

文獻評述

社會學與臺灣的家族企業研究

李宗榮¹

壹、古典社會學與家族企業

當代的社會學研究似乎沒有直接研究家族企業，但過去社會學研究的各種領域——如經濟社會學、階層或家族社會學等——有許多都觸及到家族企業的議題。在古典社會學的研究中，有關家族企業的議題最早可溯及到德國社會學者Weber（1964）的名著《中國的宗教》（*The Religion of China: Confucianism and Taoism*）一書。不過，這本名著並非在研究家族企業本身，而是在探討中國社會的連帶模式與儒家文化的權威結構如何制約「理性化」的工業資本主義在中國社會中興起。在Weber眼中，中國社會受到強韌的氏族組織的影響，經濟交易與信任的對象很難跨出宗族與親屬的藩籬，加上沒有如基督教的超越凡世的倫理態度，因此很難發展出以效率為要的現代資本主義的發展模式。

Weber的名著至今仍然是諸多學術辯論援引的看法，許多學者依然認為華人家族企業過於封閉，受家族限制而難以擴張，也無法轉型為以規模競爭與效率為主導的大型工業化組織（Fukuyama, 1995）。Weber的目的論式的理性化命題，主導西方學術看待資本主義市場的研究甚久；1960年代的美國學界的管理人資本主義的模型以及後工業社會的看法為其高峰（Bell, 1960; Chandler, 1984），大部分的學者也將管理權與家族所有權分離的企業組織發展視為必

¹ 李宗榮，中央研究院社會研究所副研究員



然。這種學術風氣也說明了為什麼家族企業的議題會很長一段時間消失在西方主流的學術雷達中。然而，晚近愈來愈多研究卻發現，家族控制事實上是全球市場絕大部分企業的組織模式，美國式的管理人資本主義反而顯得異類。這種看法的改變，隨著轉型市場的日漸重要，也使得當今學術界重燃對家族企業研究的興趣。

貳、家族企業與臺灣經濟發展

臺灣的社會學者對於家族企業的研究興趣由來已久。早期的學者深入田野進入市場，探討經濟發展過程中，家族企業所扮演的角色。例如人類學者就發現，臺灣早期的家族企業的管理核心愈複雜，組織規模與經濟能力就愈強；而相較於個人獨資與核心家庭及聯合式的家族，擴展式家族經營的企業在資金規模與分子公司數上都遠高於其他的家族型態，顯見家族結構的複雜性與企業組織規模之間的對應關係（Greenhalgh, 1988）。柯志明（1993）在臺北市五分埔進行成衣業者的研究，探討小商品生產者如何透過家庭成員與親族關係的動員（與自我剝削）來降低生產成本，並於變動的市場快速擴大產能。這種謝國雄（1991）所謂的「網絡式生產組織」是早期以外銷導向為主的臺灣快速工業化的重要組織機制。小型家族企業由於強韌的信任與靈活性，在強有力的社會的連帶支持下，能夠針對國際市場快速反應，在早期臺灣以代工生產為主的經濟起飛過程中獲得蓬勃的發展（Kao, 1996），不僅帶來了快速的社會流動機會（Shieh, 1992），也成就了所謂的臺灣經濟奇蹟（Hamilton & Biggart, 1988）。而隨著企業逐步成長，大型家族企業集團逐漸成為臺灣企業組織的要角（謝國興，1999）。蕭新煌（1992）的回溯研究發現，不少企業家出身清苦，靠著強烈的創業精神克服先天不利的因素，在許多重要的傳統產業領域中獲致成功。家族企業的特徵，深入在中小企業或大型企業中，尤其是大型企業在創業初期即具有這種特色，企業奠基之後，將更深化這種結構（李宗榮，2017；蕭新煌，1992：155）。這種以家族企業為主幹的成功發展經驗，也讓西方學者不再以Weber式的負面眼光看待東亞華人社會的經濟發展，轉而正視儒家文化對於資本主義可能的促成力量，成為西方學界對於東亞發展經驗的一種重要的文化

