


主编 [美] 高 柏 执行主编 甄志宏 冯秋石

当代经济社会学丛书

经济社会学

[美] 弗兰克·道宾 主编 冯秋石 王 星 译

仅供个人阅读研究所用，不得用于商业或其他非法目的。切勿在他处转发！
本电子书制作者

 上海人民出版社

THE SOCIOLOGY OF THE ECONOMY

主编 [美] 高 柏 执行主编 甄志宏 冯秋石



当代经济社会学丛书

经济社会学

[美] 弗兰克·道宾 主编 冯秋石 王 星 译



上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

经济社会学/(美)道宾(Dobbin, F.)主编;冯秋石, 王星译. —上海:上海人民出版社, 2008

(当代经济社会学丛书)

书名原文: The Sociology of the Economy

ISBN 978-7-208-07738-6

I. 经… II. ①道…②冯…③王… III. 经济社会学
IV. F069

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 022858 号

责任编辑 任俊萍

封面装帧 王晓阳

· 当代经济社会学丛书 ·

经济社会学

弗兰克·道宾 主编

冯秋石 王星 译

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

上海商务联西印刷有限公司印刷

开本 720×1000 1/16 印张 24 插页 4 字数 368,000

2008 年 5 月第 1 版 2008 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-208-07738-6/F·1731

定价 40.00 元

丛书顾问委员会成员

(按姓氏字母排列)

蔡 禾

李培林

李友梅

刘少杰

刘世定

沈 原

孙立平

周长城

DiMaggio, Paul(保罗·迪马吉奥)

Dobbin, Frank(弗兰克·道宾)

Fligstein, Neil(尼尔·弗雷格斯坦)

Powell, Walter(沃尔特·鲍威尔)

Soskice, David(戴维·索斯凯斯)

Swedberg, Richard(理查德·斯韦德伯格)

Zelizer, Viviana(薇薇安娜·泽利泽)

中国经济发展模式转型与 经济社会学制度学派(代总序)

一套学术丛书的序言通常要对其涉及领域的理论作一个全面的梳理,为读者提供一个大致线索。由于这套丛书要分批出,而现在不可能全部决定后续选材,我将不遵循一般丛书序言的写法把各本书的内容分别加以提示,而主要讨论这些著作共享的经济社会学组织制度学派与历史制度学派的基本特点、三个重要的研究方向,以及它们对中国目前经济的急剧制度性变迁的意义。毋庸赘言,这些讨论将基于编者个人的理解和认识,属一家之言。其目的是抛砖引玉,引起学术界同仁对这些问题的关注。

组织制度学派与历史制度学派

制度学派是美国经济社会学中最有影响的学派之一。经济社会学的制度学派又可以分为组织制度学派与历史制度学派。这两个学派在学术界的影响都不仅限于经济社会学,甚至也不仅限于社会学,而是跨学科的。

组织制度学派诞生于20世纪70年代兴起的组织社会学。它有很强的美国本土学术范式的特点。历史制度学派则明显受到关于欧洲政治经济研究的影响。组织制度学派与历史制度学派一直作为新古典经济学和理性选择理论的对立物在发展和演变。经济学和理性选择理论均采用理性行为的基本假设,都把理性视为单个的行动主体拥有的,先验于任何制度的一个外在的属性。换言之,制度构成对行动主体策略行为而言的一个场景或者游戏规则,它约束行动主体追求自身利益的行为。但是,行动主体在制度代表的游戏规则下仍然可以追求自身利益的最大化。经济学和理性选择理论通常将行动主体的选择偏好作为假设来处理,很

少关心选择偏好的来源。这种理性行为的假设与方法论个人主义一起,构成了建构放之四海而皆准的“大理论”(grand theory)的基本要素。与此相对,组织制度学派和历史制度学派共同的特征是,否认经济学和理性选择理论采用的先验的、外在的理性假设,拒绝它们采用的方法论个人主义,并摒弃它们建构超越具体时空条件限制的“大理论”的追求,追求中程的理论解释。由此可见,这两派在关于如何建构社会科学理论方面有着系统的和本质上的分歧。

组织制度学派和历史制度学派对新古典经济学和理性选择理论关于理性行为基本假设的批评有两个层面:一个层面是人类的许多行为无法用理性行为假设来分析。组织制度学派强调人的行为经常不受功利主义的驱动,而是在强制、模仿以及规范的压力下,更多地出于合法性的考虑,或是认知方面的原因而趋同(Meyer and Rowan, 1977; DiMaggio and Powell, 1983)。另一个层面是理性行为本身的选择偏好来自制度,而不是一种先验的、外在的存在。制度化的理性神话与制度本身的规范都以内生的形式,建构理性行为的选择偏好(DiMaggio and Power 1991; Thelen and Steinmo, 1992; Hall and Soskice, 2003)。

组织制度学派最本质的特征是通过人的认知来解释制度。组织制度学派把制度定义为“能约束行动并提供秩序的共享规则体系,这个规则体系既限制行动主体追求最佳结果的企图和能力,又为一些自身利益受到通行的奖惩体制保护的社会集团提供特权”(DiMaggio and Powell, 1991:11)。组织制度学派通过微观层面个体的认知特点,解释宏观层面制度化过程中的趋同现象。它强调,在影响微观层面个体行动的因素中,认知与情感和价值一起,代表着帕森斯文化三维中的一极。价值一极代表着理性的判断,而认知代表的则是在情感和价值方面完全中立的分类、常规、语言文字以及图式等,被认为是天经地义的日常知识。组织制度学派认为,在日常生活的互动中,人们总是运用他们的这种常识性知识来理解现状。从这层意义上而言,制度不是将一个先验的价值存在内化给个体,而是一个在个体互动的过程中被建构出来的产物。换言之,所谓的制度无非是“行动主体做为群体在内部成员之间共享的关于习惯性行为的类型化”(DiMaggio and Powell, 1991:22)。这样一种认知因素影响下的行动,无法用以价值判断为基础的理性来解释。

在组织制度学派从组织社会学的传统领域向经济社会学发展的过程中,它对

早期的单独重视研究非营利部门中的非理性趋同的范式做出一个重大修正,开始直接研究营利部门,即所谓的直接受市场力量驱动的企业趋同行为。它开始重视利益以及竞争等经济学或理性选择理论侧重的经典理性行为建构过程中的社会因素。正像“文化工具箱”的比喻显示的那样,对于组织制度学派而言,经济生活中的行动主体在界定自身的利益与目标和制定实现目标的策略时,总是从所在的文化与制度环境中寻找资源(Swidler, 1986)。这一重要的修正,对扩大组织制度学派在经济社会学中的影响居功至伟。它打开了一扇通往研究经济生活中理性的社会建构这一新研究方向的大门。

虽然组织制度学派与历史制度学派都重视制度,但是它们的侧重点有明显的不同。与组织制度学派重视在情感与价值方面完全中立的认知因素相对,历史制度学派更重视涉及价值判断的规范的作用。历史制度学派认为,行动主体关于利益和目标的界定是在具体的制度环境中进行的。因此,理性与制度是不可分割的(Thelen, 1999)。历史制度学派指出,理性只能是具体的,而不是像经济学和理性选择理论主张的那样,在一个具体的场景之前就界定一个先验的选择偏好。一定时空条件下的经济、政治以及意识形态等制度性因素,直接塑造行动主体关于目标和利益的界定(Lindberg, Campbell and Hollingsworth, 1990:6)。与经济学和理性选择理论把利益处理成一个假设不同,历史制度学派把行动主体如何界定利益作为一个问题,或者一个因变量。它认为,除非我们了解具体的制度性环境,否则行动主体的行为受自身利益驱动假设是十分空洞的。历史制度学派并不否认行动主体可以追求实现其目标的策略,但是强调只有通过历史的研究,我们才能揭示他们试图将什么样具体的利益最大化,以及为什么重视一些目标而不重视另一些目标(Thelen and Steinmó, 1991:9)。

与经济学和理性选择理论采用的方法论个人主义相反,组织制度学派最感兴趣的特性是,“无法被还原成个人属性和动机的集结或者直接后果的超越个人的分析单位”(DiMaggio and Powell, 1991:8)。它认为,尽管人们经常面临选择,但是他们总是借鉴他人在相似情景下的经验,并以社会上通行的行为准则为参照系。组织制度学派以场域为分析单位。它认为,宏观层面的制度不是单个的、追求私利的个人的累加。恰恰相反,单个的个人行为总是受到集结层面的他人行为的影响。组织制度学派用吉登斯提出的结构化这一概念来说明这种影响。结构

化过程包括四个部分：第一，个体或者单个的组织在一个场域内的互动大幅度增加。第二，场域内部开始出现个体之间或者组织间的统治结构或者联盟。第三，场域中各个个体或者组织发出和接受的信息量大幅度增加。第四，同一场域里的个体或者单个组织之间，彼此都发展出对对方存在的明确认识。在这样一个结构化的过程中，场域中共享的类型化后的规则体系，而不是个体先验的理性存在，是影响个体行为的决定性因素。正因为如此，场域取代了方法论个人主义成为组织制度学派的研究方法以及分析单位(DiMaggio and Powell, 1991)。

经济学也好，理性选择理论也好，均采用方法论个人主义。它们主张，在宏观层面上以集结形式出现的结果，必须从微观层面上的个体的策略行为与互动来理解。与此相反，历史制度学派或者是从制度的层面上推导出个体利益，或者是对集结层面上的利益直接进行分析，而不讨论个体的策略行为如何形成这种集结(Thelen, 1999:377)。正因为如此，历史制度学派采用的分析单位一般多是像政党、工会以及产业团体等集结层面上的行动主体。作为历史制度学派的一个新发展，资本主义多样性的研究范式以行动主体为其分析框架的中心。这个行动主体可以是个人或单个的企业，也可以是生产者团体或者政府。尽管它的分析框架赋予企业以更重要的地位，与新古典经济学和理性选择理论的方法论个人主义不同，资本主义多样性研究范式是从联系中来把握企业的，这种联系既包括雇主与雇员、股东与管理者的关系，也包括企业间的关系。这些关系都会制约企业的策略选择。承认行动主体的战略互动对结果有影响，更加凸显历史制度学派一贯主张的那些直接影响这种战略互动的政治经济制度的重要性(Hall and Soskice, 2003:5-7)。

经济学和理性选择理论都重视建构“大理论”。20世纪五六十年代西方社会科学的行为主义革命是对旧的、描述式的和缺少分析的旧制度学派研究范式的一个大的修正。行为主义认为，单纯地列出各种详细的制度性结构，并不能解释实际的政治经济行为，社会科学研究更应该重视非正式的权力分配、态度以及行为对结果的影响(Thelen, 1999)。经济学开始重视建立基于假设的普遍适用的数理模型；政治学与社会学则摒弃注重各国制度特点的旧的制度分析，开始发展在跨国比较分析中可以广泛应用的，并以大规模的统计分析为基础的概念和变量。这样一种学术范式催生了以现代化理论为代表的重视超越各国政治经济制度之上

的相似倾向,并主张趋同论。尽管行为主义的范式有许多的积极影响,它的一个主要弱点是大大地限制了社会科学分析的范围。虽然行为主义本身重视个人和团体的特点、态度以及行为,但它经常忽略行为发生场地的许多重要因素,并且无法回答它本身以前提出的一个重要问题,即为什么政治经济生活中各个集团的态度、行为以及资源的分配,在各国之间有巨大的差异(Thelen and Steinmo, 1991:4-5)。新制度经济学在西方经济学里应该算是与经济社会学最有可能对话的分支了。然而,新制度经济学在本质上依然是试图建立一种放之四海而皆准的普遍性理论,只不过它试图用以交易成本体现的效率来代替以投入产出体现的效率而已。而且,新制度经济学在本质上仍然是规范性的理论,它与经济社会学重视实证性的理论,重视各国经济制度之间巨大差异的特点有很大的不同。

70年代的布雷顿森林体系崩溃和石油危机期间,各发达国家不同的应对以及它们后来在经济表现方面的巨大差异,对行为主义的研究范式提出了严重挑战,并极大地促进了历史制度学派的发展。历史制度学派抛弃了原来现代化理论采用的传统和现代性等普遍适用的一般性概念。它开始发现像强政府、弱政府、发展指向型国家以及规制性国家,这些可以捕捉发达国家之间多样性的概念,追求例如公团主义、政策网络以及政党结构等具有中程解释力的变量,并注意这些变量如何影响各行动主体的动机,以及限制他们面临的策略选择。作为普遍适用的大理论的对立物,历史制度学派从一开始起就侧重能反映各国差异的制度。与旧的制度学派不同,历史制度学派重视制度对行动主体目标的影响,以及一国权力和资源在不同的行动主体之间的分配(Thelen and Steinmo, 1991:6)。作为一种中程的分析性概念,这些制度能通过对行动主体的制约,为各国之间政治经济的差异提供一种具体的解释。

尽管组织制度学派没有直接讨论中程理论的问题,而且有时候还注重全球性的趋同现象,但其本身的分析框架决定了它能更好地提供中程的解释。组织制度学派的分析单位为场域。场域永远是一个受时空条件限制的具体存在。为了解释一个产业或一个国家的经济现象,组织制度学派的分析必须对具体的场域特点及其演变历史进行研究。与此同时,组织制度学派注重文化在认知方面的作用,而文化只能是具体的文化。从这层意义上而言,组织制度学派的理论就必然是一种中程的社会科学理论。

理性的社会建构

组织制度学派强调理性是被社会地建构出来的,而认知因素在社会建构的过程中发挥着重大作用。前边提到,当组织制度学派从组织社会学向经济社会学扩展时由早期的单纯注重非理性的行为向注重理性行为的社会建构转变。迪马吉奥曾经把组织制度学派与历史制度学派关注的制度对理性的影响形式作了一个明确的区分。他指出,影响文化与经济的关系有两种。一种是文化构架经济,即特定文化环境下使用的常识性分类、文字、图示和关于代理的概念,以及关于技术、技巧的定义直接决定如何进行生产、交换和消费。在这种情形下,文化对经济而言是内在的,在分析上是不可分离的,它提供的理解是行动主体参与经济活动的基础。另一种是文化规范经济,即特定的文化环境下占主导地位规范、价值及常规限制经济活动的形式与范围。在这种情形下,文化对经济而言是外在的,在分析上是可分离的,它对单个的行动主体在经济生活中可以做那些,不可以做那些有明确的约束(DiMaggio, 1994:28-29)。

现代西方社会科学一般认为,由于工具性制度的目的与手段之间的关系是明晰的,在分析工具性制度时没有必要关心阐释的作用。因此,任何具有明确工具性的东西不具有文化上的特征(Dobbin, 1994)。对经济学家而言,经济的现实性是一元的,先验、普遍的经济规律主宰着世界,经济学则是将这些规律的细节挖掘出来的实践。在组织制度学派与历史制度学派看来,以上观点在现实中面临着一个很大的矛盾,即虽然许多人主张所有的工具性制度受一套同样的经济规律驱动,不同国家的工具性制度却总是呈现出很大的区别(Dobbin, 2008:7)。

组织制度学派认为,人类的行动有主观上的意义。意义代表的是行动主体关于因果关系的认识,没有任何领域的行动只是单纯地顺从无需分析的客观现实。当行动主体对行动的意图达成集体的理解时,行动就会变成惯习,而惯习则是制度的基础。社会科学家只有通过理解行动的主观目的,领悟行动主体对于行动与目的之间因果关系的理解,才能解释行动(Dobbin, 2008:7)。经济行为中的理性是现象学的。它意味着行动主体总是从经验中把握意义。意义是理解一切行动包括理性行为的根本。意义又有明确的跨国差异。因此,理性的建构不仅是社会的,它也是文化的。

在操作层面,组织制度学派与历史制度学派都重视意识形态、经济理论与经济思想对理性社会建构的作用。二者均从政策范式的角度入手,剖析理性行为的社会文化特征。政策范式直接影响决策者看待世界的方式,并规定他们的角色。它既包括实施政策的实践,也包括政府关于目的与手段之间关系的理解(Dobbin, 2008:9-10)。通过政策范式,政府不仅提供了经济主体借以理解世界的方式,也在一定程度上剥夺了他们独立判断的能力。通过影响经济主体接受对情况的解释,政府在某种程度上获得了对结果的控制(Gao, 1997)。

一般而言,现有的文献比较重视在社会建构政策范式的过程中起主导作用的意识形态、经济理论和思想的来源;这些意识形态、经济理论和思想与利益集团的关系,这些意识形态、经济理论和思想的代理人,以及这些代理人与国家权力和主要利益集团的关系。政策范式直接将意识形态代表的意义,或者经济思想代表的目的—手段之间关系的理解等认知因素,与产业政策和制度发展的实践联系了起来。

意识形态通过影响政治话语来影响政策范式。“政策制定离不开流行的思想观念等环境;这里面包括对社会性质与经济性质的集体共有概念,关于政府的适当的角色、若干共同的政治理想以及以往政策经验的集体记忆。所有这些理念集中在一起就构成了一个国家的政治话语。这种政治话语提供了在政治舞台上描述政策的语言和对政策进行评判的条件。”(Hall, 1989:383)虽然30年代中期诞生的凯恩斯理论为大萧条代表的市场失灵提出了解决方案,它在当时的政治话语中并没有占统治地位,也没有成为当时各国政策范式的理论基础。第二次世界大战改变了一切。在第二次世界大战期间,一大批受凯恩斯经济学影响的经济学家进入政府部门,并采用了各种受这一理论影响的政策。在战后,凯恩斯经济学主宰了影响发达国家经济政策制定的主流政治话语(Hall, 1989)。

政治文化对产业政策范式有重大影响。在工业化的过程中,曾经影响过政治秩序的各种制度性逻辑,经常被用来作为建立经济秩序和进步的手段。美国政体将权力置于众多的自治共同体政府,而联邦一级的政治体系则缺少统治权。受此影响,美国将经济生活的决定权分配给市场。法国则相反,将权力置于中央政府,规定唯有中央政府有权组织制定经济秩序和确定国家的重大目标。因此,法国的政府官僚一直在经济治理中占主导地位。英国政体置权力于精英个体,保护公司不受王权与政府官僚的影响。它先是实行自由放任政策,后来则通过积极的保

护,使其免于市场和政治力量的干涉(Dobbin, 1994)。

经济学家经常扮演新政策范式代理人的重要角色,尽管经济学家的学术背景很重要,但由于在任何一个时点上总是有互相冲突的不同经济思想与理论,经济学家与国家权力的关系经常成为决定哪些理论或思想能最终影响政策范式的重要因素。比如,在日本战后对产业政策范式有最大影响的一批经济学家都是在第二次世界大战前受的教育,都信奉马克思、熊彼特和凯恩斯,而没有人信哈耶克。这样一种独特的学术背景是日本发展主义的理论基础。这些经济学家与日本战后的主要政治家有着十分紧密的联系,经常担任他们的主要智囊。因此,他们的经济思想与政策理念经常通过国家权力的放大,变为主导国家政策范式的纲领性原则。这正是为什么日本走上了一条与西方完全不同的发展道路的根本原因之一(Gao, 1997)。换言之,国家结构可以直接影响他们在一个特定的时空条件下能否影响政策制定,以及影响的形式(Weir and Skocpol, 1985)。

经济学作为一个学科的状况对政策范式也有影响。在拉美特别是墨西哥,到了80年代,在美国受教育的一批新古典经济学家归国之后,许多人进入政府部门,参与国家管理。当债务危机开始后,这些人开始取代战后一代主张进口替代的老经济学家,主张以美国新古典经济学为理论基础的要求释放市场力量的经济政策范式。与此同时,在拉美的许多国家,经济学界经历了一场天翻地覆的变化,迅速向美国式教育靠拢,很多大学的经济学系成为留美的预备训练部。其结果是不仅仅在实践层面,而且在思想和理论的层面也发生变化。不仅仅这些国家的政策范式发生变化,连思考政策的制度化了的手段和方法也发生深刻的变化。这些是影响拉美国家采用“华盛顿共识”政策范式的重要因素(Babb, 2001:11-12)。

国家的作用

从经济学的角度来看,国家对经济而言是一个外在的存在。它可以帮助资本积累,它可以干扰、破坏或加速资本积累。但是它无法从根本上影响经济组织的形式和经济活动的协调。政府可以有强有弱,但是它很少成为经济生活中的变革性力量(Weiss, 1988,引自 Lindberg and Campbell, 1991:356)。对于组织制度学派和历史制度学派而言,“政治并不是凌驾于经济之上,它直接渗透在经济结构中”(Weiss, 1988:162;转引自 Lindberg and Campbell, 1991:357)。

组织制度学派认为,国家建设与市场建设是一个互动的、不可分割的过程。技术进步和竞争使得市场经常处于不稳定的状态,而企业面临的一个重大任务是,维持它在市场中与竞争对手、供应商以及雇员之间关系的稳定。市场经济交换过程中的社会关系一直处于非常波动的状态,交换的各方为解决这种不稳定性,最终总是将企业推向国家。任何一个资本主义经济为了建立稳定的市场,都需要国家来制定产权结构、治理结构、交换规则和控制理念。国家可以理解成由一系列政策领域组成的场域。每个场域均构成政治行动的舞台。在这个舞台上,各方面的利益集团的代表制定并执行旨在为行动主体之间的互动,提供稳定的规则与治理结构的政策。在这层意义上而言,市场建设离不开国家建设。国家在创造市场稳定性的作用时,少则体现在允许企业使用各种治理机制去处理竞争和冲突,多则通过直接干预市场行为以达到稳定的目的(Fligstein, 2003:chapter 1)。

对于历史制度学派而言,国家通过直接或间接地影响治理机制的选择来构架经济。在资本主义经济里,治理模式直接受经济行动主体的策略行为与权力分配的影响。无论是国家的行动,还是国家制度的形式,都可以制约经济行动主体的策略行为和权力。国家既可以影响选择正式还是非正式的组织来治理经济,也可以影响双边和多边的交换形式。国家既可以影响经济生活中资源和信息的生产和配置,又可以通过操纵产权约束经济行动主体的行为(Campbell and Lindberg, 1991:361)。

国家既是一个行动主体,也是一个结构。

作为行动主体的国家经常被认为拥有自主权。它可以在一定程度上摆脱社会上各利益集团的影响,以自己的政策来维护民族利益。在很多场合,这样一个国家被作为与市场完全相对的概念来使用。然而,在实际的分析案例中,这种简单地把国家与市场相对的做法局限性很大。它使得我们无法对许多资本主义国家间的区别加以概念化。比如,在比较传统的自由市场经济和以日本与韩国为代表的东亚发展主义时,这种国家与市场的对立就不是很有用。这些国家既有市场经济,也有一个强有力的政府。不仅如此,这些国家的政府在经济生活中并不是取代市场,而是利用各种非市场治理机制来限制市场、补充市场(Gao, 1997)。换言之,国家“不仅在一个整体中塑造市民社会和公共权威之间的关系,也塑造市民社会内部的许多重要关系”(Stepan, 引自 Gao, 1997:8)。

作为结构,国家为经济行动主体提供一个政治舞台。这个政治舞台向各个利

益集团提供不同的制度性机会。因此,这些不同的利益团体对国家制定政策的过程有不同程度的影响。同时,国家又是一个组织配置。在国家与经济的关系上,历史制度学派与组织制度学派的观点有所不同。在组织制度学派看来,市场的不稳定导致了对国家职能的需求(Fligstein, 2003)。而在历史制度学派看来,国家立法、司法和行政权的分离,以及各个职能部门之间在管理权限方面的争夺,经常可以直接导致经济部门治理结构的不稳定。同时,国家对一国经济中资源的配置有重大影响,这种影响对企业的策略选择和经济行动主体在互动中的相对机会至关重要(Lindberg and Campbell, 1991:358-360)。

国家制度的不同对经济治理模式有重大影响。在历史上,以英美为代表的共同法系的传统与以德法为代表的大陆法系的传统,对这些国家现代宪制的形成有深远影响,宪制的不同又是不同经济治理模式的重要的制度性条件。

共同法系的传统崇尚自由和人权等根本性理念。在这些国家中,权利是靠私人来强化的。法律依靠受害者本人和他的律师来管理社会。服从法律的激励机制是依靠国家的强力,迫使违法者对其行为给他人带来的损害做出赔偿。在共同法系里,法律解决的技巧是首先考虑法官的判决,而且法官的判决是至高无上的。在受共同法系传统影响的国家,法律发展的一部分是通过司法部门以往通过的案例判决对未来判决有约束力这一积累的形式实现的。这部分法律受政治因素的影响相对较小。在这些国家的传统中,司法部门不仅同时拥有一定的立法权,而且还有司法审查的制度,审理国家立法部门通过的法律和行政部门采用的政策是否违宪。在现代国家三权分立的制度性安排中,法官可以通过司法审查的过程,以违宪的名义推翻立法。由于这个制度性安排,这些国家的行政部门与大陆法系国家相比权力较小。尤其是在美国,行政系统的权利直接受到司法系统的制衡。在这样的宪制里,任何行政部门主张或实践的非市场治理结构都可能受到个人或单个的公司通过司法系统以违宪的名义进行挑战(Gao, 2004)。

相反,继承大陆法系传统的国家对公法与私法有明确的区分。国家的角色不仅仅是保护私人的权利,更重要的考虑是保护公共利益。其结果是很多私法里的根本性概念不得被弱化。在大陆法系国家,法律解决的技巧是首先考虑立法,法典是法律的最终依据,立法者的判断不允许司法系统的干预。在受大陆法系传统影响的国家,法律一概由立法部门制定。因此,国会的政治过程直接影响法律

的制定。司法部门的权力和职责与共同法系国家相比要小得多,没有任何立法权。大陆法系国家在第二次世界大战结束之前,大都没有司法审查的制度。行政部门在这些国家拥有很强的权力,它不但在立法过程中经常是具体法案的起草者,而且还经常作为司法系统的替代,调和社会利益的冲突。当法律受较强的政治因素影响和行政部门有较大的裁量权时,个人与企业的自由就必然受到较多的约束。因此,在继承大陆法系传统的国家中反映个体利益的市场空间小于继承共同法系传统的国家(Gao, 2004)。这就是为什么通常讲英语的共同法系国家经常被归类于自由市场国家,而大陆法系国家经常被归类于协调市场国家。

非市场治理机制

由于历史制度学派一贯主张在集结的层面理解利益,它自然看重产业或部门层面的治理结构。与新古典经济学通过微观层面的单个行动主体来把握市场行为不同,历史制度学派认为,企业为了开发、生产和营销其产品和服务,必然要卷入产业中的社会交换关系网络(Campbell, Lindberg and Hollingsworth, 1991:5-6)。因此,产业的治理结构就是在集结层面为管理这些关系而作出的制度性安排。在这点上,历史制度学派的观点与网络学派有很大的区别。历史制度学派关于治理的概念,虽然以个体利益与社会网络的存在为前提,但是它从集结的层面来把握单个企业或企业网络,并强调通过公共的制度性安排,以治理结构的形式来维持个体之间关系的稳定性。与此相对,网络理论以个体的利益为前提。虽然同一网络其他个体的存在可以对一个个体的利益进行约束,但是这种约束是非正式的。网络的公共性质与治理结构相比要弱很多。

最近的资本主义多样性文献进一步把非市场治理机制在经济中的作用作为判断市场经济类型的标准。这类文献以企业为其核心概念,但是从企业的社会关系方面来把握企业。它认为,企业为了组织生产必须处理与工会的关系,管理者与股东的关系,技能养成与教育的关系,以及企业之间的关系,还必须处理内部激励机制的问题。这类文献主张,如果把一国微观层面上的企业处理这些关系的方式进行比较,我们可以看到两类不同的资本主义经济,一种是自由市场经济,另一种是协调市场经济。作为理想类型的自由市场经济已经被经济学文献进行过详细的描述:企业一般依赖市场竞争与正式的契约去规定各种社会关系;生产者与

消费者均根据市场价格来调整供给和需求；市场在很多方面为经济行为主体的协调提供了非常有效的工具。而另一个理想类型的协调市场经济则经常是政治经济学的研究对象。在这种经济形态中，企业更多地依赖非市场机制来协调它们之间的关系，并建构其各自的强项。这些非市场机制通常要涉及更多的不完全契约或以社会关系为基础的契约，依靠网络内部交换信息的监督机制，并更多地依靠合作而不是竞争的关系，来打造企业的竞争优势。这两种市场经济的制度环境有很大的区别。在自由市场经济里，市场制度鼓励短期关系和高度竞争。这种经济形态也有一个鼓励正式的、相对完整的契约的法律系统。它也允许企业通过兼并的形式，将原本是外部不同企业之间的关系变成内部的隶属关系，以便更有效地进行协调(Hall and Soskice, 2003:8)。

前边提到，非市场治理机制与国家的政治结构有很强的相关性。非市场治理机制有深厚的欧洲大陆的传统。这与欧洲国家对上一次全球化大潮兴起的挑战的回应有着直接的关系。德国在19世纪中叶的20年里经历了迅速的工业化。到了19世纪70年代，德国开始面临经济萧条。由此产生的政治不稳定在德国社会导致了要求对市场进行干预的强大政治压力。德国政府积极支持卡特尔，它把卡特尔作为一个低成本获得私人企业信息，并影响私人企业行为的手段。同时，由于卡特尔在德国的重化工业里占统治地位，德国政府也把卡特尔作为实现自身扩张国际影响和加强军事力量的工具。等到上一次全球化逆转期时，非市场机制更是成为在德国占统治地位的治理结构。纳粹上台之后，在全国按行业和地区组织了强制性的产业团体。这是法西斯主义在回应全球化逆转时与社会主义和自由资本主义最大的区别(Gao, 1997, 2004; Gerber, 2001)。第二次世界大战以后，非市场治理机制并没有随着盟军占领下的民主化而消失，而是演化成所谓“社会规制的市场经济”。这个“社会规制的市场经济”非常关注各种社会势力的平衡，这种平衡不仅体现在社会各阶层之间、地区间及产业部门间，而且也体现在大小企业之间、城市与乡村之间，甚至本土联邦德国人与大量来自民主德国的难民之间。这种社会平衡是依靠一系列的非市场治理机制来实现的：工会参与企业的管理及总经理的选择；银行与企业建立稳定的长期合作关系；高度组织化的市民社会不仅有得到承认的权利以及代表这种权利的利益团体，而且有自我管理的能力(Streeck and Yamamura, 2003:12)。

日本的情况也很相似。1897年建立的社会政策学会全面地继承德国历史学派的影响。在其宣言中,日本社会政策协会公开宣告,“我们反对自由放任的资本主义,因为极度自私的动机和过度的自由竞争将会加深贫富差距。我们也反对社会主义,因为社会主义的目的是破坏现存经济制度,并消灭资产阶级,而这一目的将会扰乱国家发展的进程。我们的信条是维持私有经济体制,我们将会在这一认识框架内,通过个人努力和政府力量来避免阶级冲突,寻求社会和谐(Sumitani,转引自Gao, 1997:61)。在上一轮全球化逆转后的第一次世界大战,大萧条和第二次世界大战期间,特别是在法西斯主义经济理念的影响下,日本的非市场治理机制发展十分迅速:财阀以康采恩的形式在多个工业领域整合生产过程,强制性卡特尔后来发展成强制性产业协会,所有的企业都开始有一个融资的主银行,国家既不允许工人罢工也不允许企业解雇,大企业和中小企业之间开始建立较长期的稳定交换关系。这些都打破了以市场为主的传统经济治理模式。在战后,这些非市场治理机制在新的民主政体与开放经济的条件下,以改头换面的形式继续发展。到了80年代,日本与德国一起成为与英美完全不同的资本主义经济形态(Gao, 1997, 2001)。

以上讨论的是经济社会学制度学派在分析经济现象时使用的三个自变量在静态状态下的基本逻辑。在讨论它们今天对中国的意义时,我们必须还要加进一个动态的变量,即全球化的过程。在全球化的动态过程中,组织制度学派和历史制度学派关注的三个自变量,即理性的社会建构、国家与非市场治理结构,都会发生变化。这种变化可以从三个方面来理解。

第一,从一个纵向的角度回溯国家在经济治理中的职能变化,我们可以看到,在各发达国家中,在上一轮全球化大潮在20世纪初逆转之前,国家在经济生活中主要扮演的是界定并维护产权的角色。而到了第一次世界大战爆发,参战各国的政府在战争动员的过程中开始直接控制资源配置。这一趋势到了第二次世界大战时变得更为明显。等到工业国先后在1929—1933年间经历大萧条时,各国政府更是开始公开支持非市场治理机制的发展,以减少市场力量对社会的恶性冲击。第二,从资本主义在全球化过程中以钟摆的形式运动这一角度来看,在全球化的上升期,主张释放市场力量的自由主义和新自由主义等意识形态总是大行其道,成为影响政府政策范式的主要思潮。而到了逆转的阶段,主张政府干预,限制市

场力量的意识形态则占上风。同样的道理,在全球化的上升期,国家在经济生活中的干预必然受到挑战,非市场治理机制也必然被认为是没有效率的。而在全球化的逆转阶段,国家与非市场治理机制则经常被认为是控制市场力量负面影响的有效手段。第三,尽管我们可以看到第二条所描述的三个变量随着全球化的变化而变化的共同趋势,这种趋势却不会导致彻底趋同的局面。这是因为,各国政治经济制度在其演化的历史过程中总是趋于一些选择偏好,而抵制另外一些选择偏好。尽管由于结构性的压力或者认知方面的变化,在特定的时空条件下可以呈现变化的趋势,但是由于国家政治经济制度的根本性逻辑不同,自由市场经济在释放市场力量成为全世界占主导地位的政策范式时,走的步子要远远大于协调市场经济,而协调市场经济在保护社会成为全世界占主导地位的政策范式时,走的步子要远远大于自由市场经济。

经济社会学制度学派与中国经济发展模式转型

目前,全球化的过程正在从钟摆的一极开始向方向相反的另一极回摆。这种回摆表现在两个方面。第一,在经历了近三十年的金融扩张后,出现一场全球规模的金融危机的风险大大增加。第二,发达国家的政策范式开始由释放市场力量向保护社会回摆。这种回摆将对自由贸易政策有巨大冲击。换言之,支撑现行国际经济秩序的国际金融体系与国际贸易体系,都有可能出现重大变化。中国经济发展模式在过去几年里的转型是整个全球化过程变化的一个重要组成部分。

中国的改革和开放步子走得最大的时期是20世纪70年代末到21世纪初。这个阶段恰恰是全球化的上升期。从一个历史的观点看,全球化的过程自70年代初从钟摆运动的一极向另一极回摆,开始了一个新的轮回。在全球化的大旗下,各国政府纷纷通过私有化、自由化以及规制缓和的措施,来打破原来为保护社会而建立的种种制度,以便实现释放市场力量的目标。在这个阶段里,中国理性社会建构的核心是打破原有计划经济体制的束缚,解放生产力,释放市场力量,全面参与全球化这一人类社会不可阻挡的历史进程。在这样一种认知基础下,中国政府推行改革开放的政策范式,不仅积极地转变自身在经济治理中的干预方式,更重要的是在很多方面减少自身干预经济的范围。一方面,中央集权开始向地方分权转变。另一方面,在许多经济治理机制中,传统的政府角色开始被市场取代。

为了提高公共投资的效率,政府在改革的过程中把提供住房、教育、医疗乃至养老等保护社会的责任方面大大减少,并把这些负担转嫁给个人,而把公共投资集中在与生产有直接关系的基础设施上。在改革开放的政策范式下,非市场治理机制在中国的公共话语中并没有很大的空间。中国人眼中资本主义市场经济的理想模式是以美国为代表的自由市场经济。非市场治理机制直到近年来,在关于与民主化有关的非政府组织、公民社会等政治话语中刚刚开始出现。

理性的社会建构在 21 世纪初的中国开始面临全新的外部环境:西方国家不仅强烈要求人民币升值,也要求中国将经济发展模式从出口驱动转向内需驱动。与此同时,国际上的保护主义正在迅速成为一种倾向。在日益复杂的外部环境中,中国将如何建构自身的竞争优势?人们对原来影响政府政策范式的经济理念开始进行反思,受西方影响的主流经济学遭遇了改革开放以来社会上前所未有的质疑和批评。中国正在经历的转型不仅是经济本身的巨大变化,更是在认知层面上理性的社会建构方面发生的深刻转变。这种正在建构下的新理性的本质特征之一,就是打破过去主流经济学以效率作为唯一的视角来关注经济,以 GDP 的增长作为衡量经济发展的唯一指标。人们开始认识到经济的确是镶嵌在社会结构之中,在分析经济现象时必须引入社会的变量。和谐社会与自主创新等新的经济理念的提出,体现了中国政府对这些变化的全新认识。这种认识对经济社会学而言有两层含义:第一,正像经济增长的提法已经被经济发展取代一样,经济生活中效率只是诸种目标中的一个。这并不是说效率不再重要,而是说既然人们在经济目标上的排序是被社会地建构的,这种排序就受特定的时空条件制约。当中国面临的首要任务是打破计划经济体制的束缚发展生产力时,效率可以是首要目标。但是,当转向社会保护时,首要目标就可能是公平,而非效率了。第二,经济生活不仅仅是依靠市场这一“看不见的手”,或者是社会网络就可以治理的。代表着集结层面的公共利益的制度是一个重要的变量。

国家在经济治理中的作用是目前经济社会学需要大力研究的重点。

世界银行曾经在 1997 年的世界发展报告里,列出一个国家的最低限度职能、中级职能以及积极职能。国家最低限度职能包括提供基本的公共物品和保护穷人。公共物品除了国防、法制、产权及宏观经济政策管理之外,还必须包括公共健康。而保护穷人的措施则包括反贫困项目和灾难救助。国家的中级职能包括通过

支持教育和保护环境解决外部性问题, 规制水、电、煤气、电话的供应以及反垄断, 通过提供保险、规制金融业和提供消费者保护来解决信息不对称, 以及通过提供具有再分配性质的退休金、家庭补助和失业保险来提供社会保障。国家的积极职能则包括培育市场和产业集群, 以及进行财产上的再分配(引自 Fukuyama, 2004:8-9)。

按照这些标准, 我们可以看出, 中国政府在经济生活中扮演的角色与世界银行的标准相比处于一个倒置的状态。中国的各级政府在培育市场和产业集群等方面做得远远超过许多国家。这些在很大程度上恰恰是中国经济发展成功的重要原因之一。在全球化的上升期, 这种依靠政府的产业政策进行干预, 在西方被广泛认为是落后于时代的发展的。然而, 到了今天, 中国政府的这种干预使得中国在国际竞争压力下的产业升级换代取得了迅速的发展, 打破了过去依附理论和世界系统理论时代的发展中国家在国际分工中必然被锁定在产业链低端的定论。

另一方面在 90 年代的改革过程中, 政府在向社会提供公共物品的这个基本职能方面全面撤退, 把提供住房、教育、医疗以及到养老等方面的责任统统转嫁给个人。这种做法导致了中国社会的高储蓄与低消费的并存。因此, 从亚洲金融危机开始, 一直到 2003 年中国经济开始出现过热为止, 中国政府最大的担心是通货紧缩, 而不是现在我们面临的通货膨胀。在最近的几年里, 中国政府开始认识到如果政府不增加公共物品的提供, 不在全球化时代为个人面临的日益增加的风险, 提供一种制度上的防护, 那么, 无论中国社会有多么高的储蓄率, 也不可能出现较高水平的消费。其结果是, 中国的经济发展模式将无法由出口驱动转为内需驱动。至今为止, 中国政府在行使其中级职能方面, 还处于比较被动的局面。不仅国有垄断企业的霸王条款经常成为消费者抱怨的对象, 在为基础教育投资、反垄断、规制银行业、提供社会保障方面, 也有巨大的改善空间。这些都要求中国的社会科学家们对制度进行深入的研究, 才有可能找到解决的方案。

非市场治理机制是中国人最不熟悉的领域。这里面有历史的原因: 中国是在 20 世纪中由一个孙中山痛心疾首的“一盘散沙”的政治经济形态, 通过革命进入了社会主义的计划经济。这个巨大的变化代表着在上一次全球化出现逆转时, 中国在人类社会三种对应模式里的选择。作出这个选择的部分原因在于, 在中国的近现代史上市民社会的发育十分落后。

非市场治理机制是一个中国目前必须要大力研究的领域, 它在探索中国未来

的国家与社会在经济生活中的关系时十分重要。中国过去一个十分头痛的问题是“一抓就死,一放就乱”。或者是靠政府的行政命令和行政手段全面禁止某些经济行为,或者是这种禁止一旦放松,无数的企业便会在没有任何协调的状态下一拥而上,马上将市场上的局面变成过度竞争。德国早在19世纪70年代就开始利用卡特尔来应对企业之间的过度竞争。而日本在20世纪初面临与中国相似的局面时,依靠的是政府支持下的产业行会。这些做法是通过竞争中的合作,而不是一味的自杀性恶性竞争来解决市场中的集体行动的困境(the problem of collective action)。最近,在中国的实践中我们可以看到,无论是温州的产业协会在应诉国外反倾销调查时,还是中国的钢铁业在回应铁矿石价格谈判时,都已经开始尝试利用非市场治理机制来协调参与者之间的利益。

政府与非市场治理机制之间的关系是我们理解经济治理结构的一个关键。在西方协调市场经济中,政府一方面支持非市场治理机制,鼓励私人企业的自律性,并为这种自律提供一定的自治空间。政府也经常把这些非市场治理机制作为实施公共政策的工具。对解决市场失败的问题而言,非市场治理机制是政府进行直接管制的一个替代。另一方面在协调市场经济里,政府也必须监督非市场治理机制,以便确保非市场治理机制不会侵犯公共利益。非市场治理机制经常意味着企业之间采取共同行为。如果政府不加以严密的监督,私人企业很可能利用这些机制,并以公共的名义损害消费者的利益。自由市场经济一般而言有较强的反垄断传统,不允许企业之间有共同行为,特别是就价格采取共同行为。与此相反,协调市场经济一般都依靠非市场治理机制,并且政府与这些机制的关系十分紧密。但是,政府与这些机制关系紧密,决不意味着政府只是一味地维护企业的利益。这些非市场治理机制具有公器的性质,必须受政府与公共舆论的监督。

劳资关系是另外一个非市场治理机制可以发挥重要作用的领域。目前中国选择的方式是,在一个高度流动的劳动力市场中,通过国家的直接立法来保护工人的权益。这已经引起资方的强烈不满,许多企业纷纷重新签订劳动合同,以便逃避有关条款的限制。这个立法的初衷显然是好的。但是为了实现同一目的,还可以有其他的办法。比如,协调市场经济通常依靠工会的力量来维护雇员的利益。英美的工会以产业为单位,而日本的工会则以企业为单位。这种以企业为单位的工会一方面仍然可以在与资方的谈判中发挥作用,另一方面谈判的结果在各

企业之间又会有较大的差别。换言之,它既可以在一定程度上维护工人的利益,又可以照顾到产业和企业的具体情况。尽管日本的终身雇佣制在过去十年的新自由主义改革的冲击下开始发生变化,但总的来说日本企业员工就业机会的稳定性与美国相比还是要强得多。

自主创新也离不开非市场治理机制的支撑。比较西方发达国家的企业在技术创新时的融资渠道可以看到两种类型,美国主要依赖发行股票和债券,而日本则在很大的程度上依赖银行。美国的企业治理结构强调股东对管理者的有效管理,股东的利益至上。美国上市公司三分之二以上的股东是个人。个人股东关心的是他们持有的股票价格是否上涨。在这样一种体制中,在新兴产业进行技术创新所需要的大笔投资和与此相应的巨大风险,经常使股东望而却步。在这种情况下风险投资应运而生。与此相对,德国和日本的企业主要依靠来自银行的贷款,银行与企业之间的关系与美国相比更重视长期的合作。在企业技术创新时,银行显然比个人股东更加有耐心。

在改革与开放的过程中,经济学在中国的学术舞台上变成显学,承担了解释一个国家如何才能发展的使命。在西方国家,尤其在英美,主流经济学为自身设限,一味地追求数学模型,把大量重大的、与现实有关的经济题材留给了经济社会学。中国的主流经济学则能意识到离开制度分析,西方经济学难以解释中国现实,他们很早就开始大力提倡制度经济学。这样一来,受制度经济学影响的中国主流经济学将经济学在中国的研究领域大大地扩展了。与此相映成趣的是,中国的社会学,包括经济社会学,反而自我设限,只研究经济学剩下的一些社会题目,自觉或不自觉地变成了一个配角,专注于应对改革开放过程中,由于释放市场力量造成的种种社会问题。这决不是说,改革开放过程中出现的社会问题不值得关注。恰恰相反,这些问题的解决关系着改革与开放的成败。与改革有关的产权问题以及国有企业职工下岗问题,与开放有关的农民工问题,就是很好的例子。然而,在很多情况下这些问题的出现本身,恰恰是由于单纯地追求效率的经济学观点,左右了政府的决策而造成的结果。如果在政策制定过程中,对这些政策潜在的社会学意义给予足够的关注,很多问题或者可以避免,或者可以被限制在较小的范围之内。

过去这二十年来,跨学科研究已经成为学术界的一个新趋势。原有的学科如何应对这种新环境成为大家普遍关心的问题。正像在全球化的时代,越是有本土和

民族特征的文化才能越吸引人们的注意力一样,在跨学科研究大行其道的时代,越是跨出原有学科的局限,以原有学科的理论与方法进入一个全新的学科领域,讨论在原有的学术分工中属于另一学科的问题,才越能显示出存在的意义。中国经济面临的问题,无论是生产和交换,还是消费与分配,都不是只有经济学才能研究的。经济社会学对这些问题都能作出自己的贡献,为我们在分析中国经济发展模式的转型时提供一种独特的视角,使我们对这个转型的理解更为全面,也更为深刻。

在本丛书翻译过程中,我们得到了杜克大学和上海财经大学人文学院的许多帮助。特别是上海财经大学人文学院院长张雄教授,为本丛书第一批书出版时召开的国际研讨会提供了经费。我们在此表示特别感谢。

高 柏

2008年4月于美国杜克大学

参考文献

- Babb, Sarah. 2001. *Managing Mexico: Economists from Nationalism to Neoliberalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- DiMaggio, Paul. 1994. "Culture and Economy." pp. 27-57 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- DiMaggio, Paul and Walter W. Powell. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48:147-160.
- DiMaggio, Paul and Walter W. Powell. 1991. "Introduction." pp. 1-38 in *The New Institutionalism in Organizational Study*, edited by Walter W. Powell and Paul DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.
- Dobbin, Frank. 1994. *Forging Industry Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fukuyama, Francis. 2004. *State-Building: Governance and World Order in the 21st Century*. Ithaca: Cornell University Press.
- Gao, Bai. 1997. *Economic Ideology and Japanese Industrial Policy: Developmentalism from 1931 to 1965*. New York: Cambridge University Press.
- Gao, Bai. 2001. *Japan's Economic Dilemma: The Institutional Origins of Prosperity and*

- Stagnation. New York: Cambridge University Press.
- Gao, Bai. 2004. "The State and the Associational Order of the Economy: The Institutionalization of Cartels and Trade Associations in Japan, 1931 to 1945." pp. 43-73 in *The Sociology of the Economy*, edited by Frank Dobbin. New York: Russell Sage Foundation.
- Gerber, David J. 2001. *Law and Competition in Twentieth Century Europe: Protecting Prometheus*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Hall, Peter. 1989. *The Political Power of Economic Ideas: Keynesianism Across Nations*. Princeton: Princeton University Press.
- Hall, Peter and David Soskice, eds. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. New York: Oxford University Press.
- Lindberg, Leon N. and John L. Campbell. 1991. "The State and the Organization of Economic Activity." pp. 356-395 in *Governance of the American Economy*, edited by John L. Campbell, J. Rogers Hollingsworth and Leon N. Lindberg. New York: Cambridge University Press.
- Lindberg, Leon N., John L. Campbell and J. Rogers Hollingsworth. 1991. "Economic Governance and the Analysis of Structural Change in the American Economy." pp. 3-34 in *Governance of the American Economy*, edited by John L. Campbell, J. Rogers Hollingsworth and Leon N. Lindberg. New York: Cambridge University Press.
- Meyer, John W. and Brian Rowen. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* 83:340-363.
- Streeck, Wolfgang and Kozo Yamamura. 2003. "Introduction: Convergence or Diversity? Stability and Change in German and Japanese Capitalism." pp. 1-50 in *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*, edited by Kozo Yamamura and Wolfgang Streeck. Ithaca: Cornell University Press.
- Stepan, Alfred. 1978. *The State and Society: Peru in Comparative Perspective*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Sumitani, Mikiō. 1986. "Sōron: keizaigaku kakubunya no hatten." (The Development of Economics in Various Fields.) pp. 111-142 in *Tōkyō daigaku kaizai gakubu gojūnenshi*, edited by Tōkyō Daigaku Kaizai Gakubū. Tōkyō: Tōkyō Daigaku Shuppankai.
- Swidler, Ann. 1986. "Culture in Action: Symbols and Strategies." *American Sociological Review* 51(2):273-286.
- Thelen, Kathleen. 1999. "Historical Institutionalism in Comparative Politics." *Annual Review of Political Science* 2:369-404.
- Thelen, Kathleen and Sven Steinmo. 1992. "Historical Institutionalism in Comparative Politics." pp. 1-32 in *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Politics*, edited by Sven Steinmo, Kathleen Thelen, and Frank Longstreth. New York: Cambridge University Press.
- Weir, Margaret and Theda Skocpol. 1985. "State Structures and the Possibilities for Keynesian Responses to the Great Depression in Sweden, Britain, and the United States." pp. 107-163 in *Bringing the State Back*, edited by Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer and Theda Skocpol. New York: Cambridge University Press.
- Weiss, Linda. 1988. *Creating Capitalism: The State and Small Business since 1945*. New York: Basil Blackwell.

中文版序言

中国正处于明显的经济转型过程之中。原有的计划经济体制正迅速地被放开的商品、服务以及劳动力市场所组织起来的经济体系所取代。过去20年中,经济制度的各个方面都发生了急剧的变化,这些变化不仅仅发生在劳动力市场,而且发生在为劳动力市场提供人才的教育体系;不仅仅发生在生产部门,而且发生在为生产部门提供资本的股票市场。中国的社会学家、经济学家和政治学家们已经开始敏锐地关注世界其他国家经济制度的产生和演化。是什么决定了医疗保健市场的结构、银行的战略以及外汇交易的规则和程序呢?是各种各样的制度在支配着所有这些由惯例和共享的意义体系所维持的,已经常规化了的的活动领域,正是这些意义系统构成了医疗保健体系、银行战略以及外汇交易借以运行的理性化逻辑。尽管社会学的创建者们很早就开始了对现代经济制度的研究,但是在接下来的很长一段时期里,他们的继承者却将注意力转移到了其他社会现象上。虽然社会学家们一直以来,仍然对各种制度的出现及演化保持着兴趣,但是将关注的重心再次转移到经济制度上,却是最近二十几年才开始的。本书的英文版于2004年面世,其中探讨了一些在理解经济制度方面极为引人关注的社会学视角。

长久以来,美英学者都持有这样的观点,即认为西方经济制度反映了一种柏拉图式的理想模型。很多西方研究者认为早期的英美经济制度是沿着一个自然而然的,不可避免的固定轨道向一个纯粹的市场模式进行着演化。比如,在他们看来,美国的公司可以看作是一个朝着效率的方向演进的理想模型。这样的观点因英国功利主义哲学家洛克(John Locke, 1965)和霍布斯(Thomas Hobbes, 1982)的思想而得到了进一步的强化,他们认为早在政府出现之前,商品和服务市场就自然而然地产生了,而之后出现的政府则是为了保证自由的交易和自由的政

治参与。市场的发展有其自身的逻辑而并非政府所能设计。这种理论并没有获得经济史学家研究成果的支持,经济史研究揭示出:交易和货币的管制,契约的强制执行以及其他一些政府干预行为,对于市场的产生具有极其重要的作用。正如理查德·斯韦德伯格(Richard Swedberg)在本书中所阐述的那样,韦伯(Weber)的著作已经指出,甚至早在政府为契约的实施提供保障之前,一个处理这类事务的民间法律体系已经出现了。那些早期市场的维系,离不开某些特定类型的管制架构的支撑。

然而,无需政府帮助而依其自身规律演化的市场依然为记者、哲学家和社会科学家们所津津乐道。这似乎暗示着,经济制度是被一些普适性的经济法则所支配。每一种经济制度——如公司、市场和银行——都有一个最优的形式,而那些次优的形式最终将让位于这些最优形式。从这个角度来看,社会科学家的研究工作似乎变得很简单了,即只需要理解每种经济制度的最优形式即可。现代经济社会学家们则选择了一个完全不同的视角,他们认为经济制度能够以各种不同的方式组织起来,哪一种方式能够最终脱颖而出,完全取决于社会力量。

英国在19世纪主导了世界经济和20世纪美国占据主导地位的这些历史事实,有助于维持这样一种认识,即这些国家所发展出来的独特经济制度代表了唯一的、最优的经济组织方式。而这两个国家经济制度的相似性则更加强了这个观点。自由放任的华丽词藻和对自由市场力量的信仰掩盖了这两个国家在政府管制方面所存在的巨大差异,这些管制遍布于产业、企业结构、银行制度以及股票市场等各个方面。因此,很多研究者都视英国和美国为同一类型,脱胎于一种在没有政府干预妨碍的条件下演化而来的,近乎完美的市场。

在经济学领域,新古典主义者认为英国和美国的市場都是由一系列相同的自由市场经济法则塑造而成。他们的这一看法也许受到亚当·斯密(Adam Smith)在《国民经济的性质和原因的研究》中所阐述的思想的影响,或者也可能来源于一种已被广为接受的流行观念。在这种观念看来,政府的政策应该致力于让市场依其自身规律自主运行,而且,那些干预市场的政府政策终将无法维系,因为那些对市场奉行放任政策的政府将会比对市场进行干预的政府有着更好的表现。尽管这样一种新古典主义的观点后来渐成主流,但它绝非是经济学在20世纪早期的唯一观点。当时其他的一些经济学流派,特别是制度经济学家们如康

芒斯(John R. Commons, 1934)认为,美国和英国的经济是被更深层次的政治制度所塑造的。制度经济学家们认为,不是市场早于现代政府,而是现代政府组织了市场。卡尔·波兰尼(Karl Polanyi, 1944)认为,把英国经济的成功归因于不受束缚的市场力量的说法在很大程度上并不符合现实。在波兰尼眼中,英国的“自由市场”经济是从政府内部被精心设计出来的,正是强大的政府催生了被认为是自然发生的有竞争力的市场。比如,市场的产生要求政府制定政策,促使封建农业体制转变为能够为制造业提供自由劳动力的新体制,同样也要求政府制定政策开设农产品的自由市场。对于波兰尼来说,自由市场制度的创立,得益于现代政府的成长,若非如此,市场制度不可能存在。

美国的康芒斯(1862—1945),德国的马克斯·韦伯(1864—1920)以及开始在英国后来到了美国的匈牙利学者卡尔·波兰尼(1886—1964)都有一个共识,即经济是被社会力量和政治力量所塑造的。对康芒斯而言,这意味着任何经济分析都必须关注制度;对波兰尼而言,这意味着经济必然是嵌入在社会和文化之中的。而韦伯的视角则更是深深地影响了今天众多的经济社会学家。在早期的关于世界宗教和经济体系的研究中,韦伯(1958; 1963)强调了宗教对塑造经济制度的作用。他认为,新教徒所表现出的节约自律和积极工作的精神,是新教拯救观念所导致的结果。命定论宣扬人一出生就难免一死,死后或进天堂或入地狱,而新教徒的节约自律代表着自身为上帝而工作,而他们成功地履行天职(calling)则代表着将被上帝选中而得拯救。与之相对,天主教视贫穷为一种荣耀;佛教主张不食人间烟火;犹太教崇尚皓首穷经;印度教禁止改变出身。不同宗教对于工作和财富持有不同的观念,而市场和资本主义是否能够兴起和这些观念息息相关。因此,在韦伯看来,宗教对于经济制度的形成具有重要的意义。

虽然韦伯的早期研究集中于宗教体系如何影响经济制度,他坚持认为经济制度实际上是可以被多种社会因素所影响的(Weber, 1978)。如果说波兰尼和康芒斯看到了政府政策对市场的组织作用,韦伯则看到了市场的形成过程中还有很多其他因素同样起到了作用。今天大多数引人注目的经济社会学研究都是基于这种观点之上。大部分研究者已经摒弃了这样的观点,即每一个经济制度都存在“唯一的最优的组织方式”;他们也摒弃了那种认为经济规律将消灭非最优方式的观点。当代大多数经济社会学家们都在试图解释,不同的社会力量如何在不同条

件下产生出不同类型的经济制度。

本书的各章节展现了分析不同类型的经济制度的理论和方法。这些理论和方法基于对不同产业在不同国家以及不同历史时期的分析,它们代表了当代经济社会学家们力图发展出理解经济制度的一般原则的努力。这些理论和方法尤其适合研究变动中的经济现象,恰如今天的中国经济,因为它们本身就是为了分析经济实践的特殊社会根源而被发展出来的,而这些社会根源往往只有在新经济制度的创建过程中能够更好地呈现出来。例如,通过访谈、收集定量数据,历史地追踪新经济制度的根源,我们能够考察政治力量、经济理念以及国际经济模式在当今中国股票市场兴起的过程中所起到的作用。在新经济制度正在出现的地方,我们能够从过程参与者那里收集到信息资料,而不论是对于佩罗在第2章中所研究的马塞诸塞和宾夕法尼亚州的纺织工业来说,还是对于斯韦德伯格(Swedberg)在4四章中所描述的早期欧洲的仲裁合同纠纷的民间法庭来说,这种信息往往弥足珍贵,求之不得。

由于中国和其他转型经济体正在经历经济制度的转型,经济社会学家们可以实时地研究这些过程,从参与制度建构的人群中搜集资料,所以这些国家将是经济社会学家们检验和发展理论的理想场所。

本书共有四篇,每一篇都讨论了一种影响经济活动的社会机制。我在第1章里介绍了以下各章节的主要思想以及它们彼此之间的联系。在这个中文版的前言里,我想探讨一下本书中的主要思想在转型经济中(比如在中国)的应用。

本书第一篇讨论了政治制度,其中主要关注规制性制度对经济活动施加的影响。查尔斯·佩罗的研究展示了早期的美国政府如何将原本为“公共”公司所设计的权利延伸给私人公司。在这个过程中,大公司从政府管制中获得了特别的优势。例如,公司可以受益于有限责任的制度,而独立的企业主却不能享受到这个待遇。这就有助于解释大公司在美国各个产业,甚至在那些大公司并非更有效率的产业的广泛分布。看上去,大公司是规模经济的结果,但事实上却是有关公司组建的基本法律刺激了大公司的兴起。那么,就转型经济而言,相关法律是如何扶持了某些特定的组织类型呢?它们从何时开始倾向私人合伙或者是公司的组织方式?这种制度上的影响又如何造成产业上的演化呢?

在第3章里,高柏研究了20世纪30至40年代日本政府对产业的治理和协

调,他发现正是政府官僚机构的强大力量使日本的产业治理和协调得以顺利进行。这是同期的美国政府所无法比拟的,尽管美国政府也试图在大萧条时期进行产业干预。产业治理和协调在战后的日本重新兴起,在很大程度上也是以强大的政府官僚机构为基础的。所以,政府是否去协调一个产业可能更多地取决于政府自身的治理协调能力,而非治理协调背后的潜在效率。在转型经济中,政府能力是否以同样的方式影响了管制过程呢?这个机制是否决定了特定的经济体系或者产业部门中的协作或者非协作呢?

理查德·斯韦德伯格(Richard Swedberg)在第4章里带我们回到几个世纪以前去考察商事习惯法在欧洲的兴起。斯韦德伯格的关注点在于欧洲政府为何都采取了类似的制度来处理公司和合约的法律事务。他的结论发人深省,即这种制度的普适性并非是因为单一体系才有效率,而是由于现代民族国家在欧洲兴起之前,处理合同法律事务的民间仲裁体系就已经开始出现,而政府的制度建构正是遵循了这些民间业已形成的仲裁原则。如果说各国政府确实发展出了一套相同的合同法律事务处理制度,那么这也不是因为合同法律事务有着唯一正确的处理方法,而是因为这些制度来自同一原型,即民间的仲裁原则。当转型经济的政府创建现代合同法体系时,它们是否还遵循着同样的原则呢?转型经济是否会认可这些原则,并把它们落实成为法律条文呢?

本书的第二篇集中讨论作为经济制度来源的经济模式。在何种程度上,公司和国家的经济制度是基于一些范例和榜样呢?在第5章里,马克·米兹鲁奇(Mark Mizruchi)和杰拉德·戴维斯(Gerald David)考察了美国银行的海外扩张,它们曾经纷纷复制主导银行的策略前往海外建立分行。这个海外扩张的潮流十分短暂,有可能是因为这些银行发现设立海外分行无利可图,但是马克·米兹鲁奇和杰拉德·戴维斯却告诉我们,公司经常从主导银行那里复制经济模式,而不计这些模式的效率是否有所依据。当今世界经济中,各种策略在公司间广为传播。这些策略的效率有哪些在传播之前得到过证实呢?转型经济中,公司们是否在盲目地模仿它们国内或者海外的主导公司呢?它们在采纳某种新策略之前是否会考虑证明该策略有效的具体证据呢?

施耐普(Schneper)和圭伦(Guillén)在第6章中追溯了恶意收购在全球范围内的扩散。一方面,他们展示了这种公司策略模式确实被广泛传播,而另一方面,他

们也发现恶意收购在一些特定的国家难以被接受。在产业治理上倾向股东而非其他利益相关者比如雇员的国家,恶意收购更有可能被接受;在股票被广泛持有和交易的国家,恶意收购也更有可能被接受。转型经济国家将会执行倾向股东而非雇员的经济政策吗?它们会发展养老金系统从而扩大持股范围吗?施耐普和圭伦的发现可以应用到转型经济中去么?

在第7章中,卡林·诺尔·斯蒂纳(Karin Knorr Cetina)和尤尔斯·布鲁格(Urs Bruegger)研究了交易规范如何从全球外汇市场产生。通过互动,外汇交易员们发展出一系列关于如何买卖的常规。这些常规符合经济学的特定原则。转型经济加入世界的外汇、股票以及商品市场是否会改变这些规则呢?这些全球交易规则又是如何塑造着今天的电子交易市场呢?完全由本地参与者组成的市场是否会不受国际市场交易规则的影响呢?

本书第三篇的两个章节探讨了社会网络在构建经济制度和市场中的作用。如果说市场是嵌入在社会生活中的,那么社会网络就是其中最为明显的影响市场的社会结构之一。在第8章中,保罗·麦克利恩(Paul McLean)和约翰·帕吉特(John Padgett)考察了早期佛罗伦萨的家庭网络如何影响了生产和商业的网络。本研究并非证明了银行家和羊毛制造商们如皇室通婚那样,为了形成良好的合作伙伴关系而通婚,而是发现了联姻关系和商业关系之间发展出类似的方式。就转型经济而言,事先存在的社会网络是否通过家庭、政党或者官员的网络塑造了正在形成中的商业网络呢?

在第9章中,希瑟·海弗曼(Heather Haveman)和丽莎·凯斯特(Lisa Keister)研究了临近竞争对手的银行是否必然会受损。事实上,很多产业在今天已经形成了地理聚集的产业链,这一点否定了接近竞争对手必然有害的认识。海弗曼和凯斯特发现,提供不同服务的银行虽然彼此临近,但却有可能互相受惠。银行们聚集在一起而提供不同服务,将有可能造成彼此共赢的局面。在转型经济中,何种产业集群是有利于企业发展而何种产业集群又是不利于企业发展的呢?产业集群是否会带来技术或者劳动力共享的优势,从而使集群内部的企业更有竞争力呢?

本书第四篇的三个章节探讨了经济理念如何对经济行为和经济制度施加影响。W.理查德·斯科特(W. Richard Scott)在第10章中考察了美国医疗保健体系如何在短短几十年中经历了两次巨变。三种不同的“理性”分别在不同时期主导

了医疗保健体系：首先是强调职业群体的理念所主导的时期，然后是强调政府管理的理念所主导的时期，最后是强调市场机制的理念所主导的时期。这些不同的医疗保健体系跟从不同时期关于如何实现医疗保健最优管理的思想。对于转型经济而言，诸如医疗和教育等领域是否仍然由政府部门主导，如果不是，将会有何种新体系出现？美国现在流行的市场主导体系是否将被转型经济所模仿呢？

在第11章中，德博拉·戴维斯(Deborah Davis)讨论了中国住房制度改革过程中非市场理念的持久生命力。戴维斯追溯了中国住房改革的历程，从新中国成立前的家庭私有住房体系，到新中国成立以后改革开放之前国家分配式的公有住房体系，一直到改革开放以来的住房市场化体系。她发现前两个时期的经济理念在新的市场化时期仍然保持着影响。在转型经济中，过去的思想传统在多大程度上还影响着新兴的市场？这些思想传统在哪些领域甚至阻碍着市场制度的实行？

最后的第12章中，基兰·希利(Kieran Healy)研究了经济道德在人体器官“市场”产生过程中的作用。他发现社会上一直存在着对人体器官市场的抵制，而对于获取人体器官用来拯救他人生命的观念，也一直存在着异议。希利探讨了市场化的边界以及对“神圣”物品商品化的抵制，同时也讨论了市场为了摆脱道德束缚所发展出的种种方式方法。在转型经济中，这类抵制会从哪里出现呢？是不是住房领域如戴维斯所说仍然存在着对市场化的抵制？医疗保健领域又如何？这种对市场化的抵制是否在各国有所不同呢？

本书中的这些研究代表了当今美国经济社会学领域中的一批顶尖之作。我非常希望本书的翻译能有助于开启中国社会学家和西方社会学家之间的交流，这种交流必将是相互的。

最后，我要代表我本人以及本书其他作者感谢杜克大学的高柏教授和上海财经大学的甄志宏博士，他们使本书得以加入这套优秀的经济社会学丛书。我还要感谢杜克大学的冯秋石博士、吉林大学的王星博士和他们所带领的团队对本书的精彩翻译。同样要感谢上海人民出版社和本书英文版的编辑，Russell Sage Foundation出版社的Suzanne Nichols。

弗兰克·道宾
2008年3月于美国

参考文献

- Commons, John R. 1934. *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. New York: Macmillan.
- Hobbes, Thomas. 1982. *Leviathan*. London: Penguin.
- Locke, John. 1965. *Two Treatises of Government*. New York: Mentor.
- Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Time*. New York: Rinehart.
- Weber, Max. 1958. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Scribner.
- Weber, Max. 1963. *The Sociology of Religion*. Translated by Ephriam Fischolff, with and introduction by Talcott Parsons. Boston: Beacon.
- Weber, Max. 1978. *Economy and Society*. Two Volumes. Edited by Guenther Roth and Claus Wittich. Berkeley: University of California Press.

致 谢

本书来自普林斯顿大学召开的关于新经济社会学的两次会议：“现代美国经济发展”(2001年4月)和“当前的美国经济”(2002年2月)。在会议上发表的半数论文被收入本书,其中我们集中挑选了那些关于产品市场特征和商业策略的研究。我要感谢拉塞尔·萨奇(Russell Sage)基金会对会议的支持,以及对参加会议的各地研究生们旅费的赞助。我还要感谢其他的一些赞助机构,如普林斯顿大学社会学系,我从1988年到2003年在那里执教,以及普林斯顿大学移民和发展中心。我要特别感谢拉塞尔·萨奇基金会的埃里克·沃纳(Eric Wanner),他赞成并支持我们把经济社会学领域一些最有影响的学者集合在一起。我还要特别感谢普林斯顿大学社会学系主任托马斯·埃斯彭谢德(Thomas Espenshade),他支持这两次会议在普林斯顿大学举行。我还要感谢对会议给予帮助的我在普林斯顿大学的同事们,保罗·迪马吉奥(Paul DiMaggio)、亚历山德罗·波尔特斯(Alejandro Portes)、布鲁斯·韦斯顿(Bruce Western)和薇薇安娜·泽利泽(Viviana Zelizer)。

作者简介

Frank Dobbin 弗兰克·道宾 哈佛大学社会学系教授

Urs Brugger 尤尔斯·布鲁格 瑞士温特图尔苏黎世应用科学大学温特图尔健康管理研究所主任；一所大型瑞士银行的前任经济学家和外汇交易员

Karin Knorr Cetina 卡林·诺尔·塞蒂纳 德国康斯坦兹大学社会学系教授；比勒费尔德大学全球社会研究所成员

Deborah S. Davis 德博拉·S. 戴维斯 耶鲁大学社会学系教授

Gerald F. Davis 杰拉德·F. 戴维斯 Sparks/Whirlpool 公司研究教授；密歇根大学组织行为与人力资源管理系主任，社会学系教授

Bai Gao 高柏 杜克大学社会学系教授

Mauro F. Guillén 毛罗·F. 圭伦 宾夕法尼亚大学沃顿商学院国际管理 Dr. Felix Zandman 教授；马德里公司研究所访问教授

Heather A. Havenman 希瑟·A. 海弗曼 哥伦比亚大学管理学系教授，社会学系特聘教授

Kiren Healy 基兰·希利 亚利桑那大学社会学系助理教授;澳大利亚国立大学社会科学研究院博士后研究员

Lisa Keister 丽莎·凯斯特 俄亥俄州立大学副教授

Paul D. Mclean 保罗·D. 麦克利恩 新泽西州立大学社会学系助理教授

Mark S. Mizruchi 马克·米兹鲁奇 密歇根大学社会学系教授,商业管理系教授

John F. Padgett 约翰·F. 帕吉特 圣达菲研究所研究教授;芝加哥大学政治学系副教授;博洛哥纳大学资深研究员

Charles Perrow 查尔斯·佩罗 耶鲁大学名誉退休教授,资深研究员

William D. Schnepfer 威廉·D. 施奈普 宾夕法尼亚大学沃顿商学院管理系博士生

W. Richard Scott W. 理查德·斯科特 斯坦福大学社会学系名誉退休教授,商业教育和医学院特聘教授

Richard Swedberg 理查德·斯韦德伯格 康奈尔大学社会学系教授

目 录

- 第 1 章 简介 弗兰克·道宾 / 1
- 第一篇 政治制度如何塑造市场 / 25
- 第 2 章 组织美国 查尔斯·佩罗 / 27
- 第 3 章 政府与行会经济秩序:卡特尔和产业行会在日本的制度化,1931 年至 1945 年间 高柏 / 40
- 第 4 章 法律制度及其在经济中的作用 理查德·斯韦德伯格 / 69
- 第二篇 经济模式如何塑造市场 / 87
- 第 5 章 美国银行的全球化,1962 年至 1981 年 马克·S.米兹鲁奇 杰拉德·F.戴维斯 / 89
- 第 6 章 公司的治理、合法性与模式 威廉·D.施奈普 毛罗·F.圭伦 / 121
- 第 7 章 全球微观结构:金融市场中的互动实践 卡木·诺尔·塞蒂纳 尤尔斯·布鲁格 / 151
- 第三篇 社会网络如何塑造市场 / 183
- 第 8 章 文艺复兴时期经济中的责任、风险和机遇:走出社会嵌入进入网络共建 保罗·麦克利恩 约翰·F.帕吉特 / 185

第 9 章	领域重叠与非重叠对组织效绩、增长和存亡的影响	希瑟·A. 海弗曼 丽莎·A. 凯斯特 / 216
第四篇	经济理念如何塑造市场	/ 253
第 10 章	医疗保健业中的竞争性逻辑：职业群体主导、政府主导和市场主导	W. 理查德·斯科特 / 255
第 11 章	关于当代中国家庭产权制度的讨论	德博拉·S. 戴维斯 / 276
第 12 章	器官移植的神圣市场和世俗仪式	基兰·希利 / 295
索引		/ 320
关键词		/ 335
译者致谢		/ 344

第 1 章 简介

弗兰克·道宾

社会学家们近年来开始重归他们在历史上的第一个研究主题,即经济行为。从 19 世纪 40 年代开始,卡尔·马克思(Karl Marx)就力图理解阶级关系和政治活动背后的经济基础。四十年之后,埃米尔·迪尔凯姆(Émile Durkheim)探讨了现代社会的分工以及职业行为的内涵。19 世纪末,马克斯·韦伯(Max Weber)关注经济制度和经济行为方式的起源问题。然而,1920 年至 1980 年间,社会学家们转移了对经济行为研究的兴趣。他们考察诸如公司和工会等经济制度,但却忽略了这些组织中的经济行为。

1980 年以来,社会学家们重新关注经济行为这一主题。他们的研究方法取自对其他类型行为的研究。他们追问,为什么行为在不同社会之间差异巨大,而在单一社会内部行为差异则相对较小呢?为什么宗教行为方式、儿童抚养方式和投票选举方式在每个单一社会都很划一,而在不同社会之间却差异巨大?社会学家们把这不同层面的行为归因于社会常规(convention),而且他们逐渐相信经济常规与家庭或宗教的常规是非常类似的。布达佩斯和首尔的常规差异巨大,然而就布达佩斯内部而言,常规却是普遍相似和强有力的。

因此社会学家们开始认为,他们用于解释政治的、宗教的和家庭的行为方式的理论,可用于解释经济行为。正如家庭、政治和宗教一样,市场也是一种包含常规、角色和冲突的社会结构(Fligstein, 2001)。现代资本主义社会表现出大量不同的经济行为方式,这一认识刺激了社会学家们把经济常规看作是类似于其他类型常规的想法。这种想法的产生部分基于对东亚现代性模式日益深入的认识,即东亚提供了一种有别于欧洲和北美的模式,或者说它们代表了几种不同的模式。这

种对经济常规的新思路也植根于一种见解,即尽管美国、德国、法国、瑞士和英国的经济有很大的相似性,但它们仍然存在系统的和持续的差异。社会学家们认为,如果这些不同的经济类型都能实现高增长率,那么经济行为的驱动力就不仅仅是狭隘的号称决定效率的经济规律。社会过程对于经济行为的多样性必然深具解释力。

这本书汇集了一些极富创见和影响力的经济社会学家的研究成果。每一章都针对一种经济行为方式,并且力图用一种或是几种被社会学家发展出来的概念工具进行解释。这些章节共同显示了经济社会学领域中实证研究的惊人活力和社会学模型的不凡解释力。

人类具有高度的社会性,我们的行为是被社会情境系统地塑造出来的。与此相对,本能却可以解释狮子与其他物种在行为上的相同之处。甚至在灵长类动物中,比如大猩猩中,虽然有很好的证据说明不同“部落”拥有不同的“文化”,但未曾接触的大猩猩群体之间的大量可观察的行为,在本质上却是同一的。这种同一性对于人类来说却几乎不存在。在不同社会,文化和本能或者两者之间的互动同样作用于人类最基本的活动,使之高度地类型化。在不同社会,食物收集的方式差异很大,房屋建筑也迥然不同,更多不易直接观察的行动,比如股票交易和商业保险,也存在很大差异。这些多样性引发了如下的问题:社会情境到底能在多大程度上塑造经济行为?本书展示了新经济社会学领域中正在涌现的深具洞见的解答。

现代市场是由角色、常规和政治力量斗争所组成的社会结构。在这一点上,电信市场和路德教派的教堂或者底特律的学校体系并无二致。社会学家们应用解释教堂或学校系统中的社会结构与常规的方式,来解释市场中发现的社会结构与常规。一般认为,经济规律塑造了市场和经济常规,然而社会学家们发现具体的社会过程同样重要。

3 本书的作者们使用了一些经典的社会学方法来理解经济行为。不像这个难题的不同部分,这些解释市场和经济常规的不同方法并不是相互排斥的。当经济常规随着社会和时间的不同而显著变化时,它们由何而来,又是什么导致它们变化?作者们特别关注影响经济常规形成与演化的四个因素:政治制度、经济模型、社会网络及经济理念。他们试图通过用不同的方式结合这些因素来解答上述问题。每一章都建立在基本的社会学观点之上,展示了社会学视角对经济研究的价

值。虽然这些章节根据核心理论机制被划分成四个部分,大多数章节同时应用了多种理论机制。

政治制度如何塑造市场

长期以来,社会学家就认为政治制度塑造着市场。众所周知,国家的政治制度统一于那些最能支持自然市场机制的政策。也就是说,首先是市场出现,然后政治制度逐步演化来支持市场的自然形式。亚当·斯密(Adam Smith, 1776/1970)对这一观点有重大贡献,他坚持认为普遍的经济规律使不同的政府都采用相同的政策。那些采用与经济规律相悖政策的国家,将会面临困难并因此改变它们的政策。最终,原初的市场塑造了随后的政治活动,反之并不亦然。斯密相信国家会“犯错误”,即它们会采取阻碍经济发展的政策,但他同时相信那些“做对了”的国家将逐渐变得相似。

然而,社会学的研究已经表明不同国家的政治制度能造就不同类型的市场。卡尔·马克思认为,通过政治制度,政治力量塑造了市场及经济常规。他还指出,由于经济规律是广泛的,能允许多种类型的市场和经济常规成功运转,所以现代社会可以通过诸多途径创造财富。政治制度能够通过限制或者赋予政府制定特定政策的能力来塑造市场;通过在管理决策制定中帮助资本家或者官僚来塑造市场;以及通过创造公司行为模式来塑造市场。

卡尔·马克思和马克斯·韦伯列举了封建主义和资本主义的不同形态,并认识到资本主义所呈现出的不同形式是基于不同的积累逻辑。针对最发达国家的研究表明,政治制度塑造了市场。市场有多种形式,政治制度塑造市场,这些见解并不仅仅为社会学所独有。政治学家们已经对资本主义进行了一系列的比较研究(文献参考,参见 Hall and Taylor, 1996; Thelen and Steinmo, 1992; Campbell, 1998)。用制度经济学家们的行话来说,“产权”制度推动了不同类型的公司和市场安排的形成(参见,例如 North, 1990; Greif, 1993; Williamson, 1975)。

经济史的研究者们得到了同样的结论。阿尔弗雷德·钱德勒(Alfred Chandler, 1990)认为,政治制度塑造了国家市场结构,如德国组织了强大的卡特尔,英国产生出封闭的家族企业,以及美国出现了分散的股权所有制和寡头垄断。科林·邓拉维(Colleen Dunlavy, 即将出版)认为,至19世纪中期,英国、法国、美国和

德国的政治体系已经塑造出了不同的公司治理体系。来自不同领域的学者均对政治制度如何塑造市场这一问题表现出了兴趣。而社会学视角的与众不同之处在于强调政治制度、集体性世界观即艾尔文·戈夫曼(Erving Goffman, 1974)的“框架”概念和市场行为的关系。社会学家认为,稳定一个国家的市场安排的因素,不仅仅包括政治制度所创造的现实激励,而且包括该政治制度所代表的因果机制观念。在我自己的研究中(Dobbin, 1994),我揭示了英国、美国和法国不同的政治制度产生了截然不同的经济效率理念,它们分别强调企业家精神主义、市场机制和产业合作。这些理念由于被写入了产业政策而得以持久保留。

本书的第2章到第4章探讨政治制度如何塑造经济。一般认为,经济体系依据自身的规律演化,随着时间的流逝它会自然地变得更有效率。简言之,“历史是有效率的”,也就是说,市场和经济制度朝着更有效率的模式演化。因而一个经济系统中的变化一般被认为是提高系统效率的变化。但是在对塑造了各国的市场和经济制度的因素进行分析时,政治制度几乎总是被发现是导致经济系统发生改变的一个基本因素,而且政治制度导致的这些改变并不必然地提高效率。

在第2、第3章中,查尔斯·佩罗(Charles Perrow)关于美国寡头企业崛起的研究,以及高柏关于日本的产业行会和卡特尔兴起的研究都验证了国内的政治制度如何使不同的国家产生了独特的经济制度和市场形式。在美国,一个政治上易受影响的弱政府使早期的资本家有机会建立了基本的商业规则,这些规则更有利于大公司。而在日本,一个政治独立而且管理能力强大的政府,使政府官僚有可能贯彻他们自己的思路,即通过产业行会来组织现代经济。

本书的第2章重现了佩罗(Perrow)《组织美国:财富、政治力量和公司资本主义的起源》书中的内容(2002)。为什么在20世纪早期大公司主导了美国经济,而在同一时期,作为与美国最类似的英国和德国仍然由相对较小的公司主导呢?在美国,大公司甚至在那些无法实现规模经济的产业中成长起来。佩罗认为,力量和政治制度是解释这一现象的根本原因。

在佩罗的陈述中,被设计用来防止专制的政府结构会导致意外后果的产生,这就如同让狐狸来管理鸡舍一样。由于缺少如大多数欧洲国家那样的君权统治的历史传统,而且宪法对个人自由最大化有着强烈的诉求,美国政府轻易地被强大的资本家掌控,由他们来制定自己应当遵守的法律。各国资本家们都力图让政

府管制合乎自己的口味,但是他们并不是在哪里都会取得成功。然而1819年,美国最高法院改变了公司建立的法则,允许公司组建不仅可以由公共董事会成员的“公共”行为完成,还可以由没有任何公共背景的私人行为完成。这样私有公司自然地就享受到了公共服务公司所有的特权。不久之后,罗伯特·洛威尔(Robert Lowell)引入了英国的法人公司模式,这一制度中的分散持股有利于公司的资本积聚和增大规模。

佩罗认为,在纺织业和其他一些行业中,并不是规模经济导致了企业兼并,兼并往往是扶植大公司的政府管制的结果。和费城规模较小而充满企业家精神的纺织厂相比,马萨诸塞洛威尔的大型纺织厂并非更有效率,但是它们被法律所扶持。规模效益可能在一些产业催生了兼并动机,但是在很多其他产业中,一些大公司相对于小公司而言并不具有优势。大公司具备法律上的优势,特别是小企业所缺乏的承担有限责任这一点。而且政府管制没有阻止大企业兼并它们的弱小竞争者。这样的法律就导致了企业家资本主义作为一个同样可行的效率模型的消失。

佩罗认为,美国的政治制度允许有实力者根据自己的利益制定规则,这有利于大企业和兼并。美国人不相信大公司本身,但是他们倾向于认为,是“规模经济”而非政治制度和政治力量最终产生了大公司。这种信念坚持认为大公司是经济规律的自然结果,而不是美国特定政治制度的意外后果。

在第3章中,高柏把经济社会学的视角转向对战争期间出现的以行会为主导的经济秩序,这一现象是日本战后的引人注目之处。日本人的“商业集团”模式与反托拉斯法管制下的美国大公司的运作模式大相径庭。政治制度如何推动了日本产业间商业集团和产业内部卡特尔的兴起?佩罗把美国大公司的崛起归因于美国政府的管理乏力和政治漏洞,这导致野心勃勃的资本家操纵了公共政策的制定。而高柏指出,日本这种产业内行会和产业间商业集团的出现,也在一定程度上是一种政治制度或“国家宪法秩序”的结果。在日本,国家赋予了行政官僚更大的权力。这些行政官僚决定产业如何被组织,而基于对德国经济繁荣的认同,使他们采用了以行会为主导的经济秩序。

日本政府参照大陆法系的政府模式,遵循行政法而非普通法,即行政机关而非司法机关是解释和执行法律的最终权力机构。这种结构使强有力的政府官僚能够根据他们的意志,决定经济如何被组织。日本的政府官僚们普遍认同德国所

信奉的产业行会体系,日本的宪政秩序与政府的管理能力也和德国十分相近,日本的政府官僚和他们的德国同行一样,拥有必要的手段和能力实践他们建设现代经济的理念。

日本以行会为主导的经济秩序兴起于大萧条时期,比较日本与美国可以揭示当时政府制度的重要性。为了应对大萧条,日本和美国都试图促进公司间的合作。罗斯福新政力图在多种产业中推进合作性的卡特尔,以保护公司免于破坏性竞争。但是由于美国政府缺乏执行该政策的管理能力,这个政策最终失败了(Skocpol and Finegold, 1982)。同样颁布支持行会的产业政策,日本的政策却取得了成果,带来了稳定的产业行会。拥有近乎一致的政策目标,两个国家由于不同的政治制度,结果迥然不同。在大陆法系的传统下,日本政府既不软弱,也不易受到影响。因为政府管理者拥有贯彻其意志的权力和资源,商业界也同样对这一政府角色抱有期待,所以日本得以成功地创建了基于商业合作的经济。日本的行会对经济的影响绵延至今。高柏解释的精彩之处在于,如同美国的资本家一样,日本的资本家也把出现的市场秩序视为自然的和有效率的,这种观念是该市场制度得以保留的关键。

在第4章,理查德·斯韦德伯格(Richard Swedberg)研究了国际政治制度如何导致了相似的国内政治制度。如同佩罗和高柏一样,斯韦德伯格认为国家制度决定了塑造市场行为的“产权”,或者说经济交换的规则。这一结论具有普适性。有趣的是,目前大多数国家的核心产权制度,都源自现代民族国家产生之初所形成的一系列一般性的国际规则。对照佩罗和高柏的观点,即不同的国内政治制度决定了不同国家市场之间的差异,斯韦德伯格发现国际政治制度则决定了不同国家市场之间的众多相同之处。这一观点挑战了亚当·斯密的认识,即普遍适用的经济规律驱动着不同国家采取相同的制度,从而导致了市场间的相似性。斯韦伯格提出西方民族国家是基于同一个来源复制出了相同的经济管理方式。

斯韦德伯格认为法律制度并没有很好地被当前法学研究中极为重要的法律经济范式所涵盖,我们需要更多地从社会学的角度分析法律如何影响进行中的经济行为。他认为,韦伯对商业制度的历史形成的分析迄今仍然有效。欧洲出现的一般商业法律都是基于欧洲中世纪的商事习惯法(*lex mercatoria*)。在系统的商业管制秩序尚未在各个新生国家出现之前,“法律商人”(“*law merchants*”)一直规范

着商业关系。商人市场建立仲裁案件的法庭,并发展出一种关于市场交换的普通法。该法律迄今仍被作为商业交换的基础。它包括了以下一些原则:良好的信誉重于原始的产权、经济公司是一个法律实体、合同中语言符号所表达的转移取代货物的实际运输等。它还包括诸如专利、商标、证券、现代抵押、提单等制度。这些在现代社会常见的商业管理方式的同期出现,并不是因为它们作为最具有效率的管理手段而一一涌现,而是因为它们来自同一个历史渊源。古老的商事习惯法塑造了政治制度,进一步影响了现代关于产权、继承、合同及法人公司的观念。

斯韦德伯格的观点与第7章中卡林·诺尔·塞蒂纳(Karin Knorr Cetina)和尤尔斯·布鲁格(Urs Bruegger)关于国际外汇交易中出现的非正式行为规则的论述相呼应。这些规则来自参与者对一个宏观系统和经济理论的共同理解。在这个例子中,国家内部的规则和产权源自一个已经成为商业传统的跨国体系。斯韦德伯格注意到,基于公认的交易原则,新的商事法自20世纪60年代以来已经在国际经济中产生。一些新的法律商人通过规范国际交易收取费用并制定准则,而这些准则往往来自经济学家自身。

就市场交换的现代形态的起源而言,斯韦德伯格持有与其他的章节相似的观点。这些市场的原则和制度实际上早于现代政府。当现代政府出现以后,他们支持了这些经济原则的正当性。关于现代市场制度的出现通常有两种解释:第一,国家间相似的经济制度是基于普遍的经济规律;第二,国家之间需要相同的制度来进行交易,然而现代市场制度实际出现的进程完全不同于以上两种解释。斯韦德伯格的章节显示了历史社会学的潜力。当今时代,各国普遍受到服从同一治理模式的压力,这种压力来自区域组织比如欧盟,或者国际组织比如世界银行,而斯韦德伯格则揭示了这种国际环境的压力在历史上就产生过重要的作用。尼尔·弗雷格斯坦恩(Neil Fligstein; 2001)发现经济全球化对一个国家的市场和交易方式的改造,并没有预想的那么迅速。这一结论提示了未来持续不断的理论张力:一方面是佩罗和高柏对国内制度重要性的强调;另一方面则是斯韦德伯格关于国际政治制度作用的关注。

经济模式如何塑造市场

另一组经济社会学家研究了经济行为的一种重要社会形式,即模仿。社会学

早期的角色理论认为,我们通过复制周围人的行为来学习如何行为。究竟我们复制的是父母还是同辈,是发展心理学的辩论主题,但是我们确实是通过每时每刻的模仿进行着学习。制度学派的学者约翰·梅耶和布莱恩·罗恩(John Meyer and Brian Rowan, 1977)研究了众多组织如何逐渐同构的过程(isomorphic),即虽然能够通过多种方式组织一所学校,但所有学校的组织方式却基本相似。他们发现组织经常仪式化地接受被认为是理性的做法,强化了伴随这些实践的理性神话(myths of rationality)。如果组织看起来相似,那并不是因为它们有着相同的需要,并发现了一种实现这种需要的最佳方案,组织相似是因为它们互相模仿。当一个集体计划建立一所银行或者医院,它将从一幅想象中的银行或者医院应该如何建立的思想地图出发。这个地图来自该集体成员对这种组织的以往的经验(Stinchcombe, 1965; Banum, 1996)。银行的功能是否对银行的建设有着确定无误的要求呢?或者说,银行一定要有出纳和办公人员、前台和业务台、贷款部门和投资部门吗?历史上这些结构的兴起有很多政治力量和政治活动的特殊原因,而它们得以长存正是由于新的银行对旧银行的模仿。一个要点是,我们从现存的经济常规中寻求经济模式存在的原因,反而强化了这些经济模式的影响力量。

经济模式对公司行为和市场结构的影响不仅体现在新公司对主要商业模式的复制,也体现在现有公司对行业内流行方式的追随。保罗·迪马吉奥和沃尔特·鲍威尔(Paul DiMaggio and Walter Powell, 1983)称之为“模仿性同构”(“mimetic isomorphism”)。两位作者认为,虽然组织力图鉴别和模仿有效率的方式,它们却很少获得该方式是否有效的足够证据。这一论点的核心理念在于,组织实践是被集体性地赋予理性意义的,即人们首先观察到商业行为,然后定义他们所观察到的就是有效率的。这个过程给予每个人一套塞满各种解决方法的文化工具箱,在遇到新情况时,我们可以仪式化地使用它们。当我们在领导产业的公司中看到新的商业模式时,我们本能地认为它们是有效率的。这并不是说,我们事先知道最有效率的方法反而不去使用它,而是“有限理性”(March and Simon, 1958)限制了我们发现这样的方法。我们遵循习惯和流行方式,是因为在认知上无法穷尽所有选择限制了我们的选择最优解决方案的能力,而在实践中我们也确实无法对每一种选择进行成本收益分析。

不论是在阿根廷还是意大利,企业家、公司和中央银行都很相似。常识告诉

我们,这是因为对每一个经济角色来说,都存在一个最好的运作方式。但是,社会学家却发现模仿经常在起作用。威廉·罗伊(William Roy, 1997)揭示了19世纪时国家之间对有限责任的公司法的互相模仿,导致了各国公司都采用了相同的组织形式。研究已经发现,各种经济模式在世界范围内的传播都是通过模仿来实现的,如罗伊对有限责任公司的研究,布鲁斯·卡鲁瑟斯(Bruce Carruthers)和特伦斯·哈利戴(Terence Halliday)(即将出版)对破产制度改革的研究,马里昂·福凯德-戈林查斯(Marion Fourcade-Gourinchas)和萨拉·巴布(Sarah Babb, 2002)对新自由主义政策的研究,吉利·德罗利(Gili Drori),张容硕(Yong Suk Jang)和约翰·梅耶(John Meyer, 2000)对政府重组的研究,杰拉德·戴维斯(Gerald Davis)和克里斯托弗·马奎斯(Christopher Marquis, 2001)对公司治理的研究等。国家之间在所有方面都在互相模仿。

从建立海外分行、支持恶意收购,到发展全球市场的行为规则,第二篇的三个章节探讨了经济模式传播的各个方面。在第5章里,马克·米兹鲁奇(Mark Mizruchi)和杰拉德·戴维斯展示了美国银行在20世纪60年代和70年代早期大量地建立拓展海外业务,随后却戛然而止的过程。如何解释这一流行方式的兴起和衰落?作者们发现,甚至在缺乏证据支持扩张策略的情况下,公司仍然纷纷复制业界领袖的商业模式。在一篇经典文章《追随领袖》(1993)之中,希瑟·海弗曼(Heather Haveman)揭示了加州的银行如何处心积虑地跟从业界主导公司进入新的产品领域,而不考虑那些主导企业是否真的从该领域获利。

米兹鲁奇和戴维斯发现银行界的主导公司,包括花旗银行在内,都认为全球扩张能够拓展美国市场。而在获得证据证明海外业务确实有利可图之前,它们的竞争对手就跟从它们加入到了海外扩张的队伍。在设立巴黎分行时,银行是否计算了成本与收益,或者这种扩张行为仅仅是因为竞争对手也这么做了?看上去,是社会模仿而非理性计算,引导着美国规模最大、最讲求效率的银行的扩张行动。这种流行性扩张中断得非常迅速。在海外市场扩张达到高峰的20世纪70年代之后,银行家开始相信加入海外市场是危险的。远在海外贷款的想法被第三世界国家债务危机的现实所诟病之前,它们就中止了海外扩张。流行的投资方式来去匆匆。

在米兹鲁奇和戴维斯关于模仿的研究中,一些最好的证据来自他们发现网络

密集程度(通过成员身份重叠导致的董事会之间的联系)可以预测银行海外部门的建立。正是通过这些董事会成员重叠所构成的网络,使企业得以获知同行的行动。在这个例子中,它们获知其他银行和主要客户都在试图积极地参与全球化这一事实。社会网络在这个研究以及第三部分的其他研究中,都起到了重要的作用。

在第6章中,威廉·施奈普(William Schneper)和毛罗·圭伦(Mauro Guillén)研究了恶意收购在39个国家中的传播。很多研究都关注新的经济常规在国与国之间进行的传播,但是施奈普和圭伦开拓性地观察了国内因素在决定是否接受国际惯例上的作用。人们可能推测,恶意收购刚被美国在1975年发明出来就传遍各国,这是因为它通过创造有效率的公司收购市场而解决了松懈管理的问题。无能和不思进取的管理者在恶意收购中被免职,他们被更有效率的管理者取代。虽然故事理应如此展开,但是实际上恶意收购并没有普遍地被接受。施奈普和圭伦发现,恶意收购仅仅被某些视市场上企业买卖为“合法”的特定国家所接受。然而在很多高速增长发达国家,因为家族和政府持有主要的公司,公司之间的股票交易并不常见。在这些地方,像交换棒球卡片一样买卖整个公司是文化上不可接受的,恶意收购也就变得困难了。

圭伦在其有影响的著作《管理的模型》(1994)中探讨了20世纪管理范式在美国、英国、德国和西班牙不均匀传播的原因。基于这本书的理念,施奈普和圭伦提供了非常有力的证据证明,社会上关于什么才是合法(legitimate)的理念塑造了人们的经济行为。在《管理的模型》中,圭伦发现管理范式,诸如科学管理,只有在文化和政治上都被接受才可能被采纳。就恶意收购来说,不是每个国家都能接受这种方式。在那些传统上不支持买卖公司的想法的国家,这种行为带来的明显效率并不足以使它被广泛接受。基于W.理查德·斯科特(W. Richard Scott)(2001)的分类,施奈普和圭伦发现需要三种因素来使国家更容易接受恶意收购:首先,政府通过置股东利益于雇员利益之上的立法对买卖公司的行为予以规制性(regulative)的认可;其次,对股票交易认知性(cognitive)地接受,也就是在实践上股票交易被制度化;第三,私人产权在规范性(normative)上充分合法,这表现为文化上高度的个人主义和弱势的工人运动。

截至1998年的十年中,美国总共发生了431起恶意收购,英国220起,日本只有1起,德国5起,瑞典12起,法国20起。一个国家是否接受公司买卖的理念,影

响了这个特定的流行商业模式的传播。我们不能简单地认为追求增长的国家都会支持恶意收购,因为所有施奈普和圭伦观察的国家实际上都立足于促进经济增长。如同第一部分的章节一样,这一章展示了政治制度对市场行为的作用。在第2章和第3章中,佩罗和高柏分析了政治制度如何在资本家和政府官僚之间分配权力,从而解释了产业管理和市场结构。在这个例子中,政治制度(产业政策,股份交易政策)影响了关于公司收购市场如何运作的理念,从而干涉了恶意收购作为新的国际经济模式的传播。

第7章中,卡林·诺尔·塞蒂纳和尤尔斯·布鲁格研究了利用快捷电子手段的外汇交易者中出现的全球贸易规范。到2001年3月,这个市场的日均交易额已达1.2万亿美元。这个全球市场是如何在计算机屏幕前发展出明确的交易规则的呢?诺尔·塞蒂纳和布鲁格在社会学的符号互动论、常人方法学和现象学传统中寻找答案。他们基于田野调查的分析探讨了规范交易的非正式规则,正是这些规则汇集成为这个市场的规则结构。诺尔·塞蒂纳和布鲁格发现,尽管全球外汇市场是虚拟的,非实物化的,地理上分散的,可是共同遵从的规则却如同面对面的交易一样,从互动中产生了。

全球外汇市场是一个各国政府主动撤销贸易壁垒后形成的新现象。它分布全球,买方同时即是卖方。基于哈里森·怀特(Harrison White, 2002)的观点,市场的参与者通过对其他参与者的观察获得行为的依据(买方观察卖方,卖方观察卖方),诺尔·塞蒂纳和布鲁格注意到在全球外汇市场中,买家与卖家从双方立场出发共同观察正在出现的交易规则。

外汇交易的准则是基于对市场的集体认识,该认识反映了现代的商事习惯法。诺尔·塞蒂纳和布鲁格发现了一系列规范性的准则,用以指导全球外汇市场中的行为。不管交易者是买家还是卖家,外汇交易的报价必须是中立一致的,而且为保证交易公正,必须同时具有买价和卖价。交易者即使发生错误也必须坚持其已经发出的报价。一旦价格被报出,就没有反复磋商的余地了,而如果交易者对别人的报价不满,他也只能等待下一个更好的报价。这些准则被新古典主义经济学关于现货市场应该如何交易的理念所指导。破坏规则的交易者将承担被逐出交易圈的风险。这个明显自我规制的市场,实际上是被自身的一套基于市场模式共识的不成文规则所管理的。

和面对面的群体一样,这些涌现出的互动规则反映了社会系统更为广泛的原则。两组研究直接互动的社会学家(符号互动论者和常人方法学家)已经发现了二元互动中体现的等级原则和民主原则。诺尔·塞蒂纳和布鲁格的观点基于以下理念:“交易策略反映和维持了全球范围的互动原则。”全球外汇交易群体的成员们持有对经济学理论为基础的规则的统一理解,而他们发展出的非正式交易准则反映和强化了这些规则,这样市场就逐渐表现出经济学理论所建议的种种特征。

如果说第5章中的米兹鲁奇和戴维斯与第6章中的施奈普和圭伦观察了商业模式如何在美国银行之间和国家股票市场之间的传播,诺尔·塞蒂纳和布鲁格则研究了一种外汇交易模式如何产生和制度化。如同理查德·斯韦德伯格在第4章中描述的那样,商人自己的法庭规定的原则决定了每个国家制定的商人规则,即跨国模式决定本地市场实践,诺尔·塞蒂纳和布鲁格则展示了市场秩序的全球准则如何塑造虚拟的外汇市场的运作方式。

社会网络如何塑造市场

法国社会学家埃米尔·迪尔凯姆(1892/1933)认为,社会的显著变化体现在社会关系的结构上。前现代社会中,只有一两个职业,猎手—采集者或者巫师—医生,人们的身份和互动方式被他们相同的生活方式所决定。而在分工复杂的现代社会,人们的身份和互动方式被他们所属的职业群体所决定。职业群体定义成员的行为方式,而这些群体则互相依存于一个复杂的互动网络之中。人们的属性不再是根据临近的居住者来识别,而是由所属同一社会结构位置的人群来识别。职业群体的成员从其他成员那里学习行为方式。

13 公司和个人一样,也嵌入(embedded)在运行的社会关系中,这些社会关系使他们的行为与原子论社会理念的预测大相径庭。公司依附于具有相似或者不同的结构位置的公司形成的网络。这些网络中的位置以不同的方式决定公司的行为,比如通过模仿或者力量斗争。

马克·格兰诺维特(Mark Granovetter)1985年在《美国社会学期刊》上发表的一篇论文指出,经济行为以社会关系网络为条件,深化了卡尔·波兰尼(Karl Polanyi, 1944)对经济行为社会性嵌入的观察。格兰诺维特的文章成为经济社会学的社会网络方向的奠基之作。他认为,对于经济活动,比如定价,传统的原子论的观

点有方向性的错误。市场中的个体不是像自由运动的原子一样,有准备地与其他个体相互作用,并在各种情况下寻求最佳定价。在这个解释框架下,社会因素被忽视了。格兰诺维特把交易成本经济学(Williamson, 1975)当作批判的对象。在交易成本经济学看来,零部件供应商一有机会就会在价格上欺骗购买者,所以购买者只有通过买下零部件供应商来防止价格欺骗。一旦价格欺骗的市场条件成熟了,公司将购买供给他们的零件的企业。格兰诺维特反驳了这一观点,提出社会网络可以通过关闭未来交易的方法惩罚价格欺骗者。在他的例子里,社会网络形成的针对错误行为的规范,决定了价格。这种机制和个人的自利行为一样显著。

第三篇的两章都基于一个普遍观点,即经济交易嵌入在社会关系中,社会因素不可避免地影响经济活动。人们在经济交换中的行为并非如同孤立的原子一样,他们也不会以同样的方式来看待其他人。以新古典经济学的核心课题——价格为例,经济社会学家近来开始研究社会关系和定价的关系,力图发现社会网络关系影响着人们购买股票、计算机配件和银行贷款的价格(Baker, 1984; Carruthers, 1996; Uzzi, 1999; Zuckerman, 1999; Bothner, 2002)。在不同的背景下,比如加利福尼亚的借贷银行业和文艺复兴时期意大利的纺织业中,社会网络塑造了定价活动、经济合伙和企业的活力。在米兹鲁奇和戴维斯的第5章中,我们已经领略了社会网络的重要性,即公司董事会的社会网络传播了银行应该设立海外分行的想法。

第8章探讨了社会网络在早期佛罗伦萨经济中的作用。保罗·麦克利恩(Paul McLean)和约翰·帕吉特(John Padgett)展示了在文艺复兴时期的佛罗伦萨,丝绸业发展出了和羊毛加工业一样的商业模式,这是因为同一批银行家共同服务于两个产业。大量研究关注社会生活和经济生活这两个领域的差异,然后发现社会生活对经济生活出人意料的影响。麦克利恩和帕吉特重申了经济生活无法摆脱社会因素影响的观点,这一观点可以追溯到塔尔考特·帕森斯(Talcott Parsons)和尼尔·斯梅尔瑟(Neil Smelser, 1956)对经济社会学的早期贡献,更早地可以追溯到迪尔凯姆。在诺尔·塞蒂纳和布鲁格的第7章对非实体的虚拟交易的观察中,经济生活就一直是社会性的。不仅仅是社会网络影响了经济网络,而是经济网络根本无法脱离社会网络,这一点在经济是一个独立领域的西方观点出现之前是理所当然的(Meyer, 1988)。正是由于经济和社会的这种关系,我们必

须把文艺复兴时期的佛罗伦萨(对很多人来说,这里是资本主义的起源)的婚姻、银行运作、阶级和企业家联系,看作一个单一整合的社会网络。

社会网络塑造佛罗伦萨经济活动的证据来自几个方面。从一组分析来看,商业合伙关系和联姻关系惊人地一致,反映了从传统的本地的商业系统向现代的广泛的商业系统的演化。在羊毛加工业中,商业精英阶层的合伙关系是基于共同的经营区域,而银行家们则相反,他们特意地结交不同区域的同行。这种差异体现在联姻模式上:羊毛加工业家族普遍本地通婚,而银行业家族的婚姻安排则更为广泛。

社会网络连接也改变了核心的经济行为方式,部分地是因为社会网络可以成为如第5章和第6章中的那些新经济模式的传播渠道。银行家通过自己的远端社会网络获得了额外的当地网络。当羊毛产业衰落时,他们开始赞助成长中的丝绸产业。在供应方面,他们为其资助的丝绸生产者引入原材料供应商的网络,在产出方面,他们则引入最终产品购买者的网络。结果是基于大范围供销网络的丝绸生产开始和羊毛生产一样走向现代化。和米兹鲁奇与戴维斯的第5章及施奈普和圭伦的第6章一样,麦克利恩和帕吉特增加了一个关于经济模式如何传播的新视角。

在社会网络部分的第二章中,希瑟·海弗曼(Heather Haveman)和丽莎·凯斯特(Lisa Keister)研究了产业网络中的位置如何影响一个公司的前景。为理解策略性的市场行为,新古典主义经济学和产业组织理论作为经济学家提出的一种博弈理论方法(Tirole, 1988),集中讨论公司之间的竞争如何影响价格与企业活力。竞争一般来说降低价格,使公司难以简单获利。不同阵营的社会学家,包括制度主义者、社会网络理论家和组织生态学家,都认为竞争者之间存在着更为复杂的相互作用。同一产业的两个公司可能在一场零和博弈中争夺客户,但是一个公司明显的竞争对手也可能给它带来积极的影响。

15 组织生态学者发现在一个产业的早期,竞争对手的数目增加实际上有利于现存的公司。当竞争者增多,新兴产业将获得稳定的客户群和投资者的合法性认定。与认为竞争者加入不利于公司发展的一般见解相反,这些竞争者加入后带来的产业发展,对于所有的产业成员都是有利的。组织生态学者已经证实了,在很多产业中早期的竞争者增加有利于产业内公司的发展(Baum, 1996)。

海弗曼和凯斯特的观点立足于研究成熟产业中公司之间的联系,如何有利于单个公司的发展。在一个加州的储蓄银行的样本中,他们发现当公司通过提供和

附近对手同样的服务而直接面对竞争时,它们的经济效绩、增长和存活机会将受到损害。相反地,当它们靠近提供不同种类存贷业务的银行时,“互惠”的效应将提高它们的经济效绩、增长和存活机会。在其他情况相同的时候,只要提供有差别的存贷业务,拥有竞争对手对于银行来说就是好事。

来自同一行业拥有不同专长的其他公司的竞争如何有利于本公司呢?在一个公司密集的特定行业中,一个公司的客户可能会转入另一个能更好地满足它需求的公司。可能的情况是,当存贷业务随着银行的增加越来越专业化时,更多的客户需求可能得以满足。通过宣传新的专业化服务,存贷业务能够为银行业创造更多利润。海弗曼和凯斯特的研究提供了明显的证据,支持了怀特(White, 2002)及其同事发现的一个过程,即公司总是力图区别于临近对手以避免直接竞争。海弗曼和凯斯特证实了当公司整合不同的环境资源,迎合不同客户需要时,他们实际上能做得更好。

社会学家认为,社会网络能更灵活更有创造力地取代政府官僚对金融和生产的管理(Powell, 1990)。第三篇的章节研究了社会网络的这一方面,展示了社会网络如何塑造不同类型的经济网络。在麦克利恩和帕吉特的分析中,社会网络和经济网络的重合,为早期的佛罗伦萨带来新的联姻和贸易方式。如同第二篇的章节那样,他们的研究阐明了新的经济模式的作用,记录了广泛贸易模式通过银行家的社会网络从羊毛业向丝绸业制造者的传播。海弗曼和凯斯特则阐明了产业网络能够有利于公司的绩效、增长和存活。当一个新产业出现时,每个公司都受益于其他同类公司的建立。只要提供的产品保持差异,公司同样能从密集的同类公司网络中获益。

经济理念如何塑造市场

16

被誉为经济社会学之父的马克斯·韦伯(1905/1958),有一个著名观点,即资本主义精神起源于新教伦理。“天职”(“calling”)和禁欲主义的宗教理念,引发了早期卡尔文主义者的资本主义倾向,即勤勉工作并且储存积蓄。这样,一种宗教伦理就影响了经济行为。现代理念的研究者强调,存在很多不同的关于市场理性的理念,这些不同的理念被其拥护者在公司的办公室或者管理委员会中广泛应用。比如,弗雷格斯坦恩(Fligstein, 1990)研究了三组不同的管理者,基于各自的

管理传统在不同时期连续地推行了不同的关于公司理性的理念。当公司被生产管理者、营销管理者和财政管理者分别控制时,他们带来了一系列不同的关于效率的理念来实现公司的任务。这些不同的理念通过不同的手段,促进公司效率,优化了公司的不同功能。对研究理念和市场的学者而言,在实现效率的多种手段并存的情况下,关于何谓效率的理念往往决定了哪种手段被最终选择。

经济社会学家发现,理念塑造经济常规,同样也被经济常规所塑造。一旦我们把实践当作是有效率的,就从经济实践中推导出了理念。看到公司之间的竞争,我们就把它与效率联系在一起,然后再使用竞争产生效率这一原则设计,诸如医疗保健和教育等制度。本书最后部分的三个章节考察了理念和经济实践的关系。新古典主义经济学理论所描述的抽象市场,是因为经济力量的支持而得到广泛接受,还是理念本身的力量?信奉这些理念的经济部门是否在实践中遵守着它们的原则?

