

同籍专业化模式的演变及其差异

——基于潮商与晋商的比较研究

彭南生 邵彦涛

(华中师范大学 中国近代史研究所,湖北 武汉 430079)

摘要 :施坚雅的同籍专业化模式有助于我们重新认识近代变革中一些商帮衰落的关键因素。晋商和潮商分别代表了同籍专业化模式的两种演变路径。随着商业经营规模的扩大,晋商逐渐由小家族企业向同籍联合企业转变;潮商则进一步明确和规范了小家族企业,逐步转变为家族联合专业化企业形态,并通过对家族成员的专业训练来减轻和替代对同籍专业化模式的依赖。潮商与晋商在同籍专业化模式上的差异直接影响了他们在近代变革中的制度创新能力。潮商以家族制度融合西方股份制,降低了制度创新成本,实现了从传统到现代的转变;而晋商的同乡联合模式则抗拒现代法人制度,导致了高昂的制度创新成本。

关键词 :同籍专业化模式;潮商;晋商;比较研究

作者简介 :彭南生(1963—),男,湖北黄陂人,华中师范大学中国近代史研究所教授、博士生导师,主要从事中国近代经济史、社会史研究;邵彦涛(1986—),男,河南新郑人,华中师范大学中国近代史研究所博士研究生,主要从事中国近代经济史研究。

中图分类号:F279.2 文献标识码:A 文章编号:1001-4403(2014)01-0177-09 收稿日期:2013-09-17

明清以来,中国商品经济的发展和商人群体的崛起是一个相辅相成、共生共强的一体化进程。在这一进程中,商人的崛起呈现出地域化特征,并以同乡关系为纽带维系地域商人群体的商业地位和利益。为什么会形成地域性的商帮,地域性的商帮又具有哪些优势呢?传统观点大多认为地域商帮以乡缘为纽带并以同乡团体为主要组织形式,在客籍城市逐渐形成了规模化和稳定化。施

坚雅则进一步指出,客商在原籍时就已经在职业上专业化了,而这些专业又是客籍城市生活所必需的。地域商帮典型地按“同籍”组织在一起,由于专业化的倾向和商业垄断合作的目的,客商原籍的特征不易消逝。^{[1]110}也就是说,地域商人按照同籍的关系,形成了一套地方经济专业化模式,并通过保持自身与其他外籍人的族群界限来稳定和保持这种专业化模式。地方经济专业化模式,

唐力行指出:“血缘、地域纽带具有使系统在不利的环境中稳定运行的机制,在徽州海商的经营活动中具有特别重要的意义。”见唐力行:《明清以来徽州区域社会经济研究》,安徽大学出版社1999年版,第146页。龙登高则更为详细地描述了这一过程:“侨居异地之后,商人把侨居地与祖籍地的业务有机联系起来,建立联号……构成有机的营销网络。当商人在侨居地的业务扩大后,往往需要招徕亲友或接受同乡前来协助合作。随着业务的扩展,有些同乡亲友又在其他地区侨居下来,从而使商业关系网不断扩大。”见龙登高:《江南市场史:十一至十九世纪的变迁》,清华大学出版社2003年版,第151页。

或者称之为同籍专业化模式,从理论上概括和总结出了地域商帮形成的结构和制度原因。从同籍专业化模式的视角出发,无疑可以很好地解释这一时期地域商人群体的兴起和发展。然而,当西方从海上接近中国以后,中国商品经济的发展环境产生了深刻的变革,地域商人群体也在这一变革中逐渐分化,有的继续保持兴盛,有的则快速衰落。衰落的原因是异常复杂的,但其中一个显著的问题是,这种衰落仍然保持了地域化特征。比如潮商群体在近代变革中愈益强大,而晋商却几乎全部沦陷。笔者认为,既然商人的兴起和衰落仍然以地域为特征,那么我们在探究其背后的动因时就必然要从同籍专业化模式中寻找。本文试图比较和分析晋商和潮商在同籍专业化模式上的异同,并力图指出,晋商和潮商分别代表了同籍专业化模式的两种道路,也正是这两种道路的分歧,导致了晋商和潮商在近代变革中不同的历史命运。

一、同籍专业化模式:晋潮商人早期的经营形态

众所周知,同籍专业化模式作为中国地域商帮的一个最为典型的特征之一,其最主要的表现就在于他们以地域为中心,以血缘、乡谊为纽带,以“相亲相助”为宗旨,以会馆、同乡会为其在异地联络活动方式而形成一种比较松散的商人群体。正如美国学者吉尔伯特·罗兹曼所言:“虽然同乡观念绝非中国所独有,但它在中国社会的普及却达到了其他国家不可比拟的地步。发端于明、膨胀于清的会馆以及把同一省籍、府籍的人结合在一起的各种商业组织,成为中国城市商业生活顶层的主宰。”^{[2]222}传统中国有着浓厚的血缘宗法传统,早期商人深处异地,血缘关系的维系功能大为弱化,在商业风险的刺激下,不得不通过加强同乡关系来组织经商成员和联络生意伙伴。潮商和晋商两大商人群体的形成,也植根于这种同乡关系的认同和强化。在两个商帮形成过程中,同籍专业化模式为其经营发展提供了重要的组织基础和人力基础,助推了晋潮商人经营活动的扩大和发展。

会馆和同乡会是晋潮商人扩大经营的组织基础。明中叶以降,随着远距离贸易的兴起和商品经济的发展,在市场机制的驱动下,晋商和潮商越来越多地迁徙客地。由于传统社会市场运作的

