

# 经济转型中文化约束下的企业微观治理机制

## ——基于固始县经验的分析

李燕燕

**摘要：**在经济转型的过程中，微观治理机制其实就是一个从模糊的关系型合约不断向明晰的正式合约过渡的过程。固始县地处河南省东南部，属于典型的欠发达内陆农业区，今已成为区域经济发展中心。固始县在其自然、人文与经济区位因素的长期作用下，具有明显的集体主义文化特征。一般而言，现代企业制度是一种相对优越的制度安排，但就具体企业来说，采取什么样的治理结构是业主的选择。固始县在其特有的文化约束下，柔性的关系型合约治理方式和模糊的契约安排是企业微观运行机制的明显特征。以固始县为研究对象，不仅对研究内陆农区经济转型有着典型的代表意义，而且可以从中透视中国渐进式改革很大程度上是在正式合约缺位下，关系型合约仍然能够维持社会经济运行的发展轨迹。

**关键词：**经济转型 文化约束 微观机制

### 一、引言

关于经济转型无论是计划经济向市场经济转换，还是从自给自足的传统社会向现代社会转换。在转换过程中采取什么样的措施和方法，是学术界长期争论和探讨的问题。从一般层面上理解转型的过程，其实就是一个劳动分工不断深化和市场范围不断扩大的过程，在微观治理上就是一个从计量模糊的关系型合约不断向正式合约过渡的过程。中国的改革，很大程度上是由于渐进式改革使得来自自我实施的关系型合约没有受到很大程度的破坏，从而在正式合约缺位的时候，关系型合约仍然能够维持社会经济的运行。

固始县位于豫东南，豫皖两省交界处，属河南省信阳市管辖。北东南三面与安徽省接界，处在信阳、合肥、阜阳、武汉等区域性中心城市的边缘区和结合部，是河南省的神经末梢，也是全省最偏远的县。这里与外部相邻经济中心区之间的人、物、信息等基本经济要素的流动障碍较大，成本较高，频率较低，周边经济中心区对这里的辐射相对较弱，因而这里的发展较少受到外界的影响。固始县处于暖温带向亚热带过渡地带，土壤肥沃，水热条件好，自然环境优

美，空气清新，天然就是宜于农作和适合人类繁衍居住的地方。两千年来，虽有无数的朝代更迭，但固始县名从未有任何变化，辖域边界也基本上没有多大变化，人口则不断繁衍增多，至今，固始县人口已有161.1万，是河南省的第一大县。在自给自足的自然经济时代，一个地区的发展和经济社会运转主要依靠当地的物产，无需依赖于和外部的交往，所以，长期以来，固始县相对偏僻的人文及经济空间区位并没有影响它的丰饶和富足，反而使之较少受到外部社会动乱的冲击，从而使这里的经济结构、人口结构和社会结构得以保持了长期延续和稳定运转状态。在这种自然、人文与经济区位因素的长期作用下，中原文化在固始县这个地方非常凸显地传承下来。

中原文化的基础是以孔孟思想为代表的儒家文化，社会组织结构的基础是以血缘宗族为特征的家族制度，讲究“入世”。社会活动以“仁、义、智、信”和“忠、孝、严、勇”道德伦理为基础。视“义”为最高目标，家庭内部推行“孝、悌”秩序，社会关系奉行“礼”，这些都演化为一个很抽象的标准“德行”。正是这种基于“德行”的价值判断，使得固始人具有明显的集体主义文化特征。在进行市场经济转型的过程中，

以一个浓厚的集体主义文化为积淀的固始,由典型的内陆农业区发展成为一个区域经济中心,其柔性的关系型合约治理方式和契约安排是其微观运行机制的明显特征。

## 二、文化约束下的关系型合约治理方式

根据埃维纳·格雷夫(Avner Grief)的研究,一个社会的文化、政治和经济因素是一高度相关系统,社会要么是“集体主义”的,要么是“个人主义”的。在集体主义社会里,每一个人主要与特定的宗教、种族或家族集团中的成员发生社会、经济方面的联系。固始文化是一种明显的“集体主义”文化。这种文化要求人们真诚、合作、有进取心,并极力维护一种以家族和地域为中心的整体伦理观。

