

制度经济学研究

第七辑

Research of Institutional Economics

黄少安 / 主编



经济科学出版社

制度经济学研究

第七辑

黄少安 主编

经济科学出版社

责任编辑：吕 萍 张庆杰

责任校对：杨晓莹

版式设计：代小卫

技术编辑：李长建

制度经济学研究

第七辑

黄少安 主编

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：[www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件：[esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

富达印刷厂印刷

华丰装订厂装订

787×1092 16 开 16 印张 300000 字

2005 年 6 月第一版 2005 年 6 月第一次印刷

印数：0001—3000 册

ISBN 7-5058-4973-5/F·4245 定价：26.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

制度经济学研究

Research of Institutional Economics

- | | |
|-------|----------------|
| 主 编 | 黄少安 |
| 学术委员会 | (以汉语拼音为序) |
| 黄少安 | (山东大学经济研究中心) |
| 林毅夫 | (北京大学中国经济研究中心) |
| 茅于軾 | (中国社会科学院) |
| 盛 洪 | (山东大学经济研究中心) |
| 史晋川 | (浙江大学经济学院) |
| 杨瑞龙 | (中国人民大学经济学院) |
| 张曙光 | (中国社会科学院) |
| 张宇燕 | (中国社会科学院) |
| 张维迎 | (北京大学光华管理学院) |
| 张 军 | (复旦大学经济学院) |
| 邹恒甫 | (武汉大学高级研究中心) |
| 编辑部主任 | 李增刚 |

目 录

论文

中国农村的社区型企业

——以辽宁省海城市东三道村为例 张宇燕 时红秀 李增刚 (1)

国有商业银行公司治理：从“股东至上”到“共同治理”

..... 高晓红 徐 凯 (24)

政府行为在实施农业标准化中的作用

——一个最优税率及标准化实施程度的均衡模型 章琼霞 (44)

农业产业组织：一个解释模型及其实证分析 罗必良 (59)

新制度经济学与演化经济学意识形态理论的比较分析 孙圣民 (71)

“所有权”与“企业所有权”等相关问题之明晰 李 健 (97)

诺斯“适应性效率”概念的内涵及其对我国制度转型的启示

——兼议我国过渡性制度安排依次替代过程中的动态

适应性问题 王玉海 (116)

宗法社会的制度结构与制度演进

——中国社会制度传承解析 胡 健 董春诗 (135)

最优执法经济学：一个实证角度的文献综述 戴治勇 (148)

司法透明理念的经济分析 董国庆 沈舟平 (163)

基于广义需求诱致性制度变迁理论下的农地制度区域

差异研究 马贤磊 (175)

科研合同的契约性质 马 健 (191)

译文

增长策略 丹尼·罗德瑞克著 赵国昌 陈昆亭译 (202)

后 记 山东大学经济研究中心 (246)

CONTENTS

Community Enterprise in China's Countryside	
.....	Zhang Yu-yan Shi Hong-xiu Li Zeng-gang (23)
The Corporate Governance of the State-owned Commercial Banks;	
from the Stockholders Primary to Co-governance	
.....	Gao Xiao-hong Xu Kai (43)
The Effect of Government Action on Agricultural standardization	
.....	Qin Qiong-xia (58)
The Industrial Organization in Agriculture: An Explanatory Model and	
Empirical Analysis	 Luo Bi-liang (70)
The comparative analysis of the Ideology Theory of the New Institutional	
Economics and the Evolutionary Economics	 Sun Sheng-min (96)
Perspicuity on Ownership, Ownership of the Firm and Other Relative	
Conceptions	 Li Jian (115)
Connotation of "Adaptive efficiency" and Nudge to the Transition of	
the Institution of Our Country	 Wang Yu-hai (134)
The Institutional Structure and Evolution of the Patriarchal Society	
.....	Hu Jian Dong Chun-shi (147)
Economic Analysis to Optimum Enforcement of Law	
.....	Dai Zhi-yong (162)
Economic Analysis on Thoughts of Judicial Transparency	
.....	Dong Guo-qing Shen Zhou-ping (174)
The Study of Regional Diversity of Farming land Institution Based on	
The Theory of Generalized Demand-Induced Institutional Change	
.....	Ma Xian-lei (190)
The Contractual Nature of Scientific Research Contract	 Ma Jian (201)
Growth Strategy	 Dani Rodrik (245)

