

臺灣社會學刊 第29期
2002年12月 頁181-212
Taiwanese Journal of Sociology
No. 29, December 2002

研究議題討論

解釋鄉鎮企業變遷的制度與關係理論： 社會學的利基何在？

方孝謙*

致謝：

感謝三位匿名評審人悉心指教。本文乃國科會研究計畫（NSC 90-2412-H-004-005）
成果之一。

* 方孝謙 政治大學國際關係研究中心研究員

收稿日期：2001/11/7 · 接受刊登：2002/9/2

中文摘要

檢視最近政治學者利用 Douglass North 的「新制度論」對鄉鎮企業變遷的解釋，可以知道他們在理解地方官員控制鄉企的型態的改變上，及釐清不同的產權形式及後來集體產權的私有化因果方面，表現卓越。但是，他們卻也共享了不討論企業主在鄉企中所扮演角色的缺陷。企業主的角色，尤其是他們如何與地方官員互動、形成什麼樣的人際網絡、導致什麼樣的經濟表現，這些問題的解答，似乎可以依賴社會學者闡發 North 「新制度論」的精微處來進行。即以儒家差序格局的「同」和個人行動的「報」作為關係網絡的運作法則，配合「新制度論」所強調，制度變遷的關鍵在「路徑依賴」的鎖進效果和回饋過程，我們主張，可以比較細膩的處理鄉企經營中官民互動及其經濟表現的問題。

關鍵詞：新制度論、關係網絡、同、報

一、前言

至1999年底，中國鄉鎮企業的個數達到2071萬家，其中95.46%為個體、私營企業（1977萬家），全部產值佔大陸國內生產總值的30.3%（何敏2000：5）。¹自1978年大陸採行「改革開放」政策以來，主要受西方訓練的政治學者與社會學者，對鄉鎮企業的興起、成長、與變遷，一直保持高度的研究興趣。二十年間，兩類學者對鄉企的關心，可以說是集中在兩大問題之上：八〇年代，要解答的是鄉企是如何在社會主義計畫經濟的桎梏下破土崛起的；而在鄉企茁壯蔓延的九〇年代，則要檢討在94年以來中央實行「分稅制」（收全國消費稅的全部及增值稅的75%為北京所有）、及「企業改私」的新政策以後，造成鄉企何種的制度變遷。有趣的是，政治、社會學者對鄉企興起與其制度變遷的研究，大多深受中美兩位資深學人研究典範的影響：社會人類學者費孝通八〇年代對蘇南與溫州兩種鄉企崛起「模式」的比較分析；及經濟學者Douglass North在1990年提出的「新制度論」分析範式。一為後繼者提出鄉企發展模式的差異如何解釋的問題及費氏的初步答案，另一則為研究者勾勒變遷中正式制度與非正式制約如何影響產權結構的理論。而我們可以看到愈是晚期的政治學著作，愈有以「新制度論」觀點，解答發展模式差異的企圖；可是最新的社會學論文卻傾向於澄清「人情關係」

¹ 何敏署名而由中國農業部鄉鎮企業局所發布的這份公報，明顯的把個體戶、私營企業算做鄉鎮企業的主要成分，這是不同於1996年10月通過的「中國鄉鎮企業法」的定義。在該法的第二條說：「本法所稱鄉鎮企業，是指農村集體經濟組織或者農民投資為主，在鄉鎮（包括所轄村）舉辦的承擔支援農業義務的各類企業。」不到四年之間，鄉鎮企業的產權從「集體制」急速向「私有制」過渡的事實，正是造成下文所提政治學者熱衷鄉企制度變遷之探討的重要背景。

的理論意涵，試著細緻化「新制度論」對非正式制約的看法，並試著較細膩的處理鄉企經營中官民互動及其經濟表現的問題。

本文目的，一則在回顧前輩分析與後學改良之間的理論脈絡，冀以理解現階段的鄉企研究從哪裡來。再則也希望發揮社會學的專擅：我們會花較大篇幅，處理如何深化「關係」的理論意涵，並指出如何以「關係」加強「新制度論」的解釋效力。即，以儒家差序格局的「同」與個人行動的「報」作為關係網絡的運作法則，再將之融入「新制度論」的架構中時，將指引鄉企研究往哪裡去。

二、比較分析及新制度論典範

前輩學人中對中國鄉鎮企業研究最有貢獻的，可以費孝通及 Douglass North 為例。前者是直接對 80 年代興起的鄉企，提出發展模式的差別，並提出人際網絡（下放人群、流動家族圈）的初步分析。但是費氏早期的「差序格局」理念，更對網絡有概念上澄清的作用，這一部分我們留待後文中討論。North 對鄉企研究的貢獻則是間接的。他在研究西方制度變遷的領域中，看重正式 / 非正式制度的互補作用，並提出「路徑依賴」的概念，因而最先影響到調查中國鄉企的美國政治學者的分析路數，但逐漸的社會學者如 Victor Nee 也受到他的影響。在 North 提出明確的新制度論架構之後，隱約已有與社會學者的網絡關係論合流的趨勢。

被鄧小平在 1987 年稱為「〔改革開放後〕我們完全沒有料到的最大收穫」，也就是鄉鎮企業在計畫經濟的體制外崛起（楊沐 1994：436），費孝通（1992：273—290；1994：139—181）最早也最有系統的從比較兩地（江蘇南部及浙江溫州地區）鄉企的啟動過程尋求原因。費氏注

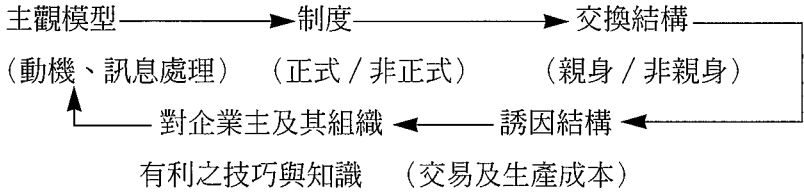
意到蘇南鄉鎮企業的前身，乃是1983年前由未解體的鄉村集體生產組織—人民公社、生產大隊所形成的「社隊工業」（含商業、運輸業、建築業等）（費孝通 1994：159-162；吳大聲、居福田 1994：30）。而蘇南社隊工業區的興起，首先需要交通方便的地利，俾便各村莊務工人員上下班。再來就是地利與蘇南特殊歷史條件—因為地窄人稠發展出男耕女織，或云「農工相輔」的傳統—相結合。最後，則需加上一個社會性的偶發條件：文革期間（1966-1976），從南京、上海大量被下放的黨政幹部、知識青年意外成為推動農村小型工業興起的主力。諸般條件湊合下的社隊工業，再由集體所得中撥出公積金，作為營運的資本挹注（費孝通 1994：290）。

相較於蘇南，溫州地區鄉鎮企業的基礎卻在家庭工業（或稱「個體企業」），而且生產的大宗就是日用小商品，如鈕扣、徽章、小五金等（范秀敏、馬清強 1994：41；費孝通 1992：279）。雖然溫州地區同蘇南一樣，歷史上飽嘗人多地少之苦，當地人的解決之道卻是費氏所稱的「八仙過海」，即出外行商，或做流動的手藝人。截至1986年止，這些域外溫州人達22萬之多，其中10萬人經商。改革開放之後，溫州行商一方面匯錢回家作為家庭工業的啓動基金；另一方面又找訂單、找家鄉的生產工廠，搖身變為所謂「十萬購銷大軍」（李雲河、鄭子耿 1994：95）。

