

人际关系连带、信任与关系金融： 以镶嵌性观点研究台湾民间借贷

罗家德*

* 清华大学社会学系

人际关系连带、信任与关系金融 ：以镶嵌性观点研究台湾民间借贷

关键词：人际关系网络，民间借贷，镶嵌性，金融双元论，信任

台湾经济学者在研究台湾金融市场时，常以双元性——民间基层金融与现代金融管道并存的现象——的观点看待民间借贷，渗入了演化的概念，以为一个金融制度的现代化程度，就端视它的社会性功能还剩下多少，愈是社会功能和经济功能分不开的，愈是传统。

Mark Granovetter另辟蹊径，以人际关系连带、信任与交易成本等研究组织或制度，并发现人际关系的信任可以转化成金融借贷的信用。以镶嵌性的观点研究台湾关系金融的四种形式，私人借贷是建立在人际关系感情连带的强度上，标会是建立在会员间关系网络的强度与密度上，储蓄互助社是建立在既有团体的内聚力与我群意识之上，信用合作社则建立在地缘关系人脉连带以及团体化过程上。这些金融管道不但经济功能与社会功能密不可分，而且刚好相反地，加强人际关系网络的强度、密度或团体意识，是使经济功能正常运作的基础。

Social Relationship, Trust and Network Financing

: The Embeddedness Approach to Studying Private Borrowing in Taiwan

Key words: Social relationship network, private borrowing, embeddedness, financial dualism, trust

Clifford Greetz previously studied rotating credit associations from the standpoint of financial evolution, asserting that modern financial institutions need to separate social functions from economic functions. While studying “unorganized finance”, most Taiwanese economists adopted this evolutionary perspective, viewing this phenomenon as an example of financial dualism--a modern banking system coexisting with traditional savings institutions. They therefore believed that only with further modernization of the banking system, would the “problem” of traditional institutions be solved.

Mark Granovetter used three operational concepts--social relationship network, trust and transaction cost--to study economic institutions and organizations, and found that trust generated from social relations can be transformed into credit in financial actions. Applying this embeddedness approach to the study of Taiwan’s four main types of network financing, I found that private borrowing is built on one-to-one

social relationships and requires strong solidarity. Rotating credit associations, meanwhile, depend on the cohesion and strength of social networks. Credit unions rely on the solidarity and sense of “identity” of existing groups. Lastly, credit cooperatives are based on geographic relationships and a process of organization. I also discovered that in network financing, not only should social functions not be separated from economic functions, but on the contrary, they provide the foundation for the successful economic performance of these institutions.

一、Geertz理论的再检讨——一个金融进化论的观点

Clifford Geertz在他的《标会——发展中的过渡现象》（The Rotating Credit Association—A “Middle Rung” in Development 1962）一文中曾为民间金融借贷提出了一个进化论似的理论。他的理论建基在韦伯的现代经济理性的概念（参考Bendix, 1977）上，以为现代经济理性要求经济功能与社会功能分离，一如现代企业应该经理权与拥有权分离，一家公司拥有者的社会性需求不应妨害专业经营的经济理性，同样地，现代金融组织中，借贷双方的社会性需求也不应该牵扯进借贷的经济行为中。一个金融制度的现代化程度，就端视它的社会性功能还剩下多少，愈是社会功能和经济功能分不开的，愈是传统，而现代的银行制度则只有经济功能，完全没有社会功能。

以这样的观点观察民间的金融活动，Geertz举了印度尼西亚Modjokuto地区的「arisan」，中国的「标会」，以及越南的「ho」为三个民间借贷的例子，并视其为进化的三个步骤（1962; 1963）。Modjokuto地区的「arisan」是一个经济性标会与社会性聚会混同为一的制度，一般而言，除了少数小商人起的会外，会员不抢标，轮流得标，标金也不计算利息。聚会时，则大家齐集一堂，吃吃喝喝联络感情，所以在Geertz的眼中，Modjokuto地区的「arisan」基本上是象征我群意识并增强感情连带的仪式，也是最原始的一个金融借贷制度：

「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小区的感情连带（1962：p 243）。

中国人的「标会」以及日本人的「ko」则进步一些，加进了更多的经济功能，标金有利息，会员比较其所出利息的高低决定谁得标。会首常拿下第一次会的标金，但要负责向会员收款，也要负责把标金拿给得标者，会员与会首也有民法上债权的关系，然而会员间却没有法律关系。会员多半是原本就相互认识的人，往往是同事、同学、朋友、邻居或家族成员，聚会时可以借机联络感情，若非旧识，至少也是透过会首间接认识的，借着聚会可以认识新朋友。多数会员借着标会执行储蓄的经济功能，需钱孔急时，它也可以扮演贷款的功能，所以「标会」的经济功能已较社会功能更为明显。

越南人的「ho」有些像台湾职业会首起的会，但却更专业，会首多半是专业的金融经理人，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计数据，好似一个长时经营的金融组织。会首要负责筛选会员，一个会首的声誉，就建立在他/她找会员、筛选会员的能力上，会员不倒会，则会首专业声誉就建立起来。会的操作上以会首为中心，会首负责联络会员，让大家下标，也要负责标金的收授，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。越南的「ho」已经不太具有社会性功能，而扮演了近乎现代银行的角色，对会首和会员而言，经济理性都强过社会性的考虑，所以是民间借贷最进步的形式。

在Geertz的眼中，印度尼西亚Modjokuto地区的「arisan」，中国的「标会」，以及越南的「ho」虽然进步程度有别，但都只是进化到现代银行制度的过渡现象而已，这一点在他的论文的子

标题中表达地相当明显。它们一方面利用既有的人际关系网络建立起金融中介的信道，发展会员的经济性需求，另一方面也要教育会员借贷、利息、债权、民法等等现代的金融概念。最终，民间标会终将完成它们的阶段性使命，等到经济现代化到了一定的程度，便完全让位于现代的银行制度。一如Geertz指出现代金融制度的进化过程应该是一个：

..... 逐渐更正式化、非人格化、特殊化的过程；这些反应在仪式、感情连带等等因素的逐渐削弱上，也反应在越来越重视会首与会员的金融信用，对债权的法律强制性，以及发展出更复杂的组织与商业性的计算上（1962: p261）。

台湾很多的经济学家也常以「传统的」、「非现代的」、「地下的」观点来看标会行为，因此，经济学者在研究台湾金融市场时，常以双元性（民间基层金融与现代金融管道并存的现象，如刘寿祥，1988）看待民间借贷。诸如许嘉栋（1986）就以为金融双元性之所以产生，很大一部份可以归因于有组织金融管道——包括银行、股市、票券公司、信用合作社、信托公司、保险公司与邮局——的缺乏竞争，尤其银行长期为政府所垄断，金融资源受到严重的扭曲，利率不能反应均衡水平，借贷失衡的结果使大量的资金需求者转向以人际关系为基础的非正式管道。所以改善无组织金融的不二良方就是金融自由化，开放金融机构自由竞争，只要供需取得均衡，需求者可以在正式管道中获得满足，则非正式管道便自然消失。各式各样的双元论大多数濡染了经济进化论的观点（如劳力市场演化观点的Braveman，1974；以及经济演化观点的Rostow，1962），皆把经济双元性归因于现代化（或利伯维尔场经济）的不完整，所以「传统」的形式仍然存

在，现代、传统双元并存一段时间后，只有现代化更深入时，二元性才会消失（Fei and Ranis, 1964; Field, 1975）。金融自由化以增加银行的竞争性与效率，当然是流畅现代金融管道的良方，但民间借贷的难以法制化以及包含社会性功能则不必要视其为「问题」，必欲提出解决方法而后快。本文就试图提出另外一个观点与一组解释概念来重新探讨此一问题。

台湾30年来金融发展也很难用来支持Geertz的金融演化论，中央银行经济研究处出版的中华民国台湾地区资金流量统计显示（见表一），1967年时，民营企业的借款来源中，非正式管道融资而来的资金占了37.90%，随着台湾经济现代化的推展，这个比例也节节下落，1973年时只占了27.01%。但是第一次石油危机之后，当台湾渐渐发展出举世瞩目的「台湾奇迹」时，民间借贷反而重振往日雄风，经常占有民营企业借款的35%以上。1986年以后，台湾最近一波的经济景气中，经济体质有了一些变化，一方面大型财团的经济实力扩大，另外一方面则是金融自由化，新银行加入竞争，都使正式金融机构的角色加重。不过，民间借贷仍然维持着30%左右的市场占有率。在过去台湾工业化最快速的25年内，民间借贷占有相当稳定的市场空间，并未随着经济现代化过程而呈现线性下滑的现象。

