新古典社会学中的“阿尔吉之谜”
中国第一代最富有私营企业家的社会起源 *

吕鹏
（中国社会科学院社会学研究所）
lv-peng@cass.org.cn

摘要：这篇文章试图追溯我们已知的中国最富有的私营企业家的社会起源，尤其是政治背景、家族纽带以及文化资本在富豪形塑过程中的作用。通过对“胡润”和“福布斯”这两份中国大陆富豪榜的重建，本研究建立了一个关于榜单富豪的数据库。作者发现，并没有证据支持“强政治资本主义理论”，亦即政治官员直接转变成为大规模私有财产的所有者。大多数从“体制内”下海的，都是中低级官员或者专业技术人员。“被中断的资产阶级化理论”得到了部分地支持，1949 年之前的商人家庭背景或者海外纽带在一些富豪那里扮演了重要角色。但超过一半的富豪还是出身在城乡中等和低层家庭。此外，大学教育尽管在理工类的创业部门中作用显著，但大学文凭还扮演着进入公立部门入场券的角色。

关键词：富豪榜；私营企业主；新古典社会学；阿尔及之谜

.

*本文是本人承担的国家社科基金青年项目“要素市场的政商关系研究”（编号 11CSH038）的阶段性成果之一。在此感谢 Iván Szelényi、陈光金、李春玲、David Goodman、Wiiliam Domhoff、陈明璐等人在我写作这篇论文的不同阶段提出了许多富有建设性的批评和宝贵的意见。

1. 导言：新经济精英与新古典社会学

伴随着中国经济在过去 30 年里的腾飞，一批“新经济精英”也逐渐壮大。从经济角度来说，《福布斯》2010 年的全球富豪榜曾估测中国的亿万富翁的人数列全球第二，仅低于美国。如果说这算是一种“荣光”的话，那么，从社会角度来说，媒体和公众对这些人的评价却呈现出两种极端：一方面，一些人认为他们大多是“官商勾结”的暴发户，另一方面，也有人对富豪们“艰苦的创业经历”顶礼膜拜。这种两极分化的评价背后所反映的一个事实是：虽然关于中国“新经济精英”，已经出版了大量的著述(Pearson, 1997; Dickson, 2003; 陈光金, 2006; Tsai, 2007; Goodman, 2008; Kennedy, 2008; Chen, 2011)，但对于“精英中的精英”，也就是“最富裕”商业精英，社会科学界仍然缺乏系统性的研究。中国的“最富裕企业家”到底从哪里来？他们是如何发家致富的？有多少人是“白手起家”，又有多少人是“下海致富”？他们的上一辈与下一辈的情况又是如何？他们与政界的纽带究竟是怎样？他们人生和事业的转折点又在哪里？

在这篇文章里，我将集中就其中的一个问题做一次探索性的回答：中国最富有的私营企业主的社会起源是什么？如果套用西方学术界的一个术语，这个问题也可以被转换成：中国的“阿尔吉之谜”的谜底是什么？

霍雷肖·阿尔吉（Horatio Alger）是美国 19 世纪中晚期的一位著名的畅销书作家。他的主要作品，讲的都是出身贫苦的少年如何通过自己的努力，一步步地成长为百万富翁的故事。这种“从屌丝到富豪”的“美国梦”被称作“阿尔吉的迷思”。然而即便在美国，很多人对这样的故事也不买账。许多学者，尤其是历史学家和社会学家，已经就这个问题写过许多出色的文章。(Myers, 1910; Miller, 1949; Bornet, 1953; Ratner, 1953; Bridges, 1958; Josephson, 1962; Allen, 1987; Weiss, 1988; Domhoff, 2006)

虽然中国富豪的故事在许多方面与 19 世纪美国的这些“大亨”们有着相似之处，但中国特殊情境下崛起的新经济精英们仍然给研究者在经验和现实两个方面带来了新的面相。从经验上来说，中国的新经济精英们是在国家社会主义再分配经济体制向市场经济转型的过程中产生的，而在此之前，已基本没有人拥有任何私有财产。这种情况正和伊万·塞勒尼在讨论中东欧的转型时所提出的“新古典社会学”一样，从没有资本家的情况下再次打造市场经济，为社会学家理解“资本主义的起源”这一古典社会学问题提供了新的历史机遇和素材(Eyal and Szelenyi et al., 2001; 吕鹏, 2012)。

尽管争论得非常激烈，但从社会流动的角度来看，大多数讨论“市场转型”国家里新经济精英社会起源的争论都是在围绕一个核心问题：再生产还是循环？(Szelenyi and Szelenyi, 1995)当然，精英再生产还是精英循环，本质上仍然是一个描述性的问题。不管是承认再生产，还是坚持循环，一个进一步的问题是这种再生产或循环是如何发生的？这就涉及到机制层面的解释。大体上来说，我们可以归纳出三种“大资产阶级形成”的机制：一、政治资本的转换；二、文化（人力）资本的回馈；三、家庭（代际）的支持。这三种机制中，到底哪一种才是中国最富有企业精英兴起的主要模式？本文将对此逐一做出检验。

取决于是否能够“直接”从政治资本的持有者转化为经济资本的持有者，“政治资本主义理论”其实有强弱两个版本。“弱版本”认为持有政治资本的人可以通过各种间接的手段——比如寻租、提供庇护——成为市场转型的受益者(Wank, 1998; Guthrie, 2000; Bian, 2002; Walder, 2002; Walder, 2003; 刘欣, 2003; 边燕杰与吴晓刚等, 2008)。

“强版本”则认为政治官员直接——大多数情况下通过“直接的私有化”——由政治资本的持有者转化为经济精英。当市场经济刚刚在国家社会主义经济之上兴起的时候，就有学者呼吁警惕政治资本主义的危险(Hankiss, 1990; Staniszkis, 1991; Frydman and Murphy et al., 1996)。这种理论在 20 世纪 80 年代晚期和 90 年代早期最有影响力，也看似最接近事实。与之相对应，对“政治资本主义”理论的质疑者也可以分为两种。针对“弱版本”，反对者认为政治资本的持有者在市场转型中的受益并不明显好于其他人。(Nee and Matthews, 1996; Nee and Opper, 2007)对“强版本”的反对者则主张，“政治资本主义”的强版本成为了一种“自毁预言”，在后来的市场转型中这种现象并没有大规模的发生；政治资本是在以其他的方式发挥作用，比如官员提携他们的庇护对象、将政治资本转换成为社会资本，等等。(Eyal and Szelenyi et al., 1998)这实际上在某种程度上接近“弱版本”的主张。

一些对“政治资本”的角色持怀疑态度的学者则试图寻找其他机制在精英形塑（elite formation）中的作用。文化资本，或者用另一些学者喜欢的术语，人力资本，成为他们诉诸的对象。他们认为，持有文化资本或人力资本——比如大学文凭、大中型企业的管理职务、外语技能甚至“企业家/资本主义精神”——更有可能成为从社会主义经济向市场经济转型中的新经济精英一些学者认为虽然后来政治和经济资本的作用上升，但至少在转型的早期，这种情况确实在中欧的一些国家发生了。比如，在 20 世纪 90 年代的匈牙利和波兰， 大多数最富有的企业家其实在社会主义时期就已经是国有企业或外资企业的经理人或技术专家，他们的优势主要就是在于掌握了相关的管理技能和资质(Eyal and Szelenyi et al., 1998)。当然，从代际流动的角度来说，“文化资本”理论者可以与“再生产论”和“精英循环论”兼容：如果只关注一代人，则往往会认为这是一种经济精英由政治主导向文化主导的循环；如果关注文化资本持有者上代人的家庭背景，则有的学者会主张这是一种“精英（通过教育的间接）再生产”(李路路, 2002)。

认同家庭（代际）支持的显著作用的学者，多多少少都更为靠近“精英再生产”理论的一边。但与“政治资本主义”理论家不同，他们所强调的精英再生产的机制，不是政治资本的转换，而是来自家庭的（主要是非政治性的）支持，比如家庭传统的感召、婚姻的作用、海外关系的帮助，甚至在商人家庭耳濡目染形成的“惯习”。此外，在后共产主义的语境下，有一点尤其值得注意的，是“隔代”的再生产。塞勒尼曾经在 80 年代匈牙利农民企业家的研究中，将其概况为“被中断的资产阶级化理论”(interrupted embourgeoisement)。(Szelenyi, 1988)在中国，家庭背景在新经济精英发家的过程中也扮演了重要的角色：很多人都认为，私营经济中最早期的那些“弄潮儿”，很多都是之前“文革”或其他政治运动中的不得志者甚至受害者，他们一无所有，只有从商；古德曼和陈明璐则他们通过对地方性个案研究发现，他们中的很多人，祖父辈和父辈其实来自于所谓的“（小）资产阶级家庭”，家庭的经商传统通过各种方式给他们的行为产生了重要的影响。(Goodman, 2010; Chen, 2011)

总之，自 20 世纪 80 年代以来，许多学者的著作为我们理解新经济精英的社会起源做出了出色的贡献。但正如本文一开始就指出的那样，对“最富有经济精英”的研究尚不多见。对最富裕私营企业主的考察，不是仅仅对以往经济精英研究的研究在“经济水平”上的一次提升。一个基本事实是，即便是企业家群体内部，也存在着经济-社会地位和认知的巨大分化。(陈光金, 2003; 陈光金, 2005; 张厚义, 2007; 张厚义与吕鹏, 2012)从理论上来说，已经很难将私营企业主看做是一个统一的阶层。如果说对中小企业主的研究主要应该被视为“中产阶级研究”的一个组成部分的话，那么，对“富豪”或“大

资本家”的研究，将给真正的精英研究带来新的素材和面相。

此外，许多论者曾经预测，要想证实或者证伪某项机制在精英形塑中的角色，时段的划分可能是非常重要的(Rona-Tas, 1994; Szelenyi and Kostello, 1996)。中国 社会主义市场经济的兴起，至少可以划分为三个阶段。第一个阶段始于 1979 年“改革开放”成为中国共产党的新政策，终于 1989 年的那场政治风波。在这阶段，尽管市场导向的经济改革已经从农村的合作社蔓延到了城市的工厂，但占据国民经济支配地位的国营企业并没有受到特别严重的冲击。第二个阶段始于 1992 年，到 2002 年止。在经历了 1989 到 1992 年间短暂的徘徊之后，党和政府开启了以“建设有中国特色的社会主义市场经济”为目标的新一轮市场化浪潮。这次浪潮不仅涉及面广，而且力度大，以至于被经济学家称之为“小爆炸”(Lin, 1995)。第三个阶段从 2002 到现在，虽然私营经济在总量上依然保持较快增长，但大型国有企业的崛起也带来了关于是否存在“国进民退”的争议。在最富有企业家的社会起源问题上，是否存在这种假设的“时代效应”？有没有可能 1992 年之后创业的企业家在构成和来源上与 1992 年之前创业的企业家有着显著区别？为了回答这个问题，本文以是否在 1992 年创业为界，设立了“先驱”和“后来者”两个类型。之所以只设定两类企业家，而没有将 2002 年之后创业的企业家单独划为一类，主要是因为受企业成长周期等客观因素的影响，这类企业家在“最富裕企业家”中的比例过低，尚不足以构成统计意义。

本文下面的内容将分为六个部分。首先将介绍数据的收集和整理过程。本文所使用的数据库的建立过程比较复杂，同时可以从中看到中国经济结构、企业家致富手段、私营企业的产权特征等方面的一些非常有意思的细节。接下来的三个小节是本文的主体部分。我将逐一考察前述三种机制在中国最富裕私营企业主的形成过程中的作用，但为了便于论述，采取一种倒置的顺序，先后为家庭支持、文怀资本、政治资本。最后一部分是小节，将试图讨论我们的经验和理论发现在帮助理解“后共产主义语境”下的“阿尔吉之谜”上所做出的贡献。