中国农村的社区型企业*

——以辽宁省海城市东三道村为例

张宇燕 时红秀 李增刚**

【摘要】通过对一个案例的考察,本文试图对中国农村基层组织——“村集体”的性质和功能进行深入思考。“村集体”既是国家行政权力向基层的延伸,又是有着明确产权边界和利益要求的企业。与经典企业相比,这种企业表现出程度不同的“社区性”特征。在权威和激励、社区成员与企业的关系、企业的目标与行为方式、企业内部治理结构等方面,村集体都有着突出的社区“共荣”秉性。为此,我们称“村集体”为“社区型企业”。这种企业产生于特定的产权制度、市场条件和农村社区的自然禀赋与人文环境之中,既为辖区公众提供公共物品,又替个人承担市场风险。有意思的是,社区传统与市场机制之间并行不悖且相互补充。据此我们猜想,不同于大规模劳动力的城乡转移和城镇化过程,社区型企业在中国的发展或普遍化,或许为中国提供了另一种工业化和市场化途径,并可能成为解决中国“三农”问题的一种选择。正如本文所选案例展示的那样,中国农民自发地进行有益的组织试验,其中的效率含义值得我们认真地发掘和总结。本文的另一项努力,旨在使企业理论尽可能逼近现实,以求得更强大的解释力和更宽广的适用范围。

【关键词】社区性企业 相容利益 “三农”问题

中图分类号: F325.1 文献标识码: A

* 本文写作得到张曙光先生的多方面建议,刘春江和吕风勇在文献收集方面给予大力帮助,在此一并致谢。文中错谬之处由作者负责。

** 张宇燕,经济学博士,中国社会科学院亚太研究所研究员、教授、博士生导师;时红秀,经济学博士,国家行政学院副教授;李增刚,经济学博士,山东大学经济研究中心讲师。

一、引言：问题的提出

本文探讨的是，在中国经济现代化和市场化进程中，基于现有的要素禀赋和制度设施，农民们是如何通过组织试验，解决至关重要的两大问题——风险规避和公共物品提供的。大集体时代的中国农村，以公平为诉求的社会秩序相对稳定；乡村医疗体系和农田水利设施初具规模；农民参加集体劳动，以队为单位完成上级统购任务，不用独自进行耕作计划。在这一时期，尽管农业生产长期低效率，但他们毕竟还享有起码的公共物品，个人承担较少的市场风险。后来，一家一户在承包土地上分散耕作，独享收益，如果一直能固定地向政府交售农作物，自然欢天喜地。但政府关闭“敞开收购”的大门后，他们必须独自面对市场风险。原有的乡村医疗瓦解，集体农田设施废弃，即使修建一条家家必需的公用作业道似乎都不容易。一部分人离开土地或村落加入现代化进程，却几乎无力独自承担创业风险；大部分人无法离开土地和村落。那么，村民们如何安排相互之间的公共生活？这问题之所以重要，是因为市场化和现代化转型的合法性基础，在于能否让占人口大多数的中国农民从效率增进和公共物品的提供中受益。这正是近几年来“三农”问题的关键。

按照企业理论，基于不同的风险偏好和风险承受能力，人们通过缔约组成企业，其中一部分人承担风险，取得风险收入，另一部分人不用直接与市场打交道，只拿固定报酬。我们脑海里应该浮现一个图景：缔约本身是有费用的，要素性状也是决定这费用高低的因素。那些花不起缔约费用、尚未组成企业的人们，如何分散地与外界进行市场交易？他们独自进行市场决策时面临何种约束条件？在农村，作为“理性的小农”（Schultz, 1964），农户拥有土地（或使用权）——因而他们本身也可以被视为独立的农业企业，但土地要素却无法移动。他们的生产、生活所受的地缘限制要比在城市社会的高得多，相互缔约的约束条件也与在城市的迥然有别。在中国现有的农村土地产权制度下，在中国农村目前的市场化程度下，农民们将进行怎样的组织探索？