这个统计还只是民营企业的金融资料而已，尚未包括家计部门的借款数据。家庭借款大多来自非正式管道，并且，它不单是消费性贷款而已，更是台湾资本累积过程中重要的一环，因为它是「黑手变头家」，创业过程中最主要的资本来源（陈介玄，1995），也是估计约占台湾经济体达五分之一至四分之一的地下经济（钱钊灯，1981）的重要融资管道。依据许嘉栋的推估，如果把家计部门与民营企业的台湾借款合计，则民间「传统」金融

占私部门借款的比重更重，在1975年至1978年间，分别占有该市场的47.75%、46.97%、44.55%和46.98%（1986：p. 93），比民营企业台湾借款来源统计的29.71%、31.92%、34.44%以及37.30%（见表一）高出许多。

迄90年代初期，台湾成为工业国家的发展过程中，民间借贷在趋势上并无明显的一路下滑，反而呈现出景气循环似地波动，即使在金融自由化后的几年，仍维持着私营企业借款来源的30%而不坠。在重要性上，它则在70年代中期时满足了台湾民间借款需求（包括企业及家庭）的将近一半。这些证据显示，我们很难乐观地相信只要经济现代化与金融现代化继续进行，金融二元性的「问题」便可以解决。过份强调基层金融社会功能与经济功能分不开的「问题」，不合「现代经济理性」的一面，是不够周全的，毕竟经济功能本来就镶嵌在社会情境中间，把经济、社会分而谈之的研究观点本身就有商榷的余地（Polanyi, 1957; Granovetter, 1985）。一个更全面的观点应该正视它在近25年来，台湾经济现代化的过程里，一直占着30%到35%的民营企业借款市场，以及更大比例的家庭

表一 民营企业台湾借款来源

年代	金融机构	民间借贷			中美发展基金及 政府机关
		家庭及非 营利团体	企业相互 融资	小计	
		%	%	%	%
1967	58.31	34.24	3.66	37.90	3.80
1968	62.65	27.49	6.23	33.71	3.63
1969	62.79	28.36	6.02	34.37	2.83
1970	61.13	31.02	5.77	36.80	2.08
1971	63.06	31.00	4.26	35.26	1.68
1972	67.47	27.27	4.10	31.30	1.23
1973	72.07	23.98	3.03	27.01	0.93
1974	69.30	28.23	1.61	29.83	0.86
1975	69.28	27.61	2.10	29.71	1.01
1976	66.85	29.40	2.52	31.92	1.24
1977	64.50	31.91	2.53	34.44	1.06
1978	62.13	35.23	2.07	37.30	0.57
1979	61.88	35.13	2.47	37.59	0.53
1980	62.02	34.99	2.61	37.60	0.38
1981	61.08	35.99	2.54	38.50	0.42
1982	60.50	37.00	2.50	39.50	0.00
1984	67.20	37.60	1.10	32.80	0.00
1985	62.30	33.10	4.60	37.70	0.00
1987	67.30	31.10	1.50	32.60	0.10
1988	69.40	27.40	3.10	30.50	0.10
1989	67.40	29.10	3.25	32.35	0.25
1990	68.60	27.90	3.30	31.20	0.20
1991	69.85	26.50	2.80	29.30	0.85
1992	70.35	27.20	2.30	29.50	0.15

数据源：中央银行经济研究处，中华民国台湾地区资金流量统计

注：金融机构中，包括了信用合作社及农渔会信用部，但是本文却视它们为关系金融之一支。

贷款市场，研究一下是什么样的市场利基，让它顽强地生存着。民间借贷存在的利基到底在那里？本文将提出Granovetter的镶嵌性观点来探讨此一问题，是一个可能提出解答的研究方向。

二、人际关系、信任与交易成本——镶嵌性观点

在解释Granovetter的镶嵌性观点（1985，1992a）之前，我先要介绍一下此一观点的发展背景，因为台湾学者亦曾有人提起此一观点，却加以扩大解释，以为「镶嵌性观点」就是把经济行为放入社会与文化的架构之中去研究（谢国雄，1995），我们自然可以把这种说法视为广义的「镶嵌性观点」，但本文所欲引用的却是Granovetter的观点，后文中镶嵌二字也一概指称Granovetter的观点。简单的说，此观点指出经济行动是在**人际关系网络内的互动过程**中作出决定的，这说法固然道出了Granovetter的原意，但仍然略嫌空泛，并和人际关系网络方法（Network Approach）无法区隔，也未掌握此一观点的精义。镶嵌性观点的精义必须从两个角度观察之，一是它与新古典经济学的对话，一是它的方法论的个性，可以上承大理论（grand theory）的人际关系网络理论，下开小理论的因果推论模型。下面让我分述这两项特性。

自从理性行动理论（Rational Action Theory，亦称理性选择理论，Rational Choice）¹不断对外扩展它的「霸权」以来，

¹ 這是社會學家用來泛稱所有以極大化效用或極小化成本解釋行動者的行為的理論，最主要的代表就是新古典經濟學。一般社會學者喜歡以理性選擇理論（Rational Choice）稱之，Goldthorpe（1996）則

一群社会学内以人际关系网络方法为研究取向的学者便起而应战。比如，在劳力市场理论中，人力资本理论强调教育能提高边际生产力，公司依生产力决定用人、升迁与加薪（Schultz, 1963; Backer, 1964），个人则依个人与工作的配合效率来决定找职和转业（Mincer and Jovanovic, 1981）。这群社会学家却强调就业与转业有赖于职业讯息的流通与就业机会的多寡，这些讯息又取决于一个人的人脉有多广（Granovetter, 1995; Lin, Ensel and Vaughn, 1981），而内部劳力市场的升迁、加薪则受影响于一个人在公司内关系网络的位置（Granovetter, 1992b; Krackhardt, 1992）。在消费行为上，新古典经济学视个人极大化效用函数为消费行为的决定过程，并将之加载个体经济学教科本中（比如，Nicholson, 1985）。这群社会学家却把个人影响、传播效果（diffusion effects, Rogers, 1995），示范效果（demonstration effects）、门坎模型（threshold model）带入消费者行为的讨论之中，以为人们进行消费时，会视他人的消费而下决定（Granovetter and Soong, 1986）。当探讨公共财与集体行为时，理性选择学派会假设一个人为极大化自身利益而作公共财的「偷渡客」（free rider），所以必须要有一种制度设计使偷渡的成本大于利益（Olson, 1965），让人们不会坐享其成。这群社会学家则发扬光大示范效果与门坎模型的理论，强调社会影响与社会压力在解决「偷渡」问题上的功能（Granovetter, 1978; Macy, 1991）。当组织经济学（Economics of

以理性行動理論稱之，為了避免與Olson的理性選擇學派混淆，本文採用後者。

Organization, Williamson, 1981) 与新制度经济学²以极小化交易成本 (Transaction Cost) 的观念来探讨组织与制度如何成形时, Granovetter (1985) 试图把两个变项——人际关系连带与信任——结合起来讨论交易成本如何决定, 更进一步地, 批判了「市场或层级」(market and hierarchy) 的分析概念, 这个观点也正是本文要介绍的镶嵌性观点。

自从Samuelson (1939[1947]) 建立现代经济分析的数学基础, 50多年来, 在成本效益分析中极大化效用与极小化成本成了新古典经济学的不二方法, 亦为理性行动理论奠定了方法与理论的基础, 镶嵌性观点在上述的攻防战中逐渐成形, 批评新古典经济学观点过于窄化(注意, 它从来不曾说新古典经济学错了), 忽略了经济行动都是在人际互动中作出决定的, 如果能把人际互动带入经济分析之中, 必然能对经济行为提出更有力的解释。所以若不能理解新古典经济学的理论与方法, 我们就很难理解镶嵌性观点如何兵来将挡, 水来土掩。

既然镶嵌性观点在与新古典经济学的攻防战中成长与茁壮, 面对一个建构50年, 理论模型、实证检证灿然俱备的大敌, 绝不是一些观点、概念与描述、观察, 说明了人际关系对经济行动有影响, 就能说服「敌人」, 它还必须提出新古典理论模型的替代模型, 并在实证中证明它有更强的解释力才行。所以镶嵌性观点

² 有些社會學者, 如Abell (1995) 因為新制度經濟學對新古典經濟學的批判, 所以將其列為New Institutionalism (這也是經濟學者稱呼新制度經濟學的名稱) 的一支。其實這兩者的前題假設有很大的差異, 新制度經濟學畢竟以極小化交易成本為其理論重心, 所以本文以為它仍是理性行動理論的一支。