詮釋 (Berger & Hsiao, 1988; Redding, 1990; Whyte, 1996)。

家族企業主善用關係，精於計算，且能透過多世代的經營，取得更好的社會資本與政商關係，一直是一般人對於華人社會企業大亨的印象。這也使得華人社會家族企業的社會與市場網絡，成為學者持續有興趣研究的議題 (Lee, 2021)。有別於家族企業普遍封閉的看法 (Wong, 1985)，日本學者沼崎一郎認為臺灣的家族企業主深受清代以降的合夥商業文化所影響，普遍樂於從事不同事業的投資合作，加上血親與聯姻關係交叉縱橫，讓臺灣的市場產生宛如棋格般的網絡 (Numazaki, 1996, 2000)。有關董監事網絡的研究發現，企業之間的往來傾向於強連帶 (strong tie)，造成企業間正式的組織網絡通常具有重複往來且難以擴展的傾向，充分反映了家族企業普遍難以信任外人的特性 (李宗榮, 2007; Hamilton, 1997)。如果網絡的目的在於獲得訊息，求得資源，這也意味著臺灣市場中，正式的組織間網絡的配置可能是效率較低的。相較之下，非正式的網絡——如親屬或聯姻——具有更強的信任與連帶，在早期市場發展仍不完備的時期，負載更強的任務 (李宗榮, 2011; Chung, Lee, & Zhu, in press)。

參、社會學對臺灣家族企業研究的反饋

早期臺灣學界一度對於家族企業有豐富的研究成果，但這個議題在本地學界也沉寂許久。在晚近學術界重新燃起對於家族企業研究的當下，筆者試著提出三個有家族企業相關的重要文獻脈絡，期能刺激更多跨學科之間的對話，深化我們瞭解家族企業在當代經濟與社會發展中的意義。

一、家族企業主與社會群體

管理學者通常將研究的視野聚焦在企業的組織本身，並以營運效率為主要問題意識。然而，用著名社會學家Granovetter (1985) 的用語來說，社會學者通常會把家族企業鑲嵌在一個社會結構的視角來考察。在這種視角下，企業組織的目的經常與其他社會或文化的功能夾雜，其運作也受到更廣的社會環境因素所左右 (Lee & Hsiao, 2014)。芝加哥大學的社會學者J. Padgett研究文藝復

興時期佛羅倫斯的梅迪奇（Medici）家族，發現梅迪奇家族之所以能夠在時代動盪的殘酷鬥爭中存活並維持勢力數百年，是因為他們能夠狡猾地透過各種聯姻策略，將影響力滲透至政治、經濟（金融）中，並與不同社會階層的權勢派系與新舊家族合縱連橫（Padgett & Ansell, 1993）。這種表面上看似矛盾且互不調和的網絡關係，卻是梅迪奇家族壯大的重要因素。也因為這種多樣勢力的奧援，使其進入銀行經營無往不利，橫跨教廷與歐洲，梅迪奇家族也成為當代金融資本主義發展的始祖。

梅迪奇家族的歷史說明，企業家族歸根究柢是個活生生鑲嵌在社會結構中的社會群體，他們在企業經營的過程中，總混雜了其他的社會行動，其對於商業活動的涉入與經營，只是家族延續的策略之一。社會學中說明這個概念最好的例子是階級形成。在社會階層的研究中，家族企業主與富有家族是所謂資本家或者上層階級的成員（Dahrendorf, 1959; Parkin, 1979），具有明顯的階級身分。一旦企業家族們彼此透過婚姻或其他社會網絡而結合，便有可能轉變為社會學者Zeitlin所說的親控集團（kinecon group），成為具有共同經濟利益且由親族成員合力控制市場的親屬團體（Zeitlin & Ratcliff, 1988）。其中，彼此連結的企業家族形成一個循環交往的網絡，在利益共享的群體內部整合商業策略，提攜彼此後代，最終得以鞏固集體的利益（Scott, 1997, pp. 299-301）。在階級的視角下，不僅企業個體利益與階級群體利益之間可能形成緊張，企業家族對於地位與群體認同的追求，也可能凌駕單純的企業利益的目標，最終影響企業家族的各種商業策略（Palmer & Barber, 2001）。社會學家Mills（1956）所討論的新舊家族（new monies and old monies）的地位分野與競爭，以及Veblen（1899/1994）對於上層階級家族追求豪華地位的消費與生活型態，描述的正是西方社會中這種企業主的地位追求與經濟利益動機間之緊張關係。