所以費氏比較蘇南、溫州鄉鎮企業的興起，一則著重啓動資金的來源—蘇南來自集體的公積金，溫州則取自在外個體行商；再則著重特殊人際團體的經營—蘇南在男耕女織的基礎上仰仗都市的人才（黨政幹部、知識青年）倒流，溫州則藉行商爭取訂單培植自己親族的家庭工廠。正是後一原因所強調的下放人才及流動的家族圈的重要性，後來學者才會構思以「關係」（guanxi）作為解釋鄉鎮企業及其經濟作為的活水

源頭。

另一解釋鄉企興起及其轉型的理論源頭則是經濟學者 North 的「新制度論」(1990)。我們可以把「新制度論」的分析架構，簡單概述為圖一，用以理解「正式 / 非正式制度」、「鑲嵌」、及「路徑依賴」等觀念。



圖一：制度變遷的分析架構

North 認為「制度」這種人類互動的模式，是起因於個人的慾望、動機，以及處理四周訊息的有限能力（腦容量有限）。而制度是由正式規則（如政治、經濟、契約等等規則）與非正式制約（如慣例、規範、禮節等）所構成：兩者犬牙交錯而呈階層狀分布，但是「正式與非正式制約的不同，只是程度之別」（North 1990:46 & 83）。制度造成不同的交換結構，又大別為親身交換（可再分為家族、俱樂部、幫會三種，詳下）及非親身交換；兩者的分野在於交換的進行是否需要第三者來促成。不同的交換結構又引出不同的誘因結構，而從經濟學者的觀點來看，誘因是由算計生產成本及交易成本（此由衡量各種財貨之價值的成本，以及執行買賣契約的成本合成）如何降低而形成。誘因要化為真實的利益則需要企業主及其組織自備必要的技巧與知識。而隨著技巧與知識的增進，企業主自身的「主觀模型」又獲得改善、增長的機會。自此又開展了新一輪的制度變遷。

這一架構中制度的變遷是屬於繼長增高、愈變愈複雜的型態。

North稱此型態為「路徑依賴」型，因為制度的變遷乃決定於

- (1)〔圖一中〕制度與……組織的共生關係所形成的鎖進效果（lock-in）；及
- (2)人類察覺四周機會的變化並加以反應的回饋過程。（North 1990:7）

即，圖一中第一輪的遞變因為制度（如市場制度）及相對應的組織（如股份有限公司）形成一穩定的雛形（常因），也因為個體的技巧與知識，以及「主觀模型」為應付機會的變化而隨時在累積著（動因），所以造成第二輪及其後的遞變受到第一輪雛形制約而形成「路徑依賴」。²

如果說，North的「路徑依賴」觀念包含變（動因）與不變（常因）的組成因素而顯得嚴謹，那麼他對「正式與非正式制約」的分野，因為欠缺對「鑲嵌」的嚴格觀念，而視之為只是程度之差，則有流於常識之見的嫌疑。「鑲嵌」有一極端的意義，那就是主張所有的經濟制度及自利行為必須著床在廣泛的社會關係之中；這種制度與行為不能獨立當作自變項（Polanyi 1957）。但現在的社會學者，比較傾向Mark Granovetter（1992）的溫和立場，認為經濟制度與有關行為的解釋，完全去除社會關係的面向乃是殘缺不全的；也就是必須保持經濟「部分鑲嵌」在社會

² 有評審人指出以North的架構解釋經驗現象時，是否會混用了不同層次（微觀／中觀／鉅觀）的概念？事實上North（1990:61-69）在他的著作中曾以實例回答了這個問題。他剖析「交易結構」實指個體的產權與環境的制約之間的關係，而這一結構既發生在微觀層次，如一幢房屋如何在買賣雙方議價過程中成交，也發生在中觀層次，如財貨與服務的生產過程，最後並發生在鉅觀層次，如總體的經濟過程。而在分析特定層次的交易結構，就等於是在說明其他兩個層次的概念（作為自變項）如何作用於這一特定層次。這一分析手法也由下文我們要討論的Susan Whiting所襲用。

關係中。而社會學者的貢獻，如下面所述，就在細緻刻劃正式規則（如市場制度及其共生的股份有限公司）是如何與非正式制約（如人情關係）鑲嵌的。此處，我們傾向於認為North對「路徑依賴」含變與不變因素的構思，仍然可以工具（變）、人情（不變）因素的變貌適用於「關係」的觀念中，即「關係」至少應包含權謀利用及人情世故兩個向度。

總之，費孝通在經驗上描述了「關係」的具體對象—蘇南的下放人才及溫州流動的家族圈；而North則在理論上貢獻了一個制度變遷的分析架構，尤其是指出了變遷的關鍵在「路徑依賴」的鎖進效果和回饋過程。他們的成就可以說是「制約」了九〇年代政治、社會學者對鄉企制度及其變遷的解釋，讓我們從政治學者最近有關制度論與鄉鎮企業的著作討論起。

三、政治學者的鄉鎮企業與新制度論研究

兩位女性美國政治學者最近對鄉鎮企業變遷的研究，都非常明顯的使用了North的架構，但是一在釐清不同的產權形式及後來集體產權的私有化因果，另一則要解釋地方官員控制鄉企的型態的改變。因此比較兩人著作，一則可以加深理解制度論架構的適用範圍，再則可以突顯兩書共同的缺憾：對鄉企、尤其是個、私企業的企業主及其私人網絡的輕忽，而這正是社會學者進行鄉企細緻分析的起點。

Susan Whiting（2001）的近著正是以North的新制度論試著同時解答鄉企崛起的不同模式以及其後的制度變遷問題。更具體的說，她的依變項是蘇南（集體產權）、溫州（私人產權）不同的產權模式，及94年後集體產權私有化的變遷。³Whiting從環境及個人兩個層次著手解釋屬於制度層次（介於環境與個人之間）的問題，並首先假設地方官員的個

人動機有二：他們在體制制約下追求升遷（即升遷慾望重於謀利慾望）；他們有稅收壓力—徵稅不理想，升遷無望。在幾乎完全複製 North 的分析架構之下，她解釋所以會出現不同的產權模式，是因為過去的大環境中來自中央的政治干涉（大力投資蘇南的社隊工業，而不管溫州—當時所謂「對台前線」的建設）；也因為現在地方官員要發展經濟以厚殖稅源時，卻受到該地本有資源及全國市場及法制不健全（反映在交易成本居高不下）的限制。這兩個原因造成官員在對產權所有者課稅時，只能從事「路徑依賴」的決策：尊重蘇南固有的集體產權及溫州的私人產權，在既成體制下設法使收益最大化。