在方法论上是有承先启后性的，上承人际关系网络方法的一些概念与观点，下启和新古典模型对话的理论模型。为了建构可检证的因果推论模型，它必须从大理论的庞杂概念以及大量的观察数据中，简化萃取出一组抽象的概念，以有效解释某一类的现象。进一步地，为了验证理论的解释力，好与新古典模型一较高低，这组概念必须确立操作化定义与方法，这样才能建构出解释概念与被解释现象间的因果机制（causal mechanism, 见Swedberg and Hedstrom, 1996），从而导演出因果推论理论。比如，在劳力市场理论中，人际关系网络（以及其中之人际互动）、弱连带（weak tie）与讯息传递被提出来作关键概念（Granovetter, 1973）；在交易市场的研究里，人际关系网络、网络间隙（structural holes; Burt, 1992）与讯息传递是核心变项（Geertz, 1992）；在消费行为的讨论上，人际关系网络、个人影响（personal influence, Lazarsfeld, 1957）与传播效果是所有解释模型的基础（Granovetter and Soong, 1986; Luo, 1996）；在组织理论里，人际关系网络与信任关系则是掌握问题的关键（Granovetter, 1985）。在操作化方法与理论模型的建立上，人际关系连带的强弱被衡量了（tie strength, Marsden and Campbell, 1984），人际关系网络的性质可以被数量化描述（Wasserman and Faust, 1994），网络间隙可以被计算出来（Burt, 1992），传播效果也被统计模型化了（Morris, 1994），门坎效果也被理论模型化（Granovetter and Soong, 1986）。为了硬碰硬地和新古典理论模型一比高下，Krackhardt甚至用计算机仿真（computer simulation）来计算人际关系网络模型的解释能力（Krackhardt, forthcoming）。Luo（1996）亦试图以镶嵌性观点发展可仿真的动态网络模型（simulated

stochastic network model），以描述人际互动的动态过程（dynamics of network）。自Harrison White（1970）建立「新经济社会学」的传统以来，人际关系网络的操作化与模型化的发展就不绝如缕，在此不能一一列举。

和新古典经济学的对话标示了「新经济社会学」与其他「经济社会学」³的不同。而镶嵌性观点则是「新经济社会学」的核心。如果不能掌握Samuelson所建立的经济分析的理论与方法，以及自Samuelson以来理性行动理论在各个研究领域建立的「霸权」，我们是很难理解镶嵌性观点的简化与抽象化，更难掌握它的方法论特性，也就是它建基在人际关系网络方法上，但却承先启后，向下开启因果推论模型的大门。台湾的经济社会学使用人际关系网络方法从事经济行为的观察，已获致重大的成就，可惜镶嵌性观点却未被十分有效地引介进来，并作广泛的应用，金融方面尤其付之阙如。本文一面引介此一观点，并指出民间借贷与基层金融的镶嵌性研究应走的方向，另一面则为上述的问题——「民间借贷的利基何在？」——提出解释概念。引介镶嵌性观点在金融研究之中，需要掌握三个关键变项，人际关系、信任与交易成本。

先谈谈信任与交易成本之间的关系。其实镶嵌性观点自Polanyi（1957）提出以来，主要是强调经济行动乃是一个制度化的社会过程，而Granovetter则指出这个社会过程应被视为人际互动过程，并在研究组织理论时强调，人际互动产生的信任是组织

³ 「新經濟社會學」是Granovetter用語，見1990接受Swedberg訪談記錄，用以區別新經濟社會學出現以前，社會學家討論經濟與社會的傳統，包括了馬克斯、韋伯以及派深思等人的傳統。

从事交易必要的基础，也是决定交易成本的重要因素。Granovetter的镶嵌性观点并不强调交易成本是决定组织型态的决定性因素，不过也不排斥交易成本在组织建构中所可能扮演的角色，只是Granovetter仍然对新制度经济学中，以交易成本高低选择或淘汰制度的观点有所批评。这从Granovetter对理性行动理论的态度可以窥知一般，他从不认为理性行动理论错了，只说其假设「too narrow」，需要补充以社会情境的解释变量。比如，Granovetter在对消费者行为理论进行「社会情境补充」时，除了提出讯息传播之外，也在行动者动机上补充了模仿他人行为与屈于社会压力等社会性动机。然而在组织理论上，他并未在交易成本之外，补充更多的中介因果机制，以有效地链接信任与组织建构间的关系。所以虽然交易成本并不是镶嵌性观点在组织探讨上的重点，本文却保留了交易成本作为信任与组织建构间的中介因果机制。另一方面，不同的金融制度在市场上有高强度的竞争，交易成本确实是顾客作选择时的重要依据，所以在讨论金融制度的选择与淘汰时，交易成本也被特别提了出来。

谈到信任与交易成本，就必先谈谈欺诈问题。社会秩序问题其实是一个老掉牙的问题，早在17世纪的霍布斯已经谈到「自然状态」(State of Nature)下的人如何地漫无秩序，任意而为，当然也如众所周知的，霍布斯提出维持社会秩序良方的就是威权统治，置「自然状态」中的人于一个权威之下，大家就循规蹈矩，社会秩序因此恢复。霍布斯的结论早已不值一驳，但他提出来的问题却一直困扰着很多学者，亚当史密斯在建构那只「看不见的手」时，就面对了经济秩序在自利的个人间如何维持的问题，他的答案是自由竞争与完整讯息可以使经济欺诈消失，如果甲店骗我一件毛衣5000元，而乙店老实的告诉我那只值1000元，

我会向乙店买，而使甲店的欺诈无以得逞。功利主义论者（utilitarianism）以及新古典经济学家基本上承袭了亚当史密斯的观点，强调理性自利的个人因为欺诈所得的利益不抵付出的成本时，欺诈行为便会被遏止，所以良好的制度设计之下，「经济人」比较利弊得失，就会循规蹈矩，经济秩序因此可以维系（如Okun, 1981）。犯罪经济学基本上也采取了非常类似的观点来探讨犯罪和欺诈的防制。

完全竞争实际上并不是普遍现象，完整讯息更无异是天方夜谭，制度设计不可能巨细靡遗地规范每个人的每项经济行为，更何况，法律规范的行为还有法律漏洞可钻，法律边缘可走。但是经济秩序依然存在，否则，我们的经济生活无法得以持续。一些经济学家因此转向社会层面寻求答案（如Arrow, 1974; Akerlof, 1983），采了社会学家惯用的文化、规范、社会化这些概念去解释诚实行为，撮以为「一般道德」会使行动者的经济行为信实守份。

前者，功利主义暨新古典经济学的观点，预设了一个拥有完整的自由意志的行动者，以经济理性的成本效益分析决定其行为，Granovetter称其为「低度社会化观点」（Undersocialized Approach, 1985: p. 483）。后者又刚好相反，预设了一个完全没有自由意志的行动者，百分之百地屈从在社会压力之下，所以「一般道德」就足以保证人人遵守，也间接保证了经济秩序。Granovetter称其为「过度社会化观点」。⁴（Oversocialized

⁴ 把經濟行動放在社會與文化中去探討，有可能預設了社會環境決定經濟制度，經濟制度決定經濟行動，這是過度社會化觀點，而非鑲嵌性觀點，所以把「鑲嵌性觀點」進行廣義解釋後，還能不能稱作

Approach, 1985: p. 483)。「过度社会化」的个人，一旦其所属的社会及社会类属为已知，则其行为亦为已知，因为他 / 她毫无反抗地，会满足他 / 她的社会或社会类属的期待，行出文化、规范或次文化要他 / 她作的行为。不过，两个观点都预设了「社会性孤立」(Atomized) 的个人，因为它们都忽略了行为当时所存在的社会情境，以及行为往往发生在人与人互动的过程中，一如 Granovetter 所说的：

不管过度与低度社会化的明显不同，很讽刺的是：两者共同地以社会性孤立的行动者作为行动与决定的中心。在低度社会化观点中，孤立来自偏狭的自我利益追逐；在过度社会化观点中，孤立则来自一个人的行为方式已经被内化，当时情境的人际关系只有敲边鼓的效果而已。来自社会的内化的行为规则并不曾明显地与功利主义区隔开来，因为后者的效用函数的来源仍然是一个待解的谜，可以是来自社会价值与规范——一如过度社会化的观点。两个观点对社会秩序的解答因此合而为一，共通地将行动者孤立于实时的社会情境之外 (1985: p. 485)。

镶嵌性观点一方面调和了低度与过度社会化的观点，一方面也避免了「社会性孤立」的假设。它一方面保留了个人的自由意志，一方面又把个人的行为置于人际关系互动网络中观察，强调行动者在作一项经济行为时，固然有自己理性的算计与个人的偏好，但他 / 她的理性与偏好却是在一个动态的互动过程中，作出行为决定的。他 / 她会和周遭的人际关系网络不断地交换信息，