社会学家长期坚持理念对经济行为的重要作用。这是韦伯在《新教伦理与资本主义精神》中的基本主题(1905/1958),揭示了卡尔文主义禁欲和天职的伦理,刺激了资本主义行为的产生。马克思也相信理念塑造经济行为,认为现代政府从事关于公平和效率的意识形态建设,从而维持了有利于资产阶级的制度安排。

第10章是基于理查德·斯科特(W. Richard Scott)的获奖著作《制度变迁与医疗保健组织》(Scott et al. 2000)而作的。在医疗保健领域,一个市场模式取代了早期的专业群体控制模式和作为过渡的官僚模式(bureaucratic model)。该官僚模式的兴起是由于20世纪60年代以来,联邦政府开始为贫困者和老年人提供医疗保健服务。这个新的管理医疗保健的市场模式是如何兴起的呢?

17 斯科特对变化显著的医疗保健领域的分析追溯了政府放弃管制,允许市场机制接管,从而导致市场模式最终崛起的过程。20世纪20年代和60年代中期之间,医疗产业是由拥有决策权力的医生专业群体所组织和控制的。权力的转移和公共政策的变化导致了这一专业群体控制模式的变迁:专业化分割了医疗群体,联邦政府涉足于保障大量被排斥在系统之外的人群,并设立官僚机构,倡导公平原则。医疗保健的公平性是这一新的官僚模式的驱动理念。然而第二轮的权力和管理变迁改变了这一官僚模式。在这一轮变迁中,医疗保健组织扩大了市场份额,而同时政府寻求阻止成本上升的方法。这样,市场效率原则成为了新的驱动理念。

美国的弱联邦政府促成了这些变化,正像它促成早期大企业的崛起一样,这一点佩罗已经在第2章中描述了。其他国家都规定了医疗保健提供者的行为规则,实现了医疗保健的国家化。而在美国,联邦政府允许早期的专业团体制定他们自己的规则。在这一点上,医生比其他的专业群体更为成功。这一做法的结果就是,使美国产生了区别于其他发达国家的早期的专业群体控制模式。美国的弱联邦政府用税收支出,补助那些有职业的群体的健康保险,这种做法设定了第二个阶段的任务,即政府接管那些被排除在外的,失业的和退休人员的健康保险。

尽管拥有言词上的力量,平等地享有医疗保健,以及市场机制控制医疗保健领域的理念在实践上并不成功。在政府管理之下,很多群体缺少健康保险,尤其是有工作的低收入者。“减少管制”而提倡“市场机制”的理念,在实践中并没有导致管制的弱化或者竞争的加剧。然而这些理念被证明是围绕医疗保健应该如何运行的政治斗争中的有力语言工具。尽管这些理念并没有在实践中实现,专业群体控制、政府引导下的公平医疗保健及市场机制主导产业等理念,确实是强有力的产业组织原则。

在第11章,德博拉·戴维斯(Deborah Davis)探讨了对全球流行的房地产私有化理念的反抗,特别是发生在中国的对西方资本主义房地产法律的反对。在前社会主义时期*的中国,“所有”和“继承”的观念主要强调家庭所有权和继承权。而在社会主义时期**,房产的公有制理念十分盛行。可是在实行近半个世纪的社会主义制度之后,所有权中的家庭观念依然惊人地强大。

戴维斯的章节展示了全球关于产权的种种新理念,如何在特定的场景被解释。她的研究精彩地展示了理解社会成员实践活动主观意义的重要性,这一点正是韦伯长久以来对社会学家的启示。以前的法律制度深深地影响着中国人的观念,当政府建立基于西方理念的新产权法律时,社会行为和经济关系的变化却十分缓慢。

戴维斯研究了中国2000年和2002年的两个目标群体,这两年分别是公有制住房政策被私有制取代后的第八年和第十年,这时城市居民的主体拥有自己的公

* 即新中国成立前。——译者注

** 即新中国成立后至改革开放前。——译者注

寓都已经好几年了。戴维斯发现,人们对住房产权的主张并不是基于法律,而是基于传统的家庭产权观念,或者社会主义产权观念。这些观念自身的理性逻辑,并不被政府政策的改变所摧毁。

戴维斯采用与施奈普和圭伦研究恶意收购的传播时相同的方法。施奈普和圭伦应用跨国比较的方法,展示了恶意收购只在文化和法律认可公司买卖的国家被接受。戴维斯则发现,当以前的房地产法律系统无法对新的模式赋予合法性时,全球流行的房地产市场新观念将面对文化上的阻力。在这两个例子中,基于西方经济学理论的新的产权理念的成功是以本地的传统为先决条件的。

戴维斯通过房地产市场,观察了中国走向西方市场制度,接受西方理念的过程,研究了在这一过程中三种经济理念的冲突。基兰·希利(Kieran Healy)的章节则探讨了在一个看似非法的领域中,围绕市场原则和市场理念的应用所产生的斗争。他力图理解,器官移植产业如何回避人体器官商品化的问题。希利的分析类似于薇薇安娜·泽利泽的著作《道德与市场:美国人寿保险的发展》(Viviana Zelizer, 1983)。泽利泽关注因为亲人去世而支付现金的人寿保险,如何克服把生命标价并商品化的文化障碍。类似地,希利追问理性分配人体器官的认同者如何面对反对人体器官交易的观念。

自20世纪70年代以来,获得并分配人体器官的一系列机制开始在美国形成。纵使在大多数情况避免了现金支付,这一系统还是应该被称为人体器官市场。对早期寻求器官移植的消费者来说,获得所需器官的障碍来自濒死的或已死的器官所有者的家属对他们亲人的保护。简单的理性观点无法说服他们的想法和意志。但是家庭成员们最终接受了一个新的想法,即富有感情色彩的器官捐赠。捐赠行为成为治愈家庭创伤的手段,成为死者对生者的馈赠。在这种情况下,引入金钱上的报偿成为了一个棘手的问题,因为这似乎是在提示对人类生命的交易。器官移植的推动者于是通过隐藏这些偿付的方法,使其在文化上变得可以接受。他们提议,为签署器官捐赠条约的人给予保险金方面的折扣,从而促成了一个未来的器官市场。在宾夕法尼亚州,他们还获得了支付现金的立法支持,但是形式上采用为死者家庭支付丧葬费的做法。

就理念和经济实践的关系而言,希利的研究为我们展示了另一个维度。通过医疗保健领域和中国房地产市场,斯考特和戴维斯考察了理念在市场内部对经济

实践的作用,然而希利则立足于一个长期的社会学传统,力图理解文化上非市场范畴的事物如何被商品化。同样地,薇薇安娜·泽利泽(1983)研究了人寿保险的例子,在这里人的寿命被赋予了价值;佩里·安德森(Perry Anderson, 1974)研究了劳动力的例子,其在封建制度下被视为不可分割和不可买卖的。而我们又是多么迅速地接受了把人类生命和时间当作商品的观念!

如果经济学理论和现代常识告诉我们,存在一个“最优方案”来组织医疗保健领域、房地产市场及人体器官市场,最后这些章节的作者则告诉我们,现实中存在众多有效组织经济活动的方法,是理念促成了特定的方式被当作“最优方案”。医疗保健在何种模式下更好地得以组织,专业群体控制模式、官僚模式,还是市场模式?这几乎是不可能被回答的。因为每种模式都分别宣称优化了患者照料、公平进入和管理效率的不同结果,可能只有具体的情境才能决定哪种模式的理性才是最有效率的。在中国的例子中,通过法律而不是传统来决定财产继承似乎引发了争议。在器官捐献的例子中,市场动机看上去不起什么作用。经济活动应该如何被组织的问题,似乎超越了一个抽象经济模型所能给予我们的回答能力。

结论

经济社会学的重要承诺在于,解释经济行为和制度那些迄今没有被解释的方面。本书的研究代表了当代经济社会学中最好的实证工作,我们的收获是一系列基于实证证明的关于经济行为方式如何产生的洞见,即一种解释经济的社会学。这12篇研究文献中,经济行为背后的社会机制并没有像新古典主义经济学那样,被归纳为一个单一的自利原则。但是它们也不是毫无组织的理念大杂烩。归纳起来,他们展示了四种影响经济行为的社会过程:

第一,政治制度结构决定了塑造经济制度和常规的主体,以及这些制度和常规的基本内容。

第二,公司和国家遵循角色榜样(role model)的理性策略,就如同年轻人遵循他们角色榜样的行为一样。很多经济行为类似于人群的模仿行为,而非纯理性计算的结果。

第三,社会网络有很多的方式塑造经济行为:通过惩罚不当行为,通过提供定价线索,通过展示可供模仿的商业策略,通过塑造竞争环境等。

第四,经济理念影响经济行为和制度,嵌入在经济习惯中的理念经常塑造出新的经济习惯。比如强调市场竞争才有效率的观点,被制度化在美国工业部门之中,这种理念也影响了其他一些部门,诸如医疗保健。当今世界,理性认识的不同版本盛行,理解这些理念的源头和影响,将帮助我们认识为什么经济制度和行为会有如此显著的差异。

经济社会学的前提在于,单一的经济规律无法驱动同样的经济实践被各个社会广泛接受。如希利、施奈普和圭伦,以及斯考特所分别揭示的,不论是在器官移植市场、公司买卖市场,还是在医疗保健领域都存在着多种有效的组织方式。经济社会学自20世纪80年代以来的重新兴起,很大程度上是因为战后与英美经济发展模式不符的一些国家,保持了令人惊讶的增长速度,主要包括东亚、法国、德国和瑞典。如果真的存在多个对经济问题有效的解决方案,那么社会科学家以前对经济行为的单一解释就过于狭隘了。他们的大多数观点基于历史是有效率的假设,认为经济实践不断朝着更为有效率的方式演进。这种效率正是有志于经济增长的国家努力的方向,而且这种努力已经在很长时间内致力于效率水平的整体提高。但是它们对经济行为的解释也同样基于这一效率优化假设,即经济实践向同一个效率模式演进。如果经济实践在现实中并非走向单一效率模式,那么所谓“完美市场”的理想就无法指导经济实践的演化,我们也就需要其他的解释,即从社会的高度来解释经济行为,而非从一个高于社会的经济理念出发。

21 这12个章节作为一个整体,指出了市场首先是一种社会结构。预测价格和产出的经济学计算无法完整地描述市场。作为社会结构,市场是由角色、常规和制度构成的,并以围绕这些角色、常规和制度应该如何运作的种种争论为特征。关于组织世界最有效率的手段,科学和管理上存在种种歧见,而这些争论正是由这些歧见构成。这些争论都力图找到并信奉组织一个经济部门的“最优方案”,这一特点强化了经济规律驱动市场变化的观念。坚决神化这些经济规律的努力,常常蒙蔽了我们自己发现经济行为方式的社会起源的可能。

从另一个角度来看,即使普遍经济规律能够在不同的角色、常规和制度中优胜劣汰,发现大量不同的角色、常规和制度的来源仍然十分重要。即使经济规律能够塑造长期的经济演变,理解短期社会紊乱的原因同样十分重要,这些短期紊乱产生新的市场形式,并经常在经济规律的优胜劣汰机制发生作用之前,就消灭

了它们自身。

本书的诸章节显示了市场拥有其他社会结构,比如宗教或氏族的一些特征。和宗教与氏族一样,市场有多种形态。一些形态无法成功,但是历史告诉我们,很多不同的形态可以成功,也就是说,效率存在不同的逻辑。那么对于经济社会学家来说,最重要的问题就是研究市场是如何产生、稳定和发生变化的。本书的章节正是在探讨以上的过程:关于政治制度的章节,研究了政治制度对于市场最初结构化过程的作用;关于经济模式的章节,展示了经济常规如何在各地传播,从而产生市场的变化;关于社会网络的章节,揭示了社会关系如何改变市场行为;最后的章节,展示了理念如何能够改变市场,并使它们稳定不变。

如果市场不仅仅是价格的公式,而是与其他社会结构相似的一种社会结构,我们就需要更多地研究它如何组织及为何变迁。本书的研究说明了经济社会学解释不同类型市场产生、维持和变迁的能力。例如,如何解释美国公司结构在近百年时间里的稳定性,即为什么大公司能主宰没有规模效益的产业?经济理论自身无法解释美国大公司的早期崛起。所以查尔斯·佩罗追溯了早期的政治制度,这些政治制度鼓励了资本家们去改造管制他们自身的制度。在高柏论述日本产业行会兴起的章节里,我们看到政治制度塑造了早期的政治决策,影响了产业的结构。在这两个例子里,新的政治制度和公司实践被嵌入了认知层面,很难再受到挑战。

22

我们如何解释美国银行在20世纪70年代成批地扩展海外分行,而在80年代又突然停止呢?常规的经济学解释在这里失败了。社会学的研究非常清楚地表明,两种力量起了作用:模仿角色榜样的倾向和通过社会网络学习的倾向。米兹鲁奇和戴维斯的研究提供了强有力的证据,证明以“理性计算”名义进行的经济活动往往并非基于实际证据,而是基于对角色榜样的模仿。面对面的社会网络也经常传播新的所谓的理性行动模式。

我们又如何解释现代医疗保健从专业群体控制模式向市场模式的转移?这一变化符合常识观点,即世界被新自由主义所理性化。但是这一变化实际上表现了理性的意识形态变化,从专业群体到中间过渡的官僚专家群体,再到市场模式。在这个过程中,我们看到抱有不同理念的群体在不同的阶段发挥了不同的作用。这些彼此竞争的理念在不同阶段似乎都维持了医疗保健领域的同一性,为业内的

各方提供了意义。每一种模式在特定阶段看上去都是最终的产业组织方案。理念发挥了作用,关于理性的理念成为了理性本身。

在不到二十年时间里产生了这样一批有价值的实证研究,经济社会学展示了自身的光明前景。这些发现很多可以直接追溯到一系列早期经济社会学家,如马克思、韦伯和迪尔凯姆一个多世纪之前所关注的社会过程。这也预示了经济社会学的光明前景,因为它说明存在着一些塑造经济行为的典型社会机制,而且这些机制能够在不同的背景下保持稳定。政治制度和决策过程影响经济制度和管制的形式。人们模仿行为和制度的倾向跨越社会背景,对塑造经济行为起到很大作用(模仿的作用常常被误认为是理性计算的结果)。社会系统决定所有的行为,既通过社会网络传播新的理念,也通过社会网络限制不当行为。理念影响包括经济行为在内的所有社会行为。这些理念的作用很难被发现,因为新经济常规和制度的支持者们认为,是普遍的经济规律而非人造的理性概念在起作用。

参考文献

- Anderson, Perry. 1974. *Lineages of the Absolutist State*. London: New Left Books.
- Baker, Wayne. 1984. "The Social Structure of National Securities Market." *American Journal of Sociology* 89(4):775-811.
- Baum, Joel A. C. 1996. "Organizational Ecology." In *Handbook of Organization Studies*, edited by Stewart R. Clegg, Cynthia Hardy, Walter Nord. London: Sage Publications.
- Bothner, Matthew S. 2002. "Structure, Scale, and Scope in the Global Computer Industry." Working paper. Chicago: University of Chicago, Graduate School of Business.
- Campbell, John L. 1998. "Institutional Analysis and the Role of Ideas in Political Economy." *Theory and Society* 27(3):377-409.
- Carruthers, Bruce G. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Carruthers, Bruce G., and Terence C. Halliday. Forthcoming. "Institutionalizing Creative Destruction: Predictable and Transparent Bankruptcy Law in the Wake of the East Asian Financial Crisis." In *Neoliberalism and Institutional Reform in East Asia*, edited by Meredith Woo-Cumings. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press.
- Chandler, Alfred D., Jr. 1990. *Scale and Scope*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Davis, Gerald F., and Christopher Marquis. 2001. "The Globalization of Stock Markets and Convergence in Corporate Governance in Corporate Governance." Paper Presented to the Conference on the Economic Sociology of Capitalism. Cornell University, Ithaca, N. Y. (2001).

- DiMaggio, Paul J. , and Walter W. Powell. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutionalized Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48(2, April):147-160.
- Dobbin, Frank. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age* Cambridge: Cambridge University Press.
- Drori, Gili S. , Yong Suk Jang, and John W. Meyer. 2000. "The Impact of Education and Science on Administrative Rationalization: Cross-National Analyses, 1985 to 1995." Unpublished Paper. Stanford University, Department of Stanford, Calif.
- Dunlavy, Colleen. Forthcoming. *Shareholder Democracy: The Forgotten History*. Cambridge, Mass: Harvard University Press
- Durkheim, Émile, 1893/1933. *The Division of Labor in Society*. Translated by George Simpson. New York: Free Press.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- . 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-first-Century Capitalist Society*. Princeton, N. J. : Princeton University Press.
- Fourcade Gourinchas, Marion, and Sarah Babb. 2002. "The Rebirth of the Liberal Creed: Paths to Neoliberalism in Four Countries." *American Journal of Sociology* 8:23-79.
- Goffman, Erving. 1974. *Frame Analysis*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3, November):481-510.
- Greif, Avner. 1993. "Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition." *American Economic Review* 83:525-548.
- Guillén, Mauro F. *Models of Management: Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hall, Peter A and Rosemary C. R. Taylor. 1996. "Political Science and the Three New Institutionalisms." *Political Studies* 44(5):936-958.
- Haveman, Heather A 1993. "Follow the Leader: Mimetic Isomorphism and Entry into New Markets". *Administrative Science Quarterly* 38(4):593-627.
- March, James, and Heather Simon. 1958. *Organizations*. New York: John Wiley.
- Meyer, John. 1988. "Society without Culture." In *Rethinking the Nineteenth Century*, edited by Francisco Ramirez. New York: Greenwood.
- Meyer, John W., and Brian. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* 83(2, September):340-363.
- North, Douglass. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- Parsons, Talcott, and Neil Smelser. 1956. *Economy and Society in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Perrow, Charles. 2002. *Organizing America: Wealth, Power, and the Origins of Corporate Capitalism*, Princeton, N. J. : Princeton University Press.
- Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origin of Our Time*. New York: Rinehart.
- Powell, Walter W. 1990. "Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organiza-

- tion." In *Research in Organizational Behavior*, vol. 12, *Leadership, participation, and Group Behavior*, edited by Larry L. Cummings and Barry Staw. Greenwich, Conn. : JAI Press.
- Roy, William W. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton, . N. J. : Princeton University Press.
- Scott, W. Richard. 2001. *Institutions and Organizations*. 2nd ed. Thousand Oaks, Calif. : Sage Publications.
- Scott, W. Richard. 2001. *Institutions and Organizations*. 2nd ed. Thousand Oaks, Calif. : Sage Publications.
- Scott, W. Richard, Martin Ruef, Peter J. Mendel, and Carol Caronna. 2000. *Institutional Change and Health Care Organizations: From Professional Dominance to Managed Care*. Chicago: University of Chicago Press.
- Skocpol, Theda, and Kenneth Finegold. 1982. "State Capacity and Economic Intervention in the Early New Deal." *Political Science Quarterly* 97(2. Summer):255-278.
- Smith, Adam. 1776/1970. *The Wealth of Nations*. Baltimore: Penguin.
- Stinchcombe. Arthur. 1965. "Social Structure and Organization." In *Handbook of Industrial Organization*. Edited by James G. March. Chicago: Rand McNally.
- Thelen, Kathleen, and Sven Steinmo. 1992. "Historical Institutionalism in Comparative Politics." In *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative politics*, edited by Sven Steinmo, Kathleen Thelen, and Frank Longstreth. New York: Cambridge University Press.
- Tirole, Jean. 1988. *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, Mass. MIT press.
- Uzzi, Brian. 1999. "Embeddedness in the Making of Financial: Capital How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing." *American Sociological Review* 64(4): 481-505.
- 25 Weber, Max. 1905/1958. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Scribner's.
- White, Harrison. 2002. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton, N. J. : Princeton University Press.
- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Zelizer, Viviana A. 1983. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick, N. J. : Transaction.
- Zuckerman, Ezra. 1999. "The Categorical Imperative." *American Journal of Sociology* 104 (5):1398-1438.

第一篇

政治制度如何塑造市场

第 2 章 组织美国

查尔斯·佩罗

历史学家和大部分的社会科学家解释美国历史的理论框架基于三个主要范畴：工业化（包括技术变革）、文化和政治。本文是基于我本人的《组织美国：财富、政治力量和公司资本主义的起源》(Perrow, 2002)一书。在书中，我提出学者们在很大程度上忽视了 19 世纪后期以来一直在历史上有着举足轻重地位的一个因素，即大型的营利性组织。这些组织很少被管制，结构上垂直整合，并且是科层制的。人们忽视了它们对工业化、文化、政治的发展方向上的影响力。我们需要对历史作出组织的解释，而这篇文章尝试性地迈出了必要的第一步。有人可能会提出，阿尔弗雷德·钱德勒 (Alfred Chandler, 1977) 和经济史学家们已经完成了对这一方面的解释，但是这些研究仅仅是针对一些选定的成功公司作出狭隘的效率解释，而几乎没有关注代表了不同路径的那些失败的公司，也没有对成功的公司更为广泛的社会影响进行讨论。^[1]

我的研究问题是，私有而且很少受到政府干预的大公司是如何成为美国经济体系的基础的。这样的公司在两百年前并不存在。直到 19 世纪 90 年代，也仅有为数不多的几家大型公司出现在纺织、铁路、石油、钢铁和机车产业中。虽然它们当时还不能主导经济体系，但是这些公司促进了必要的法律和政治结构的产生。它们的大规模行动在世纪之交开始了，在五年左右的时间里，这些公司通过合并产生了当时 200 家最大公司中的绝大部分。至今这些公司中的大多数仍然统治着它们所在的产业。在我们田园牧歌式的农业史上，是什么导致了这种突变？

欧洲并没有发生过相应的公司转变。直到 20 世纪 50 年代，美国的公司结构仍是独一无二的（并在工业化世界中处于主导地位）。对于美国这种“独特性”

30 (“exceptionalism”)的一个常见解释是:资源丰富的土地、广阔的市场、民主的制度和崇尚个人自由与企业家精神的文化,为工业革命创造了良好的条件。但是,这一解释没有充分意识到政府的软弱和商业精英们在实现组织利益过程中体现出来的能力。这些企业精英们能够改变法规体系,并限制政府官僚对它们的管制。丰富的资源、广阔的市场、民主制度及个人自由与企业家精神,都不足以产生这种公司资本主义(corporate capitalism)。相反在整个 19 世纪,许多的民主制度都在力图阻止公司资本主义获得统治地位。

大型公司在 19 世纪末涌现的必要条件是联邦法制结构的改变,即法制结构必须有利于那些面向全国市场进行大规模生产的私人资本的积累,而不是有利于资本向占据区域市场的小型企业的分散。在美国,私人财富和政治力量的集中比欧洲要快一个世纪。我们在全球取得的成功,迫使欧洲在 20 世纪后半叶采取了同样的方法。独特的组织手段被用来改变耕地共和主义(agrarian republicanism),组织必须保证劳动力的依赖性(不能在组织间自由的流动,或者脱离组织而生存),组织也必须通过科层制手段而非暴力来控制劳动力,并且将经济上的成功和涉足政治活动相结合,这种结合经常通过行贿来完成。

对弱政府的强调兼容于组织角度的解释。假设在最低程度民主的情况下,一个弱政府允许私人组织几乎不受限制地发展,而且很少要求其服务于公共利益,那么私人组织就能够按照它们的意愿来塑造政府^[2]。它们会要求政府改变物权的法的形式,从而使法制系统有利于私有经济组织。但是在强政府的条件下,立法机关足以在私有经济组织面前保持独立,行政部门足以控制私有经济组织的势力。强政府的立法机关和行政部门能够限制私人组织的发展,并且要求它们关注公共利益。与美国相比,强政府的这些特征在欧洲较为普遍。

让我从 16 到 18 世纪的欧洲开始。在那时的欧洲,农业产量增加带来了饮食的改善,疾病控制能力得以显著提高,这些因素促进了人口的增长。由于农产品剩余和第一次技术革命带来的繁荣,强政府出现了。这些政府有能力削弱地方武装和强盗的势力,维持社会的稳定。而稳定的政府有利于推广和发展工业革命的新发明。人口的增长为工匠、手艺人 and 小型制造业提供了人力。虽然财富增加了,但这些财富仍然集中在政治和宗教势力手中,这导致了更为强大的政府。如同对贵族的打击和对教会的控制一样,这些政府也对私人势力的资源规模加以限制。

尽管如此,私有经济组织还是随着工业革命的推进和民主观念的兴起而出现了。可是当工业在城市发展时,劳动力却仍然被束缚在土地上。劳动力必须被转移出来。在英国,政府允许贵族减少对农民的传统义务,把农民从土地中解放出来,从而产生了小规模完全依赖工资的城市人口。这就是圈地运动的过程。随着新的生产利润开始集中在私人手中,可能威胁到政府和教会的私人势力出现了。在英国,王室通过永久经营法来简单地没收新贵们的不动产,并限制对商业合伙人和股东的资本投资。这样,增加资本的基本手段就只能通过合伙或者入股。整个19世纪直至20世纪,这两种资本联合在总体而言十分少见,相应地,经济组织的规模也受到了限制。这一时期曾有过一些大型组织,比如东印度公司(基于王室的特许,并有政府代表的参与)和制陶巨头韦吉伍德公司(Wedgwood),可是这些大型组织不接受来自私人的自由投资。只有在美国,这样的投资才可能被允许。

31

来自欧洲的移民对国教和政府这两个强大组织曾经的恐惧和仇恨,使美国受益匪浅。美国既无国教,联邦政府也保持着小、弱和分治的状态。没有强政府,就没有贵族;没有贵族,就没有封建主义和桎梏于土地的农民。没有强政府,也不可能产生教唆政府之间对立的强大教会。没有王室、教会、贵族对私有经济势力增加所产生的嫉妒,即使大型私有经济组织在19世纪的大部分时间里受到了严格限制,它们仍然能够繁荣发展。农民、工人和一些政客反对这些新公司,认为它们不受约束、不考虑公众利益、控制市场,而且能够贿赂立法和司法机关,但是这种反对收效甚微。经济快速的生长,对这些新兴组织的生产产生了强烈的需求。文化所呈现出的矛盾性使几乎任何新生事物都得到了保护。

最初法律上对于经济组织提出了几个限制。考虑到经济组织利用了各种各样的公共服务和福利,英国惯例法要求受到特许的公司服务于公共利益,并且要求其董事会有公共代表。1819年,受雇于英格兰商业精英的丹尼尔·韦伯斯特(Daniel Webster)律师,在私立达特茅斯学院这一案例上,成功地使最高法院废除了以往的法律条款。同年,另外两个限制私人资本积累的规定也被废除了。其一是有限责任:破产的并且不能偿付工人和债权人的企业家,从此不需要再掏自己的腰包。他仍可以很富有,因为他的私人财富和商业资产分离了。有限责任使工人和债权人承担了商业失败的风险,助长了公司的经营失误和缺少计划的倾向,

32

但无疑也激励了商业中的冒险行为。〔3〕

当最高法院宣称联邦政府直接对人民负责,联邦法律高于其他各州关于公司行为的相关法律时,限制私人财富积累的另一个规定也被取消了。但是联邦政府的行政部门在当时几乎不存在,而且立法机关又易于被贿赂,所以这一改变就导致了各地无法控制自身发展,无法控制本地的银行业,尤其是铁路业的发展。经济在很大程度上呈现出无管制的状态。〔4〕

作为第三个阻碍私人资本积累的因素,即对合伙人和股份公司筹集充足资本建立真正的大型经济组织的能力的限制,也被取消了。简要回顾历史,当罗伯特·洛威尔(Robert Lowell)到英国攫取技术用以建立新型水力织机时,他的大量业余时间花在了苏格兰,在那里他发现了一种独特的法律现象,即法人公司。在法人公司里,无论多少人都可以把小额资本投在同一家公司,而管理层很少会受到投资者的限制。〔5〕在苏格兰,这样的公司很少,而且苏格兰的工业化不是很快,所以政府官员们并不担心这些通过合作出现的小型经济组织。而洛威尔马上察觉到了这种模式的优势,并将这种模式和他的水力织机计划一起引入波士顿,在那里他建立了一系列真正意义上的互相关联的公司。

走进历史舞台的制造业精英们是一个混杂的群体:既有拥有土地财富的绅士和富商,也有农场主、小商人、手工艺人及聪明而有抱负的移民。事实上,任何非爱尔兰的白人,都可能成为精英。这一点十分重要;因为它表明了美国与欧洲的不同之处,即制造业精英没有受到任何一种特定文化的影响。因为门第血缘观念的薄弱,所以财富更多是通过努力而非继承获得,这样也就使人们更加重视勤劳的品质。由于多样的文化背景,多种理念和实践交互作用的机会更多了,所以很少有单一传统引发的盲从。大型组织的唯一阻碍来自农民和工人对自身利益的普遍担忧,即担心他们的自由会被出现的大规模私有化组织所侵害。但是在美国,这些组织的开放性增加了它们的合法性。

除了对限制私人组织势力并不感兴趣的弱政府和既非世袭也非同种族同宗教所构成的精英群体,另外两种因素也至关重要,即资本和劳动力。最初的资本是稀少的和本地性的。拿破仑战争和1812年内战,切断了农业殖民地所需的廉价制成品的进口渠道,这样新英格兰的资本就从运送原材料转移到了商品制造。若非如此,美洲大陆可能会变成像印度一样被殖民者统治。这些殖民者攫取原材

料,运送到国外,再运进英国的制成品和消费品。加拿大曾一度沦入这样的命运,直到大英帝国开始崩溃,使加拿大人获得了一些经济上的独立,这一状况才得以改变。

由于美国国家的独立及随后对欧洲商品进口的限制,作为财富主要持有者的新英格兰商人们,转而利用关税保护开始从事制造业和国内运输。由于高额的关税、充足的自然资源和稳定的劳动力供给,欧洲的资本开始流入,并投资在生产制造和运输上。这些劳动力供给,部分来自衰落的新英格兰农场,更多来自移民。欧洲资本从19世纪中叶到后期在满足新兴铁路工业的巨大资本需求方面,起到了尤为重要的作用。

但是在不同州之间,资本运作的形式存在着很大的差异。在马萨诸塞州,政府允许银行自主经营,纺织业精英们能够为建立空前规模的工厂而筹集到所需的巨额资本。这些工厂被安置在公司城中,从而进一步地集中了财富和势力。这些公司借用了苏格兰的法人公司模式,即大量股东可以进行不参与经营的远程投资。与此相对,在宾夕法尼亚州,政府严格管制银行,并倾向投资于运输业。这限制了精英们为本地纺织企业筹集资本的能力。他们的财富流入到铁路业、采矿业和航运业,具有讽刺意味的是,还流入了新英格兰纺织业。19世纪上半叶,宾夕法尼亚州的条件有利于发展当时作为最主要的工业的纺织业,但是资金的缺乏导致了宾夕法尼亚纺织业以分散的小型公司为特征(Gumus-Dawes, 2000)。到19世纪80年代,以小型公司为主和资本化仅为新英格兰公司一半的宾夕法尼亚州纺织业,在产量上还是比新英格兰高。

19世纪早期的一个新现象是,大西洋中部沿岸和新英格兰海岸的城镇,迅速涌入了大量依赖工资生活的工人。他们中间很多是移民,也有许多是农民的小儿子们——他们的父亲已经没有足够土地分给所有儿子了,另外还有由于土地衰竭已经无力在新英格兰经营的人们,或者随着距离的增加和印第安人在大湖区东部对移民的封锁而深感迁移困难的人们。正如几十年前的英格兰,制造业所需的依赖劳动工资的人口出现了。没有这样的人口群体,也就是说当人们还可以选择务农、卖手艺或者打零活时,工厂是无法招募到工人的(Shelton, 1986)。

和早期的英格兰一样,第一批工厂招募的是孤儿、穷人或者是罪犯。没人愿意接受这些职业。作为一个新鲜的事物,它被称为“工资奴隶制”(“wage slavery”)。19

世纪 30 年代,新英格兰的纺织工厂选择建立在像马萨诸塞州的洛威尔这样偏远的地方。那里水力资源充足、土地廉价,但是却没有愿意拿工资生活的工人。厂主们只得招募农夫们的女儿,她们在工厂工作三到四年,攒足了嫁妆,就嫁人了。因为她们能随时回到农场去,并非只靠工资生存,所以工厂必须善待这些女孩。这些有文化的勤劳的年轻女工们住在宿舍里,并且出版文学杂志,所以这一时期洛威尔的经验被看作是当时工业社区的典范。但是,当铁路把受了饥荒的爱尔兰人从波士顿港口运送到内陆的纺织工业区时,一个雇佣劳动力的大军就形成了。工资削减了,新英格兰的女工们离开了,剥削加重了,漂亮的工业区变成了贫民窟。廉价的劳动力和便宜的贫民窟使利润剧增。公司投资的年回报率可以达到 25%。通过低成本和大量的商品,那些来自被称作波士顿会(Boston Associates)的公司们完全控制了市场。这部分地也是因为它们对国会施压,使其通过有利的关税政策,而阻挡了国外的廉价商品。对劳工的剥削和不再投入于工业社区的做法,无法被解释为是基于残酷的竞争,因为这样的竞争根本就不存在。除了纯粹的贪婪,阶级压迫的机制是最有可能的解释。〔6〕

对于正在经历工业化的国家,一条可行的发展途径是,资本的集中、高度的工资依赖性、廉价商品的大规模生产、缓慢的技术发展和被工人和社区所承担的巨大的外部性或者说社会代价。这种发展模式直到 19 世纪末才成为主流。

宾夕法尼亚的纺织厂则揭示了另外一条途径。虽然也有几家使用低技术和剥削移民劳工进行大规模生产的工厂(详见 Shelton, 1986),但是由于政府对银行的限制,使制造业缺乏大量的资金,纺织工厂的规模一般来说都很小。虽然不能在低端市场与洛威尔工厂竞争,但宾夕法尼亚的工厂却发展出质量上乘和富于创新的高端商品,这是洛威尔所无法效仿的。这些小公司把利润分配给众多所有者,定期交换雇员,传播技术和发明。虽然没有建立一体化的设备,它们通过实力进行租赁,并且扩大投资范围。它们相互竞争又相互合作。在这种情况下,工人很容易成为厂主,而当订单被另一家得到时,他们又会再次成为工人。由于有许多公司可供选择,工人们工资的依赖性降低了(并没有证据表明离开公司的雇员会被列入黑名单,而在新英格兰这是理所当然的)。更高的生产技术水平也有助于降低这种依赖性。

在宾夕法尼亚,身份并不像在洛威尔工厂里那样一成不变。这些小公司利润

丰厚,兴旺繁荣。当公司所有者的财富积累达到适当的程度,他们通常会退休,分配财富并在本地消费。依照现在的标准来看,这些公司的劳工政策是粗劣的,但在当时却不是这样。宾夕法尼亚虽有童工,但由于对技术的较高要求,童工数量没有洛威尔那些进行大规模生产的工厂里多。通过铺路、提供净水、修建下水道、兴建商校和支付所需税费,宾夕法尼亚的厂主们投资于他们的社区。菲利普·斯克兰顿(Philip Scranton, 1983)在对这些工厂的精彩描述中,揭示并理论化了“小公司网络”,这篇论文的发表比迈克尔·皮奥雷(Michael Piore)和查尔斯·萨贝尔(Charles Sabel)关于意大利北部和欧洲的小公司网络的极具影响力的著作(1984),还早了一年。

宾夕法尼亚的几个工业社区中存在一些大型工厂。它们从不投资改善基础设施,同时解雇投错政治候选人的工人,与公共教育系统争夺儿童,并在它们的工业社区集中财富。它们最终输给了洛威尔的工厂,因为那里的工厂规模更大,并且工业社区几乎完全被控制。

虽然很难作出概括,但是从1820年到大约1880年的时间里,小公司网络模式似乎比洛威尔的大规模生产模式更具代表性。没有马萨诸塞政府那种对银行的管理,宾夕法尼亚并没有方便的资本筹集方式,大规模生产技术的发展在大多数情况下出奇地缓慢,并通常会受到厂主们的抵制(Hounshell, 1984)。在宾夕法尼亚,公司的发展是通过增加更多相同的生产单元或者小车间来完成的,而不是依据福特制流水生产线来重组生产。批次生产而非大规模生产成为准则,生产的技术含量比较高。多数产品的市场狭小,并且是地方性的,因此经济规模并不重要。当然,这种情况在19世纪末发生了彻底的改变。在其他一些产业比如石油业,这种转变还要早得多。

为什么19世纪末大型组织在美国纷纷涌现?答案是铁路。首先,铁路使大规模的市场成为了可能。多数经济学家和史学家包括阿尔弗雷德·钱德勒在内都认为,大规模市场刺激了规模经济,之后导致了全国而非地方性铁路线的发展,然后就是全国而非地方性产业的发展。然而在19世纪后期的技术条件下,多数产业经济规模很小,公司仅有大约500名雇工的规模。铁路所提供的廉价、可靠、全天候的运输方式,与拥有中等规模公司的分散的区域性经济相当符合。在铁路出现以前,就存在这样的经济。商品可在多个产地进行生产,并低廉地在本地或

本区域内进行销售。铁路也并不必然是全国性的。一条跨越三州的州际铁路曾
36 作为区域性铁路经营了数年,短途运输服务富有效率,其创新性的检修和运输手
段也被全国铁路所效仿,但是它仍然被国有线路收购了(Berk, 1994:ch. 5)。

全国性的铁路线路(19世纪末主要有四条)的最大利润基于提供长途运输服务,这种服务因为存在相互竞争而价格低廉。但在短途运输中,垄断导致了高价格,这种定价策略使区域经济无法存活。铁路业拥有当时世界上最大的资本密集型组织,它们拥有经济和政治资源来支持全国性经济而非区域经济。在它们的扶植下,主要的牲畜加工、食品加工、钢铁、石油、耐用品制造中心开始建立起来,大型组织控制了全国市场。既然全国性铁路系统需要全国性生产中心,经济就被集中起来了。因为经济掌握在私人手中,财富也被集中起来了。

铁路似乎也对筹集建立大规模工业生产所需的巨额资金产生了作用。铁路系统一旦在大量的浪费性的政府补贴下建立起来,它的资本需求自然会下降,而且铁路行业本身也是相当富有。投资财团、银行、国外资本和富有的铁路股东们,为19世纪末大规模的合并运动提供了资金,整合了经济中的工业和零售部门,减少了竞争。短短几年时间,中等规模的公司就合并为我在前面提到过的200家大公司。这些合并减少了竞争,创造了垄断和寡头利益,同时延缓了创新(Roy, 1997)。当然,许多公司合并失败了,但是存活下来的大型公司从此开始统治经济。虽然宾夕法尼亚的小公司网络模式具有创新性和社会价值,但是它仍走向了衰落。而以大型的集中化的科层制公司,以及牺牲工人与社区所付出的巨大社会代价为特征的洛威尔大规模生产模式,则呈现出了上升趋势。

服务于公共利益的严格管制的缺失导致了铁路快速地被私有化,这使它对美国经济的组织产生了重要影响。铁路产业集中地代表了公共利益,而美国是唯一一个对铁路不加管制而私有化的国家。最初的美国铁路作为准政府实体,收到大量地方和国家层面上的公共投资,而且接受一些公共控制。到19世纪40年代,这些公共管制被取消了,铁路所有者开始利用国家的补贴建设州际的然后是全国的铁路线路。^[7]西部大开发时,国家急需廉价的运输方式,但是充斥于私有铁路系统中的浪费、低效和腐败现象却被广为人知。铁路业的腐败被多数史学家和政治学家当作偶发现象,但是实际上它应该被视为生产中的一个重要方面。仅仅关注受
37 贿者比如法官和立法者,而忽视了行贿者即铁路组织,这些研究者就不能发现腐

败背后的权力运作。铁路主要的安全设施,比如自动联结器和气动刹车装置,是发明家们的成就,但是不考虑公共事业的铁路业主们却是最后才对其表示支持的。19世纪的主要丑闻,即 Credit Mobilier 公司丑闻和最为激烈的罢工都发生在铁路业。铁路业的劳工政策给未来所有的劳资关系奠定了一个对立的基调。组织理论中著名的铁路科层控制结构,成了公共和私人组织的典范。而科层制管理被证明是精英们所能达到的最为温和的管理控制手段。

我强调弱政府允许私人组织的发展,以及它们对工资群体的剥削。但是私有经济组织的兴起是一个存在偶然因素的路径依赖过程,其发展并非不可避免,这一路径直到 19 世纪末才变得稳固而难以改变。假如美国的创立者们并不排斥英国和欧洲的集权统治,他们可能不会建立允许私有经济组织自由成长的联邦政治体系。工业革命发展时,美国尚未建国。假如美国在 1650 年就达到了它在 1850 年的人口规模,那么一个拥有行会、贸易和雇农的欧洲式生产结构就可能出现。不受抑制的工业化试图改造社会制度的尝试,就可能会受到抵制。然而 1850 年美国的实际情况与欧洲正相反,即少量的人口、不稳定的传统、软弱的地方和区域中心及混杂的阶级结构。这使得私有经济更容易发展和集中起来。这种集中是组织活动的结果,而并不是文化的结果,或者工业化的必然要求,或者来自我们的政治体系。

假如波士顿的洛威尔和卡博特(Cabot)等把财富重新投资于扩大商业舰队,而不是偏僻河流附近的水力织机,那么大规模廉价纺织品的生产就会发生在英国(然后再转移到印度,那样的话,洛威尔等就不得不用特殊关税来阻止印度产品的进口了)。假如以上情况发生,从事精细产品生产的小型经济组织会出现在新英格兰海滨附近的低水能小河上;假如爱尔兰不发生土豆饥荒,依赖工资生存的工人也就不会在工厂出现时,如此快速而轻易地涌入美国;假如 1837 年的恐慌没有恰好发生在铁路开始发展的时候,尽管联邦政府弱小,高涨的公众投资期望也将引发对铁路实行有效的政府管制的要求。

但是一些事情仅仅是在假设的意义上才有可能。资源极其丰富,而且几乎从未被开发的土地吸引了移民的迁入,这些移民需要蒸汽动力生产出的大量廉价商品。这个新兴市场规模空前。由于工业革命的影响,大规模生产的商品比本地手工业者的产品更有可能占据市场。英国大规模生产的商品,征服了欧洲其他国家

曾经被工匠和手工艺人所主导的市场。虽然大规模生产有可能在一个区域实现而无需一个全国的范围,从而可能分散财富和势力,但是面对一个很快超越英国本土的规模更大的市场,大规模生产似乎不会仅仅被局限在英国本土。尽管存在工业的联合、大规模的市场和待开发的自然资源,但是大型组织在世纪之交的崛起却远远不是必然的。即便从经济学家们狭义的角度看,它们也远远不是有效率的,更不用说考虑到社会因素的情况了。

民主精神对私人财富和势力积累起到了一些抑制的作用。尽管司法部门对其抱有敌意,工会还是尽其所能了。越来越多的选民向联邦政府提出对公司和私人财富的意见。尽管这些提议有时是不明智和过分保守的,但它们通常会减缓财富和公司集中化的过程。^[8]若非如此,情况可能会更加糟糕。借鉴列宁时期的苏联对泰勒制的推行,类似尝试也在这里进行过。但比起苏联,我们所取得的成功十分有限。经济精英们不能轻易集中化的另一个原因,在于大型组织会产生与其所有者相悖的结构利益。组织的确是一种工具,但大型组织却是很不顺手的工具。

尽管如此,结果本可能会更好。美国拥有实现更优结果的条件:美国的第一次和第二次工业革命都发生在自然资源丰富而且几乎从未开发过的土地上;劳动力供给充足;没有僵化的阶级结构和贵族阶层;没有宗教战争或者强烈的宗教传统来维持对妇女的歧视;公民很早就被赋予了选举权;一个经常被忽视的方面是,和其他竞争者不同,美国只经历了一场内战。此外,在海洋上我们受到了英国的庇护,利用这一点,我们不断扩张的贸易得到了保护。一个“更好”的结果意味着减少工厂和矿井里工人受到的剥削和迫害,减少对国家资源无节制的挥霍,减少污染,大幅降低财富和收入的悬殊幅度,发展更小、更灵活、更具有竞争力的组织和由强大的联邦政府提供更好的社会福利(一些接近“工资奴隶制”的真实情况是在20世纪20年代仍然进行的孤儿培训,即把从纽约和波士顿街头捡来的流浪儿童发送给中西部的农场主和工厂主)。我们对奴隶制的废除当然要晚于英国。在巨富的南部贵族与北部纺织业和航运业的利益集团的强大压力下,弱小的中央政府对待奴隶制的立场只能是敷衍和犹疑的。

39 总之,弱政府允许私人通过大型经济组织作为媒介来积累财富和势力。经济精英们用了一个多世纪的时间发展了现代科层制组织,经过整个19世纪,它成为了促进财富和势力集中的手段(关于财富集中的讨论,参见 Williamson and Lind-

hert, 1980)。这些组织获得了选择自己管理层的自由。尽管热衷获取公共援助, 它们将公共的或者政府的代表排斥出董事会。这些组织也获得了选择其继任者的权力, 因此得以长久存在。收获利润的组织所有者和股东们, 不会因为债务、失误或者意外而被起诉。直到 19 世纪末, 雇员及其家属不会因为任何的工伤而获得补偿。这些组织能够控制雇员们的社会行为。即便是合法的, 这种控制最初也是以粗鲁的方式来实施的, 比如工人们会因为投错了政治候选人、没有参加教会或者没有参加指定的教会而被解雇。对雇员们的社会化控制后来变得更为隐蔽和巧妙。为建立确保工资依赖性的经济系统, 大型组织付出了极大努力。最初它们通过黑名单的手段, 然后是运用城市工作来切断人们与乡村或者小城镇的联系(因为这些环境能够提供其他的生存方式)。尽管把人们弄到工厂里十分困难, 但一旦生活在大城市, 人们就很少有其他的选择了。污染环境、淹没农田, 或者造成其他外部性代价的公司行为都被宣称是合法的, 雇用过程中基于性别、种族和民族的歧视, 也被认为是合法的。公司被当成一个虚拟的个人, 因此可以并购其他公司来增加市场力量, 并可运用资源进入任何它所期望的商业领域, 来扩展业务范围和规模。

作为新生事物, 现代科层制的这些方面在当时颇受质疑, 因为人们畏惧集中而不受约束的力量。但是其中的绝大部分, 被我们在今天视为是理所当然的。1820 年大约 20% 的美国人口依靠工薪生存, 到 1900 年这一比例达到了 50%, 而今天有超过 90% 的美国人依靠工薪生活, 其中超过半数的人工作在大公司中。而且这些大型组织通常能够控制小型组织。我们已成为一个大型组织的社会, 但这绝非必然。

注释

[1] 在《组织美国: 财富、政治力量和公司资本主义的起源》一书中, 我批评了阿尔弗雷德·钱德勒的观点, 指出他忽略了市场中政治力量的作用, 把贪污腐败当作偶发的成本, 而不是和土地、劳动力及资本一样的生产成本, 并且忽略了公司的社会成本。我也在一般意义上对他的功能主义逻辑进行了批判。但是, 我还是从他开创性的、富于洞见及资料详尽的工作中得到很多启示。我(1977)检验了钱德勒《看得见的手》一书(1977)中的基本假设, 发现这些假设存在不少问题。一些关于铁路的专论(Berk, 1994; Licht, 1983)同样质疑了钱德勒著作中关于铁路的论断(Chandler, 1965; Chandler and Salsbury, 1965), 虽然这些质疑不很明显。

[2] 高柏在该书的论述中, 阐明了政府在治理经济关系中的重要作用, 恰当地检验了三种可替代的治理原则, 即政府主导、市场主导和行会主导。在日本强政府的情况下, 他所说的市场力量的影响力十

分有限。但是“市场力量”这个概念背后可能隐藏了一个更为具体的行为主体,即公司。正像欧洲政府在19世纪所做的那样,日本政府严格管理本国公司。行会,作为高柏论述的第三种治理方式,在美国也起到了一定作用。我的解释没有涉及这一方面。19世纪下半叶,为了规范竞争和稳定市场,公司尝试着建立卡特尔和其他一些行会形式,但是正如尼尔·弗雷格斯坦因(Neil Fligstein, 1990)所说,政府总是阻止它们这么做。欧洲的强大政府能够利用卡特尔和行会来促进公共利益,而因为美国的弱政府无力控制卡特尔,就只好在法律上禁止它们。

- [3] 关于公司如何能够促成有利于它们的法律,一个基本文献是默顿·霍维茨(Morton Horwitz)的经典研究《美国法律的转变》(1977)。查尔斯·塞勒斯(Charles Sellers)(1991)在他的著作中也曾深入探讨过这一主题。《哈佛法律评论》(1989)的一篇编者文章也阐明了这些变化。
- [4] 理查德·斯韦德伯格(Richard Swedberg)于该书中在一般意义上讨论了法律,即法律作为制度的作用,以及人们如何引导自身去服从法律。虽然在文章的最后,他深入地提出“利益有助于锁定、保护和合法化”法律制度,然而在他看来,这一方面并不是法律社会学主要关注的对象。他认为,社会学家主要关注的是法律作为“人类行为的实际决定因素”的作用,但是我认为,应该走出法律作为制度和决定行为的这些方面,去追问谁制定了法律,这些法律如何被制定,以及在法律背后隐藏着什么样的利益?法律和制度不是决定行为的天生外在条件,它们是被建构和颁布的。有具体利益诉求的人们塑造了它们,而这种利益往往是组织性的。
- [5] 在我看来泽赫拉·戈莫斯-达维斯(Zehra Gumus-Dawes, 2000)第一次提出了这个有价值的观点。
- [6] 关于洛威尔工厂的文献有很多。我的研究主要基于斯克兰顿(Scranton, 1983)、达尔泽尔(Dalzell, 1987)、达布林(Dublin, 1979)、吉特尔曼(Gitelman, 1967)、戈莫斯-达维斯(Gumus-Dawes, 2000)和维尔(Ware, 1931)的研究。罗伯特·达尔泽尔的解释看上去最为完美,而我并不赞同。
- [7] 为了实现这个目标,法律上的重大创新必不可少,比如允许一个公司持有另一个公司的股份,这样就使合并与公司大型化成为了可能。通过贿赂立法部门,这一争议性的法案无声无息地在宾夕法尼亚通过了(Roy, 1997:295)。另一个法律创新是新泽西州的《自由公司组建法》(liberal incorporation laws),该法律扫除了公司的公共责任的最后残余。
- [8] 关于19世纪劳工和农场主对私有经济力量膨胀的反对,有众多例子可供参考,如克劳森(Clawson, 1980)、霍尔(Hall, 1984)、凯萨(Keyssar, 1986)和威伦茨(Wilentz, 1984)等。

41 参考文献

- Berk, Gerald. 1994. *Alternative Tracks: The Constitution of American Industrial Order, 1865 to 1917*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Chandler, Alfred D. ed. 1965. *The Railroads: The Nation's First Big Business*. New York: Harcourt Brace and World.
- . 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Chandler, Alfred D. and Stephen Salsbury. 1965. "The Railroads: Innovators in Modern Business Administration." In *The Railroad and the Space Program: An Exploration in Historical Analogy*, edited by Bruce Mazlish. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Clawson, Dan. 1980. *Bureaucracy and the Labor Process: The Transformation of U. S. Industry, 1860 to 1920*. New York: Monthly Review Press.
- Dalzell, Robert F. 1987. *Enterprising Elite: The Boston Associates and the World They Made*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

- Dawley, Alan. 1976. *Class and Community: The Industrial Revolution in Lynn*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Dublin, Thomas. 1979. *Women at work: The Transformation of work and Community in Lowell, Massachusetts, 1826 to 1860*. New York: Columbia University Press.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Gitelman, Howard M. 1967. "The Waltham System and the Coming of the Irish." *Labor History* 8:227-253.
- Gumus-Dawes, Zehra. 2000. "Forsaken Paths: The Organization of the American Textile Industry in the Nineteenth Century." Ph. D. diss., Yale University.
- Hall, Peter Dobkin. 1984. *The Organization of American Culture, 1700 to 1900: Private Institutions, Elites, and the Origins of American Nationality*. New York: New York University Press.
- Harvard Law Review* editors. 1989. "Incorporating the Republic: The Corporation in Antebellum Political Culture." *Harvard Law Review* 102(4-6):1883-1903.
- Horwitz, Morton J. 1977. *The Transformation of American Law: 1780 to 1860*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Hounshell, David A. 1984. *From the American System to Mass Production, 1800 to 1932: The Development of Manufacturing Technology in the United States*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Keyssar, Alexander. 1986. *Out of work: The First Century of Unemployment in Massachusetts*. New York: Cambridge University Press.
- Licht, Walter. 1983. *Working for the Railroad: The Organization of Work in the Nineteenth Century*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Perrow, Charles. 2002. *Organizing America: Wealth, Power, and the Origins of Corporate Capitalism*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Piore, Michael and Charles Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Roy, William G. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Scranton, Philip. 1983. *Proprietary Capitalism: The Textile Manufacturers at Philadelphia, 1800 to 1885*. New York: Cambridge University Press.
- Sellers, Charles. 1991. *The Market Revolution: Jacksonian America, 1815 to 1846*. New York: Oxford University Press.
- Shelton, Cynthia J. 1986. *The Mills of Manayunk: Industrialization and Social Conflict in the Philadelphia Region, 1787 to 1837*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Ware, Caroline F. 1931. *The Early New England Cotton Manufacturer: A Study in Industrial Beginnings*. Boston: Houghton Mifflin.
- Wilentz, Sean. 1984. *Chants Democratic: New York City and the Rise of the American Working Class, 1788 to 1850*. New York: Oxford University Press.
- Williamson, Jeffery G., and Peter H. Lindhert. 1980. *American Economic Inequality: A Macroeconomic History*. New York: Academic Press.

第3章 政府与行会经济秩序：卡特尔和 产业行会在日本的制度化， 1931年至1945年间

43

高 柏

大萧条和第二次世界大战期间，卡特尔在日本经济中经历了快速的发展。从1894年至1895年的中日甲午战争到第一次世界大战期间，日本出现了少数的自愿组织的卡特尔，其中大部分都是由小规模出口商组成。这些卡特尔存在的时间很短。1904年到1905年的日俄战争之后，重工业领域的卡特尔获得了快速的发展，它们主要控制销售环节，但很少控制生产环节。直到第一次世界大战后，这些卡特尔才开始同时控制销售和生产两个环节。但是即使在这个时期，这样的卡特尔在数量上仍然很少(Haley, 1991:146; Takahashi, 1993:138-139)。在第一次世界大战后，尽管产业范围的协同合作依然比较弱，但是财阀(zaibastu)开始结成企业集团(conglomerates)。和由同一产业中多个同类企业组成的卡特尔不同，由各式各样的产业组织组成的企业集团能够协调多个产业的商务活动(Kunihiro, 1941:7-9)。在20世纪30年代早期，以一种强制性卡特尔为形式、以行会为基础的秩序(associational order)开始在日本出现，在第二次世界大战期间更进一步地发展成为强制性的产业行会(trade associations)。战争结束后，以行会为主导的秩序成为了日本经济的主要治理结构(Gao, 2001a, 2001b)。

向行会经济秩序的转变是20世纪30年代资本主义经济中具有历史意义的现象。甚至在具有长期反托拉斯传统的美国，卡特尔的发展也在罗斯福新政的第一个阶段得到支持。那么日本的与众不同之处在哪里呢？第一，尽管美国与日本都努力使自己转向以行会为主导的经济秩序，但美国的努力很快就失败了。1935

44

年，联邦最高法院对谢克特尔(Schechter)家禽公司与美国政府一案作出判决，宣布1933年颁布的《国家产业复兴法》(the National Industrial Recovery Act)违宪。与之相反，日本则坚定不移地转向了强制性卡特尔和产业行会。第二，尽管日本努力模仿德国模式，力图创造一个广泛的以行会为主导的经济秩序，其效果却比德国弱得多。在日本，强制性的产业行会实际上由私有部门操控。第三，虽然效果相对较弱，但是以行会为主导的经济秩序在战后日本经济中却表现出惊人的持续性。我们应该如何解释20世纪30年代有别于其他国家的日本卡特尔的兴起呢？

在本章中，我将通过以下三点来解释日本政府如何在大萧条和第二次世界大战期间塑造了以行会为主导的经济秩序。首先，行会经济秩序在这个时期日本经济中的兴起，正是卡尔·波兰尼(Karl Polany, 1944/1957)所说的“大转折”(“the Great Transformation”)的一个组成部分。作为一种趋势，行会广泛地出现在主要工业化国家中。它是政府在经济治理中作用发生转变的产物。在这个时期，政府的角色开始从保护私人企业的自由转变为维持经济危机时的政治稳定和为战争分配资源。其次，日本的宪政秩序基于它沿袭的大陆法系传统，而这种宪政秩序赋予国家的行政机构足够的力量去利用卡特尔作为政策工具。这对日本的行会经济秩序模式产生了重大影响。再次，与行会经济秩序的兴起和政府经济治理角色转变相伴随的，是产权制度的社会再建构(social reconstruction)过程。在这个过程中，制度化的产权理念造就了新的产权制度。为了证明日本行会经济秩序兴起过程的特点，我将把日本与其他国家作一些简要的比较。我还会扼要地探讨以行会为主导的经济秩序在战后日本经济中的发展，从而揭示它对当代日本的重要意义。

行会经济秩序与国家

根据马克·施奈伯格和罗杰斯·霍林斯沃斯(Mark Schneiberg and Rogers Hollingsworth, 1991:208-213)的研究，以行会为主导的经济秩序的出现是为了固定价格、限制产量，更普遍地促进和规范有意识的合作行为来控制竞争、稳定收益，以及事先保护其成员免于不受控制的市场竞争的负面影响。实际上，建立行会制度的根本目的在于分配，即保护并且提高公司在市场中的地位，将市场调整的负担转嫁给他们的交易伙伴，同时从他们身上寻租。公司之间建立价格和生产

45 协会的主要目的是避免激烈的市场竞争。此后,产业行会通过加强行会的能力,将权利与权力委托给全职专业人员,以及建立一套多样的科层式控制体系等方式,更进一步地扩展了自己的经济治理职能。

相对于以市场为主导的经济秩序和以政府为主导的经济秩序,以行会为主导的经济秩序是另外一种协调经济行动的方式。在以市场为主导的经济秩序中,行为主体是独立的。该秩序通过市场中“分散的竞争”(“dispersed competition”)得以维持。而在以政府为主导的经济秩序中,行为主体是依赖性的,该秩序由控制和协调的等级体系所维持。与上述两者不同,在行会经济秩序中,行为主体之间策略性地相互依赖,因此这种秩序是通过所谓“民间利益治理”(“private interest government”)的“组织协商”(“organizational concertation”)方式来维持的(Boddewyn, 1985:31; Streeck and Schmitter, 1985:9-10)。在这种类型的秩序中,行为主体受保护和促进既定利益的共同目标制约。当行为主体承认彼此的地位与权利时,它们之间会通过协商达成妥协。从经济社会学角度来看,以行会为主导的经济秩序的出现是为了处理有关集体行为的问题,公司力图在产业成员中组织合作,并解决如何落实的问题。所谓产业行会,是“一种一定程度上的民间治理的形式,这种形式允许同行而不是外来者正式地控制,或至少是主导自发制定和自愿遵守的行为准则的建立和落实”(Boddewyn, 1985:36-37)。作为一种对政府、市场及垂直整合的公司的替代治理方式,行会能够使生产更有创造性和效率(Schneiberg, 1999:87)。

从理论上说,在现代资本主义经济中,政府以两种方式在行会经济秩序中发挥作用:第一,19世纪末期,以卡特尔形式出现的行会经济秩序的兴起,引发了公共物品的问题。因为卡特尔具有掠夺和垄断的力量,他们的合法性开始被政府严格审视。美国在1890年制定了《谢尔曼反托拉斯法》(the Sherman Antitrust Act)。尽管欧洲大陆许多国家对卡特尔的态度比较温和,但卡特尔在经济治理中的地位也必须获得政府的支持,或者至少是政府的容忍。现代资本主义经济中,存在着迫使政府去监管卡特尔和产业行会的政治压力。在有些情况下,委托组织产业的公共权力可能并不被产业外所认可,因此政府也可能收回对产业的支持。以行会为主导的经济秩序还面临一个潜在的威胁,即如果某一产业不能进行有效的自我约束,那么政府就会介入并实行政府管制(Fligstein, 1990; Schneiberg, 1999)。

第二,政府经常把行会经济秩序当作政策工具。由于政府在控制市场力量的

消极影响上能力有限,政府经常以行会经济秩序作为直接管制的替代手段(Streeck and Schmitter, 1985:16)。政府不但能够为更为稳定和制度化的利益协商过程作出独立而重要的贡献,而且能够在与互动中使行会作出“公共所关注”(“public-regarding”)的一些让步(Schmitter, 1985:36)。依靠行会经济秩序来治理经济,有助于在一定程度上减轻政府的行政与司法负担,削减成本,并降低管理的复杂程度(Boddeyn, 1985:33)。通过频繁地鼓励与支持作为法律补充的自我管制体系,政府在敦促产业建立新的行为准则和新程序的过程中扮演了重要的角色(Boddeyn, 1985; Tilton, 1996; Upham, 1997)。

46

大多数现有研究立足于政府的能力来解释行会经济秩序在各国之间的差异。弗朗斯·范·沃登(Frans van Waarden, 1991a, 1991b)认为,在第二次世界大战期间美国和欧洲产业行会的发展差异,可以归因于政府组织能力及战前产业行会传统。在加拿大和美国,国家成立的历史相对较短,国家建设(state-building)的过程一直持续到第二次世界大战期间。国家不但被自由主义的意识形态所限制,而且还受到强大的托拉斯和大公司的影响。与此同时,1930年之前,这两国也没有出现能够承担经济治理功能,或强大到足以约束其成员的利益性行会。因此,政府在战争动员期间无法依靠产业行会,它们只好依靠产业界出身的政府官员(businessmen-cum-civil servants),这些人在政府与私有公司之间扮演着利益中介的角色(Coleman and Nossal, 1991; Hooks, 1991)。

与之相反,在德国及被其占领的法国、比利时、荷兰,国家创立了一套全面的制度系统来组织产业。在这种模式下,行会成了政府控制的工具。它们由国家建立,强制会员加入,具有对其所属领域的垄断性质,拥有复杂和全面的部门分工,发展出区域的和功能的分化,以及具有在各等级之间进行整合的特征。政府控制着这些行会领导的任免,向这些行会发放补贴,并在法律上承认它们并赋予法定的权威。在这些国家以前的历史上,尤其是法国,政府和市民社会被明显地区分开来,而专业公务员在工业化发生之前就产生了。在法国和德国,国家出现于重商主义时期并拥有对经济的控制权。德国有着长期利用卡特尔对产业进行自我管理的历史。法国同业公会(guilds)及其管制的传统也被广为人知,这一传统甚至在法国大革命时期也没有被废除(Barnouw and Nekkers, 1991; Luyten, 1991; Rossiter, 1991; Weber, 1991)。

虽然政府能力是一个重要的影响因素,但是政府能力本身就经常被要求作出进一步的解释。我们无法满足于对强政府和弱政府的简单划分,而是想了解为什么一些政府拥有强大的能力,而另一些则没有。

47 在本章中,我将通过提出三个理论问题来发展现有文献的解释。这不仅是为了理解日本这个案例本身,也是为了从广泛的意义上进一步发展有关行会、政府、法律系统及经济治理之间相互关系的理论。

资本主义的大转折

国家的产权政策有三个目标:保护私有企业的自由、维持政治稳定和分配资源。产权的法律保护可以激发产权所有者对资源的有效利用,进而刺激经济的增长(Posner, 1986)。通过明确竞争与合作的基本准则,并通过国家强制力量来推行这些准则,国家的租金(rents)可以达到最大化。当然,有效的产权制度也并不必然导致政府税收的增加,因为这些制度带来较高的财政收入的同时,也能降低税收(North, 1981)。

维持政治稳定是国家产权政策的另一个重要目标。当现行产权结构不利于社会群体的财富或收入时,这些群体将会支持他人通过民主选举或社会革命替代现政权。这将威胁现政权的存续。在很多情况下,政府不得不同意这些社会团体所支持的产权结构,即使这些结构未必是有效率的(North, 1981:28)。

控制资源分配是政府产权政策的第三个目标,与前两个政策目标的单一性不同,控制资源分配可以被政府用来达成多重政策目标。这种控制经常通过以下一些方式来达到:政府采购,政府补贴,关税和政府贷款与资本供应,政府在生产、教育和培训、研究和发展及运输和通信基础设施等方面的直接投资等。另外,政府也可以运用产权结构来阻止私有公司与政府争夺特定的资源(Lindberg and Campbell, 1991:361)。

在上一波全球化的衰退过程中,政府经济治理角色的转变在很多方面塑造了行会经济秩序(Gao, 2001b)。上一波全球化浪潮始于19世纪70年代,并以1914年的金本位制度的崩溃和第一次世界大战的爆发为标志,进入了逆转期。市场的失败迫使国家加强了对经济的干预,这种干预则刺激了19世纪70年代以来开始兴起的卡特尔的发展。在工业化和革命时期,国家的重点是保障私有企业的自

由,以及释放被重商主义和中世纪行会组织所羁绊的市场力量。国家推行民法与商法来管理和协调个人和法人(juristic person)之间的关系。从这个意义上来说,国家扮演了“守夜人”(“night watchman”)的角色,即将维持稳定的责任留给了市场或私人(Kunihiro, 1941)。

48

在19世纪70年代到1914年间,激烈的市场竞争导致了大量破产。为了应对这种市场力量的消极影响,同业生产者开始协定最低价格来确保市场稳定。国家对卡特尔的发展最初所持的态度强调公共物品问题,因为以各种形式出现的垄断力量已经对公共利益构成了巨大的挑战。从19世纪末到20世纪初,许多工业化国家都制定了反托拉斯或卡特尔的法案。由于在现代的早期阶段军事力量在国家建设过程中发挥着重要的作用,所以资源的分配成为国家的主要关注对象。但是在这一阶段国家资源分配行为的范围与20世纪相比还是十分有限的。

我认为在大萧条和第二次世界大战期间,资本主义政府在现代历史上第一次将其产权政策的焦点从保护私有财产向两个方向转变,即在经济困难时期维持政治稳定和在战争中为了国家的生存而分配资源。这种转变对行会经济秩序来说具有重要的意义。当政府产权政策的重点集中于保护私有企业的自由时,它倾向于关注交易的自由、促进市场竞争和防止行会的产生。如果行会经济秩序建立在自愿的基础上,那么产业行会几乎不可能直接干涉公司内部运行,因为产业行会对其成员既不拥有所有权,也没有雇佣关系(Schneiberg and Hollingsworth, 1991: 202)。但是当产权政策的焦点转向维持政治稳定和控制资源分配时,国家开始从宏观层面上关注利用行会经济秩序的效果。其结果是,卡特尔和产业行会经常成为政府的政策工具。当国家强制性地推行行会经济秩序时,参与行会的公司之间达成的协议将被国家在法律层面上强化。因为提高效率和保持政治稳定及控制资源分配的政策目标经常发生冲突,国家对行会经济秩序的支持经常在不同程度上压制了私有公司之间的自由交易。

国家的宪政秩序

国家的宪政秩序对日本行会经济秩序的形成发挥了重要的作用。国家宪政秩序指的是国家宪法所规定的国家的结构和人民的自由(Siegan, 1980:11)。国家结构包括国家的行政、立法、司法部门的组织、构成、权力和限制。国家的结构

49

决定了产权如何被定义和落实,而人民的自由定义了个人和国家之间的关系,并且决定了产权被国家认可和落实的程度。

法律传统在很大程度上塑造了一个国家的宪政秩序。法律系统是关于契约、成立公司及犯罪的一整套规则,然而法律传统则是“一系列根深蒂固的,历史形成的关于法律的态度。这些态度涵盖了法律的性质、法律在社会和政策中的角色、法律系统合理的组织和运行,以及法律如何或者应该如何被制定、应用、研究、完善和教授”(Merryman, 1969/1985:2)。换言之,一个法律传统不仅包含一个国家的法律系统,还包含其政治制度。这是韦伯主义的法律社会学视角的一个主要方面。根据韦伯的观点,正式理性的法律系统在欧洲大陆的出现和官僚制政府的兴起密切相关(Trubek, 1996:224)。在经济社会学中,法律对经济的影响已经受到越来越多的关注(Fligstein, 1990; Dobbin, 1994; Roy, 1997)。理查德·斯韦德伯格(Richard Swedberg)为本书撰写的章节里呼吁,进一步地研究具体法律对经济造成的影响,例如产权法、继承法、合约法及公司法。我倾向采取更加宏观的方法,即强调法律传统通过国家宪政秩序而非具体的法律对经济治理方式产生的影响。

为了说明日本政府的宪政秩序对卡特尔兴起的影响,有必要把塑造日本宪政秩序的大陆法传统和普通法传统进行比较,从而揭示两种主要法律传统的重要区别。普通法传统是“基本的自由和人权的体现”(Hughes, 1966:12)。普通法的这一特征体现在不同的制度安排之中。在普通法传统的国家里,法律对个体权力保护是由私人来执行的。在普通法传统中,管制的方式主要依赖公民的私人行动,即有赖于受害人和他们的律师的行为,而遵守法律的动机是基于必须赔偿因为违法行为所导致的被害人损失(Posner, 1986:343)。在普通法传统中,不同国家机构在处理法律事宜时,优先要考虑法院的裁定,即法官的决定才是最终的标准(David and Bierley, 1964:85; Dobbin, 1994)。在这样一个彼此隔离和限制各个国家机构权力的结构框架中,法官们可以超越立法机构行使否决权或者施加负面影响(Siegan, 1980:15)。

在美国,法院在保护私有财产和私有企业利益的自由方面扮演了重要的角色。美国的普通法传统保护私有公司免于在未经自己同意的情况下就被政府强迫加入行会。联邦法院一直使用宪法中的契约条款和责任过程条款来保障经济的自由。契约条款规定,“一旦权利通过私自协商或国家安排的方式被‘授予’,那

么国家就不能将其剥夺或者改变其根本属性”(Hovenkamp, 1991:17)。而在责任过程条款中,宪法创造了抵抗主权的权利。“尽管这些权利是以‘契约的自由’为特征的,但它们还是和契约条款所赋予的权利有着根本的不同。它们置自由于契约之上——也就是说,自由应该是制定契约的一个预设条件,而不是基于已有契约的权利”。(1991:18)

宪政秩序直接地塑造了经济治理的模式,而美国的普通法传统没有为行会经济秩序提供良好的环境。在谢尔曼反托拉斯法案中,美国式的反托拉斯的解决方案就是基于普通法对限制交易行为的反对。传统上,普通法把有限制条款的合同视为“根本无法执行的”,它对不同公司间达成的反竞争协议持有敌意(Stigler, 1991:38)。在1897年,卢福斯·佩克汉姆(Rufus Peckham)法官判定泛密苏里案(the *Transmissouri* case)中铁路运营商的价格协定非法,从而否定了铁路产业的卡特尔。这一决定极大地提升了谢尔曼反托拉斯法案在反卡特尔过程中的地位(Hovenkamp, 1991:248)。从此之后,卡特尔本身的非法性(这些协定不是为了提高效率而仅仅是为了消除竞争)使法院根本没有考虑卡特尔其他价值的余地(Bork, 1991:43)。这一点明显地消除了以卡特尔为基础的行会经济秩序在美国形成的可能性。但是,普通法传统对反托拉斯的强调,也为公司通过并购的方式强化其市场地位的行为敞开了大门(Fligstein, 1990)。查尔斯·佩罗在本书中认为,大公司在美国的兴起主要基于这些公司的政治力量。而我主张,反映在普通法反托拉斯态度中的那些制度化信念使这些大公司的行为合法化了。

与普通法不同,大陆法传统中的私法和公法之间存在着显著的差别。“国家的角色不仅仅限于保护个人的权利。相反,主流观点认为国家行为应该是为了实现公共利益”(Merryman, 1969/1985:92-93)。这一区别导致的结果是,“私法的基本概念……被社会或公共的附加因素所修改”(94-95)。在大陆法传统中,以法律形式解决问题的首要手段是立法(David and Brierley, 1964:85; Dobbin, 1994)。换言之,在大陆法传统中,法律作为一个抽象规则系统是至高无上的,它由立法机构制定,并且作为普遍准则指导着社会行为,行政机构和法院负责在具体的条件下应用法律。承袭大陆法传统的国家宪政秩序给予行政机构更多的法律权力,同时减少法院和法律工作者的作用,而这种作用正是盎格鲁-萨克逊法律系统在制定和行使法律规则时的特点。在普通法系统中,个人或法人在受到他人行为的伤

害时会寻求法律调适；而大陆法传统的逻辑是事先阻止侵害行为的发生，而不是事后对其作出补偿(Posner, 1986:343)。因此，为了减少竞争和防止经济竞争带来的负面效果，国家经常通过更多的政府规则，基于公法来限制私有企业的产权。

在普通法传统中，法律规则基于长期以来法官们对个案作出的裁定，且法律本身(特别是由立法机构通过的法律)会受到司法审查(judicial review)。与此相反，在大陆法传统中，“正式的法典是法律和政策制定者判断的最终仲裁者，基本不受法院的干涉”(Dobbin, 1994:99)。更进一步说，在沿袭大陆法传统的国家宪政秩序中，行政机构经常同时具有协调和仲裁个人和法人利益冲突的功能。法院系统在司法过程中主要关注法律规则的实施，而受到种种政治压力的国家行政机构，在产权政策中则拥有自己的政策目标。当这些目标彼此之间发生冲突时，保护私有企业自由的优先权经常要让位于其他政策目的，比如维持政治稳定和控制资源分配。

由于国家行政机构在规则的制定和实施中拥有更大的权力，并且在保护私有企业的自由之外又有其他的政策目标(维持政治稳定和控制资源分配)，大陆法模式宪政秩序中的国家，通常把卡特尔视为“一种方便和低成本的手段，用以获取经济发展的信息并对其施加影响”(Gerber, 1998:75)。当行会经济秩序开始变成强制性时，政府经常依赖公法强制推行这一秩序。在公法的支持下，政府可以直接对产业行会的主要职位进行任命，并确保产业行会服从政府政策目标。这样，国家就不仅仅是一个仲裁者，还成为了一个参与者。相应地，产权的定义也因此超出私法的范围而进入公法。和那些普通法系统的国家宪政秩序相比，大陆法的国家宪政秩序中传统的公法范围更加广泛。第一次世界大战以来，国家行政机构经常获得委托立法的权力。这些法律减少了法院系统和法律工作者的作用，使国家更多地依靠诸如基于官僚意志的惩罚和促进执法的经济警察等行政手段。

日本政府模仿了德国的宪法秩序，采纳了大陆法传统的行政法(administrative law)。这给日本经济中的行会经济秩序提供了一个良好的政治环境。

产权的社会建构

国家的宪政秩序影响了日本以行会为主导的经济秩序的兴起，这一过程是动态的，而非静态的和路径依赖式的。在这一过程中，制度化的法律和经济理念深

刻地影响了围绕新产权制度的社会建构的政治斗争。

正如威廉·罗伊(William Roy, 1997:11)所指出的：

从来没有内在的或者天生的“产权”。先于社会和历史的天然不可剥夺的产权观念，可能是创立资本主义的有效意识形态，但是这个看法遮蔽了关于具体的权利、权力和义务如何治理经济关系的历史分析。也就是说，产权的内容是被历史地建构出来的。

制度化的理念在围绕产权社会建构的政治过程中发挥着重要作用，因为这一过程经常受充满着根深蒂固象征符号的法律环境的制约(Edelman, 1990, 1992; Suchman and Edelman, 1996)。另外，同一制度中会存在多元的甚至是彼此对立的制度逻辑。如何划定产权的合法性界限总是引发争论。制度化的理念对围绕产权社会建构的影响不仅体现在现有产权的支持者对旧产权结构合法性的主张上，而且体现在为改造产权结构而对旧产权逻辑进行的创造性解释中。

自从19世纪卡特尔引发了有关公共利益问题的争论开始，不同的资本主义国家在行会政策上表现出两种大相径庭的模式。禁止以卡特尔为表现形式的企业松散联合，显示出了美国对私有企业自由的强烈偏好。这种保护私有企业自由的倾向，在1890年谢尔曼反托拉斯法案中表现为两种方式。一方面，由于普通法反对任何对交易的限制，谢尔曼反托拉斯法案对于卡特尔或者其他形式的企业松散联合严格排斥。它坚持认为卡特尔不但垄断市场，而且还以消费者和工薪阶层的利益为代价来攫取巨额利润。这一法案把卡特尔当成是提高生产效率的主要障碍。另一方面，该法案对公司合并形成的紧密联合却模棱两可。作为防止垄断的工具，合同法中反对限制交易的原则是反托拉斯法的法律基础，但是它与一个关于公司跨州业务的联邦公司法(federal incorporation statute)相比要弱得多。后者本来能够把跨州公司的结构决定权直接置于联邦的控制之下。美国的这个选择反映了国会对保证私有企业自由的关注。如果把公司追求效率扩张规模的做法加以区别对待，联邦公司法实际上就无法阻止垄断。限制公司规模的法律可能不切实际，因为它不仅限制了反市场竞争的那些垄断者，而且限制了一个公司持有另外公司的股份(Hovenkamp, 1991:247)。加拿大、新西兰和澳大利亚等沿袭普通法传统的国家都受到这一理念的影响(Kunihiro, 1941)。

与美国相反，德国的产权政策显示出依靠以卡特尔为表现形式的行会经济秩

序,维持政治稳定和控制资源分配的强烈偏好。在德国,快速的工业化及随之而来的社会和经济分化产生了极大的社会压力,它要求政府对市场竞争进行管治(Gerber, 1998)。德国人认为,市场中的经济衰退是周期性的。经济衰退会导致财富极大的浪费,而卡特尔则可以用来调节生产与消费之间的平衡(Kunihiro, 1941)。德国的官僚机构经常支持卡特尔,因为它被认为是一种方便,并且低成本地获取私有公司行为信息及对其施加影响的方法。与此同时,德国政府还把卡特尔视为扩大国际影响力和建设军事力量的重要工具,因为卡特尔主导着重化工业(Gerber, 1998:75)。1897年,德国最高法院在著名的萨克森纸浆案件(*Saxon Wood Pulp case*)中通过一项决议,将卡特尔正式合法化,并且决定卡特尔协议是受法律保护的。尽管越来越多的卡特尔利用它们在市场中的地位来抬高物价,而且出现了几个试图通过立法来反对卡特尔的政治行动,但是直到20世纪20年代,德国的卡特尔还是基本上不受任何限制的(Gerber, 1998)。

54 经济大萧条之前,日本政府倾向于一种混合的模式。一方面,它保护财阀公司的自由,允许这些集团以增进国家利益的名义,确立在市场中的统治地位;另一方面,它也鼓励中小规模的公司组成卡特尔或产业行会,以减少经济衰退时期的企业破产。

简单的历史背景

至20世纪30年代早期,日本经济已经历长达十年的停滞。日本的银行业在1927年受到金融危机的打击,两个月内有31家银行相继倒闭。1928年政府制定《银行法》(the Bank Law),力图通过清除小银行来整合银行业。结果是,三菱、三井、住友、安田和第一成为了五大金融寡头。1929年,为紧缩金融和减少政府债务,日本政府解除了1917年以来实行的黄金出口禁令。但是取消黄金贸易禁令的做法不但引起了股市的强烈震荡,导致股票和商品价格急剧下跌,而且还在一个不适当的时机向国际市场开放了日本经济。日本解禁黄金出口仅三个月后,标志着大萧条来临的黑色星期二带来了纽约股票市场的崩盘。美国的大萧条很快波及日本。这导致了日本经济形势更进一步地恶化。在1929年到1931年间,日本的GDP缩减了18%,出口降低47%,家庭消费下降了17%,厂房与设备投资下降了31%。日本股票市场也宣告崩盘。如果我们以1921年1月的平均股价设为

100,那么到1930年平均股价就只剩下44.6(Arisawa, 1976:53-54)。

经济危机带来了劳资纠纷的增长。1930年,有195 850名日本工人卷入了2 289起劳资纠纷,81 329名工人参加了906起罢工。在农业地区,农林渔业的净产值仅仅相当于1929年的57%(Arisawa, 1976:56)。许多家庭被迫卖女为娼。在一个受到严重冲击的村子,四分之一的年轻女孩被贩卖,村公所甚至被用作卖淫的交易场所。

日本军方试图通过在亚洲发动侵略战争来帮助国家度过经济危机,并于1931年9月18日挑起了侵华战争。这一选择给国家带来了长远的影响,使日本不仅和中国而且和在东亚有既得利益的西方势力展开了军事对抗。被公认为是侵略者的日本被世界各国所排斥。因为日本强烈反对国联(the League of Nations)的任何干涉,它在国际社会越来越孤立。在20世纪30年代,日本国会的权力持续下降。1940年,政府强迫所有政党解散并要求它们加入大政翼赞会(Imperial Rule Assistance Association)。该会成立的目的是要发起像纳粹和法西斯政党那样的全民运动。

55

军事冲突给日本带来了严重的经济后果。日本政府依赖扩张性财政政策,使国家在经济危机中得以生存。从1931年到1936年之间,政府预算规模增加了近200%。中央和地方政府的财政预算在国民收入中所占的比例从56%增长到76%。在这五年中,军费增长2.4倍,从1931年的14 470亿日元增长到1937年的34 520亿日元(Rengō Jōhōsha, 1938:17)。军费在政府预算中的比重从30.8%增长到45.8%(Arisawa, 1976:86)。快速增长的军事开支带来了巨额政府债务。这些巨额军费无疑削弱了日本的国际偿还能力。以日元计算的贸易赤字也从1932年的6 700万日元猛增到1937年的6.36亿日元(1976, 203)。

1931年的《重要产业控制法》

日本政府1931年制定的《重要产业控制法》(The Important Industry Control Law)改变了私营卡特尔的性质,将其从一个以提高成员公司利益为目的的组织转变为政府的政策工具。这部法律规定,当一个产业中三分之二的公司加入卡特尔后,政府有权要求产业内的其他公司也同样遵守卡特尔所达成的决议。在此之前,私有公司有不加入卡特尔的自由,也可以不必遵守卡特尔达成的决议。但是

