

现阶段中国私营企业主研究

戴 建 中

Abstract: Using the data about private enterprises of four times' sample survey in China during the recent ten years, this paper studies how the private enterprise owners use surviving methods of reducing to pay taxes and confusing property right, how they adapt themselves to outside circumstances of Chinese economic-social system transition and for the inside administration they have to turn to the traditional claw sense. The author analyses intergenerational mobility in private enterprise owners, their cultural, social and organizational capital. At last, the author tries to point out the private enterprise owners' social attributions.

中国改革开放 20 年来最为引人瞩目的现象之一,就是私营经济如凤凰涅槃地复活并且迅速成长起来。与之相伴随,众多的私营企业主也成为社会经济舞台上耀眼的明星。那么,是不是产生了一个新的资产阶级,还是仅仅存在着一个具有某些特性的松散的社会群体?要回答这个问题,必须分析私营企业主的结构化过程,并且把握他们和其他社会结构成分的联系和互动方式。

近 10 年之中,全国工商联等部门、机构于 1993、1995、1997、2000 年在全国范围内,对私营企业和私营企业主进行了四次大规模抽样调查,笔者将引用这些实证研究资料尝试回答上面的问题。

一、私营企业主在社会—经济结构中的地位

(一)私营经济恢复发展是中国社会双重变革的产物

这里说的双重变革是指改革开放以来的中国,同时交织在以工业化和城市化为主要表现的现代化变革与计划经济向市场经济转型的制度变革之中。

私营企业主的社会来源、他们经营企业的策略,无不打上这种历史条件的烙印。20 世纪 80 年代前期,由于农村家庭联产承包制的推行,出现了专业户和个体户,随着资金的积累和农业剩余劳动力的增多,较大规模的雇工经营也开始运作起来,当时被称为“雇工大户”。1988 年宪法修正案中定位“私营经济是社会主义公有制经济的补充”,1989 年私营经济开始在政府统计中单列,正式在国家经济生活中亮相。20 世纪 90 年代私营经济发展环境逐步好转,发展速度加快。1997 年中国共产党“十五大”提出“非公有制经济是我国社会主义市场经济的重要组成部分”。1999 年人大按这一精神再次修宪,私营经济终于获得了和国有、集体经济相同的地位和待遇。

(二) 私营企业主的社会流动

改革开放前的中国, 社会成员归属于几个不同的阶级、阶层, 每个集团内部成员的政治、社会、经济地位高度一致, 但集团之间却是壁垒分明的。这是一个严格的等级制社会, 整个社会侧看是一个金字塔结构, 俯看好似一组同心圆。居于中央位置的是干部阶层, 通过计划经济体制, 他们集中、严密地控制着整个国家的经济基础和上层建筑。处在第二圈的是知识分子阶层, 虽然他们在政治上经常处于被改造、被运动的处境之中, 但经济收入和在社会生活中的位置总体上还是让人羡慕的。工人阶级虽然在意识形态上被确认为领导阶级, 但其领导权已为干部阶层代为行使, 国家要求工人阶级保持政治上的忠诚, 在此条件下为他们从生到死提供教育、劳动及享有医疗、住房、养老等福利的机会。农民则更居外层, 工农业产品价格剪刀差已在经济上严重剥夺了他们, 而人民公社制度又使他们失去了生产和生活的自主权, 社会流动的可能性近乎为零。但是还有比他们更为边缘化的, 那就是阶级斗争中的“敌人”和“不可靠分子”, 以及他们的亲属和子弟, 这些人在政治、经济、社会地位方面被视为“贱民”。中国的改革首先是从计划经济比较薄弱的农村开始的, 最早参与市场机制的建立, 希望在另一种制度中有可能改善自己地位的, 恰恰是这些原体制外和最边缘化的群体。现在的企业家们有相当一批人, 在那个“以阶级斗争为纲”的时代里, 由于自身阶级成份或“家庭出身”不好, 遭遇是很凄惨的, 例如在 1989 年前开业的私营企业主中, 有 4% 的人曾经身系冤狱。^① 相对而言, 1988 年以前开业的业主, 在原体制内的职业比较“低微”, 来自国有企事业单位的很少(见表 1、表 2)。

表 1 不同时期开业的企业主“家庭出身” (%)

不同出身	1989 年前开业	1989—1992 年开业	1992 年以后开业	合计
“红色”(贫、下中农、工人、城市贫民、革命干部、军人)	78.6	84.6	79.3	81.2
“灰色”(中农、商贩、职员、知识分子)	10.7	9.1	12.7	11.4
“黑色”(地主、富农、资本家、反动军官、官吏)	10.7	6.3	8.0	7.1
合 计	100.0	100.0	100.0	99.7

说明: 1997 年调查数据。

表 2 被调查私营企业主开业前职业 (%)