自从将市场机制引入中国农业，分散后的农户从此重新走向联合，已经有许多研究。人们或从社会学、或从经济学角度讨论了中国农民为什么产生了再组织的愿望（折晓叶，1996；蔡昉，1999）。较多的提法是，农户在一个村落范围内联合，形成一种“社区经济”（钱颖一和车家华，1995；胡必亮和胡顺成，1996；王晓毅等，1996；陈吉元和胡必亮，1996；陈剑波，2000）；的确，与大集体时代相比，中国农村基层组织在社区管理和经济发

展方面发挥的作用有了很大变化。要克服单门独户无力克服的困难,家族、亲戚和村落,这些基于亲缘或地缘关系的共同体,往往成为农村人求助的首选对象。在协调农户有效使用稀缺资源方面,社区甚至被提到与市场和国家同等的地位(速水佑次郎,1989,2003)。

20世纪90年代中期,集体经济、乡镇企业曾被热烈讨论。它们由于生长在中国农村这一特殊的地域和人文环境,与经典企业相比呈现出不同的行为特征。多数学者认为,这些企业的创办只有在财政分权改革后,能为当地政府提供预算外收入时才变得有意义。在基层农村,“政”与“企”之间,资源的控制权、日常决策权乃至社会声望,在不同阶段有着不同的配置(周其仁,2002,第111~135页;胡必亮,1996,第168~173页)。实地考察中发现,农村基层组织及其领导人有多重性质和功能。他们一方面代表国家治理辖区,另一方面又十分“操心”当地经济发展或GDP的增长。特别是经济发展这一项,对地方政府是如此重要,以至于我们感到他们更多的不是行政机构和地方官员,而更类似于日常的企业和企业家。

对此,已经有学者提出了“发展型地方政府”或“企业家政府”、“公司型政府”等概念,来描述基层组织的职能特征。具体地,地方政府在促进当地经济发展过程中扮演着两类角色:一类是地方政府的官员兼任乡镇企业的负责人,地方政府直接参与企业日常经营活动及决策,企业运作直接纳入政府行政监督之中。Jean C. Oi (1992, 1999) 和 Marc Blecher (1991) 分别用“地方政府公司化”(Local State Corporatism) 和“企业型政府”(Entrepreneurial State) 进行概括;^① 另一类是地方政府和乡镇企业保持一定的距离,政府官员与企业负责人分属两个群体,政府不直接介入企业的决策过程,而是以其他的政策来引导,地方政府扮演了一个类似发展型国家的角色。这就是 Marc Blecher (1991) 以“发展型政府”(Local Developmental State) 描述的情形。^②

细究起来,把中央以下政府都以“地方的(local)”一词概括有些笼统。比如县市和乡镇,它们在体制上属于党政正式组织序列的组成部分,与所辖区域内的百姓并无直接的财产关系,因政绩而升迁对决策者有着不小的

① Jean Oi (1995) 在讨论地方基层政府组织时强调两个核心范畴:一是“激励结构”(The structure of incentives),另一个是政府的“公司化”(Corporatism)。激励结构是指基层社会组织所面临的激励制度。促进中国乡村工业起飞的动因是非集体化和财政改革两个动因。地方政府基于自身收入最大化的理性选择,确定本地的经济发展策略,与上级政府围绕税收与提成展开博弈,导致中国乡村工业的起飞和制度的变迁。政府公司化是指地方政府即县、镇、村三级政府(特别不包括省级和中央政府)直接介入经济,担任管理企业的角色的过程,以及各级政府、政党与所辖企业形成的一个类似大企业的利益共同体。经济转型时期,党、政、地方企业,后来又有地方民营企业相结合,形成一定意义上的公司式组织,成为中国经济改革的微观层次上的制度基础。