企業家族之間普遍發生的聯姻活動，就是其中一個企業家族形成社會群體，產生排除與強化階級凝聚力的手段。在筆者和管理學者鍾基年與朱泓錦的研究中就發現（Chung et al., in press），存在於臺灣大型家族企業集團間的聯姻現象，具有很強的門當戶對的地位的考慮。從臺灣戰後至今所發現的集團企業家族間的聯姻事件可以清楚看到，重視名望的老菁英家族只與其他家族聲望悠久的老家族結親。雖然聯姻如同其他的社會網絡，可以協助企業帶來更好的績

效表現，但這種效果卻只對非菁英的家族集團有效果。這主要是因為新興家族作為新富階層（*new monies*），更重視的是聯姻雙方的資源互補，家族社會地位的提升反而是其次。這意味著，追求地位的世家大族反而因為階級文化而蒙蔽了可能可以取得更好資源的策略選項。老世家為了強化其作為上層階級的地位所進行的社會排除的貴族聯姻，反而付出了企業成長的代價。對於家族企業而言，追求階級地位與單純追求獲利的目標二者可能是互有衝突而不見得一致的；我們的研究進一步闡明了，家族企業鑲嵌在階級群體位置中所帶來的經營效率與地位維護之間的矛盾關係。

二、親屬文化與家族結構

臺灣的家族企業的運作，當然與華人社會根深柢固的親屬文化有關；而親屬文化很大程度決定了家族成員參與企業經營的傾向，以及家族財產與經濟利益的分配與繼承（Wong, 1985）。而家族結構的差異又進一步的影響了個體企業的經營效率（Bertrand, Johnson, Samphantharak, & Schoar, 2008）。然而，從比較社會的角度來看，每個社會中的親屬系統本身就是個變項，其對人類的社會生活的影響程度也有很大不同（李宗榮，2013；Murdock, 1949）。臺灣這種具有較強的家族連帶與較大宗族規模的漢人親屬文化，不僅與西方有很大不同（Snyder, 1980），即使在同屬儒家文化圈的東亞社會也有相當大的差異。其中一個顯著的差異是繼承的邏輯。例如在韓國，受到較強父權的權威文化的影響，財產的分配主要是遵循長子繼承（*primogeniture*）的原則，而華人社會則普遍以諸子均分的邏輯在安排財產利益。也正是這個原因，臺灣與韓國在企業規模的發展上差異懸殊，因為臺灣普遍的分家文化讓企業規模無法跨代累積，韓國的長子繼承原則則較容易延續上一代的資產而壯大（Hamilton & Biggart, 1988）。

臺灣社會親屬文化對比於日本的制度則更明顯不同。相較於漢人社會普遍以血緣延續作為最重要的原則，日本的家族制度更強調延續家戶的經濟共同體，為了這個目的，家族甚至可以調整血緣的系譜傳承關係（陳其南、邱淑如，1984，頁469）。日本社會這種重視家的共同體本身而輕血緣傳承的文化，

對於臺灣社會很多人來說可能是很不可思議的。但也因為這種文化，日本社會以婿養子與繼承家族名號的襲名制來延續家族企業，造成目前日本是全世界最多長壽家族企業的地方。許多經營千年以上的企業，其不同世代的企業主之間甚至可能沒有血緣關係。晚近的經驗研究顯示，日本企業中由婿養子接班的企業平均表現也優於血緣接班的家族企業（Mehrotra, Morck, Shim, & Wiwattanakantang, 2013）。韓國與日本的親屬文化所造就的家族企業的運作模式，對於同為儒家文化圈的臺灣來說，當有很強的借鏡價值。長期來說，由於任何一個家族後代的子孫的智力最後都會趨向於平均，因此創業者的後代通常都不容易企及創業先祖的天分與才幹，這是人類發展的一個重要生物性限制。而這也意味著，愈強調血親繼承的親屬文化的社會（例如臺灣），跟這個生物限制牴觸的可能也愈大，整個市場與社會浪費人才與資源的可能性也愈高。

