

战略

管理

Journal of Strategic Management

“关系产权”：产权制度的一个社会学解释

周雪光

倚天万里须长剑——战略管理学者谭劲松教授
本土管理研究的重要

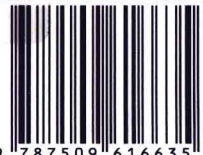
社会网研究的观点

罗家德

西方文献中关于中国的社会网与战略
管理研究：一篇文献综述

杨松 牛喜霞

ISBN 978-7-5096-1663-5



9 787509 616635 >

1
2012

图书在版编目 (CIP) 数据

战略管理. 2012 年第 1 辑/徐二明主编. —北京: 经济管理出版社, 2011.11

ISBN 978-7-5096-1663-5

I. ①战… II. ①徐… III. ①企业管理: 战略管理—文集 IV. ①F270-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 222996 号

出版发行: 经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 北京银祥印刷厂

经销: 新华书店

责任编辑: 杨国强

责任印制: 木 易

责任校对: 蒋 方

880mm×1230mm/16

8 印张

226 千字

2012 年 3 月第 1 版

2012 年 3 月第 1 次印刷

定价: 20.00 元

书号: ISBN 978-7-5096-1663-5

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部

负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

战略管理

Journal of Strategic Management

2012 年第 1 辑

目 录

战略管理

- “关系产权”：产权制度的一个社会学解释..... 周雪光 (1)
- 倚天万里须长剑——战略管理学者谭蓓松教授 (20)

社会网络

- 本土管理研究的重要议题——一个社会网络研究观点 罗家德 (29)
- 西方文献中关于中国的社会网与战略管理研究：一篇文献综述 杨 松 牛喜霞 (46)
- 集群环境下新创企业社会网络对其成长绩效的影响：共享性资源的中介作用
..... 符正平 彭 伟 关家诚 (62)
- 台湾 IC 产业组织间技术网络的杠杆机制：后进追赶与创新扩散 林亦之 熊瑞梅 (72)
- 医院品管圈团队成员知识分享意愿研究：团队互动之观点 郑孟育 黄相儒 (99)

会议纪要

- 《亚太管理期刊》特刊会议暨学术报告综述会议纪要 齐 锋 (117)
- “战略前沿、思维盛宴”第二届中国战略管理学者高端论坛综述 魏 江 彭雪蓉 (121)

Contents

Strategic Management

- Property Rights as a Relational Concept: A Sociological Approach Zhou Xueguang (1)
Professor Justin Tan—Scholar in Strategic Management (20)

Social Network

- An Agenda of Indigenous Management Researches—From the Prospective of Network Theory
..... Luo, Jar-Der (29)
Western Studies of Social Network and Strategic Management in China: A Literature Review
..... Yang Song, Niu Xixia (46)
The Effect of Social Network of New Venture in Cluster on Growth Performance: Mediating Role
of Shared Resources Fu Zhengping, Peng Wei, Guan Jiacheng (62)
Leverage Mechanisms of Interorganizational Technological Collaboration Networks in Taiwan IC
Industry: Latecomer's Catching-up Strategies and Diffusion of Innovation
..... Yi Jr Lin, Ray May Hsung (72)
Team Interaction Effect to the Willingness of Knowledge Sharing in Hospital Quality Control Circle
..... Cheng Mengyu, Huang Xiangru (99)

Conference Minutes

- A Summary of the APJM Special Issue Conference and Academic Report
..... Qi Feng (117)
Frontiers and Thoughts of Strategy Research: Review on Forum of Chinese Strategic Scholar 2010
..... Wei Jiang Peng Xuerong (121)

【战略管理】

“关系产权”：产权制度的一个社会学解释*

周雪光

(美国斯坦福大学, 美国加利福尼亚州 A94305)

【摘要】 关于产权制度的讨论大多是在经济学特别是新古典经济学的产权理论框架中进行的。经济学产权理论的基本命题：“产权是一束权利”，即产权界定了产权所有者对资产使用、资产带来的收入、资产转移等诸方面的控制权。产权为人们的经济行为提供了相应的激励机制，从而保证了资源分配及其使用的效率。与经济学的思路不同，本文从社会学制度学派的解释逻辑出发，提出“关系产权”的概念，以此来强调“产权是一束关系”这一中心命题，为解释产权在中国转型经济中扮演的角色和有关的经济现象提供一个不同的分析角度。这一思路的基本观点是：一个组织的产权结构和形式是该组织与其他组织建立长期稳定关系、适应其所处环境的结果。因此，产权结构和形式并不是像经济学家所说的那样反映了企业的独立性；恰恰相反，产权反映了一个组织与其环境即其他组织、制度环境，或者组织内部不同群体之间稳定的交往关联。本文讨论了关系产权的概念、理论思路和实证意义，并从这一思路出发，重新解释了“模糊产权”在中国乡镇企业发展中的意义。

【关键词】 产权结构；产权制度；关系产权

经济活动是由追求自身利益的人或经济组织所进行的；而一个经济组织的所有权或产权界定了从事这些经济活动的人或组织的利益所在，从而影响了他们可能选择的经济活动。在这个前提下，我们不难理解，产权制度对人或组织的经济行为有着举足轻重的作用。若依此观之，中国经济转型的过程即是一个重新界定所有权归属、变更产权制度的过程。近年来，产权作为一个中心经济制度得到了社会科学和政策研究工作者的极大关注，但关于产权制度的讨论大多是在经济学特别是新古典经济学的产权理论框架中进行的。^① 经济学产权理论的基本命题是：“产权是一束权利”，即产权界定了产权所有者对资产使用、资产带来的收入、资产转移诸方面的控制权，为人们的经济行为提供了相应的激励机制，从而保证了资源分配和使用的效率。这是经济学理论有关产权讨论的出发点。

与经济学的思路不同，在本文中，我提出了“关系产权”的概念，用以强调“产权是一束关系”这一中心命题。这一思路的基本观点是：一个组织的产权结构和形式是该组织与其他组织建

*本文的初稿曾在哈佛大学的“东亚社会经济与制度变迁”学术讨论会（2003，波士顿）、清华大学主办的“两岸三地学术讨论会”（2004，北京）、“第36届世界社会学大会”（2004，北京）和“中国管理研究国际学会成立大会”（2004，北京）等会议上宣读。感谢与会同仁提出的意见和建议，特别感谢边燕杰、沈原、张静、折晓叶等朋友提出的有益建议。这个研究得益于我与中山大学蔡禾教授和清华大学李强教授有关企业间合同的一项合作研究工作，并得到香港科技大学的资助（HIA03/04. BM01；DAG03/04. BM11），在此谨表谢意。

