

【社会与治理】

威权结构、融资结网与市场风险

——钢材交易市场案例研究

陈林生

内容提要:本文通过实地研究方法,以钢材交易市场为研究对象,分析其威权结构、融资结网与市场系统性风险之间的关系。研究发现:其一,钢材交易市场“威权结构”在“老乡网络市场”与“组织网络”重叠模式中因介入担保融资产生了变化,除了具有与格兰诺维特界定为“企业集团”特征之外,还具有“领导型企业结盟”的本土交易市场特征;其二,“融资结网”模式在介入“权力”与“强社会关系”变量之后,其风险传染机制得到了强化。据此,论文提供了一个“垂直威权结构”与“水平社会网络”相互促进而产生社会关系消极效应的实证支持,并以此解析近年我国钢贸行业产生系统性风险的经济社会现象。

关键词:威权结构;领导型企业联盟;融资结网;市场风险

引言

专业市场中企业间社会关系结构,探讨的是其市场结构中企业之间的一种社会关系模式,其中主要探析企业间“垂直”的层级关系,即它们所占据的市场地位以及它们之间“水平”的社会网络连接方式。应用关系结构分析市场,除了能从一般社会网络分析方法去定量描述市场中企业间的社会关系之外,本研究还对市场企业之间具体形成的“威权结构”与“融资结网”模式进行分析,进而解析专业市场在其交互作用下所形成的特有实践方式。论文基于上海YF钢材现货交易市场的调查,提出中国地方情境式专业市场内企业关系结构的特性,尤其是强社会关系的负面效应问题。

一、经验性议题

按照经济社会学对市场的理解,其中之一是从合法性的社会学视角探讨微观经济层面有形或特定市场的经验,即关注微观层面“企业或产业层次”的研究。(弗雷格斯坦,2008:7)依此研究路径,本研究通过一

基金项目:国家社会科学基金“供给侧结构性改革下社会结构视角的市场治理研究”(16BSH071);浙江省哲学社会科学规划课题“市场的社会结构研究”(14NDJC211YB)。

作者简介:陈林生,浙江理工大学政法学院副教授,博士后,主要研究方向为经济社会学与社会政策等。

个具有典型性中国专业市场发展的类型——福建周宁人经营的“钢材现货交易市场”^①(以下简称“钢材市场”或“钢贸市场”——周宁人口头语)为例,探究其市场内部企业社会关系结构问题。

据对周宁人经营的钢材市场实地观察表明,需探讨的经验性问题主要有:(1)为什么周宁人创办的钢材市场里进场的钢材贸易公司(以下简称“钢贸”)其人员基本上都是来自同一个县?(2)哪些经营者在钢材市场中尤其在向金融机构贷款担保问题上能得到市场创办者的支持?市场中哪些经营者具有强的资金拆借能力和市场内的钢材赊货调配能力?(3)整个钢材市场在面向外部经济体时,它犹如以一个“企业集团”或“企业联盟”(格兰诺维特,2007:145)的形式出现,但在钢材市场内部又呈现出与此不同的市场关系结构,那么这些因社会关系不同而导致的钢材市场其内部的“威权结构”应是什么?(4)钢材市场内部俨然形成了一个市场权力系统,其中各钢贸公司因掌握资源不同,其市场地位显然不一样,这种现象引发一种新思考:市场中的层级控制关系如何?(5)近年,在同质同构复制中膨胀发展的钢材市场,在迈向“融资平台”运行时,是什么内在的市场逻辑导致他们处在行业系统性风险中,即钢材市场的稳定性在什么关系结构情境下出现了变迁?

针对以上所观察的问题进行梳理,问题(1)(2)显示的是专业市场中企业主个体层面的社会关系问题;问题(3)(4)(5)显示的则是专业市场中公司间的层级关系结构问题。分析个体企业主的行动是解释公司策略的中间步骤,在于其能反映公司社会层面的关系结构变化。为了便于分析,由此把问题(1)(2)转化成与问题(3)(4)(5)一样的构成市场中钢贸公司间的“群体属性”问题。这些属性包括:钢贸公司的典型性行动,生存与发展的商业策略,公司间社会关系的成员网络及其由此产生的权力结构以及限定钢贸公司成员行动的社会规范(social norms)或一些非正式规则(informal rules)在市场实践方式上的体现,等等。这些群体性属性,本文主要关注钢贸公司的社会关系结构问题。归纳地看,探讨的是企业主是靠什么经济或社会机制聚合在一个专业市场中,由商人组建的公司法人,其在市场中的地位如何,由此解析企业社会层级型构关系。

主流经济学认为,市场是由平等参与者进行的交易活动,最终形成一个普遍被参与者都认可的“瓦尔拉斯拍卖师”(Walrasian auctioneer)市场出清价格,并在这种价格机制导引中,形成市场自动调节与资源配置的经济机制,即认为市场是由交易规则组成的一种价格资源配置方式。但经济社会学认为形成市场的价格经济机制背后,行动者的“社会网络”“市场地位”等都在起着关键的作用,即在不否定价格机制的同时,更是从“社会行动者”出发,探讨的是建构市场“行动者联系方式”且能被感知的“市场型构关系”。因为在经济社会学看来,组构市场的商人是“镶嵌”在市场中的“社会行动者”,如格兰诺维特所言:“对人类行为的完整分析,应该尽量避免过度与低度社会化的孤立问题,行动者既不是像独立原子一样运行在社会脉络之外,也不会像奴隶般地依附于他/她所属的社会类别赋予他/她的角色。他们具有目的性的行动企图实际上是嵌在真实的、正在运作的社会关系系统之中的。”(格兰诺维特,2007:8)