原职业	1988 年以前开业	1989—1992 年开业	1992 年以后开业	合计
专业技术人员	1.9	4.3	4.9	4.6
企事业单位	19.8	16.0	25.5	23.5
工人、服务人员	13.2	8.6	10.8	10.7
农民	20.8	17.9	15.8	16.7
个体户	35.8	46.3	36.9	38.2
其他或无业	8.5	6.8	6.1	6.5
合 计	100.0	100.0	100.0	100.0

说明: 1997 年调查数据。

到了 20 世纪 80 年代末, 市场经济已基本建立起来, 旧体制已经松动并逐步瓦解时, 在原

① 1997 年调查数据。

体制下处境较佳的核心成员们才开始“下海”，尤其是 1992 年邓小平视察南方讲话以后，他们受到了一“推”一“拉”，经济制度转型已经深刻地触及到了原有体制，“铁工资、铁饭碗、铁交椅”裂缝已现，未来前景已由原先的清晰固定变得难以把握了；而以前先入商海者似乎是“干什么来钱”，“不三不四发大财”。这时开办私营企业的人成分复杂、遍及各行各业，但最引人注目的还是那些原来就“有头有脸”的人物。从表 2 中可以看到党政机关里的专业技术人员、干部、国营集体企事业的管理者、承租承包人占了 1992 年后开业业主的近三分之一，他们文化水平较高，在政治地位方面有 17.7% 的人是中共党员。变革就是这样由边缘渗透到核心，或者说原体制下的既得利益者在改革的最初冲击后，开始适应变化并且寻找对自己最为有利的位置。

这是私营企业主群体形成的大致历史脉络。私营企业主今天的成功，并不是当年理性设计的结果，而是在历史潮流中应运而生、顺势而动的结果。

(三) 私营企业和私营企业主的数量规模

表 3 私营企业的基本情况

年份	户数 (万户)	投资者人数 (万人)	雇工人数 (万人)	注册资金 (亿元)	工业产值 (亿元)	社会商品零售额 (亿元)
1989	9.1	21.4	142.6	84.5	89.2	33.7
1992	14.0	30.3	201.5	221.2	189.4	90.7
1995	65.5	134.0	822.0	2621.7	2036.1	1006.4
1998	120.1	263.8	1445.3	7198.0	5018.7	3059.3
2000	176.2	395.3	2011.1	13307.7	9005.4	5813.5

说明：数据来源于《工商行政管理统计汇编》(1989—2000 年)。

从表 3 中各项指标可以看出，私营企业的数量规模 12 年来有了高速发展并且呈加速度发展。私营企业主的人数从绝对数量上看，已经积累了相当大的规模，足以形成一个特定的社会结构组成部分。在 20 世纪 40 年代末期、50 年代初期，中国的阶级结构包括四个主要阶级，其中民族资产阶级仅 86 万人(1979 年又把其中 70 万人区别为小商、小贩、小手工业者以及其他劳动者，原资本家、资本家代理人仅为 16 万人)。但如果比较相对力量，则差别很大。今天私营经济在整个经济结构中的比重仍然有限，私营企业主在社会—经济活动中所能起的作用和所处的地位与此是紧密关联的(见表 4)。

表 4 私营工业在全部工业中所占的比重

年份	户数 (万户)	职工人数比例		资金比例		工业产值比例	
		(万户)	(%)	(亿元)	(%)	(亿元)	(%)
1949 ^①	12.3	164	54.6	20	17.8	68	63.2
1999 ^②	55.5	831	18.8	3120	2.7	6522	5.2

数据来源：①中国社会科学院经济研究所，《中国资本主义工商业的社会主义改造》，人民出版社，1978 年。

②《工商行政管理统计汇编》，1999 年；《中国统计年鉴》，2000 年。

二、私营企业主与其他阶级阶层的关系

(一) 私营企业中存在着巨大的税收漏洞

在制度转型中，国家政策仍然起着举足轻重的巨大作用。税收政策就体现了国家通过二

次分配协调社会各阶级成员之间的利益关系。

从1993年全国私企抽样调查起,每次调查都发现私营企业在销售额、纳税额、利润三者之间存在着奇怪的比例关系。

现以1999年工业企业的三者关系为例(见表5)。

表5 私营、国有工业企业纳税、利润比较

企业所有制	工业销售额与税额之比	工业销售额与利润之比
国有企业 ^①	100:8.57	100:2.77
私营企业 ^②	100:4.00	100:5.51

说明:①根据《中国统计年鉴2000年》表13-10计算。

②据2000年抽样调查数据。

如果说私营企业销售成本较低,利润较高是可能的,那么应缴税比例也会增高,但事实上纳税比例反而较低。那么,私营企业的偷税、漏税程度有多严重(奇怪的是从来没有政策制定者和理论研究者愿意下点功夫来探测一下这个秘密)?1994年税制改革以后,私营企业与国有、集体企业在税制上是一视同仁的。那么可以假设在相同的工业产值或社会消费品零售额的情况下,纳税额也是一样的,这里暗含着这样一种估计,各种所有制企业都可能有偷税、漏税现象,如果假设私营企业偷漏税率与其他所有制企业持平,那么这样估算出来的税额与现在私营企业实际纳税额就出现了巨大的差距(见表6)。