2. 数据库的建立与完善

对几乎所有的精英社会学研究者来说，获取可靠的数据都是一项挑战。当前我国针对企业家阶层所进行的全国性或地方性的抽样调查已有不少，有的已经持续了长达十多年之久（比如“中国私营企业主抽样调查”）。但这项调查由于针对的是所有阶层的私营企业主，因此如果要利用这套数据库从事“最富裕私营企业家”的研究，仍然存在种种无法克服的限制。

事实上，在绝大多数国家，研究者都无法对最富裕的企业主阶层进行抽样调查。欧美学者尤其是经济史研究者的一个做法，是利用包括各种排行榜在内的二手资料的数据进行分析(Scott, 1990; Khan, 2012)。受此启发，本调研选择在“胡润富豪榜”和“福布斯富豪榜”主榜上出现的富豪作为调研对象。部分是出于对 2003 年之前数据质量的担心，部分是出于这两个榜单都在 2003 年开始发布自己独立的中国大陆富豪榜单，我将 2003 年作为数据搜集的起始年。

不少学者对“富豪榜”嗤之以鼻，认为这种榜单太不可信。笔者也不认为“富豪榜”就是对我国当前最富裕阶层的完整和精确的报告。但另一方面，笔者所要进行的对“榜单富豪”的研究，并不是要去测试“榜单”本身是否可信，也不是要将“榜单富豪”作

为我国最富裕阶层的“总体”来看待；本研究其实完全独立于任何“富豪榜”本身所界定的兴趣点。富豪榜只是提供了样本的名字。事实上，许多欧美学者和国内学者也利用本国的“富豪榜”在一流学术期刊上发表了论文(叶青与李增泉等, 2012)，或在著名出版社出版了学术著作。(Zweigenhaft and Domhoff, 2011) 笔者将“榜单”所披露的名单的集合，看作是我们目前“所知的最富裕的中国私营企业主群体”（the visibly richest Chinese private entrepreneurs）。与此类似，本人曾在一篇文章中将“富豪榜”形象地称为“中国大陆最富有私营企业家排行榜之阳光版”(吕鹏, 2009)。这个群体实际上排除了经济精英中的下列范畴：.

1，非企业精英（non-corporate elite）。尽管早期出现过一些混乱，但 2003 年以来的这两大“富豪榜”主要列举的是中国的企业精英（corporate elite）。也就是说，体育、文艺、社会名流等“非企业精英”并不在这个范畴之内，尽管这些人在经济资本的持有量上很可能也达到了相当富裕的水平。

2，经理人。胡润和福布斯富豪榜上名列的基本都是企业的“所有者”或“大股东”，也就是马克思主义意义上所说的“资本家”。 这就排除了大型国有企业的老总和外资企业的高管这两类在其他著作中经常被讨论的新商业精英#。尽管现在的媒体更喜欢用“老总”或“商业精英”这样的词汇把职业经理人和国有企业的负责人纳入到他们的话语体系当中，而且正如一些欧美的研究已经证实的那样#，一些企业的“管理者”确实在思维习惯和行为方式上与“所有者”无异。但从社会分层和阶级分析的角度来说，将所有者和管理者分开，是一种正确的做法：那些不掌握公司主要股份的管理者，尤其是国有企业的管理者，不管社会和政治影响力多大，在学理上都应该被排除在本调查的研究对象之外。

不过，需要注意的是，对于一些中国本土私营企业 1的高层管理人员， 只要他们股权清晰且股份较多，胡润和福布斯都进行了收录。这就出现了许多富豪来自同一家企业的情况。碧桂园除了最大所有者杨惠妍外，就有四人（杨贰珠、苏汝波、张耀垣、区学铭）曾经在同一年的富豪榜上出现；2011 年的《福布斯》富豪榜 500 强中，三一重工除董事长梁稳根外，唐修国、向文波、毛中吾、袁金华、易小刚、周福贵等 6 名高管也集体上榜。比亚迪的王传福、吕向阳和夏佐金三位创始人也都名列富豪榜前 100 强，其中吕向阳和王传福还是表兄弟。腾讯集团的马化腾和张志东、恒安集团的施文博和许连捷、绿城集团的宋卫平和寿柏年、复星集团的梁信军与郭广昌也同样双双位列 100 强，他们都同时是公司的主要创始人和大股东。

从理论上来说，管理者成为所有者是自管理革命以来世界大企业中普遍出现的现象。(Useem, 1980; Schwartz, 1987; Scott, 1990) 也就是管理者资本家（managerial capitalists）或者“执行层资本家”（executive capitalist）(Scott, 1991)。他们也许不同于传统意义上的企业主资本家（entrepreneurial capitalist），但同样占据了“资本家经济位置”（capitalist economic locations），拥有对巨额财产的所有权和控制权。

3，产权模糊的商业精英。中国的富豪榜的一个有趣现象是，一些最知名的（而且也许也是最有社会影响力的）企业家从来没有或基本没有在富豪榜上出现过，而其中的原因正是因为他们不甚明晰的所有权。这里面包括了一些企业的创建者或者将企业转死为生的“拯救者”，但出于种种原因，他们的企业宣称实行集体所有权，或者他们本人

[1] 那些虽然注册在境外（比如一些离岛）的公司，但实际上的中国公司，即属此类。 还有很多公众认为的“私营企业”，实际上严格来说，是“混合所有制”。由于历史原因，政府（主要是乡镇一级的地方政府）仍然在这些企业里持有相当比例的股份，尽管企业的实际运营和控股地位都已经为个人所掌握。

的股份并不明朗。2 有一些企业家（比如任正非、徐文荣）则在富豪榜上出现过一次，但在他们以某种方式向榜单制造者施加压力之后，他们就在富豪榜消失了。当然，也有一些企业家多次在榜单上出现，但由于他们的产权结构并不清晰，因此富豪榜只是计算了他们可以公开的财富额，从而导致实际财富被大大低估。也许正是部分为了回应公众对一些知名企业家不在富豪榜之列的质疑和批评，胡润曾经在 2005 到 2008 年连续发布过“权力榜”，试图反映那些最有影响力的企业家的状况。权力榜的制作过程当然并不严谨，不过可以通过其与富豪榜的出入，对中国独特的产权安排及其对企业家个人财富的影响有一个直观的感知。

4，隐性富豪。上榜的富豪，并不包含那些“隐身富豪”。许多人，包括榜单的创制者在内，相信这一群体数量惊人地庞大。另外，一些观察者认为，榜单的制造者并不敢发布一些敏感人物（尤其是家庭背景特殊的人物）的财富信息，尽管他们的财富额近些年来在一些境内外的财经媒体上不时会有报道。此外还有一些人认为，出于对“富豪榜诅咒”的担忧，一些富豪会想尽办法不让自己的名字出现在榜上。3这些都为一些人指责富豪榜的信度提供了合理的理由。

“隐身富豪”的存在是一个不可否认的事实。但从实证角度来看，并没有任何材料可以证实这一群体的财富等级在单个个体层面上可以与上榜富豪相提并论。事实上，正如精英研究的领军人物 John Scott 指出的那样(Scott, 1991)，现代发达资本主义社会很多人都有了某种类型的财产，但大多数只是“为了使用的财产”（property for use），它们主要用来直接改善生活标准；而“资本家经济位置”控制的，是“为了权力的财产”（property for power），亦即能够对别人的生活进行控制的财产，例如股票、土地、商业资产等。在今日的商业和社会环境下，虽然一些“富裕”人士也许可以做到这一点（比如金融界），但笔者也并不相信会有大量的“巨富”的企业家可以隐藏这些财产（例如，2011 年胡润“富豪榜”第 100 名的门槛是 110 亿元），毕竟企业家需要进行投资或者生产，巨额的投资和生产无法完全隐瞒。

总而言之，“谁不在富豪榜上”这个问题，值得单独写一篇文章进行讨论。就我们目前所能知道的中国最富裕私营企业主而言，“富豪榜”已经提供了可获得的最为详尽的资料。图 1 为我们理解那些不在榜单上的经济精英和上榜的经济精英之间的关系提供了一个直观的展示。

[此处插入图 1]

“原始”的数据库并不能直接拿来使用。因为仍然存在许多“缺陷”，所以必须做进一步的数据清理。并不是所有在富豪榜上出现的企业家都可以自然地成为本研究的对象。相反，下列这些范畴的企业家应该被从本研究的数据库中删除。

1、一些残存的“非企业精英”。尽管一些名流因为其运营的商业而名列富豪榜（比

---

[2]这里面最有名的两个例子也许要算联想的柳传志和海尔的张瑞敏。他们都不曾在任何的富豪榜上出现过，尽管关于他们“私有化”联想或海尔的传言一直没有停止过。

[3]但在统计意义上，“富豪榜诅咒”并不存在。胡润研究院 2011 年发布的《中国富豪特别报告》（胡润研究院，2011）显示，1999 年-2010 年的 12 年中登上百富榜（前 500 名）的富豪人数有 1882 位，24 位“问题富豪”占上榜总人数的 1.3%。落马的 24 名富豪中，在狱中的有 17 人，出狱的 3 人，尚未宣判的 4 人。除了上述 24 名落马富豪外，还有部分企业家处于变故之中，包括正在调查的（6 人）、下落不明或在国外的（7 人）、曾被调查过的（8 人）。如果将这 21 名企业家计算在内，“问题富豪”占胡润百富榜总人数的比例将上升到 2.4%。如果与中欧甚至俄罗斯的富豪榜相比，都是中国特色。

如杨澜），但他们更多地是以非企业家的形象出现，且主要的财富来源也不是本人的企业经营活动。

2、非中国大陆出生的外籍人士。这里说的外籍人士，包括了拥有香港、澳门和台湾这三个地区的永久居留权或持有这三个地区“身份”的人士。福布斯除了中国大陆富豪榜之外，还单独发布有海外华人富豪榜（包括港澳台地区）以及全球富豪榜，而胡润也将本土富豪榜与港澳台富豪区别开来。但是，仍然有一些外商会被富豪榜收录。这里的复杂之处在于，有相当数量的“榜单富豪”的致富经历实际上与那些早期来内地投资的港商、台商和海外侨胞更为相似，都是先在境外致富，然后再来中国大陆投资；对他们中的许多人来说，中国大陆的业务已经成为其主要甚至全部的产业。因此，这些人“非中国大陆护照持有者”仍然需要在分析层面上做出区别。（1）那些“非中国大陆出生”的人士，会被直接从我们的数据库中删除，因为他们实际上与李嘉诚、霍英东、李兆基、郭台铭等投资者并无区别。（2）那些在中国大陆出生，但后来因为种种原因通过各种渠道获得其他身份（包括港澳永久居留权）的人士，则会被保留在数据库中，比如许荣茂、张茵、黄世再、钟声坚、叶立培、杨钊、徐镜人等。在理论层面，这些人的意义在于他们代表了一种富有中国特色的致富模式。也就是说，本研究判定是否将这些外商纳入数据库的原则非常简单：只要这些外商在中国大陆出生，其主要的业务在中国大陆开展，即将其纳入；而不考虑其是否在大陆长大、发家，以及是否拥有大陆以外的居留权。但是，那些虽然在中国大陆出生，但实际上却是外商代理人的企业家，会被从数据库中排除。比如李兆楠。

3、个人信息及其匮乏的神秘富豪。胡润富豪榜上曾好几年都出现过一些个人信息极度匮乏的神秘人物。这些人的背景成为财经记者奋力挖掘的对象，一些媒体也获得了一些信息。这些信息只能更进一步地确定将这些形形色色的代理人排除出数据库的合理性。除了平安集团的那些神秘股东之外，还另有一些“神秘”的上榜富豪几乎没有任何个人信息，如邹澄、方威、于泳、黄联禧等人。当日，也还有一些个人信息极度缺乏的人物，虽然个人信息也很少，但由于还至少能够获取诸如年龄或创业年等零星的信息，因此在数据库里做了保留，比如莫峰、林定强。