在 1931 年国家《重要产业控制法》颁布之后,私有公司被强迫遵守由该产业中大部分公司组成的卡特尔所达成的决议。这部法律还规定,当政府认为卡特尔的决议妨害了公共利益时,政府有权将其改造或者解散。由于这部法律把权力授予了政府而不是法院,强制性卡特尔就被置于国家行政机构的控制之下。

1931 年制定的《重要产业控制法》引发了强制性卡特尔在日本的快速发展(图 3.1)。在 1933 年的 110 个卡特尔组织中,96 个组织的成立时间是有记载的。在这 96 个卡特尔中,只有 13 个在 1920 年以前就已经存在,有 28 个成立于 20 世纪 20 年代,而其余 55 个的成立时间则都在 1930 年到 1933 年之间。这 110 个卡特尔中,有 33 个在重工业领域,30 个属于化学工业,11 个在纺织工业(Takahashi, 1933)。这些卡特尔通过吸纳该产业多个公司的方式组织了产业的整个销售过程(Shimizu, 1940:232-233)。通过为生产和销售制定配额、制定最低价格以及联合营销,强制性卡特尔在限制市场力量方面发挥了重要的作用。卡特尔的这些措施显著地改变了经济运行的方式。尽管在每个产业中,依然有一些私有公司还独立在卡特尔之外,但是与 1930 年之前卡特尔只能干预生产环节少数阶段的时期相比,此时的市场已经在更大程度上被组织起来了。

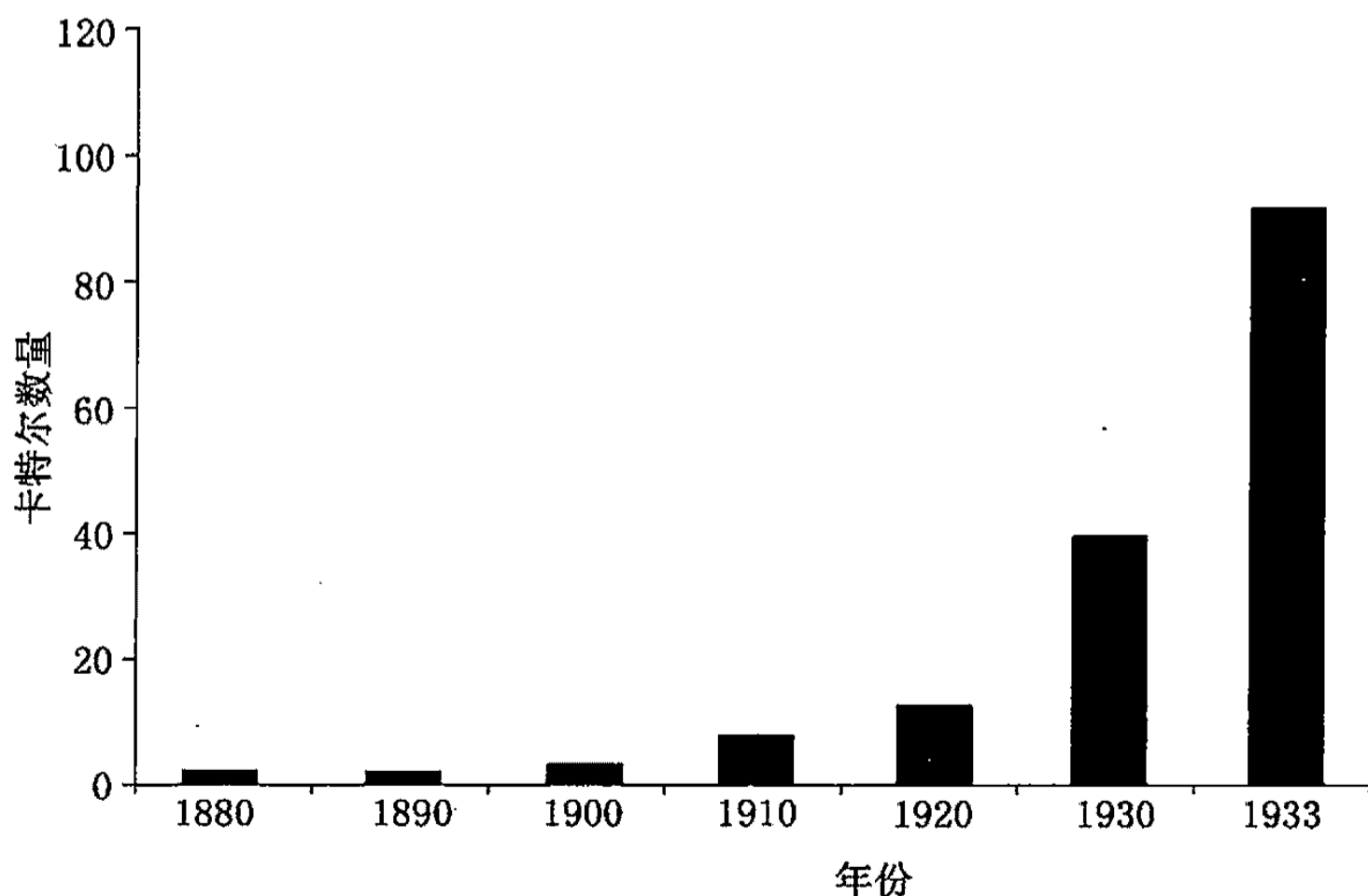


图 3.1 日本卡特尔的增长,1880—1933 年

资料来源:基于 Takahashi(1933, 121-126);高(2001a, figure 3.1, 52)。经剑桥大学出版社授权重印。

《重要产业控制法》的颁布说明,日本政府在大萧条期间已经将其首要任务从保护私有企业的自由转变为稳定经济秩序。当时的日本立法者们认为,私有公司自发形成的市场秩序已经不再是治理经济的有效手段,因为追求财富最大化的欲望正是导致大萧条的直接原因。第一次世界大战时期日本过剩的生产能力超出了战后内需所能吸收的水平,这导致了私有公司之间的盲目竞争。它们经常以低于成本的价格来出售产品,这危害了日本的国际竞争力(Tsusanshō, 1964:49-50)。《重要产业控制法》的目的是“克服日本产业中的无政府状态和消除经济不稳定的根源”。根据商工省长官中岛久万吉(Nakajima Kusamachi)的说法,政府主要关心的是限制生产过剩来达到生产和消费,供给和需求之间的平衡(引自 Takahashi, 1933:63)。

57

强制性卡特尔代表了以行会为主导的经济秩序的新阶段。这些卡特尔和民间发起的传统卡特尔截然不同。在这个新阶段,私有公司包括财阀集团的产权受到了限制。在过去的私营经济活动中,财阀们已经把分散独立的生产过程整合起来了,这使私有公司之间能够通过协调定价策略、市场渠道和产量来避免相互之间的零和竞争。尽管如此,财阀的协调依然是旨在提高各个企业集团的利益,而不是为了维持整个经济的秩序。当经济面对类似大萧条的重大危机时,政府必须出面承担恢复经济秩序的领导义务。出于这个原因,政府的主要官员吉野信次认为,强制性卡特尔的建立是为了政府维持经济秩序,而不是为了私有公司追求利润(Johnson, 1982:109)。

以行会为主导的经济秩序在很多国家兴起并大范围扩张的现象,体现了自由市场的失败。在这一过程中,日本却表现出一些与众不同的特征。在大萧条之前,日本政府采取了与德国模式和美国模式不同的市场竞争政策。一方面,日本在某种程度上和德国相似。自从明治维新以后,政府扶持财阀的发展,这些财阀是由那些与政府有密切关系的封建大商人家族所组成的。以三井集团和三菱集团为代表,这些财阀是主要的垄断者,他们统治市场并且明显地限制了竞争。在这一时期,政府的目标是强化财阀的产权,期望他们能够增强日本的国际竞争力。在另一方面,日本政府并没有按部就班地遵循德国模式。尽管在1884年到1902年间,政府试图通过地位合法化和免税的方式,来鼓励发展由中小规模公司组成的地方商会及产业和商业行会,但是并没有形成强制性卡特尔和强制性产业行会。

1931年的《重要产业控制法》清楚地反映了日本国家的宪政秩序,即国家行政

58 机构拥有制定和实施规则的强大权力。约翰·海利(John Haley, 1991)认为,明治维新之前的日本法律系统受中国法律传统的影响。这一法律传统不要求权力实施准则,“法律”意味着惩罚,法典和法令是管理性和惩罚性的,法律规定都是说明性的。在这样的法律中,没有权利,只有义务。尽管可以在传统的东亚法律中找到和现代意义上“公民的”或者个人的法律制度相对应的内容,但是它们一般被表达为一些命令。违反这些命令将承受法律所规定的由执法政府行政实施的惩罚和处置(Haley, 1991:10-11)。明治维新之后,日本的法律系统很大程度上受到大陆法传统的影响,其中德国模式影响尤甚。在19世纪末期,大部分日本重要法典都带有德国的烙印(Noda, 1976:196)。在第一次世界大战末期,德国对日本法律系统的影响达到了高潮。正如前面所讨论过的那样,德国的法律模式中,国家行政机构握有强大的权力。当法规被制定出来,政府官僚拥有在具体情境中解释和应用的权利。这些做法与普通法系统完全不同。在普通法中,不仅法院有通过裁定来制定法律规则的权力,而且个人和法人也有权在法庭保护自己的产权。

正如《重要产业控制法》所揭示的,当日本政府决定建立以行会为主导的经济秩序时,其政策目标的推行有赖于日本的宪政秩序,即利用官僚机构监督来加强对惩罚的落实。例如,在这部法律的十二个条款中,有六个是关于惩罚的。当不愿意加入卡特尔的私有公司没有遵守卡特尔达成的决议,或者卡特尔的成员公司无视政府要求其解散的决定,它们会被处以罚款。惩罚措施也应用于那些没有注册的卡特尔和拒绝政府官员检查或提供假信息的私有公司。当时日本政府的宪政秩序也遏制了对《重要产业控制法》潜在的、来自民间的挑战。尽管在日本确有反对意见,但是因为没有可以依赖的司法审查制度,挑战政府权威的正式渠道并不存在。与日本相反,私有公司通过正规的法院系统的申诉,推翻了美国1933年的国家产业复兴法。

1938年的《国家总动员法》

59 日本在全面侵华并宣称进入“准战争状态”后,于1938年制定了《国家总动员法》(The National Mobilization Law)。根据这部法律,国家可以通过各种法规控制资本、劳动力和各种物资的流动与分配,并通过年度国家动员计划直接分配这些生产要素。在1938年的《国家总动员法》颁布后,国家行政机构在立法方面赢得了

前所未有的权力。这一期间日本已经制定了一系列产业法,包括航空汽油、钢铁、机械工具、造船、飞机、轻金属和有机化学方面。这些法律使上述产业的所有经济活动都直接服从于政府的管理。政府还颁布了八十多部未经国会批准的行政法令。

1937年以前,顾及私有公司的倾销会导致大量的企业破产,日本政府委托卡特尔对商品设置最低价格。侵华战争爆发后,由于大量军事需求造成的战时经济繁荣,私有公司伺机迅速提高产品的价格。为了回应这种情况,国家开始对卡特尔试图制定的产品最高价格进行限制,并随后转为对价格的直接控制。这些对经济治理结构的主要调整不可避免地导致了政府对商业自由的限制。在《国家总动员法》的约束下,私有公司不得不将它们在决定工资和雇佣方面的权力转交给政府。政府攫取这些权力的目的在于防止战时的劳资纠纷。这些措施逐渐地制度化,从而导致了当代日本的终身雇佣制、年资工薪制(*seniority-based wage system*)和以公司为单位组织工会的做法。在这部法律影响下,国家安全利益高于私有公司盈利。在过去,公司可以通过裁员降低其生产成本,从而提高利润,但是由于这种做法会导致国内政局不稳,所以公司的这部分产权也被限制了(Gao, 1997)。

《国家总动员法》的通过在国会受到了强烈的抵制。很多国会议员质疑这部法案的合法性,他们指出,“自从明治宪法颁布以来,受宪法保护的公民产权从未被全面的委托立法所剥夺”(Tsusanshō, 1964:182-183)。国会议员还指责,他们从来没有见过任何一部类似的法律“反映出通过大量惩罚来推行控制的政府意志”。他们把这部法律称为“一部针对罪犯的立法”。但政府官僚认为,这些惩罚措施旨在激起私有公司的良知和自我控制,为了能够使国家在这场前所未有的危机中生存下来,政府只有依靠严厉的惩罚措施(Tsusanshō, 1964:52-58)。

第二次世界大战使世界各国政府都把控制资源分配作为经济治理的主要目标(Gao, 1994, 1997)。政府需要资源建设基础设施,保障国家安全和对公民进行经济再分配。但在20世纪以前,上述措施并没有被广泛实施。然而两次世界大战,尤其是第二次世界大战,迫使所有的主要工业化国家把控制资源分配提高到一个前所未有的水平。德国在第一次世界大战中提出的总体战争理论(*theory of total war*)赋予经济治理重要的战略意义。这一理论认为,现代战争不仅涉及军事优势,而且涉及整个国家经济。战争的胜利既取决于武器的先进,也取决于经济

制度的力量。相应地，“政府变得愈发地重要，它必须计划和组织如何在各个方面利用国家资源，甚至在和平年代，它也需要承担以上责任”（Matsui, 1938:35）。因为逐利行为会危害国家动员，政府必须对公民的个人自由进行限制。因此，当民间产品生产与国家安全利益发生冲突时，它就会受到政府的制约（Yomiuri Shinbunsha, 1972）。

国家控制战时资源分配的另一个重要原因是为了维持政治稳定。在很多工业化国家资本主义的历史上，第二次世界大战标志着国家建设的一个新阶段。尽管现代资本主义在18世纪和19世纪的国家建设过程中取得了民主政治制度建设的巨大成功，但是被剥夺基本权利的社会群体依然存在。在总体战争时期，这些社会群体的存在以及他们所承受的社会不平等，将成为战时人力资源动员的重大政治障碍。因此通过实施强制的平等化，很多工业化国家努力使这些社会群体在战争中承担起政治责任（Yamanouchi, 1995）。这不仅解释了国家控制资源分配和战争政府成为福利政府的原因，还解释了为什么政府必须限制与其目标发生利益冲突的私有公司的产权。

通过把立法权委托给国家行政机构，政府官僚的权力得以扩张，这种现象已经在不同程度上成为第二次世界大战期间所有工业化国家的共同特点。随着政府不断颁布措施增加对个人经济活动自由的限制，一种新的经济治理方式出现了。国家的立法权力从国会转移到了行政部门手中。但是在这一过程中，不同的宪政秩序使这些国家分为了两类。在日本、德国和意大利这类属于大陆法传统并受法西斯主义影响的国家，以上的趋势表现为政治制度急剧变化并最终走向极权主义。国家行政机构握有不受任何立法机构制约的立法权力。正如田中二郎（Tanaka Jirō, 1942:796）所指出的：

61 在过去，法律强调的是稳定性和限制国家对经济的干预，其目的在于确保经济的内在秩序。而现在，法律则反映着经济领域的国家意志，表现着详细的经济准则，建构着经济的秩序。法律系统的职责转变带来的不仅仅是法律内容的变化，而且还有法律形式的变化。正是基于这些背景，行政部门委托立法的增加，弹性的法律定义以及综合性的法律条款才能被合理地解释。

与日本相反，在诸如英美等沿袭普通法传统的国家里，这一转变表现为保留

以往一般原则的改良。这些国家的政体保持了民主。尽管行政机构的权力被极大地扩张,立法机构依然保持着监管的权力(Miyazawa, 1940; Wagatsunia, 1948:7)。

《国家总动员法》反映了德国对日本国家宪法秩序的强烈影响。在德国国家模式中,权力被严格地分割。由于司法机构仲裁来自行政事务的直接上诉的能力被剥夺了,一个单独的行政法庭被创设出来。在日本对德国模式的效仿中,行政法院的法官甚至可以同时兼任其他的行政工作岗位。行政法(administrative law)是大陆法传统中的一套系统规则,它由早期法兰西第三共和国发展出来。日本以学习德国法律为中介采纳了法国的行政法,并且创造了行政法的信条,其基本内容是对公法和私法的区分以及对“行政命令”(“administrative act”)的界定。与私法中的法律行为相反,行政命令是一种有约束力的单边国家行为,它对私人团体委以责任、授予许可和批准以及采取其他官方措施,而这些命令拥有无需第三方或其他特殊权力认可的法律权威。作为实践的结果,行政命令限制了行政行为法律豁免的可能性。除非那些被判非法的行政命令符合法定形式和效果,否则其合法性不能成立(Haley, 1996)。正如海利(1996:636)所说,“把政府及其部门置于权力和地位等级体系顶端的公法概念与私法的平等前设针锋相对”。从理论上说,行政权威被法律的约束力量 and 规定所限制。但是实际上,战前日本的官僚机构仗着行政命令在其管辖范围里拥有不受限制的权力(Narita, 1976:359)。

1938年的《国家总动员法》是一个通过全面委托制定的法律,它在法律的制定和实施方面给予了日本行政部门前所未有的权力。结果是,政府在没有与私有部门进行任何商议的情况下就制定了很多产业法律,而商业利益经常被忽略。这些法律一旦颁布便受到国家强制力量的支持。仅商产省(the Ministry of Commerce and Industry)一家就在两年内制定了八十多条法令来控制经济(Nihon Keizai Renmeikai, 1940:305-308)。在《国家总动员法》的管治之下,日本政府仍然依靠行政机构通过惩戒措施来实现政策目的。在这部法律的五十个条款中,有十八条是关于惩戒措施的。违反劳动力、贸易、生产和资源利用的政府规定的人,将被处以三年以下的有期徒刑和5000日元以下的罚款。

日本政府还依靠经济警察来确保其经济法律的实施。按照1900年的《行政强化法》(the Administrative Enforcement Law)规定,日本警察有权强化行政管制规则,并能够在不考虑刑法典程序(the Code of Criminal Procedure)保护的情况

下,逮捕和拘留违反行政规则和管制的嫌疑人(Haley, 1996:640)。正如1937年颁布了很多经济法律用来限制公民和法人的经济行动自由一样,日本还在每个县的警察局设立了经济安全部。根据内务省(the Ministry of Home Affairs)警察局经济安全部的统计数据,截止到1939年10月,有超过22.5万人因违反政府经济管制而获罪。为了提高经济安全部的作用,经济警察不仅和政府经济官僚建立了正式途径,定期和商工省、厚生省(the Ministry of Welfare)、大藏省(the Ministry of Finance)、司法省(the Ministry of Justice)及企划院(the Economic Planning Board)举行联席会议,他们还和商业组织保持沟通。至1938年末,日本每个县都设立了经济警察委员会,这些委员会成为政府和私有部门落实经济管制的协调中心。它们以警察局为核心,并受其指挥(Ogino, 1988:351-355)。

1941年的《重要产业行会令》

在太平洋战争前夕,政府还没有直接介入卡特尔的内部运作。但是为了准备对世界强国开战,日本政府通过在1941年制定的《重要产业行会令》(The Important Industry Association Ordinance),用强制性的产业行会取代了强制性的卡特尔。卡特尔作为私有企业的组织,其主要目的是服务于这些企业的利益。虽然政府可以控制卡特尔的价格政策,并决定其资本、物资和劳动力等方面的供应配额,但是只要这些政府手段是外在监督式的,私有公司就拥有追求自身目标的自由,政府也就仍然无法确保军火的生产。日本政府决定加强对经济的控制力度,不仅仅是因为军火生产在即将来临的对美战争中,对于国家生存具有十分重要的战略意义,而且也因为美国及其盟友的经济封锁使物资十分紧缺。

日本政府致力于建立所谓的“经济新秩序”,这一秩序包括制定和实施政府的年度国家动员计划和颁布各种各样的法律来限制私有公司的自由。经济新秩序包括了一些支持统制会(control associations)运作的激进提案。首先,公司和产业行会中的管理者被授予官职,从而使他们摆脱股东们追求利益的压力。其次,“生产联合体”(“production corporation”)作为不同于产业行会的组织形式建立起来,并被赋予公共组织的地位。这些联合体将分解和吸纳企业集团。第三,私有公司的利润直接被政府控制(Tsusanshō, 1964:448)。

统制会是经济新秩序的重要组成部分,因为它直接参与制定政府计划,并监

督这些计划的实施。在《国家总动员法》的支持下，1941年的《重要产业行会令》采取了无需国会批准的行政管理方式。统制会的建立是为了弥补卡特尔的不足。与成员自愿加入的卡特尔不同，统制会是整个产业领域范围的强制性产业行会。也就是说，产业中的每一个公司都被要求加入。卡特尔可以在政府许可的范围内自主决策，然而统制会则受到政府更加严格的控制。统制会在战争动员计划中发挥了重要的作用。它们不仅收集数据来参与政府计划的制定，还监督每个产业中国家年度资源动员计划的实施。例如，日本钢铁行会就直接控制着整个产业的钢铁分配。钢铁行会与政府密切配合，对钢铁产业的每种主要产品都设立指定代理商，指定批发商和二级批发商。这些代理商和批发商将要确保原材料和产品的分配，不会与政府的任何政策目标相抵触。1943年初，政府官僚进一步地授权统制会来决定生产的限额、生产资料 and 设备的配给及产品的分配。

德国在经济法方面的意识形态对日本强制性产业行会的发展产生了巨大的影响。20世纪30年代，德国的主流意识形态认为，应该对私有公司的产权进行直接限制。经济法是一个公法的概念，它最早出现于第一次世界大战时期的德国。受1914年《委托立法法》(the Delegated Legislation Law)的支持，德国国家行政机构在管理和立法方面获得了绝对的权力，而国会的立法功能完全停滞。德国政府随后颁布了很多控制经济的行政法令。

在第一次世界大战中德国不仅出现委托立法，还包括“政府对私人产权和市场经济的干涉”、“自由商贸的萎缩”，以及一种“在政府强力控制之下的新型商业和产业组织模式”(Kikuchi, 1943:3)。由于承受战争、革命以及货币系统的崩溃产生的一系列前所未有的危机，德国政府在第一次世界大战后制定了很多法律来维持经济秩序。纳粹掌权后，德国的经济法观念被注入了一种新的元素，即极权主义(totalitarianism)。纳粹党人认为，必须依照政府治理原则来管理经济组织，经济应该服务于国家的政治目的，应该从政治的角度来审视经济活动。为了达到上述目的，所有经济领域都必须与国家合作，遵守国家意志并且在国家的指导下发展。在德国，经济法被看成是一种发展纳粹经济组织的行政法(Kikuchi, 1943:101-105)。

对德国经济法意识形态的认可提升了日本政府管制行为的合法性，这些行为包括通过发布强制性行政指令来控制经济、调整私法和公法之间的关系，以及将私有财产的管理国家化(Minobi, 引自 Shimizu, 1940:37; 另见 Shimizu, 1940:5)。

在日本国内的讨论中,德国经济法理论被认为是对自由主义法律理论的代替。自由主义法律理论把法律视为个人自由实现的阻碍,而法律义务与个人自由相比是次要的,法律的权力应该被最小化以实现个人自由的最大化。不论是民法还是商法中,这种个人主义的意识形态都表现为以下三个原则,即产权绝对性、责任有限性以及合约自由性。作为私法、民法和商法都旨在保护个人自由,并根据个人意愿来调解人际关系。

相反地,经济法是对民法和商法的修正。与产权绝对性、责任有限性和合约自由性的原则相对,经济法强调“防止权力的滥用”、“公共秩序和道德”及“经济交易的安全”。经济法认为,公民有责任满足政府的要求,即使这么做有可能侵犯私人产权。政府可以把责任强加给个人,即使他们没做出任何错误行为(Kikuchi, 1943:159-160)。在经济法中,政府的功能不是简单地调节具有相同法律地位的主体之间的利益冲突。个人和法人在与作为法律主体的国家的关系中处于从属地位。尽管经济法没有完全否认民法和商法,它的意识形态还是直接地认可了国家对经济进行干涉的权威,表现了国家对个人和法人经济行动自由及对私法独立性的直接限制。简言之,经济法反映了“公法向私法曾经主导的领域的渗透”(Shimizu, 1940:7)。在日本,这种意识形态的拥护者们坚持认为,经济法理论并不是一个应付危机的临时手段,而是现代资本主义从自由阶段向垄断阶段转型中的相应法律发展(Minemura, 1951:4)。

虽然受到德国的强烈影响,但是日本对产业行会的控制却没有达到德国政府的水平。日本统制会的日常运行依然被掌控在私人手里。这种有别于德国模式的变化的一個主要原因是相关利益者的主动行为。由于重要产业行会令的颁布显著地减小了私有公司产权的范围,它受到了来自私有部门的强烈反对,这些反对比1931年《重要产业控制法》和1938年《国家总动员法》受到的抵制更为强烈。私有部门指责对经理授以官职,并且控制私有公司利润的政府政策提案,是彻底反资本主义的,具有“共产主义倾向”并且“违宪”(Yonmiuri, 1972)。1940年12月,八个主要的商业组织联名向政府建议反对这些政策。通过动员右翼保守势力和利用法西斯的反共产主义倾向,它们甚至强迫政府逮捕了一些曾经起草《重要产业行会令》的官员。尽管私有公司最终没能在法律明文中保护自身利益,但是它们却在法律的实施中做到了这一点。统制会的实际运作反映了一种政治妥协:

私有部门得以抵抗官僚对私有公司内部事务的直接控制，而政府也限制了市场力量对政策目标的干扰。在这种新的治理结构中，私有公司在保证拥有统制会日常运行一定程度自主权的条件下，与政府展开了密切的合作。

战后的发展

大萧条和第二次世界大战期间，以行会为主导的经济秩序在日本的兴起，并不能被简单地视为一个因受到法西斯主义强烈影响而产生的反常而暂时的现象。卡特尔在日本战后不同形式的发展进一步证明了这一观点。

战后美军占领日本时期，美国在1947年迫使日本制定了第一部反垄断法。这部反垄断法的最初版本非常严格，禁止任何形式的卡特尔。但是因为日本国家宪法秩序在战后的民主改革中没有发生显著变化，1947年版反垄断法中所规定的以市场为主导的经济治理模式没有受到强有力的政治支持。当美国政府的对日政策从推行民主转为建立冷战盟友时，日本政府在1949年和1953年两度修改反垄断法，同时颁布了大约三十个豁免卡特尔的法律。

66

这些被新法豁免的卡特尔包括竞争会损害公共利益的产业领域中的卡特尔，比如运输业和保险业。它还被应用于鼓励有过度竞争倾向的小公司之间的合作。它也被用于限制出口相关部门的过度竞争，调整在经济萧条期间供需的平衡，以及提高诸如汽车和电力等产业的合理性(Kōsei Torihiki Iinkai, 1977:105-106)。

在1952年，只有53个卡特尔获得了豁免(图3.2)。这一数量逐年提高，在1953年增至79个，1954年162个，1955年348个，1956年312个，1957年401个直至1958年的509个。截至1959年，被法律豁免而组织起来的卡特尔达到了595个。这些卡特尔中，有370个被《中小企业商业组织法》(the Medium-and Small-Size Company Business Organization Law)豁免，有172个被《进出口交易法》(the Exports-Imports Transaction Law)豁免。这两类卡特尔占总数的90%(Kōsei Torihiki Iinkai, 1977:81)。在20世纪60年代，卡特尔的法律豁免偏重于中小公司和夕阳产业。在20世纪60年代贸易自由化阶段，特别是1964年的经济衰退时期，被豁免的卡特尔数量骤增，在1960年达到了714个，1965年达到最高水平的1079个，此后两年这一数量一直维持在1000个以上。在1970年，日本依然保有976个免受反垄断法限制的卡特尔(Kōsei Torihiki Iinkai, 1977:769)。

67

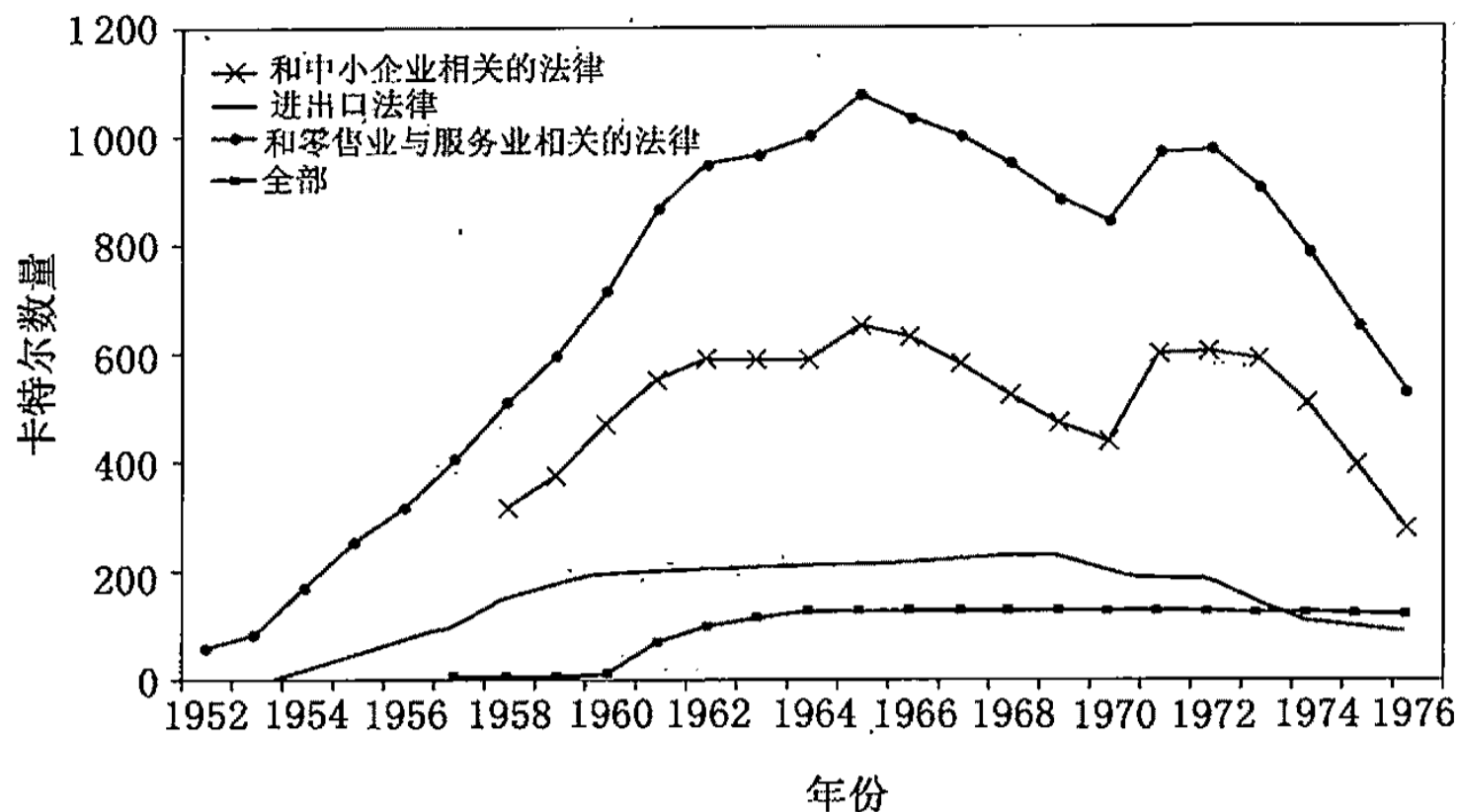


图 3.2 日本免受垄断法施行的卡特尔数量, 1952—1976 年

资料来源:基于 Kōsei Torihiki Iinkai(1977, 767-769);高(2001a, figure 5.2, 133)。经剑桥大学出版社授权重印。

为什么日本政府在战后依然允许卡特尔的存在?这一现象与导致卡特尔在 20 世纪 30 年代兴起的两个原因是高度相关的。第一,在日本政府的政策中,维持政治稳定和控制资源分配的优先性依然高于对私有企业自由的保护(Gao, 2001)。试想如果日本拥护美国的反托拉斯模式,禁止卡特尔的出现而允许公司之间的合并与并购,那么很多小企业就会因为竞争失败而不复存在。但是制造业中,中小型公司在经济高速增长阶段提供着三分之二以上的就业机会,而且在其他很多产业中,中小型公司创造的新的就业机会甚至更多。例如,1975 年的建筑业中,中小型公司提供了 99.9% 的新的就业机会,在制造业中为 99.5%,在批发和零售业中是 99.6%,房地产业中达到了 100%,在交通运输业中达到了 99.5%。中小型公司在建筑业中雇佣了 92.9% 的劳动力,制造业中是 70.7%,零售业中为 86.8%,房地产业中达到 97.6%,交通运输业中是 85.6%,服务业中是 71.1%(Maotani, 1978: 39)。日本政府不愿看到大量企业破产及随之而来的失业,因为这会引发政治上的动荡。

第二,日本政府依然把卡特尔视为有效的政策工具。政府经常在经济衰退时期以不同方式组织私有公司之间的联合行动,包括“建议减产”(政府直接命令私有公司限制产量)、“冻结库存”(在经济衰退期间,直接要求私有公司冻结供大于

求的特定产品的库存,并在市场好转后要求“解冻”),以及所谓的“公开销售”(生产者有责任向政府汇报每月销量的估计额以及和批发商协商后的销售价格,一旦上报便不得更改)。违反政府减产建议和更改销售价格的生产商将受到惩罚(Kōsei Torihiki Iinkai, 1977:95-99)。

68

结论

强制性卡特尔和强制性产业行会在日本的兴起如何在一般意义上揭示了行会经济秩序和国家之间的关系呢?

首先,本研究表明日本行会经济秩序的兴起是国家产权政策变动的结果。这说明,一旦当全球化进程发生逆转,资本主义国家就会把产权政策的重点从保护私有企业自由转向维持政治稳定和控制资源分配。当这些国家试图在大萧条期间重建经济秩序时,旧的政策,即利用自愿性卡特尔以及财阀集团的民间方式来达到一定的经济秩序,已不再适用。这样,运用强制性卡特尔协商达成的自我管制方式出现了。然而在国家为战争而动员全国资源时,甚至连强制性卡特尔都已经不够了。单纯管制和指令性自我约束的模式相继出现,以实现国家对整个经济的控制。这三种行会经济秩序模式在日本经济中短时间内的更替(以及它们在战后资本主义经济中的延续)揭示了在金本位制崩溃和1914年第一次世界大战爆发,上一波全球化浪潮走向逆转之后,大萧条和第二次世界大战成为资本主义经济长程运动的一个转折点。

第二,本研究强调了国家宪政秩序对行会经济秩序的影响,从而为社会科学研究中政府、产权和经济治理等方面的研究作出了贡献。近些年来,法律作为解释经济治理结果的一个变量,受到经济社会学领域越来越多的关注(Dobbin, 1994; Fligstein, 1990; Roy, 1997; Swedberg, 见本书)。虽然弗雷格斯坦恩(Fligstein, 1990)和罗伊(Roy, 1997)探讨了法律对于美国公司的转变所产生的影响,但是他们分析中的自变量是法律和公共政策,而不是国家宪政秩序。道宾(Dobbin, 1994)对美国、英国和法国的宪政秩序进行了比较,但他的研究集中于宪政秩序中的文化因素。例如道宾在对美国进行分析时,强调了活跃政府、地方政府和消极的联邦上层建筑,而非作为政府反托拉斯法法律基础的合同法关于反对限制交易的原则,以及普通法中法官至上(judge-supremacy)的原则。政治社会学

69 (Weirand and Skocpol, 1985)和经济社会学(Campbell, Hollingsworth and Lindberg, 1991)与历史制度主义相关的文献都关注是否有能力来执行一项新的政策。与以往研究不同的是,通过强调国家宪政秩序,本研究指出国家是否能发展一定的能力受限于特定宪政秩序的制度逻辑。在本文的研究中,植根于国家宪政秩序的大陆法传统的制度逻辑给予政府行政机构更大的权力,而政府机构经常依靠卡特尔和产业行会来实现政策目标,这就解释了日本经济中行会经济秩序的兴起。

第三,日本的例子还强调了这样一种机制,它使国家宪政秩序的制度化信念对产权进行重新定义,并形成在经济治理中所导致的变化。本研究指出制度逻辑是一般性的和抽象的,在一个具体场景中可以有不同的实现方式。但是这些不同的实现方式对产权结构、经济治理和行为主体的利益有不同的影响。因此产权的重新定义是一个高度政治化的过程。在这一过程中,国家会努力扩大对产权的约束,而私有公司则会策略性地重新解释来保护它们自己的产权。例如 20 世纪 40 年代早期,日本政府和私有公司之间关于统制会的政治斗争中,私有部门并不拒绝国家在对产权进行重新定义的过程中,优先考虑保持政治稳定性和控制资源分配,但是私有部门拒绝国家旨在通过统制会来建立直接官僚控制的具体提案。它们提议在战时动员阶段的控制资源分配方面,私人管理的统制会有着同样的功能。尽管这两个方案在产权和统制会性质上有着明显的不同定义,但是它们都成为了国家控制资源分配的合法手段。

本章主要基于高柏 2001 年的一项研究(2001b)。

参考文献

- Arisawa, Hiromi. 1976. *Showa Keizaishi*(The Economic History of the showa Period). Tokyo: Iwanami Shoten.
- Barnouw, David, and Jan Nelckers. 1991. "The Netherlands: State Corporatism Against the State." In *Organizing Business for War: Corporatist Economic Organization During the Second World War*, edited by Wyn Grant, Jan Nekkers, and Frans van Waarden. New York: Berg.
- 70 Boddewyn, Jean J. 1985. "Advertising Self-regulation: Organization Structure in Belgium, Canada, France, and the United Kingdom." In *Private Interest Government: Beyond Market and State*, edited by Wolfgang Streeck and Philippe C. Schmitter. Beverly Hills,

- Calif: Sage Publications.
- Bork Robert H. 1991. "Legislative Intent and the Policy of the Sherman Act." In *The Political Economy of the Sherman Act*, edited by E. Thomas Sullivan. New York: Oxford University Press.
- Campbell, John L., J. Rogers Hollingsworth, and Leon N. Lindberg. 1991. *Governance of American Economy*. New York: Cambridge University Press.
- Coleman, William D., and Kim Richard Nossal. 1991. "The State and War Production in Canada." In *Organizing Business for War: Corporation Economic Organization During Second World War*, edited by Wyn Grant, Jan Nekkens, and Frans van Waarden. New York: Berg.
- David, Rene, and John E. Brierley. 1964. *Major Legal System In the World Today: An Introduction to the Comparative Study of Law*. London: Stevens.
- Dobbin, Frank. 1994. *Forging Industry Cultures*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ederlman, Lauren B. 1990. "Legal Environments and Organizational Governance: The Expansion of Due Process in the Workplace." *American Journal of Sociology* 95(6):1401-1440.
- . 1992. "Legal Antiquity and Symbolic Structure: Organizational Mediation of Civil Rights Law." *American Journal of Sociology* 97(6):1531-1576.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Gao, Bai. 1994. "Ariswa Hiromi and His Theory for a Managed Economy." *Journal of Japanese Studies*. 20(1):115-153.
- . 1997. *Economy Ideology and Japanese Industrial Policy: Developmentalism from 1931 to 1965*. New York: Cambridge University Press.
- . 2001a. *Japan's Economy Dilemma: The Institutional Origins of Property and Stagnation*. New York: Cambridge University Press.
- . 2001b. "The State and The Associational Order of the Japanese Economy: the Institutionalization of Cartels and Trade Association in Japan, 1931 to 1945." *Sociological Forum* 16(3):409-443.
- Gerber, David J. 1998. *Law and Competition in Twenty-Century Europe*. Oxford: Clarendon Press.
- Haley, John O. 1991. *Authority Without Power: Law and the Japanese Paradox*. New York: Oxford University Press.
- . 1996. "Error, Irony, and Convergence: A Comparative Study of the origins and Development of Competition Policy in Postwar Germany and Japan." Unpublished paper. University of Washington, Seattle.
- Hooks, Greory. 1991. "The United State of American: The Second World War and the Retreat from New Deal Era corporatism." In *organizing Business for War: Corporatist Economy Organization During the Second World War*, edited by Wyn Grant, Jan nek-kens, and Frans van Waarden. New York: Berg.
- Hovenkam, Herbert. 1991. *Enterprise and American Law 1836 to 1937*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

- Hughs, Graham. 1996. "Common Law Systems." In *Fundamental of American Law*, edited by Alan B. Morrisson. New York: New York University School of Law.
- 71 Johnson, Chalmers. 1982. *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Kikuchi, Haruo. 1943. *Keizaihō nyūmon* (Introduction to Economic Law). Tokyo: Tōyō Shoten.
- Kōsei Torihiki Inkaï. 1977. *Dokusen kinshi seisaku sanjūnenishi* (The Thirty Years' History of Antimonopoly Policy). Tokyo: Kōsei Torihiki Inkaï.
- Kunihiro, Kazuto. 1941. *Keizai dantai* (Economy Associations). Tokyo: Nihon Hyoronsha.
- Lindberg, Leon, and John L. Campbell. 1991. "The State and the Organization of Economic Activity." In *Governance of American Economy*, edited by John L. Campbell, J. Rogers Hollingsworth, and Leon N. Lindberg. Cambridge: Cambridge University Press.
- Luyten, Dirk. 1991. "The Policy of the Lesser Evil: Corporatist Economy Organization in Belgium." In *Organizing Business for War: Corporatist Economy Organization During the Second World War*, edited by Wyn Grant, Jan nekkers, and Frans van Waarden. New York: Berg.
- Maotani, Tsutomu. 1978. "Wagakuni chūshō kigyō no chii to sono henka" (The Status and Its Change of Japanese Medium-Size and Small Companies). In *Chūshō kigyō run*, edited by Kiyonari Tadao. Maotani Tsutomu, Shoya Kuniyuki, and Akiya Shigeo. Tokyo: Yūhikaku.
- Matsui, Haruo. 1938. *Nihon shigen seisaku* (Japan's Resource Policy). Tokyo: Chikura Shobo.
- Merryman, John Henry. 1969/1985. *The Civil Law Tradition: An Introduction to the Legal Systems of Western Europe and Latin America*. Stanford: Stanford University Press.
- Minemura, Teruo. 1951. *Keizaihō* (Economic Law). Tokyo: Sanwa Shobō.
- Miyazawa, Kikoyoshi. 1940. "Gaikan narabi ni wagakuni" (Overview and Japan). *Kokkagaku kenkyū* 54(9):1-16.
- Narita, Yoriaki. 1976. "Administrative Guidance." In *The Japanese Legal System*, edited by Hideo Takana. Tokyo: University of Tokyo Press.
- Nihon Keizai Renmeikai. 1940. *Genkōsangyō tōsei no kekkan jitsujo narabi ni sore ni taisuru gyōjō betsu kaizen ikken* (The Present Problems in the Managed Economy and a Proposal for Improvement). Tokyo: Nihon Keisai Renmeikai.
- Noda, Yoshiyuki. 1976. "Impact of Foreign Law and Legal Scholarship." In *The Japanese Legal System*, edited by Hideo Takana. Tokyo: University of Tokyo Press.
- North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economy History*. New York: W. W. Norton.
- Ogino, Fujio. 1988. *Tokkō keisatsu taisheishi* (The Institutional History of Special Police). Tokyo: Sekita Shobō.
- Polanyi, Karl. 1944/1957. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Posner, Richard A. 1986. *Economic Analysis of Law*. 3rd ed. Boston: Little, Brown.

- Rengō Jōhōsha. 1938. *Sensō keizai no zenshin* (The Progress of the War Economy). Tokyo: Rengō Jōhōsha.
- Rossiter, Adrian. 1991. "Business and Corporatism in Vichy France." In *Organizing Business for War: Corporatist Economy Organization During the Second World War*, edited by Wyn Grant, Jan Nekkers, and Frans van Waarden. New York: Berg.
- Roy, William G. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton, N. J.: Princeton University Press. 72
- Schmitter, Philippe C. 1985. "Neocorporatism and the State." In *The Political Economy of Corporatism*, edited by Wyn Grant. New York: St. Martin's Press.
- Schneiberg, Mark. 1999. "Political and Institutional conditions for Governance by Association: Private Order and Price Controls in American Fire Insurance." *Politics and Society* 27(1):67-103.
- Schneiberg, Mark and Rogers Hollingsworth. 1991. "Can Transaction Cost Economics Explain Trade Associations?" In *Political Choice*, edited by Roland M. Czada and Adrinne Windhoff-Heritier. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Shimizu, Kaneo. 1940. *Nihon Keizai tōseihō* (Japan's Economic Control Law). Tokyo: Genshōtō Shoten.
- Siegan, Bernard H. 1980. *Economic Liberties and the Constitution*. Chicago: University of Chicago Press.
- Stigler, George J. 1991. "The Origin of the Sherman Act." In *The Political Economy of the Sherman Act*, edited by E. Thomas Sullivan. New York: Oxford University Press.
- Streeck, Wolfgang, and Philippe C. Schmitter. 1985. "Community, Market, State, and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order." In *Private Interest Government*, edited by Wolfgang Streeck and Philippe C. Schmitter. Beverly Hills, Calif.: Sage Publications.
- Suchman, Mark C., and Lauren B. Edelman. 1996. "Legal Rational Myths: The New Institutionalism and the Law and Society Tradition." *Law and Social Inquiry* 21(4):903-942.
- Takahashi, Kamekichi. 1933. *Nihon Keizai tōseiron* (On the Japanese Managed Economy). Tokyo: Kaizōsha.
- Tanaka, Jirō. 1942. "Keizai tōseihō no nerai to sono kiso kōzō" (The Goal of Economic Control Law and Its Basic Structure). *Kokkagaku kenkyō* 56(6):103-126.
- Tilton, Mark. 1996. *Restrained Trade: Cartels in Japan's Basic Materials Industries*. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press.
- Trubek, David M. 1996. "Max Weber on Law and the Rise of Capitalism." In *The Sociology of Law: Classical and Contemporary Perspective*, edited by A. Javier Trevino. New York: St. Martin's Press.
- Tsusanshō. 1964. *Shōkō seisakushi* (The History of the Commercial and Industrial Policies). Tokyo: Shōkō Seisakushi Kankōkai.
- Upham, Frank K. 1997. "Retail Convergence: The Structural Impediments Initiative and the Regulation of the Japanese Retail Industry." In *National Diversity and Global Capitalism*, edited by Suzanne Berger and Ronald Dore. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press.

- Van Waarden, Frans. 1991a. "Introduction: Crisis, corporatism, and Continuity." In *Organizing Business for War: Corporatist Economy Organization During the Second World War*, edited by Wyn Grant, Jan Nekkers, and Frans van Waarden. New York: Berg.
- . 1991b. "Wartime Economic Mobilization and State-Business Relations: A Comparison of Nine Countries." In *Organizing Business for War: Corporatist Economy Organization During the Second World War*, edited by Wyn Grant, Jan Nekkers, and Frans van Waarden. New York: Berg.
- 73 Wagatsuma, Sakae. 1948. *Keizai saiken to tōsei rippō* (Economic Reconstruction and Legislation for Control). Tokyo: Yōhikaku.
- Weber, Hajo. 1991. "Political Design and Systems of Interest Intermediation: Germany Between the 1930s and the 1950s." In *Organizing Business for War: Corporatist Economy Organization During the Second World War*, edited by Wyn Grant, Jan Nekkers, and Frans van Waarden. New York: Berg.
- Weir, Margaret, and Theda Skocpol. 1985. "State Structures and the Possibilities for 'Keynesian' Responses to the Great Depression in Sweden, Britain, and the United States." In *Bringing the State Back In*, edited by Peter B. Evans, Dietrich Rueschmeyer, and Theda Skocpol. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yamanouchi, Yasushi. 1995. "Hōhōteki joron: Sōryokusen to shisutemu tōgō" (On Methodology: The Total War and the Integration of the System). In *Sōryokusen to gendaika*, edited by Yamanouchi Yasushi. Tokyo: Kashiwa shobō.
- Yomiuri Shinbunsha. 1972. *showashi no tennō* (The Emperor in Showa History). Vols. 17, 18, and 19. Tokyo: Yomiuri Shinbunsha.

第4章 法律制度及其在经济中的作用

74

理查德·斯韦德伯格

对制度在经济及其他相关领域中作用的研究,是20世纪的社会学作为一门社会科学所作出的重要贡献之一。^[1]19世纪方法大讨论(Battle of the Methods)的一个不好的结果是,经济学家们开始忽略制度,转而关注市场中围绕纯粹经济利益的运作。随着不再关注经济制度,他们对政治制度(其中包括法律制度)的兴趣也同样减弱了。然而,如我们所知,经济学家们现在已经把制度研究提上了研究日程,而且逐渐意识到除非能够更好地了解制度,否则经济运行在很大程度上仍然是难以理解的。但是经济学家们仍然有很长的路要走,其中一个重要的任务就是,他们需要更好地熟悉社会学在制度方面的已有研究成果。一个多世纪来,社会学家们已经在这个题目上形成了自己的思想,其中有许多重要的见解。其中之一就是,同样的经济活动可以通过不同的方式来组织;另一个重要见解则是,政治活动在经济制度形成的过程中发挥着显著的作用[参见本书中道宾(Dobbin)的章节]。

即使社会学家在制度及其在具体现实中如何运行等许多方面,走在了经济学家前面,大量未解决的问题和需要深入研究的领域仍然存在。其中之一就是,我们需要认识法律制度如何影响经济生活。这是一个社会学家,包括法律社会学家(sociologist of law)都忽视了的问题。法律制度是国家政治制度的一部分,而社会学家们已经对政治制度及其日常运转情况进行了深入的了解。但是尽管法律制度和政治制度彼此之间存在着强有力的联系,它们也不可能是相同的。把立法者的意志等同于法律系统的运行是一个极大的错误。虽然法律在某些情况下只是政治家们的工具,但是它本身也可以在法律制度中被发展和完善,也可以被像公司这样的经济行为主体所发展和完善。确有一些法律会或多或少地依政治家的意志而

75

改变,但是也总有一些法律会及时更正,并且能够遵循一个不同的变化规律。

在本章中,我首先根据马克斯·韦伯的思想,一般性地讨论一下法律制度的概念化及法律在经济生活中的作用的问题。随后我将讨论欧洲中世纪的商事习惯法(*lex mercatoria*),因为正是这个时期孕育了现代资本主义法制的基础。然后,我用两个小节来介绍从传统到当代的社会学家们对这些法律基础的性质的研究。在最后我讨论了如何对法律制度在资本主义经济中作用的问题,进行更好的社会学分析。

法律制度和经济:马克斯·韦伯的视角

在制度研究中,社会学家们通常强调规则(*rule*)或模式(*model*):制度告诉你哪种行为是被允许的,哪种行为是被禁止的。换一种说法,制度告诉你应该遵守何种规则及不遵守它们的后果。在这种表达之下,制度研究角度显然可以很容易地应用于法律。如果我们遵循马克斯·韦伯的社会学思想,法律将被定义为:“一种秩序(*order*)将会成为……法律,如果它被一种可能性外在地保证,即肉体的或精神的压迫将被执法者(*staff*)实施,以期达到顺从或者对反抗的惩罚。”(Weber, 1922/1978:34; cf:313ff.)“秩序”一词对韦伯来说,就是指一套关于如何行动的常规或者指令。

韦伯也注意到了法律制度的能动性,特别在经济领域。既然韦伯社会学的法律部分很少被提及,完整地在这里引述相关部分可能是有必要的:

对发现自己实际上拥有对某个物体或者他人的控制力量的人而言,法律保障给予他特定的确认来维持这种权力。对得到某种承诺的人而言,法律保障赋予他更高的确定性以兑现承诺。这些实际上是法律和经济生活最基本的关系。但是它们并非涵盖了全部的可能关系。从社会学的角度来看,法律也会通过以下的方式运作,即在控制强制手段运行的主要规范中,存在一种诱发某种经济关系产生的结构(Weber, 1922/1978:667; 强调由作者标注)。

韦伯(1922/1978:668, 730)认为“能动的”或者“授权的”法律赋予行为主体两种不同类型的“特权”:它们“(提供)保护来避免第三方特定的干涉,特别是来自政府官员的干涉”,并且它们“授权个人自主地处理与他人的交易关系”。对

于第二种类型,即促进经济关系的法律制度,韦伯列举了诸如现代契约、代理、委托、谈判手段及公司的法人概念作为例子。在这里,我们已经了解了一些韦伯经济社会学中对法律的研究,其中涉及的一些法律制度在接下来的部分中将被讨论。^[2]

最后,在韦伯的社会学知识体系中(包括他的法律社会学),他很谨慎地指出通过社会化过程或者对权威的尊重,制度的限制并不意味着行为主体一定会采取同样的行动。从另一方面来说,行为主体是在把行为指向(orient)某种制度,这与机械地对规则指令的遵守显然不同。行为主体可能不知道规则都说了什么;他或她可能会误解这些规则;或者他们可能会决定不去遵守法律。对于实证的社会学家而言,法律最重要的问题不是它都规定了什么,或者法庭将如何解释它,而是它如何影响不同行为主体的行为。简言之,对社会学家来说,法律最重要的方面是它作为“人类行为的实际决定因素”的作用(Weber, 1922/1978:312)。

现代资本主义的法律基础:欧洲中世纪的商事习惯法

在11世纪晚期和12世纪,欧洲的商法革新构成了资本主义的基础。从某种程度上来说,这个短暂时期内发生的商法革新可以与工业革命中的技术革新,或者韦伯所说的新教伦理中的资本主义经济精神相媲美。考虑到商事习惯法的重要作用,即创建了“现代资本主义几乎所有典型的法律制度”(Weber, 1922/1978:1464),它在法律的经济社会学(economic sociology of law)里的重要地位不言而喻。在这一节,我首先对商事习惯法进行描述,然后将讨论为什么如此重大的法律革新在这样一个时期内得以形成。

从11世纪到12世纪,西方经济在农业和贸易上经历了快速的增长。新的城市被建立,商人的数量迅速上升。这些商人们追求商业利益的脚步遍及乡村、城镇和海外。他们还在以前没有市场的地方组织了市场和集市(markets and fairs)。他们发展出了自己的法律,而这些法律很快就成为与教规、地方法规和庄园法律并行的法律体系。买卖、货物运输及其保险都要遵循商人群体中出现的这些新法律中的条款。这些法律构成了一套连贯的规则,即商事习惯法,并被整个欧洲普遍接受(关于商事习惯法,参见例如,Weber, 1889/2002; Goldschmidt, 1891/1957; Berman, 1983:333-356)。

商人们在他们所组织的市场和集市中建有自己的法庭,并且指定同行担任法官。中世纪时,商人们也经常于行会法庭和地方法庭中担任法官。在商业法庭上,仲裁进程通常进行得很快,而技术性的法律争论和职业律师在这里并不受欢迎。法庭裁决是基于对公正的信念。商人们控制着市场和集市,但是他们在市场和集市之外执行法庭裁决的权力很弱。地方统治者有时候会帮助商人们把那些破坏商事习惯法的人逮捕收监,可是通常情况下商人们不得不依靠自身的力量来逮捕并惩罚违法者。

商事习惯法的真正重要之处,在于创建了一系列构成现代资本主义法律基础的制度,从而促成了一系列新型经济活动的系统化和制度化。商事习惯法的一些最重要的制度成果包括(参见 Goldschmidt, 1891/1957; Weber, 1922/1978:1464; 1923/1981:341-342; Berman, 1983:333-356):

- 良好信誉重于原始产权
- 专利和商标
- 债券
- 现代抵押
- 经济公司作为一个法律实体的观念
- 通过合同中语言符号所表达的转移来取代货物的实际运输
- 提单及其他的运输文件

这里仍然有待考察的是,为什么商事习惯法能够在这样一个短暂的时期里产生出来(关于非西方法律体系中的商业立法,参见例如 Swedberg, 1998:90-98)。韦伯(1922/1978:688)指出,中世纪社会允许不同法律形式同时存在,而且它们都与“具体的利益团体的需要相一致”,这个事实促成了商事习惯法的出现。法律思想史学家哈罗德·伯曼(Harold Berman, 1983:334, 354)提出了类似观点,即商人们所创立的法律制度是基于这些商人在中世纪社会里形成的一个相当团结和自治的群体。商人们也身处在一个被称作“中世纪的商业革命”(Lopez, 1976)的经济大发展时期,而他们对这些新兴的机会反应迅速。

关于商事习惯法最近的一项研究使我们注意到这样一个事实:尽管商人法庭没有政府或类似政治制度的支持,香槟集市(Champagne Fair)的商人法庭在执行裁决上仍然非常有效(Milgrom, North and Weingast, 1990)。商业法庭对一个不

诚实商人的信誉的摧毁,在某种程度上弥补了商人法庭没有强制执行手段的缺憾。这个观点很有道理,即使进行实际案例系统研究的话,可能会得到比博弈理论的抽象演绎更有说服力的研究。^[3]同样可能的是,哪怕商人们无法直接求助于一些政府的国家机器,但是政治统治者在被请求的情况下还是会对他们给予帮助。

关键的法律制度

讨论对现代资本主义十分重要的当前法律制度革新十分必要,同样,探究构成商事习惯法的法律制度以及商事习惯法迄今为止多个世纪以来的发展,是法律的经济社会学的两大重要任务。在本节里,我们讨论几个对现代资本主义经济起到核心作用的法律制度,包括所有权、继承权、契约,以及公司法人观念。

所有权

所有权(property),作为法律制度中的首要制度,对于所有的经济活动来说都具有基础性的重要作用,所以所有权一直在法律中被严格地规制,并且不断地被施加控制。阶级和地位都与所有权相关。比起所有权的法律维度,马克思更多关注所有权的社會意义。他基本上把所有权包含在“生产关系”的概念中。迪尔凯姆认为,在大多数社会里所有权都得到尊重,在所有权不可侵犯的背后最终是社会的道德力量(Durkheim, 1950/1983:110-170)。迪尔凯姆对尊重所有权的分析发人深省,但是这种分析只是设想性的。

马克斯·韦伯在他的社会学和法律史的著作里,大量讨论了所有权问题(参见例如,Weber, 1889/2002, 1923/1981)。韦伯付出了最为持久的努力,从社会学角度界定所有权概念,并将其整合到一个更广泛的经济社会学理论框架之中(cf. Veblen, 1898)。韦伯从这样一个想法出发,即所有权在社会学视角中代表了一种社会关系,更准确地说,所有权是由一种允许据为己有(appropriation)的社会关系所组成的(Weber, 1922/1978:44; cf. Parsons. 1947:40ff.)。所有权的存在要求这种社会关系是封闭的(其他人被排除在这种关系之外),并且这种关系允许行为主体垄断对于X的使用(这个X可能是一个实物,也可能是一个人等等)。当一个行为主体垄断性地占有某物时,他或她即拥有韦伯所称的“权利”;而当这种权利能够通过继承被传递时,就成为了“所有权”。另外,如果这个所有权能够被买卖,它

就成了“自由所有权”(“free property”)。

我们发现,所有权在历史上经历了很大的变化。比如,从韦伯(Weber, 1891/1986)关于古代的早期著作里我们得知,罗马的土地所有权经历了好几个阶段才得以在市场上被自由买卖。最初,土地为集体(community)所有,根本不能被出售。接着,在集体允许的情况下,它能够被一些个人出售。最终,土地成为完全的可转让物,即它可以根据意愿被自由地买卖。

按照韦伯的看法,和土地与实物一样,人自身也同样在历史上逐渐成为交易品。我们熟悉韦伯把奴隶当成一种财产形式的观点,但是我们并不熟悉他的另一个观察,即在许多社会里,男子通常拥有法律权力来占有其妻子和孩子,这与奴隶主对奴隶的占有相类似:

这个完全所有权(*dominium*)(比如,在罗马法律里对妻子和孩子的所有权)是绝对的……一家之主的权力膨胀到能够将其妻子出售或处决,将其孩子出售或者作为劳动力出租出去,而这些行为仅仅受到一些仪式上的限制(Weber, 1923/1981:48)。

在《经济与社会》一书中(Weber, 1922/1978:130-150),韦伯试图列举出贯穿农业史、工业史和其他历史的所有权的最重要的社会学类型。他也讨论了对于现代资本主义来说,何种所有权关系和占有形式最为适合。就劳动力而言,他和马克思相一致:当工人没有生产资料时,现代资本主义的效率最高(韦伯特指对于生产资料所有者来说)。在这样一种条件下,资本家可以选择想要雇用的工人,而且可以拥有在这些工人身上强加命令的权力。韦伯还强调,如果管理者,而非所有者,被允许掌握公司的经营,那么现代资本主义将会更有效率(还是从生产资料所有者的角度来考虑)。虽然最初的公司拥有者和商业财富创造者也可能是熟练的管理者,但他们的继承人却不太可能比精挑细选得到的管理者,更能胜任企业管理。

80 现代社会学并没有十分关注所有权的概念(参见例如, Gouldner, 1970:304-313),但是在近来的经济社会学中,已经有一些研究尝试借助产权(property right)的概念来分析所有权。这些研究显然是从法学文献和经济学文献中获得了启发,而非从韦伯那里。^[4]比如,有些观点认为社会学家们往往忽略了政府能够改变现有产权,以及引进新的产权来影响经济的事实(Campbell and Lindberg, 1990)。在美国,AT&T公司对电信市场的垄断在20世纪50年代晚期受到政府的管制,最

终垄断的电信市场被一个竞争市场所取代。

产权概念也被应用于解释东欧向资本主义的转型过程,并使在这一过程中出现的既非完全私有也非完全公有的“混合”型所有权理论化(参见 Stark, 1996; 对 Stark 观点的评论,参见 Hanley, King and Toth, 2002)。基于哈罗德·德姆塞茨(Harold Demsetz)的工作,一些研究中国的专家也提出,中国乡村工业的社会结构的差异是基于四种不同的产权结构:所有的权力、管理的权力、占有收入的权力和落实现有秩序的权力(Oi and Walder, 1999; cf. Walder, 1992)。中国乡村工业运行中的社会结构安排的巨大差异,正是由于这类灵活的所有权观念。

关于所有权的社会学研究中一个一直没有得到足够关注的主题是知识产权,它涵盖了专利权、版权、商业机密和商标等内容。1523年英国的专利法案(The Statute of Monopolies)通常被认为是第一个专利法。1787年的美国宪法中也有关于专利和版权的广为人知的一节。根据宪法,美国国会有权“对作者和发明者对其作品和发明的独有权利实施有限次数的保护,以推动科学和艺术的进步”。然而这种保护“作者和发明者”权利的尝试,不久就被保护公司权利的知识产权法所取代(Friedman, 1985:255-256, 435-438)。19世纪第一组专利池(patent pools)出现时,这种法律就开始生效:专利可以通过公司之间的买卖来分享。在20世纪,随着音乐、制药、电脑等产业的出现,知识产权的价值对于大公司来说极大地增加了。

罗伯特·默顿(Robert Merton)注意到了这类法律一个有趣的方面(1935; 1973:286-312; 个人通信,11月14—15日,2001)。科学家们内在的奖励系统在过去用来被激发个体科学家的“创造性兴趣”,即科学家发表成果后在同行的尊重中获得奖励。但是随着科学变得更加有利可图,这类奖励系统的适用性目前已经大打折扣了(Zuckerman, 1988)。这就导致了一个问题,即当前的法律系统是否仍然适当地保障着发明者的利益,并且鼓励着他们的发明行为。

继承权

正如韦伯对所有权的定义中所叙述的,继承权(inheritance)和所有权的概念密切相关。和所有权一样,继承权也是广义的社会占有机制(禁止对他人使用某个效用的机会)的一部分。尽管当代社会学家们很少关注到继承权,一些经典研究却一直在探讨这类问题(参见,McNamee and Miller 1989; cf. Beckert, 即将出

版)。例如在《美国民主》一书中(Tocqueville, 1835-1840/1945, 1:48-54; 380-381; 2:368-370),阿历克斯·德·托克维尔(Alexis de Tocqueville)花了好几页来讨论继承权问题,他认为继承权是一个具有重要政治意义的法律制度。在他看来,长子继承权是同贵族社会联系在一起的,而平等继承权则同民主社会相关。让托克维尔印象深刻的是,一旦某种形式的继承法被应用,它就会缓慢而不可阻挡地重新塑造整个社会:

立法者制定继承法后抽身而去。而这一机制一旦投入运行就会长时间持续,并且好像是自我引导式地走向事先设定的目的。当这种机制被设定为某种特定的方式时,法律将会把财富和权力集中到少数人手中,也就是说,法律创造了贵族。如果以相反的原则运行,这种机制则会更加迅速地对财产和权力进行分割、分配和分散(Tocqueville, 1835—1840/1945, 1:50)。

托克维尔(Tocqueville, 1835—1840/1945, 1:50-51)也注意到了继承权的直接影响和间接影响的区别。对于前者,他指出继承权影响一些实物的分配,比如一份田产在继承中被划分成许多个部分。对于后者,他指出了这样一个事实,即当田产被分割时,关于原有家庭财产的感觉和使其保持完整的愿望也将瓦解。

迪尔凯姆和韦伯都认为,继承权对于经济生活极其重要。在迪尔凯姆看来(Durkheim, 1950/1983:213),现代社会的继承权是一种古老的集体所有权形式的残存,这种形式直接导致了不平等。“这一点是显而易见的”,他在一篇讲稿里谈到:“继承权通过出身制造了人与人之间与价值和贡献无关的不平等,这从根本上使整个社会契约系统失效了。”按照迪尔凯姆的观点,继承权同现代社会的个人主义精神是不相容的,应该被废除。他预言了继承权的消失(216-217; cf. Schwartz, 1996)。

82 同迪尔凯姆一样,韦伯(Weber, 1922/1978:669)也把继承权概念当作一种法律的历史传统,因为它的衡量标准是家庭成员的身份而非人的成就。韦伯认为,现代社会日益增长的遗嘱自由,正表现了家庭力图通过调整继承权来纠正生活中的不公正。人们“把慷慨当作一种道德义务,力图在特定的经济需求上达到家庭成员之间的利益均衡”(670)。最后,韦伯(Weber, 1923/1981:108)还驳斥了对贵族统治中的长子继承权的简单看法,他指出法国的土地继承,不论在著名的拿破仑法典颁布以前还是以后,一直是平均分配的。

契约

毫无疑问,一旦涉及契约(contract),社会学中最经常被引用的著作就是迪尔凯姆的《社会分工论》一书(The Division of Labor in Society)。迪尔凯姆反对希尔伯特·斯宾塞希望现代社会的运行仅仅以个体之间的契约作为基础的观点。迪尔凯姆(Durkheim, 1893/1933:211)指出,契约的有效性必须依赖社会结构的支持:“契约本身并不具有契约性……无论在哪里,契约都受制于社会运行的规则,而非主观的个人意愿。”在他关于契约的论述中,迪尔凯姆也谈到了契约在历史中的演化。对他和他的一些学生来说,特别值得关注的是,契约一旦形成,就不仅仅被个人而且也被社会所尊重。他认为,这种方式下的契约获得了一种真正的“约束力”,这种约束力是“法律的革命性创新”的结果,而且这一点只能从社会学的角度来解释(Durkheim 1950/1983:178, 203; cf. Cotterrell, 1999:119-133)。

对于韦伯(Weber, 1922/1978:666-752)来说,契约法是一种“授权法”(“enabling law”),因为一个契约允许行为主体在双方同意的情况下展开新的行动。契约在历史上很早就被使用了,但并不是在经济方面。早期的契约一般涉及整个个人(在韦伯的术语里被称作“身份契约”);相反,现代类型的契约基本上被局限于经济领域,而且范围较窄(被称作“目的契约”)。为了使理性的资本主义有效率地运转,稳定和顺利的财产转移十分重要,而只有现代的目的契约才能保证这一点。

韦伯没有深入探讨契约及其在现代资本主义中的作用。然而,他偶尔也论及现代雇佣合同的结构。他在这个问题上的观点是对马克思思想的回顾,即雇员和雇主之间力量的不对称使契约自由落空了(Weber, 1922/1978:729-730; cf. Marx, 1867/1906:195-196)。换句话说,授权法倾向于推动形式上的自由而反对实质上的自由:

这种类型的法则(授权的法则)只是创造了有效协议的一个框架。

在形式自由的条件下,这个框架在理论上对所有人都有效。然而,在事实上,它仅仅服务于那些财产的拥有者,有效地支持了他们的自主性以及权力的地位(Weber, 1922/1978:730)。

在《经济与社会》一书里,韦伯(Weber, 1922/1978:328)还提到了一点,即商人们很少到法庭上去解决他们的合同争端,这也是法律学者斯图尔特·马考雷(Stewart Macaulay, 1963)在一篇重要文章里的主要观点。这一点值得我们特别

注意。马考雷认为,商人们不愿使用法院系统的一般原因在于,他们觉得这不是生意人之间处理关系的方式。他的文章列举了一个商人的例子:

要是有事发生,你可以在电话里联系别人来处理这个问题。如果你还想继续做生意的话,你就别逐条阅读法律上关于合同的条款。如果谁还想在生意圈里,他就不应该找律师,因为生意人要行为得体(Macaulay, 1963:61)。

随后的研究倾向于支持马考雷的观点,即商人不愿诉讼(参见 Macaulay, 1977)。马考雷指出,商人们避免诉诸法律的原因在于,比起其他解决争端的手段,法律途径花费更多。他还指出一个有趣的特例,即金钱花费正是保险公司在涉及大量索赔的车祸事件中,愿意诉诸法律的主要原因。“这种情况所涉及的巨额赔偿使任何公司里的职员都不愿承担付款的责任,而在法庭命令的强制下赔付似乎更加安全。”(Macaulay, 1977:514)

与古典社会学家不同,现代经济社会学家们在整体上忽视契约。这种忽视的原因可能和一个更为普遍的事实有关,即现代社会学家们首先就缺乏对契约的研究。然而也有一些例外,如对劳动合同的传统关注(参见例如 Streeck, 1992:41-75)。奥利弗·威廉姆森(Oliver Williamson, 1975)认为,契约与市场相对,正如公司内部治理关系一样。这一观点遭到了社会学家的质疑,他们认为现实中的情况其实更加复杂(参见例如 Stinchcombe, 1985)。应该特别提及的是卡萝尔·海默(Carol Heimer, 1985)对保险合同的研究。她的研究分析了风险如何被保险合同所管理。控制风险中与行为主体相关的部分(海默称之为“反应风险”),能够稳定亏损的可能性。

84

作为法人的公司

现代公司的法律演化显然是法律的经济社会学非常感兴趣的一个研究主题,特别是作为法人(legal personality)的公司概念。由于这个特定的概念,公司得以从个人中摆脱出来而获得完全的法律独立。引用韦伯的话,“组织作为法人的思想最为理性的实现,是通过组织与其成员的不同立法范畴的彻底分离”(Weber, 1922/1978:707)。换句话说,法人的概念代表了一种允许个人以全新的方式行动的法律机制。它是现代西方公司的有机组成部分。

只有两个社会学家对法人的概念给予了一些关注, 马克斯·韦伯和詹姆斯·科尔曼(James Coleman)。在韦伯(Weber, 1922/1978:705-729)看来, 法人概念隶属于“行业合同”(“associational contracts”), 并且最终表现为一种授权法。遗憾的是, 韦伯只是对法人概念的早期历史进行了研究。他发现, 法人概念在中世纪被应用于政治和宗教组织, 而非经济组织。但是他注意到, 公司财产不同于私人财产的观念, 在14世纪早期的佛罗伦萨就已经开始出现(Weber, 1923/1981:228)。在法国大革命期间, 法人的概念从法国法律里被清除了, 但不久为了方便市场交易, 该概念又重新被引进。英国的法人概念从13世纪开始被应用到城镇, 没有过类似法国的中断。但是, 有限责任和股份公司的观念直到19世纪才得以普及(关于这些观念在美国的发展, 参见 Horwitz, 1992:65-108; 在英国的发展, 参见 Harris, 2000)。

韦伯对法人概念的讨论基本上收录在他的法律社会学里, 而詹姆斯·科尔曼(1974, 1982, 1993)则在一般社会学里为法人概念安排了一席之地。在科尔曼看来, 对法人概念的研究是在追溯人类历史上一个革命性创新的演进, 即人们能够为了自身的目的而创建团体。人类一直生活在集体中, 但是直到历史上一个相对较晚的阶段, 他们才开始有意识地创建新的集体性组织。科尔曼认为, 法人概念的突破来自13世纪。当时意大利法理学家 Sinibaldo de's Fieschi(后被称为 Pope 教皇英诺森四世)创造了这样一个概念, 即“拟制人”(“persona ficta”或者“fictitious person”)。所谓拟制人, 就是尽管缺乏一个实体, 但是仍然应该拥有与自然人一样法律地位的法律主体(Coleman, 1993:2)。这意味着, 组织也能够拥有自己的利益。这一观念导致了“不对称社会”(“asymmetric society”)的产生(cf. Coleman, 1990:145-174)。

85

当前的研究

尽管当代社会学并没有对法律在经济生活中的作用进行一般性和系统性的分析, 也就是说, 法律的经济社会学并没有正式出现, 但是这个领域仍然涌现出一批研究成果(参见 Swedberg, 2003b; Edelman and Stryker, 即将出版; Stryker, 即将出版)。比如, 经济社会学家在一些研究中已经涉及了法律。尼尔·弗雷格斯坦恩(Neil Fligstein, 1990)在一项研究中, 分析了20世纪中反托拉斯的立法如何影响美国公司的结构和策略。在组织社会学和法律社会学里也有一些相关的研究, 这些研究对于法律和经济的关系提出了有价值的观点(参见例如, Suchman 在

1985年和2000年对硅谷法律公司的研究)。性别研究和报酬不平等研究领域,法学和经济学的发展也成为了批评目标(Nelson和Bridges,1999)。

也有一些研究开始关注法律在经济中的作用的某些特定方面。比如,一些力图集中研究公司,把公司当作就其自身权利而言的独特法律行为主体(legal actor)。还有一些研究分析了破产的作用,以及公司及雇员违法的后果。有必要说明一下这些研究。

最具创新性的研究可能是对公司作为一个法律行为主体的关注。这类研究在组织社会学里已经发展成为一种新的制度性分析。其理论出发点是,法律是每个公司的环境的组成部分(Edelman,1990;Edelman and Suchman,1997)。通过一系列对1964年民权法案(Civil Rights Act)和相关立法的研究,这类研究说明了为什么一些特定的公司而非其他公司对这类法律产生了积极的回应,并实施了一系列措施,诸如针对非工会成员的正式申诉程序,以及针对平等就业机会和反歧视行动的特设部门等(关于专著,参见Sutton等,1994;Dobbin and Sutton,1998;Kelly and Dobbin,1999;关于编辑作品,参见Sutton,2001:185-220)。但是,这种实现“工作场所合法化”的诸多手段,被发现主要是为了使该公司在周边社会的眼中合法化,而公司的管理层仔细地防止这些新的法律措施干扰公司的重要利益。在劳伦·埃德尔曼(Lauren Edelman,1922,1567)看来:“通过建构合乎管理层利益的遵从法律的意义,组织对法律的结构性反应干涉到法律对于社会的影响。”

还有一些有趣的社会学研究关注公司犯罪(corporate crime),即公司及其雇员从事违法活动。考虑到股票交易利害攸关并且充满诱惑,监管股票交易是一个重要而困难的工作(Shapiro,1984;cf. Zey,1993;Abolafia,1996)。内幕交易和非法挪用比较常见,但是举报和组织犯罪(organizational crime)却比较少见。任何一个胆敢公开揭发自己公司不良行为的人都将面临巨大的压力(Miceli and Near,1991)。组织犯罪(其犯罪行为有益于公司而非个人)的一个例子是价格卖方垄断*(price-fixing)。这类行为在所有的工业国家里都非常普遍,而且数目众多。最近的价格卖方垄断研究发现,秘密卡特尔的社会结构非常适合网络分析(Baker and Faulkner,1993)。研究发现,标准化产品(如开关和变压器)的价格卖方垄断

* 公司之间协议以不低于某价位来出售商品。——译者注

一般导致了非中心化的网络,因为这种垄断很少需要上层指导,然而对于更复杂的产品来讲,形成的网络往往是中心化的。在价格卖方垄断的网络中,一个行为主体拥有的网络连接越多,其被发现的风险也就越大。

社会学家对破产所涉及的经济立法颇有研究。对私人破产的研究在美国已经有十多年的历史。其中一个发现是,1977年到1999年期间破产增长了四倍多,而且经常涉及中产阶级(Sullivan, Warren and Westbrook, 1989, 2000)。对于公司破产的研究也在增加。最重要的一部作品是布鲁斯·卡鲁瑟斯和特伦斯·哈利戴(Bruce Carruthers and Terence Halliday, 1998)的《拯救商业》。这部著作比较了1987年美国的破产法案(U. S. Bankruptcy Code)和1986年英国的破产法案(the English Insolvency Act)(参见 Carruthers and Halliday, 2000)。根据两位作者的研究,以往的法律和社会研究并没有注意到,法律专业人员的作用不仅体现在解释法律方面,而且也体现在塑造和改造法律方面。他们还发现,当一个公司失败时,美国的法律会试图帮助其重组而不是清算,而后者是英国破产法的主要取向。

结论

尽管经济社会学中法律研究的进展已明显初见端倪,但是仍有大量工作有待完成。比如,本章中涉及的基本资本主义法律制度有待于深入研究和充实(比如所有权、契约和继承权等等)。公司作为法律创造者的新想法需要更好地研究。而且我们也应该关注经济生活中除了雇用歧视以外的其他问题。立法在追赶现代资本主义革新的快速步伐中所面临的两难境地(比如在金融领域),并没有得到相应的重视。此外,全球化进程的法律维度需要更好地理解。尽管一些研究已经被应用于国际仲裁(Dezalay and Garth, 1996),但是仍然有一些问题亟待解决,其中包括法律向经济领域灌输的问题:反托拉斯立法、破产立法、商业立法的模型如何从发达国家向后发展国家扩散。而且正如一直以来所做的,经济社会学应该更多地关注性别问题。

最后,我们也有必要深入地了解法律制度的概念,以及这种制度与政治制度之间的联系。例如,强制在法律定义中的意义已经被大量地讨论了。韦伯把法律定义为一系列由执法人实施的常规,其中他也强调了强制的关键作用。但是,我们常常是在自愿的基础上来遵循常规的,这个角度在社会学中缺少理论化。比

如;在经济和法律的关系中,一个值得关注的问题就是经济不平等的合法化,即为什么人们能够忍受巨大的经济不平等,这种忍耐的限度如何,经济不平等的合法化和经济公平的准则之间有着什么样的关系。

我认为制度结构中,无论是法律制度还是政治制度,利益的作用被当代社会学研究极大地低估了。利益在社会基本结构中所起到的关键作用,在经典社会学理论中得到了很好的诠释(比如托克维尔、马克思和韦伯),我们应该从中汲取一些灵感。分析利益作用的法学思想已经形成了传统(Jhering, 1872/1915; Pound, 1920; Schoch, 1948)。基于这些理论资源,我提出利益有助于锁定、保护及合法化各种类型的制度,其中包括法律制度(Swedberg, 2003)。简言之,使用利益的概念有益于引入新的元素,对研究法律制度在经济中的作用,以及法律制度和政治制度的关系都会有推动作用。

注释

[1] 本章中的一些内容也可以在斯韦德伯格(Swedberg, 2003a)的书中找到。

[2] 补充一下,关于法律使经济行为成为可能并有利于现代资本主义的研究,法律历史学家威拉德·赫斯特(Willard Hurst)可能会发展出与韦伯类似的思想(参见 North and Thomas, 1973)。在赫斯特看来,美国法律曾经起到过这种作用,特别是在 19 世纪它促进“(经济)能量释放”时(参见例如 Hurst, 1956, 1964;关于 Hurst 的介绍,参见 Novak, 2000)。赫斯特把自己的工作称之为“法律经济史”和“法律与经济”研究(参见 Hurst, 1981:43-53)。

[3] 从另一方面来讲,阿夫纳·格雷夫(Avner Greif)的著作是博弈理论和历史资料的很好的结合(参见 Greif, 1989, 1983, 即将出版)。

[4] 早期的法律经济学研究是极端经济学化而非社会学化的(参见比如 Posner, 1998; Coase, 1960; Mercurio and Medema, 1997)。然而,近期的研究则更接近于社会学(参见 Ellickson, 1991)。在有些领域更是走到了社会学前面(参见 La Porta et al., 1998)。

参考文献

- Abolafia, Mitchel Y. 1996. *Making markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Baker, Wayne, and Robert Faulkner. 1993. "The Social Organization of Conspiracy: Illegal Networks in the Heavy Electrical Equipment Industry." *American Sociological Review* 58(6):837-860.
- Beckert, Jens. Forthcoming. *Negotiated Modernity: Inheritance in France, Germany, and the United States Since 1800*. Berlin: Campus Press.
- Berman, Harold J. 1983. *Law and Revolution: The Formation of the Western Legal Tradition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

- Campbell, John, and Leon Lindberg. 1990. "Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State." *American sociological Review* 55(5):634-647.
- Carruthers, Bruce, and Terence Halliday. 1998. *Rescuing Business: The Making of Corporate Bankruptcy Law in England and the United States*. Oxford: Clarendon Press.
- . 2000. "Professionals in Systemic Reform of Bankruptcy Law: The 1978 U. S. Bankruptcy Code and the English Insolvency Act of 1986." *American Bankruptcy Law Journal* 74(Winter):35-75.
- Coase, Ronald H. 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3 (October):1-44.
- Coleman, James. 1974. *Power and the Structure of Society*. New York: W. W. Norton.
- . 1982. *The Asymmetric Society*. Syracuse, N. Y. : Syracuse University Press.
- . 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
- . 1993. "The Rational Reconstruction of Society." *American Sociological Review* 58 (1):1-15.
- Cotterrell, Roger B. 1999. *Émile Durkheim: Law in a Moral Domain*. Stanford, Calif. : Stanford University Press.
- Demsetz, Harold. 1982. *Economic, legal, and Political Dimensions of Competition*. Amsterdam: North-Holland.
- Dezalay, Yves, and Bryant Garth. 1996. *Dealing in Virtue: International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dobbin, Frank, and John Sutton. 1998. "The Strength of a Weak State: The Rights Revolution and the Rise of Human Resources Management Division." *American Journal of Sociology* 104(2):441-476.
- Durkheim, Émile. 1893/1933. *The Division of Labor in Society*; translated by George Simpson. Glencoe, Ill. : Free Press.
- . 1950/1983. *Professional Ethics and Civic Morals*. Westport, Conn. : Greenwood Press.
- Edelman, Lauren. 1990. "Legal Environments and Organizational Governance: The Expansion of Due Process in the American Workplace." *American Journal of Sociology* 95 (6): 1401-1440.
- . 1992. "Legal Ambiguity and Symbolic Structures: Organizational Mediation of Civil Rights." *American Journal of Sociology* 97(6):1531-1576.
- Edelman, Lauren, and Robin Stryker. Forthcoming. "Law and the Economy." In *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd ed. , edited by Neil Smelser and Richard Swedberg. New York and Princeton, N. J. : Russell Sage Foundation and Princeton University Press.
- Edelman, Lauren, and Mark Suchman. 1997. "The Legal Environments of Organizations." *Annual Review of sociology* 23:479-515.
- Ellickson, Robert. 1991. *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.

- Friedman, Lawrence. 1985. *A History of American Law*. 2nd ed. New York: Simon & Schuster.
- Goldschmidt, Levin. 1891/1957. *Universalgeschichte des Handelsrechts*. Stuttgart: Verlag von Ferdinand Enke.
- Gouldner, Alvin. 1970. *The Coming Crisis of Western Sociology*. New York: Avon.
- Greif, Avner. 1989. "Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders." *Journal of Economic History* 49(4):857-882.
- . 1993. "Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition." *American Economic Review* 83:525-548.
- . Forthcoming. *Institutions: Theory and History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hanley, Eric, Lawrence King, and Janos Istvan Toth. 2002. "Path Dependence or Structural Autonomy? The State, International Agencies, and Property Transformation in Post-Communist Hungary." *American Journal of Sociology* 108:129-167.
- Harris, Ron. 2000. *Industrializing English Law: Entrepreneurship and Business Organization, 1720 to 1844*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Heimer, Carol. 1985. *Reactive Risk and Rational Action: Managing Moral Hazard in Insurance Contracts*. Berkeley: University of California Press.
- Horwitz, Morton. 1992. "Santa Clara Revisited: The Development of Corporate Theory." In *The Transformation of American Law, 1870-1960: The Crisis of Legal Orthodoxy*. New York: Oxford University Press.
- 90 Hurst, James Willard. 1956. *Land and the Condition of Freedom in the Nineteenth Century*. Madison: University of Wisconsin Press.
- . 1964. *Law and Economic Growth: The Legal History of the Lumber Industry in Wisconsin 1836 to 1915*. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.
- . 1981. "J. Willard Hurst: An Interview Conducted by Laura L. Small." Madison: University of Wisconsin, University Archives Oral History Project.
- Jhering, Rudolf von. 1872/1915. *The Struggle for Law*. 2nd ed. Chicago: Callaghan.
- Kelly, Erin, and Frank Dobbin. 1999. "Civil Rights Law at Work: Sex Discrimination and the Rise of Maternity Leave Policies." *American Journal of Sociology* 105(2):455-492.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert W. Vishny. 1998. "Law and Finance." *Journal of Political Economy* 106(6):1113-1155.
- Lopez, Robert. 1976. *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950 to 1350*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Macaulay, Stewart. 1963. "Noncontractual Relations in Business: A Preliminary Study" *American Sociological Review* 28(1, February):55-67.
- . 1977. "Elegant Models, Empirical Pictures, and the Complexities of Contract." *Law and Society Review* 11:507-528.
- Marx, Karl. 1867/1906. *Capital: A Critique of Political Economy*. New York: Modern Library.
- McNamee, Stephen, and Robert Miller. 1989. "Estate Inheritance: A Sociological Lacu-

- nae." *Sociological Inquiry* 59 (Winter): 7-29.
- Mercuro, Nicholas, and Steven Medema. 1997. *Economics and the Law: From Posner to Postmodernism*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Merton, Robert K. 1935. "Fluctuations in the Rate of Industrial Invention." *Quarterly Journal of Economics* 49(3, May): 454-474.
- . 1973. *The Sociology of Science*. Chicago: University of Chicago Press.
- Miceli, Marcia, and James Near. 1991. "Whistle-blowing as an Organizational Process." *Research in the Sociology of Organization* 9: 139-200.
- Milgrom, Paul, Douglass North, and Barry Weingast. 1990. "The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs." *Economics and Politics* 2(1): 23.
- Nelson, Robert, and William Bridges. 1999. *Legalizing Gender Inequality: Courts, Markets, and Unequal Pay for Women in America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass, and Robert Thomas. 1973. *The Rise of the Western World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Novak, William. 2000. "Law, Capitalism, and the Liberal State: The Historical Sociology of James Willard Hurst." *Law and History Review* 18(1): 97-145.
- Oi, Jean, and Andrew Walder, eds. 1999. *Property Rights and Economic Reform in China*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Parsons, Talcott. 1947. "Weber's 'Economic Sociology.'" In Max Weber, *The Theory of Social and Economic Organization*, edited by Talcott Parsons. New York: Oxford University Press.
- Posner, Richard. 1998. *Economic Analysis of Law*. 5th ed. Boston: Little, Brown.
- Pound, Roscoe. 1920. "A Theory of Social Interests." *Papers and Proceedings of the American Sociological Society* 15: 17-45.
- Schoch, Magdalena, ed. 1948. *The Jurisprudence of Interests*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Schwartz, T. P. 1996. "Durkheim's Prediction About the Declining Importance of the Family and Inheritance: Evidence from the Wills of Providence, 1775 to 1985." *Sociological Quarterly* 37(3, Summer): 503-519.
- Shapiro, Susan. 1984. *Wayward Capitalists: Target of the Security and Exchange Commission*. New Haven: Yale University Press.
- Stark, David. 1996. "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of Sociology* 101(4): 993-1027.
- Stinchcombe, Arthur. 1985. "Contracts as Hierarchical Documents." In *Organization Theory and Project Management*, edited by Arthur Stinchcombe and Carol Heimer. Oslo: Norwegian University Press.
- Streeck, Wolfgang. 1992. *Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Societies*. Newbury Park, Calif.: Sage Publications.
- Stryker, Robin. Forthcoming. "Mind the Gap: Law, Institutional Analysis, and Socioeconomics." *Socioeconomic Review*.

- Suchman, Mark. 1985. "On Advice of Counsel: Law Firms and Venture Capital Funds as Information Intermediaries in the Structuration of Silicon Valley." Ph. D. diss., Stanford University.
- . 2000. "Dealmakers and Counselors: Law Firms as Intermediaries in the Development of Silicon Valley." In *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*, edited by Martin Kenney. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Sullivan, Teresa, Elizabeth Warren, and Jay Lawrence Westbrook. 1989. *As We Forgive Our Debtors: Bankruptcy and Consumer Credit in America*. New York: Oxford University Press.
- . 2000. *The Fragile Middle Class: Americans in Debt*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Sutton, John. 2001. *Law/Society: Origins, Interactions, and Change*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press.
- Sutton, John, Frank Dobbin, John Meyer, and Richard Scott. 1994. "The Legalization of the Workplace." *American Journal of Sociology* 99(4):944-971.
- Swedberg, Richard. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- . 2003a. "The Case for an Economic Sociology of Law." *Theory and Society* 32(1): 1-37.
- . 2003b. *Fundamental Principles of Economic Sociology*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Tocqueville, Alexis de. 1835-1840/1945. *Democracy in America*, translated by Henry Reeve. 2 vols. New York: Vintage Books.
- Veblen, Thorstein. 1898. "The Beginnings of Ownership." *American Journal of Sociology* 4(3, November):352-365.
- Walder, Andrew. 1992. "Property Rights and Stratification in Socialist Redistributive Economies." *American Sociological Review* 57(4):524-529.
- 92 Weber, Max. 1889/2002. *The History of Commercial Partnerships in the Middle Ages*. New York: Rowman & Littlefield.
- . 1891/1986. *Die römische Agrargeschichte in ihrer Bedeutung für das Staatsrecht und Privatrecht. Max Weber Gesamtausgabe 1/2*. Tübingen: J. C. B. Mohr.
- . 1922/1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. 2 vols. Berkeley: University of California Press.
- . 1923/1981. *General Economic History*. New Brunswick, N. J.: Transaction Books.
- Williamson, Oliver. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.
- Zey, Mary. 1993. *Banking on Fraud: Drexel, Junk Bonds, and Buyouts*. New York: Aldine de Gruyter.
- Zuckerman, Harriet. 1998. "Introduction: Intellectual Property and Diverse Rights of Ownership in Science." *Science, Technology, and Human Values* 13(Winter and Spring): 7-16.

第二篇

经济模式如何塑造市场

第5章 美国银行的全球化， 1962年至1981年

95

马克·S. 米兹鲁奇 杰拉德·F. 戴维斯

目前关于全球化的争论凸显了政治经济、金融、公司管理之间复杂的关系。从世贸组织会场外的抗议到欧洲对跨国恶意收购的政府干预，政治与公司的治理与管理之间一直在相互纠结，而其核心环节就是资本的流动及其流动的途径。20世纪90年代出现了金融资本流动的大规模全球性扩张，外汇交易和公司的跨国投资就是其中典型的例子。在信息技术的帮助下，每天都有超过1.5万亿美元的跨国流动，这远远超出了贸易流动的名义价值。市场的成功在很大程度上是作为资本配置途径的金融市场的成功。全球资本流动的结果对各地经济影响深远，它改变了货币供应的管理方式和公司的经营目标等众多方面。

我们在本章力图探讨金融全球化的一个特定的方面，即美国商业银行通过成立(或关闭)海外分行(branch)而实现的扩张(或回缩)。美国商业银行在海外有诸多运作途径，但建立分行却是一种具有特殊意义的全球扩张形式。首先，就所生产和销售的产品以及其商业行为后果的广度等方面，银行不同于其他商业形式。原则上，银行能够从富裕国家筹资将其用于储蓄有限的低收入国家，并因此引发跨越式的经济增长(McMichael, 1996)。它们也能够作为管理有序的金融制度的模板，在提供资本的同时传授经济上有用的知识(know-how)(世界银行, 1997)。第二，分行代表着银行对东道国的实质承诺。工业公司可以通过法律手段来成立与母公司相分离的地方性子公司，可是银行的这些分行既非独立法人也没有自己的资产和责任，它们是美国总行合法的一部分，其雇员隶属于总行(Robinson, 1972)。

96

考察银行的国际化决策，使我们得以从一个特定的层面来评估全球化研究的

成果。跨国金融流动隐含着政治选择及组织决策。从成立分行的地理位置到产业进入范围,在历史上美国银行业国内的业务备受管制(Roe, 1994),同时这些管制也阻止或支持了银行的海外经营。但是银行面对管制的变化却反应不一:它们海外扩张的选址和程度表现出很大的差异。

社会组织研究方法(social-organizational approach)借助于政治经济学来解释经济行为框架、构成公司和市场等对象的规则和法律体系,以及资本所有者和公司管理者在一个累积过程中所受到的压力。同时,政治经济分析也需要建构社会组织形式的模型,这些模型能够干涉宏观过程的影响,结果导致产业层面和国民经济层面上的各种变化(Zukin and DiMaggio, 1990:3)。

本章将主要关注后一个过程。我们认为,全球化可以被看作一种由组织及其决策者所推动(或阻挠)的组织现象。它能被组织分析所解释。

采用组织研究方法,我们可以借助新经济社会学中的两个主要视角:社会网络分析和新制度理论(neo-institutional theory)。我们用网络方法分析银行间社会结构的位置如何影响它们设立海外分行的决策;我们用新制度理论说明在这一过程的展开中,美国的大银行群体内部逐渐把设立海外分行当成一个正确的战略。我们认为,这种对预期行为的新判断对于传播扩散海外扩张行为起到了一定的作用,即银行管理者在观察到同行的决策和做法之后,也作出了同样的决策。

在对网络作用和社会认可行为的分析中,我们涉及了本书其他几个章节所提出的问题。比如威廉·施奈普(William Schneper)和毛罗·圭伦(Mauro Guillén)指出,恶意收购行为在20世纪70年代出现之后,从美国扩散到了其他国家,但是恶意收购仅仅在某些国家得到了普及。这些国家的政府通过规制制度将这种行为合法化,而这些制度强调了与雇员或公众相对立的股东权利。卡林·诺尔·塞蒂纳(Karin Knorr Cetina)和尤尔斯·布鲁格(Urs Bruegger)则论证了国际外汇交易员之间规范的发展。他们指出,这种规范部分地是随着交易员观察与模仿他们所认定的同行的行为而发展起来的。希瑟·海弗曼(Heather Haveman)和丽莎·凯斯特(Lisa Keister)在对加利福尼亚银行的研究中发现,当银行能够与其直接竞争对手区分开来时(根据所提供的服务),它们的绩效最好。这引发了一个更为广

义的研究问题:在何种程度上,企业间的影响促使企业模仿同行而不是试图与同行区别开来?我们的章节可以当作是这个研究的一部分。通过考察那些追随同行建立海外分行的银行,我们在本章关注了直接模仿行为。在以后的研究工作中,通过考察多大程度上银行为了区别于同行,而在不同国家开设海外分行,我们将关注银行具体的选址决策。

本文中,我们将首先介绍银行业和全球化研究的相关理论背景,其中包括列宁(Lenin)和布罗代尔(Braudel)在宏观层次上的研究,还包括微观层面上的社会网络分析和新制度理论。然后,我们将详述20世纪美国银行海外扩张的历史,主要关注20世纪60年代末至70年代这段时期。我们讨论了一些改变全球银行业背景的特定政策变动,以及始于1982年极大影响了银行海外扩张动机的第三世界国家债务危机。我们分析了大约从1960年到1999年美国最大的50家商业银行设立海外分行的有关数据,把这些银行开设海外分行的时机、密度及选址和它们与从事全球业务的美国大公司的网络关系相联系。我们发现,美国银行的全球化在20世纪70年代后期达到顶峰。但是除了少数几个例外,美国的商业银行业在目前已经重新变成了一个绝对面向国内的行业,这和美国的投资银行业和席卷全球的美国工业形成了鲜明的对比。在海外从事商业贷款业务的美国银行在总体中所占的比例极小,而且花旗银行一家就占据了所有海外公司贷款总额的40%。在文章最后,我们将讨论金融全球化的适当分析框架。

银行在全球化中的地位

“国际银行家”的力量和影响吸引了从列宁到帕特·罗伯特森(Pat Robertson)等众多理论家的关注。在《帝国主义:资本主义的最高阶段》(Lenin, 1916/1939:40-41)一书中,列宁描述了主要资本主义经济中上层金融活动的运行轨迹。在这个过程中,银行日益集中化并最终形成了对国民经济有重大影响力的“银行托拉斯”(“bank trust”)。他认为,在美国有两家银行处于支配地位,即洛克菲勒和摩根。垄断资本主义下的银行业变得日益国际化。与货物出口相比,国家逐渐变得更加注重资本输出,英国也因此从一个工业国家变成了“债权国家”(“rentier state”)。列宁认为,这个资本主义的帝国主义体系无法持久:金融资本主义是扩张成性的“垂死的资本主义”(1939:126)。卡尔·波兰尼(Karl Polanyi, 1944/

1957:13-16)则提出相反的观点,他认为至少在超级强权的国家之间,上层金融的代理人有责任来维持和平。而费尔南德·布罗代尔(Fernand Braudel, 1984:246)则回应了列宁的观点,他认为对外借贷的显著扩张是全球霸权衰落的前兆。

乔瓦尼·阿里吉和贝弗利·席尔瓦(Giovanni Arrighi and Beverly Silver, 1999)在对世界体系中霸权变迁规律的研究中断言,霸权从荷兰到英国,再从英国到美国的转移,存在着一些共同的潜在模式,而这些模式可以帮助我们理解美国霸权的终结(很明显,这一时刻即将到来)。他们的结论直截了当:

最近二十年来的全球金融扩张,既非世界资本主义的一个新阶段,也不是一个“即将到来的全球市场霸权”的先兆。相反,它是我们正处于霸权危机之中的一个最清晰的标志。因此,就没落的霸权者正在处理这一危机的方式而言,这种金融扩张很可能是一个以灾难为终结的暂时现象。(Arrighi and Silver, 1999:259)。

依据这一叙述,金融扩张增加了国家的“金融资本”的力量,产生了国家之间的竞争,带来了“收入和财富从各个社会群体向资本流动控制机构的大规模系统性再分配”(259)。但是,“资本流动控制机构”有哪些呢?