表6 私营企业纳税情况估算

年份	占工业总产值比例(%)		占社会消费品零售额比例(%)		占工商税收比例(%)		私营企业实际纳税(亿元) ^③	估算私营企业应纳税额(亿元)	是实纳税额的倍数
	国有企业 ^①	私营企业 ^②	国有企业 ^①	私营企业 ^②	国有企业 ^①	私营企业 ^②			
1989	56.06	0.41	39.10	0.42	67.95	0.06	1.1	10.4	9.4
1990	54.61	0.47	39.59	0.52	68.59	0.10	2.0	14.3	7.2
1991	52.94	0.48	40.19	0.61	68.29	0.16	3.4	15.8	4.6
1992	48.09	0.51	41.29	0.83	66.97	0.20	4.6	21.5	4.7
1993	43.13	0.72	37.52	1.53	63.56	0.26	10.5	64.8	6.2
1994	37.34	1.53	31.93	3.15	63.04	0.37	17.5	183.7	10.5
1995	33.97	2.22	29.85	4.88	59.74	0.65	35.6	342.9	9.6
1996	36.32	2.86	27.23	5.89	54.69	1.11	60.2	383.4	6.3
1997	31.62	3.03	23.28	6.79	56.33	1.32	90.5	658.3	7.3
1998	28.24	4.22	20.65	10.49	54.05	1.89	163.8	1362.9	8.3
合计							388.2	3058.0	7.8

数据来源:①《中国统计年鉴》(1990—1999年)。

②《工商行政统计汇编》(1989—1998年)。

③《中国税务年鉴》(1992—1999年)。

随着私营经济在整个经济活动中所占比例越来越大,实缴额与应缴额也越差越远,十年之中,二者差额之和有2700亿元之多,相当于1998年私营企业全部注册资金的40%。我们常常听说,私营企业是在国家没有投入、银行很少贷款的情况下完全靠自己发展起来的,但当秘密揭穿后,发现原来或者是国家没有能力,或者是一部分国家工作人员有意识地不把应收税款收

上来,相当于在社会不同成份的利益调配中,请私营企业主吃了长期的“免费午餐”。如果说这是一种国家资源流失的话,那么在近两三年国有企业改制为私营企业时,国有资产流失的现象就更为普遍和公开化了。湖南长沙规定拍卖国有企业时,国家只保留 20% 股份,买者如果一次付款,就可以“优惠” 40%,其实质就是只需半价即可买走国有企业。制定这种规则的理由是如果现在不卖掉,将来就更不会有人买了,其实许多私营企业经营也很困难,每年要有 7% 以上私企倒闭,怎么从来就没有听说过私企也想早早地半价卖给别人呢?

(二)模糊产权的策略——戴“红帽子”

20 世纪 80 年代和 90 年代初,私营企业主对于多种所有制经济并存的政策尚有较大疑虑,同时在贷款、税收、购销以及人事管理等各方面还存在着对私营企业的一些歧视性做法。因此相当一部分私营企业纷纷挂靠乡镇集体企业(戏称戴“红帽子”,其实还有挂靠学校为“校办企业”、挂靠民政部门为“福利企业”等,花样翻新,不一而论),或设法造成合资假象(称为戴“洋帽子”),有的不愿登记为私营企业而诡称“个体户”(所谓戴“小帽子”),这样在生产、经营中可以得到很大方便,心理上也自认为在政治上更安全一些。在 80 年代末 90 年代初,工商行政管理部门为了便于管理,曾准备把戴“红帽子”的私营企业识别出来,还其本来面目,但因条件不成熟而作罢。当时有研究者认为隐藏在各种“帽子”下的私营企业数目不会少于正式登记为私营企业的数量。但近几年来,私营经济已经在法律上得到平等地位,政策环境大为改善,因此又有许多私营企业要求明确产权,脱帽还其本来面目。近两、三年登记私营企业的户数增加很快,与摘帽还原是有联系的。在摘掉各种“帽子”的过程中,也产生了一些产权方面的争执。

2000 年调查识别出曾戴“红帽子”的企业 771 户,占全部被调查企业的 1/4。这些企业成立后“戴帽子”主要发生在 80 年代的占 46.3%;发生在 1989 年至 1992 年的占 23.5%;1992 年以后发生的为 22.6%;另有 7.6%是成立于 1979 年以前的乡镇集体企业,后来资产所有权发生了转移,但企业所有制登记迟迟未更改。

“摘帽”时间发生在 1989 年至 1991 年期间的占 12.3%,1992 至 1996 年间的占 48.1%,1997 年以来摘帽的占 39.6%。

“戴帽”策略对于这些私营企业来说是一种成功的策略,由于躲在各种“帽子”后面,得到保护和便利,比没有戴过帽子的私营企业发展得更快更顺利。到 1999 年底,无论在规模还是经济效益方面,曾经“戴帽”者都要超过从未“戴帽”者(见表 7)。