此类问题,讨论焦点在于组织的“市场抑或科层”的争论问题。借助格氏理解,一些交易规则如经济学理解的那样由市场负责,而一些市场交易如威廉姆森提出的那样则留在“科层组织(hierarchy)”(威廉姆森,2011:296)之内——主要从组织失灵的框架强调了决定交易效率的是交易而非技术;参与交易经济可以

^① 福建省周宁县,一个地处闽东北的小山县,人口仅有20.11万人(2009年全国人口普查统计数据),据该县在外商会的不完全统计,截至2010年底,将近有8万人在从事钢材贸易和与此相关的行业,经营建设有全国1/3较规模以上的钢材现货交易市场和钢材仓储码头,并与此配套成立了300家左右的钢贸融资性担保公司。截至2010年底,据银监局初步统计,周宁钢贸商在全国各地金融机构贷款余额累计达4000多亿元。

基本上解释从自主市场签订契约向层级制的转变。威氏是站在制度经济学的阵营批判了新古典经济学中关于市场的交易方式,并引进了“氛围”概念,且强调市场参与者之间的“互动关系”以达到一种交易关系的“满意性”。但威氏并没有进一步阐述“氛围”指称,根据经济社会学的理解,“氛围”恰是体现了人际的“信任”社会关系,因为在交易的“不确定条件”下,即无法判断信任的情境下,在少数交易者之间发生的市场交易行为,倾向于偏好层级制的交易行为。显然,威廉姆森并没有进一步分析层级制存在的“社会机制”问题,即他还是从“交易的效率视角”给出市场层级制的选择问题。然而,事实上,市场存在着一种“权力结构”,市场参与者因占据不同资源而拥有的社会地位等问题在格兰诺维特提出的“威权结构”中能得到理解。

鉴于此,本论文无意于探讨交易的经济市场规则,而是在调查案例中从经济社会学关注的经济体聚合的社会机制(权力关系)问题、市场地位以及由此在具体介入担保融资后形成企业组织网络的“融资结网”模式(社会网络作用)在科层制性质的市场模式下其走向系统风险的内在关系,并提出在强社会关系中的中国人市场经营方式下其产生了负作用,由此印证“过度社会化”下社会网络的消极效应问题。

由田野调查表明,周宁人经营的钢材市场是由一个从小山县“出门在外”的经商务工人员所组成县域“老乡网络市场”,其中市场的威权结构明显。本文将这种由“老乡网络”与“组织网络”相互重叠关系及其形成的一种市场权力系统称之为“领导型企业结盟”,进而分析其与钢贸市场在进入“融资结网”商业形态下其自身所具有的风险传染机制产生交互作用,从而助推了该行业出现的系统性风险,由此解析以上提出的市场经验性问题。

二、威权结构变迁与“领导型企业结盟”

(一)“老乡网络市场”的构建及其市场威权结构的变化

调查案例来自于上海YF钢材交易市场,该市场是周宁人在2004年12月与上海YF集团(国资委企业)合作组建,因涉及驻场商户向银行融资需市场股东担保,而因国有企业体制性原因无法给银行机构做民营企业的融资担保,故一年后周宁人以撤资不合作告终。到2008年12月,YF钢材市场商户仍然以当时合作股东招商的周宁人钢贸公司为主(2005年市场档案资料显示,驻场公司计147家,其中只有4家不是周宁人)。2009年1月伊始,在周宁人基本全面掌控上海钢材交易市场经营的背景下,YF市场再次与周宁人的5人经营团队进行合作,主要条件是:5人合作团队组建一家融资性担保公司,并在YF集团协议承诺整体市场授信5亿元内可签字担保的条件下进行(经济体制变化原因)。到2010年6月,YF市场商户共有186家,即新增39家。据调查资料显示,新进场的“与股东有关系”的商户分布如下表所示。(陈林生,2015:133)

表1 “与股东有‘关系’”进场的商户

关系 股东	家族关系	同村关系	同学关系	同事关系	朋友关系	其它
CMC	1	4	0	2	4	2
JCF	1	0	7	0	5	
HSF	2	0		3	2	
LM	0	0		2	3	
CLS	0	0		0	1	

说明:股东JCF、HSF、LM和CLS是高中的同学,因此表中同学关系是他们共有的社会关系。另外,因股东CMC与CLS又是同村的关系,因此CLS同村关系一栏中的关系划入在CMC的同村关系栏中。“其它”栏中的2人,是股东LM的朋友介绍的朋友,也是周宁人。

从后期进场商户情况看,其特征是:(1)进场商户都来自周宁县。2009年后,钢材市场进入是以融资为目的的市场商业形态,周宁人创办的钢材交易市场形成了一个“市场内卷化”现象——无法进行跨界经营而使钢材交易市场过密化的境况;(2)招商进场商户主要以“社会关系”为纽带。在钢材市场里,形成了一个以“血缘、亲缘、同学缘与老乡缘”的强社会关系圈;(3)以通过社会关系为基础而能获得市场股东为其融资担保为目的而进场。在周宁人看来,只有“信得过”且具有强社会关系的商户才能获得市场股东与钢材市场经营管理公司的担保而获得银行的贷款资金支持,等等。

