

社会关系网络的生产

秦海霞 著

Shehui guanxi
Wangluo de
Shengchan ji
Difanghua yanxu

及地方化延续



人民出版社

秦海霞 著

社会关系网络的生产 及地方化延续

人
民
出
版
社

责任编辑:胡元梓

装帧设计:徐 晖

责任校对:阎 宓

图书在版编目(CIP)数据

社会关系网络的生产及地方化延续——基于东北私营企业主的调查/秦海霞著. —北京:人民出版社,2007.5

ISBN 978-7-01-006166-5

I. 社… II. 秦… III. 私营企业-社会关系-研究-中国
IV. F279.245

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 050033 号

社会关系网络的生产及地方化延续

——基于东北私营企业主的调查

SHEHUI GUANXI WANGLUO DE SHENGCHAN JI DIFANGHUA YANXU

—JIYU DONGBEI SIYING,QIYEZHU DE DIAOCHA

秦海霞 著

人民出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

北京新魏印刷厂印刷 新华书店经销

2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月北京第 1 次印刷

开本:880 毫米×1230 毫米 1/32 印张:7.375

字数:180 千字

ISBN 978-7-01-006166-5 定价:16.00 元

邮购地址 100706 北京朝阳门内大街 166 号

人民东方图书销售中心 电话 (010)65250042 65289539

序 言

从 20 世纪 80 年代以来,西方新经济社会学的理论开始引入中国,并得到社会学领域学者的关注,开始运用社会关系网络的一些理论和研究方法对经济现象进行研究,尤其是对企业的研究成为一个热点领域。这主要是因为:一方面,社会网络理论在解析企业资源的获取、企业的成长等方面起到了很重要的作用。处在社会转型时期的中国,在新体制尚未完全取代旧体制发挥作用时,会出现体制真空、体制缺失等现象,这时,在企业资源配置中社会关系因素必然在一定程度上取代体制因素而发挥着广泛的功能。另一方面,民营企业是市场经济的载体,通过对企业社会关系的全面探讨,不仅可以全面了解企业的性质和企业成长的历程,而且也是研究社会转型、结构变迁的一个重要视角。

但是,在以往有关社会关系网络的分析中,都是对其作静态的描述与阐释,缺乏动态的研究。从一定意义上看,解析关系网是了解中国社会的一把钥匙。关系网是客观存在的,同时也是可以建构的。故而,在本研究中就以详细论述社会关系网络生产与建构的过程为核心,探究关系网络本身的运作机制,以及其如何发挥作用等方面,从而弥补对社会关系网络作动态研究的缺失。而对北方私营企业的选取,是因为在以往众多有关私营企业的研究中,研究者们通常都是选择了南方的私营企业作为调查研究的对象,而对北方私营经济发展状况的研究缺乏关注。事实上,对成长于计划经济体制与市场经

济体制夹缝中的北方私营企业发展的研究,不仅能体现出私营企业的发展特征与私营企业主的行为策略,更能彰显出体制转轨时期所呈现出的市场发育的特点与不足。

基于此,本书的研究主旨就在于通过对社会关系网络的生产与建构过程的研究分析,解释关系网络成为资源的生成过程,并从动态的角度进一步透视出网络生产不同阶段的作用与功能;通过选取东北的私营企业作为研究的载体,一方面,不仅可以从发生学的角度比较南北方私营企业生成的不同、企业类型的差异,而且透过对关系网络对象的选取可以看出二者市场发育程度的差异,旨在通过对南北方私营企业的比较,得出区域文化对区域经济发展特征的制约与型塑;另一方面,还可以通过对北方私营企业主群体地位获得的分析与描述,揭示出北方市场发育的程度、人们观念的改变以及社会结构变迁的机制等等,为研究社会转型提供北方模式。

