

论家族文化与浙江企业组织

陈立旭

摘要: 在历史上,浙江是一个受宗族文化影响较深的区域。近现代以来,像全国其他地区一样,社会大变革对浙江的家族制度、家族文化形成极大的冲击。然而1978年以来,家族制度至少在浙江较大范围内恢复,一方面家族文化这种非正式制度安排给浙江经济体制尤其是企业制度变迁打上了深深的烙印,另一方面家族文化也对浙江经济体制尤其是企业制度变迁中的经济绩效产生了极其重要的影响。

关键词: 家族文化 经济体制 企业制度 经济绩效

一

在传统中国,家族是最重要的社会机构,浙江当然也不例外。卢作孚说,家庭生活是中国人第一重的社会生活;亲戚邻里朋友等关系是中国人第二重的社会生活。这两重社会生活,集中了中国人的要求,范围了中国人的活动,规定了其社会的道德条件和政治上的法律制度。”这种宗族制度下的文化,首先表现为对血缘关系的高度注重。传统中国的人际关系是以血缘为序列,以父子为经,以兄弟为纬的立体关系网,几乎所有相识的人都可以纳入这架网中,但不同人之间的关系却是不同的,这架立体网上不同的网结间有着远近亲疏的差别。它实际上是“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,……像水的波纹一般,一圈圈推出去,愈推愈远,也愈推愈薄。”这就是费孝通所谓作为中国社会结构基本特征的“差序格局”。“差序格局”决定了一个人在不同场合对待同一个人,或同一场合对待不同人的关系和态度,因此,它是特殊主义取向的。按照费孝通所说,《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。伦是有差等的秩序。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。在特殊主义取向的“差序格局”中,家庭只是社会圈子中最小的一轮。离开“家庭圈”或“亲属圈”或“亲缘网络”之后,重要的社会圈子是“邻居圈”或“私人交往圈”。在这些或亲缘或“圈子”的特殊关系的交换和组织中,产生了“人情信用卡”。在既定群体内产生的这种全面而强烈的信任关系和交换关系,减少了群体成员之间讨价还价和搜寻信息的成本。然而,特殊主义的差序格局总是局限于一定的圈子里,人们在与“圈外人”交换时,不信任感较强,达成某种交换需要更多的讨价还价,因此交易成本较高。

二

在历史上,浙江是一个受宗族文化影响较深的区域。据周晓虹的研究表明,近代以来现代因素的增长使宗族血缘关系弱化从苏南到浙北,再到浙南呈递减状态。换言之,一直到1949年为止,温州一带对宗族血缘关系的重视仍要强于浙

北,尤其要强于苏南。虽然,江苏与浙江农村中血缘关系的弱化在1840年西方列强打入中国之前已有相当的表现,但宗族血缘共同体的松懈程度以苏南为最,浙北次之,浙南再次之。比如在苏南的昆山周庄农村,基本上一无公田,二无祠堂,而这种现象早在19世纪中叶就十分普遍,所以陶煦在光绪六年(1880年)撰写《周庄镇志》时就说:“宗祠为近地所鲜。”而在浙南温州的虹桥,一直到1949年土地改革前夕,全镇仍然有宗族公田1078.41亩,占镇内8044.51亩土地的13.4%,并且宗祠也随处可见。

近代以来,像全国其他地区一样,浙江经济社会经历了千古未有的大变革。社会大变革必然对家族制度、家族文化形成极大的冲击。一些社会学家指出:“进入40年代以后,宗族组织已难以保持其传统政治作用。”这之后,由于社会、经济、政治以及生育制度的变革,宋以来形成的传统家族制度(以族谱、族田和族长为标志)在形式上趋于消解。在人民公社化时期,公社制度试图取消传统的社区、家族认同;大队和生产小队制度的实施使原来的家族和聚落改造为国家统一管理的生产和工作单位。小队的划分,打破了聚落内部一体化与互助原则。对传统社会关系互助的排挤,创造了新的社会关系。改革开放以来,体制转换以及现代生育制度、人口流动等对传统文化(包括家族文化)形成了新的冲击。然而,有意义的问题在于,在改革开放之后,人们观察到像全国其他一些地区一样,家族制度至少在浙江较大范围内恢复。