但是地方官員在既成體制下能上繳的稅收，卻無法滿足北京支援全國經濟建設的需求。因此 94 年中央新行「分稅制」，96 年又取消地方政府把其所屬鄉企的利潤併為「自籌資金」（可留於地方自用）的權利。這兩種來自環境的新壓力使得地方官員真正面臨「實收、實報、實銷」的所謂「硬預算」約束，所以他們必須改變該地產權制度以利有效課稅。結果我們看到一方面溫州私人企業都改稱為「股份合作企業」，以符合中央「股合企業仍屬社會主義集體企業」的意識形態，而雖領有集體企業執照，實際運作還是私人公司型態。另一方面，蘇南卻在所謂以「捉大、讓中、放小」的政策對待鄉企的情況下，實施以拍賣為主要手段的改制，造成當地人所謂「蘇南溫州化」，也就是 Whiting 所稱集體企業全面「私有化」的格局。依 North 的架構來說，此段所述，其實就是地方稅收如何牽動中央實施新稅制的「回饋過程」，及此一回饋如何造成第二輪企業制度的遞變。

³ 其實她還想解釋國家的稅收制度如何受到地方特殊的產權模式的制約，因為與本文焦點略有差距故不論，見同書頁 176。

Whiting 在利用 North 的架構做分析時，似乎完全把 North 提到但說不清楚的「非正式制約」拋棄了。她只處理了制度環境（即中央政策）的變動如何改變了地方官員的「主觀模型」，而導致地方產權的遞嬗。仿佛官員可以無視產權的所有人——企業主自身的利益，一意遂行能夠有助他們升遷的所有手段。同樣是分析蘇南、溫州的鄉企，她顯然知道但故意忽視費孝通「下放人才及流動家族圈」的論點，因為她批評後來使用「扈從網絡」（Clientelist network）的社會學者，認為一則找不到這類網絡充斥大陸公私部門的證據；再則這一觀念也無法解釋私有企業主在蘇溫兩地不同的投資型態（2001:151）。但言猶在耳，她又接著說溫州的業主有的並不選擇登記為股份合作企業，而直稱自己是私人企業。在這類企業中「私人網絡」可能是重要的解釋要素（2001:173）。至此，我們至少可以察覺，避談「非正式制約」與「網絡」適足以構成 Whiting 理論架構的不足處。

同樣的不足（及同樣的以 North 的分析架構為本），也出現在早 Whiting 兩年出版的政治學者，Jean Oi（1999）處理大陸沿海鄉企的著作中。Oi 總括 80、90 年代中國地方政府與鄉鎮企業關係的演進而認為，20 年之間政府與企業的關係變化，可以用「地方公有制」，或簡稱「統合化」（local state corporatism，英文縮寫為 LSC）的概念來概括，而她解釋統合化轉變的模型如下：80 年代的統合化（可稱為第一種地方公有制，或 LSC1），指的是地方政府直接介入鄉鎮集體企業的創辦與運行，政府與鄉企的關係就像一般公司（corporate）中的管理與業務部門一樣，而造成 LSC1 的全國條件則是 80 年代的集體化解組（即人民公社制度的廢除，村幹部因此需發展村管企業，以彌補土地承包後的財政損失），及中央的財政改革（中央把部分的企業利潤收益權讓渡給縣、鎮政府，所以此二級政府願意發展企業以增加「自籌資金」）；地方條件

則受制於本有資源、政策制約、預算制約、及領導能力等幾項變項。全國與地方條件的互動，則形成各種LSC1的變形，也就是習稱的「蘇南模式」、或「珠江模式」等等，但是各種LSC1中，都共享三大特點：政府對待鄉企，以指導性計畫代替指令性計畫（即減少干預）；改資源的平均分配為差別分配；政府提供市場信息與技術給企業。

到了90年代則有第二種地方公有制，或稱LSC2的出現，特徵為政府對鄉企施用租賃、股份制、及組建集團公司的新管理方式；以貸款或拍賣集體企業方式支持私營經濟部門的興起；但是又抑制個體戶（雇工8人以下）及私營部門成為「獨立的經濟階級」。簡言之，此時的政府與一般企業關係呈現的是統合主義式的（corporatist）的格局。至於LSC1向LSC2的轉變，O_i則在全國與地方條件之外，加上了「中介的誘因與限制」，指的是88年以來宏觀的經濟緊縮政策，來自其他地方鄉鎮企業的競爭，及為外銷而提高技術檔次形成企業的成本負擔。所以在O_i的書中，統合化從corporate到corporatist的變化是她認為最重要的，也是最需要解釋的依變項。

比較兩位政治學者的解釋模型，可以知道O_i的全國條件就是Whiting的環境層次；而地方條件中的前三項（本有資源、政策制約、預算制約）屬制度層次，後一項（領導能力）則屬個人層次。進一步對照圖一可知，O_i分析的重點在於，1978年中央的改革政策通過地方條件的制約而形成80年代第一輪LSC1的政企關係；到了90年代因為「中介的誘因與限制」，即全國及地方條件的內在變化，又造成第二輪LSC1向LSC2的遞變。兩位學者最大的不同，即在鄉企的發展過程中，一要解釋地方官員控制鄉企的型態的改變（O_i），另一則要釐清不同的產權形式及後來集體產權的私有化因果（Whiting）。其他的不同還包括Whiting能夠後來居上，一方面涵蓋94年分稅制等中央政策的改變於其

書中討論，另一方面她也能正視地方官員的動機問題：明示他們的升遷慾望遠重於謀利。而後二者正是 Whiting 新作勝過 Oi 之處。

但是，兩位學者也共享不討論企業主在鄉企中所扮演角色的缺陷。如果像 Whiting 所承認的，業主的「私人網絡」適於解釋私營企業，對照本文開頭所引至今 95% 以上的鄉企為個體、私營企業，那麼企業主的角色，尤其是他們如何與地方官員互動、形成什麼樣的網絡、導致什麼樣的經濟表現，這些問題的解答，是要提升鄉鎮企業研究的細緻程度所不可或缺的。於此我們必須轉向社會學者的相關討論。

四、社會學者的鄉鎮企業與關係論研究

相較於 Oi 與 Whiting 兩位政治學者研究鄉鎮企業的近著，David Wank (1999) 用「制度文化」觀點探討相同課題的主旨，雖勉強能套用圖一來理解，但的確犯有架構不明的缺陷。我們討論此書，主要著眼於他引用了自費孝通至最近社會學者對網絡、差序格局、信任、及鑲嵌的討論。如果把他引用的議題條列如下：（1）差序格局賦予關係網的彈性；（2）人際信任與關係網絡；（3）正式市場體制與非正式關係網絡如何鑲嵌，這將有助於本節後半我們對於鄉鎮企業與關係網的分析。

Wank (1999:9) 的主旨是要說明，「〔廈門地區〕私營企業的復甦，並未導致扈從連繫 (patron-client ties) 的衰微，而是導致各種商業形式的扈從網的興起。」而扈從網在改革開放後十年中最大的轉變，是企業主與地方官員之間從原來的依附關係轉為「共生」關係。這一質變是因為中國由黨國壟斷資源的體制到了八〇年代，產生了四大轉變的緣故：體制原有的利潤結構鬆動、官員轉而透過行政手段壟斷資源的分配、中央政策不一、引致地方「搞土政策」(1999:33-34)。對照我們的