观察表明,YF材市场内所形成的公司关系,并不像经济学分析所言的企业集群关系,因为他们之间并不存在某种依赖的“产业分工体系”,反倒是其内部形成一个犹如格兰诺维特理解意义上的“企业集团”关系,但又不尽相同。关于“企业集团”的研究,格兰诺维特主要关注两个方面:其一,“是什么使得集合一群企业成为多多少少有黏合力的社会结构变为可能,且什么决定这个结构形态?”格氏从“鸟瞰”的比喻分析企业联盟的焦距,即可以“视企业集团为一群互有正式或非正式连接的公司的集合体,而其连接的强度是中等的”,认为企业集团排除了“太松”——如短期的战略联盟或“太黏”——在法律上被视为一个单一的实体公司——的企业集合体。进而,格氏从“如何联盟”的角度探讨了以“信任”为主轴的企业集团内部联盟的问题。其二,企业集团的另一个基本特质是他们的“内部层级威权结构是如何组织的”。格氏在这个问题上把威权结构划分为“层级控制型”和“平等伙伴型”两种类型,如韩国财团的层级控制型例子,也被比卡特称之为是“制度性父权主义”(Biggart, 1991)的范例;而日本企业集团中的相互持股、总裁俱乐部等则是“平等伙伴型”的代表(各企业法律上是独立的,但却会用各种企业战略方法协调他们之间的行动)。(参见格兰诺维特,2007:146—172)

在格氏理解“企业集团”表征上分析发现,YF钢材市场同时存在“层级控制型”与“平等伙伴型”的威权结构。一方面,钢贸公司需要融资贷款而市场股东或与此关联的担保公司需出具融资担保函时,或是钢贸公司需向其他钢贸批发商赊货而又要市场股东或担保公司担保时,这时层级控制型的权力结构显现。另一方面,当钢贸公司没有或不需要担保贷款时,只是利用市场堆放的钢材“虚拟性”地向下游终端用钢客户表明其经济实力时,公司之间表现出一种平等性伙伴关系,它们只是按照市场规定每年缴纳场地租金、水电费、吊装费以及货物监管费等。不过,商户有时也需要市场管理公司出具“虚拟”拉单,此时也体现出一定的市场“权力关系”。本文为便于说明,从历时性的角度,把钢材市场划分为“担保融资前”和“担保融资后”两种类型分析其威权结构的变化,当然介入担保融资后的钢材市场并不是每个商户都进行了担保融资,因此后期的钢材市场同时存在层级控制型与平等伙伴型的市场威权结构现象。据观察,担保融资贷款前,市场威权结构如图1所示:

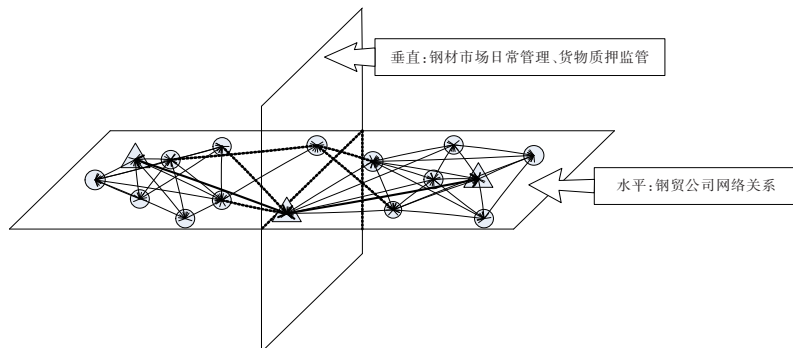


图1 商户融资贷款前钢贸市场的威权结构模式

说明:图中三角形“△”表示钢材市场中的“大户”(批发商);小圆圈“○”表示给“大户”经销钢材的散户,如小工地商、“搬砖头商”等。

在商户介入担保融资之前,钢材市场的关系结构表现出如下特点:(1)钢材市场经营管理公司及股东主要是建立一个固定的物流场所提供给进场商户公司进行坐商式的交易,主要经济行为在于如办公场地租金、生产安全、吊装费用和水电费收取等日常管理工作,以及批发商货物监管责任和货物占地监管租金等;(2)市场内商户之间依靠一定的“社会关系”形成不同的非正式“帮带”小团体关系,其中自发形成了批发商“大户”之间经营不同钢材品种而求差异化经营的商业联盟,“大户”周围依据不同的社会关系形成一定范围的“散户经销商”;(3)如伯特所分析社会网络“结构洞”(伯特,2008)特征一样,一些占据不同“帮带”小团体的中间人(“节点”)成为商户之间资金调剂、钢材货物调度的关键人物,同时因占据有“结构洞”的人,按照周宁人的话说,是“没有资金也能做生意”的人。此类情况,若按照格兰诺维特的界定,市场管理公司与其管辖的钢贸公司、钢贸公司之间是一种“平等合作的伙伴关系”,只不过是他们之间依赖强社会关系这种社会机制黏合在一个钢材市场中。

但在商户介入担保融资之后,这种平等的伙伴关系就演变成了一种层级控制型的威权结构。调查资料显示,2009年6月,YF市场配套的融资性担保公司通过与上海民生银行分行商谈获得2亿元的企业主个人信用贷款(即简称为“个贷”,每户500万元额度,共计发放40个商户)和上海兴业银行分行1.5亿元的货物质押贷款(根据货物质押物值,每户1000~2000万元不等)。资料表明,后期通过股东关系进入市场的39户公司中,有32户获得此批个贷,另外8户公司的企业主与市场股东也都存在一定的熟人关系,这40户钢贸公司中有5户获得银信资金,需要与市场经营管理公司“共用”,还有2户是市场经营管理公司的股东,借用他人公司的“壳”进行融资。1.5亿元的货物质押中有7000万元是市场股东个人经营性的钢贸公司获得,另外8000万元货物质押放贷给了之前原有市场中的钢材经营批发商。从2009年YF市场钢贸公司获得担保融资的情况看,其市场的威权结构发生了改变,如图2所示:

