动的基点。正是在这个组织基础之上，党—国家才能够把群众动员作为推动社会经济变革的主要手段。

“文化大革命”的十年间，单位体制日益僵化，人民生活越来越多地被置于国家行政组织的控制之下，而这种无所不包的控制恰恰是导致体制退化的主要原因。既然体制控制着个人生活的每一个方面，人们也就可以以他们自己的规则来和这个体制的每一环节玩游戏。“文化大革命”十年是国有企业劳动纪律废弛、职工士气低落的年代。同时，工人阶级也经历了代际和态度的变化：对曾在旧中国有过工作经验的老一代工人来说，他们还能为工作保障对党—国家怀有感激之

情；但对后来的新一代工人来说，被分配一个工作并拿一份工资——不管干不干工作或工作多少——都是与生俱来的权利。既然工人不得不在生活的各个方面依赖工作场所，他们也就可以通过把厂里的材料拿去修理房屋或造家具来“以厂为家”了。

在僵化的制度框架下演化出来的社会关系结构导致了企业内部权威关系的进一步转变。第一，取消奖励制度和长期冻结工资增长使劳动报酬与劳动贡献全面脱节，平均主义成为国有企业的组织文化（路风，1993）。第二，在“文化大革命”社会生活过分政治化的条件下，任何没有政治名义的惩戒都是困难的。这使一般性劳动纪律问题不得不在广泛容忍，特别是在原来由国家行政机器监督执行的规章制度遭到破坏之后。第三，管理者本身也经常处于政治上危险的境地，避免因执行劳动纪律而引起怨恨成为普遍的管理行为。尤其当派系斗争到处存在时，管理者与被管理者之间的关系变得十分复杂。这些都使生产组织中的管理权威全面衰落，企业对劳动行为的规范越来越依靠以平均主义原则为框架的习惯。

虽然企业的社会关系结构是在为了有利于中央控制而做出的制度安排下发展出来的，它却促进了最终偏离官方目标的重要组织发展：企业变得越来越倾向于自我服务，即把改善内部职工的

福利置于对社会的贡献之上。不可能破产的企业和不可能被解雇的职工使国家不能不对国有工业承担起无限的责任和义务。工作与生活的混淆，社区服务与单位福利功能的膨胀，使中国的社会主义工厂逐渐演变成了多功能的、具有家庭性质的、自我服务的组织，即变成了类似“村庄”式的组织。

二、关于国有企业的管理和组织形式根本特征的命题

第二个命题是，在上述制度框架下发展出来的社会关系结构使得社会主义企业的管理者从来没有能够实现对生产过程的管理控制。缺乏管理控制不仅是中央计划生产体系组织能力欠发达的基本原因，而且是国有企业在从计划向市场过渡中实现组织转变的最大和最直接的障碍。

管理的功能和管理控制

从历史上看，西方发达资本主义国家的现代工业企业是在19世纪晚期到第一次世界大战期间经历了两个层次上的组织转变之后形成的。第一

个组织转变发生在车间现场（the shop floor），即工厂管理者逐步实现了对生产过程的控制（关于美国的经验，见Nelson, 1975）。直到19世纪80年代，在西方资本主义国家的工厂中，车间现场的生产主要依赖于从经验中获得技能的工人，雇用工人的权力掌握在工头（foremen）手里，而内部承包制（sub-contracting）则是组织劳动过程的主要方法。在以泰勒为代表的科学管理运动中，工厂管理者通过时间动作研究掌握了生产的知识和信息（Coriat & Dosi, 1998），从而取得了对生产和劳动报酬的控制。同时，一系列的改革使工厂管理层直接掌握了对工人的招雇和培训，最终瓦解了工头和传统工匠行会对劳动过程和劳动组织的控制。第二个组织转变发生在管理层，即在企业实行横向和纵向合并的扩张中，对更大规模、更复杂的生产和分配活动进行计划和协调的需要推动了管理结构的发展⁽⁸⁾，并因此而导致职业经理在企业管理上对企业主的替代（Chandler, 1977, 1990）。这两个组织转变都凸显了管理对于现代企业形成的意义。⁽⁹⁾那么，它们的经济原理是什么，而管理的功能又是什么？

根据钱德勒的历史性研究（Chandler, 1977, 1990），现代多单位大企业（multiunit firms）⁽¹⁰⁾是从19世纪晚期到第一次世界大战期间崛起而主宰了美国和德国工业的。当时，第二次工业革命

浪潮的技术和运输方面的创新为通过利用规模经济和范围经济获取空前的成本优势提供了巨大潜力，而实际利用这种潜力的关键是企业家对大规模生产设施、销售系统和管理组织的三重投资。钱德勒特别强调对管理组织的投资，因为“这些潜在的成本优势并不一定会被充分实现，除非通过工厂的物质流量能够被不断地保持，从而保证对生产能力的有效利用……决定成本和利润的两个关键数字曾经是（而且现在也仍然是）额定生产能力（rated capacities）和实际通过量（throughout），或者说是在一个特定时期内被实际加工的数量。……在资本密集型工业中，为保持效率所需最小规模的通过量，不仅要求仔细地协调通过生产过程的流量，而且要求仔细地协调来自供应商的投入流量和流向中间商和最终用户的流量”（Chandler, 1990, p. 24）。然而，“这样的协调，没有也确实不可能自动地产生。它要求管理团队或管理层级的永不中断的全神贯注。由额定生产能力所衡量的潜在规模经济效益和范围经济效益是生产设施的物理特性；由实际通过量所衡量的实际规模经济效益和范围经济效益是组织性的。这种经济效益依赖于知识、技能、经验和团队合作——即为利用技术过程潜力所必须组织起来的人的能力”（同上）。正是在这个技术创新和组织创新的互动过程中，以具有一个管理

结构为根本特征的多单位大企业取代了单一单位的业主企业而成为美国工业企业的支配组织形式，并导致了所有权和管理权的分离（即钱德勒所定义的管理革命）。从20世纪20年代初到第二次世界大战结束后，继续在地理和产品上进行多样化扩张的美国大企业又完成了向多部门

（multidivisional）组织结构（即事业部制）的转变（Chandler, 1962），为跨国扩张打下组织基础。

从钱德勒的历史分析中可以清楚地看出，他认为企业存在的理由是速度经济。或者说，只有当置于行政协调之下的组织过程能够比市场交易过程产生更高的物质通过量（throughput）时，现代意义上的企业才有出现的理由。他的更深刻的主题是：生产率的潜力只有通过企业内部的组织过程才能被挖掘出来，而这需要管理结构对生产和分配的高额通过量进行计划协调和控制。但管理控制不仅是技术性的问题，而且是社会性的问题。⁽¹¹⁾把劳动和车间现场的社会关系问题引入钱德勒的框架，拉桑尼克指出：“为获得速度经济，企业必须调动公司组织各个层次上的雇员的劳动努力，同时保持一些生产率收益用较低价格的形式转移给购买者，以求提高市场份额”（Lazonick, 1991, p. 135）。

根据拉桑尼克对车间现场劳动组织的比较历

史研究（Lazonick, 1990），在第一次工业革命中，英国资本家为了吸引具有较高技能的手工业工匠放弃独立地位而进入工厂工作，对他们做出让步，允许他们保持对生产过程的直接控制。这种在早期工业化中能够大量节约管理成本的制度安排却形成了阻碍变革的既得利益者。直到第二次世界大战后，英国的工厂都依赖于一个特殊的技术工人阶层来招募培训徒工并组织生产（他们就是历史上所谓的英国“工人贵族”）。⁽¹²⁾虽然英国资本家曾企图夺回对生产过程的控制权，但英国工人早已形成强大的工会，并建立起自己的政党（工党）。在美国工业化的不同社会条件下，美国工厂所依赖的欧洲移民流动率极高。在没有稳定的技术工人队伍可以依靠的条件下，美国工厂管理者采取了“把技能从车间现场夺走”的战略。工厂管理层不仅控制了工人的招募和培训，而且控制了现场工人的工作方式和速度（泰勒制就是产生于管理者控制和改进生产工人动作的努力⁽¹³⁾）。建立在对车间现场管理控制基础上的大批量生产体制获得了空前的高通过量，也使工人得到较高的工资报酬。拉桑尼克认为这是美国企业首先完成钱德勒管理革命的车间现场的组织基础和社会关系基础，也是使美国取代英国成为国际工业领袖的竞争力源泉。但美国企业不把蓝领工人看做企业组织的成员，所以在车间现场存在

着严重的社会冲突。第二次世界大战后，日本大企业通过终身雇用和年功序列工资制对生产工人承担起就业保障的责任。拉桑尼克将其称为“把车间现场工人结合进企业组织的长期演进过程”。正是在这种制度安排下，日本企业发展出准时制（just in time）、操作工人多工位多技能、全面质量管理等车间现场组织方式，使日本工业取得竞争优势。(14)

通过对不同资本主义国家的车间现场组织形式的比较研究，拉桑尼克指出，机器的采用并未使资本家成功地克服工人在劳动过程中的抵抗(15)，这使管理者必须寻求规制工作努力和工资报酬之间关系的适当组织制度和管理方式，使工人付出足够的努力以实现因投资于新技术而产生的生产率潜力。当工人的技能和努力与资本投资结合起来时，将会创造出足够的价值让劳资双方都得到更大的收益（Ibid, p. 77）。这个观点凸显了对组织形式和管理的强调。可以说，管理的社会功能是通过限制和激励而使个人自由服从组织目标的过程来取得更高的生产率，从而最终使企业内成员和社会受益。

根据钱德勒的比较研究，管理结构对生产和分配的有效协调和控制是锻造出企业组织能力(16)的前提条件，而组织能力则决定了企业甚至国民经济的竞争优势（Chandler, 1990）。根据莫维利

对美国和英国企业技术创新历史的比较研究，美国企业的工业研究与开发（R & D）是与钱德勒式的管理结构的兴起互为因果、紧密相连的；而英国企业对R & D的低水平投资，及其所导致的英国经济的低劣表现，主要是由于英国企业改造和重组的迟滞和不彻底（Mowery, 1984）。前述拉桑尼克对英国企业的分析则大大丰富了钱德勒框架的社会关系内容。对于钱德勒来说，英国未能在第二次工业革命期间发展大规模管理组织结构的原因似乎是因为英国企业的目标“是向所有者同时也是管理者的所有者提供稳定的现金流量”（Chandler, 1990, p. 390）。而拉桑尼克却证明，因为没有对车间现场的管理控制，就不能保证把由扩大投资所造成的较高固定成本转化为较低的产品单位成本，所以英国企业家才迟迟不进行钱德勒所分析的三重投资，以致英国企业在向现代管理型大企业的转变中落后于美国和德国的企业。因此，资本主义企业的发展史证明：不是资本主义私有制，而是在复杂的资本主义制度框架下发展出来的企业的组织能力决定经济绩效；而在不同的资本主义国家中形成的不同的企业组织形式和管理模式导致了这些国家工业地位的兴衰。因此，所有制不是解释企业经济绩效的唯一变量，甚至不是主要的变量。

社会主义企业管理能力低下的制度原因

对社会主义企业管理能力差的原因一般是从计划经济的束缚来理解的。在中央计划体制下，企业是国家行政结构的最低一级，工业组织的基本单位是工厂；许多在西方资本主义经济中由大企业的管理结构所承担的计划和协调职能，在社会主义经济中是被政府的行政机构所承担。因此，管理者无法学习如何进行市场营销和如何通过投资决策为未来分配资源（Chandler, 1992）。同时，R & D活动被从生产过程分离并置于由政府机构管理下的研究所（所谓事业单位）中，从而导致社会主义工业创新能力较低（Berlinger, 1976）。总之，计划体制阻碍了企业管理结构的发展。

但还有另一方面的深刻原因。从20世纪80年代以来，对苏联车间现场社会关系形式的研究发现，这种形式的根本问题是苏联管理者不得不动工保持对劳动过程的控制（Filtzer, 1986, 1994; Siegelbaum, 1988; Burawoy & Krotov, 1992; Clarke et al., 1994）。可以很容易发现，同样的现象存在于其他的社会主义国家，包括中国。⁽¹⁷⁾在学者们对这个现象的若干种解释中，一个被共同强调的关键条件是劳动力短缺，但这一

点可以立刻被中国的案例所否定。让我们寻找更基本的解释变量。

社会主义工人可以用来对抗管理权威的消极权力来自他们由国家所规定的终身雇员（固定工）的身份，⁽¹⁸⁾管理者没有任何可以因为效率或纪律的考虑而解雇工人的合法根据，丧失了契约关系中的最有效的控制劳动行为的手段。这就出现了一个悖论：虽然在工作场所管理者的政治身份使他们看上去拥有专断的权力，但管理权威实际上却很弱，因为管理者不拥有对生产中的不合作行为进行有效制裁的手段。

社会主义企业的社会关系结构导致了消极被动的管理行为。在政治上，管理干部的职业是中央计划官僚体制的一部分，对他们的选择和提拔也主要根据政治标准。在经济上，管理者的首要职能是组织和监督完成自上而下所规定的计划指标。然而，实践中的中央计划较少是纯粹的经济计划，在更多的情况下是包含政治目标的行政命令工具，至少在早期形成的阶段是这样（Lewin, 1973）。而领导人雄心勃勃的冲动往往造成过紧的计划，从而引起中央计划运转充满短缺的技术性紧张。目的和手段之间的这种矛盾不可避免地驱使中央领导人绕过管理者去动员群众以取得生产上的突破。于是，管理者经常处于高层政治和不合理高指标的压力之下。在这种情况下，管理

者在完成计划的挣扎中干脆将控制劳动过程的责任让与工人。生产技能和工作习惯被留给工人自己去再生产，生产过程变得越来越个人化和非标准化。⁽¹⁹⁾于是，作为结果，出现了计划经济体制下工业组织的另一个悖论：虽然整个经济体制过度集中，但企业的管理职能却过度分散。格兰尼克（Granick, 1960）在40年前就注意到了这一点。⁽²⁰⁾

这样，管理者既不能使工作组织合理化，也不能规范劳动者行为以改善生产作业，但却处于使企业职工福利最大化的持久压力之下。得到发展的是他们与官僚机构就计划指标和资源分配进行讨价还价的技巧。管理结构欠发展和缺乏管理控制阻碍了社会主义企业组织能力的发展。

缺乏管理控制是中国企业改革过程中的痼疾

缺乏对生产过程的管理控制是中国国有企业一个持续的组织现象。这个现象首先是从计划经济体制继承下来的。值得注意的是，它在20世纪80年代的改革中反而表现得最明显、最充分。从20世纪70年代末到20世纪90年代初，中国的企业改革基本上是在原有的制度框架下扩大企业自主权，并给予企业和职工经济激励。这样做虽然对

提高生产效率起到一定的作用，却恶化了长期存在的对生产过程缺乏管理控制的问题，使企业的管理越来越依赖于“按结果付钱”的方法（即把产量和利润指标与企业留利和职工奖金挂钩）。

这种做法并不成功。由于就业本身不是激励，剩下的主要激励因素就是收入水平。但在中国国有企业中，即使是奖金或浮动工资，也仍然遵循着平均主义的分配原则。因为如果职工不能被合法解雇，那么他们就可以以拒绝合作的方式来对个人之间的收入水平进行攀比；如果企业可以不对自己的财务结果负最后责任，那么它们就可以在国家放权让利的条件下通过攀比使企业之间的收入水平始终保持平均，而无论它们之间的盈利存在着多么大的差别。实际上，广泛依赖“按结果付钱”的刺激机制来改善绩效不过是反映了管理者在控制生产过程上的无能为力。⁽²¹⁾

一方面，国有企业继续向福利共同体的方向发展，使管理者和职工之间的关系变成多维度的，被编织在一个复杂的社会关系网之中，从而模糊了权威关系；另一方面，管理权威还受到企业处理内部冲突方式的限制。在单位体制下，国家是通过工作场所来实现对社会的管理和控制的，企业内部的社会冲突，甚至暴力行为，都被制度性地规定为应由单位来处理。于是，在解决工资、工作分配或劳动纪律方面的争议时，管理

者和职工的互动是在没有企业之外的司法系统来保证行动各方的权利和义务的条件下进行的。一方面单位领导人可能利用不受法律监督的专断权力，另一方面他们又可能在贯彻管理权威时缺乏国家法律和司法权力的保护。当放权让利的改革给予企业独立的经济利益后，企业内非政治性的冲突却随着国家对分配干预的减少而越来越多，而管理层却因必须在旧的制度框架下增加自主决定而越来越无力处理冲突。⁽²²⁾至少到20世纪90年代中期，对管理者的人身威胁仍是国有企业中普遍存在的现象。

在这些结构性约束下，依赖“按结果付钱”的管理方法的实质是企图通过现金激励来诱导出对旧行为的边际改善。也就是说，管理者放弃对劳动行为和生产过程的直接管理和控制，而是通过物质刺激（奖金）来间接地影响劳动行为。甚至规章制度也不过是这种管理方法的另一方面。国有企业经常有成百上千条的惩罚性规章制度。但有效的管理并不需要那么复杂的规章制度。训练工人如何工作，奖励好的工作，惩罚坏的表现，是最基本的管理职责。发达资本主义国家的企业也有文字规则，但其内容主要是工作程序。规章制度与工作程序最根本的区别在于，前者是惩罚性的，而后者是教育性的。依赖规章制度的实质是，在管理者不能或不愿直接控制劳动行为时，

以看上去公平的规则来给不合作的行为设定最后的底线。依赖繁琐的惩罚性规章制度既是无权实现管理控制的结果，也是消极管理行为的托词。(23)

这种间接管理方法的根本弱点是，允许工人控制着生产过程的物质和信息流量的速度和方法。事实上，不但单纯物质刺激的效果有限，而且“按结果付钱”的激励机制本身也被旧的劳动行为所操纵。例如，根据我于1996年对几家大型国有企业的实证研究，在依赖“按结果付钱”的方法下，工时定额的确定在很大程度上是由工人的实耗工时决定的。也就是说，它的确定在很大程度上成为对工人所愿意付出的努力和对奖金收入预期的反映。这使定额的技术经济合理性在很大程度上丧失了。于是，劳动定额管理演变成了计算奖金的工具而不再是管理劳动过程和控制生产速度的手段。(24)

更糟糕的是，“按结果付钱”的方法造成管理者推卸责任的普遍现象。一般来说，生产过程中出现问题首先是管理者的责任。工人出了残次品可能不是由于操作原因，而是由于设备、工艺设计、材料和培训等应该由管理者承担责任的原因所致。关键的教训是，只有管理者的责任被承担了，操作工人的责任才有可能被确定。(25)而“按结果付钱”的方法实际上通过计件制、定额奖金

制和承包等形式把本应由管理者承担的那部分责任推卸给工人。这种方式比完全彻底的平均主义大锅饭确实好一些。但这个“进步”却是以牺牲管理本身为代价的。与此相比，在发达资本主义国家的企业中，挑选合格的职工，训练和指导工人如何工作，对技能水平不够的职工进行培训都是管理者的责任。也就是说，对工人因培训不够所造成的技能差异及其后果是由管理者而不是由工人个人负责的。

因无法实现管理控制而放弃管理责任导致国有企业管理能力的长期、持续的欠发达，而这又加剧了实现管理控制的困难。这种因果关系使我们可以理解管理控制的真正含义：实现管理控制的实质就是管理者完全承担起管理责任，这是一个问题的正反两个方面，也是发展管理能力的起点。[\(26\)](#)

1986—1987年推行的承包制在实践中的做法是：工厂把生产经营包给车间，车间再包给班组；下放自主权，划小核算单位；自负盈亏。从管理责任的角度来看，其实质是管理者层层向下推卸管理责任，层层放弃管理责任。这就使从来没有在企业层次上实现过集中化管理的国有企业的组织结构更加分散。[\(27\)](#)到20世纪90年代中期，缺乏对生产过程的管理控制、推卸管理责任和组织瓦解这三个基本特征使国有企业越来越无法适

应正在形成的市场经济环境。

三、关于国有企业组织转变的命题

第三个命题是，国有企业的改造不可能是市场化和私有化的自然结果，它需要一个独立的组织转变过程。企业的组织转变必须要有来自企业内部的变化动力；产生这种动力的必要条件是市场竞争的压力和国家在宏观层次上推动的制度变化，但充分条件只能是管理者对生产过程实现管理控制的努力。

中国和俄罗斯的改革经验都证明，改造国有企业是从计划过渡到市场的硬核。困难深深地根植于社会主义企业的组织特性和制度结构之中。因此，改革的关键问题在于企业的组织转变是否能够被市场化和私有化所自动地实现。

俄罗斯激进市场改革的教训

中国和俄罗斯在开始改革时都遇到同样的两难处境：一方面，向改革中央计划经济体制方向上的任何运动都涉及扩大企业自主权；另一方面，国有企业在过程中的行为又总是危害宏

观经济的稳定。当国家的外部控制松动时，国有企业自我服务的性质——由其内部社会关系结构所决定——会驱使企业利用其垄断地位通过提价来获取收益。另外，即使是在亏损的条件下，企业的收入也倾向于越来越多地转化为工资基金。弱权威的管理者无力抵御职工的消费需求，而长期投资的决策又很难做出。这种倾向在两个国家宏观经济上的表现是共同的：虽然政府收入趋于减少，消费基金却趋于迅速膨胀，从而加大了通货膨胀的压力。所以政府总是被夹在放松管制的需要和直接控制经济单位行为的需要之间。

中国企业改革的第一个转折点是在1984年10月，当时中共中央通过了以企业为中心环节的城市经济体制改革的决定。这个改革举措立刻造成了直到1989年银行信贷和工资基金的扩张。苏联企业改革的相应转折点是1988年颁布的《企业法》，它也同样导致了工资基金的猛涨。但中国政府在1984年以后力图继续控制改革过程，一面缩减中央计划的范围，一面保持着计划对部分产品价格的控制，从而导致了著名的价格双轨制：一面给予企业更大的自主权，一面又对职工的奖金征税等。这些措施清楚地反映出一个主题：由于国有企业的行为，放松管制必须而且实际上伴随着国家的直接行政控制。[\(28\)](#)

当中国政府设法保持着控制从而得以度过这

个困难阶段的时候，戈尔巴乔夫的“新思维”却没有能够生存过来。在很大程度上，戈尔巴乔夫改革崩溃的经济原因根源于苏联政府控制自由化过程的失败。当戈尔巴乔夫的班子实施其改革方案时，他们先是缺乏战略重点和自由化的准备阶段，后又突然转向全面的激进改革（Ligachev, 1993, pp. 339–351）。此时，苏联政府的权威已经被“公开性”所释放出来的政治力量削弱了。随着经济改革越来越被看做民主化的一部分，政治控制的削弱就等于经济控制的削弱和随之而来的丧失（Mau, 1995, pp. 397–398）。没有强有力的国家和任何其他宏观经济控制机制，政府无法采取果断的直接行政控制措施，苏联的经济体系开始解体。

戈尔巴乔夫“新思维”的崩溃和苏联的解体为新自由主义方法的激进实验打开了大门。从1992年年初起，俄罗斯政府在国际金融机构和西方主流经济学家的参谋下，开始实施被形容为“震荡疗法”⁽²⁹⁾的改革方案。这一新自由主义的改革方案被设计用来稳定从“新思维”时期遗留下来的宏观经济失衡，所采取的措施是突然紧缩货币供应、盯住汇率和一次性彻底放开对物价和贸易的管制。支撑这个政策的理论假设是局部自由化不会起作用⁽³⁰⁾，而且，通过强迫它们面临毫无遮掩的市场力量，个别经济单位将会对市场力量做出

积极反应。然而，后果却与所预期的相反，而且是灾难性的。“震荡疗法”理论家们头脑中所缺少的正是对社会主义企业组织形式的理解。这个缺点被证明是致命的，因为经济单位对市场力量的反应性行为在很大程度上是由它们已经存在的制度构造决定的。正如德赛（Desai, 1994）所指出的那样，“震荡疗法”之所以失败是因为“微观经济单位——农场和工厂——并没有按市场经济的规范那样对价格信号做出反应”。

“震荡疗法”的企业改革方法是大规模私有化。事实上，“震荡疗法”后来被概括为迅速的宏观经济稳定、价格和贸易自由化以及企业私有化的组合，而且据称所有这些组成部分是互相支持的（Sachs, 1994, p. 77）。然而，已经变得很显然的是，私有化本身并没有使企业重组发生。甚至在企业已经被“私有化”之后，制约着企业内部社会关系结构和运行的根深蒂固的制度安排仍然抵抗着任何组织变革（Burrwoy & Krotov, 1992; Clarke et al., 1994; Sutela, 1994; Ash & Hare, 1994）。从最新的经验研究中（Blasi et al., 1997）我们获知，在已经私有化了的俄罗斯企业中，组织转变的进程仍然十分缓慢。经验证据无情地否定了“震荡疗法”拥护者建立在新古典经济理论基础上的假设。

以为稳定经济、自由化、私有化，再加上政

府不干预就可以使企业迅速发生组织转变，既是一个政策错误，也是一个理论丑闻。俄罗斯的激进市场改革几乎就是对工业的大规模破坏，由此而取得的“市场均衡”只可能把经济推回到更加原始的状态。俄罗斯现行经济危机的根源是先由领导不当的“新思维”，后由“震荡疗法”所造成的生产体系的瘫痪。[\(31\)](#)

中国国有企业改革的经验证据及其理论含义

中国国有企业到20世纪90年代中期在总体上陷入一场空前的危机。危机的根本原因在于：当企业的外部运行环境发生了从计划到市场的根本性变化之后，企业的内部结构和管理形式却基本未变，这使企业没有能力适应日趋激烈的市场竞争。这个矛盾反映了没有被认清的逻辑：把内部运营置于严密的管理控制和协调之下是企业有能力在市场上竞争的前提条件。

然而，在建立“现代企业制度”的思路被提出来之后，中国的理论界对国有企业改革的认识仍然停留在大而化之的状态上，“一包就灵”的旧神话又被“一股就灵”的新神话所取代。其思想根源仍然是以为抓住一个简单的制度变量就可以让企业自动地发生根本转变，被忽略的仍然是在操作层

次上直接决定企业绩效的组织和管理变量（使国有企业“三年脱困”的计划实际上是务实地承认操作层次上的问题的重要性）。没有被看到的是，组织和管理形式的变化涉及比产权更多、更广泛、更复杂的制度结构的变化⁽³²⁾，而这种制度变化不可能在企业的组织转变发生之前就被操作出来。

最有说服力的证据还是来自实践。正当大多数国有企业陷入困境的时候，一组为数不多的国有企业逐渐崛起而成为中国民族工业的“领头羊”，其市场竞争力令人惊叹。值得注意的是，这些先驱性企业的转变远远开始于任何意义上的产权改革之前。它们的经验证明，在从计划到市场的过渡中，改造传统国有企业需要一个独立的组织转变过程：在改革开放政策所提供的必要条件下，完成企业的转变只能依靠由其管理层所激发和推动的内部变化动力；转变的起点是在操作层次上为改善企业绩效所做的管理努力，而转变的根本标志是实现对生产过程的管理控制。任何国有企业一旦完成这种转变，就会成为竞争性企业，无论所有制是否发生变化。下面以长虹电子和宝山钢铁的例子来说明国有企业组织转变的逻辑。⁽³³⁾

1. 长虹电子

作为中国最大的彩色电视机生产者，位于四

川绵阳的长虹电子公司的转变起源于从20世纪70年代初就开始的“军转民”过程，那时它还只是一家没有多少人知道的生产飞机雷达的军工厂。当1972年军品订货近乎零时，在其主管部门四机部的建议下，长虹机器厂（长虹公司的前身）于1973—1974年试制出黑白电视接收机并投入生产。1980年，它从松下引进了国内第一条彩电生产线。1981年，长虹生产的民品产值首次超过军品产值。

转向消费品市场的战略行动代表着长虹开始主动脱离原来的计划—命令结构。1985年，经过企业内部的激烈争论，管理层决定引进彩电生产线。1986年，长虹走上大规模生产彩电的道路，成为中国企业中大批量生产彩电的第一行动者。

把企业的命运押在市场上的战略转向使长虹的管理层锻炼出采取市场机动的胆量和技巧。1988年，当彩电成为紧俏商品时，长虹以直接供货的方式在全国率先提高了价格。在1989年紧缩政策造成的市场呆滞期，长虹又率先降价，扩大了销售。1989年10月，当国家宣布提高棉花收购价格时，长虹的领导人立刻意识到收入增加的农民会购买他们家庭的第一台彩电。于是，以极低的折扣价大量购进在显像管生产企业积压的14英寸彩色显像管，从而使长虹在农村市场上多卖了10万多台14英寸彩电。这一系列的市场机动使长

虹第一次积累起一笔可观的自有资金，也推动长虹开始发展自己的销售网络。

长虹不断地把留利再投资于扩大生产规模。1992年，长虹成为中国第一家年产量超过100万台彩电的企业。1994年，长虹以开发出25英寸以上的大屏幕彩电为武器，把产品切入北京和上海等大城市的市场。1992年，长虹实行股份制改造，1994年股票在上海上市。在1992—1997年的五年里，长虹通过发行股票筹措资本近30亿元，销售额、利润和资产都增长了10倍：1996年3月26日，长虹突然通过全面降低彩电价格发动了一场价格战，当年的市场份额从1995年的22%上升到27%。1997年，市场份额达35%；销售额188亿元，利税33亿元。到1997年，长虹已拥有21条彩电生产线（其中19条是自己设计建造的）。

以市场竞争战略来带动相应组织转变之间的中介变量是管理层对有效控制企业内部运营的不懈努力，以至于直到20世纪90年代中期，高速扩张的企业也只有一个银行账户和一个库房。追求管理控制的努力必然导致企业内部的结构变化。1992年以后，长虹建立起干部能上能下的体制，而更深刻的变化则是实行“劳务工”制度。劳务工是从劳动力市场上招募的工人，不受计划指标和户口的限制，也没有国有企业正式职工的身份。长虹从1992年开始大量使用劳务工，并建立了培

训中心对新职工进行培训。此后，除了大中专毕业生和少数必须按国家政策安排的人员（如复转业军人），长虹不再招收具有国家职工身份的职工，从而砍断了旧的社会关系结构的再生产。到1997年年末，长虹的职工总数已从20世纪90年代初的5000人左右增长到30000人左右，而新增的职工绝大部分都是劳务工；那时，生产现场的操作工已全部是劳务工了。

使用劳务工对企业组织转变的意义重大。由于劳务工没有受国家保护的身份特权，企业关于纪律和行为的规章制度便成为真正可以执行的。使用劳务工还冲击了正式职工的态度和行为，从生产线上下岗的人不再像过去那样不愿去干后勤保卫和清洁工作了。随着干部制度的改革，许多管理岗位也通过公开竞争的形式向劳务工开放。在新的劳动关系基础上，长虹组建起一支纪律严明的劳动大军。⁽³⁴⁾下面是一名记者的描述：

离开长虹的前一天，记者碰巧遇上第二彩电制造事业部10条生产线的一次大转产。上午9：40，车间里的广播突然响起：“根据公司生产经营需要，我分厂北线由2991E转产3418PB，南线由2588PV转产2919PK，请各部门做好转产准备。”很快，新的元器件从库房运到生产线，技术人员开始调整设备，生产线工人忙着清理工作面……不到一个小时时间，第一台转产产品下

线，转产顺利完成。

该事业部主任邱兴元介绍，类似这样的大规模转产一年要进行上百次，有时一周内就转产4~5次，公司已形成一套高效有序的转产程序，每次转产只需半小时到两小时即可完成。[\(35\)](#)

这就是长虹能够在市场上呼风唤雨的力量源泉。[\(36\)](#)

2. 宝山钢铁

宝山钢铁股份有限公司是中国最具国际竞争能力的大型综合一体化钢铁企业，也是一家已经明显走出旧体制的国有企业。导致宝钢组织转变的管理行动有两个核心内容：（1）坚决实行集中化管理；（2）坚决摆脱“企业办社会”的旧模式。采取这种行动的决心来源于宝钢内外上下各方对向世界先进水平看齐的共识和管理者对传统体制弊端的认识。其代表人物——从1983年至1998年担任宝钢最高领导人的黎明——是一个长期在钢铁工业工作的管理者，他的丰富经验以及对传统体制弊端的反思在宝钢的组织转变中发挥了重要作用。

宝钢建于改革开放的年代（1978年11月开始开工建设），是中国在20世纪80年代投资强度最大的工业项目。在建设初期，有关方面就决定宝钢模仿和引进新日铁的管理体制，实行高度集中的直线职能制。为此，宝钢的组织设计是把管理

职能集中于总厂，并根据专业化协作的原则把生活后勤的服务行业 and 外围配套工程全部外包。但当时实行这样一种组织结构遇到很多困难，因为它很难与整个体制协调。到1982年年末，宝钢又不得不重新分权，并重又搞起生活福利，组织结构大有退回到传统模式之势。黎明上任后，首先清理厂区环境，并且从一开始就搞绿化。如今的宝钢是一座花园式工厂，绿树成荫。黎明种树，其中大有深意。国有企业的内部单位都有画地为牢的行为倾向，宝钢的各二级厂也都想建自己的围墙。为了建立起“集中一贯”的管理，黎明种树的一个主要目的就是占住地方阻止这种行为。回首往事，已退休的黎明解释说：“当时如不种树，那就会有墙了！”

接着，宝钢的管理层对企业的组织结构实行了主线和辅线分离的政策，即把主体生产系列之外的辅助部门统统划分出去，使其独立经营，自负盈亏。宝钢坚持专业化协作的原则，没有像其他国有大型钢铁企业那样建自己的耐火材料厂，也不设自己的检修队伍，而是把这些物资和服务全部外包。

以这些结构变化为条件，宝钢逐步建立起不同于传统国有企业模式的“集中一贯”管理体制。所谓“集中”，就是管理职能全部集中于总厂，二级厂以下单位专门生产，没有专业管理职能，没

有财务，也没有经销权。所谓“一贯”，就是总厂对整个钢铁生产流程的全部工序统一协调和控制，各二级厂无权自行控制生产的速度、方法和技术参数。这个过程在实践中充满了抵抗。宝钢管理层经过近10年的不懈努力才逐步建立起这一管理体制。宝钢的二级厂曾设过10多个职能科室（老钢铁企业的二级厂通常有20多个）；直到1992年，二级厂的职能科才被全部撤销，只保留办公室。

在最终确立起来的“集中一贯”体制下，宝钢现场管理的核心内容由五个方面组成：计划值控制、作业长制、标准化作业、自主管理和点检定修制。⁽³⁷⁾与国有企业的计划分级管理不同，宝钢的计划只在总厂一级做出，所以企业的生产计划只有以最终产品为目标的唯一一个（即不是各分厂或车间计划的汇总），所以按期完成生产计划就必须由总厂职能部门把计划指标（计划值）直接下达到作业区（工序），以使全程协调和控制。在这样的计划协调下，现场生产必须以作业长为中心。作业长是生产现场第一线的指挥者，是作业区的最高管理者。⁽³⁸⁾作业区之间的协调实行“工序服从”原则：下工序作业长可以指挥上工序作业长；主工序作业长可以指挥一般工序作业长；全分厂各工序服从首席作业长（关键作业长）。作业标准不仅是确定计划值的基本依据，

也是控制生产现场直线指挥结构的基本手段，它要求每个职工都按照通过工业工程规定的操作顺序、基准和标准进行工作。因此，宝钢的计划不同于传统的企业生产计划，没有群众动员和突击任务的余地；计划值不能不完成，但也不能超过，因为它既是控制生产速度，也是控制成本的管理手段。自主管理则是对自上而下管理的补充，鼓励工人积极参与管理过程，对本岗位的工作提出改进建议。这个体制的实质就是把生产过程牢牢地置于管理层的协调和控制之下。坚持集中化管理和企业不办社会的实践排除了对生产过程实行管理控制的结构障碍。不仅如此，在管理层的领导下，企业组织沿着这个方向的运动导致了精减人员的行动。宝钢一二期工程的定员是4万人，这是按新日铁的标准并考虑到中国实际情况而确定的。到1988年，宝钢的实际职工是3.2万人。正当宝钢各单位仍在纷纷要求进人时，最高管理层却果断地决定宝钢必须精减人员。做出这个决定的动机仍然一是来自向世界先进水平看齐的雄心，二是黎明这样的领导人对国有企业人浮于事现象的深恶痛绝。黎明认为，精减人员不仅仅是一个降低劳动成本的问题，重要的是它可以阻止企业内与工作无关的社会关系网的膨胀，从而更好地确定每一个人的工作责任。从1988年开始，宝钢着手精减人员。减人当然有阻力，克

服阻力的政策手段是先后把减人与增加工资、实行5天工作日制联系起来。减员不是解雇，减下来的职工经公司培训和双向选择后多数到其各个独立核算的附属公司里工作。

从1988年开始，宝钢生产主线平均每年减员2000多人；到1996年年底，总人数从1988年的32000人减至10542人。与此同时，宝钢的管理团队和职工队伍在学习曲线上迅速爬升，实际产量连续突破设计生产能力的限度（宝钢一二期工程设计生产能力是年产钢671万吨）。1995年，即投产的第十周年，宝钢产钢851万吨，人均产钢650吨（1996年为655吨），实现利税60亿元。在国有企业总体亏损的1996年，宝钢缴纳的所得税（13亿元）占冶金部直属企业缴纳所得税的93%。由于三期工程的需要，宝钢职工总数到2000年上升到18000人。2000年计划钢产量1120万吨，人均产钢达到800吨，越来越接近目前世界最好成绩。不仅如此，宝钢生产的大多是替代进口的高端产品。1998年，宝钢的输油管钢占了国内市场的94%，集装箱钢板占了60%；直到1999年，宝钢还是中国唯一能生产汽车钢板和家电用钢板的企业。

与其他国有企业一样，宝钢也在20世纪90年代前半期经历了经营环境的巨大变化。但是，在坚持“集中一贯”制下发展出来的控制生产过程的

较强的管理能力使宝钢能够较快地适应新的环境。从1994年开始，宝钢转向百分之百按合同生产的体制。同时，销售机构从生产部独立出来，并逐步建立起自己的销售网络。协调生产和销售的工作日益复杂化（宝钢现在约有800个作业区）推动了管理技术和工具的发展。随着合同交货期越来越短（2000年已开始实行部分产品按周交货），宝钢开发出来一个生产、财务和供应的计算机管理系统，并从1998年3月开始使用。通过这个系统，生产计划部门接到合同后首先根据成本和生产能力选取完成合同产品的工艺路线（工艺路线最长的合同产品需要经过17个机组才能完成）；其次以交货期为准则决定；最后开始执行计划，并全程追踪执行情况。显然，没有经历10年不懈努力而建立起来的“集中一贯”管理体制，这种以计算机为手段的生产管理系统是根本无法使用的。宝钢从1994年开始推行预算管理，而这种管理体系的基础是建立在标准成本管理之上的。如果没有以前实现的标准化作业，全面预算管理也就不可能迅速实施。宝钢的经验充分证明，改进管理技术的前提是实现了对生产过程的管理控制。

从1993年12月开始，宝钢自筹资金（总预算623亿元）进行了第三期建设；到2000年已基本完成。以世界水平为基准，以进口替代为方向，

三期工程的目的主要是增加成品钢材——特别是高技术含量的产品——的生产能力。三期工程将使宝钢的竞争优势持续下去。

1998年11月，宝钢、上海冶金、梅山三家钢铁企业联合，组成上海宝钢集团。原宝钢成为股份公司，正在准备上市。十几年的不懈努力锻造出一支具有世界眼光的管理团队和一支高技能守纪律的劳动大军。有了这种最宝贵的资源，宝钢正在成长为世界上最具竞争力的大型综合一体化的钢铁企业之一。[\(39\)](#)

从这两个案例可以看出，成功企业的转变过程在概念上具有这样一个逻辑：（1）成功企业的转变总是开始于一个积极的、有聚合力的和负责任的管理层的形成，它坚定不移地把企业的前途押在市场竞争上。（2）从依赖政府转向市场竞争的思想革命必然导致企业管理层有意识或下意识地形成一个市场竞争战略。只要管理层开始认真执行这个战略，它就会产生出对生产过程实现管理控制的冲动，因为实现管理控制是把企业战略目标转化为组织绩效的充分必要条件。

（3）一旦整个企业组织在管理层的领导下朝这个方向运动，管理层整顿权威—责任关系，执行劳动纪律和重塑报酬系统的不断努力和势头就会给企业带来非连续性的组织变化，最终在国家改革政策所提供的新的法律依据的基础上明显地改

变企业内部的社会关系结构。因此，国有企业的组织转变过程可以被刻画为为了在市场竞争中取胜而追求管理控制的过程。

那么，是什么动机使这些管理者走上推动企业转变的道路？一些经济学家认为，只有当管理者个人拥有企业的产权或“剩余控制权”时才会有利益动机这样去做。但经验证据表明，那些在实践中领导了组织转变的管理者们最初的动机是出于对企业命运的担忧，更值得注意的是，领导人的最初决策在锲而不舍的执行过程中终会转化为组织性的行动，这不仅导致特定管理层的形成，而且还会塑造出新的企业文化。他们的经验证明，当个人职业生涯的成功取决于组织的成功时，管理者承担管理责任的利益动力就会产生。相反，从拥有股权而来的个人经济利益并不一定使管理者产生对组织的承诺或献身。因为当金钱利益成为管理者的唯一动机时，通过有害企业长期利益的行为而追求股票市场价格，然后再通过卖掉股权，放弃对组织的承诺来牟取私利完全是一个理性的选择。没有经验证据证明个人产权或“剩余控制权”是能使管理者走上领导企业组织转变之路的充分条件。

成功企业的经验表明，即使管理层产生出强烈的冲动，对生产过程的管理控制也不会一蹴而就。在组织转变的起点，企业领导人的远见和面

向市场的战略仅仅是规定或扭转了企业发展的方向，而使战略目标转化为相应的组织行动则需要对组织结构和管理系统的调整，特别是需要通过操作层次上的管理活动改变组织成员的观念和行为。这种行为变化只有在新的管理权威被组织成员普遍接受之时才能完成，而确立管理权威的条件是管理层的决策和行动能够导致企业经济绩效的不断改善。⁽⁴⁰⁾也就是说，在市场力量越来越决定企业命运的条件下，管理权威的合法性基础越来越从党—国家的授权转向管理胜任，因为是企业经济绩效而不是国家与工人的政治关系越来越决定职工的“饭碗”和收入水平。管理胜任由决定绩效的管理能力来体现，而管理能力只能在管理的实践过程中和组织结构的调整中逐步发展和增长。由于必须以管理能力的充分发展为基础，管理控制只能在一个不间断的努力过程中逐步实现。正是因为重塑管理权威和实现管理控制依赖管理胜任和在管理实践中发展出来的管理能力，所以产权之类的改革不可能自动地使企业发生组织转变，而政府也无法直接操作企业的组织转变。也就是说，国有企业的组织转变只能内在地实现。

成功企业的实践表明，企业的组织转变与国家改革政策推动的制度变化和市场的增长互为条件。第一，与国家体制相连的制度结构制约着企

业内部的社会关系结构，从而影响管理活动的有效性；第二，在改革的环境中，企业的组织转变能够推动连接着整个体制的制度结构的变化，而制度结构的变化也只有在企业层次上发生广泛的变化时才可能完成；第三，在国家改革政策和竞争性经济活动的增长推动下成长起来的市场力量不仅重塑国家、企业和社会之间的关系和活动边界，从而影响制度变迁的方向，而且还会以竞争性的压力来迫使企业发生变化。因此，国有企业总体上的最终转变只能在一个企业与国家和市场互动的过程中实现。这种认识的意义不仅有助于理解为什么俄罗斯的激进市场改革会失败，而且更重要的是让我们理解对于中国国有企业的转变来说，国家应该而且能够做什么，企业转变的条件又是什么。恰恰由于企业的组织转变不可能是孤立的现象，所以先驱性企业的成功说明国有企业的普遍转变是可能的。

四、结论：三个命题的政策含义

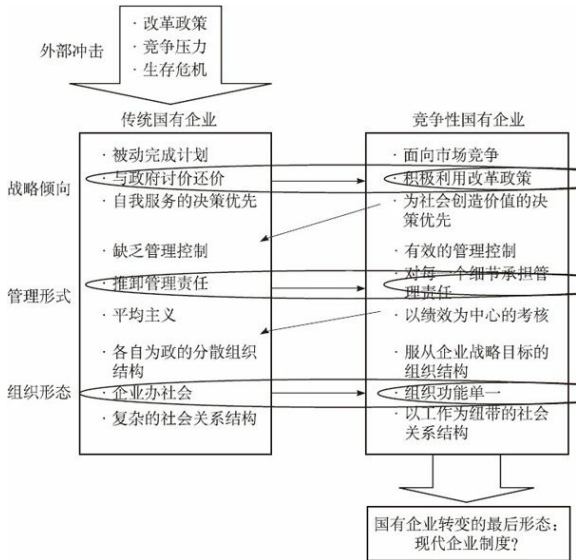
中国国有企业正处于一个巨大的历史性转变过程之中。本文的论点是，要理解这个转变过程的困难和问题，就必须理解传统社会主义体制的制度结构和企业在这个制度框架下演化出来的组织形式和管理形式。正是在这些理解的基础之

上，本文把企业组织转变的实质内容定义为实现对生产过程的管理控制，并通过重塑工作组织来重新界定企业与国家和社会的关系。

基于把管理形式和组织形式识别为组织转变的关键变量，本文认定国家所有权不是企业经济绩效差的直接原因，而私有化也不是实现组织转变的必要条件，所以产权改革至少不可能是企业组织转变的起点。正因为无法证明国家所有权本身先天性地决定了企业的绩效，所以要求国有企业退出竞争性行业的观点缺少足够的经验证据的支持。经验证据证明，所有实现了基本转变的国有企业都来自高度竞争性的行业，而且在竞争程度越激烈的行业，实现了转变的国有企业就越多。由改革开放政策所推动的市场化是企业转变的必要条件。

虽然市场竞争压力是推动企业转变的触媒，但企业自身的组织转变却不是从企业之外的宏观制度层次上的改革开始的，而是从企业之内的微观操作层次上的管理行动开始的，是从努力为顾客提供他们所需要的质量好的产品和服务开始的。操作层次上的努力一定会导致积极的、有聚合力的和负责任的管理层的形成，它对实现管理控制的追求最终会推动企业组织形式和制度结构的根本变化。产权改革，如果理解为以法制来规范个人、企业、国家和社会之间的利益关系，它

的效果和意义只能在管理和组织形式的转变已经发生后才能达到。本文作者并不假装知道国有企业最后应该变成什么样子，本文的重点是分析和理解企业组织转变的约束条件、动力源泉和逻辑顺序。国有企业变化出来的最后形态（如果有的话）是一个实践的问题。正是因为仍然存在着这种不确定性，国家没有必要简单放弃国有企业。事实上，在中国的社会条件下，在不放弃国有产权的前提下改造国有制的组织形式（包括公司股权的多元化）可能是发展出社会化公司结构的最佳途径。



说明：

1. 图中两个大矩形代表企业的两种模式：传统国有企业和竞争性国有企业。每一种模式都以企业组织中三个不同层次上的模式变量（模式变量用矩形内的椭圆表示）来刻画。这些变量是战略倾向、管理形式和组织形态。

2. 本图说明国有企业从传统模式转变到竞争性模式的逻辑顺序。两种模式的模式变量之间的箭头表示变化运动的方向。给定改革政策，企业转变的需要由

市场化的冲击带来。企业自身的转变开始于思想革命和管理战略的转向；竞争性战略的实施产生追求管理控制的冲动；实现管理控制的行动最后导致企业组织形态的转变。

3. 这个逻辑顺序所表达的基本思想是：第一，企业转变的核心内容是管理和组织变量的变化；第二，企业的组织转变不可能一蹴而就，而必须经历一个演进过程；第三，从操作层次上开始的组织转变出现在新的企业制度框架和结构最后确立之前，虽然我们还不知道最后的形态究竟是什么（如右下方小矩形所示）。

4. 本图解释的范围仅包括能够发生组织转变的企业，并不表示所有的企业都一定会走上转变之路。另外，三个模式变量的实际变化在时间上有重叠，本图所表示的顺序是概念上的。

既然操作层次上的变化是企业组织转变的起点，那么国家所推动的改革就应该把立足点放在以有助于企业实现对生产过程管理控制为目标的管理和组织形式的转变上；政策的重点应当放在以法治形式管制市场化上，放在推动个别企业所不能左右的一般性制度结构的变革上。只要理解转变的逻辑和要素，就应该能够找到国家行动推动企业转变更有效的着力点和推动制度变革的方向和顺序。

参考文献

◎ 陈云. 陈云文稿选编（一九四九——一九五六年）. 北京：人民出版社，1982

◎ [美] 彼得·德鲁克. 管理实践. 中译本. 北京：工人出版社，1989

◎ 中央人民政府劳动部劳动政策研究室编. 中央劳动法令汇编. 北京：人民出版社，1953

◎ 李代耕. 新中国电力工业发展史略. 北京：企业管理出版社，1984

◎ 路风. 中国单位体制的起源和形成. 中国社会科学季刊，1993（5）

◎ 路风. 单位：一种特殊的社会组织形式. 中国社会科学，1989（1）

◎ 上海飞机制造厂编著. MD—82工程管理的启迪. 北京：经济管理出版社，1989

◎ 张仲礼主编. 近代上海城市研究. 上海：上海人民出版社，1990

◎ 吴家骏. 日本的股份公司与中国的企业改革. 北京：经济管理出版社，1994

◎ 左大培. 对“大爆炸”改革战略的评论. 经济研究，1995（7）

◎ Alashev, Sergei. 1995, "On a Particular Kind of Love and the Specificity of Soviet Production." In Clarke

◎ Ash, Timothy N., and Paul G. Hare. "Privatization in the Russian Federation: Changing Enterprise Behaviour in the Transition Period", Cambridge Journal of Economics, Vol. 18, pp. 619-634

© Berliner, Joseph S. 1976, *The Innovation Decision in Soviet Industry*. Cambridge, Mass.: The MIT Press

© ———1957, *Factory and Manager in the USSR*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press

© Blasi, Joseph R., Maya Kroumova, and Douglas Kruse. 1997, *Kremlin Capitalism: Privatizing the Russian Economy*. Ithaca: Cornell University Press

© Brown, Martin, and Peter Philips. 1986, "The Decline of the Piece-Rate System in California Canning: Technological Innovation, Labor Management, and Union Pressure, 1890—1947", *Business History Review*, Vol. 60 (Winter), pp. 564–601

© Burawoy, Michael, and Pavel Krotov. 1992, "The Soviet Transition from Socialism to Capitalism: Worker Control and Economic Bargaining in the Wood Industry", *American Sociological Review*, Vol. 57, February, pp. 16–38

© Chandler, Alfred D., Jr. 1992, "Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, No. 3, pp. 79–100

© ———1990, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press

© ———1977, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass. The Belknap Press of Harvard University Press

© ———1962, *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge,

Mass.: The MIT Press

© Clarke, Simon, ed. 1995, *Management and Industry in Russia: Formal and Informal Relations in the Period of Transition*. Aldershot: Edward Elgar

© Clarke, Simon, Peter Fairbrother, Vadim Borisov, and Petr Bizyukov. 1994, "The Privatization of Industrial Enterprises in Russia: Four Case-Studies", *Europe-Asia Studies*, Vol. 46, No. 2, pp. 179–214

© Coriat, Benjamin, and Giovanni Dosi. 1998, *Learning how to Govern and Learning how to Solve Problems: On the Co-Evolution of Competencies, Conflicts and Organizational Routines*. In Chandler, Alfred D., Jr., Peter Hagstrom and Orjan Solvell, eds., *The Dynamic Firm*, New York: Oxford University Press, pp. 103–133

© Desai, Padma. 1994, *Shock Therapy and After: Prospects for Russian Reform*. Working Paper. Columbia University

© Ericson, Richard E. 1991, *The Classical Soviet-Type Economy: Nature of the System and Implications for Reform*, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 4, pp. 11–27

© Filtzer, Donald. 1994, *Soviet Workers and the Collapse of Perestroika: The Soviet Labor Process and Gorbachev's Reforms, 1985—1991*. New York: Cambridge University Press

© ————1986, *Soviet Workers and Stalinist Industrialization: The Formation of Modern Soviet Production Relations, 1928—1941*. Armonk, NY: M. E. Sharpe, inc

© Friedman, Andrew. 1977, *Industry and Labour: Class Structure at Work and Monopoly Capitalism*. London: MacMillan Press

© Gardner, John. 1969, "The Wu-Fan Campaign in Shanghai: A Study in the Consolidation of Control." In Barnett, A. Doak, ed., 1969, *Chinese Communist Politics in Action*. Seattle: University of Washington Press

© Granick, David. 1960, *The Red Executives: A Study of the Organization Man in Russian Industry*. Garden City, NY: Doubleday & Company, inc

© Hendley, Kathryn. 1998, *Struggling to Survive: A Case Study of Adjustment at a Russian Enterprise*, *Europe-Asia Studies*, Vol. 50, No. 1, pp. 91–119

© Hershatter, Gail. 1986, *The Workers of Tianjin, 1900—1949*. Stanford: Stanford University Press

© Honig, Emily. 1986, *Sisters and Strangers: Women in the Shanghai Cotton Mills, 1919—1949*. Stanford: Stanford University Press

© Khalil, Elias L. 1995, "Organizations Versus Institutions", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 151/3, pp. 445–466

© Knight, Jack. 1992, *Institutions and Social Conflicts*. New York: Cambridge University Press

© Kornai, Janos. 1980, *Economics of Shortage*. Amsterdam: North-Holland

© Kogut, Bruce, and David Parkinson. 1993, "The Diffusion of American Organizing Principles to Europe." In Bruce Kogut, ed., *Country Competitiveness: Technology and the Organizing of Work*, New York: Oxford University

Press

© Kuromiya, Hiroaki, *Stalin's Industrial Revolution: Politics and Workers, 1928—1932*. New York: Cambridge University Press

© Lazonick, William. 1991, *Business Organization and the Myth of the Market Economy*. New York: Cambridge University Press

© ———1990, *Competitive Advantage on the Shop Floor*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press

© Levi, Margaret. 1990, "A Logic of Institutional Change." In Karen Schweers Cook and Margaret Levi, eds., *The Limits of Rationality*, Chicago: Chicago University Press

© ———1988, *Of Rule and Revenue*. Berkeley: University of California Press

© Lewchuk, Wayne. 1987, *American Technology and the British Vehicle Industry*. Cambridge: Cambridge University Press

© Lewin, Moshe. 1994 (1985), *The Making of the Soviet System: Essays in the Social History of Interwar Russia*. New York: The New Press

© ———1973, "The Disappearance of Planning in the Plan", *Slavic Review*, Vol. 32, No. 2, pp. 271–287

© Lieberthal, Kenneth G. 1980, *Revolution and Tradition in Tientsin, 1949—1952*. Stanford: Stanford University Press

© Ligachev, Yegor. 1993, *inside Gorbachev's Kremlin*. New York: Pantheon Books

© Mau, Vladimir. 1995, "Perestroika: Theoretical and

Political Problems of Economic Reforms in the USSR", *Europe-Asia Studies*, Vol. 47, No. 3, pp. 387–411

© McKinnon, Ronald I. 1994, "Financial Growth and Macroeconomic Stability in China, 1978—1992: Implications for Russia and Other Transitional Economies", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 18, pp. 438–469

© ———1991b, "Financial Control in the Transition from Classical Socialism to a Market Economy", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 4, Fall, pp. 107–122

© ———1991a, *The Order of Economic Liberalization: Financial Control in the Transition to a Market Economy*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press

© Mowery, David. 1984, "Firm Structure, Government Policy, and the Organization of Industrial Research: Great Britain and the United States, 1900—1950", *Business History Review*, Vol. 58 (Winter), pp. 504–531

© Nelson, Daniel. 1975, *Managers and Workers: Origins of the New Factory System in the United States, 1880—1920*. Madison: The University of Wisconsin Press

© Nelson, Richard R. 1991, "Why Firms Differ, and How Does It Matter?" *Strategic Management Journal*, Vol. 12, Winter, pp. 61–74

© Nelson, Richard R., and Sidney G. Winter. 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press

© North, Douglass C. 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press

© Peck, Merton J., and Thomas J. Richardson, eds. 1991, *What Is to Be Done? Proposals for the Soviet Transition to the Market*. New Haven: Yale University Press

© Penrose, Edith. 1995 (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: Oxford University Press

© Perry, Elizabeth J. 1993, *Shanghai on Strike: The Politics of Chinese Labor*. Stanford: Stanford University Press

© Richardson, George B. 1972, *The Organization of Industry*, *Economic Journal*, 82: pp. 883–896

© Rimlinger, Gaston V. 1971, *Welfare Policy and Industrialization in Europe, America, and Russia*. New York: John Wiley & Sons, inc

© Sachs, Jeffrey D. 1994, "Russia's Struggle with Stabilization: Conceptual Issues and Evidence." In World Bank, *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*

© Schumpeter, Joseph A. 1975 (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row

© Schwarz, Solomon M. 1952, *Labor in the Soviet Union*. New York: Praeger

© Siegelbaum, Lewis H. 1988. *Stakhanovism and the Politics of Productivity in the USSR, 1935—1941*. New York: Cambridge University Press

© Stepanek, James B. 1991, *China's Enduring State Factories: Why Ten Years of Reform Have Left China's Big State Factories Unchanged*. In Joint Economic Committee, *Congress of the United States, China's*

Economic Dilemmas in the 1990s: The Problems of Reforms, Modernization, and Independence, Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, pp. 440–454

© Sutela, Pekka. 1994, "Insider Privatization in Russia: Speculations on Systemic Change", *Europe Asia Studies*, Vol. 46, No. 3, pp. 417–435

© Voskamp, Ulrich, and Volker Wittke. 1991, industrial Restructuring in the Former German Democratic Republic (GDR): Barriers to Adaptive Reform Become Downward Development Spirals, *Politics and Society*, Vol. 19, No. 3, pp. 341–371

© "Z" (Martin Malia). 1990, To the Stalin Mausoleum, *Daedalus*, January, pp. 295–344

(1) 选自《中国社会科学》，2000（5）。

(2) 诺斯在研究制度变迁时在概念上把制度和组织的区分看做规则和行动者的区分 (North, 1990, pp. 4–5)。于是，组织和制度之分可以被看做来自目的和手段的基本区别。但是，虽然诺斯正确地指出组织是在更宏观的制度框架下运作的，他却认为制度直接决定经济绩效，因为“制度框架支配着组织（利益）最大化的机会” (Ibid, p. 78)，而组织则是“对体现在制度框架之内的刺激进行响应的企业家” (Ibid, p. 83)。伊利亚斯·凯利 (Elias Khalil) 批评诺斯把组织处理成为被动的实体。他认为，组织理论所关心的是反映劳动分工的组织内部关系的性质，而制度则应被看做补充劳动分工组织，而且制度随着劳动分工的变化而变化 (1995, pp. 450–451)。因此，好的制度不过是规定了

成功经济绩效的必要条件——不是充分条件（Ibid, p. 450），而在制度体制和组织行为之间并没有一一对应的关系（Ibid, p. 461）。事实上，诺斯的制度变迁理论的弱点在于缺乏一个创新组织的理论。由于他并没有超越新古典经济理论的教条，所以他把企业组织等同于按最大化原则行为的企业家个人。无怪乎他把制度变迁最重要的来源归结于“相对价格的根本变动”（North, 1990, p. 84）。事实上，为了证明自由市场和私有制的优越性，许多新制度主义的理论家如科斯（Ronald Coase）和威廉姆森（Oliver Williamson）都把产生制度的原因归结为追求效率。对他们来说，等同于效率的制度当然决定经济绩效。诺斯比这些理论家更现实的地方在于他承认政治过程产生的制度有好的（即有效率的，如产权）也有不好的。

(3) 根据国民党政府上海社会局1946年的一项调查，只有4%的工厂工人是通过广告和考试被雇佣的（主要是技术工人）；另外有64%是通过工友个人介绍，30%通过职员个人介绍，2%通过厂主或经理的亲友个人介绍找到工作的（张仲礼，1990，786页）。也就是说，即使在当时中国最现代化的上海，也有96%的工人是通过个人关系找到工作的。中国早期城市工人的主要来源是农村移民，他们在城市就业的最突出特征是工人依据籍贯群分。在上海，不仅来自不同地区的工人集中于不同的行业，甚至在同一个工厂中，来自不同地区的工人也会集中于不同的车间（同上，786-787页）。使这种就业形式固定化的力量是传统社会权威对劳动组织的控制（关于对旧天津的研究，见Lieberthal, 1980和Hershatter, 1986；关于对旧上海的研究，见Honig, 1986和Perry, 1993），不仅是因为许多工

人是由包工头从农村招雇的，而且从农村新来的移民也很自然地通过个人关系网落入传统社会权威的控制之下。

(4) 1951年8月26日《工人日报》社论指出，建筑行业的把头或工头能够继续控制工人的关键在于他们掌握着雇用和解雇工人的权力，所以解决问题的根本办法是使建筑公司固定一批由工会分配的工人。从1950年开始，政府明令取消了矿山和搬运等行业中的封建把头制度，并建立起由政府控制的搬运公司来控制劳动组织（相关法令载劳动部，1953）。

(5) 例如，在“五反”运动中，上海市人民政府于1952年2月4日公布了四项决定，其中有禁止企业歇业、解雇职工、拒发或减发工资等内容，其目的是防止私人企业主报复与政府合作的积极分子（Gardner, 1969, p. 508）。

(6) 新政权对接管的“官僚资本主义”企业的职工采取了“包下来”的政策，而对私营企业解雇工人权利的限制是在1952年上半年“五反”运动中被强化的。1952年8月颁布的《政务院关于劳动就业问题的决定》（原文载劳动部，1953）规定：“一切公私企业，对于因实行生产改革，合理提高劳动效率而多余出来的职工，均应采取包下来的政策，仍由原企业单位发给原工资（计入企业成本之内），不得解雇。并应利用这种条件，进行分批轮训，提高他们的业务技术水平与政治文化水平，以备本企业扩大时使用或听候国家统一调配”；“某些私营企业因经济改组关系，本行业确无前途必须转业者，原则上应该是劳动随资本同时转业”。这是中华人民共和国历史上唯一一个明文禁止企业因经济原因解雇工人的文件。为什么这种禁令会在那个

时候提出？如果是出于意识形态，那么政府应该从一开始就这样做。如果是担心失业，为什么政府没有在失业最严重的前两三年，而是在国民经济已经全面恢复的时候这样做？如文件中所暗示，政府也许相信正在到来的工业化会扩大就业，但这并不能解释为什么个别企业不应解雇多余的工人。考虑到当时的政治背景，唯一可信的解释是，到那时，新政权已经越来越感到对工人无限工作保障的政治义务。这种日益增长的政治义务决定于新政权为巩固权力和控制经济组织所发动的政治运动的需要，它使工人的政治支持不可或缺。换句话说，永久就业关系产生于新的政治控制机制形成的过程之中。

(7) 到这时，多功能工厂制已成为国有企业的基本组织形式。1949年以前，中国较大的工业企业也同一般资本主义国家的企业一样，采取的是公司总部控制着若干工厂的组织形式。例如，旧中国最大的私人企业——荣家企业（总办事处设在上海），就在上海、武汉、无锡拥有十几个棉纺织厂和面粉厂。公私合营之后，这些工厂都被置于它们所在的市政府工业局管理之下。又例如，旧中国最大的国营企业——中国纺织建设总公司（中纺），其设在上海的总部控制着抗战胜利后被没收的几十家原日资棉纺织企业（位于上海、天津、青岛、东北地区）。在新中国接管这些企业的过程中，中纺公司很快被撤销，因为它的结构不符合以地区为组织原则的党政行政结构；而它所属的纺织厂全部划归所在地区的政府。从公司制转到工厂制首先是政府控制企业的需要，后来又是中央计划管理的必需。这种变化也导致工业管理职能的结构变化：在公司制下，管理职能集中在公司总部；随着工

厂在新中国成立后成为工业组织的基本单位，管理职能被下放到工厂层次（关于解放初期在电力工业中的这种变化见李代耕，1984，27—31页）。

(8) “管理结构” (managerial structure) 是钱德勒使用的一个主要概念，它是指由职业经理人员所组成的管理层级 (managerial hierarchy)。

(9) 率先完成这两个层次上的组织转变的是美国的工业企业。这正是美国在那个时期崛起从而成为国际工业领袖的主要原因。在以后的年代里，西方其他国家逐渐模仿美国的模式（关于美国工业企业这两个组织原则在西欧国家工业中的扩散及其问题，见Kogut & Parkinson, 1993）。

(10) 钱德勒以包含多个经营单位并由职业经理人员管理的企业来定义西方工业国家的现代工业企业。

(11) 钱德勒最可能引起争议的观点是他把产生组织创新的原因归结为技术变化。他的逻辑是：只有技术进步带来潜在的速度经济效益时，企业的组织创新才会因实现这种效益的要求而发生；正是不同的生产技术使不同的工业有不同的速度经济，所以现代大企业才会集中于资本密集型工业中，而不在劳动密集型工业中。由于钱德勒把劳动问题排除在其视野之外，他显然忽略了速度经济实现过程中的社会关系内容和人力资源的利用问题。

(12) 正是因为英国工人对劳动过程的较强控制，英国汽车工业在引入美国汽车工业的大批量生产技术时困难重重；而缓慢和不彻底的技术变革导致英国汽车工业在20世纪80年代的最终衰落（关于英国汽车工业从19世纪末到20世纪80年代在这方面的历史，见Lewchuk, 1987）。Lewchuk的分析与拉桑尼克的观点

相似。

(13) 彼得·德鲁克在他的经典著作《管理实践》中说，泰勒的科学管理“可以算是自从联邦制度拥护者论文问世以来美国人对西方思想做出的最有影响、意义最为深远的贡献。只要工业社会还存在，我们就决不会忘记，人做的工作是可以加以系统研究、加以分析并在它最基本的组成单位上加以改进的”（德鲁克，1989, p. 331）。

(14) 拉桑尼克在这部完成于20世纪80年代的著作中，有把日本企业允许工人自主管理的做法理想化的倾向。根据日本学者丸山惠也的分析，日本企业的工人“自主活动”实际上是在公司管理层的组织下和各个层次的职能机构的控制下开展的（pp. 108–109）。

(15) 另一个与拉桑尼克相近的对技术决定论的批评，见Friedman, 1977。

(16) “组织能力”是被纳尔逊概括为“动态企业能力”理论流派的主要概念，它是由理查德森（Richardson, 1972）在受到潘罗斯企业增长理论（Penrose, 1955/1959）的启发后首先提出的。

(17) 对民主德国工业中的同样现象的出色分析，见Voskamp & Wittke, 1991。

(18) 苏联从来没有任何法律条款允许雇主以任何理由——除了刑事犯罪和政治控告——来解雇工人。

(19) 阿拉西夫（Alashev, 1995）在他1993年对一家大型俄国滚珠轴承工厂的经验研究中描述了这些特点。据他的观察，现场经理和工长干脆让工人任意找出自己的办法来应付设备和材料上的缺陷。每个工人都按自己的方式调整设备，制造产品，所以不同工人生产同一产品的技术是不同的（p. 85）。事实是，由

于某种原因，管理者从来没有承担责任来控制 and 协调劳动过程，所以对生产过程的技术规范缺位。根据我的研究，这可以被看做很少有例外的中央计划经济体制下工业生产的一般特色。

(20) 格兰尼克提到一位苏联管理专家在1934年写的报纸文章，描述他在访问了大约30家美国机床企业之后的观感。这位苏联专家印象最深的是美国工厂管理职能的集中程度。这与苏联工厂的管理程序极为不同，那里的管理职能在很大程度上被分散到车间层次上（Granick, 1960, pp. 264-265）。

(21) 当社会主义的国有企业越来越多地采用计件工资形式时，资本主义企业却越来越多地采用计时工资制。根据Brown和Philips对加利福尼亚罐头工业的研究，当生产技术简单时，计件工资可以促使工人之间的竞争，从而节约雇主寻找合格劳动力和劳动管理的成本；但当采用机械化的连续生产技术后，计件工资就完全被计时工资所取代（Brown & Philips, 1986）。这是因为资本密集型的工业生产要求均衡连续，所以工人个人之间的能力差异必须被缩小。这就要求雇主选择合格工人并加强对工人的技能培训，并使工人按照标准操作。与此相对照，计件工资成了社会主义企业难以离开的激励手段，与技术进步没有多大关系。其原因是制度性的：管理者既不能按能力标准挑选工人，也无力控制劳动行为，最后干脆让工人自己负责。

(22) 改革中始终被忽视的一个问题是，政企分开不仅仅是政府不去干预企业的经营决策，而且更重要的是国家要承担起国家的责任，通过法制和与企业分开的行政组织来治理社会。

(23) 一位在20世纪80年代经常与中国企业做生意的美国商人观察到：“（中国人的）想法是，规章制度可以更容易衡量过错。所以规则越清楚，就越容易找毛病并加以惩罚。其他国家也有规则，但通常是与对好的工作给以较高报酬相结合的。西方管理者一般偏爱胡萝卜，但也随时准备用大棒。但在中国的国有工厂……‘铁饭碗’使大棒更像是一根面条”（Stepanek, 1991, pp. 449–450）。

(24) 相比之下，发达资本主义国家企业的劳动定额普遍是由工业工程部门（即工艺部门）主管。它在对时间和动作进行研究的基础上，根据技术设备等条件制定出标准工时。标准工时是一个正常工人，在正常条件下，以正常速度，按照质量要求完成某项工作的时间。除非技术条件发生变化，标准工时不会因其他原因而被改变。考核的标准是绩效，即标准工时与实耗工时之比。一般来说，绩效不可能达到百分之百，即实耗工时总会超过标准工时。但标准工时为实际操作提供了一个理想的工作标准，使工作人员以此为目标不断改善工作。更重要的是，由于工人不可能仅靠个人的本能和经验来达到工作标准，所以管理者必须承担培训工人技能的责任。与此相对应，发达资本主义国家的企业普遍实行计时工资制，奖金并不是主要的激励手段（奖励形式一般与企业利润而不是个人绩效挂钩）；主要的激励手段是提薪，即提高工资等级和工资水平。这种管理方法的制度基础是，“饭碗”是最大的激励因素，所以管理者能够控制生产的速度和方法。关于中美两国企业劳动管理的不同对比参见上海飞机制造厂，1989，225–246页。

(25) 同样的逻辑可以往上类推：只有高层管理者

的责任被承担了，基层管理者的责任才有可能被确定；在最高层次上，只有国家的责任被承担了，企业的责任才有可能被确定。

(26) 实现管理控制和承担管理责任的能力决定着管理行为。当某些经济学家强调产权或剩余控制权可以赋予企业家激励因素时，他们仅仅从片面的角度来理解管理动机的形成。对社会主义企业管理行为的经典研究集中在关于企业在中央计划体制下是如何对计划信号和刺激做出反应的，有伯林纳尔关于企业和计划当局之间非正式讨价还价过程的分析（Berliner, 1957）和科尔纳关于预算软约束下投资饥饿症的分析（Kornai, 1980）。但信号/刺激—反应框架告诉我们更多的是中央计划体制的毛病，而不是企业的毛病。它更不能回答为什么企业的内部社会关系结构在向市场经济过渡时仍然难以发生变化。事实上，管理动机和管理行为不可能脱离制约着管理者与职工队伍互动关系的制度结构。由于管理者的动机被他们对职工的义务和来自职工的压力所束缚，国有企业的管理行为倾向于把内部团体的福利置于对社会的贡献之上。因此，解释国有企业的管理和组织行为，我们必须讨论企业内部的关系和过程对管理动机形成的影响。

(27) 本文因篇幅所限而没有讨论的一个问题是“企业集团”的集中化管理。政府从20世纪80年代中期开始推动企业集团的发展。但始终没有被理解的是，如果没有有能力进行集中化协调和控制的管理结构，想象中的规模经济效益和范围经济效益是不可能实现的。至今中国的大多数企业集团都没有能够实现集中化管理。

(28) 由于同时重组经济体制的所有方面是不实际

的，麦金农（Ronald McKinnon）提出（在俄罗斯采纳“震荡疗法”之前），自由化有一个自然的顺序

（1991b, p. 108），而且确实有一个经济自由化的最佳顺序（1991a）。从经济转轨的金融控制角度出发，麦金农强调微观层次上的制度转变对于宏观经济绩效的重要性。他争辩说，在改造税收和为企业服务的货币体系之前，取消价格控制、浮动汇率、私有化和权力下放将会带来破坏性的宏观经济不平衡。在1994年的文章中，麦金农根据俄罗斯经验进一步争辩道，政府必须保持对银行、商品价格和工资决定的直接控制，直到对企业的财政金融纪律机制变得有效为止。

(29) 左大培：《对“大爆炸”改革战略的评论》，载《经济研究》，1995（7）。

(30) 这个假设的理论基础是，认为苏联型的体制是一个“有机体”：不改变它的整体就不可能改变它的部分（关于这种观点，一般性的见Martin Maria“Z”，1990；经济学的见Ericson, 1991和Peck & Richardson, 1990）。然而，除了几个抽象的原则，这些理论对于如此彻底的全面变化如何可以在实践中进行却避而不谈。我在第一个命题中的分析表明，社会主义体制中的制度结构恰恰是一部分一部分地发展出来的。既然如此，那么为什么它们不能被一部分一部分地修改呢？

(31) 无论是中国还是俄罗斯的经验都表明，企业的组织转变需要一个演进的过程，而这个过程与市场经济的形成互相促进，互相制约。第一，从计划到市场的过渡要求国有企业经历一个巨大的学习过程，以学会如何在新的条件下进行生产经营活动。这个学习过程是改造和重构性质的，涉及创造新的概念框架甚

至新的精神状态。事实上，开始这个过程通常是痛苦的，不是每一个企业都能做到的（关于一个俄罗斯企业的案例研究，见Hendley, 1998）。第二，由于一个企业的结构条件（如产品构成、设备和技术、地点和供销渠道等）是在计划经济下由官僚机构所做决定的结果，它们通常不适于企业在市场竞争下的需要。从计划向市场过渡的每一步都要求在企业层次上的组织创新。这就是为什么不可能仅仅靠硬化预算约束就会使企业迅速完成转变的原因。第三，围绕完成国家计划指标而组织的劳动和生产过程在性质上非常不同于围绕贯彻企业市场竞争战略而组织的那些过程。一个企业为了能够在市场上竞争，它的管理层必须实现对生产过程和劳动努力的控制（更精巧的激励机制只能在以后逐渐发展出来）。但寻求管理控制在旧的制度框架下是一个困难的任務，所以企业重组的必要条件不能不是由国家所推动的制度变化。但无论如何，企业的组织转变只有在管理者为了市场竞争而寻求对生产过程的管理控制时才真正开始。这不仅因为宏观制度变化是一个较缓慢的过程，而且因为企业的生存也需要操作层次上的努力。但没有任何经验证据表明，只要分配给企业每个成员一小份产权，这种管理的动力就可以自动产生。

(32) 就我所知，中国学者中只有吴家骏提出企业的自负盈亏机制比个人产权的关系更复杂。他认为建立国有企业自负盈亏的机制，关键在于使管理者和职工的利益与企业的兴衰直接相连（吴家骏，1994，9~20、219~231页）。

(33) 这两个案例的资料主要来自我于1997年8月和2000年5月对长虹的采访和2000年4月对宝钢的采访。

(34) 长虹的劳务工制度也有缺点，它过分地建立
在市场关系上，导致劳动力的流动率很高。工人不
稳定就会阻碍企业对提高工人技能的投资，而高技
能的工人队伍是灵活工作组织的要素。

(35) 牛文文：《长虹运转自如为哪般》，载《经
济日报》，1997-05-16（第2版）。

(36) 1998年年末，长虹曾挟其雄厚资金的优势以
较低的价格买断国内显像管企业的供货，反而造成
产品积压。长虹内部决策结构的高度集中显然阻碍
了组织的灵活性，而决策失误所造成的包袱（产品
积压）又进一步延误了开发新产品的决心。但无论
如何，长虹现在面临的问题与传统国有企业面临的
问题是不同性质的，它的变化方向和效果主要取决
于管理者的远见和能力，因为它是一个已经实现
了管理控制的企业，不存在一个阻碍变化的僵化的
社会关系结构。

(37) 这五个管理要素的原型都是从新日铁引进
的，宝钢管理层的贡献是在推动了一系列的结构变
化之后，把它们在一家国有企业中实际建立起来。

(38) 在传统组织结构下，国有企业的职能机构一
直设到车间，所以普遍存在着职能部门与生产指
挥系统的摩擦。

(39) 宝钢的经验至少在中国的钢铁工业中产生
了强烈的示范效应，在因实行承包责任制而把自
己的组织结构搞得一盘散沙而陷入困境时，实行
宝钢式的“集中一贯”管理，到20世纪90年代中
期已普遍成为中国大型钢铁企业的改革目标。

(40) 海尔改造黄山电子的经验说明了这个逻辑。
1997年10月，合肥市政府与海尔签约，由海尔
于当年年底兼并隶属于合肥市的国有黄山电子公
司，成立海

尔（合肥）电子公司。积极促成这次兼并的合肥市政府承担了很大的风险：为解决黄山电子的债务问题，市政府以财政收入为担保（也是以市政府领导的官帽子为抵押），使有关银行同意海尔（合肥）以将来的盈利归还黄山电子的欠款。合肥市政府领导的勇气只有一个来源：对海尔管理的信心。

被海尔接管的黄山电子公司是一家组装彩色电视机的企业，当时有1700多名正式职工和900多名退休职工。由于过去经常欠债，又曾破产逃过债，企业的信誉极差，以至于供应厂家把货送到厂门口时，经常是要求先付钱再卸货。企业的干部老化，人浮于事，而且每个办公室里都有沙发和电视机。厂里有28个采购员，许多人为牟私利不惜购进质量低劣的材料。车队曾实行承包，司机普遍借机干私活。

1998年1月海尔派去了三名管理人员——正副总经理和财务总监。新管理层对黄山电子的重组从两个层次上开始：第一，在车间现场引进“日清会”，要求各车间和班组每天早晨开会讨论各单位的工作安排，下班再开会当天的工作进行总结。但工人对此很不习惯，一些人开会打瞌睡，或者抱怨开会使人疲倦。第二，对干部进行评定，分为三等，完成任务的是B级，能有创新的是A级，不能完成任务的是C级。评定的结果都张榜公布。

对每个干部能力和业绩的评估瓦解了抵抗重组的人的权力基础。新管理层随之进行了全面整顿。办公室的隔墙被打通，里面的沙发和电视机都被清除掉，所有的管理人员都集中到一个开放式的区域办公。为保证元器件的质量，采购人员被要求对他们的进货负法律责任。新管理层开放管理岗位，职工中任何人都

可以提出申请竞争上岗。很自然，这样走上管理岗位的人成为重组的坚定支持者。新管理层于1998年3月启动了生产。

当海尔（合肥）的生产线重新开动后，许多工人很快又表现出工作漫不经心、不注意质量的老习惯。例如，一些工人在组装好的电视机装箱之前习惯性地用手触摸机壳，在上面留下脏手印，经多次劝告仍不改变。来自海尔的管理者干脆命令把机壳罩上外套以提醒工人不要触摸，直到他们养成正确的工作习惯为止。为灌输质量意识，副总经理亲自到生产线上，把所有质量问题都寻根追溯到每一个为此负责的个人，并把顾客的批评信张贴在墙上，让员工知道为什么顾客会有不满意。与此同时做质量问题的案例分析，例如，有的电视机因工人忘了在包装箱内放遥控器而被退回来。做案例分析的目的就是要让工人明白，这样一个小小的失误会造成几百元的损失。必须落实预防措施，对主动发现质量问题的职工予以奖励。逐渐地，工人开始注意那些他们以前从未想过会有什么关系的细节，包括往产品上贴商标的角度。

到5月份，当生产逐渐走上正轨后，新管理层进一步推动改革，要求全体职工与公司签劳动合同。这引发了一场罢工风波。6月2日，在个别过去享有特权者的挑动下，100多人上街游行，到市政府请愿，要求取消海尔的管理方法，要求解释为什么要签劳动合同。6月3日，工厂停产。海尔集团派人到合肥，并与市政府联系。市政府迅速表态，认为上街游行的行为是错误的，并支持海尔的重组计划。工厂停产，职工开始自发地汇集到工厂（1700多职工中只有4人没有到厂）讨论这个事件。新管理层把讨论集中在“要不要海尔的

管理”这个问题上。到6月7日，全厂职工达成共识：是海尔支付了拖欠的医药费和退休金，使生产重新启动，给工厂带来希望。最后的结论是“海尔不能走”，新的管理权威终于得以确立。

工厂重新开工后，劳动纪律全面加强。每道工序都安装了电子监控装置，工人用这些手段对每天的产品质量进行自我评价。当管理层决定销毁“工潮”期间生产的劣质产品时，不再有人提出异议。这表明海尔的质量标准已被广泛接受。来自海尔的管理人员也从中吸取了教训，在回青岛总部汇报之前，副总经理面对全体管理人员进行了自我批评。

对职工的激励并不局限在车间现场。首先是免费提供工作餐，取消原来领导干部专用的小食堂，上至总经理的所有干部都与普通工人在一起吃同样的饭菜。厂里所有的厕所都被改造，并设专人维护厕所的清洁。建立女浴室，改变过去只有男浴室的状况。所有这些都体现了对工人人格的尊重，也确实使工人的精神面貌焕然一新。一位在厂里工作了20年的生产线女班长讲述说，她领导的班组过去单班产量最多100多台，现在是850台。在海尔的旗帜下工作使她充满了自豪感。

到1998年7月，海尔（合肥）开始盈利。海尔集团注入资金改造海尔（合肥）的生产线并提供技术支持。还是原来黄山电子的那些技术人员，在海尔的体制下却表现出旺盛的创新能力，开发出一系列新产品。进入1999年，海尔彩电的销售量已名列全国第四，并进入国际市场。合肥市政府的“宝”押对了，全部银行贷款被还清，税收大幅上升。3名对每一个操作细节都负起责任的管理人员用海尔精神振作起1500多

名职工的士气，有效的管理行动使一家濒临死亡的国有企业迅速实现了组织转变 [本案例的资料来自我和为欧洲管理学院（INSEAD）准备案例的Mr. Robert J. Crawford于1999年8月对青岛海尔总部和海尔（合肥）的采访]。

为什么内部市场机制会失败⁽¹⁾

——对一个国有企业组织形态的经济社会学分析

平 萍

一、问题与方法

（一）研究问题

改革以前中国国有企业的效率低下早已是一个公认的事实，20世纪80年代以来，对此进行的将市场机制引入企业内部的改革是否解决了这个问题呢？在20世纪90年代上半期，企业成立集团、做大规模成为时髦（Keister, 2000），但不是所有企业都能借此而取得效率和竞争力意义上的成功。企业在计划体制下形成的生产结构、行业特点会决定由国家发起的企业组织形态改革奏效的程度。本研究是对一个国有企业在分厂制的基础上建立企业集团公司后从盛极一时走向衰落的社会学解释。

研究描述了一个采用内部市场机制未获成功的个案：明华集团公司（匿名，以下简称“明华”）。这个个案提出的实证问题是：内部市场机制为什么会失败？为什么会采用这种当时流行但事后看来并不成功的机制？它希望探讨的理论问题是：企业内部的交易费用的来源是什么？效率理论和权力理论，谁更有能力解释内部市场机制的采用和失败？

这个企业是时代如何影响具体组织的决策与行动的一个缩影。从它早在20世纪50年代就制造出新中国第一部离心机的辉煌历史，到1991年在机械产品市场走俏，盛极一时，再到新旧世纪之交的衰败；从计划经济下的单一式组织，到1985年改革初期的多部门制，再到1994年成立集团公司时一下子将分厂全部变成子公司的内部市场机制，以至2000年9月新上任的总经理及其管理班子痛定思痛又把与机器生产有关的环节（已成为公司）重新改回车间制，这一系列戏剧性的变化，真实地发生在广州市的一个国有企业身上。

我的研究困惑首先源于为什么企业要在做大成企业集团后，却又在关键的生产手段上回复到一种层级式的车间制？我继而发现这是由于内部市场机制失败而导致的，故此我的研究问题是针对在中国从20世纪80年代初就开始盛行的承包制——内部市场机制是否适用于所有企业的疑问而

发出的，我的问题是：内部市场机制为什么会失败？为什么会采用这样一种在事后看来并不成功的内部市场制？

目前，在对中国国有企业的组织形态、治理结构的讨论中，效率角度的研究还是一种主要的声音，也就是说人们研究经济组织的逻辑主要还是延续新古典经济学的传统，单纯以效率为出发点来推理的，这些研究主要是经济学家的工作

（Naughton, 1995; Sachs & Woo, 1997; 张维迎, 1996; 大冢启二郎等, 2000）。新制度经济学对经济组织的研究在交易费用方面取得进展

（Williamson, 1975, 1980, 1983a, 1983b, 1996; Joscov, 1988），与新制度经济学的进展相对应，20世纪80年代中后期以来新经济社会学对组织形态的研究进展使人们日益关注到国家、意识形态、政治权力对组织形式的塑造作用（Roy, 1997; Guthrie, 1999; Fligstein, 2001）。本研究试图用事实说明：对国有企业的组织形态，需要以一个社会过程的观点去分析，仅仅从效率角度或交易费用的角度无助于解答为什么某种特定的组织形态得以启用。企业不论是追求效率还是不追求效率，都是特定时期的国家政治或经济导向之下的产物，而不是全由企业做主的一件事情，也就是说，权力角度的组织理论更能帮助我们洞察、理解企业组织形态的原因。

本研究认为，国有企业的组织形态是一种社会建构，在计划经济时期国有企业形成了“大而全”生产结构的同时，也形成了内部生产环节上的资产专用性，可以说国有企业的资产专用性是一种特定政治社会建构条件下的企业特质。

在解答为什么内部市场机制——集团公司/子公司的组织实践——会失败这一问题上，我提供了一个在新制度经济学的资产专用性启发之下的分析，认为内部市场机制的失败是由于内部交易费用上升，而内部交易费用上升则是因为集团公司/子公司的形态割裂了企业原本存在的资产专用性，导致内部协作成本增加以及代理费用上升。本研究在事实上提出了一个假设：“在资产专用性和内部交易费用之间存在一种关系，组织形态如果割裂了资产专用性，就会引起内部协作成本上升和代理费用上升。”

与经济学家倾向于从功能论角度评论组织形态优劣的立论方式不同，我力图在本研究中运用经济社会学的角度，即不但要揭示出组织失败的一个原因可能是交易费用增加以致效率降低，而且要揭示出组织结构改变它身处其中的特定社会结构是怎样的，强调意识形态、政治因素对组织决策的影响，组织决定采用何种管理结构不是一个组织单方面的决定，而是受制于国家政策、其他组织影响下的决定，因此效率的追求只是组织

变迁的故事中的一个部分，而不是全部。研究希望展示在经济社会学的研究中，组织的理性追求并不总是被边缘化的，经济社会学也同样研究经济制度、理性和效率（Ingham, 1996; Swedberg, 1997），但更重要的是揭示经济制度和组织存在于一个什么样的社会结构或社会系统中。

（二）研究内容

在本文中，我着重分析企业在1994—2000年实行集团公司/子公司的管理形态为什么没有在效率和竞争力方面取得好的效果，也可以说是回答为什么内部市场机制会失败的问题。

对这一问题的研究涉及对“资产专用性”这一概念的利用和发掘，事实说明，即使是资产专用性这一来源于经济学理论的概念，其实也是受制于制度背景、社会条件的，它的形成、它被管理层用做一种策略，都是与国家对于国有企业的政策、与国家倡导的市场经济改革进展密切相关的，更直接地说，资产专用性就是国家与企业关系下的一个产物，对它的运用或破坏，反映了时代的特点。

（三）研究方法

研究方法主要采用了“延伸的个案研究法”（extended case method）（Burawoy, 1991）。明华集团公司是作为一个理论个案来建构的。

这种方法强调社会情境的特定性（specificity）。另一方面，它强调个案是“包裹在理论中的”（Walton, 1992: 122）。个案包含了因果的过程，展示了总的社会压力如何导致一些特定的社会事实的发生。因此，个案是大千世界的一个缩影。

延伸的个案研究法要回答“这是一个什么个案”的问题，我认为明华是一个内部市场制不成功的个案，用中国流行的术语就是一个承包制不成功的个案。

具体的调查手段是定性研究方法中的深度访谈、参与观察、历史资料收集与跟踪调查。调查注重对具有重要含义的事件分析，也较为注重不同部门的人员对同一事件或同一重大项目的描述与身处其中的经历。

访谈对象主要是与组织结构的历史与现状有密切关系的、在集团公司一级或子公司一级的组织中承担经理或副经理职务的管理人员，被访者有40人。

本课题的调查时间从1999年6月的探索研究开始，其后在2000年8月开始正式的深度访问与观察。在2001年1月我离开广州后，通过电话、

写信及电子邮件的方式就一些问题继续与明华的一些管理人员进行了跟踪调查。

本论文中人名均为匿名。为保护被访者起见，本文对一些访问内容做了技术处理。

二、理论回顾

明华集团公司/子公司的实验失败可以用一个什么理论视角去分析？这一节的目的在于吸收相关的理论成果，形成一个研究国有企业内部组织机制的经济社会学角度，这个角度强调过程和社会情境的研究。研究主要参考了罗伊（Roy, 1997）、庇鲁（Perrow, 1986）的理论思维，指出新制度经济学对资产专用性的欠缺分析及用效率观点看待组织内部形态的不足之处，并且建立权力理论的框架。

对组织形态的解释有从管理策略着手分析的，这方面的代表人物有钱德勒（Chandler, 1962）；有从交易费用角度分析的，以威廉姆森（Williamson, 1975, 1980, 1983, 1987, 1996）为代表。它们基本上可以归纳为以效率为出发点的分析，它们只从经济利益的角度考虑“为什么某种形态较好”，而不能回答“为什么某种形态能成为现实”。兴起于1985年的新经济社会学，强调“嵌入性”和“社会建构经济”，在10多年来取得

了令人瞩目的发展，促进了社会学与经济学的对话（Ingham, 1996）。经济社会学在组织研究中形成一种以权力角度为特征的学术风格。本研究的特点之一，即在于我认为应该充分利用新制度经济学的一些概念为组织研究所提供的洞见，把它们整合到权力分析中去，重新诠释它们，在社会学和经济学的沟通方面架设一座桥梁，本文正是这种尝试下的一个产物。

（一）从组织策略的角度研究组织结构

钱德勒于1962年出版的《策略与结构》是一部组织管理策略的开创性研究。他用经济史的方法对美国四家大企业如何进行组织创新以及组织结构如何由集权、单一化的形态向分权、多部门制的形态转变进行了深入、细致的揭示。他特别强调对企业的研究不应仅把企业视做科学技术或市场力量驱动下的组织，而应注重企业自身生命力。企业的绩效有很大一部分不是来自技术策略或市场策略，而是组织策略的成功、管理的成功。同样，他的研究也凸显、强化了企业高级管理阶层作为一个群体、一个团队，特别是企业中的关键人物——管理阶层中的最高职位者即企业家——在企业扩张、企业发展中所扮演的至关重

要的角色。钱德勒的研究主要是从管理策略的角度解释企业成功的原因，而管理策略是由管理人员制定的，因此管理能力也就成为一种珍贵的资本，“管理资本”的概念在这部著作中已有所萌芽。

延续这一思想，钱德勒在1977年的《看得见的手》和1999年的《规模与范畴》中进一步指出，大型企业管理阶层对资源分配的影响力超越了市场这个看不见的手的调配，进而提出“管理资本主义”这一概念，把管理资本主义作为由农业社会向现代社会转换的西方文明的转折点（蔡敦浩，1999：1516）。

钱德勒对组织形态的着重点是权力在总办公室（general office）、中央办公室（central office）及各部门（division）之间的分配。虽然他研究的组织形态也是单一化和多部门的形态，但他研究的问题基本是：在什么情况下需要集权化的组织，什么情况下需要分权化的组织。他对这个问题的回答是从市场扩张策略的角度展开的。由此可知，钱德勒的兴趣与威廉姆森只关心要不要“纵向一体化”（自己做），或者用钱德勒的术语，要不要“多元化”是不同的。钱德勒还很关心一体化或多元化之后该用什么形式管理各部门——是集权还是分权。他认为组织应被当做“组织本身”来对待，组织的问题大于单个的销

售、制造、工程等问题（1962：162）。

钱德勒解释了美国大型工业企业组织由集权化向分权化转化的原因，也分析了集权化的有利和不利因素，并分析了分权化的长处，但他唯独没有分析分权化的弊端，他对有自主权的各部门之间的关系则鲜有涉及。而本研究所涉及的明华集团在实行多部门制后，各生产环节之间的关系难以处理，对后来组织形态转变的影响甚大，也就是说，组织形态转变的原因可能有策略方面的原因，如钱德勒所说的，也有内部关系需要再调整方面的原因。

弗利格斯坦（Fligstein, 1991）是一个指出钱德勒研究偏差的社会学者，他指出过去对美国工业组织多元化的研究没有分清多元化得以发生的结构条件和历史条件。他的问题是：为什么在20世纪20年代可以出现多元化的社会？为什么企业可以从衰退行业退出而进入新的行业？

弗利格斯坦（1991）研究的特点在于他强调组织领域（organizational field）对组织的影响。组织领域由进入或退出该领域的大企业来定义。组织的制度化是处于相似位置的组织共同分享某些信息（如某些组织行为何以能创造利润、老旧企业如何改变自己，或新进入的大企业的策略等信息），随后群起仿效的过程。另外，弗利格斯坦特别重视行动者即高层决策者对组织环境的阐

释。弗利格斯坦还特别注意到不同背景的管理者，例如，搞市场销售出身与搞生产出身的管理者，会倾向于采取不同的组织策略。

（二）从交易费用的角度对组织结构的分析

交易费用经济学从一体化的角度研究组织结构。威廉姆森从交易费用这一理论概括力极强的概念出发，对组织结构、组织形态做了持续性的探索（Williamson, 1975, 1980, 1981, 1985, 1996）。他力图证明，除技术、市场的因素之外，组织形态是重要的。不过他的分析是在组织形态能够节约交易成本这一前提下进行的，对组织形态出现的政治原因与历史原因，这一学派是视而不见、不加追究的。

与钱德勒强调组织结构是与企业雄心勃勃地要扩大市场、改进技术，实现多元化的策略有密切关系的理论不同，威廉姆森的理论兴趣是想弄清楚什么组织形态能达到效率最大化

（Williamson, 1980: 122）这一经济学家全部关心的归宿所在。他认为，能节约交易成本的组织形态就是更好的形态。组织形态变更的原因也主要是因为比较好的组织形态会代替比较差的组织形态。这也说明了为什么钱德勒（1962）自己从

来也没有从节约交易费用的角度去考虑铁路系统由原来的实时市场（spot market）交易方式变成了一体化、层级的内部交易方式，而威廉姆森却多次引用这一例子，证实这是交易费用在现实中的成功运用——原因即在威廉姆森看来这就是铁路系统的内部化，整合能大量减少市场交易所产生的交易成本（Williamson, 1996: 19）。

社会学对此的反应首先是：交易费用的节约是组织形态转变的唯一或主要的理由吗？威廉姆森多年以来坚持不放的中心论点之一，就是认为制度要与交易性质相匹配，才会是一个合适的制度。但我们必须注意到，威廉姆森的许多结论是在一些假定条件下做出的，而这些假定条件在社会学的视线中却可能是需要“问题化”的。刘世定（1999）就用乡镇企业的例子从嵌入性角度对威廉姆森的合同理论做出了补充与发展，他针对的就是合同订立前交易双方的权力关系对合同性质的影响这一为威廉姆森所忽略的假定。

虽然交易费用在被经济学家使用时难免有偏颇，但就其本身而言，交易费用还是一个有巨大潜力的概念。它打破了古典经济学关于市场交易费用为零的几近“神话”的假定，但仍然保持了和新古典经济学“最优”、“均衡”、“边际”等核心概念的联系。然而，无论是它的奠基者科斯（Coase），还是科斯的后继者威廉姆森、张五

常（1996/1983）、哈特和摩尔（Hart & Moore, 1994, 1995）等，全部努力所提出的还只是一些假设、一些猜想。尽管这些假定越来越细致化，向“企业的边界”这一核心问题不断深入，但交易费用是从哪里来的，交易费用在不同的组织结构、市场结构下的形式，特别是交易费用在组织内部的表现形式如何，这些问题还有待对这一概念进行更大量的、与实际生活紧密结合的论证工作，而非仅在理论本身所设定的圈子中自行论证。

威廉姆森在他1975年的成名作《市场与层级》中注意到了多部门制应如何部门化的问题。埃墨里（Emery, 1969）指出最理想的部门化应该视企业规模、功能可否分开的性质、信息技术的状态（Walliamson, 1975: 149）等而定。威廉姆森则强调最理想的多部门化首先要认识到一个企业内的可以分开的经济活动。但对于怎样才能认识什么经济活动可以分开，什么经济活动不宜分开，他却没有进一步论证。我认为，经济活动能否分开，要与企业的资产专用性结合起来考虑。

M形态（即multidivisional structure，多部门制）是威廉姆森十分看好、赞赏有加的一种组织形态，他认为：“M是那种组合了部门化的概念，而且必须具备内部控制和策略性决策能力的组织结构。管理总部要有一个专门的职员来有效地执

行这些功能”（Williamson, 1975: 149）。

虽然威廉姆森对组织形态做了分类，但并未深入阐述。他涉及内部组织的问题，但论述的实质却还是在讲：在市场和层级之间应该如何做出选择，至于一旦选定层级之后，内部应该用U（即unitary form，单一制形态）还是M，就不再深究了。但现实中对于企业内部来说，市场与层级并不总是有非常清楚的边界的。因而可以认为，威廉姆森对内部组织的可选择的形态，是U还是M，是控股公司（holding company）还是其他形式，都是点到了题却没有给予足够的注意，因而这也是为什么他多次指出对科层成本的研究是低度发展的，而自己却始终没有致力揭示它的原因。

威廉姆森的研究兴趣已经被锁定在“是市场还是科层”上。实际上我们可以发现，“是市场还是科层”的选择本身已预示了一个假定的存在：市场已经存在，而且还是比较规范化的市场，企业是可以选择的。但是这个假定到了市场机制还不那么完善的地区或国家就又会成为一个可以“问题化”的假设，而且“是市场还是科层”的考虑中还含有另一个假定：只有当企业的产品很有销路、市场看好时，企业才会去想纵向一体化的问题。对于一个风雨飘摇、市场前景不明的企业，它要想的是缩减而不是扩大规模。

因而我们可以知道，威廉姆森说到底是把企业当成一个契约的结合体来看待的，他对企业本身的生产特点反而不太重视。契约结合体的观点更本质地说是一种投资的策略考虑，他对纵向一体化的考虑是单纯比较交易费用的孰高孰低之后就会做出的。而且纵向一体化的前提是有一个完善的、发达的市场已经存在。

这一前提显然不适用于在贫穷、薄弱的经济基础上建设自己工业体系的中国。在没有完善的市场交易，市场都几乎从零开始的情况下，有很多东西是谈不上是否有交易费用，也不得不自己制造、自己生产的。就是说，在特定的制度背景下，厂商可能从一开始就是一个非常整合的结构。

威廉姆森对效率的看法是：“效率是把一系列有关联的事放到一起来做”（Williamson, 1983a: 106），而纵向一体化正是服务于此目的的。从所有权角度而言，威廉姆森早期（1985年前）的研究兴趣是把两个生产阶段分开好，还是单一的所有权好。随着1985年《资本主义制度》一书的诞生，他将研究兴趣扩大到市场、层级之外还有一个“关系合同”这一市场与企业之间的中间交易层次。

庇鲁主张从权力角度研究组织结构，他对威廉姆森主张企业纵向合并会节约交易成本的理论

提出了异议，认为交易成本并不会减少，反而会使灵活性降低，而且某些方面的交易成本会上升，比如，被收购企业原来的交易成本会转嫁到收购企业的身上。庇鲁一针见血地指出，企业是一种组织内部的关系（intraorganizational relationship），而市场则是组织之间的关系（interorganizational relationship）。庇鲁认为市场与层级没有泾渭分明的界限，市场中有层级，层级中也有市场（不靠命令而是靠讨价还价）。庇鲁指出经济学家组织研究的假设是人的理性与机会主义，而社会学家和别的组织学家会考虑社会背景：在何种社会背景下，何种行为才可称为是理性的。社会学要看环境、网络、进化等，效率与理性并不总是最为重要的（Perrow, 1986: 255-257）。

威廉姆森的解答只是如何在市场还是层级的治理结构中做一个选择，而没有针对内部组织形态的多种选择是如何与交易特性发生关系这一问题。更明确地说，威廉姆森的交易成本理论集中在解释市场与层级这两种治理结构与交易成本特性的匹配，而对组织内部形态与交易成本的关系则还缺乏深入研究。也就是说，既有的理论成果注重的是在假定企业已有某种内部形态后如何考虑进一步的合并、整合，但我的研究注重前一步：企业自己的内部形态是怎么出来的。

威廉姆森对纵向合并的研究为我的研究提供了一个起点。对于企业是怎么出现的，根据我对威廉姆森的阅读，我认为他对此的解释基本上认为是企业是一种对资产专用性的内部化。

威廉姆森讨论的现实问题是纵向一体化，纵向一体化主要指前向一体化的供应（supplying）和后向一体化的销售（distribution），把供应、生产、销售合为一个所有者是纵向一体化的极致。他讨论的理论角度是合约的角度，从交易性质来决定用什么方式签合约，而最终的关注点是合约的形式会影响交易成本。他主张将交易“向度化”（dimensionalized）（Williamson, 1987: 63）。资产专用性就是他提出的一个非常重要的向度。

威廉姆森对交易费用经济学的一个重大发展是他把交易分出了三个向度，分别是交易的不确定性、交易的频繁程度、资产专用性的程度（Williamson, 1979）。他指出，资产专用性对交易能够发生起到了关键作用。从他对纵向一体化的阐述可以知道，纵向一体化的实质是对企业的资产专用性的纵向合并，也即将对方的资产专用性变成自己所有权下的资产，或因对方有资产专用性而以关系合同的方式进行长期交易。资产专用性与针对某项交易而做的专门投资或针对某种互相信任的关系而做的专门投资有关，企业对一

些能够生产出符合自己特殊需要的部件，但在实时市场交易中却难以找到具有这种生产能力的企业有特别强烈的兴趣，会产生纵向合并（或称将其内部化）的意图，并认为内部化优于不完全的市场交易方式（Joskow, 1988: 101）。

威廉姆森（Williamson, 1983b）对关系—专用投资做了分类，把资产专用性这一概念细致化，正如他对交易成本的向度化努力一样。这使资产专用性成为可以被测量的变量。这四个类别是：

（1）地点专门性：一旦确定在某个地点，库存、交易成本都最小化，资产再移动的成本就很大了。

（2）特质的资产专用性：一方或双方对某项特定交易做出了设备、机器的投资，则其用途就难以移作他用了。

（3）人力资产专用性：对关系—专用的人力资本投资会造就一批特殊适用人才。

（4）专用的资产（dedicated assets）：产品的专门适用性使供货商无法承受一旦中止合约所必将带来的生产能力过剩的损失。

约斯科（Joskow, 1988: 104）指出，自从科斯（1937, 1972）和威廉姆森（1975）提出市场和企业的结构这一议题之后，对于这一议题的讨论已经日益集中在纵向整合（内部组织）与处于

不同生产过程的企业之间的合约关系的性质这一方面，资产专用性已成为解释治理结构从实时市场分离的关键因素，而约斯科自己的实证研究提出的观点则是资产专用性对于解释纵向整合中的类别的差异非常重要。

芒特沃尔德和迪伊茨（Monteverde & Teece, 1982）、马斯坦（Masten, 1984）以及舍兰斯基和科兰（Shelanski & Klein, 1995）对资产专用性与纵向整合的关系做了实证研究，这些研究无一例外地证实，资产专用性越强，则越有可能内部化，也就是越有可能纵向整合。这也说明，企业的存在价值就是生产资产专用性的产品，因为若要别人生产复杂构件，需要撰写完全合同的代价可能大于自己去做的代价，可见这里一样存在一个隐含的前提：企业是有资产专用性的。约斯科的理论是解释资产专用性与纵向整合的关系，这对威廉姆森是一个发展，不过还有一个问题有待解决，因为企业有资产专用性，所以要考虑一个核心企业、一个有整合别人能力的企业其边界何在。但企业自身的资产专用性是如何形成或如何建立起来的呢？

对于资产专用性，研究者们普遍有一种假定，似乎它是天然就有、不费气力就已存在的東西。我试图指出：对于资产专用性有一种欠分析的现象。明华集团的生产主体、经营主体由公司

制向车间制回归的原因就在于发现对有资产专用性的环节实行内部市场制是有交易成本的。也就是说，内部组织形态与资产专用性之间的微妙关系不是想当然的，而是确有值得追究的内容。组织要先把自己的资产专用性安排妥当，才有能力去考虑下一步的问题。

我认为，威廉姆森提出资产专用性这一概念在社会学的情境分析中也是有非常深刻的意义的。它是具有转化意义的社会结构（emergent social structure）的一个要素，它道出了企业存在的本质。企业存在的本质是什么呢？我以为，是因为它有资产专用性，才有富于竞争力的产品。同时它与产权的制度安排也有天然联系，怎样才能通过产权安排使资产专用性保持完整并发挥效益？这又是另一个问题了。

从威廉姆森的研究的主流来看，我认为可以说他主要研究的是在市场经济的制度下，可以自由交易的企业之间的合约关系。他主要的成就是把市场失败研究得比较透彻，但是对于组织内部，他的精力似乎还无暇顾及。他的“是市场还是厂商”是一种非常抽象的理论化分析，但对于厂商内部，有何种科斯所谓的“行政成本”（Williamson, 1987: 62），则尚付诸阙如。

现在来看我们的例子。社会主义计划体制下出于种种原因造就出大量“大而全”、“小而全”的

企业，就是说在威廉姆森看来要经过衡量计算才决定得了的纵向一体化的难题，在这种企业里早就不假思索地实现了。一个企业具备从材料供应到生产到销售的各种功能，在规模中上的国有企业里是司空见惯的事情。明华就是这样一个例子。随着改革的推行，这些企业并不可能一下子走到纯市场的做法——按成本—效益要求把企业规模一下子消减到一个最佳规模。它们能做的只是在内部进行市场化，然而市场化之后却又出现向层级化回归的做法，组织机构频繁变化，其内部原因何在？

我认为资产专用性是一个对这种现象有解释能力的概念，尽管它并不完全适用于研究的背景的概念。我说它不完全适用的原因在于，它当初是用以解释两个独立的交易主体之间的关系，而我的研究背景是一个企业内的分厂（后来成为子公司）之间的关系。

我说它对“明华现象”有解释能力的理由在于明华本身是一个过度整合的或者说过度一体化的组织，它的内部就存在着类似资产专用性那样的关系：生产手段之间是互补的、相互依赖的。一个车间（或分厂、后来的子公司）的生产手段如果移作他用就会得不偿失，它只是服务于某个特定的另外的手段，才能创造出利润。在这个意义上，我提出企业内部、厂商内部也可以有资产专

用性这一说法。

（三）新经济社会学：对于效率理论的批评

上面从效率角度对组织形态研究的理论进行了讨论，随着20世纪80年代美国出现的企业组织弹性化浪潮，原来看似必然的、无所不能的大公司的组织形式成了可以改变的，弹性化的生产方式、组织形态取代了纵向、横向的购并风潮。随着弹性化而出现的是美国自己的学者对大公司是否必然代表效率的反思。人们的讨论集中在大公司的出现是因为效率还是权力这一点上，故此出现了效率理论和权力理论的辩论。效率理论是由古典经济学和新古典经济学的传统发展而来，由一些经济历史学家和经济学家提出，认为一种组织形式之所以能够流行是因为它比别的形式有效率。新制度经济学又进一步发展了这种思路，认为组织形式的选择是基于能否节约交易成本，或基于制度的激励结构的原则（Williamson, 1981; North, 1981; Roy, 1997: 7）。

20世纪80年代中期兴起的“新经济社会学”，虽然在许多方面存有歧义，但有一个基本点是一致的——对于效率理论的批评（Granovetter, 1985; Etzioni, 1988; Powell & DiMaggio, 1991;

Friedland & Roberston, 1990; Roy, 1997: 8)。为了显示与注重研究工业关系的“旧经济社会学”的不同，以格兰诺维特（Granovetter）为代表的学者提倡一种更注重分析经济与社会之间关系的“新经济社会学”思路（Swedberg, 1997）。

罗伊指出，效率理论设定：一个决策出台时已是一个理性决策，但对谁做出决策却避而不谈；效率理论没有解释为什么行动者能做出决策，没有说明为使决策者能够做出某个理性决策需要什么样的环境，或者说，别的行动者怎么做才促使某个决策能成为现实；效率理论是用后果解释原因，但其实同样的组织形式在不同的行业中可能有不同的效果（1997，8-10）。

对效率理论由来已有的批评是，效率的观点缺乏社会过程和社会情境的分析（Perrow, 1986; Lui, 1994），这可以说是效率角度最致命的薄弱环节。对过程的强调恰恰是注重权力分析的新经济社会学所关注的内容。

新经济社会学对于资本主义的公司制组织形式和资本主义系统本身有另一套不同于效率理论所讲的故事。对美国大型公司的崛起，它不从技术或市场这样的因素入手，而是强调政治、金融的作用，在新经济社会学的分析中，国家始终扮演着一个与市场的状况密不可分的角色，从来没有“自由的市场”，“市场也是一种政

治”（Fligstein, 1996b）。新经济社会学有浓厚的政治社会学内涵，它用政治分析的手法解析经济的制度与经济组织。

对于美国的大公司制度革命，罗伊（Roy, 1997）和弗利格斯坦（Fligstein, 2001）分别做出了精彩的研究。他们的作品基本上代表了新经济社会学的最新观点。弗利格斯坦（2001）指出经济组织的目标并不在于追求最大化利润，而是求得一个稳定的市场。国家、法律对形成企业所欲追求的稳定化市场起着非常关键的作用，因此市场是政治的产物。受弗利格斯坦在1996年已经提出的这一假设的启发（Fligstein, 1996a），伽斯里（Guthrie, 1999）在他对中国上海一些引进外资、模仿外资公司组织结构的公司的研究中验证了这一假设，说明企业最基本的追求是稳定，而不是谋利。有时稳定就导致一种互相模仿，大家相似。而且中国的企业由于受到计划体制下业已形成的行政级别的限制而不同程度地享有改革的政策与权限，它们对于西方公司形式的照搬不是为了效率，只是为了模仿，伽斯里（1999）形象地称这种组织现象为“穿着三件头西装的龙”，与中国古语“穿龙袍不像太子”有本质的相通之处。

我相信，如果不是因为弹性化浪潮的兴起（Piore & Sabel, 1984）以及大公司的去制度化，热衷于搞多样化行业经营的气势渐衰，也许人们

还不会对大公司是否是效率的化身有如此深刻的反思。权力理论也只是一个笼统的称法，它代表的是一种强调用现实中的人们的亲身经历来说话，强调从制度的历史形成来理解若干经济变迁的思想与方法。它最有创见的地方在于：提出了效率也是一个人为界定的观念，即效率并非一个客观的指标。这就使人们对资本主义和社会主义的企业，以及对于转型经济都获得了一种新的、务实的分析工具。

对于权力理论和效率理论的争论，我的研究揭示了在转型经济中，当市场经济日渐强势之际，当国家下决心关闭一批非但不盈利而且还严重亏损的国有企业的时候，效率本身就成为一种合法性，追求效率遂演变成一些不再受国家保护的企业的诉求。这就是说，效率和合法性可以不是完全对立的，甚至有时还是可以合一的。

此外，我主张对效率的分析要超越定量研究的阶段，如伽斯里（1999）所主张的，我们需要有新的分析转型经济的工具，它不再仅仅是对经济指标的测量，而应该是人们的实际经历的写照。我认为我们对效率也要有这样的一种意识，对效率，更具体地说，对组织内部的交易费用做些定性研究、历史研究，把效率是由什么要素构成，在特定行业中效率与什么因素有关摸索清楚，这比单纯地套用指标要更接近现实世界。

（四）对本文使用“市场机制”来指称企业集团的说明

本文要解决的问题是为什么内部市场机制会失败。这里我想对用“内部市场机制”作为研究问题的提法先做一个说明。

本来，如果明华实行的是一种比较符合西方企业制度规范的事业部制，即以公司总部与各个事业部之间的分权为特征的多部门制，简称M形结构（multidivisional structure），那么我们研究的问题将是为什么在明华多部门制会失败？但是，明华并不是一个纯粹的M结构。因为按照规范的事业部制，每个事业部都是利润中心，实行独立核算，自负盈亏，但各事业部只是在总公司领导下的一个相对独立的生产经营单位，并不具有法人资格，没有子公司的地位。只有总公司才具有法人资格，并代表各个事业部承担有限责任。明华搞企业集团，其内部的事业部门却是有法人资格的，因而从地位而言是子公司，但从运行的实质效果而言，我们只能说充其量才可称它们为事业部。因为事业部的内涵是按产品、地区或市场来划分的（Chandler, 1962；刘巨钦编著，1997：169），而明华的事业部（或子公司）并不具有严格的产品、地区或市场的界限，所以它是既非真正事业部、也非真正的子公司的集团/

公司形态，有研究认为明华成立集团公司/子公司是一种M结构（丘海雄、许扬先、赵巍，1997），但我认为这种说法不够严谨，比较符合实际的说法应该是明华的集团公司/子公司形态是一种以承包制为其基本制度的内部市场机制的治理结构。

那么明华的组织形态到底是一个怎样的问题呢？

不管是不是子公司，也不管是不是真正的事业部，内部搞独立核算，有相对自主权的部门之间都是一种市场合约关系。因此，我的研究问题较为准确的定位是：明华的内部市场体制为什么会失败？

三、企业集团公司/子公司失败的原因分析

（一）企业的背景介绍

明华厂成立于1949年，经过1950年、1956年、1958年的三次扩建，一个由国民党统治时期的三个大厂和三个小厂合并而成的、只能修修配配的机器厂拥有了大型机加工、大型铆焊，以及铸钢、水压机车间，这些车间还有重复设置的现

象，如大型机加工、大型铆焊，使工厂成了一个“大而全”的工厂，即在生产手段上有过度一体化的特点，工厂可以完成一个产品的全部制造过程，这种现象其实也是由于全国搞计划经济因而不存在市场交易的方式才得以发生。

1984年，随着国有企业经济体制改革的实施，明华把国家的改革政策与工厂自身的需要结合在一起，提出了“一个主体两个翼”的创造性设想，并付诸实施。这个设想突出了机器制造的生产手段在工厂中的主体地位，把工厂的社会功能分化出去成为一只辅助性的翼，把一些既可满足本厂需要又可为社会提供制造或维修的生产手段分化成另一只辅助性的翼。具体而言就是将原来车间合并成为分厂，分厂进行独立核算。由于分厂制没有破坏资产专用性的完整，所以在这一阶段上，总厂对分厂的控制还是十分有效的。分厂制实施了10年，到1994年，企业走到分厂制的极致——把十几个分厂一下子全部变成了法人的子公司。

明华是机械部大型一级企业，重点骨干企业。在评比企业规模成为一时风尚的20世纪90年代中期，它也是广州市100家最大规模工业企业和广州市企业（集团）综合实力100强企业之一。

明华主要制造石油化工机械、水泥设备、铝

型材设备、造纸机械、分离机械、食品和医药机械等较为大型的机械类产品。

明华的老厂区占地55万平方米，地处珠江南畔，有自用码头、铁路货运中转站和汽车运输公司。走进明华，就像走进一个工业小镇，具有由铸造到机械加工、铆焊、装配的全面的生产线。

明华的职工人数在短短两年内发生了很大变化，1999年5月我去做探索性研究时有职工4486人，但是2000年9月我再去时了解到的数字是在岗3054人，在册3717人（包括内部退休的）。2001年6月我了解到明华只有1900人了，企业的目标是降到1500人。到2002年1月，明华的职工人数只有1500人了，并且工人已全部实行岗位工资制而不再是原来的计件制。而在职工人数最多的时候，明华人数曾达近7000人。

在似乎平静的机器制造景象后面的是企业所面临的严峻的财务状况。上一任董事长兼总经理交给新任总经理邓先宇的是一个已经濒临死亡线的企业。在2000年9月22日企业新任总经理的就职报告上，总经理在开场白之后第一个提到的就是公司的财务状况不容乐观的局面。至2000年7月底，明华企业集团的账面总资产是17.3亿元，流动负债是9.37亿元，含银行贷款5.4亿元；长期负债2.43亿元，含银行长期负债1.9亿元；所有者权益5.48亿元。企业集团的金融负债是

7.4亿元。

明华企业集团现状不容乐观，但是在20世纪50、60年代和80年代，它都曾经有过辉煌的业绩。1950年，明华炼出广东省第一炉钢水；1954年，试制成功全国第一台离心机；1956年，试制成功亚洲最大的制糖设备，结束了中国不能生产全套制糖设备的历史；1960年，明华炼出广东省第一炉不锈钢；1988年试制成功“中国第一大罐”——航天工业用热压罐，重达100多吨。

1994年，随着全国掀起的企业集团化风潮，明华的分厂制也走向了企业集团制。1994年1月将原来的分厂组建为子公司，具有独立法人资格，可自设账户；10月28日，明华集团公司宣告成立，同时生成了明华企业集团，拥有核心层、紧密层、半紧密层、松散层企业等共50家。集团内的核心层是企业集团公司，紧密层企业是子公司，子公司是在原来的分厂基础上成立的。虽是子公司，但税收由集团公司统一缴纳；1998年，由于广州市加强税收管理，要求子公司自己纳税，而使集团公司做出决定，取消了容器、通用两大子公司，将其变成分公司。明华集团公司的组织结构成为一种类似多部门制（M型），但严格而言并非多部门制（M型）的结构，因其有子公司、分公司同时存在。准确地说，集团公司内部是一种市场机制，内部单位之间是用市场方式

交易的。

科伊斯特（Keister, 2000）对中国的企业集团做了大规模的调查研究，她通过一个地方电子公司LCE怎样加入SEMC企业集团的个案研究，指出了企业成立集团的政治或财政方面的原因。虽然科伊斯特研究的企业集团，都是由一个核心企业吸纳别的同行业或不同行业的厂家，联合在一起形成企业集团，是加入别人以做大蛋糕，而明华集团是在自身基础上“分小蛋糕”，把原来的分厂变成子公司，构成集团的紧密层，因此，这种集团与科伊斯特所描述的企业集团不同，但科伊斯特所揭示的企业成立集团的原因，我认为是有普遍性的，因此引用于本论文中。

科伊斯特指出，一个经营成功的企业加入企业集团，成为会员企业的一个原因在于国家的鼓励。国家官员会到工厂视察，官员们说形成企业集团不仅会对企业有好处，而且会对中国经济有好处（Keister, 2000: 150）。国家鼓励搞企业集团是因为相信规模经济的好处，认为规模大就能带来规模经济，因此规模是成立企业集团的最普遍原因。而且由于20世纪80年代市场没有效率，集团身份为涉及生产的方方面面带来保障。由此可见集团成立是国家意志的产物。

（二）明华企业集团公司的成立

1994年年初，明华在原来仅具有内部独立核算分厂的基础上，重新组建了十几个具有独立法人资格的子公司，并成立了明华企业集团公司。公司是以机械制造业为主，技术、工程、贸易、房地产等多元化发展的大型企业集团，集团成员有49家企业，核心企业是明华企业集团公司，紧密层企业有明华压力容器、铸锻件、离心机、通用机械、轻工机械等15家公司。各子公司所有资产均由总公司投资，作为总公司全额投资子公司。各子公司作为独立法人，行使独立法人所赋予的权力，拥有独立法人的银行账号，负有自行筹集资金的责任。

与钱德勒（1962）所描述的美国20世纪20年代开始的企业结构转变中大企业由U向M结构转变相似的地方是：美国大企业由集权化的U向分权化的M结构转型中，核心部门由原来的职能部门（functional department）转向了自主的多功能部门（multifunctional divisions），而明华的紧密层企业虽然也是这种自主的多功能部门，但却有三点不同的地方。第一，美国企业的转型是各部门分布于全国范围，基本上是负责不同的生产线，也就是部分是以产品作为分界线的，像杜邦公司就是在本专业之外延伸了几条相关生产线的多部门制结构，而明华的部门则是由原来的分厂转化而来，在地理范围上还是基本没跨出原来的

总厂围墙，而且除离心机外，别的部门并没有固定成型的产品。第二，美国的多部门制结构中，部门并不是子公司，没有法人资格，而明华则是子公司制，有法人资格，尽管这种法人资格只有文本意义而非实际意义。这就使分析的时候情况变得有些复杂，照我的看法，明华的组织结构是一种模仿多部门制的企业集团/子公司制，但正因为有这么三四年时间，有些单位确实以子公司名义而存在了，所以出现了一些多部门制下可能不会出现的情况。第三，转型后的美国企业的上层管理集中在一个总办公室（general office），各地则在部门之上有一个中央办公室（central office），而明华却在成立集团的同时建立了一个企业集团公司作为核心公司，这就使相当于上层管理的部门也公司化了，因此也引申出了一些问题。明华由厂变为集团公司与企业集团的过程，实际上是企业在内部分厂基础上设立了十几个经营部的过程，而这些经营部又是公司化的，它们之间、它们与集团公司之间从形式上来看是法人与法人的相互独立的关系。明华有一个子公司叫实业总公司，它本身就有七八个经营部，这些经营部与别的子公司的经营部或多或少地在业务范围上有重叠。因此从集团公司成立之日起，就预示着企业内部出现了类似“亲兄弟分家”的导火索，形成了内部的市场竞争关系。

（三）内部市场机制失败的原因

事实上，明华内部市场体制的失败可以有两个分析角度，一个是从和钱德勒的多部门制的比较入手，可以发现明华的组织结构只是一种虚假的多部门制，由于篇幅限制，本文不拟展开这方面的讨论，而是集中从另一个角度即威廉姆森的资产专用性概念入手进行分析。

明华成立集团，确定集团公司内部是市场交易关系，其中有用内部的市场交易代替企业到市场上去进行中间产品的交易的用意。说到底，明华是一个生产经营活动连续性很强的企业，又是一个生产手段全面的企业，生产一部机器所需用的配件基本上都可以在本厂内生产完成。也可以说过去的“大而全”的家底已经在企业内部形成了资产专用性，比如，它有冷加工（即通用分厂的机加工手段）和热加工（容器、铸锻的热处理能力），是生产成品的必经工序。明华的定型产品，几十年来只有离心机一直没有放弃，处于国内领先水平，从离心机分厂到离心机公司一直都稳扎稳打，虽有退步，但基本上还是占据了主要的市场份额。除离心机这一相对独立的产品体系之外，可以说明华本身就构成一个内部分工合作体系。这样的体系，采用独立核算的市场机制，各家都是独立法人，把协作关系变成交易关系，

可想而知其内部市场交易费用定会存在。但内部市场交易费用的来源到底是什么呢？我归纳为两个：一个是由于割裂资产专用性而带来的内部协作成本；另一个是由于监督制度无效而带来的代理成本。

1. 由割裂资产专用性而带来的内部协作成本

集团公司生产部长说：

当时下面成立自己的公司，上面部室打散了，工艺、设计、计划部都没了（这些部门在总厂/分厂时代还是有的——笔者注），生产部保留了一部分，等于每个公司封闭运行，便于总经理自己不受外界干扰，但几年下来感到把我们自己的航空母舰拆成一件件的，失去了优势。

特别是做大件东西时，你搞独立法人，就要搞成本核算，有成本，每一个车间，每件事，都要有一个报价，一个是你报这价，一个是我报那价，很耽误时间。我上面要靠它报价再去市场报价，有时商机就被耽误了。比如，一个零件，一个班做，只给我4天时间，你拿到厂内做，还要谈价钱，谈合同。

容器和通用这两大块，关系非常密切，离了谁也不行，通用公司要的铆焊件，说多不多，说少不少，它可以自己搞个公司⁽²⁾，你把容器和通用搞成合同关系，做起事来非常不顺畅。它们两个之间是完全的市场关系，我报价就是想赚点，要养自己那帮人。

办公室主任助理说：

原来只打算容器、铸锻，给人提供零部件，厂内不足时可以搞厂外接活。通用是不打算搞子公司的，因为集团公司应该有个核心层，你这么一分集团公司自己就什么都没了。原来的考虑是，核心层是机加工，也就是通用，紧密层是容器公司，但后来这么一搞全是紧密层了，核心层比紧密层还小。

在明华，一向有四大支柱的说法，这四大支柱指的是通用、容器、铸锻、离心机，明华的产值、利润主要在这四个分厂（车间）产生。随着市场分工的发展，铸锻中的铸铁和锻压已到了自己做还不如市场做的地步而逐步萎缩以至取消（铸锻包括铸铁、铸钢、热处理和锻压四个环节——笔者注），明华于2000年10月做出决定，将锻压的设备卖给别的企业，铸铁就以向政府申请关闭的方式宣告终结，铸钢也找到了向特种钢制造转型而独立出去的路子，离心机也由于生产、销售自有一套并随着制造工厂搬迁而在番禺自成一格，因此留在老厂区的就是容器和通用这对难解难分的支柱了。

从集团成立的实践来看，这两个在生产经营上连续性很强的、在工序上互相依赖的生产手

段，本身已形成了一种互相协作，类似威廉姆森所讲的螺丝与螺帽关系的物质资产专用性

（physical asset specificity）。特别是一些大型的重型机器，如明华承担的为广州市地铁工程担当主角的盾构机（一种专事挖掘地下隧道的高技术含量的重型机器），只能由容器的铆焊手段配合通用的机械加工手段（如车、镗、刨、铣）才能完成，而且技术水平在华南地区也只有自家“兄弟”才能达到。就是一般的产品，机加工后往往也要安装，需要铆焊的手段，故此二者内在要求是一体化的。在计划经济时代，二者作为不同车间固然没有积极性，但最多也不过是在行政管理上付出一定成本；在分厂制下，由于总厂的权威关系有所保证，两个分厂之间也还是可以较好合作。但到了子公司时期，则出现了较为公开化的互不合作的情形，即容器公司要机加工不找通用公司，通用公司要铆焊也不找容器公司，理由却都是对方是“大手笔”，看不上小单。集团公司的协调也很辛苦。两个子公司之间的这种谈判、压价、互不合作、拖延工期，我认为就是一种内部市场机制的交易费用，由于交易费用这个概念还太过笼统，更专门的界定可称为由于资产专用性割裂而带来的内部协作成本。这种成本是由于内部对分工的治理结构选择不当——如该用层级制却用了市场制而造成的。

这种内部协作成本比之分厂制或单一职能制（unitary form）的时期明显提高了。这种费用难以明确计算出来，侧面的指标可能是因厂内不合作而去找外协完成，用外协量来反映这种内部交易费用的一方面。这种内部协作成本表现为在自己集团紧密层做事情时的别扭、不畅、信息不对称及因只顾部门利益而形成的信息阻滞。而这些问题的根源在于制度，是这种特定的合同关系、市场关系的制度造成了这些人造的协作成本上升。

除了容器公司和通用公司的这种矛盾，在整个企业集团内都普遍存在一种互相拆台的风气。由于每个公司都有自己的经营部，经营部的业务范围又有交叉，因此经常闹矛盾，不配合，容器公司就对实业总公司也做钢结构很不满意，认为是抢了容器的生意。而集团公司的业务部又对容器公司故意对集团公司要接的订单开大价，以致生意泡了汤而不满。

2. 各子公司的经营部之间抢单严重

1994年集团公司撤销了经营处后，各子公司自设经营部，开始时市场情形较好，因此还影响不大，各部门尽可以各显神通，但随着行业竞争趋向恶化，当利润率从40%降到20%，再到10%，甚至没有利润的时候，经营人员之间的抢单情形就日益明显、公开化了。

集团公司釜类经营部（釜类是一种容器类产品——笔者注）部长说：

互相争吃，出现过四个明华子公司找一个客户，把人家搞得不好意思，不知给谁做好。大家各顾各的，分散得很，其实机械制造是要长期工夫，一个产品周期要60~70天，大的要90天，必须从容计议，长线经营，生产要集中才行。其实厂里能做钢结构的不止一个公司，各公司定的名称不同，只不过是哪个工序谁的份额会大点或者最后的工序谁做。产品制造是一个工艺协作过程。

如果要做的和自己能做的差别很大，就要找伙伴。信息是有价的，比如，有一样东西，我不放弃，我还是介入，当第一个合约人，我拉一个有能力的人来做技术咨询，工艺咨询时，主动和被动错了位，如果你这时被另一个更强的人介入，人家就给更强的人做了，你就失去了商机。

比如，昨天一个客户问釜类的数据，打电话到进出口部去问，进出口部就来问我，我还得提供数据给进出口部，本来进出口部转给我们就行了嘛，他应该主动转过来我这里，因为他不是搞这行的，现在不是，我得提供数据给他们。我觉得内部还是缺少为公司打工、为老板分忧这种精神。

集团公司业务部杨经理给我讲了一个小“故事”：

1999年，集团公司要把一些小公司停办、拼合起来，成立集团公司经营部，名称叫业务部，有四个科：化工设备科、通用设备科、釜类产品科及机电设备科。当时就想搞经营集中了，这个设想也是邓总提出的。但围墙里面的经营权没剥离出来，外面的人在这儿搞，集团经营部没能达到目的。

因为里面还保留着经营权，人也没动，我自己的感受是不可能以集团公司名义接活，因为定价权不在我这儿，我接了活还得问他们里面的做不做。因为经营接活是有自己部门利益的，通常出现的情况是他们给我们的报价还高于外面的。

问：“这个报价是有抵触情绪还是确实成本价甚高？”

杨：“抵触。里面的厂不是我们的厂，而是它经营部的厂，我们接活后好像在和个体户讨价还价。”

举个例子，就是半年内发生的事情。有一个产品，是个配件，小化肥的配件，一直是我这个科在做的，我这个科主要是从容器公司出来的，一出来业务也出来了。就这么一个业务，11万，我们对外报价是12.9万，实际上加包装成本价是11.5万左右，因为合同小，没来人，就电话谈定了。

我们做合同，盖了章，4月份寄给对方，它

因为没钱没把合同寄回来，到7月份又寄回来了，对方也是一个国企，处境很困难。我们拿到容器公司，要容器公司认可一个价钱，它开价15万，当然这里有一点材料涨价的问题，15万还只是出厂价，没包括运费、包装费，没办法，容器不肯做我们讲好的价，我们只好又给对方发传真，16.9万，对方同意了，我们又做了合同，可对方后来来了一个电话，问这是哪个分厂做的，我们当然不能告诉他。只能说是集团公司做的，哪个分厂做都是这个价。

8月份对方又来电话，说这个合同不做了，我们也想那就算了。但财务部来电话说那笔钱拨到容器去了。我们经办人十分恼火，他们提出要么不做，要么维持原价。我认为如果容器报价低于15万，那就有问题了。后来对方找到我们书记（因书记是法人代表——笔者注），书记找邓总，邓总让经营副总处理，经营副总说还是经营部做，我们就做了个新合同，做成后运到内蒙古……后来我了解，容器给我的价比给客户的价高出5000元，所以客户就直接去找他做了。

有些项目拿回来，由于我们自己人手不够，报价报不过来，交给下面报，下面报价我感觉明显较高。

杨经理对多家经营部在一个市场里争夺项目的评论是：

分是为了划小经营单位，开始是成功的，但

后来，明华的优势不存在了，变成了小型企业联合体，以前的内部协作是明华的优势所在，现在也不存在了。明华多头经营，可以订货的不下十几家，1999年集团公司比较明显就想收拢企业，合并经营部，通知也下了，但由于里面公司不愿意合，就妥协了，所以我们这个经营部就成了皮包公司。

经营部目前是一个妥协的结果，我们这个经营部是去年初成立的。经营部是由联营公司的人成立的，里面的经营主体一点没动。下面认为我们是皮包公司，我们对外说自己是正宗的经营部，我们没有定价权，大家是平级的，下面开的价，能做的就可以做，我这个部，有的项目针对集团公司，针对老总的，就来我这儿，老总接触层面不一样，老总找来的，如果涉及面较广，给下面谁都不公平。为显示公平给我这个部，所以我这儿的考核与其他几个部是不同的。

3. 内部市场关系下的分工但不合作

集团公司制度属下子公司、分公司之间是市场交易关系，除上面讲的在给外单位来的订单开高价使内部别的单位做不成，而自己却给对方开低价抢单之外，还对集团公司规定尽量不要找外协而要内部解决的业务也加大价格，迫使对方还是要找外协了事，或者即便接了内部协作的单，也不准时交货，拖延工期，造成经济损失。所以，任何一家集团内的公司，都不愿找集团内别

的公司协作，宁愿找外协。在1994—1998年集团收回外协审批权限之前，外协量达到集团年度生产总值的40%，十分惊人，等于是40%的价值给下包厂赚去了。问题的关键在于，外协是把自己内部有能力做的也拿出去给下包厂做了，并且是在自己生产任务并不饱和的状态下去做的。因为明华本身就是一个专业协作体系，只是由于机制不顺，大家都不愿在里面做。我所访问的管理人员对为什么下面公司有外协的动力的反应是很一致的，有以下几条理由促使具体经办的经营人员要去找外协。

(1) 服务质量较差：厂内协作，不能按期交货，因为付款方式是公司之间转账，没办法调动工人积极性，外协厂则能及时交货。

(2) 价钱：厂内定价高（负担重），外面便宜。

(3) 依赖关系：在厂里做是我在求你，我是“孙子”，你是“大爷”（生产部长说，厂里大家都这么高这么大，谁怕谁？）；在外面做我是“大爷”，你是“孙子”。

(4) 借别人资金做产品：厂内难以满足这点，而私人厂灵活，资金周转快，可先垫钱买材料来做。

(5) 有“油水”：拿出去做至少有人招待，好吃好喝，吃饭不愁，有人甚至把就近的外协点

当成自己的食堂。

(6) 代理费用：明华本身在有些外协厂的子公司或分公司就有股份，等于是给自己做。

业务部经理说：

外协的费用很难算清楚，比如，一台产品的成本都没法算清楚，真正能算清楚的就是材料费。我在容器做时调出过财务成本分析来看，不用看，没用的！

外协费用上还有很多应收账款收不回来，对方几百万都可以不还，当时怎么借出去的呢？资产经营部副部长说：“这里面谁知道有没有事？对方跑掉了，会不会是和你在一起搞的，值得怀疑。”

集团生产部长说：“外协基本是没得赚的，因为它赚的还不够厂里闲置设备的折旧，企业在不能解雇工人的情况下，唯有促内协，砍外协。”

财务部长说：

1993年我统计过外协费用，3亿多销售额，1.4亿是外协的，后期每年也有接近1个亿的外协，如果自己做，起码还能创造两三千万元的附加值。增加值是包括了人工加利润加折旧。可能还有流失，估计有500万流失。

4. 不准确的成本核算对经营方向没有指导作用

在许多部门，都反映了财务做的成本核算并不准确，这对如何确定合理的经营方向——是要扩大产量销量，还是要提高报价，均无法起到指示作用。整个企业定出来的产值指标也就不可能符合现实，也不能预测未来，更不用说利润指标的准确性了。

釜类经营部经理说：

分厂时期的经营权逐步放，规定5万元以下的订单，分厂可以接，但要经总厂盖印认可。产值归分厂，利益分配是按产值计工资奖金，那时是从计划经济时期的产量过到产值，还没到利润。比如，过去锡铁类产品，定一个月要做10吨/台的机器10台，就是100吨。产值就是给定100万元，你要做出来。从产量到产值，国家变成从价值来考核，是因为市场价格，有部分开放，因此考核到产值。严格来讲，现在都还没有利润的计算。利润是要独立法人资格运作，资产界定清楚了，人财物权限有了，才可能有真正的利润统计。一路下来，由于传统观念，明华没搞过真正的法人资格。

容器公司生产部长说：

企业的成本核算，我认为是不清晰的，很多时候是凭感觉，财务人员不懂得业务，做不了真正的成本核算。财务总是喜欢平摊成本，工人不管有没活干都摊入产品成本，使产品成本变大了，可能一大半人没干这个活呢，成本摊大的核算就是不真实的了。有时候不是真的亏得这么离谱，但反映出来就是很亏。这个影响很大，真实的核算就知道经营方向了，我可以知道是什么地方成本高了，该怎么改进，或没什么问题，加大产量就行了。我们老说亏损太多，但多多少少，没有定量，只是凭感觉。

按照他的说法，其实容器公司并不是年年都亏损，而是有盈利的，要看怎么算。但是无论如何，有盈利而报成亏损都是一种代理行为。

5. 监督制度无效而带来的代理成本

我在访问中感到监督问题是成立集团公司、子公司以后明华最薄弱的环节，上上下下的管理人员都认为公司内部管理混乱，监督制度不力甚或可称没什么监督，奖惩制度不执行。集团公司新任总经理说成立集团后很多的子公司或分公司没有产生过利润，但也没有哪个不完成承包定额的公司受到过罚款的待遇。

集团对子公司一肚子火气，子公司对集团公司也有一肚子怨气。代理人的投机行为大量存在，必然带来代理成本，我称之为由于监督制度无效而带来的代理成本。

监督制度无效而带来的代理成本是由于集团公司和子公司信息不对称引起的，表现在这么几个方面：

(1) 子公司之间互相转单，虚报经营值

我们可以看到的事实是，改革并未根本改变主管企业的地方政府以经济指标来维持对企业的行政管理的传统。承包制还使这一鼓励作假的制度合法化了。

企业管理人员告诉我，广州市现在还有计划指标，要各类企业完成经济指标。

根据是什么？根据就是城市要排名，物价指数，工业总规模，定了增长率是13%，就要分解成产值，企业领导都是政府派的，有什么好谈判的？中国的承包很多都是形式上的承包，怎么承包？都是官。

集团在政府那儿领了指标回来，就分解到下面子公司，为了满足集团的指标，有一位中层管理人员说，子公司之间有一种“适应性默契”。

当时成立集团时还定下了到2000年要实现销售额30个亿，牵涉到房地产（技工贸），到2010年，达到50个亿。明华每年报10个亿，实际只有4个亿。

1994年，报5亿；

1997年，报7亿；
1998年，报12亿；
1999年，报11亿；
2000年，报8亿。

气球越吹越大，再吹就要爆了。现在看得到的生产制造能力下降，加工手段下降，易地改造后几个公司都没了。明华贷款7.4亿，每个职工背30万银行债务。易地改造可赚8亿，所以债务基本持平，坏债、死债较多，大家都是国企，国企之间打不起官司的，打到最后就是官官相护，可是国企和私企就有得打了。

市里的指标定得太高，企业为应付就得掺假。做法是转手过单，不是体现在生产上，而是转来转去，就是说，一件东西，不是直接从A卖给B，而是从A子公司到C子公司，C再到D，D再到E，最后由E才到B，这样因为都是明华集团，销售发票上算入子公司，也算入集团公司，这样子公司就有销售额了，集团的产值数额也就很高，而实际上不是这样。集团公司应该也知道下面这么干，可它也得应付市里的指标。还会调整，完成不了的就打圆场，到9月或10月份看势头不对，就向上级打报告，请求放松。反正董事长、总经理是上面派下来的，不持股，自己也不去算。

另一位中层管理人员也讲了这种情况：

上面是要产值越多越好，下面一是虚报，二是不计成本，照接照做，互相之间搞假经营，我

接一个单，先转到某子公司，再转到第二子公司，再到第三子公司……转单从1995年开始就行开了，是逼出来的，明知自己戴不了这顶大帽子，一定要戴，它要这样考核你，财务还是控制着的，让人昧着良心做。现在的老总就不这样了，他说我只是考核你利润，对企业来说，利润才是生命所在。可是在很多国企，产值经常是生命力所在，这把本质都搞错了。市政府自己定每年工业产值增加13%，比国家定的还高出5%。

可见，子公司之间的转单是一种信息不对称的典型表现。做假是交易费用中最典型的一个来源。而国企的行为和政府的强制性规定之间是有关系的。

（2）奖惩不兑现，激励制度失效

资产经营部副部长说，集团公司对子公司的奖惩、激励制度没有真正兑现过。容器公司原来的副总经理、现在的车间主任说：

基本上子公司都亏本，没有哪个人受损失承担责任。本来有规定亏本以后按一定比例进行风险抵押金赔偿，但子公司就从小钱柜里拿钱作为风险抵押金，即使是这样最终又退回小钱柜了。集团公司没来考核过，没动真格的。

（3）集团公司对子公司控制、监督不力

集团公司对子公司的监督软弱无力，集团公

司成立后，原来的总厂经营部就撤销了，主要人员下到容器公司的经营部，后来由于经营部内部闹矛盾，一部分人又被调回集团公司，集团公司成立类似经营部的业务部，其用意也是想集团公司出面去接订单。各子公司自己都成立经营部。铸造公司总经理说：

国有企业搞得不好得从管理、从人入手。集团公司控制不了下面对制度的执行，这就看个人素质。有一段时间，是独立法人，但有的子公司在外面有独立账号，代理公司，它怎么活？靠集团漏点给他了，这就等于集团公司亏损了。

比如，接货时，让客户先找代理公司签，代理公司又跟子公司签，它给代理公司赚钱就等于给自己赚钱。做大规模，做大产值，根本不考虑效益，所以做多就好，明华亏得还少吗？几个亿啊！我们是看着那些亏得越多的人越活越潇洒了，让人莫名其妙。

除了子公司在外开公司，车间也都可以自己去接订单，因此出现集团公司下的生产命令还不如车间自己找回的生产订单优先，经常延误工时，拖了下一工序后腿。效益一直越来越差的通用就是车间可以接订单，乱了套。

财务部经理说：

车间接单会造成流失。车间主任跟别人说5

万元的东西，其实2万元就能搞定。人家给现金，我分析这是制度的问题。制度严了之后，什么人都会变。

在分出子公司之后，集团公司的生产部对企业的生产只起有限的协调作用，一些需要全厂投入合作的重大工程才能调动得了各公司的生产部部长。生产部部长助理小王告诉我：

下面接了什么单我在月初都不知道，一般要到月底才知道，要亲自到车间看才知道，一看就知道他是在赶你的活，还是他自己的活。

除了生产上控制力度不够以外，在结算方式上，虽然子公司、分公司没有真正的财权，但也会有先斩后奏之举，如搞银行承兑，承兑汇票是一种商业结算手法，外购、外协用承兑形式结算，企业到期无价讲，银行自动从企业账上划钱给对方，对方是非常乐意以这种方式结账的，因为是银行担保，有保障。但集团公司的银行结算中心（一直控制着财权的单位，前身是厂内银行，所有账务从这一个口径出入）在1998、1999年两年为承兑搞得“不可开交”，十分被动。

（4）子公司得不到应有的权利

虽然集团公司的人常抱怨下面的人不听话，没有整体意识，但实际上上面也经常干预下面，

有时也会扰乱下面正常的工作程序。子公司对集团公司的怨气主要是没有权利划分的清晰边线，容器公司原副总经理、实行车间制后的车间主任说：

原来的压力容器公司不是一个真正的公司，没有法人资格，没有融资的权利，没有资本运营的能力（这是针对容器公司由子公司变成分公司以后而言——笔者注）。子公司时，也没有过法人权。我们的财务并未独立，账上有钱自己不能拿，添置装置、技改、技术进步措施都要通过集团公司，集团公司有一个发展部、动力部，还有财务部、结算中心，所有资金由结算中心管理，上面还有个生产部，生产活动也不是完全独立。

我问他：“作为子公司是不是不愿受限制？不过子公司本身就是该受母公司限制的啊。”
他说：

作为子公司，它应有的权利你该给它。成立集团时说的是把法人权利都给到子公司，但没做到。子公司也没尽到自己的责任。作为企业，公司总经理就是企业家，他不承担风险，这就不是真正的企业。基本上子公司都亏本，没有哪个人受损失要承担责任的。结算中心能力有限，厂内有限制，它没有钱，你就拿不了钱，或它不同意，你就拿不了钱。我要经集团老总、结算中心老总同时签名，才能拿到钱。结算中心没有能

力，储备能力远远应付不了巨大的进出，一个银行没能力就不可能运作那样的范围。

可见子公司虽然无真正的法人权利，但也利用这点不履行自己别的方面的责任。许多做法，表面上是叫成“市场化”了，但做起来还是内部做法，因此叫“内部市场做法”比较准确。

企业中层及高层管理人员都提到，企业财务制度较乱，有很多虚数，本来没有10个亿，账上做到10个亿，但又不想把税分摊……市里一直睁只眼闭只眼，因为你明华那么大的企业，做那么严不好看，允许你账做那么大，但税就按实际的税来收。应该说集团向外交的税是一个真实能力的税。可是下面的税就不真实，无法真实就只好分摊。

这位车间主任对我的问题“你怎么看下面失控这个说法”的看法是：

按道理，如果是子公司，就不存在失控了。大的资产抵押，借贷上要听你集团的，别的我根本可以不听你的。同时要有约束机制让我承担后果。你既然管理上，没有让他受你的机制约束，你又给了他一定的权利，这就矛盾了。

失控是一个不准确的概念，我觉得集团这说法是针对几种现象。比如，集团接了些业务，它不会做，叫别的子公司做，但别的子公司不肯做，要亏本的，集团就说你不听我的，失控了。

第二是财务上，集团财务管理渠道不畅，没钱，下面想要钱搞生产，只好自想办法。有了第一次，第二次……可能到了第四次就不是为了生产急需而是自己荷包需要了。怎么弄的？可以通过承兑套现，虚开发票套现。一个真实的或虚拟的合同，别人帮我生产，合同一成立就要财务往来，可以用200万元的承兑汇票，你付我现金，对方拿我的承兑，或100元的东西开1000元的承兑，这900元就归子公司了。或者在人事上，这个人不是我的人，是在外面干活，但名字却在明华的名册上，个人有好处，这些都叫做失控。

总之是两个公司两本账，容器公司独立决策，生产成本、合同都是自己的，集团公司算的是另外一本账，你一个月销售多少，这就导致有差异。

釜类经营部经理说：

既是子公司，资产就要独立，但没有清楚地核算过资产。资金没有拨，子公司要自己筹集流动资金，找银行贷，问题出现了：因为子公司是总公司派生出来的，所以必须有一个担保，这是中国国情。这就造成子公司依赖集团公司。集团公司搞厂内银行，也是分厂做法，名义是集团公司，实质是分厂，从报表上看，亏不亏？报表上不亏，但实际有亏损，报表上，亏损费用挂在未完成产品上，这也是中国国情，这叫“上头有指标，下头要跟上”。

四、结论

本文通过对明华集团公司在1994—2000年六年期间实行集团公司/子公司制度归于失败的原因分析，对内部交易费用做了分类，归纳出由于割裂资产专用性而造成的内部协作费用和监督制度无效以及相应的代理费用，是内部交易费用上升的原因。

明华在生产上的连续性使其本身就构成了资产专用性，特别是容器和通用这两个铆焊和机加工手段，对做一些大型产品是必不可少的两大工序，把它们设成子公司，虽然后来又改成了分公司，却造成了互不合作、互相抬价，以致企业要找外协却又不能有多少收益的状况，我将之概括为由于割裂资产专用性而带来的内部协作成本增高。另一方面，内部子公司的经营来源的同构性很强，大家享有共同的用户来源，因而造成内部明争暗抢，在生产上不合作，也使协作成本增加。

集团公司对子公司的监督基本上是无效的，表现在奖惩制度难以执行，子公司也习惯于转单，做大销售额，子公司和集团公司之间由于信息不对称而存在代理成本，我称之为制度监督无效而带来的代理成本，其中还包括由于财务管理不严而形成的代理成本。

研究还显示出，内部市场机制失败是有效率方面的原因，但本文对效率的分析是在特定社会结构中，具体说是在特定的政治权力结构中进行的，强调的是在政治权力干预下企业内部出现的生产效率下降及内部合作方面的问题。

正如威廉姆森（1985，1996）多次重申的：内部交易成本在新制度经济学中是一个欠发展的概念，而建立在社会主义科层体系中的国有企业因其机构庞杂及功能的过度整合，故特别适用于作为观察内部交易费用这一概念的场所。本研究发现，国有企业致力于提高内部效率的改革——集团公司/子公司制度——并没有取得预期的效果，反而在某些方面降低了效率。通过分析，我们发现工厂在20世纪50年代扩建为“大而全”结构的同时，也形成了它自身在生产上连续性很强的资产专用性，它和组织形态之间有一种微妙的关系，因此本研究提出资产专用性被割裂是内部交易费用的一个来源的假设。本文可以说是对内部交易费用和资产专用性做了一个理论化的努力，至于这一努力是否有足够的说服力，还有待于更多的、对于不同行业的组织形态变迁的研究去验证。

参考文献

◎ 蔡敦浩. 管理资本在台湾. 台北: 远流出版公司, 1999

◎ 大冢启二郎, 刘德强, 村上直树. 中国的工业改革——过去的成绩和未来的前景. 上海: 上海人民出版社, 2000

◎ 道格拉斯·C·诺斯. 经济史中的结构与变迁. 上海: 上海三联书店, (1994) 1999

◎ 刘巨钦编著. 企业股份制与资产重组. 北京: 中国经济出版社, 1997

◎ 刘世定. 嵌入性与关系合同. 社会学研究, 1999 (4): 75~88

◎ 丘海雄, 许扬先, 赵巍. 国有企业组织转型的过程、原因及结果. 社会学研究, 1997 (2): 83~91

◎ 张维迎. 企业的企业家——契约理论 (第二版). 上海: 上海三联书店, 1996

◎ 张五常. 企业的契约性质. 见: 陈郁编. 企业制度与市场组织. 上海: 上海三联书店, 上海人民出版社, 1996/1983

◎ Arrow, Kenneth J., 1969: "The Organization of Economic Activity." *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure*, Joint Economic Committee, 91st Congress, pp. 59-73

◎ Burawoy, Michael, 1991: "The Extended Case Method", in Burawoy et al. (eds.). *Ethnography Unbound* Berkeley: University of California Press. pp. 271-287

◎ Chandler, Alfred D. Jr., 1962: *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, Mass.: MIT Press

◎ Coase, Ronald H., 1937: "The Nature of the

Firm". *Economica*, 4: 386405

© ———. 1972: "Industrial Organization: A Proposal for Research." in *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*, edited by V. R. Fuchs. New York: National Bureau of Economic Research

© Etzioni, Amitai, 1988: *The Moral Dimension: Toward New Economics*. New York: Free Press

© Fligstein, Neil, 1990: *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass: Harvard University Press

© ———, 1991: "The Structural Transformation of American Industry: An Institutional Account of the Causes of Diversification in the Largest Firms, 1919—1979" In *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, edited by Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio, 311–336. Chicago: The University of Chicago Press

© ———. 1996a: "The Economic Sociology of the Transitions from Socialism." *American Journal of Sociology* 101 (4): pp. 1074–1081

© ———. 1996b: "Markets as Politics: A Sociological View of Market institutions." *American Sociological Review* 61: pp. 656–673

© ———. 2001: *The Architecture of Markets: An economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press

© Guthrie, Doug, 1996: "Organizational Action and Institutional Reforms in China's Economic Transition: A Comparison of Two Industries." *Research in the Sociology of Organizations* 14: pp. 181–222

© ———. 1997: "Between Markets and Politics: Organizational Responses to Reform in China." *American Journal of Sociology* 102 (5): pp. 1258–1303

© ———. 1999: *Dragon in A Three-Piece Suit: The Emetgence of Capitalism in China*. Princeton University Press

© Hart, Oliver and John Moore, 1994: "A Theory of Debt Based on the Inalienability of Human Capital", *Quarterly Journal of Economics* 109: pp. 841–879

© ———. 1995: "Debt and Seniority: An Analysis of the Role of Hard Claims in Constraining Management," *American Economic Review* 85 (3): pp. 567–585

© Ingham, Geoffrey, 1996: "Some Recent Changes in the Relationship Between Economics and Sociology." *Cambridge Journal of Economics* Vol. 20: pp. 243–275

© Joskow, Paul L., 1988: "Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence". *Journal of Law, Economics, and Organization* 4: pp. 95–117

© Keister, Lisa A., 2000: *The Chinese Business Group: The Structure and Impact of Interfirm Relations During Economic Development*. New York: Oxford University Press

© Lui, Tai-lok, 1994: *Waged Work at Home: The Social Organization of Industrial Outwork in Hong Kong* Avenury

© Masten, Scott, 1984: "The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry," *Journal of Law and Economics* 27: p. 403

© Monteverde, Kirk, and David Teece, 1982: "Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry," *Bell Journal of Economic* 23: p. 206

© Naughton, Barry 1995, *Growing out of the Plan: Chinese Economic Reform, 1978—1993*. New York, NY: Cambridge University Press

© North, Douglass C., 1981: *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton

© ———. 1990: *Institutions, institutional change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press

© Perrow, Charles, 1986. *complex Organizations: A Critical Essay*. New York: McGraw Hill

© Piore, Michael J. and Charles F. Sabel, 1984: *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. Basic Books, inc

© Roy, William G., 1997: *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. New Jersey: Princeton University Press

© Sachs, Jeffrey D. and Wing Thye Woo, 1997: *Understanding China's Economic Performance*. NBER (National Bureau of Economic Research) Working Paper, 5935

© Shelanski, Howard A and Peter G. Klein, 1995: "Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment." *Journal of Law, Economics and Organization* 11: pp. 335–361

© Swedberg, Richard, 1997: "New Economic Sicuology: What Has Been Accomplished, What is

Ahead?" *Acta Sociologica* Vol. 40: pp. 161–182

© Walton, John, 1992: "Making the Theoretical Case". In *What is A Case?* Edited by Charles Ragin and Howard Becker, pp. 121–137. Cambridge: Cambridge University Press

© Williamson, Oliver, 1975: *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press

© ———. 1979: "Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations." *Journal of Law and Economics* 22: pp. 233–261

© ———. 1980: "The Organization of Work: A Comparative Institutional Assessment." *Journal of Economic Behavior and Organization*. March

© ———. 1981: "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach." *American Journal of Sociology* 87: pp. 548–577

© ———. 1983a: "Organizational Innovation: The Transaction Cost Approach." In *Entrepreneurship*, Edited by J. Ronen, pp. 101–134. Lexington, Mass: Heath Lexington

© ———. 1983b; "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange," *American Economic Review* 73: pp. 519–540

© ———. 1985: *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press

© ———. 1987: *Antitrust Economics: Mergers, Contracting, and Strategic Behavior*. Oxford: Basil Blackwell

(1) 选自《清华社会学评论》（2002卷），社会科学文献出版社，2003。

(2) 通用做产品的手段是机械加工，而一个产品一般都还需要进行铆焊方面的工艺，通用分厂因此在南海平洲镇与一个私营厂老板搞了个联营厂，这个厂1993年成立，2000年关闭，原因是合作不愉快，通用欠私人老板200多万元不还。生产部长的这段话是在这种背景下讲的。

社会转型与工人阶级的再形成⁽¹⁾

沈原

一、引言：把工人阶级带回分析的中心

在近30年的社会学著述中，强调把某些范畴“带回分析的中心”（brining... back in）似乎已经成为一种颇为时髦的书写样式。有论者要强调国家的自主性，就提出“把国家带回分析的中心”（Skocpol, 1979）；有论者要强调“强关系”的作用，就提出“把强关系带回分析的中心”（边燕杰, 1998/1997）。当代美国著名劳工社会学家麦克·布洛维为其著名的《生产的政治》（*The Politics of Production*）一书撰写的导言，其标题就是“把工人带回分析的中心”，意在强调劳工研究的重要意义（Burawoy, 1985）。本文旨在论说中国社会转型期工人阶级再形成过程的若干特点，并且希望借此将工人阶级的再形成作为基本研究课题，定位在社会学分析框架的中心地位

上。因此本文套用布洛维的做法，以“把工人阶级带回分析的中心”作为引言的标题，以期突出主旨。

正如布洛维本人早已指出的那样，在当今的美国社会学界，“劳工社会学”（sociology of labor）的黄金时代似乎已成为明日黄花，辉煌不再。工人阶级被认定为一个日益丧失了历史意义的阶级：

在这些正在出现的政治和理论思潮中，关于革命工人阶级的假设被认定：在理论和哲学上都负担过重。……我们必须对工人阶级说再见，转而拥抱来自公民社会的新社会运动，而公民社会则被理解为国家和经济之间被遗忘的空间。

（Burawoy, 1985: 5）

欧洲的情况也是一样。如阿兰·图海纳所言，由于“后工业社会”的来临，工人阶级正在从政治舞台隐退出去，不再是社会运动和社会革命的主要力量；社会运动研究者的迫切任务就是要寻找新的社会运动主体，并且发现“新社会运动”：“因此我们在这里关心的是社会斗争的历史，它始于人们必须由此起步的‘工人运动的衰败’……”图海纳甚至还以图表的样式加以提示：从日渐式微的工人运动开始，如何经历了“文化危机”、“大拒绝”、“国家批判”、“社区撤退”和“民粹主义”的复

杂过程，最终走向“新社会运动”的终点（Turaine, 1977: 11-12）。

西方社会学界将此种状况称为“双重危机”（double crises）：劳工运动本身的危机以及劳工研究的危机（Silver, 2003: 1）。不过，即使在这样沉闷和保守的理论氛围中，布洛维也仍然坚持认为：针对工人阶级的研究依然意义深远。他说：“第一，我认为产业工人阶级在历史中做出了有意义的和自觉的贡献；第二，我认为这些干预是并且持续是由生产过程塑造的”（Burawoy, 1985: 5）。坚持工人阶级的历史地位和历史作用，坚持生产中心性的立场和观点，是布洛维所反复强调的“社会学的马克思主义”的观点。当然，他也指出：基于马克思主义立场的劳工研究，应当考虑资本主义全球化过程所带来的影响和变迁。例如，必须看到产业工人阶级的“国际重组”。产业工人阶级在某些最为发达的国家，如美国和西欧各国，在经济、政治和社会生活领域中归于沉寂，并不意味着这个阶级在其他国家也同样丧失了历史意义。恰恰相反，如果我们放大眼界，从产业工人阶级的国际重组的角度上观察问题，就会发现：在西方发达国家中逐步消逝的产业工人阶级，却在一大批发展中国家和转型国家中迅速崛起。发展中国家和转型国家变成全球产业工人阶级的复兴基地。其中，

转型中的中国社会正是至为重要的基地之一。根据日常生活经验就可以做出的一个最直截了当的判断就是：当国际社会和经济学家们异口同声地断言中国正在变成一座“世界工厂”时，这个断言的社会学意义已被一语道破：世界上最庞大的产业工人阶级正在中国形成。不用说，这个阶级的命运、它对社会转型的作用和对未来发展的影响，应当成为中国社会学关注的中心问题。

由此可见，本文主张“把工人阶级带回分析的中心”，强调确立工人阶级研究在当代中国社会学中的中心地位，并非单纯的理论逻辑推动使然。如果说，西方社会学的众多重要发现，往往直接来自对理论逻辑本身的思考，是对理论逻辑中某些缺失的反思和补充的话（虽然其动力归根结底还是来自社会生活的实践），那么，立足于当代中国社会的转变来提出社会学的研究问题，则更多的是立足于我们正在经历的社会转型的实践，来自于我们每日都在经历的日常生活本身（虽然要真正把握社会生活的实践逻辑，理论当然是不可或缺的工具和手段）。我们应当有能力面对中国社会的“真问题”，把中国工人阶级的再形成研究推向中国社会学理论框架的中心地位，不是个人理论偏好的作用，而正是转型社会的经济生活、社会生活和实践逻辑所提出的“真问题”使然。这个“真问题”扎根于当今中国社会的

基本特点：中国社会虽然身处现当代的时空条件下，但是它所经历的所有转型问题，都无不具有古典意义。

二、两次“大转变”：中国工人阶级再形成的社会背景

（一）卡尔·波兰尼及其“大转变”

自20世纪70年代以来，随着“新经济社会学”的兴起，卡尔·波兰尼的著作再次引起社会学界的普遍关注。社会学家们从尘封的历史档案中重新发现了《大转变》（Polanyi, 1957/1944）和《早期帝国的贸易与市场》（Polany, et al., 1971/1957）。自那时以来，诸如“形式经济学”和“实体经济学”的区分，“市场”、“再分配”和“互惠”三种组织生计活动的方式之类的概念和命题，又重新回到了社会学的书本里和课堂上。人们甚至挖掘出“嵌入性”概念并奉之为“新经济社会学”的圭臬（Polanyi, 1957/1944; Granovetter, 1985）。人们还把波兰尼的一些文章编纂成册，单独出版（Polanyi, 1971/1968, 1977）。不过，起初大多数经济社会学家对波兰尼的著作似乎理解不深。斯维德伯格就曾经这样

评价波兰尼的《大转变》：“它自成一格地讲述了一个英国经济史的故事”（Swedberg, 1987）。但是，问题远远没有斯维德伯格所说的那样简单，《大转变》的意义也显然并不局限于讲述已经逝去的一段历史。随着资本主义全球化过程在当代的急剧扩张，以及自20世纪末叶以来社会主义阵营各国纷纷走向市场经济，波兰尼的预见和警告正在日益引起社会学的再度关注，其深刻的理论内涵也在急剧变化的现代社会中日渐彰显出来。

按照波兰尼的说法，整个西方近现代文明的历史就是一部“自我调节的市场”（self-regulated market）的发育史。“自我调节的市场”的扩展，特别是国家在“重商主义政策”导引下之有计划的干预活动，将那些原本不属于商品的范畴即土地、劳动力和货币，一并卷入市场交易的旋涡，把它们变成“虚构的商品”。这样一来，也就根本颠倒了市场与社会的真实关系，推动整个人类社会进入所谓“市场社会”：原先是市场“嵌入于”社会中，市场的原则即价格机制仅仅在经济的领域内才发挥作用；现在，市场原则却通行于整个社会，在经济以外的那些领域，如政治、文化和社会领域，都毫无例外地发挥作用。这就是所谓“大转变”——人类基本生计模式（livelihood）的根本转变。这一转变往往最终导致各个国家内

部及它们相互之间的复杂矛盾、危机乃至冲突。

与很多古典社会学家一样，波兰尼的论述也遵循着“辩证法”的原则而展开：“自我调节的市场”的运动和扩展，与其对立面即“社会的自我保护”运动是共生共存的。市场越是发展，社会就越是试图保护自己，将市场重置于社会掌控之下的趋势就越是强固。从1795年的“史宾翰连法”⁽²⁾到1830年以后陆续出台的各种“济贫法案”，甚至两次世界大战前后的罗斯福“新政”、苏联社会主义和德国右翼极权主义的兴起，都可以看做社会为保护自身而做出的种种努力。但是，这种努力若不能奏效，就会导致大规模的政治、军事冲突，世界大战的爆发就是“社会自我保护运动”归于失败的必然结局，其结果是整个西方文明的毁灭。

自我调节市场的扩展和社会自我保护机制的共存与矛盾运动构成波兰尼所谓的“双向运动”（double movements）。有论者已经独具慧眼地指出：这种“双向运动”才是波兰尼看待市场社会及其演变的核心观点和独特理论贡献（吕鹏，2005）。波兰尼曾经忧心忡忡地告诫后人：社会自我保护机制失败所导致的自我调节市场的无限扩张，最终将会导致人类文明的崩溃——现在这个临界点似乎顶着“全球化”的新名义，伴随自由市场经济在全球范围的积极扩张而日益逼近。毫

无疑问，当下的“全球化过程”，就其实质而言，可以称之为波兰尼意义上的“自我调节的市场”的历史长程运动的最新阶段，它的每一步进展都在无情地拆毁社会自我保护的最后屏障，从而深刻地改变了社会中各个阶级，特别是工人阶级的生存状况。

（二）麦克·布洛维及其“第二次大转变”

面对社会主义阵营的各个国家纷纷放弃计划经济，走向市场经济，左、右两派社会学家各自做出了不同的理论反应。福山宣告了“历史的终结”：随着社会主义阵营的一些国家放弃计划经济，人类的主流经济形态业已万宗归一，毫无例外地走向市场经济，内在于历史运动的根本张力就此消逝，在这个意义上说，历史终结了（福山，1998）。抱持类似观点的社会学家还有伊万·塞勒尼。在一篇基于韦伯理论的研究文献中，塞勒尼及其合作者试图提出“资本主义类型学”的范畴，把转向市场经济的苏联、中东和东亚的众多社会主义国家全都分门别类地纳入这个朝向资本主义运动的狭窄理论框架之中（King & Szelenyi, 2004）。

布洛维则接续波兰尼的观点，针对社会主义

阵营的一些国家的市场转型，提出了“第二次大转变”的论断。布洛维将20世纪80年代末期苏联、东欧和东亚一些社会主义国家急剧地转变经济形态、走向市场经济称做“第二次大转变”，并且就此提出社会学面临的新任务：

如果说马克思、涂尔干和韦伯的古典社会学致力于解释朝向市场经济的第一次“大转变”的话，那么我们应当如何使社会学再次投入，以把握第二次“大转变”的挑战呢？（Burawoy, 2000: 693）

在布洛维看来，虽然古典社会学家都没有也不可能直接地思考“第二次大转变”，但是他们特有的理论视角还是为社会学理解“第二次大转变”提供了立论的根基。马克思关于向资本主义市场经济转变过程中新、旧阶级之间产生剧烈的阶级斗争的观点，涂尔干关于社会基本秩序从“机械团结”到“有机团结”转变的观点，以及韦伯关于具有某种文化价值取向的新社会群体将会成为正在形成的市场社会建造者的观点，都是社会学理解“第二次大转变”不可或缺的学术基础，是必须接续的历史传统和可资借鉴的学术资源。例如，上述涂尔干的观点，在新的转型条件下可以轻而易举地翻译为“从总体性秩序（totalitarian order）向公民秩序（civic order）的转

变”（Burawoy, 2000: 694）。

但是，在封建主义的废墟上建造市场社会是一回事，从社会主义计划体制转向市场经济又是一回事。两者的起点不同，所生成的转型逻辑自然也就不同。在社会主义国家经济转型的起点上，人们面对的是全然不同的国际背景、阶级结构、政权模式、社会制度安排和文化意识形态。就是在原社会主义阵营内部的各个国家之间也存在巨大的差异。这就造成了社会主义国家的经济转型呈现出各自不同的特点，而社会学家在理解“第二次大转变”时，也会形成众多不同的理论，突出此种转型过程的不同侧面。例如，同样是研究中欧社会主义国家的经济转型，大卫·斯塔克比较注重路径依赖和社会网络的作用，而塞勒尼则似乎更强调社会精英的创新精神（Grabher & Stark, 1997; Stark et al., 2000; Szelenyi, 1988; Szelenyi & Kostello, 1996）。

但是，隐藏在不同的理论见地背后的却是一个更为深刻的区别，这就是研究者观察问题的立场和角度的区别。我们应当如何看待社会主义国家的经济改革？在这些社会主义国家里，谁是改革的动力？谁承担了改革的主要成本？谁享受了改革的主要成果？应该“自下而上”还是“自上而下”地看待这种改革？众多社会学者如塞勒尼等显然是“精英论”者，在他们眼中，改革的动力显

然来自原社会主义国家的各种各样的精英阶层，特别是掌握文化资本的知识分子和掌握权力的各级政府官员。但另一方面，布洛维等重视的却是工人阶级和底层民众的历史命运和历史作用

（Burawoy, 2000; Lee, 1999）。这至少向我们提示：面对“第二次大转变”或社会主义国家的经济体制改革，社会学不仅要研究知识分子、企业家、中央和地方的政府官员的角色和作用，而且更要目光下移，移向社会底层，移向承担主要改革成本的普通工人、农民和其他劳动人民，研究他们的生存状况和历史命运。

（三）中国社会：位于两次大转变交汇点上

两次“大转变”的观点，为我们观察和研究当今中国社会提供了基本视角。简言之，如果要从宏观水平和基本性质上界定当今中国社会的基本特点，那就应简明扼要地指出：中国社会正处在两次“大转变”的交汇点上。一方面，从全球化的背景来看，中国社会正处在世界范围的市场化潮流中，它已经被深深地卷入全球化的旋涡。在中国人的历史上，还从来没有像今天这样，整个经济、社会和政治生活都如此深刻地与世界资本主义的主流文明缠绕在一起，密不可分并受到这种

主流文明的制约和影响。另一方面，中国社会本身也正在经历剧烈的体制转型，在国家权力的导引和推动下涌动的市场化大潮，空前猛烈地冲击着经济、社会和政治制度的各个领域，彻底改变了整个社会的面貌，重新塑造着全部社会生活。当年在欧洲花费了上百年时间、历经几代人的艰辛历程才告完结的建设市场经济的事业，在中国仅仅用了近30年时间，就在一代人的努力下大体完成了。其转型速度之快、作用范围之广、影响之深刻令人瞠目结舌。因此，从“大转变”的角度来看待当今中国社会，其重点在于强调此种变化绝不限于社会生活细枝末节的改变，而是整个社会的生计模式、基本的社会安排和社会框架以及阶级、阶层结构都在发生变化和进行重构。^③其中，中国工人阶级的再形成就是影响整个社会结构变迁的最为重要的一个因素。

三、“大转变”时代的社会学

面对两次“大转变”，社会科学的各个学科都基于自己的学科背景提出了看法。经济学关注的是市场本身的发育以及它如何促成旧经济体制的崩解；政治学关注的是国家权力以及各种相关政治制度的改变。相形之下，社会学所关注的当然是“社会”，是相对而言区别于“国家”和“经济”领

域的社会生活本身，并且由此而形成面对“大转变”，特别是面对“第二次大转变”的社会学的独特观点。

但是，社会学关于“第二次大转变”的探讨却不是按照单一的路径展开的。在当今的众多流派中，我们看到至少有两条不同的研究路线至为重要。一条导源于马克斯·韦伯，其自称为“新古典的社会学”（new classical sociology）；另一条导源于马克思，其自称为“社会学的马克思主义”（sociological marxism）。前者对正在来临的市场社会抱持积极肯定的态度，在他们看来，社会主义根本就是走了一条弯路，人类社会最终还是要走向资本主义；后者对市场社会乃至整个资本主义抱持批判和否定的态度，其基本的立场仍然是试图超越资本主义。

（一）“新古典的社会学”

“新古典的社会学”所提出的问题是：在计划体制的基础上建造市场社会，要依靠什么样的社会力量才能实现？这个问题的实际含义是：曾经被韦伯寄予厚望的工业资产阶级在社会主义国家内早已被毁灭了……有哪个阶级能够替代已被消灭的工业资产阶级，实现构造市场社会的任务呢？面对这个问题，塞勒尼、伊亚和汤斯利等试

图借助“阶级重建”的方法给出答案。他们依据当代中欧社会转型的案例，提出由于“文化资本”在这些社会里业已取代“经济资本”，成为支配性的资本形式，因而掌握“文化资本”的知识精英成为构建市场社会的主导社会力量。……

塞勒尼将他们的这一套理论称为“新古典的社会学”，意在与第一次“大转变”中产生的“古典社会学”即马克思、韦伯和涂尔干的社会学理论相比照。

.....

（二）“社会学的马克思主义”

导源于马克思的研究路线即“社会学的马克思主义”，似乎要更为复杂一些。按照布洛维的概括，在“古典马克思主义”即马克思本人的社会理论之后，其在发展过程中分化成两条支流，但最后殊途同归，共同走向一个终点。其中，第一条支流以列宁为中介而以葛兰西为终点，第二条支流以卢卡奇为中介而以波兰尼为终点。就是说，葛兰西和波兰尼分别代表了发展途程的两个端项，两者最后汇合为“社会学的马克思主义”（Burawoy, 2003）。

所谓“社会学的马克思主义”，其特点自然是彰显“社会”本身的研究在马克思主义理论中的地

位，虽说在马克思的经典著作中，关于“社会”在不同的历史阶段有不同的论述。葛兰西和波兰尼都以区别于国家和市场的“社会”本身为研究对象，但是两者的角度又各有不同。葛兰西所强调的是“公民社会”，这种“公民社会”是在与国家的关系中得到界定的；波兰尼强调的则是“能动社会”（active society），而这种“能动社会”是在与市场的搏斗中成长起来的。布洛维评论道：

葛兰西的“公民社会”结合了国家以吸纳对资本主义的政治挑战。因此葛兰西描述了资本主义内部从政治专政到政治霸权的过渡……波兰尼的“能动社会”反对劳动力、土地和货币的商品化。在这里是从市场专制到市场调节的过渡……（Burawoy, 2003: 220）

但是，正如布洛维指出的，虽然葛兰西和波兰尼都突出了“社会”本身，而且分别在与“国家”和“市场”的互动中探讨了“社会”的运作逻辑，但“社会从何而来”的问题在他们那里似乎仍然悬而未决，至少也是没有得到明晰的说明。葛兰西强调“公民社会”的功能——其导致资本主义的国家权力走向“霸权”形态，但却根本回避了“公民社会从何而来”的问题（Burawoy, 2003: 221）。相形之下，波兰尼似乎比葛兰西前进了一步，他比较明确地提出，一般而言是阶级和社会，特殊而

言是工人阶级和现代市场社会之间的关系。这就为“社会学的马克思主义”提供了一个分析的起点，从这里就可以把所谓“社会分析”推进到更为具体、更为深刻的“阶级分析”。两人各自的观点如图1所示。

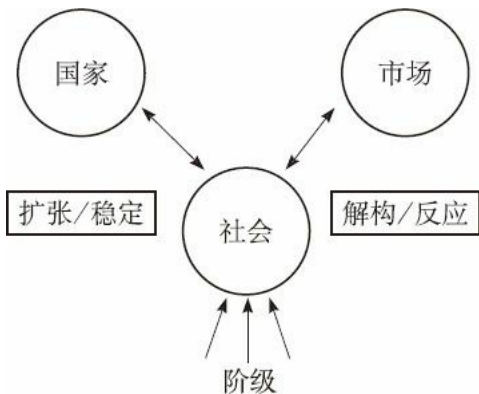


图1 “社会”的起源和功能

资料来源：M. Burawoy. *For A Social Marxism: The Complementary Convergence of Antonio Gramsci and Karl Polany*. *Politics and Society*, Vol. 31, 2003。

（三）工人阶级与现代社会的形成

波兰尼在论说“史宾翰连法”的影响时说道：

废除史宾翰连法是现代工人阶级真正诞生之日。他们切身的自我利益使他们成为对抗机械文明之内在危机的社会保护者。但是不论他们将来的变化如何，工人阶级与市场经济在历史上一起出现。（波兰尼，1989/1957：188）

按照波兰尼的说法，社会是阶级动员的产物，特别是工人阶级动员的产物。工人阶级为了保护自己，就必须反对商品化。自我调节的市场如此威胁着工人的生存，以致他们为了克服由“史宾翰连法”带来的软弱无力，就必须不是单个的而是组织成为阶级来开展集体行动。工人阶级在反抗压迫、维护尊严的社会斗争中携手合作，由此产生出自组织的社会关系结构。这种提倡阶级分析，主张现代社会产生于工人阶级动员的观点，是波兰尼对“社会学的马克思主义”的独特贡献。

（四）走向具体的、历史的阶级分析

如上所述，“新古典的社会学”面对转型社会，提出在消灭了私有财产的社会中，由哪个社会群体承担市场社会建设的任务的问题。塞勒尼根据中欧社会转型经验所提供的答案是：社会主义社会的“文化精英”是“工业资产阶级”的有效替

代。在我看来，此种“精英主义”的理论是正确地提出了问题，但却片面地给出了答案。市场社会的构建显然不只是某一个社会群体、特别是社会上层群体的专属任务。有上层，就会有底层；有支配者，就会有被支配者；有资产阶级（不管它是不是某种替代），就会有工人阶级。把底层、被支配者、工人阶级完全抛弃到创造历史的视野之外，显然不符合历史事实，在理论上也是片面的。

与之相对立，“社会学的马克思主义”强调“社会本身”的意义，特别是波兰尼的理论，更进一步从追究“社会从何而来”入手，实现了从“社会分析”到“阶级分析”的转折。波兰尼把产业工人阶级营造社会的历史作用提上了议事日程。但是波兰尼的理论只是粗线条的和意向性的，特别是它主要是面对“第一次大转变”这个特定历史时段的。人们不禁要问：这种以工人阶级及其历史命运为焦点来思考现代社会的“社会学的马克思主义”，有能力面对“第二次大转型”吗？

答案是肯定的。在这里我们有双重的出发点：现实的出发点和理论的出发点。从社会现实来看，如果说，“新古典的社会学”的观察突出了这样一个事实：在“第二次大转变”的起点上，我们面对的是一个私有财产和工业资产阶级都付诸阙如的状况，那么，从“社会学的马克思主义”出

发所观察到的则是另一个社会事实：在转型起点上，我们不仅面对着一个现成的产业工人阶级，即在社会主义工业化过程中由国家一手培育起来的产业工人阶级，而且随着市场社会的发展，还有各式各样、数不胜数的新成员，特别是农民，加入到产业工人阶级的队伍中来。事实告诉我们：至少在转型中的中国社会，产业工人阶级是个客观实在。关键是如何看待他们在市场社会中的重构与演变。

从理论观点来看，“社会学的马克思主义”为对狭义而言的产业工人阶级，广义而言的转型社会的各个阶级的具体分析，提出了基本的原则。这些原则包括：

第一，“社会学的马克思主义”将“大转变”首先理解为生产方式的改变。“从马克思主义的观点来看，使用正统的语言来说，生产方式之间的过渡是一个时代的最终标志物”（Burawoy, 2003: 255）。

第二，阶级关系是生产关系的一种表现形式。阶级对立“是在生产资料的所有者和劳动力的所有者之间的对立，因为‘占有’是针对在生产中配置权利和权力的描述”（Burawoy & Wright, 2002）。但是，阶级关系可能有多种多样的表现样式。各种不同的阶级关系可能是共存的。换言之，在一个市场社会内部，可能出现前资本主

义、资本主义和后资本主义的各种关系共存的局面（Burawoy & Wright, 2002）。

第三，剥削关系是阶级关系的实质性内容。“构成马克思主义阶级分析的独特性的东西，就是对嵌入阶级关系的特定机制的描述。在这里关键性的概念就是‘剥削’……”（Burawoy & Wright, 2002）。

当然，在古典时期，“社会学的马克思主义”的奠基人如马克思等人，不可能预见到会出现“第二次大转变”，因此也不可能针对“第二次大转变”提出任何具体的理论观点。但是，“社会学的马克思主义”所奠定的阶级理论和阶级分析原则，特别是关于工人阶级的理论，还是为从社会学的视角，即从社会结构变动的层次上分析“第二次大转变”，提供了基本的指南和线索。

综上所述，面对“第二次大转变”，“新古典的社会学”秉承韦伯传统，明确地提出了“转型问题”，即依靠哪个社会群体，才能完成在计划体制的基础上重建市场社会的任务。由于“第二次大转变”的历史起点与“第一次大转变”完全不同，是在消灭了私有财产、消灭了剥削阶级的社会条件下重新转向市场社会的，因此提出产业资产阶级的替代问题是必然的。按照塞勒尼等人的观点，掌握“文化资本”的知识精英是“第二次大转变”中对产业资产阶级的有效替代。因此，至少

在中欧社会，人们面对的是“无须资本家来打造资本主义”（making capitalism without capitalists）的历史任务。“社会学的马克思主义”直接产生于“第一次大转变”，但是其关于工人阶级的理论却可以延续到对“第二次大转变”的分析。与“新古典社会学”的“精英主义”取向不同，“社会学的马克思主义”更多地看到转型社会中工人阶级的历史作用。因此，面对“新古典社会学”提出的“转型问题”，“社会学的马克思主义”从自己的立场出发给出了不同的答案：必须关注工人阶级在转型期的历史命运以及他们推动历史变迁的能力。

四、转型期工人阶级再形成的理论思考

国内社会学涉及转型期的工人阶级研究大体上可以分成两个部分：一个部分是对于“农民流动”的研究。自20世纪90年代以来，“农民流动”即成为社会学普遍关注的课题，围绕着这个题目进行了大量的调查工作，形成了一个巨大的研究领域，数不胜数的文章和著作探讨了农民工的迁徙、工作和生活状况。另一个部分是对原国有企业职工的研究。众多调查报告研究了国有企业改制及国企职工的下岗、失业、日常生活及抗争意

识。所有这些研究都为研究转型期工人阶级的再形成提供了必要的前提和丰厚的基础资料。本文将主要立足于对农民工的研究，通过引入社会学的“劳工研究理论”的若干范畴并在与国有企业职工研究的比较中，尝试通过重建整个研究问题而把当前的农民工研究纳入转型期工人阶级再形成的框架之中。

（一）“农民工研究”亟待实现“两个转变”

对于20世纪90年代以来大量关于农民工的研究著述，近年来已有一些综述性文章，从不同的角度进行了概括。例如，有论者试图从这些研究成果所涵盖的理论模式角度加以概括，从“农民工流动”研究中归纳出“社会分层与流动”、“冲突与失范”、“人的现代化与农村现代化”、“社会网络”和“国家与社会关系”等不同的理论范畴（王毅杰等，2004）。而一篇更为老到的评论则着重于结合“社会流动”的范畴，突出了不同的研究发现及其意义（谭深，2004）。但无论如何，这些评论都还没有把农民工的研究直接纳入“转型期工人阶级再形成”的视野中。这当然不能由评述者来负责任，因为现有的那些研究尚欠缺明显的阶级分析取向。虽然近年来已经出现了“农民工是

工人阶级一部分”或“新产业工人”的论断，但那似乎更多的只是做了一个判断，其具体内容则与工人阶级分析相差甚远（谢建社，2005）。

1. 从抽象工人到具体工人

实际上，对农民流动的过程和特点的研究，的确是近年来农民工研究的重点。但是，众多大样本量的问卷调查所提供的数据，固然试图提供农民流动的总体性画面，而这无疑有助于对农民大规模流动这个20世纪80年代中期似乎突然出现的社会现象进行全景式把握，但这种数据分析和量化描述也把农民工变成了一个抽象而庞大的社会范畴。根据统计数据，8000万甚至1.2亿农民每年在全国范围内像候鸟一样的大规模定期迁徙，虽然足以使人们受到震撼并留下深刻印象，但这些农民毕竟不是被当做具体的、历史的、正在生成中的具体阶级成员来描述，而是作为不分地域、不分性别、不分老幼、没有具体面目的“整体范畴”来处理的。他们是“农民工一般”，是现实生活的抽象物。支配他们的行为的是各种一般法则，如“机械流动”等，影响其流动和生存条件的也是那些最为一般的制度安排，如“城乡分割的户籍制度”等。由于在这种抽象水平上已经进行了差不多10年之久的研究，因此如果我们对这种抽象的、一般化的研究表现出某种厌倦，实在说也在情理之中。为了推进对农民工现象的更为深

入的理解，我们有理由再前进一步，提出第一个转换要求：从“抽象工人”转换到“具体工人”——提供各种工人的具体形象、具体的生活和工作场景，以及描绘他们在具体情境之下的实践逻辑。

应当承认，在众多研究方法中，特别是民族志研究能够为我们提供“具体工人”或“具体的农民工”的形象。为了在学科中产生具体工人的形象，就必须引进现实的时空条件，生产场景，生活方式，制度安排，不同的男工、女工甚至童工，以及由不同的地域性所造就的包括地方方言在内的各种具体文化特点。一句话，必须引进曾经被“科学规则”无情净化掉的各种有意义的细节。这样，在民族志中出现的农民工就不再是那种被抽掉具体内容的“类”，而是诸多有名有姓的、现实的、个别的“个体”，他们有思想，有情感，受着具体行动规则的支配，从事多种多样的生产活动和抗争。

2. 返回到生产的中心性

说到要进行民族志研究，这当然并不是说就全然没有针对农民工的民族志研究。近年来陆续出版的一些研究农民工的民族志著作，对不同地域条件下农民工的流动和生活进行了颇为细密的刻画和描述（李培林，2003），其中，“浙江村”的研究就是一个典型（项飙，2000）。就像在社会学中为人熟知的村庄研究一样，该著作对

来自温州地区的移民在大都会边缘地带创建聚落、构建和运用社会关系以改进生存状况的描述颇为精细，引人入胜。但也应指出，如果说有什么缺失的话，那就恰恰在于对温州迁徙农民的生产活动这个最为重要的活动类型语焉不详。实际上这已经是此类民族志著作的通病之一：它们往往颇为详尽地描述了农民工的社区生活而忽略了他们的生产活动。毋庸赘述，农民从家乡迁徙出来，既不是以单纯的流动为最终目的，也不是以缔结社会关系为根本指向。蜘蛛结网是为了觅食，进入城市的农民拉关系是为了尽快进入生产过程，依靠出卖自己的劳动力而换取工资收入。农民工之所以会更多地利用社会关系，却不是依赖城市中既有的各种正式制度安排，这与其说是因为他们特别擅长利用社会关系，毋宁说是因为城市的制度安排并非为农民工而设计，也不是他们所能够随意利用的。制度本身体现了对人的排斥，因此，除了利用关系，农民工多半无所依赖。但是，把农民锻造成为工人的，并不只是农民转离农业和农村的流动，也不只是他们所营建的社会网络，而是他们进入的各种生产过程。具有不同产权安排、不同生产工艺、不同管理制度和不同生产关系的工厂政体（factory regime），才是冶炼和锻造农民、把他们转变为“新工人”的一座座大熔炉。由此产生了第二个转换要求：返

回到生产中心性，至少也要使之与社区和人际关系之类的研究并重。绝不能忽略生产过程对塑造农民工的决定性作用。

综上所述，“从抽象工人到具体工人”和“返回生产中心性”这两个要求，代表着将农民工研究不断推向深入的要求和趋势；而通过若干理论视角的引入，则有可能重建整个的研究问题，从而将农民工研究纳入转型期工人阶级再形成的宏大框架中。

（二）劳工研究的三个理论透镜和比较分析

通过具体翔实的民族志研究，探索转型期工人阶级的再形成问题，不仅要问题置放在两次“大转型”的背景之下来考虑，不仅要具有社会学独特的问题意识，而且还要使用社会学所积累的相关理论。“劳工社会学”（sociology of labor）为我们研究转型期的工人阶级再形成提供了可供选择的众多理论模式。透过这些模式，就可以把先前仅仅从“流动”和“社区”角度出发的农民工研究纳入阶级形成的框架下，进行更有力度、更为深刻的分析。

在这里需要强调的是：适当地利用比较方法能够增进理论模式的分析力度。因此，除理论模

式之外，农民工研究还需要建立比较的视野。通过比较才能彰显转型起点上不平等的基本制度安排及其对工人阶级再形成的影响——由于这些不平等的制度安排，转型期工人阶级的再形成呈现出同一个过程具有两个不同的侧面。

在转型起点上，一个众所周知的事实是：改革前中国社会的基本制度安排，表现为界限分明的城乡对立和工农差别。一个老生常谈的论题是国家依据中心城市实现工业化的战略，将产业工人阶级集中在城市，由国家以各种社会福利制度比较全面地覆盖起来；而从事农业生产的农民则居住在乡村地区，他们被束缚在土地上，很少受惠于国家提供的福利，而且不允许随意流动。改革开放后，逐步确立了建设市场社会的目标，经济体制的改革、大量外资的涌入、国民经济与世界经济的接轨，所有这些都促使原来的产业工人阶级和农民阶级开始沿着各自不同的道路、遵循着不同的逻辑、向着市场社会意义上的工人阶级演变。一方面是原有的国有企业职工被一步步地纳入劳动力市场，另一方面则是流出农村的农民进入工厂，被锤炼和锻造成工人。我们尽可以沿着西方社会学“劳工研究”的称谓方式，将原来的工人叫做“老工人”，而将农民工叫做“新工人”，尽管这两者的含义都还与西方有所不同。^④我们发现，借助劳工社会学的三个理论透镜，可以看

到“老工人”和“新工人”至少在三个方面是有所不同的，而这种区别决定了转型期工人阶级再形成的不同片段具有不同的结构特征和不同的行动能力。

1. 马克思模式和波兰尼模式：转型期

对“新”、“老”工人的不同锻造过程

按照塞尔维尔的概括，在劳工社会学的研究领域，存在着卡尔·马克思模式（Marx-type labor unrest）和卡尔·波兰尼模式（Polanyi-type labor unrest）这两种不同的理论模式：“卡尔·马克思和卡尔·波兰尼提供了不同的但却相关的理论透镜，借之可以观察劳工运动的世界历史发展”（Silver, 2003: 16）。如塞尔维尔指出的那样，这两个模式既有共同之处，又有不同之点。

两个模式的共同之处颇为简单明了。第一，两个模式都批判了以劳动力为商品的观点，认为那只是一种“虚构的商品”（fictitious commodity）；第二，两个模式都反对任何以人类为商品的作法，指出这种做法必定招致激烈的反抗。

两个模式的不同之处意义深远。第一个不同之处在于两个模式中心范畴的不同。在马克思的模式中，“生产”居于中心环节；在波兰尼的模式中，“市场”具有核心地位。“对马克思来说，劳动力商品的虚幻性质是在‘生产的隐秘之处’（hidden abode of production）暴露出来的。”按照马克思

的描述，在劳动力市场上，本来一切都是按照自由、平等、财产权和边沁原则来交易的。但是，劳动力的购买者很快就发现，劳动力并不是和其他一切商品一样的商品，而是寄藏于人身之中；当人身被过于残酷地驱使和压榨时，他们就会抱怨和反抗（马克思，1970/1867）。“斗争因此变成……生产场地劳资关系中的痼疾”（Silver, 2003: 16）。

对波兰尼来说，“劳动的虚幻性质……随着劳动力市场的创立和运作已经成为可见的”（Silver, 2003: 17）。在这里，市场具有核心地位。如前所述，与市场制度的扩张和深化试图将劳动力和其他虚构商品统统卷入价格机制的调节范围的同时，会产生“社会的自我保护运动”：即通过社会立法、工厂法、失业保险和工会等一系列的机制，保护劳动力，试图免除其“商品化”（decommodification）。不过，“只有在使追逐利润从属于提供生计（provision of livelihood）的社会里，这些机制才能成为稳定的化解方案”（Silver, 2003: 17）。

马克思模式与波兰尼模式的第二个不同之处在于：两者各自描述了塑造工人阶级的不同路线。马克思所揭示的是“阶段式”过程。这差不多是一个我们都已耳熟能详的运动过程：工人作为“像鸟一样自由的劳动者”被投放到生产过程之

中。在这里，一方面是资本家通过加强对劳动过程的管理、引进生产技术、改善工厂组织等方式，日益对工人的“活劳动”施加严密的控制；另一方面则是工人日渐认识到自己在生产过程中的结构位置和资本主义劳动过程的剥削本质，逐步开展有组织的斗争和反抗，从“自在”阶级走向“自为”阶级。

波兰尼描述的则是“钟摆式”运动：整个世界的商品化和由它引发的劳工运动就像钟摆一样地来回摆动。当钟摆摆向劳动力商品化的一端时，会引发强固的“社会保护运动”——劳工运动就是此种保护运动的最为重要的一支，此时钟摆受到压力，就会向反方向摆去；但是当钟摆向着反方向摆动过大，以致严重地影响资本的利润时，资本的压力又会迫使它重新摆向商品化的一端，于是劳工运动的高潮再起。工人阶级就是在此种钟摆式运动中被塑造成型，并且此起彼伏地发展的。据塞尔维尔介绍，很多当代理论都借助于波兰尼的这一“钟摆式运动”理论，来描述19世纪以来的世界劳工运动的波浪式前进轨迹。甚至有论者断言：由于当代的全球化过程表明钟摆再次强有力地摆向劳动力商品化的一端，因此可以预期，社会的自我保护运动在不久的将来也会随着工人运动的再次勃兴而达到高峰（Silver, 2003: 18）。

诚如塞尔维尔所说，在西方社会学的劳工研究领域内，马克思模式和波兰尼模式曾经各有其解释能力。但是，由于近年来当代西方社会学在研究工人阶级形成的问题上，基本上放弃了按照马克思模式来描述工人阶级形成的道路，即放弃了关于工人阶级形成的“大师叙事”（*master narrative*），因此，波兰尼模式似乎日益占据理论优势地位。我们甚至能够从E. P. 汤普森的《英国工人阶级的形成》以来的一系列著作中发现波兰尼模式的影响：强调生产过程以外的那些复杂的社会因素、文化因素和价值观对工人阶级形成的作用。但是，诚如塞尔维尔所说，波兰尼模式固然有助于研究劳工运动的波浪起伏式的发展，但是其理论缺陷却在于：它仅仅强调“正义感”的作用，强调来自上层的解放，却低估了工人阶级本身的解放意愿和解放力量（Silver, 2003）。

颇有趣味的是，当我们运用马克思模式和波兰尼模式来分析转型期中国工人阶级再形成过程中的两个片段——“老工人”即原国有企业工人和“新工人”即农民工时，就会发现两个模式各有各的解释范围和解释能力。马克思模式特别适合于解释流动农民被锻造为工人阶级的过程。改革开放后，大批农民转离农村和农业，进入城市和东部发达地区的工厂，从事工业生产活动。大多数农民工进入的工厂多半是外资、合资或私营企

业。换言之，他们从乡村进入都市或东部发达地区，直接面对的是比较典型的市场社会的劳资关系，这种关系大致符合马克思模式所描绘的工业生产原型：严密控制的劳动过程、对工人生产行为的严格管理、血汗工资制度等等。大体上可以说，农民工是沿着马克思模式提供的道路而转变成工人阶级的。当然，这条道路还很漫长，由于复杂的制度安排和社会结构条件的影响，无论是资本的控制还是劳工的反抗，都还远远没有达到马克思所预期的那种程度。

另一方面，原国有企业工人转变为市场社会的工人阶级的过程，却更多地体现出波兰尼模式所描述的特点，即市场力量起了巨大的作用。当原来的国企职工身处工厂的劳动过程之中时，他们为各种国家福利所覆盖，似乎并没有表现出强固的工人阶级自主意识。他们的工人阶级自主意识多半是在下岗、离职，即在退出生产领域以后，在社区生活中逐渐生成的。其中，这些工人与国家的关系重构成为他们的自主意识的一个重要参照系和可得资源。在很多情况下，当原国有工厂的设备和资源面临被出售的命运时，就是说，当国有企业工人与这些国有资产哪怕仅仅在理论上才拥有的“主人翁”关系将被最终割断时，这些工人往往会群起抗争，由此开始向着阶级形成的方向前进。时至今日，不仅已开始有若干的

研究触及这一过程（吴清军，2004），而且在文学作品中也得到体现（曹征路，2004）。由此可见，与农民工在生产领域中形成工人阶级的道路不同，原国有企业工人转变为市场社会的工人阶级的过程是与国家所推进的市场化过程密切相关的。在这里如布洛维所说，在“以往的辉煌”（radiant past）时代所宣讲的国家意识形态话语会转而变为阶级形成的资源（Burawoy & Lukacs, 1992），社区生活而非生产车间，则往往成为这种阶级形成的中心地带。

至于这两条不同道路的具体运作机制，以及当代工人阶级的这两个组成部分的具体特点，都需要通过细致的民族志研究才能揭示。关键在于进行具体分析。这里所强调的只是：在开展对转型期的工人阶级的研究时，应当看到不同的模式具有不同的解释能力。当面对农民工的产业工人化过程时，马克思模式没有丧失其理论解释能力。

2. 转型期“新”、“老”工人不同的再生产机制：两种劳动力再生产模式

“新”、“老”工人的区别还体现在劳动力再生产模式的不同上。如前所述，“老工人”的居所和工作都在城市中，他们的劳动力再生产成本不仅包括了他们自己的体力和脑力的再生产，而且还扩及他们的家庭，这主要包括他们的子女和老人的生活、教育、医疗、住宅等项费用。但是“新

工人”则与此不同。“新工人”的家庭在农村地区，他们往往是只身前来城市工作。这就造成了他们所遵循的劳动力再生产模式是“拆分型”的，就是在他们能够在城市和东部新兴工业地带找到工作的最好的情形下，他们的工资收入也多半只是包括了他们自身劳动力再生产的费用，赡养老人、抚育后代、居住、教育甚至医疗等的费用，大多并未计算在他们的工资收入之内。上述这些原本属于劳动力再生产模式题中应有之义的重要内容，被“新工人”的雇用者剔除出来，交给他们在农村地区的家乡来承担。这种“拆分型”的劳动力再生产模式，决定了“新工人”有可能承受较之“老工人”低廉得多的工资。

不同的劳动力再生产模式在一定意义上体现出大卫·斯塔克所谓的“路径依赖”（path dependency），即它们是以往社会不平等的制度安排在市场转型期得到延续的表现。但是，千万不要以为，此种“拆分型”劳动力再生产模式是中国转型社会的独创。实际上，布洛维就曾经专门讨论过帝俄工业化时代的“拆分型”劳动力再生产模式：

因此，这里出现的是一个循环往复的劳动力移民过程，其中一大批至少是非熟练的工人保留了对土地和工厂、村庄和城镇的二元忠诚。从资本的立场来看，移民工人使得支付低工资成为可

能，这种低工资仅仅涵盖当一个单身工人受雇时维持他自己的费用。喂养新工人和支持老弱的费用来自混合的生存式生产，其补贴了资本家的利润。不过，移民劳工的系统是一柄双刃剑。工人有能力返回到他们的村庄，这赋予他们一定的独立性，并提出了如何保持他们对工厂的忠诚的问题。（Burawoy, 1985: 103）

正如布洛维所指出的，问题并不仅在于出现了此种“循环往复”流动着的移民工人：他们像候鸟一样定期地从村社迁徙到城镇，又从城镇返回到村社；问题也不仅在于出现了与此种迁徙相对应的“拆分型”劳动力再生产模式：按照这一模式，本来应是完整统一的劳动力再生产过程被肢解开来，其中的一个部分（劳动者个人体力和脑力的再生产过程）是在工厂—城镇中实现的，而另外一个部分（抚养子嗣、老弱等）则是在这些移民工人的来源地即乡土村社中实现的；问题还不仅在于此种劳动力再生产模式造就了移民工人的对村社和对城市的“二元忠诚”：他们在究竟应当效忠他们的工作场所，还是应当效忠他们自己的家乡之间陷于迷茫。最重要的问题在于国家权力的有意识的运作和安排，此种安排加固了这种不合理的劳动力再生产模式，而不是削弱或者改变它。国家利用此种模式，可以有效降低工业生产成本，减少城市化的压力，基于廉价劳动力而

顺畅地推行工业化战略。

3. “结社力量”和“结构力量”：老工人和新工人的不同行动能力

塞尔维尔批评波兰尼模式对工人阶级的力量估计不足，仅仅将希望寄托在“一般化道德”、“正义感”或来自上层的解放力量之上。但是，工人阶级的力量究竟在哪里？对此，埃里克·怀特在其《工人阶级的力量》一文中，做了迄今为止最为清晰和系统的论述（Wright, 2000）。

按照怀特的观点，工人阶级的力量分为“结社力量”（associational power）和“结构力量”（structural power）两个方面。所谓“结社力量”是指“来自工人形成集体组织的各种权力形式”，即工人阶级形成自己的组织、通过各种集体行动表达自己诉求的能力；所谓“结构力量”即“工人简单地由其在经济系统中的位置而形成的力量”。“结构力量”由两种“讨价还价能力”组成。一种叫做“市场讨价还价能力”（market bargaining power），包括：第一，工人拥有雇主所需要的稀缺技术；第二，较低的失业率，即所谓“紧凑的”劳动力市场（tight labor market）；第三，工人具有脱离劳动力市场、完全依靠非工资收入而生活的能力。另一种叫做“工作现场的讨价还价能力”（workplace bargaining power）。这是一种“从卷入严密整合的生产过程的工人那里所产生的能力。在那里，关节部位上的工作节点

的中断，可以在比该节点本身更为广大的规模上，导致生产的解体”（Wright, 2000; Silver, 2003）。

当把怀特的理论运用于分析转型期工人阶级的能力时，我们同样会发现：“新工人”即农民工和“老工人”即原国有企业工人的行动能力是大为不同的。一般说来，“老工人”更倾向于展示出“结社能力”或类似“结社能力”。近十几年来，全国各地频频发生的国有企业工人从“群访群诉”到大规模的街头公开抗议运动展示出他们具有此种能力。当然，这多少也是因为大批“老工人”被逐出生产领域，其“结构能力”已无从谈起的结果。另一方面，我们可以看到“新工人”更多地表现出某种“结构能力”，特别是“市场讨价还价能力”。即使在劳动力几乎接近于无限供给的条件下，“新工人”还是可以通过“用脚投票”来展示出此种能力。连续两年来在某些省份出现的“民工荒”，就是“新工人”的“市场讨价还价能力”的表现，而“拆分型”劳动力再生产模式及近年来国家农业和农村政策的改善，无疑是“新工人”的此种能力得以展示出来的重要条件。

综上所述，我根据劳工社会学的三个现有的理论，在与原国有企业工人的比较中，重新考察了农民工研究，并且提出了转型期工人阶级再形成过程的两个侧面及各自的若干特点。当然，这

些理论和角度都不是绝对的。^⑤我只是像“举例说明”那样，提取出三个理论透镜，通过比较的方法，借助它们来阐释重建整个研究问题的可能性。我希望通过这些阐释，将对于农民工的研究纳入转型期工人阶级再形成的框架中，并且将之提至社会学议事日程的首位。

（三）“工厂政体”：转型期“工人阶级再形成”研究的一个立足点

“工厂政体”（factory regime）的概念来自布洛维。在《生产的政治》一书中他提出并且系统地论述了“工厂政体”（Burawoy, 1985）。按照该书的界定，“工厂政体”包括了对工厂和劳工进行研究的四个基本维度：第一，劳动过程；第二，劳动力再生产模式；第三，市场竞争；第四，国家干预。在这里，劳动过程是指工人在工作现场的直接生产活动及其在此种生产活动中建立的各种社会关系和政治关系；劳动力再生产模式是指工人用以维持自身劳动能力的再生产和其家庭生存的不同方式。按照布洛维的说法，这两个维度都是微观层面的。市场竞争和国家干预是具体的工厂制度外部的两个“宏观层面”的因素。市场竞争是指对于资本家的竞争压力，此种压力会迫使资本家不断地改进技术和调整生产组织，而国家

干预则包括国家提供的各种制度安排，包括产业制度、福利制度、就业保障制度等，在某些条件下甚至还包括国家直接的治理手段。各式各样的工厂和工人正是在这些制度背景下运作的。

在我看来，布洛维的“工厂政体”范畴为研究转型期工人阶级的具体形成状况提供了一个真正的立足点。它有助于实现前述的两个转变：返回到生产现场，返回到具体的、有血有肉的工人本身，与此同时又不至于陷入微观场景不能自拔，而有能力从微观过程一步步地扩展出去，将工作现场的具体活动和斗争与工厂外部由市场和国家造就的各种制度安排联系起来，思考它们对工作现场的具体作用和实际影响。在这里，工人的生产行动与其背后的制度安排、微观场景与其宏观背景，都是密不可分地结合在一起的，后者通过前者而具体地体现出来。

在转型期的中国社会，由于转型起点上种种不平等的制度安排，特别是城乡分割的二元结构，中国工人阶级的再形成被分割成“新”、“老”两个不同的片段，沿着不同的路径开展；又由于整个国家改革开放的进度和策略的不同，全社会遍布各种类型的“工厂政体”，从产权形态到劳动过程都呈现出复杂多样的形态。无论是从农民转化而来的“农民工”，还是经过一系列的沉降过程而被重新塑造成工人阶级的前国有

企业工人，当他们被输送到不同的“工厂政体”中时，就在这些不同的熔炉里被锻造成型——被锻造成不同的工人阶级片段。正如布洛维指出的：有多少种不同的“工厂政体”，就会产生出多少不同的工人阶级。描述和认识这些不同的工人，从理论和实践的结合上把握他们的阶级特点和行动逻辑，正是面对转型期的工人阶级再形成研究的主要任务。

参考文献

- ◎ 边燕杰. 找回强关系：中国的间接关系、网络桥梁和求职. 国外社会学, 1998/1997 (2)
- ◎ [英] 波兰尼. 巨变：当代政治、经济的起源. 台北：远流出版事业股份有限公司, 1989/1957
- ◎ 曹征路. 英特纳雄奈儿. 当代, 2004 (5)
- ◎ [美] 弗朗西斯·福山. 历史的终结. 呼和浩特：远方出版社, 1998
- ◎ 李培林主编. 农民工——中国进城农民工的社会经济分析. 北京：社会科学文献出版社, 2003
- ◎ 吕鹏. 社会大于市场的政治经济学. 社会学研究, 2005 (4)
- ◎ 马克思. 资本论. 第一卷. 北京：人民出版社, 1970
- ◎ 谭深. 农民工流动研究综述. 见：中国社会科

学院社会学研究所编. 中国社会学年鉴 (1999—2002). 北京: 社会科学文献出版社, 2004

◎ 王毅杰, 王薇. 国内农民工研究的理论视角. 北京: 中国人民大学复印报刊资料汇编, 2004 (1)

◎ 吴清军. 西方工人阶级形成理论述评 (清华大学社会学系, 未刊稿), 2004

◎ 项飙. 跨越边界的社区. 北京: 三联书店, 2000

◎ 谢建社. 新产业工人阶层. 北京: 社会科学文献出版社, 2005

◎ Burawoy M. 1979, *Manufacturing Consent*. Chicago: The University of Chicago Press

◎ ——— 1985, *The Politics of Production*, London: Verso

◎ ——— 2000, "The Sociology for the Second Great Transformation." in *Annual Review of Sociology*, 26

◎ ——— 2003, "For A Sociological Marxism: The Complementary Convergence of Antonio Gramsci and Karl Polany", in *Politics and Society*, Vol. 31

◎ Burawoy, M. & J. Lukacs 1992, *The Radiant Past*. Chicago: The University of Chicago Press

◎ Burawoy M. & O. Wright 2002, "Sociological Marxism", in *The Handbook of Sociological Theory*. (eds.) by J. Turner. New York: Plenum Books

◎ Clark T. N. & S. M. Lipset 1991, "Are Social Class Dying?" in *International Sociology* 6

◎ Eyal, G., I. Szelenyi & E. Townsley 1998, *Making Capitalism without Capitalist: The New Ruling Elites in Eastern Europe*. London: Verso

© Granovetter, M. 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91 (3), November

© Grabher, G. & D. Stark 1997, *Restructuring Networks in Post-Socialism*, New York: Oxford University Press

© Katznelson, I. & A. Zolberg 1986, *Working-Class Formation: Nineteenth-Century Patterns in Western Europe and the United States*. Princeton, NJ: Princeton University Press

© King, L. p. & I. Szeleny 2004, "Max Weber's Theory of Capitalism and Varieties of Post-communist Capitalism." First draft paper presented at the 2004 Annual Convention of the American Sociological Association, San Francisco June 30

© Lee, C. K. 1999, "The Politics of Working-class Transitions in China." 提交清华大学当代中国研究中心“全球化与劳工问题国际学术讨论会”论文

© Polanyi, K. 1957/1944, *The Great Transformation*, Boston: Beacon Press

© ——— 1971/1968, *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*, Boston: Beacon Press

© ——— 1977, *The Livelihood of Man*. New York: Academic Press

© Polanyi, K., C. M. Arensberg & H. W. Pearson (eds.) 1971/1957, *Trade and Market in the Early Empires: Economies in the History and Theory*. Chicago: Henry Regnery

© Skocpol, T. 1979, *States and Social Revolutions*.