99 全球经济在对金融势力的讨论中常常会混淆相关行为主体的身份。例如,彼得·戈万(Peter Gowan, 1999:26)将“华尔街”当作美国的私有银行业(包括诸如“大规模国际导向的美国金融中心银行”)的同义词。但是,美国金融中心银行和其他商业银行在历史上形成了一些很特殊的实践方式:它们的经营取向本地化,而且它们服务公司客户的能力受到限制(能够提供贷款但并不承购包销有价证券)。联邦特许银行直到1913年才开始被允许开办海外分行(虽然各州的特许银行早就可以这样做),因此可以说,银行的分行长期以来都被限制在国内,直到很晚这种限制才解禁。对集中的经济力量的不信任所形成的强大民意潮流,使美国的银行业比其他任何工业化国家的银行业都更分散(Roe, 1994)。除了几家金融中心银行以外,20世纪上半叶时,美国大型银行的规模都相对小于世界一般标准,而且这些银行主要以区域和地方业务为主。这一点可以从它们的董事会构成中反映出来,其董事会一般都是由地方上的主要商人组成(Mills, 1956; Davis and Mizruchi, 1999)。就20世纪中叶美国商业银行业的地理分散以及高度地方化的特征而言,“华尔街”一词似乎是一个不恰当的标签。然而这一情况开始发生改

变,到了1980年共有150家美国银行拥有了国外分行,这些机构遍布全球。事实上,这个时期中每个主要银行都在伦敦和其他地方设有分行。这些改变将银行业改造成了一个国际化的产业。

我们认为,要理解当代金融全球化的过程,一个富有成效的途径就是去了解大型银行向海外扩张的时候做过什么以及为什么这么做。在一定程度上,控制跨国资本流动的行为主体是可以被识别的,大型商业银行即是其中最重要的主体之一。这个标志就是跨国资本流动的构成,尤其是那些流入低收入国家的资本。至20世纪80年代早期,商业银行贷款已经成为发展中国家私有资本流动的主要来源(世界银行,1997:14)。从1970年到1980年,银行贷款在第三世界债务中的份额由13%上升到60%(McMichael, 1996:117)。在此期间,银行日益取代政府和多边协助组织而成为发展中国家政府和企业的主要资本来源(从历史的角度,参见Manzocchi, 1999)。这样,“通过成为真正国际化的公司,银行作为完全的参与者进入了国际政策领域”(Cohen, 1986:56)。

我们试图找出20世纪60年代至70年代间,国内的商业银行逐渐成为“真正国际化的行为主体”的原因。组织决策,即银行所遵循的战略,是金融全球化的微观组成部分。这些战略是由银行的最高层管理者和董事会所制定的,而这些政策制定者一般是进入公司上层的地方成员。我们试图把这些决策理解为联系地方经济和金融全球化的途径。

美国商业银行在海外

以拥有全球实力作为标准来衡量,1960年的美国商业银行,其地方性十分明显:只有8家拥有少量海外分行,而且这些分行中的大部分都属于同一家银行,即第一国家城市银行(First National City Bank,花旗银行的前身,参见Brimmer, 1973)。这些国际上实力平平的美国银行类似于1920年美国银行的情况,而且这种情况从第二次世界大战以后就几乎没有发生什么变化。与之对照,英国数十年前就允许本国银行在国际业务中大显身手。而美国的银行直到1913年的《联邦储备法》(the Federal Reserve Act)颁布之后,才被允许在国外建立分行(Brimmer and Dahl, 1975:342-343)。1960年数千家美国银行只有区区8家在国外开设分行的事实和美国其他工业的发展情况极不相称。20世纪60年代中期,美国跨国公

司发展势头良好:IBM 已经在 81 个国家开展业务,Singer 在 64 个国家开展业务,Mobile、Exxon 和 Texaco 也各自在十多个国家中拥有业务。1966 年,至少在一家主要银行中拥有董事席位的 389 家大型制造公司中,每家公司平均在三个美国之外的国家展开业务,而拥有国际业务的公司超过了 70%(海外美国企业目录,1966)。

美国银行的国外经营可以有多种形式。一家美国银行可以依赖国外的当地银行来充当它的代理人,即作为代理行(correspondent bank)。它可以设立代表处(a representative office),处理它的美国客户在当地的商业要求,但是这些代表处并不能进行所谓的“银行业务”(接受存款和提供贷款)。它还可以入股当地银行,在该国购买或者筹建子公司(subsidiary),这种形式通常被工业企业所采用。它也可以设立作为母公司法定组成部分的海外分行,其交易情况纳入母公司的资产负债表(关于可选择方式的讨论,参见 Robinson, 1972)。海外分行是银行海外发展中的最主要形式,因为它在本质上与国内分行具有同等的地位。换言之,这些分行可以接受存款并将其使用到其他地方,也可以依靠母公司的资本来提供贷款。这两个功能都是美国银行海外扩张的动机。海外分行(与作为子公司的那些银行不同)可以用于筹集欧洲美元(Eurodollars,即往往通过对外贸易而产生的美国以外的银行所持有的美元),使其通过对美国国内企业的贷款进行回收利用。海外分行也可以提供贷款,贷款的对象可以是从事海外业务的美国公司、当地企业或者主权国家的政府。

虽然 1960 年时没有几家美国银行拥有国际业务,但是在接下来的二十年间,美国银行的海外资产增加了 100 倍,美国银行的海外分行也从 8 家增加至 150 家(Hallow, 1993)。花旗集团在 93 个国家设有分行,而美洲银行在大约 50 个国家拥有分行。美国的银行业成为了真正的全球产业。底特律国民银行(National Bank of Detroit)在德国、日本和英国伦敦开设分行,芝加哥哈瑞斯银行(Harris Bank of Chicago)在巴西、法国、墨西哥和新加坡开设分行,北卡罗莱纳国民银行(North Carolina National Bank)在澳大利亚和开曼群岛开设分行。简言之,20 世纪 60 年代至 70 年代,银行业逐渐赶上了其他美国产业的步伐。但是,这些变化为什么恰在此时发生而不是发生在以前呢?又用什么来解释美国银行海外扩张中的剧烈变化呢?

我们的观点是,美国银行走向国际化的过程是基于制度变化和管制变化的综合作用,以及美国银行的国内公司客户的日益国际化。影响最大的管制变化大概是1965年早期由约翰逊政府制定的“自愿限制对外贷款”政策(Voluntary Foreign Credit Restraint policy),即VFCR。美国曾连续几年处于巨额国际收支逆差状态,资本出口超出了获得资本。约翰逊总统试图通过约束美国跨国公司的海外直接投资,以及限制美国商业银行的海外借贷来进行补救。VFCR的指导方针是联邦储备委员会于1965年3月颁布的,这一政策力图将对外贷款的增长限制在每年5%(Brimmer and Dahl, 1975; Dombrowski, 1996:46)。而关键在于,美国银行的海外分行是免于这些管制的。因此,美国银行的海外分行提供了两种重要的功能:伦敦的分行(以及后来的巴哈马和开曼群岛分行)可以积聚存款并将其用于美国国内贷款,而其他海外分行则能够在VFCR管制之外提供贷款。VFCR“鼓励了海外制度结构的建立,这使美国银行得以长期地大规模地开拓海外市场”(Hallow, 1993:84)。

101

一旦开始运转,海外分行的网络被证明是一种有效的机制,它使1973年能源危机之后油价急剧上升所产生的“石油美元”(“petrodollars”)得以回收利用。作为母银行的有机组成部分,海外分行原则上能够在巴林吸收以美元为主的存款,并将其在巴西贷出(虽然其他的传导中介形式也有可能)。20世纪70年代,银行贷款开始日益取代官方发展援助(Manzocchi, 1999:56),而海外业务成为最大几家银行的首要利润增长点。至1976年为止,12家主要跨国银行49%的利润来源于国际业务,对于大通曼哈顿(Chase Manhattan)而言,这一比例甚至达到了78%(Hallow, 1993:95)。

1980年之后的20年,如果我们不称其为彻底挫败的话,银行全球化趋势也至少应该被视为经历了一次重大的转变。1981年12月,美联储批准创建国际银行业务部门,它们实质上相当于美国银行的“虚拟分行”(virtual branches)。这些部门能够记录国外存款和贷款,使得这些交易好像是在某个海外分行中进行。被允许从事该项业务的银行可以参与欧洲的美元市场,而无需在伦敦建立“实体”分行,也无需在巴哈马或开曼群岛建立空壳分行(shell branches)。更具有深远影响的事件是1982年的墨西哥债务危机,它开始于墨西哥停止偿还国外债务,结果波及几乎拉美和非洲的每个债务国。即使有国际货币基金组织(IMF)的结构调整项

目,以及其他形式的干预,债务危机的结果在低收入国家始终余波未平。而对银行而言,债务危机最直接的后果就是海外业务的迅速缩减,以及资产负债表上长期的萎靡不振。图 5.1 显示了 1963 年到 1998 年历年中,美国最大的 50 家银行海外分行的总数。从中可见,1978 年是美国银行国际活动的全盛时期。

102

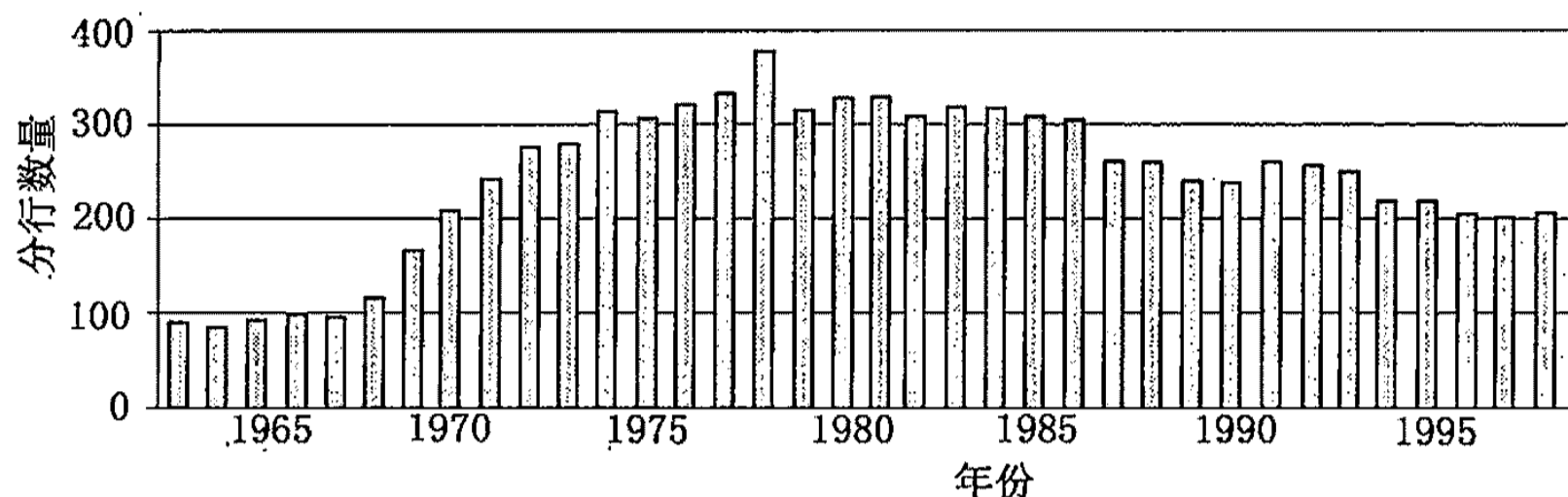


图 5.1 最大的 50 家美国银行的海外分行

资料来源:作者收集整理。

20 世纪 80 年代至 90 年代,当以市场为基础的融资形式(market-based forms of funding)日益取代公司贷款这一银行的核心业务时,商业银行在国内面临着自身商业模式的结构调整。正如我们在其他地方所论述的(Davis and Mizruchi, 1999),大型银行在这一时期实质上退出了国内公司贷款业务,而日益转向以收费为基础的增值业务以及其他非传统业务。一些银行(尤其是 J. P. 摩根和 Bankers Trust)放弃了商业银行业务而转变为投资银行。而那些保有大量海外贷款的银行却处于最艰难的境地:作为能源和商业委员会的主席,来自密歇根的国会议员约翰·丁吉尔(John Dingell)在 1991 年指出,花旗集团(最具“国际性”的美国银行)“在技术上是破产的”,“正在为生存而苦苦挣扎”[*Business Week Online*(《商业周刊在线》),1995]。对外贷款最多的银行在股票市场中最不受好评。与此同时,拥有证券交易所的国家加倍增长,并且证券投资(基本上是机构投资者对股票和债券的购买)和海外直接投资(国外企业的投资)日益取代银行贷款,成为资本由发达国家流向低收入国家最重要的形式(World Bank, 1997; Weber and Davis, 2002)。尽管 1989 年以后,前共产主义国家为美国银行提供了新的市场机会,但是无论在国内还是国外,富国还是低收入国,商业银行的基本业务模型(吸收存款然后以较高利率贷出)都在很大程度上被取代了。正如西北银行(Norwest)的 CEO,

迪克·科瓦塞维奇(Dick Kovacevich)所指出的,“银行业已经死了,我们应该把它埋葬”(Pare, 1995)。

这些趋势的结果是,美国银行业从一股重要的国际势力重新变成一个以美国国内为主的产业。与此同时,“金融市场发生了转变……由相对隔绝和备受管制的国内市场转变成了一个更为整合的全球市场”(World Bank, 1997:14; Knorr Cetina and Bruegger, 见本书)。1975年,129家美国银行总共拥有737个国外分行。到2001年,2500多家美国银行中只有30家拥有海外分行,38家开展国际银行业务。在824个海外分行中,一半以上(413个)属于花旗银行,而大通曼哈顿[前身是Manufacturers Hanover, 化学银行(Chemical Bank), J. P. 摩根和原大通银行]和美洲银行(前身是Nations Bank和原美洲银行)的海外势力与1975年相比大大减弱了。对于美国银行业而言,国际性商业贷款几乎完全成为以上三个组织的业务领域,而这一业务只是全球资本流动中的一个相当普通的组成部分。这又一次地与其他产业的趋势形成了鲜明对比:考察《财富》500强制造商中的中值企业(median),其国际业务的利润比例稳定增长。1986年到1999年间,这一比例从低于15%增长到25%左右。美国霸权的衰落可能已经预示了印度崛起的开始(Arrighi and Silver, 1999)。

103

为什么要海外扩张?

在本章,我们将注意力集中于美国银行的海外扩展阶段,而把关于海外业务回缩的详细过程留给另一篇论文研究。社会学家和组织理论研究者很少研究海外银行业务产生的原因。尽管讨论发展的社会学家们曾经研究过一般意义上的海外经济扩张,但是关于这一主题的大部分研究还是由经济学家来完成的。除了因为这一主题直到最近才引起公众的注意之外,社会学家很少讨论海外银行业的另一个原因可能是因为经济学家已经对这个问题提供了似乎很有道理的、直接的,而且很大程度上可以凭直觉认可的一些解释,而这些解释可能使这个题目在社会学家们眼中失去了兴趣和价值。在现有的论述中(Bake and Bradford, 1974; Darby, 1986; Dombrowski, 1996; Hallow, 1993; Peter Merrill Associates, 1981),大部分解释关注银行对管制其商业活动的美国政府政策的反应、海外市场引发的经济动机,以及银行通过分散风险来增加盈利的一般性尝试。例如,迈克

尔·达比(Michael Darby, 1986:405)宣称,“美国银行向海外推进可以归因于银行对国内管制的回避”。他进一步列举了“存款利率上限、准备金要求及各种资本控制措施”;詹姆斯·贝克尔和杰拉德·布拉德福德(James Baker and Gerald Bradford, 1974:3)则强调了20世纪60年代美国持续的国际收支逆差以及由于欧共体(European Economic Community, 简写EEC)的出现而产生的经济机会;哈罗(Hallow, 1993)指出了管制的重要性,比如1963年的利息平衡税(Interest Equalization Tax),即对美国公司和个人所持有的外国股票和债券征税(美国人通过将收益转移到国外来规避这项税收,这就增大了海外对美国银行业的需求)。哈罗的另一个例子是“自愿限制对外贷款”政策,该政策在1965年是以自愿为基础的,而到了1970年则变成了强制性措施(这一管制限制了美国银行的对外贷款额度,但是对它们的海外分行不加限制)。以上这些观点很难实证检验。一方面,即使当这些作者阐明的那些特定管制确实引发了海外扩张,这些管制的效果何时发挥作用也很难被预测:银行是立即作出反应,还是在两年、三年或者四年(或者更多年)以后才作出反应呢?另一方面,即使这些因素可以解释从事海外业务的美国银行在总体数目上的增长,它们也无法回答具体有哪些银行开办了海外分行。

哈罗提出了另一个相关的观点(Hallow, 1993:75),即20世纪60年代晚期的紧缩金融政策的实施限制了可贷资本,使美国银行日益依赖欧洲美元市场。哈罗特别指出,美国大型银行通过从它们的海外分行进口资金,以规避紧缩金融政策。虽然起初只有那些已经拥有海外业务的银行能够利用这一方法,但是一旦其他银行认识到海外分行的这一优势,它们就会立即筹建自己的海外分行。如果情况是这样的,我们就应该把海外分行的增长当作是对紧缩金融政策的回应。但是,这种因素作用的确切时间同样很难预测。

国内利润降低导致美国银行走向海外的观点也存在着一些问题。事实上,企业所采取的任何行动都可以被看作是提高盈利的尝试。盈利高的银行可能会像盈利低的银行一样采取某种新策略,只要它可以带来更高的利润,所以很难预言在盈利和海外扩张之间存在一种关联。然而,银行走向海外是为了弥补国内盈利机会下降,这个假设是可以检验的。如果这一观点正确,我们就可以预期当国内利润降低时,尤其是经济低迷时,海外分行会相应增加。

贝克尔(Baker)、布拉德福德(Bradford, 1974)与哈罗(Hallow, 1993)提出的

第四种观点既有说服力也可以实证。他们认为,海外分行的激增,是银行对其主要客户(大型非金融公司)海外活动增加的回应。也就是说,银行为了适应其客户的国外活动而开展海外业务。这种观点认为,美国银行特别适合于这种战略,因为它们已经建立了以持续的个人社会关系及以信任为基础的非正式运作程序。这种利用个人社会关系的能力使美国银行较东道国银行在争取客户方面更有优势。

105

如果这一观点是正确的,那么服务于海外活动最为活跃的公司的那些银行,应该最有可能开办海外分行。因为20世纪60年代关于银行客户关系的系统性数据无法获得,所以这一观点不能直接检验。然而非直接的检验则是有可能的。非金融公司和银行之间联系的一个指标是这些公司在多大程度上拥有共同的董事,尤其是某一公司的高层人员是否能出现在其他企业的董事会里。20世纪60年代,贷款性的商业银行中充斥着大型非金融公司的CEO。贝斯·明茨和迈克尔·施瓦茨(Beth Mintz and Michael Schwartz, 1985)认为,这是银行用来收集各种产业状况信息的一种方法。如果这个观点是准确的,它导致的一个结果就是,当银行董事会拥有从事海外业务的其他公司的官员时,其自身就更有可能同样卷入海外业务。

这表明了金融全球化在组织层面的一种机制,尤其是对那些处于主要金融中心之外的银行来说。我们知道,制造商们投身于国际业务的时间远远早于大部分银行。美国银行在历史上由于受到管制和习俗的限制具有明显的地方色彩,它们的董事会是由地方产业中的显要人物构成的。因此,董事会间的关系是影响商业银行国际化决策的可信来源,也是联结全球和地方经济决策的纽带。我们可以假设,当爱默生电子、Monsanto公司和Ralston Purina公司向海外扩张时,在圣路易斯的第一国民银行(其董事会包含以上这三个公司的主管)就将仿效这些企业。圣路易斯的银行家们可能会在巴西、印度或瑞士设立海外分行。一旦这一切发生了,分行网络就能在新的意外发生时(例如1973年的石油危机)构成资本流动的回路(关于城市和全球化的关系,参见Sassen, 1994)。

银行的国际化战略也可能受其他力量的驱使。新制度主义学者强调了经济活动的社会建构性(Dobbin, 1994; Fligstein, 1990)。构成合理企业战略的思想通常拥有独立的力量来定义“合理”的行动方式,即使它们有效性的证据并不存在或者还很模糊。这些思想通常扩散在企业间的社会网络中。在研究反兼并计划(即“毒丸”计划)如何被采纳的过程中,杰拉德·戴维斯(Gerald Davis, 1991)发现,除

了与上一个毒丸计划采纳者的直接关系的影响,那些处于互锁*网络中心的企业更可能采取这些计划。约瑟夫·加拉斯基维茨和罗纳德·伯特(Joseph Galaskiewicz and Ronald Burt, 1991)及马克·米兹鲁奇(Mark Mizruchi, 1992)的研究表明,置于企业网络中心的公司会被引导采用网络中的主流行为方式。对这些研究结果的一个可能解释是,处于中心位置的行为主体能够制定行为方式准则。当出现新情况时,这些处于中心的行为者可能会第一个采取新的行动。另一种情况是,即使它们不是第一个采纳者,它们也最有可能模仿其他行为主体的新行为。这意味着,组织越靠近网络中心,就越有可能采用被网络所限定的行为方式,这一过程类似于迈克尔·尤西姆(Michael Useem, 1984)所定义的“行业扩散”(“business scan”)。

以上论述表明,占据公司网络的中心位置,会对一个公司采纳核心组织所提出的行为方式产生独立的影响。换句话说,银行关于应该在何处开展业务的决策,更多的是基于彼此间的观察模仿,而不是听从它们客户或者顾问的结果(White, 1981)。20世纪60年代,美国公司网络的最中心位置的企业是纽约最主要的几家商业银行,尤其是六家大型货币市场银行。它们都是海外银行业的早期参与者。罗伊·史密斯(Roy Smith, 1989:35)通过花旗银行的沃尔特·里斯顿(Walter Wriston)积极海外扩张的例子来断言,沃尔特·里斯顿几乎依靠一己之力就带来了美国银行业的全球化:“很少有人像里斯顿那样影响整个产业,使其他公司都追随于他……来努力改变命运,免于成为另一家在一个受到高度管制的行业中陷入长期不景气的公司。”换句话说,银行业海外扩张是被处于公司网络中心位置的组织所支持的一种行为。我们因此假设,一个银行越是靠近公司网络的中心(即银行的网络中心性越高),它就越有可能开办海外分行。

数据和测量

我们的银行数据来自“公司网络的数学分析”(MACNET)这一课题,该课题由迈克尔·施瓦茨(Michael Schwartz)指导,在纽约州立大学石溪分校完成(参见Mintz and Schwartz, 1985:附录1)。这一数据包括了1962年、1964年和1996年

* interlock,指一个企业加入另一家企业的董事会。——译者注

期间一千多家美国大公司的董事会之间关系的信息,包括了从1962年至1973年,在《财富》杂志最大50家商业银行排行榜中至少出现过一次的65家商业银行的信息。去掉这些银行的子公司后,我们得到了一组包含54家独立银行的数据。我们通过各种不同来源来补充数据:从《穆迪金融手册》(1962—1999年历年资料)得到了金融数据和有关银行海外分行的信息;从《谁在世界银行业中拥有什么》(不同年份)和《海外美国企业名录》(不同年份)得到了参与银行董事会的非金融公司海外活动的信息。我们所用的金融数据来源于标准普尔的COMPUSTAT文件。

本章重点关注海外分行的创建和增长,而这些海外分行的具体位置则是下一篇文章的主题。我们考察了以下两个因变量:某银行设立第一个海外分行的时间和指定年份中某银行成立新海外分行的数量。我们的分析要基于较早提到的两个事实:首先,1962年只有9家美国银行拥有海外分行;其次,美国银行所有设立海外分行的活动到1980年为止已经基本结束了。因此,我们将集中分析数据中从1962年开始有可能开办海外分行的那些银行(共45家)。缺省数据使银行总数减为41家,其中33家有开办第一家海外分行的可能。我们跟踪了这33家银行从1963年至1981年的情况(即墨西哥债务危机和设立国际银行业务部门之前)。我们略去以前介入海外业务的9家银行的做法可能会导致取样偏差。在一个较早的分析中(Mizruchi and Davis, 2000),我们通过对取样模型的检验发现,略去这9家银行对预测剩余的45家银行开设海外分行并没有影响。因此我们着重分析后者,虽然在结论中我们将讨论这最初9家银行的作用。

我们的因变量取自每年的《穆迪金融手册》和《谁在世界银行业中拥有什么》中,关于美国银行海外分行的数据。六位研究助手组成的小组,按照年份和位置对所有54家银行的非美国分行进行了编码,编码的数据开始于1962年并结束于1999年。我们将假设粗略地分为两类,基于经济学文献的假设以及基于组织和社会学观点的假设。前一类检验了管制、盈利能力和宏观经济状况的影响;后者涉及检验银行互锁公司的海外业务的影响,以及网络中心性的作用。关注银行互锁公司的海外业务的影响,即认为银行走向海外是为了保持同客户的关系,既是经济学研究的对象,也是组织研究的对象。

检验管制假设的一种方法是考察一系列年份虚拟变量。这种方法存在两个问题。第一,正如以前指出的那样,即使我们能够准确地指出1963年和1965年的

两个关键制度变化,也很难预测它们何时发挥作用,如果这样的作用真存在的话。其次,年份虚拟变量的使用使我们很难同时考虑宏观经济变量,因为它们会因具体年份而发生变化。这就意味着我们必须单独考察管制假设。因为公司层次变量往往在时间上高度稳定(规模和存在时间,后者的变化是每年固定的),或者只在一个单独时间点被测量(如董事数据)再或者与时间根本就不相关,所以检验管制假设最可行的方法是考察每年开办首家海外分行的银行的总样本频数。

为了考察紧缩金融政策是否导致了银行业的海外扩张,我们考察了两个变量:AAA 证券的成本及联邦储备银行是否在执行一个“紧缩”的金融政策。经济状况的影响是一个虚拟变量:当美国经济处于扩张时期编码为 1,而收缩时期编码为 0;金融政策也是一个虚拟变量:当美联储执行“宽松”政策时编码为 1,而执行紧缩政策时编码为 0。这些数据分别来源于国家经济研究局(NBER)和联邦储备委员会公报。我们用资产收益率作为公司盈利的指标,这些数据来源于 COMPUSTAT 文件。

正如我们已经提到的,我们只能通过考察银行互锁公司的海外活动,间接检验关于银行客户海外活动的假设。为了处理这一问题,我们设立一个变量,即测量某银行从事海外业务的互锁公司在该银行董事会任职的高层人员数量。我们假设这一变量与银行开办海外分行的决策有正相关关系。为了检验网络中心性假设,我们考察了《财富》800 强非银行企业中有多少家与所考察的银行共用董事(MACNET 数据中的公司样本)。虽然这不是测量网络中心性的唯一可能的方法,但是我们发现它与一般情况下使用的菲利普·博纳西奇(Phillip Bonacich)的特征向量中心性测量(eigenvector centrality measure)高度相关(1987,另见 Mizuchi and Bunting, 1981)。虽然分析跨度从 1963 年到 1980 年,但是我们只有 1962 年、1964 年和 1966 年完备的董事成员数据,而且我们在分析中选择只使用 1966 年的数据。虽然这种做法并不理想,但是我们相信就研究目的而言,已经足够了,原因有三:首先,彼得·马里奥利斯和玛丽亚·琼斯(Peter Mariolis and Maria Jones, 1982)的研究已经表明,来自 MACNET 的公司互锁数据往往在时间上高度稳定。我们自己的分析也表明,分别使用 1962 年至 1966 年的数据,事实上会得到同样的结果。其次,虽然网络中心性历时十年以上,可能会发生一些不稳定,但在 20 世纪 80 年代早期,主要的美国商业银行仍然在互锁网络中处于极高的中心位置(参看表 5.1)。虽然它们的中心位置在后来的年份中显著下降了(Da-

vis and Mizruchi, 1999),但是那些年份已经超出了我们的分析范围。更重要的是,我们样本中的绝大多数银行早在1980年前就已经开办了海外分行:33家银行中的27家早在1972年前就已经开设海外分行,至1976年总计有31家开设了海外分行。尽管存在这些有抵消作用的因素,我们的方法还是可能会产生一定量的误差。网络中心性测量中存在的误差,无论多少,都会使我们的结果比应

表 5.1 1962年、1982年和1999年10家处于互锁网络最中心位置的公司

109

1962	1982	1999
JPMorgan(56)	AT&T(43)	Chase Manhattan(34)
Chemical Bank(51)	JPMorgan(48)	Sara Lee(34)
Chase Manhattan(50)	Chase Manhattan(43)	American Express(32)
First National City Bank(47)	Citicorp(43)	Bell Atlantic(34)
Manufacturers Hanover(43)	IBM(38)	Ameritech(26)
Southern Pacific RR(38)	General Foods(31)	Xerox(29)
Ford Motor Co(34)	Chemical NY(38)	Lucent Techs(22)
AT&T(31)	Bankers Trust(39)	Cummins Engine(28)
Chrysler(28)	Manufacturers Hanover(36)	Ryder System(22)
Bankers Trust(41)	Mobil(28)	Procter&Gamble(26)

注:排名基于博纳西奇(1972)特征向量中心性测量,在这个方法中,如果与某一节点相连的其他节点也处于中心位置,该节点的中心性更强。括号中的数字代表互锁关系的数量。

资料来源:作者收集整理。

用所有年份互锁数据所能得到的理想结果要差。因此,不应该过分高估我们所观察到的任何互锁影响。

除了大量的预测变量,我们还考察了两个控制变量:银行的规模(用银行资产来测量。我们既考察了原值也考察了对数值)和银行的存在时间(用年份来测量)。因为越大的银行往往互锁程度越深,所以任何观察到的网络中心性的影响,可能只是规模所导致的一个假象。银行的存在时间与国际化决策可能正相关,也可能负相关。一方面,我们会认为较老的银行更有可能拥有开展海外业务的大型公司作为客户。在这种情况下,银行存在时间和国际化将是正相关的。另一方面,较年轻的银行可能对新生事物更加开放,因此也就更有可能从事一些新型活动。在这种情况下,银行存在时间同国际化负相关。我们认为后者不太可能,因为1960年前从事海外业务的9家美国银行都是成立时间最长和业界地位最高的

美国公司。无论以上哪种观点正确(也可能两个都正确),我们都将银行的存在时间作为一个控制变量包括进来。[1]

估计步骤

110 我们的因变量包括银行首家海外分行的建立时间和在指定年份中银行所建立的新海外分行的数量。第一个因变量是一个二分变量,而第二个则是一个频数变量(count)。因为我们的数据具有历时性,所以我们可以将首家海外分行的设立作为一个事件,并通过事件历史分析法(event-history analysis)来考察这一过程。在时间零点,即1963年,我们的数据中有33家银行有可能设立海外分行。一旦某个银行设立了分行,我们就将它从分析中排除。我们运用一个离散时间的事件历史模型,其分析单位使用“银行一年份”(bank-years)(Allison, 1984)。在事件历史模型中,我们共有233个银行一年份的数据。

我们第二组分析中的因变量,即在指定年份中新海外分行的数量,是一个频数变量。这类的变量适宜用泊松回归(Poisson regression)模型来处理。泊松模型有这样一个假设,即方差小于均值。当这种情况不成立时,就会出现“过度离散”(“overdispersion”)的情况。因此负二项模型(the negative binomial model)在这里更为可取。因为我们的数据正符合这种情况,我们就选择负二项模型来进行指定年份中新海外分行数量的分析。标准负二项模型包含的一个项,即 $\ln \alpha$,用以代表过度离散的水平。这个值在泊松模型中被假设等于0。因为我们的数据是历时性的,所以我们有理由怀疑 $\ln \alpha$ 可能会随时间有规律地变化。因此我们运用了一般负二项模型,其中 $\ln \alpha$ 被估计为一个时间函数。传统的负二项模型中 $\ln \alpha$ 被估计为一个单一的系数,而我们的一般模型中包含两个 $\ln \alpha$ 系数:一个是常数,另一个是年份影响系数。

正如分析首次设立海外分行那样,第二组分析的单位也是银行一年份。但是因为所有的银行,包括那些在1963年前就设立海外分行的银行,在任何指定的年份都有可能开办新的分行,所以这个样本中包含了所有年份中各个银行的信息。这些模型中,有46家银行在指定的年份有可能开办了至少一家分行,总共有775个观察数据。因为银行开办的新分行的数量可能会受到它已有分行数量的影响,我们控制了已有分行的数量。考虑到两组分析中数据的性质,即同一家银行的多

次观察,我们有必要对这些多次观察中的同一银行的内在变化作出控制。达到这个目的的一个可能的方法是运用企业层面的虚拟变量。另一种方法是运用哈尔伯特·怀特(Halbert White)的可靠标准误转换(robust standard error transformation)(Huber, 1967; White, 1978),并结合以罗杰斯(Rogers)针对集群数据(clustered observations)发展出的演算法(1993;对这一模型的介绍,参见 Mizruchi and Stearns, 2001,附录 A),来调整标准误。我们这里所有的模型都使用了集群演算的可靠标准误。

结果之一:进入国外市场

表 5.2 列出了变量的均值、标准差和相关系数。表 5.3 列出了 1963 年至 1979 年(我们分析中的 33 家银行至 1979 年都已开办了海外分行)期间开办的首家海外分行的银行数目的频次分布。表 5.4 显示了银行开办首家海外分行的离散时间的事件历史分析的结果。因为数据中包含对一家银行的多次观察,表 5.2 中的相关统计意义有限,但它也提供了一些有意义的概要性信息。例如,与管制假设相一致,当美联储执行金融紧缩政策时(以及资本的成本很高时),银行往往倾向开办海外分行。同样地,银行也容易在经济低迷时期开办海外分行。正如假设的那样,互锁变量正相关于因变量,虽然系数相对较小。如预期所料,大银行比小银行更有可能开办海外分行。

表 5.2 美国银行对海外市场的进入:均值,标准差和变量间的相关系数

111

	均 值	标准差	2	3	4	5
1. 建立首家海外分行(1=建立)	0.117	0.322	946	225	231	063
2. 新建海外分行	0.473	1.653	—	120	232	-035
3. 资产规模	9 136.27	14 717.2	—	—	790	-226
4. 规模对数值	8.456	1.077	—	—	—	-288
5. 盈利能力(资产收益率)	0.643	0.246	—	—	—	—
6. 银行存在时间	93.836	43.032	—	—	—	—
7. 联邦金融政策(1=宽松)	0.523	0.500	—	—	—	—
8. AAA 证券的成本	5.308	0.706	—	—	—	—
9. 商业周期(1=扩张)	0.680	0.467	—	—	—	—
10. 海外官员数量	4.430	3.481	—	—	—	—
11. 中心性(互锁)	22.520	14.572	—	—	—	—
12. 建立分行	5.304	10.806	—	—	—	—

(续表)

	6	7	8	9	10	11	12
1. 建立首家海外分行(1=建立)	0.96	-186	286	-289	0.33	0.71	na
2. 新建海外分行	118	0.01	0.36	-0.33	184	217	248
3. 资产规模	150	-170	-151	-0.38	434	504	840
4. 规模对数值	178	-231	-145	-108	541	652	702
5. 盈利能力(资产收益率)	-0.97	0.58	0.98	0.67	-0.77	-120	-206
6. 银行存在时间	—	-0.61	-0.27	-0.30	267	341	280
7. 联邦金融政策(1=宽松)	—	—	-116	485	0.02	0.02	-0.76
8. AAA 证券的成本	—	—	—	-499	-0.01	0.04	-101
9. 商业周期(1=扩张)	—	—	—	—	0.01	0.01	-0.24
10. 海外官员数量	—	—	—	—	—	825	410
11. 中心性(互锁)	—	—	—	—	—	—	465
12. 建立分行	—	—	—	—	—	—	—

注:为了节省空间,省去了相关系数的小数点。Pairwise 相关,第 1 个变量样本数为 281,第 2 个到第 12 个变量样本数为 898 到 923。

资料来源:作者收集整理。

表 5.3 1963—1979 年建立首家海外分行的银行数

年 份	风险中	建立海外分行	累计
1963	33	0	0
1964	33	1	1
1965	32	2	3
1966	30	1	4
1967	29	0	4
1968	29	2	6
1969	27	5	11
1970	22	11	22
1971	11	2	24
1972	9	3	27
1973	6	0	27
1974	6	0	27
1975	6	3	30
1976	3	1	31
1977	2	0	31
1978	2	1	32
1979	1	1	33

表 5.4 银行建立海外分行的决定因素(通过集群演算的离散时间事件历史模型)

自变量	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4
常数	-10.800 *** (-4.243)	-7.251 *** (2.690)	-4.401 *** (-4.459)	-4.906 *** (-4.841)
资产规模	0.005 *** (4.570)	—	0.004 *** (3.998)	0.005 *** (6.473)
盈利能力	0.303 (0.301)	-0.251 (-0.292)	0.714 (-0.696)	1.243 (1.016)
银行存在时间	0.023 *** (3.213)	0.014 *** (2.984)	0.021 *** (3.280)	0.019 *** (3.299)
联邦金融政策(1=宽松)	0.207 (0.210)	0.616 (0.560)	0.051 (0.071)	-0.929 * (-2.212)
AAA 证券的成本	0.996 *** (2.386)	0.732 (1.625)	—	—
商业周期(1=扩张)	-0.757 (-0.810)	-1.410 (-1.388)	-1.515 * (-1.939)	—
海外官员数量	-0.106 (-1.036)	-0.081 (-0.827)	-0.067 (-0.647)	-0.039 (-0.384)
中心性(互锁)	0.027 (0.734)	0.060 * (1.971)	0.017 (0.498)	-0.005 (-0.144)
χ^2	75.39 ***	31.84 ***	56.44 ***	57.25 ***
自由度	8	7	7	6
Log likelihood	-77.423	-82.646	-80.095	-83.336

注: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$;对有理论意义的自变量的检验是单边的;对控制变量的检验是双边的。所有模型中的样本数是 233。Logit 系数下方括号内的是基于集群演算的可靠方差估计得到的 z 值。

资料来源:作者收集整理。

表 5.3 表明,除了 1969 年和 1970 年两个例外,银行进入海外业务的时间相对稳定。在这两年中,我们分析的 33 家银行中,有 16 家开办了它们的海外分行。对于管制假设来说,这一结果的意义很难判断。在以往文献中提及的对美国银行国际化决策有显著影响的两个政策是,利息平衡税和自愿限制对外贷款政策,两者分别是在 1963 年和 1965 年制定的。即使我们假设存在一个时间延迟,也很难说明利息平衡税在实施六七年后才引起了银行的海外活动。VFCR 政策的影响更加

复杂,因为这一计划虽然在1965年最初制定时是自愿性的,但是到了1970年就变成了强制性管制。对这一管制变化的预期,可能导致了1969年和1970年所出现的大规模海外活动。同时,联邦储备银行的金融紧缩政策和以前论及的与其并存的资本高额成本,都可能对这些活动负有同等的责任。1969年和1970年,AAA证券的真实成本比我们所考察的任何年份都要高。年份虚拟变量和AAA证券成本之间的相关系数在1970年是0.52,在1969年是0.35。美联储在那两年也执行了金融紧缩政策。虽然它在1966年也执行了金融紧缩政策,但是这一年只有一家银行开设首家海外分行。另一方面,在我们的数据中,1969年和1970年是联邦储备第一次连续两年执行金融紧缩政策。因此,关于VFCR政策的假设从我们的数据中得到了支持。而1963年的利息平衡税的政策影响,如果有的话,也似乎很小。

再来看表5.4中的事件历史模型,我们通过不同的变量组合对假设进行检验。表5.2说明了,三个宏观经济变量(联邦金融政策、AAA证券的成本和经济低迷与否)和两个互锁变量(拥有海外业务并参与银行董事会的公司数量以及银行互锁数量)是高度相关的,这有可能导致多重共线性(multicollinearity)。因此,我们在表5.4中列出了基于不同变量组合的一些方程,以便更仔细地确认它们的影响。虽然银行规模和互锁数量的分布都是右偏的(right-skewed),但它们彼此的相关系数和它们与银行开办海外分行的相关系数都非常接近,所以我们就以资产和互锁的原始值为基础来建构模型。

方程1包含了我们所有的预测变量:银行的规模、存在时间和盈利能力、银行董事会中来自从事海外业务的公司的高层人员数量、银行同《财富》800强企业互锁的数量和三个宏观经济指标。有趣的是,能显著预测银行开设首家海外分行的唯一变量是资本的成本。如所预测的那样,它和因变量成正相关。银行规模和成立时间作为控制变量也显著正相关于因变量。然而其他的宏观经济变量(商业周期阶段和金融政策)及两个互锁变量(银行董事会中来自从事海外业务的公司的高层人员数量和互锁网络中银行的网络中心性),同银行设立海外分行都没有显著的统计关系。对比早期研究,后一个结果非常有趣。在早期分析中(Mizruchi and Davis, 2000),我们发现互锁网络的网络中心性,甚至在控制了银行的规模和盈利的情况下,仍然预测了1962到1970年间银行设立伦敦办事处的可能性。这

一较早的分析并没有包括宏观经济因素,因此模型中对这些因素的包括,可能造成了网络中心性影响的消失。为了考察这一点,我们在略去这些变量的基础上重新计算了方程1。结果(没有在本文列出,有兴趣的读者可以索取)没有任何变化。规模和存在时间作为控制变量的影响仍然非常显著,盈利能力的影响也非常接近统计显著性(虽然是正相关,这与假设相反)。然而,互锁变量的影响仍然不显著。进一步分别考察两个互锁变量(两者的相关系数是0.82)也没有出现任何不同。为什么网络中心性没有显著地预测海外业务?这个问题可以在我们将公司规模排除出方程时得到解答。如方程2中显示的那样,排除规模变量使网络中心性影响变成显著的正相关。我们的分析表明,网络中心性和银行进入海外业务之间存在一个正相关关系,而这种关系当公司规模被控制时将会消失。同我们早期对伦敦办事处的分析不同,网络中心性的影响无法独立于银行规模。

115

为了进一步考察宏观经济变量的影响,我们略去了三个变量中的一个或者多个来估算模型。方程3表明,当我们排除AAA证券的成本时,商业周期的阶段在保持预测方向的前提下变得显著:在商业周期的低迷阶段,银行开展海外业务的可能性增加。在这个方程中,金融政策变量仍然不显著。然而,当我们将AAA证券成本和商业周期阶段同时从模型中排除时(方程4),金融政策就成了一个显著的预测变量:在联邦紧缩金融政策时期,银行更有可能设立首家海外分行。这三个变量总体上支持了这一假设,即美国银行因为联邦限制性的金融政策和经济低迷而纷纷开展国际业务。

结果之二:预测开设海外分行的数量

除了预测首家海外分行的成立时间,我们也用这些变量预测了指定年份中银行设立的新海外分行的数量。在上一节分析中,一旦设立首家分行,该银行将从分析中被排除,可是在此节中,无论银行是否曾经开办了一个或更多的海外分行,它们仍然在每个阶段具有开办新分行的“风险”。这样这个新分行变量就包含了作为表5.4对象的第一批分行,也包含了以后成立的其他分行。因为银行在指定年份开办的新分行的数量受到它已经开办的分行数量的影响,我们控制了以往年份中银行已经开办的分行数量。分析的样本量达到了775个,几乎是进入海外首家分行分析中的4倍。

正如以前所指出的,这里的因变量是一个频数变量。因为这一变量的方差超出了均值,并且过度离散在时间上可能并不恒定,所以我们应用了一般负二项回归模型。估计结果列于表 5.5 中。其中方程 1 代表包括所有的预测变量和控制变量的全模型(full model),其结果与表 5.4 的方程 1 既有相似之处,也有所不同。如较早的分析,AAA 证券的成本同海外开设分行正相关。表 5.4 中不显著的其他变量在这里同样不显著,虽然商业周期阶段的影响低于 0.10(0.065)。这一模型与以前模型最明显的不同是网络中心性的影响变成了显著正相关,然而规模的影响却并非如此。进一步的考察(这里没有列出)表明,当除去对以前分行数量的控制时,规模的影响成为显著正相关关系。然而一旦我们对这一变量作出控制,规模变量就不会再显著地增加模型的解释力。

116 表 5.5 银行建立海外分行数量的决定因素(通过集群演算的一般负二项回归模型)

自变量	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4
Constant	-3.361 *** (-3.415)	-15.000 *** (-7.053)	-1.424 *** (-2.417)	-1.530 *** (-2.258)
资产规模(模型 2 中取对数值)	0.0000 (0.309)	1.110 *** (6.160)	0.0000 (0.011)	-0.0000 (-0.304)
盈利能力	-0.507 (-0.937)	0.599 (1.554)	-0.387 (-0.689)	-0.446 (-0.790)
银行存在时间	0.003 (0.906)	0.007 *** (3.035)	0.003 (0.776)	0.002 (0.699)
联邦金融政策(1=宽松)	-0.037 (-0.172)	0.196 (91.014)	0.020 (0.093)	-0.354 *** (-2.160)
AAA 证券的成本	0.334 *** (2.491)	0.064 *** (4.586)	— —	— —
商业周期(1=扩张)	-0.366 (-1.515)	-0.174 (-0.750)	-0.662 *** (-3.169)	— —
海外官员数量	-0.047 (-1.181)	-0.030 (-0.996)	-0.050 (-1.143)	-0.048 (-1.041)
中心性(互锁)	0.287 * (2.215)	-0.005 (-0.492)	0.031 ** (2.427)	0.031 ** (2.472)
开办海外分行数量	0.043 ** (2.911)	-0.002 (-0.223)	0.047 ** (2.912)	0.047 ** (2.790)

(续表)

自变量	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4
$\ln \alpha$ (年份)	0.080* (2.424)	0.062 (1.386)	0.076* (2.109)	0.064 (1.574)
$\ln \alpha$ (常数)	-156.737* (-2.409)	-122.55 (-1.379)	-148.136* (-2.095)	-125.241 (-1.561)
χ^2	76.24***	205.45***	77.88***	71.13***
自由度	9	9	8	7
Log likelihood	-608.589	585.042	-611.249	-615.966

注: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$;对有理论意义的自变量的检验是单边的;对控制变量的检验是双边的。所有模型中的样本数是 755。泊松系数下方括号内的是基于集群演算的可靠方差估计得到的 Z 值。

资料来源:作者收集整理。

对相关性的检验指出了严重共线性的可能,尤其是考虑到银行建立分行的累积数量的作用。这对于银行规模的作用而言尤甚。之前的研究发现,用银行资产测量的规模在分布上高度有偏(skewed)。无论我们是否对银行规模取对数,银行规模同其第一家海外分行的简单相关系数都几乎完全相同。银行规模的原始值和对数值同其他外生变量的相关系数也都大致相近,虽然规模对数化以后这些相关系数往往会更大一些。然而,银行规模的原始值和其新分行数量之间的简单相关系数在很大程度上强于规模对数化时的相关系数。规模的对数值同网络中心性之间的相关系数是 0.65,而规模原始值同网络中心性的相关系数只有 0.50。如表 5.5 的方程 2 所示,对规模取对数显著地影响了结果。规模对数值的影响是强正相关,并且无论我们是否对数化互锁值,这一变量都能抵消网络中心性的作用(如有兴趣,可以向作者索取互锁对数值的相关方程)。当我们对规模取对数时,银行存在时间和 AAA 证券成本的影响也增大了,尽管商业周期阶段的影响有所降低。

然而,在我们得出结论证明控制规模能抵消网络中心性的正面影响之前,我们需要考虑到测量中的一个重要方面。我们根据资产以年度为基础来测量银行规模,而这个资产价值并没有根据通货膨胀而调整,因此它们一直随时间增长,有时增长会十分迅速。另一方面,我们对网络中心性的测量,是以单一年份银行的互锁数量为基础的。在我们的分析中,这一年是 1966 年。这个值在研究所覆盖的

期间内保持不变,而且 1980 年后也继续如此。因此我们对网络中心性的测量远没有对银行规模的测量有效。它缺少变化(尽管互锁是稳定的),而且与内生变量的联系可能会随着时间而逐渐减弱,这就可能使我们所观测到的网络中心性的影响被低估。由于这一原因,我们相信方程 2 的结果可能并不比方程 1 的结果更有效。

用银行规模的原始值或者对数值也影响着其他一些系数的强度。表 5.5 中的方程 3 显示,与表 5.4 的方程 3 相似,当我们排除 AAA 证券的成本时,商业周期的影响变得非常显著,即银行在经济低迷时期可能开办更多的海外分行。当我们在方程中使用规模的对数值时,商业周期阶段的影响不变,但是 Z 值的显著性更强(从 -3.169 变为 -4.155)。效果几乎为零的联邦金融政策影响,得出了一个正的 Z 值(1.609),而如果我们不用一个负的备择假设进行单边检验的话,这个值将在与预测相反的方向上接近显著。在方程 4 中,当我们用资产的原始量作为规模的指标时,正如预想的那样,联邦金融政策的影响是显著为负的。然而如果我们采用规模的对数值(这里没有列出),虽然政策影响仍然为负,但已经不再接近统计显著性了($Z = -0.790$)。

除了规模和网络中心性的关系之外,我们对开办海外分行数量的分析产生了与设立首家海外分行的分析相似的结果。在前一个分析中,规模有较强的影响,而当我们控制规模时,网络中心性对新的海外分行数量没有显著的正相关影响。然而在这一节的分析中,当控制资产原始值时,网络中心性对开办海外分行数量确有显著的正相关影响。而当我们对资产的对数值作出控制时,这种影响消失了。但是正如我们曾指出的,我们对银行规模的测量精确到了每年的情况,而我们对互锁的测量是以单一年份(即 1966 年)为基础的,而且该年份与后几年的相关性可能十分有限。外生变量与控制变量之间的多重共线性,也可能导致使用规模对数值时效果变得不显著。

讨论

我们的结果表明,美国银行向海外扩张是基于宏观经济、公共政策和组织等原因的综合作用。国内的金融紧缩政策及限制从国内直接向海外贷款的政策,为银行开办海外分行提供了原始推动力。设在伦敦的海外分行提供了获取欧洲美元的途径,并将其通过位于美国的分行贷出。至 1970 年,曾经的 33 家国内银行中

有22家已经开办了它们的第一个海外办事处。在这个方面,我们只发现了一些关于网络影响的提示性证据。相比之下,其他海外分行的开办的确反映出了网络的影响。我们考虑到了两种可能性:银行可能会追随它们的客户,开办那些靠近它们主要客户的业务区域的海外分行(可以把董事会成员所在公司的位置选择作为一个代理变量);或者银行可能互相参照以发现适合跨国银行业务的合理决策。我们的结果与第二种可能更为一致(在后续的工作中,我们将更为仔细地考察一段时间内银行选址同所互锁公司之间的关系)。

即使当美国银行的海外活动激增时,这些活动的绝大多数仍然集中于少数几个机构中,即基本上集中于六家主要的纽约货币市场银行以及波士顿、芝加哥和加利福尼亚的几家主导性银行。这是在20世纪60年代前就参与海外业务的同一批机构。可是到了20世纪90年代晚期,只有五家银行的海外收益占到总收益的25%以上,它们是波士顿银行、信孚银行(Bankers Trust)、大通-化学银行(Chase Chemical)、花旗公司(现在的花旗集团)及J. P. 摩根。[2]

119

在最近的一篇论文中(Davis and Mizruchi, 1999),我们发现20世纪80年代至90年代中期,大型商业银行在美国经济中的作用降低了。其他金融渠道的发展降低了主要美国公司对商业银行的依赖。与之相应,虽然从20世纪初以来,商业银行在互锁网络的中心地位曾经维持稳定,可是这一位置也在不断下降。在那篇文章中,我们提出下降的一个可能原因是银行对海外业务的关注与日俱增。因为国内贷款盈利下降,银行自然要到处寻找其他可盈利的业务,例如提供与美国企业相关的服务功能以及增加海外贷款。我们在本文中的研究结果表明,这种解释关于海外业务的部分有所夸大。早在20世纪80年代以前,美国的主要银行就已经走向海外。从20世纪80年代至90年代,如果说有变化的话,那也是美国银行实际上降低了对海外业务的关注。

从最初进入海外业务至今,银行业内部一直存在差异。哪些银行在20世纪60年代更有可能从事海外业务?哪些银行目前卷入的程度最深?很明显,规模是一个基本的因素。最大的银行更有可能较早地成为海外业务参与者,并更有可能继续保持可观的海外业务。但是规模自身不能解释这些行为。甚至当我们对规模加以控制时,银行同公司网络中其他成员的联系仍然在推动其海外业务中起到了显著的作用。银行整合于大型公司网络,意味着它们置身于一个公司国际化战

略更为普及的公司网络,这些银行也就更有可能投身于日益增长的国际化潮流。

这些影响是如何运作的呢? 如果我们将社会网络看作一个竞技场,在那里,思想产生并被传播,那么主流思想和行为就可能最终(如果不是最开始的话)被那些整合程度最深的行为者所采纳。因此,某个行为者越靠近中心,它就越有可能受到主流思想和行为的影响。在我们看来,银行业国际化在一定程度上是一种主流趋势,而身处网络中心的银行最有可能接受这种趋势。这正是我们在本文所发现的。网络中心的银行也往往是那些最大的银行。根据我们使用的测量方法,对银行规模的考虑可能减弱了网络中心性的影响。考虑到网络中心性同规模的高度相关及对前者测量存在的缺陷,规模可能也是银行在银行业地位的一个代理变量。即使我们目前分析所用的网络数据有局限性,网络中心性仍然是银行介入海外活动的一个显著正相关的预测变量。

120

尾声:下一步发生了什么

关于以后的二十年,我们不能详尽地加以评论,但可以给出一个简单概括。除了前几部分描述的分行业数据,我们也收集到了从1982年到1999年几百家最大公司之间董事会关系的数据(其中包括一组大银行的数据),以及通过共用董事与银行互锁的主要公司的海外业务年度数据(来自历年的10K报告)。我们也整理

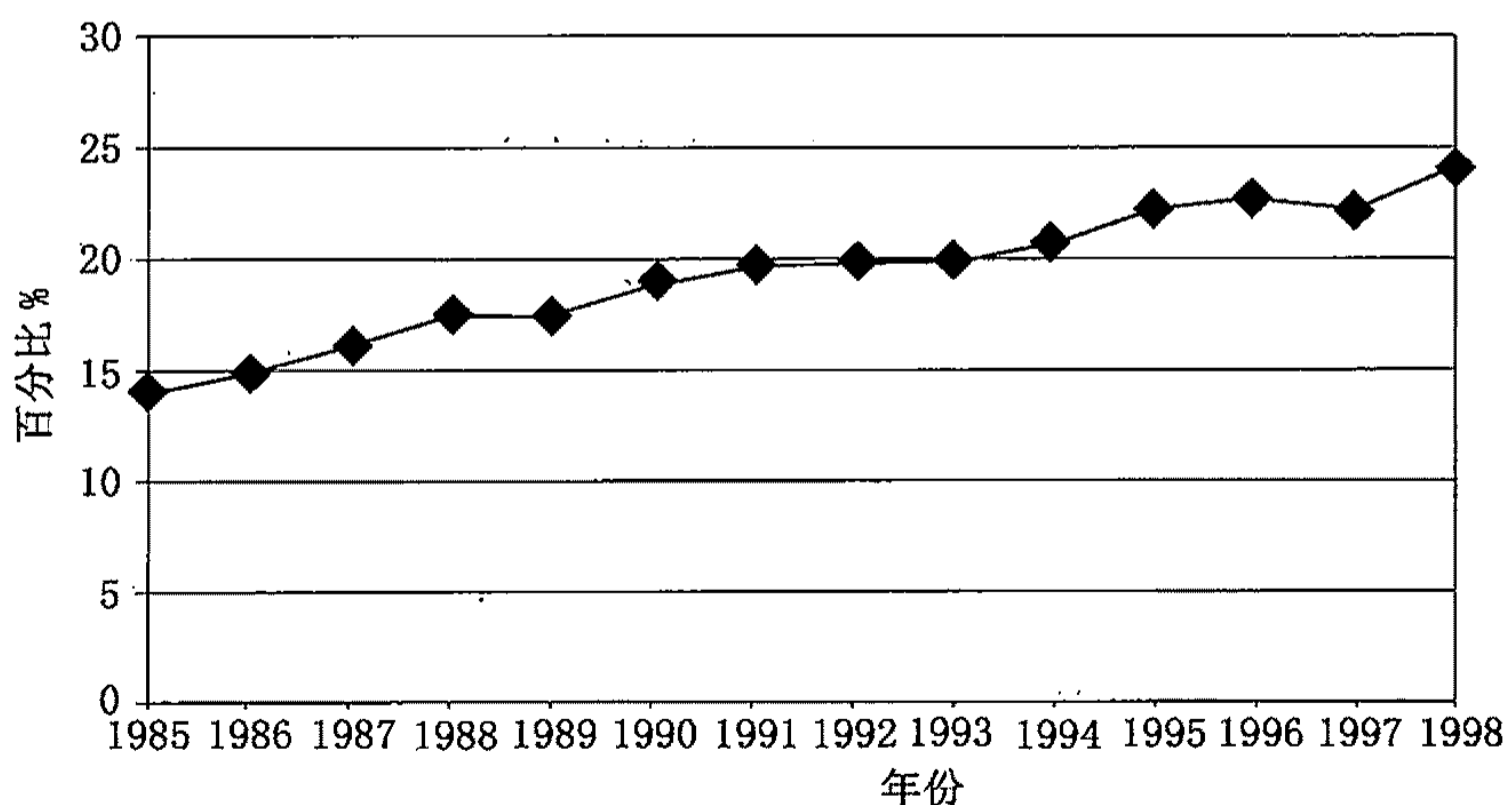


图 5.2 1985—1998 年 200 家美国大型制造商海外销量的增长

资料来源:作者收集整理。

了1986年到1999年的美国每家商业银行控股公司对国内国外公司年度贷款的数据(来自季度性的联邦储备报告)。具体而言,这些数据显示了四种趋势:

(1) 制造商们的海外收益比重不断增加,公司的平均海外销售额从占总量的15%以下增至25%(参见图5.2)。

(2) 同海外客户交易的美国银行数量减少了三分之一,部分是由于银行业中的合并。

(3) 美国银行对非美国业务的贷款量从1986年到1992年稳定地下降,但到1997年有所恢复,并在以后的3年中保持了大致相同的水平。

121

(4) 海外贷款日益被少数几家银行所把持。1986年至1999年间花旗银行的对外贷款占美国银行总量的份额由22%增至42%。最大的4家贷款银行大约共同持有美国海外工商业贷款总额的78%。

简而言之,当美国制造商们日益国际化时,美国银行的控股公司分为了两个阵营:由花旗银行(现在的花旗集团)主导的极少数大型跨国银行和大约2500家左右以国内业务为主的银行(参见图5.3)。

我们最初的分析结果表明,全球化和“去全球化”(“de-globalization”)的过程并不对称。银行没有以进入海外业务的速度来迅速放弃海外业务。相反,海外业务的减少是逐步的,这种减少部分地通过一些主导银行被其他银行(包括非美国银行)吞并来实现。但是海外业务背后的那些过程的机制在近几年更加明显了。在对美国银行海外工商业贷款所占比重的分析中(Mizruchi and Davis, 2000),我们发现网络中

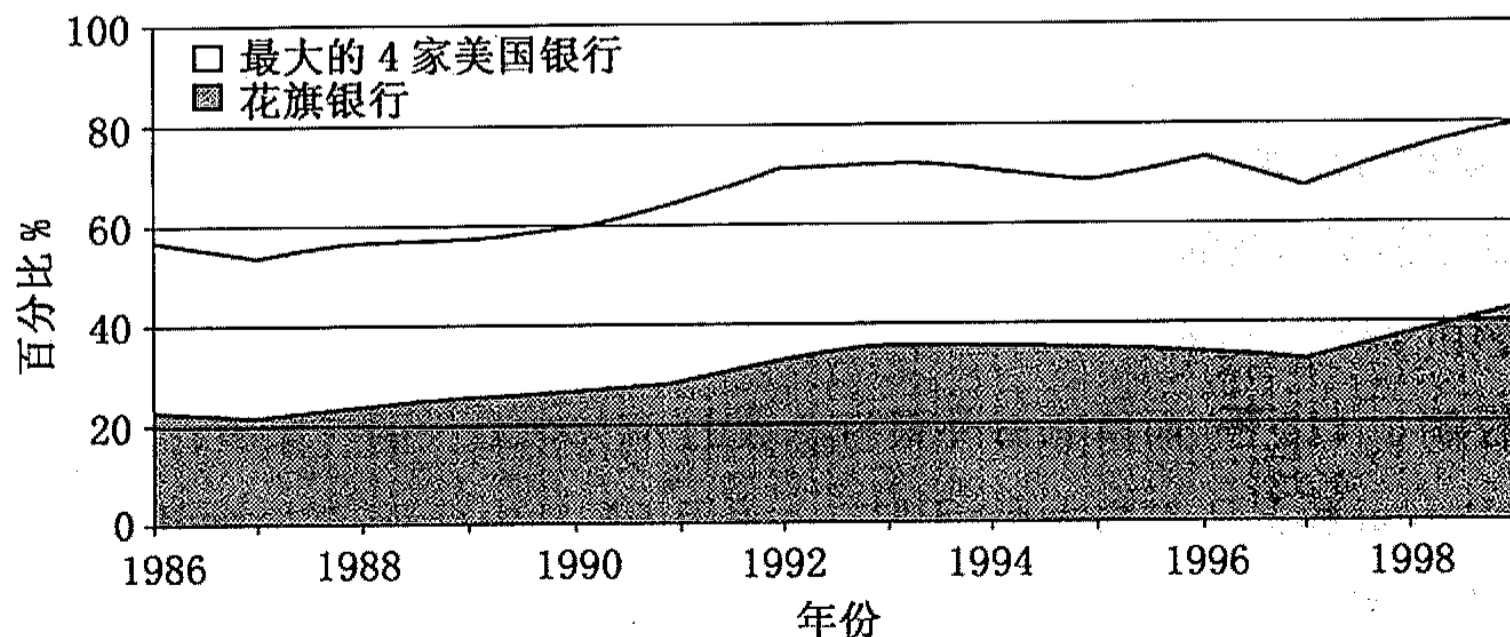


图 5.3 1986—1998 年美国银行海外工商业贷款的逐渐集中

资料来源:作者收集整理。

122 心性以及同从事海外业务的美国非金融公司的互锁,一直是海外贷款的有力的预测变量,其影响远胜于我们在 1963 年至 1980 年期间的观察。我们所预测的将会影响海外扩张的那些因素,在近几年已经不再活跃,因为大量的银行已经减少了海外业务。对于仅存的少数国际性的美国银行,网络中心性是它们海外业务一个基本的预测变量。这就提出了一个难题:如果网络中心性同采取“合乎规范的适当性”做法有关,那么为什么只有网络最中心的企业被深深地卷入了银行国际化?

结论

我们试图解开 20 世纪 60 年代到 70 年代美国商业银行国际化扩张背后的机制。几年之间美国的大型银行就从以国内为主的机构变成了国际经济的主要参与者。银行业的海外资产增加了 100 倍以上。几乎每一个没有海外分行的主要银行都开办了国外分行,最大的几家银行极大地扩展了它们的海外业务,以至于最大的 12 家跨国银行其一半的利润都来自海外。我们发现,这种情况是通过一系列经济政治层面的限制和机会,以及组织层面的网络过程的综合作用而发生的。一旦一个分行网络准备就绪,就可获得一些新的机会,如吸纳石油输出国的储蓄以及对低收入国家贷款。

这一过程的分水岭是 1982 年的第三世界国家债务危机,以及随后几年间美国银行业作为一个产业的没落。至 2001 年,由于合并和退出,运营海外分行的美国银行由 150 家减至 30 家。虽然当地分行不是进行海外业务的唯一方法,但是从事海外贷款业务的美国银行的数量,从 1986 年至 1999 年大约减少了三分之一,只有 38 家银行还保有国际银行业务部门。花旗银行一家统治着美国的海外银行业。如之前所提及的,1986 年至 1999 年花旗集团的对外贷款在美国银行总体中的份额由 22% 增至 42%。2001 年 3 月,在美国银行所有 824 家国外分行中,花旗集团控制了 413 个,而所有海外银行总数的 87% 被最大的三家银行(花旗集团、Fleet Boston 和 J. P. 摩根大通)所拥有。美国的国际银行业,至少对美国商业银行而言,在事实上等同于以上三个组织。

123 国际金融扩张被一些人当作全球资本主义的“霸权危机”(参见例如,Arrighi and Silver, 1999 年),而跨国银行在这一过程的不同时期起到了至关重要的作用。

我们认为银行的活动可以被组织分析所解释。通过将银行的企业战略和政治经济与组织网络的变化相联系,我们追溯了美国银行海外扩张的历史。特别是,除了经济的和管制的力量之外,我们证明了美国海外银行业的发展被一种社会机制所推动:处于企业网络中心位置的银行是那些最有可能开办海外分行的银行。与社会网络理论和新制度理论相一致,这种特定企业战略的传播部分地由于银行业的主导者,把海外扩张定义为一个被广泛认可的适当行动。我们的研究结果还指出了一个巨大的反复,即美国银行业从一个国内导向的行业成为一个国际化行业之后又重新回归国内。这一回缩过程显然需要进一步的研究。

正如施奈普和圭伦(本书章节)所阐述的,革新并不总是以线性方式来扩散的。它们可能在某些情况下传播,但也可能在另一些情况下无法传播。虽然我们的研究中所有银行最终都开办了海外分行,但是一段时间之后它们中的大部分都减少了海外业务。在何种程度上,这种回缩同行动与任务之间的不匹配有关呢?在何种程度上,回缩是基于选址的决策呢?[3]正如海弗曼和凯斯特(本书章节)的研究所提示的,这些选址决策会阻止银行在美国银行业国际分布中占据一个独特而合适的位置。

同时我们不应该忽略可能是最值得注意的发现,即占支配地位的海外导向的美国银行所表现出的高度稳定性。1960年拥有最大的国际业务的五家美国银行,即花旗银行、大通曼哈顿、美洲银行、波士顿银行和J. P. 摩根,占有了该产业所有业务的绝大多数。同样是这几家银行,以相同次序在1999年主导着对海外公司的贷款。美国银行的平均国际化水平远远不及一般的美国制造商,除了这几家银行以外,美国银行几乎都是国内银行。因此,研究美国国际银行业的资料大概可以从专门历史作品中得到,而不必来自统计研究。

安东尼·吉登斯反对认为当前全球化是以前历史的简单重演,或者世界经济没有发生根本变化的观点,他(Anthony Giddens, 2002:27)指出,金融全球化可能是区别于其他历史阶段的主要特征。“使用电子化货币,即只作为数字形式存在于计算机中的货币使当今世界经济不同于较早的时期。”当今时代与众不同的一个方面在于,可识别的行为主体如银行,如今对全球金融流动的重要性已经远远不如1980年的时期了。从那时开始,以市场为基础的资本流动已经作为更重要的流动形式出现了(World Bank, 1997)。在这个意义上,以金融全球化为特征的

当今时代,看起来确实好像是“即将到来的全球市场霸权”(Arrighi and Silver, 1999:259),而其本身就是一种独特的美国形式。

我们感谢保罗·迪马吉奥、弗兰克·道宾、甘特·杜菲(Gunter Dufey)以及三位匿名的评审者对本章初稿给予的建设性评论。我们也感谢唐纳德·帕尔默(Donald Palmer)对董事互锁数据的提供。我们对密歇根大学的本科生研究机会项目表示感谢,它为本研究的数据收集提供了资金。我们还要感谢帮助我们收集数据的密歇根大学的本科生小组,他们是伊格纳西奥·贝内德蒂(Ignacio Benedetti)、特伦斯·格里芬(Terrence Griffin)、安伯·托马斯(Amber Thomas)、王立汉(音译)、梅莉莎·王(Melissa Wong)和科拉·杨(Cora Yeung)。我们还要感谢普林斯顿大学对这次会议的支持,使得这篇论文得以发布,以及拉塞尔·萨奇基金会为本文最终阶段的写作和筹备所提供的资助。

注释

- [1] 一个评审者向我们提出,通货膨胀率可能会导致银行作出设立海外分行的决策,因为20世纪70年代的高通货膨胀率降低了国内真实收益率。为了考察这种可能性,我们在数据中加入了历年通货膨胀率的变量。在涉及开办首家分行的四个方程中,这一变量的影响在其中的两个方程中有显著正相关影响,而它的加入对其余系数的强度没有影响。这个变量在涉及海外分行数量的任何一个方程中都没有显著影响,虽然在一个方程中它是强烈负相关的(在与假设方向相反的方向上,这使单边检验结果不显著)。因为通货膨胀和三个宏观经济变量高度相关,即货币政策、AAA证券成本和商业循环的阶段,所以通货膨胀的无效影响似乎是由于多重共线性。当我们从模型中去除宏观经济变量时,通货膨胀对新分行形成的影响变成显著正相关。在任何一个模型中,通货膨胀变量的加入,都没有改变我们对其余变量已经得到的结论。
- [2] 大通和摩根随后合并了。
- [3] 甘特·杜菲(Gunter Dufey)向我们提出银行减少海外分行的第三个可能的解释,他是密歇根大学商学院的教授,也是一个前银行家。杜菲指出,当银行设立海外分行时,美国银行特别关注训练东道国的员工。他认为这种训练是如此成功,结果使大批东道国银行家离开美国银行到本国机构中工作,并带走了它们的美国客户。我们感谢杜菲教授指出这一点。

参考文献

- Allison, Paul D. 1984. *Event-History Analysis: Regression for Longitudinal Event Data*. Beverly Hills, Calif.: Sage Publications.
- Arrighi, Giovanni, and Beverly J. Silver. 1999. "Hegemonic Transitions: Past and Present." *Political Power and Social Theory* 13:239-275.

- Baker, James C. , and M. Gerald Bradford. 1974. *American Banks Abroad: Edge Act Companies and Multinational Banking*. New York: Praeger.
- Bonacich, Phillip. 1987. "Centrality and Power: A Family of Measures." *American journal of sociology* 92:1170-1182.
- Braudel, Fernand. 1984. *Civilization and Capitalism, Fifteenth to Eighteenth Century*, vol. 3, *The Perspective of the world*. New York: Harper&Row.
- Brimmer, Andrew F. 1973. "American International Banking: Trends and Prospects." Paper presented to the fifty-first annual meeting of the Bankers' Association for Foreign Trade. Boca Raton, Fla. (1973).
- Brimmer, Andrew F. , and Frederick R. Dahl. 1975. "Growth of American International Banking: Implications for Public Policy." *Journal of Finance* 30(2):341-363.
- Business Week Online. 1995. Chapter excerpt from *Walter Wriston, Citibank, and the Rise and Fall of American Financial Supremacy*, by Philip L. Zweig. Available at: www.businessweek.com/chapter/zweigch.htm. Downloaded on September 25, 2003.
- Cohen, Benjamin J. 1986. *In Whose Interest? International Banking and American Foreign Policy*. New Haven: Yale University Press.
- Darby, Michael R. 1986. "The Internationalization of American Banking and Finance: Structure, Risk and World Interest Rates." *Journal of International Money and Finance* 5:403-428.
- Davis, Gerald F. 1991. "Agents Without Principles? The Spread of the Poison Pill Through the Intercorporate Network." *Administrative Science Quarterly* 36(4):583-613.
- Davis, Gerald F. and Mark S. Mizruchi. 1999. "The Money Center Cannot Hold: Commercial Banks in the U. S. System of Corporate Governance." *Administrative Science Quarterly* 44(2):215-239.
- Dobbin, Frank. 1994. *Forging Industrial Policy*. New York: Cambridge University Press.
- Dombrowski, Peter. 1996. *Policy Responses to the Globalization of American Banking*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
- Galaskiewicz, Joseph and Ronald S. Burt. 1991. "Interorganization Contagion in Corporate Philanthropy." *Administrative Science Quarterly* 36(1):88-105.
- Giddens, Anthony. 2000. *Runaway World: How Globalization Is Reshaping Our Lives*. New York: Routledge.
- Gowan, Peter. 1999. *The Global Gamble: Washington's Faustian Bid for World Dominance*. London: Verso.
- Hallow, M. J. S. 1993. *Over There: American Banks Abroad*. New York: Garland.
- Huber, Peter J. 1967. "The Behavior of Maximum Likelihood Estimates Under Nonstandard Conditions" *Proceedings of the Fifth Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability* 1:221-233.
- Lenin, Vladimir I. 1916/1939. *Imperialism: The Highest Stage of Capitalism*. New York: International Publishers.
- Manzocchi, Stefano, 1999. "Capital Flows to Developing Economies Throughout the Twentieth Century." *In Financial Globalization and Democracy in Emerging Markets*, edi-

- ted by Leslie Elliott Armijo. New York: St. Martin's Press.
- Mariolis, Peter, and Maria H. Jones. 1982. "Centrality in Corporate Interlock Networks: Reliability and Stability." *Administrative Science Quarterly* 27:571-584.
- McMichael, Philip. 1996. *Development and Social Change: A Global Perspective*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press.
- Mills, C. Wright. 1956. *The Power Elite*. New York: Oxford University Press.
- Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mizruchi, Mark S. 1992. *The Structure of Corporate Political Action*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- . 1996. "What do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates." *Annual Review of Sociology* 22:271-298.
- Mizruchi, Mark S. and Gerald F. Davis. 2000. "The Globalization of American Finance: Sources of Foreign Activity Among Large U. S. Commercial Banks." Paper presented to the annual meeting of the Academy of Management. Toronto (August).
- Mizruchi, Mark S. and Linda Brewster Stearns. 2001. "Getting Deals Done: The Use of Social Networks in Bank Decisionmaking." *American Sociology Review* 66(5):647-671.
- Pare, Terence P. 1995. "Clueless Bankers." *Fortune* 132(2):150.
- Peter Merrill Associates. 1981. *The Future Development of U. S. Banking Organizations Abroad*. Washington, D. C.: American Bankers Association.
- Polanyi, Karl. 1944/1957. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Robinson, Stuart W., Jr. 1972. *Multinational Banking*. Leiden: A. W. Sijthoff.
- Roe, Mark J. 1994. *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Rogers, William H. 1993. "Regression Standard Errors in Clustered Samples." *Stata Technical Bulletin* 13:19-23.
- Sassen, Saskia. 1994. *Cities in a World Economy*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press.
- Smith, Roy C. 1989. *The Global Bankers*. New York: Dutton.
- Useem, Michael. 1984. *The Inner Circle*. New York: Oxford University Press.
- Weber, Klaus, and Gerald F. Davis. 2002. "The Global Spread of Stock Exchange, 1980 to 1998." Unpublished paper. University of Michigan Business School, Ann Arbor.
- White, Halbert. 1978. "A Heteroskedasticity Consistent Covariance Matrix and a direct Test for Heteroskedasticity." *Econometrica* 46:817-838.
- White, Harrison C. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87(3):517-547.
- World Bank. 1997. *Private Capital Flows to Developing Countries: The Road to Financial Integration*. Oxford: Oxford University Press.
- Zukin, Sharon, and Paul DiMaggio. 1990. "Introduction." In *Structure of Capital: The Social Organization of the Economy*, edited by Sharon Zukin and Paul DiMaggio. New York: Cambridge University Press.

第 6 章 公司的治理、合法性与模式

127

威廉·D. 施奈普 毛罗·F. 圭伦

新制度主义理论和经济社会学的一个核心观念是,如果一种经济实践具有合法性,它的发生就会更加频繁。在本章中,我们对公司间恶意收购(hostile takeover)的合法性问题进行了比较分析。作为一种重要的但是充满争议的市场行为,恶意收购通常被认为是一种重要的公司治理功能。基于新制度主义理论,我们假设,规制性(regulative)、认知性(cognitive)和规范性(normative)制度变量将影响恶意收购的合法性,从而影响其发生的可能。通过对 39 个国家 1988 年至 1998 年的数据分析,我们发现,强调股东权利的公司法律所带来的规制合法性提高,股份交易制度化带来的认知合法性提高,以及由于低水平工人运动、对银行的限制和文化上高度的个人主义导致的规范合法性提高,都将增加恶意收购的发生率。这些发现有力地支持了我们的判断,即这些结构和制度因素共同构成了一个国家关于公司的主要观念,而这些被社会所建构的观念模式规定了商业组织的角色,也使不同国家之间呈现出巨大的差异。

现代公司是一个饱受争议的实体。对于公司应该由谁来治理,公司行为的风险和收益应该如何分布,以及何种所有权和控制权的交换方式能够被接受,几乎没有共识。一种观点认为,公司仅仅是一束(a bundle of)资产或者资源,其真实价值取决于它为股东所提供的现金回报。因此,如果公司控制权的转移能取缔无能或者谋求私利的经理人并提高股东财富的话,这种转移就不仅仅是正当的,而且是经济上可取的。与此相反的观点认为,公司是整个社会结构的有机组成部分,各种利益相关者(stakeholders)之间的利益交叉决定了公司的特征,其中不仅包括股东和经理人,还包括公司的雇员、供应商、债权人,甚至周边社会(Davis

128

and Stout, 1992; Fligstein, 1990; Guillén, 2000)。因此,这种观念认为,公司所有权和管理的变更过程中所产生的股东利益的增加,必须要考量其他利益相关者的得失。

因为恶意收购的合法性正是基于对公司角色的社会认定,研究恶意收购可以为以上的争论提供一个新视角。有人认为,恶意收购是监督经理人及保证股东利益最大化的有效途径,而有人则批判恶意收购是“掠夺性”资本主义最残酷的表现形式之一(Hirsch, 1986; Jarrell, Brickley and Netter, 1988; Kelly, 2001)。考虑到这个长期而激烈的争论,就不难理解恶意收购在不同国家的巨大差异。例如,从1988年到1998年,美国发生了431起恶意收购,英国220起,然而法国只有20起,瑞典12起,德国5起,马来西亚3起,泰国2起,智利和日本各1起。我们将通过探讨不同的行为主体如何理解和回应恶意收购,来解释以上这种差异。

恶意收购可以被定义为被收购的目标公司的管理层和董事会强烈反对的公司收购行为。在公司治理的学术层面,这种行为往往被当作公司治理的补充手段。在假设存在一个公司收购市场的情况下,股票交易往往被视为是不同管理团队围绕组织公司资源的权力而展开竞争的舞台(Davis and Stout, 1992; Jensen and Ruback, 1983; Manne, 1965)。因为股价是衡量公司价值及公司经理人水平最客观和最具意义的手段,糟糕的股市业绩为一个更有能力的管理团队接管公司从而实现股东利益最大化,提供了动机和理由。相应地,恶意收购的威胁监督着经理人,防止他们忽略股东们的切身利益。

把股东的利益置于其他利益相关者(经理人、雇员、供应商、债权人以及周边社会)利益之上的想法,无疑是极具争议的。组织社会学家和经济社会学家已经注意到,即使在美国,恶意收购也是在历史中才逐渐被接受的。保罗·赫什(Paul Hirsch, 1986:801)指出,美国的恶意收购是以一种越轨创新(deviant innovation)的独特方式演进的。起初,由于“不利于公司经理人和员工”,恶意收购深受质疑。而在20世纪80年代,恶意收购开始被慢慢接受。至今,美国工商界已经把恶意收购当作是正常的公司治理机制(Davis and Stout, 1992; Fligstein, 1996:663)。相反,在其他国家中,恶意收购及其对社会的分裂效果一直受到排斥,尽管各国的程度不尽相同(Bühner et al., 1998; Guillén, 2000)。以往的研究没有对推动恶意收购制度化的因素提出相应的理论,也没有使用多国样本进行实证检验。

我们的理论认识得益于两组社会学研究。首先,我们基于一个新制度主义的视角提出,恶意收购行为发生的频率是基于该行为被赋予的合法性。马克·苏奇曼(Mark Suchman, 1995:574)将社会合法性定义为“在社会所建构的规范、价值、信念及规定的系统中,关于一个行为主体的行为被视为值得、恰当和正确的一般性理解和设定”。我们把合法性当作一个多维度的概念。新制度主义理论认为,合法性立足于制度的三个要素,即规制性、规范性和认知性(Scott, 1995:34-37)。规制性制度要素认可了那些符合已确立的规章和法律制度的行动类型;认知性制度要素有助于行为主体建构那些用来指导行动并赋予行动以意义的符号性表达;规范性制度要素则告诉行为主体,哪些行为在文化上是适当的、被鼓励的,以及哪些行为符合公认的价值规范(尤其是被强大的有影响的行为主体所支持的价值规范)。

其次,我们受益于经济社会学中的市场分析。尽管这个领域的很多研究都集中于生产市场而非资本市场,但是经济社会学中的市场理论仍然为我们理解市场行为主体及其实践如何获得认同和地位提供了很多洞见(Dobbin and Dowd, 2000; Podolny, 1993; Podolny and Phillips, 1996)。市场并非理所当然的、随处可见的,也不能被假定是自然发展的(Fligstein, 2001; Stark and Bruszt, 1998)。经济社会学和新制度主义理论在很大程度上是相互兼容的。它们认为市场被社会和政治所建构,其中“既包括认知性的理解,也包括具体的社会关系”;市场“反映出这些它们背后的公司与国家的独特政治文化建构”(Fligstein, 2001:32, 97; 另见 White, 1981a, 1981b)。市场是“一个制度化过程的产物”,这种制度化对市场参与者及买卖双方的互动赋予了合法性(Fligstein, 1996:664; Zuckerman, 1999)。具体来说,我们遵循了弗雷格斯坦恩(2001)、道宾和多德(Dowd, 2000)的思路,强调用文化因素和政治力量来理解行为主体及其实践的合法性。

恶意收购和国家的公司治理模式

以往对公司治理制度和恶意收购的国家的比较研究,得到了一些描述性和定性的成果。运用詹姆斯·沃尔什和J. K. 苏尔德(James Walsh and J. K. Seward, 1990)的分类法,埃里克·杰达洛维奇和丹尼尔·夏皮罗(Eric Gedajlovic and Daniel Shapiro, 1998)的研究发现,很多国家的公司治理看起来都可以被归纳为两种

基本模式:第一种是以德国和法国为例的内部约束模式(internal constraints model)。在这种模式中,公司内部的过程、关系及结构对管理行为有着极其显著的制约。这些国家的公司常常认为拥有能有效监管经理人的董事会。在这个模式下,董事会常常被作为全体利益相关者(包括像雇员和大股东这样的群体)的利益代表(Alonso and Iturriaga, 1997; Charkham, 1994; Prowse, 1995)。所有权的集中被视为另一种内部控制机制,因为股票集中持有使投资者能相对容易地保护自身的利益(La Porta, Lopez-de-Silanes and Shleifer, 1999)。持有大量股票的投资者通常凌驾于经理人之上,原因在于他们享有表决权,拥有持续增强的经济动机来监督公司运作,实施“股东主导主义”(“shareholder activism”)。另外,管理层也能意识到,这些股东在维持股票价格稳定上的重要作用(Pedersen and Thomsen, 1997; Prowse, 1995; Useem, 1996)。比较研究通常认为,当这样的内部机制有效的时候,恶意收购在经济上就变得不必要了,而且在实践中也会比较少见。

131 美国和英国经常被认定为是公司治理的第二种理想型模式中的典型。这一模式基于外部的约束、分散的所有权和灵活的产权市场。管理层合同的终极职责在于实现股东收益的最大化(Guillén, 2000; OECD, 1998)。正如迈克尔·西利(Michael Seely, 1991:35-36)所宣称的:“上市公司不是为了做生意来回报债权人,不是为了鼓舞雇员的献身精神,不是为了赢得所在社会的支持,也不是为了生产最好的产品,以上这些都是服务于同一个目的的种种手段,即增加股东财富。”这一观点意味着尼尔·弗雷格斯坦恩(Neil Fligstein, 1990, 1996)所说的金融型公司治理理念的胜利,因为衡量股东财富成为评价管理业绩和公司效绩的最佳手段(另见 Davis and Stout, 1992)。在外部约束模式流行的国家,作为约束经理人的
一种机制,恶意收购倾向于发挥更加重要的作用(Roe, 1993; Davis and Stout, 1992)。其他的外部机制,还包括像股票期权这样的金融刺激,它能促使经理人努力提升股市业绩。在外部约束流行的国家里,内部约束通常比较软弱和缓慢,董事会不直接监控并且很少参与实际运作,而大股东和员工也很少参与董事会和咨事会(Becht, 1999; Jensen, 1989; Roe, 1993)。

尽管以前的研究在强调公司治理的国际差异方面取得了进展,但是很少有实证工作来验证其中一些特定的因果机制。在本章里,我们通过强调恶意收购的合法性条件的理论视角,来解释恶意收购的跨国差异。我们实证分析的独特性在

于,本研究首次应用了一个长期、庞大而且多样化的样本,来解释恶意收购的国家间差异。

恶意收购的制度分析视角

和其他所有商业和经济实践一样,恶意收购无法脱离制度而发生。经济行为嵌入在社会、政治和文化的结构里(Granovetter, 1985; Scott, 1995)。各地不同的制度塑造了公司不同的利益相关者们看待彼此角色和行为的种种方式(Pedersen and Thomsen, 1997; Prowse, 1995; Roe, 1993)。经济学家认为,制度是“一个社会中的博弈规则……是塑造人们互动的种种限制条件”(North, 1990:3)。社会学家则进一步提出,制度使行动成为可能,为行动提供信息,赋予行动合法性,并且制约知识和行动被建构的方式(Scott, 1995:51)。制度塑造了行为主体,并为行动提供稳定性和意义;在不同的情景下,制度界定了合法的、可接受的、适当的和合理的行为(Biggart and Guillén, 1999; Dobbin and Dowd, 2000; Guillén and Suárez, 1993; Scott, 1995)。

从制度的角度来看,公司治理既是一个社会问题,也是一个技术问题。经理人、所有者、债权人、雇员和其他利益相关者参与一个复杂的组织域中(organizational field),这个组织域塑造了一个国家与众不同的公司治理系统。但是,组织域中不同群体的目标会经常抵触,难以明确。而对不同公司治理行为的效用的疑惑,也增加了决策者所必须面对的环境中的不确定性。

由于这种高度的不确定及社会和政治的复杂性,组织对公司治理机制的选择不仅仅只考虑最优业绩和经济效率。我们提出,组织把引进、吸收及确立公司治理战略当作实现社会合法性的一种途径(DiMaggio and Powell, 1983; Meyer and Rowan, 1977)。为了保证信誉和维系生存,组织一定要争取合法性。对合法性的追求意味着,恶意收购在一个国家的使用,取决于它在多大程度上被作为该国整体制度的合理和公认的组成部分。

关于恶意收购对公司资产所有权的转移、对公司管理层的约束、对资源有效配置的实现及在损害其他人的情况下对某些利益相关者利益的保障,不同国家有不同的合法性认定。根据斯考特的观点(Scott, 1995: 34-47),合法性的规制性制度要素对理解恶意收购至关重要,因为不同国家对产权的定义存在差异(Campbell

and Lindberg, 1990; Fligstein, 1996:661; Sutton and Dobbin, 1996)。这些差异的直接后果就是公司所有权和控制权的转移可能存在多种方式,其中就包括恶意收购。合法性的第二个制度要素,即认知性制度要素,在这里同样有关,因为一般的市场交易和特定的收购企图,都是通过行为主体之间稳定而有规则的互动完成的(Fligstein, 1996:658; White, 1981b)。合法性第三个制度要素是规范性制度要素,它强调恶意收购与强势行为主体的价值标准保持一致的程度。这些行为主体或者直接参与公司治理,或者潜在地受到公司治理的影响(Dobbin and Dowd, 2000; Fligstein, 1996:662)。

在本章中,我们区分了可能为恶意收购提供规制合法性、认知合法性和规范合法性的六个制度变量。我们首先分析了不同公司法传统的影响,将其作为恶意收购的规制合法性的主要制度变量。然后,我们考虑了环境不确定性程度和股票交易正式化程度。这两个制度因素有助于行为主体参与恶意收购,因为它们提供了一个认知模板,使恶意收购对于交易者和其他利益相关者而言,成为了可能的和有意义的。最后,我们探讨了三个关键的利益相关者集团,即雇员群体、银行群体和周边社会如何运用各自的力量和影响来左右恶意收购的规范正当性。

规制合法性:公司法

因为公司法设定了被法律许可的公司行为和控制机制的一般框架,它能够对公司治理施加规制性影响。研究公司金融的学者已经证实,一个国家对投资者或债权人权利保护的程度,会导致该国公司特有的所有权模式、治理模式和金融模式(La Porta et al., 1998)。最重要的是,公司法界定了所有者的产权以及公司股票的可能转移方式。恶意收购给股东们提供机会来放弃所有权,并把管理权转交给出价最高的收购者。正如经合组织所认为的那样,转让股票所有权可能是股东最为基本的权利(OECD, 1999:18)。经合组织还提出,“反收购制度不应该用来作为管理层的保护伞”。因此,如果公司法重视股东利益而反对管理层或其他利益相关者的利益,那么恶意收购就会发生得更为频繁。

不同国家的公司法差异巨大。根据比较法学研究(Glendon, Gordon and Osakwe, 1994; Reynolds and Flores, 1989),拉·波尔塔和他的同事(La Porta et al., 1998, 1999)把不同国家的公司法传统归纳为五大类:英国普通法传统、法国

公司法传统、德国公司法传统、斯堪的纳维亚公司法传统及前社会主义国家公司法传统。英国普通法传统基于法官对具体案例的判决。法国和德国的法律起源于使用“法令以及内容广泛的法典作为判决的基本依据”的罗马民法(La Porta et al., 1998:1118)。法国的商业法典由拿破仑在1807年制定颁布,而德国的商业法典在俾斯麦的影响下于1897年被采纳。斯堪的纳维亚法律系统部分地基于民法。

英国、法国和德国的公司法伴随着各自帝国的、军事的、经济的或者文化的影响,在全世界范围内广泛传播。英国的前殖民地,包括美国、加拿大、澳大利亚、爱尔兰和新加坡都采用了英国普通法;法国法律传统在近东、北非和撒哈拉以南的非洲、印度支那、大洋洲和加勒比海地区这些法语殖民地传播,也扩散到了荷兰、葡萄牙、西班牙、意大利及它们各自的殖民地;德国法律传统影响了奥地利、瑞士、希腊、匈牙利、南斯拉夫、日本、朝鲜、中国台湾、中国大陆及其他一些国家和地区的公司法。最后,前社会主义国家需要被单列,因为它们的法律系统自1989年起就已经基本上无法为有效的公司治理提供一个良好的基础了(Spicer, McDermott and Kogut, 2000)。

对公司法传统的比较研究显示,对股东权利保护最好的是英国普通法,随后是斯堪的纳维亚和德国的法律,而法国的法律所提供的保护最差。公司法的如下几项特定原则能够使股东得到较好的保护:一股等于一票;可以用邮件投票;股东大会之前股份流动自由;实行累积投票制(cumulative voting)或者比例代表制(proportional representation);压制对少数股东的保护;拥有新股的优先权;以及召集特别会议的股东数限制较低(参见 La Porta et al., 1998)。比利时(法国传统)法律系统中没有这七项原则中的任何一项,而加拿大和美国法律(英国传统)中却可以找到其中的五项。基于以上七项原则对不同法律传统进行均值检验,可以确认,英国传统对股东提供了最好的保护(均值为4.0,即平均可以找到四条原则),随后是斯堪的纳维亚传统(均值为3.0)、德国传统(均值为2.33)和法国传统(均值为2.33)(La Porta et al., 1998, 1999)。

134

不同国家定义和管制股东权利的种种方式,有利于我们对恶意收购的合法性进行理论上的预测。我们认为,在那些把股东权利置于经理人和其他利益相关者之上的国家中,恶意收购受到的阻碍会比较小,所以我们假设,相比其他国家,遵

循英国普通法传统的国家中恶意收购的合法性更强(假设1)。

认知合法性:不确定性和日常互动

合法性的规制性要素强调要与已经确立的制度规则相一致,而认知性要素则强调行为选择被(关于现实的)知识所限制和充实(Scott, 1995:51)。认知框架帮助行为主体理解现实,并帮助行为主体展开对其有意义的行动。意义在行为主体的互动过程中产生,并且在对现实的阐释中被接受而得以延续。我们的分析集中于影响认知合法性的两个因素,即不确定性和市场参与者的日常互动。我们认为,在确定性很高的情况下,参与恶意收购竞标的行为主体或者那些直接或间接被他们所影响的行为主体,能够轻易评估收购目标的价值以及收购的后果。同样,参与者之间的制度化的日常互动经验有利于产生意义和相互协调。我们的基本观点是,只有稳定而有规律的交易融入参与者及其相关群体的经验,经济实践和市场才能够出现和发展(Fligstein, 1996:658)。