【作者简介】周雪光，美国斯坦福大学社会系教授，E-mail: xgzhou@stanford.edu。

① 盛洪主编，现代制度经济学，下卷，北京：北京大学出版社，2003。

立长期稳定关系、适应其所处环境的结果。在这个意义上，产权结构和形式并不是像经济学家所说的那样反映了企业的独立性；恰恰相反，产权是一束关系，反映了一个组织与其环境——即其他组织、制度环境，或者组织内部不同群体之间稳定的交往关联。从这个角度来看，关系产权是一个组织应对所处环境的适应机制。本文从社会学制度学派的理论逻辑出发，为解释产权在中国转型经济中扮演的角色和有关的经济现象提供一个不同的分析角度。

为此，首先，回顾一下经济学中的产权理论和它所面临的困难；其次，集中讨论本文的主题——关系产权的概念、理论思路、分析角度以及实证意义；最后，我们应用这一思路来重新解释中国乡镇企业发展的现象。我希望这篇文章有助于回答一些更为广泛的问题：在中国社会发生大规模变迁的今天，产权对组织行为产生了哪些影响？它是怎样发生作用的？

一、“产权是一束权利”：一个经济学命题及其面临的困难

自 20 世纪 80 年代以来，在信息经济学和交易成本学派研究工作的推动下，产权经济学理论从新古典经济学框架和奥地利学派的早期研究中脱颖而出，成为西方主流经济学中一个活跃的研究领域。经济学产权理论建立在市场经济的前提下，主要着眼点是在市场制度下，特别是在不完备市场（信息不对称、交易成本不为零）的条件下，私有企业之间产权的分配问题（Hart, 1995）。这一学术思潮的出现与同时期世界范围内社会主义经济转型的历史背景不谋而合，恰逢其时地为这些转型经济的研究和讨论提供了话语框架和思路。

在关于产权的经济学和法学研究领域，最具影响的一个理论思路是把产权看作是一束权利（a bundle of rights）。在经济学理论中，产权指人们对于资产的剩余控制权，即在合约规定的他人使用权或法律明确限定的权利之外，所有者对其资产的使用和转手的全部权利（Hart, 1995）。于此，德莫塞茨提出，产权具有“排他性”（exclusivity）和“可转移性”（alienability）的特性（Demsetz, 1988），具体而言，产权有三个组成部分：①资产使用的剩余决定权，即产权所有者对其资产有着除合同规定的他人租用的权利之外的全部决定权。②资产所得收入的支配权，即产权所有者对其资产所得的收入有着全部支配权。③资产的转移权，即产权所有者有将其资产转让给其他人的决定权。从这个意义上，我们可以把经济学的这一基本思路概括为“权利产权”及其相应的激励机制。

不难看出，权利产权的理论思路强调产权的排他性、独立性，以及相应的组织间明确分离的边界。这个理论思路可以追溯到经济学里著名的科斯定理，即所有权的明晰界定可以促使人们通过市场机制来有效率地分配风险和激励。用科斯（Coase, 1960）提出的一个例子来说，在“环境污染”的外部效应（externalities）条件下，只要将污染方和受害方的产权界定明确，双方就可以通过市场机制进行谈判并找到解决方案，从而达到资源的有效分配。换言之，产权的明晰化可以导致外部效应内在化，减少交易成本，且有助于克服组织内部的投机行为。在这个意义上，产权是保证市场机制运行的基本经济制度。

虽然产权在经济学中占有重要地位，但长期以来，产权理论在新古典经济学中并没有长足发展。道理很简单：在市场经济的社会中，私有制的产权制度一直占据支配地位，并随之发展起了一整套相应的经济制度。在这个背景下，产权的概念长期以来仅仅是经济理论的一个前提假设，而不是一个研究关注的课题，没有进入研究者的分析视野。即便是近年来西方产权经济学所关注的热门课题，大多也是作为合约双方的私有制企业之间、或私有制企业和公共社区组织之间，在资源交换或共同生产情形下如何分配所有权的问题（Anderson 和 McChesney, 2003；Barzel, 1989；Demsetz, 1988；Hart, 1995）。

应该说，正是在社会主义国家经济转型的这个大背景下，产权问题才真正成为经济学研究的

中心课题之一。科尔奈在研究社会主义经济的“短缺”现象时，最早提出了产权问题。他指出，企业的公有制造成软预算约束的困境，对国有企业提供了扭曲的激励，导致了低效率的资源分配和经济行为。“我们没有任何理由期望国有企业会像私有企业那样行为，或者会出自本能地如受市场支配的行动者那样行事。”（Kornai, 1990）他还认为，在转型经济中，私有制是抵制政治权力干涉的有力措施。我们可以看到，科尔奈对社会主义经济的批评是从我们上面提及的经济学框架出发的，即他正是沿着把产权作为保证所有者自主决策的一束权利和相应的激励机制这一思路，推论公有制导致了资源分配和使用的低效率。这个思路影响了经济学家有关社会主义经济转型的看法和政策建议（Lee, 1991）。

魏昂德批评了科尔奈关于私有制可以促进企业效率竞争的观点，强调地方政府在当地集体企业运行中起到的重要作用。他提出了“政府即厂商”的说法，认为地方政府仿佛扮演了一个企业集团总部的角色，把地方企业作为它的子公司，积极地参与指导它们的运行和发展。他指出，中国政府近年来关于政府财政的改革使得基层政府的财政激励尤为强烈。“与级别高的上级政府相比，级别低下的基层政府可以对它们的资产实施更为有效的控制。”（Walder, 1995）这就是说，行政层次越接近基层，基层政府的目标和利益与地方企业越一致，而地方政府的监督职能和控制职能也同时大大增强。由于地方政府的垄断地位，它们可以对这些企业提供其他所有者无法提供的优势条件，极大地促进了当地企业的发展（Oi, 1992；Oi 和 Walder, 1999）。

虽然魏昂德提出了与科尔奈不同的观点，但是他关于产权的基本认识还是停留在科尔奈的框架之中。他认为，在中国行政体制中，由于基层所有制的归属界定比较明晰，所以地方政府有着相应的激励，以对其所属地域内的企业加以监督。换言之，由于这些产权界定的明晰化，新的激励机制促使这些基层政府像私有企业的主人一样去行为，从而导致高效率的资源分配及其使用。

“产权是一束权利”以及相应的激励机制的思路的确可以成功地解释中国转型经济中的一些现象，例如国营企业的大面积、长时期亏损与产权制度以及相应的激励机制有着密不可分的关系。但是，这一思路在实际生活中也面临着许多难以回避的困难。在日常运行中，一个企业组织的产权常常受到极大的限制，且在许多方面含糊不清；有时甚至处于瘫痪状况，不能有效地运行。正像德莫塞茨（Demsetz, 1988）所说的，在许多情形下，一个企业的产权是“残缺”（truncated）的。在中国的转型经济中，我们常常可以发现这样一个现象，即在政治权力机构和企业之间，或者在企业之间，有着长期稳定的关系。这些关系体现了这些组织间的相互利益和承诺，并且是建筑在这些企业组织的产权权利被弱化的条件之上的。例如，地方政府热心地参与地方企业的战略计划。但政府的积极干预恰恰弱化了企业的产权：首先，政府干预企业有关劳动力使用和投资机会的决策，这意味着对于许多企业甚至私有企业来说，它们对资产使用的“决策权”是不完全的；其次，企业常常向地方政府支付超过正常税收外的各种摊派费用，为地方政府所宠爱的项目捐赠投资，这就意味着企业对资产所得收入的支配权也被削弱了；最后，地方政府积极参与企业间的兼并和转让，并常常强加有关就业、资产流动等许多限制条件。因此，企业的“资产转让权”也受到了严重限制。换言之，经济学意义上产权的三个基本权利在日常生活中常常被弱化、扭曲，导致了“产权残缺”现象。不仅如此，20世纪90年代以来，从集体企业到私有企业的大规模转制浪潮，对魏昂德关于基层政府扮演集团公司总部角色的理论说法也打上了醒目的问号。