圖一來看，Wank顯然是認為非正式扈從關係的質變，是由於原計畫經濟的誘因（即利潤）結構產生變化，帶動中央與地方的正式制度跟著變化所致。

改變後的扈從網具有三大特徵所以能幫助企業主與地方官員各取所需（1999:36-39）。首先，它成為市場交易的潤滑劑：提供有關商品買賣的情報、在市場制度不完備下，商品配置透過網絡較有效率、網絡使口頭承諾較易被兌現、不同的扈從網之間構成補充市場不足的競爭性。其次它也是人際信任的泉源：這種信任一方面「鑲嵌在一對一交換關係中彼此的相對身分中」，另一方面也隱藏在為相對身分與義務定調的「制度化行為規範與認知範疇之中」。最後它更是政治論爭的導火線，因為每一網絡都必須再三肯定與其他網絡不同的核心價值，而這些價值又是證成網絡成員動機與行動的根本。除了政治論爭這一特徵之外，Wank所提的市場交易與人際信任的扈從網特色，正是社會學者研究關係與網絡時所爭執不休的癥結點，我們留待後文詳述。

上一段所摘要的扈從網特徵，正如North所稱的「鎖進效果」，是Wank解釋網絡能夠滿足企業主與地方官員各自所需的「常因」。但是網絡也有其「動因」，那就是它能視情況需要，而以「家族原則」容納各種陌生人成為大家庭成員的變通性。討論這一變通性的理論源頭，Wank溯自費孝通的「差序格局」，而置之於所謂「制度文化」論中分析。Wank（1999:162）認為，「制度既是約束行為的規則，也是引發人們服從規則的權威。」就規則面而言，經濟行為受到制度所設定的內／外身分之認知範疇的影響。相對於東歐的統合格局（*corporatist mode of association*），中國的差序格局以企業主為中心，像投石水面激起向外擴散的同心圓漣漪一樣，視其需要有彈性的賦予各色人等不同漣漪中的「自家人」身分，也製造了強度不一的人際信任。再就權威面而言，剛

才所說的「彈性」，究其實乃是來自「家族原則」的背書；而這一原則能擴大用在政治、經濟生活上的力量（或權威），則源自中國人崇拜祖先而生的根本情感。所以，「家族原則」彈性的決定了欲交往對象在個人關係網中的地位，並施予交往兩造相對的「親族義務」，這對於兩造在商業交易中履行彼此的契約，自然大有幫助。這就是 Wank 所稱質變後的扈從網絡有助於市場體制中經濟表現的關鍵所在。

共生關係的扈從網透過常因（交易、信任、論爭）與動因（差序格局與家族原則）幫助廈門的私人企業。對這樣的主旨，已出現統計證據的檢證。Parish and Li（2000:31）1995年對分布334個縣市的2870家企業的調查發現，地方官員的經濟訊息的確大幅提升企業的毛利；可是官員直接介入企業經濟的地方，稅收卻不增反減。這樣的證據當然支持共生扈從網的說法，只是這種現象卻侷促在鄉村（不是 Wank 所適用的都市—廈門）而且扈從網的解釋力也在消退中。誠如耿曙與陳陸輝（2001：89）1999年對濟南某鎮企業的調查所示，即使是在鄉村的扈從網，也因為「企業家為謀掌握市場資源，必將強化與商業夥伴的往來，為圖擺脫政府的搜括……，必然疏遠與地方官員的關係，結果在調節地方經濟活動上，等級關係〔即扈從關係〕……將不再扮演主導角色。」以上的經驗證據，使人懷疑 Wank 共生的扈從網觀念，即使能解釋80年代城中私企的現象，在九〇年代中到底能否應用？

除此之外，Wank 全書的解釋架構並不清楚；更嚴重的是為何「家族原則」能透過差序格局有彈性的接納外人，他也沒有解釋清楚。但是，不同於 Oi 與 Whiting，Wank 能直接處理私企主與地方官員的互動（儘管資料只涵蓋八〇年代的廈門），這對於理解九〇年代鄉鎮企業大規模私有化以後的態勢，至少在「關係」理念的澄清上極有幫助。其次在方法論上，他視扈從關係網為正式制度與經濟表現中的「中介變項」，

即制度轉變對經濟的影響必須透過關係網的引導，我們判斷也是在研究上很重要而正確的決定。本書最後的一個優點，就是觸及了差序格局賦予關係網的彈性；人際信任與關係網絡；及正式制度與非正式制約如何透過關係網絡鑲嵌等理論建構上的重要問題。以下我們就依序討論社會學者在理解這三大問題上的進展，並嘗試回答研究九〇年代的鄉鎮企業，應置「關係」於何種理論地位的問題。

（一）差序格局與關係網

爲什麼 Wank 堅持中國的「家族原則」透過差序格局能夠有彈性的接納外人？社會學者金耀基（1992）綜合費孝通等前輩學人的說法，認爲儒家的社會學說，分人爲「己一家一群」三層：以「仁」爲自身修養的極致（付諸實現則成「恕」道），而花最大篇幅在家與五倫的討論上，卻昧於對家／群的界限與後者的內涵有所著墨。因爲儒家的文化範疇有這樣的基本缺憾，所以「家庭群體的模糊性或靈活性給予個體以廣闊的空間去建構其自身的家族關係網絡」（金耀基 1992：8）。⁴

當屬於「群」的陌生人出現在自己面前時，文化範疇提供兩種交往資源給人、我兩造。一種是通俗化的恕道，也就是「人情」：包括約束聖人的「義」及約束常人的「報」；而後者又有從「報恩」到「報酬」再到「報復」等等從極正面到極負面的情感關係。第二種文化資源是五倫的家族原則。五倫中的君臣及朋友關係，其實是父子、夫妻、兄弟三種血緣來源的「擬制」：君同於父；朋友同於兄弟。當家族原則要外推到屬於「群」的陌生人身上時，擬制的「同」的範疇就發生了作用：從「府上哪裡」可能建立「同鄉」的基礎之後，同行、同事、同學，以至

⁴ 參見 Pye (2001:378) 的類似看法。

於交往更成熟以後結成的義兄弟、乾親家；家族原則提供了陌生人在自己以親疏遠近之不同而建構的關係網（即「差序格局」）上的位置。當然這個位置的確立以及向「圓心」（即自己、「我」）的移動，還受到兩造在「報」的層次上所投入的情感的影響。所以儒家文化範疇在差序結構上的「同」及在行動者層次上的「報」，就構成了個體建構自己可大可小之關係網的兩大資源。⁵

「同」與「報」可以視為文化上的「公共財」（public goods）。公共財是無法在團體成員間排他使用—團員A可用，而團員B不可用—的物品或服務；如國內建造的高速公路不能不讓任一國民使用。當經濟學者檢視個人關係網絡的時候，他們發現網絡都具有「對外排他」的特性，而且進一步可以用「團體內部的競爭性」來區分網絡中三種不同性質的公共財（何夢筆1996：106-108）：