镶嵌性觀點，令人懷疑。

搜集情报，受到影响，改变偏好，所以行动者的行为既是「自主」的，也「镶嵌」在互动网络中，受到社会脉络的约制。

镶嵌性观点如何看待经济秩序与欺诈问题呢？它以为，过度社会化观点认为一般道德可以使人信任别人不会欺诈，并未掌握住事实的全貌，而低度社会化观点用法律与制度来取代人与人之间的信任，也失之偏颇。其实，信任主要是在人与人的互动中产生的，人际关系、权力关系、对某人的了解以及听到某人的声誉，这些才会使我们信任一个人，而乐意与其从事交易（Granovetter, 1985: p. 490）。经济行为之所以发生，经济交易之所以顺遂，信任是很重要的基础。因为商业世界并不是一个冰冷冷，只有制度、法律、经济利益与成本效益分析的世界。像超级市场购物那样，只面对物不接触人的经济交易，其实只占了我们的经济行为的一小部份而已，大多数的交易都是镶嵌在人际关系网络内的。在这样的交易网络中，为了使交易关系持续，交易行为顺遂，也为了取得良好的商誉，让别人产生信任，扩大自己的交易网络，互动双方都会自制，欺诈行为因此受到制止，经济秩序也因此能够维系。

在正式使用此一镶嵌性观点研究台湾的民间借贷之前，我必须先阐释清楚信任在本文中的定义。狭义的定义，是解释信任行为，基于人际关系网络内之人际互动，产生对互动者（直接或间接的互动）的认识与了解，因而对其行为具有信心，而敢于把某些事物告之或托付（镶嵌性观点的信任指的是此一狭义定义）。一个更广义的诠释，把「信任」定义为一个人对另一个人的行为的可预期程度。广义的「信任」不必然来自人际互动，而可能来自威胁的能力，如法律诉讼、把柄、抵押品甚或人质，也可能来自权力结构中的权力关系，或社会的舆论压力，一般道德，以及

任何可以使他人的行为符合自己的预期的种种方法。简单地说，「信任」就是对互动者行为的可预期性。广义的「信任」有多样的来源，信任关系的强度也有高高低低地程度之别。举例来说，我把五万元借给某人，他/她可能给我相值的抵押品，使我「信任」他/她会还钱，赎回抵押品。某人可能是我的好朋友，我信任他/她会珍惜我们的友谊。也可能是我辖管下的员工，我「信任」权力关系使他/她不敢不还钱（在他/她转业之前）。又或可能是我的小区中的邻居，我「信任」舆论压力会使他/她珍惜自己在小区内的信用（在他/她搬家之前）。权力、道德、法律及人际互动都会使我对互动者的行为产生可预期的信心。本文以加框的「信任」来表达广义的行为的可预测性，不加框的信任来表达镶嵌的信任，亦即因人际互动产生了解而有的信心。

而「信任」又如何影响交易成本呢？

谈到「信任」和交易成本的关系，就必须回到 Mark Granovetter 的理论，谈谈欺诈与防止欺诈的问题。我们从事任何一笔交易，都会有防止欺诈及处理争端的交易成本，在没有任何其他手段建立我对交易对向的「信任」时，征信、契约与法律，以及必要时付诸诉讼，就成了防止欺诈、处理争端最后的保障（前题是，该社会的法律系统能执行防止欺诈、处理争端的功能），随之而来的法律事务相关费用也成了这笔交易中必要的交易成本。「信任」关系可节省的正是这项防止欺诈、处理争端的交易成本。这笔交易倘若是长期合约，交易内容复杂，交易商品有特殊性，因为交易外在情境在长时间中的多变，要想规范交易双方的每一项行为，契约就必须订的洋洋洒洒，巨细靡遗，执行契约所需的法律行为也会特别复杂，争端发生或契约不履行，造成损失的可能性也特别高，所以在市场上从事这种交易的成本便

会很高，依照Williamson的见解，这种交易就应该内化成为公司组织内的交易，置于一个权威体系之下，协调相关的各部门从事交易，可以节省交易成本。Granovetter则批评Williamson忽略了市场上存在的信任关系，也高估了科层体系内权威的协调能力。实际上，市场上的信任关系可能使得长期、复杂而特殊的交易，「闲话一句」就成交。而公司科层组织内的权威系统，也不必然能有效地规范、协调这种交易，由公司内的浪费、联合欺诈或内斗内耗，即可见一斑。有时，这类型的交易，在市场上的交易成本，可能反而比公司内的交易成本低，所以适合把这种交易留在市场上，台湾的「网络式劳力过程」的外包体系（Shieh, 1992；柯志明，1993）就是一个好例子。在市场上，有了信任关系，即使相当不愉快的情境产生，如交货延迟、交货有瑕疵、亏损发生等等，双方也会保持着「善意」（Goodwill），共同努力应付难关，甚或一起认捐损失金额（Dore, 1983），法律相关的防止欺诈成本，反而变成多余的了。

从镶嵌性观点切入，我可以利用人际关系、信任与交易成本这三个变项来观察民间借贷与基层金融的借贷行为。简单地叙述，在这个观点中，关系网络人际互动所产生的信任，一如银行要求的房屋抵押，在台湾都能成为金融借贷的信用基础，也都需要一定的交易成本，自主的理性行动者会选取（对他／她而言）交易成本较低的方式从事金融交易。人际关系产生的信任，在台湾，不但可以转化成为金融借贷上的信用，在比较不同借贷方式的交易成本之后，我可能宁愿透过这个「传统」的人际关系借钱，也不愿和「现代」的银行体系打交道。当然，如果银行借钱的交易成本较低，我还是会向银行借钱的。过去诟病的，因为缺少自由竞争，银行体系养成「当铺作风」，如果我无法满足银行

非常严格的担保要求，可能银行不愿借钱给我，则我向银行借款的交易成本等同于无限大。退一步假设，如果银行竞争加强，有正式金融管道作风积极，接受第二顺位的抵押品，基于风险加大的考虑，也会对我利息加码，则我和正式金融管道作交易的成本偏高，相对地，和「传统」的非正式管道作交易，就变得更有可能是。所以「传统」的民间借贷将不会因金融现代化就退出金融舞台，因为它占着一个市场利基（Niche）——一个以人际关系为信用基础的市场利基（基层金融与民间借贷中，除了「地下钱庄」外，其他方式或多或少都以人际关系为基础）。

在台湾，关系能够被动员来借钱，关系金融（Network Financing, Luo, 1996）就有其市场利基，毕竟，银行经理因私人关系就把银行的钱借出去，在台湾，如同在美国一样，都是金融弊案，丑闻一樁。即使银行体系自由竞争，也很难完全满足人们的金融需要，Evans和Jovanovic就指出，即使在银行高度自由竞争的美国，小创业者也借不到自有资产1.5倍以上的创业资金（1989）。更何况，自由竞争的结果，银行体系的交易成本也不必然小于非正式管道，这个无法满足或成本偏高的市场空间就可能由关系金融进来填补。

以镶嵌性观点观之，制度化正式金融管道的交易成本主要来自组织与制度的建立与法律的执行，当然也包括了法律无能时可能发生的风。关系金融的交易成本则来自信任关系的维护以及信任错误时倒帐的危险。各种金融工具的消长则要看其交易成本在当时的社会环境、产业结构中如何消长。金融演化论、金融二元论过份强调法制化与经济理性在现代社会中的重要性，以为这是现代化单线进化不可逆的趋势，而忽略了现代社会的商业交易中依旧有人际关系的存在，更忽略了法律防弊的成本可能很

高，所以对关系金融所占的市场利基视而不见。这种以为现代社会单线进化的盲点也反应在其他的演化论上，如劳力过程演化论就认为大工厂制度才是资本主义生产方式，小企业以及靠关系串起来的网络式组织只是「历史残余」，靠着逃避工会，加长工时，剥削劳力（Wood, 1988; Thompson, 1989）以抗拒历史进化的趋势。但事实与演化论预测的刚好相反，80年代以后，小企业以及网络式组织不但回潮，而且成为高科技产业的主要组织型式（Case, 1992; Piore and Sabel, 1984）。

不过也不是每一个社会里，关系金融都占有类似的市场利基，美国黑人就无法把人际关系产生的信任转化成借贷关系的信用。50年代，炫目于亚裔美人——主要是中国人、日本人与韩国人——集资经营小生意的成功，美国黑人一度在Father Divine的领导下，轰轰烈烈地掀起集资作生意的风潮，一度有50万人加入，但到了1965年，Father Divine一死，这个风潮也烟消云散（Light, 1972）。Granovetter评论认为，美国黑人在奴隶岁月里失去了文化的根，也失去了相互认同的基础，所以他/她们虽然有丰富的社交生活，却只发展出政治结合或兴趣结合的小团体，发展不出经济结合的团体，如同中国人固有的标会（1989，初稿第四章）。