我们以固始县鹏鑫锌品有限责任公司为案例,分析特定文化约束下的关系型合约治理方式。

鹏鑫锌品有限责任公司(以下称鹏鑫公司)为了响应县里回归工程,由外地搬迁至固始。最初县政府先是在县工业园区,后又在离火车站较近,紧邻204省道,交通非常便利的地方划出一片厂地。但鹏鑫公司老总的老家所在地陆桥村的乡亲们非常希望能把工厂建在村里。因建厂房所占用的土地要涉及到几个生产大队,不仅是农地而且还有其他生产队的公路设施。但是村民热情非常高,免费提供土地使用权,提供的土地面积达80多亩。自建厂到生产全部的环节没给当地政府找任何麻烦,所有遇到的问题都是自行解决。公司就地解决村里劳动力,每月共支付工资6万多元,没有拖欠现象。

鹏鑫公司是一个典型的家族企业,董事长、总经理、财务经理都是家庭成员担当,甚至包括家庭内部财务收支也都是统一管理。固始人那种讲究“义”、重视“孝”、“礼”以及强烈的信任抱团归属感在他们作出重大决策时都能够凸现出来。

企业是追求利益最大化的,但从鹏鑫公司的选址来看,其出发点显然与理论不符。我们也知道,现代企业制度是一种相对优越的制度安排,鹏鑫公司同样没有选择。就具体企业而言,采取什么样的治理结构是业主的选择,这是市场经济最基本的条件。选择权是对所有者最基本的激励,如果没有选择的自由,也就不会有约束的效力。当然,在所有者选择能力给定的条件下,选择的成功与否,受企业掌握的信息资源的充分程度和企业占有资源的制约。判断一个企业治理结构是否合理,一是依靠先验性的理论论证,二是依靠经验性的实践证明。

从案例中,我们可以分析出鹏鑫公司在集体主义文化约束下采取关系型合约方式的内在机制。

推论1:在多次重复的博弈(非“一锤子买卖”)中,“合作”行为是可能产生的。

我们假设有N个相互交往的自然人,在他们之间经常会发生一些生活和经济上的交往。在相互交往博弈中,假定每个人合作的成本每期假定为 $C_i$ ;如果大家都合作,每个成员按照传统的文化惯例处事获得的每期收益为 $B_i$ ;如果大家都耍赖不合作,在随后进行的交往博弈中,每人所需花费的交易成本为 $C_s$ ,从中可获得的收益为 $B_s$ , $d_i$ 为耍赖造成的福利损失。由于大家的交往(博弈)是重复进行的,每个时期博弈开始时,任何人在集体主义观念伦理下都有可能被其他人逐出本地以后进行其他经济交往活动(在小地域的集体主义文化伦理下,这种威胁是可信和可以实施的)。在地域内采取欺骗和不合作的策略可能会受到地域其他人的永久(或长期)排斥。

假定本地域人们相互之间的交往博弈是重复进行的,那么本地人们之间合作的激励相容条件可以表示为:

$$C_i < [B_s(N) - C_s] / (1 - \delta) < B_i$$

是成员的时间贴现率。上式说明大家合作的成本应该小于由于采取不合作策略所得未来利润总和的贴现值。同时,采取不合作策略所得未来利润总和的贴现值也应该小于大家都合作的每期收益 $B_i$ 。