「俱樂部」（club）型網絡的特徵，是對內提供像「優雅用餐環境」的公共財。可是這種財貨，會有太少會員用餐則無法維持，太多人用餐則又彼此競爭座位的窘態。

⁵ 至於個體如何運用文化資源建構他／她的關係網，在概念上可以匯通 Pierre Bourdieu（1977）的「生存心態」（habitus）來構思。生存心態是個體在早期家庭社會化過程中，習得的一套持久而可適用不同生活層面的稟性（dispositions, 1977:72 & 81）。當「同」與「報」成為稟性之一而施用在個體實際建構的一個關係網絡時，Bourdieu主張這一實踐過程可以如下分析：「充分描述生存心態與決定個體利益而受社會制約的當下情境之間的關係；進而描述個體行動的客觀功能與主觀動機。」（1977:76）我們注意到，個體行動的功能與動機是理性抉擇論者分析的重點。但是 Bourdieu 在這一重點之外，特別指出決定個體當下利益（interests）的還有受社會制約的情境以及（以我們的個案而言）含有「同」與「報」稟性的生存心態這一層互動關係。所以，Bourdieu所言，增強了我們認為關係網絡應該包含工具性的權謀利用，以及「同」、「報」稟性組成的人情世故兩個向度的信心。

「家族」(clan)型網絡則是提供像「信任」這樣不具成員競爭性的公共財。換言之，家族成員愈增，信任也跟著拓展而沒有邊際效用遞減的問題。當然，這裡假設了血緣是產生信任的堅實基礎。

最後，「幫派」(gang)型的網絡，則是以其與正常社會分開的「界限」作為公共財，也就是幫眾的身分。有此身分則恃強凌弱被視為常態。入幫的會眾需通過諸如「歃血為盟」的儀式，這跟結拜成義兄弟異曲同工，所以筆者傾向把「身分」的公共財視為擬制的「同」的變形。

何夢筆(1996:109)在提出這三種分類之後，有一有趣的觀察：他認為華人的關係網最接近「家族」型態，而也保留「俱樂部」與「幫派」的若干特徵。即這一關係網提供的公共財（至此應至少包含「同」、「報」、「信任」、及物質利益）對外排他，對內則減少成員面對外界環境的風險。而對外排他，意味維持網絡界限，則端賴兩大機制：待在網絡內部的長期回報、及上文所說「同」之結構位置的穩定。

雖然網絡所提供關係成員的資源，究竟是否屬於公共財的性質，尤其是否一定對外排他，社會學者至今尚無定論(Lin 2001a)。但是從上述公共財的角度，的確可以釐清「同」、「報」、「信任」的文化屬性及金錢利益的物質屬性的一大差別：前者受關係網遞增而效用遞減的影響，遠不如後者明顯。但是以上諸家都沒有論及，或者說接觸到但沒有深入剖析一個問題：「同」、「報」、或「信任」在關係網中產生的機制何在？於此我們理應轉到人際信任與關係網絡的討論。

(二) 人際信任與關係網

「公共室內禁止抽煙」成為本地的法律，對怕吸二手煙的人來說是好事。沒有此法之前，面對擁擠餐廳中的煙客，我既不能飽以老拳令他

不抽（因為打鬥結果我的損失必大於禁他吸煙所得的好處），也不能賄賂來買得他「控制自己吸煙的權利」（要付多少錢？根本沒有這一「轉移控制權」的買賣市場）。正因為我既不能以一己行動而獲利又沒有市場助我交易以獲得所需（乾淨的空氣），所以我對能夠禁止室內抽煙的「規範」（立法通過則成法律），有一股切的需求。社會學者 James Coleman 正是這樣解釋任何規範的源起的。他說（1992:249）：

社會需要規範的條件是，行動對行動者之外的其他人具有同類性質的外部影響，但以控制此種行動的權利為交易對象的市場難以建立，〔而〕接受外在影響的任何個人〔也〕無法在爭取控制權的交換中獲益。⁶

⁶ 其實 Coleman 此處的立論除了受個體經濟學討論「外部性」(externality) 的影響之外，似乎還受到社會學者 Amitai Etzioni (1975:8-16) 建構三大權力—服從類型的影響。Etzioni 認為關係不等的 A、B 二人中，A 可施展三種權力類型以獲得 B 對應的服從：A 施諸武力 (coercive power) B 則屈從 (alienative compliance)；A 施諸收買 (remunerative power) B 則曲意承歡 (calculative compliance)；A 施諸教化 (normative power) B 則心悅誠服 (moral compliance)。Etzioni 認為這三種權力—服從類型是對權力周全而不互斥的分類。對照我們用以說明 Coleman 理論的吸二手煙之例，我們直接把禁止吸煙的規範視為有國家武力做後盾的法律，這雖然符合 Etzioni 「不互斥」的說法，卻犧牲掉了規範有需要心悅誠服的被遵守的細膩層面。Etzioni 另一書 (1996) 則是以三種權力—服從類型為基礎，進行對民主社會的社群主義式 (communitarian) 分析。另外，市場轉型說 (詳正文) 的始倡者之一，社會學者 Victor Nee 也有近乎 Coleman 對規範源起的解釋，但在說明為什麼以沒有市場及憑個人之力無法獲得為條件上，遠不如 Coleman 說得清楚。見 Victor Nee and Paul Ingram (1998:25-27)。

由此誕生的新規範，當它能有效被執行時，就使我們能信任它，而最終擴及信任執行及遵守它的人。政治學者 Robert Putnam (1993:172) 援引 Coleman 的說法，並進一步申述「互報」規範 (norms of reciprocity) 實乃扈從關係網中產生信任的主要源頭：

互報有兩種。……平衡的互報 (balanced reciprocity) 指得是同時的交換等值的物品，如辦公室同事互贈佳節禮品或議員同心通過一項法案。一般的互報 (generalized reciprocity) 是持續性的交換關係，這一關係不要求馬上回報，但彼此都期望現時給出的好處將來會有報答。例如友情就幾乎總是含有一般性互報。

Putnam 看重的是一般性互報，認為這種規範最能折衷個人私利與團體公益，因為它使得合作易於進行。他進一步的說一般性互報規範最能有效產生團體成員互信的條件，正是這個團體具有「稠密的社會交換網絡」的特徵。具體而言，這一團體的生活就像「永遠不停的遊戲，……而遊戲的成員有限，並且每一個人都熟知他人的背景，並對未來不太悲觀。」(Putnam 1993:166；參見 North 1990:12) 公家辦公室「起會」是說明這些特徵的好例：會腳會信任他人及會頭是因為公務員生活基本上符合前三特徵，直到會頭捲款而逃，大家才發現他／她對未來景氣如此悲觀。在這裡我們必須強調，儒家範疇提供的在行動層上的「報」符合 Putnam 所說的一般性互報，甚至它還包含諸如「報復」這種在人情關係中的負面成分；而在結構（差序格局）層上的「同」，或家族原則的擬制，也志在建構以一己為中心的「稠密的社會交換網絡」。簡言之，「報」與「同」構成華人關係網絡中信任的基礎，也就是防止關係成員