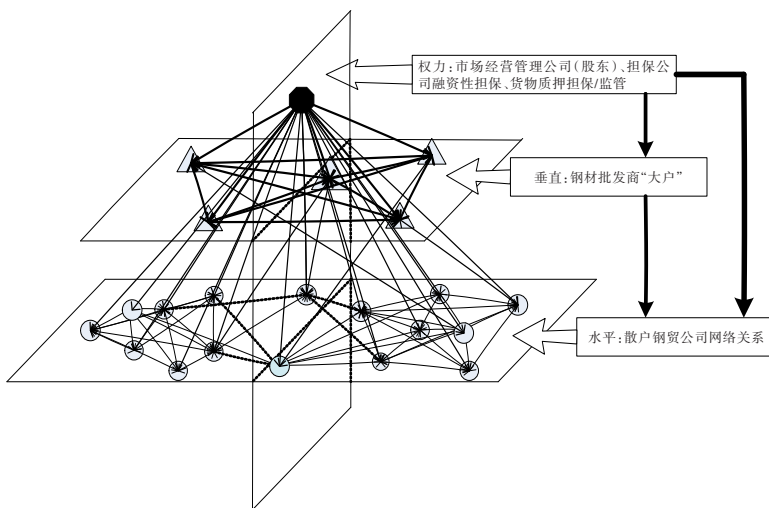


图2 介入担保融资后的市场威权结构模式

说明:“●”表示市场经营管理公司/市场股东/担保公司股东等;“△”表示批发商;“○”表示一般散户。粗线条“→”表示权力指向关系,钢材市场在介入担保融资后,市场形成了具有权力指向的层级控制关系。

进入担保融资后的钢材市场,其威权结构的变化主要体现在:(1)从融资商户的甄选机制看,具有熟人信任关系的商户比没有与市场股东有强社会关系的商户,更能获得市场经营管理公司与担保公司股东的融资担保;(2)为增进钢材市场的经济效益,市场内钢材批发商大户仍是市场融资的扶持担保对象;(3)在垂

直层级制关系上,钢材市场不仅承担日常市场的管理事务,更是进场商户谁能获得银行融资的“决定权力在握者”; (4)市场股东自营的钢贸经营性公司在向银行融资时,愿意与市场内的钢材“大户”联保,以便形成市场内钢材经营销售的“结盟机制”; (5)在水平伙伴关系上,市场股东要求不具有强信任关系的商户在融资担保问题上,需有市场内被市场股东认可的任一钢材大户担保,或形成联保关系,这催化了钢材大户与一般商户在另一层面上的层级控制依赖关系; (6)银行和担保公司要求钢贸商在融资时需要采取“联保”方式(一般为5个公司/企业主),因为在银行看来,它能一定程度上化解融资出险问题,但这种互保模式恰恰也强化了市场内部商户之间的社会关系运作; (7)为化解市场商户融资出险和能获得更多银信资金,市场股东采取的策略是“占用市场内商户的融资额度”,主要方法是:①商户若没有与市场股东取得强的信任关系,以商户名义获得银行融资的资金需要与市场经营管理公司“共用”——一般为五五分成比例,市场经营管理公司相应地承担银行利息;②市场经营管理公司借用商户公司的“壳”进行融资,即商户获得银行的融资额度全部按照民间借贷的方式借用给市场股东;③市场股东“聘用”个人成立钢贸公司,按照年薪6~10万元的“法人酬劳费”给予等等。这些融资方式已经涉及到违法行为,但在后期的钢材市场中普遍存在。

(二)地方市场实践方式:“领导型企业结盟”的提出

以上是从借助格兰诺维特定义的“平等伙伴型”和“层级控制型”这两种不同企业间的关系结构对钢材市场介入担保融资前后的威权结构变化进行分析,具有强解析力。但调查发现,钢材市场显示出的特征并不完全吻合格氏所界定的“企业集团”性质,同时在介入担保融资后的钢材市场也不像经济学意义上理解的“企业集群”,更不符合汪和建构建的“网络生产”特征(汪和建,2012:329)。

因为格氏提出“企业集团”中“层级控制型”的特征之一是“所有权关系”,强调的是集团企业内部“控股”或“相互持股”的股份所有权关系;“企业集群”强调的是产品分工体系的完善问题;汪氏构建的“网络生产”也是在“分工体系”框架下,“社会关系”在其中起到关键作用的问题。而本文调查的钢材市场当迈向“融资平台”时,显然要比他们的分析要复杂些,表现在:首先,钢材交易市场具有“专业市场”——买卖双方交易的特定场所——的一般特征,但也形成了钢贸市场这种地方性市场的特有实践方式,如市场内存在市场经营管理的产品划定,市场股东也是钢材贸易商,市场内有钢材经营“大户”与“大户”之间的战略联盟,“大户”与“散户”之间的经销联盟,市场内因存在不同的“社会关系”而形成的不同“赊货模式”等;其次,市场在介入融资担保功能之后,“为谁提供担保”“怎样才能通过市场担保而获得银行融资资金”和“与谁互保”是市场经营管理者和进场商户、商户之间考量的主要方面。由此,形成了钢材市场除具格氏意义上“企业集团”特征之外一种特有的“威权结构”:市场股东之间、市场股东与钢材“大户”之间、市场股东与散户商户之间、“大户”与散户之间、散户与散户之间、散户中又有“工地商”“搬砖头商”等区别,这些不同性质的市场经营主体之间产生了错综复杂的因社会关系强弱和占有资本不同而不同的“权力”谱系。而如何判定经营主体在市场内的“社会位置/地位”——除了根据其个人资产、公司财务情况、“为人如何”的信誉问题之外,与市场股东的“关系如何”反而成为主要融资担保考量的社会变量,这是其市场内获得各项资源(包括但不限于融资、资金拆借和赊货等)的关键。再次,钢材市场成为“融资平台”是建立在“老乡网络市场”基础上的一种新商业形态。其中,市场股东(包括担保公司的股东,两者股东常具有叠合关系)获得为商户融资担保的担保费这种经济利益之外,借助商户公司的“壳”进行再融资;进场商户通过市场担保的银信资金进行钢材贸易需要外,另一方面也进行“它地”钢材市场的创建,从而获得另一个地方的“市场地位”而进行融资再生产。