据徐家良在浙江慈溪市三灶街南村的调查表明,虽然近现代以来,慈溪三灶街南村传统的家族结构一定程度上受到破坏和分化,也一定程度上削弱了它在村社会的权威性,但是关系网仍笼罩着村社会。关系网指家族关系、连襟关系、表亲关系和继拜亲关系(继亲关系:一个家庭子女与另一家庭父母结成名义上的父母关系,作为亲戚来交往)。关系网形成村社的连环套,无法解开,也无法解脱,使家族结构以及家族权威发展为与其他关系并存的局面。尽管村党支部、村民委员会等组织已经成为名副其实的权威中心,处理着村社会的一切公共事务,但它仍受到关系网连环套的重重束缚和牵制。另据任晓对浙江象山县晓一村的调查,晓一村的家族观念在旧社会时较强,1949年以后逐渐淡薄,但仍保留着家族

文化的习俗。凡有联姻关系或继拜关系的,往来十分密切,不仅婚嫁、丧葬、建房这些大事有往来,就是平时“时交月节”也都相互串门,“亲帮亲”、“邻帮邻”已成为情理中事。附近的亲戚越多,势力越旺,办事就越容易,因此近年有就近联姻的趋势,以防止别人的侵害。从三灶街南村和晓一村我们可以透视到浙东、浙北的村社会,或者也可以说,三灶街南村和晓一村一定程度上是浙北、浙东农村社会的一个小小的缩影,具有一定的代表性。

在浙南的温州,宗族文化的复活,甚至影响到了社会生活的方方面面。在乡镇换届选举中,包括乐清在内的温州一些地方都出现过宗族势力以拉选票、撕票等方式破坏正常选举的事。随着宗族意识的复活,乐清、永嘉等地重修庙宇、宗祠、坟墓,重撰族谱以及看风水、祭祖奉神等风盛一时。在虹桥,不仅中华人民共和国成立初期或1966-1976年的所谓“文革”时期被捣毁的庙宇大部修复,而且许多村还建起了新庙宇,甚至还有几座基督教堂;虹桥全镇重建的祠堂也有好几座,而在此风更盛的永嘉,一个黄田乡在1989年时就已重建祠堂33座。至于族谱的重新编撰在虹桥及温州乃至整个浙江也已成气候。在永嘉桥头镇,在1980-1983年的4年间,叶氏等17个大姓就重撰族谱53册。¹⁰ 家族文化的复活在浙江尤其是南部的台州和温州还助长了宗族群体的冲突和对抗。在温州苍南县的江南片自1967-1991年间共发生大小宗族械斗1000多起,其中发生在1979年以前的约700-800起,发生于1980-1983年的65起,1990年发生的各类宗族械斗22起,1991年发生的和被制止的械斗事件50多起。¹¹ 在浙江全省,单1990年第一季度,因各类个人或家庭纠纷引发的群体性宗族械斗事件就多达26起,其中百人以上的15起,千人以上的2起。¹²

三

家族制度、家族文化复活的原因是多方面的,其中重要的是以下几点:首先,虽然1949年以来像全国各地一样,浙江农村一次次急风暴雨式的社会运动,强制性地斩断和淡化了农村中同宗族同姓氏人们间基于血缘关系的认同意识,并且使现实的人际关系结构发生了一系列实际的变化;但是,另一方面,这种强制性的行为又没有能真正取消农村传统文化中那种对于自身和自己所属血缘群体的历史的深沉关怀,以至于一旦放松了外在的强制,广大农民立刻就以各种方式开始了对血缘共同体的重建过程。¹³ 除了外在强制放松以外,改革开放以来的家庭联产承包责任制显然也对家族制度和家族文化的再生产产生了极为重要的作用。在某种程度上说,家庭联产承包责任制恢复甚至强化了家族尤其是家庭作为基本的生产和消费单位的意义,而这正是家族制度或家族文化得以恢复的重要的经济基础。此外,在浙江尤其是浙南,高度紧张的人地矛盾,以及1978年以后发展起来的个体私营经济的高风险性和不确定性,无疑对农民产生了极大的生存压力,这种压力既培育了他们自主创新的精神和自主谋生的意愿,也使他们产生孤立无助、无从把握的不安和焦虑心态,从而希望依赖他们所熟悉的旧传统去抵御社会生活的新冲击。在像浙江尤其是浙南这一类地区,改革开放以后出现了大量以分散经营为特点的非农业经济活动(如个体运输