4、第二代企业家。由于本调研针对的是“第一代企业家”，所以那些通过继承或转增方式获得财富的“第二代企业家”，被从本数据库中排除。比如杨惠妍和李兆会。其中杨惠妍的个案由其父亲杨国强代替。

胡润和福布斯富豪榜 2003 到 2011 年总共有 484 名企业家曾至少在前 100 名出现过一次。经过这样的清理，前 100 强的人数减少到了 463 人。如果取只在前 50 名出现过的富豪，则有 200 人。在 2012 年 10 月胡润和福布斯发布了各自的内地富豪榜之后，我又补充进了 2012 年新入前 50 强的新人，合计 11 人。这样，从 2003 到 2012 年，所有曾经在胡润或福布斯中国内地富豪榜上出现过的有效个案数，合计 211 个。后面本报告中的统计，如非特别说明，均是对这 211 个个案的分析结果。

仅仅确认名单是不够的。富豪榜只是提供了非常有限的信息，比如姓名、性别、年龄、财富额、榜单排名、公司名称、行业。对于一项学术调研来说这显然是远远不够的。因此，需要补充其他信息。但对最富裕私营企业家进行入户调查，显然是一件不可能的事情，也无法通过诸如电话调查这样的方式调查。因此，本文采取以下五步来搜集数据。第一步，是设计出一份问卷，内容涉及到本次调研的主要关注点。在笔者的设计中，这份问卷包括企业主个人基本情况、教育状况、职业流动情况、家庭成员状况、榜单排名、公司基本情况几个主要部分。每个部分，都会设计有相应的题项。第二步，是搜集有关

企业主的个人资料。按照“富豪榜”所提供的名单，去“按榜索骥”，搜集相关的传记、新闻、访谈、电视节目、商业报道、公司年报等所有可能搜集到的公开资料，从而为每个企业主建立一套资料库。第三步，是调研员填写问卷。调研员不需要面对富豪本人，而只是需要将资料库中的素材按照编码表填入问卷中即可。采用雇佣调研员“模拟“填写问卷的方式，既有理论上的合理性，也有技术上的可行性。第四步，是数据录入与整理。这项工作将由专门的数据公司进行。第五步，是数据分析与写作。

表1.　“前50强”的基本情况

		“先驱”		“后来者”		合计	
性别	男性	140	95.2%	59	93.7%	199	94.8%
	女性	7	4.8%	4	6.3%	11	5.2%
出生组	1940年代	20	13.7%	2	3.2%	22	10.5%
	1950年代	67	45.9%	14	22.2%	81	38.8%
	1960年代	54	37.0%	35	55.6%	89	42.6%
	1970年代	5	3.4%	12	19.0%	17	8.1%
2012年时年龄均值		55		49		53	
创业时年龄均值		29		32		30	

表 1 展示了这 211 名企业家的基本人口学情况。他们的平均年龄是 53 岁，绝大部分是男性。没有“80 后”和“90 后”（尽管“第二代”中已经出现企业的高级管理者）。印象深刻的是，不管是“先驱”还是“后来者”，他们创业的年龄均值都很年轻，分别是 29 岁和 32 岁。

需要指出的是，这 211 个个案，既有企业家个人，也有企业家组合。这些组合大多是以夫妻档（19 对）、父子档（4 对）、兄弟档（4 对）的面目出现，间或有母女（1 对）、父女（1 对）组合；而更多的则是以“某某家族”的形式出现（16 个）。这是中国的富豪榜相比较其他前社会主义国家（比如俄罗斯、匈牙利、波兰）的富豪榜的一个“特色”；而其背后所反映的，则是中国家族企业的兴盛以及家族企业内部复杂的产权结构。当然，并不是所有的家族成员都会被“捆绑”上榜。在调研中我还发现，其实有些企业是父子创业，但只有儿子上榜，比如戴皓。还有一些兄弟是被分开上榜的。除了之前介绍的刘永好-刘永行等四兄弟、吕向阳和王传福（表兄弟）外，还有黄光裕的胞兄黄俊钦、唐万新的胞兄唐万里、张茵的胞弟张成飞。能够分开上榜的，也一般都是“分家”之后股权比较清晰的案例，或者创办了其他的主要业务。

笔者无从知晓富豪榜的制造者是如何决定以什么形式来展现这些企业家组合的——是分别列出双方的姓名，还是仅以“家族”显示，或者干脆只是列举其中一人。事实上，一些企业家组合没有列出多人而只是列出最主要的两人的，并不表示就不是家族企业，也不表示家族的其他成员的股份就可以忽略不计；只是有可能其他家族成员的财富相比主要持有者要较少。笔者的处理方式，更多地出于实用的考虑，只保留这些组合的第一个人的名字，对另一人的信息不再搜集。

3. 家族支持在富豪形塑中的作用

3.1. 女企业家的比例与婚姻的作用

企业家组合只统计其中一人的做法，固然给资料搜集工作带来了便利。但也给反映整个最富阶层的状况带来了偏差。影响最大的，就是女企业家的比例。

表2. “前50强”榜单富豪的性别比例

	企业家组合未拆分时 人数	百分比（%）	企业家组合拆分后 人数	百分比（%）
男性	200	94.8	200	86.6
女性	11	5.2	31	13.4
合计	211	100.0	231	100.0

如表 1 所示，女企业家人数 11 人，男企业家 200 人，分别占 5.2%和 94.8%。但如果将那些“企业家组合”（夫妻档和母女档）中的女企业家算上，一共 20 人。则前 50 强的总人数将达到 231 人。其中女企业家人数增加到 31 人，比例提高到 13.4%。考虑到夫妻档的企业家一般是丈夫担任企业董事长、妻子担任总经理，13.4%的比例可能更接近现实商界中女企业家的比例。

如果我们对上榜的女企业家的经历作进一步地分析，就会发现家庭和婚姻在这些人致富过程中的一些非常有意思的角色。事实上，除了直接的家庭再生产外，结婚和离婚自古以来一直被认为是个人或家族获取或扩大财富的一条重要手段。《新财富》杂志 2012 年的“500 富人榜”甚至宣称离婚已经成为中国制造女性富人的一个重要方式。然而，作为一项学术研究，要想获知这些商业精英的婚姻状况是非常困难的。根据我们所能得到的资料，在前 100 强的 211 名个案中，有 1 人从未结婚（女性）、1 人处于同居状态（男性）、4 人离婚且未婚（3 为男性，1 为女性）、4 人离婚且再婚（均为男性）、两人丧偶但已再婚（1 男 1 女）。虽然婚变或情变都会导致财富的变化（甚至会危及企业主对企业的控制权），但至少在本研究的 211 名个案中，除一人是因为丈夫意外身亡自己继承财产而上榜之外（陈金霞），尚无一人仅仅是通过婚变就跻身富豪榜的。

另一方面，婚姻确实在财富积累的过程中扮演着重要的角色。那种夫妻共同创业的是主流。但女性借助男性家族积累原始资本的情况确实存在。2006 年胡润富豪榜首富张茵的故事就很具有代表性。张茵 1957 年出生于广东韶关，父母都是“南下”军队干部，其中父亲是连长，转业后在广东韶关的一个矿上当矿长。1982 年，父亲平反后张茵终于有机会攻读财会专业，并在 1985 年放弃了深圳一个待遇优厚的合资企业的财会工作和住房，带了 3 万元钱只身到香港闯荡。张茵后来与巴西籍台湾企业家刘名中在香港结婚。1990 年，张茵随丈夫从香港移民美国，并一起建立美国中南有限公司，为其在中国的工厂购买并提供可回收废纸。在玖龙公司，张茵是董事长，而她的丈夫刘名中则是副总裁。张茵本身的努力和才能需要充分肯定。但其丈夫及其家族的角色，同样不能忽视。

当然，也有男方通过与女方联姻壮大发展的例子。例如，丁世忠就综合了自身家庭的资助，以及来自妻子家庭的资助。是一个很典型的夫妻双方家庭共同扶持创业的例子。丁世忠的父亲在福建晋江开了一个制鞋作坊生产“旅游鞋”。17 岁时，丁世忠带着向父亲借的 1 万元和 600 双鞋到北京推销，开始创业。1994 年，他揣着赚到的 20 万元回晋江，加入岳父丁思忍创办的安踏公司。1994 年至 2000 年间，丁思忍分别注册成立安踏福建和安踏中国，制造和销售运动鞋；丁志忠则是先担任安踏福建的董事，并于 2000 年起一直担任安踏中国的总裁。2002 年 5 月，丁思忍将安踏福建和安踏中国的实益权益无偿转让给丁世忠。而在同日，晋江世发全体股东也将晋江世发的实益权益无偿转让给丁世忠。这样，丁世忠就成了安踏福建以及安踏中国的唯一实益拥有人。

3.2.海外关系的作用

在所有的女富豪中，秀丽·好肯（Xiuli Hawken）的名字最为特殊。秀丽·好肯本名戴秀丽，1964 年出生于哈尔滨，与英国丈夫结婚后随丈夫改姓 Hawken。她的故事其实本质上与张茵类似。但她显眼的姓氏尤其提示我们注意到海外关系在富豪致富中的作用。正如在前面我已经交代过的那样，那些不在中国大陆出生的企业家都被从本调研的数据库中排除了出去。然而，仍然有相当比例的上榜富豪实际上拥有的已经不是大陆身份。这方面的数据搜集异常地困难，而且肯定只能做到对“已公开”的情况的分析。据公开的材料统计出的结果是，在 211 名被调查企业家中，至少已经有 46 名企业家不是大陆身份，占到了 21.8%。他们拥有下列国家或地区的护照或永久居留权：香港、美国、新加坡、澳大利亚、泰国、菲律宾和伯利兹。这当然只是一个最保守的估计，而且并不包含他们直系亲属（尤其是配偶和子女）的国籍情况。

即便如此，这个比例也高得令人吃惊。其他学者或观察家对中国富人海外移民规模的推测则要更为惊人。[4]一些富豪乐于公开自己的外籍身份甚至深受其益（尤其是华人华侨的身份所带来的便利，比如黄世再），另一些富豪的“海外身份”的曝光则非常地戏剧化，且往往引发激烈地争议。但无可争议的是，许多富豪的海外关系都给他们带来了经济上的好处。

另外一些富豪的海外关系则颇为神秘。对一些富豪来说，他们的致富经历，更类似于那些港商：通过外贸发家。美籍华人、澳洲永久居民许荣茂的故事就很有代表性。他虽然在内地（福建石狮）出生。但他公开的“发家”历史，却与内地无关。许荣茂出生在一个医学世家，但他却没有走上从医之路，而是于 20 世纪 70 年代末在香港任职股票经纪，有了积累后，自己开设了一家金融公司。从 1981 年到 1983 年，将资金投向纺织和成衣，以港商的身份在香港、内地开设工厂。从 1989 年，他开始转入利润更高的房地产业，在家乡福建进行了一系列项目开发。后来转到澳大利亚从事房地产。1994 年进入北京从而逐渐登上全国舞台。

许荣茂仅仅是一个个案。限于篇幅，本文无法对此进行逐一展开。这些早年在海外获得成功，然后再回到内地发展的富豪，到底是如何出境的，有些人的版本很明白（如梁亮胜），有的人出于种种原因不愿意公开那段往事，有的则可以通过蛛丝马迹得到零

---

[4]中国与全球化研究中心、社会科学文献出版社联合发布“国际人才蓝皮书”《中国国际移民报告（2012）No.1》则宣称，我国个人资产超过一亿元的企业主中，27%已经移民，47%在考虑移民。2011 年，中国对世界几个主要的移民国家永久性移民数量超过 15 万人，其中在美国获得永久居留权的人数达 87017 人，在中国国际移民总数中排名第一；加拿大、澳大利亚和新西兰紧随其后。