“小生产、大流通”特点,商人的原籍与其所经营的商品及所从事的行业有着某种天然的一致性。在这个基础上,加上商人与客地社会的文化隔阂所导致的边缘化经历,促使他们以原籍共同的文化纽带和行为方式组织起自己的团体。同时,同乡会馆及其他同乡组织的建立,使商人经营客地的稳定性得以强化,从而使地处大宗商品远距离贸易两端的生产和销售市场进一步巩固,商人的经营网络也得以细化。如晋商的会馆,最早约始于明朝隆万年间。据不完全统计,除先后在京师设立的40余处会馆外,晋商在全国大中城市天津、上海、济南、扬州、南京、苏州、汉口、广州、重庆、成都等多达42处地方设立有会馆。^{[3]72}光绪年间,尽管有些山西会馆或倒闭、或为公所取代,但尚存45所,占当时国内会馆总数387所的11%。其中省馆9所,在各省数量中位居第一,占总数61所的14%;县馆24所,占总数174所的13%;行馆6所,占总数23所的26%;府馆6所。^{[4]463}可以说,晋商会馆几乎遍布全国。同样地,潮商也十分注重同乡关系,仅一个小小的大埔县旅外同乡会组织就有旅汕、旅松、旅源、旅省、旅夏、旅沪、旅京、旅星、旅隆、旅麻、旅芙、旅屿、旅暹、旅巴、旅东瓜哇、旅马六甲等16个同乡会。而潮商在香港设立的会馆和社团组织更多,会馆中有香港潮州八邑会馆、香港潮州会馆等,社团组织有香港潮州总会、旅港潮阳同乡会等22个,氏族宗亲社团有香港潮州陈氏四大夫堂宗亲会等12家,福利社团有潮州南安堂福利协进会等5家,宗教、慈善社团组织有港九新界潮侨孟兰联谊总会等30家。^{[5]100,105}

同乡会馆不仅使晋潮商人在互通市场信息的基础上各自连为一气,建立起商业垄断,还维系和强化了同乡关系,从而为晋潮企业发展提供了重要的人力资源。晋潮商人经商初期,主要以家庭为单位从事跨地域的商品交换,基本上不雇佣人力。但随着商业经营规模的扩大,他们往往需要将商业网络建立在原籍、客籍和区域外市场之间,广泛设立多家分号,实行联号制。晋潮商人无法亲自经营如此众多的异地分号,完全依靠自我经营已难以为继。这时,以小家庭企业为核心单位的商人就需要通过同乡关系扩展自己的商业经营能力(主要指人力)。如潮州人习惯于依靠宗党亲友关系大规模移民海外,据陈礼颂对澄海斗门乡的调查,斗门乡移民大多仅限于泰国一地,

乡人出洋络绎不绝,后去的人投靠先去的族人,海外的同族关系非常亲密。^{[6]21}一些在海外立稳脚跟的商人也往往介绍自己的宗党乡人前往海外谋生。例如陈羹利家族在海外建立基业之后,鼓励同乡族人出外谋生,凡澄海县隆都前美乡的族人过番谋生,可以免费搭乘陈羹利家族的帆船或轮船,到海外可先在陈羹利行铺落脚,免费吃住。陈羹利家族企业还大量招收同姓同宗雇员,所有隆都陈姓族人均可到陈羹利家族企业工作,并且容易受到陈羹利家族的重用。如陈锤武深受陈羹利家族的赏识,很快被提拔为羹利银行保险部司理;陈岳武很快被陈羹利家族委以管理公司财务的重任;陈振敬最初也是在陈羹利家族企业中得到重用。再如,泰国著名潮商陈振敬,长期担任报德善堂董事长,其早年只身移民泰国,就是投靠同宗陈羹利家族,取得重要的从商经验和资金积累;谢易初刚刚出国谋生时,也是依靠澄海谢氏同宗乡亲的帮助,在泰国菜籽业立足。因此,在外潮人“在大体上还带着乡土色彩,他们出外劳动都是和同乡人相聚于一地,后来的人,就依着先来的同乡——所以一地方底华侨底结合,非常巩固”^{[7]97}。晋商同样如此,据美国驻上海总领事佑尼干观察:“凡开银号(票号)者皆为山西人,其号中所用之经手人等,皆乐得山西本省人而用之。苟能于本乡本村者,得一诚实可恃之人,则最为合式矣”^{[8]43}。日本人山野专一也认为:“山西银行办法之纲领,其特别即在于用人之法。盖该银行之职员,以山西之住民为断,决不选用他省之人,故银行主任者,以选用乡人为习惯。”^{[9]617}

晋潮商人在外经商人数多、规模大、时间长,在近代交通落后、邮递不便、自然环境恶劣的条件下,他们外出闯荡并不一定就都能够获得商业上的成功,许多失败者甚至客死他乡。而会馆则“专寄同乡、同业旅梓,不取寄资,俟购得冢地,再行代为掩埋,以成期善”,“以慰行旅,以安仕客”^{[10]29}。在同乡关系的号召下,一个商人在外地取得成功,很容易吸引同乡更多的人加入到商业活动中去,而第一个取得成功的商人也往往愿意为这些同乡创造良好的商业机会。于是,同籍专业化模式形成了良性的互动循环,同乡人员的加入推动了晋潮商人商业活动的拓展,晋潮商人则不断吸纳更多的同乡人员进入贸易网络。为了实现商业的持续发展和获取垄断利益,“唯同乡是用”的晋潮商人还建立起了严格的同乡人员的商