从以上钢材市场案例呈现出的特性看,按照进场商户的日常话语,即把市场经营管理公司的股东称之为“领导”,因此在这个意义上,我们可把钢材市场看作是一个“领导型企业结盟”的企业集团。这种提法显示出中国地方市场经验性的特点:其一,“领导型”吻合中国计划经济以来对原有“单位制”影响下的市场经济过渡特征,是经济转制下一种经济和文化模式的“思维惯性”。事实上,钢材交易市场经营者对进场商户具有经济利益控制功能外,同时又具有政治意义上的权力运作和社会意义上的等级控制功能;其二,强调“社会关系”与中国的关系文化相吻合,采用社会资本概念显然与中国的关系文化特性存在不同;其三,“企业结盟”不仅是经济学意义上的企业战略联盟关系,更是建立在社会关系引发出信任感基础上的经营结盟和“融资结盟”。因此,提出“领导型企业结盟”概念比格氏理解意义上的“企业集团”概念更能体现出钢材市场内企业之间具有的中国特有市场实践的关系结构方式。

中小企业通过社会关系获得融资,国内外理论与经验研究都较为充分。但从“领导型企业结盟”市场实践方式引致和强化的“融资结网”模式,在国家产业政策或者说外部更大经济场域发生改变的情况下,这种建立在强社会关系基础上的“融资结网”模式,在其内在风险传染机制作用下进而助推了行业系统性风险。近年,由周宁人创办的钢材交易市场基本全面陷入危机中,它能帮助我们进一步地了解在“领导型企业结盟”模式促进下,因与社会网络的负面效应相互作用中,其产生系统性风险的学理因果关系。

三、“融资结网”风险传染机制助推市场风险的机理分析

以往国内外对社会网络或称之为社会资本的研究大多集中在讨论其对寻找工作、技术创新、企业战略合作等方面的积极作用,较少提及社会网络的负面效应(Portes & Landolt, 1996:57)。国内研究也大多从社会关系如何带动区域人员网络式就业、创业以及农民工如何融入城市的社会支持网络等方面展开探讨,但关于社会网络负面效应的研究则是少见。本文“融资结网”指的是企业向金融机构融资贷款时,因应用社会关系产生的信任感而形成联保、互保的融资模式。这种社会网络融资模式因存在风险传染机制的市场逻辑再加上“地方性网络市场的领导型企业结盟”模式更容易形成“一荣俱荣,一损俱损”的经济社会现象。

(一)钢材市场“融资结网”的风险传染机制

资料表明,YF钢材市场内商户的融资网络不仅体现在市场内,同时商户还在周宁人经营的不同钢材市场进行融资活动。其社会网络融资的简化模式可用图3表示:

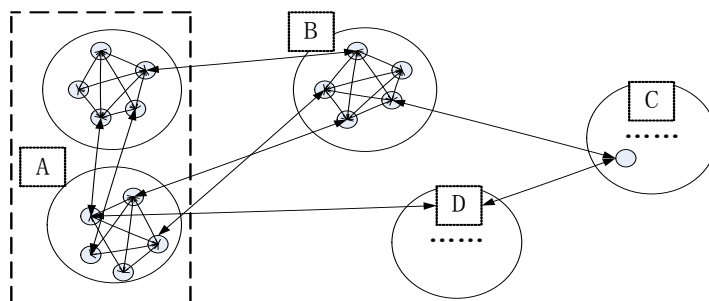


图3 钢材市场内外融资结网模式

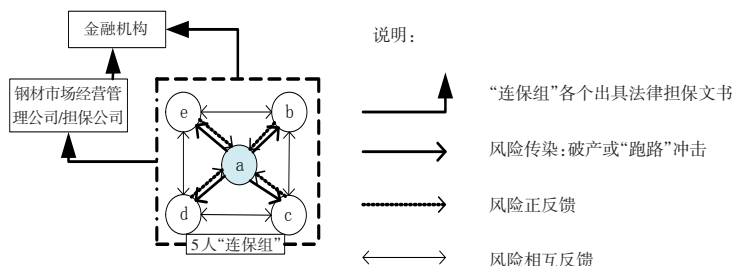
说明:“A”“B”“C”“D”表示不同的钢材交易市场,小圆圈“○”表示联保融资钢贸公司,双箭头表示联保或称互保关系。

从上面模式看出,钢材市场俨然形成了错综复杂的市场内外融资网络。如A市场内部有着复杂的融资网络关系,表现在两个方面:其一,面向同一银行机构担保融资时,形成市场内“5户联保”(主要的联保数量方式)的不同组别;其二,面向同一市场内不同银行贷款融资时,原有的“联保组”又重新重组,构成相互交叉的“连保组”(周宁人语)。同时,A市场中的商户又与B、C,甚或D等等市场中的商户形成相互交叉的融资网络关系,市场B、C、D等也与市场A一样存在市场内本有复杂网络的联保组情况。这样只要钢材市场中任一企业发生财务状况恶化,银信到期还不了融资借贷资金,就会导致互保组需给予偿还贷款的连带担保责任,这样就形成了一个风险的传染机制。

