

研究論文

台灣客家企業家探索： 客家族群因素與金錢的運用

張維安*

摘要

本文為「客家社會口述訪談：台灣客家企業（家）訪談計畫」的部分成果，該計畫於2005年5月到11月進行訪談，共完成24個台灣客家企業主之個案紀錄。本文的分析以客家族群因素在企業經營的作用為軸線，通過企業主對「錢」的運用來分析兩者之間的關係。本研究發現其金錢運用的方式與過去的研究發現有相似性：客家族群因素的角色不如業主個人所建立的資源來得重要，在所分析的幾個經濟變項的思考上，「是不是客家人」並沒有被視為重要的考慮因素，不論是創業或企業周轉所需的資金籌措，企業盈餘的運用，還是在面臨借錢給人或替人作保的考慮時，都沒有充分的證據說明客家族群因素曾經發生重要的作用。在客家人對錢的觀念方面，本文以企業主個人對錢的態度和他對客家族群作為一個整體的印象作對照，結果發現客家企業主與一般客家族群對錢的觀念有所不同，可能是客家企業主有別於一般客家族群之處。

關鍵字：客家、族群經濟、客家企業家

* 台灣客家研究學會理事長（2003-2007），國立清華大學社會學研究所教授兼人文社會學院院長。初稿發表於「第一屆台灣客家研究國際研討會」，承蒙《客家研究》兩位匿名審查人的意見，研究助理謝孟容小姐對本文寫作過程的協助，僅此一併致謝。

收稿日期：95/11/30 接受刊登日期：96/01/25

The Exploring of Taiwan Hakka Entrepreneur:
The relationship of ethnic characteristics and
the ways of managing money

Wei-An Chang*

Abstract

This article is part of a big project: "The Exploring of Taiwan Hakka Entrepreneur." This is one of several projects supported by the Hakka Affairs Council, Administrative Yuan. The "Exploring" Project is carried out by the College of Hakka Studies, National Central University. The research group interviewed 24 valid cases; most of them are the members of Taipei Hakka Rotary Club, from May to November, 2005. We have several concerns in this big project, and the foundlings will be presented in different papers. In this paper, the main concern is the relationship between ethnic characters and the ways of managing money in the Hakkanese business. Based on our interview data, ethnic variable didn't play any significant effect on the ways of managing money. This is similar to previous studies on Hakka traditional industry--tea industry in the north part of Taiwan. In this article, no matter the raise of founding money or enterprise turnover needs, lending money to someone or considering as a guarantor of financial loan, there is no place for ethnic variable. In the last, for the attitude of managing money, the interviewee said they are different from the Hakka people in general, perhaps this would be a reason why they can be entrepreneurs.

Keywords: Hakka, ethnic economy, Hakka entrepreneurs

* President of Taiwanese Hakka Studies Association (2003-2007) ; Professor and Dean, Institute of Sociology, College of Humanities and Social Sciences, National Tsing Hua University, Hsinchu, Taiwan.

一、前言

近十年來關於台灣客家族群的研究，有加倍蓬勃進展的趨勢，客家文化在政治、經濟、文化、教育、戲曲、藝術等許多方面皆表現出其特色，在學界也累積了相當多的研究成果。其中關於客家族群的產業經濟部分，也累積了一些成果，這些成果大約可分為四類。

(1) 客家村落社會經濟。如《一個客家農村的社會經濟行爲》(徐正光 1970)，研究屏東東片村的社會經濟生活，知名的 Myron Cohen (1969) 在高雄美濃鎮的研究，Burton Pasternak (1968) 在屏東新卑鄉的實地調查均屬之。¹ (2) 客家族群史與客家產業。主要是以台灣省文獻會《客家族群史產經篇》為主，一共包括兩部分，一部份是訪談記錄，另一部份是幾位作者分別撰寫的七篇論文(張維安 2000a, 2000b)。(3) 文化產業與客家經濟。從文化、自然生態資源來討論客家產經活動，例如《經濟轉化與傳統再造：竹苗地區客家鄉鎮文化產業》(張維安、謝世忠 2004)，〈客家文化與產業創意：2004 年客家桐花祭之分析〉(王雯君、張維安 2004)。(4) 社會經濟地位與族群產業特質。一般認為相較於閩南族群，客家人傾向於吃頭路，尤其是吃公家的頭路者居多，自我創業或自己做生意的比較少，即使是做生意，也比較傾向於進行做生產性的事業(張維安、黃毅志 2000：179-207)，相關的社會經濟地位研究比較多(蔡淑鈴 1988；林忠正、林鶴玲 1993；黃毅志、張維安 2000)。(5) 文化理念與客家工商產業。這部分與本文的討論比較相關，例

¹ 此外，羅烈師(1997)的《新竹大湖口的社會經濟結構：一個北台灣客家農村的歷史人類學探討》，洪馨蘭(1997)的《菸草美濃：美濃地區客家文化與菸作經濟》，劉秀枝(1990)的《從生產模式變遷看家庭權力結構的改變：一個台灣農村的人類學研究》亦屬之。

如張典婉（1994）從客家人早期遷移歷史來看客籍海外僑民，指出他們具有冒險患難的精神，並且在工商業的表現不俗。梁憲初（1994）以〈客家人的企業經營理念〉為題，提出「客家精神」與「企業精神」的相近性，其中還包括一些客家業者經營的企業，如高雄牛奶大王、尖美企業集團、萬家香醬油公司、台灣資生堂公司以及第一人壽保險公司等。

整體來說客家產業經濟方面的研究不少，而且也累積了一些成果，但是以客家企業家為研究對象的討論，過去僅見於個案介紹（例如羅能平 2004）。本研究在這脈絡中針對客籍企業家進行研究，希望能對客家族群經濟活動的特質，提供多一層的認識。

本文為針對台灣客籍企業家研究的一部份，討論客籍企業家如何思考關於「錢」的運用，特別是在加入客家族群因素之下，來看客家族群因素與金錢管理之間的關係。分別從五個層面進行分析：