业技能培训制度,从而推动了同籍专业化模式的纵深化发展。

在商业发展早期,晋潮商人雇佣的工人以从事简单体力劳动的工人为主,不需要专门的管理和技术知识。但是,随着商业发展和专业性的增强,对雇佣工人的专业能力提出了更高的要求。陈达观察到,潮商“按以往的情形说,乡村的商人,以经验为主,至于技术是不高的,因无长期的训练。至于往南洋经商者,对于训练稍加注意”^{[11]13}。在潮州会馆及其他同乡组织的大力倡导下,潮商集资开办了许多学校。这些学校吸收大量潮人子弟入学,在强调中华民族传统文化学习的同时,多强调现代西方科技文化学习,从小培养潮人子弟适应现代工商经济发展的能力,从而为潮商的进一步发展提供优质的同乡人力资源。晋商也格外重视同乡人才的培养,在长期经营活动中形成了一套比较完善的人才选拔和培养方案。一般情况下,一个人想进入晋商商号工作,需要有信誉良好的商铺为其担保。据张世钰对山西绛太帮的回忆,“出门人”一般年龄都在15岁至20岁左右,出门前由本人在外经商的父、兄或者亲朋好友联系好商号、店铺,方能起程。起程前还有一系列祭祀神灵、祖先的仪式,三五人或一二十人结伴同行。入号以后,必须勤快吃苦,因为一旦被开除,“绛、太各号讯息互通,再找职业就十分困难了”。出门人还要经过三年的学徒期,受到号规的严格约束,日常生活中有所谓“开门扫地涮烟袋,提茶倒尿暖铺盖”之说。培训内容主要包括两个方面,一是业务技术,包括珠算、习字、抄录信稿、记账、写信等,了解商品性能,熟记银两成色,边疆地区还要学习蒙、满、俄语等;二是职业道德训练,如重信用、除虚伪、节情欲、敦品行、贵忠诚、鄙利己、奉博爱、薄嫉恨、喜辛苦、戒奢华等。三年学徒期满,商号会派遣学徒到各地分号实践锻炼。

由此可以看出,经商早期潮商与晋商在同籍专业化模式上并无太多不同之处。“侨”本是离开家庭或离开自己的乡、县、省等祖居地到外地暂时居住的意思,而潮商之作为华侨只不过是走出了

见张世钰:《略谈原兰州经商的山西绛太帮》,政协兰州市委员会文史资料委员会编,《兰州文史资料选辑》第5辑(内部发行),1986年,第157-160页。

见卫聚贤:《山西票号史》,中央银行经济研究处,1944年版,第57页。

国门。在“侨居”的意义上，潮商与侨居异地的晋商并无不同。王赓武先生就认为以潮商为主要代表的中国早期海外移民“从其整个实质来看，它是宋朝以来中国国内商业、手工业和矿业实践的引申”。他认为以晋商为代表的国内商人“他们都有一个共同的特点，即都保留家乡联系，以便世代维护其经营的成功路线”，而“移民的华商形态就是这种传统做法在海外的延伸。最著名的是在日本、菲律宾和爪哇的福建人和在泰国的潮州人”。由此可以看出，这一时期潮商海外同籍专业化模式的进展与晋商并无不同之处，只不过一个是侨居海外的异乡，一个则是侨居国内的异乡。

二、同籍联合专业化与家族联合专业化：专业化模式的两条道路

小家族企业是晋潮商人商业发展的合理起点。通过血缘关系、伦理道德、家庭制度等非经济因素的促进作用，小家族企业能够在商业活动的初期为其提供原始资本并有效运作，从而助推了企业的成长和发展。在前工业化时代，家族式企业的存在和成功缘于作为一种经济组织的家庭在运行过程中的交易成本的降低。虽然传统家庭中紧密的人际关系不利于产生纯粹的交易组织，却有利于生产中的合作、利益分享和风险承担，从而适应于前工业化时期人们制定和执行契约能力较低而成本较高的现实。同时，小家族企业也是同籍专业化模式的基本依托单位。小家族企业由于规模和资力的不足，往往通过依赖同乡关系为自身的发展提供支撑，并依靠同籍专业化为后续发展提供技术和管理上的辅助。因而，潮商和晋商的起步，普遍是以小家族企业为单位投入到商业洪流中，并紧紧依赖各种同乡关系来维持自身的成长和发展。但是，随着经营规模的扩大，潮商与晋商的同籍专业化模式产生了分歧，并逐渐演变为两条截然不同的道路。晋商逐渐由小家族企业向同籍联合企业转变，从平面的角度加深了对同籍专业化模式的依赖；而潮商则进一步明确和规范了小家族企业，逐步转变为家族联合专业化企业形态，并通过家族成员的专业训练来减轻和替代小家族企业对同籍专业化模式的依赖。