② 详细概括见莎琳(Sarah Cook, 2002)。

激励。而村一级就不同,尽管它们有义务执行上级下派的各种任务,但按照国家法律规定,它们是村民的自治组织。其领导人并不享有国家公务员的待遇,政绩也不作为其升迁的依据。相反,在一村之内,基于辖区“成员权”而建立起来的、以农地产权关系为基础的财产权利分配,使农户之间,农户、村集体及其领导人之间形成了切身的利益关系。作为中国真正的“基层”(grass root)组织,村集体在行为方式,对辖区内福利、公共物品的提供和资金的筹措,其领导人的激励机制等方面,远不同于乡镇及以上层次的地方政府。它们与其说是国家行政权力延伸的“终端”,还不如说是一个个有着自身利益要求和行为特征的企业。

我们可以用“社区型企业”(Community enterprise,以下简称“CE”)^①一词来表示既为村民提供公共物品,又代村民承担市场风险的农村基层组织。CE属于建立在某种经济或社会利益基础上的共同体,该共同体可能因各成员间血缘或地缘关系而存在,其中财产归共同体所有并控制,不能准确地在私人之间进行区分。这种组织采取“人合”而不是“资合”形式,即一人一票制而不是一股一票制。这意味着参与者的权利来源于各自在辖区内不可剥夺的“成员权”(周其仁和刘守英,1988),而不决定于投入资本的份额。整个企业的目标在于实现本社区内所有成员的福利(Mel Evans, 2001)。也有人把这类企业定义为“一种具有社会目标和商业目的的组织,这种组织被居住在一定地域或共享某种利益的人共同拥有和控制”(Spreekly, 1989)。

这里还需要细究“社区”的概念。按速水佑次郎(2003,第282页)的定义,社区就是“在相互影响密切的基础上通过相互信任联系在一起的一组人。”从理论上讲,社区可以是一个家庭,也可以是一个国家乃至整个地球。但我们讨论的社区,其特征是“比一般关系更接近的人际关系。在发展中国家,它们最典型的是由血缘和地缘上的嫡亲关系连接起来的部落和村庄。”

那么,分散的农户在什么情形下作为单个家庭农场存在,在什么情形下组成共同的企业,自然也是个约束条件下的理性选择过程。这些约束条件包括要素的可流动性、要素的产权特性、农作技术的规模要求和农户面临的市场及自然风险。本文以辽宁省海城市东三道村为案例,对农村基层组织的性质和功能进行再探讨:村集体既是国家行政权力向基层的延伸,又是有着明确产权边界和利益要求的企业。与经典企业相比,在一定的产权制度和市场条件下,这种企业表现出程度不同的“社会性”特征:企业家的权威和激

^① “Community enterprise”是一个既有概念,并非我们首创。这里只是借用来概括我们所观察到的中国农村集体组织。

励、社区成员与企业的关系、企业的目标与行为方式、内部治理结构等方面有着突出的社区共荣因素。引言之后,第二部分介绍辽宁省海城市东三道村的经验;第三、四部分分别讨论 CE 的性质和特征;第五部分讨论 CE 的激励机制;最后是结语。

二、案例描述

1996 年经海城市政府批准,东三道村兼并附近的两个建制村和一个村民小组,成立了“辽宁省海城市东三道农业产业化示范区”。示范区辖 24 平方公里,916 家农户,3 100 人,6 100 亩耕地,3 000 亩林地,1.2 万亩果园^①。为便于对外开展经济交往,该村早在 1994 年就注册成立了“海城市东鑫实业公司”(以下简称“东鑫公司”)。公司总部管理人员与村党支部、村委会成员总共五人,一套人马,交叉任职。党支部书记、村长、公司董事长和总经理由一人担任,当地人称“一把手”。因此,东三道村这一实体有了三重身份:作为一级基层行政建制称为“东三道村”;作为对外交往的市场主体称为“东鑫实业公司”;作为国家提倡的农业产业化试点单位又称为“东三道农业产业化示范区”。^② 该村经济较为富裕,拥有包括镁矿、高档滑石粉厂、果汁厂、气调库、纸箱厂、造砖厂、基建队等在内的 10 余家集体企业,固定资产 1.3 亿元,还建有一个 5 000 亩的商品蔬菜基地。这里我们重点介绍商品蔬菜基地。