（1）研究對象的描述：說明本研究的資料性質，特別是說明這 24 個訪談個案的特性，以作為瞭解本文資料的基礎；（2）創業、周轉與資金：針對企業主在創業或經營周轉過程中所需的資金來源進行分析，特別是想要瞭解資金來源是依靠市場的供給？還是依靠社會網絡？又，在社會網絡中，客家族群網絡在資金的調度方面是否具有重要性？（3）盈餘與企業：分別從家庭生活與社會公益、企業發展與員工生活兩個部分來分析企業主對企業盈餘運用的思考邏輯；（4）借錢與作保：從社會關係網絡的維持與企業經營風險的關係，來分析客家企業主如何處理經濟理性與社會網絡兩者之間的緊張性？特別是，客家族群因素在借錢與作保的決定方面是否具有重要性？（5）客家族群對錢的看法：區分為「企業主本身對錢的看法」，以及企業主對「客家族群作為一個整體」對錢的看法，並分析有哪些觀點是兩者共享的，而哪些是企業主所獨具的特殊性？

二、資料、觀點與方法

本文所使用的資料，以「客家社會口述訪談：台灣客家企業(家)訪談計畫」所蒐集的資料為根據，該計畫為行政院客家委員會補助中央大學客家學院之研究計畫的子計畫。資料訪談時間為 2005 年 5 月到 11 月，共完成 24 個客家企業家之個案資料。關於受訪的企業家，主要是以台北市客家扶輪社成員為主。以下從成立的時間，分佈地區，產業類別，資本額與員工人數來說明這些受訪企業的特質，以作為閱讀分析內容的背景。(1) 在成立時間方面：除 2 家成立的年代不詳外，其餘成立時間主要是在 70 (6 家) 年、80 (5 家) 年到 90 年 (6 家) 代之間，60 年之前成立的只有 2 家，2000 年之後成立的有 3 家，公司歷史大約在 10-30 年之間。(2) 分佈區域：公司的地點除 2 家資料不詳外，22 家主要分佈在大台北地區 (台北縣市及桃園縣市)，其中台北市 12 家，台北縣 5 家，桃園縣市 4 家，另有 1 家在新竹，統計資料以總公司所在地為主，有些公司在台北市，工廠在台北縣，在歸類上則歸類於台北市。(3) 產業類別方面：有資料的共有 23 家，分佈在出版業、市場研究顧問、客運業、婚紗美容美髮、彩色印刷、廣告媒體代理、儲配物流業、生技公司、高壓電瓷製造、資訊服務、電子製造、製造外貿、控股公司、進出口貿易、進出口貿易以及營建工程。根據內容來分類，服務業有 8 家，製造業有 10 家，控股與貿易有 4 家，建築工程 1 家。(4) 資本額方面：除 2 家資料不詳外，1000 萬以下有 3 家，2000 萬及以下的有 9 家，2000 萬到 8000 萬以下有 5 家，1 億到 4 億有 5 家，可見大多數的資本額都相當高。(5) 員工人數方面：有資料的有 22 家，25 人以下的有 9 家，25 人以上到 50 人者有 6 家，50 以上到 100 人 (含)

者有 3 家，100 人以上到 200 人者 3 家，250 人 1 家。從基本資料來看，受訪企業分佈在台北縣市及桃園地區，資本額也不小，但員工人數則因產業而異，不一定是資本額大的員工就多，產業性質的分佈在服務業、製造業與金融貿易等範圍。本文針對 24 個訪談個案的部分資料，特別是針對客家企業主運用「錢」的相關思考議題進行分析，希望能作為瞭解客家社會經濟特色的基礎。

在議題上，本文關心的是客家族群因素在當代企業經營中所具有的作用。從「經濟社會學」的角度，特別是從「族群經濟」的觀點來看，族群資源就像其他社會資源（如同學、同鄉）作為一種社會資本來運用，在企業經營中是一件相當普遍的現象。學界過去曾經以茶農為對象，以此概念來分析台灣客家族群中的族群資源與其產業經濟關係的研究，發現客家族群因素的角色不如階級資源來得重要，相同的，結構性鑲嵌的解釋也不如關係性鑲嵌的解釋來得大，也就是說客家族群成員的經濟活動，主要是以行動者個人所建立的人際關係為主，也就是以個人所發展的經濟關係為主，經濟行動之決定，排除以「是不是客家人」作為考慮的要素（張維安 2001）。本文針對台北市客家扶輪社成員為主的這批企業主訪談資料，希望從更多元的角度來分析族群經濟中族群資源與企業經營關係的議題。

在資料方面處理方面，將這些企業主進行口述訪談所取得的錄音資料，整理成訪談個案之逐字稿，所有逐字稿內容都曾得到受訪者親自校對，並分別取得學術使用的授權書。²在資料的分析方面，以紮根理論作為基礎，使用質性分析軟體 Nvivo 2.0 進行分析。

² 其中一位未簽授權書，在牽涉到該公司業務與個人意見方面，未納入分析。

三、創業、周轉與資金

資金在經營企業上面，一向具有重要的意義。不論是創業時所需要的資金，還是平時周轉、擴大經營規模，都牽涉到相關資金的調度與來源。有人說客家人在創業方面比較保守，相當程度可能就是受到資金所限。資金缺乏或資金網絡的有限性，這些都會影響到創業的性格。資金來源是依靠市場機制的供給？還是依靠社會網絡的調度？如果有社會網絡的影響，是否能夠區分出哪些是家族網絡與族群網絡的影響？哪些是個人所營造的社會網絡所造成的影響？

傳統上，民間流行的「標會」，雖然能籌到的數額不大，但也是籌措創業資金常用的方法。除了「標會」之外，大概就是借貸，特別是向親朋好友借貸或向農會、銀行等機構借貸。我們的訪談資料顯示，向父母親、兄弟姊妹、姻親借貸的現象，相當頻繁，但是數額並不大，資本額較大的與銀行往來則較多，顯示資本的來源性質與企業資本額規模存在著一定程度的關係。

（一）家族借款、小本經營

我們訪談的對象中，有些人傾向於向銀行或農會等機構來貸款，但這並不是所有創業者優先的選擇，也不一定是所有創業者得到的事。一般說來由家族出資，向親友借款，還是最重要的資金來源：