1. 晋商的同籍联合专业化道路

在晋商中，存在着一个从小家族企业向同籍联合企业演变的历史趋势。随着各大晋商家族企

业的发展和规模的扩大，许多家族企业在活动区域和业务范围上开始有所重合，从而导致了日趋激烈的竞争。在这种形式下，晋商小家族企业日益倾向于在血缘集团的基础上通过家族间的联姻逐渐发展为地缘组织，从而增强商业竞争实力。如明隆庆、万历年间，蒲州商人张氏家族与蒲州官商王崇古、沈廷珍，盐商范世逵等商业家族以及兵部尚书杨溥、内阁大臣马自强等联为姻亲，尤其是张氏与王崇古家族共同控制河东盐利，大发横财。再如祁县乔家，它同祁县渠家（渠源浈）、古县阎家（阎维藩）、太谷曹家等商业家庭以及《祁县志》主编李芬、书法家常赞春、赵铁山等其他一些社会名流都有姻亲关系。通过这样一张张姻亲关系网，晋商家庭就将其可利用的资源从小家庭内部扩展至整个同乡网络中，从而增强了商业竞争力。因而，对于商业活动的开展所需要的重要资源，如管理和技术等，晋商倾向于从同乡关系中获取，并通过对同乡人员的组织培训建立一个以同乡关系为支撑的企业发展路径。

晋商严重依赖同乡关系发展商业，最典型的就是东伙合作制的发展。晋商的东伙合作制具有所有权与经营权分离的现代企业制度雏形，为山西票号的形成提供了重要的制度保障。在这种制度中，东家坐镇山西原籍，只要把全部资本交付经理后，即不再过问商号的经营。而经理的选拔采用“避亲用乡”制度，经理几乎具有商号经营的所有权限，以身股为基准参与商号的利润分红。正是在这条道路中，作为最初商业活动最核心的晋商家庭在企业管理和经营中的重要性逐步下降。在商品经济发展对传统道德理念的稀释下，以同乡关系为纽带维系的企业工作人员会提出越来越多的利益要求，无形中加重了企业的代理成本和制度创新成本。

这样一条演化的道路，使得后期晋商的经营组织近似于唐力行提出的“家庭—宗族结构”^①，

^① 见王赓武：《历史的功能》，中华书局1900年版，第215、216页。

唐力行的“家庭—宗族”结构一说，或称为大宗族小家族结构，系其以徽商为主要研究对象，在徽州特定的地理、人文环境中形成的一种商人社区结构。见唐力行：《商人与中国近世社会》，《商务印书馆》2003年版。作者并未直接声明这种模式对其他商帮有无适用性，但这种结构在方法论的意义上对研究晋商仍有指导意义。因此，也有部分学者试图以此结构解释晋商的商业活动和成败原因，如师冰洁：《从地方志看明清时期晋商的宗亲慈善活动》，《重庆教育学院学报》，2007年第5期。

或者可以称之为“家庭—同乡结构”。晋商的兴起得力于同乡势力，晋商在商业竞争中进一步的发展也离不开同乡势力。他们借助同乡势力，建立商业垄断，展开商业竞争，控制从商伙计，投靠封建政权，建立晋商会馆等。在同乡势力促进晋商发展的同时，晋商资本反过来也巩固了同乡组织。晋商对同乡关系的巩固大略表现在两个方面，一是晋商对同乡的经济资助；二是晋商对同乡关系和同乡界限的强化。

晋商资助同乡的例子比比皆是，这种资助增强了同乡对晋商经商活动的向心力和帮助，同乡成为晋商商业活动的一个重要支持，他们经商所用的伙计、助手、雇工，多由同乡充任。如赵鸿瑞，字天祥，他“缓计所有，慨然分给，并诸姑伯姊均济之，戚友之贫者，歿不受其河润”。再如归化城厅商人安秉温，忠厚传家，乐善好施，“凡村民之无力婚丧者，每尽力周济之；村中道路，独资修治者多次，相邻有争议，百方排解，弗使成讼”。他的这些行为使得乡里之人“相羽成风，数十年来从无因讼成仇者”。

晋商对同乡关系和同乡界限的强化，既是晋商同乡联合专业化的一个显著特征，也是晋商缘何选择这一道路的重要原因。晋商商业经营的中心在异地他乡，但晋商家族的聚集地则始终保留在原籍，这就导致了晋商经营主体与经营地点的分离。这种分离在很大程度上塑造了晋商的同籍专业化模式，即困守原籍的晋商对于异地商业的控制，不得不更多地依靠同乡关系；为了约束同乡的行为，晋商又不得不进一步强化“安土重迁”观念，禁止同乡外迁。为达到这一目的，晋商要求经营人员必须严格遵循外出经商“不挈眷，不娶外妇，不入外籍，不置外之不动产。业成之后，筑室买田，养亲娶妇，必在故乡”的原则。据陈其田的调查，晋商外出经常不带家眷主要有三种原因：“（一）山西普通的商业习惯，皆不带家眷出外。（二）节省费用，以免侵蚀庄款。（三）预防舞弊，如有卷款潜逃，家眷在本地，似可作相当的保障。……由是观之，山西票庄自经理以下的职员，除了一二仆役外，清一色的雇佣山西人，不但为本省人谋生计，而且是为了就近监督其家眷，作为保障。”为了制约经理和其他人员在异地的经营行为，东家往往以经理的个人财产、家眷和保荐人财产作为其不亏空、不违规、不携资潜逃的质押。为保证约束机制的可实施性，晋商

必须将经营人员籍贯限定在一定地域范围内。这就进一步加强了晋商“安土重迁”的观念，也使晋商同乡网络的界限更为清晰和硬化，从而强化了晋商对同籍专业化模式的依赖程度。

2. 潮商的家族联合专业化道路

而潮商则选择了相反的制度演进道路。同籍专业化模式对于身处异地的客商而言，确实是商场之必须，对于小家族企业的资本需求、经营人员管理有着莫大的意义。但是与晋商在企业运营中越来越依靠外部的同乡关系的发展道路不同的是，潮商在企业运营过程中逐渐内敛，除了在资本需求上仍十分依赖同乡关系外，在经营人员和人员管理上潮商力图实现家族化，力图通过将同乡关系家族化来为企业发展提供更为持久的制度性推动力量。