在行文方面,本文采取的是宏观—微观—宏观的架构。首先从宏观的角度阐述了制约东北区域私营经济发展的结构性因素,指出私营企业主的非制度化生存模式(第四章),从而说明生产与建构关系网络是其最优的行动策略。其次,从静态的角度对关系网络作了介绍。在对关系网络作了类型划分后,从微观的角度探讨得出获取关系网络、尤其是纵向的关系网络中的资源是私营企业主生产与建构关系网络的最终目的(第五章)。由于任何社会网络都有形成、发展和消解的演变过程,因而,关系网络是需要不断地生产、构建与维持、巩固的。因此,在第六章中,笔者从动态的角度详细地阐释了社会关系网络的生产与建构过程。论述了私营企业主通过寻找关系、编织关系、巩固关系和发展关系的过程完成了从“关系”到“关系网络”的编结和建构,完成了“手段”向“资源”的转变,并成为用来同他人交换自己所需资源的社会资本。在第七章中,对南北方私营企业

主关系网络建构与生产的差异与不同进行了比较,阐释了对社会关系网络的生产与建构不仅是环境与制度的产物,更是受区域文化、价值理念的影响,而且在其影响与传承下发展出不同的建构策略,总结东北区域经济发展的特征以及现代化的进程。在第八章中,又回到了宏观层次。私营企业主通过生产与建构自身的关系网络,达到了权力再分配的目的,实现了权力关系的重构,并向制度场域全面渗透,从而影响了改革的方向和实际的进程,影响了社会结构的变迁。最后,在结论与进一步的思考中总结了本研究的主要研究结论,并对正文中已表明的重要观点进行较为系统的梳理,提出在未来研究中有待进一步探讨的问题。

总之,通过对北方私营企业主——在社会转型过程中真正新生的社会群体——关系网络生产与建构的研究,集中体现出这种特定转型过程中的丰富特点,并有效地实现了宏观与微观、静态描述与动态分析的有机结合。

目 录

序言	(1)
----------	-------

第一章 导 论

第一节 研究的缘起与意义	(1)
一、研究的缘起	(1)
二、研究的意义	(2)
第二节 有关社会关系网络的国内外研究述评	(4)
一、西方社会关系网络的实证研究	(5)
二、国内社会关系网络的实证研究	(7)
三、文献简评	(13)
第三节 研究设计	(14)
一、调查地点的选择	(14)
二、资料来源与研究方法	(14)
三、研究框架	(17)
四、研究概念	(18)
五、论述逻辑	(20)

第二章 社会关系网络的理论及本土化思想

第一节 社会关系网络的理论	(22)
一、社会关系网络的理论	(22)

二、网络分析的基本原则	(28)
第二节 本土的社会关系网络理论研究	(29)
第三节 研究视角	(33)

第三章 社区概况

第一节 D市的基本概况	(35)
第二节 D市私营企业发展的历程	(37)
第三节 D市私营经济发展的主要特点	(42)
一、私营企业发展的特征	(42)
二、私营经济的作用与功能	(44)
三、私营经济发展趋势及存在的问题	(46)

第四章 制约东北区域私营经济发展的结构性因素

第一节 结构性制约因素	(50)
一、权力干预经济的政治因素	(51)
二、国有企业占主导地位的经济因素	(54)
三、“单位制”的社会因素	(56)
四、传统的文化因素	(60)
第二节 私营企业的非制度化生存	(62)
一、非制度化生存	(62)
二、关系网络是非制度化生存的最有效手段	(64)

第五章 社会关系网络建构的现实基础及类型

第一节 社会关系网络建构的现实基础	(67)
一、社会关系网络是一种资源配置方式	(67)

二、社会关系网络是一种信任和承诺的机制	(69)
三、社会关系网络可以降低交易成本	(71)
四、提供信息,充当信息桥	(73)
五、社会关系网络是“弱者的武器”——提供日常 权威	(74)
第二节 社会关系网络的类型	(78)
一、私营企业社会关系网络的类型	(78)
二、网络、资源与企业主的行动策略	(80)