表 7 是否戴过“红帽子”的私营企业比较^①

企业类型	实有资金(万元)	职工人数	销售款(万元)	纳税(万元)	利润(万元)
曾戴过“红帽子”	26.5	80	600	20	30
未戴过“红帽子”	143.5	45	300	11	16

说明:①本表中为中位数。由于私营企业相互之间差异很大,许多统计数据在求平均数时经常受畸大数据的拉动而偏大,如人数、资金等的平均数受少数大户影响很大,代表性差,因此在本次调查报告中经常使用中位数,即用所有数据中,大小居中的值来表示一般水平。

“戴帽”发展确实造成产权不规范、不清晰,但是正因为有了这种模糊性,使这些私营企业的发展在特定历史时期融入其生存背景之中,这正是体制转型过程中一些私营企业主的狡黠之处、高明之处、成功之处,这也算是一种“特色”吧。因此谈论产权清晰与否的利弊时,不能离开具体历史条件和时代背景,此一时彼一时,此地彼一地,是不可教条主义地一概而论的。

(三)私营企业劳资关系

谈到劳资关系,首先要考察他们的利益分割,为了说明数量关系,从2000年调查中取出191家有关数据填答完整的私企为例。

工人从企业得到工资,平均月收入714.75元,年收入8577元,这些企业平均每户有工人76人,则1999年全体工人领取工资总额65.2万元。

企业主的收入主要是企业利润分红。这些企业平均纯利润117万(中位数39万),其中18.3%即21.52万元(中位数7万元)作为投资分红,企业主本人在投资总额中占有78.6%份额,即应分红16.9万元。企业主与工人收入差距为19.7倍。现在许多理论家认为企业主是主要管理者,一部分还参加了技术劳动,管理也是劳动,而且是复杂劳动,这种劳动的工资应该是简单劳动的倍加。那么到底应该是多少倍呢?往往是争论不休说不清道不明。如果对其本身直接计算有困难的话,可不可以采用“曹冲称象”式的间接方法计算呢?例如聘用一个专业管理人员管理规模、收益类似的企业,所付给他的工资也就相当于企业主从事管理时应得的工资收入。“中国企业家调查系统”公布,1998年国有企业经营者月收入2192元,即年薪263万元,非国有企业经营者月收入7200元,或年收入8.64万元,上海上市公司董事长、总经理的年薪收入为:信息行业13.5万元、金融业11.1万元、房地产业9.9万元、重工业4.1万元、农业5.8万元。^①

如果从劳动剩余价值学说看,死劳动与活劳动收益比率,即纯利润与工人工资总额比率为179:100。

纯利润中只有一部分通过分红成为企业主的即期收入,更多地还是留在企业内投入扩大再生产。在这191户私企内,平均1999年投入再生产的是纯利润的64.5%,即75.74万元,这些企业到1999年底,投资者权益平均已达997.36万元(中位数260万元),企业主个人占股权78.6%,即已经拥有私人生产资料783.92万元(中位数204.36万元)。私企业主与雇工之间收入差距固然很大,但两极分化最严重的表现是在财产,尤其是生产资料的占有方面。

私营企业雇工来源主要有两个:几乎全部农村私营企业、三分之一中小城镇私企和二分之一以上大城市私企雇工都是原来的农民,其余多为城市下岗工人和新生劳动力,另外有部分自愿下海者(多为技术人员或管理人员)。

目前,私营企业雇工最直接的劳动动力在于改善物质生活,因此工资水准的高低往往是造成劳资关系和谐或紧张的最重要的原因。2000年全部被调查企业职工月平均工资为666.67元,中位数为583.33元,与国有企业职工工资基本持平而高于集体所有制职工。

问题在于国家要求不论什么所有制企业都必须参加职工的医疗、养老保险,而在这方面私营企业存在很大问题。如果再加上住房基金,三项收费金额相当于付给工人工资的三分之一,因此有43.8%的企业没有为职工交医疗保险,51.0%企业没有参加职工养老保险。还有一部分企业即使参加了,也并没有为每一个职工投保,这样一旦出现伤病或从较长远时间看,职工一旦耗尽青春进入老年,将会给社会带来沉重的负担,也会使职工自身陷入困境。这方面已有很多惨痛教训。

一般来说,私营企业的劳动保护工作远不及国有企业。劳动保护资金投入不足,生产设备简陋,工艺落后,缺乏防护设施,使得私营企业的劳动条件较差,尤其是采矿业、纺织工业、机械加工业、化工业的一些企业,工作环境恶劣,工伤事故经常发生,严重损伤雇工的身体健康。许

^① 《工人日报》2000年12月20日。

多私营企业在市场利润驱动下，匆忙上马，完全不考虑劳动保护问题。即使在生产逐渐稳定下来的情况下，也不愿为增加劳保设施、改进有害工艺而投资。此外在雇工中也普遍缺乏劳动保护意识，劳动保护工作简化为发放简单劳保用品（口罩、手套之类）和劳保营养费，很少形成要求重视、改善劳动保护工作的压力。