問：要向別人借錢來做嗎？

答：(客語) 要哦，要借錢，同我姐他們借很多錢來做。

問：同家裡人借嗎？

答：(客語) 是啊，就沒錢嘛，你看多可憐 (t7:207-211)。

問：你有向銀行借錢嗎？

答：(客語) 介良時銀行沒錢[按：那個時候沒有向銀行借錢]。

問：全部同親戚借的？

答：(客語) 是啊，介良時銀行怎麼有錢？介良時哪個人有錢？
全部沒錢 (t7:259-277)。

問：那碰到資金的問題，您是怎麼解決的？就是向銀行貸款嗎？

答：貸款是最後的考慮，就自己先墊，還有找親戚啊，不是他們投資，是跟他們借錢，借錢都可以，就兄弟姐妹借，然後有時候就還他股票 (q7:358-360)。

當然，不是每個人都能夠有充足的自有資金，不必求人，也不必求銀行。如果資金不夠，無法創業，運用民間標會來集資，或運用家族資源來創業，在台灣也是相當典型的方式。這種方式也見諸於東南亞，因此是不是有族群的差異性，可能需要有更多的研究才能做出區別。在資金的運用方面，訪談資料還顯示若干特質，如無債經營哲學，客家資源無用，以及銀行貸款觀念等，均有助於思考這些客家籍企業家的若干特質。

(二) 貸款不易、無債經營

在貸款的態度方面，有些企業主信奉「無債經營」的哲學，全靠自有資金。靠自己的薪資，或靠家庭中本來就有的資金來經營，如果沒有足夠的資金，寧願做小一點，也不要向他人或機構借用資金。

問：如果企業上的需要周轉或擴大經營，會不會再向人家借錢？

答：我的個性比較不喜歡向人家借錢。以前常看到家訓寫有三難：「求人難，借錢更難...。」你要借錢就是要求人家，所以我盡量盡可能不借，我寧可做小一點也不要借錢（o7:381-390）。

答：擴大當然是很好的，但要考慮你的業務好不好，擴大是跟業務走的。那我們在經營這個事業，十幾年前，我是看到一個報導，TOYOTA，它是「無負債經營」，沒有向銀行貸款，我也嚮往這個，也在往這個方向在走，走到今天來，我們公司就是無負債經營（g7:308）。

有足夠的資金，可以選擇無負債經營，如過沒有資金，需要向銀行借貸也不是「理所當然」的選擇，因為向銀行借錢並不容易。例如，有沒有與銀行往來的信用？有沒有借錢的擔保品等都是要件，向銀行貸款並非理所當然的選項。

問：那您在擴大公司規模時就是向銀行貸款？

答：早期也沒辦法擴大，因為銀行以前根本也沒辦法認定，這是無形資產，銀行根本不願意融資給你（s7:417-427）。

問：資金是怎麼準備的？

答：至於要不要跟銀行借錢，就看企業的規模，像我們小規模，就自己出錢或跟親戚朋友借錢，有某種規模後，銀行才敢把錢借你，你小規模，銀行還不敢借，他都要看你的財務報表（e7:167-207）。

（三）銀行借貸、建立信用

雖然沒有和銀行來往的紀錄（沒有信用資料），或沒有擔保品不容易向銀行取得貸款。但是向銀行、農會借款仍是許多業者創業資金來源的選項之一。爲了和筆者過去的研究發現比較，這次訪談中我們相當重視「是不是跟銀行借款」的情形，這是一個資金運用的重要指標。有時我們比較間接的問：「聽說有些客家人想要創業，但是資金不夠，他不敢跟銀行借，因爲要負擔利息，所以變成寧可在公司裡領薪水，也不太敢創業」，以進一步聽取業者的看法。整體來說，這次客籍企業家的訪談資料顯示，雖然使用自有（家族）資本的、傳統的、標會來籌創業資金的大有人在，但是接受現在資本主義制度，使用銀行，建立信用的方式，已經受到相當的肯定。甚至認爲「你要向銀行借錢做生意是最聰明的做法」（d7:449-450），有些公司，創業以來，並沒有向銀行貸款的紀錄，但是也都能接受向銀行貸款的觀念。

問：您自己本身能夠接受跟銀行借款的觀念嗎？

答：可以啊，本身有必要的話，因為銀行貸款利息很低，只要你償債能力夠的話，有時候必須要去借錢。我們目前還沒有那麼大的投資計畫，我們需要做投資計畫的話，譬如說我們需要兩億去投資，我們一定會去借兩億，我們的償債能力是兩億嘛，借出來以後我就付利息，主要是你投資這個標的能夠賺錢的話，很快就可以付完利息，所以還是要做一些借貸的動作，但目前我們還沒有（y7:383-388）。

問：您可以接受跟銀行借款的觀念？

答：可以，做生意一定要借錢。

問：我聽過一些長輩，他寧可不要跟銀行借錢，因為要掙利息。

答：當然要，那樣就太保守了。你不借錢，你怎麼去做生意？沒有辦法嘛，當然要借，.....像你講的，你點出來客家人有很多以前的觀念是太保守了，客家人就是在大的企業裡面很難發展，大企業沒有客家人 (v7:464-483)。

有些受訪者覺得跟親友貸款顧慮多，也比較麻煩，一位受訪者指出：「我想你現在要跟親朋好友借錢，誰也不敢借你啊。銀行都不敢借給你了，親朋好友怎麼敢借給你？很多人沒有這個觀念，像我們住美國的人都知道，你一定要跟銀行有建立關係，譬如說信用卡或是銀行存款，你一定要有這個關係，國外也是一樣，你有借有還，再借不難」(17:474-478)。跟銀行建立信用關係，是現在資本主義社會的重要機制，「我會覺得錢可以解決的事情真的比較簡單，所以就把房子拿去銀行押、去貸款開公司，我覺得這 ok，even 公司倒了，錢還是可以賺回來嘛」(f7:320-322)。在我們的研究對象中也有不少是向銀行貸款來創業的。