其实，我们在更为广泛的经济背景下也可以观察到上面描述的产权“残缺”的情形。例如，市场经济中的股份公司将收入支配权和资产使用决定权在股东们和管理层之间分离的典型例子。从广义上说，企业在建立战略结盟和吸引外来资本时也在某种程度上出让它们的“排他性”决策权利。在企业内部也是如此。经济学家青木观察到：在日本企业中，“在信息加工和决策环节与决策执行环节之间并没有明确的区别。前一环节从来没有只局限于经理层，而生产线上的工人也参与了很大程度上的集体决策”（Aoki, 1994）。换言之，这些组织的内部运作，在很大程度上限制

了产权者或经理层的决策权。日本企业中的终身雇用制意味着，公司主人放弃了产权人通常所拥有的有关劳动力和人力资本使用的一些权利（如解雇、辞退）。此外，大公司与其合作伙伴之间的利益分配因经济环境、市场状况而不断调整（Dore, 1983），这也反映了传统意义上的资产使用决定权在实际生活中的妥协和扭曲。而政府对市场结构、市场进入和竞争手段的管制也意味着对企业使用资本的权利的限制。

简言之，我们日常生活中的观察和许多研究成果都表明：产权在实际生活中许多方面的运行都与经济学的“权利产权”理论模式相去甚远。虽然经济学家告诉我们，产权明晰化有助于效率经济，但在实际生活中，产权常常是模糊的、象征性的，而且可能在讨价还价的过程中不断地被重新界定（张静，2004；张小军，2004）。^①新古典经济学基础上的产权理论只是告诉我们，产权模糊的这些情形是不合理的、低效率的，最终会被更具竞争力的明晰产权所替代。然而，对上述那些十分重要、有趣、需要关注和解释的经济现象，产权理论却视而不见，无法提出有说服力的解释，甚至索性排除在其分析视野之外。中国经济学家们在研究转型经济的这些现象时做了有益的探索，并提出了各种解释（盛洪，2003；汪丁丁，1996；张维迎，1995；周其仁，2002）。下面，我从社会学的角度提出一个不同的分析思路，并尝试对这些现象进行解释。

二、“产权是一束关系”：一个社会学的思路

让我们以一个实际生活的例子为起点，提出需要分析解释的问题。在一次调查研究时，我访谈了一个广告公司的总经理。^②这个公司是他创立的，有五位独立投资人合伙人股参与。从这位总经理的角度来看，这五位合伙人中，每个人扮演了不同的角色。有的提供资金，有的提供重要的业务信息，有的则是总经理信任的朋友，提供可以信赖的建议。在访谈时，总经理讲了这样一个故事：有一次，一位合伙人要求这个广告公司为他自己的另外一个公司做一个项目，并事先谈妥了这个项目的费用。但是，在项目完成后，这位合伙人却迟迟没有支付事先规定的费用。总经理几次委婉地提醒这位合伙人，但是他都充耳不闻。这位总经理这样告诉我：“最后我意识到，他实际上一开始就没有打算给这个项目付款。当然，我可以直截了当地向他索取欠款。但是，我不想因此影响了我们的关系。他（这位合伙人）位处一个非常重要的行业里，外人很难进入。他常常把重要的客户介绍给我们公司。我可不愿为了这笔款项而影响到我们之间的关系。”

这个欠款违约事件看起来确凿无误，但仔细想来又有许多模糊之处。例如，这位合伙人既是合同一方又是这个公司的所有人之一。在这里，有关收入支配权归属的界定并不是明白无疑的。按照经济学的逻辑，一种解决办法：这个广告公司把这位合伙人的股份购回，那么广告公司和这位合伙人的关系就从模糊的产权关系转变为明晰的公司间业务往来关系，而广告公司就可以通过正式合同和法律来解决与避免这类问题了。但这位总经理显然没有接受经济学的这个逻辑。他知道，这种产权明晰化意味着将这位合伙人推出圈外，结果是他将不再把商业机会介绍给自己的公司，从而给公司的长远利益造成更大损失。在这个故事里，产权的模糊性有着代价和益处。它的代价是因此引起的资源分配的低效率和激励不足；它的益处也很明显，即维持这一关系而为公司带来的资源和商业机会是难以替代的。在这位总经理看来，这一关系带来的益处无疑大于由此引

① 一种观点认为，产权的模糊性是对外人而言，对当事人来说，产权则可能是明晰的。但是，这个说法不能满足经济学理论中提出的基本法律标准。产权明晰的一个基本标准是，在发生争议时它必须能够在法庭上得到确认（verifiable in the court）；而对“外人”而言的模糊性意味着它无法在法庭上得到确认，这正是产权模糊性的要害之处。

② 文中所举例子除了说明出处的之外，均取自在2000年前后，我与李强、蔡禾教授合作研究组织间合同关系时收集的 actual 资料。在陈述这些材料时，我略去真实地点和身份，以便为采访对象匿名。

起的低效率的代价损失。

我认为,我们应该把产权作为一个“关系性”的分析概念,以便对上述现象加以解释。因此,我提出“关系产权”这个概念,以概括“产权是一束关系”这样一个命题,即一个企业组织的产权结构反映了这个组织与组织内外环境之间长期稳定的各种纽带关系。这个命题的基本出发点与“产权是一束权利”的经济学思路不同。“关系产权”的思路不着眼于组织的边界和排他性权利,而是强调组织与环境之间建立在稳定基础上的相互关联、相互融合、相互依赖;产权的结构被用来维系和稳定一个组织与它们的环境之间的关系。“关系产权”思路的另外一个意义是强调,我们应该从企业与其环境之间的关系这个角度来认识产权所扮演的角色。例如,一个国有企业和一个私有企业,在其产权上可能都有着明确的界定。但是,从关系产权的角度来看,它们与制度环境却有着十分不同的关联。一个国有企业的所有制结构为国家完全所有,这一产权结构蕴涵了这个企业与政府机构以及相应制度环境的独特关系;而一个私有企业所有权则意味着它面对着与国有企业完全不同的制度环境。同样地,一个股份制公司的产权结构则体现了它与持股人及其股票市场经济制度之间的关系。在这个意义上,所谓“没有关系”也正是一种关系。如当我们观察到一个个体户与其他企业或政治权力机构没有任何产权关联状况时,这也恰恰反映了它与其所处环境之间的一种特殊的关系。

当然,我们在提出“关系产权”这一概念的同时,必须回答这样一个问题:即建立在产权之上的利益关系与其他基础之上的利益关系有着什么样的不同,以致我们需要一个新的概念来描述概括这一现象?我们知道,在组织研究的文献中已经有了许多关于组织间关系的概念。例如:企业在即时市场上与消费者发生的短暂买卖关系;企业间双边的正式合同关系;企业间非正式的社会网络关系;企业与制度环境之间长期稳定的关系;等等。那么,关系产权的独特性是什么?