工资低、劳动时间过长、拖欠工资是导致劳资冲突的主要原因。而雇工人身和人格被伤害的现象，如遭体罚、被打、被辱骂、被限制人身自由（如业余时间不准离开宿舍区、进厂时扣押身份证、下班时搜身等），也是引起劳资冲突的导火线。

目前劳资冲突一般不采用激烈的对抗形式，而是采用老板解雇工人或雇工主动离去的方式。高流动率是工人的一种抗议形式，是对劳动力市场和工作状况的理性选择。这是一种建立在个人的和无组织基础上的自发行为。同时它也避免了与雇主的直接对抗，比较符合中国传统个人关系中以“和为贵”的行为规范。但是，高流动率无助于形成长期、稳定的劳资关系，也不利于工艺技术水平提高和产品质量保证。当企业生产是简单的劳动密集型时，尚可维持，但如果要向技术含量较高方向发展时，将会面临调整劳资关系的巨大困难。

今天，中国私营经济的发展还带有原始资本积累的特征，企业主普遍没有经历过一次“道德精神洗礼”，始终没有把尊重人提到一个应有的高度去看待。因此，虽然雇工出卖劳动力时，他不是出卖一般商品，不是在把劳动者本身连带出卖，但资本在购买劳动力时，却不懂得同时还应该在人格与尊严上尊重劳动者，尊重劳动者同等的社会权利。但是，在资本与劳动这一对矛盾中，劳动处于绝对劣势，其原因是：其一，中国是一个资本匮乏而劳动力剩余的国度，大量劳动后备军正等待投入市场供资本选择，雇工并不具备多少讨价还价的条件；其二，雇工多数是昨日农民，对于工业社会还是才踏进门槛的初来者，他们在获取信息、对外交涉等各种能力上还是有待学习的新手，因此在企业的劳资关系中，雇工处境是很虚弱的。

三、私营企业的内部管理

当私营企业管理自己企业时，也同样无法逃避制度转型期的尴尬与困惑。当学术界提倡现代企业制度，提倡所有权、经营权分离时，一些私营企业主也确实感到企业规模大了，自己在管理上已经力不从心了，但真的准备交出企业管理权时，却发现企业内部并没有完善的制约机制，也不存在外部经理市场对专业管理人员的约束，更谈不上管理者与所有者之间有真诚的

信任和忠诚感，在信息不对称时，所有者根本无法制约管理者。于是，私营企业主只有到传统的社会结构中去寻求支撑和乞灵于古老的家族文化传统。

（一）私营企业治理结构

2000年所调查的私企，平均每户实有投资者人数为4.7人，但投资额高度集中在主要投资人手中。私营企业开业时的投资构成可见表8。

在3073户私营企业中（被调查人为企业主或主要投资人），有1102户（占35.9%）是一人投资，虽然这些私营企业中相当一部分登记为合伙企

表8 私营企业投资构成 (%)

投资来源	占全部投资比例
主要投资人	74.5
其他投资人	20.4
群众集资	0.7
乡镇、街道集体	0.3
政府、军队等	0.1
其他企业	2.1
海外	0.7
其他	0.2
未指明	1.0

业、有限责任公司和股份有限公司等类型,但实际上与真实投资人数并不相符。4.6%的合伙企业、15.3%的有限责任公司、6.0%的股份有限责任公司是一个人投资的。反之,11.1%的独资企业并不独资,投资者有2人及2人以上。在一部分被调查的企业中存在集资情况,集资人多为本厂职工。在只有1—3位投资者的企业中,这些投资者有61.9%在本企业担任管理人,13.4%在本企业担任技术工作,3.8%在本企业参加一般生产劳动,只有7.6%不在本企业工作。

几次抽样调查结果都相同,私营企业内部所有权与管理权集中在主要投资人手里。如2000年调查可知,在总经理、厂长之中,93.2%是由主要投资人担任,6.7%由其他投资人担任,只有0.1%由非投资人担任。虽然在一些私企中,也设有“老三会”(党委会或党支部、工会、职代会)和“新三会”(董事会、监事会、股东大会),但并不影响企业主高度集权的实质。

(二)企业内部普遍采用家族制管理方式

今日中国的私营企业,普遍采用家庭、家族拥有和管理的形式。1997年被调查企业中,除了企业主占投资者总数31.6%以外,还有16.8%的投资者是企业主的亲属,这种产权结构是构成家族制企业管理的前提。

家庭成员占据着企业中的重要位置。1997年调查的997位已婚业主中,有187位配偶在本企业工作,比例为18.8%。他(她)们之中有22.5%参与企业管理,11.8%负责供销,5.3%担任技术工作。有327位业主已有成年子女,共有121位子女在本企业工作,其中25.6%参与管理,39.7%负责供销,9.9%担任技术工作。此外,企业管理人员中还有23.0%是业主的其他亲属,技术人员有9.8%是业主的亲属。企业主通过自己的亲属控制了企业的决策过程、资金运用、日常管理和人员构成,整个企业就被罩在了一张家庭、家族的大网之中。

企业由家族所控制,在中外各国私营企业中都是相当普遍的,不过今日中国的家族企业还有什么自己的特色呢?

