

本文章已註冊DOI數位物件識別碼

▶ 與市場共欣榮：華北小鎮地方網絡的創造性轉化

The Transformation of Local Market Networks in Rural China
1979~1999

doi:10.30390/ISC.200105_40(3).0005

問題與研究, 40(3), 2001

Issues & Studies, 40(3), 2001

作者/Author：耿曙(Shu Keng);陳陸輝(Lu-Huei Chen)

頁數/Page：83-108

出版日期/Publication Date：2001/05

引用本篇文獻時，請提供DOI資訊，並透過DOI永久網址取得最正確的書目資訊。

To cite this Article, please include the DOI name in your reference data.

請使用本篇文獻DOI永久網址進行連結:

To link to this Article:

[http://dx.doi.org/10.30390/ISC.200105_40\(3\).0005](http://dx.doi.org/10.30390/ISC.200105_40(3).0005)



DOI Enhanced

DOI是數位物件識別碼（Digital Object Identifier, DOI）的簡稱，是這篇文章在網路上的唯一識別碼，用於永久連結及引用該篇文章。

若想得知更多DOI使用資訊，

請參考 <http://doi.airiti.com>

For more information,

Please see: <http://doi.airiti.com>

請往下捲動至下一頁，開始閱讀本篇文獻

PLEASE SCROLL DOWN FOR ARTICLE



與市場共欣榮： 華北小鎮地方網絡的創造性轉化*

耿 曙

(美國德州大學奧斯汀分校政府系博士候選人)

陳 陸 輝

(國立政治大學選舉研究中心助理研究員)

摘 要

本文主要探討改革開放以來，中國大陸的地方網絡，如何在經濟角色與組織結構兩方面，進行逐步的自我改造。作者發現：隨市場經濟的進展，農村中原有的社會網絡，將與市場機制相互包容，擔負起配合與支持市場交易的任務。為因應其角色轉變，地方網絡的組織結構，亦相應調整。結果則表現為有限關係的勃興與等級關係的式微。藉此研究，作者希望能說明：鄉鎮企業如何透過地方網絡的逐漸轉化，乃能持續繁榮與擴張。

關鍵詞：地方網絡、創造性轉化、有限關係浮現、等級關係式微

* * *

壹、研究緣起

過去二十年裡，大陸的鄉鎮企業，向來是帶動經濟成長的主力。雖此部門的地位，早已眾所公認，究其高速發展的原因，卻不免眾說紛紜，莫衷一是。①本文的重點，

* 作者感謝協助本研究的諸位師長、先進，特別是劉世定老師、沈原教授在調查過程中，所給予之指導及多方幫助，Catherine Boone 的批評與建議以及涂秀玲小姐的多方協助。作者並願藉此向接受訪談的企業負責人致謝。

註① 如胡永泰與羅斯基的論辯，見Wing Thyee Woo, "The Real Reasons for China's Growth," *China Journal*, No. 41 (Jan. 1999), pp. 116~37, 及Thomas G. Rawski, "Reforming China's Economy: What Have We Learned?" *China Journal*, No. 41 (Jan. 1999), pp. 139~156. 另見Louis Putterman, "On the Past and Future of China's Township and Village-Owned Enterprises," *World Development*, Vol. 25, No. 10 (Oct. 1997), pp. 1639~1655. 中文相關文獻中，最值得參考者為：海聞編，*中國鄉鎮企業研究*（北京：中華工商聯合出版社，1997年），方孝謙，「蘇南、溫州鄉鎮企業的研究現況：三種途徑的比較」，*中國大陸研究*，第40卷第2期（民國86年2月），頁34~52，及吳介民，「中國鄉村快速工業化的制度動力：地方產權體質與非正式私有化」，*台灣政治學刊*，第3期（民國87年12月），頁3~63。

便在試圖說明：鄉鎮企業如何藉地方網絡的逐步轉化，乃能持續繁榮、不斷擴張。②作者認為：隨市場經濟的進展，農村原有的社會網絡，逐漸與市場機制相互包容，擔負起配合及支持市場交易的任務。而為因應角色轉變，網絡的組織結構，亦進行相應調整，俾與市場相結合，結果便表現為有限關係的擴張，以及等級關係的式微。透過此一研究，作者希望對市場化過程中，經濟關係的結構變化，提出一個制度面的分析。

一、解開鄉鎮企業飛躍之謎

關於鄉鎮企業的起飛，目前的解釋，率多忽略社會網絡的角色。風行的市場說便主張：多數鄉鎮企業，係追隨市場化腳步興起。③的確，此類企業既處於計畫調撥之

註② 本文所重的地方網絡，主要指農村社區中，依附親屬、鄰里、故舊等「個人間持續的互動，所形成的網狀聯繫。」就此，可參考費孝通先生的詮釋，見費孝通，*鄉土中國、生育制度*（北京：北京大學，1998年）。對費先生的觀點的發揮，見Gary G. Hamilton & Wang Zheng, "Fei Xiaotong and the Beginnings of a Chinese Society," in Wang Zheng, Fei Xiaotong, & Gary G. Hamilton, *From the Soil: The Foundations of Chinese Society* (Berkeley & Los Angeles: University of California Press, 1992), pp. 1~34. 在華人社會中，此類個人往來，往往與商場關係交織 (embeddedness)，如此乃構成本研究的主題。對此，可參考Mark Granovetter, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," in Mark Granovetter & Richard Swedberg, eds., *The Sociology of Economic Life* (Boulder, CO: Westview, 1992), pp. 53~81; 及Robert W. Hefner, "Society and Morality in the New Asian Capitalisms," in Robert W. Hefner, ed., *Market Cultures: Society and Morality in the New Asian Capitalisms* (Boulder, CO: Westview, 1998), pp. 1~39. 對於大陸的情況，見Yasheng Huang, "Web of Interests and Patterns of Behavior of Chinese Local Economic Bureaucracies and Enterprises During Reforms," *China Quarterly*, No. 123 (Sept. 1990), pp. 430~458; 及David L. Wank, *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City* (Cambridge & New York: Cambridge University Press, 1999). 而針對地方網絡與鄉鎮企業發展者，見李培林、王春光，*新社會結構的生長點：鄉鎮企業社會交換論*（濟南：山東人民，1993年）；陳俊杰，*關係資源與農民的非農化：浙東越村的實地研究*（北京：中國社會科學，1998年）。另本文所描繪之網絡轉化趨勢，僅限於生意往來，並不涵蓋農村人際關係的全面。

註③ 見William A. Byrd & N. Zhu, "Market Interactions and Industrial Structure," in *China's Rural Industry: Structure, Development, and Reform* (Oxford & New York: Oxford University Press, Published for World Bank, 1990), pp. 85~111; Yuan Zheng Cao, Gang Fan & Wing Thye Woo, "Chinese Economic Reforms: Past Success and Future Challenges," in Wing Thye Woo, Stephen Parker, & Jeffrey D. Sachs, eds., *Economies In Transition: Comparing Asia and Europe* (Cambridge, MA: MIT Press, 1997), pp. 28~31; 以及Victor Nee, "Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China," *Administrative Science Quarterly*, Vol. 37, No. 1 (Mar. 1992), pp. 1~27. 另可參考楊沐，「中國鄉鎮企業的奇跡是怎樣出現的？」，輯於馬戎、王漢生、劉世定主編，*中國鄉鎮企業的發展歷史與運行機制*（北京：北京大學出版社，1994年），頁1365~1370，及邱澤奇，「鄉鎮企業改制與地方威權主義的終結」，*社會學研究*，1999年第3期，頁82~92，兩文皆對市場在鄉鎮企業發展中的角色加以評價。

外，唯有指望市場，乃能獲得資源、銷售產品。但鄉鎮企業興起之初，大陸的市場經濟，尚待發育，多數生產要素，並非只受價格機能節制。更況鄉鎮企業何所憑藉，能將市場流通的資源，引進偏僻落後的農村？凡此皆為市場說所不及。近年的實地調查則發現，鄉鎮企業的廠長、經理，往往憑藉個人關係，自市場取得亟需的資源。^④由此可見，若忽視社會網絡的功能，將難以領會市場解釋的關鍵：鄉鎮企業如何利用市場，以取得競爭優勢？

另一方面，政治角度的分析，同樣不見關係網絡的地位。如戴慕珍（Jean C. Oi）等認為，中國農村的高速工業化，關鍵在於地方政府。^⑤依此論點，一旦政府得以分享經濟利益，必將戮力扶助工商，而政企結盟，發展自然可期。^⑥唯此解釋若能成立，政府必須調和雙重的「矛盾」：其一，政府必須照顧企業需要，但不能役於企業，為其短期或壟斷利益服務。其二，政府既要控制企業，汲取自身收入，又要防範過度剝削，以免殺雞取卵。箇中關鍵，可能便在人際網絡。近來不少學者指出，鄉鎮企業家與地方官員間，錯綜複雜的人際關係，實有助產業與政府的協調溝通、利益平

註④ 見劉世定，「鄉鎮企業發展中對非正式社會關係資源的利用」，改革，1995年第2期，頁62~68；及Max Boisot & John Child, "From Fiefs to Clans and Network Capitalism: Explaining China's Emerging Economic Order," *Administrative Science Quarterly*, Vol. 41, No. 4 (Dec. 1996), pp. 600~628. 並可參考邊燕杰、丘海雄，「企業的社會資本及其功效」，中國社會科學，2000年第2期，頁87~99；及陳志柔 Chih-jou Jay Chen, "Local Institutions and Property Rights Transformation in Southern Fujian," in Jean C. Oi & Andrew G. Walder, eds., *Property Rights and Economic Reform in China* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1999), pp. 72~101.

註⑤ 見Jean C. Oi, "The Role of the Local State in China's Transition Economy," *China Quarterly*, No. 144 (Dec. 1995), pp. 1132~1149; 以及該作者下列著作：Jean C. Oi, *Rural China Takes Off: Institutional Foundations of Economic Reforms* (Berkeley & Los Angeles: University of California Press, 1999); Jean C. Oi, "The Collective Foundation for Rapid Rural Industrialization," in Edward B. Vermeer, Frank N. Pieke, & Woei Lien Chong, eds., *Cooperative and Collective in China's Rural Development: Between State and Private Interests* (Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1998), pp. 93~109. 同時可參考Andrew G. Walder, "Local Governments as Industrial Firms: An Organizational Analysis of China's Transitional Economy," *American Journal of Sociology*, Vol. 101, No. 2 (Sept. 1995), pp. 263~301; Marc Blecher & Vivienne Shue, *Tethered Deer: Government and Economy in a Chinese County* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1996); 及David Zweig, *Freeing China's Farmers: Rural Reconstruction in the Reform Era* (Armonk, NY: M.E. Sharpe, 1997). 對此「地方性發展導向國家」(local developmental state) 的檢討及區辨，請參閱Szu-Chien Hsu (徐斯儉), "Two Local Regime Types in China's Rural Industrialization: A Comparative Study of Four Townships in Fujian and Jiangsu," *Issues & Studies*, Vol. 35, No. 1 (Jan./Feb. 1999), pp. 80~130.