业、商业、加工业和副业),加之当地的集体经济的薄弱,不仅使得个体经营者需要寻找像宗族这样的血缘群体作为依托,解决生产和经营中的各种难题,而且使得农村社区的公益救助事业也常常不能不以宗族血缘群体为后盾。¹⁴ 当然,家族制度和家族文化虽然在一定程度上复活,但它们作为一种具体的社会制度和文化形态也会随着改革开放以来经济和社会的变化而发生变化。一方面,在当代社会,家族制度和家族文化的某些方面有所弱化,其影响减少;另一方面,家族的关系和家族文化在新的方向上又有所发展。王晓毅、朱成堡在温州苍南县的调查表明,当代家族制度和家族文化的变化大约有两种方向,第一,家族的团体感降低,随着血缘集体内部的利益分化,家族利益得到更多的重视。第二,家族之间的相互交往增加,社会互动频繁。当代的家族制度表现得更为复杂和多样。¹⁵ 家族制度和家族文化心理的重新萌发,对浙江的经济体制变迁及其经济绩效无疑产生了极其重要的影响。在浙江乡镇企业的发展过程中,我们可以清楚地看到这一点。由于浙江农村的工业化和西方发达国家原先的工业化不同,中国特有的户籍管理及用工制度促使大批乡镇企业员工不是来自四面八方的移民构成的,而是由具有各种先赋性关系的人群在自己原先生活的区域中建立起来的。在“离土不离乡”的政策背景下,新建的企业要想突破自我发展的障碍,最好或者说最为经济的方法便是借助血缘或地缘关系(乡亲)。¹⁶

四

虽然较大的乡镇企业并不是严格意义上的家族企业,但仔细观察浙江乡镇企业发展和组织结构、管理,则不难发现,在许多方面都烙上了家族制度的印记。这首先表现在利用同学、同乡、朋友等关系网络获取企业所必需的资源、市场和信息上。比如,在宁波乡镇企业发展过程中,充分地利用了宁波与上海的亲缘网络关系。在宁波服装业的初创时期,与宁波具有血缘关系的上海技术人员显然具有重要的贡献,他们给宁波乡镇服装企业带来了技术和信息。在经济体制转换、市场体制尚未完全确立时期,关系网络对浙江省乡镇企业的迅速成长显然起着十分重要的作用。另一方面,在乡镇企业的内部管理组织上同样表现出很强的家族化倾向。在乡镇企业中,裙带关系、内外有别等用人制度较为普遍地存在。据王晓毅、朱成堡在温州苍南的调查,在所调查的企业职工名单中,几乎所有的企业都把企业主以及职工的子女、亲戚作为招工的首选人员。在龙港建立企业的人虽然已经离开了他们的家乡,但是,在所调查的3家企业中,共有在册职工79人,其中只有18人与企业的所有者没有直接的亲戚关系。超过75%的企业职工都是企业所有者的亲戚。在这种企业中,职工是靠人情联系在一起的。这种内外有别的用工制度虽然在一定程度上显示了对外人的“排斥”倾向,但是很重要的一方面,则是出于信任关系的建立需要一段相当长的时间和成本的考虑。这时,家族成员或同乡、朋友等信任关系即作为一种节约交易成本的资源进入。家族的伦理约束简化了企业的监督和激励机制。