镶嵌性观点一反金融演化论斥关系金融以「传统」，视之为「过渡」的态度，或金融双元论以「问题」的眼光来看待它，而认为它占据了一个特殊利基，是台湾现代金融系统中的一部份。它的市场空间会变大会变小？是否会被取代？这完全要看不同金融工具的交易成本而定，而不是依其经济理性与法制化的程度而定。把人际关系的信任转化成借贷关系的信用，是中国社会的一项特质，也因为这项特质，使得关系金融成为台湾经济发展过程

中十分活跃的力量，如果我们愿意正视关系金融一直占着一个市场空间，并预测这个市场空间的大小，深入了解这个市场的特性，则演化论、双元论观点似乎不能提出全面的分析概念。镶嵌性观点则把它视为和票券、股票及银行一样，分别占了不同的市场利基，我们必须深入计算这些市场利基的交易成本，才能了解它们的命运与消长。下面，我就以镶嵌性观点提出台湾的民间借贷与基层金融应有的一些研究方向。

三、镶嵌性观点研究关系金融的研究架构

交易成本是这个研究架构中重要的一环，因为一个经济制度为什么能存在，以及会不会继续存在取决于它的交易成本（Williamson, 1981）。因此测量交易成本如何被决定，是作制度比较的重要一步。在金融市场内，利率是最主要的测量工具，借方所需负担的成本就是利息。其次，呆账比率则是测度风险的重要指标，贷方除了手续费用之外，所需负担最主要的成本就是风险。利率和风险是解释模型中最主要的两个被解释变项。

信任则是镶嵌性观点的中介变项。人际关系网络在Granovetter的概念中，是透过信任，转化成信用的⁵。信任近来

⁵ 人際關係在市場交易中影響交易成本者不只信任與防制欺詐而已，在訊息不完整的交易中可以節省訊息尋找的費用，在長期交易中，學習曲線會使合作愈來愈密切，而減少處理交易的成本。不過這些並未出現在Granovetter的鑲嵌性觀點中，本文也不欲急於擴大，而過份複雜化解釋模型，以致超出現有的研究工具太多。所以中介變項僅保留信任一項。

成为相当多社会学家（Gambetta, 1988）以及人际关系网络分析的焦点（Krackhardt, 1992; Burt, 1996），可惜尚未发展出一套有效度的测量经济行为中信任的指标（Granovetter, 1996）。一方面，在台湾发展一套适用台湾交易行为的信任指针，是这个研究架构中重要的任务，另一方面，在现阶段的研究策略里，只能把信任当作隐藏性变项。

人际关系自然是关系金融中最需要探讨的，只是台湾的关系金融中包括了四种金融工具，各有不同的人际关系内容，所以必须要有不同的解释变项。

私人借贷（不包括透过地下钱庄的私人借贷，以下此一名辞都沿用这样的定义）是民间借贷中，人际关系感情连带强度最强的一种借贷方式，主要发生在父母子女、兄弟姊妹、血缘近亲、拜把好友等强连带（strong tie, Granovetter, 1973）之间。日常生活中，我们或多或少都有向亲朋好友借钱，或被要求借钱给亲朋好友的经验，这种经验的普遍性可以说明，它在我们经济生活里的重要性。可惜到目前为止，这却是学者研究最少的金融领域。我们想问的是多强的关系强度才能借得到钱，能借到多少钱，利率多高，以及风险多大？连带强度（tie strength）已被有效地研究过（Marsden and Campbell, 1984），主要的指标包括亲近程度（closeness）、互动频率（interaction frequency）、关系久暂（relationship duration）以及相互服务的内容（mutual service）。这几项指标除了相互服务的内容外，都被设计成问卷内的问题，且有效地收集过许多资料（Burt, 1984）。在台湾的实证研究中，我以为关系型态应该考虑进来，因为在台湾社会中，社会价值会赋予一些关系非常强的连带，即使双方不亲近也不常来往。另外相互服务内容方面，美国研究比

较多的是情感上的服务（如Barrera et. al., 1985），在台湾，黄光国则研究过中国人的三种关系，分别是情感性、混合性以及工具性（黄光国，1988），值得相关学者纳入连带强度的研究中。

另外有一点值得特别注意，从高承恕(Kao, 1990)、陈介玄（1995）的访谈纪录观察，我们发觉在有利益介入的情况下，弱连带（weak tie, Granovetter, 1973）也能成为私人借贷的信用基础，利益上的相互需要，在金融借贷时，能抵作感情连带之用。网络式组织中的上下游厂商间，常有相互融资的行为，即可以说明「情感与利益加权关系」（陈介玄，1994： p. 232—246）在私人借贷上能扮演的角色。我们感兴趣的问题是在私人借贷中，多少利益上的相互需求，可以取代一定强度的人际连带？

互助会(Rotating Credit Association)，也称作标会，亦是台湾人民日常经济生活里的一部份，据抽样统计，百分之90的民众都有标会的经验（林光裕，1979）。它所需的人际关系感情连带强度不必如私人借贷一般强，强连带如五伦关系固然可以共组一会，弱连带如同事同学、客户邻居也可以加入成为会脚，甚至其他会脚介绍的间接关系也是常见的标会成员。虽然标会要求的关系连带强度较弱，但仍是面对面的关系，互相认识是一个互助会正常运作的重要基础。根据林光裕（1979）的抽样调查报告，在参加标会的样本中，认识全部会员的人占了22%，但在被倒会者中，他 / 她们只占了2%，认识三分之二以上会员的有24%，也只占被倒会者的10%。全部样本中16%的人仅认识一半的会员，却有着不相衬的高倒会率，25%，认识的会员愈少，情况愈糟，样本中7%的人只认识会首，但他 / 她们构成了倒会受害者的25%。可见得，会员间的相互认识，是防制欺诈的重要保

障，除了个别会员间的人际关系感情连带外，小团体成员间的互保、监视、联合人情压力也是邀会中，取得会员信任的主要来源。

互助会不是一个永续存在的组织或团体，所以欠缺结构性及制度性的力量来防制倒会，会员间关系网络感情连带的强度，以及会员间关系网络相互认识的密度，就成了互助会的信用基础。职业会首起的会，或用高利率吸引会员的会，较易发生倒会，正是因为高利吸引而来的会员间互不认识，和会首的关系也淡，所以信用基础薄弱，欺诈较易发生。既然连带强度与人际关系网络密度都是重要的关系内容，除了上述的连带强度指标外，一些关系网络的性质也值得我们注意。这包括网络范围有多大（size），网络密度（cohesion）有多高，网络内是否有小团体（cliques），小团体的内部密度相较于外部有多强，结构相等（structural equivalent）的人多还是少。另外，谁组织互助会？在关系网络中有地位者（prestige，测量方法是centrality），还是讯息上的「桥」（bridge，测量方法是betweenness centrality）。这些关系网络的特质都会影响到一个会的利率有多高，倒会的机会有多大，谁起会，谁得标，值得我们去测度。

储蓄互助社(Credit Union)，在台湾已有32年的历史，是较不普及的一种关系金融，迄今只占可创造存款货币之金融机构存款量的0.093%到0.102%，差不多一个人存款1000元中，存入储蓄互助社一元（黄泉兴，1996）。它所需的人际关系连带比标会还弱，但借着团体化、组织化过程，一群原本关系松散的个人也能结合起来发挥金融功能。储蓄互助社的人际关系连带，在储蓄互助社内也称为共同关系，有三种，一是以职业团体为主体，如

马偕医院的马偕社，一是以社团为主体，如以教会教友为社员的台南新楼社，一是以小区为主体，如位在屏东玛家的玉泉社。一般而言，储蓄互助社的社员间人际连带已经很弱，小的社有数百人，大的社可达2000人，亦有达4000人者，所以社员间的直接认识已不可能，储蓄互助社的运作正常，也不似标会，并不建立在社员间关系的强度上，而是建立在团体的内聚力与我群意识上。相对于信用合作社而言，储蓄互助社的共同关系是比较封闭的。社团（多以基督教会和天主教会为主体）及职业团体本身就是界限相当明确，成员流动也不频繁的团体，我群意识也较高，团体成员对团体的认同很容易转化成对储蓄互助社的「信任」，而乐意放钱进去。同样的，团体成员对团体的长期依附，则变成自身的信用，使储蓄互助社敢于对人信用。小区则可能开放，可能封闭，感情连带强度也高低有别，地理较孤立，流动较不频繁的小区，则我群意识较强，反之，小区成员会较不认同小区。很多小区储蓄互助社会利用其他的共同关系来加强人际连带，如玉泉社是排湾族的社，台东市旁的南王社则以卑南人为主体的，当地汉人若想加入，往往不受欢迎。储蓄互助社的团体化过程也往往和母体团体的结构紧密相连，举例来说，基督教长老教会的长执同工常常就是教会储蓄互助社的理监事，在原住民的储蓄互助社里，各项职务也往往是大小头目乐于争取的（储蓄互助协会访谈记录）。