当博弈是可重复进行时,如果由于采取不合作策略的人在集体主义文化的伦理影响下会受到本地其他人的排斥,他们将来很难再从与本地其他人的交往中获得好处。在这种条件下,每个人在本地区大家的相互交往中不要赖的激励约束为:

$$C_i + C_s < [B_s(N) - C_s] / (1 - \delta) + d_i$$

$$\text{即 } C_i < [B_s(N) - C_s] / (1 - \delta) + d_i - C_s$$

在这种重复博弈的情况下,由于地域集体主义文化理念的驱逐威胁是可信的,虽然每个人有耍赖的动机,但在认识到耍赖后果的情况下,从而使自己的行动符合诚信和互惠的准则。其实这一准则也可以看做是一种集体主义文化的非正式制度的市场准则。在这种准则的约束下,本地的成员可以在一种可维系博弈信念下达到一种双赢的合作博弈。

不仅是公司董事长杨国山家人之间如此,杨国山与村民之间也是如此。由于固始本地文化中就存有强烈的本土归属观念,杨国山与本村村民之间相互了解相互信任。村民通过让杨国山在村里建厂,每年的工资收入会远远超过其种地收入。土地免费提供使用,一方面使得杨国山在争取土地使用权或

所有权过程中为繁锁的程序所付出的交易成本几乎为零;另一方面村民之间达成一致的合作,一是以全村人这种无偿的支持,使杨国山倍感村民对自己的信任,更加努力一门心思把工厂搞好,二是固始外出打工的非常多,陆桥村也不例外,来自土地种植的收入已不是家中的主要来源,有的村民家里的承包地已经撂荒。加之陆桥村一直是当地比较穷的村,土质不好,粮食产量也不高,单干的话,收入很低。与其这样,不如就免费提供给杨国山使用,杨国山是本村人,知根知底,又有带领村民致富的想法,村里那些没有外出打工的剩余劳动力就可以完全就地解决就业,一个月的工资就足以补偿当地其他村庄通行的一年每亩 200 斤粮食折算的收入。显然,村民一致同意且支持杨国山建厂的合作成本也是大大小于其收益的。如此低的交易成本和合作成本造就了杨国山和村民以及村民之间在集体主义文化的信念下达成一种双赢的合作博弈。

推论 2: 在重复博弈中,“合作”是可能的,但不是必然的。“合作”能否实现,取决于博弈各方是否存在相互兼容的促进合作的预期。

在上文分析的基础上假定,我们用  $A_i$  代表参与人  $i$  以外所有其他参与人决策集的乘积,令:  $a_i = A_i$  代表参与人  $i$  对其他人决策的预期 ( $i \in N$ )。假定参与人每期对其他人行动决策的预期和后者实际的决策是一致的,而且每个人该期所做决策是对本人预期的最佳反应,也就是说,存在  $a^N$   $A$ , 使得对于所有的  $i$  有:

$$a_i = a_{-i}^N \text{ 和 } a_i^N = \operatorname{argmax}_i U_i(a_i, a_{-i})$$

式中  $(a)$  为后果函数,  $U_i$  为参与人的效用函数。这时我们说行动组合  $a^N$  是纳什均衡,在这种情况下,任何参与人想单方面偏离既定策略都是不合算的,因而被选择的行动决策在地域内是可多方维系和自我实施的。但是这种纳什均衡的满足,必须是在参与人主观博弈再生应该具备彼此私人“信息”的条件下,才能成立。私人“信息”是指参与人的习俗、惯例和文化。所以,在这里可重复博弈的过程中,惩罚的可信度是维持合作博弈的关键,在集体主义文化中,集体的惩罚是可信的。

村民完全可以从杨国山一家 15 口在了一口锅里吃饭的事实中,断定杨国山及他的弟兄们相互宽容合作的品性,常说“清官难断家务事”,但从反面也可以充分引出杨国山在带领村民致富中会有良好的合作奉献的预期,并且这种预期完全是通过对杨国山个人人格和品性长期观察而得来的。村民在对杨国山有良好预期的情况下,达成一致的合作。如果有村民在工作中由于偷懒等违犯厂规厂纪的事情发