浙江省私营企业的成长轨迹,尤其明白地显示出了家庭文化的印记。在浙江省的私营企业中,以亲缘或准亲缘网络

为基础的企业比例非常高。从某种程度上可以说,浙江尤其是温州台州的多数私营企业是在家庭工业基础上发展起来的。比如在私营企业比较发达的温州,20世纪80年代初期,伴随改革开放的浪潮,温州家庭手工业作为历史传统的翻版应运而生,其形式是前店后厂式的家庭手工业作坊。在“顶天立地”式的城镇街道两旁的民房内,一间房住一户,一户就是一个家庭生产单位。在底层的铺面房,临街的一半是店,后面一半为厂(作坊),产品就摆放在店内。据统计,早在1985年,温州家庭工业就已发展到13.3万户,产值11.3亿元,占农村工业总产值的61%。¹⁷此后家庭工业不断发展壮大,有的成长为比较大的私营企业。这充分显示了亲缘网络对温州乃至整个浙江私营企业的渗透以及对企业创建的作用。在浙江私营企业中,亲缘或准亲缘网络型企业又可以大致分为四类:一是家庭网络型,这种企业属于家庭成员共同所有,为家庭成员共同管理;二是家族网络型,它是由同一宗族不同家庭合作构成的企业。构成企业基础的家庭通常由一人在企业中作代表,参与对企业的管理和控制;三是姻亲型,这种企业建立在姻亲的基础上,由具有姻亲关系的家庭共同出资组成;四是准亲缘网络型,这种企业是由不具有亲缘关系的家庭共同出资构成,它或者是建立在业缘基础上,或者是建立在朋友的感情基础上。在浙江真正脱离社会网络建立起来的私营企业不是没有,但数量有限。即使企业最初是由纯经济联系组成,企业要获得发展,也要逐渐发展出一组社会网络。更经常的现象是先发展一种社会关系,然后在此基础上建立经济联系,或者两者同时进行。

在浙江私营企业的成长过程中,由家庭往外推的亲缘关系或费孝通所谓的中国传统家族文化的“差序格局”确实起了十分重要的作用。科尔曼认为,任何人际关系和组织关系都以一定的信任关系为基础。最简单的信任关系包括两个行动者:委托人和受委托人。超越个人之间的交换是复杂的社会交往和组织关系。布劳认为,不管是在微观领域中,还是在宏观领域里,交换都需要有一种“共同价值观”作为媒介。这种价值观在社会活动中逐步产生,在组织中逐渐形成,并通过社会化过程在社会各成员中逐渐地内在化。¹⁸布劳所谓的“共同价值观”是包含在非正式制度安排之中的。因此,如果一个社会没有建立起普遍主义的人际关系,而特殊主义人际关系又大行其道,那么,特殊主义就有可能成为布劳所谓的“共同价值观”的重要内容,并为社会成员的交换和组织提供一种基本准则。在浙江私营企业发展过程中,达成交换和组织信任关系的“共同价值观”无疑既包括了人们对亲缘和地缘关系的认同,也包括了费孝通所说的对“圈内人”的认同。这两种认同显然都是特殊主义取向的,而它们对私营企业成长的意义却十分突出。在以自我为中心的特殊关系网中,对私营企业成功具有重要作用的是与业主本人来往最密切的父母、兄弟姐妹、亲戚、朋友、同乡等等。王晓毅、朱成堡在温州苍南项东村的调查表明,在问及村民建立企业时会与什么样的人合伙时,19人中10人(占50%以上)以上回答要与兄弟姐妹合作,6人回答要与朋友合作,3人回答要与亲戚合作。在回答“谁是你最信任的人”这一问题时,15人中有8人(占50%以上)认为是兄弟姐妹,有3人认为是家庭成员,有4人认为是朋友和亲戚。在问及“如需要钱会向什么人去借”

这一问题时,26人中,有5人回答会向兄弟姐妹借,有13人回答会向亲戚借,有8人回答会向朋友借。¹⁹但是,如果将双轨制以及社会对私营企业的“歧视”还未完全消除等因素考虑进去,那么其中相对更具重要性的关系对象则是作为城镇干部的朋友、作为非国有单位管理人员的亲戚和配偶。比如,由温州进京农民组成的“浙江村”的“村民”在北京遇到棘手的事找的还是温州籍或浙江籍的京官。北京“浙江村”南方皮鞋批发市场的张安乃经理坦言,他为经营的事甚至找过担任部一级领导的同乡²⁰。