不确定性

对未来状态的不确定性使人们很难预测自己市场行为的后果,而且也使他人很难认可这些行为。如果市场是社会建构的,那么行为主体就需要从中获得意义(Biggart and Guillén, 1999; Fligstein, 1996; Podolny, 1993; Zuckerman, 1999),而不确定性则很有可能破坏经济实践或者市场的合法性。恶意收购要成为一种拥有合法性的经济实践,就需要参与者(目前的股东、恶意收购竞标者及经理人)和其他的潜在相关主体(公司中其他的利益相关者及所在社会)能够理解这种强迫企业重组的后果。我们区分了政治不确定性和经济不确定性,两者在不同国家和不同时期中都有明显的变动。

政治确定性取决于“游戏规则”的可预见性。如果政府订立的商业法规朝令夕改(规制措施、税收制度、产权制度和贸易政策),那么政治不确定性就会大大增加(Henisz, 2000a)。经济不确定性指的是影响宏观经济的关键指标(增长率、利率或者通货膨胀率)能够被准确统计和预测的程度。政治和经济不确定性对恶意收购不利,因为在不确定的情况下,参与者不能预知收购结果。收购者对目标公司的报价往往基于这样一个假设,即当收购发生时,规制措施、税收政策及产权制

度不会发生难以预料的变动。同样,不确定性越高,债权人和雇员也就越难联合评估或者回应收购者对重组好处所作出的承诺。

从认知的角度看,降低政治或者经济不确定性有助于参与者和其他潜在相关主体掌握市场形势。因此,我们假设,政治和经济不确定性越强,恶意收购的合法性就越弱(假设2)。

日常互动

公司收购是一个非常复杂细致的过程,需要双方公司内部和外部众多的承担不同责任的行为主体进行共同努力(Jemison and Sitkin, 1986)。如果收购行为受到被收购公司的抵制,这个过程将会更加复杂。一次恶意收购需要经理人、公司财务人员、投资银行家、外部审计人员和政府监管者之间形成一套共同的话语和理解。我们认为,这种共同的话语和理解是通过制度化的股票交易在一个较长时期内产生、固定并得到强化的。股票市场能够形成一个框架,在这个框架中,涉及恶意收购的众多组织的代理人进行着互动,并且使用一种标准话语来交换信息。

但是这样一个共享的框架,需要大量的时间和精力才能发展起来。因此,如果一个国家没有积累制度化股票交易的足够经验,恶意收购将被认为是一个异常复杂和艰巨的过程。虽然有些国家在几百年以前就由商人们建立了股票市场,可是也有一些国家的股票交易才刚刚开始几年。通过股票交易市场的运行,各种行为主体诸如本地公司、投资银行家、投资者、经纪人及监管者就有机会稳定和规范构成市场的社会关系和行为(Podolny, 1993; Zuckerman, 1999)。如果说恶意收购的合法性取决于几个行为主体之间复杂的相互作用的话,收购者将会发现,恶意收购在股票交易成为日常性活动之后将会更加容易。我们更进一步提出,交易经验积累所造成的效应可能是非线性的。低水平上积累的效应会高于高水平上积累的效应,即交易经验积累对于恶意收购合法性的影响随着积累程度提高而递减。因此,我们假设股票交易经验的积累能够增强恶意收购的合法性,但是这种影响效应递减(假设3)。

136

规范合法性和力量:雇员,银行和社会

从规范的角度看,一种经济实践的合法性在于它符合各种行为主体所认同的

价值和规范。价值规定了可取的目标,而规范规定了达成这些目标的适当手段。价值和规范是导向性的、评价性的,而且两者相互联系(Scott, 1995:37-40)。不过在很多社会场景中,社会成员之间的价值和规范是不同的。在这种情况下,我们就有必要分析哪种价值和规范成为了主流,而这一点往往要取决于各种力量的结构和运作过程(Perrow, 1986; Pfeffer and Salancik, 1978)。

现代公司就是这样的一个场景,其中并非全部利益相关者都具有相同的价值和规范,而且相互间就主导权也没有形成共识(Buhner et al., 1998; Guillén, 2000; Pedersen and Thomsen, 1997; Roe, 1993)。一些行为主体认为,恶意收购是实现效率与盈利的有效手段;而另一些则认为,恶意收购与追求稳定和团结的价值相冲突。恶意收购是一种特定的分裂性企业重组手段,因为它伴随着资产重新配置、解雇及其他一些带有伤害性的过程(Hirsch, 1986)。在社会学家看来,公司一直困扰于不同的价值规范的冲突(Fligstein, 1990, 2001; Guillén, 1994)。其他的一些理论视角也同意这样的判断。代理理论和产权研究认为,公司是一个不同利益相关群体之间的“契约关系体”,公司治理结构不仅必须协调各个群体的利益分歧,还必须以各方都能接受的方式来分配资源(Jensen and Meckling, 1976; Fama, 1980; Jensen, 2000)。

137

杰弗里·菲弗和杰拉德·萨兰西克(Jeffrey Pfeffer and Gerald Salancik, 1978)认为,对于那些给组织提供关键资源的强势行为主体的价值和规范,目前的管理层和潜在的收购者都保持着最清醒的认识。劳动力和信贷或许是最明显的例子,尤其是这两者的供给常常由组织化的行为主体(工会和银行)所控制。另外,我们还要考虑同样作为利益相关者的周边社会的价值规范的影响。

组织化的雇员

组织的跨国比较研究很早就发现,组织化的雇员能够影响组织结构,影响战略性决策的制定,影响国家、产业及公司层面的效绩表现(Bendix, 1956/2001; Cole, 1985; Guillén, 1994)。大量这类研究表明,组织化的雇员所持有的价值及规范,通常会反对公司重组带来的分裂性后果。与这类研究一致,我们认为,因为恶意收购潜在的分裂后果,组织化的雇员大多不会支持恶意收购。和效率与盈利相比,公司的雇员更加看重工作岗位的稳定性和公司的团结一致。恶意收购作为

一种公司重组方式或许有助于提高效率和盈利能力,但是它经常以危及雇员工作为代价。这种观点不仅被社会学家所接受(例如 Hirsch, 1986),而且也得到了经济学家的响应。根据安德烈·施莱弗和劳伦斯·萨默尔(Andrei Shleifer and Lawrence Summer, 1998)的研究,恶意收购为即将接管公司的管理团队提供了一个特别的机会,来打破原公司管理层和其雇员所订立的长期合同。这种对原有合同的破坏,往往包括解雇和向未被解雇者提出更高的要求。

雇员反对恶意收购的行动可能取决于组织化工人运动的制度角色及其斗争性。不同国家的工人组织在这两个方面有着很大的不同(Guillén, 2000; Roe, 1993)。一些国家的工会已经与一个或多个主要政党结成紧密的联盟;也有一些国家的工人很难发出自己的声音。例如在德国及其他几个中欧和北欧国家,强有力的工会享有法律权力来保障雇员代表进入公司董事会。这提高了公司雇员阻止不受欢迎的恶意收购的能力,并提高了他们抵抗恶意收购不良后果的能力。而在其他国家和地区特别是南欧、拉丁美洲和东亚,工会并不愿意承担这种制度角色。它们更倾向于从事有组织的抗议,包括罢工及其他形式的集体行动。我们认为,有组织的雇员的斗争将减少恶意收购,因为它增加了收购者的成本。尽管工会可以通过在公司治理结构(例如董事会)中扮演一种制度角色,对公司治理间接施加影响,可是对恶意收购发起者而言,正是有组织的雇员的分裂性行动切实地威胁了恶意收购的可能。因此,我们假设一个国家有组织的雇员的斗争性越强,恶意收购的合法性就会越弱(假设4)。

138

银行

商业银行是次重要的利益相关者。在不同的国家,它们的功能有着很大的不同(Glaeser and Shleifer, 2000; Prowse, 1995)。在美国,银行主要作为贷方,它们对非金融性公司的投资以及在股票市场的活动(包括承销、中介和交易)受到了严格的限制。在大萧条期间,美国商业银行受到的这些限制因为民粹主义情绪而进一步得到了强化。而在其他国家,银行则在经济中发挥着更为重要的作用,它不仅提供贷款,而且还是股票市场重要的中介机构及资产持有者。在很多这样的国家中,银行要代表小股东来承担监督公司行为的功能。这种监督主要通过代理机制及年度股东大会来实现。因此在某些国家中,银行经常能够操纵全国一半以上

的公司投票权,即使这些银行只占有 10%到 15%的股票份额。

银行能够直接控制大批非金融性公司的股票,担任股市中间人,或者通过代理机制为大部分利益相关者代言,这些事实使它们被看作和其他股东一样能从恶意收购中获益。可是事实上,有研究指出,这样的银行往往偏好公司控制的稳定,而非恶意收购的潜在不稳定效应。德意志银行主管埃伦·施奈德-列内(Ellen Schneider-Lenné, 1993:22)为这个观点提供了一个例证,他曾批评“在美国和英国发生的那些过多的收购战”、“公司由此而卷入的高额债务”,以及“收购者得手后掠夺公司资产实现快速回报的招数”。

为什么这样的银行会倾向于反对恶意收购呢?它们本可以在那些公司中占有股份及拥有代表权和投票权。有三个主要原因:首先,拥有大量股份和投票权的银行往往是公司内部的知情人,它们能够通过其强势地位撤掉公司董事及委任公司的 CEO,所以它们几乎没有必要为了获得影响力和控制权而诉诸收购(Davis and Stout, 1992)。

其次,很多国家的银行是非金融性公司的大股东,这种地位保证了这些银行能够排他性地实现获利丰厚的交易。突出的例子就是电气和电信运营商,它们往往需要一个“本家银行”(“house bank”)来处理自己的银行业务,包括投资基础设施项目及管理自身大量的商业收支。因此,即使股东银行可以凭股息获得收入,但是比起这些银行与所持股公司的商业关系所带来的收益,股息收入往往相形见绌。从股东银行的角度来看,恶意收购将会打破这种有利可图的商业关系(Bühner et al., 1998; Guillén, 2000; Roe, 1993)。

第三,在一些经济体中,银行在所持股公司中高度可见和极为重要的地位,意味着它们通常会受到其他利益相关群体的严密关注。结果,银行会意识到,恶意收购所导致的负面公众舆论给声誉带来的损失,将远远超过收购本身获得的实际经济效益(Baums, 1993)。罗尔夫·布赫纳(Rolf Bühner, 1998)和他的同事发现了这种情况的一个确切例证:德意志银行曾经面临一次因为公司收购导致的公共关系危机,当时钢铁工人围住德意志银行的法兰克福总部,工会威胁要撤出存款。德意志银行回应了媒体的呼吁,收回了对这起两家公司协商合并仅仅一年以后就发生的公司收购的支持。由于以上这三个原因,我们假设,如果在一个国家里,银行作为非金融公司的股东或者是股票交易的中介人所受到的限制越严格,恶意收

购的合法性就会越强(假设5)。

社会

与组织化的雇员和银行一样,社会也是公司一个重要的利益相关者,其价值观念与公司收购者或者股东的价值观念可能一致,也可能不一致。在收购者看来,恶意收购最合理的理由就是能够通过协同增效(synergy)或者对经济损益进行再分配,来创造或者攫取更多的财富。在这个背景下,协同增效指的是公司合并后由于资源或者能力的互补,所能实现的单独一方从前无法实现的效率和产量的提升;而再分配则指占有其他人的经济利益。虽然被收购公司的雇员群体和管理层被发现是最容易受到收购伤害的群体,社会学家和经济学家注意到,恶意收购也会有害于社会公众(Hirsch, 1986; Shleifer and Summers, 1988)。这些损失有时非常明显,比如,收购会导致一个小镇工厂的倒闭,或者急剧破坏先前得到保护的自然资源(Harris, 1996)。

协同增效有可能会因为带来经济实惠而受到欢迎,可再分配却会带来明显的道德困境和相互间的争斗。一个社会能够认同协同增效或者容忍再分配的消极后果,至少部分地要取决于它的整体文化价值。吉尔特·霍夫斯蒂德(Geert Hofstede, 1980:213-219)的研究区分了国家之间不同的文化价值维度。特别地,他定义和测量了个人主义,即社会成员的价值观念中将追求个人利益置于群体、集体或者社会利益之上的程度。个人主义与追求效率和盈利的价值观念相一致,而集体主义则与追求安全和社会公平的价值观念相一致。因此,个人主义通过其文化价值对行为规范的塑造来影响人们。恶意收购被认为符合个人主义价值,而与集体主义价值相冲突(Hirsch, 1986; Shleifer and Summers, 1998)。

在国家文化和组织两个层面,个人主义价值观和恶意收购的关系都是可以被清楚分析的。在个人主义价值盛行的国家,我们预计社会将会把收购者努力为自身和股东牟利的行为当作合法的和可接受的,因为这种努力被认为可以促进社会整体财富的长远性增长。这种个人主义框架和弗雷格斯坦恩(Fligstein, 1990)所描述的金融型公司治理理念相一致,即把实现股东收益的稳定和增长作为核心目的。相反地,这种观念在集体主义或者社群主义(communitarian)文化中却不太可能流行。在这些文化里,公司治理的中心问题是实现各种利益相关群体之间,利

益需要的更为公平和谐的调和。在集体主义文化中,恶意收购者的动机将在很大程度上被认为给社会造成不良影响。因此,集体主义和社群主义价值对恶意收购施加了更多价值规范上的阻碍,而个人主义文化则能促进恶意收购。在组织层面,集体主义价值“倡导组织成员对组织拥有更多的情感依赖”(Hofstede, 1980: 217),所以坚持集体主义价值的雇员,很少会接受恶意收购所带来的经常是伤害性的重组和调整。因此,我们假设一个国家的个人主义程度越强,恶意收购的合法性就越强(假设 6)。

实证研究

141 我们收集了 61 个国家从 1988 年至 1998 年间 11 年的数据。这些收购活动的信息取自证券资料公司(Securities Data Company,简称 SDC)的白金数据库(SDC, 1999)。虽然这个数据库从 1985 年起就开始收集国际信息,但是只有从 1988 年开始,其数据质量才符合我们的研究目的。即使把早年的数据包括进来,我们的结论也并不会发生改变。

该数据库包括公开交易和私下交易。如果被作为收购目标的公司的董事会正式抵制收购方案而收购者坚持收购,SDC 就将这个收购行为归类为“恶意收购”。威廉·施瓦特(William Schwert, 2000)基于 1975 年至 1996 年发生的 2 346 起收购案例,对恶意收购的四种操作化定义进行了比较,他发现 SDC 的定义与华尔街日报/道琼斯新闻服务(WSJ/DNJR)的定义具有最高的正相关。SDC 对恶意收购分类可以说是相对保守的,因为它所认定的恶意收购数目虽然高于 WSJ/DNJR 的认定,却显著低于基于非协商收购或者收购前评估所认定的恶意收购的数目。就本研究而言,SDC 数据因为对世界各国的广泛覆盖程度而具有明显的优点。这个数据来源包括:基于英语和其他语言的超过 200 种的新闻来源、证券交易委员会档案的国内国际版本、有关公司收购的出版物和信息,以及来自投资银行、法律公司和其他咨询机构的非官方信息。虽然有些重要问题(诸如交易报告标准的差异和可用数据的差异)对在跨国检验中的有效性有很大影响,但是 SDC 的数据通常被认为是研究全球公司收购活动最好的资料(Guillén, 2000; Prowse, 1995)。

我们把已公布的恶意收购报价的数量作为测量不同国家恶意收购合法性的

一个指标。只考虑出价最高的恶意收购,将会影响因变量的样本从而导致分析的严重偏差。我们分几步来建构因变量:首先,我们下载 SDC 在所研究年份中的公司收购报价的完整列表。接着,我们按照年份、公司收购类型(恶意或者非恶意)及被收购公司所在国,对这些记录进行分类。我们成功地对 SDC 的 249 028 项记录进行了分类。因为有些分类信息不完整,我们不得不剔除其中的一些记录,这些记录不超过总数的 1%。这个分类工作提供了每一个国家每一年的恶意收购和非恶意收购的数量。

我们对自变量的测量使用了多种资料。我们采用了拉·波尔塔(La Porta)和他同事所使用的国家法律传统分类(La Porta et al., 1999)。我们还采用了维托尔德·海尼兹(Witold Henisz)的方法来量化每个国家不同时期的政治不确定性(Witold Henisz, 2000a, 2000b)。海尼兹的“政治约束指标”指标测量了“政府承诺不干扰私有产权的能力”(另见 North, 1990)。这个指标包括了拥有否决权的政府独立部门的数量(包括行政部门、高等立法机构、低等立法机构、司法机构和地方政府),以及这些部门内部和相互之间的偏好分布。海尼兹根据政府部门的数量、部门间的政党联盟及立法机构中的党派结构,收集了 157 个国家从 1960 年到 1998 年间每一年的政治系统的特征数据。理论上讲,政治约束指标在 0(没有被约束)和 1(完全被约束)之间变动。随着政治体系中否决权的增加、否决权被不同的党派所控制的程度的提高,以及决策者的偏好与立法和司法机构中的党派偏好相互符合的程度的提高,政治约束指标的值相应增加。为了使变量值的提高代表政治不稳定性加剧,我们直接采用了海尼兹的原始测量值。我们还采用了路易斯·塞尔文(Luis Servén, 1998)的方法来测量非预期的宏观经济变动。通过一般性条件非离中趋势法(generalized conditional heteroskedasticity, 即 GARCH),我们计算了特定年份中名义国内生产总值的条件方差的自然对数。^[1]政治不确定性和经济不确定性之间的相关系数是+0.37。我们在分析中使用了这两个指标。

为了确定一个国家股票交易开始的正式时间,我们首先参考了《世界股票、金融衍生物和商品交易 MSCI 手册》(MSCI, 1999),其中包含了大多数主要国家股票交易的简要历史。我们以一个国家最大的证券交易所成立的日期或者年份,作为该国正式股票交易的开始点。如果这个主导的证券交易有一个有据可查的前身,我们就选择这个早期股票交易市场的成立时间作为开始点。我们发现,MSCI

手册中对股票交易市场开始时间的记录有很多比较模糊(常常相差几年)。对于模糊的情况,我们参考了相应证券交易所的网站。在进行了这些额外的资料搜寻后,仍然有十个国家无法确定其正式股票市场开始的确切时间。于是,两位作者根据所收集到的所有数据,对这些国家的股票市场开始时间进行了分别推断,两人的相互印证率是80%。对于剩下两个有争议的国家,两位作者通过反复讨论达成了双方都能接受的结论。为了计算正式股票市场成立至今的年份*,我们从本研究的所在年份中减去市场起始年份,从而测量出时间长短。为了检验假设三所预测的非线性效应,我们的模型中包括了这个时间变量的一次项和二次项形式。

143

国际劳工组织的《劳工统计年鉴》(1994—1999),提供了有组织的雇员斗争性的一个指标,即每年由于罢工而导致的停工日数量。^[2]因为每年罢工数据变化很大,我们计算了三年的平均值。我们通过詹姆斯·巴斯(James Barth)、卡普里奥(Caprio)和罗斯·列文(Ross Levine)所建立的两个4点量表,来检测每个国家中银行占有和控制非金融性公司的能力,以及银行“从事股票承销、中介行业、交易及参与共同基金产业所有方面”的能力(2000:14)。得分1点(不受限制)或者2点(被许可但是受限)表明,银行在国民经济扮演了比较核心的角色;3点(受限制的)或者4点(被禁止的)反映出银行的影响范围很小。我们把这两个银行测量指标结合起来得到一个综合性指标,其理论上的波动范围从2到8。因为数值越高表明对银行的限制越大,我们预计恶意收购与这些测量值之间是正相关的。巴斯和他的同事们记录了1980年以来国家制度变化的详细数据,这个测量可以建构一个历时变化(time-varying)变量。

我们用霍夫斯蒂德(Hofstede, 1991)的分值来测量一个国家的个人主义程度。因为文化倾向被认为是相对稳定的(Hofstede, 1980, 1991),所以同一个国家的历年个人主义分值记录都相同。

我们也收集了六组控制变量的相关信息,这些控制变量包括在所有的模型中。以前的研究表明,恶意收购的发生具有波动性,并且对商业周期变化比较敏感。因此,我们的模型中包括了历年国内生产总值的增长率。因为恶意收购水平被认为在很大程度上代表了所有收购行为的水平,我们也控制了非恶意收购的数

* 即股票市场的年龄。——译者注

量。这种控制变量也为理解给定国家对市场安排公司股份交易的许可程度,提供了一个指标。为了控制经济活动的总体水平,我们的模型还包括了历年国内生产总值(单位以10亿美元计)。本地股票交易市场的规模与国家总体经济规模的关系,在不同的国家存在着巨大的差异。因此,我们也将股市资本总额(单位以10亿美元计)作为恶意收购的潜在相关因素。为了评估产业结构的差别,我们计算了每个国家每年全部被收购公司所在产业的百分比。这些产业的划分根据SDC的分类,即农业和采矿业、工业和制造业以及服务业。最后,我们还包括了一系列年份的虚拟变量。

我们的因变量(恶意收购报价的公布数量)具有一些重要特征:这个变量的取值非负;该取值是代表恶意收购报价频次的一个整数;变量的分布呈现出过度离散(overdispersion)的状态;它是一个包括每个国家每年的观察值的历时性变量。当因变量是非负整数时,泊松回归模型比普通最小平方估计模型(ordinary least squares)要合适。为了调整过度离散,我们使用了负二项回归模型,这是泊松模型的一般形式,其中均值与方差的假设被放宽了(Cameron and Trivedi, 1998; Hausman, Hall and Griliches, 1984)。当历时性的集群数据与观察值之间相互独立的假设不符时,我们可以使用一般化估计方程(generalized estimating equations, 简称GEE)的方法,调整参数估计和它们的标准误(Liang and Zeger, 1986; Zeger, Liang and Albert, 1988)。GEE考虑到了同一集群数据中不同记录之间的相关性,因此它能够提供有效的参数估计,并且能够改进对标准误的估计(参见Allison, 2000; Diggle, Liang and Zeger, 1994)。和随机效应模型(random-effects models)相比,GEE计算方法具有一些优势:因为它计算量少,从而受不稳定性和模型建构的影响较小。考虑到因变量有很多记录为零的情况,GEE的特点对我们分析来说特别适合。我们的负二项回归模型使用了GEE估计,并假定了相关结构可互换,即在同一个国家的数据集群中所有记录之间具有同样的相关结构。^[3]

虽然我们有时不能找到每个国家在11年中每年所有的数据记录,但是不能据此怀疑这些数据是由于不符合我们的理论而被刻意忽略的。基于这种数据状况,我们的分析是基于一个不均衡历时数据组。表6.1列出了样本的描述性统计、相关系数及组成。分析所用的样本同时包括了发达经济体和新兴经济体。

表 6.1 样本的描述性统计、相关系数和组成

	均 值	标准差	1	2	3	4						
1. 恶意收购的数量	1.97	7.88	—	—	—	—						
2. 公司法传统(英国公司法传统=1)	0.37	0.48	0.28*	—	—	—						
3. 政治不稳定性	0.63	0.21	-0.05	0.06	—	—						
4. 经济不稳定性	-5.74	2.8	-0.17*	-0.16*	0.37*	—						
5. 股票市场年龄	94.88	76.5	0.29*	-0.19*	-0.22*	-0.25*						
6. 股票市场年龄的平方数	14 842.27	24 152.35	0.22*	-0.15*	-0.20*	-0.24*						
7. 罢工导致的停工日数量(1 000 天)	1 917.49	11 327.16	0.04	0.13*	0.05	0.02						
8. 银行所受限制	3.98	1.49	0.09	-0.07	0.09	0.27*						
9. 个人主义分值(对数值) ^a	3.82	0.59	0.31*	0.06	-0.47*	-0.54*						
10. 国内生产总值(10 亿美元)	503.94	1 239.79	0.60*	0.05	-0.13*	-0.22*						
11. 国内生产总值增长率(百分比)	3.39	3.69	-0.03	0.16*	0.11	0.02						
12. 股市资本总额(10 亿美元)	322.14	1 152.93	0.58*	0.14*	0.10	-0.21*						
13. 非恶意收购的数量	456.83	1 499.21	0.75*	0.23*	-0.07	-0.21*						
			5	6	7	8	9	10	11	12		
1. 恶意收购的数量	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2. 公司法传统(英国公司法传统=1)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3. 政治不稳定性	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4. 经济不稳定性	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5. 股票市场年龄	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
6. 股票市场年龄的平方数	0.91*	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
7. 罢工导致的停工日数量(1 000 天)	0.01	-0.01	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
8. 银行所受限制	-0.28*	-0.30*	0.02	—	—	—	—	—	—	—	—	—
9. 个人主义分值(对数值) ^a	0.52*	0.41*	0.08	0.27*	—	—	—	—	—	—	—	—
10. 国内生产总值(10 亿美元)	0.35*	0.25*	0.03	0.28*	0.28*	—	—	—	—	—	—	—
11. 国内生产总值增长率(百分比)	-0.09	-0.09	-0.02	0.15*	-0.48*	-0.07	—	—	—	—	—	—
12. 股市资本总额(10 亿美元)	0.28*	0.21*	0.02	0.26*	0.24*	0.89*	-0.02	—	—	—	—	—
13. 非恶意收购的数量	0.35*	0.27*	0.04	0.14	0.32*	0.78*	-0.05	0.88*	—	—	—	—

注:483个国家-年份记录,61个国家。

样本组成:最小的样本包括30个国家:澳大利亚、奥地利、比利时、巴西、加拿大、智利、丹麦、芬兰、法国、德国、希腊、印度、意大利、日本、马来西亚、墨西哥、荷兰、新西兰、挪威、菲律宾、葡萄牙、新加坡、南非、西班牙、瑞典、瑞士、泰国、土耳其、英国和美国;较大的样本又包括了另外9个国家:阿根廷、哥伦比亚、厄瓜多尔、萨尔瓦多、印度尼西亚、以色列、卢森堡、巴基斯坦和秘鲁;最大的61国样本除了上面39国以外还包括:孟加拉、博茨瓦纳、哥斯达黎加、塞浦路斯、捷克、埃及、加纳、匈牙利、冰岛、牙买加、肯尼亚、毛里求斯、摩洛哥、纳米比亚、尼日利亚、巴拿马、波兰、罗马尼亚、俄罗斯、斯里兰卡、特立尼达和多巴哥、突尼斯

^a 样本数为330个国家-年份记录,39个国家。

* $p < 0.01$ 。

资料来源:作者收集整理。

结论

表 6.2 显示了我们分析的结果,由于有两个自变量(对银行的限制和个人主义的分值)含有大量的缺省数据,我们将基于两个不同的样本来报告统计结果。模型 A 是只有控制变量的基准模型。模型 B 增加了规制性制度、认知性制度和规范性制度的变量:英国法律传统的虚拟变量、不确定性、股票市场年龄及工人运动斗争性。A 模型、B 模型都建立在我们较大的样本基础上(483 个记录,61 个国家,11 年)。模型 C 采用了和模型 B 相同的模型设计,不过它基于一个较小的样本(330 个记录,39 个国家,10 年)。该样本删除了对银行的限制和个人主义的分值这两个剩下的规范性制度变量中有缺省值的那些记录。模型 D 中包含了剩下的这两个变量。全部模型都呈现出显著的模型适合度(goodness-of-fit) ($p < 0.001$)。沃尔德卡方检验表明,模型 B 和模型 A 相比在统计上具有明显的改进($p < 0.001$),而模型 D 和模型 C 相比在统计上具有明显的改进($p < 0.001$)。

表 6.2 恶意收购数量的负二项回归模型

146

	假设	模型 A	模型 B	模型 C	模型 D
英国公司法传统	H1: +	—	2.14*** (4.77)	2.23*** (5.57)	1.70*** (4.29)
政治不稳定性	H2: -	—	-2.01*** (-3.53)	-2.07*** (-3.00)	-0.58 (-0.66)
经济不稳定性	H2: -	—	-0.06 (-0.86)	-0.02 (-0.22)	0.11 [‡] (1.72)
股票市场年龄	H3: +	—	0.04*** (5.20)	0.05*** (5.28)	0.03*** (3.01)
股票市场年龄的平方数	H3: -	—	-0.09*** (-4.72)	-0.10*** (-4.91)	-0.06*** (-3.20)
罢工导致的停工日数量 ^a	H4: -	—	-0.08* (-2.44)	-0.09* (-2.26)	-0.09 [‡] (-1.80)
银行所受限制	H5: +	—	—	—	0.18* (2.49)
个人主义分值	H6: +	—	—	—	2.66*** (3.94)

(续表)

	假设	模型 A	模型 B	模型 C	模型 D
国内生产总值 ^a	—	-0.4 (-1.27)	-0.04 (-0.34)	0.01 (0.11)	-0.01 (-0.05)
国内生产总值增长率	—	-0.03 (-1.51)	0.02 (0.44)	0.05 (0.87)	0.13 (1.61)
股市资本总额 ^a	—	-2.05*** (-6.71)	-0.64*** (-4.01)	-0.68*** (-4.56)	-0.67*** (-3.47)
非恶意收购的数量 ^a	—	2.33*** (5.49)	0.67*** (3.13)	0.60*** (3.33)	0.58*** (2.75)
年份虚拟变量	—	Included	Included	Included	Included
产业结构	—	Included	Included	Included	Included
截距	—	-2.04	-9.97	-15.13	-40.41
N(观察数量)	—	483	483	330	330
国家数量	—	61	61	39	39
Wald chi-square	—	687.7***	1 334.75***	1 087.65***	1 714.16***

注:使用一般化估计方程(GEE)来处理历时性数据的估计。

z 值在回归系数下方的括号内。

^a 系数乘以 1 000。

*** $p < 0.001$; ** $p < 0.01$; * $p < 0.05$; ϕ $p < 0.10$ (two-tailed tests)。

资料来源:Authors' compilation。

147

从模型 B 到模型 D 的统计结果有力地支持了假设 1 对规制性制度影响的判断。遵从英国公司法传统的国家里发生了较多的恶意收购。假设 2 关于不确定性的认知性制度影响的判断,在统计中得到了混合的结果。经济不确定性从未达到过显著水平(除了在模型 D 中与假设方向相反而近乎显著的统计结果)。政治不确定性在模型 B 和模型 C 中高度显著,但是一旦我们在模型 D 中控制了对银行的限制和个人主义的分值,政治不确定性就不显著了。尽管在较大样本的模型 B 或者较小样本的模型 C 中,政治不确定性显著而且点估计值非常近似,但是在模型 D 里增加了新变量后就变得不显著了。因此我们必须得出结论,即当模型设计被充分展开时,统计结果不支持假设 2。这种不显著或许可以归因于政治不确定性和经济不确定性与个人主义的高度相关。另一个因素可能是较小样本规模中的那些国家的政治不确定性和经济不确定性的变化的减少。这个小样本排除了大部分欠发

达国家,而这类国家常常伴随着高水平的政治、经济不确定性(参见表 6.1)。

关于股票市场年龄的认知性制度作用,我们发现了显著的不因样本量和变量结构而改变的统计结果(参见模型 B、模型 C 和模型 D)。这些模型中被一致发现的股票市场年龄一次项的正系数和二次项的负系数,说明股票交易市场年龄的增长可以带来更多的恶意收购活动,而且这个提高的效应是递减的,这就支持了假设 3 的判断。股票交易市场年龄的影响的最高值在模型 B 中为 241 年,在模型 C 中为 236 年,模型 D 中为 232 年。只有四个国家的股票交易市场年龄高于这些最高值点。在一些这里并没有列出的统计里,我们使用了非恶意收购的累加值,作为对日常互动的代理测量,其结果是相似的。

关于规范性制度的影响,我们发现了显著而可靠的统计结果来支持假设 4,即工人运动斗争性对恶意收购活动有负面影响;假设 5,即对银行的限制对恶意收购有正面影响;和假设 6,即个人主义对恶意收购有正面影响。这三个假设受到的统计支持不因样本规模和模型设计而改变。强斗争性的工人运动、就持股或经纪业务而言,受限较少的银行以及非个人主义的社会,这些行为主体所代表的价值规范减少了恶意收购的数量。

考虑到美国和英国存在的大量恶意收购,我们把这两个国家从表 6.2 的样本中去掉,再进行重复分析。除了工人运动斗争性在模型中失去了显著性以外,这些分析所得出的结果与以前一致。

为了检验我们的统计模型是否也能预测非恶意收购行为,我们将非恶意收购当作因变量而重复了以上分析(统计结果没有列出)。总的来说,统计结果相对无力和不稳定。在新的模型 B 中,英国法律传统和政治不确定性失去了统计显著性,而且工人运动斗争性的作用方向发生了逆转。非常重要的一点是,我们的假设是特定地围绕恶意收购及其在公司治理中的作用来设计的,这就是这些模型无法分析非恶意收购的主要原因。

讨论和结论

对于国家间公司治理实践的差别,现有文献已经进行了有价值的描述性分析,但是这些研究经常忽略了不同国家之间,公司治理中持续存在的复杂变化,而且它们在很大程度上也没有解释这些差别背后的原因。我们在本章的目标就是

要基于恶意收购的例子,提供一个对公司治理国家差异的解释。在本章的开始,我们把这些公司治理差异和国家的具体制度的特征联系起来,这些制度从规制性、认知性及规范性的角度,为组织行为提供了合法性。规制性制度要素包括使恶意收购成为可能的基本规则和法律;认知性制度要素提供框架来帮助行为主体处理实践中的不确定性;规范性制度要素则告知行为主体,其实践是否与环境中的其他行为主体所持有的价值标准和规范相一致。我们提出用公司法传统测量规制性制度要素,用经济和政治不确定性及股票市场年龄测量认知性制度要素,用利益相关者的影响(工人运动斗争性、对银行的限制以及个人主义)测量规范性要素。基于由 39 个国家和 61 个国家分别构成的历时 11 年的样本,我们的实证研究证实了上述三个制度要素都有助于解释国家间恶意收购的分布差异。我们所列出的六个假设,除了一个以外,其余的假设都得到了一贯而可靠的实证支持。即使改变了样本和模型设计这些结论也不受影响。

美国公司治理的研究通常集中于讨论股东和经理人各自的利益,而本章阐明了其他利益相关群体对于公司治理的影响。和以前的比较研究一样,我们发现就不同利益相关群体而言,不同的国家之间在公司治理上存在着显著的差异(Blair and Roe, 1999:163-193; La Porta et al., 1998, 1999)。例如,关于德国的协同决策系统的研究,记录了工人如何在不同的内部控制机制中发挥作用,这些内部控制机制包括车间中的工人团体以及公司层面的监督委员会(Streeck, 1992; Rogers and Streeck, 1995; Pistor, 1999)。同样有研究表明,银行在日本的财阀经济体系中扮演着重要的角色(Andersen, 1984; Streeck, 1992; Gerlach and Lincoln, 2000)。通过对恶意收购的讨论和分析,我们试图说明利益相关者如何成为合法性的仲裁者,以及他们对公司的影响如何超越了传统公司治理中对他们的定位。

尽管恶意收购是“好”是“坏”尚没有形成共识,但我们的分析为理解这一重要现象背后的动力,提供了更深层次的解释。本文实证分析中所使用的规制性制度变量、认知性制度变量及规范性制度变量,通过基础性的方式总结了不同国家的特征。不同公司之间差异如此明显,这是因为它们身处于不同的法律环境、股票交易的历史及利益相关者的力量 and 影响。我们认为,讨论恶意收购的好坏只是看待问题的一个视角,而分析它们在不同国家的合法性或许是能提供更多洞见的一

个互补性视角。对于合法性的强调,本文沿袭了杰拉德·戴维斯和亨里希·格里弗(Gerald Davis and Henrich Greve, 1997)的重要的理论线索,他们解释了规制、认知及规范等因素,如何影响“毒丸”和“金降落伞”这两种美国式的涉及公司收购的治理方式的扩散。当然,公司治理领域之外的研究者也没有忽略对社会合法性过程如何驱动和约束经济行为的探讨。基兰·希利(Kieran Healy)在本书中就详细分析了器官移植支持者如何把器官捐赠转变成为合法的市场活动。

本章还讨论了不同国家对公司所持有的不同态度。如查尔斯·佩罗和高柏在各自章节中所阐述的那样,我们指出了制度对有关公司的观念所起到的重要作用。佩罗发现美国的政治和法律制度有助于大型科层制公司的主导,高柏发现日本的制度环境催生了这样一种观念,即通过复杂的产业间安排而联系在一起的小企业是一种更优的经济选择。我们的研究表明,如果一个国家的制度环境更倾向于把企业视为“一束金融资产”,而非一种社会实体,恶意收购就会更加流行。因此这项恶意收购的实证研究,可以用来评估在不同社会中的不同公司观念的分布。虽然组织社会学的很多研究都强调,公司嵌入在更广泛的社会环境中,而这些社会环境提供了公司所依赖的重要资源(参见例如,Perrow, 1986; Pfeffer and Salancik, 1978),但是几乎没有跨国研究探讨过系统性的制度方式差异所导致的国家差异。

值得注意的是,关于公司的不同观念和恶意收购的合法性之间的联系,对于实际经济生活中的经理人而言并非空谈。作为一个公司律师和反收购的倡导者,埃德蒙德·J.凯利(Edmund J. Kelly, 2001:1, 28)在关于赞成和反对恶意收购的争论中,设想了一番两人对话。赞成收购的人认为,商业公司仅仅是纸面上的实体,而公司的经理人“应该有一个高于其他一切的目标,即实现股东财富的最大化”。而相反,反对收购的人认为,公司是“社会和经济进步中重要而令人兴奋的新型载体”,其主要目标是“保护和促进社会整体利益的增长,这其中应该包括……但不能只为了股东的利益”。从本章的观点来看,凯利和与他有类似想法的活动家的努力(包括呼吁反收购立法、挑战关于收购优点的假设以及呼吁强有力的利益相关群体),都应该被视为是非制度化(deinstitutionalize)恶意收购的一些尝试。近来美国恶意收购活动的减少,可能意味着他们已经取得了一些成功。但是我们对于这样的推论抱有谨慎的态度,因为恶意收购活动毕竟是周期性波动的。

我们的发现符合经济社会学和新制度主义理论中的很多关键原则。组织行为不会仅仅因为它们在普遍经济意义上更有优势,就能快速而广泛地得到推广。同样,效率低下或者效用失灵也并不总是被当作改变固有经济行为的理由。研究市场和经济的社会学认为,所谓的理性行为是以主体间性的方式被决定的(inter-subjectively determined)(Smelser and Swedberg, 1994; Dobbin and Dowd, 2000)。正如马克·米兹鲁奇和杰拉德·戴维斯关于美国银行的全球化战略的研究,我们认为一种经济行为被采纳和传播,与社会中最具影响力的行为主体的偏好和观念有关。而与马克·米兹鲁奇和杰拉德·戴维斯不同的是,本文关注的是模仿和传播有可能发生失败的一种经济实践。不同国家里,利益相关群体之间的力量分布是不同的。因此,像恶意收购那样可能严重打乱社会财富分配方式的经济实践,在很多国家常常不被接受。

151 我们的实证研究也对不同国家公司治理行为趋同的争论具有启发意义(Guillén, 2000)。不同国家中公司治理的差异可以实证性地追溯到这些国家的制度和结构特征,这一事实意味着无论一种治理行为多么合适和有效率,我们也不能假设它能够无条件地传播。只有当相关的制度要素在不同的国家中趋同时,广泛的传播才有可能出现。比如,以前的研究已经指出,法律制度在可预见的未来一般是不会发生改变的(La Porta et al., 1998; Roe, 1993)。我们的实证材料表明,恶意收购只与特定的规制、认知和规范相联系。因此,我们预计不同国家的恶意收购活动的水平在未来将继续存在差异。

最后,我们的分析对制度的比较研究有所贡献。我们的理论和实证研究确认,分析组织的结构、行为及实践的制度合法性的来源是非常必要的。制度为组织生活提供了基础,它提供了被当作理所当然的那些驱动和塑造行为的规制性、认知性及规范性制度要素。我们的分析表明,国家制度的概念化和测量可以通过对大量国家的制度差异的考察来完成,而这种制度差异可以解释研究者所感兴趣的现象和结果。这样的方法有助于检验许多不同层次的因变量,包括组织、产业及国家层面。

我们的理论和实证分析在以下几方面存在着局限:首先,我们的解释只集中于国家层面。虽然我们试图用现有数据来控制产业层面的影响,但是我们忽略了公司层面的变量,而这些公司层面的变量一定会对恶意收购产生影响。其次,我

们显然无法控制所有可能的其他公司治理机制。以后的研究可能会找到一些方法测量这些治理机制,而目前这样的数据并不存在。

有几种可以提升和扩展我们现有研究的途径:首先,可以使用与本研究相似的制度分析框架,进行关于其他公司治理机制的跨国比较分析,包括董事会构成和雇员股票期权等治理机制;其次,除了国家层次的分析,研究者还可以深入公司层面进行解释;最后,来自大量不同国家的公司案例分析,将有助于产生更为细致的假设,以及理解因果机制背后更多的细节。在研究公司治理实践及公司的社会角色方面,这些研究路径将为产生和检验一些社会学命题提供支持,而这类命题将平衡大尺度的跨国差异研究和微观过程研究。

我们感谢弗兰克·道宾、马里昂·福凯德-戈林查斯、维托尔德·海尼兹、查尔斯·佩罗,以及普林斯顿大学经济社会学会议和管理学院年会的参与者们提出的宝贵建议。这项研究得到了沃顿商学院领导和管理变迁中心的一系列慷慨资助。

注释

152

[1] 塞尔文(Servén, 1998)估计了以下 GARCH (1, 1) 模型,这个模型最初由蒂姆·博勒斯雷夫(Tim Bollerslev, 1986)提出:

$$y_{it} = \alpha_1 t + \beta_1 y_{i,t-1} + \varepsilon_t; t = 1, \dots, T;$$

$$\sigma_t^2 = \gamma_{i,0} + \gamma_{i,1} \varepsilon_{i,t-1}^2 + \delta_i \sigma_{i,t-1}^2$$

[2] 测量一个国家中有组织的雇员的另一个指标是工人加入工会的比例。遗憾的是,只有少数几个国家(最发达的国家)在仅有的几年里拥有这类数据。使用这一变量将减少我们样本的三分之二。

[3] 我们没有使用国家的固定效应模型,因为这么做将使我们不能检验有关法律传统和个人主义的第一个和最后一个假设。正如在数据和方法介绍中所说的,原因在于这两个变量并不是历时变化的。

参考文献

- Allison, Paul D. 2000. *Logistic Regression Using the SAS System*. Cary, N. C.: SAS Institute.
- Alonso, Pablo de Andres, and Felix J. Lopez Iturriaga. 1997. "Financial System Models, Corporate Governance, and Capital Investment in OECD Countries: Some Stylized Facts." *EIB Papers* 2(2):68-95.
- Anderson, Charles A. 1984. "Corporate Directors in Japan." *Harvard Business Review* (May-June):30-38.

- Barth, James R. , Gerald Caprio Jr. , and Ross Levine. 2000. "Banking Systems Around the Globe: Do Regulations and Ownership Affect Performance and Stability?" Working paper. Washington, D. C. : World Bank.
- Baums, Theodor. 1993. "Takeovers Versus Institutions in Corporate Governance in Germany." *In Contemporary Issues in Corporate Governance*, edited by D. D. Prentice and P. R. J. Holland. Oxford: Clarendon Press.
- Becht, Marco. 1999. "European Corporate Governance: Trading Off Liquidity Against Control." *European Economic Review* 43:1071-1083.
- Bendix, Reinhard. 1956/2001. *Work and Authority in Industry*. New Brunswick, N. J. : Transaction.
- Biggart, Nicole Woolsey, and Mauro F. Guillén. 1999. "Developing Difference: Social Organization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina." *American Sociological Review* 64(5; October):722-747.
- Blair, Margaret M. , and Mark J. Roe, eds. 1999. *Employees and Corporate Governance*. Washington, D. C. : Brookings Institution Press.
- Bollerslev, Tim. 1986. "Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity." *Journal of Econometrics* 31:307-327.
- 153 Böhner, Rolf, Abdul Rashee, Joseph Rosenstein, and Toru Yoshikawa. 1998. "Research on Corporate Governance: A Comparison of Germany, Japan, and the United States." *Advances in International Comparative Management* 12:121-155.
- Cameron, A. Colin, and Pravin K. Trivedi. 1998. *Regression Analysis of Count Data*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Campbell, John, and Leon Lindberg. 1990. "Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State." *American Sociological Review* 55(5, October):3-14.
- Charkham, Jonathon P. 1994. *Keeping Good Company: A Study of Corporate Governance in Five Countries*. New York: Oxford University Press.
- Cole, Robert E. 1985. "The macropolitics of Organizational Change: A Comparative Analysis of the Spread of Small-Group Activities." *Administrative Science Quarterly* 30: 560-585.
- Davis, Gerald F. , and Henrich R. Greve. 1997. "Corporate Elite Networks and Governance Changes in the 1980s." *American Journal of Sociology* 103(1):1-37.
- Davis, Gerald F. , and Suzanne K. Stout. 1992. "Organization Theory and the market for Corporate Control: A Dynamic Analysis of the Characteristics of Large Takeover Targets, 1980 to 1990." *Administrative Science Quarterly* 37:605-637.
- Diggle, Peter, Kung-Yee Liang, and Scott L. Zeger. 1994. *The Analysis of Longitudinal Data*. New York: Oxford University Press.
- DiMaggio, Paul J. , and Walter W. Powell. 1983. "The Iron-Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48(2):147-160.
- Dobbin, Frank, and Timothy J. Dowd. 2000. "The Market That Antitrust Built: Public Policy, Private Coercion, and Railroad Acquisitions." *American Sociological Review* 65 (5):631-657.
- Fama, Eugene F. 1980. "Agency Problems and the Theory of the Firm." *Journal of Politi-*

- cal Economy* 88(2, April):288-307.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- . 1996. "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions." *American Sociological Review* 61(4, August):656-673.
- . 2001. *The Architecture of Markets*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Gedajlovic, Eric R., and Daniel M. Shapiro. 1998. "Management and Ownership Effects: Evidence from Five Countries." *Strategic Management Journal* 19:533-553.
- Gerlach, Michael L., and James R. Lincoln. 2000. "Economic Organization and Innovation in Japan: Networks, Spin-offs, and the Creation of Enterprise." In *Knowledge Creation: A New Source of Value*, Edited by Georg Von Krogh, Ikujiro Nonaka, and Toshihiro Nishiguchi. London: Macmillan.
- Glaeser, Edward L., and Andrei Shleifer. 2000. "Legal Origins." Working paper. Cambridge, Mass.: Harvard University, Department of Economics.
- Glendon, Mary Ann, Michael W. Gordon, and Christopher Osakwe. 1994. *Comparative Legal Traditions*. St. Paul, Minn.: West.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3, November):481-510.
- Guillén, Mauro F. 1994. *Models of Management*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 2000. "Corporate Governance and Globalization: IS There Convergence Across Countries?" *Advance in International Comparative Management* 13:175-204.
- Guillén, Mauro F., and Sandra L. Suarez. 1993. "The Institutional Context of Multinational Activity." In *Organizational Theory and the Multinational Corporation*, edited by Sumantra Ghoshal and Eleanor Westney. New York: St. Martin's press.
- Harris, David. 1996. *The last Stand: The War Between Wall Street and Main Street over California's Ancient Redwoods*. New York: Times Book.
- Hausman, Jerry A., Bronwyn H. Hall, and Zvi Griliches. 1984. "Econometric Models for Count Data with an Application to Patents-R&D Relationship." *Econometrica* 52(4):909-938.
- Henisz, Witold J. 2000a. "The Institutional Environment for Economic Growth." *Economics and Politics* 12(1):1-31.
- . 2000b. The Political Constraint Index Database. <http://www.management.wharton.upenn.edu/henisz/polcon/contactInfo.htm>
- Hirsch, Paul M. 1986. "from Ambushes to Golden Parachutes: Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration." *American Journal of Sociology* 91(4, January):800-837.
- Hofstede, Geert. 1980. *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Newbury Park, Calif.: Sage Publications.
- . 1991. *Culture and Organizations*. New York: McGraw-Hill.
- The International Labor Organization (ILO). 1994-1999. *Yearbook of Labor Statistics* Geneva: ILO.
- Jarrell, Gregg A., James A. Brickley, and Jeffrey M. Netter. 1988. "The Market for Corporate Control: The Empirical Evidence Since 1980." *Journal of Economic Perspectives*

2(1):67-74.

Jemison, David B. , and Sim B. Sitkin. 1986. "Corporate Acquisitions: A Process Prospective." *Academy of Management Review* 11(1):145-163.

Jensen, Michael C. 1989. "Eclipse of the Public Corporation." *Harvard Business Review* 67(5):67-74.

———. 2000. *A Theory of the Firm: Governance, Residual Claims, and Organizational Forms*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.

Jensen, Michael C. , and William H. Meckling. 1976. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure." *Journal of Financial Economics* 3: 305-360.

Jensen, Michael C. , and Richard S. Ruback. 1983. "The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence." *Journal of Financial Economics* 11(1-4):5-50.

Kelly, Edmund J. 2001. *The Takeover Dialogues: A Discussion of Hostile Takeovers*. San Jose, Calif. : Authors Choice Press.

La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer. 1999. "Corporate Ownership Around the World." *Journal of Finance* 54(2, April):471-517.

La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert W. Vishny. 1998. "Law and Finance." *Journal of Political Economy* 106(6):1113-1155.

———. 1999. "The Quality of Government." *Journal of Law, Economics, and Organization* 15:222-279.

155 Liang, Kung-Yee, and Scott L. Zeger. 1986. "Longitudinal Data Analysis Using Generalized Linear Models." *Biometrika* 73(1):13-22.

Manne, Henry G. 1965. "Mergers and the Markets for Corporate Control." *Journal of Political Economy* 73:110-120.

Meyer, John W. , Brian Rowan. 1997. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* 83:340-363.

Morgan Stanley Capital International(MSCI). 1999. *The MSCI Handbook of world stock , Derivative and Commodity Exchanges*. London: Mondo Visione.

North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change , and Economic Performance*. New York: W. W. Norton.

Organization for Economic Cooperation and Development. 1998. *Corporate Governance : Improving Competitiveness and Access to Capital in Global Market*. Paris: OECD.

———. 1999. *OECD Principles of Corporate Governance*. Paris: OECD.

Pedersen, Torben, and Steen Thomsen. 1997. "European Patterns of Corporate Ownership: A Twelve-Country Study." *Journal of International Business Studies* 28(4):759-778.

Perrow, Charles. 1986. *Complex Organizations*. New York: Random House.

Pfeffer, Jeffrey, and Gerald R. Salancik. 1978. *The External Control of Organizations : A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row.

Pistor, Katharina. 1999. "Codetermination: A Sociopolitical Model with Governance Externalities." In *Employees and Corporate Governance*, edited by Margaret M. Blair and Mark J. Roe. Washington, D. C: Brookings Institution Press.

Podolny, Joel M. 1993. "A Status-Based Model of Market Competition." *American Journal of Sociology* 98(4):829-872.

- Podolny, Joel, and Damon J. Phillips. 1996. "The Dynamics of Organization Status." *Industrial and Corporate Change* 5:453-472.
- Prowse, Stephen D. 1995. "Corporate Governance in an International Perspective." *Financial Markets, Institutions and Instruments* 4:1-63.
- Reynolds, Thomas H., and Arturo A. Flores. 1989. *Foreign Law*. Littleton, Colo.: Rothman.
- Roe, Mark J. 1993. "Some Differences in Corporate Structure in Germany, Japan, and the United States." *Yale Law Journal* 102:1927-1993.
- Rogers, Joel, and Wolfgang Streeck, eds. 1995. *Works Councils: Consultation, Representation, and Cooperation in Industrial Relations*. Chicago: University of Chicago Press.
- Schneider-Lenné, Ellen R. 1993. "Corporate Control in Germany." *Oxford Review of Economic Policy* 8(3):11-23.
- Schwert, G. William. 2000. "Hostility in Takeovers." *Journal of Finance* 55(6):2599-2640.
- Scott, W. Richard. 1995. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications.
- Securities Data Company. 1999. SDC Platinum Product Guide. <http://www.tfsd.com/pdfs/sdcplatinum-pg.pdf>.
- Seely, Michael. 1991. "A Vision of Value-Based Governance." *Directors and Boards* 15:35-36.
- Servén, Luis. 1998. "Macroeconomic Uncertainty and Private Investment in LDCs: An Empirical Investigation." Working paper. Washington, D. C.: World Bank.
- Shleifer, Andrei, and Lawrence H. Summers. 1988. "Breach of Trust in Hostile Takeovers" In *Corporate Takeovers: Causes and Consequences*, edited by Alan J. Auerbach. Chicago: University of Chicago Press.
- Smelser, Neil J., and Richard Swedberg. 1994. "The Sociological Perspective on the Economy." In *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Spicer, Andrew, Gerald A. McDermott, and Bruce Kogut. 2000. "Entrepreneurship and Privatization in Central Europe: The Tenuous Balance Between Destruction and Creation." *Academy of Management Review* 25(3):630-650.
- Stark, David, and László Bruszt. 1998. *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. New York: Cambridge University Press.
- Streeck, Wolfgang 1992. *Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies*. London: Sage Publication.
- Suchman, Mark C. 1995. "Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches." *Academy of Management Review* 20:571-610.
- Sutton, John R., and Frank Dobbin. 1996. "The Two Faces of Governance: Responses to Legal Uncertainty in U. S. Firms, 1966 to 1985." *American Sociological Review* 61(5):794-811.
- Useem, Michael. 1996. *Investor Capitalism: How Money Managers Are Changing the Face of Corporate America*. New York: Basic Books.
- Walsh, James P., and James K. Seward. 1990. "On the Efficiency of Internal and External

- Corporate Control Mechanisms." *Academy of Management Review* 15(3):421-458.
- White, Harrison C. 1981a. "Production Markets as Induced Role Structures." In *Sociological Methodology*; edited by Samuel Leinhardt. San Francisco: Jossey-Bass.
- . 1998b. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87(3, November):517-547.
- Zeger, Scott L., Kung-Yee Liang, and Paul S. Albert. 1988. "Models for Longitudinal Data: A Generalized Estimating Equation Approach." *Biometrics* 44(4):1049-1060.
- Zuckerman, Ezra W. 1999. "The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy Discount." *American Journal of Sociology* 104(5):1398-1438.

第7章 全球微观结构： 金融市场中的互动实践

卡木·诺尔·塞蒂纳 尤尔斯·布鲁格

在本章,我们力图分析“全球微观结构”(“global microstructures”)。我们用这个术语来表示一些关联和协作的模式,这些模式的范围是全球性的,而其特征却是微观社会性(microsocial)的,它们集成并连接着众多全球领域。我们认为这种互动秩序的特征,如果宽泛地来定义的话,根植于具有全球广度的过程之中并且已经成为这些过程的一部分。这类微观社会性结构和关系的例子包括了我们所能想到的最具全球扩张性的一些领域,比如全球金融市场。

在最近几十年中,我们看到了结构等位(structural equivalence)观点的兴起,即认为艾尔文·戈夫曼(Erving Goffman, 1983:9)所说的互动秩序和宏观社会现象的两种结构具有相同的地位。等位观点的兴起伴随着对互动秩序中各种生活方式的理解,这些生活方式是相对自主的,虽然并不先在于宏观现象,但却是宏观现象的基础和构成部分(Collins, 1981:88ff; Knorr Cetina, 1981)。等位观点的兴起也伴随着对微观世界情境性的认识。所谓的情境性指的是,微观世界与物理场景和社会场景相联系,而这些场景被这样一些规则和动态规律所控制,即它们与宏观变量并不简单一致,也不能被宏观变量简单推导出来(Goffman, 1972:63)。本章检验了这样两种假设,即微观秩序的相对独立性,以及物理场景对它的限制。通过研究大型投资银行交易大厅中的金融市场,我们提出全球金融市场是基于一个脱嵌(disembedded)于本地环境而扩展到世界范围的大型互动机制^[1]。在一个更一般的层面上来说,从单个社会扩展到全球社会的过程并不必然意味着社会复杂性在组织和制度安排上的分化和进化。然而,突破国家界限的全球社会形式的

产生似乎只有在个体和社会微观结构的支持下才具有可能性。这些微观结构正是全球社会可能的必要条件。^[2]

上面的观点是针对“全球实践”领域而言,在这个领域中,参与者通过跨国交易联系在一起。我们所关注的领域与普通的交易领域有着不同的制度特征。我们将考察金融市场中一个特殊的类别,即外汇市场中的银行间交易。这些市场中的“交易员”(“cambist”)形式,以及这些市场在广泛意义上所揭示出的那些逐渐成为后工业社会重要特征的制度,不仅仅值得从全球化的视角进行研究,也值得以制度、生产关系、消费和社会分配为主要研究对象的新经济社会学进行深入探讨(DiMaggio, 1994:28; Smelser and Swedberg, 1994:3; Portes, 1995:3。比较少见的对股票市场的早期研究,参见 Smith, 1981; Baker, 1984; Abolafia, 1984)。新经济社会学的两个核心命题是:经济行为是“社会行为的一种形式”;经济行为“嵌入”(“embedded”)在社会关系之中(Swedberg and Granovetter; 1992:6; Swedberg, 1997:62)。通过研究全球外汇交易活动的微观社会模式,我们描述了市场参与者各自社会行动的标准“形态”,我们也探讨了经济社会学中的制度理论(例如 DiMaggio and Powell, 1991; Dobbin, 1994)所感兴趣的这个领域的制度性(institutionality),阐释了制度性如何在这些形态中被表现出来,以此来说明所谓的互动制度。最后,我们将讨论这类行动的一种特殊的知识嵌入形式(Granovetter, 1985)。

全球微观结构包括了我们即将讨论的很多现象,但我们应该首先提及这一微观秩序的两个基础性条件:其一,构成全球市场领域的那些交易可以通过符号完成,比如通过语言表达。而这种表达的方式必须是“述行的”(“performative”)(参见 Austin, 1962)。在这个市场领域中,作为全球联系的关键,全球交易的述行手段是“交流”(“conversation”)。语言表达不仅仅传递着信息,也完成或执行了经济行动。第二个基础性条件是电子信息技术,它是全球联系中符号流动的“动脉”。^[3]全球微观结构的思想捕捉了这些技术中所包含的社会学内容:它把这些技术系统作为连续的和以特定文化特征被实现的社会行动。

我们从讨论交易员市场的一些基本特点开始,然后介绍我们实证数据资料的来源。接下来的一节则转向微观社会的研究文献,特别是关于人与人之间亲身接触(body-to-body)的研究,对这些研究的回顾引出了随后的讨论。我们证明这些理

论需要拓展,它们应该包含一种人与屏幕互动(face-to-screen interaction)的概念。为了适应全球领域的出现,我们需要一个互动秩序的新理论方向。再下一节提出并解释了全球贸易中的交流沟通及其背后的互动过程。接下来的一节中,我们进一步提出,通过在全球化背景下信息的交换和显示,可被观察到的本地知识的“共呈”(“appresentation”)支持了全球性场景或嵌入。最后,我们讨论了一种全球“我们—关系”(we-relationship)作为一种整合形式的可能性,这种可能性以共享时间定位和同步时间框架为基础。虽然我们也能进一步说明组织策略反映和维持着全球范围的互动原则,但是篇幅所限,我们只能在本章里提供一些相关的提示。

本章的一个重要目的是把几个微观社会理论,如互动论、常人方法学、现象学中的要素,同新经济社会学的要素结合起来,特别是制度主义(即全球性交流的制度维度)、嵌入性研究,以及经济目标与行动的符号性和表现性维度(参见 Zelizer, 1988, 1994; Smith, 1993; Carruthers and Babb, 1996)。

交易员特征、知识嵌入与金融市场的全球性

经济社会学根据生产、消费及社会分配的制度和关系定义经济行为(DiMaggio, 1994:28; Smelser and Swedberg, 1994:3; Portes, 1995:3)。而金融市场主要关注的既不是产品的生产也不是产品怎样分配给客户,它关注的是交易——外汇交易,以及并非为消费而设计的金融手段。尽管生产组织、劳动力因素或者投资银行的特定消费文化可能与金融市场有关,但是金融市场的特点其实体现在别处:涉及金钱、权利(Zelizer, 1998)、风险和债务等多方面的交易活动,都体现出金融市场交易文化的与众不同和在近些年来的巨大发展。为了说明这些金融市场的特征,我们把这些市场称为“交易员”(“cambist”)市场。用这个术语,我们力图指出这些金融市场强调交易员的社会角色,强调使交易作为经济活动本身的行为和全部特征,而非仅仅是为了保证产品供应来服务于消费或生产。^[4]从更广义的层面上,我们所强调的交易员市场(cambist markets)的特征是根植于特定历史发展水平的,即国际信用体系和证券化的出现。这些新生事物有别于全球生产系统,与全球生产系统不同步,而有了这些新生事物,货币的职能就不仅仅只是作为一种流通方式了(Strange, 1988; Lash and Urry, 1994:285ff.)。

把金融市场作为交易文化的一般理解,需要进行进一步的开拓性研究,这样

的研究也要考虑到一些前期重要成果,如查尔斯·史密斯(Charles Smith, 1981, 1990, 1993)、韦恩·贝克尔(Wayne Baker, 1981, 1984, 1990)和米切尔·阿博拉菲亚(Mitchel Abolafia, 1981, 1996a, 1996b)的研究。我们可以从这些市场区别于生产市场的一些特征入手(参见例如 White, 1981b),然后再提出本章所关注的问题。首先,我们所研究的交易员市场的交易活动是通过沟通来实现的,并且交易本身被包括在沟通之中。因此,我们必须关注符号性交易平台,比如跨国市场。第二,个体交易员的角色也应该受到关注,他们提供了使市场得以维持的社会联系。没有他们,市场将失去继续运转的可能。制度化的外汇交易的核心是个体交易员。这些交易员同时也是“市场的制造者”,他们在交易中利用差价获利,同时也通过报价参与和其他交易员的交易,因此他们为金融市场提供了流动性,从而维持了市场的生存。如有必要,他们甚至会通过否定自己的市场决策来达到商业目的(参见 Baker, 1984:779; Abolafia, 1996a:2ff.)。换句话说,这些市场作为一种社会形式,要依靠维持其存在和使其重复启动的交易员。这些交易员在整个市场的流动性和稳定性受到威胁时,履行联系交易和促进流通的功能。从社会学角度讲,市场“流动性”的形式也是由密集沟通来实现的,而这正是我们在本章中要说明的。

第三,在交易员市场上,我们必须考虑市场参与者所处的组织次级单位和当下环境,比如交易大厅、盘房、交易池和交易所的安排。交易大厅一般正式隶属于大型企业(如投资银行),但是与此同时,它们在地理位置、进入限制、管理形式、交易员的支付结构和自我认同等方面与企业其他活动划清界限。换句话说,交易单位是介于组织与市场之间的制度混合体,它结合了两者的原则。交易所也是一个类似的混合体,它倾向于以会员制方式向独立签约成员提供服务,而非一个雇员制组织。更广义地说,交易员市场要求有一个对公司的不同视角,来认识组织的独特性和交易单位的独立性,同时要求有一个对交易员角色的不同视角,来认识这些市场“维持者”不仅仅要在市场中运作而且要使市场保持连续性。另外,对这种市场的研究要分析市场活动所嵌入的遍及全球的交流沟通过程。这是与生产市场截然不同的。对生产市场的启发性分析往往是基于对组织间关系网络的研究(参见例如 White, 1981a, 1981b, 1993; Burt, 1983, 1992; Uzzi, 1997)。也就是说,交易行为主体是公司整体的一部分,在这里,交易员的社会角色发生缺失或者被供应链中的分配者所吸收了。而我们在本章中尝试着提出并且使用一个微

观的或者说实践性的市场研究方法,研究金融场所呈现出的特征,并对主导近期研究的结构性方法予以补充(关于这类方法,参见 Swedberg, 1994:267ff; Baker, Faulkner and Fisher, 1998)。在经验层面上,我们观察并研究了法定经营地点位于苏黎世的一家全球投资银行(GBI)^[5],以及另外两家银行的交易大厅,其中我们主要关注这些外汇市场中交易员的活动。我们讨论中所用的数据来自对银行间现货和期权交易的观察和参与^[6]。外汇市场是全球最大的也是增长最快的金融市场,2001年外汇市场每天的交易额高达1.2万亿美元(Bank for International Settlements, 2002)。1998年6月,《外汇交易周刊》(FX week)报道,GBI通过近几年的外汇交易所得,已经连续被列入世界上最有盈利能力的银行的前五位或七位。

交易员的行为策略包括买、卖,或者观望(保持原来的头寸)。这些决定导致交易员在市场中交易部位(头寸)的变动,比如对一种外汇的“多头”或“空头”。交易员交易部位的定位和改变,是根据市场变化、经济指标和未来发展迹象来进行的,而这些决策需要细致的观察和专业性的研究和评估。这指出了我们所研究的外汇市场的第二个特征,即外汇市场与知识密切相关,所谓知识指的是大多数互相交流沟通中的内容。在一篇早期的影响深远的论文中,哈里森·怀特(Harrison White, 1981b:518)提出市场是自我衍生的结构,其中的关键因素在于参与者们“在一个市场中互相观察着对方”。怀特的思想主要指的是生产市场,他关于生产者监控着竞争的观点直接反对了市场由买方定义,或者由公司对买方的推测来定义的这些看法。在交易员市场上,交易员同样也在互相观察。这当中包括对买家的观察,以及确定一个人是否潜在的买家或卖家。市场中的参与者不能像生产者和消费者那样,基于一个长期的基础被划分为两类。用金融手段交易,一个人必须时刻准备转变身份。交易员们常常被新的信息所刺激,这些信息显示着买家和卖家身份转变可能导致获利或损失。这一点更进一步地把交易员市场与生产市场区分开来,它也指出了知识在驱动市场行动中的作用。外汇市场包含了几个层次的知识生产:知识由交易所和独立研究机构中的专业分析员和专家提供;咨询机构也会产生知识;交易员和承销人通过他们自己定性的观察、个人的模型和技术分析能够得到知识。金融市场也许是知识经济最好的例子。在金融市场里,就驱动市场行为的意义而言,知识就是生产力(Drucker, 1993)。这些金融市场正是

知识创造市场的明证(这一点将在稍后讨论)。

我们所关注的交易员市场的第三个特征在于,这些市场已经成为或即将成为全球市场。外汇市场有一种特定的全球形式,这一点我们能通过区分全球包容性系统和全球排斥性系统来说明。在一个全球包容性的金融市场中,个体投资者在任何一个国家都能自由地进行跨国交易。这样一个系统要求投资者所在位置(如家庭)拥有计算机设备、语言能力或者操同一种语言、网络基础设施、与交易所之间的支付与结算的安排、规则的许可和支持个体金融事业的国家保障体系。

这种体系在一些地区(如欧洲)正在实现,但是就全世界范围的实现来说,这种体系还相差很远。另一方面,本章所讨论的制度化交易领域中,一个不同的全球化市场已经很明显地存在一段时间了。这种全球化模式不是基于对各个国家的渗透或者个体的行为。相反,它是基于在三个主要时区作为金融轴心的制度化交易中心:纽约、伦敦、东京,可能还有苏黎世、法兰克福或者新加坡(关于全球城市系统的描述,参见 Sassen, 1991)。这些中心通过覆盖所在的时区来覆盖整个世界。它们在金融服务业重点利益所在的三个主要地区(北美、东南亚和欧洲)为银行和机构投资者们提供着交易机会。

例如我们所研究的 GB1,其银行间交易就集中在以下四个世界金融中心:纽约、伦敦、苏黎世和东京^[7]。这些地区的机构投资者们通过“开放的”或可以即时接通的电话线路与 GB1(以及其他银行)相连接。这个银行内部的中心和其他设施同样也通过精心设计的“企业内网”相连接,并延伸到全球。企业内网包括那些通过 Reuters、Bloomberg 和 Telerate 等公司,特别为机构投资者提供的电子信息和经纪人服务。通过这些渠道,外汇交易从一次交易几十万的订单开始,能够达到上亿数额的规模,甚至更多。交易发生在这样一些人中:投资者、投机者、财务经理、核心银行家,以及其他力图防止或提出保护措施应对不利于己的货币流通的人,力图从预期的货币流动中获利的人,或者需要货币帮助他们进出跨国投资的人。总之,这样一个体系是全球性的,同时也是排他性的。它是一个跨国的交易平台,涉及高端组织间(专业化程度高而且互相认可的组织)的关系,并由个体交易员(包括自营交易员,这些人用银行的资金来从事货币买卖)、承销人和他们的顾客来运作。全球性和共时性在这个体系中复杂地相互联系在一起,这个问题将在本文最后的部分讨论。

从面对面到面对屏幕

现在让我们来仔细观察这些体现在全球外汇交易中的特征。我们的观察从一个关键的假设开始,即全球金融市场的运作基于一种协作模式,而这种协作模式既依靠又超离日常交易的手段和结构。为了达到这一研究目的,我们从一个交易场景的不同维度入手,捕捉微观社会学所关注的特征,即面对面的情境。^[8]这个场景同样也允许我们从市场参与者所处的当下环境入手,但就这个问题我们在本章中将不会进一步探讨(有兴趣的读者可参见 Heath 等, 1995)。面对面这一概念概括了这样的思想,即微观分析的对象是我们直接和他人相接触的那一部分(相当广泛的)社会生活。这一术语同样也是社会科学家们在排除了一些基本现象后,理解社会联系性(social relatedness)的关键。对于乔治·齐美尔(George Simmel)、乔治·赫伯特·米德(George Herbert Mead)、阿尔弗雷德·舒茨(Alfred Schütz)及其他一些社会学家而言,面对面领域解释了社会性也许是最原始的形式(参见例如 Schütz, 1964:27ff; Natanson, 1962:13; Simmel, 1981; Mead, 1934)。对于戈夫曼来说,面对面这个概念等同于互动秩序,两者在更大程度上是指人类的活动领域而非活动模式,而这样的活动领域是所有人类互动的表现性展示和策略博弈的天然剧场。^[9]在全球背景下的面对面领域的互动维度也让人很感兴趣,这里包括特定的沟通功能(口头交流)、表达的多种形式及道德的规范。其中一些因素与这样的事实有关:参与者被暴露于别人“直接的注视”(和潜在的暴力行为)中;存在来自共同经验和时间框架的影响;参与者对于另一方有相互指向(reciprocal orientation)。关于全球微观结构的假设,意味着这些形式对参与者本人物理出现的需要比想象中更少,这些没有参与者本人物理出现的形式可以发展到全球范围,尽管它们在这一过程中还要“付出努力”。从互动角度而言,过渡到全球范围涉及参与者相互指向的中断,这一点我们稍后将作为从面对面发展到面对屏幕的情境转移来讨论。在下一节,我们将根据这些沟通结构转向对全球领域的微观结构的研究。

戈夫曼(Goffman, 1983:3)认为,“当双方都出现时”,“个体会很好地分享同一个关注点,感知到他们所做的事情,并且感知到这种感知”。面对面领域的最低原则要求参与者共同在场,并且认知到双方及情境中的相互指向。现在让我们来考

察一个交易大厅,比如我们目前研究的位于苏黎世的 GB1。大约有 200 个交易员在这个交易大厅从事股票、债券和外汇交易。交易员坐在由一排单个桌子(6 到 12 个)所组成的“办公桌”边,他们配置有一系列的技术设备,上面显示市场数据或者帮助他们进行交易和其他沟通。和路透社的交易可以通过电子手段完成,有时这种交易涉及一个“声音经纪人”(“voice broker”,即经纪人通过内部对讲系统持续地喊价和要求交易)和电话。在考察这些交易的更多细节之前,我们先考虑一下这种情境中面对面领域的问题。

需要指出的第一点是,交易大厅是一个集体性场景,这个场景以共同出现的交易参与者为特征。交易员、承销人和其他一些人如分析员和经理人亲身共处于同一空间。他们并非相距遥远或者虚拟存在,而是在交易大厅中真实地存在。虽然大量的“声音”和“电子”业务员(经纪人)引人关注,但是那些在交易大厅中的二三十岁、穿着正装的男女也同样特色鲜明。这就满足第一个判断面对面情境的标准及戈夫曼对互动秩序的定义:互动秩序在人们彼此物理性接触时出现。而且,这种参与者的共同出现不仅仅是给定的,而且被主动加强了:交易员之间会彼此主动联系,这种联系比一般交易员与承销人之间的例行合作,或者交易员之间需要相互帮助时的那种相互联系都要紧密(参见 Heath 等,1995)。他们处于这样一种情境中,即能够“观察”彼此及从交易中单个个体的反应中来“感受”市场气氛。

然而,更进一步的观察显示,面对面情境的生动的描述性概念在某些方面显然不足以涵盖这种情境。交易员并不是面对对方,而是面对他们的屏幕。这样的安排使面对面的情境变成了背对背的情境。面对面的概念与这样的一些思想相联系,即参与者彼此之间是可视的,而且物理上是可接触的,视觉的交流或者至少面部表情的交流维持着经验和主体间性(intersubjectivity)共时性的可能。那么,背对背的情境能够类似地传递主体间性的经验基础吗?我们将在本章的最后部分回到这个问题。这里我们想指出的一点是,交易大厅中特定的背对背安排分离了互动秩序的定位:一方面,它使交易定位转移到在全球范围把客观存在的交易员联结起来的屏幕;另一方面,当下情境和物理存在的交易参与者相互分离。也许在这里我们能够做出区分,一面是真实存在的交易大厅,充满了直接和融洽的关系;另一面是屏幕上全球范围交易的活跃呈现,这类交易方式虽然没有中断以上的融洽联系,但却凌驾于这种关系之上并使其成为生动的背景经验。双重贸易

定位要求在这两种意义上有所分工,而且也只有这种分工才能使这样的贸易定位成为可能。屏幕及通过屏幕的全球交易成为视线的主要对象,除非在特定的时候因为对交易所中其他人的扫视而被打断。与此同时,交易员通过听觉渠道,串听到他人的“回应喊叫”(“response cries”)(Goffman, 1981:78ff.)、大声发问和口头交流,从而了解和参与本地交易大厅的活动。换句话说,当下发生的事情变成了行为主体多种意识和定位中的特殊感知部分。当交易员离开屏幕,查看交易大厅场景,并与其他交易员交流时,这种同时性有时会转变为一些连续的反复。全球和当下交替作用,前台和背景同时生效。交易员会同时忙于几个需要留心的任务,多任务处理随处可见:关注着在屏幕上变化的信息;打一个电话进行沟通交流;对路透社交易员的要求保持即时反应;在交易所中串听到他人谈话;或者询问其他交易员。

应该指出,这种定位分离是被一系列制度安排所支持和维持的。一个例子就是支付的奖励系统。交易员的收入包括基本薪水和一年的奖金。奖金的多少取决于他们为银行挣了多少,常常会有好几倍的差距。那些交易员在为银行工作的同时,也在处理他们自己的投资。基本的薪水体现了交易员被雇用的身份,即他要依赖银行来维持生计,获得资源和机构资格。另一方面,他的奖金和私人投资标明交易员是一个独立的企业家,其财务状况依赖于他在市场上的成功。正如阿博拉菲亚(Abolafia, 1998:72)所说明的,交易员也把自己当作是这样的企业家。当然,分开支付的安排也在其他经济部门应用,以增强动机和竞争。但是在这个例子中,我们需要注意伴随着分开支付的成员分类。作为市场的参与者和市场的制造者,交易员“这边的”领域,是交易员们力图连接并一直保持联系的,而不再保持联系的离职者会感到自己的资格被剥夺了。当然,他们中的一些人可能还会使用便携的 Reuters 屏幕重新投入交易活动,然而这种情况十分少见。

全球交流

我们把对交易员屏幕世界的进一步讨论延后,在这里首先讨论“全球微观结构”这一术语所意指的一些作为全球交易和联系性的核心的模式。全球交易的述行载体(performative vehicle),用一般说法来讲,就是“交流”。当交易员之间愿意就交易进行开放“交流”时,全球循环的货币流动就开始发动、加速并被分流。投

资人和承销人(交易大厅中另一类行为主体)与别处交易对象的谈话互动,是通过输入信息(和接收信息)在交易屏幕上完成的。这些信息自动地打印出来作为交易的记录。以下考察一个典型的交易谈话例子(除了删除名字和标明行数,没有其他改动;参见注释[5]关于数据记录的内容):

1. FROM GB2L GB2NY GLOB SPOT LDN * 0923GMT 251196 * /3377
2. Our Terminal: GB1Z Our user:[name of spot dealer]
3. CHF 10 PLS
4. # InSD>6267
5. 67
6. # 10 MIO AGREED
7. # VAL 27NOV96
8. # MY CHF TO DIRECT
9. # THANKS AND BYE
10. # # INTERRUPT #
11. #
12. # # END LOCAL #

167 这个例子展示了最短(10到20秒钟或者更短)和最为普通的交易程序。互动从鉴别开始(头两行),在屏幕上显示并且告诉交易员呼叫者(caller)所在的位置,即位于伦敦的另一家全球大型银行(GB2)的交易柜台(“GB2L SPOT LDN”),该交易柜台从事外汇直接交易(而不是货币的期权和类似的其他长期手段)。同样标示出的还有日期、时间、鉴别号码、苏黎世终端和苏黎世交易员的名字。实质交易正式开始于第3行的一个问题,即启动,伦敦交易员通过输入“CHF 10 PLS [Please]”来询问1000万美元兑瑞士法郎的价格。苏黎世的交易员(首字母缩写后用InSD来表示)输入价格范围“62”and“67”来作为反应,这意味着他愿意以1美元兑换1.4062瑞士法郎的汇率买入,愿意以1美元兑换1.4067瑞士法郎的汇率卖出。这个启动—反应程序紧跟伦敦交易员一个选择,即通过输入苏黎世交易员卖出价格的最后两个数字(“67”),伦敦交易员表示他想买入美元。这次商谈以一个事先设定的终结程序来结束,这个程序确认了交易的规模、交易的日期(“VAL 27NOV96”)、瑞士法郎付款账户(“MY CHF TO DIRECT”指的是苏黎

世的 GB1 银行),以及感谢与问候。如果我们把开始时的确认部分包括进来,全球交易谈话的程序结构如下:启动—反应—选择—终结。

我们需要指出这个简短快速的程序的其他几个特征。第一,从语言使用,鉴别顺序和第4行给出的汇率中明显可以看到谈话的全球化特点。所有交流都使用英语。甚至当交易员双方都是瑞士银行家,在同一交易大厅处于面对面的情境,并且双方都能用当地语言瑞士德语进行专业交流时,他们也使用英语。从直接面对面转变到面对屏幕使语言必须转变成英语,这是世界上所有交易大厅都在使用的语言。第二,鉴别程序指出了三个全球交易中心:纽约(“GB2NY”)、伦敦(“L” and “LDN”)和苏黎世(“GB1Z”)。银行从不只用名称来代表,地理位置必须标明。缩写的信息“GB2NY GLOB SPOT LDN”提供了进一步的细节,即这名呼叫者在伦敦工作,但是其投资银行的全球总部却在纽约。鉴别程序中还有全球化更进一步的标志,即在第1行中标明的格林尼治标准时(“GMT”)。格林尼治标准时是为了服务不同市场而设置的参照时间(关于它有趣的历史来源,参见 Zerubavel, 1982:12ff.)。尽管这些市场没有一个集中的地点,时间却可以依照同一个地点的时间来固定,从而保证正确交易日期的全球认定。最后,一个较为隐蔽地揭示全球化特点的信息位于第4行的汇率。苏黎世交易员输入的“6267”意味着在当天这个特定的时间点上,银行间美元和瑞士法郎的汇率仅在这次交易成立。换句话说,如果这个汇率和交易实现了,它将限制并在某种程度上决定了市场上美元和瑞士法郎下一次交易的价格。这个领域中的参与者可以直接得到这一汇率(从 GB1 企业内网的交易列表上),或者在 GB1 网络之外的电子经纪人那里间接得到,这些电子经纪人会提供上笔交易的成交价格。这样他们就可以从中得到指导,并推断下一次的价格或者交易。这个价格将维持其有效性和定义市场的能力,直到下一次交易对汇率的改变。

这种谈话的第二个特征是它的制度性。这体现在谈话的预设和细节之中,其中包括进入谈话的制度限制、预先假定的企业内网和电话联系方式,以及交流过程中的制度鉴别。但是还存在更多的制度特征。正如保罗·德鲁和约翰·海里提吉(Paul Drew and John Heritage, 1992: 22ff., 43)的观点,制度性谈话一般比普通谈话包含更多的限制,如谈话的目标取向、允许交谈的内容、对特定内容的特定参考框架及谈话的总体结构组织。在我们的例子中,交易谈话的一些结构性限

制来自这样的事实,即这些谈话发生在一人一次发言的专门电脑系统中,同时发言是不被允许的:一次只有一方能输入信息,而信息发送者在信息的末尾处通过按键把发言权力“正式地”转给对方。电脑系统也提供“中断”键,迫使发言次序改变以节省时间。制度性的简化和专门化在谈话模式更实质的一些方面也有明显体现,比如信息被要求、传递和接收的方式。这类限制过去被发现在法庭上,当参与者引用法律所规定的限制来指导行为时,表现得最为明显。

在这个例子中,谈话形式似乎更多地倾向于习惯性和便利性,而非法律限制:力图迅速执行交易而不浪费自己和他人的时间和金钱;交易被记录及被置于监管者和其他人监督之下,从而交易被透明化;没有冲突,也没有混乱而复杂的解释性问题。快捷意味着简单,交易基本在三轮完成(从第3行到第5行),每轮都特定地涉及一些实质性问题:交易量和货币种类(“CHF10”)、价格(“6267”)、买或卖的要求(“67”)。一般在开头没有问候,尽管礼貌的标准通过“请”的缩写和在末尾的“谢谢”和问候保持着。这里也会有一些变化。比如,呼叫者一样可以通过输入用言语表达的交易目的来反馈,而不是只提出一个汇率(如,“I BUY” or “BUY” or “MINE”,即“我买”、“买了”、“我要了”)。在我们的一些记录中,瑞士法郎的缩写成了“SFR”,甚至是“SWISSI”。但是交易员价格指示的标准程序(“6267”),似乎没有什么变化。这个报价是不可对冲、不可协商的,一般也不伴随其他别的词语。作为交易谈话的中心组成部分,呼叫者的买或卖的反应同样非常清楚,不含其他无关内容。

169

交易谈话的简略风格可以算作这类谈话的“识别细节”(“identify details”)中的一个(Garfinkel, Lynch and Livingston, 1981)。这不仅仅显示了交流的制度性,同时也显示了交易参与者对于互动行为的经济方面的定位,即我们所说的第三个特征。体现了全球竞争和价格易变的谈话进行速度,正显示出参与者对经济互动行为的定位。^[10]这种特征还体现在谈话中的默契和暗示之中,这些默契和暗示的有趣之处在于它们主要是为了阻止交易员无约束地追求私利。^[11]例如,一开始的提问必须用中立方式表达,不能泄露呼叫者的买卖意图;呼叫者与交易员联系的目的(不像是委托人与承销人讨论不同的选择)被认为也是为了收到一个公平的报价。轮到被呼叫的交易员时,他被要求必须同时给出(买或卖)两者的价格。另外一个重要且被认可的默契是,交易员必须承诺他们自己给出的价格。只要访问者

在大约两秒的“理解”时间框架内有所回应,并且交易员没有通过“中断”使谈话重来而导致原价格无效,他们就必须履行它,哪怕他们自己犯了错误。第三个默契与经济理论及拍卖、集市、户外市场和其他市场中的实践都相反(Smith, 1990, 1993; Geertz, 1978; DeLaPradelle, 1995; Clark and Pinch, 1995; 以及 Callon 1998:264-266),即价格在交易互动中是不可协商的。一个交易对手所能做的只有放弃交易且希望在稍后的时间或其他地点能找到一个更好的价格。这种谈话意味着呼叫者没有机会质疑价格的范围,而只有结束不成熟的谈话而终止交易的选择。然而频繁的交易失败会反馈给交易各方,并影响他们的“关系”,我们将稍后讨论这一问题。

这些制度化的预设被一个非正式的信用守则所强化^[12]。根据这一守则,交易员被非正式地评价,其交易行为受到限制。这一守则要求交易员对交易问题立刻回应,在买和卖的价格之间提供一个较小幅度,即使赔本也必须完成承诺的交易,最后这一点被贝克尔(Baker, 1984:780)称为他们的“确认义务”(“affirmative obligation”)。这些限制恰恰是针对交易员利用介于简单谋求私利和“机会主义”(如交易成本理论的定义,这一概念指的是运用欺骗手段谋求私利,参见 Williamson, 1981:553)之间的行为来钻空子谋私利的可能。交易员可能增加买卖价差来减少他们的风险;他们可以延迟回应,以期待呼叫者可能失去兴趣;当市场不利于他们时,他们可能减少参与。价格操作伎俩是可以接受的,比如他们对认为正在攀升的货币提供一个比当前市场价更高的价格,这么做可以使其他人卖给他们,使他们囤积即将紧缺的货币。当交易员“洞悉”对方的意图时,他们也能在特定的方向上驾驭价格。然而持续地以这些方式进行交易就会带来关系成本,一个交易员可能会失去威信和声誉而不再被别人联系。另一方面,遵从规则在某些情况下也有问题。比如,当一个呼叫者想在几家银行进行一项交易并同时与他们联系时,反应最快的交易员反而最有可能失败。在揭开最终交易结果之前,对手将会等到所有的报价出现,同时不想让一个快速反应的交易员,尽早发现并且做出类似行动,而这类行为可能会破坏呼叫者的市场。

这样的推理还揭示了,参与者对交易经济特征进行定位的同时,也涉及互动和情感的动态内容。这些内容被包含在交易谈话中,而只有当谈话变得更加非正式的时候,才会显现出来(这一点稍后加以说明)。这就是我们提出的第四个特

征。这个特征反映了来自买卖双方对立需求所导致的紧张与冲突,以及追求利益与约束自身两方面的冲突性要求。考虑一下互动的动态内容将如何在一次交易谈话中体现出来。在第一轮中,即启动的程序,呼叫者的身份确认出现在屏幕上,紧随着的是表明交易规模。如果呼叫者来自大型对冲基金或重要投资银行这类机构,这些信息会被视为“危险”信号,警告交易员呼叫者的行动可能激起的市场价格波动。这些屏幕信息也树立了两个有潜在冲突的目标:理解呼叫者隐藏的意图和预计该意图对市场的影响;很好地服务呼叫者,同时计算出能保护并有利于交易员的头寸。交易员通过输入对价格范围的承诺来面对呼叫者带来的挑战。第二轮互动开始并集中于这个承诺。在等待着呼叫者回应期间,这个承诺使交易员暴露在可能不利的市场波动中(比如,一个交易员可能在货币价格下降时作了“多头”),也使交易员承担了风险,投入了时间和资源来进行一次可能无法完成的交易。在以下的例子中,一段走入旁支的谈话展示了这样的一些动态互动内容。

171

1. FROM GB1 [name of bank]MILAN * 1135GMT 251196 * /3447
2. Our terminal: GB1Z Our user:[name of spot dealer]
3. SPOT CHF 5
4. # InSD> 6364
5. FROM IS>
6. # # INTERRUPT #
7. #
8. # INTERRUPT #
- 9.
10. # # INTERRUPT #
11. # HALLQOOOOO THIS IS SPOT AND NOT FWDS OK? /
12. YES MATE SRY CUST.
13. #
14. # INTERRUPT #
15. MY RISK PSE
16. #
17. NWOSPE

18. # 6263

19. SELL

20 to 27. [Confirmation and closing sequence]

我们研究的这个交易员不论是从银行业绩、同行声誉还是交易币种的重要性上来说,都称得上是“交易所中的国王”。在这次谈话中,该交易员提供了一个很小的价格范围(第4行),然后他一直等待着呼叫者的回应,呼叫者一开始没有回答,然后试图抓住交易员返回的发言权(第8行),而交易员则力图把持发言或者中断的机会(第6行和第10行)。这种来回反复直到苏黎世的交易员生气地插入“喂,这可是现货交易,不是什么长期交易,知道么?”(第11行)才结束。这一谴责提醒呼叫者现货交易中必须立即回应;这与长期交易的情况截然不同。呼叫者接受了批评,并且通过指出他自己也在等待一个还没有作出决定的顾客来道歉(第12行:“是的,伙计,对不起,因为顾客”)。他再一次中断交流并提出“请算在我头上”(第15行),意思是,他认为苏黎世交易员无需再保证价格承诺。重新作好准备后,他相应地重复了价格问题:“现在,请”(第17行,他有一个拼写错误)。他收到了一个同样的小范围新报价(“6263”),并最终选择了交易(“出售”)。

谈话中的冲突和补救展示了全球间的谈话是如何相互维系的。我们再一次指出,这和其他交易情况不同,即互动手段在导致和磋商具体情境下的交易结果的过程中不起作用,例如价格或者购买承诺。相反,在这里,它们通过我们所提及的不同的方法来处理和维持全球交易秩序。这些方法包括公开地声明“注意到了”某人的错误行为或者中断商业关系。我们想要强调的全球微观结构的另一个方面,正是这种结构性的而非情境性的对维持一种社会形式的互动手段的使用。它在法律制裁几乎无效的领域发生,而且可能被参与者认为是没有效率的。

另一个伴随着交易互动进入我们视野的微观结构要素,使我们回到面对屏幕的情境。考虑以下的事实,每天交易结束时,现货交易员挣到的利益或者损失都将被记录在他们个人身上,这些利益或者损失被记录为他们对“交易柜台”(在一个特定地点用相同的手段进行交易的一组交易员)的贡献。在每笔交易后,交易员也都记录着他们收益和损失的平衡。他们在每一刻的“价值”不仅仅对他们自己是显而易见的,而且对市场监督者也是如此。在这种情况下,交易员每一次行动的成败,都在屏幕上一行行的交流中得到裁决。在特殊情况下,损失会引起“恐

惧”，也许还有“贪婪”，这些情结被感性的词汇表达出来。我们收集的这些词汇包括“I got shafted,” “I got bent over,” “I got blown up,” “I got raped,” “I got stuffed/ The guy stuffed me,” “I got fucked,” “I got hammered,” and “I got killed”（以上是诸如“我中招了”、“我玩完了”、“我被耍了”、“我被骗了”等）。

173 这些词汇令人感兴趣的一个方面是，它们展示了在全球贸易谈话中隐藏着的类似于物理攻击的那些口头攻击。戈夫曼(Goffman, 1983:4)认为，这一点是显而易见的，即我们“只有带着我们的身体和身体的配备(accoutrements)，才能参与到社会情境中来”，而我们“身体的配备”会遭受诸如物理攻击和性骚扰等等侵害，这取决于他人“配备”的好坏。交易员把他们在市场中的存在视为“暴露的”和“易受攻击的”，比如他们暴露在市场价格的起伏中，对某种货币多头或空头的决策都面临赔本的风险。在记录保存中，启动交易一方被称为“挑衅者”，而报价的交易员则是“非侵略者”。除了表明经济上的危险，挑衅和攻击性词汇体现了交易者与被识别的交易者及其他市场参与者之间感情上的联系。市场参与者们似乎和全球背景下的屏幕世界紧密相连，这一点当他们把屏幕上的市场行为等同于实际市场行为时得到了体现。理解这个客观联系的一个方法是，再次回到交易柜台的具体场景中。通过他们的脸和正面身体，交易员调整着他们的感觉器官和身体反应机能的重要部分，来关注市场的“生命形式”，关注市场在屏幕上引人注目的出现，关注它持续的声音要求（电话、声音经纪人）和它刺激甚至是煽动其他交易者的效果。尽管交易员不能通过屏幕走进这种生命形式，但我们可以说，他们和它紧密靠近——近得足够感受到它活动的每一个“脚步”，近得足以在它摇晃和震动时感同身受。也许我们应该把交易员对市场的反应，用米德(Mead, 1934:144ff.)对交流姿势的描述来形容：这些反射行动对应市场活动，并且只有在感知在场他人(co-present other)的情境下才可能发生。对于参与市场的人来说，我们认为市场就是“在场他人”。在这个意义上，面对屏幕的情境保持了面对面情境下的那些身体反应的特征(参见 Goffman, 1983:2)。

全球背景下的关系嵌入和知识嵌入

我们已经介绍了全球交易的述行结构，即谈话交流模式。我们说明了这种全球交流中的全球关联性、制度和经济的特征及互动的动态内容。从这些维度的观

点来看,全球的“互动言谈”(“take-in-interaction”)(Schegloff, 1987)是被复杂地建构起来的,甚至当它还仅仅处于“标准状态”时就是如此。在谈话中,看似平淡的表面和背景假设与过程之间存在相当大的差异。我们已经尝试说明维持全球秩序的互动装置的结构作用,以及面对面情境深层特征的持续相关性。现在我们从全球市场的谈话/互动结构转向它们内部的关系,我们认为这些关系是明显基于信息的交换。我们引入马克·格兰诺维特(Mark Granovetter, 1985)提出的“嵌入”概念,但是我们的这种引用是在一个特定的层面,即知识。^[13]新经济社会学所讨论的经济行动的社会嵌入思想具有极大的启发性。正如理查德·斯韦德伯格(Richard Swedberg, 1997:62)所指出的,对经济学的批评已经从强调理性概念的不现实,转移到指出经济学家的分析缺少对社会结构的考虑。但是对嵌入的理解有着不同的方式。亚历山德罗·波尔蒂斯(Alejandro Portes, 1995:6)通过作出如下区分来总结有关嵌入性的讨论。一方面,市场交换和一系列文化、政治和社会背景紧密相关,这方面的研究有巴贝尔(Barber, 1995)、迪马吉奥(DiMaggio, 1994:24)、弗雷格斯坦恩(Fligstein, 1996)、阿博拉菲亚(Abolafia, 1996a)、拉什和尤里(Lash and Urry, 1994)及其他一些研究。^[14]另一方面是“关系嵌入”,即这样一种现象,市场交换通过人与人之间和组织与组织之间的联系进行,而这些联系是基于信任、排他性和忠诚的规则,这些规则塑造市场并影响交易结果(参见例如 Geertz, 1978; White, 1981b:543; Baker, 1981; Uzzi, 1997; Fligstein and Mara-Drita, 1996:14f.; Baker, Faulkner and Fisher, 1998:148ff.)。当前的观念以第二种嵌入性为主,强调可感知的具体社会联系中所体现出的嵌入性。知识嵌入思想的一个重要的组成部分在于,强调全球金融市场活动嵌入在围绕信息交换的市场参与者之间持续的关系中。然而,知识嵌入不能被仅仅限制在社会关系框架中。从某种意义上说,交易员所定位的全球金融市场本身就是一种知识架构:以知识为基础的数字、描述和解释提供了屏幕上的全球市场现实,这种现实是一个价格信息持续变化过程,也是市场细节不断被更新和解释的过程。这些信息和细节来自分散在世界各地的角落,受到这些地方的文化、政治和社会事件及趋势的影响。通过关系而流动的信息对这一知识架构有所贡献,但是仍然存在其他重要的渠道,如企业内网的公告栏,在上面世界各地贸易中心的交易员输入“他们所看到的”;银行自己的研究报告为交易所和委托人整理解释以及分发全球市场信

息；专门公司如路透社、Bloomberg 和 Telerate, 它们的服务汇报目前屏幕上的市场情况(就价格动向和背景信息而言)。总之, 知识嵌入既是关系性的, 同时对于全球金融市场来说, 也是建构性的和构成性的。

篇幅所限, 我们只能简要地说明这些市场中的关系成分和其传递(市场构成性)信息的功能。考察以下交易, 该交易的双方是一家大型的重要的美国全球投资银行和一个苏黎世的美元与瑞士法郎交易员:

1. FROM GB3 [name of bank]INTL LONDON * 1310GMT 251196 * /3514
2. Our terminal: GB2Z Our user: [name of spot dealer]
3. # TEST BACK LOWER RATES NOW ...
4. #
5. # INTERRUPT #
6. CAN I GIVE YOU 15 MIO USDCHF PLS.
7. # SURE 83
8. GTEATEE TREE GREAT. TKS
9. # WELCOME ...
10. # BUYING DM SFR HERE ...
- 175 11. # AROUND 150ML ...
12. # BUT LOOKS DAMN TOPPSIH HERE ... THINKING[GB4] ...
ON THE TOP
13. #...