註⑥ 此處可參考「發展導向國家」論述，見Meredith Woo-Cumings, ed., *The Developmental State* (Ithaca NY & London: Cornell University Press, 1999); Peter B. Evans, *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation* (Princeton, NJ & London: Princeton University Press, 1995); Sylvia Maxfield & Ben Ross Schneider, eds. *Business and the State in Developing Countries* (Ithaca NY & London: Cornell University Press, 1997). 註⑤所引著作，可視為此觀點對中國個案的適用。

衡。⑦由是觀之，對地方網絡的探究，將有助理解政治解釋的重點：政商合作，如何方為可能？

二、鄉鎮企業與地方網絡

所幸者，時下仍有部分著述，留心於大陸農村社區中，地方網絡扮演的經濟角色。⑧可惜彼等多侷限於關係的商業運用，極少論及網絡本身的特徵，尤其未將網絡結構與經濟功能，加以關聯。而針對網絡動態（在經濟轉型過程中，網絡所發生的種種變化）的系統研究，亦屬絕無僅有。⑨有關地方網絡的許多關鍵問題，吾人至今所知有限。例如，目前運作的政商網絡，究竟從何而來？與改革前的地方網絡，有何關聯？若其淵源於舊有網絡，則今昔相較，有何不同？換言之，若市場經濟衝擊舊有網絡，是否將促其轉變？是類變化，又是否將影響網絡的經濟功能，並進而關係到鄉鎮企業的經營成效？此類問題，即為本研究關注的焦點。

本文以下各節，首先扼要檢討相關理論，並對照作者的論點。之後則將介紹研究假說與資料來源，並對資料分析的結果加以詮釋。在總結部分，作者還將討論本研究的可能貢獻。

貳、網絡轉化的理解

目前有關鄉鎮企業的研究中，探討網絡轉化及其影響的著作，實未多見。但檢閱現有理論，對轉型經濟的網絡動態，仍將不乏啟發。

註⑦ 見 David L. Wank, "Civil Society in Communist China? Private Business and Political Alliance, 1989," in John A. Hall, ed., *Civil Society: Theory, History, Comparison* (Oxford, UK: Polity, 1995), pp. 56~79; David L. Wank, "Bureaucratic Patronage and Private Business: Changing Networks of Power in Urban China," in Andrew G. Walder, ed., *The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary* (Berkeley & LA: University of California Press, 1995), pp. 153~183. 此外可參考胡必亮，「關係規則與資源配置：對湖北、山西、陝西、廣東、浙江五省鄉鎮企業發展的典型調查研究」，中國社會科學季刊，1996年秋季卷，頁15~26；陳劍波，「制度變遷與鄉村非正規制度：中國鄉鎮企業的財產形成與控制」，經濟研究，2000年第1期（總381期），頁48~55。

註⑧ 除前舉數例外，重要者尚有劉世定，「佔有制度的三個維度及佔有認定機制」，輯於潘乃谷、馬戎主編，社區研究與社會發展（下）（天津：天津人民出版社，1996年），頁1364~1041，折曉葉，村莊的再造：一個超級村莊的社會變遷（北京：中國社會科學，1997年），周曉虹編，現代化進程中的中國農民（南京：南京大學，1998年），陳吉元、何夢筆等，當代中國的村莊經濟與村落文化，第八卷（太原：山西經濟，1996年）。並可參考陳凌，「信息特徵、交易成本和家族組織」，經濟研究，1998年第7期（總369期），頁27~33。

註⑨ 孫立平，「關係、社會關係與社會結構」，社會學研究，1996年第5期，頁20~30；王豐，「中國的社會主義實踐與社會關係網的演變」，輯於周雲光編，當代中國的國家與社會關係（台北：桂冠，民國81年），頁238~258；David L. Wank，前引文（收入 *The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary*, pp. 153~183）；而 Scott Wilson, "The Cash Nexus and Social Networks: Mutual Aid and Gifts in Contemporary Shanghai Villages," *China Journal*, No. 37 (Jan. 1997), pp. 91~112, 可謂少數例外。溫氏所著，將於次節討論。

一、制度變遷理論：觀點與批評

從制度變遷的角度著眼，目前的轉型理論，可大別為兩類。其一係市場同化觀點。⑩此說乃基於兩項預設：首先，隨市場擴張，價格機能將替換原有的經濟機制，⑪而此類替換，將能促進效率改善，推動經濟成長。⑫其次，市場推進，必將牽動政治與社會的連鎖反應，舊菁英將被置換，舊網絡將被取代，代之而起的社會關係，則將與西方並無兩樣。⑬唯此觀點，理論上屬新古典主義附庸，過度美化市場是其一；⑭預設市場與網絡互斥屬其二。⑮在經驗層面上，此說亦不符實際，一則大陸目前的生意往來，

註⑩ 經濟學者，多持類似觀點。唯將此系統化者則為 Victor Nee，見 Victor Nee, "A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism," *American Sociological Review*, Vol. 54, No. 4 (Oct. 1989), pp. 663~681 及倪氏以下著作：Victor Nee, "The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China," *American Journal of Sociology*, Vol. 101, No. 4 (Jan. 1996), pp. 908~949; Victor Nee & Rebecca Matthews, "Market Transition and Societal Transformation in Reforming State Socialism," *Annual Review of Sociology*, Vol. 22 (1996), pp. 401~453. 更直接的提法，請見 Douglas Guthrie, "The Declining Significance of Guanxi in China's Economic Transition," *China Quarterly*, No. 154 (June 1998), pp. 31~62, 及註⑪所引胡永泰文。關於各類制度理論的檢討，見周雪光，「西方社會學關於中國組織與制度變遷研究狀況述評」，*社會學研究*，1999年第4期，頁26~43。

註⑪ 如行政調撥、親屬網絡等，見 Jean C. Oi, *State and Peasant in Contemporary China: The Political Economy of Village Government* (Berkeley & LA: University of California Press, 1989)。另見張樂天，告別理想：人民公社制度研究（上海：東方出版中心，1998年），以及王春光，中國農村社會變遷（昆明：雲南人民，1996年）。

註⑫ 見註③。

註⑬ 見 Victor Nee 前引 1989 著作，及 Victor Nee, "Social Inequality in Reforming State Socialism: Between Redistribution and Markets in China," *American Sociological Review*, Vol. 56, No. 3 (June 1991), pp. 267~282。

註⑭ 忽略市場運轉造成的成本，如因蒐集信息、執行契約等所致，見 Thrainn Eggertsson, *Economic Behavior and Institutions* (Cambridge & New York: Cambridge University Press, 1990), esp. pp. 13~16；及 Paul Milgrom & John Roberts, *Economics, Organization and Management* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1992)。

註⑮ 實則兩者儘可相輔相成。且無論中西，市場運作，從未完全脫離社會制度的制約，見 Roger Friedland & A. F. Robertson, eds., *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* (New York: Aldine de Gruyter, 1989); Neil J. Smelser & Richard Swedberg, eds., *The Handbook of Economic Sociology* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994)；以及 Mark Granovetter & Richard Swedberg, eds., *The Sociology of Economic Life* (Boulder, CO: Westview, 1992)。尤其可參考 Mark Granovetter, "The Nature of Economic Relationships," in Richard Swedberg, ed., *Explorations in Economic Sociology* (New York: Russell Sage Foundation), pp. 3~41。在轉型理論中，羅斯基、周雪光、溫戴維諸位，所持立場，近似於上述著作，見前引 Thomas G. Rawski 1999 年文、David L. Wank 1999 年著作，及 Xueguang Zhou, "Economic Transformation and Income Inequality in Urban China: Evidence from Panel Data," *American Journal of Sociology*, Vol. 105, No. 4 (Jan. 2000), pp. 1135~1174。

仍不脫關係人情，況且回顧七八年以降的轉型歷程，亦未見巨幅政治波動。面對如是批評，此派學者乃以「轉型殘缺」(partial reform)回應，以大陸既未經政治改造，亦未趨於市場社會，是為半途停頓的轉型。^⑭是故腐敗叢生，低效浪費，屢見不鮮。但如此一來，則無法理解其耀眼的經濟成就。

對立於前者，則有新傳統主義。^⑮此觀點既強調「人脈」在市場經濟中(尤其轉型期間)的角色，^⑯又兼顧舊菁英、舊制度的適應能力，其代表為溫戴維(David L. Wank)。在其廈門私營企業的調查中，溫氏發現扈從關係的昌盛以及有效率的一面，便進而主張，政商間的親密互動，實居企業擴張的關鍵地位。因此斷言舊勢力將穩若磐石，舊關係將綿延不絕。^⑰唯此類論述，一則罔顧舊網絡與新市場間的種種捍格，漠視關係當道造成的效率問題，^⑱結果便無由洞悉鄉土經濟的病根，並認識到網絡轉化的必要。再則，此說亦有低估市場能量，失察網絡各面變化之嫌；對隨市場經濟進展，所逐漸轉變中的地方網絡，終未掌握其動態。^⑲

二、網絡轉化的預期：分析與對照

綜合以上所述，對於網絡組成的變動，作者反對市場同化說，認為地方菁英的流動，乃逐步開展，且其替換規模，仍屬相當有限。但是否地方網絡的轉變，便因而如新傳統主義所言，必然停滯不前？此亦未必，蓋作者認為，大陸農村的商業網絡，為回應持續的市場衝擊，將在角色與結構兩方面，產生顯著的變化。例如，就其經濟角色而言，歷經調適、轉化的地方網絡，今已多能擔當配合、支持市場交易的任務，而與市場相互滋養、共存共榮。

為因應其角色轉變，地方網絡的組織結構，亦將相應調整。首先，就網絡媒介交易角度觀察，經營者企圖增加關係帶來的收益，常因而擴大交往範圍，又為減輕人情導致的負擔，常力求保持交往距離，結果在農村商業活動中，有限關係(雖過從甚密，

註⑭ 同註⑩及註⑬。

註⑮ 政治及社會學者，多持類似看法，見上引 Andrew G. Walder、Jean C. Oi、David L. Wank 諸著作。

註⑯ 此處所述之「人脈」(social and political capital)，涵蓋政治影響與各類社會關係，見 Nan Lin, "Local Market Socialism: Local Corporatism in Action in Rural China," *Theory and Society*, Vol. 24, No. 3 (June, 1995), pp. 301~354; 氏著 *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2001)；李路路，*轉型社會中的私營企業主：社會來源及企業發展研究*（北京：中國人民大學，1998年），頁160~168。