Cambridge: Cambridge University Press

© Stark, D., S. Kemeny & R. Breiger 2000, "Postsocialist Portfolios: Network Strategies In the Shadow of the State." Unpublished Manuscript

© Swedberg, R. 1987, "Economic Sociology: Past and Present, A Special Issue of Current Sociology." Current Sociology 35 (1)

© Silver, B. J. 2003, Forces of Labor, Cambridge University Press

© Szelenyi, I. 1988, Socialist Entrepreneurs. Madison: The University of Wisconsin Press

© Szelenyi, I. & Kostello, E. 1996, "The Market Transition Debate: Toward a Synthesis?" in American Journal of Sociology 101 (4)

© Tourain, A 1981, The Voice and the Eye: An Analysis of Social Movement, Cambridge: Cambridge University Press

© ——— 1988, Return of the Actor, Minneapolis: University of Minnesota Press

© Wright, E. O. 1985, Classes. London: Verso

© ——— 2000, "Working-Class Power, Capitalist-Class Interests, and Class Compromise." in American Journal of Sociology 105 (4)

(1) 选自《社会学研究》，2006（2）。

(2) “史宾翰连法”（Speenhamland Act）“是一项反映生存权（right to live）原则的制度。它以面包的现行售价为标准对工资予以补助；此补助同时也附有家庭

津贴……它的目的是要在史宾翰连法所施行的乡村地区造成就业机会，同时防止贫民四处流浪”（转引自波兰尼，1989/1957：14）。

(3) 当然，“阶级”的观点现在变成一个颇具争议的观点。在西方社会学界，“阶级的终结”（the end of class）早已不是什么新鲜的话题了。自20世纪七八十年代以来，许多学者们讨论了“阶级理论”。结果当然是二元的。一些社会学家断言了“阶级的死亡”（Clark & Lipset, 1991），而另一些社会学家则希望经过细致的实证研究修正传统的阶级理论，使之恢复在社会学研究中的活力（Wright, 1985）。我在这里不想过多地论及这个复杂的问题，而只是提出：要想理解位于两次“大转变”交汇点上的中国当代社会，理解基本的社会安排、社会框架方面的变化，我们应当重新引入阶级（或者按照图海纳的看法，即“阶级关系”，参见 Touraine, 1988: xiii）这种能够反映宏观结构变化的视角。至于阶级范畴与劳工研究的关系，参见吴清军，2004。

(4) 塞尔维尔在她的著作中，特别谈到了西方社会的“老工人”和“新工人”。在她的笔下，“老工人”是那些经过长久的斗争，建立起自己的工会组织并且从资本家和国家那里获得了一定权益的工人阶级；“新工人”则指近年来进入生产过程的工人，他们缺乏自己的组织，没有讨价还价能力，因此在利益上是受损的（Silver, 2003: 1-12）。

(5) 例如，卡茨尼尔森和宗伯格就提出了研究阶级形成的不同的角度。他们提出：“资本主义的经济结构”、“生活方式”、“工人的秉性和意向”以及“集体活动”是所谓“新阶级形成观”的四个面向。（Katznelson

& Zolberg, 1986)

第三编

政治治理与社会结构

3.1 单位政治

3.2 政府间关系

3.3 社会保障与公共服务

3.4 乡村治理

3.5 城市治理

编前言

中国社会学者对当代中国政治的理解，是以改革前30年的社会支配体系为起点的。这种支配关系被理解为一种高度集中了政治、经济、社会资源的“总体性支配”，这些资源在社会中的分配以身份为基本标志，而身份在很大程度上是由一个人所在的单位以及在单位中的位置决定的。在这种宏观视角下，社会结构不是被理解为纵向的分层状态，而是横向的“蜂巢”状态。一个人所在的单位本身决定了其所拥有的政治、经济和社会资源。

除了单位所连带的资源分配是总体性的，单位和单位之间的关系也体现了总体性支配的特征，因为几乎所有的单位都统一于以行政等级为中心的体制之下。中国传统社会的官僚体制只是局限于政治领域之内，广大的基层社会和经济活动在很大程度上并不受这种官僚等级制的影响。但在1949年后的单位制下，几乎所有的经济和社会活动都被纳入以官僚等级为中心的体系中来，形成了一个无所不包的“官本位”体系。非但如此，传统官僚制中的家长制支配原则（韦伯，2004）也贯穿于整个社会的政治、经济活动中，

成为理解单位制下的总体性支配的基本原则。

在对单位内的单位政治进行考察时，社会学者探索出一系列这种总体性支配在微观层面的、复杂的运作机制。以资源集中、等级制为特点的政治并非简单、粗暴的上级对下级命令式的支配，而是以单位内的人际关系和派系模式为基本行动结构的支配，权力的关系性和复杂性在单位内部充分展现出来。虽然上级对下级有着命令权力，但是同样有着强烈的依赖关系，这种依赖关系是支配的基本脉络和途径。从历史角度来看，虽然单位体制有着鲜明的苏联社会主义的色彩，但是其具体的支配关系却也显示了中国社会传统官僚制中以人际关系和派系为基本特征的“人治”色彩。这种色彩不但没有随着传统社会的终结而消失，反而构成了社会主义单位体制内部支配关系的基础。如果说社会主义单位制是这个支配体系的骨架，那么以人际关系和派系为特征的政治运作则是这个支配体系的血管和血液。本编所选取的几篇文章，就是从上述几个路径来揭示单位制社会的基本特征的。

单位制研究体现出的社会主义和中国传统政治的混合特征，不但构成了我们理解总体性支配的基础，也构成了我们理解当代中国政治的基础。对这些特征的探索和把握，正是社会学者理解当代中国政治关系的要点所在。

包括中央和地方在内的政府间关系是社会学研究政治关系的另一个中心内容。新中国成立后的中央和地方关系，有着苏联体制的鲜明特点。这主要表现在中央对地方的人事、财政等重要权力进行了高度集中，对地方重要的经济活动实施了全面的计划式管理。当中央力图推进经济发展或进行政治改革时，往往将一部分控制权下放给地方，并采取一系列措施激发地方政府的活力；当地方出现保护主义、重复建设、经济过热等现象时，又会迅速将全部控制权收归中央。这样很容易陷入一种所谓“一放就乱、一收就死”的恶性循环。从这个角度来看，改革开放实际上是一个“双重放权”的过程。一方面，中央将许多经济和政治权限下放到地方，例如，自20世纪80年代中期到90年代中期实行的“财政包干制”，最大限度地刺激了地方政府兴办企业、发展经济的动力；另一方面，则是引入市场经济，将许多原来政府控制的权力放给市场，通过市场进行调节。市场经济的引入意义重大，中央和地方的关系也由此进入了新的阶段。

虽然中央对地方的放权和财政激励沿用了改革前的模式，但是市场经济的发展却为地方经济带来了巨大活力和政府控制权限以外的“自由流动资源”。通过大办乡镇企业以及市场经济带来的“双轨制”，地方政府的财力和活动空间都极大

地增加了。这对中央和地方关系的影响突出地表现在“两个比重”的变化上，即财政收入占GDP的比重和中央财政收入占总财政收入的比重都大幅度下降，有的学者认为这已经到了“分权的底线”，甚至会在经济上出现“诸侯割据”的危险（王绍光，1997）。这导致了1994年分税制改革的出台。

分税制改革的宗旨是将地方政府大办企业获得的增值税的大部分划为中央财政收入，这不但能够转换中央和地方财政关系的整体格局，而且还能促使地方政府和企业脱钩，同时中央可以用集中的财力平衡地区间的人均财政支出水平，改革的目标可谓“一举三得”。从分税制的长期效果来看，前两个目标基本已经实现，中央财政的实力大为增强，同时地方政府纷纷将乡镇企业转制，地方国有企业的股份制产权改革也基本得以完成。但是，第三个目标并没有能够顺利实现。在现行的财政转移支付制度下，中央集中的财力并没能顺利到达中西部地区的基层政府，在乡镇企业转制之后，出现了这些地区的基层财政危机和严重的农民负担问题。

作为一次财权集中的改革，分税制使中央政府实际上又一次加强了中央权威。虽然单位体制已经基本解体，但是代之而起的是所谓的“压力型体制”（荣敬本等，1998）。在控制了大量的

专项财力分配权之后，人事晋升方面的“锦标赛”特征也更加明显。^①但是，随着市场经济的持续发展，地方政府在经济、政治和社会各方面所掌控的资源并没有减弱，其“变通”的空间反而大大增加了。“压力型体制”实际上变成了一种“驱赶型体制”，压力迫使地方政府去寻求新的生财之道和发展空间，这在中西部地区表现为农民负担问题，在东部地区则表现在所谓的“土地财政”方面。

在新世纪，随着中国加入世贸和全球化浪潮的到来，城市化成为地方政府推动经济增长和增加财政收入的主要路径。其中，土地开发成为推动投资和GDP增长的主力。虽然这种发展模式会造成金融和社会方面的巨大风险，但是由于社会稳定主要依赖于经济的高速持续增长，无论中央还是地方政府都已经缺乏空间和时间来对这种发展模式进行改变甚至调整了。从当前的趋势来看，这种以土地和城市化为核心的发展模式必然导致中央对地方的逐渐失控，其政治后果尚难以预料。

中国社会转型的最大特点在于，市场经济的发展是在原有的政治和社会体制框架内进行的。市场虽然能够有效地配置经济资源，但是却难以有效地调节收入分配，收益会自动流向稀缺生产要素的拥有者。在中国，劳动力大量过剩，资本

与土地相对短缺。随着经济的迅速发展，收入不平等的程度也在迅速增加。进入21世纪以后，基尼系数已经迅速接近0.5，在有完整统计的世界150个国家和地区中位居前十。收入的巨大差距已经成为经济发展和社会稳定的威胁因素。

造成这种状况的主要原因在于，与一系列的经济改革相比，政治体制的改革远远滞后。原有体制内的精英可以利用权力攫取大量的经济利益，成为市场经济体制下的新精英，这在社会转型的研究领域叫做“精英再生产”（边燕杰，2002）。利用旧有的政治体制和新兴的市场体制，权力精英可以方便地进行权钱转换，并且与新兴的大资本拥有者结合在一起，逐步形成影响国家政策的利益集团。

21世纪以来中央政府大力推进的公共服务和社会保障体系建设只有在上述背景中才能得到较为深入的理解。针对收入差距巨大、社会矛盾突出的现实，中央政府在21世纪初着力推进农村税费改革、教育和医疗改革、社会保障体系建设。但是，由于改革的推行主要依靠原有的政治体制，权力在缺乏监督和约束的状况下运行，加上地方政府强烈的谋利化取向，这些改革，尤其是教育和医疗体制改革、住房制度改革等，不但没有使平民和弱势群体获益，反而加剧了不平等状况，所以有“医疗改革后看不起病、教育改革后

上不起学、住房改革后买不起房”的民间流行说法。在这种局面下，公共服务陷入一个两难的困境：政府如果减少干预，市场将加剧不平等状况；政府如果加强干预，则大量的资源就会由不受监督和制约的权力来进行分配，仍然会加剧不平等状况。从当前的形势来看，中央政府无疑选择了加强干预的办法，其直接的后果是加强了政府对资源的控制权和分配权，但能否真正有效地缓解社会不平等，还是一个未知数。

在基层政治尤其是乡村基层政治的研究领域，中国社会学界的研究取得了较为突出的成就。其中一个努力是沿着国家政权建设的政治社会学传统展开，讨论国家政权通过基层社会的制度建设向下延伸的过程。与政治学相比，社会学更加注重村庄社会中各种权力关系的分析，并将这种分析与工业化和城市化的宏观背景联系在一起。另一个努力则是将政治权力置于村庄的人际互动模式之中来进行理解，打开了社会学研究村庄政治的新思路。

孙立平和郭于华的文章是这种新思路的一个代表。在他们的文章中，作者通过对乡村干部征收税款过程的分析，讨论了正式权力的“非正式运作”的过程。这在微观上也符合社会学注重“变通”和“意外后果”分析的传统。这个“非正式运作”过程是被传统的社会科学分析忽略的过程，

但恰恰是在中国社会背景下权力运作和政策实施的最关键部分。更加可贵的是，此文的分析在一定程度上摆脱了社会科学以利益分配来理解权力运作的模式，指出了“正当”、“合理”等非利益因素在权力运作中的至关重要的作用。这在很大程度上接续了韦伯对权力的理解，也接续了中国传统社会中对权力的认识。政治权力在这里不再只是简单的对资源和利益的控制，它在很多情况下必须依赖于被支配者对权力正当性的认同。这种正当性既可能产生于政治体制本身，也可能产生于人际互动中。尽管这种正当性可能是短暂的、临时的，但却是权力运作中不可或缺的重要因素。

与村庄治理的研究相比，城市基层社区的社会学研究起步比较晚，研究也没有像前者那样深入和细致。这些研究大多受到西方社会科学中“国家—社会”模式的强烈影响，带有社区即市民社会的预设。从最新的研究来看，有些研究者注意到了这种预设的缺陷，通过大量的个案研究，他们发现，即使在城市的商品房小区中，国家权力仍然起着决定性的影响，只是改变了权力“出场”的方式而已。

作为国家权力和基层社会互动的后果之一，集体行动是社会学另一个重要的研究领域。与西方社会科学对集体行动的研究不同，集体上访和

群体性事件是中国社会学研究的主要内容。其中一些研究开始摆脱传统的利益分配的思路，进入更加细微的对上访行动和群体性事件的机制分析中。

总而言之，自中国社会学恢复重建以来，社会学者的研究极大地推进了我们对当代中国政治的认识，充分展现出了政治行动的复杂性。同时，在研究范式方面也有显著的进展，在很大程度上开始超越基于利益分配视角的权力分析，将权力的正当性等因素引入了社会学的政治分析视野，这不但有利于接续自韦伯以来的权力研究的传统，而且也有利于接续中国政治史研究的传统，将对政治学的历史分析引进来。

参考文献

◎ 边燕杰主编. 市场转型与社会分层——美国社会学者分析中国. 北京：三联书店，2002

◎ 荣敬本等. 从压力型体制向民主合作体制的转变. 北京：中央编译出版社，1998

◎ 王绍光. 分权的底线. 北京：中国计划出版社，1997

◎ [德] 韦伯. 韦伯作品集：支配社会学. 桂林：广西师范大学出版社，2004

◎ 周飞舟. 锦标赛体制. 社会学研究，2009（3）

[\(1\)](#) 本文选所选的关于政治“锦标赛”的较早的研究虽然出自一位经济学家，但此文也具有某些社会学味道。社会学界近年也开始在这方面进行拓展（周飞舟，2009）。

3.1 单位政治

单位：一种特殊的社会组织形式⁽¹⁾

路 风

在我国社会生活中，人们把自己所就业于其中的社会组织或机构——工厂、商店、学校、医院、研究所、文化团体、党政机关等等——统称为“单位”。这种现象说明，我国的各种社会组织都具有一种超出其各自社会分工性质之上的共同性质——“单位性质”。

单位是我国各种社会组织所普遍采取的一种特殊的组织形式，是我国政治、经济和社会体制的基础。不理解单位的组织特性以及由此所决定的单位的行为倾向，就不能理解我国现行体制的特点及其运行机制。认识和分析单位这种组织形式，评价其历史得失，对于我国当代改革实践具有重要的理论意义。

一、单位组织形式的成因

单位对于我国每一个就业公民（农村居民除外）具有异乎寻常的重要意义：不仅工资收入来自单位，而且诸如住房、副食补贴、退休金等社会福利保障也来自单位；单位中的就业者不会失业，但也不能随意流动，他们的生老病死都仰赖单位的照料；人们的社会活动也离不开单位，登记结婚、住宿旅店或购买飞机票都要出示单位工作证或介绍信，这是对个人身份和行动合法性的证明，而且出具证明的单位像家长一样对被证明人负有连带责任。总之，个人“归属于”单位。单位还是国家对社会进行直接行政管理的组织手段和基本环节。无论其社会分工性质和专业功能是什么，每一个作为单位的社会组织都具有行政血缘关系和行政等级，并按这种关系分别隶属于政府的行政机构。同时，党的组织系统沿着这种行政组织系统延伸到一切社会基层组织，构成事实上的最终权力系统。党和国家的政策规定、计划指标以及行政命令按照行政隶属关系下达到各个单位，再通过各单位的具体执行而贯彻于全社会。离开单位，我国社会就无法正常运转。

单位这种独具特色的社会组织形式是由我国基本的体制因素在特定的社会历史条件下所形成的。

几千年来，中国始终是一个官与民的社会。在以宗法血缘关系作为基本社会联系方式的农业组织（家族、村庄）之上，耸立着以皇权为顶巅的庞大的官僚组织，而建立在个人权利、能力平等基础上并以契约方式结合起来的组织则从未见诸历史。官府控制着社会生活的一切方面，学术思想、教育和法律统统成为封建统治者的政治工具。这种社会组织结构扼杀了能够引起社会变化的积极因素，甚至在现代化的挑战以至民族危亡的形势降临时也仍然表现出极端的僵化和无力。

清王朝被推翻以后，深刻的社会矛盾依然存在，软弱的民族资产阶级无力推动社会革命，国民党虽然凭借武力完成了形式上的统一，但统治者依然是独裁和专制，封建地主制度未受触动，现代工商业不仅比重很小，而且大部分被外国资本和官僚资本所操纵；社会在外部压力和内部冲突下分裂，人民因缺乏组织而像一盘散沙。在这种历史条件下，中国共产党领导人民进行了一场巨大的社会革命，它奠定了现代中国社会体制的基础。

在长期的夺取政权的革命斗争中，党把农民当做革命的主力军，并把在农村建立根据地以进行武装斗争当做夺取政权的主要手段。为了发动群众，党深入基层并在根据地建立起各种群众组织，领导群众进行阶级斗争、土地改革和支援战

争。随着根据地的扩大和人员的增加，各种公有的经济、社会服务和文化教育等机构被建立起来，它们隶属于党政机关和军队，其组织目标完全服从于革命战争的需要，其人员属于革命队伍的成员。由于物质上的困难，革命队伍中的全体成员实行军事共产主义的供给制，根据地包括党政机关和军队在内的各种组织机构还不得不经常从事自给自足的生产活动，以弥补战时给养的不足。产生于革命根据地的这些组织，实际上就是单位的最初雏形。根据地的经验对后来党在全国的领导方式和组织方式产生了深刻的影响，随着党在夺取政权道路上的节节胜利，形成于根据地时期的许多组织制度也被推广到了全国。新中国成立之初，各级政权组织实际上是随着军事接管而从党的组织系统中直接派生出来的，新的社会秩序在党的组织系统向一切社会组织延伸的过程中确立起来。各级党组织不仅在强调党的一元化领导的条件下直接行使行政管理权，并且通过组织群众而成为使社会凝聚起来的政治黏合剂。

从一定意义上说，共产党领导的社会主义革命是中国对现代化挑战的政治反应。在国民经济得到恢复以后，党提出了从新民主主义到社会主义过渡时期的总路线，这是一个双重的政治目标：完成生产资料的社会主义改造并实现国家的工业化。但新政权所面临的却是一个以传统农业

和手工业为主、人口负担过重的社会经济，这个社会曾因缺乏现代生产方式和组织形式以及近代民族主义精神而异常涣散。社会主义宏伟目标与中国社会落后状态之间的落差，导致了党和政权组织所直接推动的对社会的大规模重新组织过程。正如毛泽东所说：“……我们应当进一步组织起来。我们应当将全中国绝大多数人组织在政治、军事、经济、文化及其他各种组织里，克服旧中国散漫无组织的状态……”⁽²⁾这一宣言表明了领导人要以现代形式将人民组织起来的愿望，在生产和交换的社会化程度极低的条件下，迅速实现这种愿望只能依靠自上而下的行政手段和党所熟悉的群众运动方式。当时人们所理解的社会主义典范就是苏联模式。商品经济、市场关系、自由劳动、契约合意以及社会机构自治不仅为中国社会所缺乏，而且因其与资本主义的联系而在意识形态上丧失了合法性。尽管马克思曾经认为以资本主义形式表现出来的市民经济关系和社会化大生产是共产主义的历史前提⁽³⁾，但掌握了国家机器的党却把自上而下的行政权力、军事化组织方法和向往平均主义大同世界的群众激情当做克服理想与现实矛盾的手段。在这样一个对社会的重新组织过程中，单位遂成为现代中国一切社会组织的基本形式。

从社会组织角度出发，可以将整个社会的

运转不得不依靠单位组织形式的结构定义为“单位体制”。这个体制的基本内容是：一切微观社会组织都是单位，控制和调节整个社会运转的中枢系统由与党的组织系统密切结合的行政组织构成。为了从极低的经济水平上推进高速工业化，国家不得不实行强制积累。这个目标导致国家对主要农产品实行统购统销，切断了城乡之间的市场联系，并通过户籍制度将城乡人口截然分开。尽管农民的经济活动受到越来越多的行政干预，但农民因国家始终无力将其包下来而一直享有自负盈亏的“自由”，所以即使是农村人民公社组织也没有成为完全意义上的单位。被以人民公社形式（不完全单位）组织起来的集体化农业构成单位体制的基座，在此之上则是以单位形式组织起来的城市公有制经济和国家的上层建筑。生产资料公有制分为全民所有和劳动群众集体所有两种形式，而其中占绝对优势的全民所有制是以国有制为其实现形式的。国家也是一种组织，执行国家意志的政府在行政管理上是分层次和分部门的，于是一切全民所有制企事业单位就分别隶属于各级政权组织。行政管理权限的划分使这些组织不仅都具有行政血缘关系，而且也有了行政等级，“处级工厂”、“局级公司”的概念便由此而生。在这个基础上，各种社会组织的领导职务成为国家行政职务序列中的公职。⁽⁴⁾在国家政权直

接组织的大规模经济建设开始以后，以现代工业为主要内容的国营经济迅速扩大，并形成了高度集中的计划管理体制。计划管理的特点是，计划的决策是政治性的，计划的制订、下达、执行和监督按行政程序进行。因此，一个等级森严、金字塔形的行政组织体系是中央集权计划管理的必然配合物。不仅国营组织成为行政组织的附属单位，就连城镇集体组织也随着计划范围的扩大而被“归口”管理，成了单位。单位以及单位体制是中国从落后状态中推进社会主义工业化在组织上的反映。

当私人经济被消灭、市场活动被极度压抑以后，安排城镇居民的就业就成为国家不可推卸的责任。根据对社会主义原则的传统理解，在国营经济中就业的劳动者是社会财富的直接主人而不是雇员，因此人们一进入国营单位就业，便享受到工资、福利和保险等一整套囊括生老病死全部内容的保障。这种就业模式使本来就不堪承受的就业压力更加严重，因而国家不得不通过劳动工资计划对包括城镇集体单位在内的职工人数和工资总额加以严格的控制。国家计划通过行政程序下达到各单位执行，已就业职工因占用了计划编制指标而成为计划基数的组成部分，他们因而从自己所占用的计划指标上获得了固定不变的身份。于是，在个人不能自由择业的条件下，农民

与城镇居民、全民所有制与集体所有制职工、干部与工人等户籍和计划管理的分类，便转化成个人的先赋性身份差异。由身份而来的权利和待遇使个人生活被纳入以单位为组织中介的国家行政控制之中。

在单位体制下，个人首创精神、社会组织自治权和市场机制销声匿迹：自上而下的国家行政权力控制着每一个单位，又通过单位控制着每一个个人。这种社会组织结构曾在我国历史上产生过巨大的作用：高度集中统一的政权体系被建立起来，几亿人民被组织起来改造社会，一切资源被动员起来投入工业化，在行政权力决定分配的基础上实现了空前的社会平等，等等。但随着时间的推移，单位体制的基本缺陷日益暴露：它无法避免宏观上的决策失误，也不能带来微观上的高效率。为理解这些问题的产生，必须对单位组织形式作深入的微观分析。

二、单位的内在性质

单位体制中有两种基本组织：以自身专业分工为基本组织目标的社会基层组织和执行国家意志的行政组织。⁽⁵⁾社会基层组织的普遍形式是单位，因而这些组织极不同于在市场环境中成长起来的、具有自治权的组织。为了便于分析，本节

以20世纪80年代改革以前的一个国营工厂为例，揭示单位组织形式的基本特性。

（一）从现象上看，单位的第一个基本特点都是功能合一性，即任何单位都同时具有政治的、社会的以及自身专业分工的多种功能

工厂作为一个生产组织，其首要的功能当然是经济功能。但作为单位，这种功能是以特殊方式执行的。工厂的国有权以其直接隶属于国家行政组织系统中的某个机构并接受它的管理来实现，工厂的全部经济活动——原材料供应、生产、销售、劳动力的使用和报酬的支付、利润分配等——由上级行政机构根据计划控制。因此，工厂作为一个微观组织的效率活动必须服从于国家对宏观目标的追求，个别工厂表现为国家行政机器上的一个生产器官，从而失去了作为一个按照合理的会计制度来确定收益能力的经济组织的意义。由于工厂的盈亏与工人没有直接的利益联系（工资标准由国家统一规定），所以工人为维持劳动效率所采取的激励方式就不得不在经济手段以外去寻找。

工厂的政治功能由我国政权经济的特点和单位性质所决定。政治功能主要由工厂内部的党组

织执行：（1）对工厂的行政管理进行监督，但实际上是直接行使行政管理权；（2）通过思想政治工作和党员先锋模范作用来动员全体职工的积极性。单位政治功能的最大效应，是在党占据了绝对领导地位的社会背景下，在工厂中建立起一种使工人具有向心力的权威关系，这种权威在强调阶级斗争和思想改造的政治运动中得到了最大的强化。思想号召通过权威关系转化为道德准则，这是在缺乏利益动机条件下保持劳动热情所不可缺少的手段。但是，政治功能的膨胀经常会干扰工厂的基本组织目标，而这种功能的弱化又容易导致劳动纪律的涣散。

有所不同的是，工厂的社会功能似乎是在自发的过程中生成的。由国家安排就业的个人进入单位后，便获得一种几乎终身不变的身份，并且难以流动。就业者的权利要在单位中实现，而单位则代表国家对其负起生老病死的无限义务，这种劳动组织方式使单位逐渐演化成家长制的福利共同体。低工资政策、平均主义分配原则和对日用消费品以外的个人财产权利的否定，不能不使个人在生活的重要方面依赖于由单位提供的国家福利，如住房。对市场活动的压抑阻碍了社会分工的发展，独立的服务行业萎缩，而对服务的实际需求使服务机构（食堂、浴室、幼儿园、商店、理发店、学校、医院、电影院等）内在化于

单位之中。这种内部服务机构的财务收支纳入单位的预算，并不自负盈亏，实际上是以社会福利的形式向单位成员提供服务。国家对社会的直接行政管理以单位为组织手段，诸如退休、户口、治安、婚姻、卫生等社会事务要求单位承担或多或少的责任。

（二）单位功能合一性所反映出来的本质关系，就是单位的第二个基本特点：生产要素主体之间的非契约关系

如果从绝对的意义上来理解国有制，那么在工厂与国家的财产关系上就不存在“有偿”或“无偿”的债权债务关系。但单位作为个体组织确实与国家之间存在着利益差别，所以不妨引入债权债务概念。把工厂看成一个独立的组织，其全部资产就是由国家无偿垫付的。在“统收统支”的财务制度下，无论是利润的上缴还是资金的下拨，对于工厂来说都是无偿的。因此，资产的使用效率主要取决于行政组织系统的权威和资产使用者对这种权威的服从程度。

工厂的领导人是上级行政机构任命的国家干部，他们的首要职责是完成上级党政机关下达的各项任务。作为国家行政官员，工厂领导人的自身利益不是与利润率而是与行政职务的级别联系

在一起的。单位是国家行政组织的延伸，单位领导人的任职与晋升服从于行政组织的规则和程序。在正常情况下，一位工厂领导人得到提升，便离开工厂而到上级行政机构或其他单位去担任级别更高的职务。但这种晋升途径至少会受到职位数量的限制，于是产生出另一种非正式的途径：由于规模是决定一个单位行政等级的重要因素，所以不断扩大规模就有可能使本单位的行政等级升格，从而导致领导人的职务等级相应升格。扩大规模的捷径是尽可能多地获得国家分配的资源，因为投资和劳动力使用对工厂来说都是无偿的。相反，工厂的盈利即使增加也不能直接用来投资，而必须全额上缴。而且，利润一般与生产率有关，而规模却可以与生产率无关，即使是一个规模较大的亏损单位的行政等级也比一个规模较小的盈利单位高。对领导人来说，通过行政程序争取国家的无偿资源以扩大规模，远比通过高效率的管理活动以创造较高的利润要容易。在这种情况下，干部行为与国家利益间的关系平衡只能取决于本人的责任感和行政纪律。

工厂的工人不是单位从劳动力市场上以契约形式雇来的，而是由政府的劳动部门按国家计划分配来的。由于在作为社会主人的全体职工中，个人利益与集体利益、局部利益与整体利益、短期利益与长期利益之间也总是存在着矛盾，因而

只有通过一个总代理人（国家）才能协调这些矛盾。工人的直接利益是工资利益，为了保证全体职工作为主人翁群体的利益协调，就要使他们的个人工资收入保持在大体平均的水平上，这个原则是通过由国家统一规定工人的工资标准、劳动保险和福利待遇来实现的。对于国家的这些一般性制度规定，单位无权更改或拒不执行，这当然是主人的权利。但是，第一，在这种条件下，工厂是否盈利或盈利多少与该厂工人的工资收入水平没有直接的关系；第二，国家的原则性政策规定要由单位具体执行，因此单位有权代理主人们的权利，这种代理权由单位领导人向行政上级负责；第三，单位本身就是个小社会，单位之外没有完整的社会，个人离开单位不仅寸步难行，而且还会丧失主人的身份。因此，职工与单位的关系必然表现出控制与依附的特征。

（三）要素主体间非契约关系的根本表现，就是单位的第三个基本特点：资源的不可流动性

工厂的全部资产由国家投入后，就被单位永久占用。这首先是由国有制所决定的。工厂与国家的财产关系是一种行政关系，工厂本身并没有独立的财产权，而国家行政管理的组织方式（如

条块结构)又不可能使资产流动。其次,工厂劳动者作为社会主人的权利恰恰体现在他们与生产资料的这种由国家行政权力所规定的直接结合方式上,由资产流动所引起的失业(哪怕是间歇的)会造成政治问题。特别是工人的社会福利和退休后的社会保障是由单位承担的,是与本单位的资产历史性地联系在一起,即使资产是在国有制单位之间转移,这些利益也会受到影响。此外,单位体制中没有完整的市场,工厂资产的实际价格无法准确评估,而这是任何资产交易的前提。

干部(包括专业技术人员)和工人都是被国家计划和行政管理规定了固定身份的单位工作人员。行政干部的流动取决于上级行政机构对其任职的调动,但这种调动并不多见。事实上的干部任职终身制和只能上不能下的惯例,使干部的职务也身份化了,从而使管理要素不可流动。造成身份关系的计划是通过单位执行的,计划基数在国家计划部门的账户上只是数字,它的真实内容是各单位所实际占用的人力资源。因此,身份实际上是“单位身份”。单位身份使工人不能仅凭自愿而流动,因为未经许可的流动会使个人失去身份(工资、编制等关系)及其权利,这无异于使个人面临绝境。因此,单位工作人员流动的唯一途径是需要办理各种手续的正式调动,它取决于

两个关键因素：（1）本单位领导的批准。由于个人编制关系的管理是单位行政管理的内容之一，所以批准调动也是单位领导人的合法权利，这种权利能够以“组织”的名义而不受约束。

（2）调动者能否找到接受的单位。由于我国就业人口始终供过于求，各单位普遍人浮于事，同时又不存在公有制以外的经济实体，因此除了少数有技术专长的（他们又往往不会被本单位放行）和有“关系”的人以外，大多数人难以做到这一点。此外，调动还必须在同一地区（受户籍制度制约）和同一所有制形式（受计划分类的制约）的单位之间进行。因此，单位中的人员很难流动。

不可流动性使资源一旦由国家配置，就在单位中沉淀下来，这不仅使个人作为社会成员的权利过分依赖于家长式的单位，而且对国家与单位的关系也具有特殊意义，因为单位由此获得了与国家讨价还价的力量。无论使用效率如何，单位都不会丧失对所获资源的占用权。如果工厂发生亏损，国家就会被迫采取给予补贴、增加投入或允许产品提价等办法来解决。这并非出自“国家父爱主义”的温情，实乃因为国家无法承受单位破产（资源转移也能导致单位的解体）所带来的政治和社会问题。不可流动性使资源不能得到有效配置，并使国有制在某种意义上转化为单位所

有制，而且还产生了国有制所没有的内容——（单位对其成员的）人身所有权。另一方面，这也使国家行政组织对基层单位的控制日益微观化，因为解决由这种资源组织方式所积累下来的矛盾只能依赖行政组织的调节。但行政组织越是直接参与基层单位的微观活动，资源配置中的矛盾就越多越复杂，基层单位也就越依赖于国家行政组织。因此，国家与单位的关系总是表现出控制与依附的特征。

上述以一家国营工厂为例所描述的单位基本特性，从本质上也适用于非经济单位，如医院、学校、研究机构等事业单位。事业单位没有庞大的生产性资产，工作人员多是专业技术人员，经费来源主要靠国家财政拨款，但这些区别并不影响到这些组织的单位性质，有些方面反而表现尤甚。

三、单位的家族化和行为准则

在我国以政权力量推进的工业化过程中，工厂、矿山、电站、交通运输设施、学校、医院、研究所等纷纷被建立起来，国营经济的规模迅速扩大。从技术性内容上说，这些机构都是现代组织，但它们所采取的单位形式却使这些组织的成员所应遵循的合理行为规范遭到侵蚀，从而影响

到组织的合理性。

新中国成立以后的急剧社会变革，使个人的社会关系发生了根本变化。但历史却带来了一个矛盾：私人不能利用资本剥削他人，人人按劳分配（后来实际上蜕化成平均主义）的新的社会公平原则的实现却是以牺牲个人的人身自由和财产权利为前提的。国家政权组织在贯彻新社会原则方面的主导地位，使一切社会组织行政化或单位化。社会组织的普遍行政化使个人在家庭以外发生的社会联系和行动必然被限制在行政化的互动结构中，因而作为国家行政管理基本环节的单位就获得了对个人的合法权威。在这种条件下，虽然社会利益差别并未消失，但却不存在个人和个别单位以合理形式追求自身利益的余地，个人对单位、单位对国家的依附成为社会关系中的普遍状态。

单位作为依靠国家直接行政管理的劳动组织或工作组织，其行为的合理规范完全取决于国家及其行政机构制定的各种规章制度。这种管理方式由于缺乏个人和基层组织的自主精神而具有先天的缺陷，更为严重的是，就连这些规章制度也在50年代后期以后一系列的政治运动中被日益瓦解，最后在“文化大革命”中几乎荡然无存。这个过程的后果是：一方面国家对单位、单位对个人仍然具有无限的权威；另一方面在这种关系的链

条中又缺乏日常管理的合理规范。于是，传统文化因素就逐渐填补了单位组织秩序中的真空。

尽管单位是以现代产业为主的国营经济的基本组织形式，但多功能、非契约关系和资源不流动的基本特性，却使单位逐渐形成了与生产社会化性质相反的封闭结构。对于劳动者个人来说，单位作为其成员的社会生活场所的意义，日益超过了它作为劳动组织或工作组织的意义；单位为其成员提供福利的意义，日益超过了它为社会提供产品和服务的意义。对于政府来说，单位为国家政治生活提供秩序和为社会承担义务的意义，^⑥也日益超过了它的社会专业分工的意义。

在我国特定的社会环境中，单位逐渐演化成为家族式的团体。传统意义上的中国家族作为社会基本组织具有许多社会功能，而当代的中国家庭特别是城市中的家庭已很少有这些功能了。但是，这些家族原有功能的消失不是由社会化的活动所代替，而是被单位以另一种团体本位的形式所吸收。从形式上看，单位与传统式家族有许多相通之处：它们对自己的成员都具有家长式的权威；个人对团体的义务比个人的权利更加受到强调，而团体本身也必须负起照料其成员的无限责任。这种演化过程是在国家正式制度中发生的，国家行政组织同个人之间的控制与依附关系成为单位家族式治理的力量源泉。于是，在这种过程

中逐渐发展起来的单位团体行为准则，就成为以惯例形式来维持单位组织秩序的规范，并影响到单位与国家的关系。

（一）重视人际关系

单位是一个其成员因长期共事而彼此熟识的共同体，仅此一点就决定了单位成员之间人际关系的重要性。单位成员的组织纽带是建立在国家行政权力基础上的身份关系，这种关系有三层含义：（1）单位领导人（国家资产的代理人）与一般工作人员之间仍然存在着命令—服从的权威关系；（2）但领导者的权威是有限的，因为他们无权以任何理由剥夺被领导者的身份（除非他们犯了罪），而被领导者也不能为所欲为，因为他们的身份权利要在单位中实现；（3）对于单位个别成员来说，其他成员对组织的不合理行为（如偷懒）与自己没有利害关系，因为他的个人利益同组织的效率没有直接的联系。单位内的这种制衡关系发展成为一种关系性的交换：领导与被领导以及同事之间的互动要服从互利或“面子”原则，彼此要过得去，否则就会出现消极怠工、暗中拆台甚至人身侵犯的行为。^①这种性质的关系十分容易流于消极，因为被领导者的力量不是来自法律的保护和他们对自己权利的自觉捍

卫，而是来自对国家的依附；另一方面领导者也并不掌握克服懒惰的最终武器。单位的特性决定了单位这种组织形式的体制因素，使国家与单位之间的关系缺乏合理规范，经济合理性也并非评价单位的根本标准（单位本来就是多目标组织）。在这种条件下，关系性交换的发展后果就是使感性而非理性成为单位中评价个人的标准。一个人的能力和成就并不重要，他与上、下、左、右的关系却很重要，否则他会在单位中处于尴尬的境地。

（二）平均主义

对于以身份关系而非契约关系联结起来的单位组织来说，建立在个人能力和成就基础上的内部竞争对团体的亲和力是绝对有害的，因为它会破坏团体成员间的感情和谐，从而破坏对单位平稳运行至关重要的关系性交换原则。团体成员间的感情和谐是以物质上的平均主义分配为基础的。只有这样，才不致引起诸如嫉妒、造谣中伤、消极怠工之类的破坏性行为。单位平均主义的限度是国家规定的一般性制度（其实这些分配制度也具有明显的平均主义倾向），如工资标准、行政职务级别和学历等级的待遇等，这当然是由国家的正式权威机构所决定的。但除此之

外，凡是在单位有权决定的问题上，团体平均主义原则就会得到不折不扣的贯彻。事实上，单位领导人在某种意义上对单位成员负有道义上的责任，如果他的政策有碍多数团体成员的利益，他就会遭到内部舆论的强大压力而不得不迎合这些要求，哪怕这些要求与国家利益并不相符。

（三）服从权威

单位中始终存在着权威关系，而且具有正式和非正式的两种形式。正式权威关系的实质是党和国家的直接行政管理，这种权威的结构就是延伸到单位中的党和国家行政的组织结构。正式权威关系首先表现在单位对其成员权利的代理权上，即国家对所有就业者规定的权利由单位予以实现；其次表现在单位对其成员的社会活动负有连带责任上，这种连带责任的存在实际上是否定个人具有完全的权利能力和行为能力；最后表现在单位对其成员的人身所有权上，即单位能够否决个人的调动申请。在过去的多次政治运动中，这种权威对个人的命运是决定性的。因此，个人必须经常顺从单位的意志，除非关系性交换原则遭到彻底破坏。但这种权威在政治空气宽松时却有一个漏洞，即它对付不了那些消极怠工和调皮捣蛋的人，尤其是那些对领导进行人身威胁而又

不触犯法律的人。如果这种人要求调走，单位定会大开绿灯。在近年来的改革中，单位的正式权威关系有所弱化。非正式权威关系主要是以内部行为准则为内容的单位伦理关系，这种关系通过舆论和道德谴责迫使个人服从团体的行为规范。可以预料，随着单位自主权的扩大，单位中的非正式权威关系将日益重要。但这种关系是以合理的形式还是以非合理的形式表现出来，则取决于一系列的体制因素。

我国的文化传统中具有强烈的集体主义倾向，这并非坏事。实践证明，集体主义的团队合作精神和行为能够在现代经济的发展中表现出高度的合理性和难以替代的价值（如日本）。但从上述对单位内部行为准则的描述来看，单位成员的行为和劳动组织不可能合理化，这是由单位组织形式的基本缺陷所决定的。^⑧不合理的组织行为导致低效率，而低效率的组织会在市场或其他形式的竞争中被淘汰。低效率的单位之所以能够继续安然存在，不仅是因为单位体制中没有竞争，而且也是因为低效率的代价由国家承担了，这是双方之间控制与依附关系的必然结果。

国家同单位之间的控制与依附关系决定了单位最主要的外部行为准则：尽量享受国家的照顾。这种行为的动机来自主动性的和被动性的两个方面。从主动的方面讲，单位出于扩大规模、

改善生产和福利条件等原因，要尽力争取得到更多的国家资源。从被动的方面讲，单位自觉或不自觉地都要把其固有缺陷所造成的低效率负担向国家转嫁，这种转嫁主要是通过国家补贴、减免上缴利税和产品涨价等途径。这种行为倾向所导致的宏观后果——用经济学的语言来描述——就是需求扩张和供给不足，从而导致这种体制下的一个普遍的经济现象：短缺。

我国近年来的改革，已经使单位的外部运行环境和内部组织方式有了变化。从外部环境看，农村人民公社组织被取消，一个多种成分的经济在单位体制之外发展起来，市场机制扩大，就业渠道增多，单位也随着计划范围的缩小而更加依靠市场；从内部组织方式看，国家对企业实行了利润留成制度，对职工恢复了奖金制度，单位自主权扩大，其政治功能随着党的工作重心的转移和法制建设的进展也弱化了。但单位作为我国各种社会组织基本形式的状况并没有根本改变，因而占优势地位的国营组织所表现出来的行为仍然是单位的行为。

这方面的一个典型例子是奖金的发放。恢复奖金制度的本来目的是增强劳动者积极工作的利益动机，但人们后来发现，奖金在单位中基本上是按人头平均发放的，这使奖金的发放不仅没有起到鼓励先进的原定的作用，反而引发出消费需

求膨胀的问题。尽管政府领导人一再强调奖金发放要拉开档次、奖优罚劣，但这种普遍倾向并未被根本扭转。问题的关键在于，少数人得到较高的奖金（尽管是因为工作成绩突出），会因破坏团体平均主义而伤害单位中多数人的感情。由此而产生的不满情绪或消极怠工会造成强大的压力，足以使那些对单位正常运转负责而又不掌握对付怠工最有效武器（例如，开除）的单位领导人恢复平均主义的做法。这种平均主义还会通过一种“攀比”机制进一步在全社会范围内得到贯彻。内部压力使各单位将国家放权所给予的利润留成越来越多地转化为职工消费收入，从而部分抵消了扩大基层单位自主权所带来的积极成果。

目前正在推行的企业承包经营责任制，无疑是一个重大的改革步骤，其关键是在国家与企业之间引入契约关系。承包经营的主要内容是，企业的厂长或经理与代表国家的政府机构签订包含一定目标的合同，然后将合同指标在企业内层层分解到车间、班组和岗位。但承包制的最大局限在于它仍然不能将契约关系引入企业内部（这意味着彻底取消包下来的固定工制），这不仅使管理权威不能真正确立，而且也在国家与企业之间的契约关系中留下了缺口。如果企业最终不能履行合同义务，唯一的解决办法就是撤换企业领导人或修改合同，因而企业作为一个整体仍然不能

对它的行为负完全的责任，它也就仍然是单位。实践证明，只要企业仍旧是由具有固定身份的成员所组成的福利共同体，那么国家与企业之间的财产关系就不可能以任何形式界定。

四、行政组织的功能和单位体制的运行

在单位体制下，所有的基层单位都表现为国家行政组织的延伸，整个社会的运转依靠自上而下的行政权力。在这种结构中，单位也成为行政机构（甚至党的机构）的内部组织形式。由于行政机构对其他单位具有权力关系，因而可将其称之为“权力单位”。一般来说，政府机构的主要功能是执行国家的意志，即行政的功能。但在单位体制中，作为权力单位的政府机构的行政功能却是非同寻常的。

首先，我国的行政管理系统与党的系统过于紧密地混合在一起，在权力的行使过程中长期存在着党政不分的状况。^⑨在强调党的一元化领导的条件下，党对国家的领导不仅体现在使党的主张经过法定程序变成国家意志上，而且也体现在各级党组织直接行使行政权力上。党的政治权力的这种实现方式，事实上使党的领导可以不经过程

正式的和公开的法定程序，而通过自己的组织系统直接参与行政管理来进行。在这种情况下，国家的立法活动显得有些多余，党的政策实施起来更便当，也更有权威。由于党政不分，政府机构的许多行政行为实际上是由党组织决定的，有时甚至直接以行政机构内的党组织名义实施（如党组文件），这就使行政机构在行使职权时获得了一种政治上的权威。在实际过程中，这种政治权威使行政机构的活动有可能脱离国家立法活动和司法活动的控制，从而使其具有一种超行政权力。

其次，由于单位体制将一切社会活动限制在行政化的组织结构中，因而许多组织社会活动的重要功能便由行政组织承担了。例如，我国的企业没有投资权（近年来稍有变化），企业作为经济组织的这项重要功能实际上是由政府机构承担了。⁽¹⁰⁾事实上，在单位体制下，以自身专业分工为基本目标的社会组织或机构得以存在的合法性，是以向行政组织出让其大部分专业组织功能（如企业的投资决策、学校的专业设置、研究机构的科研项目安排等）为前提的，这些组织因而成为缺乏自主权的基层单位。这些组织功能由政府机构以行政的形式执行，成为政府机构行政功能的重要组成部分。

最后，政府机构一般是以对下属单位直接行

使管理权的方式来执行其行政功能的。任何单位都隶属于行政机构，这种关系包括了几层含义：

（1）国家对基层单位的所有权是通过行政组织行使的，但这里存在着行政分工（按部门、地区划分，即条块结构），某一行政机构仅对自己的直属单位行使这种权力；（2）行政机构对下属单位行使体现所有权是直接行政管理权，这种权力既包括使下属单位执行国家政策和计划的政府授权，也包括行政机构本身的自由量裁权；

（3）党的组织系统按照单位的行政隶属关系设置，因而党的政治领导权也按照这种程序贯彻，并同行政管理权混合在一起，行使贯彻党的政策并加以监督、批准重大决策和任免下属单位领导人等职能。

因此，从所行使权力的性质、范围和方式来看，行政组织在单位体制中的功能并非一般的行政功能，它还包括了本应由其他社会组织以法人形式而承担的组织功能。行政机构将其他社会组织的许多重要功能纳入自己的行政功能之中，必然意味着行政机构要以行政的形式直接参与这些组织的经营管理活动，因而行政机构是以直接行政管理的方式执行其功能的。行政机构对下属单位的直接行政管理，建立在它们具有超行政权力并能够部分行使国家所有权的基础上，这种能力可以被定义为“行政主权”。与单位能够设定其成

员的权利能力和行为能力相一致，行政主权使行政机构能够设定其下属单位的权利能力和行为能力。因此，行政组织所执行的功能是能够直接推动、控制和调节整个社会运转的功能，它不仅包括了一般意义上的行政功能和直接组织社会活动的功能，而且也在相当大的程度上替代了法律的功能。

单位体制的运行完全依赖于自上而下的行政权力，这种权力和信息的传导凭借按条块分工的庞大的行政组织。鉴于行政组织在单位体制中的重要性，它的活动和效率在相当大的程度上决定了整个体制的运转效率。但独立的行政机构同样具有单位的形式和性质，这不能不影响到行政机构的行为倾向。

由于行政组织的运转缺乏形式化的法律基础，干部任职中缺乏建立在理性评价基础上的竞争淘汰机制。特别是干部职务的身份化（只能上不能下），不仅使干部的职务利益过于紧密地与本单位的规模、等级联系在一起，而且使论资排辈成为提拔干部的重要因素。这种状况使作为权力单位的行政机构产生出一种扩张的机制（权力的扩张—机构规模的扩张—职务数量的扩张），因为只有扩张才能满足机构内部的利益要求。

行政机构的扩张方式与其功能的执行方式直接相关。一个行政机构和其下属单位共同组成的

行政管理系统，不仅是这个行政机构的行政主权范围，而且也是它的利益基础。一般来说，一个行政机构的下属单位越多、规模越大，这个机构的扩张需求就越容易得到满足。同时，由于我国长期实行外延式扩大再生产的工业化战略，国家往往把产值、速度等数量指标作为考核行政领导人政绩的主要标准，这也从外部增加了行政机构扩张本系统的压力。同基层单位一样，行政机构扩张本系统的捷径是尽量争取更多的国家资源，在这方面，行政机构同其下属单位具有共同利益：第一，它们都有扩张的需求，这种需求都以争取到国家资源为满足；第二，它们在这个过程中要互相依赖，因为配置资源是政府的职能，只有行政机构才能参与政府内部的分配过程，而行政机构争取到的资源只有被其下属单位所实际占用才有意义。

行政机构的扩张行为在现实中表现为争夺基层单位的隶属权、为本系统争取国家资源等行为，另一方面也表现为尽量参与下属单位的微观活动的行为（行政干预）。虽然行政机构与其下属单位之间也会存在着管理与被管理的矛盾，但它们却因为更重要的共同利益而互相依赖。在单位体制下，只有行政机构的恶性膨胀，没有企业组织的不断创新。

行政机构执行功能的方式和利益基础经常使

它们不是站在国家或政府的立场上行事，而是维护本系统的利益。这种状况对我国政府特别是地方政府的组织形式具有重要的影响：政府实际上成为工交、财贸、农林、文教、基建等几大部门的联席会议，分管各口的政府副职领导人也因部门利益的牵制而倾向于从局部立场来说话，只有政府首脑才可能摆脱出来，但不免势单力薄。由于部门能够影响政府决策，所以哪个部门在政府内部的势力大，政府的决策就会有利于哪个部门，这使资源配置往往不是服从于对经济和社会效益的合理预期，而是服从于行政部门间讨价还价的力量对比，因此政府综合协调能力较差。于是出现了与理论逻辑相反的实际运动：作为国家资产代理人的基层单位领导人，由于内部压力往往成了职工消费利益的代表；作为政府机构的权力单位，由于部门利益往往成了其下属单位在政府中的代表。因此，作为集权产物的单位体制实际上非常容易造成权力分散，但绝不是建立在合理合法基础上的正式分权。单位体制的这种缺陷造成了对政治运动的需求，因为只有政治运动才能恢复集中统一的局面。

单位体制的运行逻辑对改革中行政分权的实际效果产生了影响。当企业仍然是依附于行政组织的基层单位，政府机构的内部组织方式和利益基础仍然未变时，中央政府沿着原有条块结构下

的权力被地方行政组织以更粗鄙的形式吸收了。其结果，作为单位的企业并未表现出追求效率的合理行为，而权力迅速膨胀的地方行政组织又使中央政府失去了驾驭全局的能力。1984年第四季度的经济失控已经对这种格局做了一个深刻的注脚。在单位体制的组织结构基本未变的条件下，行政组织仍然将其他社会组织的专业组织功能囊括在自己的行政功能中，仅仅下放权力不仅没有改变这种状况，反而使资源配置更加不合理（例如，全国各地分头引进的100多条开工不足的彩电装配线）。同时，中央政府下放的企业又成了地方行政组织的基层单位，仍然没有组织创新的条件。

实际上，现代集权国家的形成是市场经济发展的一个必要条件。只要设想一下任何一个现代发达国家丧失掉统一的货币发行权会出现什么后果，我们就不难理解这一点。我国传统政治经济体制的弊病并不在于集权本身，而在于通过单位组织结构所反映出来的集权性质和形式。国家对单位以及单位对个人的直接控制，为权力的一元化（如立法、司法、行政等权力的混淆）和绝对化（对行使权力者不能监督）提供了组织条件，易于使国家权力通过下级对上级的人身依附而屈从于个人权威。今天，在单位组织基础未变的条件下，把中央政府的权力像切蛋糕一样分解下

放，导致了行政系统向“封藩”或“采邑”的退化，于是产生了令人尴尬的局面：一方面我们仍然苦于“微观不活”，另一方面我们又苦于权力分散（“宏观失控”）。对于中国这样一个发展中国家来说，实现经济和社会结构的现代化不可避免地有赖于强大政府的推动；国家通过功能式集权行政组织对社会的理性管理，对于中国这样一个过分重视血缘关系、裙带风盛行和自然经济关系占优势的社会来说，始终是一个进步的因素，并且是形成非人格化市场机制的必要条件。因此，改变国家通过单位对社会的直接行政管理方式，使行政组织在民主与法制的基础上合理化，而非在沿袭旧组织结构的基础上撤并政府机构并以财政包干等形式向部门和地方分权，才是我国政治体制改革之要义。

现代经济的发展史就是一部制度创新和组织创新的历史，从工场手工业到工厂机器生产，从采用流水线作业方式的大批量生产体制到正在兴起的计算机控制的柔性加工系统，生产力的每一次革命无不伴随着组织的创新和成长。

单位是新中国依靠政权力量从极端落后的状态中推进社会主义工业化在组织上的反映。在早期的黄金岁月里（例如，第一个五年计划期间），作为集中计划经济的组织体现的单位体制，曾经在大规模经济建设中表现出较高的整体

效率。但是，这种因过分依赖国家行政力量而日益僵化的组织形式越来越无法使经济获得持续的内在活力。单位不能使劳动组织合理化，也不能导致适应生产力发展的组织创新。单位组织结构的封闭性，曾经使党和国家的权力通过组织中下级对上级的人身依附而屈从于个人的权威。

20世纪70年代末以来的改革和开放，是党领导人民为使我国实现现代化所做的又一次巨大努力。当政治运动的硝烟散去之后，人们终于明白：缺乏个人主动性和社会基层组织自主权的经济必然效率低下，不受监督和约束的权力必定导致腐化。在这个历史关头，仍然忍受着贫困的人民和饱经磨难的领导人看到，只有彻底改革旧的政治经济体制，我国才能摆脱长期落后的状态。

但时至今日，人们对适应于新体制的组织变革的认识仍然远远不够。当始终未被单位化的农村在改革取得初步成功后，以下放权力和引入市场机制为主要方向的改革被扩展到城市经济。人们曾经以为，只要沿着原有的行政管理结构层层放权并放开价格管制，一个理想的有计划的社会主义商品经济就会应运而生。然而事实并非如此，我们看到的是单位组织形式对改革的限制和抵消。新中国早期工业化的成就，在人民付出巨大牺牲的基础上，建立起了以现代大工业为主要内容的国营经济。无论私人、集体和农民的家庭

经济在目前具有什么样的意义，这个庞大的国营经济都是建立有计划的商品经济的真正起点。现代大生产的规模性和社会利益的继承性，使我们无法想象能够通过向少数私人出售国营企业的产权而找到改革的出路。因此，在改革只能进不能退的今天，全面的组织变革已是绝对必要的了。

我国以城市为重点的经济体制改革的中心环节即增强企业的活力，就是要把单位变成真正意义上的企业。这个过程必然包括以下内容：

(1) 功能分化。所谓功能分化，就是使企业组织和其他组织的功能与目标单一化。现代组织的一个基本特点，就是以满足外部的需求为组织存在的目的。企业必须满足市场的需要，医院必须满足病人的需要，否则就丧失了组织存在的意义。企业以及其他社会基层组织，既不应该是政治斗争的舞台，也不应该成为社会福利院。单位的功能分化过程，同时就是这种组织的社会化过程。这个过程首先要求重新界定党政组织对其他社会组织的权力范围，使作为国家直接行政管理基本环节的单位转变为享有充分自主权的法人组织；其次要求通过政府的力量建立起独立于单位之外的社会保障体系，并通过市场的力量使单位的内部服务功能彻底社会化。

(2) 引入契约关系。组织的社会化以组织成员的社会化为前提，只有将契约关系彻底代替

单位的身份关系，进行社会化生产活动的劳动组织才可能合理化，建立在这个基础上的企业行为也才能合理化。我国的社会主义制度决定了全体劳动者是国家的主人，但主人权利的传统实现形式却是单位身份。身份制的缺陷首先在于它并不公平，因为劳动者不可改变的身份差别是由强制性的行政权力所赋予的；其次，个人对单位的依附使宪法规定的公民权利容易遭到行政组织的侵犯；最后，它使一些人躺在国家身上吃大锅饭，使劳动者丧失对自己行为负责的自主精神。实际上，我国现阶段的社会性质一方面决定了全体劳动者是社会财富的主人，另一方面又决定了个别劳动者是为满足自己生活需要而工作的“经济人”。因此，从意识形态引申出来的“主人翁”概念应该落实在公民的权利和义务上，这不仅意味着把个人从对行政组织的依附中解放出来，而且也意味着个人必须对自己的行为负责。劳动者的主人权利体现在公民参政、职工参与民主管理、个人财产和人身权利不受侵犯等方面，而不体现在对某一具体的非个人财产或福利的无限要求权上；作为个人，劳动者与社会的交换必须遵循劳动等量交换的原则，这一原则只能以契约形式加以保证。

(3) 资源流动。资源能够从使用效率低的组织向使用效率高的组织流动，是使劳动组织合

理化和提高生产率的必要条件。这种流动需要以法律形式界定国家与企业的财产关系，实行产权有偿转让和企业兼并制度。因此，在引入契约关系的同时，还必须改变公有制的实现形式。传统的国有制受制于政府的组织结构，这不仅使企业依附于行政组织，而且还使国家资产实际上转化为单位、部门或地区所有。在单位体制下，国有制形式上的一致性，与其说是由产权性质决定的，不如说是由行政权力和行政纪律所维系的。因此，国有制是权力过分集中和政企不分等弊病的重要根源之一。进一步的改革需要建立起使企业具有独立利益的财产关系。其关键应是在公有财产的最终所有者（全体人民）和使用者（企业）之间建立起一种非人格化的法人所有权关系。[\(11\)](#)

（4）组织成长。我国以工厂或商店为独立核算单位的企业，远不具备现代企业组织的全部功能，这是因为许多重要的组织功能被国家行政组织承担了。没有这些功能，企业只能处于一种原始的组织水平，不可能取得规模效益，不可能冲破条块分割，更不可能参与国际竞争。因此，增强企业的活力离不开企业组织的成长。以改变国家对社会直接管理方式为前提的行政组织的合理化，是同一个问题的另一方面。这种合理化，要求党的领导方式实现以党政分开为主要内容的

转变，要求政府机构的组织方式和利益基础实现以斩断与基层单位的行政血缘关系和实行公务员制度为关键步骤的转变。在这个基础上，各行为主体之间的关系以法律形式规定，国家对社会的控制从以行政为主转向以法律为主。以此为条件，在公共利益得到集权的功能式行政组织的协调和保护下，从行政等级结构中独立出来的企业通过市场竞争、自身积累、横向联合以及兼并实现组织的成长。

正如单位组织形式是历史地形成的那样，改革中的组织变换也是一个历史的过程。作为传统政治经济体制的组织基础，单位组织形式的任何实质性变化都将引起整个社会结构的变动。从组织变换的复杂性来看，改革绝不是一个技术性操作的问题。市场机制形成的关键，与其说是计算出合理的比价关系，不如说是培育出能够对价格变化做出积极反应的市场主体：政治决策科学化的关键，与其说是怎样设立政府机构，不如说是建立起使任何个人专断丧失合法性的社会基础并使行政组织合理化。因此，由搞活经济所引发的改革是一场深刻的革命。它不仅包括政治经济体制的改革，而且还包括社会关系的革命和民族文化传统的创新。这场革命的核心内容之一，就是将个人和社会从单位及任何具有人身依附和封闭特征的组织结构中解放出来，并创造出新的社会

组织体系。

以扬弃单位形式为内容的组织变换，其根本意义是在承认商品经济关系和市场机制历史作用的前提下，为我国的社会主义公有制经济创造出新的社会化组织形式，并由此而为政治民主奠定社会基础。这是困难之所在，也是希望之所在。一旦联结并规制（governing）着各种社会关系的组织结构被赋予社会化的合理形式，我们民族文化传统中的优秀品质就会以新的形式重新表现出它们的价值，以每一个人都能充分发挥自己能力并得到正确评价为前提的集体主义精神就会创造出新的管理模式，从而最终创造出超越西方的文明形态。因此，只有当通过组织的力量动员起蕴藏在全体人民中的能量的时候，当代中国的改革才会真正奏出撼人心魄的乐章。

(1) 选自《中国社会科学》，1989（1）。

(2) 《毛泽东选集》，第5卷，9~10页，北京，人民出版社，1977。

(3) 参见沈越：《马克思市民经济思想初探》，载《经济研究》，1988（2）。

(4) 关于这种分类方法的争议，参见张尚：《行政法基本知识讲话》，60~62页，北京，群众出版社，1986。

(5) 限于篇幅，本文不讨论农村组织。

(6) 1982—1986年实行的子女可以顶替退休父母原

工作岗位的政策是这方面的一个典型事例。

(7) 1988年1月28日《北京日报》第2版刊登了北京暖通器材厂厂长张康安的来信，信中反映：该厂根据国家政策规定，对病休后又搞个体经商的工人唐××不再报销医药费，唐和妻子便不断到工厂当众辱骂厂长，并阻挠厂长的正常工作。

(8) 中日两国的经济学家在一次讨论会上，曾对日本的论资排辈制度（年功序列制和终身雇用制）与中国的大锅饭制度作了比较。双方基本同意这两种制度有这样几个主要区别：（1）日本的终身雇用制不包括退休以后的工作保障问题，能否重新就业要看个人能力。（2）日本的年功序列制和终身雇用制实行的是定期的升级晋级，对个人的工作和表现不断地进行全面的评价，主要标志是看是否委以重任。中国的大锅饭制度则几乎没有升级晋级，没有全面的不断评价。

（3）日本的终身雇用制是从企业的角度给予职工以终身工作的保障，但个人拥有择业的充分自由。中国的大锅饭则没有个人择业的自由。日本的终身雇用制是从企业的经营战略出发，目的在于保证企业的战斗力和生产力，中国的大锅饭制度则是采取全部包下来的办法〔参见张曙光：《中日经济学家思考和研究的几个重要问题》，载《经济学动态》，1988（2）〕。

(9) 参见庞松、韩钢：《党和国家领导体制的历史考察与改革展望》，载《中国社会科学》，1987（6）。

(10) 日本东京大学教授小宫隆太郎认为，从企业的功能来看，中国的工厂仅相当于日本企业中的每个事业部所管辖的几个工场中的一个工场而已（参见〔日〕小宫隆太郎：《竞争性市场机制和企业的作用

——日中比较研究》，见吴家骏、汪海波编：《经济理论与经济政策：中日经济学术讨论会文集》，北京，经济管理出版社，1986）。

(11) 值得指出的是，将国有企业的产权（部分）转为本企业职工所有的设想是不可取的，因为这将是单位形式最坏的变种，进一步强化单位反社会化的缺陷。

资源与交换⁽¹⁾

——中国单位组织中的依赖性结构

李汉林 李路路

中国的社会组织，特别是人们称之为“单位”的工作组织，显示出中国社会结构的独特性。⁽²⁾ 本文将要分析的是，在中国向市场经济的转型过程中，单位组织仍然是国家进行统治的重要工具；在单位组织中存在一种以资源交换为基础的依赖性结构。

一、理论背景

中国社会中的“单位组织”就其本质来说，是一种统治的形式和工具。借用韦伯的话来说，是一种“组织化”的统治。因而，单位组织具有社会结构的意义（Weber, 1980）。

（一）作为统治形式的单位组织

韦伯曾经讨论了统治的基本形式和类型。在韦伯看来，所有的统治都可以区分为两种最基本的形式：第一，依仗利益状况进行的统治。其典型形式是在市场上通过不平等的交换，或者如韦伯所说“市场上的垄断主义”而产生的服从关系。这种统治建立在对财产的占有上，以被统治者的利益需要为基础（Weber, 1980），可归结为以报酬为基础、具有交易性特征的关系（布劳，1987：136）。第二，强制性（命令）的统治。这是一种“独立于”特定利益之外的、要求被统治者服从的权力。它与权威的命令权力一致

（Weber, 1980）。人们与这种权力的关系并非“自由”选择的，甚至是无法替代的和不以人们需要获得多少利益为转移的，人们只有被动地服从。由于这种统治一般是通过机构或“组织”实现统治，因而可以称之为“通过‘组织’进行的统治”（Weber, 1980：548ff）。

在中国传统的“再分配社会”中，权威的、强制性的命令权力的统治和依仗利益的、建立在交换基础上的统治合为一体，更准确地说，后者被合并到了前者之中，成为前者的一部分。国家将财产权合并到行政权中，从而在此基础上实现对社会的统治。国家既是具有权威和强制性命令权力的统治者，同时又是财产所有者。“国家”既是政权，又是财产所有权。国家统治的最大特征即

政权和财产权的合一，是市场交易权力和行政命令权力的合一。通常分离的二者被紧密地结合在一起。因而这种国家不同于过去人们所谈论的任何形式的国家。

在两种基本统治形式相对分离的情况下，命令权力或国家权威的统治主要通过官僚组织来实施，而依仗利益的统治在现代社会中主要是通过经济组织来实施。但是，在传统社会主义“合二为一”的统治形式中，经济组织由于和国家行政机构相结合，从而也具有国家行政机构的功能，这种特殊的“组织”就是我们通常所讲的“单位组织”，它既包括国家行政机构或官僚机构，也包括社会中的企业组织和其他经济组织。它既是国家行政机构，同时也是社会资源或财产的占有者。各种各样的社会组织，不再是人们组织起来运用资源实现利益的一种形式，而是转化为国家实现统治的一种组织化手段。在这个意义上，“单位组织”是整个社会统治结构的一个组成部分，是维持国家统治，即命令统治的手段或工具。这种统治结构本身构成了社会结构的核心部分。

两种权力和两种组织的合一，在整个社会中形成了一种全面的、自下而上的依赖性向量和结构，即下级对上级的依赖，个人对单位的依赖。国家将一切权力掌握在自己手中，同时就剥夺了

其他任何权力，基本上完全取代了社会（布鲁斯，1989）。

中国向市场经济的转型，导致自由资源的发展，在一定程度上为组织和个人的社会独立性提供了可能性和现实性。但原有的基本制度基础和结构仍然在很大程度上保持着。

由于单位组织生存的基本制度基础没有根本改变，因而单位组织依然保持着很强的政治特征和工具特征。第一，国家控制的社会资源和财产仍然在社会中特别是在城镇社会中占有绝对优势。^③第二，所有的单位组织仍然处于一种完全的行政隶属关系体系之中。隶属于国家的各种单位组织，其主要职能是以国家和政府的名义管理国家所有的资源。改革所导致的变化，仅是它们“代表”国家进行控制的权力形式。第三，国家对单位组织领导人的任免权，是国家在现有制度背景下、在社会转型中依然保持对单位组织强有力控制的基本手段，也是影响或决定单位组织仍然依附于国家的最重要的直接因素之一。对单位组织领导人的单一人事任免权，来自于传统社会主义社会国家将两种控制权力合一的基本控制结构。按照布鲁斯的说法，借助于对人事任免权的完全控制，就形成了一个所谓“完全依赖性结构”（布鲁斯，1989）。

（二）单位组织中的统治结构

单位组织作为一种控制制度或结构，是国家实现控制的中介环节。单位组织通过将经济控制权力和国家行政权力结合在一起，从而像国家对单位组织的控制那样，实现对个人的控制。个人对单位组织的服从，同时就是对国家的服从；单位组织对个人的权力，仍然在很大程度上就是国家权力的表现。各种各样的单位组织，并不仅仅是一个“工作场所”。

但是，必须看到，随着中国向市场经济的转型，在原有的控制结构和权力关系中出现了大量的市场化因素和自主性因素，因而，依赖性结构的机制与过去相比有了变化。市场化因素和自主性因素导致社会组织和个人相对于国家的直接控制有了一定的选择性，并且有了通过替代性资源获得独立性的可能。由于市场化和自主性因素的进入，原有的控制结构发生了变化，主要是在这种控制结构中，强制性命令权力、行政性强制控制的意义下降，而以市场上的垄断地位为基础的、建立在交换基础上的控制权力的意义上升。如果说过去的控制结构中，两种控制形式的过渡性关系（Weber, 1980）其向度主要表现为由命令权力到利益依赖的话，那么改革后的单位体制中，则又出现了由利益依赖到命令权力的向度。

但是，实现这种控制可以“并不强迫个人履行哪怕是最微不足道的、对这种控制逆来顺受的义务”（Weber, 1980: 256）。因此，这种特定的“依仗利益”的控制和以一定的个人“自由行动”为特征的特征，可以很顺利地逐步转为国家的权威控制，并且可能在很大程度上与原有的行政权力、官僚机构对“下级”控制的权威体制相一致。

依仗利益和资源所产生的依赖性结构，与依仗国家的命令权力所产生的依赖性结构仍然结合在一起，共同维持了国家对社会的控制。国家或是国家的“组织化”机构在政治上和经济上的垄断地位，以及权威的命令权力和资源占有上的优势地位相结合，使得国家和单位组织对个人的控制依然有效。单位组织可以在一个广泛的范围内，给那些利益追求者以单位成员的资格，并规定“回报”的形式和“价格”，迫使社会中的个人采取他们所期望的态度。人们只有以服从和依赖作为代价，才能换取这些资源、利益或机会。在这个意义上，个人的“自由”被局限在相对狭小的空间里。对于整个社会来说，其机会结构和制度结构具有基本上的一致性。

一般的控制社会学理论和社会学的交换理论，提供了分析个人与单位组织依赖关系的基本框架（Weber, 1980；布劳，1987）。若干研究涉

及单位组织内部关系结构和个人行为特征（吴晓刚，1994；华尔德，1996；李猛等，1996）。在“混合经济”或“过渡阶段”（Sezeleny, 1996）的制度环境中，相对于国家的行政性命令权力来说，个人对单位组织的资源或利益依赖也成为国家实现控制的重要机制。正如布劳所说的那样：“通过按别人的要求提供服务，一个人确立了对他们的权力。如果他定期向别人提供在别处不能轻易获得的服务，那么他们就会因为这些服务而依赖和感激他”（布劳，1987：138）。

二、基本假设

使单位成员对单位产生依赖的机制，是他们从单位组织中能够获得所需的资源。这种单方面的依赖，是由于个人社会独立性地位的软弱。布劳曾经详细讨论过单方面依赖或者获得社会独立性的基本条件（布劳，1987：139-142）。

个人因资源而产生的依赖，除了取决于资源占有情况外，还受个人对资源提供者的满意度的影响。一般来说，人的行为一方面会受到结构性因素的制约，另一方面，人的动机和行为所具有的主观意义，也会对人们相互作用的各种形式产生影响。交换性行为经常是与理性选择的利益比较和理性选择的利益约束联系在一起的（Weber，

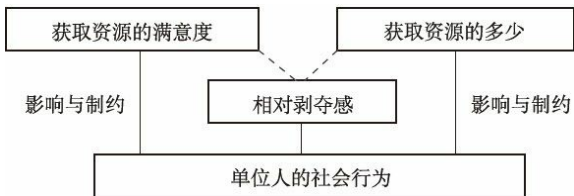
1980: 21ff)。人们常常期待着一种报偿，尽管这种报偿一般可能是在未来实现，而且实现的方式无法在目前精确地定义（布劳，1988: 93）。人们对交易物的满意程度，将对交换行为产生影响，特别是如果出现选择性和替代性资源时，人们对某种资源的依赖程度，要受到他们对这种资源及其获取方式的满意程度的影响，这种满意程度有可能改变不同资源对交换者的相对价值，在这种情况下，个人的依赖程度“是服务的价值与可供他们考虑的第二个最好的选择方案之间差异的一个函数”（布劳，1988: 140）。中国的改革所带来的自由活动空间和自由流动资源的发展，特别是非国有经济的发展，在一定程度上提供了可选择的替代性资源，因而国家和集体单位已不再具有唯一资源提供者的地位。因此，个人对单位的“满意度”，在单位组织中将成为除资源之外影响人们依赖性的另一个重要因素。

在上述有关讨论的基础上，我们可以建立单位中依赖性结构的基本模型，同时也是对单位成员行为乃至单位性质进行分析的基本模型。在这个模型中，包含有三个要素，即资源、满意度和依赖性。这个模型的基本假设是：单位成员在单位中所获得的资源以及单位成员对单位的满意度，成为影响其依赖性行为的基本决定因素。我们认为，个人和单位的关系，基本上可表现为上

述三个因素之间的相互作用。个人在单位中获得资源的多少将影响和制约着人们对单位的依赖性行为和对单位的满意度，同时，人们对获取资源的满意度，也会影响和制约人们的依赖性行为。因此，人们是否以及在多大程度上对单位组织保持着依赖性关系，主要取决于在单位中获得资源的多少和对此的满意程度。

应该指出的是，当人们实际上对某种事物或事件做出满意或不满意的评价时，都有可能受到个人社会地位、环境、参照群体等各种外在因素的影响，因而是相对的。考虑到主观感受的相对性，在上面的基本模型中应该还有一个基本变量存在的意义，即单位成员的相对剥夺感。就其对现实社会行为的影响来看，也许人们的这种被相对剥夺的主观感受会表现得更为直接。我们的判断是，不仅仅人们的满意度有可能转化为相对剥夺感，而且人们获取资源的多少，也有可能通过这种相对剥夺感而对行为产生影响。

上述基本假设可用图1表示出来。



三、样本与量表

1993年下半年，围绕上述有关单位制度的理论认识和假设，我们进行了一次问卷调查，以检验有关理论和假设。

（一）关于调查样本

在这次问卷调查中，主要采用了多阶段分层整群随机抽样方法抽取“样本城市”、“样本单位”和“样本个体”。

样本城市 考虑到经费限制，首先确定了样本城市数量为10个。然后，主要采用了整群分层与简单随机的抽样方法，根据研究工作的需要和中国的实际情况，以整群分层的原则，按照城市人口规模的大小，将全国517个城市按人口规模分别按以下七个标准分层分类，即500万以上人口的城市、300万以上人口的城市、200万以上人口的城市、150万以上人口的城市、100万以上人口的城市、50万以上人口的城市以及50万以下人口的城市。在整群分层的基础上，依据简单随机的方法在517个城市中抽取10个样本城市。

样本单位 由于中国单位在事实上总是具有

行政级别和不同的所有制类型，同时又总是隶属于或概括为行政单位、事业单位和企业单位这三种不同的单位类型，所以，我们在抽样过程中把这三种单位的主要社会特征作为抽取样本单位的主要标准。根据4000份问卷的样本量，确定分别在10个城市中抽取100个单位，即每个城市抽取10个样本单位。具体在每个样本城市中抽取样本单位，则主要根据简单随机抽样的原则进行。

样本个体 最终的抽样单元是不同类型单位组织中的单位成员。具体方法是，调查员到样本单位以后，根据单位成员的花名册，确定一个随机数，然后按简单随机的方式抽取样本个体。根据设想，在每个城市所选择的10个样本单位中各抽取了400份样本个体。

为了说明样本指标代表性的大小以及样本指标 (sample) 与总体指标 (population) 相差的一般范围，我们进行了样本误差的检验。

首先，分析了样本的标准误差 (standard error of sample)。在拟定抽样方案时确定样本的可信系数 (confident interval) 为95%。在检验时，主要依据下列公式：

$$s. e. (p) = \sqrt{p(1-p)/n}$$

这里， n 为样本量， $s. e.$ 为样本的标准误差， p 为把握程度的百分比。在可信系数为95%的情况下，则按下列公式进行检验： $p \pm 1.96 \times s. e.$

(p)。

其次，还从样本量的大小上检验了样本误差。在拟定抽样方案时确定样本的可信系数为95%，样本允许误差为 ± 0.02 。根据以下公式得到：

$$n = Z^2 PQ / e^2$$

用该公式计算得到所需样本量是2401份。就是说，为了达到样本的可信系数为95%，在样本允许误差为 ± 0.02 的情况下，所需的样本量为2401份。很显然，4000份样本量符合这次调查的需要。

另外一种检验样本误差的方法是在尽可能的情况下，找出一些主要的指标，然后在样本指标与总体指标之间进行比较，从实际上直观地检验样本与总体的差别。根据这次调查的需要以及现有的统计资料，主要从性别、就业人口年龄、所有制结构、文化程度及婚姻状况五个方面进行了比较，结果显示，调查样本与总体误差不大。⁽⁴⁾

（二）关于量表

为了检验假设，我们主要制作了资源、依赖、满意度和相对剥夺感四个方面的量表。单位人的社会行为在这里主要是作为一个潜变量（latent variable）。

资源 吉登斯将资源定义为“使事情能够发生的能力”（capabilities of making things happen; Giddens, 1981: 170）。有些人也将资源理解为某种物质性的或非物质性的财产。例如，霍曼斯认为，社会互动和社会行为基本上可以被理解为物质性或非物质性财产的交换（Homans, 1958: 597ff）。韦伯将社会互动相应地定义为“交换伙伴之间的利益妥协，通过这种利益妥协，财产和机会被作为相互的报酬而给予”（韦伯，1997: 36）。科尔曼则对资源做了更宽泛的理解：资源被认为是那些能满足人们需要和利益的物品、非物品（例如信息）以及事件（例如选举）

（Coleman, 1990）。在本文中，我们基本上采取的是科尔曼对资源的定义，即资源是那些可使得人们满足必要且重要的经济、政治、社会以及与此相关的各种需要的东西。在“资源”的概念中，不仅包括非物质性的东西，而且包括韦伯所指出的“机会”，即人们满足自己需求的能力（可能性），以及人们通常所说的“声望”或“荣誉”。

需要专门说明的是，在我们所使用的“资源”概念中，收入没有被包括在其中，而是作为一个单独的分析变量。在一般的理解中，收入肯定属于一个单位成员从单位中所获资源的重要组成部分，特别是在改革开放以来收入分化的情况下，更是如此。因此，收入应该成为决定单位成

员依赖行为的基本因素。在这个意义上，对于其他的社会包括那些市场经济的社会来说，收入都是决定人们在单位中的社会行为，例如是否对单位依赖的最重要因素之一。但是，这里实际上存在着一个非常重要的前提，即在其他社会特别是在市场经济的社会中，收入几乎是工作单位给予单位成员唯一的资源，因而是一个相对简单的交换过程。但是，在中国城市的单位社会中，人们对单位资源的占有和因此而产生的依赖，绝不仅仅局限于收入，有时收入甚至不是最重要的，而是单位所能提供的其他资源，例如住房和某些重要的机会（出国、晋升等）。单位对于个人来说，不仅仅是一个工作和获得收入的“场所”，对于国家来说，也不仅仅是一个创造财富和税收的社会单位。这也许是“工作单位”在中国社会和其他社会的最大区别。为了将这种区别凸显出来，更为了探究单位成员对单位的依赖关系以及决定这种依赖关系的特定因素，我们将收入和资源作为两个独立变量区分开来，分别考察它们对个人依赖性行为的影响。资源在我们的研究中，其操作化的形式是人们在单位中已经获得的各种东西。在调查问卷中，我们设计了这样一个问题：“在下列项目中，您认为单位目前实际在何种程度上对您负责？”列举了23类项目，分别让受访者判断在这些项目中单位对其是完全负责、

大部分负责、小部分负责或者是完全不负责。这23项分别是：

- | | | | |
|----------------|--------------|----------------|----------------|
| 1. 退休养
老 | 2. 医疗卫
生 | 3. 因公伤
残 | 4. 文化补
习 |
| 5. 技术培
训 | 6. 调解纠
纷 | 7. 子女上
学 | 8. 子女就
业 |
| 9. 住房 | 10. 文体活
动 | 11. 政治思
想状况 | 12. 计划生
育 |
| 13. 党团组
织生活 | 14. 离婚 | 15. 婚姻恋
爱 | 16. 工作正
常调动 |
| 17. 休假旅
游 | 18. 子女入
托 | 19. 食堂 | 20. 澡堂 |
| 21. 小卖部 | 22. 理发室 | 23. 上下班
交通 | |

我们的期望是，通过这23项与人们的需要和利益直接相关的项目，可以对单位成员在单位中的资源获得或者占有状况做出一个基本评判。表1主要是对资源量表的集中趋势、离散趋势、量表值的分布状况的描述以及对量表的Alpha 检验。表中，对集中趋势的分析主要是观察均值（mean）、众数（mode）和中位数（median）；对离散趋势的分析主要是观察标准差（standard deviation）、最小值（minimum）、最大值（maximum）和全距（range）；对资源量表值分布状况的分析主要是从偏斜度（skewness）和峰度（kurtosis）的角度来观察其量表的值在多大程

度上处于一种正态分布状态。通过Alpha的检验和计算，资源量表的Alpha值（阿尔法值）和标准Alpha值分别为0.9078和0.9087。

表1 对资源量表的一般统计概要 $n=2355$

对资源量表集中趋势的检验		
	均值	53.34
	众数	46.00
	中位数	52.00
续前表		
对资源量表离散趋势的检验		
	标准差	12.63
	最小值	23.00
	最大值	92.00
	全距	69.00
对资源量表值分布状况的检验		
	偏斜度	0.583
	峰度	0.531
对资源量表的 Alpha 检验		
	Alpha 值	0.9078
	标准 Alpha 值	0.9087

依赖 依赖主要是指一种特定的社会情境，在这种社会情境之中，人们的社会行为由于需要获取特定的资源以及实现特定的期望而不得受制于某一个特定的社会群体或个人。当人们为了满足特定的需求，实现特定的社会、经济和政治的目标而别无选择地依赖于某一个社会集团或他人行为取向的时候，依赖的情境就会产生出来。事实上，在判断一个人或一个社会群体或阶层的

行为是否处于一种依赖的社会情境之中的一个主要的依据是，人们在实现其目标、满足不同层次需求的过程中，在多大的程度上无可奈何地受制于某一个特定的社会群体或个人的行为取向，或者说在多大的程度上能够摆脱这种社会行为过程中的制约。

为了测量人们在单位中的依赖状况，在调查问卷中设计了这样一个问题：“在下列项目中，您认为单位将来应该在何种程度上对您负责？”我们同样列举了和资源量表中完全相同的23类项目，分别让受访者判断在这些项目中单位对其是完全负责、大部分负责、小部分负责还是完全不负责。我们的判断是，单位人对单位的依赖性行为可以通过单位成员对单位的期望表现出来：单位成员在多大程度上期望单位对他们在各项资源的获得上负有责任。那些在各项资源获得上期望单位更多地负有责任的单位成员，意味着他们将自己的资源获得在更大的程度上交付给单位，他们因而在更大程度上依赖于单位，通过单位获得他们期望获得的各种资源。对单位资源有更高的期望在一定程度上表明：人们在其他地方很难或者无法获得自己所需的资源。事实上，人们对单位所能提供的上述各项社会、政治、经济以及文化资源与服务的期望越高，那么，他们的单位对其行为的影响力就会越大，与之相适应，

他们对其自身单位的依赖也就会呈现出一种较强的趋势。因此，我们的预期是，通过这23项与人们的需要和利益直接相关的项目，期望能够对单位成员在获取资源过程中的依赖状况做出一个基本评判。从表2的结果可以看出，依赖量表中的偏斜度和峰度值分别为-0.254和-0.203，表示无论从对称性还是从值的分布高度来看，依赖这个量表的值的分布都偏左，处于一种略为偏左的正态分布状态。通过Alpha的检验和计算，依赖量表的Alpha值和标准Alpha 值分别为0.9368和0.9361。

表2 对依赖量表的一般统计概要 $n=2584$

对依赖量表集中趋势的检验		
均值		67.99
众数		92.00
中位数		68.00
对依赖量表离散趋势的检验		
标准差		14.53
最小值		23.00
最大值		92.00
全距		69.00
对依赖量表值分布状况的检验		
偏斜度		-0.254
峰度		-0.203
对依赖量表的 Alpha 检验		
Alpha 值		0.936 8
标准 Alpha 值		0.936 1

满意度 在严格的意义上，满意度是一个社会心理学的概念，它测量的主要是人们社会心理

上的一种感受。当人们在工作与行为上的付出与劳动（effort）能够得到他认为应该得到的回报、补偿和奖励（reward）的时候，人们就会自然而然地在心理上产生一种相对公平和满足的感觉。两者之间的差距越小，或者说，人们得到的比他们所付出的越多，人们对这种报酬的满意程度就会越高（Siegrist, 1996；Weinert, 1981；Heinrich, 1989；Mayring, 1993）。

满意度同资源一样，也是一个综合性指标。人们对自己以及自己所处的社会、经济和政治环境满意程度的评价与感受是可以直接通过测量个人对自己在单位中的工作、本单位在社会上的地位、与单位领导和同事的关系、单位的劳保福利情况、工作收入、工作条件、晋升机会、住房情况、学习培训机会、工作稳定性等各方面的项目指标得到的。根据这种判断，在问卷中设计了这样一个问题：“您是否对自己的下列状况感到满意？”我们列举了15类项目：

- | | | |
|--------------|---------------|---------------|
| 1. 自己的具体工作 | 2. 本单位在社会上的地位 | 3. 自己的职业的体面程度 |
| 4. 与单位同事的关系 | 5. 与单位领导的关系 | 6. 单位的劳保福利状况 |
| 7. 单位的工作收入 | 8. 单位的工作条件 | 9. 自己才能的发挥 |
| 10. 单位中的晋升机会 | 11. 住房状况 | 12. 工作调动 |

13. 学习培训机会 14. 工作轻松自由 15. 工作稳定性

我们的期望是，上述的15类项目能够基本囊括人们在单位中主要的社会、经济和政治等需求。通过观察人们这些需求实现的程度，进而了解人们在多大程度上能够自我感受公平和满足。事实上，人们在上述的项目需求上实现的程度越高，人们所感受到的满意的程度也会越高。表3主要是对满意度量表的集中趋势、离散趋势以及满意度量表值的分布状况的描述。表3中，对集中趋势的分析主要是观察均值、众数和中位数；对离散趋势的分析主要是观察标准差、最小值、最大值和全距；对满意度量表值分布状况的分析主要是从偏斜度和峰度的角度来观察其量表的值在多大程度上处于一种正态分布状态。在满意度量表中，其量表的偏斜度和峰度值分别为0.094和0.973，表示满意度量表值的对称性处于一种良好的正态分布状态，而其值的分布高度则偏高。最后，通过Alpha的检验和计算，满意度量表的Alpha值和标准Alpha值分别为0.9076和0.9081。

表3 对满意度量表的一般统计概要 $n=2787$

对满意度量表集中趋势的检验	均值	48.96
	众数	48.00
	中位数	48.00
对满意度量表离散趋势的检验	标准差	9.56
	最小值	16.00
	最大值	80.00
	全距	64.00
对满意度量表值分布状况的检验	偏斜度	0.094
	峰度	0.973
对满意度量表的 Alpha 检验	Alpha 值	0.907 6
	标准 Alpha 值	0.908 1

相对剥夺感 与满意度相似，相对剥夺感测量的也是人们行为过程中的一种主观感受。相对剥夺感主要是指人们从期望得到的和实际得到的差距中（discrepancy between expectation and actuality）所产生出来的或所感受到的，特别是与相应的参照群体的比较过程中所产生的一种负面主观感受，一种不满和愤慨的情绪（Runciman, 1972; Gurr, 1971; Opp, 1989）。为了测量这种负面的主观感受，在调查问卷中设计了相应的三个问题：（1）“在下列问题上，你觉得你与单位内同事相比怎样？”即受访者判断自己目前的经济收入、社会地位和政治地位的状况。（2）同样列出上述三个项目，让受访者与社会上的其他人来进行比较。（3）“如果人的地位可以分为五等，您认为您在单位中和在社会上分别属于哪一

等？”分别让受访者判断自己在单位中和社会上的位置。我们的预期是，上述这些不同问题能够从不同角度来反映和测量人们被相对剥夺的感受。事实上，通过验证性因素分析（Confirmatory Factor Analysis）也证实了我们的预期。表4主要是对相对剥夺感量表的集中趋势、离散趋势以及满意度量表值的分布状况的描述。表中，对集中趋势的分析主要是观察均值、众数和中位数；对离散趋势的分析主要是观察标准差、最小值、最大值和全距；对相对剥夺感量表值分布状况的分析主要是从偏斜度和峰度的角度来观察其量表的值在多大程度上处于一种正态分布的状态。在相对剥夺感量表中，其量表的偏斜度和峰度值分别为0.477和0.242，表示相对剥夺感量表值的对称性和分布高度均处于一种较好的正态分布状态。

表4 对相对剥夺感量表的一般统计概要 $n=3059$

对相对剥夺感量表集中趋势的检验	均值	28.35
	众数	24.00
	中位数	28.00
对相对剥夺感量表离散趋势的检验	标准差	4.58
	最小值	8.00
	最大值	40.00
	全距	32.00
对相对剥夺感量表值分布状况的检验	偏斜度	0.477
	峰度	0.242
对相对剥夺感量表的 Alpha 检验	Alpha 值	0.869 4
	标准 Alpha 值	0.870 8

四、假设检验：基本分析和判断

（一）单位组织中的基本依赖模型

在对调查数据的分析中，我们采用路径分析（path analysis）方法，对前述基本假设进行了检验，并建立起单位组织中的基本依赖模型。图2显示了模型中四个因素之间的基本关系。

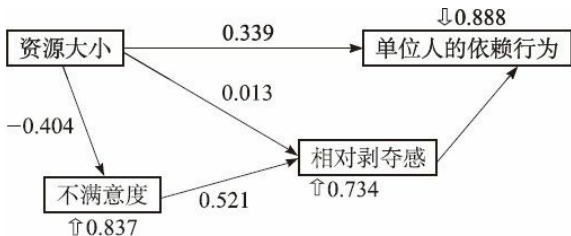


图2 单位组织中的基本依赖模型

模型中各种路径关系的统计值，可见表5。

表5 基本依赖模型中的统计值

X	Y	Beta (Sig.)
资源多少	不满意度	-0.404 (0.000)
不满意度	相对剥夺感	0.521 (0.000)
资源多少	相对剥夺感	0.013 (0.526)
资源多少	依赖性高低	0.339 (0.000)
相对剥夺感	依赖性高低	0.147 (0.000)

这一模型包括了三个路径。当我们将资源作为自变量、满意度作为因变量时，这两个变量可以解释16.3%的差异（variance）；当我们将资源、满意度作为自变量、相对剥夺感作为因变量的时候，这三个变量可以解释26.6%的差异；当我们将资源、满意度和相对剥夺感作为自变量、依赖作为因变量的时候，这四个变量则可以解释11.2%的差异。这一模型向我们显示出，单位中人们获得资源多少的状况可以对人们在单位中的满意度、相当剥夺感以及他们对单位的依赖程度

做出有效的解释。

下面让我们分别对上述模型中各变量之间的关系进行分析。

（二）资源与依赖

从基本依赖模型中可以看出，当资源、满意度和相对剥夺感作为自变量影响到依赖行为时，单位成员获取和支配的资源多少对单位人的依赖性行为是最具显著性作用的因素（见表6），对人们的依赖性行为和满意程度有直接影响。这一结果，与我们的基本假设相一致。人们在单位组织中获得资源越多，对单位的依赖性就有可能越大。

表6 资源与依赖

	低依赖	较低依赖	中等依赖	高依赖
资源 (n)	564	563	527	493
均值	48.52	52.17	55.03	58.35
标准差	10.16	9.54	11.81	16.54
95%的均值置信区间				
下限	47.68	51.38	54.02	56.89
上限	49.36	52.96	59.04	59.82
F 值				62.55
自由度				3
显著度				0.000

通过表6我们可以清楚地看到资源占有量和依赖性之间的关系。资源占有的均值与依赖性程度同步提高，呈明显的正相关关系。在这组数据

中，均值的差别也达到较高水平，为9.83，表示人们在单位中所占有的资源越多，对单位的依赖性很可能会变得越强。表中的 F 值为62.55，远大于显著度为0.001的 F 值5.42。 F 的检定从一个侧面充分肯定了关于资源越多、依赖性越强的研究假设。

1. 单位组织意义的凸显

我们已经指出过，个人对单位的依赖模式随着中国社会的改革开放开始有所变化，即由直接的行政性控制转向以利益依赖作为实现国家控制的纽带。这种利益依赖由于单位组织之间的分化，甚至具有强化的趋势。

在传统的“再分配”社会中，与其说人们依赖单位，不如说人们直接依赖国家。随着中国社会开始向市场经济转型，国家和个人的相对位置开始发生了极大的变化，单位组织对于个人的意义开始进入到个人社会生活的前台：第一，在维持原有资源占有关系的前提下，在资源占有的权力主体中，单位组织具有越来越重要的意义。第二，随着国家控制权力的下放，中央政府及地方政府强制性维持统一规则的能力也受到削弱。这两方面的变化，使单位组织作为一个利益主体和整体的意义日益突出。其中最重要的就是资源的“单位所有”。在社会资源的占有和支配日益单位化的情况下，形成了一种越来越强烈的利益单

位化倾向。无论是单位领导人还是普通的单位成员，都是因为身在这个单位之中而获得这个单位的利益。这种资源和利益的单位化，不仅仅表现在工资收入方面，而且常常主要不是表现在工资收入方面，而更多地表现在保障、福利和住房等基本资源方面。

因此，在随着改革开放而出现的国家控制体系的松动、个人具有更多选择权利的同时，单位组织向市场的转化和资源单位化，使单位在个人资源获取方面的意义逐渐突出。单位组织之间的分化，会更加影响单位成员对单位组织的依赖。当单位成员不拥有其他替代性资源时，就只能通过对单位组织的服从来交换自己需求的资源。对于那些在单位中获取和支配较多资源的人来说，寻求替代资源的成本会上升，特别是寻求相等替代时更是如此。即使那些在一个单位中没有占有较多资源的个人，单位之间既存的差距，也会使他们在寻求替代时持慎重的态度，因为他们同样有可能因改变单位而降低原来的资源占有量。

2. 不同的依赖关系

如果对模型中资源和依赖的关系进行具体分析，可以看到资源在不同的依赖性之间的分布差别（见表7）。

表7 不同类型的资源与依赖

	低依赖	较低依赖	中等依赖	高依赖
社会保障和培训资源 (<i>n</i>)	618	622	589	575
均值	16.17	16.62	16.79	17.08
标准差	3.64	3.61	3.62	4.32
95%的均值置信区间				
下限	15.88	16.34	16.50	16.72
上限	16.46	16.91	17.08	17.43
<i>F</i> 值				5.929
自由度				3
显著度				0.001
政治资源 (<i>n</i>)	617	628	599	573
均值	10.64	11.44	11.63	11.96
标准差	2.95	2.62	2.65	3.21
95%的均值置信区间				
下限	10.41	11.23	11.42	11.69
上限	10.89	11.64	11.84	12.22
<i>F</i> 值				22.93

续前表				
自由度				3
显著度				0.000
单位福利资源 (n)	623	638	591	565
均值	10.0	11.92	13.20	14.14
标准差	3.56	3.77	4.76	5.88
95%的均值置信区间				
下限	10.12	11.63	12.82	13.65
上限	10.68	12.21	13.59	14.62
F 值				76.32
自由度				3
显著度				0.000
个人生活和文化生活资源(n)	603	610	568	558
均值	11.28	12.26	13.32	14.72
标准差	3.34	3.05	3.96	5.55
95%的均值置信区间				
下限	11.02	12.02	12.99	14.26
上限	11.55	12.51	13.65	16.17
F 值				76.51
自由度				3
显著度				0.000

从表7中可以看到，社会保障和教育培训在一个处于转型期的社会中，对个人来说是相当重要的资源，它一方面关系到人们的生存和基本生活质量，另一方面也关系到个人适应社会转型以及获得所需资源的能力。因此，在社会保障和教育培训与不同依赖性的关系中，不仅具有统计上的显著性，不仅资源占有量与依赖之间仍然保持同步增长的关系，而且均值的差别最小，仅为0.91。也就是说，个人在单位中占有多少这类资源，对依赖性变化的影响小于其他类型的资源。

但是，从 F 检定的结果来看，表中的 F 值为5.929，仍略大于在显著度为0.001条件下的 F 值（5.42），表示我们的研究假设仍然可以成立。

反之，在单位福利资源和个人生活及文化生活资源中，均值的差异都较大。那些获取这一资源较多的单位成员，对单位的依赖性就较强，获取较少的单位成员，其依赖性就较弱。造成这种结果的原因可能在于，这些资源的社会化程度已经相对提高，人们在这些资源获得方面寻求替代的成本相对降低，替代渠道相应多样化。因此，如果人们在自己的单位中较少占有这些资源的话，人们对单位的依赖性自然会降低。在这里， F 检定的结果（ $F=76.32$ ）同样有力地支持着我们的假设。

政治资源的依赖情况有些类似于社会保障和教育培训资源，其均值的差别相对较小。但 F 检定的结果远大于社会保障和教育培训的资源 and 依赖这两个变量的 F 值（ $F=22.93$ ），表示我们关于政治资源越多，依赖性越强的研究假设依然能够成立。进一步的分析也将表明，这类资源的依赖情况在实质上不同于社会保障和教育资源。如果将人们的依赖按照不同资源类型进行比较的话，人们对政治资源的依赖性是最底的（见表8），其依赖性的均值比其他资源小一倍左右。因此，在有关单位的政治资源方面，人们的依赖

性实际上是最小的，人们并不希望也不需要在这方面依然保持对单位的依赖，或者说受到单位组织的控制。

表8 对不同资源依赖的均值比较

资源类型	N	均值
社会保障和教育资源的依赖	2 912	20.746 6
政治资源的依赖	2 904	9.832 3
单位福利资源的依赖	2 797	19.938 9
个人生活和文化生活资源的依赖	2 734	17.419 2

3. 资源、收入与依赖

我们曾经指出过，在单位组织的依赖模式中，收入和资源有可能是相对分离的，这种相对分离是中国单位组织中依赖性行为的一个特征。将收入和资源分别作为两个自变量，将依赖作为因变量，检验它们和依赖的关系，有如下结果，证明了我们的假设（见图3、表9）。

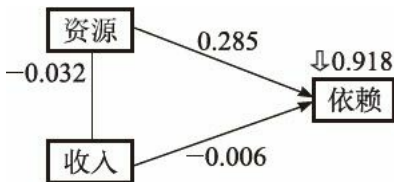


图3 资源、收入和依赖的路径分析模型

表9 模型中各路径的统计值

X	Y	Beta (显著度)
资源	依赖	0.285 (0.000)
收入	依赖	-0.006 (0.770)
资源	收入	-0.032 (0.139)

从表9中可以看出，在资源和收入、收入和依赖之间没有显著的相关关系。也就是说，个人对单位的依赖，主要取决于对单位资源的获取和支配，而不是主要表现为对收入的依赖。单位对个人来说，不仅仅是一个工作场所或者是获得收入的“工作”，而具有更多的意义。仅就资源、收入和依赖三个因素的影响作用来说，收入仅是广义上的单位资源中的一种，而且从收入对依赖性的关系来说，甚至不是一个重要的因素，人们在单位组织中获取和支配的资源对依赖性的影响更为重要。人们将单位中的收入问题看得很重，是因为收入是显现的“资源”，而其他资源常常是“隐蔽”的。单位组织的资源分配功能或其他更多的功能，是由国家赋予的，由国家的性质和统治形式所决定。

（三）相对剥夺感与依赖

基本依赖模型表明，当资源、满意度和相对剥夺感作为依赖的自变量时，相对剥夺感也是对依赖具有直接影响的自变量因素，在相对剥夺感与依赖性行为之间有着直接显著的相关关系：相

对剥夺感越强，人们对单位的依赖性也有可能越强（见表10）。人们对单位的满意度通过相对剥夺感对人们的依赖性产生影响，满意度不是直接影响依赖行为的变量。

表10 依赖与相对剥夺感

	低	较低	中等	较高	高
依赖 (n)	512	467	455	462	581
均值	66.53	66.75	67.16	68.53	70.07
标准差	13.68	14.10	13.32	14.06	16.15
95%的均值置信区间					
下限	65.35	65.47	65.93	67.24	68.76
上限	67.72	68.04	68.39	69.81	71.39
F 值					5.74
自由度					4
显著度					0.000

上述这组数据清楚地显示了依赖随相对剥夺感的提高而增强的趋势。这一结果好像是一个“悖论”，因为按照通常的理解，人们如果对一个单位组织非常不满意，且相对剥夺感较强的话，无论是因为在这个单位的资源分配中获得较少，还是出于个人或人际关系的原因，推动他离开这个单位的动机应该可能更强，对这个单位的依赖性应该因此有可能更弱。如何解释这个看起来不合理的结果呢？

将这一看起来“不合理”的结果放到特定的制度背景中，就会看到其内在的存在合理性。首先，在目前的制度背景下，单位组织除了向单位

成员提供收入外，依然具有很强的其他资源的供给性，与之相对应，社会在资源供给方面的重要性仍然相对较弱。人们进入到一个单位组织中，除了期望获取收入外，仍然期望获得其他各种所需的资源，例如各种单位福利等。其次，改革以来所造成的单位组织之间的分化，使得单位组织中的资源分配具有极强的边界性，例如在本单位的工龄等限制性条件（对此我们在其他分析中会有详细讨论）。因此，单位成员会因自己获取和支配的资源较少而产生不满意感和相对剥夺感，但至少上述两个原因在一定程度上决定了这种不满意感和相对剥夺感不一定导致对单位依赖性的降低，反而有可能使得这些单位成员对单位组织产生更强烈的期望，因为他们会认为自己在这一单位组织中还没有获得他们应该得到的资源，而这些资源一方面是他们付出的服从应该得到的回报，另一方面，这些资源也并非他们在其他单位组织中或者社会上就可以轻易获得的。因而，尽管他们对单位有某种相对剥夺感，甚至可能是强烈的相对剥夺感，但他们对单位依然保持着一定的依赖性。相对剥夺感的主要来源之一，就是和本单位其他成员的比较。在这个意义上，那些因资源获取和支配较少而具有更强相对剥夺感的单位成员，同那些在单位中获取和支配资源较多的单位成员一样，都对单位保持着一定的依赖性。

他们都是单位制度的产物。

但是，在资源获取较多和相对剥夺感较高而影响的依赖性之间，二者的作用机制有很大不同。毕竟前者是一种既得利益或现实利益对单位成员的行为所产生的约束，后者则是因对利益的期望而产生的行为约束。两者在约束强度和依赖性程度上会有差别。在相对剥夺感比较强烈而利益需求迟迟不能得到满足的情况下，单位成员就有可能寻求替代，从而摆脱对这个单位的依赖。因此，从基本依赖模型中可以看到，两者与依赖的Beta值相差一倍多，说明尽管它们都对依赖有影响，但两个因素对单位人的依赖性行为差异的解释程度有很大差别。资源获取和支配的多少对依赖性行为有更重要的影响，而相对剥夺感则因有其他的可能性，对依赖性的影响较弱。

从人们对单位的不同方面的依赖性，可以看到对相对剥夺感的不同影响。在涉及对单位组织的社会保障和教育以及政治等方面的依赖时，人们的相对剥夺感差异不大，其F值仅为1.07（显著度为0.371），表示关于对单位组织的社会保障和教育以及政治等方面的依赖越多，相对剥夺感越强的研究假设不能成立。也就是说，并不因相对剥夺感的不同而出现人们对社会保障与教育依赖程度上的不同。相对剥夺感与依赖之间较强的相关关系主要表现在对单位福利和文化生活与个人

生活的依赖上。相对剥夺感越强，人们对单位的依赖性也会变得越强。这方面的资源更有可能在不同单位组织之间存在较大的差异（见表11）。

表11 单位福利以及文化生活和个人生活依赖与相对剥夺感

	低	较低	中等	较高	高
单位福利依赖 (n)	543	509	491	501	629
均值	18.79	19.40	19.68	20.35	21.13
标准差	6.13	6.03	5.90	5.93	6.35
95%的均值置信区间					
下限	18.28	18.87	19.16	19.83	20.63
上限	19.31	19.92	20.20	20.87	21.63
F 值					12.61
自由度					4
显著度					0.000
文化和个人生活依赖 (n)	551	489	477	484	616
均值	17.12	16.85	16.81	17.36	18.45
标准差	5.16	5.27	5.19	5.34	5.93
95%的均值置信区间					
下限	16.69	16.38	16.35	16.88	17.98
上限	17.55	17.32	17.28	17.84	18.92
F 值					8.80
自由度					4
显著度					0.000

需要指出的是，相对剥夺感有可能使人们离开一个单位，但如果人们寻求的仍然是单位组织的话，他不过是摆脱了对某一个单位组织的依赖，而陷入对另一个单位组织的依赖，因而仍然处于国家的直接控制之下。如果他转移到了非单位组织，他对资源分配者的依赖就有可能无论从

数量上还是从性质上都已不同于单位组织。

（四）满意度与依赖

基本的依赖模型已表明，当我们将资源和满意度作为自变量、相对剥夺感作为因变量时，资源获取多少与相对剥夺感之间没有显著的相关关系，但人们在单位中的满意度和相对剥夺感之间则有显著的相关关系。也就是说，人们的相对剥夺感主要直接受满意程度的影响，而不是直接受资源获取和支配多少的影响。这也在一定程度上证明了前面的“猜测”，即满意度可能要通过所谓相对剥夺感才有可能影响到人们的依赖性行为。

当人们对单位有了某种较强的不满意时，在大多数情况下会参照其他单位和整个社会的情况，决定自己是否还要依赖目前的单位来解决需要。在满意度和依赖性之间，相对剥夺感是一个中间性变量。不满意的程度越高，其相对剥夺感就可能越强（见表12）。相对剥夺感是满意程度的比较结果，因而它更有可能直接受满意程度的影响。这意味着，人们无论是同单位内的其他人相比，还是同其他单位和社会上的其他群体相比，如果认为自己在单位中获取和支配的资源较少的话，就会产生一种相对被剥夺的感觉。表12显示出，这组数据的均值差异高达12.72，这表

明，满意度的任何变化，都会导致相对剥夺感的强烈变化。仅就关系强度来说，不满意程度与相对剥夺感的相关关系的Beta值在这个模型中最高，超出资源与满意度的关系。这种紧密关系，也在一定程度上解释了依赖和相对剥夺感之间的不显著关系。离开了满意度的主观评价，资源的多少也就有可能成为一个抽象的“值”。就其对行为的影响来说，相对剥夺感是更直接的因素。

表12 不满意度与相对剥夺感

	低	较低	中等	较高	高
不满意度 (n)	561	508	481	499	622
均值	42.50	45.73	49.02	51.98	55.22
标准差	9.02	7.27	7.23	7.34	9.94
95%的均值置信区间					
下限	41.57	45.10	48.37	51.33	54.43
上限	43.24	46.37	49.67	52.62	56.00
F 值					206.77
自由度					4
显著度					0.000

如果具体分析满意度对相对剥夺感变化的影响，不同对象上的满意度对相对剥夺感变化的影响差异并非很大。在机会、工作条件和社会生活满意度与相对剥夺感三组数据中，其相对剥夺感的均值差异分别为4.08、3.59和3.89，具有一定的差异。对机会的不满意程度均值差异最大，对工作条件的不满意度其均值差异最小。这一结果从另一个方面印证了前面的结果：人们对单位中各

种机会的获得以及由此而产生的不满意程度，更强烈地影响到人们相对剥夺感的变化；而对工作条件满意度则对相对剥夺感的影响没有那样敏感；对一般社会的不满意程度对相对剥夺感的影响作用居中。

（五）资源与满意度

如果说满意度对相对剥夺感有显著的直接相关关系，而相对剥夺感又对人们的依赖性有显著的直接相关关系，那么，人们对单位的满意度取决于什么因素的影响呢？基本依赖模型表明，这种满意程度是与人们在单位中的资源占有情况有密切的直接相关关系。资源占有越少，人们在很大的程度上对单位的不满意度就会越高（见表13），因为人们对资源的需求在单位中没有获得一定程度的满足。

表13 资源与不满意度

	很满意	比较满意	一般满意	很不满意
资源 (n)	516	579	549	545
均值	59.40	55.34	51.70	46.83
标准差	12.05	11.51	10.95	12.1
95%的均值置信区间				
下限	58.36	54.40	50.78	45.82
上限	60.44	56.28	52.62	47.84
F 值				112.86
自由度				3
显著度				0.000

从表13可以看到，在这组数据中，不同满意程度下资源均值的差异达到12.57，超过资源和依赖那组数据的均值差异，资源和满意度的相关关系的Beta值也超过资源和依赖的Beta值。这就是说，资源占有情况与人们对单位的满意度之间的关系要强于与依赖性的关系。人们在资源占有上的变化将对满意程度有强烈的影响作用。在某种意义上，这是因为无论人们是否对单位组织产生依赖性关系，具有某种主观感受则是必然的。而主观感受和实际行动之间往往会存在一个距离。尽管按照韦伯的说法，任何社会行动都是有意义的，因而都是有动机的。在单位中获取和支配资源较少的人，其不满意度一般会较高。

相似于资源和依赖的关系，在各项资源和满意度的关系中，均值差异最大的是社会保障与教育资源在不同满意程度之间的分布（3.90）：人们在单位中所获取和支配的社会保障资源以及教育资源的数量，对满意程度的变化有更大影响；政治资源（2.62）、社会福利资源（2.91）以及个人生活和文化资源（2.89）对满意程度变化的影响则基本相同，资源多少的变化对满意程度的变化的影响要小于社会保障以及教育资源。这一结果表明，在一个由中央计划经济向市场经济的转型过程中，就其单位组织分配资源的功能来说，社会保障和教育资源的分配具有越来越重要

的意义。当这些资源的获取和支配越来越多地取决于单位组织，并且供给变得越来越不稳定的时候，它们在人们对一个单位的评价中就占有越来越重要的地位，成为人们选择工作单位的优先指标，甚至常常超出了工资的意义。对于那些在单位组织中工作多年，已进入中老年阶段的单位成员来说，上述资源的意义就更是如此。特别是养老和医疗保险问题，是阻滞国有和集体单位改革的突出问题之一。在没有形成有效的养老和医疗保险体制之前，单位组织的改革不可能真正地进行下去，这也从另一个方面说明了这类资源与满意度之间的关系，揭示了依赖的内在原因和基础。

五、简短的结论

上述对有关单位组织依赖性结构假设比较详细的讨论和分析，及其数据的检验和分析结果，基本上证实了我们关于单位中依赖关系的基本假设，并通过路径分析的模型对资源、满意度、相对剥夺感和依赖之间的关系进行了具体解释。

在这个依赖结构中，我们看到了一个基本的交换关系，即资源和依赖性之间的交换关系。单位人之所以对单位组织保持着依赖性关系，是因为在单位组织中人们可以通过这种依赖获取和占

有单位组织提供的各种资源，人们甚至没有因为较强烈的相对剥夺感而摆脱对单位组织的依赖关系。毫无疑问，随着中国社会向市场经济的转型和资源分配的市场化和社会化，人们对单位组织的依赖与传统国家社会主义时期相比，已经有了很大松动，但这种松动还远没有达到人们可以自由摆脱依赖单位和国家的程度。当人们所需要的社会资源在很大程度上还需通过单位组织得到满足的时候，人们为了获取这些资源，只有以自己为单位组织的服从来交换所需要的那些资源。

需要指出的是，在中国城市的单位体制中，这种资源和依赖之间的交换关系具有特殊性。

（一）资源和依赖之间交换的全面性

在任何社会中，当个人在某一组织中工作时，都存在一种资源和依赖之间的交换关系，即至少人们通过在这个组织中的工作，换取一定的收入，也许还包括其他的有用资源。人们为了得到这个收入或者更多的收入，必定要服从资源提供者即工作组织的命令。在中国的单位组织中，这一交换关系同样存在。但是，在非国家社会主义的制度背景下，组织中资源和依赖的交换关系基本上被限制在特定的范围内，即主要集中在收入这一交换媒介上。人们服从工作组织的命

令，然后得到相应的收入报酬，而组织成员通过服从工作组织命令所能得到的回报，基本上也仅限于收入，因而这种交换关系相对单纯。人们在工作组织中交换到收入后，可以在工作组织之外的资源市场上，用自己所获得的收入去交换其他所需要的各种资源，例如住房和各种服务等。当人们对工作组织所提供的收入不满时，人们寻求替代的过程相对简单也相对容易。人们只要寻求到一个替代物，即收入，就可以摆脱原有的依赖关系。

但是，即使是在向市场经济转型的中国社会中，我们的调查和数据分析也表明，在单位组织中，这种资源和依赖之间的交换关系远比市场经济社会中复杂。收入当然仍然是单位组织向单位成员提供的一种重要资源，但单位组织所提供的资源远远超出收入的范围。早就有权威性的研究指出，在城镇居民可支配的“收入”中，工资性货币收入占总收入的比重仅为44.42%，而各种补贴性收入则与工资性货币收入不相上下（赵人伟、基斯·格里芬，1994:2）。在某些单位组织中，向其成员提供的资源，几乎涵盖了人们生活的所有方面。单位组织可能提供的资源的全面性，决定了人们交换关系的全面性，由此也决定了依赖关系的全面性。单位组织中这种交换关系的全面性意味着对单位成员摆脱依赖的更多约束。如果人

们是理性行动的话，当人们想摆脱与单位组织的依赖关系时，首先，他需要衡量的是，他对某种资源获取和分配的不满意，是否足够重要到能够取代他在这个单位组织中所获得的其他资源；其次，他还需要考虑的是，他是否能够在其他工作单位中获得同样多的资源。特定交换关系的全面性，将使人们改变这种关系的机会成本大大上升，从而制约了人们的行动自由。就好像人们的初级关系的替代性要远远低于次级关系的替代性一样。因此，资源和依赖之间“片面的”（如果我们能够这样称呼单纯的以收入为主要媒介的交换关系的话）交换关系与那种“全面的”交换关系有着极大的不同，不同的交换关系所决定的依赖关系由此也有极大的不同。

（二）资源和依赖之间交换的强制性

单位组织中交换关系的全面性决定了依赖关系的特殊性。这仅仅是问题的一个方面。与此相联系，单位组织中交换关系的强制性成为这种依赖关系特殊性的第二个方面。

在非国家社会主义的制度背景下，不仅人们和工作单位之间的交换关系可能是“片面的”，同样重要的是，人们可以在市场上通过市场交换到自己所需的资源，直至包括自己的收入。在这样

的社会中，绝大多数资源的供给是相对更加市场化的，货币几乎成为所有交换的唯一媒介。这种制度背景意味着更高层次的资源替代性。当然，即使是在这样的社会中，各种结构性或制度性的分割仍然存在，因而市场并不是一个真正完全的市场。但在国家权力和财产权利一体化的制度背景下，对单位组织的依赖，同时意味着对国家权力的依赖，国家权力的行使主要是强制性而非交易性的。不同单位组织之间在资源获取方面的极大差别，往往也意味着再分配权力的差别。

（三）资源和依赖之间交换的政治性

单位组织中资源和依赖之间交换的全面性和强制性，都还不足以说明单位组织中依赖结构的特殊性。因为上述两个特点在其他类型的社会中，都有可能不同程度地存在。

单位组织中依赖结构的独特性，还在于这种依赖关系的政治性。国家政权的统治机构深深地扎根于单位组织之中，国家通过单位组织贯彻自己的控制意志。因此，单位成员对单位组织的依赖或服从，不仅仅是对一个有优势地位的资源占有者的依赖和服从，同时还是对国家政权的依赖和服从，任何在单位组织中生活的人，都经常会遇到这些有形或无形的国家意志。单位组织的制

度和结构特征、决策和行为方式、单位组织内的资源分配等，都因此不同于那些非单位组织。单位组织的实质决定了个人和单位组织之间的交换关系有可能超出一般的资源交换关系，而由此形成的依赖关系也有可能转变为对国家的服从。

在不同的社会中，依赖的形式经常是相同的，但依赖的结构和实质会因制度背景的不同而有本质的不同。

参考文献

◎ [美] 彼德·布劳. 社会生活中的交换与权力. 北京: 华夏出版社, 1988

◎ 边燕杰. 在1998年8月9—15日香港科技大学“改革开放后中国社会变迁”研讨会上的报告

◎ 费孝通. 乡土中国. 北京: 三联书店, 1985

◎ 国家统计局. 中国统计年鉴(1997). 北京: 中国统计出版社, 1997

◎ 共产党社会的新传统主义: 中国工业中的工作环境和权力结构. 香港: 牛津大学出版社, 1996

◎ [匈] 亚诺什·科尔内. 短缺经济学. 北京: 经济科学出版社, 1986

◎ [匈] 亚诺什·科尔内. 增长、短缺与效率: 社会主义经济的一个宏观动态模型. 成都: 四川人民出版社, 1986

◎ 李路路，王奋宇．当代中国现代化进程中的社会结构及其变革．杭州：浙江人民出版社，1992

◎ 李培林等．转型中的中国企业：国有企业组织创新论．济南：山东人民出版社，1992

◎ 李汉林，李路路，王奋宇．中国单位现象研究资料集．北京：中央文献出版社，1995

◎ 李猛，周飞舟，李康．单位：制度化组织的内部机制．中国社会科学季刊（香港），1996（16）

◎ 李汉林．中国单位现象与城市社区的整合机制．社会学研究，1993（5）

◎ 李汉林．关于中国单位社会的一些议论．见：潘乃谷，马戎主编：社区研究与社会发展．天津：天津人民出版社，1996

◎ 李路路．中国的单位现象与体制改革．中国社会科学季刊（香港），1993（5）

◎ 路风．单位：一种特殊的社会组织形式．中国社会科学，1989（1）

◎ [日]青木昌彦等编．转轨经济中的公司治理结构：内部人控制和银行的作用．北京：中国经济出版社，1995

◎ 谭深．城市“单位保障”的形成及特点．社会学研究，1991（5）

◎ 吴晓刚．从人身依附到利益依赖．北京大学社会学系硕士论文，1994

◎ [波]W．布鲁斯．社会主义的所有制与政治体制．北京：华夏出版社，1989

◎ 王晓进．社会主义财产制度分析．北京：北京工业大学出版社，1989

◎ 于显洋．单位意识的社会学分析．社会学研

究, 1991 (5)

◎ 赵人伟, 基斯·格里芬主编. 中国居民收入分配研究. 北京: 中国社会科学出版社, 1994

◎ Blau, M Peter, Duncan O. Dully. The American Occupational Structure. New York: John Wiley & Sons, 1967

◎ Bian Yanjie. Work and Inequality in Urban China. Albany: State University of New York, 1994

◎ Aldrich H, Whetten D. Organization Sets, Action Sets, and Networks: Making the Most of Simplicity. In: Paul Nystrom and William Starbuck (eds.). Handbook of Organizational Designs, Vol. 1, New York: Oxford University Press, 1981

◎ Coleman J S. Foundations of Social Theory. Cambridge: Harvard University Press, 1990

◎ Etzioni A. A Comparative Analysis of Complex Organizations. New York: Free Press, 1961

◎ Giddens A. Contemporary Critique of Historical Materialism. London: MacMillan, 1981

◎ Gurr T. R. Why Men Rebel. Princeton: Princeton University Press, 1970

◎ Heinrich p., Bosetyky H. Menschen und Organisation. München, 1989

◎ Homans G. C. Social Behavior as Exchange. American Journal of Socio-logy, Vol. 63, No. 6, 1958

◎ Li Hanlin. Power, Resources and Exchange in the Chinese "Work Unit Society". International Journal of Sociology and Social Policy, Vol. 15, 1995

◎ Li Hanlin, Wang Qi. Research on the Chinese

Work Unit Society. New York: Peter Lang Press, 1996

◎ Li Hanlin. Das Danwei-Phaenomen und Die Chinesische Modernisierung. In: Peter Atteslander (eds.): Kulturelle Eigenentwicklung. Campus Verlag, 1993: 141–184

◎ Li Hanlin. Die Grundstruktur der Chinesischen Gesellschaft vom Traditionellen Klansystem Zur Modernen Danwei-Organisation. Westdeutscher Verlag, Opladen, 1991

◎ Mayring p. Psychology des Gluecks. Koeln, 1993

◎ Opp, K. D. The Rationality of Political Protest. Boulder: Westview Press, 1989

◎ Powell W. W., DiMaggio D. J eds. The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago: Chicago University Press, 1991

◎ Runciman W. G. Relative Deprivation and Social Justice. London: Routledge and Kegan Paul, 1966

◎ Siegrist J. Adverse Health Effects of High-Effort/Low-Reward Londitions. Journal of Occupational Health Psychology, Vol. 1, 1996: 27–41

◎ Weber Max. Wirtschaft und Gesellschaft. Tuebingen: Mohr Siebeck, 1980

◎ Weinert A. B. Lehrbuch der Organisations Psychologie. München, 1981

(1) 选自《社会学研究》，1999（4）。

(2) 参见沃尔德，1996；路风，1989；谭深，1991；于显洋，1991；边燕杰，1998；李汉林，

1993, 1996; 李路路、王奋宇, 1992; 李路路, 1993; 李猛等, 1996。

(3) 参见全国基本单位普查办公室编: 《中国第一次基本单位普查简明资料》, 北京, 中国统计出版社, 1998; 《中国统计年鉴(1997)》, 北京, 中国统计出版社, 1997。

(4) 关于样本与抽样的详细情况, 参见李汉林、李路路、王奋宇, 1995。

单位：制度化组织的内部机制⁽¹⁾

李 猛 周飞舟 李 康

一、导言

自从有关社会主义的理论出现后，特别是社会主义社会诞生以后，有关社会主义社会现实或可能的制度、组织和社会结构的争论就从未停止过。社会学、经济学和政治学都产生了大量分析社会主义社会的理论。随着时间的推移，社会主义社会自身的发展和理论中意识形态因素的逐渐淡化，人们开始摆脱早期的某些狭隘和偏颇的认识，得以深入地了解在社会主义社会中生活的人们行为以及这个社会的基本结构。

无论经济学还是社会学和政治学，最早西方对中国这样的社会主义社会的研究都是基于一种极权主义的理论取向。这种极权主义的理论取向往往用带有强烈意识形态色彩的语言对社会主义社会“理想状况”的讨论或批评来取代对社会主义社会制度“实际”运作机制的分析。在20世纪20年

代开始的有关社会主义经济制度可行性的大辩论就是一个明显的例子。辩论双方关心的是一个理想的社会主义社会模式能否在“现实”中实现，而并不关心现实中早已存在的社会主义社会是以何种方式运行的。因此在这种理论中，往往片面强调国家权力的无所不在和无所不能。具有讽刺意味的是，这种理论取向和他们所批评的社会制度一样，很少关注社会成员的实际行动。

继极权主义的理论取向之后，在研究社会主义社会的社会理论中出现了一些强调社会主义社会与资本主义社会“趋同性”的理论。在政治学和社会学中，多元主义（pluralism）倾向的理论认为在社会主义社会存在着与资本主义社会一样的各种利益群体，这些以群体身份认同和利益认同为基础的利益群体，即使自身没有正式的组织形式，也会像资本主义社会的压力群体一样对政府行为产生各种或大或小的影响。⁽²⁾在经济学中，特别是比较经济学中，尽管承认两种经济体制的宏观制度框架存在明显的差别，但却出人意料地把两种经济体制下的经济组织看做基本相同的。差别只是在资本主义市场制度下是无数企业淹没在市场的汪洋大海中，而社会主义的中央计划体制则是一个巨大的“单一厂商”（Monofirm，雷诺兹，1982：23）。实际上，这种“趋同”的观念可以追溯至经典社会学大师韦伯的理论，特别是他

的“科层制在社会主义社会仍将存在，并有可能比资本主义社会占有更强的支配地位”的观点（Weber, 1978）。在20世纪20—30年代的社会主义经济大辩论中兰格的观点中就已经包含这种趋同论的思想，在“计划模拟市场”的模式中，一个基本的假设就是计划经济下的企业可以像市场经济中的厂商一样行事，唯一的差别只是企业所面对的价格信号和数量信号不是来自市场，而是来自中央计划部门。值得注意的是，当时争论的双方都认为社会主义经济和社会制度的核心问题是能否找到一个与市场机制同样或者更为有效地保证最优生产的机制，而很少考虑这些经济决策的实际执行问题（布鲁斯，1984）。

上面两种理论的缺陷是明显的。首先，在方法论上，两种理论都既囿于经典时代的政治经济学和社会学对自由资本主义的经济组织形式和市民社会的社会形态的论述框架，又局限于当时激烈的意识形态之争，不能深入地分析社会主义社会复杂的运行机制。其次，这些理论往往把所有的社会主义社会都看做基本相同的社会，很少考虑不同社会主义社会之间由于历史传统、革命道路和在世界体系中的不同地位所带来的广泛的差异。结果，社会主义社会的许多现实都是两种理论难以解释和说明的。就中国社会而言，极权理论不能说明社会基层意识形态取向与政治经济权

力的相互作用方式，也难以解释在中国社会中广泛存在的社会关系网络何以在社会生活中扮演如此重要的角色（White & Parish, 1984）；而多元主义的理论则不能准确指出在中国社会中人们互动和谋求个人利益的满足所采取的真正方式和渠道，也难以说明为什么社会主义社会的企业的行为和资本主义社会主义市场经济中的厂商行为之间所存在的巨大差别。

20世纪70年代末80年代初，在经济学和社会学对社会主义社会的研究中，开始陆续出现了一些理论上的突破。科尔内于1980年发表的《短缺经济学》（1980 / 1986a）在这方面无疑具有相当重要的地位。在这本书中，他分析了社会主义计划经济中资源约束型体制下各种生产组织的等级关系与行为方式，特别是他对短缺经济中短缺再生产以及软预算约束、父爱主义的形成所作的论述都包含对社会主义社会体制中企业乃至更为一般性的社会组织的行为的深刻洞察。在《短缺经济学》发表三年后的一篇演讲中（科尔内，1986b），他进一步探讨了社会主义独特的协调机制与官僚主义的顽固性问题，从而拓展了他对社会主义社会的生产组织的分析。但科尔内的理论也存在一些问题，科伦（Keren, 1993）认为，科尔内在分析企业与上级的资源关系时，尽管注意到等级制是企业财政手段的供给者，但忽视了

社会主义等级制在传送物质商品并配给实物资源中的重要作用，而后者对确定社会主义企业的各种内部行为方式是至关重要的。在科尔内的模型中，企业仍是自我调控的“黑箱”，其中的组织结构，特别是企业成员的行动结构仍是不清楚的。科伦对科尔内的这些批评无疑对研究中国单位有重要的启示。

事实上，尽管亚当·斯密、马克思、韦伯、熊彼特等政治经济学和社会学的经典大师都十分重视对经济（和社会）组织及其结构关系的研究，但边际革命后逐渐形成的新古典主流经济学则一直将生产组织置于分析的焦点之外。正如祖克所指出的：“直到最近，经济学和政治学大部分著作一直将组织仅看做反映相互关联的个体选择的聚集的一个‘黑箱’” [Zucker, 1987; 并参见 Hart (1991) 中类似的说法]。科尔内在这方面的问题实际上反映的正是他依旧使用的一些主流经济学的假设和工具的缺陷。

在这一时期，对社会主义社会的经济体制分析的深入也受到西方经济学的“新制度主义革命”的影响。新制度主义经济学多少改变了西方经济学对制度和组织及其相互作用以及它们与经济绩效关系的忽视 [Eggertsson, 1990, 并参见 North (1990)]。③新制度主义经济学家的分析涉及了在特定制度下生产组织中各种权利结构与

人们的行为方式之间的关系，以及这种关系对生产组织的效率的影响。在这方面，特别是一些新制度主义的经济学家结合公共选择学派、利益群体理论，探讨了经济组织中广泛存在的影响成本和讨价还价成本（Milgrom & Roberts, 1990）、特权成本或寻租（Tollison, 1982; Tullock, 1990; Colander, 1984; Rowley, 1988）等现象，这些分析实际上对于理解社会主义社会中基本社会组织的内部运行机制都具有十分重要的启发意义。但以新制度主义为基础的比较经济学还只是处于起步阶段。

这种比较经济学和新制度主义一样，从不同制度对组织结构产生的影响方面探讨社会主义体制以及改革中的社会主义体制的各种组织结构问题（Pejovich, 1990; Schenk, 1988），这些理论的特点是：

（1）强调分析制度结构、组织结构和组织中的行动者（主要是经营管理者）的行为之间的相互作用关系，而不再像传统比较经济学那样将组织结构及其与制度的关系看做既定的外生变量。

（2）新理论通过分析在社会主义国家改革中有关利益各方的反应，强调社会主义体制中行动者行为的理性选择特征，从而避免了传统理论由于过于强调经济决策过程，而忽视中央计划经

济体制下经济执行过程中的理性行动者为了维护自身利益所采取的行动策略，以及这些行动策略反过来对整个经济社会体制和组织产生的影响。

尽管近年来经济学对社会主义社会的生产组织的分析有了长足的进步，但从研究中国的单位这一角度来看尚有几个重要的问题未能解决。

(1) 囿于经济学的传统学科视野，尽管经济学家指出在组织中存在大量与组织的技术性目标不一致的行为（如影响活动、讨价还价活动），但并未指出这些非生产性活动实际的行动方式与活动渠道。

(2) 尽管部分新制度主义经济学家已经开始注意到意识形态对人们行为的影响（North, 1990, 1992），传统的制度主义者也一直强调道德在经济中的作用（Mcpherson, 1983），但在这些经济学理论中，意识形态、道德这些概念仍只是亚历山大所说的“剩余范畴”（Alexander, 1982），处于整个理论体系的从属地位，用来解释效用最大化、利润最大化、制度、组织、效率这些核心概念不能解释的现象，而且它们往往仅把意识形态和道德的作用简单地理解为促进了集体协作或增加了人际信任（即解决“囚徒困境”的博弈问题），忽视了在道德或意识形态与人们的行动策略之间存在着复杂的关系。

(3) 在传统的比较经济学中，甚至在新制

度主义的比较经济学中，用来比较的两极，一个是欧美资本主义市场制度、自由企业，另一个是苏维埃体制、自上而下的强有力的权威制度（林德布洛姆，1992）。而几乎完全忽视在中国由于严重的短缺经济形成的广泛的单位资源配给体制、由于人口压力和意识形态形成的刚性就业体制及历史上参与性动员（Thomas Bernsein，转引自Walder, 1986）与政治运动周期诸种因素共同作用所产生的独特生产组织结构。

考虑上面这些尚未解决的问题，近来兴起的对单位结构的研究实际上正力图填补比较经济学（以及更一般的企业理论）的一个空白，从而使我们得以真正了解社会主义社会的社会结构。

以单位作为分析中国社会的基本单元，开始于沃尔德（Andrew Walder）发表于1986年的《共产主义的新传统主义：中国工业中的工作环境和权力结构》。它代表了中国研究中某种范式的转移——分析的焦点从重要历史人物与历史事件过渡到实际社会的微观运行过程，从政党和意识形态到有理性选择能力的个人（黄宗智，1986）。沃尔德在此书中集中分析了共产主义社会独特的制度结构，即包含了组织化政治控制手段的单位。⁽⁴⁾他认为单位是一个由高度制度化的庇护者—受庇护者的庇护关系所构成的基本社会单元，在这里群众对党和意识形态的忠诚与党的基层干

部及其庇护对象的个人忠诚关系交织在一起。分析突出了短缺经济背景下在实物、收入和职业机会分配上的组织化的有原则的特殊主义，它与党所力图维持的、发挥“整合作用”的庇护关系网一起形成了一种独立于党的绝对控制的工具性个人关系，从而确定了一种“具有中国特色”的单位亚文化。

但沃尔德的分析也存在一些十分严重的问题。

首先，沃尔德分析的庇护关系集中于“领导”与“积极分子”之间的庇护关系，并且十分强调“积极分子”与普通群众之间的矛盾（这不能不说与沃尔德的研究资料大部分来自“文化大革命”期间对到香港的偷渡者的访谈有关），但沃尔德似乎并未考虑普通群众的利益表达方式。与沃尔德的书同年出版的汤森和沃马克的《中国政治》一书则分析了普通群众的利益是如何通过非组织的方式，特别是各种与“领导”的“关系”渠道得以表达的（汤森、沃马克，1986 / 1994）。杨美惠也注意到中国的再分配经济与赠礼经济（gift economy）、“关系”之间存在着明显的关联，并指出特别是“文革大革命”最后两三年，普通人所说的“关系”在中国得以大量发展（Yang, 1989）。事实上，早在怀特和帕瑞斯的研究中就已经发现由于短缺现象在全社会的普遍存在，与人们日常

生活密切相关的许多问题的解决都必须依靠各种关系网络，这些关系网络往往比沃尔德论述的庇护关系，在范围和含义上，都广泛得多（White & Parish, 1984）。

其次，沃尔德的理论似乎完全以“领导”为分析的出发点，并假定“领导”是一个意见一致的行动整体，把“领导”之间的分歧和“派系”问题看做一种单位的特殊现象，忽视普通群众的利益和行动对“领导”的限制，这些都表明他的理论仍带有他所反对的极权主义理论范式的残余影响。⁽⁵⁾

因此，尽管沃尔德开创的单位研究（李培林等，1992；李汉林，1993；路风，1989、1993；李南雄，1991；谭深，1991；吴晓刚，1994）已经展现了相当丰富的理论潜力⁽⁶⁾，但目前的单位研究也暴露了一些问题。首先，“单位”这一概念的定义和所适用的范围尚待澄清，尽管这些研究都对单位进行了某种界定，但这些定义在很大程度上是描述性的，而非理论性的定义；其次，许多研究未能仔细区别“单位”、“单位制”、“单位现象”这些不同概念所指涉的内容；最后，现有的研究过于强调单位的社会整合性质，强调单位与其制度背景的关系，但对单位的内部机制和单位体制的各种制度安排的意外后果分析不够。

因此，单位研究要想取得深入的进展，必须尝试解决以下问题。

(1) 究竟什么是“单位”？它与其他组织有什么差异？

(2) 单位具有哪些独特的机制（这些机制是否与沃尔德的论述相吻合）？而导致单位产生这些机制的原因又是什么？

(3) 单位独特的内部机制对单位成员的行为方式有什么影响？而单位成员相应的行为方式反过来又怎样改变了单位的特征？

如果我们把单位看做一种广义的生产（私人性商品、劳务或公共物品）组织，那么单位研究对这些问题的回答就与经济学（特别是比较经济学）、社会学和政治学的组织研究的理论都有着密切的关系。在这方面，新古典经济学、组织研究的大部分理论和社会主义社会研究的“多元主义”范式一样强调单位的技术性质，强调它和资本主义社会的企业一样，是具有特定目标、任务与各种约束的一种组织；而沃尔德及其追随者、新制度主义学派、某些研究比较经济政治体制的学者（林德布洛姆，1992）则强调单位作为控制和整合的权威制度的一部分所发挥的作用。但无论是技术取向的理论还是权威取向的分析，似乎都具有某种目的论和功能论的倾向，都将设计制度和组织的意图以及这些制度、组织实际所产生的效果混为一谈，而且在分析中也似乎过于片面强调“领导”、组织管理者这些“精英”的活动，而

忽视了普通行动者如何在单位这一特殊的组织的各种约束条件下有策略地行动（Bourdieu, 1990），从而产生制度和组织中独特的行动结构，并反过来对制度和组织的各种权力关系和制度安排产生巨大的影响，也就是说，我们必须更加充分全面地分析单位这个“局部舞台”中的“控制辩证法”（dialectic of control），以及这种“控制辩证法”所带来的“意外后果”（unintended consequence）（Giddens, 1979, 1984）对整个社会的社会结构的影响，这正是本文力图通过对单位的研究分析所要解决的一个社会科学的基本问题。

本文的第二部分将从制度与组织的关系的角度着手探讨单位的基本特征，并在此基础上给单位下一个明确的理论定义；本文的第三部分和第四部分将分析单位中的基本关系结构和成员的行动策略。在最后一部分将对本文得出的一些基本结论及尚未解决的问题做一简单的讨论。

二、作为制度化组织的单位

在传统的主流组织理论和新古典经济学中，组织的目标及其技术性质往往被看做组织的“本质”，而组织内形成的任何与技术性目标不一致的现象都是从属的，是理想型（ideal type）的变

异现象（Weber, 1978）。这一观念即使组织研究中强调组织社会因素的学者也是承认的

（Selznick, 1948）^[7]，但这一观念不仅隐含了结构决定论的倾向，而且在经验研究中也面临现实的挑战。沃尔德对中国单位的研究，重要意义恰恰在于表明了一个组织内部最重要的关系结构与行动模式不是来自于组织明文规定的技术性目标，而是与组织产生的制度环境密切相关。尽管沃尔德没有明确地从这样的角度界定单位（这是我们所要做的），但他已经为一个新的研究途径开辟了道路。

（一）单位的定义

与传统理论不同，我们基本接受组织研究的新制度主义观点（Powell & Dimaggio, 1991）。任何组织都具有两个方面的性质，即依据效率原则的技术性质和适应一定制度框架的制度安排原则的仪式性质。因此所有组织根据其技术性和仪式性的强弱构成了一个连续统（见图1）。

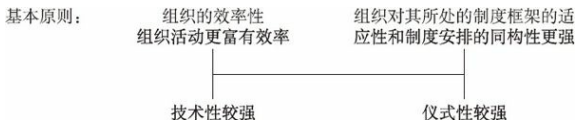


图1 组织连续统

在这一连续统中靠近左边一端是那些技术性较强的组织，其生存能力主要取决于组织完成技术性目标的效率，如市场制度下的营利性企业（尤其是开放性股份公司）。而靠近右边一端则是那些技术性较差的组织，更强调与其制度环境之间的依存关系，组织活动具有典型的仪式性，其生存能力往往与组织的效率无关，而更多地取决于组织与制度安排的同构性和制度框架本身的生存能力。前一类组织是传统新古典经济学和社会学组织理论预设的组织形象，而后一类组织实际上包含的范围更加广泛，既包括市场经济体制下的非营利性企业，也包括计划经济体制下的许多组织形式。如果采用理想型的方式，我们可以把纯粹根据效率原则的组织称为“技术性组织”（最典型的是经济学意义中的“厂商”），而将后一类组织称为“制度化⁽⁸⁾组织”。当然，任何组织都既具有技术性特征，也具有制度化特征。但在技术性特征较强的组织中，组织成员的主导性行动方式是受技术性原则支配的（如效率原则）；而在制度化组织中，组织成员的主导性行动方式却是受仪式性原则影响产生的，其内部活动具有典型的仪式性特征。

根据上面的分析，我们将单位定义为再分配⁽⁹⁾体制下的制度化组织。从这个定义可以看出，城市内居于再分配体制中心的技术性最差的

事业单位、行政单位是最典型的“单位”。由于科尔内（1986）论述过的软执行、软预算约束、父爱主义等现象的存在以及许多下面还要详细论述的原因，中国的企业单位也具有典型的单位性质。农村基层组织由于处于再分配体制的边缘，并且制度化、组织化程度都较差，只是具有某种“单位”特征，不是单位。改革后形成的许多私营企业、合资企业既不在再分配体制之内，也不是制度化组织，因此不属于“单位”。

与其他社会主义国家相比，尤其与苏联和东欧国家相比，中国再分配体制的影响程度、组织的仪式性和制度化程度都明显更高。因此相对而言，尽管苏联和东欧国家的组织也具有某些单位特征，但尚不能完全称为单位。这一点在下面的论述中会更加清楚。

（二）单位制度化的基础

一个组织的制度化程度取决于该组织对它的制度环境的依赖程度。依赖程度越高，组织的制度化程度越高，其内部行动的仪式性也越强，而组织对制度环境的这种依赖程度在直接的隶属关系中最高。这是因为在等级制的直接隶属关系中：

（1）组织所在的制度环境是组织资源的唯

一或主要供给者，而资源输入是组织生存的关键因素。

(2) 组织领导者的晋升、收入等个人利益完全取决于等级体制中上级的决定。在中国，“单位”所具有的再分配性质使其对制度环境的依赖程度更高。这就使单位这一类型的组织制度化要比组织分析的新制度主义所分析的制度化程度更高，而且也更复杂。这主要表现为：

1) 短缺经济和福利的单位分配制。在社会主义短缺经济再生产（科尔内，1986a）中，单位作为李（Cyril Lee, 1988）所说的“小福利国家”，需要比韦伯式的正规科层制或威廉姆森式的等级制中的组织拥有更多的资源。这是因为技术性组织只需要输入与生产的技术性目标直接相关、最终可以归入成本之中的资源，也就是“投入”。但在短缺经济和再分配体制下（正如科尔内所指出的，二者相互依赖），单位需要为成员解决住房、医疗、交通工具等在市场经济体制下由个人在市场上购买的商品或劳务。单位的这种福利性质使其必须从制度环境输入大量“非投入”性资源。这就加剧了单位的制度化程度。

2) 多重控制参数（control parameter）。比较经济学家申克指出，在社会主义经济的政府管理体制（govenunent directing regime）中，上级对企业的组织往往依据多个参数（Schenk, 1988）。

这一点在中国最为典型。上级评价单位的成就，很少只根据其在生产中的效率表现，计划生育、环境污染、职工生活、思想状况几乎都是一个单位是否“管理良好”的标准，其中许多“参数”都是“一票否决权”性质的关键参数。因此单位中所包含成员行动的许多方面都直接受上级控制，这就大大增加了单位制度化程度。相对而言，在“纯粹的”市场经济体制（理想型）下，企业的控制参数往往只有利润等有限的几项。

3) “结构”科层化与“功能”科层化的分离。怀特指出，在中国科层化发展过程中，一个重要的特点是结构科层化与功能科层化是相互分离的（White, 1989）。(10)前者指科层组织取代或废弃了所有的传统组织形式，中国成为一个完全由新的正规组织支配的社会，后者指正式科层组织的各种理性化的形式规则。规范性程序被有意识地加以拒绝或无意地被忽视。从我们的角度来看，怀特所说的正是制度化组织——单位——在整个社会的扩展。这是两个过程共同作用的结果。(11)一方面，在结构科层化过程中，所有基本组织都纳入等级制的制度框架之中，在等级制之外不存在与单位这种制度化组织相竞争的组织力量，这就削弱了对单位的外部技术约束(12)；而另一方面，由于缺乏甚至有意识地阻碍功能科层化进程，使组织活动缺乏内部技术限制，这就从内部

削弱了对组织的技术约束。这一点与苏联和东欧国家具有严格科层制特点的正规组织的发展相比尤其明显。

4) 永久性就业。(13)中国单位成员的永久性工作保障使组织领导不能运用解雇作为管理手段来促进组织内资源的最优配置，也很难达到符合效率原则的生产函数。而且从“工人”（广义上）的角度上，也不能通过辞职等方式改变其组织归属。加上单位所具有的广泛的福利性质，可以近似地认为，在一个人的预期中，他的一生都是在一个单位内度过的。这样他就会比可以通过更换就业组织来改变生活环境的工人更倾向于利用组织满足其生活中的各种利益和目标（这一点我们在第四部分还要详细分析）。因此无论就管理者还是生产者而言，永久性就业都减弱了单位的技术性质。值得一提的是，中国单位不同于日本的“终身雇用”和“年功序列”（参见吴晓刚，1994），后者从管理的角度存在严格的科层规则，违反就会遭到严厉的处罚甚至开除；而从工作角度看，也不存在中国社会不同单位之间的进出壁垒，因此日本的这种组织形式尽管比西方的公司企业“制度化”程度略高，但远远比不上中国单位所具有的制度化程度和仪式性。

总之，中国单位不仅具有等级制的直接隶属关系对资源和单位领导两个方面的制度依赖，而

且还由于内容广泛的福利配给、多重控制参数、结构科层化和功能科层化的分离以及永久性就业四个方面的原因，具有极高的制度化和仪式性程度。

（三）单位：制度化的意外后果

单位的高度制度化并不意味着单位内的行动完全由科层等级制中的上级所确定，自上而下的权威也并不能毫不走样地沿着科层等级制的阶梯，从上级到单位领导再到一般单位成员实现其意图。单位所处等级制中的上级力图全面控制下级单位的各种机制往往产生了不同于这种控制目标的意外后果（unintended consequence）（Giddens, 1979）。与单位对制度环境高度依赖这一现象并存的是单位所具有的信息优势。这种往往为人忽视的信息优势使单位在高度依赖制度环境的同时，又在某种意义上处于等级制度的逐渐控制之外。这一点正是沃尔德所批评的极权主义范式和他本人（或许还包括他的追随者）所忽视的的一个单位的一个重要性质。

事实上在任何等级制中，由于机会主义的存在（Williamson的含义），都会存在信息不对称的现象，代理人总是有意或无意地隐瞒某些信息，并且利用这种相对于委托人的信息优势来谋

求自身的利益。⁽¹⁴⁾但在中国的单位中，这种单位与上级的信息不对称现象尤其严重。这主要是因为：

(1) 上级的控制范围过大，控制参数过多。根据组织管理的跨度原则，一个上级能有效管理下级组织的数量是有限的，而这种能够有效管理的下级组织的数目又随控制参数的增多而减少。因此在中国，尽管一个工业局要管理多达上百家的企业，但实际上它只能区分重点企业、非重点企业，有选择地管理。这样势必有许多企业处于“有婆婆没人管”的状况，从而使单位具有一定的来自于“被忽视”的行动空间。

(2) 缺乏成本低的控制参数。对市场经济体制中的技术性企业来说，利润率是一个信息成本很低的控制参数，尤其是股份公司，只需根据资本市场的变化就可以十分容易地评价企业的表现。但对于中国的单位来说，不仅控制参数多，而且控制参数的信息成本很高，有许多控制参数如职工生活，单位的“安定团结”，很难利用简单明了的信息方式来获得。即使一些如利润、生产数量这样在“纯粹”市场经济条件下容易评估的控制参数，也由于不存在平等竞争市场，而难以真实地确定其意义。因此必须收集其他的额外信息，如企业资源紧张度、生产难度这些具体的生产程序信息才能评估其表现，而这些信息往往只

有单位自身才真正了解，这便构成了单位信息优势的一个重要源泉。

(3) 缺乏组织竞争。在市场机制下，组织之间的竞争本身就是组织评估的一个重要而又廉价的机制（德姆基茨，1993）。在计划经济体制下，由于不存在单位破产，也就不存在真正意义上的竞争（Kornai, 1989），因此上级也没有这一替代直接信息获取的评估机制。

(4) 缺乏公共信息渠道。由于中国社会内对大众传播媒介中公共舆论的控制，上级也缺乏可资利用的公共信息渠道来获取下级单位表现的信息。

总的来说，由于上面的原因上级很难获得评估单位表现的信息，这就为单位的机会主义行为与“实质”自主性提供了条件。

上面我们简要分析了单位作为制度化组织形成的各种因素，下面我们将进一步探讨单位的真实特征。

单位作为制度化组织发展的一种极端形式，其首要特征就是单位内各种活动的强烈的仪式性色彩。这种仪式性“约定”的突出特点是表面上的“神圣不可逾越”和在单位内广泛存在的各种仪式性规则之外的空白和缺陷，甚至实质上违反仪式性规则的“幕后解决”方式。

中国的单位内的各种规则由于建立在不完善

的科层规则和不发达的科层意义上，因此这些规则的执行不是通过严格的考核监督程序来保证，而是利用许多仪式性活动来保证，如周期性的“大检查”、“视察”，以及各种报告、会议、评比等，都是中国的单位中人们十分熟悉的仪式活动，无论上级还是下级都很少考虑其有效性，只是按照一般仪式性的程序，周期性地重复这些仪式，这也就是人们常说的“形式主义”。但人们都会尊重这种“形式主义”仪式规则。

在单位这种“形式主义”的表现仪式性活动之下存在着广泛的“幕后解决”，由于永久性就业的存在，加上再分配福利体制，单位构成了个人生活世界的主要部分。如前所述，个人势必利用单位来营造自己多方面的利益和目标。这些个人的利益和目标大多数不是通过仪式性活动，而是通过“幕后”私人方式如“个别谈话”、“业余谈心”来解决[即戈夫曼(1989)所说的“后台区域解决”]。这样做有两个原因：首先，这些私人目标寻求往往不是公开“赞许”的(Walder, 1986)，与仪式性规则的精神实质上是冲突的。为了维护仪式性规则的“神圣性”，往往不能将这些利益寻求行动公开化。其次，正如沃马克(Womack, 1991)指出，在单位中由于永久性就业的存在，人们往往要共同工作相当长时间，而这些利益寻求行动又往往相互矛盾，容易引发冲突。为了保

证单位内人们的相互关系，就产生了所谓“一致性政治学”。人们要保持表面一致，就不把冲突公开化，在表面上维持其一致性，将冲突留在幕后解决。而正是为防止危及仪式性和“一致性”而产生的这种幕后解决为单位中的“派系结构”的形成培植了温床。

因此单位这种制度化组织的突出特征就在于表面上的仪式性活动，“一致性政治学”与“幕后解决”的并存，为单位这一组织内部的独特的结构和行动方式提供了基础。

三、派系——单位中的权力和结构

（一）“德治性再分配体制”

我们在上节通过分析指出，社会主义国家体制属于再分配类型。这种体制的主要特征集中表现于资源的分配过程中。那么，在这种再分配体制中，资源分配的原则是什么呢？即社会资源按什么标准分配到各个社会单位和个人手里呢？

舍克用“德治”（virtuocracy）一词来概括中国再分配体制的基本分配原则。在德治原则下，社会资源按品德和政治觉悟的标准被分配下去

(Shirk, 1984)。我们认为舍克的这个概括深化了对再分配制的理解，指出了再分配体制得以运行的一些基本的原则，并有助于揭示现行体制与悠久的传统体制间的连续性。我们把这两个概念综合起来，把这种政体叫做“德治性再分配体制”。“再分配”指其资源流动形式，“德治”指其分配原则。

当把这个概念与中国的传统社会体制进行比较时，我们发现，虽然在分化程度、复杂程度及纳入再分配过程的资源种类、数量上已远远不同于韦伯所说的传统的“家产官僚制”（韦伯，1994），但再分配形式和德治原则却存在明显的连续性。1949年社会主义制度的建立，把更多的人口纳入了“德治性再分配体制”。这种纳入是通过国家对资源分配权的垄断实现的。在传统社会体制下，纳入德治政体的基本资源是部分权力、财富、声望，而一般民众基本生活资源是自给自足的。新中国成立以后，城市居民的基本生活资源和保险须从政体中获得，农民也在某种程度上更深地涉入了这个体制。分配资源的种类增多了，接受分配的人口增多了，需要控制的分配参数增多了，但分配的原则依然未变。品德和政治觉悟是首要原则，“红”总是在“专”的要求之上。

依据韦伯的分类，这种体制的权威类型当属魅力型（charisma）。但是，韦伯又指出，在一

个分化和复杂性较高的科层体制内，魅力型权威要维持这种体制的长期稳定是困难的。按此逻辑，德治政体的长期存在是不可能的。但这显然与经验相左。德治政体在中国历史悠久，且在新中国成立后发展到极端。那么，这种现象说明必有某种与“德治”或“魅力型权威”共存的实际起作用的机制。正是这种构成德治性再分配体制微观作用机制的行动结构，一方面衍生于这种德治原则而存在，另一方面又是此体制赖以存在的基础。

单位，这种德治性再分配体制内的制度化组织，正是我们得以深入考察这种行动结构的所在。

当带有福利性质的社会资源经过单位进行分配时，极其复杂的控制参数、资源类型与极其模糊的分配标准形成了鲜明的对比。一如沃尔德所认识到的，这正是其所谓“共产主义新传统主义”的一个重要特点。

由于品德、政治觉悟缺乏明确的评价标准，尤其是后者常随场合的变化而变化，这就使得资源分配无法形成明确界定的成文规则。这种制度的“规则短缺”既是制度化组织的一个一般特点，而在中国这种体制下又具有极其重要的意义。这样，成文规则的缺乏、多重的控制参数，就给评判者留下了一个相当大的处置权限或自由空间。

这种在制度上看不见的权限使得评判者地位的获得实际上标志着资源配置权的获得。在单位中，这些评判者是被评判者的上级领导。因此，各类各级的单位官员的调动和晋升是我们本节考察的重点。正是基于这个背景，我们把权力作为单位内部分析的基本概念。

（二）单位中的权力

1. 权力之源

在单位这种制度化组织中，从其意外后果来看，单位中的成员拥有很大的“幕后”活动空间。这既是制度安排的结果，又是制度安排所解释不了的。人们对这种空间有一定的认识，并能在其间活动以追求自己的利益，这种行动能力就是权力（B. Barnes, 1988）。⁽¹⁵⁾所以，正如权威概念在科层组织研究中一样，权力概念在我们的单位研究中具有极端的重要性。

以职位权力面目出现的权威，经过了正当化和制度化以后，虽然其执行和实施有着制度化的手段加以保障，但其实际的自由处置权显然缩小了。在理想的科层组织中，明确具体的规章制度提高了权威的重要性，同时限制了权力的使用。这就是巴恩斯所说的权威是权力与可明确辨别的独立处置权的差值的意思。所以，当这种“明辨

性”越低时，即规章制度越不明确时，权力和权威的界限也越不明显。在这种情况下，个体行动者便倾向于更加依赖自己对现实的实际认识进行行动，权威控制下的权力活动空间大大扩展了。这种情况正是我们所要分析的单位中的情况。

从上面看出，权威当然是权力的一个重要来源，但是只是来源之一。组织中的权威等级结构使权力也具有潜在的结构性。但前者远不能说明后者。单位中的权力结构远没有表面的各种规章制度明确界定的权威结构那么简单。

在组织理论中，“权力学派”的普费弗认为，权力的真正来源在于个体处于一个适当的位置。这个位置并不一定具有权威性，例如厂长秘书；或并不一定具有更高的权威性，如人事部门相对于生产部门（Pfeffer, 1981）。为什么如此呢？因为与这个位置相对应，有一套具体的权利安排。^[16]但是，只要这种权利安排是可明辨的，权力亦会受到明确的限制。那么，权力的真正源泉是什么呢？

我们认为，权力之源是社会关系。林德布洛姆认为，权力不是来自于个人，而是来自其所建构的知识基础（林德布洛姆，1992）。这种知识在互动中建立起来，并作为人们行动时的背景或潜在力量。它产生于行动中的社会关系，又反过来使人们在行动中表现出权力或对权力的服从。

所以，权力是一个关系概念。这种关系不仅包括制度安排的正式关系（如分工、合作关系），更重要的是包括个体互动时彼此的利益、情感关系。

一般地理解，“关系”实际上是交换关系（陆德泉，1991）。权力即产生于这种关系中的资源交换不平等（布劳，1987）。但交换关系具有远非一般所理解的复杂形式。维持其存在的是一种互惠规范，但在组织中，这种规范使关系具备了结构性。在这种关系中，甲方给予乙方的好处不一定是必须甚至愿意接受的，遵从的程度不一定是这种好处的回应，而甲方期待的回报也不是特定的一种，而是一般的、分散性的遵从（Pfeffer, 1992）。由此可以看出，这种关系具有相对固定的交换纽带，并且由于纯粹的交换关系并不能有效地维持这种纽带的存在，交换关系中掺杂了利益、情感、亲缘等各种复杂关系。正是这种复杂的相对固定的纽带，使产生于其中的权力越出了直接互动的领域而具有结构性。

单位内成员的行动结构正是与这个关系结构相适应的。

2. 权力基础

这种关系结构可通过正式权威的使用进行营造。权威是权力的重要源泉之一，这个位置掌握着资源的基本配置权。这种营造的自上而下的关

系就是沃尔德指出的庇护关系。通过庇护关系，权威取得了有效控制。但是，这种权威位置是怎样获得的呢？沃尔德没有指出权威关系下的权力基础。

单位中的权力基础包含两重基本的社会关系，一种是非正式的精英关系网，另一种是群众关系。

前面指出，作为一个“德治性再分配体制”枢纽的单位领导，其基本利益集中于晋升，即上级的提拔，晋升的标准是品德和能力。而谁来评判呢？首先是其上级。由于评判者握有很大的灵活性，缺乏一个明确的评判标准，评判者的评判在很大程度上依赖自己的印象（对下级及其能力）和其他人的意见（这些人接近评判者），所以权力基础便具有极端的重要性（Dittmer, 1990）。无论这种关系的性质如何，在上层具有精英关系网或靠山是绝对重要的。在这个意义上，“上头有人”或“有路子”实际上就是说在上层有这种精英关系网。由于晋升的竞争者往往是同一单位的领导（同一级别内的竞争者），所以晋升的竞争在某种程度上是精英关系网的竞争。

群众关系具有两个方面的重要意义。一方面是出于上级对下级的实际依赖（此说已有详论：Etzioni, 1961; Mechanic, 1962），而且这种依赖也是出于与同僚竞争的需要。在单位中，上级的

意图要贯彻下去，必须有忠实的支持者，这些支持者是对人不对事的（与韦伯对科层制的论述正好相反），在另一同僚发号施令时亦可能变成坚决的反对者。有了这样一种坚强的群众关系，才能实现一定程度的控制和实施目标的能力；另一方面，上级对下级的依赖往往出于另外的考虑。有时下级拥有非正式关系的资源（如某个群众可能与高层领导有亲缘关系），往往对上级的晋升有着决定性的影响。这些纽带关系往往成为单位决策者考虑的主要内容。

（三）派系结构

权力基础实际上是一种纵向关系网络。这个网络以单位内某一级别的某个官员为枢纽，呈分散状上下延伸出去。而在同一级别内，竞争使官员往往组合成几个分裂的单位。这样就形成了几个上下延伸、平行断裂的关系网络，我们将其称为派系结构。

我们认为，派系结构就是隐藏于正式结构之下并实际起作用的行动结构。

（1）派系结构是单位内基本的权力结构。这个结构并不对应于正式的权威结构（图2）。在单位内的决策和执行过程中，实际起作用的力量应从派系结构中去寻找。只有弄清楚这个隐含

的潜在结构，我们才能对单位内的种种制度化、仪式性活动以及决策过程中的形式主义、执行过程中的机会主义有深入的了解。组织理论中的权力学派告诉我们，对组织中权力分布图的认识才是对组织的真正认识。当然，这种权力结构不是僵硬的，谁是傀儡，谁是实力派，谁属于哪一派系，这种知识和信息的流动分布不断重新勾画出单位成员间的权力关系。(17)

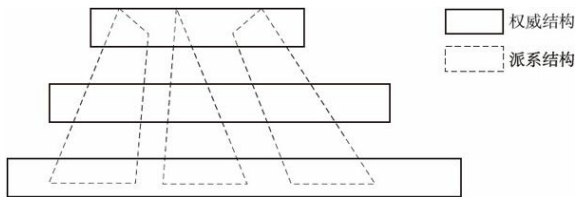


图2 派系结构

(2) 派系结构是单位内基本的利益结构。“关系”从来就不是空洞的概念，是利益规定了其基本的结合方式。单位领导的利益是根本不一致的，即使在面对群众时，领导的利益分歧也没减少，反而通过派系结构扩大化。群众也是如此，不存在沃尔德所说的同时面对任何领导的积极分子，即使有，也不是单位行动者的主体。所以，单位内部的利益群体不是职业和分工群体之类的西方式利益群体，亦非横向层面形成的阶级

或阶层，而是与派系结构相对应的纵向派系群体。只有理解了这一点，我们才能理解中国单位内成员独特的追求利益的行动方式。

(3) 派系结构是单位内基本的行动结构。沃尔德注意到，单位内成员追求利益的行动方式是极为独特的。它不同于正式的群体利益表达方式，也不同于职业“联盟”的追求方式，沃尔德认为是通过领导、积极分子、非积极分子的三级庇护网络来追求其实际利益。此说不无洞见，但仍囿于行动的表面方式。实际上，隐藏于积极分子的“表现”之下的是他与其上级领导的派系关系。在单位中，当人们面临利益的竞争如调资、分房时，这种行动结构的特点表现得最为明显。

(4) 派系结构是不断再生产出来的。单位成员对利益的计算、权力分布的认识、派系力量对比的估计及其实际的行动方式都不断再生产出派系结构。每一派系都有其核心和边缘成员，也有少数单位成员不属于任何派系。每一个体的行动都在一定程度上体现了那一时刻的派系结构的情况。随着权力关系、实际力量及制度环境的变化，派系结构成员的组合方式及实际关系也在不断变化。

单位内的派系结构是单位运作的基本形式。这种形式隐藏于表面的科层结构之下。当单位的一位领导准备贯彻自己或上级的意图时，除了按

正式权威途径组织成员行动外，更重要的是通过各种途径（交换、暗示、许诺、命令等）动员自己在各权威等级内的派系力量，依靠他们来实现目标。这类派系中的中心成员往往成为沃尔德所说的积极分子，与其派系领导有着极强的庇护关系；边缘分子一面表示支持，一面观望风向，通过各种信息途径对派系力量进行不断的估计认识。积极分子往往较边缘分子对形势拥有更准确的认识，当他们感到自己的派系力量面临崩溃时，他们也可能蜕变为边缘分子甚至其他派系内的反对分子。彼派系内的积极分子相对于此派系来说往往是强硬的反对分子。当此派系力量实际支配单位运作时，他们表现出来的态度和行为便有些类似于沃尔德所说的非积极分子。单位内的各派系之间、派系内的积极分子与边缘分子之间以及在各种派系间摇摆的非派系分子间存在着一个复杂的博弈过程。每个成员都依据自己对形势的认识建构起一个派系结构图，并依据这个图示决定个人的行动策略。

四、派系结构内的行动策略

（一）制度环境的构成

正如匈牙利经济学家科尔内所指出的，

在“德治性再分配体制”内存在着两个不同的价值原则（科尔内，1987）。一个是强调生产效率的技术原则，其核心是以成本计算为基础的利润最大化，而另一个是强调再分配制度的维持和有效运作的“平等”原则。按科尔内所说，这一原则主要强调按劳取酬、团结一致、安全、整体利益先于局部利益这几个方面。但科尔内没有注意到，在“德治性再分配体制”中，后面的这一原则还包含了单位中任何一项行动都要从其对整个再分配体制的权利安排和权力基础所产生的影响来评价，也就是说要考虑其政治影响，而且每一项技术性活动不是强调其技术结果，而是其制度性结果，因此后一原则也可以称为“德治的制度原则”。科尔内意识到在实际的社会主义经济运行中平等和效率原则不是没有冲突，同样在“德治性再分配体制”中，制度原则也与技术原则存在矛盾和冲突，而两种原则在制度及其组织网络结构中所产生的相对影响的大小，可以说是组织特征的一个重要影响因素。在某种程度上，正如我们在第二部分中所指出的，在中国这一“德治性再分配体制”中，长时间内制度原则相对于技术原则一直拥有绝对的优势，才产生了单位这一即使在社会主义国家也是十分特殊的高度制度化的组织。

直接控制分配资源的“德治性再分配体制”、

强调平等和政治因素的“德治的制度原则”及单位这一高度制度化组织形式“三位一体”，构成了中国各个制度环境的基本构架，而单位中的行动者正是在这一构架中追求他的利益。

（二）派系结构和影响活动

在一个社会的组织中，行动者追求自己利益的基本方式可以大致分为两类，即生产性活动和转移性活动。简单地说，前者是通过资本、劳动的投入创造新的财富，扩大财富总量的活动，后者是改变财富总量在社会人口中的分配状况，在不变更财富总量的情况下通过财富的转移来实现社会福利状况的改变。从概念上可以看出，转移性活动实质上就是再分配活动。在实际生活中，生产性活动与转移性活动的区分并非泾渭分明的，许多活动具有双重性质，但在理论上我们还是可以区分这两类活动的性质。

在任何社会和组织中，人们在追求自身利益时都面对这样的选择：是投入精力和资源从事生产性活动，还是通过影响再分配过程来获益。这两种活动间的权衡主要取决于一个制度框架所能提供的行动途径和激励。而在德治性再分配体制下的单位中，派系结构恰恰为个人通过影响再分配过程获得更大的资源分配额提供了影响渠道和

激励。我们可以将单位中的个人利用各种途径来寻求从非生产性的再分配活动中获得好处这一行动称为影响活动。⁽¹⁸⁾

在单位这一高度制度化的组织中影响活动是一种“幕后活动”，是在仪式性活动的表面之下进行的，主要是在单位的派系结构中发生的。正如我们前面所指出的，派系结构是单位基本的权力结构、利益结构和行动结构，在这一结构中进行的行动主要是影响活动。正是在这种影响活动中单位派系结构得以再生产出来。

(1) 派系结构构成了行动渠道。因为单位成员的资源争夺与单位的一致性政治学、德治的制度原则是相违背的，所以正式的制度渠道是禁止或至少不鼓励这一行为的，所以影响活动一般是在幕后利用非正式渠道，采取个人对个人的方式，通过领导与群众的“谈心”，群众向领导反映意见、反映“困难”的方式进行的。而这种个人关系的活动方式，对于一个派系的领导和积极分子来说是最常见的，也是维持二者关系的一个基本手段。

(2) 派系结构构成了信息渠道。由于派系结构的存在，有关稀缺资源的分配信息通过派系结构下达，这类信息往往属于保密层次不同的文件范围。但在大多数情况下，正式公布前靠近信息源的派系内的积极分子总是较其他派系成员或

边缘分子更早更多地获知资源分配信息，从而确立其在再分配活动中的优势。总的来看，这种在单位群众中信息分布上的不对称部分地决定了群众在资源分配争夺中的相对能力，并相应影响了单位内的利益格局。

(3) 派系结构构成了交换渠道。由于派系构成了领导的非正式权力基础，那么通过在分配活动中给予自身派系成员更多的利益，就会相应增加本派系对内部成员和外部成员的吸引力，从而壮大自身派系，赢得更多的非正式权力的支持。不过正由于在单位派系结构中包含了不止一个派系，所以过于明显的“分配偏向”将会引发其他派系的强烈反对，这一点我们在下面还要详细探讨。

(三) 领导的行动策略

对于领导来说，他的行动必须在一致性政治学的仪式性规则和遵循“德治的制度原则”的再分配准则下进行，因此他要维持自身的合法性，就不能过于明显地冒犯这些规则，所以即使某一资源由单位内一个领导全权负责分配，在一般情况下资源也不会完全流向这个领导自身的派系，领导会在两者中取得平衡，这里面就包含了大量复杂的“行动策略”，以保证在不违反仪式性规则和

再分配准则的条件下尽量满足派系成员的资源要求。

从形式上看，可以考虑一个领导的利益函数 I_e ：

$$I_e = I_e(P, U|R) \quad (19)$$

P：领导通过向派系成员提供更多的资源分配而赢得成员非正式权力支持中所获得的收益，这是一种特殊取向的行动方式。

U：根据普通接受的“德治的制度原则”中再分配准则向所有单位成员分配资源获得的合法性普通支持所赢得的收益，这是一种普遍取向的行动方式。

R：单位内的仪式性规则和再分配准则。 (20)

在R一定的情况下，领导在普遍取向行动方式和特殊取向方式的抉择上以下面的等式为理性计算的标准：

$$\partial I_e/P = \partial I_e/U$$

如果一个领导更多偏向特殊取向的行动方式，可称为典型的“派系型”（P型）领导，反之，则称为“原则型”（U型）领导。事实上在任何组织中都存在两种类型的领导，但在再分配体制下的派系型领导则是领导的主要部分，因为在再分配体制中，资源的配给产生了资源的普遍短缺，特别是那些具有较少公共物品性质的资源 (21)（住房、晋级）在配给中变得十分短缺，所以任

何分配形式都难以满足所有人的要求（即需要弹性无穷大），而同时单位分配又要维持一致性政治学和德治原则，所以要避免各种幕前争夺和公开竞争。由于缺乏公开的单一标准，所以群众普遍认为分配是不公正的，是有派系的，是靠“关系”的。因此这种体制结构和单位观念限制原则型领导从所有群众那里获得支持的有效性。[\(22\)](#)

（四）影响活动的寻租性质与群众行动策略

群众在追求个人利益时，可以通过生产性活动，来将“蛋糕”做大，而使个人分配资源的份额也扩大，也可以通过影响活动来改变再分配程序从而获得更大的资源分配份额。第二种行动策略具有奥尔森所说的“抢瓷器”的性质（奥尔森，1982 / 1993），这种行动策略尽管使某些人多获得了一些分配份额，“但还会同时破坏一些本来大家可以分到手的瓷器”（奥尔森，1993：82），也就是说影响活动本身具有“寻租”的性质。

寻租是经济学家图洛克（Tullock, 1967）最早在研究垄断成本时发现的一种现象。[\(23\)](#)所谓寻租指“浪费资源以争夺人为产生的权利转移活动中的租金”（Tollison, 1982）。由于在单位这种制

度化组织中，人们浪费大量精力（包括时间和各种成本）来建立与领导的关系，进入派系渠道，来赢得短缺资源的优先分配；而同时对整个再分配体制而言也付出许多代价，设计了许多组织机制来防备这种派系结构和非正式关系对组织可能产生的耗蚀作用。这表明单位内影响活动带有强烈的寻租特点⁽²⁴⁾，也就是影响活动是以产生大量机会成本的代价维持再分配体制。

从上面分析看，一个单位普遍成员（群众）的利益函数是这样的：

$$I_m = I_m(P, R, W, V) \quad (4.1)$$

P：通过生产活动获得的收入。

$$P = P'(E_p, V_p) \quad (E: \text{个人生产的努力}) \quad (4.2)$$

R：影响活动的寻租收入。

$$R = R'(E_r, V_r) \quad (E: \text{投入影响活动的努力}) \quad (4.3)$$

W：较稳定的一部分福利所得。

V：对各种收入获得方式的价值观念评价。

（ V_p ：对通过生产活动获得收入的道德评价； V_r ：对影响活动收入的道德评价。）

在单位中，W，V（ V_p ， V_r ）不变，假设个人在 E_r ， E_p 上的分配是由下式决定的：

$$I_m/E_p = I_m/E_r \quad (4.4)$$

在单位中，由于工资、奖金往往稳定不变，带有W的性质，并且由于管理技术所限，对个人努力水平的准确测量也很困难，导致P/Ep的值很小，而由于派系结构的存在，降低投入影响活动的成本，即R/Er的值很大。

另一方面，从R来看，过于强调多劳多得的效率原则往往与“德治的制度原则”——平等原则相违背（参见科尔内，1987），容易受到群众的反对（即通常所说的“红眼病”），而由于影响活动往往在幕后进行，在表面又往往以各种仪式性德治原则，如政治表现好、群众评价高、关系好作为掩饰，反而不易引起广泛的价值规范方面的反对，也就是说：

$$\partial P/V_p < R/V_r \quad (4.5)$$

即对寻租活动存在某种更强的“潜在”道德激励。

公式（4.4）与公式（4.5）加在一起，可以看出在单位中成员投入寻租活动，无论在收益和道德评价方面都更有利，因此单位成员改善自身福利状况更多的是靠从影响活动中获得寻租收入，而非投入生产性活动以改善组织的生产绩效，从而增加自身收入，用通俗的话说就是，“与其流汗傻干，不如拎俩‘炮弹’”。

（五）寻租性影响活动的后果

寻租性影响活动的主要后果有以下两个：

首先，寻租性影响活动在单位内强化了派系结构，为派系结构的再生产提供了行动基础。正是由于单位内寻租性影响活动的盛行，单位内不可能出现西方组织中同一科层等级上水平方向的联盟，相反在从群众到领导的每一科层水平等级上都形成分裂，单位中真正的联盟是从上至下的纵向派系，而即使在这些派系中，人们的关系也具有私人性，也很少具有西方社会中“联盟”的那种群体组织性，每个人都谋求利用派系建立个人的带有差序格局（费孝通，1985）性质的关系网络，并将单位内的派系与自己在单位外的社会关系联系起来（White & Parish, 1984）。这些关系网络尽管构成基础不同（如同事、同学、同乡），但核心活动内容仍是带有寻租性质的影响活动，这一点对中国社会的整个构成产生了深远的影响。

其次，寻租性影响活动的出现往往带有“多米诺效应”，使一个单位乃至整个社会的人更多地诉诸非生产性活动来谋求个人利益，从而导致这个社会生产性活动的停滞和效率的低下。从单位发展的长期动态看，在新中国成立后“魅力型权威”常规化和意识形态的激励作用逐渐减弱的过程中，产生了最早的寻租性影响活动，而这类活动一旦出现，便通过模仿的多米诺效应迅速蔓

延，并改变了整个社会的道德评价方式，与传统的德治观念结合起来，成为社会中占有支配性地位的价值观念，对生产性活动无论是在实质努力取得方面还是在道德评价方面都存在反激励。而由于社会中更多地鼓励影响活动而非生产活动的行动策略，导致大量社会资源浪费在各种转移性活动中。

五、总结和讨论

（一）小结

正如我们在本文开始所指出的，单位研究的兴起标志着对中国社会的研究正逐渐摆脱传统的“极权主义”和“多元主义”理论取向，开始从中国社会的历史和现实的特殊性出发，超越理论和实践的意识形态，探求在中国社会中独特的制度框架下形成的行动结构。在我们的研究中，我们发现以下一些现象无论对于理解单位，还是理解整个中国社会，都是十分重要的。

（1）与经济学中的“厂商”和韦伯所谓的“科层制”不同，中国的单位主要不是一个技术性组织。作为再分配体制的重要组成部分，单位的所有关键性特征都与它和制度环境之间的关系密不可分。决定单位内在机制的主要因素不是与“效

率”原则有关的技术性活动，而是它与再分配体制的制度框架之间的复杂关系，因此我们将中国的单位看做再分配体制下的制度化组织。由于计划经济下的再分配体制（这是所有社会主义社会共同的特点），也由于中国独特的历史遗产

（Weber, 1978）、革命历程（路风, 1989）和体制选择（参见White, 1989），中国的单位成为最具有制度化特点的组织。

（2）单位作为制度化组织所具有的高度制度化并不像某些“极权主义”学者所认为的那样，必然导致从上至下“滴水不漏”的社会控制。与这种“目的论”的观点恰恰相反，中国的单位其非技术性特征的一个“意外后果”就是单位相对于上级往往具有信息方面的优势，这使单位这种高度制度化的组织能够获得某种隐蔽的相对自主性，这一点无论是“极权主义”理论取向还是“多元主义”理论取向的学者都有所忽视。

（3）与再分配体制和单位组织的非技术性特征密切相关的是，在中国的制度框架中，“德治原则”而非通常的“绩效原则”是主要的分配原则，这一点不仅不同于“趋同论”学者的看法，同时也是中国和苏联之间的一个重要的区别。

（4）单位中高度的制度化和隐蔽的“自主性”之间复杂的相互作用以及单位的一些其他特征使单位中充斥着各种仪式性活动。这种仪式性

活动既体现在上级与单位之间，也体现在单位内部成员之间。后者就是沃马克所说的“一致性政治学”，它与单位各种复杂的幕后解决方式的并存主要源于单位的制度化特征和“德治原则”这一基本的分配原则，这些特征都构成了中国的单位最具有特点的方面。

(5) 在中国的单位这样一个复杂的图景中，还必须考虑另一个沃尔德所忽略的重要因素，即单位领导之间所存在的分歧。沃尔德在这方面的“有意无意”的忽视表明一方面他仍然未能摆脱“极权主义”理论的影响，另一方面也表明他缺乏对单位在高度制度化的同时又具有某种“自由空间”这一复杂情况的了解。

(6) 单位领导之间的分歧和潜在的竞争，使领导的权力基础这一被以往的理论所忽视的问题，成为了解单位和中国社会的一个重要的着眼点。我们在第三部分指出单位领导的权力基础主要来自两种社会关系，一种是非正式的精英关系网，另一种是单位中依靠派系结构建立的群众关系。正是这种纵横交织的关系网络，而不是横向分割的“阶级集团”构成了中国社会成员追求个人利益的主要方式和渠道。

(7) 再分配体制和单位中广泛存在的“德治原则”、“一致性政治学”与派系结构对单位成员追求个人利益的策略产生深远的影响。单位成员的

活动带有典型的寻租性质。单位的派系结构中的权力关系和寻租性活动构成了中国单位“政治经济学”的主要内容。

（二）单位研究和社会理论

在本文第一部分的结尾，我们强调单位研究应该和更广泛的社会理论的发展联系起来。在对中国的单位现象的研究中我们注意到有以下几点是十分重要的。

首先，单位，既不是像“极权主义”理论所强调的是某些“铁腕人物”操纵整个社会的结果，也不像信奉“趋同论”的学者不假思索地假定的与西方市场经济下的“厂商”完全一样。相反，单位的独特特征来自有意图的社会控制的“意外后果”，即在单位不断制度化的同时，单位也从中获得了某种“自由空间”，这正是吉登斯的结构化理论所极力强调的社会生活的重要特点（Giddens, 1976, 1984）。而且单位中因此形成的“一致性政治学”和领导对群众的某种依赖也证实了吉登斯有关“控制辩证法”的论述（Giddens, 1979, 1984）。

其次，单位中成员行动的一个重要特点是他们对单位各种仪式性规则的策略性运用，“派系结构”正是这种策略性行动的结果。单位分析

中“策略”的重要性与常人方法学对常人方法的强调（Gaffinkel, 1967）、布迪厄对“策略”的强调（Bourdieu, 1990b）有许多契合之处，对这方面还可以做进一步的研究。

最后，我们对单位的研究可以在某些方面补充组织理论中的所谓“新制度主义”理论。新制度主义对组织与制度环境之间关系的研究对我们启发很大（Powell & Dimaggio, 1991），但这一派理论似乎过于忽视这一关系对组织内部机制的影响，我们的研究实际上尝试将组织理论的“新制度主义”学派与组织理论的权力学派（Pfeffer, 1981, 1992）的洞察力结合起来，利用两种理论各自的优势来帮助我们理解中国的单位的独特结构。

（三）有待解决的问题

我们对单位的研究尽管发现了单位的一些重要特征，但同时也遗留了一些重要的问题尚未解决，我们利用本文最后的篇幅对此做一些简明的讨论。

首先是从“单位”到“单位制”的研究过渡问题。我们的研究和绝大多数单位研究一样集中于单位，即使涉及了单位外的制度框架，如再分配体制、“德治原则”，我们的讨论也是有限的，没

有详细分析不同类型的单位之间的相互关系，以及在此基础上构成的“单位制”。特别是发生在单位等级制中，上级单位（“机关”）和下级单位（“基层”）之间的复杂的相互制约和彼此之间潜在的和实际的讨价还价关系。同时单位等级制又与单位领导之间的精英关系网有密切的关系，尽管我们在分析单位领导的权力基础时曾论及后者，但由于本文并未深入分析“单位制”的制度框架和行动结构，因此对它的讨论还远远不够。

其次是对单位和“单位制”的“长期动态学”的研究。尽管已经有学者对单位的历史沿革做了十分细致的分析（路风，1993），但对单位何以形成今天的这种组织形式，尚缺乏系统的理论分析。在我们现在的研究中实际上是将单位作为静态的“理想型”来处理的，但单位的“长期动态学”是理解单位特征的一个不可或缺的方面。我们描述的单位特征也是只有放在单位制的长期发展中，才容易理解。特别是“社会运动”如何转化成为仪式性规则，在这一转化过程中，本文只粗略分析的“意识形态”因素究竟扮演了什么样的角色，都有待我们在以后的研究中进行深入的分析。

最后，单位及“单位制”在改革中的变化也是一个值得进一步讨论的问题。在再分配体制向市场配置体制过渡的体制变迁过程中，不同类型的

单位（企业、事业和行政单位）的各种特征发生了什么样的变化？单位与改革的关系如何？这些问题都对理解中国的“市场过渡”进程有不可忽视的重要意义。

单位也许并不是中国研究的“万应良药”，仅仅靠研究单位并不能全面地理解中国的社会，如中国的农村社会，就不是单位研究所能够有效分析的，尽管理解单位制何以在中国能够存在并不断发展，必须结合理解农村及其与国家的关系。但单位研究的深入对于我们真正建立关于中国社会的——既不受西方社会理论中固有的某些“认识论障碍”⁽²⁵⁾的限制，又不囿于我们社会中的各种“实践意识形态”——社会理论也许是一个不可或缺的部分。

参考文献

- ◎ [美] 奥尔森. 国家兴衰探源：经济增长、滞胀与社会僵化. 北京：商务印书馆, 1993
- ◎ [波兰] 弗·布鲁斯. 社会主义经济的运行问题. 北京：中国社会科学出版社, 1984
- ◎ 波兰尼. 巨变：当代政治、经济的起源. 台北：远流出版事业股份有限公司, 1989
- ◎ [美] 彼得·布劳. 社会生活中的交换和权力.

北京：华夏出版社，1988

◎ [美] 德姆塞茨. 竞争的经济、法律和政治维度. 上海：上海三联书店，1992

◎ [德] 韦伯. 儒教与道教. 南京：江苏人民出版社，1993

◎ 费孝通. 乡土中国. 北京：三联书店，1985

◎ [美] 戈夫曼. 日常生活中的自我呈现. 杭州：浙江人民出版社，1989

◎ [英] 哈耶克. 个人主义与经济秩序. 北京：北京经济学院出版社，1989

◎ [美] 黄宗智. 华北的小农经济与社会变迁. 北京：中华书局，1986

◎ [美] 科斯. 企业、市场与法律. 上海：上海三联书店，1990

◎ [美] 劳埃德·雷诺兹. 微观经济学：分析和政策. 北京：商务印书馆，1982

◎ 李汉林. 中国单位现象与城市社区的整合机制. 社会学研究，1993（5）

◎ 李南雄. 法团主义与中国经济改革. 二十一世纪，1991（10）

◎ 李培林等. 转型中的中国企业：国有企业组织创新论. 济南：山东人民出版社，1992

◎ [美] 林德布洛姆. 政治与市场：世界的政治—经济制度. 上海：上海三联书店，1992

◎ 陆德泉. 关系：当代中国社会的交换形态. 社会学与社会调查，1991（5）

◎ 路风. 单位：一种特殊的社会组织形式. 中国社会科学，1989（1）

◎ 路风. 中国单位体制的起源和形成. 中国社会

科学季刊(香港), 1993(5)

◎ [美] 罗泽尔, 李建光. 中国经济改革中的村干部经济行为. 北京: 经济管理出版社, 1992

◎ [美] 诺思. 经济史上的结构和变革. 北京: 商务印书馆, 1992

◎ [美] 斯蒂格利茨. 委托人和代理人(ii). 见: [英] 伊特韦尔编. 新帕尔格雷夫经济学大辞典. 1035~1040页, 1992

◎ 谭深. 城市单位保障的形成及特点. 社会学研究, 1991(5)

◎ 吴晓刚. 从人身依附到利益依赖. 北京大学社会学系硕士论文打印稿, 1994

◎ [匈] 亚诺什·科尔内. 短缺经济学. 北京: 经济科学出版社, 1986

◎ [匈] 亚诺什·科尔内. 矛盾与困境: 关于社会主义经济和社会的研究. 北京: 中国经济出版社, 1987

◎ [匈] 亚诺什·科尔内. 增长、短缺与效率: 社会主义经济的一个宏观动态模型. 成都: 四川人民出版社, 1986

◎ [美] 詹姆斯·R·汤森, 布兰特利·沃马克. 中国政治. 南京: 江苏人民出版社, 1994

◎ Alt, James E, Shepsle Kenneth A. (eds.). Perspectives on Positive Political Economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1990

◎ Alexander, Jeffrey C. Theoretical Logic in Sociology, Vol. 1. Berkeley, CA: University of California Press, 1982

◎ Alford Robert R. Paradigm of Relations Between

State and Society. In: John A. Hall (eds.). *The State (Critical Concepts)*, London: Routledge & Kegan Paul, 1994 [1975]

© Barnes B. *The Nature of Power*. Cambridge, UK: Polity Press, 1988

© Blecher, M. Review of Walder. *Pacific Affairs*, Vol. 60, 1987

© Bourdieu, P. *The Logic of Practice*. Stanford, California: Stanford University Press, 1990a

© Bourdieu, P. *In Other Words: Essays Towards a Reflexive Sociology*. Stanford, California: Stanford University, 1990b

© Chirot, D. Review of Walder. *Journal of Asian Studies*, Vol. 47, No. 1, 1988

© Colander, D. (ed.). *Neoclassical Political Economy: The Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities*. Cambridge, MA: Ballinger Press, 1984

© Davis, D. Patrons and Clients in Chinese Industry. *Modern China*, Vol. 14, No. 4, 1988

© Dittmer L. Patterns of Elite Strife and Succession in Chinese Politics. *The China Quarterly*, 123, 1990, pp. 405–430

© Eggertsson T. *Economic Behavior and Institution*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1990

© Etzioni A. *A Comparative Analysis of Complex Organizations*. New York: Free Press, 1961

© Garfinkel H. *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, N. J: Prentice-Hall, 1967

© Giddens A. *New Rules of Sociological Method*.

London: Hutchinson, 1976

© Giddens A. *Central Problems in Social Theory: Action, Structure and Contradiction in Social Analysis*. Berkeley, CA: University of California Press, 1979

© Giddens A. *The Constitution of Society*. Berkeley and Los Angeles UK: University of California Press, 1984

© Cold T. Review of Walder. *Journal of Asian Studies*, Vol. 47, No. 1, 1988

© Hart. *Incomplete Contracts and the Theory of the Firm*. In: Sillianmson (ed.). *The Logic of Economic Organizations*, 1991

© Komai. *The Hungarian Reform Process: Vision, Hopes and Reality*. *Journal of Economic Literature*, Vol. 24, No. 4, 1986

© Keren M. *Optional Taumess and Economics of Incentives in Bureaucracies*. *Comparative Economic Studies*, No. 1, 1993

© Lin C. *Opened Economic Reform in China*. In: Nee & Stark (eds.). 1989: 95–136

© Lee K. *Property Rights and the Agency Problem in China's Enterprise Reform*. *Cambridge Journal of Economics*, 1993

© McPherson M. *Limits on Self-seeking: The Role of Morality in Economic life*. in Chandler, ed., 1983

© Mechanic D. *Some of Power of Labour Participants in Complex Organizations*. *Administrative Science Quarterly*, 1962, 7: 349–64

© Milgrom, Roberts. *Bargaining Costs, influence Costs and the Organization of Economic Activity*. in Alt, J.