「搭便車」—儘享權利，不盡義務的深層規範。

Putnam並不認為，因為稠密的網絡最容易配合互報規範產生信任，網絡就只能侷促於有限人員的範圍，事實上他的整本書更關心透過一般性互報規範的拓展，社區如何能夠誘使人人參與民主生活。⁷但是上述金耀基對「人情」及「報」的討論，其實也能附和「稠密的網絡不必然就是人員有限的網絡」的道理。我們曾說，行動者層次的上「報」（從「報恩」、「報酬」到「報復」），是儒家的文化範疇賦予個體建構自己之關係網的一大資源。隨著個體的教育、經驗及所處環境的社會流動性（如電腦網路的普及程度），他／她要如何運用「報」的範疇理論上是無所限制的，只要他的接觸對象跟他共享儒家的文化理念。

如果我們能夠接受華人的關係網絡具有儒家文化範疇（「同」、「報」）烙印的痕跡，那麼把這一網絡定義為「一組強調日常生活的工具性個人私交的價值和信仰」就未免太狹隘了（Wu 2001:115）。政治社會學者吳介民如此定義的原因，很大一部分是因為他要探討台商與大陸幹部發展的關係網的本質。他直指此一本質為「暫緩的互報」（suspended reciprocity，也就是一般性互報），而作用於台商—幹部的扈從網時則可能產生「負連帶及不均衡關係」的危險（Wu 2001:117）。吳的用意是想指出關係網絡中的負面意涵少有人注意到，但是因此把網絡完全往「工具性個人私交」的方向定義，又落入另一極端。因為「同」、「報」的文化範疇，是設法把陌生人—包括幹部—放置於擬制的家族關係網中，而總不能說家族關係乃全然是工具性的，或因為擬制所以全然虛假吧！如果有人還要辯說經過文化大革命，儒家文化不適用大陸，那麼一個融

⁷ 參見Lin（2001a:10; 2001b:3-6）的討論。前文引何夢筆對具文化屬性的公共財的說明則指出，這種財貨的效用與關係網絡的稠密與否沒有很顯著的關連。

「文化與結構」於一爐的觀點 (Wu 2001:114)，在文化上又要從何取材呢？前引 North 構思的「路徑依賴」中含變與不變的因素，再次提醒我們對網絡的定義，除了工具性價值之外，也應加入屬於「人情世故」向度之「同」與「報」的範疇。

(三) 正式制度與非正式制約如何透過關係網絡鑲嵌

在圖一的架構中，North 認為「正式與非正式制約的不同，只是程度之別」；而政治學者 Whiting、Oi 對鄉鎮企業的制度分析則全置非正式制約於不顧。只有 Wank 的近著，肯定的說明非正式的扈從網是市場交易的潤滑劑（包括提供商品情報、提高不完備市場制度下的商品配置效率、增加口頭承諾的兌現機會、及彼此之間構成市場之外另類的競爭等作用）。雖然 Wank (1999:156-158) 認為他在這裡的分析乃是「制度文化」論的，而有別於「市場經濟愈發達，中國的社會主義愈像資本主義」的市場轉型 (market transition) 說，但是他對市場經濟如何鑲嵌於扈從網的說明，的確讓人感覺扈從網仿佛是中國目前市場不完備情況下的替代品，而一旦市場成熟扈從網就可拋棄一旁—這正同於市場轉型說的預測。⁸

可是華人關係中的扈從網不必然要被市場邏輯所取代，因為人情運作的「報」與家族原則擬制的「同」，既然符合 Putnam 描繪現代經濟社會（如他所分析的義大利北部的 Emilia-Romagna）所必需的一般性互報與稠密性社會網絡，至少是與市場經濟不矛盾的。也就是說華人官商間

⁸ 市場轉型說最精簡的摘要，可見創始人之一 Victor Nee 及其弟子最近的答辯 (Yang Cao and Victor Nee 2000:1175-1176)。他們認為市場興起本身透過三機制而改變後社會主義國家的階層結構：再分配權力及其他政治本錢（包括扈從網關係）的衰落；人力資本的高效回報；及市場活動本身創造了更多的新機會。

的扈從網可以與純粹的外商與中國官員的交際圈並行不悖，甚至處於更有利的競爭位置。在這一點上，筆者同意經濟社會學者陳至柔（2001：229）的說法，他說：

經濟行動者之間的互動（如廠商之間、廠商與政府、或個人之間）不只是「選擇後交換」的關係，經濟現象的解釋也不只是這些交換行動的加總。關鍵是，社會建構的實在會形塑交換行為，這會形成一個具主觀意義的社會脈絡，而這就是經濟交換發生的場域。經濟行動永遠都包含了被社會定義的參與者在組織環境中互動，而環境中的組織對個體具有獨立的影響效果。

雖然陳氏所謂「社會建構的實在」，引起 Whiting（2001:150-151）這位置非正式制度於不顧的研究者的不滿，我們認為只要把社會建構落實為儒家文化範疇的「同」與「報」對經濟行為的影響，那麼陳氏說法是可以成立的。而陳氏探討晉江以「地方家族連帶」為制度基礎的經濟組織模式（陳至柔 2001：237），也暗合上述文化規範的運作表現。

最後，我們必須綜上所論，試圖提出社會學可以深化「新制度論」架構解釋效力的地方，並具體指出，這一新架構如何幫助我們分析新世紀大陸地方企業主及地方官員的互動。讓我們回到上述 North 所稱「正式與非正式制約的不同，只是程度之別」及他對「鑲嵌」看法的原點上開始討論。

首先對照著圖一，我們必須指出，North 使用「鑲嵌」一詞時，並不覺得需要特別定義，所以他說：「制度改變的過程之所以複雜乃……在於非正式制約鑲嵌於社會的緣故。」（1990:6）而這句引言本身則又意謂由「傳統的重壓」（p. 21）所構成的非正式制約，正是造成制度變遷

的「鎖進」與「回饋」兩機制的源頭（參見本文 p. 4）。因為非正式制約—不管是習俗、規範、或行動守則—與（扣緊制度與組織的）鎖進效果及（人類與環境互動的）回饋過程的關係，最終是由每一個行動者依其心中主觀模型運轉所得的認知與抉擇而形成的。可是恰恰是在這裡，North 坦承，為什麼「個人會依據這些〔主觀的〕感受以行動克服搭便車的問題，頗為難解。」（p. 25）也就是說，他沒有理論可供解釋文化如何促使個人選擇特定行動。但是儘管如此，North 仍主張文化（對照正式制約）的相對影響力還是可以測知的，即，

當個體表達他們的價值和利益所需付的代價較低時，這些價值和利益在他們抉擇中所占份量就加重；反之個人表達他的意理、或規矩、或偏好的代價極高時，後三者能解釋他的行為的份量也就極為輕微。（North 1990:22）

換言之，人的理性還是超越文化的限制；是個體自己最終可以決定他或她是否要受某一物質利益或精神（文化）利益的影響，以及要被影響到什麼程度。當要解決的問題是如何理論化文化，或非正式制約，為自變項，並合理說出它如何影響交換及誘因結構，而最終影響到個體的主觀模型時，North 卻只能標高理性，甚至是工具理性之為用，而以理性選擇文化或物質利益作為回答；他等於是在解消問題。