註⑰ 見溫氏前引1999年書。

註⑱ 依作者所見，親密關係失之「依賴」與「侷促」；而扈從關係則病在「依附」及「競租」。網絡組織效率的優勢與缺失，皆可藉由交易成本經濟學(transaction cost economics)，加以具體理解，唯其分析極為繁複，限於篇幅，此文暫且不表。

註⑲ 據作者調查，在網絡層級面而言，則企業家地位日昇，且政企關係漸疏；而就網絡強度面而言，則偏好有限關係者日多，詳見下述。但溫氏於此，則態度游移不定，既承認網絡結構發生根本變化，卻又堅持網絡的扈從本質不變（見溫氏之前引著作，輯於 *The Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary*, pp. 153~183）。

未至不分彼此，雖相互扶持，仍得推辭請托）便日漸佔有核心地位。^②其次，就網絡嫁接資源方面著眼，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（資源漏卮），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（資源的單向依賴，一方可任意拒絕對方請求）將不再扮演主導角色。^③作者認為，上述兩類結構轉化，將有利網絡與市場相結合，增進彼此的效率，從而促成鄉鎮企業的生猛發展。如是的过程，照林毓生先生的提法，不妨稱為「創造性轉化」。^④則作者的觀點，將能平衡網絡經濟的優勢與缺陷，兼顧轉型歷程中的變與不變。以上諸觀點，表列如下。

表一 各種制度轉型理論對網絡變化的預期

轉 型 理 論	網絡組成的變化 （菁英流動）	網絡結構的轉變 （制度變遷）	目前網絡的經濟功能 （相對市場經濟）	目前主導網絡的組 織結構
市場同化說	急劇而全面的替代	迅速而徹底的轉變	次要但屬正面的角色	關係消解（強度） 平等互動（層級）
新傳統主義	逐步且有限的替代	漸進且不明確的 轉變	重要且正面的角色 （仍由舊關係支配）	親密關係（強度） 等級關係（層級）
創造轉化說	逐步且有限的替代	漸進但累積成爲顯 著的轉變	重要且正面的角色 （轉化後關係主導）	有限關係（強度） 對等關係（層級）

叁、研究假說與經驗調查

本研究主要透過結構性的問卷，採集有關量化資料，藉以驗證假說，^⑤並輔以持

註^② 作者就關係的強度結構（親密程度），區分出(1)親密關係，(2)有限關係，及(3)未有關係三類。在界定上，「親密關係」屬「財務不分彼此；不致拒絕請求」。而「有限關係」則屬「雖親密，但明算帳；會幫忙，但可以拒絕」，而「未有關係」則「並未交好，當然明算帳；若無意外，通常將拒絕（特定的請求）」。

註^③ 作者就關係的層級結構（權力分配），區分出(1)等級—扈從關係，及(2)對等—水平關係兩類。在界定上，「等級關係」乃「基於資源的單方依賴，故某方可任意拒絕他方請求」，而「對等關係」乃「建立於資源的相互依賴，故彼此均不致隨意拒對方請求」。

註^④ 參見林毓生，「中國傳統的創造性轉化」，歷史，民國85年4月號，頁72~82。此觀念同時散見林毓生著，思想與人物（台北：聯經，民國82年）。另可參考 Lin Yu-Sheng, *The Crisis of Chinese Consciousness* (Madison, WI: University of Wisconsin Press, 1979), pp. 152~161; Yu-Sheng Lin, "Radical Iconoclasm in the May Fourth Period and the Future of Chinese Liberalism," in Benjamin I. Schwartz, ed., *Reflections on the May Fourth Movement: A Symposium* (Cambridge, MA: East Asian Research Center, Harvard University Press, 1972), pp. 23~58, esp. pp. 26~27; Robert N. Bellah, "Religion and Progress in Modern Asia," in Robert N. Bellah, ed., *Religion and Progress in Modern Asia* (New York: Free, 1965), pp. 168~229, esp. 207~215.

註^⑤ 形式上屬「標準化訪談」，參見 Floyd J. Fowler Jr. & Thomas W. Mangione, *Standardized Survey Interviewing: Minimizing Interviewer-Related Error* (Newbury Park, CA & London: Sage, 1990).

續的田野調查，累積質化資料，以便與前者相互補充、彼此校正。此處將說明作者的研究假說與資料來源。

一、研究假說

具體而言，此研究關注三個主題，即網絡轉化的幅度、轉化的成因、以及轉化的後果。針對這些主題，作者提出下述四個假說。

(一) 有關網絡轉化幅度的假說

經過多年的市場衝擊，農村中的商業網絡，是否發生顯著的變化？變化的方向為何？對此各家有不同看法，作者本於「創造性轉化」觀點，提出以下假說：

1. 「有限關係擴張」假設：今昔對照，鄉鎮企業所憑藉的關係網絡，已由多種網絡兼容並存（包括親密關係、有限關係、未有關係），轉變為以有限關係為主。

2. 「等級關係式微」假設：今昔對照，鄉鎮企業所憑藉的關係網絡，已由等級關係主導，轉變為兩類網絡（等級關係與對等關係）各有所好，平分秋色的局面。

基於此處所述，則作者的觀點，既不同於市場同化說（以為網絡將消失於市場經濟），亦有別於新傳統主義（主張原有的等級、親密關係，將長期得到延續）。作者認為，在未經市場改造之前，支配中國農村經濟者，厥屬親密關係。故處於市場發育初期，經濟活動自以依附親密關係為原則。^②唯市場肇始，尚未完備其資源配置機制，而資源未盡自由流通，交易對象必然極端受限。故此時經營企業，未必能與親友及故舊，進行商業往來（蓋未必掌握所需資源）。此際的交易進行，多為機會所決定，結果則交易雙方之間，往往存在各種形態的網絡。但隨市場經濟的逐步擴張，資源得以開放流通，交易機會相對不受侷限。在開放選擇的環境中，有限關係乃能藉其組織效率，取代其他網絡類型，成為商業網絡的主流。^③此處所述，乃「由分散而集中，歸結為有限關係」的歷程（converging on weak ties）。

另一方面，市場萌芽之初，政府幾乎掌控所有資源。政府與企業間，藉由等級關係連綴，政府全面介入企業活動。相對而言，企業間彼此互通有無（此為對等關係），便屬影響甚微。故處於市場初期，等級關係往往得以支配農村經濟。但隨經濟轉型持續進展，市場漸與政府分庭抗禮，並為資源配置的主導機制。支撐企業的社會網絡，至此乃形成兩個「未見交集的社交圈」：部分企業，持續依賴政府，故須維持與官員間的個人扈從（老圈子）；部分企業，則大步走向市場，擺脫對政府的依賴，揮別與官員的情誼。後者自市場取得要素，藉由交易牟利，自然將根據市場需要，加強與交易夥伴間的往來（新圈子，多屬對等關係）。故就以上所述，地方網絡的轉化，係「由一致而分化，不再由等級關係主導」的過程（diverging from vertical ties）。

註② 請參考註②及註①所引著作，另見王思斌，「中國人際關係初級化與社會變遷」，管理世界，1996年第3期，頁184~191及王思斌，「家族意識在農村工業化中的作用」，喬健、潘乃谷主編，中國人的觀念與行為（天津：天津人民出版社，1995年），頁253~260。

註③ 關於「有限關係」的組織效率，請見下節。

(二) 針對網絡轉化成因的假說

若農村中的經濟網絡，的確發生變化，則牽動網絡轉化的原因為何？答案通常不外乎產權與市場。然而學者對市場化概念，又有不同的理解與界定。對此，作者提出假設如下：

3. 「競爭參與」假設：一個鄉鎮企業參與市場競爭的程度越深，則其所憑藉的關係網絡便轉化越徹底。^②

註^② 此處將簡單報告作者對「競爭參與」與「網絡轉化」的測量方式。首先，依作者所見，個別企業參與市場競爭的程度，可自其「主要產品流通於市場的比例」觀察。就此，北園的鄉鎮企業，可分為(1)高度參與(多數產品參加競爭/具市場競爭力)，(2)中度參與(半數產品參加競爭/具市場競爭力)，及(3)低度參與(部分產品參加競爭/具市場競爭力)三類。至於網絡轉化的測量，先就其強度結構討論，則作者觀察的方向，係網絡「朝有限關係集中」的程度。據此，網絡轉化的程度可大別為以下五個類目：第一、「顯性轉化」：網絡由非有限關係轉變為有限關係，具體支持作者的假說，編碼為5，包括：(1)從昔日的未有關係轉化為今日的有限關係；(2)從昔日的親密關係轉化為今日的有限關係。第二、「隱性轉化」：網絡轉化或已完成，此時持續由有限關係支配，仍符合作者假說，編碼為4，包括：從昔日的有限關係維持到今日的有限關係。第三、「偶發轉化」：機會結構限制下的網絡替換，端視交易資源轉移，網絡轉換，未見內在規律，故與作者的命題，並不直接相干，編碼為3，包括：(1)從昔日的親密關係轉化為今日的未有關係；(2)從昔日的未有關係轉化為今日的親密關係；(3)從昔日的未有關係保持到今日的未有關係。第四、「未曾轉化」：親密關係繼續維持，此極可能係路徑相依所致：蓋親密關係一旦建立，便藉來往過程自我強化，有限關係縱具效率優勢，亦無力將之取代。故部分否定作者假說，編碼為2，包括：從昔日的親密關係保持到今日的親密關係。第五、「逆向轉化」：有限關係流失，顯示有限關係並未具有顯著效率優勢，直接否定作者假說，編碼為1，包括(1)從昔日的有限關係轉化為今日的未有關係；(2)從昔日的有限關係轉化為今日的親密關係。上述關係歷程，稍嫌複雜，整理如下表：

昔日/今日	親密關係為主	有限關係為主	未有關係為主
親密關係為主	未曾轉化(2)	顯性轉化(5)	偶發轉化(3)
有限關係為主	逆向轉化(1)	隱性轉換(4)	逆向轉化(1)
未有關係為主	偶發轉化(3)	顯性轉化(5)	偶發轉化(3)