首先,中国的私营企业是在制度转型中诞生的,第一批吃螃蟹的人是需要特殊勇气和智慧的,他们在原体制中没有可利用的资源,只有靠个人和家庭的支持开始经营自己的企业,使他们感到安全的只有家庭。在1997年调查中有42.6%的企业主认定:“为了企业的稳定发展,必须由我本人或我的家人来经营管理”。

第二,中国家族制企业有其社会结构和文化价值观上的根源。中国数千年的传统社会结构对于现代中国人的社会生活仍有着深刻的影响。中国的封建社会完全不同于西方,西方的封建社会最为典型的是封建庄园制度,而中国自秦起即为郡县制,存在着中央集权的强大国家。在自给自足的自然经济中,家庭是最好的生产单位,个人要依赖家庭的互助协作才能生存,因此每个人必须承担起对家庭的义务和责任。传统中国社会结构是国家—家庭—个人,而不是西方的国家(弱)—领地(强)—家庭(弱)—个人。西方资本主义社会萌芽于领地和自由城邦,而领地和自由城邦的传统演变成今日的社区传统,现代资本主义公司制度正是在这种社区环境中发育起来的。而中国的村庄是扩大的家族或几个家族的联合,没有发育出社区这一层结构。中国传统文化适应并固化这一社会结构,忠孝是中国礼制的基石,“忠”是个人对国家应尽的义务,“孝”是个人对家庭所承担的责任,但是在国家与家庭之间缺乏中间社会组织。在重农轻商、以农为本的国家里,缺乏公共的社会交往。在意识形态上有对朋友的信、义,但最后在行动中又转化为类似家庭中兄弟的关系,用“悌”来涵盖信和义,兄弟的情义是那样深深地打动每个中国人的心并被牢牢地接受,固化为传统文化中又一根支柱,直到今天。因此像“股份公

司”这样的经济组织形态,并不是中国人所熟悉的,公司股东们的合作关系是陌生的,互相合作往往变成互相“利用”。商品经济要求社会生活中尊重契约关系,倡导信任与平等。而我们对国家是忠实的,对家庭是无私的,对个人责任是自制、自律的,但对社会公共生活,则往往表现出自私和冷漠。今天的私营企业已经进入市场运作,但所有者和经营者的思想观念却很难与此相适应,社会—经济制度能够突变,思想—文化只能渐变。市场经济的物质交换形态容易建立,但要使基于相应文化的交换规则深入人心就需要假以时日了,不可能毕其功于一役。

第三,采用“家族化”来增强企业的凝聚力,化解劳资矛盾。对于非家族成员,通过“家族化”的方法,把他们变为“准家庭”、“家族式”的成员。对于邻居、乡党、亲近的同学、同事、朋友,逐步植入家庭内部长幼、兄弟之间的“孝、悌”观念,把他们视为家人,以便他们也能互助、互惠,信守家族价值观,利用传统文化来促进企业的发展。

“家族化”建立起家庭内部的保护—被保护关系,把工具理性和世俗理性结合起来,将家庭模式强加在工作环境之中,把公共关系变为私人关系。与《共产党宣言》形容的正好相反,今天中国的一部分私营企业主,要在企业里罩上家庭关系式的温情脉脉的面纱,遮去赤裸裸的冷酷无情的“现金交易”关系,这正是他们适应中国社会“特色”的高明之处。

四、私营企业主的文化资本、社会资本与组织资本

古典经济学家发现了土地、劳动和物质资本是促进经济增长的三个要素。新古典经济学家(如舒尔茨和贝克尔)在 20 世纪 60 年代以后引入了“人力资本”概念,认为教育和培训提高了劳动者的素质,从而决定了古典生产要素的利用率。而 80 年代以后出现的“社会资本”理论,强调人是处在广泛的社会结构之中的,他动员周围存在的社会网络资源,提高物质资本和人力资本的收益。

(一)私营企业主的文化资本

前面在讲私营企业主社会流动时曾经介绍过,在最初下海的弄潮儿中不乏社会边缘人物,但是经过 20 年市场经济大浪淘沙,今天私营企业主中整体文化水平已经高出社会平均水平了。在近年开业的私营企业中,业主高学历已经是普遍趋势了(见表 9)。

在 2000 年调查中,还特地比较了一般的、企业做大的成功者与已经破产的三种私营企业主的文化水平。从表 10 中可以看出,大户之所以做大,破产户之所以破产,和业主文化水平是大有关系的。

表 9 历次被调查企业主文化水平 (%)