2001 年 7 月,东鑫公司与一家香港果菜公司(以下简称“港商”)签订了价值 1.5 亿港元的年蔬菜销售合同。要长期、稳定供应统一技术标准的商品蔬菜,必须集中使用原有一家一户小块单干的耕地。经动员后,公司与农户签订了为期 3 年的合作协议。农户以自己对耕地的承包权为股份加入东鑫公司,每亩地保底分红 260 元,在播种前一次付清。“东鑫公司运作年末后,如有盈利,留下公积金、公益金后,可进行再次分红”^③。如果有农户不愿将自己的承包地入股,则允许退出。但为了统一规划的需要,村集体将划出另一片相同面积的耕地,置换其原来位于蔬菜基地的那一块。农户乐意

① 宜果山林在 1980 年代初已经承包给农户,1991 年村集体收回后统一整治,又通过招标方式将使用权拍卖给农户。在此过程中,村集体修建作业道 150 华里,与省果树研究所合作统一配置苗木;统一管理果树的前期成长。

② 无论在当地村民还是干部心目中,东三道村、示范区和东鑫公司之间区别不大。

③ 引自东鑫公司与农户签订的协议书。

参与,因为既可以得到承包地入股分红,又可以当农工挣工资。^①

5 000 亩菜地中还包括动员附近两个村入股的近 2 000 亩^②。村集体以东鑫公司的名义,统一规划品种;聘请 28 名技术人员,统一技术标准;投资 600 多万元^③,统一建设基础设施,如路、桥、井等;统一购买肥料、农药、种苗。村集体留用 500 亩地作苗圃和试验田,其余菜地通过公开招标,确定由 12 个农户组织管理。公司考核承包户的管理业绩,一开始不收取承包费,但他们在蔬菜管理过程中要垫付水电、农工工资、农药、化肥、种苗等各种费用作为投资;在蔬菜收获时节“论质、按量、从价”从承包户收购^④。东鑫公司回收价和对港商卖出价之差用于保底分红、技术人员工资、真空预冷、包装运输费以及蔬菜处理的损耗等各项开支。从预算上看,村集体预期收益几乎为零。“一把手”说他“不过是为大伙张罗张罗”。

承包户从本村招用农工,按天付酬,并组织近似大集体时的生产队劳动。当问到“你们好像跟以前生产队上工差不多”时,农工回答“不会,人都是凭良心给人家干活”。承包户也同时上工,能够看得到农工们是否努力。可以想到,在乡村熟人社会中,每个个体面临的都是长期、多次博弈,俗话说“抬头不见低头见”,一次偷懒可能会受到长期处罚——下次可能得不到雇佣——得不偿失。

有了订单,种植蔬菜的风险主要来自自然因素。比如由于一段时间内气温偏高,按港商要求本应收缩的西兰花蓬松发散,无法达到质量标准,只好扔掉,损失惨重。承包户们感到是在赌,其实“一把手”也在赌。不过他们都相信村集体肯定不会“亏待”他们。“一把手”表示,像这种前期的“学费”,应该由集体承担,集体也有能力承担。年终算账时,按事前的规定,每个承包户都拿到了 1 万~2 万元的纯利润,承包权入了股的农户既得到了每亩 260 元的保底分红,又挣得了按日计发的工资。他们都是固定报酬的获得者,无论市场风险还是自然风险,似乎已与他们关系不大。东鑫公司 2002 年在此项目上亏损近 40 万元。

鉴于市场需求波动和本地天气难料,东鑫公司 2003 年大幅缩减了商品蔬菜面积。属于东三道村的耕地仍按原来合同执行。两个邻村的 2 000 亩耕

① 如果农户自己耕种,玉米一年一茬,秋收后农地闲置,每亩地的收成最多为 1 200 斤,单价大概为 0.5 元/斤,毛收入最多 600 元,还要除去种子、化肥、农药、灌溉等各种费用,因此每亩地的净收入不到 200 元,而且这还不计人工。现在承包权入股后每亩保底收入就达到 260 元,还可以做农工挣工资。每个劳动力平均一年仅工资收入可超过 3 000 元。

