



北大教育经济研究 (电子季刊)
Economics of Education Research (Beida)
北京大学教育经济研究所主办
Institute of Economics of Education, Peking University

第2卷第1期
(总第2期)
2004年2月

主编：闵维方；副主编：丁小浩 闫凤桥；

本期执行主编：岳昌君

金融行为与社会结构 ——嵌入性 (Embeddedness) 视角

侯龙龙

什么样的企业会获得银行的贷款？贷款成本有何不同？在传统金融理论中，任何企业只要有正的净现值都可以竞争性价格获得信贷 (Petersen and Rajan, 1994)。社会学理论并不一般地反对这一看法，而是认为银行交易是嵌入在一定的社会关系当中的，这些社会关系塑造着信贷的机会和成本。本文从经济社会学的有关“嵌入性”研究成果出发，将现代金融行为放在社会关系的背景下，说明了“嵌入性”的研究视角如何弥补了当前金融理论研究之不足的。本文第一部分首先介绍了关于金融研究的社会学的视角，说明社会学家们是如何看待金融现象的，并且将社会学的金融研究同主流的新古典经济学视角进行了对比分析；第二部分着重说明金融演化论和嵌入性的观点两种社会学理论的争论，引出了嵌入性这种独特的经济社会学分析框架，并简要介绍了支持嵌入性的经验研究；第三部分介绍评价西方金融学界应用嵌入性观点的主要研究成果，最后第四部分讨论了嵌入性视角对理解我国金融现象的意义，并尝试为国内学者的金融研究提供

一些有潜力的学术研究方向。

一、关于金融现象的社会学理论：从比较的角度

社会学家们看待金融现象同经济学家们有很大的不同，这种不同是与学科的范式差别密切相关的。对于金融行为的行动者来说，社会学家们的分析起点是群体、社会和制度，如银行之间、银行与企业之间的关系等，个体是同其他人相联系，并受其他行动者、群体和社会影响的。而经济学家们在对待行动者的态度上则坚持着所谓“方法论的个人主义”，意思是说，行动者不受其他人的影响，独立做出决策。在社会学家看来，经济行动可以是理性的、传统的，也可以是投机-非理性的，理性的行为只是其中的一个有待解释的变量，理性在资源配置中受到公共习俗或文化的指导，这被称谓“实体理性”

(substantive rationality)；而经济学家们认为所有的行为（当然也包括金融行为）都可以是理性的，理性是一种假设，理性行动是资源有效配置的唯一指导原则，这被称为是“形式理性”(formal rationality)。在看待对行为的约束问题上，社会学家认为，金融行动是受资源稀缺、社会结构和意义结构约束的，而经济学家则认为，金融行为主要受个人偏好、资源稀缺性和技术的约束。就金融与社会的关系而言，社会学家把金融看作是社会的一个组成部分，社会是基本的参照；经济学家则把市场和经济看作是基本的参照，社会是外生“给定”的。就分析目标来说，社会学主要是描述和解释的，很少是预测性的，与之不同，经济学主要是预测和解释的，很少是描述性的。就研究方法而言，社会学家们使用很多不同的方法，包括历史的

和比较的,所用数据一般来自分析者自己的收集;而经济学家则主要是通过数学建模,做思想实验的方法进行研究(指理论研究),一般没有数据或使用官方调查数据(指经验研究)。(Hirsch, Micheals 和 Friedman, 1987; Smelser 和 Swedberg, 1994) 社会学家试图找出货币和货币制度外在的文化、社会关系;他们集中在社会网络对于经济决策的影响上;他们感兴趣的是,社会和政治力量对于经济行为和制度特征的影响方式。(Mizruchi and Linda, 1994) 可见,对于金融行为,社会学的方法同主流经济学的方法有很大不同,下面我们通过两种不同的金融分析思路来进一步说明其中具体的差别,并通过一些具体经验研究,来展示社会学对于我们理解金融现象的意义。