& Shepsle, A. ed. 1990: 57–89

© Nee V., Stark, D. “Introduction” to Nee & Stark, 1989a

© Nee V., Stark, D. Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe. Stanford, CA: Stanford University Press, 1989

© Nee V. A Theory of Market Transition: from Redistribution to Markets in State Socialism. ASR. V54, 1989, p. 10

© Nonh D. Institution, institutional Change, Economic Performance. Cambridge, 1990

© Oi Jean C. States and Peasants in Contemporary China: The Political Economy of Village Government. California: University of California Press, 1989

© Olson M. The Logic of Collective Action. Cambridge: Cambridge University Press, 1965

© Pejovich, S. The Economic of Property Right: Towards a Theory of Comparative System. Kluwer Academic Publisher, 1990

© Pfeffer J. Power in Organizations. Pitman Publishing, 1981

© Pfeffer J. Managing with Power. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1992

© Powell, W., DiMaggio (eds.). The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago: University of Chicago Press, 1991

© Rowley C. et al. ed. The Political Economy of Rent-seeking. Dordrecht: Kluwer Academic Publisher, 1988

© Rowley C., Tullock, C. "Introduction" to Rowley et al., 1988

© Samules, W. "Introduction" to Institutional Economics. Edward Elgar, Vol. 1, 1988

© Schenk, K. New Institutional Dimensions of Economics. Springer Vorlag, 1988

© Selznick p. Foundations of the Theory of Organization. American Sociological Review, 13, 1948, pp. 25–35

© Shirk, S. The Decline of Virtuocracy in China. In: Watson James L. (eds.). Class and Social Stratification in Post-Revolution China. Cambridge: Cambridge University Press, 1984

© Tollison R. Rent-seeking: a Survey. Kyklos, Vol. 35, 1982

© Tullock G. The Weflare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft. Wes-tern Economic Journal, Vol. 5, 1967

© Tullock G. The Cost of Special Privilege. in Alt and Shepsle. ed., 1990

© Walder A. Communist Neotraditionalism: Work and Authority in Chinese Industry. Berkeley: University California Press, 1986

© Walder A. Wage Reform and the Web of Factory Interests. China Quarterly, Vol. 109, 1987, pp. 22–41

© Walder A. Factory and Manager in Era of Reform. China Quarterly, Vol. 118, 1989, pp. 242–264

© Weber M. Economic and Society. Berkeley: University of Caifomia Press, 1978

◎ White G. Review of Walder. *Journal of Asian Studies*, 1989, 1

◎ Willte M., Parish. *Urban Life in Contemporary China*. Chicago: University of Chicago Press, 1984

◎ White M, Parish. Who Hate the Bureaucracy? in Nee and Stark (ed.), 1989

◎ Womack B. Transfigured Community: Neotraditionalism and Work Unit Socialism in China. *China Quarterly*, 1991: 126, 313–32

◎ Wang C. Between Plan and Market: The Role of the Local Sector in Post-Mao China. *Journal of Contemporary Economics*, 1987

◎ Williamson, O. *Market and Hierarchy*. Free Press, 1975

◎ Yang Meihui. The Gift Economy and State Power in China. in *Society For Comparative Study of History*, Vol.31, No. 1, 1989, pp. 25–54

◎ Zucker L. Institutional Theories of Organization. *Annual Review of Sociology*. Vol. 13, 1987

(1) 选自《中国社会科学季刊》（香港），1996（16）。

(2) 沃尔德称这种理论范式为有关共产主义的“群体论”的形象（Walder, 1986）。值得注意的是这一范式与倪和斯达克（Nee & Stark, 1989a）概括的“现代化”范式基本同期。因此如果说极权理论的范式过于强调两种类型的社会在宏观制度框架上的差异的话，那么多元主义的理论（不论是群众论还是现代化理论）

都倾向于强调两种社会在动作机制上的一致或趋同。这种多元主义倾向的理论与政治学中分析国家与社会关系中强调利益群体的竞争对政治过程的影响的“多元主义”范式是有关联的，参见Alford，（1975）1994。

(3) 在主流经济学之外，美国制度主义者和奥地利学派仍保留着传统政治经济学对生产组织及其内部结构的关注。尤其美国制度主义者始终把经济组织和控制，特别是其中的权力结构看做经济理论不可或缺的部分（Samuels， 1988）。但制度主义经济学主要关心的仍是资本主义社会的制度和组织问题，而且由于制度主义“描述多于理论”（科斯，1990），因此制度主义并未对中央计划经济体制下的生产组织研究产生很大的影响。

(4) 沃尔德本人并未使用“单位”这一概念。另外，沃尔德所说的“共产主义”就是本文所说的“社会主义”。

(5) 有关沃尔德理论的批评和讨论，参见Womack（1991），Chiot（1988），Davis（1988），Gold（1988），White（1989），Blecher（1987）。

(6) 这些研究也在一定程度上弥补了沃尔德理论的一些缺陷。例如，路风的研究（及汤森、沃马克，1994）就弥补了沃尔德研究中对历史背景的忽视。沃尔德过于强调共产主义“新传统主义”的非传统性，关于这一点，参见沃马克的批评（Womack，1991）。

(7) 与强调目标和技术性的主流不同，强调组织社会性的组织学者大都重视组织中诸如目标的不一致性、利益冲突、非正式群体以及权力的作用等因素，我们的研究从这一派学者的理论中汲取了许多灵感。

(8) 这里所用的“制度化”概念来自组织理论的新制

度主义者，主要指组织与制度环境中的结构原则（Giddens, 1979）之间的适应性和同构性，甚至在某些情况下，组织本身构成了制度框架的结构原则的基础。这里的“制度化”与通常所说的某一社会现象“制度化”的含义——指发展形成一种制度——不同。

(9) 我们使用的“再分配”（redistribution）概念来自于波兰尼（1957/1989），他强调指出，这种经济组织形式与更广泛的社会关系、政权之间存在着不可忽视的关系（参见Nee, 1989）。

(10) 接近于韦伯所说的形式科层化与实质科层化。

(11) 怀特引用尤里（Ury）在20世纪60年代的一项研究，证明在发展中国家结构科层化和功能科层化呈负相关。这表明在发展中国家，组织更容易制度化，这一点为中国等发展程度较低的国家比东欧这些发展程度较高的社会主义单位现象更普遍所证实（部分原因也许在于前者市民社会的相对软弱）。

(12) 与西方资本主义国家的公共部门相对照可以看出，后者往往面对私营企业的效率压力（尤其在公共舆论方面）。

(13) 这种就业的非契约性关系也是这一部分论述的特点得以成立的基础。

(14) 罗泽尔和李建光利用斯蒂格利茨的委托人—代理人模式分析了中国农村村干部的行为。在某种程度上，城市“单位”的委托代理问题比农村更严重，尽管单位中的实际情况与斯蒂格利茨的模式并不相同（罗泽尔、李建光，1992；斯蒂格利茨，1992）。

(15) 这个定义与传统的权力定义有所不同。我们认为，只以权力的结果来定义权力是不充分的，不能

揭示出权力的本质及来源。

(16) 这种权利安排并不与权威等级相对应，而类似于制度规定的角色规范。

(17) 派系结构亦是单位内信息交换和沟通的主要途径，其形式、意义尚需进一步的研究。

(18) 保罗·米尔格洛姆和J·罗伯茨（Paul Milgrom & J. Roberts, 1990）提出了在经济组织中交易成本主要来自影响成本的观点。他们将影响成本看做其他人力图操纵或说明权威去过度地、不适当地使用权威的成本和组织力图对此进行控制的成本。他们的描述仍是建立在威廉姆森（O. Williamson）的市场和等级制对立上。而我们的定义则是强调在再分配体制下组织内的行动方式，因此与所谓DUP活动（直接非生产性逐利活动）或寻租概念更接近。

(19) 值得注意的是，在这一利益函数中没有成本，因为领导分配的资源是制度资源而非个人所有的财产。

(20) 一般说来，为了限制资源分配中的派系倾向，在分配中上级所颁布的文件总会力图去制定一些硬性标准，如工龄、教育程度等，但一方面在单位的分配中，特别是入学、提干、晋级、好的工作岗位这些重要的资源分配的形式限制往往十分模糊，并为派系结构发挥作用留下了巨大空间；另一方面，又激励了群众的影响活动，以力图改变再分配程序的刚性规则。但在中国的单位中，个人利用以工龄、教育程度为基础的“联盟”（coalition）从事影响活动不占主要地位。参看下一节的论述。

(21) 即排他性极强的“物品”。

(22) 在单位中P型领导与U型领导相比的优势在于

奥尔森（Olson, 1965）所论述的群体行动的逻辑。由于“搭便车”的存在，U型领导反而不易获得更多群众的支持。

(23) “寻租”这个概念本身却是由研究国际贸易的学者克鲁格（Krueger）提出的。注意这一概念与直接非生产性逐利活动是有差别的（cf. Rowley & Tullock, 1988），本文不考虑这一细微差别。

(24) 注意影响活动并不等于寻租活动。寻租活动强调人为地创造垄断和转移，而影响活动尽管有时也会人为地增加不必要的转移活动，但主要是以力图影响现有的短缺分配，从转移活动中获得好处为主。

(25) “认识论障碍”（epistemology obstacle）是法国认识论学者巴什拉（Bachelard）所用的概念，指由于在科学中残留的某种世俗观念，构成了一种影响科学深入分析某些现象的“障碍”。

3.2 政府间关系

分税制十年：制度及其影响⁽¹⁾

周飞舟

20世纪50年代，毛泽东在《论十大关系》一文中总结了对当时国计民生影响重大的“十大关系”。尽管世易时移，其中仍有“三大关系”对时下国内经济社会的发展起着至关重要的作用。这“三大关系”是中央和地方的关系、东部和中西部的关系、政府和企业的关系，它们分别涉及政治构架、经济的平衡发展以及经济体制的转型和向市场经济的过渡问题，几乎涵盖了中国可持续发展的所有重要方面。这三个方面的关系表面上看来关联不大，事实上，这些关系的形成、走向都与政府的制度构架密切相关，财政制度便是其中的具有中心意义的一个面向。

财政制度包含两个方面内容：一方面是“财”，即政府内部对于税收以及其他公共性收入的分配和支出；另一方面是“政”，即政府在使用这些公共收入的时候，不但将其作为宏观经济

的调控手段，而且它也是用来平衡收入在地区、居民间的分配模式，更重要的它还可以用来规范和控制政府官员的行为。在“三大关系”中，中央和地方关系的一个中心内容就是中央与地方政府的财政分配关系，即财权和事权的划分。现在政治经济学界流行的“分权理论”的主要内容便是财政分权。地区间的平衡关系也受到政府财政政策的影响，这种影响除了来自中央与地方政府间的财政分配体制之外，还受到地区之间转移支付的影响。中国缺少地区间横向的转移支付，绝大部分都是通过中央政府向地方政府下达的纵向转移支付来实现地区间政府的支出平衡的。因此，区域间的关系和中央—地方关系密切地联系在一起。政府和企业的关系则主要受到财政制度内税收政策的影响，其中税种、税基和税率的制定、企业税收在不同级别政府间的分配都会影响到政府对企业发展态度和热情。所以，虽然“三大关系”中包含了远比财政制度更多的内容，但是财政制度无疑构成了我们理解中央和地方政府行为以及上述“三大关系”的锁钥。

具体而言，财政制度包括税收、公共支出、转移支付以及决定政府间分配关系的财政体制，其中后者又是财政制度的中心内容。新中国的财政体制经历了一个比较复杂的变迁过程，大致由新中国成立初期中央对地方实现高度集权的财

政“统收统支”制度到20世纪80年代中期逐渐过渡到比较分权的财政包干制度，又到90年代中期（1994年）实行了相对较为集权的分税制体制。财政体制的变迁与影响国计民生的诸大关系无不密切相关。分税制的施行至今已超过10年，而这10年是中国经济和社会以及政府间关系变化比较激烈的10年。本文拟对以分税制为中心的财政制度及其影响做一个初步探索，重点讨论分税制对中央—地方关系的影响，并通过对地方政府行为的分析，讨论分税制对东—中西部关系以及政府—企业关系的影响。

一、背景：分税制与中央—地方关系

为什么要实行分税制改革？20世纪90年代中期出版的一系列关于分税制改革的论著都是围绕这个问题展开讨论的，其中王绍光先生的论著最具代表性。在《分权的底线》^②一书中，他认为到90年代初期，财政“分权让利”政策的结果便是使得中央政府的经济调控和行政管理能力大大下降，从而导致“国家能力”被严重削弱，已经超过了“分权的底线”。其他讨论也主要关注“两个比重”的下降问题，即财政收入在国内生产总值

（GDP）中的比重和中央财政收入在财政总收入中的比重。1979年第一个比重为28.4%，到1993年已经下降为12.6%；第二个比重也由1979年的46.8%下降为1993年的31.6%，中央财政不但要靠地方财政的收入上解才能维持平衡，而且还在20世纪80年代两次通过设立“基金”（分别是“能源交通基金”和“预算调节基金”）向地方政府“借钱”。这与80年代实行的财政体制改革有比较大的关系。

俗称“分灶吃饭”的财政体制自1980年正式实施，其间经历了1985年和1988年两次变革，总的趋势是越来越分权。1988年实行的“划分税种、核定收支、分级包干”的财政包干体制，其主要精神就是包死上解基数、超收多留。同时，由于各省情况差别很大，中央政府对全国37个下辖财政单位（包括各省、直辖市、自治区和一些计划单列市）共实行了六类不同的包干办法⁽³⁾，同时由于每一类的包干基数、分成比例、上解基数和递增指标都不相同，因此可以说中央对不同的下辖财政单位都有不同的包干办法，而且由于年度间的情况变动，中央与地方单位需要不停地就这些基数和指标进行谈判，以至于财政体制的烦琐复杂程度到了极点。财政包干制的另外一个特点是沿用了新中国成立以来传统的税收划分办法，按照企业的隶属关系划分企业所得税，按照属地

征收的原则划分流转税，把工商企业税收与地方政府的财政收入紧紧地结合在一起。这在很大程度上刺激了地方政府发展地方企业尤其是乡镇企业的积极性^④，同时由于乡镇企业隶属于地方政府管辖，所以乡镇企业的税收不但几乎全部落入地方政府之手，而且乡镇企业更加倾向于将税收“缩水”、向地方政府缴纳“企业上缴利润”，作为后者可以更加自由支配不受预算约束的预算外收入。这必然导致税收在GDP中的比重下降，而且中央预算收入并不能随着地方政府财政收入的增加而增加，也导致“第二个比重”逐年下降。

分税制改革力图改变这种状况。分税制的几项目标都是针对财政包干制带来的问题而设计的。其中最主要的有以下几点。

第一，中央和地方的预算收入采用相对固定的分税种划分收入的办法，避免了无休止的谈判和讨价还价。分税制将税种划分为中央税、地方税和共享税三大类。诸税种中规模最大的一种——企业增值税被划为共享税，其中中央占75%，地方占25%。另外中央税还包括所有企业的消费税。通过这种划分，第二个比重迅速提高，中央和地方由“倒四六”变为“正四六”。此后10年间，一直保持在这个水平。

第二，分设中央、地方两套税务机构，实行分别征税。同时，初步开始改变过去按企业隶属

关系上缴税收的办法。按分税制的设计，所有企业的主体税种（主要是增值税、消费税和企业所得税）都要纳入分税制的划分办法进行分配。2002年开始的所得税分享改革更是将企业所得税和个人所得税由地方税变为中央—地方共享税种。这些做法极大地影响了地方政府与企业的关系，它不但能够保证中央财政收入随着地方财政收入的增长而增长，而且能够保证“第一个比重”——财政收入在GDP中的比重随着地方经济的发展而不断提高。

第三，实行税收返还和转移支付制度。为了保证税收大省发展企业的积极性和照顾既得利益的分配格局，分税制规定了税收返还办法。税收返还以1993年为基数，将原属地方支柱财源的“两税”（增值税和消费税）按实施分税制后地方净上划中央的数额（即增值税75%+消费税-中央下划收入），全额返还地方，保证地方既得利益，并以此作为税收返还基数。为调动地方协助组织中央收入的积极性，按各地区当年上划中央两税的平均增长率的1:0.3的系数，给予增量返还。在分税制运行两年后，中央财政又进一步推行“过渡期转移支付办法”，即中央财政从收入增量中拿出部分资金，选取对地方财政收支影响较为直接的客观性与政策性因素，并考虑各地的收入努力程度，确定转移支付补助额，重点用于解

决地方财政运行中的主要矛盾与突出问题，并适度向民族地区倾斜。税收返还和转移支付制度旨在调节地区间的财力分配，一方面既要保证发达地区组织税收的积极性，另一方面则要将部分收入转移到不发达地区去，以实现财政制度的地区均等化目标。

据此，我们看到分税制的目的是在力图改变和调整前述之“三大关系”，它使得中央财政在中央—地方关系中保持强劲的支配能力，使得国家财政收入能够随着工业化和企业繁荣的挺进而不断增长，使得地区间的财力逐渐趋向于均衡。分税制实施至今已然超过10年，从这10年的变化情况来看，其主要目标（主要是前两个目标）已经基本实现，但第三个目标却颇成问题，而且也产生了一些意外后果。

目前学界和政策研究界讨论最多的就是分税制对于目前基层县乡财政困难的影响，由于县乡财政与农民负担紧密联系在一起，所以分税制似乎间接地对20世纪90年代中期以来趋于严重的农民负担问题负有责任。⁽⁵⁾因为分税制只是对中央和省级财政的收入划分做了规定，而省以下的收入划分则由省政府决定，所以分税制造成的收入上收的效应就会在各级政府间层层传递，造成所谓的财权“层层上收”的效应。⁽⁶⁾目前流行一种这样的说法，“中央财政喜气洋洋，省市财政勉勉

强强，县级财政拆东墙补西墙，乡镇财政哭爹叫娘”，可以在一定程度上反映出中央和地方的状况。其背后隐含的意思是，中央“拿走了”本来应该属于地方的财力，而使地方财政尤其是县乡财政陷入窘迫的境地。这种说法实际上是将问题过分简化了：中央和地方的关系变成了一个简单的分配游戏，而忽略了中央力图做出的规范地方财政行为的努力。

关于财政集权和分权的讨论是近10年来政治经济学领域的热点。世界上大部分国家，无论其财政体制是联邦制的还是单一制的，都在致力于财政分权的改革，可以说分权是一个世界性的大趋势。一般认为，分权会给予地方政府更多的自主性，从而提高整个经济和政治体系的运作效率，同时分权引发的竞争机制也有可能使得资源分配更加平均。⁽⁷⁾但与此同时，也有学者发现了不同（或相反）的证据。例如Davoodi和Zou认为分权和经济增长间没有显著关系，而De Mello则发现分权会导致地区间的财力分配更加不平衡。⁽⁸⁾有些学者指出，分权也是有条件和有代价的。在不具备一些必要前提条件的情况下，财政分权不但不能提高效率，反而会带来一些意外后果。这些前提条件都与政府行为模式有关系，所以，最重要的并不在于分权还是集权，而在于政府行为。政府行为对于分权和集权来说，与其说

是内生的，不如说是外生的，它是我们理解分权框架的前提而不是结果。

在这些前提条件中，最重要的是官员行为问责制（accountability）的不完备性以及由此带来的软预算约束问题（soft budget problem）。软预算约束是一个被普遍使用的概念。⁽⁹⁾在财政领域，软预算约束主要指下级政府的支出超过预算，而自己并不为其缺口负责，通常由上级政府的事后追加补助（bailout）或者借债来填补。对于借债而言，下级政府相信自己没有或只有部分偿还责任，包袱最终还是由上级政府来背。软预算约束的存在，会鼓励下级政府超额支出或者支出预算不合理从而缺乏效率。⁽¹⁰⁾过度集权导致的低效率当然与软预算约束有关（参见科尔内的经典分析），不但如此，只要软预算约束问题严重，分权的后果也不是效率而是腐败现象的增长⁽¹¹⁾，而且也达不到有些分权研究者发现的资源均等化分配目标，反而会加剧不平等⁽¹²⁾。也就是说，政治领域并不像经济领域那样，靠私有化、分权化可以比较有效地遏制软预算约束。分权虽然会促进地方政府间的竞争，但是这些竞争并不一定会消除软预算约束。这些竞争可以表现为招商引资，也可以表现为大搞“形象工程”，因为效率从来都不是衡量地方政府表现的首要指标。由此可见，笼统地讨论分权和集权的利弊对于我们

理解中央和地方关系、东部和中西部关系以及政府和企业关系是远远不够的，真正的分析应该进入到政府行为层面。在后面的分析中，我们从中央和地方的关系入手，逐步深入到政府行为层面，随之展开分税制对“三大关系”的影响的讨论。

二、中央和地方：分税制与地方财政缺口

作为带有明显集权化倾向的改革，分税制的直接影响就是中央和地方的财力分配。那么，分税制对地方财政的影响到底如何？分税制到底要在多大程度上对基层财政的困难状况负责？

初次分配

我们先来观察分税制前后中央和地方财政收入和支出的变化情况。为了说明的需要，我们将中央和地方财政收入划分成两个过程：第一个过程是“初次分配”过程，即按照税种划分中央和地方收入的过程，有些书中将初次分配的结果称为“中央预算固定收入”、“地方预算固定收入”与“中央地方共享收入”；[\(13\)](#)第二个过程是“再

分配”的过程，即中央对地方实行税收返还和转移支付补助，而地方对中央实行上解。经过再分配之后的收入分别称为“中央预算收入”和“地方预算收入”或者“地方可支配财力”。(14)图1列出了分税制前后15年间的中央—地方“初次分配”收入的比重变化情况。

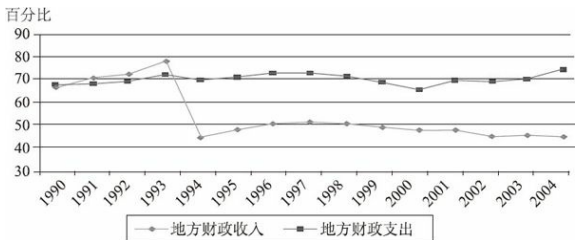


图1 地方财政收入和支出的比重变化情况（1990—2004）

从收入上看，地方财政收入在总财政收入中的比重由1993年的接近80%迅速下降到1994年的45%左右，此后的10年间一直在这个水平徘徊。而地方财政支出的比重在过去15年中变化很小，1990年为68%左右，2004年则微升至75%左右。可以看出，通过分税制改革，中央集中了大量的地方财政收入，约占财政总收入的20%~30%，这就是分税制所造成的“财权上收”的效应；但与此同时，中央和地方的支出划分几乎没有发生显

著变化，即分税制没有根本改变中央和地方的事权划分格局；这个图的最鲜明特点是它展示了自分税制以来形成的地方财政收入和支出间的巨大缺口，地方财政支出的20%~30%要依靠中央财政对地方的转移支付补助。

虽然分税制设计的是中央财政与省级财政之间的分配格局，但是这种格局对省以下财政，尤其是对县乡两级财政也会产生巨大影响。首先，原来属于县乡收入的部分企业税收按分税制规定划为中央收入；其次，按照中国目前的财政体制设计，每一级政府有权决定它与下一级政府采取的财政划分办法，所以省级财政自然会将财权上收的压力向下级财政转移，从而造成财权层层上收的效应。如果对比分税制前后县级财政的变化，就可以鲜明地看出这种上收效应的向下传递（见表1⁽¹⁵⁾）。

表1 分税制前后县乡财政收入构成 单位：亿元

	1993	1994
县乡中央收入合计		1 072. 2
县乡地方收入合计	1 372. 3	967. 3
县乡地方支出合计	1 458. 7	1 703. 2
缺口（地方支出—地方收入）	86. 4	735. 9

分税制实施当年，中央从县乡两级集中增值税和消费税1072亿元。如果按分税制以前的体制来计算，则1994年县乡财政收入应为2000亿元左

右（县乡地方收入+县乡中央收入），因此可以粗略地认为，通过分税制，中央集中了县乡两级50%左右的收入，这当然只是就“初次分配”过程而言。

从县乡两级的支出来看，改革前为1459亿元，改革后为1703亿元，所以地方支出的总量不但没有减少，而且还有显著的增加。对比分税制前后的县乡地方支出和收入部分，我们可以算出改革前收入对支出的缺口是86.4亿元，而改革后这个缺口扩大到735.9亿元。按照1994年的数据测算，这个缺口约占当年县乡财政总收入（包括地方收入和中央划走的收入）的37%。这恰恰是图1中的缺口在县乡级财政的反映。由此可以看出，分税制所划定的中央与省之间的关系几乎被完整地传递到县乡基层财政。

再分配

事实上，分税制改革以来，中央对地方开始实施大量的转移支付补助以弥补地方的支出缺口（见表2）。这些补助包括税收返还、体制补助、专项补助、过渡期转移支付补助等多种。1994年，中央对地方的转移支付补助（对省及省以下政府）为2386.4亿元，到2002年增长到7351.8亿元，年均增长率15%，2002年的总规模

超过1994年的3倍。那么，这些补助有没有“传递到”县乡级来弥补掉因改革造成的县乡财政收支的缺口呢？

表2 分税制前后县乡转移支付补助、上解和净补助 单位：亿元

项目	1993	1994
体制定额补助	67.3	81.7
专项补助	276.6	299.1
税收返还补助		580.3
补助合计	343.9	961.1

续前表

项目	1993	1994
体制上解	-255.4	-246.7
专项上解	-86.4	-63.8
上解合计	-341.8	-310.5
净补助	2.1	650.6

从表2可以看出，分税制改革前后上级财政对县乡的转移支付补助也显著增加。改革前的净补助几乎为零，而改革的当年净补助规模达到了650亿元，虽然不能完全弥补改革形成的缺口（735亿元），但是基本维持了改革前的缺口水平。由此可见，虽然分税制改革集中了县乡财力，扩大了收支缺口，但是通过再分配过程，财政的转移支付几乎完全弥补了因改革带来的县乡财力减少部分，维持了与改革前相同的相对收支水平。

这是分税制开始实施时的情况。由于税收返还还是按照有利于中央的比率设计的，所以有学者认为随着时间推移，中央集中的收入会越来越多，地方的收支缺口会越来越大。那么，分税制的长期效应如何？在地方产生的税收中，中央划走的部分是否会越来越大呢？

为了考察中央集中的收入和县乡地方收入的比重变化情况，我们在中央集中收入中减去了税收返还部分，而在县乡地方收入中加上了税收返还的部分，得到图2。从总的趋势来看，中央从县乡两级集中的收入是在不断扩大的。1995年这个比重略多于10%，到2002年，中央集中的两税收入比重已经接近30%。

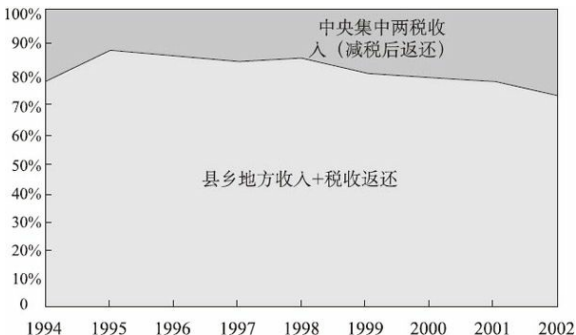


图2 中央集中收入和地方所得收入的比重变化情况

分税制的这种收入集中效应必然使得地方收支缺口扩大。我们前面对比了分税制前后两年的情况，下面是分税制实施后近10年的长期趋势情况。

图3鲜明地显示出分税制对县乡财政的长期效应。首先，县乡地方收入和支出的缺口呈不断扩大趋势，自1998年后尤其明显。1994年的收支缺口约700亿，1998年增加到1000亿，2002年则迅速增加到3000亿左右。2002年，县乡的地方财政收入为3225亿元，支出高达6313亿元，其缺口的规模恰好相当于其自身财政收入的规模。其次，净补助⁽¹⁶⁾的情况值得注意。可以看出，补助曲线几乎与支出曲线的变化相一致。这说明，迅速增长的上级补助一直在弥补县乡的财政缺口（见表3）。最后，我们可以算出县乡财政的“净缺口”（经过上级补助以后的缺口）：

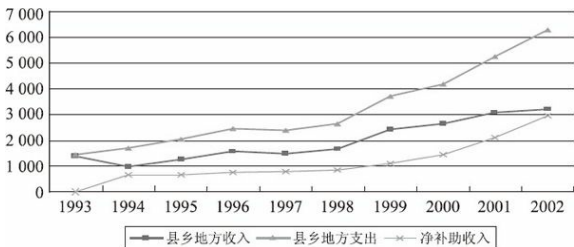


图3 县乡地方收入、支出和净补助的情况（单位：

亿元)

粗缺口=县乡地方收入—县乡地方支出

净缺口=县乡地方收入—县乡地方支出+上级净补助收入

表3 县乡财政的缺口情况 单位: 亿元

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
收入	1 372	967	1 261	1 578	1 497	1 677	2 426	2 636	3 096	3 225
支出	1 458	1 703	2 042	2 451	2 390	2 651	3 734	4 199	5 253	6 313
粗缺口	-86	-736	-781	-873	-893	-974	-1 308	-1 563	-2 157	-3 088
净补助	2	651	665	741	789	837	1 098	1 451	2 108	2 979
净缺口	-84	-85	-116	-132	-104	-137	-210	-112	-49	-109

对比表3的粗缺口和净缺口,我们就可以看到上级补助的作用。由于分税制造成的收入集中效应,县乡财政的粗缺口是不断扩大的。1994年736亿,到2002年已经高达3088亿元;但加上上级净补助后的净缺口却完全没有增加,一直维持在50亿元和150亿元之间的水平。

以上是对分税制影响的总量分析。从分析结果来看,虽然分税制集中县乡收入的作用非常明显,但是其所造成的不断扩大的收支缺口已经被向下的转移支付弥补。从这个角度来说,分税制本身不应该为县乡财政的困难状况负责。但这只是总量分析,如果转移支付的分配在地区间没有实现均等化,则亦会造成某些地区县乡财政的困难。下面就来分析转移支付以及地区间关系。

三、东中西部的地区间关系与转移支付

转移支付的作用有两个：一是通过转移支付，实现地区间财政支出的均等化，使得各个地区的居民能够享有类似水平的公共服务；二是通过转移支付实现中央政府对地方政府的行为约束。值得注意的是，这种对于财政收入的再分配不同于现代企业制度中的报酬分配，后者遵循的是效率原则，力图使得每个行动者的所得与所付出相一致，而前者首先遵循的是均等化原则，效率原则相对次要。那么，分税制起到了多大的均等化作用呢？

因为中国的预算都是平衡预算，一般不允许赤字预算，所以在大部分地区：

$$\text{预算支出} = \text{本级预算收入} + \text{净补助}$$

首先来看东中西部⁽¹⁷⁾三大地区自分税制实施以来人均预算收入的变化情况（见图4）。

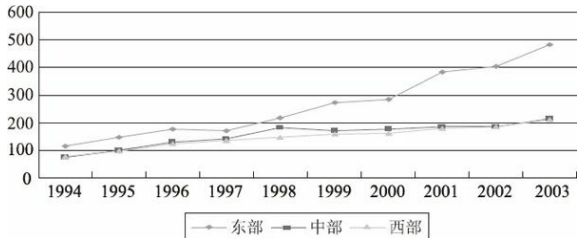


图4 东中西部县乡级的人均预算收入（元）

从图4可以看出，分税制以来，中部和西部地区的县乡财政增长十分缓慢，而且增长幅度基本相同，到2003年，中部地区的人均预算收入为212元，西部地区为210元，基本没有差别。东部地区则不同，由于工业化的迅速发展，东部地区县乡的人均预算收入由1994年的113元迅速增长到2003年的485元，10年之内翻了四倍还多。1994年东部与中西部的差距在35元左右，2003年差距则扩大到270元左右。

现在再来看人均支出（见图5），人均支出大致相当于人均收入加上人均净补助。

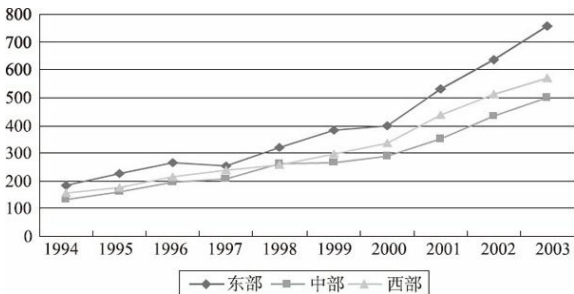


图5 东中西部县乡级的人均预算支出（元）

从图5中明显可以看出，人均支出的地区差距小于人均收入。2003年，东部地区的人均支出为750元，中部和西部地区分别为500和571元。最高的东部地区与最低的中部地区差距250元，比人均收入差距缩小了20元。人均支出的差异之所以小于人均收入的差异，是地区间的转移支付起了作用。但是，还可以看到，即使存在这种不断加大的地区间转移支付，地区间的人均支出差距还是在迅速扩大。1994年，三个地区的人均支出差距不到50元，到2003年则扩大到250元。这说明转移支付的均等化效应远弱于由于地区发展不平衡带来的不平等效应。

对比图4和图5还可以看出，中部和西部地区的人均收入基本相等，但是人均支出水平却有明显的差异。这也主要是由转移支付向西部地区倾

斜造成的。中部地区人口稠密，大部分是农业区，农村的公共服务支出任务繁重，县乡两级所供养的财政人口也多，但是相比之下，得到的中央转移支付的水平却是最低的。在支出不足的情况下，中部地区的县乡政府自然会想方设法增加预算外的收入，导致这些地区农民负担日益加重以及社会紧张。

那么，转移支付的分配存在什么样的问题呢？为什么没有起到明显的均等化效果？

我们将中央对下级的转移支付分成三类，分别是增值税和消费税的税收返还、专项补助和其他补助。税收返还是与分税制内容相关的制度设计；专项补助则是上级财政对下级财政下达的一些临时性、专门性的补助，这些补助每一笔数量虽然不大，但是种类众多，一年之中，可达100~200种；所谓“其他补助”，在2000年以前主要是指原体制补助，是为了部分保留分税制以前各地方对中央的补助和上解关系而设立的，数量不大，2000年以后，中央财政加大了转移支付的力度，设立了数量大、种类多的为实行地区均等化的转移支付，例如，一般性转移支付、税费改革转移支付、增加工资转移支付以及2002年以来设立的所得税基数等的税收返还。在这里统统归于“其他补助”，不免分类过粗，但这些转移支付并非此文讨论的重点。

在三大类转移支付补助中，税收返还的比重是随着时间的推进而不断下降的，这与分税制的制度设计有关系。随着中央自2000年开始下达多种转移支付补助，专项补助的比重也迅速下降。1994年这两大类超过了转移支付总量的90%，10年之后，税收返还的比重由1994年的61%下降到2003年的18%左右，专项补助的比重也由31%下降到23%左右，其他补助的比重则上升到59%。在这59%的份额中，16%是用于补助地方财政日常运转的增发工资补助，7.9%是税费改革转移支付补助，7.3%是用于平衡地区财力的一般性转移支付。也就是说，在“其他补助”的范畴中，大部分都是用于平衡财力的，理论上主要面对中西部地区。由此看来，随着整个转移支付制度的结构性转变，转移支付越来越向中西部地区倾斜了。

但是如果真正分地区进行考察，实际情况却不是如此明显。下面三个图（图6—图8）分别是分地区的三大类转移支付的年度变化情况，图中的数据都是人均数据。

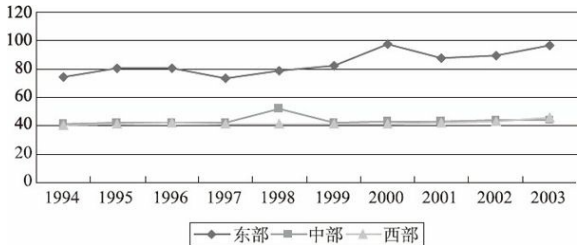


图6 东中西部县乡的人均税收返还 (元)

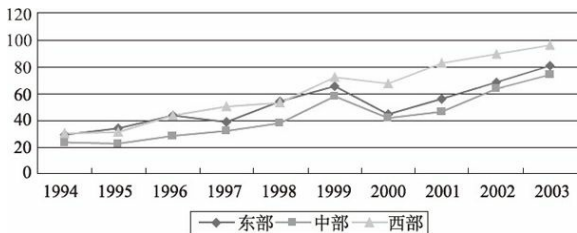


图7 东中西部县乡的人均专项补助 (元)

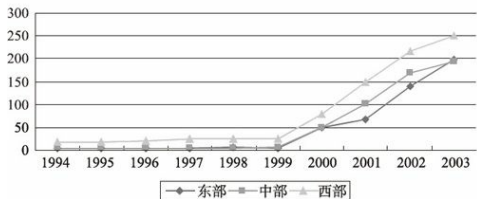


图8 东中西部县乡的人均其他补助 (元)

有意思的是，在这三大类补助中，东部和西部地区“轮流坐庄”，中部地区在每一类补助中几乎都是处于最低位。东部地区的税收返还远远高于中西部地区，而西部地区则得到了最多的专项和其他补助。比较令人惊讶的是，中部地区即使在专项和其他补助中，也低于东部地区。2003年，中部地区的人均税收返还是44元（低于东部的97元和西部的45元）；人均专项补助是75元（低于东部的81元和西部的96元）；其他补助是194元（低于东部的199元和西部的250元），可以说全部都处于下风，这很好地说明了为何中部地区的人均财政支出处于一个最低的水平。

至此，可以看出，分税制在集中了地方财政的收入、提高了中央财政占财政总收入的比重之后，通过税收返还和转移支付补助的形式来弥补地方财政的支出缺口。从全国总的形势来看，基本是成功的。但是分地区来看，则存在着比较严重的地区不均衡现象。这无疑与分税制制度设计的初衷是有差距的。因此可以说，分税制实行10年以来，提高“两个比重”和“国家能力”的目的基本达到了，但是弱化地区间因发展速度带来的财力不均、公共服务水平不均的问题却不但没有能够解决，反而在一定程度上更加严重了。这主要是指中部地区严重落后于东部和西部地区而言。

这只是分税制的直接效应，还不包括这个制

度的间接效应。转移支付虽然分配不均，但是从经验现象上来看，东中西部的实际差距要比转移支付的地区差异大得多。虽然东部地区的税收返还比重在逐步减小，中西部地区接受的均等化转移支付的比重在逐步加大，但是地区间的公共服务水平却有天壤之别。东部地区的政府大量投资于基础设施建设，修路架桥，盖豪华学校、医院，号称“一百年不落后”，而中西部地区的政府则维持日常运转尚有困难，有许多地区的教育医疗、水利交通更是每况愈下，这难以用转移支付的分配情况全部加以解释。正如我们在综述文献时所指出的那样，单纯的讨论财政的收入、支出和转移支付的分配，只是财政的一个方面即“财”的方面，要真正全面理解这些收入分配背后的影响因素，还应深入到政府行为的层面即“政”的方面。分税制作为一次意义深远的制度变革，在集中财政收入、加强转移支付的同时，还对政府和企业的关系以及地方政府的预算外收入产生了巨大影响，这在很大程度上重新塑造了过去10年来地方政府的行为模式。

四、政府、企业与预算外资金： 分税制的“驱赶”效应

政府和企业关系是中国市场转型经济的关键问题，这其中最为重要的部分又是产权改革，即如何将国家、集体产权的企业转型为私人产权企业，以提高企业的生产效率。我们既可以将此过程从市场经济的角度进行理解，即一个以私营企业为主的群体如何兴起的过程，也可以将此过程从计划经济的角度去理解，即政府如何从市场中“淡出”的过程。在这个过程中，财政改革尤其是分税制改革的作用被普遍忽视。本文从财政制度方面来讨论政府和企业的关系，以求对地方政府行为模式的转变形成一个初步的理解，并回答上文提出的中央和地方、东部和中西部关系的问题。

分税制改革在将税务征收与财政分开之后，更进一步规定中央和地方政府共享所有地方企业的主体税种——增值税（中央占75%、地方占25%）。也就是说，中央和地方对企业税收的划分不再考虑企业隶属关系——无论是集体、私营企业，还是县属、市属企业，都要按照这个共享计划来分享税收。而在此之前，中央和地方是按照包干制来划分收入的，只要完成了任务，无论是什么税种，地方政府可以保留超收的大部分或者全部税收。由于中央并不分担企业经营和破产的风险，所以与过去的包干制相比，在分税制下地方政府经营企业的收益减小而风险加大了。而

且，由于增值税属于流转税类，按照发票征收，无论企业实际上盈利与否，只要企业有进项和销项，就要进行征收。对于利润微薄、经营成本高的企业，这无疑是一个相当大的负担。再者，增值税由完全垂直管理、脱离于地方政府的国税系统进行征收，使得地方政府为保护地方企业而制定的各种优惠政策统统失效。在这种形势下，虽然中央出台的增值税的税收返还政策对于增值税贡献大的地区有激励作用，但我们可以合理地推想地方政府对于兴办工业企业的积极性会遭受打击。

在此之前，各级政府是按照企业隶属关系组织税收收入，导致地方政府热衷于多办“自己的企业”，对于省市级政府，国有企业是其关注的重点，而对于县乡级政府，集体企业和乡镇企业则是政府扶助的重点。这些国有和集体企业一方面由于和政府存在千丝万缕的联系而难以搞活，另一方面也搞不“死”，企业经营不善亏损严重，照样由政府搭救。另外，由于政府和企业联系紧密，地方政府大多怀有“藏富于企业”的倾向，即对组织财政收入不积极，有意让企业多留利润，然后再通过收费摊派等手段满足本级财力的需要。⁽¹⁸⁾这不但造成国有企业的严重的软预算约束的问题，也造成乡镇企业的所谓“关系合同”带来的一系列问题。⁽¹⁹⁾而分税制改革是影响这些关系

的一个转折点。国有企业的股份制改革自1992年发动，到90年代中期开始普遍推开，而此时也是地方政府纷纷推行乡镇企业转制的高潮时期。到90年代末，虽然国有企业的改革并不十分成功，但乡镇企业几乎已经名存实亡，完全变成了私营企业。

与此过程相伴随的是地方政府的财政收入增长方式也发生了明显的转变，即由过去的依靠企业税收变成了依靠其他税收尤其是营业税。从分税制实行10年的情况来看，对于县乡级的财政而言，增值税收入在财政收入中的比重是呈下降的趋势的。我们将增值税、营业税和“其他收入”在税收收入中的比重变化情况做成图9，这样可以一目了然地看出这种变化趋势。

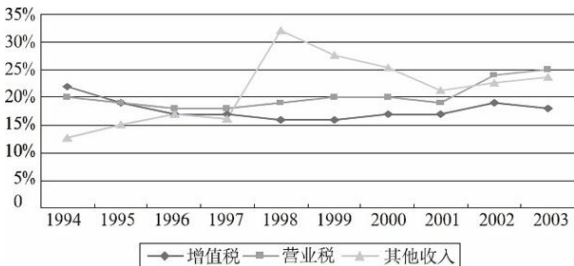


图9 县乡财政三类收入比重变化图

图9的三个大类是占财政收入比重最大的三

类收入。值得说明的是在统计口径上，“其他收入”在1998年有一个比较大的变化，即在此之前，“其他收入”不包括各种杂项税收（如印花稅、筵席稅等），而在1998年以后则包括了各种杂項稅收和纳入預算的非稅收入，所以在1998年，这个类别有一个非常明显的增長。对比增值稅和營業稅的變化情況，我們看到這兩者呈現出一種替代關係：1994年改革之初，兩者的比重差不多，增值稅占22%，營業稅占20%；到2003年，營業稅已經上升，占地方財政收入25%的比重，而增值稅下降到18%。

與增值稅不同，營業稅主要是對建築業和第三產業徵收的稅收，其中建築業又是營業稅的第一大戶。所以，地方政府將組織稅收收入的主要精力放在發展建築業上是順理成章的事情。這種狀況在2002年以後尤其明顯。其中一個重要的原因在於，2002年開始中央進一步實行所得稅分享改革，即將原來屬於地方稅收的企業所得稅和個人所得稅變為共享收入（中央占60%、地方占40%），這使得地方政府能夠從發展企業中獲得的稅收收入進一步減少，同時使得地方政府對營業稅的倚重進一步加強。在圖9中可以看到，2002年以來營業稅的比重迅速上升。從經驗現象上看，地方政府在2002年以來對於土地開發、基礎設施投資和擴大地方建設規模的熱情空前高

涨，其中地方财政收入增长的动机是一个重要的动力机制。⁽²⁰⁾

除了预算内财政收入的结构调整带来的地方财政增长方式的转变之外，分税制改革对地方政府的预算外和非预算收入也有极大的影响。分税制作为一种集权化的财政改革，使得地方政府开始寻求将预算外和非预算资金作为自己财政增长的重点。预算外资金的主体是行政事业单位的收费，而非预算资金的主体是农业上的提留统筹与土地开发相关的土地转让收入。与预算内资金不同，这些预算外和非预算的资金管理高度分权化。对于预算外资金，虽然需要层层上报，但是上级政府一般不对这部分资金的分配和使用多加限制。而对于非预算资金，上级政府则常常连具体的数量也不清楚。分税制改革以后，为了制止部门的乱摊派、乱收费现象，中央出台了一系列预算外资金的改革办法，其中包括收支两条线、国库统一支付制度改革等，力图将行政事业性收费有计划、有步骤地纳入预算内进行更加规范的管理，但是对于非预算资金，却一直没有妥善的管理办法，因此非预算资金开始成为地方政府所主要倚重的财政增长方式。

对于中西部地区而言，在分税制改革和乡镇企业转制之后，农业税和农业的提留统筹以及其他集资收费成为政府财政工作的重点。县乡财

政也逐渐发展出了明确的“内部分工”，即县政府保留大部分乃至全部的农业税，乡镇政府则主要依靠提留统筹和其他的集资收费。这导致了农民负担在20世纪90年代中期乡镇企业倒闭、转制之后突然变成了严重的社会问题。对于大部分中西部地区的县乡政府而言，农业税、提留统筹以及其他面对农民的集资收费远远超过了其他税收，成为其财政收入的主体。这成为2002年全国农村税费改革的直接背景。

对于东部地区而言，非预算资金的主体是土地开发和土地转让收入。这些收入是地方政府通过征地、开发、出让之后得到的收入。由于按照《土地管理法》的规定给予农民的补偿并不高，而商业开发的地价可以很高，所以在东部地区的许多地方，土地开发收入是地方政府的主要生财之道。对于土地开发收入的管理主要由地方政府决定，根据笔者的调查，不同的县市对于土地开发收入的管理非常不同。有的地方是土地管理部门进行收缴和管理，有的地方则是由财政局负责。但总而言之，资金的分配和使用权几乎完全归地方政府进行支配。这些资金的规模到底有多大，一直是一个谜。笔者于2004年在浙江省的一个市、两个县做过实地调查，得到的结果见表4。

表4 浙江某地级市的土地开发收益（2001—2003）

	2001		2002		2003		总的比重 (%)
	万元	%	万元	%	万元	%	
土地出让金总额	51 388	100	137 982	100	207 745	100	100
其中：							
土地税费	1 858	3.6	8 078	5.9	20 372	9.8	7.6
土地补偿费用	29 658	57.7	79 543	57.6	97 690	47.0	52.1
土地开发费用	6 628	12.9	33 030	23.9	50 489	24.3	22.7
土地出让业务费	1 028	2.0	2 760	2.0	4 145	2.0	2.0
净收益	12 216	23.8	14 571	10.6	35 049	16.9	15.6

注：由于浙江实行的是“省管县”的财政体制，所以在财政收入的分配和支出方面，地级市与县属于相同级别的省管单位。

另外，两个县的土地净收益分别在4亿元和10亿元左右，这三个单位（两县一市）在2003年的预算内财政收入的规模基本上都在10亿元到13亿元左右，所以我们可以粗略地估计，地方政府通过土地开发得到的净收益少则相当于预算内财政收入的四分之一，多则几乎可以与预算内财政收入规模相当。这种土地开发的净收益与企业上缴的税收不同，其管理和使用相对自由得多，而且规模也远远大于企业税收，在如此巨大的利益驱动之下，我们可以很容易理解地方政府的行为模式为何由发展企业转移到以土地开发为主的城市化上来。

当然这并非说东部地区的地方政府不再热衷于发展企业。工业化始终是城市化的基础力量。没有迅速增加的企业投资，就不可能进行大规模

的“圈地”和城市化建设，所以招商引资一直是地方政府工作的重点。但是与分税制改革之前的情况不同之处在于，地方政府发展企业不再主要是为了直接从企业税收和利润中得益，而是从随着工业化展开的城市化中获得好处。

至此为止，我们可以看到，分税制改革在重塑中央—地方关系的同时，间接影响了地方政府的行为模式。分税制的一个目的在于规范地方政府与企业的关系，这个目的是通过税收系统的独立、中央和地方对企业税收的分享两个手段实现的。但是，由于分税制只是规范了预算内的财政收入的运作方式，而没有对预算外和非预算资金进行更加规范化的管理，所以预算外和非预算资金的“软预算约束”仍然存在：地方政府并不在意这些资金的支出和使用是否有效率。所以，伴随着分税制的推进和逐步完善，我们看到了这个制度对地方政府的一种“驱赶”效应：地方政府逐步将财政收入的重点由预算内转到预算外、由预算外转到非预算。从收入来源上看，即从依靠企业到依靠农民负担和土地征收，从侧重“工业化”到侧重“城市化”，这种行为模式改变的结果就是东中西部地区的财政收入差距预算外比预算内更大。

五、结论

分税制是改革开放以来最重要的一次财政制度改革。通过这个改革，中央财政有效提高了“两个比重”，增强了财政调节经济发展和收入分配的能力，规范了中央和地方的关系，走出了中央和地方就财政收入的再分配不断讨价还价的困境。与此同时，分税制改革对中央和地方关系、区域间关系以及政府和企业的关系也产生了重大而深远的影响，这些影响在分税制实行10年以来逐步呈现出来。本文试图分析这些影响，其表现在以下几个方面。

首先，在中央和地方的关系上，中央财政的实力以及所谓的“国家能力”不断加强。中央财政不但独立于地方财政，而且地方财力的近三分之一需要中央财政拨付转移支付进行补助。通过这种先集中财力、再进行补助的方式，中央实际上掌握了对财政收入的再分配权力，加强了中央权威，比较彻底地消除了财政上“诸侯割据”的潜在危险。另一方面，通过设立独立于财政、垂直管理的税收征管系统，在一定程度上解决了改革前“利税”不分、地方政府“藏富于企业”的老问题，能够有效地保证经济增长带来的收益被国家财政分享。与此同时，地方政府尤其是中西部地区的地方政府在财政上对中央的依赖性也大大增强。分税制实行以来，中西部地区的地方政府可支配财力中中央补助所占的比重不断提高，中部

地区有些县市这个比重超过50%，而西部的有些贫困地区中央补助能够高达地方自身财政收入的10倍甚至20倍。在这些补助中，专项资金占了相当大的比例，这些专项资金分配的随意性较强，所以在这些地区，“跑项目、跑专项”的“跑部钱进”成了地方财政工作的一项重要内容。

其次，在东中西部的区域间关系上，分税制对地区间的财力平衡也起着越来越深刻的影响。通过本文的分析，我们发现，认为分税制是造成中西部地区基层财政困难的原因的说法有一定的片面性。分税制虽然通过税收共享从地方政府集中了收入，但是转移支付制度又将大部分集中的收入拨付到地方政府进行支出，所以说地方政府由于税收分享造成的财政缺口大部分得到了弥补。但是，由于转移支付的分配存在区域间的不平衡，地区间的财力差距不但没有越来越小，反而呈现出逐渐拉大的趋势。从全国趋势来看，在过去的10年里，东部地区靠工业化、西部地区靠中央补助使得人均财力都有明显而迅速的增长，唯有中部地区基层政府、尤其是县乡政府的人均财力增长缓慢，与东部与西部的差距也越来越大，这说明转移支付制度还有待进一步完善。

最后，在政府和企业的关系上，分税制产生了间接的、潜在的影响，这在一定程度上重塑了地方政府的行为模式。分税制之前，企业按隶属

关系上缴税收，使得地方工业化带来的收益大部分保留在地方政府手中。我们也看到自20世纪80年代到90年代中期全国兴盛一时的乡镇企业。众所周知，乡镇企业作为一种集体产权的企业组织，其竞争能力在很大程度上来自于地方政府的大力扶持。分税制改革之后，所有企业的税收都要与中央分享，而且税收系统独立于地方政府，这导致地方政府能够从企业中得到的财政收入大为减少，办集体企业的热情迅速下降，我们看到20世纪90年代中期以后乡镇企业大规模转制的现象。虽然对乡镇企业的转制和衰落有各种各样的解释，但是财政体制变革的影响无疑被大为忽视了。在企业税收收益减少的情况下，地方政府开始寻求新的收入增长方式，所以10年来我们看到的几种现象在一定程度上可以用分税制来加以解释，这包括农民负担的迅速增加、地方扩大基础设施建设的政绩工程的勃兴、土地开发和土地转让高潮的出现。这三种现象带来的收入，包括农村的提留统筹、建筑业过热带来的巨额营业税、土地转让收入或者属于地方税收，或者属于预算外或非预算收入，中央均不参与分享。由此我们看到，分税制在集中企业收入的同时，将地方政府的关注重点“驱赶”到了另外一些领域，即农民负担和城市化，当然这也可以说成地方政府在现行分税制制度安排下主动寻求的一些行为模式。

在这些新的行为模式中，农民负担和土地转让的收入都属于预算外和非预算的范畴。与高度集权化的预算内资金管理体制相比，这些资金的管理是高度分权化的。对于下级政府非预算财政资金的总量，上级政府也无从确知。所以对于地方政府而言，软预算约束的现象不但没有通过分税制得到解决，反而更加严重了。预算外和非预算资金可以说是地方政府的“第二财政”，这个财政几乎没有真正意义上的预算约束，地方政府不但用来补充预算内的实际支出，甚至将部分资金调入预算内充当预算内的税收收入。我们看到无论东中西部的基层政府预算内财政总是处于一种“吃饭财政”的状态，其财政收入也几乎全部用于行政事业人员的工资支出，在许多地区连办公经费都付诸阙如。但是预算内财政并非地方政府财政的全部，许多地区的地方政府拥有巨大的预算外和非预算财政资金。在这种“二元财政”的结构之下，中央政府对预算内财政越加规范，地方政府对预算外财政就越加重视。所以在这种情况下，分税制带来的财政集权并没有起到真正的规范地方财政行为的目的。过去描述的所谓中央与地方“一放就乱、一收就死”的关系在最近几年里已经不再适用，中央尽可以加强规范、集中收入，但是地方政府和地方经济并不会因此被“管死”，而是不断挖掘出新的生财之道。所以，分

税制带来的集权效应并非全面而有效的，除去集中了部分地方的预算内收入之外，最多只能算做“表面集权化”。所以如果只讨论分权和集权的优劣之处而不讨论预算约束，对于中国这样一个大国来说意义是非常有限的。

(1) 选自《中国社会科学》，2006（6）。

(2) 参见王绍光：《分权的底线》，北京，中国计划出版社，1997。

(3) 这六类办法分别是收入递增包干、总额分成、总额分成加增长分成、上解额递增包干、定额上解和定额补助。

(4) See Jean C. Oi, Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China, *World Politics*, Vol. 45, No. 1 (October 1992), pp. 99–126.

(5) 参见赵阳、周飞舟：《农民负担和财税体制：从县、乡两级的财税体制看农民负担的制度原因》，载《香港社会科学》，2000（17）。

(6) 参见阎坤、张立承：《中国县乡财政困境分析与对策研究》，载《经济研究参考》，2003（90）。

(7) 关于分权和集权的优缺点，可以参看王绍光《分权的底线》第三章“分权与集权的利弊”。此书之后，分权和集权讨论又有发展，观点与王不尽相同，可以参见Yingyi Qian, and Barry R. Weingast, Federalism As a Commitment to Preserving Market Incentives. *Journal of Economic Perspectives* (Fall 1997), 11 (4), pp. 83–92; J. Litvack, J. Ahmad, and R. Bird, *Rethinking*

Decentralization. Washington: World Bank, 1998。

(8) See Hamid Davoodi & Heng-fu Zou, Fiscal Decentralization and Economic Growth: A Cross-Country Study. *Journal of Urban Economics* (1998: 43), pp. 244–423; L. R. De Mello, Fiscal Decentralization and Intergovernmental Fiscal Relations: A Cross-Country Analysis. *World Development*, 2000: 28 (2), pp. 365–380.

(9) 此概念由科尔内提出，用于解释国有企业与政府的关系，见 [匈] 亚诺什·科尔内：《短缺经济学》，北京，经济科学出版社，1986。

(10) See Jonathan Rodden, Gunnar S. Eskeland & Jennie Litvack (eds.), *Fiscal Decentralization and the Challenge of Hard Budget Constraints*. Cambridge: The MIT Press, 2003.

(11) See Pranab Bardhan, Irrigation and Cooperation: An Empirical Analysis of 48 Irrigation Communities in South India. *Economic Development and Cultural Change*, 2000: 48 (4), pp. 847–865; Mary Kay Gugerty & Edward Migual, *community Participation and Social Sanctions in Kenyan Schools*. Mimeo, Harvard University, 2000.

(12) See Emanuela Galasso & Martin Ravallion, *decentralization Targeting of an Anti-Poverty Program*. Mimeo. Development Research Group, World Bank, 2001.

(13) 中央初次分配收入 = 中央预算固定收入 + 中央共享收入；地方初次分配收入 = 地方预算固定收入 + 地方共享收入。参见刘明慧主编：《政府预算管理》，北京，经济科学出版社，2004。

(14) 这些称谓在不同的书和地方预算编制中颇有

差异，对于地方政府而言，多将经过补助和上解之后的收入称为“可支配财力”。

(15) 表中的数据以及图中的数据除非经过特殊说明，均来自财政部编：《全国地市县财政统计资料》（共11册），北京，中国财政经济出版社，1993—2003。

(16) 净补助收入为各种转移支付补助收入减去地方对上级的上解支出。

(17) 东中西部的划分按照1986年六届全国人大四次会议通过的“七五”计划中的划分方法，东部包括辽宁、河北、北京、天津、山东、江苏、上海、浙江、福建、广东、广西；西部包括新疆、宁夏、甘肃、青海、陕西、四川、云南、贵州、西藏；其余的省份属中部地区。

(18) 具体论述参见项怀诚主编：《中国财政五十年》，北京，中国财政经济出版社，1999。

(19) 参见刘世定：《嵌入性与关系合同》，载《社会学研究》，1999（4）。

(20) 参见城市化与土地制度改革课题组：《城市化、土地制度和经济可持续发展：以土地为依托的城市化到底能持续多久？》，世界银行，2005。

中国地方官员的晋升锦标赛模式研究⁽¹⁾

周黎安

一、引言：中国经济增长之谜

中国经济自改革开放以来保持了近30年的高速增长，被世人誉为“增长奇迹”。中国经济的增长奇迹一方面表现为GDP增长速度快、持续时间长。从增长速度来讲，自现代以来，目前还没有任何一个大国能在30年间保持每年将近10%的增长速度，日本的高速经济增长也只持续了20年。按照中国经济目前的发展趋势，许多学者估计，中国的高速增长很可能不止30年，有可能长达40年。但另一方面，从经济理论的角度看，这个奇迹的神秘之处在于其“非常规”的性质：经济增长理论所强调的若干增长条件，如自然资源禀赋、物质和人力资本积累以及技术创新能力，中国与其他国家相比并无独特之处，甚至处于低水平阶段，如人均资源禀赋、技术创新水平。也就是说，按照这些理论的预言，中国不应该有经济奇

迹发生。

由于诺思的开创性贡献（North & Thomas, 1971; North, 1981），近年来经济学家开始关注制度尤其是经济和政治制度对经济增长的重要作用。物质和人力资本的增长以及技术进步被认为只是增长的结果，而不是增长的内在源泉，更深层次的决定因素是一国的制度安排。最近有大量的研究表明，一国的司法制度对金融市场和经济的发展有着巨大影响，而政府的结构以及受到的权力约束也同样影响经济增长（Shleifer & Vishny, 1993; DeLong & Shleifer, 1993; La Porta et al., 1998）。Acemoglu等人最近一系列的开创性工作再次提醒人们产权保护制度对于长期经济增长的关键性意义。^②然而，这些重要文献的大量问世越加彰显出中国的经济增长作为一种奇迹的意义。正像Allen 等（2005）所指出的那样，按照西方主流文献所列出的评判标准，比如La Porta等（1998）和Levine（2002），中国目前的司法和其他制度，如投资者保护、公司治理、会计标准和政府质量均位于世界大多数国家的后面。但是，中国在过去20多年里一直是世界上经济增长速度最快的国家之一，这又如何解释呢？

上述讨论是不是意味着产权保护、司法、金融体系还有其他的相关的制度安排就不重要了呢？制度安排显然是重要的，因为任何投资都需

要在一定的激励下发生，如果经济参与者感觉到投资的收益会受到被剥夺的威胁，那投资的热情就会下降，甚至消失。Easterly（2005）指出，增长需要提供“合适的激励”，因为人们确实会对激励做出反应。影响这一激励的任何因素都会影响经济增长。也就是说，中国的高速增长的背后一定有与之相对应的激励和提供这些激励的制度安排。问题的关键在于，在中国，提供这些激励的制度与西方意义上的标准范式会很不相同，为了解释中国的经济增长，我们需要找出这些具有中国特色的制度因素。

中国高速经济增长的另一方面的特征是各种增长的负面问题长期积累，程度相当惊人，比如粗放型增长问题、收入不平等问题、环境恶化问题、市场秩序紊乱与政府职能错位问题等。这些问题的长期存在与中国高速增长背后的激励结构有何内在的联系呢？目前我们还没有一个前后内在一致的理论框架将增长的奇迹和问题同时予以解释。

本文关于中国地方官员治理的研究就是试图提供一种关于中国经济增长的政治经济学的解释，即所谓的增长的政治经济学，在这种解释中，我们强调中国解决政府官员激励问题的独特方式。我们可以看到，这30年间，中国地方政府在地区的经济增长中扮演了一个非常重要的角

色，他们那种寻求一切可能的来源进行投资、推动地方经济发展的热情在世界范围内也是罕见的。而事实上在很多发展中国家和转型国家，政府的表现并不令人满意。正是一些糟糕的政策和糟糕的政府，导致了这些地方的经济长期落后。Easterly（2005）甚至认为，在影响经济增长的各种因素中，头号杀手便是政府，政府的无能、腐败和低效对经济增长产生的阻碍作用是致命性的。那为什么中国的地方政府能有这么高的激励去推动地方的经济增长？为什么在大多数的发展中国家很难激励这些政府官员去推动当地的经济的发展，而中国能做到这一点？中国是如何解决政府内部的激励问题的？

到目前为止，从政府体制角度解释中国经济增长奇迹最具影响力的理论是钱颖一、Weingast等人提出的理论，即著名的“中国特色的联邦主义”（federalism, Chinese style）假说（Montinola et al., 1995; Qian & Roland, 1998; Jin et al., 2005）。^③该理论认为，中国地方政府的强激励有两个基本原因：第一个是行政分权，中央政府从20世纪80年代初开始就把很多经济管理的权力下放到地方，使地方政府拥有相对自主的经济决策权；第二个是以财政包干为内容的财政分权改革，中央把很多财权下放到地方，而且实施财政包干合同，使得地方可以与中央分享财政收入。

财政收入越高，地方的留存就越多，其中预算外收入则属于百分之百的留存。正是这两方面的激励使得中国地方政府有那么高的热情去维护市场，推动地方经济增长。所以，“中国特色的联邦主义”假说也被表述为“市场维护型联邦主义”（market-preserving federalism）。⁽⁴⁾Jin等（2005）提供了支持该理论的一些经验证据。

虽然行政与财政分权确实构成地方政府激励的重要来源，但它们是否构成中国地方政府内部激励的最为基本和长期的源泉，这是值得进一步推敲和讨论的。⁽⁵⁾比如，“中国特色的联邦主义”假说特别强调中央和地方的行政和财政分权必须具有高度的稳定性才能发挥激励效应。由于中国不是真正意义的联邦制国家，按目前的体制，中央和地方的分权只能属于行政管理性质的向下授权，下放权力随时可以收回。事实上，自分权改革以来，中央和地方的管理权限的划分一直处于调整和变动之中。比如自20世纪90年代中期以来中国陆续将许多原来由“块管”的权力变成了“条管”，如工商、质量监督、税收、土地管理等，银行也实现了跨越行政区的大区管理模式，这种权力调整以后还会继续下去。在财政分权方面，情况也很类似。财政包干在1994年之后变成了分税制，财税利益在中央和地方间的分配发生了重大变化，中央财税收入的比重大幅度上升。

而即使在分税制改革之前，财政包干的合同也经常被中央事后调整，出现“鞭打快牛”的现象

（Wong et al., 1995; Ma, 1997）。虽然中央和地方的行政和经济管理权限一直处于变动和调整之中，在大多数场合，这些调整直接有损于地方政府的利益，但地方政府推动经济增长的热情并没有受到显著影响，这又是为什么呢？这说明在地方政府的行为背后还有一种超越了行政与财政分权之外、更基本的激励力量存在。

“中国特色的联邦主义”假说的一个重要方面是强调其维护市场（market-preserving）的功能。然而，事实上，在分权改革之后近30年的今天，中国市场经济的发展仍然面临许多严峻的问题与障碍，比如区域市场的分割、食品与药品安全，行政垄断、政府对产业和企业的过度管制和干预等。^⑥正如本文要重点强调的那样，目前中国治理地方官员的激励模式在深层次上与市场经济的培育和发展有着内在的矛盾。换句话说，这种激励模式与一个良好的市场经济所需要的政府职能的合理设计之间存在严重冲突，使得行政与财政分权无法确保市场维护的合理激励。因此，为了更好地理解中国经济发展所面临的基本问题，我们需要一个新的理论视角。

解释中国地方政府激励还面临一个更根本性的问题：在政治体制上，中国在改革前后一直保

持了行政集权的模式，那为什么同一个或类似的政治体制下存在如此不同的经济增长绩效？中国的改革开放究竟改变了什么基本条件使得地方政府的行为如此不同？

本文试图从另一个不同的角度理解中国的政府体制的治理特征与经济高速增长的关系，并对上述问题做出回答。我们认为，从20世纪80年代开始的地方官员之间围绕GDP 增长而进行的“晋升锦标赛”模式是理解政府激励与增长的关键线索之一。晋升锦标赛由上级政府直至中央政府推行和实施，行政和人事方面的集权是其实施的基本前提之一，而晋升锦标赛本身可以将关心仕途的地方政府官员置于强力的激励之下，因此晋升锦标赛是将行政集权与强激励兼容在一起的一种治理政府官员的模式，它的运行不依赖于政治体制的巨大变化。但另一方面，晋升锦标赛作为一种强力激励，也产生了一系列的扭曲性后果，导致中国政府职能的转型和经济增长方式的转型变得困难重重。在相当程度上，由于晋升锦标赛自身的一些缺陷，尤其是其激励官员的目标与政府职能的合理设计之间存在严重冲突，中国目前的这种地方官员的治理模式又是当前经济面临的各种重大问题的主要根源。

从政府官员的晋升激励研究中国政府内部治理的特征是区别于“中国特色的联邦主义”理论的

一种观点 (Blanchard & Shleifer, 2001; Maskin et al., 2000; Whiting, 2001; Zhou, 2002)。这种观点认为, 虽然财税激励无疑构成地方政府行为的一个重要动力, 但作为处于行政金字塔中的政府官员, 除了关心地方的财政收入之外, 自然也关心其在“官场”升迁的机遇, 而这种激励在现实中可能是更为重要的。Li 和 Zhou (2005)、周黎安等 (2005) 运用中国改革以来的省级水平的数据系统地验证了地方官员晋升与地方经济绩效的显著关联, 为地方官员晋升激励的存在提供了一定的经验证据。他们发现, 省级官员的升迁概率与省区GDP的增长率呈显著的正相关关系, 而且, 中央在考核地方官员的绩效时理性地运用相对绩效评估的方法来减少绩效考核的误差, 增加其可能的激励效果。周黎安 (2004) 从晋升激励的角度探讨处于行政晋升博弈中的中国地方官员的“非合作”倾向, 反映在跨区域经济互动上就表现为地方保护主义和重复建设问题。所有这些文献虽然从不同角度、不同程度地涉及了中国晋升锦标赛的一些特征, 但都没有单独对晋升锦标赛作为一种治理模式的系统特征及其影响做出研究, 而这正是本文的重点所在。

本文需要系统回答如下一系列的理论问题:

(1) 晋升锦标赛得以实施的前提和条件是什么? 为什么中国特别适合采用这种治理模式? 它

的主要威胁是什么？（2）晋升锦标赛如何解决政府组织内部的激励问题，尤其是中国特定条件下政府官员的激励问题？这里我们特别关注的问题是，在政府官员的职责明显具有多重任务（multi-task）特征的情况下，为什么采取锦标赛这种强激励的形式？我们如何解释晋升锦标赛模式之下各地区之间的政府行为的差异？（3）晋升锦标赛的潜在成本是什么？尤其是，它如何与中国粗放型经济增长方式以及一系列重大问题相关联？我们认为，在回答这一系列问题的基础上，我们可以理解晋升锦标赛作为一种激励模式成功运行的现实基础，它与中国经济增长和经济改革过程中一系列重要现象的内在关联，由此可以更准确地评价最近广为关注的地方干部晋升的GDP绩效观的功过是非，从而更深入地理解当前中央政府提出科学发展观的背景和意义。

二、晋升锦标赛模式：有效实施的前提

锦标赛作为一种激励机制的特性最早由Lazear 和 Rosen（1981）加以揭示。它的主要特征是参赛人的竞赛结果的相对位次而不是绝对成绩决定最终的胜负，因而易于比较和实施。各参

赛人为了赢得比赛而竞相努力，以取得比别人更好的比赛名次，这是锦标赛的激励效果。在一定条件下（比如参赛人的风险倾向是中性的），锦标赛可以取得最优的激励效果。^⑦锦标赛激励在契约理论中通常被视为相对绩效评估的一种形式。相对绩效评估的好处在于，当多个代理人从事的任务中涉及某种共同的未被观察的因素时，比较代理人的相对绩效可以剔除这些共同因素的干扰，增加评估的精确度，从而提高激励契约的激励强度。

在一个组织内部，提拔锦标赛的优胜者到更高的职位并不花费委托人的额外资源，职位在事前是固定的，如果有空缺的话，无论如何都需要提拔一人来填补它，因此在决出优胜者之后委托人没有改变事前承诺的激励，在这个意义上说，锦标赛对参赛人的奖励具有良好的事前承诺的性质（Malcomson, 1984）。我们后面还要讨论这一点。

本文所定义的晋升锦标赛作为一种行政治理的模式，是指上级政府对多个下级政府部门的行政长官设计的一种晋升竞赛，竞赛优胜者将获得晋升，而竞赛标准由上级政府决定，它可以是GDP增长率，也可以是其他可度量的指标。这里涉及的地方官员主要是各级地方政府的行政首长。^⑧晋升锦标赛作为一种激励和治理手段绝非

改革开放以来的发明，在改革前的毛泽东时代就常被使用，如“大跃进”时期各省市竞相就粮食产量大放“卫星”，也可以看做一种晋升锦标赛的现象。

改革开放以来晋升锦标赛的最实质性的变化是考核标准的变化，地方首长在任期内的经济绩效取代了过去一味强调的政治挂帅。这种转变的契机是党中央在十一届三中全会以来拨乱反正和全党工作重心从阶级斗争转向经济建设。经济改革和发展成为各级党委和政府的头等大事，经济绩效也就成了干部晋升的主要指标之一。在20世纪80年代初邓小平提出了改革党和国家领导制度的重要思想，包括强调干部队伍的年轻化、知识化和专业化，鼓励老干部的离休退休，引入任期制和年龄限制。1984年中央决定适当下放干部管理权限，确定了下管一级的干部管理体制，使得省级政府可以通过任命权对下级政府发动经济竞赛。这一系列举措均为改革开放以来新型的晋升锦标赛奠定了制度基础。

有一系列现象的存在可以说明地方官员之间在晋升锦标赛下的激烈竞争行为。地方政府官员非常热衷于GDP和相关经济指标的排名。与此相联系的是，当上级政府提出某个经济发展指标（如GDP增长率）时，下级政府就会竞相提出更高的发展目标，出现层层分解、层层加码现象。

这方面的例子比比皆是，最近的一个例证是，在全国的“十一五”规划中，年均经济增长预期目标设定为7.5%，而在全国31个省市公布的“十一五”规划中，预计平均GDP增速却是10.1%，最高的达13%，最低为8.5%，以至于国家发改委紧急发文要求各省市为GDP增长“减速”。^⑨

晋升锦标赛不是在任何一种政治体制下都可以发挥效力的，它至少需要以下几个技术前提。第一，上级政府的人事权力必须是集中的，它可以决定一定的晋升和提拔的标准，并根据下级政府官员的绩效决定升迁。第二，存在一种从委托人和代理人的角度看都可衡量的、客观的竞赛指标，如GDP增长率、财政收入、出口创汇量。如果委托人基于一些模糊和主观的标准决定参赛人的晋升，参赛人就会无所适从，最后胜负的决定也难以让参赛人心服口服。也就是说，竞赛指标越模糊，越主观，晋升锦标赛模式的激励效果就会越差。第三，各参赛主体即政府官员的“竞赛成绩”是相对可分离和可比较的。如果大家像是一个团队内的成员，彼此高度分工协作，个人的绩效无法单独衡量，那竞赛就失去了可以比较的基础。第四，参赛的政府官员能够在相当程度上控制和影响最终考核的绩效，这主要涉及被考核的指标与参赛人的努力之间是否存在足够大的关联，如果关联度太弱，激励效果将会很小。第

五，参与人之间不容易形成合谋。⁽¹⁰⁾可以设想，如果所有参赛者通过私下合约使所有人的绩效都保持相同（如大家都偷懒），那大家就都成了胜者，平分最高奖，或以相同的概率得到晋升，这肯定有损于委托人的利益。集体偷懒主要发生在锦标赛的优胜者与非优胜者的奖励差异不大的场合。当两者差异足够大时，单个参与人会产生偏离合谋的激励，因为当其他人遵守合谋下的表现时，一个人的努力工作将很容易脱颖而出，独得优胜奖。

要满足上述所有这些条件并不容易。举例来说，Besley 和 Case（1995）利用美国州级水平的数据研究美国州长之间是否存在一种标尺竞争（yardstick competition），在他们的模型中，选民是委托人，州长是代理人，选民也许会以邻近州的税率和其他经济指标作为基准来判断他们所在州的州长是否胜任，从而在下次竞选时决定是否支持连任。这里的政治竞争似乎也可以看做由选民发动的对州长们的晋升锦标赛，只是这里的晋升变成了连任。但是，这个模型与真正的晋升锦标赛还是有一定距离的。首先，选民们的偏好各不相同，众口难调，相对可度量的税率只是其中的一个方面，这里既不存在集中的人事权，也不存在一个统一的可客观度量的绩效标准决定州长的政治命运。⁽¹¹⁾其次，州长的许多经济决策

（如税率的设定）并非可以独立做出，州议会会在其中的作用可能更大，上述第四个条件也不满足，即使存在所谓的标尺竞争，由于州长无法直接控制或影响选民关心的税率和其他方面，最终的对州长的激励效果也是要打折扣的。

那么，中国具备哪些政治与经济条件因而特别适合采用晋升锦标赛的模式呢？第一，在中国，中央或上级政府有权力决定下级政府官员的任命，即具有集中的人事权。第二，无论是省与省之间，还是在市、地区、县、乡之间都有非常相似的地方。这些地方政府所做的事情很相似，所以他们的绩效比较容易进行相互的比较。中国从计划经济时代就已显出端倪的M型经济结构使得各个省区（包括省以下的区域经济）的经济绩效具有相当程度的可比性，而苏联的U型经济结构则难以在各区域之间进行经济绩效比较（Qian & Xu, 1993; Maskin et al., 2000）。这使得晋升锦标赛的第三个条件得以满足。在中国目前的行政体制下，地方官员对地方经济发展具有巨大的影响力和控制力，一些最重要的资源，如行政审批、土地征用、贷款担保、各项政策优惠等等均掌握在地方政府的手中，因而满足第四个条件。最后，跨地区的地方政府官员之间的合谋在中国目前的晋升体制下不是一个现实的威胁，地方官员之间的高度竞争才是常态。原因在于，晋升与

不晋升存在巨大的利益差异，这不仅表现为行政权力和地位的巨大差异，而且在政治前景上也不可同日而语：不晋升可能意味着永远没有机会或出局，而晋升意味着未来进一步的晋升机会。

我们还需要指出，晋升锦标赛在中国实施还有其他一些特殊的便利。首先，锦标赛的激励效果是逐层放大的。中国行政体制由中央、省、市（地区）、县和乡镇五级政府构成，晋升锦标赛可以发生在中央以下的任何一级地方政府之间，而中国“块块”行政管理体制在不同层次上的同构性使得晋升锦标赛得以普遍推行。比如说，在省一级干部之间采取以GDP为基础的锦标赛竞争的话，那么省级官员就必须提供较高的GDP增长水平。为此，他们可能会在辖区内的市一级推行GDP锦标赛竞争，而市又会在县一级推行锦标赛竞争，如此一层一层地往下推进。各级地方政府官员都在不断放大的锦标赛激励下，为了出人头地而努力。这可以很好地解释为什么中央颁布一个经济增长目标，下级政府就会竞相提出更高的增长指标，而且行政级别越低的地方官员提出的指标越高。其次，在相当长的时期内，中国政府官员处于一个非常封闭的“内部劳动力市场”，即一旦被上级领导罢免、开除，就很难在组织外部找到其他工作，作为官员个人也不能随意选择退出已有的职位，仕途内外存在巨大的落差，产生

一种很强的“锁住”效应，造成一旦进入官场就必须努力保住职位并争取一切可能的晋升机会

（Zhou, 2002）。其效果非常类似于日本企业终身雇用制下的内部劳动力市场，一个雇员跳槽离开企业被外部市场认为是一个坏的信号，说明这个雇员能力有问题，致使雇员难以跨企业流动，而不得不在企业内部努力寻求晋升（Aoki, 1988）。近些年来，随着中国市场经济的发展，干部“下海”的情况逐渐增多，“锁住”效应才逐渐变弱。

这种逐层推行的晋升锦标赛也同时说明，从职务晋升路径来说，地方官员从最低的行政职位一步一步提拔，进入一个典型的逐级淘汰的锦标赛结构。⁽¹²⁾它的最大特征是，进入下一轮的选手必须是上一轮的优胜者，每一轮被淘汰出局的选手就自动失去下一轮参赛的资格。比如说从县长这一级你没有升上去，退休了，或者被罢免了，你就不可能再进行下一轮市长的竞争，这就是逐级淘汰。为了进入下一轮，你必须在这一轮获胜才有资格。这样就给地方官员施加了很大的压力，形成一种非常残酷的政治竞争。⁽¹³⁾由于中央对每一级别的行政干部有任职的最高年龄的限制，所以从政者必须在一定年龄升到某个级别，否则就没有机会了。比如近年来中央对省部级干部的退休年龄规定为60岁，假设一任的时间正常

为5年，这意味着一个普通从政者要逐级提升为省部级干部，在最顺利的情况下也需要20年时间，但通常来说远不止这些时间。近年来国家对干部任职的年龄要求越来越趋于年轻化，使得一轮竞争错过提拔机会就可能永远失去晋升机会，这势必影响到地方官员的晋升策略，比如可能采取“铤而走险”的冒险策略，甚至“跑官买官”。从这个意义上说，逐级淘汰制下的行政干部的任职路径和年龄限制均不能随意确定，其中的一些微小变化都会引起巨大的连锁反应，从而最终影响到政府官员的激励。

要有效推行晋升锦标赛，如何选择参赛人的规模，确定参赛组的构成，是极为关键的。我们说中国同级区域处于以GDP增长为基础的晋升锦标赛之下，并不意味着所有的同级地区都应该属于“竞争对手”。中国幅员广阔，各地历史地理和经济发展条件差异非常之大，将一些并不属于“同一起跑线”的地区放在一起比较只会带来负面的激励效果：条件好的地区不用好好干也可以轻松胜出，而条件差的地区不管如何努力也无法赶超，其结果只能是条件好的地区不努力，条件差的地区也不努力，自暴自弃。因此，如何选择“可比地区”进行晋升竞争是采取锦标赛治理的重要内容。⁽¹⁴⁾另一方面，给定晋升职位是固定的，参与竞争的人数越多，晋升的几率越小，参

加锦标赛的期望收入越低，为了保证参与人有适当的激励水平，同一组内的竞争者人数不能太多。因此，在晋升锦标赛作为主要的激励模式下，一级政府所辖的下级政府的数目必须存在一个合理的规模，过大和过小均不利于对参与人的激励。也就是说，晋升锦标赛的优化设计必然会内生一个政府组织的层级结构，如一个省所辖的市（地区）的数目，一个市（地区）所辖的县的数目等等。

晋升锦标赛有效实施的现实威胁主要来自两方面：第一，晋升锦标赛不能公平、公正和公开地推行，地方官员的晋升与经济绩效无关，而是由其他一些人为因素决定，如“跑官买官”，“关系”胜于“政绩”，使得锦标赛变得形同虚设。这类类似于足球比赛中的“黑哨”，比赛的胜负取决于一些赛场之外的因素，运动员的激励完全被扭曲了。近年来黑龙江和辽宁的一些地区出现了大面积的“买官卖官”现象，导致这些地区经济长期不振，正是锦标赛规则被扭曲走形的例子。第二，地方官员失去参与竞赛的兴趣和热情，看淡晋升利益，只求保住位子。这种情况的发生，通常是利益关系人给予的经济贿赂超过了政治晋升的“诱惑”所致。从上级政府的角度来看，政府官员与地方利益相关人结成联盟，被外部的机会和利益所吸引而“主动”放弃比赛，是推行晋升锦标

赛最大的一种威胁。⁽¹⁵⁾因此，如何满足地方官员的参与约束对于锦标赛设计来说至关重要。

三、晋升锦标赛如何解决政府内部的激励问题

（一）政府治理的性质

晋升锦标赛如何解决政府官员的激励问题？与市场失效相对应的政府失效的核心是政府官员的激励未能与委托人的利益协调一致，也即在晋升领域中的委托—代理问题。因此，设计一个合理的行政治理结构将有助于规范政府官员的激励，从而降低这些交易费用。治理官员的核心是如何将政治家（政府官员）的政治仕途与反映社会需求的一定的标准相联系。经济学家最近在反思“华盛顿共识”，有一些经济学家提出“制度共识”、“把激励搞对”（Easterly, 2005）。我们可以进一步提出“把政府官员的激励搞对”，因为这是政府治理的核心。

政府治理的特征源于政府官员的自由裁量权和政府所从事的职务的特殊性质。当政府权力不受或较少受到约束时，政府官员拥有巨大的随意处置权，而这些权力因为其垄断的性质而容易变

成“合法伤害权”⁽¹⁶⁾。虽然市场个体消费者或企业也可能拥有一定的合法伤害权（如逆向选择和道德风险），但在影响范围和程度上与政府相比不可同日而语。换句话说，政府官员既可以成事，也可以坏事，这就是文献里著名的“掠夺之手”与“协助之手”的区别（Frye & Shelifer, 1997）。行政治理的核心在于治理官员，如何激励政府官员、限制随意处置权成为合法伤害的可能性，无疑是非常关键的。另一方面，政府职责具有多维度、多任务的特征，且不易量化

（Tirole, 1994），政府目标需要考虑诸如消费者剩余、生产者利润、社会公正、环境污染等，加之政府的许多服务具有相当的垄断性，如何激励政府官员，成为各国行政治理的难题。

在中国，政府官员手中的自由裁量权更具特殊性：一是行政权力巨大；二是所受约束有限（如“一把手”现象）。经济转型并没有彻底改变政府支配经济资源的方式和手段，虽然计划手段基本被取消了，但政府对重要的经济资源（如资金、土地和产业政策）的支配力和影响力仍然巨大。如果政府官员主要关心设立租金、收取贿赂和不作为，那么，随意处置权就用在了非生产性用途上，对地方经济发展就构成一种严重的障碍。另一方面，中国长期以来流行的属地化分级管理模式也赋予了地方政府相当的行政治理权

力，地方政府所受的水平监督和制约非常有限，而主要靠上级政府对其进行监督和制约，但上级政府所拥有的信息有限，监督成本巨大。

（二）政府内部的激励问题与中国特色的治理

随意处置权、垄断和监督问题使得驱使政府提供良好的公共服务变得困难，因此任何一种政府治理模式都需要解决信息不对称、监督和激励问题，区别只在于各国所面临的政治与经济的约束不同而已。

中央政府面临的最大问题之一是如何监督下级政府的行为。在一个权力集中的等级组织中，监督和制约只能产生于垂直方向，当控制指标比较模糊时，监督成本非常高。不仅如此，一个等级组织中的监督者与被监督者存在合谋的可能性，如何监督监督者？只有最高层有充分的激励监督下级，而对次高层以下的监督激励则依次递减。中国自改革开放以来推行的以经济增长为基础的晋升锦标赛，结合它在中国各级地方政府的放大机制，实际上让每一级政府都处于增长竞争格局，让每个官员的仕途升迁都与本地经济增长挂钩，调动其推动地方经济发展的积极性，这在相当程度上解决了监督激励依次递减和信息不对

称的问题，大大节约了监督成本。

因此，晋升锦标赛最大收益之一是在地方政府之间引入了竞争机制，这种竞争随着各种生产要素（尤其是资本和人力资本）的流动性日益增大而加剧。地方政府间的激烈的行政竞争推动了地区间的经济竞争，彻底改变了政府部门对重要生产要素（如资本）的态度，政府部门的垄断租金大幅度被削减。中国在司法意义上的产权保护制度尚存在许多缺陷，尤其民营企业容易遭歧视，各种权益不被尊重；国际投资者也经常怀疑中国能否提供良好的商业和政策环境保护其合法权益。这是人们按照西方国家的标准检查中国正式制度安排可能产生的疑问。事实上，中国地方政府间围绕招商引资的各种形形色色的恶性竞争，比如“零地价”政策，使得中国这些年外资流入一直位于世界前列。国内民营资本也开始受到许多中西部地区政府官员的关注和追捧。因此，从根本上说，晋升锦标赛是企业产权得到保护、政策环境得以优化的行政基础。晋升锦标赛作为一种地方官员的治理机制提供了中国特色的产权保护和其他有助于企业发展的政府服务，它主要不是通过司法的彻底改革实现的，而是通过改变政府官员的激励实现的。在这种意义上说，晋升锦标赛是对正式的产权保护和司法制度的一种局部替代。

晋升锦标赛与中国行政体制的某些特征相结合有助于克服发展中国家经常面临的挑战，即所谓的“政治公有地悲剧”：每一个政府部门都想对企业进行“搜刮”，而不考虑其搜刮对别的政府部门的负外在性，最终导致过度“搜刮”（Shelifer & Vishny, 1993）。在中国，地方政府的行政权力主要集中于各级党委，尤其是党委“一把手”，这导致了行政权力的过度集中；但另一方面，权力过度集中到少数领导手中，他们所面临的增长激励就可以对所属各个政府部门形成强有力的约束，这比权力完全分散在各个政府部门、各自为政更容易避免“政治公有地悲剧”的产生。Frye和Shleifer（1997）认为，中国政府扮演“协助之手”，而俄罗斯政府扮演“掠夺之手”的重要原因就在于中国政府的权力比后者更为集中。但权力集中本身仍然不能保证“协助之手”，以经济增长为基础的晋升锦标赛是“协助之手”的最终来源。

从政治经济学的角度看，政府官员可能受到各个利益集团的影响，使得政府出台的公共政策成为促进特殊利益集团的工具，即政府被利益集团“捕获”（Stigler, 1971）。在中国经济转型过程中，地方政府也难以摆脱各种潜在利益集团的影响，如在改革过程中，国有部门的利益诉求会阻碍地方民营化和吸引外资的进程。在西方政体下，政治家和国会议员均接受利益集团的政治献

金，企业、工会等利益集团有不同的政策立场，竞相向决策和立法权力施加影响，使得一些不利于收入和经济增长的情况长期存在。比如在印度，一些政客出于竞选目的而权宜地出台一些其实是严重阻碍地方经济发展的政策法令，讨好某些特定的利益集团（如乞丐帮）。⁽¹⁷⁾在中国，地方政府也会受到一些利益集团的影响，但是在晋升锦标赛体制下，这些利益集团或多或少对当地经济增长是有利的。这是因为，如果地方官员的根本利益在于行政晋升，在于辖区的经济增长，那么一切利益诉求必须与经济增长的要求相兼容。必须指出的是，在地方官员与地方利益集团极可能形成各种利益联盟的情况下，晋升锦标赛是一种限制政府官员被固定或狭隘利益集团的捕获而导致地区增长迟滞的治理手段。当然，中国的情况可能是走向了另一个极端，即许多与短期增长没有直接关系但又是民众迫切关心的问题（如环境污染、教育、公共医疗）被忽略了。

与行政和财政分权相比，晋升锦标赛的一个突出优点是奖励承诺比较可信。这种可信度来自两个方面：一是指标比较透明，各参与人都能观察到各自的业绩和委托人是否按照事前宣布的规则兑现承诺。设想上级领导完全根据主观感觉（也许他心里有一个确定的主观指标）提拔下属，下属并不知道领导究竟看重什么，也不知道

是否每次都公正客观地实施了他自己的标准，可信承诺自然无从说起。二是提拔竞赛优胜者并不花费委托人的额外资源（Malcomson, 1984），因为职位在事前是固定的，如果有空缺的话，无论如何都需要提拔一人填补它，因此在决出优胜者之后委托人没有改变事前承诺的激励。从这个意义上说，委托人做出的提拔优胜者的承诺比用巨额奖金奖励优胜者（如财政包干契约）的承诺要可信得多，因为后者取决于委托人的财政状况，而且事后容易滋生不兑现承诺的动机。20世纪80年代推行的“财政包干”可以看做中央为地方政府设计的一种财政收入激励合约，如果财政收入超过某个水平，可以获得超额提成。但在执行过程中，中央政府因财政困难经常改变过去的合约承诺（Ma, 1997; Wong et al., 1995）。而行政分权也是可调整的和可逆转的，近年来中央与地方、省与地方的行政权限一直处在变动之中，所以分权承诺的可信度是相当有限的。

值得强调的是，晋升锦标赛还会内生出一种维持这种激励制度的积极因素，从而较好地解决关于改革开放承诺的可信度问题。按照目前的晋升制度，经济竞赛的优胜者获得晋升的机会，提拔到更高一级的领导岗位，成为决定下级政府官员晋升命运的评判者。由于他们是这种激励制度的成功者，维护其正常运行自然符合他们自身的

偏好和既得利益。“中国特色的联邦主义”理论无法令人满意地解释中央对分权和市场化改革的可信承诺。按照晋升锦标赛理论，这一点并不难以解释：随着越来越多的来自经济发展迅速和市场化程度高的省级领导人晋升到中央决策部门，在当前党的集体决策体制下，他们的偏好和利益决定了中国改革开放的基本政策的稳定性和承诺的可信度。

晋升锦标赛是一种强激励（high-powered incentives）的形式，政府官员的晋升高度依赖于一些可测度的经济指标。但政府的职责如前所述是多维度和多任务的，有些容易测度，有些不容易测度，晋升锦标赛等于将那些不容易测度的指标排除在考核范围外。根据Holmstrom 和Migrom（1991）多任务下的委托—代理理论，如果激励的设计只是基于一些可测度的指标，很容易导致代理人的努力配置扭曲，即将精力完全集中在可测度的任务，而忽略不可测度但同样重要的任务。事实上，中国经济增长面临的许多问题正是这种配置扭曲的结果（后面将详细讨论）。所以在这种情况下，弱激励形式是一种常见的组织设计，将代理人的报酬与绩效基本脱钩，以谋求代理人对多任务低水平（因激励不足）但较为平衡的努力配置。这就产生了一个重要而有趣的问题：多任务下强激励在企业组织内也不常见，

那为什么在中国的政府治理中会采用？

中国政府体制的特征是权力的一体化和等级化，地方政府主要面临上级政府的垂直监督，所受的水平方向的监督和制约非常有限，尤其是政府公共服务的直接对象——民众与企业不能直接影响地方官员的任命，虽然他们是最有信息监督和评价政府服务质量的主体。而中国长期以来的属地化分级行政管理体制又强化了地方政府的实际权力，尤其是自由处置权。给定政府目标的多维性和多任务特征，如果上级政府采用弱激励方式，让官员的晋升与当地经济增长或其他可测度的经济指标脱钩，采取一种模糊和主观的评价方式决定官员的政绩，那势必导致地方官员的自由处置权最终变成了官员偷懒、受贿或不作为的特权。这里最大的困难在于，如果人事任免权和对官员的考察权均在上级政府，上级政府获得有关下级地方官员的能力和服务质量的信息的成本将是非常高昂的，这种成本越高，地方官员手里的自由处置权（合法伤害权）的自由度也就越高。因此，在这种背景下，采用以GDP增长为基础的强激励的晋升锦标赛是对地方官员手中不受监督和制约的自由处置权的一种强制引导。虽然带来努力扭曲、政绩工程等问题，但至少换来了相当水平的经济增长，这比弱激励下政府的不作为甚至偷懒、腐败要好。除非公众对政府服务的评价

意见能以某种方式进入官员绩效的考核之中，使得上级政府面临的信息约束放松，从而减少对晋升锦标赛的依赖，否则这种两害相权取其轻的取舍就不可避免。进一步说，在中国目前的政府体制下，晋升锦标赛的推行与上级政府面临的信息和监督约束，或者说地方官员面临的监督方式直接相关，主要以垂直监督为主，还是以水平监督（如媒体和公众）为主，对政府治理模式的选择影响巨大。

（三）晋升锦标赛与地方政策实验、创新和违规

有一种观点认为，行政分权和M型经济结构有助于地方进行局部政策实验，如果实验成功，则可以向全国推广（Qian & Xu, 1993）。Cai 和 Triesman（2007）指出，这种局部实验并不是行政分权和M型经济的特权，集权模式下也会存在局部政策实验的情况；最重要的是，局部实验的设计、部署和推广正是在一个中央集权的结构下才是可能的。这两种观点都有可取之处，但有一个关键性问题没有回答：如果不是来自中央的指令，地方自主推行政策试验的激励何在？如果实验面临失败风险，政策创新需要大量投入，为什么还要冒险实验和创新？中国20多年的改革历程

说明：在“发展才是硬道理”的总体背景下，创新和试验总是被鼓励的，如果成功，创新者会受到额外的奖励，即使失败也不太会被惩罚。事实上，长期以来，地方政府一直在一些政策领域与中央政府博弈和周旋，如土地批租、宏观调控、开发区建设等方面，虽然中央三令五申，地方政府的“擦边球”和在“灰色地带”的博弈行为屡禁不止，但对违规者的明确惩罚却非常少见，说明中央政府对绩效观的隐性承诺。⁽¹⁸⁾所以晋升锦标赛内在地鼓励地方政府的政策创新行为，当然这也不可避免地导致了地方违规行为。⁽¹⁹⁾

（四）晋升锦标赛与行政和财政分权的关系

晋升锦标赛必须与一些其他改革措施相配套才能发挥作用。在一种严格的中央计划体制下不可能出现真正意义上围绕经济增长的政治竞争。地方官员必须拥有一定的经济决策权力，能够支配一定的经济资源，即拥有较大的行动空间，才能真正对地方经济发展负有行政责任。此时，激励地方官员推动经济增长与发展才有意义。但另一方面，对于地方官员来说，保住行政职位也是财政和行政激励发挥作用的前提。如果地方官员预期自己很快就要退休了，那么行政和财政分权

的利益与个人的联系将减弱不少，影响后者的激励效果。因此，两者存在明显的互补关系。

虽然两者是互补的关系，但是晋升锦标赛下政府官员的晋升激励比财政和行政分权所带来的激励更为持久和基本。政府官员作为政治参与者，最关心的是行政晋升和仕途，而非地区的财政收入。只有从晋升激励出发，我们才可以很好地解释为什么从20世纪80年代以来财政体制在中央和地方的行政分权一直在变化之中而地方官员推动区域经济增长的激励没有改变，因为晋升锦标赛的基本模式一直没有改变。给定晋升主要取决于经济增长，财政体制由财政包干制变成对中央政府有利的分税制，对地方官员来说并不是不能接受，而在财政包干期间中央一再改变某些省份的分成比例也不可能影响地方官员追求更高经济增长的动力。

四、晋升锦标赛的成本

（一）政府官员的激励扭曲

1. 偏好替代

晋升锦标赛治理最大的问题是缺乏辖区居民的偏好显示，以GDP指标代替居民的偏好。在经济发展和市场转型的早期，这种偏好替代有一定

的合理性：当绝大多数人的温饱问题没有解决时，经济发展和收入提高是绝大多数人的最大需求。随着人们收入大幅增加、生活条件不断改善，人们的偏好和需求趋于多样化，此时GDP增长甚至绿色GDP增长已不能准确代表辖区内居民高度多样化的偏好结构，这些多样化偏好最后如何传导为政府的公共服务内容就成为中国地方行政治理最大的挑战之一。最重要的问题是，直接承受地方政府治理后果的居民和企业无法直接影响地方官员的仕途，具有任免权的机构在上级政府，所以目前的官员任命机制无法保证地方官员对居民和企业的多样化偏好做出足够和有效的反应。因此，未来改革方向是如何让辖区的公众的满意度以恰当方式进入地方官员的政绩，成为左右官员仕途升迁的重要因素。

2. 多任务下的激励扭曲

这主要表现在晋升激励下的地方官员只关注那些能够被考核的指标，而对那些不在考核范围或者不易测度的后果不予重视。GDP竞争会导致一些地区的政府官员热衷于搞政绩工程，劳民伤财，甚至编制经济增长数字，这种情况在缺乏经济资源和机会的落后地区尤为明显。一些地区因经济基础差，按实际增长难以和较发达的临近地区进行竞争，给上级政府创造一个良好印象，这可能导致一些急于晋升的地方官员“穷则思变”，

采取“铤而走险”的竞争策略，搞一些华而不实的工程项目，并对下级政府层层加码，下达达标任务。这方面的例子特别多。比如，在河南省20世纪90年代初一度流行的所谓的“富民工程”，一些县乡政府官员在考察了江浙一带的发展经验之后认识到乡镇企业的重要性，于是强行让乡村两级兴办企业，最后大都以失败告终。⁽²⁰⁾注意，在中国多级同构性的行政体制下，省级政府的晋升激励会一级一级地转化为地区（市）、县和乡（甚至村）的增长激励。如果它在上层是扭曲性的激励，就会在下面多级行政治理中放大。另一方面，高速增长同时带来了严重的环境污染和高昂的能源消耗问题，这也是晋升锦标赛导致数量扩张冲动的后果之一。晋升锦标赛使得政府官员只关心自己任期内所在地区的短期经济增长，而容易忽略经济增长的长期影响，尤其是那些不易被列入考核范围的影响。有些官员为了在晋升竞争中获胜甚至不惜造假，操纵统计数据，致使民间有“数字出官，官出数字”之说。

除了上述扭曲之外，晋升锦标赛还使得政府官员同时在经济上和政治上竞争，经济竞争由于受到以零和博弈为特征的行政竞争的支配而出现了资源配置扭曲的现象，如中国区域发展中的政府非合作倾向，包括我国长期存在的地方保护主义和重复建设问题（周黎安，2004）。

3. 晋升博弈下的软预算约束问题

在晋升锦标赛下，地方政府的软预算约束问题有可能会恶化，而企业的软预算约束问题则会以新的形式出现。首先，为了在经济竞争中获得有利地位以增进政治晋升的机会，地方官员会动用一切政策手段（包括财政和金融工具）支持企业和其他商业扩张，这种只重数量而非质量的扩张很容易形成企业经营绩效低下以及政府的财政赤字和负债。因为我们无法看到中央或上级政府让地方政府陷入财政破产的境地，这种预期又进一步助长地方政府粗放型的财政支出行为。目前在县乡一级面临的严重的政府债务问题在一定程度上是这种软预算约束的反映。其次，在晋升锦标赛下，不仅国有企业，甚至一些民营企业的预算约束也有可能软化。常州“铁本事件”是一个很好的例子。常州市政府为了实现经济赶超的目标，“强行”将一个中等规模的民营钢铁厂短时间里变成一个超大型企业，为此提供了一系列政策优惠，包括政府信贷担保。一个企业，不管其所有制性质，一旦变成地方政府实现其经济赶超的工具，就不可能在硬预算约束下经营。过去唯有国有企业存在软预算约束问题，现在民营企业也可能染上此病，原因就在于晋升锦标赛改变了地方官员对民营企业的态度。

（二）晋升锦标赛与政府职能转变

中国治理地方官员的晋升锦标赛模式在深层次上与市场经济的培育和发展有着内在的矛盾，或者说这种特定的激励政府官员的模式与建立一个良好的市场经济所需的政府职能的合理设计之间存在严重冲突，导致政府在市场化过程中的角色冲突和转变政府职能的困难。

1. 市场化过程中的角色冲突

晋升锦标赛让地方官员对本地经济发展负责，也使得他们不惜一切手段去获得经济发展，这其中包括一些不利于培育和维持市场秩序的手段，如纵容本地企业生产假冒伪劣产品，违规为企业办理市场进入手续或信贷担保。我们经常说政府扮演裁判员与运动员的双重身份，导致市场秩序难以真正建立。事实上，更为准确的描述是，在晋升锦标赛下，地方官员既是地区经济增长的参赛运动员，同时又是辖区内市场竞争的裁判员，这双重身份使得地方政府急于利用裁判员的身份做运动员的事情，这是中国经济市场化过程中面临的最严重的障碍之一。

中国在20世纪90年代中期陆续改革了一些政府部门的管理模式，由“块管”变成“条管”，如工商、质量监督、税收、安全生产监督等，银行也实现跨越行政区的大区管理模式。这些改革本身

就有限制和纠正地方政府干预市场的“越位”行为的考虑。但是，这些改革并没有从根本上改变地方政府对这些职能部门的影响力，原因在于，在晋升锦标赛下，地方官员仍然需要这些部门对本地经济发展做贡献，一旦这些部门的做法（如严格质量监督与市场秩序管理）与本地的局部利益相冲突，地方官员仍然可以动用许多地方资源对这些“条管”部门施加有效的压力。晋升锦标赛进一步强化了地方官员与地方利益的联盟，使得中央的一些旨在改革政府职能、完善市场秩序的努力（如建立良好的市场秩序和全国共同市场）失去效力。近年来在媒体广为曝光的煤矿安全生产问题中，既有官煤勾结、收受贿赂的腐败问题，也有其他根源，其中之一是地方政府的政绩观。一些地方政府为了GDP的增长和税收增长，认为安全监管过于严格会干扰地方经济的发展，因而对安全监督工作直接进行干预，采取放松执法、消极对待违规生产的企业甚至偏袒保护这些企业的态度。在这样的环境下，安全生产监管的执行过程必然会偏离其真正的监管目标。

2. “建设性”财政体制向“公共财政”体制转型的困难

1998年中央提出财政体制从传统的“建设性”财政向“公共财政”转型，强调政府公共支出的重点由过去的经济建设支出（如基建投资）逐步过渡到教育、医疗卫生与福利等公共产品的支

出。然而，这一转型显得非常艰难而缓慢。据统计，从1998年到2005年，全国在教育、科学、医疗卫生等领域的财政支出比例不但没有上升反而下降。公共财政的执行在很大程度上依赖于地方政府的参与，导致这一转型困难的根源在于地方政府目前的激励性质和结构与这个巨大转型之间存在基本的冲突。晋升锦标赛把考核的焦点放在一个地区的经济发展上，地方官员更关心的是任期内的经济指标的高低，而教育、科技和医疗卫生这些投入均是在长期内产生影响的，短期内无法“兑现”为经济增长。虽然公众对于教育、医疗和住房问题的关心超过任何其他方面，但他们无法直接决定地方官员的任免，所以这些议题很难像经济增长那样被地方官员所关注。

（三）晋升锦标赛与中国经济增长方式的转变

中国过去近30年取得了举世瞩目的经济成就，经济总量已经挤入世界前列，被誉为“世界工厂”，外汇储备逾万亿美元。然而，在这一系列的光环之下，中国传统的成长方式与日益高昂的成本引起人们的批评和置疑。中国企业普遍缺乏世界知名品牌，也没有掌握什么重要的核心技术，与此相联系，绝大多数企业的研发投入非常

低，主要优势体现在加工的成本优势，“制造大国”更多地表现为“加工大国”。

更为严重的是，高速增长不仅直接带来了严重的环境污染和能源消耗，而且构成中国企业主要竞争优势——加工的成本优势也在相当程度上建立在长期人为扭曲的要素价格上。比如在地方政府招商竞争中，土地价格被人为压低，经常出现“零地价”；资金成本因利率过低或政策贷款或担保也被人为压低，与此同时，劳动力成本因劳动保障和社会福利不健全而被压低，企业生产的环境成本也因为地方政府的纵容而人为地被压低。人民币被低估加上出口退税推动中国出口急速增长。可以看出，所有这些要素价格的扭曲均与地方官员在晋升激励下的增长冲动紧密联系在一起，甚至主要由后者所造成。由于晋升职位总是有限的，晋升锦标赛具有一种“赢家通吃”和“零和博弈”的特征，一人提升势必降低别的竞争者的晋升机会，因此，这种激烈的政治竞争就会转化为为了政治收益不计经济成本和效益的恶性经济竞争（周黎安，2004），所有这些人为了的要素扭曲正是这种由晋升激励主导的恶性经济竞争的结果。在这个意义上说，晋升锦标赛是中国粗放和扭曲型经济增长的制度根源之一。

五、总结及政策含义

政府官员的治理机制是决定经济增长的重要的制度安排。本文研究了改革开放以来中国解决地方官员激励问题独特的治理方式，并将这种方式与中国近30年的高速增长以及面临的各种问题联系起来。近年来人们对中国政府官员的GDP绩效观提出了许多疑问，但一直缺乏统一的分析框架，如何系统地认识这一人事控制与激励机制的作用与局限无疑是一个重要的理论与现实问题。

以经济增长为基础的晋升锦标赛结合了中国政府体制和经济结构的独特性质，在政府官员手中拥有巨大的行政权力和自由处置权的情况下，提供了一种具有中国特色的激励地方官员推动地方经济发展的治理方式。从国际比较的角度看，如果说地方政府在中国经济增长奇迹中作用巨大的话，那么这种作用的制度基础就是晋升锦标赛模式。

但是晋升锦标赛也是一把双刃剑，它的强激励本身也内生出一系列的负面作用，比如行政竞争的“零和博弈”的特性导致区域间恶性经济竞争；在政府职能呈现多维度和多任务特征时，晋升锦标赛促使地方官员只关心可测度的经济绩效，而忽略了许多长期的影响；晋升锦标赛使得地方官员既是地区间晋升博弈的运动员，同时政府职能要求他们又必须是辖区内市场经济的裁判员，这两者存在内在的角色冲突，政府职能转换

之艰难便源于此。另外，通过晋升激励支撑的对企业的扶持和产权保护肯定不如通过健全的司法保护更透明和更持久。诸如此类的问题随着中国经济的日益发展和市场经济的进一步完善而显得日趋严重，晋升锦标赛模式到了不得不面临转型的时候。

给定晋升锦标赛存在的这一系列的问题，中国地方官员的治理方式如何转型？改变考核地方官员的指标体系是目前的一种改革思路，由一种比较单一的增长指标变成更具综合性的指标体系，纳入环境质量及相关要素，如绿色GDP指标，以尽量减少地方官员的努力配置扭曲，这无疑是对过去传统考核方式的一种改进。但另一方面，根据我们前面的分析，这种转变也有其潜在的成本。一是我们不得不将一些不容易量化的指标加以量化，会有测量误差；二是只要有量化的考核指标和不能被量化的维度，官员努力配置的扭曲就不可避免⁽²¹⁾；三是指标体系越复杂，因素越多，在执行过程中就越主观（比如权重的确定可能因人因时而异），标准就越模糊，激励效果将随之降低。所以这只能代表一种局部的改进。如果按照中央的科学发展观以及和谐社会的要求，一种更根本的解决之道是让政府公共服务的对象——公众对政府施政的满意度进入官员的考核过程，比如进一步发挥人大和政协在监督和问

责政府官员方面的作用，引入差额选举的方式，让辖区内的公众意愿能够影响官员的仕途，并适当增加新闻媒体的监督作用。这样可以大幅度降低上级政府考察官员所需的信息成本和设计指标的困难，从而从根本上减少对晋升锦标赛模式的依赖。

参考文献

◎ 曹锦清. 黄河边的中国. 上海: 上海文艺出版社, 2000

◎ [日] 青木昌彦. 比较制度分析. 上海: 上海远东出版社, 2001

◎ 沈立人, 戴园晨. 我国“诸侯经济”的形成及其弊端和根源. 经济研究, 1990 (3)

◎ 吴思. 血酬定律: 中国历史中的生存游戏. 北京: 中国工人出版社, 2003

◎ 王永钦, 张晏, 章元, 陈钊, 陆铭. 中国的大国发展道路: 论分权式改革的得失, 经济研究, 2007 (1)

◎ 周黎安. 晋升博弈中政府官员的激励与合作——兼论我国地方保护主义和重复建设问题长期存在的原因. 经济研究, 2004 (6)。

◎ 周黎安, 李宏彬, 陈烨. 相对绩效考核: 关于中国地方官员晋升的一项经验研究, 经济学报, 2005 (1)

© Acemoglu D, Johnson S, Robinson J A. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. NBER Working Paper, 2004

© Allen, Frank, Jun Qian, and Meijun Qian. Law, Finance, and Economic Growth in China, *Journal of Financial Economics* 2005, 77: 57–116

© Aoki, Masahiko, information, incentives and Bargaining in the Japanese Economy, Oxford University Press, 1988

© Besley, Timothy, Anne Case. Incumbent Behavior: Vote Seeking, Tax Setting and Yardstick Competition. *American Economic Review*, 1995, 85: 25–45

© Blanchard, Oliver, Andrew Shleifer. Federalism with and without Political Centralization: China vs. Russia. *IMF Staff Papers* 2001, 48, 171–179

© Cai, Hongbin, Daniel Treisman. Did Government Decentralization Cause China's Economic Miracle? *World Politics*, Forthcoming, 2007

© DeLong, J. Bradford, Andrei Shleifer. Princes and Merchants: City Growth Before the Industrial Revolution. *Journal of Law and Economics* 1993, 36, 671–702

© Easterly, William. The Elusive Quest for Growth: Economists, Adventures and Misadventures in the Tropics. The MIT Press, 2005

© Frye, Timothy, Andrei Shleifer. The Invisible Hand and the Grabbing Hand. *American Economic Review*, 1997, 87, 354–358

© Holmstrom Bent, Paul Milgrom. Multi-Task Principal Agent Analyses, *Journal of Law, Economics and*

Organization, 1991, 7, Special Issue

© Jin, Hehui, Yingyi Qian, Berry Weingast. Regional Decentralization and Fiscal Incentives: Federalism, Chinese Style, *Journal of Public Economics*, 2005, 89: 1719–1742

© Lazear, Edward. *Personnel Economics*. The MIT Press, 1995

© Lazear, Edward, Sherwin Rosen. Rank-Ordered Tournaments as Optimal Labor Contracts. *Journal of Political Economy*, 1981, 89: S. 841–864

© La Porta, R, Lopez-de-Silanes, F., A. Shleifer, R. Vishny. Law and Finance. *Journal of Political Economy*, 1998, 106: 1113–1155

© Levine, Ross. Bank-Based or Market-Based Financial Systems: Which is Better? *Journal of Financial Intermediation*, 2002, 11: 130

© Li, Hongbin, Li-An Zhou. Political Turnover and Economic Performance: The Incentive Role of Personnel Control in China. *Journal of public Economics*, 2005, 89: 1743–1762

© Ma, Jun. *Intergovernmental Relations and Economic Management in China*. New York: St. Martin's Press, 1997

© Malcomson, James. Work Incentives, Hierarchy, and Internal Labor Markets. *Journal of Political Economy*, 1984, 92: 486–507

© Maskin, Eric, Yingyi Qian, Chenggang Xu, incentives, Scale Economies, and Organization Forms. *Review of Economic Studies*, 2000, 67: 359–378

© Montinola G., Yingyi Qian, Weingast B,

Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Success in China. *World Politics*, 1995, 48: 5081

© North Douglas C. *Structure and Change in Economic History*, New York: Norton Co., 1981

© North Douglass C., Thomas Robert p. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge University Press, 1973

© Oi Jean C. Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China. *World Politics*, Vol. 45, 1992: 99–126

© Qian Yingyi, Chenggang Xu. Why China's Economic Reforms Differ: The M-Form Hierarchy and Entry/Expansion of the Non-State Sector, *Economics of Transition*, 1993, 1: 135–170

© Rosen, Sherwin. Prizes and Incentives in Elimination Tournaments. *American Economic Review*, 1986, 76: 701–715

© Shleifer, Andrei, Robert Vishny, Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, 1993, 108: 599–618

© Stigler, George. The Theory of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics* 1971, 2: 321

© Tirole Jean. The Internal Organization of Government. *Oxford Economic Papers*, 1994, 46: 129

© Whiting Susan. *Power and Wealth in Rural China: The Political Economy of Institutional Change*. Cambridge University Press, 2001

© Wong C., Heady C., Woo W., *Fiscal Management and Economic Reform in the People's Republic of China*,

Hong Kong: Oxford University Press, 1995

© Zhou, Li-An. Career Concerns, incentive Contracts, and Contract Renegotiation in the Chinese Political Economy, Ph. D. thesis, Stanford University, 2002

(1) 选自《经济研究》，2007（7）。

(2) Acemoglu 和 Robinson（2004）对这方面的理论与实证研究的发展做了系统的文献综述。

(3) 强调在财政包干下的政府财税激励的文献还包括沈立人、戴园晨（1990）和Oi（1992）等。

(4) 青木昌彦（2001）对此有详细的评述。

(5) 对于“中国特色的联邦主义”假说的有效性，更多的质疑和批评参见Cai 和 Treisman（2007）。

(6) 关于中国分权改革的负面影响的系统检讨，参见王永钦等（2007）。

(7) 关于锦标赛更为详细的论述，参见Lazear（1995）。

(8) 有意思的是，晋升锦标赛不仅在各级地方政府被“复制”，同时也在一些“准行政”单位被复制。比如国有企事业单位，这些机构的领导和行政官员面临一样的仕途，经常“双向”流动，在同一个“官场”上竞争，因而在晋升激励上是类似的，同一行业的国有企业之间（如中国移动与中国联通）和事业单位（如几个重点大学）之间竞争的晋升锦标赛性质就非常明显。

(9) 参见宋蕾：《发改委急令部分地区经济增长“减速”》，载《第一财经日报》，2006-04-

14 (A3)。

(10) 当然还有一个条件需要提及，那就是在过去必须有足够的官员因为政治竞争而晋升或离开行政岗位。据周黎安等（2005）的统计，在1979—2002年涉及28个省区直辖市在位的187位省（市）委书记和157位省（市）长中有25.9%的官员得到晋升，41.6%的官员离开了主要岗位。

(11) 中国古代历朝皇帝治理地方官员就受制于当时的经济统计技术，难以真正使用锦标赛的方式，只能模糊地强调上缴税收和地方治安，GDP的统计只是在第二次世界大战之后才成为可能。

(12) Rosen（1986）对这种锦标赛的特征进行了深入研究。

(13) 这是中国政府官员与西方国家官员选拔的一个重要区别。西方国家的政治家参加竞选并不需要任何事先的政府部门的级别或经历作为前提。

(14) 周黎安等（2005）发现中央运用省级官员的前任平均绩效和同期全国平均GDP 增长率或邻近地区作为比较基准的经验证据，但在统计上，前者的显著性明显高于后者。这一方面反映了在中国省区之间差异性太大前提下中央政府理性选择一个合理“基准组”的努力，另一方面，我们作为研究者不知道中央如何具体选择参赛组和“可比地区”，这影响了统计估计的精确度。

(15) 前面提到，市场经济的发展促使官员“下海”逐渐增多，从满足官员参与晋升锦标赛的约束来看，其效果正反两方面都有，一方面市场经济的发展对于政府官员来说相当于外部机会变好，但另一方面市场经济发展之后政府权力的租金价值可能随之上

升。

(16) 这里借用吴思在《血酬定律：中国历史中的生存游戏》（2003：206）中的用语。

(17) 感谢姚洋教授与我分享他在印度访问的见闻以及关于民粹主义倾向的观点。

(18) 直到最近，一些省份的高层官员因违规批地和上项目被点名批评，而这又恰逢提倡科学发展观、检讨GDP政绩观之时，是值得注意的发展趋向。

(19) 在每一轮宏观调控的时候均有不少地区“顶风”上项目，投资热情不减。这是一种增长竞争中的博弈策略：谁都希望别的地区服从调控而减少投资，而自己可以通过增加投资使经济增长提速，以获得更高的晋升机会。

(20) 参见曹锦清：《黄河边的中国：一个学者对乡村社会的观察与思考》，265~269页，上海，上海文艺出版社，2000。

(21) 据新华网北京2007年3月3日电，由于“十一五”规划明确提出了我国经济社会发展的环境约束性指标，如到2010年，单位国内生产总值能源消耗降低20%，主要污染物排放量减少10%，自2007年始，这两项约束性指标已经层层分解落实，直至县政府、有关行业和重点企业。以这种行政的定量方式限制经济发展的环境后果是否一定最优，我们暂且不讨论，但显然还有许多发展目标（如企业自主创新）是无法用定量方式激励或惩罚的，如发放污染许可证、允许市场交换，也可能是一种思路。

作为制度运作和制度变迁方式的 变通⁽¹⁾

王汉生 刘世定 孙立平

在中国内地的制度运作以及制度变迁中，变通是一个重要机制。本文是对于这一机制进行的一项初步研究，意在说明变通的基本概念和运作特点。这项研究也将有助于理解中国正在进行的体制变革的特征。

一、导言

迄今为止，中国近20年来的制度变革表现出和苏联及东欧国家某些不同的特征。尽管人们对差异何在还有不同的理解，但差异的存在无疑是一个共识。这种共识中包含着对中国制度变革呈现出来的特征的某种共识。在关注中国变化的人中，今天已很少有人否认中国正在经历一场制度的大转变，但是这场大转变却像是在平静的海面之下进行的，它在形式上甚至表现出与改革前体制在相当程度上的延续性和一致性。这场转变之

深刻，与实现转变的手段之平和，形成鲜明对照。为什么会呈现出这样的特征？是怎样的制度运作机制和制度变迁机制导致了这种特征的出现？关于社会主义国家制度运作的流行理论能够理解这种机制吗？

（一）集权主义理论

在过去长达几十年的时间里，西方社会科学界有关苏联、东欧和中国等社会主义国家的研究，一直被所谓集权主义的理论支配着。在集权主义理论范式中，社会主义国家呈现的是这样一种形象：国家对社会占据绝对的支配地位，甚至在很大程度上摧毁了一个相对自主的社会的存在；在这样的体制中，利益是高度不分化的，至少不同利益是受到严厉的压制的，国家的利益代替了社会的利益，整体的利益代替了不同部分的利益；在国家政权内部，存在着一个高度团结的精英集团，国家机构是高度整合的，国家对社会实行着严密的控制；在上下级的等级结构中存在着严格的服从关系，各级官员或干部，并不是地方或单位利益的代表，而是国家利益的忠诚的代理人，从而下级单位的自主性是不存在的。^②

集权主义理论范式存在的一个根本性问题是忽视了制度运作是要付出成本的。在正式制度所

赋予的权力高度集中的条件下，如果制度严格实施的成本高到监督者事实上无法承受的地步，那么利益的分化将不仅潜存在各个行为主体的意识中，而且会转变成现实。但这样一来，集权主义理论范式的基础也就被动摇了。该范式在强调制度运作的集权特征的同时，还隐含着这样的逻辑：社会主义社会的制度结构及制度运作是极为僵硬而缺乏弹性的，在这样的结构条件下，如果发生制度变迁，那么或者是出自中央权力核心的设计与安排，或者是来自某种突发性的崩溃。源自等级结构的中间层和社会基层的制度变革、创新及其扩散是没有可能的。

然而，这种理论设定至少与中国的改革进程之间存在着相当大的反差。中国近20年来的制度变革，固然与政权核心的改革决心、取向和有力推动有密切关系，但显而易见的是，迄今为止影响最大也最为深刻的那些制度变革，如包产到户、乡镇企业制度、私有经济制度等等，并不是由中央政府设计出来并贯彻实施的。相反，中央政府设计最多并一再推动其改革的国有经济，在变革的道路上始终步履维艰。事实上，自70年代末最高权力机构决心改革时起，便有人提出周密设计并自上而下系统地、有步骤地推行改革的主张，但是这种主张并未能付诸实施；而在改革过程中，也不断有人批评改革运作缺乏总体设计的

安排。这恰恰反映出，中国的制度变革并没有按照集权主义范式设定的运作逻辑展开。

（二）等级结构中的讨价还价

对于社会主义国家的制度运作，自50年代以后逐渐出现和形成了一些与集权主义理论不同的描述和解释。其中，匈牙利学者科尔内提出的预算约束及与此相联系的等级结构中的讨价还价理论产生了重要的影响。在集权主义理论看到命令和服从的地方，科尔内建立了一个企业和上级部门之间“对计划的讨价还价”（plan bargaining）的模型。他描述了试图使企业以较少的投入取得较多产出的计划者和希望有较低的产出指标与宽大的投入供应的企业之间，通过讨价还价达成妥协，从而把计划“校准”到正常可接受程度的过程（科尔内，1986）。此后，关注社会主义国家的内部利益差异的“讨价还价”的理论开始获得广泛的影响。讨价还价模型的建立，不仅为社会主义国家计划经济的运作描绘了一幅更为现实的图景，而且还有两层更深刻的意义：

与集权主义理论范式不同，讨价还价理论的基础，是承认已经分化了的利益的存在。依据这一理论，在社会主义社会中，不同的单位不但有着自己明确的利益，而且由于其所拥有的资源，

以及其在制度结构中所处的位置，使得它还具有为自己的利益而进行讨价还价的能力。讨价还价理论的基础是分割化理论，它实际上暗示着，各级官员或干部实际上具有双重的身份，他们一方面是国家的利益的代表，另一方面也是地方或单位的利益的代表。

讨价还价模型建立的第二个意义在于，它在将讨价还价概念引入社会主义社会中非市场组织系统的分析时，事实上也为国家机构的制度运作机制乃至制度变迁机制的研究开辟了一条新思路。

正因为如此，自80年代中期以来，社会主义社会中的讨价还价机制的作用问题日益受到重视，运用这一概念加以分析的领域进一步扩展到政策形成、制度安排方面。^③在此基础上，用讨价还价理论范式对社会主义国家改革的起源进行解释的尝试也开始出现。讨价还价过程被视为社会主义国家中的改革动力机制。

在社会主义制度中，讨价还价在许多场合存在，并在制度的某些运作环节中发挥着不可忽视的作用，这是可以肯定的。但应当注意到的是，讨价还价能够成为一种基本的制度运作机制，是需要特定条件的。只有在双方的地位得到明确的界定，且双方具有进行协商的渠道的情况下，才可能谈到讨价还价。具体说来，在等级结构中，

讨价还价机制的存在，至少需要具有以下三个条件之一：或者在体制内有上下级之间对话的制度安排；或者下级拥有足够的实力，能以这种或那种方式使上级认识到其不可或缺的地位；或者上下级之间有各种各样的特殊信任关系。在不具有这种条件的情况下，下级对上级讨价还价，将难免付出很高的个人代价，从而一般说来为下级所不取。

在中国，至少在改革前及改革初期的等级结构中，这些条件都是非常不充分的。事实上，只有极少数制度（政策）执行者能够正式参与制度的制定过程，多数人被上级认为只有贯彻的义务。在改革前的某些时期中，甚至下级向上级反映不同意见的行动也受到惩罚，更不能言及讨价还价。即使是在经济计划制订的过程中存在着讨价还价的程序，这种讨价还价能够影响的也仅是指标的高低，而不能直接影响制度决策的过程及制度的基本目标。也就是说，在这样的条件下，讨价还价不可能成为制度安排的主要机制，也不可能成为制度变迁的主要机制。从中国改革的实际过程来看，许多重要的制度变革并不是通过具有一定实力的下级部门提出某种要求，与上级部门进行讨价还价，最后形成新的制度安排的方式实现的。

这样，在集权制度运作和讨价还价之间似乎

出现了一个困境：一方面，集权制度的高运作成本及与此相连的监督失灵，不可避免地会带来现实的利益分化；另一方面，在利益分化的条件下，由于缺乏正常的程序保障，讨价还价将使下级付出高成本，从而难以成为地方或单位实现其特殊利益的有效方式。然而，现实的出路常常就在困境中产生。事实上，在集权运作失灵和讨价还价失灵并存的条件下，一种特殊的制度运作方式出现了，这就是变通。

（三）制度运作：视角的转换

在本文中，制度运作被理解为制度形成和实施的过程。如果制度形成被简化为在结构上加以建构或制定^④，那么，制度运作也可以被狭义地理解为制度制定和实施的过程。如何从总体上把握对制度制定和实施过程的分析，对于理解作为制度运作方式的变通至关重要。从制度运作的角度来看，集权主义范式和讨价还价范式存在着一个共同的特点，即把制度的制定和制度的实施处理为两个分开的过程。在集权主义范式中，制度的制定集中于政权核心，然后通过自上而下的等级结构对制度加以实施；有关制度实施过程和实施结果的信息反馈至政权核心，政权核心依据其判断做出继续实施、调整、改变制度的决策。制

度执行者只能通过自己实施的成效曲折地影响制度的制定，而不能积极地直接参与制度制定。在讨价还价理论中，如果一项制度安排是在上级和下级之间的讨价还价中形成的，那么作为制度执行者的下级虽然直接参与了该项制度的制定，从过程来看，制度的制定和制度的实施也是分开的：通过讨价还价制定了一项制度，然后双方加以实施。

把制度制定—实施过程分开的方法对于分析制度运作来说，具有简洁明了的优点，因而被广泛采用。同时由于程序明确、权责分明，因此它通常也被制度设计者们视为理想化的制度运作状态。但是，这种分析方法并不能涵盖制度运作的某些特殊机制，例如变通，相反会使之受到忽略和掩盖。事实上，制度的制定和实施有时是交织在一起的，制度常常在实施中被不断界定和调整。这一点，在中国的制度运作中显得特别突出，因而也特别不应被省略不顾。如果我们像某些新制度主义经济学家那样，将非正式规范引进到制度概念中（North, 1990），那么，制度的形成和实施之间将出现更复杂的关系，二者常常是浑然一体，难以截然分开。

当我们把制度形成和制度实施作为一个交织的过程来理解时，某些被忽略的制度运作方式和特征便自然凸显出来。从这样的角度来观察中国

的制度运作，可以发现，一种不容忽视的状况是：一方面，存在着制度的正式制定程序，以及制度制定者和执行者的区分；但另一方面，在制度实施中，执行者在未经制度制定者正式准许的情况下，利用种种手段进行制度变通，而这种制度变通又常常在一定范围内得到社会认可。当变通达到某种程度之后，甚至会得到正式制度制定者的承认。因此，变通不仅是在集权制度运作失灵和讨价还价失灵的困境中的一种逻辑假设推论，而且是一种现实的存在。实际上，在中国内地施行体制改革以前，这种制度运作方式便已存在，但不似在改革中那样普遍和易于观察；改革以来，它被地方政府、某些部门及其他一些机构越来越多地采用，从而成为制度运作和制度变迁的一种重要机制。变通在理论逻辑和现实运作中的重要性，是促使我们对其进行研究的重要原因。

二、变通：一种独特的制度运作方式

（一）制度变通的运作特征

“变通”一词，初见于《易·系辞下》：“变通

者，趣时者也。”含有顺应时势之意。在现代日常使用中，多指对事务不拘常规，灵活处置。在中国实行改革政策以来，该词的使用率大大提高，并常常用于制度运作方面。本文不拟对变通的一般性含义展开讨论，而仅仅关注制度运作中的变通，即制度变通。我们将它定义为：在制度的运作中，执行者在未得到制度决定者的正式准许、未通过改变制度的正式程序的情况下，自行做出改变原制度中的某些部分的决策，从而推行一套经过改变的制度安排这样一种行为或运作方式。定义中所指的制度，是典章化的制度。为行文方便起见，我们有时将制度变通简称为变通，而不再做特别说明。

变通是相对于原制度而言的。它并不是对原制度的全部改变，而只是一种部分的、至少在形式上仍与原制度保持一致的改变。在这里，形式上的一致并无一定的标准，它依赖于当事者在当时当地特定条件下对原制度的理解，因而是相对的，并常常是模糊的。形式上的一致有时包含着操作性内容，有时则仅仅使用与原制度形同的话语系统。更具体而言，一个典型的制度变通包含如下的几个部分。

第一，对原制度的原则和目标规定性的形式上的遵从，包括使用一套与原制度规定相同的话语。但在保持遵从的同时，将有意地突出某些可

以和新的制度内容相衔接的部分。这样做一方面是为了对变通制度加以保护，减少被干预的可能性；另一方面则是通过与原制度的衔接，减少变通制度推行中的摩擦，降低组织运作和动员的成本。

第二，与原制度安排不同的变通制度安排。对制度安排的这一新目标的设定，通常是在对原制度安排的细化和具体化的形式下完成的。对于原制度制定者来说，由于信息不完全，因此在做出制度安排及下达运作指令时，常常是粗线条的。这为变通主体提供了实施变通性制度安排的机会。

第三，关于变通制度形成程序的合法性的说明或象征。比如，标明经过党委会讨论决定并形成文件等。这样做除了是遵循现行体制下的常规做法以外，重要的目的是加强变通制度的合法地位并减少变通者的风险。虽然从整个制度运作的角度来看，变通并不是一种完全正式的运作方式，但是在变通主体管辖的范围内，由于变通主体在体制结构中的正式地位，变通制度却可以以正式程序通过并运作。这是非正式程序中的正式程序。

变通的最微妙之处在于它对原制度的似是而非全是。也就是说，从表面上来看，它所遵循的原则及试图实现的目标是与原制度一致的，但变

通后的目标就其更深刻的内涵来看则与原制度目标不尽相同甚至背道而驰。当然在一般情况下，变通制度的直接目标与原制度的目标并不严重冲突。在有的情况下，原制度目标是作为变通制度的副产品实现的。这也是原制度的监督执行者对变通行为能够容忍的一个很重要的原因。而大多数变通者也清楚地知道，如果过于偏离原制度目标，将会导致对变通行为的干涉。

变通是以制度的制定和监督执行者所掌握的信息大量残缺为条件的。然而在信息残缺的条件下，还存在着另外一种与变通相近的制度运作方式，即相机处置。一般地说，由于制度制定者掌握的信息的不完全性，由此，下达的制度（政策）指令中就必然会存在着粗略的部分。这些粗略的部分不是表现为清晰的约束边界，而是表现为一段约束区间。在此区间内，制度执行者被允许甚至要求根据具体情况相机处置。这种情况几乎在任何社会的制度运作中都是存在的，而在1949年以后中国内地的制度运作中则是十分普遍的形态（1949年以前的情况本文不讨论）。按照我们的理解，一般的相机处置和制度变通尽管有近似之处，但也存在差别。它们的根本区别在于，相机处置是使原制度更加具体化、更加操作化的一种机制，它始终运作于原制度约束区间的范围内，对原制度的基本目标没有任何超越。而

制度变通则是部分地改变了原制度的某些安排，也部分地改变了原制度的目标。虽然它们之间有所不同，不过，相机处置的确在一定程度上打开了通向制度变通的大门，有时只有一步之遥，它的普遍采用成了培育制度变通的土壤。相机处置的普遍存在以及对制度变通的孕育，是理解中国的改革何以自然地走上一条渐进的道路，并通过一个个局部的改变积累成巨大变化的关键点之一。

变通既然未经正式制度的制定者准许，那么它自然带有隐蔽性特征。也就是说，变通者传递给制度制定者有关制度执行的信息，是有一定程度扭曲的。这是在试图对原制度安排做出改变时，变通和讨价还价的不同之处。讨价还价者的意图尽管可能并不完全传递给对方，但是他总是要公开表达自己的意向，试图通过公开的利益表达来达到目的。在下级对上级的讨价还价中，一般而言，总带有对上级公开冒犯的意味。除了在某些特定的领域（如经济计划的制订），在规则化的场合，或双方有特殊的谅解关系，这种对于上级的冒犯往往会给下级带来不利的结果。这样，当讨价还价的代价太大的时候，下级就可能会转而采取其他方式包括变通的方式以达到所要争取的目标。当然，变通也是有成本的，或者说也是要付出代价的。所以，变通也是选择和权衡

的结果，对此，我们将在后面做进一步的分析。

（二）几种主要的变通方式

在现实生活中，有许多灵活处置的制度运行方式都包含着变通的内容。概括地说，常见变通方式主要有如下诸种。

1. 重新定义政策概念边界

在中国的制度运作中，许多原则性的规定是通过带有意识形态色彩的话语做出的。这些话语与现实之间存在着模糊的对应关系。其精确化常常有赖于决策者或实际执行者在特定条件下的解释。当一个地区或一个单位产生了变通的要求时，这种运作方式就为变通提供了契机。使变通具有合法性的一种方式就是对原制度安排中的重要词语进行再定义，如对“社会主义”、“公有制”、“按劳分配”等对制度的形成有影响力的用语的含义做出重新解释，将硬性约束软化，以扩大政策约束的空间，使本地区或本单位的新的制度安排获得正统地位。在中国的改革过程中，逐渐形成了一套新的话语系统。如“有中国特色的社会主义”、“以经济建设为中心”、“三个有利于”、“发展”、“社会主义市场经济体制”等，这些话语和老的话语相比，可解释性更强，从而给变通提供了更大的余地和更多的机会。

2. 调整制度安排的组合结构

许多制度安排是多维度的，其总体特征由各个部分的组合结构所决定。变通的一种方式是在执行形式上多维度的制度安排的条件下，有选择地、有意识地改变各个部分之间的比重及组合结构，从而改变制度安排的总体性特性。一些地区在所有制结构问题上的制度变通，正是采用了这样一种方式。在改革后的一段时间中，特别是在改革初期，来自中央的所有制结构政策是将私有制经济成分放在次要的、辅助的位置上，起一种对公有制的补充作用。但由于中央承认了多种经济成分包括私有经济存在的合法性，一些有意以私有经济的发展来推动本地区繁荣的地方政府，便在发展多种经济成分的形式下，大力发展私有经济，从而使整个所有制结构的特征发生了根本的改变。一些地区将这种做法称为“把政策用足”。

3. 利用制度约束的空白点

中国内地的制度运作的一个重要特点是通过中央和各级政府下达文件来推动。这些文件有时只规定目标和“精神”，而不规定手段；即使规定了手段也常常是强调应该做什么，而对不能做的边界只有少数规定。这样就使制度安排在“应该如何”和“不能如何”之间出现了许多空白点。当制度执行者普遍认可按照“应该”制定的道路行动时，这些空白点常常被忽略，并且不被认为是可

以自主进入的领域。事实上，在改革之前多数的制度执行者都是这样认为的。没有“红头文件”的事不做是普遍的行为准则。但是，当把文件的规定理解为一种约束，而将未加约束的地方看做可以进入的领域时，情况就不同了。利用这些空白点来做出新的制度安排是变通的一种经常使用的方式。改革以来，许多地方政府领导经常为他们自行制定的变通政策做这样的注释：中央没有明令禁止的就是可以做的。在有深厚的法制传统的国家中，制度未禁止的就是可以做的这种行为方式是正常现象。但在中国的制度运作中，这种行为方式在很长一段时间中是被视为违规并要受到惩罚的，改革以后虽然越来越多地被运用，却未被正式认可，所以，我们将其归入变通的一种形式。

4. 打政策的“擦边球”

所谓“打擦边球”是指能够从政策的某些条款中找到微弱的依据而实质上实施与原政策目标在很大程度上相脱离的方案。与重新定义制度、政策边界的变通方式相比，它不仅具有离原政策更远的特征，而且在操作方式上也有不同。它并不刻意去对原政策做出重新解释，而只是把准备实行的制度安排“挂靠”到某项正式政策上面。通常的做法是，先有一套准备推行的制度（政策）安排，然后策略性地寻找原制度（政策）依据，即

以实施原制度（政策）的形式来制定和实施新制度。“打擦边球”的一个实例是在某些地方的乡镇企业中实行的“两本账”的财务变通制度，对这一变通案例，本文将在后面专门进行分析和说明。一般说来，“打擦边球”这种变通方式带有很大的试探性，如果阻力过大或上级追究，就暂时放弃或退回到原政策界定的范围内。

（三）制度变通产生的结构性条件

制度变通的产生，与以下结构性条件具有密切关系。

首先是正式制度制定权的高度集中。由此直接导致两个结果：一是在制度的正式制定中信息大量失缺和扭曲，从而通过正式程序制定的正式制度常常是粗线条的，需要执行者在执行中细化和具体化；二是制度的有效监督执行成本很高，这使制度制定者和监督者难以判断和约束执行者的自主行动范围。这就为变通的产生提供了可能。

在中国内地，从1949年到改革后的今天，一系列基本的制度运作是通过等级结构进行的，按等级结构下发文件再配合以执政党的各级组织和各级政府的决议，成为制度运作的典型形式。在等级结构中，正式制度（常常以政策的形式出

现)的制定权集中在中央,由于层级多、情况复杂,因此正式(政策)通常是原则性的。一个典型的原正式制度(政策)常常包括这样的内容:

第一,有关制度(政策)的宗旨、原则的说明,这种说明通常带有意识形态色彩。事实上,意识形态是一种有解释弹性的约束机制。

第二,通过该项制度安排(政策)所力求达到的经济、社会目标。目标通常不是单一的,它们可能包括收入提高、生产能力增长、增加就业机会、收入平等、社会稳定、理想的道德水准等。

第三,制度安排,其中包括原则性的规定以及某些更具体的安排。

第四,一些隐含的制度安排信息。在依靠各种下发的文件传递信息实现制度运作的程序中,话语起着重要的作用。措辞的细微变化,可能表示上级领导者的某种意向。解读文件话语,甚至成为干部的一种特殊技能。

由于正式制度的粗略性,因此,通常给执行者留有灵活处置的余地。在制度执行的过程中,目标需要执行者不断地具体化,方式需要执行者不断地加以丰富。由于正式制度制定者拥有制度解释权,同时掌握着执行者的提升、罢免权,因此通常他们并不害怕执行者的一定的灵活性,有时甚至默许变通。如果执行者的灵活性乃至变通

所带来的是正面的结果，上级正如所愿并可以将其归于自己领导的正确；如果带来的是负面的或不令人满意的结果，则可以予以制止直至由执行者来承担责任。

与变通的产生有关的另一个结构性条件是正式制度和社会认知的规范间的差距，差距越大则正式制度执行中面临的阻力越大，从而变通产生的可能性越大。而此种差距，则取决于正式制度的制定规则和程序。如果正式制度的制定没有或缺乏保障民意表达的规则程序，那么便很难保证正式制度和社会认知的规范间的最大限度吻合。

制度执行者的地位也是变通产生的重要条件之一。从前面的论述可以看到，变通主体在变通过程中具有双重身份：一方面，他们是原正式制度的执行者；另一方面，他们又是变通的准正式制度的制定者。他们的这种双重身份是由决定其地位和利益的双重力量所赋予的：一方面，他们接受正式制度制定者的任命或委托，必须对其负责；另一方面，他们的地位和利益又和他们所管理的地区或单位的运行与发展状况有密切的关系，这就促使他们成为这些地区和单位的特殊利益的代言人。他们必须在二者之间寻求平衡。变通就是力求实现这种平衡的一种手段。

（四）变通者行为

上述结构性条件，并不必然产生变通这种运作方式。变通的出现与否，还取决于原制度执行者的抉择与权衡。这一点在中国的改革过程中特别是改革的初期可以非常清楚地观察到：相同的原制度，相近的其他条件，但在有的地方实行了制度变通，有的地方则没有。因此，变通不仅是一种结构特征，而且是一种行为特征，结构与行为之间存在着相互作用的关系。对于制度执行者来说，实行变通是要付出代价的。因此，如果他是一个理性的决策者（在面临是否实行变通の場合，通常是这样），那么他将权衡利弊，即进行变通成本与收益的估量。他需要考虑的主要因素包括：

（1）采用非变通的制度安排所提供的公共利益（用 B 表示）；实行变通后，为所管辖范围内带来的公共利益（用 B' 表示）。

（2）非变通的制度安排成功的概率（用 P 表示）。非变通的制度安排在现实中可能有多种方案，比如，严格执行原制度安排，对原制度安排做相机处置，或通过讨价还价对原制度实行某些调整等。为简单起见，我们可以假定非变通的制度方案只有一个。需要注意，实施非变通的制度安排并不必然成功，如果实施的阻力太大的话，实行变通后，变通的成功概率用 P' 表示。

（3）决策者从实行非变通制度中获得的私

人利益（用 I 表示），如得到上级的信任和称赞，并进而得到提升等；从变通中获得的私人收益（用 I' 表示），它可能是对所管地区、单位尽到责任的精神上的满足感，可能是预计变通在日后得到正式肯定所带来的地位提高，也可能是通过变通带来的物质利益等。

（4）实施非变通制度安排的组织成本（用 O 表示）。如果非变通制度的可行性很低，那么其实施的组织成本必定很高；实施变通的组织成本（用 O' 表示），包括形成方案，说服对变通的合法性持怀疑态度者，组织实施，应付原制度监督执行者等。

（5）实施非变通制度安排的私人成本（用 C 表示），它可能是执行原制度引起的反对压力，可能是实施原制度会带来的不良后果引起的内心愧疚，也可能是执行了原制度但却不能达到上级期望的目标而受到惩罚等；实施变通的私人成本（用 C' 表示），它主要是变通者可能受到的惩罚。这种惩罚并不和变通的成功呈必然的相反关系，有时变通成功并被确认为完全正式制度，但变通者仍会受到惩罚。

以上诸项中，不论是公共的还是私人的利益和成本都不是由外在的标准计量，而是由制度执行者做出的内在评价。

将上述权衡因素综合起来，我们可以用一个

简化的公式来表示变通者的理性决策行为。若以 R 表示对原制度的变通反应，则变通反应方程可表示如下：

$$R = [P' (B' + I') - O' - C'] - [P (B + I) - O - C] \quad (1)$$

只有当 $R > 0$ 时，变通才会发生。或当

$$P' (B' + I') - O' - C' > P (B + I) - O - C$$

时，

即当实行变通的纯收益大于不实行变通的纯收益时，变通决策才会做出。

方程式 (1) 可变为

$$R = P' (B' + I') - P (B + I) - O' + O - C' + C \quad (2)$$

从方程式 (2) 可以看到，变通决策的做出，不仅需要比较收益，而且需要比较成本。概略地说，实行变通的收益比不实行变通的收益大得越多，越有利于变通决策的做出；而不实行变通的成本越高，也越有利于变通决策的做出。在变通决策中，变通成功的概率与私人成本是起关键作用的因素。在这两个因素背后，又有一系列起作用的因素。

与变通成功的概率 P' 有关的因素包括：第一，对变通制度的社会需要强度或可接受程度。社会需要强度越大，可接受程度越高，则变通成

功的可能性越大。而对新的制度安排的社会需要强度，又和原制度安排和社会需要的差距有关。差距越大，对新制度安排的社会需要强度越高。第二，制定和贯彻变通制度的干部集团的共识程度。共识程度高，不仅可获得较低的变通运作成本，而且也可降低上级干预变通的可能性，因而将提高变通成功的概率。第三，上级乃至最高决策者对原制度的态度——是坚决贯彻，或是尝试实行或是探索改革途径。与此相应的是对变通的容忍程度。容忍程度越高，则变通成功的可能性越大。第四，与变通的制度安排相关的制度情况。变通所连带的制度越复杂，越难改变，变通便越难进行。

变通的私人成本主要是因实行变通可能受到的惩罚，这是变通决策者要承担的风险。决定风险高低的因素包括：第一，原制度的约束硬度。硬度越高，因变通而受到惩罚的可能性越大，变通者需要承担的风险便越高。而原制度的约束硬度，又和整个社会的结构性变迁的强度和速度相关。在一个迅速变革的社会中，来自上级的制度安排的约束硬度通常会弱化。因此，在这样的条件下，制度执行者较容易做出变通决策。由此可以理解，中国在改革后的变通行为较之改革前要多得多。第二，原制度安排的粗略程度。越是粗略，相机处置的余地越大，因变通而受惩罚的可

能性越小。这是因为，在现实中，相机处置和变通的边界常常难以完全划分清楚，这使变通者可以有较大的为自己辩解的余地。第三，等级制中对执行者的纪律约束硬度。约束硬度越高，变通的风险越大。此外，变通决策者的风险大小还取决于他与上级领导之间的信任关系，信任度高有时会使风险降低。

总之，变通是特定社会结构条件下的一种选择。

三、制度变通的若干案例

在对变通这种特殊的制度运作方式进行了一般性讨论之后，我们借助于若干具体的案例，示例性地对变通做较具体的说明，这些案例涉及中国乡镇企业崛起和高速发展的一些重要环节。

案例一：从“为农业服务”到“四服务”

1949年以后，中国逐渐走上一条优先发展重工业、以城市国有和集体企业作为组织依托、从农业中尽可能积累工业发展所需资金的工业化道路。这一发展策略事实上将广大的农村人口排斥在工业化与城市化进程之外。但是在实施这一战略的同时，在某些特定条件下，也出现过农村工

业化的努力，其间几经起伏，终于形成乡镇企业大发展的汹涌波涛，并极大地改变了中国的工业和整个经济发展格局。

1. 社队企业复苏和苏南的变通

1970年，国务院召开全国北方地区农业会议，提出为加快实现农业机械化的任务，要努力发展“五小工业”（即小钢铁、小化肥、小五金、小水泥、小农具），“为农业服务”。^⑤紧接着，国务院又于1971年8月召开了全国农业机械化会议，再次强调了实现“农业机械化”的重要性和迫切性。^⑥这两个会议报告为农村办企业提供了合法性保证。会后，许多地方开始兴办“五小工业”，1971年全国社队企业产值38.8亿元，到1975年产值达到82.6亿元（产值按1970年不变价格计算。国家统计局，1983）。

全国北方地区农业会议和全国农业机械化会议虽然为农村兴办企业提供了合法性，但是这些企业的规模和行业仍然受到限制，即必须是小工业而且必须是农用工业，必须是为农业服务、面向农业生产的，凡是那些有可能与城市大工业争原料、争市场、争能源的企业，是绝对禁止兴建的。面对发展的机会和所受到的制度约束，各地方政府的行动表现出相当大的差异。有的地方政府不满足于办直接面向农业生产的小企业，而是抓住“为农业服务”、“与农业有关”、“小”这些粗

略而有弹性的边界，采取了一系列变通手段来发展当地的社队企业，典型做法是：以为农业服务的名义建厂、厂名常常也带农字，但生产并不一定直接与农业关联。苏南乡镇企业在70年代首先迅速崛起正是这种变通的结果，我们以乡镇企业发展最早的江苏省无锡县为例来说明这一变通过程。

2. 将“为农业服务”变通为“四服务”

无锡县委在贯彻国务院会议精神时，抓住中央允许发展农村工业的机会，提出了“围绕农业办工业，办好工业促农业”的口号，通过强调工业的作用，为社队工业的发展创造更大的活动空间。同时做出一些有利于社队工业向更大范围扩展的规定，如允许企业发展横向联系（莫远人，1987）。

“为农业服务”是社队企业存在的合法性基础，无锡县也不例外。但是很快这一方针就以“办好工业促农业”为中介被扩展为“为农业生产服务、为人民生活服务、为大工业服务和为外贸出口服务”的“四服务”，以便扩大生产门路（莫远人，1987）。从形式上看，这种扩展是可以讲得通的，因为通过发展各种类型的工业以各种方式来促进农业，也可以说是为农业服务，但从制度约束的角度来看，则大相径庭。在这一时期，无锡社队企业的厂名虽然仍然以“农”字打头，但实

实际上很多社队企业是以非农产品为原料生产的加工工业，社队工业主要不是自给性生产而是商品生产，它已从单纯为农业服务的狭小空间走向与城市工业和人民生活相联系的广阔的市场。无锡县的政策，是由正式的国家政权机构无锡县委做出的。但从制度运作程序来看，则具有非正式性。因为国务院是该项制度的正式制定者，无锡县委只是贯彻者，但在贯彻中，却自行将制度（政策）边界做了扩展。这里体现出变通的准正式性特点。

从1970年起，无锡全县从县到大队各级都建立了专门管理社队工业的领导机构，并且相应地建立了党的组织，形成了从上而下的社队工业系统。为便于管理，无锡县将大队工业单独列出统计，尽管当时国家规定将大队工业作为农村副业统计。

可以举办“为农业服务”的小企业的政策为无锡社队企业的兴办和存在提供了合法性基础，而它的发展则得益于对该政策的变通，如“四服务”对政策和制度空间的拓展。“到1976年，无锡县全县36个社镇、584个生产大队，社社队队有工业，总数达到1777个，初步建立了为农业生产服务的农机修造、建筑材料、化肥、农药，以及化工、电子、轻工等工业。产品有2300多个品种，不仅能够修造农机具，而且能为大工厂生产

零部件和整机；不仅能生产一般产品，也能生产比较高档的产品；不仅能为生活市场服务，也能为外贸出口服务。近六年来，社队工业总产值平均每年以37%的速度递增，1976年达2.55亿元，比1970年增长5.5倍”（莫远人，1987：151）。从10余年后无锡乡镇企业的产业结构也可以反观初期的“四服务”变通的重要，1986年乡镇工业总产值中为生活服务的产值占26.5%，为工业服务的占69.3%，为农业服务的产值占2.26%（其中为本地服务的产值约3亿元，占6.8%），为出口外贸服务的产值约1.24亿元，占2.84%。如果囿于发展直接为农业服务的小企业，无疑不会有这样的局面。

3. 突破“三就地”原则

“四服务”政策的实施，必然会碰到原材料来源和市场销售问题。当时，为了防止社队企业与城市大工业争原料、争市场、争能源，国家政策要求乡镇企业必须遵守所谓“三就地”原则，即“就地取材、就地生产、就地销售”。无锡县社队工业70年代初重新兴起的时候，虽然也以“三就地”作为起点，但很快就突破了这一原则，转变为“生产在乡，两头在外”，就是说生产是在社队进行的，但是它的原材料、能源依赖于外部，产品交换也依赖外部市场。这样，很多社队工业企业从事的是以非农产品为原料的加工工业，是面

向外部市场的生产。企业产品的“商品率从1970年的38.2%提高到1978年的58.6%，到1986年商品率进一步提高到95%以上。在行业结构上，以加工工业为主，资源和市场两头在外，所加工的原材料大部分来自外地，本地取材的主要是建材行业中的传统产品，约占总产值的5%，加上轻工行业中食品、粮食、丝绸、皮革等就地取材部分，匡算起来10%左右。换言之，要有90%左右的生产原材料向外组织。全县七个行业中，又以机械加工为主体。1986年机械工业产值为13.34亿元，占全县乡镇工业产值的30.5%，如果包括轻工、纺织行业的机械产品，所占比重达40%多”。⁽⁷⁾

4. 变通的生产 and 扩散

变通是有一定风险的，特别是在70年代初期批判商品生产和商品交换、“割资本主义尾巴”的政治气氛下，做出无锡县委那样的变通决策似乎应当存在压力。不过，无锡的变通进行得比较顺利，原因是当时事实上存在着一系列使变通风险弱化的条件。

首先，基层组织的干部和社员对变通制度安排有很强的需求和很高的认可度。苏南地区有悠久的工商业传统，工商业的发展已深入人心。而且，在第一次农村工业化受到严重挫折的条件下，苏南的社队工业在整个60年代始终存在。再

加上该地区地少人多，劳动力向非农业产业转移的动力和压力都比较大。这样，无锡县委做出的扩展社队企业发展空间的变通决策，是合乎民意的。

其次，计划经济的缺口形成了对社队企业产品的潜在需求，“文化大革命”中城市工业秩序混乱，产品短缺，计划缺口扩大，不能不寻求另外的弥补渠道，这就为社队企业发展提供了机会。

再次，国务院规定的约束边界，如“为农业服务”，是有弹性的，留下很大的相机处置的余地。国务院从尽可能恢复生产的目的出发，对一些能发展生产的越界行为事实上至少是容忍的。

最后，“文化大革命”中垂直的行政约束弱化了，缺乏强有力的政策监督执行系统。这些弱化风险的因素为变通的实施提供了有利的条件。

无锡县的变通做法，很快在苏南，继而在江苏省范围内扩散开来。如《江苏乡镇工业发展史》一书中所说：“无锡县社队工业在1970年重新兴起的种种创造，不仅对无锡县社队工业本身的发展起了促进作用，并且对社队工业在全省逐步普及提供了重要借鉴”（莫远人，1987）。江苏省的社队企业在全国开始改革之前即已得到相当迅速的发展，与此有密切的联系（见表1）。

表1 江苏省社队工业总产值变动情况（1970—1975） 单位：亿元

年份	社办工业	队办工业	合计
1970	3.86	3.10	6.96
1971	5.52	3.77	9.29
1972	6.96	4.44	11.40
1973	8.86	4.77	13.63
1974	10.82	5.87	16.69
1975	14.00	8.44	22.44

资料来源：莫远人：《江苏乡镇工业发展史》，140页，南京，南京工学院出版社，1987。

1978年，党的十一届三中全会通过了《关于加快农业发展若干问题的决定》（草案），该决定提出，社队企业要有一个大发展。1979年，根据十一届三中全会的精神，国务院颁发了《关于发展社队企业若干问题的规定》，通过这些文件，多年变通施行的一些制度得到正式认可，准正式制度安排转换为正式制度安排。

案例二：制度空白与“横向联合”的变通

1. 生存空间：“横向联合”的产生

苏南乡镇企业在“农”字招牌下，虽然获得了存在的合法性，但是在国家对原材料、能源、设备实行计划分配的体制下，却无法通过正式的渠道得到其生产所需的许多资本品和技术。原材料的来源被认为是在乡镇企业发展的初期面对的最

困难的问题之一，这种困难甚至一直延续到80年代中期（林青松、威廉·伯德，1989）。乡镇企业面临的另一个困难是产品的销售。对早期的乡镇企业来说，其产品销售存在两个特殊障碍。其一是制度障碍。如消费品市场，在城市只有国营商业组织和少量城市集体经济组织能够进入；在乡村，除少量农副产品可由生产队或农户在集市上出售之外，工业品都由国营商业系统和供销社系统（法律上是集体所有制经济组织，但受到国家的严格控制）销售。农用资本品，则由供销社系统统一销售。工业生产用的资本品，原则上不被承认为商品，从而难以进入市场。其二是社会信任问题。在乡镇企业发展的早期，曾经存在的对各类企业产品信任结构序列，乡镇企业被排在一个几乎最不利的位置，这就对乡镇企业的产品销售带来不利的影响。

企业面对这种困难的一个最直接的反应是将自身直接纳入国家的计划之中。江苏省乡镇企业发展早期，曾经一度积极地谋求被纳入国家计划，并希望能获得像国有制企业那样的物资和销售保障（莫远人，1987：7）。但是，当时在计划经济本身正面临着经济、政治、管理、体制困境的条件下，除少数企业的某些环节之外，这种尝试没有获得广泛成功。在国家仍然垄断和控制着主要资源的配置的情况下，一些地方政府和乡

镇企业采用了一种变通措施，即通过横向联合特别是和国营企业的横向联合，获得所需的资源并解决产品销售问题。

这一变通机制在乡镇企业的前期发展中扮演了极为重要的角色。以无锡县为例，当时采取的主要联合形式是就近和大中城市企业建立比较固定的加工关系。据不完全统计，1976年全县有942个社队工厂与无锡市的513个工厂挂钩，承接加工任务共1140个品种约1.5亿元产值（莫远人，1987：156）。

横向联合变通的一个功能是将沉淀在国营企业中的技术、资金、人才、设备等存量“合法”地转移出来。科尔内认为，传统社会主义经济的重要特征不仅是短缺成为经常性现象，而且是短缺和滞存并存（科尔内，1986：49—41）。在城市国营企业中，有大量的内部滞存，它们对乡镇企业来说则表现为外部滞存。横向联合使外部滞存在乡镇企业中转化为生产力。

此外，乡镇企业在通过对国有企业的依托完成产品销售的同时，还达到了另外两个目的：建立信誉和获得需求信息，找到新的客户。后两点，为它们日后自主销售创造了条件。许多案例表明，与国有企业的联营成为乡镇企业进入市场的一个跳板，它们在学习生产技术、熟悉市场行情的同时，很快表现出比国有企业更强的竞争意

识和更灵活的竞争手段。以A县H乡化工厂为例。该厂的主要产品是镍化纳，这一产品在华东地区的市场曾经几乎完全被天津的国有企业占领。该厂在依托一家国有企业学会了生产并了解了市场销售渠道后，逐步转向产品自销。它们采取低价、送货上门、可以退货、赋予销售人员价格变动权、可获得回扣等当时国有企业不能采用的促销策略，在两年时间中占有华东地区大片市场。天津的国有企业几乎被完全挤出华东（马戎、王汉生，1994）。

2. 制度约束空白中的变通

如前面所述，70年代初期无锡县委在实行“四服务”政策时便赋予该地区的社队企业发展横向联合的权利。就变通的类型来说，如果说从“为农业服务”变为“四服务”是属于重新定义政策边界型变通的话，那么“横向联合”则是利用制度约束的空白型的变通。

在整个70年代，对跨所有制的企业间的横向联合，国家没有明确的规定，在计划经济体制内部，企业间的合并、分离、物资调拨天经地义是政府的事，而不是企业自己决定的，所以国家没有颁布有关规则去约束企业的行为；而对于在计划体制之外发展起一批可能和计划内企业发生联合行为的企业这种事情，中央政府尚未将其提上研究日程。这就形成了制度约束的空白。问题

是，横向联合是计划经济体制内外双方的事，变通决策固然可以做出，但计划内的企业何以能够与计划外的乡镇企业联合或合作呢？

这和“文化大革命”对城市计划内企业的冲击有关。以江苏省为例，当时，其他省份发展社队农机修造厂需要普通车床、电动机等产品，而城市企业“停工闹革命”，不能满足需要。江苏的地方政府和社队企业借此机会，提出了“以工机养农机”的口号，增设工业机械制造车间，与城市企业联合，承接来料，加工产品。以来料加工的方式和城市企业建立紧密联系，在当时这是一种很重要的形式，遍及社队工业各行业。又如，在“文化大革命”中，指令性计划内的物资调拨常出现缺口，特别是农用物资，如化肥、农药、薄膜等严重缺乏。在这种情况下，省、市、县各级政府不能不相机处置甚至变通，形成“官方”的物资协作，这种协作直至深入到公社一级。社队工业获得重新发展的机会后，借助地方政府的数量，运用了这种协作网络，在企业、大队、公社、县之间，开展了物资协作。这也为横向联合提供了机会（莫远人，1987）。

在穿越计划体制障碍、实现乡镇企业和城市企业的联合中，作为变通者的地方政府的特殊身份起了重要作用。一方面，它们是计划体制中的组成部分，是这一体制中的正式机构，这使它们

便于和计划体制中的企业打交道；另一方面，它们又自觉或不自觉地代表着乡镇的利益，为乡镇企业寻找发展的机会和空间。事实上，乡镇企业和城市企业的许多联合，都是以地方政府为媒介形成的。

3. 变通制度正式化：横向合作的发展

随着“文化大革命”的结束，中国没有向计划经济体制复归，而是走上了改革之路。在这种形式下，在计划经济体制危机中形成的横向联合得到中央的肯定，由变通制度转变为正式制度。正式化程度是逐步提高的。1980年7月，国务院做出《关于推动经济联合的暂行规定》。该规定中指出，组织联合不受行业、地区和所有制、隶属关系的限制，从而使乡镇企业和城市国有企业及其他企业的联合具有初步的合法性。不过，这一规定只是希望“各地区、各部门结合实际情况试行”。在传统体制仍有很强的运作力量和运作惯性的情况下，一些地区、部门仍可以借口横向联合不符合本地区和本部门的实际而加以干预。所以横向联合的正式性仍是不完全的。此外，乡镇企业试图通过的横向联合获得国家控制的物资举措也受到相当程度的限制，暂时规定要求“原材料必须首先保证完成国家下达的计划调拨任务”。

1986年，根据国务院的指示，国家经委、国

家体改委联合召开了以推动经济联合为主要内容的工作会议。会后，国务院颁布了《关于进一步推动横向经济联合若干问题的规定》。这样，横向经济联合转变为正式制度安排。事实上，在横向联合制度获得正式性之后，横向联合中的变通仍然存在，但已不是在能否联合方面，而是主要集中于在联合中变通地利用国家有关物资、价格等政策方面。这时的变通已不属于利用制度空白的类型，而主要是扩大政策边界和调整政策组合结构。

横向联合制度具有正式性以后，乡镇企业经济联合得到有力的推动。仍以无锡县为例，到1987年6月，全县已有1300多家企业与县内外1870多家单位实行多种形式的联合协作，达成的各类经济、技术合作项目1940项；1986年，全县协作产值达到20亿元，占全县工业总产值的37%以上。该县横向经济联合的形式和范围也有了扩展，表现在：

第一，企业之间的联合扩展到地区之间的联合协作。首先，与沿海经济发达地区的一些大中城市和县区建立了多边的经济技术协作关系，并在上海、深圳、珠海等地设立商品、信息窗口。其次，把联合伸向内地和边远地区。1984年至1987年间，该县分别同10多个省区达成了联合开发资源、开发技术的协议，通过向这些地区投放

资金、输出技术，获得所需的原材料。

第二，联合的主体类型增加。乡镇企业除了与城市企业以各种形式联合之外，还与军工单位联合，把军工单位中蓄积的雄厚技术优势与乡镇企业灵活的生产经营方式结合起来。与国外和境外合资、合作的企业也逐步得到发展。

第三，从生产之间的联合扩展到生产与科研的联合。在80年代初，该县的乡镇企业就开始注重与大专院校、科研单位的技术协作，到1987年，全县已有270家企业与全国各地395家大专院校、科研单位建立了协作关系，达成的项目340个。生产和科研的联合加速了乡镇企业生产水平的提高，该县80年代中期平均每年开发鉴定的技术成果及新产品有100多项，绝大部分来自于科研单位（无锡县经委、县经济技术协作办公室，1987）。

案例三：企业财务制度和税制运作中的变通

中国的乡镇企业是在未得到如国有企业那样的国家财政支持和银行信贷支持的条件下迅速发展起来的。乡镇企业的资本何以能够迅速积累，从正式制度（政策）安排的层面上看，国家的税收优惠是一个重要原因。^⑧然而，对乡镇企业的

微观财务运作的考察发现，对国家税收制度以及与此有关的企业财务制度的变通运作甚至起着更加重要的作用，它大大放大了税收政策优惠的效能。

1. 企业“两本账”的变通制度

在乡镇企业中，乡镇政府举办的企业（简称乡镇办企业）是一种主要类型。这类企业的财务核算除了使直接经营者了解企业的营运状况之外，还具有两个重要功能：一是使国家税务部门了解税源情况，并以此作为征税的依据；二是使作为企业产权行使主体的乡镇政府能够监督企业运行，并做出有关利益分配的决策。为了使这两个功能得以实现，第一，国家制定了企业财务制度，以便使税源得到准确反映；第二，乡镇政府制定出核定本乡镇企业经营状况的指标体系，以及在乡镇政府、企业、职工个人之间分配利益的规则。

由于目标及实施范围的不同，因此国家颁布的财务制度和乡镇内部的核算规则在涉及同样名称的指标时，其实际内容是可能有差别的。比如，利润是国家税务部门和乡镇政府都关心的指标，因为它既联系着企业所得税的征收，又关系到乡镇财政收入、企业积累、职工奖金等。但是，它们对利润和成本的把握却可能不同。为了保证所得税的征收，国家对与利润直接关联的成

本项目的财务计算，有着统一的标准和严格的规定，比如规定出企业经营活动中支出的职工工资能在怎样的程度上计入成本等。而乡镇政府在考核企业经营状况时，则只需考虑本乡镇内部的管理要求，从而可能把成本范围理解得宽些或窄些，比如，根据本乡镇的一般收入水平，它可以把比国家财政制度规定较高的工资支出视为成本，而不视为对利润的分配；也可以将较低的工资支出计入成本，而将其与国家规定的成本计算水平之间的差额视为内部利润。乡镇政府这样做的正当性，就如同在实行政府定价的条件下，企业完全有权在企业内部实行一套自定的核算“价格”一样。尽管乡镇政府制定的内部核算规则可以和国家财务制度中的核算标准不同，但在原则上，前者应只适用于乡镇内部，不能因之而改变后者的运作，也就是说，它不能改变反映税源状况的财务计算规则。然而，在一些地方，这两种适用于不同范围的规则的差异，被变通为转移应税利润的“两本账”的财务运作方式，甚至被准正式化了。

比如，1994年实行新税制以前，在乡镇企业发展迅速的某省A县的各乡镇中，乡镇办企业的财务运作中存在着两个重要的利润项目，一个是账面利润，一个是结算利润。这两种利润分别对应的是企业的两本账。一本账是面向国家的，在

这本账中的利润被称为账面利润，它是企业上报税务部门、工商管理部门的财务报表（主要有资金平衡表和利润计算表）上的利润总额，是向国家缴纳所得税的依据。另一本账是面向乡镇政府的，这本账中的利润被称为结算利润，乡镇政府通过结算利润指标来考核企业经营的总体情况，并决定企业职工的收入、企业的留成和上缴乡镇的款额。结算利润是账面利润与利润调增额之和。利润调增额以及结算利润的确定，是乡镇管理机构对企业经营状况进行审计并和企业经营者进行某些协商的结果。

从形式上看，两本账和两种利润不过是上述两种核算规则的具体表现而已。然而在制度运作中，两种本应互不干扰的规则之间却发生了特殊的联通关系。这种联通关系是通过“利润调增”环节来实现的。^⑨通过这一环节，按照国家财务制度规定本应计入“账面利润”但却被隐蔽在账面成本中的利润被“调增”出来，然而“调增利润”并未返回“账面”，却作为结算利润和账面利润的差额进入了乡镇内部的分配。也就是说，形式上各自独立的两种核算规则被变通成转移应税利润的一种机制。以I镇电热电器厂为例，1989—1991年该厂的账面利润和结算利润额见表2。

表2 电热电器厂的账面利润和结算利润 单位：百万元

	1989年	1990年	1991年
账面利润	0.19	0.68	0.70
结算利润	1.45	1.85	2.24
调增利润	1.26	1.17	1.58
账面利润/结算利润	1 : 7.6	1 : 2.7	1 : 3.2

资料来源：马戎、王汉生主编：《中国乡镇企业的发展历史和运行机制》，905~906页，北京，北京大学出版社，1994。

从表2中可以看到，该厂的结算利润和账面利润之间有相当大的差距，1989年结算利润是账面利润的7.6倍，1991年是3.2倍。但调增利润并没有成为上缴国家的企业所得税的税基，而是进入了乡镇内部的分配。表3的结算利润分配情况说明了这点。

表3 电热电器厂1991年结算利润分配 单位：百万元

	数额	百分比
结算利润总额	2.24	100.00
上缴所得税	0.08	3.57
上交乡	0.23	10.27
充实企业积累	1.72	76.78
承包者和职工奖金	0.21	9.38

资料来源：同表2，908页。

从表3中可以看到，企业所得税仅占结算利

润的3.57%，远低于当时实行的八级累进所得税率的最低级（10%）；大量利润充实了企业积累。

两本账的财务运作制度是乡镇政府乃至县（市）政府制定的，并得到设在地方的税务机构的默认，所以从形式上看，似乎具有正式性。但是，涉及税源计算的企业财务制度的正式制定者是中央政府，征税机构和地方政府只是制度执行者、协助执行者，他们并没有制定这种制度的正式权利，因此两本账的财政制度是一种变通。

2. 自筹收入的财政激励和变通收益

在两本账制度的形成和实施中，乡镇政府是重要的变通者。乡镇政府实行这种变通的动因是多方面的，如增加本社区乡镇企业的资本积累、增强本社区经济发展的实力、提高本社区居民的收入等，其中乡镇财政的特殊激励机制是一个重要杠杆。而此种机制则与特殊的乡镇财政结构有密切关系。

乡镇财政建立于80年代初人民公社撤销之际。1983年中共中央、国务院提出“随着乡政府的建立，应当建立乡一级财政”的要求。按照这一要求，财政部制定了《乡（镇）财政管理试行办法》，并于1985年正式颁布试行。在试行办法中规定，“乡（镇）财政收入由国家预算内资金、预算外资金和自筹资金组成”⁽¹⁰⁾。“自筹资

金”的正式存在是乡镇财政结构不同于其他各级财政之处。它为乡镇政府寻找自筹资金来源提供了制度激励和合法性。举办乡镇企业是乡镇政府获取长期稳定的自筹财政收入的一条途径，而乡镇企业利润则构成乡镇财政自筹资金收入的一个重要来源。一些调查显示出，乡镇办企业的利润构成乡镇可支配的财政收入的主要部分。以A县H乡为例，该乡1991年财政收入情况列于表4。

表4 H乡1991年财政收入

项目	金额（万元）	比重（%）
预算内财政收入	73.86	17.10
预算外财政收入	74.50	17.24
自筹资金收入	283.65	65.66
财政总收入	432.01	100.00

资料来源：同表2，730页。

从表4中可以看出，在乡级可支配总收入中，自筹收入占65.66%。而283.65万元自筹收入中，大部分来自H乡缫丝厂。该厂1991年账面利润250万元，结算利润683万元，结算利润中250万元上交乡财政（马戎、王汉生等，1994：729）。可见，两本账的变通制度增大了乡镇财政的来源基础。

3. 正式制度约束软化：双重税制

两本账的变通制度固然能够给乡镇社区带来利益，但是变通决策者也要为此承担一定的风

险，因为这一变通影响到正式的企业财务制度和国家税收制度的执行，变通者可能因此受到处罚。不过，长期以来对乡镇企业一直实行着有弹性的税制，特别是改革以后形成的双重税制，使变通者面临着相对软化的正式制度约束，从而降低了变通风险。

早在1956年，在乡社工业出现的早期，中央就制定了对它们的税收可以因地制宜减免、免纳所得税的政策；1958年又提出对社办企业的税收可以减免；1972年在社队企业复苏时中央提出税收可以按国家政策减免，具体的减免办法由各省、市、自治区决定；1977年又提出，直接为农业服务的企业可免征工商税和所得税，不直接为农业服务的可适当调整。“因地制宜减免”、“可以减免”、“可适当调整”等话语，勾画了一条粗略的、有弹性的制度边界，给税制执行机构和地方政府留下了相机处置的余地，同时也给变通的契入提供了机会。

然而影响更大的是改革以来由地方财政包干制的实行而形成的双重税制。自70年代末起，在一些省份开始试行财政收支分级包干的体制。1980年2月，国务院颁发了《关于实行“划分收支、分级包干”财政管理体制的暂行规定》，根据该规定，地方财政收支包干要按一定的原则确定基数；基数确定之后，地方财政收入若大于支

出基数，大于部分要按一定比例上缴；地方政府在划定收支的范围内，多收多支，少收少支，自求平衡。此后，财政体制虽发生了多次变动，但包干制的基本格局仍保留着。⁽¹¹⁾这种制度不仅存在于中央和各省、市、自治区政府之间，而且在许多地方一直延伸到乡（镇）。因为财政收入的主要来源是税收，所以财政收入包干制自然导致的一个结果是出现事实上的包税制。其基本特征是，不论地方的税源如何变动，来自地方的税收定额必须完成。这种包税制在名称上并未被正式承认，但却在事实上存在。在包税制形成的同时，中央强调税收制度不得变动。这样便不可避免地出现了双重税制，即一方面按国家规定的税种和税率征收，征收的税额不是事先确定的，而是取决于被征主体的实际经济状况以及征税的实施状况；另一方面是包税制，应征税额是先定下来的。

在双重税制下，设置于各地方的征税机构首先侧重于包干额的完成。只要完成了税收包干定额，也就算完成了任务，按税种、税率的计提便相对软化。这特别表现在对乡镇企业所得税的征收上：如果总的税收任务已经通过较容易操作的工商各税的征收完成，那么审核工作量较大的企业所得税常常就免了。在上面所举的例子中，企业所纳的所得税甚至按账面利润计算也未达到应

纳税率，其道理就在于此。对地方政府来说，本地完成了税收包干任务，对上便算有了交代，从而使实行两本账变通的违规成本降低。在征税机构侧重税收总额而忽视税种、税率的情况下，两本账变通的风险更小。这时，变通只是预防对乡镇企业的征税可能越过包税边界的一种措施。

4. 地方政府和税务部门：变通默契

严格来说，当按税种、税率征收额大于包税额时，报税部门在完成了包税额后应继续征收，因为按照规定，包税额只是一个基数，而不是税额边界。但在实际运作中，却常常将包税额作为边界。征税机构将包税额从基数变为边界，这是与乡镇政府的两本账不同的又一个变通，是双重税制运作中的一种变通。如上所述，它降低了两本账变通的风险；而另一方面，它又在一定程度上依赖两本账变通。

征税机构实行这一变通首先是为了减少和地方政府的摩擦从而避免因摩擦给自身带来的不利。地方政府不愿本社区的税负超过包税额，并会通过各种途径向征税机构施加影响和压力，征税机构出于多种原因不能不考虑地方政府的意图。第一，在地方的税务机构实行的是双重领导制度，即在业务、人事、财务上接受上级税务部门的垂直领导，在党组织关系上接受所在地方的党委领导。虽然地方党委没有人事权，但为了便

于工作开展，上级税务部门在人事任命、调动方面也常常要考虑和地方的关系，乃至征求地方党委和政府的意见。这就使得征税机构的领导和业务人员都尽量避免和地方发生严重的摩擦。第二，在乡镇税务机构工作的人员，许多人本身是当地人，或者安家于所在乡镇，他们和乡镇社会有着多方面的联系并且利益相关，他们不能不注意和乡镇政府、企业及其他方面的关系。第三，超过包税额还可能导致未来包税基数的进一步提高，对征税机构来说，这意味着工作量的增加和工作难度的提高（特别是遇到经济增长乏力的年头更是如此），因此它们宁愿适可而止。

但是，把包税额从基数变通为边界有可能会受到上级的指责，这是一种变通成本。为了避免付出这种代价，征税者也需要企业做出某种使其能交代过去的财务账目安排，乡镇企业两本账中的账面利润就是这样一种安排。因此，两本账的变通和包税额的基数—边界变通之间存在着一种依存关系，它们互相为对方的变通者降低变通风险和成本。而在其中则体现着征税机构和地方政府间的默契。

四、变通与制度变迁

从前面的论述中可以看到，变通是对原制度

的一种局部性改变，而它能否演变为更大范围内的制度变迁，取决于一系列复杂的环节和机制，其中变通正式化程度的提升和变通的扩散是十分重要的两个环节。

（一）制度变通的准正式性

在说明变通的正式化程度提升之前，我们有必要从制度运作的正式化的角度对变通做进一步分析。

按照诺斯的理解，制度是一系列被制定出来的规则、守法程序和行为的道德伦理规范

（North, 1981）。他将制度分为正式的和非正式的，前者包括宪法、法令、产权，后者包括道德约束力、禁忌、习惯、传统行为准则。他认为正式约束和非正式约束在一定意义上只是程度的差异，他甚至还考察了非正式制约怎样和正式制度结合在一起。比如，他指出存在某种以“拓展、阐明与修正”正式制度为特征的非正式制约

（North, 1990）。诺斯的论述有重要的启发意义，但还不足以使我们从制度运作的正式化角度理解变通的特质。

我们考虑，可以根据制度运作主体的正式化的程度和制度形成过程的正式化程度这两个变量，对制度运作的正式化程度进行分析。撇开全

民公决和立宪规则领域不谈，根据传统社会主义国家和中国改革前后的制度运作现实，我们可以将制度运作主体分为两类：一是国家机构以及具有合法性地位并延伸着政府的社会控制职能的组织（后者包括国有企事业单位、有健全的党组织的其他类型组织、农村人民公社体制中的生产大队、公社取消后的村委会等），借用“正式”这一用语，可称为正式性主体；二是国家机构或其他正式主体之外的主体，可称为非正式性主体。制度形成程序也可分为正式程序和非正式程序两类。由制定制度的合法主体通过合法程序制定制度的过程，我们可以称之为正式过程；除此之外的制度形成过程则称之为非正式过程。正是这两个变量的不同组合方式，决定着制度运作的正式化的程度，图1提供了一个由上述要素组合成的制度运作分类矩阵。

		制度形成程序	
		正式	非正式
运作主体	正式	正式制度	准正式制度（如变通）
	非正式	准正式制度（如操纵）	非正式制度

图1 制度运作分类

根据图1的类型，我们可以将制度运作以及形成的制度分为三种类型，即正式的、非正式的、准正式的，其中准正式类型，是一种介乎于正式与非正式之间的类型。如果再细加分析，又可以看出，准正式的运作方式又可以分为两种子

类型，变通属于其中的一种子类型。具体而言，由正式运作主体根据正式程序形成的制度为完全正式制度；由非正式主体按非正式过程形成的制度为非正式制度。诺斯所言的正式与非正式制度即分属于这两类。而由正式运作主体依靠非正式过程形成的制度，或非正式主体利用正式程序形成的制度，均为准正式制度。

根据图1的分类，我们可以看出，变通既不是一种完全正式的制度运作方式，也不是一种完全非正式的制度运作方式，而是介乎于正式的运作方式与非正式的运作方式之间的一种准正式的运作方式。按照准正式运作方式形成的变通制度则是一种准正式制度。更确切地说，变通实际上是一种正式机构按非正式过程进行的运作。进行变通的主体都是在制度中拥有合法地位的正式机构，它们或者是地方政府，或者是政府中的有关部门，或者是延伸着政权的社会控制和管理功能的企业以及其他单位。但是它们却在执行正式制度的过程中自行改变了原制度，即非正式地进行了制度制定。正是在这一点上，变通表现出与其他的制度运作机制不同的特点。⁽¹²⁾

（二）正式化程度的提升

作为准正式性制度，变通并未得到正式制度

制定者的认可。如果正式制度制定者和监督执行者不了解已发生了变通，同时对该领域中活动的效果和目标实现状况是满意的，那么，变通制度安排可能在隐蔽状态下继续。不过事实上，这种情况难以长久保持，这时变通制度的正式化问题就会摆上桌面。前面讲到的乡镇企业经营范围约束边界的变通性扩大和横向联合的案例中，都存在变通制度的正式化过程。

变通制度不一定会被正式制度制定者否定。在一项正式制度安排中，通常包含着双重目标，即实行一项制度安排和通过该制度的贯彻取得某些社会成效。如果在正式制度决定者看来，变通不仅改变了原制度安排，而且社会效果很差，那么它无疑会遭到否定。但问题的复杂性在于，制度安排的两个目标之间并非总是和谐一致的，有时会存在着冲突，特别是在正式制度制定权高度集中的条件下，冲突更是难免。面对这种冲突，决策者必须做出权衡。权衡的取向可以归为三类：第一，以严格贯彻制度安排为首要目标；第二，以取得社会成效为首要目标；第三，在两个目标之间取中，均有所得，均有所失。当正式制度制定者获得了变通的信息时，根据不同的取向，将会有不同的态度。可能的态度主要有三种：

一是制止。如果正式制度制定者以原制度安

排的贯彻为首要目标，甚至不惜以社会效益的严重损失为代价，就会对变通采取这种态度。这时变通者将受到惩罚，变通过程将中断，变通制度将被明确取缔。60年代初期，某些地方的领导因在本地实行包产到组、包产到户的变通安排而受到处罚，便属这类情况。

二是容忍。如果变通的效果良好，那么当正式制度制定者是在社会效益和原制度安排之间寻求平衡时，他就会或多或少地对变通后的制度安排持容忍态度，他可能通过将变通地区或单位变为政策“试点”的办法来提高变通制度安排的正式化程度并控制范围，以防止走得太远。

三是默许与鼓励。如果正式制度制定者把社会效益目标放到极为重要的位置，那么就会对有利于这一目标实现的变通采取默许乃至鼓励的态度。对领导者来说，究竟采取默许态度还是鼓励态度，很大程度上取决于他对变通制度推广后果的不确定性的认识。当不确定性高时，暂时的默许是明智的，必要的时候，还可以纠正下级的某些做法。鼓励通常发生在领导者有意对原制度安排进行改革的时候。

以上都是就变通出现前后而言。事实上，当正式制度制定者对原制度的实施抱有尝试态度时，事前便对变通的产生有所期待。在这样的条件下，他也会对变通采取默许态度。中国在近十

几年中各地变通行为的大量出现，便和正式制度制定者的尝试、默许态度有关。

变通制度的正式化常常不是通过一次性的正式制度安排来实现的，而是经过一个逐步的过程。中国自70年代末开始实行改革政策以来，正式制度决定者常常采用将变通变为试验、将变通单位变为试点的方式来提高变通的正式化程度。在中国的制度运作以及制度变革中，局部试验是一种重要的机制。其含义是：正式制度的制定者给予其他某个主体在局部管辖范围内决定制度安排的试验权，拥有试验权的主体可以在其辖区内实行与正式制度不同的制度。这种实验性制度在试验辖域内具有正式性，但从总体上看却是准正式性的。他们在经过一段试验期之后，可能为正式制度的决定者所认可，从而转变为正式制度，也可能遭到否定。试验权的获得通常要通过正式程序，但有时也可能采取为权威决定者默许的方式。

局部性试验是在正式制度的制定者对于新的制度安排缺乏明确而具体的方案，或对于新的制度实施后果缺乏明确预期的条件下采用的一种变革策略，它旨在将新的制度的不确定性后果限制在可控的范围内。同时，它也是实现制度变革过程中的一种风险分担的方式，试验者不承担全部风险责任，因为他获得了为正式制度决定者首肯

的试验权；正式制度的决定者也不承担全部风险责任，因为实验的边界常常是模糊的，而他具有对试验者是否过分越轨的裁定权。这种风险分担，在某种程度上使双方都处于不败的地位上。事实上，局部性试验也是正式制度决定者和试验者之间默认的一种交易契约：为获得实验的预期收益，试验者愿意付出承担一定风险的代价，正式制度决定者则在一定范围和限度内放弃决定权。

有的变通制度虽然给某些地区、某些单位带来收益，甚至在一定时期中对总体的发展起过重要推动作用，但它们最终不会成为正式制度，乡镇企业的两本账变通就是这样。它虽然曾有力地推动了变通地区乡镇企业的资本积累，促进了乡镇企业的崛起，并通过乡镇企业的迅速发展促使整个国家的产权结构、发展道路向更有效率的方向演变，但它最终不能被承认为一种完全正式的制度。因为它将导致国家税收制度、财务监督制度的紊乱。事实上，两本账的变通制度在本质上是不能转变为正式制度的，因为其基本特征是使正式的财务监督制度失效。

（三）变通的扩散

前面所述的变通产生的结构性基础，如正式

制度制定权的高度集中、正式制度和非正式社会规范的差距、制度执行者的双重地位等，由于其存在的广泛性，因而也同时构成变通扩散的结构性基础。此外，中央政府自上而下的改革推动，传统制度约束的逐渐松动，也是变通扩散的十分重要的结构条件。由于变通既是一种制度运作的方式，也是一定社会结构条件下的制度执行者行为，因此，变通的扩散也有其行为特征。

1. 示范与仿效

变通一旦在一些地区或单位取得显著成效，就会对其他地区和单位产生示范效应。其示范效应是双重的：首先是某项变通制度安排的示范效应；其次是随着具体变通制度示范效应的扩散，变通这一运作方式的示范效应也出现了。

我们已经指出，在变通决策中有两个至关重要的变量，即行为主体预计的变通成功的概率和变通者承担的风险。变通成功的示范将影响人们对这两个变量的估量。一般说来，人们预期成功的概率将会因此而提高，预期风险则会降低。这将促使那些有变通动机的主体做出变通的决策。乡镇企业在70年代初期的复苏中，无锡县的变通（即把“为农业服务”变通为“四服务”）之所以在江苏省迅速扩散，示范、仿效机制起了十分重要的作用。在制度变革迅速发展的时期，常常一再产生变通制度安排的正式化程度提高，直至转变

为正式制度安排的现象。这类现象的示范作用远大于零星的变通取得某些局部性收益所产生的示范作用。它给了有变通意图的人一个强烈的信号：变通终将得到正式承认，一时的压力不会有严重的后果。变通对他们来说，几乎变成一件只有收益而无风险的事情。这就大大加速了变通制度和变通这种运作方式的扩散。

局部试验虽然是和变通不同的一种运作机制，但是其影响常常和变通联系在一起。局部试验一旦取得成效，其示范效应便会越出原定的试验范围。此时，仿效常常会出现在未获试验权的地区。由于没有经过正式制度决定者准许，因此这种仿效表现为变通行为。事实上，局部试验常常和变通连接在一起，变通成为试验性制度安排的一种特殊的扩散方式。

2. 变通竞赛及搭便车成本

有的变通制度仅对本地区、本单位范围内的资源配置产生影响，如早期一些生产队实行“包产到户”时基本上就是这样。但也有的变通所形成的制度安排不仅影响到本地区、本单位既有资源的配置，而且影响到资源的跨地区、跨单位配置——在资源流动的障碍特别是制度障碍日益减少，资源的潜在流动性提高的条件下，这种变通制度越来越普遍。这时，未实施变通制度的地区和单位便会感到压力，并产生变通的需要。此时

若继续执行原制度，所获得的收益会由于其他地区或单位的竞争而下降，同时执行原制度的成本会因本地区或单位内部的不满情绪而提高，从而变通的比较利益越来越突出。为了防止资源的外流，需要变通；为了把外面的资源吸引到本地区本单位来，还需要实行更进一步的变通。于是，一场围绕变通的竞赛便展开了。在这一竞赛中，不仅对吸引资源更有利的变通政策和制度迅速扩散，而且变通运作方式也迅速扩散开来。竞赛者纷纷在新的变通中寻找机会和出路。有的变通制度，甚至还来不及扩散便被新的变通制度所替代。

在中国近年的制度变迁中，变通竞赛是非常值得注意的一个现象。传统社会主义体制中的一些阻碍市场交易、阻碍资源流动的制度安排，在各地为了吸引投资、鼓励企业兴办、吸引商品聚集的变通竞赛中瓦解。当然，事情还有更复杂的一面：变通竞赛不仅促使来自中央计划经济体制的障碍瓦解，也使得来自地方政府的阻碍本地资源流出的制度障碍产生。变通竞赛导致的制度变迁方向有时是多维度的。

当变通还在零星发生的时候，有的制度执行者可能已经意识到变通所带来的利益，并认同变通制度。他们之所以不做出变通的决策是不愿意承担变通的风险。他们宁可等待变通制度安排转

变为正式制度安排，他们希望搭便车（free rider），分享变通的利益而不付出代价。这种搭便车行为有利于原制度的稳定，而不利于变通制度的扩散。但是，搭便车者并非真的不付成本，他们要付出坐失机会的代价——这种机会只有承担风险才可能得到。当其他地方的变通影响到未变通地区的利益，当变通和不变通的利益差距越来越大的时候，希望不付成本只获收益的搭便车行为的机会成本便越来越高，拖延采取变通措施的结果是代价越来越大。于是，观望者也进入变通行列。

搭便车成本的提高，使一批非主动变通的主体接受变通制度，从而增强了变通制度扩散的强度。而扩散强度的提高，又会进一步增强变通的示范效应，推进变通仿效和变通竞赛，使搭便车成本更加提高。在变通的扩散中，各种机制之间存在着相互推动的循环积累效应。

3. 变通共识

一旦为数相当多的制度运作主体意识到，变通的风险比起带来的收益微不足道，意识到在变通竞赛中落后就意味着巨大的损失，意识到在变通问题上搭便车是要付出成本的，那么，变通共识也就逐渐形成。这样一来，变通制度就演变为半公开的制度，变通就成为一种普遍化的行为方式。

在正式制度制定程序尚未改变的条件下，变通制度能否转变为一种正式的制度自然要取决于正式制度制定者的认定。不过，必须看到，变通制度的扩散程度对正式制度决定者的裁决有重要的影响。变通制度的广泛扩散，将使其转化为正式制度的可能性大为提高。一方面，这种情形使肯定性裁决更易做出，甚至到了顺水推舟承认既成事实的地步；另一方面，却使否定性裁决面临大范围的利益刚性，决策难度提高。一种广泛扩散的变通制度能否正式化，还取决于它的性质。像两本账的变通运作制度，虽然在事实上已经相当广泛地扩散，但如前所述，它在本质上是不能成为正式制度的。即便如此，它也可能对新的正式制度产生间接的影响，比如新税制的制定，不仅要考虑原税制中税率水平，而且要考虑因两本账的存在等原因导致的实际中的税率水平。新的正式制度的制定常常要考虑这类变通制度导致的利益格局。

（四）影响正式制度制定程序的变通

就变通本身而言，是处于正式的制度制定程序之外，即某项乃至大量的变通制度转化为正式制度，也并不意味着根本性的制度制定程序的变化。甚至在某些局部对制度制定程序加以变通，

也不能改变问题的实质，因为在这种情况下仍然会面临变通制度如何被正式承认的问题。

从这个角度着眼，讨价还价的制度运作方式恰与变通不同，它是涉及制度制定的正式程序的。讨价还价所导致的制度的变化，结果常常是双重的：一方面是讨价还价的内容所形成的变动；另一方面则是讨价还价这种制度形成规则本身的变化、进展和完善。也就是说，后者涉及规则和程序的变化。而变通只涉及制度安排，未改变确定制度安排的制度程序。

不过，制度变通的结果却可能影响正式的制度制定程序的变动。这是由于，变动可能导致社会利益格局和结构的变动，而新的结构将孕育新的制度制定程序。事实上，制度制定程序方面的某些变化，如在某些环节中出现的讨价还价、协商机制，正是在普通制度的扩散改变了利益结构的基础上出现的。当然，变通的结果能否影响正式的制度制定程序，如何影响，要取决于变通所推进的制度变迁的方向。可以说，变通对正式制度制定的影响深度，标志着变通导致的制度变迁的深度。

五、结论与讨论

本文试图从制度制定和制度实施交织的角度

来理解制度的运作，并由此对变通这种特殊的制度运作方式进行了考察。在实施中自行改变制度是变通的一个特征，正式制度—变通制度—次级变通制度是中国内地制度运作总图景中的一个重要侧面。变通不仅是一种制度运作的方式，而且是中国近年来的制度变迁的一个重要机制。本文以中国乡镇企业发展中的某些方面作为示例，对变迁概念和机制做了说明。事实上，变通在中国制度变迁中的作用远不限于乡镇企业的发展。在乡村、城市的广大领域中，它都起着重要作用。对变通的讨论，或许有助于理解中国正在进行的表面平静而内部深刻的变迁。

然而，本文仅仅是对变通所做的一项初步研究，许多问题还有待进一步讨论。比如，关于变通的制度背景问题。为什么在拥有极大控制权的体制之下，不采取正式的程序，而采取变通的方式？本文指出，正式制度制定权的高度集中和严格实施制度能力缺乏间的矛盾、正式制度和社会认可规范间的巨大差距，是变通产生的主要结构性基础。但这一问题还可以从另外的角度来加以探讨。例如，立法机构、行政机构、党组织之间特殊的结构性关系，和制度变通的产生、形成与运作之间是否存在某种联系？如果存在一定的联系，那么，变通在其中发挥着一种怎样的作用？

这个问题与本文中探讨的制度的正式和非正

式性问题有关。对不同的制度结构来说，正式和非正式的含义、划分界限是不同的。在中国内地当前的体制下和西方民主制下，正式制度的含义显然有相当大的差异。那么，究竟应当怎样描述、理解中国内地当前的正式制度？在正式制度和非正式制度之间的界限随制度变迁而变化的条件下，变通运作具有怎样的含义和特点？引入非正式规范涉及文化问题。变通体现着中国改革前与改革后运作方式上的衔接，其中贯穿着一种文化的传统作用。那么，变通这种制度运作方式和中国传统的制度运作方式之间存在着怎样的关系？

变通这种制度运作机制引致某种多样化的制度运行趋势，甚至暗含着使原制度离散的倾向，那么，多样化的趋势聚合起来会产生怎样的后果？除了原制度的约束力量之外，还有什么力量会对变通导致的制度离散倾向发挥约束作用？变通制度的示范和竞争机制会起到一定的收敛作用，而这些机制起作用的条件和边界如何？在怎样的条件下，变通的多样性制度会倾向某种均衡？在怎样的条件下，会倾向于发散？这些问题涉及变通与制度变迁之间的关系。

总之，本文有关变通这种制度运作和变通机制的讨论还很粗浅，许多重要方面尚未深入，甚至可能没有理解到问题之所在，这要留待日后进

一步努力了。

参考文献

◎ [匈] 亚诺什·科尔内. 短缺经济学. 北京: 经济科学出版社, 1986

◎ 林青松, 威廉·伯德主编. 中国农村工业: 结构、发展与改革. 北京: 经济科学出版社, 1989

◎ 王耕今等编著. 乡村三十年: 凤阳农村社会经济发展实录(1949—1983). 北京: 农村读物出版社, 1989

◎ 莫远人主编. 江苏乡镇企业工业发展史: 兼论农村未来的发展. 南京: 南京工学院出版社, 1987

◎ 马戎, 王汉生主编. 中国乡镇企业的发展历史和运行机制. 北京: 北京大学出版社, 1994

◎ 无锡县经委, 县经济技术协作办公室. 关于我县横向联合的发展趋势和探讨, 1987

◎ Arendt, Hannah. Totalitarianism. New York: Harcourt, Brace and World, 1961

◎ Friedrich, Carl J. (eds). Totalitarianism. Cambridge: Harvard University Press, 1954

◎ Komhauser, William. The Politics of Mass Society. Glencoe, Ill: The Free Press, 1959

◎ Wittfogel, Karl A. Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power. New York: Vintage, 1957

© Buchanan, James M. Liberty, Market and State. Wheatsheaf Books Ltd, 1986

©——. Political and Markets-the World's Political-Economic Systems. The Basic Book, Inc, 1977

© North, Douglass C. Structure and Change in Economic History, New York: W. W. Norton & Company, Inc, 1981

©——. Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990

(1) 选自《中国社会科学季刊》（香港），1997（21）。

(2) 政治学和比较经济学家C. E. Lindblom教授在其1977年出版的一本重要著作中对共产主义制度的图景作了与此类似的描述，他认为一个共产主义制度比一个市场取向的多头政治更加简单也更加容易描述（Lindblum, 1977, 第18章）。

(3) 这一趋势是和对社会主义国家的结构特征的研究相联系的。在这类研究中，一些新的思想开始出现，如社会主义国家被看做一种在功能上被分割化的科层结构，其间包含着各个部门以及不同层次的紧张、讨价还价和利益冲突（Feher et al., 1983; Nove, 1985; Lieberthal & Oksenberg, 1988）；在基层政府中，存在着自主性的过程，它们不惜以牺牲国家的利益来追求自己的利益（Walder, 1986; Unger, 1984; Nee, 1983）；有人甚至认为社会主义国家的基层组织很容易被庇护主义和其他的非正式的关系渗透和影响（Oi,

1989; Nee, 1989)；一种更极端的看法则是将社会主义国家被看做一种蜂窝状的组织结构 (Shue, 1988; Parish & Whyte, 1978)。国家的结构特征必然对这种结构中的政策制定与执行产生重要的影响。列伯萨和奥克森博格、兰普顿等对制度环境是如何影响政策制定和政策执行的进行了考察。他们认为，与以往的集权主义和现代化的理论范式的观点不同，中国官僚体制的突出特征是，政府中不同部门和机构中的权威是分裂的。由于官僚系统中分工的细化、机构的大量增加，中央控制越来越困难，于是各个不同的部门开始对他们所控制的资源拥有一种“产权”。这种结构演变对政策制定的影响主要表现在，在政策制定的过程中，中央领导人必须与下属单位进行讨价还价，否则即使是已经制定出来的政策也无法贯彻执行。

(4) 现代公共选择理论的创始人布坎南曾强调区分能够在结构上加以构造的制度和不能明确加以构造的，在文化演进中形成的规则 (Buchanan, 1986)。

(5) 会议的报告指出，农业的根本出路在于机械化，不搞农业机械化，光靠手工劳动，就不可能更快地提高农业劳动生产率，不可能改变六亿农民搞饭吃的局面，也就不可能腾出劳动力加快工业建设。毛主席提出用25年的时间，基本实现农业机械化已经过去15年了。我们要切实转变今后十年的工作。第四个五年，争取耕作机械化水平达到可机耕面积的50%左右，排灌机械化达到60%左右。农业机械化，应当实行“两条腿走路”的方针，以各省、市、自治区自力更生为主，因地制宜，适应精耕细作的要求，要土洋并举，机械化和半机械化并举，要从原材料搞起，努力发展“五小工业”，要坚持为农业服务的方向。

(6) 该会议报告指出，毛主席历来十分重视我国农业机械化问题，深刻论述了农业机械化的伟大意义，为我国实现农业集体化和农业机械化制定了一条马克思主义的路线。在我国农业走什么道路，要不要农业机械化和怎样实现农业机械化的问题上，一直存在着两个阶级、两条道路、两条路线的激烈斗争。是否实现农业机械化是关系到多快好省地建设社会主义、巩固工农联盟、加强无产阶级专政、防止资本主义复辟的大问题。报告从原则上规定了如何实现农业机械化这一目标。报告还提出了今后五年、十年全国农业机械化的发展规划。十年的奋斗目标，是到1980年使我国农、林、牧、副、渔的主要作业机械化水平达到70%以上，全国农用拖拉机拥有量达到80万台左右，手扶拖拉机达到150万台左右，排灌动力达到6000万马力左右，平均每亩施化肥80市斤左右。

(7) 引自无锡县1987年10月15日打印稿：《无锡县乡镇企业发展简况》。

(8) 在所得税征收方面，国家对乡镇企业1985年开始实行新八级累进税制，最低税率为10%（利润1万元以下），最高税率为55%（利润20万元以上）；而国有企业实行的是55%的比例所得税制，上交所得税后，许多企业还要交纳调节税。据测算，1987年全国乡镇企业的所得税平均负担率为24%，而国有企业达40%。1983年以前，国家对农村新办社队企业免征所得税三年，1983年后改为一年。在流转税方面，1987年流转税占销售收入的比重，国有企业平均为8%，乡镇企业为6%。此外国家对于农用产品减免产品税或增值税。

1987年以前，乡镇企业免征能源交通基金，1987

年开始以税后利润5000元为起征点、按7%征收，征收比率低于国营企业（国营企业为15%），而且征收范围小。此外，乡镇企业的社会性开支，可按计税利润的10%在所得税前列支；固定资产综合折旧率在8%~12%之间灵活掌握，高于国营企业（5.2%）的水平。

除税收方面的优惠以外，国家对财政方面也给予乡镇企业一定的支持，虽然这种支持远弱于国有企业。国家财政支农资金中用于乡镇企业的投资，1979年仅为3.5亿元，1987年增至11.2亿元，其中不包括对老少边穷地区拨付的不发达建设基金和其他财政专款中用于发展乡镇企业的支出。从1986年开始，国家财政还通过银行贷款、财政贴息的办法对乡镇企业予以支持。

(9) 增调利润包括两大方面，一部分被称为“认可利润”，另一部分是从非认可利润的其他会计科目中增调出来的利润。认可利润主要包括“多提工资”和“多提提留”。所谓多提，是指被企业计入成本的工资和各项提留超过了财务制度规定的标准。“各项提留”包括折旧和大修理基金、奖励基金、福利基金、教育基金、工会文体费、建农基金、教育附加费、管理费等。不属于认可利润的增调利润出自何处没有一定之规，在审核企业财务状况时为此设立的项目通常有：预提费用、材料增益、产品增益、其他（马戎、王汉生等，1994：762）。

(10) 试行办法中规定，预算内部分，包括上级政府划归镇（乡）财政的乡镇企业所得税、屠宰税、城市维护建设税、集市交易税、牲畜交易税、车船使用牌照税、契税和其他收入。预算外部分，包括上级政府划归镇（乡）财政的农业税附加、农村教育经费附

加、行政事业单位的预算外收入以及一些镇按照国家规定征收的公用事业附加。自筹资金部分，包括乡（镇）政府按照国家政策固定征收的自筹收入，但不得随意摊派。

(11) 1977年，江苏省试行“固定比例包干，四年不变”的财政体制。1979年，财政部财政改革领导小组在江苏省试行体制的基础上设想若干方案，并在四川省开展“划分收支、分级包干”财政体制试点工作。1980年，国务院发布《关于实行“划分收支、分级包干”财政管理体制的暂行规定》。1982年年底，国务院发出《关于改进“划分收支、分级包干”财政管理体制的通知》，规定除了广东和福建之外，一律实行收入按固定比例分成的包干办法。1984年实行“利改税”第二步改革后，国务院决定从1985年起实行“划分税种、核定收支、分级包干”办法。1986年以后，一些经济发展较快、收入上缴比例较大的地区认为这种办法不利于激励发展较快的地区。另一方面，当时中央财政因连年赤字，几次向地方借款，对地方财政产生不利影响。面对这种局面，1988年国务院发布《关于地方实行财政包干办法的决定》。

(12) 按照这样的一种分类，由科尔内提出并为其他一些学者进一步扩展的讨价还价的制度运作方式，其运作结果应属于正式制度。按照上面概念的界定，在讨价还价中出现的两方或者多方机构，都是制度中具有合法地位的主体。比如，在计划经济执行过程中进行的讨价还价，无论讨价还价是发生在不同级别的计划部门之间，还是发生在计划部门与企业之间。其参与者都是制度中正式的机构。而且，其讨价还价的方式也是为制度所认可的正式程序。所以这样

形成的制度是正式制度。

3.3 社会保障与公共服务

中国政府在社会福利中的角色 重建⁽¹⁾

徐月宾 张秀兰

在我们解决经济社会发展失衡问题、构建和谐社会的进程中，以社会公正为核心价值的社会政策的重要性凸显。而且，社会政策的意义还不止于此：它还是形成社会凝聚力的一块基石，所以，任何有远见的政治家都不会忽视它的作用。

在社会政策中，政府是主角，它的举措得当或失当，其影响从来都是全局性的。那么，在中国过去20多年的发展中，政府对自己的福利角色是如何定位的？这一定位与经济社会发展失衡有什么联系？哪些地方需要反思？

为此，首先需要考察当代西方福利国家政府角色的变化，以及相关理论的进展。

一、福利国家政府角色的新变化

现代社会福利制度是20世纪以来伴随工业化和自由市场经济的发展而首先在西方发达资本主义国家逐步建立起来的，其核心特征是政府通过再分配成为社会福利的主体，从而取代了传统社会中以个人、家庭和慈善组织等为主要渠道的社会保护机制。几十年来，政府的这一定位在发达国家已成大势所趋，同时发展中国家政府也为之孜孜以求。可以说，现代政府的主要职能或活动都是围绕为社会成员提供福利和服务或满足人民的生活需要这一目标展开的。

20世纪90年代以来，新古典主义以及新右派对福利国家的批判已基本退出主流的社会政策讨论。面对全球化形势下新的风险，社会政策更多地需要考虑预防和管理社会风险。因此，社会政策的社会投资作用被重新认识，具体来说，这些新趋势表现为以下几个方面。

1. 以促进就业为导向

近年来，大多数欧美国家对失业者从提供“被动的”收入保障转向帮助他们尽快获得“像样的工作”。⁽²⁾此外，为有工作者提供支持是近年来发达国家社会政策的最显著变化。在很多欧洲国家，政府和企业积极合作，实施“家庭友好政策”，帮助职工实现工作和家庭责任的平衡⁽³⁾，如

家庭休假制度、亲职假期和弹性工作时间等⁽⁴⁾。这种社会政策被称为“积极的社会政策”。

“积极的社会政策”集中体现了西方福利国家社会政策两个明显的变化。

第一，就社会政策的目标而言，从提供收入保障转向了社会包容。这一转变首先与人们对贫困现象的重新认识有关。过去对贫困的界定主要是从收入角度出发，如相对或绝对贫困等概念都是以“贫困线”为标准划分的，采取的相应对策也是以解决收入问题为主。20世纪90年代以后，“社会排斥”的概念开始进入对贫困的定义中，人们开始认识到，贫困对于贫困者来说不只是物质的匮乏，更是一种“能力的剥夺”，由此而将贫困视为贫困者的经济和社会功能受到限制的一种生活或生存状态，而不仅仅是没有收入或收入不足的问题。⁽⁵⁾其次，过去人们习惯将贫困视为偶然或短暂的现象，现在则认识到，贫困是每个人都会在一生中的某些阶段经历的普遍现象，如未成年时期、单亲家庭以及失业期间等。在短暂的贫困中，如果得不到及时有效的帮助，完全有可能陷入长期的贫困。而青少年时期的贫困经历更会对其未来产生长远的和多方面的影响。此外，随着经济全球化和技术革新速度的加快，失业现象不仅会长期存在，对很多人来说，阶段性失业将在生活中不可避免。所以，社会政策的调

整范围如果只限于提供收入保障，显然不能从根本上解决这些问题。社会政策必须以增强贫困者的经济和社会功能为原则，使他们融入社会的主流生活中来。而实现社会包容的先决条件则是劳动者必须进入劳动力市场并且有一定的竞争能力，所以，社会政策的重点要从创造就业机会的需方为主导转为以提升社会成员就业能力的供方为主导。在全球化的背景下，这一点对于增强国家竞争力的深远作用是显而易见的。

第二，就对受助者的要求而言，以就业为核心的社会政策同时也是“第三条道路”所主张的权利与责任挂钩的实践。^⑥这种主张认为，公民有获得政府帮助的权利，但必须承担相应的责任，即参加工作。每个公民在享受福利的同时，要尽到社会责任，通过参与经济活动和就业、纳税、贡献等多种方式来实现自己的责任。20世纪90年代以后，社会福利逐渐变成了“工作福利”（workfare），即提供福利的目的是为了让受助者工作。很多欧美国家都对社会政策进行了调整，其中一个主要内容就是激励受助者参加工作。^⑦

2. 以社会治理为手段

社会治理强调在公共管理中要有整体观照，强调多元、参与、平等、协商、互动，这一新型行政概念的提出和实践，是福利国家对其私有化

改革反思的结果。首先，从社会政策的目标来看，社会福利不只是针对有需要群体的收入保障和社会服务，而是包括了使人们有效参与经济和社会生活的**所有环境因素**，如家庭、社区、收入和工作等；其次，从社会政策的思维来看，社会政策必须从改善社会成员生活质量这样一个整体视角出发，才能发挥有效作用，而不是将人们的需要分割给不同的部门分别解决；最后，从提供服务的主体来看，人们的需要是通过多种渠道来满足的，包括政府、市场、家庭、社区和公民社会组织等⁽⁸⁾，而不是单纯依靠政府或市场或其他某一系统或部门，政府的作用就是要形成一个使这些不同系统共同发挥作用的制度框架。总之，人们认识到，社会政策归根结底是一个治理的问题，是与新公共管理（new public management）及其理念带动下的政府改革融为一体的。⁽⁹⁾于是，市场组织和公民社会组织等都可以和政府形成各种形式的“伙伴关系”而成为政府为社会成员提供福利的工具。⁽¹⁰⁾

在这个新的框架下，政府的社会福利角色从过去的直接提供者变成了支持者，但政府是社会福利制度中最重要的成分这一点并没有改变。政府仍然是社会福利支出中最大的资金渠道，并对服务提供者的服务质量进行监控和评估。

3. 强调社会政策的成本效益分析

成本效益分析是资本主义社会的基本思维方式，但过去主要用于市场经济组织。这一概念及其技术进入社会政策领域是私有化改革的另一个结果。⁽¹¹⁾由于政府更多的时候是作为投资主体来提供社会福利的，因此成本效益分析备受政策制定者的重视。

不过，在实践中社会政策的成本效益分析要复杂一些。社会政策的实施是一个使用资源解决社会问题的过程，成本显而易见，但投资效益不仅在短期内看不到，即使有，也往往难以说明其中的因果关系。因此，在社会政策领域中，成本效益分析往往并不等于投入—产出分析，而要从预防社会风险的角度来看：如果对某一问题不采取相应的政策，它将会带来什么后果？

在简述了西方政府角色的变化以及社会政策理论的最新发展之后，再来考察我们的有关现实，一些问题就显得清晰起来。

二、政府的退出是导致中国经济与社会发展失调的重要因素

20世纪70年代末，中国开始了经济体制改革和对外开放，同时，西方福利国家也开始了私有化改革，其社会改革理论和实践对中国经济体制

改革和社会政策的影响非常明显。然而问题是，对西方福利国家的私有化改革，我们未能从其历史及经济社会环境的角度综合考虑；其经验与中国“国情”也不相适应。因此，在借鉴西方经验的过程中，我们存在认识上的误区，更由于政府职能未能与市场经济改革同步转型，最终成为导致中国经济社会发展不平衡的关键因素。

（一）误区之一：政府职能转变=政府退出

1. 将政府职能转变简单地等同于政府退出

关于市场经济条件下政府的基本职能，概言之有两点：一是提供市场规则；二是保证社会公平，特别是实施有效的再分配政策。但我们在体制改革时忽略了这两点，将政府职能转变简单地等同于政府退出，导致政府在经济和社会的很多领域严重缺位，造成大量的经济社会问题。

产生这种情况的认识上的原因，是由于我们不恰当地学习了西方福利国家私有化改革的经验。我们开始进行体制改革的时候恰巧是西方福利国家开始其私有化改革的年代。在它们的改革中，原来很多由政府承担的责任下放给市场组织和社会组织来承担。中国的经济改革也基本上是一个政府逐步放权于市场的过程，但在这一过程

中，我们将政府职能的转变误认为是政府的退出，以为在经济活动中取消了计划经济的因素便可以自动形成市场经济机制，结果造成政府转型的失效。在经济和社会管理中大量存在的“一抓就紧，一放就乱”的情况就是一个表现。

事实上，以市场为取向的经济改革，并不是要求政府退出，而是要求它转变职能。“政府职能转变”包括了为市场经济提供市场规则和保证社会公平的丰富内容，机制上是“回应—支持”型政府，远远不是“政府退出”所能涵盖的。正是在这个意义上，实现经济和社会转型在相当长的时间内是中国社会发展的任务，而促进这两个转型则是中国现阶段政府职能转变的根本目标。可以说，政府职能的转变与中国的经济转轨和社会转型互为条件。

2. 忽略对社会体系的培育

社会转型和政府转型是不可分割的。因为，由计划经济向市场经济的转型所带来的社会转型的一个重要表现就是从政府全能型社会向公民社会的转变。因此，社会的转型和政府的转型是一个问题的两个方面，或者说，政府的转型和社会的培育是互相依存的，二者应当同时进行。而在实践中，由于我们把社会的培育遗漏了，结果，政府转型的过程就成了跛足的过程。我们的确将政府的一些职能放权于各种中介或公民社会组织

了，可结果怎么样呢？因为政府缺乏相应的支持和培育过程，这些组织的运行逻辑常常演变为准市场组织的逻辑。具体来说，长期以来，我们更多地把注意力放在对政府的内部结构和政府部门的利益调整上，而对公民社会组织支持不足，管理也不到位，结果导致这些组织发育缓慢、能力薄弱、运行不规范；这些问题反过来又制约了政府的转型。这方面的问题主要有两个：第一，公民社会组织演变为个人利益团体。我们知道，非营利和营利组织的一个根本区别是，前者以“使命”而非“利润”为运行动力，其使命就是为服务对象谋利益。如果失去了这样一个基本特征，也就失去了与营利性组织的根本区别。中国的非营利组织虽然承担了很多社会功能，但由于缺乏相应的制度框架和制约机制，在实践中有很多组织背离了应当坚持的核心价值观，在运行过程中以“营利不分红”为组织的运行原则，结果演变为个人利益团体。第二，公民社会组织缺乏良好的发育环境。政府对公民社会组织支持不足，致使这些组织缺乏发育和生存的土壤。在中国，公民社会组织在很大程度上是从政府中分离出来的，完全从社会中自发形成的、针对社会某一特殊群体需要的组织非常少。如果让这些组织完全通过自己的能力“自负盈亏”，它们必然会演变为市场组织。

正像市场经济不能自动生成一样，公民社会也不是自发形成的。在中国，培育公民社会的核心是政府要承担起支持者和规范者的角色。这是政府转型的首要任务和前提条件。

3. 目前中国政府需要进入很多新的经济和社会领域

在理论界，主流的政府改革观点是主张从经济型政府向公共服务型政府转变、划分政府与社会的界限、放权于市场组织、授权公民社会组织以及用市场机制取代政府官僚机制。总的看来，这些观点的一个明显取向是主张政府从某些领域或过程中退出，而由市场机制取而代之。

笔者认为，目前，中国政府不仅不能退出，反而需要进入很多新的经济和社会领域，并在其中发挥更加积极主动的作用。直白地说，就现阶段的中国来说，特别在社会福利领域，政府没有不该管的事情；或者说，在任何领域或过程中，如果缺少了政府，其结果都会不堪设想。

为什么这样说？应该认识到，政府退出有两个必要的前提：一是社会上有相应的载体，足以承载政府所退出的功能；二是政府对这些载体的表现，包括其运行的过程和结果，具有有效的监控、评估能力和手段。第一个前提我们还不具备，这构成我们政府目前不能退出的理由；第二个前提则表明，政府永远都不能退出。因为信息不对称不只是市场中才存在的问题，在政府与各

种市场和社会组织的关系中也是一个普遍的现象；政府的责任就是保证各种组织的运行过程透明化、规范化，否则便是政府缺位。西方发达国家强调放权和多元化，一方面是因为各种经济和社会组织的运行具备了一定的基于法制基础的规范，另一方面也是因为在政府之外存在着制衡组织行为和⁽¹²⁾保护个人利益的机制。很明显，中国目前尚不具备这些条件。

中国政府职能转变首先需要解决的是政府在市场经济转型中应该发挥什么作用的问题。⁽¹²⁾目前，政府不仅面临规范市场和培育社会组织的作用，还需要在组织与组织、组织与公民个人之间的各种交互行为中承担起维护公平和公正的角色。换言之，在中国，政府只有先进入才有退出的条件。特别是从政府仍然是维护公众利益主要的甚至是唯一的主体这一现实来说，在大多数人的基本社会保障尚未得到满足的情况下，任何形式的放权或授权行为都会对弱势群体更加不利。

（二）误区之二：高福利的负面效应

1. 政府在社会福利领域的退出和经济社会发展失衡

经过20多年持续的经济高速增长，中国政府近年来将消除经济社会发展失衡的“阵痛”——居高不下的基尼系数、持续的失业和贫困问题、濒

于解体的城乡医疗保障体系、滞后的教育事业以及严重的环境污染等——重新置于政府优先解决的议事日程上。⁽¹³⁾导致上述问题产生的原因很多，其中，政府未能建立起一个有效的、能够使全体社会成员分享经济增长成果的社会保障制度，显然是一个重要因素。进而言之，伴随着改革开放所激发的经济高速增长，政府在社会福利领域经历了一个退出或缩小的过程。这方面的一个突出表现是，家庭和个人被重新界定为社会保障责任的主要承担者⁽¹⁴⁾，而政府则只限于补偿或解决从计划经济向市场经济转变过程中部分社会成员的传统权益受损的问题。因此，新的社会保障制度的建立主要针对的是国有企业改革引发的下岗、失业、退休养老金发放困难以及由此而产生的城市贫困等直接影响社会稳定的一系列社会问题。其他凡是有家庭或劳动能力的社会成员，则几乎享受不到任何社会保障，而完全需要依靠自己的能力或依赖家庭的支持来抵御经济和社会变革的风险。

2. 不恰当地借鉴外国“高福利负面效应”的理论是导致政府退出的重要原因

导致政府从社会福利责任中退出的原因很多，但是，不恰当地学习和借鉴外国的经验，是其中的一个重要原因。

在过去20多年的社会保障制度改革过程中，

大多数有关社会政策的概念和理论主要来自西方。贯穿中国社会保障制度建设过程的几个主导思想，如保障水平与经济发展水平相适应、权利与义务相统一、公平与效率相结合等，基本上都来自西方经典著作或这一时期它们的改革理论和经验。由此，我们得出了高福利会对经济发展产生负面效应这样一个结论。对社会福利的这一否定态度，导致政府在社会福利领域中的责任经历了一个逐步缩小和退出的过程。

具体来说，在考虑社会保障制度的改革时，我们被和西方国家起始状况表面上的共同性蒙蔽了眼睛。我们的城市改革是从一个社会主义“大锅饭”的全民福利的基础出发——有人称其为“小福利国家”，西方很多发达国家则是在福利国家“全民福利”的基础上进行改革，所以很多问题具有表面上的共同性，这使我们把它们要改革的问题当成了我们必须避免的问题。

这种认识是怎样误导着我们的政策思想的呢？20多年来，中国的社会保障政策文献有一个明显的倾向，即似乎更多借鉴了当时新右派或新古典经济学派对西方福利国家社会制度的批判，而很少有文献对其福利制度在经济和社会发展中的贡献进行系统的研究。由此，我们从西方福利国家私有化改革的信息中得出的一个假设是：高福利会导致劳动生产率下降。基于这样一种基本

否定西方福利国家的社会福利制度的态度，当时在理论界和政策制定者中普遍形成的一个共识是，中国的社会保障制度要避免福利化。⁽¹⁵⁾

对政府提供福利的担忧或否定态度进而演变为“效率优先、兼顾公平”的中国经济体制和社会保障制度改革的基本原则。另外，在经济体制改革之初“先富带动后富”的假设，以及只要经济发展便可使社会问题迎刃而解的观点，使得政府从社会福利中的退出不仅有西方经验可资借鉴，更有本土理论提供支持。结果是家庭和个人被重新界定为社会保障责任的主要承担者。

3. 政府角色缺位将使我们付出巨大的社会代价

国家、政府是人类文明发展的宝贵成果。只要不愿让人类陷入霍布斯状态，就应当对政府角色的定义慎之又慎。特别是对我们这样幅员辽阔、人口规模巨大，又处于经济社会转型阶段的大国，要考虑的不是政府退出的问题，而是如何提高政府能力的问题。

无论是“先富带动后富”，还是经济发展带动社会问题的解决，都不可能是一个自动实现的过程。这里尤其需要政府有效发挥其汲取资源、进行再分配、培育社会体系、实行监管的一系列重要职能。过去，由于政府角色的缺位，我们不仅未能实现共同富裕的目标，反而陷入了所谓“有增长而无发展”的陷阱。⁽¹⁶⁾结果，短短的20多年

过后，中国社会的贫富差距几乎接近警戒线，相当一部分社会成员未能分享到经济发展的成果。再加上贫富差距在中国形成的特殊背景⁽¹⁷⁾，这种社会分化的局面对社会凝聚力以及社会稳定的冲击非常之大，若不认真解决，我们将会付出巨大的社会代价。其实，早在19世纪，德国政治家俾斯麦就指出，国家实施社会保障制度，具有形成社会凝聚力和公民国家认同的重要作用。可惜我们忘记了这一点。现在倡言和谐社会，在某种意义上是对前一阶段政府角色缺位、忽视利益共享机制构建状况进行反思的结果。

（三）误区之三：市场机制的高效率

1. “市场”曾经是最具魅力的词汇之一

我们从西方福利国家私有化改革中获取的另一个重要经验是市场机制的高效率。毫无疑问，相对于政府组织来说，市场在生产产品和服务方面具有明显的优势。这既是福利国家私有化改革的原因，也是其改革措施之一。但市场并不具备再分配的功能，因而并非在任何领域或任何环境下都是高效的。事实上，正因为市场的高效率是有条件、有局限的，才有了政府存在和干预的前提。然而，我们对市场高效率的认识几近于迷信，不仅用市场机制来改革国有企业，还在政

府和社会领域中广泛应用这一概念。回顾20多年的改革实践，GDP和市场曾经是两个最具魅力的词汇。GDP是各级政府衡量和考核干部业绩的主要内容，市场则因为是“最有效的资源配置形式”而被当成解决很多社会问题的最有效的办法。政府不仅鼓励老百姓找市场解决问题，其自身也从市场中寻找解决社会问题的出路。例如，20世纪90年代在温州流传的说法——老百姓有困难“找市场而不找市长”，一时传为佳话；而在“市场化”、“社会化”或“产业化”等概念被引到几乎所有的社会服务领域中后，“买服务”几乎成了所有人日常生活的一部分。

2. 市场化的过程变成了政府推卸社会责任和逐步减弱公共投入的过程

于是，凡是政府没有能力解决的问题，都交给市场去自发调节，使得中国的市场化过程变成了政府推卸社会责任的过程，变成了随着经济和财政增长逐步减弱公共投入的过程。

实践证明，改革以来，在社会服务领域引入市场机制，不仅没有使社会大众获益，反而削弱甚至直接剥夺了社会成员获得基本社会服务的权利，增加了社会不公平。

(1) “社会服务市场化”助长了强势集团的霸权地位。在市场化条件根本不存在的情况下，实行“社会服务市场化”的结果是进一步加剧了社会不平等。在中国，市场机制在经济领域中是极

不完善的，在公共服务领域，竞争这一市场的基本要素更是完全不存在。例如，由于政府投入严重不足，教育和医疗服务长期供需失衡，再加上政府的垄断，使得服务使用者处于劣势，对服务的价格和质量不能产生任何影响。显然，这种背景下的市场化，只能是强势集团的霸权化。

(2) “服务收费”进一步削弱了社会公平的价值观。在大多数社会成员的基本社会服务没有保障的情况下，采取“服务收费”必然会削弱低收入人群和贫困人群抵御风险的能力。我们在社会服务领域引入市场机制的过程中，普遍采取的一个方式是服务收费。服务收费是西方福利国家私有化的一个重要形式。理论上，采取服务收费的目的是增加融资渠道和限制过度使用公共资源。不过，在许多发达国家，服务收费是在首先保证社会成员基本社会服务权利的同时，对那些有特殊需要的非贫困人们收取服务费用。也就是说，那些与人民日常生活保障密切相关的、必不可少的社会福利和服务，对一部分人特别是贫困人群来说，必须是“免费的午餐”。这是政府保证社会公平责任的主要内容。

然而在中国，市场的高效率被简单地等同于“没有免费的午餐”。于是，服务收费被广泛地运用于几乎所有领域和部门的服务中，包括社区服务、养老、托幼以及教育和医疗等基本社会服

务。甚至政府也成了准市场组织：在城市，各种服务收费是很多政府部门获得额外经费的重要渠道；在农村，费税改革之前，基层政府要靠收费来弥补财政经费不足。结果对绝大多数人来说，缴费是获得任何一种服务的前提条件。这种做法使贫困人群更难抵御风险，是对“社会公平”这一社会发展的核心价值观的颠覆。

在社会服务领域中简单地用服务收费来体现市场效率、进而用市场取代政府，不但未能“兼顾公平”，长远来看，也没起到提高效率的作用。例如，在医疗服务领域的收费，对处于医疗保障制度覆盖以外的中低收入家庭和个人来说，实际上是“劫贫济富”。贫困人群患病的几率更高是一个事实⁽¹⁸⁾，个人付费显然不仅会加剧其经济困境，更会降低他们对医疗服务的可及性。因此，服务收费不仅加剧了贫富悬殊，而且，从近年来因贫致病和因病返贫现象在城市和农村已经成为一个新的社会问题来看⁽¹⁹⁾，它还直接影响了经济效率——不公平导致效率下降。

三、重建中国政府在社会福利领域的积极角色

近年来，中国政府也认识到政府从社会福利

领域退出所导致的经济和社会发展失衡问题，并重新开始重视政府在促进社会公平和平衡中的角色。由于我们在改革之初借鉴西方福利国家经验时出现了误区，如今，政府在重新进入社会发展的角色时，必须高度重视以下几个方面。

（一）重新认识社会政策对经济和社会发展的积极作用

社会政策缺失在中国很明显，其后果也非常严重。这一缺失主要表现在两个方面：一是改革以来中国的社会保障制度只局限于为因旧体制解体而导致困难的人群以及其他社会边缘群体提供“最后的安全网”，对于新体制形成过程中以及全球化形势下如何满足社会成员的发展需要和提高其适应经济社会变化的能力，则缺乏必要的支持；二是社会政策一直以减轻企业（国家）的社会负担、增加家庭和个人责任为主导思想，因此，由家庭承担了经济改革的主要成本。

然而，我们应该看到，在剧烈的社会变革中，中国的家庭结构及其稳定性近年来正在发生明显的变化，加上劳动力流动的趋势，家庭承担传统责任的能力正受到多方面的挑战。⁽²⁰⁾而一旦遇到的问题超过了家庭的能力所及，还得由政府来出面解决。这种事后补救的做法不仅成本更

高，也会为中国的经济和社会发展带来巨大的风险。归根结底，中国的经济和社会转型是无数家庭及其成员从过去相对封闭的计划经济向越来越开放的市场经济秩序过渡的过程。他们能否有效地适应这一社会变革，不仅关系到计划经济解体所带来的社会问题是否能够得到根本和有效的解决，还决定着中国最终是否能够顺利地过渡到一个有竞争能力的市场经济秩序。

因此，中国政府必须重新认识社会政策对经济和社会发展的积极作用，不仅要认识到社会政策对社会公平的作用，更要认识到它对经济效率的贡献。大量事实证明，政府通过构建和实施积极的社会政策，使社会成员在经济发展的同时也能普遍享受到经济发展的成果，不仅是保证社会公正的核心，也是影响可持续发展的重要因素。从操作层面来说，我们需要从预防社会风险的角度出发，结合劳动力市场的变化和经济发展的需要，采取积极的社会政策来帮助家庭及社会成员增强其适应经济和社会变化的能力。这也就是说，既要注重当前的经济增长，也要关注长远的经济发展的目标；既要兼顾传统的工业化和市场化中的社会风险，更要关注对经济全球化和现代化进程中新的社会风险的抵御和防范。换言之，社会政策要转向以预防和发展为目标的主动积极的政策，以推动经济和社会的顺利转型，迎接市

场经济和经济全球化的挑战。

（二）确立政府在社会福利中的主导作用

我们还需要形成这样一种共识，即政府必须在社会福利领域中发挥主导作用。政府的主导作用必须基于这样一种认识，即只有政府承担起为社会成员提供社会福利的责任，才能最终建立一种能够使人民的生活随着经济的发展而更有保障的利益共享机制。

政府主导作用的一个具体表现是承担起社会福利的投资主体角色，即政府要确立其在社会保障中的前沿位置，从社会保障的后方走向前台。长期以来，政府在中国的社会保障制度中一直扮演着辅助或最后防线的角色。特别是在农村社会保障制度中，其融资渠道主要依靠集体和社会互助，而政府只是在上述渠道不足时给予最后的财政支持。这种融资安排不仅经常导致很多救助对象得不到帮助，也是至今未能在农村建立起一个有效的社会保障制度的主要根源。作为一个发展中国家，资源缺乏是制约政府投入社会政策的一个基本原因，但我们必须认识到，缺少社会政策可能会带来更大的资源不足。

（三）加强政府自身的社会政策能力建设

1. 中国政府政策能力薄弱的原因

缺乏必要的制度资源和认识资源，是导致中国政府政策能力薄弱的根本原因，而这一原因系由历史因素造成的。

（1）实施科学管理的能力先天不足。中国的经济和社会发展跳过了与工业文明相适应的一系列制度的充分发育阶段，导致了社会发展的断裂。纵观人类社会的文明发展史，工业文明对管理科学的重大贡献是无可否认的事实。它不仅在管理科学领域产生了一大批特别卓越的理论家和实践者，还培育了人们推崇科学、尊重权威和规则的行为。从20世纪初泰勒的科学管理到20世纪60年代戴明的质量控制，过程和细节一直是企业管理中最重要的内容。这方面的经验积累为20世纪80年代以来西方国家在社会服务领域中引入质量管理的概念和技术奠定了坚实的基础。凡此，都构成了西方政府政策能力发育发展的需求和资源。我们缺少这个制度文明的积累，造成了政府政策能力的先天不足。

（2）计划经济的管理传统导致对政策过程的忽略。计划经济的一个突出特征是重输入（投资）和输出（绩效），而轻过程、程序、细节以

及人的动机等等对政策效果和质量有重要影响的因素。在西方国家，规则、程序以及对责任的明确界定等科层组织特征一直被认为是保证政府管理效率和公平的理想模式；在社会福利领域，如果某些过程或目标不能完全由规则来进行有效的控制，政府会给予专业人员“有限裁决权”。⁽²¹⁾虽然科层组织在其运行过程中所表现出来的繁文缛节、低效和缺乏人情味等招致了公众的不满，并引发了新公共管理主张以结果或绩效管理来改革政府管理的趋势，但它为政府及公共管理领域中基于法律和规则的组织文化和组织能力的积累做出了重要贡献。相反，在中国，政府文件和领导讲话等往往是政策的主要形式，下级政府靠领会精神来实施政策，再加上重投入和产出而轻过程的传统，就使有法难依或政策落实难等低效现象经常会出现。如果说，西方国家政府的低效是因为繁文缛节和专家主义的话，中国政府的低效或缺位现象则更多是因为缺少必要的“繁文缛节”和专业输入而造成的。这种重输入—输出而忽视细节和过程的倾向，在社会政策中则表现为政策不完整和缺乏操作性，从而构成政策低效和失控的一个根本原因。

(3) 计划经济时期意识形态的影响。在计划经济时期，意识形态影响中国现行社会政策的一个突出表现是对人性的简单化假设。长期以

来，我们倾向于认为：经过教化，人可以做到“去私利化”。基于这样的假设，我们在进行社会管理以及制定和实施社会政策的过程中，往往从一个较高的利益层面出发去要求具体的个人去做或不做什么，而对这些要求是否反映了人们的愿望或利益，或是否符合普通人的行为趋向，则缺乏足够的考虑，因而经常使政策的落实变成了强制和抵制过程。事实上，社会政策之所以经常难以执行，一个原因就是，政策对象并不能完全按照政策制定者的意图行事。

2. 加强政府社会政策能力建设的思路

(1) 政府的行为逻辑从计划型向回应—支持型转变。社会政策的制定和实施是一个政治过程，各相关主体的认识和利益，都会对其产生影响。所以，政府单方面为百姓安排生活的逻辑，应当转变为回应—支持型逻辑，避免替老百姓想他们有什么需要和应该做什么。纵观人类社会的发展历史，任何一种社会需要在产生的同时往往都伴随着一些自发的满足这些需要的手段。在这些自发的手段不能继续发挥有效作用的时候，就需要新的力量介入。有效的社会政策不是要取代这些自发的手段，而是要增强其功能。所以，政府要转变行为逻辑，将社会政策视为一个帮助社会成员解决问题的过程，在政策目标的确立和手段的选择过程中要以事实为依据，通过渐进的方

式，不断提高人们应对社会问题的能力。

(2) 在政策设计中，要对人性有合理的预设。经济学的“理性人”假设可资借鉴，同时，人又不纯然是经济动物。所以在设计社会政策时，首先要对人性的复杂性有合理的预设。这包括两个方面：首先，建立有效的激励机制。如果政策与人们的意愿不相符合，不仅会付出高昂的行政代价，也很难取得理想的政策效果。因此，必须充分考虑个人的动机因素，建立有效的激励机制，避免过多使用强制性手段来实现政策目标。其次，重视社会政策的技术手段，通过技术手段来最大限度地减少人为因素对政策效果的负面影响。例如，如果能够在社会政策的制定和实施过程中加强常规监管、民主监督和政策透明度等机制，必然会减少腐败行为的机会，增加其成本，从而对其进行预防和控制。

(3) 重视对社会政策过程的管理。具体来说，就是要重视对社会政策的监控和评估。监控和评估不仅有助于增强社会政策的理性化和科学性，也是增强政府政策能力的手段。长期以来，我们的社会政策对于一个具体的社会政策是要解决什么问题，或对政策对象将产生什么影响，不仅事前缺乏明确的界定，过程中缺乏规范的监控程序，事后也鲜有及时的政策评估，结果经常导致政策制定的盲目性和实施的随意性，最终也影

响了政策的可持续性。总之，社会政策是一种实践科学，要在政策实施过程中不断总结新经验，探索新方法。

(1) 选自《中国社会科学》，2005（5）。

(2) 参见International Labor Office, *World Labor Report 2000: Income Security and Social Protection in a Changing World*, Geneva, 2000; Neil Gilbert, *The Transformation of the Welfare State: The Silent Surrender of Public Responsibility*, New York: Oxford University Press, 2002。在英国，国家不仅帮助失业者找到工作，而且，失业者在重新找到工作后，还会继续得到政府的帮助，直到他们在新的工作岗位上取得稳固的进步，从而彻底避免他们频繁地被排斥在劳动力市场之外或在低工资边缘徘徊的现象。

(3) See Esping-Andersen et al., *a New Welfare Architecture for Europe?* Report Submitted to the Belgian Presidency of the European Union, 2001.

(4) See Home Office, U. K. Government, www.homeoffice.gov.uk.

(5) See A. Sen, *Inequality Reexamined*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992; A. Sen, *development as Freedom*, New York: Knopf, 1999; A. Sen, Social Exclusion: Concept, Application, and Scrutiny, *Social Development Papers* No. 1, Asian Development Bank, 2000; World Bank, *World Development Report, 2000/2001: Attacking Poverty*, Washington DC, World

Bank, 2001.

(6) “第三条道路”在社会福利方面的主要观点之一是认为福利国家造成权利和责任的脱钩，因此主张社会政策要体现责任和权利的共存。参见A. Giddens, *The Third Way*, Cambridge, Polity Press, 1998。

(7) See Tony Eardley, From Safety Nets to Springboards? Social Assistance and Work Incentives in the OECD Countries, *Social Policy Review*, 1996, No. 8, pp. 265–285.

(8) See OECD, Family, Market and Community: Equity and Efficiency in *Social Policy*, 1997.

(9) See T. Butcher, *delivering Welfare: The Governance of the Social Services in the 1990s*, Buckingham, Open University Press, 1995; D. Farnham and S. Horton, *Managing the New Public Services*, Basingstoke, Macmillan, 1996.

(10) See L. Salamon (eds.), *The Tools of Government: A Guide to the New Governance*, NY: Oxford University Press, 2002; E. S. Savas, *Privatization and Public-Private Partnerships*, NY: Seven Bridges Press, 2000.

(11) 例如，在传统的社会福利以及非营利组织领域中，“行政”比“管理”使用得更为广泛，这是因为“管理”的概念涉及控制与利润，在当时被认为与社会福利的性质不协调。因此，在20世纪80年代之前，大多数有关社会福利和社会工作的书籍和词典都用“行政”这一术语来描述公共的或其他非营利社会服务组织中的经营活动，如“社会福利行政”或“社会行政”等。

(12) 参见胡鞍钢：《序言：探讨政府与市场关

系》，见胡鞍钢、王绍光编：《政府与市场》，1~8页，北京，中国计划出版社，2000。

(13) 2003年中国共产党十六届三中全会提出了实施全面、协调和可持续发展战略，要求落实科学发展观，实现五个统筹——统筹城乡发展、统筹区域发展、统筹经济社会发展、统筹人与自然和谐发展、统筹国内发展和对外开放——就是针对发展失衡提出来的。

(14) 自20世纪70年代末以来，中国在很多法律中都有对家庭养老、育幼以及配偶之间相互支持等责任的明确界定，包括《刑法》、《婚姻法》、《继承法》以及《收养法》等。

(15) 参见徐滇庆、尹尊声、郑玉歆主编：《中国社会保障体制改革——1998年中国社会保障国际研讨会论文集》，北京，经济科学出版社，1999。

(16) 参见汝信、陆学艺、李培林主编：《社会蓝皮书——2004年中国社会形势分析与预测》，北京，社会科学文献出版社，2003。

(17) 由于富豪经常“落马”或遭遇各种不测，因而有媒体将“中国富豪榜”称为“屠龙榜”（见《北京青年报》，2004-10-17）。人们对富豪的仇视，与财富积累过程的不透明和不公平有很大关系。

(18) See OECD, *Poverty and Health* (DAC Guidelines and Reference Series), 2003.

(19) 根据民政部低保司资料，在目前大约2500万的农村贫困人口中，近50%为病残所致。这是政府出台农村医疗救助政策的重要原因之一。

(20) 参见张秀兰、徐月宾：《建构中国的发展型家庭政策》，载《中国社会科学》，2003（6）。

[\(21\)](#) See R. Hadley & K. Young, *Creating a Responsive Public Service*, Brighton, *Harvester Wheatsheaf*, 1990.