② 从协议上看,邻村村民的权益与东三道村民完全相同。

③ 这 600 多万元的半数是以“农业产业化示范区”名义向上级申请的各种开发或专项资金,这时我们看到了“示范区”这个牌子的主要用途。

④ 据估计,承包户陆续垫付而形成的投资每 100 亩地大约 2 万元,一个蔬菜季节就可以收回投资,全年可从这 100 亩地净赚 3 万元。

地被交还，不过要使用灌溉设施仍须按原有标准付费。一旦有蔬菜订单，他们仍可自愿把这些耕地交东鑫公司统一使用，收入补偿和每亩地保底分红标准另算。这就是说，东鑫公司今后仅对属于东三道村的农户承担所有风险，外村村民尽管可以搭东三道村在蔬菜市场开发和基础设施建设的“便车”，但风险就得由自己承担了。

2003年初，“一把手”通过考察，发现花卉和园林市场有潜在机会，公司划出500亩地进行苗木培育。聘任的技术及市场开发人员，通过向附近城市建设部门提供景观设计来推广苗木。2003年末，东鑫公司又与韩国客商签约，由对方提供种苗和技术标准，大量供应辣椒。这样，原来的蔬菜基地面积不仅要恢复，还需要从外部寻找约5000亩耕地。为此，“一把手”正在周边区县农村寻找新的合作机会。

三、社区型企业的企业特征：与基层政府比较

从征税和治理的角度看，中国农村的行政村和村民小组都是上级政府传达贯彻政策的“基层组织”。村干部们也常常承担着代上级部门的征（税）发（义务工）之责。有学者把农村集体组织界定为国家行政权力的延伸，并认为在农业剩余对工业化的相对地位下降的今天，既有的行政性社区组织不应该再担负“将农业剩余向非农业剩余转移的广义征税”职能，而应该以“作为政府常规职能的狭义征税”组织（蔡昉，1999）。代为征税后，行政村组还要为辖区提供公共物品：如土地承包权的授予、农户间纠纷的仲裁、社会秩序的维护、初级教育的兴办、贫困人口的救助（五保户养老）等事务。除此之外，有的还从事修桥补路、“四荒”整治、小型排洪灌溉等基础设施建设。这些公共服务有的出自辖区公众的现实要求，有的来源于历史传统，有的则因为上级的授权。不仅如此，村集体拥有着惟一的合法身份，代表全体村民与外界缔约；村干部任职都有期限，他们的合法性来源于村民选举和上级政府认可，履行的都是“政治性”程序。因此，村集体具备政府组织的许多特征。把它们界定为“准政府组织”或行政权力向基层的延伸，似乎并不为过。

但是，根据现行制度，行政村不属于国家行政编制序列；法律也几乎没有授予村集体对辖区居民行政强制权力。村集体作为农地发包方，主要拥有和行使的是土地财产的最终所有权。如，各地广泛存在的承包期内对农地近似“随意”的重新调整，并非村干部任意“违法”，而是村集体组织代表公

众行使土地的共有产权。^①可见,村集体与农户之间对农地共同拥有某种产权关系,双方并非纯粹的行政管辖与被管辖关系,这可以说是它区别于基层政府的第一个“企业特征”。此特征在本村与外部(邻村、政府和其他经济组织)打交道时,表现得尤为明显。实际上,CE对社区财产的最终拥有,形成了一种“社团所有制”(周其仁,1997)。比如,1996年兼并附近两个行政村时,首先是东三道看好其中一个(沈官村)有成片的耕地,另一个有镁石矿,第三个是邻村下属的一个村民小组,拥有大片的成材山林。这次“挑肥拣瘦”式的跨村兼并,正是东三道在发现邻村资源的潜在开发前景时才极力促成的。如今,东三道已成为一个初具规模的省级“农业产业化示范区”。为运作这个示范区项目的落成和每年以示范区名义申请省和国家级扶持资金,东三道与我们见到的一般企业以某种“题材”从外部融资异曲同工。再比如,邻村农户耕地承包权加入东鑫公司后,一旦市场有变——就像2003年的情况——他们就与东三道村农户的境遇不同,得自己承担风险。此外,自20世纪90年代初以来,上级对当地农户征收的各项农业税费一直由村集体统一上交,村集体是从所办企业收益中开支的。这就是说,在村干部们看来,农户对上级的义务也是整个村集体“内部的”事情。