李路路的研究显然是在更广阔背景下进行的,它对于我们理解亲缘网络以及家族文化对浙江私营企业的意义无疑具有重要的参考价值。第一,对那些曾从银行、信用社等机构获得贷款的业主的社会关系进行分析,那么就可以清楚地看出,这些人来往最密切的朋友中,50%以上是城镇国有和集体单位的干部;来往最密切的亲戚中也有40%以上是城镇干部。虽然统计数据并没有直接揭示出这些业主的贷款是通过他们的亲戚、朋友,特别是那些当干部的亲戚、朋友获得的(也许永远无法搞清楚),但网络如此集中在特定人群上,而这一人群又具有特殊的社会权力已在一定程度上说明了问题。第二,私营企业主建立或维持特殊人际关系网的意义在于,通过朋友或亲戚关系可能将计划经济和私营经济部门联系起来,进而借助这一渠道,使体制内资源和权力对私营企业的成功发生影响。第三,在私营企业成功的诸变量中,“关系”的意义超过本人原有社会地位的意义,这在一定程度上意味着,体制内经济结构性优势在私营经济部门中并不表现为直接的继承,其优势亦不为某一特殊的社会群体所专有。因为体制内经济对私营部门的影响已逐渐市场化,因此,那些在传统计划经济体制中不占优势地位的社会群体,在私营经济领域中也拥有了利用这种优势的可能性。此外,这种非正式关系不仅仅是作为替代物来弥补正式制度的不足,因为正式制度安排可能永远无法满足丰富多彩的社会经济生活的需要,而那些已积累起更多社会资本的私营企业主,则可能通过亲戚和朋友等,获得更多的正式制度安排所无法提供的资源,或者在竞争中居于有利地位。²¹上述的分析清楚地表明,私营企业主的那种扎根于传统文化的与外部社会的特殊主义关系取向,在特殊体制背景下对于私营企业成功具有难以低估的意义。

需要进一步说明的是,私营企业的特殊主义的取向,不仅仅反映在与外部社会的关系方面,像在浙江乡镇企业中的情况一样,私营企业内部管理组织也表现出很强的家族化倾向。在浙江许多私营企业的用工制度中,可以明显地看到家族文化的影响。王晓毅、朱成堡在温州苍南的调查表明,许多私营企业主在创办企业之初,往往不仅仅把它作为一个投资项目,而且同时也是为了解决自己家庭人员的就业问题。所以,他们一般会把子女和亲戚作为招工的首选对象。其他职工往往也不是通过劳务市场,而是通过关系尤其是通过熟人的介绍而进入企业的。在私营企业中,人情常常是维系人际关系的重要纽带。管理人员以及一些工人与业主之间在一定程度上有特殊主义的关系,那些特殊的管理人员则主要分布在对企业来说至关重要的岗位上,如会计、供销、人事等部门。

五

由于国有企业的特殊地位以及历史渊源,与浙江省的乡镇企业和私营企业相比,它显然较少带有家族文化的印记。然而,在多种所有制格局并存以及整个社会背景产生巨大变化的情况下,以特殊主义为取向的家族文化显然也在相当程度上渗入了浙江国有企业的演进轨迹中。市场化取向的改革,使浙江国有企业也面临着与其他所有制企业同样的难题,因此,寻求和维持特殊主义的人际关系以增进国有企业的机会和效率,应当也在情理之中。