为了使储蓄互助社的成员认同此一团体，储蓄互助社在吸收会员与资金上，有不同于一般信贷机构的规定。新社员必须有一人以上的老社员介绍才能加入，依照储互协会章程规定，还必须先接受至少两次的教育训练，有的社则多达6次，并要作2至6个月的准社员，才能成为正式社员（参考储蓄互助社干部手册，

1996)。社的业务也不接受存放款⁶，社员储蓄进来的钱都是股本，只分红利，不拿利息。要用钱时，多半是以贷款为之，像银行提存款一样，提领部份股金是不受鼓励的（储蓄互助协会访谈记录）。这些设计是为了确保社员对社的认同，而这种认同则是社敢于对人信用的一个基础。储蓄互助社的社务也有一些设计，以继续增强这个认同关系，如一年一次的大会与一年两次的教育大会，都具有一定的仪式功能，可以加强我群连带的意识。平常，储蓄互助社也会藉由教育训练增加社员和社的互动，一般而言，分红之前，按规定各社会提拨3—5%的净盈余为教育训练费，拒绝来社接受教育的社员甚至会受到惩戒，比如屏东玉泉社规定，受惩者一段时间内不能贷款。某些社也会极力提高「储蓄率」⁷，要求社员每个月一定要来社里储蓄一次，比如，台东的导明社甚至办村落间的存款比赛，利用各小区内部的压力来增加社员与社的连带（玉泉社、导明社访谈记录）。

储蓄互助社建立在既有的团体上，所以也意识到共同关系的维护是社正常运作的基础，因此某些社有一些积极的作为，作些社务范围外的活动，以加强共同关系的强度。按规定，3—5%的净盈余会被提拨出来作公益金，其提拨与运用，往往具有这个目的。比如说，乡村地区的小区社（如玉泉社）会支助办理卫生医疗联合服务，也有的社开放社内空间，提供小区公共活动的场地（如南王社），甚或提供妈妈教室、才艺班之流的小区活动。尤

⁶ 有一種優先股是可以隨時退股的，較類似存放款，但卻不是每一個儲蓄互助社都允許，也不為儲互協會所鼓勵。

⁷ 此「儲蓄率」與經濟學上定義的儲蓄率不一樣，而是一個月內，全體社員中多少百分比的社員來社內儲蓄。

有进者，曾经有储蓄互助社帮忙成立农产合作运销，金融合作社兼作运销合作方面的事，可以增强小区居民的合作意识。运用储蓄互助社的资源来支持小区或社团的活动，有助于增强小区或社团的内部连带，凝聚我群意识，这些正是社员与社之间互相「信任」的基础。实际上，储蓄互助社增强社员对社的认同，与增强小区或社团的内聚力，是互为表里、一体两面的事情，有些团体甚至八、九成以上的团体成员加入储蓄互助社，所以储蓄互助社社员与原团体成员根本是重迭的，社员活动与小区或社团活动也就密不可分（储蓄互助协会访谈记录）。因此，一个团体的封闭性大，内聚力高，团体意识强，是储蓄互助社赖以建立的信用基础。

我们可以看到在储互社中，个人与个人的互动已不是重点，而是一个关系网络的内聚力建构了「信任」基础，而且这个关系网络团体化了，具有强烈的我群意识，所以除了上述关系网络的性质来考虑外，团员对团体的认同感（可以用社员参加社活动的情况来加以预测），团体的大小，团体的封闭性，团员平均参加团体的久暂，团体是否对团员有强制力，以及团体本身的性质（共同关系是什么？）也是重要的解释变项。值得注意的是，储互社是一个永续存在的组织，虽然「人治」色彩仍然很重，但已经有一定程度的制度化，内部也有控管程序，中华民国储蓄互助协会对各分社更有一定的稽察作业，并有统一的社务章程，所以社员愿意入社，已超出纯粹的因互动产生信任的层次，而加入一定的对制度与控管的信心，也因此，储互社的交易成本中有组织与控管的成本。社对社员的放款完全是对人信用，尚建立在人际关系之上，但是值得我们深入探讨的是，社对社员吸收股金的能力中，人际关系的影响有多大，制度与组织又占了多强的解释

力？

信用合作社 (Credit Cooperative)，是建立在地缘关系上的金融管道。信用合作社的起源是德国许尔志城市信用合作社，是日据时代市街地信用组合之遗续，在台湾已有80年的历史，迄1994年为止，占了全体金融机构存款余额的17%（易天文，1996），是相当普及的一种金融通路。因为信用合作社是在都市地区发展的信用合作组织，所以不似储蓄互助社，并没有一个既有的、封闭性强的团体为其发展基础，其所存在的地域，是高度开放，人口众多，又流动较频繁的小区，所以不太容易凝聚团体意识（储蓄互助社中的都市小区社也面对相同的困难），因此信用合作社建立「信任」的基础不在既有团体的内聚力上。

那么，信用合作社的「信任」基础建立在什么之上呢？陈介玄（1995）曾有相当精譬的观察，也有系统地作过田野调查，留下可贵的访谈记录。简单地说，是地缘关系的人脉连带（陈介玄，1995：p. 105），以及地方金融团体化过程中对信用合作社的认同（陈介玄，1995：p. 40）。沿袭城市信用合作社的发展轨迹，符合城市居民对金融方便性的需要，信用合作社对社员入社的规定不似储蓄互助社那么严格，只要是社务范围内的本地人加上两名老社员的推荐，就可以入社，入社后也缺乏教育训练，更接受存放款与支票代收代付（与储蓄互助社比较，见黄泉兴，1996，p. 119—123）。因此，信用合作社的制度设计，并不导向一个封闭性高，团体意识强的团体。那么，社员为什么会「信任」信用合作社呢？一言以蔽之，是地缘关系的乡亲情谊，转化了对地方的感情，及对地方士绅的「信任」，而转为对信用合作社的认同。很明显地，信用合作社过去与地方士绅，现在与地方政治人物，结合甚深。社员参予地方公共活动产生的地缘认同，

以及与地方公共人物互动产生的「信任」，是信用合作社赖以吸收会员的基础（陈介玄，1995，107—110）。诚如陈介玄所言：「信用合作社已经不是一个基层的金融机构了，变成比较社会化的组织。跟地方的士绅和地方、中央民意代表的关系比任何一个金融机构都还要密切，经常会出面关说，选票及地方利益的问题，从社员到理监事到理事主席，跟省议员、地方民意代表都结合在一起...」（采自陈介玄，1995，页35，访谈记录G5）。

信用合作社建立之后，又经过一个团体化过程，继续凝聚社与社员间的相互「信任」。团体化过程是在长时段中慢慢进行的，很多社员基于长期以来和信用合作社互动，而产生相互的认识。信用合作社作为一个人民团体，则是透过地方上既有的人脉网络向外扩张，发展出似直销系统一样的树状人际关系网络。长时段的互动，与树状的人际关系网络，就成了信用合作社自为一个团体，团体成员保持对团体认同的重要工具。社员的加入与社的发展，是镶嵌在一个地方人脉树状网络之内，透过人拉人的方式，发展团体，加上长时段的互动，社与社员间建立了稳定的关系，也使得这个树状人际关系网络更加强固。因此虽然城市是高度开放的小区，信用合作社也是高度开放的团体，但是它毕竟和银行不一样，不会只是陌生的存款人的集合，而是一个经过团体化过程后，凝聚出社员认同的团体（陈介玄，1995，页105—139）。

社对社员放款，又为什么「信任」社员呢？地方上，因为大家直接、间接地都会认识，所以一个人的信用好坏会口耳相传，这种信用声誉的累积，成为信用合作社「信任」其社员的重要基础。个人的信用声誉在美国是一个人取得贷款的重要评量之一，但是在台湾却缺少全国性、制度化的方式计算一个人的信用声

誉，并且，这也不是银行放贷主要的考虑。但是信用声誉却可以在小范围的地缘关系内发挥作用。一个小商人在地方上经营10、20年，童叟无欺，商誉鹊起，在银行面前，他 / 她与别人并无不同，但是在当地信用合作社面前，这却是可用的信用基础。个人在地方上的声誉，是信用合作社放贷的重要依据（陈介玄，1995，页126）。

