

家族企业研究中的理论问题辨析

刘平青 (中国社会科学院 农村发展研究所, 北京 100732)

摘 要: 在中国计划经济向市场经济转轨这种市场环境大变化的过程中, 家族企业得以复苏和勃发, 其数量由少到多, 规模不断扩大, 企业形态日渐成熟, 且发展形式丰富多样, 引起了理论界的普遍关注。学者们不遗余力的调查研究, 深化了人们对家族企业的认识, 并在一些方面已达成共识。但这并不能完全掩盖人们对这一问题在认识上的分歧。澄清这些分歧, 有助于理论研究的不断深入, 也将有利于家族企业的健康发展。本文从演化经济学视角, 在对转轨期中国家族企业的性质作出判断的基础上, 提出了家族企业是由“家族基因”内生性决定且由企业环境选择的组织形态的理论框架。

关键词: 家族企业; 经济转轨; 制度安排

中图分类号: F121.23

文献标识码: A

文章编号: 1672-6988(2004)01-0084-06

在中国由传统计划经济向市场经济转轨中, 家族企业得以复苏和勃发, 其数量由少到多, 规模不断扩大, 企业形态日渐成熟, 且发展形式丰富多样, 引起了理论界的普遍关注。学者们不遗余力的调查研究, 深化了人们对家族企业的认识, 并在一些方面已达成共识。但这并不能完全掩盖人们对这一问题在认识上的分歧。澄清这些分歧, 有助于理论研究的不断深入, 也将有利于家族企业的健康发展。本文从演化经济学视角, 在对转轨期中国家族企业的性质作出判断的基础上, 提出了家族企业是由“家族基因”内生性决定且由企业环境选择的组织形态的理论框架。

一、家族企业在转轨期中国是权宜之计, 还是适应性制度安排?

家族企业作为一种跨越社会发展阶段、跨越国界的企业组织, 不仅在市场经济欠发达的国家或地区普遍存在, 而且即使在市场经济高度发达的国家或地区, 也毫无例外地活跃着一批现代家族企业。转轨期中国家族企业, 由于产生、成长于经济转轨这种市场经济欠发达的环境中, 因而除了具有发达市场经济中一般家族企业的共性外, 更有其存在和

发展的特殊性。

传统计划经济体制下, 行政命令取代了市场、家庭等基础性资源配置方式, 全国就好比一个巨型工厂, 各种资源要素(包括人力资本)无一例外都是通过国家计划以行政命令的方式来配置, 家族企业缺乏存在和发展的基本空间。寡庸讳言, 如果市场经济发展的历史果真有春天的话, 那她在现代中国则是羞涩而脆弱的, 而且姗姗来迟。有人说市场经济思想在中国人头脑中早已行之有年, 甚至可追溯几千年的历史, 但市场经济在中国真正提出, 公认的看法是在改革开放之后, 以 1992 年党的十四大正式提出建立社会主义市场经济的改革目标为标志。经过二十多年的发育, 市场经济在中国已初见端倪。但我们不能忘记, 社会主义市场经济理论的形成是几代经济学家付出了巨大的甚至生命代价的; 我们也不能简单地认为, 市场经济的普及会因改革方向的确立一蹴而就。在建设市场经济的过程中, 政府既是推动者, 但有时有些部门又因为部门利益而成为改革进入“深水区”的阻碍者。正如有学者指出的: 许多权力部门搞市场经济的热情变成收费和罚款的热情。也就是说, 在转轨过程中, 最大的

收稿日期: 2003—10—01

基金项目: 中国博士后基金项目资助(中博基字: 2003033222)

作者简介: 刘平青(1973—), 男, 湖北监利人, 中国社会科学院农村发展研究所博士后研究人员, 主要从事家族企业与演化经济学研究。

利益集团就是来自政府的许多权力部门。对许多权力部门而言,与其说它们在搞市场经济,还不如说它们在‘利用’市场经济。^[1]由于传统计划体制的“惯性”,使得处于发育中的市场经济远未脱离计划体制的束缚。