首先,关系产权的概念是建立在与以往不同的解释逻辑之上的。我们是从制度意义上界定关系产权的。权利产权的经济学思路强调经济人的主体性、独立性,着眼于产权权利对人们的激励作用。而社会学的思路引导我们注意企业对其所处环境,特别是非经济环境的依赖,强调制度环境对组织行为的制约。从这个角度来看,在经济学家看来是“产权残缺”的现象,在我们看来恰恰表现出了企业适应环境的战略选择。在微观层次上,我们可以把关系产权的结构形式看作是企业适应其特定环境的战略对策的结果。例如,一些企业用产权的模糊性(收入支配权、资产使用的决定权)来换取地方政府的保护和获得稳定的资源来源。从关系产权的思路来看,这些情形可以被解释为企业通过在产权上某种形式的妥协、分享或出让等策略,以便建构一个稳定有利的发展环境。从宏观层次上,我们把关系产权的形成看作是制度环境对企业的组织制度加以制约的结果。既然关系产权体现了组织对环境的适应机制,那么它的结构和形式必然取决于环境的宏观条件。于此,我们可从两个方面予以讨论:其一,一个经济体系中信息、资源、机会的分布状况影响了关系产权的形式。在充分竞争的市场条件下,所有生产要素都通过市场价格加以分配,所以,独立的产权结构即是最佳的应对形式。这是关系产权的一个特例。而当一个企业所需资源需要通过非市场的途径获得时,它的产权结构和组织行为不可避免地被相应的社会制度所渗透、所制约。这是组织社会学中制度学派的一个基本思想。其二,已有的制度设施也影响了产权在实际生活中的运行。例如,在法律设施代价昂贵而社会调节机制活跃的社会中(如许多亚洲社会),人们通常使用非正式的调节机制而不是正式法律手段来寻找解决问题的途径。因此,产权结构和运行也随之反映了这些社会调节机制和过程。简言之,宏观制度设施提供了限制条件和相应的激励;而在微观层次上,企业在已有的宏观约束条件下则会采取相应的对策。关系产权是在这两者的相互作用下演变而成的。

其次,本文提出的关系产权的概念得益于近年来有关社会关系网络的研究(Bian, 1997; Granovetter, 1985; Lin, 2001)。但是,我们强调产权基础上的关系在制度层面的稳定性和持续

性，这与社会关系网络理论中的关系概念有着重要的区别。我们可以借助费孝通关于“差序格局”的观点来说明这一重要区别。费孝通指出，中国人的社会关系是以个人为中心的，其他所有的个人和群体都按照与这个中心的社会距离而产生亲疏远近关系。在这个格局中，人们的血缘关系或亲情关系（如家庭）成为最为亲密稳固的社会关系（费孝通，1998）。关系产权所关注并强调的恰恰是企业组织通过产权的融合而建立一种类似于亲情关系的“圈子”，在这个意义上，我们可以把产权基础上的关系看作是一种极端的强关系。

需要指出的是，产权基础上的关系与通常社会关系网络研究意义上的关系有三个不同的特点：

第一，持续性。近年来，社会科学文献中讨论的社会关系网络，通常是指两个或几个独立活动者之间建立的经济关系或社会关系。在许多情形下，它们为了达到某种目标而设立。但在这些具体目标完成后，虽然可能仍然维持，但不再活跃。如此，企业间合同关系亦随着合同的完成而告结束；组织与其环境之间的关系也可能因地因时而有或紧密或松散的变化。与这些情形相反，关系产权具有从相互独立的行动者之间的关系转变为“自家人”关系的质的变化。因此，它蕴涵着一种长期稳定的关系，不能任意改变，不因为某一项交易的完成或失败而结束。例如，一个人在租用一个公寓时，他与这个公寓的关系是临时性的，没有超过租约之外的承诺。但是，一旦他拥有了这个公寓，在这个产权上建立的关系就是稳定持续的、无时不在的、不可任意割舍的。

第二，双边性或多边性。社会关系网络研究强调行动者的策略行为，通过建立关系网络来达到某种目标。在这个模式中，某一方行动者是主动方，而这个关系的存在、其强度和稳定性随着他的行动而变化。但是，产权基础上的关系是双边或多边的，不是某一方可以任意改变的。因此，相对于其他的关系来说，产权基础上的关系不仅是更为稳定的，而且是更为对称的，必须在双方的互动中加以解释。例如，如果没有地方政府的明确承认或默许，乡镇企业的产权转制是不可能实现的。

第三，社会关系网络理论中的关系无论是工具性的，还是情感性的，或二者兼而有之，都局限在网络关系中的成员；而产权基础上的关系则建筑在更为广泛的制度保障（法律认定）或者共享认知（社会承认）的基础之上。同样的，一个企业的所有者（全部所有者或部分所有者）对这个企业的认同和承诺也具有类似的特点。我们在日常生活中观察到的不同家族、不同部落，甚至不同国家之间的“政治联姻”也近似于这里所说的关系产权。正是因为通常意义上的社会网络关系的短暂性和非稳定性，才产生了关系产权存在的必要性。关系产权的这种稳定特性，一方面是由于法律制度的维系；另一方面是因为人们（组织）作为所有者的认知和承诺。

关系产权这一概念虽然是在本文中首次使用，但是这一思路在以前许多学者的研究工作中已经有不同形式的表达。例如，张静（2003）在关于农村土地纠纷处理情形的研究中指出，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。折晓叶和陈婴婴（2004）的研究，从社会资本的角度分析了近年来乡镇企业产权转型的机制，特别是经营者与社会资本之间的相互作用，描述了一幅产权（资本）在各种力量相互作用下不断演变、变动不居的图画。在英文文献中，迈耶和陆（Meyer 和 Lu，2004）也注意到中国企业组织边界有着多重性和不确定性，在讨价还价过程中不断地重新界定。倪志伟（Nee，1992）提出了企业混合型产权在中国转型经济过程中的意义。他认为，在中国经济中，政治权力和市场机制的并存意味着相互竞争的资源分配机制，它们对企业行为产生了相互矛盾的压力要求，提高了交易成本。在倪志伟看来，混合型产权的企业“是试图克服在微弱的市场结构和不完全的市场转型情况下产生的问题的一种制度安排”（Chang 和 Wang，1994；Weitzman 和 Xu，1994）。但是，倪志伟把混合型产权看作是一个过渡性形式，认为它最终会转变为明晰的产权制度。