第六章 社会关系网络的生产与建构

第一节 寻找关系	(84)
一、直接寻找关系的路径	(85)
二、间接寻找关系的路径	(98)
三、小结	(106)
第二节 编织关系	(107)
一、中国人的人情锁链	(109)
二、关系的编织	(114)
三、小结	(124)
第三节 巩固关系	(125)
一、关系的分类	(125)
二、先赋性关系及其维续	(127)
三、获致性关系及其巩固	(135)
四、小结	(151)
第四节 发展关系	(152)
一、从关系到关系网络的建构	(152)

二、网络中的资源交换	(154)
三、小结	(165)

第七章 南北方私营企业主关系网络构建的差异

第一节 南北方不同的市场理念及地方性延续	(167)
一、东北区域私营企业的生成及市场适应	(167)
二、南方私营企业主的市场理念及延续	(170)
第二节 南北方私营企业主关系网络构建的差异	(171)
第三节 东北区域的私营经济特征	(174)
一、后发外生型的生成模式	(175)
二、政府主导型的发展模式	(175)
三、东北区域私营企业的生成与发展均依赖于国有企业， 二者在利益的博弈中相互竞争，相互发展	(176)

第八章 网络、权力关系与结构变迁

一、社会网络与权力关系的重构	(179)
二、关系网络的渗透与社会结构的变迁	(183)

第九章 结论与进一步的思考

第一节 主要研究结论	(188)
一、私营企业主社会关系网络的生产与建构	(188)
二、传统文化的现代性工具特点	(190)
第二节 启示与进一步的思考	(194)
一、传统机制的再造对社会转型的影响	(194)
二、私营企业的社会责任与道德市场的形成	(197)

三、政府与市场的关系	(199)
参考文献	(203)
一、中文文献	(203)
(一) 著作	(203)
(二) 论文	(209)
二、英文文献	(216)
附录:访谈记录编码表	(221)

第一章 导 论

第一节 研究的缘起与意义

一、研究的缘起

在社会学中,社会关系研究的一个比较突出的方向是社会网络研究取向的出现。这一网络研究取向根源于 20 世纪二三十年代英国人类学家在社区、阶级与亲属的研究中提出的社会网络的观点,并由英国著名人类学家拉德克里夫-布朗(Alfred R. Radcliffe- Brown)在这一时期提出了“社会网”的概念。

自从 20 世纪 80 年代以来,中国社会学领域的学者们就已经开始运用社会关系网络的一些理论和研究方法对经济现象进行研究,尤其是对企业的研究成为一个热点领域。有越来越多的研究者注意到了网络对企业绩效和有效信息交流的促进不仅有助于市场效率的提高,而且极其有助于企业家的创新行为;更有研究者指出,决定企业家的成功与失败关键就在于能否建立或利用网络关系。社会网络理论在解析企业资源的获取、企业的成长等方面都起到了很重要的作用。

但是,在以往有关社会关系网络的分析中,都是对其作静态的描述与阐释,缺乏动态的研究。从一定意义上看,解析关系网络是了解中国社会的一把钥匙。关系网络不仅是客观存在的,同时也是可以后天建构的。学者们不断地在讨论关系网络的规模大小、网络的质

量、网络的密度以及网络的强度等等对企业发展的影响,却忽略了关系网络只是企业为了实现目的而选择的一个手段,是可以生产与建构的。企业家原有的关系网络对其固然有很大影响,但后期建构网络的能力、水平等才是企业家真正获得成功的关键所在。因此,本研究通过对社会关系网络生产与建构的研究,解释关系网络成为资源的生成过程,并从动态的角度进一步透视出网络生产不同阶段的作用与功能。

选取东北私营企业作为本书的研究载体,是因为在以往众多的相关研究中,研究者们通常都是选择了南方区域的私营企业作为调查研究的对象(边燕杰、丘海雄,2000;朱秋霞,1998;陈俊杰,1998;胡必亮,1996;何梦笔,1996;雷丁,1990等等),而对北方区域的私营经济发展状况的研究则缺乏关注。对成长于计划经济体制与市场经济体制“夹缝”中的东北私营企业发展的研究,不仅能体现出私营企业的发展特征与私营企业主的行为策略,更能彰显出体制转轨时期所呈现出的市场发育特点与不足。