CE的第二个企业特征,表现在行政村、村民小组和农户三方分割农地产权后,对各自权利的行使。许多地方出现的耕地使用权入股,表明掌握承包权的农户也可以产权主体资格参与要素“缔约”活动,这就跟企业内部出现的各种要素合约组合一样。问题是,在此过程中,农地产权是怎样在各利益主体之间分解的?这些权利是如何行使的?

按照《农村土地承包法》的规定,农地被分为农用耕地、四荒(荒山、荒沟、荒丘、荒滩)。不同农地被赋予不同的产权特征和交易条件。^②首先,集体或国家是农地的最终所有者,村集体通过发包、调整和监督农地用途行使所有权,但不得随意变更承包期限。其次,除非农户自愿放弃,农户在一个村落里的土地承包权不得被随意剥夺,但对土地要素的处置方式和用途却受到限制。再次,土地“集体所有制”中的“集体”,理论上是指乡镇、村,实际上是从人民公社时期遗留下来的“生产队”——现为村民小组,却具有刚性的产权边界。在每一次承包权的变更中,真正行使权力的“集体”,是村民小组,即基于血缘、亲缘和地缘关系的农村社区。在一个行政

^① 村干部重新对耕地承包权进行调整,往往出于村社区内人口变动的压力,并得到了大家的认可(姚洋,2000b)。

^② 新的《农村土地承包法》于2002年8月29日由第九届全国人大常委会通过,2003年3月1日正式实施。对土地所有权和使用权的界定,详见该法第二至第十条、第十二至第十七条。在承包时间上,耕地的最低承包期为30年,大致相当于一个劳动力的终生农作年限。而四荒则不同,没有明确承包年限,承包方式比耕地更灵活多样,如可以拍卖、租赁或公开协商。

村内,各村民小组之间土地产权有着清晰界限。^①可见,国家法律将农村土地权利束进行分解,并分别界定给了行政村、村民小组和农户,并分别承诺要“依法保护”。

一种被严格界定了的权利可能具有一定的市场价值。现行法律保护农户对耕地的承包权,社区集体不能以所有权无偿收回。这样农民就对土地也拥有了一种“准所有权”(黄少安,1995)。不过,农地产权的这种分解并非今天才有。在近代中国,农民在不得已需要卖出土地时,多数也不是完全卖断,而保留着土地的赎买权,虽然价格只有完全卖出的60%~70%;或者只卖出田底权,保留田面权,出现“一田两主”^②。尽管那时没有正式的法律明确规定,但流行于民间的习惯却给予支持(赵晓力,1999)。人民公社时期,尽管农民对土地没有任何私人产权,但是任何一个达到劳动年龄的村民都“有权”成为在土地上劳作的社员,这一权利无人能剥夺。现在,法律将这一权利正式给予肯定,农户也深知这一权利的价值,他们往往宁可承担很大代价也不放弃。例如,许多地方的农民在将土地转包出去时,甚至每亩地贴给接包人50~100元现金,也不放弃承包权(张晓山等,2001)。因为一旦创业失败,在一个保险市场不发达的经济里,土地还是一个稳固的保险。这可能是国家把农地产权向集体和农民严格分解的初衷(姚洋,2000a;2000b)。