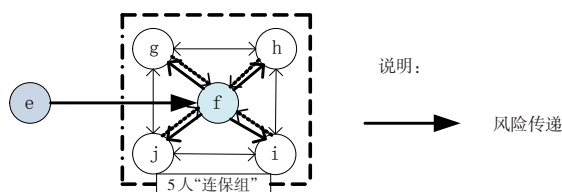
企业在进行互保融资时是带有明显的利益动机。首先是融资互保可提供给企业带来银信资金,从事自有资金不足的市场商业行为;其次是若在经营不善的情况下,可转移信贷风险,由相互联保的其他企业给予代偿,或由市场经营管理公司和担保公司代偿。例如a企业无力还贷银信资金,按照联保责任,必须由给予担保的另外联保企业b、c、d、e等联保企业按照需偿贷资金的额度按分摊比例偿还。这样融资企业就形成了风险捆绑关系,客观上造成了融资结网方的风险依赖。融资结网中的企业财务风险很容易形成传染,个体风险的分担和转移其实质也是风险在网络内的传染过程。置身于融资结网内的企业,不但要承担自己经营的风险,还要承担联保方的经营风险。个体风险通过联保方的风险分担转移、传染至网络内的邻近节点,从而产生风险传染。更为严重的是,若a企业经营不善而破产,或者是恶意“逃跑”,那么,给予联保的企业b、c、d、e等企业中的任何一家或是多家因联保代偿拖累,也产生破产或“跑路”,那么风险进一步累积,触发了破产或是“跑路”的连锁反应,造成了“多米诺骨牌效应”,进而就形成了系统性风险。宏观经济方面,近几年全球经济仍处于疲软态势中,我国房地产政策的调整以及钢材产能的严重过剩等,使得钢材的价格一路下滑和钢贸商大量被用钢客户占用垫资资金且无法及时回笼,造成钢材市场内的一些公司因经营问题而产生大量的无法偿贷现象;此外,各银行机构也开始加强对钢贸商的收贷政策,加上“一洲事件”的引爆^①(此后,不断爆发出钢材交易市场股东、大量钢贸商无法偿还银信资金和出现大量的民间借贷纠纷事件等等),使得具有融资结网特征的周宁钢贸商开始全面陷入经营、互保和信任的危机中,进而在宏观经济面和内部“领导型企业结盟”“融资结网”相互作用下促发了钢贸行业系统性风险。

根据吴宝博士(2012)对国外相关文献的梳理(Allen & Gale, 2001; Freixas, et al., 2000; Furfine, 2003; Boss, et al., 2004; Elsinger, et al., 2006; Iori, et al., 2006; Nier, et al., 2007; Shin, 2008; Battiston, et al., 2007等)得出“个体风险传染机制升级为系统性风险”的网络机制主要有:风险依赖机制(Interdependence)、风险传递机制(Risk propagation)和风险加速机制(Risk accelerator)等三个连续环节。如其所言,“个体风险不仅会透过融资结网关系转移、扩散,还会在过程中增殖、放大,最终可能酿成系统性风险。个体风险向系统性风险演进升级是上述三种网络机制相互交织作用的结果”(吴宝, 2012:107)。当然风险的演进过程因涉及多种因素,其复杂性和不可预测性都较强。现就对系统性风险的演化进行一个连保组内部社会机制的“5人联保模型”构建,如图4所示:

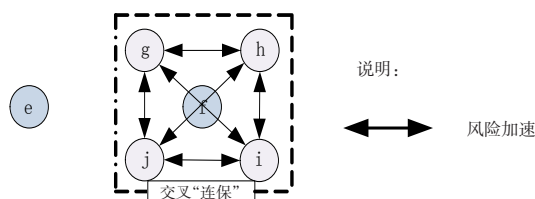
^① 江苏无锡一洲钢材现货交易市场的董事长LGQ,在2012年2月因银行贷款到期无法偿还银信资金而“跑路”,据媒体后来调查,其控制的债务高达10个亿以上,其中银行贷款将近6个亿,其它为民间借贷资金。2015年12月,在外潜逃的LGQ已经归案。



阶段1:风险依赖机制。若a企业经营风险出现,无力偿贷银信资金、“破产”或“跑路”,另外b、c、d、e联保企业代偿,形成局部风险加速。



阶段2:风险传递机制。在阶段1基础上,其中如e企业破产或“跑路”导致其与另外的“5户连保组”中的f企业因其在不同银行或不同钢材市场形成联保融资关系,导致企业f受到了偿贷责任。而f又与他人组成“5户联保”关系,这样因e企业无力偿贷、破产或“跑路”,风险经f企业向更多的融资网络成员传递。



阶段3:风险加速机制。剩余的网络成员间形成风险加速环路,即企业f破产或“跑路”,并导致g、h、i、j等企业也面临破产或“跑路”,并带动与其联保的所有企业陷入危机中,且各个担保公司与钢材交易市场经营管理公司已无力担保偿贷,整个融资网络崩溃。

图4 个体风险向系统性风险的演进

此阶段经常出现三种情况:其一,假设a企业是某钢材市场内的个案,且在企业b、c、d、e这4家联保组企业愿意和有能力代偿的情况下,局部风险可控;其二,当连保组内的企业b、c、e、d等4家企业中有个别企业无力偿贷,但为此担保的担保公司或钢材交易市场愿意且有经济偿贷能力的情况下,风险也是可控;其三,当第二种情况出现时,为“连保组”担保的担保公司或钢材交易市场经营管理公司无力偿贷,就形成了局部风险。

以上三个阶段说明了个体风险在风险依赖、风险传递和风险加速三种社会网络机制作用下演进为系统性风险的路径。当然现实中市场实践会呈现出更多复杂性和不可预测性,但这个简单的“5人互保风险传染模型”能够解释一个“融资结网”中“个体风险是如何升级为系统性风险”的网络机制。