理论家的灵感来源于丰富的实践。家庭既是人类存在的基本单元,又是各种经济活动的天然场所。在中国即使在“狠割资本主义尾巴”和“严打长途贩运”及其余波尤存的计划经济年代,以家庭或家族为基础形成的各种经济组织从未真正绝迹过。但这些以家族企业为主体的组织形态只能模拟生物界的“拟态”和“保护色”,在国家政策许可范围内,打出一记擦边球,以突破思想禁锢,从一统天下的计划经济体制边缘逐步显现出来。始于恢复家庭作为经济单元的农村改革,犹如一张供家族企业发育的特制温床。受利己主义的推动,加之由个人生活经历、知识素养、特质性判断力和价值观而构成了企业主(家)心智模式,使企业主(家)具有强烈的创业冲动和适应性创造力;传统家族制度中的等级制度和“尊上”、“服从”观念,顺理成章的移植为企业主(家)权威;家庭内部利他主义的存在,使彼此间具有高度的认同感和一体感,从而形成密切合作的“公共知识”。上述几个方面的因素,使家族企业能低成本创业。中国“摸着石头过河”的改革,最早闯险滩的是个体家庭企业。当理论界在探讨商品经济姓“资”姓“社”时,温州家庭作坊已呈星火燎原之势;当理论界在讨论股份制是不是资本主义的专利时,广东家族企业早已发行了第一张股票。转轨期中国家族企业具有强烈的试验色彩,政府本意是让它们扮演国有经济“边际的、填补空缺的角色”。然而,家族企业具有市场主体的天然本能,以其适者生存的机制适应转轨经济环境,在与国有企业的竞争中,立稳了脚跟,并逐步取得了法律上的“牌照”。中国市场化改革取向的确立,可以说很大程度上要归功于家族企业成功的实践。

由是观之,研究转轨期中国家族企业,丝毫不能脱离中国经济转轨这个最大的“特色”。离开其赖以存在的特殊环境而就家族企业论家族企业,将难以跳出笼统地进行利弊分析的窠臼。从经济转轨这一角度看,转轨期中国家族企业不仅不是权宜之计,而是一种适应从计划经济向市场经济转轨且富有活力的企业组织。

改革开放之初,家族企业没有得到法律的认可,也没有取得社会的认同,它们或游离在计划体制的边缘,或顶着一顶又红又专的国有企业帽子。当乡镇集体企业享受国家优惠政策时,一些家族企业又变成乡镇集体企业。随后政策调整,招商引资成为各级政府发展经济的重要举措,不少家族企业摇身一变成为中外合资企业。时至今日,私营企业成为各界关注的热点,昔日的一部分乡镇企业在转制中又变成了今日红火的私营企业。从家族企业制度变迁便可以看出中国渐进式改革的路径与轨迹。在这一过程中,什么模式适合于企业的发展,家族企业就采用什么模式。大致可以这样说,转轨期中国家族企业的适应性是特定环境下的不得以而为之,又可称谓“诱致适应型”,即不利于家族企业健康成长的企业环境诱导下的适应性。

资本要素对优秀的企业家来讲永远是稀缺的。中国创业型家族企业主(家)出生和成长于“高积累、低消费”以及严禁私人资本存在的年代,其受资本的约束程度是不难想象的。由于经营能力难以观察,即便此时有可供选择的人才市场,企业主(家)面对不低的事前信息成本(招聘、培训费用),他们也只能望而却步,回头依靠彼此“熟悉”、不辞辛苦、不计报酬、勤奋工作的家族成员,启用家族成员创业,几乎成为企业主(家)情理之中的事。然而,由于家族成员也存在信息机会成本(因在家族企业工作而失去的其他可能的最大收益),企业主(家)并不是一厢情愿地抓住家族成员不放。赚钱的技术性工作和低薪的繁重体力劳动之间的区别,是理性的企业主(家)选择家族成员或者雇佣家族外社会公众成员的一个判断性标准,于是雇佣公众成员的口子因分工的需要而得以打开。随着进入企业的公众成员增多,其中不乏优秀分子能在企业实干中脱颖而出。根据企业发展实际,企业主(家)有机调配契约型和身份型两类信息选择激励—约束机制。对优秀的社会公众成员,企业主(家)习惯于用身份型方式同化他,或通过联姻的方式使之成为家族成员,或以身份加契约双管齐下的方式使之成为准家族成员。通过上述方式,家族企业主(家)选择优秀的人力资本进入企业核心层,对企业的发展起到“一言九鼎”之功效。