問：會去借錢嗎？

答：會啊，但是我基本上還是以銀行做第一考慮。第一個，如果是公司營運要的資金就向銀行借，我以公司的資產和信譽可以做背景跟人家來往 (o7:392-396)。

問：開店這段過程中，資金的準備一直都是您跟您先生而已？還是說...？

答：其實我兩個都很窮，我先生也是農家孩子，都沒有錢，開店時，就從銀行...，把鄉下的田拿去土地銀行貸款，貸了45000塊，開一個小店 (p7:479-484)。

問：您本身也沒跟銀行借錢？

答：銀行有，我們貸款，就房子拿去貸款，大概就只有這樣，所以壓力是還好（f7:351-353）。

這些資料呈現出創業、專轉資金來源的多樣性，究竟哪些是客家的特性，以目前的資料來看尚難得出結論。³

（四）客家資源無用

客家族群的資源，在客籍企業主之間有沒有發揮他的作用，在探討客家企業的特質時，是一個具有指標性的議題。簡單來說，企業家之間，有沒有可能因為「客家族群的因素」，而有利於企業的運作或資金的調度？或者說，會不會因為「族群」的因素，而採取不同的處理方式？例如，採取比較彈性的方式處理借貸的標準？本節先就創業資源的部分進行討論，下文將再分析金錢借貸的議題。在創業資源方面，我們的資料似乎沒有發現客家族群因素在創業資金的籌措方面有「發揮作用」：

問：您創業到現在，您覺得您有沒有運用到客家的資源？

答：沒有（n7:299-300）。

問：我的意思是說在您創業、經營公司的時候，客家族群有沒有什麼資源，像人脈或像資金的幫忙？

答：沒有，我覺得沒有任何的幫忙。

問：連人脈也是？還是您個人的人脈累積？

答：我個人的感覺來講，就是同樣大家都明知道是客家人，他也不會特別照顧你，他還是用他要的利害來做考量，並沒

³ 本文因為沒有將客籍的企業家資料和其他族群的資料進行比較分析，沒有因此主張這些特質即是客家人獨有的特質，未來可進一步進行比較分析。

有說因為是不是客家人而有佔便宜的情形，沒有。我們客家人說要照顧客家人這個部份，我是存疑的，沒有這種情懷（o7:474-483）。

問：客家人之間的投資....

答：我可以看出很多在台灣這邊的客家人投資事業，互相之間到最後的問題就是在這邊，這是一個要注意的。我不曉得別人看法怎樣，我認為在客家之間，投資事業，最好不要找客家人（d7:504-505）。

合作伙伴中確實有許多是客家人，但是這些事業伙伴究竟是因為以前所建立的朋友關係，還是因為客家族群的連帶？或兩者兼有？就像一些座落在桃竹苗地區的公司，雇用了許多客籍員工，究竟是因為在客家聚集地區使然，還是因為特別考慮客家族群的關係，所以雇用比較多客家籍員工？仍需加以區別才能說明族群因素的作用。這方面需要進一步的比較分析才能確知。

四、盈餘與企業

經營企業是作為改善生活的一種手段？還是企業經營本身就是一個目的？通過對企業盈餘運用方式的討論，有助於思考支配客家籍企業家對於金錢使用的價值觀念。在這方面，本研究的訪談，主要是圍繞著「如果公司有利潤，您打算如何運用？如轉投資、擴大公司、回饋客家」？「如果公司經營有利潤，你會想做什麼？」等提問的方式。根據訪談資料，大致可區分為兩項來討論：（1）家庭生活與社會公益；（2）企業發展與回饋員工。

(一) 家庭生活與社會公益

有些受訪者對於公司獲利有盈餘之後的用途，首先想到的是要孝順父母：「後寮里，我知道到現在只有我媽吃到 100 歲以上，沒人吃到 100 歲，沒多久我也會死，這下我就想最要緊，我很孝順我媽」(i7:327-337)。也有受訪者希望能夠改善生活品質，提升子女的教育：「我是希望由小錢變大錢，提昇生活品質和教育子女。然後你剛說的我都有打算，會做社會福利的回饋」(c7:1)。針對家庭父母子女，以及生活環境的改善，是相當基本的願望，還有一些會用在與宗親、祠堂有關的捐助或出資，但也有人提到，生活本身還是可以簡單的對待：

以個人生活上面來講，我非常謹慎，絕對不讓自己的生活脫序，造成負債，所以我很能吃苦，客家人大家都一樣，基本上是說可以山珍海味，也可以青菜豆腐。客家人基本上比較不愛借錢，因為求人真的很難，幹麼要為了吃好一点、穿好一点跟人家借錢？不必嘛，苦一點就好了 (o7:392-396)。

可見，企業盈餘不一定用於生活的享受。有些業主也會考慮捐助客家族群活動或社會公益活動：

問：您會不會想把這個利潤回饋給社會、公益團體？或是給客家人？

答：會。

問：有這樣子做嗎？

答：因為取之於社會，我們回饋給社會也是應該的 (x7:451-468)。

對社會公益的捐贈，特別是與節稅的制度或其他的基金會之設

計結合在一起時，也頗能為客籍企業主所接受：

我想公益事業...，現在的人是在節稅方面可能會慢慢...，不一定要節稅嘛，錢可能可以用到比你付稅金更好的地方，你可以到基金會去，或者是你可以幫助需要幫助的人嘛，當作贈與把錢捐出去，可能這方面會比較好一點。對於政府做不到的，你可以協助它做，那也可以為自己，這個錢賺來也不容易啦，你可以去幫助人家，當然我希望是看到這樣 (k7:607-635)。

因為一個具有規模的企業公司，並非屬於個人完全所有，其盈餘不容易捐作家庭或宗親所需。所以其盈餘資金的運用，往往是多面向的，例如作社會公益，而最主要的可能還是回到企業本身：「因為公司不是我的，你說要把它貢獻給宗親會，這個我想不太可能，比較有可能的是可以撥一部份做社會福利，但關於政治，我們公司沒有這樣的傾向」(k7: 431-445)。