访谈得知,自2003年到2008年期间,周宁人经营的钢材市场虽然有部分钢贸公司已介入担保性融资,但总体上银行风控管理和市场甄别管理体系较为严格,尤其是银行放贷规模的控制,即使“偶有”发生企业经营不善导致的偿贷风险,市场和相互联保的企业为使经营继续,或是在周宁人看来,挽留银行的信誉更为重要,基本没有给银行造成坏账。但在2009年之后,因国家经济刺激政策施行、周宁钢贸圈原在银行系统内的“高信誉”,以及“市场+担保公司+5户联保=贷款”模式的成熟,使得周宁钢贸商的银信融资变得简单。此时,因基础设施建设加速、房地产市场急速发展,“手头有贷款资金”的钢贸商为抢占生意“垫资”经营成了常

态,但钢贸商到手的资金成本攀高^①、钢贸利润变得微利、甚或出现“一有经营钢材现货就亏损”的状态,由此钢贸商套取的银行资金大量流入固定资产的投资和进行钢材交易市场、担保公司的不断再生产中。

质性资料表明,YF市场在2011年11月2日,通过JB担保公司 and 市场担保从福州民生MJ支行授信10家企业^②融资还款到期,其中出现了SH公司首先无法偿贷的现象。当时迫于市场、担保公司和银行的压力,并考虑续贷的可能性,市场股东与相互联保的商户协商,按照钢材市场、另4个联保商户按相同比例承担出险敞口资金。但到了2012年3月8日前,连续还款到期的另外9家企业,已经开始出现联保组中RN公司和另一联保组中JK、HT等2家企业无力偿贷的情况。据调查,企业RN一直以来经营情况良好,但RN企业上海RZ担保公司与另外4家公司联保做了一个1000万元的企业公贷,因其联保组中已有1家企业无力偿贷,需追加其联保责任,故在YF市场还贷之前已经为其他联保组偿贷了一笔资金。JK企业情况类似,而HT是因为从银行获得资金在深圳与一些朋友合购得一层商场,而商场的抵押贷款一直因为各种原因,未能按其计划时间获得融资,因此企业资金链断裂,无力还贷YF市场的银行融资资金。后期类似的情况在周宁人经营的钢材市场中成为常态现象。此时,已经开始出现和加速爆发的风险传染弥漫到整个钢贸市场,同时银行开始对整个周宁人经营的钢材市场、担保公司和钢贸商开始施行高度的风险警示,并采取惜贷、停贷的策略等,更加速了整个周宁钢贸圈因无力还贷而形成的风险传染。2012年下半年至今,联保机制已经丧失了任何法律效用,银行开始认同只要单个企业自己能还贷融资资金,就不再追究其联保责任。但事实上,周宁钢贸商已经在2012年下半年之前,在担保公司和钢材市场的还贷压力下,以及考量自己企业的资信问题中,在“尽量”还贷与承担联保责任上基本“耗尽”了现金资金流。当然,期间也出现了一些企业“恶意”“跑路”等不还贷的现象。因此,近年来,周宁钢贸商“融资结网”的负面效应也开始进一步凸显,形成了周宁区域/钢贸行业的系统性风险。

(二)社会网络负面效应的学理分析及进一步探讨

国外从社会网络概念的提出到运用,即在布迪厄、科尔曼和普特南的作品中都是强调社会资本(社会网络的运用之一)的积极效应。但有一些学者已经开始对社会资本的积极作用产生质疑,具有代表性的作者如汉森,从关系维护成本角度提出,对社会资本进行过度投资或不当投资可能会造成负担(Hansen, 1998),乌兹认为过度嵌入会引致惰性和狭隘观念(Uzzi, 1997)。波茨更将社会资本的负面效应归纳为4种表现形式(Portes & Landolt, 1996; Portes, 1998): (1)合谋排外,社会资本在为成员提供有价值资源的同时,也用成员资格排斥了可能的外来者,甚至合谋危害公众利益; (2)免费搭乘造成枪打出头鸟,强调团结互助的规范架构支持,后进者向先进者谋求资助,后进者的社会资本帮助其获取资助,先进者却因免费搭乘承受社会负担,丧失积累和成功的机会; (3)限制个体自由和商业自主性,社会资本赖以运行的内部规范在追求团结的同时会施加个体控制,抑制有悖集体规范的行为; (4)向下沉沦的规范压力,某些群体团结的基础本身就是成员都身处相同的逆境或不为主流社会所认同,内部规范排斥和抑制试图摆脱这类困境的行为,使成员形成低端锁定。(转引自吴宝, 2011: 86)这4种社会网络负面效应的表现形式在调查案例中钢材市场与周宁钢贸商中都得到了体现。

^① 从银行获得的贷款通过市场与担保公司的担保费用和银行基准利率上浮10%~20%不等,共计资金成本在1.5%每月的月息左右,还不包括企业融资需“包装”的费用。

^② 两个联保组,每组5家公司,每家额度500万元。

从文献梳理看国内相关的实证研究,吴宝博士的浙江案例的实证分析具有代表性,他提出了一种“社会资本→融资风险网络结构→传染效应”的理论模型,并提出了以下相关的假设:(1)企业家个体/企业集体社会资本越高,融资风险网络的平均中心度也越高,网络破碎程度随之下降,遏制大规模风险传染的能力越低;(2)企业家个体/企业集体社会资本越高,融资风险网络的凝聚系数越高,越容易加剧派系内的风险传染。(吴宝,2011:88-90)可见,吴宝博士把市场中的企业行为者分为“企业家个体资本”和“企业集体社会资本”,从融资网络的“中心度”“凝聚系数”等网络数据分析了融资结网的风险传染机制问题,并从浙江案例的实证研究出发,阐明了社会资本的负面效应。