据有关经理人才市场发育状况的问卷调查分析,认为“已经起步,但需很大改进”的占 44.40%;认

为“很不成熟”和“不清楚”的分别占7.00%、15.80%;而认为“比较成熟”和“已经成熟”的只占26.30%、6.40%^[2]。转轨时期不规范的经理人才市场存在着“奖短罚长”的负面效果,企业主(家)和社会人力资本各自存在短期机会主义倾向。从家族企业的发展实践来看,企业主(家)除重用家族成员外,也通过契约机制大量聘用社会人力资本,而社会人力资本频繁“跳槽”。“跳槽”的原因除待遇和受排挤等考虑外,还有两个方面不能忽视:一是由于市场规则不健全等因素,企业长期投资动力不足,社会人力资本在一个企业工作几年之后就会感觉到企业缺乏持续竞争力,“说不准哪天企业就垮了”,与其到时“树倒猢猻散”,不如现在三十六计走为上策;二是转轨经济中企业进入成本比较低,人力资本“打工”目的很明确,边赚钱边积累经验,为自己日后创业打基础。分工导致的社会异化,使得企业主(家)和人力资本缺乏一种长期合作的意愿,人力资本信息市场的不健全,使双方更难以找到合作均衡点。有关的调查也证明了这一点,在问及是否可以从市场上招到合格的经理人员时,答案中“也许可以”占到44.10%，“招不到”和“不清楚”分别占7.10%、16.50%,而“可以”的回答只占32.40%。大多数回答是含糊的和否定的。^[2]

如果说转轨期中国家族企业个体的出现,主要源于家族企业主(家)内在的创业冲动,那么家族企业群体的崛起,则应归因于企业环境因素的助长和鼓励,特别是法律上对私营企业的认可。“民之为道也,有恒产则有恒心,无恒产则无恒心”。从改革开放之前的“改造、利用到消灭”再到1983年初的“不要急于取缔”,从1988年社会主义经济的“有益补充”到1999年社会主义市场经济的“重要组成部分”,法律上的两次飞跃,大大促进了家族企业群体的成长壮大。

准确地划分转轨时期家族企业群体所处行业及其规模大小,不是一件容易的事情。从大量案例分析可发现,家族企业中存在“两小、易于控制”的现象,即创业期企业规模小和发展期企业核心小,这样使得少数几个家族成员便可控制整个企业。从分工与企业所处行业来看,创业期小型家族企业多数分布在运输、贸易、服务业和简单加工制造等行业。这些现象背后有着深刻的原因。首先,这些行业进入成本比较低,家庭自有资金外加向亲戚朋友借

一点便可以凑够创业成本;其次,这些行业偏重于价格、时间、地点的判断技巧,只要决策迅速、对市场信息反应敏锐,家族企业成功的可能性较大;其三,家族成员甚至可以在不放弃主营业的情况下,利用闲散时间和家族中剩余劳动力开展经营,企业创业风险比较小;最后,也是最重要的,企业进入的技术壁垒低,技术分工简单,甚至一两人学会操作便可。经过二十多年的发育成长,转轨期中国家族企业中也出现了如希望集团、万向集团、太太药业、康美药业等一批技术含量高、规模大的家族企业,并且这些家族企业大都遵守一种“分工原则”,即企业核心(包括技术的或管理的)都由家族成员所控制。即使明令“儿子不准当总裁”的吴炳新,也不会轻易将三株董事长职位许诺给外人。分析还发现,一些家族企业在经历创业期后,主要集中在医药、化学、食品等行业进行规模扩张,这大抵也同这些行业的核心技术相对集中,容易受家族成员控制相关,这也是家族企业在激烈的市场竞争中能占有一席之地的法宝之一。