在关于匈牙利的社会主义经济转型的一项研究中，社会学家斯达科（Stark，1996）注意到

“在后社会主义阶段，日常行为方式和活动，组织形式和社会关系可以成为资产、资源、可信的承诺和协调活动的基础”的情形，并提出“重新组合的资产”的观点来解释这些现象。斯达科强调，所谓“重新组合的资产”是企业组织针对环境不确定性、多重的和相互矛盾的合法性逻辑和资源分布特点的战略对策：重新组合的资产是组织自身保护和投资组合的管理形式。在这里，人们针对组织环境的不确定性而分散他们的资产，重新定义和组合他们的资源。他们试图通过这些做法来保持通过不同逻辑或不同的测量标准所得到的资源（Stark，1996）。

上面这些观点，尤其是斯达科的想法，与本文提出的“产权是一束关系”的思路有许多相同之处。斯达科的思路强调资产重新组合是行动者获取资源的战略对策，但在我看来，关系产权的概念及这里隐含的关系是建筑在稳定的制度结构上的，而不是像斯达科所说的仅仅是应对环境不确定性的策略；这些关系是长期稳定的，而不是像倪志伟所说的仅仅是转型经济中的一种过渡形式。关系产权的概念特别强调这些产权关系产生的稳定的制度基础，是组织社会学中制度主义理论思路的一个延伸和应用。在此基础上，我希望从一个内在一致的理论逻辑，对下面一系列表面上看起来互不关联的产权现象做出解释。

（1）产权的交融性。在一些情形下，企业通过出让部分产权来换取与其他组织的长期稳定的合作关系。例如，不同公司间的合资项目意味着这些公司产权在某一项目上互为融合，为技术、产品或资源等方面的合作关系提供基础。产权经济学理论从效率角度对这种现象给出了一个解释（Hart，1995）。但是，值得指出的是，在这种合资形式搭起的统制治理框架中，其诸种决策权的实施方面并不是一成不变的，而是随时随地不断演变，因此并没有权利产权意义上的独立性和明晰性。在这里，产权的交融性隐含着模糊性。

（2）产权的弱化和妥协。在中国转型经济中，我们可以观察到这样一种普遍现象，即企业通过在产权上（资产使用决策权、收入支配权、转手决定权）非正式的弱化、妥协来换取其他组织的认同和合作。我们上面谈到的那位广告公司总经理与其合伙人的关系即是如此，更为常见的是企业与地方政府之间的非正式交换关系。从权利产权的角度来看，这种弱化和妥协是“产权残缺”的例证；但从关系产权的角度来看，它们意味着企业与其环境要素建立起一个稳定合作的关系。举例来说，众所周知的一个现象是私有企业交纳的正式税费通常很低，但与此同时，它们向地方政府交纳了税费外的其他费用。据报道，在有些地区这些费用高达正式税率的两倍以上（《人民日报》2003年4月10日）。我们不难推测，私有企业的低税率可能反映了这样的情形，即地方政府采取保护主义政策，以便换取这些企业对地方政府的项目提供正当纳税外的援助。在这个意义上，“相互承诺”的做法使得权利产权基础上的组织间边界变得模糊不清了。

（3）象征性产权。在许多情形下，一个组织可能会与其他组织建立起象征性的产权关系，即其他组织有着名义上的产权参与，但是它们并不参与实际的决策过程。张小军（2004）在研究福建阳村地权历史资料时，注意到土地产权的名义规定与实际运用中的差异，提出了象征地权的概念，即产权的实际运行取决于其所处社会观念和文化制度，如“地权可能通过政治权力的强迫或社会观念的改变而改变”。张小军强调象征地权“在实践中不能充分存在和履行”的困境。但我在这里着眼于产权象征意义对企业适应环境的正面作用。例如，在改革初期，许多私有公司“戴红帽子”——冠以集体企业之名，或者挂靠在某个政府机构之下。这些政府机构可能不在企业运作中发生实质性作用，但产权结构中所表现的关系纽带有着重要的象征性意义，建立了企业与环境的一种特殊关系，为组织存在和运作提供了合法性基础。

（4）隐性产权。中国转型经济中另外一种重要现象是，一些企业组织的产权为当事人心照不宣地熟知和认同。但是，这种产权归属从来没有被公开表述过，也无法在法庭上得到确认。我把这种产权称为“隐性产权”。例如，许多私有企业或合伙企业起初是建立在家庭关系之上的（血缘关系、亲属关系）。这些关系的一个特点是它们的产权是建立在当事人的共识之上。当出现争议

时，会有某种机制（例如家庭内部的决策结构）来解决这些问题。因此，这种关系具有类似产权的稳定持续的特点。我们可以从这个角度来解释改革初期的一个现象，如一些国有企业的厂长常常把生产业务转手介绍到他的亲戚或朋友办的私有企业去。在大多数情况下，这位负责人不是这个私有企业的正式所有者之一，以避免假公济私的嫌疑。但是，这种“隐性产权”（即有关他在这家私有企业中产权地位的共识），为他和这一家私有企业的持续关系提供了可信赖的承诺。这种关系不是短暂的、工具性的社会网络关系，而是建筑在有关产权的“隐含的”但同时又是共享的认同之上的。这种关系的功能，可以类比于上述的家庭血缘关系，保证了家庭成员在家庭企业中有有关产权的分享制度。

上述情形的一个共同特点：企业以对其权利产权的妥协，来换取与重要资源持有者之间长期稳定的关系纽带，从而建构一个稳定有利的生存环境。在这个意义上，关系产权的概念更为恰当地概括了产权制度的这一特点，并明确了关系产权是对组织环境的一种适应机制。

三、关系产权与企业行为

任何理论都是对现实生活的简化和在一个特定角度上的“猜想”。因此，一个有解释能力的理论应该是有边界条件的和可以证伪的。具体说来，一个理论必须能够对现实生活的有关现象有着独特的分析角度。如果一个理论思路所引发的实证意义与其他理论的实证意义没有什么区别，即意味着我们无从验证这个理论是否有独特贡献，那么它也就没有存在的必要了。而且，这个理论推论出的实证意义应该具有可操作性，在研究中是可加以检验的。一个无法证伪的理论是一个同义反复的逻辑循环，没有解释力度。因此，理论的任务是双重的：一方面，它要阐明其解释逻辑以及相应的前提假设；另一方面，它应该提供可操作的实证意义。循此，我们在以下的讨论中主要着眼于理论解释的第二个方面，即讨论关系产权思路的理论命题和相应的实证意义。具体说来，我们关心的是关系产权作为企业应对环境的适应机制是怎样影响组织行为的，它有哪些独特的实证意义？