星的判断（如周泽荣）。大多数公开的版本都很类似：一个年轻人在 20 世纪 70 年代末或 80 年代初跑到海外（非法地或合法地，或半合法的），并在若干次失败和成功之后站稳了脚跟。我其实并不关心这些人出境的方式如何，而且事实上在 70 年代的时候，沿海地区与境外的联系和走动就很频繁。真正有意思的，是“中国企业家”通过利用海外关系发家，是中国富豪相对于前社会主义国家（比如俄罗斯、匈牙利和波兰）的富豪们的另外一大“特色”。

3.3.父辈的职业与家庭背景

富豪们的直系亲属的信息搜集，是一个费时费力甚至充满挫折感的过程。出于便利的考虑，本研究只试图搜寻他们父亲的信息。有些富豪的父亲的信息清晰明了，甚至还非常详细。有的则不然。甚至即便对一些最为著名的富豪来说，搜集其父亲的信息也是一件困难的事情。有些富豪的父亲的职业，只能根据一些零散的信息作出合理地推测。此外，父亲在政府或军队工作，但不知道具体工作的，都采取了“降级”处理，只归为“党政低级干部”（比如远大空调的总裁张跃）。但对于那些信息过于简单的，只有做缺省值处理。比如，我们只知道雷军的父亲是政府官员，但不知道具体的工作和级别，因此无法草率地去归类。

当然，父亲也有身份转换的。这种情况只能尽量比照富豪本人创业时父亲的情况来处理。还有一些特殊的情况。比如有因自然灾难原因父母双亡成为孤儿的（如张祥青，被界定为城市普通工人家庭），有父母感情不和或离婚实际上由单亲母亲抚养长大的（比如黄宏生），有政治运动中父母双亡的（如黄怒波）、也有父亲早逝的（如沈国军）。对于这些情况，我只能按照其母亲的情况或实际的家庭经济情况计入。尽管如此，仍然有 35 名企业家的父亲的信息完全无法获知，占所有人数的 16.7%。其中有些人的父亲可以从一些支离破碎的报道中拼凑出一些零散的信息，但往往这些信息或多或少暗示了这些人的父亲有着某些不愿意被公众所知的历史问题，尤其是与国民政府时期的经历有关。对于这些零碎的信息，我也不去引用，因为既无法确信其准确性，也无法据此推导出可用的情节。

表3.　家庭背景与创业类型的交互

	“先驱”还是“后来者”		合计
家庭背景	先驱	先驱	
党政军群、企事业单位高级干部	2	0	2
	1.4%	.0%	1.0%
党政军群、企事业单位中级干部	5	5	10
	3.4%	7.9%	4.8%
党政军群、企事业单位基层干部	15	6	21
	10.2%	9.5%	10.0%
私营企业主	8	5	13
	5.4%	7.9%	6.2%
城市或农村中间阶层	25	2	27
	17.0%	3.2%	12.9%

知识分子	10	9	19
	6.8%	14.3%	9.0%
普通农户或工匠	49	8	57
	33.3%	12.7%	27.1%
普通工人	13	13	26
	8.8%	20.6%	12.4%
缺省	20	15	35
	13.6%	23.8%	16.7%
总计	147	63	210
	100.0%	100.0%	100.0%

Pearson Chi-Square=0.001

表 3 显示了 “50 强” 211 名企业家在创业时其父亲的职业。这里面有 8 种类型的职业。这并不是一个非常严谨的社会分层意义上的职业划分。从某种意义上来说，这些范畴更为接近 50-70 年代革命话语下的阶级划分——讽刺的是，用于衡量这些第一代企业家的父辈的社会地位，反而更为合适。第七和第八个职业，“城市普通工人”（57 人）和 “农民或工匠” （26 人）属于一个范畴，都是中国社会分层中的下层阶级。其中一些人的家庭，按照公开材料所述，是极端贫苦。他们合起来 83 人，占到了 39.3%，是所有类别中最高的。此外，这两个比例在“先驱”和“后来者”之间，虽然农村和城市有差别，但合并起来并没有差别。这些企业家可以被认为属于典型的“精英循环”。

剩下的几项，则或多或少带有“精英再生产”的影子。第四到第六项职业——城市或农村中间阶层、知识分子、私企企业主——属于一个范畴。在本文里，“知识分子”其实指的就是“小资产阶级知识分子”或者“文化资产阶级”，这个范畴是通过某些特定的职业来界定的，包括了教师、科研人员、工程师、医生以及其他的专业技术人员。在某种程度上，他们是“城市或农村中间阶层”的一个子集。一些这些家庭出生的企业家将他们的成功在很大程度上归功于家庭的教导，尤其是父母对教育的重视，或者父母职业对他们的潜移默化。正如我们在后面将看到的那样，对这些人来说，教育确实是他们事业的一个重要跳板。

此外，私营企业主单独被作为一个类别。当初我创建这个类别的时候，主要是为了反映第二代企业家的父辈的职业。但在数据收集之后，我却惊诧地发现，有不少被认为是第一代创业的企业家的父亲其实也是成功的商人。其中不少人实际上是与其父共同创业（比如姚巨货-姚俊良父子、潘政民-吴春媛夫妇与潘的父亲）。有一些则是在自己开始创办自己的企业之前，其父亲就通过非正规市场或地下经济为家庭积累了一定的财富（如魏建军、黄茂如家族），也直接对子女的商业行为产生了影响（比如戴皓、何巧女），还有人则从家族企业创办伊始就担任企业的高级管理人员并最终在父辈隐退之后成为企业的“掌门人”（比如马建荣）。从这个角度来说，这些人在某种意义上可以算是“第一代企业家中的第二代”。他们与那些靠遗产继承成为富豪的“第二代”的区别是，他们的财富在很大程度上仍然是靠自己获得的，属于“创业”的一代而不是“守业”的一代。

表 3 中的头三个职业——党政军群企事业高级干部、中级干部、基层干部——都属于公权力部门这个范畴。高级干部是指的是副部级（含）以上的在党政军群部门和国有企事业单位工作的人； 中层指的是处级到厅级；基层指的是处级以下。此外，大型国

有企业的负责人也被算到了党政干部的范畴。我们可以从表 3 中看到，父亲曾经担任过党政机构和企事业单位干部的总人数是 33，占总比例是 15.6%，其中绝大多数（21 人）是基层干部。此外，在“先驱”和“后来者”之间并不存在显著差别，两者的比例分别是 15%和 17.4%。

进一步地审视会发现，只有两名企业家的父亲可以被算作是高级干部：恰好一名是所谓的“红色资本家”，另一位是所谓的“红色贵族”。这两个人是荣智健和王健林。荣智健父亲荣毅仁曾于 1993 到 1998 年担任国家副主席。王健林的父亲曾经担任过西藏自治区的副主席，母亲也是老红军。另外有 10 人的父亲是中级干部，他们是陈宁宁、潘石屹（夫妇）、马化腾、朱保国、张涌、黄茂如（夫妇）、戴皓、黄怒波、张克强和刘长乐。虽然这些人的创业经历各有不同，但都很明显地受到其家庭背景的优惠。当然，由于我们没有统计母亲的职业，出身父母是中高级干部家庭的企业家的比例，也许会有稍许的低估。但考虑到很多情况下，母亲是党政干部的，一般级别也较父亲低，因此由此造成的偏差可以忽略不计。

另一方面，即便将这些父亲是高级和中级干部的企业家算上，也一共只有 12 人，不到总体的 6%。大多数企业家的父亲，如果是在党政军群和国有企事业单位担任领导职务的，是基层干部。符合这一范畴的，有 21 人。换句话说，并没有证据表明这些人的发家与他们的父辈有着直接的再生产关系。

3.4.“被中断的资产阶级化”

需要指出的是，除了标准化问卷所无法传递一些丰富的信息这一通病外，如果只是考察父亲的职业，另外一些重要的家庭背景会被遮蔽掉。比如陈宁宁的父亲就曾是一名中级官员。但她更为重要的家庭背景，却来自于母系。她的母亲吕慧是原机械工业部部长吕东的女儿。而陈得以发家的钢铁进出口生意，或多或少也与这个家庭背景有关。所以,陈宁宁也可以视为高级干部家庭出身——事实上，陈宁宁在富豪榜上一直是与其母亲吕慧合并在一起的，而吕慧掌握着她们的公司 50%的股份。

陈宁宁的故事告诉我们，如果我们只追溯到父辈的职业，就会丧失一些非常重要的关于家庭背景的信息。正如塞勒尼的“被中断的资产阶级化”理论(Szelenyi, 1988)和古德曼的研究(Goodman, 2010)所指出的那样，许多私营企业主的祖父辈实际上都曾在社会主义时期之前从事商业活动，只是由于计划经济的引入，他们的这个私营经济的活动被中断了。他们成了社会主义国营企业的经理人甚至“普通群众”，有的还成了无产阶级专政的对象。在中国，尤其是对那些在民国时期曾是显赫家族或有“历史问题”的人来说，特殊的家庭背景或早或晚地给他们带来了政治上的压迫甚至灾难；但在改革开放之后，这样的“被中断”的背景反而变成了一种优势。

让我们回到荣智健的故事上来。如果只是考虑其创业时父亲的职业，他当然可以被认为是出身于共产党的高级干部家庭。但另一方面，他的父亲早在中华人民共和国成立之前，就被认为是中国最富有的“民族资本家”。而在 1949 年之后，也很长时间被视为“红色资本家”的典型，受到党和政府的重用。尤其是在改革开放之后，这些红色资本家及其子女，又开始了家族的财富积累过程。

荣氏家族并不是唯一一个在改革开放之后“重新开始”家族在大陆生意的“民族资本家”。在我们的数据库里，虽然这样的个案只有 1 个，但大量公开的报道显示，未上榜的富豪还有很多（比如王光英家族、王征家族）。此外，虽然有一些人的祖父辈并没

有荣氏家族那样显赫，但在 1949 年之前，也仍然属于富裕家庭。其中最有“戏剧性”的故事可能要数陈丽华。满族人陈丽华，是正黄旗后裔，皇家血统，一直到解放前，都居住在颐和园里。陈丽华读到高中便因家境贫困而被迫辍学。迫于生计，辍学后的陈丽华做起家具生意，由于独具商业头脑且热忱信用，她的生意风风火火，很快便成立了自己的家具厂。1981 年初，陈丽华从北京来到香港，通过社会关系的帮助，从事房地产投资。但不到一年，她又回到北京寻觅商机。1982 年，陈丽华移居香港，她在比华利低价买了 12 幢别墅后高价卖出，迅速完成了资本的原始积累。

宗庆后的故事则代表了另外一种类别：民国时期非共产党背景的公务人员家庭。宗庆后的爷爷是张作霖的财政部长。父亲在国民党政府当过职员。1949 年后，家庭非常贫困，共有兄妹 5 人，父亲找不到工作，全家只靠做小学教师的母亲的工资度日。1963 年，初中毕业后，宗庆后到一个农场工作，一直到 1978 年，33 岁的他才回到省会，在一家校办企业做销售员。1987 年，宗庆后带着两名退休老师，靠着借来的 14 万元“承包”校办企业经销部，这才走上了创业的道路。这方面的例子还有运良-大连华丰集团董事长任运良,他出身富裕家庭,但也因此在文化大革命中遭受迫害。1983 年,任运良夫妇用政府的 6 万元补偿金起家,开始从事皮毛生意，并赚到了人生的第一桶金。

4. 知识就是财富?