转轨期中国家族企业作为“所有者到位”的企业,克服了“所有者缺位”造成的困惑。其“适者生存”的明显优势绝不亚于国有企业“做大做强”的优势,现代市场经济竞争规律既非弱者生存,又非大者生存,而是适者生存。谁也不能否认,转轨期中国家族企业是一种比较成功的适应性制度安排,即基本适应了转轨经济中的企业环境(包括产权、信息、融资、经理人才市场等)的制度安排。诚然,说它是一种适应性制度安排,甚至是一种不可替代的适应性制度安排,并不意味着笔者想要用家族企业取代非家族企业。完整的企业群体应当是既有家族企业又有非家族企业的形式多样的组织形式相辅相成。单一地强调或者否定其中的一部分,都容易从一个极端走向另外一个极端。我们还应该看到,转轨期家族企业本身是一个异质的且规模、层次不同的复杂群体,传统家族企业所占比重大,现代家族企业比重小,一方面企业规章制度尚需规范完善,企业信用有必要提升,企业主(家)素质有待提高;另一方面部分家族企业的“活力”来源于“双轨制”,甚至是由“公”通过家庭或家族向“私”输血,必须有新的转制提升。

二、家族企业与现代企业制度是否绝对排斥?

无论是对转轨期中国家族企业而言,还是对一

切中国家族企业而言,未来何去何从,尤为令人关注。在理论探讨和实际操作中,具有代表性的一类观点或做法可以概括为“一大、二公、三高”,即模仿国有大中型企业,加快组建企业集团,急于公开上市,用现代企业制度对家族企业加以改造。这种做法对于极少数具备条件的家族企业而言,并非不可。问题在于,世界范围内并不存在一种放之四海皆准的企业发展模式,即使在发达市场经济国家较为成功的现代企业公司制度也不例外。家族企业同任何社会的经济组织一样,其成长、成熟是一个自然的历史过程。“急于求成”的赶超思想,难以使家族企业做大做强,拔苗助长只会导致家族企业发育不良甚至出现企业“畸形”。

“现代企业制度”作为一种舶来品,在慎重引入之前,有必要先看看几百年来发达市场经济中家族企业自发演变的历程。发达市场经济形成的历史,从一定意义上讲是一部家族企业群体演变并与之协同进化的历史。在以家族村庄为基本单元的农业社会向工业化社会转化的过程中,传统家庭手工作坊得以扩大成长。19世纪以前,商人是资本主义经济的轴心,他们身兼出口商、批发商、进口商、零售商、船东、银行家和承保人,买卖各种产品,执行多种基本商业功能。这一时期,无论是商业、金融业,还是生产企业中,家族企业是唯一的企业组织形式。19世纪40年代后,银行、保险公司和一般货运业者均已出现。随着分工不断细化,家族企业由提供一揽子服务向专业化服务转化,进而为技术创新和管理变革提供了契机。当生产技术日积月累,企业会计程序和管理制度日渐完善之后,企业生产规模和交易范围逐步扩大。这一成长模式中的家族企业的各种企业行为,如融资、人才引进、行业进入等等,从一开始就是以经济效益为中心,表现为理性的经济行为。生产企业、商业企业、商业银行、保险公司、投资银行等各种组织本质上都是产权明晰的企业,它们的不同仅仅是提供产品和服务的方式不同罢了。伴随着家族企业自发成长,各种金融产品推陈出新,各类相应组织机构如工会组织、市场仲裁机构、监督机构等市场机制以及相应的法律法规不断发育并完善起来,形成企业成长与市场经济发育协同进化的良性循环。进而使得单一的家族经营模式逐渐由其他企业制度安排进行补充,从而形成今天发达的市场经济以及由丰富多彩的企业组织