三、家族資本主義與經濟發展

從歷史的角度來看，當今我們看到的臺灣以家族企業為主體的市場，並非發展的必然或將恆久不變。以宏觀比較的觀點來說，家族為主的市場控制型態本身就是個變數（李宗榮，2017）。西方主要工業化國家的經驗顯示，資本主義的進程主要是從所謂的家族資本主義逐漸過渡到以專業經理人為主體的管理人資本主義（Chandler, 1984; Zeitlin, 1974）。著名的家族資本主義的典型之一是十九世紀美國的第一代工業資本家的興起，其中Rockefeller、Carnegie或Morgan等家族為當中的佼佼者。這個時代被稱為鍍金時代，而這些為了致富而不擇手段的富人則被稱為強盜貴族（robber barons）。由於家族資本主義的經濟利益占有與繼承掌握在控制家族的手中，經濟的機會只保留給具有血緣關係的親屬成員，就此層面，它代表著菁英頂層的社會流動僵固與封閉。由於管理人才被排除在外，造成人才的浪費，所以它是反效率的。¹這正如同Bell（1960, p. 40）所言：「家族與財產的結合，是階級系統能夠維持的理由」。

¹ 加拿大的研究顯示，第二代所經營的企業績效與創新活動通常都較低（Morck, Wolfenzon, & Yeung, 2005）。臺灣的經驗數據也顯示類似的現象（Chung & Luo, 2013）。另外，家族繼承所產生的較差經營績效的現象與繼承家族內部的家族結構有關（Bertrand et al., 2008）。

家族資本主義是一個過渡到機會平等與開放的社會之前，以階級宰制為特徵的市場型態（Zeitlin, 1974）。從很多的層面來看，臺灣的市場環境都具有顯著的家族資本主義的特徵，展現了前現代社會所殘留的封建而反效率的組織特徵。以所有權來看，絕大部分的上市公司仍然牢牢地掌握在控制家族的手裡。²就此表面的定義而言，臺灣的市場遠非專業經理人所主導的管理人資本主義。不僅如此，許多戰後興起的企業家族逐漸由第二代、甚至第三代的成員接班，甚至逐漸透過繁複的聯姻而發展成所謂王朝家族（dynasty family）的型態（李宗榮，2011；Allen, 1987; Scott, 1997, p. 299）。而他們也是臺灣政治獻金活動中最為顯著的一群。這些企業貴族的封閉群體的產生，意味著臺灣的家族企業已經發展出Olson（1982）所謂的階級固化的特徵，也與管理人資本主義模型的樂觀預期背道而馳。

經濟學者Fogel（2006）在調查全世界40個主要經濟體的家族控制程度時發現，大型企業的控制集中在少數家族手上（她所謂的寡占家族控制），這通常與較差的社會經濟結果息息相關。在這種社會中，經濟發展程度較低、貧富差距更不均、健保與基礎建設條件也較差、官僚效率低落、政治上的尋租與貪污更嚴重。換句話說，寡占的家族控制型態特別容易在不完備的制度中存活而壯大。由於家族企業主通常更擅於尋租與尋求政治的集體行動，長遠而言，這些家族更可能利用經濟上的權力來攫取政治上的優勢，進而影響制度的發展，以保有其既得利益，阻斷競爭與創新，最終抑制經濟發展（Fogel, 2006, pp. 605-606; Morck et al., 2005）。對於仍然深受家族企業主導的臺灣市場來說，臺灣的市場是否能夠從家族資本主義脫胎換骨，轉型到不同的階段，的確值得臺灣學者深思。研究者如果仍僅是將家族企業的繼承與接班視為理所當然而進行研究，恐怕將只見樹不見林。晚近全球社會貧富差距日益懸殊，這些議題的重要性亦將更顯尖銳（Carney & Nason, 2018）。

全世界的社會從工業革命至今約260年的歷史，歐美許多已開發國家都已

² 強烈的家族文化的影響，使得臺灣企業的管理階層年齡更老，也有更多的二代繼承者負責經營。根據臺灣董事學會的調查，與同為華人社會的香港與中國大陸的上市公司相較，臺灣的上市公司的董事長平均年齡為61歲，比起香港與中國大陸的董事長約老10歲。臺灣的家族企業同時也是三地市場中平均規模最小，而且具有最多二代繼承的（占43%）。