生,杨国山对其作出的惩罚对该村民所带来的成本是很大的,因为他的土地是免费供杨国山使用的,轻则失去全部租金(工资),重则开除,在被开除的情况下想要回已建有厂房的承包地几乎不可能,提出索要使用租金,不仅要涉及家庭在厂工作的其他成员的土地租金,而且全村村民在已达成共识的情况下,也会对该村民提出异议。即使是此时全部村民都要求杨国山提供土地租金,杨国山完全可以压低工资作为抵消。当然,如果工资(租金)过低,全体村民也可以完全同样达成一致驱逐杨国山,这对杨国山也会造成巨大的损失。所以,在重复博弈的过程中,合作的可能基于博弈各方相互兼容的促进合作的预期。并且惩罚的可信度是维持合作博弈的关键。由此可以推出,如果村民不是出于对杨国山的信任,就达不成一致的共识;如果杨国山本人没有回报家乡带领村民脱贫致富的品性,为了追求利益最大化,完全可以把工厂建在交通更为便利的地方。所以说,缺少了集体主义文化,陆桥村的村民与杨国山之间双赢的合作博弈是很难维持的,也就谈不上集体的惩罚可信与否。

### 三、文化约束下的模糊契约安排

根据新制度经济学的契约理论,在自由企业的社会中,一种组织安排是契约安排的一种形式,而组织的选择必定是一种契约选择。目前关于契约类型和契约安排已经发展成为一个引人注目的理论分支,张五常继承科斯的看法,认为企业与市场的替代,其本质就是一种契约(要素契约)对另一种契约(商品契约)的替代。但是在要素契约与商品契约替代问题上有着不同的看法。从固始民营企业的契约关系来看,企业与市场“两分法”的界限很难确定,也就是说,要素契约与商品契约之间的界限是模糊的。

我们以固始县华丰工艺有限责任公司为案例,分析企业经营中的契约关系。

华丰公司主营业务是柳编工艺,目前,公司有员工五六十人,其中管理人员 7 人,这 7 个人月薪 1500 元以上(各种劳动保障齐全),另有十几人在厂内专门负责样品设计工作,完成之后,根据每个村庄适合生产什么产品,把涉及到的村庄分成 21 个生产小组,然后把样品再交由下面的 21 个生产组进行半成品的生产,每个生产组有组长负责。每个组长负责管理规定的区域内村庄,中间生产环节分散在家庭,农户完全按照直接对口组长的要求完成产品,产品由公司现金支付。各组长工资除由厂里给一小部分之外,主要是按收购价的 5% 付给的酬

劳。收购完成之后由厂里将半成品进行上色等后期工艺处理,这部分工作的附加值较大。21个生产组总共涉及的农户约有1000~1200人,分布于三河尖、徐集、桥沟乡等周边五六个乡镇,其中丰港乡人员约占60%左右。

总之,公司基本运行机制是:公司获取订单,做出样本,然后连同材料购买和编制过程劳务全部承包给家庭生产者,中间商是21个生产组长。事实上,这21个生产组长也可以同时充任其他公司的生产组长,而每一个村民同样可以通过生产组长把产品供应给不同的企业。这种组织模式是一种典型的自组织过程。那么这种组织经营模式又是一种什么样的契约关系呢?

就农户生产经营方式而言,基本上有三种形式:(1)农户直接进入市场;(2)农户与企业联结;(3)农户融入企业。其中农户直接进入市场,这种方式不需要任何中间环节,不与企业或组织签订合约,不发生契约关系。所以我们可以通过对后两种生产经营方式与固始县的这种“企业+农户”的模式进行比较。

首先,我们来看一下农户与企业联结的商品契约。

一般来讲,企业与农户之间的商品契约博弈过程是:双方签订合同,农户按照合同规定生产企业所指定的产品。生产结束之后农户有两种选择:或者按照契约规定将产品交给企业;或者将其转售给市场。在交售产品时企业也有两种选择:要么履行契约承诺收购农户的产品,要么违约拒收。双方博弈的过程如图1所示:

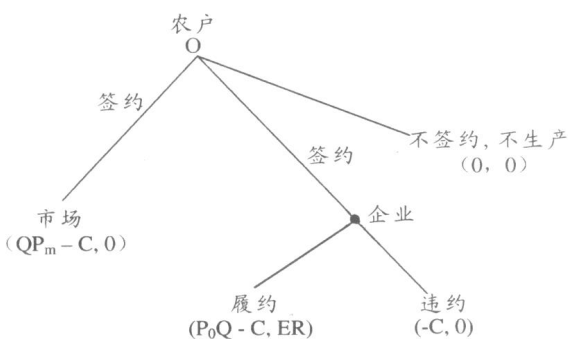


图1 契约的博弈模型

图1中的C表示农户在生产中耗费的成本,  $P_0$ 和Q分别表示企业收购农户产品的价格和数量,  $P_0Q-C$ 代表农户从企业获得的收入。 $P_m$ 表示市场价格,  $QP_m-C$ 表示农户把产品转售给市场所获得的收入, ER表示企业履约的期望收益,因为市场上存在着风险,有高需求和低需求两种可能。

在这个博弈中,企业和农户的行动有先后之分,

并且后行动者能确切地知道前行动者选择了什么行动,并且无论是企业还是农户都能观测到市场的需求。所以这个博弈可以看成是二阶段完美信息博弈,这样我们就可以用逆向归纳法推出精炼均衡。

首先,在第二阶段假设  $ER > 0$ , 那么企业的最优选择是履约;到了第一阶段,因为农户知道企业选择履约,那么他就要比较售给市场的收入是大于还是小于卖给企业的收入,即  $QP_m - C$  和  $P_0Q - C$  进行比较。显然,如果市场价格  $P_m$  低于契约规定价格  $P_0$ , 不难发现,农户将产品转售给市场是一个严格劣势策略,他就卖给企业。这时博弈均衡结果为  $(P_0Q - C, ER)$ , 此时农户和企业都履行契约规定。

当  $ER < 0$  时,这时农户知道自己如果选择签约,企业在第二阶段选择违约。也就是说,农户预计到企业会在第二个阶段选择违约,所以农户在第一阶段就选择不生产,双方无法签订契约。

显然,如果满足  $ER > 0$  和  $P_m < P_0$  这两个条件,商品契约是稳定的。

那么,农户融入企业的要素契约又如何呢。

我们先假定在农户与企业联结的情况下,农产品市场上存在着风险,有高需求和低需求两种可能(a和A代表着企业市场开拓能力的大小)。两种情况下的需求函数分别为:

$$Q_h = A - bP \quad Q_L = a - bP \quad (b > 0, A > a > 0)$$

两种情况出现的概率分别为  $p_h$  和  $p_L$  ( $p_h + p_L = 1$ )。由此可得到:

$$ER_b = p_h Q[(A - Q)/b] + p_L Q[(a - Q)/b] - QP_0$$

求商品契约条件下期望收益最大,令  $ER_b = 0$ , 得到:

$$p_h(A - 2Q)/b + p_L(a - 2Q)/b - P_0 = 0$$

$$(2p_h + 2p_L)Q = p_h A + p_L a - bP_0$$

$$Q = (p_h A + p_L a - bP_0) / 2 \dots\dots\dots (1)$$

这时我们再假定农户融入企业,企业专用性投资额为I,并假定退出后全部投资沉没。那么要素契约条件下的  $ER_f = p_h Q[(A - Q)/b] + p_L Q[(a - Q)/b] - QP_0 - I$  代表了契约得以正常履行时企业的收益。