二、社会学中两种不同的金融分析思路

关于金融的社会学研究有两种比较常见的观点:一个是由现已在美国普林斯顿高等研究院退休的人类学家Clifford Geertz (1962) 提出的金融演化论的观点,后面我们在介绍中会看到,这种观点其实比较接近经济学的理路;而另一种是由目前任职于斯坦福大学的社会学家Granovetter (1985) 提出的嵌入性的观点,这种观点其实是对“经济学帝国主义”的一种反应,然后又由其他的社会学家们将其应用到金融行为的研究中。¹

Clifford Geertz (译作吉尔茨, 1962) 在一篇题为“The Rotating Credit Association —— A ‘Middle Rung’ in Development” (标会——发展中的过渡现象) 的论文里讨论了印度尼西亚、中国和越南

等地的三种不同的民间金融形态,他发现这些地区的民间金融同时具有经济性和社会性的两种功能,但是不同地区各自所具备的这两种功能有所不同的;在印尼的Modjokuto地区的“*arisan*”是一种经济性标会与社会性聚会混同为一的制度。一般来说,除了少数小商人起的会外,会员不抢标,轮流得标,标金也不记入利息。同时,“‘*arisan*’的聚会也是一次庆典,朋友、邻居、家族,尤其是村民的一种小型聚会,会员较不视其为经济制度,较认为它是社会制度,主要的功能乃在于加强社区的感情纽带。”(1962, 243)所以,在Geertz看来,印尼的Modjokuto地区的“*arisan*”更多的是通过成员之间的相互帮助,创造一种“社区和谐”(communal harmony),其经济性的融资功能只是附属的和次要的。在中国今天的很多地区,例如浙江温州存在很多形式的民间金融,“标会”是重要的一种¹, Geertz观察的是当时我国南方某地的“标会”和日本的“*ko*”,发现这些金融形式有了更多的经济功能,标金有利息,会员比较其所出利息的高低决定谁得标。会首负责向会员收款,把标金拿给得标者,会员与会首之间存在法律上的民事债权债务关系,会员之间则无此种关系。多数会员借着标会执行储蓄的经济功能,急需用钱的时候,也可执行贷款的功能。因此,标会的经济功能已较社会功能显著。而越南人的“*ho*”这种民间金融形式则更为专业化,会首多半是专业的金融经理人员,同时经营好几个会,而且往往有永续经营的计划,也留下完整的会计或簿记资料,好似一个长时间经营的金融组织。会的操作上以会首为中心,会首负责联络

¹ 关于这两种观点的分野,亦可参见罗家德(1999)

² 详细的调查分析还可参见张军(1999)

会员,让大家下标,也要负责标金的收取,所以会员不太需要开“会”,大家电话下标就可以了,其他的全由会首负责。可见,越南人的“ho”已经不太具有社会性的功能,而更接近现代意义上的银行,主要从经济理性考虑问题。

基于以上几个地区的调查和观察,Geertz认为,这些地区的民间金融形态分别代表了金融演化发展的几个不同发展阶段,印尼的Modjokuto地区的“arisan”属于金融发展的传统和早期的阶段,金融组织的经济功能和社会功能无法分开,且社会功能很强;我国的“标会”和日本的“ko”则属于金融进一步演化的阶段,金融组织的经济功能进一步凸显出来;到了越南的“ho”则属于金融组织演化的高级阶段,基本上已经没有社会功能了。所以,从印尼的Modjokuto地区的“arisan”到越南的“ho”,金融组织的经济功能越来越强,而社会功能越来越弱,到了现代意义的银行,基本上是经济人的陌生交易,没有社会功能了。因此,Geertz认为这几个亚洲地区的民间金融形态分别代表了传统金融向现代金融发展的过渡阶段。这就是金融演化论的研究思路,可见,它同经济学的演化思想也是相一致的。

关于金融现象的第二种社会学观点是所谓的“嵌入性”的观点,它是由Granovetter(译作格拉诺维特或格兰诺维特,1985)在一篇题为“Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness”(经济行动与社会结构:嵌入性问题)的论文里提出的,这篇文章被看作是社会学家们面对日益流行的“经济学帝国主义”