我们关注的中心问题是关系产权这一概念，所以我们首先提出测量关系产权的以下维度：①关系产权的广度，即参与产权结构的人或组织数目。②稳定性，即产权结构的持续时间和变动频率。③集中程度，即在参与产权的人或组织中，决策权的集中程度。④明晰程度，即产权的正式结构与实际运行之间（在资产使用的决策权、收入的支配权、资产转手的自主权诸方面）的差别。我们从获取资源的途径、企业的身份、制度环境三个方面来讨论关系产权与企业行为之间的关系。

（一）关系产权作为获取资源的触感和渠道

我们基本的第一个命题：关系产权是一个企业为获取资源而伸向不同领域方位的触角和稳定可靠的渠道。在我看来，产权基础上建立的长期稳定的关系，接近于威廉姆森有关交易成本思路上讨论的“垂直兼并”情形。威廉姆森认为，企业为了降低交易成本，可能会兼并那些产品上游或下游的企业，从而将外在化的组织间关系转变为组织内部的关系（Williamson, 1971）。我们前面说过，关系产权可以理解为企业为了建立获取资源、机会或政治保护的稳定渠道所采取的战略对策。由于组织环境中许多的关键组织（如大公司、政府部门、民间组织）无法通过“垂直兼并”内在化，所以，一个企业通过参股、象征性归属、产权的部分出让等方式，与这些组织建立近似于血缘纽带的“圈内关系”。因此，我们可以把关系产权看做威廉姆森意义上的一种制度性表现方式。

关系产权在中国转型经济过程中具有尤为重要的意义。经济改革中制度变迁的初始条件与新古典经济学的“自然经济”起点是不同的。我们面临的是企业间迥然不同的所有制形式（从中央

所属国有企业、集体企业，直到私人或家庭基础上的个体摊位)。一个企业所面临的挑战不仅是通过效率生产取得市场竞争优势，更为重要的是要得到生存所必需的资源 and 商机。这些资源可能不是通过价格来配置的，这些商机可能也不是出现在市场上的。在这个背景下，一个企业与重要资源的持有者或地方政治权力之间，借此关系产权可以建立一种长期稳定的关系，即组织通过出让产权、弱化产权、融合产权等做法来将关键资源的渠道纳入自己的“圈内归属”，从而为企业获得资源和政治保护提供渠道。而不同的所有制形式，在很大程度上，决定了不同企业与政治权力之间的“圈内”或“圈外”的亲疏关系，为所有者和政治权力之间的关系及相应的利益联合提供了一个稳定基础。因此，在那些产权不明晰、残缺或弱化的领域，可以预测，在企业 and 主要资源提供者之间，通常有着长期稳定的关系。也就是说，在产权明晰度和长期稳定的组织间的关系之间有着一个互为替代的关系。由此，我们提出以下的实证假设：

实证假设 1：在组织间产权模糊的领域中，我们更有可能发现相应的长期稳定的组织间关系。

产权是组织获取资源的触觉和渠道，因此，产权结构与一个领域或行业的资源分布状况以及资源分配机制息息相关。如果不同领域或行业间资源分布的状况不同，那么，这些领域或行业中的企业关系产权的分布特点也应该是不同的。我们可以从市场化的角度来讨论这个问题。市场化程度越高，意味着一个公司越有条件通过市场机制来获取生产要素资源或推销产品。在充分竞争市场的条件下，正如新古典经济学所示，生产者无须任何非经济性关系就可以达到资源的有效率分配。因此，市场化程度与关系产权的显著性有着互为替代的关系，如下面的实证假设所示。

实证假设 2：市场化程度与关系产权的广度（利益涉及者数目）成反比，与产权集中程度成正比。

实证假设 2 背后的逻辑：在市场化很高的条件下，资源流通为市场机制所支配，那么企业就没有必要通过关系产权来作为获取资源的途径。因此，关系产权的广度就会受到相应的限制，而企业自主决策权就会相应地提高，并反映在产权集中的程度上。但我认为，市场化并不总是一个随着时间和经济发展而不断上升的过程，而是经济活动与制度环境以及其他替代机制相互作用的结果。正如经济学分析中注意到的“寻租”行为一样，在一定条件下，关系产权的机制可以帮助企业比市场竞争更为有效地获取资源。这意味着，这类行为和关系有可能长期存在下去。

经济学的市场理论假设生产要素可以通过市场机制加以重新组合。例如，高科技企业为了技术创新，需要雇用相应人力资本（如技术人员）。在充分信息、完全竞争的理想市场条件下，企业主可以通过价格机制配置各种资源（如雇用技术人员），并用具体合同规定来约束雇员的行为。但在实际生活中，许多资源的归属和使用无法清楚交割，而制定和执行合同的交易成本和信息的不对称性常常导致这些市场手段失灵。在这些情形下，关系产权可以为不同资产拥有者之间的长期稳定合作提供基础。由此，我们可以提出另一实证假设：

实证假设 3：当资源或生产要素无法明确分割归属时，我们更有可能观察到将各方利益捆绑在一起的关系产权。

例如，在高科技行业，当技术资源与人力资源无法分割时，我们会观察到雇员共同参股的关系产权形式。在农村的合作项目中，我们也常常观察到共同所有的“集体性”形式。周其仁（2002）从这个角度讨论了企业中人力资本和乡镇企业中农民企业家的作用。他强调人力资本的独立性和与持有者的不可分割性，以及相应的产权形式。有趣的是，我们在国际关系中也可以看到类似的例子。对有争议的区域，有倡议和施行“搁置争议，共同开发”的做法，这恰似用“关系主权”来替代传统的独立主权，以便解决或绕过陷于后者框架中难以摆脱的困难。

（二）关系产权作为一个组织的身份和承诺的有效信号

我们的第二个命题：一定的关系产权决定了相应的制度逻辑，而这些制度逻辑在很大程度上

界定了一个组织与其他组织的交往方式或者内部运行的方式，从而限制了企业相应的行为。这种制度逻辑使得产权基础上的关系具有“圈内归属”的稳定性，为组织提供了一个明确的身份(identity)和可信的承诺，成为该组织与其他组织或环境建立各种关系的基础。

我们首先考察关系产权在组织间相互关系上的意义。试想一个地方企业和当地政府之间的关系。在这个关系中，地方政府可以扮演一个庇护者的角色，也可以扮演一个协调者角色，或者可以扮演一个攫取者的角色。甚至在同一地区、同一类型的企业之间，政府的亲疏远近关系也是分明有序的。我们在现实生活中，也都可以观察到这些截然不同的角色。那么，什么机制决定了政府在这些角色之间的选择呢？在这里，关系产权起到了十分重要的作用，界定出了一个“圈内”的“亲情关系”，这是其他社会关系所不能替代的。