$ER_f > -I$  的条件为:  $p_h Q[(A - Q)/b] + p_L Q[(a - Q)/b] - QP_0 > 0$ , 则:

$$0 < Q < (p_h A + p_L a - bP_0) \dots\dots\dots (2)$$

对比(1)式和(2)式,很明显看出要素契约下的企业追求收益的空间更大,目标更高,从而投资是占优策略,投资的数量越大,契约稳定性越强。

对于农户来讲,要素契约下其收入是比较稳定的。工资一般是以市场作为参照系而定,并且是事

先定好的,存在的风险也属系统风险。

但是,实施要素契约存在着许多问题,诸如:一是要素自由流动,主要是土地能否自由流转;二是让农民转让土地的使用权,相当于转让了保障的权利,农户存有顾虑;三是如果人地比非常紧张,企业是否能够容纳大量劳动力;四是农户的生产结构如果不是相对单一,租金与工资的定价问题;五是土地在地理位置上的分散分布,可能造成监督农户劳动的成本较大等等。

对照上述商品契约和要素契约稳定的条件,作为华丰公司或者三河尖乡其他公司在符合这些条件方面是有差异的。

三河尖乡近  $2/5$  的面积是滩涂地,适宜柳条生长,全乡总共 3.7 万人,其中就有 2 万多人从事柳编行业,占到了总人口的 70% ~ 80%,有 48 个柳编生产企业,其中拥有贸易进出口自营权的企业 14 家。如果按照华丰工艺有限责任公司的规模来计算,正常生产需要涉及 1000 ~ 1200 人,就按 1000 人来算的话,48 个生产企业就需要将近 5 万人,全乡人口不到 4 万人,这样的话,有 1 万人的缺口,当然不排除引进外来人口,如果按当地从事柳编的每个村民平均每天能收入 30 元左右来算,对于一个年利税 50 万元左右的企业,成本将是很大的。对于村民来说  $ER > 0$ ,但对于企业来讲,则  $ER < 0$ 。企业不会与村民联接固定契约。另一方面,固始县的柳编产品 80% 外销国外,价格信息的不对称,村民无法知道外销价格,即使知道,与外商打交道的交易成本也太大,使得村民只能把产品售给企业。这样村民与企业就存在着商品契约。但是,这种商品契约也是不稳定的。柳编产品不像农产品,可以年复一年地生产完全一样的产品,完全依靠市场需求,式样设计也完全由顾客决定。每个乡或每一个村的村民的编织手艺和习惯编法也有差异;公司可以根据顾客对产品的要求,这次与这个村的村民签订契约,下次也可以与另一个村民签订契约。所以企业与村民签订的商品契约不会是稳定的。而作为要素契约来讲,产品的异质性决定了生产经营柳编产品的企业不涉及土地流转,企业从成本角度也不想承担土地租金。所以把涉及的村民全部变成融入企业的员工也是不大可能的。因此,企业与村民产生的契约可能同时具有商品契约和要素契约,也可能与某个企业产生要素契约,同时与另一个企业产生商品契约。显然这种商品契约和要素契约都是不稳定的。可以说,企业与村民之间的契约关系到底是商品契约还是要素契约是模糊的。

因此,企业与中间人或与散落在不同村庄的农

户之间的契约关系很难明确归于哪一类具体契约,也不十分容易清晰描绘出契约关系的类型。在固始的民营企业之间的生产协作关系中,它们之间的合同契约大多数是以非正式合同和口头合同为主导而实施的。所以,在某种程度上可以说这种契约合同就是一种模糊契约。按照这种松散的、模糊的契约模式,三河尖乡带动了周围 10 个乡 30 万人参与此行业。

值得注意的是,柳编工艺制品属完全竞争市场产品,全乡存在着众多规模较小的企业,且  $1/3$  的企业拥有出口自营权。然而,这个行业并未陷入恶性竞争的困境,也没出现规模较大且完全有兼并能力的集团公司进行垄断经营。这再一次体现出固始人骨子里固有的抱团集体主义文化,注册了“三河工艺”的集体商标,按照“统一经营,品牌共享,分散生产,独立核算”原则,统一对外招商,打造“三河尖柳编”品牌。