	1993 年调查	1995 年调查	1997 年调查	2000 年调查
不识字	1.0	0.3	0.3	0.2
小学	9.9	8.2	6.3	2.7
初中	36.1	34.9	31.5	19.6
高中	35.9	38.1	41.7	39.2
大学	16.0	17.6	19.5	35.0
研究生	0.6	0.8	0.7	3.4
合计	100.0	100.0	100.0	100.0

表 10 被调查企业主文化水平 (%)

	2000 年调查总体	企业资金超过千万元的业主	1997 年后破产的业主
不识字	0.2	0.0	0.0
小学	2.7	1.5	3.8
初中	19.6	8.1	48.7
高中	39.2	29.6	34.7
大学	35.0	50.3	12.8
研究生	3.4	10.6	0.0
合计	100.0	100.0	100.0

(二) 私营企业主的社会资本

为了企业生存和发展, 私营企业主对内对外都需要一批支持者和保护者。尤其是要和政府各职能部门(他们称之为“两个爷爷、八个爹”——注: 指工商局、税务局以及其他政府管理部门)打交道, 要争取银行的贷款等等, 成功的私营企业主都要精心编织一张社会关系网, 在这张网络中, 各级干部和企业干部(四分之三为国营、集体企业干部)是中心人

物。从表 11 可以看到, 亲戚圈多少要受先天亲族关系限制, 选择余地较小, 而朋友圈则完全是自己挑选的结果, 与亲戚圈相比, 干部更多, 而工人、农民更少, 相当清楚地显示了私营企业主与其他阶级成员来往时的功利性。

表 11 私营企业主最主要亲友的职业分布 (%)

关系	调查年份	专业技术人员	机关干部	企业干部	工人服务人员	农民	个体户	军人	其他
关系最密切的亲戚	1993	12.3	21.3	16.3	18.4	15.1	11.5	2.3	2.5
	1995	11.9	21.7	15.1	15.9	17.2	12.3	2.1	3.9
	1997	8.0	19.9	17.8	12.5	20.9	14.8	0.7	6.3
来往最频繁的朋友	1993	16.9	24.2	17.8	17.8	9.5	15.5	1.4	2.9
	1995	15.2	25.3	20.0	13.3	7.6	17.4	0.9	3.3
	1997	11.6	26.9	20.1	8.3	4.8	23.3	1.1	3.5

网络成员占据权力资源的层次高低, 也决定着私营企业主所能取得的影响力的大小。

表 12 担任各级人大代表、政协委员、工商联执委以上职务的私企业主亲友网络 (%)

私企业主担任职务的级别	最重要亲友网络成员职务分布					
	一般干部	科级干部	县处级干部	县处级以上干部	乡村地方负责人	国有、集体企业干部
省、市级及以上	23	16	10	4	2	5
县级	23	17	7	3	4	7
不担任任何职务	27	13	7	1	5	8

这张网络有什么用? 或者说在什么情况下将会使用这张社会网络呢? 从 1997 年调查数据中可以知悉, 私营企业在领取执照, 即市场进入时, 有 3% 会得到网络成员(一般是县级以下干部)帮助; 在集资和向金融机构借贷时, 有 13% 需要动用网络; 在日常采购和销售、获取信息和技术、租或买场地、保证水电供应等方面, 65% 需要网络成员关照。

也有 20% 的私企业主并不能从社会网络中得到帮助, 这些人最重要的亲友有一半以上是农民和其他无稳定职业的人。

(三) 企业家的组织资本

目前, 非公有制经济人士中, 担任全国人大代表 48 人, 全国政协委员 46 人, 省级人大代表

372人,省级政协委员895人,总数已达1361人,其中绝大多数为私营企业主(中华全国工商联等,2000:368)。

在2000年调查的3073位私企业主中,任县及县以上人大代表、政协委员的有1495人,其中3人担任主任,22人任副主任、433人任常委;69人担任县及县以上工商联主席、副主席、执委;59人任乡以上党政职务;156人在县以上群众性组织中任职。

中央统战部经济局调查显示,有76.5%的非公有制经济代表人士表现出较强的政治需求和参政议政愿望,希望得到政治安排。他们的心态主要是:(1)可以回报社会,同时也可以提高政治地位,体现自身价值;(2)有助于提高企业知名度和商业信誉;(3)有助于在复杂的社会环境中保护自身利益;(4)有机会接触上层领导和知名人士,建立必要的社会关系;(5)有利于企业在资金、项目、信息等方面得到支持(中华全国工商联等,2000:368)。还有一些非公有制经济代表人士并不满足现有的政治安排,不满意“人大代表X.O”(即仅仅在选票上打叉和划圈)、“政协委员馒头加拳头,早上吃馒头,下午举拳头”,要求在政治上有更实质性的权力。