4.1.真实的最高学历与家庭背景

在描述富豪的学历之前,需要明确的是,本研究只统计了他们的“真实的最高学历”。在中国，通过各种手段获取硕士或博士学位，已经遭到了广泛地诟病。一些精英虽然拥有“博士”头衔，却从没有真正地修过博士的课程，甚至博士论文也有“捉刀”的嫌疑。而类似 MBA、EMBA 这样的课程，则被认为更主要是一种“社交”手段。因此，本文所定义的真实教育水平，指的是脱产接受的全日制教育。因此，在职研究生学历、研究生进修班、党校或干部管理学院的进修、函授或夜校这样的非全日制的教育，也不包括在内，只按他们的全日制教育计算。

此外，民办大学与公立大学同等对待，民办大学的全日制毕业生只要获得国家承认的大专或本科学历，即计为大专或本科学历。大学肄业的按获得“降半级”学历处理（大学本科降为大专，硕士研究生降为本科），因为本研究主要强调的是上大学的经历。

本研究还界定了“精英大学”这一概念。精英大学指的是“211”大学中的全国重点大学,以及境外的知名大学或机构(《美国新闻与世界报道》世界大学排名榜单学校)。因此，南京师范大学、河南师范大学虽然现在已经成为“211 高校”，但因为仍然只是省重点，因此都不算做本研究中的“精英大学”。这里需要进行甄别的另一个现象是，有一些高校已经经过合并，重新换了身份。这样的学校，仍然按被研究的企业家毕业时学校的性质进行分类。比如，武汉水利电力大学已经被合并进武汉大学。再比如，有数位富豪均毕业于杭州大学,而杭州大学已经被合并进浙江大学。但这些富豪仍然按照“非精英大学”计算，因为他们就读时杭州大学尚未与浙江大学合并。

在具体到企业家本人是否从“精英大学”毕业时，有一种情况是，企业家在本科时是重点，硕士不是（如史玉柱，1984 年毕业于浙江大学数学系，分配至安徽省统计局。1989 年 1 月，毕业于深圳大学研究生院）。这样的情况下，企业家仍然按上过精英大学计算。此外，由于我们在处理“富豪组合”的时候，只取了一人的信息，所以那些其他

家庭成员学历较高的情况会缺失，比如魏东的妻子姚娟、叶立培家族的几位成员。但这些数量极少的个案并不影响整体的判断。

表4.　最高教育水平与创业类型的交互

	“先驱”还是“后来者”		合计
最高教育水平	先驱	后来者	
初中及以下	47	4	51
	32.6%	6.6%	24.9%
高中	36	12	48
	25.0%	19.7%	23.4%
大专	24	12	36
	16.7%	19.7%	17.6%
大学本科	30	23	53
	20.8%	37.7%	25.9%
研究生	7	10	17
	4.9%	16.4%	8.3%
合计	144	61	205
	100.0%	100.0%	100.0%

Pearson Chi-Square=0.000

富豪中大学毕业生的比例之高，超出了我之前的预期。表 4 的结果显示，有 70 名富豪至少接受过全日制的大学本科或以上教育，占到了所有 211 人中的 33.2%。如果将“大专学历”也算作大学毕业，则人数会增加到 106 名(实际 107 人，有 1 人创业年不详，因此未进入统计)，占全体的比例也上升到 50.2%。其中有 17 名富豪攻读了研究生学位，更有 3 人是货真价实的博士：邵秋根、张朝阳、施正荣。张朝阳和施正荣还是“海归”。有 43 名富豪毕业自精英大学，占到了全部大学毕业生（含大专生）的 40.6%(如果不计入大专生，这一比例则为 61.4%)和全部富豪人数的 20.4%。此外可以看到，“先驱”和“后来者”的学历有着显著差异。

表 5 则显示，父亲的职业不同，确实会对子女是否能够上大学产生显著影响。中高级干部家庭的子女 12 人，有 9 人上了大学。其中，高级干部子女里王健林虽然没有上“精英大学”,但那是因为他很早就进了部队,后来的大学文凭也是部队时在职读取的。但低级党政干部家庭出身的人没有都上大学，21 人中，就有 7 人未能上大学。这在一定程度上是因为受“文革”的冲击，一些干部家庭的子女同样要去农村接受再教育。

表5.　家庭背景与真实教育水平的交互

	真实教育水平			合计
父亲的职业	没有上大学	精英大学	非精英大学	
党政军群、企事业单位高级干部	0	1	1	2
	.0%	2.3%	1.6%	.9%

党政军群、企事业单位中级干部	3	2	5	10
	2.9%	4.7%	7.9%	4.7%
党政军群、企事业单位基层干部	7	4	10	21
	6.7%	9.3%	15.9%	10.0%
私营企业主	7	4	2	13
	6.7%	9.3%	3.2%	6.2%
城市或农村中间阶层	15	4	8	27
	14.3%	9.3%	12.7%	12.8%
知识分子	4	8	7	19
	3.8%	18.6%	11.1%	9.0%
普通农户或工匠	42	6	10	58
	40.0%	14.0%	15.9%	27.5%
普通工人	14	4	8	26
	13.3%	9.3%	12.7%	12.3%
缺省	13	10	12	35
	12.4%	23.3%	19.0%	16.6%
合计	105	43	63	211
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Pearson Chi-Square=0.01

中产阶层出身的人中上大学的比例也较高。比如，城乡中产中的 27 人里，有 12 人上了大学。知识分子家庭的 19 人中，有 15 人上了大学，其中 8 人是重点大学。其中一些富豪的回忆告诉我们，这在很大程度上是家庭对教育重视的结果。

与许多人设想的不同，也有相当比例的工农子弟上了大学。比如，城市工人家庭出身的 26 人中，有 12 人上了大学，占 46.2%，其中有 4 人上的是重点大学。农民家庭出身的 58 人中，有 16 人上了大学，占 27.6%。正如其他关于教育分层的研究所指出的那样，这些出身相对低下的人当年能够考上大学，在很大程度上是当时高考制度还比较公正的结果(李春玲，2010)。

4.2.专业对口重要吗？

只从上大学的比例很难得出大学教育在这些企业家致富过程中的作用是什么的结论。我统计了 106 名大专以上文凭持有者的专业，实际有效人数 93 人。如表 7 所示，其中，理工科占绝大多数，共 56 人（约 60%）：有 7 人学习理科（其中 6 人学医或学药学）、49 人学习各类工科（其中 1 人军校、12 人学习计算机或电子类专业、5 人学习生物、生物工程或化学工程类专业、2 人学习建筑学类专业、26 人其他工科专业）。第二大主要学科是社会科学类，主要是经济学和管理学，共 21 人（其中包括了金融财政类、经济学、经济管理类）；另有两人学习社会科学，其中 1 人法学（修涞贵），1 人国际政治（叶澄海）。最后是人文学科，共 14 人，包括中文、哲学、外文、美术等。这种专业的分布与 80 年代的“工程师治国”的氛围是吻合的。

我试图通过考察“专业对口”的程度来测量大学本科文凭在富豪致富中的作用。我

的假设是，富豪创业的初始部门与其所学专业越接近，则说明其所学的专业文凭在其致富中的作用越直接。

企业家的创业时的行业与富豪榜上的当下的行业，有时完全不同。因此，去追寻这些企业家创业时的部门是一件非常令人疲惫的工作。部门的编码以《国民经济行业分类代码表》为基准。按照这个编码表，行业一共 25 个中类 98 小类。我们只按照“中类”测量。有些行业在统计结果中并不出现，是因为没有富豪涉足此行业（比如公共组织和社会组织），也有的是涉足这一行业的富豪没有进入本研究所讨论的“50 强”（如涉足教育业的俞敏洪，以及文化娱乐业的刘永好）。如果企业家创业时有多个行业，则只记录最主要的行业（这在统计“创业时的行业”时就要比“当前行业”容易很多，因为一开始往往只从事某一单一行业）。去观察企业家的“创业行业”与“当下行业”之间的差别和联系，是一件非常有意思的事情，这有待于另外一篇文章的探讨。

行业分类与是否属于“技术密集型”没有直接的关系。比如施正荣的公司，虽然被划分为“电器机械和器材制造业”，但其太阳能电池。再比如，江西的彭小峰，江西塞维是一家主要从事多晶硅锭，多晶硅片的研发、生产与销售的太阳能公司。此外，尤其需要注意的是，“批发和零售业”里其实很多都是从事钢铁、矿石、石油这样的产品的“进出口贸易”的。有的钢铁或矿业大亨，实际上是从下游（比如铁矿或其他矿产的进出口）开始（因此标记为批发和零售业），在扩张之后才进军到了中游的加工和上游的开采产业的，比如张祥青（钢铁）、蔡天真（石油）、陈宁宁-吕慧母女（钢铁、铝业）等。

表6.　大学（含大专）专业与创业时行业的交互

创业时的行业	专业										合计
	农林	医药	生化类	计算机	建筑类	其他理工	经管类	其他社科	人文	不详	
食品烟草制造业	2	1				1	3			2	9
	50.0%	16.7%				3.8%	14.3%			14.3%	8.4%
纺织服装制造业						1				1	2
						3.8%				7.1%	1.9%
木材家具造纸印刷制造业	1										1
	25.0%										.9%
金属制造业						2				1	3
						7.7%				7.1%	2.8%
装备制造业	1		1			7	1		1	2	13
	25.0%		16.7%			26.9%	4.8%		7.1%	14.3%	12.1%
电气燃气水供应						1				1	2
						3.8%				7.1%	1.9%
建筑业						1			1		2
						3.8%			7.1%		1.9%
交通仓储邮政业						3					3
						11.5%					2.8%
信息传输、计算机服务和软件业					8		2		1		11
					66.7%		9.5%		7.1%		10.3%
批发和零售业		1		1	1	1	5		3	1	13
		16.7%		50.0%	8.3%	3.8%	23.8%		21.4%	7.1%	12.1%
住宿和餐饮业							1				1
							4.8%				.9%
金融业						2	2				4
						7.7%	9.5%				3.7%
房地产业			1	1	3	5	5		6	2	23
			16.7%	50.0%	25.0%	19.2%	23.8%		42.9%	14.3%	21.5%
租赁和商务服务业		1				1	1		1		4
		16.7%				3.8%	4.8%		7.1%		3.7%
水利、环境和公共设施管理业						1					1
						3.8%					.9%
石化化工橡胶塑料制造业							1			3	4
							4.8%			21.4%	3.7%
医药制造业		3	4					2	1	1	11
		50.0%	66.7%					100.0%	7.1%	7.1%	10.3%
合计	4	6	6	2	12	26	21	2	14	14	107
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

* 孙广信可能学的是军事学，因为其毕业于军事院校（西安陆军学院）。归为其他工科。

表 6 显示了接受大专以上教育时的专业，与创业部门之间的关联。可以发现，理工科毕业的企业家的创始部门，大多数与专业有着一定程度的联系。这在计算机行业表现得最为明显：计算机-电子类专业毕业的 12 个人中，除 3 人创业于房地产业、1 人创业于批发零售业之外，另外 8 人的创业部门均为计算机相关行业，且至今都以此为主营业务。

医药行业的专业对口也很明显。6 人中，有 4 人从事医药制造业，只有 1 人从事房地产业，还有 1 人从事“装备制造业”，但生产的也是医疗设备（明金星）。因此可以认为 6 人中有 5 人都在从事医药相关类产业。此外，其有一人有中国工程院院士头衔（吴以岭）。可见这个行业对“技能”的要求。

农学与初始行业的关系也很密切。4 人中，1 人从事装备制造业（农业机械），2 人从事食品制造业，1 人从事木材加工业，均为专业对口。

生物化学类也是如此。6 人中，除 1 人从事批发与零售业以及 1 人从事商业服务业（唐万里）之外，1 人从事食品制造业，3 人从事医药业。也是高度的专业对口。

相反，学人文、经济、管理的企业家的创业部门，大多与所学专业的联系并不紧密。37 名这些专业毕业的企业家中，几乎没有从事与本科专业相关行业的。例如，学习人文学科的 14 人中，有 1 人从事装备制造、1 人从事建筑业、1 人从事计算机、1 人从事批发零售、1 人服务业、1 人制药业、3 人从事批发零售业、6 人从事房地产，非常地分散。学习经济和管理的 21 人，3 人食品工业、1 人装备制造、2 人计算机、1 人住宿餐饮、1 人商业服务、1 人石化业、5 人批发零售、2 人金融业、5 人房地产。与专业最没关系的，是房地产业。有 21 人的创业部门是房地产业，其中仅有 1 人学习的是建筑学，而学习人文学科和经管类学科的，则分别有 6 人和 5 人。