按照科尔内的观点,国有企业常常与主管部门处于不断谈判的过程中。为了争取到投资项目、得到优惠的信贷和拨款,为了减免税收,或为了得到国家的财政补贴,就必须与主管部门建立和维持良好的上下级人际关系,甚至取悦于他们。所以,国有企业预算约束的软化程度取决于企业与主管部门之间的讨价还价的结果。科尔内指出:“软预算约束综合症的一个非常重要的因素是,外部援助是为了更多的补贴、免税,为了得到所允许的行政价格等而进行的讨价还价的问题。一切都可谈判的——不是在市场上,而是在父爱主义的官僚制度内。”²²科尔内的分析表明,国有企业在父爱主义的体制环境里,趋于把“走上层路线”或进行疏通当作一种“生产活动”,但这个生产活动不是发生在“生产领域”,而是发生在“控制领域”。因此,国有企业寻求和维持特殊主义的人际关系网(尤其是上下级之间)首先是体制因素造成的。浙江当然也不例外。然而,需要进一步说明的是,以特殊主义为取向的社会文化背景,无疑强化了国有企业的“关系投资”行为。在这种意义上说,在浙江许多地方近年愈演愈烈的国有企业与上级主管部门之间的联络“感情”,给上级主管人员送礼、拜年等风气,乃是体制因素与文化因素合力作用的结果。同时,以特殊主义取向为特征的家族文化对浙江国有企业的影 响,不仅仅表现在国有企业与外部社会的关系上,而且也体现在它的内部关系上。浙江的许多国有企业在内部管理尤其是用工、赏罚方面,在一定程度上无疑也存在着诸如裙带风、任人唯亲等“特殊主义”现象。

上述论述表明,家族文化这种非正式制度安排给浙江经济体制尤其是企业制度变迁打上了深深的烙印,这是问题的一个方面。另一方面,家族文化也对浙江经济体制变迁中的经济绩效产生了极其重要的影响。

六

福山根据不同的文化将社会区分为“低信任度社会”和“高信任度社会”。福山认为一个社会拥有“社会资本”的多寡程度,决定了社会交往的成本,从而影响到社会组织和经济组织的形式和规模。所谓“社会资本”是指既定社会成员在形成新集体和新社团时相互支持、相互信任、相互合作的人文资源总成。这种“人文资源”不仅仅限于制度层面的法、契约、权利这类东西,而且还在很大程度上和作为社会“非理性习惯”的“道德共同体意识”或“不成文的伦理原则”等密切相关。在低信任度社会中,由于“社会资本”的相对缺乏,人们之间进行社会交往的成本很高,相互间在培养信任关系方面有较大的难度和风险。作为一种补偿,这类社会往往利用家庭血缘关系这种自发形式的社会资本,作为加固信任关系的基

础。这就逐步形成一种家庭、家族本位主义的文化,并使社会组织活动也带上了某种家庭、家族的色彩。而大凡拥有丰厚“社会资本”的社会便是高信任社会。这类社会往往具有很强烈的社会合作意识和公益精神,拥有较高密度的互助性社会团体,较早地发展出一套团体内部沟通的社交艺术。在低信任度社会中,信任主要存在于血缘关系上,而高信任度社会的信任则超越了血缘关系。

福山的看法与希尔斯、帕森斯将人际关系分为特殊主义和普遍主义两种类型显然是是一致的。按照这一分类,家族化企业是由特殊主义人际关系构成的。在特殊主义人际关系模式下,“圈内”与“圈外”的经济交易成本大不相同。在“圈内”,家族企业可能保持内部成员的一致信仰和价值观,减少甚至消除成员之间的不信任和可能的机会主义倾向。圈内全面而强烈的人际关系,可以降低已存在特殊关系的主体间的交易成本,使之低于普遍主义人际关系模式下的交易成本。比如在温州以及浙江其他一些地区存在的家庭工业基础上的社会化协作分工的生产方式有许多优点,如管理费用低、无需专门的管理人员、户主就是厂长,也不必设专门的财务人员和详细的生产和财务制度,一切均依靠亲缘关系来维持和进行,这种组织方式的效率较高,自家人为自家赚钱,完全是多劳多得。在生产任务紧张时加班加点也不会带来劳资矛盾,固定资产投资少,利用率高。利用自家的住房作为营业场所,从而使生产成本大大降低,可以以价格优势在市场竞争中取胜。²³乡镇企业在运作中移植亲缘关系和家庭伦理规则作为自己的组织规范,如李培林所说,毋须使刚刚进厂成为工人的农民经历适应现代科层制度的过程,并因此能大大降低在企业管理方面付出的代价。²⁴浙江乡镇企业虽受家族文化的影响,但又表现出了骄人的业绩(尤其是在改革开放初期),便在很大程度上表明了这一点。在浙江当代家族企业成长过程中,敢于不计较任何风险,给予白手起家者伸出援助之手的,大多是具有血亲或姻亲关系的亲戚,有时是有多年交情的好友。在特殊主义的人际关系网里,人们可以随时获得资金、人力等方面的支持。亲友们也会有意无意地经营同一行业或相关行业,以便互相关照。比如,在北京“浙江村”的经营者内部,存在着依托乡土人际关系的资金市场。借贷通常有两个途径:一是向亲戚借,这时市场规则依然通行,借入方必须向借出方支付利息,甚至在直系亲属间利息也是必须要付的,不过利率可能会低一些。二是依靠“乡村金融家”的帮助。²⁵在浙江村形成后,资金、人力等资源也沿着乡土人际网络在北京和浙江之间流动,在生意规模扩大时,人们往往会回到本地动员资源;不但资金和技术有相当一部分来源于原来的社区,而且生产所使用的布料,有很大一部分也是从浙江的市场转销过来的;辐射全国的销售网也依靠着传统的血、地缘的关系。另据温州市司法局干部陈东升对温州韩田村的调查,在1982年韩田村汽车摩托车配件生产企业初创时期,银行对此类计划外企业基本上不发放贷款,而当时企业主个人的积蓄又非常有限。在这种背景下,靠家族成员、亲戚的支持就成为韩田村企业主获得资金的唯一来源。对韩田村114户家庭的抽样调查表明,在80年代初,为办家庭汽车摩托车配件企业,92%的家庭向亲戚、房族、朋友借过钱;