經超越家族控制為主的市場型態，邁向了Webber所謂的理性化大型組織的管理人資本主義的階段。這個轉型的過程，在亞洲，僅有日本大約符合這個模型的預期。對於後進追趕的臺灣而言，這仍然是個漫長的路程。臺灣真正進入Webber所謂的資本主義社會的發展，嚴格來說，僅有短短數十年。而到底這個資本主義的進程，家族企業的角色是什麼？家族企業的發展帶給人們的是自由與開放的機會？或者是階級固化的限制與排除？家族資本主義給臺灣帶來的是機會與繁榮的途徑？還是一個階級社會的形成？這些問題顯然都還需要更多學者來進一步重新檢視與研究。

肆、結語

臺灣早期的社會學傳統對於家族企業這個議題曾經有許多豐富的研究。然而在管理人資本主義與後工業化社會的美國式視野的影響下，學界對這個議題沉寂已久。作為家族資本主義的一個原型，臺灣的市場提供了許多有關家族企業相關的經驗研究的素材。本文以鑲嵌的視角，將家族企業的發展放在一個更廣的社會文化的脈絡下來檢視，並回顧社會學文獻中與家族企業相關的三組概念，反饋至目前有關家族企業的研究問題中。冀盼能拋磚引玉，未來臺灣能有更多的學術研究推進這個重要的研究議題。

參考文獻

- 李宗榮 (2007)。在國家權力與家族主義之間：企業控制與台灣大型企業間網絡再探。《台灣社會學》，13，173-242。
- 李宗榮 (2011)。台灣企業集團間親屬網絡的影響成因。《台灣社會學刊》，46，115-166。
- 李宗榮 (2013)。アジアにおける家族主義——その歴史的起源と変化をめぐって。載於園田茂人 (編)，*リスクの中の東アジア* (頁191-217)。東京都：勁草書房。
- 李宗榮 (2017)。家族資本主義的興起與鞏固。載於李宗榮、林宗弘 (主編)，*未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會* (頁313-344)。臺北市：中央研究院社會研究所。
- 柯志明 (1993)。《台灣都市小型製造業的創業、經營與生產組織》。臺北市：中央研究院民族學研究所。
- 陳其南、邱淑如 (1984)。企業組織的基本型態與傳統家族制度——中國、日本和西方社會的比較研究。載於工商時報經營叢書小組 (編)，*中國式管理* (頁44-53)。臺北市：工商時報。
- 蕭新煌 (1992)。解讀台灣中小企業家與大企業家的創業過程。《台灣社會學刊》，16，139-167。
- 謝國雄 (1991)。網絡式生產組織：台灣外銷工業中的外包制度。中央研究院民族學研究所集刊，71，161-182。
- 謝國興 (1999)。《台南幫：一個台灣本土企業集團的興起》。臺北市：遠流。
- Allen, M. P. (1987). *The founding fortunes: A new anatomy of super-rich families in America*. New York, NY: Truman Tally Books.
- Bell, D. (1960). *The end of ideology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Berger, P. L., & Hsiao, H.-H. M. (Eds.). (1988). *In search of an East Asian development model*. New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- Bertrand, M., Johnson, S., Samphantharak, K., & Schoar, A. (2008). Mixing family

- with business: A study of Thai business groups and the families behind them. *Journal of Financial Economics*, 88(3), 466-498.
- Carney, M., & Nason, R. N. (2018). Family business and 1%. *Business and Society*, 57(6), 1191-1215.
- Chandler, A. D., Jr. (1984). The emergence of managerial capitalism. *The Business History Review*, 58(4), 473-503.
- Chung, C.-N., & Luo, X. R. (2013). Leadership succession and firm performance in an emerging economy: Successor origin, relational embeddedness, and legitimacy. *Strategic Management Journal*, 34, 338-357.
- Chung, C.-N., Lee, Z.-R., & Zhu, H. (in press). Resource access and status identity: Marriage ties among large family business groups in an emerging economy. *American Journal of Sociology*.
- Dahrendorf, R. (1959). *Class and class-conflict in industrial society*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Fogel, K. (2006). Oligarchic family control, social economic outcomes, and the quality of government. *Journal of International Business Studies*, 37, 603-622.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York, NY: Free Press.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Greenhalgh, S. (1988). Families and networks in Taiwan's economic development. In E. A. Winckler & S. Greenhalgh (Eds.), *Contending approaches to the political economy of Taiwan* (pp. 224-245). Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- Hamilton, G. G. (1997). Organization and market processes in Taiwan's capitalist economy. In M. Orru, N. W. Biggart, & G. G. Hamilton (Eds.), *The economic organization of East Asian capitalism* (pp. 237-95). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hamilton, G. G., & Biggart, N. W. (1988). Market, culture, and authority: A