其次，就網絡的層級結構測量其轉化程度。此處觀察的重點，係網絡「朝等級關係疏遠」的程度。據此，網絡轉化的程度，可分為以下四個類目：第一、「顯性轉化」：企業關係明確轉化，由昔日之等級關係轉化為今日之對等關係，如是轉變的企業中，採「政企脫鉤」策略者(與政府官員保持距離，切斷昔日等級關係)，走得最遠，編碼為5；同樣進行顯性轉化的企業，若由「地位提昇」所致(企業坐大，漸與官員平起平坐，但仍保持緊密的政企關係)，編碼為4。第二、「隱性轉化」：企業持續以對等關係為主，即自昔日之對等關係保持到今日之對等關係。該類企業本屬自力更生，自始未受政府關照，與作者命題，因而未直接相干，編碼為3。第三、「未曾轉化」：企業持續依附政府，維持舊有等級關係，即自昔日之等級關係保持到今日之等級關係。通常顯示該企業並未參與市場競爭，持續仰賴政府資源注入，部份否定作者假說，編碼為2。第四、「逆向轉化」：企業自市場退縮，回頭仰賴政府接濟，重理等級關係，即自昔日之對等關係轉化為今日之等級關係。此則明確否定作者假說，編碼為1。上述關係，可整理如下表：

昔日/今日	等級關係為主	對等關係為主
等級關係為主	未曾轉化(2)	顯性轉化(5或4)
對等關係為主	逆向轉化(1)	隱性轉化(3)

時下各種轉型理論，對如何改造社會主義企業，頗不乏所見；或重視外在環境衝擊（源於市場競爭），或強調內在誘因結構（係產權決定）。^②而前者又可再分兩類：一類認為市場環境逐步成熟，影響亦日益顯著；一類則講求創業投產之際，市場是否健全配套。^③然作者認為，企業的經營模式，雖與產權、市場息息相關，卻非其中之一所單獨決定。且兩者之外，尚須考量企業的市場地位（反映為市場競爭力）。^④若自網絡角度觀察，則企業經營方式的轉變，必將表現為企業網絡的轉化，而依作者所見，企業網絡轉化，將為參與競爭的程度所決定。換言之，企業涉入市場競爭愈深，愈將感受市場壓力，愈將迫切網絡改造。反之，企業網絡的變化，與「產權歸屬」、「市場衝擊」、「投入環境」等因素，則未直接相關。

(三) 對於網絡轉化後果的假說

若農村中的商業網絡，的確歷經結構變化，則其影響為何？若影響所及，將能反映為經營績效，則企業的經營表現，究竟取決於「毅然割捨網絡」（市場同化說）？「始終固守網絡」（新傳統主義）？抑或「適時改造網絡」（創造性轉化說）？對此，作者假設如下：

4. 「網絡調適」假設：一個鄉鎮企業，所憑藉的關係網絡轉化得越徹底，其經營成效越佳。

如前所述，農村商業網絡的轉化，多出自經營者的自覺改造，目的在配合市場交易。若就此比較各種網絡類型，則有限關係的優勢，便將極為突出。蓋其既能避免親密關係的種種負擔，尚能保有其親密關係的多方優勢，故就撮合交易言，往往遠勝後者。^⑤而另一方面，單槍匹馬、不問人情，則又往往將錯失許多交易機會，以今日市場環境論，亦明顯不如有限關係。故作者認為，網絡強度面的轉化（由各種關係形態並存，歸結為有限關係支配），應有助企業拓展交易機會，改善經營績效。反之，單憑「冒險精神、隻身闖蕩」、「政府保護、長官厚愛」以及「上下打點、多方張羅」等，均未必保證企業的經營成效。

註② 產權學派與市場觀點的論辯，見註①。此處產權的作用，可視為作者觀點之「對立假說」。而產權歸屬的測量，即根據企業產權明晰程度判斷。北園的鄉鎮企業，依此排列，可大別為(1)私有企業（界定最明確），(2)村屬企業（界定尚明確），及(3)鎮屬企業（界定最欠明確）三類。

註③ 「市場」可視為資源分配的機制之一，故自宏觀層面觀察市場化，則表現為「資源與機會的開放流通」，但自微觀層面觀察市場化（對某單一企業而言），便須採取不同的角度。若假設在中國大陸，市場化大致屬持續進展，則此處兩種界定，前者（「累積效果」）將與企業興辦/投產的時間成正比；後者（「投入環境」）則將與興辦/投產的時間反比。兩者皆可視為作者界定方式（「競爭參與」）的「對立假說」。就前者言，根據企業創建/投入商品生產的時間判斷，可分類(1)長期感化（88年之前），(2)中期感化（89~92年間），及(3)短期感化（93年後）三類。就後者而言，則依照企業創建時的市場環境判斷，可大別為(1)市場草創（88年之前），(2)市場發展（89~92年間），及(3)市場成熟（93年後）三類。

註④ 企業參與競爭的程度，除傳達市場競爭的壓力外，尚體現經營者意願及企業競爭能力，故適合為為個別企業「市場化程度」的綜合指標。見下述。

註⑤ 此處難以詳述，見註②說明。

另一方面，對企業經營者而言，為求掌控市場流通的資源，往往須動用商業夥伴間的交情，結果則市場越得擴張，對等關係將越能發揮其優勢。另一方面，若未與政府保持相當距離，則終難擺脫官員干預經營，且無力避免政府的各種攤派，故而政府搜括日甚（資源漏卮），等級關係將日益顯現其不利。就此而言，網絡層級面的轉化（由一致而分化，不再由等級關係主導）應有助企業開拓市場，逃避壓榨與掣肘，故得改進經營績效。但若自反面觀察，則唯有經營表現較佳者，方能立足市場，減低對政府的依賴。就此而言，則網絡轉化不只促進績效，事實上亦反映經營績效。而活動人事、結交權要，反將是經營受挫的徵兆。

二、資料來源

本研究的田野工作，在山東濟南市轄下某鎮進行。該鎮地處市區北郊，大明湖畔，原為市民蔬菜、糧食的供應地。改革前以人民公社的起源著稱（鎮內有碑紀念）；今日本鎮，則成為省內鄉鎮企業發展的模範，嘗有「山東第一鎮」之稱。本地被選為的調查點，一則緣於作者別有管道可循，藉以深入查訪。一則乃考量其環境優勢。蓋此鎮南北兩端（前者融入市區，後者孤處黃河北以），市場化程度明顯對比，分別代表轉型前後的農村社會。加以鎮內企業發達，種類繁複，無論規模大小、行業類型、創建時間、產權歸屬與經營績效，均各有典型。此將便於作者控制變項，以觀察市場經濟對網絡的影響。但就研究限制言，單一社區的調查所得，自難侈言全國農村；唯若累積個別社區的具體經驗，亦當有助變遷全貌的掌握。

一般而言，以關係為主題的經驗研究，經常面臨三種困難。^③首先，關係的維繫與運用，事屬敏感，面對陌生訪客，受訪者常語多保留。^④必待訪談雙方，建立充分信任，始得坦誠相對。其次，人情往來，既屬日常經驗，往往在不自覺中進行，當事人鮮能具體描繪。故網絡的刻劃與判別，常須透過訪員協助，乃能具體而準確的呈現。最後，對關係的判定，個人體會不同，時或言人人殊。必待伺機求證，反覆比對，或能取得可靠信息。對此，作者因應之道如下。一則，在過去三年中，數次前赴該鎮，除蒐集背景資料外，並與企業主持者熟悉關係，更藉種種接觸機會，預為試探問卷的效度信度。其次，對主挑大樑的問卷調查，均以數次（二至三次）之深度訪談引導，事先熟悉受訪者，化解可能的疑慮。

對於個案的選擇，則先剔除個體經營與非製造業者，再依企業規模大小、行業類型、創建時間、產權歸屬與經營績效等，就其所佔比例，各取代表。但因考慮隨機取樣的不易與隨機樣本的限制，^⑤不免多賴地方官員、商會、企業家的相互介紹，雖可

註^③ 參見 Raymond M. Lee, *Doing Research on Sensitive Topics* (London & Newbury Park, CA: Sage, 1993); 及 Garry Christensen, "Sensitive Information: Collecting Data on Livestock and Informal Credit," in Stephen Devereus & John Hoddinott, eds., *Fieldwork in Developing Countries* (Boulder, CO: Lynne Rienner, 1993), pp. 124~137.

註^④ 關鍵原因，乃顧忌揭示人脈及後台，引起腐敗與派性等聯想。此外，擔心月旦人物，招惹無謂是非，亦為常見原因。

註^⑤ 前有「交淺言深」之類的問題，後有缺乏可靠的母體清冊等重大困難。

能因而導致選樣偏差 (selection bias)，但基於下列原因，應不致影響研究效度。首先，本計畫專注於少數個案，目的本在發掘變化趨勢、說明轉型機制。研究結果，只重其啓發處 (heuristic)，並不作擴張解釋。其次，影響選樣的原則 (作者所利用之遠近關係)，與研究的主要變數 (如市場化程度及網絡轉化程度等)，並無系統關聯；即便選樣有失，仍不致過分削弱所得結論。^⑥最後，作者對於訪談對象的挑選，務求分散案例來源，避免依賴單一媒介的牽線。

作者的問卷調查，均以深度訪談導引。先就相關問題，採集口述資料，經過分類條陳，再與問卷所得相互對照。深度訪談的進行，往往始於企業成長歷程的回顧。隨交談逐步深入，進而擴及受訪者的生活史 (life history)。由此再轉入關係運用的種種。至此，作者先請受訪者追懷昔日的企業經營，進而對涉入生意往來的各種關係，進行描述與判別。其次，則央其說明近年的事業發展，並請其刻劃今日的商業往來。末則撫今追昔，比較網絡發生的變化，並鼓勵抒發感觸。若一切順利，則次回的訪談，便邁入問卷訪談階段。問卷調查的進行，一面由作者逐項提問，^⑦一面則參照日前的訪談整理。若見聯繫，則請一併說明；若有出入，則必追根究底。綜合以上兩階段任務，共完整訪問 50 餘位企業負責人，經篩選整理，淘汰 2 份問卷，其餘 48 份，納入分析。

肆、資料分析與詮釋

嚴格說來，作者的經驗研究，應屬菁英訪談 (elite interviewing)。^⑧此類研究的共同限制，在深度、廣度的顧此失彼。作者既注重前者，難免拙於後者；訪談個案有限，不免小樣本的統計問題。^⑨但本文的目的，僅在提列假說，待日後系統驗證。故此處先針對既有資料，加以分析。

一、網絡轉化幅度

此處藉地方網絡的今昔對照，彰顯市場對網絡結構的深切影響。作者將所蒐集資料，就不同層面的網絡轉化，分別整理為表二及表三。

由表二得知，處於市場化初期，對農村商業而言，雖「親密關係」更為重要 (45.8

註^⑥ 見 Gary King, Robert O. Keohane, & Sidney Verba, *Designing Social Inquiry* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994), p. 127.