相对于晋商的安土重迁，潮商在发展过程中，不断实现在地化发展，其回归乡土宗族文化的心理逐渐淡化，而越来越注重在客地的独立经营和长远发展，从而形成了具有潮商特色的家族专业化道路。家族联合专业化道路是在同籍专业化模式内敛和收缩的基础上形成的，潮商在商业发展过程中逐渐将以往由同籍专业化模式提供的企业管理和技术知识等通过“化乡为亲”等途径吸收到家族内部，以外派家族代理人的方式控制遍布东南亚的联号企业，从而实现商业经营基础组织和产权分配的清晰化，实现企业的长久稳定发展。

如潮商巨贾陈羹利家族，就经历了这样一个从同籍专业化模式向家族专业化转型的历程。羹利家族早期创业者陈焕荣是澄海隆都区前美乡人，他在香港文咸西街创设了当时香港第一家南北行——乾泰隆，并留给长子陈慈羹打理。陈慈羹则将商业目光投向泰国，在暹京创设了陈羹利行，专营进出口贸易，尤以暹米为大宗，并陆续开设新式碾米厂，将经营基地迁至暹京。这时，为了加快发展，陈慈羹将汕头的临时办事机构改为羹利栈，经营出入口业和钱庄；并在新加坡与

见[清]沈继贤修、常大升纂：《重修岚县志》，卷8，人物，雍正八年刻本。

见绥远通志馆编纂：《绥远通志稿》，卷93，人物义行，民国二十六年铅印本。

见刘文炳：《徐沟县民生志》，卷四，商史，民国稿本。转引自张正明等主编：《中国晋商研究》，人民出版社2006年版，第532页。

见陈其田：《山西票庄考略》，经济管理出版社2008年版，第91-93页。

族人合资创设陈生利行(十年后改为陈慈羹独资,改称陈元利行);在香港设立专营暹米的陈羹利分行;在越南西贡创设乾元利行等。这些分号都由家族成员负责经营,并统归陈慈羹一人统辖。到了陈守明时代,其四弟陈守河出任香港陈羹利行经理,七弟陈守经任越南西贡乾元利行负责人,三弟陈守镇负责曼谷鹤芳烟草公司,凭借家族关系维持陈羹利家族在南中国和东南亚各地商号的默契运转,从而降低了代理成本,保持了家族企业的稳定发展。再如谢易初的“正大庄”商号,早期以族叔谢庆林为“正大庄”廊主(经理),胞弟谢少飞为财务主管,谢易初本人则与谢庆林的胞弟谢瑞林前往泰国各地推销菜籽。家族联号经营使“正大庄”很快成为泰国最大的菜籽商号之一。

潮商的在地化发展是潮商选择家族联合专业化模式的重要原因。与晋商固守原籍不同的是,潮商在海外建立经商基地之后,就不断外派家族成员落地定居。“他们自己到外国去,或派他们的伙伴、代理人或家属到外国去,并在一些港口、矿山或贸易中心建立基地。当他们获得成功时,则必然要扩大自己的海外经营并要求派更多的代理人或家属前往外国,或建立一个新的商业网或矿山网,这时则要求移居更多的代理人或家属前去协助新创建的事业。过一代或两代之后,移民者可能定居下来并培养当地的家属。即使他们不定居下来,而其当地的家属也要定居下来,维持营业的正常进行。”王赓武的总结非常准确,潮商每在一个地方开展商业活动,必然要选派家族的代理人前往负责经营。同时,为了使商业活动深入开展,潮商在保持自身一定独立性的基础上,也不断融入当地社会,形成在地化发展过程。由于家族中心与经营地点保持一致,再加上潮州地区历来兴盛的宗族文化的影响,潮商自然倾向于尽可能最大限度地利用家族内部的人力资源,并在此基础上合理吸纳同乡资源。以家族人力资源为基础,潮商形成以家长为核心的家族式经营管理模式,家长作为家族领袖,具有绝对权威,从而能够根据市场环境变化采取灵活有效的经营策略,免去委托代理费用和成本。如潮商巨贾郑子彬家族发展到第二代后,以长子郑午楼为中心形成了家族式经营管理体制,郑午楼具有对家族企业的统一管理权限,其他家庭成员则分布在家族企业的各个联号之中,或分管某一部分,或掌管

某一下辖的企业。^{[12]182}以外派家族成员并实现在地化发展的方式,潮商保持了总号和分号的一致性。这种血缘联合方式保持了经营权和所有权的统一,经营者所追求的目标与所有者完全一致,从而保持了经营管理上的高效性和稳定性。

3. 潮商与晋商的不同点

综合来看,在同籍专业化模式中,潮商的家族联合专业化模式与晋商的同乡联合专业化模式具有以下三点不同。这三点不同与晋潮商人的专业化模式互为因果,既是他们产生分歧的原因,也是其分歧之具体表现。

(1)化乡为亲与避亲用乡。用人制度的不同是潮商和晋商专业化模式分歧的核心点。潮商习惯于采用“化乡为亲”的方法将同乡人才吸纳进家族内部,而晋商则形成了严格的“避亲用乡”的制度,极力避免家族成员介入分号经营以造成同乡激励和惩罚机制的失效。