构成的现代企业生态系统。

现代企业生态群体包括两个层次,一是企业赖以存在的各种制度环境,二是不同制度环境中的企业群体。具体说来,该群体中的企业成员主要有四大类。一是“家族类”,其是以家族企业为基础发展起来的各种企业组织。包括:家族部分或全部所有并控制的企业,如福特公司;家族间相互持股形成的企业,如美国巴勒斯公司;家族成员在原有家族企业的基础上孵化出来新的公司,如哥伦比亚广播公司;一个家族从另一家族购买并发展壮大的企业,如可口可乐公司;家族企业国有化的企业,如法国圣戈班公司。二是“分散类”,即企业所有权极端分散,没有明显控制家族。三是“个人类”,由个人经营的小企业。四是“国有类”,国家投资创办和控股的企业,这些企业一般提供公共产品。“多样化”是这个企业生态群体的首要特征。与此同时,企业中制度化管理也相对完善。

可见,在现代市场经济条件下,家族企业作为一种企业组织类型,绝非传统企业的代名词,而是包括传统型、过渡型和现代型等不同企业组织形态。现代型家族企业兼有现代公司制和家族制度两者之长,家族企业绝非与现代公司制企业相对立的存在。更不能把现代型家族企业与一般现代企业割裂或截然分开,现代型家族企业是现代企业的多种形态之一,并且是由传统型和过渡型家族企业发展演变而来,即传统型和过渡型家族企业是包括现代型家族企业在内的现代企业生态群体的“母体”。

家族企业的命运在中国与在发达市场经济国家形成了鲜明对照。鸦片战争之后,作为对传统家族手工作坊的替代和扩充,早期中国家族企业得以萌发,以后在半殖民地半封建社会的中国艰难地生存和发展。新中国成立后,以民族工商业为代表的中国家族企业,有着三五年左右与新兴国营工业和平共处、竞争发展的时期。但好景不长,在此后的一个较长时期内,“左”的思想逐渐占了上风,家族企业受尽摧残和抵毁,发展举步维艰。改革开放后家族企业由“地下经济”而重生,经过近二十年的发展,发展成为社会主义市场经济的重要组成部分,取得了法律上的合法地位。

中国的改革目标是建立社会主义的现代市场经济。新型的市场经济不是官本经济,也不是官商混合经济,而是一种多元投资主体的民本经济,即

以民间资本为主,以民营为主,以包括家族企业在内的广大非公有制企业为主要组织形式的经济形式。市场制度不是等来的,也不是什么人恩赐的,更不是什么人事先设计的,它是人们在争取自身利益的活动中相互博弈的结果。在计划经济向市场经济的转轨中,家族企业得以全面复苏,而该群体的崛起必将进一步推动中国经济转轨。其巨大的推动作用主要表现在:家族企业是企业精神产生的重要动力源;家族企业是市场机制发挥作用的微观基础;家族企业是推动中国农村家庭经济向现代工商企业转化的“制度引桥”。可以推测,家族企业将在一段不短的时期内仍是非公有制企业的主体。其主要原因有二:一是新生的非公有制企业大多数是家族企业。中国经济转轨特色之一就是家庭这个人类的第一保险箱,在经济社会转轨过程中为城市和农村大量的剩余劳动力“无怨无悔”地充当着天然保险的功能,这些剩余劳动力在家族企业中从业的机会成本几乎可以忽略不计,少数家庭成员有能力进行自主创业,更多地则是通过血缘亲缘乃至地缘关系,在家族企业中谋求一个职位,或者说找到一个求生存的“饭碗”。二是现有家族企业的变迁是一个长期而复杂的过程。家族管理弊端的暴露有一个过程,家族企业主(家)需要一段时间的“干中学”,文化因子的改变也不是一蹴而就的。即使在美国这样家文化观念较为淡薄的国家,家族企业演变为现代经理式企业也花了一百多年的时间,而且至今家族企业还是现代企业的基本形态之一。家族企业变迁不仅仅是企业自身的问题,而是复杂的社会问题。转轨期中国家族企业20世纪90年代以后才真正开始大踏步发展,“家族经营要被非家族经营取代”的“升级”不仅家族成员不接受,法律制度、信誉制度、资本市场等企业市场化运作的社会条件也没有提供任何可能。忽视企业发展规律和所处制度环境,简单否定家族制管理而急于用所谓的“现代企业制度”取而代之,其结果不是破而不立,就是“新瓶装旧酒”。采用“贴标签”的办法,无异于“苏联模式”时期将个体家庭经济作为“资本主义尾巴”一扫而光,将阻碍社会主义市场经济发展。