³而进行的一种反击。Granovetter首先从人类行为和制度如何受到社会关系的影响这个话题开始,批评了传统的古典、新古典经济学假设人的理性和自利是很少受到社会关系影响的看法,这种行动者不受他人、社会关系和环境影响的观点被归纳为“社会化不足”

(undersocialized)或“原子化”(atomized-actor);另外,对于社会学中当时流行的新制度主义的观点,行动者的行为主要是由外部环境和制度决定,而行动者自身则少有积极性,Granovetter将其归纳为“过度社会化”的观点(oversocialized)。对于“社会化不足”和“过度社会化”这两种看待人类行为的方式⁴,格氏认为二者都没有从社会中的“正常人”出发,所以,在看待经济行为的时候,都忽略了经济行为背后所存在的社会关系和网络。格氏认为,现实发生的经济活动和行为并不是自足的,可以脱离社会背景和环境而存在的,而是嵌入在特定的社会关系和网络之中的,受到行为者之间社会关系的约束和影响,正是这种约束和影响,使得现实的很多经济活动和行为不同于标准的经济理论所做出的预测。例如,很多现实中的企业并不是根据员工的边际劳动生产率来确定工资水平,也不采取绩效奖励的办法等,在东亚强调人际关系文化的国家,如日本,企业之间以及企业和员工之间的合作关系等都是用传统主流经济学很难解释的现象。格氏认为,这些都是由于没有把经济活动放在具体的社会关系和网络背景下来看待的结果。

³ 经济学凭借强大的分析能力(主要是数学的运用),把分析对象扩展到家庭、婚姻、犯罪甚至吸毒等传统的社会学领域,这被称之为“经济学帝国主义”。其代表人物是诺贝尔经济学奖得主Gary·Becker

⁴ 实际上,在过度社会化的观点下,行动者也是完全相同没有差异了,所以,格氏认为它同原子化的观点本质上是一样的。

关于金融行为的大量研究也证实了Granovetter的观点, Uzzi (1999)通过对位于芝加哥附近的11家处于高度竞争的银行中26位受访者进行了田野调查(fieldwork), 受访者包括负责借款、和客户交涉的关系经理(Relational Manager), 两名银行的CEO, 两名坏帐处理负责人。此外, 该项研究还运用了美国联邦储备银行1989年所做的全国小商业、金融企业调查, 使用了2300个随机调查可用企业数据, 进行统计分析。结果表明, 企业和银行之间的嵌入关系增加了企业涉取资本和以较低成本获得借贷的机会。同时, 在具备嵌入关系的企业中, 具备网络互补性的企业更有可能以较低成本获得信贷。⁵

对于金融演化论直接进行证伪的证据还有待进一步收集, 罗家德(1999)引用了台湾最近30年的金融发展数据说明, 非正式的民间融资并没有随着台湾经济的起飞和现代化而消失或减弱, 而是始终“占有相当稳定的市场空间”。(见罗家德, 1999, 表1)同金融演化论思想逻辑相一致的观点在职业流动方面可以表述为, 人们找工作的途径会随着经济市场化程度的提高, 强关系逐渐让位于弱关系⁶, 非正式途径应当让位于市场化的正式途径, 社会网络应当以逐渐以提供信息为主, 人情为辅。在劳动力市场流动方面的演化观点已经有大量的证伪研究, Granovetter(1973)对经济完全市场化的美国牛顿镇职业流动途径的分析, 边燕杰, 洪涛(1997)对中国天津和新加坡两个市场化程度不同的劳动力市场的职业流动进行的对比分析, 边燕

⁵ 所谓网络互补性是指企业同银行的关系不是简单的非常密切或者完全陌生(或者叫保持距离arm-length), 而是面对不同银行时, 同时有密切和陌生两种混合关系存在。