老工业基地的失业治理：后工业化 and 市场化⁽¹⁾

——东北地区九家大型国有企业的调查

李培林

一、制度变迁：中国五次失业问题严重时期的治理方式

第一次失业问题严重的时期是1950—1952年。当时为了平抑战后的通货膨胀，政府实行紧缩银根的政策。1950年春夏出现市场萧条，私营工商业经营困难，很多企业关门倒闭，全国14个较大城市工厂倒闭2945家，16个较大城市半停业的商店9345家，失业工人逾百万，人心浮动，“失望和不满的情绪在一部分工人和城市贫民中迅速蔓延”（薄一波，1991：94-95）。到1952年，全国城镇失业人数达到376.6万人，失业率高达13.2%，是1949年以来登记记录的最高失

业率。造成这次失业高峰的原因，除了紧缩银根力度过大带来的经济萧条外，另一个重要原因似乎是过快的城市化。1949—1953年，中国城镇人口从5768万人增加到7826万人，年均增加524.5万人，城镇人口占总人口的比重从10.6%增加到13.3%。城镇人口的增加，除自然增长外，绝大部分来自农村。处理第一次严重失业问题的主要办法是“单位化”⁽²⁾，即主要由政府统一安排失业者的生活和工作，由此而演变出与此相配套的“国家包下来安排劳动就业的制度”、“处理愈来愈多的城镇人口吃饭的这个大问题”的对粮食等主要农产品的统购统销制度以及城乡分离的户籍制度，这都是从1953年开始的（薄一波，1991：107、255）。⁽³⁾这一时期控制农村“盲流”进城的“逆工业化”措施也首次被作为控制城镇失业的辅助措施。

第二次失业问题严重的时期是1961—1962年。1958年开始的三年“大跃进”，搞违反经济规律的经济群众运动和泡沫经济，不仅造成经济严重困难，也使城市人口增长过快而产生过大压力。1957—1959年，全国城镇人口从9949万人增加到12371万人，年均增加1200多万人，城市化水平从15.4%提高到18.4%，速度是空前的，于是又不得不进行经济调整和紧缩。国有企业在1961年减少2.5万家的基础上，1962年又减少了

1.8万家；基本建设投资1960年为384亿元，1961年减少到124亿元，1962年进而减少到68亿元。粮食大幅度减产，吃饭问题都出现困难，城镇失业问题非常严重。用减少城镇职工和城镇人口的“逆工业化”措施来克服经济严重困难成为“非常时期的非常措施”，政府大规模地动员“大跃进”时进城的农民返回农村务农，同时动员部分家在农村的城镇职工回农村，1961年减少城镇人口1000多万人，其中精减职工873万人，1962年又减少城镇人口1000多万人，其中精减职工850万人。

第三次失业问题严重时期是1968—1975年。早在“文化大革命”以前，由于人口的快速增长，城镇就业压力越来越大，作为解决就业的一种方式，就已经鼓励城镇知识青年参加边远地区半军事化的农业生产建设兵团或到农村插队落户，1962—1966年已有100多万城镇知识青年到农村落户。1966年“文化大革命”开始后，经济受到极大破坏，工商业处于停滞状态，工厂停止招工，大学停止招生，城市初高中毕业生既不能升学，也无法分配工作，城市失业及相关问题急剧严重起来。于是作为解决失业问题的“逆工业化”措施又一次被启用，从1968年年底开始，在公开号召下，全国展开了持续七年之久的城镇知识青年“上山下乡”运动，这场运动名义上是出于“反修防修”和“缩小三大差别”（城乡、工农、脑体）的

政治目标，实际上更直接的是解决失业问题的经济目标（Berstein T. p., 1993: 42-78）。在这一时期共有1600多万城镇知识青年通过反城市化的“上山下乡”，到农村去“安家落户”，年均200多万（胡绳主编，1991：432）。

第四次失业问题严重时期是1978—1980年。^④“文化大革命”结束以后，百废待兴，经济处于恢复过程，尽管大学恢复招生，工厂恢复招工，吸纳了一部分劳动力或推迟了一部分劳动力的就业时间，但比较集中的知识青年回城仍然使城镇失业问题骤然严重起来。这三年每年的城镇登记失业率都在5.5%左右，每年的城镇失业人数在530万~540万人。这次解决失业问题，基本上仍是沿用国家安排的“单位化”措施，流行的做法是父母退休子女顶替岗位，或者由国营企业、机关、事业单位和街道办安置工作性质的家属集体企业。

第五次失业问题严重时期是1996年至今，情况仍在发展。1993年出现经济过热和房地产泡沫经济现象以后，国家又一次连续多年实行收紧银根的宏观紧缩政策，经济软着陆，但企业普遍不景气，产业结构转变的要求使传统产业萎缩，停产倒闭的企业增多，加快国有企业改革的要求也使多年存在的隐性冗员问题暴露出来。结构调整和体制转变的关键时期的汇合，加剧了失业问

题。1997年城镇登记失业人数为570万人左右，企业下岗人员（指因企业经营等原因离岗回家，但仍与原企业保留名义劳动关系的人员）大量增加，虽然目前各有关部门（劳动部、国家统计局、国务院研究室、总工会）的调查和统计结果有一定出入，但是这一问题达到改革以来最严重的程度却是一致的判断。1997年多项大范围抽样调查的结果显示，下岗人员的规模为城镇从业总人数的7%左右，据此推算全国下岗人员为1028万人，约一半集中在制造业，约60%是女职工（女职工占全部职工的39%），约70%是25~44岁的中青年职工，约50%已不同程度地再就业。这样，登记的失业人员和下岗无业的总人数达到约1500万人，实际城镇失业率（失业人数占劳动力的比率，1997年中国劳动力参与率为82%）为6.2%。另外，许多国有部门，特别是国家机关和事业单位的冗员过多的问题目前还没有显化，随着机构改革的深入，失业问题还会进一步加剧。但这次解决失业问题的“下岗分流、实施再就业”办法，强调失业和下岗人员“自谋职业”，并向第三产业和非国有经济部门转移，而不再把国家统一安排、堵截进城民工或工人返乡务农作为解决失业的主导措施，因此在仍具有“单位化”约束的同时，也开始具有“后工业化”和“市场化”的特点，与过去传统的“逆工业化”和“单位化”的办法

有所不同，显示出重要的制度变迁（见表1）。

表1 五次失业问题严重时期的相关数据和治理方式

类别	失业或精减人数	失业率	增长指数	价格指数	工资指数	治理特征
第一次的 1953年	失业 376 万人	13.2%	114.0	105.1	131.8	单位化
第二次的 1961年	精减 873 万职工	—	70.3	116.1	94.6	逆工业化
第三次的 1970年	下乡 270 万知青	—	123.3	100.0	103.6	逆工业化
第四次的 1978年	失业 530 万人	5.3%	111.7	100.7	110.5	单位化
第五次的 1996年	失业 553 万人 下岗 815 万职工	3.0%	109.7	108.8	112.1	市场化

注：表中1953年一行的失业人数和失业率是1952年的数据。增长指数一栏中，1953、1961和1970年是国民收入增长指数，1978年和1996年是国民生产总值增长指数。价格指数指城市居民消费价格指数。工资指数指职工工资总额指数。各指数均以上年为100。

资料来源：国家统计局：《1991年统计年鉴》，《1997年统计提要》，Berstein T. P., 1997。

二、利益格局变动：东北老工业基地成为失业问题最严重的地区

由辽宁、吉林和黑龙江三省构成的中国东北地区是中国的老工业基地。1949年以前，中国薄弱的工业设施70%集中在沿海地区，改变这种工业布局的是1949年以后苏联援建的奠定中国基础工业体系和国防工业体系的“156项工程”，主要

是煤炭、电力、石油等能源工业，机械、有色金属、钢铁、化学等制造业以及国防军事工业，这些大型工业工程中的1/3以上（59项）建立在东北地区，这种配置的理由主要是：“资源产地”、“改变落后地区面貌”和“军事上的需要”三方面的考虑。^⑤由于这笔历史的遗产，人口占全国8.6%的东北老工业基地，在经济结构上至今仍具有以下特征：（1）传统产业和原材料生产集中的地区。东北地区集中了全国1/4钢铁、1/2原油、1/6以上煤炭的生产。（2）国有经济比重较高的地区。到1996年，全国工业总产值中国有工业的比重为28%，而东北地区仍为44%，其中黑龙江省为58%。（3）老企业多、离退休人员多。东北地区多数企业都具有30~40年的历史，很多厂房和设备陈旧，人员众多，历史包袱重。

东北地区曾是中国资源丰富、工业基础雄厚、技术人才和知识人才集中的地区，号称“东北老大”，至今仍是中国城市化水平最高的地区，1996年全国城镇从业人员占全部从业人员的比重为29%，而东北地区为57%。然而，在经济结构的重大调整中，东北地区像其他国家走向后工业化过程中老工业基地的命运一样，随着传统工业、夕阳工业的衰落而失去往日的辉煌，大量的工人需要转业。国有企业的重大改组，无疑又加速和加剧了这一过程，使东北地区成为中国失

业最严重的地区，到1997年年底，下岗人员已达259多万人，约占全国下岗人员的22%多，很多企业下岗人员的比率都高达20%~30%。1997年9月，我们对沈阳、鞍山、哈尔滨、齐齐哈尔四城市的九家大型国有企业进行了为期一个月的访谈调查，除收集各种原始资料外，还个别访谈了各种类型企业职工100余人。表2是这九家国有企业的下岗及相关情况。

表2 东北地区九家国有企业职工下岗及相关情况

企业	在职职工(人)	下岗人数(人)	下岗率(%)	离退休人员(人)	年平均工资(元)	经营状况	建企时间
哈动力	26 400	5 618	21	12 800	9 500	微利	1952
建华机械	10 007	3 300	33	2 800	欠发工资	巨亏	1946
华安机械	12 000	2 972	25	4 581	欠发工资	巨亏	1951
和平机器	9 800	3 000	31	4 433	欠发工资	巨亏	1950
哈飞	18 100	871	5	6 300	8 420	盈利	1952
哈发动机	12 000	500	4	5 200	9 000	盈利	1948
鞍钢	197 000	20 000	10	94 000	难测算	微利	1918
沈飞	18 000	无	0	9 000	8 000	盈利	1931
建设机械	1 380	无	0	800	6 900	盈利	1964

注：表中的数据除下岗人数是截至1997年9月的数据外，其他是1996年年底的数据。欠发工资的企业，工资发放的时间和数额都不稳定，数额一般不到年平均工资的50%。鞍钢下属部门很多是独立核算，主体的炼钢、炼铁工人的工资相比较来说是高的，一般在每月1000元左右。表中的企业全称如下，哈动力：哈尔滨动力设备股份有限公司；建华机械：齐齐哈尔建华机械厂；华安机械：齐齐哈尔华安机械厂；和平机器：齐齐哈尔和平机器厂；哈飞：哈尔滨飞机制造公司；哈发动机：哈尔滨东安发动机制造公司；鞍钢：

鞍钢集团公司；沈飞：沈阳飞机工业（集团）有限公司；建设机械：沈阳建设机械总公司。

下岗的实质是失业，但它之所以表现为下岗而不是失业，有其就业制度和失业保险制度上的原因。职工下岗现象实际上是国有企业和城市集体企业“单位制”的遗产，非公有制企业和乡镇企业并不存在这个问题。在单位制的情况下，过去企业和职工有一种事实上的相互承诺，职工承诺把一生交给单位安排（包括工作岗位、工作性质和工作地点的调动），而单位承诺负责职工一生的生活保障。改革以来，随着鼓励人才流动，允许辞职和停薪留职，部分职工对单位的承诺可以随时解除，但单位对职工的承诺却一直难以主动解除（如辞退）。单位对职工的承诺之所以难以主动解除，从形式上看是一个制度建设问题，如目前按工资总额1%提取的失业保险费，远不足以安排所有的失业人员，因过去没有这方面的储备金，目前政府的财政也拨不出这方面的专款，但实质上是利益格局的调整中利益如何妥协和平衡的问题。现在解决下岗问题的实际过程就是通过分散的谈判来达到局部的利益妥协和平衡。

三、利益制衡：不同协议下的下岗形式

解决失业问题的方式，涉及如何处理平等与效率的关系。然而，我们在现实中可以达到的并不是相对于效率的平等，即用收入和财富的均等化来衡量的社会平等（social equality）。既然两者不可兼得，也不是作为理想追求的具有价值判断意义的社会公平（social justice），因为它过于理想化而且因人而异。实际可以达到的是承认差别的可以为各利益群体接受的社会利益均衡（social equity）。在职工下岗这个问题上，这种协议达成的途径从规模上可分为“集体的”、“分散的”两种，从性质上可以分为“单位化的”（单位安排的）和“市场化的”（自谋出路的）两种（“单位化的”一般都是“集体的”，而“市场化的”一般都是“分散的”）。

（一）“单位化的”下岗形式

从我们调查的情况来看，由单位安排的下岗，形式也非常多样，但基本上可以分成“内退下岗”、“待业下岗”和“精简分流”。

1. 内退下岗

“内退下岗”实际上是国家养起来的办法，也是最容易为职工所接受的下岗形式。通过在企业内部放宽退休的条件而形成了各种内退的形式：

（1）经政府劳动管理部门同意，提前五年退休

并可以从工资总额里提取的养老金中支付退休金的，称为“内退”。（2）不符合上述条件，提前五年以上退休并从工资总额中支付其“退休金”的，称为“企业内退”。（3）身体有病，达不到国家的因病退休标准，但符合企业自己制定的放松了的病退标准，按病退处理的，称为“内病退”。（4）既达不到企业内部退休的年龄，也达不到企业内部病退的标准，按退职处理的，称为“内退职”。以上人员仍享受企业的各种退休福利，退休收入根据工龄的长短和内退的形式一般为原工资的60%~90%。由于内退下岗不仅使下岗者有了稳定的收入来源，并且不妨碍下岗者去寻找另外的工作，所以很容易让下岗者接受，但对企业职工的积极性往往会产生不利的影响，甚至会产生技术骨干争取内退下岗的现象。内退下岗通常是经营状况还比较好的企业采取的方式，是通过集体协议和单位安排对原有利益格局的维护。我们调查的哈尔滨动力设备股份有限公司的5618名下岗职工中，“内退”的1574人，占28%，“企业内退”的1276人，占23%，“内病退”的976人，占17%，“内退职”的169人，占3%，这四种形式内退下岗的占全部下岗人数的71%。

2. 待业下岗

“待业下岗”是每月领取少量津贴（一般为

100~300元)，回家待业，又称“放长假”。一般是职工最难以接受的，也是最通常的下岗形式。但是对于那些严重亏损、濒临倒闭、处境非常困难的企业来说，也没有其他的更容易为职工接受的选择。有的企业甚至连100多元的下岗津贴也难以发放，职工的工资发不出来欠着，下岗津贴也只能欠着，如齐齐哈尔建华机械厂已累计欠在职职工16个月的工资，待业下岗者的每月100元工资也只能两个月发一次，剩下的欠着。待业下岗的职工一年当中可能只有几个月的工作可干，其他的时间就只能另谋兼业了，但他们往往是非常难以谋得具有稳定收入的兼业。

3. 精简分流

“精简分流”是指通过划出一块资产或资金，把原企业从事各种服务性的非主体产业的人员分离出去，解除与原企业的隶属关系，成立具有独立法人代表经济实体的经济实体，然后进一步通过精简，安置和分流从企业主体分离出来的人员。如鞍钢集团公司把原来所属的34个服务性的经营单位、约15000余人从企业主体分离出来，实行集体的自谋职业，成立了独立的鞍钢实业发展总公司，专门负责针对不同的情况进行分散性的谈判，以便通过各种协议形式、各种补偿的方式，安置和分流已经从企业主体下岗的人员。就特大型企业来说，这种分散的协议比集体的协议似乎更容易

操作。

（二）“市场化”的下岗形式

“市场化”的下岗形式可以大体上分为“主动性自谋职业”、“被动性自谋职业”和“买断工龄”等几种形式。

1. 主动性自谋职业

“主动性自谋职业”是指已经主动离开企业去寻找其他职业的职工，他们并没有与企业办理解除劳动合同的手续，在名义上仍列入企业职工的花名册，但他们不再依靠原企业，企业也不再找他们，俗称“两不找”。这样的职工一般是有一定年龄优势或技术水平，他们的自谋职业就像干部和知识分子的“下海”一样，其生活水平往往会比以前更好。

2. 被动性自谋职业

“被动性自谋职业”是指企业实际上严重亏损，停产半停产，甚至发不出工资和生活费津贴，职工只好自谋职业。齐齐哈尔市的建华、华安及和平三家万人规模的企业，每家企业都有3000人左右的下岗人员，其中50%以上是迫于无奈、自谋职业的。有的企业已经倒闭关门，但并未经过破产清算的法律程序，职工也就从此没有了单位，也无法获得任何补偿，只能各显神通，另谋出路，这样的企业多半是城市集体企业，下

岗的职工可能连原来的企业法人也根本找不到了。他们是下岗职工中最不幸的一部分。

3. 买断工龄

“买断工龄”就是按职工的工龄和原工资水平，一次性支付给下岗职工补偿费，从而解除原单位与职工的劳动聘用合同，企业对该职工也不再承担任何生活保障和工作安置的义务。

黑龙江省1996年分流安置47.8万下岗职工，其中通过工业企业采取发展第三产业的“后工业化”措施、“单位化”措施安置了11万人，占分流安置人数的23%，通过“市场化”的自谋职业分流18万人，占分流安置人数的38%。另据哈尔滨市城市社会经济调查队1997年6月对该市所辖七个区1000名下岗职工的随机抽样问卷调查（974份有效问卷），88%的下岗职工没有经过“单位化”的再就业安排，但已有40%的下岗人员不同程度地就业（哈尔滨市城市社会经济调查队，1997）。

从以上的调查情况可以看到，由于经济体制的转轨和社会结构的变迁，这次同样伴随银根紧缩和产业结构调整而出现的严重失业问题，并没有完全重复过去的治理方式。特别重要的是，即使是计划经济比重较高的东北老工业基地的国有大型企业，也部分地出现市场化治理形式。我们在调查中有两点发现：一是国有企业下岗的形式与企业福利的存量和增量有关，越是福利存量和

增量少的企业，越容易采取市场化的下岗形式。我们在调查前曾经假设国有企业下岗形式的不同，可能主要受外部经济环境市场化程度和企业内部机制市场化程度的影响，比如在东南沿海地区的国有企业可能比东北地区的国有企业更容易采取市场化的失业下岗形式。但通过调查发现，国有企业的福利存量和增量状况以及由此决定的利益格局可能是更重要的影响因素。在企业福利存量和增量状况还可以的情况下，原有利益格局的惯性很强，很难改变，单位组织中的利益均衡法则使得下岗也只能采取“包下来”和“内部消化”这种成本很高的单位化形式；而在企业福利状况发生危机的情况下，原有利益格局就失去了平衡，在原有单位内部也无法实现过去的平衡，因此一部分人（特别是年轻、有技术、有关系等竞争能力较强的职工）自动地或被动地采取市场化下岗形式，到原单位外去寻找新的利益均衡。

二是目前市场化的下岗形式，由于缺乏规范的制度安排，采取了分散的谈判和交涉途径，操作过程中产生的摩擦和冲突很多。我们原来认为，一般来说，市场化的措施要比单位化的措施交易成本低，实际上在制度安排不规范的情况下，每个下岗职工都要与企业领导进行单独的交涉，企业领导天天穷于应付，摩擦和冲突难免，效果也不尽如人意。

四、下岗职工的生活：访谈记录

建华厂的Y先生48岁，已有30年工龄，工厂发不出工资，也无法向社会保险部门缴纳按工资总额1%提取的失业保险金，自然无法被接受为“登记的失业人员”，他显然属于下岗人员中最贫困的部分，自认为是属于一个群体——“我们”：

我们是下岗自谋职业的，工厂不再管我们，工资不发，福利待遇也没有，与企业的关系就是以后退休企业要管，以前不要交钱，从（19）97年开始每年交170元钱养老统筹的个人账户费。

（19）94年我就下岗了，不稳定地在各处当守夜人，一年干五六个月，每月200多元，我以前在厂里干车工，一刀活，没什么手艺，我们一起下岗的蹬三轮的多，收入也不稳定，好的卖服装，要有点本钱。我爱人在纺织厂，48岁就内退，除去年春节开给200元，别的没发钱，她前一段在饭店当服务员，老板也苛刻，早7点干到晚9点，每月200元。现在靠儿子，他在邮电局开车，每月400~500元，在我们这儿就算好的了。儿子每月给我们100元。媳妇在建华厂电控分厂，也是下岗，但每月有生活费。我们两人每天生活开支控制在7元钱。再就业，也没有业可就。我们这样的可能属于下岗中的最差的，没本事也没本钱。一开始对现实接受不了，现在也没别的办

法。准备卖鱼，有几百元本钱，据说一天可挣10~20元。

和平厂的L先生49岁，29年工龄，据别人介绍他属于脑子够用的，有一定技术，他自认为在下岗职工中生活情况属于中等的：

我下岗后在外面打零工，一年也就是干5个月，厂里平均每两个月给我开支120元，我爱人原来在市二商局下属的食品商店工作，属于地方国营企业，但企业倒闭关门了，什么也没有了，失业金、公费医疗、退休金都没有了，连原来管事的人都找不到了，开始还骂，现在也懒得骂了，她现在摆地摊，也挣不着什么钱，这里下岗的这么多，卖货的比买货的多，拿枪打都打不着客，每天还要交两元钱的地摊管理费。我一家4口人，将就着吃饭还可以，在下岗中属中等的。我不是特困户，市里虽然有扶持下岗特困户的政策，实际上很难落实。说是成立再就业培训中心，实际都是空的，管什么用，到处都是人多，上哪再就业？年轻的还可以到外地闯闯，我们拖家带口的，走一步看一步吧。

华安厂的C先生，54岁，29年工龄，原黑龙江工学院（现哈尔滨科技大学）毕业，任工程师，他自认为属于半下岗的，是下岗人员中生活较好的：

我们厂长期亏损，资金严重缺乏，生产形不成规模，成本降不下来，产品卖不出去，造成恶性循环。最近三四年恶化，一年不如一年，最近换了厂长。由于没有生产任务，一年也就是干三四个月，其余的时间下岗放长假。我月收入现在只有370元，还不是每月发，老欠着，看病也不报销，都各找出路，没心思干了。我一家5口人，老伴在区医院，已退休，但比厂里强，基本不欠退休金。大女儿28岁，原在华安厂的钢材加工厂，（19）95年下岗，她是高中毕业，是80年代末期照顾知识分子子女进厂的，下岗后通过成人教育学外语，现在北京给外企打工。二女儿也在区医院工作，工资还能正常发。小儿子上初三。像我这样的家庭，在厂里属于生活好的，吃饭没有问题。

华安厂的CH先生，53岁，35年工龄，初中毕业进厂当合同工，现在总厂的工会生产委员会工作，是劳动模范，没有下岗，自认为属于厂里生活最好的，但对目前的状况很不理解，心理很不平衡：

我从60年代末开始搞技术革新，对老设备进行自动化改造，（19）72年当上市劳模，（19）80年当上省劳模，（19）86年当上部劳模，（19）89年当上全国劳模，（19）93年当上八届全国人大代表。我爱人在区机关工委工作，月收

入600元，两个孩子一个在厂工学院学习，另一个在厂技校毕业后待业了三年，后来自费上电视大学财会专业，现在厂里新上马的卫生洁具厂工作，每月能开支80%的工资。我们厂的工学院、技校每年毕业100多人，都是厂职工的子弟，是厂里的技术骨干了，厂里职工还有四五百子弟初中、高中毕业后进不了厂，只能待业，外面几乎没有人到厂里来。我算过，工作从（19）62年到（19）97年，不吃不喝，工资总收入也就是5万元，现在家里存款也就是几千元。现在退休金、医疗费都成了问题，靠工厂怎么行？国家就不管了？我这样的在厂里就算最好的了，但也在为将来发愁，孩子上学就要7000元。现在厂里最困难的每月家庭人均30元生活费，这样的有几百人，每月人均生活费不到60元的大概有上千人。这改革今后怎么个改法？从我们这儿看，几年内不会有大的好转。

CH先生的心理不平衡显然不是个别的现象，根据中国社会科学院“社会形势分析与预测”课题组1997年11月对全国24个省区市的38个城市的市民进行的问卷抽样调查和1997年10月对中央党校220名地厅级以上领导干部学员的问卷调查，“国有企业工人”均被认为是近几年改革中受益最少的群体（汝信、陆学艺、单天伦主编，1998：171，136）。

从以上的访谈记录中可以看到，目前的社会

保障体制对下岗人员并没有根本的制度化保障措施，下岗人员与原工作单位的联系也是视情况而定，当单位经营情况很差甚至倒闭时，这种联系是脆弱的、没有实际保障的；企业自己的再就业培训中心，多数是为了应付上级的检查，真正能发挥再就业作用的不多；下岗职工的谋职基本上是“市场化”的，是在劳动力市场上自我选择，也可以说是“后工业化”的，因为多数是从事劳动服务业和小商业，就像80年代初城市个体户出现时的情况，重复过去为解决就业办家属工厂的做法已不再是主流。下岗职工目前生活的实际状况，一方面说明目前按职工工资总额1%提取失业保险费制度的进退维谷的窘境，提取比率低的话，是杯水车薪，难以向所有的失业者提供一定的基本社会保障，而提取比率高的话，则可能鞭打快牛，并造成企业劳动成本增长过快；另一方面也说明在解决职工失业下岗问题上，政府方面还没有能够及时推出针对产业结构变化的新举措。

五、下岗的根本原因：城市经济“后工业化”过程的开始

关于中国当前职工失业下岗问题的原因，经济学家们已经做过很多的宏观分析，原因也是多

方面的。如有经济体制转轨的原因，市场化改革的加大力度暴露出原国有部门积累的隐性失业问题或冗员过多问题；有市场竞争的原因，竞争的加剧使部分企业破产倒闭和职工失业下岗成为不可避免的结果；有产业结构变化的原因，产业结构在从劳动密集型向资本、技术密集型转变，传统产业开始萎缩；有城市化过程长期滞后的原因，大量农村剩余劳动力集中涌入城市，带来新的就业问题；有消费市场的因素，多数消费品从卖方市场向买方市场的转变，暴露出盲目投资和粗放经营问题，迫使部分企业调整和关闭；有经济周期的原因，经济增长速度的放慢、有效需求不足带来企业开工不足和就业机会减少；等等（董辅初，1998；刘国光，1997；厉以宁，1997）。

但是，从东北地区国有企业的情况看，中国城市经济开始的“后工业化”过程所带来的产业结构和就业结构的巨大转变，是失业下岗问题之所以异常严峻起来的最根本最深刻的原因。在过去相当长的一段时间里，东北地区是我国工业最发达的地区，其工业化水平和由此而带动的城市化水平，都比全国的平均水平要高得多。直到1996年，全国的近7亿从业人口中，非农业从业人员的比重是47.1%，城镇从业人员的比重是28.8%，但东北地区三省的非农业从业人员的比

重是64.1%，城镇从业人员比重是56.8%。也就是说，在全国尚未完成“工业化”（从农业社会向工业社会的转变）的时候，东北地区已经早走一步，率先实现了。所以，在全国出现工业化和城市化加速过程中由农村剩余劳动力进城引发的“民工潮”问题时，东北地区的这一问题却并不突出。从东北的情况看，“进城民工待业”问题与“职工下岗”问题是完全不同的两种失业：前者是属于工业化的问题，带有自我职业选择的特征，是农业周期生产的季节性失业和职业转换过程中的摩擦性失业，其劳动收入和社会地位是往上走的；而城市“职工下岗”在东北地区是属于后工业化的问题，带有国有工业制度安排的特征，是产业结构调整过程中的结构性失业和国有经济重组转型过程中的转轨性失业，平均收入水平也往往是下降的（斯蒂格利茨，1997：8-9）。^⑥

到90年代中期，东北地区工业产值在国内生产总值中的比重达到了有史以来的最高峰，从此步入工业调整、工业产值比重减少和传统产业萎缩的过程。特别是一些传统的产业由于市场的萎缩和产业结构的升级不可避免地大大压缩规模，如煤炭、钢铁、森工、军工、纺织和低技术水平的机械制造业等。这种转变是必然的也是痛苦的，其他国家在现代化的后工业化过程中也曾产生过类似的失业问题。如英国的曼彻斯特是英国

的老工业基地，那里曾是英国工业革命的中心和第一个工厂的诞生地，也是英国煤铁主产区和棉纺织业集散地，直到60年代初，制造业在整个经济销售额中的比重仍占70%左右，但现在只占20%左右了，传统的航运、钢铁和纺织等工业都悲壮地衰退了，现在的主导产业是金融和体育，伴随这一转变过程的也有一个痛苦的失业率长期较高的问题。德国的鲁尔地区也是德国的煤钢老工业基地，至今仍是欧洲最大的工业地区和德国的能源中心，拥有750万居民和30多个发电厂，那里从60年代初开始，煤钢领域的就业人员大幅度裁减，鲁尔地区所属的北莱茵威斯特法伦州的煤钢职工，从当时占全部就业人员的1/8减少到现在的1/25，60年代提出的“鲁尔河上空蔚蓝色的天”的期盼已经实现，大众传媒和文化也已成为该地区就业人员最多的产业部门，但伴随这一过程的也有一个煤钢产业持续裁员、失业率居高不下的时期，德国全国的煤钢企业从战后的134家减少到现在的32家。转轨经济也使后工业化带来的失业问题更加凸显出来，1995—1998年，原联邦德国失业率从8.3%上升到9.3%，但原民主德国的失业率从14.1%上升到惊人的18.4%。⁽⁷⁾

后工业化过程的开始意味着依靠工业扩张实现高增长、高就业时期的结束。中国曾在一个较长时期内经济上实行高投入的外延扩张，而且投

资行为的行政化特征明显，造成大量重复建设和生产能力过剩，经济效益下滑，在这种情况下单纯依靠投资扩张增加就业，只能是造成恶性循环。

后工业化过程的开始也意味着劳动力市场供大于求可能是一种长期的局面。从一般的意义上来讲，任何一种失业，都是劳动力市场供求关系的不平衡，从而导致劳动力供给大于劳动力需求的结果。伴随后工业化过程的是产业结构的升级和技术结构的进步，是企业组织从劳动密集型向资本—技术密集型的转变，近几年乡镇企业技术水平的提高也使其吸纳劳动力的能力下降。因此在短时间内，第三产业和非国有经济都还没有足够的力量吸纳城市剩余劳动力，城市劳动力供大于求在较长时期内将是一种恒常现象。

后工业化过程的开始还意味着出现工资刚性，难以靠降低工资增加就业。古典的自由竞争经济学理论一般认为，在完全竞争的市场上，不可能有大规模的就业不足和生产过剩，从经济发展的长周期来看，自由竞争会使劳动力市场通过工资率的波动达到自动的平衡。也就是说，当劳动力市场供大于求时，就会出现失业，但随着实际工资水平的下降，失业就会消失；而当劳动力市场供不应求时，就会出现劳动力短缺，但随着实际工资水平的上升，短缺会得到补充。因此价

格和工资率的自由浮动是劳动力市场供求平衡的基础和保证。实际上，就工资而言，还没有哪个国家劳动力市场的价格，会像股票市场或期货市场的价格一样是自由浮动的，在一定的利益格局下，工资和福利的刚性增长似乎已是一个公认的规则，无论这种利益格局是靠什么力量来维持。后工业化过程的开始意味着降低工资标准的结果可能并不是增加就业，而是出现大量自愿失业者。实际上许多城市失业者不但脏、累、差的工作不考虑，工资低于一定水平的话也是宁可失业的。

后工业化过程的开始意味着通胀与失业不一定是此消彼长。英国经济学家菲利浦斯（Phillips, 1958）在对英国1861—1957年的失业率和名义货币工资增长率的长期变动情况进行深入的分析和研究以后，得出结论说，失业与通货膨胀之间存在着此消彼长的相互替代的关系，这就是著名的“菲利浦斯曲线”（Phillips Curves）。这种理论似乎给政府对经济的宏观调控提供了一种政策上的选择：两害相权取其轻。换句话说，在通货膨胀严重的情况下，政府可以通过紧缩银根、控制公共投资等措施，并不惜以减少就业机会为代价，抑制需求，降低通货膨胀率；而在失业问题严重的情况下，可以通过放松银根，加大公共投资力度、刺激消费需求等措施，并不惜以通货膨

胀为代价，降低失业率。从表面上看，近一两年中国失业率的上升恰恰是与通货膨胀的下降同步的，失业率的最高点也正是近几年通货膨胀率的最低点。然而，从中国的经济增长周期和发展过程来看，通货膨胀率的高低与经济增长的周期是同步的，在增长的高峰，通货膨胀率也较高，在增长的低谷，通货膨胀率也较低，而失业率与增长周期和通货膨胀率却并没有这种相关关系，在通货膨胀率高的时候，失业率并不一定就低，在通货膨胀率低的时候，失业率也并不一定就高，相反，就中国目前的经济状况来看，存在着发生经济增长率低、失业率高、通货膨胀率高的“滞胀”的潜在危险。

六、扩大教育、推迟就业：后工业化的缓解失业举措

从对老工业基地的调查看，下列几点可能是具有普遍意义的需要说明的情况。首先，老工业基地的城市经济在进入后工业化阶段以后，劳动力市场上供大于求的局面可能会持续相当长的一个时期，换句话说，在今后相当长的一段时间内，保持5%以上的失业率很可能会成为一种常态，因此要从长远的考虑来对待这个问题。其

次，影响老工业基地就业的那些主要的经济参数，如经济增长率、通货膨胀率、工资增长率等，由于宏观经济稳定的政策要求、降低劳动成本的效率要求和利益格局平衡的社会要求，最终都可能在一段时期内表现为一个常数。再次，在老工业基地，完善社会保障体制的关键是“钱从哪里来”的问题，在财政上拨不出大量专款，由于利益格局也难以实现省际统筹，又不能把失业金提取率定得过高的情况下，只能靠长期的积累和量入为出。最后，我们可以设想的那些最基本的解决失业问题的措施，如刺激有效需求，加大基础设施建设投资力度，通过发展住宅产业培育新的经济增长点，大力发展已经成为吸纳劳动力主渠道的非国有经济，采取在时间、地点和工作方式上都灵活的就业方式等，实际上由于城市经济今后发展的后工业化特征和趋势，其创造的新的就业机会和产生的劳动力需求都是有限的，并不足以解决目前的失业下岗问题，因此要有适应后工业化发展趋势的其他重要举措，这里要提出的就是扩大以教育科技、医疗保健、传媒出版和文化体育为主体的第三产业。

解决失业问题，无非是扩大劳动力需求或者压缩劳动力供给。扩大劳动力需求的根本是要刺激最终消费的有效需求，在后工业化阶段，刺激消费需求的有效办法，就是在大额消费方面（住

房、汽车、教育等)发展分期付款消费。这里要强调的是人们容易忽视的另一个方面,即如何通过扩大教育压缩劳动力供给。

在我国,教育一直没有被视为一种产业,而是单纯视为一种政府的支出和消费。我国长期实行国家办教育的计划体制,虽然由于教育经费的不足为学校创收打开绿灯,但在招生人数方面一直实行比较严格的配额制度。在高等教育就学机会严重供不应求的情况下,只好采取大学和专科学校淘汰率极高的入学考试制度,人为地抑制对高等教育的需求,而这种抑制据说主要是由于教育经费的不足。在大学设立高门槛的情况下,小学教育和中学教育都跟随着实行以升学率为主旨的应试教育,弄得学生和家長为了应付考试都疲惫不堪,计划外的教育费用也因教育公共产品供给的短缺而价格奇高。与这种情况同时存在的是,直到90年代中期,中国的高等教育入学人数占该年龄组别人口的比重还只有4%,低于世界低收入国家的平均水平和同期印度的水平,世界下中等国家同期这一指标的平均水平则是24%

(世界银行,1996),我国平均每万人口中的大学生才25人,整体高教普及水平差距甚大,与我国悠久的教育传统和科教兴国的国家战略很不相称。

这种差距的形成,并不完全是由于我们教育

的“生产能力”差，而主要是由于“产出能力”低。1996年全国高等教育平均每个教师负担学生数是7.5人，这也不过是50年代初期的水平，高等教育生产能力闲置的现象普遍存在。关键还是一个教育体制的问题，要放宽高等教育社会办学、民间办学、私人办学的限制，给现有的大学以招生的自主权。

不能把教育仅仅看成一种消费或一种完全需要政府支出的事业，要把教育看成一种产业，而且是后工业社会中的主导产业之一。从就业结构上看，进入后工业社会发展过程以后，教育科研、医疗保健、传媒出版和文化体育是就业人数和就业比重增长最快的部分，而且它们是信息技术最普遍的、应用性最广的载体。

目前我国每年普通高等院校招生100多万人，中等专业学校招生约150万人，如果能将招生人数以不管食宿的形式扩大一倍，并连续实行三四年，那就会推迟近千万人进入劳动力市场的时间和年龄，并提高劳动力的素质，这几乎相当于目前全国下岗人员的总数。如果考虑到还可以发挥各方面的办学力量，包括目前在机关、事业单位具有高等学历和高级职称的富余人员，兴办成人再就业的专业技术课程，那么还可以把相当一部分闲置的劳动力吸纳到学习和培训的过程中。

发展教育对缓解失业问题的意义目前被明显地低估了，应当意识到，在缓解失业方面，扩大一个成人在校生与创造一个新的就业机会具有同样的意义。对招生人数的限制主要是在国家经费方面和毕业分配制度方面，只要扩大自费上学的渠道和在分配上实行自选职业，一般的大学生学校不负责住宿，在高等院校和专科职业学校在校学习的人数会大量增加，这样就会推迟这些青年人进入劳动力市场的时间，从而减少目前失业高峰期的劳动力市场的压力。

这里只是以教育为例，说明在我国城市经济市场化和后工业化的过程中，治理失业的方式不仅要符合市场化的趋势，也要适应后工业化的要求。从工业化外延扩张的高增长时期到后工业化产业结构调整时期的转变，也是为了实现劳动力供需平衡，解决失业的方式从主要是扩大劳动力需求到主要是减少和延缓劳动力供给的转变。老工业基地的情况，不过是更加典型地显示了这一过程。

参考文献

◎ 薄一波. 若干重大决策与事件的回顾. 上卷. 北京: 中共中央党校出版社, 1991

◎ 胡绳主编. 中国共产党的七十年. 北京: 中共党史出版社, 1991

◎ 哈尔滨市城市社会经济调查队. 我市下岗职工情况调查. 城市经济调查. 1997 (9)

◎ 董辅弼. 推进再就业五大对策. 经济日报, 1998-03-04

◎ 刘国光. 当前我国面临的就业问题. 经济参考报, 1997-05-06

◎ 厉以宁. 中国经济六大热点问题. 中国改革报, 1997-04-28

◎ [美] 斯蒂格利茨. 经济学. 下册. 北京: 中国人民大学出版社, 1997

◎ 世界银行编. 1996年世界发展报告——从计划到市场. 北京: 中国财政经济出版社, 1996

◎ 常凯. 公有制企业中女职工的失业及再就业问题的调查与研究. 社会学研究, 1995 (3)

◎ 陈东琪. 未来15年中国就业的困境与战略选择. 经济研究, 1995 (1)

◎ 城镇企业下岗职工再就业状况调查课题组. 困境与出路——关于我国城镇企业下岗职工再就业状况调查. 社会学研究, 1997 (6)

◎ 胡春力. 产业结构调整: 我国经济发展道路的反思与选择. 战略与管理, 1997 (1)

◎ 卢汉龙. 劳动力市场的形成和就业渠道的转变: 从求职过程看中国市场化变化的特征. 学术季刊, 1997 (2)

◎ 鲁士海执笔. 东北三省困难企业及富余职工分流安置问题的调查报告. 经济研究参考, 1995 (173)

◎ 全国总工会保障工作部. 失业职工、企业下岗

待工人员及其再就业状况的调查和建议. 经济研究参考, 1996 (18)

◎ 王爱文, 莫荣, 卢爱红. 中国就业结构问题研究. 管理世界, 1995 (4)

◎ 王诚. 中国就业转型: 从隐蔽失业、就业不足到效率型就业. 经济研究, 1996 (5)

◎ 曾昭宁. 从国际理论与经验看我国90年代劳动就业发展战略. 改革与战略, 1995 (6)

◎ 袁志刚. 失业经济学. 上海: 上海三联书店, 上海人民出版社, 1997

◎ Berstein, T. p. Up to the Mountains and Down to the Villages, New Haven/London: Yale University Press, 1977

◎ Philips, A. W. The Relation Between Unemployment and the Rate of Change in Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861—1957, *Economica*, Vol. 25, Nov. 1958, pp. 283—299

(1) 选自《社会学研究》, 1998 (4)。

(2) 本文中的“单位化”的概念, 是指把处理经济和社会事务的权力和责任集中到国家和政府直接管理的“单位”手中的过程, 与此相反的概念是“市场化”和“社会化”。

(3) 根据1953年11月19日政务院命令, 粮食统购统销政策包括计划收购、计划供应、由国家严格控制粮食市场和对粮食实行统一管理四个组成部分。

(4) 冯兰瑞1996年曾撰文, 认为1995年以后, 改革以来的第三个失业高峰已经到来, 前两次失业高峰分

别是1979年和1989年。不过，从1949年以来的大跨度看，1978—1980年的失业高峰是拙文中所述五次失业问题严重时期中严重程度最轻的一次，而1989年2.9%的城镇失业率以及实际失业情况，其严重程度也难与文中所述的并列。参见冯兰瑞《中国第三次失业高峰的情况及对策》一文和该文第10页注⑥，载《社会学研究》，1996（5）。

(5) 苏联援建的“156项工程”，实际进行施工150项，其构成是：民用工业企业106个，其中钢铁工业7个，有色金属工业13个，化学工业7个，机械加工业24个，煤炭工业25个，电力工业25个，石油工业2个，轻工业和医药工业3个；国防军事工业44个，其中航空工业12个，电子工业10个，兵器工业16个，航天工业2个，船舶工业4个。参见薄一波：《若干重大决策与事件的回顾》，上卷，296~298页，北京，中共中央党校出版社，1991。

(6) 美国经济学家斯蒂格利茨曾把失业分成四种类型，即季节性失业、摩擦性失业、结构性失业和周期性失业，他没有提到转轨性失业，但是无论在转轨国家还是市场发达国家，国有企业资产重组过程中的裁员，似乎已经是一种必然的和带有规律性的现象，因此也可以概括为一种普遍的类型。

(7) 1997年11月，我随中国社会科学院课题组赴德国和英国调查新技术条件下社会结构的变化，其中曾把老工业基地产业结构的变化作为调查的重点之一，文中引用的数据均来自此次调查。

自愿性与强制性之间⁽¹⁾

——中国农村合作医疗的制度嵌入性与可持续性发展分析

顾 昕 方黎明

当前，我国绝大多数农村居民没有医疗保障，他们不得不为所需的医疗服务自掏腰包。这种非常传统的同时也是高度市场化的模式，不仅导致我国卫生筹资体制呈现高度不公平性

（WHO, 2000: 152-155）⁽²⁾，而且直接或间接地导致了农村医疗服务体系的运转不良，致使疾病开始成为农村贫困的重要因素之一（刘远立、饶克勤、胡善联，2002b）。为农民建立医疗保障，是我国实现经济社会协调发展所面临的最严峻挑战之一。

合作医疗是中国农村的基本医疗保障制度之一，但这一制度正面临着生存和发展的危机。

在20世纪60—70年代，合作医疗曾惠及多数农村居民，被世界卫生组织和世界银行誉为“以最少投入获得了最大健康收益”的“中国模式”（世

界银行，1993：210-211）。然而，改革开放之后，合作医疗制度迅速衰落，仅在少数地区得以残存。长期以来，政府把重建合作医疗作为建立农村医疗保障的主要政策手段。但是，这一努力却没有取得什么效果，合作医疗的覆盖面始终较低（见图1）。到20世纪90年代后期，以行政村为基数，合作医疗的覆盖面依然在低位起伏。到1998年，全国仅有6.6%的农村居民为合作医疗所覆盖。^③

2003年1月，中国政府再次推出了建立“新型农村合作医疗”的政策，提出了到2010年在全国普及的目标。2004年春，中国政府提出了以城乡统筹发展、经济社会统筹发展为核心的新发展观。在这样的大背景下，农村合作医疗制度的重建问题也开始引起各级政府的重视。

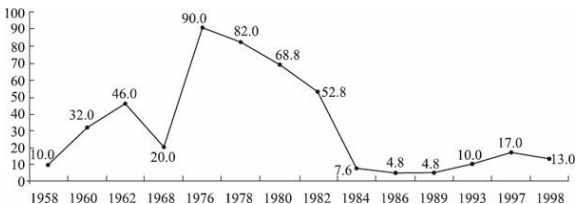


图1 中国农村合作医疗村覆盖率趋势图

注：1978—1989年的数据包含有其他减免医疗费用形式，因其比重很小，可以忽略不计。

资料来源：1958—1976年的数字来自周寿琪：

《中国农村健康保障制度的研究进展》，载《中国农村卫生事业管理》1994（9）；1978—1989年的数字来源于卫生统计年报资料；1993年和1998年的数字来自1998年国家卫生服务总调查分析报告；1997年的数字来自马振江：《试论有中国特色的农村初级卫生保健体系》，载《中国卫生经济》，2000（5）。

但是，作为一种医疗保障制度，合作医疗究竟好不好？它本身是否具有可持续性发展的制度基础？事实上，合作医疗覆盖率每次的骤然上升，都是政府动员的结果，但是政府动员的效果来得快，去得也快。合作医疗为什么会随着政府政治意愿的起伏而起伏？合作医疗究竟在何种制度环境架构中才能实现可持续性的发展？如果政府的干预必不可少，那么政府干预的具体内容和形式又有哪些可行的选择？对于这些极其重要的问题，学术界还缺乏系统的研究。事实上，中外卫生经济学学者已经对合作医疗进行了不少研究，无论是个案调查、统计分析，还是干预性的社会试验。他们在调查现有合作医疗制度安排和运行状况的详细信息方面取得了丰硕成果（刘远立、任苒、陈迎春、胡善联、萧庆伦，2002；布罗姆、汤胜蓝，2002；中国西南世界银行扶贫项目贵州办公室编，2001；顾杏元主编，1998；Bloom & Tang, 1999; Carrin, et al., 1999; Liu, Hu, Fu & Hsiao, 1996; Liu, Hsiao, Li, Liu & Ren, 1995）。

但是，这些研究散见在阅读面狭窄的专业学术出版物中，很少有人对其发现并加以综合。更为重要的是，这些文献在专注于合作医疗制度本身之时，很容易囿于学科视野，对其所依赖的外部环境因素着墨不充分、不系统。当代社会科学中方兴未艾的新制度主义揭示，任何制度的正常运转都嵌入在更大的制度、结构甚至文化因素之中。如果对制度嵌入性缺乏深入细致的研究，单纯就合作医疗研究合作医疗，我们就无法对国家如何适当干预提供学理上的指导。本文依据新制度主义中制度嵌入性的思路，利用相关历史文献、统计数据和已有的调查研究，对合作医疗可持续性发展的制度结构和支持条件进行了全面综合的分析。

一、制度嵌入性的塑造力：合作医疗作为社区医疗筹资的制度基础

新制度主义兴起之后，制度（也就是游戏规则）的重要性已经众所周知。在探讨任何活动（例如农民的医疗保障）时，我们不仅要分析规范这一特定活动的游戏规则（即合作医疗制度）本身，还应该了解该游戏规则如何在更大的制度

环境中运作。这就提示我们关注制度嵌入性的重要意义。

嵌入性是新经济社会学中的一个基本概念，由格拉诺维特（Granovetter, 1985）细致化，主旨在于探讨经济活动如何嵌入在社会关系网络之中。由于社会关系网络是社会结构的一个组成部分，因此这里的嵌入性是所谓的“结构嵌入性”。但结构嵌入性仅仅是嵌入性的一种。沙琅·祖金和保罗·迪马乔（Zukin & DiMaggio, 1990: 1-36）就提出，除了格拉诺维特揭橥的结构嵌入性之外，还有另外三种嵌入性，即认知嵌入性、文化嵌入性和政治嵌入性。他们所谓的“政治嵌入性”意指“经济制度和决策为权力斗争所塑造的方式，而权力斗争则涉及经济活动者和非市场制度，特别是国家和社会阶级”（Zukin & DiMaggio, 1990: 20）。实际上，这里的“社会阶级”应该归为结构性因素，而其他因素就是我们现在一般所称的“制度性因素”。

由于嵌入性概念出身于新经济社会学，强调制度嵌入性的重要性自然成为新制度主义中社会学制度主义这一分支的主流⁽⁴⁾，其中三个学派贡献卓著：一是所谓“生产的社会体系”学派，着重研究在市场经济中存在的生产和工作体系如何因为嵌合于更大的制度、社会、经济、政治和文化的结构而呈现多样性（Hollingsworth & Boyer,

1998; Hollingsworth, Schmitter & Streeck, 1994)；二是所谓“法国规制学派”，它主要强调研究任何经济社会制度的运作如何嵌合于更大的制度结构之中 (Boyer, 1990; Boyer & Saillard, 2002)；第三个目前尚未有公认的标签，姑且称之为“新制度主义组织社会学”，其特征是改变原组织社会学中组织与制度不分的陋习，运用新制度主义的思维重新检视组织社会学中的所有重要主题

(Powell & DiMaggio, 1991; Scott, 2000)。然而，无论哪一流派，社会学制度主义多偏向方法论整体主义，即制度嵌入性总是同其他各种类型的嵌入性整合（或混合）起来；换言之，所嵌入者往往是一个宏大的、多重因素交织在一起的、整体性的构造（configuration）。

这样的研究思路固然可以面面俱到，但是却不免陷入整体主义的方法论陷阱。

比较而言，新制度主义中的历史制度主义学派对制度嵌入性的研究比较单纯。实际上，历史制度主义在发展早期，就把“强调制度的关联性特征”作为其主要亮点之一 (Hall, 1986: 19)。作为一种研究思路，历史制度主义的标准程序（如果有标准程序的话），一般是在确定了研究对象（因变量）后，锁定一定历史时期内一组数量有限的制度因素（自变量），探讨这组制度因素如何互动对因变量造成影响。例如，近来在历

史制度主义中兴起的“资本主义多样性学派”，挑战全球化导致制度趋同的见解，强调不同领域（例如企业组织、就业制度、福利制度等）之间制度的相互嵌入性将维持市场经济的多样性（Hall & Soskice, 2001）。

同分析任何国家任何时期的任何制度一样，有关中国合作医疗制度的研究也必须重视“制度的关联性特征”。依循这一思路，要分析合作医疗，首先必须对其制度安排本身加以明确定位，然后再分析这一制度如何嵌入在更大的制度环境之中。

典型的合作医疗实践可以说是一种社区医疗筹资计划，即由社区组织筹资、社区成员参与的医疗费用保险计划（Jakab & Krshnan, 2001; Hsiao, 2001; Liu, Hu, Fu & Hsiao, 1996），属于“小额保险”的一种。小额保险（microinsurance）同小额贷款（microcredit）、小额储蓄（microsavings）等制度安排又同属小额金融（microfinance）的范畴。小额金融泛指所有在可持续性基础上为贫困者提供各种金融服务的制度安排，往往伴随着各种以社区为基础的合作组织的兴起而出现。值得注意的是，从理论上说，小额金融既可以营利性的方式，也可以非营利的的方式来运作，但在实践中以后者居多。

相对来说，小额保险尤其是小额医疗保险的

发展，还是比较晚近的事情。小额保险计划（或项目）大多具有如下特点：（1）非营利性。保费缴纳是为了互助共济而不是让某些人获取利润。（2）社区参与。维持计划的管理者同受益者保持近距离。（3）简单性。一般采用划一的保费数额，而不是像商业保险那样根据投保者的风险评估确定保费数额，这样可以简化手续，降低行政成本（Balkenhol & Churchill, 2002）。以上三个特征具有某种相互强化的效应：运用多种手段降低保费，包括上面的非营利性和简单性，可以提高社区医疗筹资计划的可负担性，从而为低收入者提供保险服务；确保社区参与可以推动良好的治理，从而使之对受益者有更强的吸引力；非营利性的运作方式也可以加强参与者的信任感。

但是，所有基于社区的小额保险计划，包括社区医疗筹资计划，都有一大天生弱点，即规模太小，不符合一般保险的“大数原理”，因此不足以有效地分散风险。任何小概率事件，例如传染病流行袭击某一社区、少数甚至某个社区成员患上花费高的慢性病（如肾衰竭）、偶然的管理不善导致支出过高等，对大型保险计划来说不足为惧，但是对于小额保险来说都有遭破产之虞（Dror, 2002）。

既然有如此先天不足，为什么社区医疗筹资

计划依然还能具有某种吸引力呢？这是因为成功的社区医疗筹资组织比其他类型的组织更多地拥有一种特殊的资本——社会资本。所谓社会资本，简言之就是社会关系所带来的资本效应。根据詹姆斯·科尔曼（Coleman, 1990: 304-312）的界定，社会关系这种无形资本，可以通过以下几种特殊形式给人们带来可以利用的资源：（1）相互信任；（2）存在于社会关系内部的信息网络；（3）扬善惩恶的社会规范和价值观；（4）基于自愿服从和行动控制权转让的权威关系；

（5）自愿建立的社会组织。其中人与人之间相互信任的关系是社会资本的核心，而非营利性组织则是社会资本的载体。信任关系的存在成为非营利组织形成的凝聚剂，也是非营利组织具有吸引力的要件。非营利组织的运作依赖于规章制度的制定和实施，而社会规范和价值观则是规章制度形成的基础，权威关系（也就是合法性）则是规章制度实施的保障。

然而，社会资本的存在，并不是社区医疗筹资可持续性的唯一可靠保障，因为社会资本非常脆弱，其本身也必须加以培养、维护，才能保值增值。况且，虽然社会资本有助于社区医疗筹资，增强凝聚力和吸引力，但其成员加入社区医疗筹资毕竟不是为了获取社会资本本身，而是为了获得医疗保障。因此，社区医疗筹资的成功是

有条件的，其核心在于如何克服逆向选择的问题，即如何在自愿的基础上尽可能实现广泛的参与率，避免因健康人群不参与而导致高风险参与者集中。

因此，社区医疗筹资因为规模太小而高度依赖于社区组织所培育的社会资本这一特性本身，就是其阿基里斯之踵。要想克服这一内在制度缺陷，社区医疗筹资必须嵌入在一个适宜的环境之中，才能够保证其：（1）获取外部支持。来自外部慈善组织、国际组织和政府的支持，对于加强社会资本和医疗保障都是不可或缺的。（2）同医疗服务提供者建立制度化的联系。唯有如此才能降低医疗服务成本，从而确保其成员可以享受低廉的医疗服务。（3）实现良好的治理。唯有保持治理的高度透明性、参与性、回应性和有效性，才能使社会资本保值增值，从而增加筹资计划的吸引力。能够同时满足这三个条件的政治经济制度环境并不容易出现。所以，虽然社区医疗筹资为国际发展和卫生政策研究界高度重视，但是真正运作良好者可以说是凤毛麟角。然而，中国的合作医疗制度却曾经维持了20多年的时间，而且其覆盖面也达到相当广的程度，这不能不说不是一个奇迹。“中国模式”的奥妙何在？

二、走向强制性集体福利：改革

前合作医疗的制度环境及其运作

中国的合作医疗制度是随着农业合作社的兴盛而逐渐发展起来的。1955年，山西省高平县米山乡在合作化过程中最早建立集体医疗保健制度，合作社社员可以免费享受预防保健服务，在本社保健站看病享受价格优惠，其筹资来源有二：一是社员缴纳的“保健费”；二是合作社从“公益金”中提供补助（钱信忠、张怡民，1999：1000）。这种农民自发的合作医疗之举，受到毛泽东的赞赏，从而随着人民公社的建设热潮在全国迅速推展。由此，自愿性的社区医疗转变成为强制性的集体福利。尽管如此，其可持续性发展依然问题多多，在20世纪60年代初期和中期，其覆盖率有所下降。1968年，毛泽东做出了“合作医疗好”的著名批示，各地为了贯彻最高指示，采取行政命令和政治动员的方式推行合作医疗，从而使这一制度再次迅速在全国推广开来。

毫无疑问，改革前的合作医疗从某种意义上说取得了一定的成功。但是，人们普遍未加深究的是⁽⁵⁾，这一成功究竟是不是因为合作医疗这一制度本身具有某种优越性？现在来看，答案是否定的。

第一，政治上的高度重视和强大的政治动员力使合作医疗获得了无与伦比、举世无双的外部支持。毛泽东发表“合作医疗好”批示后，支不支持合作医疗，关系到是不是团结贫下中农，“是不是支持社会主义新生事物，是不是执行毛主席无产阶级卫生路线的大问题”（人民卫生出版社编辑部，1975：3）。因此，为了贯彻最高指示，各级政府把推行合作医疗列入政府重要日程，采取群众运动的办法加以推广。例如，甘肃省张掖地区革命委员会大力宣传推广合作医疗，而且“基本上做到第一把手经常抓，分管领导具体抓，各委员配合抓，各种会议强调它”，“坚持地、县每年召开两次以上较大规模卫生工作会议，集中研究解决合作医疗带有倾向性的问题，坚持每年对合作医疗进行一次全面整顿，及时解决存在的各种问题”（人民卫生出版社编辑部，1975：26-37）。这样的例子，俯拾皆是。

第二，实施全民控制的农村基层组织消解了逆向选择问题。在当时，人民公社作为基层社会组织，全面掌握了所管辖范围内政治、经济、文化等权力，任何农民个人无法脱离公社而独立存在，根本无从选择，无论是逆向还是正向。由于掌握着收入分配权，生产队一般可以在进行年终个人收入分配前，根据社员家庭人口数从其应得收入中扣除合作医疗费上缴大队，从而轻而易举

地避开了挨门挨户收费的难题（朱玲，2000：91-92）。

第三，计划经济下的低成本医疗递送（供给）体系可以有效地同合作医疗整合。在计划经济体制下，一方面，政府控制了医疗服务和药品资源配置的权力，并实施低价供给策略；另一方面，在这一制度环境中，困扰全世界医疗体制的供方诱导下过度消费的问题基本上不存在。无论是赤脚医生（兼职的乡村卫生人员）、公社卫生员，还是县级及以上医疗机构的医务人员，其收入由集体或国家规定，不存在提供过多服务的激励机制，因而医疗服务的成本无从提高。药品价格也受到国家的计划控制，保持在较低的水平上。由于不存在高价高回报的激励机制，赤脚医生以及各级医疗服务提供者，在基层集体组织预算约束下，普遍采用了更加低廉的针灸疗法和中草药（人民卫生出版社编辑部，1975；朱玲，2000；李卫平、朱佩慧，2002）。

事实上，世界上众多社区医疗筹资计划的组织者都在为如何找到低价（低于市场价）医疗服务提供者而发愁。一般而言，公立医院和民办非营利性医院是他们的求助对象。但是，改革前中国合作医疗没有碰到社区医疗筹资计划这一经典难题，并非由于其组织和制度有任何高明之处，而是因为计划经济体制本身就是一种能够把一切

人民生活基本必需品（包括基本医疗服务和药品），都维持在低价供给水平上的制度。

尽管如此，作为小额保险的一种实践，中国合作医疗依然难逃自身财务不稳定的规律。

虽然经历了从自愿性到强制性的转型，合作医疗已经不再是纯粹的社区医疗筹资，但也毕竟没有变成国家福利，其运作还是以社区为基础的。当时的人民公社一般由4~5个生产大队组成，一个生产大队一般不到1000人，而合作医疗大部分是在一个生产大队范围内实行基金的统一收集、统一使用、统一管理。由于规模小，抗风险能力低，致使一些生产大队的合作医疗基金经常出现亏空（人民卫生出版社编辑部，1975）。

社会资本的存在对于所有社区医疗筹资的正常运行都是不可或缺的。能否维系参加者对合作医疗的信心，在很大程度上取决于是否有健全、透明、公正的治理。在农村集体化运动过程中，大多数地方的合作医疗是在响应“最高指示”下匆忙建立的，本身缺乏社会资本的根本。许多地方合作医疗制度不全，财务混乱，尤其是在制度实施方面还存在差别待遇的问题，即社队干部及其家属往往多拿药、拿好药、带头欠费等，以至于社员认为合作医疗就是“群众交钱，干部吃药”，“群众吃草药，干部吃好药”，丧失了对制度公平的信心（朱玲，2000）。

此外，由于受到“左”倾意识形态的影响，不少地方片面追求看病吃药全免费，因而导致了病人过度消费的道德损害问题。在山西省闻喜县东鲁村，存在着村民小伤小病多开药、开好药，给外村亲戚开药的现象，极端者甚至给自己养的猪、鸡开药（李卫平、朱佩慧，2002：188）。但是，这一问题并不像一些论者所认为的那样是合作医疗的致命缺陷。实际上，只要在合作医疗的制度框架内稍加修改，引入共付机制，即要求病人自付一定比例的医疗费用，这一问题就可以解决。实际上，闻喜县东鲁村在发现这一问题后，马上采取了提高个人付费比例的方法来加以遏制。

由于种种先天性的缺陷，加上政治动员具有非制度化的特征，常常随着领导人政治热情的高低而起伏，合作医疗在不少地方都是春建秋散，难以持久。一项基于档案资料的考察发现，安徽省凤阳县1969年开始进行合作医疗试点，到1971年全县342个生产大队都实行了合作医疗。可不到两年，这一制度的推广就“出现了‘一紧、二松、三垮台、四重来’的局面”。随后的几年中，合作医疗的覆盖面大起大落。到1979年，“全县仅有24.5%的大队实行合作医疗”（王耕今等编，1989：568-580）。另外一项基于口述史和档案资料的田野调查发现，在闻喜县，合作医疗的发

展始终起起落落，即使在其高峰期，也有相当一部分大队的合作医疗因为财务问题而停办（朱佩慧、李卫平，2002）。

以上的制度分析显示，中国的合作医疗同世界上其他社区医疗筹资计划一样，都由于自身制度上的缺陷，在没有外力强力干预的情况下，难免受到脆弱性和不可持续性的困扰。改革前，中国合作医疗取得了相当大的成功，绝非缘于其自身有什么异乎寻常的制度创新，而是因为合作医疗所嵌入的高度集权的、革命性的、全能主义的政治经济体制和国家与社会关系（邹谠，1994；Tsou, 1986），使得逆向选择和控制医疗服务成本的问题根本不存在。

三、市场化时代合作医疗制度环境的变迁

改革开放以来，合作医疗所依附的政治动员式的集权体制、人民公社制度和计划经济下的医疗服务递送（供给）体系等制度环境均已消失后，合作医疗制度内在固有的缺陷便暴露无遗。

第一，合作医疗嵌入其中的政治制度和政策环境发生了变化。在政策层面，政府长期以来没有把合作医疗列入议事日程。当以政治动员为核

心的全能主义政治体制发生根本改变之后，合作医疗自然从强制性集体福利回归到自愿性社区医疗筹资。卫生部1979年年底颁布的《农村合作医疗章程》明确了“自愿互助”的原则。20世纪80年代，政府对合作医疗采取了放任自流的做法。从1979年到1989年，中央政府几乎没有出台任何关于合作医疗（甚或农民健康保障）的专门文件。1990年，中国政府就实现“2000年人人享有卫生保健”提出具体目标，其中之一是“集资医疗保健覆盖率”达到50%~60%的水平。1992年，卫生部等部门颁布了一份加强农村卫生工作的文件，但对农民健康保障这个大问题，除重申“自愿互利”之外，不过是笼统地提出要鼓励多方筹资发展合作医疗，至于如何鼓励则没有具体内容。到1997年，兑现“2000年人人享有卫生保健”目标的最后期限日益逼近，关于重建合作医疗的专门文件才千呼万唤始出来。进入新世纪，情况似乎有所改观。

由于“三农”问题日益突出，重建合作医疗在2002年以后得到政府的重视。近年来，关于农村卫生及合作医疗的政策才逐渐多起来（见表1）。

前文已述，正是由于其自身制度的缺陷，全世界社区医疗筹资的成功运作无一例外地离不开外部支持，而主要的外部支持不是来自民间慈善

组织，就是来自国家。由于中国民间慈善组织不发达，使得国家几乎是唯一可以期待的外部支持者。因此，一旦国家支持的力度衰落，合作医疗一蹶不振也就顺理成章了。

第二，农村基层组织的变迁使合作医疗缺少组织者。几乎所有有关的文献都把合作医疗在改革时期的迅速衰落归咎于人民公社的解体。这一说法固然不能说有错，但有欠精致，因为它没有说明问题究竟在于组织能力还是激励机制。

随着家庭联产承包责任制的推广，一个实施全能性社会经济控制的人民公社不复存在，强制性的合作医疗丧失了组织载体。然而，乡镇政府和村委会依然具有相当强的资源动员能力。在2002年之前，它们可以征收“乡统筹”、“村提留”，来兴办社区性社会公益事业（包括合作医疗）。除此之外，农村基层政权组织还多巧立名目，向农民征收各种费用，从而造成了严重的“农民负担”问题。毫无疑问，农民负担的主要不是社区公共产品的生产，至少不是合作医疗，而是维持日益膨胀的基层组织的运作。随着农民负担的逐年加重，乡村干群冲突也越演越烈。针对这一情况，中国政府在20世纪90年代末期就开始了农村税费改革的试点（马晓河主编，2002；国务院农村税费改革工作小组办公室，2001）。从2002年开始，税费改革在全国范围内全面推

广。⑥

表1 国家出台的主要关于农民卫生保障及合作医疗的相关政策法规

年月	文件名	发文单位	主要内容
1979.12	农村合作医疗章程	卫生部	以自愿互助为原则，基金由个人和集体（公益金）筹集；大队办为主；对于经济困难的社队，国家给予必要的扶植
1990.3	我国农村实现“2000年人人享有卫生保健”的规模目标	卫生部、国家计委、国家环保局、全国爱卫会	明确提出“2000年人人享有卫生保健”的各种最低目标，其中包括在经济发达地区和经济不发达地区分别实现60%和50%的所谓“集资医疗保健覆盖率”
1992.9	关于加强农村卫生工作若干意见的通知	卫生部、财政部	以自愿互利为原则建立合作医疗；受益群众、全民、集体企事业单位和社会团体多方筹集资金
1997.1	关于卫生改革与发展的决定	中共中央、国务院	提出“要积极稳妥地发展和完善合作医疗制度”；设立“力争到2000年在农村多数地区建立起各种形式的合作医疗制度”的目标；坚持“民办公助和自愿参加的原则”
1997.5	关于发展和完善农村合作医疗若干意见的通知	国务院批转卫生部等部门	个人投入为主，集体扶持，政府适当支持；农民自愿交纳的农村合作医疗费用，属于农民个人消费性支出，不计入乡统筹、村提留
2001.5	关于农村卫生改革与发展的指导意见	国务院办公厅转发国务院体改办、国家计委、财政部、农业部、卫生部	要求地方政府加强对合作医疗的组织领导；重申“自愿量力、因地制宜、民办公助”的原则；提倡在有条件的地区实施以县（市）为单位的大病统筹
2002.10	关于进一步加强农村卫生工作的决定	中共中央、国务院	建立以大病统筹为主的新型农村合作医疗制度；建立中央补助金制度；补助对象为中西部地区除市区以外的参加新型农村合作医疗的农民，补助标准为人均10元/年；要求地方财政对参加农民人均补助不低于10元/年

续前表

年月	文件名	发文单位	主要内容
2002. 12	关于农村卫生机构改革与管理的意见	卫生部	公立医疗卫生机构有义务支持当地农村合作医疗制度建设, 符合条件的民办医疗机构也可以作为农村合作医疗的定点医疗机构
2003. 1	关于建立新型农村合作医疗制度意见的通知	国务院办公厅转发卫生部	自愿参加; 以县(市)为单位进行统筹; 农民个人缴纳 10 元/年; 地方财政补助人均 10 元/年; 中央财政对中西部地区除市区以外的参加新型农村合作医疗的农民补助标准; 人均 10 元/年; 集体经济组织应当适当扶持
2003. 2	关于农村卫生事业补助政策的若干意见	财政部、国家计委、卫生部	各级财政对农村合作医疗和医疗救助的资助纳入同级财政预算; 地方财政补助标准: 10 元/人年; 中央财政对中西部地区除市区以外的参加农民的补助标准: 10 元/人年; 县级财政对农村五保户和贫困农民家庭实行医疗救助
2003. 11	关于实施农村医疗救助的意见	民政部、卫生部、财政部	各级政府筹资对农村贫困户实施医疗救助; 在实施新型合作医疗的地方, 贫困户缴费全部或部分由医疗救助负担

资料来源: 卫生部网站, <http://www.moh.gov.cn>; 中国法院网: “法律文库”, <http://www.chinacourt.org/flwk/>。

人民公社的解体并不意味着合作医疗的组织载体消失。农村基层组织无论是社区性的还是政府性的, 都具有足够的组织能力开展合作医疗。合作医疗衰落的原因, 不是不能, 而是不为。不为的原因多种多样, 但最为重要的在于缺乏一种

激励机制，促使大部分农村基层组织自发主动地开展合作医疗。

第三，市场化的医疗服务递送体系对合作医疗更具有釜底抽薪之效。当中国的医疗服务递送体系全面地、不可逆转地走向市场化之后，合作医疗便不得不重新面临全世界社区医疗筹资都面临的经典难题：医疗筹资和医疗服务递送如何协调甚至整合，来提高低收入人群的医疗可及性？

在市场转型的大背景下，中国医疗服务体制改革的最核心特征便是几乎所有的医疗服务提供者都从原来完全依赖政府财政拨款的公立机构，转型为以服务换取收入的组织，即使是公共卫生机构（如防疫站）也不例外。在农村，医疗服务递送体系呈现民营化的趋势。从1985年以来，以私人 and 私人合伙制形式开业的村级卫生室一直维持在50%左右（《中国卫生年鉴》，2002）。即使是集体办的许多村级卫生室也被私人承包。无论是民办还是公立，所有卫生服务提供者均以按项目付费的方式向病人收费。在激励结构发生变化之后，供方诱导下的过度消费问题也在乡村医疗部门出现，各级卫生机构和卫生从业人员都不再有主动降低医药成本的动力（李卫平、朱佩慧，2002；朱玲，2000）。

在乡村，县医院、乡镇卫生院、妇幼保健机构、防疫机构和村卫生室等所有农民可及的医疗

服务提供者，都变成了追求收入最大化的市场主体，导致医疗费用上涨。事实上，医疗费用的攀升速度远远超过农民实际平均收入的增长幅度。2002年农民平均纯收入是1990年的361%，但2002年县医院住院和门诊费用则分别是1990年的574%和789%（见表2）。

表2 农民纯收入与县级医院医疗费用的比较（1990—2002年）

年份	农民人均纯收入（元）	住院病人人均医疗费（元）	门诊病人人均医疗费（元）
1990	686.3	309.9	8.1
1992	784	443.4	11.6
1994	1 221	632	18.1
1996	1 926.1	1 182.4	32.6
1998	2 162	1 365.7	41.8
2000	2 253.4	1 592.3	54.9
2002	2 475.6	1 779.3	63.9

资料来源：医疗费用数据分别来源于《中国卫生年鉴》，1991：461，1993：415，1995：378，1997：408，1999：406，2001：474；《中国卫生统计年鉴》，2003：76；《中国统计年鉴》，2003：344。

四、合作医疗的弱吸引力：逆向选择问题

当合作医疗从强制性向自愿性回归之后，它所面临的最大问题就是逆向选择问题。很显然，

老、弱、病、残者自然都愿意参加合作医疗，因为他们受益的几率更高。但是，他们收入通常较低，缴费能力有限。年轻健康者收入较高，支付能力较强，但是其受益可能性较低，因而参加意愿也较低。任其自由选择的结果必然是大量健康者不愿意参加，而参加者多为体弱多病者，甚至在实际中还出现“许多家庭只为家庭中的年老体弱者支付参加合作医疗的资金”（刘远立、任苒、陈迎春、胡善联、萧庆伦，2002）。体弱多病者的集中必然导致医疗开支增长，从而有可能导致合作医疗入不敷出（布罗姆、汤胜蓝，2003）。为了使合作医疗能够持续发展，维持较高的覆盖率是必要的。要维持较高的覆盖率，无非有两种选择：一是施加一定的强制性；二是维持自愿性但设法增加其吸引力。

自20世纪80年代以来，中国政府的选择始终如一地坚持了自愿性原则，但却没有在增加其吸引力上做文章。这样一来，无论在哪个村庄，都是高危人群拥护建立合作医疗，健康人群却不愿参加。一旦出现慢性重病者，就可能由于集资所得注定主要用在他们身上而使其他人不再愿意缴款。^⑦有些地方采取了强制措施，即采取代扣方式，在参保农民卖粮食或其他经济作物获得现金时直接扣留参保费（刘远立、任苒，2002）。这一做法非常有效，但却“不合法”。中央政府自

20世纪90年代中期以来一直关注减轻农民负担问题，禁止强制集资兴办合作医疗也是其中的一个内容。^⑧

在坚持自愿性原则的前提下，合作医疗对农民是否具有吸引力的关键在于其给付结构。

作为理性人，农民最关心的无非是能否从合作医疗中得到实惠。因此，给付结构对于农民是否参加合作医疗的行为选择显然有重要影响。

(1) 给付结构的首要要素是给付水平的高低。无论采取何种医疗保健制度，只要医疗费用全部减免，那么一定会出现所谓“需方（病人）过度消费”的道德损害问题，这样的问题无论在我国的公费医疗还是在其他国家的类似实践中都大量出现。解决这一问题的有效措施是引入“共付机制”，让病人自付一定比例的医药费。

在上海市崇明县、金山区及浦东新区实行合作医疗的乡村中，给付水平为：门诊和住院医药费年累计在5000元以下（含5000元）的，可以在乡（镇）基金中报销，报销比例为门诊50%~60%、住院60%~70%；住院医药费年累计在5000元以上的，在县（区）共济基金中补偿，补偿比例为65%~75%，最高补偿金额为2万元。这一给付结构对农民有较大的吸引力，因此这一地区的村级覆盖率维持在90%以上（吴凤娟，2003）。值得注意的是，在这一给付结构中，住

院费用自付比例控制在25%~40%之间。

但在全国大多数地方，一般的做法是将合作医疗的投保费定得较低，同时报销比例也定得较低，对住院费用的报销比例一般在50%以下，致使合作医疗成为鸡肋。如贵州省晴隆县在实行农村合作医疗的项目村中，补偿标准为：村卫生室补偿50%；转诊到乡（镇）补偿30%；经乡（镇）同意转诊到县及县级以上医院的补偿20%；一次住院或转诊补偿金额封顶线仅为200元（顾杏元主编，1998）。在这种情况下，一旦农民患病住院，尽管合作医疗给予一定比例报销，但住院者仍要自己支付较多的费用。

合理的自付比例可以有效地遏制需求方过度消费的道德损害问题。但是，自付比例过高而封顶线过低的给付结构，一来可能丧失吸引力，二来有可能导致医疗服务利用率下降，造成贫困家庭即使参加了合作医疗，也不敢住院（哪怕住院治疗是必要的）。如此结果还导致了另一问题，即富裕家庭在合作医疗上的花费比贫困家庭要多许多，形成了穷人补贴富人的现象（布罗姆、汤胜蓝，2003）。

（2）给付结构的第二个要素是给付种类的划分，即究竟是保门诊还是保住院，还是两者都保。在实践中，三种形式的给付结构都存在。只保门诊不保住院的合作医疗只存在于少数地区，

这种制度设计显然并不能为参与者提供充分的医疗保障。对大多数人（当然也包括农民）来说，真正构成威胁的是大病。即使是在经济发达地区，多数农民也无法支付动辄上万元的巨额大病医疗费用。仅仅保障门诊，吸引力是不够的。因此，在多数情况下，合作医疗报销住院费用。

究竟应该门诊、住院都保障，还是只保障住院，并不是一个轻而易举的选择。两者都保，会增加管理难度，进而提高费用。如果只保住院，又会产生两个负面效应：一是加重逆向选择：毕竟生病住院的几率较小，如果大多数理性的农民没有享受到大病风险补偿的好处，他们参加合作医疗的积极性自然会受到打击；二是影响就医行为：低收入者可能会为了节省门诊费而小病不看，最后小病拖成大病，导致住院费用增长，反过来影响合作医疗的财务平衡。

在实践中，只保住院、不保门诊的做法不利于合作医疗的可持续性发展。有关调查显示，许多地方的合作医疗在刚恢复时还有一定的覆盖率，但后来，一部分人因没有享受到合作医疗的好处，对合作医疗的热情降低，因而参加人数越来越少。这种现象在只保住院的合作医疗模式中较为常见。例如，在哈佛大学公共卫生学院的支持下，中国卫生经济培训与研究网络曾于1993—2000年在全国10个贫困县进行合作医疗的试验，

其中四川省的1个试点乡开始主要提供住院补偿，结果许多参保者没有直接受益；一年后，该乡只有6人参保（刘远立、任苒、陈迎春、胡善联、萧庆伦，2002）。再如，浙江省余杭县的农村合作医疗在20世纪80年代末就经历了由盛到衰的过程：大多数农民交了几年合作医疗费，均没有患病住院，感觉到吃亏就不参加了（布罗姆、汤胜蓝，2003）。

（3）给付结构的第三个要素是医疗服务提供者的定点问题，也就是何处的医疗服务费用可以获得报销。这涉及医疗筹资机构如何同医疗服务机构建立制度化的联系，从而能够有效地控制医药费用。

一般情况下，医疗筹资的组织者会在保证质量的前提下尽量选择提供低价服务的服务提供者。在市场经济中，一般而言是营利性医疗机构的服务价格高于非营利性或公立医疗机构。

但在中国农村，情况恰恰相反。公立医疗机构主要是乡镇卫生院，不仅效率低、服务差，而且在引发“供方诱导下的过度消费”方面同私立机构相比有过之而无不及。这样一来，公立医疗机构所花费用一般来说高于私人诊所。卫生经济学家进行的有关实地调查显示，就药品价格来说，医院药品价格一般比药店和私人诊所高20%~30%。尽管私人诊所提供的服务与药品质量可能

不可靠，但是，不少农民在私人诊所就医的便捷与低价格，促使他们相信参加合作医疗的收益程度有限（刘远立、任苒、陈迎春、胡善联、萧庆伦，2002）。

中国合作医疗的定点服务提供者，一般由乡镇卫生院及其下属的村卫生站所垄断。乡村私人诊所往往被排除在外。中国的合作医疗组织者为什么一反常态，拒绝可以提供低价服务的私人诊所成为其定点服务提供者呢？这必须从政治经济学的角度加以解释。实际上，由于种种因素，乡村公立医疗机构如卫生院的竞争力下降，经常要为如何吸引病人而发愁。由于乡镇卫生院和合作医疗的组织者都归当地卫生行政部门管理，因此运用权力把乡镇卫生院列为定点服务提供者，自然可以为其带来稳定的收入。

五、合作医疗的治理不良与信任危机

正如前文所述，合作医疗本身非常脆弱，因此其治理至关重要。唯有良好的治理，才能使其生存所依赖的社会资本得以维持进而得到增长，从而对社区成员具有一定的吸引力。合作医疗的治理结构包括很多方面，本文仅讨论两个方面：

一是谁来管理合作医疗基金的问题；二是合作医疗基金的管理问题。

第一个问题涉及统筹层级的问题。在目前的实践中主要有下列形式：（1）“镇办镇管”，即以乡镇为统筹单位，并由乡镇成立管理机构负责对各村的卫生站进行管理，监督其执行各项规章制度。（2）“村办镇管”，即以村为统筹单位，在乡镇一级建立合作医疗管理委员会，负责基金的测算、筹集使用、控制及财务监督，并设立管理办公室，负责日常事务。（3）“村办村管”，一般做法是成立村合作医疗管理机构，制定管理办法，由这一机构负责合作医疗基金的筹集、使用和管理（顾杏元主编，1998；许正中，2002）。

适当的统筹单位究竟应该是村还是乡涉及维持社会资本与增强抗风险性的平衡问题。

一般而言，村级组织在社区一级运作，如果合作医疗由社区组织来管理运作，有利于社区成员的参与和监督，实现良好的治理，但是村级统筹的弊病是风险分担的池子太小。如果在乡镇一级实现统筹，固然可以增大风险分担的池子，但是却有远离社区令社会资本稀释的可能。

统筹层级的问题，不单单是合作医疗制度设计中所面临的一个两难选择问题，还是一个制度嵌入性问题，即这一两难选择嵌入在更为广泛的

行政和公共管理制度结构之中，而且这一结构还处在不断的变化之中。在中国目前的行政体制中，最低一级的政府在乡镇。无可讳言的是，在中国乡村，尤其是中西部乡村工业化不发达的地区，普遍出现了农民愤恨乡镇政权、上级也不信任乡镇政府的治理危机问题。乡镇政府因为农民负担沉重的问题而成为众矢之的。因此，乡镇政府改革势在必行，但是到目前为止，如何改革还没有头绪。⁽⁹⁾在这样的情况下，乡村两级基层（政权）组织在合作医疗组织中的适当角色问题自然难以定夺。

此外，由乡镇政府甚至县级政府来组织合作医疗，意味着合作医疗已经不再是社区医疗保健制度，而是一种国家医疗保健制度。当然，合作医疗并不一定非要保持社区性，国家建立自愿型的医疗保健制度在国际上并非没有成功先例。泰国实行的“健康卡”制度，就是一种由社区医疗筹资逐渐转型而来的国家自愿型医疗保健制度。⁽¹⁰⁾但是，自愿型医疗保健制度，无论是由国家建立还是由社区组织，要想维持财务的稳定性就必须扩大其覆盖面；要想扩大其覆盖面，就必须增强其吸引力；要想增强其吸引力，就必须实现良好的治理。

良好的治理从本质上说就是管理是否完善的问题。合作医疗管理不善问题具体表现为两个方

面。

第一是制度设计有问题。合作医疗的筹资水平、基金使用范围和比例的确定、医疗费用减免的范围和标准等游戏规则，都必须基于深入的调查研究和科学的测算。游戏规则不完善，游戏就根本不能进行下去。但是，由于缺乏专业指导和训练，许多地方在合作医疗基金管理上随意性较大，起付点和封顶线及报销的额度、比例各不相同，筹资测算有欠科学，造成农民对合作医疗缺乏信心（中国西南世界银行扶贫项目贵州办公室，2001）。

第二是治理结构有问题。通病是缺乏透明度和责任制。有迹象表明，良好的治理实属凤毛麟角，而普遍存在的糟糕治理正是导致合作医疗信任危机的主因之一。中国卫生经济培训与研究网络在8个省的10个合作医疗试点县进行的调查发现，接近50%的被调查者不信任合作医疗管理者；而在地方合作医疗管委会定期公布的合作医疗资金收入和支出的乡镇中，农民对合作医疗的满意率要远远高于其他乡镇（刘远立、任苒、陈迎春、胡善联、萧庆伦，2002）。

透明性和责任制的缺失，可以进一步归结为有效参与和监督机制的缺失。甚至在一些地方，合作医疗基金被挪用，而挪用者并未受到严厉的惩罚。例如，湖北省某市1992年被挪用的合作医

疗基金达112万元，用于办企业、付水费和干部工资（钱信忠、张怡民，1999：1063）。这种状况在全国尤其是中西部地区实施合作医疗的地方很常见，致使农民群众对合作医疗产生怀疑，影响其恢复和发展（中国西南世界银行扶贫项目贵州办公室，2001）。

当然，合作医疗的治理不良问题嵌入在整个乡村公共管理的治理结构之中。事实上，至少在村一级，自治性社区管理组织应该通过民主选举的程序产生。那么，一个有待探讨但迄今没有得到重视的重大问题就产生了：村级自治组织的民主治理结构是否同其公共服务（包括合作医疗的组织和管理）的良好治理正相关？

六、合作医疗的筹资基础：农民究竟有没有支付能力

许多有关合作医疗的议论往往把缺钱视为所有问题的根源，但这种议论过于笼统。实际上，没有哪个国家不缺钱，问题在于筹资基础与筹资水平的比较。

目前，合作医疗的筹资遵循多元化的原则。无论具体形式如何，合作医疗的筹资主体主要有三个，即农民、社区（集体）和政府。然而就大

多数地方而言，三方究竟是没有足够的动力，还是没有足够的财力投入足够的资金呢？

1. 农民投入

个人或家庭缴费无疑应该成为合作医疗最重要的筹资来源之一。不少研究常常把农民支付能力不足列为合作医疗无法建立维持的重要原因之一。这一问题值得探讨。

支付能力的问题就农村贫困人群来说是存在的。根据国家统计局的调查，2001年，人均纯收入630元的农村贫困者为2927万，占农村人口的3.2%；而人均纯收入872元的农村低收入者为6102万，占农村人口的6.6%。他们多集中在中西部地区（国家统计局农村社会经济调查总队，2002：11）。根据《2002年中国农村贫困检测报告》（国家统计局农村社会经济调查总队，2002）中表3显示的数据，农村贫困人群的主要消费支出用于食品，恩格尔系数依然维持在65%以上的高位，且没有下降的迹象。无论从绝对金额还是相对数字来看，贫困人群用于医疗保健的支出都非常低，而且从支出结构来看，增长的空间有限。

有关问题的实地考察也揭示出同样的结论。根据龚向光等对我国10个国家级贫困县2972户农民的调查分析，约有1/4的人因人均收入低于488元，尚不足以维持其基本的食品消费，对合作医

疗无支付能力；纯收入在488~733元之间的1/4的人群处于相对贫困状态，在满足其基本食品消费的基础上，对合作医疗的支付能力非常有限；收入在733元以上的农民对合作医疗具有一定的支付能力，但这部分人仅约占1/2（龚向光，1998）。

然而，毋庸置疑的是，支付能力对大多数非贫困农民来说并不是大问题。《2002年中国农村贫困检测报告》中表3的全国性统计数字显示，非贫困农户医疗保健开支达到每人每年100元以上，平均水平也达到了96元多。这些开支中的绝大部分当然是以自付（out-of-pocket）形式支付的。前文提到的8省10县合作医疗干预性研究也同样表明，支付能力不是问题。

1999年，试点乡的个人缴费水平为每人3~12元不等，而同年其人均收入和人均实际医疗支出分别为1820元和215元（刘远立、任苒、陈迎春、胡善联、萧庆伦，2002）。贵州省晴隆县在1995—1999年间利用中国西南世界银行扶贫贷款项目试图建立合作医疗保健制度，由于筹资水平过低，合作医疗无法为参加的农民提供适当的医疗给付，因此参与率基本上呈逐年下降趋势。

有关调查显示，在当地两个村，合作医疗户和非合作医疗户的烟酒支出分别为每年266.15元和255.71元；虽然合作医疗的缴费仅仅为平均每

人7.8元，但依然有很多人不愿意参加（赖力，2001）。显然，家庭筹资潜力并未完全开发。

与此相反，在一些地方，合作医疗为农民提供了较高的补偿水平，管理制度较为健全，并采取了一些强制措施，农民的参加率较高（吴凤娟，2003；张黎明、徐慧民、朱华英、王冬、张贤，2002）。很显然，如果合作医疗的给付结构设计合理，不必说目前极低的个人缴费水平（仅10元左右），即使个人缴费水平适当提高，多数农民也完全有能力支付。因此，问题的关键不在于支付能力，而在于支付意愿。实际上，目前的个人缴费水平太低，从而使合作医疗筹资水平过低，于是只好在降低给付水平（即报销率）上做文章。随着给付水平的降低，合作医疗就会变成鸡肋，导致参与率下降。参与率下降会进一步导致合作医疗的财务困境，形成恶性循环。因此，毫无根据地顾虑农民支付能力有限而过分降低个人缴费率的做法是有害无益的。⁽¹¹⁾

2. 集体投入

自1979年改革开放以来，合作医疗从强制性集体福利制度回归到自愿性社区医疗筹资制度。社区成为其主要筹资来源之一。在中国农村，所谓社区就是行政村，社区公益事业的资金来源是所谓的“村提留”；在2003年前颁布的所有有关农村卫生工作的文件都规定，合作医疗是村提留的

合法支出类别之一。一般来说，村提留的筹资来源有二：一是直接向村民征收；二是从集体经营（主要是村办工业）的利润中提取。

村提留的合法支出类别很多，包括村级自治政权组织的运转（俗称“办公经费”和“村干部工资”）。合作医疗是否兴办或者维持，毫无异议地同特定社区村提留的基金规模和社区成员的意愿有关，而合作医疗的覆盖率无疑在社区集体经济发达的地区会更高。1998年第二次国家卫生服务调查的结果证明了这一点，在人均年收入达到2726元的“一类农村”（即“富裕农村”），合作医疗的人口覆盖率达到22.21%；而在“二类农村”（即“小康农村”），人均年收入下降到2065元，其合作医疗覆盖率则剧减到3.24%。但是，已有的经验研究，无论是定量的还是定性的，由于不大关注制度嵌入性问题，往往就合作医疗研究合作医疗，没有仔细研究社区财政体系（村提留）同合作医疗运转的关系。从常识来判断，无论是在“一类农村”还是“二类农村”，村提留的基金水平都能达到一定规模，但其具体水平无疑会因村而异。那么，合作医疗的兴衰是否同村提留的水平呈现正相关呢？对此问题，我们目前没有答案。

对这一问题的探讨，关系到合作医疗是否能够依赖社区筹资的重大政策问题。但是，令人遗

憾的是，如果我们现在才对此开始深入研究，恐怕将面临重大的困难，因为自2002年农村税费改革之后，“村提留”已经被废除。村级自治政权组织运转以及一些原有的社会公益事业（如五保户供养）的经费，将来源于上级政府的转移支付。如果愿意兴办任何实业而转移支付又不敷使用时，社区必须通过民主协商（也就是所谓的“一事一议”）的方式进行集资。农村税费改革导致了地方财政体制的深刻变革，而合作医疗恰恰嵌入在这一变动中的地方财政体制之中，有关改革的后续效应还有待观察。

3. 政府投入

有关社区医疗筹资的国际比较研究文献指出，由于社区规模小，社区医疗筹资不可避免地具有脆弱性，因此，来自社区外部的支持是不可或缺的。外部支持的来源一般有二：一是慈善组织（非营利组织），二是政府。鉴于非营利性慈善组织在中国尚处在发展阶段，本文将着重讨论政府的职能问题。

在历次有关农村工作的中央文件中，政府对合作医疗支持都作为重要条款而得以强调。

但是，这些文件并没有对哪一级政府应该以及如何支持合作医疗做出明确规定。当特定的游戏规则并不存在时，合作医疗的政府支持自然嵌入在现在已有的游戏规则，也就是政府间财政制

度安排之中。

中国政府间财政关系的制度安排不仅非常复杂，而且还存在着严重的制度化不足的问题。⁽¹²⁾

同本文讨论最为相关的是，在已有的游戏规则下，一般而言，省级以下政府（市、县、乡镇）负责提供绝大部分公共服务，特别是基础教育和医疗卫生。然而，承担沉重的支出责任却没有充分的收入来源来支撑（黄佩华、迪帕克等，2003）。收入与支出责任极不匹配的问题越往底层越严重。在农村，乡镇政府要承担提供众多公共产品的责任，但是在税费改革前，其收入来源主要有：（1）农业税。根据承包土地面积、当地平均农作物产量和价格征税。（2）农业特产税。对非粮食性和棉花等农产品，依据其产出征税。（3）屠宰税。由屠宰牲畜的单位和个人根据屠宰数量缴纳。（4）企业所得税。对各种企业所得征税（这一税种不限于农村）。（5）租金和分红收入。主要是乡镇房屋租赁收入和乡镇企业分红收入。（6）契税。对土地、房产使用权转移的契约，向承受人征税（这一税种不限于农村）。（7）工商税。对商业活动征税（这一税种不限于农村）。（8）专项拨款。又称上级支农款，一般是以项目为依据的专项拨款。

（9）乡统筹费。包括农村教育事业附加、计划生育、优抚、民兵训练和乡村道路建设。（10）

罚款。主要针对违反计划生育、土地使用和结婚条例的行为施加。

在乡村工业化不发达的中西部地区，由于同企业有关的税收（第3~4项）不充分，乡镇政府的主要收入来源是与农业生产有关的税收（第1~3项）、各种费用（第9~10项）和来自上级的拨款（第8项）。在2002年税费改革之后，乡统筹不再合法，而第1~3项税收逐渐减免最终将取消。^[13]因此，在此之后，乡镇提供公共服务的财源将几乎完全来自上级政府的转移支付。

事实上，许多地方尤其是在贫困地区，相当数量的乡镇政权都长期负债运转，是所谓的“吃饭”财政和“补贴”财政。县级政府的财政状况稍好，但也同样存在这些问题。基层政府（县乡）在教育支出（主要是教师工资）、职工工资、退休金发放等方面都存在问题。一些地方（县乡）财政预算的80%甚至更多的比例用于国家干部和乡村教师的工资开支，也有些地方甚至连工资都发不出来（赵阳，2002；黄佩华、迪帕克等，2003）。

在这种情况下，基层地方政府对于很多公共服务自然能不做就不做。合作医疗就属于这样的事情。当中央政府仅仅口头上要求地方政府加以推动，却又不肯出钱、也不肯给编制、同时又强调自愿的情况下，本来财政就捉襟见肘的基层政

府自然对合作医疗能推则推。这一点可以从各级政府对合作医疗的补助金额明显看出：1979年全国各级财政对合作医疗的补助合计约1亿元；到1987年这一数字下降到2537.5万元，此后一直在低位徘徊，仅1997年中央在改革开放以来第一次颁布推动合作医疗新政策之后才缓缓回升。1998年，补助金合计达到5353.2万元，摊到每个农民头上才区区6.2分钱（见图2）。

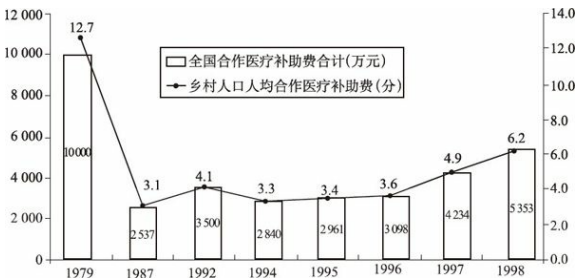


图2 各级财政对合作医疗的补助金

资料来源：根据1987、1994、1995、1996、1997和1998年卫生事业费决算表整理，分别见《中国卫生年鉴》1989：595，1996：445，1997：465，1998：415，1999：431。

当然，这是就全国而言的情况，在有些地方，如苏南和上海郊县，基层政府由于财力雄

厚，对合作医疗投入了较多资源，成功地扮演了组织者和主要筹资者的角色，因此这些地方合作医疗发展态势相对较好（吴凤娟，2003；张黎明等，2002）。

七、走向国家福利还是基于社区：政府的选择

中国重建合作医疗制度的努力正处在十字路口。国家有两种选择：一是继续在社区医疗筹资的框架中寻求制度的完善；二是逐步将合作医疗转型为国家福利，而社区只在服务递送方面扮演补充的角色。

如果走第一条道路，那么合作医疗的组织者必须落实在社区，也就是村委会。关键的问题在于，国家如何扮演一种能动型（enabling）的角色，运用各种手段加强社区的能力。正如前文所说，合作医疗本身具有一定的脆弱性，其可持续性发展依赖于：（1）通过强化社区参与而实现良好治理；（2）同医疗服务提供者建立制度化的联系以控制医药成本；（3）来自国家的强力支持。

国家扮演能动型角色的途径，基本上有以下几种：（1）建立合作医疗补助金制度，通过财

政手段鼓励农民加入合作医疗；（2）针对社区规模小、抗风险能力低的弱点，政府可以通过社会再保险的方式⁽¹⁴⁾，帮助基于社区的合作医疗增强抗风险能力；（3）建立监管制度，帮助社区实现合作医疗的良好治理；（4）组织专业人士帮助合作医疗实现良好的运转，包括如何同医疗服务提供者建立能够控制成本的制度化联系。

如果走第二条道路，国家还有两种选择：一是坚持自愿性；二是实施强制性。无论采取何种方式，合作医疗的组织者必须是公立组织（也就是事业单位）。既然走国家福利的道路，为了保证“大数原则”的实施，统筹层级有必要至少超越乡镇一级。如果坚持自愿性，为了增强吸引力，国家就必须在筹资和治理两个方面做出极大的努力，全力应对逆向选择的问题。

国务院于2003年1月转发了《关于建立新型农村合作医疗制度意见的通知》（以下简称《通知》），提出建立新型合作医疗制度的目标，此后又陆续出台了一系列补充政策。新型合作医疗制度在某种程度上进行了一些制度创新，其新意主要表现在：（1）明确建立了中央合作医疗补助金制度，即中央财政每年通过专项转移支付，对中西部地区市区以外的、参加新型合作医疗的农民按人均10元的标准安排补助资金；（2）提高统筹层次，在县级建立以大病统筹为主要形式

的合作医疗制度；（3）明确了政策目标，要求到2010年在全国范围内建立广覆盖的农村合作医疗制度。

上述第二点值得特别关注。县级统筹的确立绝不是简简单单统筹层次提高的问题。实际上，《通知》在究竟坚持社区还是国家组织合作医疗的大问题上首次指出了明确的方向，提出“新型农村合作医疗制度一般采取以县（市）为单位进行统筹，条件不具备的地方，在起步阶段也可采取以乡（镇）为单位进行统筹，逐步向县（市）统筹过渡”。这意味着合作医疗将从社区医疗筹资制度转型成为国家福利。由于依然维持自愿性的原则，国家如何在干群关系紧张又不依赖于社区自治性组织的情况下，培育社会资本，增强新型合作医疗制度对农民的吸引力，这绝对是一项严峻的挑战。

通观其具体内容，我们仍然可以发现，新政策对目前合作医疗实践中暴露出来的普遍性问题，并没有给出切实可行的解决方案；对于合作医疗如何在自愿基础上得以实现可持续性发展的条件没有加以特别关注。具体问题归纳如下。

1. 地方政府筹资问题

正如以往的政策一样，新政策笼统地规定地方政府的补助金不低于10元，但是没有明确规定各级政府的实际分担比例。前文已述，在目

前的政府间财政关系架构中，经济不发达的中西部地区地方财政极为紧张，负债累累。既然中央坚持自愿性原则，那么自愿参加的农民越少，地方政府财政支持的压力显然就越小。中央政府的10元补助金是否足以促使地方肩负起其筹资的责任呢？此外，中央和地方信息不对称的问题也存在。

中央政府凭借什么制度根据中西部地区参加新型合作医疗的农民人数和资金到位等实际情况安排补助资金呢？

2. 给付结构问题

新型合作医疗以大病统筹为主，主要补助大额医疗费用或住院医疗费用。如上所述，这样的制度安排已经在实践中导致身体健康的农民没有参加合作医疗的积极性，从而使合作医疗因为逆向选择问题而无以维系。当然，《通知》也指出，有条件的地方可以实行大额医疗费用补助和小额医疗费用补助相结合的办法，但没有提出具体的意见。《通知》还指出，对年内没有动用过合作医疗基金的农民，要安排进行一次常规性体检。在农民普遍缺乏健康意识的情况下，这对农民到底有多大的吸引力，使其虽难以享受合作医疗利益却有交费的积极性？另外《通知》对合作医疗基金的补偿范围、标准和额度没有明确规定，仅仅提出各地根据筹资总额和当地实际情况

确定，因此它到底能在多大程度上使农民受益还是一个未知数。

3. 治理问题

第一，按照《通知》规定，合作医疗有四个管理机构，即省、地级人民政府成立的由卫生、财政、农业、民政、审计、扶贫等部门组成的农村合作医疗协调小组，各级卫生行政部门内部应设立专门的农村合作医疗管理机构，县级人民政府成立由有关部门和参加合作医疗的农民代表组成的农村合作医疗管理委员会及委员会下设的经办机构（负责具体业务工作）。但是，就各个管理机构的职责、权限究竟如何划分，它们的关系如何，文件缺乏明确的规定。在实践中很可能出现责任不明、相互推诿等现象。第二，《通知》中规定农民个人缴费及乡村集体经济组织的扶持资金，原则上按年由农村合作医疗经办机构在乡（镇）设立的派出机构（人员）或委托有关机构收缴。在没有乡镇政府参与和实行自愿参加的原则下，缺乏实际权力的派出机构如何能承担起收缴的责任呢？第三，在医疗服务机构追求利益最大化、垄断经营和医药市场混乱的情况下，《通知》只是笼统地说强化对农村医疗卫生机构的行业管理，但仍然缺乏明确有效的解决措施，这可能导致即使建立起合作医疗，也由于医药服务价格太高，农民得到的实惠将很有限。

八、结论

兴起于乡村集体化运动时期的合作医疗是一种社区医疗筹资制度。全世界的社区医疗筹资制度都由于规模小、抗风险性低而具有内在的脆弱性；同时，由于基于自愿参加的原则，社区医疗筹资不得不全力应付逆向选择问题，以防止参与者为健康状况不良者所集中。在许多其他医疗保障制度尚未建立或尚未完善的地方，社区医疗筹资制度具有一定的吸引力，正是因为它具有非营利性和立足于社区的性质，拥有较高的社会资本含量，可以在参加者中建立信任感。然而，成也萧何，败也萧何。社区医疗筹资制度高度依赖社会资本的特性加剧了其内在脆弱性，因为信任关系的培育要历经时日，但是它的破坏可以发生在朝夕之间。

既然社区医疗筹资制度具有难以克服的内在脆弱性，其可持续性发展问题便会经常浮现。如果要实现可持续性发展，社区医疗筹资就必须嵌入在适宜的社会经济政治环境之中，这一环境至少可以使社区医疗筹资的运作满足三个条件：

- （1）立足于社区，通过加强参与实现良好的治理；
- （2）同医疗服务提供者建立制度化的联系以获得低价高质的服务；
- （3）寻求外部尤其是政府的支持以增强其吸引力。

中国的合作医疗在市场化改革开始之前取得奇迹般的绩效，并不是其本身有任何优越和创新之处，而是由于当时的外部环境，即强大的政治动员机制、全面控制农村经济社会的人民公社组织和计划经济体制下低成本的医疗服务递送体系，令逆向选择和控制医疗成本完全消解。即使如此，中国的合作医疗在实现良好的治理和培育社会资本方面，也没有独到之处。因此，即使嵌入在有利的环境之中，其可持续性发展问题在改革前也已经暴露出来。

随着中国向市场经济的转型，合作医疗所嵌入的制度环境发生了深刻的变化，强有力的政府支持不复存在，医疗服务递送体系追求高利润。随着合作医疗恢复其自愿性社区医疗筹资的本性之后，其受困于逆向选择的内在制度弊病暴露无遗。在这种情况下，重建合作医疗，政府的积极行动不可或缺，但是在恢复全能主义国家与社会关系显然不再可能的情况下，政府干预就必须针对上述三个条件，因地制宜地对合作医疗本身进行制度创新。

然而，虽然政府把重建合作医疗当做建立农村医疗保障制度的重点，但是其干预措施却杂乱无章。首先，合作医疗遭遇到严重的逆向选择问题，很多身体健康状况尚好的农民不愿意参加。逆向选择问题的产生固然有合作医疗制度本身设

计不合理的因素，主要是给付水平不高从而缺乏吸引力，但是治理不良，尤其是透明性和监督机制的缺失，导致合作医疗在农民中产生信任危机。其次，由于地方卫生行政部门和当地医疗服务提供者（主要是乡卫生院）的利益纠葛，政府在赋予后者定点服务点的同时，并没有在敦促其减少医疗费用方面下工夫。所有这一切，都同政府对合作医疗的支持不力有关。同时，在乡村工业不发达的中西部地区，基层政府，即县乡两级政府，缺乏独立的税收基础，让它们负担相当一部分合作医疗的经费，实在勉为其难。

合作医疗的重建处在十字路口。国家有两种选择：一是将合作医疗转型为国家项目；二是继续在社区医疗筹资的框架内加以完善。中央政府在2003年颁布的建立新型合作医疗制度的新政策似乎显示，国家选择了第一条道路。新型合作医疗制度实行县级统筹，主要覆盖大病，中央政府对中西部贫困地区给予专项补助金。但是，新政策依然没有解决在合作医疗实践中暴露出来的一些普遍性问题，例如，地方政府筹资困难、给付结构不合理、治理不良、逆向选择等问题。

总而言之，同以往的政策大同小异，新政策在游戏规则的制定方面还过于粗糙。新型合作医疗制度能否在中国广袤的农村落地生根，还有待于更多制度上的创新。

参考文献

◎ [英] G. 布罗姆, 汤胜蓝. 中国政府在农村合作医疗保健制度中的角色与作用. 中国卫生经济, 2003 (3)

◎ 陈吉元, 陈家骥, 杨勋主编. 中国农村社会经济变迁 (1949—1989). 太原: 山西经济出版社, 1993

◎ 龚向光, 胡善联, 程晓明. 贫困地区农民合作医疗支付能力研究. 中国卫生经济, 1998 (10)

◎ 顾杏元主编. 中国贫困农村医疗保健制度社会干预试验研究. 上海: 上海医科大学出版社, 1998

◎ 国家统计局农村社会经济调查总队. 2002中国农村贫困监测报告. 北京: 中国统计出版社, 2002

◎ 国务院农村税费改革工作小组办公室. 农村税费改革工作手册. 北京: 经济科学出版社, 2001

◎ [美] 黄佩华等. 中国: 国家发展与地方财政. 北京: 中信出版社, 2003

◎ 赖力. 贵州省晴隆县农村合作医疗运行及发展研究. 中国农村观察, 2001 (1)

◎ 李卫平, 张里程, 朱佩慧. 中国农村健康保障的选择主报告. 见: 李卫平编著. 中国农村健康保障的选择. 北京: 中国财政经济出版社, 2002

◎ 李卫平, 朱佩慧. 闻喜县东鲁村医疗保健事业案例分析. 见: 李卫平编著. 中国农村健康保障的选择. 北京: 中国财政经济出版社, 2002

◎ 刘克军, 范文胜. 山西省两个县90年代合作医疗兴衰分析. 见: 李卫平编著. 中国农村健康保障的

选择. 北京: 中国财政经济出版社, 2002

◎ 刘远立, 饶克勤, 胡善联. 农村健康保障制度与卫生服务. 中国卫生经济, 2002 (5)

◎ 刘远立, 饶克勤, 胡善联. 因病致贫与农村健康保障. 中国卫生经济, 2002 (5)

◎ 刘远立, 萧庆伦, 任苒, 陈迎春, 胡善联. 中国农村贫困地区合作医疗运行的主要影响因素分析. 国际医药卫生导报, 2003 (Z2)

◎ 马晓河主编. 我国农村税费改革研究. 北京: 中国计划出版社, 2002

◎ 钱信忠, 张怡民. 中国卫生五十年历程. 北京: 中医古籍出版社, 1999

◎ 人民卫生出版社编辑部. 合作医疗遍地开花. 北京: 人民卫生出版社, 1975

◎ 世界银行. 1993年世界发展报告: 投资于健康. 北京: 中国财政经济出版社, 1993

◎ 陶然, 刘明兴. 农民负担、政府管制与财政体制改革. 经济研究, 2003 (4)

◎ 中华人民共和国卫生部. 1998年第二次国家卫生服务总调查分析报告. 卫生部网站, <http://www.moh.gov.cn/statistics/ronhs98/index.htm>

◎ 王耕今等编. 乡村三十年: 凤阳农村社会经济发展实录 (1949—1983). 北京: 农村读物出版社, 1989

◎ 吴凤娟. 从沪郊三区县实践谈新型农村合作医疗制度建设——关于崇明县、金山区及浦东新区合作医疗状况的比较分析. 管理世界, 2003 (5)

◎ 许正中. 社会医疗保险: 制度选择与管理模式. 北京: 社会科学文献出版社, 2002

◎ 广东省医疗保障制度改革研究项目办公室，美国林肯国民集团编著．广东省医疗保障制度改革研究．广州：广东人民出版社，1999

◎ 张黎明，徐惠民，朱华英，王冬，张贤．农村合作医疗保险制度规范化管理研究．中国农村卫生事业管理，2002（10）

◎ 赵阳．农民负担与农村税费改革：亟待解决的问题和对策．见：马洪，王梦奎主编．中国发展研究：国务院发展研究中心研究报告选．北京：中国发展出版社，2002

◎ 国家统计局编．中国统计年鉴．北京：中国统计出版社，2003

◎ 中国卫生年鉴编辑委员会编．中国卫生年鉴．北京：人民卫生出版社，1989，1996，1997，1998，1999

◎ 中华人民共和国卫生部编．中国卫生统计年鉴（2003）．北京：中国协和医科大学出版社，2003

◎ 中国西南世界银行扶贫项目贵州办公室编．贫困地区合作医疗的持续性发展．贵阳：贵州人民出版社，2001

◎ 朱玲．政府与农村基本医疗保健保障制度选择．中国社会科学，2000（4）

◎ 朱佩慧，李卫平．闻喜县农村医疗保障的历史沿革．见：李卫平编著．中国农村健康保障的选择．北京：中国财政经济出版社，2002

◎ 邹谠．二十世纪中国政治：从宏观历史与微观行动角度看．香港：牛津大学出版社，1994

◎ Balkenhol B. Churchill C. From Microfinance to Micro Health Insurance. In: David M. Dior & Alexander S.

Preker (eds.). *Social Reinsurance: A New Approach to Sustainable Community Health Financing*, Washington, D C: The World Bank, 2002

© Bloom G., Tang Shenglan. *Rural Health Prepayment Schemes in China: Towards a More Active Role for Government*. *Social Science and Medicine*, Vol. 48, 1999

© Boyer, Robert. *The Regulation School: A Critical Introduction*, London: Routledge, 1990

© Boyer, Robert & Yves Saillard (eds.). *Regulation Theory: The State of the Art*, London: Routledge, 2002

© Carrin, G. et al. *The Reform of the Rural Cooperative Medical System in the People's Republic of China: Interim Experience in 14 Pilot Counties*. *Social Science and Medicine*, Vol. 48, April. 1999

© Coleman, James S. *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Harvard University Press, 1990

© Dror, David M., *Health Insurance and Reinsurance at the Community Level*. in David M. Dror & Alexander S. Preker (eds.). *Social Reinsurance*, 2002

© Granovetter, Mark. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, 1985

© Peters, B., *Guy Institutional Theory in Political Science: The "New Institutionalism"*. London and New York: Pinter, 1999

© Hall, Peter A., *Governing the Economy: The Politics of State Intervention in Britain and France*, New York: Oxford University Press, 1986

© Hall, Peter A., Soskice, D (eds.). Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage, New York: Oxford University Press, 2001

© Hall, Peter A., Rosemary C. R. Taylor. Political Science and the Three New Institutionalisms. Political Studies, Vol. 44, No. 5, 1996

© Hollingsworth, J. Rogers, Boyer R (eds.). Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions. New York: Cambridge University Press, 1997

© Hollingsworth, J. Rogers, Schmitter, Philippe C. Wolfgang Streeck (eds.). Governing Capitalist Economies, Oxford: Oxford University Press, 1994

© Hsiao, William C., Unmet Health Needs of Two Billion: Is Community Financing a Solution? Health, Nutrition, and Population Discussion Paper, Washington D C: The World Bank, 2001

© Jakab M, Krshnan C., Community Involvement in Health Care Financing: A Survey of the Literature on the Impacts, Strengths, and Weaknesses. Health, Nutrition, and Population Discussion Paper, Washington D C: The World Bank, 2001

© Yuanli Liu, William C. Hsiao, Qing Li, Xingzhu Liu, Minghui Ren Transformation of China's Rural Health Care Financing. Social Science and Medicine, Vol. 41, 1995

© Yuanli Liu, Shanlian Hu, Wei Fu, William C. Hsiao. Is Community Financing Necessary and Feasible for Rural China. Health Policy, Vol. 38, 1996

© Powell, Walter W., DiMaggio Paul J. (eds.). The

New Institutionalism in Organizational Analysis, Chicago: The University of Chicago Press, 1991

© Scott, W. Richard. Institutions and Organizations. 2nd edition, Beverley Hill: Sage Publications, 2000

© Viroj Tangcharoensathien, Siriwan Pitayarangsarit, Samrit Srithamrongsawat. Mapping Health Insurance In: Thailand: Directions for Reform. In: Neil Söderlund, Pedro Mendoza-Aranda, Jane Goudge (eds.), The New Public/Private Mix in Health: Exploring the Changing Landscape, Geneva: Alliance for Health Policy and Systems Research, 2003

© Tsou Tang. The Cultural Revolution and Post-Mao Reforms: A Historical Perspective. Chicago: The University of Chicago Press, 1986

© WHO. Health Systems: Improving Performance, The World Health Report 2000. Geneva: The World Health Organization, 2000

© Zukin Sharon, DiMaggio Paul (eds.). Structures of Capital: The Social Organization of the Economy, New York: Cambridge University Press, 1990

[\(1\)](#) 选自《社会学研究》，2004（5）。

[\(2\)](#) 世界卫生组织2000年发表的《世界卫生报告》中对191个成员国医疗卫生体制的绩效进行了评估。中国整体绩效排名144位。正是由于广大农民的医疗保健完全依赖自费，中国在“筹资贡献公平性”这一指标排名188位，倒数第4，拖累了整体排名。

[\(3\)](#) 参见《1998年第二次国家卫生服务总调查分析

报告》，卫生部网站，<http://www.moh.gov.cn/statistics/ronhs98/index.htm>。

(4) 一般而言，新制度主义常常被分为三个分支，即理性选择制度主义（也就是新制度经济学及其在政治科学中的翻版）、历史制度主义和社会学制度主义（Hall & Taylor, 1996; Guy, 1999）。有关这三个学派的非常庞杂的内容，本文限于篇幅无法哪怕是以简单的方式加以陈述，只好留待他文。

(5) 朱玲（2000）是少数探讨这一问题的先驱者之一。但该文把合作医疗本身的制度缺陷主要归结为需方过度消费导致的财务不可持续性和医疗服务提供不平等导致的信心危机，有值得商榷之处。

(6) 关于农民负担沉重和农村税费改革的文章众多。2002年以来农村税费改革的实施及其后果，还有待更加深入的研究。

(7) 朱玲（2000：96-97）提到，在浙江鄞县合作医疗比较发达，但是有个村庄因为有一个需要定期进行肾透析的患者存在而至今没有建立合作医疗。

(8) 参见《国务院办公厅转发农业部等部门关于做好当前减轻农民负担工作意见的通知》（1999年7月22日）。该文可在中国法院网的“法律文库”以及农业部的网站上找到。

(9) 有关乡镇治理改革的讨论已经到了汗牛充栋的地步，改革建议也五花八门，包括虚化成为县政府派出机构、通过民主化成为一级实体政权、合并乡镇以减少公共部门数量、干脆撤销乡镇等等。

(10) 泰国“健康卡”制度主要覆盖不太贫困的农民。这一制度于1983年启动，一开始是建立在村的社区医疗筹资计划，但一年后就转型为国家医疗保健计

划。在这一计划下，所有农民均可自愿参加，条件是每家每年缴费500泰铢，政府补助500泰铢，政府向参加者发放健康卡，持卡者在一定条件下可以在公立医疗服务机构享受一定数量的免费服务。1997年金融危机之后，农民家庭缴费和政府补贴的金额均上升为1000泰铢。此外，泰国还实施了一项社会福利计划，其中可以为贫困者，尤其是贫困的老人和儿童提供医疗保障。有关细节及其进一步改革的方向，参见 Tangcharoensathien, Pitayarangsarit & Srithamrongsawat, 2003, p. 10。

(11) 至于个人缴费率多少才合适，需要卫生经济学家进行专业的计算。根据卫生经济研究所专家的初步研究，如果能做到广覆盖，那么大体而言，平均每人每年50元的筹资水平足以使合作医疗维持财务的可持续性。在这50元中，如果政府愿意补贴20元，让农民自己缴费30元，那么便可极大地提高其吸引力。根据公共财政中“地方性公共服务提供”的原理，政府补贴主要由地方政府出资，而中央政府可以依据“财政均等化”的原则，对财政困难的地方政府进行补助。

(12) 也就是上下级政府间财政关系往往不是根据明确的制度来确定的，而是基于谈判，或者我们俗称的“扯皮”、“跑项目”等。

(13) 实际上，农业特产税和屠宰税在很多地方已经被取消。中国政府在2004年又提出了在五年内逐步取消农业税的政策目标。

(14) 再保险是一种为保险机构分担风险的制度安排。一般来说，保险公司同再保险公司签订合同，通过缴纳再保险费来换取某些风险的保障。所谓“社会再保险”，是在商业性再保险不愿涉足的领域，由国家出

面建立非营利的再保险机构，为小额保险提供再保险服务。其实，我国失业保险中省级调剂基金就是一种社会再保险，只不过在操作上不太规范，也没有学者从这个角度加以研究。

3.4 乡村治理

“软硬兼施”：正式权力非正式运作的过程分析⁽¹⁾

——华北B镇定购粮收购的个案研究

孙立平 郭于华

一、收粮——基层政府最棘手的工作之一

丙子年（1996年）农历六月间，一个溽暑闷热的时节，我们来到曾经多次光顾的B镇政府大院。与往常人来人往而又井井有条的办公气氛不同，整个办公大楼显得空空荡荡，悄无人声。原来上至书记、镇长，下至普通干部，所有的人都倾巢出动，到各村收粮去了，只留下一个办公室

的小青年值班。其实，这种状况并非B镇所独有，在每年的夏粮和秋粮征收时，全国许多地方的乡镇都是这种情形。

基层政府对于定购粮收购任务的全力以赴，使我们不难理解简·奥伊（Jean Oi）提出的一个观点：农村中的基本问题是农业收成的分割问题。就此而言，农村中最基本的权力结构，甚至农村中国家与社会的关系，都是建立在农业收成分割基础之上的（Oi, 1989）⁽²⁾。

（一）定购粮收购的制度背景

上述定购粮收购的制度背景是：尽管市场取向的改革已经进行了20年，但目前我国进入商品流通过程的粮食，大部分仍然不是通过市场进行交易的。相反，国家仍然在粮食的分割上起着重要的再分配者作用。⁽³⁾这个过程是通过一种我们称之为“强加型契约”的环节实现的。具体过程是，农民在与村签订土地承包协议的同时，必须签订一份“粮食订购合同”，即承诺按照国家规定的粮食价格（一般要远远低于市场价格），将一定数量的粮食卖给国家，这就是人们通常所说的“定购粮”。这个契约虽然是以“合同”的形式订立的，但作为签约一方的农民，却并不具有拒绝权和讨价还价权。如果农民拒绝签订合同，他不

可能从其他的地方得到耕种的土地，这也就意味着他将失去最基本的生存条件。粮食的订购价格，在合同中并不出现，而是取决于征购时国家所定的价格，这个价格并不需要与粮食的出售者协商。而且，按照中央政府的规定，“粮食合同订购，既是经济合同，又是国家任务，是农民应尽的义务，必须保证完成”⁽⁴⁾。

与之相关的一个问题是，目前国家向农民抽取资源的方式主要是以非税的方式进行的。根据国家税法，农民向国家缴纳的税收，主要是农业税。但农业税的数量并不大。除了农业税之外，农民向国家缴纳的税目还包括农林特产税、耕地占用税和契税，但这三项税额更小。以我们调查的B镇为例，1995年一年农林特产税大约只有两万多元；耕地占用税在有的年份（没有将耕地批为他用的年份）甚至是空白；而在1995年，全镇收到的契税只有1300多元（包括房屋买卖、出租、转让税）。可以说，在目前的中国社会，农民的税负是相当轻的。

由于国家从农民那里得到的税收是极为有限的，便转而采取其他的形式向农民抽取资源。这主要包括下面的三种形式：一是以“强加型契约”收取的粮食；二是以统筹提留款形式向农民收取的费用；三是临时性的摊派款（包括劳务的形式）。对于后两种形式，我们在这里不进行讨

论，我们的研究所关注的是第一个过程，即定购粮的收购过程。在我们所研究的B镇，1995年的定购任务是：小麦40万斤，玉米88万斤，花生16万斤，大豆6万斤，芝麻2000斤。此外还有议购任务（议购的价格高于订购价格，但略低于市场价格，而且也不强制征收），在当年，由于没有强制性，该镇的议购任务一斤都没完成。

（二）一项并非轻松的工作

在签订“强加型契约”的过程中，农民虽然做出了按国家的要求“保质保量”完成粮食任务的承诺，但在合同签订之后，农民对交纳粮食的态度并不积极，甚至以种种理由少交或者不交粮食。这样就使得定购粮的征收过程成为一个异常艰难、需要有行政力量介入的过程。

困难源自于国家的收购价与市场价之间存在巨大的差距。如1995年定购粮的价格（国标中等价）是：小麦0.53元/斤，差价（国家定价与市场价格之间的差距，下同）为0.25元/斤；玉米0.41元/斤，差价为0.35元/斤；花生1.10元/斤，差价为0.60元/斤；大豆0.95元/斤，差价为0.60元/斤；芝麻1.90元/斤，差价为0.60元/斤。这样巨大的差价的存在，是农民不情愿交售定购粮的客观基础。因为差价实际上就是农民在交售定购粮时所

遭受的“损失”。在我们所研究的B镇，由于种种原因，农民往往不是以实物的形式，而是以交差价款的方式纳税的。如在1995年，该镇定购任务中，40万斤小麦定购任务有16万斤是以实物缴纳的，有24万斤是以差价款的方式缴纳的；玉米的相应数字是：实物32万斤，差价款56万斤；花生：实物只有几千斤，其余为差价款；大豆：实物只有几千斤，其余为差价款；芝麻：实物一斤没有，全部为差价款。由于巨额价格差距的存在，同时也由于有相当一部分定购粮任务是以现金而不是以实物的形式缴纳的，定购粮的收购就成为一个更艰难的过程。事实上，如果没有国家权力在这个过程中的介入，定购粮的征收任务是无法完成的。

这样一来，向农民征收定购粮，就成为农村基层政权和基层干部日常工作中最重要的内容之一。而且，无论是在传媒的报道上，还是在来自乡村的种种传说中，这个过程都是一个充满着矛盾、冲突甚至大规模抗拒的过程。每年的夏秋之际，报纸上都有许多关于这个过程报道。其中的一类报道，是披露在定购粮征购的时候，农村基层干部有“工作方法不当”的，如粗暴地拿走农民的财物、对农民施以刑罚，甚至逼死人的事例也时有所闻。从这类报道中，人们不难理解这个征购的过程是相当困难的。在一些地方，甚至出

现了农民的暴力反抗，如有的地方曾经发生几千农民围攻乡镇政府或县政府的事件。

为了确保定购粮征购任务的完成，B镇政府曾召开全体镇干部动员会，并下发文件，要求除了办公室人员（值班）外，其余人员全部下到各自所包的村子，督促定购粮的收购（事实上，根据我们后面所了解的情况，镇干部到各村后所起的作用往往并不只是督促，而是直接参与收粮过程，甚至是作为主要的征收人员进行工作，从中也可以看出这项工作的难度）。镇里为此所制定的奖惩措施是：在定购粮收购期间，停发所有下去收粮的镇干部的工资，什么时候完成征购任务，什么时候发给工资；对提前或是超额完成收购任务的干部，给予现金奖励。

我们的调查也就从这里开始。下面所使用的资料，都来自于我们在B镇所进行的实地调查。在这个调查过程中，我们先后对参与这个过程的乡村两级干部进行了访谈，对辘村和许村两个村的收粮过程进行了参与观察。几个月之后，我们再次来到B镇，对辘村的干部和村民进行了补充访谈。

（三）软与硬：正式权力行使的两种方式

在人们一般的印象中，政府官员总是代表着庄重、威严甚至强迫。特别是在集权主义理论当中，更是将社会主义国家的官员描述成一个行使着无限的权威、惯于使用暴力手段的群体。当面对普通民众的时候，他们是高高在上的。训斥与强迫是他们频繁使用的手段。从这种逻辑来推断，在如定购粮收购这类日常实践中，上述强硬的措施似乎已经足够他们用了，而且用起来似乎更省力、更方便、更有效。然而，我们发现，在收粮的实际过程中，官员们对正式权力资源的使用是相当慎重的，即他们很少使用正式规则所规定的程序和惩罚手段；相反却常常借助于正式规则中不包括的非正式因素，运用日常生活中的“道理”和说服或强制方式，极富“人情味”地使用这些权力。从中我们或许可以看到一种“正式权力的非正式行使过程”。也就是说，这种权力的行使在很大程度上并不是以权力的正式规则为基础，而常常是基于民间社会中的本土性资源。

二、官员的两种形象和两套工作方式

既然B镇的办公楼已是人去楼空，我们干脆找到已经交往得惯熟的镇干部，跟随他们观察进

村收粮的过程。我们发现，这一实际过程并不像人们想象的那样总是情势紧迫、剑拔弩张，而是大致表现为两种形式：一种是比较温和的，以劝服、鼓励为主的工作方式，时常在家常话的叙说中让农户自愿地把粮食交到粮站；另一种是双方发生比较明显的对峙、争辩，并在一定程度的强制手段下才把粮、款收上来，有时甚至需要使用一种旨在杀一儆百的“拔钉子户”的方式。我们可从以下具体的征收个案中观察镇干部、村干部和村民三方行动者之间复杂而微妙的行动方式和关系，并对收粮过程中权力的使用特点进行一些分析和概括。

（一）和颜悦色的副镇长

在我们到达B镇的第二天一早，全镇干部除了在各自所包的村中进行收粮工作外，还有两队人马，分别由镇长L和副镇长Y带队，在两个定购粮任务差额较大的村庄突击进行工作。我们先是跟随副镇长Y一行来到许村，以观察的方式参加了该村的粮食征购过程。许村是在上一年由另外的一个乡合并过来的。当年“大秋”征收时正赶上撤乡并镇，村、乡干部前程未卜，因而“大秋”定购粮和议购粮基本没有征收。此去的目的就是想去将上一年的尾欠做一清理。按镇政府的规定，去

年尾欠要在当天交齐，当年订购任务要在三天内交齐。镇干部与许村的村干部简单碰了一下头之后，就分为两组，从村庄中心分头向两边开始挨家挨户地进行收粮工作。

我们跟随的一组由Y副镇长带领，还有一个年轻的镇干部和许村的一名支委兼会计，自东向西开始走家串户地收粮。观察Y副镇长在收粮过程中的言谈举止方式，可以让我们看到与人们通常想象所不同的另一种官员的形象，或者说是一种非正式地行使权力的形象特征。在许村的半日中，每到一户，Y副镇长都是平易近人、笑容可掬，随随便便地脱鞋上炕，与村民拉着家常，或者逗弄着孩子。遇到没有什么抗拒就答应交粮的农户当然在笑语欢声、一片祥和中就完成了任务；即使在遭遇一定的阻力时，Y副镇长也多是和颜悦色地讲述道理，而且所言多非官员语言，而是老百姓熟悉的一些常情常理（讲理的具体案例可参见下文“情境的边界：扩大与缩小”部分）。在一户只有女主人带着小孩的家庭里，各种证件、票据都放在大小不等的瓶瓶罐罐里，而女主人不识字，也不知道家里重要的票证都放在哪里。Y副镇长则不厌其烦地用一根筷子从各种形状不同的瓶子里掏出一卷卷票据，嘴里还念叨着：“这是彩色照片，这个不行；这是计划生育证，这是结婚证，不管用。”最后终于找出征收

定购粮的票、本，经过核对后对女主人说：“玉米278斤，这个够了，花生对了，黄豆差一斤，给你家的（指其丈夫）打电话，今年的任务赶快交去，去年带头今年还得带头。”

从Y副镇长的言谈来看，除了讲道理、严格地把握对话说理的边界之外，还经常会有表扬、鼓励性的话语。有时是给对方戴高帽，诸如“你去年积极今年还应该积极”，“去年带头交粮今年还得带头”，“我知道你这人特别讲道理”，等等；有时则是站在对方的立场替对方着想，如建议“连去年带今年的一次就交清了，跑一趟比跑两趟强，少耽误工夫”，“交玉米比交花生或交钱划算”，等等。这样的工作方式虽然与人们想象中官员的工作方式相去甚远，但却是行之有效的。

（二）艰难的“拔钉子户”过程

上述和颜悦色的征粮过程只是官员的一种形象，与之并存的还有另外一种多少带有暴力特征的强硬形象。经过在许村的半天工作，镇干部的两队人马在午饭时会合了。L镇长所带领的一行人还在叙说着他们上午所经历的多少堪称惊心动魄的“拔钉子户”过程。当我们提出下午跟随L镇长去看“拔钉子户”时，他开始表示不同意：“有一

家，刚一搬电视机，那个女的就死（昏）过去了。让你们看着这些还了得？”经过我们反复要求，加之与L镇长多年的朋友关系，他终于同意让我们参与下午在辘村的“拔钉子户”工作。

所谓“拔钉子户”，是指对个别拒不交粮交钱的家户使用比较强硬的手段，如扣押其财物、牲畜等或拘留人员，迫使其如数缴纳粮款的做法。当时的辘村是征粮任务差距较大的村子，值得注意的是，“拔钉子户”并不是在村民普遍完成了订购粮任务而只剩下少数的“钉子户”等待清理时所进行的，而是在征收工作全面铺开之前先“拔钉子户”，这意味着“拔钉子户”无疑是一种示范、威慑的权力技术。

下午三时许，L镇长、一位副书记H、镇办公室的包村干部及派出所的警察和司机若干名来到辘村村主任家中，村干部七八人已经在那里等候。镇、村两级干部首先讨论的是“钉子户”的确定问题。H书记说：“赶紧说‘钉子户’吧，各片定下‘我就是不交’的那种户，数量也不要太多。”经过讨论决定每个片（村民小组，全村共七个片）定两户。这14个“钉子户”的产生是一个极为艰苦，可以称得上是难产的过程，负责各片的村干部低头抽着烟，喝着茶，都不说话。村主任催促说：“各片都得说，各片要不说，镇长他们一走，你就得负起责任。”H书记说：“昨天，我跟

镇长商量的三个条件，你给我按这个条件，拿出8到10家来。第一个是去年不清的，第二个是有能力交今年不交的，第三个，在村里人性太次的。”L镇长强调说：“可不要把那些老实窝囊的报上来，拔这样的户，折我们镇政府的手艺。”村主任找了张纸，说“拉单子吧。”H书记催问道：“‘拔钉子’这个任务在10号之前得把它完成了，‘钉子户’有吧？”一个包片村干部回答：“你叫他有就有，你叫他没有就没有。”村主任说：“要是‘钉子户’一户没有，你镇政府就回头得了。”L镇长：“你先什么也别说了，先闹出14户，抄完这14户今晚就走了。一个组两户，今天抄完我们就走，最好是去年就没交的。”H书记说：“就老账新账一块儿算。”包片的村干部个个面带难色，只顾吞云吐雾，最后由各片干部报名，村主任执笔记名单，一个片一个片地定，终于确定了一个15户的名单，这个过程持续了两个多小时。

“钉子户”确定之后，村干部们散去了，只留村主任一人带领镇干部一行去抄“钉子户”。先是在路上遇到一个，说了几句话就顺利地把钱收了。第二家只有女主人在家，一开口说没钱，跟随的警察就进屋把电视机（黑白的）搬出来了，女人立刻声带哭腔，说马上去找当家的回来找钱，村主任也帮着劝，让警察把电视机先放在门

口，别马上拉走，等交了钱就搬回家去。第三家经过一番争吵好歹把钱收了。可这时带队的村主任已不知去向，暮色苍茫中镇干部一行人在村中转悠、打听，村民们大多回答不知道，“拔钉子”一度陷入了困境。后来费了很大周折才将“钉子户”问题一一解决。

令我们感兴趣的还不是直接的“拔钉子”过程，因为那无非是实施强制性措施的过程，是权力正式行使的方式之一。更有价值的是我们所观察到的确定“钉子户”的全过程，这有助于把握和理解强制性权力运作的策略和微妙隐秘之处。“拔钉子户”的案例在粮食征收中并不是经常出现的，这意味着正式权力以暴力形象出现时常是不得已而为之。辘村确认“钉子户”的艰难过程表明正式权力在使用强制方式时的慎重，而这种慎重出于建立和保持政府的合理正当形象的考虑，既要按时按量完成征收任务，又需避免造成以强凌弱甚至伤天害理的印象。在镇政府提出的“钉子户”标准中，尤其值得注意的是第三条，所谓“人性太次”、公众舆论反映不好，这实际上与订购粮的缴纳并没有直接的关系，但“拾掇”了在社区中名声不好的家户，有利于强化政府的道德优势和老百姓对政府行为的认同。这无疑是从人心向背的考虑出发的。镇干部反复强调的“可别把那些老实窝囊的户定为‘钉子户’，拔这样的

户折我们镇政府的手艺”，正是重视自身形象的一种表白。

在“拔钉子户”的过程中，另一个值得注意的方面是镇、村两级干部的差别，虽然以征收者和征收对象来区分，镇、村干部是一方，农户是另一方，但实际上作为正式国家干部的镇干部与仍为村落社区成员的村干部在行为方式与心态表现上却相当不同。村干部在此过程中处于明显的两难困境，他们受到来自上级的必须完成征收任务的压力，而且在遇到阻力时需借助镇干部的力量达到目标；而另一方面他们作为社区成员与其他农户、村民是一体的，带领镇干部“抄钉子户”、搬财物的做法无疑意味着将自己置于那些与之有着密切关系的人们的对立面。鉴于这两方面原因，才会有确定“钉子户”的难产过程和“拔钉子”的艰难过程。

（三）软与硬的辩证法

上述许村的比较温和的说理劝服方式和辘村的相对艰难的征收，实际上代表了“软”和“硬”这两种不同的权力行使模式。而这两种不同的权力行使方式，其实是一种相互依存、互为背景的关系。没有实际存在的权力不可抗拒的强制性，一味地“软”毫无意义，达不到权力行使的目的；而

仅仅依靠强制性甚至暴力手段，尽管可收一时之效，但却会对权威形象造成损害。

在农民为自身利益对粮食征收进行抗拒时，他们首先面对着一个最基本的劣势，这就是对于在“强加型契约”中所承诺的义务的违反。而且，农民知道在这样的抗拒中他们在法律上的合法性基础是相当薄弱的。我们发现，在粮食征收的过程中，农民在陈述他们不交粮食的理由时，总要先做一个声明：“皇粮国税是应该交的。”然后再陈述“不是我们不交，而是……”。这里的“而是……”作为不交粮食的理由，通常包括“去年的账没结”，“多交的钱没退，被村里挪作他用”，“干部腐败，多吃多占”，“承包地减少了，订购粮任务却没减”，“承受了不合理的罚款、收费”……这些因素虽然并不能构成不交粮的充分理由，也不符合他们在“强加型契约”中已经做出的承诺，但在相当程度上却是“合情”与“合理”的。比如，在辘村“拔钉子户”的过程中，村民反映的一个主要问题就是村里将一部分土地集中承包出去了，这样每个农民承包的土地就减少了，但订购粮的任务却没有减少。而且村民或明或暗地指责，这当中有村干部的腐败问题。一个妇女就大声疾呼：“我们每个人的地只有五分七，……都把地卖了，还叫我们拿那么多公粮。你说这五分七地一年打多少吧，一人还拿七八十

块。”这样的“情”和“理”在农民的日常生活中是有充分依据的。这种理由基于这样的一个逻辑之上：你政府总不能不让我们吃饭吧！还有什么道理能大过生存伦理呢？如果这样的抗拒不是发生在一两个人的身上，而是发生在相当一部分人的身上，事情就会变得复杂起来，因为强制性的措施有一个很大的局限，就是只能应用在很少的一部分人身上，而不能应用在大部分人的身上。

在当地调查的时候，我们强烈感受到农民所持的“道理”对征收者的行为有着重要的影响：订购粮征收的对象是一群刚刚达到温饱状态的农民。尽管其中有些家庭由于从事箱包加工或商业活动，有了一定的现金收入，但总体来说，农民还是相当贫困的。也就是说，如果订购粮征收的任务重一点，就会威胁到这些农民基本生存伦理的下限。因此，当镇干部下去征收粮食的时候，就多少感到有点“理不直，气不壮”。这也是他们不愿意过多采取强制性措施的原因之一。就其中的一些农民家庭而言，对于基本生存伦理的威胁这一点就更为清楚。在这样的情况下，如果持续使用或单纯使用强制性的措施，官员就会“情”“理”俱失。

三、“软硬兼施”：一个包村干部

的两种话语

（一）在同一过程中的软硬兼施

这是镇干部Q对其一次成功的征收工作的详尽回忆。

我们那天在王村，就是我包的那个村，碰上一个村民C不交公粮，因为发居民身份证时罚了他50块钱。我跟他谈了谈，不交。他找村支书去了，说“我过不了了，你也踏实不了。”支书说：“你威胁我啊，打算怎么着啊？”这时我不得不说话了，我说：“这么着啊，你这小伙子挺年轻是吧，生活道路还是很长的，今儿我就开诚布公地跟你说说这事。你还威胁你们村支书，凭什么你不交公粮？我上这包村来了，你不信惹急了我给你俩嘴巴，不论怎么回事，我打你了。你在中央、省、地（市）有人吗？你要有人可能要端我的饭碗，我违法了；要没人呐，我打你白打，你不信你动我一下试试。打了你也得交粮，你该交公粮交公粮去。我让你唬着？就冲我们这一去，你跷着二郎腿跟我们说话，我们那司机都看不下去了，他就要上（公安）分局找人，为什么一个司机都火了啊？”我说：“我也不搭理你，到时候真把你冰箱、彩电都抄了去，你小日子你过，就凭你，你有什么新鲜的？我跟你说的都是肺腑之言，你考虑考虑有没有道理，你我咱们这

都属于臆虫，中国人太多了，你有什么了不起的？”他说：“江泽民来了也不能这么横啊？”我说：“你跟我弄这个，就凭你，你有什么资格提江泽民啊？你、我咱们都算在一块儿，咱们是臆虫一样。你也是臆虫，太多了，消灭了你也不算什么。你老实待着，说话就打药了。”农村工作你光跟他讲道理不行，他跟你胡搅蛮缠。他说：“谁都交完了我才交。”“我就让你交，你就给我乖乖地交去，你还有什么说的？你还这个那个的，你还威胁支书，怎么着啊？准拾掇了你。二十多岁一个小伙子，整天不忿不忿的那劲头，下回惹急了我就抽你嘴巴，我让你捣乱，让你影响我们村交不了。”我说：“你比我儿子还小呢。你就是看我忒老实。我在这包村，一般也没打过人，也没骂过人，你要惹急了我就拾掇你，可你要动我一下也不行，（包村的挨打）这就是个事件了，包村的挨拾掇了，哪有这事？我要真弄了你，你准得跟我论了亲戚了。”我在那村亲戚还忒多，他父母就得找我。那天要抄他来着，副镇长去了，说“拾掇他！弄电视”。要抄他他急了，我说“你还不赶紧张罗钱去”。后来罚了他50块钱。

这是一个在同一过程中使用软与硬两套权力技术的典型案例，从中我们可以感受到许多有关权力运作的信息。“你挺年轻是吧，生活道路还是很长的”，语重心长，诚心诚意地替对方打算；“惹急了给你俩嘴巴”，“打了你也得交

粮”，“你比我儿子还小呢”则既表达了对抗拒交粮的愤怒，又带有长辈对小辈的教训责备，实际上以一种非常微妙的方式拉近了与对方的距离；指责对方“人性次”、不老实，影响了全村的交粮，并说其父母都不赞成他，甚至连跟去的司机都忍不下去了，是在动用社会舆论，用亲属和公众评价对对方施加压力，迫其对权力就范；至于威胁说搬走冰箱、彩电，叫他小日子过不成，是直接强制性的行政权力进行威慑；但在搬出硬武器的同时，又以“肺腑之言”道出“你我咱们这都属于臆虫”，“太多了，消灭了你也不算什么”，这既是让对方知晓权力的暴力性质和国家的权威，同时也把自身划入与对方同样的社会地位范围内，达到在权力结构和社会位置上与对方的一种接近。Q在其所包的村庄中身份是相对模糊的，作为帮助村里工作的镇干部，他是政府官员身份，是国家意志的执行者和政务的实施者，但同时他与该村的一些干部、村民又有密切的亲戚关系，加之多年包村工作建立起来的感情与关系基础，因而处处表现出与村民的一种熟和近。在上述征收工作中，他的行为、语言方式都带有这种熟悉和亲近的味道，从而使权力关系与村社中的人际关系融为一体。而基于这样一种融合关系的权力过程——规劝加以威慑，软硬兼施，强弱并用，在艰难的征收工作中实现了功效。如果仅仅依靠强制

性的硬武器——拉牲口、搬电视、扣押人员……权力目的的实现是很难想象的。

（二）干部的“地方性知识”与非正式人际网络

在调查中我们注意到，即使是镇干部，也往往是当地人。有相当一些镇干部的家庭就定居在这个镇所属的村庄中。比如上面提到的镇干部Q，就居住在这个镇所属的村庄中，还有一些镇干部（多为镇里的主要领导干部）居住在县城里，但他们自己也往往是在当地农村长大的。指出这一点绝不是没有意义的。这样的背景告诉我们，这些镇干部本身自小就受到格尔茨

（Geertz）所说的“地方性知识”（local knowledge）的熏陶。尽管现在他们的身份已经不是普通的农民，但过分背离这种“地方性知识”，仍然是他们所不情愿的。更重要的是，我们在调查中发现，由于他们中的大部分人从小生长在这里，他们中的大部分的家庭就生活在这里，同时也由于相当的一部分人已经在这里工作了很长时间，这就使得他们在进行工作的时候，包括在进行像收定购粮这样非常困难的工作时，所面对的往往是“熟人”。这里所说的“熟人”有两层含义：一是指双方不但认识，而且相当熟悉；二是指间

接的“熟人”，就是人们可能并不直接认识你，但都知道你是某村某家的人，如是“张家的二儿子”，“李家的大小子”，而他们本来是与其长辈相熟悉的。这两种情况都使得当地的镇干部被嵌入在一种严密的社会网络之中。这样的社会关系网络不仅强化了镇干部们对当地的“地方性知识”的认同，而且使得他们在进行征收定购粮这样棘手的工作时，就感到相当困难。这也是他们尽可能不使用强制性手段的原因之一。

乡镇干部、村干部的非正式人际网络是影响权力行使的重要因素之一。我们在调查中发现，乡镇干部与村干部之间、村主要干部与各片（村民小组）干部之间都存在着一种不是亲情却有如“同志加兄弟”般的亲密的连带关系和情感；不同村庄或同一村庄的主要干部（书记和村委会主任）通常与镇主要干部（镇书记和镇长）有密切的私人关系，自己认为或被别人确认为“某某是书记的人”或“某某是镇长的人”。村主要干部与负责村内各村民小组的包片干部之间也有同构性的关系，而且这种在权力结构中的关系与乡村本土性的感情、义气关系融合为一体。例如在辘村，我们曾经向村主要干部询问：作为国家意志的执行者和村民的代表这种身份特征常会遭遇“两头受气”的处境，为何还继续担任村干部？他的回答颇耐人寻味：“是看着镇长的面子干。”下面包

片干部的选择也是同样：“我们是看着村书记的面子，平时大家都不错，只要是他当书记，我们就得帮一把。”这位村书记还告诉我们：这些包片干部都是村里办红白事的“总理”（总管、司仪），有能力，在村民中有一定威望，办事容易。在B镇，原本旨在搞好干部与群众关系的所谓“鱼水工程”被一些干部解释为搞好上级与下级之间的关系，特别是指乡镇政府官员与村干部的关系，这当然是一种带有诙谐幽默色彩的说法，但从中却不难体会到基层干部对与人际互动融合的权力关系的理解。B镇人大的一位负责干部曾这样对我们说：“为什么还有人当村干部？从正面说是为党工作，但心理作用还是有的，人情、面子都起作用，就凭我在这里当党委书记，就凭我在这里包村，你就不能为我个人分点儿忧？现在不是搞‘鱼水工程’吗？就是要感情投入，看在情面上干。”我们在B镇期间，曾遇到一个较大且经济实力较强的村的支书嫁闺女，出乎我们的意料，前去送礼、喝喜酒的人中最受重视的不是传统社会关系中的亲属、邻里，而是镇主要干部和镇里不同部门的负责干部以及周边村庄的主要干部。村干部家遇红白事时，镇干部前去送礼的并不鲜见，传统的乡村礼仪成为权力执行者们联络感情、增加互动的机会。不难理解，正式行政权力关系嵌入非正式的乡土社会人际网络，必

然对权力的行使和社会运作产生重要影响。

（三）故事后面的故事：嵌入本土社会与文化的正式权力

镇干部包村制度的实施是理解乡村社会中权力行使特点的又一个方面。B镇的所有镇干部，除了办公室主任和一位负责电脑机房的青年干部外，全部都有包村任务。干部包村（有的地方称为“驻队”）在我国各地农村是普遍实行的。从体制背景来理解，强者的权力处于不断弱化的趋势之中。在改革之前，国家对资源的全面垄断以及人民公社的体制，保证了国家的权力处于绝对压倒优势的地位。但在农村实行联产承包责任制以后，由于国家所掌握的资源大大减少，国家的行政权力也就明显地受到削弱。特别是在人民公社解体之后，原来可以有效贯彻国家意志的组织依托已经受到严重的削弱。正如B镇的人大主任所言：“从现在的情况看，没有干部包村，上级布置的许多工作就没有办法进行，当然也不是说完全没有办法进行，可是会拖很长时间。基层干部不吃皇粮，不拿俸禄，他们也得生活，你正想要布置一项什么工作，他去广州进货去了，他去广西做买卖去了，你就找不着他，10天以后他回来了，你说怎么办？而上级布置的工作都要求限定

时间完成。现在村里的电话大多数是装在村干部的家里，只有少数装在办公室，因为装在家里联系方便。他如果不在家，可以让他老婆把事记下来。现在的农村工作越是实质性的越是难推动，比如说计划生育、征兵、征定购粮、收统筹等各种费用，这些工作都难推动。如果没有包村干部，很可能留有尾巴。”在这种情况下，明智的镇干部都明白，无限制地使用强制性的手段，将会使自己处于相当不利的地位。因为正如那位人大主任所表明的，尽管目前中国农村的村庄是自治的，但一些由国家下达的比较棘手的工作，是很难由这种自治组织独立完成的。这样，包村干部的作用就非常重要。一般来说，包村干部都是相对固定的，往往在一个村要工作几年时间。如果他在征收定购粮的过程中，过多地使用强制性的措施，就会失去“人心”，就会加剧他与当地村民的紧张关系，他以后的工作就很难进行。可以说，乡镇干部包村制度，使本土性人情资源被扩大了，从而国家正式权力的运作中也通行着本土性社会原则。

四、情境建构与情境逼迫：权力行使的具体策略

在《波兰农民》一书中，托马斯首次提出了一个对理解人类行为极有意义的概念，这就是“情境定义”。令人感兴趣的是，尽管按照托马斯的本意，“情境定义”这个概念所强调的是社会因素或社会环境对人们社会行动的制约甚至决定，但人们却可以发现“情境定义”这个概念事实上具有赋予人们社会行动能动性的巨大潜力。在对“情境定义”理论的批判中，本土方法学

(ethnomethodology) 实现了对“情境定义”理论的超越。为此，加芬克尔 (Garfinkel) 提出了“场景” (setting) 的概念，以区别于“情境定义”的概念。在加芬克尔看来，场景与行动并非像传统的社会学理论所认为的那样是两分的，相反，场景本身就是行动的一部分，场景本身和行动一样是社会成员通过努力构成的“成果”。⁽⁵⁾在这里，我们看到了一种理解人的能动性的更好的途径。而更能体现人们在特定“情境”中的能动性的，还不是“定义的过程”，而是对于情境的“建构过程”。在存在博弈的情境之中，人们通过自觉的建构过程，不仅获得自身的能动性，而且首次获得对于对手的优势地位。当然，这样的建构过程，与加芬克尔所讲的“建构”并不完全相同。因为在加芬克尔那里，是否认物化的社会结构的概念的，因而也就不承认在现实的行动发生之前，有既定的“情境”的存在，相反，他认为，情境、情境定

义、行动是“三位一体”的。^⑥而我们则将“情境建构”看做在既定情境存在的前提下，情境中的行动者努力改变和重构情境的过程。换言之，我们可以将这个看做一种情境的再生产的过程。如果是在一个存在博弈的情境之中，则可以将这种情境建构的过程，看做一种通过情境建构来争夺在情境中的主动权的过程，也就是我们在这里要分析的，达到“情境逼迫”的目的。

定购粮收购的事件以及与此有关的制度和规则，构成了一个特定的情境。在这个情境之中，乡村两级干部为征收者一方，而农民则为征收对象的一方。定购粮征收的过程，在很大程度上就可以看做发生在两者之间的博弈过程。就征收者一方而言，他们掌握着在“强加型契约”中就已经体现出来的国家征收定购粮的要求，同时也掌握着种种的强制性手段（如往往有公安警察参加的“拔钉子户”过程）。但在实际征收的过程中，他们遇到了种种类似于斯科特所说的“日常形式的反抗”。在这样的时候，强者已有的武器部分地失效了，于是，一场有关“情境中的主动权的争夺”和“软硬兼施”的权力实践开始了。^⑦

（一）情境的边界：扩大与缩小

个案一 这个村普遍遇到的问题有两个。一

个是在1995年秋收时，有一部分村民交了棉花款，但由于后来撤乡并镇，另外一部分村民没有交，而交的那部分村里也没有把钱退给农户。因此，已经交了棉花款的村民要求在缴纳定购粮之前将棉花款退回来，并将此作为缴纳今年定购粮的前提条件。另一个是此前粮款的结算问题。去年交粮实行的是所谓“户交村结”的制度，即村民将粮食交到粮站之后，由村干部统一到粮站结算粮款，从中将村民应该缴纳的统筹提留款扣除，这主要是为了解决村民不愿缴纳统筹提留款的问题。但实际上，在扣除了统筹提留款之后，节余的款项也很难退给村民。其中的一个原因，是村里将其挪作他用。据村干部说，剩余的款项就用来修建村里的小学了。因此，在此次定购粮收购的过程中，村民的一个共同要求就是，先将往年的粮款结清。

在村民A家，发生这样的一场对话。

Y（负责收粮的副镇长）：“今年光交定购，可以不交议购。”

A妻（岔开Y的话）：“没算账呢，棉花钱就我们几家交了。”

A：“交了500多块钱。”

Y（岔开村民A和其妻子的话，继续自己的话题）：“花生缺50斤，拿钱顶是90块钱，马上就交。”

A（再次岔开Y的话）：“我去年交的钱就包括这钱了，我该交377块，我交了477块棉花钱，多交100块钱呢，这也是订购粮钱。”

Y：“我跟你俩说说这个道理，去年你们是义和庄（乡）的，今年咱们是一家人了。去年是交了也好，要退也好，你们要相信政府，全村如果是交了四户只退了三户，唯独不退给你，到那天你找我。”

（同去收粮的）村会计：“大队有个账，建学校不是为了孩子吗？”

A妻：“我们交这钱可积极了。”

Y：“去年积极今年还应该积极。”

村会计：“没有花生就交棒子，二斤棒子顶一斤花生。”

A：“交一百斤棒子吧，我这有棒子。”

Y：“你交棒子连麦收的（指今年的订购粮）也拉着，今天就去。我再来了马上点钱。”（指强行收钱。）

A：“什么时候退棉花钱？你得说说。”

A妻：“压了半年了。”

Y：“你该我七个月了（指去年尾欠），到七个月没退你再找我。今天就交去，明天我再来就点钱了。今年议购不用交了，而且是户交户结，自己算账。”

A：“行，行。”

Y：“别说别的了，再说我不走了。你得算这个账，跑一趟比跑两趟强，少耽误工夫。”

我们发现，在整个对话期间，男女主人的话始终未离开棉花算账问题，而副镇长的主题一直未离开收粮。

在村民B家也遇到同样的问题。

B（女）：“好几年都没算账了，今年算不算账？”（然后转向陪同收粮的村会计）“你给我拿钱。”

村会计：“你交的棉花钱大队会退给你们。”

B：“现在钱没钱，花生没花生，新的还没结呢。”

村会计：“到时把账算清了，该退你多少退你多少。”

B：“折去吧，该退我多少退我多少，我不是不让你弄，钱都交了，就我们这几家交了棉花钱。”

Y：“咱这么说吧，去年这尾欠要不清，这工作也没法开展。棉花钱村里收了都有账，只要不是全村都收了，应该退给大伙儿的就退，把去年的先弄清了，该退的退给你。”

B：“我说让你转你就不给我转（指将该退的棉花钱顶今年的订购任务）。”

Y：“这不是转的问题，是转的问题就给你转了，……咱们也是哪条河里的水往哪条河里流，

长江里的流不到黄河里。”

B：“咱一点儿都不少交，该交的都交了。一会儿我跟你去要账去。”

Y（表扬说）：“你这人吧，特别讲理，可就是我跟你说半天你都没听见，这样吧，你別说了，你到底是交花生、交棒子还是交钱……”

最后村民答应交粮。

这无疑是一场极为有趣的对于情境中的主动权进行争夺的过程，争夺的焦点在于如何确定情境的边界。而对于边界的确定与双方在情境中的地位有着直接的关系。几位作为征收对象的农民，采取的基本策略是努力扩大情境的边界，具体地说，就是努力将去年定购粮的结账（包括棉花款）问题，界定于情境的边界之内。如果这样的目的达到了，村民们就会在此种情境中处于一种相当有利的地位：要么村里将所欠村民的款项退给村民；要么村民就可以据此拒绝缴纳今年的定购粮任务。在这种对于情境边界进行重新界定的努力中，人们可以看到一种“农民式的智慧”。而经常与农民打交道的镇干部Y显然很了解这一点。于是，我们在上面的对话中可以看到，Y基本避免介入这样的话题，而多次将村民A、A妻、村民B的话岔开。换言之，Y用岔开农民提要求的过程的方式，明确地维护着对他有利的情境边界。因为他知道，只要同意村民A、A妻和B对

情境边界的改变，原来非常简单的情境，就会陡然变得复杂化。在这种复杂化的情境中，征收者就会处于一种相当不利的地位。因为鉴于清退原来欠款的复杂性，他不可能在清退欠款之后再收粮食，同时他也不能给村民留下任何可以拒绝缴纳定购粮的理由。特别值得注意的是，在维护原有情境边界的过程中，Y使用了当地农民的一句俗语：“哪条河的水走哪条河。”意思是说，不同的事情不要掺和到一起，不要把边界之外的因素拉到边界内部来。而且我们注意到，当Y说完这句话的时候，关于情境边界界定的争夺也就结束了。当然这里涉及博弈者原有的地位问题，这是我们在后面还需要分析的。但问题是，双方地位的不平等是既定的，那么谈话或者争夺为什么是结束在这样的一句俗语之后？这就迫使我们不得不去追究这句话本身所具有的含义。我们可以发现，结束这样一场有关征收定购粮的争论的，并不是体现国家意志的一个正式的规定，而是在当地农村广泛流传的一句俗语。而在这句俗语中，事实上包含着有关“理”的规定，即不应当将不同的事情扯到一起。而是否承认这个“理”，则涉及对一个人的品质的评价。在农民中，说一个人不懂事理、胡搅蛮缠，是对一个人的品质的最低评价。而Y恰恰抓住了这一点，并由此维护了情境边界的不被改变，从而维护了自己的主动

权。而村民们也明白，在这种情况下，如果继续坚持自己扩大情境边界的主张，会将自己置于一个不懂事理的不利地位。

（二）以虚拟关系形成的逼迫

个案二 我们注意到，征收工作中最让干部感到棘手的常常是面对那些弱者中的弱者时，例如一些相对贫困的农户和老人。在这一类征收对象身上，常常集中了人们的同情，因而很难使用强制性的措施，这通常使干部面临任务完不成或被视为伤天害理的两难境地。镇干部S就曾经碰到这样一个例子。征收的对象是一个年近七旬的老人，按照规定，老人应交花生的任务是50斤，他已经交了35斤，也就是说还有15斤没有交。对待这样的老人，很难采取带有强制性的暴力方式，甚至催逼得太紧，都会引起人们的议论。在镇干部将缴纳定购粮的种种道理反复讲述之后，老人的态度还是不交。在讲完了几乎所有的道理而老人的抗拒态度依旧时，S说了一段很出人意料的话：“这样吧，您也别把我们当成收定购粮的，您干脆就当我们要饭的，就当我们现在是向您要15斤花生，您说您能不给吗？”在中国的文化传统中，官民之间的关系是相当不平等的。在这种政治文化中，无论是民对官的恭顺，还是

官对民的傲慢，都被认为是理所当然的。而在这个案例中，“尊贵的”官员将自己比喻为乞讨的乞丐，将征收的对象比喻为施舍者，等于是给予对方相当的面子。在这种情况下，便对老人形成一种情与理的逼迫。

我们可以看到，在这样一个情境建构过程中，善于进行情境建构的镇干部S采取了一种可以称之为虚拟关系的策略。如果仔细分析一下，便可以发现，在这个案例中，实际上在情境中出现了三种关系形式。一是虚拟出来的最表面的关系，即乞讨者与被乞讨者的关系，在这种关系中，尊贵的官员自比为乞讨者，而一个普通的农民成了施舍者。二是在这种虚拟的关系中所力图表现出来的一种恩赐性的平等关系。这也是情境的建构者在建构这种虚拟的关系时所要体现出来的意图：我本来的地位就比你高得多，现在我将自己降低到乞讨者的位置上，这是给你很大的面子。在地位悬殊的人之间，地位高的人屈尊将自己等同于地位低的人，就是给对方面子的手段之一。三是真实存在的征收者与被征收者之间的关系。在虚拟的乞讨者与施舍者的关系中，这种真实的关系是“不在场”的，但在整个情境中，却是一种更为实在的关系。只有这种实际关系的存在，上面的虚拟关系才具有一种非常独特的意义。

虚拟关系的真实意义是将对方逼到一种退无可退的地步。在这里，我们尤其要注意的是被征收者是一个孤独的老人。在中国农民的观念中，孤独的老人具有一种独特的地位，属于最不能随便伤害的一种人。而且，这样的老人还会有一种“倚老卖老”的特权，对此，虽然没有任何成文的规定，但大多数人对此是心照不宣的。在与这样的老人进行的互动中，任何不得体都会受到人们道义上的谴责。由此我们可以理解，镇干部S在这个时候对于自己行为的选择已经相当有限，即正式权力所赋予他的种种手段都是难以使用的。如果他使用强制性的手段，按正式的规定在这个时候他是可以使用的，如拿走老人的贵重物品，但这样做必然受到舆论的谴责。而且，在日常生活中，老人受到这样的对待的时候，可以用“装病”甚至“装死”的方式来向对方施加压力，而在当地的文化中，这样的做法是会得到人们的同情的。但是在镇干部S用虚拟关系的方式进行情境的建构之后，形势就发生了根本性的变化。现在的情形是：尊贵的人已经用贬低自己抬高你的方式给了你很大的面子，而且是在你不占理的情况下给的面子，如果你不接受这个面子，就是你太不懂情理了。这时，老者如果不用缴纳花生的方式还给对方面子，就会使自己陷入不通情理的地步，就会失去人们的同情。而且现实中

官与民的关系强弱分明，老人也十分明白自己面对的是一个无从抗拒的权力，不如顺着镇干部设好的台阶就势下来。在这种情况下，除了如数缴纳花生之外，他已经别无选择。

（三）将“无理”推向极端

个案三 在调查当中，我们还特别注意到了在遇到“熟人”的情况下，镇干部们是使用什么样的办法，来达到征收的目的的。镇干部Q是我们多次访问过的一个人。Q是在北京市出生并长大的。后来在知识青年上山下乡的时候回到了他的老家B镇的一个村子，然后在这里结婚定居，成为镇政府的一个干部。因此，也可以将其看做一个当地人。在Q所包的村子中，就有他妻子的亲戚。因此，在我们访问Q的时候，他曾多次感叹农村的工作不好做，特别是在涉及熟人和亲戚的时候更是不好做。但在这次征收定购粮的过程中，他所遇到的一个最大的困难却不是来自他妻子的亲戚，而是来自他的一个同事的妻子。W是镇政府下一个机构的工作人员。在这里包村的Q，应该说与W是同事关系。按Q的说法，两个人的关系还不错，前些天W生病的时候，Q还带着礼品到他家看望。但收定购粮收到W家的时候，却遇到了麻烦。W不在家，W妻以种种理由拒不

交粮。由于W妻是镇干部的家属，Q与W又是同事关系，在此情况之下，从大道理上讲应该交粮的道理，已经没有意义。Q和同去收粮的镇干部X只能就这种特殊的关系来进行动员：我们和W是同事，你应该支持我们的工作呀！如果你带头不交，别人就会说，你看他们是熟人，是同事关系，就可以不交，干什么非得让我们交？这样我们的工作就没法做了。一般来说，道理讲到这个份上，W妻就应该给Q和X面子，将粮食交上。但事实上是W妻仍然坚持己见，拒不交粮。过了一会儿，相当善于用语言将对方逼到退无可退地步的Q说：“现在就是两条路，如果你觉得应该支持我们的工作，不应该给我们出难题，你就将粮食交了；如果你觉得你不交对，那就别交，可我们收粮食的任务不能不完成，那就由我和小X回家拿点粮食，替你吧粮食交上。”在事后访问的时候，Q对他说的这段话仍然非常得意，因为当他说了这段话之后，W妻就再也无话可说，并将粮食交了。

Q在镇里负责民事调解，在以前访问他的时候，我们就有一个很深的印象：他非常能说，常常能用语言将对方置于非常不利的位置。在W家收粮，无疑又是这样的一个杰作。而这里的关键之点是，Q使用了一种在这里我们称之为“将无理推向极端”的策略。如果我们将W妻拒绝交粮看

做“无理的”（因其不履行在“强加型契约”中已经承诺的义务），那么这种无理仍然是比较普通而经常见到的。巧妙的是Q不断地用重构情境的方式来将对方向“更为无理”的方向推逼。首先是Q将交不交粮的事情转换为“支持不支持我们的工作”的问题，在这种情况下，W妻的无理就由履行合同义务转换为“不支持丈夫的同事的工作”。如果我们可以将前一个“无理”称之为“无理1”，那么就可以将现在的“无理”称之为“无理2”。但问题是，尽管Q创造了“无理2”的新情境，问题还是没有解决。这时也是对Q的智慧的真正考验。出人意料的是，Q用一种“如果你不交，只能我们替你交”的论说逻辑，将W妻逼到一种更为“无理”的地步，即让别人替你交你应该交的粮食。这样就创造了W妻的“无理3”，即自己应该交的粮食让别人替你交。而在从前一种“普通的无理”向后两种“无理”转换的过程中，我们注意到其中的一个重要的变化发生了。也就是说，在“无理1”中，涉及的是W妻与一个抽象的对象（国家）的关系，在这种关系中，即使说人品的因素是存在的话，那么这个因素也是相当简单的。而在“无理2”和“无理3”中，Q成功地将W妻与国家的公共关系（不缴纳国家规定要缴纳的粮食），转换成W妻与镇干部Q和X的私人关系（支持不支持Q和X的工作，Q和X替W交粮）。而这时，W妻“无理”的程

度也就大大增强了——从“不执行国家的命令”转变为“不支持丈夫同事的工作”，再从“不支持丈夫同事的工作”转变为“让别人代你受过”。如果说前一个“无理”还会得到人们的同情，后面的两个“无理”，特别是“无理3”就将自己置于一个非常不利的地位——不通情理。而正如我们在前面所指出的，不通情理是当地人对人品最坏的评价。

五、结论与讨论

（一）一个值得关注的问题：正式权力的非正式行使

“软硬兼施”是中国老百姓对某些官员“工作方法”的一种常用的形象概括。反过来说，“软硬兼施”也是官员们常常使用的一种权力技术。但在本文中，我们不想对“软硬兼施”这样一种权力技术做一般性的讨论，而是想将其置于对“市场转型”时期国家权力衰变的讨论之中，并想通过这种讨论来对目前中国农村国家权力究竟是如何行使的获得一种重新理解。

近些年来，有关共产主义的集权主义范式正在受到越来越多的批评。因为这种集权主义理论，特别强调的是党的无所不在的权力、秘密警

察的作用、各种强制性的控制手段等。而近来的许多研究表明，这样的概括是有偏颇的。尽管如此，在改革前的国家社会主义时期，国家权力的强有力以及对社会生活的全面控制是不可否认的。这种总体性权力的有效性，是与当时的两个因素直接相联系的，其一是国家对资源的全面垄断，其二是以这种垄断为基础形成的组织系统，在农村就是人民公社的组织系统。但改革以来，随着家庭联产承包责任制的实行和人民公社体制的解体，国家开始从农村中部分地撤出，农村基层政府所掌握的资源，特别是组织资源大为下降。在这种情况下，国家的权力在很大程度上处于衰变之中。上述定购粮收购的个案，就是发生在这样的一种基本背景之下。也正是通过这样的一种基本背景，我们才能更好地理解正式权力的非正式行使这种现象。

诚然，在改革前的国家社会主义时期，上级在推行某些重大决策的时候，往往也要求下级“耐心细致地做群众的思想工作”，“避免简单粗暴的工作方法”，“以理服人，以情感人”等，人们有时也将这样的工作方法称之为“软硬兼施”。但这种要求的含义无非是将“正式的道理”向群众讲清楚，而并没有要求基层官员按我们所描述的非正式的方式行事。但在我们对B镇定购粮收购过程的描述中，却可以看到一种非常独特的权力行

使方式，即用非正式的方式来行使正式的权力。上面我们已经表明了参与收粮过程的镇干部如何使用根植于当地农民日常生活中的“情”与“理”的原则，通过重新“建构情境”的方式，来解决在收粮过程中那些非常棘手的问题，对抗来自农民日常形式的反抗。^⑧应当说，这里我们所看到的用非正式的方式来行使正式的权力的现象，与国家社会主义时期工作方法上的“软硬兼施”是不同的。作为工作方法的“软硬兼施”是发生在正式权力资源充足的背景下，而作为权力运作方式的“软硬兼施”在很大程度上是由于正式权力资源匮乏而对本土性资源的一种无奈的借助。对于这一点，我们在下面还要继续讨论。

（二）为何舍硬求软：国家权力的边界

现在需要讨论的问题是，为什么镇干部在收粮的过程中会使用这种“软硬兼施”的手段，特别是为什么要将那些非正式因素引进正式权力的行使过程？从最直接的原因来看，当然首先是由于公粮收购的困难。正如上面的分析所表明的，其困难之处在于国家定价与市场价格之间存在的巨大差距。这种巨大的差距，不仅使得农民对于公粮的缴纳是极为勉强的，甚至不时表示出反抗；

而且使得农村基层干部在执行这项任务的时候，就感到底气不足，不理直气壮。特别是由于农村基层干部大多出身、成长于当地的农村，因而他们对农民的艰辛、对于此种政策对农民的不公正，有着切身的感受。因此，对于大多数农村基层干部来说，粮食收购也是一项“不得不完成的工作”。

但是，如果我们将这个现象置于前面讲到的国家社会主义权力衰减这样一个背景之下，那么镇干部之所以用这样的方式来使用权力，主要在于两个原因。第一，国家权力的边界。在国家社会主义时期，公粮是由生产队直接向国家缴纳的（在以生产大队为基本核算单位的地方是生产大队），因为国家无须直接与农民打交道。但在人民公社体制解体、土地承包给农民之后，国家不得不直接向个体的农民征收粮食。在这种情况下，国家的权力开始受到挑战。在上面我们所分析的“老人交花生”的个案中可以看到，在面对这样的“享有特权的老人”时，国家的边界出现了。这是在人民公社时期不会有的现象。这时，无论是国家的法律，还是国家权力合法拥有的惩罚措施，都失去了效力。于是，地方政府官员不得不寻找一种非常规的、非正式的方式来行使自己的权力并实现国家的意志。第二，地方官员对权力行使的谨慎态度。从前面的分析可以看出，下乡

收粮的镇政府官员对于使用强制措施是非常谨慎的。其中的一个重要原因是干部包村制度的作用。乡镇干部包村是目前中国农村普遍实行的一种制度，这种制度是使国家的意志能够在基层得到实现的一个重要保证。根据这种制度，一个乡镇干部，要在一个相当长的时间里监督和参与一个村的工作（一般在三五年以上）。如果政府的政策不能在这个村子中得到贯彻，这个干部将要受到处罚。由于包村干部要相对稳定地“承包”一个村子的工作，他就必须得到这个村庄干部和村民的“支持”，至少是不能将与他们的关系搞得太僵。而如果频繁地使用强制措施，必然会影响他与所“包”村庄的干部和村民的关系，从而使自己在这个村子中的工作无法得到“配合”。正是从这里，我们可以发现镇政府的官员们更愿意用“软硬兼施”的方法来行使自己的权力。

（三）权力的非正式行使与社会认知

我们在此论述的正式行政权力的非正式使用方式，直接受到维克多·倪（Victor Nee）关于非正式产权的讨论的启发。非正式产权实际上是支配资源使用的基本规则或规范。对于非正式产权的监督和强制是内在于社会交换之中的。换言之，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。这就如同家庭中的权力是通过互相之间的同意和理解而定义，由群体的成员监督，并由社会惩罚加以强制是一样的（Nee, 1995）。

这实际上关涉到一个社会认知的问题。与非正式产权的情形极为类似，这里所说的权力的非正式使用，是指以对于正式行政权力的社会认知，而不是以有关权力的正式规定为基础来行使权力的过程。这个过程是发生在中国特定的政治文化背景之下的。在中国的政治文化中，与此相关的至少有两个因素的作用是值得注意的：一是对于权力行使的道德评价；二是对于权力基础的认知。对于权力行使的道德评价是指，要求权力的合情合理的使用。也就是说，仅有权力本身的正式规定性还是不够的，这种权力的行使过程需要合乎日常生活中的情理。也就是说，判断一种权力的行使是否得当，并不在于这种权力的行使是否符合有关权力的正式规定，而是看权力的行使是否合乎“情理”，对于官员的行为是否合情合理抑或伤天害理自有民间标准的判断。可以说，在这种政治文化中，具有一种很强的非形式主义的特征。而就权力的基础来说，中国自古以来就有“父母官”的概念。这个概念不仅表明了官民之间的不平等关系，同时也含有官员应当具有对子民的道义责任的含义。这也是为什么在“人民当

家做主”几十年之后，一些官员仍然公开宣称自己是老百姓的父母官的原因。这种政治文化传统在今天的影响仍然是强有力的。在这种政治文化中，人们对一种行动的判断，不是基于这种行动的实质内容和有关正式规定，而是基于行动者本身，在于是谁进行了这样的行动。如果是官员进行了这样的行动，就被理解为自然是正当的。当然，这是在前面所说的“合乎情理”的范围之内。

（四）国家权力衰减背景下的国家——农民关系

通过上面的描述和分析，我们对目前中国国家与农民的关系获得一种新的理解。在人民公社解体和将土地承包给农民后，国家在农村原有的那种强有力的总体性权力处于衰减之中。但这个过程要比人们推断的更为复杂。我们的研究初步表明，国家在农村中权力的衰减，似乎并不像人们想象的那样严重。正如我们研究的“定购粮收购”的案例所表明的，基层政府官员对正式权力之外的本土性资源的巧妙利用，在很大程度上强化了国家权力的资源，从而强化了国家在农村中的权力。正因为如此，在今日的中国农村才会存在一种令人费解的现象，即一方面国家的权力处于明显的衰减之中，另一方面国家的意志在农村

中却基本能够得到贯彻执行。因此，要准确地理解当今中国国家与农民的关系，就必须将这个因素考虑在内。同时这个案例也使我们得到这样一个结论，即本土性资源并不总是抗衡国家的一种力量，它有时也可以被国家利用，作为强化国家权力的一种手段。

参考文献

◎ [法] 皮埃尔·布尔迪厄，[美] 汉斯·哈克．自由交流．北京：三联书店，1996

◎ 李猛．常人方法学四十年：1954—1994．国外社会学，1997（2~4）

◎ 孙立平．“过程—事件分析”与对当代中国农村社会生活的洞察．清华社会学评论（特辑）．厦门：鹭江出版社，2000

◎ 王晓毅，朱成堡．中国乡村的民营企业与家族经济：浙江省苍南县东村调查．太原：山西经济出版社，1996

◎ Garfinkel H., *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, 1967

◎ Nee, Victor. *Institutions, Social Ties, and Commitment in China's Corporatist Transformation*. In Mcmillan J, Naughton B. (eds.). *Reforming Asian Socialism: The Growth of Market Institutions*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1995

© Oi Jean C. *State and Peasant in Contemporary China: The Political Economy of Village Government*. Berkeley: University of California Press, 1989

© Scott James C. *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*. New Haven: Yale University Press, 1985

(1) 选自《清华社会学评论》特辑，厦门，鹭江出版社，2000。

(2) See Jean Oi, *State and Peasant in Contemporary China: The Political Economy of Village Government*, Berkeley, University of California Press, 1989.

(3) 在20世纪90年代中期，中国粮食的总产量约为9000亿斤。由于目前大约有10亿人口是在农村，人均消费的口粮如果以500斤计算，就去掉5000亿斤，加上农民自己养猪用掉的以及其他的用粮，每年进入市场流通的商品粮约为1200亿斤。而在这1200亿斤进入流通的商品粮中，国家定购的加上国家市场收购的大约为800亿斤。

(4) 《国务院关于粮食合同定购制度的通知》（1986-10-14），参见
<http://www.cnread.net/cnread1/flfg/fldd/071/075.htm>。

(5) See Garfinkel H. *Studies in Ethnomethodology*, Englewood Cliffs, 1967.

(6) 参见李猛：《常人方法学四十年：1954—1994》，载《国外社会学》，1997（2~5）。

(7) See James C. Scott, *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*, Yale University

Press, 1985.

(8) 通过以上描述，我们并不想给人们造成这样的一种印象：中国农村的基层干部就是完全用这样的方式来进行工作的，农民要缴纳的订购粮就是以这样的方式收取的。事实上，在调查之中，我们也频频见到强制性措施的使用（我们可以将其称之为硬武器）。如果没有这些强制性措施的施行，订购粮收购的任务是不可能顺利完成的。

村庄自治与国家政权建设⁽¹⁾

——华北西村案例分析

张 静

一、问 题

在学者的运用中，自治多指社会单位的自我治理，尤其是建制化了的、非官方参与的社会治理，其成员身份不是官方委任的官职。相对而言，官治则是由官方实施的治理形式，其成员的身份是官职体系中的一个正式职位。相对于官治的一种治理类别，自治与社会单位的权利分化联系在一起，其特点是社会单位的自主性地位——它们体现为一系列控制权的自主性掌握，特别是对人事、财政和资源的自主支配。很明显，社会自治所针对的是官僚控制（权），它所隐含的假定是不同组织——例如社会组织和官僚组织——各自具有分别的权限边界。根据这种认识，在解释中国的基层社会方面，相当多的学者自觉或不自觉地将“国家政权建设”和“乡村自治”理解为具

有紧张关系的两种建制，它们构成权力竞争，因而互相具有负面作用。在这种理解下，乡村自治不是国家政权建设的伴随物，相反，它是官治以外、限制官权扩张的社会政治整合单位。因而自治活动的基本性质，在于恢复被国家政权建设威胁或侵蚀的社会自主地位，相反国家政权建设的基本性质，是官制向基层自治领域的权力扩张，其主要目标是国家对社会资源（包括其管治权）的获取。所以，官治权力扩张必然与自治形成对立的权力竞争，故这种扩张在规范上乃至道德上，对自治都不具有正面的意义。⁽²⁾在这个意义上，自治的基本目标便合乎逻辑地集中在排除官治的控制权扩张，巩固和加强社会单位的自主地位上。

这样的对立模式广泛地影响了中国基层社会的研究。比如，兰金（Rankin, 1986: 102）对清朝厘金税的分析得出结论说：“许多戏剧性的例子表明，这种税助长了士大夫的自治管理而非官僚控制。”威廉·罗（William T. Rowe, 1984: 322）在他关于汉口城市自治体的著作中，试图从汉口帮会活动中寻找证据，说明这些群体各种行动计划的真正来源，是城市街坊而不是官方。不过作者并不同意韦伯——关于城市的自主性是资本主义的发展前提——之说法，因为他发现，汉口的城市自主性在历史上已经达到相当的程

度，但这似乎并没有对资本主义在中国的发展起到韦伯所说的作用。魏斐德（1994：36；52）对罗进行了反驳，他说，那些在罗眼中以行会为核心的秘密地方自治机构，不过是由清政府所设立的官方机构。比如，张之洞于1898年响应帝诏，命令成立了汉口商务局，魏在文章的注解中，特别将这一事实定性为“官治”占有“自治”的例子。亚洲学者松村歧夫（1989）在《地方自治》研究中，将府县区分为“国家代理人”和“中间团体”两种角色类型，他指出，由前者向后者的过渡，说明了府县角色在战后时期“自治”成分的增加。孔飞力（Kuhn, 1975）则在对晚清“乡村自治运动”的研究中发现，在来自社会各界的奏本文献中，“自治”建议的含义，乃为促进基层社会之地方目标与政府目标达致切合，这一点使得这场名曰“自治运动”的基本性质，实际上成为协助“官治”权力扩张的运动。“官治”和“自治”的这种关系，在“地方绅士解体”的研究中也是主流性的概念框架，这些研究中的多数，将近代中国士绅社会自治体的衰落及其呈现的种种性质，认识为官僚权力扩张和渗透的后果。^③

我们看到，这些学者的观点不同，但其共同之处都是把城市或乡村的“自治”，理解为相对于“官治”的社会治理权之实际存在，它们可以具体分解为社会组织对自我事务，特别是人事、财

务、资源、行动计划的控制权。在这个关于“自治”的基本含义方面，似乎认识上不存在重大分歧。受到这种理解的影响，我的研究工作在观念上起初也遵循了“官治—自治”的分野设计。在2000年8月赴华北西村的调查提纲中，我在问卷中给受访者关于“自治”问题的选择性答案，基本上是按照“上级政府（乡镇）对应村民（代表或村委会）”的类别设计的，试图以这种类别引导受访人的回答。我给出的选择性答案不是上级（官方）的，就是村民或村庄自己的。结果，我在村民的回答中发现了问题。问：您认为什么是村民自治？

答：不清楚，没有听说过。

问：村里由选的村委会管是不是自治？

答：应该是。

问：由乡镇来管村里的事是不是自治？

答：只要是执行国家政策就算自治。

问：村干部由上面任命是不是自治？

答：只要农民满意也算。

问：由乡里控制村里的事情是不是？

答：不是。

问：用上面给的钱是不是自治？

答：重要的事情用自己的钱是自治，80%用上面的钱那也叫自治。

（摘自访问记录12号）

问：您认为什么是自治？

答：听说过这词，不知道是什么。种植什么不要强迫是自治。如果取消任命村干部，有些干部还是听上面的，有些可能不听。听的原因是解决问题求乡里方便，乡里能帮助村里解决问题。有些事下面无能力解决，上边给解决了心情舒畅。

问：那么您认为什么不是自治？

答：凡事上面决定不是自治，村委会和上级共同管理不是自治，完全自己管理自己也不是自治，上面让干什么，合咱理的还应该干。

（摘自访问记录2号）

问：您认为什么是自治？

答：自治就好像说要有自己的政策，现在的状况不是自治。我们没有乡规民约，以前有，我们没有自己的政策，上面也不给你做主，有些事得听上面的。

问：具体都要听些什么？

答：也没有多少事必须听乡里的，交公粮，计划生育，他们交下来的任务有点限制，其他村里的事怎么处理都行。

（摘自访问记录5号）

问：您认为什么是自治？

答：村民自治是1996年开始的，乡里一些人到村里来参观。这是他们的手段，村民能自治什么？权力下放，各行其是，不是架空中央了吗？脱离共产党的领导不行，不执行乡上命令不行，不按法规办事不行。

（摘自访问记录7号）

问：您听说过村民自治吗？

答：听说过。在我这个村，这个范围，符合村民利益的，上面不能干涉，只要我不违反国家政策，乡上你就不应该干涉。我自己的钱在政策允许下花，符合群众要求是自治，乡上不能强迫干我们不愿干的事情。土地的管理是我们的权力，但要两边协商。

（摘自访谈记录13号）

以我们的分类衡量，这些回答显示出含混不清的信息，有的似乎明朗，有的似乎又不那么明朗。很多村民在“自治”与“他治”的对立分类中都选择了答案，而在我们的标准看来，这些答案却是矛盾的。相当多的村民认为，在村务行动计划方面，例如，决定在自己承包的田里种什么东西，决定搞什么副业，是养鸡还是养鱼等，不受外部的强迫是自治，这符合我们的定义；但他们同时又认为“上面不能不给我们做主”，否则村民就得不到保护，无法坚持自己的种植计划。不少人担忧，上面如果不管了，完全让村庄自己决定不行，这样村干部更要无法无天了——这似乎又表明，村民“要求”国家权力深入乡村，即我们定义上的“官治”。我发现，村民关于“自治”的认识似乎并不是按照我们的方式分类：我们把乡以上的机构看成国家政权单位——官治——的象征，而他们没有这样的看法，他们往往把国家和乡、村分开，认为乡镇和村干部经常损害国家政策

（阻止对农民有益的政策实施）。另外，他们对西村的状况一致判断为“不是自治”，但它和官方治理显然又不一样，比如“村里的钱村干部可以自己做主花，宅基地他们可以不禀报就用高价卖出”——这表明他们有相当多的“自主权”，并没有受到官方规则的限制。

怎样解释这种现象呢？从原来的分类来看，上述回答令人困惑：一方面，村民要求“不要强迫我们做不愿意做的事”——这与我们的分类一致，因为是在主张自主权；另一方面，他们又要求“上面给我做主”——这与我们的分类不一致，因为这等于期盼国家对基层进行干预，而不是相反——排除官方治理。一方面，他们不认为村庄目前的状况符合“自治”的标准。另一方面，他们又承认，对于村庄的事，村里基本上都能自己决定；而且，正是因为对村干部缺少来自上面的约束，他们才可能随意挥霍村民的钱财。这些看似矛盾的意见显示，村民所谓的“自治”，看来是和“官治”相关的，它并不针对“官治”的主体——国家权威，而是针对基层权威。他们把基层权威看成威胁村民“自治”的力量，认为只有“官治”的支持、做主，真正的“自治”才可能发生。他们提出，最不希望受到官方约束的（在我们的语境中，这等同于“官治”权力扩张）不是农民，而是基层权威组织。

这些回答来自于真实的生活经验，因此“矛盾”的不是生活世界本身，而是我们习以为常的研究框架。我们有理由反思一些基本问题：西村是一种什么性质的治理形式？这种治理是否可以用“官治—自治”的分野理念来观察？在治理关系方面，农民的真实要求是什么？“官治对应自治”的分类标准是否符合村民对于自治的理念？是否能反映他们的需要和西村的现实？在关于国家政权建设和乡村自治的关系设置中，我们是否遗漏了什么？

二、村庄资源的支配

村庄对自己事务的支配权，即村庄在多大程度上能够控制自己的资源为自己的目标所用，是反映村庄“自治”程度的重要方面。如果在重要事务的控制中，上级（官方）行政的支配很难占主导地位，就无法将其定义为是官（他）治的。这些重要事务，我认为是对村庄人事、财务和资源的控制权。如果观察书面制度规定，人们往往会发现，村庄的上述控制权非常“微弱”，因为人事由乡镇任命，而税收权已经移交乡以上机构，村干部只是“协助”乡税收员工作而已，并没有独立或授权代理的税、费权；而村庄自有资金的使用、自有资源的开发利用——包括土地承包、宅

基地分配、果园、沙场、鸡场、鱼塘、窑场等等，需要“按照上级规定办理，取得有关部门的批准”后方能行动。但是在村务实践中，这些书面的规定很少真正规范人们的行为，实际上，村庄在上述三方面具有相当的自主支配能力。⁽⁴⁾

（一）财政支配

华北西村的自有资金主要来源于三个方面：村办农业或副业盈利、村庄福利资源发放收取的费用以及各种管理费用，前者如集体沙场、果园、渔场及公共土地租金的收入，中者如宅基地发放收款，后者如村留地的承包费用、各种管理性罚款，如计划生育罚款等。这其中最主要的部分是村庄资源盈利的收入。西村有近1000亩土地是村留地，由村班子控制，加上沙场、果园等集体财产的承包费用，构成集体支配资金的主要部分。新老班子成员都认为，集体掌握这部分产业，可以保障村控资金来源：

村里留地是应该的，有点小钱可以不用向社员要。现在的问题是上届班子已经收了承包款，钱收不到新班子中来。因为承包合约已经定了好几年。留公地是必要的，少了好多麻烦。

（摘自访问记录6号）

在村民心目中，保障自有资金的来源是村班子能力和威信的证据。一位由于“经济问题”下台的前村干部，向我们对比前后两届班子的挣钱能力，颇为前者感到自豪：

现在这个班子挺困难，没钱，没经验，没基础。过去开沙场卖沙，留了部分钱，后来检察院弄走了。现在不能开沙场了，说毁地。我们有资源应利用，向百姓要钱，人家不愿意给。我们那时做了好多事，他们什么也没干。我们能保证学校的工资，教师工资高，好的老师愿意来，别人不能给工资，咱能给。现在有9个月教师工资发不出，队里没钱。过去我们不仅不要钱，还给村民钱。只收过两年三提五统，后来村里有钱，不收了，免了。那时从来没有欠过乡里的钱，年年交清。

（摘自访问记录10号）

西村收入的账目并不为乡镇财务控制，由村里独立掌握。开支的程序基本上是书记决定，会计记账。会计人选，以及账上记什么、不记什么，也都是按书记的指示办。西村收入和开支的细目数字有些有记录，有些无记录，收入的用途有些在村班子中集体讨论，有些则是某干部个人操作，没有人能够全面掌握。这些资金的用途随需要而变换，并没有“预算”作为限制。仅从下面能够统计出的数字看，西村的自有收入来源不

菲，而其用途亦有相当的随机性：

1993年TSHJ承包沙坑37亩，缴费26万元，有11万元入账。

1995年MLX承包沙坑48亩，缴费62.4万元，有59万元入账。

1993年村班子在本村收税4万元，村里会计和乡税务所都没有这笔款的入账记录。

1992—1995年，全体村干部提奖金54800元，正副书记两人私下分奖金39800元。

1994—1995年，交易员缴村承包费2400元，没有入账。

1995年棉花罚款人均90元，全村4646人，按4000人算，应收款项约36万元，只入账28万元；上级下发的种棉抚恤金10万元也没有入账。

1993年上级下拨雹灾补助3万元，没有入账。

1992—1994年高价卖给村民宅基地约200亩，按照价格和缴款户计算，应收入约60万元左右，但只入账44万元。

1992—1995年，村干部开支饭费白条254000多元，其中的1995年至1996年2月的425天中，白条饭费是17万多元。⁽⁵⁾

对于村里自有资金的使用，几乎所有的被访者都认为，村干部有全权的支配权，不必经任何部门或村民代表讯问，“他们无须请示任何人”⁽⁶⁾。

问：村里的钱怎么用？

答：村里可以随便使用，从来没有讨论，问钱该不该花。财政小组有，但没有用，不商量。

（摘自访问记录2号）

问：资金的收取或使用方面，能由村庄自行决定吗？

答：完全能，反对也不顶事，多数人也不知道，不愿得罪人，怕给穿小鞋。

（摘自访问记录5号）

遇到上级单位以各种名义向村里要钱的情况，西村往往有选择地决定是否给，衡量标准是村庄或决定人自己的未来利益。这些决定由村干部做出，他可以同班子成员商量，也可以不商量。村干部说，“我们不会白给钱，钱给出去要值得”，多数给出的款项是为了交换利益：特别的政策或者保护。西村书记曾经坚决拒绝了县检察院要款，即使“跟法院的人走”（受到关押）也不给。村班子成员后来认为，正是这次拒绝，得罪了法院，最终使法院倾力“报复”，查出了他们的经济问题。一位当事人回忆说：

县检察院盖楼，向我们村要21万，名目是沙场纳税。我们不交。检察院的科长说，21万不行就交15万吧，我们还是不同意，说没有钱。他说，那你们自己认个数，能拿多少，拿了保证没

有事。村书记说，别在我家里谈，有事到大队去。这不过是在撵他走，可他真的到大队去了，让我们的保管员打开保险柜，把现金都拿了出来，摆了一地。有人报了信，我们跑去一看，地上都是村里的钱。书记揪住科长的领子，问他有什么权力这样做，他说，我就不信查不到你们别的问题，咱们上检察院见。书记真的跟他上了车，是我把他拉下来的。半个月过后，他们就来抓我们了。他们向私人调查，有人写条子证明给了干部个人承包感谢金，这成了受贿证据。如果当时给他们（检察院）点钱，哪怕5万10万的，一点儿事也不会有。现在跟检察院的人聊天他们也说，当时你们太硬，如果软点，什么事都不会有。

（摘自访问记录10号）

西村班子甚至可以决定，以公款作为政治交易的砝码：提出条件阻止上访骨干的查账行为，用他们的话说，就是“用一些好处让他们息事宁人，因为人不可能永远立于不败之地”：

……现在群众（因棉花罚款问题）有不满，上访人多准成功。于是我对SXZH（上访骨干）提出条件：（1）他本人免交棉花罚款；（2）再分他一块宅基地，让他家老人单独盖房住小院；（3）为他发放老干部补贴。(7)

另一位上访骨干也证实了这种用公共财产做

私人交易的事实：

书记曾通过ZHJ（村干部）送过来上万元钱，叫我别参加上访，他们也找过SXZH。

（摘自访问记录6号）

我注意到，上述财务支配权是在行政村（原称“大队”）级，而不是自然村（原称“生产队”）级。这一点，可以从一个分离出西村的生产队（小南村）之财务独立性“增加”看到：

问：村里对钱的开支有没有决定权？

答：村里的钱自己能决定，有的事需要请示乡里，一般要求都同意，还没有否决的。1991年我们村从西村独立出来之前，就有一定独立性，小村有一个领导专门负责。独立出来后，自主权增大了，可以自己开沙场。原先要受大村领导，和一般的生产队差不多，只不过有专门干部负责，像开沙场这样的事情要由大村（行政村）决定，挣的钱也是他们管。独立后不受大村管了，我们和他们是平级了，所以自己的钱可以自己决定怎么用。

（摘自访问记录13号）

（二）土地支配

村庄资产的主要成分是土地，因此对于资产

的支配，突出地体现在对于土地的处置权上。在西村，这种处置权事实上获得了上下的默认，采访中多数村民认为，村庄的土地调整权是正当的。

上面说30年不变，但村里调整过三次地。有人生了子孙，没有地就应该调整。村里的1000来亩机动地是第三次调整留出来的（1996年），原来都分了，那次调整家家都减少了一些。上面不管，也没有年限，不定字据，只有口头说法（承诺）。

（摘自访问记录2号）

留公地是必要的，少了好多麻烦。有公地可以调整土地，解决人口变化的问题，这样更公平。公地还补贴了困难户。……村干部有权支配土地。

（摘自访问记录6号）

对于村庄土地权的默认，也发生在上级行政组织中，这一点可以从乡镇政府和西村之间的土地纠纷中看到。目前，西村班子正在向乡政府有关人员要求，“追回”属于西村的土地及其被乡政府占用期间的收益补偿。这块土地几十年前被乡政府占用，其间村、乡干部都已经换过多届。西村干部和村民都不承认土地因历史原因自然易主，他们不认为前占据者的上级政府地位，可以使他们对地权及其收益的占有正当化：

报 告

致乡政府

1975年SHZHL任公社书记时，计划建一个农场，为公社种玉米种，为此借西村土地200亩。后来SHZHL调走做副县长，乡干部也多次调换……事隔25年，现在此地由LC乡开沙场，他们不承认是西村的土地，说是历史上遗留下来的。我们向乡党委要证据，他们拿不出来。为此我们要求他们弄清地权，侵占西村5000位农民的利益，是不讲道理的，违法的……乡上对我们说，乡里很穷，有300万元的外债，要我们支持乡上的工作。县里规定开沙场要利润分成，那么地权是我们的，我们应当分四成，40万元。我们书记村长找乡上要钱，说20万元就行，到现在没有见到一分钱……实际上乡上应当给我们25年的占地报酬。

2000年4月10日

显然，只有根据地权所属观念，才能要求归还土地或者支付占地报酬。而现乡政府官员的“不承认”说法，由于违反了上述观念而引起了极大纠纷，西村村民认为这是在“狡赖”，乡镇“歪曲了历史、拿不出证据”。西村决心要回自己的土地，他们找到当时任职的乡党委书记出具了字据，证明借地事实且没有付西村报酬。这位干部明白，字据这样写对乡政府和对自己都非常不利，

但是显然，连他也不得不承认，土地不是如乡政府官员所说——自然属于乡政府，而是确实属于西村：

证 明

1976年我任公社书记时，公社筹建了一个农场，共计400亩土地。其中占用西村靠公社边界的土地200亩。未办理任何手续，也没有付给占地报酬。

SHZHL（签名）
1999年12月22日

在西村人的意识中，村庄的资产应当由村庄所有支配，他们不要是因为暂不需要，或因为某种利益关系愿意付出。但这不意味着奉送，一旦需要的时候，随时可以（有权）拿回来。资金和土地以村庄为管理单位，是村庄存在的理由。如果干部放弃这些权力，连自己的地都要不回来（或者连土地借用金都不主张），村干部就会在乡亲们面前“站不住脚”。这种认识支持着村干部的要地行为，对乡政府形成巨大压力。而乡里对这一点也不置可否，所以“拿不出”有利于自己的证据，只能恳求对方支持乡里的还债工作。

正是因为事实上存在着对村庄土地权利的默认，当村庄试图使用土地资源谋求盈利时，总是存在着弹性交易和可能，比如，以分利合约换得

上级控制的资源用途使用权。县土地局为了将土地限制在农用范围内，禁止土地的商用行为。但西村新班子上台时面临财政困难——缺少资金，小学“需要教学楼，教师工资也开不出来”，村干部只能拿到乡上规定数目的一半工资，等等。为了解决这些资金困难，村干部计划重开沙坑（挖沙卖沙）赚钱，然而上级已经有政策，开沙场被明文禁止，县土地局当然不能批准。但是在西村的努力下，事情在分利的安排下发生了转机：

现在村里小学教室没有一间不漏，校长和村干部到县里要求开沙坑。但县上要求受益分配，否则不准许，他们要求县土地局30%，乡政府30%，村40%。我们不干，自己的地自己开，主要收益应当在村里。现在这样各村都不愿意开沙场了，赚不了钱。我去找县长说，县土地局拿10万8万，乡里不要拿，其余归我们。他私下里有了点松口。

（摘自访问记录8号）

沙矿原先一直开，1997年因为整个乡开沙矿土地被冻结，不再批准开沙。1999年土地开放，又接着开，关于土地的使用，县里有10亩以下的审批权，规定中村里没有任何权力，10亩以上要到市里。可是现在村里卖高价宅基地，又开沙场，只给土地局交钱，事情就可以做成。

（摘自访问记录13号）

在西村分离出去的小南村，也发生了类似的事件。如果南村自己开沙场，则不合法，县土地局拒绝办理开场手续，但如果村庄同意将沙场利润和县乡有关部门共同分享，则允许合法开沙场。为了得到这种结果，南村积极谈判力争这种安排。⁽⁸⁾这些事件给出的信息是，虽然土地的用途在規定上受到上级行政控制，但在实践中不是規定控制，而是交易条件控制它的用途，特别要看理由和分利安排是否妥当。显然，在交易谈判过程中，村庄的主动性最强，村庄可能通过分利合约去换取一个行动计划，原因在于各方对其土地拥有、控制权的默认。比如，开沙场的手续主要在县里办，所以西村干部要求，只与县土地局分利，不同意乡政府参与分配，以争取办成并多留剩余给西村自己支配。

对于村庄其他土地资源——机动地、承包地、口粮田、宅基地的交易或处置，也基本上是在村庄中决定的。西村在土地调整中，收回了已经均分的承包地和口粮田重新分配，使得人均占地1亩8分减少到1亩2分。这个动作虽然引起了少数人不悦，但基本上没有遇到阻力，因为更多的人认为土地调整是正当的，这同样是基于对村属地权的认识。这种土地处置权还有其他多种形式。例如，西村干部可以自定集体土地承包费用的差异，一些关系户从村上承包了土地，但并没

有如约上缴承包费，可他们还是继续承包着土地。当我们询问原因时，承包户的解释是“当时干部有承诺，说承包费没有定好，三五年以后再说，先管好地就行”⁽⁹⁾。这些承包户可能是和干部有关系的人，但不缴费的承诺涉及全部（20多个）承包大户和全部（近千亩）村属公共承包地，并不是一个小数目或小收入可以“藏”住的。因此“承诺”很难被看成私人事件，它说明的是，村庄对于土地处置权的事实形态。以下访问证实了这种判断：

问：对你来说，村里干部最实在的权力是什么？

答：分配土地。可是有的人第一年交了承包费，第二年没人问了，也不再交了，地成了他的了。他说，已经交了全部几年的承包款，但到了上届班子手里，我们在账目上没见到。

（摘自访问记录6号）

现在村里的地三分之一给别人承包着，应当要回来，重新调整。这事发动群众就能干，干不了的原因是涉及干部亲属，不敢干。

（摘自访问记录7号）

西村对土地事实上的处置权，甚至还包括对上级征地的筛选：问：

村里的土地承包、征用、转让、出租或调整

方面，谁决定？

答：党支部、村委会决定，乡里没有决定权。在不毁坏地貌的情况下应该可以自己定，开沙矿、分宅基地要由土地局审批。原先班子这个也是自己定的，全是靠关系搞的，上头不管。上面不能随便征地，当然如果国家要有大发展可以，但应给补偿，除了这种情况不行。县里乡里征地如果对我们有利，在考虑村民吃饭问题，给一定报偿后也行。

（摘自访问记录12号）

（三）税费协调

在税务权上移乡镇管理后，是否西村就无所作为了呢？显然不是，西村在税收中的协调作用依然存在。我注意到，西村的这种作用通过几种途径实现：村干部协助收税过程参与“谈判—讨价还价”；筛选或封锁税、费源信息；少数代理收税、费时自行“变价”。这些行为不仅能对村民的纳税量发生影响，可以称之为村干部“协调价”，而且能够影响税、费种的实际形成。比如，西村有着超生惩罚的惯例，但有的受罚有的则没有，有的罚得多有的罚得少。这些差异和西村干部“怎么使劲儿”有关：“如果村干部不说，乡上怎么知道谁生了（二胎）儿子？”⁽¹⁰⁾对养鸡专业户新开的“副业”经营税也是一样，村干部不向乡税务所上报专业户的名单，以避免缴纳养殖

经营税。偶尔有人养鸡被税务员查到了，村干部要么推说不知道，要么说他们刚刚开业，只有生意投资还没赚到钱。对于封锁这类信息，村民认为是应该的。

运用正式文件隐瞒信息也是常见的。比如，对土地的测量、土地用途的确认方面，西村经常出具不真实的证明文件，目的是避免土地经营税务负担。村民开设的营利性企业，需要按章缴纳土地使用税，但如果村里开出证明是残疾人企业，就可以免除此税。一位张姓村民开了面粉厂，村里证明企业的主人是他的残疾亲属，但村里人人都知道面粉厂和他的亲属无关。根据这位村民的说法，街坊邻里不缴税的情况很多，干部不把真实情况透露出去就行，这算不上是一个特别的对待。事实正是这样，许多类似隐瞒信息的合法手续，都得有村干部参与才能完成。一位西村村民从干部手中购买宅基地（居住用地，属于福利），但实际上为开设企业使用（营利用地），西村给他办了合法的土地拥有证件，而且是宅基地的名分（宅基地证），这样可以避免日后缴纳生产性用地的土地税：

土地转让合同书

ZHGZH买到ZH ZHQ（村干部）宅基地一块，全款9万元，已付4万元，还欠5万元。所欠5万元付款方法：面粉厂通电后再付1万元，其余4

万元分4次付清，至1999年正月20日全部付清。ZHZZHQ负责把宅基地证开来，如果开不来，所欠4万元无期付给，直至ZHZZH拿到宅基地证再行付清。在未拿到宅基地证之前，面粉厂占地引起的纠纷，均由ZHZZHQ负责，拿到证之后，与ZHZZHQ无关。面粉厂接电完全由ZHZZHQ负责，一切施工ZHZZH均不参加，直至把电送到面粉厂。

经手人：ZHZZH，ZHZZHQ（签名）

中证人：TGX，XYH，TMG（签名）

1998年8月27日

（资料来源：土地转让合同书）

合同的义务方面规定ZHZZHQ负责过户证件并接拉电线，不是由当事主人与之共同参与，并不是由于资金的问题，而是由于ZHZZHQ的干部身份。这个身份有能力使非法的土地交易合法化，使企业用地拥有居住用地的证件。在正式规定中，宅基地属于福利分配资源，事主无权转卖他人盈利，但这份符合双方需要的合同所以能够达成，卖主的干部身份和行动能力——使这桩交易正当化并得到合法手续，是重要的前提条件。由于这位村干部的参与，一桩不合法的交易成为合法，在正式记录的文件上，需要纳税的也成为不需要纳税的土地；村民ZHZZH从私人手中购买宅基地的事件，转变为从村委会手中分配得到一份宅基地，并且取得了正式证件。在访问中我们得

知，上级行政对此类事情的询问是罕见的，即使疑问偶尔发生，也被西村干部解释为“这是干部的个人行为，村委不知道”。不知道并不是同意，称不知道可以免除责任；相反，如果知道了没有阻止，就有责任。将需要按程序做的事情推给个人负责，然后再由组织出面保护个人，可以免除组织未报信息的责任，这是在西村村务中常见的方法。这里，组织行为和个人行为的随意解释，对控制信息起到很大作用，组织不必对个人的行为负责或约束，使得大量未获批准的事情得以达成。通过这样的方式，那些书面规定中村一级没有决定权的事情，实践中可以经常发生。

问：村民个人有权处置宅基地吗？

答：村里放地我们交钱，放好后村里不管了。可以买卖，但不合上面的法。我认为我们有权买卖。人们卖地后，请众人作证，村委会不参与，这事儿很普遍。

（资料来源：同上）

西村对于税种的影响在于，允许不断提出理由——如解决历史上的欠债问题、某项税种不合理等，这些理由使得税种规定呈现相当的弹性，最后的结果往往以税是否能收得上来为准。

现在被告团体不交税，他们认为纠纷没有解

决，所以不交。比如说前任书记有半年的工资没发，要求补发工资。

（摘自访问记录8号）

有些税费不合理，比如说水利局收河道疏通费，向咱们收就不合理，咱们没挨着河道；而且他们向做小买卖的收，更没有道理。所以人家不交，咱也收不上来。

（摘自访问记录9号）

这些做法在客观上使得西村协助税收和影响税收的角色混合在一起，收税行为和定税行为混合在一起，并得到各方面的默认。这样，税款在收取过程中随时可能根据情况变化，随机增加或减少是常见的，能收上来多少无法预料，收到的税费与实际计划的差额已经被各方习以为常：

三提五统乡村两家合着收，各分一半，这事儿一年比一年难做。头几年从交公粮中扣，后来国家有规定不让。现在能够收上来的很少。比如今年二季度，乡里收上十几万，只有计划的1/7~1/6，各村都不交。人们对村干部有意见，一要钱就提事，还有就是不整齐，有人不交，当然我也不交。

（摘自访问记录9号）

收税权移交乡镇负责后，税收事务由乡税务所公务员直接下村收取，但他们需要村干部“协

助”陪同前往。值得注意的是，这种陪同的意义并不仅仅在需要助手协助认门号，西村参与税收的干部，实际上具有收税和纳税双方认可的斡旋地位，他们经常提出改变标准的新建议，并使双方接受。我发现，在税收过程中，收税和纳税双方都在很大程度上依赖村庄的“中间人”角色实现自己的目标，因而税收行动的最后结果往往就是按“村干部协调”的税价收取。下面这个例子相当具有代表性：村干部和乡税收员一起到某户收营业税，根据营业规模“估计”，乡的税收员要收200元，业主说没挣那么多，拿不出来。这时候村干部的调和就开始了，他请求乡税收员“少收一点，业主刚刚开业，确实没挣多少”；同时又要求业主“先交50，下次挣多了再说”。最后，业主和税收员都有限度地达到了各自的目标：一个少纳了一些，一个没有空手而归。在西村，这个画面是税收中常见的。实际上，乡上的税收“计划”往往是按照村干部“协调价”来完成的，因为它几乎从未达到乡上原计划的水平。对于业主来说，“协调价”相对保护了自己的利益；对于乡上税收员来说，如果没有村庄干部陪同前往，他能收到的更少，距离“完成税收任务”的目标更远。一位协助税收的西村干部这样说：

我负责协助收税，跟着上面的人收农业特产税和工商税。上个季度，税收员来叫我帮他收

14000元，实际上只收到9000元。去年养鱼税要3600元，地税国税的人都去了，说少于2200不行，带着逮捕证，还是收不上。双方僵持不下，大队出钱请养鱼的和收税的一起吃了一顿饭，最后交了1000来元。少了1200元。渔场为了感谢，还给大队送了两条鱼。

（摘自访问记录8号）

乡上的税收员也承认“村干部税收协调价”的作用：

各村都有协税员，每人给20%税收费做报酬。他们负责零散税收、小卖部、个人所得税等。他们不拿税票，乡税务所拿着。工商税和特产税、计划生育罚款是乡直接入户收，村里配合。村干部也不愿意收。比如，营业税应收6%（估计和比照定出），实际上收不上来。但有村干部协助税收，发生矛盾就少一点。干部要劝村民无论多少，总要交点。

（摘自访问记录9号）

协调税收的工作不是“免费”做的，在村干部看来，适当的报酬而且由他们来提议或控制报酬，理所当然。负责协助收税的村干部向我们建议，村干部应当有多收税费和提成比例权，否则没有人协助收税。[\(11\)](#)利用中介位置获取“剩余”，就不能不在上面的标准之外再加东西，这是西村

经常的做法。这些“加”的部分，必定以“工作—公务”的名目进行，它们主要是经由村干部过手的款项：由上至下的有救灾、扶贫、公益（种树、修路、种棉、治河、出工费）等支持款项；由下至上的有电费、浇水费、集体结算和税费等，还有承包费、宅基地费、公益摊派剩余、果园和窑厂收益上缴等等。在这些款项的经手过程中，村干部个人有大量获利机会，因此常常出现上缴数字和实际收取不相吻合的现象。曾有纳税户证实，他上缴了300元，但乡上税收记录是得到150元。^[12]对比前面提到的财务查账记录，大量类似的情况说明，干部自定一个税收标准以截取税收差额，在西村事实上存在。

实践中，村干部甚至还可能“否定”一项税种，这从侧面反映出，他们有让税种更为弹性的能力，只要给出合理的理由。但是这一“权利”并不能在任何规定中发现：

前一阵乡里来向养鸡的收副业税，村里干部说：“我们村这么穷还收这个税，那怎么发展？”结果就没有收。

另一村民插话说：“以前养殖业是不收税的，所以他们不敢收。”

（摘自访问记录12号）

（四）综合支配能力

从这些情况看来，虽然在书面规定上，村土地和财务的有关事宜须得到“上级的批准或按照上级规定”管理，但事实上，由于信息传递、监督关系、制度约束和制作文件（记录查阅）方面存在的问题，西村对于自己的事务具有极大的支配空间。西村能够不报土地局批准自己发放甚至卖宅基地；能够把村供销社、公路用地卖给其他村庄或私人盖民房⁽¹³⁾；能够在“禁开沙场”的政策下，组织村民“自发”开沙场（这并不需要私下进行，它涉及百余名以上的村民参与，有12人组成的管理机构，负责指挥、运输、买卖和分红等事项）⁽¹⁴⁾；西村还能够自行决定调整再分土地的数量、承包土地的数量和对象、承包费用的缴纳方式和数量、制订合约的方式和年限，这些口头“决定”成为23户承包机动地村民拒交承包费的理由；西村能够签发买卖土地的证明文件，证明一桩不合法的私人交易是合法的、村民个人从村委会分得宅基地的事件……⁽¹⁵⁾西村的这些行为虽然采用个人的或私的形式，但考虑到它们公开普遍的存在以及各方对它们的评价、理解和接受，我们似乎没有理由把它们看成偶然的例外或少数干部不执行制度的行为，而必须将其定义为一种村务实践的事实状态。这种状态使得文字规则和事实规则虽然有关联，但在常态下总是呈现某种形式的分离（距离）。

从文字规则看，上述这些行动没有一件是“可以”的，它们没有事前上报得到批准，也没有文件规定或法律条文根据，但从事实规则来看，它们符合乡村生活的惯例，被人们反复实践着。这些做法相当平常，没有人感到奇怪，也不完全是非正式的地下交易或纯粹的私人事件，它们往往涉及多人，往往是公开进行，往往是由村干部领导的、集体决定和组织实施的，并往往得到社会评价上的支持。在一般情况下，上级行政机关对它是“睁一只眼，闭一只眼”，很少发生规定上的审查、质问或阻拦，除非遇到更上级别（省里或县里）展开“运动”，比如“冻结农用地”等，这个时候，再“顶风违抗”才是危险的。但人人都清楚，这种回避只是暂时的，当风头过去，一切惯例又可以恢复。

认为这些活动空间都是由于上级不知所为也不妥当。或许应当认识到，明显的“违反制度”但未受到查问禁止还有其他的原因。我倾向于认为，村庄对于自己（集体）资产的支配权，事实上是受到各方面默认的，尽管在正式文件中，总是用“上报”（取得上级批准同意）限制村庄对其资产的支配权，但历史上约定俗成的资产归属仍然获得认同，否则将引起极大的纠纷。在村务实践中，“上报”的概念是让上级知道，并不是指由上级决定或代管，这就是不得已上报的计划中，

最后很少被上级否定的原因。只要西村认为正当、非做不可的事情，通过各种途径，总是能够让它部分地、有条件地或换另一种方式做成。“上报”确实保留了上级对西村计划的否决权，然而考察使用这种否决权的概率、使用的方式以及涉及事件的性质，比如，“商议”、“做工作”、力求取得一个上下都同意的计划等等，可以发现，上级对西村财务和土地权的刚性约束事实上并不经常发生。他们更关心的似乎不是谁更具有支配权，而是上缴税费的数额和工作“达标”（比如猪圈和厕所分开、家家通电通自来水、有公路等）。只要这些方面大体过得去，村庄如何治理、由谁治理、按照什么规则治理，便不再是上级考虑的中心问题。乡镇并不太多触及村庄管辖（主）权⁽¹⁶⁾，正是在这个意义上，近期国家推动的“依法治村”计划，才使村干部切实感到约束和不便。他们普遍认为，“权力小了，上级不给撑腰了”。这可以从反面说明，一直以来，上级对于村庄的管治多为撑腰，少为约束：

问：你认为村干部的权力有变化吗？

答：小了。原来不听上级的，各自为政，有权威。现在村里没权力，不能罚款不能抄家，只能上法院起诉。上面给的权力太小，应当增加处分的权力，比如承包地不交款的，村里没法处理他。现在提倡依法治村，权力小了，什么也办不