表7.　创业时行业与高等教育水平的交互

	非大学、大学、重点国内大学			合计
创业时的行业	未上大学	重点大学（含境外学校）	非重点大学	
农林牧副渔	1			1
	100.0%			100.0%
采矿业	3			3
	100.0%			100.0%
食品烟草制造业	7	4	4	15
	46.7%	26.7%	26.7%	100.0%
纺织服装制造业	10		2	12
	83.3%		16.7%	100.0%
木材家具造纸印刷制造业	12	1	0	13
	92.3%	7.7%	.0%	100.0%
金属制造业	10		4	14
	71.4%		28.6%	100.0%
装备制造业	6	5	7	18
	33.3%	27.8%	38.9%	100.0%
电气燃气水供应	1		2	3

	33.3%		66.7%	100.0%
建筑业	8		2	10
	80.0%		20.0%	100.0%
交通仓储邮政业	2		3	5
	40.0%		60.0%	100.0%
信息传输、计算机服务和软件业		6	5	11
		54.5%	45.5%	100.0%
批发和零售业	18	10	3	31
	58.1%	32.3%	9.7%	100.0%
住宿和餐饮业	2		1	3
	66.7%		33.3%	100.0%
金融业	1	3	1	5
	20.0%	60.0%	20.0%	100.0%
房地产业	14	6	17	37
	37.8%	16.2%	45.9%	100.0%
租赁和商务服务业	3	1	3	7
	42.9%	14.3%	42.9%	100.0%
水利、环境和公共设施管理业		1		1
		100.0%		100.0%
教育	1			1
	100.0%			100.0%
卫生、社会保障和社会福利业	1			1
	100.0%			100.0%
石化化工橡胶塑料制造业	4		4	8
	50.0%		50.0%	100.0%
医药制造业	1	6	5	12
	8.3%	50.0%	41.7%	100.0%
合计	105	43	63	211
	49.8%	20.4%	29.9%	100.0%

表 7 提供了创业时行业与高等教育水平之间的关联。这一次的对象是所有 211 名上榜富豪。我们可以发现，计算机行业和医药行业属于“知识密集型”，大多数的人都拥有大专以上的教育经历。而纺织业、木材加工业、建筑业、金属制造业则属于“劳动密集型”，初次创业从这里起步的，至少都有 70%的人没有上过大专院校。

4.3.体制内工作与大学学历的关系

专业与初始行业的关系，可能存在着两条轨迹：技术路线和资源路线。此外，我们将在今后的文章中证明，本科专业与初始职业之间的看似没有联系的关系，实际上很多情况下可以通过“创业前最后一份工作”得到解释。事实上。本科所学专业与创始部门之间的关联，即便是“强关联”，很多情况下毋宁说是与创业前最后一份工作之间的强关联；而创业前的最后一份工作，往往与创业的部门之

间存在强关联。比如，学医的明金星，1980 年毕业于山东省医科大学，毕业后在北京协和医院当了 12 年医生后决定下海。1993 年他成立了一家医疗器械公司，从欧洲进口二手医疗器械，经由香港倒卖给国内的医院。虽然他在 1994 年就和周连奎创立生猪屠宰厂，并最终通过生猪饲养和肉类加工这个行业位列富豪榜。

明金星的故事，仅仅是众多类似故事中的一个。这提示我们注意到创业前最后一份工作，尤其是体制内工作，对于创业路径的重要性。表 9 显示，是否拥有大学文凭，对于创业前最后一份工作是什么而言，有着显著区别。创业前最后一份工作在“体制内”的，绝大多数都有大学或大专学历。比如，“事业机关”下海的 24 人，几乎全部拥有大学或大专文凭（23 人）；有 26 人创业前在党政军群机关工作，其中 18 人上过大学或大专，占 69.2%；42 人在国有企业工作，30 人接受过大学或大专教育（71.4%）——进一步的数据挖掘则发现，其中 12 名没有大学或大专文凭的，均为蓝领工人。此外，创业前在外资企业工作的 9 人，8 人有大学或大专文凭（其实甚至包括博士）；在自己家族企业工作的 4 人，有 2 人也是如此。另外还有 6 人是在校生或应届毕业生创业（或海外毕业）。

表8.　大专以上全日制教育与创业前最后一份职业的单位性质的交互

	是否接受过大专以上全日制教育		合计
创业前最后一份职业的工作单位性质	否	是	
党政军群组织	8	18	26
	30.8%	69.2%	100.0%
国有或国有控股企业	12	30	42
	28.6%	71.4%	100.0%
事业单位	1	23	24
	4.2%	95.8%	100.0%
集体企业或机构	27	5	32
	84.4%	15.6%	100.0%
外资企业或境外机构	1	8	9
	11.1%	88.9%	100.0%
私营企业主自身企业	2	2	4
	50.0%	50.0%	100.0%
其他私营企业或机构	4	8	12
	33.3%	66.7%	100.0%
个体工商户	45	5	50
	90.0%	10.0%	100.0%
学校（在校生或毕业生）	0	6	6
	.0%	100.0%	100.0%
合计	100	105	205
	48.8%	51.2%	100.0%

Pearson Chi-Square=0.000

相反，个体工商户创业的 50 人中，只有 5 人上过大学或大专，不足 10%。

集体企业的 32 人中，只有 5 人上过大专以上院校，约 15.65。我们需要专门花一篇文章的篇幅，来讨论这种现象的理论和现实意义：它为我们揭示了几种不同的致富的路径。

5. 政治资本的作用

5.1. 体制内与体制外的差别在哪里？

正如在导言部分所介绍的那样，有两个版本的政治资本主义理论。强政治资本主义假设政府官员直接将政治资本转换成经济资本。为了证明或证伪这个假设，首先需要界定政治资本。既有的文献对政治资本的界定五花八门。在本文中，我采用一条狭义的界定：政治资本指的是在任官员依据其所在的职位所持有的政治资源。这就排除了一些其他常用的指标。比如，共产党员身份是定量研究中最常用的指标，但企业主创业前的党员身份基本是其公共部门任职身份的必须条件；鉴于本文将考察企业主的行政级别，因此不再考虑党员身份的作用。再比如许多文献将人大代表与政协委员身份视为民营企业家的政治资本；但本文考察的是企业家创业最初时的状态，而这些政治身份大多是企业家成功之后政府对他们的政治犒赏，因此不在本文的考察范围之内。再比如，一些人会将企业家与官员的政治纽带等同于政治资本；本文则宁愿将其称为“社会资本”。当然，对许多中国人来说，“政治资本”可能是“社会资本”的一个子集。

为了检验“强政治资本主义命题”是否成立，我考察了企业家在创业的最后一份职业的情况。首先考察了工作单位的性质。包括了：1.党政军群组织；2.国有或国有控股企业；3，事业单位；4，集体企业或机构；5，外资企业或境外机构；6，私营企业主自身的企业（一般家族企业为多）；7，其他私营企业或机构，机构主要指的是一些“民办”的非盈利机构、学校、医院等；8，个体工商户；9，学校（在校生或毕业生）。

如表 9 所示，党政军群组织 26 人，国有或国有控股企业 42 人，事业单位 24 人。这三类人的工作单位可以被认为是“体制内”，合计占到了总人数的 43.6%。从这些单位辞职去创业，也就是所谓的“下海”。集体企业或机构 32 人，外资企业或境外机构 9 人，私营企业主自身的企业（一般家族企业为多）4 人，其他私营企业或机构 12 人，个体工商户 50 人，学校（在校生或毕业生）6 人。虽然集体企业带有一定的“体制内”色彩，但在 80 年代之后实际上已经很多被“承包”出去，或者需要面对激烈的市场竞争，因此同后面的五个范畴一样被视为“体制外”工作，它们合计占到了总体的 56.4%。

如果按照“先驱”和“后来者”区分的话，则在“先驱中”，“下海”的人数有 57，占“先驱”总人数的 39.6%；而“后来者”中“下海”的有 35 人，占 57.4%。“下海”者的比例有了很大的提高。这里面的差别，主要来自于 1992 年之后，从国有企业“下海”的比例有了较大提高，将近翻了一番（从 16.7%到 29.5%）。此外，我们会发现，1992 年之后，从外资企业或境外机构离职自主创业的比例，“后来者”（11.5%）明显高于“先驱”（1.4%）。而“先驱”中从集体企业（19.4%）或个体工商户（31.3%）创业的比例，则明显高于他们在“后来者”中的同类（分别为 6.6%和 8.2%）。“先驱”与“后来者”之间的差别，是整个中国私营经济创业环境变化的反映。

表9.　创业类型与创业前最后一份职业的单位性质的交互

	“先驱”还是“后来者”		合计
创业前最后一份职业的工作单位性质	先驱	后来者	
党政军群组织	17	9	26
	11.8%	14.8%	12.7%
国有或国有控股企业	24	18	42
	16.7%	29.5%	20.5%
事业单位	16	8	24
	11.1%	13.1%	11.7%
集体企业或机构	28	4	32
	19.4%	6.6%	15.6%
外资企业或境外机构	2	7	9
	1.4%	11.5%	4.4%
私营企业主自身企业	2	2	4
	1.4%	3.3%	2.0%
其他私营企业或机构	6	6	12
	4.2%	9.8%	5.9%
个体工商户	45	5	50
	31.3%	8.2%	24.4%
学校（在校生或毕业生）	4	2	6
	2.8%	3.3%	2.9%
合计	144	61	205
	100.0%	100.0%	100.0%

Pearson Chi-Square=0.000

需要注意的是，由于表 9 统计的仅仅是创业前的最后一份职业，因此对有“公立部门”工作经历的人数的估计可能比实际要少。比方说，一些人先是从政府部门辞职，但在自己创业做“雇主”之前，曾经有过给其他私营企业做“雇员”的经历，甚至一直做到了企业的中层甚至高层，然后再自己创业。比如丁磊。他在 1993 年毕业于电子科技大学（原成都电讯工程学院）之后，先是于 1993-1995 年在浙江省宁波市电信局工作。1995 年辞职，到 1996 年一直就职于 Sybase 广州公司，到 1996 年-1997 年就职于广州飞捷公司，一直到 1997 年 6 月才创办自己的企业——网易公司。在我们的统计中，丁磊“创业”前的最后一份工作被操作化为“其他私营企业或机构”的中层管理人员，虽然事实上丁磊是“下海”的“弄潮儿”。

李宁同样也是如此。李宁这样的奥运冠军，在 1988 年退役前完全是体制内的名人。1989 年 4 月，李宁加盟健力宝集团，担任李经纬的特别助理。1990 年，健力宝集团和新加坡康基实业在广东三水合资成立“健力宝运动服装公司”，专门从事“李宁牌”运动服装的生产经营，股权比例为中方 51%和外方 49%。这就是李宁起家的第一块砖。李宁虽然来自“体制内”，但创业前的最后一份工作，仍然被标记为了其他私营企业或机构（当然，健力宝名义上是一家集体企业，后

来甚至发生过三水市政府与李经纬就产权产生的冲突事件，并以李经纬的失败告终）。

当然，也有一些企业家在最后的公职期间，往往就已经有“兼职”的行为。但在统计上只能按照“体制内”口径计算。还有一种情况，就是企业家在“体制内”的工作种类也在转变。比如从党政军群组织转到国有企业。这种情况都按照最后一份体制内的工作来计算。

为何辞职“下海”？这里面的故事可以说是五花八门，但有一点几乎是共同的，那就是无法忍受体制内微薄的待遇，受到了当时热火朝天的创业潮的感召。当然，也有因为其他原因“被迫”下海的。比如超生被单位开除的。限于篇幅，这里不再讨论细节。