中国二十多年的改革实践充分证明,哪里家族企业发展的早,哪里市场经济就启蒙快;哪个地区家族企业有优势,哪个地区经济增长就迅速。转轨

期艰难成长起来的家族企业是推动中国市场经济发展重要的微观基础。正确的政策选择不是用所谓的“现代企业制度”对家族企业进行不切实际的改造,而是在尊重市场经济与家族企业协同进化之客观规律的基础上,保护和优化“企业生态环境”,这将有助于市场机制正常发育和转轨期中国家族企业向现代公司制企业方向稳步发展。

三、家族企业持久不衰的生命力是否存在逻辑一致的理论解释?

为什么在转轨期间中国新兴的私营企业大都是家族企业,而且在世界范围内家族企业也普遍存在、持久不衰?对此作出经济学或社会学解释的论著并不鲜见。学者们或从“家本位”的中国传统儒家文化或借用现代企业理论(又称企业的契约理论),对家族企业生命力进行解释。事实上,家族企业作为一种跨时间、跨国家、跨行业的企业组织,既有现代企业理论所指的市场契约,又有身份等非契约性形式。因此,已有的解释并不能令人信服。

在竞争中形成的家族企业作为“人类聚集的经济体”之所以长久不衰,不能不同其“适者生存性”密切相关。“生物学是解开人类本性之谜的一个关键,如果忽视了它所提供的那些快捷有效的原则,其损失之大就不是社会科学家负担得起的了”。^[3]无论“经济人”社会化程度如何之高,人类不可能脱离其作为生物的本质。“经济人”是来自于家庭的“生物人”,这样就决定了“经济人”只能超出而不能脱离家庭或家族的影响。由此,笔者将决定家族企业这种“适者生存”的内生性因素称作“家族基因”。家族企业可视作由“家族基因”内生性决定且由企业环境选择的组织形态。

家族企业作为一类企业组织能长久不衰,可看作是一种“遗传”,而企业各具形态,则可看作是一种“变异”。同样,决定家族企业“遗传”与“变异”的关键在于“家族基因”的四种“碱基”。其一,利己人性(Selfishness),人类为争取适宜的生存空间、支配更多生活资源的一种生物本能,表现为家族企业在市场竞争中如亚当·斯密所描绘的利己行为;其二,心智模式(Mental Model),家庭生活经历和知识素养,加上其成员个人独特的价值观和判断力,从而形成的基本固定的思维方式和行为习惯,表现为家族企业对环境的敏感度与创新反应;其三,利他人性(Altruism),人与人相互依存的社会生物属性,表

现为家族成员间的信任、默契、友爱等非契约性合作行为；其四，文化因子（Culture），人类行为除受生物本能支配和影响外，更多地受到来自传统文化的影响，表现为家族企业具有一定的区域文化特征。

利己人性与利他人性，分别属于人的自然生物属性和社会生物属性，与之并列的心智模式、文化因子也被纳入到“家族基因”理论框架中来，从而避免了早期人类社会生物学理论单纯用生物遗传基因解释人类行为的偏颇，能够较为全面地把握人类进化过程中遗传因素与文化因素，或者说先天因素与后天因素共同作用于“经济人”的客观事实。