我们可以用一组两个行为者之间的博弈来说明这一点（见图 1）。赫希利弗（Hirshleifer, 1982）说明，在这个简单的 2×2 的博弈中， x 和 y 的受益不同可能导致完全不同的博弈，从协调到竞争，再到生态学上常见的弱肉强食的博弈。而这些受益取决于两者之间的关系，以及它们对对方可能扮演的角色的期待。我们可以把一个地方政府看作博弈一方，把一个它所管辖境内的企业看作是博弈的另一方。而关系产权恰恰在这里为对方的身份、承诺和在相互作用中可能采取的策略提供了重要的信息，甚至还直接规范了组织间的关系和互动模式。这些信息有助于双方找到相互沟通的平衡点（focal point），提高协调的受益程度，从而改变了两方博弈的性质以及约束双方行为的有关规则。

		行为者 B	
		C_1	C_2
R_1	行为者 A	1, 1	y, x
R_2		x, y	0, 0

图 1 一个广义的对称博弈

例如，在“囚徒困境”博弈中，双方之间没有沟通，或者说没有明确可信的有关对方身份和承诺的信号。这种情形只能导致两败俱伤的纳什均衡。但是，一旦双方知道对方的身份和可能采取的策略，双方之间的互动就可能转化为一个双方均获益的“协调博弈”（coordination game）。再如，在“胆小鬼博弈”（the game of chicken）中，毫无信息交流的双方可能会各自采取冒险逞强的策略，导致两败俱伤。但如果双方知道相互的身份和秉性，那么，他们就可以采取相应的对策，促成一个双方都可以获益的结局。因此，这些可信的信号规范了双方可能采取的策略，导致了不同的博弈和结局。

借此思路，我们可以解释不同企业间关系的差异性。如前所述，我们强调了在转型经济中，市场和商业环境的不确定性是企业面对的最大困难。试想一下，两个远隔百里甚至千里的企业要达成销售或共同开发的协议，它们需要有关对方的身份和信用的信息。而关系产权在这里扮演了可靠信号的角色，因为它提供了一种稳定可信的有制度保障的身份。也就是说，当两个素不相识的企业在洽谈业务时，企业的产权结构和形式为它们了解对方承诺的可信性提供了重要信息。在我们的访谈中，许多推销员都提到，他们对不同所有制的企业所采取的对策是不同的。一位推销员这样说：“我们和私有企业打交道很简单。他所要的和公司所要的东西是一样的。你可以马上和他谈生意。如果你的对方是国有企业的，你需要了解到他自己要什么。否则，就不可能达成协议。”这些例子说明，企业产权类型成为人们进行市场交易时使用的一个重要识别标准，有利于人们选择企业间互动的模式和策略。

许多研究指出，私有企业试图与地方政府建立亲近关系以便得到保护和优惠政策（Wank，

1999)。的确，私有企业可能通过贿赂政府官员以与国有企业竞争，并得到有利于自己企业的资源，以在短期内比国有企业更具有竞争优势。但从“关系产权”的思路来看，关系产权是政府在不同企业间采取倾斜政策的基础。虽然私有企业与某些政府官员之间可能有着密切关系，但是这种关系因人而异，因而是脆弱的。在一个长时期里，产权基础上的关系在整体上应该是更为稳定的，例如国有企业与政府之间的关系应该是一种十分稳定亲密的关系。由此，我们提出实证假设 4：

实证假设 4：产权基础上的关系具有超越其他社会关系网络的稳定性。

约束组织行为的制度逻辑体现在一组相互关联的组织特征之上，包括组织间相互关系和组织内部的运作方式。经济学家青木（Aoki，1994）在讨论日本企业特点时提出了这一观点。他的研究说明，在日本企业中，终身雇佣制、信息分享系统、工作设计诸方面都密切相连；经理们通常把雇员利益放在股东利益之前给予优先考虑。这表明，在这些企业的产权结构中，雇员是一个重要的有机组成部分。经济学家泰勒和威根斯（Taylor 和 Wiggins，1997）的研究指出，日本企业与美国企业之间在原料采购方式上有着明显的不同，表现出在采购、验收、合同等一系列相互关联组织特性上的差异。这个观察的一个重要意义是，不同产权体制中有着制约企业行为的稳定的制度逻辑，其内在的运作过程导致并强化了路径依赖。因此，产权结构为企业内外的各种关系提供了一个持续一贯的框架，并由此提供了一个身份，一个可信的信号和承诺。在此意义上，我们提出实证假设 5：

实证假设 5：组织在处理组织内外关系时，有着与其产权结构制度逻辑相统一的行为方式，因此，不同产权结构的组织有着系统的行为差别。

我们以上的讨论有两个意义：①制度逻辑的一贯性对一个组织在建立各种内外关系时可能的做法的自由度有了一定的限制。这一点与其他的解释逻辑有着很大的区别。例如，交易成本经济学的解释逻辑认为，在某项经济交易中，企业会采取那些达到最低交易成本的策略。“重新组合”产权的逻辑则提出，企业会演化出产权结构的各种形式来应对环境的不确定性。我们提出的制度逻辑的一贯性意味着，一个组织不仅受到市场效率机制的制约，同时内在制度逻辑也约束着它的行为。一个国有企业如果按照私有企业那样去运作就会遇到许多的困难和质疑，反之亦然。②如果一个企业的产权结构发生变化，那么，企业与外部环境关系，以及制约企业行为的制度逻辑也就会发生相应的变化。因此，我们可以预期，企业会有着相应的不同行为表现。在这里，“产权是一束权利”的思路把这些变化归结于产权基础上激励机制的作用，而我们则强调这些产权基础上的制度逻辑的约束。

从这个角度，我们可以认识国有企业改革的困难。一个制度的诸多环节都是相互关联、互为制约的。局部的改革措施可能因为与组织内在的制度逻辑相悖而无法进行下去，而关系产权恰恰是制度逻辑的中心。在我们的访谈中，一个大型国有企业的总经理谈到了这样一段经历。他所在的公司试图对内部结构进行改革，但人事管理制度受到各种制度条件和社会期待的约束，改革的阻力重重。但是，这个公司中的一个分厂被一个私有企业租用，这个分厂中的人事制度随着发生了重大变化。私有企业主任命的经理层建立并实施了一整套有关违反规章制度的惩罚措施，并严格执行，且为工人们广泛接受。这位总经理说道：“在我们这里（国有企业），我们根本不可能采取这些措施。”人们对不同产权类型组织的内部管理方式有着明显的不同期待。例如，《人民日报》1999 年 4 月 19 日报道，221 个国有企业采取了旨在管理事务透明化、建立民主监督的所谓的“阳光工程”。这些政策与公共所有制的制度逻辑是一致的，很容易得到合法性。但是，我们同时看到，人们对私有企业内部严格的甚至可能是严酷的管理方式，尽管时有微词，但并没有引起大的社会舆论反应。这些例子说明，一定的制度逻辑决定了其相应的激励机制，从而制约了组织内部运作的方式和社会承认的基础。