为了使家族企业产权更为明晰,经营管理权限更为明确,潮商一般采用化乡为亲的办法,把企业经营管理所需要的管理和技术人才通过姻亲的方式吸纳进家族内部,从而以家庭内部血缘联系的方式降低交易过程中的代理成本。如张弼士创办张裕酿酒公司后,先后由其嫡侄张承卿、从侄张联溪、长子张轶君经营,各处经销商也大多为家族成员,如上海代理人为孙婿李松云、天津代理人为孙婿萧夔龙、广州代理人为四姨太朱运芝、汉口代理人为从侄张联溪。再如高楚香,其在汕头创办的开明电灯公司,在其逝世后由其子高伯昂为总经理,其母舅林中俊为司理;汕头自来水公司,其病故后先由高家姻亲林子明担任总经理,林中俊任董事,之后又由高伯昂任总经理。“化乡为亲”包括姻亲、同宗、结拜等多种拟家族关系,如陈羹利家族第四代传人陈守明创设曼谷商业银行后,为了获取银行业高级管理人才,就招纳海南人后裔巧匿为女婿,由其出掌该银行总经理。

与潮商不同,晋商在经营过程中形成了严格

见王绵长:《羹利家族资本的历史》,广东省政协、汕头市政协文史资料委员会编:《潮商俊彦》,广东人民出版社1994年版,第7页。

见陈训先:《谢易初先生生平大略》,广东省政协、汕头市政协文史资料委员会编:《潮商俊彦》,广东人民出版社1994年版,第100页。

见林济:《潮商史略》,华文出版社2008年版,第456页。

的“避亲用乡”制度。“职员以循规蹈矩，勤于事务，心地清楚。总号由总理及协理考核，分号由老帮考核，于每年终报告总号保荐。职员任用，回避亲戚，不避同乡。”晋商商号经营一般以地缘为基础，许多商号明确规定不用三爷（即少爷、姑爷、舅爷），即使本族人入股，也委托非血缘关系的掌柜进行代理。由于晋商普遍采用同乡联号式经营，总号一般位于山西，分号则遍布全国。东家为了约束远在异地的同乡对企业的经营行为，往往以家眷和家产为抵押形成一种类似于现代契约的制度，“伙计没有得到身股时，不许回家。稍有过失，即予开除，别的票号也不用。而且职员既多是山西人，若有作弊情事，老板很容易找到他的家庭追究。这正是中国人爱用同乡的一种理由”。晋商的这种类似于契约制度还建立在激励体制的基础上，其显著代表就是身股制的确立。但是，身股制所代表的奖金和薪金激励又在一定程度上与私人关系产生了冲突，晋商以地缘关系建立的联号管理形成了一种针对同乡关系的公正性和权威性，而血缘关系的介入就必然会打破这种公正性和权威性，损害到某些同乡人在联号里的利益。故晋商较为抵制亲属关系介入商业经营。如大德通票号就在号规中明确规定：“众东会议，各连号不准东家荐举人位，如实在有情愿难推者，准其往别号转荐。”^{[9]604}

(2) 祖先崇拜与关公崇拜。宗教信仰的不同也影响了潮商与晋商在专业化模式上的不同选择。经商早期，潮商与晋商都极度信仰关公。林济认为，潮商大规模经商之后，“开始出现了商人资助的神祇崇拜活动与‘民户’神祇崇拜活动的分化。而伴随着潮州社会商业化的发展，商人成为社会的中心，潮州商人所崇拜的妈祖与关帝神开始凌驾于其他神祇之上，成为潮民社会最有声势的神祇崇拜”。妈祖崇拜展现了潮州商人在海洋上冒险拼搏的精神，而关帝崇拜则显示的是潮州商人与晋商等其他商人的一般特性——作为礼义忠信的化身。关羽所代表的异姓之间的信义与忠诚正好满足了明清以来地域商人从血缘关系到同乡关系转变的信仰需要。明朝谢肇淛说：“今天下神祠香火之盛，莫过于关壮缪。”因而各地商人竞相以关帝为商业道德神，以信仰的形式来维护商业经营中的诚信与信任。其中，晋商对关帝的崇拜尤为强烈，他们把关帝看成是福神和至上神，在所有晋商会馆中，都把他供于正殿之

中位。关羽作为晋商的“同乡”，既是全体晋商的保护神，也是他们加强内部团结、维系同籍专业化模式的一个重要信仰手段。因此，晋商对关帝的崇拜，极具持续性和广泛性。

与之不同的是，潮商则经历了从关帝崇拜到祖先崇拜的转变。在经商早期，潮商也需要同晋商一样的理由信仰关帝，但与此同时，潮商始终认为家族内部的团结重于同乡关系的团结，从而发展出了十分强烈的祖先崇拜。林济把它看成是潮商从乡土宗族情怀向小家族独立发展意识的转变。如陈冀利家族从第三代传人陈立梅开始，逐渐形成了对陈焕荣、陈慈冀两位祖先的崇拜；泰国潮商郑午楼家族在泰国春府建成占地100莱（1莱=2.4亩）的郑子彬墓园，里面有郑子彬陵园与郑子彬先生纪念堂——春晖堂，并以“雁”的图案作为小家族的徽号，喻以强调小家族团结与秩序的意义。在海外潮商社会，十分重视家族公墓和祭祖扫墓活动，并把它作为维护家族团结的重要手段。