我们从这次谈话与以前的交易谈话的一些具体不同开始。首先, 苏黎世交易员并没有在第 3 行开始, 像以往那样开始交易, 而是(在开放的信息输入行上)在进行的谈话中提出了一个备注, 这其实是一则警告性信息, 即美元正在下跌。收到这则信息后, 伦敦的交易员拿回自己的发言权(第 5 行), 接着询问是否能卖给苏黎世交易员 1 500 万美元来兑换瑞士法郎(第 6 行)。苏黎世的交易员开始回应“当然”(第 7 行), 这个回答使他有一点时间来考虑将要报出的价格(83)。他收到了错误拼写的“好极了”、“谢谢”(第 8 行), 然后他用“不客气”(第 9 行)来结束交易。在这里, 全球交易的核心常规被忽略了, 并在某种程度上被明显地破坏了: 呼叫者在一开始就透漏了意图, 没有保持中立, 而只要一个方向上的报价。在标准

程序中应该表明交易选择的屏幕空间,却被用来感谢苏黎世交易员,并且接受了一个非标准程序的问候“不客气”。这个不一样的交易程序意味着双方确定他们有一种基于信任的持久关系,从而交易不再需要互相提防,也不再遵循正式程序。他们用信息交流开始谈话,并在交易完成之后继续这种交流。苏黎世交易员告诉对方苏黎世交易所正在买相当大数量的德国马克来兑换大约1.5亿瑞士法郎(第10行到第11行),他认为这个汇率不会再升高了(第12行:“但是看上去快到顶了”),而且他相信一个特定的银行(GB4)正在卖德国马克来兑换瑞士法郎。

这次交易中出现的成分并不是一个孤立的事件。交易员表示他们趋向于认识和他们打交道的交易伙伴,并且他们乐于持续(商业)关系。从拜访和打电话等类似的方式中获得的对别人的了解,也确定了许多商业关系和个人关系。这两个方面综合在一起决定商业关系,而且这还与交易中的信息内容有关。这些信息内容不仅仅存在于苏黎世交易员在第3行、第10行到第12行所提供的观察中,它同时存在于这笔交易本身,即通过展示一个重要市场参与者如何行动,来加深这个交易员对市场的理解。这次谈话例证了一个力图维持关系的全球交易中关系优先于获利的事实。通过使自己与重要市场行动者在交易中联系在一起,交易员能“在市场被操作”时紧紧追踪它。他们早于别人收集到少量信息,使他们获得将来的交易机会,而且避免他们的对手已经占据的位置。在这个例子中,苏黎世交易员对收到的好处给予了回报,他提供一个好的价格,以及报告从苏黎世交易所和他的交易位置所得到的当下知识。

176

每次交易都被混合进这样的关系之中:一个包括信任也许还有友谊的长期关系承诺,商业交易以及从两方面获得的知识。但是,还会有一些其他的信息关系,即交易员与以前同事的信息关系,以及交易员与他们从没有交易过的其他人的信息关系。例如,一位从事外汇交易的自营交易员在来到苏黎世之前在新加坡工作多年,他每天早上到达交易大厅之后,常常会在7点之前打电话给4到6个人,去询问他以前的亚洲同事昨晚亚洲市场的情况。他同时也在一天的适当时间里与许多远距离的同事保持着屏幕和电话的沟通,交换对市场事件的观察(“我们所看到的”)、解释和评论。以下是一个例子:

1. TO GB5[name of bank]HK * 0458GMT 210597 * /6309
2. Our terminal: GB1Z Our user: [name of spot dealer]

3. # PEI
4. HIHIIIH LATRRY
5. # InSD> HIHI YOUNG GIRL
6. #BUSY DAY ON THE YEN PERHAPS TODAY
7. # THESE MOVES I FIND JUST UNBELIEV ABLE
8. # ESP IN THE CONTEXT OF THE CENTRAL BANKS WANTING TO
9. # CONTAIN VOLATILITY WHEN IN REALITY THEY ENHANCE IT...
10. # GUESS SHOULD BE THANKRUL AS THEY ARE PROLONGING
THE
11. # EMPLOYMENT PROSPECTS OF MANY IN OUR FIELD
12. HAHAHA TRUE
13. WE ARE SEEING JAPANESE LIFE AND TRUST BUYING USD TODAY
14. ON RUMORS THAT MOF SAID THEY SHOULD BUY USD
15. AND ALSO BUNDLES OF COMMENTS ABOUT MOF NO LONGER
16. CONCERN OF YEN WEAKNESS/WE ALSO SEE TECHNICAL GUYS AS
17. BUYERS BUT 114.5 IS P/T LEVEL FOR THOSE WHO WENT LONG
18. YDAY AND ALSO EARLY THIS MORNING
19. RIDICULOUS RUMOUR THAT SWISS IS GOING TO HIKE RATE!
20. DEMCHF DOWN A LOT TODAY AND PROBABLY RUMOUR OF
THIS
21. #
22. # INTERRUPT #
23. BECAUSE OF PRICE ACTION.
24. THIS IS VERY VOLATILE
25. [etc.]

177

在这次交流中,苏黎世的交易员联系了一位他以前在新加坡时认识的同事。他通过幽默地评论中央银行应该为美元对日元汇率的高度不稳定负责,来创造一种友好的氛围(中央银行通常想保持稳定性)(第6行到第11行)。他的香港同事Pei提供了亚洲市场的信息(第13行到第18行,第20行):关于日本人寿保险公司

和信托公司买美元的传闻;关于日本大藏省(MOF)购买美元的传闻(大藏省规定日本央行的政策);关于日本大藏省不担心日元走低的宣称;关于在亚洲市场时间德国马克(DM)对瑞士法郎的汇率下跌;和关于受技术分析影响导致的买进。她同时也还认为关于瑞士国家银行想要增加利率的传闻不可信(第19行),因为她认为瑞士银行应该关注的是瑞士法郎的强势,基于这样的判断她认为该传闻似乎是“荒唐可笑的”。该交流又继续了20行(本文没有继续显示),其中关于在亚洲美元兑瑞士法郎的汇率下降对欧美市场汇率下降的意义,苏黎世的交易员提出了他自己的解释。

除了阐明信息关系,这类全球谈话同样表明了“共呈”(appresentation)的策略,这个术语借用于埃德蒙德·胡塞尔(Edmund Husserl, 1960, 49-54),阿尔弗雷德·舒茨和托马斯·卢克曼(Alfred Schutz and Thomas Luckmann, 1973:11):当下细节信息从他们被观察到的特定时区和地理区域被传递到全球的屏幕上,这是一个“每个人”都可以登录,并且可以通过各自的渠道进入的世界。选择“共呈”这个术语,我们力图指出,屏幕所暗示出的全球市场不仅仅是对某一个独立存在于别处的市场的表现,也不仅仅只通过我们提到的市场参与者,如Pei或者两个苏黎世交易员或者专业知识的提供者表现出来。“屏幕世界”是一个全球市场,其中不同的当地信息被吸纳和转化。全球市场不断地从这样的知识片断中塑造和更新自身。交易员面前卷轴滚动的屏幕窗口是掌握相关信息和提供交易手段的核心因素。这些屏幕也被其附属的其他因素所补充,如电话/声音渠道、“纸上”信息(如内部的研究小组或金融论文所提供的书面分析)和媒体(如金融新闻,电视频道如CNN所提供的分析,这些内容交易员都能在家或办公室观看)。

178

全球背景下“我们—关系”的可能性

现在我们来讨论嵌入概念的另外一层意义,即嵌入作为一种被嵌入者的根植和被整合(Etzioni, 1993; Sandel, 1982; Walzer, 1990)。这个意义已经在社群主义和自由主义的争论中,以及更普遍地在政治哲学方面的争论中被提及了。我们借用舒茨“我们—关系”的思想来讨论这一点,舒茨用这一术语来形容面对面的情境中出现的主体间性(参见例如, Schutz, 1964:25)。我们的问题是“我们—关系”

的思想是否能扩展到全球领域,其中参与者并没有物理出现,双方事实上甚至还从未见过。我们对这一概念的借用升高了概念的层次,即(一些)全球社会领域的组织原则和结构是从面对面的结构中扩展出来的,或者说两者十分相似。在最后这一节中,我们力图说明,全球领域依靠呈现在一个屏幕世界的全球场景中出现的本地性和区域性事件,而事实上,众多重叠衔接的呈现组成了这个屏幕世界。我们提出,屏幕上对知识的共同定位与一些时间机制相结合,可以构成一种主体间性的形式基础以及全球领域整合的基础。

舒茨的主体间性理论重视同一个情境中参与者的物理出现。他提到“眼光相交”和“多面彼此反射”,这些都被他看作是面对面情境中的独有特征(Schutz, 1967:169)。舒茨像齐美尔一样走出了公开语言交流的局限,甚至低估公开语言交流,他强调非语言符号对于具体互动中理解他人的意思、目的和“意识”的作用:

在面对面的情境中,沟通对象通过最大程度的生动展现使我能够理解他的意识。因为他亲自在我面前,我用以领会他意识的符号范围比他有意识与我沟通的内容更广泛。我看到他的活动、手势和面部表情,听到他表述时的语调和节奏。我意识的每个阶段都和沟通对象保持着一致(Schutz, 1964:29)。

179 在进一步揭示主体间性意义的尝试中,舒茨得出了另外一个观念,即“时间流”(“temporal coordination”),这个思想成为他理论的核心部分。正如他的一位追随者所提出的,“对舒茨来说,时间维度的相互对接是主体间性的核心现象”(Zaner, 1964:75)。和具体相遇中的“空间当下性”(“spatial immediacy”)类似,舒茨提出“时间当下性”也包含在这种情境之中。他主张这种时间当下性允许某人认识和跟随别人的经历(比如,飞行中的鸟),并且自身同时体验。舒茨(Schutz, 1964:24-26)着手研究了“意识阶段”时间流的一些形式,他提到“两股内在持续意识流的共时化”,以及在共时化过程中“我们一起变老”的事实。

对我们来说,重要的在于,通过对时间流的强调,舒茨不再把对共有的(也就是说,相同的)经验或者对他人想法的真实理解作为社会关系的基础。相反他强调,主体要认识到此时此地作为交流对象的他人,而其交流对象也显然关注着同一事件。事件的同时性,即一个人体验到该事件而另一人也表现出对该事件的关注,使这种经验转变为他所说的“我们—关系”：“因为我们在这只鸟飞行的时候—

起变老,而且我有证据证明在我自己的观察中你也注意到了相同的事件,我可以说,我们一起看见了一只鸟在飞”(Schutz, 1964:25)。

我们对全球领域研究很大程度上依赖于这个观点中的共时性思想,但是也应该注意以下两个问题。首先,如果说舒茨确实没有强调理解他人思想对共时性“我们—关系”的基础作用,他却并没有忽略空间当下性。对于舒茨而言,只有共存同一空间,时间的分享才可能意味着参与者的意识流有“真正的同时性”,而这个空间使他们参与一个展开事件的经验的“逐步构成”成为可能。舒茨显然没有区分空间当下性和“关注相同事件”不同步的可能性。但是这个区别十分关键。当被电子传送装置(如电视)传送的事件可以实时在全世界同时展现时,共存空间就不需要了。这样的交易环境是特殊的,因为市场中心事件只在屏幕世界发生。从某种意义上说,全球金融市场的共同空间就是屏幕空间。我们可以宣称全球背景下空间当下性仍然存在于特定的时区,但是这种空间是一个分层次的混合体,包括一个核心的共享的电子中心及交易大厅中分散在外围的个人。这类空间当下性已经不再是舒茨所说的那种双方现场存在的情境。舒茨共时性思想的第二个问题是:他以短期过程作为分析基础,如聆听一场音乐演奏或看一只鸟在飞(Schutz, 1964:159-178)。然而我们讨论的市场是一个无限期持续的集体性过程。许多不同的时间结构在组织这些过程中发挥着作用,其中一些是为了处理市场事件而被有意识采纳的。尽管如此,我们还是可以使用舒茨关于社会联系产生于时间维度相互对接的观点,并将其作为我们理论的基础:全球性的“我们—关系”是完全合理的,它提供了全球群体的社会性和整合性的一种形式。

180

为了在金融市场中说明这一点,我们可以从这样一个问题开始,即什么样的同一事件能以面对面情景的方式被全球性地观察到。我们认为,这样的事件是通过屏幕上知识所产生的现象,以及交易员所使用的补充性手段来传递的。换句话说,交易员花时间一起观看的“鸟”就是“市场”,市场是在参与者所使用的众多屏幕和渠道中以同样的(全球信息提供者供应的价格行为、市场分析和新闻描述等信息)、重叠衔接的(通过个人关系来交换的信息)和相互协调的方式被构成。在这些窗口和渠道中,“同一个”市场生动地呈现,它向参与者发言,并要求他们持续的关注和行动。

这个行动的构成由“我们—关系”所联系的第二个要求所暗示,即相互性(reci-

procity)的要求。也就是,他人也在关注同一事件,并且他们彼此呼应的这些事实必须以某种方式被注意到。对于舒茨,观察他人的观察对任何主观性相互连接的发生都至关重要。他强调非语言的表达,这是他人关注和呼应情境的信号。在全球平台上,这种对市场(由价格活动、经济背景和一系列市场参与者组成)的关注和呼应是预设的,而且几乎不需要被表达出来。我们可以假设,不关注市场的专业交易员或承销人无法在金融世界生存,而且交易大厅的管理者还在时刻监督着参与者的关注信号。交易员还能观察到其他市场参与者活跃追求利益的多种迹象,诸如他们所提出的交易要求,他们所发出的信息和他们所触发的价格波动。通过这些信号,物理上缺席的市场参与者在屏幕上拥有一种查尔斯·古德温(Charles Goodwin, 1995:260)所说的“中介性”(“mediated”)存在。市场活动不仅仅是经济选择的表现,同时也是社会联系的表现,其中有参与者对彼此存在的相互意识和对一个未展开市场情境的构成性参与。

181 以上所说的相互性标志着当下的即时背景,同样也涉及舒茨(Schutz, 1964:55)所说的“‘我们—关系’中互动的动机特点的相互连接”,即一方“为了什么”的动机可能会变成另一方“因为什么”的动机。“为了”获取利益,一个交易员卖出外汇,而这一行为可能引起其他人的交易响应,“因为”已经有人做过了。这里的相互性指的是全球金融市场是一个互动领域的事实:在时间的任何一点上,交易员们都关注着同样的事件和其他的交易员,一些交易员也在互动(交易),在互动中他们可以把相互性和反思性(reflexivity)带上新的层次(参见 Soros, 1994)。我们现在应该转向舒茨“我们—关系”中的第三个特征,即时间流(另见 Zerubiavel, 1981)。

第一,位于一个特定时区交易大厅中的交易员、承销人和其他人都分享共同的时间。他们从早上起开始关注市场,在他们工作(和醒着)的时候几乎持续性地在共时性和时间当下性条件下从事交易。^[15]这三个方面都很重要:共时性指的是在同一时间段里,交易员和承销人同时观察着相同的市场事件。持续性意味着他们对市场的观察几乎从不中断。他们在办公桌上吃午餐,当暂时离开时委托别人照看。时间当下性指的是在恰当的制度化交易网络中,参与者可以实时直接获得信息并进行市场交易。当事件(比如经济指标的宣布)被安排在一个特定的时间,这些信息也可以通过当地新闻在屏幕上“实况”直播,或者被尽可能无拖延地传递。交易员、投资者和其他人都试图预先收集到具体事态发展的信息,但是这些

努力是以市场的同时性为前提的,而不是对共时性的改动。

第二,因为全球交易时间会超出本地的时间范围,时间流也要涉及跨时区的劳动分工。举一个例子,可以用“期权”的贸易手段在将来一个特定的时间点,以一个协商好的价格来买入或者卖出一种货币。对比迄今为止我们所讨论的立即完成的现货买卖,期权是在交易完成后的几周或几个月才到期。因此,和现货交易员的账户不同,期权交易员每晚不能关闭账户。在全球范围内组织这种长期交易的一个方法是,每天晚上把期权账户传给相同银行在下一时区的期权交易员,允许他们在工作时间内处理账户和添加交易。全球循环的期权账户展示了全球的金融协作:晚上不得不暂停对市场的关注时,一个人通过他人的眼睛延长了对“飞行中的鸟”(即市场)的监视。结果是,舒茨所讨论的意识协作的范围扩大了,包括了那些并不同时存在,但是依次衔接地观察和参与市场的群体。交易员在早晚的电话和邮件沟通中,与上家和下家保持着交易意图和交易哲学的协调。即使账户不在自己手中时,也能仍然保持在他们的头脑中(也保持在他们的屏幕上)。换句话说,循环的账户可以被看作是一种把不同时区参与者的意识连接起来的努力,其结果是创造了对市场的全天候共时性的观察和经验。

182

除了这种全球共时性的努力之外,时间流的第三个方面涉及市场的“日历”和日程,即为重要的经济公告及周期性经济指标和数据的发布而设定的日期和时间。这些日历和日程安排,构成并调整着参与者的意识和预期。他们创造了一种集体预期和筹备特定事件的氛围,改变和中断了市场活动的日常运行。这类事件的时间结构面向全球领域的观察者,告知他们“飞行中的鸟”可能的方向改变。它们使这一领域与具体的时间框架联系在了一起,围绕着这些时间框架,全球的关注水平提高了,并且产生了市场期待。日常的以共时性和依次时区观察为特征的时间流动,被这些改变市场方向的时间有规律地打断了。这些事件被日程化的特征不仅仅在一个集体和全球层面上使经验共时化了,也给这些经验提供了一个感情迸发的手段。^[16]迪尔凯姆认为,这种迸发是带来一种“团结”感的核心要素:他设想当一个群体集体性进入兴奋状态时,“我们”的经验就产生了。应该指出,迪尔凯姆理论中社会团结的“力量域”(“force field”)(Wiley, 1994:106, 122)确实是被感觉或感情所带动的,但它也要求所分享事物的一致性。对迪尔凯姆来说,这种分享事物的一致性是道德上的或者是语言上的,即意义的统一。而在我们这个

例子中,这个意义的统一与知识有关,即通过新的信息来打断当下的趋势。

作为结论,我们应该指出,使用“我们—关系”的概念使微观社会的概念应用于全球嵌入与整合的问题。在这么做的过程中,我们追问了主体间性是否与全球领域有关。舒茨的思想对我们很重要,因为他提供了分析全球联系形式的出发点,使我们的分析可以基于时间流,而非大多数微观社会学仅仅局限于空间当下性和共同在场的分析。在一个与众不同的层面上,我们认为全球领域中物理情境相关性的逐渐消失,并不意味着一般意义的微观社会过程也变得越来越无关紧要。事实恰恰相反:我们可以推断全球领域的实践与微观社会原则反而是紧密联系的,因为其他组织方式在全球平台上并不会产生如此效果。

183

我们已经阐明了以下一些现象:位于组织和全球领域边界上的混合情境,作为全球交易和联系的述行载体的交流结构,互动装置的结构应用,维持全球联系形式的时间维度的相互对接,以及知识的嵌入。我们试图对相关原则和维度提供一个概述。这些维度和其他的一些维度需要更多的研究。当一种互动机制开始塑造马丁·阿尔布劳(Martin Albrow, 1996)所说的我们的“全球时代”时,这个互动机制的变化特征就需要进行调查。我们的研究也补充了新经济社会学在金融市场的早期工作:我们的研究是基于一个实践的视角而不是从(组织间)网络或组织域的角度出发,而且这个研究把这些市场的全球化特征带入了视野。对全球金融市场研究的持续进展将使我们对当代社会一个基本特征——它最神奇(mythologized)和可能是最强有力的经济底层基础——有一个更为深入的理解,即这些经济底层基础与它的社会性形式和社会结构密切相关。

我们最需感谢 GBI 和其他两家银行的经理人、交易员、承销人和分析员。他们慷慨地帮助我们收集信息,这些帮助使这次研究得以完成。我们同样感激那些对研究提出有益评价、建议和想法的人,他们是克劳斯·阿曼(Klaus Amann)、保罗·迪马吉奥、弗兰克·道宾、斯蒂芬·赫绍尔(Stefan Hirschauer)、米歇尔·拉蒙特(Michèle Lamont)、约翰·莱(John Lie)、安德鲁·波克林(Andrew Pocking)、亚历山德鲁·普雷达(Alexandru Preda)、哈里森·怀特(Harrison White)、薇薇安娜·泽利泽(Viviana Zelizer)、埃维阿塔·泽鲁巴维尔(Eviatar Zerubavel),以

及其他在本研究发布的几个研讨会上的评论者。感谢1998年圣弗朗西斯科美国社会学年会上的评论者,其中查尔斯·史密斯特别提出了详细而有建设性的评论。卡林·诺尔·塞蒂纳在她访问普林斯顿大学社会学系时开始准备这篇文章,她的访问得到了Deutsche Forschungsgemeinschaft的资助。

注释

- [1] 安东尼·吉登斯(Anthony Giddens, 1990:21ff.)用“脱嵌”这个概念意指“社会关系从当下环境中剥离”。在本章中,我们则关注在传统上与当下背景相关的那些互动原则如何塑造全球领域。
- [2] 当然,全球化也可能导致复杂性的增加,比如跨国活动的成分或水平,可能会在更大的范围上复制民族或地方层面(一个可能的例子是欧共体的政治管理制度;这些制度补充、渗透和改变了国家制度)。但是这种情况需要和我们所分析的对象区别开来,在我们的分析中,全球系统根据其自身的原则同国家或地方层面相分离,并运行在一个不同层面上。
- [3] 大多数对信息和沟通媒介的说明都把它们看作是技术。这些说明的重要性在于,指出信息和通信技术(ICTs)在以下领域中直接和间接的影响:雇用和技能(非技能)、特定产业和职业的增加、以网络为基础的公司重组,以及信息和通信技术对政治和政府的潜在影响(关于目前研究的概述,参见Dutton, 1996)。
- [4] 金融市场可能被认为主要集中于交易,但是交易市场的概念经常在以下情况中被保留使用:前工业经济和它们的市场互动、礼物交换、节日仪式上的交易、拍卖和国内交易(参见例如Davis, 1992; Swedberg, 1994:268)。
- [5] 本章中,为了符合银行对保密的要求,我们把全球投资银行和其他全球性银行称作GB。这些银行都有数字标注,GB1代表我们研究的瑞士银行,而瑞士只表示所在地。我们也隐去了单个交易员、承销人或者经理人的名字。在文字记录中出现交易员姓名的首字母缩写的地方,我们省去了交易员姓名首字母缩写,并指出交易员类型,如InSD即姓名首字母缩写标志In,再加上现货交易员的类型SD。
- [6] 本章作者之一尤尔斯·布鲁格以前是交易员,在GB1的交易大厅工作了五年。
- [7] GB1的全球“存在”远远超出了这些地点。1997年,该银行有1.1万名员工分布在6个大洲30个国家的50个办公室中。
- [8] 一些重要的文献阐述了戈夫曼所说的互动秩序的各个方面(关于一些重要维度的概述,参见Stone and Farberman, 1981; Fine, 1984; Scheff, 1990)。我们的目的在于指出一些全球领域的重要特征,这些特征需要从互动秩序的角度重新阐释。目前出现了一些有趣的人机互动研究(参见例如,Suchman, 1987; Turkle, 1995)和一些相关的常人方法学研究(关于概述,参见Ten Have and Psathas, 1995; Button, 1993;同时参见Goodwin, 1995),但是我们并不关注计算机在交易中的纯技术功能,而且我们在研究中预设有第三方来保证计算机(和软件)功能的正常运转。
- [9] 正如戈夫曼(Goffman, 1983:2)1982年在就任美国社会学学会会长的就职演讲中解释的:“我这些年来所关注的是提升这种面对面领域作为一个可分析领域的接受程度,这个领域如果被赋予一个好名字的话,那就是互动秩序。”
- [10] 交易可能基于投机(在不同时间利用价格差获利)、套利(在不同市场利用价格差获利)和对冲(减少已经面对的风险)。在一个竞争性的全球环境下,一切交易都要求对开价和询价快速反应,以及为了未来行动进行交易部位的快速调整。
- [11] 这些不同于阿博拉菲亚(Abolafia, 1996a)所描述的“警觉”和“克制”等重要模式,因为它们都是交易员日常活动的一部分,而非存在于交易行为的某些特定周期中。

- [12] 国际交易员协会(1996:1)编辑和定期颁布新的《行为守则》,其第一版于1975年出版。它不涉及法律条款,但是“旨在确定交易员商业行为的方式和精神”。这本59页的手册包括了一些定义和缩写的常规,指出了行为上的一些问题比如滥用职权,并就保密和处理程序提出了特定的建议。这本正式出版的守则被一个非正式的信用守则所扩展和解释。
- [13] 应该指出的是,经济学家长期以来一直在强调理解知识在价格机制和更普遍的经济行为中的重要性。特别应该提到的是哈耶克的开创性思想,为此他获得了1974年的诺贝尔经济学奖。关于哈耶克思想的概述,参见斯特莱斯勒(Streissler, 1994),或者进一步地参见更早的斯蒂格勒(Stigler, 1961)。
- [14] 例如,文化提供了使我们得以参与经济行为的必要范畴和理解(DiMaggio, 1994:24),管制框架和政府政策可能导致或者阻碍市场的投资(Abolafia, 1996a),以及如迪尔凯姆所强调的(Barber, 1995:399),市场交换是基于契约制度和其他的非契约因素。
- [15] 正如戴维·哈维(David Harvey, 1989:239-259)所说,时间压缩性(time-compression)的增加是现代性和后工业化整个过程的特征。马歇尔·麦克卢汉(Marshall McLuhan, 1964:358)更早地提出过相似的观点,他认为由电信手段建立的全球交流网络,使我们几乎能同时理解和经历被传媒传播的事件,好像处于同一个中心神经系统中(同时参见Waters, 1995:35; Giddens, 1990:17-21)。这些观点预见全球整合的实现是通过共同的(媒体)文化或者意识而非经济的方式,这与其他研究角度截然不同(Waters, 1995:33-35; Wallerstein, 1974, 1980)。然而,我们这里所讨论的对象是较少被提及的(我们只关注交易员的屏幕世界,而非其他),而且我们更关注微观层次特征,即渗透到参与者之间的所有互动中的时间流形式,以及涉及把参与者置于同一时间框架的众多小型机制。
- [16] 关于日程使用历史上一个有趣的例子,参见泽鲁巴维尔(Zerubavel, 1981:65ff.)。

参考文献

- Abolafia, Mitchel Y. 1981. "Taming the Market: Self-regulation in the Commodity Futures Industry." Ph. D. diss., State University of New York at Stony Brook.
- . 1984. "Structured Anarchy: Formal Organization in the Commodities Futures Market." In *The Social Dynamics of Financial Markets*, edited by Patricia A. Adler and Peter Adler. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- 186 ————. 1996a. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- . 1996b. "Hyper-Rational Gaming." *Journal of Contemporary Ethnography* 25(2): 226-250.
- . 1998. "Markets as Cultures: An Ethnographic Approach." In *The Laws of the Markets*, edited by Michel Callon. Oxford: Blackwell.
- Albrow, Martin. 1996. *The Global Age*. Oxford: Blackwell.
- Association Cambiste Interantionale. 1996. *Code of Conduct*. Paris: Kremer-Muller & Cie, Foetz.
- Austin, John L. 1962. *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press.
- Baker, Wayne E. 1981. "Markets as Networks: A Multimethod Study of Trading Networks in a Securities Market." Ph. D. diss., Northwestern University.
- . 1984. "The Social Structure of a National Securities Market." *American journal of Sociology* 89(4):775-811.

- . 1990. "Market Networks and Corporate Behavior." *American Journal of Sociology* 96(3):589-625.
- Baker, Wayne E., Robert R. Faulkner, and Gene A. Fisher. 1998. "Hazards of the Market: The Continuity and Dissolution of Interorganizational Market Relationships." *American Sociological Reviews* 63(2):147-177.
- Bank for International Settlements. 2002. *Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in March 2001: Final Results. Preliminary Global Data*. Basle: BIS.
- Barber, Bernard. 1995. "All Economies Are 'Embedded': The Career of a Concept and Beyond." *Social Research* 62(2):387-413.
- Burt, Ronald. 1983. *Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy*. New York: Academic Press.
- . 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Button, Graham, ed. 1993. *Technology in Working Order*. London: Routledge.
- Callon, Michel. 1998. "An Essay on Framing and Overflowing: Economic Externalities Revisited by Sociology." In *The Laws of the Markets*, edited by Michel Callon. Oxford: Blackwell.
- Carruthers, Bruce, and Sarah Babb. 1996. "The Color of Money and the Nature of Value: Greenbackes and Gold in Postbellum America." *American Journal of Sociology* 101(6):1556-1591.
- Clark, Colin, and Trevor Pinch. 1995. *The Hard Sell: The Language and Lessons of Street-wise Marketing*. London: HarperCollins.
- Collins, Randall. 1981. "Micro-Translation as a Theory-Building Strategy." In *Advances in Social Theory and Methodology: Toward an Integration of Micro-and Macro-Sociologies*, edited by Karin Knorr Cetian and Aaron Cicourel. London: Routledge & Kegan Paul.
- Davis, John. 1992. *Exchange*. Buckingham: Open University Press.
- DeLaPradelle, Michele. 1995. "Market Exchange and the Social Construction of a Public Space." *French Cultural Studies* 6:359-371.
- DiMaggio, Paul. 1994. "Culture and the Economy." In *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil Smelser and Richard Swedberg. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- DiMaggio, Paul J., and Walter W. Powell. 1991. "Introduction." In *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, edited by Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.
- Dobbin, Frank R. 1994. "Cultural Models of Organizations: The Social Construction of Rational Organizing Principles." In *Sociology of Culture: Emerging Theoretical Perspectives*, edited by Diana Crane. Oxford: Basil Blackwell.
- Dobbin, Frank R., and John R. Sutton. 1998. "The Strength of a Weak State: The Rights Revolution and the Rise of the Human Resources Management Divisions." *American Journal of Sociology* 104(2):441-476.
- Drew, Paul, and John Heritage. 1992. *Talk at Work: Interaction in Institutional Settings*.

- Vol. 8. Cambridge: Cambridge University Press.
- Drucker, Peter. 1993. *Post-capitalist Society*. New York: Harper Business.
- Dutton, William H., ed. 1996. *Information and Communication Technologies: Visions and Realities*. Oxford: Oxford University Press.
- Etzioni, Amitai. 1993. *The Spirit of Community: Rights, Responsibilities, and the Communitarian Agenda*. New York: Simon & Schuster.
- Fine, Gary Alan. 1984. "Negotiated Orders and Organizational Cultures." *Annual Review of Sociology* 10:239-262.
- Fligstein, Neil. 1996. "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institution." *American Sociological Review* 61(4):656-673.
- Fligstein, Neil, and Iona Mara-Drita. 1996. "How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Market in the European Union." *American Journal of Sociology* 102(1):1-33.
- Garfinkel, Harold, Michael Lynch, and Eric Livingston. 1981. "The Work of Discovering Science Constructed with Material from the Optically Discovered Pulsar." *Philosophy of the Social Sciences* 11:131-158.
- Geertz, Clifford. 1978. "The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing." *Supplement to the American Economic Review* 68(2, May):28-32.
- Giddens, Anthony. 1990. *The Consequences of Modernity*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Goffman, Erving. 1972. "The Neglected Situation." In *Language and Social Context: Selected Readings*, edited by Pier Paolo Giglioli. Harmondsworth: Penguin.
- . 1981. "Response Cries." In *Forms of Talk*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- . 1983. "The Interaction Order." *American Sociological Review* 48(1, February):1-17.
- Goodwin, Charles. 1995. "Seeing in Depth." *Social Studies of Science* 25(2):237-274.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3):481-510.
- Harvey, David. 1989. *The Condition of Postmodernity: An Inquiry into the Origins of Cultural Change*. New York: Blackwell.
- Heath, Christian, Marina Jirotko, Paul Luff, and Jon Hindmarsh. 1995. "Unpacking Collaboration: The Interactional Organization of Trading in a City Dealing Room." *Journal of Computer Supported Cooperation Work* 3(2):147-165.
- Husserl, Edmund. 1960. *Cartesian Meditations*. The Hague: Nijhoff.
- Knorr Cetina, Karin. 1981. "Introduction." In *Advances in Social Theory and Methodology: Toward an Integration of Micro and Macro-sociologies*, edited by Karin Knorr Cetina and Aaron Cicouel. London: Routledge & Kegan Paul.
- 188 Lash, Scott, and John Urry. 1994. *Economies of Signs and Space*. London: Sage Publications.
- McLuhan, Marshall. 1964. *Understanding Media*. London: Routledge.
- Mead, George Herbert. 1934. *Mind, Self, and Society*. Chicago: University of Chicago Press.

- Natanson, Maurice. 1962. "Introduction." In Alfred Schutz, *Collected Papers*, vol. 1. The Hague: Nijhoff.
- Portes, Alejandro. 1995. "Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview." In *The Economic Sociology of Immigration*, edited by Alejandro Portes. New York: Russell Sage Foundation.
- Sandel, Michael J. 1982. *Liberalism and the Limits of Justice*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Sassen, Saskia. 1991. *The Global City*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Scheff, Thomas J. 1990. *Microsociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Schegloff, Emanuel A. 1987. "Between Macro and Micro: Contexts and Other Connection." In *The Micro-Macro Link*, edited by Jeffrey C. Alexander, Bernhard Giesen, Richard Munch, and Neil J. Smelser. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Schutz, Alfred. 1964. *Collected Papers II: Studies in Social Theory*, edited and introduced by Arvid Brodersen. The Hague: Nijhoff.
- . 1967. *The Phenomenology of the Social World*. Evanston, Ill.: Northwestern University Press.
- Schutz, Alfred and Thomas Luckmann. 1973. *The Structures of the Life-World*. Evanston, Ill.: Northwestern University Press.
- Simmel, Georg. 1981. "On Visual Interaction." In *Social Psychology Through Symbolic Interaction*, edited by Gregory P. Stone and Harvey A. Farberman. New York: John Wiley.
- Smelser, Neil, and Richard Swedberg, eds. 1994. *Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press.
- Smith, Charles W. 1981. *The Mind of the Market*. London: Croom Helm.
- . 1990. *Auctions: The Social Construction of Value*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 1993. "Auctions: From Walras to the Real World." In *Explorations in Economic Sociology*, edited by Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation.
- Soros, George. 1994. *The Alchemy of Finance*. New York: John Wiley.
- Stigler, George J. 1961. "The Economics of Information." *Journal of Political Economy* 69(3):213-225.
- Stone, Gregory P., and Harvey A. Farberman. 1981. *Social Psychology Through Symbolic Interaction*. New York: John Wiley.
- Strange, Susan. 1988. *States and Markets*. London: Pinter.
- Streissler, Erich W. 1994. "Hayek on Information and Socialism." In *The Economics of F. A. Hayek*, vol. 2, edited by Marina Colonna, Harald Hagemann, and Omar Hamouda. Aldershot: Elgar.
- Suchman, Lucy A. 1987. *Plans and Situated Actions: The Problem of Human-Machine Communication*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Swedberg, Richard. 1994. "Markets as Social Structures." In *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil Smelser and Richard Swedberg. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- . 1997. "New Economic Sociology: What Has Been Accomplished. What Is Ahead?"

- Acta Sociologica* 40(2):161-182.
- Swedberg, Richard, and Mark Granovetter. 1992. "Introduction." In *The Sociology of Economic Life*, edited by Mark Granovetter and Richard Swedberg. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Ten Have, Paul, and George Psathas, eds. 1995. *Situated Order*. Washington: International Institute for Ethnomethodology and Conversation Analysis and University Press of America.
- Turkle, Sherry. 1995. *Life on the Screen*. New York: Simon & Schuster.
- Uzzi, Brian. 1997. "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness." *Administrative Science Quarterly* 42(1):35-67.
- Wallerstein, Immanuel. 1974. *The Modern World System*. New York: Academic Press.
- . 1980. *The Capitalist World-Economy: Essays*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walzer, Michael. 1990. "The Communitarian Critique of Liberalism." *Political Theory* 18(1):6-23.
- Waters, Malcolm. 1995. *Globalization*. London: Routledge.
- White, Harrison. 1981a. "Production Markets as Induced Role Structures." In *Sociological Methodology*, edited by Samuel Leinhardt. San Francisco: Jossey-Bass.
- . 1981b. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87(3, November):517-547.
- . 1993. "Markets as Production Networks." In *Explorations in Economic Sociology*, edited by Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation.
- Wiley, Norbert. 1994. *The Semiotic Self*. Chicago: University of Chicago Press.
- Williamson, Oliver. 1981. "The Economic of Organization: The Transaction Cost Approach." *American Journal of Sociology* 87(3, November):548-577.
- Zaner, Richard. 1964. *The Problem of Embodiment: Some Contributions to a Phenomenology of the Body*. The Hague: Nijhoff.
- Zelizer, Viviana. 1988. "Beyond the Polemics on the Markets: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda." *Sociological Forum* 3(4):614-634.
- . 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.
- . 1998. "The Purchase of Intimacy." Unpublished paper. Princeton University, Department of Sociology, Princeton, N. J.
- Zerubavel, Eviatar. 1981. *Hidden Rhythms: Schedules and Calendars in Social Life*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 1982. "The Standardization of Time: A Sociohistorical Perspective." *American Journal of Sociology* 88(1):1-23.

第三篇

社会网络如何塑造市场

第8章 文艺复兴时期经济中的责任、风险和机遇：走出社会嵌入进入网络共建

193

保罗·麦克利恩 约翰·F.帕吉特

对于潜藏在当代市场的互动和决策之下的社会网络机制,新经济社会学的研究(Granovetter, 1990)已经作出了一些有益贡献。在这类研究中,新经济社会学动摇了经济人(homo oeconomicus)的单一形象,指出了经济学的谬误,即经济领域自身运行逻辑能决定所有的经济行为,包括诸如对商业合伙人和交易对象的选择(Polanyi, 1944/1957; Granovetter, 1985; cf. Williamson, 1994)。在一些重要的实证研究里,新经济社会学翔实阐释了在经济实践以及参与者关于经济实践的言论中,经济逻辑与社会逻辑的相互交织(参见例如 Uzzi, 1996)。

新经济社会学热衷于阐明经济生活嵌入在“潜在”社会关系中,可是它有时也过分地强调了经济与社会行动领域或者经济与社会网络的单方面因果机制,而忽视了相反的因果方向。这样,经济学家关于“经济在实质上脱离于社会”的假设就被一个分析上更为纯粹的分割所取代,然而经济生活本质上也是社会生活,或者说也是社会生活一个重要组成部分的事实,却并没有被充分地强调(Krippner, 2001)。通过将不同的社会网络、活动领域或场域(fields)置于同等的地位,我们可以更清楚地研究它们之间的相互渗透,从而摆脱简单用一方来决定另一方的做法。我们把这种相互渗透定义为共建(co-constitution)。在本章中,我们将探讨15世纪早期佛罗伦萨的经济网络与社会网络的共建。佛罗伦萨在那时是中世纪欧洲商业的中心和人文主义文化的诞生地,保留了大量无与伦比的有关社会网络的历史信息。更重要的是,我们发现佛罗伦萨的经济网络和婚姻政治网络之间存在着极为相似的精英行动模式和策略,这暗示了两者相似的生成过程。

194

虽然这种“共建”思想在许多经济社会学文献中都有所暗示,但是很多典型研究和基础理论论述都在无意中支持了这样一种倾向,即把经济对社会的影响遮蔽起来,而主要关注社会对经济的影响。^[1]我们可以列举哈里森·怀特开创性的研究文章《市场从何而来?》(Harrison White, 1981)和其近期著作《由网络而来的市场》(2002),这两部作品,即使只从语词层面看,也都特别地表现了对导致经济网络形成的其他来源的关注。马克·格拉诺维特(Mark Granovetter, 1974)和韦恩·贝克尔(Wayne Baker, 1984)分别在劳动力市场和证券市场的原创研究,强调了经济网络的社会和空间机制。埃兹拉·祖克曼(Ezra Zuckerman, 1999)令人信服地论证了,即便“价格形成”这类经济学家所重点关注的经济现象,都在很大程度上基于社会的过程。那些关于当代资本主义变体的优秀研究(例如 Hamilton and Biggart, 1988; Guillén, 1994, 2001; Schnepfer and Guillén, 本书),都强调了资本主义经济结构和行为趋同所面对的一系列难以逾越的限制,以及文化和制度的国家差异对经济实践扩散的限制,而这些限制强调了社会因素对经济逻辑的束缚。^[2]还有研究认为,经济生活中一些必不可少的手段比如货币,也都被限制它们交换性的社会意义所影响(Zelizer, 1994)。然而,经济社会学家们必须打破这种单一模式,即认为经济现象可以被独立的“社会”变量来解释。他们需要承认经济领域也是社会机遇和社会行动本身一个重要的方面。^[3]而且,经济网络与其他社会网络的共建,是以同时存在于所有这些网络中的有多重角色和多重身份的行为主体或组织为基础的,这些行动者在表现自身以及与他人建构关系的时候,能够在不同身份间转换,在不同逻辑间转换,在不同措辞间转换。这正是我们的研究所持有的视角(另见,Scott, 本书)。

超越“传统”与“现代”的对立

对历史上的市场进行的分析,经常充斥着关于经济生活单方面嵌入社会的观点,这是因为人们总是或多或少地认为,相比今天的状况,市场在历史上的嵌入性是更加显著和广泛的。^[4]虽然经济社会学家们越来越关注当代经济生活中的历史残余(例如 Róna-Tas, 1994; Stark, 1996; Davis, 本书),但是对于那些过去经济生活中看上去“有现代意味的”要素,以及历史上的市场经济中杂糅了现代和传统元素的经济发展的特殊含义,却较少研究。毋庸置疑,新制度主义导向的经济社会学研究已经开始认真地研究历史,特别是诸如公司管理、产业政策、产权、行会等

概念的历史建构(参见例如 Fligstein, 1990; Dobbin, 1994; Roy, 1997; 高柏, 本书)。然而,重视现实而轻视历史的偏见,仍然相当牢固地存在于经济社会学的社会网络研究之中。结果是,经济社会学产生了一系列对经济行为和制度环境的历史分析,然而却很少研究历史上的经济互动、经济网络结构的历时变迁和历史上行为主体经济策略与社会责任的联系(即经济交换与社会交换在历史上的联系)。^[5]

历史学家和比较历史社会学家之间关于早期现代欧洲国家出现的讨论,为重新思考历史上的市场提供了一些帮助。认为理性化、科层化和规范化的政府以单向度的和准目的论式的方式产生,这样的观点已然经不起推敲了。相反,学者们开始认识到政体类型的差异(Ertman, 1997)和君主制政府的条件(Spruyt, 1994)。^[6]具体就意大利的城市政府(city-states)而言,历史学家们意识到,在相同制度下,预期中的“现代化”和“传统化”趋势会出现交叉;在正当的政府“政治—法律转变”以及政府作为独立行为主体被逐渐认可之后(Fubini, 1994),公共领域和私人领域的界限逐渐模糊(Chittolini, 1996);对宪法传统的尊重伴随着政治领袖中不断提高的以自我和自利为特征的马基雅维利主义(Rubinstein, 1966; Kent, 2000);比邻地界上同时存在着“前瞻性的”和“回顾性的”两种不同的土地持有方式(Emigh, 1998);税赋问题上个人式和庇护式(clientage-based)的政治活动消失了,这种消失是财政体制革新之后发生的,而它作为对这种革新的反应实际上与这种革新完全交织在一起(Conti, 1984; Molho, 1996; McLean, 2002);在区域政府统一治理下,也出现了少数几个当地协商的基于传统的城市间契约(Cohn, 1999; Connell and Zorzi, 2000)。现实与历史上的市场和国家,越来越难以用简单的术语进行描述,越来越难以用它们的基本结构原则进行区分。我们在这里并不忙于批判现代化理论^[7],而是鼓励经济社会学家们发现经济生活中的不同类型网络关系的不同价值,调查社会关系网络整体的产生、调整以及最终历史性转化背后的经济网络。

责任、风险与机遇

若要仔细勾勒一幅早期欧洲工商业的图景,就要重视一句著名的格言“为了上帝的荣耀,也为了利润”中所体现的经济实践的两个“目的”。这句格言被印在许多文艺复兴时期佛罗伦萨商人的账本扉页上。^[8]佛罗伦萨的商业银行家和生产商们勤于逐利,尽力避免损失;与此同时,他们又对名誉孜孜以求,努力防止对名

誉的损害(Weissman, 1982)。^[9]经济利益与名誉明显结合在一起:正如里昂·巴蒂斯塔·阿尔贝蒂(Leon Battista Alberti)《论家族》(Libri della famiglia)中的人物里奥纳多(Lionardo, 1969:144)所告诉我们的,“有那么几个既体面又有油水可捞的行当,能让我挣大钱”。而他所说的正是我们这一章所要论及的一些职业(187, 196),而正是这些职业的从业者造就了具有重要经济地位的一些产业。投身商业银行的佛罗伦萨人在13世纪到15世纪的大部分时间里控制了欧洲的商业。佛罗伦萨的羊毛加工商是欧洲大陆优质羊毛产品的主要提供者,这种状况在14世纪尤甚。而佛罗伦萨的丝绸生产在15世纪的欧洲大陆也是举足轻重。^[10]

经典的经济史研究已探讨了意大利人是从何时而且如何开创了商业活动的一些重要手段,包括复式记账法、过户账单、有限责任的合伙关系及股东公司(参见例如 Sapori, 1926, 1932, 1970; de Roover, 1944, 1966; Melis, 1962, 1991; Lopez, 1976; Lane, 1977; Goldthwaite, Settesoldi and Spallanzani, 1995)。然而,尽管有充分证据证明,中世纪晚期的意大利是现代资本主义的发源地,历史学家们还是注意到,在动机和组织层面上,佛罗伦萨经济缺乏经济学家所界定的当代资本主义系统的某些必要特征。例如,尽管佛罗伦萨经济的主体是众多的私有小公司,现代研究中却很少提及这些公司之间的市场竞争,而这一点恰是市场的关键要素(Goldthwaite, 1987; McLean and Padgett, 1997:n. 45)。佛罗伦萨人确实重视会计工作(“ink-stained hands”)(Alberti, 1969:14)和这些工作所要实现的精确账目,但也只是把它们当成是勤勉、明智和正直的信号而已。

197 尽管合伙制比中世纪的短期合资更为持久,其周期仍然很短,通常只有两到三年。一旦到期,账目就被关闭和核算,收益或亏损会平摊给合伙人以及外围投资者。伙伴关系有时候会重新开始,但是往往会是新的组合。虽然一般情况下,一个人会终生从事同一行业,但是周期性脱离合伙关系的情况也并不罕见。此外,佛罗伦萨的政府参与制要求所有公民,不管其从事何种商业活动,都要在城内的立法机构或城外的行政机构中供职一段时间(任职期间他们会被局限在政府机构中而不得从事其他活动)。这些政治责任无益于公民全身心参与和监督他们自己的商业活动,会对这些商业活动产生不小的影响。然而,政治参与较之商业经营被视为是正确人生中更为重要的组成部分。简言之,市场参与者会有持续的变化。

这样,我们的任务就是力图理解佛罗伦萨宏观的文化和政治背景与技术和制

度革新的相互关系,并讨论罗纳德·魏斯曼(Ronald Weissman, 1982)所提及的利润动机与名誉动机的相互作用中所隐藏的社会学意义。佛罗伦萨人如何构建和创造性地适应市场,而同时又追求和履行着社会义务?他们如何运用身份的共享维度,在交易者之间和放贷借贷双方之间建立信任?反过来说,他们又如何借助共同的经济活动来创造或强化其他维度上的身份认同?也就是说,他们是如何激活不同的联系“逻辑”(Davis, 本书),在不同的道德领域游刃有余,从而兼取了社会和经济目标呢?在多大程度上,经济活动的特定结构趋同并且构成了佛罗伦萨其他社会生活领域的结构方式呢?本章同时从两个方面讨论市场结构和建构它的市场策略,即商业合伙人的选择和放贷对象的选择,并试图以此窥见佛罗伦萨社会的其他侧面。我们知道,佛罗伦萨商人的生活和从业经历,由生活中的许多相互联系的方面构成,包括经济活动、政治参与、邻里关系以及血缘“归属”。

我们通过详述可以被社会和经济角度所共同解释的责任、风险和机遇的相互交织,来发展研究文艺复兴时期佛罗伦萨经济行为的框架。责任体现在从业生涯的抉择中(一个家族往往好几代人都在同一行业中经营)。责任在合伙人和交易对象的选择中也有鲜明的体现,虽然合伙和交易似乎是“嵌入”(就之前提到的狭义嵌入性而言)在更为持久的社会网络和群体成员关系中,然而这种责任感实际上同时发生在经济和社会两个层面,如丝绸商人戈罗·达蒂(Goro Dati)写道:

由于巴塞罗那的那场厄运,关于西蒙尼(Simone)投机的猜忌及四处流传的诽谤谣言,我们在信用上捉襟见肘。我们被迫从买卖中撤出并尽可能筹集一切资金来偿还债主,我们从朋友处借款,用尽一切智慧,忍受损失、高利贷和各种支出,来避免破产和蒙羞。虽然我的合伙人更乐于选择破产以逃避损失和支出,但是我是宁可面对烂摊子也不愿名誉蒙污(Bruker, 1967:130)。[11]

198

公平地说,社会责任会产生经济后果;而经济责任也会产生社会后果,对这两种后果的考虑并存于决策过程之中。原因在于许多佛罗伦萨人既是商人又是公民,既追求商业利益又追求社会身份,而行为主体对这两者的连接实现了不同生活领域的共存。

被早期历史学家所称道,也被佛罗伦萨人自己所赞美的地中海商业冒险中,风险必然存在。除此之外,15世纪的佛罗伦萨人还需要承担其他的一些风险。14

世纪早期,对于大型独立的家族式银行来说,最大的风险来自像英格兰王室和那不勒斯王室那样的不负责任的债务人。而到了15世纪早期,问题则集中出现在银行运作方式以及银行网络的现金流方面,这些问题在14世纪晚期之前都是不足为虑的。^[12]这种情况下,佛罗伦萨商人们的经营开始受到了压力,这些压力有些来自他们(尤其是市场上的)关系人的要求,有些来自他们的资本负债率,而有些来自整个交易系统由于各个构件失灵所导致的脆弱性。简单来说,他们的网络带来了损和益两方面的可能。面对风险,乔瓦尼·迪·帕格罗·莫雷利(Giovanni di Pagolo Morelli)提出了实用的多分支和多网络的方法:

保持谦恭:努力在你的邻里中找到一个或者更多的朋友,尽你所能去友善地对待他,有求于他时也不要怕麻烦他。如果你有钱,而且在其他交友方法难以奏效的时候,就该不吝钱财结交朋友。你要试着与被拥戴和有权力的家族通婚。如果你的邻居有人帮助你并试图和你接近,你就应该拉近这种关系(Branca, 1986:190;作者的翻译)。^[13]

金钱、婚姻和邻里(邻里之间的情感联系)都是降低风险的手段,每一种都可以在不同的背景和情况下以机会主义的方式被运用。策略之间和身份之间的转换是追求名誉和利益的关键技巧。

199 机遇在这里首先意味着“利润”:分布广泛的经济网络为商业盈利提供了多种多样的机会。正如普拉托市的著名大商人弗朗亚斯科·达蒂尼(Francesco Datini)的例子所表明的,参与经济网络还可以作为获取社会认可的基础,尽管佛罗伦萨的门第观念强烈(Mazzei, 1880; Trexler, 1980)。更准确地说,佛罗伦萨人特别是佛罗伦萨的银行家们,懂得如何把他们彼此和各自客户多种多样的社会关系联结起来变成资本。他们还会采纳相对较新的商业技术(例如复式记账和经常资本账户)来记录这些社会关系,从而获取新的投资以及找到利润来源。佛罗伦萨人具有多重性社会身份,而正是对这些不同身份的微妙利用,使他们能获取新的获利机会。在刚刚出现的丝织业中,这种情况尤甚。

下文将简略叙述我们在实证研究佛罗伦萨经济与社会网络相互作用和影响的过程中所取得的发现。^[14]开始之前,有必要讨论一下研究所用的数据。

佛罗伦萨市场结构研究的相关档案

关于收集佛罗伦萨市场数据的细节已经在别处讨论过了(参见 McLean and

Padgett, 1997),而这个讨论以后,我们还收集了一些额外的数据来增加对市场的了解。在本节,我们简单重述一下。商业合伙和贸易往来的数据引自1427年《佛罗伦萨地籍册》(Florentine Catasto of 1427),该文献在公共财政管理史上十分著名(参见Herlihy and Klapisch-Zuber, 1985)。所有的佛罗伦萨家庭,包括城郊的家庭,都必须向市政官员呈交一份格式规范的报告,其中须陈明该家庭土地上的总资产、公共债务、商业投资和收益及个人间的信贷往来。官员们用这份报告来更可靠地评估城市税收负担的分布。作为这个浩大数据收集工程的一部分,官员们要求各公司业主呈交其财务收支平衡表的副本。这些资料汇总在一个特定时间,即至1427年7月12日,所有公司在佛罗伦萨本地和海外市场上的主要贸易往来。这些往来账目在佛罗伦萨政府档案(Archivio di Stato)的家庭税收记录抄本中得以存留。我们的研究主要收集了那些经济领域中最大和最有声望的产业,如银行业(包括跨国商业银行、进出口公司和经营商业信贷和个人借贷业务的国内银行)、丝织加工业、羊毛加工业、衣料零售业和漂染业等产业的信用往来(放贷借贷)信息。根据关系存在与否及以“弗洛林”(货币单位)为单位的往来金额,我们对公司在产业间和产业内的所有成对关系进行了编码。我们所编码的放贷数目及放贷金额的估计百分比总结在表8.1中。总的来说,我们估计这一数据涵盖了选定产业中的全部公司的放贷数目的三分之一,而放贷金额则占佛罗伦萨公司间总放贷金额的60%到65%。^[15]

基于通过账目收集到的“信用”数据,我们可以进一步得到这些产业内的公司普查数据。我们可以根据公司所处的产业、地理位置(主要在佛罗伦萨,也包括其他意大利城市如比萨、威尼斯、罗马、安科纳以及欧洲的其他商业中心如伦敦、布鲁日、巴塞罗那、阿维尼翁和蒙彼利埃)、(在经济实体中)资本投资的规模、信用关系的数量以及关系中的总信用交易额来研究它们的特征。我们一共找到45家跨国商业银行、20家以比萨为基地的进出口银行^[16]、53家国内银行、35家衣料零售商、46家丝织加工商、123家羊毛加工商[其中41家位于高档次的圣马蒂诺(San Martino)区]和18家漂染商的明确数据。^[17]这些数据与羊毛业和丝织业方面的历史专著中的统计数字几乎吻合(Hoshino, 1980; Edler de Roover, 1966;另见Tognetti, 2002:25),而我们在其他行业并没有可供参照的统计。

我们也鉴别了每家公司中活跃着的合伙人。在 15 世纪早期,很少有公司拥有 3 个以上的合伙人(合伙人一般指的是投资于公司启动资金中的个人),因此通过合伙人特征对公司特征进行描述也十分可行。具体到每一个合伙人^[18],我们编码了如下信息:

- 合伙人的家族姓(即家谱姓氏)
- 合伙人的社会身份,这一点基于家庭成员被选入城市主要治理机构,即佛罗伦萨执政所(priorate)的早晚(具体身份分类基于进入执政所的具体批次,相关细节参见 Padgett, 2001)
- 合伙人在执政所服务的实际周期数(两个月为一个周期)
- 合伙人首次跻身六商会(Sei della Mercanzia)的年份(六商会是一个商人们用于调解公司间或公司与个人间纠纷的管理实体)
- 合伙人的出生年份,用以决定所处的年龄组
- 1427 年合伙人的家产
- 1427 年合伙人所在的教区、邻里社区(gonfalone)和城区(quarter)
- 合伙人妻子的家族,如果有资料可寻的话
- 15 世纪 30 年代早期,梅蒂奇(Medici)支持者和阿尔比奇(Albizzi)的效忠者产生冲突时,该合伙人和/或其家族的所属派系^[19]

201

表 8.1 本研究对 1427 年佛罗伦萨出口导向产业所取样本的代表性,放借贷规模及对全部市场的百分比覆盖程度

	编码的借贷数目	直接账目 ^a		间接账目 ^a		直接账目(%)	全部		估计的总放贷额(弗洛林)		
		公司数	编码的交易数(%)	编码的交易额(%)	公司数		编码的交易数(估计值)(%)	编码的交易额(估计值)(%)		编码的交易数(估计值)(%)	编码的交易额(估计值)(%)
跨国商业银行	1 364	16	25.4	44.3	29	19.4	70.2	35.6	23.8	45.4	1 418 387
佛罗伦萨和比萨的商业银行	1 172	16	31.0	58.0	4	4.3	9.4	80.0	28.7	56.2	535.761
国内银行	4 194	39	46.9	71.2	14	25.0	66.8	73.6	44.7	70.7	2 150.706
全部商业银行	6 730	71	39.1	60.1	47	19.7	64.0	60.2	37.3	60.4	4 104 854
衣料零售业	2 705	26	22.3	50.4	9	12.0	23.1	74.3	21.1	47.5	592 033

(续表)

202

	编码的借贷数目	直接账目 ^a			间接账目 ^a			直接账目(%)	全部		估计的总放贷额(弗洛林)
		公司数	编码的交易数(%)	编码的交易额(%)	公司数	编码的交易数(估计值)(%)	编码的交易额(估计值)(%)		编码的交易数(估计值)(%)	编码的交易额(估计值)(%)	
丝织加工业	1 765	37	33.4	81.2	9	20.0	[?]	80.4	33.4	81.2	281.424
羊毛加工业											
San Martino	1 726	31	48.5	79.4	10	8.9	18.8	75.6	47.6	78.8	359 732
Via Maggio	434	17	35.7	84.1	10	14.2	35.9	63.0	31.1	75.5	39 058
San Pancrazio	200	6	44.0	59.7	2	—	—	75.0	44.0	59.7	23 291
San Pier Scheraggio	108	4	32.9	98.1	5	17.6	31.9	44.1	25.4	66.2	8 127
Garbo	—	27	37.2	77.3	17	15.6	34.4	61.4	32.3	70.0	70 476
未知	795	21	42.3	64.3	18	29.7	98.3	53.8	39.8	67.2	173 080
羊毛加工业	3 263	79	44.3	75.8	45	23.2	68.2	63.7	41.4	75.0	603 288
全部											
漂染业	619	10	27.4	47.5	8	32.9	51.6	55.6	28.7	50.0	67 364
合计	—	223	34.9	64.2	118	20.3	44.3	65.4	33.4	62.3	—

^a 对于“可见账目”的公司,其编码的交易数所占总数的百分比等于在某一特定行业中“直接账目”上公司的被编码的放贷/借贷的总次数,除以该行业中公司的放贷/借贷的总次数。计算某一行业中的“可见账目”的公司的交易额百分比也是同样的方法。因为每个行业中存在“间接账目”公司,只要有相关的公司记录资料,我们也记录了其汇总信息。在某一特定行业中,这类公司的交易数和交易额的百分比,被用来估计那些资料缺失的公司的汇总情况。这样,同样的计算方法就可以应用到每个行业,汇总和估算相关的交易数和交易额,从而得到我们的样本在每一个行业中的规模和覆盖程度。*

资料来源:作者收集整理。

有了这些合伙人的特征,以及作为商业企业单位和合伙人集团的公司的特征,我们就可以考察合伙形成方式和放贷方式,以及两者之间的实际关系。

203

合伙的社会基础:家族、邻里和社会地位

为了考察合伙的形成,我们调查了活跃在所调查产业中的所有个人,并对所有可能的(产业内)成对关系,根据两者是否有商业伙伴关系加以编码。需要重复

* 关于具体的方法问题,有兴趣的读者可以参考 Paul D Mclean and John F Padgett 在 1997 年的文章“Was Florence a Perfectly Competitive Market? Transactional Evidence from the Renaissance.”刊登于 *Theory and Society* 26:209-244。——译者注

的一点是,我们要探讨亲属网络、社会、地缘和政治归属(及这些归属所传达的社会身份)与合伙形成方式的关系。在另一篇论文中(Padgett and McLean, 2002),我们明确评估了亲属网络和归属关系在合伙关系形成中各自所占的比重。在本节,我们将简要地用表格给出它们在不同行业对合伙关系形成的影响(表 8.2)。

在所有产业中,同一社会身份人群中合伙关系形成的比例最大。但是如果考虑到身份相仿人群中合伙目标人群会远远大于亲属(特别是核心家庭)关系中的

表 8.2 15 世纪早期佛罗伦萨社会关系对合伙形成的影响

	通过核心家庭 (%)	通过扩展家庭或者核心家庭 (%)	通过邻里社区 (%)	通过同一身份群体 (%)
银行业	22.3 (= 66/296)	31.1 (= 92/296)	16.9 (50/296)	76.4 (= 226/296)
羊毛业 (包括衣料零售商)	21.4 (= 68/318)	31.4 (= 100/318)	18.5 (= 58/318)	54.1 (= 172/318)
丝绸业	14.3 (= 14/98)	28.6 (= 28/98)	20.4 (= 20/98)	57.1 (= 56/98)
总和 ^a	20.2 (= 148/732)	30.0 (= 220/732)	18.0 (= 130/732)	62.0 (454/732)

^a 除了以上列举的行业,总和中还包括了漂染业和其他几个混合经营的公司。
资料来源:作者收集整理。

204 合伙目标人群,亲属关系中的合伙关系还是比较可观的:30%以上的合伙关系具有家族背景,而且足有五分之一的合伙关系是在兄弟间或父子间展开的。虽然非血缘亲属关系(如岳父、女婿和非亲兄弟)不很常见,但是这些关系一旦出现在同一个行业时,合伙关系就经常会围绕这些关系而最终形成。这一点在银行业中尤为明显,比如科西莫·德·梅蒂奇(Cosimo de' Medici)的例子,他在 1413 年通过联姻进入了巴蒂(Bardi)家族;又如弗朗西斯科·迪·菲利浦·弗莱斯科巴尔蒂(Francesco di Filippo Frescobaldi)和他的姻亲兄弟伊阿科坡·迪·瓦诺佐·巴蒂(Iacopo di Vannozzo Bardi)在银行业的合伙。类似的例子还有巴托罗密欧·迪·维拉诺·佩鲁奇(Bartolomeo di Verano Peruzzi),他在 1402 年娶了他在比萨一家银行的合伙人的妹妹,乔瓦尼·迪·多米尼科·久尼(Giovanni di Domenico Giugni)。^[20]合伙关系还能够以更广泛的亲缘关系为背景,有大约十分之一的合伙关系属于这种类型(即超出核心血亲范畴的同族远亲)。远亲关系在丝织加工

业体现得尤为突出(可比较表 8.2 的第 1 列和第 2 列)。这一新兴行业声望较低,从业者相对较少,较之其他加工业需要更多资本投入,以上这些情况都迫使那些力图从事丝织加工的商人们,比其他人更加努力地集中同一家族的资源。

从家族的角度,我们几乎得到了社会群体和社会网络建构经济选择的全部机制。但是当我们考察邻里和社会身份对合伙关系形成的影响时,这个有局限的视角受到了挑战。如表 8.2 和表 8.3 所示,邻里和社会身份的影响实际上也相当重要。

表 8.3 15 世纪早期佛罗伦萨分行业分身份群体的同一身份合伙方式:对家族和邻里社区的不同依赖

205

	同一身份群体内的成对关系 (%)	来自同一家族的身 份相同的 合伙人 (%)	来自同一邻里社区的身 份相同的 合伙人 (%)
银行业(76.4%在同一身份群体内合伙)			
精英银行家	84.1	31.6	15.8
新人	6.2	71.4	85.7
尚未进入执政所	9.7	81.8	27.3
羊毛业(54.1%在同一身份群体内合伙)			
精英银行家	69.8	60.0	28.3
新人	24.4	66.7	28.6
尚未进入执政所	5.8	n/a ^a	40.0
丝绸业(54.1%在同一身份群体内合伙)			
精英银行家	39.3	81.8	36.4
新人	46.4	38.5	38.5
尚未进入执政所	14.3	n/a ^a	0.0

^a 由于大多数尚未进入执政所的合伙人的家族名字无法找到,所以估计合伙人是否亲属存在困难。资料来源:作者收集整理。

从数据表面上看,邻里关系是人们选择合伙人的重要决定性因素,尽管这一因素主要体现在非银行产业和地位不高的银行家之间。^[21]对于大多数市场上的从业者,邻里关系为寻找合伙人提供了一个本地基础。毋庸置疑,邻里关系不仅承载着地缘空间含义,还意味着心理距离上的接近及信任的达成(Klapisch-Zuber, 1985)。相应的,“邻里”并不仅仅是一个用来找到合伙人的场地,它同时也是一种归属的“逻辑”和一个能激发信任的称谓。合伙关系的定位在总体上似乎遵循一种同心环(concentric circles)逻辑:首先要从自己的家族中寻求合伙人,接着是附近邻居,然后是更远的关系(如果还有必要的话)。^[22]通过身份群体找到合伙人的

做法也是显而易见的,但是我们仍须谨记身份群体远远大于这里所考察的其他群体。此外,对于那些“最传统”的产业如羊毛加工业来说,同一身份群体中的合伙关系并不占多数,而且中等身份商人经常与更高身份的商人进行合作,这意味着合伙关系中的雇主学徒模式,该模式在14世纪中叶主导着大多数产业。

然而如果对数据进行更深入的分析的话,我们就可以更清晰地发现社会身份的重要性,以及社会身份如何与邻里因素相互作用。^[23]表8.3主要集中于相同身份人群中的合伙关系,也考察了不同身份人群中家族内部和邻里内部的合伙方式。^[24]不同身份人群中合伙方式的差异十分显著,特别是在银行业。身份地位高的银行家显然乐于选择自己家族以外的同样身份地位高的人进行合作,这种倾向比其他任何群体都要强烈。他们从邻里关系之外选择身份地位高的合作者的倾向还要更强烈一些。因此,与其简单说银行合伙人的选择嵌入在邻里关系之中,倒不如说这些选择有意识地尽量避开了这些关系。而促成高身份地位群体中银行合伙的“其他”关系要素,实际是他们所共享的社会身份。最炙手可热的行业中的最显赫的精英们跨越地缘限制而彼此结识,这样就违背了整个经济中的标准合伙策略。相反,银行业的新人总是被排除在精英们的合伙圈子之外,以致只能在自家邻里中寻求合伙人。

206

这样,我们就可以如此来构想合伙关系网络:该网络由许多以地缘关系为基础的联系所构成。表面看来社会联系中的强关系成为了网络的基础,但是实际上经济核心是由那些跨越了邻里地缘关系的社会权贵和大银行家组成的经济精英所构成,这些人拥有更广泛的地缘接触和更强大的资本积累能力。这两种合伙形成的逻辑同时存在着,有时共同作用于同一个公司:一方面是“传统主义的”而且是(不加修饰的来讲)狭隘的;另一方面则是更“现代的”、扩张性的而且外向包容式的。^[25]

这种混合机制与14世纪晚期和15世纪的佛罗伦萨的联姻原则并行不悖:对于大多数人来说,邻里联姻仍具有相当的重要性,但是精英分子会策略性地跨越邻里来通婚,尤其是对那些卷入派系政治的人来说(Cohn, 1980; Padgett and Ansell, 1993; Padgett, 1994)。换句话说,合伙策略并没有反映出从行会合作体制向基于市民人文主义(civic humanism)而更具共识意识的体制的转变;合伙策略仍然颇具精英主义的味道(Nalemy, 1982)。寻求联姻与寻求银行合伙类似,即使这些“市场”上不同身份群体所采用的具体配对原则大相径庭。何种网络起作用反映出了一种策略选择,我们相信这种选择受到以下一些因素的影响:1378年到

1382年梳毛工起义(Ciampi revolt)所引发的愈演愈烈的政治摩擦,对个人身份的重视,以及新兴佛罗伦萨精英力图区别于一般市民身份的行为的合法性逐渐升高。没有一种对“伙伴”的挑选是简单地基于“潜在”社会网络的。

信用的社会基础：不同视角下的家庭、邻里和社会身份

接下来我们将讨论放贷借贷过程。在这里,家族特别是核心家庭,再一次显示出它们对交易对象选择的重要影响。特别是当公司之间同时进行多方信贷时(银行业中这种现象尤为普遍),该影响尤为明显。然而,这种影响并不是主导性的。预测两公司是否有信用联系,最可靠的预测指标是,我们基于公司在市场中的总业务所预计出的双方在市场中的总关系数,也就是,假设债权人和债务人在市场中均匀分布关系的情况下,公司间的预期关系数量。这一点再次提醒我们,对市场的历史解释中过分强调市场嵌入于“潜在”社会网络中的观点是有局限性的。^[26]事实上,企业会广布商业关系,而其业务的特定部分往往集中于少数几个交易对象,这与布莱恩·乌兹(Brian Uzzi)对服装公司(1996)和贝克尔(Baker)对汽车生产商(1990)的研究中所提及的混合策略十分相似。

207

佛罗伦萨市场与现代市场的另一个相似之处在于“互锁”(interlocks)的重要性。银行团体位于不同城市中,它们拥有独立的账目、不同的管理合伙人和带头合伙人,这些银行团体有时附着于毛纺或丝织公司,它们彼此之间进行着大宗贸易和货币转账。拥有相对自主分支机构的“股东公司”(“holding company”)(de Roover, 1966:6)在当时算得上是一次组织革新(虽然14世纪初就有更大的银行在全欧洲设置分支机构)。广为人知的是,这种制度与梅蒂奇(Medici)家族和他们在佛罗伦萨、罗马和威尼斯的银行网络系统,以及他们在佛罗伦萨的羊毛制品商铺有关。然而,梅蒂奇家族绝不是这种制度的唯一践行者,好多商人和家族也都同时经营互相联系和彼此扶持的多个产业:久尼(Giugni)、内利(Nelli)和巴巴多利(Barbadori)家族,科西莫·德·梅蒂奇(Cosimo de' Medici)的表亲阿维拉多·迪·弗朗西斯科·德·梅蒂奇(Averardo di Francesco de' Medici)、巴托罗密欧·迪·维拉诺·佩鲁奇(Bartolomeo di Verano Peruzzi)、托索·迪·阿尔比佐·达·福尔图纳(Toso di Albizzo da Fortuna)、卢托佐·迪·伊阿科坡·纳西(Lutozzo di Iacopo Nasi)和安德里亚·德·帕奇(Andrea de' Pazzi)。^[27]

让我们再一次考察关于经济网络“嵌入”的观点。我们有必要关注佛罗伦萨历史上的不同时期中,家族对商业关系建构的不同影响。以家族为基础的合伙制是银行业在14世纪早期的特色,而这种合伙制的衰退(参见 Padgett, 2001)使15世纪时同一家族不同分支机构下的公司间信用交易成为可能。彼此拥有经常账户的公司网络取代了昔日家族一统的商业模式。但是我们要注意,这并没有消除家族作为一种社会制度对经济的重要影响,而只不过是更换为另一种表现形式。此外,同一家族在一些特定产业中对放贷的影响与其对合伙的影响相比,效果恰恰相反。家族对于丝织加工业中的合伙形成十分重要,但是达到了这样一个程度,即无合伙人的家族成员无法在这个行业从事公司间交易。这暗示着不同行业有着不同的组织风格或形式,关于这一点,下文还要提到。

208

让我们越过家族范畴,回到更加棘手而又更加有趣的社会身份和邻里问题上。我们再一次评估这些要素在信用交易过程中的相对重要性(Padgett and McLean, 2002)。表8.4简明扼要地列出了在不同产业中,每项因素独立导致具体交易的程度。表8.4还总结了给定市场中两公司间信用交易中的回流趋势。

表 8.4 15 世纪早期佛罗伦萨通过社会关系流动的商业资本

	通过家庭流动 (扩展家庭或者 核心家庭) ^a (%)	通过邻里 社区流动 ^a (%)	在同一身份 群体内流动 ^a (%)	互惠流动 (%)
银行业	24.8 (= 236/953)	41.8 (= 398/953)	59.0 (= 562/953)	44.8 (= 427/953)
银行业与羊毛业	8.1 (= 76/941)	22.5 (= 212/941)	52.9 (= 498/841)	14.6 (= 137/941)
银行业与丝绸业	4.5 (= 19/424)	20.3 (= 86/424)	43.6 (= 185/424)	21.2 (= 90/424)
羊毛业 (包括衣料零售商)	3.0 (= 35/1 162)	15.4 (= 179/1 162)	47.5 (= 552/1 162)	9.9 (= 115/1 162)
丝绸业	2.0 (= 3/153)	13.1 (= 20/153)	30.0 (= 46/153)	5.2 (= 8/153)
总和 ^b	8.2 (= 390/4 735)	22.0 (= 1 042/4 735)	48.4 (= 2 292/4 735)	19.7 (= 933/4 735)

^a 判断是否资本通过同一家族、同一邻里社区或者同一身份群体流动的标准,是在资本流动中至少有一对合伙关系满足条件。

^b 除了以上列举的行业,总和中还包括了漂染业和其他几个混合经营的公司。

资料来源:作者收集整理。

最有趣的发现是关于银行业的。尽管在城市范围内社会身份的认同被用来构建银行合伙关系,但是邻里身份也在相当大程度上造就了那些表面上最兼容并蓄的银行的信贷业务联系,这种邻里策略甚至被很多目前身处在邻里区域之外的银行所应用(例如海外佛罗伦萨银行家和比萨的商业银行业)。一方面,“社会身份”这个范畴太过宽泛,无法具体表现作为经济核心的银行业务中信贷往来的复杂性,这些业务中充斥着基于家族关系的公司网络;另一方面,社会身份又过于狭隘,不能涵盖包括银行业在内的诸多市场中的跨身份交易。精英银行家们彼此合伙使合伙人市场被分层化,但是他们也并不拒绝作为邻里的地位较低的银行家。当银行家们与羊毛加工或丝织商们进行信用交易(放贷和借贷)时,邻里认同的作用虽然不如其在银行间所能达到的程度,但相对这些行业内部的信用交易来说还是要强烈一些。

209

总体上来说,对这个经济中的(撇开了银行系统及其联系的)生产链条的考察也发现了跨身份交易,尽管同类相吸(homophily)是合伙形成的原则。新兴的炙手可热的丝织工业成功地一些在商业精英那里找到了生产的门路。同时,雇主学徒式的羊毛公司,即使持有人是身份地位较高的商人,也会将产品送到佛罗伦萨衣料零售商那里销售。而这些零售商大多是无法进入执政所的“新人”(new men),他们在社会地位上比一般羊毛商还要低。换句话说,基于对每个主要“职业群体”身份特征的粗略划分来看,从生产到分销的各个阶段已经在相当程度上超越了身份地位的束缚。

正如我们早就注意到的,银行明显重视“邻里关系”,用以促进银行之间(邻里关系强于家族关系)以及银行与丝织商和毛纺商之间的信用往来。我们在这里对这一点进行进一步的描述。就作为资本资源而言,就放贷数量而言,以及作为现金、原料和衣料商分销网络的提供者所承担的功能重要性而言,银行毫无疑问是佛罗伦萨经济发展的引擎。单纯从经济必要性角度讲,银行之间需要发展稳定的和制度化的关系。例如,银行间通过彼此之间经常性通报不断波动的汇率来签署作为主要的获利来源的交易单据(de Roover, 1966)。虽然我们并不太清楚准确的发生时间,但是大体在14世纪20到40年代几家主要家族式银行破产以后,银行业的特征确实开始发生改变。银行从基本上(或者说主要)为贵族放贷,转为面向富裕的贵族、牧师和佛罗伦萨公民们的存储机构。^[28]它们更加乐于扮演经纪人的

角色,在佛罗伦萨及境外各种经济活动的空隙中寻求获利机会。作为市场上的经纪人,他们担任其他行为主体的代理人;它们相互之间也有往来,这些往来不仅牵涉到自己的利益,也涉及它们的非银行业务相关者。所以,经济核心中的银行系统就需要一个公司间的经常资产账户系统,这个系统可以兼顾各公司的利益来协助经济顺畅运行。

210 但是受合伙人选择的影响,银行仍然按照身份群体被划分。如果身份意识持续占据主导地位,银行网络将出现若干漏洞。解决的方法就是运用邻里关系的“资历”认同来跨越地位的羁绊,从而达成信任。不愿与新人结成合伙关系,并不意味着要放弃这种联系所带来的经济机会。因此,我们认为,银行业发展出来的信用交易系统类似于一种庇护—附庸(patron-client)结构,这种结构是对市场核心活动的一个“补充”(Eisenstadt and Roniger, 1984:第五章)。银行精英们跨越地位羁绊向下接触他们所认识的邻里,不只是为了他们的主业,更是为了拓展他们的关系网,弥补他们网络中的空隙,以及跨越僵化的身份划分系统。进一步来说,跨邻里的银行合伙与邻里间商业合作的主导型逻辑相结合,使银行业精英们能够通过它们之间的合伙而获得多个区域的信用关系,进而增大了获利机会。虽然我们尚不能作出定论这是不是一种自觉的经济行动策略,但是4家最大的银行(不分类型)以及根据放贷数额排出的前20家银行中的7家,实际上都是跨邻里(甚至是跨城区)合伙的产物。

邻里关系作为一种社会认可的身份认同,被银行家们在一个不断熟悉的过程中调整并应用到与其他产业的联系上。获利最大化与寻求增长机遇的愿望通过一些在认知上已经被合法化了的渠道得以实现。一方面,银行的“资助”极大地刺激佛罗伦萨丝绸业的增长。我们知道,在14世纪早期这一产业才刚刚起步,并没有真正的启动(Tognetti, 2002:26ff.),但是它已经部分地取代了渐趋式微的羊毛加工业,而后者在一个多世纪前曾是佛罗伦萨繁荣的支柱。从那些没有社会身份的新兴生产者身上,商业银行家看到盈利机遇。他们向这些生产者提供所需原材料和海外市场渠道,将其拉入自己的会计方式和经济关系组织框架中。也就是说,银行开始利用自己的关系搜索和形成逻辑来渗透并改造丝织业。在银行对丝织业的支持中,我们发现了这个市场的典型特征,即庇护附庸式(clientelistic):精英们超越身份地位限制与附庸客户在共同邻里认同基础上结成关系,特别是强有

力的互惠的关系(如表 8.4 第 4 列所示)。虽然这种庇护附庸结构在总体上并没有遵守核心的市场组织原则,也没有让市场系统运作得更顺畅,然而它却成为市场的构成性原则。就我们所知,这些公司运作者参与执政所的情况,也证实了这种对市场的描述:一个人是否能够进入执政所服务是正式或非正式地由这个人邻里中的知名人士所评判的。这些知名人士要对候选人审查(评定公民涉足执政所事务的资格和能力),而形成于邻里但跨越身份地位差异的经济联系,一定会对“新人”及其担负公职能力的裁定有积极的影响。市场成为一种日后组织准入的评定依据,考虑到很多商人相对年轻,这种做法就更有说服力了。这一点意味着那些以前无法跻身城市精英的人,将大量投身于跨身份的经济关系。如果再考虑到 15 世纪 20 年代的许多丝绸商后来都成为梅蒂奇(Medici)派坚定的支持者,这种市场的庇护附庸特征就显得更加清楚了。[29]

211

如前文所说,“传统的”邻里逻辑被适应性地应用在新兴的丝绸加工业中,而且寻求交易对象的逻辑强化着并“共建”着随后的政治领域,但是在羊毛加工业,情况却正好相反。虽然邻里关系在促成银行与羊毛公司的合作,尤其是在促成互惠信用方面,影响依然显著,然而银行与羊毛公司在总体上的往来日趋淡漠:高档羊毛生产商乐于将产品送到衣料零售商那里,而非交给国内银行或跨国银行;低档羊毛制品方面,生产商与大银行间的往来明显消失了。尽管这个时期的佛罗伦萨羊毛制品生产仍然保持着高品质,甚至品质还有所提升(Hoshino, 1980),羊毛产业还是大大衰落了,并开始淡出欧洲市场。塞尔吉奥·托格内蒂(Sergio Tognetti, 2002)认为,这种衰退是由于在人口减少(随着 14 世纪中叶黑死病的爆发)以及劳动力价格飙升的情况下,羊毛产业劳工成本明显高于丝绸产业。对于丝绸取代羊毛的史实,可能会有一个纯经济学的解释,尽管政府政策毫无疑问也在这场变动中起到了相当的作用。假设托格内蒂(Tognetti)对羊毛业的解释是对的,那么就意味着社会嵌入的作用无法胜过获利动机。邻里之间的忠诚更像是衰落中的羊毛产业与银行间社会责任的最后壁垒,而非引发新型合作关系的契机。也就是说,这是一种限制性关系而非带来机遇的关系。

银行业精英们试图有效掌控他们的社会网络,这一点从《论家族》中吉安诺佐·阿尔贝蒂(Giannozzo Alberti)的话里明显地体现出来。吉安诺佐这个人物是我们资料中一位 70 多岁的商业银行家,此人是威尼斯吉安诺佐·伊·安东尼奥·

212

迪·托恩马索·阿尔贝特(Giannozzo e Antonio di Tornmaso Albert)公司的合伙人,1427 年全佛罗伦萨财富排名第 20 位的阿尔贝蒂家族的族长之一。他说道:

你知道我的一个朋友是怎么干的吗?他正直守法,在金融方面更不含糊。他能和那些不可靠的人打交道,这种人总是打着朋友、亲戚和老相识的各种旗号纠缠不休。对这种家伙的问候,他同样报以亲切的回应;对这种家伙的微笑,他也会加倍送还;如果这种人赞美他,我的朋友会报以更多的赞美……如果是唠叨和抱怨,我的朋友也会耐心倾听。但是,当这种人提出要求时,我的朋友会马上阐明自己的立场;当他们最终露出真实意图,请求从他那里贷款或者最少也是谋求担保时,我的朋友马上就会装聋作哑。他会答非所问,左顾言他,转换话题(Alberti, 1969:239)。

简而言之,如吉安诺佐所说,“我们很清楚如何假充友善或是回避友情来适应状况”(1969:263)。实际上,银行家们正精于此道(McLean, 1998),他们掌控朋友与邻里网络,从而在无损名誉的情况下追求利益。

市场结构自身的重要性

现在,让我们走出市场结构的实质细节——这些细节证实了社会网络及身份的多种维度对市场建构的影响,更为具体地说明了经济决策选择性地嵌入社会网络,而经济领域和社会领域是相互共建的——进而阐述我们对佛罗伦萨这个出口导向经济的整个生产逻辑的最终认识。毫无疑问,经济领域具有自己的结构,公司之间的关系要受到一种“产业逻辑”以及社会或者政治文化逻辑的驱动。公司们在生产过程中扮演着截然不同但又相互支持的角色。其中的一些角色我们已经提及,但是我们在这一节将更加明确地对它们加以讨论。

在社会网络和社会关系的影响之外,特定的市场中出现了高于预期的交易数量。图 8.1 总结了这些商业往来。

图 8.1 中的实线说明市场中的商业关系比预期更多(预期的情况假定各公司的信用均匀遍布整个市场,而且考虑了作为佛罗伦萨经济重要构成部分的多种社会关系)。首先需要注意的是,不同类型银行之间的商业往来规模。在很大程度上,跨国商业银行彼此之间关系淡漠,而国内银行业也是如此。比萨的进出口银

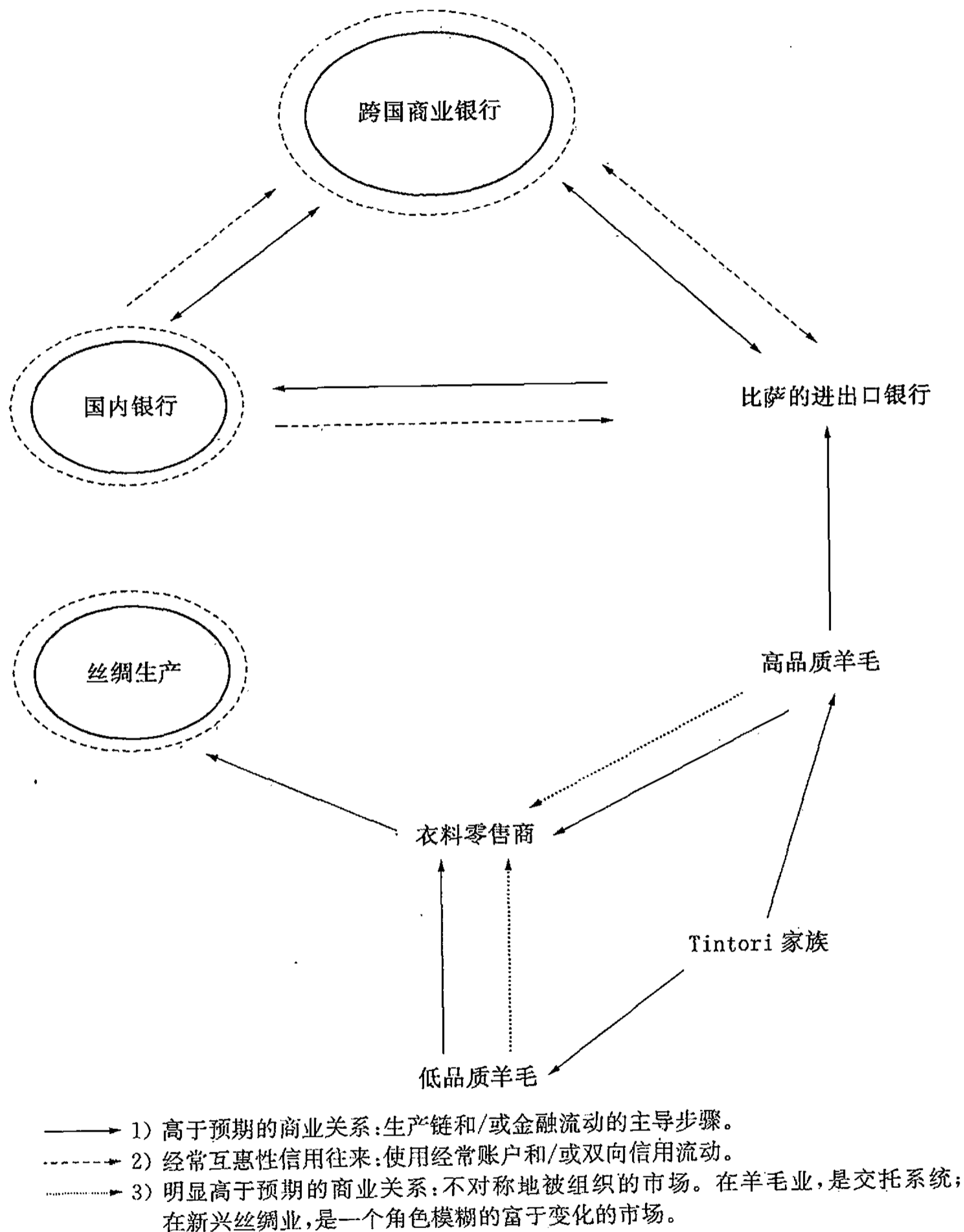


图 8.1 15 世纪早期佛罗伦萨的商业流动，在一般社会关系之上的商业联系

资料来源：作者收集整理。

214 行与国内外的银行均有关系往来,但是它们内部关系却并不密切。银行间网络是整个市场网络中的网络。这幅图表明了我们之前得出的结论,即银行是经济的引擎,它不仅促进了信用流动,也为佛罗伦萨制造业提供了原材料和销售终端。另外还要注意连接不同类型银行的虚线以及国内和跨国银行之间的虚线,这些线代表这些银行彼此之间有关系性往来。所谓关系性往来,即一个方向上的信用流动一般会伴随着反向流动。这是采用复式记账系统(dual accounting system)的表现,而通过这种系统银行之间相互为对方进行了大量业务[参见 de Roover(1944)所讨论的“per noi”账户和“per loro”账户,以及我们在公司收支平衡表中找到大量证据的经常账户]。

接下来,从图 8.1 的底部向上看。我们可以发现,佛罗伦萨的羊毛织品不成比例地落入衣料零售商之手,大部分被用于国内消费,而只有少数高档产品被送到比萨的银行用来出口,而且这一方向上的产品流量就基本预期数量来说,少于流向零售商的产品。从漂染商到羊毛织品商,也存在着明显信用流动。以上这些都说明羊毛产业是以一种交托系统(consignment system)的方式在运行:在这一系统中生产环节被高度专门化,而且信用(商品)流动以单向为主。

最后,我们来观察丝织业,把它与佛罗伦萨的主要传统产业即羊毛加工业,从两个基本方面进行对比。首先,与生产链条上专业化分工所产生的交托系统不同,相对年轻的丝织业被一“群”彼此之间有业务联系的生产者所组织,他们在供应商、加工商和分销商的角色之间游走。较之高度专业化和规范化的羊毛加工公司,丝织公司更像是一个“多面手”,它们可以在商业机会出现时向其他丝织公司(以各种形式)放贷或者借贷,从而抓住更多的机遇。因此,在一些特定方面,这个产业中的商业活动大体类似于硅谷或是互联网创业初期的情况(参见例如 Girard and Stark, 2001):公司随环境的动态变化获取或施予信用;业内以“新人”为主;学徒式的关系没有市场;身份地位的限制并不如其他市场中那样严格;每个交易者都相对独立;而且他们对最高标准会计结算方式的采纳比较慢(Edler de Roover, 1966:236)。[30]

215 同样重要的第二点是,丝织业与作为经济核心的银行业以不同方式关联在一起。这里我们可看到,佛罗伦萨丝织经济在国内银行的扶植下渐成组织,而且从 15 世纪 30 年代末开始,随着国内银行家更加强有力地介入该产业(持有所有权和把丝织公司列入投资对象),这一产业变得更为坚固和强大了(Tognetti, 2002)。

信用往来对于佛罗伦萨公司的重要程度是我们所难以想象的。这些公司的资本债务远远高于现代公司的水平。换句话说,它们在市场上承担的风险远高于我们今天所认可的合适水平。这方面的数据被总结在表 8.5 中。不论是海外银行还是那些在佛罗伦萨设有支行的那些银行,高负债在银行业尤为明显。尽管合伙人对这些公司进行了更多投资(如表的上半部所显示的那样),这些公司的资本

表 8.5 15 世纪早期佛罗伦萨重要产业中公司的平均资本和资本负债程度

	公司数	资本	资本、股东贷款 ^a 和利润	资本、股东贷款、 利润和存货	资本、股东贷款、 利润、存货和 个人财富
平均资本(弗洛林)					
跨国商业银行	23	5 080	5 751	6 973	8 910
国内银行	24	6 375	9 941	10 119	12 574
衣料零售业	21	4 305	5 348	7 102	7 141
丝织业	25	3 568	3 928	4 851	5 227
羊毛业, San Martino (高品质)	30	3 239	3 654	4 373	4 658
羊毛业, 其他 (低品质)	24	2 030	2 233	2 517	2 681
平均资本负债率 (债务/资本)					
跨国商业银行	12	5.42	4.98	3.62	2.77
国内银行	14	4.93	3.29	3.20	2.36
衣料零售业	14	2.20	1.66	1.015	1.14
丝织业	19	0.94	0.86	0.66	0.60
羊毛业, San Martino	23	1.17	1.04	0.84	0.79
羊毛业, 其他	16	0.54	0.48	0.41	0.37

^a 股东贷款(sorpraccorpo)是由合伙人或者他人向公司一次性付出的贷款,它有别于启动资金,很明显成为公司原始资本的附加部分。

资料来源:作者收集整理。

债务仍然要明显高于那些生产性的或者严格意义上的零售公司。不论我们如何宽泛地定义银行启动资金中的合伙人资本,情况皆是如此。公司间在可信任的信贷偿还上的彼此依赖程度,体现了银行交易对象的可信性必须与提供信贷的决策相符的程度。这就使得经济行为的社会嵌入性变得非常重要,虽然这种嵌入并不能被不加反思地简单接受。

银行在佛罗伦萨经济中的基本职能之一是从制造企业那里承担债务。银行以商品(例如衣料成品)或现金存储形式从制造公司或其他银行那里接受信用(我们还没有分析个人储户,虽然我们已积累了相当的信息)。衣料成品被出口到国外以牟取利润;资金被投入前景光明的机会。从本质上讲,银行的这种职能相当于结构复杂的经济中的经纪人。而这一职能与一个世纪以前,也就是14世纪早期的佛罗伦萨银行业“全盛时代”的银行主要职能相比有着很大的不同。在那个时候,虽然商业已成为银行业大家族的命脉,而且高利贷法案也在相当程度上阻碍了敛收利息,放贷仍然是银行主要的获利方式。虽然1427年的文献数据欠缺这个方面的信息,但是看起来银行“系统”在那时还没有出现。而到了1427年,银行家们已经有了以下两点清楚的意识:王室或大领主这类债务人拖欠贷款的风险非常大,会威胁到银行的偿还能力;借贷和放贷一样可以获利。在《论家族》第3卷老银行家吉安诺佐·阿尔贝蒂(Giannozzo Alberti)与阿多瓦多·阿尔贝蒂(Adovardo Alberti)的一段对话中,这两个意识有所体现:

阿多瓦多:但是,吉安诺佐,借钱这事儿又该怎么办呢?如果有些贵族领主每天都来向你借钱,你该怎么办呢?