可是，我們必須承認為什麼個人會根據他的主觀模型來抉擇，而甚至不惜做出損己利人的行為，誠如 North 所云，截至目前沒有理想的解釋。然而，與 North 相反的，我們自問是否可以把「文化足以制約工具理性」當做基本假設，而帶入前文所論「同」與「報」之為用？⁹讓我

⁹ 如依 Bourdieu 所言，則可以把「同」、「報」的文化屬性與「理性」一視同仁，

們以蘇南、浙江地方最近興起的「商會」（由企業管理、經理層及共黨鄉鎮委員所組成）作為可以內生不同關係網的實際組織，來構思它如何「篩濾」現階段，中國政府希望把鄉鎮企業通過市場化改制，轉化為私有企業的政策。這一政策的出台，等於是圖一中正式制度發生了變動。它的餘波馬上會跟非正式制約，也就是鑲嵌於此處的商會及其內在關係網中的文化發生磨合的過程。而根據前文，企業主與黨委的交情可能有「俱樂部」式的、或「家族」式的、或「幫派」式的不同，而形成三種親疏不等的信任程度及關係網。如果此時有實際案例就可以助我們明瞭，當商會成員在評估政府提供的股份制、股份合作制、或拍賣的改制手段時，親疏不等的關係網可能是如何影響哪一企業採用哪一手段改換其產權結構的決策。

我們進一步假設，前文所提，何夢筆認為華人的關係網最接近「家族」型態的論斷有理，那麼「同」、「報」的文化屬性就是形成「家族」關係網內部擁有信任這一公共財的基礎。這一關係網影響有關產權結構的決策的過程，當然是透過業主與黨委的磋商。這時，大陸官方所謂的「經營者持大股」的物質利益（同時也是政策）與「信任」（North所謂的「行動守則」，code）的精神利益就成為磋商的實際內涵。至於其他接近何夢筆所謂「俱樂部」式的、或「幫派」式的關係網，構成其公共財的主要成分，或來自物質利益、或來自身分特徵，它們磋商的實際內涵可推知應與「家族」關係網有別。

這時更具體的實際案例資料會有助於評估上段的推論是否合理。譬如，觀察到黨委因為信任業主會採用最合乎兩人利益的改制手段，所以磋商過程簡短而愉快，那麼可以推斷這一關係網接近「家族」式，而且

都視為乃華人「稟性」的一部分。

正式規則中的物質利益與非正式制約中的信任兩者，具有互相增強的互補性。再譬如，觀察到業主為保持與黨委的合作關係而屈從後者的主張，採用並非最合乎自身利益的改制手段，而且磋商過程冗長而痛苦，那麼這一關係網可能接近飽和式的「俱樂部」—物質公共財面臨你增我奪的局面；而對企業主而言，他長期的合作利益是與短期的物質利益互相衝突的。

如果有大陸地方商會的證據完全證實了上述的推論，那麼我們的構思有無任何改變圖一North架構的地方？誠實的答案應該是「還沒有」。充其量我們只是用適合中國地方場域的研究，再次說明新制度論的適切性，也就是以新制度論嚴謹對待新近政治學者置之不理的非正式制約的領域，而思考它與正式制度在不同關係網絡（內含於商會）中的運作。不錯，我們在討論Wank的著作時，已體會到制度轉變對經濟的影響必須透過關係網的引導；而上述推論也視商會為各種關係網可以發生的場域，並進一步說明三種關係網如何形成正式制度與非正式制約之間或互補、或互斥的作用，進而影響到產權結構的選擇。但是，我們截至目前所做實在只是詳述了圖一中「制度」的方格與「交換結構」方格中的親身交換（運作化為三種關係網）之間的關係。不僅還未處理到正式制度與非正式制約在另兩種非親身交換（即有國家介入與無國家介入的非親身交換）結構中的相互作用，我們甚至已經自我懷疑指引我們構思的兩個假設前提（文化足以制約工具理性、華人的關係網最接近「家族」型態）是否能夠同時存立。因為從文化制約的假說切入，當我們推論到「俱樂部」式的關係網，使得企業主犧牲短期的物質利益以換取長期的合作利益，其實我們暗中已放棄了第一個假說，轉而擁抱North「人的理性超越文化限制」的說法。¹⁰

¹⁰ 順著本文的脈絡，筆者必須承認我們所檢視的所有著作其實都接受了這一預設。

所以，如果此刻我們對正式制度與非正式制約如何透過關係網絡鑲嵌的議題，能夠提出比較正面的結論，這大概包含兩點：第一，像 Whiting 或 Oi 運用 North 的架構而放棄非正式制約方面的研究，這顯然是低估了圖一的可用性。第二，如果能夠進行上述商會與鄉鎮企業制度變遷的研究，則社會學者仍然可以就圖一的架構，細緻的先分析正式制度與非正式制約如何在交換結構之不同關係網的限制條件下，產生對各種產權結構方案的不同抉擇。在運作化了圖一「制度」與「交換結構」的一部分之後，我們理應可以接續 North 架構中，其他方格間因果關係的探究。不過，誠如論者所云，完整的鑲嵌 / 新制度經濟學模型十分複雜，¹¹ 我們這裡所構思的，只是邁向那完整模型的小小一步。

五、結論：社會學的利基？

從 North 分析制度變遷的架構，到最近 Oi、Whiting 運用該架構分析鄉鎮企業的政企關係，我們發覺政治學者研究中國鄉企逐漸發展出來的「政治經濟學」途徑 (approach)，有愈發細緻周全的走向。雖然，我們也指出由於對正式制度與非正式制約兩個概念，尤其是它們的「鑲嵌」的含糊處理，導致新的「政治經濟學」基本上不以「鄉企企業主與地方

但是在人類學的領域，倒是有人 (楊美惠, Yang 1994: 178) 把「交換結構」視為「權力技術施用的場域」，而據此把大陸現階段的經濟體制一分為三：國家再分配經濟、禮物經濟、與市場經濟。並宣稱禮物經濟是以人情，或稱「關係倫理」做基礎，並對其他兩種經濟的運行具「顛覆」效果的民間體制。這一路的思維乍看之下似有可能與「文化足以制約工具理性」的預設相符。至於楊美惠本書、其相關文獻及如何與 North 對話，則必須等待到他文中交待了。

¹¹ 感謝一位匿名審稿人的提醒。

幹部互動關係的本質」為需要解釋的依變項。

政治學者視若無睹的現象，我們主張正是社會學者可以盤點庫存利器，一展所長之處。但是從Wank處理廈門企業主與幹部扈從網的經驗來看，社會學者在鄉企研究，乃至其中的非正式制約方面，比較近二十年前費孝通以下放人群與家庭關係網分析蘇南與溫州鄉企模式，應該說有進展但卻不足與新「政治經濟學」相提並論。因此，才有本文的反省：到底社會學者研究中國鄉鎮企業的「利基」(niche)在哪裡？