註^⑦ 請參考所附部分問卷題目。

註^⑧ 相關方法的討論見 George Moyster & Margaret Wagstaffe, eds., *Research Methods for Elite Studies* (London: Allen & Unwin, 1987), 及 Rosanna Hertz & Jonathan B. Imber, eds., *Studying Elites Using Qualitative Methods* (Thousand Oaks, CA & London: Sage, 1995). 同樣結合問卷與訪談而針對類似主題者，見 Yanjie Bian, *Work and Inequality in Urban China* (Albany, NY: State University of New York Press, 1994).

註^⑨ 見 Rick H. Hoyle, ed., *Statistical Strategies for Small Sample Research* (Thousand Oaks, CA: Sage, 1999), p. xvi & pp. 59~79.

%)，其他關係類型，亦不可小覷（各佔 29.2% 及 25%）。故總體而言，似屬分庭抗禮的局面。然而待得市場日臻成熟，資源開放流通，則對媒介交易而言，便由「有限關係」一枝獨秀（66.7%）；此際，「親密關係」雖得維持相當地位（29.2%），唯其影響已明顯大不如前。故此處調查所得，大致切合前述假說（有限關係擴張）。然而「未有關係」一類，今日之不受青睞（4.2%），或將令許多學者略感意外。^④

表二 市場進展與網絡強度面的變化

市場進展 \ 網絡轉化	親密關係	有限關係	未有關係	(樣本數)
市場化初期	45.8	29.2	25.0	(48)
市場化成熟	29.2	66.7	4.2	(48)
卡方值=15.963 自由度=2 $p=0.000$				

說明：表格內數字為橫列百分比（括號內為樣本數），統計檢定為雙尾檢定。

根據表三，吾人不難發現：市場肇造，企業活動的調節，多由「等級關係」承擔（77.1%），相形之下，「對等關係」即功能不彰（22.9%）。但當市場逐步擴張，漸為資源配置主軸後，「對等關係」的地位，便大幅提昇，終與「等級關係」平分秋色（47.9%）。就此大勢而言，同樣符合作者預期（等級關係式微）。但歷經多年轉型，「對等關係」竟仍遜一籌，則不禁令人感慨：對大陸農村而言，市場經濟的步伐，竟然如此猶疑躊躇。

表三 市場進展與網絡層級面的變化

市場進展 \ 網絡轉化	等級關係	對等關係	(樣本數)
市場化初期	77.1	22.9	(48)
市場化成熟	52.1	47.9	(48)
卡方值=6.6558 自由度=1 $p=0.010$			

說明：表格內數字為橫列百分比（括號內為樣本數），統計檢定為雙尾檢定。

就以上兩表，綜合觀察，可得結論如下：網絡轉化的趨勢，雖一如作者預期，網絡變化的速度，卻不符衆人期待。無怪前舉之「轉型殘缺」說，能如此深中人心。但就(一)市場與網絡並存無礙，(二)舊有制度（親密、等級關係）未遭淘汰，(三)市場機制（嚴斥關係）未得主導等觀察，路徑相依（path-dependence）似屬農村轉型的關

註④ 此直接駁斥 Doug Guthrie 之前引 1998 年著作所提觀點（見註③）。

鍵特徵。若圖證明新舊社會的斷然決裂，恐將徒勞無功。^④

二、網絡轉化成因

本節分析地方網絡轉化的原因。將依次檢視企業的「產權歸屬」、「市場環境」、及「競爭參與」三組變項，對網絡結構變化，所造成的不同影響。此處根據既有資料，就轉化成因的卡方分析，分別整理如表四、表五。

表四顯示，就網絡強度面而言，無論企業的「產權歸屬」或「市場環境」，均未對其網絡轉化，造成顯著影響。至於企業的「競爭參與」，則呼應作者假說，與網絡轉化間，存在明顯相關。^⑤換言之，若企業涉入市場競爭的層次提高，其商業網絡轉化的機會，亦將相應增加；積極參與競爭的企業，其關係網絡，全部歷經轉化（隱性轉化 44.4 %、顯性轉化 55.6 %），而刻意避免競爭的企業，則只見零星個案，發生轉化（隱性轉化 17.4 %、顯性轉化 8.7 %）。故由上表可知，無論企業的外在環境或內在誘因，均非網絡轉化的充分條件。唯有當內外交加，企業投入競爭，主動面對挑戰，企業的體質和經營模式，方能得到根本的改造。

表四 網絡強度面變化的卡方獨立性檢定

解釋觀點 \ 網絡強度	未曾轉化	偶發轉化	隱性轉化	顯性轉化	(樣本數)	統計值
產權明晰						卡方值=7.52 自由度=6 p = .276
私有企業	50.0	0.0	25.0	25.0	(4)	
村屬企業	23.3	6.7	33.3	36.7	(30)	
鎮屬企業	35.7	28.6	21.4	14.3	(14)	
屹立市場						卡方值=3.11 自由度=6 p = .795
時間較短	41.7	8.3	25.0	25.0	(12)	
時間中等	28.6	0.0	28.6	42.9	(7)	
時間較長	24.1	17.2	31.0	27.6	(29)	
競爭參與						卡方值=32.77 自由度=6 p = .000
低度參與	60.9	13.0	17.4	8.7	(23)	
中度參與	0.0	42.9	28.6	28.6	(7)	
高度競爭	0.0	0.0	44.4	55.6	(18)	

說明：表格內數字為橫列百分比（括號內乃樣本數），統計檢定為雙尾檢定。網絡強度面轉化的度量中，原列有「逆向轉化」一類，因此處未見個案，暫闕於本表。

註④ 此處近似於周雪光氏所舉「相互塑造、同時演進」（coevolution）觀點，見前引周氏 2000 年著作，尤其頁 1139~1142。

註⑤ 學者一般認為，對卡方獨立性檢定而言，每個格子內的期望值應該要多於 5，或最起碼，少於 5 的格子不多過所有格子數的 20%。但對此期望值而言，有學者建議可放寬至 0.5。囿於本研究的樣本數有限，相關的推論必須額外謹慎。就此，請參考 B. S. Everitt., *The Analysis of Contingency Tables* (London: Chapman & Hall, 2nd ed., 1992), pp. 8~9.

類似的結果，同樣出現於表五。就網絡的層級面而言，企業創建時間的早晚，未必意味轉化程度的高低。而企業的「競爭參與」，則依然與網絡的轉化進展，緊密相連：當企業多少參與競爭時，有略多四成的比例，進行網絡調整（42.9%），但若進一步提昇競爭層次，則將有超過七成的企業，產生網絡轉化（72.3%）。但不同於前述，根據表五，企業的「產權歸屬」，與網絡的層級轉化間，居然表現出顯著相關。

表五 網絡層級面變化的卡方獨立性檢定

網絡層級 解釋觀點	逆向 轉化	未曾 轉化	隱性 轉化	顯性 轉化 (提昇)	顯性 轉化 (脫勾)	(樣本數)	統計值
產權明晰							卡方值=33.16 自由度=8 p = .000
私有企業	75.0	25.0	0.0	0.0	0.0	(4)	
村屬企業	6.7	30.0	13.3	46.7	3.3	(30)	
鎮屬企業	0.0	71.4	14.3	0.0	14.3	(14)	
屹立市場							卡方值=11.95 自由度=8 p = .154
時間較短	0.0	66.7	8.3	8.3	16.7	(12)	
時間中等	14.3	14.3	28.6	42.9	0.0	(7)	
時間較長	13.8	37.9	10.3	34.5	3.4	(29)	
競爭參與							卡方值=31.58 自由度=8 p = .000
低度參與	21.7	69.6	4.3	4.3	0.0	(23)	
中度參與	0.0	28.6	28.6	42.9	0.0	(7)	
高度競爭	0.0	11.1	16.7	55.6	16.7	(18)	

說明：表格內數字為橫列百分比（括號內乃樣本數），統計檢定為雙尾檢定。

若進一步觀察，則可發現：並未如一般預期，「私有企業」的商業網絡，必將進行徹底的轉化，轉化的重點，反而多為「村屬企業」（50%）。然而後者的轉化方式，又非政企脫勾，卻多係企業地位提昇。反映在現實中，則「村屬企業」快速坐大，相對人財兩無的村政府，自然舉足輕重，唯對多數村屬企業而言，政府配合，仍屬萬分關鍵（達97.7%）。與之對照，「鎮屬企業」則逐漸顯現「小國營」的作風：深賴政府保護，主管體恤（未轉化者71.4%，且未見地位提昇的個案）。若思有所作為，立將面臨兩難：或則依附下屬，依賴補助，或則處處防範，避免往來（14.3%），表現為所有者與經營者間的「委託—代理」問題。④最出乎意料者，厥為「私有企業」，逆向轉化者，四居其三（75%）。此蓋「私有企業」，本多遊走於管理邊緣，身處處

註④ 可參考張維迎將此應用於國企的分析，見張維迎，企業理論與中國企業改革（北京：北京大學，1999年），同樣見Jean C. Oi對鄉鎮企業的討論（見前引其1999年著作）。

從關係之外。近來，或則企業經營日久，地位漸固，或則經營困難，無力競爭，多思結交官員，爭取政府照顧。正因其私有，所有者更兼強烈動機，對官員投懷送抱，加入競租（rent-seeking）行列。

雖就網絡的層級轉化而言，「產權歸屬」似有一定影響，唯其作用，則並未呈現一致方向。^④故以上發現，基本仍符合作者假說。但縱觀兩表，吾人發現，對網絡轉化的理解，傳統經濟理論，效用有時而窮。^⑤一則未如產權學說所見，以網絡轉化為產權私屬的簡單函數。實則企業產權與經營模式間，存在更為複雜的關係。再則亦不符市場理論所期，以網絡轉化為市場成熟的直接反映。實則不同企業，各有生存之道，並未面臨同等的市場衝擊。當然，作者並非反對經濟理論的應用，唯就產權一例可知，吾人須實地考量，具體理解，方能合理的套用理論。再就市場一例可知，若能採取更精巧的指標，度量概念，則市場化的影響，依然歷歷可辨。

三、網絡轉化後果

若企業網絡的確歷經轉化，則企業經營表現，是否能得到正面的幫助？相形之下，是否較「政府偏厚」、「社交投入」、「冒險精神」與「原有關係」等因素，效果更加顯著？表六便係對此的分析結果。