了。过去可以打人、扣人，现在政策不让。原来上面能来人做主、撑腰，现在不了，他们说：“你们自己解决去吧。”

（摘自访问记录2号）

和以前比，干部没有税收的威力了，现在没人怕你，走法院人家也不怕。这个村差7000元农业税收不上来，可没法治他，这是关键，早先可以把人带走。

（摘自访问记录9号）

但村民理解的这种权力“强弱”变化，显然仅在违抗管制的惩罚处置权方面，它虽然意味着上级法院的干预程度增强，但并未真正触及村资产支配权属的现实关系，因为西村干部通过金钱交易和法院系统建立的合作关系，仍旧对依法处置的后果发挥着重要影响（见表1）。所以，在依法治村、强化司法管制的过程中，受到约束的仅仅是西村干部的工作方法，而不是挑战他们的支配权力。这些现象有助于形成下列基本判断：在一些重要事项的支配方面，西村相对主要的决定地位是显而易见的，外部行政组织虽然可能发挥一些影响，但这种影响不仅依赖西村干部的配合（同意）才能发生，而且它的实际控制威力也无法超过前者。

表1 西村事务的影响力比较

	村庄	乡镇	县
人事*	+ (主要决定者, 提名并动员支持)	+ (商议, 并最后任命, 实际上是承认)	—
自有资金支配	+ (主要决定者)	—	—
收税	+ (协调者, 能改变税种、税量的决定)	+ (主要决定者, 但其实现依赖村协税员)	—
资源管理 (机动地、承包地、口粮田、宅基地的发放、调整等)	+ (主要决定者)	—	+ (手续审批者, 但取决于是否上报和分利安排)

* 此处先将结论列出, 因篇幅关系, 具体证明另文专论。

村庄的这种支配地位能够被乡镇干部所证实吗? 对华北各地乡镇 (农村) 干部的补充问卷调查结果, 支持了这一判断 (见表2)。

这些问卷的回答者分布在华北的不同乡村。虽然不同村的支配权强弱存在着差异, 但概率的显著性说明, 我们在西村的发现并不是一个偶然的例外。⁽¹⁷⁾因此, 这些材料允许得出的结论是: 在实践中, 村务支配权在很大程度上由村庄自己控制, 它主要按照村庄自己的惯例、意志、计划和规则进行。显然, 这无法定义为“官治”。

表2 村班子主要成员更换 (%)

完全由乡镇讨论决定	和村里主要干部商议, 意见一致后决定	征求村干部或群众意见, 再由乡镇讨论决定	根据村里多数人支持的人选安排任命	缺项
3.95	10.05	52.1	25.4	8.7

如果乡和村对村干部人选有分歧，一般的做法是（%）

乡里从来没有否定过村提议的人选	乡里提出其他人选和村中商议	乡里坚持原来的人选并做村里的工作	缺项
17.45	56.5	16.08	9.8

村庄自有资金的使用和分配计划（%）

村庄可以自行决定其用途	需要上报乡镇批准后方可实施	需要上报让乡镇知道，但不需要乡镇批准	缺项
36.8	28.75	33.55	1

村庄土地承包、出租、转让等决定及定价（%）

由村庄自行处理决定	村庄需要征求乡镇意见	村庄遵照乡镇给出的制度规则处理	缺项
46.45	19	23.75	18.85

村庄宅基地的发放、定价和转让等决定（%）

由村庄自行处理决定	村庄需要征求乡镇意见	村庄遵照乡镇给出的制度规则处理	乡镇一般不参与，但需要县土地局批准	缺项
10.65	8.95	23.6	49.15	7.85

如果村庄自筹资金，开设企业、果园、沙场、砖窑、鸡场等（%）

由村庄自行处理决定	村庄需要征求乡镇意见，但乡镇并没有否定过他们的决定	村庄遵照乡镇给出的制度规则处理	乡镇一般不参与意见，但村庄需要在税务、工商等部门办手续	缺项
22.5	10.6	21.4	39.7	5.95

在上述村庄人事、资金、资源的支配方面，您认为（%）

村庄的支配权很大	乡镇的支配权较大	双方必须商议，任何一方不同意都做不成	缺项
79.2	6.5	11.7	2.6

同过去相比，您认为乡镇对于村庄的管理权力（%）

有所增强	有所减弱	与从前大致相同	缺项
3.95	87.45	7	1.8

三、村庄“自治”地位与公共责任

西村运用自己对人事、财务和资源的控制权力，可以部分防止来自外部的掠夺干扰，因而在某种意义上——比如说税款方面——“保护”村民的利益，但为什么村民的反应不是借助这种“自治”抵制“官治”，而是相反，要求借助“官治”抵制这种“自治”呢？这个问题显然无法通过“官治—自治”的对立路径获得解决。在西村的治理中，上述村“自主支配”的存在，并没有自然导向其公共责任的增加及公共治理原则的确立。的确，村庄的自治权能够代表村民“集体”，阻挡一部分来自外部的掠夺，例如，西村旧班子曾经拒绝了县检察院以“开沙场税”的名义索求盖楼款，新班子也正在采取行动追回乡政府多年占用的西村土地。

在这些对外的行为中，他们以对财务和土地的自主原则界定自我（村）与他者（县、乡行政）的关系，但是在对内治理中，这种原则并没有扩展到村班子和村民的关系上。因此，在隔离外部约束的同时，内部的约束也被限制了：没有力量能够约束村庄权威自身对村民的掠夺行为——滥用权力、搭车收费、不公正分配、浪费性预算、疏于公共投入以及将集体资产用于私自用途等等。可以说，西村班子的自主支配权不过是强化村权威的工具，而不是一个普遍性的治理原则，它既可以用来保护“村集体和村民的利益”，也可以用来伤害这些权益。运用这种支配权，村班子的确干出了一些公共“政绩”：

党支部书记MZHQ（1983—1985年）

（1）建学校用房14间、围墙220米，共投资2.6万元。（2）架设输电线750米，还投资2200元更换50千瓦变压器一台。（3）打机井50眼。

（4）投资700元成立本村小集市。

党支部书记ZHGX（1987—1990年），村长MZHQ（1986—1990年）

（1）投资9.5万元建学校门和33间校舍。

（2）投资8万元、集资3.5万元在全村安装自来水。（3）投资8万元更换变压器3台，增容190千瓦，更换输电线3000米及部分电杆。（4）建沙场年创收20万元。（5）投资3.15万元建村委会房舍10间。

但他们的非公共“政绩”也毫不逊色，这同样必须以自主的支配权为条件。还是上面这位政绩非凡的书记，曾经在支委和村委不知道的情况下，把供销社用地和公共道路用地卖给他村，收入化为己有。⁽¹⁸⁾由于掌握着集体资源的发包和分配权力，相当多的资源被他承包给关系户从事营利活动；利用对村集体1000亩机动地的发包权，村班子自定的承包费各户不一，有的甚至是零承包费，以换取各种个人收益；村干部当中几乎每一个人都收过土地和沙场承包户的大额“感谢费”；他们还将福利宅基地200多亩非法卖出营利。也同样是这一班人马，在1992—1995年的4年时间里，从公款中开支的饭费达25万4228元6角1分。其中仅1995年一年就支出公款饭费17万零297元8角9分，这等于平均每天约花费公款466.6元用于工作餐费（这还没有包括其他的行政花费）⁽¹⁹⁾，在消费指数相当低的西村及周边地区，这个数字是十分惊人的。和“公共政绩投资”比例做对照，村班子群体利用公务身份获得的收入和消费都大大超过前者，因此在村民眼中，来自他们的伤害大大多于保护。

此外，西村为村民提供公共产品的责任相当有限：

(1) 修路硬化：村内道路仍然未进行硬化

处理，雨天泥泞，常日坑洼。少数铺过的道路是为运砖用的，而且由砖窑承包人投资所为（所以对方拒绝缴纳承包费）。在我们前往调查的时候，从县城进入村庄的道路上，有人堆起大土堆阻止车辆通过，目的是要求村庄归还修公路的钱。另有一位在东北打工赚了钱的西村村民，曾计划出钱在村中修一条路，但是被他的亲属劝止：“这会被看成存心给干部脸上抹黑。”⁽²⁰⁾这说明，修路这种公共用品很少和西村村班子有关。

(2) 抚恤养老、卫生防疫：在这个5000人的村庄中，五保户的救济抚恤仅有一两例，由村里每年给一个家庭一点钱粮，让他们负责给老人做饭。这笔公共支出人人皆知，但是很少有人知道的是，书记和村长的家人也因“有病，失去劳动能力”而享受公款养老补助，而这是他们的儿子运用自主权决定的。⁽²¹⁾从上述——村干部提出给上访者“老干部补贴”——案例推断，这些抚恤金的发放，并非具有公开的制度化标准和预算程序，它们往往是针对个人状况私下决定的，这显然也和财务权力的不受控制有关。卫生防疫，各家交钱。

(3) 电力工程：大部分电力投资由国家提供（供给材料），少部分村里自筹（出工，付给少量工钱），从公网接入家门的一段，则由各家交费。此外西村负责变电器更新，但这部分费用

并不能看做完全自筹的，因为西村多年按照0.59元/度向各家收取电费，而上缴乡里的电费却按0.4006元计算。每度0.19元的差价是西村获取的“折旧金”。(22)

(4) 打井或自来水工程：历史上已有的机井归集体所有，土地承包以后把这些井分了，就近地片的农民专用并负责管理，“谁使用谁掏钱”。生活用水则是几户人合用一个井，打井费、维修费、抽水机费、储水箱费各家均摊自理，自来水管和龙头的材料和安装费向各家收取。因而用水设备和用水基本上可以看成是自费的。(23)

(5) 庙会、红白喜事：村民自己摊钱，有时卖票，有时由大户捐献（主要是捐一些粮食给演员做盘缠）。红白喜事则由亲属组织凑份子，街坊邻里每家三块五块，集到一起买些香烟、鞭炮、礼品、纸张等。村委会有时给这些活动少量补助。

(6) 治安、纠纷调解：这方面缺少管理，村民怨声载道，没有安全感，村中偷窃、打架砍伤人、村外公路上抢劫的事件时有发生。村民养狗防止偷盗，遇到危难时，他们用鞭炮通知街坊邻里来家里助威帮忙。村委会有治安员和纠纷协调员，但各种事项的调解，主要还是在私人间解决的，人们很少去找村委会，显然他们解决问题

的能力不足，得不到村民信赖。一位经常从事纠纷调解的村民说：

两家庄基地纠纷，原来的干部承诺了加一间房地一块，已经打桩了，邻居不干，要打官司。大队调解不成，我去解决。结果是互让了一点，不用打官司了。开始也不认，可是打官司会把钱都打光。现在认了。纠纷应当是干部管，但他们不正，解决不了。

（摘自访问记录7号）

在西村公共事务中，小学房舍、教师工资、变压器、修桥和灾害保险（每年300元），是由村上支付的。但很多应当属于公共事务的东西，完全是村民自己自筹办理的，因为村上总说没钱。村民说愿意拿钱出来建设公共事业，但必须保证钱是用到大家身上了，现在是敛得越多，村干部刮得就越多，大家不愿意交钱，因为用不到村民身上，都被个人私用了。村民把公共责任状况归结为班子“好”还是“差”，但是在控制村庄各项事业的自主权方面，好或差的班子并没有制度环境的巨大差别。因此，村干部的公共角色，至少不能完全从自主权大小方面得到解释，公共服务角色不一定（仅仅）与自治权状况相关。西村提供的一些公共产品往往是被动地完成任：上级要求的各种“达标”活动，例如，卫生达标（猪

圈和人厕强制分开）、防疫达标（打各种牲畜预防针）、电气化达标（水电设施建设）、公路达标（硬化路面）、绿化达标（种树）、抗旱涝达标（修渠打井），往往是提供公共产品的推动力量，但是村庄自己的动力却很弱。很多受访人证实，就是被迫的“达标”成绩也不真实，或者根本没有做，或者做了但“种的树都死光、开的水渠不能用、防疫针不防病、鼠药毒不死老鼠”等情况非常普遍。⁽²⁴⁾这说明，村庄相对“自主”的支配权不一定导致公共产品的增加，也不一定对村庄公共责任的增长产生巨大的正面影响。

西村对人事的控制又为裙带关系创造了条件。为避免上访群体查看账目，原班子书记不经任何程序撤换了立场中立的会计，并声称“我是书记，我想用谁就用谁”。而由上访核心人员组成的新班子，也发生了操纵支部人选、操控村委会人选、并由书记指定亲属做电工的事件。电工有固定工资，还有收取电费权，在西村是肥缺职位：

我的日常工作是维修线路完好，上缴电费，不能停电。电工收电费。如果有的人家不装，有纠纷，电工解决不了，我出面。乡电管所指定了四个电工，他们负责工资155元。村里自己指定了两个，由村里发工资155元。他们实际上有也可，无也可，但他们是干部的亲属（书记的侄子

和妹夫，同时又是副书记和村长的兄弟），下不来。电管所不承认村里的电工，出了事不负责，也不发工资。村里电费按0.59元收，上缴按0.4006元，但总是交不够，我认为有问题。别人能抄够钱，为什么你抄不够？电费给我不够，乡上就停电，我的压力很大，逼得我个人贷款补洞。我提出来换人，说他们不行，没有资格当电工，由我做主选人，但书记不让。他们有靠山。书记认为我欺负他的人。除了两个老电工外，另外四个和书记村长都有关系。每届班子都换电工。自己用自己的人。

（摘自访问记录6号）

这个班子是上访的胜利者，他们为普通村民争取利益的举动，在多数村民中间赢得很高声誉，给熟悉的亲邻好处，曾经是上访群体举报前任班子的证据之一。但是在他们当权后，主要领导人物的个人用人权仍然不受约束，看不出和前任村班子有质的区别。新班子指定电工的程序及其争夺“做主”的行为，让我们无法相信，他们在行动上确实是任人唯亲原则的反对者。从制度进展的标准来看，权威人物的人事权没有发生变化，因此，在西村“上访群体”和“腐败班子”两方力量之间展开的政治活动，并没有改变干部和村民各自权利的原有格局，它的“贡献”不过是换了一拨掌权者。村庄主要干部在人事方面的自主性权力，并没有导致任命（用人）程序和原则的变

化，干部继续用私人关系的原則处理公务职位任用。

就我们关注的基层治理规则和角色变化而言，或许这些发现令人沮丧，然而它们有助于解释村民对“自治”看似矛盾的需求。虽然相对于乡镇以上的“官治”来说，西村实际上具有相当的自主空间，但这些空间并没有影响到村班子角色的变化——令其改变以往的行为规则、成为一种公共服务角色。虽然西村也不乏激烈的抗议——上访活动，而这些活动更不乏活力——它产生了巨大的压力，使得村干部的若干行动计划成为泡影，它甚至导致相关人物进入审判程序、失去职位或党员资格；它收集的资料、积聚的民众，它的动员力量和道德象征等，曾经那样深刻地搅动着每一个村民的喜怒哀乐，并一次又一次给他们带来变革的希望……但是，在这样的活动结束后，那里的治理规则及其关系结构并没有改进。在村民权利及其与干部的关系方面，在治理行为遵循的基本规则方面，在权威形成的基本结构方面，西村仍然在原来的路上行走。如同在历史中曾多次发生的那样，对于人事、财务和资源的控制权竞争活动，在西村并没有起到想象中的、推动社会（制度）进步的建设性作用，原来的规则、角色以及治理问题经由不同的人、不同的事件重现。村民对这一切仍旧无可奈何，他们仍旧

与支配权无关，他们并不是组成西村“自治”的成分，也不具有参与其间的途径和地位。所以，村民只能希望借助所谓的上级——“官治”来改善目前的状况，保护自己免受损害。

四、国家政权建设：公共政权与公民权

为什么村庄自主性地位增强的只是少数人的支配权，而没有促进权利的公共扩散和分布？为什么这些支配权或自主性地位，并没有必然引起公共责任的增加——促使其角色转变（成为提供公共产品、受到公共权利约束的权威）？我以为，原因在于这种支配权的性质，它实际上属于一种（地方）“权威性自治”，而不是现代意义上的（村民）“代表性自治”。⁽²⁵⁾是否村民中不存在权利的需求因而它需要一个发育的过程？我们的材料证明，西村多年来的上访或申诉活动，在规范的意义上都和权利诉求有关，但是村民的公民权还是没有得到有效的保护和释放。也许这一点正是需要“国家政权建设”的原因。村民需要借助“官治”的力量界定并保护权利，这种权利是代表性“自治”得以确立的基础性原则，不过，他们以另一种非权利表述式的语言——诸如“给我们

做主”之类，表达了这种意愿。这使我们有理由设想并要求“官治”规范基层权威的角色，按照现代治理理念约束他们的权力和行为，发挥界定和保护公民权的作用。

西村的经验提示我们，在权利的分布改善方面，权威性“自治”对公民权的建立很少有正面的作用，在很多情况下，它限制了公民权的发展——它倾向于扩大一种权威支配或局部垄断，但对村民权利以及局部之外的他者权利则采取整体排斥的立场，这妨碍了普遍的个体权利扩展。⁽²⁶⁾因此没有力量能够对这种权威本身进行约束。权威性自治不一定自然导致公民权的确立，前者不一定带来后者，还需要创立其他的约束条件——与之形成取代性竞争关系的强大力量存在。这个力量存在的作用，并不仅仅在于形成权力竞争，更重要的是确立新的治理角色、规范、关系和身份。

这就与现代意义上的“国家政权建设”进程有关了。如果国家政权建设只代表一种汲取资源和扩张权力的“他治、官僚之治”进展，而没有包含对于公民权的界定和保护，也没有创造政权角色的转型、按照新的行动原则来规范各级组织等内涵，就无法通过强大的约束和保护力量确立现代公民的地位。一种新型的公众和公共权威的关系，必须以现代公民身份和公共机构角色的创立

为基础，没有这一点，与之相关的创造公共空间，界定并保护公民权利，动员公民力量，建立管理公共资产的法律和税制系统，产生提供公共产品的机构、规则和程序等等，这些现代性发展都无从开始。因此，国家政权建设虽然表面上以扩张自身的权力为动力，但是它的成功，无法不依赖于建立新的治理关系、治理原则和规则，巩固新的政治单位（国家）认同的发展。而村庄权威性自治的局限性，使其不具备促使公民和权威关系转化的动力，在这个意义上，我们说，需要国家政权建设参与创造这种关系。

在欧洲历史上的国家政权建设中，政治管辖权的扩张通过统一社会治理规则，即统一法律审判权、法律规则和法律原则解释权的方式，强有力地约束了地方权威的权力。这些发展使社会治理经历了“简化”（确立法律语言）、“统一”（确立唯一的法律制定和解释权）和“集中”（确立唯一的司法授权机构）的过程。这个过程，确立了一个简单的、标准化的、形式化的、中立于集团政治的公共服务体系（“官治”）；其标准化、专门化和分化的设置，又同方便统一的税务体系的扩大构成互补性推进；而税制和法制作为公共政权和公民之间的制度化联系，进一步促进了后者权利地位的变化（Cellner, 1964, 1983; Tilly, 1975, 1990; Poggi, 1990）。这些都是“国家政权

建设”的重要内容。从这个立场去看，近代“国家政权建设”在中国没有完成，它没有构成强大的约束力量规范基层权威，村民仍在很大程度上停留在权威性自治体的控制之中。因此，公民权利的发育迟缓的原因，不仅是“自治”的不足，也是国家政权建设的不足，因为后者没有有效地保护前者存在的基础性条件——公民权的实现。

因此，需要建立这样的观念：“国家政权建设”不仅仅意味着扩张国家的控制权力（打击割据性自治权力），比这一点更重要的是，它还意味着，通过强迫推行的新规则，规范各级政权本身的角色改变及治理规则的改变，使其成为真正意义上的公共机构——保护公民权利、提供公共产品和服务、管理公共财富。这一“过程”的基本任务，在于事实上构造一系列公共政权和公民权利配置方面的新关系，例如授权来源、法制、税制、公共预算等约束关系，同时运用这种新关系规范各级政权的行为。很明显，本文早些时候提到的“官治和自治”的对立假设缺少了这样的规范性内涵。因此，乡村自治运动，如果我们希望它具有建设性成就，就需要设置双重目标：推动国家政权建设，推动公民权利的确立及更广泛的分布。这两个目标是互为条件的，不是相互矛盾的。前者解决的是削弱共同体集权、解放村民个体权利的问题，让其有可能成为有自主地位的行

动者，成为一种有益的参与和监督力量；后者解决的是个体参与定义或分配的权利，改变基层权威的公民授权问题。所以，“自治”活动的理想，不应当仅仅局限于控制权竞争方面，应将目标放到确立新的公共治理原则上，并基于这些原则，在治理和被治理者之间，建设一种新的制度化关系方面。

权威的公共角色及其相关支持性制度的确立，是过去“自治”与“官治”分野没有包含的内容。在这个意义上说，许多“自治”的构想，其实不自觉地遵循了集团政治（干部与村民，官僚系统与自治系统）的逻辑，而不具有更超越性的公共空间、公共理性、公共角色等更为广阔的目标内容。从以往的定义出发，必然得出这样的结论：“自治”要做的事情正是排除国家政权建设的权利扩张，因为后者是“他治或官僚之治”。而西村的事实使我们发现，村民需要的是一个真正意义上的公共政权，他们追求建立的实际上是使用公共同意的规则管理公共资源、提供公共产品的公共机构，而这正是上述意义上“国家政权建设”重要任务。对他们来说，单一的“自己”和“他者”控制权的区分还不足够，更重要的是权力单位的性质，这后一点要求具有强大的确立新规范和新身份的力量，促进社会关系结构的进步。但目前，这方面的意义还没有进入“自治”理念的表

述当中，更没有被认为是中国“国家政权建设”应当肩负的历史责任。

参考文献

◎ [日] 松村岐夫. 地方自治. 北京: 经济日报出版社, 1989

◎ 魏斐德. 清末与近代中国的公民社会. 见: 汪熙, 魏斐德主编. 中国现代化问题: 一个多方位的历史探索. 上海: 复旦大学出版社, 1994

◎ 张静. 基层政权: 乡村制度诸问题. 杭州: 浙江人民出版社, 2000

◎ 张静. 国家政权建设和乡村自治单位: 问题与回顾. 开放时代, 2001 (10)

◎ Gellner E., *Thought and Change*. Chicago: University of Chicago, 1964

◎ Gellner E., *Nations and Nationalism*. Oxford: Blackwell, 1983

◎ Philip A. Kuhn., *Local Self-Government under the Republic: Problems of Control, Autonomy, and Mobilization*. In: Frederic Wakeman Jr and Carolyn Grant (eds.), *Conflict and Control in Late Imperial China*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1975

◎ Gianfranco Poggi. *The Nature of the Modern State*. In: Waters M, ed. *Modernity: Critical Concepts*,

1990, 3: 265

© Mary Backus Rankin. *Elite Activitism and Ploitical Transformation in China: Zhejiang Province, 1865—1911*. Stanford University Press, 1986. 转引自魏斐德. 清末与近代中国的公民社会. 见: 汪熙, 魏斐德主编. 中国现代化问题: 一个多方位的历史探索. 上海: 复旦大学出版社, 1994

© Rowe William T., *Hankow: Commerce and Society in a Chinese City, 1796—1889*. Stanford Stanford University Press, 1984

© Tilly C. (ed.). *The Formation of National States in Western Europe*. Princeton Princeton University Press, 1975

© Tilly C. (ed.). *Coercion, Capital, and European States: AD 990—1990*. Oxford: Blackwell, 1990

(1) 选自《中国乡村研究: 历史与现实》, 2002 (1)。

(2) 对于“国家政权建设”的专门讨论, 参见我的另一篇论文(张静, 2001)。在该文中, 我讨论了国家政权建设的内涵: “国家政权建设看上去解决的是权力流动问题——权力从基层分割系统向中央的游动, 但实质上, 是国家新政治单位——治理角色和治理关系的制度(规则)改变问题。在这个意义上, 国家不仅是一种新的、象征主权的组织, 国家政权建设还必须完成一种面向公共组织的性质转变, 使自己成为提供公共产品、管理公共财务、为公共社会服务的组织。这样一个角色及其与公民制度化关系代表的公共性

(公民)权利原则,是‘国家政权建设’包含的规范性含义。”

(3) 这方面可参见费孝通、张仲礼、杜赞奇、Joseph W. Esherick以及Amary Backus Rankin、Theda Skocpol、Kathryn Bemhardt等学者的相关研究。

(4) 限于篇幅,本文重在讨论西村对财务和资源的行为,关于人事控制行为,我将在《自治政治单位的公共性问题》一文中专门讨论。这是本研究计划中的另一篇论文。

(5) 资料来源: SXZH, TQL: “关于西村经济问题的查账统计”, 1998-06。

(6) 资料来源: 若干西村村民采访(2000-08)。

(7) 资料来源: 西村村民访问记录(2000-08) 10号。被访人是前村干部,他曾经提出“条件”希望SXZH停止上访。

(8) 资料来源: 南村村民采访(2000-08) 13号。

(9) 资料来源: 承包户给新班子的信,《承包户不缴费的理由》。

(10) 资料来源: 村民采访(2000-08) 1号。

(11) 资料来源: 西村村民采访(2000-08) 8号。

(12) 资料来源: 西村村民群体采访(2000-08) 记录。

(13) 资料来源: 新党支部写给县土地局和县委领导的信, 1999-07-29。

(14) 资料来源: 南村村民采访(2000-08) 13号。

(15) 资料来源: 西村村民采访(2000-08) 3—1号。

(16) 我在《乡规民约体现的村庄治权》中特别讨论了这个问题(张静, 2000)。

(17) 这些问卷在华北一些区的乡镇干部中发放（2000年10月—2001年6月），问卷数量113份。

(18) 资料来源：村新党支部1999年7月29日给县党委、土地局的报告。

(19) 资料来源：西村财务检查统计表。

(20) 资料来源：西村村民采访记录。

(21) 资料来源：西村财务检查统计表。

(22) 资料来源：负责电工及电费的村委会干部采访。

(23) 资料来源：西村村民访问记录（2000-08）1号。

(24) 中央人民广播电台《新闻纵横》节目，在2000年10月播出的《一位村支书的先进事迹》中说，经记者向河北曲阳北管头村村民证实，这位先进人物的事迹——种树修路、推广套袋鸭梨和大棚蔬菜、打井等，大多不是事实，而是用“设想中的计划”当做已经发生的事实蒙骗上级，是为另一支持证据。

(25) 关于权威性自治和代表性自治，参见张静：《基层政权：乡村制度诸问题》，第6章，杭州，浙江人民出版社，2000。

(26) 相关问题更详细的讨论，参见张静：《基层政权：乡村制度诸问题》，87~131页。

集体上访中的“问题化”过程⁽¹⁾

——西南一个水电站的移民的故事

应 星 晋 军

历史叙事不仅是关于过去事件和过程的模式，也是形而上学的陈述。这种说明昔日事件和过程的陈述同我们解释我们生活中的文化意义所使用的故事类型是相似的。

——海登·怀特：《作为文学虚构的历史本文》

一、小引

1984年3月上旬的一天，西南W地区的Y县派出换届选举的工作组到下属各区、公社进行选举动员。在大河电站大坝下游的SY公社，工作组一进村就遭遇到这样的情景：农民们情绪激动，你一言、我一语地诉说着自己的不满。有的当着工作组的面说：“选人大代表，选不选又怎样？我们的问题不解决，我选他个×？你不解决我们的事，我就不参加你那个选举会。”某生产队的会计也说：“要把我们被大河电站冲、淹的钱、粮、地都搞清楚了，要落实了上级给的补助款，

我们才参加选举，不然的话，我们的群众就不得来开会。”而该公社柳坪大队的孤寡老人扶大娘愤愤地说：“我没有吃的，你们4月5号（选举）那天，不知我还活着没有。”更有甚者，一个农民忽地冲出来，一口气就对工作组提出了解决大河电站遗留问题的14条要求。⁽²⁾

此时，工作组发觉已经无法正常开展选举的宣传、准备工作，只好临时决定先对电站遗留问题摸一下底，随即将调查的情况带回去向县领导汇报。工作组组长后来在给县领导的书面报告中，用震惊的口吻写道：“（电站）应该搬迁的163人中，有80人根本就未办搬迁手续；有54人虽然办了手续，却无法分到承包地；只有29人落实了搬迁。柳坪村一个队的36户178人中，现在无地耕种的就有8户44人之多，有10户当年未杀年猪，另有9户根本就没有喂猪。”他恳切地指出，电站遗留问题若再不解决，不仅换届选举真可能出大问题，而且还会产生一系列的严重问题。

为什么政府在进行选举人大代表的动员工作时，SY公社的农民会表现出如此一致、如此强烈的抵触情绪？通常来讲，人大代表选举和农民的日常生活并没有紧密的关联，并不会和普通农民的现实利益发生冲突——农民只需按照上级的安排，在选举日参与投票就可以顺利地完

代的任务。同时，人大代表选举又是一项各级政府极为重视的工作，绝不允许出现任何纰漏。一旦参加选举的人数不足法定人数，不仅因此受上级批评的地方干部可能会迁怒于“煽动闹事”的人，而且群众到最后也还得花时间参加二次选举。那么，农民为什么会选择这样一个会给自己招来不少麻烦的时机，来表达自己在与选举毫不相干的遗留问题上的不满呢？

说起大河电站的遗留问题，可谓是由来已久：自从1975年电站大坝建成后，库区农民就为其土地补偿问题开始了坚持不懈的上访。但是，这样利用人大代表选举动员的场合来公开地、有组织地表达自己的不满，还是第一次。而这个第一次仅仅是大河电站下游冲刷区在1984年发生的若干个第一次中的一个：3月中旬，县府第一次派出专门的工作组下来解决电站遗留问题；半个月后，一向飞扬跋扈的SY公社因挪用大河电站移民补偿款而第一次向县政府做了正式的检讨；6月2日，在一名副县长的主持下，SY公社把电站原来作为下游冲刷补偿、送给他们的一个造价40余万元的电石厂，移交给冲刷区的农民，农民第一次拥有了自己的工厂……

那么，这些“第一次”究竟是如何发生的？为什么农民利用人大代表选举来施加压力，不但没有受到相应的惩罚，反倒促使了遗留问题的解决

并让基层官员低头认错呢？为什么拥有各种“强武器”与“弱武器”的政府会在中国最弱勢的群体——农民——面前突然感到压力，对遗留问题真正重视起来，并且做出了相当大的让步呢？

这一切都还得从头细说。

二、从“不说不知道”到“不‘闹’不解决”

大河电站于1970年动工兴建，1975年大坝建成蓄水，1976年年底1号机组开始发电，1978年2号机组开始发电。该电站属直接由地区主管的中型水电站，其基建占用、库区淹没、下游冲刷耕地4500多亩，涉及2个县、3个区、6个公社的31个大队、118个生产队的2万余名农民（库区移民方式主要为“就地后靠”，所以生产队的所有成员均属移民）。该电站属三线建设项目，在“文化大革命”期间仓促上马，边勘测、边设计、边施工：1970年已经开始动工，而1971年9月才完成初步设计。1972年7月地区组织力量按150米水位从坝址逆推，测量库区淹没面积。此后，地区行署依据此次测量对库区淹没进行了零星补偿。但这一测量却没有考虑到淤泥和回水及电站蓄水造成河床增高而可能增加的淹没面积。大坝建成蓄

水后，上游出现了严重的超淹，下游更是发生了工程设计时根本未曾预料到的大规模土地冲刷，毁坏耕地甚多，而且年年有增无减，库区移民生活相当困难。这就埋下了库区持续几近20年的动荡不安的祸根。

（一）遗留问题：不说“不知道”

早在20世纪70年代中期，库区的土地冲刷问题就已经初露端倪。电站的工作人员在开闸放水之后发现下游两岸的农田被大片冲毁，而且农民也纷纷来电站反映，这样冲下去，所有的河坝地都会垮掉。当地原本人多地少，人均不过一亩稍多，而且大部分都在山坡上，地力贫瘠。最好的田几乎全部集中在沿河两岸的平坝上，电站的冲刷对农民生计的威胁是致命的。当时的电站指挥长曾向地区水电局口头报告过一次，但并未引起水电局的重视，他们也未告知行署。区、公社虽然天天都能看到电站下游波浪滔天的场景，但他们既没有向直接的上级——县政府告急，也没有向电站的主管单位——地区报警。虽然水赶人、河冲地的传说流传甚广，但它当时却是以民间笑话的形式在私下里流传的。

大河电站虽系地区直接主管，但既然地区并“不知道”大河电站冲刷土地的情况⁽³⁾，那么，

移民真出了什么问题也首先是当地政府的责任。我们的科层制具有如下特点：一方面，科层组织取代或废弃了各种传统的组织；另一方面，正式科层组织的各种理性化的规范程序又未能充分地发育起来。^④由于政策制定者和监督执行者的治理目标过于庞大，而他们所须掌握的信息又大量残缺，“变通”就成为这种科层制十分普遍的、在相当范围和程度内被认可的运行机制。下级在变通执行政策中虽然获得了一定的自主性空间，但它所付出的代价就是必须尽可能地自行承担政策风险和处理实际问题。问题应当就地消化、矛盾应该就地解决，这是各级政府要求下级的一个基本的治理原则。“轻易将矛盾上交”就意味着你很可能被上级指责为无能。这样一来，汇报（对汇报的听取是上级了解下情最主要的方式之一）的时候“报喜不报忧”在某些情况下就成了上下级之间的一种默契。上级尽管心里明白下级的汇报中有一定的水分，但他们并不用也不愿去深究水分到底在什么地方，究竟又有多大的水分。只要下面的问题还未到掩盖不住的程 度，只要群众还没有通过上访、新闻报道等途径将问题“捅”出来，上级一般也就不会去追究下级瞒报或虚报的责任。

退一步说，地区即使通过下级轻描淡写的汇报而对库区的超淹和冲刷问题有所察觉或已

经“阅知”，这些问题在他们心中也是没有分量的，或者说还构不成“问题”。事实上，在大河电站的整个建设过程中充满了各种各样的问题：从经费的严重不足到机组的无法运转，从厂房的渗水到防护堤的漏建。电站1971年做的1989万元预算中，不可预见费仅为92万元。但由于在实际建设中出现至关重要的“不可预见”问题太多，甚至连电站的两台机组都返工重装过，原定1年时间内即1972年建成投产，后来不得不一拖再拖。电站在基建过程中不断就经费问题向地区告急。到1976年年底1号机组终于开始发电了，2号机组则拖到1978年才开始发电。但由于解决不完的“遗留问题”，电站一直到1987年1月才正式竣工投产。从动工到竣工，前后竟历时17年之久。

对当地政府来说，只有工程本身的建设问题才是“硬问题”，因为这种问题具有可见性：它如果得不到解决，电站就发不了电——这是任何人都遮掩不了的。它也意味着电站建设的全面失败，意味着地区决策的严重失误，意味着决策者可能要承担“犯官僚主义错误”的责任。故此，尽管地区从一开始在电站建设资金运转上就甚感吃力，但还是在勉力支撑着这个“胡子工程”。而移民问题对地区来说却是一个“软问题”，不仅因为这种问题在相当范围内具有不可见性，而且它即使是被发现了、被告知了也会被视为局部性问

题，是工程运转中的枝节问题，属于正常的“不可预见”因素。既然这种科层制在治理的雄心与治理术的发育上存在着严重的不对称，因此在实际运作中就必然导致这种情况的出现：当地政府总有应付不完的紧迫问题，而在萌芽之中的问题或尚未激化的矛盾总是排不上政府的议事日程中去，除非那些问题在有意无意地被遮掩中积累到快要总爆发的时候。库区土地冲刷这座“冰山”虽然早早地就将其尖角伸出了水面，但是，上下级之间达成了默契的当地政府对它却是视而不见的。

1949年后信访制度的建立是国家对科层制治理的一个重要补充手段，是人民民主制度的一项基本内容。既然靠科层制内部无法将问题反映上去，那么，群众也就只有借助上访的途径去向政府诉说了。

（二）相互推诿：责任主体的模糊

从大坝建成蓄水的1975年起，库区生产队和大队的干部就开始到县府乃至地区的各有关部门要求解决超淹和冲刷的补偿问题。有的生产队干部一年之内就要到地区行署跑10次以上，或数十次地奔波于公社、区、县、地区各级政府之间。在最初的上访中，令那些肩负全队社员重托、决

心获得补偿的社队干部最为难忘的莫过于他们所遭遇到的政府的推诿。一名冲刷区的生产队老队长回忆道：

大坝一完工，那个水就翻起来喽，出了那个桥，把我们那个坝坝冲了。但上面那些人你不给他讲（群众受灾），他就找不到（不知道）。得你去给讲了，反映了情况，他才晓得还有个冲刷问题。

我找人写了个报告后，就去找电站，电站说他是基建单位，他补不了。我向公社反映，他不理不睬的，说他管不了。我又找区、县两级革委会反映。区里要（我们）找县里。我们到了县里，（他们）说你们的事应该解决，但我（们）解决不了呀。这是地区的（电站），还（涉及）有邻县，我一个县怎么解决。我就让他们在报告上批了，连忙往地区跑，去找地区水电局、计委和行署。地区和县、区、乡一样不愿意解决，相互扯皮，一会儿说打电话让县里补粮食了，你们回去吧。我回去找县革委会，一打听，地区根本没打电话，（我们）只好再去地区。你走到地区，（他们）给公社一个电话，（公社回答说），“啊！是的，要得，我给他解决。”等你回去一问呀，他根本没给你解决……（我们）又只有上去呀！

毁地补粮这样看起来理所当然的事情，在具体解决时却变得极为复杂。各级政府虽然面对上

访者不能不说已经“知道”了电站移民补偿中存在着遗留问题，也承认这个问题应该得到解决，但又都推说具体解决不是自己的责任。这里涉及大河电站的一个特殊背景：其责任主体十分模糊。电站本身长期都只是一个未予验收的基建单位，是非正式的生产单位。负责组织移民安置和进行补偿的是县政府，而库区社队干部按照逐级反映问题的组织原则最早找到的反映对象则是区、公社革委会——他们也是落实移民安置及补偿的责任主体。但是，电站为地区行署所属，所有的建设成本由地区承担，产权属地区，获利同样归地区，从理论上讲移民补偿中的遗留问题也应由地区解决。社队干部直接面对的县、区、公社三级政府仅仅负有按照地区制订的解决方案去具体实施的责任，却并不具有解决实际问题的权力和能力。而地区则不断强调移民的事情是当地政府主管的，移民有了问题应该找当地解决。这就是说，县、区、公社负有解决移民遗留问题的责任，但却没有实际解决这一问题的权力。按照逐级反映问题的组织原则，拥有决策权的地区行署并不会直接面对来自移民的压力；即便社队干部找到行署要求追加移民补偿，他们也可以把问题批转给移民所在地的县政府，责成县政府具体解决。这就成了地、县两级政府相互推诿的借口。

（三）向后拖延：上访中的一种信息过滤机制

在三番五次的各方相互推诿中，在移民不依不饶的“缠诉”中，急于从中脱身的公社、县与区三级政府开始达成了共识：既然电站是你地区的，那么就该让移民去找地区解决。移民在多次的遭遇中也明白了只有找地区才能管用。这样一来，地区的推诿变得越来越难站得住了，他们开始承认要由他们出面来解决问题。但移民还没有为各级地方政府间的结束推诿而高兴几天，很快就发现：从“承认”到“解决”，他们还要走很长的路，还得穿过一条名为“拖延”的长长的过道。冲刷区那位最早去找地区的老队长回忆说：

1975年以前（土地）才（被冲）垮了一点。1975年后就垮得狠了。我们的妇女都出去要洋芋、红苕秧子吃。我下了狠心，一次次地去行署，一连跑了三四年。前后去了快有50次。我一个星期都要跑两次！那说起哪个经呀，那真是摆不完——直到1977年、1978年，地区才终于派了人来。

库区其他生产队的遭遇也大同小异。库区的另一名生产队干部回忆说，那几年的时间都花在了反映情况上。拖延一般仅仅被看成科层制运转

中的低效率所致。实际上，拖延在中国这种科层制中几乎已被制度化了。一方面，如前所述，它是科层制治理本身的矛盾表现，是各个行政单位——这些单位构造成一张程序技术发育不良、组织垄断性却极高的网络——在其权力所及的地方都极力排斥各种社会力量参与解决问题而自身又无力及时地、彻底地化解矛盾的必然结果；另一方面，它又以高昂的代价起到了一种信息过滤的作用。因为科层制内部的信息流动并不通畅，所以上级政府只有通过农民的上访才会发现和正视某些问题的严重性；而农民也只有通过上访才能打破科层制中下级对上级“报喜不报忧”的默契，把地方政府逼到再也无法推说“不知道”的地步。农民反映情况时为了尽可能快和尽可能好地使问题得到解决，总是竭尽所能地强调问题的严重和情况的紧迫。那么，地方政府如何在来自农民的大量要求中进行判断，哪一些才是“真正的”问题，或必须马上着手去解决的重大问题呢？由于政府很难从科层制内部获得足够的信息进行判断，因此也就缺乏把农民反映的所有情况都逐一加以核实的能力。而拖延则成了一种半制度化的信息过滤手段。各级政府及其部门之间的拖延使得农民上访的成本大为增加，使农民的时间、精力和金钱在上访中被大量地消耗掉。如果问题不是严重到了非解决不可的地步，农民是难以承受

这一上访成本的。唯有能够在拖延中坚持下来的上访，才可以被地方政府大致判断为确需解决的问题。这意味着，农民上访若想得到重视，首先就得经过这种痛苦的筛选和磨砺过程。经过一两次上访就能把问题解决的情况，在现实中是极为罕见和偶然的。拖延尽管可能起到“去伪存真”的作用，然而，即使对政府本身来讲，用它作为一种信息过滤机制的效率也是极为低下的。

（四）“一次性解决”：了犹未了

经过几年的拖延，地区终于开始意识到库区下游的冲刷确是一个不小的问题。特别是电站基建在1977年已经进入扫尾阶段，如果再不解决移民的遗留问题，电站的验收工作势必要受到严重的影响。为了使电站将来能顺利通过验收，地区决定一次性地割断移民遗留问题这个烦人的尾巴。

于是，3年跑了50趟地区的SY公社移民终于在1977年的10月份盼来了地区第一次派下来的“工作同志”。地区计委的代表会同Y县计委的人经过调查，初步确定SY公社三个大队有214亩地被水冲走。1978年1月28日，SY公社革委会按上级要求向地委、地革委、地区计委、地区水电局打了第一份《关于大河电站拦河坝下游土地冲

刷损失的情况报告》，内附电站与公社联合测算的冲刷面积，提出了整治河堤、补助粮食和安排劳力等解决方案。1978年8月10日，地区计委主任与地区有关单位先商量了一个解决草案。8月14日，这位主任到Y县与区、县、公社三级领导和电站共同商定了一个共计30万元的“一次性解决”方案：电站拨给公社10万元组织修河堤；拨6万元，由公社按每亩300元动员社员改土改田200亩，填补冲刷面积和打石场的占地；拨10万元，协助社队开办一个电石厂，解决劳力就业问题；另给4万元不可预计费。1978年9月13日，地区行署正式行文同意以上一次性解决办法，并决定将30万元分期拨给公社，年底付清。

用10万元建一个电石厂实际上是一项无法完成的任务。尽管如此，公社建电石厂的积极性却很高，因为一旦电石厂建起来了，就意味着公社有了一个完全由自己控制的资源空间。当然，要将厂建成就不能不使用变通之策。

1978年9月26日，公社给县政府打了一个报告，提出电石厂初步预算为21万元，现尚差11万元，请县里投资。县里轻轻一拨，就将“球”拨回去了：同意建电石厂，但资金按地区文件办。公社只好在30万元中的另外20万元中打主意了。该年年底，大河电站指挥部在解散民兵团时专门留了两个营，准备为公社修河堤。公社书记见状对

几个土地被冲刷的生产队队长说，我们把10万元拿来自己修。到后来，这10万元并没有用于修河堤，而是投入到电石厂的建设中了。地区给的改土费和不可预见费也都被公社打进了电石厂的成本之中。

河堤没有修，改土没有搞，电石厂先是因资金不足迟至1979年10月才开始动工，到1980年4月基建完成后又因电站不解决其供电问题一直无法生产。“一次性解决”方案实际运作下来不仅未能割断移民遗留问题这个尾巴，最终反而使其演化成了一根扎人的钢刺。移民很长时间都不知道地区有过这么一次解决，他们认为地区对他们的问题还在拖延之中。拖延在“吓退”一些上访者的同时，也可能使另一些上访者失去耐心，从而采取更为激进的方式来表明自己所反映问题的紧迫性。

（五）铤而走险：不“闹”不解决

身处日益恶化的生存环境，面对当地政府长期的拖延和敷衍，平素胆小怕事的农民的隐忍正一点点被逼到极限。当联产承包的强劲春风在1980年3月正吹向Y县大地时，SY公社的上空却弥漫着一股令人不安的躁动之气。不过，谁也不曾料想，大河电站冲刷区长达十几年“闹事史”的

第一页竟是由SY公社领头来掀开的。

地区的“一次性解决”虽然没有解决移民的问题，却使SY公社改变了对电站的策略。大河电站在运行发电后一直就与SY公社有矛盾。双方的矛盾开始集中在耕地上。SY公社所属村队大部分位于电站下游两岸，当汛期到来，电站进入生产高峰、开闸发电时，甚至公社远离电站大坝10公里之外的河边耕地都可能被短时淹没，而且还曾经发生过电站在没有预先通知公社的情况下就开闸泄洪、造成下游村队粮食巨大损失的事件。面临实际生活问题的移民不断来找公社，而被移民缠住的公社却没有解决问题的力量。因此，他们对电站一直心怀怨恨却又没有对付的办法，只得把电站造成的问题简单地推给地区。但1978年地区的30万元拨款使他们意识到，电站遗留问题的存在实际上是他们向地区讨价还价的一个机会。如果简单地将问题推给地区，而地区又一直拖延不决或敷衍了事，这对公社并没有任何好处。何况，地区拨下来的30万元已经被他们大部分挪用，而移民的生活问题却越来越严重，移民后来从电站那里听说地区有过30万元的补偿后，就一次次来公社要求落实。公社只有想办法激化移民与电站的矛盾，这样才不仅可以将移民与公社面临的矛盾转移出去，而且还可以迫使地区再次拨款，“破财消灾”。追加的补偿自然是拨到公社的

账上，这就可以成为公社自己支配的又一笔财富。正是基于这种考虑，公社与移民结盟起来用“闹”的方式来迫使地区再做补偿。

在1984年的一封上访信中，移民追忆了他们当年在公社革委会主任的导演下到大河电站“闹饭吃”的过程：

1980年4月20日，群众又到公社去要求落实30万元专款救灾。区社干部说“用钱找上面，吃饭找电站”，让群众莫找他们，没吃的就去找电站。在公社的怂恿下，冲刷区上游群众大批到电站食堂闹饭吃。行署派计委的一个工程师来电站解围。工程师当场同意冲刷按200亩算，每亩40元，借支给上游六个队共8000元解决生活问题。公社（革委会）主任见状，叫生产队长带信通知下游的社员也来找。他找借口把工程师拖住，等下游的社员来了，才悄悄溜走。工程师被群众团团围住，后来只得同意按冲刷21亩计算，借给下游3个队840元后，方才脱身。

这是有案可查的移民第一次到电站“闹事”，而这次行动竟是由公社的革委会主任来谋划的。到电站食堂闹饭吃本来是一着险棋，因为在官方的辞典中，“闹事”意味着对安定团结局面的破坏，对社会秩序的干扰，甚至是与“组织”的某种对抗。但由于此时的移民尚属“乌合之众”，而真正指使他们的公社又藏在幕后，上级政府虽然

对“闹事”恼火万分，却完全没有处理的线索。更重要的是，移民的生活困难是实实在在摆在那里的，是当地政府理亏在先。这次再不解决，还可能酿出更大的不安定事件来。于是，地区决定对此采取怀柔政策：不仅立即派员到电站安抚移民，而且很快就再次做了补偿。

1980年11月10日，行署第一次召开了有关大河电站移民问题的专员办公会，决定对移民的补偿要按照“实事求是，大体过得去”的精神来处理。12月18日，又由行署出面召开了有各方面参加的专题会议，决定对电站移民追加较多的补偿，包括给SY公社受冲刷的几个队10万元的补偿。1981年3月，行署正式行文补偿。

（六）踩线不越线：“闹事”的边界

虽然那10万元最后又落入SY公社手中，移民几乎分文未得，但1980年4月这次“闹饭吃”事件却对大河电站移民的集体上访产生了深远的影响。移民们开始意识到在上访过程中，地方政府既已知道了他们的问题却又不把它当回事时，只有“闹事”是制约拖延、敷衍手法的有效手段。也就是说，只有在向地方政府诉苦的同时恰当运用“闹事”手段，才能将工程建设中的“枝节问题”转换为涉及一方安定的社会秩序问题，将移

民补偿这类一般的经济问题转化为政府自身运转的要害问题，从而才能将地方政府可以推诿、拖延和敷衍的问题转化为必须真正重视和即刻着手去解决的问题。移民在此后的上访中虽然与公社分道扬镳了（移民也正是在这次事件中初步认识了公社的“贪官”嘴脸），但他们却已开始懂得“闹”这种技术的必要性，并在与地方政府后来的多次对峙中越来越灵活地加以运用了。

移民“闹事”有各种形式，其极端形式是去电站食堂“闹饭吃”。每当移民认为地方政府在处理遗留问题时不够积极，又在采取拖延敷衍手法时，他们首选的行动就是这一招，而且屡试不爽。一旦电站告急，地区就不得不出面安抚移民，追加补偿。这种闹法是移民最后的、可能是最有效但也可能是最危险的手段。一方面，大河电站是W地区的骨干企业，只要因为农民“闹事”而造成电站停产几天，其损失就要远远超过多补移民一年粮食的成本。而且，更为重要的是，“闹事”一旦出现，就意味着这里的安定团结局面遭到了破坏——而“保一方平安”是地方政府最基本、最重要的责任之一。因此，在这当口，体验到强烈紧迫性的地方政府无论如何是再不能拖延了。但另一方面，电站虽不像政府机关那样冲不得、闹不得，但一旦真正造成停产，地方政府也可以以“少数人故意破坏生产”为由，动用国

家机器来解决问题。而移民是根本不可能和武力正面对抗的，这样的结果只能是少数“上访精英”被拘留甚至逮捕，整个集体上访也就随之土崩瓦解。所以，在使用“闹”的行动策略时，移民既有获取巨大胜利的希望，也有彻底失败的可能，移民必须小心翼翼地把握好“闹事”的度：既要使之成为影响社会稳定局面的“事件”，从而把想躲闪推诿的地方政府拖到前台来；同时又不能明显逾越法律，从而为地方政府很可能实施的报复提供口实。^⑤用他们自己的话来说就是“踩线不越线”。

冲刷区上游6个生产队虽然多次大规模地去电站“闹事”，但很早就与电站本身处理好了关系。电站也非常明白冲刷区的移民并不是冲着他们来的，而只不过是通過他们给地区传达信息、施加压力而已。况且，由于电站与区、公社的积怨甚多，电站也希望借助移民的力量来打击区和公社。因此，是电站主动把地区1978年补偿移民30万元的文件拿给移民看的，而移民们也是这时才第一次知道此事，进而才认定地区的拨款是被公社私自挪用和贪污了；而在移民1982年开始决定状告区、公社干部贪污时，又是电站为他们打印的告状材料。

如果我们把“问题化”看成移民在上访中用各种行动策略和技术手段来使遗留问题得到政府重

视的努力，那么，在这个过程中，那些策略和技术的适用性并不是没有不可逾越的边界的，我们可以把这一边界称为问题域。具体而言，问题域既包括了移民诉说遗留问题的话语边界，又包括了他们为向地方政府施加压力而去“闹事”的行动边界。前者是怎样在“诉苦”中把遗留问题建构为一种局部性的社会危机而非结构性危机的问题，后者是既要能够使地方政府感受到问题的紧迫性，又不能授之以动用暴力的口实的问题。“问题化”过程犹如移民与地方政府之间进行的一场“游戏”：一方面，地方政府是在尽可能快地恢复社会秩序的前提下考虑如何尽可能小地“开口子”；另一方面，移民则是在不断试探着、寻找着从地方政府那里“挤”出更多的补偿的可能性。移民与地方政府之间在围绕上访、“闹事”的互动中存在着一条隐秘的话语和行动边界。它在移民那里体现为什么是“可说的”、“可做的”以及“可得到的”，在地方政府那里则体现为什么是“必须马上解决的”，什么是“可动用暴力的”和“不可动用暴力的”。这条通常与政策条文和法律规范这些文本的规定并不一致的边界，并不是由地方政府或移民单方面决定的，也从来不是清晰和固定的，其弹性是随着双方的互动而不断发生着伸缩的。“闹事”本身就是移民扩张这一边界的努力。

当然，电站下游冲刷区那6个生产队对“闹

事”的技术能运用得如此娴熟，一个关键的原因是他们从1982年后开始形成了一个十分成熟的精英集团。“问题化”从自发阶段走到自觉阶段即要以稳定的“精英集团”为桥梁与依托，以对移民进行有效的动员为保证。

三、贪污问题：“遗留问题”的再生产

（一）“精英集团”的形成

虽然地区分别于1978年和1981年两次向库区移民追加补偿，但并未真正解决遗留问题。一方面，这两次解决所提供的款项仅仅是权宜之计，相对整个库区移民近2000亩的超淹和冲刷造成的土地损失只是杯水车薪，根本不足以解决移民今后的生活问题。另一方面，就连这一点补偿也基本上没有落实到移民手中。当时地区追加补偿所采取的办法是由库区各公社统收统付，于是这几笔款项大都被各公社以各种名义挪作他用，移民并没有得到实惠。特别是由于1982年洪灾的爆发，移民的生存条件大大恶化了。在这次百年一遇的特大洪灾中，大河电站的实际水位一度超过了电站的设计水位，库内的河水几乎已经漫过电

站大坝坝顶。SY公社几个地势较低、位于大坝下游的生产队，泄洪时耕地全部被淹，群众无地可种，无粮可吃，只有成群结队外出要饭。各级民政部门虽然提供了零星救济，但因为受淹土地短期内无法复耕，当地群众的生活到了1983年依然相当困难。

就以1982年7月的特大洪水为契机，大河电站移民的集体上访发生了一次重大的变化：由群众自发性的、以社队干部为主谋划的集体上访转变为自己组织起来的、以群众选出的移民代表为核心的集体上访。由于第一次“闹事”并未取得真正的成功，移民意识到靠社队干部来组织是缺乏力量的。尤其是在区和公社干部的“贪官”嘴脸暴露出来后，对上访代表自身的能力提出了更高的要求。在这种呼唤精英的时势下，潜在的民间精英开始走上或说是被推上了历史舞台。他们负责策划、动员、组织此后的每一次集体上访并逐渐形成了一个结构稳定、制度严格、运作有效、反应灵敏、团结一致“上访精英集团”。从1983年年底开始，这个“精英集团”就以SY小学×老师为核心，完全控制了SY公社冲刷区内一切与解决移民补偿问题有关的活动。^⑥

（二）“贪污问题”的引入

“上访精英”们面临的首要问题是，如何向以地区为首的各级政府解释，为什么在地区已经做过两次解决后移民还要继续上访。行署在1980年解决遗留问题时，已经明确指出：“没有特殊情况，这是最后的一次性补偿。”这就是说，地区虽然承认了移民通过上访“闹事”提出的补偿问题，但又认为经过两次解决，问题已经被化解了，那么“上访精英”还有什么理由继续上访呢？所以“上访精英”必须寻找出不同于以往的理由来。贪污问题的引入是问题化过程中一个至关重要的步骤。

“上访精英”们最初使用的、同时也是最为有力的一个理由是：地区行署关心移民疾苦，为我们提供了巨额补偿，但这些补偿都被区、公社干部用各种手段挪了、贪了、占了，所以移民的生活依旧困难，群众也才会继续上访。此时，上访的目标就不再是单纯地要求补偿了，而且加上了惩治贪官。对于政府来说，如果自己的官员真出了问题或其形象在群众心中一团漆黑，那么，这无疑是一个新问题，而且是一个关乎民心因而值得引起高度重视的大问题。在我们的制度安排中，国家形象的建构和维护是国家进行治理的一个极重要的基础。一旦这个基础被动摇，国家的治理能力就将受到巨大的影响。“上访精英”提出惩治贪官，一方面解释了为什么继续上访的原

因，另一方面也在很大程度上限制了地方政府再次采取拖延策略的可能性。如果下级有贪污行为，而上级却处理迟缓，那么上级也要承担“庇护贪污行为”或至少也是“犯官僚主义错误”的风险。

当然，“上访精英”对贪官的穷追猛打既是问题化的一种策略，在上访后期也是出于对他们自身安全的考虑。特别是SY小学×老师一参与上访就引起了区、公社高度的警惕。这不仅仅是×老师与区委书记在“文化大革命”中的个人积怨，更重要的是，区、公社深知×老师的活动能量，深恐在他的组织下闹出大事来，直接威胁到他们的个人前程。因此，他们就从原来推诿、放任乃至暗中操纵上访“闹事”变为通过对×老师的打击来控制上访的势头。区、公社在×老师刚参加撰写上访材料的1982年下半年就立即组织了×老师的专案组，从×老师7岁上小学起开始取证，最后弄出来一个长达117页的调查材料。1983年10月公社还企图在全国严厉打击刑事犯罪期间，利用×妻的计划生育问题对×老师加以人身伤害。在地区出于种种考虑而决定对×老师采取怀柔政策时，SY公社的干部竟将公章上交，SY区公所也说如果不处理×老师，他们就要全体辞职。如此险恶的打压环境，反而促使×老师等人破釜沉舟，将上访由事本转化为人本，将主要的“战

场”部署在了区与公社这一层面。他们在上访书中明确喊出了响亮的口号：“誓与贪官决战到底！”

（三）“遗留问题”的再生产

在“遗留问题”的再生产中，最重要的一环是“诉苦”技术的运用。在传统中国社会的告状中，诉苦是一种基本的话语。即使当事人的主要目的在于经济利益，被作为问题而加以强调的也多半不是关于自身权利等事物的客观方面，而是与暴行伤害一样基本上是对方的行为或态度。当事人追及并诉诸地方政府的往往只是这些行为或态度的妥当与否。告状者总会显得可怜无助，被告则无不被描绘为肆无忌惮、横行霸道的不法之徒。^⑦这种传统的诉苦与国家权力的运作基本无涉。在1949年后出现了一种新的诉苦技术。这种技术是新政权下渗透到基层农村社区时发明的，它一方面使国家在历次政治运动中扮演了拯救者和解放者的形象，另一方面又以更为复杂和微妙的方式扎根于农村的日常生活中。^⑧上访既是政治诉苦常规化后的一项制度安排，又是作为日常谈资的诉苦的一种会聚与升华。

在1983年12月29日SY公社柳坪4队、5队发出的一封名为《要求清理灾款》的上访信中，“上

访精英”这样写道：

……地委给我们下达搬迁指标后，县政府就及时地把钱拨到了区、社。然而公社有的领导人看到钱就眼红，他们既不积极做工作，支持搬迁，反而给搬迁设难，致使我们的搬迁至今没有着落，数以万计的搬迁费被他们挪用……

我们要求对（地区）解决大河电站问题（时）给我们下游各队拨来的钱粮和灾粮灾款进行一次彻底清理。看究竟落实了多少，并请督促下面落实搬迁政策，解决我们的搬迁问题。现在我们无地可耕、无田可种、无饭可吃、无法生存，心急如火，敬请予以及时解决。

在1984年1月6日来自SY公社的另一封上访信则从另一个侧面强调了基层官员的无情无义和无法无天：

……眼看上面拨来的灾粮、灾款被区、社喉下夺食，四年来不少队长、社员在区、社书记面前痛哭流涕，诉说灾情，要求拿出上面拨来的灾粮灾款解决我们的生产、生活问题。他们或上推下泄（卸），或欺或哄，或施予高压政策，并采取谁出头就打击谁的办法，使问题至今不能解决……

最近千余灾民每人出1角钱作路费，派出代表到地委上访。行署专员接待，立即写信要区、社及时解决。但公社仍不理睬，说“我们无权解

决的，地委也无权解决，因为他只有那点气候。”

在这两封信中有一个很值得注意的地方：移民把地区拨的补偿款称为“灾款”，而自称是“灾民”。虽然1981年和1982年W地区连续两年发生了洪灾，但地区的两次拨款都是在此之前。两次洪灾特别是1982年的特大洪灾的确大大加剧了移民生活的困难，但实际上在1983年开始的第一次集体上访高潮中，“上访精英”们就已经不再把生活困难的原因归结为电站的修建和自然的灾害。他们认为按照地区行署的解决方案，电站冲刷和自然灾害造成的损失本来是可以得到弥补的，但是，区、公社那些基层官员在执行中歪曲了地区的政策，补偿和搬迁费用均未落实，所以移民生活才依旧困难。他们在上访中之所以始终坚持用“灾款”来指称移民赔偿，用“灾民”来指称移民，乃至把库区称为“灾区”，这当然不是偶然的，而是有意识地要塑造一种独特的认同感，从而巧妙地运用符号的力量。一方面，救灾如救火，受灾是最不能拖延的，报灾是对付科层制之半制度化拖延的有效手段；另一方面，区、公社对“灾款”的挪用、贪污更显出他们已卑劣到了毫无人性的地步——他们用了—一个很形象的成语“喉下夺食”来为之画像。“灾民”实际上隐含着两层意思：一是遭自然之灾，二是受贪官之祸。

如果说移民对“天灾”只能认命，怨不得地方政府，只能祈望地方政府的救济和恩惠的话，那么，“人祸”就必须由基层社会政治秩序的生产者和维护者来担当——是你公社把上级已经划给我们的款项强行抢走了，是你公社“欠”我们的。在这里，移民和区、公社的关系发生了微妙的变化：他们的关系不再是以往的那种所谓卑微低贱的人面对高高在上的人，而是在某种程度上转变为债权人和债务人之间的关系了。此外，独特的“灾民”地位也赋予了移民用某种“出格举动”去争取自己利益的合法性。如果农民打着“灾民”的旗号做出一些略微出格的举动，政府官员也不能严格按照法律条文给予处罚，因为既然你政府该给我们的东西没有给我们，你首先在道义上就站不住脚，又怎么能拿那些硬性的制度条文来压服我们这些吃苦遭罪的“灾民”呢？^⑨要知道，“欠债还钱”从古至今都是天经地义的。

如果说解决电站移民补偿是地区的事，那么，整顿属下的吏治则是县里无可推卸的责任。在我们前面分析过的责任主体中，县级政府仅仅负责落实地区的解决方案。而贪污问题的引入，“贪官”在遗留问题中出现并成为一个最主要的移民上访原因，使得县这一级政府变成了和地区行署对遗留问题负有同等责任的主体。所以，县委、县政府在1984年年初异乎寻常地迅速做出

了反应。

1月13日，地区检察院将“SY公社9个生产队联名上访”材料转来县里处理。1月16日，县府办公室副主任批示：“送信访科阅处。”1月20日，县委、县政府信访科给分管信访工作的县领导上报了材料。县领导做了这样的批示：

此类重大问题仅（靠）信访科是解决不了的，我建议由县政府牵头，信访科派人参加，再找相关部门的同志，进行联合调查。弄清问题的真相，恰当地处理。要不然问题会越闹越大。

县委常委兼县委办公室主任，1月22日由县政府办公室组织工作组，从信访科、计委、财政、民政、粮食等部门抽调人员，前往实地清理财务（包括粮食）、核实开支，写出调查报告，再研究。

常务副县长，1月27日

这两个批示表明移民精英所建构的新的遗留问题——贪污已经被摆上了政府解决问题的议事日程上来了。

四、没有尽头的“战争”

（一）第一次集体上访高潮

Y县政府之所以下决心来解决电站的遗留问题，除了遗留问题的再生产使其成了无可推卸的责任主体外，也与上访的声势日见高涨有直接的关系。在1983年年末1984年年初，由移民精英集团组织的集体上访已经达到了第一次高潮。

在1983年12月初的三天之内，冲刷区白杨13队、14队和柳坪4队、5队以全体社员的名义，分别向县委、县政府连续发出了三封上访信。1983年还第一次出现了以整个冲刷区的所有8个生产队联名进行的信访。从1984年1月到6月，几个队联合发出的上访信，仅目前有据可查的就有20封，分别发往中央、省和地区各级信访部门、纪检部门和政法部门等。

由于走访比信访更易得到重视，而规模越大的集体上访越易于引起上级政府的重视。于是，在向各级政府写信的同时，“上访精英”不仅自己多次到地、县各部门上访，而且还在1984年2月组织了几十人一起去地区上访。

移民的这次上访高潮与以往相比较的一个鲜明特点就是上访没有“封顶”。即他们并不把诉求对象局限于地区，并不因为电站归属地区，就完全寄望于地区自己来处理遗留问题。“上访精英”们敏锐地察觉到，当某一级政府在其上级通过群众上访“知道”这级政府辖区内存在着尚未解决的社会问题并要求其上报具体情况和处理结果

时，特别是在上级政府通过电话等形式追问进展时，下级政府对遗留问题的解决将面临更大的压力。在我们这种科层制的实际运转中，对上级做一个成功的汇报始终比给群众一个满意的说法要远为重要。移民不断地更换诉求对象，竭力保持一种“你的上级已经知道此事”的压力，使各个下级总是处于它的上级的关注和压力之中。不仅如此，“上访精英”还希望通过这样的方式，激活一些已经被政府解决过的“死”问题，从而保持着上访中问题化的进程。这种越级上访的策略先是运用在信访中，后来又运用在了走访中。

（二）问题化的初步成功

2月13日，5名上访代表人以冲刷区8个队联名的名义再次到县府上访，指出，“1981年（地区行署）拨的30万元一项也没落实。公社说这笔钱是全社的，8个队坚决不同意。要求县里派人调查，按地委和行署的规定办”。2月28日，省检察院电话询问SY公社群众书面控告地方干部一事的具体情况，要求县检察院向省院汇报。

此时，在本文引子中出现的一幕也展现在“问题化”的舞台上。3月9日，县选举工作队SY工作组组长给县委和县府写了专题报告，反映他们在SY区开展选举动员工作时，发现群众中流传

着许多不利于选举工作的话：群众纷纷反映，要把他们被大河电站冲淹的土地搞清楚，才参加选举。这位组长建议县里组织专门的工作组去落实补偿文件，清查处理，澄清是非，否则将后患无穷。他在写这个报告时并不知道县里已经做出了派遣清查工作组去SY公社的决定，但他们却是不谋而合的：县里之所以迅速决定派出清查工作组，不仅因为移民的问题建构已经把他们变成了一级责任主体，也因为1984年是换届选举年。虽然选举工作与移民问题原本没有任何关联，但在移民不得不运用“闹”的行动策略来使遗留问题得到政府重视的过程中，干扰选举成了其行动步骤中重要的一环。因为，尽管县人大代表基本上都是由“组织上”内定的，但根据人民民主制度的理论又必须由广大的选民来赋予代表以合法性。从某种意义上说，这是政府有求于普通农民的时候。此时，农民尽管没有实际上的选举权，却有拒绝选举的退出权——这是对法定权利的反用。当然，干扰选举与到电站食堂“闹饭吃”一样也有很大的风险，也可能会给自己带来许多的麻烦。但在选举前夕和人大开会期间，是地方政府对“安定团结局面”的需求特别强烈的时候，最忌讳激化矛盾，因而，往往也就对“闹事者”表现得特别心慈手软，宽容大度。在这个时候只要“闹”得不过分，就不仅不会受到制裁，反而可

能加速解决问题的进程。移民们对此是心知肚明，所以才抓住时机给选举工作组唱了一出“讨价还价”的戏。

3月10日，Y县县长将电站赔偿SY公社淹没损失专款的使用情况交给县审计局进行审计。3月16日，由县审计局、财政局、民政局、信访办等单位组成的县委、县府联合工作组在县委常委兼县委办公室主任、县府办公室主任的带领下，前往SY公社对大河电站补助的淹没赔偿款的使用情况开展了为期12天的专题调查。这是大河电站移民史上由上级政府派出的第一个解决移民遗留问题的工作组。工作组是上级政府对下级的忠于职守或解决问题的能力发生了整体性怀疑的情况下的介入方式。凡是引起“上面”重视的集体上访或大案要案，几乎无一不是从派遣工作组进入社区进行调查研究开始的。工作组的出现本身已经意味着移民上访的初步胜利，意味着上级对基层干部开始失去了基本的信任。⁽¹⁰⁾工作组在下面调查期间，当地的权力重心实际上已经发生了转移。即使最后的调查结论可能并没有导致下面的权力改组，但对被调查者来说，经历一次工作组的调查就是被迫在权力场中洗一次澡，是痛苦难言的。3月26日，工作组的清查进入尾声，SY公社为挪用移民款项做出了书面检讨。

3月底，SY人民公社改建为SY乡人民政府。

此时，SY公社的“地震”与人民公社在全国范围内的解体虽然是很偶然地交织在一起的，却也使SY的公社干部对人民公社的落幕有着别样的深重体味。

5月28日，县审计局签发了题为《关于审计原SY公社使用淹没损失补偿有关问题的处理决定》的（84）08号文件。内称，原公社领导“没有完全按照规定办理，以致长期积压、挪用，受损失的队没有完全得到实惠……大河电站补助SY公社淹没区的补偿款，有的项目时间长达5年”，原公社领导积压和挪用是错误的……这是上级组织在电站移民的问题上对SY公社的错误第一次正式地定了性。

（三）“变通”的尴尬

如前所述，SY公社干部将地区1978年的30万元拨款全部用来建电石厂的主张，的确有其个人利益的考虑——即使他们不一定都会冒风险去贪污，但至少也是想将电石厂作为自己掌握的一个资源。然而，在挪用的背后也还有着公社不得不进行变通的苦衷。实际上，地区原来划拨的10万元专项资金根本建不起一个符合地区要求的电石厂。因此，即使是仅仅要实现领导意图、落实上级政策，公社也不能不自己去想法筹措资金。而

对SY这样一个连吃饭都困难的贫困地区而言，凑齐这笔投资除了东挪西借之外别无他法。区公所为挪用的事曾给县政府打过招呼，县里没有反对。1981年4月，一位行署副专员来SY公社得知这一情况后，也口头表示那20万元可以算是地区对电石厂的投入。但在1984年这个时候，无论是地区还是县里都不可能有人来为公社辩护，他们都一致要求公社为挪用一事承认错误、做出检讨。

电石厂的筹建过程突出地体现了“变通”这一社会运作特征。由于上级交给基层政府的任务不仅是多方面的，而且常常还是相互无法协调乃至直接冲突的，同时，也由于基层政府在责任与权力、利益上又存在严重的不对称（即下级对上级所承担的责任总是要大于上级授予下级的权力和容许的利益），因此，他们往往不可能完全按上级的意图来执行政策，而是不得不做“变通”处理。⁽¹¹⁾但变通可以做，却不可说；上级对下级的变通或者佯装不知，或者至多是默许，却不会公开（特别是书面的）承认，更不能忍让变通的过度。

至于什么是适当的度，本身却是一个含糊的、动态的概念，通常因具体的情境而定。当变通作为一种半制度化的社会运转机制而存在时，特别是在变通对农民意味着“西瓜”变成“芝

麻”时，农民是断不会接受变通的。他们要求凡事都要按正式的制度、按上级的原始意图来办。冲刷区的移民就要求公社既要建成一个能够赚取足够利润、解决库区劳力问题的电石厂，又要把河堤修好，因为这正是行署领导的本意——他们并不把行署领导的许诺看成不现实、不可完成的任务。当他们在实际中看到上级的意图在基层走样变形时，就会习惯性地归因为贪官横行、豺狼当道，把责任完全归咎为公社领导的贪婪，或归于他们的种种“阴谋”。⁽¹²⁾而维护和“落实”上级政府的决策，要求揭开盖子重见天日，就成为移民运用制度赋予他们的上访权力时最义正词严的斗争旗帜。如果说，地区最初是希望用一些虽诱人但空泛甚至并不现实的构想或口号（如“彻底解决移民问题”）来应付移民，从而摆脱遗留问题这一沉重包袱，那么，移民恰恰是借助了这种构想和口号来迫使地方政府做出一次又一次的让步。正是在“要求落实政策”的旗帜下，移民终于使原来总是飞扬跋扈的公社干部低头认错。

然而，移民并不满足于此，他们还利用有利的形势不断扩大战果。冲刷区8个生产队于4月14日要求地区将电石厂正式移交给他们。这次，地区也很快做出了反应。4月26日，行署一位副专员到了电站，拍板决定将电石厂交给移民。6月2日，电石厂即正式办理了移交手续。虽然电石厂

自1981年建成后两次投产均告失败，到移交时尚无法正常生产，但这毕竟是移民第一次拥有了自己的工厂。而且按照移交协议书的规定，电石厂的产权完全归8个生产队所有。此外，地区还明确表示1981年给他们的10万元现在要发到他们手上去；他们吃的粮食可以列为定销供应对象。这无疑为移民上访的又一个重大胜利。尽管1984年上半年只是移民上访的第一波高潮，但移民所使用的问题化技术已经基本上都锻造出来了。在此后几年中，移民只是把它运用得更为娴熟而已，并以此掀起了一波又一波的上访高潮。

（四）没有尽头的“战争”

如果我们把因为大坝蓄水而造成的超淹和冲刷称为初始的遗留问题，那么，在各级政府对初始遗留问题的解决过程中，移民总是能够发现或建构上级政府必须立即处理的一个接一个的新遗留问题。“上访—问题解决—新遗留问题—再上访”成了一个不见尽头的问题化再生产过程。精英在推动这种问题化的再生产中起着极为关键的作用。不过，在遗留问题的再生产中，固然看似由于精英对策略运用的得当而完全把握着主动权，但实际上，在这个过程中还有更为复杂的一面，这种复杂性与国家在治理手段上的变化有直

接的关系。

1982年以后，全国的集体上访数量的增长幅度一度很大，引起了中央的高度重视。中央办公厅、国务院办公厅在1982年专门批转了一个文件，要求各地对集体上访反映的问题要及时处理，将集体上访消除在萌芽状态，把问题解决在基层。此后，各地在信访工作中都采取了一系列的措施，其中最重要也最有效的办法就是所谓的“文明接待”。文明接待的核心是“为人民服务，帮助群众解决合理的要求和实际问题”⁽¹³⁾。从表面来看，为人民服务是1949年以来国家一直在倡导的，但实际上，信访制度上“文明接待”的开展意味着国家要求基层政府对上访不能再简单粗暴的压制态度，而是得去面对群众的实际问题，要善于运用“摆平”的手段。“文明化”的治理手段是国家20世纪80年代以后开始发展成型的新的治理手段。

政府对实际问题的解决本是为了平息上访，但其意外后果却成了对上访的某种鼓励：它使移民始终相信有一个本应属于他们的却还见不到底、被贪官们占着藏着的“东西”，他们现在所得到的不过是这个“东西”的一部分，要想获得余下的部分，只有像挤牙膏那样一点点地从政府手里掏出来。不过，反复的上访不仅不构成对社会支配权力的威胁，反而使这种权力的合法性被再生

产出来。电站移民对区、公社“贪官”的刻骨仇恨与对地区“清官”的衷心爱戴，对“败类”的不屑与对“上面”的信任是一枚硬币的两面。与此同时，上访的存在也成了上级对下级的一种监控形式。从某种意义上说，电站移民“遗留问题”的反复出现、移民上访的戏剧化和周期性并不是仅仅由于政府主观上的不够重视、财力上的不足和偶然的技术失误所致，也不仅仅是基于“移民精英”对问题化技术的运用，而是已被制度化了的——上访与平息上访的不断交替出现，是“剧场国家”⁽¹⁴⁾中权力运作的基本形式，是既有权力支配秩序的合法性的不断再生产过程，是国家治理基层社会的隐秘需求。

在地区1984年6月2日把电石厂移交给冲刷区移民后的第三天，×老师所在的柳坪4队即上书行署，提出他们坚决不能接受电石厂原有的账务，并说区、乡急忙将亏损的电石厂移交给他们是一个“阴谋”。而后，移民在清查电石厂的账目时，发现了大量的错账、漏账，这意味着他们掌握了公社干部贪污的重要证据。于是，一个新的遗留问题又出现了——电石厂又成为移民上访的新的问题焦点。

6月，县人大代表选举工作完成。7月8日至15日，县第9届人代会顺利召开。

9月3日，SY乡冲刷区的两名“移民精英”进京

上访，这是SY乡移民四年内四次进京中的第一次，也是规模最小的一次。

五、结语

通过前面的故事，我们可以看到，移民是如何克服科层制的运转中有意无意给承认和解决他们的土地补偿问题所设置的种种障碍，使其终于摆上了地方政府解决问题的议事日程；又是如何从地方政府那里不仅追回了被截留的补偿款项，拥有了自己的工厂，而且还使地方官员被迫低头认错的。我们之所以选择这个故事，是因为它有助于我们理解这样一个问题：弱者的声音（作为社会地位最为底层的一个群体——农民——面对强大的国家时显得如此弱小）在中国当代社会独特的权力运作体制下是怎样传达出来的？而对这个问题的回答，又和我们对国家与农民的关系的理解密切相关。

从以往的学者给我们描绘出的静态的、结构化的国家与农民的关系图景中，无论是把国家视为严厉而有效的社会监控者，还是把社会看做一个又一个利益群体的集合，我们都很难找到回答这一问题的有效路径。

我们在大河电站的故事中可以发现，农民并不是简单地将自身的苦难和困境描述给国家就可

以使问题得到解决的，因为在1949年后结构科层化与功能科层化相互分离的情况下，国家总是面临着解决不完的问题，其治理雄心与治理技术始终是相互脱节的。层出不穷的遗留问题注定了要与气势磅礴的目标、轰轰烈烈的建设相伴相生。这个故事中的农民为了使国家在千头万绪中意识到他们的土地补偿问题的严重性，就必须不断通过“说”与“闹”的问题化技术，把农民自身的生存困境建构为危及“安定团结局面”因而是政府所不能回避、推诿、拖延和敷衍的重大问题。所谓“说”是指农民对自身苦难以及苦难的归因的叙述技巧（如“灾民”话语的产生）；所谓“闹”是指“逼迫”地方政府立即着手解决问题的策略性行动（如越级上访、到电站吃饭和干扰人大代表的选举动员）。我们已经看到，电站的农民既运用正式的制度要求和边缘的越轨行动把本想躲躲闪闪的地区硬拖到了谈判的前台来，又通过贪污问题的引入把上推下卸的县政府塑造成了无可推卸的责任主体，还在“落实上面的政策”的旗帜下把基层政府与上级政府间本来是心照不宣的变通逼到了令其尴尬难耐的光亮之处，似乎全然不像我们通常心目中的弱者。

然而，农民的“说”与“闹”又存在着一条虽然模糊但又无时不在的界限。农民可以一而再、再而三地去上访，但却不能在诉苦中怀疑既有权力

支配秩序的合法性；可以指责区和公社的干部为贪官，但却不能宣称上面毫无解决问题的诚意；可以成群结队去电站“闹饭吃”，但却不能破坏电站的生产。如果说移民与国家在互动中都各有其行动边界，那么，农民为什么要“说”与“闹”以及“说”与“闹”的界限所在，恰好可以为我们提供一个分析他们与国家关系的平台。在集体上访中，一方面，上访者特别是“上访精英”始终面临着被手握大量资源的基层政府官员报复的可能性；另一方面，虽然国家在1982年后制定了信访工作中的“文明接待”原则，对“闹事”采取慎用暴力的态度，但暴力的阴影却始终存在着。事实上，“闹事者”一直是在大胆试探着地方政府“开口子”和“揭盖子”的可能性的同时，又在小心翼翼地躲避着这两种潜在的威胁。显然，地方政府与农民各自的行动边界并不是一成不变的，也不是完全由各种法规条文所决定的，而是在双方的互动中不断伸缩回旋着的，就好像两个正在推手的武师的手掌那样。

最意味的是，在这场农民与国家的博弈中，双方的初始动因和预料结果都改变了。对农民来说，上访的目的是通过问题化过程来实现经济利益最大化而又能避免受到报复的危险。尽管对电站土地补偿的标准最后达到了全省最高标准，但是在SY乡的冲刷区，精英虽实现了全身而

退，却使普通群众失去了本来可以得到的更大的经济利益。⁽¹⁵⁾对地方政府来说，是要通过“摆平”上访来实现社会秩序的稳定。但不仅这个耗时20年的“摆平”至今仍留有尾巴⁽¹⁶⁾，而且，更要命的是，在大河电站地区已经生长出了一种不信任的结构，使农民深感这里的天空总是见不到阳光，公认“不闹不解决，小闹小解决，大闹大解决”为解决问题的法宝。在这场拉锯战中，正面交锋的双方没有谁是真正的胜者。“遗留问题”已经制度化为社会支配权力运作的一个组成部分。

六、尾声

就在我们结束此次田野作业的1998年，大河电站所在乡镇的三峡移民们又开始了新一轮的集体上访。一幅我们似曾相识的“戏剧”场面正在这片县志上所谓的“聪敏过人、刁顽不化、不惧官府”的大地上蓬勃地展开。

资料来源

◎ 晋军，应星．大河电站大事记．北京大学社会生活口述资料研究中心藏，1998

◎ 应星，晋军．1997—1998：大河电站访谈录音（共25盘）．北京大学社会生活口述资料研究中心藏

◎ 应星，晋军编．大河电站资料集汇编（共10卷）；《大河电站资料集汇编（增补）》（共3卷）．北京大学社会生活口述资料研究中心藏，1998

参考文献

◎ [法]皮埃尔·布迪厄，[美]华康德．实践与反思——反思社会学导引．北京：中央编译出版社，1998

◎ 方慧容．“无事件境”与生活世界中的“真实”．北京大学社会生活口述资料研究中心工作论文之一

◎ ——．治理术．社会理论论坛，1998（4）

◎ [美]克利福德·格尔兹．尼加拉——19世纪巴厘剧场国家．上海：上海人民出版社，1999

◎ 黄宗智．民事审判与民间调解：清代的表达与实践．北京：中国社会科学出版社，1998

◎ 强世功．“法律”是如何实践的——一起民事调解案的分析．见：王铭铭，王斯福编．乡土社会的秩序、公正与权威．北京：中国政法大学出版社，1997

◎ 晋军．精英逻辑与灾民逻辑．北京大学社会生活口述资料研究中心工作论文之二

◎ [匈]亚诺什·科尔内．短缺经济学．北京：经济科学出版社，1986

◎ [美]孔飞力．叫魂：1768年中国妖术大恐

慌. 上海: 上海三联书店, 1999

◎ 李猛, 周飞舟, 李康. 《单位: 制度化组织的内部机制》, 中国社会科学季刊(香港), 1996(16)

◎ 李猛. 日常生活中的权力技术. 北京: 北京大学社会学系硕士论文, 1996

◎ ——. 论抽象社会. 社会学研究, 1999(1)

◎ 刘小枫. 现代性社会理论绪论. 上海: 上海三联书店, 1998

◎ 路风. 单位: 一种特殊的社会组织形式. 中国社会科学, 1989(1)

◎ [美] 罗泽尔, 李建光. 中国经济改革中的村干部经济行为. 北京: 经济管理出版社, 1992

◎ [美] 欧中坦. 千方百计上京城: 清朝的京控. 见: 高道蕴等编. 美国学者论中国法律传统. 北京, 中国政法大学出版社, 1994

◎ [日] 寺田浩明. 明清时期法秩序中“约”的性质权利与冤抑. 见: [日] 滋贺秀三等. 明清时期的民事审判与民间契约. 北京: 法律出版社, 1998

◎ 孙立平. 改革前后中国大陆国家、民间统治精英与民众间互动关系的演变. 中国社会科学季刊, 1994(6)

◎ 孙立平, 郭于华. “软硬兼施”正式权力非正式运作的过程分析——华北B镇定购粮收购的个案研究. 社会学研究, 1999(3)

◎ 苏国勋. 理性化及其限制. 上海: 上海人民出版社, 1988

◎ 王汉生, 刘世定, 孙立平等. 作为制度运作方式的变通. 中国社会科学季刊, 1997(21)

◎ [美] 魏特夫. 东方专制主义. 北京: 中国社会科学出版社, 1989

◎ [美] 海登·怀特. 作为文学虚构的历史本文. 见: 张京媛编译. 新历史主义与文学批评. 北京: 北京大学出版社, 1993

◎ 赵晓力. 关系/事件、行动策略和法律的叙事. 见: 王铭铭, 王斯福编. 乡土社会的秩序、公正与权威. 北京: 中国政法大学出版社, 1998

◎ ——. 通过合同的治理. “中国乡村社会的法律”学术研讨会文集, 1999

◎ 朱元鸿. 实用封建主义: 集体记忆的叙事分析. 台湾社会学刊, 1992 (16)

◎ Bourdieu, p., *The Outline of a Theory of Practice*, Cambridge University Press, 1977

◎ Colburn, F (ed.). *Everyday Forms of Peasant Resistance*, M. E. Sharpe, 1989

◎ De Certeau, M., *The Practice of Everyday life*, University of California Press, 1984

◎ Deleuze, G., *The Logic of Sense*, Columbia University Press, 1990

◎ Duara, p., *Culture, Power, and the State*, Stanford University Press, 1988

◎ Foucault, M., *Discipline and Punish*. Allen Lane, 1977

◎ ——. *The History of Sexuality, Vol. 1: An Introduction*, Allen Lane, 1979

◎ Gamson, W., *The Strategy of Social Protest*, Wadsworth, 1990

◎ Hunt, L., *Politics, Culture, and Class in the French*

Revolution, University of Chicago Press, 1984

© Jing, Jun. Villages Dammed, Villages Repossessed: A Memorial Movement in Northwest China. *American Ethnologist*, 1998

© O'Brien, Kevin J., Li Lianjiang. "The Politics of Lodging Complaints in Rural China", *The China Quarterly*, 1995, No. 148, pp. 757–783

© Oi, J., *State and Peasant in Contemporary China*, University of California Press, 1989

© Scott, J., *Weapons of the Weak*. Yale University Press, 1985

© ———. *Domination and the Arts of Resistance: Hidden Transcripts*. Yale University Press, 1990

© Shue V., *The Reach of the State*, Stanford University Press, 1988

© Siu, Helen. *Agents and Victims in South China*, Yale University Press, 1989

© Walder, A., *Communist Neo-Traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry*, University of California Press, 1986

© Weber, M., *From Max Weber*. Oxford University Press, 1946

© White, H., The question of narrative in contemporary historical theory. *History and Theory*, Whyte, M., "Who hates Bureaucracy?" in Stark, D & Nee, V. (ed.), *Remaking the Socialist Economic Institutions*, Stanford University Press, 1994

(1) 选自《清华社会学评论》（特辑），厦门，鹭江出版社，2000。

(2) 参见《大河电站资料集汇编（增补）》。我们把到目前为止所收集到的各种文字资料都已编进《大河电站资料集汇编》及《大河电站资料集汇编（增补）》中，并据此以及访谈录音完成了《大河电站大事记》。它们构成了本文最主要的资料来源。为保护被调查者，本文对调查区域内的人名、地名均做了技术处理。因本文篇幅所限，以下不再详注资料出处。有兴趣者可到北京大学社会学系查阅。

(3) 在行政体制内，所谓某级政府“知道”还是“不知道”某事，并不是以官员个人是否知道该事为依据，而是以下级有否书面报告为标准。

(4) 怀特（Whyte, 1989）将此现象称为“结构”科层化与“功能”科层化的分离。李猛等人（1996）进一步指出，正是这种分离促成了当代中国再分配体制下的制度化组织——“单位”得以向整个社会的扩展。

(5) Gamson（1990）通过对西方54个社会运动的个案研究发现，只有那些采取“扰乱计谋”（disruptive tactics）的“挑战群体”才最有可能成功。所谓“扰乱计谋”是指通过一些集体行动，打破社会生活的正常秩序，以此引起社会注意并向政府施加压力。但在我们看来，在中国采取“扰乱计谋”会面临西方社会所没有的结构性限制与意识形态陷阱。一旦扰乱失度，极有可能引火烧身。因此，1949年后的中国社会虽然仍存在着自发的集体行动，却并没有西方意义上的“社会运动”。

(6) 关于电站移民精英集团及其行动逻辑，详见晋军（1998）的分析。

(7) 参见寺田浩明（1998）的分析。

(8) 朱元鸿（1992）在分析中国内地1949年后政治运动中的诉苦时指出：只要“新生”的崇高感仍然是新政权自我庆贺与正当性的来源，仪式性的焚烧之火就会被反复点燃。方慧容（1997）指出，标准的政治诉苦散落民间后使农民生产出了一种“属我苦”的绵延自我，这种苦感构成了一个游动的权力支点，它可以在不同的情景下与各种要素组合，微妙和灵活地发挥其重新分化整合农村社区中各种社会关系的权力功能。

(9) 在景军（Jing, 1998）所分析过的西北的一个移民社区中也可以看到，移民们是如何利用集体建构这种“政府欠我们的”意识的技巧来与政府进行讨价还价的。感谢景军提供的有关文献以及与我们进行的讨论。

(10) 方慧容（1997）在研究土改时发现由政府派出的工作组所做的调查并不是一般意义上的调查研究，而是所谓的“权力式的调查研究”。这种调查的基本特点是：被调查者的“真诚”总是受到怀疑，总处于被考证中；调查行为对被调查者的生活有决定性的影响；调查研究的好坏同对调查者的思想鉴定与改造联系在一起；被调查者之间有利益和见证关系。她指出这种调查研究自土改后就成为国家进入乡村的制度化方式。实际上，它也成了非同寻常的科层制运转方式。

(11) 王汉生等人（1997）提出变通有如下几种基本形式：重新定义政策概念边界；调整制度安排的组合结构；利用制度约束的空白点；打擦边球。SY公社在建电石厂上的变通属于第二种形式。

(12) 正如李猛（1998）所指出的：在法国大革命

时期形成的“阴谋”话语模式的背后，包括透明社会的观念。“阴谋”概念的出现，就因为在世界历史的“光”中是不允许出现任何晦暗不清的角落，社会应该是透明的，所以任何模糊不清的部分都必然是黑暗的、阴险的。电站移民对“落实”十几年的孜孜以求与农民对透明的渴求、对“阴谋”的痛恨是连在一起的。

(13) 刁杰成：《人民信访史略》，300页，北京，北京经济学院出版社，1998。

(14) 我们在此借用的“剧场国家”的概念是格尔兹（1999）在研究19世纪印尼的巴厘社会时提出来的。

(15) 地区本来确定了一个很高的粮食补偿标准，但因为移民不满意未追究贪官的责任，就又一次上京告状。不料，国务院责成省里派工作组去地区后，省工作组认为补偿过高，批评了地区对移民的软弱。结果，地区后来正式行文时将电站的粮食补助标准降下来了，尽管这个降低后的标准在全省仍是最高。

(16) 大河电站属于三峡淹没区。在1991年长江水利委员会进行淹没实物指标调查时，未将大河电站已经冲刷而现在每年由电站补给粮食的土地计入实物指标。这意味着，随着大河电站的被淹没，原冲刷区的移民将既不再能得到大河电站的补偿，也无法得到三峡水库的补偿。近几年来，电站移民与乡政府多次向上反映，但都被置之不理。也许大河电站移民的故事至今都还没有走到尽头。

3.5 城市治理

中国的社会中间层：社团发展与组织体系重构⁽¹⁾

王 颖

经济体制改革所造成的最重要的社会效果之一就是使过去完整的行政组织体系发生横切性的断裂。各级各类非政府组织开始拥有自己的利益和权力，并逐渐从大一统的行政组织系统中分离出来，向专业化的社会组织转化，与此同时，涌现出大批新型专业组织（包括新的所有制形式、新型产业、新型市场服务和保障组织等）；而政府组织则开始改变以往高度集权的政府中心形象，向超脱于社会组织之上的、具有更强的宏观调控职能的政治组织方向发展。

政治与社会的分离并不意味着社会的解体，而是意味着某种新的社会要素的出现及某种更适于经济发展的新的社会结构的形成。我们认为，新的社会要素就是社团组织，而新的社会结构就

是通过作为中介组织的社团，以新的方式将政治组织与社会组织重新整合起来所构成的相对稳定的关系网络。社团在组织体系重构中扮演了重要角色，构成了“上挂下联”的社会中间层。

本课题是中国社会科学院社会学研究所“典型城市社区社会结构变迁”课题组，于1990年9月至1992年1月进行的一项专题研究。该项研究选择了浙江省萧山市为典型社区，主要采用个案访谈法，就社团问题进行了为期一年多的实地考察。先后发表了专题研究报告数篇，《社会中间层》专著一本。本文的目的就是通过对萧山市社团发展的典型调查，论述在新型社团组织介入的情况下，中国社会组织体系的重构。

一、社团的兴起与基本状况

在论述社团兴起之前，有必要首先澄清一个十分重要的概念：社团。我们认为，社团概念的界定可以从两个不同的角度进行：第一是从理论的角度进行演绎，即从现有的组织理论出发，寻找出社团区别于其他组织的本质特性，其主要表现为社团的互益性和同类相聚性；第二是从现实的角度进行归纳，即从中国社团的现实状况出发，概括社团组织的一般特性，其主要表现为社团的民间性和非营利性。总括起来说，社团就是

具有某些共同特征的人相聚而成的互益组织，具有非营利和民间化两种基本的组织特性。

改革开放前，调查市仅有工会、共青团、妇联、科技协会四个官办社团组织。80年代社团组织增长十分迅速，到1990年该市市级社团已发展到99个（包括工会、妇联等，见图1）。

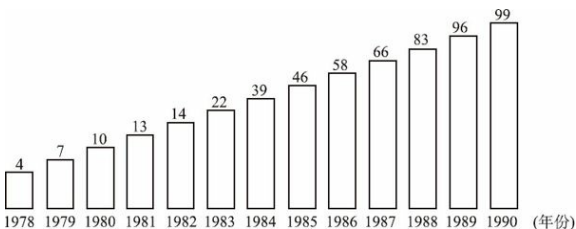


图 1

社团的本质是民间组织，但在中国则明显地表现出民间与官方共存的局面。不同的社团在民间性程度上存在着较大的差异，因此可将其划分为官办、半官办和民办三种类型。

所谓官办社团，是指其主要领导人和工作人员为政府组织部门批准并任命的在编专职人员，组织经费由财政划拨或来源于非财政的却带有法律效力的强制性会费缴纳的社团组织。所谓半官办社团，是指社团主要领导人由政府职能部门或官办性质很浓的企业组织、事业单位及官办社团

的主要领导兼任，经费部分由主管部门的财政和非财政经费中划拨，部分由自己筹措的社团组织。所谓纯民间社团是指与挂靠或主管单位无人员交叉，且经费基本自理的社团组织。三类社团组织的数量分布见表1。

表1 民间性程度与功能交互分类表

功能 民间性	政治性	经济性	科学技术	文化艺术	体育	健康卫生	社会福利与求助	宗教	联谊性	公共事务	合计
官办型	6										6
半官办型	2	20	42				1		1	3	69
民办型				9	9	2		2	2		24
合计	8	20	42	9	9	2	1	2	3	3	99

从表1可以看出，官办社团组织的数量仅占社团组织总数的6%左右。民间社团组织数量也较少，且多限于文、体、卫生、宗教及联谊性社团范围内，约占24%。而半官办社团组织所占比重最大，达到近70%，涉及类型也最广。这种状况表明，目前中国的社团组织基本上是半官半民型。

二、社团组织功能

社团的发展，一方面表现为数量的增长，另一方面表现为功能的增多。正如物体的重量等于

体积乘以质量一样，社团在社会组织体系中的位置，也是由其数量与质量共同决定的。社团组织的功能，归纳起来主要有以下五种。

（一）参政议政

参政议政的途径第一是社团组织领导直接参与政治机构，例如人大和政协，甚至是市委的决策领导层。第二是社团负责人参与政治活动，反映与本社团有关的问题，呼吁支持，对地方经济社会发展计划及政府工作发表意见，提出批评，参与政治选举活动等。第三是参与政策制定，例如工会参加物价、工资改革等临时性工作小组，对物价和工资等政策发表意见。市科技协会（以下简称科协）组织各学术社团对新围垦区发展的论证，为党和政府领导决策提供方案，起到了政策智囊的作用。

社团因类型不同参与职能的强弱也不同。在政治参与中比较活跃的是工会、妇联、共青团和科协等官办色彩较浓、规模较大、级别较高的社团组织。它们与党政组织具有同等级的地位，可以在高层政治活动中直接与党政领导对话。

民办色彩较浓、规模较小的学术团体、志趣团体和联谊性社团，由于级别的限制，很少有机会直接参与政治，如果参与也是借助主管部门和

联系渠道间接参与。

在中国，社团不起所谓“压力群体”的作用。因为：（1）社团负责人的国家干部身份使其扮演双重角色，不可能单纯代表社团利益；（2）社团独立的群体利益意识和群体动力尚未发育成熟，参政并非全体成员的群体要求；（3）社团的政治角色主要是党和政府赋予的；（4）在政治体制所构成的舞台上不允许有压力群体的角色；（5）党和政府代表的全国人民的共同利益与社团所代表的群体利益在大方向上是一致的，因而不会产生直接的对立与冲突。

事实上，社团的政治功能主要体现在党和政府联系群众的桥梁作用上，它们是党和政府听取群众意见、修订政策、反映各界人士要求以避免工作片面性的中间媒介。

（二）政府助手

社团组织作为政府助手的功能，在许多社团章程中都有明文规定，如共青团是“党的助手”；个体劳动者协会（以下简称个协）必须“协助税务和工商行政机关督促会员依法缴纳税金”；私营企业协会（以下简称私协）要“协助政府及有关部门做好私营企业的监督管理工作”；砖瓦协会则须“配合政府有关部门制定和执行砖瓦产品

质量标准”，“积极承担政府有关部门委托办理的事项”；企业管理协会规定“做好政府部门托办的工作”；科协有义务“接受政府委托，提供科技咨询、论证和服务”。

社团作为政府助手做了大量具体而实际的工作，概括起来是：个协、私协协助税务局对个体户评税，督促成员按章纳税；协助物价局开展物价检查，搞好明码标价等管理工作；协助卫生局搞好服务业人员的健康检查工作；协助防疫部门进行食品防疫检查工作；协助计量局开展衡器量器标准检查；协助交通局做好运输经营者的交通安全工作，以及协助计划生育部门做计划生育工作等。

计划生育协会、妇联，特别是乡村基层妇女组织通过举办培训班，宣传计划生育政策，提供计划生育知识，通过组织内的信息沟通，了解妇女的生育情况，充当有关领导的耳目，协助有关部门做好计划生育工作。

学术性团体接受政府的委托开展农民技术职称的评定。此项工作由政府倡导，作为政府机构的科技委员会拥有科技职称评定的权力。对农民技术职称的评定，科协委托下属学术团体进行。因为这些农民技术人员分散于乡村，唯有学会与他们有直接联系，因而也了解情况，可做出更准确的评价。

行业协会是协助政府经济主管部门对企业进行行业管理的有效工具。同行业企业由于受主管部门和所有制的限制，无法互相沟通，因此政府经济部门就借助协会的形式，联结所有同行业企业进行行业管理，这成为行业协会最经常、最重要的工作。例如，水泥协会近几年协助浙江省建筑材料公司组织企业上等级工作，协助国家建材生产许可证联合办公室做好企业审查和生产许可证的发放工作，协助市经贸委员会组织“双增双节”调查，协助杭州市“三电”办公室开展行业节能竞赛活动等。

社团的协助管理作用使它成为政府与企业间的中介组织，弥补了政府在管理上的某些薄弱环节，起到强化社会管理的作用。社团在执行协助职能时，一方面代表政府，另一方面也代表成员，二者的平衡有利于行为的公正，既避免成员的利益受到侵害，也可防止国家利益受损失。

社团的助手作用还表现在协助党和政府进行思想工作，主要包括理想教育、道德教育、法制教育和政策教育，以帮助成员理解党的政策，统一思想，稳定人心，以利发展地方经济，促进改革的深入进行。

（三）经济参与

高度集权的计划经济无须社团参与其中。而改革中市场的发育却为社团组织的生存和发展提供了广阔的活动天地。行业社团组织作为一种新型的经济组织将不同所有制、不同主管部门的企业、个体生产者和经营者以新的方式重新联结起来。作为经济管理组织，行业协会可以分为两个类型：

第一类是活跃在乡村地区的种植养殖行业组织。它们的成员主体是乡村的养殖专业户，也有一些企事业单位参加。1990年，此类组织发展为养禽、养兔、奶牛、养蜂、花木生产者、园林花木盆景、食用菌七个协会。此种社团一般以技术为核心，以供销为纽带，组织范围扩展到与原料饲料供应、销售有关的企业组织，以及与育种、生产技术及防疫有关的科技事业单位，形成了产、供、销，经济与科技一体化的网络组织。在中国农村实行了联产承包责任制以后，这些农村的行业性社团高度地发挥了它们的经济参与职能，将目前农村各种经济要素以新的形式联结在一起，构成农村经济新的组织网络。

第二类是以工商企业为主体成员的行业协会。这些成员企业都有各自的政府主管部门，它们在人、财、物等方面主要与主管部门发生联系，协会只是作为具有补充性质的行业组织，在主管部门难以发挥作用的方面提供服务。如提供

行业信息、举办行业技术培训班、组织行业质量检查、为政府有关部门提供行业生产报表、解决行业所面临的共同性的问题等。但是，由于目前企业并非拥有真正的法人地位，并非真正的独立的商品生产者和经营者，所以工商企业的行业协会也不可能具有完全独立的地位。它们作为补充性质的行业组织，其作用显然不及农村行业协会。

一些非行业性社团也在一定程度上参与了经济活动。这种参与活动表现为技术咨询活动，科协以及学术团体就是以这种方式参与经济活动的。1987年学术团体建立的咨询服务机构达26个，以技术服务、技术咨询、技术转让、技术开发和技术培训等形式为企业提供服务466项次，促进了科学技术向生产力的转化。科学技术科技信息作为商品在市场中运行，使技术咨询成为具有经营性的有偿服务。1988年市科技咨询服务公司咨询收入达9.1万元，科协下属的学会有70%通过技术咨询服务解决了活动经费问题。

非行业性社团还参与维护市场的经济秩序。个协、私协除通过组织活动促进个体私营经济健康发展外，还以监督、约束成员行为、教育成员合法经营的方式，参与市场经济秩序的维护。消费者协会则通过动员消费者监督市场，反映生产者的市场失范行为，运用向政府部门反映情况的

权力和舆论工具的压力，来约束生产者的行为，使之遵循市场规范，从而维护了市场秩序。工会也参与了类似活动，开展了职工物价监督检查工作。1990年有177名物价监督员共参加226次物价监督检查活动，处理违规案例653件。

（四）维护成员权益

群体利益表达常常被认为是表明社团成熟程度的重要表征。它表明成员因共同利益而凝聚的程度，表明社团组织在社会关系中的独立程度和政治参与程度。改革使群体利益出现了明显的分化，而社团组织的发生发展则成为新的群体利益表达的途径。

个协、私协表达其成员的群体利益的做法为：（1）向社会宣传个体劳动者、私营企业的积极作用，向党政领导部门报告他们的成绩和先进事迹，为个体、私营经济制造舆论，改善人们对他们的印象，以期影响决策者对个体、私营经济的看法。（2）向党政领导部门反映个体、私营企业发展中遇到的普遍性问题，以便制定政策时加以考虑。（3）针对某些妨碍个体、私营经济发展的政策，向党政领导部门反映，陈述改进意见。（4）针对某些部门损害个体、私营企业利益的行为（如乱收费、乱摊派等现象），据理

力争，加以阻止。

知识分子在科技体制发展推动的技术商品化过程中，找到了新的机会。他们比别的群体在表达群体利益上更具优势。“文化大革命”后对知识分子政策的改善，维护了他们的利益，学术团体主要作为知识分子的组织、代表知识分子的利益需求，向党政部门反映问题，并以实际行动唤起社会对知识、科学和知识分子的尊重。

厂长经理一方面在政府责、权、利的下放中开始实现政企分离，另一方面在厂长负责制中又形成了不同于一般职工的地位和利益，逐渐分化为较为独立的利益群体。企业家协会成为厂长经理当然的利益表达组织。但从目前情况看，企业家协会的主要职能为互通经济信息，向政府有关部门反映企业政策方面的问题等，而对于企业家群体利益表达的职能仍然十分微弱。与该市情况不同的是，经济更为发达的广东省南海市的民间企业家公会，其群体利益的表达、维护权益等职能就较为突出。

工人在企业制度改革中分化出不同于厂长经理也不同于企业的独立利益。工会在表达职工利益方面起了较大作用：（1）强调和宣传工人的主人翁地位，在意识形态上为工人的利益建立依据。（2）反映劳动、工资和物价政策上的问题，以期引起党政领导对职工利益的重视。

(3) 参与某些政策的制定过程，发表意见，供决策者参考，防止一些地方土政策影响职工利益。例如，市经委提出厂长超产奖必须从职工福利费中列支，工会认为这样侵害了职工的利益，经过协商，正式行文中就减少了由福利费中开支的比例，从而维护了职工的利益。(4) 协调厂长与工人在承包中的关系，帮助两者签订共保合同（即职工保证完成承包合同，厂长保证完成福利指标），使两者的利益在完成承包任务的前提下达成一致。

行业利益由于产业政策和比价而显得十分尖锐。协会通常采取向上级反映行业问题、提出政策建议等方式，来争取行业利益。水泥协会曾经采取了一些具体维护行业利益的措施：就火车站水泥原料堆放不合理的做法向经委反映，并得到政府支持，使问题得到了解决；针对市场疲软，就水泥行业存在的困难向市领导做专题汇报；向物价部门提出“要求上调水泥价格保本的报告”；与原料供应者商议适当下浮石灰石价格等。

社团组织维护群体共同利益，同时也对个别成员权益提供保护。目前，从一般情况看，前者尚在发育初期，而后者则表现较为充分。

消费者协会自1987年成立至1990年的三年里，共受理各方面的投诉1775起，实际解决1772起，解决率达99.8%，直接维护了消费者的实际

利益。工会建立了169个劳动保护监督检查委员会，委员2124名，起着监督并制止企业不利于工人安全生产因素的作用。妇联、工会定有上访制度，成员可以以书信和走访的形式直接向市级机构投诉，1990年妇联收到并处理投诉132件。个协、私协一般通过解决个体户、私营企业与其他组织的纠纷来维护成员的合法权益，另外还通过有关部门协调解决某些具体政策与成员利益的冲突。科协维护科技工作者在开拓技术市场、参与咨询服务、人才合理流动等方面的合法权益。

（五）成员发展

无论个人还是团体，会员参加社团活动首先是基于自身发展的需要。需要可以分为生存和发展两个层次。发展既表现为主体在知识、技能等方面的素质提高，又表现为主体情感、能力的表达，并且获得社会承认，从而使主体得到一种满足。这也是一种自我实现。社团为成员提供发展机会的功能，在很大程度上决定着它对成员的吸引力，决定着社团组织的成长。

提供成员发展机会的功能具体表现在：社团通过交流专业资料、开展讨论、举办培训、进行课题研究等方法，不断丰富成员的专业知识和某种技能；通过举办各种联谊性活动来满足成员情

感上的需要，扩大人际交往，发展友谊，增进与社会的联络；举办各种学术评比活动，评选科研成果，给予发表和奖励，以满足成员在成就方面的需要，使成员的工作得到社会承认，使他们具有成就感；通过组织活动，使一些成员的特殊才能在活动中得到充分发挥，使他们感到自己在从事一种很有价值的事业，产生出一种自我实现后的满足感。

三、社团的外部互动关系

社团与政府组织或企事业单位的关系与社团的作用和社会影响有直接的关系，而社团与原行政组织体系间千丝万缕、千变万化的联系，又造就了中国社团组织各异的组织形态和迥然不同的特质。因此探讨社团外部的互动关系，对于确定社团组织的性质、组织形态及在中国社会组织结构中所处的位置，显然是十分必要的。

从总体上讲，本文所涉及的互动主体，其一是社团组织，包括原有社团，如工、青、妇组织等，和新兴的社团组织，主要指改革后出现的、且已在民政部门登记的为政府所承认的合法的社团组织；其二是原行政组织体系下的党政组织和企事业单位组织，它们构成了与社团组织相对的彼方互动主体。下面，我们的分析将沿着这两类

主体间的互动展开。

（一）以组织交叉为特征的参与式互动

根据社团登记的暂行条例，每个注册的合法社团必须有一个主管单位，这是社团被准予登记的先决条件之一。因此，社会上也就有了“中国官办社团”之说。然而，事实并非如此简单，尽管形式上社团与主管部门有一种上下级的领导或指导关系，但这种关系并非如行政组织一样正式，而是千差万别，互动内容多种多样。按照社团与主管部门间存在的组织交叉程度，我们把两者的互动关系分为三种，即全参与式、半参与式、非参与式。

1. 全参与式互动

全参与式互动是指两互动主体的主要领导兼有双重组织身份，主持日常工作的社团组织领导具有主管部门成员的身份，其经费由主管部门划拨或资助。

社团组织与政府主管部门之间全参与式互动的内容十分广泛，上至每年一度的工作计划、工作总结，下至日常工作中的任一决定，都有主管部门主要领导或有关成员参与。事实上，这种互动关系的形成应该说是主管部门职能的一种下

移。如私营企业协会兼有工商局企管科的部分职能；企业管理协会、质量管理协会兼有经贸委员会企业管理科原有的企业升级、技术改造等职能。从目前情况看，这种全参与式互动使社团组织的经费有保障，且有坚强的政府职能部门做后盾，有利于其职能的发挥。因此，对那些负有重要管理职能的社团组织来说，不失为一种有效的互动形式。

社团组织与企业组织之间全参与式互动的内容主要是围绕如何发挥协会的服务职能展开的。如为农村各类具有经济职能社团的成员提供产前、产中、产后服务；在市场价格波动、成员人心不稳时，提供优惠收购价，以帮助社团成员渡过暂时的困难。两互动主体间的关系十分紧密。可以说，社团依赖于企业而生存和发挥职能，而企业则依赖于社团与分散的专业户相联系，扩大自身的经营，增强竞争能力。

2. 半参与式互动

半参与式互动的主要特征是挂靠单位或主管部门对下属社团组织有一定的人员参与，一般社团组织中主持日常工作的秘书长由挂靠单位指派，个别社团主要领导由挂靠单位的领导兼任，经费基本自理。与全参与式不同，在半参与式互动中，社团组织与其他组织互动或者有一定的人员交叉，或者有一定的经费联系，但交叉或联系

的程度不及全参与式互动。因此，我们称之为半参与式互动。

社团组织与政府系统主管部门或挂靠单位之间半参与式的互动内容包括在开展工作中相互支持和援助。这类挂靠在政府职能部门之下、与之具有半参与式互动的社团组织，其职能多为主管部门所不具备的某些新职能。如水泥协会的信息传递与咨询，会计学会的技术培训等。

社团组织与企业之间半参与式互动的内容更为狭小，除人员或经费有一定的相交性外，在职能上的相交性很小，只在工作汇报上有一定的联系，而且这种汇报也并非制度化的。

3. 非参与式互动

非参与式互动主要指这样一种互动形式，即互动主体间基本没有人员的交叉，经费基本自筹，具体职能存在一定差异，只是在总体职能上具有一致性。如体育运动委员会（以下简称体委）主管下的社团组织，基本上都是一些纯民间社团。它们的组建是自发的，经费来源中只有极少部分来自体委（每年每个社团可获300元经费）。在组织上，社团与体委有个别的人员交叉，但多以教练等身份参与。这些社团的具体职能或者是为了锻炼身体、健康长寿；或者是为了增进友谊，加强人际交往（如老年迪斯科班）；再或是为了满足某种业余爱好（如信鸽协会）。

它们只有在大的目标上与体委具有目标一致性，即积极开展群众性的体育活动。这类形式的互动主体彼此求助于对方，一方以挂靠在主管部门下而生存，另一方以吸收社团组织来扩大自己的实力和影响，以多种形式发展自身的事业。因此，非参与式互动的内容主要涉及这样几个方面：一是社团组织寻求业务主管部门的领导，以此为到民政部门登记注册的基础条件。二是主管部门组织活动，所辖社团组织成员积极参与。如文联办刊物，文学创作会、诗社的成员都来投稿；体委举办运动会，种类体育协会积极参加。三是主管部门对下属社团给予一定的技术指导和业务培训。四是主管部门帮助下属社团解决一些实际困难。五是主管部门向下属社团组织传达中央一些重要的方针政策等。

非参与式互动有利于充分发挥社团组织的群众特性，使社团组织的活动开展得积极主动、丰富多彩，在活跃人们业余生活方面发挥了相当大的作用。

（二）以任务为中心的协作式互动

协作式互动可分为这样两类：一是协助式互动，即以一方为主，他方予以协助共同完成一个任务；二是合作式互动，即为完成一个共同的任

务，合作各方平等地共同参与其中。

协助式互动的内容主要涉及：与市场经济的兴起有关、与特殊利益群体的兴起有关的一切需要其他组织协助完成的活动，如税收、物价、计量大检查；对市场的监督、管理和保卫；对企业产品质量的检查评比；对农业科学技术的研究与推广；举办“三八”妇女节和“六一”儿童节纪念活动等。在这种协助式互动中，社团组织通常采取将协助单位领导请进来、委以理事或董事之职的做法，或采取双方建立良好人际关系等方法来维护这种关系。

合作式互动内容主要涉及：

(1) 为充分发挥社团组织职能，互动主体彼此在工作中互相配合。这种互动关系一般都是长期的稳定的关系，其形式也是全参与式的，即为了社团组织的发展，各有关部门从人员到活动内容全部参与进来的一种互动形式。互动内容涉及：与组织自身职能有关的方面；一切与社团组织活动有关的内容。例如，养禽协会与兽医站、孵房、农技站等之间的与养禽有关、与发展农村多种经营提高农民收入有关的各种互动内容。

(2) 因社团组织工作的某种需要而建立的彼此合作的稳定关系。这种因工作需要而建立的合作关系，其特点是以彼此需要为互动的前提。其互动方式多是建立稳定、长期的业务联系，但

组织上不存在人员的交叉。其互动内容较为单一，主要涉及企事业单位组织所具有的特定的资源，如养禽协会与饲料公司和保险公司的互动。

(3) 因某一具体的活动而形成的暂时性的合作关系。这种关系下的主体互动形式有围绕某一专题进行科学论证，街头宣传周、宣传日，庆祝大会等。其内容涉及科协的海涂开发计划，各种专题的学术交流，庆祝“三八”妇女节，科技宣传日，物价、计量检查等。这种关系大多数是在社团之间形成的，如科协以海涂开发、科技宣传周等活动使下属的协会、学会各尽所能，彼此形成一种暂时的合作关系。比如，纪念“三八”妇女节，工会出资、妇联出力共同举办的文艺庆祝活动；再如消费者协会与工会领导下的职工物价监督委员会在监督、检查物价、计量以维护市场秩序方面的默契配合。

(三) 以发挥职能为目的的借助式互动

借助式互动，是指互动主体借助他方的权力、声望或资源以实现自己的某一确定目标，并在此过程中形成稳定的关系。显然在社团组织与政府之间的借助式互动中，大量地表现为社团组织借助政府的权力声望来发挥自己的职能，实现

自身的组织目标。而在社团组织与非政府组织的借助式互动中，则更多地表现为对资源的借助。

这种借助式互动的形成有其特定的、复杂的社会、历史原因。改革使中国正在向一个多元化的社会转变，无论是经济成分、利益群体、组织形式还是思想意识都不再是一个整齐划一的模式。然而，市场机制的引入、新经济成分及社团组织的出现，并没有彻底改变现行的经济体制和组织体系，双轨制的存在制约着组织体系和权力结构的分化，而地方利益、部门所有制的强化，使地方政府与企事业单位组织的关系更加盘根错节。因此，新兴的社团组织与任一组织发生互动（无论是何种形式的互动）或采取任一行动，都必然首先与该组织的政府主管部门以及行动中所涉及的政府职能部门或真正拥有各种资源的企事业单位发生互动，在这种互动中，若以社团为主动者，那么，最本质的关系就是借助关系。社团组织借助政府或其他组织而生存、借助政府的权力进行内部管理、借助政府的力量协调外部关系、借助其他组织对资源的控制力来获取实现组织目标所需的各种资源。

然而，政府在一定程度上也会借助社团组织进行市场管理、企业产品质量检验；借助社团组织把新的经济成分、新的利益群体联结到原有组织体系之中，加强新形势下社会控制的能力。企

业组织也会借助社团组织来扩大自己的影响、扩展自己的业务范围。当然，现实中的借助关系大量、具体地表现为社团组织向政府或其他组织借助力量、权力和资源。因此，我们的分析将主要沿着这一线索展开。

借助式互动的具体形式主要有这样几类：

(1) 请政府各职能部门的主要负责人兼任社团组织的理事、董事、副会长等职务；(2) 广泛地与政府各部门及有关企业组织建立良好的人际关系。社团组织负责人一般起用那些从政府部门离退休的老干部来担任，这样便可利用这些原政府官员的老关系建立起与政府及其他组织的良好关系，以便更好地开展社团工作。另外，社团组织在召开重大会议时，聘请有关部门的领导参加并指导，也是一种常用的加强联系的方法。

借助式互动的内容大致可归纳为以下几个方面：(1) 借助政府力量进行内部管理和开展活动；(2) 借助政府职能部门的技术权威为协会会员争利益；(3) 借助政府的权力协助解决社团组织与其他组织的冲突；(4) 借助政府力量解决社团组织活动与某些现行政策的矛盾；

(5) 借助政府力量，解决社团组织成员的一些实际困难；(6) 借助政府力量，提高自己的社会声望和地位；(7) 借助其他组织对资源的控制权为社团组织成员谋求市场紧缺的原材料；

(8) 借助其他组织的某种能力，解决社团组织的困难；(9) 借助科研单位力量，为社团组织提供信息，并以培训班的形式培养人才，提高成员的素质。

目前，借助式互动是社团组织与政府之间最行之有效的形式之一。它扩大了社团组织的权力和势力范围，解决了具体工作中的困难，促进了职能的发挥，确立并提高了其在社会体系中的地位。

(四) 互动关系网络

社团外部趋于稳定的组织关系，使每一个社团组织周围都形成了一个互动关系网络，并与整体的组织体系相接（尽管以各种不同的形式联结）。我们将各类组织与社团的不同关系归纳在表2中，以期使人们对现实的社会组织关系网络有一个完整的认识。我们所使用的基本资料来源于调查市93个社团（不包括6个官办社团）登记表中副秘书长以上领导的原工作单位情况。

表2 社团外部互动关系表 单位：个

组织类别	作为业务主管		作为协作组织	
	领导社团的个数	加入社团领导层的人数	介入社团的个数	加入社团领导层的人数
市党委部门	5	9	10	24
市政府部门	57	174	53	170
企业组织	15	39	54	211
事业单位	4	8	26	69
官办社团	12	22	7	10
总计	93	252	150	484

从表2可以看出，目前社团组织的业务主管部门绝大部分是政府组织，而它的协作组织则主要由政府和企业组织构成。这种联结特征证明了这样两个社会现实：

其一，社团组织与外部组织的互动多建立在借助关系上。它在生存和发展方面多借助政府组织，而在组织具体的活动时，不仅借助于政府组织的权力，而且借助于企业组织的财力和资源。目前，社团组织在既缺少权力、社会地位、社会声望，又缺少组织活动所需经费、资源的情况下，与政府和企业建立起稳定、密切的组织关系无疑是明智的选择。

其二，由于社团组织体系与原组织体系的紧密联结，以及两类组织的人员交叉，原组织体系的权力流程、信息流程发生了变化。这种变化第一表现为政府职能部门权力的下移，即政府将某种权力移交给社团，以社团的名义行使某种职权。如消费者协会被政府授予代表政府可以给服务、商品质量总出问题的单位以“信不过单位”称

号的权力，人们称这种权力为“上方宝剑”。第二表现为社团组织对政府某种决定权的部分参与能力，如行业协会在行业评比、企业等级评定中所发挥的影响力。第三表现为政府职能部门权力和信息量的扩大，如工商局通过个协、私协扩大了对个体私营经济的管理范围和实际权力。而行业协会每季度上报给政府的行业动态资料，则扩大了政府的信息渠道和信息量。

四、组织体系的重构

（一）组织体系重构中社团的整合作用

1. 原有组织要素之间的整合

这里我们仅论述改革后几类最具代表性的组织要素的整合，并非所有组织要素的重新整合。

（1）政府组织要素的整合。在原组织体系中，政府组织要素之间的等级制严格。同级政府或部门之间不存在合乎章法的沟通渠道。如果同级政府部门之间要发生互动，必须经过各自的上级部门，逐级上报，逐级审批，最后才可能形成某种有实质性意义的互动关系（当然这种关系是暂时的）。然而，随着改革的深入，社团的发展，这种隔绝状态已经被打破。在社团介入下，

同级政府组织要素之间建立起了一种非行政性的、稳定的横向联系的纽带。

社团作为一种新型的社会组织，并非一开始就为人们所接受。随着改革的深入，商品经济的发展，对外开放、引进外资等，越发显示出原有行政组织体系的僵化。现实是社团为个人和组织之间提供了一条灵活、快捷的沟通渠道，许多在原体系内办不成的事拿到社团去做就成了。社团的灵活性、与利益群体联系的直接性及管理的有效性，越来越为政府官员和其他人所认知。

社会现实的需要和人们观念的转变直接导致了两种结果：其一是越来越多的社团由纯民间型转为半官半民型，使社团与原组织体系建立起稳定的互动关系；其二是导致了兴办社团热，社团灵活的组织形式对久坐办公室的政府干部来说具有一种挡不住的诱惑，他们把在原组织体系中办不成的事拿到社团中去做，或干脆自己组办社团，把需要加强联系的各级各类组织和个人联络在一起，为发展地方经济互通信息，共谋良策，从而使僵化的体制变得灵活起来。

例如，在市场监督与管理方面，原政府组织要素之间缺乏一种横向联系，无法形成整体力量。而个协、私协和消费者协会成立后，围绕着市场物价、税收、卫生防疫和安全检查等活动，将政府的物价部门、税收部门、卫生部门、公安

部门、标准计量部门、法律部门、土地管理部门、电力部门、工会、妇联等一切有关的政府部门和一切可动员的社会力量组织起来，形成一个整体，共同肩负起维护市场正常秩序的责任。在这里，社团事实上起到一种中介桥梁作用，使政府组织要素在新的商品经济领域里，以新的非行政的联结方式整合起来，弥补了单一行政手段的不足，发挥了以往所不曾有过的社会控制的整体力量。

(2) 经济组织要素的整合。人们对原组织体系最熟悉的的就是“条块”之说。然而，随着社团的兴起，原有“条块分割”的局面已经被打破，经济组织要素之间新的整合格局正在生成。

经济改革在农村的深入，打破了供销社对农副产品统购统销的一统天下。一个由社团为纽带的产供销一条龙经济组织网络逐渐发展壮大，并取代了供销社的位置。例如，调查市的养禽协会、养兔协会、养蜂协会、奶牛协会等等，在这些协会的作用下，将农村的个体生产者、各类经营性的公司（如食品公司、畜牧公司、蜂业公司等）、供销社、农技站、兽医站、市商业局、市农业局、市科协、省科学院甚至中国科学院等各类经济与科技组织，以发展农村经济为前提，重新整合起来，形成了全新的农村经济组织网络。

以行业社团组织为纽带的不同所有制、不同

部门所有的企业间的互动，为企业间的横向联系开辟了新渠道。目前，虽然这种联结还很薄弱，但毕竟是一种崭新的联结方式。

以消费者协会为中介的、围绕确保市场经济正常运行而展开的经济组织要素间的互动，是城市经济组织整合的另一个引人注目的内容。调查市消费者协会在1989年共受理各类投诉492起，处理了485起，为消费者挽回经济损失10.53万元。^②这些数字说明消费者协会的显功能，即维护消费者合法权益。而其潜在的功能是通过民间组织的协调，将生产者、经销商和消费者紧密联系起来，在他们之间建立新的整合关系。在协会处理的每一件投诉中，都使三方产生了互动关系，并且以消费者的利益制约经销商的行为和利益，以经销商的利益制约生产者的行为和利益，使它们在利益上结成一个相互关联的整体。这种新的经济组织要素之间的整合是计划经济体制下所根本不存在的。

2. 新生组织要素与原组织体系的整合

改革促使社会组织发生分化，个体经济、私营经济、乡镇企业以及外国资本和人员参与的合资及独资企业，成为无论在利益上还是在行为方式上都全新的社会成分。这些新生的组织要素，怎样才能与原组织体系建立起稳定的互动关系，以怎样的方式与政府组织建立联系，成为组织体

系整合中的一个突出问题。对乡镇企业，政府采取了建立乡镇企业管理局（政府机构）的方式以加强管理，对合资企业也有相应的政府职能部门加以管理。而对私营企业和个体劳动者，政府则仅仅实行了简单的工商管理，事实上，他们成为没有工作单位的个人和没有行政隶属部门的单位，构成游离于原组织体系之外的新生组织要素。

这些游离的新生组织要素能否与原组织体系实现整合，直接关系到个体、私营经济的发展，关系到政府对社会的有效控制。而恰恰是社团的介入，为两者的整合提供了新的联结纽带，使整合成为现实。

从社团与成员的关系上看，这类社团的成员属于法定成员，凡符合组织章程中规定的会员条件即为合法会员，就必须办理入会手续，缴纳会费，参加社团组织的活动，在此范围内无一例外。例如，个协规定“凡经市工商行政管理局核准发给《营业执照》的个体劳动者”，私协规定“凡经本市工商行政管理局核准发给《法人证书》、《营业执照》的私营企业”都是协会的合法会员，除必须履行会员的义务外，还享有相应的权利。1990年调查市领取了营业执照的799家私营企业和23313户个体经营户全部成为该类社团的法定成员，从而使新生的经济成分无一例外

地与社团建立了组织联系。

从社团的功能看，社团为成员排忧解难，甚至解决家庭纠纷；社团代表成员向政府部门表达意见，求得帮助和理解；社团号召成员有组织地参加政府举办的一些社会活动和经济活动（如为灾区募捐的义卖活动，学雷锋义务服务活动，参加展销会活动等）以提高成员的社会地位、经济收入和企业声望；社团负有保护成员合法权益的责任，凡遇成员受到不公正的对待或合法权益受到侵害时，社团就会挺身而出，为保护成员利益而奔忙。因此，成员称社团为“自己的组织”和“娘家”。从社团所发挥的职能看，社团就是个体劳动者的“单位”，社团就是私营企业的“主管部门”。

从社团与原组织体系的关系上看，联结新生组织要素的社团均挂靠在政府的工商行政管理局之下。它的主要领导由工商局主要领导兼任（当然这不是政府任命的），它的一些权力和职能也是由工商局个体、私营科分化和转移而来。也就是说，此类社团与工商局在领导成员上、职能上和权力上，均有一定程度的交叉性和一致性，因而构成了两者间内在的紧密的组织联系。

社团与工商局的紧密联系，提高了社团自身的社会地位、权力和声望。由于社团理事长具有的工商局局长身份，无形中抬高了该类社团的地

位，赋予它“类局级”级别，使它可以与政府的其他局级单位发生组织联系。从目前情况看，以常务理事身份加入该类社团的政府副局级领导有税务局副局长、劳动局副局长、公安局副局长、土地管理局副局长、乡镇企业局副局长和电力局股长。在这些具有特殊身份的常务理事的参与下，社团的社会地位进一步提高，权力进一步扩大，与原组织体系的关系进一步加强。

社团与工商局及其他有关厅局的关系，揭示了社团与原组织体系的整合方式。（1）它是依附于工商局而生存，可以说工商局是社团的主管部门，彼此有一种明显的上下级关系；（2）它根据工商局所赋予的地位，进一步建立起与其他六个局级单位的稳定的联系，构成一种非上下级的、合作性质的互动关系网；（3）它通过各种非组织成员交叉式的互动，与原组织体系中的更多组织建立起多种暂时性的合作关系。

社团就是通过上述三种方式把游离的新生组织要素与原组织体系整合起来，形成一个完整的、有机的社会组织网络。

3. 新的组织体系整合

新兴社团是原组织体系分化的直接结果。当我们进一步考察了新兴社团实际加入正在分化中的组织体系的过程后发现，新要素加入后，组织体系在分化的基础上，形成了旨在整合的双重结

构，即以原有行政隶属关系为主的金字塔式组织结构和以中介社团的横向联系为主的网络式组织结构。目前，由于社团组织与行政组织体系的紧密联系，上述两种具有不同结构的组织系统融为一体，使中国社会组织呈现出以行政统属为主导，以非行政的民间组织网络为辅助的结构特征。可以用图2表示变化后的组织体系结构。

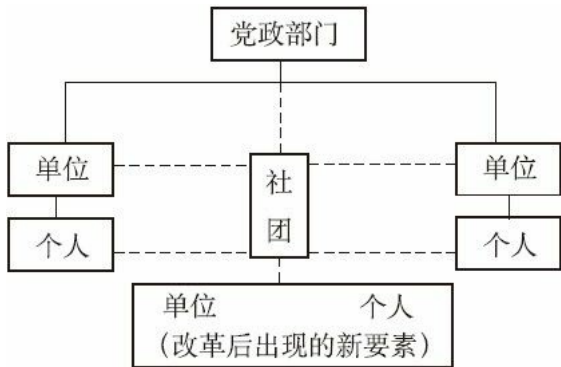


图2 变化后的组织体系结构

注：“单位”指工作单位，如企事业单位、农村生产组织等。

图2中的实线表示原有组织体系的基本结构。原组织体系结构的基本特点，是以“党政合

一”、“政企合一”为核心的低分化基础上的高度统一。在这种大一统的组织体系中，个人全面依附于工作单位（以全民所有制企事业单位为最），各个工作单位直接向党政部门负责（以企业与政府的关系为最）。组织要素间的联结只有单一的以行政隶属关系为基础的纵向结构，缺乏单位之间或个人之间的横向联系。实行经济体制改革后，原有组织要素之间的互动关系发生了如下变化：（1）政企之间改变了政府是生产经营主体和互动主动者的模式，建立了企业是主体和互动主动者的新模式。这一模式为建立政府与组织体系之间的新型关系提供了基本格局。（2）企业之间超越了以资产所有权和经营权固定为前提的产品供销模式，建立了以资产经营权非固定化为前提的商品交换模式和以各自独立权力和利益为前提的互动模式。这一模式为建立各种横向联系和协作提供了条件。（3）个人与工作单位之间正在改变全面依附的关系，利益的多元化使个人超越工作单位，认同和参与社会性的特殊利益组织，为建立个人之间的横向联系提供了条件。

（4）改变了政府与生产经营主体和社会成员之间的直接互动模式，建立了以中介社团为媒介的间接互动模式。这一模式为政府与民间整合提供了新的方式，为政府与民间有可能产生的局部利益冲突提供了“缓冲”机制。

无疑，这些变化中的互动关系是以新兴社团作为组织支点的。一旦新兴社团得以加入组织体系，就不可避免地促使组织体系在结构上发生相应的变化（图2中虚线所示）：（1）在同类属单位（如企业与企业）之间和同类属个人（如同职业、同身份、同志趣等）之间建立了以社团为中介的横向联系结构。（2）在企业与政府或个人与政府之间建立了以社团为中介的第二种纵向联系的渠道，社团组织作为横向联系和第二种纵向联系的结合部，在组织体系结构中占有重要的位置。以社团为中心的新的组织网络，对仍然发挥主导作用的原有组织网络加以补充和修正。

组织体系的重构具有一些新的特征：整合不再是“统一化”或“集权化”，整合以组织要素的独立化和多元化为基础，将多元要素纳入一个可以相互沟通、相互容纳的体系，为要素的独立发展、要素间的横向联系、相互协调的互动关系，提供现体制下所不能达到的社会环境。

（二）重构后组织体系所具有的特征

1. 金字塔结构与网络结构并存

重构后的组织体系在结构上具有二重性，即以行政隶属关系为纽带的金字塔结构，和以社团为中介、以非行政的利益关系为纽带的网络结构

同时并存。目前，在现组织体系中，金字塔结构仍占主导地位，然而网络结构也在不断扩大。它不仅包容那些新体制下的新领域，如市场、新利益群体、新经济群体等的横向联结，而且渗透到金字塔结构的内部，使原体系内组织要素间建立起稳定的横向联系。

2. 过渡时期并不对等的二重结构

如前所述，网络式结构能够发挥决定性作用的领域还多限于新组织要素领域。而且，目前这种网络式结构往往要依赖于金字塔结构下的行政隶属关系而发挥作用。因此，目前中国的组织结构虽然具有二重性，但两者的地位并不对等。这是中国社会向现代化过渡时期所必然经历的历史阶段。

尽管如此，我们还应看到，变革已经开始，网络式结构在商品经济领域及与个人、集体利益相关的领域已经成为重要的联结纽带，它直接涉及组织与个人的利益，是对金字塔结构的重要补充和修正。就发展趋势而言，随着改革的深入，组织的进一步分化，目前这种倚重一方的二重结构将会随着社团组织及其他中介组织的发展而偏向另一方。总之，目前中国社会组织结构还远不是一种定型的结构，仍处在剧烈的变化之中。

3. 单位组织与类组织并存

原有组织体系下的组织往往被人们称做单位。在中国，单位是一个具有特定含义的词汇，

它标示着一个人的组织归属和社会归属，个人的选择性很小。而重构后的组织体系不仅包容原有的单位组织，而且还包容了大量的“类”组织。这些类组织根据人们的某一个身体特征、共同爱好、共同利益等将人们分为不同的群体。个人从这些类组织中获得不同需求的满足。成员与类组织的关系是单项需求，而非全面依附。因而，类组织与成员之间存在着重要的双向选择性。这种类组织的出现，为人们日益多元化的需求提供了方便，同时也在一定程度上减弱了人们对单位组织全面依附的程度。

4. 专项交往与多元互动的趋势

随着以社团为代表的类组织的出现，以及网络结构的形成，组织间的交往也开始由隶属关系下全方位的交往向专项交往转变。由于有了社团这种中介组织，组织要素间的横向联系不必事事申报，由上级来解决，而可以通过社团与其他组织要素就某一方面内容发生互动。很明显，这种横向的专项交往与纵向的隶属关系下的全面依附是完全不同的两种互动形式，是一种全新的组织关系。

另外，随着专项交往的增加，组织互动的对象也越来越趋向于多元化。在原体系下，组织互动对象一是上级主管部门，二是下级隶属单位。但是，网络结构的出现使组织与越来越多的具有

非隶属关系的组织发生了横向联系。目前，组织要素间的专项交往与多元互动已经成为一种趋势。它使僵硬呆板的金字塔结构开始松动，给原有组织体系注入了活力。

最后，要指出的是，本报告从社团发展角度分析组织体系的重构，并不意味着组织体系的重构完全取决于社团组织的出现。在我们研究社团的同时已经发现，促使组织体系重构的决定因素并不仅仅是社团，还包括那些新兴的社会专业组织（即具有营利性的新型企业组织、市场组织和为商品经济服务和提供保障的组织）。但是，无论如何，社团在组织体系重构中发挥了重要作用，这是不可否认的事实。从社团发展的角度来看，就已经可以清楚地勾勒出组织体系重新整合的轨迹。至于新型专业组织，将成为我们进一步研究的主要任务。

[\(1\)](#) 选自《中国社会科学季刊》，1994（6）。

[\(2\)](#) 参见《萧山年鉴》，1990。

国家、权力与街区空间⁽¹⁾

——当代中国街区权力研究导论

朱健刚

一、主题与理论

(一) 问题的提出

中国的城市街区一般是由几条马路和数十个里弄或胡同组成。它大体以街道办事处所辖行政区域为界限，而其内部的里弄或胡同多是历史自然形成。⁽²⁾街区内有各种单位、企业和政府组织，但普遍的是居民聚居区。这些居民区按照历史形成的原因可以分为老城厢居民区、单位居民区、新建居民区以及以商品房为主的新建居民区。⁽³⁾尽管各类居民区文化与社会关系各异，但一个共同的特征是：街区内基本的组织依托都是街道办事处和居委会。街道办事处是区政府的派出机构，作为最基层的行政组织，它将政府的权力通过居委会等群众组织延伸到每一户家庭。这

种街居制（项飙、宋秀卿，1997）虽然不能涵盖街区内的组织全貌，但作为基本构架，却是新中国成立以来城市基层社会的常态。因此街区可以看做一系列邻里的整合，它们拥有共同的权力组织形式及以街区为单位的共同资源。

沉寂多年的街区在20世纪90年代以来成为报纸、电视等各种媒介关注的焦点。这是因为经济转轨与城市更新所带来的许多城市问题都集中体现在街区里，迫使街区组织进行相应的调整和创新。这些动荡、调整和创新进而又影响到人们的日常生活，从而引起广泛的关注。这种宏观的社会经济变迁以及所引起的城市底层问题体现在以下几个方面。

（1）市场经济改革引起街区公共事务剧增，原有街区政府能力明显不足。现代企业制度的改革使原有的企业单位确立了追求效益的基本职能，单位原有的过于沉重的社会职能开始逐步向社会转移，如离退休职工生活、下岗再就业等问题都由单位溢出，而城市政府由于缺乏相应的体制来承担，这些问题只能通过政府层级的“漏斗”效应，最终落到街区。另一方面，非国有制经济的发展也使单位制外的经济组织和流动人群急剧增加。这些组织与人群主要在街区内活动，同样由于政府对这方面的宏观管理机制尚不完善，街区内政府组织也不得不承担起这方面的管

理。当前街道办事处的职能已相当于一级政府的职能，并且还有日益增多的趋势。这就使得街道内的政府能力明显不足，不得不处于“突击性的事务经常抓，经常性的事务突击抓”的尴尬处境。

(2) 城市化进程要求广泛的社会动员，街区居民的动员首当其冲。20世纪80年代以来，城市化的速度随着经济发展明显加快，大量的旧区改造、新区建设和城市文明观念的传播都要求广大市民响应，这就需要整个城市的广泛动员。在这方面，作为社区居民基本组织载体的街道办事处与居委会起着不可替代的动员作用。而对于街区来说，如何动员居民参与城市化建设就成为一个重要的问题。

(3) 人们生活水平的变化引起对生活质量的要求提高，社区发展提上议事日程。随着经济增长，人们的生活水平出现两方面的变化，一是物质生活水平提高，二是贫富差距拉大。两者都对街区生活产生要求，前者要求提高社区生活质量，满足市民对社区安全、社区服务以及社区环境质量的需求；后者要求关注都市贫困，救济街区中的困难人群。这两者都使人们要在街区范围内探索社区发展的道路。

围绕这些问题，人们在政策上或者提出“小政府、大社会”的改革思路，或者呼吁加强政府

能力，对基层社会实行全面管理。在政策层面上呈现出一种“行政化”与“社会化”的争论（徐中振，1997）。但是如果越过政策层面，我们就会发现这里涉及街区内组织的权力如何安排以及街区与更大范围内的权力体系之间的权力关系问题。由此我们必须追问，在50年的国家建设过程中，国家的权力是如何通过组织与制度渗透到街区内的？街区权力又是如何在不同组织之间配置的？面对宏观的社会变迁，街区内权力组织尤其是政府组织如何依赖其资源及其环境限定，运用和创造各自的权力，回应和推进这一变迁，从而再造“日常生活的公共空间”？这些问题成为本文关注的主题。本文的目的就是试图从社区权力的研究途径出发，探求中国街区权力的变迁过程以及发展趋势，从而考察国家与城市街区空间的关系。

（二）理论：本土化的困境

对于街区权力，国内与国外都曾做过研究，但彼此之间缺乏直接的沟通。国内的研究存在两种理论取向。一是20世纪80年代以来的关于基层政权建设的研究。研究者多为政府官员或政府部门的研究人员。他们主要研究街道办事处与居委会的组织机构与职能，尤其是20世纪80年代中期

以来街道办事处与居委会对应于街区事务增多而表现出的行政能力不足的问题。由于接触实际，他们对于街区的行政权力问题往往有较为敏感的认识。就街区权力存在的问题，他们认为主要表现在：（1）权能不对应。街道办事处事实上已承担一级行政政府的职能，却没有相应的行政权力授予。（2）条块冲突。街道办事处（俗称块）与区政府各职能部门派驻街道内机构（俗称条）之间缺乏权力制约，尤其是街道无权管理条上的事务，条上又没有综合协调的权力解决街区问题，这就使街区政府组织的整体行政能力大大削弱。（3）街道办事处自身在按一级政府建构，但在人员编制、财政能力和干部素质上还难以与所要承担的职能匹配（白益华，1995）。针对这些问题，这一类研究提出要将权力下放，扩大基层政府的权能，街道办事处由主要承担民政职能转为对整个街区的社会综合管理职能（白益华，1995；李学举，1994）。在对当前关于街道体制改革的讨论中，将街道建成一级政府得到较多数的认同。^④他们的研究直接面对街区实际，因此针对性较强，但理论的弱点也是较明显的：首先，他们的研究主要集中在政策层面，缺乏对街区权力问题的历史成因和发展趋势的强有力的理论解释，许多研究“实用色彩较浓，缺少宏观和长远的思考”（白益华，1995：609）。其次，

他们的理论视野还较为狭窄，对于权力，还一直在政府内部打转转，忽视社会经济转型过程中市场组织和社会自组织的力量，这就使他们不能找到推进街区发展的更为丰富的资源。最后，他们虽然关注权力，但对街区的权力结构还缺乏全面深入的分析。例如，他们的研究常常只涉及街道办事处与居委会，却忽视如单位组织、条上机构和社会团体的权力影响。

另一类研究是20世纪90年代中期兴起的社区制研究。研究者多为社会学和政治学工作者。这一类研究也多取政策取向，不过有一定的理论假设，即多以国家与社会理论作为分析基础。^⑤他们关注的主要问题是政府与社会（或者民众）之间的关系问题。他们认为：街区权力的主要问题如同整个中国政治社会的问题一样，都是政府权力过大，包揽公共事务过多，因而行政效率低下，社区难以发育（例如，卢汉龙，1996）。为此，他们的主要观点是：（1）以国家与社会的分野作为预定假设，强调政府权力向社会分化，建构一种“小政府、大社会”模式。（2）政府对社区事务干预越小越好，应充分培育社区内的中介组织和市场组织，让社会管理自己（董遵圻，1987）。（3）街道政府的权力应由对上负责转为对社会服务，即由原来政府的脚成为社区的头，代表地方社区的社会利益，走向社区自治

（项飙，宋秀卿，1997）。

社区制研究由于视野较为开阔，其政策思路较之政权建设研究要更为适应社会发展的多元化和民主化趋势，因而观点较为得到学术界的认同，以致国家与社会的分野已成为这一主张不证自明的预设前提。在社区制理论看来，它不但被看做一种社会实体的存在方式，而且还认为是应积极加以建构的社会实体。但在实践过程中，确定国家与社会的分界却非常困难。而“小政府，大社会”的政策主张也就常常难以实施。就笔者看来，这一预设前提正是这一研究途径的理论上的缺陷。它忽略了以下几个问题。

（1）国家与市民社会分野不能不加任何实证地看做中国社会的实体存在。在有关国家与社会的讨论中，无论是市民社会理论还是国家中心理论^⑥都是依据西方市民社会和国家概念来对中国社会做应然性判断，这些判断仅仅从宏观历史着眼，缺少对当代中国国家与社会关系的微观层面的描述。社区制理论虽然并不完全认同市民社会的概念，但显然受到市民社会理论思维模式的影响。而在本文中，我试图说明：在城市基层社会中，国家与社会的疆界难以区分，甚至不存在。即使是社会团体独立于政府的直接领导，它也通过党的关系服从于整个国家的权威。所以我认为，与其说是国家与社会的两个独立实体的分

野，不如说在政府与家庭之间有一个公共领域，或者说社会空间，从而构成政府—社会空间—家庭的三层图式。⁽⁷⁾与国家—公共领域—市民社会的图式不同的是，这里政府与公共空间的权力趋向是一致的，都关注于治理民众。在这一空间中可能并不存在在西方资本主义过程中公共空间与私人空间的分离，而是在国家建设过程中，国家权力本身包含在社会空间之中，以获取合法性支持。在这方面以吉登斯（Giddens）为代表的对国家重要性的研究有助于我们更进一步思考。

吉登斯、霍尔（Hall）和曼（Mann）都指出现代国家同以往国家形态不同，它能更为突出地渗透进人们的日常生活（Gledhill，1994）。吉登斯认为现代社会转型的重要标志之一是国家形态变化，历史上国家形态经历传统国家时代、绝对主义国家时代和民族—国家时代。就国家权力对日常生活的渗透来说，前两种形态都远远比不上现代民族国家。而民族—国家权力的一个重要变化是从以往暴力的明显使用（manifest use of violence）转变为行政权力的普遍使用（pervasive use of administrative power）。行政权力，包括警察、监狱和法律等直接打破社区界限，形成对日常生活的监控。人民在直接面对国家的全民性规范、行政监视、工业管理和意识形态的影响和制约下逐渐成为公民。而地方性的社区也从以往较

为自立的区位走向全民社会的行政细胞化

(Giddens 1985)。

社区制理论忽视的或许正是这一点，事实上在现代城市化的进程中，国家大规模的社会动员、政府行政效能的提高都需要打破社区分立隔离的界限，实现国家与社会的高度整合。当前政府推动的社区制建设并非如社区制理论一相情愿所期待的那样是为了培育一个强大的与国家抗衡的社会，而更多的是为了以更低的成本巩固对基层社会的控制，所以稳定成为第一目标。^⑧当然社会实际的发展是否符合政府的原意还有待讨论，但很明显，想在现有的政治社会中划出国家与社会的界限是困难的。整体上说，国家与社会理论只能看做一种有限度的解释模式，仍然需要多元的解释来进一步地揭示街区权力的真相。

(2) 社区制理论的政府越小越好的主张也低估了政府在社区中的作用。当前街区中的大部分社区制改革事实上大都由政府推动完成。虽然社区制理论批评政府一手包揽无疑是正确的，但即使是在社会多方参与中，政府仍起着不可替代也不可推卸的作用。所以政府并非越小越好，而是要确定政府能力的限度。

(3) 此外，社区制理论同基层政权建设理论类似的一个弱点是对街区的整个权力体系缺乏把握，片面地认为社区制构成了整个街区的政府

权力体系（项飙、宋秀卿，1997），甚至对条块矛盾这样明显的权力冲突，也由于被看做政府内部的矛盾而受到忽视。

整体来看，国内的研究已逐步注意到社区服务与街道管理的背后是街区权力的增强和合理安排，但是由于尚未对街区权力结构做出深入的描述和分析，这就使从西方搬来的理论无法适应街区的现实情况。在我看来，缺乏对当代的经验研究正是理论陷入本土化困境的一个重要原因。

西方对于中国城市街区权力的研究则主要是围绕所谓“中国研究”的主题，大量的研究关注于国家权力对邻里的干预，这里有两种观点：一种观点指出，在1949年以后，政治权力通过组织化深入到城市的家庭之中，国家权力对邻里有完全的支配权（White & Parish，1984）；另一种观点指出，尽管国家权力并不是对邻里组织毫无影响，但由于国家权力必须关注许多更宏观的事务，而邻里组织微不足道，因而国家的影响反而微不足道，如Hanchao Lu（1995）对上海邻里商店的研究。而Davis（1995）指出，尽管中国的政党国家成功地控制了城市，但市民中间也存在着潜在的反抗心理。在国家与市民社会之间的公共领域内，个人会有更多的自治。这类研究突出国家与城市居民的对立，但却缺乏对国家权力如何渗透入市民家庭的具体描述，尤其是对街道办事

处这个国家行政权力体系最末端的组织缺乏关注，这就使对国家权力在邻里间运行的研究缺乏关键的一环。因此我们需要更进一步地考察国家的微观概念，尤其是街区内具体权力结构的组成。本文试图指出，街道办与街道党工委及其地方性组织不但与国家权力相关联，而且街道政府组织还具有自身的制度化权力，能够创造出地方性的组织与制度，成为街区权力的重要枢纽。

（三）社区权力：权力的微观研究

理论本土化的困境使我们必须将视野向下，转向对微观的社区权力途径的考察。早在20世纪30年代，美国的Lynd夫妇就在对中镇的研究中发现，尽管美国实行了民主制度，但中镇社区的权力实际上掌握在个别家族或个人手中。^⑨Warner等人也在扬基城的研究中发现了相似的情况

（Warner，1942）。这以后社区权力作为独立的研究对象引起美国社会学家和政治学家的关注。其中主要是精英论与多元论的论战。以Hunter为代表的社会学家提出了精英论观点，他们关心的是谁在社区中拥有权力，并且假定在所有社区中，资源和人力都为少数人群所控制。他们采用声望法（Hunter，1953）或地位法（Domhoff，1967；Mills，1956；Dye，1985）来研究地方社

区的领导人及其组织。他们认为社区精英对社区事务拥有全面的支配权力。而由于权力组织的成员相互重叠，因此存在一个统治阶级，控制着国家和社区在所有重要问题上的决策过程。“这个由财富和地位的人们组成的统治阶级具有绝对优势的权力”（Mills, 1956: 15）。

在精英论给社区权力描绘出一幅政治邪恶的图画时，以Dahl为代表的多元论则在对社区权力的描述中表现出对民主理想的相对乐观。他们关注的是权力究竟是在怎样的结构中加以运行。⁽¹⁰⁾多元论并不反对精英论的少数人真正做出重要决策的观点，他们的不同点在于：（1）不同决策过程中的权力精英并不互相重叠，例如决定教育的精英并不关心选举方面的决策。（2）由于行政长官在决策过程中往往起着决定性作用，所以选民的选举并不是与精英的决策无关，而是起着制约作用（Dahl, 1961; Polsby, 1963; Wolfinger, 1960）。由这两点构成了多元论的分层多元主义（stratum pluralism）（Waste, 1989: 117137）或“多头统治”（polyarchy）（Dahl, 1982）。

多元论和精英论在20世纪60年代到70年代之间展开激烈的争论，纷纷指责对方的方法论和结论上的错误，讨论很快陷入僵局，Polsby甚至认为研究社区权力已无价值。⁽¹¹⁾但是在20世纪70年代末80年代初，随着新马克思主义进入这一领

域，社区权力研究开始复兴。欧洲的 Castells (1983) 和 David Harvey (1976) 引入“地区资本积累”和“劳动者权力的再生产”的概念来解释社区内权力精英与民众的冲突，认为这是阶级斗争在社区内的反映。Perry 和 Walltkins 则认为不同城市的兴衰在某种程度上是资本性质的变革、转化的结果 (Orum, 1978: 213-214)。在新马克思主义的冲击下，多元论和精英论的学者试图综合对方的研究方法，提出一些新的理论框架与方法。其中最引人注目的是 Molotch 的“增长集团” (growing machine) 理论。他认为地方性的社区权力结构是基于地产价值的利益集合

(Molotch, 1982)。社区精英们寻求的是地租，而非利益。“一个地方权力结构的核心是一群房地产所有者，他们之所以利益相连是因为他们有共同的愿望——增长他们个人的地产价值。”⁽¹²⁾ 因此对于他们来说，最重要的活动是提供良好的商业环境来吸引外面的资本来社区投资，从而提高地租。可以说社区权力基于土地所有权。⁽¹³⁾ 而政府的作用是促进社区的经济增长，给社区居民提供更多的工作。主流派在“城市政治最主要的是土地利用的政治”方面达成共识，他们批评新马克思主义将地租寻求看做资本寻求，从而错误地认为社区内权力冲突就是阶级斗争。在新的理论框架的提出过程中，多元论和精英论各自阵营

的学者对自己的理论加以反思，开始寻求重新对话的可能性。⁽¹⁴⁾Waste指出由于政策类型的不同，精英论更适合于增长方面的政策，而分配和公共配置等方面的政策更适于多元论方面的解释（Waste, 1989）。在此基础上，西方的社区权力研究开始关注社区外的组织，如联邦政府或大型企业等对社区权力的重要影响。由此产生了社区政策、社区权力演进和非精英的社区权力等方面的非主流研究（Drum, 1978）。同时代的尔伯特·C·米勒在对美国、英国、阿根廷和秘鲁的比较研究中发现：尽管社区各异，但共同点是没有一个精英集团单独行使权力，而且都存在一批有影响的集团和个人对地方事务实施一定程度的权力，尤其是商业领导人具有重大影响力（Orum, 1978）。

由以上回顾可以看出西方社区权力研究具有以下几个典型特征：（1）将城市或城镇社区权力作为相对独立的研究对象；（2）都认为社区大部分权力掌握在少数人手中，尽管权力控制模式不同，但少数精英，尤其是经济精英的控制没有争议；（3）都以西方资本主义以及自由民主制为背景和预设前提，对于非西方制度下的社区权力研究才刚刚开始；（4）主要关注权力结构，但对权力的历史考察以及对国家与社区之间的互动研究明显不足。

毫无疑问，社区权力的研究途径对我们研究城市街区可以提供许多有益的启示，我们可以将街区内的权力组织结构作为一个相对独立的研究对象加以描述与分析。那些在街区内掌握实际资源与权力、能参与决策过程的组织尤为值得关注。同时我们也应在街区内观察国家、市场等超社区的组 织对街区权力结构的影响。不过，由于街区所赖以存在的体制背景不是西方资本主义以及自由民主制，因此与社区权力相关的概念含义不尽相同。此外，被社区权力理论所忽视的政治文化差异以及权力变迁历史过程由于对街区权力结构有不可忽视的影响，同样应该得到关注。因此我们首先需要在经验研究的基础上对理论概念加以反思，并在此基础上分析权力变迁的历史。

二、概念的反思

（一）街区作为社区：一个权力交错的时空坐落

今天，在城市中发生的社区制建设“自然”地将街区作为单位。当我们以社区权力的途径来研究中国街区时，实际上也将街区作为一个社区看待。但这两种社区的含义是不是一样的呢？或者

说，街区是在什么程度和什么意义上被看做社区呢？[\(15\)](#)

.....

社区概念正是在20世纪30年代由日本传入中国。受帕克和雷德菲尔德以及功能主义人类学的影响，以吴文藻为代表的燕京大学社会学系采用社区研究的途径来建构自己的理论框架、方法论以及自己关心的问题，从而形成所谓“现代中国社会学派”。中国社会学派主要选择了社区作为一定地域的社会群体作为概念，并强调整体研究。.....中国社区研究中的社区强调地域特征，又包含文化在社区内的自我平衡。在我看来它的意义是注重连接空间与内部社会关系的互动，不过却忽视更宏大的社会变动与社区之间的关系。尤其是面对剧烈的社会变迁，这种“孤立”的社区研究常常在解释上显得苍白。这就使它的关于城市社区的研究比较薄弱（刘豪兴，1998）。而我试图说明社区作为概念工具，其意义并不在于划定一定的界限，再去寻找内部的自我平衡的自在体，而是强调国家及其他权力与特定的居住空间之间的关系。在工业城市中，社区的边界是开放的，城市社区可以看做具有一定传统和特定组织网络的空间区域，各种社会力量，无论来自国家或来自社区内部的邻里，都在这一空间区域内相互交错。我们则观察在不同的权力作用下产生的

空间变迁。

街区正是这样一个比较合适的单位。因为一方面街区内的街道办事处是国家最基层的政府组织，所以街区可以看做政府与民间社会权力交错的最终交合点，通过街区这一权力最小的时空坐落的研究，我们可以较为深入地研究国家与社会组织之间的互动。另一方面，当前的社区制建设主要依街区为单位展开，研究街区可以完整地分析社区权力在社区制改革过程中的急剧整合和分化。所以街区空间可以使我们较全面地透视邻里生活中的权力。[\(16\)](#)

（二）制度化权力及其资源

街区中，究竟什么是权力？当街道监察队在驱散马路市场的摊贩时，我们看到政府对民众的强制命令的权力。为了建立一个菜市场，需要依靠街道办及其条上的各部门，如工商所和税务所可以反复交涉，达成合作。这是另一类依据实力讨价还价的权力。在社区制的改革过程中还可以看到，新的政策规定当警署署长的工作考核必须交由街道会签时，这种制度的限定本身成为一种权力形式。在人们的日常观念中，权力经常与强制、控制、命令联系在一起。但在实际生活中，许多权力的运行并不是这种命令—服从式，一些

更具有强制性的权力往往是在人们不加抵抗甚至无从抵抗的状态下运行，因此对于权力这一概念有必要加以进一步的反思，以确定在街区权力研究中的权力概念。

权力常常首先被看做一个行为者对另一行为者的强制性的控制（Bachrach & Baratz, 1970; Dahl, 1982）⁽¹⁷⁾。在Wrong看来，权力具有扩张性（extensiveness）、密集性（intensiveness）和包容性（comprehensiveness）三种特征。

Banfield（1961）发现，权力影响的领域越广，对权力表示服从的行动就越少，控制的密集程度也越少。李景鹏（1995：32）也认为权力是根据自己的目的去影响他人行为的能力，包含力量、作用和结果三个环节。

但是在社区中，要想对人们的行为完全控制并直接获得结果是不可能经常或长久的。因为“控制在某种程度上说，总是成本昂贵的”⁽¹⁸⁾。因此在一个复杂的社会中，政府已不可能完全控制整个社会，代之而起的是精英们在各自狭窄的控制领域之外进行谈判，在讨价还价的过程中达成对第三者的共同的权力行为。Stone称之为对话性权力（intercursive power），在街区中，条块之间依靠人情面子达成的共同行为正是这一类权力的体现。

更进一步地看，在复杂社会中的社区里，权

力行为并不是直接作用到客体自身的，人与人之间存在的大量的关系是非直接的。因此面对公众的大量决策过程事实上只有少数人参加。这时往往能参与这一程序就意味着拥有一定的权力，而这一过程中的人们又通过彼此的互动或结构上的修正，可以通过改变社会环境，产生零决策（non-decision），从而影响另一些行动者的行为。这样的权力强调通过确保有利于自己利益的规则制度来使自己的意愿得到社会许可。⁽¹⁹⁾制度化是它的本质特征。正是因为通过制度化，改变或维持政策制定和执行环境，才间接地使权力得以运行，所以我称之为制度化权力

（institutionalized power）。⁽²⁰⁾

制度化权力作为复杂社会中最主要的权力，是因为它的非直接作用的隐蔽性使它遭到抵抗的可能性最小，从而降低成本。吉登斯将制度化权力嵌入结构与能动者之间加以更深入的讨论，他指出：“在不同时空中具有某种规定存在方式的社会体系，是由行动者或行动者组成的集体各自的自主性与相互之间的依赖两者之间的关系构建而成的。因此它们就总称为‘权力体系’，或者总是表征为支配形态。因而，在此所描绘的支配形态，就不能化约为由单个能动者所采取的行动和决策以及由他们制定出来的政策。权力是那种能够用以有效地决定事件的发展过程甚至是决定他

人在何处能争夺这种决策权的能力，它具有不可否认的重要性”（Giddens, 1985: 9）。吉登斯由此进一步指出权力不仅使决策不需做出，甚至决策从未被考虑。这种“权力的制度性调配”使“支配存在于制度之中并通过制度展现出来，而又正是制度，使那种深深地内嵌入社会生活的连续性得以呈现出来”（同上）。

然而，制度化权力不仅仅意味着对制度和结构的控制，还意味着对制度与结构的创造，正如福柯（Foucault, 1984）所指出的，这种权力是“构造其他人行动的可能领域”的能力，Wolf甚至将它与组织性权力区分开来，认为这是第四种权力——结构性权力（structure power）。但这两种权力的主体仍与组织相关，因此仍然可视为制度化权力。

权力与资源密切相关，资源可以被看做“能动者为完成其所做的一切事务而在其活动过程中予以运用的，它们内嵌于社会体系的再生产过程之中”（同上）。吉登斯认为资源有配置性资源和权威性资源两种。前者指对物质工具的支配手段，后者指对人类自身活动的支配手段，从某种意义上说，权力正是由于行动者对资源的遏制才产生的。

街区中的制度化权力正居于街区内的行动者和整个国家权力结构之间。从一个层面上看，政

府对于居民往往是命令性的权力，但在政府组织之间和政府与社区内的单位之间，我们常常看到的是对话性权力，而如果我们更深入地观察街区内的社区制建设过程，就会发现街道办事处常常通过建构各类组织和规章，将原来与街区无关的组织纳入街区权力体系中来，从而扩大街道办事处自身的权力。不仅如此，街道也常常通过颁布新的社区公约或规章来形成新的社区规制，这实际上是一种间接性权力。在我的观察中，发现这类改变行政生态从而对社区居民产生影响的权力最为根本，也最为深远，可以说制度化权力构成了街区权力体系的框架。因此本文将制度化权力及其资源作为关注的重点，力求对社区权力结构进行整体把握。[\(21\)](#)

（三）组织、网络与空间

在一个街区内，最小的组织单位是家庭。在另一方面，街区内还有许多企事业单位组织、非单位性质的企业组织、行政组织、社会团体以及居委会这样的群众自治组织。我们将街区看做政府与家庭之间的一个时空坐落，这就使组织作为法人行动者（科尔曼，1992）成为我们研究制度性权力的基本载体。

在街区的调查中，我们选择组织作为研究单

位，是与制度化权力的研究紧密相关的。组织与别的类型的集合体的区别在于它能对制度化权力进行“反思”并对权力体系的再生产进行运作、修改和重塑。在我的观察中，社区内制度性权力的运行主要以组织为载体。虽然行动仍然是组织中的个人行为，但一是因为这些个人通常情况下是依赖于组织的权限框架内活动⁽²²⁾，虽然组织成员的身份并不是个人身份的全部，但在制度化权力的确定过程中，个人作为组织的代表参与权力角逐却是最为明显的。二是因为组织并不是个人活动的简单相加，从某种意义上说，组织是一个复合的行动者⁽²³⁾，具有自身的利益要求和行为方式。在制度化权力的角逐过程中，许多策略资源和规范能力只有组织才具备。不过街区的组织不一定是像政府组织或单位组织这样结构严密的正式组织，还有大量结构松散的非正规团体，如社区内的居民志愿组织等。它们在街区中非常活跃，在社区权力结构中也不可缺少。因此这里的组织概念主要指在一定的制度化权力体系中，具有一定目标的较为稳定的人群集合，它既可以指政府或单位，也可以指大量的非正式团体。

街区中组织之间的关系呈现出一种网络状态。例如，街区里的居委会和街道办，它们之间不是领导与被领导的关系，一方面街道办与居委会在具体的管理工作中构成等级关系，另一方面

在等级关系中，居委会有很强的弹性来对付街道办的指导，如向街道办施加压力或抱怨等，街道办也较为尊重其意见，对内部事务也并不多过问。另一方面居委会之间有许多非正式的关联，如交流信息和人员，甚至相互竞争资源等。这里网络是指一种以横向分布为主的关系状态。它包括不断相互交错影响作用的等级组织和非正式相互互联网（杜赞奇，1995：4）。

值得注意的是网络关系并不涵盖街区权力关系的全部，街区内组织之间不仅有固定的网络关联，而且存在大量不固定的甚至常常互不关联的组织，如一些单位之间、家庭之间。它们之间往往没有固定的制度化联系，但也会在一些场合下互动。因此更广泛的关系界定可以用空间概括。空间里弥漫着“社会关系：它不仅被社会关系支持，也生产社会关系和被社会关系所生产”⁽²⁴⁾。它不是一成不变的，而是随着社会关系的聚散而伸缩。在空间里既可以是网络关系，也可以不是。

通过运用以上的概念工具，本研究试图对吴街街区1949年以来社区权力的变迁过程和权力结构做一个全景式描述，重点是关注街区制度化权力体系是如何随着国家建设的历时性转变而变迁的。围绕这一问题，我们将街区看做不同社会—文化力量互动的以地域为基础的空间。其中一方

面我们将根据街区以行政空间划分为依据的特点，观察超地方的国家力量对街区权力组织和权力网络的影响；另一方面我们将街道中的组织及其精英不仅仅看做受宏观社会结构影响的被动者，而且还将其看做不断进行组织创新和制度创新的能动者，与地方性社会相联系。为了更好地从历史的演变来分析社区制度性权力的构成关系的变迁，我采用社会理论中的“结构化”（structuring）观念，来强调组织和制度之间连续、交错的互动。⁽²⁵⁾因此我们的研究将从社区结构化过程的两个方面进行描述：一是社区权力关系的生产和再生产过程。我们试图发现在这一动态过程中，街区内各组织依靠何种资源，在竞争权力的过程中不断打破和重组街区权力构成。二是不同权力关系中权力网络的结构形式，我们将观察各个案组织自身的资源积累和关系网络的建设及其生存策略。为此我将选取街道办事处、街道党工委、居委会和会馆等若干典型的组织个案作为研究重点。通过长期跟踪性的深度访谈和参与性观察，同时辅之以文档考查和问卷调查来对之加以考察。不仅如此，我调查的其他街区及其相应的组织作为比较对象，也将进入我们的视野。

三、吴街：权力的时空转换(26)

(一) 个案概况

吴街位于上海L区南部，它处于城市中心地带，北起斜土路，南沿黄浦江，东邻制造局路，西至日晖港，占地面积3.07平方公里，这一街区的行政区划在50多年来经历了近20次调整，但界限一直未有大的变动，常住人口8.1万，住户3.1万户（均为1996年数字）。该街区的主要特征是：

(1) 街区处于上海中心城区，历史较为悠久。早在明嘉靖年间，吴街就有人群聚居。上海开埠以后，它成为上海的重要工业区。以前这里是旧城边缘的工人棚户区。同时大量的社会底层人群，如人力车夫、无业游民和外地流民也聚居于此。新中国成立前这里称为“下只角”，喻指吴街社区环境差，居民地位低。新中国成立后有上海第一缝纫机厂等30多家大中型企业在此落户，内部为工业区与居民区交错分布，以居民居住为主。近几年上海建设开始起飞，内环线、成都路高架桥、日晖港码头的兴建使吴街一跃成为交通枢纽。随着相应的城市改造，商品房的兴建，工厂的逐步搬迁，吴街日益成为一个以居住为主要

功能的街区。

(2) 街区人口构成变化大。新中国成立以后，虽然吴街不再称为“下只角”，但由于交通不畅，环境较差，仍然主要居住的是中下层百姓。在整个L区，吴街并不起眼。整个街区人口密度每平方公里3.6万人，不算太大，近几年随着大量的拆迁工程，大批的老居民搬出石库门，大量的新居民迁进南园小区、卢湾花园等新大楼。这使街区内人口构成发生较大的变化。人口异质化程度增高，也趋向老龄化，约有1.5万人口在55岁以上，社区内流动人口有1万多人。

(3) 街区经济发展快。由于处于交通枢纽地位以及有老牌企业的底子，吴街工商贸易发展均有良好势头，1996年产值达到2.8亿，利润达900万，街道内有市、区属大小企事业单位200多家以及20多个大型工地，是中心城区较为典型的企业与住宅相间的街道。

(二) 解放：权力更迭与权力结构的初步形成

在1949年以前，上海市为民国政务院的直辖市，在街道内仍沿袭传统的保甲制度，街区内共有13个保甲建制，并无街道办事处设置。在1949年以前，由于地处城乡结合部，大部分地区

是棚户区，因此街区的公共条件相对恶劣，居住人群主要是工人和外来流民，60%是苏北人，多从事地位比较低的工作，如卖菜、拉车等。表面上当时街区内行政权力在市政厅第六区市政委员办事处手中，但办事处是对整个L区管理，权力难以深入到街区，而吴街的居住人口多为工人、小贩、人力车夫和拾荒者，当时并不被政府重视，因而实际上街区是由秘密社会的帮会占据主导地位，保甲制度形同虚设。当时街区内有一贯道、九宫道、大刀会、小刀会等39个帮会组织，流氓、土匪猖獗，治安状况极差。1949年5月，上海宣布解放。解放对于共产党来说，意味着打碎一个旧制度，建设一个新制度。权力的重建和使之稳固成为头等大事。保甲制度被迅速地废除，市区在原10—15保的区域范围设立一个区接管委员会派出机构接管办事处。1950年，吴街接管专员办事处改名为冬防办事处，现在的吴街街道当时划归丽园路冬防办事处。1951年又改名为区人民政府第九派出人员办事处，办理区政府下达的工作，其日常任务是在区接管委员会的领导下从事户政、调解、救济工作，在街区内完成国家权力的转换。不过新中国成立初期更重要的任务是实行军事化管制，消灭街区内特务、黑社会组织以及残留的国民党旧有体制内的各种成员。可以说稳定是新政府的主要目标。因此新中国成

立初期吴街实际上实行的是军事管制，“办事处的人员身上都带着匣子枪”，他们要配合解放军进行防火、防盗、防特的宣传，粉碎与追究反革命谣言，收集情况，发动群众检举特务、盗匪、贩毒、窃贼等破坏活动，并协助做好救护和消防工作。在“镇反”、“肃反”运动中，街区逮捕反革命分子和刑事犯罪分子达1324名，而当时的居民仅有38万余人。通过“镇反”和“肃反”，新政府的权力迅速控制了街区，其他地方性组织或者被摧毁，或者退出街区权力领域，权力基本控制在办事处手中。而办事处的干部清一色的是南下干部，即由北方的解放区派遣南下的军队干部。他们同原来的国民党地方政府不同，与地方的组织联系很少，这就便于国家摧毁原来的秘密社会的组织。通过在街区直接建立组织，派驻干部，同时大规模地使用命令性权力直接督管，使新中国在城市街区基层社会迅速地稳定下来。

随着新中国的建立，全国从1952年开始进入了国家政权建设过程。吴街发生了许多变化：

一是政府开始在街区内开展大规模的街区空间的建设和。街区居民在政府组织下，填河沟、平坟山、装自来水管，大力开展街区环境和公共设施建设。建设的物质资源主要来自政府行政资源的统一分配，而人力资源来自街区内居民的义务劳动，这些公共设施建设构筑起一个新的街区空

间，资源以街区为单位进行分配，人们也通过街区建设，以街区为单位获得整合，而这一整合正是基于行政力量的全面支配。

二是国家工业化战略的推行。工业组织在街区内开始大规模出现，街区内新建和移进许多工厂，如上海缝纫机一厂、上海造船厂等，使吴街成为L区工业较集中的地区。许多街区内的原居民迅速转变为工人。这些工厂全部是国家企业，工人不仅仅生产，还需要学文化、学政治。成为工人意味着居民成为国家公民的一分子，他们的日常作息接受工厂制度的统一安排，从而聚集于确定的情境，这种时空的压缩使政府监控的权力得以实施。

三是国家意识形态开始渗入街区居民的日常生活。当时许多市民对解放并不是很清楚，上海城市的商业特征以及与政治中心的距离使普通市民并不关心国家政治。政府通过办事处组织居民读报纸，看黑板报，了解时事，结合具体的公共建设成就来使居民形成“人民”的观念，认识到自己是国家的“主人”，上海是人民的上海，街区是人民的街区，解放与翻身等观念被灌输进市民的心目中。

四是街区行政组织的权力大大加强。从新中国成立前的行政虚拟状态转为行政支配状态。这种行政力量并不只掌握在办事处手中，党在国家

中的领导地位决定了党对行政力量的控制。办事处的官员全部是党员，而政策的实施也经常依赖于党员的带头作用。虽然这一段时期街道内党员并不多，党支部还在区里，不过在行政权力的推展过程中，政府除了办事处—居委会网络外，还依赖党员自身网络。据当时的办事处主任江程回忆，街道在1951年以前大致工作内容有以下几项：（1）救济工作，按人头每人发4~8元，一户最多100多元；（2）贯彻宣传；（3）收容流浪于街头的孤老，收容妓女，禁毒；（4）选举人民代表，当时街道有9个名额；（5）卫生工作，消灭天花、小儿麻痹；（6）接水给水；（7）读报；（8）优抚军烈属；（9）镇压肃反；（10）抗美援朝，捐献飞机大炮等。^[27]这些工作都很有成效，新中国迅速消灭城市里卖淫、吸毒等各种丑恶现象都与街道组织的这些工作是分不开的。同时，办事处在各个里弄将原有的冬防队改建为基层群众组织——居委会，居委会由里弄中的积极分子组成，协助政府完成各项任务，同时负责反映群众意见。

可以看到，新的国家权力对基层社会的渗透是基于四种策略：一是镇压反政府的地方性力量，如消灭帮会等。二是社区救济和改造，由于当地贫困失业人员多，政府的救济尤为得到居民拥护，“每月的一次救济款发放往往要排起长

队”。三是大规模的社会动员，如组织冬防服务队和居委会，组织读报和听广播，使居民形成新中国和人民解放的观念。政府还动员大批失业人员参加国家建设，当时，“组织失业人员去西北纺织厂工作，一次欢送去的人就有一二百人”。四是建立正式和非正式组织网络来使权力运作到基层。办事处通过这些策略，很快完成了政权更迭和合法性的重建。但街区行政权力的主导同时意味着街区权力权威性资源大部分来自社区之上的政府。1954年《宪法》和《城市街道办事处组织条例》（以下简称《条例》）的颁布使全国行政权力的整合迅速地延伸到各个街区，全国统一了街道办事处的名称、性质、任务和机构设置。按照《条例》规定，1955年吴街建立了街道办事处（街区内曾有两个办事处，中间多次分合，1960年正式合并统一为吴街办事处）。20世纪50年代的街道办是作为区人民委员会的派出机构，街道办事处设主任一人，专职干部两人。这个时候从法律制度上看，街道办事处工作并不复杂，街道办事处主任梁炯说：“那个时候街道办的工作很简单，只有三项：一是指导居委会工作；二是完成区政府安排的工作；三是来信来访往上反映。人也很少，当时吴街街道办总共只有三人。”

从整个国家政府体系来看，街道办事处的权

力也似乎很弱，但在国家组织权力体系的末端，面对整个街区人群，由于原有街区内的地方性组织权力几乎全部清除，而单位体系还并不完善，因此人们生活的大部分资源，尤其是政治动员的主要领域还集中在街区。较之于新中国成立前，街区内的国家力量其实空前强大。区政府的各项宣传与社会动员工作都通过街道办事处下到居委会，在1966年以前，街道办事处权限是（1）文教；（2）卫生；（3）福利工作；（4）调解；（5）治保；（6）妇女工作；（7）三反五反；（8）提倡生育。同时街道又成立三所二场一院：粮管所、房管所、派出所，江南和瞿溪两个菜场以及卫生院，它们作为区各职能部门的派驻机关进入街道。在这个时候，街区内的行政权力已不仅是由街道办事处和党支部独自把握，而是和与其平行的区各部门的派驻机构共同把握，行政体系已初具规模。这也意味着街区内权力结构初步形成。

（三）城市人民公社：权力的高度集中与迅速回落

但是主要以国家军事力量为后盾的行政权力如果继续进行全面控制，很快就会面临一个控制成本的困境。在20世纪50年代后期，随着街区空

间不断扩展，街区行政权力由于行政官员的限制也开始停滞。这种限制一方面是由于人数的限制，另一方面也是专业素质的限制，许多官员过去是军人，文化程度不高，缺乏足够的信息与知识来进一步推动街区发展。这种行政能力的有限性被称为“官僚主义”，同时缺乏地方制衡，权力执行者也开始出现腐败。同时“大跃进”作为整个国家的急进战略开始发动，政府希望通过“大跃进”，完成经济的赶超。但同时也意图进一步加强国家对全体人民的动员。城市每一个街区都卷入这一过程，但反应并不相同。吴街作为一个工人阶级为主的社区积极响应。不过由于主要是“精神”的传达，许多策略与实践依赖于街区精英的能动创造。一个城市人民公社的创意开始酝酿。1958年12月，街道办再次合并，建立地区党支部。这样街道办开始“直接在党支部统一安排下进行”。支部建在街道上，正如“支部建在连上”一样，意味着在街区里党的控制成为行政力量的主导。1960年，吴街街道的党委成立。一个党委—里弄党支部的组织网络初步形成。党的直接控制加强了街道办的力量，但更重要的是加强了党本身在街区内的权威。随着以里弄党支部为单位的党支部网络基本形成，1960年4月开始试办城市人民公社，实行“政社合一”，实际上是党、政、社高度合一，街区权力达到前所未有的

高度集中，党几乎控制街区内全部权力。当时，街区内的两个派出所、两个菜场、房管所、粮管所、地段医院都接受街道党委统一领导。街道办的组织机构达到五个，分别负责秘书、文教卫生、生产生活、油粮等。工作人员达到39人……

这是街区权力结构化的第一次高峰。在20世纪60年代以前，单位制还未完全形成，街道党委和街道办对街区的权力控制几乎占据垄断地位。这个时候街区权力的配置性资源就不仅来自区政府，也来自于街区内部的组织网络资源和街区经济的发展，1961年街道办与居委会、街道党委与里弄党支部构成街区内的主要权力组织，街区内的单位组织和社会团体（当时实际上是党和政府的衍生工具）主要起着支持作用。与此同时，街道成立生产联营组，开始直接管理各工厂、工场的生产、生活。^[28]街区权力体系自身具有配置性资源，这就使行政权力在集中化的同时出现地方化，街区呈现出一定的独立性，被称为第一次经济高潮。

然而这一国家与社区的高度融合由于整个国家的“大跃进”战略的失败终究没有维持多久。经济战略的失败使国家经济遭到严重损失。吴街的大炼钢铁也只不过砸烂了许多铁锅。日益严重的资源短缺使许多职业组织不得不开始把职工的福利归为自己安排，承担起职工的生老病死，甚至

子女和家属的前途。“单位办社会”的单位格局逐步形成。这一单位制的形成客观上使街区权力呈现分割状态。有单位的居民主要由单位管理，对单位负责，只有没单位的居民才求助于街区政府。随着越来越多的城市居民进入单位制中，街区自身的党与政府组织的权威性资源急剧减少，这就使动员能力和监管的权力日益萎缩。许多街区的配置资源逐步转移给单位控制，如街道经济中较大的工厂被上交给区手工业局，1961年街道办本身也归口精简，人员减至16人。但是许多人民公社的实践作为先例却得以保存。例如，街道集体经济得到认可，并保留下来，只不过当时规模已无足轻重，直到“文化大革命”以后才重新恢复活力。

（四）“文化大革命”：权力萎缩和权力解构

“文化大革命”时期，全国掀起的红卫兵造反运动严重地影响到政府能力。1966年年底，大规模的群众运动使里弄干部和街道干部已无法开展正常的行政工作。在上海，1966年11月成立的上海“工总司”首先向市政府夺权，到12月底，“这个中国最大的城市陷入一片混乱之中”。1967年1月，上海市委和市政府被造反派组建的政权机构

所取代，这个政权机构后来被称为“革命委员会”⁽²⁹⁾。吴街也从1966年年底开始先后建立青年革命造反派等六支造反派。1967年12月，吴街街道办事处被造反派夺权，街道设革命委员会（简称革委会）。造反派夺权的策略是发动群众，开展“深挖揭批清查运动”，打击街区内原有的权力精英。而他们的资源主要依靠“文化大革命”运动产生的被动员的群众力量和军队的支持。但是这种资源不能保证他们的管理街区的行政能力，因此革委会采取了“三结合”方式，即由“革命群众”、军队干部和“革命”的党政干部组成，吴街街道办仅留三人处理日常事务，虽然革委会仍主管街区内的三所二场一院（派出所、粮管所、房管所、两个菜场和地段医院），但它的主要工作已由对居民事务和经济事务的管理转向开展接连不断的政治运动，如斗批改、大批判等，以及动员居民到农村安家落户，动员知识青年上山下乡等。这个时期街道行政组织的权力几乎全部瘫痪，街区原有的权力结构也被破坏。在“文化大革命”初期，党委完全瘫痪，到20世纪70年代初党委才重新恢复。街道实行革命委员会一元化领导。但革命委员会手中的权力相继被造反派、工宣队、民兵营和军队把持，而且时间都不长，街区权力秩序极为混乱。……革委会虽然名义上管理整个街区，但实际上无论从政策资源和人力资

源上都已经失去了对整个街区的制度化权力的控制，在“抓革命”的过程中，街区的权力伴随着街区内的绝大部分事务的转移转向了单位内部，街区权力在单位之外呈现出几近真空的状态。

（五）拨乱反正：权力重建和权力结构的滞后

在1978年的时候，“文化大革命”结束以及随之而来的拨乱反正也开始影响到街道。在吴街一个重要的表现就是大批知青返城以后，街道面临着安置回城知青的政治任务。1979年，街道革命委员会被撤销，街道办事处名称重新恢复。吴街街道权力开始重新结构化。1980年，全国人大常委会重新确定《城市街道办事处组织条例》的有效性。这样街道办事处开始恢复1966年以前的职能。街区里办起了很多联社，这是为了安置回城知青，由街道办兴建的街道经济组织，形成街道经济发展的第二次高潮。本来街道经济会为街道办的制度化权力提供资源，但是街道经济中规模大的很快又被区里收回。⁽³⁰⁾资源扩展没有促进街区权力的扩展，而体制却仍是以前的框架，没有什么变化。这个时候街道仍作为区政府的派出机构，连一级基层政府也不算。⁽³¹⁾……

街道办事处的权力局限在与街道居民角色有

关的行政事务和公共事务上，主要负责对居委会的指导工作，各职能部门（简称条）布置的任务与上级文件精神通过它下到群众组织里去或者配合条上机关工作，同时将街道居民日常生活的意见反映到上一级政府，这样它在整个权力网络中，基本上属于被动从属的末梢地位，相当于一个驿站，一头连接基层政府，另一头是街道的主要社会组织——居委会。

1978年以后，街道党委逐渐恢复工作，街道党委是选举出来的，由各居委会支部推选出代表，街道召开党代会，选出书记和党委委员。对于街道上的党委来说，工作也并不受到重视，虽然事实上它有权决定一切街道办管理的行政事务。

但是这种产生方式与街道办作为一级派出机构的行政序列却不对称。办事处由于是上级任命的，行政程序不复杂，而街道党委由于是被选举出来的，程序相对严格和复杂，有事都需要通过一定会议程序……

区政府各职能部门这时在街区内派出的机构俗称“五所一院一场”：工商所、房管所、派出所、粮管所、环卫所、地段医院和菜场。它们这时在级别上已属于“院内”（即行政关系在区政府），因而距离上级政府中心较近使它的权力地位要稍高，它们更多地代表区一级来管理，与居

民组织缺少直接的联系。在街道办和居民看来，它们虽然办公室建在街区这一地点，但权力及其资源却在街区空间之外。因此面对街区地方社会，它在管理上常常要依赖于街道办事处，比如向个体户征税，由于税务人员在街区内已很少，与个体户没有什么关系，因而个体户常常不买他们的账，而街道办在个体户办个体执照的过程中常有关系，是熟人，就常常拉不下面子不给。

这两类政府组织之间在20世纪80年代以前基本各自为政，这种疏远被称为“条块分割”。以工商所为例，这段时期工商所并未按地域划分，而是按专业划分，全区分三类所：个体所、企业所和场所。其行政权力由区工商局授权到各所，街道办只负责配合其行使。现吴街工商所所长周敖说：“我们那时与街道办没有什么关系，街道办有什么事要分别找各专业所协调，比较麻烦。”而街道办呢？齐辉说：“街道的工作只能是请人帮帮忙，如房屋漏水、道路搭建等居民反映的问题，我们只能把房管所的同志请来，靠交情，给面子，才能把问题解决。”

虽然条上权力位置要高一点，但是街道官员却普遍反映条块矛盾虽然也存在，但这时并不突出，原因在于他们拥有的权力资源都太少。而单位外的空间及其资源又尚未被开拓，因此他们都主要是被动地服从上级命令，也不会有多大利益

可引起冲突。从整个社会看，街道几乎是权力的空白区，以至于一位居民说：“以前还从来没想到这里还有街道。”

那么基层的权力资源究竟在什么地方呢？大部分资源仍然在单位内部，甚至街道办本身作为一个派出机构，人员的资源也在自己所属的政府单位手中。吴街当时有360多家企事业单位，每个单位都是一个“小社会”。各个单位虽然隶属于同一社区，但其权力资源，无论人事调配、工资编制或是管理权限都隶属于本行业和系统，与街道无关。随着单位自身的扩展，单位变成一个个相对封闭、独立的社会共同体，同一街区的单位之间也很少联系，单位制内部的“小社会”虽然不是本项研究的主题，但可以指出的是这种全能型的单位组织产生了两方面影响：一是政府的权威主要通过单位放射状地深入到个人生活，而街区却由于单位彼此封闭而难以成为权力网络的枢纽。社区权力变成“虚拟”^[32]，一个直接的表现是，街道政府召集解决街道公共问题的会议，一些行政级别稍高的单位可以拒绝参加或者干脆不予理睬。二是“政社合一”的单位制使整个单位制外的社会空间与国家形成相对剥离。后来这一空间的扩展使街道地位一跃而上，但在20世纪80年代以前，它基本上还是微不足道的。因此在这个时期街区权力结构虽然得以恢复，但基本上却只

是处于单位制下“权力剩余”阶段，起着拾遗补阙的作用。

这一时期，吴街街道办的组织结构如图1。

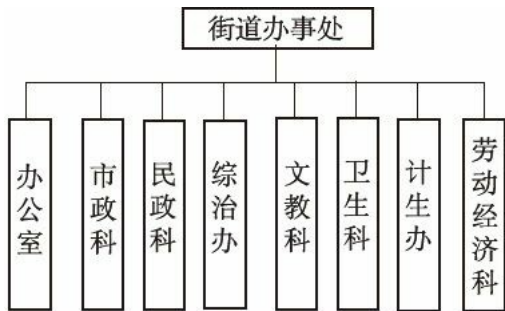


图1 20世纪80年代街道办事处组织结构图

至于居委会，长期以来，虽然居委会法律上被定为群众自治组织，但实际上却担负着街道派出机构的功能。它具体执行着街道传达的各项任务，同时又承担着各项考核。在这一段时期，居委会基本是政府的脚，说到哪儿，就到哪儿。

……居委会可能是街区内最有权力的社会组织，街道办派遣联络员和居委会干部一起管理居委会内的事务，完成各项行政任务。另一方面居委会主任虽然由街道办推荐，但形式上仍由居民代表大会选举产生，而且没有正式的行政经费的供给。所以它又没有归入行政序列。事实上居委会

一直处于难以定位的尴尬境地：在居民看来，这是政府的组织——认为居委会什么事都有责任管理，比如，下岗职工就找到居委会要求安排工作。而在政府看来，其地位就又更复杂了，一方面似乎把它看做群众组织，没有行政经费的拨给，另一方面又似乎认做行政组织，不但许多行政性命令传达到居委会，而且行政考核也在居委会上落实，使居委会像个水龙头，谁都可以拧一拧。

（六）城市改革：权力膨胀和权力结构紊乱

20世纪80年代中期，政府改革重点从农村移向城市，虽然街道并未成为当时关注的重点，但是企事业单位内部打破“大锅饭”的改革却在街道内引起一连串的震荡。这方面的社会变迁在吴街内部表现在：

（1）单位功能的溢出。在企业改制过程中，吴街街道被企业转移过来的社会职能就达30多项，例如退休人员从原单位退休后，与原单位关系疏远了，但作为街道的居民，他们的生活需要有人关心。再比如下岗工人，他们打开自己的门墙办店，由于阻碍交通而与周围的居民发生冲突，这样的事情日积月累，按梁炯的说法，“街

道实在是看不下去了”。

(2) 单位制外的社会空间急剧膨胀。个体工商户、私营企业、流动人口等都是单位制难以控制的。以外来民工为例，吴街有外来人口一万多人，这些人群没有相应部门管理。本来街道办也不管，但由于其他机构无法控制，而民工在街道引起的社会问题，如卫生、治安又引起居民不满，最后只好街道来管。

(3) 居民对社区生活质量的要求不断提高，引发邻里运动。随着居民生活水平的提高，居民对社区环境社区服务有了更高的期待，同时法律意识的提高也使居民敢于维护自己的合法权益。自发的邻里运动开始出现。影响比较大的是居民对工厂的环境污染的抗议。环保监督员章建说了这样一个例子，位于斜土路附近的第一缝纫机厂的油漆味一直影响着周围的居住环境。以前居民没有环保意识，《环保法》颁布后，居民开始向街道办反映意见。由于街道政府组织无能为力，于是居民干脆堵在厂门口，不让车辆进入。白天是老头、老太太在厂门口捡菜，不让车辆进，晚上大家拎着小凳、蒲扇到厂门口集体乘凉。工厂的生产几乎陷入停顿。双方意见反映到区里，区领导派人来做居民工作，这时街道办充当中间人角色，但却偏向居民。后来费了九牛二虎之力，缝纫机厂动迁，居民获得了胜利。区政

府为此在街道办事处设置环保监督员一职。从1987年到1990年，类似这样的不满意见很多，迫使工厂动迁的重大厂群矛盾就有三起。

(4) 促使吴街震荡最大的是迅速的城市建设需要。在“三年大变样”的口号下，吴街街区相继开始了内环线、成都路高架桥等大型工程的建设。围绕这些工程的居民安置，都需要加强基层行政管理的力度。如为了修成都路高架桥，吴街需要拆迁800多户，而800多户散居于吴街，靠通过动员其所属不同单位都难以迅速完成拆迁，只有通过向街道政府授权才最便利。梁炯说：“市里修成都路高架桥，我们一个月动迁800多户，只有街道主持才能搞得下。”面对日益庞大复杂的城市，市政府迫切需要权威深入到基层，以动员起各社会力量。

这时由于法律上并未规定，上级政府又没有统一的明确授权，街道内部的行政秩序很混乱，具体表现为“条块冲突”，许多城市管理的任务层层落实到街道，但街道又没有明确的职权，只能是“看得见，摸得着，管不了”。而条上各机构虽有权管，但由于只对上级负责，又没有足够的人力和物力来管理，就干脆推给街道去做，街道官员形象地说这是“狗捉耗子猫督战”。司法办主任张尧说：

比如说防火工作，收取消防联防费本应由派出所和财政部门收，但他们却一直让街道的防火委员会去做，但是我们没有处罚权，这样当同居民发生收费矛盾时，就不得不又去职能部门“求救”。

.....

这样的条块矛盾应该说自建立街道办以来就存在了，但为什么在20世纪80年代却这样剧烈呢？人们常常从职责不清来分析冲突的原因。其实条块冲突之所以成为问题的原因在于无论是块上还是条上，各组织的权能都开始膨胀，而街区内获取利益资源的机会增多，使条与块都试图通过各自权力来争夺资源，而这一争夺又没有明确的规则规范，由于两套街道政府组织的职能重叠这一最重要的催化剂，所以20世纪80年代后期出现行政秩序的紊乱情况。

从块上来说，据吴街街道自身统计，街道办具体工作已达150多项，包括民政、司法、治安、卫生、居委会建设、环保、人防、绿化、市容交通管理、防汛防台、社会教育、计划生育、安置待业青年和回城知青、招工、招生、劳动力管理登记、街道企业以及居委会社区服务指导等。此外还有名目繁多的入家入户的宣传活动、各种达标竞赛以及各种普查工作。随着城市建设，有更多的临时任务通过区里各职能部门向街

道布置。所以街道干部有戏语说：“街道是个筐，什么工作都能装。”“上到国务院，下到街道办，政府工作样样干。”相对于如此多的任务，街道办原有的权限自然感到少了。但是也正因为被授予如此多的职能，街道办在行政权力秩序中的地位也开始受到重视，我们如果不把权力看做法律规定的条文，而看做实际行动中的影响力的话，那么街道办的权能在这一段时间里实际在膨胀，在这个时候，街道办的职能已完全涵盖了一个城区基层政府的全部职能。按梁炯主任的话，除了没有人大政协外，已经是一级“准政府”。

而条上的权力虽然没有明显地下放，但是却有更多的职能部门向街道延伸，除了原有的“五所一院一场”外，又增加了绿化委员会、环保监督、劳动服务所、物价所等各种新机构，其管理的范围也随街区空间的扩展而扩展，如工商所就由对自己办的市场进行管理扩大到对由街道和企事业单位办的市场进行管理，一时间条上的总体权能也在膨胀。

正是条与块上权能膨胀而又无明确的权力界定，才促进了行政秩序紊乱的加剧。各自的利益的考虑又使得条块矛盾难以解决。

例如前面说的搭建私房，房管所推托不管的原因在于房管所默认可以征收房租，而拆迁的矛盾房管所却不愿往身上揽，这样居民的不满又到

了街道上。

.....

这样对同一事务的双重管理却反而导致了双方的扯皮。.....当时条与块之间也曾经试图缓和冲突，街道为此组织联席会议，但由于权利不明，联席会只能“联而不席，议而不决”。

总之，由于缺乏各自权力的界定，使急剧膨胀的条块权力之间冲突加剧，另一方面由于绝大部分街道事务由政府组织一手独揽，政府组织不堪重负，其权威出现了危机，街区权力的结构化过程已经严重滞后于急剧变动的街区社会。这一切终于导致了1995年中期开始的社区制组织体制改革。

为了解决街区党组织和政府组织的不对称问题，1990年街道正式成立了党工委，确定为区委的派出机构。.....其职能是对社区内政治、经济和社会发展进行全面领导。.....

尽管实现了党对具体行政事务的不插手，但事实上，因为像街道办事处主任、警署署长都是党工委成员，他们都对党工委负责，党工委仍处于整个社区权力的中心枢纽地位。

不过街区党组织所面临的问题并不在党工委，而是党组织网络的涣散。随着市场化过程带来的单一的意识形态淡化和政府腐败带来的党员威信下降，党组织的凝聚力急剧下降。许多里弄

党支部停止活动，一些新建居民小区的居委会也没有相应的党支部。

居委会的尴尬地位更加突出。一方面事务日益增多，另一方面由于属编外机构，缺乏资源补给。其实这反映出国家行政能力的限度，一方面国家试图将行政能力渗透到社会的最基层；另一方面在这样一个超大国家里其财力与人力的制约又使行政组织难以发展到基层，于是只能通过居委会这样一种不依赖政府财力的组织形式来完成政府行政的监控职能，但是这却使居委会的职能与其权力不对称。一位居委会干部说：“居委会最大的工作就是卫生，按道理说，小区里的卫生应该由环卫所负责，但事实上他们不管，而对小区卫生的考核又落到我们头上。这使我们只能靠讲奉献来自己动手搞卫生。这是不合理的。为什么不考核环卫所，而考核我们呢？”

（七）建设“社区”：权力重组与权力结构的调整

上海的社区制建设启动于1986年，开始是以福利性的社区扶贫为主，逐渐发展到社区服务，1992年社区工作列为市政府实项目，开始了文明小区的建设，由于社区事务的增多，原有的管理日显混乱。1995年5月上海终于在10个区的10

个街道开始了“两级政府，三级管理”的试点，吴街便是其中之一。

.....

吴街组织体制改革的重点是权力重心下移，权力明确下放，强化街道一级尤其是街道办事处权限。街道办事处成为一级管理得到明确，吴街于1995年12月开始按照市区体制建立内部专业委员会，对区部分派驻机构进行归口管理，这实际上是将条机构并入块中，试图形成一级统一的政府，这种“以块为主，融条于块”的组织创新改变了原有的条块分割，各自为政的状况。

街道办事处被授予下列权限：（1）部分城区规划的参与权。（2）分级管理权。对依已有法规可管理的事项，实现条块分别放权，明确责任。（3）综合协调权。凡专业性强的管理事项，由职能部门直接下放给条块中的机构管理，接受街道统一协商，如公安治安、户籍管理、工商管理管理等。（4）属地管理权。街道办可以对政策稳定、管理要求明确的事实施直接管理，如环境卫生、社会救济、社会就业、计划生育、粮籍管理等。

以上授权中，第三项综合协调权至关重要，它使街道办成为街道行政权力的中心。虽然条块在街道上并不是单纯的领导与被领导的关系，但是协调权能使街道办在与条上机构的讨价还价过

程中获得优势。

不过上级政府的授权还主要是“精神”，具体的实施还需要吴街在此精神下，在组织和意识形态下创新。吴街街道政府一个重要的策略是在区政府授权下建立“四委一办”的委员会制。1996年5月在街道设定了4个委员会：市政管理委员会、社区发展委员会、社会治安综合治理委员会、财政经济管理委员会。委员会设置是将原有的街道办事处科室改为内设科室，而条上各机构并入委员会负责专业工作，内设科室负责日常协调工作……

“四委一办”的组织创新，使各条权力在街道办的综合协调权的名义下融入街道，街道的权力完成了一次整合。条并未因此减少权力，相反在街道办事处扩展中，各种新的条上派驻机构相继成立。而街道的权力却大大增加了，不但环卫所等原属条上的机构直接并入街道，而且未归属的条上各机构也明确地受到街道统一协调。街道享有会签权，即条上各机构派到街道里的领导的任命书必须经街道办签字同意，而且每年的考核，街道办有工作评议权，并可建议其上级部门留任或更换其领导。这样街道政府的行政权力通过各条构成了一个完整的权力网络。

.....

但如果仅仅只是行政组织的权力膨胀，那么

街区的组织体制还不能说有实质性变化，因为机构的“膨胀—精简—再膨胀”怪圈还会照样发生在街道政府内，吴街组织体制改革的一个重要步骤是建立了一个新的半行政半自治组织——城区管理委员会。新的社区组织的整合正是通过它来运作的。

吴街城区管理委员会成立于1995年12月底，它由街道办事处、条上各部门、街区内人民团体、企事业单位、居委会代表以及居民群众代表组成。这个组织建立的目的，按梁炯主任的话说，是要充分发挥政府在社区建设中的主导作用、企事业单位的资源作用、社会团体的中介作用和居民群众的基础作用，从而动员起社区内各种力量参与社区建设和社区管理。简单地说，就是要社会化管理。

城区管理委员会的成员均为兼职，其主任委员由党工委书记兼任。它的活动形式主要是街道以居委会为单位主持的社区事务协商会议。参加者有街道办官员、居委会、所在街道上的各企事业单位法人、社团和有名望的居民代表……

表面上看来，城区管理委员会本身还只是一个虚体，但是社区事务协商会议却是实实在在地召开。在这种会议上，组织已成为连接街道政府、各单位组织、人民团体以及群众自治性组织的一个中心枢纽。街区内的各个组织在这个会议

上碰头，并在街道办事处协调下共同推进社区政策的实施，同时也对社区权力体系完成一次整合。从政府的角度看，这实际上使街道政府的政策获得一次全街区的支持，增加了权威性。

另外，城区管理委员会还给政府卸掉了过重的包袱，把原来由政府一手包办的许多社区事务转移给社区整个组织体系来承担，这样街道政府职能发生了转移，许多职能在政府的支持和引导下转移给社区组织进行自我管理。

但是从社会层面看，这一组织的建立却在政府获得合法权威之外有着另一层含义，意味着社区内各种非行政性组织开始加入到对社区的管理中，意味着他们参与行政权力的分配。现在政府承认的城区管理委员会的权限有：（1）工作建议权。根据政府部门或社区成员的提议，商议本社区管理事项，提出建议。（2）配合协调权。对政策的贯彻做出配合的具体决定。（3）检查监督权。设立监督员，监察行政权力行使。这些权力的分配使城区管理委员会如同街区内的“小政协”。

当然城区管理委员会现在的形态还呈现着过渡形式。由于街道办事处与党工委之间精英能力不同，组织的作用也有所不同。这就使党工委牵头的城区管理委员会在权力未得到合法保障的前提下，权力时强时弱。但是，就城区管理委员会

本身来说，它正体现着行政建设在基层发展的特殊形式，从这里我们似乎可以看到城市社区行政建设不同于其他国家政权建设的特征。

在这段时期，大量的社会团体开始涌现。在1978年以前街区里只有共青团、妇联，20世纪80年代随着街道经济发展才成立工会。近年来半官半民的社会中介组织蓬勃发展，如文化联谊会、科普协会之类的社会中介组织据街道办估计共有23个。这类社会中介组织可分为三类：一类是经济类社会团体，如个体户协会、工商联络小组；一类是文化教育类团体，如科普协会、科技人员联谊会、地区教育委员会；另一类是社会福利性质类团体，如残疾人联合会、老龄委员会等。尽管这些社会团体很多，但许多本身就是超越街区范围的社会中介组织内部体系中的一个末梢，在街区内并不能形成网络，只有会馆（社区服务中心）成立以后，一个社区服务的组织网络才开始建立起来。

.....

会馆的负责人叶佩琴说：

会馆的筹建是在1996年1月，当时在鲁班路上，9月12日搬过来，原来这幢楼是一位叫顾卞裘莉的香港侨胞捐资修建的托儿所和养老院。后来街道和卢湾区共投资150万元翻修建成会馆。会馆主要是将原有的各个居委的社区服务中心联

系起来形成网络，同时将老年人学校、科普协会等也合驻在同一幢楼里。

.....

会馆为什么要成立？从宏观的环境上看主要是外在政策推动以及内在体制要求的合力。去年市政府二级政府、三级管理的政策要求各街道进一步推进社区制建设，其中主要是面对上海进入老龄化城市和大批国有企业职工下岗和待岗的压力，要求街道政府来参与解决。而另一方面街道里各社区服务中心虽已形成，但还比较分散，由于各居委社区服务资源不均衡，使社区服务受到限制。会馆从整个街道出发将各服务中心联系起来，从而能发挥资源互补的优势。正是出于这样一个双重考虑，街道会馆便应运而生。

会馆在旧社会以前是客居他乡的同乡会聚的场所，而现在却成为服务市民的社区组织网络的枢纽。在我们对市民的问卷调查中，有87.5%的市民表示经常来会馆，89.2%的市民认为会馆确实提高了社区生活的质量，对他们来说，最吸引他们的是，这是一个非营利性的社区服务组织，他们在这里活动或求助于会馆，在于会馆确实能带给他们方便并且也很实惠。

那么会馆究竟是一个什么性质的组织呢？从会馆的形成来看，会馆完全是在政府主持下修建的，但是从现有的组成人员来看，又都不属于政

府的行政序列。会馆现在还没有正式的领导人员，只有三名负责人，一位是退休老师，负责老年人联校；一位是招聘的下岗干部，她现在全面负责会馆具体日常工作；还有一位负责决定会馆的重大事项，是退休的前党工委陈副书记。会馆的其他工作人员均为招聘的下岗职工。“以后随着会馆的工作正常了，会馆就将考虑由叶女士负全责。”陈说。到现在为止政府仍每年投入十五六万来维持会馆的日常工作，其目标是使会馆在一两年后达到自负盈亏，从而成为一个具有自治基础的社会组织，可以说会馆是一个非常典型的半官半民的社会中介组织。然而它又不同于一般的中介组织，除了鲜明的社区性以外，它还与街道政府更紧密地结合在一起，不但街道政府在这里建立了接待室，每月最后一个星期四，办事处主任都要在这里直接听取居民的意见，而且街道政府主持的许多活动也在这里举行，笔者看到的离退休党支部的组织生活和第六届居民代表大会的分组讨论就是在这里进行的，因此它成为政府形象的窗口，以至于有人题词，说市民会馆是连接市民与政府的桥梁。

我们可以把会馆看做一个对政府权威起支持性作用的社会中介组织，它一方面鲜明地体现了国家参与构建社区组织，通过建构这一类社区组织来获得居民对其合法性进行支持的互动过程，

另一方面又表现出街道办事处自身依据街区资源进行组织创新的能力。事实上，会馆的投资完全是街道办自己筹资完成，而区政府允诺的投资直到会馆建成也没有到账。

.....

与其他街区社区服务中心比较，吴街会馆的建设更具有普遍性。最重要的是，吴街市民会馆不仅是一个组织，而且还是一张以会馆为中心，事实上联系着整个社区的服务网络和文化网络。

行政政府的改革和社会组织的变化也促成党的变革，党工委在建设“社区”过程中，一方面被规定不再干预行政具体事务，另一方面却加强其政治领导的地位。它的权力建设更多地放在自身网络的建设中。.....街道内的重大事项是通过党工委会议来决定的。.....除了对街区行政的领导和监督作用，街道党工委对内主要将工作的重心下移，重点放在加强基层党支部的建设上.....