運用上文的圖一來說，我們試圖改變North的一個基本假設，也就是以「文化制約理性」代替「理性制約文化」；並假設「華人的關係網最接近『家族』型態」，然後推論大陸的商會作為各種官商交織成不同關係網的場域，對於鄉鎮企業私有化政策中，各種產權結構方案的選擇可能出現的影響。我們初步的腦力激盪隨即令我們看出，我們無法取代「理性制約文化」的假設，因為我們的推論中，不期然把文化制約下的官商合作，還是視作為行動者可以算計的長期利益。換句話說，對於本文最關心的如何處理正式制度與非正式制約透過關係網絡鑲嵌的議題，我們目前只能做到（對照圖一）詳細說明屬於正式制度的鄉企私有化政策，如何與「同」、「報」形成的非正式制約，透過「家族」式（最重要）、「俱樂部」式、或「幫派」式的關係網絡，也就是North所云「親身的交換結構」，可能影響到對各種產權結構方案的抉擇。這只不過是圖一之五大方格中的兩格而已；但是這樣的構思，卻已經提供下一波做「商會與企業改制在中國」經驗研究較紮實的理論架構。

所以，我們認為目前在「新制度論」理論架構引導下，從事社會學大陸研究的利基，就是專注於「非正式制約」、「親身交換」、與「企業轉制」三者細緻的分析，而與同樣受「新制度論」影響，主要研究正式制度與企業變遷的政治學者呈學術互補而各有貢獻的局勢。只是展望未

來，社會學者還必須凝聚這一利基上的研究，不斷向一個完整的鑲嵌/新制度論模型進軍。

作者簡介

方孝謙，現任政治大學國際關係中心研究員、陽明大學通識中心兼任教授。研究興趣在文化社會學（意識形態與認同）與發展社會學（大陸經濟與台商）。著有《殖民地台灣的認同摸索：從善書到小說的敘事分析，1895-1945》（台北：巨流，2001年6月）

參考書目

- Coleman, James S.著、鄧方譯，1992，《社會理論的基礎》。台北：五南。
- Fukuyama, Francis 著、李宛蓉譯，1998，《誠信》。台北：立緒文化。
- 吳大聲、居福田，1994，〈蘇南模式〉。頁24-67，收錄於周爾鑾、張雨林編，《中國城鄉協調發展研究》。香港：牛津大學出版社。
- 李雲河、鄭子耿，1994，〈溫州模式〉，頁94-129，收錄於周爾鑾、張雨林編，《中國城鄉協調發展研究》。香港：牛津大學出版社。
- 何敏，2000，〈全國鄉鎮企業發展統計報告〉。《中國鄉鎮企業會計》（北京）5:5-7。
- 何夢筆，1996，《網絡、文化與華人社會經濟行為方式》。太原：山西經濟出版社。
- 金耀基，1992，《中國社會與文化》。香港：牛津大學出版社。
- 范秀敏、馬清強，1994，《鄉鎮企業發展論》。北京：中國統計出版社。
- 耿曙、陳陸輝，2000，〈與市場共欣榮：華北小鎮地方網絡的創造性轉化〉。《問題與研究》40(3):83-108。
- 陳至柔，2001，〈中國大陸農村財產權制度變遷的地方制度基礎：閩南與蘇南的地區差異〉。《台灣社會學》2:219-262。
- 費孝通，1992，《行行重行行：鄉鎮發展論述》，銀川：寧夏人民出版社。
- 費孝通，1994，〈後記〉。頁283-301，收錄於周爾鑾、張雨林編，《中國城鄉協調發展研究》。香港：牛津大學出版社。

- 楊沐，1994，〈討論：中國鄉鎮企業的奇跡是怎樣出現的？〉。頁436-465，收錄於馬戎等編，《九十年代中國鄉鎮企業調查》。香港：牛津大學出版社。
- Bourdieu, Pierre, 1997, *Outline of a Theory of Practice*. Translated by Richard Nice. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Cao, Yang and Victor Nee, 2000, “Comment: Controversies and Evidence in the Market Transition Debate.” *American Journal of Sociology* 105(4):1175-1195.
- Etzioni, Amitai, 1975, *A Comparative Analysis of Complex Organizations: On Power, Involvement, and Their Correlates*. Revised and enlarged. NY: Free Press.
- Etzioni, 1996, *The New Golden Rule: Community and Morality in a Democratic Society*. NY: Basic Books.
- Lin, Nan, 2001a, “Building a Network Theory of Social Capital.” Pp.3-29 in *Social Capital: Theory and Research*, edited by Nan Lin et al. New York: Aldine De Gruyter.
- Lin, Nan, 2001b, “Social Capital: Social Networks, Civic Engagement, or Trust?” Unpublished manuscript.
- Nee, Victor and Paul Ingram, 1998, “Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure.” Pp.19-45 in *The New Institutionalism in Sociology*, edited by Mary C, Brinton and Victor Nee. NY: Russell Sage Foundation.
- North, Douglass C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Oi, Jean C., 1999, *Rural China Takes Off: Institutional Foundations of*

- Economic Reform*. Berkeley, Calif.: University of California Press.
- Parish, William L. and Fang Li, 2000, "Local Government and Private Business in China." Unpublished manuscript.
- Polanyi, Karl, 1957, "The Economy as Instituted Process." Pp. 243-270 in *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*, edited by Karl Polanyi et al. Chicago, IL: Henry Regnery Company.
- Putnam, Robert D., 1993, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Pye, Lucian W., 2001, "Civility, Social Capital, and Civil Society: Three Powerful Concepts for Explaining Asia" Pp. 375-394 in *Patterns of Social Capital: Stability and Change in Historical Perspective*, edited by Robert I. Rotberg. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Wank, David L., 1999, *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Whiting, Susan, 2001, *Power and Wealth in Rural China: The Political Economy of Institutional Change*. NY: Cambridge University Press.
- Wu, Jieh-min, 2001, "State Policy and Guanxi Network Adaptation in China: A Case Study of Local Bureaucratic Rent-Seeking." Pp. 107-134 in *China Rising: Implications of Economic and Military Growth in the PRC*, edited by Jaushieh Joseph Wu. Taipei: Institute of International Relations, National Chengchi University.
- Yang, Mayfair Mei-hui, 1994, *Gifts, Favors, and Banquets: The Art of Social Relationships in China*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

New Institutionalism and Guanxi in the Explanation of the Chinese Rural Enterprises: The Niche of Sociology

Shiaw-Chian Fong

Research fellow, the Institute of International Relations, National Chengchi University

Abstract

Two advancements have been made in the recent literature of political science on the changing nature of Chinese rural enterprises. One is the changing control style of local cadres in dealing with their collective firms. The other is the specification of the causal relationship between forms of the property rights and the privatization of the collective assets. However, political scientists typically ignore the role of the entrepreneurs, or private business owners in changing the contour of the rural establishment. To make up the deficiency, Taiwanese and Chinese sociologists' theory of guanxi (relation), particularly the Confucianism-inspired notions of tong (sameness) and bao (reciprocity) can come to help. We therefore propose a refined combination of guanxi with the hallmark of new institutionalism—the effects of lock-in and feedback, to facilitate the analysis of the networks between local cadres and entrepreneurs in changing Chinese rural economy.

Key Words: bao (reciprocity), guanxi (relation), new institutionalism, network, tong (sameness)