5.2.最后一份职业的类型

表 9 只是反映了最后一份职业的工作单位的性质。为了更仔细地考察政治资本的作用，我们需要知道这些人在这些单位里的具体“工种”是什么。一些公开资料需要进行甄别。比如，出于发展当地经济的考虑，一些私营企业主会被当地政府授予党政职务。比如，沙钢集团的沈文荣就曾在 1993 年任张家港市政协主席。之后保留中共张家港市委副书记、常委职务。不要被沈文荣的一系列政治头衔所迷惑，作为一名企业家，沈文荣其实和宗庆后的轨迹是一样的。先是集体制的乡镇企业，然后地方政府入股，最后又在“改制”的浪潮中成为地方政府与创业者共同持股。张家港市一直都是苏州市代管的县级市。所以沈文荣的“行政级别”并不高，而且根本就不应该算作是党政机关的干部。事实上，这种企业家既有“体制内”的党政职务，又同时是企业负责人的现象并不少见，尤其是对乡镇企业这样的“集体企业”的负责人而言，村干部或者乡干部可能就是他们最初的工作，而县一级的副职属于地方政府给予的一种政治犒赏。这些类型的企业家都不能算做党政机关干部，而是要都按照国有企业或者乡镇企业负责人计算。其中国有企业的，应该有对应的行政级别。

表10.　创业前最后一份职业与单位性质的交互

	创业前最后一份职业							合计
创业前最后一份职业的工作单位	专业技术人员	干部	经理人	白领雇员	蓝领雇员	自我雇佣	学生	
党政军群组织		26						26
		100.0%						100.0%
国有或国有控股企业			24	14	4			42
			57.1%	33.3%	9.6%			100.0%
事业单位	22	1		1				24
	91.7%	4.2%		4.2%				100.0%
集体企业或机构			24	3	5			32
			75.0%	9.4%	15.6%			100.0%
外资企业或境外机构	1		2	5		1		9
	11.1%		22.2%	55.6%		11.1%		100.0%
私营企业主自身企业			1			3		4
			25.0%			75.0%		100.0%
其他私营企业			5	7				12
			41.7%	58.3%				100.0%
个体工商户						50		50
						100.0%		100.0%
学校（毕业生）							6	6
							100.0%	100.0%
合计	23	27	56	30	9	54	6	205
	11.2%	13.2%	27.3%	14.6%	4.4%	26.3%	2.9%	100.0%

表 10 展现了职业与创业前最后一份工作的单位性质的交互。可以发现，党政机关工作的企业家均有干部身份。但其他的前“体制内”的企业家的身份则要复杂一些。比如，虽然有 42 人在国有企业工作，但实际上真正的国有企业的管理者只有 24 人，占 57.1%，剩下的 43.9%中，另有 14 名白领工人、4 名蓝领工人。而且，这些国有企业主要是中小型地方国有企业；更进一步地考察则表明，这些人也没有将国有企业直接私有化的情况。当然，他们中的一些人在扩张的过程中兼并了一些国有企业，但这属于另外一个故事。

此外，在“事业单位”这一范畴内，24 人中有 22 人是专业技术人员。其中的绝大部分都从事中小学教师、医生这样的职业。算作干部的 1 人即梁信军，他于 1991 年 1 月－1992 年 11 月在复旦大学团委工作，虽然不知道其具体的职务，但鉴于他那时刚大学毕业，极大的可能性是他只是一名最普通的工作人员。事实上，大学里的政工部门，我视为党政军群机关看待，这些部门的工作人员（除非同时担任实质性的教学或科研工作），我也视为“党政干部”而不是“技术专家”。

有 6 人是在校生或者毕业生。他们在毕业之后甚至还在大学校园里就直接创业，并获得了成功。

值得注意的是，集体企业中，有 75%的人都是从企业负责人开始创业的。真正的普通工人和农民出生的创业者并不多。蓝领工人 9 人，加上自我雇佣的 54 人，一共才 63 人，占 211 名“50 强”的 30%不到。

5.3.最后一份职业的行政级别

为了进一步考察企业主创业前政治资本的持有状况，本文统计了“体制内”出身的创业者的行政级别。只有党政军群组织、国有或国有控股企业、事业单位的行政工作人员可能会有行政级别，但这些单位中的“非行政人员”则没有，因此被操作化为“无行政级别”。村干部也没有行政级别，但被操作化为“普通干部”从而与普通教师、医生这样的专业技术人员区别开来。当然，行政级别并不能代表一个人的政治影响力。

表 11 显示了相关的结果。没有一人是厅局级以上的官员。只有两人是（副）厅级。其中一人来自党政部门，即叶澄海。但他的“下海”属于被迫。叶澄海是原深圳市委常委、深圳市副市长。叶澄海一开始仕途平顺，39 岁时至深圳市委常委兼罗湖区委书记、深圳市副市长。1984 年 9 月，正当仕途春风得意之时，因故被调到湖南省郴州地区经委副主任，担任一个副处级的闲职。1985 年，42 岁的叶澄海毅然辞职下海，弃政从商。1986 年，他在深圳先后创办丝绸服装厂、生产验钞机的电子厂。不久，他去了美国、南美等地经商，涉及电子、丝绸、焦炭、房地产、钢铁、制药等行业，并在香港做贸易，到美国与当地公司合作经营果园和生产相关产品。他在美国投资兴业，拿到了美国绿卡。

表11.　创业前最后一份工作的单位性质与行政级别的交互

	创业前最后一份职业的行政级别					合计
创业前最后一份职业的工作单位性质	无行政级别	科员或普通干部	科级干部	处级干部	局级干部	
党政军群组织	5	8	9	3	1	26

	19.2%	30.8%	34.6%	11.5%	3.8%	100.0%
国有或国有控股企业	12	10	16	3	1	42
	28.6%	23.8%	38.1%	7.1%	2.4%	100.0%
事业单位	20	1	3	0	0	24
	83.3%	4.2%	12.5%	.0%	.0%	100.0%
	37	19	28	6	2	92
	40.2%	20.7%	30.4%	6.5%	2.2%	100.0%

另一位副厅级干部来自国有企业，即黄宏生。黄宏生 1976 年成为恢复高考后首批进入华南理工大学的大学生，专业是无线电工程。毕业后，黄宏生进入华南电子进出口公司工作。3 年后，28 岁的黄宏生被破格提拔为常务副总经理，副厅级待遇。人生和事业都进入春风得意的阶段，但 1987 年春，在同事惊讶与叹息声中，黄宏生辞掉了令人羡慕的职位，只身“下海”，追寻他的商业梦。

处级干部也仅有 6 人，分别是王健林、卢志强、黄怒波、韩敬远、许家印、寿柏年。前面三人属于党政机关下海。其中王健林 15 岁即入伍参军，并且在 28 岁就成为了一名正团职干部。 在 1987 年中国军队大裁军，王健林转业来到大连市西岗区区政府任办公室主任。1988 年，一家负债 149 万元的国有住宅开发公司濒临破产，区政府向全区公开招人“承包”。王健林成为这家国有住宅开发公司经理。1992 年 8 月，王健林争取到了企业改制的机会，这家“国有公司”成为中国东北地区第一家“股份制企业”（万达）。卢志强在 1980 年 3 月到 1985 年 6 月，担任过潍坊市技术开发中心办公室副主任。黄怒波的父亲是团级干部，在政治运动中迫害致死。黄怒波在插队之后， 1977 年进入北京大学中文系学习。1981 年至 1990 年，先后在中宣部干部局、外宣局工作，任处长、部党委委员。1990 年后，在建设部中国市长协会工作，曾任协会所属的中国城市出版社常务副社长。

后面四人属于国有企业的负责人。韩敬远曾兼任过迁西县的常务副县长和党委副书记。1982 年许家印大学毕业被分配到大型国有企业河南舞阳钢铁公司工作。在工厂的 10 年，从小技术员做起，历任车间主任、厂长等职[5]。寿柏年曾于 1982 年至 1998 年间在浙江省鄞县县政府、宁波市政府办公厅及中国华能集团浙江公司工作。

总之，那些创业前最后一份工作在党政机关或国有企业的企业家，除王健林和韩敬远有将自己“承包”的国营企业改制成私营企业之外，其他人没有管理层直接收购的现象。他们的行政级别，也都是比较低的。

6. 总结与讨论

在美国，许多百万富翁喜欢向公众诉说他们白手起家的故事，这就是本文一开始所说的“阿尔吉之谜”。中国的一些企业家或商业传记作家也喜欢向公众展示他们奋斗过程中的艰辛。另一方面，许多社会公众却认为中国富豪的发家背后必定有达官显贵的影子。在这篇文章中，我试图回答中国的“阿尔吉之谜”。中国相

[5]另有资料只是说其担任“厂领导”，具体职务不详。但《南都周刊》的一篇深度报道中，证实了许家印在辞职前确实已经是处级干部。#

对于美国的特殊性在于，改革开放后的第一代私营企业主是从一个几乎没有私有财产的体制中成长起来的。这为我们提供了一个历史性的机遇，来重新思考资本主义兴起的本质和动力。当然，本文只是考察了他们的社会出身，以及最早阶段的一些经历。任何阅读本文的读者都需要记住的是，即便对于那些出身贫苦的企业家来说，他们在企业扩张时期的经历也与创业时有着很大的不同——也就是说，“第一桶金”和“第二桶金”的获得方式，可能有着本质的不同。本文也无意去否认其他因素，比如“来自上层的资本主义”或“国家引导的资本主义”，在某些企业主的企业扩张中的重要作用。20 世纪 90 年代中晚期之后发生在大企业主身上的致富故事，也许与 80 年代和 90 年代初有着本质的不同。只不过这并不是本文所要追述的时间段。

尽管如此，本文仍然明确地指出，“来自下层的资本主义”确实是改革开放早期百万富翁诞生的主要动力。至少对这些第一代“我们所知的最富有的私营企业主”来说，不可否认的是，他们中的绝大部分，都是从小企业起家，抓住了历史的机遇，从比较贫困的家庭的孩子，成长为中国最有钱的阶层中的一员。

当然，这些人“卑微”的社会起源，不能够被夸大。至少有 10%的“第一代富豪”实际上来自于现有体制中的上层家庭，或者因为“革命”而“被中断”的前富裕家庭。也就是说，“被中断的资产阶级化”的理论在中国确实部分地得到了支持。对剩下的来自中下层家庭的富豪们而言，来自基层干部或“小资产阶级”家庭的比例，也稍高于工人和农民家庭。此外，来自“非核心家庭成员”的支持，尤其是通过婚姻、母系、海外关系的支持，也扮演了至关重要的作用。有一些人在很早的时候，就通过各种渠道移民境外，并极大地受益于 20 世纪 80 年代的价格双轨制、“倒爷潮”和对“外商”投资的特殊照顾政策。此外还需要注意的是，大多数的富豪在创业之初的“启动资本”虽然绝对数额在今天看来非常少，但在当时，仍然是一笔不小的资本。而这些启动资本，也与他们的家庭网络有着密不可分的关系。

文化资本的作用同样不能忽视。有超过一半的第一代企业家接受过大专以上的全日制教育。尽管理工科“专业对口”的比例在创业第一份工作中体现得非常明显，但教育所带来的效益，也许并不尽然体现为经理人的技能这样的直接“人力资本”收益。对许多人来说，高等教育的作用是“间接”的：通过当时尚属公平的高考接受高等教育，成为他们得以在毕业之后进入“体制内”的入场券。