(二) 企業發展與回饋員工

除了一些公益用途之外，有一些企業家則將盈餘的運用放在企業本身的發展。因為公司並非私人所有，所以替股東、替員工、替企業本身繼續發展或擴張，也是相當基本的用途。

問：您的公司賺錢，那錢您會用到哪裡？

答：(客語) 一個是增加投資，擴大生產 (i7:327-337)。

問：像公司有利潤的時候，您會怎麼運用？像是擴大公司規模、轉投資或給員工分紅？或者您會把錢留下來給家裡？

答：員工的分紅是固定的，一年都有提撥多少比例是給員工的，員工的薪水一年要幾個月也是固定的，事先都已經訂下來

了，一方面說要犒賞員工，沒問題，我請吃飯，吃完飯去KTV唱歌，唱到天亮都沒問題，不定期的，都會帶他們去玩，主要是公司賺錢，我就不小氣（p7:467-473）。

問：如果公司有利潤時，您會把這個利潤全部用在擴大公司規模上面嗎？

答：一部份。我第一個心願就是公司有獲利的時候，我喜歡回饋，我第一個考慮員工，所以我曾經有一個員工，現在回到台灣電通當副總經理，他領到的年終獎金讓他嚇一跳，所以回饋員工，我覺得第一個感謝他們的努力奉獻（o7:262-273）。

以企業的永續發展來看待企業盈餘的運用，與十九世紀新教徒以「職業人」為天職而帶來的資本主義精神具有的意義十分相近（Max Weber 2004），有些受訪者直接想到的就是公司的永續經營概念：

基本上我做生意，我賺了錢我不會放在我自己的荷包，我還是以公司來置產，當然這種東西，可能我比較打高空，松下幸之助有講一句話：「人的生命有限，公司的生命是無限的。」當然我也希望是這樣子，以後不管是誰來經營，總是希望公司是長久的（n7:547-550）。

從作為思考與分析的「理念類型」（ideal type）角度來看，本節所討論的內容牽涉到兩個類型：一是企業盈餘作為改善生活與增進社區公益，亦即「企業是一種手段」，其目的在於社會生活面的改善；第二是「企業作為經營本身即是一種目的」。前者，在中國社會中相當普遍的存在，例如在經商有成之後，邁向仕途、捐官、修橋築路、造福鄉里等等（張維安 1988），而「以企業本身作為目的」的意義，

則可回到韋伯(M. Weber)討論新教倫理與資本主義精神的脈絡中，得到這種精神對現代社會發展的理論意涵。這樣的類型差異，和公司資本額的多寡並無關連性。

五、借錢與作保

「借錢」與「作保」，兩種金錢的運用方式都具有相當的風險，但同時也與社會網絡有密切的關係。本文所討論的是被借錢與被要求作保時企業主的態度，也是一種對金錢的處理方式，特別考慮加上客家族群因素時企業主的處理方式。經濟活動與社會網絡之間，時常牽扯到辯證的關係。例如，經濟活動能夠增加社會網絡的強度，累積更多的社會資本，但是這種社會資本具有兩面性，可以幫助自己，也可以為他人所使用，所以在一定程度的社會網絡強度上，也可能會有社會網絡中的朋友提出作保或借錢的要求。一個企業主在親朋好友，或者是族人提出要求時，若不願意作保，不願意借錢，則可能傷害到彼此原有的社會關係，但是借了錢或同意作保，則可能替企業的經營帶來風險。於是，有些業者則是希望以減少彼此之間的經濟活動之關連性，來做為確保原有社會關係的防火牆，而將經濟網絡與社會網絡加以區別（潘美玲、張維安 2003）。相反的，如果冒著風險幫人作保或借錢出去，也有機會鞏固或進一步發展原有的網絡關係。這兩者要如何發展，企業主個人的考量是為關鍵。

（一）作保

關於是否替人作保的部分，我們設計了一些相關問題的提問，多數的受訪者都不願意作保，有些是家訓，有些則是自己的經驗。

例如：

問：您會幫人作保嗎？

答：不會 (n7:561-562；w7:676-677)。

問：您會幫人家作保嗎？

答：不會，我絕對不作保，而且也教育我的子女絕不作保，從我爸爸就已經告誡我絕對不能跟人作保，要有骨氣，不要跟人借錢、幫人作保，可能家訓也有關係，我爸爸是很早期的知識份子 (o7:499-508)。

問：您個人會不會幫人作保？

答：就是買土地我去作保，3000多萬，現在還在打官司，很麻煩，還好他這個是買了土地，共同去借錢，我去擔保，這土地現在我押回來我這裡，這還好一點，我在跟他打官司，不然我就被他吃掉了。.....前五年就來台北找我，說：「我們可以來買土地，可以賺錢啊。」就這樣把我連哄帶騙去弄這個，就3000多萬 (v7:650-656)。

雖然不願意作保的人居多，但是也有一些人還是會答應作保，彼此之間確實是因為有比較不同的「關係」或其他的考慮。

問：那您會幫人家作保嗎？

答：我是這樣，像我們營造界是互相會保，工程的話我會保，其他的話我不會保，個人的我不保。營造界你給我互保，這是一定要的，是彼此廠商的互保，我們也是找相當的...，如果是甲級就要甲級保，這樣的話，我們就會保 (u7:518-524)。

有些企業者則說「看人作保」，就是考慮對方過去的信用，當然也要考慮自己的能力，負得起責任才保。但是我們有興趣知道的是，加入族群因素會不會有所不同？例如會不會因為對方是客家族群的身份而（比較容易）同意作保時，所得到的答案卻是否定的，即使加入親人的因素也未必能使受訪者答應作保，看起來「拒絕作保」已經成為業者明哲保身的基本「法則」：

問：願不願意替人作保？

答：我們是看人作保，真的有問題的話，我們也不會幫他。就是彼此互相平常就有往來的，互信度很高的人，我們會作保，那就衡量自己的額度，要考慮被人家倒掉的話，錢至少還賠得起的，這樣就可以作保，不然就不要作。