信合社与储互社同样是合作社，皆是人的组合，以互助为目的，所以人际关系网络的一些特质，尤其是信合社树状人际关系网络的性质，比如，这个树状网络的层级有几级，一个节点（node）的控制范围（span of control）有多大，以及控制强度有多强，仍然是重要的解释变项。但是在本质上，两者间却有一些不同，一是信合社并无一个依附的母团体，而是自为一个团体，所以团体动力学因素固然该纳入解释变项中，但很有可能地影响力却较储互社小很多。另外这个团体的认同基础来自小区，所以一些小区特质，比如人口流动性，小区封闭性，小区内地缘认同，小区人际互动的频繁度，以及小区关系的紧密度，也是我们值得考虑的变项。其二，因为信合社在都市地区发展，又无一个依附的母团体，所以人际关系因素的影响力随着台湾都市现代化而日渐淡薄，加上数十年来的政府政策都令其导向「去合作社化」，而走向「银行化」，所以制度与组织的力量已十分强大，信合社目前已经以对物信用为主，对人信用只占了少数（80%对20%，易天文，1996），因此不论是社对社员放款，或社员对社存款，都值得问：「人际关系变项还剩下多少解释力？」

总结镶嵌性观点对关系金融的研究架构，利率与风险是最主要的被解释变项，信任是中介变项，人际关系是解释变项，依不

同关系金融的特质，连带强弱，关系网络性质，以及团体动力学因素，分别是解释变项中重要的指标。我们必须以这些解释变项解释交易成本如何决定，从而预测交易成本如何在社会环境及产业结构的变化中跟着变化，才能断言关系金融的消长与未来。

四、讨论

总结以上的讨论，我们发觉，私人借贷是一对人的人际关系，标会则是小型、短期、封闭的网状人际关系网络，储蓄互助社是封闭性高、我群意识强的团体，信用合作社则是开放而团体化的树状人际关系网络。私人借贷的顺遂进行是建立在人际关系感情连带的强度上，标会的欺诈防制建立在会员间关系网络的强度与密度上，储蓄互助社的正常运作建立在既有团体的内聚力与我群意识之上，信用合作社的经营成功则建立在地缘关系人脉连带以及团体化过程上。这些金融管道不但经济功能与社会功能密不可分，而且刚好相反地，加强人际关系网络的强度、密度或团体意识，是使经济功能正常运作的基础。在关系金融这个市场空间内，不但金融管道的经济功能不该独立于社会功能之外，而且必需加强其社会功能，才能使经济欺诈行为受到遏止，交易成本因而降低。

用「传统——现代」的进化论或「正式经济——非正式经济」的双元论观点来观察基层金融及民间借贷，往往忽略了关系金融所占的市场利基，其实如同证券市场、货币市场、商业银行、专业银行一样，关系金融只是和它们并列的一种金融通路，既不是过渡现象，也不是待解决的「问题」，任何二元划分都很难切入事实真象。「有组织——无组织」也不是一个划分标准，

毕竟信用合作社与储蓄互助社都是有组织的金融机构。而且，关系金融也不是一个完全同质的金融管道，依照上面的分析，以不同的人际关系网络型态为信用基础，私人借贷、标会、储蓄互助社与信用合作社就分占了四个不同的市场利基。要正确地了解这个市场，并预测它的消长与命运，就必须有系统地研究人际关系以及信任如何决定它的交易成本，「缺乏法制化」与「不合现代经济理性」实在不是一个有效的研究观点。

然而进化论与双元论的观点却渗透在一般人的观念中，我们称民间借贷为「地下金融」，即意涵着它是非法制的（以法制化来分类），甚至留给人「法所不许」的印象。这观点也影响了政府政策，一味地以「有组织」的金融机构来取代「无组织」的关系金融，政府对金融合作社的政策就反应了这样的「防堵」观点，期望它们「去合作社化」而走向「银行化」。比如说，自1968年政府让储蓄互助社「报准试办」以来，试验了28年，才令其合法化。另外又比如，政府限制信用合作社家数为73家⁸，新的信用合作社不准设立。当都会区经济发展蓬勃，人口增多，金融需求加大时，这个市场空间内因为少数信用合作社的寡断，新竞争者不得加入，所以原有的信用合作社规模扩大。台湾的信用合作社平均有社员34800人，其中高雄十信更有高达157000人的社员，与世界其他地区比较，算是相当大的（易天文，1996），对合作事业而言，则未必有利。团体动力学的研究曾指出，当一个团体扩大到一定程度时，团体意识、内部连带都会减弱，团体内的次级团体就会出现。当次级团体的内聚力十分强，而团体的连

⁸ 原有75家，臺北十信和彰化四信在被合庫概括承受後，還剩73家。

带却很弱时，次级团体就可能结合起来图利自己，而伤害到整个团体的利益。现在，一些信用合作社内，或有竞争派系内哄争权夺位，或有垄断派系垄断社内资源，社内人际网络的淡薄，以致于无法发挥监督的功能，是不能忽视的一环。当基层金融风暴一再出现时，政府以改制信用合作社为银行，纳于银行法的管制下，作为因应方法之一。如果一个人的信用声誉在地缘关系中能发挥金融功能，是借钱的信用基础，且其交易成本较银行贷款为低，换言之，若这个市场空间仍然存在，则继信用合作社之后，什么金融管道能进入填补这个市场呢？

在政府的基层金融政策中，往往重视的是法制化以及合作金库的金检，这些固然重要，但却忽略了关系金融中，关系该扮演的角色。因此，一些政策造成的效果是，冲淡了关系金融中人际网络的强度与密度。关系既是信用的基础，也有监督的功能，使借贷双方在关系网络中，或为了友谊长存，或为了自己声誉，都不愿欺诈。储蓄互助社的理监事，信用合作社的社员代表暨理监事，都该是某个关系网络中选出来的代表，有义务负起监督责任，为其亲朋好友的存款利益把关。换言之，合作社中该重视的是社会控制（social control），而不该仅有法律控制。但是，当政府开放信用合作社收受非社员的存放款时，显然忽略了，这会造成信用合作社中产生一群陌生的存款人，与既有的树状人际网络不相连属，也不会藉由团体化过程融入这个团体。此外，都市的发展以及随之而来的营业区域扩大，会使地缘关系变淡，信用合作社不断地扩张规模，也会使内部的人脉连带转弱，这些都削弱了关系网络在信用合作社中所能发挥的作用，人际关系的信任基础与监督的功能因此变得十分薄弱。如果再取消信用合作社营业区域的限制，则信用合作社的「信任」基础与

银行几乎大同小异，完全建立在抵押品、契约与法律强制执行契约之上，把信用合作社改制成银行，并纳入银行法的管制，就成了不得不尔地唯一出路了。只是，信用合作社留下的市场利基将由谁来填补？

长久以来，台湾学者多以双元论的观点看待关系金融，所以忽略了人际关系网络在其中扮演的角色，因此在政策建议上，多数学者主张以有组织的金融机构取代之，少有学者强调健全关系金融的「关系」基础。当此储蓄互助社得到法制化基础，扬帆待发，信用合作社与农、渔会信用部又风暴迭起之际，让关系在关系金融中发挥功效，应是值得深思的一项课题。

以镶嵌性观点研究制度或组织的问题时，Granovetter 在理论上提出了人际关系、信任与交易成本三个变项为主要概念工具，为相关的议题另辟蹊径，寻求新的解释，把社会结构因素纳入研究之中，以补充组织经济学（此处主要指Williamson的理论）之不足。本文尝试以此一观点研究民间借贷与基层金融，并提出一个研究架构，但全文只能说是一个导论性质的文章，仅有观点与研究方向，尚未发展出可检证理论，以及收集实证数据。这个议题可供深入之处还很多，由镶嵌性观点深入，可以进一步地建构因果推论理论，也可以操作化，作出实证研究，并对欺诈的防制提出实质的建议。希望本文也能有抛砖引玉之功，在将来能看到金融研究中的人际关系网络模型。

附录一：访谈记录

访问对象	访问日期
屏东玛家乡玉泉社	1996年2月7日
	1996年3月10日
台东大武乡大鸟社	1996年2月8日
台东台东市南王社	1996年2月8日
台东长滨乡导明社	1996年2月9日
花莲花莲市门诺社	1996年2月9日
中华民国储蓄互助协会	1996年3月10日
	1996年3月22日