就表六可知，「政府偏厚」、「社交投入」、「冒險精神」與「原有關係」等因素，對於企業的經營表現，均未見明確的關聯。就「政府偏厚」而言、得到特殊待遇的企業，更多是出現危機的企業（55.9% 經營表現差）；而未得關愛的企業，表現不俗者，仍不在少數（42.9%）。再看「社交投入」，則刻意講究交際者，既不見得表現好（40% 表現佳）；輕忽隨緣者，亦不見得表現差（仍有35.7% 表現佳）。再檢視「冒險精神」，則「不願輕試」與「視情況定」兩類，績效多屬上乘（分佔50%及55.6%）；而大膽闖蕩、勇往直前的經營者，卻多為市場所無情挫折（71.4% 表現差）。^⑥最後為「原有關係」一項，則關係欠佳者，保守經營，結果反而不差（25.4% 較差）；而人脈深厚者，周旋各方，猶恐未盡應付人事，何來精力改善管理，則結果不問可知（差者52.6%）。

但如表六所示，企業的網絡轉化，對其經營績效，則貢獻卓著。就網絡的強度轉化而言，「未曾轉化」者，多數深陷親密關係之中，無力打開局面，又不忍逃避負擔，結果全軍盡墨（100% 經營表現不佳）。反之，決心改造網絡者（顯性轉

註④ 鑒於此處變數，皆屬「等第資料」（ordinal data），故作者額外檢視 Kendall's tau-b 的數值，以進一步觀察各變數間的關聯程度。結果發現，企業產權歸屬與其強度轉化間，並未達到統計上顯著的關聯程度（Kendall's tau-b 為 -0.157, $p=0.228$ ）。同樣的，企業產權歸屬與其層級轉化間，亦未達到統計上的顯著標準（Kendall's tau-b 為 0.039, $p=0.799$ ）。

註⑤ 見前引 Thomas G. Rawski 文所持見解。

註⑥ 由於有關變數仍為「等第資料」，作者也檢視其 Kendall's tau-b 數值，以觀察變數間的關聯。結果發現，僅「冒險精神」與企業經營成效間，具有顯著關聯（Kendall's tau-b 為 -0.298, $p=0.018$ ），但卻為負相關，意味愈富冒險精神，經營失敗的可能性反將越大。

化)，一面擴大交往的範圍，一面保持交往的距離，則往往能脫胎換骨，創造經營的契機（78.6% 獲致成功，另有 50% 「隱性轉化」者，堅守有限關係，亦得豐碩成果）。

表六 企業經營績效的交叉列表

外在環境	經營表現	差	普通	佳	(樣本數)	統計值
政府偏厚	未得保護	42.9	14.3	42.9	(7)	卡方值=8.56 自由度=4 $p = .073$
	待遇一般	14.3	42.9	42.9	(7)	
	特殊偏厚	55.9	5.9	38.2	(34)	
社交投入	未加講究	57.1	7.1	35.7	(14)	卡方值=5.54 自由度=4 $p = .237$
	中度重視	22.2	33.3	44.4	(9)	
	刻意講究	52.0	8.0	40.0	(25)	
冒險精神	不願輕試	33.3	16.7	50.0	(18)	卡方值=8.79 自由度=4 $p = .067$
	視情況定	22.2	22.2	55.6	(9)	
	頗願一試	71.4	4.8	23.8	(21)	
原有關係	關係欠佳	25.4	14.3	33.3	(21)	卡方值=3.36 自由度=4 $p = .500$
	關係尚可	25.0	25.0	50.0	(8)	
	關係深厚	52.6	5.3	42.1	(19)	
網絡強度轉化	未曾轉化	100.0	0.0	0.0	(14)	卡方值=39.18 自由度=6 $p = .000$
	偶發轉化	66.7	16.7	16.7	(6)	
	隱性轉化	28.6	21.4	50.0	(14)	
	顯性轉化	7.1	14.3	78.6	(14)	
網絡層級轉化	逆向轉化	100.0	0.0	0.0	(5)	卡方值=37.97 自由度=8 $p = .000$
	未曾轉化	85.0	0.0	15.0	(20)	
	隱性轉化	16.7	33.3	50.0	(6)	
	顯轉/提昇	0.0	28.6	71.4	(14)	
	顯轉/脫勾	0.0	0.0	100.0	(14)	

說明：表格內數字為橫列百分比（括號內乃樣本數），統計檢定為雙尾檢定。

再就網絡的層級轉化討論，則「逆向轉化」者，多屬經營危機，競爭敗陣，轉而爭取政府保護者；此類企業，自然難有績效可言（100%經營欠佳）。與其相仿，屬「未曾轉化」者，本願常此以往，依賴政府補助，但坐吃山空，政府財政無力負擔（包括擔保的銀行借款），終而左支右絀，難以為繼（85%經營欠佳）。相對而言，大步走向市場的企業（顯轉/脫勾），表現耀眼，幾無例外（100%屬表現佳者）。另一方面，雖持續應酬官員，但隨其市場局面的開拓，不再處處依賴政府，漸能與官員平起平坐，此類企業（顯轉/提昇），一般表現，亦極為搶眼（71.4%經營表現佳）。

由以上結果可知，但知追求價格優勢（參考前述「鄉鎮企業成長的市場解釋」），而未對關係善加利用者，處於大陸的市場競爭中，未必佔據上風。而端賴政府扶持（參考前述「政治解釋」），就今日經濟的大勢而言，恐將逐漸遭到淘汰。而自負於關係深厚或積極於交際營求，亦均非善用關係之道。必須尚能相應於環境變化，不斷積極改造自身網絡，方能有效的開發關係資源。

伍、總結與啟示

一、發現總結

根據所蒐集的材料，就本研究所探討的主題（網絡轉化的幅度、成因、後果），作者得到以下發現。首先，中國農村的商業網絡，在過去二十年裡，已經歷相當深刻的功能與結構轉化。就其經濟角色言，時下的地方網絡，多能配合並支持市場交易。而其組織結構，則表現為：有限關係的擴張以及等級關係的式微。其次，作者發現，地方商業網絡的變化，並非產權所決定，而係市場所牽動，且屬參與市場競爭的過程中，企業有意識的自我改造。第三，至於網絡轉化的影響，則明顯反映在企業績效上。對今日的企業經營者而言，適時調整人際網絡，改善其組織效率，相較於但知追求價格優勢，或單憑運用關係手腕，效益往往更為顯著。

進一步言，本研究的重心，在網絡結構特徵與經濟角色間的相互關係。就此作者發現：隨市場經濟的深入，農村原有的社會網絡，逐漸與市場機制互相包容、彼此塑造。而其具體表現有二：其一，市場交易必須透過關係中介，而企業往往藉由個人交情，結為集團或聯盟（市場網絡化）。其二，地方網絡亦相應調適，扮演支持與配合市場交易的角色（網絡市場化）。此時為因應角色轉變，網絡的組織結構，亦將相應調整，俾與市場緊密結合（可視為「網絡結構的市場化」）。首先，隨市場範圍擴大，經營者將一面拓展交往範圍，一面保持交往距離，結果在商業活動中，有限關係日漸扮演核心角色。其次，隨市場經濟成長，企業家將一面強化與商業夥伴的往來，一面調整與政府官員的關係，結果對調節經濟而言，等級關係便無法維持昔日的地位。依作者所見，此類結構轉化，將有利網絡與市場相結合，增進彼此的效率，共同促成農村經濟的高速發展，故為「創造性轉化」。

二、研究啓示

本文雖專注於華北小鎮的網絡轉化，對幾個較廣泛的問題，亦將有所啓發。首先，作者對網絡的經濟角色，作了進一步的探索。時下對此主題，所見大相徑庭，或則老調重彈，視關係為傳統的殘餘，效益的窒礙，^④或則獨出機杼，以其為交易的基礎，效率的本源。^⑤唯據作者調查，結合網絡的經營模式，雖有其優勢，卻亦不乏限制。但若經過適當的轉化，則昔日的人情束縛，當即化身靈活的交易管道。換言之，網絡本身並非問題，問題在是否服務市場經濟；網絡自身難謂資產，必待與市場機制結合，方為「社會資本」。^⑥

其次，學界對經濟改革的方略，各持所見，聚訟多年；舉其犖犖大者，如(一)政經改革，應「次第進行」或「同時推動」(dual transition)？^⑦(二)經改步伐，宜「逐步漸進」或「一步到位」(big bang)？^⑧(三)經濟轉型，應由「市場前導」或

註④ 如現代化理論及新古典經濟學等，見註②所引 Mark Granovetter 著作，對其等所作批評。

註⑤ 如新經濟社會學觀點，見註③，代表者則為社會資本理論 (theory of social capital)。依作者所見，時下基於社會資本的分析，通常有兩個問題：其一，是否基於網絡「存在」，便可遽斷其「合理」？是否只問網絡「功能」，卻罔顧網絡「缺陷」(dysfunctions)？其次，分析問題的角度，是否偏向靜態與均衡？是否忽略網絡本身的變化？是否長於解釋「不變」而拙於理解「變化」？流行的 Robert D. Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton, NJ & London: Princeton University Press, 1993) 及 Francis Fukuyama, *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (New York: Free, 1995) 等，似乎均有類似弱點。不同於此的觀點，見 Alejandro Portes & Julia Sensenbrenner, "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action," in Mary C. Brinton & Victor Nee, eds., *The New Institutionalism in Sociology* (New York: Russell Sage Foundation, 1998), pp. 127~149; 及 Ronald S. Burt, "The Contingent Value of Social Capital," *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42, No. 2 (June 1997), pp. 339~366.

註⑥ 作者的觀點，近似於下述作者，Gernot Grabher & David Stark, "Organizing Diversity: Evolutionary Theory, Network Analysis, and Post-Socialism," in Gernot Grabher & David Stark, eds., *Restructuring Networks in Post-Socialism* (Oxford & New York: Oxford University Press, 1997), pp. 1~32.

註⑦ 參見 Adam Przeworski, *Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1991); Minxin Pei, *From Reform to Revolution: The Demise of Communism in China and the Soviet Union* (Cambridge, MA & London: Harvard University Press, 1994). 就中文文獻，可參考吳玉山，*遠離社會主義：中國大陸、蘇聯和波蘭的經濟轉型* (台北：正中，民國 85 年)；甘陽、崔之元編，*中國改革的政治經濟學* (香港：牛津大學，1997 年)。

註⑧ 參見科爾奈，*邁向自由經濟之路：匈牙利社會主義制度的轉向* (王健全、黃美齡譯，台北：遠流，民國 83 年)；吳敬璉等，*漸進與激進：中國改革道路的選擇* (北京：經濟科學，1996 年)；Kenneth J. Arrow et al., "Special Issue on Economic Transition," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 156, No. 1 (Mar. 2000), pp. 1~310; 及 Kazimierz Z. Poznanski, ed., *The Evolutionary Transition to Capitalism* (Boulder, CO: Westview, 1995).