問：所以您在這部份也不會考慮到對方是不是客家人？

答：不會，因為這完全跟族群一點關係也沒有，跟彼此的互信基礎有關（y7:353-370）。

問：那您會不會幫人作保？

答：自從我替人保過以後我就不願意做了，這並非是不是客家人的關係（s7:512-516）。

問：不會說這個老闆是客家人，特別跟他...？

答：不會，這方面我倒是沒有分（u7:518-524）。

（二）借錢

相對於「作保」的謹慎，「借錢」似乎沒有這麼嚴重，有位受訪者指出，他有一位在銀行工作的親戚告訴他：

有人請你作保的時候，你寧可把錢借給他，你就打算這個錢他

可還可不還，你絕對不能保，保了以後是後患無窮，可能出來問題是十年以後，你已經忘記了。所以我也跟我的小孩子講：「不能幫人作保，你有能力可以借給他一點錢，但是你要打算他沒有還了」(x7:493-502)。

借錢給人所承擔的風險似乎比較能自我掌控，有一定的額度，所以在面臨親友要求擔保時，爲了維持一定程度的社會關係，「借錢」常常成爲另外一種替代的可能性：

問：作保的話呢？

答：擔保？擔保不行。因為借錢就看自己有多少，譬如你有 10 塊，你借他 3 塊，你還沒有風險，擔保就不行 (p7: 1132-1135)。

問：那您會不會幫人作保？

答：不會。借錢沒問題，作保就不行 (q7: 510-515)。

一般說來，會來借錢的都是親戚、同學，他們的情況不好，開口跟你借，在一定範圍內，大概都會借，「我也知道這有去無還」(w7: 677-682)。當然不是所有借出去的錢都不希望償還，只是借了以後，找不到人償還：「也有的客家同鄉說，借 300 萬塊，很急啊，我三天就還你。你想那麼好的朋友，一下就借了，後來兩年都找不到人啊」(v7: 650-656)。這種把錢借出去卻拿不回來的經驗，似乎是相當普遍：

問：如果朋友向您借錢的話，您會不會很容易借錢給人家？

答：過去會，後來因為過去借錢給人家，但人家沒有還，現在我們不借了。因為我是比較不擅於拒絕的人，所以借了很多很多，但不是大錢啦，只是小錢，我想這個救急不救貧

嘛，我們就會借。但反正既然要借錢給人的話，沒有準備要他還啦，因為還了就傷和氣（y7:344-350）。

問：如果朋友跟您借錢的話，您會不會很容易把錢借給他們？
會不會考慮族群因素？

答：那也要看對象啊。其實會跟我借錢的一定是朋友嘛，那我的朋友一定是同鄉比較多。我也被幾個人倒過，有被一個倒得很慘，我的初中同學啦，好幾十萬呢，後來他過世了也就無法討回了（t7:756-765）。⁴

從訪問資料來看，有許多企業主都有被借錢的經驗，而且這些經驗都不是很正面，因而對把借錢出去這件事也都相當保留，特別是因為和這些借錢者有比較親近的社會關係，不是家族親戚，也是同學或同事。雖然立足於濃密的情感連帶，但是所做的借貸行為卻往往破壞了情感的聯繫。借錢不還也會破壞感情，為了不要破壞感情，受訪者說：「反正不會打壞感情，不借就沒有打壞嘛，借反而死了嘛。借了不還，以後心裡上總是會認為你這個人不好」（v7:650-656）。

問：所以您也不幫人作保？為什麼？考量點是在因為錢，可能朋友關係就沒有了？

答：對，應該講說不論你跟我借的是1塊錢或1萬或100萬，基本上我都不大願意，因為我不願意因為這種事情，讓兩個人心裡有事情，我會在意這件事，那當然就我父母親給我的概念是不要借錢給人家，你借錢給人，你要把錢當作

⁴ 當然也不是所有人借錢都不還，可能是還不起，有個現象是企業主的小學同學跟他借了10萬，好久都沒有還，票也退了。但是後來過了很久，原本的電話都失蹤了，借者卻來還錢，簡直像是撿到的（t7:756-765）。

丟掉，可是這個並不够好，為什麼？因為你把錢丟掉，可能同時把這個朋友也丟掉了，雖然我借你 10 萬，你可以不要還我，但是這朋友可能就不見了，對我來講是這樣，所以這個不够好。所以我覺得比較好的方式，你來跟我講，我跟你講哪家銀行可以借錢，利率怎樣，我給你 information，你去，這是比較容易的事情，我們還可以繼續是好朋友，但是一旦牽涉到另外的部份的時候，人都是這樣，會有疙瘩在，這樣並不好 (f7:659-677)。

從族群經濟的角度，我們所感興趣的是如果有客家族群網絡，是不是會被特別的加以考量？例如，比較容易考慮把錢借給客家人？不過依照本研究的訪談資料，「客家族群因素」似乎並沒有發生特別的影響力：

問：您會不會考慮到這個朋友是客家人，所以您的錢會比較容易借出去？

答：沒有，我對這個族群的觀念沒有什麼特別的 (y7: 344-350)。

問：如果不是客家的同鄉跟您借呢？也是看朋友關係？

答：看朋友啊。這跟是否客家沒有關係，就是看這朋友信不信得過？ (t7:766-769)

問：不會分客家還是閩南？或是說客家人就比較相信？

答：應該不會，借錢就看你和朋友的關係，看他的信用度。借錢，講實在的，盡量避免，我也盡量避免跟人家借，人家也盡量避免跟我借錢，因為錢這東西很微妙的，你向人家借或人家向你借，搞不好到時候錢也沒有朋友也沒有了，太多這種例子，很多為了錢吵起來，結果朋友不見錢也沒

了借，所以在不影響朋友關係下，錢怎麼運轉就很重要(d7:489-495)。⁵

六、客家族群對錢的看法

在這一節，我們要討論的議題是對於錢的看法，通過受訪的客籍企業家來瞭解他們對於下面兩個議題的看法：客家企業主對於「客家族群對錢的看法」，以及客家企業主本身對錢的看法。企業主作為客家族群的一份子，有哪些是共同分享的，有哪些是企業主所具有的特殊性？