⁶ 所谓强关系, 是指通过亲属、同学这些关系密切的人实现找工作, 弱关系是指普通朋友这类关系。二者都被经济学家看作非正式的关系。

杰, 张文宏(2001)对天津1956-1999年三个时代职业流动的数据分析, 以及边燕杰(1994, 1997)等研究都对这种演化的观点给出了证伪的结论。

三、通过嵌入性视角对金融现象的研究

由于嵌入性观点是从更现实的“正常人”出发, 有着很强的经验证据的支持, 所以, 其观点很快影响到经济学家、金融学家对金融现象的研究。在这种影响当中, 关于“关系金融”(relational finance)的研究尤其显得引人注目⁷。如果说上面关于嵌入性的经验证据主要是来自社会学家的研究的话, 那么下面将要提到的研究都是来自经济学和金融学家们的研究。Journal of Financial Intermediation杂志在2000年第1期上登载了关于关系银行(relationship banking)的专刊, 包括对关系型融资的成本和收益分析; 对欧洲20国1079家公司的跨国比较, 讨论了企业同银行维持的平均关系数; 以及关系强度对合同中价格和非价格条款的影响等等。

关于竞争对“嵌入性”关系交易的影响是金融演化论和嵌入性观点之间发生根本分歧的一个核心问题。如果金融演化论成立, 那么随着竞争程度的提高, 象“嵌入性”这种非正式的关系交易必定逐渐衰落。Boot和Thakor(2000)在题为“Can Relationship Banking Survive Competition?”(关系型银行能够在竞争中生存吗?)文章中讨论了企业与银行之间的“嵌入性”的关系交易在竞争环境下的变化, 与“嵌入性”关系交易相对的是所谓保持距离型交易(相当于市场中陌生的

经济人之间的交易)。他们同过比较静态模型的推导,考察了银行之间的竞争和银行与资本市场之间的竞争对于关系型融资的规模和效率的影响。结论主要有,当银行之间竞争程度较低时,银行比竞争程度高时从事更多的保持距离型贷款业务;当银行之间竞争程度加剧时,银行只发放关系型贷款,而银行业总贷款规模不变,也就是说,银行的关系型贷款的绝对规模与其占贷款总量的相对规模都会增加;银行之间竞争程度高时,导致银行最优部门专业化水平下降,银行会减少部门专业化投资水平,进而降低关系型融资效率。当来自资本市场的竞争增加时,会使进入银行业的新银行数目减少,进而从事后角度缓解银行间的竞争,导致银行最优部门专业化水平提高,银行继而增加部门专业化投资水平,提高了关系型融资的效率。Boot 和 Thakor (2000) 上述研究结论基本都已被经验研究所证实,国外学者达成的共识是,类似关系型金融这种“嵌入”现象并不会随着市场竞争程度的加剧而消失,即使竞争会对关系型融资产生一些负面影响,成熟的关系型融资制度在保留其基本特征的同时,做出适当的调整,仍会在经济中扮演重要角色,这些最近的金融理论的研究成果都是对金融演化论的反证。

四、嵌入性视角对理解我国金融现象的意义

我国的企业之间大量存在着各种非正式的社会关系,企业经济活动嵌入在大量的社会结构和关系之中(周雪光等,2003; Keister, 1998, 2001)。同样这种关系也存在于企业与银行的借贷经济关系之

⁷ 关于关系金融的综述可以参看兰莹(2002)

中。目前我国金融研究还局限在纯经济学、金融学的分析范式中,较少从社会学的视角看待金融现象,我们通过对比主流经济学理论同社会学方法的差异,引入了“嵌入性”的研究视角,无论是最新的理论研究还是经验证据,都说明了“嵌入性”观点可以弥补很多以往研究的不足,笔者以为它对理解我国金融现象和指导金融研究都有着重要的意义。

首先,在处理企业同银行之间的关系上,不应当简单把企业或银行对双方关系的投资看作是消极或不正当的(高加明,1999),实际上,在面对金融危机或风险时,企业之间形成的关系网络有助于整个网络中的企业度过难关,提高经济整体的竞争力。(陈介玄,2002)所以,在处理企业同银行的关系问题上,既要考虑“嵌入性”带给金融企业的优势,又要结合我国企业和银行业市场化程度的国情,这应当是“嵌入性”命题带给我们的思考之一。