参考书目

- 易天文
1996 信用合作 第一卷、第二卷 未刊行
- 林光裕
1979 民间互助会之探讨 台北：第一银行专题研究丛书
- 柯志明
1993 台湾都市小型制造业的创业、经营与生产组织——以五分埔成衣制造业为案例的分析 台北：中研院民族所
- 黄光国
1988 「人情与面子：中国人的权力游戏」中国人的权力游戏，黄光国编。台北：远流图书公司。
- 许嘉栋
1986 台湾之金融体系二元性与工业发展 台北：中央银行季刊 87—113
- 陈介玄
1994 协力网络与生活结构——台湾中小企业的社会经济分析 台北：联经出版社
1995 货币网络与生活结构——地方金融、中小企业与台湾世俗社会之转化 台北：联经出版社
- 黄泉兴
1996 台湾储蓄互助社发展与法制化之研究——合法化与单独立法 台北：基层金融研究训练中心
- 钱钊灯
1981 台湾地下经济之研究 台北：台湾银行季刊 32（4）：145—171
- 刘寿祥
1988 台湾家庭部门的储蓄与资产选择之实证研究——二元金融体系下决策行为之分析 台北：台银季刊 39（1）：1—37
- 谢国雄
1995 发大哉问、究根本论、提出路解：经济社会学的大用 中国社会学刊 18：275—287
- 中华民国储蓄互助协会
1996 储蓄互助社干部手册。台中：中华民国储蓄互助协会

- 1996 中华民国台湾地区资金流量统计台北：中央银行经济研究处
- Abell, Peter
1995 "The New Institutionalism and Rational Choice Theory", in *The Institutional Construction of Organization*, ed. Richard Scott and Soren Christensen, London:Sage Publications.
- Akerlof, George
1983 "Loyalty Filters." *American Economic Review* 73(1): 54-63
- Arrow, Kenneth
1974 *The Limits of Organization*. NY: Norton
- Barrera, M. and L. M. Baca
1985 "Informant Corroboration of Social Support Network Data." *Connections* 8:9-13.
- Becker, Gary
1964 *uman Capital*. 2nd ed. NY:Columbia U. Press.
- Bendix, Reinhard
1977 *Max Weber--An Intellectual Portrait*. Berkeley: University of California Press
- Braveman, Harry
1974 *Labor and Monopoly Capital*. NY:Monthly Review Press
- Burt, Ronald
1992 *Structural Holes:The Social Structure of Competition*. Cambridge:Harvard Uninversity Press.
- Case, John
1992 *From The Ground Up: The Resurgence of American Entrepreneurship*. NY:Simon & Schuster
- Chang, Li-yun
1996 "Between Personal Ties and Organizational Imperatives: The Formation of Exchange Networks among Hospitals." draft, 1996 ASA Convention.
- Dore, Ronald
1992 "Goodwill and the Spirit of Market Captalism." adopted from *The Sociology of Economic Life*, edited by Mark Granovetter and Richard Swedberg.

- Boulder: Westview Press
- Evans, S. David and Boyan Jovanovic
1989 "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints." *Journal of Political Economy*. 9(4): 808-827.
- Fei, J.C. and G. Ranis
1964 *Development of The Labor Surplus Economy: Theory and Policy*. Homewood Ill: Irwin.
- Field, Gary
1975 "rural-urban migration, urban unemployment and job search activity in LDCs." *Journal of Development Economics* 2: 165-187.
- Gambetta, Diego ed.
1988 *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. NY: Basil Black Ltd.
- Geertz, Clifford
1992 "The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing." in Mark Granovetter and Richard Swedberg, *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press Inc.
1963 *Peddler and Princes* Chicago: University of Chicago Press
1962 "The Rotating Credit Association: A 'Middle-Rung' in Development." *Economic Development and Cultural Change* X (3) : 241-263
- Goldthorpe, John
1996 "The Quantitative Analysis of Large-Scale Datasets and Rational Action Theory: For a Sociological Alliance", *European Sociological Review* 12(2): 109-125.
- Granovetter, Mark
1995 *Getting a Job*. Chicago: The University of Chicago Press.
1992a "Problems of Explanation in Economic Sociology." in Nitin Nohria and Robert G. Eccles, *Networks and Organizations*. Boston: Harvard Business School Press.

- 1992b "The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis:A Social Structural View." in Mark Granovetter and Richard Swedberg, *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press Inc.
- 1990 "Interview." in Richard Swedberg, *Economics and Sociology: Redefining Their Boundaries*. Princeton: Princeton U. Press.
- 1989 *Society and Economy--The Social Construction of Economic Institutions*. Chapter 4 draft unpublished
- 1985 "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91, 3 pp. 481-510
- 1973 "The Strength of Weak Tie." *AJS* 78: 1360-1380
- Granovetter, Mark and Soong Roland
- 1986 "Threshold Models of Interpersonal Effects in Consumer Demand." *Journal of Economic Behavior and Organization* 7 pp. 83-99
- Kao, Cheng-Shu (高承恕) and Hamilton, Gary
- 1990 "The Institutional Foundations of Chinese Business: The Family Firm in Taiwan." *Comparative Social Research* 12: 135-151
- Krackhardt, David
- 1992 "The Strength of Strong Tie." in Nitin Nohria and Robert G. Eccles, *Networks and Organizations*. Boston: Harvard Business School Press.
- Forthcoming "Organizational Viscosity and the Diffusion of Controversial Innovations." *Sociological Methodology*.
- Lazarsfeld, Paul
- 1957 "Sociological Reflections on Business: Consumers and Managers." from *Social Science Research on Business: Product and Potential*, edited by Robert A Dahl, Mason Haire, and Paul F. Lazarsfeld. N. Y. : Columbia University Press: 99-156.
- Lin, Nan, M. Ensel and J. Vaughn
- 1981 "Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment"

- American Sociological Review 46: 393-405
- Luo, Jar-Der (罗家德)
- 1996a "The Embeddedness Approach to Studying Consumption--A Network Model of Social Influence on Consumer Behavior." draft, 1996 ASA Convention.
- 1996b "The Significance of Network in the Initiation of Small Businesses in Taiwan." Sociological Forum 12(2):297-318.
- Macy, Michael W
- 1991 "Chains of Cooperation: Threshold Effects in Collective Action." American Sociological Review 56:730-48.
- Marsden, Peter V. and Karen E. Campbell
- 1984 "Measuring Tie Strength." Social Forces 63: 482-501.
- Mincer, Jacob, and Boyan Jovanovic
- 1981 "Labor Mobility and Wages." in S. Rosen, Studies in Labor Markets. Chicago:University of Chicago Press:21-63.
- Morris, Martina
- 1994 "Epidemiology and Social Networks: Modeling Structured Diffusion." in Wasserman and Galaskiewicz, Advances in Social Network Analysis. Landon:Sage Publications.
- Nicholson, Walter
- 1985 Intermediate Microeconomics and its Application. 6th ed. Chicago:The Dryden Press
- Okun, Arthur
- 1981 Prices and Quantities. Washington D.C: Brookings
- Olson, Mancur
- 1965 The Logic of Collective Action. Cambridge:Harvard University Press.
- Piore, Michael J. and Sabel, Charles F.
- 1984 The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. New York: Basic Books, Inc.
- Polanyi, Karl
- 1957 "The Economy as Instituted Process". Trade Market

- in the Early Empires, edited by Karl Polanyi, Conrad Arensberg and Harry Pearson. NY: The Free Press.
- Rogers, Everett M.
1995 Diffusion of Innovations. 4th ed. NY: The Free Press.
- Rostow, Walt Whitman
1962 The Process of Economic Growth. New York: Norton & Co.
- Samuelson, Paul
1947 Foundations of Economic Analysis. Cambridge: Harvard University Press.
- Schultz, Theodore
1963 The Economic Value of Education. NY: Columbia University Press.
- Shieh, Gwo-Shyong (谢国雄)
1992 Boss Island: The Subcontracting Network and Micro-Entrepreneurship in Taiwan's Development. Peter Lang Publishing, Inc.
- Swedberg, Richard and Peter Hedstrom
1996 "Rational Choice, Empirical Research, and the Sociological Tradition", European Sociological Review 12(2):127-146.
- Thompson, Grahme
1989 "Flexible Specialization, Industrial Districts, Regional Economies: Strategies for Socialists?" Economy and Society 18(4):527-545.
- Wasserman, Stanley and Katherine Faust
1994 Social Network Analysis: Methods and Applications. Cambridge: Cambridge University Press
- White, Harrison
1970 Chains of Opportunity: System Models of Mobility in Organizations. Cambridge: Harvard University Press.
- Williamson, Oliver
1981 "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach." American Journal of Sociology 87: 548-577.

Wood, Stephen

1988 "Between Fordism and Flexibility? The U.S. Car Industry." in Richard Hyman and Wolfgang Streeck, New Technolog