(3) 以商为本与官商结合。潮商的家族联合专业化模式需要最大限度的吸纳家族成员参与商业活动，所以他们对后代的培养强调“以商为本”，专注于发展子弟的工商业能力。近代潮商会馆及其他同乡组织所举办的公益事业，最多的是开办近代学校。潮商一般要求子弟入校读书，一方面学习中华民族传统文化知识，另一方面也强调学习现代西方科技文化，培养子弟适应现代工商经济发展的能力。如陈冀利家族中，第二代传人陈慈冀从10岁起就跟随陈焕荣经商；第三代传人陈立梅早年赴童子试，后弃儒从商，帮助父亲打理企业；第四代传人陈守明和第五代传人陈守镇都是在家乡读书，未满成年就前往暹罗磨炼商业和火药知识，从而顺利接管家族企业。在其家族中，其家族子孙教育经费由公司统一开支，而且对子孙读书生活作统一规定，统一严格培养家族子孙。家族成员学成归来，不能在本公司享受特权，只能从低层职位做起，享受平等的晋升机会。

见卫聚贤：《山西票号史》，中央银行经济研究处1944年版，第58页。

见彭信威：《中国货币史》，上海人民出版社1958年版，第661页。

见林济：《潮商史略》，华文出版社2008年版，第114页。

[明]谢肇淛：《五杂俎》，卷十五，事部三。

见林济：《论海外潮商家族文化的心理嬗变》，《华侨华人历史研究》，1997年第3期。

“始视其才而试之以事，验其成，然后再界之以重任”，被看成是泰京陈冀利培植家族人才的座右铭。

晋商由于习惯于从同乡人员中吸纳经营人才，所以对后代工商业能力的培养没有潮商那样的紧迫感。相反，晋商不仅在商业经营中喜欢官商结合、垄断贸易，而且在培养子弟的时候也强调官商结合。晋商在长期习儒过程中认为儒贾相通，“夫商与士，异术而同心”。行贾之人，可以习儒，而习儒之人，亦可行贾，贾可为仕，而仕不失贾业。所以，随着晋商家庭商业规模的扩大，晋商子弟越来越多地进入仕途，希图通过官与商的结合，获得各种社会特权，维护商业运营的稳定性乃至垄断性。如晋商张四维家族、王崇古家族子弟皆有官有商，官商相佐；晋商薛家“兄耕弟贾”，排行老二的薛伦则考中进士，获任陕西按察司副使。^{[13][191]}晋商也十分重视对子女的教育，大量兴办家学、捐资办学甚至兴办女学。但晋商子弟读书的目的很多是为了科举考试，而非经商。如常氏家族从其创业始祖常威的堂兄常吉开始，此后每代都有人参加科举考试。“常氏家规甚严，男子或学或商，或书法或医案均有所成。”^{[14][149]}但也正因为晋商子弟不再以经商为第一本业，导致晋商家族的经商氛围逐渐淡化，在商业经营上不得不更多依赖同籍专业化模式。

三、制度创新成本与潮商、晋商的近代命运

通过上文的分析，我们可以看到，潮商和晋商在商业经营早期，都是以同籍专业化模式为依托，建立商业网络并垄断商业利益。但是，随着经营规模的扩大，潮商和晋商的同籍专业化模式逐渐产生了分歧。晋商将同籍专业化模式的功用发挥到了极致，它把合伙制作为重要的制度安排，强调“避亲用乡”等现代商业理念，实现了企业所有权和经营权的分离并将经营权全权委托给同乡负责，从而强化了晋商对这一模式的依赖程度。潮商则与之相反，它通过强化小家族认同而不断消解了同乡认同，并将企业发展所需的各种人才从同乡中吸纳进小家族内部，进而削弱了潮商对这一模式的依赖程度。乍看上去，晋商的经营模式表现出了许多“现代化”的特征，而潮商的小家族企业则仍不脱前近代家族企业的窠臼。但是，从产权安排、代理成本和制度创新的

角度来看，潮商的经营模式无疑更适应了近代变革的需求。

从产权安排的角度来看，潮商的小家族企业将所有权与经营权高度统一于家族领袖手中，产权链条非常短。同时由于企业分号基本都由家族成员负责，更减少了委托—代理关系，使企业运行更为高效和稳定。而晋商则较早实现了所有权与经营权的分离，尤其是在晋商票号中，还严格规定了东家不得过问经理的日常经营。这就使东家和经理之间形成了委托—代理关系，在这种关系下，东家承担无限责任，经理有经营管理实权，但不承担经营中的风险。同时，东家与经理之间还产生了利益上的掣肘。如在票号中，投资者扩大投资规模的愿望与经营者尽量缩小投资规模而体现身股价值之间的矛盾，显著影响了晋商票号的进一步发展，而且随着时间推移和条件变化，这种局限性日益加剧。同时，东家和总经理坐镇原籍和总号，与外地分号往往遥隔千里。而市场环境瞬息万变，由于经营权与所有权的不统一，在近代变革中，外地分号的改革诉求往往遭到总号的否决，从而无法实现转型。