84%的家庭被别人借过钱。浙江瑞明汽车配件公司的董事长韩玉明,回忆起1984年的情景时还以感激之情说:“我是靠丈母娘家借的5000元,开汽车摩托车配件店起家的。因此,从某种程度上也可以说,建立在血缘关系之上的经济联系具有广泛性和有效性,以特殊主义为取向的关系网节约了组织成本和交易成本,在面对激烈的市场竞争带来的高风险时,可以形成一种可靠的相互支持、互相保护的战略网络组织。同时,在家族式企业中,以特殊主义为取向的家族文化、对血缘亲缘关系的认同,成为凝聚企业成员重要的精神力量,自觉地成为家族工作的伦理信念,大大降低了内部管理的交易费用。浙江当代家族企业制度在一定时期的成功在很大程度上是家族文化的血缘和亲缘关系、信任资源以及内向的凝聚力作用的结果。

但同时,家族式企业也面临着难以逾越的成长障碍。比如,浙江企业具有低、小、散的特点。乡镇企业(包括乡办、村办)平均每家固定资产仅119.2万元,村办的仅51.9万元,乡办的289万元,而江苏、广东同类水平的企业的规模分别是162.4万元、78万元、346万元;152万元、93.8万元、440万元,差距很大。浙江乡镇企业的中低档产品以“三北”及“老少边穷”地区市场为对象,能打入沿海发达地区大中城市的很少。主要行业产量大,但加工精度和深度不高,名牌精品少。多数地方的“千家万户”产品仍占70%以上,依靠“低质价廉量大”占领市场。像广东、江苏等省的以名牌产品为龙头的企业集团很少,规模小,组织结构松散。浙江个体私营、合作工业无论在总量规模还是在单个规模上都名列全国前茅,优势明显。但总体而言,散、小特征更加明显。户均产值在100万元以上的企业年末设备原价仅为独立核算企业的5.3%,人均装备只有5000元,仅为100万元以上独立核算企业的37.2%。只有凤毛麟角的几个企业发展成大中型企业,一部分个体私营企业通过联合经营,大多数企业处于“千家万户”的经营状态。根据生产布局学原理,如果小企业达不到一定规模,但它们能集中在同一地域而便于形成分工协作关系,就能产生聚集效应,其性质类似于规模经济,所以也称为外部规模经济。然而浙江企业不仅规模小,而且布局分散,既形不成规模经济也无法发挥聚集经济效益。