其次,对企业与银行之间嵌入性关系的投资应当从互补的角度进行,而不是只维持嵌入性关系或保持距离型关系其中的一种(Uzzi,1999)。嵌入性关系或非正式的融资渠道并不会随着经济市场化程度的提高而失去作用,保持距离型银企关系并不是发展趋势;同样地,仅维持关系型融资方式也并非有效的途径。

最后,由于我国特殊的经济转型背景,所以,如果能对不同发展阶段(竞争程度不同)的企业和银行之间“嵌入性”的表现和功能进行对比分析,将会对金融演化论和“嵌入性”观点的争论提供新的证据。

参考文献:

- 边燕杰 张文宏:“经济体制、社会网络与职业流动”《中国社会科学》2001年第2期,页77-89。
- 陈介玄,“金融与社会”北大讲坛,北京大学英杰交流中心,2002 参见以下网址:
<http://edu.beida-online.com/bdjt/lecture/chenjiexuan.php>
- 高加明,“对我国银行与企业关系现状的忧虑”《现代商业银行》1999第8期
- 兰莹:《关系融资的理论研究》北京大学经济学院博士论文,2002。
- 罗家德:“人际关系连带、信任与关系金融:以嵌入性观点研究台湾民间借贷”《清华社会学评论》1999年第2期,页19-50。
- 张军:“改革后中国农村的非正规金融部门:温州案例”张曙光执行主编《中国制度变迁的案例研究》第二集,中国财政经济出版社,1999年。
- Bian, Yanjie. 1994, “Guanxi and the Allocation of Jobs in Urban China”, *The China Quarterly*, 140, pp1971 —999.
- Bian, Yanjie. 1997, “Bringing Strong Ties Back In: Indirect Connection, Bridges, and Job Searches in China”, *American Sociological Review*, 62, pp1266 —285.
- Bian, Yanjie, and Soon Ang. 1997, “Guanxi Networks and Job Mobility in China and Singapore”, *Social Forces*, 75, pp1981 —1006.
- Boot and Thakor, 2000, “Can Relationship Banking Survive Competition?” *Journal of Finance*, April, No 2 pp679-713.
- Clifford Geertz, 1962 “The Rotating Credit Association —— A ‘Middle Rung’ in Development” *Economic Development and Culture Change* pp241-263.
- Granovetter, Mark: “Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness” *American Journal of Sociology* 1985, vol 91 481-510.
- 1973, “The Strength of Weak Ties”, *American Journal of Sociology*, 78, pp11360 —1380.
- Hirsch, Micheals 和 Friedman, 1987, “‘Dirty Hands’ versus ‘Clean Models’: Is Sociology in Danger of Being Seduced by Economics?” *Theory and Society*, 16, May, pp317—336.
- Keister, Lisa: “Engineering Growth: Business Group Structure and Firm Performance in China’s Transition Economy” *American Journal of Sociology* 1998, vol 104, 404-440。
- , “Exchange Structures in Transition: Lending and Trade Relation in Chinese Business Groups” *American Sociological Review* 2001, June, 336-360。
- Mizruchi, Mark and Linda Brewster Stearns, “Money, Banking, and Financial Markets” in *The Handbook of Economic Sociology* edited by Smelser, Neil and Swedberg, Richard, Princeton University Press, 1994, 313-341。
- Petersen and Rajan, 1994 “The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data” *The Journal of Finance* 1999, 3-37。
- Smelser, Neil and Swedberg, Richard: “The Sociological Perspective on the Economy” in *The Handbook of Economic Sociology* edited by Smelser, Neil and Swedberg, Richard, Princeton University Press, 1994, 3-26。
- Uzzi, Brian. 1999, “Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Network Benefit Firms Seeking Financing”, *American Sociological Review*, 62, pp481—505.

Zhou Xueguang, Zhao Wei, Li Qiang and Cai He, "Embeddedness and Contractual Relations in China's Transitional Economy" *American Sociological Review* 2003, Feb., 75-102。

(作者单位: 北京大学教育经济研究所, 北京市, 100871)