吉安诺佐:这人若要向我借100,我宁可直接送他20。当然,我倒是乐意直接躲开他,这样就不用借也不用送了(Alberti, 1969:236)。

最后阿多瓦多又说:“听你的话,我该小心点了,我不能和那些大领主们交易。真得和他们做买卖,我也得要求付现钱。如果推也推不掉,我能给多低就给多低好了。”(238;强调由作者标注)

217

接受存款,比如罗马的梅蒂奇(Medici)银行从高阶牧师那里所接受的存款,然后将这些钱投入急需的领域或是回报率最高的地方,这是可取的获利手段。问题在于当发现并利用网络结构中的获利机遇时,这个网络结构同时也创造着新的风险,即当现金流被阻滞,而且还要面对繁重偿还要求的时候。

结论:对于嵌入的深入理解

经济社会学家们不能简单地声明“社会关系是经济关系的基础”或是“经济嵌入在社会生活中”。我们应该深入研究这些社会关系影响何种经济关系,以及这些影响的具体细节,进而关注网络“共建”的不同类型。我们研究的主要理论意义

大致如下：

- 不同类型的社会关系和不同类型的经济关系有联系。
- 在对经济关系的影响中，不同类型的社会关系（及其代表的社会身份）相互交织，在不同情境以不同方式彼此强化或弱化。
- 在特定的例子中，我们应该（如亚当·斯密所认为的）将经济关系视为社会关系产生的基础，而并非只将其理解为“潜在”社会关系的产物。
- 社会关系既为经济行为创造机遇，也对它加以限制。
- 社会关系反映着行为主体的身份，而身份则是在社会中统筹行为，使旧经验来顺应新情况的框架（Goffman, 1974）。
- 相同的经济主体能够同时享有身份的多重逻辑，能够采纳多种理由，用根本不同的组织原则来共同生产、创造和（或）支持有差别却共同存在的市场（或产业部门）。
- 旧框架的改造可以在新技术的使用过程中实现，这些新技术引导着经济走向现代化。然而新技术有可能被旧的社会关系所延迟，直到新的社会关系模式出现，使其成为新问题的合理解决方案之后，技术的繁荣才会真正地开始。

综合以上观点，我们可以认为，不同的市场确有不同特征，而历史上的市场与当代市场在基本运行原则上的差异，并不如我们迄今所预期的那样大。最后，就文艺复兴时期的佛罗伦萨经济这个特定情境，我们认为，抛去其他因素来讲，高度重视身份地位的佛罗伦萨人在市场上却有着双重特征：他们一方面高度重视社会身份来建立影响力遍及全城的公司和公司网络，这些公司网络构成了拉动整个经济的引擎；另一方面他们又淡化身份的影响，以求获得更多生意来给经济引擎增加动力。

218

注释

- [1] 把经济对社会的影响遮蔽起来，可以说是经济社会学家希望和交易成本学说（Williamson, 1994）与资源依存理论（Pfeffer and Salancik, 1978）等经济学视角划清界限的结果。在网络形成的问题上，这两种视角都强调经济学原则。这些观点在社会学内部有着相当的影响。
- [2] 事实也并非总是如此。比如，已有的许多公司互锁研究一方面试图探讨互锁结构和经济行为模式中事先存在的社会关系的影响，而同时也在另一方面关注诸如公司慈善事业等非经济实践中互锁网络位置的影响（参见 Galaskiewicz and Burt, 1991；Powell and Smith-Doerr, 1994）。
- [3] 我们无需回到亚当·斯密之前（1776/1976, I:519）就可以发现，商业“自然应当成为……一座关系

和友谊的桥梁”。正如迪尔凯姆(1893/1984)所认为的那样,社会团结可以从经济交换中产生而不必成为经济交换的前提。

- [4] 亚伦·席尔瓦(Allan Silver, 1990)注意到,苏格兰启蒙哲学家们把经济交换摆脱友情约束视为道德上的进步:一方面,这种做法扩大了市场成长的可能性;而另一方面,减少了友谊中掺杂的功利关系。
- [5] 布鲁斯·卡鲁瑟斯(Bruce Carruthers, 1996)是一个明显例外。他提醒我们在现代经济问题分析中历史视角的价值(Carruthers, 2001)。另外还有皮埃尔·布尔迪厄有关多种类型资本互换性的研究(Pierre Bourdieu, 1986; 1990; 1998:75-92; 2000),以及他对于礼物交换的程式化过程的分析,这些分析有助于我们更彻底地思考经济与社会的相互渗透,尽管他经常断言特定“场域”在历史上不断“自主化”(“autonomization”)。
- [6] 有点类似的是,一些经济史学家(例如 Goldstone, 2000; Pomeranz, 2000)中肯地论证了西方的统治地位及资本主义形态的胜利并非必然。从更一般的层面来看,确定现代性开始的时间还是一个颇存争议的领域(参见例如 Goldstone, 1998)。
- 219 [7] 实际上,尽管韦伯关于现代西方资本主义独特性的观点成为了一个主要批评对象,韦伯(Weber, 1905/2002:26)对资本主义形式与精神的区分,以及他对“资本主义的经济形式及其精神内核之间的关系决定性较弱,并非‘规律’”的提醒,对于我们文艺复兴时期意大利经济的研究,仍然具有虽简略但颇具启发的提示意义。
- [8] 14世纪中期,科沃尼(Covoni)公司账本的首页祷文提供了一个描述中世纪后期经济活动的更详细的文本:“以我主与圣母玛丽亚及其天堂各廷诸圣之名,愿赐福我等的灵魂和肉体,使我等言行皆善,生意兴隆。”(Sapori, 1970, 作者译)
- [9] 有关获利动机,同时代文献显示,例如在安息日(holy days)进行盈利活动要受到鄙视;与非个人化的市场机制相比,经受住考验的友谊关系才是成功的基础。
- [10] 把这些产业和组织当作现代意大利北部的产业区和高端商品生产的历史源头,并非完全没有根据(参见例如 Lazerson, 1988; Piore and Sabel, 1984)。关于中世纪晚期意大利北部的城市民主与现代公民制度的关系,罗伯特·普特南(Robert Putnam, 1993)持有相似的观点。
- [11] 原文最后一句更加明确地强调了利润与获誉的并行不悖:“lo diliberai più tosto volere rimanere disfatto dell'avere che dell'onore”,字面意思为,“宁可破财也不能坏了名声”(Branca, 1986:552, 强调由作者标明)。我们再来参考一下亚当·斯密的观点(1776/1976, 1:363):“破产也许是一个清白者可能遭受到的最严重和最具羞辱性的灾难。”这句对破产的论述支持了达蒂(Dati)关于经济与社会/道德相互渗透的观点。
- [12] 安东尼·莫尔霍(Anthony Molho, 1971:153)将15世纪20年代中期几家银行的垮台归因于十人会(Dieci di balia)无力偿付强加在银行身上用来支付城市雇佣军费用的短期贷款,而这种情况在14世纪前半叶很少发生。但是一般来讲,当税率提高时,现金就会产生短缺,这无疑会导致许多存款人撤回银行中的资金,或是要求交割中的货物立即变现,结果会威胁到整个经济系统。
- 220 [13] 莫雷利将风险视为佛罗伦萨生活中的家常便饭。他用沉思录的方式对他的后人提出了忠告,告诉这些“孤儿”在社会上谋求生计时可能面对的各种困难,而这些困难曾是他本人的亲身体会。佛罗伦萨商人确实利用有交易关系的公司来攫取价格变动、市场需求及产品质量的详细信息,以降低不确定性,但是这些不当行为的威胁似乎并不特别明显,至少不像在热那亚和威尼斯的海外贸易中那样。商人们的往来信函对于监督贸易和运输尤为重要(Lane, 1977)。阿尔贝蒂《论家族》中(Alberti, 1969:266)的另一个人物阿多瓦多认为在世界上任何事情中,一个人都应当“在欺诈、陷阱和背叛面前保持警觉、谨慎和高瞻远瞩”,但是,市场上最严重的危险并不是被别人欺骗,而是潦倒时被人唯恐避之不及。
- [14] 我们合作的其他研究(Padgett and McLean, 2002)对这种关系有着更为广泛的讨论,同时还更多地讨论了佛罗伦萨经济的动态变化(组织形式的变迁和不同主导产业的变迁)和1427年前后的佛

罗伦萨政治组织变迁。在这些讨论中，我们给出了支持本章观点的详细统计资料。

- [15] 这个百分比看起来很低，但是从所有公司所得到和估计出的关系总数，包括了我们所选择的出口导向产业之外的一些公司关系及一些个人而非公司之间的关系（这一数字对衣料零售商来说特别大，而且对国内银行来说也十分可观）。有关后者的数据，我们也已经系统地收集了，但是本章并没有进行讨论。因此，我们这里所划定的“总数”实际上大大超过我们所要涉及的特定贸易类型中的关系数量和涉及总额。
- [16] 由于比萨连接了佛罗伦萨商人前往地中海的通路，从而吸引了正在兴起的佛罗伦萨领地政府的注意，结果佛罗伦萨于1406年吞并了比萨。因此，我们期望看到佛罗伦萨商业银行家活跃于比萨，特别是他们为佛罗伦萨的纺织业主进口原材料以及把佛罗伦萨衣料成品出口到海外市场。
- [17] 所有这些公司都被佛罗伦萨人所拥有和掌控，所以我们并没有宣称，比如说，1427年全欧洲总共有45家跨国商业银行，但是我们可以证实有45家这样的银行是由佛罗伦萨人所把持的。
- [18] 我们的数据中所有个人均为男性。女性对整个佛罗伦萨经济有着重要贡献，特别是作为丝织业的纺织工人，但是在那些大型出口导向的公司中，她们并不是公司的所有者或者经理人。
- [19] 有关参与执政所的数据摘自“Priorista descritto a Tratte riscontro con quello Belle rifbrnagioni e tort alter scritte pubbliche”，现藏于芝加哥的纽贝里(Newberry)图书馆。该手稿是一份推选官员的官方名单“the Priorista Mariani”在18世纪的副本，其原始文件来自佛罗伦萨市档案(Archivio di Stato di Firenze, 缩写为ASF)，标题为手稿248-252(Manoscritti:248-252)。有关六商会成员的数据出自类似的档案(“Fondo della Mercanzia”，缩写ASF)。合伙人年龄是根据佛罗伦萨档案中的《年龄册》(I libri d'età)中所载的出生日期计算所得，虽然很多人的年龄信息也可以在地籍册中找到。财产和居住的数据在1427年地籍册中记载详细。有关婚姻的数据取自佛罗伦萨市档案中的Ancisa文件(Carte dell'Ancisa)以及一些已出版的19世纪文献。有关派系从属的数据取自肯特(Kent, 1978)，他的资料来自一些原始文献，如塞尔·尼科洛·蒂努奇(Ser Niccolo Tinucci)的自白以及当时的政治家和支持者之间的往来信笺。
- [20] 虽然市场中许多从业者都会娶一个来自生意人家庭的女子为妻，商业合伙关系并不会类似地发展为婚姻关系。
- [21] 佛罗伦萨城有16个邻里社区，所以这样的事实值得关注：如表8.4中所示，超过六分之一的合作关系和超过五分之一的信用关系都是在邻里之中结成。
- [22] 因此，阿尔贝蒂《论家族》(Alberti, 1969:200)中的吉安诺佐(Giannozzo)评论道：“别信那套你若善待同族，同族就会欺骗你的鬼话。哪个亲属会宁可跟陌生人做生意也不和你来往呢？陌生人跟你合作，那才只是为了他自己那份利益。”至少就婚姻目的而言，乔瓦尼·莫雷利补充了这种关系同心圆的观点：“首先要到邻居里面(找)，其次到城区里找。虽然这些事已经被记在这儿了，我还是想要你记住：要保证你的联姻亲戚是个商人，他应该富有，久居佛罗伦萨，他该是教皇党的，在社会上被尊敬，被大众爱戴，而且无论做什么都友善而得体”(Branca, 1986:195-196；作者翻译)。
- [23] 必须强调的一点是，在论及身份地位时，我们所指的都是公司合伙人的社会地位(也即社会身份)，而不是这些公司在市场上的地位。这个概念与波多尔尼(Podolny)的用法不同(例如Podolny, 1993)。在许多例子中，即使地位因素与产品档次相对分离，它还是十分适合用作定序变量进行研究(地位等级)。对于我们来说，虽然佛罗伦萨的身份地位可按照定序方式排列，但是它们同样标志着群体之间的定类差别。因此，有时使用“阶级”(classes)这个术语来指涉这些群体看上去十分贴切(如Padgett and Ansell, 1993)。这并不是因为群体成员和生产工具之间有着相同的关系，而是因为这些群体之间存在一定程度的对立，以及它们身上体现出截然不同的风格和文化内涵。
- [24] 这里我们所说的“身份地位高”的银行家，是指在13世纪晚期共和国开始时就加入公共政治的那些平民家族的成员；或者是出身豪族的人，即那些家谱可以追溯到1282年之前的拥有尚武传统的家族的成员，或者权力和影响力曾经威胁到政权统治，并因此而遭受制裁的家族的成员。我们本章中所说的“新人”是指1343年至1427年之间(大概就是黑死病时期，当时有大量新官员进入执

政所)进入过执政所的所有家族中的成员。“未进入者”是指那些至1427年仍然没有进入过执政所的家族中的成员。

222

- [25] 在那些来自不同邻里而且合伙人身份地位高的银行之中,我们可以找到那些最为著名的银行,如科西莫和洛伦佐·德·梅蒂奇(Cosimo and Lorenzo de' Medici)银行[与伊拉里翁·巴蒂(Illarione Bardi)合伙]、阿维拉多·德·梅蒂奇与公司(Averardo de' Medici & Co)银行[与安德里亚·巴蒂(Andrea Bardi)合伙]、里德·迪·维埃里·左阿达格尼与公司(Rede di Vieri Guadagni & Co)银行[与安德雷奥罗·萨切蒂(Andreolo Sacchetti)合伙]、安东尼奥·达·拉巴塔与公司(Antonio da Rabatta & Co)银行[与贝尔纳多·卡尼吉亚尼(Bernardo Canigiani)合伙]、内里·卡波尼与公司(Neri Capponi & Co)银行[与尼科洛(Niccolo)和贝尔纳多·久尼(Bernardo Giugni)合伙]、贝尔托和里多尔佛·佩鲁奇与公司(Berto and Ridolfo Peruzzi & Co)银行[与卡罗·贝尼兹(Carlo Benizzi)合伙]及尼科洛·达·尤赞诺与公司(Niccolo da Uzzano & Co)银行[与米歇尔·德尔·贝恩(Michele del Bene)合伙]。我们经常认为,梅蒂奇(Medici)银行是独一无二的,但在这个特定方面,它同样也是这些典型银行中的一员。
- [26] 当然也要注意,不应该透过我们自己的概念视角混淆时代背景来解读市场结构。虽然佛罗伦萨的出口导向经济是非集中化的,这是“纯粹”市场的一个特征(关于这一点更广泛的讨论,参见McLean and Padgett, 1997),可是正如我们之前所注意到的,这种结构显然不是从竞争机制中产生的。我们还注意到,广泛分布的社会关系可能来自行会的制度框架及它们一直在培养的共同生产意识。更重要的是,这些社会关系被商人们通过分散投资来降低风险的要求所维持。商人们还要打造自己的职业生涯,通过在社会生活各个领域扩大他们的关系网,以便获得社会上的支持,这些也维持了广泛社会关系的存在。
- [27] 这当中达·福尔图纳(da Fortuna)是值得注意的,他在四个不同的产业中开办了公司,包括银行业、衣料零售业、羊毛加工业和杂货贩卖业。最富有的久尼(Giugni)家族,包括贝尔纳多(Bernardo)兄弟、乔瓦尼(Giovanni)和尼科洛·迪·多曼尼科·久尼(Niccolo di Domenico Giugni),涉足了六家以上的独立公司,其业务涵盖银行、零售和羊毛加工等多个领域。有些类似的,贝尼兹(Benizzi)家族五个兄弟中的三人在不同银行担任合伙人,这些银行如果没有他们的参与将是完全不重叠的。这个例子就是我们所说的“互锁”,它不同于单独个人直接参与多个公司的情况。
- [28] 最著名的例子就是位于罗马的梅蒂奇(Medici)银行,虽然没有服务实体,但是也接受了红衣主教和教皇属下的几大笔存款(de Roover, 1966:208)。
- [29] 这里需要提请读者注意,虽然我们发现了市场交换方式与政治组织中出现的逻辑之间的结构相似性,但是我们不能断言,经济意义上的特定客户就一定会在统计学显著意义上成为社会经济以及政治精英们的政治支持者。这里的同质(isomorphism)指的是“逻辑意义上的”或者是“制度意义上的”,而非配对关系意义上的。
- [30] 银行业与丝织业的主要差别在于,虽然丝织公司大都是“多面手”,不同类型的信用往来可以在丝织公司之间同时双向流动,但是这种流动事实上无法进行。一个很简单的原因在于丝织业缺乏对行业中的社会关系的整合。至少在这个方面,丝织业的运作与当代的产业集群相差甚远(Powell and Smith-Doerr, 1994)。

223

参考文献

- Alberti, Leon Battista. 1969. *The Family in Renaissance Florence*. Translated by René e Neu Watkins. Columbia: University of South Carolina Press.
- Baker, Wayne E. 1984. "The Social Structure of a National Securities Market." *American Journal of Sociology* 89(4):775-811.
- . 1990. "Market Networks and Corporate Behavior." *American Journal of Sociology*

- 96(3):589-625.
- Bourdieu, Pierre. 1986. "The Forms of Capital." In *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, edited by John G. Richardson. New York: Greenwood Press.
- . 1990. *The Logic of Practice*. Translated by Richard Nice. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- . 1998. *Practical Reasons*. Cambridge: Polity Press.
- . 2000. *Les Structures sociales de l'conomie*. Paris: Editions du Seuil.
- Branca, Vittore, ed. 1986. *Mercanti scrittori: Ricordi nella Firenze tra Medioevo e Rinascimento* (Merchant Writers: Memoirs in Florence from the Middle Ages to the Renaissance) [Paolo da Certaldo, Giovanni Morelli, Buonaccorso Pitti, Domenico Lenzi, Donato Velluti, Goro Dati, Francesco Datini, Lapo Niccolini, e Bernardo Machiavelli]. Milan: Rusconi.
- Brucker, Gene, ed. 1967. *Two Memoirs of Renaissance Florence: The Diaries of Buonaccorso Pitti and Gregorio Dati*. New York: Harper Torchbooks.
- Carruthers, Bruce G. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- . 2001. "Current Prospects for Economic Sociology, or Back to the Future. Part II." *Accounts. A Newsletter of Economic Sociology* 2(1, Fall):3-4.
- Chittolini, Giorgio. 1996. "The 'Private,' the 'Public,' the State." In *The Origins of the State in Italy, 1300 to 1600*, edited by Julius Kirshner. Chicago: University of Chicago Press.
- Cohn, Samuel Kline. 1980. *The Laboring Classes in Renaissance Florence*. New York: Academic Press.
- . 1999. *Creating the Florentine State: Peasants and Rebellion, 1348 to 1434*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Connell, William J., and Andrea Zorzi. 2000. *Florentine Tuscany: Structures and Practices of Power*. New York: Cambridge University Press.
- Conti, Elio. 1984. *L'Imposta diretta a Firenze nel Quattrocento, 1427-1494* (Direct Taxation in Florence in the 1400s, 1427-1494). Rome: Istituto storico italiano per il medio evo, Palazzo Borromini.
- De Roover, Raymond. 1944. "Early Accounting Problems of Foreign Exchange." *Accounting Review* 19:381-407.
- . 1966. *The Rise and Decline of the Medici Bank*. New York: W. W. Norton.
- Dobbin, Frank. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. New York: Cambridge University Press.
- Durkheim, mile. 1893/1984. *The Division of Labor in Society*. Translated by W. D. Halls. New York: Free Press.
- Edler de Roover Florence. 1966. "Andrea Banchi, Florentine Silk Manufacturer and Merchant in the Fifteenth Century." *Studies in Medieval and Renaissance History* 3:223-285.
- Eisenstadt, Shmuel N., and Luis Roniger. 1984. *Patrons, Clients, and Friends*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Emigh, Rebecca Jean. 1998. "The Mystery of the Missing Middle-Tenants: The 'Negative' Case of Fixed-Term Leasing and Agricultural Investment in Fifteenth-Century Tuscany." *Theory and Society* 27(3):351-375.
- Ertman, Thomas. 1997. *Birth of the Leviathan: Building States and Regimes in Medieval and Early Modern Europe*. New York: Cambridge University Press.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Fubini, Riccardo. 1994. *Italia Quattrocentesca: Politica e diplomazia nell'et di Lorenzo il Magnifico* (Italy in the 1400s: Politics and Diplomacy in the Age of Lorenzo the Magnificent). Milan: Franco Angeli.
- Galaskiewicz, Joseph, and Ronald S. Burt. 1991. "Interorganization Contagion in Corporate Philanthropy." *Administrative Science Quarterly* 36(1):88-105.
- Girard, Monique, and David Stark. 2001. "Distributing Intelligence and Organizing Diversity in New Media Projects." Paper presented to the conference Beyond the Firm: Spatial and Social Dynamics of Project Organization. University of Bonn, Bonn, Germany (April 27-28).
- Goffman, Erving. 1974. *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*. New York: Harper & Row.
- Goldstone, Jack A. 1998. "The Problem of the 'Early Modern' World." *Journal of the Economic and Social History of the Orient* 41(3):249-284.
- . 2000. "The Rise of the West-Or Not? A Revision to Socioeconomic History." *Sociological Theory* 18(2): 175-194.
- Goldthwaite, Richard A. 1987. "The Medici Bank and the World of Florentine Capitalism." *Past and Present* 114(February):3-31.
- Goldthwaite, Richard A., Enzo Settesoldi, and Marco Spallanzani. 1995. *Due libriniastridigh Alberti: Un. a grande compagnia di Calimala, 1348-1358* (Two Ledgers of the Alberti: A Great Company of the Calimala Guild, 1348-1358). Florence: Cassa di Risparmio di Firenze.
- Granovetter, Mark. 1974. *Getting a Job: A Study of Contracts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3):481-510.
- . 1990. "The Old and the New Economic Sociology." In *Beyond the Marketplace*, edited by Roger Friedland and A. F. Robertson. New York: Aldine de Gruyter.
- Guillén, Mauro F. 1994. *Models of Management: Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 2001. *The Limits of Convergence: Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Hamilton, Gary G., and Nicole Woolsey Biggart. 1988. "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East." *American Journal of Sociology* 94(supp.):S52-94.
- Hérlihy, David, and Christiane Klapisch-Zuber. 1985. *Tuscans and Their Families: A Study of the Florentine Catasto of 1427*. New Haven, Conn.: Yale University Press.

- Hoshino, Hidetoshi. 1980. *L'Arte della lana in Firenze nel basso medioevo* (The Wool Industry in Florence in the Late Middle Ages). Florence: Leo S. Olschki Editore. 225
- Kent, Dale. 1978. *The Rise of the Medici: Faction in Florence, 1426 to 1434*. Oxford: Oxford University Press.
- . 2000. *Cosimo de' Medici and the Florentine Renaissance: The Patron's Oeuvre*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Klapisch-Zuber, Christiane. 1985. *Women, Family, and Ritual in Renaissance Italy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Krippner, Greta R. 2001. "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology." *Theory and Society* 30(6):775-810.
- Lane, Frederic C. 1977. "Double Entry Bookkeeping and Resident Merchants." *Journal of European Economic History* 6:177-191.
- Lazerson, Mark H. 1988. "Organizational Growth of Small Firms: An Outcome of Markets and Hierarchies?" *American Sociological Review* 53:330-342.
- Lopez, Robert S. 1976. *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950 to 1350*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mazzei, Lapo. 1880. *Lettere di un notaro a un mercatante del secolo XIV, con alter lettere e documenti, a cura di Cesare Guasti* (The Letters of a Notary to a Merchant in the Fourteenth Century, with Other Letters and Documents, edited by Cesare Guasti). 2 vols. Florence: M. Cellini.
- McLean, Paul D. 1998. "A Frame Analysis of Favor-Seeking in the Renaissance: Agency, Networks, and Political Culture." *American Journal of Sociology* 104(1):51-91.
- . 2002. "Fiscal Innovation and Traditional Motivation in the Renaissance State: The Case of Early Quattrocento Florence." Unpublished paper. Rutgers University, New Brunswick, N. J.
- McLean, Paul D., and John F. Padgett. 1997. "Was Florence a Perfectly Competitive Market? Transactional Evidence from the Renaissance." *Theory and Society* 26(2, 3):209-244.
- Melis, Federigo. 1962. *Aspetti della vita economica medievale: Studi nell'Archivio Datini di Prato* (Aspects of Medieval Economic Life: Studies Using the Datini Archive in Prato). Siena: Leo S. Olschki Editore.
- . 1991. *L'Azienda nel medioevo* (The Firm in the Middle Ages). Edited by Marco Spallanzani. Florence: Le Monnier.
- Molho, Anthony. 1971. *Florentine Public Finances in the Early Renaissance, 1400 to 1433*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- . 1996. "The State and Public Finance: A Hypothesis Based on the History of Late Medieval Florence." In *The Origins of the State in Italy, 1300 to 1600*, edited by Julius Kirshner. Chicago: University of Chicago Press.
- Najemy, John M. 1982. *Corporatism and Consensus in Florentine Electoral Politics, 1280 to 1400*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Padgett, John F. 1994. "Marriage and Elite Structure in Renaissance Florence, 1282 to 1500." Paper presented to the meeting of the Social Science History Association. Chicago (November 17-20, 1994).

- . 2001. "Organizational Genesis, Identity, and Control: The Transformation of Banking in Renaissance Florence." In *Networks and Markets*, edited by James E. Rauch and Alessandra Casella. New York: Russell Sage Foundation.
- 226 Padgett, John F., and Christopher K. Ansell. 1993. "Robust Action and the Rise of the Medici, 1400 to 1434." *American Journal of Sociology* 98(6):1259-1319.
- Padgett, John F., and Paul D. McLean. 2002. "Economic and Social Exchange in Renaissance Florence." Working paper 02-07-032. Santa Fe, N. M.; Santa Fe Institute.
- Pfeffer, Jeffrey, and Gerald R. Salancik. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row.
- Piore, Michael, and Charles Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Podolny, Joel M. 1993. "A Status-Based Model of Market Competition." *American Journal of Sociology* 98(4):829-872.
- Polanyi, Karl. 1944/1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Pomeranz, Kenneth. 2000. *The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Powell, Walter W., and Laurel Smith-Doerr. 1994. "Networks and Economic Life." In *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton, N. J., and New York: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.
- Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Róna-Tas, Ákos. 1994. "The First Shall Be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism." *American Journal of Sociology* 100(1):40-69.
- Roy, William G. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Rubinstein, Nicolai. 1966. *The Government of Florence Under the Medici, 1434 to 1494*. Oxford: Oxford University Press.
- Sapori, Armando. 1926. *La Crisi delle compagnie mercantili dei Bardi e dei Peruzzi* (The Crisis of the Bardi and Peruzzi Merchant-Banks). Florence: Leo S. Olschki Editore.
- . 1932. *Una compagnia di Calimala al. primi del Trecento* (A Company of the Calimala Guild in the Early 1300s). Florence: Leo S. Olschki Editore.
- . 1970. *Libro Giallo della compagnia dei Covoni* (The Yellow Ledger: of the Covoni Company). Milan: Istituto Editoriale Cisalpino.
- Silver, Allan. 1990. "Friendship in Commercial Society: Eighteenth-Century Social Theory and Modern Sociology." *American Journal of Sociology* 95(6):1474-1504.
- Smith, Adam. 1776/1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edited by Edwin Cannan. Chicago: University of Chicago Press.
- Spruyt, Hendrik. 1994. *The Sovereign State and Its Competitors: An Analysis of Systems Change*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Stark, David. 1996. "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of Sociology* 101(4):993-1027.
- Tognetti, Sergio. 2002. *Un'industria di lusso al servi io dei grande commercio. Il mercato*

dei drahpi serici e della seta nella Firenze dei Quattrocento (A Luxury Industry in the Service of International Commerce: The Silken Cloth and Raw Silk Market in Florence in the 1400x). Florence: Leo S. Olschki Editore.

Trexler, Richard C. 1980. *Public Life in Renaissance Florence*. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press.

Uzzi, Brian. 1996. "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect." *American Sociological Review* 61(4):674-698. 227

Weber, Max. 1905/2002. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. 3rd ed. Translated by Stephen Kalberg. Los Angeles: Roxbury Publishing.

Weissman, Ronald F. E. 1982. *Ritual Brotherhood in Renaissance Florence*. New York: Academic Press.

White, Harrison C. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87(3):517-547.

———. 2002. *Markets, from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.

Williamson, Oliver E. 1994. "Transaction-Cost Economics and Organization Theory." In *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton, N. J., and New York: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.

Zelizer, Viviana A. 1994. *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*. New York: Basic Books.

Zuckerman, Ezra. 1999. "The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy Discount." *American Journal of Sociology* 104(5):1398-1438.

第9章 领域重叠与非重叠对组织效绩、 增长和存亡的影响

228

希瑟·A.海弗曼 丽莎·A.凯斯特

组织理论在二十多年的发展中逐渐认识到,组织并不是仅仅依靠自身的战略优势和能力而独立存在的。研究者们发现,像其他社会行为主体一样,公司受到环境中其他行为主体的影响,尤其是其他组织的影响。关于这个方面,存在着四个相对成熟的研究传统,即组织生态学、新制度主义学派、社会网络分析和资源依赖理论(resource dependence),这些传统都表明了分析公司之间相互依赖的决定因素及其结果的价值。这类研究提出,组织间的关系既可能是竞争性的,也可能是互惠性的。竞争关系出现在依赖共同稀缺资源的组织之间。在一个竞争系统中,每一个组织的存在都会降低在这一系统中其他组织的存活能力;互惠关系出现在通过相互依赖得以维持和生存的组织之间。这种关系一般会产生在利用不同资源的组织之间,但是有时互惠关系在利用共同资源的组织之间也会出现。无论哪种情况,互惠系统中每一个组织都会增强系统中部分或全体组织的存活能力。

为了理解组织间竞争和互惠关系的产生原因,组织生态学家做出了最富成效的工作。组织生态学对竞争和互惠关系的研究建立在一个一般假设上,即组织领域(organizational domain)决定了组织的资源需求和市场对组织的产品需求,这样也就决定了组织间互动的可能方式(Hawley, 1950:31-36; 1968:10-44)。所谓组织领域是指组织根据它们所服务的客户、生产的物品、提供的服务,以及使用的生产、管理和配送技术所确定的自身性质(Levine and White, 1961; Thompson, 1967)。^[1]在一个给定的组织群体中,组织领域的相似性和差异性分别产生了组织

229

间的竞争和互惠关系。

米勒·麦弗森(Miller McPherson)和他的同事(McPherson, 1983; McPherson and Ranger-Moore, 1991; McPherson, Popielarz and Drobnic, 1992; McPherson and Rotolo, 1996)在对志愿社会团体的研究中,用成员特征尤其是教育背景、年龄、职业及性别来确定组织领域。威廉·巴内特和格伦·卡罗尔(William Barnett and Glenn Carroll, 1987)用技术(普通电池技术对比磁发电技术)和法定形式(互助公司对比商业公司)来决定电话公司的组织领域。乔尔·鲍姆和吉坦德拉·辛(Joel Baum and Jitendra Singh, 1994a, 1994b)用所托管儿童的年龄范围来确定日托中心的组织领域。不论组织领域如何被界定,那些领域重叠的组织都会为了相同的稀缺资源和有限的客户需求而展开竞争。两个组织领域之间重叠程度越大,即所使用的资源和目标客户的重叠越多,组织之间的竞争就会越激烈。与之相反,占据完全不同领域的组织之间根本就没有竞争,因为它们不依赖相同的资源或客户,这些组织可以通过共生(symbiosis)或共栖(commensalisms)所产生的互惠性互动使彼此获益。

基于霍利(Hawley, 1950, 1968)的研究,我们在本章扩展了麦弗森(McPherson, 1983)及巴内特和卡罗尔(Barnett and Carroll, 1987)的理论。我们提出,组织间的竞争是因为组织领域的重叠和由此造成的使用资源和目标客户的重叠,而与之相对应,组织间的互惠关系一般产生于组织领域的非重叠:占据完全不同领域的组织往往通过互惠性互动而使彼此获益。我们还提出,组织间互惠有时来自领域部分重叠的组织的共同利益,即身处于相似(而非相同)领域的组织往往通过互惠性互动而使双方获益。我们将发展和验证这样一个模型,它既包括由领域重叠而产生的竞争关系,也包括由领域重叠和非重叠的结合所产生的互惠关系。

我们从四个方面扩展了以往关于组织领域重叠的研究。首先,我们发展了一个更为详尽的非竞争性互动理论。其次,通过考察组织投身其领域内各个部分(每一个客户群体和每一种产品和服务)的程度的权重,我们建立了组织领域重叠与非重叠的精确测量指标。第三,我们研究了领域重叠和非重叠的影响是否会随组织规模变动,即这种影响是否在规模相似的公司间会更强(对照 Hannan and Ranger-Moore, 1990; Hannan, Ranger-Moore and Banaszak-Holl, 1990; Baum and Mezias, 1992)。最后,我们基于麦弗森和他同事的研究(McPherson and

Ranger-Moore, 1991; McPherson and Rotolo, 1996),把领域重叠模型的解释对象从竞争性互动的长期结果(组织的创建和失败)扩展到更加直接的即时结果(增长和经济业绩)。

考虑到我们现有数据的局限和出版篇幅的限制,本章在讨论不同领域、不同形式和亚形式的组织间互惠和竞争的影响的过程中,有三个问题需要借助本书中其他章节的论述。第一个问题是,由领域重叠和非重叠所导致的竞争性和互惠性互动,如何对组织间关系及组织领域的特征和定位产生影响。作为对一部重要著作的精彩概述(Scott et al., 2000),理查德·斯考特在本书第10章中描述了医疗保健组织间的互动,对几种组织关系及不同医疗保健群体组织领域的影响。从20世纪60年代中期到70年代末期,多院体制(multihospital system)的发展强化了医院之间的联系。20世纪80年代和90年代,基于新的管理控制逻辑,医院的组织领域被精简为一系列核心业务,结果是新型医疗保健组织大量涌现,以服务于几种被限定的外围领域。研究者就此发现,医疗机构在一个系统中的共栖性互惠关系,一方面被新的共生性互惠关系所强化,另一方面也被支持它们的各行为主体(诸如医生群体和晚期肾病中心)所强化。第二个问题是,我们所研究的组织是否以及在多大程度上会彼此积极合作,以限制领域重叠所导致的竞争效果。高柏在本书中关于日本战前产业行会和卡特尔兴起的章节弥补了我们因为数据缺乏而不得不放弃的讨论。高柏指出,政府的产权政策促成了一种“行会秩序”的兴起。在这种秩序中,卡特尔和产业行会能够主导竞争和互惠的关系。高柏的章节还强调了我们的研究中所没有涉及的第三个问题,即政府在决定组织间关系的形式和组织间关系的经济结果中扮演了一个什么样的角色。查尔斯·佩罗在本书第2章中对他的近期著作(Perrow, 2002)作出了一个简要概述。与高柏研究中日本政府对行会主义的积极支持相反,佩罗阐释了美国政府最小干预的偏好如何意外地导致了大公司获益的结果。政治力量的问题在我们的研究中只是稍微被提及,但这个因素在高柏的论述中至关重要,而在佩罗的章节中则更为显著。

组织之间的关系,就像生物之间的关系和个人之间的关系一样,可以从两

个维度进行界定：一个维度是从共栖到共生；另一个维度是从单纯竞争关系到掠夺和寄生关系，再到全面互惠关系（Hawley, 1950: 36-41; 1968: 30-38; Aldrich, 1999: 301-310）。^[2]共栖关系（“在同一个桌子上用餐”）指涉相似组织之间的关系；共生关系指涉不同组织之间的关系。单纯竞争关系中，双方没有胜利者；在掠夺和寄生关系里，行为主体会有不同的结果，行动者个体可能会有损失但是行动者集合（即群体）却可能受益。在互惠关系中，双方得到相似的利益。图 9.1 总结了基于这两个维度的交叉而得到的不同组织关系类型。

纯粹竞争描述的是成对组织之间针锋相对的斗争（例如，电信行业中 Lucent and Northern Telecom 的竞争及软饮料产业中可口可乐与百事可乐的竞争），纯粹竞争也可以指众多公司之间围绕稀有资源而发生的广泛而非直接的争夺（几十个人计算机制造商在全世界范围内争夺市场份额，或者一个城市中的众多小型零售商店竞相出售食品和日用百货产品）；与之相反，共栖性互惠关系（commensalistic mutualism）经常采取产业协会的形式（例如，全国生产商协会或者美国银行协会）去游说，以取得更多的资源、更有利的法律环境，或者把相似的公司团结起来，从而通过关系本身和规模间接地使成员受益（例如，在诸如生物技术或手机电话服务等新兴产业，组织数目的增长会使该产业整体获得认可，从而为产业内的所有公司都带来好处）。

非对称性共生关系（asymmetric symbiotic relations）中，一部分关系是竞争性的，而另一部分关系是互惠性的。这种关系不是掠夺关系（例如，实力雄厚的大公司和专门打集体诉讼官司的律师所之间，或者业务高度多元化的公司和专门拆分企业集团的专业融资并购公司之间），就是寄生关系（例如，大公司和推动最新“最佳实务”的管理咨询公司之间，或者广告商和互联网网站设计公司之间）。在这些关系里，典型情况是在一个群体获益时另一个群体就会有所损失，而且双方还可能同时损失。与此相对，共生性互惠关系（symbiotic mutualism）则是双方都会获益的关系类型，它包括市场供应者与其客户组织之间的直接关系（例如，商学院和咨询公司之间，或者半导体集成电路生产商和许多工业品与消费品的生产者之间），以及功能不同的组织之间经共同努力所形成的组织联合（例如，商会成员推动地方发展）。共生性互惠关系可以涉及实质性的或者说物质性的联系，例如把

	共栖关系 (相似组织之间的关系)	共生关系 (不同组织之间的关系)
一方或者双方都有损失	<p>纯粹竞争</p> <ul style="list-style-type: none"> 成对组织之间针锋相对的斗争或者少量组织之间的竞争(直接竞争) 众多组织之间围绕环境中的稀缺资源而发生的争夺(离散竞争) 	<p>非对称性共生关系</p> <ul style="list-style-type: none"> 掠夺关系:一个或者一组组织掠夺吞噬其他组织(直接或者离散关系)。牺牲者为掠夺者所用。 寄生关系:一个组织从另一个组织中获益(直接关系)。寄主组织为寄生组织提供资源(对于寄主来说无关紧要的资源),庇护,或者渠道;寄生组织为寄主组织提供一些服务。
双赢	<p>共栖性互惠关系</p> <ul style="list-style-type: none"> 相似组织共同行动所形成的联合或者社会政治合法性(直接互惠) 相似组织数量上的增长导致的认知合法性提高(离散互惠) 	<p>共生性互惠关系</p> <ul style="list-style-type: none"> 客户和供应商的关系(直接互惠) 不同组织共同行动所形成的联合或者社会政治合法性(直接互惠) 不同组织数量上的增长导致的可见性和认知合法性提高(直接互惠)

资料来源:作者收集整理。

图 9.1 组织间的关系形式

当地生产商的配送网络联系在一起的基础设施,这些设施可以扩大市场范围(例如,本地电话公司之间相互联结来提供长途电话服务)或者改变本地供求失衡(例如,横跨加拿大和美国的区域供电网络通过彼此合作来平衡供需)。最后一点,当不同公司的集群都具有一致的可见性和合法性时,就会产生共生性互惠关系的一种扩散分布形式(例如,坐落在城市里古董、艺术品或其他专业购物街的那些商店,或者位于一个国家工业园区或专门区域中的高科技公司)。^[3]

在下面的内容里,我们将解释领域重叠和非重叠如何在组织之间造成一个竞争和互惠的关系系统。

组织领域重叠和竞争

学者们很早就提出,竞争性互动在那些依赖相似稀缺资源的组织之间最为强烈:资源需求越相似,潜在竞争越强(Hannan and Freeman, 1997, 1989)。而资源需求则基于组织领域,基于不同的产品和客户市场中的活动(参见例如 Meyer, 1975;

Haveman, 1992),或者基于技术领域(参见例如 Podolny, Stuart and Hannan, 1996; Wade, 1996)。如果可利用资源和客户需求的总体水平不变,那么任何一个组织所感受到的竞争压力都取决于有多少个其他组织,在多大程度上依赖着同样的资源。

组织网络分析与生态学思想不谋而合。其中可能最有名的观点来自哈里森·怀特(Harrison White, 1981:2002),即认为市场(可以被宽泛地理解为等同于生态领域)是被社会建构的:公司观察其对手的行为,然后通过差异化来避免竞争。我们的分析与这一思路虽然并不吻合,但是确有关联。我们没有调查市场的社会建构过程,例如由于领域重叠,组织如何进入和退出产品或客户市场;我们也没有考察领域重叠的其他重要结果,以及应用怀特思想的网络研究所经常考察的组织间直接关系。我们关注的是领域重叠的组织之间的角色等同(role-equivalent)的联系,而非结构等同(structurally equivalent)的联系。共同涉足同一产品或客户市场,会形成一个组织之间间接联系的网络。领域重叠通过与不同客户发生关系而把各个组织联结起来。领域重叠的组织被卷入到相似类型的交换关系中,但是却不必直接面对同一个交易伙伴(Winship and Mandel, 1983; Winship, 1988)。

一些研究已经应用组织生态学最基本的密度依赖模型(density-dependence model)(Hannan and Freeman, 1987, 1988; Hannan and Carroll, 1992)来分析领域重叠程度和竞争之间的关系。我们在下面将介绍其中的三类,它们分别基于组织的规模、地理位置和战略组(strategic group)的成员身份来认定组织领域相似性。

规模

迈克尔·汉南和约翰·弗里曼(Michael Hannan and John Freeman, 1997:945-946)提出,虽然不同规模的组织可能会产出相似的商品和服务,但它们所依赖的材料、资金、信息和人力资源的组合并不相同。这个逻辑意味着规模相似的组织之间竞争最为激烈,而竞争水平随着公司规模差距的加大而降低。相关研究支持了这个规模与竞争关系的假设,这些研究包括了以下一些研究对象:曼哈顿的银行和人寿保险公司(Hannan, Ranger-Moore and Banaszak-Holl, 1990)、曼哈顿的旅馆

地理位置

组织生态学研究者对密度依赖模型作出调整来考察一定地理范围内亚群体(subpopulations)中密度的作用:威廉·巴内特和格伦·卡罗尔(William Barnett and Glenn Carroll, 1987)研究了电话公司中本地和非本地的亚群体密度;阿南德·斯沃米内森和加布里尔·怀登梅尔(Anand Swaminathan and Gabriele Wiedenmayer, 1991)、格伦·卡罗尔和詹姆斯·韦德(Glenn Carroll and James Wade, 1991)在地域、国家和城市层面上考察了酿酒厂的密度依赖机制。两个相关的研究表明,对比密度依赖的合法化(density-dependent legitimation),密度依赖的竞争性表现得更加本地化。迈克尔·汉南及其同事(Michael Hannan, 1995)基于对欧洲汽车生产商的考察对比了国内密度(针对合法化)和国家间的密度(针对竞争性)的影响;丽达·比格洛和她的同事们(Lyda Bigelow, 1997)在考察美国汽车公司的基础上对比了国内密度(针对合法性)和区域密度(针对竞争性)的影响。其他学者还研究了地理相邻(重叠的地理区域)对公司竞争性互动的影响(Baum and Mezias, 1992; Baum and Haveman, 1997; Haveman and Nonnemaker, 2000)。总而言之,这些结果表明在组织群体内部的竞争压力经常被不同的地理区域所分割。

战略组

战略组研究假设组织群体内有意义的亚群体,可以根据其组织策略被识别出来(McGee and Thomas, 1986),而任何组织所承受竞争压力的强度都取决于它的对手在竞争空间里的位置。沃伦·波克(Warren Boeker, 1991)及格伦·卡罗尔和阿南德·斯沃米内森(Glenn Carroll and Anand Swaminathan, 1992)指出,美国酿酒业中两个相对较新的战略组(brewpubs and microbreweries)中的成员和传统的大规模生产者相比,面临着极其不同的竞争压力。类似地,威廉·巴内特(William Barnett, 1993)也发现,美国电话产业的竞争被战略组内部化了。卡罗尔和斯沃米内森(Carroll and Swaminathan, 2000)阐明,在美国酿酒业里,战略组的成员资格(组织形式身份)被文化因素所强化。因为伴随战略组成员资格的文化认同是一种自然而然的现象,很难被驾驭,所以战略组的成员资格对竞争性互动有着持续的影响(参见 Carroll and Hannan, 2000:67-74)。

总之,随着组织领域重叠的增加,竞争会加剧。不论这种组织领域的界定是

基于规模(代表结构、战略及资源)、地理位置(代表空间上定位的客户需求和资源),还是战略组的成员资格(代表技术、客户群体、产品市场和/或文化认同以及客户需求和资源),这种关系始终成立。

我们关注领域重叠对三个重要的组织结果的影响,即经济效绩、增长和组织失败。资源和需求的总体水平不变的情况下,领域重叠会导致组织相互竞争以获得资源(技术熟练的雇员、资金、原材料和零部件)和使它们得以发展的客户需求。当领域重叠很多时,组织必须广泛出击寻求资源,大量付出力求获取资源,甚至还要经常接受低品质的资源。另外,它们还必须尽力吸引和保留客户。也就是说,它们必须宣传和促销产品,并承受很低的产品价格。总之,当领域重叠很多时,组织的投入和运行成本会很高,利润会很低,这样经济效绩就无法提高;当领域重叠很多时,许多对手会围绕稀缺资源和有限的客户需求展开竞争,这样增长(组织中资源使用和客户基础的扩张)就受到了限制;另外,领域重叠导致的组织效绩不良会消耗用于促进增长的剩余资源,从而进一步妨碍增长;最后,基于领域重叠所导致的组织效绩不良使组织更加容易失败。因此,我们有如下假设:

当领域重叠增多时,经济效绩会恶化(假设1)。

当领域重叠增多时,组织增长会变慢(假设2)。

当领域重叠增多时,组织失败的可能性会升高(假设3)。

组织领域非重叠和互惠

组织间有重叠领域时,彼此关系是竞争性的,而且竞争水平随着领域重叠的增加而增长。与之相对,组织间领域非重叠时,彼此关系可以是互惠的。对商业集团的研究表明,组织集团的成员资格能够通过加强合作和节省控制成本,提高成员公司的效绩(Lincoln, Gerlach and Ahmadjian, 1996; Keister, 1998, 2000)。更为普遍的是,通过由互补性差异所产生的共生或者通过由利益一致所产生的共栖,领域非重叠的组织之间可以彼此帮助(Hawley, 1950: 36-42)。如前面所讨论的,共生性互惠关系可以有多种不同的形式:通过相互比较实现组织间的相互学习;在临时应付不及的情况下进行客户共享;以及不同领域之间相互刺激销售所引起的总体客户需求的增长。如前面所讨论的,共栖性互惠关系也可以有多种不同的形式:可见度的增强以及由此而来的供应商、客户和监督机构眼中合法性的

增强;附属产品和服务的质与量的提高;特定生产投入的质与量的提高(包括技术熟练的工人);合作宣传与合作促销活动;以及合作游说政府。下面,我们要考察这两类互惠关系是如何发展起来的。

共生性互惠关系

产业体系中的利基分割理论(the theory of niche-partitioning)提出,领域非重叠的组织间发展共生性互惠关系存在两种机制。第一个机制是商业机会从全面组织流向专业组织(from generalists to specialists)。随着产业中规模经济逐渐成熟,产业倾向于集中化。也就是说,产业参与者的数量减少,规模变大,生产更加全面化。集中化产业中的少数大型全面组织,倾向于产业需求空间中需求密集的中心区域,而忽视需求分散的外围区域。这些被放弃的外围区域就给专业组织提供了发展的可能。因为全面组织向专业组织提供了外围需求以及满足这种需求的资源,专业组织就可以进入集中化的产业领域。随着产业集中,专业组织和全面组织将更加分化,而且领域重叠也会越来越少,这样共生性互惠关系就发展起来了。

领域非重叠组织间发展共生性互惠关系的第二个机制,是商业机会从专业组织流向全面组织。因为专业组织倾向于小型化,它们的成本就会高于那些规模庞大的全面生产者,因此为了攫取同样的利润,专业组织的价格必须高于全面组织。专业组织能够这样做的原因是由于它们集中在一些特殊的领域(它们提供独特的产品和服务给那些有独特需求的小型客户群体,而且它们的生产和分配系统也是特殊的),而且它们的客户也乐于为自己的特殊需求而付出更高的价钱。专业组织的定价行为也会影响全面组织。当专业组织对它们的商品和服务要价更高时,所有的客户都可能变得对价格更加不敏感,而这种客户价格敏感性的降低使全面组织得以提高价格。^[4]

共栖性互惠关系

关于组织群体的合法性演化的研究(Hannan and Freeman, 1989; Aldrich and Fiol, 1994; Suchman, 1995),提出了几种共栖性互惠关系得以发展的机制。当一种新的组织刚刚出现而且追随者很少时,其目标和操作将不会被很好地理解,也就是说组织形式不合法,不会被理所当然地当作社会、经济、政治或文化的可接受的成分。然而,随着这种组织形式的密度增加,它被认可的程度将会越来越高,它

会不断积累社会政治支持(这是这种组织形式中的组织成员共栖性互惠关系的两个例子)。当密度依赖的合法性增加的时候,采用这一形式的所有成员都会获益。

霍华德·阿尔德里奇和马利恩·费奥尔(Howard Aldrich and Marlene Fiol, 1994)以及马克·苏奇曼(Mark Suchman, 1995)讨论了另一种共栖性互惠关系的机制。组织可以通过不同策略影响它们环境中的行为主体,从而建立、维持或增强合法性,例如产品宣传、平面广告以及技术数据的选择性公开。这些影响通过提高这类商品与服务的认知和接受程度,不仅有利于本组织,而且有利于同一群体中的其他组织。就组织数目增加而这种影响趋于频繁的事实而言,共栖的好处会随着密度提高而增加。

共栖性互惠关系也可以有非文化性的实质形式。随着一种组织形式密度的增加,向这类组织提供商品、服务和熟练工人的那些组织倾向于让自己的生产过程更加专业化,以迎合这类组织的特殊需要。例如,当职业学校的管理者察觉到一个规模庞大,而且正在成长的某个产业对某种技术工人有着大规模需求时,它们就更有可能加大对这类工人的培训力度。随着组织形式密度的增加,以及供给者越来越依赖与这种形式的组织进行交换,其他特殊附属产品和服务的供应也会变得更加可靠。

最后,领域重叠很少的组织间形成共栖性互惠关系,可以合作宣传促销或者合作游说政府。这两类行动都有利于提高整个组织群体对这类组织的理解和认可,以及对这类组织的商品和服务的需求。

注意:互惠关系的限制

没有重叠领域的组织之间,其关系可能不是单纯互惠的。互惠,尤其是由共生发展出来的互惠,仅仅限于用来界定组织领域的产品、客户和技术类别不可相互替代的情况,也就是说,组织所制造和出售的产品不能以共同客户群体需要作为目标,不能依赖相似的一般性资源,或者依赖相似的生产系统。同一群体里没有重叠领域的组织可能在以下情况下彼此竞争:在资源获得或客户需求的某些方面,构成这些领域部分的产品等级、客户群或技术领域十分相似——达到了这些领域部分重叠的程度。

纯粹互惠和部分互惠部分竞争的非重叠领域关系的差异,最好用举例说明。我们在这里举出用日托和金融服务行业的例子。日托中心可以基于注册儿童的

年龄被分成几组(Baum and Singh, 1994a, 1994b)。针对不同年龄的日托中心是纯粹互补性的:它们向不同客户群体提供相似的服务。服务学龄前儿童的日托中心将有利于服务其他年龄段日托中心的运作,比如那些针对初学行走儿童的日托中心或学龄儿童的日托中心。总之,在这个群体里的组织所提供的服务覆盖了所有年龄段的儿童。面向所有年龄段儿童的日托中心组织群体的存在,提高了对儿童照料的总体需求。除了领域非重叠组织的间接扩张市场的影响之外,领域非重叠组织间还会有直接溢出效应:招收低年龄儿童的日托中心可能在孩子长大而超出其业务领域之后,把客户转送到招收高年龄儿童的日托中心。因此,领域非重叠的日托中心(儿童年龄段不重叠)之间是完全互惠性的互动关系。

与之相对,金融服务公司的分类基于所服务的客户(消费者或商业性的)和所销售的产品(贷款和其他投资)。美国会计总署(1991:63-66)把储蓄机构(thrifts)分成五大类:传统机构(业务集中于房屋抵押贷款和有抵押债券)、商业机构(业务是商业贷款、商业性抵押贷款及消费者非抵押贷款)、抵押银行(业务包括其他机构的消费者和商业抵押贷款)、债券和股本投资机构(业务包括大量投资于所服务公司的子公司、公司债券以及有抵押债券)和房地产开发机构(业务包括持有和重新出售房地产进行开发,以及大量投资于建筑贷款)。储蓄机构的不同部门所提供的服务在某些方面是可以互相取代的。例如,消费者可以用贷款购买房产(从“传统的”储蓄机构),也可以购买汽车(从“商业性”储蓄机构)。这两个部门所提供的金融服务在风险水平、期限长度、偿付结构与利率方面差异巨大。实际上,这就是产业分析家们把它们当作不同领域的原因。但是,这两个部门都依赖于消费者信贷的一般要求。因此,如果双方市场服务于同样的客户群,并且产品至少部分上可以相互替代(也就是说,双方市场依赖一些共同的需求,比如消费者信贷的需求),那么单独经营一种产品或者服务的储蓄机构(如“传统的”储蓄机构),就有可能在某种程度上与单独经营另一种产品或者服务的储蓄机构(如“商业性”储蓄机构)发生竞争。但是拥有互斥客户群体(例如消费性群体相对于商业性群体)的储蓄机构以及向普通客户群体出售独特产品的储蓄机构则根本不会参与竞争,相反这些储蓄机构会发展纯粹的互惠关系。

考虑到领域非重叠的两种可能结果,即领域各部分间的竞争和互惠,我们预期领域非重叠的组织之间将至少发展出部分的互惠性互动。遵循这个逻辑,我们假设:

随着领域非重叠的增长,经济绩效会提高(假设4)。

随着领域非重叠的增长,组织增长会加速(假设5)。

随着领域非重叠的增长,组织失败的可能性会降低(假设6)。

研究设计

我们使用1977年和1987年之间加利福尼亚的储蓄机构数据来验证这些假设。虽然储蓄机构的传统核心业务是房屋抵押贷款,但是1980年到1982年间的管制取消扩大了这些公司借贷和投资活动被许可的范围。储蓄机构在8个产品或者客户市场开展业务,从而构成了8个不同的领域部门:房屋抵押贷款、非房屋抵押贷款、有抵押债券、消费者非抵押贷款、商业贷款、房地产直接投资、公司和政府债券及对所服务公司子公司的投入(关于这些市场的描述,参见美国会计总署,1991:63-66; Haveman, 1992:56-58)。[5]因为储蓄机构的投资范围十分广泛,这个产业非常多元化。虽然许多储蓄机构的业务仍然集中在传统的房屋抵押贷款领域,但也有许多储蓄机构已经开始采取新的策略:一些以商业贷款为主,一些提供抵押服务(服务于其他机构的贷款),一些大量投资于公司和有抵押债券,还有一些转向房地产开发。大量不同的商业策略和储蓄机构所面对的多种市场,有利于我们研究组织间的异同如何影响这个产业的竞争和互惠关系。

240

数据

我们的数据来自储蓄机构的监管者。位于华盛顿的联邦住宅贷款银行委员会汇总了其管辖下的所有储蓄机构的具体财务报告。这些报告提供了资产负债表和损益表,从中我们获得了大部分数据。关于加州储蓄机构的其他数据,包括总部位置、建立时间以及并购信息,来自圣弗朗西斯科联邦住宅贷款银行所出版的年度成员目录,以及联邦监管者所汇总的银行合并文件。我们的数据汇总了从1977年6月到1987年3月间所有的储贷贷款业务。这个数据从1977年到1983年是半年一次,而从1984年开始是一个季度一次。为了修正与经典线性模型假设的不符之处,我们在对两个连续型因变量(经济绩效和增长)的分析中,把季度数据加总为半年数据。然而,为了最大化地利用信息,我们在分析离散型因变量(组织失败)时则保留了季度数据。在每一时间段的结束时,我们会更新所有的变量。自变量和控制变量

在每个时间段的开始时被测量,而因变量则在每一时间段结束时被测量。

从加州所有的储蓄机构中,我们选择了把总部设在加州三个最大都市圈(metropolitan areas)的那些银行:洛杉矶(163家储蓄机构)、圣地亚哥(26家储蓄机构)和旧金山(67家储蓄机构)(附录中列出了这些都市圈中的城市)。我们的样本覆盖了这一时期加州储蓄机构总体中的77%(322家中的249家)。我们把这三大都市圈作为独立的竞争区域,并把总部设在这三个地区中的储蓄机构信息汇总。把都市圈作为研究竞争性和互惠性互动的合适的群体单位,是因为储蓄机构的基本活动(充当消费者储贷活动的中介和从事房屋抵押贷款)本质上是地方性的(Friend, 1969; Gart, 1989)。这些组织在名称中频繁地包括所在城市或县的地名,也支持了以上观点:如“弗莱斯诺(Fresno)第一联邦储蓄贷款银行”(First Federal Savings and Loan of Fresno)和“世纪城储蓄贷款协会”(Century City Savings and Loan Association)都是一些典型的加州储蓄机构的名称。我们进一步提出,这三个都市圈内银行的效绩、增长和组织失败的参数估计是一致的,因为在这三个地方经济中的银行有着相似的经济条件,并且发挥着相似的功能。这样的话,把这三个都市圈的数据汇总在一起不仅可以提高统计效果,而且可以被认为是适当的。

自变量的测量

重叠密度

我们从四个方面来测量领域重叠。首先,我们测量重叠密度:

$$\text{重叠密度}_{it} = \frac{\sum_{j \neq i} \left(\sum_m D_{imt} \times D_{jmt} \right)}{\sum_m D_{imt}}$$

在以上公式里,当公司*i*在时间*t*对市场*m*进行投资时, D_{imt} 等于1,否则为0;当公司*j*在时间*t*对市场*m*进行投资时, D_{jmt} 等于1,否则为0。^[6]这个公式计算了公司*i*和其他每个公司*j*所重叠的市场数量,再把对组织群体中所有的其他公司*j*的重叠市场数目加总,然后再除以公司*i*所涉足的市场数目。这样的话,重叠密度就等同于公司*i*于时间*t*时在构成它自身组织领域的*m*个市场中竞争者的平均数目。这个变量的取值范围是从0到 $N_t - 1$, N_t 是在时间*t*的总体密度,两个极端值都不太可能取到:当重叠密度等于0时,所考察的组织 and 总体中的任何其他组

织之间都没有竞争。当重叠密度等于总体密度减 1 时,所考察的组织在所有的市场上与所有其他的组织都竞争。

领域重叠的测量一般来说是不对称的,因为公司 i 可能对公司 j 有一个不同的竞争影响,反之亦然。例如,仅提供住宅抵押贷款的储蓄机构与那些仅提供消费者非抵押金融服务的银行之间没有竞争,但是这两种专门组织却在双方市场上都很活跃的业务多元化的组织相竞争。这样,领域重叠对于那些专门从事住宅抵押贷款或者消费者非抵押贷款的银行来说,具有完整的意义,但是对于那些可以同时服务于两个消费者金融市场的组织来说,却只具有部分的意义。这意味着业务多元化的借贷者对专业化借贷者的竞争威胁,比专业借贷者对业务多元的借贷者的竞争威胁更大。

因为许多银行在我们所研究的全部 8 个市场中的某些市场活动规模很小,我们在计算重叠密度的过程中采用了海弗曼(Haveman, 1993)的方法,即把总资产的 5% 定为参照标准来判断一个公司是否对市场进行了投资。^[7]这样的话,只有公司 i 在市场 m 的投资等于或者超过它总资产的 5% 时, D_{imt} 才等于 1。我们还把市场份额的 1% 设为参照标准,判断一个组织是否能够在所考察的市场中影响所考察组织的行为。因此,只有公司 j 在市场 m 中的份额至少达到 1% 时, D_{jmt} 才等于 1。我们没有在市场 m 对公司 j 的相对重要性上设置参照标准,比如把公司 j 的总资产的 5% 作为参照标准,判断该公司是否对市场进行了投资,原因在于我们不想使测量对大公司有偏差,而且我们对这个变量的建构是基于所考察公司的角度。我们认为占有大量市场份额的公司自然会成为市场上其他参与者的竞争对手。

242

重叠数额

第二,我们通过组织在不同市场上的活动规模测量领域重叠,这将允许我们区分所考察的公司在市场上所遭遇到的两种不同的组织的影响:竞争者的主要活动集中于所考察的公司的同一些市场上,或者竞争者的主要活动集中于和所考察公司不同的一些市场上。我们引进一种领域重叠的新的测量方法,即重叠数额:

$$\text{重叠数额}_{it} = \frac{\sum_{j \neq i} \left(\sum_m S_{imt} \times S_{jmt} \right)}{\sum_m S_{imt}}$$

其中, S_{imt} 是公司 i 在时间 t 对市场 m 投资的固定货币量; S_{jmt} 是公司 j 在时间 t 投资在市场 m 的固定货币量(我们用投资的货币量来计算重叠数额, 是因为这种测量方法最适合我们的调查对象。其他学者可能会使用市场份额的其他一些测量方法, 如销售金额或者销售产品数量)。在每一个市场, 我们把公司 i 的投资与公司 j 的投资相乘, 然后对所有市场加总。我们把总体中所有的公司 j 这个值再加总, 然后除以公司 i 在它所有市场上的全部投资(总投资)。因此, 这一变量测量的是公司 i 在组成它的组织领域的 m 个市场上于时间 t 时所遇到的竞争者的平均投资额度。这个变量的范围从 0 开始, 即没有任何重叠发生在所考察公司与总体的其他组织之间, 到群体中所有其他组织的总投资(总体数额), 即所考察公司与群体中的所有其他组织都有重叠和竞争。

规模限制下的重叠密度和重叠数额

243 前面对领域重叠的定义, 假设领域重叠对群体中的所有组织都具有一致而且普遍的竞争性影响。但是如前所述, 以往的研究表明, 竞争受到组织规模差异的限制(参见例如 Hannan and Freeman, 1977; Hannan and Ranger-Moore, 1990; Wholey, Chtistianson and Sanchez, 1992)。为了检验重叠密度和重叠数额的竞争性影响是否受限于组织规模, 我们通过成对的公司规模相似程度来对这些测量加权:

$$\text{规模限制下的重叠密度}_{it} = \sum_{j \neq i} \left[\frac{\sum_m [(D_{imt} \times D_{jmt}) \div (|S_{it} - S_{jt}| + 1)]}{\sum_m D_{imt}} \right]$$

$$\text{规模限制下的重叠数额}_{it} = \sum_{j \neq i} \left[\frac{\sum_m [(I_{imt} \times I_{jmt}) \div (|S_{it} - S_{jt}| + 1)]}{\sum_m I_{imt}} \right]$$

其中, S_{it} 是公司 i 在时间 t 的规模, S_{jt} 是公司 j 在时间 t 的规模, 而规模是用总资产来表示的。通过除以所考察的组织和总体中每一个其他组织的差距, 这些测量指标对我们最初的领域重叠测量指标进行了加权。我们对所考察组织和总体中每一个其他组织的差距的绝对值加上 1, 目的在于使这个加权指数限制在 0(当 $|S_{it} - S_{jt}|$ 非常大时)和 1(当 $S_{it} = S_{jt}$ 而导致 $|S_{it} - S_{jt}| = 0$ 时)的范围内。

规模限制下的领域重叠值增加意味着, 其他组织的资源需求与所考察组织相

互重叠的程度增加,而且所考察公司和与其重叠的组织之间的规模差异减少,这些因素加在一起,把所考察组织和与其重叠的组织之间的竞争推向了更高的水平。规模限制下的重叠密度的最大值就是组织的总体密度(对所考察组织来说要减1);规模限制下的重叠数额的最大值是在总体中所有其他组织的总投资额(总体数额减去所考察组织的投资)。当这两个变量取最大值时,所考察组织与总体中所有其他组织都竞争。但是这些最大值不太可能出现,因为它们要求总体中的所有组织在规模和领域上都相同。

非重叠

领域非重叠是对领域重叠的补充,我们对领域非重叠的第一个测量指标是非重叠密度,即那些资源需求与所考察组织不相同的组织数目:

$$\text{非重叠密度}_{it} = N_t - \text{重叠密度}_{it} - 1$$

244

其中, N_t 是在时间 t 运行的公司数量(总体密度)。

相似地,我们的第二个测量指标非重叠数额是对重叠数额的补充:

$$\text{非重叠数额}_{it} = \sum_{j \neq i} \sum_m S_{jmt} - \text{重叠数额}_{it}$$

其中, $\sum_{j \neq i} \sum_m S_{jmt}$ 代表除了所考察组织之外所有市场上的所有其他公司的总投资(总体数额减去所考察组织的投资)。

我们的第三个和第四个测量指标是规模限制下的非重叠密度和非重叠数额:

$$\text{规模限制下的非重叠密度}_{it} = N_t - 1 - \text{规模限制下的重叠密度}_{it}$$

$$\text{规模限制下的非重叠数额}_{it} = \sum_{j \neq i} \sum_m S_{jmt} - \text{规模限制下的重叠数额}_{it}$$

其中, N_t 是在时间 t 的总体密度, $\sum_{j \neq i} \sum_m S_{jmt}$ 是在时间 t 的总体数额(减去所考察组织的投资)。

重叠和非重叠的比较

对领域重叠和非重叠的测量比较复杂,而把非重叠仅仅当作是重叠的对立面的观点似乎是合理的,但是这种观点并不正确。实际上领域非重叠的每一种测量

都是一种对领域重叠测量的补充。为了说明这一点,表 9A. 1(见本章附录)展示了 6 个假设的储蓄机构,同时计算了它们的领域重叠和非重叠指标。为了演示方便,我们假设这 6 家储蓄机构组成了整个产业。其中一家储蓄机构非常大,在所有八个市场里都有投资,而其余五家储蓄机构的规模从中到小,在所有的八个市场中的不同领域有投资。表 9A. 1 的第 1 行到第 8 行标明了每家储蓄机构在每个领域部门的投资额(单位以百万美元计)。第 9 行给出了每家储蓄机构的规模(在这里总规模等于该银行在 8 个领域的投资加上其固定资产和其他资产)。第 10 行到第 13 行则给出了使用前面公式计算所得的领域重叠和非重叠的四个测量值。

245 一个不是很明显的结果是,在所有的 8 个领域部门都有业务的最大的那家储蓄机构(储蓄机构 A),其重叠密度值并非最高,反而最低。因为我们在这个例子中是从一个单独的时间段来考察储蓄机构,重叠和非重叠密度是互补的,所以储蓄机构 A 的非重叠密度具有最高值。这一结果之所以产生是因为所有银行中,只有一个较小的储蓄机构(储蓄机构 C)像储蓄机构 A 那样多元化,因此即使储蓄机构 A 涉足了所有的市场,但是平均来说在那些市场上它只遇到了很少的竞争者。与之相对,业务集中在所有其他公司都涉足的那个市场的公司(储蓄机构 D 在住宅抵押贷款市场),却有着最高的重叠密度值和最低的非重叠密度值。

因变量的测量

我们研究的第一个因变量是用净收益来衡量的经济效绩。为了比较不同规模的公司,我们的模型控制了公司总资产,这样的话,我们的分析相当于评估领域重叠和非重叠对资产收益率的影响。资产收益率被产业分析家认为是这个产业最好的独立测量指标(参见例如 Cole, 1971),因为它允许在合资和互助公司之间进行比较。我们的第二个因变量是增长,即公司规模在一段时期内的变化。这种变化根据总资产进行测量。就像其他货币指标一样,总资产和净收益都要用国内生产总值平减指数(GDP deflator index)进行基于通货膨胀的调整。

我们的第三个因变量是组织失败。当所考察的公司在考察时间段的最后被解散或者非自愿地被合并时,这一变量为 1,否则为 0。储蓄机构很少被彻底解散,相反,监管者们乐于和力图获得失败公司的潜在投资者(通常是其他经营良好的储蓄机构)进行谈判。监管者要承担组织失败的代价,他们要出售失败的储蓄机

构来提高投资估价,偿还存款者和其他贷权人,并且消化这一过程中的损耗(Woerheide, 1984:172-177)。我们区分了非自愿合并者(被监管者驱使或者即将破产的那些储蓄机构)和自愿合并者(无强制而自由选择合并的那些储蓄机构)。虽然一些被强制的合并者被监管者记录了下来,但是大多数合并者是否自愿并没有留下任何记录。对于这种情况,我们使用海弗曼(Haveman, 1992)的一种简单分类原则:在合并之前,任何资本净值为零或负的储蓄机构被认定为非自愿合并者;而任何资本净值为正的储蓄机构则被认定为自愿合并者。这样的话,组织失败就包括了三种类型:联邦监督下的合并者(非自愿合并者)、直接清盘的合并者和资本净值为零或负的合并者。这个分类是比较慎重的,因为在这个方法下,自愿合并者(很可能是经营成功的结果)不太可能被划分为非自愿合并者(无疑是经营失败的结果)。

246

控制变量的测量

我们在分析中对可能会影响储蓄机构效绩、增长和存亡的组织和环境因素加以控制。在分析经济效绩的时候,我们通过控制在八种产品或客户市场上以及两个非投资类别(固定资产和其他资产)上的投资,对组织规模加以控制。在分析增长的时候,我们控制了以前的规模(总资产)和在八种产品或客户市场上的整体投资多元化程度。在分析组织失败的时候,我们控制了八种产品或客户市场和两个非投资类别上的投资。我们用一个多元化量表来测量整体投资多元化(Berry, 1974; Blau, 1977:9):

$$\text{整体投资多元化}_{it} = \sum_m P_{imt}^2$$

其中, P_{imt} 是公司*i*在时间*t*对市场*m*投资占其总资产的比例。在对所有三个因变量的分析中,我们都控制了组织年龄,它是用从组织建立以来历经的年份数来测量的。

我们在环境方面的控制变量关注一些独立于领域重叠和非重叠之外而影响竞争强度的外部因素,即竞争性金融机构和对储蓄机构的服务需求。在供给方面,我们计算了加州商业银行的数量;在需求方面,我们控制了住宅售量(加州住宅总销量)和长短期利率差距(测量了来自储蓄的银行资金成本和银行承购抵押所使用的资金之间的差距)。

模型建构和参数估计

经济效绩

我们用以下模型来考察经济效绩：

$$Y_{it_1} = \alpha Y_{it_0} + \beta' X_{it_0} + \varepsilon_{it_1}$$

其中, Y_{it_1} 是公司 i 在一段时期结束时(在时间 t_1) 因变量(净收益)的值; Y_{it_0} 是公司 i 在这段时期开始时(在时间 t_0) 的净收益的值。 X_{it_0} 是在这段时期的开始时被测量的自变量和控制变量所组成的向量。 ε_{it_1} 是误差随机变量(error term)。

247

增长

我们用下面的公式来建构增长的对数模型：

$$\log[S_{it_1}] = \gamma \log[S_{it_0}] + \beta' X_{it_0} + \varepsilon_{it_1}$$

其中, S_{it_1} 是公司 i 在一段时期结束时的规模(资产), S_{it_0} 是这个变量在这段时期开始时的值。 X_{it_0} 是在这段时期的开始时被测量的自变量和控制变量所组成的向量。 ε_{it_1} 是误差随机变量。当规模分布如在组织群体中一样右偏时,模型中的误差随机变量呈正态分布(Ijiri and Simon, 1997)。

在对经济效绩和增长的分析中,我们把每个组织在不同时间段的多次观察放在了一起,这样就有可能违反了普通最小平方估计(ordinary least squares,简称 OLS)所要求的误差随机变量独立的假设。这可能会导致参数估计出现偏差。为了纠正这个偏差,我们采用了固定效应模型(fixed-effects model)。我们从一个组织每一个变量的所有观察的均值中减去相应变量的值进而压缩截距。这相当于为每个公司引入了一个虚拟变量,然而这种方法比单纯引进虚拟变量更容易估计,因为它不用给数据增添大量附加的虚拟变量(Judge et al., 1982:478-488)。

我们也对误差随机变量的序列相关(serial correlation)进行了纠正,它是由于变量忽略所导致的模型建构失误而引起的。这种模型建构失误引进了误差,而这个影响将在对滞后的因变量和自变量进行系数估计时显现出来。对于那些包括滞后因变量的模型,就像我们这里的模型一样,序列相关把干扰因素和滞后因变量的效果混淆在了一起。当外生变量(exogenous variables)与滞后的因变量相关时,所有参数

的估计都会有偏差和不一致(参见 Ostrom, 1978; Judge et al., 1982; Greene, 1990)。当模型包括了滞后的因变量,并且误差随机变量有序列相关时,OLS 将不能得到对误差的准确估计,因此也不能对序列相关作出一致的估计。为了处理这个问题,我们使用了工具变量(instrumental variable)的方法(Ostrom, 1987: 53-55; Greene, 1990: 440-445)。这涉及用不与误差随机变量相关的变量来估计滞后因变量,然后用这些变量来替代以前的模型。最经常的做法是用当下的和滞后的自变量来对因变量进行回归(参见例如 Ostrom, 1978: 55; Greene, 1990: 448)。自变量预测的滞后值被代入较早的模型,从而得到一致的误差估计值。

我们使用准一般最小平方估计(pseudo-generalized-least squares estimation)对每个组织在时间序列中的一级和二级序列相关进行了纠正(Ostrom, 1978: 53-55; Judge et al., 1982: 442-446; Greene, 1990: 440-445)。一级和二级序列相关的参数估计值(所有产业保持不变)是从 SAS 软件的 AUTOTEG 程序中得到的。^[8]

组织失败

在对组织失败的分析中,我们使用了历史事件方法。因变量是一定时期内的组织失败(非自愿合并或破产清算)率。我们用 Gompertz 模型作为时间函数:

$$\gamma_{it} = \exp[\beta'X_{it} + \gamma t]$$

其中, β 是一个系数向量。 X_{it} 是在每一时间段开始时测量得到的一个随时间变化的变量的矢量。 γ 是一个时间决定系数,而 t 表示时间(组织的年龄)。这个对数线性模型限制了失败率不能为负。我们用南希·布兰登·图玛(Nancy Brandon Tuma, 1993)的最大似然(maximum-likelihood)程序 RATE 来估计这些模型。RATE 允许使用右截断(right-censored)数据进行参数估计,因此避免了来自删除截断数据所导致的偏差,或者来自把被截断的观察作为观察期结束事件所导致的偏差(Sørensen, 1997; Tuma and Hannan, 1984)。

必须指出我们研究设计中的一个问题,即左截断(left truncation)。当研究对象的初始条件和过去历史数据不可得的时候,左截断就会出现(Cox and Oakes, 1984: 177-178)。本研究所考察的时间起始于 1977 年。1977 年之前已经消失的曾经在加州从事储蓄机构业务的公司不属于我们的研究群体,而只有那些在 1977

年仍然存在的储蓄机构被包含在数据之中。这样我们所研究的公司样本就不可避免地要以在研究观察期一开始就身处这一行业为条件。如果这一样本选择标准与所研究的因变量相关的话,就会造成偏差(Heckman, 1979; Berk, 1983; Tuma and Hannan, 1984)。如果使一个公司到1977年还在存活的因素与使它在1977年之后仍然持续存活的因素有关,那么样本选择偏差就会出现。以前的研究表明组织年龄影响组织的生存(参见例如 Freeman, Carroll and Hannan, 1983),因此在这样一个样本里调查组织生存,我们有可能会有样本选择偏差。但是这个样本选择偏差被缩小到了相当程度,即在观察期开始以后,我们的样本已经覆盖了大约有全部目标公司一半的一个很大的群体。

249

为了处理样本选择偏差的问题,我们控制了所有组织的年龄,包括那些历史被左截断的组织。这样,我们就控制了组织年龄来估计组织生存率。这种策略产生了无偏估计,因为它控制了准马可夫模型所感兴趣的过去历史的唯一方面,即状态持续时间(duration in state)(Yamaguchi, 1991:7-8; Guo, 1993)。^[9]这种策略还有另一个优点,即使用全部可用信息,从而使统计效果最大化。

结果

表9.1展示了分析所涉及的变量的均值、标准差和相关系数。要注意,领域重叠和非重叠的测量是互补的,而非相反的。如我们所预期的,重叠和非重叠的每一对测量相关系数通常都较高(从0.63到0.86)。但是要注意,这四对测量中的三对,其相关系数都为正,这表明与其他公司领域高度重叠的公司同样倾向于拥有高水平的非重叠。这个结果有以下几个原因。第一,我们汇总了18个长度为6个月的时间段数据;我们没有就其中任何一个单独时间段来作比较(如果我们这么做,那么每一个对重叠的测量都将是对非重叠测量的补充,而且每一对测量的相关系数都会是-1)。第二,我们基于投资数额的测量汇集了一些在八个市场上投资量变化很大的公司,而在这些市场上,投资水平与市场密度并不完全相关。第三,我们规模限制下的测量包括了不同规模的公司,这些测量是基于不同规模计算所得。

表9.2到表9.4列出了领域重叠分别对经济效绩、增长和组织失败的影响的多变量分析。在每一个表里,模型1和模型2都是对重叠密度和重叠数额影响的估计,而模型3和模型4则考察了规模限制下的情况。我们将依次讨论每一个结果。

(续表)

	9	10	11	12	13	14	15	16
均值	188.78	0.002	61.82	29.13	3.48	0.504	4.01	1.65
标准差	18.61	0.008	12.92	29.13	0.921	0.163	1.067	1.89
1. 净收益	-0.025	0.189*	0.100*	0.099*	-0.036*	0.041*	0.069*	-0.019*
2. 资产	0.049*	0.932*	0.040*	0.369*	0.062*	-0.057*	-0.023*	0.037*
3. 组织失败	0.001	-0.018	-0.059*	0.007	-0.013	0.043*	-0.089*	-0.015
4. 重叠密度	-0.102*	0.690*	-0.104*	0.435*	-0.115*	0.016	0.058*	-0.065
5. 非重叠密度	0.839*	-0.339*	0.728*	-0.384*	0.679*	-0.385*	-0.304*	0.171*
6. 重叠数额	-0.013	0.067*	0.003	0.208*	-0.212*	0.507*	0.306*	-0.205*
7. 非重叠数额	0.856*	0.052*	0.090*	-0.185*	0.780*	-0.540*	-0.126*	0.349*
8. 规模限制下的重叠密度	0.157*	0.959*	0.149*	0.282*	0.165*	-0.084*	-0.056*	0.084*
9. 规模限制下的非重叠密度	—	0.072*	0.856*	-0.159*	0.775*	-0.475*	-0.313*	0.161*
10. 规模限制下的重叠数额	—	—	0.052*	0.308*	0.060*	0.004*	-0.004	0.024
11. 规模限制下的非重叠数额	—	—	—	-0.184*	0.780*	-0.539*	-0.126*	0.349*
12. 组织年龄	—	—	—	—	-0.193*	0.142*	0.121*	-0.095*
13. 银行数量	—	—	—	—	—	-0.666*	-0.651*	0.544*
14. 投资多元化	—	—	—	—	—	—	0.404*	-0.417*
15. 住宅售量	—	—	—	—	—	—	—	-0.377*
16. 长短期利率差距	—	—	—	—	—	—	—	—

注:这些统计结果基于汇总的截面数据和历时数据,这些数据来自1977—1986年对旧金山、圣地亚哥和洛杉矶的315个储蓄银行的3750个观察值。

* $p < 0.05$ 。

资料来源:作者收集整理。

最后,表9.4展示了对领域重叠影响储蓄机构组织失败率的历史事件分析。如我们对组织效绩和增长的分析一样,这个表清晰地说明了领域重叠降低了组织存活的机会(也就是说,增加了组织失败的机会)。无论如何测量,领域重叠的所有参数估计都显著为正,这为假设3提供了一致的强力支持。

我们取得的一致的统计结果还包括组织非重叠对经济效绩、增长和组织存亡的影响。如假设4、假设5和假设6所预期的那样,这些影响和那些重叠变量的影响相反。这些在所有三个因变量和所有四个自变量上都成立的统计结果支持了

这样一个观点,即非重叠领域中的同一形式的组织,通过互补性差异所形成的共生关系,或者通过利益一致所形成的共栖关系,彼此互惠而非彼此伤害(Hawley, 1950:29-38)。进一步地,这些结果指出,非重叠的互惠影响超过了领域的八个部分中彼此部分替代,或者资源要求彼此相似所导致的任何竞争性影响。与所考察组织非重叠的组织的数目增长总是会改善该组织的经济效绩,加速该组织的增长以及降低该组织失败的可能性。

251

在这些分析中,我们的一个重要假设是,所有与所考察组织有重叠领域的那些组织所创造出的竞争程度都相同,因此每一个竞争者对所考察组织的经济效绩、增长和存活都有一个同样强度的负面作用,而每一个非重叠组织都有一个同

表 9.2 1977—1986 年领域重叠对加州储蓄银行经济效绩的影响:
可行广义最小平方估计(feasible GLS estimates)

252

	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4
净收益 _{t-1}	0.521*** (0.033)	0.555*** (0.033)	0.449*** (0.033)	0.448*** (0.032)
重叠密度	-0.184*** (0.054)	—	—	—
非重叠密度	0.154* (0.067)	—	—	—
重叠数额	—	-0.143* (0.070)	—	—
非重叠数额	—	0.013 (0.115)	—	—
规模控制下的重叠密度	—	—	-0.755*** (0.179)	—
规模控制下的非重叠密度	—	—	0.123* (0.064)	—
规模控制下的重叠数额	—	—	—	-0.046*** (0.008)
规模控制下的非重叠数额	—	—	—	0.105*** (0.031)
资产组合				
房屋抵押贷款	-0.037*** (0.003)	-0.028*** (0.003)	-0.030*** (0.004)	-0.044*** (0.003)

(续表)

	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4
非房屋抵押贷款	0.046 *** (0.008)	0.046 *** (0.008)	0.041 *** (0.009)	0.033 *** (0.008)
有抵押债券	-0.065 *** (0.005)	-0.055 *** (0.005)	-0.067 *** (0.005)	-0.057 *** (0.005)
消费者非抵押贷款	0.143 *** (0.018)	0.138 *** (0.018)	0.144 *** (0.019)	0.153 *** (0.017)
商业非抵押贷款	-1.151 *** (0.181)	-1.203 *** (0.179)	-1.197 *** (0.179)	-1.267 *** (0.176)
房地产直接投资	0.422 *** (0.025)	0.318 *** (0.025)	0.320 (0.026)	0.327 *** (0.025)
现金和投资证券	0.017 ** (0.007)	0.019 (0.007)	0.014 (0.008)	0.014 * (0.007)
对所服务公司分公司的投资	0.078 *** (0.013)	0.077 *** (0.013)	0.085 (0.013)	0.089 *** (0.013)
固定资产	1.103 *** (0.112)	1.111 *** (0.112)	1.103 *** (0.113)	1.069 *** (0.109)
其他资产	-0.098 *** (0.020)	-0.098 (0.020)	-0.101 *** (0.020)	-0.092 *** (0.019)
组织年龄	0.832 (1.390)	-0.764 (1.462)	0.887 (1.390)	-0.356 (1.460)
银行数量	0.191 (3.954)	2.611 (4.164)	-0.240 (3.955)	-0.888 (4.060)
住房销量	3.075 *** (0.726)	2.529 (1.453)	3.227 *** (0.762)	1.270 (1.460)
长短期利率差距	0.365 (0.392)	0.596 (0.398)	0.412 (0.392)	0.585 (0.391)
解释度	0.23	0.22	0.22	0.23

注:标准差在点估计值下面的括号里。为了在自相关情况下获得一致的估计值,我们使用了工具变量来估计滞后因变量,并在分析中使用了这些估计值。

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$ (双边 t 检验)。

资料来源:作者收集整理。

样强度的正面作用。可是,一些公司可能会制造出不同类型的影响,这一点我们在这里并没有深究。多个市场接触和多个市场竞争的模型预示着,在多个市场(多个领域部分)遭遇的公司之间的竞争,不像在单个市场碰头的公司之间那么激烈。相反,在多个市场运行的公司将不会对它们在多个市场中遭遇到的竞争者们采取咄咄逼人的行动,其原因在于它们害怕受到反击。有意思的是,正是因为多个领域部分的对手之间由于互相攻击导致的可能伤害,要比单一领域部分中所造成的伤害大,所以多个领域部分的对手之间的实际伤害反而减弱了。对严重伤害的恐惧阻止了在多个领域遭遇的组织之间的竞争,使它们都尽量避免使用最强的武器来攻击对方。在这种情况下,有重叠领域的两个组织间的竞争性互动将随着它们领域部门重叠数目的增加而减少。我们对竞争压力相同的假设与以往的领

253

表 9.3 1977—1986 年领域重叠对加州储蓄银行增长的影响:可行广义最小平方估计

254

	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4
资产对数值 $t-1$	0.481 *** (0.024)	0.412 *** (0.026)	0.470 *** (0.024)	0.477 *** (0.024)
重叠密度	-0.003 *** (0.001)	—	—	—
非重叠密度	0.002 ** (0.001)	—	—	—
重叠数额	—	-0.007 *** (0.001)	—	—
非重叠数额	—	0.002 ** (0.001)	—	—
规模控制下的重叠密度	—	—	-0.286 ** (0.103)	—
规模控制下的非重叠密度	—	—	0.003 ** (0.001)	—
规模控制下的重叠数额	—	—	—	-0.001 * (0.000)
规模控制下的非重叠数额	—	—	—	0.002 ** (0.001)
投资多元化指数	-0.091 (0.075)	-0.271 *** (0.079)	-0.057 (0.072)	0.061 (0.072)

(续表)

	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4
组织年龄	0.068*** (0.011)	0.076*** (0.012)	0.076*** (0.011)	0.061*** (0.012)
银行数量	0.055* (0.027)	0.024 (0.028)	0.048* (0.026)	0.043 (0.028)
住房销量	0.024*** (0.012)	0.021* (0.012)	0.024* (0.012)	0.024* (0.012)
长短期利率差距	0.007*** (0.002)	0.008*** (0.002)	0.007** (0.002)	0.007** (0.002)
解释度	0.32	0.31	0.32	0.32

注:标准差在点估计值下面的括号里。为了在自相关情况下获得一致的估计值,我们使用了工具变量来估计滞后因变量,并在分析中使用了这些估计值。

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$ (双边 t 检验)。

资料来源:作者收集整理。

255

表 9.4 1977—1986 年领域重叠对加州储蓄银行组织失败风险率的影响:Gompertz 模型

	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4
常数	0.251*** (0.051)	0.267*** (0.062)	0.218*** (0.040)	0.225*** (0.024)
重叠密度	0.039*** (0.011)	—	—	—
非重叠密度	-0.045*** (0.011)	—	—	—
重叠数额	—	0.021** (0.010)	—	—
非重叠数额	—	-0.030** (0.017)	—	—
规模控制下的重叠密度	—	—	15.020*** (4.547)	—
规模控制下的非重叠密度	—	—	-0.046*** (0.011)	—
规模控制下的重叠数额	—	—	—	0.010** (0.005)
规模控制下的非重叠数额	—	—	—	-0.034* (0.017)

(续表)

	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4
组织年龄	0.006 (0.005)	0.003 (0.003)	0.003 (0.004)	0.008 (0.008)
资产组合				
房屋抵押贷款	0.002*** (0.000)	0.001** (0.000)	0.003** (0.001)	0.001* (0.000)
非房屋抵押贷款	0.002*** (0.001)	0.002 (0.001)	0.004** (0.002)	0.004*** (0.001)
有抵押债券	-0.004** (0.002)	-0.004** (0.002)	0.004** (0.002)	-0.004** (0.002)
消费者非抵押贷款	0.010** (0.005)	-0.008** (0.004)	-0.010* (0.006)	-0.010** (0.005)
商业非抵押贷款	-0.038*** (0.007)	-0.026*** (0.005)	-0.050*** (0.009)	-0.029 (0.008)
房地产直接投资	0.008 (0.006)	0.011 (0.007)	0.008 (0.006)	0.010 (0.006)
现金和投资证券	-0.006*** (0.002)	-0.006*** (0.002)	-0.004** (0.002)	-0.006*** (0.002)
对所服务公司分公司的投资	0.008** (0.004)	0.008** (0.004)	0.007* (0.004)	0.007* (0.004)
固定资产	-0.030 (0.023)	-0.025 (0.022)	-0.047 (0.026)	-0.027 (0.022)
其他资产	-0.008 (0.007)	-0.005 (0.007)	-0.008 (0.007)	-0.007 (0.007)
银行数量	-2.717*** (0.461)	-3.487*** (1.112)	-2.217*** (0.487)	-3.507*** (1.107)
住房销量	-15.120*** (2.458)	-19.020*** (4.255)	-13.030*** (2.472)	-18.400*** (4.288)
长短期利率差距	0.118*** (0.061)	0.007 (0.055)	0.117*** (0.060)	0.006 (0.054)
χ^2	75.49	62.54	72.63	62.53
自由度	16	16	16	16

注:标准差在点估计值下面的括号里。为了在自相关情况下获得一致的估计值,我们使用了工具变量来估计滞后因变量,并在分析中使用了这些估计值。

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$ (双边 t 检验)。

资料来源:作者收集整理。

域重叠研究是一致的,而探讨多个市场遭遇引起的彼此宽容的可能性超出了本章的研究范围。但是,扩展我们的模型用以研究多市场接触的性质和影响将是值得深入的。这种扩展应该设计新的领域重叠和非重叠的测量方法,该方法应该能够考察多个市场遭遇所发展出的彼此宽容的体系。这将涉及通过基于公司 j 和考察公司 i 所重叠的市场数目的一个递减函数,来给公司 j 作为竞争对手的竞争性影响加权。

结论

组织理论一个基本关注就是组织和组织环境的关系,而组织环境基本上是由其他组织所构成。组织的彼此互动有多种方式,但是这些互动通常能被划分成两类,竞争的或者合作的(互惠的)。在本章中,我们考察了一个产业里领域重叠的组织间的互动。也就是说,我们的研究集中讨论了出售相似产品和拥有同样客户群体的那些组织。因为产品和客户的相似,这些组织有相似的资源需求。我们认为领域重叠会增加对稀缺资源的竞争,而非重叠(即没有发生领域重叠)则会促进互惠与合作。我们在实证上探讨了组织间关系的性质如何影响组织的经济效绩、增长和存亡。我们认为,竞争互动降低经济效绩、阻碍增长并增加组织失败的可能,然而合作和互惠的互动却能提高组织效绩、促进增长并降低组织失败的可能。

我们的结果提供了强有力的证据来证明领域重叠和非重叠能够预测经济效绩、增长和存亡。在所有的三个因变量中,我们的结果都呈现出明显的一致性。而且,这些结果就领域重叠和非重叠的测量方法来说是可靠的(robust)。我们计算了所考察公司遭遇到竞争者的市场数量(重叠密度),并通过该公司在这些市场的投资数额来补充这个市场数量(重叠数额)的测量。我们还通过对和所考察组织有相似规模的组织进行加权,进一步限制领域重叠(规模限制下的重叠密度和规模限制下的重叠数额)。无论使用何种方法测量,我们都发现领域重叠对组织效绩、增长和存活有消极作用,而领域非重叠则对组织有利。

本研究表明了检验一个产业中参与者相互之间差异的重要性。我们的发现对组织多元化研究具有根本性意义,因为目前的组织多元化文献几乎完全集中于

研究竞争优势的组织内部来源。在这里,我们阐释了多元化策略能够如何影响组织间竞争和合作的方式,以及一个组织相对竞争对手的市场位置能够如何产生竞争优势和竞争劣势。这项研究的应用意义十分明显:经理人和企业家不应该去寻找没有竞争者的市场,而应该去寻找这样的市场,即其他参与者的活动不同于或者互补于他们自身的业务。最后,我们的研究表明,组织决策者应该更好地区分于他们的竞争对手,这种区分的依据包括市场选择、该市场选择对于竞争对手(竞争对手的投资程度)的重要性,以及竞争者的公司和自己公司有着相似还是不同的规模。

附录

三个加州都市圈中的城市

洛杉矶:

Alhambra	Camarillo
Altadena	Colton
Anaheim	Compton
Bellflower	Costa Mesa
Beverly Hills	Covina
Brea	Culver City
Buena Park	Encino
Fillmore	Pacific Palisades
Fontana	Pasadena
Fountain Valley	Placentia
Fullerton	Pomona
Gardena	Redlands
Garden Grove	Redondo Beach
Glendale	Riverside
Hawthorne	Rosemead
Hollywood	San Bernadino
Huntington Beach	San Clemente

Inglewood	San Fernando
Irvine	San Gabriel
Laguna Beach	San Marino
Long Beach	Santa Ana
Los Angeles	Santa Monica
Malibu	Santa Paula
Manhattan Beach	Signal Hill
Marina Del Rey	South Pasadena
Mission Viejo	Torrance
Montebello	Upland
Monterey Park	Van Nuys
Newport Beach	West Covina
Northridge	Westlake Village
Ontario	Westminster
Orange	Whittier
Oxnard	Wilmington
圣地亚哥:	
Carlsbad	La Mesa
Chula Vista	Oceanside
Encinitas	Rancho Santa Fe
Escondido	San Diego
La Jolla	
旧金山:	
Alameda	Burlingame
Berkeley	Campbell
Concord	San Francisco
Danville	San Jose
El Cerrito	San Leandro
Hayward	San Mateo

Lafayette	San Rafael
Mill Valley	San Ramon
Oakland	Santa Clara
Pacifica	South San Francisco
Palo Alto	Sunnyvale
Pleasanton	Vallejo
Redwood City	Walnut Creek
San Carlos	

表 9A.1 测量领域重叠和领域非重叠的示例

领域(市场)	储蓄银行	储蓄银行	储蓄银行	储蓄银行	储蓄银行	储蓄银行
	A	B	C	D	E	F
房屋抵押贷款	23	4	10	12	4	22
非房屋抵押贷款	8	5	3	0	0	3
有抵押债券	15	8	1	0	0	0
消费者非抵押贷款	9	2	1	0	1.5	0
商业贷款	4	1	1	0	0	0
房地产直接投资	8	0	0	0	0	10
对所服务公司分公司的投入	9	0	1	0	0	0
公司和政府债券	4	0	1	0	0.5	0
公司规模(百万美元)	80	20	18	12	6	35
重叠密度	2.38	3.00	2.86	5.00	3.33	3.00
非重叠密度	2.63	2.00	2.14	0.00	1.67	2.00
重叠数额	21.03	26.01	45.42	67.00	52.96	38.81
非重叠数额	69.97	124.99	107.58	92.00	112.04	97.19

注:第1行到第8行是储蓄银行在每个领域的美元投资额。第9行是每个银行的总体规模(即在以上8个领域的总投资)。第10行到第13行是应用本文方法所计算出的领域重叠的4个测量。

资料来源:作者收集整理。

我们感谢研讨会参与者们建设性的评论,他们来自加州大学伯克利分校、芝加哥大学、阿尔伯塔大学、康奈尔大学、卡耐基梅隆大学和犹他大学。我们同样感谢乔尔·鲍姆对本章早期写作的帮助。

260 注释

- [1] 我们视“领域”和“利基”为可以互换的两个概念。在本章里,我们关注组织的实际行为方式,因此,我们所研究的组织领域是实际(realized)区位,而不是基础(fundamental)区位。关于基础区位和实际区位的对照讨论,参见汉南和弗里曼(Hannan and Freeman, 1989:95-98)。
- [2] 组织关系的第三个维度,即直接的或者分散的,对我们的分析不太重要。直接关系涉及紧密联系在冲突或合作中的少量组织(通常是成对的)。与之相对,离散关系含有大量组织,这些组织在一个分散体系里,组织之间只是通过聚集或者认知合法性间接地发生联系(参见 Hannan and Freeman, 1989)。我们留意了所讨论的特定关系是直接的还是分散的,但是并不深究两者的差异。
- [3] 为了概念清晰,我们在这个研究中并没有依次考察非对称共生关系的类型,即掠夺和寄生。相反,我们集中关注所有三种对称关系:共栖性竞争、共栖性互惠和共生性互惠。
- [4] 美国酿酒业的一些轶事为这一观点提供了证据,即全面组织(大酿酒厂)的价格随着专业组织(小酿酒厂)的提价而升高。
- [5] 储蓄机构也投资于那些不直接和产品或客户市场相关的地方,即固定资产(基本上是建筑和设备)和其他资产(一个较小的剩余类别)。
- [6] 当我们计算重叠密度时,实际上使用了以下的公式,它在数学上等同于所定义的公式。

$$\text{重叠密度}_{it} = \frac{\sum_m (D_{imt} \times \sum_{j \neq i} D_{jmt})}{\sum_m D_{imt}}$$

- [7] 与研究储蓄机构的会计学研究者的交流,证实了5%作为参照标准是合理的(参见个人交流,Christopher Stinson 和 Frederick Lindahl, 1993)。
- [8] 在我们的数据里,不同公司的时间序列长度不一样。因此我们不能使用 TSCS 程序,因为它只能对平衡的汇总的时间序列进行自回归模型的估计(数据中有 n 个公司,而且这 n 个公司都有 t 条记录)。AUTOREG 程序假设了一个单一时间序列。为了防止这个程序对不同公司的时间序列进行自回归参数估计,我们在每个公司时间序列的结尾处插入了两个空白记录。与 SAS 技术顾问的交流表明,用这种填充数据的方式能够获得对一级和二级时间序列参数的正确的公司内估计。与 SAS 技术顾问的交流同样指出,TSCS 程序在数据中含有任何缺省值时都不会正常工作,因此即使我们插入了足够的空白记录使所有公司的时间序列都一样长,我们也不能使用这个程序。我们很感谢安德鲁·亨德森(Andrew Henderson)对这个方法的推荐。
- [9] 准马可夫模型假设死亡率独立于以前的历史,但是它们允许这些比率依赖于状态持续时间(参见 Tuma and Hannan, 1984:92-95; Guo, 1993)。

261

参考文献

- Aldrich, Howard E. 1999. *Organizations Evolving*. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications.
- Aldrich, Howard E., and Marlene Fiol. 1994. "Fools Rush In? The Institutional Context of Industry Creation." *Academy of Management Review* 19(4):645-670.
- Amburgey, Terry L., Tina Dacin, and Dawn Kelly. 1994. "Disruptive Selection and Population Segmentation: Interpopulation Competition as a Segregating Process." In *Evolutionary Dynamics of Organizations*, edited by Joel A. C. Baum and Jitendra V. Singh. New York: Oxford University Press.
- Barnett, William P. 1993. "Strategic Deterrence Among Multipoint Competitors." *Industrial and Corporate Change* 2:249-278.