在集体主义文化维系下,固始县的柳编工艺制品在品牌共享下已形成产业集群,各公司的生产小组组长以及每个村民根据需要可以互相交叉为不同公司提供生产源。并且在集体商标下公司之间的信息也可以不同程度地分享。可以说,固始的这种集体主义文化使大家充分认识到相互帮忙和“共赢”的可能性,每个村民或企业对本区域网络关系的依赖程度和受益程度更大。在生存和发展的实践中,固始民营企业之间大多数的契约是依赖习惯、诚信、声誉等方式来完成的。在这种情况下,一个自动履约的契约就可以利用交易者之间的信誉关系和地域内的认可关系来自动实施。显然,帮忙协作的好处使得大家更加重视和维持这种配合关系,不会选择不合作或欺骗的策略,这就又进一步加深了人们对这种集体主义合作文化的维护和发展。所以,能够使这种模糊契约得以运作的重要保证也是这种集体主义文化伦理观和被集体排斥的可信威胁。

这种模糊契约可以说是柔性组织的表现。然而,从固始民营企业的形成和发展来看,这种组织形式则是一种不规范的柔性组织,其形成完全是与当地环境相适应的产物。它的形成和演化是固始人讲究“入世”和“义”的德行而导致本土自组织生成的体现。这种组织由于在人员安排、流动、责任和资源组合,以及产品维系等方面都不是刚性的,所以这种组织具有明显的柔性。

按新制度经济学对契约理论的分析,一般来说,契约越明确和越完善,交易各方的权利和责任界定越清晰,其效率和作用也越有效和明显。但固始民营企业间以及企业内部的各种模糊契约的有效性如

何解释?其实,这可以从两个方面来解释:一是固始民营企业中模糊契约的有效性是该地域特殊集体主义文化维系的特殊产物,是经济转型过程中的一个特定的环节;二是任何契约都不可能是完全清晰和明确的,而一味地制定涵盖各项内容的准完全契约,可能会造成从契约中得到的好处不足以弥补制定这种准完全契约成本的后果,在这种条件下,过分追求契约的完备性也是不合适的。这也说明任何理论都不是绝对化的,在运用理论进行分析时,必须结合各地的实际情况和特殊背景。况且从固始民营企业的发展演化来看,企业与村民之间以及企业与企业之间的模糊契约关系还是有益的。

#### 四、结语

文化是人类实践能力和成果的总称,是人类社会在实践过程中所创造的财富。人是社会活动的主体,人类的实践能力取决于实践主体,实践方式决定文化的运动演变,中国的经济转型必然深受传统文化的影响。虽然说文化不能直接推动现代经济的发展,但它却能够通过经济主体的行为来影响经济转型中的微观治理机制。通过上述对固始县的实证分析,我们可知,在今后很长一段时期内,关系型的合约运行方式以及模糊的柔性契约还将会在中国特有文化约束下的经济转型过程中扮演着重要的角色。总之,一个国家或地区的经济转型无非是文化作为潜在的隐性动力推动柔性合约向正式合约发展的结果。

#### 注释:

鹏鑫锌品有限责任公司于2002年8月在固始县陆桥村成立,投资580万元。到2003年6月正式投产,因生产的产品供不应求,于2003年12月又新建了一道生产线,投资300万元,于2004年4月投入生产。2005年3月又投资210万元新建了间接法生产线,当年6月投产,2005年当年总产值2200多万元,利税300多万元。公司主要生产氧化锌和锌锭,原料1.7万/吨,加工后,1吨能产出1.1吨,而且销价是2万多元/吨。利润空间很大,公司完全是出于报效家乡而投资建厂。2005年10月又投建新厂,一期投资5000多万元,二期预计投资1.5亿元,全部是自筹资金,没有贷款一分钱。文中所使用的案例分析均已得到公司本身的许可。

在调研采访鹏鑫公司董事长杨国山时,他说回乡办工厂的理由很简单,就是出于回报家乡,让自己从小生长的村子更快地富起来。

在这个家族企业里,杨国山是家里老大,兄弟三人。二弟是总经理,三弟在厂里做工。全家没有分家,有8个小孩,大的24岁,在北京读大学,小的才7岁,加上老母亲,全家共计15口人,都在一个锅里吃饭,大媳妇照看婆婆和孩子,二媳妇负责公司 and 家里的财务开支,三媳妇在家负责做饭。在今天家庭小型化的趋势下,是什么原因能让杨国山兄弟能够很好的相处在一起?或者说,这种家族关系型的委托-代理的激励与约束机制又是什么?