(一) 客家人對錢的看法

訪問時，我們的提問基本上都是以「您覺得客家人對金錢有什麼態度或看法」來發問，關於客家人對錢的看法，所得到的回應多半沒有脫離過去的刻板印象，大多與勤儉、節省、吝嗇甚至小氣有明顯的關連性。

答：普遍說起來，確實客家人會比較省，我不能說他是吝嗇，就是比較省(d7:494-495)。

答：我覺得不是很好，對於金錢太過於吝嗇，也可以講節省(n7:425-429)。

答：有的愛錢如命，很多，因為客家人苦太久了，太苦了，太窮了，所以我說愛錢如命的人很多，客家人百年來都是苦

⁵ 另外一個例子好像看起來跟客家人有點關係，但也不是特別的考慮客家的原因，一位受訪者說：當然借的都客家人啊，因為他交往的人大部份都是客家人(v7:647-648)。

嘛 (v7:658-661)。

答：當然會一個錢當一個錢用。我們這一代的人是很需要存起來，省吃儉用，要留給子孫、小孩，還有這個觀念的還很多 (h7:634-637)。

答：客家人一般用錢一般比較節省，.....我覺得客家人是節儉的性格，一般用錢的話比較拘謹 (y7:371-374)。

答：客家人對錢的看法，大家很勤儉啦，手頭上明明有錢，他也會說沒有錢，真的是很奇怪的事情 (t7:525-528)。

也有一些受訪者拿閩南人來比較，認為客家人比較節省：

答：用錢一般來講應當是比較省，你看我們中壢來講，同桃園來比，桃園有縣政府在，而且閩南人多，他們比較敢花錢，所以他們有好的餐廳能生存，中壢就不行 (h7: 429-444)。

受訪的客家企業主普遍認為客家族群的經濟環境造成客家人在生活方面的節儉、吝嗇，在投資方面顯得較為保守，比較不願意冒太大的風險。但同時也發展出樸實的生活態度，以及清苦卻不願意低頭的特性：

問：您覺得我們客家人對金錢有什麼樣的態度或看法？

答：我覺得客家人應該比較會置產，有錢人比較會置產。我如果有錢的話，除了擴大事業版圖之外，我也會置產，買房地產，股票我就不玩，我覺得股票比較偏向下賭注那種感覺 (p7:1136-1139)。

問：那您對錢的看法跟態度是什麼？

答：錢是這樣，第一個，我們客家人是以「勤儉持家」作為家訓，一方面唸書，一方面勤儉，勤儉的話就比較有底子，借錢的機會像我回我屏東的村莊裡面，誰向誰借錢的機會不多，大部份都是事業上要周轉的，而不是說家裡搞得破產了以後再去借錢，把家庭經營到破產的情形，我們客家人比較少，窮一點就比較苦，苦一點就脾氣大一點，但是還是要過，還是不願意向人家低頭，這就是族群的特性(o7:396-400)。

(二) 企業主本身對錢的看法

客家企業主作為客家族群的一份子，他們普遍的認為客家人對錢的態度是節儉的、謹慎的、小心翼翼的，甚至用負面的用詞來評論他所瞭解的現象。但是，有趣的是，這些客籍企業家普遍的不認為自己是他所說的那種客家典型，也許正好是這樣他們才成為「企業主」，也許是因為族群整體的刻板印象與事實並不相符。相對於客家族群普遍的謹慎態度，有些受訪者對錢的態度則說「不是看得很重」、「不是守財奴」：

答：坦白講說，我在扶輪社的朋友裡面，我所知道的，也有一些和我一樣的，比較有國際觀的，對金錢不是看得很重(d7:494-495;d7:450)。

答：我對金錢，我是認為說我只要有適當的儲蓄，大概有一個基金，其他的錢我認為都可以做一些...，就是不會特別留特別多，會去處理，會去想要怎麼花，我個人對數字的累積不會很看重(i7:644-672)。

答：說實在的，我爸爸媽媽給我的觀念是「賺 10 塊要存 8 塊，用 2 塊（客語）」，可是我不是很愛錢，這就糟糕了（p7:1110-1112）。

答：我對錢不是看得很重，我是很大方的人，我是金牛座的，所以我不會把錢看得很在意。人常說客家人比較節儉、比較小氣，我不會這樣，甚至我對我的兄弟姐妹或我外面的朋友都很大方（p7:467-473）。

答：對錢我是很隨便，當然錢，我是自己要用的，夠了就好，不一定要很多，那錢又很奇怪，錢是萬能，沒有錢又萬萬不能（h7:609-614）。

答：還好，我想我至少不是守財奴那一型的。..... 該花的錢還是很容易就花了，我覺得也沒什麼必要一定要把自己摳得那麼緊，該花錢的時候，我還是很大方地花，不需要花錢的時候就不需要花錢（k7:401-429）。

答：我都沒有想到錢要做什麼，我只是在用，或者不用，或者是用得過度。..... 因為錢沒有用，也沒有價值啊，用了才有價值嘛。錢沒有去使用也沒有價值，放在銀行裡，也是零（v7:604-609）。

答：我覺得錢是能滿足生活所需的，就數字而已，我花錢是花得很痛快，我是身上有 100 萬，我會去蓋 700、800 萬的房子，去借，只要付一些利息就好了，這跟一般人比較不一樣（y7:300-301）。

多數受訪的客家企業主認為自己對錢的看法與一般客家族群不

同，雖然也有受訪者特別指出自己「沒有很大的野心要賺很多錢。覺得自己個人能用的也很有限，自己也不見得是一個很奢侈的人，也不見得要穿什麼名牌或開什麼名牌車，自己一個人的生活很容易滿足，所以感覺夠用就好了，不虞匱乏就好了」(t7:694-704)，他所強調的保守性格多與注重平穩的作風，不浪費有關，從某個角度來看這與他們所批評的一般客家人的經濟態度仍有幾分相似性。