居委会的权力在社区制改革中也在缓慢增长着，随着议事层和工作层的分离，工作层里充实了一批年富力强的下岗纺嫂，工作效率得到提高。作为议事层，居委会被吸收进城区管理委员会的社区事务协商会议参与议事工作，在每半年一次的居委会社区事务协商会议上，居委会享有明确的工作建议权和批评监督权，对于不遵守会议决定的单位，相关居委会可以向其催促或向街

道汇报，由街道督促其解决。

我们看到城区管理委员会作为一种半行政半自治性组织，正在迅速将各种社会团体及其居委会吸收进权力秩序中来，并形成支持政府权威的非正式的权力网络，其结构如图2所示。

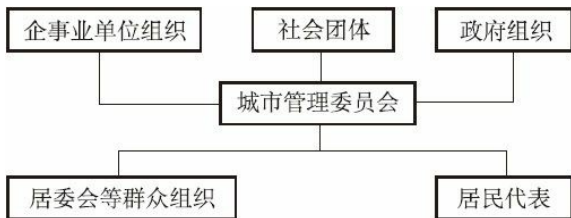


图2 社区制组织体制模式

由此可以看到这一组织网络正在构造一个新的公共空间。街区政府组织在加强制度化权力的同时，也使部分权力转由社区组织承担。这里值得我们关注的还有这一时期社区建设的动力何在？究竟来自于哪些资源使权力发生如此大的调整呢？在我看来，推动1995年以来社区建设的资源有以下几种。

(1) 政策资源。自上海市委书记在1996年3月城区工作会议上做出《加强社区建设和管理，不断提高城市现代化管理水平》的讲话以后，L区政府6月推出《关于全面推进新体制的实施意见》，并把L区原有的八个街道合并成四个街

道。区建委（1995）97号文件和区市政管理委员会（1995）98号文件分别规定了可以下放的各项权力，政策规定了吴街街道组织体制改革的方向，为权力过渡提供了强有力的政治支持。

（2）财政资源。街道财政主要为财政拨款、财政返回、办案补助费。为了推进组织体制改革，区政府返还将1993年基数剩余部分由原来的六四分成改为全额返回，同时原由街道上缴的中央贡献款免掉，改由区财政承担，罚没收入上缴后，办案经费由财政返回，同时将1993年税收包干基数和个体税收基数扣除财政拨款和既得返回数后的税务数作为财政转移支付。根据“财随事转，费随事转”的原则，区政府将每年新增区级财政投入的1%~2%专项用于街道居委会的发展。为了保证街道工作，区财政还改变了财政返回时间，由每年一次变为每半年一次。

不过吴街的发展主要来自于街道经济自身的收入。街道办与任何一级政府组织的区别在于：它可以自己办经济实体，收入归街道。因此经济实力雄厚的街道有足够的财政款项用于组织创新和社区建设，而且相对于上一级政府，这样的街区具有相对的自主性。

（3）精英资源。吴街街道办事处主任梁炯便是区政府为了促进组织体制改革而将当时任宣传部副部长的他调下来任主任。并改革了领导班

子，同时街道又将一批年轻下岗工人作为合同制干部充实到居委会里去以提高行政效率。值得注意的是，以上的许多组织与意识形态的创新并不是上级组织规划和详细安排的，他们往往只是一种概念和观念的引入，而具体的制度和组织，乃至对社区制观念在群众中的传播，都依赖于街道干部自身的创造性和对政策精神的再解释。但是他们的目标是多重的，有时是服务于居民的需要；有时是“作秀”，应付上级的参观；有时是为了权力组织自身的发展。无论哪种目标，干部在里面都起着决定性的作用。在上海市同样的政策背景下，社区制改革后的街区的权力结构化过程往往大相径庭，这不能不与干部资源的差异有很大的关联。

建设“社区”实际上是街区内以社区为象征进行权力的再分配和权力关系的重组。虽然这种权力过程仍然主要限于组织层面，但对街区居民的生活影响确是实实在在的。在对吴街的问卷调查中^[33]，有89.9%的受访居民认为吴街的这3年发展“与上海其他街道相比，发展得很快或较快”，而80.5%的受访居民认为“较之以前，吴街有很大变化”。虽然这种变化并非完全来自社区制的建设，但在受访居民中，社区这一概念已有89%的受访者接触，并且这其中61.2%的受访居民将街区作为社区单位，29.2%的人将居委会作为社区

单位。可见社区认同通过街区组织资源的启动可以有效地发动。受访居民中接近60%的人听说过两项或两项以上的社区活动，虽然目前参与社区活动的实际人数还与之很不对称（有49.1%的受访者从未参加过社区活动），但47.8%的受访者表示愿意作为志愿者参加社区的各项公益活动。36.3%的受访者表示在有条件的前提下，愿意作为志愿者参加社区公益活动。可见潜在的社区支持是明显的，这种“社区”意识突出表现在当居民的生活发生困难时，主要诉求对象的改变。吴街居民对街区的依赖已经明显比对单位和亲朋好友的依赖更加重要。而85.3%的受访居民对“自己拥有参与社区管理和发展的权力”表示肯定，87.75%的受访居民认为居民代表大会应对社区管理有监督权力。社区制本身的进一步发展正蕴涵在居民潜在的民主心理的诉求中。

四、结论与理论假设

（一）地方行政建设

从吴街的个案我们可以看到，1949年以来，随着国家的统一以及“国家政权建设”（杜赞奇，1995），城市基层社会里的行政权力逐渐加强。在摧毁保甲制度的基础上，国家开始建立街道办

事处与居委会。无论是作为政府派出机构的街道办事处还是作为群众自治组织的居委会，都是为着促成新政权的政策能有效地推行到城市基层，并对广大的市民进行有效的政治动员而建立。这一行政建设在基层社会不但使国家政权稳定，而且推动居民积极参与国家建设。相反原有街区内地方性的权力结构，如地方私营工厂、黑社会组织和一些行业团体则逐渐消失。到20世纪60年代初街区权力逐渐完全被政府组织所控制，行政权力占支配地位。在城市人民公社期间，街区权力组织实行党、政、社三合一，对街区内的政治、经济发展实行统一管理。但是“大跃进”的失败使城市人民公社迅速崩溃，而单位制的兴起使街区的行政权力建设开始萎缩，在“文化大革命”期间，街区行政建设处于停滞状态，权力在革委会、工宣队、民兵营之间转换，权力基本上都来自于街区之外，街区内部的权力结构十分破碎和脆弱。1978年在经历了十年的权力震荡之后，街道办事处重新恢复。这时街区的权力已基本转移到单位内部，街区行政权力可以说只是单位体制中的权力剩余。但是，随着市场体制改革的过渡以及城市化建设，街区内公共事务的增多迫使街道行政权力扩张。由于缺乏明确的权力界定和街区资源的增加，街区内部行政权力冲突加剧。由此产生1995年以来社区制导向的行政建设，这一

行政建设不但促进了街区行政权力的重组，产生参与式的行政发展倾向，而且还导致街区权力的分化。条块整合后的政府组织、党、大型单位组织、企业和社会中介团体构成新的权力结构。从整体上来说，这一行政建设至今还在发展，其发展的趋势是试图正式成为一级政府。

产生行政建设的动力可以说主要来自三个方面：一是民族国家力图在现代化进程中加强对基层社会的控制，动员广大的公民参与国家整体的大规模建设。国家力图加强行政力量，通过行政监视与惩罚来维持基层社会的稳定与秩序；二是市场体制的变革使适应计划体制的单位功能开始萎缩，同时市场经济也促进了非单位的经济组织产生以及单位制外的社会互动日益频繁，这些街区公共事务的增加使20世纪80年代的街区行政建设不得不加强；三是人们对居住的生活质量的要求，由此产生的社区发展需要首先由行政组织来充当引导者和协调者，这一引导和协调功能是其其他组织无法具备的，这就使行政建设成为街区权力变迁中的主流。随着这一行政建设的发展，行政网络不断扩展使街区逐渐融入整个城市社会中去，从而成为“全民”社会的一个行政细胞。

在近50年的街区权力机构化过程中，政府组织一直处于公共事务决策的中心枢纽位置，行政权威一直在街区中保证着权力的基本框架。因此

在制度性的权力变迁中，我们可以假设：基层社会的行政建设是权力变迁的最重要的特征。⁽³⁴⁾

值得注意的是，在这一街区行政建设过程的背后，党组织及其党员起着关键的领导和执行的作用。在制度化权力分配中，不但明确了党的政治领导作用，而且参与街区事务决策的人员无论是行政人员还是非行政人员，都是共产党员。党委或党工委虽然逐步在制度上放开对具体行政事务的管理，但在实践中，党组织可以“名正言顺”地干预所有的行政过程。党组织的推动似乎有助于民族国家对基层社会的渗透，但这只是问题的一个方面。在另一方面，街道的党组织并不只是包括党的干部，也包括大量作为群众的党员。党的力量并不仅仅通过党对行政决策的控制来实现，更重要的是还需要通过群众党员的带头执行和示范作用来保证。可以说党员干部与群众党员充当社区参与的象征，但这种象征所表达的意义不仅是体现党和国家的意志，而且还必须体现群众利益，地方性的社区利益。这也是党员作为居民的一分子受相关的自身利益与价值观念所约束。这些利益与价值观念深深植根于地方社区的利益需求以及价值传统中。这就使街区党组织的行动带有地方性特征。在20世纪90年代以来的社区行政建设中，我们可以看到许多非正式的社区组织以及制度都是群众党员首先创造出来，并

得到居民认同，再逐步得到街区党工委与办事处的认可和推广。但即使是街道加以推广的制度与组织，在法律和正式的行政规章上都未有规定。因此在不同的街区，除了上级行政机关规定的机构设置外，还存在大量的根据街区具体情况而配置的非正式的组织与制度，这样的行政建设虽然渗透到了基层社会的底部，但旧的地方性组织摧毁了，新的地方性组织与制度又应运而生。正式的行政权力组织和非正式的地方性权力组织交织在一起，构成街区权力空间。它既不纯粹是一种民族—国家力量的渗透，又不等同于传统的地方性结构，最终处于一种我称之为“地方性行政建设”的过程。

（二）割裂状态下的三叠权力网络

在吴街中，街区内组织有：（1）行政组织；（2）政党组织；（3）企事业单位组织；（4）社会团体；（5）社会中介组织，即半行政半自治性组织，包括居委会和最新成立的城区管理委员会。

行政组织与社会中介组织前面已加以论述，谈到政党组织，吴街街道除了共产党以外，还有的主要民主党派就是九三学社和致公党，但影响都不大。^[35]真正把握城市社区政治权力的是共产

党。而吴街区内的企事业单位组织由于自身的行业网络并不属于城市单个社区，在街区的历史变迁过程中往往自我封闭，互不关联，如同街区中的孤岛。只是随着1988年以来的社区制行政建设和单位制松动，才在资源共享的原则下参与到街区权力整合的过程中来。但至少到目前为止，由于单位制并未完全打破，在一些大的单位组织内部权力体系仍相对独立，因此街区的权力事实上仍处于割裂状态⁽³⁶⁾。在这一割裂的基本格局下，我认为街区权力结构呈现出一种“割裂状态下的三叠权力网络”状态：第一叠是党组织网络；第二叠是行政权力网络，它主要指街区内行政组织及其居委会；第三叠是由街道办牵头，各种非行政的社会组织构成的地方性权力网络，它包括社区内的企事业单位组织、社区服务组织、社会团体和居民志愿组织。

党的网络主要由街道党工委、下属的里弄党支部和其他类党支部组成。它的正式目标是实现党对基层的领导，资源来自于党的权威和整个党的组织体系。在街区中党的组织网络要早于行政网络的形成，党在相当长的时期内控制着街区内的行政权力，进而控制着街区政府自身所有的经济和社会组织，“文化大革命”中党组织网络受到严重冲击，陷入瘫痪状态。“文化大革命”以后，党的网络开始恢复，街道党工委虽然仍决定着街

道总体行政事务，但自身的网络建设大大削弱，权利能力萎缩。随着党政分开和社区制行政建设，街道党委转为层级较低的党工委，党工委虽然拥有对街区重大事务的领导权，但日益庞大的行政权力已转到街道办，党则集中精力构建和扩展自己的组织网络，不但加强里弄党支部的建设，而且发展各种单位制外的经济、社会和文化组织中的党支部。由于街区政策依赖于党员的示范作用，党的权力网络仍然是街区地方性行政建设的重要基础。

行政权力网络主要是由街道办、条上在街区内的各机构与居委会组成，它的正式目标是执行超地方的行政职能，确保行政指示的贯彻，资源以往主要来自于政府的权威、上级政府供给的财政拨款，但今天越来越依赖自身经济、社会与非正式的行政组织（如综合执法队）创造的资源。在20世纪90年代以前，街道办与条上机构之间的权力关系彼此分立，相互之间主要通过人情、面子构成非正式的联系。居委会作为行政衍生工具的一面，由于其领导者往往由街道办推选，这使它从属于街道办。由于一方面基层行政权力主要集中在单位内部，另一方面街区行政网络中，条块权力未明确界定，相互联系因人而异，较不稳定，所以行政权力网络一直较为薄弱。只有在社区制行政建设过程中，条逐渐融入街道办的“四

委一办”之中，街道办的对话权力才开始加强。同时居委会的资源结构改革，议事层与工作层分离也使街区行政网络的权力得到加强。不过由于行政权力依赖于街区资源的积累，也使行政网络在实际的运作中体现出地方自主性。

地方性权力网络主要由社区内的企事业单位组织、社区内社会团体和居民组织组成，它的主要目标是保障和发展街区自身利益，增加街区资源。在这一权力网络中街道办和居委会充当了地方经纪人的角色，它们在上传下达中，事实上也代表街区与上级政府和各单位进行谈判，为社区争取资源。长久以来地方性权力网络并不发达，只是在20世纪90年代以后，街区内的单位组织在资源共享的原则下，围绕社区这一象征，为社区发展提供一部分资金和物质条件，同时也通过社区事务协商会议或志愿者协会介入街区权力的整合过程促进地方性网络的发展。而社区制行政建设中社区事务协商会议和城区管理委员会等一系列的组织和制度的创新，也使地方性权力网络在街区权力中日益凸显重要位置。

可以说割裂状态下的三叠权力网络基本框架在国家建设初期即已形成，在城市人民公社时期，三叠网络几乎完全重合。但在相当长的时间内，地方性权力网络缺乏制度保障，而党的网络和行政网络又相对重合。这就使街区权力萎缩，

缺乏生长点。随着社区制行政建设以及社区参与的鼓励，三叠网络逐渐分离，党的网络主要在政治决策上，行政权力网络则关注街区经济的增长和街区公共资源的配置与管理。地方性权力网络关注的是社区服务与社区发展的决策，可以说不同的权力网络关注不同的政策重点。不同权力网络的交合点是街道政府组织，主要是党工委和街道办。至于刚刚组建的城区管理委员会一方面联系着街道党工委和街道办以及条上机关，另一方面又联系着从事非政府的社会中介组织和企事业单位组织，这使它同时联系着三重网络，处于社区网络结构的中心地位，因而可以预测它是街区内整个权力秩序重组的关键。而这也使整个街区的权力控制方式不同于区政府的强领导权力控制方式，而是以协调为主。但是城区管理委员会的地位未被法律明确，各组织的利益协调也还尚未规范，城区管理委员会是否会替代街道办事处，成为一种新型政府，还有待实践自身的检验。

如前所述，行政力量伴随着意识形态和城市化的发展而日趋增强。但这种行政力量不是单单由行政组织来承担，而是由这一割裂状态下的三叠权力网络共同完成。

（三）街区政府组织：创造结构的制度化权力

从吴街的街区权力变迁过程中，我们可以看到，街区权力中心是政府精英，但条块并立，单位割裂，没有单一的组织有完全的支配性权力，政府组织在协调社区各组织的利益中充当着交通警察的作用，保证街区范围内权力运转的秩序。这似乎与多元论的观点相似。但另一方面，以政府精英为主的社区精英几乎在街区内所有重大事务上都有发言权，这又与精英论观点相似。这里可以说，在中国社会主义制度下的街区权力与西方社区权力的共同点是，少数精英决定着社区内大部分公共事务。在街区中存在着街区政治的积极参与者和冷漠者两类人群。而不同点是，在街区中，主要不是经济精英，而是政府精英在权力体系中起着主导作用。同时街区权力的主要目标不是追求经济增长、地产升值（对政府来说，这只是为政府权力提供资源），而是保证政治稳定和推进社区发展，这与政府精英的政绩息息相关。

要寻找这种差异的成因，我们应该将超社区的国家力量和街区内社会组织的力量结合起来分析。街区作为国家力量不断渗透和各种社会力量相互交错的公共空间，街区行政建设主要受到超社区的政府力量的推动，包括政策支持和财政上的支持，尤其是行政上的督导，这就使政府组织及其精英在街区权力中占据主角地位。其次还要

面对社区内各种组织在参与过程中产生的要求。而各单位的介入和家庭的参与，一个重要的原因是认识到社区建设可以丰富社区中组织的资源渠道，商人可以在这里发现商机，企业可以在这里树立形象，居民可以寻求亲属之外的社会支持，社会团体可以发现新的活动领域。所以街区权力结构的形成受着两方面的动力的作用。

但是，街道办事处及其街道党工委并不只是一个超社区的国家的代理人。一个更重要的事实是，街区内政府组织不仅仅代表国家体系自上而下的传导权力，而且自身具有创造结构的制度化权力。在追溯街区内权力结构化过程中，我们可以看到许多权力组织和制度不是上级政府或法律明确规定的，相反是由街区组织自身实践出来的。这种实践并未破坏整个国家的行政架构，而又对应于地方性需要创造出地方性组织与制度。基层政府组织的结构性权力正是构成当前社区制行政建设的基本动力，形成这一权力的原因，一方面是因为国家上一级权力面对如此庞大的人群及其空间缺乏足够的日常控制力量，这就为街区政府组织提供了广泛的空间。另一方面街区政府组织由于可以办企业、办社会中介组织、建构配置性资源与权威性资源，因此自身拥有地方性资源。在社区建设中，往往资源丰富的街区拥有更多的制度化权力。

（四）街区的未来：社区制公共空间

通过以上的分析，随着街区三叠权力网络的丰富与扩展，街区成为单位制外一个不断扩大的社会公共空间。这一日常生活空间的形成首先通过国家社区制建设的政策从原有行政单位一体化的政治社会中向单位外推移，然后社区内各种组织根据政策相应确定策略，同步拓展自己的活动空间，从而使这一空间整体日益扩展，大量的社会关系、社会组织在新的权力秩序中不断被生产和再生产，从而构造出新的互动领域。这一形成中的空间基本的象征与权力制度是社区与社区制。因此我将这个建构中的城市空间称为社区制公共空间。

必须指出的是，这一空间不同于单位空间，由于街区内多叠权力网络的同时存在，因此存在着多个权力主体，街区政府组织虽然具有最重要的影响，但并不构成完全支配性权力。不但政府组织内部（条块之间）可能相互制约，而且政府与其他社会组织之间也可能构成权力制约。权力的共强与磨合也会给网络中的组织提供更多的权力生长点。同时也可以看到，在这一空间中还存在大量非网络化状态的组织，例如许多家庭组织和邻里互助组织，他们虽然不构成街区的权力结构框架，但对街区权力仍有制约作用，如信访或

自发群众运动等。网络化组织形态和非网络化组织形态共同构成整个街区的公共空间。无论是哪种，其权力的运行都不完全是科层制的、自下而上的，而多是国家与民间社会的权力双向运行并且相互磨合的过程。因此街区对国家合法性的重建与基层社会的民主与自治提供了一个相对合适的空间。

从合法性的重建来看，政府当前推进社区制建设的一个根本目的是保证基层社会的平稳过渡。从长远看，政府的治理依赖于国家权威在基层社会得到合法性支持。⁽³⁷⁾而国家能力的限度与社会治理的巨额成本使政府需要依靠基层的自我稳定和自我发展。在街区空间内，政府权威在社区中可以通过三叠权力网络来建立合法性，一条是通过党和行政组织的正式权力秩序，即通过超地方的党和行政网络的构建和完善来促使市民认同国家权威，另一条则是通过以居委会以及其他地方性的社会中介组织构成非正式的行政管理来使政府获得市民支持。国家一方面通过加强行政建设提高其正式行政效率，另一方面又通过大力扶持和建设支持政府的社会组织网络来使政府获得威信。⁽³⁸⁾

街区公共空间的扩展也使基层社会组织找到新的权力生长点，民间社会组织通过街区内的发育，可以在促进街区政府效率提高的同时也促进

自治空间的扩展。这集中表现在居委会的重新定位与组织创新上。同时在商品房构成的小区内，新建的业主委员会也会成为居民自治的新的载体。但是最重要的基层民主仍体现在街区空间内，民众必须能对政府构成制约。随着街道在法律改革中逐步被确立为一级政府的法定地位，由于街区空间关系着居民日常生活利益，而权力结构又具有多元和自治特征，街道人大及其代表选举可能构成城市基层民主新的生长点。当然这也需要街道政府的建构改变科层模式，而成为有广泛参与的新型政府。⁽³⁹⁾

可以说，在城市基层社会、民间社会组织与政府之间在地方行政建设过程中，并不绝对是一个完全对抗的关系，而有可能是一个共生共长的相互磨合的过程。研究这一空间建构过程中所面临的挑战和发展前景，正是每一个关注中国未来的社会科学工作者需要严肃面对的课题。

参考文献

- ◎ 白益华. 中国基层政权的改革与探索. 北京: 中国社会科学出版社, 1995
- ◎ 陈涛. 社会发展与社区发展. 社会学研究, 1997 (2)

◎ [美] 达尔. 现代政治分析. 上海: 上海译文出版社, 1987

◎ 邓正来, 景跃进. 建构中国的市民社会. 中国社会科学季刊, 1997 (1)

◎ 邓正来. 国家与社会——中国市民社会研究的研究. 中国社会科学季刊, 1996 (15)

◎ 丁若水. 街道·社区·社区行政. 公共行政与人力资源, 1997 (5)

◎ 丁元竹. 社区研究的理论与方法. 北京: 北京大学出版社, 1995

◎ [美] 杜赞奇. 文化、权力与国家. 南京: 江苏人民出版社, 1994

◎ 费孝通. 乡土中国. 香港: 三联书店, 1986

◎ [美] 科尔曼. 社会理论的基础. 台北: 五南图书出版公司, 1992

◎ 李景鹏. 权力政治学. 哈尔滨: 黑龙江教育出版社, 1995

◎ 李学举. 中国城乡基层政权建设工作研究. 北京: 中国社会出版社, 1994

◎ 卢汉龙. 重新认识社区, 推动社区发展. 社会, 1996 (3)

◎ [美] 罗兹曼主编. 中国的现代化. 南京: 江苏人民出版社, 2003

◎ [美] 麦克法夸尔, 费正清主编. 剑桥中华人民共和国史: 1966—1982. 北京: 中国社会科学出版社, 1992

◎ [美] 帕克, 伯吉斯, 麦坚奇. 城市社会学. 北京: 华夏出版社, 1987

◎ 时和兴. 关系、限度、制度: 政治发展过程中

的国家与社会. 北京: 北京大学出版社, 1996

◎ 萧功秦. 市民社会与中国现代化的三重障碍. 中国社会科学, 1993 (4)

◎ 项飙, 宋秀卿. 社区建设和我国城市社会的重构. 战略与管理, 1997 (6)

◎ 徐中振等主编. 社区发展与现代文明——上海城市社区发展研究报告. 上海: 上海远东出版社, 1996

◎ 徐中振, 朱健刚, 张玉枝. 上海“社区行政”框架体系研究. 打印稿

◎ 俞可平. 马克思的市民社会理论及其历史地位. 中国社会科学, 1993 (4)

◎ 张仲礼主编. 中国近代城市企业·社会·空间. 上海: 上海社会科学院出版社, 1998

◎ 朱健刚. 城市街区权力结构: 强国家与强社会模式. 战略与管理, 1997 (4)

◎ Banfield, Edward C., Political Influence. Glencoe: Free Press, 1961

◎ Casrells, M., The City and the Grassroots. Berkeley: University of California Press, 1983

◎ Dahl, Robert. Who Governs? Democracy and Power on an American City. New Heaven: Yale University Press, 1969

◎ Devis, Deborah. Introduction: Urban China in Urban Space in Contemporary China, ed., Deborah Davis et al., Washington D C: Woodrow Wilson Center Press, 1995

◎ Domhoff, G. W., Who Rules America? Englewood Cliffs, N J: Prentice Hall, 1967

© Dye, T. R., *Who's Ruling America? The Carter Years*. Englewood Cliff, N J: Prentice Hall, 1976

© Evans, Peter. *Bring the State Back*. in Cambridge: Harvard University Press, 1985

© Foucault, Michel. "The Subject and Power." in *Art after Modernism: rethinking representation*, ed., Brian Wallis. New York: New Museum of Contemporary Art, 1984: 417–432

© Giddens, Anthony. *The Nation-State and Violence*. Cambridge: Polity Press, 1985

© Gledhill, John. *Power and Its Disguise: Anthropological Perspectives on Politics*. London: Pluto Press, 1994

© Hanchao, Lu. "Away From Nanking Road: Some Store and Neighborhood Life in Modern Shanghai." *The Journal of Asian Studies*, 1995, 54: 93–123

© Harloe, M., *The Sociology of Urban Communities*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Press, 1996

© Harvey, D. *Labor. Capital and Class Struggle around the Built Environment in Advanced Capitalist Countries*. *Politics and Society*, 1976, 6: 265–295

© Hunter, Floyed. *Community Power Structure: a Study of decision-maker*. Chapel: University of North Carolina Press, 1953

© Lynds. *Middle Town in Transition*. Harcourt, Brace and Company, 1937

© Mills, C. W., *The Power Elite*. New York: Oxford University Press, 1956

© Molotch, H., *The City as a Growth Machine*.

American Journal of Sociology, 1976, 82 (Sept.): 309–330

© Orum, Anthony M., Introduction to Political Sociology: The Social Anatomy of the Body Politics. New Jersey: Prentice-Hall, 1978

© Polsby, Nelson W., Community Power and Political Theory. Yale: Yale University Press, 1980

© Prethsus, R., Men at the Top: A Study in Community Power. New York: Oxford University Press, 1964

© Saunders, p., Social Theory and the Urban Question. New York: Holmes & Meier, 1986

© Warner, W. L., Yankee City. New Heaven: Yale University Press, 1963

© Waste, Robert J., Community Power. Sage, 1989

© Whyte, Martin K., M. L. Parish. Urban Life in Contemporary China. Chicago: University of Chicago Press, 1984

© Wirth, Louis. Urbanism as a way of life. American Journal of Sociology, 1938, 44 (1): 1–24

© Wolf, Eric R., Facing Power? Old Insight, New Questions. American Anthropologist, 1992, 90 (2): 586–596

© Wolfinger, R. E., Reputation and Reality in The Study of Community Power. American Sociological Review, 1960, 25 (October): 634–644

© Wrong, D. H., Power: Its forms, Bases and Uses. New York: Harper Colophon, 1980

(1) 选自《中国社会科学季刊》（香港），2000（2~3）。因篇幅有限，收入本书时有删节。

(2) 街区不完全等同于街道办事处管辖范围，在丁若水的《社区概念的界定》一文中对街区与街道做出了精确的区别。但我不同意他将街道称为社区的观点。单纯以行政区划来界定社区，会随着行政区划的变动随意地改变社区区位，这就会失去研究社区的意义。参见《公共行政与人力资源》，1997（5），19页；丁元竹：《社区研究的理论和方法》，19页。

(3) 这里每类居民区的特征分别是：（1）老城厢居民区：这类居民区历史悠久，老式住宅保存较为完整。居民一般多为世代在此居住繁衍的本地人。（2）单位居民区：这类居民区形成于新中国成立以后，居民一般都是同一单位的员工。（3）近建居民区：这类居民区往往指20世纪80年代以后建设的普通居民小区，它包括来自不同单位、不同身份和地位的居民。

（4）新建居民区：这类居民区多由高层住宅或别墅组成，几乎全部为商品房，居民多为收入或社会地位较高者。

(4) 这一观点直接影响政府实践，在20世纪90年代，虽然法律尚未确认，但如上海、北京等地的试点实际上都将街道办事处作为一级管理的实体。1995年以后的上海城区组织体制改革正式确认了街道办事处作为第三级管理实体的地位。

(5) 参见王振海等：《新视角下的政治》；徐中振等：《社区发展与现代文明》。两书都不约而同地采用国家与社会的理论视野。

(6) 当前关于国家与社会的讨论中主要存在着两类理论分野：一种是市民社会理论。另一种是国家中心

理论。市民社会理论中又分为两类（邓正来，1996）：一种是将市民社会作为解释模式来分析中国的国家与社会关系。另一种是将市民社会作为实体建构来指出中国国家与社会关系的发展方向，其中一派认为中国可以构建市民社会（景跃进、邓正来，1993；俞可平，1993）；另一派则认为中国近期内很难出现市民社会（夏维中，1993；萧功秦，1993），这在中国学者的研究中占相当比例。

还有一种国家中心理论则认为国家的作用在当代更应该受到重视。它也分为两派：一派是“回归国家”理论，强调国家在政策制定和社会变迁中的核心角色，强调国家的自主性和国家能力；另一派是“国家限度”理论，它虽然也强调国家的核心作用，但承认在社会力量下国家的作用受到限制。因此，有学者认为，中国政治发展应以国家为本位，在强国家的状态下，通过制度创新确定国家限度，这样才能避免威权主义，同时建立有活力的市民社会（时和兴，1996）。

(7) 参见[日]小浜正子：《中国近代都市的“公的领域”》，载《中国近代城市的企业、社会与空间》，223~256页。她指出，“公”在南宋以前单指国家和官僚，其后精英阶层在对“官”与“私”之间的政术表示热切的兴趣。明末清初以来，在地区社会中，以乡绅阶层（以后为商绅、资本家）为中心的地方精英代替政府开展着社会公共事业。“公的领域”由此成熟，形成官—公—私的三层图式。

(8) 在上海市委书记1996年城区工作的讲话中就可以看出这一取向，稳定成为首要的工作重点。

(9) See Lynds: *Middletown in Transition*, p. 77.

(10) 具体来说，他们关心在一个重要的决策过程

中，有多少人会受到政策输出的影响，政策输出又会使多少种类和数量的社区资源得到分配，进而这一政策会对原有的社区资源分配制度有多大程度的改变。

(11) 20世纪70年代初的时候，虽然仍有许多学者在精英论和多元论研究的城市（亚特兰大和纽黑文）之外寻找新的城市社区权力模型，但所争论的问题仍然没有跳出原有的框架。

(12) Domhoff, "The Growth Machine and the Power Elite", *community Power*, p. 57.

(13) 它包括所有与土地集中使用相关的利益，如发展商、包工头、地产抵押银行以及相关的房地产服务行业，如电气公司等，也包括社区政府和报纸等传媒。其中会聚的中心是银行。

(14) 如主张精英论的Stone提出系统权力的概念，包容了多头统治的观念，Dahl也关注到了多元民主困境。

(15) 在国内学术界有两种看法，一种观点认为社区专指西方社会中自治性质的城市区域，自然形成而不是按行政区划来决定。所以街区不是社区，居委会才有可能被看做社区。另一种观点则认为街区作为特殊的行政设置方式，地域范围明确，规模又较小，具有构成社区所必需的五要素（地域、人口、区位、组织和社会心理的认同），因此完全可以作为社区来进行社区发展（丁水木，1997）。

(16) 应该区分的是，近年来在中国城市兴起的社区制建设中的社区概念却与社会学中的概念不尽相同，它强调国家减少干预，公民通过自助、互助和他助发展居住地域的服务与管理等，使居民增强情感归属和认同。这种计划性的社区概念的引入主要来自于

联合国在全球范围内大力推进的社区发展观，在人们反对以经济增长牺牲社会发展的过程中，人们又发现：社会发展不能以牺牲人们日常生活的情感依托作为代价，因此人们希望通过重建社区提供人们能进行情感交流和自我治理的空间（徐中振，1997；陈涛，1997）。这里的社区概念实际是源自于滕尼斯情感共同体的含义，在今天包含着建构一种社会实体的含义。因此它不仅是一种意识形态，而且还是一种制度建构，本身就是一种权力的交错作用的体现。因此在本文中我将目前流行的“社区服务”或“社区建设”的社区概念，称为社区制。作为一种形成中的社会实体，社区制正是本文加以研究的对象。

(17) 例如，在韦伯看来，权力是一种可能性，一种无论对方如何反对，都可以将个人的意志强加于他人的行为上的可能性。因此在最初的定义中，权力被看做一种直接控制，“在权力关系中，一方能够获得另一方的服从”（Bachrach & Baratz, 1970）。Dahl认为当一个行为者为了实现自己的偏好、欲望或意图，对另一行动者的行为给以限定性的行动或倾向时，他就意味着拥有一种权力（达尔，1982：30-52）。

(18) 例如，在街区里，一个工商所只有八九个人，要管理10万左右人口，要完全控制就必须增加管理人员，频繁地检查与监督，这就需要更多人力、物力与财力的投入。

(19) Stone称之为生态权力（ecological power），并认为它的最重要特征是非直接性（Stone, 1989）。

(20) 需要说明的是，这里的制度并不仅仅是指法律所规定的制度，它包括一系列在日常生活中运行的组织、程序和规则。

(21) 必须说明的是，尽管制度性的权力是街区权力中的核心层面，但并不意味着这种权力是无限的，恰恰相反，制度性权力作为间接性权力，作用依然是有限的，不能替代别的权力类型。这不但是因为它仍有可能遇到抵制，而且还因为在一些情况下，如紧急事态中，就常常是以直接的强制控制作为主要形式。

(22) 即使个人不完全为了组织的目标或利益，也必须依托于组织的资源和关系来运作权力。在街区权力角逐的通常情况下，竞争者彼此首先是作为组织的代表或成员而得到认同。

(23) 科尔曼称之为法人行动者，他指出由于规范行为的出现产生法人行动者。因为规范的执行者主要是法人行动者，这不仅是因为惩罚需要由整个系统执行，而且更重要的是目标行动者接受了判断行为的是非标准，对惩罚不加反抗。组织作为法人行动者正是由于这种规范—惩罚的权力机制而具有独立意志。参见《社会理论的基础》，355~401页。

(24) See Henri Lefelvre, "Space: Social Products and Use Value", 1979, pp. 20-21.

(25) 正如Berger和luckman指出：“能动者是社会的产物，同时社会又是人行动的产物。”社会组织与制度并不是被安排并一成不变的，而是受能动者的操纵和改变。

(26) 关于吴街的个案研究曾有部分发表于《街区权力结构：强国家与强社会》[《战略与管理》，1997（4）]，本研究已作了大量的修改与补充。

(27) 参见《吴街地方志档案》，吴街街道办档案馆保存。

(28) 参见《吴街街道地方志初稿》。

[\(29\)](#) [美] 麦克法夸尔等：《剑桥中华人民共和国史：1966—1982》，171~181页，上海，上海人民出版社，1992。

[\(30\)](#) 参见《吴街街道地方志初稿》，1983年街道共有七个厂被区里收回。

[\(31\)](#) 吴街街道办事处1984年以前是科级，1988年副处级，1989年才是处级。不过各个街道办事处的行政级别并不完全一样。例如，邻近的另一街道1985年就升为正处级了。

[\(32\)](#) 徐中振：《社区发展与现代文明——上海城市社区发展研究报告》，74页，上海，上海远东出版社，1996。

[\(33\)](#) 关于问卷调查解释如下：此次调查由复旦大学教师程远与我于1998年共同完成，问卷采取分组随机抽样，在吴街所有20个居委会抽取400户家庭，每一户中一般抽取文化程度较高者作为受访对象（我们假设受教育程度较高的家庭成员的看法在家庭中更有影响，更接近家庭整体态度）。受访人中，男性153人，占38.3%，女性246人，占61.5%。其中，大专或大专以上的占19.3%，高中和中专的占32%，初中文化的占24.8%，小学或小学以下的占23.8%。由于进行有效控制，调查共回收有效问卷400份。

[\(34\)](#) 这并不意味着在1949年以前并不存在城市的行政建设，只是由于国家始终处于战乱状态，民族国家的权威还并未全面建立，因此行政建设是零碎的，并且也不如1949年以后那样强大。

[\(35\)](#) 这些民主党派成员共有12名，分布在卫生系统和教育科研系统，他们全部为在职成员，过去与街道没有什么关系，只是在“二级政府、三级管理”的改

革中，本着属地化原则，才由街道政府将他们组织起来，纳入1988年成立的各界联谊会。

(36) 割裂的概念来自项飙对东莞民工研究提出的割裂概念，但在单位和街区之间并未处于隔裂状态，事实上单位与街区之间通过单位员工与居民之间的角色转换，有着密切的关联，割裂只是意味着两者权力体系缺乏关联。参见项飙等：“社区建设和我国城市社会的重构”，载《战略与管理》，1997（6）。

(37) 合法性可以看做在一定的社会历史条件下人们普遍接受的文化价值和社会规范认同的政治权力形式的正当性。只有政治权力被社会认为是正当的，政治权威才能获得合法性认同。而这种合法性认同正是政治—社会保持长久稳定的根本前提。

(38) 这一合法性建设方式与古代中国的王朝政权在农村的合法性建设方式很相似，在那时政府一方面通过保甲的正式制度，另一方面通过家族进行非正式的管理。参见罗兹曼，1988。

(39) 这里自治与民主不是同一概念，自治是意味着公民在承认政府的权威下，对自己的部分公共事务自我管理。现代无论是精英民主还是多头民主，都强调公民对政府权力的制约。显然自治与自由的联系较与民主的联系要近。可以说基层自治只是有可能构成基层民主的社会基础，但基层民主的实现依赖于对政府的选举和基层人大的作用。

行动力与制度限制：都市运动 中的中产阶级⁽¹⁾

陈映芳

一、问题说明

本研究旨在通过对城市中产阶级业主组织化维权运动的考察，探讨目前中国城市社会中市民组织化、行动化的实际状况及其主要影响要素，进而对国家—社会关系的演变路径做出相应的说明。

（一）本研究脉络中的“都市运动”

关于1949年以来中国国家—社会关系的演变模式，一般认为，单位制和人民公社是社会主义时期“国家社会一体化”的主要的制度依托，或者是“国家吞没社会”的主要容器。如今，随着人民公社的解体和单位制的萎缩，以及市场经济的形成，个人在经济上、政治上完全依存于国家的状况已经发生变化，中国的社会成员已经或正在从

国家的控制中摆脱出来，而经济改革的冲击，更催生了“中间领域”的生长（White, 1996: 203）。

但是，从国家—社会关系的视角出发考察“社会”的变迁，需要对“社会”所包含的结构性因素做出具体的分析。作为规范性的界定，一种较有代表性的看法认为，作为与国家相对应的社会（市民社会），其基本的结构性因素包括私人领域、志愿性社团、公共领域、社会运动（何增科，2000）。也有的学者认为“国家—社会框架下的‘社会’主要由五个部分构成，即个人、志愿性社团、公共舆论、‘市镇’和社会运动”（常宗虎，2003）。关于社会运动的起因和性质、功能，不同的理论有不同的阐释，如结构功能主义的集体运动理论认为社会运动是病态社会的征兆及表现，大众剥夺说认为社会运动是革命爆发的温和形式，而资源动员理论则认为社会运动只是现代社会政治过程的一部分，是政治参与的创新形式（Mamay, 1995）。

在近年来有关“维权”、“上诉”、“第三部门”（社会团体、NGO）、“利益表达”、“集体行为”等的经验研究成果中，关于市民的组织化、行动化倾向，已经可以看到大量相关的情形描述和问题分析。虽然自2003年开始，舆论界不乏“维权运动”、“新社会运动”之类的措辞运用，但总的来说，“社会运动”概念还较少进入经验研

究者的视野。在本研究中，笔者尝试把城市居民利益表达的组织化行动纳入“都市运动”范畴，意图之一是从另一个层面来界定和认识市民抗衡权力的组织化的集体行动的性质及意义。^②这是基于对目前城市中市民组织化维权行动的实际情形的判断，以及对这一类行动在城市社会中所具有的影响及意义的认知。^③意图之二在于方法论的尝试。在有关“维权”、“集体行动”等的既有研究中，研究者的关注焦点，或者多集中在个体的或集体的“行动”上，或者侧重于“结构”、“制度”的分析。这样一些视角，对于个体—社会—国家关系的研究会构成一定的限制。笔者以为，“社会运动”的相关理论，特别是资源动员理论等所蕴涵的社会建构主义视角，以及政治机会结构理论等，有助于我们突破相应的二元论式局限。笔者试图通过对都市运动中中产阶级市民的行动选择与运动效果的考察，来分析社会成员与国家权力之间的独立或依存关系，及市民组织化和参与政治过程、抗衡权力的实际可能。

（二）“中产阶级”在本研究中的意义

作为具体的研究对象，本研究的“中产阶级”概念泛指一般意义上的城市中等阶层，特别是以新兴商品房住宅区和原城市中高档住宅区的

业主、居民为主体的中等收入群体。由于本文并不对中国城市的阶层结构以及本研究对象群体的经济收入、职业声望、权力地位及阶级意识等展开分析，因此本文的“中产阶级”概念有别于严格意义上的（作为理想类型的）“中产阶级”概念。但同时，本研究的“中产阶级”概念蕴涵有目前中国学术界有关中产阶级问题讨论的某些问题，作者将从本研究的具体角度出发，对中国城市中产阶级的属性等问题做出相应的回应。

在对现当代中国人的利益表达愿望及行动选择所做的各种分析中，民众素质说历来引人注目：低素质的民众缺乏表达利益、参与社会的能力，这一向被解释为现实中国政治/社会制度的合法性所在。在对目前国家—社会关系的判断中，认为国家已经或正在从许多领域退出，而“社会”迟迟难以成型，这主要缘于中国民众缺乏权利意识和相应参与能力。这样一种观点，在今天依然有着较大的影响力。

笔者前此曾以城市贫困阶层为对象，研究市民利益表达的渠道及机制。城市下层普遍存在的“不表达”或“表达无效”现象确是需要进一步说明的问题。^④我们不妨将“权利意识”和“行动力”假设为基本的变量。但是，这样的假设需要验证。也就是说，在作为行动者的贫困群体的素质与他们的行动选择、行动效果之间，需要导入

其他的要素来检验，才能确定其相关性的存在。基于对“阶层”维度在市民组织化、行动化研究中的重要性的思考，笔者在本研究中以城市中产阶级为主要考察对象，希望通过不同阶层群体的利益表达行动的比较性研究，来探讨市民的行动力与制度限制之间的相互关系。我们假设中产阶级在权利意识和行动力方面都居于贫困群体之上，从而来检视在中产阶级的“素质”与他们的行动选择与行动效果之间，是否存在类似的相关？或者是否存在其他的重要因素？

自20世纪80年代以来，作为在“中国市民社会”想象中具有特殊地位的一个阶层，中国的中产阶级经历了从备受期待到备受质疑的过程。本来，“中产阶级”的成长壮大被认为是发展中国家实现政治民主化、社会现代化的最重要的条件和希望⁽⁵⁾，但近年来人们开始对中国正在形成中的中产阶级表示失望，学者们也开始质疑中国中产阶级的本质属性和角色地位⁽⁶⁾，尤其是中产阶级与权力/官员之间相互依赖的利益关系，以及政治上的保守性（周晓虹，2002）。在本研究中，笔者希望通过处于特殊情景（遭受开发商与政府的权益侵害）中的中产阶级的考察，了解他们行动选择的内在逻辑，及其与政府权力之间的依赖/冲突关系的展开路径。笔者认为，这样的研究，有助于我们在中产阶级研究中避免概念化或本质

化的倾向，同时，也有助于我们进一步了解国家权力系统对于新兴阶层的整合机制。

二、中产阶层的行动选择、运动效果及其影响要素

（一）关于权利意识和行动力

关于影响和决定社会运动的主要因素，论者多强调运动参与者和社、国家等多方面的因素，如梅尔塞认为，集体行为、社会运动和革命的产生，都是由以下六个因素共同决定的：有利于社会运动产生的结构性诱因，由社会结构衍生出来的怨恨、剥夺感或压迫感，概化信念产生，触发社会运动的因素或事件，有效的运动动员，社会控制能力的下降。而梯利的“动员模型”论则强调成功的集体行为是由以下因素决定的：运动参与者的利益驱动，运动参与者的组织能力，社会运动的动员能力，个体加入社会运动的阻碍或推动因素，政治机会或威胁，社会运动群体所具有的权力。另外赵鼎新认为，影响和决定社会运动，或革命之产生和发展的宏观结构可以简单概括为三个因素：变迁、结构、话语。这里的“结构”包括国家的结构及其行为方式，以及社会结

构及其社会行动者的结构性行为，“话语”则包括社会运动的意识形态、参与者的认同、口号或话语策略、行动过程中的突生规范以及塑造运动话语的文化等等（赵鼎新，2005）。也有的研究者指出，集体行动发生的可能性（因变量）的主要的影响因素（自变量）有三个方面：怨恨的产生和解释、积极分子及其组织能力（涉及集体行动的组织 and 动员结构，以及战术和战略的选择）、潜在参与者的选择模型（他们对收益和成本的计算）。其中参与者的选择模型又分别受到政治机会结构和对成功预期的影响（刘能，2004）。

笔者认为，社会变迁及其导致运动发生的事件等均属于社会运动的背景因素⁽⁷⁾，而怨恨（或剥夺感、压迫感）、概化信念及相关的话语，则可被理解为社会成员的权利意识（包括对受侵害的权益以及表达权利的自觉）。行动者的权利意识是影响他们的不满程度和行动选择（忍受或抵抗）的重要因素，同时也构成制度的合法性基础之一。除此以外，社会成员的行动力及阻碍运动的国家控制力则构成了另外两个最重要的要素。关于行动力，笔者认为，它主要包括行动能力（组织/动员/博弈能力）和行动者拥有的可动员资源这两部分内容。而国家控制力，对行动者而言，主要意味着法律的空间和政治的机会/威胁，这涉及国家的性质、国家权力的合法性基础、国

家的行为方式等⁽⁸⁾。

在此前的贫困群体利益表达情况调查中，我们注意到，“权利意识”构成了影响下层市民不表达或表达无效的因素之一。他们对国家有较突出的一体化倾向，“没办法，这是国家的需要，我们总是要服从的”、“国家总得为我们着想呀”等等，往往是他们对自己的忍受态度或表达行动的解释。他们的维权行动也多以相应的经济补偿为主要目的（而在具体的利益博弈过程中，对贫困群体施以经济利益的诱惑或威胁，也是他们的博弈对手屡试不爽的惯用方法）。

另外，贫困群体的行动力可以被视为影响他们的表达效果的主要因素。城市下层的利益表达多以个体表达为主，即使是一些涉及区域性、群体性利益的纠纷（如动迁纠纷），行动者也较难展开有效的群体性表达。这首先是因为这些群体内部缺少相应的精英人物。具有一定动员/组织能力的领头人的存在，是利益群体展开组织化行动的前提条件。⁽⁹⁾

与此同时，行动能力和可动员资源的缺乏，也制约了下层市民的组织化利益表达行动。“我们不知道怎么找律师”、“我们不认识上头的人呀”、“我们没有钱”等等，对利益表达渠道和制度利用方式的缺乏了解⁽¹⁰⁾，以及政治资源、经济资源、文化资源等的匮乏，是贫困群体居民表达困

难、表达无效的最直接、最重要的原因。

据此，笔者将“权利意识”和“行动力”（包括“行动能力”和“可动员资源”）假设为在国家控制力以外影响市民行动选择、行动效果的基本要素。在本研究中，笔者以城市中产阶层在房产物业纠纷中的组织化维权运动为切入点，来检视这些要素与市民行动选择、运动效果的相关性。我们假设，由于城市中产阶层大多接受过20世纪80年代以来的中、高等教育，获取国内外文化信息的手段多，应属于公民权利意识较清晰的阶层群体。同时他们中也不缺乏精英人物，应该具备相应的行动能力。另外他们多拥有优势的职位地位，具备相应的政治、经济、文化资源，即不缺乏必要的可动员资源。因此，他们的行动选择和运动效果应该与下层市民有明显的不同。

（二）实际情况分析

本研究的经验资料部分来自媒体信息，包括纸质媒体和网络媒体，内容主要涉及广州、北京、上海和深圳等城市商品住宅区房产物业纠纷中的业主组织化维权事件。近年来，各地由政府主导的城市开发广泛涉及市民的权利和经济利益，相关的房产物业纠纷及其市民“保卫家园”的维权行动大面积发生。但这类事件较少纸质媒体

的详细报道，更多的信息来源于各种网络媒体和业主论坛。由于笔者对相关信息内容难以一一调查核实，对这部分经验资料的使用只限于概貌参照和对一些报道内容的分析。另一部分的经验资料来自笔者的调查，其中本文引用资料主要涉及上海市的四个个案。

个案A 商品房小区动迁纠纷。该小区地处内城苏州河南，1997年竣工，1998年入住。236户的业主中不乏高等法院法官、局处级干部、军官、警官、医生、教师、作家、民营企业企业家、外资企业高级职员等，其中部分是由单位购房而分得，部分为自购房。业主都拥有房产和70年土地使用权。2001年10月，业主被告知小区将被拆迁。业主自此开始维权活动，最终失败。2003年1月最后一批业主被法庭判决“强迁”，小区楼房随即被铲平。目前业主的集体诉讼仍在继续。

个案B 新建商品房小区的会所纠纷。该小区地处内环线内，2004年8月课题组调查当时房价平均每平方米在1万元以上。该小区业主自入住时起，即与开发商和物业纠纷不断，内容包括业主诉房产商违约改变小区布局、物业账目不透明、业主要求成立业委会而不成立等等。开始阶段主要以个人交涉为主，自2003年部分业主动议要求成立业委会以来，业主们开始组织化行动。2004年春天开始，由于原来开发商承诺用于商业

中心和业主会所的建筑被建成了对外开放的商业性“休闲俱乐部”，部分业主开始正式组织维权活动，至今未获成功。

个案C 商品房小区的再开发纠纷。该小区地处内城，是上海市最早的外销楼盘之一，500多住户，业主国籍涉及14个国家、3个地区。本次纠纷缘起于2003年12月开发商公布的小区再开发方案，业主诉新方案侵占了小区道路。在各方意见未达成一致的情况下，开发商强行施工，遭到业主的有组织抵制。2005年4月区政府城管大队冲入小区，对业主施以暴力，造成流血事件。

个案D “旧城区改造”动迁纠纷。该社区地处内城中心地带（原英美共同租界内），以新老各式弄堂房为主。原有居民阶层成分和职业身份较复杂，部分为职员、知识分子、离退休人员，也有部分下岗职工、自营业者。自2002年至2004年，该动迁地区居民就动迁机构及其相关政府部门的不当行为、经济补偿及回迁要求等具体问题，开始上访和法律起诉，包括上诉中央领导。但最后以失败告终，最后一批居民被法院判决强制搬迁。

从各种经验资料来看，都市运动中的中产阶级确实显示出了不同于城市下层的姿态和能力，首先，业主们表现出了相应的权利意识，同贫困群体大多是因为“实在被逼得没办法了”才起来抗

争的情形有所不同，像个案B、个案C，以及不少新建小区的物业纠纷和再开发纠纷，其所涉及的利益一般并不威胁到行动者的基本生活需求，但行动者有强烈的权益受害感，并表现出了绝不妥协的行动意向。另外我们还注意到，行动者不仅对于自己作为“中产阶级”的身份有明确的认同，而且不乏为自己的维权行动赋予特殊意义的能力：“我们是中产阶级，他们别想像欺负穷人那样欺负我们”，“我们的这个事情会在历史上留下来的”。在一些诉讼材料和对媒体的表述中，一些运动团体清楚地将自己的行动定义为“中产阶级社区的维权运动”。

同时，运动团体也普遍表现出了明显强于城市下层的行动力：（1）首先在组织化程度方面，中产阶层的运动群体多具有较清晰的组织形态，典型的如业主委员会、维权核心小组及其外围组织（各楼负责人）、业主网络平台等。

（2）行动团体内部有较规范的民主化实践。以个案B为例，维权小组内部并没有振臂一呼的魅力型领头人，主要是由一批年轻白领组成，但其成员有明确的职责分工，定期开会，行动方案民主议决，经费公开。（3）理性而不妥协。他们的行动主要在法律框架之内，但亦致力于拓展行动空间。一些纠纷尽管已经有失败的结局，但维权团体依然没有终止诉讼。（4）动员能力。在

对参与者的动员中，运动群体从受害事实告知、权利意识启发到经费募集、活动组织等，都显示了不弱的行动能力。如个案A的业主，维权者曾上访近百次，其中10人以上的群访达60多次，5次上访国务院、建设部（2003年9月前）。此外，他们对外部资源的动员也不乏成效。由于中产阶级业主与媒体的互动能力，近年来不断有城市房产物业维权事件见诸纸质媒体或网络媒体，并对相关城市政府形成了种种政治的、社会的压力。本研究的四个个案，都曾通过本地报纸或外地报纸被公诸社会，其中个案C的运动群体在遭遇城管大队的暴力冲击后，不仅在第一时间将流血事件公诸网络，还将事件内容和图像制成彩色印刷物和光盘，寄往全国各大媒体和相关党政部门。个案D中，居民给国家最高领导人发出了公开信，并利用居民境外亲属的条件，在境外召开记者会。在上海，各种运动群体曾联合了数百人，给全国人大寄出了公开信，要求修改相关法律。⁽¹¹⁾与此同时，各地的运动团体多有与专业人士、知识界及各种社会力量积极互动的尝试努力。

就运动的效果而言，我们可以看到一些成功的例子，尤其是物业纠纷，不乏业主胜诉的个案。但总的来说，目前城市中市民以开发商为对象的维权行动多以失败告终，中产阶层的法律诉

讼也以败诉居多。⁽¹²⁾不过，业主维权运动中、当今中国社会中产生了各种间接的社会效应，其中尤为突出的是中产阶层的申诉行动和社会动员对城市政府所造成的政治/社会压力。本研究中的个案A、个案C、个案D，在当时都因为运动团体与外地媒体和网络媒体的互动而在全中国造成了特殊的影响。尤其是个案D，当时曾导致中央高层的直接干预。近年来各地的城市开发、房屋拆迁进程有所减速，显然与业主的维权运动有关。此外，运动团体已经开始将运动目标指向相关的法规制度，而利益受损群体的行动化也导致知识界和一般社会开始广泛质疑城市开发政策的合法性。由是，近年来，自建设部到各地城市政府都在不断修订各种城市改造和房屋动迁相关政策，以求缓解相应的政治/社会压力。

但是，我们不难注意到，维权运动的抗争对象与权力之间的利益关系，是影响运动团体能否成功维权的最重要的一个因素。在一些权力深度介入的房产纠纷中，尽管运动团体能有效地组织各种形式的维权活动并造成特殊的政治影响，但依然难以实现相应的运动目标。在那些政府无意退让的开发动迁纠纷中，权力表现出了抵制上级政治压力、操纵司法、甚至冲击道义底线（如权力暴力化）的强硬态势和实际威力。在这里，行动者的权利意识、行动力与运动效果之间，虽然

存在一定的相关性，但显然，权力的利益背景构成了足以让前几个变量失效的另一个更重要的变量。

（三）一个悖论带出的问题

中产阶层的权利意识和行动力，使他们能够展开较有效的组织化维权运动。但是，在调查中笔者注意到了另一些颇具意味的现象：在上海市的几个个案中，运动所在小区内那些职业地位相对较高的政治、文化、经济精英们，往往是不参与或者是中途选择退出的业主。这一事实，构成了中产阶级权利意识、行动能力、可动员资源与行动选择之间相关性的否定性依据。

以A个案为例，该小区内，居住着12名市高等法院法官，还有一批律师、警察等，开始时曾有多人积极参与维权行动的发动和诉讼活动，但是到后来，这些司法官员和专业人员没有一个留在诉讼团中。在个案C中，业主中的律师也没有留在最后的运动团体中。在另外的几个个案中，同样存在相似的现象：拥有可动员资源最多的居民、业主，往往并不是运动的组织、动员者，甚至不参与维权行动。如个案B中，据业主介绍，小区内住有不少市、区各级党政官员，也有一些文化、教育单位的领导、著名学者等，但这些人

基本上都没有直接参与到行动中来。

对于这些现象，有的运动成员认为是成本—获益的计算关系在起作用。如个案B的维权领导小组成员解释说：“可能是因为很有钱的人不大在乎这些利益吧。”一些学者也倾向于用奥尔森的集体行动模型理论来解释这种现象（刘玉照，2004）。

不过如果我们对利益受损群体内部成员的运动参与状况做一个具体区分的话，可以看到以下这样的情况：

行动选择	职业身份	选择理由
不参加	各级政府官员、社会文化名流、各种投资商等	“与开发商认识” “购房享受优惠”
中途退出	国家“单位”系统职工、律师、银行职员等	“单位里有压力” “政府找到我们公司了” “怕失去从业资格”
最后坚持者	自雇者、年轻白领、离退休人员、无职人员	“我们不怕什么”

这其中，在行动选择与选择者的职业身份之间，存在着两种关联：与开发商之间互利关系的有无；职业身份的性质（对国家的依存程度）。

在新建商品房小区中，部分购房者与房产开发商存在千丝万缕的互利关系，这部分业主或者曾享受优惠价，或者曾得到过优先选择楼盘、楼层、朝向等的照顾，有的并持续享受着各种明的、暗的开发利益。作为开发利益的分享者，这部分业主往往从一开始就选择不参与。而在动迁

地区，动迁公司对动迁户多采用背对背、区别对待的方法，这些人更加容易享受种种特殊的利益照顾，因而不会介入到维权运动中去。

另一层关联涉及利益受损者对国家的依存程度。在政府主导的房地产开发运动中，动迁工程普遍有权力的保驾护航。权力压制维权运动、钳制运动力量，最有效的方法之一便是对运动参与者的生活资源、谋生手段的掌控——通过职业团体给运动参与者施加压力。在目前的职业系统中，国家“单位制”系统，如政府部门、司法部门以及直接或间接地从属于政府的企事业单位的从业人员，首先便可能遇到来自职业团体的警告或劝导。而一些专业技术人员（如律师），即使独立经营或在民营机构工作，但由于其职业资格的获得/持有需要相关党政部门的认可，所以也不能无所顾忌。此外，一些民营机构，虽然不属于政府系统，但与政府机构及其官员之间，或者存在着资源的依赖关系，或者存在着利益联盟关系，依然需要照顾政府立场、权力需要，因此也可能干涉其从业人员以政府权力为对象的维权活动。正是在这种情况下，政府部门通过向运动参与者的职业团体打招呼、施加压力等方式让运动参与者退出运动的方法，多能行之有效。所以，在个案A、个案C中，业主中那些开始曾积极地投身于运动发动的法官、律师等，最后一个个都退出了

运动。一般情况下，在那些动迁纠纷维权运动中，往往是那些离退休人员或自雇用者、无职者才最可能成为坚持到最后的运动成员。而在那些权力介入相对较少的商品房小区物业纠纷中，往往是上述这些人与外企/民企的年轻白领会成为运动的核心。在这里，我们可以看到，市民对政府权力的依存程度，是决定他们行动选择倾向的另一个重要因素。

三、问题讨论

（一）国家权力系统在城市社会的重构

通过对上述种种现象的描述和分析，我们可以来讨论这样几个问题：当单位制功能衰退、市场经济兴起后，城市中产阶级与政府权力之间，为什么依然存在那样一种足以影响甚至决定前者行动选择的依存关系？城市政府是如何继续维持其对社会的控制力的？

（1）“单位”政治功能的延续和活性化。虽然随着国有/集体企业的改制，单位制职业团体在城市大量减少，但作为城市中产阶级的主体部分，党政、教育、医疗、科研、文化等部门的管

理人员和专业人员，基本上都仍然从属于“单位”系统。与此同时，尽管“单位”系统不再承担社会保障等功能，但单位的政治功能被延续了下来。国家及城市的各级党政部门依然可能通过“单位”给相关职工施加政治压力，以使从业人员顺应权力的意志。在我们了解的个案中，还不乏这样一种情况：政府有关部门通过给“单位”系统施压，迫使一些单位职工劝其非“单位”职工的家属成员退出所在社区的维权运动。在实际的操作中，相关权力机构可以通过区际政府合作，将权力伸及维权业主或其家属所在的企业或公司，对运动参与者施加影响和压力。

（2）街道 / 居委会系统政治功能的强化。

20世纪80年代以前，街道/居委会系统在城市的权力系统中属于单位系统的辅助性存在。而随着80年代以来单位制的萎缩和“社区”系统的建设，街道/居委会的政治支配功能普遍得到加强。在这个过程中，城市行政管理系统被调整、充实，街道/居委会基层干部的队伍也普遍实现了年轻化、职业化、专业化，街道/居委会的可支配资源更得到扩充。虽然居委会在法律上具有“自治组织”的性质，但它同时在行政上具有街道下属机构的特性。作为国家权力系统与城市基层社会的接合点，目前居委会的资源和居委会干部的权力主要来自上级街道。⁽¹³⁾也因此，在涉及政府的利益纠

纷及市民的维权运动中，居委会干部一般都站在政府的立场上，动员居民搬迁、劝阻群体性行动。在市民维权的都市运动中，居委会实际上扮演着政府的斡旋人和站岗放哨人的角色。

(3) 执政党逐步加强对非公企业、新社会空间、新社会群体的政治整合。20世纪90年代以来，中国共产党在推进自身内部革新的同时，在原有政治体制框架下加强其对的社会渗透力 (Lin, 2003: 61-65)。一方面，由于政府掌握着国家的主要经济资源和项目审批权，各种外资、民营企业对权力有程度不同的依赖，并与政府及其官员形成利益联盟关系；另一方面，政府的招商引资需要与企业的法律/政治庇护需要，亦易使双方形成种种互利关系，包括资本的权力寻租，以及党政部门对企业的政治渗透。

此外，执政党着手新的党建工程，并致力于利益资源的扩充和活用，以实现对新社会空间（如商业楼宇社区、商品房小区、国际社区）和新社会群体（如企业主群体、白领群体、海归群体、高学历者群体等）的政治整合。通过执政党基层组织的“全覆盖”工程，以及对各类经济精英、知识分子等的政治身份/政治地位支付（如党员身份、人大代表、政协委员、政治提拔）和各种利益报酬等，党政系统将权力渗透进新形成的社会空间和社会群体之中，正不无成功地重新建

构起国家对社会的支配系统。

(4) 政府对重要社会资源的控制。在讨论目前中国城市的国家—社会关系时，不能忽略的是，这个社会最重要的资源如政治资源（权力来源）、文化资源（如传媒、出版、教育）、经济资源（如财政支配权、土地所有权、城市规划权、项目审批权）、生活资源（如城市户口及专业资格等的授予权）等，始终都直接或间接地掌握在国家/城市政府手中。对这些资源的掌控，意味着权力可以控制社会成员（尤其是城市中产阶级）实现地位上升的最主要的途径。关于社会成员获得社会地位的途径，有学者认为如今的中国存在着三种不同的系统，即“第三世界”（人们获得社会地位主要靠家庭成员、家族背景或当地的干部——“土皇帝”）、“社会主义中国”（社会地位依靠在官僚层级中的等级排列）、“新兴工业化中国”（个人地位主要靠金钱，靠金钱也可购买权力）（Madsen, 2003）。这样的分类虽然点出了20世纪80年代以来社会分层制度变化的一面，却相应淡化了国家权力在今天城市社会的社会分层机制中依然具有的特殊作用。

同时，对重要社会资源的掌控也是执政党“提高执政能力”、国家维持其对社会的支配地位的基本保证。可以说，中国中产阶级对权力的依附性实际上是后单位时期国家重构权力系统的

目标所在，也是制度的功能预设。

（二）中产阶层维权运动的制度限制

关于中产阶层的政治保守倾向，论者多将其归因为与政府间的经济连带关系，或对主流价值观及现存社会秩序的认同（周晓虹，2002）。但是在本研究中，我们不能不注意到问题的另一方面：他们抗衡权力的行动有多少实际可能？政治理性和精英支付能力应是中产阶层的基本特征。当他们试图有效地抵制来自国家权力的压迫时，他们一般会寻找合法的手段而尽可能避免政治风险。同时，组织化是他们的必然选择。而且他们也善于动员社会资源来为其行动赋予相应的意义，并争取可能的社会支持。这些已是目前中国城市中产阶层维权运动的较普遍的特点。但现实的问题是，他们的这样一些行动方式，是否具有相应的合法空间、制度支持？

（1）以法律手段维权是目前城市中产阶层主要的维权方式，在一些物业纠纷的个案中，出现有业主获胜的裁决案例。但总的来说，业主与开发商/物业之间明显呈力量不对称关系。“在实际生活中，业主的权益经常受到各种侵犯。其深刻的原因是商品住宅区内蕴涵着复杂的利益关系，并在现阶段构成了资源控制和支配不对称的

格局：一极是资本、权力、话语、信息、组织的强势者（物业管理公司及与之关联的政府有关部门等）；一极是相对弱势的原子化状态的业主”（孟伟，2005）。我们不难看到业主胜诉的概率与纠纷涉及的权力背景之间存在的相关性：城市拆迁管理过程本身是相关政府部门与开发商之间的合谋行为，其合谋程度与主管部门权力介入市场的直接程度有关（户邑、彭小兵，2005）。所以，在房产物业纠纷中，政府及官员的利益背景越深，业主胜诉的可能性就越小。按目前城市（如上海这样的大城市）的开发政策和司法制度，土地、房产的开发权属市、区二级政府所有，而司法机构在行政上亦同属二级政府党政领导。在这样一种制度框架下，市民以由政府主持或有政府官员介入的房地产开发行为为目标的抗争行动，要得到法院的公正裁决，首先就缺乏相应的制度保证。不仅如此，由于权力直接干预司法过程的制度上的可能，在这类纠纷中，不乏权力运用司法力量压制市民行动，或堵塞市民法律申诉渠道的现象发生。在本研究的个案A、个案C、个案D中，不仅业主中的律师迫于种种压力纷纷退出运动，而且业主的群体性诉讼实际上陷入了无律师可聘，或“聘律师已没有意义”的境况，最后他们的诉讼代理人都由业主维权小组成员自己担任。

(2) 自主的市民团体的合法化已构成“社会”发育的一个制度瓶颈。对于社会运动来说，社会成员的组织化是一个基本的前提条件。从实际情况来看，中产阶级市民也不缺乏组织化的能力。但目前中国的自组织面临种种政治边界

(Brook, 1997)，市民维权团体缺乏组织化的必要的合法空间。依照目前的制度设置，城市居民的社区自治组织是居民委员会，物业和业主委员会是住宅区管理房产物业的合法机构，前者为中介服务机构，后者为业主自治组织。如前所述，由于居民委员会同时担当着政府基层部门的职责，其管理人员的权力和资源也主要来自上级街道，所以在居民以政府权力为对象的申诉活动中，居委会较难发挥其作为居民自治组织的实际作用。而物业或者直接就是业主的申诉对象，或者是开发商的共同利益人。⁽¹⁴⁾所以业主们在维权活动中实际可用以表达行动的组织框架，只有业主委员会。在这之外，业主们的组织化行动或者被视为“群体事件”，或者可能被扣上“非法团体”、“聚众滋事”的罪名，具有较高的法律/政治风险。这样的制度框架本身构成了业主组织化表达行动的严峻条件。

而在实际操作中，我们注意到，在动迁纠纷频发的待开发老城区，一般不存在业主委员会；在物业纠纷多发的新建商品房小区，业主委员会

的覆盖率亦普遍偏低。(15)业主委员会的建立需要一个过程，且有一些规定条件，开发商和物业往往会采用种种方式从中阻挠和操纵。(16)所以，实际上，在城市房产物业纠纷中，业主委员会的作用依然有限。可是，除业主委员会之外，居民、业主基本上就没有了通过组织化来维护房产物业权益的制度支持。

这样的制度限制所导致的市民原子化状况，恰恰是市民权益的侵害者乐于看到并希望维持的。我们注意到，维权运动的申诉对象非常善于抬高业主行动的法律/政治风险，以此阻碍市民的组织化行动。在本研究的个案B中，业主与开发商/物业的最初的争端即围绕业主委员会的建立而起，据业主反映，开发商以种种理由阻挠业主成立委员会，他们冲击业主筹建业主委员会的聚会活动的恐吓方式恰恰就是：“你们这是非法集会！”一些开发商、物业之所以敢明目张胆、有恃无恐地以暴力手段冲击业主/居民的聚会，也与后者的组织化行动缺乏法律和公权力的保护有关。也正因为如此，匿名的网络社区在目前成了许多商品房小区业主/居民维权的主要的组织化平台，这既说明了维权者具备相应的行动能力，同时也说明了制度的严重缺陷。在这样的情境中，市民的原子化状况已成为权力和资本共同的政治/利益需求，而不是市民“素质”、“能力”的局限所

致。

(3) 社会资源动员的可能与否。社会运动的发起，从受害事实的确认到诉求目标的实现、制度变革的成功，需要行动者有效地动员各种社会资源。如受害事实的建构、确认，需要受害者的告发（及证人的出场），以及相关专业机构独立公正的鉴定（如暴力事件中的警察、医生鉴定，房产物业纠纷中专业机构的房产估价）；道德意义的建构、道德资源的广泛动员需要公共知识分子和公共传媒的介入；社会支持力量的动员需要公共传媒和各种民意代表、市民团体的介入。而社会运动的最后成功，更有赖于运动团体与执政党等各种政治力量、司法部门、立法机构等的有效互动。显然，在这个过程中，仅靠运动团体自身拥有的资源是不够的。资源动员的可能与否，首先涉及法律/政治给定的空间，如相关专业机构独立鉴定的可能、公共知识分子自由发言的可能、公共媒体监督职能的可能、律师介入及司法部门独立裁决的可能，以及各种政治力量和市民团体声援行动的可能等等（参见Goodwin & Jasper, 2003，及其中所辑的相关理论和研究）。而这些，在目前我国尚缺少必要的法律的、政治的制度保证。虽然在我们了解的中产阶级房产物业纠纷中，可以看到一些运动团体较有效地动员了一些资源，特别是成功地“让媒体曝了光”或“捅

到了上面”、“告到了法院”，因而曾造成一定的社会影响或取得了某种程度的成功，但是，总的来说，在这样一些资源动员过程中，运动团体面临种种政治 / 法律风险，甚至会遭遇暴力威胁。而且，如果进一步分析，我们可以注意到，无论是资源动员成功还是不成功的案例，真正可能决定维权运动效果的，依然是权力意志。几乎所有的维权成员都认为：最后能解决问题的是“上头”。

从这样一些事实来说，中产阶层自身的可动员资源，作为中产阶层行动力的主要部分，固然可以被认为是影响他们维权运动效果的重要因素，但是在传媒、司法、专业机构等主要归政治权力控制，而公共知识分子及其他民意代表、社会团体、政治力量等也较少可能介入社会运动并进入决策过程的情况下，包括可动员资源在内的中产阶层的行动力与他们维权运动的效果之间的相关性，是十分有限的。也因此，在运用西方社会运动的资源动员理论时，我们首先需要对不同的国家中“社会资源”实际具有的“社会的”属性做必要的甄别。

（三）“城市”作为一个维度：对政治机会结构的讨论

政治机会结构（政治体制的开放性或压制

性)对社会运动的决定性意义是资源动员理论的一个基本视角。已经有研究者指出了这一视角对于中国城市集体行动研究的重要性：“政治机遇结构是解释中国都市地区集体行动之发生的最有力的一个自变量，因为它代表了促进或阻碍社会运动或集体行动的动员努力的几乎所有外部政治环境因素”（刘能，2004）。但是，正如有些学者指出的，在研究者们运用政治机会结构理论考察集体行动、社会运动问题时，存在着如何具体化、细致化的种种问题（Koopmans，2004）。在考察开放的、多元主义的政治体制与压制性的、集权主义的政治体制对社会运动的斗争方式、组织形态及意识形态等的影响外，我们还需要通过一些特殊的维度，将相关的探讨进一步深入并加以细致化。

在本研究中，除了“阶层”维度外，我们还有必要将“城市”作为一个基本维度，来检视我们的问题。国家与城市间的关系，一方面涉及一般意义上的中央政府与地方政府之间的关系；另一方面，也涉及作为“乡土中国”的国家与具有特殊经济、文化地位和社会形态的城市之间的特殊关系。国家与城市间利益的分化和立场的差异，对于都市运动的行动者而言，有时意味着某种政治机会。近年来各地城市的市民维权运动，较多地借助中央政府的政治权威来抵制城市政府的政治

权威及权力压迫，他们或者赴京上访、给中央领导写信，或者向中央级媒体反映情况，也有的拿国家的法律文本或中央的政治文件、中央领导的讲话精神等，来否定城市政策或城市官员权力的正当性。每年的“两会”或执政党的重大会议期间，也往往被运动团体视做有利的行动时机。

不过，我们也注意到，一方面，在城市官员的权力来源与市民利益脱节的现有政治体制下，中央的政治压力并不能真正改变城市的官民关系；另一方面，在借助“中央”的道义政治权威方面，恰恰是城市贫困阶层比城市中产阶层拥有更多的可能。那些认同于“弱势”身份、对国家提出“保障”“关怀”诉求的下岗工人、贫困居民等，更容易从“中央精神”中找到道义政治的支持。⁽¹⁷⁾而认同于“纳税人”/“公民”身份，以“法治”、“财产权”等为诉求的中产阶级市民，更多地却只能从宪法等法律文本，甚至从“外国的情况”中寻找相应的制度或观念的支持。也就是说，即使中央政府的立场有可能给抵制城市开发政策的市民造成某种政治机会结构，目前的国家主流意识形态及其政治制度框架，能够给城市中产阶层的权益诉求行动提供的政治机会也是十分有限的。这样一些情况，是我们引用政治机会结构理论来研究中国都市运动或其他维权运动时需要具体分析的特殊问题。

除国家—城市关系之外，城市与城市之间的比较，也有利于我们认识本研究中的一些问题。在有关中产阶层的属性、政治倾向以及行动能力等的讨论中，“东亚”维度或“中国”维度固然有助于我们了解中国的中产阶级区别于西方中产阶级的一些基本特征，但“城市”的维度、城市比较的视角，还可以让我们看到问题的另一面：城市的权力结构与中产阶层的行动条件之间的关系。本研究尚缺乏作严格意义上的城市间比较的相关资料，就笔者了解的个案情况来看，尽管各地城市的中产阶级维权运动都面临法律空间过于狭窄、政治风险过高等问题，但相比较而言，北京和广州、深圳等地的中产阶级维权运动的声势更为突出，显性的组织化程度更高，维权运动的直接组织者、参与者中也不乏法律界人士、政府公职人员⁽¹⁸⁾，另外还出现了各种社会力量直接介入官民纠纷⁽¹⁹⁾、政府部门—知识界—相关利益人—社会团体等公开对话的形式⁽²⁰⁾。相比较而言，上海中产阶级维权团体的社会动员更为艰难、更为封闭。对于这样一种现象，我们很难仅就中产阶层的属性来做出解释。无论是中产阶层的总体规模、市民权利意识，还是他们与政府及其官员的经济连带关系、对主流意识形态和现行体制的认同程度，上海的情况都不足以说明这个城市的中产阶级会比中国其他城市的更保守或更缺乏行动

力。在这里，我们可以认为，是城市党政系统的权力结构及其控制力，构成了中产阶层都市运动最重要的制约因素。相对而言，广州、深圳地处边陲又紧邻香港的特殊的边缘性，北京内部中央—城市的多重权力结构等，都可能为中产阶层的维权运动提供相应的可能条件，也可能构成社会运动特殊的政治机会结构。

四、结语

就一般情形来说，在现代城市社会，感受权益侵害或利益诉求无法获得满足的市民群体，会组织起来抵制权力压制或试图参与政治过程。市民的组织化、行动化的努力，根据不同的制度条件，会有不同的形式及效果——集合行动、社会运动或者革命。⁽²¹⁾目前中国城市中以市民组织化维权行动为主要内容的都市运动，多属于集合行动，或浅层次的社会运动（介于集合行动与社会运动之间）。这种状况一方面反映了市民及其社会尚在形成、发育中，另一方面也说明了法律/政治制度对社会运动的发生具有限制功能。

但是，就社会的、政治的代价而言，作为市民的群体性利益表达方式，较之集合行动和革命，社会运动无疑是更为合理的形式。如果一个社会中具有相应的政治理性和合法行动能力的城

市中产阶级也无法有效地表达自己的利益诉求，或者权力一味地依赖法律、政治甚至暴力的限制和威胁，来压制这样一些市民群体的组织化表达行动，那么，市民就可能选择更具社会破坏性或政治风险的集合行动或革命，来实现自己的利益诉求和政治诉求。对这种社会发展风险的判断和预测，应是我们今天研究市民组织化行动的现状及问题的题中之意。

参考文献

◎ 何增科主编. 公民社会与第三部门. 北京: 社会科学文献出版社, 2000

◎ 常宗虎. 中国政府社会管理论纲. 社会政策评论, 2003 (冬季卷)

◎ 陈映芳. 贫困群体利益表达渠道调查. 战略与管理, 2003 (6)

◎ ——. 上海市贫困群体利益诉求状况调查. 见: 尹继佐主编. 2004年上海社会报告书. 上海: 上海社会科学院出版社, 2004

◎ ——. 群体利益的表达如何可能. 天涯, 2004 (6)

◎ 冯仕政. 西方社会运动研究: 现状与范式. 国外社会科学, 2003 (5)

◎ 高崢. 中国现代化过程中的中产阶级和道德重

建——比较历史学的若干思考. 中国研究（香港），2002（8）

◎ 户邑，彭小兵. 城市拆迁管理过程中利益共同体的合谋行为研究. 长春大学学报，2005（3）

◎ 李红平，黄广明. 一个明星社区的利益博弈. 南方周末，20030529

◎ 李志东. 中产阶级与市民社会和民主化——东南亚中产阶级兴起及其影响探析. 东南亚纵横，2000

◎ 刘能. 怨恨解释、动员结构和理性选择——有关中国都市地区集体行动发生可能性的分析. 开放时代，2004（4）

◎ 刘玉照. 集体行动中的结构分化与组织化——以白洋淀某村修路与基层选举为例. 社会，2004（11）

◎ 孟伟. 建构公民政治：业主集体行动策略及其逻辑——以深圳市宝安区滢水山庄业主维权行动为例. 华中师范大学学报（人文社会科学版），2005（3）

◎ 许琛，刘蓉. 成立业委会，起起落落缘何这样难. 社区，2005（2）

◎ 赵鼎新. 西方社会运动与革命理论发展之述评——站在中国的角度思考. 社会学研究，2005（1）

◎ 周晓虹. 中产阶级：何以可能与何以可为. 江苏社会科学，2002（2）

◎ 紫竹花园业主. 为什么败诉的总是“我”. <http://house.sina.com.cn>, 2001-12-05

◎ [美] 西德尼·塔罗. 运动中的力量：社会运动与斗争政治. 南京：译林出版社，2005

◎ Brook, Timothy. Auto-Organization in Chinese

Society. Timothy Brook & B. Michael Frolic (eds.), *Civil Society in China*. Armonk, New York: M. E. Sharpe, inc, 1997

© Goodwin, Jeff, James M. Jasper (eds.), *The Social Movement Reader: Case and Concepts*. Oxford: Blackwell Publishing, 2003

© Koopmans, Ruud. Political Opportunity. Structure. Some Splitting to Balance the Lumping. In: Jeff Goodwin & James M. Jasper (eds.), *Rethinking Social Movements: Structure, Meaning, and Emotion*. Lanham, Md: Rowman & Littlefield Publishers, 2004

© Lin, Gang. Ideology and Political Institutions for a New Era. Gang Lin, Xiao Hu (eds.), *China after Jiang*, 2003

© Madsen, Richard. One Country, Three Systems: State-society Relationship in Post-Jiang China. In: Gang Lin, Xiao Hu (eds.), *China after Jiang*. Washington, DC: Woodrow Wilson Center Press, 2003

© Mamay, Sergey. Theories of Social Movements and Their Current Development in Soviet Society. http://www.publiceye.org/study_right.html

© White, Gordon. The Dynamics of Civil Society in Post-Mao China. Brian Hook (ed.), *The Individual and the State in China*. Oxford: Clarendon Press, 1996

(1) 选自《社会学研究》，2006（4）。

(2) 一般认为，组织化和斗争性是“社会运动”的基本特征。有的学者将其定义为“群众在与精英、对立者

和当局的不断相互作用中，以共同的目标和社会团结为基础发动的集体挑战”（西德尼·塔罗，2005：6）。

(3) 近年来，转制企业职工、下岗工人、征地农民、动迁居民、利益受损业主，以及一些特殊社会群体（如上海的回沪新疆知青群体）的以“政府”、“组织”为诉求对象的组织化行动已相当普遍，行动群体之间已经形成一定的网络联系，而且市民的维权运动也在各种舆论平台上获得了一定的社会支持和道义声援，在一些城市，行动者已经与知识阶层等形成了某种推动制度改良的互动关系。笔者认为，仅以“集体行动”概念已不足以说明这类事件的性质和意义。但由于目前市民的这一类组织化行动的宗旨大多只涉及具体的群体性利益问题，较少直接指向区域社会、城市社会的一般性问题（如城市/社区自治、市民权、城市规划参与、城市公共事务参与等层面的问题）或明确的制度改革、社会建设目标，其规模及形式也较少波及公众社会，所以笔者在本研究中未采用“市民运动”或“社会运动”概念。本文所采用的“都市运动”概念，系受清华大学沈原教授的启发，谨此说明。

(4) 参见笔者2003、2004a、2004b几篇研究报告和论文。

(5) 一般认为，经济迅速发展会给社会结构带来极大变化，从而造成中产阶级的力量壮大，这一变化促进了东南亚各国市民社会的发展（李志东，2000）。也有的学者认为中产阶级的发展将给集权的东亚国家带来民主政治，并将这样一种趋势称为“东亚模式”：“另一种模式渐为流行而被称为东亚模式，也就是由集权政府主导经济改革，首先赋予大众经济自由，在经济发展、市场民主的氛围中，产生一个健康

的中产阶级，然后因中产阶级的成长，导向政治民主的实现。”（William Overholt, “The Rise of China: How Economic Reform Is Creating A New Superpower”, W. W. Norton, New York, 1993, 转自高崢, 2002）。

(6) 如何清涟认为中国中产阶级依附于政治权力，且“没有群意识”、“没有参加公共事物的管道和能力”。参见何清涟：《中产阶级能够改变中国吗？》，<http://club.cat898.com/newbbs/dispbbs.asp?boardid=24&id=728732>。

(7) 笔者相对认同资源动员理论，认为社会运动应被视为常态的民众表达利益、参与政治过程的理性方式之一，而非病态社会的破坏秩序的非常事件。

(8) 国家的性质：如民主的、威权的或独裁的；国家权力的合法性基础：如法律—选举型的、意识形态型的或绩效型的；国家的行为方式指国家在社会结构和政治文化共同作用下形成的特有的行为方式（赵鼎新, 2005）。

(9) 在我们的调查中，有群体表达行动成功的例子，主要原因之一就是因为有领头人的存在（陈映芳, 2004b）。

(10) 我们的调查结果显示，贫困群体的利益表达渠道主要是街道、居委会等基层党政部门，且大部分没有什么效果（陈映芳, 2003）。

(11) 《上海428名市民关于修改物权法草案的建议的联名信——部分上海市民致全国人大和立法工作者》，参见“法治论坛”，<http://bbs.chinacourt.org/index.php?act=ST&f=2&t=111939>。

(12) 房地产市场法律纠纷中消费者屡遭败诉成了一种引人注目的现象，参见“紫竹花园业主”：《为什么败诉的总是“我”？》，载《市场报》，2001-12-05。

(13) 城市居委会的选举，目前各地城市主要以间接选举为主。上海市2004年居委会换届时实验了直接选举试点，预定为20%，实际试点30%。

(14) 商品房交付使用时，最初的物业由房产商物色、确定。

(15) 如2005年年初广州市已登记备案成立的业主委员会仅有400多个，仅占全市小区总数的13%左右（许琛、刘蓉，2005）。

(16) 各地政府的物业条例中普遍对新建商品房小区业主委员会的成立有交付使用建筑面积和物业的比例要求，另外对业主参加投票的比例等也有要求。由于新建小区中开发商多掌握有一定的物业数，所以较易阻挠或操纵。如广州丽江花园的个案中，开始两届业主委员会委员都由“大业主”（开发商推荐的候选人）以绝对票数当选，业主自发推荐的候选人全部落选（李红平、黄广明，2003）。

(17) 参见拙文《群体利益的表达如何可能》的个案分析。

(18) 如深圳市宝安区滢水山庄业主维权行动中，业主的三个维权领头人中，一个是律师，一个是民营企业经理，另一个是某杂志编辑。在这一个案中，社区党支部支持并参与了维权活动，从而使集体行动获得了一定的政治合法性。某大学研究选举的教师和学生还参与了票务管理工作（孟伟，2005）。

(19) 北京的一些研究机构、NGO团体等在旧城保

护运动和拆迁纠纷调解等工作中多有组织或介入行动。

[\(20\)](#) 如广州的公民论坛。参见《民间》（中山大学广东发展研究院华南民间组织研究中心）、“木棉花开”网站（<http://www.kapok.org.cn>）。

[\(21\)](#) 这一分类主要参照赵鼎新（2005）。

第四编

社会生活与社会阶层

4.1 家庭与人口

4.2 生活方式与社会关系

4.3 社会阶层与流动

编前言

无论从社会思想史出发，还是从现代社会史出发，我们都必须深刻地认识到，西方现代社会变革的核心议题，皆脱离不了其特有的民情基础。

在卢梭（1997）最早的文献《论科学与艺术》中，便提出了一个极富现代意味的问题：为何巴黎和日内瓦都实行同样的社会制度，而现实中的两种社会形态却截然相反，一个世风败落，一个民情敦厚？同样，在《论法的精神》中，孟德斯鸠（2008）也明确指出，理解今天的世界，不仅要从政治体制和社会制度的结构和性质来看，也要从一个社会最基本的民情出发，来考察其来自经济贸易和社会流动带来的核心问题，即民众的风尚秩序和情感本原。只有从古典政治和现代民情的双重角度出发，才能真正理解现代社会的构造及其法则。此后，马克思有关商品拜物教的分析，涂尔干有关社会风尚的分析，韦伯有关宗教伦理的分析，都旨在从人们世俗生活中的心态结构和精神秩序出发来把握现代社会的奥秘。

可以说，西方思想家有关现代社会中的心性

和民情的考察，始终贯穿于这种社会形态从生成到发育，甚至遭遇危机的整体进程中，无论是早期资产阶级思想家所创立的人性学说，还是政治经济学，都集中反映着“心”与“物”、民风与制度、道德与政治之间双向塑造的复杂关系。此后出现的心理学、社会学和人类学等学问门类，也都旨在探寻关联两者的规律。可以说，无论是经典社会理论的研究，还是经验方面的研究，社会学家向来注重人心与结构的双向关联，亚当·斯密在《国富论》中经济活动的交换结构，其实质是以《道德情感论》中的同情结构为基础的，国民经济体系运行中的那只“看不见的手”，亦发自依照人的同情机制出发所确立的人心意义上的“公正的旁观者”形象；托克维尔认为美国民主政制的基源之一，正是其新教背景下的淳朴民风；涂尔干有关职业群体乃至国家体制的论述，皆基于集体意识及其内在的良知水平；韦伯有关现代经济组织与制度中的理性秩序的分析，也落实于伦理理性化的根本假设。西方当代思想家如布迪厄有关惯习和场域的理论，福柯有关权力和知识的理论，埃利亚斯有关文明与礼貌的理论等等，都大大深化了现代社会构造中“心”与“物”、心态与制度之关系的理解。

对于晚清民国以来中国早期社会学家们的研究来说，也颇重视这样的关联。李安宅（2005）

提到在20世纪30年代出版的《〈仪礼〉与〈礼记〉之社会学的研究》一书中就曾指出，能够将伦理与制度勾连起来的“礼”，恰是中国古代社会结构及运行的本质所在。正是“礼”，通连着中国文明中物质实体与精神实体的两方面。中国社会之文化构造的根本，在于“礼的起源，自于人情”，“人情之实也，礼义之经也”。礼合于天时，也合于人心，因而可理万物。礼既可通物，也可通制，所以礼有两个方面，一面以人情为本，一面以节仪为本。在这个意义上，礼对于社会运行有心、物、事、制以及天理等总体层面的功用。因此，由“礼”出发，李安宅提出了一个有关中国社会分析的综合框架，可从人心到政制逐层展开社会构成的内在次序和义理。

无独有偶，潘光旦（1993）起初之所以将adaptation一词译为“位育”，旨在强调任何物质和制度的因素皆以适应为基础，社会学必须从“位育”或教化意义上的“人化”角度出发，以“明伦”作为“人化”的基本，将人与人的社会关系的实质首先理解为道德伦理关系。一切社会关系，都建立在每个人对自身个别的生物性和心理性的自觉基础上，建立在每个人经教化而形成的修养和伦理意识上。在这个意义上，“家庭向为我国社会组织之中心，社会之治安系焉”。家庭是一切社会规范的基础，因此，在现代进程中，中国的家庭

结构既不能照搬西方家庭的结构和模式，仅从西方的价值观上确立家庭内部的角色和位置，同时也无法完全维系传统的大家庭结构，将家庭内部的位育功能与控制功能混同在一起。中国应采取一种折中制方案，即以“养教”和“赡养”两个概念为核心，建立父母和子女承担相互义务的家庭体制，既可以避免西方小家庭制中只有父母对子女的养育，而无子女对父母的侍奉的个人主义弊端，同时也克服了中国传统大家庭制中妨碍个人发展的制约关系。实际上，费孝通（2006）有关“差序格局”和“双轨政治”的论述，亦从人伦出发，刻画了中国社会中的自我结构以及由基本伦理秩序引发的社会结构和政治结构。而瞿同祖（1981）则将中国的法律体系视为家庭亲属关系秩序的延伸，及其所塑造的等级观念，即将各项社会制度追溯到其基本的社会关系中，追溯到社会关系的历史沿革中来考察。

纵观百余年来中国社会变迁的历史，中国人的心态、人伦、民情及其社会生态都屡经巨变，社会中内在的各种家庭结构、社会关系乃至经济和政治制度的诸多方面也是沧海桑田，翻天覆地。在中国长达两千年的帝国体制下，除一些特别的历史时期外，基本上是以儒家化的秩序来奠定社会整体的运作机制，无论是以“亲亲”原则确立的忠孝价值，还是通过皇权与绅权建立的治理

体制，皆围绕着封建宗法制度来奠定总体的社会结构。然而，自晚清民国以来，虽皇权倾倒，共和确立，但在民情的层面上，封建传统中的宗法观念、共和政治中的平等自由观念、军阀割据中的地方自治观念在长达几十年的时间里相互搅扰、相互冲突并相互混合，再加上帝国主义各势力对中国的觊觎和侵夺，中国的社会结构始终处于分崩离析的局面，政局的动荡促使民情流变，社会失范，人心惶惶，不可终日，社会整合之危机的出现，自然是不可避免的了。

随着1949年新中国的建立，中国社会进入了一种全新的秩序结构中，人们的心态及其凝结成的社会生态也发生了实质的变化。推其根由，乃在于新政权在社会制度的诸个层面均掀起了革命性的改造运动。首先，土地革命打破了原有封建式和宗法式的地权结构，使广大农民第一次在平等地权的意义上获得了土地。值得注意的是，这场土地革命的动员机制，其诉诸的根本原则，恰是通过培育广大人民的阶级意识，来打碎传统以“亲亲”原则确立的宗法等级秩序，使阶级意识及其现实中的阶级斗争运动超越于以往一切等级秩序及其伦理秩序，由此，以往一切专制统治下的皇权政治和含情脉脉的绅权政治都烟消云散，民情的基本结构也不再首先维系在家庭结构之中。

其次，社会主义公有制的确立，进一步提升了全体国民的国家意识，在土地革命中实现的阶级意识对家庭伦理的超越之上，实现了一次新的超越：国家至上的原则，意味着国家的价值超越于一切民间的社会性组织的价值，超越于一切基于私有观念的价值。而且，国家意识与国有制产权意义上的公有制，以及组织意义上的单位制是密切联系起来的，公有制的拓展几乎驱逐了除核心家庭之外的所有私人领域，甚至在广大农村地区实行人民公社制度的时期，家庭经济及其连带的所有私人场域都消失了。集体劳动制度、公共工程、义务劳动等国家意义上的生产和教化活动，构成了新时代的新民情，而国家掀起的新德治运动，为所有国民成为“社会主义新人”确立了意识革命和价值革命的基调（应星，2009）。不过，从“大跃进”到三年自然灾害，特别是“文化大革命”等国家运动，开始在人们的心中逐渐破解了神话，从20世纪60年代末到70年代中期，整个国家无论在社会经济运行方面，还是在大多数人的心态和社会生态上，都陷入前所未有的危机。基于国家意识的价值理念，既随着知识青年“上山下乡”运动达到了顶峰，也随着政治上的反复和社会秩序的失衡而落入低谷。

1978年召开的十一届三中全会，是一个历史的重要转折点，由此引发的社会巨变一直持续了

30年的时间，中国社会发生了天翻地覆的变化。改革开放意味着中国即将从经济到社会、从政治到思想形态发生总体的转型。这场改革运动，首先从农村基层中的联产承包制展开，重新认可了社会经济的私领域以及文化风俗的地方性的正当地位，广大农民不仅因为这项政策在乡镇范围内形成了初级产品生产结构及其外拓市场，同时也使老百姓的社会生活不再仅局限在国家意识形态的框架中，城乡间基于个人意愿的社会流动也由此出现。与此同时，城市中个体经济的解放，开始突破单位体制的界限，形成了私人经济的生活领域以及由此汇集而成的范围不大的社会领域。而沿海特区的建立，则从经济制度和社会风习两方面突破了原有结构的界限，人们不仅要南下挣钱，吃饭穿衣也紧随着特区的潮流，行为举止、生活态度、文化品位乃至婚姻观和职业观，都向着国外、向着特区靠拢。这一时期，思想领域中的启蒙运动也在深层次上改换着人们的价值心态，人们似乎既摆脱了传统意义上的情理束缚，也不再为阶级、国家、公有这样的意识形态约束，而径直向着个性解放和成功模式的私领域纵深拓展，所有这些变化都极大地增强了社会的发展活力和个人的生活动力。

在随后的多年里，市场体制的逐步形成、计划生育政策的进一步执行、国有企业改制的推

动、公有制福利的综合改革，乃至政治体制改革的停滞，所有这些因素都开始促使社会各阶层逐渐演变成纯粹的利益性主体，并基于私领域内的利益原则相互发生联系。一方面，市场体制进一步解放了资本的潜能及各种民间社会的活力，另一方面，政治权力也加入到市场分配的过程中，寻求最大的收益；一方面，娱乐文化获得了越来越大的自由空间，另一方面，独生子女则将纯粹的生存意识内化在坚硬的心理结构中；一方面，农村外移的流动人口成为经济发展的前提和动力，另一方面，内地广大农村的公共事业得不到有效保护和建设；一方面，国有企业转制突破了体制的瓶颈，甩掉包袱轻装上阵，另一方面，广大国企职工深陷住房、医疗、教育等改革的浪潮中，为生计而打拼。所有这些，都构成了改革新时期社会民情的复调旋律，深刻地蕴涵在社会的飞速发展和矛盾之中，成为今天中国社会学研究的核心议题。

如果说前两编主要涉及了社会与政治、社会与经济两个最重要的关联系统的话，那么，本编就是最具社会学特色的，也是中国当代社会学发展最早的领域。本编分为三节，前两节都是从民情出发来理解中国社会结构的变迁机制，并由社会结构的变迁来考察民众的社会心态和生态的变化。其中第一节突出了家庭生活的结构及其与社

会文化价值的密切关系。第一篇文章勾勒了中国当代家庭的结构变动的过程和趋势，第二篇文章从基础理论的角度出发，讨论了农村家族研究所包含的几个核心问题。最后两篇文章则从亲属关系、代际关系、经济关系和政治关系等多重视角入手来审视当代家庭的各种变化以及与社会诸领域的联系。

第二节从生活方式和社会关系的议题出发，以自我构成和社会结构的关系为切入点，分析了中国人的心态和民情的变化及其所生成的社会生态。第一篇文章以中国传统礼仪观念为线索，将李安宅、费孝通和钱穆贯通在一起讨论，并与西方的有关礼仪观念做对比，给我们展示了从礼仪理解传统中国人的民情以及建构中国社会理论的可能性。第二篇文章对消费制度的理解是将其嵌入在中国社会的总体结构、治理模式和意识形态的背景中的，尽管该文没有正面触及但仍有助于我们理解消费社会的到来对民情的影响。第三篇文章较为深入地讨论了方兴未艾的社会工作领域中最重要社会关系——求—助关系。最后一篇是对日常生活中“自己人”观念的研究，是中国社会心理学界较有代表性的成果。

第三节是中国社会学成果最为集中的领域——社会分层研究。首先需要说明的是，为什么把社会分层研究放在本文选的最后一部分。这样

的结构安排并非意味着社会分层研究是不重要的，而是意味着我们应该对社会分层研究的重要性有一个新的理解。具体地说，目前社会分层研究所呈现出的社会公平问题的确是社会的焦点问题，但是社会分层研究触及的还只是这种社会问题暴露出来的最后结果。要充分理解这种结果的成因及其作用机制，必须把对经济改革的逻辑及政治治理的逻辑甚至民情的分析结合起来。从这个角度来说，社会分层研究固然重要，但它却是不自足的，其意义必须在对社会运作核心机制的理解的前提下才能更好地体现出来。本编所选的几篇文章或多或少地体现出在这个方向上的努力。第一篇文章指出了中国当代社会分层结构之所以呈现出“丁字型”，关键在于城乡二元结构的存在。后面两篇文章在分析城市社会分层结构的变化时，虽然用了不同的理论资源（市场转型理论或社会网络理论），但在揭示当代中国社会分层时都尝试把分层与权力对市场的主导性或民情联系在一起。

参考文献

◎ 费孝通. 乡土中国. 上海: 上海人民出版社, 2006

◎ 潘光旦. 中国之家庭问题. 见: 潘光旦文集, 第1卷. 北京: 北京大学出版社, 1993

◎ 瞿同祖. 中国法律与中国社会. 北京: 中华书局, 1981

◎ 李安宅. 《仪礼》与《礼记》之社会学的研究. 上海: 上海人民出版社, 2005

◎ [法] 卢梭. 论科学与艺术. 北京: 商务印书馆, 1997

◎ [法] 孟德斯鸠. 论法的精神. 北京: 商务印书馆, 2009

◎ 应星. 村庄审判史中的道德与政治——1951—1976年中国西南一个山村的故事. 北京: 知识产权出版社, 2009

4.1 家庭与人口

当代中国家庭结构变动分析(1)

王跃生

伴随着中国社会已经或正在发生的深刻变革，中国的家庭结构也在发生变动，不同类型家庭成员的生存条件和关系方式亦产生了相应的变化。社会及政府相关政策的制定只有跟上和适应这种变化，才能通过创造有利的外部环境，满足家庭及其成员的基本需求，从而使家庭真正成为社会健康发展的基础。本文即以第五次全国人口普查数据为基础，并结合对第三、第四次人口普查数据的比较，揭示当代社会变革背景下中国家庭结构的状态、特征和趋向。

一、简单说明

家庭结构分析为不少学者所关注，但其研究尚存在一定困难，主要是相关数据获取不易，这

在很大程度上限制了人们对家庭结构总体状况的了解。以往一些学者有的通过具体调查一个或几个村落、社区的家庭类型，进而对区域等大范围的家庭结构状况加以把握⁽²⁾，有的则以个案汇总分析来间接认识历史时期的家庭结构⁽³⁾。这些研究提供了观察中国家庭结构变动的重要视角，但整体性分析仍受到限制。

那么，能否找到一种数据并可借此较为直接地认识全国性家庭结构的状况呢？就目前而言，全国人口普查数据将是最主要的资料途径。曾毅等学者曾对1982年第三次和1990年第四次人口普查抽样数据库做过开发。⁽⁴⁾他们的分析主要着眼于家庭代际，但其研究对了解当时的家庭结构状态亦有很大帮助。

与前几次普查相比，2000年第五次全国人口普查对户主之下家庭成员的分类相对全面，计有户主配偶、子女、父母、岳父母或公婆等八类。这些关系类型代表了现实生活中家庭成员的基本关系，它为识别和分析当代家庭结构状态创造了条件。本文将通过开发“五普”长表1%抽样数据库（以下简称“长表数据”），力求对当代中国家庭结构的基本状况有所把握。

我们将家庭结构分为以下几类。

1. 核心家庭

核心家庭指夫妇及其子女组成的家庭。核心

家庭可进一步分为：（1）夫妇核心家庭，指只有夫妻二人组成的家庭。若从与户主关系的角度表述，指户主与其配偶组成的家庭。（2）一般核心家庭，或称标准核心家庭，指一对夫妇和其子女组成的家庭，或称户主与配偶及其子女组成的家庭。另外一种关系形式也属标准核心家庭，即未婚子女为户主，与其父母及未婚兄弟姐妹组成的家庭。因为它是核心家庭的完整形式，亦为最普遍的核心家庭。（3）缺损核心家庭，或称单亲家庭，指夫妇一方和子女组成的家庭，或称户主与子女组成的家庭。同样，未婚户主与父母一方组成的家庭也是残缺核心家庭。（4）扩大核心家庭，指夫妇及子女之外加上未婚兄弟姐妹组成的家庭，或称户主与配偶、子女及未婚兄弟姐妹组成的家庭。

2. 直系家庭

直系家庭可细分为：（1）二代直系家庭，指夫妇同一个已婚儿子及儿媳组成的家庭，或称户主夫妇同儿子儿媳组成的家庭。（2）三代直系家庭，指夫妇同一个已婚子女及孙子女组成的家庭。从与户主关系上看，户主夫妇与父母及其子女组成的家庭也是直系家庭。（3）四代直系家庭可有多种表达。从普查数据的户主关系上看，户主夫妇与父母、儿子儿媳及孙子女组成的家庭是四代直系家庭；户主夫妇与父母、祖父

母、曾祖父母也是四代直系家庭。(4) 隔代直系家庭。从形式上看,三代以上直系家庭缺中间一代可称为隔代直系家庭。从户主关系角度看可表述为户主或户主夫妇同孙子女组成的家庭以及户主同祖父母或祖父母一方组成的家庭。以上所述为三代隔代家庭。在实际生活中,还有四代隔代家庭。

3. 复合家庭

复合家庭是指父母和两个及以上已婚儿子及其孙子女组成的家庭。在此将其分为两类:

(1) 三代复合家庭,主要是父母、儿子儿媳和孙子女组成的家庭;(2) 二代复合家庭,是指父母和儿子儿媳或两个以上已婚兄弟和其子侄组成的家庭。

4. 单人家庭

单人家庭是只有户主一人独立生活所形成的家庭。

5. 残缺家庭

残缺家庭可以分为两类:(1) 没有父母而只有两个以上兄弟姐妹组成的家庭;(2) 兄弟姐妹之外再加上其他有血缘、无血缘关系成员组成的家庭。

6. 其他

指户主与其他关系不明确成员组成的家庭。这其中有的彼此之间关系可能很密切,如叔侄关系等。但因无从判定,只好将其列入其他类中。

以上分类是建立在不同代际家庭成员血缘和婚姻关系明确的基础之上。可以说，现实生活中，绝大多数家庭的成员关系比较简单，所构成的是不同形式的核心家庭。稍微复杂的是夫妇和一个已婚儿女（包括儿媳或女婿）及其孙子女、外孙子女构成的直系家庭。

二、当代家庭结构基本状态及形成方式

（一）不同类型家庭统计

表1显示，核心家庭是当代中国最普遍的家庭类型，直系家庭也是重要的家庭形式，单人家庭占有一定比例，复合家庭比较少见。根据这项统计，核心家庭、直系家庭和单人家庭是目前中国最基本的家庭类型。为了对不同类型家庭有进一步认识，可将表1再做分解（见表2）。根据表2，标准核心家庭是核心家庭的主体，直系家庭中三代直系家庭比重最大，复合家庭以三代复合家庭为多。

表1 2000年全国家庭结构（ $N=336753$ ）（%）

核心家庭	68.15	单人家庭	8.57
直系家庭	21.73	残缺家庭	0.73
复合家庭	0.56	其他	0.26
合计			100.00

资料来源：作者依据第五次全国人口普查长表数据库（1%抽样）计算后得到。以下图表数据除特别注明外，均为作者据此计算所得。

表2 2000年全国家庭结构细分（N=336753）
（%）

家庭类型	在全部家庭样本中所占比例	在本类家庭样本中所占比例
夫妇核心家庭	12.93	18.97
标准核心家庭	47.25	69.34
缺损核心家庭	6.35	9.32
扩大核心家庭	1.62	2.37
核心家庭小计	68.15	100.00
三代直系家庭	16.63	76.55

续前表

家庭类型	在全部家庭样本中所占比例	在本类家庭样本中所占比例
四代及以上直系家庭	0.64	2.95
二代直系家庭	2.37	10.90
隔代直系家庭	2.09	9.60
直系家庭小计	21.73	100.00
三代及以上复合家庭	0.44	77.19
二代复合家庭	0.13	22.81
复合家庭小计	0.57	100.00
单人家庭	8.57	
残缺家庭	0.73	
其他	0.26	
合计	100.00	

说明：本表不同类型复合家庭比例之和与表1复合家庭比例之间有0.01之差。

（二）不同类型家庭的形成方式和制约因素

这里不打算对所有家庭类型的形成方式和制约因素展开分析，主要探讨变动比较明显且有代表性的家庭类型。

1. 核心家庭

依据表2，在核心家庭中，标准核心家庭比重最大，占69.34%。在我们看来，它应占核心家庭的绝大多数。那么，为什么核心家庭的其他形式还占相当比例？下面着重对标准核心家庭以外的两类家庭加以观察。

（1）夫妇核心家庭。根据长表数据，夫妇组成的核心家庭是重要的核心家庭形式。夫妇核心家庭比重高低主要受制于两个因素：一是已婚夫妇婚育间隔；二是夫妇所养育子女离家独立生活的时间。当然，若青年夫妇婚后与父母生活在一起，对夫妇核心家庭的比重将不产生影响；一旦其婚后独立生活，影响将显示出来。

那么当代夫妇核心家庭究竟以子女已婚离家的中老年夫妇为主，还是已婚未生育青年夫妇为主呢？图1显示了夫妇核心家庭户主的年龄分布。

夫妇核心家庭户主年龄集中于45~69岁年龄段。根据长表数据，这几个年龄段夫妇核心家庭

比重超过总数的60%；低谷在30~40岁各年龄段，同时24岁以下75岁以上年龄段所占比重也较低。这种曲线走向与中国当代家庭生命周期有密切关系。24岁以下比重较低，在于这一年龄段者尚未普遍完婚，城市尤其如此；25岁年龄组夫妇核心家庭上升，与该年龄段已婚夫妇晚育有关。30~40岁年龄段夫妇处于养育子女时期，他们多半已经生育，但子女尚未成年，由此组成的多是标准核心家庭。45岁以上夫妇的子女逐渐长大成人，他们或离乡求学，或出外谋生，夫妻“空巢”家庭比重随之上升。75岁以后，丧偶情形增多，其中一部分人因此进入单人户行列；一部分年老体弱且有已婚子女的丧偶老人则可能与子女生活，形成直系家庭。

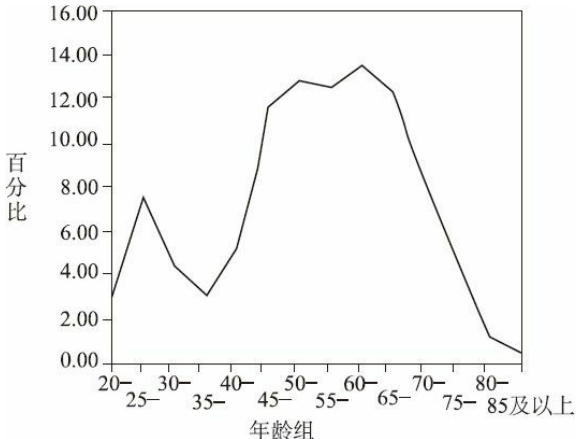


图1 夫妇核心家庭户主年龄构成

标准核心家庭夫妇生育数量与夫妇核心家庭的形成有密切关系。这是因为，当代中、高等教育相对普及，子女离开父母赴外地求学比重增大；同时自主择业普遍，子女于家乡之外寻找工作渐成趋势。即使在本地就业，子女婚后独立生活的比例也明显增加。在这种背景下，只有一个或两个子女的标准核心家庭易于“转型”。对父母来说，很容易形成“空巢”家庭。

长表数据提供了15~50岁妇女的生育史数据，借此可观察20~50岁之间各年龄段夫妇核心

家庭户主妻子的生育状况，进而了解中青年夫妇核心家庭的形成。在夫妇核心家庭中，户主妻子在20~50岁未生育者占27.50%。而长表所有20~50岁妇女样本中，尚未生育者只有6.31%。这表明，在20~50周岁夫妇核心家庭中，妻子未育率明显高于同龄组所有妇女未育比例。其中25岁年龄段户主妻子未育者占71.39%，30岁年龄段户主妻子未育者仍有38.27%。它意味着晚育对这些年龄段夫妇核心家庭的维持并占有相对高的比例起着很大作用。

独生子女政策对夫妇核心家庭形成所起的作用更加突出。40岁年龄段户主妻子只生一孩者占55.29%，45岁年龄段户主妻子的这一比例为31.10%（而在这两个年龄段所有已婚妇女中，生育一孩者分别为31.57%和20.80%）。若这两个年龄段妇女的平均生育年龄在25岁左右，至2000年其子女已基本成人，离开父母是造成夫妇核心家庭比例升高的主要原因。

计划生育政策下少育环境的形成亦促使夫妇核心家庭增加。根据长表数据，在夫妇核心家庭中，40岁和45岁年龄段户主之妻生育二胎比例分别为32.52%和42.19%，而三胎以上分别为8.51%和27.71%。其中45岁年龄段户主之妻生育二胎者在不同胎次生育中所占比重最大。从时间上看，2000年普查时40岁和45岁年龄组户主夫妇90%以

上在20世纪70年代末80年代初期结婚，正值严格实行计划生育政策时期。其子女在90年代末逐渐长大成人，并开始离家。

夫妇婚后推迟生育使婚育间隔扩大，将直接提高夫妇核心家庭在核心家庭总数中的比例。

而只生育一孩家庭比重大，当夫妇进入中年之后，随着子女离开家庭，形成夫妇核心家庭的概率也将提高。可见，20世纪80年代初开始推行的计划生育政策对核心家庭所起的影响和作用，在20世纪末21世纪初日渐突出。

(2) 缺损核心家庭。缺损核心家庭主要由户主与未婚子女组成。下面观察户主婚姻状况以认识其形成方式（见表3）。

表3 残缺核心家庭户主婚姻状况（ $N=18072$ ）
（%）

未婚	1.01	离婚	11.85
初婚有配偶	55.71	丧偶	29.32
再婚有配偶	2.11		
合计			100.00

初婚有配偶与再婚有配偶者在有婚姻行为户主中占57.82%。这说明，户主与配偶不在一地生活是缺损核心家庭形成的主要原因。根据统计，缺损核心家庭户主初婚有配偶类中，男性占23.38%，女性占76.62%；再婚有配偶类中，男性占30.18%，女性占69.82%。它表明，在夫妻两地分居时，子女随母亲生活是主流。

丧偶所产生的缺损核心家庭比重接近30%，可见它也是导致核心家庭“缺损”的重要原因。

在性别构成上，女性户主稍高，但两者差距并不很大。年龄构成39岁以下占13.71%，40~59岁占54.40%，60岁以上占31.88%。中年户主丧偶者所占比重最大。老年户主未占主导地位的原因是，丧偶老年人的子女绝大多数已结婚，若与子女居住，他们所组成的多是直系家庭；若未与子女同住，则生活在单人家庭中。中年以下丧偶户主占较大比例表明，不少丧偶者未及时婚配。

当然，离婚是形成缺损核心家庭不可忽视的因素。离婚户主的性别构成为男性58.03%，女性41.97%。就数据而言，夫妇离婚后子女跟父亲生活的比重大于随母生活。这一点城乡之间应有区别。在城市，人们的一般印象是，夫妇离婚后，未成年子女随母亲生活的比例较高；在农村，婚姻方式仍以妻随夫为主，离婚则以妻子离开丈夫村庄回娘家、子女留在丈夫家为表现形式。长表数据证实了城乡夫妇离婚后子女随父或母生活的差异：城市缺损家庭离婚户主的男女构成分别为36.35%和63.65%，农村分别为82.75%和17.15%。

需要指出的是，根据表3，有183个户主样本为未婚，在该类缺损家庭中占1.01%。若从亲生子女角度去理解，未婚男女将婚外生育子女养育

起来会形成未婚有子女家庭。不过，在中国现阶段，虽不能排除这种情形，但应该比较少见。我们推测，这种现象主要是未婚户主收养子女所造成的，当然也包括过继子女。若从这一点去认识，未婚男性户主应是主体。长表所做统计证实了我们的推断。在这些样本中，男性占98.36%，女性占1.64%。其年龄集中在40~60岁年龄段，20岁以下占1.64%。一般而言，低年龄户主收养子女的可能性较小。或许这些未婚有子女样本的产生还有收养之外的其他原因。

2. 直系家庭

根据长表数据，直系家庭的主体是三代直系家庭。目前，从家庭代际生命周期和成员关系角度来看，大多数家庭能实现三代共存⁽⁵⁾的目标。随着人口预期寿命的延长，实现四代人共存的家庭也在增加。当然其中有城乡之别，城市由于推行晚婚晚育，四代共存家庭较少。2000年我们在农村调查时发现，不少70岁以上老人的孙辈子女开始结婚生育。但这些老人或与配偶生活，或单独生活，多代同堂已不是他们的追求。孙辈子女结婚生育后或独立居住，或与其父母生活，而不是与祖父母同住。所以四代直系家庭产生的可能性提高不等于其在实际生活中比重增加。“五普”数据对家庭成员关系分类线条相对粗略，也许会掩盖部分四代及以上直系家庭。

当户主下有儿孙、上有父母，或上有祖父母、下有子女时，能容易判定其属于四代家庭；若户主是四代中辈分最长或最低者，就需设定曾孙子女或曾祖父母等关系类型，这样才能判定其是否为四代家庭。然而，“五普”将曾祖父母以上直系长辈均定义为“祖父母”，将曾孙子女以下直系晚辈定义为“孙子女”。^⑥由此失去判定其代际数的线索，因而可能丢失四代以上家庭样本。

就社会实际而言，四代及以上家庭中，最年长一代往往退出劳动领域，最低辈分者多未成年，由他们充当户主的比例是比较低的。所以，从这一角度讲，被“丢失”的四代家庭样本不会很大。

直系家庭中隔代直系家庭值得关注。这些隔代家庭主要是祖父母与孙辈子女构成的生活单位。隔代家庭形成有两种途径：一是子、媳先父母去世，留下孙子女，这种情形是存在的；不过，子、媳双亡形成的隔代家庭比例不会很大。二是户主子、媳在外地工作，孙子女留给老人照料。在相对封闭的农业社会，这种情形比较少，即使儿辈离家谋生，也以儿子为主，儿媳与未成年孙子女留在家中。在现代化水平高的社会，未成年子女以跟随父母生活为主，他们很少被留给异地居住的祖父母照顾。但在农业社会向工业社会转型阶段，在妇女充分就业的社会，人口迁移

受户籍约束较多的社会和现代化水平不均衡的城市社会，第二种隔代家庭有了形成条件。

“五普”长表有对家庭户籍人口外出半年以上者的统计。这有助于认识隔代家庭与人口流动的关系。从整体而言，隔代直系家庭比重在2%以上地区（省级单位），离家半年以上者在隔代直系家庭中所占比重超过60%。其中一户有二人以上离家且超过50%的省份均在南方，这些地区有高比例的隔代直系家庭（如江西隔代家庭占4.89%，重庆5.24%，四川4.42%）。值得注意的是，在上海、北京等城市人口集中且隔代直系家庭比重大的地区，离家半年以上人口所占比重并不大（如北京为12%，上海3%）。这说明这些都市隔代直系家庭并非由于子辈离家所形成，而与孙辈子女寄居有很大关系。

3. 复合家庭

复合家庭是传统时代的一个重要形态，亦是被当时社会推崇的家庭类型（虽然受主客观条件制约，同一历史时期多数家庭难以保持复合家庭的居制）。传统意义上的复合家庭建立在“同居共财”基础上，家长统领家庭事务。

根据2000年前后我们在河北、浙江和湖北等地农村所做的调查，一个上百、数百户的村庄，已很难见到复合家庭的踪影。然而，按照长表数据，当代中国复合家庭虽少，却仍然存在。不可

否认的是，其中具有传统意义的复合家庭或许尚有遗存，但已婚儿孙将经济收入如数上交给家长的复合家庭不会是多数。它们更多的是一个共伙单位，有的则是“虚拟复合家庭”：户口登记簿上两个已婚儿子均在父母名下，或已婚兄弟同登一处，但日常生活单位却相互独立。

4. 单人家庭

单人家庭存在的前提是户主本人具有生活自理能力。根据长表数据，80岁以上高龄老人在单人户主中占5%。这些老年人究竟是真实地独自生活，还是“虚拟”性单独居住？依据“中国高龄老人健康长寿研究”课题组1998年的一项调查，80岁以上老人独居比例占10.9%，其中85岁以上独居比例为7.4%。^⑦它表明，当代社会高龄老年人独自居住并非个别现象。当然，不排除曾经单立户口但实际与子女共同生活的高龄老人被登记为单人户。

幼童，甚至婴儿单人户也出现在数据中。一般而言，未成年人单独生活的可能性较高龄老年人小得多。14岁以下少年和幼儿构成的单人户占41.1%，这一比例不低。实际上，不仅14岁以下，甚至19岁以下者单独生活也是很少的。故其中大部分应是虚拟单人家庭。通过对其户口性质进行检查，我们发现，所有14岁以下样本中，农业人口占91.04%，非农业人口占8.96%。那么这

些单人户是怎样产生的呢？比较一致的看法是，留守儿童是其中的主体。即父母离开户口所在地半年以上，其一个子女留在家中，依附祖父母或其他亲属生活。普查时往往将这个子女单独统计，形成虚拟单人户。而按照家庭类型划分原则，这些未成年人如与祖父母生活，应被列入隔代直系家庭之中。若是这样，留守儿童所形成的虚拟单人户在一定程度上使隔代直系家庭比重减少了。不过，普查当年出生者或只有一两岁者成为单人户户主的现象表明，还有其他虚立户口行为。如将单人户中19岁以下者除去，单人家庭户主年龄构成比例如表4所示。总的来看，25岁年龄段和65岁年龄段比重相对最大。不过从20岁年龄段到75岁年龄段，都有一定比例。可见，单人家庭并非年轻和年老人口群体所特有。

表4 单人家庭户主年龄构成 (N=26955)

年龄组	%	年龄组	%
20—	9.00	55—	7.16
25—	9.53	60—	8.98
30—	7.28	65—	9.79
35—	6.20	70—	9.00
40—	5.92	75—	6.57
45—	7.91	80—	3.60
50—	7.29	85—	1.76
合计			100.00

根据长表数据，单人家庭户主中男性占58.94%，女性占41.06%。图2显示，两者在不同

年龄段的构成有明显区别。男性峰值在25岁年龄段，但比较窄；女性峰值在60岁和70岁年龄段，且明显高于男性，范围也宽。可以说，前者尚处于青年阶段，后者则在老年时期。这种分布状况提示我们，很可能婚姻行为差异导致这种特征，即30岁前后男性单人家庭户主中有高比例的晚婚者，而女性单人家庭户主在70岁左右有高比例的丧偶者。长表数据显示，未婚类别中，30岁年龄段男性高于女性662.07%；丧偶类别中，75岁年龄段女性高于男性92.40%。

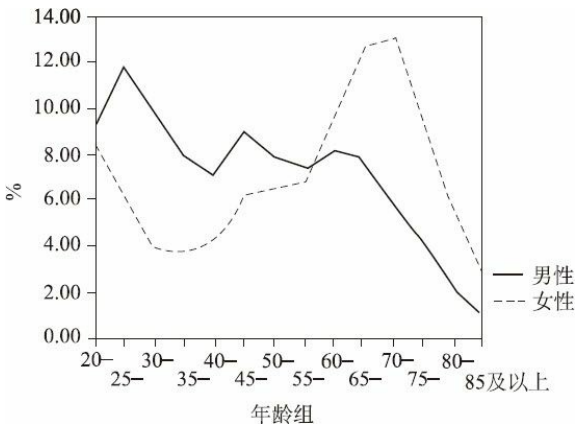


图2 不同性别单人家庭户主的年龄构成

三、1982年以来三次人口普查年份家庭结构比较

曾毅等利用第三次和第四次全国人口普查1%抽样数据对家庭结构进行了分析^⑧，这为纵向考察家庭结构变动提供了可能。

表5显示，尽管笔者依据2000年长表数据对家庭结构的分类与曾毅等对1982年和1990年普查数据分类有一些差异，但基本指标是一致的。故对此进行比较分析具有可行性。

表5 三次人口普查中不同类型家庭的构成（%）

普查年份	核心家庭					直系家庭					复合家庭			单人家庭	缺损家庭	其他	合计
	一对夫妇	父母子女	父母一方和子女	扩大	小计	二代直系	三代直系	四代直系	隔代直系	小计	二代复合	三代及以上复合	小计				
1982	4.78	52.89	14.31		71.98		16.63	0.52	0.66	17.81	0.11	0.88	0.99	7.97		1.02	100.00
1990	5.49	57.81	9.50		73.80		16.65	0.59	0.66	17.99	0.09	1.06	1.15	6.32		0.81	100.00
2000	12.93	47.25	6.35	1.62	68.15	2.37	16.63	0.64	2.09	21.73	0.13	0.44	0.57	8.57	0.73	0.26	100.00

资料来源：1982年家庭结构中核心家庭类的夫妻核心家庭、单人家庭和“其他”家庭类数据来自《1982年全国人口普查资料》，476~477页，北京，中国统计出版社，1985。其余类型数据来自曾毅等《中国80年代以来各类核心家庭户的变动趋势》。由于本表数据由普查数据和普查抽样数据两种组成，因而其合计数有一定误差。1990年家庭结构数据来自曾毅等《中国家庭结构的现状、区域差异及变动趋势》。2000年数据同表1。

说明：曾毅等对1982年和1990年家庭结构的分类

与作者有所不同。在核心家庭中，笔者分类中有扩大核心家庭，曾毅等的分类没有这一类型。在直系家庭中，两者最重要的区别是，笔者的分类中有二代直系家庭，曾毅等的分类无此类型。

从基本构成看，2000年核心家庭较前两次普查减少，比1990年下降了7.66%。单人家庭则较1990年上升了35.60%。直系家庭若包含二代直系家庭，上升21.40%；不含二代直系家庭则上升8.16%。若将核心家庭视为当代小家庭的代表类型，直系家庭作为偏大家庭的代表类型，那么是否可以说2000年普查数据显示出中国家庭向偏大方向转变呢？要回答此问题，需从家庭具体构成来分析。

（一）核心家庭

核心家庭中夫妇核心家庭从1982年以来呈上升趋势。2000年比1982年提高170.50%，较1990年增加99.23%，由此表现出大幅增长的势头。前述夫妇核心家庭户集中于45~65岁年龄组，而不完全在年轻夫妇和年老夫妇中间。这种状态与子女婚后与父母分开居住有关，但并非与老年父母分开居住有直接关系。实际上，农村40岁以上中年户主儿女多进入婚姻年龄；多子女家庭子女婚后与父母分开生活比例较高；子女婚后普遍与父

母分居增加了中年夫妇生活在无子女家庭中的比例。城市50岁以上中老年夫妇中也有与已婚子女分开生活的趋向。此外，城镇20世纪80年代出生的独生子女，进入2000年后即使未到结婚年龄，也有不少人离开父母外出求学，身边无子女的夫妇核心家庭由此增加。从这一点看，2000年夫妻核心家庭上升是独生子女政策推行的效应。25岁前后，城镇人口中夫妇核心家庭较高则与晚育有关，但农村的这一年龄组并不突出。

我们强调计划生育政策对家庭结构的影响作用，从夫妇和子女组成核心家庭比重变化上也能体现出来。根据表5，这一类家庭从1982年至1990年呈上升之势，提高了9.30%；至2000年则明显下降，减少了18.27%。在多子女生育环境下，一个子女离家求学或工作虽使家庭规模缩小，但尚不会引起家庭类型发生转变。对独生子女家庭来说，子女离家则直接导致家庭类型改变。

父母一方和子女所形成的缺损核心家庭从1982年至2000年呈下降之势。1990年比1982年下降了33.61%，2000年比1990年下降了33.16%。曾毅等认为，户籍管理登记系统是造成分居核心家庭的主要原因。2000年较以前下降，主要因为现在获得以家庭团聚为理由的城镇居留许可比以前容易多了。^[9]我们认为，这一分析是合乎实际

的。

综上所述，核心家庭既有总比重下降的一面，也有其中夫妇核心家庭上升的另一面。

（二）直系家庭

就绝对值而言，直系家庭比重1990年与1982年相似，2000年最大。但建立在前两次普查数据基础上的分析未把二代直系家庭包含进去。若对2000年数据进行分析时将二代直系家庭数据剔除，仅观察三代和四代以上直系家庭，其结果与1990年很相似，表现出三、四代直系家庭相对稳定的特征。但若分城乡看，城、镇三代直系家庭分别降低了17.22%和21.30%，农村则增长了7.34%。城乡之间三代直系家庭变动方向的差异使其在家庭总量中处于相对稳定状态。

隔代直系家庭在家庭总量中所占比例不大，但其增长率最高。2000年隔代直系家庭约高于前两次普查200%。这一现象值得关注。它说明两方面的问题：一是农村劳动者在向城镇转移过程中还有许多障碍和困难，为减轻生存压力，他们不得不将子女留给老年父母照料；二是城市内部社会综合发展水平有差异，导致一定数量虚拟隔代直系家庭的产生。如近年城市扩展迅速，教育资源分布不合理，老城区教育条件较好，出于这

一考虑，孙子女常被送至祖父母身边，就近入学。如果不包含二代直系家庭，那么可见，2000年直系家庭增加主要是隔代家庭上升所拉动。显然，不能因隔代直系家庭增多而产生当代中国家庭有向偏大方向转变的认识。

（三）复合家庭

1982年普查数据中复合家庭比重约为1%。当然，在有的地区它可能已经消失，有的则可能稍高于这个水平。“五普”长表数据显示，2000年复合家庭只有0.56%，比1990年下降了50.43%。即使如此，我们仍怀疑在实际生活中兄弟均婚后共同生活的复合家庭能否达到这个比例。

（四）单人家庭

前述已经提到，2000年普查中单人户有一定“虚拟”成分。但该问题在历次普查中都不同程度存在。考虑到这一点，若仅从2000年数据中剔除“虚拟”部分，反而会影响与此前普查数据的比较，所以在此保持数据原貌。2000年单人家庭与1982年相比无大变化，但比1990年上升了35.60%。我们认为，影响单人家庭比重变化的因素很多。在当代家庭核心化的背景下，家庭进一

步简化并不困难。夫妇核心家庭中老年夫妇一方故去、中青年夫妇婚姻解体、缺损核心家庭子女离家赴外、隔代家庭孙子女返回父母身边，都有可能使之转变成单人家庭。2000年比1990年单人户大幅度增加的主要原因，曾毅等将其归结为两点：一是那些离开父母家去工作从而独立居住者的平均初婚年龄在不断提高；二是伴随着离婚率的提高，那些不与子女同住的离婚者也在一定程度上推动20世纪90年代一人户数量的增长。⁽¹⁰⁾

根据对2000年单人户婚姻状况统计，20岁以上单人家庭户主中，丧偶所占比重最大，为34.31%；未婚占31.91%；有配偶而分居两地形成单人户占27.31%；离婚只占6.46%。丧偶虽然在各个年龄组夫妇中都会发生，但老年人丧偶比率最高，且最有可能形成单人家庭。人口预期寿命延长促使老年人口比重增加，但期望寿命在男女老年中存在差异，它极易形成老年单人户，特别是老年女性单人户。晚婚比重在受过高等教育者中一向较高，20世纪90年代以来，随着高等教育规模扩大，这一群体迅速增大，由晚婚而形成的单人户上升。故我们认为单人家庭增加主要受丧偶和晚婚两因素影响。离婚只是诸影响因素之一，还不能成为主要因素。

四、讨论

通过上述分析，我们不仅对世纪之交中国家庭结构的状态有了基本把握，而且对20世纪80年代以来中国家庭结构的变动特征有了具体认识。

核心家庭较前两次普查略有下降。在其内部，夫妇核心家庭上升明显，标准核心家庭稍有下降，缺损核心家庭则有显著下降。直系家庭整体状态表现为上升，其中三代直系家庭相对稳定，隔代直系家庭明显提高。单人家庭尽管在部分地区出现下降，但全国总体水平较20世纪90年代上升。若将单人家庭和核心家庭增长视为家庭趋于小型化，直系家庭上升视为偏向较大家庭的话，那么当代中国家庭结构存在向较大家庭和小家庭变动两种趋向，整体上处于一种相对平衡状态。但家庭的小型化特征更突出一些。从家庭规模上看，核心家庭和直系家庭内所生活的成员数量进一步减少。中国的平均家庭规模由1982年的4.41人⁽¹¹⁾降至1990年的3.96人，再降至2000年的3.44人⁽¹²⁾。那么，中国当代不同类型家庭分别表现出的稳定、上升和下降是由哪些因素决定或导致的？中国未来家庭结构的变动趋向又怎样？这里尝试做一综合分析。

（一）家庭结构变动的三种表现形式

家庭结构的变化实际是家庭成员组合方式的

变化。家庭组合方式往往不是其成员随意的选择，而是受到特定社会环境的制约或推动。

1. 以稳定为表现形式的家庭类型

这类家庭主要体现在三代直系家庭上。“五普”与“四普”数据相比，基本上没有变化；与1982年“三普”数据相比，二者也十分接近。当然，地区和城乡之间是有增减差异的。

三代直系家庭实际是两个核心家庭的叠加，血缘纽带和财产传承关系将其黏合在一起。在传统时期，家长对生产和生活资料的有效控制为三代甚至四代直系家庭创造了维系条件。当家庭不再是生产单位、家长对成员制约能力下降、成员迁移流动增加之时，三代直系家庭维系难度将增大。那么，为什么当代中国能相对稳定地保持住一定比例的三代直系家庭？

当代三代直系家庭中，父母和子媳（或女儿女婿）两个夫妇单位各自支配主要收入，成员间利益冲突减少，且共同居住还对彼此生活产生互补作用，因而能够存在下来。笔者以为，当代三代直系家庭虽然保持着成员同居之形，但与传统时代的直系家庭相比，已“形同而实异”，尤其是在城镇，它实际是一个“共伙”单位。有收入的成员在家庭中共同消费部分则带有一定分摊性质，这使当代直系家庭“同居”中有“分异”。既有共同利益需要维护，又有一定“私人”空间。或者

说，“集体生活”中又包含着高度自主成分。因而，这种居制能将家庭矛盾降到最低，使两代夫妇找到“合作”生活的优势和基础。

在农村，三代直系家庭得以维系甚至比重有所增加与20世纪80年代以来少生形势的形成有直接关系。农村生育两个以下子女夫妇占主导地位，独子家庭（这里将有一子一女或一子二女也视为独子家庭）因而增加。独子婚后与父母共同生活的比例要明显高于多子家庭。与后者相比，独子夫妇与父母较少财产冲突，生活中的矛盾也较少，相对容易相处。

独子婚后与父母组成直系家庭，有传统孝道作用，而中国现行法律对家庭养老传统也起到维护作用。既然照顾父母之责义不容辞，与父母同居生活又会给彼此带来便利，直系家庭也就能产生并维持下去。当然，赡养父母与同父母组成直系家庭并没有必然联系，但那些失去生活自理能力的老年父母，唯有与子女同居才能获得基本赡养条件。从这一角度看，农村直系家庭上升并非家庭观念和代际关系中传统意识增强所致，而与子女数量减少和社会转型时期社会保障制度不健全，老年父母对子女养老作用的依赖有直接关系。

中国当代城乡都存在直系家庭“同形而异实”的现象。在城市，这种制约关系相对较少但

又使不同代际成员受益的直系家庭弥补了家政服务不足或服务水准不高的社会缺陷。农村独子与父母所形成的直系家庭则在实际上承担了老年父母的养老功能。目前，这种家庭的代际互助作用仍然是难以替代的。它使代际关系中的“弱势”者获得了基本生存保障。

2. 以上升为主要表现形式的家庭类型

夫妇核心家庭是这一时期大幅上升家庭类型的代表。当代夫妇核心家庭的增加受到三股力量推动：一是年轻夫妇婚后推迟生育，城镇尤为突出。这是现代社会的一种特征，而不完全是晚婚、晚育政策作用的结果。二是中年夫妇仅有的独生子女离家上学或就业，导致“空巢”家庭急速增加，这也是城镇社会的突出现象。对独生子女家庭来说，多子女家庭子女渐次走出家庭的慢节奏不复存在，从而使家庭生命过程中有子女时间大大缩短。三是相对低龄老年夫妇在身体尚好，生活能够自理时，与子女分居生活形成夫妇核心家庭带有一定普遍性。

另一个上升明显的类型为隔代直系家庭。隔代直系家庭增加既显示出社会的发展，同时又是社会发展不健全的表现。根据长表数据，隔代家庭增幅较大、所占比重较高地区主要是大量农民出外谋生的地区。为减少支出，降低风险，农民夫妇外出时常将未成年子女留给父母照管，这成

为隔代直系家庭增加的重要原因。可见，这类隔代直系家庭并非人们的主观愿望，而是无奈的选择。

丧偶老年独居和青年阶段未及时婚配则是单人家庭上升的主要原因。单人家庭并非绝对集中于年轻人和老年人中间，表明现阶段的单人家庭还有增长潜力。

3. 以下降为表现形式的家庭类型

缺损核心家庭下降相对明显。此类家庭的主体是夫妇分居两地生活所致。20世纪50年代至20世纪80年代中期以前，由于户籍制度的限制，夫妇长期分处两地的现象十分普遍。改革开放以后，各种人性化政策的推出解决了户籍藩篱所造成的夫妻两地分居。可以说，分居所形成的缺损核心家庭降低是社会发展和进步的标志。标准核心家庭也是下降的家庭类型，其下降主要是夫妇核心家庭上升，或者说是核心家庭内部不同类型构成调整的结果。复合家庭是持续下降的家庭类型。且普查数据中的复合家庭可能多数是“同形而异实”，是对家庭成员较少约束的“共伙”单位，甚至仅是户籍上的复合家庭。

总之，当代中国家庭结构变动受到三种力量的作用：一是父子、兄弟分爨和分家行为的影响。父母和已婚子女彼此经济自立是对直系家庭和复合家庭最主要的瓦解力量，早在20世纪60年

代中期以后，中国同爨共财的复合家庭就已处于消失的边缘，直系家庭主要存在于只有一子的家庭。1982年“三普”数据表明，全国的核心家庭已经达到72%，超过2000年水平。笔者认为，当时家庭的核心化主要是分爨、分家行为所推动，尚与人口控制政策没有直接关系。二是计划生育政策影响，主要是计划生育政策对夫妇核心家庭的作用。计划生育政策不会对核心家庭总量变动产生直接作用，但它对夫妇核心家庭具有明显推动作用。当然，政策的效应主要是在它实行一段时间之后，2000年前后正是其作用开始显现之时。三是人口迁移流动影响。这一点在受教育较高群体中，在城镇居民中更为突出。受教育水平越高，迁移率越高。实际上，计划生育政策对家庭结构的影响也主要通过“独生”或“少生”子女的迁移流动来表现。

（二）西方发达国家家庭结构参照

中国家庭结构的当代状态有自身传统的作用和社会发展水平的制约，如直系家庭尚占有一定比重。但在一些方面亦显现出追寻发达国家所走过路径的趋向，如青年男女晚婚、晚育，甚至婚后不育。当然，就目前而言，中国同西方国家家庭结构类型还有很大不同。以美国2000年人口普

查为例，其一人户为25.8%，夫妇（married couple households）及18岁以下子女组成的家庭占51.7%（其中有18岁以下子女的家庭占23.5%），母亲单亲家庭为12.2%（其中有18岁以下子女的家庭占7.2%），父亲单亲家庭占4.12%（其中有18岁以下子女的家庭占2.1%），其他没有亲属关系者组成的家庭（nonfamily households）占6.1%。在所有家庭中，三代及以上多代家庭（multigenerational households）占3.7%，未婚同居家庭（unmarried partner households）占5.2%。⁽¹³⁾即使如此少的多代家庭也主要限于新移民集中、住房短缺和有高比例婚外生育的地区（如未婚母亲带着孩子与自己的父母住在一起）。可见多代家庭是一种很被动的选择。考虑到美国子女在18岁以后离家上学的比例较高，因而夫妇核心家庭至少应该在20%以上。曾毅等引用的数字为25.7%。⁽¹⁴⁾这意味着美国的单人户占1/4，夫妇核心家庭占1/4。其核心家庭总数为68.1%（1990年为70.2%）。从这一比例上看，中国的核心家庭比重与美国基本一致。当然核心家庭内部还有差异，中国的夫妇核心家庭明显比美国低，美国的单亲家庭又大大高于中国。它表明中国夫妇与子女生活的比例高于美国。两者的最重要区别体现在核心家庭之外的单人家庭和直系家庭之上。美国的直系家庭已经降

到微不足道的程度，而其单人家庭已经成为单项家庭类别中与夫妇核心家庭旗鼓相当的家庭类型。可以说，目前中国直系家庭的相对高比例和单人家庭的相对低比例是发展中国家家庭结构的重要特征。

（三）中国家庭结构的发展趋势

从总体上看，核心家庭、直系家庭和单人家庭为基本结构的状态将持续，仍呈现出核心家庭为主、直系家庭居次、单人家庭作为补充的格局。但城乡之间存在差异。在城市，与晚婚相伴随，青年夫妇晚育现象将继续目前的势头，从而使夫妇核心家庭比重上升。就全国而言，受计划生育政策的影响，那些“少生”、“独生”子女开始大批离开家庭，从而使中老年夫妇核心家庭增幅加大。根据长表数据，在由夫妇与子女组成的核心家庭中，三人户在这类核心家庭中占54.36%，四人户占33.19%，两项合计占87.55%。年龄在30、35、40和45岁4个年龄组的户主占73.63%，这4个年龄组户主在三人户核心家庭中占66.37%，四人户核心家庭中占83.83%。它表明，只有一个和两个子女的核心家庭是夫妇与子女所组成核心家庭的主体，并且其年龄集中在30~49岁年龄组。这正是未来夫妇核心家庭的成长

源泉。夫妇核心家庭的增加，客观上使夫妇在中年阶段即从养育子女之累中解脱出来，从而有助于提高夫妇生活质量。但对以往靠共同承担养育子女责任而得以维系的家庭来说，夫妇二人世界对夫妻关系也是一个考验。

城市青年人中的晚婚保持着高比例，将直接增大单人家庭比重。同时，预期寿命延长，丧偶老年人比例也将扩大，亦将成为单人家庭的生长因素。根据长表数据，70、75和80岁以上三个年龄组丧偶比例分别占同龄组35.55%、49.92%和69.26%。若分城乡看，农业人口3个组丧偶比例分别是39.02%、53.19%和70.74%，非农业人口分别为25.10%、38.07%和61.28%。无疑，如此高比例老年丧偶群体是单人家庭的潜在促进者。当然他们能否成为事实上的单人户取决于是否再婚和是否与子女同住。就目前而言，老年再婚比例是比较低的，老年女性尤其如此。这种状态在短期内不会有很大改变。并且，在生活能够自理时，与子女分居的比例也将增加。根据长表数据，70、75和80岁三个年龄组丧偶老人单独生活者在同龄丧偶老人中分别占21.75%、17.30%和16.40%。这要比60岁（22.28%）和65岁年龄组（21.99%）丧偶者在同龄丧偶者中所占比例稍低。但有接近或超过20%的丧偶老年人单独居住（至少从普查资料看是如此）。

城市独生子女婚后即使全部与父母住在一起，也意味着50%的独生子女家庭没有组成直系家庭的条件。不仅如此，城市直系家庭受到多种条件限制，故城市直系家庭将不会扩大。但随着人口预期寿命延长，一些生活自理有困难的老年父母将会通过与子女同住而获得照顾。家政服务和老年公寓的发展，则将减少其对子女的依赖，保持独立生活状态。

农村独子家庭比重相对上升是当代直系家庭比重有所增加的主要原因。今后一段时间农村独子家庭将进一步增加，直系家庭在一些地区有可能还要上升，但其增长也会受到制约。不同代际家庭成员生活习惯的差异，会促使父母与已婚子女分爨生活。此外，城镇化使受过中高等教育的农村青年多数将选择在城镇就业和定居；在城镇获得稳定工作的中青年农民，迁移进城镇的可能性增大，从而与父母分处两地生活。当然，若农村社会保障制度不健全，这些独子父母进城投靠子女养老的情形也会增加。但相对来说，前一种可能性更大。

（四）中国当代家庭结构变动与社会政策的应对

中国当代家庭结构的变动表明，中国家庭的

核心化局面在20世纪80年代初期即已形成。“五普”数据揭示的新变化在于，夫妇核心家庭迅速上升，单人家庭继续增加。尽管三代直系家庭的总水平相对稳定，甚至在农村有所增长，但家庭结构的小型化趋向仍在继续。

在经济社会转型的大背景下，中国的人口流动空前加剧，它不仅限于城乡之间，城市之间，而且扩展到国家之间。宏观视野下的人口流动即是微观环境下家庭成员的地域分割，由此促进家庭“转型”。虽然这不一定会导致家庭成员间经济关系的减弱，但代际生活照顾关系肯定会受到制约或趋于弱化。这将使家庭对社会服务的需求大大提高。

此外，当代中国家庭结构的进一步变动是在“少生”和“独生”现象相对普遍的环境下进行的。它表明，即使没有人口迁移流动行为的广泛发生，家庭可资利用的成员关系资源也在缩小。可见，社会保障和社会服务体系的建立在当代中国具有特别紧迫的意义。

当然，中国当代社会变革和制度变迁对家庭中不同代际成员的影响并不相同。城乡之间、城市之间和乡村之间不同代际成员在收入分配、福利待遇和社会保障水平等方面具有很大差异，甚至大相径庭。因而，家庭结构变动、家庭的小型化及家庭扶幼养老功能的削弱，在不同家庭成员

之间会有不同的感受。如农民中劳动年龄主要是在集体经济时期度过的一代人经济积累很少，目前他们已经或即将进入老年。城镇传统国有企业老年职工也面临同样的问题。可见，在中国现阶段，从经济支配能力上看，家庭代际也有比较突出的强势和弱势之分。那些福利待遇低的老年弱势代对子女的依赖程度提高，家庭养老负担将随之加重。这将使老年的弱势处境进一步增强，甚至会降低其生活品质，因而同样需要社会的关注。

参考文献

◎ 五城市家庭研究项目组编. 中国城市家庭——五城市家庭调查报告及资料汇编. 济南：山东人民出版社，1985

◎ 郭志刚. 当代中国人口发展与家庭户的变迁. 北京：中国人民大学出版社，1995

◎ 查瑞传，曾毅，郭志刚主编. 中国第四次全国人口普查资料分析. 北京：高等教育出版社，1996

(1) 选自《中国社会科学》，2006（1）。

(2) 参见费孝通：《三论中国家庭结构的变动》，见乔健主编：《中国家庭及其变迁》，香港，香港中

文大学社会科学院暨香港亚太研究所，1991；王跃生：《华北农村家庭结构变动研究——立足于冀南地区的分析》，载《中国社会科学》，2003（4）；沈崇麟、杨善华：《当代中国城市家庭研究》，北京，中国社会科学出版社，1995。

(3) 参见王跃生：《十八世纪中后期的中国家庭结构》，载《中国社会科学》，2000（2）。

(4) 参见曾毅、李伟、梁志武：《中国家庭结构的现状、区域差异及变动趋势》，载《中国人口科学》，1992（2）；曾毅、梁志武：《中国80年代以来各类核心家庭户的变动趋势》，载《中国人口科学》，1993（3）。“三普”、“四普”长表数据足以使我们掌握绝大多数家庭的类型或结构。

(5) 这里的“共存”是指直系亲属中有三代、四代人或以上者同时在世，包括分居另爨的直系成员。

(6) 参见国务院第五次全国人口普查办公室编：《第五次全国人口普查工作手册》，7页，北京，中国统计出版社，2000。

(7) 参见中国高龄老人健康长寿研究课题组：《中国高龄老人健康长寿研究调查数据集》，37页，北京，北京大学出版社，2000。

(8) 参见曾毅、梁志武：《中国80年代以来各类核心家庭户的变动趋势》，载《中国人口科学》，1993（3）。

(9) 参见曾毅、王正联：《中国家庭与老年人居住安排的变化》，载《中国人口科学》，2004（5）。

(10) 参见曾毅、王正联：《中国家庭与老年人居住安排的变化》，载《中国人口科学》，2004（5）。

(11) 参见中国社会科学院人口研究中心编：《中

国人口年鉴》（1985），610页，北京，中国社会科学出版社，1986。

(12) 参见国家统计局人口和社会科技司编：《中国人口统计年鉴》（2001），59页，北京，中国统计出版社，2001。

(13) See U. S. Census Bureau, Households and Families: 2000, Issued September 2001, <http://www.census.gov>.

(14) 参见曾毅、王正联：《中国家庭与老年人居住安排的变化》，载《中国人口科学》，2004（5）。

近期中国农村家族研究的若干 理论问题⁽¹⁾

——一个社会学的视角

杨善华 刘小京

20世纪80年代以来，在中国农村（尤其是南方农村）的不少地区出现了家族组织公开恢复活动或家族重建的现象，引起了学术界对这一问题的关注。我们分别在20世纪80年代末和90年代开始介入对这一问题的研究，曾先后考察了陕西、浙江、广东和湖南某些地区的家族组织与家族活动的情况，并对河北某县的家族活动进行了前后长达数年的实地调查。本文就是我们对现阶段我国农村家族问题的一些理论探索。

一、家族定义及学术界视野中的 家族和宗族关系

在中国学术界，有关中国农村家族最经典的

定义为：家族是根据单系（父系）亲属原则组成的社群，它是家庭的扩大（家庭是其基本组成单位），是一个“社群的社群”（费孝通，1985：39）。即家族是按男系血缘关系的原则，以家庭为单位组合而成的群体。因此，它的规模较小，所以称之为“小家族”。

基于上述定义，学者们往往将中国农村家族视同于宗族，即所谓家族是“由男系血缘关系的各个家庭，在宗法观念的规范下组成的社会组织”。“宗族与家族、宗族制与家族制、宗族社会与家族社会、宗族生活与家族生活，并没有严格意义上的区别”。中国宗族（家族）应具备以下四个要素：“（1）男性血缘系统的人员关系；（2）以家庭为单位；（3）聚族而居或相对稳定的居住区；（4）有组织原则，组织机构和领导人，进行管理。”^②（冯尔康等，1994：711）

还有一种与上述立场相似的界定与表述。即以“宗族”这一概念来特指南方农村中这一按男性血缘世系聚族而居及按宗法规范结合而成的特殊社会组织。例如，钱杭与谢维扬在《宗族问题：当代农村研究的一个视角》一文中指出，实体性的宗族组织“是指农村中依据真实的血缘关系联结而成的宗族性团体，具有稳定的组织和对其成员有系统的约束力。其最典型与最极端的表现就是在祖先祭祀、宗族财产、伦理、宗子继承以及

参加宗族活动等方面，对于族人有着严格和成型的规定，因而这不同于那些临时的、仅为某一个的具体行动目标而形成的亲属联合”⁽³⁾（钱杭、谢维扬：1990a）。

除此之外，中国学术界关于中国农村家族的另一种著名定义是孙本文提出的。孙本文认为，家族是一个“大”概念。据此，孙本文在《现代中国社会问题》中对家族和宗族的关系做了这样的表述：“‘家庭’为最小的单位，限于同居共财的亲属，‘宗族’是由家庭扩充，包括父族同宗的亲属，‘家族’则更由‘宗族’扩充，包括父族、母族、妻族的亲属。‘宗族’为同姓，而‘家族’则未必为同姓，盖包罗血亲与姻亲二者。”（孙本文，1947：71）。

我们认为，从实质上来看，上述界定和表述基本上是根据传统社会中宗族的一般特征，坚持以男系血缘为界定家族成员的最基本的标准，来考察和分析中国农村现实生活中存在的宗族（家族），并依此来给其下定义。然而，只要是对现今中国农村的宗族（家族）情况有点了解的人都知道，在现在的农村中已经几乎找不到像这样的以严密的组织形式、宗法制度的严格约束、有实质性的宗族活动及一定数量的宗族财产为其外显特征的宗族（家族）了。⁽⁴⁾正因为此，近期已有学者面对中国农村社会变迁的实际，提出家族应

包容姻亲的观点。⁽⁵⁾这一观点所体现的是中国农村长期社会变迁所积淀下来的新的社会事实。应该说，前述孙本文所使用的“家族”概念，在内涵上有与之相似的地方，但目前“家族”概念的内涵是在原来“家族”概念的内涵的基础上，根据农村实际情况（对姻亲的重视和真正把姻亲纳入家族的范围）发展而来的，不像孙本文那样，只出于对亲属关系实际存在的考虑而对这三者做出这样的区分。

由以上对家族定义的分歧及实际上家族概念内涵和外延的变化可以启发我们去思考一个问题：我们应该用怎样一种视角去看待农村现实生活中的家族和家族活动？应该说，这不是一个靠书本来解决的问题，而是一个要靠实践去解决的问题（赵力涛，1998；杨善华、侯红蕊，1999）。我们认为只有在充分发掘被研究的家族的历史文献（如族规、族谱）和现实组织、礼仪（如祭祖、修谱）的同时，以更多、更大的注意力关注于现实生活中的家族和家族成员的日常活动及他们自己所讲述的家族“故事”，并据此深究中国农村家族和家族活动的本质，才能有助于把研究引向深入。

正是基于这样一些考虑，我们认为，刻意追求一个统一的家族定义有可能将自己的研究导入一个误区，即使研究需要一个定义，这个定义也

应该较为宽泛。故我们对家族的界定如下：家族（或宗族）基本上⁽⁶⁾是按男性血缘世系原则建立起来的，存在某种组织形式（不管是严密还是松散的）和具有家族色彩的活动，有着一个内部认同和外部边界（不一定很清晰）的社会群体。显然，我们这个定义不将以往家族的某些外显形态如族产、族谱、祠堂和祖坟作为家族存在的必要条件，而关注于家族实际存在的状态和它在农村社会生活的各个方面（而不仅仅是家族内部）所发挥的作用，从群体的边界看，它的伸缩余地也比较大（同时，这样一个定义也不至于使我们忽略研究中本不应忽略的部分）。

二、家族在中国农村社会结构中的定位和作用的演变⁽⁷⁾

在中国，家族从来就不是一个凝固的、一成不变的概念。从历史上看，中国的宗族组织曾经历过上古宗法制，中古重族望的宗族制和宋元以降以“敬宗收族”为目的的宗族制等主要发展阶段。尽管在其发展过程中，“家国同理同构”的社会关系模式愈益将家族形塑为社会基本的构成单位，而家族式的互惠互助关系则构成了传统中国社会关系网络的主要特征。到了明清时期，家族

的平民化使家族成为乡村地方自治的基础和前提、国家与农民之间的必经中介。但对于遇事从权的中国人来说，制度规定与具体运作之间存在着充满玄机的解释空间，所谓男性血缘世系经常为一些特殊因素（例如，男性入赘、寡妇招夫、养子承继等）所扰乱。而且，随着家族人口的繁衍和迁徙，家族分化便时有发生，并且始终具有一定程度的开放性。人们大量的具有或明或暗的趋利目的的活动，大都被温情脉脉的亲情面纱掩盖了。

自清末起，中国农村中以“敬宗收族”为目的的宗族制受到强烈冲击。科举制的废除、近代资本主义的兴起和皇权的被推翻导致了一系列的社会后果：（1）作为家族代表和管理者并直接地或间接地与官僚阶层联系在一起的士绅阶层，被断绝了科举仕进之路。（2）作为士绅实施家族统治强大后盾的权威的象征符号——皇权，被彻底推翻了，从而使得士绅不再具有像过去那样的统治权威，由此而来的便是原来作为中央政府和家族之间桥梁的士绅阶层的普遍衰落。（3）以往家族的特征是父系血缘联系，这种血缘联系曾是家族生存和发展的基础。家族制度的牢固性就在于这种血缘联系的持久与强化，而在一个封闭的社会里这是比较容易做到的。然而，近代资本主义的兴起导致了近代工商业城市的发展，这种

城市的发展提供了社会流动的机会。大批农村劳动力和知识分子进入城市谋生和接受教育，势必弱化他们和原籍家族的联系。与此同时，城市居民中的亲属（包括家族成员和原告被视为亲戚关系的人们）网络得到强化；随着妇女地位的提高，姻亲和母系血缘关系在整个亲属网络中的意义逐渐凸显，家族组织的形式和内容开始显现多样化。

士绅阶层的衰落和劳动力流动的结果，一是削弱了家族及其属下的家庭与中央政权的联系，从而增加了当时中国社会结构的不稳固性。二是由于精英分子的离去而削弱了家族的基础，使家族不能胜任原有的社会功能。而国家政权建设的推进和越来越多的在农村地区立足的新型社会组织，也不断地分走和蚕食了原属于家族的领地。这样，最终的结果便是中国农村以“敬宗收族”为目的的宗族制全面而迅速地走向衰落。

1949年新中国的成立导致了以“敬宗收族”为目的的家族与宗法制度的又一次重大变化。这次重大变化的特征是以“敬过收族”为目的的家族与宗法制度的合法性被彻底剥夺。“土地改革没收了作为族产的族田，斗倒了属于地主阶级的族里的领袖（如族长），同时也剥夺了原来家族（宗族）所具有的一些行政和司法的权力；紧接着，合作化及随后的公社化解决了土地公有问题，宗

祠也就成了公共财产，可以由集体来处置。在公社化以后的移风易俗的运动中，与家族（宗族）文化有关的礼仪和规范也被简化或被革除。到了‘文化大革命’期间，一切与家族（宗族）有关的外显象征符号（如族谱），只要被发现了的，则统统作为‘四旧’被铲除。”（杨善华、侯红蕊，1999）这时，家族作为一种社会组织与社会制度，从外表看确实已经不复存在了。然而，也恰如西方中国学学者傅高义和弗里德曼等人所观察到的，不仅集体生产限制了农民个人的行动自由，小而全的社会组织模式也使得整个社会被分裂成一个个小细胞，在这些细胞中，个人有一种归属感，人们很难离开细胞而存在，细胞之间缺乏互动。中国农村封闭性的特征更加凸显出来（傅高义，1999；刘一皋，1995）。何况，作为家族活动重要事项之一的祭祖、上坟等并没有完全被禁止；婚丧嫁娶、送往迎来中的亲属交往更是随处可见。与这种家族制度相联系的家族观念与网络也仍或隐蔽或显现地存在着。基于此，生活在熟人社会中的中国农民，更多地和更主要地从日常生活的角度体会到了家族和家族活动。

因此，“家族或宗族的深厚基础在于，作为一种社会组织，它形成于血缘这样一种先赋的社会关系之中，这是任何人都不能否认的。相对封闭的世居和人们在生活中的各种来往和联系强化

了有关家族意识和观念，在农村中经常发生的人们为争夺各种资源的斗争和冲突则明确了家族或宗族的边界”（杨善华、侯红蕊，1999）。而国家权力的介入及其“对传统的空间制度的改造（包括对经济流通的严格控制，对庙宇体系的摧毁，对地方文化的管理，对地方仪式的废除，等等），使人们传统的对外交往的渠道受到了空前的抑制。在传统交往渠道大幅度收缩的情况下，人们就更可能依赖那些幸存下来的（不管是合法的还是非法的）、极为有限的关系网络。所以人们为适应国家权力造成的快速变迁，常常要借助于对传统智慧的创造性运用、对幸存的关系网络的强化利用。结果，人们对家族的依赖反而有可能加强”（赵力涛，1998）。

由此，我们认为，如果用这样的观点去看中国农村中的家族或宗族，那么就会看到，即使在国家对基层控制最严的20世纪60—70年代，家族作为一种社会群体仍是构成农村社会的基础。这就使很多地区党的基层领导（县和公社的领导）有意无意地在安排生产大队这一级领导班子时注意到村中各个姓氏之间的平衡（如果这是一个多姓村）。而且，家族意识渗透到农民日常生活的各个方面，家族的关系网络成为农民寻求资源和帮助的首选对象。因此，在20世纪80年代中国农村中的意识形态开始淡化、国家力量逐渐从农村

退出的时候，在不少地方的农村中出现家族（宗族）组织公开恢复活动或重建的现象、在当地社会生活中家族活动或带有明显家族色彩的活动的凸显是很自然的，因为以血缘关系构成的家族的关系网络是一直存在的。

当然，在考察20世纪80年代之后各地的家族组织和家族活动的时候，我们也已注意到地区之间差别的存在。如果以钱杭所说的宗族组织和活动的几个外显特征来看待华北和华南农村的家族活动与组织的情况，那么我们会发现华北农村（尤其是河北农村）由于历史上的移民很少有因世居形成的单姓村，故它的家族活动⁽⁸⁾与南方农村有明显区别（比如，带有宗族色彩的活动如祭祖和修谱就不常见）。但是这并不表明华北农村中就没有家族意识和活动。正如杜赞奇所指出的，由斯蒂芬·桑格伦对莫里斯·弗里德曼提出的男系宗族占主要地位的观点的批评，可以为“研究华北地区宗族组织提供了新的理论基础和方法。摆脱一族统治村庄的旧思想，北方宗族就不是苍白无力的，虽然它并不庞大、复杂，并未拥有巨额族产、强大的同族意识，但在乡村社会中，它仍起着具体而重要的作用”（杜赞奇，1994）。

三、社会学的视角和日常生活中

的家族

由上面杜赞奇所谈的“对宗族集团实际作为的探究”所以引导我们去关注一个问题：家族

（宗族）作为一个社会群体（组织）如何应对摆在它面前的各种问题（应该说，即使在1949年后，这个问题也是隐蔽地存在的），它如何处理内部及与外界的各种各样复杂的关系？这些关系中主要的是它群体内部成员之间的关系，它与社区中别的居民的关系，它与别的家族的关系以及它与国家的关系，等等，这些关系对家族生存所具有的意义显然是根本性的。无疑，这样一些实际作为，既然涉及它如何协调自己内部成员之间的关系以保持团结，涉及它争取自己生存的种种努力，涉及它在社区生活中与其他社区成员（包括其他家族）的竞争，那就绝为家族为了增加内部的凝聚力所采取的一些仪式（如祭祖）性的活动⁽⁹⁾所能包含，而这也正是社会学者的关注点。

因此，确切地说，社会学对家族的研究注重的是家族在应对面前各种问题的时候的“实际作为”及对这些作为的意义的阐释，它在情境

（situation）和场景（setting）的背景下处理内部的及与外界的各种各样关系的策略与各种运作手段，并在一个动态的过程中对上述两个方面进行考察。而仪式性的活动只是这个大框架的一个组

成部分，且不是最重要的一个部分。所以，社会学对家族的研究从时间上看几乎覆盖了农民生活的全部。

赵力涛认为，家族的维持机制有两个。一是家族仪式，它在确认家族结构、明确家族规范方面起着重要的作用，可以说家族内部秩序与家族成员之间制度化交往方式的再生产离不开家族仪式，但是这类完整的家族仪式在北方农村中已经不多见了。二是日常实践。人们的日常生活如果从时间角度来考察，可以分为仪式时间和日常生活时间两个部分。人们的意识在两类时间里都会延续，不会出现空白和中断，所以家族意识还可以由日常实践产生出来。村民的日常实践活动发生在几个领域：经济领域、政治领域和社会领域。忽视在社会领域和政治领域中表现出来的家族意识和家族活动，正是以往家族研究的一个失误（赵力涛，1998）。赵力涛观点的价值之一在于他提出了“日常实践”这个概念，并根据对维持机制的分类进而做出了“仪式化的家族”和“事件中的家族”这两个很有理论潜力的概括（赵力涛，1998），反映了我们这个课题组将“日常生活世界”引入中国农村家族研究的初衷。

事实上，舒茨的现象学社会学确实可以给我们的研究以新的启迪。舒茨认为，社会行动只能具有一种主观意义，即行动者本人的主观意

义。⁽¹⁰⁾而生活世界则是人们在其中度过其日常生活所直接经验的主体间（第一个人都是一个主体，和他人共同构成生活世界）的文化世界。其特征是预先给定性，即它存在于社会个体对它进行任何理论反思和理论研究之前。舒茨对研究对象所做的“现象学分析”是指将研究对象视为“现象”并还原成最初赋予意义的经验，只不过他所针对的不是认识主体的主观意识，而是处于生活世界之中、具有自然态度（人们对生活所持的最初的、朴素的、未经批判反思的态度）的社会行动者的主观意识，力求从生活世界及其内部出发阐明其意义结构（霍桂桓，1996：336，338，339）。因此，舒茨提供的研究视角和方法，可以帮助我们把握处于变动的社会文化环境中的活生生的家族，从最常见的农村社会现象中（在生活世界的框架中）去发掘和显现原本是潜在的家族意识和家族活动，进而从日常生活中认识到家族存在的意义及其在变动的农村社会生活和社会结构中所起的作用。

从家族这一角度我们还可以对农民的日常时间⁽¹¹⁾加以另外一种分类，即分成日常生活时间和“事件”时间。“事件”时间是指当生活中出现各类对家族生存产生重大影响的问题时家族成员在处理 and 解决这些问题的过程中所耗费的时间，它具有突发性和不确定性，在总量上则可长可短；

日常生活时间通常是指家族成员为了生存和满足自己生理需要所耗费的时间，它的特点是具有重复性与稳定性，如做饭、吃饭、生产、交往、休息等。将“事件”时间从日常生活时间中剥离出来是因为在事件中能真正凸显家族成员内部的关系与家族和外界的社会关系的真实情况，看到家族成员是如何被动员起来的，家族意识如何指引着人们的行动。但是日常生活时间和“事件”时间又是相互联系的，因为家族成员之所以能被动员起来是因为事件发生的时候他们已经具有家族意识，看到了自己的利益所在和在事件中应该扮演的角色。这样一种意识和对自己与他人关系的了解显然是在日常生活中产生出来的。可以这么认为，农民从自家的生存和发展出发，一直在日常生活中用“人情”和交往精心编织一张有事时能用得上的关系网，家族中的其他成员无疑是这张关系网的优先入选者。所以，对日常生活中农民的活动和事件中农民的活动都必须给予高度的关注。

家族研究的一个重要任务是在这样的前提下对农民的作为（行动）按照农民原来赋予其行动的意义，在一种“社区知识和文化”的背景下给予理解并给出解释。因此，相对于制度和规范层面的种种文献和记录，我们更关注农民实际的行为和行为逻辑，他们在实践中所做的制度创新，他

他们在实际行动中所遵循的行为规范和他们对这样的规范所给予的解释。当然，要达到此目的，研究的客观性是不可缺少的。

总之，中国农村的家族组织、家族意识与家族活动，固然会体现在家族仪式、家族象征符号（如族谱、祠堂等）及制度规范等方面，但更重要的是，它们是活生生的东西，流淌、浮现、改变于农民的日常生活实践（包括政治生活、经济生活与日常社会生活等领域），从而给自己带来长久的文化意义上的生命。它们为每个农民所传承，也在每个农民身上得到体现。因此，加强对日常生活实践中的家族意识、家族组织和家族活动的研究，无疑将大大丰富、活动和深化我们对中国农村家族的认识（杨善华、侯红蕊，1999）。

四、家族和农村的工业化与现代化

家族作为一种传统的社会组织，家族文化作为中国传统文化的一个组成部分，它们在中国农村工业化和现代化的过程中将会遭遇到一个什么样的命运？20世纪90年代以来农村社会发展的实践其实已经回答了这个问题。那就是在许多地

区，家族文化在农村社会向现代迈进的过程中表现出一种很强的适应性。它没有像早期的现代化理论所预料的那样，作为传统文化的一个组成部分，在社会现代化之后会被消解，或者出现一个预示其未来的逐渐弱化的趋势；家族作为农村社会关系网络的基本组成部分，仍然在农民办企业、争取工业生产所必需的资源和企业管理方面发挥着重要作用（刘小京，1995；王思斌，1995；陈俊杰，1995；折晓叶，1997）。

郭于华曾对造成这种现象的原因做过分析。针对农村中社会关系的实际情况，郭于华提出“亲缘关系”的概念。她指出：“亲缘关系是人类社会关系中相对于地缘关系、业缘关系而存在的亲属关系……它既涵盖了按照父系继嗣形成的宗族群体，也容纳了由婚配构成的姻亲群体；而后者在我国农村社区的经济、社会生活中也有重要功能。……其次，以亲缘关系作为观察社会变迁的对象更适合中国农村的实际情况。……亲缘作为一种生物性并更是社会性的关系，作为一种结构形式或象征体系却是无所不在的，它在人们生活的各个方面直接地或潜在地发生作用。亲缘关系作为社会基本结构的顽强存在，正是当前许多地区宗族势力东山再起的原因，同时它亦是整个社会人情关系网的基础和模本。”因此，“从当代中国农村的实际情况来看，传统的亲缘关系与现

代社会、经济关系的交织、融混更是一种现实的存在”。“乡镇企业所引动的乡村工业化过程……的结果就是传统的先赋关系非但没有疏离、弱化，反而与获致性的业缘关系和正式组织关系掺混交织在一起。……可以说，中国的乡村工业化带有先天的血缘或亲缘特性。”（郭于华，1994）如果按照许多地方农民的实际认同而将家族扩展为包容姻亲的社群，从而将家族已有的网络扩大，那么郭于华的观点对我们认识家族及家族文化在农村现代化过程中的作用就会有很大的帮助和启发。

家族在农村工业化中的一个重要作用是利用家族关系网络获取各种资源，从而使乡村企业家族化。其表现形式之一是指原集体企业由于家族成员凭借各种关系长期承包逐渐丧失其集体企业的特点，淡化与集体的责、权、利关系，并伴随出现集体资产流向家族成员个人或家族的现象；其表现形式之二是家族成员利用家族关系调动家族资源建立起新型的个体企业和联办企业。这种企业实际上就是家族成员个人或家族的企业，其管理方式也是家族式的，所以，这些企业从建立伊始就表现出鲜明的家族特点。

对许多地方的农民来说，家族网络扩大并包容姻亲或其他人出自他们在工业化过程中的实际需要与理性考虑——启用另一种亲属关系（姻

亲），甚至制造出某种亲属关系（拟似血缘关系即干亲）来获取资源——如果原有的血缘关系网络不足以供给这样的资源的话（王思斌，1987；郭于华，1994；杨善华、侯红蕊，1999）。这就使在工业化过程中被拓展的农村家族网络带有很浓的利益色彩，也使人们的家族意识中除了亲情之外还大大增加了对利害的计较。因此，在某种意义上我们可以这么说，家族在农村工业化和现代化中能够生存并获得新的活力是因为农民根据自己的需要对它做了改造，从而增强了它的适应能力。

由以上分析我们大致可以这样认为：（1）随着农村现代化的进程，农村原有乡土社会中存在的“差序格局”出现了理性化的趋势。农村家族活动的勃兴也由于和农村社会关系网络在功利目的下的重组交织在一起而呈现一种复杂的状况。家族作为一种社会组织在当今农村社会发展中所起的作用具有两重性，即：既有不利于社会稳定的一面，也有家族成员通过将家族活动的理性化而尽量让家族适应现行的社会体制和结构，从而与现实社会保持相容以维持其生存的一面。由于对姻缘关系和拟似血缘关系的包容，现今的家族与传统社会中的父系家族在成分和结构上都有了较大的差别。（2）我们的研究与以往的家族研究的不同在于，我们更关注家族在日常生活中表

现出来的形态，即关注处于动态过程中的“日常生活中的家族”和“事件中的家族”；更关注家族成员在日常实践中所进行的“制度创新”，他们在实践中运作的制度、他们在实践中所遵循的规范；更关注在社区知识和文化的背景下，他们赋予自己行动的意义。因为只有了解和理解了这些方面，我们才能真正把握家族在农村社会生活中所起的作用，家族在中国农村社会结构中的位置。

(3) 由于历史传统、地理环境和亚文化的差别，以及家族生长的社会背景的不同，北方农村和南方农村的家族在组织形态、活动方式和外显特征等方面都有明显的差别。因此，只有多点的考察才能从总体上把握中国农村家族的现状以及全面了解它们对农村现代化所起的作用。总之，在急速的社会转型中，中国农民对于家族的认同已经越来越具有开放性和选择性，妇女地位的提高和对家庭贡献的凸显，亲戚和家族成员界限的逐渐模糊，已经使家族嬗变成一个具有相当伸缩性的、可以根据人们的即时需要而扩大或缩小的概念。人们在不同的情境建构中所表述的家族，在其一般定义方面亦已存在较大差异。显然，这将为社会学的家族研究开辟一个新的、范围更大的领域。

参考文献

- ◎ 陈俊杰. 农村企业的家族化现象剖析. 东方, 1995 (3)
- ◎ [美] 杜赞奇. 文化、权力与国家. 南京: 江苏人民出版社, 1994
- ◎ 费孝通. 乡土中国. 北京: 三联书店, 1985
- ◎ 冯尔康. 中国宗族社会. 杭州: 浙江人民出版社, 1994
- ◎ 傅高义. 社会转型中的问题. 见: 张敏杰主编. 西方专家为中国经济诊断. 长春: 长春出版社, 1999
- ◎ 郭于华. 农村现代化过程中的传统亲缘关系. 社会学研究, 1994 (6)
- ◎ 侯红蕊. 中国北方农村现代化进程中家族的作用及其特点. 北京大学硕士论文, 1997
- ◎ 苏国勋. 当代西方著名哲学家评传. 第10卷. 济南: 山东人民出版社, 1996
- ◎ [美] 克利福德·格尔兹. 文化的解释. 上海: 上海人民出版社, 1999
- ◎ 刘小京. 现代族谱中妇女地位的变化——以浙南C县为个案. 妇女研究论丛, 1993 (4)
- ◎ 刘小京. 现代宗族械斗研究 [其第一章以“略析当代浙南宗族械斗”为题, 载《社会学研究》, 1993 (5); 第二、第三章以“现代宗族械斗问题研究——以苍南县江南地区为个案”为题, 载《农村经济与社会》, 1993 (5)]
- ◎ 刘小京. 亲缘关系网络——现实和理论回顾.

未发表

◎ 刘小京. 湘中三农家. 中国农民, 1995 (9)

◎ 刘一皋. 中国改革与农村社会——读《中国的乡村, 社会主义的国家》. 中国书评 (香港), 1995 (4)

◎ 钱杭: 关于宗法制度形成的条件问题. 上海社会科学院学术季刊, 1990 (1)

◎ 钱杭, 谢维扬. 宗族问题: 当代中国农村研究的一个视角. 社会科学, 1990 (5)

◎ 孙本文. 现代中国社会问题. 上海: 商务印书馆, 1947

◎ 王沪宁. 当代中国村落家族文化. 上海: 上海人民出版社, 1991

◎ 王铭铭. 宗族、社会与国家——弗里德曼理论的再思考. 中国社会科学季刊, 1996 (秋季卷)

◎ 王思斌. 经济体制改革对农村社会关系的影响. 北京大学学报 (哲学社会科学版), 1987 (3)

◎ 王思斌. 家族意识在农村工业化中的作用. 见: 乔健, 潘乃谷主编. 中国人的观念和行为. 天津: 天津人民出版社, 1995

◎ 徐扬杰. 宋明家族制度史论. 北京: 中华书局, 1995

◎ 杨善华. 家族政治与农村基层政治精英的选拔、角色定位和精英更替. 社会学研究, 2000 (3)

◎ 杨善华, 侯红蕊. 血缘、姻缘、亲情与利益——现阶段中国农村社会中“差序格局”的理性化趋势. 宁夏社会科学, 1999 (6)

◎ 岳庆平. 家族文化与现代化. 社会科学战线, 1994 (6)

◎ 赵力涛. 家族与村庄政治：河北某村家族现象研究. 北京大学硕士论文，1998

◎ 折晓叶. 村庄的再造 . 北京：中国社会科学出版社，1997

◎ Freedman M. Chinese Lineage and Society; Fukien and Kwangtung. The Athlone Press, 1966

◎ Parish W. & Whyte M. Village and Family in Contemporary China. Chicago University Press, 1978

◎ Yang M C. A Chinese Village. Columbia University Press, 1965

(1) 选自《中国社会科学》，2000（5）。

(2) 另外，徐扬杰等人显然也持这一看法。徐扬杰在其所著的《宋明家族制度史论》中说：“家族，又称宗族，就是一个男性祖先的子孙，若干世代相聚在一起，按照一定的规范，以血缘关系为纽带结合而成的一种特殊的社会组织形式。”（徐扬杰，1995：1）

(3) 在《关于宗法制度形成的条件问题》这篇文章中，钱杭还强调了宗族内部的血缘亲属关系不仅需要清晰的统系，而且必须要有严格的、完整的范畴区分，即不但要有世代区分、直旁系区分、长幼区分、性别区分这样一些表现血缘亲属关系发展程度的一般指标，还要有宗姻区分、嫡庶区分这两种对于宗法制度有关键意义的特殊指标。

(4) 钱杭在一篇与谢维扬合写的文章中也认为，20世纪80年代以后的宗族活动不具备以上这些条件之全部，即它还不是一个“实体性”的宗族（钱杭、谢维扬：1990）。

(5) 例如，岳庆平就持这种看法。他在《家族文化与现代化》一文中就说：“家族既包括血缘的父族，也包括以姻缘为主的母族和妻族。”（岳庆平，1994）

(6) 说“基本上”是因为女儿及女婿也可以归入，其他姻亲如媳妇也可以归入——如果有她们的认同和其他家族成员的承认，甚至某些拟似血缘关系如果有认同也可以归入。

(7) 应该说，从第二部分开始的论述，都带有类似克利福德·格尔兹所说的“地方性知识”（格尔兹，1999）的意味。即这些论述都以在一定农村地区调查所得的经验研究资料作为依据，但是这些资料又无法推论到中国农村的全部。事实上，1949年后中国农村各地的家族面对的社会变迁和政治压力是存在某种差异的，在有些地方，这样的差异可能还相当大。所以我们绝对不能以一地或几地的情况，就说中国农村的家族（宗族）如何如何。因此这里的论述如果不带某种限定，就只具有假设的意义，这是读者在阅读的时候必须注意的。

(8) 山西是一个例外，它因为受战乱的影响相对较小，故不仅有单姓村存在，而且还有类似南方农村的家族活动。

(9) 这类活动虽然对家庭意识的生产和家族的凝聚也具有重要的作用，但与在日常生活中的实际作为相比，毕竟占的比例太小了。

(10) 但意义的产生除了主体外，还需要主体在其中生存并与之互动的整个社会文化环境。——霍桂桓注

(11) 这里不提仪式时间是因为北京农村中有很多地区没有这类仪式时间。另外，即使有这类时间，仪

式时间在一年时间总量中所占的份额也相对要小。

代际关系中的公平逻辑及其变迁⁽¹⁾

——对河北农村养老事件的分析

郭于华

引子

赡养老人、孝敬父母是我们民族一贯引为自豪的道德规范，也是诸多国人骄于西方人的文化传统。有学者分别用“接力模式”和“反馈模式”概括西方与中国的代际关系（费孝通，1985c：84-103），即在西方文化中，父母对子女有抚育的义务，而子女长大成人后却不一定承担赡养老迈父母的责任，他们只对自己的下一代承担养育之责，其代际关系是传递式的；相对于此，中国人的代际关系则是子女必须回报父母的养育之恩，赡养老年的父母是子女义不容辞的责任。这种反馈型代际关系被形象地称为“哺育”和“反哺”，而普通百姓中“多子多福”、“养儿防老”的信念亦由此而生发。

“反馈”也好，“回报”也罢，都表明一种代际交换逻辑的存在。这一交换关系在几千年的传统社会中是宗族制度与文化的重要组成部分，是一套在民间社会运行的规则。它虽然作用于相对私领域（家庭、宗族），但却为正式的法律制度所承认，或者不如说正是它构成了古代礼法的基本精神。不养老人被公认为是大逆不道的行为，忤逆不孝的子孙不见容于整个社会，极端的甚至可招致杀身之罪（瞿同祖，1981: pp. 27-49）。由于传统社会中宗法家庭与宗法政治所具有的同—性，代际关系的运作规则因与国家体制相联通而成为整个社会所公认的规范。这一规范体系的正统思想来源和精神支柱当然是儒家伦理。在这一方面可以说小传统与大传统、地方性知识与国家正统意识形态是充分沟通和认同的。

在当代中国农村，养老仍然是由家庭即子女承担的，鉴于中国传统的父系继嗣制度，准确地说养老是儿子及其配偶的责任（无男性后嗣者是例外情形）。社会化的养老在城市和极少的农村地区尚属试行阶段。“反馈型”代际关系的基本模式既然没有改变，其间的规范、逻辑似也应保持不变，辛劳了一生的老人们在儿孙的奉养孝敬中安享天伦之乐，这在人们的想象中仍可构成一幅田园生活美景。然而，我们在华北部分农村所见所闻的现实却与此想象相去甚远。(2)

一、一个将儿子告上法庭的老人和他所在的村落

河北省XY村的玉泉老汉今年76岁了，老伴已于七年前过世。他共养育了二女三子，长女出嫁到本镇内相距不远的村庄，二女儿远嫁到青海省西宁市，三个儿子均已在本村成家。大约10年以前，在儿子们的要求下，他和老伴与他们分了家，三个儿子各居一处，老两口按照当地惯例开始轮流在三个儿子家吃饭和住宿。当时老人与长子及长媳关系就不好，玉泉说，自己和老伴身体都不太好（分别是胃穿孔和冠心病），干不了太多活，因而遭他们嫌弃。在老伴不久因心脏病去世后，玉泉自己继续在三个儿子家“吃轮饭”。三个儿子中二子和三子都患有关节炎，劳动、生活能力较差；三子娶的妻子据玉泉说有某种后遗症，没法在一起生活，后与三子离婚而去并留下一个小女儿，目前三子再婚未久，娶的是山东来此地打工的姑娘。长子是三个儿子中经济条件最好的一个，生有一子二女。目前这三个儿子都主要靠加工箱包谋生。

1995年农历8月的最后一天，玉泉从三子家轮到长子家吃饭了。进门不久，便因为烧炕一事与长媳及孙女发生争吵，继而有所冲撞推搡。据

玉泉所说，长媳和孙女一起将他推倒在地，踢得他满地打滚，最后将他的腰踢伤。其时长子一直未加干涉，直到邻居听到玉泉的喊声跑来将其拉开。但据长媳所言，她们并没有踢打老人，而是他先以脏话骂孙女，又动手打了孙女两个耳光，继而自己在地上耍赖打滚，硌到一个水壶上导致腰部受伤。这一次冲突事件之后，玉泉因腰伤不能下地行走。其间三个儿子陪他先后到镇和县医院诊治，医疗费用由长子出具，经过一个多月渐愈。此后的两个月分别轮到二子和三子家吃饭，待又轮到长子家时，老人要求长子帮他把生活常用品（被褥衣物、碗筷器皿等）用自行车驮去并接他过去，其间还经过村里的调解委员的调解劝和，长子也口头答应了到时接老人过去，但玉泉等了两天都没有来接。这时三子提出不能再继续留老人了，因为其长兄长嫂一直说他和二子从老人那里得益（得好处）了。于是在时近阳历年的三九寒冬，玉泉只好穿着皮袄在三子屋外的柴火垛里暂过一夜。

第二天玉泉觉得走投无路，到村委会控诉长子长媳虐待、不养。村委会主任觉得村里也无甚良策解决这一矛盾，便直接为其开具投诉于镇司法所的证明信。玉泉拿着信到镇里找到司法所所长，倾诉遭遇，所长听后为其代写诉状并带他上诉到镇法庭。法庭经研究认为赡养是三个儿子的

共同义务，而只告长子造成被告主体不全，于是又追加二、三子为共同被告，于开庭之日传父子四人共同到庭。经过一系列争执辩论后，法庭询问玉泉有什么要求，他表示什么条件也不要，只要能解决他怎么活着就行了，并表示不愿意跟着长子而愿跟着二、三子生活。最后法庭判决，长子一个月出60元赡养费，由二、三子负责照顾供养。

父子对簿公堂后，长子除将每月的赡养费经第三者交予老人外，不再与老人有任何联系，路上遇到不说话，逢年过节和老人生病时也从不去看望。二、三子则认为长子只出钱而不负任何照顾的责任是不合理的，他们不同意只由自己照顾老父，提出他们愿意和长子一样出赡养费，也不负责照顾。（玉泉解释说：“他们不敢要我，怕老大说你们养着，你们得好处了。”）玉泉接受了这种要求，改变了“吃轮饭”的做法，搬到原来的老房子独自居住，自己开火做饭。三个儿子每人每月出60元，半年或一年一次经第三者交予父亲。二、三子在过年过节和平常老人身体不适时会去看望，帮他做一些事，有时也让孙子孙女前去问候，二子去的更为经常一些；玉泉长女有时也回来做一些缝补浆洗的事；但长子实际上从此断绝了与父亲的关系。这种状况一直持续至今。

镇司法所和法庭都认为已经圆满地解决了这

一赡养纠纷，使原告老有所养，但玉泉本人和二、三子都非常为日后担心，即到老人自己动弹不了，不能独立生活的时候怎么办，还有到他离世之时后事又怎么办。二、三子认为法庭的判决实际是把长子解脱了，而并没有真正解决老父的赡养问题，他们都没有能力单独赡养和照顾父亲，但现在也不知该怎么办。玉泉本人说只能先这么凑合着，过一天算一天。(3)

玉泉老汉所在的XY村总人口为1650人，总户数348户，户均人口4.7人，人均耕地面积1.6亩，农作物以玉米、小麦为主，但各农户的主要收入来源已经不是农业，而是箱包加工和批发。从村到所属BG镇仅3公里，各家各户加工生产的箱包大都直接送到镇上的大型箱包市场中批发出售。村里的老人到60岁以上就开始逐步脱离农业生产和较重的体力劳作，有些身体较好的则多干几年，到65岁以上一般较少再干农活了。该村的养老方式与华北农村的一般方式相同，主要有如下几种。

第一种是老人自己单独生活，村里人称为“单着”。当前通常的分家过程是儿子结婚一个分出去一个，待几个儿子都成家立业时，老家中就只剩下老夫妇（或只有一人）了。这时如果老人的身体尚可，自己能够独立生活，就会自己单过。特别是老太太还在或只剩老太太一人时自己

过活的较多。这样另房另灶单过的老人由儿子承担其生活开销，主要方式是定期或不定期地供钱、供粮，有几个儿子就由几个儿子平均分担。老人自己对这种赡养方式的解释主要有：一是与儿媳过不到一起，不愿意看儿媳的脸色，自己单过可避免家庭矛盾，落得清静；二是为小辈人着想，自己还能做得动，不愿给小辈人添麻烦，他们现在挣点钱也不容易。儿子媳妇对此的说明通常是：老人与年轻人的口味、习惯都不一样，他们自己单过可以比较自在、自由；现在年轻夫妇每天要做包、跑市场，作息时间都和过去种地时不同了，做饭早了晚了、凉了热了都不合适，不如让老人按照自己的想法爱怎么做就怎么做。

独自生活的老人根据儿子的供养和自身健康条件不同，生活景况会很不一样。例如，村中孙姓辈分最高的桂华老汉，和老伴一起与儿子媳妇分开单过，他的三个儿子中有两个分别在北京和县里工作，不时给老人捎钱捎物，长子在村中成家，住在老两口隔壁新建的房屋中，不定期地供给老人粮食。桂华今年75岁，其妻67岁，二人身体尚可，桂华从去年才开始不再干农活了。两个老人住在自己的老房子里，生活没什么大问题，心情也不错。说起长子和长媳他愤愤不已，说他们“除了给点白面吃，一个子儿（钱）也不给，孙子还经常向我们要钱；媳妇也不顾面儿（不要

脸面)”，对二老时常恶语相向，甚至还有和公公动手的时候。尽管如此，他们还是自认为“我们算是不错的，这村里可有受苦的老人”⁽⁴⁾。

另一户单过的老人杨老太太的生活景况则令人不忍目睹。杨老太太今年不过66岁，其夫去世一年有余。她生养的三个儿子都已娶妻在本村成家，最小的四子因呆傻生活完全不能自理，靠老太太养活、照看。三个儿子每家每月只给老人15元，还经常不按时给付或不愿意给。而这点钱根本不够母子二人的生活开销，老人体弱多病却没有钱看病吃药。她的住所是两间非常破旧的老房，屋内光线很暗，没有一件像样的家具和用品，傻儿子和锅碗瓢勺、煤块、砖瓦共同占据了破土炕；屋外没有院墙，房间内外都弥漫着浓重的臊臭气味。村里人说没有人敢进她的屋子。老太太经常独自坐在门口街边的石头上发呆，她哭诉说：“15块都不爱给，不给我也不敢去要，儿媳妇的脸色难看。现在不都是这样啊！我把他们都养大了，他们不管我。这个傻儿子谁要他啊，只有我每天给他做吃的。”⁽⁵⁾

第二种方式就是当地所称的“吃轮饭”或“轮拨儿”，即老人轮流在几个成婚的儿子家食宿。采取“吃轮饭”的方式通常是在老人年事已高、体弱多病、自己难以独立生活的时候，尤其是老太太去世只剩老头子的情况下。轮流的时间周期很不相

同，从一周、半月、一月、三月、半年到一年不等；值得注意的是，老人的身体状况越差，“轮拨儿”的周期就越短。同是“吃轮饭”，不同家庭中老人的处境也不相同，有被称为“孝顺”的儿子媳妇，会变换花样尽量让老人吃得可口一些，老人也会对别人说在哪个儿子家吃得较好，吃鱼、吃肉，等等。而有的老人在儿子家吃饭则是近乎屈辱的经历，如前面案例中的玉泉，他形容说：“每回上那（长子家）去了，一家子平常谁都不搭理我。你去了，就打（在）那屋里一待啊。人家（儿媳）一做饭，锅一响，（我）接着（从）窗户看看，人家盛上饭吃上了，我就拿上自己的碗出去盛点儿，在我屋那么吃，谁也没人搭理我。我去了，也没人言语。”^⑥

还有一种赡养的方式是老人仍然住在自己家中，但由于其年老力衰无法料理生活而由几个儿子轮流去做饭、照顾。这实际上是综合了前两种赡养方式的做法。

第三种方式是老人与结了婚的儿子不分家，与儿子、媳妇和孙儿女在一起生活。这种情况多见于只有一个儿子或者只有一个儿子在身边的老人。如土改时加入共产党的老党员张才，今年74岁了，老伴已去世。他曾当过治保主任、村支书。他只有一子，早已成家，有了一个孙子四个孙女。张才与儿子没有分家，一直在一起生活。

他自己说：“我这就算是顶不错的了。”⁽⁷⁾再如维湘老人，他已经82岁了，老伴已去世多年。共有两个儿子，长子结婚入赘外县，后又离婚回到家乡，现仍孤身一人；幼子在村中成家。维湘是村中公认文化水平最高、见过世面最多的人（曾因“历史反革命”问题坐过10年牢狱），在村中享有相当的威信。他还自己经营了一个小卖部，收入不在儿子之下。现在维湘与幼子、媳及孙子和孙女共同生活，是村中少有的被认为“享福”的老人。⁽⁸⁾

从全村来看，自己单过的老人所占比例最大，据村会计和部分老人的估计，最少在一半以上，多则达60%~70%，许多“只有一个儿子的也都单着呢”；与儿子儿媳一起生活的大约有10%；“吃轮饭”的有近20户，也在10%左右。⁽⁹⁾我们在当地接触到的赡养事件除了儿子不尽供养照顾之责的情况外，打骂老人的事例亦非绝无仅有。谈及晚年生活，许多老人唉声叹气，深感晚景的凄凉与无奈。

通过走访几种不同赡养类型的老人家庭，我们留下这样的印象，即自己单过的老人一般都住在比较破旧的老房中，这些房子的历史少则三四十年，多则七八十年甚至上百年，有的已经裂缝或部分坍塌；这些老人总是说“还能活几年、住几年啊？”因而也就不愿意修补收拾了。与此对

照的是他们的儿子们居住的房屋都较新较好，多是近年新建造的。与儿子共同生活或者在儿子家“轮拨儿”的老人，其居住条件一般视儿子家生活水准而定，只有少数老人（如维湘、张才）仍然按照老习惯被安置在“上房”（正房东屋）居住（我们不难注意到这两位老人所具有的特殊性，即掌有某种政治的或文化的资本以及经济方面的能力），但多数老人都不是住在上房，而是住在西屋或者厢房内，上房则由户主即小夫妻居住。

玉泉老人与其子的纠纷和XY村老人们的生活状况可以让我们直观地感受到生活世界中的现实与通常印象中孝亲敬老的传统正在发生某种背离。在XY村所属的BG镇范围内有关赡养方面的纠纷事件也时有听闻，而近年来传媒所披露的作为批评对象的不孝不养行为也日渐增多，这些都不难使我们意识到，传统的代际关系已经并正在发生着某种变化，比如，前面提及的当前老人们的居住方式，据一些老人和村干部的介绍，许多年迈之人另户单过的情形是近一二十年多起来的，这不由让人想起“举孝廉，父别居”这一流传于汉代的砭刺不孝子孙的民谣，可知在传统意识中，让年迈的父母另户别居无疑是一种不孝之行。总而言之，原有的一套相当制度化的运作于民间社会的规范与逻辑正在发生改变，为了更好地认识理解这一变化的内容和特点，我们不妨对

传统的代际关系进行简要的回顾与概括。

二、传统社会代际交换关系与公平逻辑

在传统中国，亲子关系是家庭的轴心（father-son axis），由此衍生和推展的宗族、亲缘群体构成社会基本的人际关系结构。如前所述的“回报”或“反馈”模式显然是基于代际交换的公平原则。具体而言就是每一个体都十分明确作为子女要孝亲敬老，因为这是对抚养培育自己的父母的回报。“乌鸦反哺”、“羔羊跪乳”等劝喻世人行孝报恩的典故从古流传至今，不孝不报则是禽兽不如的行为。如果说存在着某种公平的代际关系理念，那么这一理念的基础就在于代际交换的完成和维系。代际交换不仅限于经济和物质性的方面，而是有着远比利益的实现和人际互惠更为丰富的内容，而且遵循付出与报偿相衡的公平逻辑。

1. 代际交换的内容与形式

（1）经济和物质性的交换。亲子之间最基本的交换形式就是抚养与赡养的交换：子女弱小时父母有责任和义务养育其长大成人，并为之娶妻成家，传以家业财产；而在父母年迈力衰时，

儿子则有义务供奉照料，为其养老送终。代际的这种义务和依赖是相互的。古代宗法伦理关系中一个基本的概念就是“报”，而“报”的首要含义是还报父母养育之恩，孝亲的意识即由此而来。孔子说：“子生三年然后免于父母之怀。夫三年之丧，天下之通丧也。予也有三年之爱于其父母乎？”⁽¹⁰⁾“三年之丧”相对于“三年之抱”，认为孝子应守孝三年以报答父母抱抚三年之恩德，表明親子之间基本的交换关系。直到今日，农民在表述父与子之间的关系时仍然沿用着这个十分质朴的道理：“他养你一小，你养他一老。”类似的还有“他疼你一小，你疼他一老”。可以说，抚养与赡养的义务和还报在传统社会中是天经地义的为人之本。

(2) 仪式性的交换。代际交换关系还表现在仪式活动上，最突出的就是人生礼仪中的婚礼与丧礼的对应。婚礼和丧礼即老百姓俗称的红白喜事（从名称上亦可见其对应性）是人的生命过程中的重大事件，需尽其所能办得隆重、体面。在农村，红事、白事经常成为人们衡量评价生命质量的表征，正如俗语常说的：“有个好上人（指父母），儿子得个好喜事；有个好儿子，上人得个好丧事。”小辈人可能因婚事简陋、不够排场风光而对父母有所埋怨；而丧事若办得寒酸，旁人就会议论说，这个老人划不来，苦了一

辈子，没个好结果（郭于华，1992：75）。

（3）情感性的交换。父慈子孝一直是良好家庭关系的理想，这一理想也可以推广到宗族乃至社会而达成一种普遍的和谐友善的人际关系。亲情敬爱也出于自然天性和长久共同生活的基础，因而代际交换并非仅有通过互惠而取得利益上的满足这种表层和硬性的交换，更有充满人情味的美好情感的交流。慈爱与孝敬是亲子间互相给予和获得的重要内容。

（4）文化资本的交换。个体的成长与成就与其出身门第，家、族声望有密切关系。一个人如果出生在祖宗先人已经取得功业、荣誉或财富的家庭，或者家人、族人为其功成名就做出过贡献，那么他在享受这些成功和荣誉的同时便也承担着回报这一切的责任。出身名门望族、大户人家的子弟，从小就会被灌输建功立业、光宗耀祖的思想。成人后或读书做官，或习武从戎，之后衣锦还乡，封妻荫子，让家族的荣耀声望传续不绝。所以以功业成绩光耀门楣是对门第声望最好的回报。

（5）象征性的交换。代际交换甚至可持续到交换的一方死后，这就是先人的福佑与后代香火的交换。在父母亡故后，后代不仅有义务为其举办隆重的葬礼，挑选一块好风水的墓地，而且在其生辰忌日和一年当中特定的节日（清明、中

元、冬至、年关)都须为之上香烧纸,供奉祭奠,意为提供先人在阴间的各种用度。这些是对祖先福佑后代的回报,因为人们相信死去的祖先仍有力量福祸于子孙。为了使供奉祖先的香火得以延续,个体最重大的责任之一就是生养子嗣。所谓“不孝有三,无后为大”正是就此意义而言,而骂别人“断子绝孙”也就成为最恶毒的诅咒。

2. 代际交换的规则及特征

代际交换关系与一般意义上的市场中的交换不同,它不仅在交换的内容与形式上更为丰富和复杂,在交换所遵循的规则上也有着自身的特点:其一,相对于双方由契约规定的交换而言,代际交换是由情感联系和道德制约的。亲子双方并无正式的抚养和赡养的合同契约,其各自的付出和酬报是传统宗族制度及相关道德规范已经规定的,同时也是血缘亲情的自然表露。其二,相对于可精确计算的交换,代际交换是良心估算与社会评价的。这就是说,并没有一种可以将付出与回报做量的计算的指标或尺度,交换是否对等是相对模糊的,用以衡量这种交换的是人们自己是否心安理得以及来自宗族和社区其他成员的评价。其三,相对于一次性清算完结的交换,代际交换的回报是延迟性的。个体从蒙恩受惠于父母到长大成人能够回报这种恩惠有一个相当长的过程,而且还要通过向下一代付出而还报上一

代，因而交换可以是间接的，递推的。换言之，在传统社会中，作为家庭、宗族成员的个体，要终其一生来还报父母和祖先的给予。其四，相对于平等的个体之间的交换，代际交换是伦理等级性和情境中心主义的。在传统社会组织中，个人是作为家庭与宗族的成员而非独立的个体而存在的，个体之间不存在平等的关系，只有与生俱来的伦理等级的位置关系，其权力责任义务及相应的行为方式、应得到的和应付出的都已由这一位置先在地决定。

总之，在代际交换中，个人的责任与义务倾向于终究和他所得的报偿相等（许烺光，1990：160-170，242-273），也就是说代际交换应该是公平的。但这一公平并无精确的测量，而是存在于人们的心目之中，正如俗语所说的，“人心就是一杆秤”，所谓公平与否更多的是一种当事人的心理感受和群体成员的社会评价。这种代际交换中的公平逻辑维系着血缘纽带连接的家庭、宗族及以此为基础的传统社会结构。在此传统结构关系中，每一对父子都是世系链条上的一环，每个儿子在正常的生命过程中也会成为父亲，每一个体的权力、责任、义务和酬报都已由其身份——在亲缘群体中的位置——而确定下来。在这样一个生命链环中人们不断地给予着、回报着，在一代一代连续不断的交换中走完人生的路程。

当然，传统社会中并非没有所谓不孝之人，但在一个社会共同接受的规则体系中，失范者如不纠正自己的行为则会被社会抛弃和放逐，因而代际交换的维系在传统社会中是不成其为问题的。而代际交换关系的维持和保证亦使社会的基本单元得以不断地再生产出来和持久地运作下去。

三、依然被言说的道理与不再被遵守的规则

现代农村社区出现的养老问题显示了传统的道德规范和行为准则在运用中已经和正在发生着变异，即上述亲子之间付出与回报的均衡交换关系被打破。为了明晰这一变异的实质内容，我们在了解赡养方面的纠纷及其调解过程时，特别关注了冲突双方以及调解人所言说的道理，即他们对事件原因的描述和对自己行为的解释。不难看到，当事人在叙述事件过程和阐明各自的道理时仍然围绕着代际交换的原则，也就是说付出与回报的公平观念依然存在，交换逻辑仍旧作为基本的原则用于说理过程。无论是矛盾的双方还是作为中间人的调解者，都把付出与报偿的公平作为根本的道理，即使是不养老人的儿子、儿媳也从不会公开否认这一传统规则。

老人要求后代赡养的道理很简单，一言以蔽之：养儿防老。我生养了你，辛辛苦苦地把你拉扯大，你现在不管我了，我白养你了？非当事人的其他老人也都认同这个道理，谈到谁的儿子不孝，都会说这个儿子“白养了”，或者说这个老人“划不来”。[\(11\)](#)

后代所讲述的与老人发生冲突的缘由通常是指责老人的行为不正确，以玉泉长媳对自己公公的控诉为例，这类不当行为包括：儿子结婚时老人什么像样的东西都没给，也没给盖新房；老人对几个儿子亲疏不同，有好有坏，如在房产、财产的分割上不公平，或平时私下多给了某个儿子钱、物或以劳力帮助之；老人对第三代即自己的孙子、孙女不尽祖辈的责任，如不帮着照看，不抱不亲，不给吃的东西；儿子家有重要的事情如盖房等老人没有给予应有的帮忙；老人对儿媳不好，出言不逊或以脏话骂之，或有某种近于调戏的行为。[\(12\)](#)总而言之，儿子、儿媳对自己与老人发生冲突并导致不养的解释就是老人“不像个老人，没有老人的样子”[\(13\)](#)，没有付出老人应该给予后代的東西，所以作为相应的回报，他们也就有理由不用对待老人应有的做法对待之。但通常情况下后辈人绝不会明言自己不愿意赡养老人，而是强调老人不讲道理，没法跟他们一块过；或者说万一哪天老人死了，诬赖是他们虐待死的，

他们不能担这个责任，因此出钱可以，但绝不跟老人一起生活。(14)

对老人同有赡养义务的几个兄弟之间多强调义务分担的对等性，他们的道理是：父母既然养育了几个儿子，即先人的养育恩泽是播撒到几个儿子身上的，因此作为公平的回报，赡养父母的责任也理应由几个儿子分担，如果只由一个或两个而不是全部儿子承担，则是不合理与不能接受的，如玉泉一案中二子与三子就是坚持这一道理。(15)但是其长子、长媳也振振有词，他们坚持认为，老人偏向两个小的儿子，他们多“得益”了，所以他们多承担对老父的义务是应该的。(16)

此处我们可再引述一例赡养纠纷中老人与后代各自讲述的道理：在与XY村相邻的RH村的一起纠纷中，父母与儿子儿媳因房产发生争执反目，导致儿子不承担赡养义务。这位父亲曾当过志愿军，回乡之后在村中盖了几间房子。其子也对新房有所投资，出了部分柁木、檩架的钱。后其子赴东北工作。数年后从东北返回家乡，因无房无地需要和父母同住一所庭院，但婆媳之间非常不和，时常打架。于是老人就不让儿子、儿媳再住下去了。婆婆说：“这个房子是你爸爸盖的，没有你的份儿。”儿子儿媳说：“这房子是我爸爸盖的，但柁和檩架是我添的，你要不叫我

住，我就得把房子扒下来，你要叫我住呢，咱们二一添作五，四间房一家两间。”两位老人不同意，父亲的道理是：“我生养了你一场，你给我添这点儿东西是应该的。”儿子则认为：“我也应该也不应该，你生了我养了我，我给你添这些东西是应该的；可是你也做得太绝了，我房无一间地无一垅你不叫我住，我不养你也应该。”双方都坚持各自的道理，所以矛盾越来越深。在老父病危的时候，一天昏死几次，儿子、儿媳连看看都不去，医药费也不予承担。村里调解、亲戚朋友劝说都无效。最后老太太无奈告到镇司法所，经司法所对其子、媳劝说、教育、批评仍无解决。于是由司法所代书诉状上告到镇法庭，经法庭开庭审理判决，由儿子承担老人的全部医疗费、丧葬费（不久其父病故）和对其母的赡养义务，此纠纷才宣告解决。[\(17\)](#)

从上述各方讲述的道理来看，付出与回报的对等仍然是一个基本的公平理念，然而“给”与“还”的实际内容，即可交换资源却有了分歧。从传统的代际交换关系可知，亲子之间的交换是一个包含内容广泛的体系和持续时间长久的过程，它至少包括物质的、情感的、仪式的、声望的、象征的等多方面内容。而现在养老纠纷中人们所陈述的理由，经仔细分析，可以发现冲突双方所强调和倚重的交换内容各不相同。父母

一方注重物质交换的生命方面或可称为先赋性方面，主要强调生育之恩、抚养之惠，即我给了你生命，抚养你长大，就是给了你一切，你回报这一生养之恩是天经地义的；子、媳一方则更为注重物质交换的财物方面或称为获致性方面，具体而言就是你给了我什么（房产、钱、物、劳力）和对我好不好（“凉的换凉的，热的换热的”，“半斤对八两”）。老人将后代应该做出的回报视为长久的、终其一生的；小辈人则更看重现时现报，似乎不大关心已经成为过去的老人生了自己、养了自己，或者不如说在他们心目中生养后代是父母天经地义的责任，不必求回报。老人道理的潜在逻辑是哺育与反哺传统的不可变更，而且要求后代无条件地予以回报，而其他的交换内容（有关老人所持交换资源的变化后文论述）则处于较次要位置；而后辈人的逻辑更看重交换的全部内容或者说除了生养以外的交换资源，他们愿意做出的回报是有条件的。由此可知，双方虽然都讲述着共同的交换原则，但其潜台词却各不相同，对可交换资源的权重和排序也不一样。这大概是虽然仍以交换公平来说理但是原有规则却不再被遵守的原因所在，由此也可以理解大多后辈人还是能够赡养老父老母，但却远谈不上善待和孝敬的缘由。

当养老的家庭纠纷出现而当事人各方又无法

通过讲理自行和解并找到解决的办法时，就要求助于一定的正式或非正式机构进行调解或断决。在XY村所属BG镇的大多数村庄中都设置了“调解委员会”这一民间组织，其成员（有时只一人）通常由村干部或前村干部担任。也有的村现在并无这一设置，只有以私人名义从事民间纠纷调解的人员，如XY村。无论是调解委员会成员还是私人调解人，一般都是村中有一定声望的人，即被认为“懂得道理”并且会“讲道理”、熟悉乡里各种事物和人际关系、办事公正不偏而且愿意为公众办事的“热心人”。[\(18\)](#)

如果经过村一级的调解无效，当事人（通常是不被赡养的老人）就可能到镇司法所申诉。镇司法所有权将当事人双方传唤来或前往其家中调查情况、说理劝服以至于批评教育，如果双方能够达成共识，则帮他们签订“赡养协议”[\(19\)](#)，至此纠纷便告解决。但这类协议并无法律效力，可以不被执行。而且在很多情况下双方难以达成协议，这时就由司法所人员代写诉状（许多老人尤其是老年妇女都不识字，也不了解诉状的书写格式），上诉法庭。这样一场官司即告开始。经过法庭开庭审理后的判决或下发的赡养协议书即具有法律效力，必须被执行或者被强制执行。[\(20\)](#)

调解人，无论村一级还是镇一级的，在处理赡养纠纷时也多是用付出回报这一套交换逻辑说

理。例如，前任镇司法所所长德才对自己经常讲述的一套道理颇为得意，经常引用：“咱们要说句老百姓话，你爹妈你都不养，你哪来的？你养谁啊？你娶妻生子你为什么呀？父母所生所养，由怀孕期间一直到生你，最大的也就是8斤的孩子，甬（不用）说怀你这9个月，喇拉一落生，你需不需要吃奶？如果你现在不赡养你母亲，那么你母亲（当时）一天不喂奶可以饿死你，是这么个道理吧？小孩吃奶啊一会儿一吃，那么到你不吃奶了？你是不是还得有你母亲背着抱着领着啊？头上顶着怕歪了，口里衔着怕化了，要星星不敢给月亮啊，病了还得打针服药，左边尿了右边倒，右边尿了还得胸前托着（这段说词是民间广为流传的《劝孝词》中常有的一部分）[\(21\)](#)，是不是这样啊？那么反过来讲，几十年之后，你娶妻生子了，你养孩子为什么？你养孩子你是不是为了防备你老啊？相反地，把你那孩子先抛在一边儿，咱们先说你本人，你母亲养你为什么？我讲这个可以讲哭了他，我叫他痛哭流泪，人都是高级动物，有这个感情。使他当时认识到，哎呀，不养这个爹妈，不从法律，就从这良心上都过不去，父母就白养了一场啊，对不对啊。使他认识到呢，父母养我这场是个不容易的事儿，这番话不要单独地光给男方讲，而是越听他那边（指儿媳）越觉着，因为她也是爹娘生养的。甬

说是生父生母，你就是个义父义母，人家还抱了你呢，是不是，和栽小树似的，人栽上了还得修理你呢，还得培土，还得浇水，不然的话，你也成不了人。……老人生了你了，养了你了，这是他的义务；反过来说，你赡养老人，这是你的权利，你权利义务不相等，它就成不了个等号。”[\(22\)](#)

如前所述，由于后辈人心目中的交换逻辑已经发生了变化，调解人的一番传统说教并非每每奏效。通过讲道理说服、劝服的方法如果不能产生效用，司法人员时常也会辅以用法律力量震慑的办法，用他们自己常用的语言就叫“吓唬”。此时现代法律的形象首次出现。实践当中“吓唬”的做法是经常使用的，换句话说，在苦口婆心讲道理的背后总是有法律、行政力量在起威慑作用，这也是具有政府干部身份的司法调解人员虽然讲述着与老人差不多的道理，但却更有效用的原因。现任镇司法所长庆林曾这样描述一次处理赡养纠纷的情形：“当时那个气氛就得把他压住，他比你横（厉害）那还行呀？实际上我要铐他什么的也没权力，你属于司法部门，没这个权力，也没有械具，可是有时候必须得说上。我说铐起来你啊，实际上咱们什么也没有。我让他给他妈跪下，给他妈跪着也不丢人。我说你要这么着，我就告你去，你看法办得了你吧？虐待家庭

成员就构成犯罪。最后给他立了赡养协议，每月给他妈多少钱，多少粮食，给他妈盖了两间小房，他还都应下来了，办了。”⁽²³⁾前所长德才也说过：“要让他（儿子）认识到老人不容易，

（还要）引入到这来（指法律）。咱们只能按照这个办，不按这个办，说老百姓的话，到哪打官司（你）也是个丢人，到哪也是个败诉的。可以这么说，你到咱法庭，你到市法院，你打官司也是个败诉的，什么叫败诉？你输。这个断定你是输的，因为这个理没在这儿。”⁽²⁴⁾

应当说明的是，赡养一类的家庭矛盾诉诸正式调解和法律机构的很少，虽然有不少老人对自己的生活境况并不满意，但大多都默认和忍耐了，轻易不会走上法庭。因为状告自己的亲人、一家人上法庭打官司，在人们心目中多少总是有悖情理的。而且一旦对簿公堂，就意味着亲子之间恩断情绝，往往导致实际亲子关系的中断。法庭的判决常常只能做到叫儿子出赡养费，而真正的养（提供衣食、有病时照顾以及情感慰藉）仍然会落空，如玉泉一案的结果。通常情况下村里的调解人也会尽量劝阻老人不要告状。如玉泉一案，XY村的调解人听说玉泉要去告他长子，就劝阻他尽可能别告：“（他们）对也好不对也好，得看待（指给儿子儿媳留面子）一下。玉泉呢当时有个说道，因为去了（长子家）也没人搭

理他，我说你去了该吃吃你的，该喝喝你的。他说不愿意待着，孙女也不理他，儿媳也不理。我说这问题啊，吃了饭走，给你饭吃，得了。不爱上家待着，外边溜达溜达。玉泉说：‘我实在受不了了。’受不了怎么着啊？羊毛落在羊身上，这时候你还得指靠他们，别得罪了他们。儿子也好，儿媳也好，不要得罪他们。凑合着待着，有吃有喝就得了。”⁽²⁵⁾

所谓赡养，远不仅仅是钱能解决的，老人的日常生活花费实际上主要是糊口之需，是一个很小的数量；他（她）日渐失去的是独立生活的能力，需要的是亲人的扶助照看、嘘寒问暖，生病时有人端水送药。出于对保持亲子关系的考虑，大多数老人不到食宿无着、实在走投无路的时候是不会求助于正式的司法机构和法庭的。这也是官员们常常认为赡养在农村并不是什么大问题的原因所在。

四、代际交换关系的维系与崩解

现实中的赡养矛盾和围绕着这些矛盾人们所陈述的各自的道理，显示了代际交换规则和公平逻辑的实际运作及其发生的变化，这种改变既有人们认知、理念上的原因，也有其外部条件变化的影响。对此可从以下方面做些具体的分析。

1. 代际权力关系的转移

在传统宗族制度下，老人是家庭权力特别是经济权力的掌有者。作为一家之长的老人才能决定田产、房产及其他财产如何经营、使用和分配；分家析产何时进行、如何进行也是由老人说了算。在XY村，几个七八十岁的老人回忆自己年轻时即三四十年代的家庭状态时都说到这一点：“那时一切的权力都在老人手上呢，他不到死的时候不撒手。让你小辈人干什么就得干什么，儿媳妇受气，跟奴仆差不多。老人在，你就分不了家；老人死了才分家呢。老人觉得有矛盾也可以分家，没矛盾就不分家。”⁽²⁶⁾“那时候谁敢不孝顺？你不好就分出你去，你爱怎么着怎么着，你吃谁啊？你喝谁啊？分出你去，不要你了，就给你一双筷子一个碗，让你个人过去。老人在的时候，要是嫌麻烦了，说分了家吧，比如说，有几个兄弟，我（指老人）先掌握着50亩地，你们（指儿子）这几个就少分点，你少点还是不行，你对老人制服不了。”⁽²⁷⁾

当代农村代际交换难以为继的重要原因之一是家庭权力关系的改变，即老人作为一家之长的权力和权威全面失落。家庭权力关系的改变可从两方面来看：第一，家庭经济权力从老辈转移到小辈。与过去分家较晚、没有矛盾就不分家及老人掌握分家析产的决定权不同，现在基本上是儿

子一结婚就分出去单过了，承包地当然也随之分出去一份；待儿子们都成家立业独自生活时，老夫妻（或仅存一人）就开始在几个儿子家“吃轮饭”或者视身体状况和与儿媳关系好坏自己另房另灶单过，由儿子出钱出粮供养。这时的老人已经没有什么地产、财产可以掌握经营，其自身也已丧失或正在丧失创造收益的能力，日益需要小辈人的供养照看，日渐成为弱者或弱势的一方。

第二，家庭权力从男性向女性的转移或部分转移。当今农村家庭中儿媳的权力地位已今非昔比，她们在家庭经济生活中常常是握有实权的人物。她们不仅仍然“主内”，在衣食安排、养育孩子、照顾老人等家庭生活中起主导作用，而且日益在创造收益的生产经营活动中与男子平起平坐。在XY村，主要的生产活动是加工箱包和种地，而种地所得已经仅限于满足家庭粮食消费和缴纳国家任务，主要的现金收入来自箱包加工和出售。在这一生产经营领域中，无论是在缝纫机上轧包还是到市场上贩卖，女性都毫不逊于且经常超过男子，因而儿媳在家庭经济生活中的地位可谓举足轻重。从一些赡养纠纷的案例中不难看到，现代农村的家庭纠纷多是由儿媳引起的，XY村的人们概括赡养纠纷原因最常用的一句话就是“儿子做不了媳妇的主”。家庭生活中鸡毛蒜皮的生活小事常常成为导致家庭纠纷的线

索，进而形成不赡养老人的理由，而这些细枝末节的摩擦常常是由儿媳妇与老人的关系而引起。显然，儿媳妇并未受过丈夫父母的养育之恩，她是否善待公婆并不受知恩必报的交换逻辑约束。对这一点老人也很明白，他们从未奢望儿媳的回报，他们说：“我也不冲着（指望）那个，对她，你又没养育她，她那个心里头就和儿子不一样，你没有多大的恩惠，从小怎么怎么养了她，她那个心里她就是差。她进门就愿意当家，一切的经济权，一切的权都要夺过去，现在权力都在媳妇身上呢，当小子（儿子）的都得听媳妇的。（如果）这个媳妇心地善良，她还知道这是老人，这还差不多。不少不什么点儿（善良）的，都有矛盾，都不待见（嫌弃），对老人发生烦感，不着好眼瞅（恶目相对），你说什么她都不爱听，除了瞪（眼），就是吓唬。”⁽²⁸⁾

代际权力关系改变的表现之一就是小辈人可以指责老人。在传统社会中辈分长幼是经严格规定的伦理等级关系，父母对子女来说总是有理的一方，作为小辈人的儿子、儿媳绝无资格评论指责前辈人的行为，相反长辈却经常可以挑小辈人的理。而在当今的家庭生活中，儿子、儿媳对父母的指责通常构成不赡养他们的理由，如前所述小辈人对老人的种种指责。

XY村的一位老太太无限感慨地说：“现在是

老人没理了”，“叫娘的多，疼娘的少，没人疼你，这当娘的受多大损失啊！现在这说话都向着年轻的说，谁也不向着老家伙，这老的还能活几天？”⁽²⁹⁾

2. 对行为进行道德评价的社会舆论压力明显减弱。传统社会中以“孝”、“报”为核心的宗法道德教化及与之相关联的社会评价构成对“不孝”、“不养”行为的压力。这种压力既来自宗族，同时也来自整个社区。XY村的老人们常说，过去如果“对老人不好，就没人搭理了”⁽³⁰⁾；如果有哪个成员违背了孝亲养老的行为规范，将被整个社区指责唾骂。一位老人举例说：“过去有一家，来了朋友吃饭，（客人）说‘大伯（指主人的父亲）来了吗？’儿子说：‘他（非常）脏的，叫他干吗？’人家（指客人）哐一家伙走了，还交（交往）你干吗？（眼里）都没老人了。”⁽³¹⁾

传统社会中宗法制度和与之相关联的道德评价对不孝的行为构成很大的社会压力。而现在我们常常看到的却是对与己无关的事、对他人事的冷漠。例如，玉泉与长子、长媳纠纷一事邻里乡亲们都知道，甚至相邻村庄的人也知道，人们多半也会对老人表示同情，但是较少议论更不会去批评玉泉的儿子和儿媳，原因是“谁也不愿意得罪人”。当问及亲戚、乡邻、村干部对此事的态度时，玉泉二子这样回答：“谁敢说、谁敢得

罪、谁愿意得罪这人（指其长兄）呢？谁上赶着管这事儿去？再说干部也都是当村人，谁也不愿意得罪人，得罪了，就是一辈子的仇人。”⁽³²⁾玉泉三子说：“看着不公人家也不敢说，人家怕得罪他，谁得罪他干吗啊？又不是有好处。人家就是有这么一个看法，也不能上去跟他说去。”⁽³³⁾一位同姓的邻居老太太则说：“……谁也不管谁，老乡亲们，说实话，谁也不管谁，你挨饿我就管你啊？不管，你挨你的饿，没人儿管。”⁽³⁴⁾村会计提起此事就摇着头说：“现在谁管啊？连亲儿子都不管（老人），别人谁管？”⁽³⁵⁾