1990年以来,党的组织部门规定私营企业主不能入党,已经入党的要劝其退党,但实际上,私企业主中的党员和在此以后党员开办私企的,都未受到触动。历次调查中,私企业主中党员比例为:1993年调查中为13.1%;1995年是17.1%;1997年为16.6%;2000年为19.8%,还有约1/5的私营企业主希望入党。私营企业主能否入党成为近年来理论界反复争论的问题,在私营企业主中间,对此也有比较激烈的反响意见。赞同可以入党者认为党的代表大会和国家宪法中已经明确非公有制经济是社会主义市场经济的重要组成部分,非公有制经济人士是有中国特色社会主义事业的建设力量,私营经济是近年来我国发展最快的经济形态,也是先进生产力的一部分,中国共产党是先进生产力代表,私企业主当然也可以入党。反对者坚持,中国共产党是惟一长期执政的主要政党,参加共产党,是在政治上有所作为的必要前提。党章规定中国共产党是无产阶级先锋队,如果具有雇佣劳动性质的私企业主都可以入党,中国共产党到底是工人阶级政党,还是“全民党”?

五、结 论

马克思在分析19世纪中叶的法国农民时,曾经这样描写他们:“好像一袋马铃薯是由袋中的一个马铃薯所集成的那样……既然数百万家庭的经济条件使他们的生活方式、利益和教育程度与其他阶级的生活方式、利益和教育程度各不相同并互相敌对,所以他们就形成一个阶级”。“由于他们利益的同一性并不使他们彼此间形成任何的共同关系,形成任何的全国性的联系,形成任何一种政治组织,所以他们就没有形成一个阶级。因此,他们不能以自己的名义来保护自己的阶级利益……他们不能代表自己,一定要别人来代表他们。他们的代表一定要同时是他们的主宰,是高高站在他们上面的权威,是不受限制的政府权力,这种权力保护他们不受其他阶级的侵犯,并从上面赐给他们雨水和阳光。”(马克思,1972/1852:693)

我们可不可以借用相同的方法来分析21世纪初的中国私营企业主呢?

他们都私人占有生产资料,都以雇佣劳动作为企业的基本经济形态,在今日中国的社会生产体系中处于相同的位置,因此他们形成了一个独立社会阶级。一些有关阶级的分析理论认为由于有中间阶级的存在,不同意二分法的阶级划分方法,认为阶级结构是连续的,其中并没有集团性块状结构,可以用光谱来形容。但恰恰私营企业主和工人的阶级特征是如此鲜明,即

便社会阶级结构是光谱状的,它们也正好处于谱状结构的两端:一端是拥有资本,一端是仅仅拥有劳动,二者之差异是那样简单分明。

但是另一方面,在私营企业主内部又存在着巨大的差异,无论是文化教养、生活方式、过去的社会地位、今天的理想抱负,都繁杂悬殊,光怪陆离,如果不是因为中国正处在这样一个社会经济制度剧烈变动的时代,实在无法想象他们怎么会殊途同归,取得了相同相似的社会经济地位。没有任何其他一个社会集团内部会是这样复杂、怪异了,因此,他们利益的同一性今天也还不能使他们彼此间形成紧密联系,形成任何一种政治组织。由于中国处在制度转型期,虽然在经济上高度集中的计划经济体制已经不复存在了,但原来与其相适应而建立起来的上层建筑却具有滞后性,并未发生根本性变化,因此私营企业主今天不能建立自己的政党,不会出现强有力的政治代表人士,所以他们就没有形成一个阶级。

不过与法国小农有一点根本不同,他们从事的不是自给自足的小农经济,而是基于社会广泛交往的商品经济,他们要打破一切地域的、甚至国家的隔绝,同时也在这种交往中改造着自己的思想方式和生活方式,彼此之间逐步认识到共同的利益所在。中国私营企业主最终是会形成一个完整的阶级的,这一天到来的早晚,取决于:(1)私营经济在中国经济结构中比重的增长速度;(2)中国政治体制改革的方向与速度;(3)其他阶级成熟的程度;(4)社会占主导地位的价值体系的变化轨迹等。

参考文献:

陈介玄,1992《协力网络与生活结构——台湾中小企业的社会经济分析》,台北:联经出版事业公司。

国家工商管理总局,2000,《工商行政管理统计汇编(2000)》。

国家统计局,2000《中国统计年鉴(2000年)》。

国际金融公司(IFC),2000,《中国新兴的私营企业——新世纪的前景》,北京。

马克思,1972/1852,《路易·波拿巴的雾月十八日》,《马克思恩格斯选集》第一卷,人民出版社。

涂肇庆、林益民主编,1999《改革开放与中国社会》,香港:牛津大学出版社。

张厚义、明立志主编,1999《中国私营企业发展报告(1978—1998年)》,社会科学文献出版社。

中国社会科学院经济研究所,1978,《中国资本主义工商业的社会主义改造》,人民出版社。

中华全国工商业联合会等,2000,《中国私营经济年鉴(1994年)》,香港:经济导报社。

——,2000,《中国私营经济年鉴(1996年)》,中华工商联合出版社,华文出版社。

作者系北京市社会科学院社会学研究所研究员
责任编辑:张宛丽