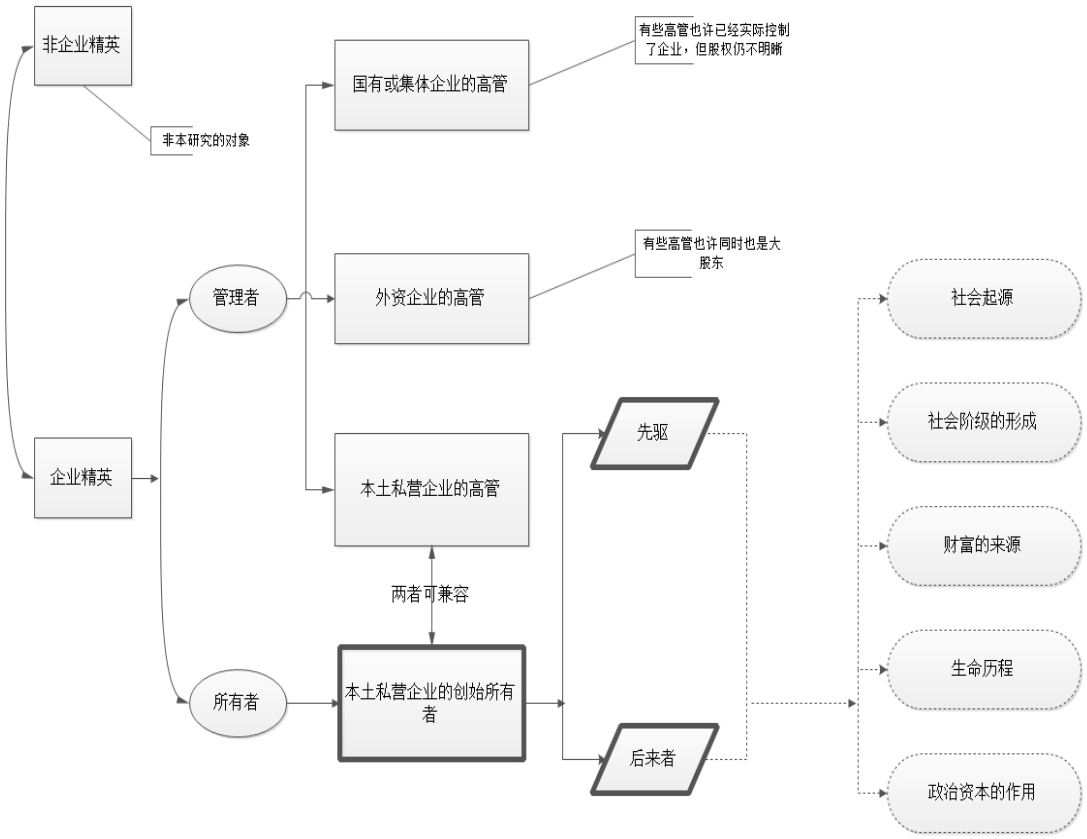
公立机构的任职经历，究竟如何给这些亿万富豪们的创业带来好处，是另外一篇文章将讨论的议题。在这篇文章中，我的数据显示大约有四成富豪在创业前有过在公立机构工作的经历。他们中的大多数人“下海”，主要还是因为当时低微的体制内工资或者压抑的工作环境无法满足他们的抱负。最后一份体制内工作的重要性，是不言而喻的。这份工作既可以提供市场信息和工作经验（比如霍东岭），也可以提供人脉（比如戴志康、黄毅）。但除了少数个案之外，他们中的大多数在“下海”之初，并没有超越地方政治层次的强硬的政治纽带，尽管与地方政府的“合作”（或者在某些案例中，用“卑躬屈膝”更为合适）是他们很多人不得不面对的事实。此外，很少有“直接私有化”大型国企的案例，“管理层收购”更是凤毛麟角。当然，“改制”过程中充满了其他形式的私有产权的建立策略。但这不属于本文所研究的企业主创业早期的时间段。需要另外撰文讨论。这里可以明确的是，本文虽然否认了“强政治资本主义理论”，但需要指出的是，“弱政治资本主义理论”的信度并没有检验。第一代富豪的家庭出身，很大程度上证明了“来自基层的资本主义”的存在。但与此同时，“来自上层的资本主义”

的能量绝对不能忽视。大量的研究已经证明了即便在 20 世纪 80 年代和 90 年代早期，地方政府与企业家之间的合作与庇护，也是地方经济增长的主要机制。(Lin, 1995; Oi, 1999)也就是说，中国的政治资本主义如果存在的话，也是一种不同于中欧和东欧的政治资本主义(吕鹏, 2012)。它们之间的详细区别，会在笔者另一篇三者比较的文章中得到讨论。

我们做了“先驱”和“后来者”的对比，在很多方面，两者在社会属性上的差别并不明显。但这不意味着未来的企业家们的社会属性将是对上代的简单再生产。第一代企业家正在以及最终将走出历史的舞台，他们中的很多人已经面临选择接班人和企业传承的现实问题。从现有的一些新闻报道中我们可以得知，“第二代企业家”是一批与他们的父辈在许多方面（尤其是教育经历方面）几乎完全不同的社会群体。因此，对于今天的中国社会学家来说，对第一代企业家进行研究，也是一种历史的召唤。

不可否认的是，今天中国的环境已经于过去有着很大的不同。一些对社会流动持悲观态度的人也许会认为，未来不再会大规模出现出身社会底层的富豪。我现在无法预测在未来，比如二十年里，最富有企业家的构成和来源是否会发生实质性的改变——这取决于太多不可确定的政治、经济和社会因素。但可以肯定的是，在一个健康发展的有活力的经济体中，总会有一部分来自社会中下层的人——也许他们的出身不会过于“低下”，通过奋斗，成为新的经济精英。这也许正是中国来自底层的资本主义的命题可以持续的希望所在。

图 1：企业精英的界定和研究议程



References:

Allen, M. P. (1987). The founding fortunes: a new anatomy of the super-rich families in America, Truman Talley Books.

Bian, Y. (2002). "Chinese social stratification and social mobility." Annual Review of Sociology **28**: 91-116.

Bornet, V. D. (1953). "Those" Robber Barons"." The Western Political Quarterly **6** (2): 342-346.

Bridges, H. (1958). "The robber baron concept in American history." The Business History Review: 1-13.

Chen, M. (2011). Tiger Girls: Women and Enterprises in the People's Republic of China. London, Routledge.

Dickson, B. (2003). Red capitalists in China: The party, private entrepreneurs, and prospects for political change. Cambridge, Cambridge University Press.

Domhoff, G. W. (2006). Who rules America?: power and politics, and social change, McGraw-Hill Humanities/Social Sciences/Languages.

Eyal, G. and I. Szelenyi, et al. (1998). Making capitalism without capitalists: Class formation and elite struggles in post-communist Central Europe. London, Verso.

Eyal, G. and I. Szelenyi, et al. (2001). "The Utopia of Postsocialist Theory and the Ironic View of History in Neoclassical Sociology." American Journal of Sociology **106** (4): 1121-1128.

Frydman, R. and K. Murphy, et al. (1996). "Capitalism with a Comrade's Face." Transition **2** (2): 5-11.

Goodman, D. (2008). The New Rich in China: Future rulers, Present lives. London, Routledge.

Goodman, D. (2010). New Economic Elites: The social basis of local power.

Guthrie, D. (2000). Understanding China's transition to capitalism: the contributions of Victor Nee and Andrew Walder, Springer.

Hankiss, E. (1990). East European Alternatives. Oxford, Clarendon Press.

Josephson, M. (1962). The robber barons. New York, Harcourt Brace Jovanovich.

Kennedy, S. (2008). The business of lobbying in China. Cambridge, Harvard University Press.

Khan, S. R. (2012). "The Sociology of Elites." Annual Review of Sociology(38): 361-77.

Lin, J. Y. (1995). "Can China's “Mini‐Bang” Succeed?" Contemporary Economic Policy **13** (1): 10-14.

Lin, N. (1995). "Local market socialism: Local corporatism in action in rural China." Theory and Society **24** (3): 301-354.

Miller, W. (1949). "American historians and the business elite." The Journal of Economic History **9** (02): 184-208.

Myers, G. (1910). History of the great American fortunes, CH Kerr & company.

Nee, V. and R. Matthews (1996). "Market transition and societal transformation in reforming state socialism." Annual Review of Sociology **22**: 401-435.

Nee, V. and S. Opper (2007). On Politicized Capitalism. On Capitalism. V. Nee and R. Swedberg. Stanford, Stanford University Press.

Oi, J. C. (1999). Property rights and economic reform in China, Stanford Univ Pr.

Pearson, M. M. (1997). China's new business elite: The political consequences of economic reform. CA, University of California Press.

Ratner, S. (1953). New light on the history of great American fortunes: American millionaires of 1892 and 1902. New York, Augustus M. Kelley Inc.

Rona-Tas, A. (1994). "The first shall be last? Entrepreneurship and communist cadres in the transition from socialism." American journal of Sociology: 40-69.
Schwartz, M. (1987). The structure of power in America: the corporate elite as a ruling class, Holmes & Meier New York.
Scott, J. (1990). The Sociology of Elites: The study of elites. London, Elgar.
Scott, J. (1991). Who Rules Britain? London, Polity Press.
Staniszkis, J. (1991). The Dynamics of Breakthrough. Berkely, University of California Press.
Szelenyi, I. (1988). Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in rural Hungary. Madison, University of Wisconsin Press.
Szelenyi, I. and E. Kostello (1996). "The market transition debate: Toward a synthesis?" The American Journal of Sociology **101** (4): 1082-1096.
Szelenyi, I. and S. Szelenyi (1995). "Circulation or reproduction of elites during the postcommunist transformation of Eastern Europe." Theory and Society **24** (5): 615-638.
Tsai, K. S. (2007). Capitalism without democracy: The private sector in contemporary China. Ithaca, Cornell University Press.
Useem, M. (1980). "Corporations and the corporate elite." Annual Review of Sociology(6): 41-77.
Walder, A. (2002). "Income determination and market opportunity in rural China, 1978-1996." Journal of Comparative Economics **30** (2): 354-375.
Walder, A. (2003). "Elite opportunity in transitional economies." American Sociological Review: 899-916.
Wank, D. (1998). Commodifying communism: business, trust, and politics in a Chinese city. New York, Cambridge University Press.
Weiss, R. (1988). The American Myth of Success: From Horatio Alger to Norman Vincent Peale. Illinois, University of Illinois Press.
Zweigenhaft, R. and G. Domhoff (2011). The New CEOs: Women, African American, Latino, and Asian American Leaders of Fortune 500 Companies, Rowman & Littlefield Pub Inc.
边燕杰与吴晓刚等 (2008). 社会分层与流动: 国外学者对中国研究的新进展, 中国人民大学出版社.
陈光金 (2003). 私营企业主的社会来源、阶层意识与政治－社会参与分析. 中国私营企业发展报告 No.4. 陈光金. 北京, 社会科学文献出版社.
陈光金 (2005). 1992－2004年的私营企业主阶层：一个新社会阶层的成长. 中国私营企业发展报告 No.6. 北京, 社会科学文献出版社.
陈光金 (2006). "从精英循环到精英复制——中国私营企业主阶层形成的主体机制的演变." 学习与探索(1).
李春玲 (2010). "高等教育扩张与教育机会不平等——高校扩张的平等化效应的考察." 社会学研究(3): 1-37.
李路路 (2002). "制度转型与分层结构的变迁——阶层间相对关系模式的“双重再生产”." 中国社会科学(6).
刘欣 (2003). "市场转型与社会分层：理论争辩的焦点和有待研究的问题." 中国社会科学(5).
吕鹏 (2009). 富豪榜来自何处——中俄匈三国富豪榜之比较. 南方周末. 广州.
吕鹏 (2012). "“新古典社会学’的宏图与迷思——以多元转型绩效比较为切口的批判性综述." 社会学研究(2): 204-223.
吕鹏 (2012). "从东亚样本看“后共产主义”研究的多元路径." 俄罗斯研究(1): 154-176.
叶青与李增泉等 (2012). "富豪榜会影响企业会计信息质量吗？——基于政治成本视角的考察."

管理世界(1): 104-120.
张厚义 (2007). 中国私营企业主阶层：成长过程中的政治参与. 2008年中国社会形势分析与预测. 汝信, 陆学艺与李培林. 北京, 社会科学文献出版社.
张厚义与吕鹏 (2012). 私营企业主的经济分化与政治面貌变化. 2013年中国社会形势分析与预测. 陆学艺, 李培林与陈光金. 北京, 社科文献出版社.