从“家族基因”角度可以对家族企业内涵做出新的概括：家族企业就是通过利用“家族基因”的非契约性（以血缘亲缘为主要纽带）凝聚力和适应性创造力，来配置企业发展所需资源要素，从而能够有效地参与市场竞争，且企业控制权以及全部或部分所有权为某一家族所拥有的企业组织形态。一句话，由“家族基因”决定资源要素配置，且企业控制权为某一家族所拥有的企业组织形态，就是家族企业。这里，家族是具有一定的包容性和开放性且有别于中国传统意义上父系家族的范畴，是由血缘、亲缘甚至包括拟血缘关系组成的团体；非契约性凝聚力与亲情血缘以外的契约性凝聚力相对应，是指通过以血缘亲缘为主要纽带的关系网络，凝聚资源要素进行家族组合和团聚的能力；适应性创造力也就是指依托和利用“生物人”适应性的特点，积极主动参与市场竞争而逐步形成的一种家族创新精神和动力。^[4]

由此“家族基因”决定了家族企业具有适应者生存性、形态差异性、生命周期性等“生命”特征。构成“家族基因”的四个“碱基”，都来源于“生物人”的本能及其影响因素，从而使得家族企业具有跨越时空的生存能力。由于四种“碱基”的差异以及“碱基”间在不同时间和空间范围内的排列组合，使“家族基因”具有特异性。特异性的“家族基因”在不同政治经济环境中表达，于是呈现出形态差异的家族企业。在几百年的历史演变中家族企业兴衰起伏，其中既有“不老翁”、“长青树”、“百年老店”，也有“富不过三代”、“各领风骚三五年”之说。除环境因素影响外，生命周期性是由“家族基因”固有的优势和劣势决定的。当优势大于劣势时，家族企业表现为兴盛成长，反之，则家族企业衰败消亡。具体说来，“家

族基因”的优势表现有二：一方面，由于利己人性和心智模式共同作用，使家族企业具有强烈的创业冲动和适应性创造力；另一方面，由于利他人性和文化因子产生非契约性（以血缘亲缘为主要纽带）合作，使得“又一只看不见的手”——家庭或家族制度作为一种配置资源要素的方式成为可能，一定时期能凝聚到企业发展所需要的有形和无形的资源要素，从而促进家族企业能低成本创业。“家族基因”的劣势表现有三：其一，家族企业中家族成员的小范围利己主义无疑是内部矛盾的起源；其二，创业型家族企业主（家）持续控制企业的愿望或日益僵化的心智模式对企业持续发展将是一种阻碍；其三，非契约性合作只能适用于较小的范围，相对于企业较大规模的发展来说，一个家庭或家族所能凝聚到的资源要素可能是杯水车薪。

任何企业组织都是一定环境约束条件下的产物，作为大幅度跨越时空的家族企业组织也同样如此。因而研究家族企业除了探讨其内生性因素——“家族基因”外，也不能离开对所处企业环境的分析。

首先，“家族基因”与企业环境两者相互渗透，形成“你中有我，我中有你”的局面。家庭社会环境通过成长和生活在其中的经济个体的心智模式，在“家族基因”中得以反映。文化因子一般作为环境因素加以考察，但由于其内在地调配人的本性中利己与利他的表现，并影响到心智模式的形成，因而成为构筑“家族基因”的四个“碱基”之一。

其次，“家族基因”表达需要一定的企业环境。“家族基因”如同野草一样，深深植根于人类社会经济土壤中，随着各国政治经济气候的变化，时枯时荣，消而不灭，或表现为正常家族企业，或以扭曲变态的形式出现。发达市场经济中，家族企业在几百年的演变过程中与市场经济协同进化。其结果，不仅使得传统单一的家族企业模式进化分蘖为“现代企业生态群体”，现代型家族企业成为其中的一个重要组成；而且伴随着家族企业演变，共同构成发达市场经济主要特征的资本市场、经理市场、技术市场、劳动力市场等相继健康地发育起来。与此形成鲜明对照的是，早期中国家族企业在封建家族政权和外国入侵环境下举步维艰，特别是“苏联模式”时期的中国，家族企业作为资本主义与封建主义的双重典型而一直受到无情地批判，甚至被“斩草除