因此,既可以带来收入、也可以用作保险的土地承包权已经成为一项资产。一个理性的农民把分得的土地使用权转让出去还是继续保留,意味着对一项资产在不同收益用途上的选择。说到底,农地使用权变更的前提在于对土地承包权这一资产权利的承认。村集体要获得农民承包土地的使用权,也只能“赎买”。实践中,这一权利的资本价值,或者表现为每亩每年按股分红,如辽宁的东三道村;或者表现为农户在社区经济中的就业权益或其他权益,如广东的万丰村(折晓叶,1996)。

农户土地承包权的资本化还体现在对CE的退出权上。任何合作组织的退出权可以保证成员能够形成一个自我约束的默契,保证合作生产的效率(林毅夫,1994)。进一步,成员退出权意味着有可能形成制度之间的竞争,就像经典企业那样(周其仁,1994)。社区企业家的决策只有在成员退出威

^① 见《农村土地承包法》第十二条。2003年东三道对沈官村村民小组山地使用权拍卖就仅限于原村落范围。

^② 据考证,明清两代,一块土地上常常同时存在两束或更多束权利,可以分别转让,不受另一方干涉(陈秋坤,1988,第293~314页)。所谓一田两主,仁井田陞有云:“把同一块地分为上下两层,上地(称田皮、田面等)与底地(称为田根、田骨等)分属不同人所有,这种习惯上的权利关系就是‘一田两主’。田面权(土地上的权利)与田底权(底地上的权利)并列,也是一个永久性的独立物权”(仁井田陞,1992,第409~460页)。参见赵晓力(1999)。

胁的情况下才有比较意义的效率可言，否则就像人民公社那种行政命令制一样，人们无法确知生产队生产的效率是高还是低。^①从农户角度看，只有有了退出权，他们才能成为与村集体平等交易的主体。目前的土地承包法充分保障农民的自愿原则。东三道的情况就是这样：首先，村集体是通过劝说而不是强制来集中土地的，这保证了农户参与的自愿性；其次，即使农户不愿加入，村集体还得划出另一片相同面积的耕地，置换其原来位于蔬菜基地的那一块；最后，农户入股的土地只是其承包土地的一部分，他们可以不参与集体劳作，专门照料自家其他土地或从事其他工作。后两点意味着农户承包权的交易至少在社区范围内是自由的。村社区集中了耕地使用权后，只对农户承担保底分红的责任。农户能否到蔬菜基地当农工，村集体并不能保证，而由承包户决定。遇到自然或市场风险，村集体和农户还可重新商议在下一个经营期是否继续合作。这就是说，农户和村社区都享有平等的退出权。

产权是一组权利（a bundle of rights），它们可能被不同的人拥有或行使。正是不同要素所有者，或者同一要素不同产权所有者之间缔约，企业的本质才被认为是要素合约的组合（张五常，1983）。东三道的情形符合企业的这种性质。

CE 的第三个企业特征表现在特殊的内部治理结构上。如前所述，东三道村干部班子尽管按党支部和村委设置，但每个岗位上的人都实际上负责东鑫公司的一块业务。村民对村委会、村委员对每个干部，表面上是基层自治中的民主监督，但在 CE 里，却有着企业治理的经济意义：他们之间其实存在一种委托代理关系，而且委托监督的经济激励比纯粹的民主政治意义更为突出；对干部的绩效考核是出于对全体成员福利的保证，而不是单纯的民主监督。在商品蔬菜基地项目中，村集体与承包户之间，承包户与农工之间，构成一个农业企业中的委托代理链条。这同样存在于其他村办企业中。尽管村干部任职有期限，法律法规并没有对连续任职进行限制，只要不出意外，理论上可以无限任职。实际上，他们更多地与企业董事会、经理层的任职相一致。在东三道，“一把手”连续任职达 20 余年，就像企业里的董事长，没有退休年限可言。

四、社区型企业的社区特征：与经典企业比较

由上可知，像东三道这样的 CE，若没有从事农作物种植的话，应该很

^① 集体制后期以自留地承认社员有部分退出权，才使集体制的低效率一目了然。据估计，当年自留地的单产为公田单产的 5~7 倍（国务院农村发展研究所课题组，1988）。