这里的N可以专指杨国山一家15口人,也可以指杨

国山与所有村民。

固始县劳务经济非常突出,各村都不同程度地出现了无人种地的现象。陆桥村的粮食产量不高,干脆就以文中提到的免费提供土地的方式在村中建厂;而在很多其他的村往往是采取每年每亩200斤粮食的价格转让给同村人或外村人。在土地流转国家至今还没有一个明确规定的情况下,在最基层的固始县各乡村庄里已成为普遍存在的事实。

杨国山是家中老大,早年就出去打工,早在1991年,杨国山自己投资18万元,在村里给兄弟三人建了三所同样的房子。1998年,又在打工地花了60多万元也同样建了三所房子,总面积将近800平方米。1997年杨国山在打工期间曾获得当地的“外来务工人员个人先进奖”。

周立群、曹利群在《商品契约优于要素契约》[《经济研究》,2002(1)]一文中,以农业产业化经营中的契约选择为例,论证商品契约优于要素契约;刘东、汪德华、程雪垠、张捷在《试论优于要素契约的商品契约》[《南京大学学报》,2003(1)]一文中以制造业及零售业非一体化现象日显突出为依据,则论证了优于要素契约的商品契约;吴秀敏、林坚在《农业产业化经营中契约形式的选择:要素契约还是商品契约——一种基于G-H-M模型的思考》[《浙江大学学报》,2004(5)]一文中以不完全契约为背景,分析农业产业化经营过程中,在要素契约与商品契约的替代关系上,要视农户的地位而定。

2003年9月,三河尖乡被中国工艺美术行业协会命名为“中国柳编之乡”。

#### 参考文献:

1. Greif, A., 1992. "Institutions and International Trade: Lessons from Commercial Revolution." *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, Vol. 82, pp. 128-133.
2. Greif, A., 1993. "Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Coalition." *American Economic Review*, Vol. 83, No. 3, pp. 525-548.
3. Greif, A., 1994. "Cultural Beliefs and Organizations of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individual Societies." *Journal of Political Economy*, Vol. 102, No. 5, pp. 912-950.
4. 塞缪尔·亨廷顿 主编:《文化的重要作用——价值观如何影响人类进步》,中文版,北京,新华出版社,2002。
5. 祁茗田、陈立旭:《文化与浙江区域经济发展》,杭州,浙江人民出版社,2001。
6. 马克斯·韦伯:《新教伦理与资本主义精神》,中文版,成都,四川人民出版社,1985。
7. 张五常:《企业的契约性质》,见陈郁:《企业制度与市场组织——交易费用经济学文选》,上海,上海三联书店,1983。
8. 安德鲁·肖特:《社会制度的经济理论》,中文版,上海,上海财经大学出版社,2003。
9. 肯·宾默尔:《博弈论与社会契约》,第1卷,《公平博弈》,中文版,上海,上海财经大学出版社,2004。
10. 加里·S. 贝克尔:《人类行为的经济分析》,中文版,上海,上海三联书店,1995。
11. 周立群、曹利群:《商品契约优于要素契约》,载《经济研究》,2002(1)。
12. 刘东、汪德华、程雪垠、张捷:《试论优于要素契约的商品契约》,载《南京大学学报》,2003(1)。
13. 吴秀敏、林坚:《农业产业化经营中契约形式的选择:要素契约还是商品契约——一种基于G-H-M模型的思考》,载《浙江大学学报》,2004(5)。

(作者单位:郑州大学商学院 郑州 450052)  
(责任编辑:Q)