因此,本书的研究目的是:通过对东北私营企业主关系网络生产与建构过程的研究,一方面,可以从发生学的角度比较南北方私营企业生成的不同、企业类型的差异,而且透过对关系网络对象的选取可以看出二者市场发育程度的差异,旨在通过对南北方私营企业的比较,得出区域文化对区域经济发展特征的制约与型塑;另一方面,通过对北方私营企业主群体地位获得的分析与描述,揭示出北方市场发育的程度、人们观念的改变以及社会结构变迁的机制等等,为研究社会转型提供北方的模式。

二、研究的意义

1. 理论意义

第一,在方法论上,社会关系网络的分析方法在社会关系的层次上将微观社会网和宏观的社会结构连接起来,摆脱了范畴或属性分析的个人主义方法论、还原主义解释和循环论证的困境。

第二,对企业社会关系网络的研究为企业理论提供了不同于制度经济学的新的视角和理论工具,从而丰富和发展了企业理论。

制度经济学分析的基础单位是交易(康芒斯、科斯)、合同、契约(威廉姆森)、规则(诺斯)等。但我们认为企业制度的出现或者企业制度的本质不是仅仅通过正式制度安排、交易关系、契约关系所能涵盖和完全解释的。诺斯指出,在现代西方世界,日常生活和经济运作是按正式法规和产权来安排的。然而,即使是在最发达的经济中,正式规则也只是决定选择的总约束中的一小部分(尽管是非常重要的部分)(诺斯,1994)。黄宗智根据20世纪人类学家对长江三角洲的商品和要素市场的实地调查指出,新古典的存在完全竞争市场的假设是脱离实际的。长江三角洲信贷市场为互惠原则和维持生计所支配,而长江劳动力市场则为社会关系所支配。1993年全国工商联对中国私有企业进行的调查表明,在私有企业的劳动力市场上通过重合社会网络进行交换的比例为50%~70%,至少有1/6的企业资金源于社会关系网络,至少30%以上的进货通过社会关系网络进行(张其仔,2001)。因此,分析社会关系网络对于经济过程的影响,用网络分析方法分析经济现象,是对企业理论的一个有效补充。

2. 现实意义

第一,从当前我国的经济改革的实际来看,正经历着快速制度变迁的过程。对企业及企业家的研究具有很强的现实性、理论性和政策性,虽然对它的研究起步较晚,但发展很快,且始终与市场经济改革紧密结合并不断得到深化。另外,对企业及企业家的研究还具有很强的实用性,从不同角度揭示出的企业运行的特征及企业家的行

为策略,可以很好地展示出当前企业所处的各种环境状态,不仅为党和政府制定政策提供科学依据,而且在促进企业发展方面也具有一定的作用。

第二,社会关系网络理论对中国经济的发展具有非常重要的作用。市场经济应该有正式制度规范的法治经济,同时也应该有非正式制度支持的诚信经济。在制度真空、制度缺失甚至制度失信的背景下,在企业资源配置中社会关系因素必然在一定程度上取代制度因素而发挥着广泛的功能。在理性化程度不高的中国,非国有企业中社会关系因素在资源配置中的作用比正式制度更为重要。中国社会中对人际关系的重视为人们寻找短、缺资源提供了有利的帮助。在法制不健全的社会中,传统的文化对于规范人们的行为起着非常重要的作用(李正彪,2004)。所以,研究关系网络的建构与生产可以使得政府不仅可以在宏观层面对经济发展发挥作用,而且,还可以在企业家的微观层面上发挥作用。但是,任何事物都有正反两个方面,关系网络也是如此,即它在弥补制度真空带来的信任缺失的同时却阻碍了市场经济的转型,这是本研究最基本的现实意义。