潮商与晋商在产权安排上的不同直接影响了他们在近代变革中的制度创新能力。在近代中国的移植性制度变迁过程中，一种制度安排移植的成功主要取决于移植主体对移植客体的热情，以及移植主体的制度环境对移植对象的相融程度。潮商的小家族企业由于产权高度集中，经营者所追求的目标与所有者的利益完全一致，从而保持了管理上的高效性。在商业利润的驱动下，潮商家族领袖作为企业的完全拥有者和决策者，很容易对西方制度产生兴趣，并以家族制度融合西方近代股份公司制，在不打破传统的情况下适应了现代经济环境，大大缩短了制度创新的时滞，降低了制度创新成本。与之相对的，晋商的产权安排则不具有这种优势。所有权与经营权的分离，使异地经营的分号经理即便对制度变迁产生了兴趣，也很难获得所有者的同意以实现这种变迁。同时，晋商要适应现代经济环境，就必然要打破其赖以生存的同乡联合模式。晋商的东家—经理

见王绵长：《冀利家族资本的历史》，广东省政协、汕头市政协文史资料委员会编：《潮商俊彦》，广东人民出版社1994年版，第237-238页。

见李梦阳：《空同集》卷44《明故王文显墓志铭》，文渊阁四库全书本，台北：商务印书馆，1986年。

二元结构从本质上抗拒了现代法人制度,它既不能像潮商一样以家族企业为核心适应现代企业制度,又难以实现所有权与经营权的彻底分离,实

现从无限责任制向有限责任制的真正转变。这就产生了高昂的制度创新成本,从而导致了晋商的衰落。

参考文献

- [1] G.W. 施坚雅. 中国封建社会晚期城市研究——施坚雅模式[M]. 王旭,等,译. 长春 : 吉林教育出版社,1991.
- [2] [美] 吉尔伯特·罗兹曼. 中国的现代化[M]. 南京 : 江苏人民出版社,1995.
- [3] 张正明. 晋商与经营文化[M]. 北京 : 世界图书出版公司,1998.
- [4] 刘建生,刘鹏生,等. 晋商研究[M]. 太原 : 山西人民出版社,2005.
- [5] 周昭京. 潮州会馆史话[M]. 上海 : 上海古籍出版社,1995.
- [6] 陈礼颂. 一九四九前潮州宗族村落社区的研究[M]. 上海 : 上海古籍出版社,1995.
- [7] [日] 长野郎. 中国社会组织[M]. 朱家清,译. 香港 : 光明书局,1930.
- [8] [美] 佑尼干. 中国政俗考略目录[M]. 上海 : 上海光学会,1906.
- [9] 黄鉴晖. 山西票号史料[M]. 太原 : 山西人民出版社,1990.
- [10] 李华. 明清以来北京工商会馆碑刻选编[M]. 北京 : 文物出版社,1980.
- [11] 陈达. 南洋华侨与闽粤社会[M]. 北京 : 商务印书馆,1939.
- [12] 冷东. 东南亚海外潮人研究[M]. 北京 : 中国华侨出版社,1999.
- [13] 张正明. 晋商兴衰史[M]. 太原 : 山西古籍出版社,2001.
- [14] 葛贤慧. 晋商与传统文化[M]. 武汉 : 华中理工大学出版社,1996.

[责任编辑 : 秋 语]

The Layering of Words and Their Peripherals

YU Li-ming

Abstract: Words are of universality, which refers to all the words used by all the users of a particular language in communication. Those words in long-established universal use cluster around the core of lexicons, thus becoming the essential layer of words; those words in popular use but not filtered by history or those in long-established use but not very popular constitute the common layer; those words confined to limited areas form the local layer; and those words out of use or those neologisms that have not been accepted by society become the marginal layer. The local layer and the marginal layer in combination form the peripherals of words to which most of neologisms, historical words, archaisms, dialect words, jargons, and loan words belong.

Keywords: Universality of Words; Layering of Words; Their Peripherals

The Life Circle of Literary Families

MEI Xin-lin CUI Xiao-jing

Abstract: A core hallmark of the life of a literary family is its generational span and the height of its literary achievement. From a small to a medium, a large and a mega-sized literary family, and from an ordinary to an important and an eminent literary family, its life increases but the number decreases. The life of a literary family is shown in an embryonic, formative, developmental, flourishing and declining process. The more vital its life is, the more complete the process will be. The generational span and the rise and fall of a literary family are ultimately determined by its “talents chain”. This boils down to the supporting system of the ecological circle, including the “inner circle” formed by the relations within the literary family, the “intermediate circle” constituted by the families and its matrimonial relationships, and the “outer circle” built by the family and other social connections.

Keywords: Literary Families; Life Circle; Talents Chain; Ecological Circle

The Evolution of the Same-Region Professionalized Business Pattern: A Comparison between Businesses from Chaoshan and Those from Shanxi

PENG Nan-sheng SHAO Yan-tao

Abstract: The same-region professionalized business pattern identified by Shi Jianya is helpful for us to understand the critical factors contributing to the fall of some regional business groups in modern times. Businesses from Chaoshan and those from Shanxi represent two evolution paths. As business scale grew, the former changed gradually from small-sized family or clan businesses to joint enterprises run by people of the same region, and the latter gradually became professionalized enterprises of family cooperation through their professional training of clansmen, hence their lesser dependence on the same-region professionalized business pattern. The difference in pattern between businesses from Chaoshan and those from Shanxi influenced their institutional innovativeness in modern transformations. In businesses from Chaoshan, the clan system was combined with the western shareholding system, thus lowering costs of institutional innovation, and making possible the shift from tradition to modernism, while the pattern of businesses from Shanxi resisted modern legal person system, leading to high costs in institutional innovation.

Keywords: Same-region Professionalized Business Pattern; Businesses from Chaoshan; Businesses from Shanxi; Comparison