- comparative analysis of management and organization in the Far East. *American Journal of Sociology*, 94, S52-S94.
- Kao, C.-S. (1996). "Personal trust" in the large businesses in Taiwan: A traditional foundation for contemporary economic activities. In G. G. Hamilton (Ed.), *Asian business networks* (pp. 61-70). New York, NY: Walter de Gruyter.
- Lee, Z.-R. (2021). Chinese business culture and corporate networks: An empirical examination on interlocking directorates for major listed firms in Taiwan, Singapore, Malaysia and Thailand. In H.-D. Yan & F.-L. T. Yu (Eds.), *The Routledge companion to Asian family business: Governance, succession and challenges in the age of digital disruption* (pp. 174-195). New York, NY: Routledge.
- Lee, Z.-R., & Hsiao, H.-H. M. (2014). Taiwan: SME-oriented capitalism in transition. In M. A. Witt & G. Redding (Eds.), *The Oxford handbook of Asian business systems* (pp. 236-257). New York, NY: Oxford University Press.
- Mehrotra, V., Morck, R. K., Shim, J., & Wiwattanakantang, Y. (2013). Adoptive expectations: Rising sons in Japanese family firms. *Journal of Financial Economics*, 108(3), 840-854.
- Mills, C. W. (1956). *The power elite*. New York, NY: Oxford University Press.
- Morck, R., Wolfenzon, D., & Yeung, B. (2005). Corporate governance, economic entrenchment, and growth. *Journal of Economic Literature*, 43, 655-720.
- Murdock, G. P. (1949). *Social structure*. New York, NY: Macmillan.
- Numazaki, I. (1996). The role of personal networks in the making of Taiwan's guanxiqiye (Related enterprises). In G. G. Hamilton (Ed.), *Asian business networks* (pp. 71-85). New York, NY: Walter de Gruyter.
- Numazaki, I. (2000). Chinese business enterprise as inter-family partnership: A comparison with the Japanese case. In K. B. Chan (Ed.), *Chinese business networks: State, economy and culture* (pp. 152-175). Singapore: Prentice Hall, Pearson Education Asia Pte.
- Olson, M., Jr. (1982). *The rise and decline of nations*. New Haven, CT: Yale

- University Press.
- Padgett, J. F., & Ansell, C. K. (1993). Robust action and the rise of the Medici, 1400-1434. *American Journal of Sociology*, 98, 1259-1319.
- Palmer, D., & Barber, B. (2001). Challengers, elites, and owning families: A social class theory of corporate acquisitions in the 1960s. *Administrative Science Quarterly*, 46(1), 87-120.
- Parkin, F. (1979). *Marxism and class theory: A bourgeois critique*. New York, NY: Columbia.
- Redding, S. G. (1990). *The spirit of Chinese capitalism*. Berlin, Germany: Walter de Gruyter.
- Scott, L. J. (1997). *Corporate business and capitalist class*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Shieh, G.-S. (1992). "Boss" island: The subcontracting network and micro-entrepreneurship in Taiwan's development. New York, NY: Peter Lang.
- Snyder, D. M. (1980). *American Kinship: A cultural account*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Veblen, T. (1994). *The theory of the leisure class*. London, UK: Penguin. (Original work published 1899)
- Weber, M. (1964). *The religion of China: Confucianism and taoism*. New York, NY: Free Press.
- Wong, S.-L. (1985). The Chinese family firm: A model. *The British Journal of Sociology*, 36(1), 58-72.
- Whyte, M. K. (1996). The Chinese family and economic development: Obstacle or engine? *Economic Development and Cultural Change*, 45, 1-30.
- Zeitlin, M. (1974). Corporate ownership and control: The large corporation and the capitalist class. *American Journal of Sociology*, 79(5), 1073-1119.
- Zeitlin, M., & Ratcliff, R. E. (1988). *Landlords & capitalists: The dominant class of chile*. Princeton, NJ: Princeton University Press.