但吴的研究样本是浙江的上市公司,我们所调查的对象是在一个高度密集运用社会关系进行老乡网络构建所创办的“钢材交易专业市场”和后期演变成以“融资平台”为目的的民营企业融资结网结构,而且市场内外形成了一个“威权结构”特征明显的领导型企业结盟式的“市场权力系统”,其中所凸显的“领导型社会关系的企业结盟”关系,与“均质平等企业主体”的网络分析存在不一样的地方,主要体现在:(1)钢材市场股东或担保公司借用客户公司的“壳”进行再次融资所体现出来的一种“利益合谋”基础上的权力运作是社会网络分析无法体现的;(2)市场内钢材经营“大户”可为一些散户进行担保融资,除了一些具有社会关系建立起来的感情因素之外,主要考虑形成钢材经销结盟以创造客户群和为平常资金借贷往来带来方便为目的;(3)以“融资平台”为目的的市场其股东或担保公司与商户“合谋”套取银行资金在另一些项目上进行再投资,即把“银信融资”转化为“民间借贷”或“股权投资”,其中市场股东方或担保公司方能获得更大的银信资金去操作他们认为比经营钢材市场或担保公司更有效益的经济项目,而被“捆绑”的被融资担保的公司获得等待项目经营的股权分红或取得民间利息与银信利息的差价收益等,这些内在的市场实践方式都无法在社会网络分析的视角中得到体现等等。

以上是钢材交易市场融资结网模式体现出与其它经济领域不一样的特质。从社会网络分析的网络风险传染机制出发,它能为我们提供一种分析思路,但显然钢材交易市场形成特有的商业市场实践模式,即介入“垂直权力”与“强社会关系”运作的社会变量之后,它所体现出来的融资网络特征显得比理论模型分析更加复杂。

四、结论与探讨

从关系结构的视角探讨一个具有典型意义的周宁人经营的钢材市场,其体现出来的市场是在“老乡网络市场”与“组织网络”相互叠合中所形成的一种“领导型企业结盟”的特有模式。这种商业模式是在中国急剧发展的专业市场、国家城乡建设高速发展、中国传统文化中强社会关系运作以及经济社会急速变迁中综合形成的一种特有市场实践方式。社会网络在中国经济社会领域中的极致发挥,容易产生一种“蜂拥而上”同质行业的经济社会现象,这种现象在国家经济上行时,形成社会网络,尤其是介入融资结网的群体更能容易形成投机性的商业行为与氛围;但一旦国家经济处于下行时,就很容易爆发区域或是行业的系统性风险,尤其是在介入融资结网时,因为其相互错综复杂的联保机制加剧了系统性风险的产生与爆发的可能。

本文是从“垂直威权结构”与“水平社会网络”两个理论视角,对一个具有典型意义的周宁人经营的钢贸市场进行实证分析,最终提出具有中国地方情境式的“领导型企业结盟”与商品市场内外“融资结网”模

式两者相互作用而助推一个行业走向系统性风险的学理与实证分析。论文需进一步探讨:如何量化“垂直威权结构”与“水平社会网络”相互作用与相互影响的权重因素?这个问题有待于进一步的研究。

参考文献:

- 伯特,2011,《结构洞——竞争的社会结构》,任敏等译,上海:上海人民出版社(第二版)。
- 陈林生,2013,《市场的社会结构——场域理论对市场社会学的运用》,《华东理工大学学报》(社会科学版)第4期。
- 陈林生,2015,《市场的社会结构——市场社会学的当代理论与中国经验》,北京:中国社会科学出版社。
- 格兰诺维特,2007,《镶嵌:社会网与经济行动》,罗家德译,北京:社会科学文献出版社。
- 弗雷格斯坦,2008,《市场的结构——21世纪资本主义社会的经济社会学》,甄志宏译,上海:上海人民出版社。
- 汪和建,2012,《经济与社会:新综合的视野》,北京:中国社会科学出版社。
- 威廉姆森,2011,《市场与层级制》,蔡晓月、孟检译,上海:上海财经大学出版社。
- 吴宝、李正卫、池仁勇,2011,《社会资本、融资结网与企业间风险传染——浙江案例研究》,《社会学研究》第3期。
- 吴宝,2012,《企业融资结网与风险传染机制研究——基于社会资本的视角》,杭州:浙江工业大学博士论文。
- Hansen, Morten T. 1998. Combining Network Centrality and Related Knowledge: Explaining Effective Knowledge Sharing in Multi-unit Firms. *Working Paper. Harvard Business School*.
- Portes, A., & Sensenbrenner, J. 1993. “Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action.” *American Journal of Sociology*(98): 1320-1350.
- Portes, Alejandro & Patricia Landolt. 1996. “The Downside of Social Capital.” *American Prospect*(26): 57-68.
- Uzzi, Brian. 1997. “Social Structure and Competition in Interfirm Network: The Paradox of Embeddedness.” *Administrative Science* 8(2).

Authoritarian Structure, Financial Network and Market Risk: Case Studies from Steel Trading Market

CHEN Lin-sheng

Abstract: Through on-the-spot case study method, and steel trading market as the research object, the paper explores the relationship between its authoritarian structure, financial network and the market system risk contagions. Study finds that: first, the “authoritarian structure” of steel trading market overlapping with “fellow townsman network market” and “network organization” has produced changes as a result of their involvement in financing guarantee. With Granovetter defined as “enterprise groups” feature outside, in addition, it also has “leading enterprise alliance” in the local market characteristics. Second, “financial network” mode after the intervention of “power” and “strong social relations” variables, the risk transmission mechanism has been enhanced. Accordingly, the paper provides a empirical support for the mutual promotion of “vertical power structure” and “social network” in its negative effects of social relations, in order to analysis the economic and social phenomenon of the steel trade system risk in China recently.

Key words: authoritarian structure; leading enterprise alliance; financial network; market risk

(责任编辑:胡宝荣)