「私有化引領」（如波蘭模式）？^②唯此類宏觀議論，多欠缺相應微觀研究，以為經驗佐證，作者的實地調查，因而值得參考。依作者所見，市場本身，往往難以自足，有待社會制度的補充、配合。^③若既有的社會網絡，歷經轉化，能與市場機制結合（如山東小鎮的經驗），則革命性的政治變革（致力變換菁英、拆解網絡，若俄羅斯模式），似非必要；重新結締網絡，反將曠日持久，延誤市場管道的發育。反觀「中國式改革」，以市場逐步擴張，引導社會制度轉化；網絡與市場，相互創造，共存共榮。則無論就政治阻力或經濟績效而言，中國的經改模式，似為較佳方案。

但經濟轉型之外，是否維持舊有網絡，便將阻撓政治、社會的重建？^④此亦未必。蓋基於作者的調查，市場經濟的步伐，雖或踟躕躊躇，若仍逐步開展，終能變化現有的政社秩序。^⑤此首先表現為階級關係的浮現。如作者所述，市場擴張，網絡隨之轉化：一則扈從關係日漸式微，不復縱貫上下，切割階級。^⑥次則對等關係逐步興起，連綴僑界菁英，強化階級意識，充實階級組織。在此同時，倖存的扈從關係，亦不若昔日親密強韌，足以力弭階層。故即便市場前驅的漸進改革，仍不免以私產鑒別的階層社會告終，殊途同歸，莫此為甚。其次，網絡轉型亦將逐步感化原有的政治秩序。

註② 參見註①，以及 David Stark, *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe* (Cambridge & New York: Cambridge University Press, 1998); Joseph E. Stiglitz, *Whether Socialism?* (Cambridge, MA: MIT Press, 1994); 和 Vedat Milor, ed., *Changing Political Economies* (Boulder, CO: Lynne Rienner, 1994). 並可參考王小強，*摸著石頭過河：中國改革之路*（對薩克斯和科爾奈的批評）（香港：牛津大學，1996年）；及張軍，*中國過渡經濟導論*（上海：立信會計，1996年）。

註③ 參見註⑤。

註④ 參見 Larry Diamond & Marc F. Plattner, eds., *Economic Reform and Democracy* (Baltimore & London: John Hopkins University Press, 1995); Adam Przeworski, 前引書；以及 David Kotz, *Revolution From Above: The Demise of the Soviet System* (London & New York: Routledge, 1997).

註⑤ 作者此處意見，不同於市場同化觀點，蓋後者強調「中西的匯歸一致」(institutional convergence)，而作者卻著重「中西自成一格」(institutional isomorphism)。具體而言，作者認為，中國的階級社會，可能係網絡為骨架的階級社會，而中國的參與政體，或為網絡為管道的參與政體。參見 J. Bruce Jacobs, "A Preliminary Model of Particularistic Ties in Chinese Political Alliances: Ken-ching, and Kuan-his in a Rural Taiwanese Township," *China Quarterly*, No. 78 (June 1979), pp. 237 ~ 273; 及 Marco Orru, Nicole Woolsey Biggart & Gary G. Hamilton, *The Economic Organization of East Asian Capitalism* (Thousand Oaks, CA: Sage, 1997), pp. 151 ~ 187.

註⑥ 蓋傳統社會的宗族、鄰里關係，講究血緣、地緣，既為網絡主軸，往往跨越財富等級，抑制階級分化。見梁漱溟，*中國文化要義*（台北：里仁，民國81年）；秦暉、蘇文，*田園詩與狂想曲：關中模式與前近代社會的再認識*（北京：中央編譯，1996年）；及費孝通，前引書。但自共黨建政以來，代之而起，凌駕一切者，則係上下扈從的黨政關係（或曰「新傳統網絡」），唯其縱貫階級，消弭分化，則與昔日無異。見 Helen F. Siu, *Agents and Victims in South China: Accomplices in Rural Revolution* (New Haven, CT: Yale University Press, 1989); Gregory A. Ruf, *Cadres and Kin: Making a Socialist Village in West China, 1921 ~ 1991* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1998); 及孫立平，前引文。故改革開放之前，農村的階級分化，並不顯著。

蓋有限關係盛行，反映在政治生活中，必將表現為「有原則的偏私徇情」（principled particularism）；^⑦如此一來，則裙帶關係（nepotism）、朋黨結構（cronyism）、扈從體制（clientelism）等傳統政治的不良症候，均得到一定程度的紓緩。^⑧另一方面，社會關係若向水平方向轉化，則有助消解社會主義政體的各類痼疾（如官僚階級、絕對主義、家長威權）。^⑨換言之，網絡轉化，無疑能為市場社會開放的政治秩序，奠定較踏實的基礎。

最後，作者對網絡變遷的持續追蹤，能將文化與組織間的動態關係，作一番清楚的表述。^⑩蓋基於作者對鄉鎮企業的觀察，自其經營形態，歸結數項特徵：（一）企業規模一般較小，（二）交易往往依附個人關係，（三）政企關係日漸走向疏離。^⑪此等特色，一則遠異於西方，甚至有別於日、韓，卻為華人經濟社會所共有（無論港台、大陸、海外）。^⑫二則，此類制度特徵，若對照中國的傳統社會組織，則又若合符節，

註^⑦ 參見 Andrew G. Walder, *Communist Neo-Traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry* (Berkeley & LA: University of California Press, 1986), pp. 123~161. 值得注意者，該書所述，乃毛時代之「有原則的偏私徇情」。

註^⑧ 參見 Jean C. Oi, "Partial Market Reform and Corruption in Rural China," 及 Connie Squires Meaney, "Market Reform and Disintegrative Corruption in Urban China," 兩文均輯於 Richard Baum, ed., *Reform and Reaction in Post-Mao China: The Road toward Tiananmen* (London & New York: Routledge, 1991), 頁 143~161 及 124~141。更廣泛的討論此問題，請見 Bernard Yack, *The Problems of a Political Animal* (Berkeley & Los Angeles: University of California Press, 1993), pp. 109~127.

註^⑨ 參見 Barrett L. McCormick, *Political Reform in Post-Mao China: Democracy and Bureaucracy in a Leninist State* (Berkeley & LA: University of California Press, 1990), pp. 60~93. 另見 Andrew J. Nathan, *China's Transition* (New York: Columbia University Press, 1997).

註^⑩ 對此研究方向，可參見 Lawrence E. Harrison & Samuel P. Huntington, eds., *Culture Matters: How Valued Shape Human Progress* (New York: Basic, 2000).

註^⑪ 參見 S. Gordon Redding, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlin & New York: Walter de Gruyter, 1993); Gary Hamilton, ed., *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia* (Hong Kong: Center of Asian Studies, University of Hong Kong, 1991); Richard Whitley, *Business Systems in East Asia: Firms, Markets and Societies* (London & Newbury Park, CA: Sage, 1992).

註^⑫ 參見 Orru Marco, Nicole Woolsey Biggart & Gary G. Hamilton, *op. cit.*; Richard Whitley, *op. cit.*; 及 Richard Whitley, *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems* (Oxford & New York: Oxford University Press, 2000). 與日本以及韓國的比較，見陳其南，「傳統家族制度與企業組織：中國、日本、和西方社會的比較」，輯於陳其南，*文化的軌跡*（台北：允晨，民國 76 年），頁 3~35；北京大學社會學人類學研究所編，*東亞社會研究*（北京：北京大學，1993 年）；Chie Nakane, *Kinship and Economic Organization in Rural Japan* (London: University of London, Athlone Press & New York, NY: Humanities Press, 1967); Roger L. Janelli, *Making Capitalism: The Social and Cultural Construction of a South Korean Conglomerate* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1993); 及 Francis L. K. Hsu, *Clan, Caste, and Club* (Princeton, NJ: Van Nostrand, 1963).

如出一轍。③文化傳統與經濟組織的內在關係，在此展露無遺。而依作者所見，兩者的動態聯繫，應可勾勒如下：一旦面臨環境挑戰（如農村經濟市場化），傳統文化的承荷者（agency，此處為農民企業家），不免回首文化傳統，尋求因應之道，結果往往為對傳統的創造、利用（此處乃源於親屬、宗族關係的人際網絡）。而因當事者素嫻人情（此其文化資源），運用關係，多能得心應手。因此傳統組織固為經營利器，而傳統本身亦透過不斷適用，得到有效改造。藉此過程，則昔日棄為糟粕者，今日則蛻化為寶貴資產。由此觀之，作者的研究，或能為傳統的更新之道，提供些許線索。

附錄、調查問卷摘要

關係實踐 GU (Use of Guanxi)

在企業經營的過程中，您是否曾經在以下的事情上，動用過（人際）關係？

找項目	是__ 否__ (GU1)
找技術	是__ 否__ (GU2)
請人才	是__ 否__ (GU3)
找資金	是__ 否__ (GU4)
找原料	是__ 否__ (GU5)
找銷路	是__ 否__ (GU6)
取得政府的支持	是__ 否__ (GU7)
從來沒有動用過關係	是__ 否__ (GU8)

註③ 首先，華人組織的母型，源自傳統的家庭結構。男子成年，即須分家/房自立。以自身為中心，依血緣為原則，建構獨立家庭。見陳其南，*家族與社會：台灣和中國社會研究的基礎理念*（台北：聯經，民國79年）。即便今日，華人經濟中的企業成員，仍多思自立，而企業骨幹，則難容外人。結果則企業規模過小，匯集資源有限，既無法發揮規模經濟，又欠缺保險功能。見鄭伯燾，「差序格局與華人組織行為」，*本土心理學研究*，第3期（台北：遠流，民國84年），頁142~219；及S. Gordon Redding前引書。所以除家庭外，傳統社會的華人，同時相當依賴宗族、親屬關係。但親族成員不同於家人，財務上各自區分，且彼此僅負擔有限的扶助責任。今日盛行的商業網絡，便以此為基礎而發展擴充，此其二。見Morton H. Fried, *Fabric of Chinese Society* (New York: Praeger, 1953)；及陳介玄，*協力網路與生活結構：台灣中小企業的社會經濟分析*（台北：聯經，民國83年）。另對傳統的商業組織，見Donald R. DeGlopper, *Lukang: Commerce and Community in a Chinese City* (Albany, NY: State University of New York Press, 1995)；W. E. Willmott, ed., *Economic Organization in Chinese Society* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1972)。就一般社會生活，可參考杜贊奇、王福明譯著，*文化、權力與國家：1900~1942年的華北農村*（南京：江蘇人民，1995年），及秦暉、蘇文前引書。最後，華人社會的政企關係，往往屬父子結構的投射（即以所轄範圍為家庭），若彼此親密，則政府不免過分保護，企業則失之過度依賴，結果則扈從關係，往往導致「財務紀律的寬鬆」（soft budget constraint），企業終失改進的壓力與誘因。見Hill Gates, *China's Motor: A Thousand Years of Petty Capitalism* (Ithaca NY & London: Cornell University Press, 1996)；Susan Mann, *Local Merchants and the Chinese Bureaucracy, 1750~1950* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1987)；及張維安，*政治與經濟：中國近世兩個經濟組織的分析*（台北：桂冠，民國78年）。唯有政府企業，保持相當距離，上不溺愛縱容，下求自立自強，方能斷絕企業的尋租與依賴；企業轉向市場競爭，透過改善效率爭取利潤。所以經營良好的企業，多數建立在若即若離的政企背景上。