我们可以看出，制度逻辑使得组织中的各个方面密切关联，牵一发而动全身。因此，一个企

业中的实质性变革，意味着制度逻辑的变化，即对新的制度逻辑的采纳。而产权的变化正是这些改革措施的标志。

（三）关系产权与制度环境的同构性

我们的第三个命题：关系产权界定了一个组织和其他组织之间，特别是和制度环境之间的稳定关系。这个命题是前两个命题的逻辑延伸。关系产权和结构为企业行为提供了一个稳定的基础、一个明确的身份和一个相应的制度逻辑。可以想象，组织的关系产权因为它们所处环境的千变万化而每每不同，但是，我们可以将之划分为几个大的“产权体制”类型（property rights regime）。我们使用产权体制这个概念来概括在这个体制中的企业都面临着类似的政府管制、类似的社会期待，这些制度环境对企业行为产生重要影响。这也意味着，不同的关系产权把企业引入不同的制度环境中，从而诱发了不同的企业行为模式。

社会科学研究者很早就注意到了制度环境对组织行为对策和组织间资源交换的重要影响，如组织与制度环境之间的关系是 20 世纪 80 年代以来组织社会学研究的主题之一（Brinton 和 Nee, 1998; Scott, 2003）。经济学家（McCallum, 1995）在一项引人注目的研究中发现，在美国和加拿大之间的贸易往来活动中，即使在类似的经济、政治、文化背景下，在加拿大境内的不同区域间的贸易额超过加拿大与同样经济条件的美国各州间的贸易额 20 倍。也就是说，美加两国之间的边界是制约经济往来的重要制度环境因素。

在中国的转型社会中，国家的管制机制是塑造和维系不同产权体制并决定其演变存亡的最为重要的力量。举例来说，长期以来，国家政策限制了国有企业在人力资源上的决策权（如人才流动、员工雇用或解聘），但对私有企业在这个领域中行为的约束力极小。与此相反，政府对私有企业得到金融资源的途径却有着严格的限制，但对国有企业则采取了更为有利、灵活的政策。因此，国有企业和私有企业受到了完全不同的政府管制政策，面临着不同的制度环境。一个国有企业的经理这样说道：

国有企业对财务管理很严格。比如我们卖产品一定要给对方发票。本来不开发票，这个钱（现钱）就归我们厂得到。但国有单位经常查账，出了事谁负责？私人就不管，你不要发票正好。我们生产的机器很多私人单位买，用现金，不要发票，但要求价格降下来，我们不敢这样做。如果是私人企业就没有问题了。

制度环境不仅指法律和政府管制方面的制度设施，而且包括约束企业行为的文化观念和社会期待。埃利克森（Ellickson, 1991）关于美国加利福尼亚州农场主和放牧主之间解决产权纠纷的研究表明，产权边界之间的划定并不总是为效率原则所驱使，它还受到文化观念和社会期待的制约。这些文化观念和期待是制度逻辑的一个有机部分，它们为组织间关系提供了一个基础（Karsten, 1998; 张小军, 2004）。一些企业面临相同的管制环境，其行为缘系相同的社会期待、观念和规则而十分接近。而在同一个产权体制内的企业，通常有着类似的经历，使得它们间产生共享的期待和信任。一个私有企业的总经理这样观察道：

我和国有企业和私人企业都打交道。和私人企业打交道要简单得多，而且一旦达成协议，你不用担心执行问题。但是，和国有企业打交道很困难。费尽你的脑力。你需要给他“润滑”才能达成协议。

但是，同一个逻辑却使得另一个国有企业的经理有着相反的看法：

说老实话，如果两方都是公家，因为是国营部门，沟通起来比较容易。他可能会比较客气地跟你说，你欠了我多少钱，什么时间还，但如果是私有企业，那很可能撕破脸。国营部门的对方也知道我们有历史问题，也能理解，所以他还是会高兴地与你握手，坐下来吃个饭。

从制度环境对组织影响的趋同性角度看，在同一制度环境中，相同的制度压力导致组织间产

生趋同性行为。但在不同的制度环境之间，企业因对不同制度压力的反应而表现出系统的不同行为。这意味着，一个企业更可能与同一类型产权的企业建立合同关系，因为类似的期待和行为方式可以大大减少交易成本。因此，我们提出实证假设 6：

实证假设 6：在其他条件相同的情况下，位处同一产权体制的组织之间比位处不同产权体制的组织之间更容易发生经济交往关系。

针对这一想法，我们对在 2000 年收集的有关企业间合同的资料进行了分析，见表 1。^① 根据前面的讨论，我们的具体假设是同一产权类型的企业之间比不同类型企业之间有着更多的合同关系。我们使用了一系列对数方程的统计模式来测算企业间的合同关系。表 1 说明，似独立 (quasi-independence) 的模式与我们观察到的资料非常吻合 (deviance=15.5, 11df, $0.25 < p < 0.10$)。这些分析结果可以表述如下：①在观察到的资料中，同一产权类型的企业间较之不同类型企业间有着更为频繁的交往。也就是说，一个企业更愿意与自己同一产权类型的企业交往。这一发现在统计意义上有显著性，与实证假设 6 是一致的。在同一产权类型中，外资企业和私有企业有着最高的交往频率，其次为国有企业间的交往频率。②除了同一产权类型的企业之间合同关系以外，不同产权类型企业之间的合同关系往来没有显著区别。也就是说，一个企业在其他不同产权类型的企业之间的选择是没有显著差异的，并不因为这些企业的产权类型而有所偏爱。例如，一个国有企业在选择它的合作伙伴时，在私有企业、集体企业、混合制企业或者外资企业之间没有显著差别，但是更可能选择国有企业。

表 1 关于合同伙伴的产权类型的对数线形统计模式分析

统计模式	L ²	DF
独立	127.4	16
拟独立	15.5	11
拟对称	9.5	6
“同类内交换”程度指数		
Diag 1—国有企业	0.824	
Diag 2—集体企业	0.706	
Diag 3—混合型企业	0.688	
Diag 4—外资企业	0.995	
Diag 5—私有企业	0.926	

如果企业位处不同的制度环境中，它们会面临不同的政府管制压力。因此，它们在行为方式上应该有不同的特点。从这个思路出发，可以推论，这些不同的反应应该表现在它们之间合同的形式特点上。例如，20 世纪 90 年代以来，一系列的政府法令和法律要求建立企业间合同的规范化、正式化。但是，这种制度压力因不同的产权关系而异。如果这一思路成立，我们应能观察到不同产权类型的企业间的合同形式和特点有所不同。例如，受到政府管制的企业更可能采纳“正式”合同的形式，而远离政府管制的企业更可能采纳非正式的合同形式。针对这一问题，我们对企业间合同关系的特点做了统计分析，结果见表 2。

这个分析的主要发现：①私有企业之间的合同关系通常是采取非正式形式的。②即便是国有企业或者外资企业，它们在与私有企业建立合同关系时也趋于采取非正式形式。③私有企业之外的其他产权类型的企业之间在建立合同关系时，趋于建立正式的合同关系。换言之，我们看到了两种明显不同的合同模式：第一种是有私有企业参与的合作关系。即凡是有私有企业参与的合作

① 有关这一资料的详细说明，见 Zhou、Zhao、Li 和 Cai (2003)。