第二节 有关社会关系网络的国内外研究述评

上文所书,从20世纪80年代以来,社会关系网络的一些理论和研究方法开始受到中国学者的关注,并运用在多个领域中进行研究,包括失业与再就业研究;市场经济条件下的消费行为研究;社会公平研究;经济组织中的关系网络等方面。在本研究中,笔者只简单地把社会关系网络理论运用于企业研究的有关国内外成果

做一个介绍:

一、西方社会关系网络的实证研究

20 世纪 90 年代以来,社会网络研究是组织研究中最活跃的一个领域。怀特(H. White)是网络研究的重要创始人之一,他在 1981 年发表的文章题目是《市场是从哪里来的?》(Where Do Markets Come From?),从关系网络的角度去解释市场的起源。他提出了“市场即网络”的观点:厂商是存在于同一社会网络之中的,他们的交易行为是在经过互相接触、互相观察后达成的,并同时建立起信任关系和市场制度。

芝加哥大学商学院的社会学家贝克(Wayne Baker)在 20 世纪 80 年代和 20 世纪 90 年代发表了一系列从社会网络角度研究市场行为的文章,用社会网络理论解释期货市场中人们的行为和广告公司与客户公司的长期合同关系。波多尼(Podolny)的一系列研究提出了关系网络地位与市场竞争优势之间的关系。他根据“墓碑”广告中各个投资银行的排名顺序计算出了投资银行之间的等级制度和各个银行的地位次序,得出网络地位可以提高公司的市场竞争优势的命题。此后,波多尼还将这一思路应用在研究解释社会网络地位对其他行业领域(葡萄酒制造业、运输业)中不同组织的竞争优势的影响(周雪光,2003)。

对于企业家而言,社会关系网络的重要作用,不仅在于通过网络中的各种联系传递信息与资源,还在于网络结构的形态以及企业家在网络中所处的位置,影响着通过网络传递的信息和资源的质量。关于网络结构影响所传递的信息和资源的质量问题,较有影响力的解释包括格兰诺维特的弱联系观点和伯特(R. Burt)的结构空洞观点。前者认为,弱联系(weak tie)往往连接着不同群体中的个体,所

传递的信息具有较高的异质性,因此发挥着信息桥的作用。拥有较多弱联系的个体能够从网络中获得充分异质的信息;后者则认为,结构的影响并不在于联系的强弱,而是在于个体在网络中的位置,如果个体占据了网络中的结构空洞(structural hole),即联系着相互之间没有直接联系的两个个体,那么该个体就获得了这种状态赋予他的信息和控制优势。

Saxenian 在对硅谷进行了深入研究后提出,不断扩展的企业间网络是硅谷发展的持续动力。松散连接的组织间网络促进了相互模仿和学习,同时分散了开发新产品的成本与风险。尽管硅谷非常依赖于全球市场和供应,但集成商更倾向于与当地的供应商合作,并以地缘接近为优势建立起以信任为基础的合作关系。根据 Saxenian 的描述性研究,可以发现整个硅谷的计算机产业是以结构松散的网络为特征的。在该网络中存在众多弱联系和结构空洞,这些联系与空洞蕴含着企业家机会。这些企业家机会与较小的系统风险水平一起决定了该地区旺盛的企业家行为。

乌泽(Brian Uzzi)在1999年的一篇文章中探讨了社会嵌入和网络如何影响了中小企业在银行获得贷款的机会和成本。他的基本命题是:一个企业能否得到金融资本以及得到金融资本的价格与企业 and 银行的嵌入性关系有关,即银行与企业的交易能不能实现、花费的成本有多大,是与它们之间有没有社会关系相联系的。其研究结果表明:如果一个企业和银行间有社会网络关系,就会提高企业得到贷款的可能性,也会降低贷款的价格,而且网络的互补性,即亲密型关系(embedded ties)和疏远型关系(arm's-length ties)的搭配,更有利于得到低成本的贷款。乌泽认为,亲密型关系决定了双方之间流动个人资源的可能性,而疏远型关系则充当了市场和公共信息桥的作用,它们在企业家网络中的作用是不同的。