七、結論

在台灣客家研究的領域中，客家族群相關產業逐漸受到了重視，特別是在行政院客家委員會及各級客家行政機構大力推動文化產業之後，已有許多研究成果（王雯君、張維安 2004；張翰璧、張維安 2005）。但是這一類的研究多著重在討論舉辦活動的策略，或者針對客家文化的特質如何轉化為經濟產品，對於客家族群網絡與各類經濟關係之運作的研究還不多。「族群經濟」是一個複雜的概念（Ivan Light 2005），以曾嬾芬（1997）教授所討論的結構的鑲嵌性，和關係的鑲嵌性兩個概念為例，關係的鑲嵌性所指的是經濟行動者個人的人際關係，結構的鑲嵌性則是指關係網絡的整體結構，依照過去針對客家族群經濟的研究，關係性鑲嵌似乎比較重要。與「關係的鑲嵌性」、「結構的鑲嵌性」相似的另一組概念是「階級資源」、「族群資源」，基本上族群資源的作用比較接近是結構的鑲嵌性，客家族群因素似乎沒有在經濟活動上發揮槓桿的作用，其原因為何？仍待進一步系統的比較分析，客家族群經濟的特性，在許多方面都還需要進一步的研究。特別是針對客籍企業主在企業運作中所牽涉到的各層面與其他族群間的比較研究。

本文從客家族群經濟的脈絡來觀察，似乎並沒有發現「客家族

群網絡」作為一個分析變項時，在經濟活動中發生「理論所預期的作用」。例如，在資金周轉，借錢與擔保，都沒有因為「族群的原因」而帶來特別的思考或放寬標準。過去關於傳統產業的研究中（張維安 2001），新品種與技術的引進、換工（交工）以及資金的籌措等方面，似乎也無法明顯的說明因為「族群的因素」而帶來不同的思考。本文的目的在於瞭解客家族群因素與其經濟運作的關係，在經驗層次上，瞭解客家族群的實作現象，在理論層次則和族群經濟學的假設進行對話，客家族群因素在台灣客家族群經濟議題上的效果，與族群經濟學理論所期待的差異，顯示出客家族群較能區別社會邏輯與經濟邏輯的差異，還是另外牽涉到台灣客家族群特質的解析，本文的資料與分析還無法處理這個議題，猶待更多研究來解答。另外，關於「台灣客家企業家探索」的部分，將另文繼續針對人事、企業網絡、生活網絡等進行分析，以進一步探索台灣客家企業家的特色。

參考書目

- 王雯君、張維安，2004，〈客家文化與產業創意：2004 年客家桐花祭之分析〉。《社會文化學報》18：121-146。
- 林忠正、林鶴玲，1993，〈台灣地區各族群的經濟差異〉。頁 101-160，收錄於張茂桂等著，《族群關係與國家認同》。台北：業強出版。
- 洪馨蘭，1997，《菸草美濃：美濃地區客家文化與菸作經濟》。新竹：清華大學人類學研究所碩士論文。
- 徐正光，1970，《一個客家農村的社會經濟行爲》。台北：台灣大學考古人類學研究所碩士論文。
- 張典婉，1994，〈客家工商人的文化理念〉。頁 357-362，收錄於徐正光等編，《客家文化研討會論文集》。台北：行政院文建會。
- 張維安，1988，〈近代中國社會階層結構—士紳與商人階層文獻之檢討〉。頁 183-212，收錄於《中央研究院近代史研究所特刊》(1)。台北：中央研究院近代史研究所。
- _____，2001，〈台灣客家族群的經濟活動〉。頁 169-180，收錄於朱燕華、張維安編著，《經濟與社會：兩岸三地社會文化的分析》。台北：生智出版公司。
- 張維安、黃毅志，2000，〈台灣客家族群的社會與經濟分析〉。頁 179-207，收錄於徐正光主編，《歷史與社會經濟：第四屆國際客家學研討會論文集》。台北：中央研究院民族所。
- 張維安、謝世忠，2004，《經濟轉化與傳統再造：竹苗台三線客家鄉鎮文化產業》。南投：台灣文獻館。
- 張維安編，2000a，《台灣客家族群史產經篇》(作者：張維安、黃毅志、黃紹恆、張翰璧、洪馨蘭、馮建彰、陳玉萃)。台灣省文獻

會出版。

_____，2000b，《台灣客家族群史產經篇訪談紀錄》（研究人員：張翰璧、洪馨蘭、馮建彰、陳玉萍）。台灣史文獻委員會印行。

張翰璧、張維安，2005，〈文化資產的經濟轉化：以桃竹苗茶產業為例〉。《客家研究輯刊》28：87-95。

梁憲初，1994，〈客家人的企業經營理念〉。頁 345-356，收錄於徐正光等編，《客家文化研討會論文集》。台北：行政院文建會。

曾熾芬，1997，〈族群資源做爲社會資本：洛杉磯華人創業過程的研究〉。《台灣社會學研究》1：169-205。

黃毅志、張維安，2000，〈閩南與客家的社會階層之比較分析〉。頁 305-338，收錄於張維安主編，《台灣客家族群史》。台灣省文獻會出版。

劉秀枝，1990，《從生產模式變遷看家庭權力結構的改變：一個台灣農村的人類學研究》。新竹：清華大學人類學研究所碩士論文。

潘美玲、張維安，2003，〈經濟行動與社會關係：社會自我保護機制的研究〉。《台灣社會學刊》30：51-88。

蔡淑鈴，1988，〈社會地位取得：山地、閩客、及外省之比較〉。頁 1-44，收於楊國樞與瞿海源主編，《變遷中的台灣社會》。（中央研究院民族學研究所專刊乙種第二十號）。

羅烈師，1997，《新竹大湖口的社會經濟結構：一個北台灣客家農村的歷史人類學探討》。新竹：清華大學人類學研究所碩士論文。

羅能平，2004，《事業·志業：羅能平其人其事》。台北：水牛。

Cohen, Myron, 1969, "Agnatic Kinship in South Taiwan." *Ethnology*, 8 (2): 167-182.

Ivan Light, 2005, "The Ethnic Economy." Pp. 650-677 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil Smelser and

Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.

Max Weber, 2004, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*.
London: Routledge.

Pasternak, Burton, 1968, "Atrophy of Patrilineal Bonds in Chinese Village in Historical Perspective." *Ethnohistory*, 15 (3): 293-327.