根”。家族企业只能在远离计划体制的中国农村以各种“地下工厂”的形式潜伏。即使在改革开放后一段不短的时期内(1987年私营企业取得合法地位以前),家族企业为规避意识形态风险而顶着“红帽子”,以变形或扭曲的形式存在于国有企业或乡镇集体企业之中。国有企业持续改革中出现的“准家族化”现象,乡镇企业全面改制中出现的“家族泛化”现象,便是上述事实的明证。

再次,企业环境对“家族基因”表达具有强烈的诱导作用。将家族企业视作一个相对独立的经济系统,在企业运营过程中,家族企业主(家)必须不断地感应企业环境中各种资源要素相对价格的变化,并根据成本收益的经济权衡进行要素交换。资源要素相对价格的不同,明显地诱导着“家族基因”的表达。一方面,企业主(家)成长环境制约着“家族基因”的正常表达。利己人性是企业主(家)的一种生物本性,是企业创新动力的重要(并非唯一)源泉。如果简单地否定这一人性本质,其结果不仅使得企业主(家)创造力被埋没,经济生活缺乏活力,更有甚者“权力”向经济领域渗透,私的本性在“公共领域”里发挥作用,以致于国有企业或国有单位成为“家天下”。另一方面,人力资本信息环境、企业融资环境等对“家族基因”表达都有着明显的诱导作用。企业主(家)雇佣家族成员和社会人力资本具有随机性,但在一定的人力资本信息环境中,当企业主(家)雇佣后者的信息成本明显高于前者时,企业主(家)雇佣家族成员不失为低成本的理性选择。同

样,当资本市场发育不成熟,企业难以从家族外成员或融资机构获得企业发展所需资金时,它们只得求助于家族成员和企业内源性融资,融资难既阻碍企业发展,又作为外部条件强化了家族企业的形成。

以上分析说明,家族企业本质上由“家族基因”内生性决定,而其进一步发展又受到外部企业环境的制约。经济全球化和中国加入WTO对转轨期中国家族企业的影响将是巨大的;伴随着人类社会的向前发展,家庭以其丰富内涵、灵活的结构以及各种不断变化了形式适应社会进步,并记载着现代化过程中的社会变迁。企业环境改变是家族企业变迁的“压力”,而进化后的“家族基因”使变迁成为可能,家族企业主(家)将如何感受到企业内外变化并推动着家族企业变迁,这些都是有待深入研究的课题。

参考文献:

- [1] 卿志琼. 经济学家的良知与经济学的苍白[A]. 载梁正等. 中国十位著名经济学家批判[C]. 上海:学林出版社, 2002. 17.
- [2] 李国庆. 私营企业治理结构问卷调查的数据与分析[A]. 张厚义. 中国私营企业发展报告(2001)[C]. 北京: 中国社会科学文献出版社, 2002. 166-193.
- [3] 爱德华·威尔逊. 人类的本性[M]. 福州: 福建人民出版社, 1988.
- [4] 刘平青. 家族基因:家族企业生命力解读[M]. 太原: 山西经济出版社, 2003. 30-40.

(责任编辑:许桃芳)

The Theoretical Issues on the Family Businesses

LIU Ping-qing

(Institute of Rural Development, Chinese Academy of Social Sciences, Beijing 100732, China)

Abstract: The family businesses show the characteristics of the induced accumulation during the economic transition in China. And the family businesses have become the matrix of the modern business ecotypic culture, which is one of the fundamental patterns of modern enterprises in the developed economy. So a conclusion can be drawn that the FBE is a type of economic organization determined by family genes, and is affected by the macro environment and economic development.

Key words: family businesses; economic transition; institutional arrangements