關係功能 GF (Functions of Guanxi)

關於人際關係的重要，您是否同意以下說法？

- | | |
|--------------------------|------------------|
| 今天的商場上，人際關係早就不重要了。 | 同意__ 不同意__ (GF1) |
| 建立了關係以後，生意才容易做得成。 | 同意__ 不同意__ (GF2) |
| 一個企業家，如果搞不好人際關係，生意肯定做不大。 | 同意__ 不同意__ (GF3) |
| 現在做生意，幾乎每個人都在努力建立各種關係。 | 同意__ 不同意__ (GF4) |

關係效益 GB (Guanxi Benefits)

彼此有了關係，通常能得到哪些好處？

您是否同意以下的說法？

- | | |
|--------------------------|------------------|
| 願意不計利害幫忙的，通常是同自己關係比較深的人。 | 同意__ 不同意__ (NB1) |
| 自己人通常比較可靠，不會出賣你，讓你吃虧。 | 同意__ 不同意__ (NB2) |
| 這次你幫他忙，下次需要時，對方應該會回報。 | 同意__ 不同意__ (NB3) |
| 千萬不能讓熟人吃虧，以後還要互相照應。 | 同意__ 不同意__ (NB4) |
| 彼此熟悉，有了默契以後，做事會比較方便。 | 同意__ 不同意__ (NB5) |
| 熟人的消息，通常比陌生人可信。 | 同意__ 不同意__ (NB6) |
| 彼此有感情，幹起事來，通常特別賣力。 | 同意__ 不同意__ (NB7) |
| 彼此有感情，通常不太計較，有些小事就算了。 | 同意__ 不同意__ (NB8) |

人情負擔 GC (Guanxi Costs)

彼此有了關係，通常會帶來哪些麻煩？

您是否同意以下的說法？

- | | |
|----------------------------|------------------|
| 爲了幫熟人，有時候會把自己拖累了。 | 同意__ 不同意__ (NC1) |
| 爲了朋友的事，常常要浪費不少時間、精力。 | 同意__ 不同意__ (NC2) |
| 有些熟人，經常要依賴你。讓你無可奈何。 | 同意__ 不同意__ (NC3) |
| 如果只靠幾個要好的人，能辦成的事，常常相當有限。 | 同意__ 不同意__ (NC4) |
| 有些親戚朋友，見你發達，就想吃大戶；不幹就要抱怨你。 | 同意__ 不同意__ (NC5) |
| 成天相處的朋友，反而經常會爲些小事，弄得心裡不愉快。 | 同意__ 不同意__ (NC6) |
| 一旦關係弄僵了，原來情感越深，越會搞得沒有餘地。 | 同意__ 不同意__ (NC7) |

關係資料—昔日關係**[關係強度] ST (Strength of Ties: Strong Ties/Weak Ties/No Ties)**

在您開始辦企業的時候，您在生意上最主要的幾位關係人，他們通常與您

非常親密，不計得失/金錢上，可以不分彼此__ 很親密，但還得明算帳__

不很親密，當然要分彼此/明算帳__

如果您需要他們付出相當大的代價，來幫您忙，他們是否都會幹/不計得失的幫忙？

一定會__ 應該會__ 可能不會__

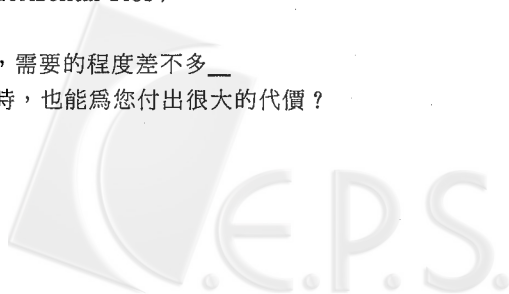
[關係層級] PT (Power Distribution in Ties: Vertical Ties/Horizontal Ties)

一般說來，他們與您的關係是

您依靠他們更多__ 他們依賴您更多__ 雙方互相依賴，需要的程度差不多__

如果您可以爲他們付出很大的代價，他們是否會在您需要時，也能爲您付出很大的代價？

應該會__ 大概不會__



關係資料—今日關係

[關係強度] ST (Strength of Ties: Strong Ties/Weak Ties/No Ties)

近年來/在企業發展得較大較好的時候，您在生意上最主要的幾位關係人，他們通常與您非常親密，不計得失/金錢上，可以不分彼此__ 很親密，但還得明算帳__ 不很親密，當然要分彼此/明算帳__ 如果您需要他們付出相當大的代價，來幫您忙，他們是否都會幹/不計得失的幫忙？ 一定會__ 應該會__ 可能不會__

[關係層級] PT (Power Distribution in Ties: Vertical Ties/Horizontal Ties)

一般說來，他們與您的關係是 您依靠他們更多__ 他們依賴您更多__ 雙方互相依賴，需要的程度差不多__ 如果您可以為他們付出很大的代價，他們是否會在您需要時，也能為您付出很大的代價？ 應該會__ 大概不會__

產權明晰 PR (Specification of Property Rights)

未改制前，此企業的所有權性質為 產權鎮屬、集團控制__ 產權鎮屬、廠長控制__ [鎮屬] 產權村屬、集團控制__ 產權村屬、廠長控制__、[村屬] 產權私有__ [私有]。 改制後，此企業的所有權性質為 產權鎮屬、集團控制__ 產權鎮屬、廠長控制__ [鎮屬] 產權村屬、集團控制__ 產權村屬、廠長控制__、[村屬] 產權私有__ [私有]。

市場進程 OM (Original Definition of Marketization)

[市場機會：開放-流動]

現在可以試著接頭，可能做得上生意的對象，比以前多了嗎？ 是__ 否__ 現在是否有錢就可以買到所需的設備、原材料之類的生產材料？ 是__ 否__

[屹立時間/投入時機]

您所經營的企業，開辦/開始商品生產的時間為何年？ 88年以前__ 89~92年__ 93年以後__

競爭參與 RM (Revisited Definition of Marketization)

[直接詢問]

本企業的主要產品，有多大比例面向市場/有市場/具市場競爭力？ 幾乎全部/大多數__ 約莫半數__ 僅有部分/幾乎沒有__

[旁敲側擊、多方打聽、親身觀察、綜合判斷]

該企業的主要產品，有多大比例面向市場/有市場/具市場競爭力？ 幾乎全部/大多數__ 約莫半數__ 僅有部分/幾乎沒有__

經營表現 EP (Economic Performance)

[直接詢問]

您的企業同鎮裡的其他企業/同類企業比起來，總的來說，算是 極為成功/比較成功__ 一般/過得去__ 稍差點/比較不行__ 您的企業/工廠同鎮裡的其他企業比起來，在利潤上算是 比一般好些__ 一般__ 稍差些/很困難__



您的企業/工廠同鎮裡的其他企業比起來，在成長速度上（以銷售額為準）算是
比一般快些__ 一般__ 稍慢點/衰退__

[旁敲側擊、多方打聽、親身觀察、綜合判斷]

該企業同鎮裡的其他企業/同類企業比起來，總的來說，算是
比較成功__ 比較一般__ 比較差__

政府偏厚 PR (Reliance on Patronage)

[直接詢問]

您自己覺得，同鎮裡其他企業比起來，鎮裡/村裡/政府對你們，算是
比較照顧__ 態度一般__ 沒有特別照顧__

[旁敲側擊、多方打聽、親身觀察、綜合判斷]

地方政府/政府領導/經濟主管官員對此企業的偏厚程度為何？
較為偏厚__ 相當持平__ 未加偏厚__

社交依賴 RC (Concern over Relationships)

[直接詢問]

您自己覺得，同鎮裡其他企業比起來，您對建立/運用關係的重視程度如何
視為關鍵/相當重視__ 中等重視__ 不太講究/全不關心__

[旁敲側擊、多方打聽、親身觀察、綜合判斷]

同鎮裡其他企業比起來，該企業的領導人/一把手對於關係的重視程度如何？
相當重視__ 中等重視__ 不太講究__

企家精神 PE (Profiting through Entrepreneurship)

[直接詢問]

您自己覺得，同鎮裡其他企業比起來，您個人對風險/冒險的決策的態度/表現為
經常從事/頗願意一試__ 需要的情況下，願意一試__ 較不願意涉及__

[旁敲側擊、多方打聽、親身觀察、綜合判斷]

同鎮裡其他企業比起來，該企業的決策者對冒險/風險的態度為
經常從事/頗願意一試__ 需要的情況下，願意一試__ 較不願意涉及__

關係資本 RC (Stock of Relational Capital)

[直接詢問]

您自己覺得，同鎮裡其他企業比起來，您個人的社會關係屬於/向來是
關係極廣/極好__ 關係一般/勉強過得去__ 關係有限/欠佳__

[旁敲側擊、多方打聽、親身觀察、綜合判斷]

同鎮裡其他企業比起來，該企業經營者的社會關係屬於/向來是
關係極廣/極好__ 關係一般/勉強過得去__ 關係有限/欠佳__

* * *

(收件：90年3月14日，修正：90年4月30日，接受：90年5月15日)



The Transformation of Local Market Networks in Rural China 1979~1999

Shu Keng & Lu-huei Chen

Abstract

As we know, personal networks (*guanxi*) have been central to the Chinese way of doing business. But how do they change given the current economic transformation? Based on data collected in a small town (*zhen*), this paper examines the impacts of market transition on the networks between China's rural entrepreneurs. We find that these networks have experienced a "creative transformation," a process that contributes to the expansion of China's rural enterprises (TVEs). Throughout reform, the business networks there have not been replaced by the impersonal price mechanism. Instead, they have gradually transformed into "weak ties" (durable but mostly contracted partnership). Given such transformation, these ties now play an active role in facilitating the market transactions of TVEs. In addition, the local networks in rural China also have transformed away from "vertical ties" (relationships between unequals). Although some enterprises continue to rely on state patronage, many others (especially those most successful on the market) are growing out of their dependence on local officials. Nowadays, these entrepreneurs are seeking alliances with other enterprises to capture market opportunities; for these individuals, government-business relations are not as crucial and lopsided as they used to be.

Keyword: local networks; creative transformation; converging to weak ties; diverging from vertical ties