对人的基本评价标准的改变也是导致道德舆论压力失落的原因之一。传统社会中“孝顺”与否是评价个体的首要标准，不孝之人在社区中将无地立足。而现在人们似乎更看中某个人的“本事”，即挣钱的能力并由此决定与之保持何种关系。玉泉老人说：“那季儿（指1949年以前）呢他对老人要不好，这村里就没人搭理了，说这人不孝，这个百善孝为先呐，一个人不孝，就没人搭理了，社会舆论就不行。现在，像我这个事儿吧村里人也挺同情的。可同情他有什么法儿啊？外人，他有什么权力，谁敢得罪人呢？”⁽³⁶⁾其二子、三子一致认为：“人家（指长子）又会说，嘴上也有，外边的事人家又会办。现在这老乡亲们看人吧，看谁有用他向着谁说，没用的人，谁

也不拿着你当回事儿。得罪了他，就等于得罪了一个有用的人；像我们这又无嘴（不会争辩）又无人（没有关系）的，得罪了你，也算不了什么。所以说说话凭良心的，反正是少，往往是看着谁有用向着谁，谁有用就不敢得罪谁。说话也不说心里头的話，他说了要是传过去那不是得罪了人家吗？”⁽³⁷⁾不难看出，对个体的主要评价标准逐渐发生了从“孝不孝”到“能不能”的转变。

过去传统信仰对代际的交换关系也有一定约束力，“善有善报，恶有恶报”是农民普遍的信仰观念。在民间流传的各种劝孝歌、劝善词中常常有用阴间地府阎王殿中各种恐怖情景惩罚不孝之人的内容，对不孝之人的最常见恶报就是“天打雷劈”。在笃信多神诸鬼的农民心目中，这是很有威慑力量的。

而当代农村民间信仰的衰落也是改变人们行为方式的因素之一。XY村及其所属的BG镇所在地区，历史上就是一个争战频仍、动荡不安的地方。抗日战争及日本人投降后的一段时间内，国共两党的武装一直在此区域呈胶着与拉锯状态。此外由于该地战略和商业位置的重要，历来为官僚、政客、军阀、富豪所瞩目和争夺，仅民国以来其行政隶属关系就曾多次变动，且数次经历一镇属两县甚至三县的时期。共产党政权确立后，当地的土地改革及其后的历次政治运动多是所

谓“急风暴雨”式的激烈过程。动荡不定的历史环境和生存状态对乡村社区的传统信仰无疑具有巨大的冲击性，在XY村及所在BG镇的整个地面上，所有的寺庙都在土改以后荡然无存，并且再也没有恢复和重建过。与人们笃信“善恶有报”的时代不同，当代农村中大多数中年人和青年人不再相信任何神灵鬼怪，也不担心“知恩不报”或“以怨报德”会给自身带来什么厄运或者来世遭到什么恶报。无信仰也就无所畏惧，敢于辱骂甚至殴打老人的事情屡见不鲜正可以说明这种心态上的变化。当地比较特殊的历史环境也成为以下我们将要论述的现代国家进入乡土社会的背景。

以上分析表明，家庭中的权力关系在代际和性别两个层面都已发生了转变，作为长辈的老人因这一转变随着自然生理的衰败日益退到家庭生活的边缘甚至外面。非正式的亲缘群体如宗族组织已不复存在，相应的道德约束和社会评价力量趋于消解，对于失范者的约制和处罚力量业已丧失。而属于国家政权系统的正式机构和正式规则对这一领域的介入较少，调解系统的干预仍使用传统代际交换的公正原则进行说合，法律机构的介入和依条文做出的判决常常无法对农民实在的生活世界产生结果。换句话说，在礼治秩序趋于消解后，法治秩序并未能提供使乡村社会正常运行的替代机制和规范。这表明传统代际交换关系

的维系力量和存在基础已经完全改变，这是致使传统交换逻辑发生变异的重要原因。

五、地方性知识的失落与国家力量的基层运作

如前所述，传统社会中关于赡养老人的规定是宗族制度的一部分，也是社区的共同规范。“孝”是立身为人之本，亦是理家治国的基本原则，是可以从小至个体、家庭推广到大至国家、天下的安身立命之根本。固然，传统的乡土社会中并非没有不孝之人，并非不存在有关养老的家庭纠纷，但对于失范行为和违规的个体毕竟有相应的约束和惩戒去对付，整合的行为规范和意义系统可以维系家、族、社会各层结构的运作和继替。以习俗和惯例形式存在的非正式规则与观念如格尔茨所说“是一种赋予特定地方的特定事务以特定意义的方式”，这一套可以满足社区和群体需求的行为规范和意义系统正是完整而自足的“地方性知识”（Geertz, 1983）。

现代农村社区中代际交换逻辑发生了改变，而这一过程是与国家权力对乡土社会全面、有力地渗透相伴随的。杜赞奇对1900—1942年的华北农村所进行的社会史研究曾经非常出色地阐释了

国家权力与乡村社会的互动关系（杜赞奇，1994：20-33）。而这一互动过程在1949年后以相当不同的方式进行：乡村社会的文化网络不再是“国家政权深入乡村社会的渠道”，而成为国家力量轰毁的目标；国家不仅仅“将自己的文化霸权加之于通俗象征之上”，而是力图用自己的意识形态取而代之。

对华北部分农村民间口述历史的搜集记录可以让我们约略看到这样一个替代的过程。对这一过程可以概括为：国家行政权力对传统社会组织结构和运行机制的替代；国家政治话语对地方性知识的替代；国家仪式对传统社会仪式如宗教的与宗族的仪式的替代；国家和领袖崇拜对民间信仰的替代。在XY村，通过人们对新中国成立后历次政治运动的回忆、追述，我们仍可感知那一幕幕相当仪式化的运动过程，它们有着一整套近乎程式化的表演。各种运动程序和方式，诸如“扎根串联”、“忆苦思甜”、大会动员、呼喊革命口号、张贴标语、控诉批斗、向领袖请示汇报，还有“刮骨去毒”、“洗澡”、“辩论”（即众人指责、批判某人）等在人们脑海中仍记忆犹新，一些“革命”话语还留在人们的嘴边。这样一种综合了制度、仪式和象征的替代过程或者部分替代过程可以说是乡村社会变迁的重要机制，也是文化变异的本质反映。

上述变迁过程表现在家庭、代际关系中就是“孝”、“报”等传统价值观念的失落和老人的赡养作为社会问题而出现。哺育和反哺这一交换环节的断裂可以理解为文化传统从根基上的动摇。从当代农村中的老人赡养问题，可以观照其背后的社会结构性变迁和文化意义的改变，而在这一转变过程中，国家力量对乡村社会的进入与支配是一个至关重要的变量。

(1) 代际权力关系的转移，伴随着农户财产关系转变的过程，即个体农户的财产转变为集体财产（经过互助组、合作社、人民公社化、“大跃进”等）而后又从集体财产变为家庭财产（经过改革开放、联产承包、分田到户）的过程。

小农家庭在延续了数千年的传统社会中是最基本的生产、生活、生育单位，也是血缘延续、财产继承和文化传递的基本单元。在共产党政权建立之初，“耕者有其田”的小农生活理想经过土地改革运动一度得以实现。但为时未久，这种以家庭为单位的生产经营活动即告结束，经过合作化及相继的人民公社化过程，农户再度与土地这种最主要的生产资料告别。在公社化和“大跃进”时期，农户家庭不仅不再是生产单位，甚至不再是生活消费的单位了。XY村中年以上的人都清楚地记得“三年困难时期”粮食短缺和吃大食

堂的经历。

桂华老人回忆说：那时候（指1959—1961年）是“低指标，瓜菜代”，老百姓编了顺口溜，说是“先饿死牲口后饿死人，剩下干部一大群。”⁽³⁸⁾

玉泉老人对饥饿留下痛切的记忆：“那会儿（指20世纪60年代初的三年困难时期）忒（特别）困难啊。（在公社大食堂）一天吃二两。我是最困难的了，拉着七口人。我挨饿了好几个月，一天吃二两，这腿都肿了，肿的也走不了道，还得依靠着我做活，就这么凑合着。仗着那季儿我还年轻，要不差一点就饿死了。”⁽³⁹⁾

该村1958—1961年有大约三年吃大食堂的历史，当时棒子芯、野菜、柳树芽、榆树钱、槐树花都已经进入日常的食谱。那段惨痛的经历在许多过来者的心里难以抹去，几个老人分别谈到困难时期的事情时，十分一致的记忆就是“一天吃二两”：“那时候一天二两，统一吃食堂，大锅饭嘛。棒子芯（玉米核）粉烂了（磨碎了）掺点棒子面就那么吃，一天二两，食堂当官的还得弄点，实际二两也到不了。谁家不浮肿啊？”⁽⁴⁰⁾

一位老太太这样讲述当时出去要饭的情景：“我和同村两个侄子一起，拿着几件旧衣裳爬汽车到山里（山区县粮食较多）去换粮食。（她讲到衣裳是个人的，生产队管不了。）我要

饭回来，拿衣裳换了21斤棒子（带芯的玉米），40斤山药干（白薯干）。这（指丈夫和儿子们）都脱了老光膀子（脊背）踩去，把山药干和棒子一块儿踩了，踩了就熬粥，都脱了光脊梁吃，这下可吃饱了。吃了，都出汗呢，光着老膀子吃了顿饭呐，就跟（在）这炕上。我这心里是又乐吧，又哭。”[\(41\)](#)

对农户私有财产的剥夺曾在一个时期内达到极端，XY村不止一个老人回忆起“大跃进”时期各家各户的烟囱都不准冒烟（即不准自家做吃的东西）的事：“挨饿的时候，那房顶的灶筒一冒烟，这屋里头就来人了，村里那些积极分子这就来了。那季儿（时候），说是“左”呢，都是强制的事儿，谁不怕啊？有不满意的地方，你在屋里熄了灯两口子也不敢说话，这窗户根儿底下听着呢。你就是俩人走到一块儿，一个碰头儿，你要说话就不行，你要说话就得问你们俩说什么来着。就是黑间（夜里）熄了灯你也不敢说什么话。”[\(42\)](#)

经过这样一个极端强迫性的剥夺过程后，普通的农民家庭除了一所房子、几样简陋的家用物品和身上穿的衣服以外，近乎一无所有。

20世纪80年代初的改革开放使农户再度获得生产经营的自主权，无论从事种植业、副业、工业还是商业，农民家庭在一个不太长的时间内不

仅填饱了肚子，而且日渐殷实，有的还初步达到小康以及富裕的水准。很显然，这一时期农户所积累的家庭财产基本上都是小辈人的劳动创造的。这一代老人则处在一种十分困窘的境地，当他们年富力强时，正是被剥夺殆尽的时期，根本没有可能为子孙积累家庭财富；而当追求小康和富裕成为可能的时代到来时，他们已经日薄西山，垂垂老矣。他们没有什么家业、财产、荣誉可以传给下一代，或者说在代际交换中他们无所付出以换取回报，这意味着付出—回报型的代际伦理关系的经济基础改变了。从代际交换的公平逻辑而言，老人所要求后代的无条件的回报不得不让位于小辈人所认可的有条件回报。对这一处境老人亦十分清楚，他们感到“抱屈”但却无从抱怨。玉泉老人感伤地说：“我们这个事业、产业，就是这个破房（指房子），就这么个样儿；现在人家（指儿子）盖了好房了，都是人家个人儿挣的，他（指儿子）也看不起你这个。老人什么权利也没有了，你吃饭还得吃人家轧书包挣的钱；种地，你又种不了地了，也挣不了钱了，吃、住、喝，一切都是小人儿们的，那个大权都在媳妇身上呢。现在家家都是这个样儿。你老了，你吃谁啊？你动不了了，老了，你只可依靠小人儿们呐。也有好的（指对老人），忒（特别）不好的也少，忒好的也少。反正啊，不虐待的这

个，该吃饭了吃饭。当老人的谁敢要什么理儿啊？什么也不敢要，谁也不敢要，他（指老人）还不明白这个啊？你要搁到早先，那老人们可不行，那是对小人儿们忒要理儿。”⁽⁴³⁾

如前所述，代际权力关系转移的另一方面表现是妇女地位的提高，具体而言就是儿媳从原来完全听命于公婆丈夫到现在“当家做主”的地位转变。这一转变过程也是与国家政权、国家意识形态在全国范围内发动的妇女解放运动同步而行的。一些老人说：“这个年轻的媳妇吧，她都在这个毛主席领导的那时候，加强革命，妇女解放，就不讲这个‘孝’字了。”“妇女翻身解放了，这个媳妇就不爱要老人。”对她们来说，老人纯粹是一种累赘，“她们就是硌硬（厌烦）老人，恨不能‘拔了萝卜地皮宽’”⁽⁴⁴⁾。

（2）宗族制度及与之整合的文化意义在接连不断的政治运动中崩塌瓦解：宗族作为一种制度结构被行政权力机构替代，与之相应的一套文化意义结构也受到社会主义意识形态的冲击。通过破除迷信、移风易俗、社会主义教育运动乃至“文化大革命”等一系列政治活动，原来维系着传统宗族制度与文化的仪式、信仰及日常生活中的行为方式与规范不复存在，文化意义系统的改变是导致赡养规则变异的另一重要因素。

XY村孙氏宗族的变迁可以作为上述过程的

例证。孙姓是该村落最大的姓氏，占到全村人口的2/3。1949年以前居住在XY村孙姓宗族分为四支，称为“四大门”，分别以“四之堂”、“六合堂”、“振远堂”、“慎徽堂”命名，支系清楚，辈分分明，所有成员的名字也都是按辈分排字的。(45)各支都有自己的家谱和总谱（孙氏族谱），年节之时孙姓子孙还要磕头拜祭家谱上的列位祖先。(46)各个堂都有德高望重的长辈，遇有纠纷事端即出来主持公道，断决调解。孙氏宗族虽然没有祠堂，但围绕着宗族的活动却不少，计有：拜年，即过年时大人带着小孩给族中长辈人磕头拜年，爷爷、大伯、叔叔都要拜到，该叫（称谓）什么叫什么，这被认为是从小传授规矩礼节；青年人结婚时大家族的四大门长辈都需拜到，要连续拜三天，称为“带三”(47)；死了人办丧事，五服之内的亲属都得身着大白孝褂子去陪灵祭奠(48)；清明时节，要为死去的先人上坟祭扫，其时有所谓“清明会”，即宗族成员在一起聚餐，孙氏男性成员都要去参与，叫做“吃清明会”(49)。

此外，日常生活中也讲究诸多礼仪规矩。如亲属称谓，从小就要教会孩子如何正确称呼族中长辈，“该叫爷爷叫爷爷，该叫叔叔叫叔叔”，不可错称。(50)再如吃饭时，讲究也很多：老人什么时候都得坐在“上坐”（炕上背靠窗户的位置），小孩坐在哪，谁挨着谁，如何夹菜，如何添饭都

有一定之规。如果来了客人，招待吃饭，也得先把老人请过来，老人没来时客人也不吃。特别是儿媳妇从不敢上桌子吃饭，她得把一家人伺候好了，自己才能坐在炕沿上或站着或者在厨房里背着人吃。(51)居住方式也有一定之规，按惯例老人得住在上房，也就是正房的东屋，小辈人一般住在西屋或者东、西厢房里。(52)

这些仪式活动和日常生活中的礼数规矩对于传统的中国人来说也许是很平常的，但正是这些常礼常规经过年复一年、代复一代的重复，不断地建构和重构着传统社会结构与文化意义系统。因而这些民间礼俗的被取缔也就意味着原有文化意义系统的消解。

我们可以从XY村老人们的叙述中得知宗族制度与文化传统衰落的部分情况。

（问：拜年这类风俗习惯到什么时候就没有了？）“就到（19）58年那季儿，就限制这个，农会主任就上大街那，到年下，赶起五更，这就该上街上待着，谁拜年也不许可，不许可拜年。还上房里广播，打那就慢慢地没了。有的这个（关系）近的，叔叔、大伯，或者孙姓的这个近点儿的，就偷着去，别人家就不去了。慢慢慢慢地，现在这过年呢，也不磕头了，过了年三十儿啊，家家近的这个就看看，问问，‘过年过挺好啊？’那时不许可（拜年）啊。上大街那广播，谁

也不许拜年，谁拜年也不行。（问：他说为什么不许可拜年啊？）这是个旧习惯，这个习惯不好，不许可，就是不许可拜年。”[\(53\)](#)

（问：原来的家谱现在还有吗？）“那些家谱已经拾掇（收拾）了，“四清”的那季儿呢，都拾掇了，“四清”的时候都给毁了。那时候不是说反对宗教主义吗，工作队来弄的呗。那（指家谱）不是宗教主义吗？”[\(54\)](#)

“吃清明会这些（活动）现在完全没有了，到‘文化大革命’时旧社会的一切都没有了。”

“现在呢，（年轻人）走个对头他也不知道是他老爷爷（曾祖父）了，也不知道是他叔叔了，都不认得了。总起来说，他知道该叫什么他也不叫。（问：这些老规矩到什么时候没有的？）哪个年头儿可记不清了。变了，土改的时候，土改以后了就不行了。一点儿点儿的，抽回去了。”[\(55\)](#)

“这个人情，从打倒孔家店以后就淡薄了。（比如）娶媳妇这个，讲究有四凉、四热（指菜肴），或者八八，八个碟，八个碗，这每碗都不能同，讲究这个。这个就不对，怎么娶媳妇就是八八，发送（送葬）老人就弄大锅饭了？说明现在对老人不热情。”

“现在都不讲究这些（指老规矩）了，年轻人也不知道这些了。老人在儿子家轮住时也不一

定住什么上房了，儿子孝顺的给老人把房子收拾好点就不错了。”

（问：现在的年轻人对孙氏四大门的情况还知道吗？）“不知道了，也分不出来了，早先我们这姓孙的都排着（名字按辈分排字）……同姓的，就这姓孙的现在都结婚了，出现这个问题了，以前没有，同一个姓，按家族说关系还不太远，挺密切，这都结婚了。当村同姓，按家族关系说还挺近。”⁽⁵⁶⁾

（问：您上次说老辈和小辈正好倒了个个儿，这是什么时候发生的？）“就由土改、解放以后就开始这样了。”……“搞运动时村里老有工作人（指上边派来搞运动的工作队），这些下乡干部，哪天都有个十个八个的。”⁽⁵⁷⁾

这些叙述具体而形象地说明国家是如何通过改变象征和意义系统动摇和重构了原有的社会组织形式和结构基础的。

对河北农村养老问题及其背景的调查和分析使我们在这一代老人身上看到了社会与文化的一种断裂性的变异。这一代老人对此代际权力关系的转变和自身地位的变异有着切身感受和清醒的认识，用他们自己的话说就是“倒个儿”了⁽⁵⁸⁾，即老人和小人儿倒了个儿，男人和女人倒了个儿。有的老人把这种遭遇归结为自身命运不佳：“我们这一辈人运气最不好了，年轻时受老人治，受

老人气，现在老了又受小人儿们治，受小人儿的气。”⁽⁵⁹⁾华北另一村庄的一位70多岁的老太太在讲述她的生活经历时说：“我来的（出嫁到夫家）那时候，上头有三辈子婆婆：奶奶婆、婆婆、婆，我得给她们叠炕（整理被褥）、泼盆（倒尿盆），一早上我端过三个大水盆子，（还）有那个脚带子（过去妇女缠足所用布带），得给她们洗了。（别人）成天那么劝我，‘别怨。多年的媳妇熬成婆，赶明你熬成婆婆了，也那样，也有人伺候你’。我这可干（糟糕）了，我没赶上，就我们这茬（代）没赶上。这会儿谁伺候你呀？就指着自已吧。”⁽⁶⁰⁾应该说这一代老人所体验的实际上正是一个时代的剧变。他们是悲剧性的一代，他们付出了很多，却没有得到回报，有的甚至连维持生计都发生了困难。当然，由于身处社会与文化转型的过程中，这一代老人是比较特殊的，他们的后代即现在的青年和中年父母，完全有可能为自己的晚年找到新的出路，农民个体、家庭、社区乃至全社会和国家政策的相互作用也可以在实践中创造出新的可行的代际继替的规则。我们只是从这一代人的生活史中看到传统的行为规范和公平逻辑是何以变化的。

结论与讨论

XY村老人们的故事还没有完，他们的生命历程重合于社会的变革和时代的交割，融入社会与文化变迁带来的震惊、困惑、苦涩与辛酸。因而他们的遭遇就不仅仅引起我们的同情和感叹，也触发了有关行动与意义、国家与社会、结构与变迁以及社会公正等问题的思考。

对日益丧失创造收益和独立生活能力的老人的赡养，是个体和家庭生命周期中的重要过程。这一过程与各当事人的利益休戚相关，是经常发生矛盾、纠纷，需要商议、争辩、调解甚至诉诸法律，最终达成共识的事件过程。养老这一农民家庭生活和农村社区生活中的重要事项，一方面集中地体现着亲子之间的互动关系和其间运作的民众生活的逻辑与规范，另一方面也关涉到家庭以外人员诸如族人、亲戚、邻里、村干部、其他村民的参与和评价，因而也表现着对于公平的一般社会观念。如果说由养老所表现的家庭关系是一种相对的私人领域中的事务，那么由于中国传统社会理家与治国的原理相通、原有的宗族群体与村落社区的重叠，致使在这一领域中的规则与逻辑也就具有社会意义，成为融汇了习惯与制度、非正式与正式规则的地方性知识。

近半个世纪以来农村经济社会结构的变迁，改革开放后资源配置的改变和社会流动与交往范围的扩大，生活节奏的加快，都使传统的赡养规

范和孝亲观念发生着变化。观念与规则的过渡性状态使得农村中老人的赡养呈现为问题化的趋势。通过对赡养事件特别是其过程进行调查、分析，对其传统和现代形式的共性和差异做比较，是理解亲缘群体内部公平逻辑的适当角度，也是动态性地认识社会与文化变迁的重要方面。

养老规范的改变与作为外部力量的国家权力和国家意识形态对农村社会的全面进入有密切关系，或者说正是国家力量的渗透带来农村社会结构与社会规范的变化。人们十分关注的是，国家意识形态是否摧毁并替代了传统的伦理道德，是否从根本上动摇了它的基础？如果社会的结构性变迁和文化意义的改变真的发生了，那么转型和断裂是在哪个层次上发生和如何发生的？探讨这些问题不能只围绕着历史文献、儒学经典坐而论道，而需从基层社会的实际运作中找寻答案。孝亲敬老原本是这个民族文化内核的重要部分，是修身为人齐家治国之根本。这一传统发生了怎样的变化，当代乡村社会中代际的互动依循何种规则，较之传统规则与观念有什么不同，从生活世界的一个很基本的层面展示了农村社会结构与文化意义的变迁，并提供了认识国家力量与民间社会关系的一个重要视角。

以上研究表明，传统社会中代际传承和亲子间的互动依循着一种交换原则，它所包含的既有

物质、经济的有形交换也有情感和象征方面的无形交换，其公正性在于每一个体在一生中的付出与他所得报偿基本相衡。代际交换关系的维系在于传统家庭中的男性长辈的权力、权威，也在于宗族制度和与之配合的道德伦理规范，同时作为国家正统意识形态的儒家思想更是为这一运作于乡土社会的规则提供了合法性与正统观念的基础。

经历了1949年革命及其后一系列政治运动和20世纪80年代初的改革开放，乡村社会中代际交换作为一种衡量公正与否的逻辑仍然存在，但是可交换的资源、交换关系的经济基础和使交换得以维持的结构性约束都发生了变化。社会的经济结构变了，人们的生存空间和生存格局都发生了改变，这是不争的事实。但是从XY村和其他一些村落观察到的现象告诉我们，在各种相关因素中，影响了代际关系改变的最重要因素还是国家力量。农民生活世界的现象表明，国家权力和国家意识形态已前所未有地深入到农民生活的每一个层面，农民日常生活的各方面内容——衣食住行、婚丧嫁娶、生老病死无一不与国家发生了关联。原有的宗族制度与文化已处于无可挽回的瓦解状态，国家意识形态日益消解着传统的伦理思想和道德逻辑。这一时期的国家正统思想不仅与原有的传统规范和意识相抵，而且作为一种强加

的力量影响和改变着传统的地方性知识。Siu在她对中国民众仪式和信仰的研究中曾指出：“如果说民众仪式行为的淡化在台湾和香港是由于市场的世俗化力量，那么在内地农村则是由于一个垄断性的国家力量的介入”（Helen F. Sui, 1989）。对河北农村养老事件的研究说明，民间社会与文化的巨大变化可以说是商品经济和国家权力的双重力量所致。

本项研究意在通过代际关系的变化探讨国家如何使用行政力量和象征系统改变了乡村社会原有的运作逻辑和规范。我们当然并不认为传统的代际交换逻辑和相应的文化意义是完全合理与完美的，它以牺牲年青一代和女性的主体性为代价，它有许多僵硬、荒谬以及残忍的内容，但它毕竟是一套自足的维持生命继替和社会运作的机制，它也是中国文化精神的核心部分。我们试图通过农村的养老制度及其变异认识国家、社会与文化象征在特定历史时期互动的过程。这一过程带来的是传统社会结构和与之相应的一套文化意义结构的消解。当代新儒家曾提出儒学从“建制化”向“日用伦常”的方向发展，并希冀其从“私域（修身、齐家）向公域（治国、平天下）投射影响力”（余英时，1996：40-41）。而上述过程表明，一种传统的道德规范和生活逻辑需有相应的制度化结构与之配合，道德理念不能作为没有制

度化基础的空中楼阁而存在，否则即使在相对私领域中，所谓儒家伦理的“日用常行化”也是无法进行的。河北农村关于养老的现实表现的是一套非正式制度和象征体系所支持的代际交换关系是如何在国家力量的作用下断裂的过程。如果没有一套整合的、相互配合的社会运作系统和文化象征体系，如果不能将仍需保留的传统价值观整合到新的经济体制和社会规范体系中去，而只是出于治理的权宜之计、实用主义地选取所谓“精华”，剔除所谓“糟粕”，那么所谓“精神文明”和新的道德观念体系的建设将无以依凭，“弘扬民族传统美德”的口号也只不过是一句空话。

参考文献

◎ 从翰香主编. 近代冀鲁豫乡村. 北京: 中国社会科学出版社, 1995

◎ [美] 杜赞奇. 文化、权力与国家——1900—1942年的华北农村. 南京: 江苏人民出版社, 1994

◎ 费孝通. 乡土中国. 北京: 三联书店, 1985

◎ 费孝通. 美国与美国人. 北京: 三联书店, 1985

◎ 费孝通. 费孝通社会学文集. 天津: 天津人民出版社, 1985

◎ 郭于华. 死的困扰与生的执著——中国民间丧

葬仪式与传统生死观. 北京: 中国人民大学出版社, 1992

◎ 黄树民. 林村的故事: 1949年后的中国农村变革. 台北: 张老师出版社, 1949

◎ 梁治平. 清代习惯法: 社会与国家. 北京: 中国政法大学出版社, 1996

◎ 梁治平编. 法律的文化解释. 北京: 三联书店, 1994

◎ 刘广明. 宗法中国. 上海: 上海三联书店, 1993

◎ 瞿同祖. 中国法律与中国社会. 北京: 中华书局, 1981

◎ 王铭铭. 社区的历程. 天津: 天津人民出版社, 1997

◎ 魏宏运主编. 二十世纪三四十年代冀东农村社会调查与研究. 天津: 天津人民出版社, 1996

◎ 文崇一. 报恩与复仇: 交换行为的分析. 见: 杨国枢、文崇一主编. 社会及行为科学研究的中国化. 台北: “中央研究院”民族学研究所, 1982

◎ [美] 许烺光. 宗族·种姓·俱乐部. 北京: 华夏出版社, 1990

◎ 余英时. 现代儒学论. 美国新泽西: 八方文化企业公司, 1996

◎ 袁易. 地方意识、区域认同与华南农民之社群动员. 中国大陆研究, 1994 (8)

◎ Blau, Peter. Exchange and Power in Social Life. New York: John Wiley & Sons Inc, 1964

◎ Cohen, Abner. Political Anthropology: The Analysis of the Symbolism of Power Relations. Man,

1969, p. 4, pp. 217–235

© ———. *Two-Dimensional Man; An Essay on the Anthropology of power and Symbolism in Complex Society*. Berkeley, University of California Press, 1974

© Foster, Robert J. *Making National Cultures in the Global Ecumene*. In *Annual Reviews of Anthropology*, 1991, 20, pp. 235–260

© Freedman, Maurice. *Chinese Lineage and Society: Fukien and Kwangtung*. The Athlone Press, 1966

© Geertz, Clifford (ed.). *Old Societies and New States*. New York: Free Press, 1963

© ———. *NEGARA The Theatre State in Nineteenth-Century Bali*. Princeton University Press, 1980

© ———. *Local Knowledge: Further Essays in Interpretive Anthropology*. Basic Books Inc, 1983

© Holm, David. *Art and Ideology in Revolutionary China*. Clarendon Press, Oxford, 1991

© Jing, Jun. *The Temple of Memories: History, Power, and Morality in a Chinese Village*. Stanford University Press, 1996

© Madsen, Richard. *Morality and Power in a Chinese Village*. University of California Press, 1984

© Popkin, Samuel L. *The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam*. University of California Press, 1979

© Scott, James C. *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven and London: Yale University Press, 1976

© Sui, Helen F., *Recycling Rituals: Politics and*

Popular Culture in Contemporary Rural China, in Unofficial China: Popular Culture and Thought in the People's Republic, edited by Perry Link, Westview Press, 1989

© Yan, Yunxiang. The Flow of Gifts: Reciprocity and Social Networks in a Chinese Village. Stanford University Press, 1996

(1) 选自《中国学术》，2001（4）。

(2) 以XY村老人的生活状况和赡养纠纷案例为主，共访谈包括当事人（老人、儿子和儿媳妇）、村干部、村民邻里、村级调解人、镇司法部门、镇法庭官员在内的人员25人次。全部访谈个案有完整的文字记录并存有原始录音磁带，以备查考。

(3) 整个案例细节详见访谈记录sy-1-a, sy-2, sy-3, sy-4, sy-10, sy-15-a, b。

(4) 访谈记录sy-7。

(5) 访谈记录sy-9。

(6) 访谈记录sy-1-a。

(7) 访谈记录sy-8。

(8) 访谈记录sy-5-c。

(9) 访谈记录sy-12, sy-1-a, sy-6。

(10) 《论语·阳货》。

(11) 访谈记录sy-1b, sy-5b, sy-6, sy-14。

(12) 访谈记录sy-2, sy-6, sy-14。

(13) 访谈记录sy-2。

(14) 访谈记录sy-2。

(15) 访谈记录sy-3, sy-4。

(16) 访谈记录sy-2。

(17) 访谈记录sy-14。

(18) 访谈记录sy-1-b, sy-10, sy-13-a。

(19) 以下为赡养协议书样本：

赡养老人调解书

(1988年) 调字第17号

请求调解人：姓名 胡一明，性别 男，年
龄 47，

民族 汉，籍贯 ××村，职业
村民，

住址 ××县××乡××村。

被请求调解人：姓名 胡二明，性别 男，年
龄 40，

民族 汉，籍贯 ××村，职
业 村民，

住址 ××县××乡××村。

上列当事人因其母左臂骨折发生纠纷。

事实：一九八八年十月廿八日中午，胡一明之母因二孙女胡文池（18岁）不理睬老人，老人上前指问文池，她就势一推，将其祖母推倒在地，致使其祖母（72岁）腰部受伤，左前臂骨折。这完全是一起人为造成的伤害，胡文池已构成伤害罪，其祖母念其年轻，不再追究其刑事责任。

经本所调解，双方自愿达成协议如下：

一、造成胡母左前臂骨折，胡文池应负全部责任，由其父胡一明承担老人全部医疗、营养等费用，并在一年之内负责给老人治疗。胡一明夫妻二人、胡文池必须向其母、祖母赔礼道歉。

二、一年之内胡母愿与其次子胡二明共同生活。

胡一明负担其母小麦250斤，玉米100斤，花生油8斤，赡养费400元。

三、如上所述粮食等款项，胡一明拒不执行，公安司法可强制执行。

四、一年后，老人如何赡养，兄弟再做协商。

本调解书双方自愿信守 一九八八年十一月十五日

日

调解成立

××乡司法所（××县××乡司法所印章）

主持调解人 孙庆林

冯学民（印章）

双方当事人 胡一明（手印）

胡二明（手印）

在场人 胡景元、胡景茂、潘义、潘忠、潘水、

潘江

（手印）（手印）（手印）（手印）

（手印）（手印）

一九八八年十一月十五日

(20) 访谈记录sy-13-a, sy-14, sy-15-a, b。

(21) 这一段说词取自北方农村十分流行的《劝孝词》，笔者曾在河北省邻近村庄搜集到此《劝孝词》，摘录如下，以为参照：

劝报亲恩

自古亲恩报当先	说起亲恩大如天
要知父母恩情大	听我从头说一番
十月怀胎担惊怕	临产就是生死关
九死一生逃过去	三年哺育乳汁干
生来不能吃东西	食娘血脉当饭餐
白天揣着把活做	到晚怀里揽着眠

右边尿湿放在左
左右两边全湿净
偎干就湿身受苦
孩子脱衣她不睡
纵使自己身有病
孩子睡着怕他醒
夏天警惕蚊子咬
又怕有人来惊动
孩子欢喜娘也喜
这么拍来那么哄
手里擎着怀中抱
娘给梳头娘洗脸
小裤小袄忙来做
不会吃饭使嘴喂
惦记冷来惦记热
娘痛孩子心使碎
长大成人往回想

左边尿湿放右边
将儿放在胸膛间
抓屎抓尿也不嫌
敞着被窝任意玩
怕冷也难避风寒
不敢翻身常露肩
白天又怕蝇子餐
惊得强醒不耐烦
孩子哭啼娘不安
亲亲喃喃蜜还甜
掌上明珠如一般
穿衣曲顺小肘弯
冬日棉来夏衣单
唯恐儿孙受饥寒
结记吃来结记穿
孩子小时不知难
恩情难报这三年

(略)

养儿指望防备老
手拍胸膛仔细想
何人与你将妻娶
花费银钱哪一个
为人不把亲恩报
不孝之人世上有
为儿若有别的意

养儿不知报娘恩
知轻知重知为尊
何人与你过的门
操心劳力是何人
顽头固脑何为人
天打雷劈也是真
诚望劝儿动动心

(录自河北×县×镇×村 时间：1996年3月20日)

[\(22\)](#) 访谈记录sy-14。

[\(23\)](#) 访谈记录sy-13-a。

- (24) 访谈记录sy-14。
- (25) 访谈记录sy-10。
- (26) 访谈记录sy-1-a,b。
- (27) 访谈记录sy-5-b。
- (28) 访谈记录sy-1-b。
- (29) 访谈记录sy-7。
- (30) 访谈记录sy-1-b, syu5-b。
- (31) 访谈记录sy-7。
- (32) 访谈记录sy-3。
- (33) 访谈记录sy-4。
- (34) 访谈记录sy-6。
- (35) 访谈记录sy-12。
- (36) 访谈记录sy-1-a。
- (37) 访谈记录sy-3, sy-4。
- (38) 访谈记录sy-7。
- (39) 访谈记录sy-1-a。
- (40) 访谈记录sy-1-b, sy-5-b。
- (41) 访谈记录sy-6。
- (42) 访谈记录sy-1-b, sy-10。
- (43) 访谈记录sy-1-a。
- (44) 访谈记录sy-1-b, sy-5-b。
- (45) 访谈记录sy-5-a。
- (46) 访谈记录sy-6。
- (47) 访谈记录sy-5-b。
- (48) 访谈记录sy-1-b。
- (49) 访谈记录sy-5-b。
- (50) 访谈记录sy-10。
- (51) 访谈记录sy-1-b。
- (52) 访谈记录sy-5-c。

(53) 访谈记录sy-1-b。

(54) 访谈记录sy-6。

(55) 访谈记录sy-10。

(56) 访谈记录sy-5-b, c。

(57) 访谈记录sy-1-b。

(58) 访谈记录sy-1-a。

(59) 访谈记录sy-6。

(60) 访谈记录sy-16。此个案由笔者同事杨宜音女士在河北另一村庄调查所获。于此谨致诚挚的感谢。

独生子女青少年的社会化过程 及其结果⁽¹⁾

风笑天

一、导言

被美国人口学家称为“怪蛇腹中的猪”的美国战后生育高峰一代（the baby boom generation），是美国“有史以来最不平凡的一代”，“在他们人生的每一个阶段都会由于他们的出现而改变这一阶段的特征，并迫使全国对他们的需要和问题予以特别的重视”。这一代人极大地影响和改变着半个世纪以来的美国社会。

在美国“生育高峰一代”出生30几年后，在地球另一半的中国，则出现了与他们虽不相似，但对中国社会同样具有重大影响的一代新人，这就是从1979年开始直到今天仍不断增加着的独生子女。据国家计划生育部门统计，1997年年末全国领证的独生子女人数已达5337万人。目前，全国独生子女人数估计已超过5800万，差不多相当于整个法国的人口和两个加拿大的人口。

当数以千万计的独生子女一下子从中国大地上涌现出来时，主要由国家计划生育政策而产生的这一代特殊儿童的社会化过程及其结果就成为社会学家关注的问题。

如今，独生子女政策实施已近20年，最早的一批独生子女已进入了少年期和青年初期。即中国第一代独生子女已经在中国社会中长成。这些即将完成少年期和青年初期社会化过程、即将作为新公民进入中国社会的独生子女的社会化发展状况究竟如何？其社会化结果与同龄非独生子女有没有差别？他们的社会适应性是否真的“发育不良”？这些正是本项研究得以形成的基本背景，而用经验的、系统的研究结果给出答案，则是本项研究的主要目标。

二、文献综述

国外有关独生子女的研究始于19世纪末。1898—1978年的80年间，西方学者主要从四方面探讨了独生子女的成长与发展问题：（1）健康。在这方面存在两种相反的看法，博汉农（Bohannon）等研究者认为，独生子女的健康状况总体上不如非独生子女。而基尔福特（Guilford）等研究者则发现，独生子女的卫生习惯明显比非独生子女好，因而他们认为独生子

女的健康并不比非独生子女差。(2)智力。绝大多数研究在这方面的结论十分一致,即认为独生子女的智力比非独生子女优异。(3)性格特征。这方面也有两种结论:一种认为独生子女的性格具有特异性,尤其是具有两极性;另一种结论则否认这种特异性,认为独生子女在性格特征上与非独生子女相差无几。(4)社会交往。一些研究发现独生子女在社会交往方面“不协调”、适应性较差,但也有研究证实独生子女在社会交往方面的表现与非独生子女不相上下。^②

美国当代研究独生子女的著名学者凡尔布(Toni Falbo)教授及其同事对1925—1984年这60年间西方各国所发表的200多篇有关独生子女的经验研究进行了评论,并对其中115篇文献进行了一项定量分析(meta-analyse)。结果表明,这些研究所描绘的有关独生子女的特征和发展状况是一幅混乱的画面:有些研究发现独生子女优于非独生子女;有些研究发现独生子女劣于非独生子女;有些研究则发现二者没有差别。^③

对中国独生子女的研究始于1980年。国内学术刊物上发表的有关独生子女问题的研究报告和论文已有150余篇。其中与独生子女的社会化发展有关的经验研究约占一半。这些研究大体可分为两类。

第一类主要探讨独生子女与非独生子女之间

的差异特别是心理及行为特征上的差异问题。在这些研究中，早期较多的结论是：独生子女的发展具有不同于非独生子女的特点，其中，独生子女的身体状况、智力水平优于非独生子女，而个性品质和行为习惯则不如非独生子女。⁽⁴⁾20世纪80年代中后期以来的多数研究则认为，独生子女与非独生子女在个性特征上无显著差异，“从各类样本的比较来看，独生子女与非独生子女大体差不多”⁽⁵⁾。

第二类研究则集中探讨独生子女的发展状况。中国青少年研究中心1996年在全国12个大城市对3349名10~15岁的独生子女及其家长进行调查，考察独生子女的人格发展状况，得出了独生子女人格特征具有珍惜友谊、自信乐观等五大优点和攻击性强、成就需要低等四大缺点的结论。⁽⁶⁾遗憾的是，该研究只探讨了独生子女的人格发展问题，没有涉及独生子女社会化发展的其他方面的内容，其研究对象仅包含独生子女，缺乏与其进行比较的参照系。因此，我们无法判断研究所得出的各种优点和缺点究竟是仅为独生子女所具有，还是为一般儿童所共同具有。⁽⁷⁾上海社会科学院青少年研究所于1996年在上海市对916名15~29岁的青年进行了调查，内容涉及生活需要、人格特征、社会交往、家庭生活、恋爱婚姻等八个方面。研究者发现，“76%的指标在

统计学上并不呈现显著性意义，从而得出基本结论：进入青年期的独生子女与非独生子女之间有所差异，但不存在本质差异”⁽⁸⁾。尽管该研究的对象和调查样本对回答独生子女青少年社会化结果的问题具有十分有利的特点，但该研究却没有对独生子女社会化的状况进行系统调查和描述。另外在数据资料的分析上，研究者又不恰当地将百分比上的微小差异直接转化为研究的结论，忽略了样本中两类青年（独生与非独生）在年龄和职业结构等方面的重要差别，对可能影响统计结果的重要变量（如年龄等）没有进行控制，导致支持研究结论的经验证据在逻辑推理的过程中明显分量不足。因而，它对我们回答本研究的中心问题仍然没有大的帮助。

笔者1996年曾指导研究生对湖北省五个市镇593名中学生的社会化状况进行了初步调查，结果表明，中学独生子女与非独生子女的社会化状况总体上相差不大。⁽⁹⁾作为本研究的前期研究，该研究也存在着地区代表性不足（仅湖北省）、调查对象单一（仅中学生）、仅有横剖调查资料、统计分析中没有控制年龄变量等缺陷。

对文献的分析表明，现有研究主要在以下四个方面存在不足：一是研究对象主要集中在3~6岁的幼儿和7~12岁的儿童身上，较少以13~19岁尤其是16~19岁的青少年为对象的研究。虽然

这是客观现实所造成的一种缺陷（几年前16~19岁人口中独生子女还很少），但它对回答本研究的中心问题却是一种关键性的缺陷。二是研究内容多为社会化的某一个方面，很少有涉及青少年社会化发展各个方面的经验调查结果。三是资料收集方法多为单一的他人（老师或家长）评价，青少年的自我评价以及不同对象的多角度评价较少。四是缺乏多个时间点上的纵贯资料的比较。正是由于这些缺陷，我们对这一代独生子女社会化发展的基本结果还是知之不多。

三、研究设计

针对现有研究所存在的不足，本研究注重了以下几个方面：首先，研究对象以13~19岁的城市中学生为主⁽¹⁰⁾，并以6~12岁的城市小学生与之进行比较，以描述不同年龄段青少年社会化的不同特点。其次，将中学生的自我评价与其家长的评价对照分析。通过成人视角和成人世界参考框架与青少年自我认识的相互印证，来弥补现有研究仅有一种评价视角的弱点。再次，研究内容尽可能包括青少年社会化的各个方面，以提供一种相对完整的经验描述。最后，充分利用1988年、1996年和1998年同一主题的纵贯调查资料进行对比分析，以更好地反映青少年社会化的过程

特征。

1. 基本变量及其测量

社会化结果指个人通过基本的社会化过程，在生活技能的掌握、社会规范的学习、人格特征的形成、价值观念的内化、生活目标的确立、社会角色的认同等方面的发展程度。在本研究中，将其操作化为研究对象在性格与行为特征、生活技能、社会规范、角色认同、社会交往、生活目标、自我认识等方面的发展状况。

(1) 性格与行为特征。这是青少年社会化状况最基本的体现。本研究根据现有研究的结果并结合青少年的实际情况，选取了10个基本的方面作为指标进行测量。测量方式是要求被调查者在成对的性格和行为特征中选择自己更接近的方面。

(2) 生活技能。青少年时期社会化的一项重要内容是学习和掌握一定的生活技能。生活技能可以从两方面来理解：一是基本的生活自理能力；二是初步的谋生技能。其中第一方面更为基本。在本研究中，我们将分析的重点也放在这一方面（具体测量指标见表4、表5）。

(3) 社会交往。社会交往是个人社会化发展状况的一种衡量指标。本研究根据研究对象的实际情况和所处的环境，尝试用与同学的关系、好朋友的数目、是否有孤独感、对新环境的适应

等来对此进行测量。

(4) 生活目标。基本社会化阶段的成果之一是个人的逐渐明确未来生活的目标。对于中学生未来生活的目标集中地体现在他们对自己所要达到的教育程度和所希望选择的职业上。本研究正是用教育期望和职业期望这两个指标来对此进行测量。

(5) 社会规范。社会规范内容十分丰富，本研究主要结合中学生学校生活的特点，选取了遵守纪律、讲究文明礼貌等指标进行测量。

(6) 角色认同。我们主要采用间接的方式，通过询问青少年的自我感受和心理状态，对其所具有的成人意识进行测量。

(7) 自我认识。指人们对自我特点的认识及对自己形象的评价等。在本研究中，主要用学生对自己在父母、老师、同伴等“重要他人”眼中形象的认识及对自己在行为表现、智力发展、基本素质和能力等方面的主观评价来进行测量。

2. 样本与资料

本研究所用资料来自五项大规模问卷调查（基本情况见表1）。

表1 五项问卷调查的基本情况

调查名称	时间	地点	调查对象	样本规模
湖北 5 市镇小学生家长调查	1988	武汉、黄石、沙市、仙桃、云梦；	小学生家长	1 293
湖北 5 市镇中学生调查	1996	武汉、黄石、沙市、仙桃、云梦；	中学生	593
全国 14 城市小学生家长调查	1998	北京、上海、天津、武汉、成都、南宁、兰州、哈尔滨、廊坊、武威、吴县、安达、德阳、鄂阳	小学生家长	1 746
全国 14 城市中学生调查	1998		中学生	1 855
全国 14 城市中学生家长调查	1998		中学生家长	1 855

1988年和1996年调查的情况可参见有关文献。^[11]1998年五项全国范围的调查于该年10月至1999年3月在全国14个城市同时进行。调查点的选择主要考虑了地区的分布和城市的类型两个因素。研究者从东北区的黑龙江、西北区的甘肃、西南区的四川、华北区的河北、华东区的江苏、华中区的湖北、华南区的广西等省（区）中，选取了5个省会城市（代表大城市）、6个普通城市（代表中小城市），加上北京、上海、天津3个直辖市（代表超大城市）总共14个城市作为调查点。各城市调查样本的抽取采用多阶段随机抽样的方法进行。首先，在每一城市中，依据学校类型（重点、普通、较差），按简单随机抽样的方法抽取中、小学各1所。其次，在抽中的学校里，按不放回抽样的方式，依次随机抽取初中和高中各1个年级，小学低年级（1~3年级）和高年级（4~6年级）各1个年级。再次，在抽中的

年级里，按简单随机抽样方式抽取1个班级。最后，从抽中的班级中按系统抽样的方法抽出20名学生（北京、上海两地为30名）。被抽中的1800名中学生及其家长以及1800名小学生家长分别构成3个调查样本。其中，中学生样本与中学生家长样本一一对应。由于天津市额外多抽了68名高中非独生子女，故中学生及其家长的样本规模均为1868份。调查实际收回的有效问卷分别为1855份、1855份和1746份，有效回收率分别为99.3%、99.3%和97%。资料采用自填问卷方法收集。中学生问卷以集中讲解、当场填答、当场回收的方式进行；家长问卷则采取由中小学生带回家，交给家长填写，填好后由学生带回交给老师的方式进行。

资料分析以1998年中学生问卷为主，并尽可能与其他问卷进行多角度、多层次的比较。根据研究的目标，本文主要对不同阶段的两类青少年在社会化各个指标上的发展状况进行交互统计分析，并对二者之间差异的显著性进行卡方检验。

四、结果与分析

1. 性格与行为特征

这一分析见表2、表3。

表2 不同阶段两类青少年性格与行为特征的交互统

计及检验 (%)

性格特征	1998 年中学生调查				1998 年中学生家长调查			
	初中		高中		初中		高中	
	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生
胆小	43.1	48.3	37.3	41.8	58.7	61.8	54.1	50.8
任性	38.1	26.6**	41.4	36.7	32.2	28.2	37.7	32.3
粗心	59.7	61.1	54.6	52.4	60.5	53.3	56.3	46.8**
呆板	19.4	20.4	18.4	25.6*	19.1	25.9	22.0	24.6
娇气	20.5	20.6	14.9	13.1	23.6	24.3	25.2	17.8*
懒惰	45.1	33.8*	57.8	42.5***	45.4	31.0***	56.9	41.1***
不合群	22.3	28.2	29.3	33.1	22.2	32.2**	27.2	29.2
不能干	35.4	37.3	36.5	44.6*	36.5	39.1	42.6	37.8
无主见	17.5	24.6*	19.8	27.9	18.6	24.7	20.6	23.2
没礼貌	6.4	13.2**	7.1	9.9	6.5	10.8	7.7	7.4

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$ (下同)。

表3 不同阶段两类儿童性格与行为特征的统计及检验 (%)

性格特征	1998 年小学生家长调查				1988 年小学生家长调查			
	1~3 年级		4~6 年级		1~3 年级		4~6 年级	
	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生
胆小	69.0	69.2	65.2	51.4**	65.4	57.4	58.9	56.6
任性	52.0	45.2	48.7	49.0	38.0	40.8	42.2	37.2
呆板	16.7	18.6	17.7	11.9	10.6	14.0	9.5	13.9
娇气	44.7	45.4	41.6	33.3	45.2	42.9	39.0	35.2
懒惰	43.5	40.4	52.6	41.0*	24.9	26.3	36.5	25.9**
不合群	8.5	11.7	12.3	12.8	12.9	13.1	14.8	15.1
不能干	49.3	42.4	50.7	40.6*	28.5	20.7*	35.1	22.5***

	1998年小学生家长调查				1988年小学生家长调查			
	1~3年级		4~6年级		1~3年级		4~6年级	
性格特征	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生
无主见	20.6	22.0	17.4	24.5*	38.4	36.2	36.8	39.1
没礼貌	8.8	11.8	9.7	14.8	20.5	25.5	18.6	22.1
不团结友爱	2.3	6.9**	2.8	1.4	7.6	12.9*	10.2	8.4

表2和表3的结果表明：（1）从总体上看，两类青少年之间在性格特征上相似性多于相异性。在总共80组对比结果中，差异显著的（标有*号者）为22组，占27.5%。（2）相对于青少年的自我评价来说，家长评价结果的差异性更小（60项中有差异的为14项，占23%；而青少年20项中就有8项，占40%）。（3）在家长的评价中，独生子女往往不如非独生子女；而中学生的自我评价则相反，即非独生子女不如独生子女。

4项调查中最为一致的结果是：在性格及行为特征方面独生子女青少年明显有比非独生子女“懒惰”的弱点。无论是初中生、高中生还是高年级小学生，也无论是青少年还是他们的家长，看法都相同。这一结果十分明确地揭示出独生子女青少年在性格及行为特征上存在的主要问题。

对表2结果的进一步分析表明，在学生的自我评价中，除“懒惰”一项外，仅有初中独生子女“任性”一项的比例高于非独生子女；而在“呆板”、“不能干”、“无主见”、“没礼貌”等方面则非独生子女的比例均高于独生子女。在对应的家长

评价中，所有这些方面却都不存在明显的差异，只是在“粗心”、“娇气”两方面独生子女比例高于非独生子女，而在“合群”方面独生子女要优于非独生子女。对这一结果有两种可能的解释：一是认为青少年的自我评价比较客观，反映了现实。那么就可以得出独生子女青少年在性格及行为特征上除了更“懒惰”外，其他方面略优于非独生子女的结论。二是认为家长的评价比较客观，更符合现实。那么可以说两类青少年在性格及行为特征上差异不大，而对青少年评价结果的解释就只能是：独生子女青少年相对比较自信。

仔细比较4个调查中“不能干”一项的结果可以发现，10年前小学生家长认为只有少部分孩子不能干（20%~35%），且独生子女不能干的比例高于非独生子女。10年后，各类家长认为孩子不能干的比例普遍提高（40%~50%），特别是小学高年级独生子女家长认为孩子不能干的比例明显高于非独生子女家长。10年后的中学生家长和初中学生认为，独生子女与非独生子女在是否能干方面没有明显差别；而高中学生则认为，独生子女比非独生子女更能干。

这是一个很有意义的变化趋势。它向我们揭示出下列两点结论：（1）现在的小学生或许真的没有10年前的小学生能干，特别是小学高年级的独生子女是相对最不能干的；当然，也可能是

10年后小学生家长评价孩子是否能干的标准普遍提高所致。(2) 10年前独生子女与非独生子女之间在能干方面所表现出的某些差异,随着孩子们的成长正在逐渐消失。这一结论为我们认识独生子女社会化的发展过程提供了一种新的思路。

2. 生活技能

这一分析见表4、表5。

表4 不同阶段两类青少年生活技能的统计与检验 (%)

	1998年中学生调查				1998年中学生家长调查			
	初中		高中		初中		高中	
生活技能	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生
独自理发	58.9	63.8	69.5	76.0*	55.0	61.2	66.9	73.6*
煮方便面	91.5	84.6**	96.2	90.3***	85.9	85.5	89.0	82.4**
独自看病	14.9	19.5	26.8	32.3	12.0	21.1**	22.1	25.4
独自买菜	38.5	39.6	44.1	52.7*	29.5	33.6	33.4	42.7**
骑车上街	70.4	53.0***	82.5	80.3	62.2	53.9	74.0	73.6
独自乘车	63.0	46.3***	73.4	64.3**	51.0	43.4	61.7	54.1*
自去书店	79.5	83.9	93.4	90.0	72.5	90.8***	88.4	85.7
自去商场	77.6	72.5	84.1	78.3*	62.7	62.5	72.6	69.7

表5 不同阶段两类儿童生活技能的统计与检验 (%)

生活技能	1998年小学生家长调查				1988年小学生家长调查			
	1~3 年级		4~6 年级		1~3 年级		4~6 年级	
	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生
独自理发	28.4	33.3	54.5	59.4	—	—	—	—
煮方便面	43.3	66.3***	86.1	96.4***	—	—	—	—
独自看病	2.5	2.4	8.3	16.3**	—	—	—	—
独自买菜	13.8	20.0	36.6	40.0	—	—	—	—
骑车上街	4.5	13.4***	34.3	33.6	—	—	—	—
独自乘车	9.0	9.6	50.7	45.7	—	—	—	—
自去邮局	8.1	12.9	38.5	44.4	—	—	—	—
自己洗头	48.9	55.8	77.6	87.6**	37.4	43.1	70.5	81.8***
自己洗澡	52.8	56.3	79.0	86.3*	61.0	63.5	92.5	95.1
自己穿衣	88.3	91.6	97.5	96.6	85.2	88.7	96.9	95.7
自己整床	38.3	42.4	51.2	66.0***	26.3	27.7	40.7	50.6*
收拾书包	92.8	96.3	98.3	98.6	93.8	96.6	97.4	98.0

表4的结果表明，高中生与其家长的评价结果基本一致：在“煮方便面”和“骑车上街”两方面，独生子女明显更强。而在“独自理发”和“独自买菜”两方面，则是非独生子女更强。煮方便面的能力可能与独生子女家庭多为“三口之家”、孩子经常面临独自在家的现实有关。独自骑车上街的能力则是独生子女家长较早培养孩子骑车且普遍有车可骑的产物。

由于“独自买菜”在一定程度上是对“做家务事”的测量，而不完全是对生活技能本身的测量，我们对这一结果的解释应有所保留。至于为什么高中独生子女自己去理发的比例略低于非独生子女，笔者目前尚未找出合理的解释。

与高中的结果不同，初中生与其家长的评价结果之间差异较大。初中家长认为，独生子女在“独自看病”和“独自去书店”两方面明显弱于非独生子女，其他方面二者相当。但初中学生的调查结果却显示，独生子女在“煮方便面”、“骑车上街”和“独自乘车”三方面强于非独生子女，其他方面二者相当。笔者认为，两种不同视角中所看到的现象更为全面地反映了现实，即独生子女家长对孩子生病特别关注，是独生子女独自去医院比例低的原因；而其独自去书店的比例低于非独生子女，则与许多独生子女家长常常主动为孩子买书、也常常带孩子去书店买书的现实有关。

将1998年小学生家长调查与1998年中学生家长调查结果相比较，可以发现这样一些变化过程：“煮方便面”一项，由小学生中独生子女差，到初中生中无差别，再到高中生中独生子女强；“独自看病”一项，由低年级小学生中无差别，到高年级小学生和初中生中独生子女差，最后到高中生中二者又无差别；“骑车上街”一项，由低年级小学生中独生子女强，到高年级小学生、初中生和高中生中的无差别；“独自乘车”一项，由小学生、初中生中的无差别，到高中生中的独生子女强。所有这些变化向我们揭示出这样的规律：低年龄中有差别的方面，随着年龄的增长逐渐变为无差别；到高年龄时仍有差别的方

面，则往往是独生子女强于非独生子女。这是本研究一个十分重要的发现。

表5下面的5项指标显示，低年级时，两类儿童之间不存在差别，到高年级时差别明显，且都是独生子女不如非独生子女。仔细比较表中的数据可以发现，随着年龄的增长，青少年在生活技能上都得到了较大的发展，而非独生子女的发展尤为明显，提高的幅度也更大，从而造成了与独生子女之间的明显差异。为什么低年级时基本上没有差别，而高年级会有差别呢？笔者1992年的一项研究结果指出：把年级分为低、中、高3组时，两类儿童表现在生活自理能力上的差异大多消失了(12)，这给了我们以某种启示。我们将年级恢复到合并以前的状况（即按1~6年级）进行交互分析时发现，在洗头、洗澡和整床这3个指标上，都只有4年级表现出显著的差异，其他年级的差异均不显著。这一结果告诉我们，高年级中的差异主要是由4年级的明显差异所造成。它说明小学生在生活自理上具有这样的规律：低年级时普遍不做，高年级时普遍做，差异都不显著；只是在中年级时有的做有的不做，故差异明显。它的进一步含义则是：10岁左右的独生与非独生子女，在生活自理能力上会出现很大的差别。这是本研究中另一个值得注意的发现。

3. 社会交往

这一分析见表6。

表6 不同年龄段两类青少年社会交往的统计与检验 (%)

调查指标	1998年中学生调查				1996年中学生调查			
	初中		高中		初中		高中	
	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生
与同学关系好	78.9	79.7	73.8	70.7	—	—	—	—
有孤独感	34.4	40.2	49.7	52.0	34.0	46.2*	42.2	52.5
很快结识新朋友	66.0	54.1*	53.5	41.5***	65.8	56.6	64.4	40.6***
交往能力强	63.6	54.1*	52.9	40.3***	32.6	22.6	48.1	33.5**
好朋友数目 (均值)	5.08	4.26**	5.07	4.70	(4.39	4.27	4.27	4.16)*

表6的结果表明，与20年前人们的担心和偏见相反，独生子女青少年在社会交往方面不是比同龄的非独生子女青少年要差，而是比他们更好。无论是1996年还是1998年调查的结果，也无论是样本的百分比还是统计检验的结果，独生子女在所有指标上都一致地表现出优于非独生子女。特别是统计检验的结果表明：中学阶段的独生子女在新的环境中很快结识新朋友的比例明显高于非独生子女，与人交往的能力明显比非独生子女强，好朋友数目明显多于非独生子女，孤独感明显低于非独生子女。这一结果对社会中流行的“独生子女孤僻、不合群、处处以个人为中心、难以与人交往”的看法给予了否定的回答，它是本研究中第三个值得注意的发现。

4. 社会规范

这一分析见表7。

表7 不同年龄段两类青少年社会规范的统计与检验 (%)

调查指标	1998年中学生调查				1996年中学生调查			
	初中		高中		初中		高中	
	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生
表现最好的方面								
组织纪律	17.1	15.8	22.9	27.0	—	—	—	—
文明礼貌	28.8	23.3	26.8	27.0	—	—	—	—
存在的最主要不足								
组织纪律	6.9	4.8	43.9	2.7	—	—	—	—
文明礼貌	0.4	2.0	1.1	1.7	—	—	—	—
常发生的现象								
说谎	21.0	12.1*	31.0	26.2	18.3	17.1	32.6	28.8
骂人	24.9	22.1	28.0	22.1	28.8	21.9	33.4	27.0
毁坏公共财物	4.1	6.0	7.5	5.0	5.7	2.9	3.9	8.1*

对于中学生来说，遵守组织纪律，讲究文明礼貌是最具代表性的规范要求。我们用“表现最好的方面”和“存在的最主要不足”一正一反两个问题来测量两类青少年的社会规范表现。每一问题都列举了6~9个不同的方面作为答案。表7的结果表明，整体来看，不同年龄段的两类青少年在学习和遵守社会规范方面的表现相差无几。在总共20项对比统计结果中，仅有2项表现出显著差异。特别是在概括性相对较强的前两个指标上，所有结果都不存在显著差别。

5. 生活目标

这一分析见表8。

表8的结果表明，在教育期望上，初中两类青少年之间存在差异，主要体现在独生子女希望读到研究生程度的比例大于非独生子女，他们认为家长对自己的教育期望也是如此。但对初中家长的调查结果却显示，二者对孩子的教育期望并不存在显著差异。高中生的情况与初中生有所不同：一方面两类青少年之间在自我期望上不存在明显差异；另一方面，他们认为家长对自己的期望也不存在明显差异。但高中独生子女家长希望孩子读到研究生程度的比例却明显比非独生子女家长多，而学生中高教育期望的比例普遍多于家长中的比例。

在职业期望上，两类青少年之间的差异十分明显。其特征是：独生子女希望将来从事知识类职业的比例明显高于非独生子女，而希望从事管理类职业的比例明显低于非独生子女，其他方面二者相当。笔者对管理类进行了还原分析，发现独生子女在这一项比例低的原因是他们选择“军人、警察”这类带有危险色彩职业的比例较低

（独生子女为11.5%，非独生子女为20.2%）。而初、高中生职业期望的较大差别是高中生选择管理类职业的比例明显下降，而选择经济类职业的比例明显上升。这或许可以解释为高中生比初中生在将来职业的选择上显得更加面对现实。

表8 不同年龄段两类青少年生活目标的统计与检验

(%)

调查指标	1998年中学生调查				1998年中学生家长调查			
	初中		高中		初中		高中	
	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生
自己的教育期望	*				对子女的教育期望			
大学	40.2	42.3	52.8	56.6	50.9	54.8	58.5	65.6
研究生	50.8	42.3	44.1	44.2	40.1	35.6	40.7	32.3
父母对自己的教育期望	*							
大学	51.8	56.1	62.1	69.0	—	—	—	—
研究生	39.8	30.4	35.5	28.6	—	—	—	—
自己的职业期望#	**		*		对子女的职业期望			
知识类	53.1	46.0	48.4	42.0	54.6	59.9	54.5	52.8
管理类	20.2	33.8	15.3	24.3	23.8	22.4	18.5	20.2
经济类	15.3	10.8	23.9	23.6	13.1	11.2	18.9	17.3
父母对自己的职业期望	***							
知识类	53.7	53.8	51.9	55.8	—	—	—	—
管理类	21.7	21.0	15.9	23.3	—	—	—	—
经济类	13.6	14.7	19.6	14.4	—	—	—	—

6. 成人角色

这一分析见表9。

表9 不同阶段两类青少年成人角色意识的统计与检验 (%)

调查指标	1998年中学生调查				1996年中学生调查			
	初中		高中		初中		高中	
	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生
自我感觉像成人	10.7	16.9	14.6	16.1	9.3	19.8*	19.1	21.7
希望被看做成人	64.9	70.5	67.4	70.7	75.4	77.4	78.5	78.8
喜欢与成人交往	45.2	43.0	51.0	43.0*	49.7	50.5	45.8	36.9

表9的结果表明，在所测量的几个指标上，两类青少年的情况基本相同。在1996年调查中，虽然初中独生子女自我感觉像成人的比例明显低于非独生子女，但到高中阶段二者之间的差异却

消失了。这说明到了青年初期（高中阶段），独生子女的成人意识迅速增强，其发展水平与同龄的非独生子女相差无几。另一个有显著差异的方面是，高中阶段的独生子女喜欢与成人交往的比例明显高于非独生子女。这说明独生子女由于受到特定家庭环境的影响，在行为上更乐于、也更习惯于与成人交往。这一结果也从另一个侧面解释了独生子女青少年社会交往能力强于非独生子女青少年的原因。

7. 自我认识

这一分析见表10。

表10 不同阶段两类青少年自我认识与家长评价的统计与检验（%）

评价方面	1998年中学生调查				1998年中学生家长调查			
	初中		高中		初中		高中	
	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生	独生	非独生
对学习成绩满意	31.9	32.5	22.7	20.7	50.5	52.3	41.2	43.0
对性格习惯满意	77.6	69.0	73.5	68.7	66.3	64.3	68.4	71.4
对身体健康满意	75.9	73.0	74.1	70.1	80.6	79.4	79.7	77.7
对行为规范满意	—	—	—	—	90.1	92.7	91.8	93.5
独立性强	67.0	71.1	65.4	63.0	59.4	68.2	60.0	64.7
上进心强	70.9	72.5	68.8	71.3	72.7	77.5	69.1	69.4
责任心强	75.9	74.5	75.8	84.0**	70.1	69.6	70.1	80.2*
自尊心强	92.1	87.2	90.7	93.3	89.4	93.4	89.0	93.9
动手能力强	47.2	61.7***	47.5	49.7	46.2	54.4	37.1	49.4**
在老师眼里印象好	58.9	56.2	41.1	43.8	—	—	—	—
在父母眼里印象好	77.7	73.2	74.3	77.6	—	—	—	—
在同学眼里印象好	69.6	67.1	66.2	64.4	—	—	—	—

注：调查问卷中将职业分为14类，此处知识类包括干部、警察、军人；经济类包括商业、银行、工商等；产业及服务类（此类在本表中省略）包括工交、个体、服务业及其他。

表10的结果再次表明，总体上，两类青少年的自我认识及两类家长的评价仍然是相同远多于相异。在总共42组比较中，差异显著的仅4组。表中的指标可分为三个部分。前四个方面是学校和家长最通常的评价指标。结果表明，不同阶段的两类青少年及其家长的评价完全一致。但仔细比较青少年与其家长评价的百分比可以发现，家长对子女学习成绩满意的比例明显高于学生自己满意的比列，二者之间相差达20%左右。这是一个重要的差别，它说明学生对学习成绩的自我要求普遍高于家长对他们的要求。这也从一个侧面反映出当今中学生承受的巨大学习压力——自己给自己的压力。中间五个方面涉及青少年发展相对专门的领域，主要反映出独生子女青少年在责任心和动手能力上所存在的不足。这一结果与现有的一些研究结论相一致。最后三个方面可以说是青少年的“镜中之我”，它表明不同年龄的两类学生对自己在父母、老师、同伴等“重要他人”眼中形象的认识也十分一致。

五、小结与讨论

1. 研究的基本结论

从总体上看，独生子女青少年的社会化状况与同龄非独生子女基本一致，二者之间的相同之处远远多于不同之处。在同龄非独生子女的参照系下，在本研究所涉及的经验指标范围内，可以认为：中国第一代独生子女青少年的社会化发展是正常的，他们身上并不存在与普通儿童大不相同的人格缺陷，他们并非一代“问题儿童”。从社会化发展的具体方面看，两类青少年之间存在下列主要差别：

(1) 在性格及行为特征上，“懒惰”是独生子女青少年的明显不足。此外，“动手能力差”、“责任心差”也是其弱于非独生子女的方面，值得引起广大家长和社会的关注。

(2) 在生活自理能力上，10岁左右是两类儿童差别最大的时期。低年龄时两类儿童在这方面所存在的差别随着年龄的增长逐渐消失；到高龄时仍有差别的方面则往往是独生子女强于非独生子女。

(3) 在社会交往方面，独生子女青少年的能力更强，发展得比同龄非独生子女更好。

(4) 在未来的职业期望上，独生子女希望从事知识类职业的比例明显高于非独生子女，而

希望从事有一定危险性职业的比例则明显低于非独生子女。

本研究所得出的两类青少年在社会化发展上不存在显著差别的结论，向我们揭示出这样一种现实：被目前一些研究所描绘的众多“属于独生子女的”特征、现象和问题，实际上是20世纪80年代改革开放以来与中国社会巨大变革一起成长的新一代城市青少年的整体特征、普遍现象和共同问题。因此，在一定意义上，“目前的中国独生子女研究，实质上已经是对现代背景条件下的青少年的一般研究”⁽¹³⁾。

同时，这一结论还启示我们：在看待和认识一代独生子女的成长与发展时，不能忽略和轻视与他们“共同成长的”中国社会。应该看到，在中国第一代独生子女青少年与正在向现代化转变的中国社会之间，存在着一种密不可分的联系。正是自20世纪80年代以来急剧变迁的中国社会产生、包含、影响和造就了这一代新的中国公民。至于20年来我国社会的变革是如何影响到这一代独生子女的社会化过程、这一代独生子女又是如何被客观的社会现实造就成今天这样的“21世纪的中国公民”、为什么“独生”的生活经历并没有对一代独生子女带来许多“与众不同”的后果，以及哪些因素是造成两类青少年社会化结果中仍存在一定差异的主要原因等问题，笔者将另文进行探

讨并做出回答。

2. 对若干发现的讨论

(1) “消磨—趋同”与“变异关键年龄”。本研究的一个重要发现是得出了一些反映独生子女社会化过程特征的结论，这是现有文献中最为缺乏的内容。这种特征之一是：独生子女社会化的发展及其与非独生子女之间的差异，随着其年龄的不同而发生变化。研究表明，初中时期两类青少年在能干、生活自理能力、文化期望、成人意识等方面所表现出的一些明显差异，都随着他们的成长而逐渐消失。对这一结果，笔者尝试提出一种“消磨—趋同”的理论来进行解释。所谓“消磨—趋同”，指的是两类儿童在幼年时期所存在的一些明显差异，会随着他们后期接触的社会化环境的变化及其年龄的成长而逐渐变小和消失。在基本社会化的末期，二者的发展状况趋于一致。社会化环境的变化所带来的影响可以称做“环境消磨”，而年龄的成长所带来的影响则可以称做“时间消磨”。在儿童成长的不同阶段，各种不同的社会化环境对儿童成长的影响不同。儿童年龄越小，其社会化环境越单一，父母、家庭的影响和作用越大。随着儿童年龄的增大，特别是当儿童进入中小学，其社会接触的范围扩大，社会化环境渐趋复杂。加上青春期心理的变化（独立性要求、逆反心理等），他们开始和父母及成人疏远

甚至对立，并开始向同龄群体靠拢。此时，学校、同龄群体、大众传播媒介的影响变得越来越大，而父母和家庭的影响相对变小。并且，家庭对儿童来说是一种互不相同的环境，而学校、大众传媒等对所有儿童来说则都是一种相同的环境。

不同的家庭和父母对儿童社会化影响的“不一致性”与相同的学校、同辈群体、大众传播媒介对儿童社会化影响的“一致性”形成鲜明的对照。独生子女在这两种环境中受到的影响不同，他们自己的感受也明显不同。在家庭环境中，其作为“独生子女”的感受很强，而在学校、同辈群体、大众传媒等环境中，其作为独生子女的意识则明显下降。因此，如果说家庭环境的不同是造成两类儿童存在差异的主要原因，那么，这种后期生活环境中越来越多的一致性、共同性，则是逐渐消磨这种差异的重要机制。当然，在某些特殊的方面，比如安全、文化期望、吃苦性等，独生子女家庭和父母所给予的影响特别强，因而依然会导致独生子女在这些方面与同龄非独生子女有明显的不同。

特征之二是，独生子女青少年的社会化发展过程不是直线的，而是阶梯式的。本研究所得出的小学四年级时两类儿童在生活技能上具有明显差异的结果就是一个例证。或许10岁左右正是一

个人从儿童到少年的转折点，是儿童在生活技能学习和培养上最不稳定、变化最大的时期，而此时的两类家长在培养和教育孩子上的心态、方法以及评价孩子的标准等方面，差别也最大。因此，处于“独生”与“非独生”两种不同家庭环境的儿童在这方面会产生十分显著的差别。对于这一结果，我们用独生子女青少年社会化过程中的“变异关键年龄”理论来进行解释和概括。这一理论解释的含义是：在某些特定的年龄上，独生子女社会化的某些方面会发生较大的变化，表现出明显的阶段性和突变性特点，他们与同龄非独生子女之间的差别也特别突出。

(2) “社会交往补偿”。本研究的另一个重要发现是，没有兄弟姐妹这种特定的人生经历，并没有对独生子女青少年的社会交往状况带来不利的影响。与同龄的非独生子女相比，独生子女青少年的社会交往能力更强、好朋友更多、合群性更好、孤独感更少。在研究所测量的各种指标上，凡是有显著差别的，都是独生子女强于非独生子女。这一结论与常识以及现有一些研究的结果明显不同。人们的常识已如前述。上海的一项研究结果曾表明：独生子女青少年在社会交往方面存在较大问题。研究者对形成这一问题的原因做了如下的理论解释：“因为独生而失去兄弟姐妹关系的基本模式，就使他们在生活中有可能不

善于处理相应的各种人际关系。”⁽¹⁴⁾那么，怎样从理论上解释本研究得出的这种与常识和现有结论都不相同的结果呢？这两种完全相反的结果中，哪一种更接近社会现实呢？笔者认为，常识中对独生子女交往能力弱、合群性差的认识主要来自对幼儿和低龄儿童行为的观察与分析。

在幼儿时期，独生子女的“交往实践机会”自然少于非独生子女。然而，到了青少年时期他们开始将信任和依赖的对象从成人（父母和教师）转向自身和同龄群体。他们交往的对象也越来越多地指向同龄伙伴。这种同龄群体中的交往对青少年社会化的发展具有十分重要的影响。⁽¹⁵⁾而且，由于缺少同兄弟姐妹交往的家庭环境，独生子女“被迫”更多地与同学和同龄伙伴往来；相反，非独生子女有条件也有相当多的时间是与其兄弟姐妹一起在家庭环境中度过的，这种手足之间的交往在一定程度上限制了他们在家庭外与同学、朋友的交往。而且由于家庭这一具有首属关系的“我群体”中的交往规则不同于家庭之外众多具有次属关系的“他群体”中的交往规则，独生子女的社会交往能力和表现还相对强于同龄非独生子女。因此，我们可以用“社会交往补偿”的理论来对这一研究发现进行解释和概括。这一理论解释的含义是：客观条件的不足和欠缺使得独生子女青少年在社会交往方面相反地学到了更多，亦

得到了更大的锻炼，能力也更强。

至于上海研究所得出的不同结果，笔者认为可以从两方面进行分析。首先，该研究是依据其“得出的百分比差异经卡方检验达到0.05的显著度”而得出结论的，根据统计学理论，当样本规模相当大时，这种差异的显著性检验就会失去意义。此时更重要的是看差异大小，或看相关程度的强弱。^[16]该研究的样本规模达到916人，而所得出的百分比差异只有3%左右，可见两类青少年在这一指标上的实际差别并不大。其次，该研究未能将两类青少年总体的年龄、身份状况（如中学生、大学生、企业员工）等重要变量进行控制，加上测量指标比较单一，因而不能排除其他因素（比如，低年龄和学生中独生子女比例大，而高年龄和职工中非独生子女比例大等）干扰统计结果的可能。本研究结果所用的测量指标较多，指标对被调查对象的针对性较强，且样本的同质性较高，调查范围也相对广泛，因而二者结果有所不同。

3. 几点说明

本研究也还存在一些缺陷和遗憾之处。比如，在调查内容上，对道德规范、自私特性等一些重要方面还涉及不够；对作为参照对象的非独生子女，也没有进一步细分为老大、中间和老幺等不同类别来与独生子女进行比较；在资料来源

上还缺乏深入的个案与典型材料等等。这些都是将来进一步研究时应有所考虑和改进的。同时，笔者还想提醒读者注意以下几个与方法有关的问题：第一，对青少年社会化现状的测量，是本研究的基础。由于定量研究的操作化要求，我们只能将原本十分复杂、内涵十分丰富的概念转化为若干具体的、相对简单的测量指标。这种指标的选择以及指标数目的确定，既受到研究者学识水平的影响，也受到一项具体研究所拥有的人力、物力和时间等客观条件的制约。因此，本研究的操作化只是众多可能的途径中的一种。希望读者在解读本研究的结果时，留意这些结论所依据的经验基础。第二，关于调查对象的选择，或许更为客观也更为全面的方法是增加教师作为第三类评价者。因为教师对于学生与家长对于自己的孩子，其评价的角度和方式会有很大的不同。第三，自填问卷所收集的资料具有一个鲜明的特征：它们都是被调查者的自我报告，而非研究者的实地观察。尽管本研究考虑了学生与家长的不同角度，也考虑了时间变量，但这些都没有改变资料本身的性质。如果今后有采用心理学实验方法和人类学实地观察方法所得资料的进一步佐证，本研究所描述的情形就将具有更大的真实性和可靠性。

(1) 选自《中国社会科学》，2000（6）。

(2) 参见〔日〕山下俊郎：《独生子女的心理与教育》，上海，上海教育出版社，1982。

(3) See Toni Falbo & D. F. Polit, "Quantitative Research of the Only Child Literature: Research Evidence and Theory Development", *Psychological Bulletin*, 1986, Vol. 100, No. 2.

(4) 参见高志方：《独生子女的早期教育问题》，载《教育研究》，1981（6）；杨宜模：《当前独生子女性格特点的初步研究》，载《教育丛刊》，1981（6）；肖福兰：《关于小学独生子女教育情况的调查》，载《人口与经济》，1982（3）；王兆伍：《关于独生子女教育的初步研究》，载《沈阳教育学院学报》，1983（2）；杨桦：《独生子女按个性品德方面存在的问题及原因》，载《光明日报》，1983-02-25；万传文：《5岁至7岁独生与非独生儿童某些个性特征的比较及性别差异研究》，载《心理学报》，1984（4）；张其博：《独生子女成长状况初探》，载《人口与经济》，1987（1）。

(5) 陈科文：《独生子女与非独生子女行为特点和家庭教育的比较研究》，载《社会调查与研究》，1985（6）；刘云德：《独生子女与非独生子女比较研究调查报告》，载《人口学刊》，1988（3）；鲍思顿等：《中国独生子女与非独生子女的学习成绩和个性特征分析》，载《西北人口》，1989（4）；Dudley Poston, Jr & Toni Falbo, "Scholastic and Personality Characteristics of Only Children and Children with Siblings in China", *International Family Planning Perspectives*,

1990, 16, 2; 焦淑兰等:《独生与非独生儿童认知发展的比较研究》,载《心理学报》,1992(1);浙江医大人口所:《关于独生子女健康、学习和生活状况的调查》,载《人口学刊》,1992(6);黄鹂:《独生子女与非独生子女个性特征无显著差异》,载《安徽大学学报》,1994(3);胡荣:《父母眼中的独生子女》,载《当代青年研究》,1996(4);Jiao, G. Ji & Q. Jing, "Cognitive Development of Chinese Urban Only Children and Children with Siblings", *child Development*, 1996, 67, 2.

(6) 中国独生子女人格发展课题组:《中国城市独生子女人格发展状况研究报告》,载《中国青少年发展状况研究报告(1996)》,北京,中国青年出版社,1997。

(7) 参见杨东平:《代际冲突和独生子女的一代》,载《当代青年研究》,1997(12)。

(8) 苏颂兴:《上海独生子女的社会适应问题》,载《上海社会科学院学术季刊》,1997(2)。

(9) 参见郝玉章等:《中学独生子女社会化的状况》,载《青年研究》,1997(8)。

(10) 根据国家计划生育委员会统计,从1979年到1989年,我国独生子女总人口中,城市独生子女的比重由约占30%发展到约占70%(参见风笑天:《独生子女:他们的家庭、教育和未来》,8页,北京,社会科学文献出版社,1992);估计目前城市独生子女在全部独生子女人口中所占比重超过85%。因此,本研究主要以城市独生子女为对象。若无特别说明,文中“独生子女青少年”均指城市独生子女青少年。同时,由于我国城市青少年中,13~18岁正好是初中生

(13~15岁)和高中生(16~18岁)的年龄,故本研究以中学生为主要调查对象。

(11) 参见风笑天:《独生子女:他们的家庭、教育和未来》;郝玉章等:《中学独生子女社会化的状况》,载《青年研究》,1997(8)。

(12) 参见风笑天:《独生子女:他们的家庭、教育和未来》,123~127页。

(13) 穆梓:《不同背景条件下的独生子女社会化》,载《当代青年研究》,1995(4)。

(14) 苏颂兴:《上海独生子女的社会适应问题》,载《上海社会科学院学术季刊》,1997(2)。

(15) 参见风笑天等:《论独生子女社会化的特定环境》,载《社会科学辑刊》,1993(5)。

(16) 参见[美]布莱洛克:《社会统计学》,296~297页,北京,中国社会科学出版社,1989。

4.2 生活方式与社会关系

从礼仪看中国式社会理论⁽¹⁾

王铭铭

中国还是有别样的学者，他们也非纯圣人，但保有难得的良知，在礼仪的观念和制度遭到人们唾弃之时，他们仍围绕着它来书写历史。有了他们，中国思想才在现代文化中保留了一席之地，保持了自己的历史延续性。这里我要以他们的书写为出发点，从社会理论角度进入礼仪这个题域。我从中选出三个人的三种论著，以充作讨论的起步：

(1) 李安宅：《〈仪礼〉与〈礼记〉之社会学研究》[上海世纪出版集团，2005（1930）年版]；

(2) 费孝通：“礼治秩序”，载于其《乡土中国》[三联书店，1985（1947）年版]；

(3) 钱穆：《礼与法》，见《湖上闲思录》[三联书店，2000（1948）年版]。

李安宅是一位重要的人类学老前辈，他是著

名的藏学人类学家，也是中国人类学界最早从事海外研究的学者之一（他的印第安人研究，有相当开创性）。李安宅对于“礼”的论述，人类学和社会学界注意得不够，其实它蛮有意味。如同不少比较文化研究者，李先生谈“礼仪”时，注重它的层次性，更注重作为其核心思想的“中庸”。所谓“中庸”，在人类学中可以理解为一种介于“野蛮”与“文明”之间的状态，古人称之为“文质彬彬”。“文质彬彬”，是既质朴，又文雅，质说的是原始，文说的是文明。所谓“礼”的思想，即主张在这二者之间寻找一个中间路线，不至于失礼，又不至于为了礼而变得过分虚伪，“文过饰非”。李安宅的《〈仪礼〉与〈礼记〉之社会学研究》一书，早已于1930年出版，作为一位人类学家，他笔下的“社会学研究”指的是一种以“社会”观念为中心的分析方法。

《〈仪礼〉与〈礼记〉之社会学研究》的建树极高。除了谈到礼仪的“文质彬彬”之外，李先生在该书中提出了礼仪的诗学态度。李先生主张，礼仪这东西，关键是表达感情（人情）。礼仪的理论基于一种设想：人们是因为爱对方，所以才用礼仪来尊敬对方，这种爱和敬，如同诗歌里表达的那样，是充满感情的。古人之所以老将“礼”与“乐”混合起来谈，便是因为“乐”的感情表现是“礼”的一个重要属性。

从李先生的书，可以窥见古代中国观念之特征。他在书中的一个地方提到，在他看来，宗教与白日梦有密切关系，说人因在白天做梦才发明了“宗教”⁽²⁾，这使我感触良多。

西方神学和人类学，都说宗教是人根据晚上的梦想象出来的，晚上做梦，人“灵魂出窍”，到处游荡，人类学家想到“万物有灵论”。

而李先生说人白天做梦，“白昼见鬼”，“明知故做”，造就了礼仪。

白天做梦和晚上做梦有不同，因为白天做梦有一种“自觉”，晚上做梦是无意识的。根据“自觉”造就信仰，与根据无意识造就信仰，二者之间的差异很大。

李安宅对于礼仪的定义，具有综合性，他罗列了礼仪的十几个特点，其中特别强调了等级、交换和道义。将他那些有些许混乱的综合再次加工，可以看到，礼的等级性是基本的，而这并不排斥礼起源于原始的互惠交换模式。而“道义”，则与人类学交换理论中的“obligation”概念相联系，重视人与人的“相互担当”与“相互依存”。

李先生的《〈仪礼〉与〈礼记〉之社会学研究》，居然也特别像是一部以“礼”为中心的人类学导论。他谈礼时，区分语言（包括亲属称谓），涉及认识论、分类、物质文化（食品禁忌、建筑、游行、什物、职业等等）。在宗教方

面，李先生涉及了人生礼仪、占卜、神谕等。关于战争，他又指出古代战争的礼仪性，如战前的占卜和宣誓，战中的“阵容”等。

费孝通也是人类学的老前辈，他关于“礼治”的论著，出版于1947年，其中的一些观点，关注的是社会的形成与文化的关系。费先生对于“礼治”的论述，重点放在乡村的“无讼”，其要表露的心境，是一种对于“同意的权力”与“横暴的权力”的区分。^③这个区分，启发来自人类学，是对有别于强制的统治的乡村自主社会的鼓励。如今，不少法学家去乡村，也是去寻找这种“同意的权力”，而费先生早已告诉我们，这种权力，是以历史上遗留在民间的礼仪观念为基础的。如今，些许法学家老谈“礼失求诸野”，意思是要去乡土中国寻找一种不同于法律这种“横暴的权力”的秩序模型。^④费先生对这一点早有预见。费先生以“礼治”来替代法学家所说的“人治”，说这个形容更准确。什么是“礼治”？他的定义是：

礼是社会公认的行为规范。合于礼的就是说这些行为是做得对的，对是合式的意思。如果单从行为规范一点说，本和法律无异，法律也是一种行为规范。礼和法的不相同的地方是维持规范的力量。法律是靠国家的权力来推行的。“国家”是指政治的权力，在现代国家没有形成前，部落也是政治权力。而礼却不需要这有形的权力

机构来维持。维持礼这样的规范的是传统。(5)

相比人类学家李先生和费先生，钱先生的哲学意味浓厚得多，他对唯物主义的“反社会性”早有批判，景仰传统智慧，致力于以传统为基础寻求符合中国历史的中国出路，他关于礼和法的分析给我们的启发很大。《湖上闲思录》这本书，出版于1948年，与费孝通的《乡土中国》几乎同时，书中概括了他的一些想法，其中谈到礼与法，比较了中西的秩序观，表明中国礼仪的以下观点：

法的重要性，在保护人之权利。而礼之重要性，则在导达人之情感。权利是物质性的，而情感则是性灵上的。(6)

李安宅、费孝通、钱穆为20世纪初出生之一代学者，处在旧学转入新学的过程中，其身心承受着文化转变的阵痛，这从其论著中可见一斑。之所以要提到他们的礼仪论著，是因为这个文化转变的阵痛，持续至今日，依旧对我们这代人发挥着作用。

不是要“逆流而动”，只不过有意直面问题，我欲借“礼仪”观念的思索，寻求中国式社会理论存在的历史基础。

关于礼仪，人文学科已有不少研究；相比之

下，宣称以社会为主要研究对象和观点的社会科学，对之却鲜有涉及。特别是在中国，社会科学研究绝大多数建立在与礼仪对立的范畴之上，不从事礼仪研究，被认为是正常的事。于是，如上所述的那几种论著，绝非冰山那一角，而只能算是凤毛麟角。我们接受的现代个体主义分析方法(7)，在将我们的思想从形形色色的整体主义解放出来的同时，给知识探索设置了新禁区。过去一个世纪中国的种种反文化运动（包括“新文化运动”），抱着世俗主义和“新鲜事物拜物教”的态度，破除“吃人的礼教”。一旦“礼教”被当做“吃人”的“怪兽”，礼仪研究就不再受崇新弃旧的社会科学重视了。

作为现代人的一种，我们造下一种新道德；在这道德中，无神、无圣、无怪，同时，连社会价值自身也遭到鄙夷。我们自身成为“文化革命之马达”。

新道德约束我们的思想，诱导我们以一种“原子”为分析概念来透视人生与世界。我们时而也会替自己找一些“反模式”，比如，20多年前的“集体主义”。可诸如“集体主义”之类的“主义”，却常常并非奠定于整体的思想上，而与依然是个体主义的人数相加法关系紧密。这样的“集体”，绝不发自内心，它发自外在压力；而可怜的我们，却还误以为形形色色的反文化运

动，都可以用“个性解放”来形容，以为它是表达良好的“现代心境”，是“适者生存”必备的条件。^⑧

现代性带来的新道德使我们舍弃具有高度社会价值的礼仪制度，也使我们将它当成严格意义上的“历史”——“过去”。社会科学不研究礼仪，社会科学家多数相信，这过时了的东西不好。

幸而历史对我们不薄。20世纪30—40年代，社会动荡，思想界接近于“百家争鸣”。李安宅、费孝通、钱穆这些前辈，前两位是人类学家，钱穆先生是文化史学家，不过，他的著述一样地对于中国人类学的思考有启发。这些前辈的关怀不尽相同，说的事也不尽相同，可他们论述的观点之间有一致性——至少，他们共同教导我们，对于理解中国社会，“礼仪”这个概念极其重要。除此之外，几位前辈在论著中还给我一种印象，他们似乎在文章之上寄托了一种更高层次的期待：古代中国诸如“礼仪”这类观念，若能得到细心挖掘，便可能为中国社会科学奠定其世界地位起促进作用。

以国人之作为出发点，不是要宣扬“国粹”。“礼仪”这类词汇，确实构成了中国文明的特征之一。然而，对于这个特征的论述，若不是服务于问题化的探索，就可能沦为民族主义。

我更关心的问题是：这类所谓“本土概念”，

能否成为一种理论的基础，而获得它的世界性解释力？

将西方思想当做信仰的我们，时常对此抱着怀疑的态度。因而，不怎么愿意去论述中国观念在世界社会科学中的普遍价值。然而，被以为是对我们的文化嗤之以鼻的西人，竟有人比我们更信赖古代中国的智慧。

有鉴于此，我将跳跃于中西之间，在历史与异乡之间寻找交汇点，特别是要“神游”于现代社会科学（如人类学和社会学）及中国古史之间。

人类学与社会学都注重历史性事物，但二者的着力点不同。人类学探讨社会理论时，更注重从所谓广义的“前现代”社会中寻找纯然的、无国家的社会存在方式，自20世纪初期以来，他们以为，这些“前现代”社会不是历史意义上的，而是空间意义上的，就是说，它们无非是离现代文明中心有相当距离的“部落社会”。社会学的社会理论探讨多数建立于现代性的专门研究之上。其实，社会学的本义，主要就是对工业化社会的研究。这门学科也关注历史，但多数论述，始终围绕着现代性的兴起过程展开。围绕着古代中国的礼仪探讨社会理论，在两个学科中的处境都相当尴尬。古代中国既非人类学家眼中的“部落社会”，又非社会学家眼中的国家与社会全然对等的现代民族国家。作为一种社会形态，古代中国

的制度论述，之所以无法在社会科学的核心学科人类学与社会学中获得明确的地位，是因为这一社会形态的“介于二者之间”的状态。^⑨而社会科学的核心学科之所以难以容纳这种状态，恰是因为这些学科仰赖的资源，均来自“前现代”与“现代”一前一后的二元对立的现代主义历史观。也因此，针对作为古代中国社会形态的礼仪展开论述，也使我们在深感困惑的同时，更易于触及历史与现实双方面。这样的论述，如同所有论述，无疑会有自己的问题。然而，它将有助于我们在一个新的基点上思考现有社会理论的局限，有助于将历史的再理解纳入社会科学视野的拓展中。

拉德克利夫-布朗之后

1945年，英国人类学大师拉德克利夫-布朗应邀做关于亨利·梅尔的讲座，为此他写过一篇叫做《宗教与社会》的长文。拉德克利夫-布朗的讲座行云流水，跨越了西方宗教社会学理论和古代中国的礼学，探讨了中国人的礼仪思想对于宗教社会学（人类学）的重要性。以往西方宗教学研究多重视神学的文本分析与信仰分析，法国年鉴派社会学奠基人涂尔干则指出，神的信仰是人们赖以表达社会归属感的象征方法。宗教神圣性，不是指参加超自然的存在，而是指人们充满

感情的社会相依性。⁽¹⁰⁾受涂尔干影响至深的拉德克利夫-布朗认为，这个宗教社会学的观点，早已在古代中国礼学（特别是荀子的礼学）中得到充分证明。古代中国礼仪思想蕴涵着一种不同于西方神学的观点，它强调人的行为，而非“看不见以至于难以置信的信仰”。拉德克利夫-布朗认为，中国礼学的这一观点，开了宗教社会学的先河，使我们意识到，不能轻易地将“看不见以至于难以置信的信仰”当做证据，而应从人们的宗教行为来理解宗教。从社会学解析“宗教”，拉德克利夫-布朗认为，宗教是人们行动中的事物，而人的行动又受情感约束，表达和维持人与人之间的依赖性，因而“研究任何宗教，我们都必须首先考察具体的宗教性的行动、礼仪及集体性或个人性的仪式”⁽¹¹⁾。

拉德克利夫-布朗并未给予“宗教性行为”、“礼仪”、“仪式”这些范畴明确的界定。然而，在借助中国的“礼仪”一词时，他显露出了人类学家对于其自身所处的文明的某种反省。

他的宗教定义，受罗伯生·斯密和涂尔干的影响，但在其论文中，他以相当长的篇幅论述中国礼仪的观念，得出接近于李安宅的结论。他说：

这派古代哲学家（儒家）的观点是，宗教礼仪有重要的社会功能，而这些功能一般独立于任何对于礼仪的效力起作用的信仰。礼仪给予人的

感情某种规范的表达，进而维持这些感情的生命，使之有活力。而反过来说，正是这些感情对于人的行为的调控或影响，使有序的社会生活成为可能、得以维系。(12)

更饶有兴味的是，拉德克利夫-布朗接着说：

这样一种理论不仅适用于理解诸如古代中国这样的社会，而且也适用于理解所有的人类社会。(13)

拉德克利夫-布朗的观点是：兴许礼仪比宗教更具有世界性的解释力。

拉德克利夫-布朗发表这番言论之后不久，社会科学在中国进入了一个否定传统的漫长年代。他的礼仪之宗教社会学，迟迟没有传入中国，稍稍提到了一点他的结构—功能学说的费孝通先生，已于该文发表10多年后，被打成“右派”。而在遥远的英国，《宗教与社会》一文论述的从礼仪看宗教的观点，得到了广泛延伸，在接受学术批评的洗礼过程中，对英国人类学的“宗教”研究，起到了关键的推动作用。结合结构—功能主义与冲突理论，从牛津分离出去的曼彻斯特大学人类学系淋漓尽致地发扬了礼仪理论，形成自成一格的学派。在这个学派中，格拉

克曼和特纳相继成为学术引路人，他们的理论从不同的角度，再度论证了礼仪观念的世界意义。

与拉德克利夫-布朗不同，格拉克曼认为，社会在一般情况下以地位区分和相互矛盾为特点。在法制社会中，法律成为平衡地位之别、解决矛盾的手段，而在缺乏正式法律的社会中，社会平衡与矛盾解决，则全然依赖于“习俗”⁽¹⁴⁾。什么是“习俗”？其主要内涵恰是仪式或礼仪。从一定意义上讲，我们可以说，格拉克曼借助了拉德克利夫-布朗的礼仪理论，基于非洲“习俗”的考察，创立了一种“以礼为法”的解释体系。

在格拉克曼的基础上，特纳吸收了范·吉内普的过渡仪式理论，给予仪式过程的分析更充分的关注。在特纳之前，西方人类学（特别是摩尔根的人类学），通常将仪式放在亲属制度之下考察，使人以为称谓决定行动的方式。特纳的建树是扭转了这个局面，赋予礼仪（仪式）研究本该有的重要性。对于特纳来说，行为（action）是人类学研究的核心，这点接近于拉德克利夫-布朗。但对他而言，“行为”这个词，更多的是指礼仪意义上的“表演”。“表演”的种类多样，有等级主义的“表演”，有颠倒仪式的“表演”，而无论如何，它都是对现存地位的一种扭转。人们通过仪式，聚在一起，反思社会分化，使相互之间重新形成依赖关系和感情。礼仪使人们克服平时的孤

独、无助之感，融会于人与人的交融中，感到在人之上有一种神力在召唤。

如果说格拉克曼发现了“以礼为法”的社会模式，那么，用我的话来说，特纳所发现的，便是“戏剧就是法律”的命题。在他看来，以表演为方式呈现出来的集体感，介于巫术与宗教之间，其效果如同现代社会中的法律，在于加强社会平衡、化解矛盾。仪式过程中的“颠覆”被他定义为“反结构”，意味着在特纳的意象中，礼仪具有“革命性”，如同“运动”一般，展现着人们对于平日生活的“抗议”。然而，“反结构”又不等于“革命”，因为它充分地制度化，其意义是在社会结构的内部安排中实现的。特纳宁愿将这种具有“革命性”的“反结构”定义为“社会剧场”，意思是说，那是社会集体表演的社会反思。[\(15\)](#)

对于西方人类学家而言，特纳代表学科史上的一个阶段，而对我来说，他对于仪式所做的考察，如同讽刺剧一样刺激着我们。

我们的近代“革命”颠覆了古代礼仪制度，却从来没有想到，在这种制度里，居然可能包含着任何意义上的“革命性”。

我们能否用特纳的观点来研究中国礼仪，并说其中也有“反结构”因素？

维持等级之间的“差序”，显然是礼仪制度宣明的目的。因而，中国礼仪更像是彻头彻尾

的“结构”。然而，礼仪制度主张的道德、感情、交换这些东西，对于约束地位在上的人，对于激励地位在下的人，难道没有起到重要作用吗？

中国礼仪作为表演，时常也包含着在什么地位的人该怎么做人的道德说教。这种说教不也有“反结构”的因素吗？它不也在“体制内”提供一个批判与地位相关的不道德行为的平台吗？

在西方社会科学中，重视礼仪研究的，也不只是英国人类学派。在美国，这类研究也相当蓬勃。著名人类学家格尔兹就是一例。与特纳不同，格尔兹在描绘仪式时，不将它单列为一个有“社会效果”的子体系，而是将之等同于不可分割的“文化”。相比英国学派，格尔兹的解释更没有那么机械地处理社会某一方面与社会另一方面的功能关系。通过“文化”来看社会，或者说，将“文化”看成社会生活的逻辑本身，是格尔兹人类学的特点。具体在仪式的分析方面，格尔兹认为，将仪式之类的表演视做一台戏，就是在区分表演者与观众，而仪式与剧场之间单位不同，恰在于仪式的表演者同时又是观众及社会中的行动者。仪式确是一种“浓缩的形式”，但它的意义世界却没有分离于社会生活整体之外。要理解仪式，像特纳那样区分日常时间与超常时间是没有必要的，关键在于要看这二者的合一。他那篇关于巴厘人的斗鸡的著名论文，意在超脱英国人类

学的社会结构说，内容重点在于试图表明，特纳的“社会剧场”一词，也可以用来理解人在日常时间里的社会，仪式内外，都是“戏”，是社会中不同的人的角色定义与展演。⁽¹⁶⁾

格尔兹的这一说法，接近于“作为社会构成方式的文化”。理解礼仪，不应将之排除在“社会”之外，再考察其对于“社会”的作用。从某种意义上说，礼仪就是社会的构成方式，就是美国人类学家所谓的“文化”。我以为，这恰是过去60多年来西方人类学礼仪研究的核心成果。

拉德克利夫-布朗、格拉克曼、特纳、格尔兹这些西方人类学家，都是基于无国家社会提炼出他们的社会理论的。我们理解的礼仪，在他们那里用“仪式”（ritual）来形容，之所以用“仪式”一词，是因为这东西没有明确的阶级属性，而更像是能反映“宗教生活的基本形式”（如仪式的集体性）。从某个角度看，采纳“仪式”一词，的确能使我们充分估价礼仪的原型与社会的形式之间的关系。

观点很多样，但综合起来，构成几个对于我们理解“礼仪”及相类的社会现象有颇大助益的要点：

（1）仪式这种社会现象，等于是社会生活，而这一生活体系，可以理解为古人所谓的“仁”。“仁”不仅要理解为“个人与个人之

间”、“群体与群体之间”，而且还要理解为自我与他者的混融。这个意义上的“仁”即为表演化的公共生活，也就是礼仪或仪式。如此说来，仪式研究也就是公共生活的研究。公共生活是社会性的核心内涵。

(2) 仪式包含人与人的共融性及人与人的区分。特纳为我们强调了仪式的共融性，但是，格尔兹等的研究则表明，在仪式过程中，社会等级和角色的呈现也是仪式活动的重要主旨。仪式过程的“和气一团”，时常与人物角色的区分同时出现，在“和气”状态里隐藏等级主义的奥妙。因而，研究仪式，要大胆面对文化中的等级主义，不要轻易地把文化描述成一个内在的平衡机制。

(3) 仪式研究，实为社会研究，它能使我们更清楚地看到规矩、制度、法律这些东西，在人类历史中，向来没有与社会生活整体相割裂。

(4) 从特纳那里，我们得到另外一个启示，即仪式是所有文艺形态的汇合，而所有的文艺形态也都源自仪式。将文艺形态汇合于仪式中，可以造就“礼乐文明”，但其原型恰为社会生活的总体呈现。仪式研究告诉我们，文艺形态离不开公共生活，其价值在当下被误认为源于个人创造，但文艺的个性恰依附于社会的集体性价值之上。

(5) 作为社会生活的“浓缩形式”，仪式固

然可以用象征人类学的观点来研究，但无论象征（symbolic）人类学，还是符号（semiotic）人类学，都源于语言学，易于使研究者将一切社会生活的公共性归结为话语的力量。而仪式的研究却是对人的社会活动的研究，活动的人身固然可以被当做语言的“单词”来理解，但语言学的范式，不能解释表演、剧场这些活动的丰富内涵，更无法解释这些活动作为对于他人或神的奉献（对他人的“奉献”称为“prestation”，对神的奉献称为“sacrifice”）出现时带着的社会交换伦理与依赖感。

为了使用统一的概念，人类学家在研究宗教式行为时，均已采纳“仪式”一词。而我以上引述他们的观点时，为了对拉德克利夫-布朗表示尊重，模仿他交互使用“ritual”、“ceremonies”、“rites”的方式，而交互使用“礼仪”、“仪式”等不同的词汇。

不能说人类学的仪式研究之理念，都来自古代中国的礼学思想。不过，可以确认的是，这类研究在其摒弃西方神学的“宗教”观中，寻找到了包括中国在内的“远方之镜”，借助了包括部落仪式和中国礼仪在内对于仪式行为（宗教式实践）之论述，反观了西方神学的神圣论。在一定程度上，如同古代中国的儒家，这些西方人类学家将“礼仪”当做社会生活的基本形式来阐述。

司马迁逝世之前：有别于宗教的礼仪

关于巴厘人的斗鸡，格尔兹说：

斗鸡就是这样一种使各类日常生活经历得以聚集的事物，暂且抛开生活仅作为“一场游戏”和重新连接成“不仅仅是一场游戏”不谈，斗鸡实施并由此创造出比典型的或普遍的更好的、可以称为范式的人类事物——它告诉我们的与其说是正在发生的事，不如说如果把生活作为艺术并且可以塑造《麦克白》和《大卫·科波菲尔》那样根据感情类型去随意地形塑它时，将会发生的事。(17)

为了达到“基本”层次，人类学家仰赖所谓“简单社会”的研究，他们越来越普遍地运用“仪式”概念，来涵盖包括在古代中国人看来有别于礼仪的斗鸡。(18)

然而，中国的“礼仪”一词听起来实在不同于“仪式”。礼仪作为特殊的仪式，带有贵族意味，与人类学家描绘的“原始风味”相去甚远。“礼仪”所代表的既是原始的延续，又是与它的断裂。“礼仪”是部落社会向国家社会转变的成果，这个转变一般称为“文明的起源”。在许多地区，早期文明的进程中社会复杂化的步骤走得太快，表现极其激烈。而身居近代国家文明如此强大的近代世界中，西方人类学家选择“以礼为法”，以

异乡的仪式来反思故乡的“宗教”，其背景恰在于，冲突主义的世界观是他们所处的文明的支配观念。在古代中国，文明的起源表现得比较平顺。人们常说，中国文明的发生具有独特的绵延性。[\(19\)](#)这个绵延性何以可能？礼仪在中国文明的发生过程中所起的“古为今用”的作用，不可忽视。

古人对于礼仪衍生进程有比较丰富的描述，司马迁《史记》中的“礼书”，是其中的一个范例。对于礼仪从上古到汉武帝时的演变，司马迁说了如下几段话：

……余至大行礼官，观三代损益，乃知缘人情而制礼，依人性而作仪，其所由来尚矣。

……周衰，礼废乐坏，大小相逾，管仲之家，兼备三归。循法守正者见侮于世，奢溢僭差者谓之显荣。自子夏，门人之高弟也，犹云“出见纷华盛丽而说，入闻夫子之道而乐，二者心战，未能自决”，而况中庸以下，渐渍于失教，被服于成俗乎？孔子曰“必也正名”，于卫所居不合。仲尼没后，受业之徒沉湮而不举，或适齐、楚，或入河海，岂不痛哉！

至秦有天下，悉内六国礼仪，采择其善，虽不合圣制，其尊君抑臣，朝廷济济，依古以来。至于高祖，光有四海，叔孙通颇有所增益减损，大抵皆袭秦故。自天子称号，下至佐僚及宫室官名，少所变改。孝文即位，有司议欲定仪礼，孝

文好道家之学，以为繁礼饰貌，无益于治，躬化谓何耳，故罢去之。孝景时，御史大夫晁错明于世务刑名，数干谏孝景曰：“诸侯藩辅，臣子一例，古今之制也。今大国专治异政，不禀京师，恐不可传后。”孝景用其计，而六国畔逆，以错首名，天子诛错以解难。事在《袁盎》语中。是后官者养交安禄而已，莫敢复议。

今上即位，招致儒术之士，令共定仪，十余年不就。或言古者太平，万民和喜，瑞应辨至，乃采风俗，定制作。上闻之，制诏御史曰：“盖受命而王，各有所由兴，殊路而同归，谓因民而作，追俗为制也。议者咸称太古，百姓何望？汉亦一家之事，典法不传，谓子孙何？化隆者闳博，治浅者褊狭，可不勉与！”乃以太初之元改正朔，易服色，封太山，定宗庙百官之仪，以为典常，垂之于后云。[\(20\)](#)

也就是根据司马迁的上面几段文字，我们认识到，从上古到秦汉，礼仪制度经历了以下几个阶段的变化：

(1) 夏、商、周三代按照人情与人性制定礼仪制度，为的是诱导人们知仁义，以等级来区分不同的人，使上至君臣，下至黎民百姓，在衣食住行、婚丧嫁娶方面事事皆有适宜之度，以此来统一天下人的意识，整齐人心。

(2) 周朝衰落后，礼乐制度破坏了，出现了等级身份的象征混乱的情况，人们争着奢侈逾

制。儒家在礼乐制度破坏后想改变局面，“克己复礼”，却没有成功。

(3) 秦统一天下，收罗六国礼仪，选择了合适的来用，创造了自己的礼仪制度。到了汉代，情况发生了一些变化。汉高祖光复四海，拥有天下，接受儒者叔孙通的建议，增损秦制，制定了汉代制度。到了孝文帝时，出现重定礼仪制度的建议，皇帝喜爱道家学说，认定烦琐的礼节无益于天下治乱，没有采纳。到孝景帝时，晁错建议削弱诸侯，取消“封建”，后来导致六国叛乱，天子不得已，杀晁错以解危难。汉武帝即位后，招纳儒学人才，制定礼仪制度，搞了十余年，没有成功。有人建议，礼仪制度要以感应上天为前提才可能建立。汉武帝才下诏书，以“太初”为元年改定历法，变易服色，封祭泰山，制定宗庙、百官礼仪。

中国礼仪起源于上古之王顺应人情与人性的做法，其内涵是文化等级主义的。这种制度在没有找到合适的“度”时，可能与人欲结合，导致秩序的混乱。导达人之情感的礼，常常陷入物质性权利的包围中，在天子与诸侯的“多元一体格局”出现裂缝时，成为严重问题。所以，秦汉大一统帝国出现后，在处理情感性的表达物质性权利之间关系这一方面，出现了几次大的反复，直到汉武帝时，礼仪制度才被确立为帝国祭祀与官

僚制度的原则。

我们可以将早期社会复杂化进程中礼仪代表的文化等级主义制度的建立，视为中国早期文明进程的核心步骤。而也就是在这个过程中，原始式的仪式变成了礼仪，获得了制度化的等级内涵。

建立在普遍的人情与人性之上的礼仪，不同于以普遍信仰为基础的宗教，前者顺应原始社会既有的人情与人性，后者则将人情与人性视做宗教务必改造的“恶”。

为“礼”与“法”寻找结合点，为秦汉礼法国家做了重要思想铺垫的荀子，在其《礼论篇》中说：

礼起于何也？曰：人生而有欲，欲而不得，则不能无求。求而无度量分界，则不能不争；争则乱，乱则穷。先王恶其乱也，故制礼义以分之，以养人之欲，给人之求。使欲必不穷于物，物必不屈于欲。两者相持而长，是礼之所起也。[\(21\)](#)

起源于普遍人性的礼，自身易陷入争端。但在上古中国，欲望带来的争端，并没有被认定为绝对的“恶”。因而，礼仪制度建立于一种道德的双重心态之上，试图通过“养人”来“养礼”：

故礼者养也。刍豢稻粱，五味调香，所以养口也；椒兰芬苾，所以养鼻也；雕琢刻镂，黼黻文章，所以养目也；钟鼓管磬，琴瑟竽笙，所以养耳也；疏房檼貌越席，床第几筵，所以养体也。故礼者养也。(22)

“养”使中国礼仪在宇宙论方面不同于一神教的传统，没有对世界进行神圣与世俗的截然区分。荀子说，礼有“三本”（即三个根本层次），它们是：

礼有三本：天地者，生之本也；先祖者，类之本也；君师者，治之本也。无天地，恶生？无先祖，恶出？无君师，恶治？三者偏亡，焉无安人。故礼上事天，下事地，尊先祖，而隆君师。是礼之三本也。(23)

礼仪并非可以用“宗教”一词来理解，因为它并不以宗教的绝对神圣为前提，而以天、地、先祖—君—师，即“天地人”，为礼仪行为的对象。隐藏在文字里的“事”和“尊”字，略同于“服侍”、“崇拜”，但不是“worship”，而含有“尊敬的行为”的意思。

具有“养”与“事”和“尊”双重表现的礼仪，分别表示对于人自身的价值之承认，及对于高于自身的不同“他者”之尊敬。这一双重态度，可以表

述为“和而不同”，即社会中身份、等级、品格的“不同”与被“养”的所有人的“和”。从一个侧面看，“养”、“事”及“尊”的“和而不同”，接近于特纳所说的“结构—反结构”的混融，也接近于格尔兹的“社会作为有角色区分的剧场”；之间的不同主要在于，古代中国所用的词汇更多是带有“动词”色彩的，而西方人类学所用的“结构”、“剧场”，则都源于固定化的社会空间单位。古代中国礼仪观念与西方人类学结构—空间观念的差异，表现了两种不同的社会观念的差异。前者将社会性与“人情”混合看待，后者企图区分二者，将社会性当做超越“人情”的抽象体系。

以西文来翻译古代中国的“人情”与“人性”实在不易。“人情”大抵接近于人类学家论述仪式的情感面时所用的“sentiments”，但其中隐含的主体间相互依赖感更为浓厚；“人性”虽则也是对于“human nature”（人的本性）的定义，但不含有善恶的绝对分野，其原始意义是“生命”的“生”字，意思无非是说，“生命”是人这种东西的“本性”。⁽²⁴⁾基于这一意义上的“人情”与“人性”，礼仪建立自己的制度。如何以情感与生命为中心来理解礼仪？荀子早已给予了解释⁽²⁵⁾：

性者，本始材朴也；伪者，文理隆盛也。无性则伪之无所加，无伪则性不能自美。性伪合，然后成圣人之名一，天下之功于是就也。故曰：

天地合而万物生，阴阳接而变化起，性伪合而天下治。天能生物，不能辨物也；地能载人，不能治人也。宇中万物生人之属，待圣人然后分也。诗曰：“怀柔百神，及河乔岳。”此之谓也。[\(26\)](#)

葛兰言、“封建”与礼仪

不排斥“人情”与“人性”的社会性如何缘起？

法国经典人类学家葛兰言（Marcel Granet）提出了值得参考的解释。

两次世界大战之间是人类学的鼎盛期，这个时代出现了一大批伟大的人类学家，葛兰言是其中之一。他虽是“胡人”，对于数千年前古代中国人的思想，却不仅极其谙熟，而且试图从它引申出具有世界意义的社会理论。

葛兰言生于1884年，经历过一个求学过程，要全面地了解他，1953年出版的法文版葛兰言文集《中国的社会学研究》（*Etudes sociologiques sur la Chine*）值得参考。葛兰言1904年开始在法国高等师范学院听课，那时他20岁，讲社会学课程的教授是涂尔干。在社会学方面，葛兰言跟涂尔干和莫斯一脉相承，从人际关系上，他跟莫斯更亲密，跟涂尔干的交往并不多，但他的第一次社会学课，就是涂尔干讲的，涂尔干的课程在他的社会学思想上留下了深刻的烙印。在1904年到1908年之间，葛兰言对历史也特别感兴趣，时常

跟史学家在一起讨论，其中著名的有年鉴学派史学的奠基人布洛赫。在与社会学家与历史学家同时交往的过程中，葛兰言形成了自己的学养，使他具有社会理论与历史学的双重关怀。如果说社会学给他的是一种寻找具有普遍解释力的社会模式的关怀的话，那么，当时法国年鉴派史学正在热烈讨论的法国封建制给了他重要的启发。法国年鉴学派史学，受马克思的历史理论的影响，但也企图立足于法国提出自己对于近代化的解释。重视封建制的研究，关注法国封建制的长期延续及法国近代化与英国工业革命之间的不同，是布洛赫等史学家关注的重点。为了理解封建制，不少年鉴派史学家将眼光移向远东，特别是中国和日本。葛兰言的不少研究，也是针对中国封建制展开的。[\(27\)](#)

谈到封建制，牵涉到的问题就是所谓的“多元一体”。所谓“封建制”就是以权力多元性政治制度为基础的社会。那么，权力多元的政治体制中存在自身的凝聚力吗？如果存在，这个共同的力量是什么呢？在欧洲，教会是这一“合一机制”的力量之一，可在诸如中国这样的国度里，它又可能是什么呢？

葛兰言的大量汉学研究都是围绕着这个问题展开的。在他追寻解释的过程中，葛兰言受到法国汉学奠基人之一沙畹的深刻影响，对文明史特

别重视。1909年，他跟沙畹有过密切交往，在他指导下学习汉语，并开始研究中国家庭、法律及他认为能把封建制、家庭和法律这些东西结合在一起表现的丧仪。(28)

葛兰言是受社会学和历史学双重影响的人类学家，他的人类学与以民族志田野工作和描述为基础的现代派不同，他更像是古典的“摇椅上的人类学家”。

不是说葛兰言没在中国待过，其实，1911—1913年，葛兰言就在北京，试图在现场研究中国人的现实生活。那时，他住在一个已经在北京生活了很久的法国朋友家里，跟上流社会的中国孩子一起上学，想通过这样的方式来理解中国文化。葛兰言在华期间，中国发生了“辛亥革命”，作为“帝国主义者”，他要逃难。1913年，他回到巴黎，先在一个中学任校长，几个月后，他升任远东宗教研究教授，这是法国高级研究院里的一种头衔，本来是沙畹占据的。1914—1918年第一次世界大战，葛兰言因近视，不用服兵役，躲在家里看书。可是到了1918年，他却阴差阳错地被派去西伯利亚替部队做资料整理工作。这期间，他获得了第二次到北京的机会。在从西伯利亚回法国的路上，他在北京小住几个月，1919年，他回到法国。此后直到去世，葛兰言有了稳定的学术生涯。

葛兰言之死，跟德国占领巴黎这段历史有直接关系。1940年，德国军队占领巴黎，巴黎政府重组，大学也开始调整，莫斯将研究部主任的位子硬是让给葛兰言。在这个职位上，葛兰言的心情不可能好，在一次回家的路上去世了。

中国人类学和民俗学界对葛兰言有所了解，跟他直接学习和交往过的，有杨堃先生。杨堃先生当时在巴黎留学，也在莫斯门下，与葛兰言有不少交往。⁽²⁹⁾在1943年写下的《葛兰言研究导论》一文中，杨堃最后表露的感叹是：

一个中国的社会学者，若不能利用中国旧有的史料，或对于中国的文化史如没有一个清晰的概念，或再具体一点来说，若不能仿效葛兰言，用社会学的方法去研究中国的文化史与中国的现代文化，那还能称做中国的社会学家吗？⁽³⁰⁾

这一感叹，不仅对当时的中国社会学有针对性，对于站在今日中国社会科学立场来重新认识葛兰言的重要性，也有重大意义。

要理解葛兰言对古代中国礼仪的诠释，先要理解他的一般思想。

其一，在法国年鉴派社会学思想的影响下，葛兰言对于英国人类学家弗雷泽的宗教理论产生了严重反感。弗雷泽认为宗教产生于信仰，特别是原始万物有灵的信仰。原始人之所以认为万物

有灵，是因为他们先有了“人的灵魂”的观念，再用死人的阴魂之存在去套自然界。不同于弗雷泽，葛兰言深受中国观念的影响。为了研究所谓“中国宗教”，他从农民信仰入手，得出的结论是，在中国农业先民中，的确出现了“人有灵魂”的信仰（祖先、鬼、神）。然而，农民信仰已是晚于“原始宗教”的东西。在农民社会的祖先、鬼、神观念出现之前，人们相信的又是什么呢？葛兰言的看法是，那是混沌的大自然。从“原始宗教”的自然主义，葛兰言推导出宗教的另一种研究方法，即对神圣地方（如山水）的研究，在这个基础上，他考察了古代中国的宇宙观，接触到了对中国人生活有深刻影响的阴阳五行之说。

其二，葛兰言的社会学方法虽是从年鉴派社会学那里延伸出来的，但由于他跟年鉴派史学有密切互动，因此他的社会学已不同于年鉴派社会学，他更综合。以我的理解，葛兰言的社会学方法是由两个因素来组成的。一方面，他相信，史前神话思想世界经由文明早期的文人之梳理、提炼、改造，会变成一种对于政治创新起到关键作用的“心态”。比如，《诗经》就包含了许多从神话思想世界提炼出来的“心声”。另一方面，从神话引申出来的“心态”作为一种历史的观念，是打开通往文明后期发展历史之大门的一把钥匙，它

当中的主题决定了像中国这样一个文明后期历史的发展。换句话说，要理解一种文明，就先要理解它的上古史。以神话思想为历史诠释基础，是葛兰言的历史社会学（或人类学）的特征。为了理解上古史，葛兰言的历史研究，一直集中于上古的酋邦与城市。

其三，在葛兰言的历史叙事中，可以看到，后来人类学关注的分化式整合方式极端重要。在论述裂变式政治制度时，葛兰言联想的主要线索是“封建”，这可以说是有国家社会中的裂变形态。葛兰言早期在北京写过一篇宣言式文章，宣称自己是个“社会主义者”。他所谓的“社会主义”不同于我们的理解，更恰当地说，他是个封建式的社会主义者。所谓“封建式的社会主义者”，不注重在实质权力基础上创造国家，而主张以社会的符号体系来创设“符号性的政体”，可以以此来维持“分权式的统一”。

葛兰言宗教观上的自然主义、历史观上的神话主义及政治观上的“封建式的社会主义”，固然可能都与当时欧洲的统一与分裂之辩有密切关系，但其基本观念的来源，却是古代中国的“宗教”思想。

出版于1922年的《中国人的宗教》初步概述了葛兰言对于所谓“中国人的宗教”的看法。该书包含农民宗教、封建宗教、官方宗教、宗教复

兴、近代中国的宗教情感诸章，这个章节安排的次序表露出葛兰言对于“中国人的宗教”衍生进程的历史理解。在他看来，从原始的大自然生命力的信仰引申出来的农民信仰，是中国宗教的早期；在这个基础上，发达于上古城市的贵族宗教产生了；接着，基于城市的封建宗教之主要内涵，士大夫（特别是儒家）为“官方宗教”做了扎实的理论铺垫，使秦汉时期的礼制和国家崇拜成为可能。在《中国人的宗教》一书出版以前三年，也就是在中国的“五四运动”发生的1919年，葛兰言发表了《古代中国的节庆与歌谣》⁽³¹⁾。在该书中，葛兰言阐述了他对于“中国人的宗教”缘起于生命观念（于我看，包含人情与人性）的看法。对葛兰言来说：

中国古代节庆是最大的集会，它们标志着社会生活的季节节奏步调。它们是与短暂时期相对应的，在这些时期里，人们聚集在一起，社会生活也变得如此热烈。这些短暂时期与漫长时期相互交替，在这些漫长时期中人们分散生活，社会生活实际上也处于停滞状态。⁽³²⁾

也就是说社会只有在节庆这些短暂时期中才是可能的，在其他时期，人们相互分散，不成社会，节庆提供了社会之“成为社会”的可能。

听起来，葛兰言的这一说法，极接近涂尔干

对于神圣与世俗生活截然两分的看法。然而，在这个公共与私人生活两分的解释框架里，却隐含着一种不同于涂尔干的《宗教生活的基本形式》⁽³³⁾的论点。在葛兰言的论述中，对于神俗之分是不重要的，他笔下的所谓节庆的“短暂时期”与日常生活的“漫长时期”，都是生活。他欲求集中表达的观点无非是，节庆活动的公共性是社会成为社会的方式。而这个方式的基础是什么？葛兰言的精彩之处在于他对于中国文化的深度理解。从古代中国节庆的分析中，他告诉我们，“所有的生活都是从两个性别集团的对立活动、密切结合的活动中产生的”，“性别集团将世界分成两个部分，并在明确的时间里结合起来”⁽³⁴⁾。对他而言，两性在古代集会上的对立与结合就是社会，而这个意义上的社会也是“中国式的宗教”，它为帝制时期的宇宙论（特别是阴阳说）奠定了基础。

葛兰言以性别集团之间的分与合来诠释上古中国的社会性，无疑为结构人类学奠定了观念基础。不过，对我而言更重要的是，这个“性结合主义”的看法，也诠释了“人情”与“人性”观念。“人情”的原型，恰生发于葛兰言笔下节庆期间两性的混融造成的“热烈的社会生活”；作为“人性”的原型的“生”，也与他所说的这个交融有密切关系。此时，葛兰言成为西方的

荀子，荀子说过，“天地合而万物生，阴阳接而变化起”，而《古代中国的节庆与歌谣》，也在这一基点上理解礼仪。

交错的历史、现代性与被压迫的传统

自然主义、神话主义及“封建式的社会主义”的葛兰言理论，留着古代中国文化理想的深刻印记，与神圣主义、历史主义及民族国家主义的近代欧洲社会理论，形成了鲜明的对比。他在分析中国人的信仰与象征行为时运用“中国人的宗教”一词，恐怕是出于不得已。他从古代中国的“礼仪人性论”延伸出来的对于社会构成方式的探索，当属西方神圣论支配下的社会学的一个“中国式另类”。

在《古代中国的节庆与歌谣》一书中，葛兰言从乡野生灵看礼仪之根，他的这一礼仪的历史解释，有特定的针对性。19世纪末，在中国东南沿海进行过长达8年调查的高龙（J. J. M. de Groot）举出大量经验资料表明，他在乡村观察到的仪式活动，均为上古经典在民间的遗存。⁽³⁵⁾葛兰言一反高龙的观点，主张在乡野间发现上古经典的社会基础。到底是上古的乡野“小传统”决定了王侯、官府、士大夫的“官方宗教”的内涵，还是“官方宗教”的礼仪书写决定了乡野“小传统”的

内涵，是葛兰言与高龙之争的焦点。关于礼仪的根源问题，葛兰言所做的解释显然比较接近可知的上古时代社会进程的面貌。从经典论述看，礼仪这东西确像是由王侯与士大夫创制的。然而，古人创制礼仪制度时，不能毫无根据，而他们的根据，很可能如葛兰言所说，来自“城外”。不可否认，一旦礼仪成为“官方宗教”（实指与政权紧密结合的儒家礼仪观念），其对于继承了礼仪的乡野基础的民间也会有强大影响力。基于乡野基础的“官方宗教”，凌驾于其“安身立命”的文化基础之上，企图涵盖或排斥它，是古代中国历史的常态。

关于上古以来节庆的变动，葛兰言说：

随着王侯权力的崛起，虽然春季竞赛的角色已经逐渐为其他方式取代了，但它们仍然作为民间习俗保留下来。通过赋予自然界和人类以秩序，控制季节性工作和两性关系，王侯所拥有的双重调整能力，官方的山川祭祀和政府的法令，继续执行着这些古老节庆的诸多功能。伴随着人们关于节庆之最初功能的知识的消失，人们对源于节庆的规则尊崇，也就自然消失了。尤其是在混乱时期，乡村节庆很可能退化为放荡和性放纵。因此，乡村节庆如今是在遭人鄙薄的气氛中举行的，而在本土学者看来，它们也成为混乱状态的明证，但人们早已忘却了一个事实，那就是，它们的最初目的是为了巩固社会的结合。(36)

这里，葛兰言观察到几个方面的线索：

(1) “官方宗教”崛起于贵族对于乡间社会生活方式的改造。

(2) 改造后的节庆成为礼仪，在“官方”这个局部，替代了节庆，但古代节庆作为一种社会生活方式，却始终延续存在于民间社会中。

(3) 即使是凌驾于民间社会之上的“官方宗教”，其象征与政治统治手法，仍可以理解为节庆式的。

(4) 在历史上的“混乱”时期，乡村节庆易于演变为不符合“官方宗教”的礼仪规范的异类活动，然而，这些活动仍旧是社会性的。

(5) 近代中国学者鄙薄和排斥乡村节庆，一方面是因为他们深深了解节庆富有的社会生命力，另一方面是因为他们忘却了这个生命力本来是有益于中国人的社会纽带之巩固的。[\(37\)](#)

主张“封建式的社会主义”的葛兰言，在中国人的异乡发表了他对于古代中国礼仪秩序的看法，强调礼教的基础在民间，强调乡村仪式活动的社会生命力，不是没有所指。20世纪以来，“新鲜事物拜物教”在“本土学者”中崛起，替代历史上大小传统，成为新的“大传统”。作为“封建式的社会主义者”，葛兰言的观点更像革命思潮涌现之前的晚清立宪派。19世纪的最后10年，

康有为、梁启超、黄遵宪等，在回答中国传统到底有无“解放力量”的问题时，诉诸“封建”，认为这种古老的制度有利于保护地方社会的自治，在它的基础上，能造就一个“公”的社会，以约束专制，解放社会自身的活力，使中国强大起来。⁽³⁸⁾这种重“封建”社会活力的话语，直到20世纪20年代之前，仍然有其影响力。不能忘记，即使是在辛亥革命之后的1915年和1916年，康有为也还曾想借助袁世凯和宪法会的力量，在新民国宪法中立孔教为国教（该条款亦为宪法会接受，但立刻遭到多数知识分子的反对）。然而，如杜赞奇所言：“（19与20）世纪之交曾昙花一现的‘封建’叙述结构的渐进主义话语很快即被干涉性极强的国家所消灭。扩张的国家机器在现代化的过程中排斥、消灭了自治的社会创造性。”⁽³⁹⁾从一个角度看，这个话语转变是可以理解的，因为，也如杜赞奇所言，那时的中国的确“缺少了一个强大的国家来为市民社会提供法律保障，才促成了排斥地方社会创造性的后果”⁽⁴⁰⁾。然而，20世纪初，知识分子对于强大的国家机器的过度信任，更能解释“封建”话语的式微。在当时的左、右两派知识分子看来，以礼为中心的孔教是古代专制主义中国的统治方式，应与君主制一同被废除。人们时常把“进步思想”归功于诸如左翼文学家鲁迅之类的新文人。左、右两派知识分子之间的争

端是有目共睹的，但他们在对待历史时表露出的“新鲜事物拜物教”态度，却惊人地一致。甚至连以“平和”出名的胡适，后来在评论康有为等的努力时也评论说，恢复礼教，是“与反动的君主运动连在一起的”⁽⁴¹⁾。

葛兰言的杰作发表于1919年，其时，“吃人的礼教”一说在他所说的“本土学者”当中流传。五四运动既是“爱国民主运动”，那么，作为“帝国主义国家”的族人，葛兰言其时匆匆逃离北平，原因便易于理解了。可是，他那对历史事件不加表述的《古代中国的节庆与歌谣》，是一种学究式的观念表达，还是含有对“本土学者”的新式“大传统”的批判，则不易回答。然而，葛兰言从礼仪的兴发史论述古代中国大小传统的共同基础这一点，却必定是有深远意义的。

怎样真切地看待礼仪？在近代“本土学者”看来，无论是葛兰言，还是后来的拉德克利夫-布朗等结构—功能主义者，是解释学派，还是20世纪上半叶的李安宅、费孝通、钱穆，都必定犯有一个严重错误：对于礼仪这个概念中隐藏的“阶级社会”模式，轻描淡写，甚至如同荀子一样，毫无“阶级意识”。

近代“本土学者”之所以认为“礼教吃人”，那恰是因为其中“阶级不平等”是存在基础。作为“官方宗教”，礼仪的确是阶级性的。不用扯远，再

回到荀子的《礼论篇》：

礼者，以财物为用，以贵贱为文，以多少为异……(42)

这不正是说，对于古代中国的“治人”之人，礼是从财富和身份贵贱来区分阶级的手段吗？对于接受了平等主义思想的“本土学者”而言，这句话已构成充分证据表明，礼仪是古代贵族欺世盗名的方法。若是我们的思想如此简单，那么，我们必定会立刻抓住人类学家们的“小辫子”，说他们是“反动派”或“学术罪犯”。然而，诸如葛兰言之类的人类学家之不求甚解，并非没有理由。他们没有多读《荀子》，他们若是都如同拉德克利夫-布朗那样集中于《荀子》，那他绝有可能引荀子接着说的一段话来反驳“阶级理论”。对《荀子》不能断章取义，要读前后文。他的那段文字，其实是这样的：

礼者，以财物为用，以贵贱为文，以多少为异，以隆杀为要。文理繁，情用省，是礼之隆也。文理省，情用繁，是礼之杀也。文理情用相为内外表里，并行而杂，是礼之中流也。故君子上致其隆，下尽其杀，而中处其中。步骤驰骋厉鹜不外是矣。是君子之坛宇宫廷也。人有是，士君子也；外是，民也；于是其中焉，方皇周挟，

曲得其次序，是圣人也。故厚者，礼之积也；大者，礼之广也；高者，礼之隆也；明者，礼之尽也。诗曰：“礼仪卒度，笑语卒获。”此之谓也。(43)

对于荀子而言，“故君子上致其隆，下尽其杀，而中处其中”，意思是说，礼仪制度崇尚的是适中，而非明显的“阶级差异”，“阶级差异”是要的，但过分了就违背了社会生活的原则。换句话说，荀子说这句话时，如同涂尔干，他要寻找的不是别的，而是差异之上社会生活的共同基础。荀子似乎特别了解人欲可能给礼仪带来的问题，于是，他也有接近于“文质彬彬”的说法。他说：“性者、本始材朴也；伪者、文理隆盛也。无性则伪之无所加，无伪则性不能自美。性伪合，然后成圣人之名一，天下之功于是就也。”这就是说，要成为彬彬有礼的圣人，既不能太质朴，也不能文过饰非，而要在人性与“美丽的伪装”之间寻找中间点。礼仪作为人性与“伪装”（文明）的结合点，既不排斥“赤裸裸的阶级差异”，又不主张这就是礼仪存在的宗旨。

近代中国新士大夫之所以谴责或鄙视礼仪，宣明的原因是：他们反对“阶级”。可是，“阶级”一词背后，还有别的。他们认为礼仪这种古代事物，像是压在等待拯救的中国人个体身上的约束。“本土学者”从痛恨列强，到20世纪初期崇

拜列强的价值观，经过了一个观念大转变。本为礼仪等级主义者的士大夫，此时已将国内的不平等视做中国积弱的原因，又将国际的不平等归因于这个国内的不平等导致的积弱。他们开始痛恨等级制度。

所有的心态都有其存在背景，而背景也可以说是理由。

可是，不能不指出，近代中国知识分子的观念大转变将我们引向一个自相矛盾的境地：一方面，自由与平等成为我们追求的目标及借以批判我们的历史的概念工具；另一方面，人们也清楚，我们越是追求自由与平等，这些东西似乎就离我们越来越远。(44)

理想与现实的错位导致一个思想问题，这就是，我们总是把本来并非为了约束人而设的东西看成约束，把本来并非毫无理由的约束看成枷锁。在这个心态下，对于礼仪，我们采取了接近于心理分析学家弗洛伊德的观点，认定包括礼仪在内的所有形式的文明，都是对于“我”的压抑。(45)

而礼仪有它的历史。在礼仪之变中，理想固然常无法实现。有时，帝王与士大夫注重“阶级差异”，主张“礼不下庶人”，明白地是以己身的地位来压抑其他人的地位，有时他们又“文过饰非”，主张“阶级差异”要彻底消除，社会结合才成

为可能。

“阶级主义”的礼仪，与“文过饰非”的礼仪，这两种选择在历史上是有轮回的。而葛兰言所说的“官方宗教”，也并非一成不变。以朝代周期来看礼仪的变动史，可知在先秦“三礼”（《周礼》、《仪礼》、《礼记》）奠定了礼仪的制度思想之后，秦汉时期时而礼法合一，时而侧重礼治的“虚伪性”。魏晋南北朝隋唐时期，礼仪制度经过分立国的分别发挥，在统一时期得到综合，吉、嘉、军、宾、凶“五礼”，无论在理论上，还是制度的完善上，都得到了成熟。⁽⁴⁶⁾宋元明清时期，一方面，宋建立的“义理”之说开创了这个时期的新综合（“官方宗教”与“民间宗教”的综合），有深远影响；另一方面，君权没有恒常地把握在华夏人手中，辽、金、蒙古、满等族相继“入主中原”，为“因俗而治”、“向慕中华”而制作官方礼仪。北方游牧民族及海外“诸番”的双重压力，又使宋明儒家不得不考虑文化认同与接近国族方式的社会—道德制度的营造。元、清侧重借助礼仪拓展帝制的天下涵盖面，出现了恢复秦汉礼法的努力。

从历史的大势来看，宋明理学是“礼不下庶人”阶段与“礼下庶人”阶段的时间分水岭。若是我们将葛兰言的“官方宗教”等同于“大传统”，将他的“乡村节庆”等同于“小传统”，那么，对于礼仪

的文野之别，我们可以得出一个历史时间性方面的认识。在理学出现之前，大小传统分立，界线分明；在理学出现之后，二者相互渗透，界限相对模糊。同等重要的是，在不同的历史阶段，“官方宗教”与“乡村节庆”之间也处于不断相互矛盾和吸收的过程中，即存在“自下而上”和“自上而下”的符号流动方式。⁽⁴⁷⁾

现代性已成为一种新的“大传统”，在它面前，以前的大小传统都可以被漠视、抛弃以致破坏，剩下现代性完整的自我，这个完整的自我拒绝互动，原子般“自在”。

这一历史观太绝对。中国式的社会理论，要建立在历史的理解之上，而这一历史的理解对于这一绝对的历史观之反思，至为关键。

关于礼仪，我说过，我更关心到底这类所谓“本土概念”，能否成为具有世界意义的概念。因而，从聚焦于礼仪理论的人类学，得出对于中国式现代性的反思，不是我们的最终目的。跳跃于古今之间，我试图寻找使今不同于昔的方面，试图从比较中得出的理解是一种基于历史对于社会理论的启示。在此过程中，无论是国人的论著还是“胡人”的言说，无论是今人的评注还是古人的历史，都围绕着一个学术性的讨论展开，各自发出光芒，在一个新的价值平台上，意义重生。仪式、宗教、礼仪这三个概念，成为我们比较

的“关键词”，而在这三个概念背后隐藏的“社会”一词，则是我们的关怀。要得出一种基于历史经验的社会理论（而非基于当下政治的社会理论），如同任何带有世界关怀的努力，必定需要跨文化的比较。对我而言，在本来也属于相对性的欧洲经验成为世界经验的时代里，比较中欧，是一种更易于把握的切入法。

我于是试探着：在古代中国的礼论与如今被奉为西方圣贤的诺贝特·埃利亚斯之间，是否有可比之处？

埃利亚斯、“**civilité**”与“礼”

埃利亚斯生于1897年，1990年逝世，是一位沉默而有见识的社会学家。他出生于德国，纳粹上台后，他流亡国外，在英国度过了下半生。在其代表作《文明的进程》中，埃利亚斯勾勒出了一个接近于礼仪化的“文明进程”，研究了欧洲上层阶级如何从中世纪脱离出来，造就近代文明形态的过程，通过生活方式的细微变化，指出礼仪变革乃是欧洲近代社会化进程的实质内涵。

埃利亚斯论述的欧洲近代文明进程，自20世纪以来，已渐渐“全球化”，不免也影响到了近代中国的文化思想。建立一种新道德，排斥旧道德，可以说是这一影响的反映。可是，埃利亚斯

的精彩之处恰在于，他指出，被我们理解为纯粹“物质主义”的社会变迁，实质内容无非是礼仪主义的。我们借“物质主义”来建立的新道德，借平等主义来破坏旧道德，实际都是为了建立一种新的“心态主义”与新的等级主义。如果说，礼仪主义也能解释现代中国，那么，中国现代主义思想对于礼仪的批判只能说是毫无根据的。唯一可能替我们代罪的，是一个比较，即现代“礼仪”完全不同于古代礼仪，新社会完全不同于旧社会。可是，事实是这样的吗？请允许我再度跳跃于古今之间，拿埃利亚斯与荀子来说事儿。

埃利亚斯喜欢法国文化，因为他认为，这个文化的近代，出现了缜密的礼仪观念，所谓礼仪，即为英文的“civility”或法文的“civilité”。在欧洲，严格意义上的礼仪文明是近代的产物。欧洲中世纪的“自我”带有一定的文明色彩，但实际还不严密，欧洲人的自我形象是靠基督教徒与异教徒（包括东正教和希腊人）之间的辨别而建立的，自我与他人的两分，使基督徒自我中心主义地把自己的信仰当成唯一正确的。到了埃利亚斯关心的时代，也就是到了16世纪的时候，骑士社会和统一的天主教会解体，近代文明进程出现。在法国，骑士曾以暴力为象征地位，天主教会曾唯我独尊。到了16世纪，这两类自我认同方式发生了改变。伊拉斯谟于1530年写了一本叫做《儿

童礼仪》的书，告诉人们怎样培养文雅的孩子。这本书主要集中于谈身体的得体和不得体，分章节谈身体的文化、举止、舞会、会议、娱乐、卧室礼仪等等。如同古代中国的种种礼论，这类书牵涉到的主要是活人的“表演”。可以拿这些东西来与中国古代的《礼记》做比较，也可以发现《礼记》更为博大，因为其中不仅谈了活人的身体，而且谈了死人的，不仅谈了凡人的，也谈了种种阶级的区分、事件的区分。不过，这里要关注的不是《礼记》，而是欧洲宫廷社会的出现。在法国路易十四时，宫廷利用、巩固、扩大了礼仪机制。如同荀子所说，礼仪因是满足人的地位象征需要而设的，所以时常会导致矛盾。在法国宫廷里，礼仪的矛盾很严重，这使人们感到需要创造一种和平相处的社会状态，既允许人们争夺象征地位，又形成一种“公约”，使人们在争夺象征地位时，彬彬有礼，不至于陷入骑士般的血斗。有礼仪这个概念，个体便尽量克制，无论何时都尽量表现其优雅。文雅之作控制了人的暴力倾向，使人更理性。埃利亚斯的“礼仪”，意思大概就是这些。在一些著作中，他不断强调以礼仪为中心的法国社会（这种社会是由宫廷文化延伸而来的），与德国以“文化”为中心的民族的不同，认定法国模式是现代化的、文雅的，德国模式保留了原始血斗的因素，是相对传统的、不文

雅的（当然，他不敢如我这样直说）。也因此，德国导致了两次世界大战。⁽⁴⁸⁾

法国宫廷社会的“civilité”与中国古代的“礼仪”可以等同吗？显然不能。但当人们以中文翻译这个法文时，用的还是“礼仪”；而反过来，当新儒家试图翻译古代中国的“礼仪”概念时，也不得不已找到了“civility”。二者能否对译？这有一个表面层次的问题，也就是说，翻译本身只能抵达意义的表层，如果要达到深层，就会发现种种的差异成为翻译的障碍。这些“障碍”并非没有意义，它们至少能使我们在探究历史时，更清晰地明了差异。

那么，“civilité”和中国的礼究竟有何异同？

中国礼仪与法国的“civilité”发生于两个时间上相去甚远的年代，一个在上古，一个在近代。然而，二者之间的形成机制，有值得重视的相似性。二者都在信仰之外寻求秩序生成原理。在法国，“civilité”发生于天主教会之外，脱离于这个以神为中心、唯我独尊的信仰，成为世俗生活的道德。在中国，严格意义上的礼仪，兴起于周代，是对于商文明对天帝的宗教式信仰的一种扭转。须承认，商的占卜—祭祀，与周的祭祀—人事，二者之间是有延续性的。但是，转型是有其结构性的，其实质是从神对人的“交换”模式中分化出来，形成结合人神交换与人人交换的综合制

度。(49)

1933年，以英文“翻译”中国文化的胡适说：

“礼”，本义为祭祀时所用的牺牲，后来引申为典礼、仪式、良好的习惯、行为准则。这些习惯和准则统称为“礼”，内容十分庞杂，包括家庭关系、宗族关系、社会关系、宗教崇拜（比如，祖先崇拜、丧葬等）的准则或规则。(50)

《说文》中对“礼”字的解释是：“礼，履也，所以事神致福也。”也就是说，礼就是用有规则的行为来对神表示崇敬，祈求其保佑。事神就是服务于神，就是给他献上东西；致福呢，就是祈求神给我们保佑。后来一般对“礼”的解释说，“礼”既是“履”，就是一种行为，又是行为的准则。其实《说文》恐已保留了双重意义的“礼”。礼的早期解释注重祭祀或人事与神佑的交换，是在互惠人性论的原始意义基础上延伸出来的。自周始，“礼”有了重要的意义转变，从人神的等级化交换中，周人衍生出一种人为中心的社会理论。在“礼崩乐坏”之后，“礼”这个理论转入儒家，中庸这个层次得到强调。儒家的“行仁”有平等交换的一面，又有等级交换的一面，同时注重相互性与阶级性，重视人际差序与智慧的尊卑。《礼记》有《中庸》一篇说：“故为政在人，取人以身，修身以道，修道以仁。仁者人

也，亲亲为大；义者宜也，尊贤为大；亲亲之杀，尊贤之等，礼所生也。”意思是说，达到“仁”的层次，礼仪的社会化作用才实现了最高目的；而要实现这个目的，尊敬我们周边的他人，特别是对亲属、圣贤的尊敬，是最重要的事。“礼”这个字，也时常被解释为“天理”，而“天理”其实等同于宇宙观造就的秩序，也时常被解释为政治的核心制度。

严格说来，“礼”之起源，与周代的制度有更密切的关系。诚如王国维所言：

周人制度之大异于商者，一曰“立子立嫡”之制，由是而生宗法及丧服之制，并由是而有封建子弟之制，君天子臣诸侯之制；二曰庙数之制；三曰同姓不婚之制。此数者，皆周之所以纲纪天下。其旨则在纳上下于道德，而合天子、诸侯、卿、大夫、士、庶民以成一道德之团体。周公制作之本意实在于此。[\(51\)](#)

中国礼仪与法国的“civilitéé”都反对将人当做基督教意义上的面对作为“绝对他者”的个体，而将人社会化为有特定等级身份的团体，再将其“嵌入”于一个作为整体的文明秩序中。二者都不注重神圣性的中法礼仪不同时期的礼仪，都承认人性中的“争”的一面，并注重运用这一“争”字来营造一个一体性的等级秩序。

诚然，承认中欧礼仪衍生机制和内在社会逻辑的相通，不是要否认差异。首先，中国的礼仪与法国的“*civilité*”的概念的形成方式

（*conceptualization*）有所不同。在形成礼仪观念时，古代中国与近代法国人都注重人身的外观，要“修身以道，修道以仁”。然而，古代中国人的礼仪要求人“衣冠楚楚”，却没有像欧洲人那样相信，衣冠之下必是禽兽。我们没有绝对的“恶”的观念。而埃利亚斯的书一直在比较善恶，将法国与德国置于一个文明与野蛮的比较框架中，认定前者是压抑“本我”的成功范例，后者则相反，文明没有制住野蛮的侵略性，导致战争。

此外，埃利亚斯笔下的欧洲，“*civilité*”发生在国王的权力和教会的权力密切结合的时代里，不同的欧洲王国，都争着去设立区别于罗马教廷之外的“国教”，这个“国教”后来转变为欧洲民族国家的基础。中国礼仪形成之时，考虑得更多的是“封建”对于统一的重要性。因而，西周礼仪中的一大部分内容，是在一个大范围的天下，解决武士的社会地位问题，没有致力于消灭武士，而是使他们得到自己的地盘，再将他们纳入礼仪的关系体系中。法国的“*civilité*”缘起于“分”，中国礼仪也缘起于“分”，但这两种“分”有所不同，前者是政权与宗教的分，后者则是在政权与文化之

下实现的有限程度的“分”。法国的“civilitéé”与近代主权（sovereignty）观念的形成，没有直接关系，但法国宫廷社会之所以能进行“移风易俗”，恰是因为当时它已获得了一定的独立主权，并企图培养自己的抽象社会价值，来营造一个国家形象。而西周情况很不同。西周“礼”的概念套住了有可能分离在外的精英团体，通过“德”这个概念来臣服这些团体，形成一种象征的等级制度。法国人，“civilitéé”的“修身”，止于“治国”，而古代中国的礼仪，则要求人们修身、治国、平天下。这种理想固然不是那么容易实现的，并且，其建立起的“世界秩序”时常夹杂着内外、夏夷、高低等文化中心主义的因素。⁽⁵²⁾到了东周，“治国”更开始成为政治宗旨的一种可能。可是，随着帝制的兴起，礼仪的“平天下”宗旨，又再度成为正统。

在法国的“civilitéé”中，似乎有一种追求人对于礼仪的平等接受权的意图。这个平等接受权来源于宗教的“众生平等”，是“civilitéé”未能全然摆脱宗教的约束的表现。而在中国礼仪中，作为信仰体系的宗教，没有独立的机构，“天人合一”，是由天子与士大夫把握的。在这个国度里，等级制度充分光大，整体主义的人论长期延续其影响。

比较是为了说事儿。从古代中国的礼仪与近

代法国的“civilité”的比较中，我们发现，近代欧洲文明进程中，若以法国“civilité”模式为优，则此模式与古代中国之礼仪制度并无根本隔阂。二者之不同，无非在于法国模式以欧式君主制与主权国家为涵盖面，而古代中国礼仪制度的理想模式，在于为天下秩序创造超越国家的泛礼仪制度。法国模式在世界欧化的过程中，成为其他国家的文明进程模式，中国亦概莫能外。礼仪欧化的结果为，一个本来有着同样（若非更超然）的制度传统的国度，舍己求他，将历史的传统与现代归结为外在之新与内在之旧，而忽略了一个基本事实，即新旧二者均为对于社会存在方式的道德界说。

新的社会存在方式的道德界说，既借重了法国“civilité”模式，又纳入近代欧洲启蒙哲学的功利主义、个体主义、历史目的论诸因素，使本也是礼仪制度的近代文明，戴上了理性、民主、科学的面具，节奏性地举行驱除历史“幽魂”的仪式（这类仪式多数被套上经济或政治的衣帽），自身却无法自拔于国家历史目的论对思想的支配。社会理论中“社会”的空间界说，彻底等同于“国家”的空间界说，即使这一界说具有世界性的影响，也主要依赖其国家化的力量。

近代中国舍弃古代礼仪，既等于接受“civilité”，又等于将一个比近代欧洲模式更宏

大的模式套到了国族这个“小瓶子”里。而与此同时，中国基本维持了它的古代疆域的完整性与民族多样性。在这样一个矛盾的状态中进行礼仪模式的选择，本为一件难度极大的事情，然而，近代中国的终结表现为中国人的“舍近求远”心态，这一心态的确接近于人类学的“他者”观念，然而，作为一种现代性的政治，这种心态扭曲了历史，使我们对于社会生活的理解出现了空前的失误。终于，我们以欧洲式近代国家文明进程中的“civilitéé”来套变换无穷的古代天下，并将之视为古代天下之美好未来的历史目的性。⁽⁵³⁾在这一状况下，没有中国式的社会理论，只有欧洲式的社会理论的“中国脚注”。因此，要建立中国式的社会理论，回归于历史，在诸如礼仪等古代观念中获得可供我们重新认识世界的线索，就变得如此重要。

(1) 选自王铭铭：《经验与心态——历史、世界想象与社会》，桂林，广西师范大学出版社，2007。

(2) 李安宅：《〈仪礼〉与〈礼记〉之社会学的研究》，14页，上海，上海世纪出版集团，2005（1930）。

(3) 参见费孝通：《乡土中国》，61~70页，北京，三联书店，1985（1947）。这一区分是费孝通先生早期政治思想的基础，也被表露于其有关绅士的论

述中。只可惜费先生的后半生，进一步追究这个区分的理论意义的机会太少。

(4) 参见苏力：《法治及其本土资源》，北京，中国政法大学出版社，1996。

(5) 费孝通：《乡土中国》，60页。

(6) 钱穆：《湖上闲思录》，49页，北京，三联书店，2000（1948）。

(7) 参见〔法〕路易·迪蒙：《论个体主义》，上海，上海人民出版社，2003。

(8) 过去一些年来，礼仪研究的确重新涌现，不少人以谈论礼仪为业。可是，恰是在这些“专家”中，攻击礼仪的人特别集中。他们中有人写了不少关于礼仪的文章，却总是要在结论中批判之，比如说，指责这种古代传统社会构成方式说：“只要人们还没有从陈旧的规定中解放出来，不管你的思维多缜密，认识本身早已被局限了；只有冲破陈旧规定的约束，参加到开创历史的新局面中去，认识才能更上一层楼。”（刘泽华：《先秦礼论初探》，见陈其泰等编：《20世纪中国礼学研究论集》，91页，北京，学苑出版社，1998。）这里所谓“陈旧规定”，就是指传统礼仪，所谓“开创历史的新局面”，指的则是“破除陈旧规定”本身。

(9) 李安宅的藏学研究与费孝通的汉族农村社会变迁研究，比他们的礼仪论述有名得多。我以为，其根本原因在于，藏学与汉族农民才更符合人类学的“前现代”追求，接近于“部落社会”。这既解释了作为古代中国社会形态的核心构成方式的礼仪在现代社会科学中所处的“尴尬地位”，又解释了现代社会科学的历史简单化倾向。

[\(10\)](#) 参见 [法] 涂尔干: 《宗教生活的基本形式》, 上海, 上海人民出版社, 1998。

[\(11\)](#) A. R. Radcliffe-Brown, "Religion and society", in Adam Kuper ed., *The Social Anthropology of Radcliffe-Brown*, London, Boston, Routledge & Kegan Paul, 1977, pp. 126-127.

[\(12\)\(13\)](#) Ibid, p. 110.

[\(14\)](#) Max Gluckman, *Politics, Law and Ritual in Tribal Society*, Oxford, Basil Blackwell, 1965.

[\(15\)](#) 参见 [英] 特纳: 《仪式过程》, 北京, 中国人民大学出版社, 2006。

[\(16\)](#) 参见 [美] 格尔兹: 《深层的游戏》, 见 [美] 克利福德·格尔兹: 《文化的解释》, 471~521 页, 上海, 上海人民出版社, 1999。

[\(17\)](#) [美] 克利福德·格尔兹: 《文化的解释》, 509 页。

[\(18\)](#) 参见 [美] 高德耀: 《斗鸡与中国文化》, 北京, 中华书局, 2005。

[\(19\)](#) 参见张光直: 《中国考古学论文集》, 384~400 页, 北京, 三联书店, 1999。

[\(20\)](#) 司马迁: 《史记·卷二十三·礼书》, 121 页, 北京, 中华书局, 2006。

[\(21\)\(22\)](#) 《荀子·礼论篇》第十九。

[\(23\)](#) 《荀子·礼论篇》第十九。

[\(24\)](#) 傅斯年: 《性命古训辩证》, 桂林, 广西师范大学出版社, 2006。

[\(25\)](#) 中国哲学史研究者多数借用西方的人性论, 将荀子归为古代中国“性恶论”的代表人物之一。其实, 荀子对于人情与人性的定义, 是善恶糅合的, 没

有绝对的性恶观。

(26) 《荀子·礼论篇》第十九。

(27) See Maurice Freedman, "Introductory Essay: Marcel Granet, 1884—1940 Sociologist", in Marcel Granet, *The Religion of the Chinese People*, Oxford, Blackwell, 1975, pp. 1–29.

(28) 参见杨堃：《葛兰言研究导论》，见杨堃：《社会学与民俗学》，110~112页，成都，四川民族出版社，1997。

(29) 参见杨堃：《葛兰言研究导论》，见《社会学与民俗学》，107~142页。

(30) 同上书，141页。

(31) 参见[法]葛兰言：《古代中国的节庆与歌谣》，桂林，广西师范大学出版社，2005。

(32) 参见[法]葛兰言：《古代中国的节庆与歌谣》，195页，桂林，广西师范大学出版社，2005。

(33) 参见[法]涂尔干：《宗教生活的基本形式》，上海，上海人民出版社，1998。

(34) [法]葛兰言：《古代中国的节庆与歌谣》，199页。

(35) See Maurice Freedman, *The Study of Chinese Society: Essays by Maurice Freedman*, selected and introduced by G. William Skinner, Stanford, Stanford University Press, 1979, pp. 231–372.

(36) [法]葛兰言：《古代中国的节庆与歌谣》，181页。

(37) 据杨堃先生观点，葛兰言将中国历史分为“原始时代”、“封建时代”、“帝国时代”，对应于传说时代、本文献时代、历史时代。他完成的主要研究在于

前两个时代，相当于上古时期（杨堃：《葛兰言研究导论》，见《社会学与民俗学》，123页）。而在我看来，在上古史的研究中植入社会学观点，使中国上古史研究服务于社会理论的营造，是葛兰言学术的精彩之处。

[\(38\)](#) 参见[美]杜赞奇：《从民族国家拯救历史》，138~167页，北京，社会科学文献出版社，2003。

[\(39\)](#) [美]杜赞奇：《从民族国家拯救历史》，162页，北京，社会科学文献出版社，2003。如杜赞奇所承认的，现代话语转变的矛盾后果是，当时，“它（国家）也未能实现现代化社会的目标，因为它没有办法动员起一个生机勃勃的社会的能量和资源”。

[\(40\)](#) 同上书。

[\(41\)](#) 胡适：《中国的文艺复兴》，75页，长沙，湖南人民出版社，1998（1933）。

[\(42\)\(43\)](#) 《荀子·礼论篇》第十九。

[\(44\)](#) “新鲜事物拜物教”还使人错误地认为，包括礼仪在内的仪式会随着现代社会的到来而消失。其实不然，对于现代社会中仪式的政治性的研究表明，大量的象征存在于现代政治中，其存在目的在于“使人们更易于相信某些观念就是真实”，现代社会的仪式同样是一种带有权力意味的“社会剧场”（David Kertzer, *Ritual, Politics and Power*, New York, 1988）。

[\(45\)](#) 参见王铭铭：《历史与文明社会》，载《社会学家茶座》，2006（16）。

[\(46\)](#) 参见杨国刚：《中国礼仪制度研究》，89~250页，上海，华东师范大学出版社，2001。

[\(47\)](#) 参见王铭铭：《走在乡土上——历史人类学

札记》，14~20页，北京，中国人民大学出版社，2006（2003）。

(48) 参见 [德] 诺贝特·埃利亚斯：《论文明、权力与知识》，南京，南京大学出版社，2005。

(49) 张光直先生借助结构—象征人类学来分析商文明，基于考古发现的物品构思出上古中国文明的特征，参见张光直：《商文明》，沈阳，辽宁教育出版社，2002。他的著作因聚焦于商而无法充分展示礼仪制度与西周这个朝代的特殊关系。20多年前，我关注过中国猫头鹰的形象史。猫头鹰的形象，集中出现于商文明，到了周代，它就渐渐消失了。在商代，酒器上的猫头鹰很是神圣，表现出这个民族有一种崇尚理性的品质，其至上神（帝）的观念也极强烈，祭祀的地位极高。相比之下，在反映周人生活的《诗经》里，猫头鹰被当做一种负面的形象出现。这个变化出现的背景是什么？与礼仪的实质有关。严格说来，是周代才开始试图建立以伦理为本位的社会。周代实行分封，这有点接近“联邦制”，诸侯独立性相当大，他们在各自境内处理与其他族群及阶层的关系，形成各自的“国”。周天子需要一套非常有智慧的文化制度，否则，无法促成“和而不同”，于是，礼仪就成了它的政治制度的核心。《诗经》对于神圣的猫头鹰的谴责，反映了周代的伦理—礼仪中心主义。要建立一种道德，就需要找到罪过的化身。周代找到了妇女，而且将之与猫头鹰相联系。换句话说，从商周朝代之族性与信仰世界内涵的转变来理解礼仪对于“华夏”的重要性，更贴近我理解的历史。

(50) 胡适：《中国的文艺复兴》，216页。

(51) 王国维：《殷周制度论》，见陈其泰等编：

《20世纪中国礼学研究论集》，289页，北京，学苑出版社，1998（1921）。

[\(52\)](#) 参见杨联升：《国史探微》，1~13页，北京，新星出版社，2005（1982）。

[\(53\)](#) 参见王铭铭：《西学“中国化”的历史困境》，桂林，广西师范大学出版社，2005。

消费制度、劳动激励与合法性 资源⁽¹⁾

——围绕城镇职工消费生活与劳动 动机的制度安排及转型逻辑

王 宁

一、问题的缘起

消费制度转型是社会变迁和社会转型的组成部分。在有关中国社会转型的著述中，虽有学者从社会学角度结合消费来探讨社会转型（Davis, 2000, 2005; Walder, 1986; 陈昕, 2003; 郑红娥, 2006），却鲜有论著专门分析消费制度及转型规律问题。虽然不少经济学家探讨了中国消费制度的变迁（杨圣明, 1989; 林毅夫等, 2002; 李通屏, 2005; 房爱卿等, 2006），其视角却局限于经济学，忽略了消费制度变迁与非经济变量，尤其是社会结构、意识形态、合法性资源等社会学变量的关系。本文的目的就是从社会学角

度出发，对中国城镇自20世纪50年代初至90年代末消费制度转型及其规律进行“鸟瞰式”的宏观分析。

所谓制度，根据诺斯的定义，指的是“一个社会的游戏规则，或更正式地说是人类设计的、构建人们相互行为的约束条件。它们由正式规则（成文法、普通法、规章）、非正式规则（习俗、行为准则和自我约束的行为规范），以及两者的执行特征组成”（诺斯，2004：10）。倪志伟也指出，制度“是支配社会关系的一套相互关联的规则和规范，由正式和非正式的社会约束构成，这些约束形塑行动者的选择系列（choice-set）”（Nee, 1998：8）。本文将沿用这一新制度主义的“制度”概念，不过，本文只分析正式消费制度，不涉及非正式制度。在本文中，消费制度指的是国家通过消费政策或行政命令与法规而对国民的私人消费和集体消费所做出的正式安排，这种安排构成了居民消费选择系列的约束。换言之，在实际生活中生效的国家消费政策构成正式消费制度。

毋庸置疑，中国城镇的消费制度在改革开放前后发生了深刻的变化。有关这一变化，经济学家们进行了一系列研究。例如，林毅夫等人对中国在20世纪50年代采取抑制消费的宏观政策进行了经济学分析，认为这种抑制消费的政策是出于

在资源高度稀缺的国情下国家为了实行“赶超”战略、优先发展重工业、降低劳动成本而采取的措施（林毅夫等，2002）。杨圣明探讨了中国消费体制的演变，认为中国在30多年的经济建设中，形成了消费三部曲：抑制消费、补足消费和刺激消费（杨圣明，1989）。李通屏从经济学角度对中国从1949年以来的消费制度变迁进行了研究。他认为，改革开放以前，中国采取了抑制消费的制度安排，而从20世纪90年代后期开始，中国则采取了刺激消费的政策和制度安排（李通屏，2005）。房爱卿、范剑平、朱小良等人分析了新中国成立以来消费需求和消费政策的变化。他们把国家的消费政策分为四个不同阶段：第一，抑制消费政策阶段（1949—1978年）；第二，补偿消费政策阶段（1979—1988年）；第三，适度消费政策阶段（1989—1997年）；第四，鼓励消费政策阶段（1998—2004年）（房爱卿等，2006）。郑功成等学者则对中国社会保障制度的变迁进行了详尽的研究和评估（郑功成等，2002），而社会保障制度的很大一部分属于集体消费制度。

这些论著描述和分析了中国消费政策与消费制度演变的过程、阶段和趋势，但是，由于仅仅局限于从各种经济学变量（或因素）来解释消费政策与制度的变化，故而未能超越经济学的视

野。从学术分工的角度看，这样的学术取向是无可厚非的，但单一的学科视角毕竟是有局限的。事实上，消费政策与制度的变迁不但涉及经济学的变量，而且也涉及各种非经济学变量，包括政治的、社会的、意识形态的、文化的变量等。社会学角度无疑有助于说明非经济学变量对消费制度的影响。

本文的一个基本前提是，在中国，消费制度的演变并不是一个独立的过程，而是嵌入在中国社会的总体结构、治理模式和意识形态的背景中，并受到这些条件的约束的。本文认为，在影响消费制度安排的众多因素中，劳动激励方式是最为关键的条件之一。换言之，消费制度安排与劳动激励状况有着内在的互动关系。要了解消费制度的演变，不能离开对劳动激励方式的考察。但是，消费制度与劳动激励的关系演变，受到更深层次因素的影响。由此引出我的研究问题：消费制度的安排与劳动激励状况是什么关系？二者的关系是如何演变的？导致二者关系发生变化的更深层的条件又是什么？

本文对这些问题的研究将集中于城镇地区。本文采纳了政府政策文献分析法。围绕劳动激励与消费制度的关系问题，笔者对新中国成立以来重要的相关政策文献进行了梳理和分析。由于政府文献繁多，资料的分析涉及如何筛选的问题。

我所采取的筛选标准是看这些政策是否在实际生活中对行动者的选择系列实际地发挥约束作用，就是说，是否构成相对持久的制度性安排。资料分析采取了“主位分析法”和“情境分析法”。首先从政策决策当事人的立场出发，根据当事人对当时所处的具体情境的感知（感知到的现实）来理解他们的所思所想及其相关决策行动。然后，联系当时的社会情境，分析政策选择背后的逻辑脉络和路径。

本文认为，尽管一般而言政策的形成涉及多方参与和博弈，但在中国这样一个全能主义国家，最高领导层成员对国家的重大政策的制定却具有关键性、全局性的影响。所以，尽管这些政治人物是一些个体，他们却不是普通的、在微观层面上行动的个人，而是“宏观行动者”。他们的政策理念、观念和决策，左右了国家政策和制度安排的方向。研究中国的社会转型，不能不研究国家的行动；而要研究国家，不能不“把人带回到国家中来”（Levi, 2002: 33；转引自陈那波，2006: 205），因为国家本身并不是一个行动者，国家的行动不过是行使国家权力的人群的行动（陈那波，2006: 205）。

二、劳动激励与消费抑制之张

力：神圣化激励机制的形成

在以集权为特征的当代中国，国家在社会变迁过程中发挥了关键作用。消费制度变迁在某种程度上是国家行动的一个后果。人们消费什么、消费多少、如何消费，并不完全是个体层面上的事情，而是在很大程度上受到国家政策和制度安排的约束。由此可见，戴慧思等人所倡导的从国家与社会关系的角度来看待消费变迁，依然是一个十分有效的视角（Davis, 2000）。

但是，众所周知，在全能主义国家，社会上已经被国家“殖民化”了，也就是说，不存在严格意义上的与国家相对的社会。这一点在改革开放以前的计划经济时代尤其明显。事实上，与国家相对的，不是作为一个具有相对独立性的有机社会，而是由一个个离散的个体、家庭或群体构成的机械集合体。所以，“国家与社会的关系”的分析视角事实上可以转变为“国家与个人的关系”。由此出发，我们可以将国家与个人的关系看做一种隐性交换关系。但是，双方在不同的时期所交换的东西可能是不同的，而所交换的东西的变化往往导致二者关系的变化。

从改革开放之前的计划经济时代来看，国家用什么并且要从个人那里交换什么东西呢？要回答这个问题，我们必须先看看当时国家所面临的

主要约束。早在新中国成立初期，为了迅速摆脱贫穷落后的面貌，国家产生了“现代化冲动”，并确立了实现社会主义工业化的目标（远期是实现共产主义）。⁽²⁾但是，由于当时国家所拥有的物质资源极度匮乏，国家必须迅速提高资源动员能力和社会动员能力，集中一切人力和物力实现社会主义的工业化目标（林毅夫等，2002）。为此，国家于1953年实施了“统购统销”制度，并于1956年完成了对农业、手工业和资本主义工商业的社会主义改造。在此之后，国家至少与个人进行了两种隐性交换：第一，用国家施恩（阶级剥削和压迫制度的消灭、终身就业保障、社会福利制度等）来交换个人基于感恩心理的劳动热情和积极性；第二，用国家承诺（未来的幸福理想和美好蓝图）来交换个人对目前阶段的抑制消费（“滞后享受”）的同意。换言之，国家用其所拥有的合法性资源⁽³⁾（包括国家施恩和国家承诺）来换取个人的劳动积极性和对抑制消费在接受。

第一种交换是为了提高国家的社会动员能力。国家要带领人民实现国家的目标（社会主义工业化），就必须在物质激励的幅度受到较大约束的前提下，借助某种非物质资源来激发人民的劳动动机（劳动热情和积极性）。这种非物质资源之一就是国家的“合法性资源”，它体现为国家所带来的“解放效应”（“民族解放与独立”、“劳动

人民翻身得解放”、“当家做主”、“消灭剥削和压迫”、“人人平等”的社会主义制度）和“庇护主义”（全方位的免费福利和社会保障，即集体消费制度）。在这里，就业保障和单位福利成为体现“社会主义制度优越性”和“劳动人民翻身得解放、当家做主”的证明之一。国家通过对城镇职工进行施恩和庇护，唤起城镇职工的感恩、忠诚和劳动积极性。不过，这种交换不是一种显性交换（显性契约），而是一种隐性交换（隐性契约）。

第二种交换是为了提高国家的资源动员能力。国家的使命是带领全国人民实现社会主义的工业化目标。为了在物质资源极度贫乏的国度实现这样的目标，就必须集中一切可以集中的资源，用于社会主义的工业化建设。为此，国家要求居民“艰苦朴素”、“勤俭节约”、“节衣缩食”、“勒紧裤带搞建设”，以便提高积累的比例，节省一切能够节省的资源用于社会主义的工业建设。例如，刘少奇早在1950年就指出：

为了保卫中国与提高人民的生活水平，就需要进行大规模的经济建设，使中国工业化。而为了要大规模地进行经济建设与加快工业化，就需要由人民节省出大量的资金以投资于经济事业。而要人民节省出大量的资金，就不能不影响人民生活水平提高的速度，就是说，在最近二三十年

内人民生活水平提高的速度不能不受到一些限制……我们为了筹集资金去建设我们的工业以创造将来更好的生活，在我们不饿不冻并能保持通常的健康的条件之下，我们尽可能多节省一点，少花费一点，以便由国家把资金积累起来，去加快工业化的速度。（刘少奇，1985/1950：7）

那么，国家用什么东西来换取个人对抑制消费水平的同意呢？毋庸置疑，国家通过1953年推行的“统购统销”制度将基本消费生活资料的控制权垄断在自己的手里，使得个人不得不接受国家所规定的消费水平，但这只是问题的一个方面。问题的另一方面是，如果个人是被迫接受国家的限制，那么，个人必然在劳动行为上做出某种“抵制”（如消极怠工）。^④然而，从历史和统计资料看，人们至少在相当一段时期内并没有出现这种情况。之所以如此，既有国家“施恩”的原因（如终身就业保障和社会福利制度），也有国家“承诺”所导致的人民对未来的期待的原因（当然也不能完全排除在一定范围内有限的物质激励以及履历激励的原因）。^⑤国家通过向人们承诺未来的理想蓝图，而换取人们继续发扬“艰苦朴素”的精神（亦即“集体滞后享受”）。

这两种交换是相互影响和相互加强的。一方面，国家的社会动员能力促进了国家的资源动员能力。从组织资源层面看，按照权力金字塔结构

而建立的计划经济体制和单位制，使得社会被高度组织化了，国家的“命令性权力”大大提高。从合法性资源层面看，由于国家具有丰富的合法性资源和新的合法性来源（如国家承诺），国家的“说服性权力”大大增强。凭借“命令性权力”和“说服性权力”（二者均构成社会动员能力），国家便可以极低的交易成本实行全民低工资，限制居民消费水平，腾出消费资源用于社会主义原始积累。另一方面，国家的资源动员能力反过来促进了国家的社会动员能力，当几乎所有的基本消费生活资料的支配权都掌握在国家手里的时候，国家的以行政手段为特征的社会动员能力无形中也大大提高了。

可以看出，在改革开放以前的计划经济时代，国家从个人那里所“交换”的东西，主要是劳动积极性和对限制消费水平的同意。消费制度与劳动激励之间因而具有内在的联系。但是，在新中国成立初期，抑制消费的制度与劳动激励之间事实上是存在张力关系的。这一张力得到某种程度的缓解，主要是因为国家当时有着十分丰富的合法性资源（国家施恩与国家承诺），并在此基础上形成了强大的“说服性权力”。

从操作层面上看，在20世纪50年代初做出了抑制消费的制度安排以后，国家逐渐形成了一种建立在合法性资源基础上的“神圣化激励机制”。

这个激励机制经历了两个阶段：第一个阶段是精神激励为主、物质激励为辅的阶段（1956—1965）；第二个阶段是突出精神激励、冻结物质激励的阶段（1965—1977）。如果说在“四清”运动以前，奖金等有限的物质激励机制还在起作用，那么，“四清”运动之后，“非物质化”的神圣化激励机制占据了支配地位。神圣化激励机制之所以形成，主要在于物质激励的幅度受到约束，只能借助非物质资源的激励（思想政治教育）进行弥补。

神圣化激励机制的一个理论前提是，人性是可以通过思想政治教育来改造的，自私自利是可以克服的。而精神力量一旦被调动起来，就可以变成巨大的物质力量。正如毛泽东在《人的正确思想是从哪里来的？》一文中所阐述的，物质可以变精神，精神反过来也可以转变为物质。正是由于思想观念的重要性，所以，在毛泽东看来，“政治工作是一切经济工作的生命线”。

沃尔德也指出，中国共产党把对居民的思想道德教育看做唯一有效的唤起居民奉献和服从的手段（Walder, 1986: 122）。党在对工人阶级进行动员的过程中，实际上把适用于党员的行为和思想标准扩大到全体居民。按中国共产党党员的行为和思想标准来要求全体人民，构成中国的一个鲜明的特色（Walder, 1986: 123）。

就其实质来看，神圣化激励机制是国家的“说服性权力”在基层组织中的实施，主要体现在以下各种制度性措施：第一，国家意识形态宣传和城镇各单位的思想政治动员（通常体现为单位的常规化的政治学习活动^⑥、谈心活动等）；与此同时，各单位也对各种错误的思想和劳动态度进行批评教育（或批评与自我批评）。第二，劳动竞赛制度、评比和表彰积极分子与先进分子的制度。通过劳动竞赛、评选和表彰“先进生产者”、“劳动模范”，树立劳动典型。第三，党团员和干部的模范示范制度。通过“先进”带动“后进”，提高车间和单位的整体劳动热情或工作积极性。第四，借助免费福利制度和充分就业制度等福利系统，来体现党和国家对职工的关怀、爱护与庇护，体现社会主义制度的优越性，唤起人们的知恩图报、积极奉献的意识。

神圣化激励机制虽然强调思想政治动员，强调个人的奉献精神，但在具体操作层面上，基层单位领导在给予积极分子以荣誉和精神的回报之外，依然给予一定的物质或机会的回报。沃尔德描述了这个机制的运作过程，即以“表现”为依据的奖惩机制。他认为，虽然“表现”是一个模糊的字眼，但人们却能根据心照不宣的规则评判某个人“表现”。它既包括个人的政治态度和观念，又包括人们的劳动积极性、义务加班与奉献精

神、与同事和领导的关系，以及个人生活作风（如是否俭朴或是否贪图享乐，男女关系是否检点）等等。在工资尚未冻结（1963年以前）和奖金制度尚未取消（1965年）之前，单位是依据对个人“表现”的评价来评定个人工资级别、奖金的等级数额的。但是，在工资冻结期间（1963—1977年）和奖金制度取消以后，物质激励也几乎冻结了，代之而来的是“机会激励”，尽管这种“机会”有时是物质性的（如分房），但绝大部分是履历性和荣誉性的，如个人履历的好处（入党、入团、提级、提干）和精神荣誉（表彰）等等。相反，如果“表现不好”，尽管不会被扣工资或解雇（只有犯罪才会被解雇），却可能被领导批评，责令做检讨，严重的还要在大会上做检讨。在当时的政治氛围下，批评和检讨是对个人很大的羞辱和道德惩罚（Walder, 1986: 132-143）。所以，如果说积极分子为了争取上述奖励而积极表现，那么，非积极分子则形成了一种“被动防御”的取向（Walder, 1986: 153），以避免因表现不好而遭到批评、做检讨或被领导“穿小鞋”。所以，通过这种微观机制，非积极分子会表现出一种“仪式主义的顺从”（Walder, 1986: 147），而积极分子则往往会表现出“竞争性的无私”（Whyte, 1974; 转引自Walder, 1986: 150）。

尽管神圣化激励机制在劳动态度和动机上造

成一种分化的结果，即积极分子群体和非积极分子群体的分化，在20世纪70年代以前，这个机制却成功地阻止了消极怠工的大面积出现。尽管不是每个职工都能当积极分子，但是，长期的政治动员和思想政治工作以及“回报的政治化”（Walder, 1986: 160），使得政治忠诚、组织顺从、积极劳动和生活俭朴已经成为大部分职工的一种“第二本性”（Walder, 1986: 155）。神圣化激励通过“说服性权力”而塑造了“本能”的政治顺从者和尽职劳动者。

可以说，至少对积极分子群体而言，正是由于神圣化激励机制的作用，使得个人在一段时期内（20世纪70年代以前）既能忍受清贫的物质生活，同时又能保持“积极”的劳动热情和“旺盛”的干劲。他们不但能够在消费生活上“艰苦朴素”，而且能够积极响应党和国家的号召，努力工作，积极奉献。因此，他们不仅是消费生活上的“苦行者”，而且是工作和事业上的“奉献者”。在国家“说服性权力”的影响下，形成了以节俭为特征的“苦行文化”和以“不计回报”与“自我牺牲”为特征的“奉献文化”的“联姻”。人们既能约束和抑制自己的消费欲望，同时又能保持积极的劳动动机。导致这二者同时并存的主要条件是神圣化激励机制。

三、从神圣化激励向世俗化激励的转型

一旦神圣化激励机制失效，苦行文化和奉献文化的“联姻”将发生崩溃。可见，苦行文化和奉献文化的结合是脆弱的，因为神圣化激励机制是脆弱的。为什么呢？神圣化激励的作用取决于两个前提：第一，神圣的目标、理想或对象不容玷污。第二，国家承诺不容违背，因为这种承诺正是一种神圣的目标。到了“文化大革命”中后期（1971—1972年以后），神圣化激励机制开始失效了，部分原因是神圣化激励机制的两个前提在“文化大革命”时期遭遇了危机。事实上，这种危机在“文化大革命”以前就开始了（如“三年自然灾害时期”），但是，只有到“文化大革命”中后期，它才表现得较为集中：第一，“文化大革命”期间残酷的政治斗争现实，使得原来显得神圣的理想和目标不再具有过去那种神圣的魅力；第二，国家承诺落空。尽管从1957年起工资调级几乎停滞了（国家只是分别在1962年和1972年对工资做了小幅调整），并经历了1959—1961年的困难时期，但由于20世纪60年代初国家对经济的整顿和调整，人们的生活水平在“文化大革命”前夕还是有了较大提高。但是，“文化大革命”开始

后，随着1965年奖金制度被彻底废除和职工工资的长期冻结（1963—1977年），大部分职工实际生活水平趋于下降。那些在工资冻结期间就业的职工比起以前的职工生活更为困难。与工资冻结同步，住房问题也不断趋于恶化。凭票定量供应的副食品和消费品越来越难以满足人们的基本需求，同时，供给也不断恶化，有钱有票也未必能买到东西，为了获得消费必需品，“走后门”现象开始蔓延（Walder, 1986: 191-201）。国家的承诺，在经过人们20来年的积极奉献以后，未能得到兑现、未能满足人们的预期，逐渐失去了神圣性。

神圣化激励机制一旦不那么有效了，人们的消费抑制和劳动动机之间就会发生另外一种关系。就是说，由于生活水平始终难以提高，人们便不愿像过去那样拼命苦干了。生活的长期贫困和“感知到”的工资收入的不平等（例如，工人有八级工资制），使得一些特定年龄群体职工开始消极怠工，劳动积极性开始降低了（Walder, 1986: 197-201）。用沃尔德的话说，劳动力“去道德化了”（Walder, 1986: 205）。特别是在1971—1972年以后，职工的劳动纪律松弛了。“文化大革命”的政治冲击使得单位领导的权威衰落了，由于加强劳动纪律管理会带来政治风险，所以单位领导不敢、也不愿抓劳动纪律管理了。管

理层纵容了劳动纪律的松弛（Walder, 1986: 205），他们只能借助政治学习和充满政治口号（如“抓革命、促生产”等）的周期性生产运动来试图调动职工的积极性（Walder, 1986: 208）。但这种神圣化激励机制却已经不再有效。由于干好干坏在收入上是一样的，所以不论是工人还是领导的工作责任心在很大程度上下降了。人们这种微观的劳动态度导致了宏观社会劳动生产率增长缓慢（Field, 1983）。结果是，人们感觉到，一方面，人们“忙”得很辛苦，另一方面，人们却始终难以解决消费品短缺问题。而消费品短缺，反过来使得人们的劳动积极性难以提高；更致命的是，它助长了人们通过“拉关系”、“走后门”来谋取特定的物质利益（如分房、泡病假等）

（Walder, 1986: 210-211）的做法。这种不公平竞争现象进一步瓦解了神圣化激励机制的效用，加剧了劳动力的“去道德化”（Walder, 1986: 211）。与此同时，政治运动中的不断批评和指责，反而使得工人心生反感和怨气，干群关系紧张，积极分子被孤立，而工人则频繁地将工厂的东西偷回家，或通过索取病假条来泡病假

（Walder, 1986: 212-219）。显然，“文化大革命”期间强化的政治学习和政治动员并没有达到劳动激励的目标，是失败的（Walder, 1986: 219）。

神圣化激励机制的失效导致了节俭文化与奉献文化“联姻”的崩溃，这使得“文化大革命”期间被“打倒”、“文化大革命”结束后出来工作的新一代国家领导人不得不寻找新的激励机制作为替代。那么，这个激励机制是什么呢？不论是作为权宜之计，还是作为根本出路，它都只能是世俗化的激励机制，即以物质刺激为主的激励机制。正如林毅夫等人所说的，改革开放最初的实践就是要建立一个新的劳动激励机制，以调动劳动者的生产经营积极性，提高社会劳动生产效率（林毅夫等，2002）。也就是说，通过改革劳动动机的激励机制，国家试图解决神圣化激励机制失效所遗留下来的劳动动机不足的问题。

但是，仅仅通过增加工资而不改变那种不合理的传统产业结构（农、轻、重比例失调），增加了的工资也难以买到消费必需品。所以，为了使得物质激励起到充分的作用，国家调整了农业、轻工业和重工业的比例失调关系，大力发展消费品产业以满足人们不断提高的消费需求。

国家放弃了20世纪50年代所奉行的“重工业优先发展”、“先生产、后生活”的政策，转而实行改善和补偿人民的消费生活的政策。而之所以如此的另一个原因是，改革开放之初，国家所面临的头等问题是党和国家声望的下降。

既然提高人民消费生活水平具有重构国家合

法性的功能，那么，国家就必须想方设法增加消费品的供给。因此，改革开放以来，国家一方面调整积累与消费的比例，增加消费的比重，大力发展消费品产业；另一方面，恢复奖金制度，对长期冻结的工资（调级）进行“解冻”，提高职工工资，落实“按劳分配、多劳多得”的分配政策，对劳动者实行物质刺激，以物质报酬的方式调动劳动者的生产劳动积极性与效率。很显然，注重效率，是改革开放初期的一种很自然的选择，因为国家领导人意识到，没有效率，就没有人民生活水平的提高，也就没有党和国家的威信，从而合法性也就难以重建。于是，效率逻辑就成为改革开放以来经济工作所遵循的主要逻辑。与此相联系，工作动机的激励不再是以神圣化激励为主，而是以世俗化激励为主，即多劳多得、按劳分配，物质取代精神成为劳动激励的主要方式。

从个人层面来说，人们不再是计划经济时代的那种“奉献者”，而是逐渐变成了“自利人”，即可以合法地追求包括物质利益在内的个人利益的人。劳动、人事、工资等制度的改革，使得个人与国家在越来越大的程度上成为一种契约关系。随着人们的奉献文化让位于自利文化，苦行文化也让位于消费文化，物质财富和消费品的占有成为人们奋斗的一个目标。在某种程度上，物质主义取代理想主义成为越来越多人的工作与生活的

动力之一。

四、私人消费制度的转型：从理性化逻辑到合法性逻辑

上面已经说过，在短缺经济时代，就私人消费领域的制度安排来说，当国家有着丰厚的合法性资源之时，国家便可以采取抑制消费的制度而不担心劳动激励不足的问题；但是，当国家的合法性资源遇到危机的时候，国家便不得不改变抑制消费的制度，并将改善人民的消费水平当做恢复合法性资源的途径（以及提高城镇职工劳动积极性的措施之一）。可见，合法性资源是影响私人消费制度安排的一个更深层次的变量。那么，是否可以说，由于国家的合法性资源不同，国家在做出私人消费制度安排时所遵从的逻辑也不同呢？如果这些逻辑不同，那么，它们分别是什么逻辑呢？

20世纪50年代初，国家对私人消费制度的安排受到各种具体因素的约束。它们包括：第一，物质资源约束。新中国成立之初，中国是一个在经济上极度落后的国家。也正因为如此，中国政府存在一种强烈的摆脱农业国的贫困落后面貌、实现工业化的“现代化冲动”。第二，传统伦理约

束。中国有着几千年的节俭伦理的传统，这个传统在新中国的缔造者中国共产党那里得到了完全的继承。共产党在先前的革命根据地所奉行的是一种达到极致的节俭伦理。受“根据地节俭伦理”的影响，国家存在着将“根据地节俭伦理”向全国人民推广的倾向。第三，意识形态约束。中国共产党及其政府有着自己的一套宏伟的社会理想和意识形态性目标，它的所有活动都是要去实现这个目标。第四，苏联的示范作用。新中国成立以后，由于西方的封锁，中国政府采取了向苏联“一边倒”的外交政策，苏联的计划经济体制和重工业优先发展的模式成为中国模仿的对象。所有这些约束汇总在一起，使得国家走上了建立抑制私人消费的制度安排。为了在资源极度缺乏的国度动员和组织人民实现国家的工业化目标，国家通过建立高度集中的计划经济体制，提高自己的资源动员能力，并因此而采取抑制消费的政策（低工资，提高积累的比例，降低消费的比重），以减少居民在消费上与工业化争夺资源的可能。

从政策取向看，国家之所以能在新中国成立初期贯彻落实抑制消费的制度（这种制度一直持续到改革开放之前），是因为国家有着很高的声望，有着丰富的合法性资源作为政策的支撑。在国家看来，国家目标高于一切，事关全民族的根

本和长远利益，为了这个目标，这一代人有必要在消费水平上做出牺牲。在国家领导人看来，个人利益必须服从国家利益⁽⁷⁾；当国家目标与居民消费欲求之间发生了冲突的时候，国家只能暂时牺牲一代居民的消费欲求，限制他们的消费水平，以保障一切资源优先用于国家工业化目标的实现。所以，国家在居民的消费欲求问题上所制定的政策，遵循的是“理性化逻辑”（即手段合理性逻辑）（见表1）。为什么这么说呢？因为，在国家看来，抑制居民的消费水平是实现国家工业化目标的一种必要手段、一种理性选择。即便这种制度安排可能引起居民的不满，国家也力推这种制度。

最能体现这种理性选择的消费制度就是粮食的“统购统销”制度。它由陈云设计（陈云，1984/1953：202-206），并得到毛泽东的同意。在1953年10月2日召开的中共中央政治局扩大会议上，毛泽东肯定了陈云提出的、对中国宏观消费制度发生重大影响的实行粮食统购统销的建议。毛泽东在对会议进行总结时表示，“赞成陈云同志的报告，详细办法以后讨论……这也是要打一仗，一面是对出粮的，一面是对吃粮的，不能打无准备之仗，要充分准备，紧急动员”（毛泽东，1999/1953：295）。毛泽东在肯定了粮食征购的必要性的同时，也肯定了粮食配售的必要

性。他说：“配售问题可以考虑，我观察也势在必行。因为小农经济增产不多，而城市粮食的需要年年增长。至于名称，不叫配售也可以，可叫计划供应。”毛泽东也意识到统购统销工作的难度，“这样做可能出的毛病，第一是农民不满，第二是市民不满，第三是外国舆论不满。问题是看我们的工作”。他主张，“要大张旗鼓地宣传粮食统购统销政策，但报纸一字不登”（毛泽东，1999/1953：297）。显然，尽管毛泽东意识到粮食配售（即统销）会引起市民“不满”，但为了国家的长远目标，依然坚持推行。之所以如此，部分是因为粮食配售有利于国家在粮食短缺条件下对私人的粮食消费欲求进行限制。显然，国家领导人不惜因为粮食的“统购统销”而与农民和市民“打一仗”，是因为他们在“合法性考虑”和“理性化考虑”权衡中，选择了后者。事实上，他们之所以如此选择，也正是因为当时党和国家有很高的声望和丰厚的合法性资源可资利用，因而并不担心国家的合法性会因此而受到损害。

1954年9月23日，周恩来在第一届全国人大第一次会议上所做的《政府工作报告》中也明示了抑制消费的权宜性和手段性（理性化逻辑）：

重工业需要的资金比较多，建设时间比较长，盈利比较慢，产品大部分不能直接供给人民的消费，因此在国家集中力量发展重工业的期

间，虽然轻工业和农业也将有相应的发展，人民还是不能不暂时忍受某些生活上的困难和不便。但是我们究竟是忍受某些暂时的困难和不便，换取长远的繁荣幸福好呢，还是因为贪图眼前的小利，结果永远不能摆脱贫困和落后好呢？我们相信，大家一定会认为第一个主意好，第二个主意不好。（周恩来，1993/1954：586）

在国家领导人看来，抑制消费是人民暂时牺牲眼前利益，是一种权宜性手段，目的是换取国家的长远利益。显然，在消费安排上，国家推行的是一种集体性的“滞后享受”。

从20世纪50年代党和政府的各项文献中可以清楚地看出，党和国家领导层在当时是具有非常高的合法性自信的。这部分是因为当时的党和国家领导人有着非常高的声望，具有丰富的合法性资源可资利用（同时也由于国家全能主义的社会组织方式）。正是由于此，国家在推行抑制消费的制度的时候才能够最大限度地减少社会抵制，以低成本落实“抑制消费”的制度安排。这种制度安排为提高国家的资源动员能力，进而提高国家的社会动员能力，建立和强化计划经济体制，发挥了重要的作用。

由此而引出的下一个问题是，改革开放以后所推行的消费制度是否也同国家的合法性资源有关系呢？依据我对政府政策文献的分析，答案是

肯定的。但此时不同于彼时，合法性资源与消费制度发生关系的模式发生了变化。上面说过，在20世纪50年代，国家之所以推行抑制消费的制度，部分是因为国家拥有丰富的合法性资源。不仅如此，在国家领导人看来，抑制消费只是一种阶段性的、权宜性的手段，它最终将为党和国家赢得更多的合法性资源，因为一旦工业化的目标实现，人民可以过上更加美满幸福的生活，党和国家就能获得更高的声望。但是，到了改革开放前夕，在实行了20多年的抑制消费的制度以后，人们的生活水平不但没有提高，而且实际上还下降了。换言之，国家当年的“承诺”落空了。我们在这里暂且不提新中国成立以来历次政治运动，尤其是“文化大革命”对国家目标的神圣性的瓦解和解构作用，单是持续了20多年的物质、精神生活的贫困，就足以在很大程度上耗竭国家原有的合法性资源。由此不难看出，要了解改革开放以后所实行的消费制度，不能不考虑改革开放之初国家所面临的合法性资源枯竭这一关键性的背景和前提条件。

从改革开放启动之初的党的政策文献可以清楚地看出，党和国家领导人邓小平之所以发动改革开放，同他以及集体领导层对当时国家所面临的合法性资源危机的体察和感知有内在的联系。关于党和国家的声望（合法性资源）下降的问

题，邓小平说得十分清楚：

林彪、“四人帮”对我们党损害极大，现在应该说，我们党在人民当中的威信不如过去了。过去，我们克服困难，党的一个号召，党中央的一句话，全国照办，非常顶事。1959年、1960年、1961年那样的严重困难，在党的统一领导下面，很快就克服了。那是很值得回忆的。两千多万职工下放，走群众路线，讲清楚道理，大家并不埋怨。现在就不那么容易了。（邓小平，1983a/1980：268）

邓颖超在中共中央纪律检查委员会第三次全体会议上的讲话中也指出：

现在群众不是说我们党威信下降了吗？我们自己也承认这个问题。经过十年动乱，这么多的歪风邪气，这么多的问题存在着，我们党的威信是有所下降。（邓颖超，1982：720）

而导致党和国家的声望或威望下降的关键原因之一，就是人民长期处于贫困之中。这一事实无形中瓦解了“社会主义制度优越性”的官方话语，而“社会主义优越性”恰恰是国家的合法性资源之一。所以，在党和国家领导人看来，要化解国家的合法性资源危机，重建党和国家的合法性资源，办法之一就是发展经济，增加职工的收入

入，提高人民的生活水平。^⑧下面的引文是邓小平在1978年及随后几年的讲话：

社会主义要表现出它的优越性，哪能像现在这样，搞了20多年还这么穷，那要社会主义干什么？我们要在技术上、管理上都来个革命，发展生产，增加职工收入。（邓小平，1983b/1978：130）

我们干革命几十年，搞社会主义30多年，截至1978年，工人的月平均工资只有四五十元，农村的大多数地区仍处于贫困状态。这叫什么社会主义优越性？因此，我强调提出，要迅速地坚决地把工作重点转移到经济建设上来。十一届三中全会解决了这个问题，这是一个重要的转折。从以后的实践看，这条路线是对的，全国面貌大不相同了。（邓小平，1993a/1982：10-11）

社会主义要消灭贫穷。贫穷不是社会主义，更不是共产主义。（邓小平，1993b/1984：63-64）

从1958年到1978年这20年的经验告诉我们：贫穷不是社会主义，社会主义要消灭贫穷。不发展生产力，不提高人民的生活水平，不能说是符合社会主义要求的。（邓小平，1993c/1985：116）

可见，新一代国家领导人意识到，提高人民生活水平是“社会主义优越性”的必要体现和证明，为此必须发展经济，必须进行经济改革。

而“社会主义优越性”正是国家的合法性资源所在。所以，调整消费和积累的比例关系，发展消费品产业，增加人民的收入，改善人们的消费生活水平，就具有重构国家的合法性资源的功能。

由此不难理解何以国家在改革开放初期（1979—1988年）在私人消费领域采取了补偿消费的政策。根据国家统计局的数据，从1978年到1981年，消费在GDP中所占的比重从62.1%上升到67.5%；相应地，积累在GDP中所占比重从38.2%下降到32.3%。与此同时，国家提高了城镇职工工资，恢复和实行了奖金制度。国家还提高农副产品的收购价格，提高农民的收入，相应地为城镇职工实行农副食品价格补贴（房爱卿等，2006：4-8）。

可以说，改革开放初期所实行的物质刺激和补偿消费的政策，不但调动了人们的劳动积极性，提高了劳动生产效率，重构了劳动激励机制（即世俗化激励），而且由于消费品供给的改善和人民消费生活水平的提高，使得党和国家迅速恢复和提高了声望，在很大程度上克服了国家的合法性资源危机。可见，随着20世纪80年代中期全民性的消费生活水平的提高，包括饮食、服装消费水平的提高和家用电器消费的逐步进入城市居民家庭，党和国家的改革开放政策得到了广大人民群众衷心拥护和支持，合法性资

源也因此得以重构。

从改革开放初期可以明显看出，居民消费水平的提高成为老百姓拥护“改革开放”的重要原因之一。可以说，居民私人消费水平的提高在国家重建合法性中扮演了十分关键的角色（尽管不是唯一角色）。所以，在改革开放初期，国家在私人消费领域所制定的政策遵循的是“合法性逻辑”。居民的消费不仅仅是手段，也不仅仅是经济问题，而且是首要的政治问题之一，因为它有助于恢复国家的合法性资源，事关党和政府的执政基础。不仅如此，私人消费水平的提高，反过来有助于激励人们的劳动动机。

由上可见，从改革开放以前到改革开放的前期，国家在私人消费的政策和制度安排上分别遵循了不同的逻辑，即从理性化逻辑向合法性逻辑的转变（见表1）。

表1 国家在私人消费制度的安排上所遵循的逻辑

阶段	私人消费政策
改革开放以前	理性化逻辑
改革开放前期（20世纪80年代）	合法性逻辑
改革开放近期（20世纪90年代末以后）	理性化逻辑

不过，有必要指出的是，经过1989—1997年的“适度消费政策阶段”（房爱卿等，2006：8—9）以后，国家在20世纪90年代后期（1998年至今）采取了鼓励消费的政策（李通屏，2005；房

爱卿等，2006）。到了90年代末期，随着中国告别了短缺经济，产品开始出现过剩，特别是1997年东南亚金融危机以后，市场需求疲软成为制约经济增长的瓶颈之一。在此背景下，国家出台了一系列旨在促进国内消费的经济政策，如在短短几年内连续8次降低银行存款利率，降低住房、汽车等耐用消费品的消费税率，征收存款利息税，提高城镇低收入者和公职人员的工资，推行消费信贷，延长节假日（并因此形成三个旅游“黄金周”）等等，以扩大国内消费市场，促进经济增长。很显然，从改革开放初期“补偿消费政策阶段”向90年代末期“鼓励消费政策阶段”的转变，意味着私人消费水平的普遍提高，私人消费作为重建国家合法性的角色趋于弱化，私人消费的政治功能开始让位于经济功能，消费开始回归到经济的角色，相应地，在90年代末期，国家在私人消费上的制度安排开始回归“理性化逻辑”（见表1）。

但是，出乎国家消费政策制定人的预料，20世纪90年代后期推出的一系列旨在扩大国内市场消费的经济政策的效果并不十分理想。究其原因，则不能不联系到这一时期所推行的集体消费的改革；而要了解这一改革，又不能不分析集体消费制度在改革开放前后的演变路径。

五、集体消费制度的转型：从合法性逻辑到理性化逻辑

前面已经说过，在新中国成立之初，由于资源的极度匮乏，国家采取了集中一切资源以建设社会主义工业化的政策，其中包括“低工资”与“高积累、低消费”的政策。从工具理性的角度看，抑制个人消费水平是国家在当时所做出的一种理性选择。但是，与之矛盾的是，国家在城镇的集体消费领域却采取了“包下来”的政策，也就是说，国家实行基本上免费的社会福利政策（医疗、住房、教育、工伤、养老、生育保险等）和就业保障政策，对职工实行全方位的福利庇护主义。从当时的经济发展水平来看，国家推行的社会福利政策（集体消费）显然超越了经济发展所能允许的水平。因此，如果说国家在私人消费领域的政策遵循的是“理性化逻辑”，那么，国家在集体消费领域的政策显然没有遵循同样的逻辑。

当然，在一定的意义上，当时的社会福利政策对“低工资”政策具有弥补功能，但是，这种福利政策显然不能用理性选择来解释。

事实上，国家当时实行社会福利政策主要不是出于经济考虑，而是出于政治和意识形态的考虑，即合法性考虑。社会福利政策是体现“劳动

人民当家做主”和“社会主义优越性”的制度性举措，是国家的“父爱”（郑功成等，2002：11）的证明。由此可见，改革开放以前，国家在集体消费（主要是福利和社会保障）领域的政策，遵循的是“合法性逻辑”（见表2）。在一定的意义上，在全能主义和再分配体制国家，社会福利体系起到了一种“误识”的作用，它使来源于职工的劳动收入所创造的福利和社会保障，看起来是国家“恩赐”的，因此，它对于提高和维持国家的声望与威望具有重要的功能。换言之，它充当了生产和维持国家的合法性资源的任务，并成为国家意识形态宣传话语的重要内容。不仅如此，它还构成神圣化劳动激励机制的一个组成部分。

但是，正如前面讨论过的，随着计划经济时代的低下的社会劳动生产率导致人民生活水平长期得不到改善，同时也由于劳动生产率低下导致的国家财政问题以及财政投入不足问题，集体消费出现了“捉襟见肘”的境况（如20世纪70年代严重的住房短缺）。私人消费和集体消费的双重短缺，使得国家在20世纪70年代中后期陷入了严重的合法性资源危机。所以，改革初期国家把改善居民生活水平作为重建国家合法性资源的一个途径，就丝毫不令人奇怪了。

但是，一旦国家把集体消费的生产合法性资源的功能转让出去（如转交给私人消费和其他民

生自由领域），原先社会福利导向的集体消费体制便不可避免地面临重新选择的问题。为什么呢？前面讲到，在改革开放以后的“补偿消费政策”阶段（20世纪80年代），由于私人消费生活水平的提高，党和国家在人民心目中的威信和威望提高了，国家的合法性资源得到有效的重建。尽管随后也发生过波动，但在“稳定压倒一切”的政策下，国家并不担心合法性不足的问题。在这种情况下，传统计划经济时代的集体消费（社会福利与保障）所承担的生产“合法性”的功能的重要性便下降了。在逻辑上，当国家借助居民消费水平的提高和经济自由的获取而重建了合法性资源的时候，或者当国家已经不担心合法性资源问题的时候，国家便不必继续依靠提供免费福利（集体消费）来生产和维护合法性资源了。事实也正是按照这个逻辑在进行。

国家为了在20世纪90年代后期进一步推进经济市场化改革的速度和效率，于1994年提出了“效率优先、兼顾公平”的原则。该原则成为国家推行收入分配领域和集体消费制度改革所遵从的主要依据。于是，集体消费制度的改革开始按照理性化逻辑（即效率逻辑）而不是“合法性逻辑”来推行了（见表2）。

事实上，远在改革开放初期，计划经济时代遗留下来的集体消费制度就一直在被人们“问题

化”（problemized）。例如，在计划经济时期集体消费领域的欲望软约束，导致需求膨胀而供给不足；同时，有限的供给也没有得到充分利用，浪费现象严重（如医疗浪费问题），人们围绕集体消费资料的竞争采取了种种不正当手段（如分房上的不正当竞争），使得计划经济时代的集体消费模式的弊端凸显出来，并被建构为必须革除的现象。然而，20世纪90年代中后期，在究竟应该如何进行集体消费制度改革这个问题上，集体消费制度的设计者更多地考虑的是集体消费供给的效率，而相对忽视了公民在集体消费摄取上的公平与公正，忽视了政府对社会成员应尽的责任，忽视了集体消费所难以剥夺的生产和维护国家的“合法性资源”的功能。因此，“效率优先”成为集体消费制度改革的主要依据；而公平则仅仅成为附属的、应该“兼顾”而事实上常常难以兼顾的东西。^⑨所以，可以说，20世纪90年代后期所推行的集体消费制度改革，遵循的不再是传统计划经济时代集体消费制度所依据的“合法性逻辑”，而是“合理性逻辑”（即效率逻辑）（见表2）。效率逻辑于是从劳动动机的激励延伸到了集体消费领域。

表2 改革开放前后的集体消费制度转型的逻辑

阶段	集体消费
改革开放以前	合法性逻辑
改革开放以后（尤其是20世纪90年代后期）	理性化逻辑

国家在20世纪90年代后期对集体消费的改革还同集体消费与劳动激励的分离有关。改革开放以后，国家在推动经济体制改革的过程中逐步对劳动、人事制度和企业管理方式进行了改革，把个人的收入同个人的劳动贡献挂钩，多劳多得，打破“大锅饭”和平均主义的分配模式，建立劳动合同制度和现代劳动纪律，使企业有权解雇不称职的职工，打破“铁饭碗”。物质报酬的激励和劳动合同的约束，使得神圣化激励机制转变成为世俗化激励机制（即制度化的物质激励机制）。正是由于国家从“制度激励”的角度解决了劳动激励问题，集体消费不再承担劳动激励（神圣化激励）的功能，国家便可以放手按照效率逻辑对传统的集体消费制度进行改革。

归结起来，将上述国家在安排私人消费制度和集体消费制度背后的逻辑合并起来概览，便形成了表3。

表3 改革开放前后消费制度转型的逻辑

阶段	私人消费	集体消费
改革开放以前	理性化逻辑	合法性逻辑
改革开放以后	合法性逻辑（20世纪80年代）	理性化逻辑（20世纪90年代末）

可以说，国家在20世纪50年代初采取抑制私人消费的政策和在20世纪90年代末采取抑制集体

消费（主要是社会福利与保障）的政策，具有某种内在的联系。二者皆源于国家的“现代化冲动”。在20世纪50年代，抑制私人消费是为了腾出资源用于工业化建设，而在20世纪90年代后期，压缩政府对社会福利和保障（集体消费）的支出比例为的是减轻政府财政负担，以便腾出资源用于政府投资，拉动经济增长。但为什么在20世纪50年代初国家所要抑制的是私人消费，而在20世纪90年代末国家所要抑制的是福利和社会保障（集体消费）呢？二者均同合法性资源有关。在20世纪50年代，党和国家有着崇高的威望，有着十分丰富的合法性资源作为政策推行的基础，不必顾虑压缩私人消费所引起的社会反弹。同时，由于集体消费（社会福利与保障）具有生产和维护国家的合法性（“社会主义的优越性”、“国家对人民的关心和爱护”等）的政治和意识形态功能，因此，不论国家财政如何困难，国家也要建立和维护。在20世纪90年代，由于劳动激励采取了制度化的物质激励方式，国家没有理由直接压缩私人消费。相反，恰恰由于改革开放给人们的私人消费带来改善和民生自由的实惠，国家才重建了合法性资源，因此，国家便可以不再继续倚重集体消费来承担合法性资源的生产和维持的功能。于是，国家便借“效率优先”的名义拿集体消费（社会福利与保障）“开刀”了。但国家在集

体消费上的改革却导致与其初衷相背离的后果：为了经济增长，国家试图启动国内消费市场，但集体消费的改革措施恰恰在很大程度上抑制了居民的私人消费支出。

六、结论与讨论

本文从分析政府政策文献入手，从宏观角度分析了中国自20世纪50年代初到90年代末围绕劳动激励与消费生活的宏观政策演变及其规律，认为在新中国成立之初，劳动动机和消费欲求是一对影响国家政策的重要矛盾。为了迅速摆脱农业国的贫穷落后面貌，实现社会主义工业化，国家需要建立一种持续性的劳动激励和社会动员机制，调动人民的劳动积极性。但是，国家却不得不同时抑制人民的消费水平。国家领导层认为，在一个经济落后、资源匮乏的国度建设社会主义工业化，必须集中一切可能集中的资源，节省一切可能节省的开支，提高国家的资源动员能力。为此，国家在新中国成立初期实行了“高积累、低消费”、“低工资”和城镇居民基本消费品资料凭票证供应的政策，并借助“统购统销”制度来落实这些政策（这些政策一直持续到改革开放以后的一段时期）。

但是，如此一来，劳动激励和消费抑制之间

难免产生张力和冲突。为了化解这种冲突，国家逐渐建立了神圣化激励机制，将劳动激励从物质激励转移到精神激励。不过，长期抑制消费的结果是国家付出了巨大的政治成本。到了“文化大革命”的中后期，随着国家承诺的落空（长期的短缺和贫困）以及乌托邦理想的幻灭，国家不但面临神圣化激励机制失效的困境，而且陷入合法性资源的危机中。从这个背景来看，20世纪70年代末启动的改革开放政策不但是要寻找新的劳动激励机制，而且是要通过摆脱贫穷（富民政策）来克服合法性资源危机。而提高居民的私人收入和消费水平，发挥了“一箭双雕”（即建立新的劳动激励和恢复合法性资源）的功效。

从国家的私人消费政策的演变路径看，在改革开放以前，尤其是在新中国成立初期，国家在私人消费领域的政策遵循的是“理性化逻辑”，即为了尽快实现工业化目标，不惜牺牲一代人的消费水平，并采取措施来抑制人们的消费欲求。在国家看来，人民必须“节衣缩食”，“勒紧裤带搞建设”。然而，随着神圣化激励机制的失效，抑制消费的政策已经走到了尽头。因此，改革开放以后，提高人民的生活水平（消费水平），事实上充当了重建国家的合法性资源的角色（尽管不是唯一的角色）。

所以，改革开放前期，国家在私人消费领域

的政策所遵循的逻辑发生了置换，从过去的“理性化逻辑”转向了“合法性逻辑”，即提高人民生活水平是为了显示社会主义还有生命力，是为了恢复国家的威望（即合法性资源）。不仅如此，它本身就构成新的劳动激励的一个组成部分。

从国家的集体消费政策演变的路径看，改革开放以前，国家在城镇的集体消费领域实行基本上免费的、低水平、广覆盖的政策，它所遵循的是“合法性逻辑”，即为了体现“国家的关怀”，体现“社会主义制度的优越性”；同时，它也构成神圣化激励机制的一部分。但是，改革开放以后，随着私人消费水平和民生自由度的提高以及国家“合法性资源”的重建，集体消费原来所承担的生产“合法性资源”的功能的重要性相对下降了。与此同时，随着制度化的物质激励取代了神圣化激励，国家也不需要继续倚重集体消费来扮演劳动激励的角色了。在这样的背景下，计划经济时期集体消费的弊端便变得突出了，成为国家所要改革的对象。国家对集体消费进行改革所遵循的逻辑也发生了置换，即从“合法性逻辑”转向了“理性化逻辑”（如“效率优先，兼顾公平”）。正是由于集体消费政策的逻辑置换，导致近期新的合法性资源问题的产生（王宁，2006）。

可见，在一个全能主义和再分配经济体制的国家，消费安排同劳动激励有着内在的联系。这

是因为国家的意识形态性目标必须依赖高度的劳动激励和社会动员来实现。但是，国家目标的实现受到双重约束：物质资源约束和合法性资源约束。物质资源约束大，国家就会“天然地”产生集中一切物质资源、提高资源动员能力的冲动。正是由于物质资源约束大，使得国家在20世纪50年代“理性地”选择“抑制消费”政策，以便集中一切能够集中的物质资源来尽早实现国家目标。但要使得“抑制消费”的政策能够落实，仅有国家的“命令性权力”是不够的，因为在实施“抑制消费”制度的同时，国家必须有能力调动人民的劳动积极性和工作热情，后者依赖于国家的合法性资源和“说服力权力”来实现。

显然，没有足够的合法性资源，抑制消费的政策往往会导致劳动积极性的下降和消极怠工的出现，而这正是“文化大革命”后期的现状。这就解释了为什么改革开放之初国家必须通过一系列政策来补偿人民在私人消费上的“欠债”。这种补偿消费不但有助于恢复国家的合法性资源，而且也有助于调动人民的生产劳动积极性。与此同时，正是由于在不担心合法性资源的情况下，国家才在20世纪90年代后期实施了集体消费的自由主义式的改革。由此可见，在一个全能主义国家，不但消费的制度安排同国家的劳动激励机制相关，而且二者（消费制度和劳动激励）的关系

同国家所拥有的合法性资源的消长相关。的确，从国家所拥有的合法性资源的消长变化趋势，不难辨认出国家在消费安排和劳动激励上的制度安排的逻辑轨迹。

国家政策和制度的制定，表面上看似乎包含许多“宏观行动者”的个性化偏好与不确定的“任性”成分，事实却未必尽然。从本文对围绕消费生活与劳动激励制度转型的路径分析来看，国家政策和制度的出台是遵循着一定的规律和逻辑路径的。意识形态性目标、物质资源与合法性资源均构成影响“政策循环”的约束条件。由于政策构成实现既定意识形态性目标的手段，“政策效率”常常支配了政策的制定。但是，政策效率却受到合法性资源的约束。正因为如此，国家政策往往是在“理性化考虑”（政策效率）与“合法性考虑”（政策价值）之间来回摇摆。

本文的言外之意是，政策社会学是一个值得开发的研究领域，这不但是因为国家政策事关千家万户的利益，而且还因为在中国的国情下，政策的出台似乎包含更多不可预测的因素，而从不确定性中寻找确定性，对于各方利益主体把握政策的走向，以至于主动参与政策制定的博弈过程，都将具有积极的意义。