造成浙江经济和企业“低小散”特点的原因是多方面的,家族文化的影响无疑是一个重要的原因。正如有些学者所指出的,家族式企业内外有别的用人制度、裙带关系、非制度化,都严重影响了企业的规模扩张和长期生存。虽然由于家族式企业是按血缘、亲缘这一特殊主义关系组成的网络,圈内关系过密,内部的交易成本很低,乃至得到无偿帮助,但对外部或“圈外”则有“排他性”,或者缺乏关系或者关系过疏。在此情形下,任何“圈外”的人要进入某个“圈子”,并进行交易,显然需要突破“关系壁垒”,付出额外的成本,其交易成本高于普遍主义人际关系模式下的交易成本。换言之,人际关系对于超出关系网或小群体之外的经济交易具有不利的影 响,这些人际关系在节约关系网内部交易成本的同时,增加着关系网外部的交易成本。就一个社会而言,人际关系在关系网内部节约的交易成本不一定能够抵消在关系网之外增大的交易成本,两者的数量关系显然是由关系网内外交易相对地位以及节约与增大交易成本的程度决定的。一般而

言,在经济交易主要发生于熟人之间的经济中,特殊主义人际关系节约的交易成本较多;而在经济交易主要发生于关系网之外的经济中,特殊主义关系增大的交易成本较多。²⁶家族式企业制度特殊主义的文化取向,使其在成长过程中必然会遇到难以逾越的障碍,尤其是面临全球市场竞争压力时更难以表现出较佳的经济绩效。在营销上,他们往往受原子式竞争的影响,而很少能做成国际性的品牌。尽管它们可能面对一个巨大市场,但这个市场经常是被分割得十分零散化。因此,以特殊主义为取向的企业很可能造成“军阀割据”的局面,最终无助于培育出一个大市场。20余年的改革开放实践表明,浙江人注重亲缘、朋友关系网的特殊主义的家族文化及其心理取向,有利于一定时期浙江经济的发展,它是与浙江“低小散”、“轻小集加”、“家庭工厂”、“前店后厂”等经济特点相适应的,但它不利于浙江经济上规模、上档次即从“低小散”走向“高大外”,不利于浙江形成拳头产品、航空母舰企业,不利于浙江经济的国际化和全球化。

注释:

卢作孚:《中国的建设与人的训练》,转引自梁漱溟:《中国文化要义》,12页,上海,学林出版社,1987。

费孝通:《乡土中国》,25、25~26页,北京,三联书店,1985。

10 14 16 20 周晓虹:《传统与变迁——江浙农民的社会心理及其近代以来的嬗变》,290、129、291、322、288、55页,北京,三联书店,1998。

[美]杜赞奇:《文化、权力和国家——1900-1942的华北农村》,中文版,102页,南京,江苏人民出版社,1994。

王铭铭、王斯福主编:《乡土社会的秩序、公正与权威》,71页,北京,中国政法大学出版社,1997。

王沪宁:《当代中国村落家族文化》(附录 案例3 浙江:三灶街南村)、(附录 案例4 浙江晓一村),354、354页,上海,上海人民出版社,1991。

11 15 17 19 23 参见王毅毅、朱成堡:《中国乡村的民营企业与家庭经济》,156~157、156、12~13、83、13页,太原,山西经济出版社,1996。

12 毛少君:《农村宗族势力蔓延的现状与原因分析》,载《浙江社会科学》,1991(2)。

13 钱杭:《中国当代宗族的重建与重建环境》,载《中国社会科学季刊》(香港),1994年第1卷。

18 参见张继焦:《市场化中的非正式制度》,见《中国社会文化心理》,314~315页,北京,中国社会科学出版社,1998。

21 李路路:《私营企业主的个人背景与企业“成功”》,载《中国社会科学》,1997(2)。

22 [匈牙利]亚诺什·科尔内:《高缪卡论软预算约束:一个答复》,载《计划经济学》,1985(2)。

24 李培林:《中国乡村里的都市工业》,载《社会学研究》,1995(1)。

25 参见王汉生等:《北京“浙江村”!中国农民进入城市的一种独特方式》,见《现代化进程中的中国农民》,南京,南京大学出版社,1998。

26 王询:《人际关系与经济关系》,载《求是学刊》,1997(5)。

(作者单位:中共浙江省委党校 杭州 310012)

(责任编辑:曾国安)