参考文献

◎ 陈那波. 海外关于中国市场转型的论争: 15年文献述评. 社会学研究, 2006 (5)。

◎ 陈昕. 救赎与消费: 当代中国日常生活中的消费主义. 南京: 江苏人民出版社, 2003

◎ 陈云. 实行粮食统购统销 (1953年10月10日). 见: 陈云文选1949—1956年. 北京: 人民出版社, 1984/1953

◎ 道格拉斯·诺斯. 新制度经济学及其发展. 见: 孙宽平主编. 转轨、规制与制度选择. 北京: 社会科学文献出版社, 2004

◎ 邓小平. 目前的形势和任务 (1980年1月16日). 见: 邓小平文选. 第二卷. 北京: 人民出版社, 1983a/1980

◎ ——. 用先进技术和管理方法改造企业 (1978年9月18日). 见: 《邓小平文选. 第二卷. 北京: 人民出版社, 1983b/1978

◎ ——. 一心一意搞建设 (1982年9月18日). 见: 邓小平文选. 第三卷. 北京: 人民出版社, 1993a/1982

◎ ——. 建设有中国特色的社会主义 (1984年6月30日). 邓小平文选. 第三卷. 北京: 人民出版社, 1993b/1984

◎ ——. 政治上发展民主, 经济上实行改革》 (1985年4月15日). 见: 邓小平文选. 第三卷. 北京: 人民出版社, 1993c/1985

◎ 邓颖超. 坚定不移地搞好党风 (1981年2月24

日)。见：中共中央文献研究室编. 三中全会以来重要文献选编（下）。北京：人民出版社，1982

◎ 房爱卿，范剑平，朱小良. 我国消费需求发展趋势和消费政策研究. 北京：中国经济出版社，2006

◎ 李通屏. 中国消费制度变迁研究. 北京：经济科学出版社，2005

◎ 林毅夫，蔡昉，李周. 中国的奇迹（增订版）。上海：上海三联书店，上海人民出版社，2002

◎ 刘少奇. 国家的工业化和人民生活水平的提高. 见：刘少奇选集. 下卷. 北京：人民出版社，1985/1950

◎ 毛泽东. 人的正确思想是从哪里来的？（1963年5月）。见：毛泽东著作选读（下册）。北京：人民出版社，1986a/1963

◎ ——. 论十大关系（1956年4月25日）。见：毛泽东著作选读（下册）。北京：人民出版社，1986b/1956

◎ ——. 〈中国农村的社会主义高潮〉的按语. 见：毛泽东选集. 第五卷. 北京：人民出版社，1977/1955

◎ ——. 粮食统购统销问题（1953年10月2日）。见：毛泽东文集. 第六卷. 北京：人民出版社，1999/1953

◎ 王宁. 消费者增权还是消费者去权——对中国宏观消费模式转型的重新审视. 中山大学学报（社会科学版），2006（6）

◎ 吴忠民. 评“效率优先，兼顾公平”。见：郑杭生主编. 中国社会结构变化趋势研究. 北京：中国人民大学出版社，2004

◎ 杨圣明. 中国式消费模式选择. 北京: 中国社会科学出版社, 1989

◎ 郑功成等. 中国社会保障制度变迁与评估. 北京: 中国人民大学出版社, 2002

◎ 郑红娥. 社会转型与消费革命——中国城市消费观念的变迁. 北京: 北京大学出版社, 2006

◎ 周恩来. 政府工作报告(1954年9月23日在第一届全国人大第一次会议上所做的报告). 中共中央文献研究室编. 建国以来重要文献选编. 第五册. 北京: 中央文献出版社, 1993/1954

◎ Davis, Deborah S. (ed.) 2000, *The Consumer Revolution in Urban China*. Berkeley: University of California Press (本书已译成中文: 中国城市的消费革命. 上海: 上海社会科学院出版社, 2003)

◎ ——, *Urban Consumer Culture*. *The China Quarterly* 183. Field, Robert Michael 1983, "Slow Growth of Labour Productivity in Chinese Industry, 1952—1981." *China Quarterly* 96 (Dec.), 2005

◎ Levi, Margaret. *The State of the Study of the State*. In *Political-Science: The State of the Discipline*, (ed.) by H. V. Milner. Washington, DC: W. W. Norton: American Political Science Association, 2002

◎ Nee, Victor. *Sources of New Institutionalism*. In *The New Institutionalism in Sociology*, (eds.) by Mary C., Brington & Victor Nee. Stanford: Stanford University Press, 1998

◎ Oakeshott, Michael. *On Human Conduct*. Oxford: Clarendon Press, 1975

◎ Walder, Andrew G., *Communist Neo-*

Traditionalism. Berkeley: University of California Press, 1986

© Whyte, Martin K., Small Groups and Political Rituals in China. Berkeley: University of California Press, 1974

(1) 选自《社会学研究》，2007（3）。

(2) 可以说，当时的中国是一个奥克肖特所说的“事业结社型”国家，而不是“公民结社型”国家（Oakeshott, 1975）。

(3) “合法性”是一个复杂的概念，由于篇幅限制，本文不展开对该概念的语义辨析。为了分析的便利，本文将“合法性资源”界定为国家或组织所拥有的民望、声望或威望，以及获取这些民望的途径和资源。合法性资源的多寡体现为人们对国家或组织的接受、支持、拥护和顺从程度。

(4) 在1953年，工人的劳动积极性对国家来说还没有构成突出的问题，因为那时国家对资本主义工商业的社会主义改造还没有完成。私营企业里的工人受到劳动纪律和传统工作伦理的约束。所以，这个张力的广泛出现是在1956年社会主义改造完成以后。

(5) 沃尔德认为，根据他对受访者的访谈，积极分子的积极并不单单是为了物质利益或个人前途（履历利益），也不单单是出于大公无私。事实上，对大部分人而言，劳动动机是多样而模糊的，包括履历发展的好处、物质回报、官方表扬以及荣誉地位、党的道德赞同和认可等等，很难说哪一种最重要（Walder, 1986: 146）。

(6) 单位政治学习的常规化和制度化是从1964年到1965年开始的，并一直持续到改革开放以后一段时期。

(7) 毛泽东说：“我们历来提倡艰苦奋斗，反对把个人物质利益看得高于一切”（毛泽东，1986b/1956：726）。

(8) 沃尔德也指出：“党不再要求居民的广泛牺牲……它对消费者的需要做出了强有力的承诺。的确，有能力满足这些需要成为自我强加的党的合法性的标准。”（Walder, 1986：224）

(9) 关于“效率优先、兼顾公平”原则的历史合理性、历史局限性和负面效应，吴忠民进行了全面、深入的评析（吴忠民，2004）。

中国社会的求—助关系⁽¹⁾

——制度与文化的视角

王思斌

社会工作专业教育在中国的开展已有10多年时间。在这一过程中，中国的社会工作教育在专业化方面有了一些努力，也取得了明显的效果。表现为国际性的社会工作知识和教育体系在社会工作教学中逐渐被认可，并取得日益重要的地位。但同时，中国学者对于社会工作本土化及本土性社会工作的探讨尚显不足，从而使中国社会工作教育的发展具有某种“殖民化”的色彩，这显然不利于中国社会工作的实际发展。为了探讨更有效的社会工作模式和路径，本文尝试从文化、社会制度及社会结构的角度分析作为社会工作核心的求—助关系，并试图指出中国社会求—助关系的特征及其对社会工作的启示。

一、社会工作与制度和文化的关系

1. 社会工作的技术性特征

尽管学者们对社会工作的含义有不同的解释，但是大体一致的见解还是存在的，即认为社会工作是由利他主义指导的，用科学的方法助人的活动。近年来，一些学者对社会工作中的专业主义提出了批评，指出在现行社会工作实践中某些社会工作者倚仗专业主义而自我牟利。这就从反面进一步确认了社会工作应有的本质特征——利他性，社会工作是以增进受助者的福利为目的的价值相关的活动。当然，如果只指出社会工作的助人本质，还不能说明它与民间一般助人活动的区别。针对于此，社会工作的技术性定义可予以补充。许多学者注重社会工作的技术特征，比如指出它是一种助人的艺术，有一套科学的方法和技巧，其目的是进行有效的服务或帮助。社会工作的技术性特征是其本质特征的具体表现和实现途径，它也指出了社会工作是同受助人密切相关的互动过程。社会工作是同受助者一起工作的过程，它以受助者为中心，因此受助者的心理和行为特征对于社会工作者如何推展其活动以达到有效助人之目的就十分重要了。

2. 制度与文化对开展社会工作的意义

在社会学和人类学中，制度是有效地处理人们之间关系的一套规则，它产生于人们长期的共同生活经验，是这些经验的积累和结晶。在不同的生产方式和生活方式条件下产生了独特的社会

制度，满足着人们的共同要求。在现代社会中，社会制度的建立与人的有意识建构有更加直接的关系。这在经济学、政治学中是常见的，如经济学中的制度学派所强调的那样（M. 卢瑟福，1999/1994）。在社会工作领域，一些学者认为社会工作是现代社会的一种制度，他们也是从社会工作的必要性和建构性的角度着眼的。文化是人类的创造。从人类学的角度看，它是人类基本的共同生活的经验积累，因而制度特别是在长期共同生活中形成的制度，也属于文化的范围。文化是一个相当宽泛的概念，它也是分层次的。例如，在关于中国传统文化的研究中，有大传统和小传统的分法（李亦园，1996），前者指以儒家思想为主的被历代典籍肯定并传播的价值理念，后者则指在民间社会层次指导人们现实生活的规范体系。

制度和文化的开展具有重要的意义。这不但是因为人们的任何活动都必须受一定的制度和文化的指导与约束，而且因为社会工作涉及的是与人们的日常生活相关的活动。在这一领域中社会工作者与受助者相互作用，在这一过程中，受助者的行为必然受其长期生活于其中的制度和文化的文化影响。由此可以说，如果不了解受助者所认同的文化和约束、指导其行动的制度，就难以理解受助者的行动，也就难以有效地向其

提供帮助。实际上，国际上通行的社会工作也是以西方文化和社会制度为背景的。基督教文化是西方社会工作产生和发展的哲学基础，自由、平等、博爱的价值观直接影响着社会工作的伦理、职业道德和工作方式。西方社会的家庭制度、社会福利制度等对求—助关系的影响（包括行为指向、行为方式、帮助者的反应方式等方面的影响）都是直接的。文化和社会制度对社会工作（或求—助关系）的具体影响在于它们在很大程度上决定了求助者和助人者行为的指导思想和在什么样的框架中（或怎样实施）求助、助人行为。这对于探讨中国的社会工作模式是重要的。

二、中国社会求—助关系的社会及文化基础

1. 求—助关系及其文化基础

近年来关于中国社会工作的讨论中有两种见解：一种认为，社会工作是由外部引进的，最早设置此专业的是20世纪30年代的燕京大学，而20世纪80年代中期高等院校设置社会工作与管理专业则是社会工作的恢复和发展（袁方，1991）；另一种意见认为，中国有自己的社会工作，在学校教育方面民政系统的专业教育是中国式的社会

工作教育的表现（刘伟能，1991）。当然，这里涉及社会工作的定义或标准问题。前者指的是国际上通行的专业社会工作，后者则指实际的社会工作。用同一标准去测度不同社会的社会工作并进行比较是必要的，但用它来作价值判断则有很大风险。关于中国社会工作研究，笔者曾提出一种折中的看法，认为1949年后，中国实际的社会工作是行政性、半专业化的社会工作（王思斌，1995）。这倒不是要平衡上述两种不同意见，而是要指出中国实际上存在的、在体制内占主流的助人系统的特点。

在社会工作研究中，求—助关系的研究处于核心地位。这不但因为求—助关系是社会工作得以开展的基础，而且也因为它是社会工作过程的凝缩。求—助关系包括双方的意识和价值理念、双方对对方行动的理解，也包括双方互动的展开过程。对于中国社会工作来说，研究求—助关系的意义，还在于可以回避对中国社会工作定义的争论，而径直去研究更本质的东西。求—助关系是需求者同帮助者之间的关系，它可能是外显的，也可能是潜在的。外显的求—助关系是由行动表现出来的需求者同帮助者之间的关系：需求者表达出希望得到帮助的愿望，帮助者则以自己的判断做出反应。潜在的求—助关系则因需求者没有表达自己的需要而未启动这一过程。西方社

社会工作处理的基本上都是外显的社会工作，社会工作的过程模式清晰地说明了这一点。从接案开始，经过一系列工作而结案。但在中国的社会背景中，由于缺乏专业的社会工作，这一求—助模式是受到制约的。

中国传统文化是中国人求—助关系的哲学基础。中国传统文化是复杂的，但从最一般的意义上来讲，它指的是以儒家为主体，杂合了道家、佛家的思想体系。儒、释、道诸家思想在很多方面是相互矛盾的，如儒家强调入世，道家强调出世；儒家强调礼义仁爱和有为，道家则主张清静无为，不外求。这些相互矛盾的哲学思想在现实生活中，在不同的背景下融合起来（张岱年，1994），成为指导人们行动的规则。大略说来，中国传统文化是上儒下道。所谓上儒是指：第一，儒家思想通过历代统治者及其知识分子的宣传成为占统治地位的意识形态，并成为教化民众的工具；第二，儒家思想在民间也成为占统治地位的思想，并成为一种价值标准；第三，在上层社会儒家思想有了实现的物质基础，在没有权力和财产争执的情况下有可能实行。而道家思想则不然。除了上层社会人士自愿的逃避之外，它在贫困的大众社会很有市场。它可以被看做一般民众发达不成而不得已选择的行为方式。所以有学者认为支配中国一般人的理想与生活的是道教思

想（张岱年，1994）。儒家的孝悌和“亲亲”，道家的自守自持形成了指导一般民众的基本的求—助哲学。而“穷则独善其身，达则兼善天下”（孟子，1985）则似乎在二者之间架起了通道。

2. 中国社会的社会团结

社会团结是一个社会得以维持与发展的基本条件。除了生产方式和生活方式之外，社会团结的类型是影响社会福利及社会工作模式选择的最重要的因素之一。一些学者曾经指出，西方社会在经历工业化的洗礼后，社会团结的类型发生了变化（如滕尼斯的共同体与社会，涂尔干的机械团结与有机团结），似乎这种转变是一个自然的规律。对于当今中国而言，不但导致这种转变的工业化进程刚刚开始，而且中国社会原本就有不同于西方的基础。如上所述，西方社会是个人本位的，其社会团结靠个人与社会的关系联结而成。中国社会是家庭本位的，社会团结首先是家庭（家族）的团结，是靠差序格局形成的社会支持体系（梁漱溟，1987；费孝通，1985）。这种建立在自给自足的小农经济之上的家庭本位文化形成了个人与家庭、小我与大我的责任、义务关系，形成了情境化的社会支持关系，也形成了差序格局式的社会团结。这种以儒家伦理为基础的社会团结强调家庭（家族）的整体性，鼓励小我对大我的责任，包括小我减少对大我的拖累。这

是一种家庭（家族）对其成员表示关爱、个人对家庭（家族）尽力贡献的关系结构。一旦个人不能施惠于家庭（家族），他便会自责。因此一个有能力的个人对家庭或更大社会都不是索取取向。在中国社会，由于个人与家庭（家族）是小我与大我的关系，所以本质上在这一范围内并不存在求与助的关系，如果有，可以视为自我求助。真正的求—助关系发生在家庭之外，发生于自己与他人之间。当要在自己与他人之间发生求—助关系时，道家的无求思想就可能发生作用，求人者就要考虑求助行为可能要付出的代价——人情债。在传统上中国社会是以自足的家庭（家族）为基础的社会，家庭（家族）对其成员有一种包容性支持的义务，家庭成员则有为家庭增加财富和资源的责任。共同的生活、时空的一致性使家庭（家族）内部的支持关系成为可能。这是中国社会基本的社会团结。

这并不是说在中国社会不存在家庭之外的支持。但这种支持必须以责任意识 and 信任感为基础。这里的责任意识是指助人者的责任意识——他为什么必须去帮助求助者？所谓信任感是指助人者对求助者的信任——他为什么认为求助者值得帮助？中国传统的求—助关系不是发生于陌生人之间，讲究回报的中国人也不一定愿意接受陌生人的帮助，因为他不知道自己要付出怎样的回

报。熟人之间的相互支持有两种基本形式：一种是将熟人关系拟亲属化，即拉近关系，增强相互责任和相互信任，从而采用拟亲属的方式相互支持，如联姻、建立朋友圈子、世交等。在这种情况下社会支持以友情为基础，正所谓“在家靠父母，在外靠朋友”。另一种是一般相互认识者之间的求—助关系。如前所述，由于中国社会的差序格局及人情、回报诸因素的影响，一般相互认识者之间发生求—助关系是比较谨慎的。

三、计划经济体制中的求—助关系

1. 计划体制是一种管理和提供支持的制度

计划经济体制是对社会的经济资源进行集中管理和调配，并对社会产品和福利资源进行集中分配的制度。这种体制将经济的管理权、财富的分配权和政治权力高度集中，并用政治化的手段推动社会的运行。从其追求的目标看，计划经济体制是政治性的福利制度或福利性的政治体制。社会资源（包括福利资源）高度集中于政府手中，形成了权力与责任的高度统一，政府必须对民众的需求提供支持。在计划经济体制下，由于一切都被行政化了，社会很不发达，社会掌握的

资源十分有限，因此，人们所需要的重要的社会支持（如就业机会、住房、老幼抚助等）都必须依靠政府及其代理人——形形色色的工作单位。在工作单位（生产组织）内部，由于福利资源由政府集中管理，政府又制定了一系列规则分配福利资源，所以组织成员的重要需求都靠制度化方法，即按照既定政策加以解决，而较少有个别化解决办法。因此，组织成员（包括其家庭成员）的重要需求是依靠行政体制解决的，行政人员（包括政府中的行政人员和单位组织中的准行政人员）扮演着社会工作者的角色，他们依照政策程序化地向组织成员分配福利，组织成员因而对单位和政府产生依附关系。

2. 计划经济体制下组织中的求—助关系

组织成员重要需求的制度化解决并不排除在一些特殊问题上某些成员也有求助行为。组织（工作单位）中的求—助关系一般发生于某些组织成员因家庭遭遇不测或因家庭成员的严重慢性病的拖累而造成的经济困难。解决这类经济上的困难需要动用本工作单位的公益金。由于公益金是根据国家政策以该单位全体职工的工资额为基础提留的，因此用公益金向某成员支付困难补助就是动用集体积累，这会涉及个体与他人的利益关系。一般当某职工遇有家庭生活困难，特别是经济方面的困难时，会有三种解决方法：第一，

单位组织的有关干部（一般是工会干部）通过走访职工家庭，了解困难，并提请单位解决其困难。由于工会负有其职工解决生活困难的责任，因此这种解决方式基本上是履行职业福利的责任。在此过程中基本上没有求，只有助。第二，在工会尚不知晓职工家庭困难的情况下，与困难职工关系较为密切的同事（如他的直接上级或朋友）代表其向单位提出建议，陈述困难，希望能解决问题。这是一种代人求助的模式，单位（工会）也会认真听取建议并经研究后解决。在单位职工有困难的情况下，这种求—助模式是经常发生的。因为碍于情面，有困难的职工不愿自己出面去申请帮助。一是因为他难以预料求助的结果，如果求助得不到肯定性答复将是很丢面子的事；另一个原因就是政治气氛比较浓厚的情况下，职工向组织要求照顾可能会被认为是想占集体的便宜，而在政治方面表现积极的人是甘愿做贡献而不想占便宜的。实际上，在计划经济体制下，在政治意识形态有巨大影响的情况下，单位组织也常常通过做思想政治工作来鼓励人们克服困难。那些不表露家庭困难又尽力完成工作任务的人常被表彰，成为模范和榜样。这在一定程度上可能会抑制某些职工的个人求助行为。在他们遇有难以克服的困难时，只能由与之关系较密切的同事代为表达。代人求助是一种有丰富意含

的解决困难的方式，在这里求助行为非主体化，既有传统文化的影响，也受政治文化的影响。它是求助耻辱化文化的表现。也就是说，求人常常被认为是无能的表现。这样，当一个人做出求助行为时有一种歉疚或不得已而为之的心理。这种从心理上和脸上自认不如人的感受就是一种耻辱感。求助行为的耻辱化定义使人们有困难时不是主动表示自己的要求，而是躲躲闪闪，或由他人代为表达。第三种解决方法是亲属、朋友之间的互济，这是传统中国文化的表现。然而实际上，在计划经济体制和平均分配福利的情况下，由亲属、朋友提供的帮助和支持也是有限的，因为大家都处于经济资源的匮乏状态。如果有人需要提供人力服务，这时的帮助才可能实现。

3. 计划经济体制下求—助结构的差异性

认为中国的计划经济体制具有完全的一致性也是一种误解。虽然政府力图在所有领域内都实行高度集中管理，但是面对如此众多的人口，如此广大的疆域，如此复杂的经济、政治状况，要使全国在管理和体制资源分配方面高度一致是比较困难的。实际上，在城市和农村、城市的不同所有制单位之间，计划经济体制的表现形式是有所不同的，由此可能导致求—助结构的差异。比如，城市的计划经济特征要比农村明显得多。城市系统全民所有制企业（组织）与集体所有制企

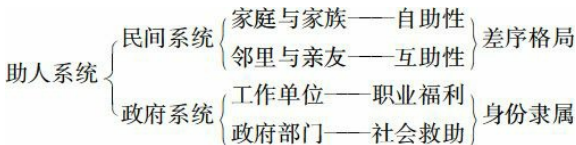
业（组织）相比，前者更具计划经济特征，或者说它是计划经济的典型，而农村、集体所有制企业（组织）则处于边缘化状态。它们既没有全民所有制企业（组织）那样严格的管理，也不享受对严格管理的补偿——获得由政府分配的较多福利。中国推行国有化政策，并优先发展重工业，使得政府对全民所有制（国有）企业和组织给予较多优惠，而在集体所有制企业工作的人和农村劳动者的生活水平则要低一些。按照逻辑，集体所有制企业职工和农民应该有更强烈的求助行为。但是实际上，他们并没有更多地向政府和社会求助。其原因至少有二：第一，政府不对集体所有制（包括农村）的劳动者负有全责，而是由他们的劳动集体向成员提供一定的福利和帮助，除非遭遇自然灾害；第二，在农村和城市没有可以求助的社会机构。若要求助只能在劳动集体或社区的范围内进行，而农村劳动集体的初级群体特征又将这种求—助关系还原为家庭之间、亲属之间、邻里之间的互助，这种互助带有明显的传统特点。

这样，就形成了农村和城市之间求—助结构的差异：农村基本上是自助或互助；而城市，在计划经济体制发生强有力影响的领域，求—助关系有相当明显的传统性，同时又有行政化、制度化的特征。

四、中国社会求—助系统的结构及特点

1. 中国社会助人系统的结构

从以上分析中我们可以发现，1949年以后中国存在着二元求—助模式，或者说中国的城市和农村，在计划经济体制的中心和边缘地带，既存在着现代的、制度化的社会福利制度，也存在着传统的自助、互助制度。它们在不同的社会领域发挥着各自的作用，但其深层基础却是与传统文化相通的。我们可以将中国社会助人系统的结构描述如下：



上图指出，中国社会存在着民间和官方两个助人系统。所谓民间助人系统是指来自家庭（家族）和邻里、亲友的帮助。由于家庭（家族）成员的相互隶属性，家庭（家族）成员之间的相互帮助实际上是一种自助。而邻里、亲友之间的帮助则是互助。这种自助与互助是由中国社会中的差序格局（基于家庭中心主义的文化）决定的。

官方助人系统通过两个渠道发挥作用：当某人属于某一工作单位，特别是全民所有制（或国有）单位时，他会享受到由政府统一规定的职业福利，包括单位提供的特殊帮助。当社会成员不属于全民所有制和较高水平的集体所有制工作单位时，当他不能由其家庭成员代表在后者的工作单位附属性地领到社会福利时，他就只能在社会救助领域接受来自政府的帮助。这是由社会成员的身份决定的。一个人是干部、工人，还是农民，他的工作单位属于全民所有制还是集体所有制，这种身份决定着可能获得的帮助的渠道。

改革以来，中国社会助人系统的结构并未发生重大变化。这是因为：第一，深深渗入平民基本生活之中的社会文化不可能发生迅速变化，作为民族的一种生存经验，它还会在相当长的时期内和相当广阔的领域内发生作用。求—助关系作为社会文化的一部分也仍然会发挥其功能。第二，计划经济体制以及与此相适应的社会组织体制和社会福利制度还在相当程度上继续发挥作用。在城镇中，工作单位在人们生活中的地位还没有发生根本性变化。第三，中国的社会服务机构不发达，从而社会中还没有（或很少有）替代单位进行福利服务的机构，这也阻塞了人们求助表达的渠道。当然，这并不是说中国社会的求—助结构没有任何变化。

2. 中国社会求—助关系的基本特点

在中国传统的生产方式、生活方式中发展起来的助人模式与计划经济体制中所包含的福利服务（助人）模式有很多不同之处，但是又有一些共同特点。这些共同特点如下：

（1）消极的求助模式。在传统社会文化中，人们的求助行为是谨慎的，也是比较消极的。“万事不求人”和不背人情债是一般人生活的基本信条。这是由自给自足的生活方式和自尊意识所决定的。一个人可以忍耐并极少外求是“穷则独善其身”的人生价值的表现形式之一。在计划经济体制下表现出来的“无求”，既受政治因素的影响也受传统文化的影响。人们对计划经济体制中的福利分配有较强的信任，再加上政治意识形态对物质利益的贬抑，致使人们主动要求获得特殊福利的现象较少，如果发生也常常是以他人替代的方式进行的。这样，中国社会中存在着较为广泛的消极求助行为。比如，在工作单位，一些有困难的人常常是被动员去申请获取某些福利的。消极的求助行为有复杂的深层原因：第一，自我解决问题的动机。中国文化有一种内向性。这也表现为当人们遭遇困难时的不事声张、默默进取和在无能为力时的忍耐。第二，最小求人原则。出于情面和回报的考虑，人们尽量不求人或少求人。在迫不得已必须求助于他人时，则遵循

代价最小原则。他要考虑需求对象（物品）的偿还价值和对方所提供的帮助的潜在成本（对求助者来说意味着成本）。如果他要多求助于人，还要计算累加成本。中国人在希望获取某种福利时，常常遵照“应该”原则，即通过正当的权利和责任关系获取，否则就会增加其获利的声誉成本。那种“随大流”式的获利方式就是缩小成本的一种策略。因此，不妨说消极求助主要是出于对付出成本的考虑。

（2）相对主动的助人行为。相对于消极的求助行为，人们的助人行为却是主动的。这既表现为邻里亲朋的相互关照，也表现为代替有困难的、有良好关系的同事去寻求帮助。他们可以不辞辛苦奔波，有时甚至要舍弃脸面。主动助人有两种情况：第一，助人者握有某种有困难者所需要的资源。当他发现后者处于困境时，出于友好的关系基础，他会主动提出帮助后者解决困难。第二种情况是当他没有满足有困难者所需要的对象物，但知道如何去获取时，充当一种积极的中介，帮助有困难者去获取对象物。这大多也发生在关系较好的熟人、同事之间。当然，在行政性的助人系统中，主动的助人行为也时常发生。这主要是在执行社会福利政策过程中发生的，当政府制定了某一社会福利政策，但有困难者却不知晓时，政策执行者会主动地帮助有困难者按政策

规定获得福利。

(3) 感情介入。中国社会的助人活动有强烈的感情介入，行政性半专业化的社会工作也是如此。这表现为：第一，我群观念。在助人过程中，助人者持有包括受助者在内的我群观念，尽量弱化助人者与受助者之间的界限。在助人过程中，助人者将受助者纳入自己的群体，拉近心理距离。在中国社会中，当某人（家庭）遇到困难时谁有可能出面帮助基本上是确定的。这是由差序格局、平常的交往关系决定的直接支持关系。他们构成了一个关系较为密切的相互支持网络。这在中国文化中叫做不分你我。就是在官方支持关系发生作用的情况下，参与行动者也会淡化正式关系。比如，在政治主导时期强调“革命同志互相帮助”，现在也要强调同事间的互相关心。第二，互为客体性。求—助过程是两类主体和客体的连续互动过程。在求助阶段，求助者是行为主体，被求者是客体。在助人过程中，助人者是主体，受助者是客体。所谓助人过程中的互为客体性是助人者对助人过程的一种泛化解释。它常常表现为助人者在发现受助者有歉疚时用“谁都可能难处”来宽慰受助者，从而减轻受助者的心理压力。这里包括了助人者的设身处地、感同身受意识，同时也是一种通过拓展时空实现受助者与助人者融合的策略。在这里，人们把互助行

为在时间、空间、内容等方面作了充分扩展。“人都可能有求人帮助之时”这种对时空的借用有可能会减轻受助者的压力。第三，协商。西方的社会工作强调社会工作者的咨询功能，强调受助者的自我决定。但在中国社会的助人活动中却充满了协商气氛。除了来自正式制度的帮助外，一般求—助活动是在参与者的共同协商中进行的。助人者与求助者讨论要求的可及性和帮助行为的可接受性。这有利于助人者深入了解求助者的需求，并同其探讨如何才能客观实际地满足其需要。当然，这种协商和讨论是建立在互动双方的相互信任之上的，因为他们基本是相互熟识者。这些表明，与国外比较程式化的社会工作相比，中国的求—助过程更注意双方的连带性，它把社会团结的内容注入其中，并具有连续性特征。

3. 中国社会求—助关系中的情、理、法

在中国文化中，情、理、法形成了一个特殊的结构，并支配着人们的行为。情是由人们之间的基本关系（如差序格局）决定的相互感情，一般是指具有较好关系的人们之间彼此接纳、认同的感情。理是指社会对建立在基本关系之上的相互支持和友好关系的认可，它成为一种规则，是社会对于此类社会关系所应衍生的相互权利、义务的确认。法则主要指政府的法规，也包括社会

组织的正式规定。它是超越情理的东西，是一种普遍调节人们之间利益关系的正式规则。情（人情）、理（世理）、法（国法）的结构即它在不同社会生活状态下起作用的程度是不同的。一般在比较传统、比较接近人日常生活的领域，情、理起较基础的作用，法律只是作用的最后调节者。而在现代社会中，正式规定、法规、法律的作用明显增强，但这并不否定情、理的重要作用。在求—助关系中，情、理、法的作用表现为人们在那种情境下的“应该”判断，即人在他们所处的特定情境下，由于情、理、法的综合作用，求助人的求助行为是合乎情理的，助人者的助人行为也是应该的。比如，在民间互助系统中，某人根据其与被告的较好关系而向后者要求帮助不应被视为奇怪。而后者依据他对二人关系及情境的理解提供帮助也是应该的，是情理之中的事，否则可能会被认为是不通情理。在正式组织（企事业单位）中，成员（或其代理人）因生活困难向组织提出一些要求也被认为是合理的，因为在计划经济体制下，国家控制了所有的社会资源，组织成员除从工作单位获得工资报酬和社会福利外，没有任何渠道。“进了单位的门，就是国家的人。”这样在遇到问题时人们自然就要找单位和国家，向它们“求助”了。实际上，这里的“求助”是一种权力的要求，即前面所说的对交出权

力的补偿。当组织成员将自己自主地获取生活资源的权力交给工作单位（和国家），他们在生活中遇到困难、工作单位又不能给予合乎情理（公正）的帮助（补偿）时，他们维护自己合法权利的行动就可能变得比较激烈。例如，一些下岗职工常常对工作单位“不近情理”、“不公正”的裁员行为有激烈的反抗。这是求—助关系的一种特殊的表现形式，即下岗职工在应有的权利—义务关系（“应该”）遭到破坏之后的反应，这也只是他们在迫不得已的情况下做出的。

五、中国社会的求—助模式对发展专业社会工作的启示

1. 发展与中国社会文化相适应的专业社会工作

以上对中国社会求—助模式的分析不应该导致这样一种看法：专业社会工作的发展在中国是不必要的。应该说，以上讨论只是对发展专业社会工作的本土基础认识。在中国向现代社会转变和向市场经济体制过渡的背景下，面对复杂的社会问题和社会进步的要求，发展专业社会工作是必要的。

但同时我们应该清楚的是，在中国发展专业社会工作应该充分顾及中国的社会文化和制度结

构。经济、政治体制和社会文化是专业社会工作的载体，或者说是专业社会工作得以生存和发展的外部环境。社会生态学理论指出了环境对社会工作模式选择的重要性。面对变化着的社会状况，对国际社会工作经验持一种排斥态度是可笑的。但不顾中国的国情，不加分析地搬用外国的东西也同样危险。在这里我们遇到的是社会工作本土化和本土性社会工作的关系问题。对于这一普遍而复杂的问题中国学者已有许多讨论（中国社会工作教育协会，1996）。但是从社会工作的本质来看，似乎应该提倡这样一种价值观：社会工作的效率主义，即那些对解决现实问题有效的社会工作模式就是合理的。

2. 发展人文主义的社会工作模式

虽然社会工作是一种助人的工作，但是在科学主义和追求专业地位的影响下，国际社会工作还是形成了以理性主义为主导的社会工作模式。这种社会工作模式的特点是强调助人过程和方法的科学性、可测量性，追求一般的工作效率，在社会工作过程中强调接案、助人、评估、结案的规范化等等。这一经过数十年、上百年发展起来的社会工作模式自有其道理，至今我们也不应轻易从总体上怀疑它的合理性和有效性。但是我们也不能因此认为这种模式在任何情况下都是最合理的选择。批判诠释论从理论上对理性主义的社

社会工作提出质疑（阮新邦，1998），中国的经济、政治和社会文化则从社会工作的实施条件的角度提出发展与理性主义社会工作不同的人文主义社会工作模式的可能性。结合本文的上述讨论，笔者认为这种人文主义的社会工作模式至少有以下几个特点：

（1）积极主动的帮助取向。在西方，社会工作一般是从有需要者的求助开始的。在中国，这一过程模式可能要修改。由于人们的消极求助心理，助人活动大多从助人者的主动行为开始。这倒不是助人者不加分析地任意提供帮助，而是指助人者常常通过探询而启发有需要者表达自己的需要，进而了解这种需要并提供帮助。那种等人上门求助的社会工作模式在中国可能会贻误很多真正必要的社会工作。

（2）价值相关。求助者的被动和助人者的积极主动将导致社会工作者的价值相关。即在求助过程中双方要维持深入的思想交流，助人者应该能站在“求助者”的角度思考问题，并同他一起讨论解决问题的可能途径。如果像西方经典的社会工作那样只是强调社会工作者提供意见和求助者的自决，在中国可能被理解为非真情实意，因而不利于建立良好的合作关系，并最终解决问题。社会工作者站在基本理性的立场上同求助者深入沟通、交流意见、帮助求助者（或共同）做

出决策可能更加有效。在这里，社会工作者不是在程序上企图解脱自己的责任，而是要在实际而有效的助人过程中实现自己的真正责任。

(3) 建立实质性的信任关系。西方社会工作是建立在契约基础之上的，是程序上的信任关系（这并不否认受助人对社会工作者的信任）。中国社会中的社会工作可能更多地建立于实质性信任关系之上。所谓实质性信任关系是社会工作者（助人者）与受助者建立在沟通理性（哈贝马斯，1994）基础上的合作关系。它是社会工作者切实为求助者着想的关系，这种实质性信任关系的表现可能不像经典的社会工作那么规范，但其实质效率可能是高的。

以上是在中国社会中建立人文主义社会工作模式的实质性内容。当然我们没有证据说在中国理性主义的社会工作模式是行不通的。随着现代化进程的推进，随着作为独立领域的社会工作（社会服务）机构的迅速成长以及社会工作专业性的增强，理性主义的社会工作也会增强其在中国社会的影响。这可能是本土性社会工作的发展改造与社会工作本土化共存以至交融的过程。而且通过较为长期的互动过程，可望形成有中国特色的社会工作模式。但在当前或一段不短的时间内，建立人文主义的社会工作模式可能是中国社会工作发展的重要任务。

参考文献

◎ 费孝通. 乡土中国. 北京: 三联书店, 1985

◎ [德] 哈贝马斯. 交往行动理论. 重庆: 重庆出版社, 1994

◎ 李亦园. “大传统”与“小传统”的贯通. 见: 周星主编. 社会文化人类学讲演录. 天津: 天津人民出版社, 1996

◎ 梁漱溟. 中国文化要义. 上海: 学林出版社, 1987

◎ 刘伟能. 当前中国社会工作及社会工作教育. 见: 北京大学社会学系编. 现状·挑战·前景. 北京: 北京大学出版社, 1991

◎ [英] M. 卢瑟福. 经济学中的制度: 老制度主义和新制度主义. 北京: 中国社会科学出版社, 1999

◎ 孟子. 尽心上. 见: 朱熹. 四书集注. 长沙: 岳麓书社, 1985

◎ [英] 斐恩. 当代社会工作理论: 批判的导论. 台北: 五南图书出版公司, 1995

◎ 阮新邦等. 批判诠释论与社会研究. 上海: 上海人民出版社, 1998

◎ 王思斌. 中国社会工作的经验与发展. 中国社会科学, 1995 (2)

◎ 李亦园, 杨国枢. 中国人的性格. 台北: 桂冠图书股份有限公司, 1988

◎ 杨联升. 中国文化中的“报”、“保”、“包”之意义. 香港: 香港中文大学出版社, 1987

◎ 杨中芳. 中国人·中国心：人格与社会篇. 台北：远流出版事业公司，1992

◎ 袁方. 社会工作教育与中国社会主义现代化建设. 见：北京大学社会学系编. 现状·挑战·前景. 北京大学出版社，1991

◎ 张岱年. 中国文化概论. 北京：北京师范大学出版社，1994

◎ 亚洲及太平洋地区社会工作教育协会，中国社会工作教育协会编. 发展探索本土化：华人社区社会工作教育发展研讨会论文集. 北京：中国和平出版社，1996

[\(1\)](#) 选自《社会学研究》，2001（4）。

“自己人”：信任建构过程的个案研究⁽¹⁾

杨宜音

社会心理学家发现，信任是人们在社会生活中不可或缺的内容，无论是人际信任还是制度信任，都折射出人们对人类本性的基本信念，也影响到人际交往中的预期和决策（Wrightsmann, 1990）。信任范畴中的人际信任（interpersonal trust）是一个具有丰富含义的概念，一般被定义为“对某种人际关系具有的信心的程度”（Johnson-George & Swap, 1982）。有研究发现信任有若干构成因素，例如，“一般性信任”、“情感性信任”、“可靠性”、“可依赖性”、“可信”等（Johnson-George & Swap, 1982），或从“可信”（trustworthy）中进一步分离出“胜任”（competence）和“可依赖性”（responsibility）两个因素（Earle & Cvetkovich, 1995）。可见，人际信任是个体对交往对方的合作性动机与行为、行为与角色规范之间出现因果连带的可靠性预期。

在中国人日常生活中常用的“自己人”概念一

般有“信得过”、“靠得住”、“放心”、“过心”等信任或被信任的含义，而“外人”则有相反的含义。因此，从描述和分析中国人日常生活中“外人”变成“自己人”的过程入手可以探讨中国人人与人之间建构信任的过程。为了对自己人现象做较为系统的研究，本研究采取定质研究的策略，使用参与观察和深度访谈等具体方法，研究了以下内容：（1）什么人被视为自己人？什么人被视为外人？（2）外人可不可以变成自己人（或相反）？（3）外人是如何变为自己人的？（4）外人变为自己人的后果是什么？

一、研究方法 with 背景资料

为了在真实生活情境中观察和描述自己人现象，本研究在华北农村和都市选择了适当的研究地点、家户和个人，在良好的信任基础上进行了三个月的直接自然观察和深度访谈。^②限于篇幅，本文选取其中两个个案作为讨论上述四个问题的资料。下面分述个案背景。

（一）农村被研究者

在与选定农户共同生活、交往大约半年（在村内生活45天）之后，对该农户所处村庄的自

然、经济、社会、历史有了基本认识，对其家族成员、姻亲关系、个人经历、性格特点、家庭经济状况等有了比较完整的了解。同时观察到在此期间发生的各种交往事件（例如，亲缘关系走动、送礼、宴请、探视病人、祝寿、奔丧、介绍工作、消闲、生活或生产求助或互助等）以及被研究者对关系的评价。此后的半年（在村内生活20天），重点观察了该农户被研究者（男，47岁，初中文化，曾经在部队服役，当过货运司机，现任村干部，以下简称Y）为儿子操办婚事的主要过程，例如，择期、谢媒、婚礼等仪式。在婚礼之后，将礼账上的名单与实际交往关系对照、补齐，请被研究者根据亲疏程度将与自家有往来的192户（包括自家人）分类、排序，并对各类别命名和说明。被研究者还详细并反复地回忆和解释了与这些户（人）交往的感受、评价、曾经发生的事件和归类的原因。

（二）都市被研究者

在与被研究者保持20年的交往基础上，对被研究者进行了系统的深度访谈。按照时间脉络和通讯录的线索汇总和补齐各种存在关系的人员、分类、命名，逐一回忆了交往的基本范围、交往形式、交往原因、交往感受、交往中断的情况、

被研究者使用关系类别概念的含义和使用情境及对交往关系的总体评价和分析等。

二、研究结果

（一）农村被研究者

农村被研究者将自己的关系（192户）根据亲疏程度分为12级，并合并为5大类（见表1）。

对于有关自己人的做法和看法如下。

1. 什么人被视为自己人，什么人被视为外人

从观察和访谈获得的资料看，农村被研究者在一类和相对两种意义上使用自己人概念。^③一般意义的自己人指“自家人”，相对意义的自己人指在一定情境下划定的内外区别边界朝向自己的这部分人。前者是目前生活中最常用的意义，说明家庭边界的基本和重要。在这一个案中，尽管被研究者已经在20年前与父母大家庭初步分家

（以后又陆续分了几次），但是，夫妻儿女小家庭仍然不是他唯一的家庭概念，即大家庭的意识比较强。同时，由于姻亲关系地位的上升，岳父母的地位也有上升，可以看到家庭概念的某些变化。相对意义的自己人是将一般意义自己人内外区别的内涵外推到自家人以外的情境下产生的，可以由此看到边界的可伸缩特性。以下摘自访谈

录音：

问：刚才咱们说，给海滨（被研究者之子）办事（婚礼），请什么人不请什么人（赴宴），这涉及不涉及你什么是自己人，什么不是自己人的观念呢？

Y：那个啊？要我说也涉及了。这个外人和内人，这看在什么情景下说外人和内人。你假如说，X（被研究者之妻）和我，我们两人跟你，我们俩是内人，跟你是外人。可是要是说，再来一个，哪怕是庄里的人，跟我没多大交往的人，我就认为咱们这个是内人，他就算外人。

问：它是一个相对的概念。

Y：相对的概念。比如说，我当兵去了，周广中（同年应征入伍，并且在同一部队服役的同村人）我们两人，他就算内人。范围再广点呢，我们一个县的就算是内人。没别人，咱们都是老乡。假如说，我到四川去当兵，这廊坊地区就两个人，有一个安次县的，一个冀东县的，那（那个冀东县的和我）我们两人就可以说是自己人了……

问：我昨天问嫂子（指被研究者之妻）什么人是自己人，她就笑，说：“那还得是我和你大哥。”

Y：我们两个肯定是自己人。说海滨、海静（被研究者之子、女）和小静（被研究者之儿媳）呢，要说，如果我这圈划得小呢，就连他们俩（仨）都没有。再往大了划，就把他们包含在里边了。再往大了划，就把我父亲包含在里边

了。再往大了划，就是她的父亲，然后是我的兄弟、她的弟弟们。可是在这圈里头，它也不完全一样。假如说，我们哥四个，也不完全一样。还得论什么事，还有人的秉性、行为不一样。这哥儿俩可能就显得密切点，那哥儿俩就生疏点。

表1 农村被研究者关系分类

	类别	序列	类别命名	关系	户数
亲密信任义务	1	1	自家人	妻子、儿子、儿媳、女儿	1
		2		父母、岳父母	2
		3		兄弟	3
	2	4	近亲与至交	叔伯爷爷爷、妹妹、妻兄弟、妻妹、妻表妹	6
		5		妻表妹、邻居、姨、干亲、妻姑、妻叔、妻舅、妻姨妹、妻堂姐、师傅、表叔	19
		6		堂房姑姑、堂房姑表弟、儿媳的叔叔、儿媳的姑姑、儿媳的姨	15
3	7	近交和远亲	同事、战友、近邻、族叔	24	
	8		远亲近邻、同事、远亲	10	
疏远少信任少义务	4	9	交往略多的人	老邻居、远亲、同事	23
		10		邻居、村内企业主、有过交道的人	45
	5	11	交往较少的人	远族亲、远邻居	36
		12		远邻居	8

2. 外人可不可以变为自己人（或相反）

在相对自己人的意义中，已经很容易看到外人变成自己人或相反的可能性，由于在特定情境下，自己人边界可以向外扩展，原本为外人的人就可能被包容到边界内而成为自己人。在传统社会里，这样的过程总是在亲属制度层面上发生着。例如，原本相互不认识的“陌生人”，通过缔结婚姻关系而变成亲缘身份的“自己人”。或者，

由于亲属的去世，原有连带交往的亲缘关系也就中断了。民谚有“姨娘亲，一辈亲，死了姨娘断了亲”，就是讲这样一种情形。另外，上一代人没有出“五服”的亲缘关系，在下一代人那里就可能出了“五服”。在家庭中，当家人出现变化的时候，就会有的是不是保持“五服”以外关系的新决定。这有一些因经济原因无法保持礼尚往来而中断的和一些因特殊的原因被迫中断亲缘关系的情况。这些变化，基本上属于亲缘身份的改变，因此，在亲属网络中是不是自己人变成外人或外人变成自己人，可以通过仪式行为来表达、获知以及被理解。下面就是农村个案中的一段访谈记录：

婚礼刚刚结束，正碰到Y妻妹的婆婆病逝。我问X这次丧礼她要不要参加，要带什么礼物。她告诉我，是不是去最后要看对方“给不给话”。“给话”就意味着对方希望与自己保持亲属往来。如果“不给话”，就要理解对方认为自己与他的关系比较远了，可以不去，对方此后便不再作为亲属往来，在婚丧仪式上便可以免去亲属之间往来的礼仪。如果对方没有“给话”，而自己仍然决定去，就是表明自己这方面愿意保持，如果对方不在下次自己的大事还礼的话，也可以看出对方不愿意保持往来关系。有的人不愿意从自己这方面中断关系。

在传统社会中，由于交往也导致了自己人与外人的相互转化。这种现象发生是个人性的，即在个人之间的交往中，相互建立了亲密情感、信任和义务感。但是，由于传统的自己人是亲属自己人，因此，这样的外人变为自己人往往要获得相应的拟亲属身份，例如，干亲、拜把子兄弟等。这一过程被称为“拟亲化过程”。与之相对的是由于不再交往而中断的亲属关系，即“去亲化过程”。从这一进一出的过程看，自己人边界不仅是一个可伸缩的边界，也是一个可渗透的边界。大量外人变为自己人的情形（或相反）都是这一特性使然，我们在Y的关系分类中可以发现，第2类（近亲与至亲）第5级有3个非近亲属关系：邻居、干亲、师傅。这三个人被Y视为干哥们、干亲戚和干长辈而被排在与近亲相同的地位上。这说明，外人通过交往是可以被接纳为自己人的。

3. 外人是如何变为自己人的

限于篇幅，此处仅以Y视为干哥们儿的W为例。Y与W是小学同班同学，又是近邻。Y比W大一岁。上学时他们坐同桌，放学以后总是一起玩耍或一起割草。W说，“我们干啥都在一起。”成年后，Y当兵离开了村子，W则在村里当了“赤脚医生”。他们仍然相互通信，Y把自己的许多事情和想法都告诉W。在Y成为村干部的时候，W也

成了小有名气的医生。他自己开了一家诊所，自学了大专医疗专业课程，还发表过有关论文并获得过奖励。他们两个人成为公认的好朋友。尽管如此，他们彼此的来往却不多。他们之间相互非常信任，非常认可、欣赏或赞同，W说，他与Y之间很默契。在谈到什么是“自己人”的时候，Y认为，“自己人”最重要的是相互理解和信任。以下的谈话就是围绕这个话题进行的。

问：那你跟W是一种什么样的关系？

Y：我们的关系好像就是比街坊近，比朋友近……有的朋友不见得有我们哥俩近……你像我一去了（他的卫生所）（Y突发急病，但是他自己不知道这是什么病，起因如何），他就说，你量量血压。他立刻就……（让）我在家待着，他给我找车，找人给我开车。

问：他说，你自己想开车，他认为不行，他怕路上出事。

Y：回来他就跟我去（县医院）。我对他有一个信任程度。我生病了，说上这儿扎（针灸），上那儿扎（很多人提议上北京、冀东县扎针灸）。回来我对你嫂子说，我呀，我明儿就找W去。他要同意给我扎，我就相信他给我扎好了。

问：……信任到这种程度。我问过他，你跟Y关系那么好，他在你心目中是一个什么样的人？他马上，一张口就冒出来了，他说，“他在我心目中是个大哥”。他这么说。那反过来，我

就想知道，他在你心目中是个什么人？

Y：他有什么（感受），（我）也跟他一样。就是平常不，看不出来。

问：他也说，“我们也不吃吃喝喝。像他（指Y）这样人，交往多。对他这个人，做事比较满意。”这可能更重要。

Y：（我）对他做事（也）满意。最重要的是，他的医德医风，都是干出来的……

问：我也问他，为什么觉得挺好的？他说，我瞧他办事，跟我想的差不多。我说，你们干的也不是一个行啊？他说，是啊，我是搞医的，他是干政治的。可是我觉得他办事，如果我干，也差不多。当然能力不一样，就是指原则了。

Y：他要有为难事，我没帮助过他。

问：我问他，是不是他老帮助你？所以你们关系好。由于互相帮助，互相认可。他说，不是。他帮不帮我，我都觉得他挺好的。

Y：我没帮过他什么事。但是有疑难事，我也帮他。那年，有个叫周亮的，玩闹，请一个狐朋狗友的，过节，光一个大膀子。喝酒喝多了，调戏周围的妇女。然后，到W那瞧病去了。他就要砸W，我就去了。他（W）就这找我来了。找我我就去了。我说，“到临河庄撒野来了！”他（周亮）奔着我就来了（朝我打过来）。我这一扛（比划动作），回来这一那啥（比划动作），就撂倒（在）那儿了……在这种情况下，我要是不出面，就不可能有人去管这闲事。是不是？这事虽然是件小事，但是绝对说，我能排解得了，别人他就排解不了。他（W）跟他妈打架，别人

谁劝他都不行。但是，出于这种情况，我知道以后，我必须得去。我当时到南村头，我说，“你跟我上去”。他说，“我不去”。我说，“你今儿要不去，咱们哥俩算拉倒”（意为中断关系）。他立刻就跟我回来了。然后，说完他，就说我三婶和三叔（W的父母）。这事就算过去了。实际上，他在经济条件上比我强。我帮不了他。而且，他在人缘方面也都可以。他接触人也不少。医德医风也好。也可以说，他在临河庄村也是个人物。所以，我帮不了他多少。我们哥俩只能说互相理解。……绝对不是那种意义上的哥儿们义气，吃吃喝喝，互相帮忙。

Y生病的时候，W不但亲自陪送Y到县医院和北京市的医院去诊断，而且同意为Y扎针灸。他每天晚上11点到Y家里来，三个星期中没有中断，直到完全恢复。在我询问W的时候，他告诉我，他这样做的确有很大的风险。但是，Y信任他，他会尽心竭力。W告诉我，他把Y看做“大哥”。这个感觉是从小自然而然形成的。不过，Y在他面前“从来不是命令的口气”。当我问起W要不要参加Y儿子的婚礼时，W毫不犹豫地说：“这当然要去！他们家的大事我都去。”结果我在婚礼那天不但看到W用大红纸剪了一个有三十多个“喜”字组合的团花，看到他妻子清晨就来到Y家帮忙，带来了他家的圆桌、椅子、案板、水舀子，而且我在婚宴上还看到他与Y的小舅子争执

起来，以下摘自我的观察笔记：

W边喝酒还大声地喊起来。原来，J（X的弟弟）向他敬酒的时候说了一句：“王哥，咱们喝。”没想到W反感他被称为“王哥”。他说，这么一叫，他与大哥（Y）的关系就远了。他只允许J叫他“哥”。看样子，W希望他和Y的关系跨越血缘的障碍。

从这一个案中不难看出，交往关系中的外人变为自己人一般要有某种既有关系基础（guanxi base, Jacobs, 1982），同时，还要有两人之间个人特性（personality）方面的相互认可和交往，由此形成亲密情感和义务感导致了信任。当这种信任相当于或超过了家人之间才有的程度时，就会以自家人规范相互对待，也会以“自己人”的身份表达这种从外人到自己人的转变。关于外人变为自己人的后果和对日常社会交往的意义将与都市被研究者个案一并讨论。

（二）都市被研究者

1. 什么人被视为自己人，什么人被视为外人

都市被研究者的主要人际关系是交往性关系，因此，自己人一般被表述为“铁哥儿们”、“最好的朋友”、“朋友”、“哥儿们”。同时，由于都市

生活的社会流动比较大，自己人的情境性更强。都市人在不同的既有关系基础上（如同学、同事、同行）进行交往后形成多个交往网络，在这些情境中形成自己人与外人的区别，不同情境中的自己人之间较难进行直接的亲密性比较。好像同心圆上的一个个扇区，都市人的自己人的相对性是扇区内的相对性。

本个案中的都市被研究者（男，47岁，大学毕业，曾经当过工人、商人、研究人员和机关干部，以下简称M）根据自己的社会流动经历将自己人分为几个不同情境或经历组（见表2），并逐一详细叙述与这些人交往的感受、典型的事件等。

表2 都市被研究者根据不同重要情境所作的关系分类

组别	关系基础及排序	人数	共事时间 (年)	最长持续时间 (年)
国家机关	过去同学兼同事，平级同事，同部门下属，过去上司，地方行业机关同事，企业中的朋友	15	10年以下	30
研究所		0	1	0
商贸公司	同学兼同事、同业同事、同事的朋友	8	2	25
国家机关	上级同事1人，平级同事1人，同行2人	4	3	10
大学	同班同学	5	4	21
工厂2	同厂同龄工人4人，同厂年轻工人4人	8	6	25
工厂1	同学并同厂工人2人，同厂工人10人	12	3	30
中学	同班同学5人，同学的同学3人	8	3	34
小学	同班同学	3	6	40
家	父母、哥哥、姐妹、妻子、儿女、岳母	10		

限于篇幅，此处仅以其中一人为例说明本个案中的都市被研究者关于外人变为自己的看法。

2. 外人可不可以变为自己人（或相反）

由于自己人的形成是交往性的，外人变成自己人则一般是指从陌生或表层交往到彼此形成亲密、信任和义务感或深层交往的过程。这里，关系基础不很重要。

L是被研究者M在工厂2的同事，后来一同考入同一所大学读书，毕业后不久M又帮助L调入自己单位，1985年至1987年两人一起下海办公司。此后，虽然两人不再共事，但相互关系依然密切。不过，近一两年来往减少。下面是他的叙述：

他是1974年二月份当兵转业去的。我在2厂那边有几个好朋友。第一个是L、第二个是N、第三个是D。我们四个是最好的。当时在厂里称我们是四条汉子……我和他怎么交往起来的？我那时候挺忙的，经常上夜班，有一天没事，睡醒了，串串宿舍。他那个床头上放着几本鲁迅的杂文。我当时就一愣，居然还有人读鲁迅的杂文啊。因为我那时候也开始读鲁迅了。然后，正好他回来了，我就开始跟他聊。就那一次聊天我们聊了五个钟头，马上就熟了。大概就是他进厂两个礼拜之后吧。后来就搭帮干。在厂里也干了不少事。就是工厂里的那点事。干了不少事呢。我

们俩都很拔尖。他后来当厂里的团委书记。我那时候在车间当支部书记……那时候我们工作还挺有热情的，什么搞点青年工作，闹点事，上面一块来整我们啊，就是1976年嘛。总理逝世之后，不让开追悼会嘛。我们俩就顶着，非要开……事干得很漂亮。跟着，就是“四五”之后，我们总厂组织了一个工作组下来，下来就整我们俩。办了一个月的学习班，反正我们死扛着，也没辙。

3. 外人是如何变为自己人的

伴随关系的发展，自己人越来越有类似身份的含义、被视为自己人的人全面被认可和包容，其中有个人喜欢和被吸引的个性特点，也有一些不喜欢和排斥的个性特点。这中间有一些具有连带意义的因素生成，例如责任感：

M: 后来就是我们一块上大学嘛……我们就一块看书嘛。在这方面我比L的态度还认真点。我说L，咱们认认真真读点书，行不行！然后拿本书，一人一本，看完了讨论，看完了讨论。结果一本书还没读下来就不读了。他说，这事太枯燥。然后，“咱们喝酒去吧！”

问：他属于很聪明的人吧？

M: 不是一般的聪明，这是我所见到的最聪明的一个人……他毕了业到法院嘛。后来他从法院又调到我们这儿嘛。我们那老Z也挺喜欢他的。所以我们仨集体下海。但是，这个人的特点就是什么呢？什么事都能干，什么事都干不成。

所以，他这个生意始终就没做好。你按说，他的机会比任何人都多……后来在WH公司的时候，我就觉得我和L的关系不像以前了。做生意我是弱势。L是强势。至少当时的感觉是这样。

问：他是不是有经营头脑的那种（人）？

M：也说不上。他的判断是对的，但是他性格是软的，就是他约束不了自己的性格，所以他做生意失败就在这。

问：你们有没有直接的冲突？

M：没有。比如，有的时候我从做人的角度考虑，我觉得这事不应该这么办，L就认为应该这么办；有的时候我认为应该这么办，他认为不应该这么办。我们也吵过。所以，那时候，真是吵得挺不愉快的。后来，我一看，原来的设想都达不到嘛，达不到。可是，我们又已经绑在一起了，我又不能把他扔开。后来总算找到一个机会，把公司连锅端走……在这种情况下我走的。我觉得……我觉得我那时候走也对得起他们。后来L对我说，他说，你这一走，对我情绪打击太大。我说，那没办法，我实在不是做这玩意的（人）。后来等于是J帮助L，安排到一个驻京经济技术公司，到那折腾一番，赔了30万。然后，我又介绍L，到一个海滨培训中心，又去折腾一番，赔了人家200万。到一个出版公司，第一步到出版公司嘛，大概给出版公司赔了有十几万，然后，从海滨回来，我又介绍他去一个港商那，搞饭店装修，也无所谓赔赚，反正也不愉快，就回来了。回来之后呢，后来总算扑着一个项目（还是M参与策划），这个项目扑得算是不错。

但是，这个项目扑下来呢，L和J两个人也掰了（由于认为分酬不公）。所以，和L就这么一个过程……现在，从我的心态上，我就是时时地惦记他，碰个事我就想起他……说句实在话，我担心的是L的晚年。他现在什么都没有。

问：他等于做了一笔一笔生意都不成功。

M：都不成功，都不成功。

问：他也没有体制内的任何东西。

M：对呀。而且呢，严格说，也没有多少积蓄。就这点钱不够他造的，他是挣多少花多少的人，所以，他这晚年怎么过，我真替他担心。

问：那他自己为什么不担心？

M：他自己就是……活一天是一天。他就是这个。他对我现在的感觉是，我们俩差距拉开了……所以他很少找我。我有时候还打个电话，问问他，或者约他一块儿吃个饭。他，有几次我跟他讲，L你单独来一趟，咱们单独吃个饭……但是我就这么约，他也得带个人来……一方面他很把我这个朋友当朋友，他也知道，他要有难处，他一张口，我绝没二话。另外一方面，他又觉得有点愧，折腾这么多年。

问：主要是后来，后来他觉得他在你这，位置没有这样过。

M：对。我们（过去一直）觉得就是很平等的。我也知道他也改变不了，但是我逮着我就得说。

问：就是互相对本性非常地了解。

M：对。……所以，等于就这么个状况吧。

问：现在想起来，还是有一点，不……

M: 不圆满。……他是什么，一个叫放纵，再一个叫懒散。

对于L的性格弱点，M说来很痛心也很担心，他不仅经常提醒L，甚至不惜争吵或得罪L周围的人。

M: 有一次，L出事，他就跑到人家家去躲。先让公安局抓起来关了三天。就是因为赌博，关了三天，剃了秃瓢……跑出来了。人家公安局说，不对，还有事呢，找他。他妈的L，你怎么弄到这一步，剃个秃瓢。后来也就不了了之了。因为就是个赌博。实际上，他在海滨那个地方太张狂了。张狂，人家就看得眼气。可是，他在海滨培训中心嘛。他跟我说了几次，说你来，休息几天。我说我不去。后来我在单位，有一次做课题，课题要开会，然后我拉着开会的那帮人到他那去了。住了一个礼拜。当时他弟弟，还有他带的几个小弟兄都在那。晚上，我就看他们在那打麻将。我看得眼花缭乱，一会儿一盘，一会儿一盘，钞票就在那里转。我看了一会我就急了。乓！我把桌子给掀了。我说，我跟你们说清楚，包括你这个当弟弟的，你们觉着在这玩得痛快了，出了事就L兜着。我决不能容忍你们这么玩，当时把他们都说了。后来果然在这个地方出事。后来他们也说，你看，人家M，说了多少次，人家不来，来了人家带着钱来。……后来我就跟L说，L，你不能这么办。但是实际上，我理

解，就是什么呢，他那个人的性格啊，就是总得有一批人综着他。综着他的这批人实际上就是吃他的。（问：坏他事的。）对呀，坏他事的。包括L的弟弟在内，都是坏你的，你干什么！你怎么耐不得寂寞？……我也知道，我们的性格差异很大。这种性格差异很大，包括为人处事方方面面差异都很大。大概正是由于我们的差异很大，我们这个……（问：互相吸引。）对。并且保持下来了。

4. 外人变为自己的后果是什么

从上述两个案例看，在传统社会，自己人概念最初是包含在自家人概念中的，自家人就是自己人，自己人也只有自家人。当与自家人以外的人交往使得个人之间由于个人性因素而形成亲密情感、义务和信任之后，除了通过结亲真正变为自家人之外，只有通过拟亲的方式才能给予这些交往内容等同于自家人的身份。而这个身份（自己人）又规定和限制了交往行为应该类似自家人。自己人这种不是社会伦理身份却似社会伦理身份的特点，客观上保证了亲密、责任和信任关系的稳定。在社会流动加大后，交往成为关系建立的前提。这时候，个人之间的亲密和责任缺乏血缘亲情的连带和极少有空间流动的熟人社会做保证，自己人身份就成了信任的依据。我们可以在下面对被访人在叙述时使用的一些典型词句所做归类进一步找到自己人概念的这种含义：

(1) 亲密（感情交流、认同）。

在当时都非常好，叫齐头换命。即使到现在，接触都很少，但是一见面，都觉得很亲切。……有的人，虽然很长时间不见面，但是你老会惦记他，心里还是想见面。

感觉投机得不得了。后来我调到2厂，有一段我们交往到什么程度，每天必见一面。看书、研究社会问题、探讨人生，就这一套嘛。所以那阵特别愉快。在成长过程中，我们那一段的交往，对我们俩都非常起作用，不是一般地起作用。相互激励，因为那时候处境都不算好。再有一个，那时毕竟岁数小嘛，二十一二岁的时候，都是青年人蓬勃的那种劲头。也有了一个可以称做关键性的沟通渠道。

我对朋友的认同是什么？是一个感情的交换。

(2) 信任（稳定、对人品无条件信任）。

更多的一种成分是什么，好人。能托底。好到了无话不谈。

我和他叫什么，最认同的就是做人。

我们1厂这一批人，应该说，都非常好。我们实际上联系的，一个是1厂这段生活，再一个就是对品人的无条件的信任。一个叫真实。第二个就是肯帮人，不藏私。

他做事和我的想法差不多。

他的医德医风好。

过心，不设防。

什么牢骚都能发。他们也是当着我的面就发牢骚。

比如现在的工作环境，上来就有很多利益的东西。这种利益的东西很自然就让你有一种戒心。

(3) 义务或责任（交换、互助、仗义）。

所以，你像很多老朋友，现在都是这种关系。有事，找我。别的事我可以不办，这些事我说什么我得努力办。真正这种安排工作的事，我反而不找朋友。朋友，就一条，你得替朋友想。

你看，人家给我修房子，我根本不考虑回报，没有什么回报可言。这就是我真当朋友，真当朋友看。

1977（年）的时候，他们厂里不让他考（大学）。当时，我还扯着几个人要揍他们厂长。我说，给我们指指你们厂长，不行我们揍他一顿。

关系有这么几层。第一层的概念是感情。第二层的概念是资源。比较偏重于利益的就把关系偏重于资源；……比较偏重于感情的，就把关系偏重于感情，这就是一种感情的寄托嘛。常常是这两个层次同时存在。

一个哥儿们做生意下海被人坑了，我那时候特忙，可是给我的感觉这事比什么都重要。我就到他家里去，去完了之后，出来吃饭，还是我

请他吃，因为他那时等于没工作了。后来我给他介绍了一份工作。

他说，我现在有难，我不能沾你，沾你，你就会受牵连。我说，不对，我觉得S这个人不错。就是他有难的时候，他不会找你的麻烦。有什么好处的时候，他会想着你。他对我感觉也不错。说……有难的时候，这人就往上冲。

自己人保证了人们通过交往能够获得稳定的情感性和工具性资源，因此，稳定、规范和巩固了交往关系。它不是个体之间仅仅依据个人人格特性进行交换的反映，不是停止在人际吸引产生的亲密、人际信任和人际合作上。自己人仍然是一个类似身份的概念，从它延伸出的是“圈子”、“私党”、“铁杆”、“一伙”、“抱团”，它保证的是关系性亲密、关系性信任和关系性义务。

三、讨论

外人变为自己人的社会心理机制是什么？换言之，如何从社会心理的角度来解释这一过程呢？从过去的研究看，自我结构和边界的理论、内群体认同的理论以及关系的分类理论可以为我们提供思路。与此同时，我们也发现，这些理论在用来解释外人变为自己人问题时并不完全适合。

（一）自我结构与边界的理论提供的解释

20世纪80年代中期以来关于自我结构与边界的代表性理论有格林沃尔德（Greenwald, 1984）等人关于“公我”、“私我”和“群体我”的理论，布鲁尔（Brewer, 1991）关于“社会我”的理论，阿伦（Aron, 1991）等人关于两性亲近关系与自我包容性的理论，桑普森（Sampson, 1988）关于“自足性自我”和“包容性自我”的理论，马库斯、北山（Markus & Kitayama, 1991）关于“独立性自我”和“互赖性自我”的理论，以及杨中芳（1991b, 1991c）关于“个己”与“自己”的概念对比等。其中，格林沃尔德、布鲁尔和阿伦的理论尽管研究背景有所不同，但是分类的出发点都是将“自我”看做以身体（body）为边界的，因此，“公我”和“私我”是这个划分清晰而明确的同一边界的两个面向。这样的“自我”总是在两种认同的需要（个体寻求与他人形成区别的基础上建立的个人认同的需要和寻求与社会群体和社会关系中与他人变得相似的基础上建立的社会认同的需要）之间试图达到区别与归属的恰当平衡。在两性亲近关系（close relationship）（例如长期的夫妻关系或恋人关系）中两人相互依赖和情感投入的持续加强，双方相互作为“重要的有意义他人”进入对

方的个人认同之内成为对方自我中的一个组成部分，从而改变了原有的自我结构与边界。

桑普森提出有两种源于自我与非我边界（the self-nonsel self boundary）性质不同的个体主义。“自足式自我的个体主义”（self-contained individualism）是一种边界坚实、标记清晰、强调个人控制和排他性的自我概念，而“包容式个体主义”（ensembled individualism）的边界是流变的，且标记含混，强调的是场域对个人的权力和控制以及包容的自我概念。这种自我的边界并不那么清晰坚实，而是可以将他人纳入边界之内的。马库斯和北山研究了自我概念中的文化差异，提出了“独立性自我”（independent self）和“互赖性自我”（interdependent self）的分析构架。他们认为从西方人的观点来看，个体应是指以自己的特性与他人相互区别的、自主的实体。而所谓自己的特性，一般是指个体的能力、态度、价值观、动机和人格特质。他们的“有意义的自我表征”（the significant self-representation）强调个体内在特征的完整性和唯一性，在此基础上表现出与他人的区别性与独立性，它激励和推动个体去发展独特的自我潜能，表达个体特殊的需要和权利，展示个体与众不同的能力。同时，他们认为许多东方文化中具有保持个体之间相互依赖的机制，自我的特点在于与他人的相互依

赖。东方人的“有意义的自我表征”处于自我与某些特别他人的联系之中。所以，个体行为只有在特定的社会联系中才有意义。互赖性自我对自己的确定不是根据唯一性，而是根据自己与他人有关的那些特性。杨中芳提出在“自我”的范畴内区分“个己”与“自己”。前者代表将自己与别人的界限以个人身体为标志的自我，后者则代表一种不但包括个体的身体实体，而且还包括一些具有特别意义的他人（即自己人）的自我。她认为中国人的“我”属于后者。

从上述理论回顾中不难看到，与西方人相同，中国人的“自我”也有以身体为边界的那一部分，并且处于自我的核心位置上。但是，这部分自我与某些他人的区分不是坚实的和明晰的。正如杨中芳的分类框架表现的，中国人的我他边界是在包括“个人自己”和“自己人”的“自我”与被视做“外人”的他人之间。因此，中国人自我的边界不是用来区分自我与他人及社会的，从而不可能成为“个体我”（无论公我还是私我）和“群体我”或“社会我”之间的边界（杨宜音，1995），它是一条信任边界。另外，中国人的自我边界伸缩有很强的情境性和自我中心性，是一种以自我为圆心的扩大包容或缩小排斥，不是两个人的相互包容，因而与阿伦等人在两性亲近关系中看到的独立个体相互吸引而形成的包容有所不同。还

有，在马库斯和北山的“互赖自我”概念里无法反映出中国人的自我所具有的“选择性”（在什么情境下使用什么原则包容谁或去除谁）和自我与那些重要的意义他人之间存在的层递关系。

从自我结构与边界的特征看，中国人的自我与社会的分化是不充分的，它们不是一个维度上的两极。“家我”、“自己人”替代和表达了“自我”和我们，因此，包容他人的意义不在于满足个人认同需要或社会认同的需要而达到自我的同一性这一西方人格与社会心理学揭示的人格发展的终极阶段，而是要建立一个信任身份类别，以保证交往的和谐和秩序。

（二）内群体认同理论提供的解释

中国人的自我由于包容了自己人使得“我”和“我们”浑然一体，自我的边界也就是自己人的边界，于是，自己人/外人的区分便成为一个我们与他们边界的区分。从“内群体”概念的含义中，我们可以很容易看到“自己人”的影子。内群体（ingroup）是一种非常典型的心理群体（psychological group, Turner, et al., 1987），它的划分依据完全是心理性的，因为它主要依赖成员对群体的认同而不必然依赖交往。当个体置身于“社会类别”（social category）即内群体之中，

就会增加自尊和价值感，进一步产生与外群体形成区别的动机，从而夸大内群体内部的一致性和与外群体的差异性（Abrams & Hogg, 1990）。但是，内群体的形成机制与自己人的形成机制却完全不同，由此导致了二者的根本差别：（1）内群体的形成，也就是心理群体的形成，是在个体广义的自我概念中镶嵌进去一个“成员”的类别意识，以便个体通过群体获取仅仅依靠个体无法获得的东西。自己人则是以个体为中心的选择性包容，它获得的不是作为成员的类别意识和自尊，而是拥有自己可信任的他人后增大的效能意识和相互依赖的安全感。（2）形成心理群体是个体对一个外在的、相对抽象的群体所具有的类特征表示认同的结果，是个体分别的、自主的选择。而进入自己人边界要依赖对方把自己放在他的自己人格局中的什么位置上，是对方对自己与他人心理距离的选择。因此，是对发生在两人之间的关系判断以及对偶关系（dyad relationship）的建立。由于自己人不是一个等质的集体概念，它是在既有关系或交往中借助包容过程形成“圈子”，所以，在内群体偏私的实验情境中，中国人很难仅仅根据临时的象征符号做出内群体认同和偏私反应，相反，却存在人情因素的影响（李美枝、许正圣，1995）。

（三）关系分类理论提供的解释

当个体决定哪些人可以被接纳为自己人的时候，决策的基础就是对与个体自己形成某种关系的他人进行分类的知识。对于人际关系，西方社会心理学的研究多侧重人际交往的心理机制、过程和内容，主要是指个体与个体之间发生的各种性质的联系，比如竞争对手或合作伙伴，感情亲密无间或疏远孤单，自我呈现的技巧和形成偏见的可能，其核心是一个独立和理性的个体与另外一个或多个同样独立和理性的个体如何交往，而对人际关系的辨识、社会或亲缘身份与人际关系的联系、人际关系网的意义等中国人在谈到人际关系时较多涉及的内容并不注重。因此，所谓人际关系在中国与在西方的心理含义是不同的。为此，一些人类学者和文化比较学者提出了一个表达中国人人际关系的本土概念——“关系”（*guanxi*），将其视为一个描述中国社会制度的关键概念（乔健，1982；金耀基，1985），并对中国人的关系现象进行了比较细致的田野研究和问卷调查（例如杨美惠，1994；Kipnis, 1991；阎云翔，1996；边燕杰，1994；陈介玄、高承恕，1991）。社会心理学家亦进行了有关“关系”的研究（例如，郑伯璜，1995；李美枝，1993）。从这些研究看，“关系”的主要特点是：

(1) 与角色规范的伦理联系。以社会身份，特别是亲缘身份来界定自己和对方的互动规范，使关系蕴涵了角色规范的意义。最典型的关系反映在“五伦”上。(2) 亲密、信任和责任。亲缘关系越相近的对偶角色，相互之间越熟悉亲密，越会相互负有责任，越值得信任。双方之间的相互报答的行为可以在很长的期限中进行，并且涉及双方社会生活的各个方面，最终保证相互依赖的实现。(3) 以自己为中心，通过他人而形成关系的网状结构。个体虽身处网络之中，但是却不完全像网络中的“结”那样无法伸缩，无法选择。由于网是以个人为中心的，所以个人之间的“自己人”关系使得网与网既可能联结，也可能中断。

关系与身份角色的伦理规范的联系使关系的分类变得十分重要。由于分类，个体特征的丰富信息被简化和隐匿了，个体之间的交往变得不是以个人特性来交往，也不是因成员对群体的认同来交往，而是以身份类别来交往，因此，对关系的分类就形成一整套复杂和必备的知识。关于中国人对关系他人如何进行分类，相关的理论有如下几种：(1) 费孝通(1947/1985)的“自家人/外人”划分。他发现，中国人的意义单位是家，在与“陌生人”打交道时，通行另外的规则。他将这种内外有别式的心理与行为概括为“差序格

局”。(2) 杨国枢的“家人/熟人/生人”划分。他指出,在家人关系中,彼此要讲责任(即责任原则),而不那么期望对方作对等的回报(社会交换的预期最低)。在熟人关系中,相互要讲人情(即人情原则),较会期望对方回报(社会交换的预期中等)。至于生人关系只能依照当时的实际利害情形而行事(即利害原则)。两者之间比较会精打细算,斤斤计较,对给与取的平衡或公道相当敏感,对回报的期望也很高(社会交换的预期最高)(杨国枢,1993)。(3) 黄光国

(1988)的划分是“家人/熟人/生人”。他的分类试图将类型分类与维度分类结合起来,以情感性成分和工具性成分的高低划分出三类关系:情感性关系(expressive tie)、混合性关系(mixed tie)和工具性关系(instrumental tie)。他认为典型的情感性关系是家庭关系、亲友关系,在交往中遵循“需求法则”。典型的工具性关系是陌生人关系,在交往中遵循“公平法则”。典型的混合性关系是熟人关系,在交往中遵循“人情法则”。

(4) 阎云翔(1996)在对中国农村送礼中体现的关系文化的研究中,根据一方认为另一方的可靠程度对关系做了“关系核心/依赖带/有效带”的划分。第一种是个体的初级关系,几乎没有工具性的礼物交换。第二种是个体的亲密朋友和比较亲近的亲属,他们为个体提供各种帮助,个体将

他们视为“靠得住的人”。这部分人的范围是经常变动的、边界不清晰的。第三种是与个体一般来往的人。这部分人人数较多，边界不清，但是其交换明显带有工具性的意味。（5）杨中芳

（1997）将关系划分为“既有关系”和“交往关系”。前者包括亲缘关系和其他没有通过个体交往而存在的先定性关系，后者包括一切由交往而缔结的关系。“交往关系”中包含着两种成分：真情和应有之情。

在这些分类理论中，杨国枢和黄光国分类中的“家人”是按照血缘关系划分的（人类学亲属制度的角度），“熟人”和“生人”是按照交往频率划分的（社会学的角度）。费孝通的划分是以认同与否划分的（心理认同的角度）。由于中国人心目中的“生人”往往就是“外人”，而“外人”是与负面情感相联系的，所以无法通行“公平法则”。出现这个问题的原因恐怕在于“家人”这个概念的未分化性（其中包含着自己人）。

“家人”在传统中国社会中，既有血缘关系，又有最为频繁的交往，既有最强的感情连带，又有最对等的工具性交换（例如，代际互报），成为一个以“自己人”为特征的关系类别。或者说，“家人”成为“自己人”的同义词和最核心的象征，“家人”就意味着“自己人”，最原初和最典型的“自己人”就是“家人”。当“自己人”的边界以“家

人”的边界来划分时，“自己人”的心理成分就受到亲缘制度的制约，“是亲三分向”，亲缘标志成为亲密情感、信任 and 责任的标志，亲属称谓变得重要和准确。在非亲缘关系中如果希望获得亲密情感、信任 and 责任，就必须在亲缘关系中获得一席之地。传统的办法就是通过缔结婚姻关系或拟亲缘关系（郭于华，1994）。这样的边界划分必然导致边界两侧的鲜明对照：亲密/疏远，信任/怀疑，负责/与己无关。当“自己人”的认同加大时，对“自己人”以外的人的区别和排斥也随之加大，形成两极的对立。与这样一个过程同步，“生人”和“外人”也紧紧联系在一起了。那么，一旦家庭的功能发生分化时，亲密所需要的血缘亲情和交往的密切性便出现了分离：有血缘关系的人交往少；交往多的人无血缘关系。这就导致“自家人”的心理意涵出现了某些变化，“自家人”中的“自己人”心理内核便开始独立出来，它将特指那些在心理上认同、情感上亲密、相互自愿负有义务而相互信任的人。构成它的“图式”（schema）的“重要意义他人的心理表征”（important-significant-other representation）是从“自家人”那里迁移过来的，但是，却已经没有与血缘关系的必然联系，家人也可能被划归为外人而不被信任，“生人”中包含“外人”的意义也发生同样的变化。那些所谓“熟人”必须在“自己人/

外人”的心理标准的衡量下重新归类，最熟的人可能由于不予认同而划归“外人”。

自己人作为一个有心理意义的类别并被附着于社会身份角色，不能简单等同于社会身份概念而使用类别分类（例如，父子、家人）概念来界定，也不能使用单一的维度分类（例如，情感性的高低）来测量它。给自己人定位必须寻找由类型（category）和维度（dimension）结合构成的原型（prototype）分类。黄光国和杨中芳的分类都是原型分类，但是黄光国的“情感性—工具性”维度是否成立，即二者是否成互补关系值得讨论，因为传统中国社会情感性关系与工具性关系相互分化程度很低，例如，家人之间情感性关系与工具性关系相互黏合，以交换的稳定来表达情感的亲密（如代际互报）或以亲密的情感保证交换的稳定，陌生人之间情感是否定的，工具性关系也是否定的（如欺骗）。杨中芳的分类则比较好地揭示了心理（真情）、心理和身份的附着（应有之情）与分化形成的情感格局，这个格局也就是义务格局因而也是信任格局。她的分类是以“真情”作为一个维度，以“应有之情”作为另一个维度，于是形成四种关系原型：高真情和高应有之情的类型是“亲情”，低真情和低应有之情的类型是“市场交换关系”，高真情和低应有之情的类型就是“友情”，低真情和高应有之情的类型就

是“人情和恩情”。当“家人”社会身份含义产生泛化时，人情和恩情关系就更贴近家人关系；当“家人”心理含义（自己人）产生泛化时，友情关系就更贴近家人关系。我们可以看出，真情更多地具有心理的个体选择的意味，应有之情更多地具有社会身份伦理的意味。从信任的角度看，也可以以值得信任和应该信任两个维度得到同样的四种类型：当信与真信（家人、自己人、铁哥们儿们），当信为主（亲属），真信为主（挚友），不信（外人）。

综上所述，我们可以将个案材料放在理论解释的框架中做一个整体的观照，从中看到自己人作为信任概念的心理表征如何具有自我包容性、类别特性和关系特性（见表3）。

表3

	自我包容性	类别特性	关系特性	信任特性
农村被研究者个案	被家我包容，自家人	家族、乡亲	拟亲属身份	亲属身份信任
都市被研究者个案	被自我包容，自己人	圈子、团伙	个人性身份	个人身份信任

自己人表达了中国人信任哪些人和如何把他人纳入一个信任分类的系统中，即人们相互建构信任的实际过程。在这个过程中，自己人不断展现自己的心理动力特性和身份约束特性。在社会交往不断增多的情况下，它所包含的心理成分将与关系身份形成分离，有可能会蜕化为人际个人特性信任并成为契约制度信任的个体社会心理基

础。

参考文献

◎ 乔健. 关系刍议. 见: “中央研究院”民族学研究所专刊乙种之10. 台北: “中央研究院”民族学研究所, 1982, 345~360页

◎ 陈介玄, 高承恕. 台湾企业运作的社会秩序: 人情关系与法律. 东海学报, 1991 (32), 219~232页

◎ 李美枝. 1993, 从有关公平判断的研究结果看中国人之人己关系的界限. 本土心理研究, 1993 (1), 267~300页

◎ 李美枝, 许正圣. 从台湾大学生内团体偏私基础之解析看社群意识发展的可能性. 本土心理研究, 1995 (4), 150~182页

◎ 杨中芳. 试论中国人的“自己”: 理论与研究方向. 见: 杨中芳, 高尚仁合编. 中国人, 中国心——社会与人格篇. 台北: 远流出版公司, 1991, 93~145页

◎ 杨中芳. 回报港台“自我”研究: 反省与展望. 1991, 杨中芳, 高尚仁合编. 中国人, 中国心——社会与人格篇. 台北: 远流出版公司, 1991, 15~92页

◎ 杨宜音. 试析人际关系及其分类——兼与黄光国先生商榷. 社会学研究, 1995 (5), 18~23页

◎ 杨国枢. 中国人的社会取向: 社会互动的观

点. 见: 杨国枢, 余安邦主编. 中国人的心理与行为: 理论与方法篇 (1992). 台北: 桂冠图书公司, 1993, 87~142页

◎ 郑伯璜. 差序格局与华人组织行为. 本土心理研究, 1995 (3), 142~219页

◎ 郭于华. 农村现代化过程中的传统亲缘关系. 社会学研究, 1994 (6), 49~58页

◎ 费孝通. 乡土中国. 北京: 生活、读书、新知三联书店, 1947/1985

◎ 黄光国. 人情与面子: 中国人的权力游戏. 见: 黄光国主编. 中国人的权力游戏. 台北: 远流图书公司, 1988, 7~55页

◎ Abrams, D. & Hogg, M. A. (eds.), Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances, New York: Springer Verlag, 1990

◎ Aron, A., Aron, E. N. Tudor, M. & Nelson, G., "Close Relationships as Including Other in the Self", Journal of Personality and Social Psychology, 1991, 60: pp. 241-253

◎ Bian, Yanjie (边燕杰), "Guanxi and the Allocation of Jobs in Urban China", The China Quarterly, 1994, 140, 971, 999

◎ Brewer, M. B., "The Social Self: On Being the Same and Different at the Same Time", Personality and Social Psychology Bulletin, 1991, 17: pp. 475-482

◎ Earle, T. C. & Cvetkovich, G. T., Social Trust: Toward a Cosmopolitan Society, Westport: Praeger Publishers, 1995

◎ Greenwald, A. G. & Pratkanis, A. R., "The Self".

In R. S. Wyer & T. K. Surl (eds.), *Handbook of Social Cognition*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1984, pp. 129–178

© John George, C. & Swap, W. C., "Measurement of Specific Interpersonal Trust: Construction and Validation of a Scale to Assess trust in a Specific Other", *Journal of Personality and Social Psychology*, 1982, 43: pp. 1306–1317

© Kipnis, A. B., *Producing Guanxi: Sentiment, Self, and Subculture in a North China Village*, Durham: Duke University Press, 1991

© Markus, H. & Kitayama, S., "Culture and Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation", *Psychological Review*, 1991a, 98, 224–253

© Markus, H. & Kitayama, S., "Cultural Variation in the Self-concept". In J. Strauss & G. R. Goetz (eds.) *The Self: Interdisciplinary Approaches*, New York: Springer-Verlag, 1991b, pp. 18–48

© Sampson, "The Debate on Individualism: Indigenous Psychologies of the Individual and Their Role in Personal and Societal Functioning", *American Psychologists*, 1988, Vol. 43, No. 1, pp. 15–22

© Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, p. J., Reicher, S. D. & Wetherell, M. S., *Rediscovering the Social Group: A Self-categorization Theory*, Oxford: Basil Blackwell, 1987

© Wright, L. S., "Interpersonal Trust and Attitude to Human Nature", in J. Robinson, p. R. Shaver & L. S. Wright (eds.). *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes*. New York: Academic

Press, 1990

© Yan Yunxiang (阎云翔), "The Culture of Guanxi in a North China Village", *The China Journal*, 1996, 35, pp. 1-25

© Yang, M. H. (杨美慧), *Gifts, Favors and Banquets: The art of social relationship in China*, Ithaca NY: Cornell University Press, 1994

© Yang, Zhong-fang (杨中芳), "Psycho-cultural Foundations of Informal Group: The Issues of Loyalty, Sincerity, and Trust". In L. Dittmer, H. Fukui, & Lee (eds.). *Informal Politics in East Asia*, New York: Cambridge University Press, 1997

(1) 选自《社会学研究》，1999（2）。

(2) 限于篇幅，作者将另文详细说明关于若干被研究者的选择、信任的建立、资料的类型和获取方法、相互印证的资料等研究过程和结果。

(3) 在实际生活中，“自己人”一词的使用比较少，而“外人”一词使用较多。

4.3 社会阶层与流动

“丁字型”社会结构与“结构紧张”(1)

李 强

对于社会结构的分析和表述，社会学家常常采用类比的方法。比如，人们常说的“金字塔型”社会结构，就是试图描述那种顶层呈尖端状，上层阶级、富有阶级人数很少，中间阶级(2)呈过渡状，而下层阶级很大的社会结构。再比如，人们常说“橄榄型”或“纺锤型”社会结构，是指以中产阶级为主体，而上层阶级和下层阶级比例都较小的社会结构。笔者最近分析我国第五次人口普查的数据发现，中国的总体社会结构，既不呈“橄榄型”也不呈“金字塔型”，而呈现为一个倒过来的“丁字型”的社会结构（inverted T-shaped social structure）。

笔者使用的具体方法是，采用社会经济地位指标（socio-economic index）测量全国就业人

口，发现了一个巨大的处在很低社会经济地位上的群体，该群体内部的分值是一致的，在形状上类似于倒过来的汉字“丁”字型的一横，而丁字型的一竖代表一个很长的直柱型群体，该直柱型群体是由一系列处在不同社会经济地位上的阶层构成的。本文就试图解释这样一种很奇怪的社会结构。

一、国际社会经济地位指数与“丁字型”社会结构

社会学对于社会地位的剖析有很多种方法，主要分为定性和定量两大类。阶级分析即一种定性的方法。马克思用所有权关系分析阶级现象，根据生产资料的占有状况，分成资本家和雇佣工人这两大阶级。如果用这种分析模式看，今天西方发达国家确实可以分为两个巨大的群体：一部分拥有生产资料的雇主和绝大多数受雇的雇员（包括各种经理阶层）。但是，如果将社会经济地位很高的受雇的高级经理、律师、医生、教授与社会经济地位较低的酒吧饭店招待、收集垃圾的工人、街道清洁工看成同一个雇佣阶级，这样的分类对于社会现象、社会问题并没有什么解释力。为了克服上述缺陷，新马克思主义者赖特试

图发展马克思的观点，他增加了两个新的分类变量，一个是组织资产，另一个是技术资产，于是从三个向度将西方社会分为12个阶级（Wright, 1985）。赖特自称他的分类是马克思主义的，实际上他已经接受了韦伯的多元分层标准。定性分析的优点是能够解释总体的阶级关系，缺点是只解释了大的结构，而忽略了众多小的社会阶层。

另一种是定量的描述。定量的描述试图解释人们社会地位的细微差异，比如，声望测量，可以根据人们对每一种职业的评分而确定职业地位的高低，其缺点是仅仅为一种主观的评价；而按照收入将人群分组，是一种客观标准。如根据国家统计局农村住户抽样调查的数据，2003年我国农村居民户按照人均年纯收入分组的情况是：

100元以下的占0.49%，100~200元0.18%，200~300元0.31%，300~400元0.52%，400~500元0.78%，500~600元1.19%，600~800元3.25%，800~1000元4.87%，1000~1200元5.52%，1200~1300元2.97%，1300~1500元6.39%，1500~1700元6.45%，1700~2000元9.39%，2000~2500元13.79%，2500~3000元10.81%，3000~3500元8.02%，3500~4000元5.84%，4000~4500元4.20%，4500~5000元3.16%，5000元及以上11.85%（国家统计局，2004：381）。按照上述分组，年人均纯收入1300元~4000元的人数

较多，占了全部被调查者的60.69%。按收入分组的好处是可以了解各个收入组的收入水平和规模，但是，这些收入组仅仅是一些统计意义上的分组，各组并不是具有真实社会互动和社会关系意义的群体。

为了弥补单纯收入分组的不足，研究人员提出了社会经济地位指数（ISEI）的方法。该方法的提出可以追溯到加拿大学者布利深（Blisshen, 1958: 519–531）和美国学者邓肯（Duncan, 1961: 109–161）。该方法根据各个职业群体的客观平均受教育水平和平均收入水平加权打分，有时还考虑到了就业者的年龄因素甚至就业者父亲的财富、社会经济特征等。社会经济地位指数是综合人们的多种社会经济因素而排列的顺序和分值，是一种客观地位而不是主观地位，尽管该指数与职业主观声望测量的指数具有很强的相关关系。在将此类指标国际化的过程中，特莱曼做了很多努力，他将遍布世界各大洲的包括从发达社会到传统不发达社会在内的60个国家的85套职业声望数据进行整合，提出了“国际标准职业声望量表”（Treiman, 1977）。此后，特莱曼又与甘泽布姆和格拉夫一起提出了“国际标准职业社会经济地位指数”，即本文所使用的ISEI数值

（Ganzeboom, Graaf & Treiman, 1992）。在建立该指数时，特莱曼等使用了16个国家的31套数

据。这些国家包括了从最不发达的国家到最发达的国家，采用的是国际标准化职业分类体系，同时将教育和收入的指标也做到了国际标准化，不仅具有国际代表性，并且解决了国别差异问题。

本研究在将职业指标转换为ISEI值的时候，也尽量做到对于职业进行辨析和实现转换的准确性。我国的职业分类自1986年国家统计局和国家标准局发布职业分类标准以来，已经多次修改，总的倾向是越来越接近于国际标准职业分类。当然，由于国情的差异，在职业种类上还是会有一些差别的。本文采用的是2000年人口普查的职业分类。与国际标准职业分类比较，这一分类仍显粗糙，类别没有国际标准多，这可能与我国的职业分化不充分有关。但是并没有影响分值的转换，多数职业的对应还是比较容易。对于个别不容易对应的职业，笔者与学生张海辉进行了讨论，分析了该职业活动的具体内容，在分辨的基础上完成了对应的工作。此外，需要说明的是，以往的研究曾经证明，中国的职业地位受到单位体制的影响，个人间的不平等受到单位间不平等的调节（Bian, 1994）。而此次转换为ISEI值时，没有采用单位地位的调节，这是因为：第一，随着市场经济的发展，单位地位对于个人地位的影响力已经大大下降了；第二，目前由于众多新型单位的涌现，连单位地位的高低也很难分辨了。

所以，如果用单位地位去修正，反而会造成更大的误差。转化成ISEI后，我国各个职业阶层的地位值见表1。

表1 中国16~64岁人口的“国际标准职业社会经济地位指数”(ISEI)

ISEI 分值	人数	百分比	ISEI 分值	人数	百分比
16.00	1 744	0.3	51.00	4 551	0.7
20.00	6 655	1.0	52.00	1 036	0.2
22.00	1 151	0.2	53.00	776	0.1
23.00	405 659	63.2	54.00	1 414	0.2
24.00	5 322	0.8	55.00	212	0.0
25.00	1 428	0.2	56.00	74	0.0
26.00	951	0.1	57.00	91	0.0
27.00	3 114	0.5	58.00	320	0.0
28.00	4 579	0.7	59.00	34	0.0
29.00	18 739	2.9	60.00	19	0.0
30.00	30 004	4.7	61.00	2 563	0.4
31.00	9 520	1.5	64.00	261	0.0
32.00	4 443	0.7	65.00	631	0.1
33.00	7 645	1.2	66.00	7 178	1.1
34.00	10 948	1.7	67.00	105	0.0
35.00	2 530	0.4	68.00	7 387	1.2
36.00	6 955	1.1	69.00	13 786	2.1
37.00	26 089	4.1	70.00	95	0.0
38.00	11 578	1.8	71.00	72	0.0
39.00	3 456	0.5	73.00	963	0.2
40.00	2 759	0.4	74.00	478	0.1
41.00	2 589	0.4	77.00	2 343	0.4
42.00	131	0.0	78.00	17	0.0
43.00	9 959	1.6	79.00	45	0.0
44.00	754	0.1	82.00	143	0.0

续前表

ISEI 分值	人数	百分比	ISEI 分值	人数	百分比
45.00	7 817	1.2	83.00	177	0.0
46.00	445	0.1	85.00	481	0.1
47.00	3 245	0.5	88.00	2 804	0.4
50.00	3 064	0.5	90.00	218	0.0
			Total	641 547	100.0

注：本文所使用的数据来自2000年第五次全国人口普查的抽样数据，采用系统抽样方法从全国总数据中抽取，抽样比为0.95%，样本人口为1180111人，然后取其中的16~64岁人口，共为641547人，在分城乡后有少量缺失样本。

表1的结果使我们十分惊讶，它所反映出的基本社会结构比一般的金字塔结构还要差，可以说是丁字型的，即64.7%的人处在非常低的分值位置上，与其他群体形成了鲜明的分界，其他群体则像一个立柱，显示了巨大的差异性，参见图1。

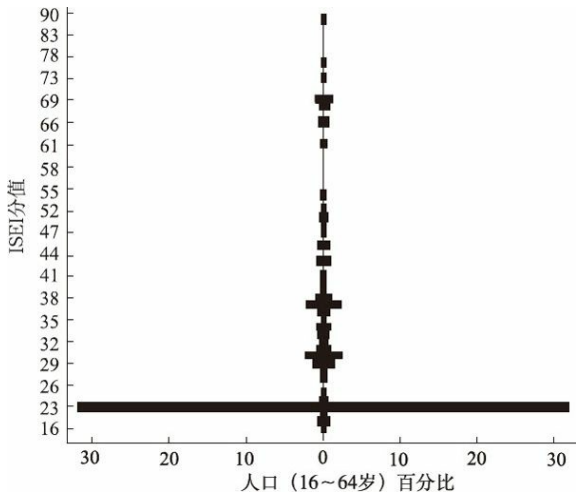


图1 按照ISEI值测算的我国社会经济地位结构

下面介绍上述ISEI分值所显示的一些主要群体的构成情况。

23分组占了全部就业者的63.2%，而组成该分值的职业群体基本上是农民，包括从事大田、棚架等农作物种植的人员、农副产品加工人员和其他种植养殖业从业人员、畜牧业生产人员、家畜家禽等从业人员，以及收垃圾为生者、清洁工等。其中从事大田劳动的即中国传统意义上的农民占该组的91.2%，占全部就业者的58%，另加

上5.2%的其他体力劳动者，共同构成了丁字型社会最下面的一个巨大的群体。该群体反映了中国的一个非常严酷的现实：社会下层的比例过大。

29~31分组在立柱形的分组中人数稍多一些，占9.1%，多为建筑工人、土石方施工工人、混凝土配置加工工人、架子工、地质勘察工人、煤矿冶金矿物开采工人、建筑材料加工工人、金属加工工人、装运搬运工人、人力车工、外卖运送工、运输工、伐木工人、屠宰场和肉类加工工人、皮毛生产加工工人、制鞋业工人、手工业工人等等。这类人多是由农民转化而来的农民工、乡镇企业工人，他们的实际社会地位和实际生活水平与农民比较接近。

33~38分组，人数稍多一些，占就业总数的10.3%，主要是公路、道路、铁路、水上运输人员和其他运输服务人员，商业服务业普通营业人员，餐饮业服务人员，机电产品、电子产品装备人员和装配人员，机械动力设备装配人员，机械设备修理人员，电子元器件和设备制造、装配人员，仪器仪表修理人员，工艺品制作人员，乐器制作人员，生活生产电力设备安装操作修理人员，化工业的半技术人员，加工业的半技术人员等。这个阶层介乎中产阶级与蓝领层之间的位置，可以称为蓝领上层，也可以称做白领下层。

以下各组的比例就更小了，相比较而言，还

有下面各组值得一提：43~45分组，占全部就业者的2.3%，主要是小学教师，幼儿教师，护士，普通行政业务人员，办公室普通职员，企业普通职员，商业服务业人员，推销、展销、购销人员等，是典型的白领群体。

68~69分组，占全部就业者的2.6%，主要是从事生产、销售、服务的各类企业的经理、负责人，科技专业人员，规划设计人员，电子、电力、广播、电影、电视、交通的工程技术人员，中学教师 and 各类中专、中级、中等职业教育人员，行政管理方面的专业技术人员等等。

在最高分值的组里，85~88分的所占比例稍高一些，但也仅占全部就业者的0.5%，主要是：银行、金融、证券企业的经理、负责人，医生、教授等高级专业技术人员，国家机关党群组织负责人，律师、法官等高层司法人员。

我们知道，科学的社会理论应该能够经得起社会实践的验证。笔者所提出的这样一种丁字型社会结构的观点，是否真的反映了我国的实际情况呢？应该说，我们每天耳闻目睹的无数事实都在印证此种二分式的社会结构的现实。比如，近年来备受关注的“三农问题”，本质上就是丁字型社会结构的巨大的下层结构问题。再比如，我国目前严峻的区域发展不平衡，也是这种丁字型结构的一种反映。

在采用调研数据表现社会分层结构方面，目前国际上比较流行的模型有两种，一种是前文提到的赖特的模型，另一种是戈德索普（John Goldthorpe）模型。中国社会科学院陆学艺先生主编的《当代中国社会阶层研究报告》一书将中国社会分成十大社会阶层，其方法实际上是将赖特模型与戈德索普模型结合（陆学艺主编，2002：7-23），仍然沿用了原模型的基本要素。那么，本文采用ISEI值的方法来展现社会结构，与上述方法有何异同呢？我们知道赖特模型所依据的指标是三个，即所有权、组织资产和技术资产，戈德索普模型的基础是职业结构，而职业结构本身与所有权、组织资产和技术资产也是交织在一起的。ISEI值所依据的是收入、教育和职业结构。所以，就所依据的要素看，ISEI值的方法与上述模型是高度交织和重合的。与上述模型不同的是，ISEI值所描述的社会结构更为细化，能够展现社会结构的每一个细节，这样就可以更为准确或精确地表现社会结构。再者，本文使用ISEI值时，采用的是直接展现的方法，没有再分组，这样反映的社会结构比较客观，不受主观干扰。其他模型则由于做了人为的分组，常常具有很重的主观成分。

二、丁字型结构、两极型社会的

核心是城乡关系问题

在以往有关社会分层结构的研究中，丁字型结构确实是比较罕见的。与金字塔型结构相比，丁字型所表现的阶层之间的界限更为突出，是直角式的，下层与其他阶层之间几乎完全没有缓冲或过渡，是非此即彼的二分式结构。为什么会如此呢？中国为什么呈现出了丁字型社会结构呢？

原因当然可以找出很多，但是最为直接的原因显然是户籍分隔。

仅从这一点就可以知道，我国丁字型社会结构并不是自今日始，而是持续了久远的时期。笔者认为，改革开放以前其实也是丁字型结构，不过在当时，主导社会的是“政治分层”结构（李强，1997：32-41），经济和社会地位较低的群体，如贫下中农，却具有很高的政治地位，于是，丁字型的结构被暂时掩盖起来了。

改革25年来，中国的经济和经济结构都有了巨大的发展，为什么丁字型社会结构却依然如故呢？这不能不使我们反思20余年来的城乡户籍政策，笔者以为，在户籍制约下的中国“城市化”的严重滞后是导致城乡差距日益扩大的根本原因。我们知道，在世界各国，现代化、工业化的发展始终是与城市化的发展并行的。那么，工业化与城市化的发展是否有一定的比例关系呢？回答是

肯定的。普雷斯顿对1950年至1970年世界绝大多数国家（不包括中国）工业化与城市化关系进行考察，在收集了大量数据的基础上，他发现，其比例关系大约是1：2（普雷斯顿，1988：24-25），即工业劳动力占全体劳动力的比例每增长1%，城市人口占总人口的比例会增长2%。以此为参照，我们看看中国改革以来的情况，就会发现严重的城市化发展滞后的问题。

试以1978年至2000年中国的数据为例，1978年中国工业劳动者占全体劳动者的比例为26.2%，城镇人口比例为17.92%。到2000年，工业（非农业）劳动者占全体劳动者的比例低的估计为50%，高的估计为60%，本文取中间数55%。这样，2000年中国工业劳动者占全体劳动者的比例比1978年上升了28.2%，按照上述普雷斯顿所发现的1：2的比例，相应的城市人口应上升56.4%。然而，我国2000年的城镇人口比例为36.22%，与1978年比，仅上升了18.3%，也就是说，比国际一般规律测算的城市发展速度低了2倍。

为什么城市化滞后会导致城乡差距的扩大呢？道理是显而易见的，与农村相比，城市具有十分明显的优势地位。城市是经济（工业、商业、金融、新兴产业）、政治、文化的中心，所以，资本、高素质劳动力、技术流入和聚集在城

市是不可避免的。

相反，与城市和工业相比，农村和农业具有明显的劣势。农产品生产周期长，容易受到自然灾害的侵袭，量大值低，不容易保存，需求弹性小，利润低，风险较大（赵满华主编，1997：121）。因此，世界各国都采取一定措施保护农业。当农业人口降低到较低的比例时，比较容易采取辅助政策，像我国这样，城市人口比例低、农业人口巨大，则补贴的人均量必然较小，只能是杯水车薪。

农业本身的劣势使得生活于农村的人口处于不利的地位，即使进城打工，也只能处于次级劳动力市场——即由于户籍的限制，农民工一般就业于收入低、福利差、不稳定的职业。

虽然可以从城里获得一些收入，但是与城里人相比，是很低的收入水平，打工和汇款也不能起到缩小城乡差距的作用，相反却扩大了差距。

所以，如果不对城乡分野的户籍政策做出重大调整，任由城市和农村自由竞争的话，农村的滞后只会是越来越严重。中国城乡居民之间的收入差距和消费差距，在20世纪90年代末和21世纪初都上升到了中华人民共和国历史上的最高峰。无论人均收入还是人均消费，城市居民都大约是农村居民的4倍。根据国家统计局的分析，如果加上城市居民享受的各种福利和补贴的话，城市

居民的收入大约是农村居民的6倍。正是城乡分野的体制，使得丁字型的社会结构难以变化（农业部信息中心，2003）。

以上说明，丁字型社会结构反映的是中国城乡分野的现实：构成丁字型结构一横的，是巨大的农村社会阶层；而构成丁字型结构一竖的，则更多的是城市的社会阶层。下面笔者就通过数据分别分析验证这一结论。

先看看用ISEI测量的农村社会结构（见表2）。

表2 我国农村16~64岁人口的“国际标准职业社会经济地位指数”（ISEI）

ISEI 分值	人数	百分比	累积百分比	ISEI 分值	人数	百分比	累积百分比
16.00	797	0.2	0.2	51.00	575	0.1	98.5
20.00	4 446	0.9	1.0	52.00	139	0.0	98.5
22.00	627	0.1	1.2	53.00	255	0.1	98.6
23.00	397 105	78.3	79.4	54.00	194	0.0	98.6
24.00	2 734	0.5	79.9	55.00	53	0.0	98.6
25.00	914	0.2	80.1	56.00	8	0.0	98.6
26.00	645	0.1	80.3	57.00	29	0.0	98.6
27.00	2 429	0.5	80.7	58.00	62	0.0	98.6
28.00	3 345	0.7	81.4	59.00	3	0.0	98.6
29.00	13 444	2.6	84.0	60.00	12	0.0	98.6
30.00	15 248	3.0	87.0	61.00	249	0.0	98.7
31.00	8 346	1.6	88.7	64.00	49	0.0	98.7
32.00	3 153	0.6	89.3	65.00	18	0.0	98.7
33.00	6 190	1.2	90.5	66.00	1 818	0.4	99.1
34.00	6 192	1.2	91.8	67.00	6	0.0	99.1
35.00	747	0.1	91.9	68.00	1 968	0.4	99.4

续前表

IESI 分值	人数	百分比	累积百分比	IESI 分值	人数	百分比	累积百分比
36.00	3 683	0.7	92.6	69.00	1 467	0.3	99.7
37.00	13 943	2.7	95.4	70.00	24	0.0	99.7
38.00	5 203	1.0	96.4	71.00	37	0.0	99.7
39.00	788	0.2	96.6	73.00	273	0.1	99.8
40.00	991	0.2	96.7	74.00	54	0.0	99.8
41.00	1 348	0.3	97.0	77.00	63	0.0	99.8
42.00	30	0.0	97.0	78.00	3	0.0	99.8
43.00	3 971	0.8	97.8	79.00	3	0.0	99.8
44.00	449	0.1	97.9	82.00	6	0.0	99.8
45.00	644	1	98.0	83.00	78	0.0	99.8
46.00	65	0.0	98.0	85.00	146	0.0	99.9
47.00	1 176	0.2	98.3	88.00	685	0.1	100.0
50.00	529	0.1	98.4	90.00	4	0.0	100.0
				Total	507 463	100.0	

从表2中可以看到，23分值的群体，即大田农民占到了农村劳动者的78.3%；29~31分，如上所述，主要是由农民转化来的建筑工人、矿工以及一些重体力型的、粗重劳动的工人，包括很多不很正规的乡镇企业工人，合计占7.2%；33~34分，主要是农村中搞运输的，从事一些小的服务、餐饮业服务的人员以及农村一些从事制造加工业的工人，合计占2.4%；37~38分，主要是农村的一些机械设备修理人员，电子元器件与设备制造、装配人员，仪器仪表修理人员，工艺品制作人员，精细纺织业的工人等，占3.7%。累计40分以下的群体，已经占到农村全体劳动者的96.7%，40分以上的群体寥寥无几。可以肯定地说，我国农村是一个典型的由普遍较低地位者构

成的社会。农村根本谈不上有什么中产阶级。

再来看看城市里的群体（见表3）。总的来说，在城市居民的分布里，中间阶层还是占有相当比例的。低分值群体虽然也占有一定比例，但并不是很多。最高分值的群体比例当然很小。总体来看，还是有中间大、两头小的趋势。所以，城市的阶层分布与农村完全不同，应该说城市还是有中间阶层结构倾向的。

表3 我国城市16~64岁人口的“国际标准职业社会经济地位指数”（ISEI）

IESI 分值	人数	百分比	累积百分比	IESI 分值	人数	百分比	累积百分比
16.00	939	0.7	0.7	51.00	3 955	3.0	73.1
20.00	2 195	1.7	2.4	52.00	895	0.7	73.7
22.00	523	0.4	2.7	53.00	517	0.4	74.1
23.00	8 185	6.2	8.9	54.00	1 209	0.9	75.0
24.00	2 579	1.9	10.8	55.00	159	0.1	75.1
25.00	508	0.4	11.2	56.00	66	0.0	75.2
26.00	304	0.2	11.5	57.00	62	0.0	75.2
27.00	681	0.5	12.0	58.00	258	0.2	75.4

续前表

IESI 分值	人数	百分比	累积百分比	IESI 分值	人数	百分比	累积百分比
28.00	1 221	0.9	12.9	59.00	30	0.0	75.5
29.00	5 240	3.9	16.8	60.00	7	0.0	75.5
30.00	14 702	11.1	27.9	61.00	2 311	1.7	77.2
31.00	1 146	0.9	28.7	64.00	210	0.2	77.4
32.00	1 278	1.0	29.7	65.00	606	0.5	77.8
33.00	1 397	1.1	30.8	66.00	5 327	4.0	81.8
34.00	4 704	3.5	34.3	67.00	99	0.1	81.9
35.00	1 780	1.3	35.6	68.00	5 402	4.1	86.0
36.00	3 258	2.4	38.1	69.00	12 241	9.2	95.2
37.00	12 083	9.1	47.2	70.00	71	0.1	95.2
38.00	6 348	4.8	51.9	71.00	35	0.0	95.2
39.00	2 658	2.0	53.9	73.00	687	0.5	95.8
40.00	1 760	1.3	55.3	74.00	423	0.3	96.1
41.00	1 236	0.9	56.2	77.00	2 264	1.7	97.8
42.00	101	0.1	56.3	78.00	14	0.0	97.8
43.00	5 960	4.5	60.7	79.00	42	0.0	97.8
44.00	304	0.2	61.0	82.00	135	0.1	97.9
45.00	7 155	5.4	66.4	83.00	99	0.1	98.0
46.00	374	0.3	66.6	85.00	333	0.3	98.3
47.00	2 063	1.6	68.2	88.00	2 112	1.6	99.8
50.00	2 521	1.9	70.1	90.00	213	0.2	100.0
				Total	132 985	100.0	

如果严格按照分值将城市群体均等分成三组的话,可以分为高、中、低三组。低地位群体组分值为16~40分,人数比例共计55.3%,相比之下上面农村社会ISEI值16~40分劳动者已经占到农村全体劳动者的96.7%。可见城市与农村社会结构的巨大差异性。

城市中间地位群体组分值为41~66分,总共占26.5%。高地位群体组分值为67~90分,总共占18.2%。所以,总的结构是下层组比例略高一

些，占了全体劳动者的一半多一点，中层和上层组合计几乎占了另一半，这种中上层结构显然也与农村的丁字型结构完全不一样。

下面，我们试对城市的上、中、下这三个组进行分析。低地位组虽然比例高，但是，其内部的情况也很不一致。该组中真正处在底层的人比例很小，比如，典型的23分组（对应农村的农民）只占6.2%。24~40分是该组的大多数，占到83.9%，占全体就业者的46.4%，其构成人员主要为：街头小贩，屠宰场和肉类加工工人，食品加工工人，蔬菜水果加工工人，建筑工人，管道工，土石方施工工人，混凝土配置加工工人，瓦工，木工，油漆工，理发、美容工，陶瓷玻璃制作工，金属冶炼、地质勘察工人，煤矿冶金矿物开采工人，建筑材料加工工人，金属加工工人，保姆，厨师，保管员，宿舍管理员，物业管理员，各种服务人员，广告架工，建筑业架子工，水下作业工，铁匠，工具制作工，纺织工，制衣工，电机机械工，电子设备制作工，电话安装工，乐器制作工，手表制作工，精细手工制作工，印刷工，音像制作工，组装工，等等。所以，这一部分的主体是由直接操作工组成的，是城市工业劳动者的主体。他们所处的位置不是真正的下层，而是中下层。该群体虽然不很富裕，但他们的生活还是有保障的。

如上所述，中间地位群体组分值为41~66分，总共占26.5%。其组成成员为：火车和轮船驾驶员，电子设备服务人员，电机工程技术人员，电子通信工程技术人员，化学工程技术人员，医疗工程技术人员，测绘工程技术人员以及其他工程技术人员，计算机技术人员，各类电子设备技术人员，轮船飞机技术人员，销售人员，模特，展示人员，救火员，警察，客户服务职员，收款员，收票员，信息服务人员，旅游机构职员，电话接线员，各种艺术表演员，运动员，职员，秘书，文字处理员，数据处理员，会计员，统计员，管理生产运输职员，商业机构职员，广告员，政府普通管理职员，社会工作者，保险业务员，传统医学人员，特殊教育人员，职业介绍员，劳动管理员，实验室助理，医疗健康辅助人员，医药助理，护士，翻译人员，编辑人员，幼教教师，初等教育教师以及部分中等教育教师，图书馆职员。

总之这一部分是中国场景下的典型中间层。中间层也可以再分为上层群体和下层群体，以上这部分人也可以称做中产阶级的中间群体和中下群体。

高地位群体组分值为67~90分，总共占18.2%。其构成为：律师、法官、检察官等司法人员，经济学家等各类社会科学家，人事管理人

员、商业专业人员、大学教授等各类高等教育专业人员和管理人员，医生、药剂师等各类医疗专业人员，工程师、建筑师等各类高层专业技术人员，物理学家、化学家等各类自然科学家，计算机软件、硬件、程序设计等计算机工程师，国家机关及其工作机构负责人，党群组织负责人，企业负责人，各类企业经理，各类事业单位负责人，等等。

通过以上分析，我们可以看到城市社会结构的特点。第一，虽然我国城市社会中下层的比例比较高，但是，它与农村的社会结构完全不同，真正的下层群体比例并不高，而是介乎于下层与中层之间的群体比例较高。第二，在城市社会中，可以发现比较明显的中间阶层群体，虽然比例没有中下层群体高，但是，与农村社会相比，城市是有中产社会的。第三，中产阶级与上层阶级的界限不十分清晰，两个阶层在很多方面是重合的，ISEI高分组里有相当一部分是属于中产阶级的。

总之，对比了城市社会结构与农村社会结构之后，我们清楚地看到，一方面，城市和农村人口的户籍分野是丁字型社会结构的根本原因；另一方面，城市和农村是两种完全不同的社会结构。人们必然会提出疑问，中国究竟是一个社会分层体系还是两个社会分层体系？笔者以为，实

际上，中国是两个社会分层体系：一个是城市社会的分层体系；另一个是农村社会的分层体系。这两个体系几乎是独立运转的，相互之间并不交融，虽然有巨大的农民工群体流动于城市和农村之间，但是，由于与户籍相关的一系列限制，多数农民工最终还是回到农村去，而不是融入城市社会中来。

三、丁字型社会结构与“结构紧张”

丁字型结构的社会后果是什么呢？笔者以为，丁字型的社会结构，由于其下层群体过大，而且下层与其他群体之间属于一种两极式的（或直角式的）连接方式，因而导致社会群体之间甚至整个社会处于一种“结构紧张”的状态。在此有必要介绍一下“结构紧张”的概念。

笔者所说的“结构紧张”（structural strain），也可以称做“社会结构紧张”，是指由于社会结构的不协调，而使得社会群体之间的关系处在一种对立的、矛盾的或冲突的状态下，或者说，社会关系处于一种很强的张力之中。在这样一种状态之下，社会矛盾比较容易激化，社会问题和社会危机比较容易发生。

在这里，涉及了社会学的一个基本理论问题，即社会结构究竟是一种超于个人之上的实体，或仅仅是一个没有实际意义的名称？在韦伯等社会学家看来，所谓社会结构不过是个名称，并不是一种社会事实，它是没有经验根据的、推测性的抽象（约翰逊，1988：267）。

韦伯认为社会现实是以个人的社会行动为基础的，社会结构不过是一种可能性，它并不能独立地存在于人们的行为之外。与此相反，另一派社会学家则认为，社会结构是对于社会上每一个人都发挥巨大作用的实体。

比如，涂尔干将社会结构视为一种客观的实在，认为它超越于个人之上，并影响和制约着每个人的行为。涂尔干有一句名言：“社会先于个人”（society is prior to individual）（转引自叶启政，1992：18）。在这一点上，他与马克思的观点是一致的，马克思也认为，社会结构是一种不依人们意志为转移的客观实在。本文的立场是属于后一派的。本文认为，“结构紧张”或“社会结构紧张”是一种超于个人之上的社会实在，它的产生是因为社会阶级结构出现严重的不协调，它一旦产生以后，则制约着全体社会成员的行为。所以，结构紧张是造成众多社会问题、社会矛盾的基础原因。

在社会学中，最早提出“结构紧张”概念的是

美国社会学家默顿。默顿试图用这个概念解释社会结构在什么样的情况下会引发或造成社会问题。他认为，所谓“结构紧张”（structural strain）是指这样一种社会状态，即社会文化所塑造的人们渴望成功的期望值，与社会结构所能提供的获得成功的手段之间产生了一种严重失衡的状态。比如，某一社会，占统治地位的意识形态过于强调金钱、致富的重要性，而与此同时社会所能够提供给人们的挣钱手段又不多，这时候，社会就处于一种“结构紧张”的状态，默顿认为，这时社会矛盾、犯罪、冲突就会激增（Merton, 1938）。

后来，斯梅尔塞还进一步分析了“结构紧张”的社会后果。与默顿的观点相似，斯梅尔塞认为，当人们对于生活水平、社会状况的期望得不到满足时，结构紧张就会发生。斯梅尔塞提出，在结构紧张的状态下，人们会产生非理性的信念或行为，例如，造反，人们会用这种非理性的信念来解释社会状况。当发生突发事件时，比如，种族暴力行为，人们的反应是动员起集体行动，如果该行动不能被社会控制的因素所阻止，就会出现混乱的集合行为甚至社会运动（Smelser, 1962）。

马克思在论证西方社会的基本矛盾时，尽管并没有直接使用过结构紧张的概念，但是他的观点与结构紧张类似。例如，马克思在《共产党宣

言》中提出，最容易激化社会矛盾的一种社会结构，就是社会“分裂为两大敌对阵营”的两极型社会结构（马克思、恩格斯，1972a：251，263；1972b：708）。所以，“结构紧张”说大体上与马克思主义分析社会的视角是一致的。

本文所发现的丁字型社会结构，以及丁字型结构所造成的结构紧张，可以用来理解和解释当今中国社会的种种社会矛盾和社会问题。

比如，目前社会上不断攀升的贫富差距就是丁字型社会结构的直接反映。又比如，笔者曾通过职业声望调查发现（李强，2000：100-111），社会价值观念出现了分裂，出现了几种互相冲突的价值观念体系和分裂型社会评价，而冲突的价值观念体系又恰恰反映了群体关系的裂痕，所以，也是丁字型结构的结果。还比如，与性命攸关的食品安全问题：生产和加工食品的多是丁字型结构的下层，但是在消费食品的丁字型结构的中上层群体中产生了严重的食品安全恐慌。再比如，城市里偷盗下水道井盖的事屡禁不止，还有盗窃路灯、消防水龙，甚至楼房的纱窗，其实盗窃者卖废品后所能得到的利益是极为微小的，却成为丁字型结构下层的一些人谋生的方式。为了微小的利益造成公共设施的巨大损失，这说明丁字型结构的巨大差异已经使得社会的基础设施都难以保护，基本的运转都难以进

行。目前，中国社会运行的巨大难题就在于，丁字型结构造成的社会群体之间需求差异太大，社会交换难以进行，中产阶级体面生活所需要的基本设施，在丁字型结构的下层群体看来都是奢侈的和可以利用来谋生的途径。总之，几乎所有的社会问题，如秩序问题、治安问题、贫困问题、艾滋病问题、卖淫问题，等等，都可以从丁字型结构和结构紧张上得到解释。

笔者以为，丁字型结构和结构紧张是个老问题而不是个新问题。一个世纪以来，中国因社会阶层差异而造成的社会结构紧张的问题始终没有解决，只不过在不同时期表现为不同的内容罢了。新中国成立前，它表现为大土地所有者与失地或很少土地的农民的矛盾。新中国成立后，在相当一段时间里，表现为大规模政治运动中各群体间的批判和斗争。

有人以为当时的结构紧张完全是最高领导个人的“阶级斗争”政策造成的，其实不然。个人政策会加剧或缓和形势，但是，社会结构不是个人政策能够创造的。面对当时巨大差异的社会，毛泽东曾采用政治上提高贫下中农、体力工人地位的政策，试图以此缓和结构紧张。其基本政策取向是向丁字型结构的底层倾斜，结果是缓和了大众的情绪，甚至唤起了大众普遍参与的积极性，但是，却造成了中层和上层群体的重大挫伤。

总之，笔者以为，中国社会始终没有走出“社会结构紧张”状态，一个重要的原因就是此种丁字型的社会结构。换言之，如果想从紧张型社会进入宽松型社会，最根本的还是要完成社会结构的转型。那么，如何实现社会结构的转型呢？

对于中国社会结构的转型，学界已经有过很多论述，笔者认为，虽然社会结构的含义很广，但是核心问题还是要实现群体结构或阶级结构的转变。党的十六大报告中提出的“扩大中等收入者比重”的思路，与本文所说的方向是完全一致的。

要实现社会结构的转型，首先，应该认清社会阶层结构的变化是在一定经济社会条件下发生的历史过程，很大程度上并不是单纯的人为因素就可以改变的，重大社会事件、社会政策变量可以影响社会结构的变化，但是，其影响往往是有限的；其次，社会结构的变化是一个长期的历史过程，很难期望在短期内完成；最后，如果完全不顾历史发展的进程，人为地干预社会结构的变化，反而会带来更为惨痛的教训。

探讨结构变迁趋势的一个最好途径就是分析过去变迁的历史轨迹。下面笔者试比较一下我国三次人口普查所反映出的社会阶层结构的变化。由于没有1982年和1990年人口普查的原始数据，

所以没有采取上述的转换为ISEI值的方法，而采取比较三次人口普查中大的职业类别变化的方式，这样一方面使得阐述比较简洁，另一方面也可以提纲挈领地理解变迁的主要趋势。同时，上述ISEI值的方法也是以职业为基础的，因此在大的结构上也没有本质的区别。

表4显示了从1982年至2000年近20年的时间里，我国社会职业结构所发生的变化，这段时间恰好是我国改革开放的时期，所以，该数据也反映了我国改革开放以来社会职业结构、阶层结构发生的最主要的变迁。

笔者试对表4中显示的主要变化做如下分析：

第一，从1982年到1990年的这段时间里，虽然改革开放的力度很大，但是社会职业结构基本没有变化，这反映出政策变量对于社会结构影响的滞后性。农业（农、林、牧、渔、水利业）人员仅仅减少了1.4%；生产工人百分比基本保持不变，甚至有所减少。当然，工人内部结构还是有变化的，城市市民中的工人比例有所减少，而农村的工人对于这部分有一些补充；商业、服务业人员仅增加了1.4%；办事员、专业技术人员和单位负责人也只有微小的变化。

第二，从1990年到2000年，社会结构的变化速度有所加快。农业劳动者减少了6.12%；表面

上看，生产、运输工人的总比例仅增加了0.67%，但内部构成变化很大，城市居民中的生产工人比例大大减少，农民工的数量在增加，农业劳动者所减少的6.12%主要补充到了工人之中；商业、服务业人员和办事人员几乎翻倍；只有专业技术人员和各种单位的管理者比例变化不大。

表4 1982—2000年我国各主要职业群体结构的百分比变化

职业	1982年	1990年	2000年
1. 国家机关、党群组织、企事业单位负责人	1.56	1.75	1.67
2. 专业技术人员	5.07	5.31	5.70
3. 办事人员和有关人员	1.30	1.74	3.10
4. 商业、服务业人员	4.01	5.41	9.18
5. 生产、运输设备操作人员及有关人员	15.99	15.16	15.83
6. 农、林、牧、渔、水利业生产人员	71.98	70.58	64.46
7. 不便分类的其他从业人员	0.09	0.04	0.07
总计	100	100	100

资料来源：根据国务院人口普查办公室编《中国2000年人口普查资料（中册）》、《中国1990年人口普查资料（第二册）》和《中国1982年人口普查资料》数据计算得出。

第三，尽管发生了上述变化，但“丁字型”社会结构的基本格局依然如故。如果预测一下未来的变迁趋势，如果农业劳动者以上述每10年6.12%的速度减少，要缩小到占全部就业人口的20%还需要70余年时间。即使条件允许我们采取

加速城市化和产业化的对策，农业劳动者每10年减少10%，也还需要40余年时间。所以，对于我国社会结构的变迁要有长期的准备，不能指望短期内发生太大变化。

第四，我国社会结构的一个突出特征和关键问题是中层太小。从世界各国的经验看，中间阶层主要是由四个职业群体构成的，即管理人员、专业技术人员、办事员和商业服务业人员。出于对管理成本增加的忧虑，我国在管理对策上希望精简机构，不愿意将管理人员、干部的队伍扩大，但是其他三个群体的扩大对于社会是有益的，特别是专业技术人员和商业服务业人员。在我国目前更为稀缺的是操作型专业技术人员，为此，就要在对策上加大这方面的导向和培训投入，同时，开拓操作型专业技术人员的技术认证渠道，对于专业技术人员的社会身份不应设置户籍等障碍。对于商业服务业人员，目前主要应提高他们的教育、专业和职业水平。

本文认为，对于我国社会结构的变迁，应采取“两步走”的战略：

第一步，真正实现第一产业就业群体向第二产业转变，即实现目前已经进入工业领域的乡镇企业工人、城市农民工的正规化就业。所谓正规化就业，就是按照我国的《劳动法》，用人单位和雇主应该与雇工签订劳动合同，保护劳动者享

有取得劳动报酬、获得劳动安全卫生保护、接受职业技能培训，特别是享受社会保险和福利等权利。所谓社会保险，主要是工伤、失业、医疗、养老的保障，使他们能够长期稳定在生产工人的队伍里，避免雇主一方获得了廉价劳动力的好处以后，又将他们一脚踢开，推向社会和农村——这种现象是导致我国工农结构转变缓慢的一个重要原因。目前，为完成第一步战略遇到两大障碍——户籍障碍和城市容纳力的障碍。为此要继续推进户籍改革和城市化模式及城市容纳力研究。我国农民中已经有较大群体转入工业队伍，现在的任务是如何确认这种转变。如果一代农民转化困难的话，可以通过代际变迁完成转化，使农民的第二代转化为工人。

第二步，实现第二产业向第三产业的转变，完成扩大中间阶层的任务。表4显示，在跨度约20年的时间里，中间阶层里的两个典型群体，管理者和技术人员比例变化很小，所以，也很难指望这两个群体会在短时期里有较大增长。而中间阶层的增长主要依靠商业、服务业人员以及办事人员和有关人员的增长。所以要培育适于这些阶层发展的社会环境，比如，提高商业服务业人员的技术和文化水平。此外还要研究如何培育农村社会的中间阶层。

目前任务的焦点还在于第一步，所以，社会

政策的配合主要还是在于为第一步的转变服务。比如，第一步对于教育的要求是在国民中普及9年或12年的教育，强调操作型专业技术的培训，所以，教育的投入应主要导向于中、小学领域。

总之，本文是试图从大的社会结构角度解释中国社会问题，从这个角度看，中国社会要想最终从“紧张”走入“宽松”，需要等待丁字型社会结构的根本转变。

参考文献

◎ 国家统计局. 中国统计年鉴2004. 北京: 中国统计出版社, 2004

◎ 李强. 政治分层与经济分层. 社会学研究, 1997 (4)

◎ ——. 转型时期冲突性的职业声望评价. 中国社会科学, 2000 (4)

◎ 陆学艺主编. 当代中国社会阶层研究报告. 北京: 社会科学文献出版社, 2002

◎ 马克思, 恩格斯. 马克思恩格斯选集. 第1卷. 北京: 人民出版社, 1972a

◎ 马克思恩格斯全集. 第23卷. 北京: 人民出版社, 1972b

◎ 农业部信息中心. 全面建设小康社会需要减轻农民负担. 中国农业信息网,

◎ [美] 塞缪尔·普雷斯顿. 发展中国家的城市增长: 从人口学角度的再思考. 见: 约瑟夫·古格勒主编. 第三世界的城市化. 香港: 牛津大学出版社, 1988

◎ 叶启政. 结构、意识与权力: 对“社会结构”概念的检讨. 见: 瞿海源, 萧新煌主编. 社会学理论与方法. 台北: “中央研究院”民族学研究所, 1992

◎ [美] D. P. 约翰逊. 社会学理论. 北京: 国际文化出版公司, 1988

◎ 赵满华主编. 中国城乡收入差距研究. 北京: 经济管理出版社, 1997

◎ Blishen, B. R., The Construction and Use of an Occupational Class Scale. *Canadian Journal of Economics and Political Science* 24, 1958

◎ Bian, Yanjie. *Work and Inequality in Urban China*, Albany: State University of New York Press, 1994

◎ Duncan, O. D., A Socio-economic Index for all Occupations. and Properties and Characteristics of the Socioeconomic Index. In A. J. Reiss (ed.), *Occupations and Social Status*, Glencoe, IL: Free Press, 1961

◎ Ganzeboom, Harry B. G., Paul M. De Graaf & D. J. Treiman. A Standard International Socio-economic Index of Occupational Status. *Social Science Research*, 21, 1992

◎ Merton, Robert K., *Social Structure and Anomie*. *American Sociological Review*, 3, 1938

◎ Smelser, Neil J., *Theory of Collective Behavior*. New York: Free Press, 1962

© Treiman, D. J., Occupational Prestige in Comparative Perspective. New York: Academic Press, 1977

© Wright, Erik Olin. Classes, London: Verso, 1985

[\(1\)](#) 选自《社会学研究》，2005（2）。

[\(2\)](#) 本文使用了中产阶级、中间阶级、中间阶层的概念，其含义均为middle class，是可以互相替换的。

制度转型与分层结构的变迁⁽¹⁾

——阶层相对关系模式的“双重再生产”

李路路

一、问题、理论与研究假设

本文基于1998年在三个城市所进行的问卷调查资料⁽²⁾，从代际流动的角度，通过分析中国城市社会在制度转型过程中阶层间相对关系模式⁽³⁾（相对流动机会结构）的变化，试图对制度转型过程中社会分层模式的变化规律进行探讨。

（一）问题与理论背景

在由中央计划体制向市场体制转型的过程中，关于精英群体的形成乃至整个社会的分层结构是处于“循环”（更替和重组）还是“再生产”（延续和继承）状态，以及制度变迁与社会分层结构变化之间的关系问题，引发了大量的研

究和激烈争论⁽⁴⁾，并越来越多地涉及社会结构和社会变迁的基本问题。

现代化—功能主义的理论传统和逻辑强调，经济—技术理性的发展，会从根本上要求改变阶层之间的关系，因而使得社会分层结构越来越具有开放性。⁽⁵⁾以倪志伟（Victor Nee）为代表的“市场转型”理论，实质上遵循着这种现代化—功能主义的逻辑，强调当经济机制由再分配向市场转变时，以再分配机制为基础的社会群体会随着市场的发展而衰落，从而导致社会分层结构的重组或更替（循环）。⁽⁶⁾

另一些研究者则遵循一种制度主义的理论逻辑，认为社会分层结构的变化不应被看做经济—技术理性的被动反映，政治、社会、文化、既存利益结构以及传统等各种因素，都会对其变化产生重要影响。从阶层间相对关系模式的角度看，工业化和技术的发展并没有从根本上改变以封闭和继承为主要特征的社会分层结构。⁽⁷⁾同样，在“市场转型”过程中，虽然市场机制逐渐取代再分配机制，但由于市场转型特定的制度环境、转型的过程和方式、转型的主导力量等诸多政治、文化和社会因素的影响，原有的权力结构和阶层结构在很大程度上被延续下来。⁽⁸⁾

考虑到上述理论前提，本文以中国的市场转型为背景，探讨随着市场机制的兴起和发展，城

市社会中阶层间相对关系的基本模式及其变化是以重组或循环为主导特征，还是以再生产为主导特征。本文的着力之处在于：从阶层间相对关系模式这一更为“实质”⁽⁹⁾的层次上，不仅分析了中国城市社会中阶层间相对关系模式的再生产特征，而且特别指出了这种再生产模式在市场转型过程中的连续性，并在新的制度变迁背景下，将有关社会变迁与社会分层结构变化规律问题的讨论引向更为基本的理论问题，即社会分层结构的模式和变化趋势，是简单地取决于经济—技术理性或市场机制的作用，还是更多地取决于特定的制度环境。

（二）基本假设

经济机制的变革无疑会给予社会分层结构的变化以极大影响。但是，社会分层的模式及其变化，并非某种经济机制的被动产物，而是特定制度环境和变迁过程的产物。因此，制度转型过程中阶层间相对关系模式的变化，一方面受到经济—技术理性和经济机制变化的影响，另一方面还将受到体制转轨的过程、市场建立的政治过程、路径依赖的特征、既存的社会利益结构等因素的影响，因而是一系列制度安排的结果。⁽¹⁰⁾在构建有关研究假设时，至少要考虑到下述中国特定的制

度环境和制度转型过程的特征。

1. 国家的关键性地位

毫无疑问，中国的改革受到了来自于社会、基层、大众的种种压力，特别是当改革在原有体制上打开缺口后，这种压力以及越来越多的“自发行动”成为推动改革向前发展的基本动力之一。但相比之下，国家是更为重要的直接推动者。在中国，国家和各级政府从一开始就通过一系列政策直接启动了向市场经济的转型，并且一直以各种手段对市场转型施加着显著影响，甚至以“厂商”身份直接参与到市场经济的活动中去。⁽¹¹⁾一系列由中央政府和地方政府实施的、以“放权让利”为特征的体制变革政策，构成了中国制度转型的特色，也构成了市场化逐渐发展的机制。因此，国家在确定制度变化方面扮演着一个关键性的角色。⁽¹²⁾

2. 自上而下的改良式变迁

“自上而下的改良式变迁”是相对于“自下而上的革命式变迁”的概念。在“改良式”的变迁过程中，原有的制度结构，包括整个权力结构有可能随着社会改良的进展而逐渐变化。

而在“自下而上的革命”中，旧的统治阶层在很大程度上被消灭，他们原有的位置为新的统治阶层所取代。这里想要强调的是，几乎所有向市场转型的过程都具有改良式变迁的特征，“渐进

式改革”和“激进式改革”都可以被看做改良式变迁的不同方式。改良式的制度转型过程导致社会分层模式的变迁直接与社会上层的状况和制度结构所构成的环境联系在一起。

3. “混合经济”与“转型”

在国家权力的推动和控制下，中国的市场化进程是在不同领域、不同区域，以不同方式不同程度地向前推进的，因而具有典型的所谓“混合经济”的特征。

“混合经济”提出的一个具有挑战性的问题是：这种“混合”的状态是一种过渡性的形态，还是一种“社会转型”，即本身孕育着一种新的社会形态。⁽¹³⁾斯塔克（David Stark）指出，“……变革，甚至是根本性的社会变革，并不是从一种秩序过渡到另一种秩序，而是多种秩序以相互交织的方式重新排列。在这种意义上，制度创新就不是制度的相互替代，而是制度的重新组合”⁽¹⁴⁾。这一理念给予本研究以极大的启发。

4. 路径依赖

在解释中国阶层相对关系变化时，“路径依赖”作为一种社会变迁的机制应该得到充分考虑。向市场经济的转型过程和趋势必然要受到原有再分配体制的影响⁽¹⁵⁾，而一场渐进改良的变迁将有可能使得路径依赖的特征更为明显。原有的体制、资源分配结构、社会网络以及受到控制的

转型过程，都有可能使得阶层相对关系模式被延续下来。

5. 政治干预与市场机制

传统再分配体制中相对强烈的“政治干预性”的后果是：一方面，各种资本的代际传递性相对较低，另一方面，社会资源常常在社会中被大规模地重新分配，从而导致阶层结构的部分重组。⁽¹⁶⁾相对于政治权力来说，市场机制由于其内在追求经济合理性的逻辑，属于一种相对稳定的社会机制。以市场机制为基础的阶层结构，由于减弱了政治权力的干预性，将有可能相对稳定地按照自身的逻辑运行。

6. 市场机制的内在逻辑

市场机制的内在逻辑是追求经济合理性。市场所依存的竞争和效率机制，使得市场本身就具有资源集中和产生垄断的倾向，导致财富和贫困在社会两端积累的马太效应。吉登斯（A. Giddens）指出，正是基于市场能力的差别，决定性地建构了相互分离且封闭的阶级结构。⁽¹⁷⁾因此，在市场转型过程中，当市场化进入全面发展的阶段后，市场机制所具有的那种导致社会不平等和社会分化的性质会越来越地显现出来，以至逐渐成为主导性特征。⁽¹⁸⁾

基于上述理论背景和中国制度转型的特征，本文的基本假设可表述如下：

在中国社会的制度转型过程中，市场机制逐渐取代再分配机制成为资源分配和地位获得的重要方式，但是，由于上述制度环境和转型过程的特点，决定了阶层相对关系模式在制度转型过程中以“再生产”为主要特征。⁽¹⁹⁾这一再生产特征有两个含义：第一，无论在改革前还是改革后，阶层之间的继承关系在阶层相对关系模式中占据主导地位。⁽²⁰⁾第二，市场机制的发展并没有导致这种相对关系模式的“重组”或阶层结构的更替，原有的阶层再生产模式在城市社会的制度转型过程中被持续地再生产出来，即那些过去占有优势地位的群体，通过不同资本的交换、社会网络和人力资本的优势，其原有的代际地位继承性在向市场转型的变革中得到保持或延续。⁽²¹⁾本文将这种阶层相对关系模式的特征称之为“双重再生产模式”⁽²²⁾。

根据上述再生产假设的逻辑，一个引申的推论是，由于不同阶层所掌握的权力以及在改革过程中的地位存在很大差异，它们的地位变化也会有所不同，有的将表现出较强的再生产特征，有的则可能具有较强的流动性特征。

二、分析框架、策略和模型

分析对象 限定在被调查城市中那些具有本地城市户口的受访者。这是因为中国存在以户籍为基础的资源分配和社会控制体制，为了减少分析的复杂性，本文在确定分析对象时将那些具有农村户口和外地城市户口的受访者排除在外。

分层框架 检验上述假设的前提是建立一个社会分层结构的框架。由于本文的重点是分析社会分层结构的变化，因此，一个相对简约、具有普遍性特征的社会分层结构，对本项研究更为适宜。在参考了一些主要的阶层框架的基础上，本文建构了一个包括5个阶层的分析框架：权力优势阶层、一般管理人员 / 办事人员阶层⁽²³⁾、专业技术人员阶层、工人 / 农民阶层⁽²⁴⁾和自雇用者阶层。其中，权力优势阶层包括单位负责人和中高层管理人员，其特征是对他人和资源拥有支配权力，而一般管理人员和专业技术人员则拥有相对的工作自主性。可以看出，权力支配关系在这一框架中占有核心地位，且阶层位置的界定标准是多元的。最为重要的是，这一框架可用于再分配体制和市场体制的比较分析。

代际流动 阶层结构状况以及阶层结构变迁的状况，一般通过代际流动的分析实现，即分析父代和子代在阶层位置上的关系。代际流动是标识阶层结构状况和变化的基本指标。阶层位置在一代一代社会成员中的传递，显示了阶层的延续

性和封闭性。

变量与模型 本文引入初级的对数线性模型方法，通过分析代际流动的资料，揭示阶层相对关系模式的变化。

父代和子代的阶层位置是两个最基本的分析变量。父代地位是指父代在子代（受访者）第一次参加工作时的地位，子代地位是指受访者在调查时点上的地位。

为了揭示制度转型过程中阶层相对关系的变化，检验阶层再生产假设，必须将时间变量加入到有关代际流动的分析模型中，以验证在不同时期阶层相对关系的变化。在本研究中，考虑到1979年对于中国社会进入改革开放的新时期所具有的重要意义，因此，制度转型的时间分割点选择在1979年，1979年前后被分为两个时期（ $k=1, 2$ ）。根据“再生产”的假设，当在模型中加入时间变量后，它在代际的相对关系模式中应该是不具有显著性影响的因素。时间变量的操作化，是受访者初次参加工作的时间。

由于本研究使用的数据来自于三个城市（ $i=1, 2, 3$ ），在模型中加入城市变量，以检验代际流动与不同城市之间的关系。如果合并数据中的代际关系模式与城市差别无关，将为整体分析提供很大方便。

因此，在阶层相对关系再生产模式的分析模

型中，建立了包含父代地位、子代地位、时间、城市四个变量的对数线性模型。其中以 F_{ijkl} 为期望频数， $i=1, 2, \dots, 5$ ； $j=1, 2, \dots, 5$ ； $k=1, 2$ ； $l=1, 2, 3$ 。 S_f 和 S_s 分别表示父亲和儿子的地位； T 表示时间； c 表示城市。代际流动的饱和模型为：

$$\log F_{ijk} = \lambda + \lambda_i^{S_f} + \lambda_j^{S_s} + \lambda_k^T + \lambda_l^C + \lambda_{ij}^{S_f S_s} + \lambda_{jk}^{S_f T} + \lambda_{il}^{S_f C} + \lambda_{jk}^{S_s T} + \lambda_{jl}^{S_s C} + \lambda_{kl}^{TC} + \lambda_{ijk}^{S_f S_s T} + \lambda_{jkl}^{S_f T C} + \lambda_{ijl}^{S_f S_s C} + \lambda_{jkl}^{S_s T C} + \lambda_{ijkl}^{S_f S_s T C}$$

三、分析结果与讨论

（一）饱和模型

运用对数线性模型对假设进行检验的过程分为两个步骤。首先，对该模型中包括的各种关系进行筛选，以便能够排除一些不具影响的关系因素。虽然这一分析无法对各个因素的关系给出深刻说明，但为判断假设是否成立以及进行进一步的分析提供了基础。

然后，将相应的调查数据带入饱和模型进行分析，最重要的结果之一是：我们所关注的“代际关系”与时间变量和城市变量之间不存在显著性联系，也就是说，父代—子代地位间的关系不因制度转型和城市的不同而有所差别。与此形成鲜明对照的是，父代地位和子代地位间具有显著

关系。这不仅表明可以将三个城市的数据合并进行分析,更显示出,尽管1979年前后中国的体制和社会状况发生了巨大变迁,同时三个城市具有十分鲜明的体制转型的特征,但对父代—子代关系没有产生显著影响,父代—子代关系相对于1979年前后不同时期以及不同城市具有独立性(见表1)。

表1 饱和模型的偏关联检验结果

Effect Name	DF	Partial Chisp	Prob	Iter
父代地位 * 子代地位 * 1979 年前后	16	14.517	0.560 2	4
父代地位 * 子代地位 * 城市	32	41.526	0.120 7	4
父代地位 * 1979 年前后 * 城市	8	38.503	0.000 0	4
子代地位 * 1979 年前后 * 城市	8	18.052	0.020 8	5
父代地位 * 子代地位	16	172.463	0.000 0	5
父代地位 * 1979 年前后	4	156.240	0.000 0	4
子代地位 * 1979 年前后	4	43.440	0.000 0	5
父代地位 * 城市	8	55.587	0.000 0	5
子代地位 * 城市	8	162.227	0.000 0	5
1979 年前后 * 城市	2	167.116	0.000 0	4
父代地位	4	2 099.786	0.000 0	2
子代地位	4	1 710.321	0.000 0	2
1979 年前后	1	160.244	0.000 0	2
城市	2	249.391	0.000 0	2

饱和模型的偏关联检验结果还表明,如果分别观察父代地位和子代地位的获得,它们与年代和城市有显著联系(见表1)。但是,这种与时期、地点的联系标示的不是“代际关系”的变迁,而是特定社会位置(父代地位或子代地位)的变迁。影响后者变迁的因素可能是多种多样的,例

如，随时间而变化、随城市而不同的经济结构和职业结构，随制度转型程度不同而有所区别的结构化机制等。

（二）非饱和模型

饱和模型包括了模型中的所有关系，以及它们之间的相互作用。为了更清晰地将父代—子代地位之间的关系揭示出来，应将不具显著性的关系（父代地位*子代地位*1979年前后，父代地位*子代地位*城市）排除，构成代际流动的非饱和模型。代际流动的非饱和模型为：

$$\log F_{ijkl} = \lambda + \lambda_i^{S_f} + \lambda_j^{S_s} + \lambda_k^T + \lambda_l^C + \lambda_{ij}^{S_f S_s} + \lambda_{jk}^{S_f T} + \lambda_{il}^{S_s C} + \lambda_{kl}^{TC} + \lambda_{ijl}^{S_f S_s TC} + \lambda_{ikl}^{TC} + \lambda_{jkl}^{S_f TC}$$

将调查数据带入以上非饱和模型，模型整体检验结果表明，排除了上述两个不显著的关系后，非饱和模型与饱和模型之间不存在显著差异（见表2）。

表2 代际流动的非饱和模型整体检验结果

	Chi-Square	DF	Sig.
Likelihood Ratio	90.235 4	80	0.203 5
Pearson	85.924 5	80	0.305 1

表3显示了在本研究的分析框架下，父代地位与子代地位之间交互作用效应的估计值。特别需要强调的是，这种交互作用效应与时间变量（1979年前后）、城市变量（北京、苏州、珠

海) 相对独立, 没有显著性的联系。

表3 父代地位与子代地位之间交互作用效应的估计值 (以工人 / 农民地位为参照)

		子代地位				
		单位负责人/ 中高层管理人员	专业技术 人员	一般管理人员/ 办事人员	自雇 用者	工人/农民
父 代 地 位	单位负责人/中 高层管理人员	1.299 0*** (0.170 0) ^b	1.138 4*** (0.155 7)	0.659 4*** (0.133 5)	0.167 2 (0.256 7)	0.000 0
	专业技术 人员	1.057 3*** (0.207 0)	1.290 7*** (0.174 1)	0.803 7*** (0.151 5)	0.131 6 (0.316 6)	0.000 0
	一般管理人员/ 办事人员	0.463 3** (0.167 4)	0.770 5*** (0.135 3)	0.604 9*** (0.604 9)	-0.524 2* (0.261 7)	0.000 0
	自雇用者	0.303 6 (0.223 0)	0.188 5 (0.214 8)	-0.042 7 (0.161 2)	0.114 8 (0.268 0)	0.000 0
	工人/农民	0.000 0	0.000 0	0.000 0	0.000 0	0.000 0

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$ 。

a 非标准化系数; b 标准差。

表3中的统计结果具有如下基本内容:

第一, 与父代地位为“工人 / 农民”的子代相比, 父代地位为“单位负责人 / 中高层管理人员”的子代, 在获得“单位负责人 / 中高层管理人员”、“专业技术人员”或“一般管理人员 / 办事人员”地位时具有显著优势, 他们获得这三个地位比获得“工人 / 农民”地位的可能性分别高出3.67倍、3.12倍和1.93倍; 但获得“自雇用者”地位的可能性并不具有统计显著性。不仅如此, 其中, 在具有显著关联性的代际关系中, 其父代为“单

位负责人 / 中高层管理人员”时，其子代继承这种地位的可能性相对是最强的，超过成为“专业技术人员”和“一般管理人员 / 办事人员”的可能性。

第二，与父代地位为“工人 / 农民”的子代相比，父代地位为“专业技术人员”的子代，在获得“单位负责人 / 中高层管理人员”、“专业技术人员”或“一般管理人员”地位时，同样具有显著优势，获得这三个地位比获得“工人和农民”地位的可能性分别高出2.88倍、3.64倍和2.23倍。其中，子代继承父代专业技术人员地位的可能性相对是最强的，超过成为“单位负责人 / 中高层管理人员”和“一般管理人员 / 办事人员”的可能性。获得“自雇用者”地位的可能性没有统计显著性。

第三，相对于父代为“工人 / 农民”的子代来说，父代为“一般管理人员”的子代，其代际流动呈现较为复杂的情况：他们在获得“单位负责人 / 中高层管理人员”、“专业技术人员”或“一般管理人员”地位时，与获得“工人 / 农民”地位相比具有显著优势，其可能性分别高出1.59倍、2.16倍和1.83倍；但同样与获得“工人 / 农民”地位相比，他们明显地不可能成为“自雇用者”（负向的显著性）。

第四，相对于父代为“工人 / 农民”的子代来说，父代为“自雇用者”的子代，其父代地位与子

代各种地位间均不具有显著联系。这一方面表明父代的自雇用者地位与子代的地位之间不存在明显的继承性或非继承性；另一方面也说明，“自雇用者”的子代流动到其他阶层也没有明显的特征。

第五，在表3中，统计是以“工人 / 农民”为参照变量。如果以“自雇用者”作为参照变量，可看到父代为“权力优势”阶层和“专业技术人员”的子代，其流向“工人 / 农民”地位的可能性虽然不具有显著性，但方向是负向的，也就是说，其潜在的性质是流动的不可能性。从阶层的“内固性”和“排斥性”特征的角度来说，“权力优势”阶层和“专业技术人员”的代际流动对于“工人 / 农民”阶层具有潜在的排斥性，不过这种排斥性没有达到统计上的显著程度。而“一般管理人员”阶层与“工人 / 农民”之间在代际流动上也没有显著联系，但方向是正向的。

（三）城市间比较

下面用同样的分析方法对三个城市的资料分别进行分析，期望三个城市分别显示出来的阶层相对关系模式有助于对总体变化规律提供更多的认识。

分别对三个城市的代际地位关系进行饱和模

型的分析后显示，三个城市之间基本上不存在差异，而且与数据合并进行的分析结果也基本上一致：在三个城市中，代际关系与时期（1979年前后）没有显著的关系，具有相对的独立性。虽然三城市的背景、发展状况和结构性特征有所不同，但阶层间的相对关系都没有受到改革前后不同时期的显著影响。

1. 北京

在1979年前后两个时期，北京的阶层相对关系模式没有发生根本性改变（见表4）。阶层关系的再生产为其主要特征，这应该是一个合理的结果。北京作为传统中央计划经济体制的中心，国家再分配体制仍然保持着强大影响，正因为如此，北京虽然同样处于向市场经济体制的转型过程之中，但在体制上具有相对更强的延续性。

北京的数据显示，“权力优势”阶层和“专业技术人员”具有最为显著的代际地位继承性，“一般管理人员”的子代向上流动的机会也较为明显，而“自雇用者”和“工人 / 农民”则与其他阶层没有任何显著的代际关联性，其中包括它们自身的代际关系在内。与此同时，北京数据显示的代际流动模式与总体模式之间也存在一定差别：首先，“专业技术人员”不仅自身的代际继承性最为强烈，而且相对于“权力优势”阶层，其子代在流向“权力优势”阶层时也具有更为明显的相对优

势。其次，对于“一般管理人员”来说，其子代继承父代地位的可能性低于他们流向“权力优势”阶层和“专业技术人员”阶层的可能性，其中，流向“权力优势”阶层的相对可能性最强，其次是流向“专业技术人员”。这种情况可能是由于北京作为全国的政治经济中心，对于管理阶层人员来说，存在着更多的向上流动的机会。

表4 北京父代地位与子代地位之间交互作用效应的估计值（以工人/农民为参照）

北京		子代地位				
		单位负责人/ 中高层管理人员	专业技术 人员	一般管理人员/ 办事人员	自雇 用者	工人/农民
父 代 地 位	单位负责人/中 高层管理人员	1.197 1*** (0.255 2) ^b	0.915 2*** (0.245 3)	0.564 4** (0.216 8)	0.625 0 (0.449 5)	0.000 0
	专业技术 人员	1.260 3*** (0.298 0)	1.500 7*** (0.260 7)	0.901 9**** (0.245 8)	-0.871 2 (1.033 4)	0.000 0
	一般管理人员/ 办事人员	0.769 2*** (0.227 8)	0.747 2*** (0.203 6)	0.554 9** (0.171 2)	-0.832 4 (0.620 8)	0.000 0
	自雇 用者	0.024 2 (0.411 6)	0.570 2 (0.338 5)	0.037 6 (0.304 9)	0.170 5 (0.635 0)	0.000 0
	工人/农民	0.000 0	0.000 0	0.000 0	0.000 0	0.000 0

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$ 。

a 非标准化系数；b 标准差。

2. 无锡

无锡的阶层相对关系模式的变化与总体模式和北京的模式相似（见表5）。“权力优势”阶层和“专业技术人员”的代际继承关系最为显著，一个明显的证据是：在无锡，“一般管理人员”的子

代流向“权力优势”阶层的可能性，并没有像总体模式和北京模式那样具有显著性，这意味着这两种地位之间没有什么关联性，“权力优势”阶层的地位对于“一般管理人员”来说相对封闭。同时，“自雇用者”和“工人 / 农民”与其他阶层间也存在着明显界限：一方面，“权力优势”阶层、“专业技术人员”和“一般管理人员”流向“自雇用者”和“工人 / 农民”的可能性不具显著性；另一方面，“自雇用者”和“工人 / 农民”阶层流向上述三个阶层的可能性也不具显著性，这与上述三个阶层之间的关系形成了显著的对比。

值得注意的是，在无锡，“权力优势”阶层的继承关系相对于向“专业技术人员”和“一般管理人员”阶层的流动，以及“专业技术人员”的继承关系，与总体模式和北京模式相比较，表现得更为强烈。在无锡，父代为“单位负责人 / 中高层管理人员”的子代，与父代为“工人 / 农民”的子代相比，相应获得“单位负责人 / 中高层管理人员”地位的可能性，要比获得“工人 / 农民”地位的可能性高出4.57倍，而总体模式的相应数据为3.67倍，北京模式的相应数据则为3.31倍。相对地，“专业技术人员”的继承关系则与总体模式相差无几，但明显低于北京模式；父代为“专业技术人员”的子代，与父代为“工人 / 农民”的子代相比，获得“专业技术人员”地位的可能性，要比获

得“工人 / 农民”地位的可能性高出3.51倍；而总体模式和北京模式中的相应数据分别为3.64倍和4.48倍。

表5 无锡父代地位与子代地位之间交互作用效应的估计值（以工人 / 农民为参照）

无锡		子代地位				工人/农民
		单位负责人/ 中高层管理人员	专业技术 人员	一般管理人员/ 办事人员	自雇 用者	
父 代 地 位	单位负责人/中 高层管理人员	1.519 6*** (0.316 6) ^b	0.899 5 (0.279 3)	0.634 4** (0.222 0)	0.484 1 (0.447 5)	0.000 0
	专业技术 人员	1.170 9** (0.381 8)	1.254 5*** (0.282 6)	0.963 2*** (0.230 2)	0.424 7 (0.511 8)	0.000 0
	一般管理人员/ 办事人员	0.383 6 (0.332 8)	0.482 7* (0.237 8)	0.658 5*** (0.164 8)	0.003 9 (0.396 9)	0.000 0
	自雇 用者	0.565 8 (0.369 4)	-0.231 4 (0.397 8)	0.055 1 (0.238 0)	0.734 9 (0.406 7)	0.000 0
	工人/农民	0.000 0	0.000 0	0.000 0	0.000 0	0.000 0

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$ 。

a 非标准化系数; b 标准差。

3. 珠海

珠海虽然是一个伴随改革开放而发展起来的年轻的、变化迅速的城市，但分析结果表明，这个城市中阶层相对关系模式及其变迁与北京、无锡基本一致。同时，珠海也显示出若干独特性（见表6）。

表6 珠海父代地位与子代地位之间交互作用效应的估计值（以工人 / 农民为参照）

珠海		子代地位				
		单位负责人/ 中高层管理人员	专业技术 人员	一般管理人员/ 办事人员	自雇 用者	工人/农民
父 代 地 位	单位负责人/中 高层管理人员	1.213 9*** (0.336 7) ^b	1.722 3*** (0.321 3)	0.808 8** (0.273 6)	-0.239 4 (0.440 0)	0.000 0
	专业技术 人员	0.311 2 (0.462 3)	0.675 5 (0.439 1)	0.180 1 (0.347 6)	-0.140 7 (0.476 2)	0.000 0
	一般管理人员/ 办事人员	-0.238 8 (0.399 2)	1.186 2*** (0.300 9)	0.579 4* (0.238 1)	-0.889 3* (0.442 7)	0.000 0
	自雇 用者	0.137 4 (0.398 5)	0.186 4 (0.415 2)	-0.309 0 (0.317 0)	-0.500 8 (0.433 1)	0.000 0
	工人/农民	0.000 0	0.000 0	0.000 0	0.000 0	0.000 0

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$ 。

a 非标准化系数; b 标准差。

珠海的数据表明,在代际,“权力优势”阶层的继承关系与其他两个城市一样具有显著性,但是,这种继承关系与“权力优势”阶层向“专业技术人员”阶层的流动关系相比,相对较弱。

特别值得注意的是,“专业技术人员”和“一般管理人员”的子代与“权力优势”阶层地位之间不存在显著关联性。这意味着,“权力优势”阶层的代际流动性尽管相对较强,但这种流动性仅是相对于流向“专业技术人员”阶层而言的,“专业技术人员”和“一般管理人员”的子代流向“权力优势”阶层的可能性则是不显著的。也就是说,在珠海,“权力优势”阶层的内固性并不是最强的,但对其他阶层的排斥性则在三个城市中最突出。

在珠海,“专业技术人员”无论是与自身还是

与其他阶层都没有显著的代际关联性，这是一个奇特的结果。很多研究显示，即使在再分配体制中，财产制度和政治制度以及政策的特征，也使得“专业技术人员”占有资本的特殊性更为显著，因而这一阶层具有较强的地位继承性，在总体模型和北京、无锡的模型中都显现出这种特征。与此形成鲜明对照的是，“权力优势”阶层和“一般管理人员”的代际关系中，流动到“专业技术人员”阶层则显示出最强的关联性。

我们不知道能否对此给予合理恰当的解释。珠海表现出来的特征，也许和珠海是一个移民性的新兴城市有很大关系。移民大量涌入和较为发达的市场机制，为人们提供了更为开放的机会和激烈的竞争，既造成上述的阶层间流动，又呈现出某些阶层地位的稳定性和排斥性，例如，其他阶层向权力优势阶层的不显著流动。这种状况与主要从内部逐渐分化和转型的城市有所不同。

（四）小结

将上述阶层相对关系模式做一总结，可发现具有如下基本特征。

1. 权力、专业技术人员阶层的再生产性

代际社会地位的继承或再生产，成为占主导地位的关系，由再分配经济向市场经济的转型，

没有能够改变这种再生产的特征。特别是权力优势阶层和专业技术人员阶层，其再生产的能力不仅远超出了自身流动的能力，而且与其他阶层相比较也远超出了其他阶层。无论在改革前还是在改革后，虽然中国城市社会在阶层结构间存在着一定的流动性，但相对于这种流动性来说，阶层的继承性或复制能力远强于它们的流动性。正是在这个意义上，阶层的继承性或再生产特征是制度转型过程中阶层相对关系模式的主导特征。

2. 脑力劳动者与体力劳动者的间隔

在权力优势、专业技术人员和一般管理阶层与自雇佣者和工人 / 农民之间存在着明显的鸿沟，即在脑力劳动者和体力劳动者之间存在着明显的封闭性，这属于更大范围内阶层结构的再生产性质。这种鸿沟的特征在于：第一，前三者之间存在着显著的正向流动关系，与后两者之间不存在显著的流动关系，因而显示出一个明显的界限；第二，虽然在前三者的代际关系中存在着相互间的流动，但自身继承性关系是主要的特征；第三，虽然脑力劳动者与体力劳动者之间的代际关系没有显示出显著的封闭性，但是，在父代的工人 / 农民地位与子代的权力优势阶层和专业技术人员阶层地位之间，其关系的潜在方向是负向的，预示了这两个阶层对于工人 / 农民阶层潜在的排斥性，预示了在这种“长距离”的阶层关系

中，存在着更为强烈的阶层封闭性。

3. 阶层再生产与相对流动性

尽管阶层代际关系中再生产特征构成了主导特征，但依然可以看到中国城市社会中阶层流动性的三个值得注意的特点：第一，在若干阶层之间存在着虽然不是主导的但是相对的流动性。因此，虽然不存在显著的跨越脑—体间隔的“长距离”流动，但存在着相邻阶层间直接的“短距离”流动。第二，与权力和专业技术人员阶层不同，一般管理人员阶层的继承性特征在代际关系中不是最强的。第三，在脑—体之间的间隔并非完全的封闭，其排斥性部分是潜在的。因此，应该承认，尽管上述模型中所表现出来的继承性或封闭性特征占据了主导地位，但这种继承性的强度是相对的，流动性与继承性并存。

在现代社会中，阶层间完全的封闭和排斥是不可能的，而中国独特的制度结构，使得国家政治和意识形态会在一定历史时期内改变社会资源的分配，从而改变不同阶层的相对地位。⁽²⁵⁾从一种经济运行机制（资源分配方式）向另一种经济运行机制的转轨，也会为一些阶层提供大量的社会流动机会。⁽²⁶⁾甚至在社会转型时期出现的“制度性真空”，也能够为那些在原有制度结构中缺乏机会的阶层提供改变自身地位的机会。也许这也是中央计划经济体制以及转型社会阶层结构的

一个特征。

四、讨论

上述分析表明，在阶层相对关系模式的意义上，在中国城市社会向市场体制的转型过程中，虽然经济运行机制和资源分配机制发生了巨大的转变，但阶层相对关系的再生产特征却依然持续地被再生产出来，阶层相对关系中占主导地位的继承性特征并没有因经济机制的变革而发生根本性变化，经济机制的改变并没有造成社会分层模式的更替或重组。这一结果除了可以从前述中国制度转型的特征得到解释，还可以从以下两方面得到进一步的说明。

（一）制度安排的相对独立性

不同制度安排之间具有相对的独立性，而非基于某一种制度而形成的简单决定或功能需求关系⁽²⁷⁾，这是一个蕴涵有深刻理论意义的概念。当年围绕经济—技术理性而产生的争论，现在以改变了的形式（“经济机制”）又重新提到了研究者面前。但在作者看来，理论上的问题是一脉相承的：“经济理性”和“社会权力”或者“市场”和“政治”作为两个基本变量，在讨论社会变迁过程

中“谁输谁赢”的问题时，一直隐藏在研究者背后影响着他们的理论逻辑。根据现代化—功能主义和“市场转型”理论的逻辑，社会分层结构、权力结构以及社会的利益结构和机会结构，都被置于经济—技术理性或经济机制的附属产物的地位。

在现实的社会行动中，包括在经济行动中，决定人们行动的逻辑具有多重性。布罗代尔指出，在现实的资本主义和市场经济之间，经济力量只是其中的一个因素，而政治、文化等因素从来都不会被排除在经济运作机制之外。⁽²⁸⁾市场化和分层模式虽然都包含着一定的经济逻辑，但分层模式中还包含着其他的逻辑，因此，决定分层模式变化的因素不仅包含经济机制的作用，还包含有其他的社会、政治和文化因素的作用。

在制度转型的过程中，多种机制都将在这一过程中起作用，其中虽然市场机制的发展是制度转型的一个重要部分，但同时，政治和社会权力机制、阶层利益、地位获得方式的改变，也是这场变革的重要部分，甚至对于推动制度转型有着更为重要的意义。正如周雪光所指出的：“由于在制度转型过程中政治和市场是彼此同进化的，所以，结果依赖于制度背景下特定的、变化着的条件。”⁽²⁹⁾政治和市场二者是“同进化”（coevolution）的，政治在塑造经济制度上具

有重要作用。(30)

在制度转型过程中，即使就其“市场机制”本身来说，市场也不仅仅由经济行为和经济关系所构成，而是同时包含了权力和权力的实施。回顾历史，即使是在资本主义市场经济的发展过程中，市场经济在很大程度上也是政府干预下的产物，在各种超经济的政治和社会力量干预下，特别是政治权力的积极介入下，市场被创造出来。国家是各种社会规范以及市场交易规范的制定者和维护者，因而国家在市场经济的构造过程中具有重要作用。(31)

任何制度变迁的过程最终依赖各种利益在政治领域中的表现，国家是一个有着自己利益和偏好的积极的行动者，政治权威和社会中的权力优势阶层的利益必定会深入到经济活动之中，因而市场领域中的经济活动在很大程度上是被政治所形塑的。(32)

在这一意义上，经济行动本身就是社会行动的一种形式，经济过程是“嵌入”在社会关系，例如政治制度、法律、权力结构、日常生活以及文化习俗之中的。“市场”不是一个抽象的概念，在不同的制度背景和制度化过程中，市场的特征和性质会有很大的不同。

因此，政治与市场、社会地位、权力、文化与经济机制、经济—技术理性等因素之间的关

系，在特定社会条件下是相对独立并相互作用的。政治权力和社会利益群体可以在经济机制发生变化时调整自身，不仅适应经济机制的改变，而且控制和影响经济机制的改变。在二者之间不存在后者简单地决定前者或者前者是后者的功能需求的结果这样的关系。

正是因为制度安排具有相对独立性，本文的分析结果表明，一个社会中的社会分层模式，固然取决于经济—技术状况和经济机制的基础，但同时也受到政治—社会利益以及文化传统的强大影响，建立在阶层基础上的政治和社会利益相对独立于经济理性。社会分层结构所具有的再生产性和阶层间的相对封闭性不仅仅是一种被动的社会现象，而且其自身就具有极强的生命力。阶层相对关系模式在社会变迁的过程中，仍然会通过各种不同的方式顽强地延续下来，特别是那些在资源和权力占有方面具有优势的阶层，会通过各种不同的方式，将所拥有的资本和权力传递下来，从而在社会变迁甚至是社会动荡的过程中也保持着阶层地位的继承性和稳定性。有关各种资本传递的理论，例如，经济资本、文化资本、社会资本和政治资本传递的理论，已经从不同方面揭示了这种再生产的过程。⁽³³⁾各种传递的机制或结构化的机制再生产的能力之强，远超出现代化—功能主义理论逻辑的想象，并且是这种理论逻

辑无法解释的。

（二）国家主导的社会转型

上述基本理念决定性地影响到本研究的思路和假设。本文在讨论研究假设时已经提出，中国制度转型的根本性特征，就是国家在转型过程中发挥了关键性作用，因而是国家主导的。

这种由国家主导的渐进改良式的社会变迁，在很大程度上决定了阶层相对关系模式的再生产特征，而不是重组或循环特征。

用社会分层的语言来说，国家主导的制度转型，即意味着由那些在社会中占有优势的群体所推动的、国家自上而下有控制地在市场化过程中重新配置资源以及权力的过程。因此，他们（它们）在这种转型中（包括向其他经济机制的转变）不仅具有相当的主动权，而且具有主导权力。一方面，不断地将市场化过程推向前进，另一方面，借助于原有的各种优势，在适当的时机加入到市场化的进程中，并继续推动市场化的发展。在这一过程中，权力的延续或转移⁽³⁴⁾、政治市场化⁽³⁵⁾、地方文化传统⁽³⁶⁾、路径依赖的方式和程度⁽³⁷⁾等，都有可能成为他们（它们）在市场化过程中保持优势并在代际间传递下去的机制，因而决定了社会分层结构变化的结果。

参考文献

◎ 陈婴婴. 职业结构与流动. 北京: 东方出版社, 1995

◎ 李强. 当代中国社会分层与流动. 北京: 中国经济出版社, 1993

◎ 彭玉生. 现代英国阶级与职业的代际流动. 国外社会学, 2000 (5)

◎ 倪志伟, 马修斯. 国家社会主义改革中的市场过渡与社会转型. 国外社会学, 1998 (6)

◎ 宋时歌. 权力转换的延迟效应——对社会主义国家向市场转变过程中的精英再生产与循环的一种解释. 社会学研究, 1998 (3)

◎ Chen, Yuan and Jianzhong Dai, intergenerational Mobility in Modern China. *European Sociological Review*, 1995, Vol. 11

◎ Lin, Nan and Yanjie Bian, Getting Ahead in Urban China. *American Journal of Sociology*, 1991, Vol. 97

◎ Nee, Victor, The Emergence of a Market Society Changing Mechanisms of Stratification in China. *American Journal of Sociology*, 1996, Vol. 101

◎ Parkin, Frank, Class Stratification in Socialist Societies. *The British Journal of Sociology*, 1969, Vol. 20

◎ Szenleyi, Ivan, Social Inequalities in State Socialist Redistributive Economies. *International Journal of Comparative Sociology*, 1978, Vol. 19

◎ Szelenyi, I and Szelenyi, S., Zirkulation der Elite? Wandlung der Gesellschaftsstruktur in Mitteleuropa in der

postkommunistischen Uebergangsperiode. In Der Schock der Freiheit, Ungarn auf dem Weg in die Demokratie. Jozsef Bayer / Rainer Deppe (Hrsg.), Frankfurt am Main, 1993

© Walder, Andrew, Property Rights and Stratification in Socialist Redistributive Economies. American Sociological Review, 1992, Vol. 57

© Walder, Andrew, Career Mobility and the Communist Political Order. American Sociological Review, 1995, Vol. 60

© Zhou, Xueguang, Nancy Brandon Tuma and Phyllis Moen, institutional Change and Job -Shift in Urban China, 1949 to 1994. American Sociological Review, 1997, Vol. 62

(1) 选自《中国社会科学》，2002（6）。

(2) 此次调查于1998年在北京、无锡、珠海三个城市进行。共收集到具有当地城市户口的样本4364个，其中有效样本为3975个。有关这次调查的详细说明，可参见王奋宇、李路路等：《中国城镇劳动力流动：从业模式、职业生涯、新移民》，北京，北京出版社，2001。

(3) “阶层间相对关系模式”是指不同阶层成员在阶层结构中流动的相对机会分布。“相对流动”主要是比较两个社会集团的后代竞争不同社会位置时的相对优势。它是在考虑到产业结构和职业结构变化的影响下，通过不同阶层成员相对流动机会的分析，更深刻地揭示阶层间的关系实质。可参见D. L. Featherman,

F. L. Jones and R. M. Hauser, *Assumptions of Social Mobility Research in the United States: The Case of Occupational Status*. *Social Science Research*, 1975, Vol. 4, pp. 329-360; [日] 今田高俊: 《社会阶层与政治》, 北京, 经济日报出版社, 1991; 彭玉生: 《定类或定序依变项回归分析》, 见李沛良: 《社会研究的统计应用》, 306~331页, 北京, 社会科学文献出版社, 2001。

(4) 参见 *American Journal of Sociology*, 1996 (101) 有关市场转型问题的专题讨论。

(5) See J. Goldthorpe, *Social Stratification in Industrial Society*. In Paul Halmos (ed.), *Sociological Review - Monograph No. 8: The Development of Industrial Societies*. Keele: University of Keele Press, 1964, pp. 97-122; R. Erikson and J. Goldthorpe, *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press, 1992, pp. 1-27.

(6) 参见倪志伟 (Victor Nee): 《市场转型理论: 社会主义社会从再分配向市场的转型》, 转引自《国外社会学》, 1996 (5~6); 《国家社会主义改革中的社会不平等: 在中国的再分配与市场之间》, 转引自《国外社会学》, 1994 (3)。

(7) See J. Goldthorpe, *Social Stratification in Industrial Society*. In Paul Halmos (ed.), *Sociological Review Monograph No. 8: The Development of Industrial Societies*, pp. 97-122; R. Erikson and J. Goldthorpe, *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press, 1992, pp. 1-27.

(8) 参见孙立平: 《从“市场转型理论”到关于不平

等的制度主义理论》，载《中国书评》，1995（7）

（8）；边燕杰：《市场转型与社会分层》，见涂肇庆、林益民主编：《改革开放与中国社会：西方社会学文献述评》，72~109页，香港，牛津大学出版社，1999。

（9） D. L. Featherman, F. L. Jones and R. M. Hauser, Assumptions of Social Mobility Research in the United States: The Case of Occupational Status. *Social Science Research*, 1975, Vol. 4, pp. 329-360.

（10） See A. Walder, Markets and Inequality in Transitional Economies: Toward Testable Theories. *American Journal of Sociology*, 1996, Vol. 101, pp. 1060-1073; D. Stark, Recombinant Property in East European Capitalism. *American Journal of Sociology*, 1996, No. 101, pp. 993-1027.

（11） 参见 [美] 安德鲁·G·沃尔德：《作为工业厂商的地方政府》，转引自《国外社会学》，1996（5~6），87~109页。

（12） See Zhou Xueguang, Economic Transformation and Income Inequality in Urban China: Evidence from Panel Data. *American Journal of Sociology*, 2000, Vol. 105, pp. 1135-1174.

（13） 参见林南（Nan Lin）：《地方性市场社会主义：中国农村地方法团主义之实际运行》，转引自《国外社会学》，1996（5~6）；D. Stark, Recombinant Property in East European Capitalism. *American Journal of Sociology*, 1996, Vol. 101, pp. 993-1027.

（14） D. Stark, Recombinant Property in East

European Capitalism. *American Journal of Sociology*, 1996, Vol. 101, pp. 993–1027.

(15) See D. Stark, Path Dependence and Societies Strategies in Eastern Europe. *East European Politics and Societies*, 1992, Vol. 6, pp. 17–54.

(16) See Zhou, Xueguang, N. B. Tuma and Ph. Moen, Stratification Dynamics under State Socialism: The case of China Cities, 1949—1993. *Social Forces*, 1996, Vol. 28, pp. 440–468.

(17) See A. Giddens, *The Class Structure of the Advanced Societies*. London: Hutchinson, 1973, pp. 105–109.

(18) See I. Szelenyi and E. Kostello, The Market Transition Debate: Toward a Synthesis? *American Journal of Sociology*, 1996, Vol. 101, pp. 1082–1096.

(19) 需要特别指出的是，本研究并不否认向市场的转型给社会分层结构带来的变化。但是，由于社会分层结构的变化是多维度的，而市场机制的影响作用主要在于结构化的机制方面，而非阶层相对关系的模式方面。对于结构化机制方面的变化，作者将另文讨论。

(20) 很多研究曾经分析了传统社会主义社会中的阶层再生产模式，例如，F. Parkin, A. Giddens等。

(21) 参见 [匈] 罗纳塔斯：《昔日风云人物还是今日弄潮儿吗？》，转引自《国外社会学》，1996（5～6）。

(22) 这一研究假设也得益于国内的若干研究成果，如李春玲：《中国城镇社会流动》，141页，北京，中国社会科学出版社，1997；许欣欣：《当代中

国社会结构变迁与流动》，232页，北京，社会科学文献出版社，2000；刘精明：《“文革”事件对入学、升学模式的影响》，载《社会学研究》，1999（6）。

(23) 为了论述的方便，以下用“一般管理人员”代表“一般管理人员 / 办事人员”。

(24) 考虑到受访者均具有本地城镇户籍，但其初职或父代有可能为农民，同时考虑到本研究对分析对象的限制，工人、农民在这里可合并为一个阶层，即相对于其他阶层来说，他们都属于体力劳动者阶层。

(25) See Zhou, Xueguang, N. B. Tuma and Ph. Moen, Stratification Dynamics under State Socialism: The case of China Cities, 1949—1993. *Social Forces*, 1996, Vol. 28, pp. 440—468.

(26) 参见 [美] 倪志伟 (Victor Nee)：《市场转型理论：社会主义社会从再分配向市场的转型》，转引自《国外社会学》，1996（5~6）。

(27) See A. Walder, Markets and Inequality in Transitional Economies: Toward Testable Theories. *American Journal of Sociology*, Vol. 101, pp. 1060—1073.

(28) 参见许宝强：《反市场的资本主义》，载许宝强、渠敬东选编：《反市场的资本主义》，50~91页，北京，中央编译出版社，2001年。

(29) Zhou, Xueguang, Reply: Beyond Debate and Toward Substantive Institutional Analysis. *American Journal of Sociology*, 2000, Vol. 105, pp. 1190—1195.

(30) See Xueguang Zhou, Economic Transformation and Income Inequality in Urban China: Evidence from Panel Data. *American Journal of Sociology*, 2000, Vol. 105, pp. 1135—1174.

(31) 参见许宝强：《反市场的资本主义》，50～91页。

(32) See Xueguang Zhou, Economic Transformation and Income Inequality in Urban China : Evidence from Panel Data. *American Journal of Sociology*, 2000, Vol. 105, pp. 1135–1174.

(33) 参见李春玲：《中国城镇社会流动》，51～57页；许欣欣：《当代中国社会结构变迁与流动》，84～93页。

(34) 参见 [匈] 罗纳塔斯：《昔日风云人物还是今日弄潮儿吗？》，43～62页；Yanjie Bian and J. R. Logan, Market Transition and the Persistence of Power: The Changing Stratification System in Urban China. *American Sociological Review*, 1996, Vol. 61, pp. 739–758.

(35) See W. Parith and E. Michelson, Politics and Markets: Dual Transformations. *American Journal of Sociology*, Vol. 101, pp. 1042–1059.

(36) 参见林南：《地方性市场社会主义：中国农村地方法团主义之实际运行》，68～86页。

(37) See D. Stark, Path Dependence and Societies Strategies in Eastern Europe. *East European Politics and Societies*, 1992, Vol. 6, pp. 17–54.

阶层地位对城市居民社会网络性质的影响⁽¹⁾

张文宏

一、文献检索与研究问题

自博特 (Burt, 1984) 在美国综合社会调查项目 (General Social Survey Project, 简称GSS) 中首次运用“重要问题的讨论网”的提名法 (name generator) 研究自我中心网络 (ego-center networks) 以来, “重要问题的讨论网”成为社会网络分析者经常涉猎的重要领域之一。中外社会学家围绕着这个主题进行了一系列的调查项目并出版了一批成果 (例如Burt, 1986, 1990; Marsden, 1987, 1990; Blau & Ruan, 1990; Blau, Ruan & Ardel, 1991; Moore, 1990; 阮丹青等, 1990; Ruan, 1993a, 1993b, 1998, 2001; Ruan et al., 1997; 张文宏, 1999; 张文宏、阮丹青、潘允康, 1999a, 1999b; Ruan & Zhang, 2000, 2001; Straits, 2000; Lee et al, 2001; 陈膺强、李沛良, 2002)。这些基于“重要问题的讨

论网”的提名法的研究成果，无疑从一个侧面对理解社会网络的特征做出了一定的贡献。阮丹青（Ruan, 1998）曾运用天津1993年社会网络调查的数据就GSS的讨论网提名问题与荷兰社会学家关于工具性、情感性和社交陪伴性网络等的10个提名问题的重合性进行了实证分析，发现以讨论重要问题为提名工具的测量方法能够确定10个社会支持提名问题的多数网络成员。换言之，讨论网的提名问题在很大程度上能够用来测量中国城市居民的核心社会支持网络，但是她并没有就讨论网的性质做出明确的判断。以往关于重要问题讨论网的研究，也从未涉及社会网络的性质和内容，因此也就无从对讨论网的性质做出基本的判断。

以往，以“重要问题的讨论网”为主题的社会网络研究，重点分析网络规模、网络密度、异质性与趋同性等结构指标及其网络的关系构成（Marsden, 1987, 1990；阮丹青等，1990；Ruan, 1993a, 1993b；张文宏，1999；张文宏、阮丹青、潘允康，1999a, 1999b），并不能全面地把握城市居民社会网络的全貌。以往的研究似乎多注重从网络的结构特征和关系构成方面来理解一种社会网络的特质，而关于重要问题的内容和性质则是过去所有以讨论网为测量工具的社会网络研究所忽略的。社会网络分析在某种程度上招致

批评，在一定程度上也与它忽视对网络内容或网络性质的研究有关。某些批评者非难社会网络分析仅仅是一种方法论，缺乏对实质问题的应有重视；另外一些研究者则避开了它的独特术语和技术，仅仅在隐喻的意义上使用社会网络的概念；还有一些社会网络分析者和实践者，将网络分析误解为许多专业术语和测量技术的一个混合体；一些人把它硬化为一种方法论，而另外一些人则把它软化作为一种隐喻；还有一些人嘲笑社会网络分析并没有什么新东西，只不过是“新瓶装旧酒”（Wellman, 1988: 19-20）。对社会网络分析的最经常和最激烈的批评，认为它是由“没有理论的方法”构成的（Berkowitz, 1988: 492）。甚至有学者认为“网络分析，它拥有一套强有力的描述社会结构的技术，尽管前景可观，但是却没有什么理论。网络社会学的方法论很精致，但它明显不是理论”（Turner, 1986: 288）。针对上述尖锐的批评，我们试图通过对北京城市居民重要问题讨论网内容的分析，理解北京居民乃至中国城市居民讨论网的实质，在此基础上对中国城市居民讨论网的性质做一个初步的判断。⁽²⁾

我们所关注的问题是，不同阶层地位的城市居民，是否在所讨论的重要问题的内容方面存在着本质的差别？换言之，阶层地位较高的人是否专注于讨论工具性问题？阶层地位较低的成员是

否更倾向于讨论情感性问题？如果不同阶层的城市居民的讨论网确实存在着明显的差别，那么造成其差别的主要原因又是什么？本文试图通过对北京城市居民社会网络调查资料的分析来回答上述问题。

二、研究设计、资料来源与分析方法

（一）资料来源和抽样设计

本文的资料来自2000年7—8月在北京城市地区进行的大规模问卷调查。抽样程序如下：第一，按照概率比例抽样方法（probabilities proportional to size，简称PPS）从北京市中心和近郊8个区随机抽取12个街道作为初级抽样单位（PSU）。第二，根据PPS方法从每个被抽中的街道选取4个居民委员会，共计48个。第三，从被抽中的48个居委会中按照简单随机原则获得1677个住宅地址作为调查样本，再从被选中的住宅中按照随机数表选择被访户。第四，在选定的被访户中，由访问员按照基什网格法（Kish Grid）选择合适的被访者，最终成功访问了1004位18岁以上的在职或退休的城市居民。从样本与

统计资料的比较中可以发现，除了年龄分布以外，样本与总体在性别、婚姻状况、教育、职业和工作单位所有制等指标上的分布比较接近，说明本次调查具有相当的代表性（张文宏、李沛良、阮丹青，2004）。

（二）主要指标的操作化测量

北京城市居民社会网络调查的提名问题直接取自美国综合社会调查中的一个问题：“大多数人时常会和其他人讨论重要的问题。在过去半年内，您和谁讨论过对您来说是重要的问题呢？请您告诉我这些人的姓名或简称”（Burt, 1984）。以重要问题的讨论所确定的所有人构成了被访者的社会网络。

1. 因变量：社会网络的性质

对于网络性质的判断，我们可以列出种种不同的标准。最常见的划分标准是将网络划分为工具性的和情感性的（Lin, 1986, 1990, 1992, 1999），或是工具性、情感性和混合性的（Hwang, 1987）。黄光国（Hwang, 1987）认为情感性关系是一种稳定而持久的关系，这种关系的主要功能是满足关爱、温情、安全和归属等方面的需要；工具性关系是为了达到功利性的目标而建立的；混合性关系介于两者之间。林南

(Lin, 1999) 在建构其社会资本的网络理论模型时, 采用了二维的标准。他将工具性网络的性质界定为旨在获得不为行动者本身拥有的资源(包括财富、地位和声望), 而将情感性网络的本质界定为维持已被行动者所占有的资源。

原始问卷中被访者与其网络成员讨论的重要问题包括事业、金钱、投资、感情、子女、老年父母、住房、时事、健康、医疗、饮食、衣着、娱乐、体育、宗教和人生目标等方面。借鉴前人对网络性质划分的不同标准, 我们根据自我与网络成员讨论的重要问题的内容, 将讨论网区分为工具性、情感性、社交性和混合性四种。其中工具性问题包括事业、投资、金钱、住房、健康与医疗等; 情感性问题包括感情、子女、老年父母、亲友聚会、宗教和人生目标等; 社交性问题包括时事新闻、饮食、衣着、娱乐、体育等话题。混合性问题涉及上述三种问题中的两种或三种, 比如, 工具性与情感性问题的混合、工具性与社交性和情感性问题的混合等。

2. 自变项: 阶层地位

结合新马克思主义和新韦伯主义及结构功能主义的阶级分类和社会分层标准, 以职业分类为基础, 结合生产资料的占有关系、人们在正式组织中的权威关系、所掌握的专业技能以及教育获得、收入等指标, 笔者初步将中国城市居民划分

为四个阶层：（1）专业行政管理阶层；（2）小雇主阶层；（3）普通白领阶层；（4）工人阶层，包括从事体力劳动的技术工人、半技术工人和非技术工人。按照上述划分阶层的操作性标准，在938名有效被访者中，专业行政管理阶层占32.8%，小雇主阶层占3.8%，普通白领阶层占16.1%，工人阶层占47.2%。在回归分析中，将阶层变项编码为四个虚拟变项，以工人阶层作为参考类别（张文宏、李沛良、阮丹青，2004）。

3. 控制变项

我们在分析中将性别、年龄、婚姻地位、工作状况、职业流动状况、政治身份作为控制变项，以考察阶层地位对于网络性质的独立影响。

（三）分析方法

在分析阶层地位对网络性质的影响时，我们采用多类别对数比率回归（multinomial logistic regression）的统计方法（Powers & Xie, 1999；彭玉生，2001：308-319）。多类别对数比率回归是简单对数比率回归的扩展，由一组对数比率方程构成。如果把多类别变项中的一类作为基准类（baseline category），那么就形成了基准比较模型（baseline category contrast）。具体做法是先选择基准类，然后，将它的几率与其他各类的几率

对比。例如，在网络性质的回归分析中，我们通常将混合型网络作为基准类，研究一组自变项 X 如何影响人们选择混合型网络（ P_j ）作为网络成员的影响，用 P_1 、 P_2 、 P_3 表示选择工具性网络、情感性网络和社交性网络的几率，那么由此形成的多类别对数比率回归方程就是：

$$\begin{cases} \log (P_1/P_j) = \alpha_1 + \beta_1 X \\ \log (P_2/P_j) = \alpha_2 + \beta_2 X \\ \log (P_3/P_j) = \alpha_3 + \beta_3 X \end{cases}$$

三、研究结果与发现

（一）讨论网的性质

从表1的统计结果可以发现，北京城市居民与讨论网成员谈论单纯工具性问题的占26.1%，交流单纯情感性问题的占6.2%，单纯沟通社交性问题的占3.8%，而兼具工具性、情感性和社交性功能的混合性问题则高达63.9%。另外，从被访者与每一位网络成员所讨论的重要问题的内容来看，社会网络的性质主要表现在工具性内容方面的差异。被访者与前三位成员在讨论工具性问题方面基本没有差异，而到第四个成员讨论工具性

问题的比例急剧上升（45%），到第五个成员该比例上升为74.8%。以前关于朋友网络之活动内容的相关研究发现，共度休闲时光的目的通常是为了增加参与者的情感或友谊（Goldthorpe, 1987）。在此意义上，如果我们可以将社交性问题与情感性问题合并，那么很明显，北京城市居民与其网络成员讨论的问题主要与混合性问题和工具性问题有关。换言之，北京城市居民的讨论网是一种兼具工具性和情感性功能的混合型的社会网络。

表1 重要问题的内容

重要问题的内容	样本总体 (%)	第一个成员 (%)	第二个成员 (%)	第三个成员 (%)	第四个成员 (%)	第五个成员 (%)
工具性	26.1	12.2	13.4	13.8	45.0	74.8
情感性	6.2	6.0	6.2	6.5	3.9	1.5
社交性	3.8	2.3	4.9	5.6	3.1	1.1

续前表

重要问题的内容	样本总体 (%)	第一个成员 (%)	第二个成员 (%)	第三个成员 (%)	第四个成员 (%)	第五个成员 (%)
混合性	63.9	79.4	75.5	74.1	48.1	22.6
N	950	947	872	537	387	456

（二）阶层地位对讨论网性质的影响

关于阶层地位对社会网络性质的影响，由于是一种探索性的实证研究，因此我们不准备提出具体的研究假设，在研究策略上采用地毯式的搜索方式，以免有挂一漏万之憾，因此拟将所有可

能的影响因素纳入回归方程。这些影响因素不仅包括性别、婚姻状况、年龄等社会人口特征，还包括了就业身份、职业流动状况、政治地位和单位的所有制类别等变项。在回归分析中，这些影响因素作为控制变项纳入回归方程（见表2）。

表2 本人阶层地位及社会人口特征与重要问题内容的多类别对数比率回归分析

	重要问题内容					
	(1) 工具性/ 混合性	(2) 情感性/ 混合性	(3) 社交性/ 混合性	(4) 工具性/ 情感性	(5) 工具性/ 社交性	(6) 社交性/ 情感性
Intercept	0.773* (0.470)	-1.336** (0.499)	-1.205** (0.404)	0.562 (0.625)	0.432 (0.558)	0.131 (0.582)
男性	0.501* (0.255)	-0.716** (0.250)	0.061 (0.193)	1.217*** (0.334)	0.440+ (0.294)	0.777** (0.290)
已婚者 ¹	-0.272 (0.401)	0.083 (0.408)	-0.208 (0.307)	-0.335 (0.529)	-0.064 (0.440)	-0.291 (0.466)
年龄组 ² ：						
18~29岁	-1.314* (0.746)	-0.868 (0.764)	-0.051 (0.453)	-0.446 (0.993)	-1.263+ (0.817)	0.817 (0.797)
30~49岁	-0.638* (0.326)	-0.036 (0.303)	-0.168 (0.260)	-0.602 (0.413)	-0.470 (0.383)	-0.131 (0.363)
目前在业者 ³	-0.361 (0.388)	-0.078 (0.296)	0.216 (0.246)	-0.283 (0.405)	-0.578+ (0.369)	0.294 (0.351)
职业流动者 ⁴	0.185 (0.399)	0.111 (0.362)	0.182 (0.281)	0.074 (0.503)	0.004 (0.449)	0.070 (0.416)
中共党员 ⁵	-0.451* (0.309)	-0.057 (0.286)	0.148 (0.255)	-0.394 (0.395)	-0.559* (0.353)	0.204 (0.333)
单位所有制 ⁶ ：						
国家机关/ 事业单位	-0.711* (0.382)	0.331 (0.370)	0.066 (0.300)	-1.042 (0.495)	-0.778* (0.447)	-0.264 (0.436)
国有企业	-0.512* (0.382)	0.151 (0.322)	0.048 (0.264)	-0.663 (0.413)	-0.560+ (0.372)	-0.103 (0.381)

续前表

	重要问题内容					
	(1) 工具性/ 混合性	(2) 情感性/ 混合性	(3) 社交性/ 混合性	(4) 工具性/ 情感性	(5) 工具性/ 社交性	(6) 社交性/ 情感性
阶层地位 ⁷						
专业行政管理	-0.089 (0.320)	-0.742** (0.313)	-0.228 (0.243)	0.653+ (0.420)	0.139 (0.370)	0.513+ (0.363)
白领	-0.399 (0.419)	-0.756* (0.362)	-0.143 (0.273)	0.357 (0.526)	-0.256 (0.469)	0.613+ (0.419)
小雇主	-0.173 (0.600)	0.052 (0.589)	-0.636 (0.274)	-0.225 (0.783)	0.463 (0.769)	-0.688 (0.761)
Pseudo R ² (Nagelkerke)	0.068	0.068	0.068	0.068	0.068	0.068
-2Log Likelihood	916.252	916.252	916.252	916.252	916.252	916.252
X ²	53.881*	53.881*	53.881*	53.881*	53.881*	53.881*
D. F.	36	36	36	36	36	36
N	881	881	881	881	881	881

注：系数为非标准化的回归系数，括号内为标准误。 $+p<0.10$ ； $*p<0.05$ ； $**p<0.01$ （单侧检验）； $***p<0.001$ （单侧检验）。

1. 参考类别为未婚者和离婚、分居及丧偶者。

2. 参考类别为50岁以上者。

3. 参考类别为非在业者，包括退休者、失业下岗者及家务工作者和学生等。

4. 参考类别为非职业流动者。

5. 参考类别为非中共党员。

6. 参考类别为集体企事业和个体、私营及民营、外资企业单位。

7. 参考类别为工人阶层。

从表2中模型1的统计结果可以发现，专业行

政管理阶层、白领阶层和小雇主阶层在与网络成员讨论工具性还是混合性的问题方面，与工人阶层相比不存在显著的差异。

模型1的其他有意义的发现是，男性与网络成员讨论工具性而非混合性问题的比率是女性的1.65倍（ $e^{0.501}=1.65$, $p<0.05$ ）。换言之，男性更可能与网络成员讨论单纯的工具性问题，而女性更可能讨论混合性问题；18~29岁的青年人和30~49岁的中年人与网络成员讨论工具性而非混合性问题的几率仅仅是50岁以上被访者的26.9%（ $e^{-1.314}=0.269$, $p<0.05$ ）和52.8%（ $e^{-0.638}=0.528$, $p<0.05$ ），即中青年更可能与网络成员讨论混合性问题，50岁以上的准老年人和老年人更可能讨论工具性问题；中共党员与网络成员讨论工具性而非混合性问题的几率是非中共党员的63.7%（ $e^{-0.451}=0.637$, $p<0.05$ ），即中共党员更可能与网络成员讨论工具性问题，非中共党员更可能讨论混合性问题；另外，在国家机关事业单位和国有企业工作的人与网络成员讨论工具性而非混合性问题的几率，分别是在其他单位工作的被访者的49.1%（ $e^{-0.711}=0.491$, $p<0.05$ ）和59.9%（ $e^{-0.512}=0.599$, $p<0.05$ ），即在国家机关和企事业单位工作的人更可能讨论混合性问题，在集体或非公有制单位工作的人更可能讨论工具性问题。

模型2的结果表明，阶层地位对重要问题内

容的独立影响表现在专业行政管理阶层、白领阶层和工人阶层在讨论情感性还是混合性问题的选择上有一定的差别。在控制了性别、婚姻状况、年龄、就业状况、职业流动状态、政治身份和单位所有制类别等社会人口特征以后，专业行政管理阶层和白领阶层与网络成员讨论情感性而非混合性问题的几率分别是工人阶层的47.6% ($e^{-0.742}=0.476$, $p<0.01$) 和46.9% ($e^{-0.756}=0.469$, $p<0.05$)。即专业行政管理阶层和白领阶层与其网络成员更可能讨论混合性问题而非情感性问题，而工人阶层与其网络成员更可能讨论情感性问题而非混合性问题。小雇主阶层与网络成员讨论情感性而非混合性问题的几率是工人阶层的1.05倍 ($e^{0.052}=1.05$)，但是在统计上不显著。这说明，小雇主阶层和工人阶层相比，在与网络成员讨论情感性还是混合性问题方面，不存在显著的差异。此外，男性同女性相比更可能与网络成员讨论混合性问题而非情感性问题，男性与网络成员讨论情感性而非混合性问题仅仅是女性的48.9% ($e^{-0.716}=0.489$, $p<0.01$)。

模型3的结果显示，专业行政管理阶层、白领阶层和小雇主阶层在讨论社交性还是混合性问题上的选择比率仅仅是工人阶层的79.6% ($e^{-0.228}=0.796$)、86.7% ($e^{-0.143}=0.867$) 和52.9% ($e^{-0.636}=0.529$)，但是在统计学意义上

并不显著，这意味着专业行政管理阶层、白领阶层和小雇主阶层在讨论社交性还是混合性问题上与工人阶层相比不存在显著的差异。

模型4的结果表明，专业行政管理阶层与网络成员讨论工具性而非情感性问题的比率是工人阶层作此选择的1.92倍（ $e^{0.653}=1.92$ ， $p<0.10$ ），意味着专业行政管理阶层更可能与网络成员讨论工具性问题，工人阶层更可能与网络成员讨论情感性问题。白领阶层和小雇主阶层作上述选择的几率分别是工人阶层的1.43倍（ $e^{0.357}=1.43$ ）和79.8%（ $e^{-0.225}=0.798$ ），但是不具有统计学上的显著意义，说明在选择工具性或情感性问题方面，白领阶层和小雇主阶层与工人阶层相比不存在显著的差别。另外，男性与网络成员讨论工具性问题而非情感性问题是女性做出此选择的3.38倍（ $e^{1.217}=3.38$ ， $p<0.001$ ），说明男性更可能与网络成员讨论工具性问题，女性更可能讨论情感性问题。

模型5的结果显示，各阶层之间在选择工具性还是社交性问题作为重要问题的讨论主题方面不存在显著的差别；男性与网络成员讨论工具性而非社交性问题的比率是女性的1.55倍（ $e^{0.440}=1.55$ ， $p<0.10$ ），即男性与网络成员更可能讨论工具性问题，而女性与网络成员更可能讨论社交性问题；30岁以下的青年人与网络成员讨论工具性

问题而非社交性问题是50岁以上被访者的28.3% ($e^{-1.263}=0.283, p<0.10$), 说明青年人更可能讨论工具性问题, 50岁以上的准老年和老年人更可能讨论社交性问题; 目前在业者与网络成员讨论工具性问题而非社交性问题的几率是非在业者的56.1% ($e^{-0.578}=0.561, p<0.10$), 说明在业者更可能讨论社交性问题, 而非在业者更可能讨论工具性问题; 中共党员与网络成员讨论工具性问题而非社交性问题的比率是非中共党员的57.2% ($e^{-0.559}=0.572, p<0.10$), 意味着中共党员更可能讨论社交性问题, 非中共党员更可能讨论工具性问题; 在国家机关、事业单位和国有企业工作者选择工具性问题而非社交性问题作为讨论主题的几率, 分别是集体和其他非公有制单位员工的45.9% ($e^{-0.778}=0.459, p<0.05$) 和57.1% ($e^{-0.560}=0.571, p<0.10$), 说明国家机关、事业单位和国有企业的员工更可能讨论社交性问题, 集体和非公有制单位员工更可能讨论工具性问题。

模型6的结果显示, 在将性别、婚姻状况、年龄、就业状况、职业流动状况、政治身份和单位所有制类别等社会人口特征纳入回归方程以后, 专业行政管理阶层和白领阶层与网络成员讨论情感性而非混合性问题的几率分别是工人阶层的1.67倍 ($e^{0.513}=1.67, p<0.10$) 和1.85倍 ($e^{0.613}=1.85, p<0.10$), 即专业行政管理阶层和白领阶

层与其网络成员更可能讨论社交性问题而非情感性问题，而工人阶层与其网络成员更可能讨论情感性问题而非社交性问题。小雇主阶层与网络成员讨论社交性而非混合性问题的几率是工人阶层的50.3% ($e^{-0.688}=0.503$)，但是在统计上不显著，说明小雇主阶层和工人阶层相比，在与网络成员讨论社交性还是情感性问题方面，不存在显著的差别。此外，我们还发现，男性与网络成员讨论社交性而非情感性问题的比率是女性的2.18倍 ($e^{0.777}=2.18, p<0.01$)，亦即男性与网络成员更可能讨论社交性问题，而女性与网络成员更可能讨论情感性问题。

四、结论与讨论

关于阶层地位对讨论网重要问题的内容的影响，我们得到如下三个主要的结论。

第一，同工人阶层相比，专业行政管理阶层和白领阶层与其网络成员更可能讨论混合性问题而非单纯的情感性问题。

第二，专业行政管理阶层与网络成员更可能讨论工具性问题，工人阶层更可能讨论单纯的情感性问题。

第三，专业行政管理阶层、白领阶层和小雇主阶层在与网络成员讨论工具性还是混合性的问

题、工具性还是社交性问题、社交性还是混合性问题三个方面，与工人阶层相比不存在显著的差异。

对于在阶层结构中位居上层和中间阶层的专业行政管理人员和白领人员阶层而言，包括情感性、工具性问题和社交性在内的混合性问题比单纯的情感性问题在其重要问题的序列中占据着更核心的位置。换言之，专业行政管理阶层和白领阶层的讨论网是混合性质的，他们很少与网络成员单纯地讨论情感性问题。虽然这两个阶层作为中国城市社会的精英成员，自身拥有较丰富的教育资本和政治资本，控制着城市社会的大部分政治、经济和文化技术资源（陆学艺，2002；张宛丽，2002），但是专业行政管理阶层为了巩固自己的既有阶层地位和既有资本，白领阶层（或专业行政管理阶层中不拥有正式权威位置的那部分专业人员）为了提升自己的阶层地位，扩大自己现有的社会、经济和政治资本，依靠自己在阶层结构中所占据的有利位置，与自己所属阶层或邻近阶层的成员交换信息，参加有利于培养感情或有助于达成工具性目标的聚会、聚餐、联谊等社交活动。由于占据着优势的阶层位置，专业行政管理阶层的交往机会较多，因此拥有较大的社会网络规模和多元化的角色关系。以往的研究表明（Wellman & Wortley, 1990），不同的角色关系提

供不同的社会支持角色。专业行政管理人員和白领人員相对较大的网络规模和更多元化的角色关系为专业行政管理阶层获得情感支持、工具性帮助和社交陪伴等提供了保证。而工人阶层的讨论网中多数是与自己阶层地位相当的成员，他们所占据的类似位置使得其所拥有的社会资源、经济资源和政治资源基本相同，即使他们希望通过与网络成员的交流和讨论而解决实质性的工具问题，但是就其网络成员所控制的各种资源而言，这个目标也很难实现。对于工人阶层来说，他们与网络成员更偏重于讨论情感性问题，有可能是这个阶层较注重人际交往的情感特征的表现，是他们受到传统价值观念影响的更深刻的反映；也许是他们所属的实际上的小圈子无法为其混合性的问题提供实质帮助退而求其次的无奈选择。

同样，由于专业行政管理阶层的讨论网中互不相识的成员规模多于工人阶层，亦即前者占据着将网络成员隔离开来的“结构洞”位置，这种有利的战略位置为其获得非冗余的有价值信息，向不太熟悉和关系不太密切的网络成员施加不同的影响，或是为了自身的利益在两个陌生的网络成员之间的交易中讨价还价提供了便利（Burt, 1992）。专业行政管理阶层由于拥有较大的网络规模、拥有较多的非剩余的角色关系、较多的结构洞位置和相对较低的网络密度，为其社会资本

的积累创造了条件，从而也为其在工具性行动中取得成功奠定了基础。

一个有意思的发现是，在不以情感性问题作为多类别回归分析的参照指标的所有统计结果中，在讨论工具性还是混合性问题、工具性还是社交性问题、社交性还是混合性问题三个方面，专业行政管理阶层、白领阶层和小雇主阶层与工人阶层相比都不存在明显的差别，这说明，各阶层之间在讨论重要问题的内容方面，主要的差别在于是否同网络成员讨论与情感相关的问题。如前所述，北京城市居民的讨论网是一个以包含工具性、情感性、社交性等功能的综合性的混合网络。工具性和社交性问题包含在混合性内容之中，是混合性内容的题中应有之意。从社会行动的理性选择理论来看，与网络成员的交往可能只是达到其工具性行动目标或增强情感密度的一种手段，并不是目的本身。对于讲究关系运作和网络建构“艺术”的中国城市市民而言，在特殊主义的人际交往中，特别是在与家庭成员之外的人的互动中，往往运用深思熟虑的策略来达到其真正的行动目标。就北京城市居民的讨论网来看，与网络成员交往的工具性目的有可能掩盖在社交性或情感性功能的外表之下，或是工具性目的融合在混合性功能之中，从而使得人们在对其讨论网的性质做出判断时，很难在工具性还是混合性、

工具性还是社交性及社交性还是混合性的两极之间做出准确的取舍。其他学者关于中国城市市民求职过程的研究表明，当人们没有直接的强关系可以寻求实质性帮助时，求职者通常会通过与帮助者和求助者双方关系都密切的中间人获得最终的帮助（Bian, 1997）。边燕杰的上述研究结果实际上表明，当人们在运用社会网络实现其明确的工具性目标时，往往以人情、信任为基础建立新的关系，工具性的目标掩藏在人情、情感和信任背后。人类学家对中国城市社会关系建构艺术的深刻观察也表明，直接的、赤裸裸的功利性、工具性行动目标并不比混合性行动或隐藏在情感性或社交性交往之后的工具性行动目标更能成功地实现（Yang, 1994）。

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ: 491256034 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号id: d716-716 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网址：
www.ireadweek.com QQ群：550338315

参考文献

◎ 陈膺强, 李沛良. 个人社会网络在晚年生活中的重要性. 香港社会学学报, 2002 (3)

◎ 陆学艺主编. 当代中国社会阶层研究报告. 北京: 社会科学文献出版社, 2002

◎ 彭玉生. 定序或定类依变项回归分析. 见: 李沛良. 社会研究的统计应用. 北京: 社会科学文献出版社, 2001

◎ 阮丹青, 周路, 布劳, 沃尔德. 天津城市居民社会网初析. 中国社会科学, 1990 (2)

◎ 张宛丽. 中国中间阶层报告. 见: 陆学艺主编. 当代中国社会阶层研究报告. 北京: 社会科学文献出版社, 2002

◎ 张文宏. 从农村微观社会网的变化看宏观社会结构的变迁. 天津社会科学, 1999 (3)

◎ 张文宏, 阮丹青, 潘允康. 天津农村居民的社会网. 社会学研究, 1999a (1)

◎ ——. 中国农村的微观社会网与宏观社会结构. 浙江学刊, 1999b (5)

◎ 张文宏, 李沛良, 阮丹青. 城市居民社会网络的阶层构成. 社会学研究. 2004 (6)

◎ Berkowitz, S. D., Toward a Formal Structural Sociology. Social Structures. edited by Wellman, B. and S. D. Berkowitz. Cambridge: Cambridge University Press

◎ ——. Bringing Strong Ties Back In: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China. American Sociological Review, 1997, 62: 266-285

© Blau, Peter M., Danching Ruan. Inequality of Opportunity in Urban China and America. Research in Stratification and Mobility, Vol. 9, edited by A. L. Kalleberg. Greenwich: JAI Press, 1990

© Blau, Peter M., D. Ruan, M. Ardel. "Interpersonal Choice and Networks in China." Social Forces, 1991, 69 (4): 1037–1062

© Burt, Ronald S., Network Items and the General Social Survey. Social Networks, 1984, 6: 293–339

© ———. A Note on Sociometric Order in the General Social Survey Network Data. Social Networks, 1986, 8: 149–174

© ———. Kinds of Relations in American Discussion Networks. Structures of Power and Constraint, edited by C. Calhoun, M. W. Meyer and W. R. Scott. New York: Cambridge University Press, 1990

© ———. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992

© Goldthorpe, John H. (in collaboration with Cariona Llewellyn and Clive Payne (2nd ed.)). Social Mobility and Class Structure in Modern Britain. Oxford: Clarendon Press, 1987

© Hwang, Kwang-kuo. Face and Favor: The Chinese Power Game. American Journal of Sociology, 1987, 92 (4): 944–974

© Lee, Rance p. L., Danching Ruan, Gina Lai, Yingkeung Chan and Yusheng Peng. 2001. Composition of Support Networks in Hong Kong and Beijing. Presented at

the International Sunbelt Social Network Conference, 25–28 April 2001, Budapest, Hungary

© Lin, Nan. *Conceptualizing Social Support. Social Support, Life Events, and Depression*. Orlando, FL: Academic Press, 1986

© ———. *Social Resources and Social Mobility: A Structural Theory of Status Attainment*. In *Social Mobility and Social Structure*. edited by R. L. Breiger. New York: Cambridge University Press, 1990, pp. 247–271

© ———. *Social Resources Theory*. In E. F. Borgatta and M. L. Borgatta (eds.). *Encyclopedia of Sociology*. Volume 4. New York: Macmillan, 1992, pp. 1936–1942

© ———. *Building a Network Theory of Social Capital*. *Connections*, 1999, 22 (1): 28–51

© Marsden, Peter V., *Core Discussion Networks of Americans*. *American Sociological Review*, 1987, 52: 122–131

© ———. *Network Diversity, Substructures and Opportunities for Contact*. In *Structures of Power and Constraint: Paper in Honor of Peter M. Blau*, edited by Carig Calhoun, Marshall W. Meyer and W. Richard Scott. Cambridge: Cambridge University Press, 1990, pp. 197–410

© Powers, Daniel and Yu Xie. *Statistic Method for Categorical Data Analysis*. Academic Press Inc, 1999

© Ruan, Danching. *Interpersonal Networks and Workplace Controls in Urban China*. *Australian Journal of Chinese Affairs*, 1993a, 29: 89–105

© ———. *Social Networks in Urban China*. Doctoral

Dissertation. Columbia University, 1993b

© ———. The Content of GSS Discussion Networks: An Exploration of GSS Discussion Name Generator in a Chinese Context. *Social Networks*, 1998, 20: 247–264

© Ruan, Danching, Linton C. Freeman, Xinyuan Dai, Yuankang Pan and Wenhong Zhang. On the Changing Structure of Social Networks in Urban China. *Social Networks*, 1997, 19: 75–89

© Ruan, Danching and Wenhong Zhang. What is Universal About Friendship Ties. Presented at the International Social Network Conference, April 2000, Vancouver, Canada, and at the Annual Meeting of the American Sociological Association, August 2000, Washington D. C.

© ———. The Subjective Meaning of Friendship-The Case of China. Paper submitted to the Annual Meeting of the American Sociological Association, August 2001, Anaheim, California

© Straits, Bruce. C. The Ego's Important Discussants or Significant People. *Social Networks*, 2000, 22: 123–140

© Turner, Jonathan H., *The Structure of Sociological Theory* (4th ed.). Chicago: The Dorsey Press, 1986

© Wellman, Barry. Structural Analysis: from Method and Metaphor to Theory and Substance. In *Social Structures: A Network Approach*. edited by Barry Wellman and S. D. Berkowitz. Cambridge: Cambridge University Press, 1988, pp. 19–61

© Wellman, Barry and Scott Wortley. Different Strokes from Different Folks: Community Ties and Social

Support. *American Journal of Sociology*, 1990, 96, pp. 558–588

© Yang, Mayfair Meihui. *Gifts, Favors, and Banquets: The Art of Social Relationships in China*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1994

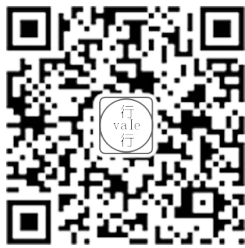
(1) 选自《社会》，2005（4）。

(2) 由于本文是以重要问题的讨论网作为社会网络的提名法，除非特指，社会网与讨论网具有相同的含义，且可以相互替代。

1、小编希望和所有热爱生活，追求卓越的人成为朋友，小编：QQ和微信491256034备注书友！小编有300多万册电子书。您可以在微信上呼唤我，放心，绝对不是微商，看我以前发的朋友圈，你就能看得出来的。

2、扫面下方二维码，关注我的公众号，回复电子书，既可以看到我这里的书单，回复对应的数字，我就能发给你，小编每天都往里更新10本左右，如果没有你想要的书籍，你给我留言，我在单独的发给你。

3、为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网址：www.ireadweek.com



扫描二维码，加小编微信 扫描二维码，加小编个人公众

如果你不知道读什么书，

就关注这个微信号。



公众号名称：幸福的味道

公众号ID：d716-716

小编：行行：微信号：491256034

为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网址：www.ireadweek.com
QQ群：550338315 小编也和结交一些喜欢读书的朋友

“幸福的味道”已提供120个不同类型的书单

- 1、 25岁前一定要读的25本书
- 2、 20世纪最优秀的100部中文小说

- 3、 10部豆瓣高评分的温情治愈系小说
 - 4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著
 - 5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当代名著
 - 6、 美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本
 - 7、 30个领域30本不容错过的入门书
 - 8、 这20本书，是各领域的巅峰之作
 - 9、 这7本书，教你如何高效读书
 - 10、 80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书
-

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单

如果你不知道读什么书，就关注这个微信号。