- Barnett, William P. , and Glenn R. Carroll. 1987. "Competition and Mutualism Among Early Telephone Companies." *Administrative Science Quarterly* 32:400-421.
- Baum, Joel A. C. , and Heather A. Haveman. 1997. "Love Thy Neighbor? Differentiation and Spatial Agglomeration in the Manhattan Hotel Industry." *Administrative Science Quarterly* 41:304-338.
- Baum, Joel A. C. , and Stephen J. Mezas. 1992. "Localized Competition and Organizational Failure in the Manhattan Hotel Industry." *Administrative Science Quarterly* 37:580-604.
- Baum, Joel A. C. , and Jitendra V. Singh. 1994a. "Organizational Niche Overlap and the Dynamics of Organizational Mortality." *American Journal of Sociology* 100:364-380.
- . 1994b. "Organizational Niche Overlap and the Dynamics of Organizational Founding." *Organization Science* 5:483-501.
- Berk, Richard A. 1983. "An Introduction to Sample Selection Bias in Sociological Data." *American Sociological Review* 48:386-398.
- Berry, Charles H. 1974. *Corporate Growth and Diversification*. Princeton, N. J. : Princeton University Press.
- Bigelow, Lyda S. , Glenn R. Carroll, Marc-David Seidel, and Lucia Tsai. 1997. "Legitimation, Geographical Scale, and Organizational Density." *Social Science Research* 26(4): 377-398.
- Blau, Peter M. 1977. *Inequality and Heterogeneity*. New York: Free Press.
- Boeker, Warren. 1991. "Organizational Strategy: An Ecological Perspective." *Academy of Management Journal* 34(3):613-635.
- Carroll, Glenn R. 1985. "Concentration and Specialization: Dynamics of Niche Width in Populations of Organizations." *American Journal of Sociology* 90(6, May):1262-1283.
- Carroll, Glenn R. , and Michael T. Hannan. 2000. *The Demography of Corporations and Industries*. Princeton, N. J. : Princeton University Press.
- Carroll, Glenn R. , and Anand Swaminathan. 1992. "The Organizational Ecology of Strategic Groups in the American Brewing Industry from 1975 to 1990." *Industrial and Corporate Change* 1:65-97.
- . 2000. "Why the Microbrewery Movement? Organizational Dynamics of Resource Partitioning in the American Brewing Industry After Prohibition." *American Journal of Sociology* 106:715-762.
- Carroll, Glenn R. , and James B. Wade. 1991. "Density Dependence in the Evolution of the American Brewing Industry Across Different Levels of Analysis." *Social Science Research* 20:271-302.
- Cole, David W. 1971. "Measuring Savings and Loan Profitability." *Federal Home Loan Bank Journal* (October):1-7.
- Cox, David Roxbee, and D. Oakes. 1984. *Analysis of Survival Data*. London: Chapman and Hall.
- Freeman, John, Glenn R. Carroll, and Michael T. Hannan. 1983. "The Liability of Newness: Age Dependence in Organizational Death Rates." *American Sociological Review* 48:692-710.

- Friend, Irwin, ed. 1969. *Study of the Savings and Loan Industry*. Washington, D. C. : Federal Home Loan Bank Board.
- Gart, Alan. 1989. *An Analysis of the New Financial Institutions : Changing Technologies, Financial Structures, Distribution Systems, and Deregulation*. New York: Quorum.
- Greene, William H. 1990. *Econometric Analysis*. New York: Macmillan.
- Guo, Guang. 1993. "Event-History Analysis for Left-Truncated Data." In *Sociological Methodology 1993*, edited by Peter Marsden. Oxford: Basil Blackwell.
- Han, Joon. 1998. "The Evolution of the Japanese Banking Industry: An Ecological Analysis, 1783 to 1945." Ph. D. diss., Stanford University.
- Hannan, Michael T., and Glenn R. Carrol. 1992. *Dynamics of Organizational Populations : Density, Competition, and Legitimation*. New York: Oxford University Press.
- Hannan, Michael T., Glenn R. Carrol, Elizabeth A. Dundon, and John Charles Torres. 1995. "Organizational Evolution in a Multinational Context: Entries of Automobile Manufacturers in Belgium, Britain, France, Germany, and Italy." *American Sociological Review* 60(4):509-528.
- Hannan, Michael T., and John Freeman. 1977. "The Population Ecology of Organizations." *American Journal of Sociology* 83:929-984.
- . 1987. "The Ecology of Organizational Founding: American Labor Unions, 1836 to 1985." *American Journal of Sociology* 92(1, July):25-42.
- . 1989. *Organizational Ecology*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
- Hannan, Michael T., and James R. Ranger-Moore. 1990. "The Ecology of Organizational Size Distributions: A Microsimulation Approach." *Journal of Mathematical Sociology* 15:65-89.
- Hannan, Michael T., James R. Ranger-Moore and Jane C. Banaszak-Holl. 1990. "Competition and the Evolution of Organizational Size Distributions." In *Organizational Evolution : New Directions*, edited by Jitendra V. Singh. Newbury Park, Calif. : Sage Publications.
- Haveman, Heather A. 1992. "Between a Rock and a Hard Place: Organizational Change and Performance Under Conditions of Fundamental Environmental Transformation." *Administrative Science Quarterly* 37(1):48-75.
- . 1993. "Follow the Leader: Mimetic Isomorphism and Entry into New Markets." *Administrative Science Quarterly* 38(4):593-627.
- Haveman, Heather A., and Lynn Nonnemaker. 2000. "Competition in Multiple Geographic Markets: The Impact on Market Entry and Growth." *Administrative Science Quarterly* 45(2):232-267.
- Hawley, Amos H. 1950. *Human Ecology : A Theory of Community Structure*. New York: Ronald Press.
- . 1968. *Human Ecology : A Theoretical Essay*. Chicago: University of Chicago Press.
- Heckman, James J. 1979. "Sample Selection Bias as Specification Error." *Econometrica* 47(1, January):153-161.
- Ijiri, Yuji, and Herbert A. Simon. 1977. *Skew Distributions and the Sizes of Business Firms*. New York: North Holland.
- Judge, George G., G. Carter Hill, William E. Griffiths, Helmut Lutkepohl, and Tsoung-

- Chao Lee. 1982. *Introduction to the Theory and Practice of Econometrics*. New York: John Wiley.
- Keister, Lisa A. 1998. "Engineering Growth: Business Group Structure and Firm Performance in China's Transition Economy." *American Journal of Sociology* 104(2):404-440.
- . 2000. *Chinese Business Groups: The structure and Impact of Interfirm relations During Economic Development*. New York: Oxford University Press.
- Levine, Sol, and Paul E. White. 1961. "Exchange as a Conceptual Framework for the Study of Interorganizational Relationships." *Administrative Science Quarterly* 5(4):583-601.
- Lincoln, James R., Michael L. Gerlach, and Christina L. Ahmadjian. 1996. "Keiretsu Networks and Corporate Performance in Japan." *American Sociological Review* 61(1):67-68.
- McGee, John, and Howard Thomas. 1986. "Strategic Groups: Theory, Research, and Taxonomy." *Strategic Management Journal* 7:141-160.
- McPherson, J. Miller. 1983. "An Ecology of Affiliation." *American Sociological Review* 48(4, August):519-532.
- McPherson, J. Miller, Pamela A. Popielarz, and Sonia Drobnic. 1992. "Social Networks and Organizational Dynamics." *American Sociological Review* 57:153-170.
- McPherson, J. Miller, and James R. Ranger-Moore. 1991. "Evolution on a Dancing Landscape: Organizations and Networks in Dynamic Blau Space." *Social Forces* 70(1, September):19-42.
- McPherson, J. Miller, and Thomas Rotolo. 1996. "Testing a Dynamic Model of Social Composition: Diversity and Change in Voluntary Groups." *American Sociological Review* 61(2):179-202.
- Meyer, Marshall W. 1975. "Organizational Domains." *American Sociological Review* 40(5, October):599-615.
- Ostrom, Charles W. 1978. *Time-Series Analysis: Regression Techniques*. Beverly Hills, Calif.: Sage Publications.
- Perrow, Charles. 2002. *Organizing America: Wealth, Power, and the Origins of Corporate Capitalism*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Podolny, Joel M., Toby E. Stuart, and Michael T. Hannan. 1996. "Networks, Knowledge, and Niches." *American Journal of Sociology* 102(3):659-689.
- Ranger-Moore, James, Robert S. Breckenridge, and Daniel L. Jones. 1995. "Patterns of Growth and Size-Localized Competition in the New York Life Insurance Industry, 1860 to 1985." *Social Forces* 73(3):1027-1049.
- Scott, W. Richard, Martin Ruef, Peter J. Mendel, and Carol A. Caronna. 2000. *Institutional Change and Health Care Organizations: From Professional Dominance to Managed Care*. Chicago: University of Chicago Press.
- Sørensen, Åage B. 1977. "Estimating Rates from Retrospective Questionnaires." In *Sociological Methodology 1977*, edited by David Heise. San Francisco: Jossey-Bass.
- Suchman, Mark C. 1995. "Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches." *Academy of Management Review* 20:571-610.
- Swaminathan, Anand, and Gabriele Wiedenmayer. 1991. "Does the Pattern of Density Dependence in Organizational Mortality Rates Vary Across Levels of Analysis? Evidence

- from the German Brewing Industry." *Social Science Research* 20(1):45-73.
- Thompson, James D. 1967. *Organizations in Action*. New York: Harper & Row.
- Tuma, Nancy Brandon. 1993. *Invoking RATE*. Palo Alto, Calif.: DMA Corp.
- Tuma, Nancy Brandon, and Michael T. Hannan. 1984. *Social Dynamics: Models and Methods*. Orlando, Fla.: Academic Press.
- U. S. General Accounting Office. 1991. *Thrifths and Housing Finance: Implications of a Stricter Qualified Thrift Lender Test*. Washington: U. S. Government Printing Office.
- Wade, James. 1996. "A Community-Level Analysis of Sources and Rates of Technological Variation in the Microprocessor Market." *Academy of Management Journal* 36:1218-1244.
- White, Harrison C. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87(3, November):517-547.
- . 2002. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Wholey, Douglas R., Jon B. Christianson, and Susan M. Sanchez. 1992. "Organizational Size and Failure Among Health Maintenance Organizations." *American Sociological Review* 57(6):829-842.
- Winship, Christopher. 1988. "Thoughts About Roles and Relations: An Old Document Revisited." *Social Networks* 10:209-231.
- Winship, Christopher, and Michael Mandel. 1983. "Roles and Positions: A Critique and Extension of the Blockmodeling Approach." *Sociological Methodology*, edited by Samuel Leinhardt. San Francisco: Jossey-Bass.
- Woerheide, Walter J. 1984. *The Savings and Loan Industry: Current Problems and Possible Solutions*. Westport, Conn.: Quorum Books.
- Yamaguchi, Kazuo. 1991. *Event-History Analysis*. Newbury Park, Calif.: Sage Publications.

第四篇

经济理念如何塑造市场



第 10 章 医疗保健业中的竞争性逻辑： 职业群体主导、政府主导和市场主导

W. 理查德·斯科特

最近二十年间,美国医疗保健供给体系(health care delivery system)的变化程度和速度令人惊讶。该体系曾经在很长时间内一直表现出一种死气沉沉的状态,正如罗伯特·阿尔福德(Robert Alford, 1972)作出的一个恰当的描述,这个体系是一个“缺少变化的动态过程”。可是,美国医疗保健部门近年来的发展使观察者们开始重新思考该体系的特征、变化的原因及所导致的结果。

直到整个 20 世纪上半叶,病人的需求以及他们所能得到的医疗保健服务,在很长一段时间里都是由专业人员来决定的。在一部分病人能接受到良好医疗保健服务的同时,人们开始更多关注那些有需要却无法获得医疗保健服务的群体。大规模的社会运动迫使政界人士开始面向弱势群体来制定医疗保健计划。为了发展一个更为公平的医疗保健体系,政府开始介入这个领域。然而,随着社会福利成本不断增加,以及对福利政府扩张的支持不断减少,一个紧缩开支降低成本的阶段开始了。在这个阶段,医疗体系内部的经理人和市场机制开始发挥核心作用。以上这个历史过程正是我们试图描述和研究的对象。

医疗保健业所涉及的系统复杂而具有多样性,其内在机制相互纠结,变化速度极为迅速。就现阶段而言,患者们忧心忡忡、充满疑惑;医生、护士及其他医疗保健提供者对其受到的众多批评常常深感不平;政治家们态度含糊、相互冲突;经理人和医疗保健监管者备受压力,有时还会遭到指责;投资者和金融分析员们则一直在围绕疾病寻找牟利的途径。历史上曾经有过这样的时期,自主的医生全权负责他们自己病人的医疗需要,他们简单地按服务收费,有时还会与非营利性的

独立社区医院进行合作,而这一切在现在看来,好像只是一个遥远的梦境。

268 从20世纪20年代到60年代,独立行医的方式在很长一段时间里一直都很稳定,以至于看上去不会发生任何改变。在20世纪的上半叶,人们很难找到在稳定性上可与医疗保健部门相媲美的社会活动。同样,人们也很难找到一个类似的大系统,一旦发生变化,其速度竟能如此之快。医疗保健部门转型的高速化和多元性证明了罗伊斯登·格林伍德和海宁斯(Roysden Greenwood and C. R. Hinings, 1996)的观点,即高度制度化的部门会拒斥变化,但是一旦改变发生,其速度则会非常迅速。结果是,一个高度结构化的领域快速地湮灭。

这个早期最不容易改变而且制度化程度最高的部门,如何在我们眼前发生了突变?这个难题正是本章试图解决的。我们所面对的研究问题庞大而复杂,以至于对它的任何解答都会是不完整和片面的。本文的分析是基于我们团队的研究成果,该研究的理论分析和实证观察历时超过五年。关于这个问题更加详细的讨论,请参见我们的著作《制度变迁与医疗保健组织:从职业群体主导到市场主导的医疗保健》(Scott, Ruef, Mendel and Caronna, 2000)。在这部书中,我和我的同事考察了近半个世纪以来美国一个大都市圈中医疗保健供给系统的转变。我们还力图发展出一个分析框架,力图促进其他关于复杂制度变迁的研究。尽管我们研究中的系统性实证数据只到1995年,可是我们所发现的那些主要趋势至今仍然存在。

制度变迁的概念化与测量

概念框架

大多数关于医疗保健的组织研究都集中于单个组织或一些相同类型的组织,它们基本上是一些截面研究(与之相对的是历时性研究。——译者)或者只考察一些较短的时间段。虽然这样的研究可以用来讨论一些重要的问题,但当我们试图理解较长时期中和众多不同组织发生关系,并产生作用的那些更为重要的机制时,这种研究就力所不及了。为了扩大所研究组织的范围,我们选择对组织域(organizational field)进行考察:“那些组织在总体上建构起一个制度生活中可以被识别的领域:关键的供应商、资源和产品的消费者、监管机构及提供类似服务或者产品的其他组织。”(DiMaggio and Powell, 1983:148)(我把“组织域”和“部门”当成

可以相互替换的概念;见 Scott and Meyer, 1983)

我采用了组织社会学家们的观点,将医疗保健部门视为一种“组织域”而非一种“市场”,使用后者是本书中其他一些作者的偏好。就传统的市场概念而言——作为一种交换系统,其中每个行动者的行为都会最优化从而最终导致一种有效率的均衡——很明显,一个组织域和市场并不相同。但是,在经济社会学家和制度经济学家的推动下,市场的概念正在逐渐被重新阐释,其表述越来越类似于组织域的概念。包括一些社会学家如马克·格兰诺维特(Mark Granovetter, 1985)和尼尔·弗雷格斯坦恩(Neil Fligstein, 2001),以及一些经济学家如道格拉斯·诺斯(Douglass North, 1990)和阿夫纳·格雷夫(Avner Greif, 即将出版)在内的越来越多的学者发展出这样一些观点,即市场是被社会、文化和政治所建构的;市场在很大程度上依赖于政府的行动,被政府的行动所塑造;市场中任何达成的均衡都可能无法反映出经济行为主体和经济过程最有效率的配置(见 Dobbin, 本书)。

269

尽管这种共识逐渐出现,我在这里还是使用了组织域这个概念,用以强调:(1)组织作为最关键的行为主体的程度;(2)政治过程(社会层面和特定组织域层面)支持和抑制生产和消费系统的作用;(3)文化认知和规范在塑造经济行为主体以及他们的利益和行为的过程中所体现出来的力量;(4)经济活动被组织为界限分明相互区别的种种类型的方式。组织域的概念“意味着存在一个组织群体,该群体共享一个意义体系。与组织域之外行为主体互动比较的话,群体内成员之间的交往更为频繁和确定”(Scott, 1994:207-208)。在一个组织域内,我们可以找到社会行为主体(个体和集体)、交换系统(“组织丛”)、不同类型的组织的集合(“总体”)及治理结构。在调查医疗保健部门时,我们不仅把精力集中在选定的医疗保健服务提供者身上,而且还把医疗保健服务的购买者(例如,雇主和政府机构)、金融中介(例如,保险公司和医疗保险计划供应商)和监管体系(例如,专业协会和监管机构)包括进来,作为研究中重要的组织主体。

我们还试图考察医疗保健部门在一段较长时期中的变迁。组织研究的众多文献都集中于组织的形式和功能在一个特定时间点上的差异,而忽略了当新的实践或者实践方式取代旧有的实践和方式时,出现的那些广泛而重要的变迁趋势(参见 Meyer, 1994; Scott and Christensen, 1995)。历时性地考察组织域使我们得以关注以下几点:(1)不同种类的组织;(2)这些组织中关系(交换关系、竞争关

系、所有关系、契约关系)的变化;(3)个体组织的边界的变化;(4)组织形式或总体(即同类组织的集合)的边界的变化;(5)新型组织的出现;(6)组织域自身的边界的变化。

270

我们支持用一个开放系统的观念来考察组织,它强调,如果我们要理解组织和组织形式的历时变迁,就必须注意组织环境的变化,其中既包括组织所依赖的物质资源,也包括组织所凭借的制度框架(Scott, 2003)。在这里,物质资源环境是指“把组织作为一个依赖并转化稀缺资源的生产系统时,环境中那些最直接相关的方面”(Scott et al., 2000:18)。它包括影响供给和需求的那些因素(例如,医生的数量、一个地区的人口特征、患者的保险覆盖程度)、技术(包括专门的医疗设备和信息处理手段)及产业结构(因为产业结构影响资源在竞争者和交易对象间的流动)。

我们特别感兴趣的是影响个体和组织的结构与行为的制度环境。尽管许多分析者将组织结构和制度结构混为一谈,我们坚持认为在分析中将两者加以区分是有好处的。制度被定义为规制性的、规范性的和文化认知性的三种共同为生活提供稳定性和意义的框架(Scott, 2001:48)。个体组织可以发展出独特的规范和信条(“企业文化”),这些规范和信条可以提供影响其行为的符号(规范性的和文化认知性的)框架(参见 Selznick, 1957; Schein, 1992)。尽管如此,我们还是把重点放在组织域层面的或者甚至是社会层面的那些更为广泛的符号框架上。这些框架提供了法律要求、规范指导、认知模型及文化逻辑来影响在所处社会场所中活动的行为主体(个体和集体)。

为了研究制度环境的变迁,我们发现有必要区分它的三个组成部分,即制度逻辑、制度行为主体和治理系统。

● 制度逻辑是一系列“具体实践和符号结构,它们构成了(一个组织域的)组织原则。对于组织域中的组织和个体来说,这些具体实践和符号结构都是可用的”(Friedland and Alford, 1991:248)。主导性制度逻辑的变化,包括规则(例如,实习医生是否可以治疗病人?)和信念系统(例如,联邦政府是否应该支付医疗保健费用?)的变化,体现了组织域的显著变化。

● 制度行为主体既包括持有特定角色的个体行为主体,也包括了像组织或协会那样的集体行为主体,因为它们一同参与了对制度逻辑的创造和执行(体现)。

制度行为主体在数量和种类上的变化(例如,健康经济学家数量的增加或者社区医院数量的减少)反映了一个组织域性质的重大改变。当然,我们也对行为主体之间关系的变化很感兴趣。

271

● 治理系统是指“那些支持对一组行为主体的行为施加来自其他行动者的常规性控制的安排,无论是通过相互认可的监管体系,通过合法化的等级权威,还是通过没有合法性的强制手段”(Scott, Mendel and Pollack, 2004)。通过密切关注那些作用在个体组织层面之上的力量和权威结构的变动性质,我们可以了解很多组织域背后的过程。

在我们看来,关于医疗保健部门重大变迁的社会学研究可以遵循以下的途径:关注制度逻辑、制度行为主体和治理系统的历时变化,关注这些制度环境要素之间关系的变化,以及关注当它们和物质资源环境发生关系时产生的种种变化。但同样重要的是,要认识到没有任何组织域能与更广泛的社会、经济和文化条件的变化完全隔绝。组织域中一些变迁因素是内生的,而另一些则是从组织域之外产生的。这些外生因素影响和渗入组织域并有可能改变组织域的边界。这类变迁可能来自比组织域范围更广的社会震荡(比如经济萧条和战争),比组织域范围更广的政治结盟及意识形态中发生的变化,或者重大的社会变革运动。

实证案例

基于研究的可行性,我们限制了对医疗保健资料的收集:我们集中于一个选定的组织群体。该群体位于一个大规模都市圈,即旧金山湾区;在时间方面,我们集中于 20 世纪后半期,特别是从 1945 年到 1995 年之间。有五个组织总体(类型)被选为系统研究的对象:医院、综合医疗保健系统、家庭护理机构(HHA)、健康维护组织(HMO)及晚期肾病中心(ESRDC)。这些组织总体被挑选出来的理由是,一方面反映较为传统的组织形式(医院),而另一方面反映出一些新组织形式(家庭护理机构、晚期肾病中心和健康维护组织);一方面反映业务多元的组织形式(医院和综合医疗保健系统),而另一方面反映出更为专业化的组织形式(家庭护理机构和晚期肾病中心)。旧金山湾区是一个规模庞大而且正在迅速成长的都市圈,1945 年到 1995 年间其人口从 220 万增长到 610 万。我们选中它来作为大规

模的扩张性都市区域的一个例子,而并不是要把它当作其他地区的代表。事实上,从很多重要的方面来看,这个地区其实是一个特例:它身处医疗保健供给系统变迁的前沿,而且是 Kaiser Permanente 系统的发源地(该系统是新医疗保健服务供给模式的一个原型)。

272 虽然我们把对组织行为主体的研究限定在一个都市圈里,但是我们关于制度逻辑及治理结构的研究则站在了更高的一些层面上:区域、政府和国家。地理边界可以用来限定那些受到一系列因素影响的行为主体(个体和集体)的范围和数量,但却不应该用来排斥那些产生和传递着新规则、新规范及新文化模式的行为主体和过程进入研究视野。试图理解组织域变迁的学者,必须要同时留意水平的(交易的和竞争的)和垂直的(等级的)影响,以及关注局部的和长远的机制。关于群体内组织间关系的早期研究经常会忽略,在政府和国家层面上,分支机构与总部之间或者地方单位与监管机构之间的重要联系(Scott and Meyer, 1983)。组织域既包含组织行为主体也包含了相关的治理结构(Scott, 1994)。

医疗保健组织变迁的描述

制度行为主体分布的改变

我们从研究制度行为主体的变化开始。我们相信,将研究视角集中在行为主体上可以很好地说明组织域总体的变化。个体和集体行为主体都是我们所感兴趣的,但是我们并不关注那些个性化的特征,而是要强调其制度化特征,即个体的角色和组织的形式。

在我们所考察的时期中,旧金山湾区医疗保健服务的个体消费者越来越多,他们更加城市化,而且教育程度更高。医疗保健提供者的数量也在不断增长,并且变得更加专业化。1945年到1990年间,医生在总人口中的比例从每10万个居民有180名医生增加到超过300名医生。1945年,专业医生在医生群体中的比例不到30%,而到了1990年,超过80%的医生持有专业资格认证。在国家层面,医疗保健行政管理人员在这一时期变得日益专业化,而且他们接受培训的地点和性质也呈现出同样的变化。1949年,有12个医疗保健行政管理培训项目得到认可,而到了1994年,这样的项目超过了60个。早期的医疗保健行政管理人员主要在公共健康学院接受培训,而后来的医疗保健行政管理人员逐渐出自商学院系统。

到 1994 年,超过三分之一的医疗保健行政管理人员的培训项目是由商学院完成,或者隶属于商学院(Scott et al., 2000:216)。

组织形式即制度化的组织模式,这些模式指定了何种类型的工作将由何种类型的人员以何种途径完成,这些模式也规定了哪些社会功能在组织中要彼此分开,而哪些却可以共同存在。在我们研究的这段时期中,医院这样的传统组织形式遭遇到新的竞争性的医疗保健供给模式。作为对家访护士协会(visiting nurse associations)这一早期形式的改造,家庭护理机构强调以家庭为基础的医疗保健服务,将其作为昂贵的住院方式的替代模式。晚期肾病中心开始时是作为医院内的一项专门服务,但是它逐渐被设立为一个独立的单位。这是多元组织服务被“分类”,并且被重新部署为一个独立实体的例子。这两种形式的发展很大程度上依赖于改进了的新技术以及特别的公共政策。晚期肾病中心由一个针对特定疾病的特别联邦基金项目支持(Rettig and Levinsky, 1991)。

273

医院则受到了来自各个方面的挑战,它们面临着专业化的新组织形式的竞争、医疗计划和联邦机构中经费的缩减,以及病人要求的提高和医疗技术装备更新导致的成本增加。要继续生存,医院就必须采取一系列策略,包括加强医院之间的相互依赖和协作,开展与从前竞争对手的合作,以及商讨与新型医疗保健供给系统的契约关系和所有关系。这些策略经常会形成一些多单位的综合性医疗保健系统。这些系统在如下方面存在巨大差异:范围、“规模、地理覆盖、正式结构、所有权类型、控制程度、相互联系的重要性和持久性,以及一般意义上‘系统化’的程度”(Scott et al., 2000;另见 Shortell et al., 2000)。医院逐渐地不再是无需支持的独立性组织,而成为了一个庞大系统的组成部分。

毫无疑问,在这段时期内形成的最具创新性和争议性的组织形式是健康维护组织(HMO)。健康维护组织在 20 世纪 70 年代初被华盛顿的政治家和决策者所接受,用以遏制逐步升高的医疗保健开支。这一组织形式修改并扩展了一种早期的预付式直接服务模式,而该模式曾经很早就被美国医学协会(AMA)指责为将医疗决策附庸于经济利益考虑(Starr, 1982)。健康维护组织代表了一种混合组织,包含来自(从前的)不同组织形式的多种元素(Haveman and Rao, 2004)。在这种新的组织形式中,医疗保健供给与保险金融功能相结合,以至于医疗诊断对于供给者而言具有了直接经济效应影响。参与健康维护组织的医生,在不同程度上,

要承受他们的医疗诊断所带来的经济风险。健康维护组织的建立提供了一个强有力的例子,来说明新组织形式如何体现了新的制度逻辑,而该制度逻辑支持或者约束了个体行为主体的决策标准和实践模式。

274 特定形式组织的数量增加或者减少,是表现组织域变化最简单和最有力的指标之一。组织生态学家已经阐明,一种组织形式的流行,是该组织形式作为一系列活动的适当组织安排时,其文化认知合法性(该组织形式的“理所当然性”)最有效的一个指标(Carroll and Hannan, 1989)。我们延伸了这一观点,提出比较同一组织域中相同时间内组织总体之间的相对密度,可以很好地反映出这些组织形式如何围绕患者、利润以及合法性进行争夺。那么,1945年到1995年间,旧金山湾区的五种组织形式彼此之间的互动情况如何呢?

图 10.1 说明了我们研究的五种组织总体中其中四种的相对密度变化情况。1945 年的旧金山湾区有 82 家医院,到了 1992 年仍有 82 家在运营(当然,这些医院并不一定是同一批)。在这段时期,随着旧金山湾区的人口数量增至原来的 3 倍,医院数量在 1965 年达到了 115 家的高峰,之后医院数量开始了缓慢但是持续的下降。事实上,仍然开业的那些医院也在萎缩;在这段时期,它们的功能利用率从 75% 下降到不足 65%。与此相反,健康维护组织的数量从 1945 年的仅仅一家

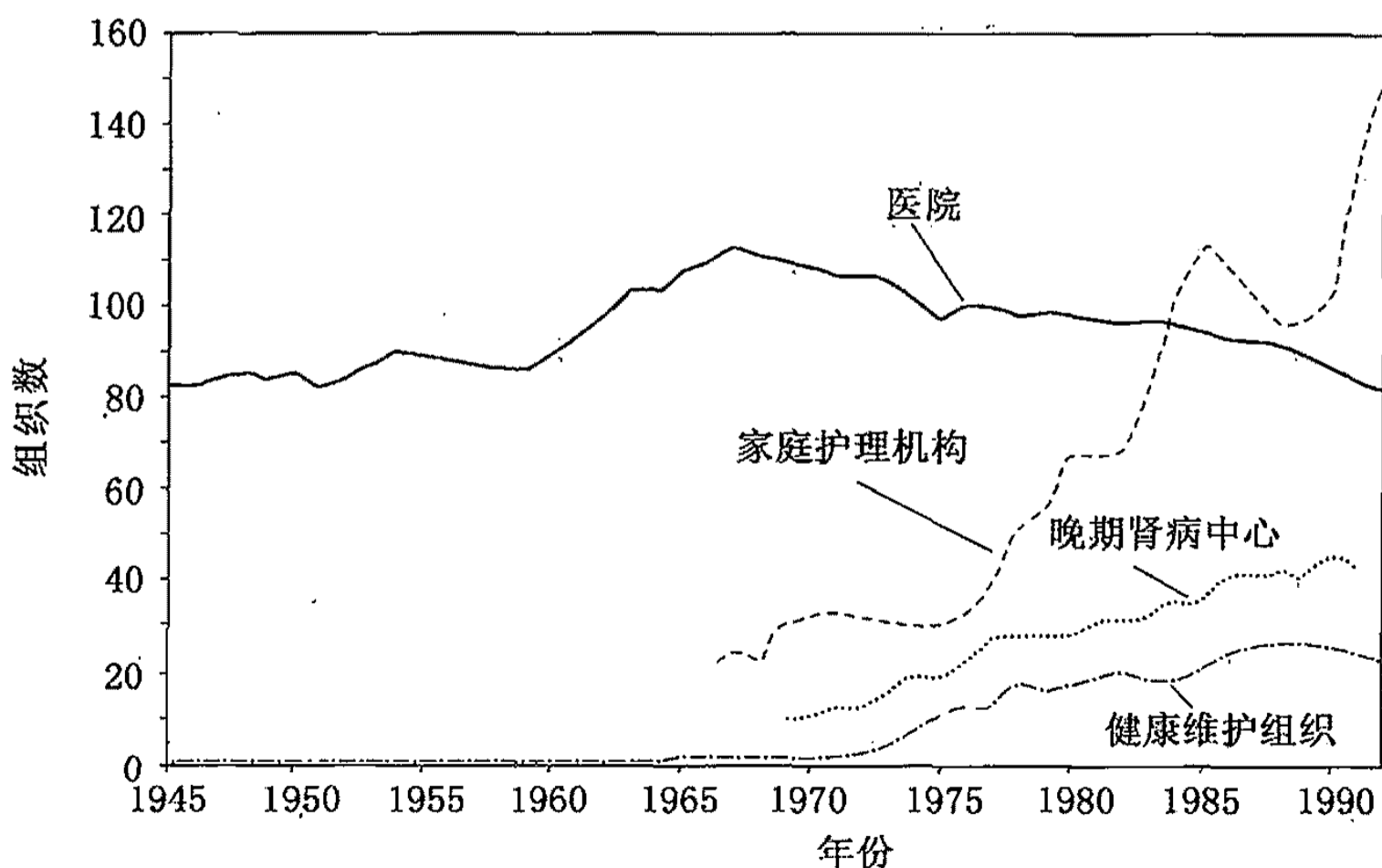


图 10.1 1945—1992 年的旧金山湾区保健组织总体

资料来源:Scott et al. (2000, 89)。经芝加哥大学出版社授权重印。

(Kaiser Permanente 最初的两个分支机构之一)增加到 1995 年的 23 家;家庭护理机构的数量增至原来的 7 倍,从 1966 年的 21 家增加到 1995 年的 140 家;晚期肾病中心的数量是原来的 4 倍还多,从 1969 年的 10 家增加到 1993 年的 45 家。最后一个组织总体的资料,即旧金山湾区的综合医疗保健系统的组织数量,没有包含在图 10.1 内,但是可以在这里加以概括:综合医疗保健系统的数量增至原来的 2 倍,从 1945 年的 7 家增加到 1995 年的 17 家;综合医疗保健系统的成员中医院的比例,从 1945 年的不到 15% 增加到 1995 年的 70%。对特定形式的组织数量的分析中我们得出的一个最重要的结论是,在旧金山湾区,社区医院作为一种业务多元的传统组织形式,已经输给了新型的更为专业化的医疗服务供给形式(Scott et al., 2000, 第 3 章)。

275

我们的资料也显示了医疗保健组织形式中所有权安排的转变。两个区分在这里十分重要:公有与私有、非营利性与营利性。医疗保健设施的公有所有权明显减少。国有医院所占比例从 1945 年的 40% 下降到 1992 年的 25%。在新型的专业化的组织中不存在公有形式组织。医院一直保持着非营利的性质,但是在各种专业化的组织中(健康维护组织、晚期肾病中心、家庭护理机构),营利性组织在比例上超过了非营利性组织(Scott et al., 2000: 第 4 章)。就所有的组织总体的变化趋势而言,旧金山湾区医疗保健组织在研究考察的这段时期中逐渐转向私有化和营利性,但是医院作为最传统的组织类型,即使迈向私有化,也仍然以非营利性为主。这些趋势与美国的总体情况是一致的(参见 Gray and Schlesinger, 2002)。

最后,当研究组织间关系的广泛程度时,我们发现组织总体之间正在发展出相互依赖的关系。相比早期的医院,今天的医院更有可能附属于综合医疗保健系统。例如,在 1945 年的旧金山湾区,只有大约 10% 的医院附属于医疗保健系统,而到了 1995 年,已经有 70% 的医院成为系统成员。与此相类似,在各种组织之间,水平的和垂直的整合都在加剧:所有三种专业化组织——健康维护组织、家庭护理机构和晚期肾病中心,都更有可能与相似组织形式的组织发生整合;医院、家庭护理机构、健康维护组织和晚期肾病中心之间的垂直整合在 1980 年以后也大量增加。这些垂直整合可能采用契约或者所有的形式,而最近的趋势是倾向于采取契约的而非所有的形式(Scott et al., 2000: 第 8 章)。

总而言之,在对旧金山湾区医疗保健供给系统变迁的历时研究中,我们发现

了该组织域内的重要组织总体正在迅速地走向更高水平的专业化、集中化、私有化、营利化,它们相互之间的依赖程度也在增加。

276 当然,组织和组织领导者可以通过他们的行动来影响变迁的速度和方向。旧金山湾区有影响力的人物包括拉塞尔·李(Russell Lee)博士(一个最早并且最成功的多专业医疗团体的创立者),以及亨利·J.凯撒(Henry J. Kaiser)和西德尼·加菲尔德(Sidney Garfield)博士(共同组建了作为健康维护组织原型的 Kaiser Permanente)。另一方面,大多数组织是被动而非主动地发生变化的。新的模式更有可能来自组织外部(这一点对于我们所考察的组织来说尤甚)。它们是物质资源(包括新技术)、制度逻辑(包括政治意识形态和职业群体的实践)或者治理系统(包括公共层面、协会层面和公司层面)变化的结果。为了解释这些社会变迁“为何变迁”而不仅仅是“如何变迁”,我们需要研究资源、信念和力量的变化。

对医疗保健系统变迁的解释

物质资源

在医疗保健系统变迁的背后是医疗保健的需求与供给所发生的重大变化。公共的、商业的及雇主的医疗保险计划所覆盖的人数不断增加,从而提高了对医疗保健服务的需求。医疗保健服务的购买者逐渐集中,原因在于:公共项目与日俱增;私人医疗保险不断增长,其中包括雇主联合购买(Berghold, 1990);以及医疗保险计划出现了更大规模的合并(Robinson, 1995, 1999)。供给方面的主要发展包括:个体医疗保健提供者(特别是医生)专业化水平的增长;如前文所述,医生在总人口中所占比例的提高;以及其他医疗保健提供者诸如按摩师和针灸师的数量的增加和合法性的增强。

由于购买者的购买力集中(通过医疗保险、雇主联合购买、或者公共项目)、医生间相互竞争的加剧(因为组织数量的增多)和利益的分化(由于专业化),医生群体的经济交涉能力被削弱了。专业协会成员数量的增长伴随着作为一般性组织的美国医学协会成员数量的减少。在20世纪的后几十年中,这些趋势结合在一起共同弱化了医生群体的市场地位和政治力量。

医疗保健系统的发展也在很大程度上得益于医学整体的发展,以及由此而来的制药和医疗技术上的进步。医疗保健服务变得更有效率,也更加昂贵。新技术

设备更有效,也更便携,从而促使服务分散化和专业化。信息技术的发展使医生、医疗保健组织、支付机构(包括公共部门和保险公司)之间有可能进行动态复杂的协议安排。单独一个医疗保险计划可以与一个地区中多个地理上分散的医生和医疗团体同时保持合同关系,实施财政监督。

277

伴随着技术的改进和专业化提供者的增多,需求得以不断增长,从而使医疗保健开支不断增加。整个 20 世纪的下半叶,国家医疗保健开支持续增长:1940 年的医疗保健开支占国内生产总值(GDP)的 4%,而到了 1995 年,这一比例增至 14%。从 20 世纪 70 年代早期开始,医疗保健价格每年的涨幅经常会超过消费物价指数(consumer price index,简称 CPI)。因此毫不奇怪,很多医疗保健政策从 1970 年起都开始要力图控制医疗保健成本。

物质资源及物质资源的可用性、分配和集中都会明显影响组织域。但是,这些影响总是要通过一系列变化着的社会机制和文化过程来实现。对医疗服务的“需求”绝不仅仅是医生总量、医疗保险以及疾病种类所能简单直接决定的。制度因素介入了这一过程,它们引导着各种偏好和选择,建构和限制着可能的解决方法。

制度逻辑和治理系统

在讨论了个体和集体行为主体在类型和数量方面的重要变化,以及物质资源的重要变化之后,我们开始研究制度环境,即制度逻辑和治理系统。

制度逻辑是能够动员并引导组织域中行为主体行为的那些信念系统和基本假设。信念系统(认知结构和规范结构)的变迁构成了制度环境的根本变化(Alexander and D'Aunno, 1990)。为了保持活力,制度逻辑在发生作用的过程中要求其载体(个体和组织)要确认、表现和传递该逻辑的原则,并按照原则展开行动。不同的制度逻辑倾向于和不同类型的行为主体发生关联。如果特定类型的行为主体的数量和力量有所增加,其特有的制度逻辑也会在流行程度和影响力方面得到增强,并且很可能会成为治理系统重建的标准。我们的实证研究发现,最近的半个世纪的美国医疗保健系统中,三种与三个治理机制相联系的主要的制度逻辑在不同时期起到了主导的作用。

职业群体主导的时期,从 20 世纪 20 年代到 1964 年。从 20 世纪早期一直到 60 年代中期,医生群体在医疗保健部门中前所未有地成为了“文化上的权威”

278 (Freidson, 1970; Starr, 1982)。这个职业群体主导的时期有以下特点:独立行医十分普及;医生有能力使其专业独立地位在医院人员结构体系和资金安排中得到认可。这一时期最主要的制度逻辑是医生群体所定义的(临床层面而非流行病层面的)医疗保健质量。这个价值观念为医生抵抗市场和政府财政控制提供了合法化理由,也刺激了医院之间的“医疗军备竞赛”。这一时期主要的治理结构是在国家、政府和地方层面上运行着的正式和非正式的医生职业群体系统。美国医学协会在有组织的医疗保健部门拥有统一和毫无争议的话语权(Garceau, 1941)。在这个时期,公共机构的作用往往是辅助性的和受到限制的。在国家层面,它们主要负责资助基础设施的发展(例如,第二次世界大战开始以后联邦政府向医学研究和医院建设提供资金);在政府层面,它们强化职业群体的控制力量(如实施资格认证)。这段时期,美国医疗保健的治理系统在职业群体的主导之下,与高柏在本书第3章中所描述的日本行会秩序非常相似。

这些制度安排稳定地存在了半个世纪,看上去不会发生什么改变。但是大约在20世纪中叶,这些制度的内在紧张状态和自身缺陷开始明显出现。从50年代起,由于医生在追求医疗保健服务质量方面(这个目标也是为了提高医生的收入)不受限于财政或者组织的控制,医疗保健开支开始了虽有起伏但却稳步持续增长。1960年以后,医生群体开始从整体上瓦解。医疗护理的专业化不仅导致了专业技术水平(和费用)的提高,而且增加了医生群体内部利益的分化。专业协会的成员数量飞速上升,而美国医学协会的成员数量开始下降:20世纪50年代的执业医生参加美国医学协会的比例几乎高达80%,而到1990年则降为40%(Scott et al., 2000:第6章)。因此,内生力量,即一味地追求医疗品质而导致的无节制的资源消耗,以及医生群体内部利益持续增加的分化,开启了制度变迁的大门。

政府主导的时期,1965年到1982年。毫无疑问,1965年是“伟大社会”计划的高峰期,该计划是由林登·约翰逊总统(Lyndon Johnson)和民主党控制下的国会所倡导的。为了抵制以收入或种族为基础的不平等,一次全社会范围的改良运动被引入医疗保健部门。这个运动在医疗保健部门被理解为,必须要改善面向弱势人群的医疗保健服务。在1965年,国会通过了医疗保险和医疗救助的法案,为老年人和穷困者提供由政府资助的医疗保健服务。这是美国政府第一次为大量公民支付直接医疗保健服务的费用。几乎一夜之间,联邦政府就成了近半数医疗保

健服务的购买者。医生群体仍然强大和团结,足够保证偿付机制符合医生的专业独立地位的要求(Starr, 1982),但是它并没有强大到能够阻挠立法,尽管美国医学协会的领袖们抨击这样的立法将导致“医疗的社会主义化”。平等,作为一种政治的而非医疗的价值,取代了医疗保健质量而成为了指导性的制度逻辑。

短时间内,新的行为主体(政治家、联邦政府决策者和行政管理官员)开始参与到医疗保健中来,并占据了重要位置。他们在所有层面上都建立起了新的公共性治理结构。政府提供的资金被分发,并被要求说明用途。由于新的资金来源刺激了支出的增加,新型的监管和评定机构也迅速地建立起来。负责旧金山湾区的联邦政府医疗保健监管组织,在1950年不到10所,而到1975年增至超过90所(Scott et al., 2000:198)。医生有义务与政府人员分享治理职能,这种情形导致了治理系统分裂的加剧,以及对医疗保健供给系统不同要求的增多。约翰·梅耶和我(Meyer and Scott, 1983)认为,组织环境中的各种制度行为主体对组织相互冲突的要求,将使组织的合法性被削弱。医疗保健组织处在一个日益冲突的环境中:医生、经理人和病人都很难确定他们各自的权利和角色。

市场机制主导的时期,1983年至今。正如广泛的社会力量促成了20世纪60年代的“伟大社会”运动一样,市场主导时期主要是政治意识形态大范围(甚至是国际性)变迁的产物,这些政治意识形态指明了所谓的正确政府结构。早期的“公共事业管制”(“public utility regulation”)模型没有成功遏制住医疗保健扩张的压力,这个模式被指责为很容易被医疗保健有组织的提供者所利用。里根总统任职期间,随着一轮广泛解除政府管制(deregulation)的浪潮对以往医生群体所享有的很多特权的取消,这个模式中的很多做法开始在医疗保健部门和其他领域被摒弃(Robinson, 1999)。市场机制为主导成了新的信条,医疗保健的提供者被鼓励围绕价格和服务展开竞争。新的医疗保健公共管理逻辑,强调了效率在医疗保健供给系统中的中心地位。

另一种来自医疗保健部门之外的制度逻辑也开始出现在医疗保健领域,它强调消费者的选择和责任(参见Herzlinger, 1997)。一个意料之外的后果就是,常规市场机制在一个以往宣称排斥这些“商业”考虑的领域获得了合法性。政策设计者开始引进新的激励结构,首先刺激消费者(利用自付扣除金和定额手续费),然后刺激供给者(利用风险分担的方法),从而减少对医疗护理服务的需求和供给

280 (Melhado, 1988)。当然,作为医疗保健供给形式创新的健康维护组织,正是改变医生的激励结构的主要机制之一。20世纪70年代初,健康维护组织被尼克松政府宣称是医疗保健部门的解决方案,然而直到20世纪80年代,随着服务要求的放宽和营利性保险计划的施行,这种形式才开始迅速发展。

在更广泛的层面上,众多的新组织形式被设计出来,包括多专业医疗团体、独立执业协会(independent practice associations,简称IPAs)、优先提供者组织(preferred provider organizations,简称PPOs)及医生—医院联合组织(PHOs)。这些新组织形式以不同但却不断扩大的程度,引导着医生群体服从众多不同的激励系统和市场机制(Robinson, 1999)。这些形式的普及速度很快(Scott et al., 2000:86-88),甚至像社区医院这样的传统组织形式,也被并入和附属于这些更广泛的组织治理系统。经理人作为长期被排斥在医疗保健部门之外的群体,开始进入了舞台的中心(Leicht and Fennell, 2001)。注意到权威分布的变动,医生们开始寻求管理培训,他们中一部分人已经获得了“医生经理人”(“physician executives”)的资格(Montgomery, 1990),而且这样的医生还在不断增加之中。

另外,美国商界断定提供医疗服务有利可图。营利性的医疗保健公司和医疗保险计划迅速发展起来。1975年,第一家专营医疗保健服务的公司跻身于美国最大的1000家公司之列,而到了1995年,这样的公司达到30家左右(Scott et al., 2000:231)。

解除政府管制和推行市场机制的说法,意味着对医疗保健供给的公共控制正在被清除。然而事实并非如此。除了20世纪70年代中期出现过少量的下降,公共治理机构在数量上一直持续增长。负责管理旧金山湾区医疗保健提供者的联邦政府监管机构,从1975年的大约90个增加到1995年的130多个(Scott et al., 2000:第6章)。因此可以说,公共控制一直在发挥着作用,只是其控制模式发生了改变。

总而言之,在第三(当前)阶段,职业群体的独立地位受到了更多的限制,而公共、市场、市场机制主导的管理控制得到了很大程度的扩展。美国几乎所有的产业部门都遵循着所谓公司模式,而在数十年以来,医疗保健部门一直被当作是一个例外。但是,医疗保健部门在组织形式和制度逻辑方面已经开始逐渐与其他部门趋同。

我们已经观察到的变化涉及两种动力,即内生型动力和外生型动力。数十年

来职业群体一直占据着主导地位。但是随着时间的推移,它们的组织活动被证实已经无法抑制难以负担的成本上升,甚至无法保持它们自身的内部团结和政治一致。它们日渐衰退的政治力量使它们无力抵挡两次政治浪潮的冲击(两次浪潮都发源于医疗保健部门的外部):第一次来自左倾思想,第二次来自右倾思想。首先,是自由主义改革者在减小不平等的旗号下,扩大了医疗保健覆盖的范围,但随后这些改革者被迫建立复杂的监管系统来应对成本飞升所引起的财政危机;其次,在第二次浪潮中,保守主义改革者鼓吹自由市场,试图通过重建激励结构和更为常规的组织(市场机制主导的管理)控制来提高效率。

281

这三个逻辑中的每一个——医生所定义的医疗护理质量、公共关注的平等问题、市场所强调的效率和利润增长——都被不同的治理结构(职业群体协会、政府机构、私营公司)所支持(或推动),也被不同的行为主体所承载(既包括个体行为主体也包括集体行为主体)。运用沃尔夫冈·斯特里克和菲利普·施密特(Wolfgang Streeck and Philippe Schmitter, 1985)提出的分类方法,对这段历史的简要总结是:医疗保健部门的治理框架从以职业协会为主导,进而成为以政府为主导,最后成为以市场为主导。虽然这个总结抓住了治理系统的发展顺序,但是它掩盖了目前治理系统中的复杂性。职业群体和它们的协会并没有被取代,而是在继续发挥着重要作用,尤其是在研究、教育和临床方面;政府也并没有退出这个舞台,而是通过各种机制继续施加着影响,其中早期的财政和监管控制被市场管理工具所强化。部门中的行动主体,包括个体和集体,把以前的形式合并重组出新的治理结构,这可以说是一个“拼接”(“bricolage”)(Douglas, 1986)的过程。早期体系提供了一个“已有制度原则的仓库(例如,模式、类比物、常规、概念),行为主体可以对其利用,创造出新的解决方法,从而引起进化性的变迁”(Campbell, 1997:22)。

组织域的解构化

本研究在一个更宽泛的理论背景下可以被当作是一个对结构化—解构化(structuration-destructuration)过程的探讨。安东尼·吉登斯(Anthony Giddens, 1979, 1984)在关于结构化的论述中强调了社会结构如何不断地被行动主体所生产和再生产。这些行为主体建构着框架,执行和改变着规则,配置着资源(另见 Sewell, 1992)。这些社会结构既是过去行动的产物,也是现在行为的背景。制度

代表了被牢固确定的社会结构,它能赋予社会结构一种不随时间空间而改变的“可靠性”(Giddens, 1984:24);但是,即使是这样的结构也有可能发生变动。

282 保罗·迪马吉奥(Paul DiMaggio, 1988, 1991)强调,在所有的制度安排中都有力量和利益的因素。尽管如此,由于大多数早期制度分析者都集中于讨论成功组织模式的传播以及传播过程中组织同构(isomorphism)的增强,力量和利益的作用被忽视了。正如迪马吉奥所观察到的:

结构化过程的研究者们的这种疏漏,导致了组织变迁研究视角的单一,即强调了理所当然的、不经引导的、无冲突的演变过程,而忽视了有目的性(有限理性的情况)、指向性以及冲突性的过程。对组织和其观察者而言,这些过程最终呈现出一种“自然而然”的发展,而那些被忽略的因素在其中被消融了(1991:268)。

作为解决这个问题的一個方法,迪马吉奥建议研究者们关注组织域建构的早期阶段,因为在这个时期,斗争和争论可能会更加明显。当一些组织在竞争中压倒其他组织从而能够制定规则和控制资源时,胜利者和失败者就可以被辨别出来。迪马吉奥(DiMaggio, 1991)关于美国艺术博物馆的研究及伊维斯·德扎雷(Yves Dezalay)和布莱恩特·加斯(Bryant Garth)关于跨国商业仲裁的研究,都有力地例证了组织域建构过程中竞争性力量的作用。然而,力量和利益的作用也可以在高度组织化的组织域面临危机时被观察到。组织域会经历结构化和解构化的过程,而我们的案例就描述了这样一段解构化的过程。在这个过程中,根深蒂固的利益受到了挑战,被重新建构,并被迫与新行为主体分享权力。

我和我的同事们把20世纪后半叶美国医疗保健系统的变迁当作一个组织域从解构到重构的实际例子。迪马吉奥和鲍威尔(DiMaggio and Powell, 1983:65)注意到随着时间的推移,组织域结构化的类型和程度,即组织域的结构秩序和文化一致性,都在发生不断的变化。他们提出测量结构化增强的四个维度:组织交互程度、组织间结构的清晰程度、可用信息的数量及共同意识发展的情况。基于这一标准,我们将其拓展为组织域结构化变化的八个维度(Scott et al., 2000:258-260)。

(1) 资金的集中:组织域中行为主体金融资源的集中程度;

(2) 治理的统一:治理结构符合权限和现有规则的程度;

(3) 公共治理模式和私人治理模式的对比:两种治理模式之一在组织域中拥

有至高力量和权威的程度;

(4) 结构的同构:组织行为主体遵循单一的或有限的结构原型或者结构模型的程度;

(5) 组织(总体)边界的清晰:部门中的组织形式呈现出清晰而分明的边界的程度;

(6) 制度逻辑的共识:主要行为主体在行动中抱有和坚持普遍信念的程度;

(7) 组织的联系:组织行为主体之间发生大量正式联系的程度;

(8) 组织域边界的明晰:组织域行为主体隔绝于“外部”行为主体和逻辑干扰的程度。

通过医疗保健部门变迁的实证资料,我们可以大致刻画出上述划分的三个时期中组织域状态的一些特征。我们的概括被列在表 10.1 中。这三个时期的总体趋势是组织域中不断增强的解构化。治理结构的统一程度变得越来越低;结构同构减弱了,以至于组织域中的组织形式更加多样化;组织边界的清晰程度极大地降低了,出现了许多混合杂糅的组织形式;制度逻辑的共识程度降低了,患者被各种计划所困惑,医疗保健供给者在经营中缺乏安全感,医疗保健应该如何被资助的问题存在分歧;组织域的边界变得更容易被渗透,医疗保健部门不再被视为一个与众不同的受到保护的场所,它在外界的影响以及其他逻辑和行为主体的压力下更加脆弱。在过去的五十年间,在所有这些层面中,组织域的解构化都发生了。

从另一方面来看,这一过程十分复杂,并不是所有的变迁都沿着同一方向或

表 10.1 组织域维度和制度时期

	职业群体主导时期	政府主导时期	市场机制主导时期
资金的集中	低	高	中
治理的统一	高	中	低
公共治理模式和私人治理模式的对比	低	中	中
结构的同构	高	中	低
组织(总体)边界的清晰	高	中	低
制度逻辑的共识	高	中	低
组织的联系	低	中	高
组织域边界的明晰	高	中	低

资料来源:Scott et al. (2000:362)。经芝加哥大学出版社授权重印。

284 者遵循同一步调。资金的集中,作为提高结构化的一个重要刺激(见 DiMaggio, 1983),虽然在第一个时期和第二个时期之间有所提高,却没有引起相关权威的整合一致。组织行为主体间的联系也有所增多,当前阶段的组织域中组织被更加密集地连接在一起。新的公司体系和医院“链条”在一段时期中似乎将促进秩序,以及提供更广泛更综合的医疗保健安排,但是这些结构化趋势并没有发生。虽然相互依赖性增强了,但是可预见性和组织边界的清晰性却被降低了。

就主导力量的转换和利益之间的冲突而言,本研究基本上可以被看作是提供了一个医生群体被迫与他人分享权力的过程,首先是联邦政府机构和它们的管理者,之后是公司的经理人。早期那种倾向于职业群体的规则被修改了:首先,这些规则被要求涵盖政治行为主体的利益,然后,被要求顾及公司经理人和投资者的利益。医生和其他专业的医疗保健提供者对资源的控制力变得很小,而大部分控制权被公司占有了。但是另一方面,一些有进取精神的医生已经开始迅速转向,对这些安排所带来的新资源进行开发。可以说,医疗保健部门仍然处在被建构的过程之中。

本章的第一部分大量地借鉴了早期一篇为米克和维登巴赫(Mick and Wyttenbach, 2003)准备的论文。卡罗尔·A. 卡罗纳(Carol A. Caronna)为本文提供了建设性意见。

参考文献

- Alexander, Jeffrey A., and Thomas A. D'Aunno. 1990. "Transformation of Institutional Environments: Perspectives on the Corporatization of U. S. Health Care." *In Innovations in Health Care Delivery: Insights for Organization Theory*, edited by Stephen S. Mick. San Francisco: Jossey-Bass.
- Alford, Robert R. 1972. "The Political Economy of Health Care: Dynamics Without Change." *Politics and Society* 2; 127-164.
- Berghold, Linda. 1990. *Purchasing Power in Health; business, the State, and Health Care Politics*. New Brunswick, N. J.: Rutgers University Press.
- Campbell, John L. 1997. "Mechanisms of Evolutionary Change in Economic Governance: Interaction, Interpretation. And Bricolage." *In Evolutionary Economics and Path Dependence*, edited by Lars Magnusson and Ottosson. Cheltenham, Eng.: Edward Elgar.
- Carroll, Glenn R., and Michael T. Hannan. 1989. "Dependence in the Evolution of Popula-

- tions of Newspaper Organizations." *American Sociological Review* 54(4):524-548.
- Dezalay, Yves, and Bryant G. Garth. 1996. *Dealing in Virtue: International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- DiMaggio, Paul J. 1983. "State Expansion and Organizational Fields." In *Organizational Theory and Public Policy*, edited by Richard H. Hall and Robert E. Quinn. Beverly Hills: Sage.
- . 1988. "Interest and Agency in Institutional Theory." In *Institutional Patterns and Organizations: Culture and Environment*, edited by Lynne G. Zucker. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- . 1991. "Constructing an Organizational Field as Professional Project: U. S. Art Museums, 1920 to 1940." In *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, edited by Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.
- DiMaggio, Paul J., and Walter W. Powell. 1983. "The Iron cage Revisited: Institutional Isomorphism and collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48(2):147-160.
- Douglas, Mary. 1986. *How Institutions Think*. Syracuse, N. Y.: Syracuse University Press.
- Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-first-Century Capitalist Societies*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Freidson, Eliot. 1970. *Profession of Medicine: A Study in the Sociology of Applied Knowledge*. New York: Dodd, Mead.
- Friedland, Roger, and Robert R. Alford. 1991. "Bringing Society Back In: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions." In *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, edited by Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.
- Garceau, Oliver. 1941. *The Political Life of the American Medical Association*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Giddens, Anthony. 1979. *Central Problems in Social Theory: Action Structure and Contradiction in Social Analysis*. Berkeley: University of California Press.
- . 1984. *The Constitution of Society*. Berkeley: University of California Press.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3):481-510.
- Gray, Bradford D., and Mark Schlesinger. 2002. "Health." In *The State of Nonprofit America*, edited by Lester M. Salamon. Washington, D. C.: Brookings Institution Press.
- Greenwood, Roysden, and C. R. Hinings. 1996. "Understanding Radical Organizational Change: Bringing Together the Old and New Institutionalism." *Academy of Management Review* 21(4):1022-1054.
- Greif, Avner. Forthcoming. *Comparative and Historical Institutional Analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Haveman, Heather, and Hayagreeva Rao. 2004. "Hybrid Forms and Institution/Organiza-

- tion Coevolution in the Early California Thrift Industry." In *How Institutions Change*, edited by Walter W. Powell and Daniel L. Jones. Chicago: University of Chicago Press.
- Herzlinger, Regina E. 1997. *Market-Driven Health Care: Who Wins, Who Loses in the Transformation of America's Largest Service Industry?* Reading, Mass: Addison-Wesley.
- 286 Leicht, Kevin T., and Mary L. 2001. *Professional Work: A Sociological Approach*. Malden, Mass.: Blackwell.
- Melhado, Evan M. 1988. "Competition Versus Regulation in American Health Policy." In *Money, Power, and Health Care*, edited by Evan M. Melhado, Walter Feinberg, and Harold M. Swartz. Ann Arbor, Mich.: Health Administration Press.
- Meyer, John W. 1994. "Rationalized Environments." In *Institutional Environments and Organizations: Structural Complexity and Individualism*, edited by W. Richard Scott and John W. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications.
- Meyer, John W., and W. Richard Scott. 1983. "Centralization and Legitimacy Problems of Local Governments" In *Organizational Environments: Ritual and Rationality*, edited by John W. Meyer and W. Richard Scott. Beverly Hills, Calif.: Sage Publications.
- Mick, Stephen S., Mindy E. Wyttenbach, eds. 2003. *Advances in Health Care Organization Theory*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Montgomery, Kathleen. 1990. "A Prospective Look at the Specialty of Medical Management." *Work and Occupations* 17(2):178-197.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rettig, Richard, and Norman Levinsky, eds. 1991. *Kidney Failure and the Federal Government*. Washington, D. C.: National Academy Press.
- Robinson, James C. 1995. "Health Care Purchasing and Market Changes in California." *Health Affairs* 14(14):117-130.
- . 1999. *The Corporate Practice of Medicine: Competition and Innovation in Health Care*. Berkeley: University of California Press.
- Schein, Edgar H. 1992. *Organizational Culture and Leadership*. 2nd ed. San Francisco: Jossey-Bass.
- Scott W. Richard. 1994. "Conceptualizing Organizational Fields: Linking Organizations and Societal Systems." In *Systemrationalität und Partialinteresse*, edited by Hans-Ulrich Derlien, Uta Gerhardt, and Fritz W. Scharpf. Baden-Baden, Germ.: Nomos Verlagsgesellschaft.
- . 2001. *Institution and Organizations*. 2nd ed. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications.
- . 2003. *Organization: Rational, Natural, and Open Systems*. 5th ed. Upper Saddle River, N. J.: Prentice-Hall.
- 287 Scott W. Richard, and Søren Christensen. 1995 "Crafting a Wider Lens." In *The Institutional Construction of Organization: International and Longitudinal Studies*, edited by W. Richard Scott and Søren Christensen. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications.
- Scott W. Richard, Peter J. Mendel, and Seth Pollack. 2004. "Environments and Fields: Studying the Evolution of a Field of Medical Care Organizations." In *How Institutional*

- Change*, edited by Walter W. Powell and Daniel L. Jones. Chicago: University of Chicago Press.
- Scott W. Richard, and John W. Meyer. 1983. "The Organization of Societal Sectors." In *Organizational Environments: Ritual and Rationality*, edited by John W. Meyer and W. Richard Scott. Beverly Hills, Calif.: Sage Publications.
- Scott W. Richard, Martin Ruef, Peter J. Mendel, and Carol A. Caronna. 2000. *Institutional Change and Healthcare Organizations: From Professional Dominance to Managed Care*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Selznick, Philip. 1957. *Leadership in Administration: A Sociological Interpretation*. New York: Harper & Row.
- Sewell, William. 1992. "A Theory of Structure: Duality, Agency, and Transformation." *American Journal of Sociology* 98(1):1-29.
- Shortell, Stephen M., Robert R. Gillies, David A. Anderson, Karen Morgan Erickson, and John B. Mitchell. 2000. *Remaking Health Care in America: The Evolution of Organized Delivery Systems*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Starr, Paul M. 1982. *The Social Transformation of American Medicine*. New York: Basic Books.
- Streeck, Wolfgang, and Philippe C. Schmitter. 1985. "Community, Market, State and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order." In *Private Interest Government: Beyond Market and State*, edited by Wolfgang Streeck and Philippe C. Schmitter. Beverly Hills, Calif.: Sage Publications.

第 11 章 关于当代中国家庭 产权制度的讨论^{*}

德博拉·S. 戴维斯

288 1998年1月,上海最受欢迎的一家法律咨询刊物在它两周一期的咨询栏目上刊登了下面两封信。这两封信是一位读者和该栏目的编辑之间的交流:

编辑同志:

我和我妈妈现在住的房子原来是我爸爸单位租给他的一套公有住房。房改以后,我就用现金买下来了。1996年10月,我爸爸去世。我哥哥非但没来安慰妈妈,还说他有这套房子的继承权,并准备把我告上法院。请告诉我,如果我爸爸生前是房子的承租人而我已经买下了这个房子,那么我哥哥是否有对这房子的继承权?

吴民

吴民读者:

在回答你信中的问题之前,我们觉得有必要先澄清一下什么是遗产。根据《中华人民共和国继承法》第3条的规定,遗产是指公民死后遗留下来的所有个人合法财产,包括公民的收入、房屋、储蓄、生活用品、工具、家畜、家居设备,以及版权、专利权和其他合法财产。如果你与你母亲现在所居住的房屋或房屋的一部分是你父亲生前的个人合法财产,那么当他去世以后,这部分财产就成为他的遗产。作为你父亲的遗产,你

* 作者将中国1949年以后发展的历史分为“前共产主义时期”即社会主义计划经济时期;“后社会主义时期”即社会主义市场经济时期。为保持原著的完整,不再在文中特别注释。——译者注

的哥哥是有继承权的。但是如果情况并非如此,如你信中所说,该房屋是你父亲单位的公有住房,并且你在住房改革以后买下了它,……那么这个房子就不是你父亲的个人合法财产,也就不能成为你父亲的遗产,而你的哥哥对这个房子也就没有继承权。

《民主与法制》1998年第1期,第46页

我最初是在1998年秋天读到吴民和《民主与法制》编辑之间的这个通信,当时我正在研究上海的住房私有化的社会影响。这个课题的一个部分就是对产权的法律定义和社会主义市场经济新条件下的产权观念进行比较。对法律规定的考察可以发现,财产的使用权、控制权及转让权都在被逐渐修改,但是这些改变并没有反映出社会上产权观念的变化。甚至是那些考察哪些职业群体最有可能成为房屋业主的家庭调查,也未能充分揭示出上海居民是如何理解他们作为产权所有者的新权利的(Davis, 2002, 2003)。但是,正如之前对印度、拉美和东欧的产权再分配的研究所显示的,自上而下强制执行的新产权制度会被广大民众所抵制和修改,以此来保护和确认他们自己的直接利益(Agarwal, 1994; Deere and León, 2001; Hann, 1998; Stark, 1996)。

289

此外,正如克里斯托弗·汉(2002)和凯瑟琳·维尔德里(Christopher Hann and Katherine Verdery, 1999)在分析后社会主义欧洲所出现的产权争论时所指出的,产权变更从根本上讲是围绕财产生成新关系的过程,而不仅仅是正式法规起草颁布的过程。因此,理解一个后社会主义国家产权制度化的出发点,就是要调查个体或者由个体组成的群体如何分化出不同的产权关系。或者像维尔德里(Verdery, 1999:76)在研究后社会主义时期的罗马尼亚时所总结的:“产权是……自我与他人之间的界限……这个自我也可以是集体性的。”只有认识到社会成员的道德说辞和行为背后的那些持久的权利逻辑,我们才能够理解后社会主义国家的产权制度。

当然,经济制度的社会建构研究已经超出了欧洲或者中国的后社会主义市场经济转型范畴。这类研究凸现了经济社会学的一个核心原则:正如弗兰克·道宾(本书)所总结的,力图“解释那些根植于社会的经济行为”,以及强调普遍经济规律背后或者“超越不同社会的经济理念”背后那些“造就理性的人为观念”。本书前几章的作者(例如查尔斯·佩罗和高柏)阐明了国家层面的认知性和规范性框

架如何塑造了不同的政治制度,而这一制度在历史上产生了持久的国家特征。威廉·施奈普和毛罗·圭伦在有关恶意收购的研究中,强调了“股票交易的认知合法性”和“私有财产的规范合法性”的关键作用,这也说明了道宾所说的文化工具箱(cultural tool kit)的力量。我对当代中国的研究也以这个广泛的经济社会学认识论作为基础。但是通过听取社会个体对刚刚私有化、可以自由买卖的房产的不同看法,我的研究立足于社会基层而非国家整体层面。像克里斯托弗·汉(Christopher Hann)和凯瑟琳·维尔德里(Katherine Verdery)一样,我通过关注产权争论中的那些主要话语,来力图认识那些决定了各种观点的权利逻辑。同本书中的许多其他作者一样,我通过对一个被视为“理所当然”的社会经济现象的仔细观察,来阐明一个核心的经济制度(在这个例子中特指私有产权制度)如何被社会性地定义和制度化。特别地,通过分析16个目标小组(focus group)围绕吴民来信的讨论,本文阐明了上海居民是如何把前共产主义时期的家庭公平观念和社会主义初期的生活经历相结合,认识和判断那些围绕刚刚被商品化的私有产权从而产生种种歧见的。本文揭示了根据嵌入在家庭血缘制度、政府房产制度和市场制度中的意义框架,进行产权制度比较研究的重要性。

公有制的起落

随着中国共产党在解放战争中的胜利,公有制在1949年10月中华人民共和国成立之后主导了所有的公共政策。对于城镇家庭来说,公有制的一个直接后果就是私有住房的没收和住房作为非商品化(decommodified)福利待遇的迅速制度化。^[1]1992年到1998年之间,政府领导开始放弃这种公有制政策,转而积极推行住房私有化(Davis, 2003; Li, 1999; Tong and Hays, 1996; Wang and Murie, 1999; Zhou and Logan, 1996)。这一变化影响深远。据《中国房地产报》2000年5月19日的报道,改革开放之前,居住在私有住房里的城镇人口不到15%,而到了1999年,不仅大部分住房被商品化了,而且大部分居民都成了房屋业主(另见Li, 2000)。^[2]

由于1950年至1980年间共产党对公有制的坚持,有两代城市居民生活在一种非商品化的住房制度之下,人们不能自主购买住房,大多数人居住在单位分配的福利住房里(Bian et al., 1997; Chen and Gao, 1993; Davis, 1993; Lee, 1995; Lee, 1998)。在这种情况下,住房是家庭财产这一前共产主义时期的主流观念逐

渐消退而近乎绝迹。

城市新婚夫妇要到他们单位或者所在城市的房产部门排队申请住房。用贷款或者个人积蓄买房是不可能的。此外,由于政府在 20 世纪 60 年代逐渐降低了住房建设的投资力度,住房紧张现象随之加剧,70 年代时,三代合住现象比二十年前更加普遍了(Wang and Murie, 1999; Whyte, 1993)。

291

然而,即使父母接纳已婚子女从而造成了多代合住,城市住房仍不能成为家庭财产或者成为父母去世后的遗产。在公有制时期,企事业单位的房产不能被出售、转租或是被居住者所继承。在这种非商品化住房制度下,判断住房要求是否合理是一个政治和行政过程。

职工以居住拥挤或者交通不便为理由向房产部门申请住房。接下来,房产部门的人员将决定哪些“申请者”是最值得考虑的(Davis, 1993)。在需求大于供给的情况下,住房要根据级别和资历进行分配。但是,申请者如果是 1949 年以前的资本家后代或者有逃往中国台湾地区的亲属,那么申请者在政治上就会被视为有问题。和那些身世清白的人相比,他们的住房申请就不会被优先考虑。高级军官和党政官员们居住在独立的住宅区里,但是即使是这些人的住房也要根据级别和资历进行分配。

登记为户主的单位职工去世以后,其配偶可以继续保留其住房,但是该住房一般不能传给下一代。不共同居住的子女不可能继承该住房,不可能用该住房抵押贷款,也不可能把它作为遗产而出售使用权。因此,当 20 世纪 90 年代房改重新商品化城市住房,将房产变成彻底货币化和可转让的财产时(Davis, 2003; Gu, 2001; Wang and Murie, 1999),新的住房政策就对权利逻辑产生了新要求。

为了认识政府及其机构对合理产权要求的判断标准,我们可以考察法庭案例和媒体报道(Davis, 1999)。然而,法律规定、案例记录和媒体报道都不能反映出普通市民的观念。特别是关于市民个体与市民群体如何理解和协商发生纠纷的产权要求,那些资料无法对我们的研究提供帮助。然而之前的一些关于“产权要求”(“claim-making”)在资本主义和社会主义国家的对比研究及城乡之间的对比研究(Burawoy and Verdery, 1999; Singer, 2000; Thireau and Wang, 2001)告诉我们,正是普通市民用来判断合理占有或剥夺的标准,构成了新产权制度的实践运行内容以及随之形成的产权关系。在这一章中,我从案例记录和媒体报道转向

对目标小组的考察,这些小组是有目的地被组织起来的,用以研究后社会主义时期上海居民的产权观念。

数据与研究设计

292 两个或两个以上继承者围绕父母遗产的纠纷,为我们提供了一个理想的场景来考察产权要求的用词、语言结构及其逻辑。通过询问不同对象如何更好地分配父母的遗产,我们获得了一个考察潜在的竞争性权利逻辑的“天然实验室”。然而,在这个天然实验室里进行系统性的数据收集并不容易,原因在于:首先,多数人在一生中只会经历一两次父母遗产分配问题,而只有少数继承者卷入过遗产纠纷。因此,即使从一个庞大总体中进行随机抽样,那些房改以来有过遗产纠纷切身体验的受访者恐怕也会很少;第二,继承人把遗产纠纷当作一段痛苦的经历,不会轻易与陌生人进行哪怕只是抽象意义上的讨论;最后,社会上广泛流传着父母遗产分配的“正确答案”。例如在城市中,大多数受访者都知道男女在法律上享有平等的继承权,而且父母应该平等对待子女。但是那些力图证明自己的遗产要求合法的人,却有可能发现“错误答案”实际上最具决定性。这些人还可能会同时运用多种标准服务于自己的产权要求。

为了克服数据收集的困难,充分利用遗产纠纷这一天然实验室,我组织了一系列目标小组来询问这些小组成员对吴民来信的看法。1999年的夏天,我进行了一次试调查来讨论这封信,调查有男女各两组人,单一性别的两组是按年龄分类的。^[3]但是,因为蓝领工作者和服务业人士不分男女,在讨论中一般都会听从有高等学历的专业人士的意见,所以我在后来的调查中把性别、职业等级和年龄都相同的人划为一组。第一批目标小组在2000年的7月进行了讨论,第二批则在2002年5月进行了讨论。在每次讨论中,每一个目标小组都在一个中型会议室围着桌子进行了90分钟的讨论。每次讨论都由专业研究人员主持,他们向目标小组解释调查目的是为了解最近房改的影响,但是主持人并不提出任何具体问题,也不提供任何假设。所有目标小组中的讨论者在讨论之前彼此并不认识,他们中也没有一个人是因为曾有过遗产纠纷经历而被选中的。在每次讨论中,主持人宣读吴民的来信,然后询问讨论者将如何回答吴民的问题。在90分钟的会议过程中,主持人会鼓励每一个讨论者发言。在两批讨论中,这些讨论者都讨论了不止

一起遗产纠纷。^[4]所有的讨论都被录音并接下来用中文进行了整理。^[5]

产权要求的话语与逻辑

杂志编辑在对吴民的回答中首先考虑的是 1985 年的继承法对个人合法财产的定义,并提出问题的关键在于吴民父亲生前的这个住房是否是个人的合法财产。编辑认为,因为该住房并不是吴民父亲生前的个人合法财产,所以吴民的哥哥无法提出产权要求。这位编辑的回答并没有考虑吴民与母亲现在合住的状况、吴民与父亲曾经合住的历史,以及吴民提到的他哥哥并不孝顺的事实。简而言之,对比一些法律学者对中国司法体系将行为与遗产相结合的赞美(Foster, 1998, 1999),《民主与法制》的编辑却运用了一个直接的市场逻辑作出判断,而没有考虑吴民合住的情况及其哥哥不孝顺的行为:既然弟弟已经用自己的资金从父亲单位买下了这个房产,那么他就拥有了全部产权。

293

目标小组里的人对吴民来信的看法比这位编辑的观点要复杂。他们用大量时间来评估这个家庭过去和现在的内部关系。只有一位 50 岁的女经理将继承法作为判断的出发点,而且只有另外四位专业人士和一位年轻的男性卡车司机将继承法作为他们讨论的中心。记录还显示,虽然这些人是基于法律来组织各自的观点,但是同组的讨论者并没有对他们的观点加以回应而进行更深入的法律讨论。^[6]相反,讨论者们对吴民与他哥哥不同产权要求的判断,主要是基于家庭公平的道德规范,或者社会主义初期的政府管制政策。他们甚至在承认私有产权和房地产市场交易的同时,使用家庭公平和政府管制的逻辑进行产权判断。现在让我们具体考察,在后社会主义时期的上海,这些调查对象关于产权要求的不同观点背后的话语与逻辑。

家庭公平逻辑

每个目标小组中都有一些讨论者强调,应该维持家庭和睦以及考虑所有家庭成员过去和现在的行为。因此,每组中总有一些人的观点是基于家庭事务的公平处理和每个家庭成员的实际需求。即使在第一组中——这是唯一的一组,其中的所有四个成员都很快认同吴民的哥哥并没有继承权^[7]——讨论者们也达成了这样的共识,即这个问题不该仅仅由一个简单法律决定来解决。举例来说,作为首

先强调新法律程序决定性作用的讨论者,1号讨论者提出吴民的陈述有可能与事实不符的情况来支持他的立场,即吴民的哥哥可能比他更孝顺父亲。如果事实如此,那么哥哥至少应该分得一份财产。3号讨论者,一个34岁的男性电脑程序员,进一步论证了这个观点,即兄弟之间应该彼此公平对待,要避免终生敌意对彼此的伤害。

294 在第二组中,有两位女士支持哥哥,一位女士支持弟弟,一位女士不能决定。然而,这四位年轻专业女士的判断都是基于家庭关系的某些方面。最显著的一点是,她们都强调,共同居住的历史和兄弟俩在住房上的相对需要在这起纠纷中比法律规定更加重要。6号讨论者,一个30岁的女研究员,认为弟弟买房一定是享受了很大的折扣,所以她选择支持哥哥。同时她也认为哥哥的产权要求也不绝对。她这样概括自己的观点:

我认为,哥哥也应该享有一部分继承权。但是,我同样认为哥哥应该考虑到他弟弟多年赡养双亲的事实。哥哥并没有尽到赡养父母的义务,而事实上这一义务一直是由他弟弟在承担着。既然这样,哥哥就应该考虑,即使他享有继承权,但鉴于这种情况,他应该主动放弃。

第二组女士们对共同居住和赡养父母的考虑,也出现在后来12个小组的讨论中,并且得到了更为充分的发挥。下面记录了24号、27号和40号这三位讨论者的评论,他们分别是24岁的女工人、51岁的男性电工、34岁的女工人。不管他们支持哪一方的要求,三位讨论者都强调了解具体情况的重要性。

24号讨论者:我认为哥哥应该有继承权,因为他父母或者他父亲的房子可以被家里的每一个人所继承。每个孩子都有一份。即使弟弟已经买下了房子,我认为哥哥仍有共同继承的权利,不是吗?但是,确实有必要调查其他孩子的行为,是不是?因为这封信中并没有提到孩子们尽到的义务,所以应该通过调查来了解他们是否履行了子女应尽的赡养义务。调查是必要的,应该根据具体情况来决定如何处理。

27号讨论者(当被询问他是否有解决方法时):我想说的是,哥哥的想法究竟是怎样的呢?他妈妈正和弟弟住在一起,不是吗?现在弟弟买下了房子,从那时起房子就成为弟弟家的了。如果哥哥想要赡养妈妈并愿意出点钱的话,那么兄弟俩将来就可以把房子分了。但是现在,哥哥

有另外一套住房,而弟弟只有和妈妈同住的这所房子。弟弟正和妈妈住在一起,并且照顾着妈妈。如果哥哥也想赡养妈妈,想要得到一部分产权,并愿意出点钱的话,那他就可以有一半或是三分之一的产权。他们俩可以很容易地磋商解决这件事。

40号讨论者:我们应该尊重兄弟俩的妈妈的决定。这所房子应该给妈妈选择的人。当然,问题也取决于哥哥如何履行赡养义务。如果他没履行义务,那么他想占一半房子的要求就根本不该被考虑。但是如果他够孝顺,那就应该得到一些回报。

295

另外一个由第二组女士们所提出的,并且被随后每一组所应用的重要标准,是住房需求的问题。^[8]当一名讨论者让其他人开始考虑住房条件这一问题时,多数人都认为;即使在法律上弟弟享有住房的全部产权,如果哥哥住房困难,那么弟弟就应该给予帮助。13号讨论者,一名51岁的女统计员,提供了对住房需求问题的典型理解:

每个人都希望所有事情合理合法,但是事实上合法的不一定就是合理的。举例来说,这个事情从道德原则角度来看并不十分合理,但在法律上讲却是合法的。弟弟买下房子,房子成了他的合法财产。依照法律,哥哥就再也没有继承它的权利了。但如果哥哥有经济困难,或者说他自己的住房很拥挤,那么从道德原则的角度来看,弟弟就应该多少在经济上帮助一下自己的哥哥。这么做是合乎情理的,但是法律却并不保护这种做法。

但是当讨论者们提出一种可能,即哥哥已经有了很好的住房因此并没有对住房迫切的需要时,讨论者之间的意见就变得更加多样化了。8号讨论者是一名28岁的保险公司经理,60号讨论者是一名29岁的卡车司机。在他们的评论中,我们看到,对政府管制的熟悉和经历是如何与家庭公平逻辑相互交织在一起的。

8号讨论者:不同的人有不同的方法来处理这个问题,是不是?比方说,如果哥哥过得不错,还有自己的房子,那么他可能就不想要这个房子了,因为他毕竟已经住在别处了,他也没给父母很好的照顾,是他的弟弟在照顾父母。同样,当弟弟买下这个房子时,也一定会借他父亲的光,因为通常从单位买房子时,工龄越长折扣越多。所以,弟弟买房时一定没

用自己的工龄,他一定和父母已经商量过了。但是我们并不清楚哥哥知不知道这件事。刚才6号(讨论者)提到了买房折扣的问题。这所房子不是商品房,而是公房出售,所以价格上一定会有很大的折扣。哥哥应当分享一部分折扣。当然,哥哥也确实应该考虑到弟弟给父母的照顾较多,他也就不该再要这笔钱了。但不论怎么说,他还是有这个权利。

296

60号讨论者:我家也发生过这种事。我爸爸有一间公寓。它之前属于我爸爸的姑妈,姑妈一直都没结过婚。我爸是她侄子。在上海,她有四个侄子侄女。当时,只有我姑妈是这处公房的户主。根据户口(household registration)管理规定,如果她去世了,没有其他人和这房子有关系,那房子就要被国家收回了。所以我妈就与姑妈商量要在户口上加人(除了姑妈以外)。姑妈同意了,我妈就找其他几个叔叔来商量这事。但他们都说自己不可能动户口,也没人愿意管这事。因此,我妈就把我家户口改迁到姑妈那里。1993年,当公房开始向住户出售时,我的叔叔们觉得这房子原来属于我姑妈,所以他们也该有继承权。我们全家住进姑妈的房子后,就开始照顾她。两年以后,她去世了。后来,我们去咨询律师。律师说我的叔叔们完全没有继承权。因为在那时(我们迁户口时),公有住房是不能被继承的!也就是说,这完全取决于户口。户口上是谁的名字,谁就是房子的继承人。

社会主义初期的政府管制逻辑与房产

在2000年第一批调查中,每组中至少有一个讨论者自然而然地就把吴民的情况和以下情况区分开来,即房子在房改之前一直是作为家庭财产的私有住房或者房子是新建商品房。当我们所讨论的房产是一处私有住房时,讨论者们认为两个儿子都享有平等的权利,不论他们现在的居住情况如何。因为正如7号讨论者提到的,房子是“祖辈”传下来的,所以所有家庭成员都应该有分享财产的权利。相反,如果房子是新建商品房,讨论者们就认为只有现在的业主才是产权拥有者。然而,随着讨论的进行,一些讨论者开始集中于买房资金的来源。他们认为,如果这笔钱是父母为某个儿子支付的,那么其他兄弟当然也有权要求分享。因此,对于任何一种房产类型来说,家庭公平的逻辑在讨论中始终是一个关键道德考虑。

最复杂的情况就是吴民与他哥哥之间的这种纠纷,因为所涉及的房产最初是公有住房。在这类情况下,讨论者将政府管制逻辑与家庭公平逻辑结合起来。例如,8号讨论者在较早的评论中强调了,公有住房私有化时政府给原住户特殊折扣的重要性。60号讨论者的评论则显示了不同家庭对房产部门管理下的居住权和产权的理解程度。

这些基于户口,或者更一般地,基于社会主义初期产权制度的判断,使我们得以确定了另一个产权判断维度,即社会主义初期的政府管制逻辑。这一逻辑甚至被那些一直推崇新法律程序的讨论者所运用。举例来说,我们在3号讨论者那里就能很明显地感觉到这一点。该讨论者34岁,是一家私人网络公司的程序员。他解释了福利分房时期的经历如何能够影响住房产权,甚至是影响一个独生儿子无可置疑的权利。

297

我租下的旧房子以前是我爸爸租的。但当我们单位打算租给我一套新房时,他们将我爸爸房子的那部分面积也算了进去,结果分给我一套更大的住房。后来我以自己的名义买下了它。但是我爸爸最终也该有一半使用权……至少是一半。所以在我看来,让他搬出去住是不可能的。即使是我搬出去,也不能让我爸爸搬出去住,不对吗?毕竟如果没有我爸爸之前的房子,我也不可能拥有现在的房子。

有条件的产权

2000年7月的目标小组中的讨论者当场就分清了吴民的情况,即他家的住房原来就是公房,而非从1949年以来一直被私人占有的房产,也不是1990年以后购买的商品房。简而言之,人们是以道德判断为指针,以三种不同住房类型为基础,对产权归属进行着判断。然而在2000年,并不是每一个目标小组中的讨论者都重视这些区别,而且每一组也没有用同样的时间来讨论这些区别进而作出判断,因此我无法肯定产权逻辑的应用确实是取决于不同的住房类型。因此,我在2002年5月组织了新一轮的调查。在这一批目标小组中,讨论者们对三种情况进行了讨论:首先,仍然考察吴民和他哥哥最初的争论;第二,讨论房子如果一直是私人财产的情况;最后,讨论房子是新建商品房的情况。^[9]在每一种情况下,一些相关条件都是相同的,比如父亲过世、弟弟与母亲同住及哥哥没有照顾母亲等。但是

在后两种情况中,房产曾以父亲名义租用的条件并不存在。

这两批调查中讨论者的反应模式总的来说是相同的。与2000年一样,在2002年只有三分之一的讨论者认同编辑的看法,认为这套以前是公有财产的住房现在毫无疑问应该属于弟弟^[10]。而且,正如40号和60号讨论者在前面的评价,讨论者们衡量了两兄弟的相对需求、他们对父母的照顾、过去同住的情况、户口上的写法、买房资金的来源及政府卖房折扣的意义。

298

但是,正如2000年的调查显示的,产权逻辑随着住房的不同类型而发生变化。在该房产一直是私有财产的情况下,只有9%的讨论者(32人中的3人)否认了哥哥的产权要求。而当这个房子以前是公有住房时,则有27%的讨论者(31人中的10人)对哥哥的产权要求予以否认。而如果这房子是一套新的商品房,72%的讨论者(32人中的23人)确信哥哥的产权要求是无根据的。在2002年5月的讨论者中,根据纠纷所涉及的住房类型,我们还能确认出讨论中不同的话语、重点和论证次序。下面我对三种住房类型下的产权逻辑作出总结。

住房一直私有的情况和家庭公平逻辑

在住房一直是私有财产的情况下,讨论者们很快就集中到对母亲情况的讨论上,而其他情况下的讨论并没有出现这种对母亲的关注。我引用了两个讨论者之间的交流,他们分别是一位47岁的职员和一位55岁的纺织工人。

32号讨论者:如果吴民妈妈尚在人间,那么他哥哥就不应该提出继承房子的要求。但是如果妈妈过世了,那么就像这几位同志所提到的,每个子女都应分得相同的一份。

33号讨论者:刚才大家说得都很好。大家的观点也正是我自己的观点,我没有别的看法。如果吴民妈妈还活着,那么她就是第一继承人,吴民的哥哥就不能提出分财产的要求。房子是爸爸的,所以这个时候哥哥要求分财产完全是无耻的。当然,如果妈妈过世了,那么他和弟弟就都享有继承权。

在四名中年女性服务业蓝领工作者之间的讨论中,这些观点在前3分钟里就都被提到了。在其他小组中也出现了对母亲权利的关注。在四名中年女性专业人士的讨论中,第二个发言的36号讨论者直接强调,母亲对父亲一半的财产

拥有法律权利。在四名年轻女性服务业蓝领工作者的讨论中,41号讨论者,一名34岁的职员,强调了儿子们赡养母亲的重要性。她认为,如果哥哥对母亲的照顾少于弟弟,那么即使他仍然拥有住房的继承权,他所享有的那部分也应该与他的赡养付出成比例。然而在这些年轻的服务业蓝领女士讨论的最后,43号讨论者,一名28岁的超市出纳员,提出了自己的看法。她不再将母亲视为一个被动主体,而是强调母亲按照自己意愿处理房子的权力:“如果妈妈想让大儿子分享部分房产,她就可以这样做。”在所讨论的住房一直是私有财产时,这些观点诸如母亲作为父亲继承人的权利、孝顺母亲的重要性及母亲的决定权,也出现在年轻女性专业人士小组和所有的男性小组中。

299

对于住房一直是私有财产的情况,许多2002年5月的讨论者在判断产权要求时都提到遗嘱问题,而对这个问题的讨论在2000年7月的调查中并不多见。在2002年的八个小组中,对这个问题有着一致的看法:如果父亲在遗嘱中排除了大儿子的继承权,那么大儿子就没有继承权;而如果没有遗嘱,那么大儿子就像所有家庭成员一样享有继承权;然而,哥哥继承遗产的多少及他能够得到遗产的时间,都将由所有家庭成员的实际需要和他们过去的行为所决定。39号讨论者,一名49岁的管理人员,阐明了这样的观点:

如果从财产法律的角度来看,我同意36号和37号(讨论者)的意见(即除非父亲的遗嘱排除了大儿子,否则兄弟俩都享有继承权)。但是这里还存在一个如何分割财产的问题。我认为,对赡养父母的评估,正如38号(讨论者)所说的(38号讨论者将哥哥的继承份额与他对母亲的赡养付出联系起来),照顾父母可以有多种方式。如果一个人不和父母住在一起,他仍然可以以其他方式来履行义务。现在小儿子与妈妈住在一起,所以他就能亲自照顾妈妈。我还认为,因为妈妈尚未过世,所以实际上还没到分家的时候。如果哥哥坚持现在就分财产,那么我认为他这是在剥夺妈妈的继承权,在道德上他也不应该提出这种要求。

住房以前是公有住房的情况和政府管制逻辑

当讨论者面对公有住房的情况时,他们首先考虑的问题经常会集中在纠纷发生和该房产第一次被购买时户口登记本上的名字。与住房一直是私有财产情况

300

下的讨论不同(这种情况下的焦点法律问题在于父亲是否明确地剥夺了一名继承者的权利),现在的问题涉及社会主义初期政府的户口登记行政程序。根据这条线索,判断产权要求取决于社会主义初期的户籍制度,而与房契上的名字无关。49号讨论者是一名在中药厂上班的46岁男子,他用自己的切身经历阐明了这一逻辑:

49号讨论者:关键在于这房子以前是租的,现在(他们)要买下产权,就得拿着户口本去登记。那些没正式登记的人和这房子没关系。

小组主持人:你的意思是,那些没有包括在户口本里的人就没有住房的产权了?

49号讨论者:是的,完全没有。

小组主持人:如果那些没有在户口本上正式登记的其他兄弟,在房子出售时一起讨论后决定由弟弟来出这笔钱,那么哥哥们就没有继承权了,是不是?但如果在那时哥哥考虑到弟弟有经济困难而自己出了这笔钱,又将如何呢?

49号讨论者:房子仍属于弟弟。这就像我在买我自己的那间旧房子时发生的情况。我到房产办公室去办理手续。他们核实户口本上的名字,然后完成交易,而其他没在户口本上和房子毫无关系。

然而,在2000年7月和2002年5月的调查中,虽然政府户口登记系统框定了讨论思路,但是很少有讨论者像49号讨论者那样,认为户口登记系统的管理程序是决定性的。有代表性的是60号和47号讨论者的观点:60号讨论者列举了他母亲对其无子女的姑妈生前所住房子的产权要求;而47号讨论者的观点可以成为对这一部分的总结。在这些更为典型的观点中,讨论者们在—个混杂了家庭公平、政府管制和市场等多种逻辑的道德框架下来权衡有分歧的产权要求。

我知道一个案例。房子原来是公有的。父亲死后,大儿子和小儿子讨论了买房的问题。那时候,小儿子明确提出他不愿参与此事。他已经在别处买了一间100平方米的三室两厅,还雇了个保姆,他挺有钱的。而当时,大儿子和他的妻子双双下岗,没有钱。在香港的亲戚很同情大儿子,提供了一笔钱帮他买下了这房子。现在这房子值30万元。这时,小儿子就提出请求,认为他也有权继承这房子的一部分。他的理由是,

父母对子女并不公平。大儿子对他弟弟说：“我失业的时候，你有那么好的条件能买下100平方米的房子，为什么你现在还要回来和我争呢？”弟弟说：“你要不同意，我就上法院告你。”于是大儿子就说：“那咱们就法院见吧。”过了一段时间以后，弟弟又回来对哥哥说：“我们兄弟不该反目成仇。如果你给我5万块，我就会让这事儿过去，我自己也会觉得公平一些。”哥哥没答应。又过了一段时间，弟弟说8000块也可以。哥哥就答应了，但是他告诉弟弟：“如果你想要这8000块，你得等到我孩子开始上班之后。”

301

我听说这个问题到现在还没解决。小儿子甚至将户口迁回了他妈妈那里，但房产证用的是大儿子的名字。小儿子说：“无论如何，如果你要卖房，就必须要有我的签名。”哥哥说：“我会一直到死住在这里，绝不卖房。”他们家所有其他人，包括他妈妈在内，都是支持哥哥的。

住房是新建商品房的情况和法律与市场逻辑

当讨论所涉及的住房是新建商品房，并且主持人明确说明弟弟是业主时，没有一个讨论者认为哥哥对这个住房可以有无可争议的产权要求，而且72%的讨论者都明确否定了哥哥在父亲去世后想分享住房的要求。此外，比较商品房和其他两种情况下的讨论内容和次序，我们发现，各组讨论者在商品房情况下更加一致地遵循着我所说的法律和市场逻辑，尽管家庭公平逻辑仍然是优先的和被强调的判断标准。

举例来说，在关于商品房的讨论中，引起疑惑并引发持续争论的并不是有无遗嘱、户口本上的名字或者赡养情况等问题，而是买房资金的来源问题。许多讨论者认为，如果父母在房产购买上给了弟弟大量的资助，而且哥哥在买房时并没有从父母那里得到任何资助，那么弟弟即便拥有该房产的法定权利，他也必须付给哥哥一些金钱上的补偿。另一方面，如果哥哥已经拥有了很好的住房，那么弟弟就无须再给他任何东西，而且哥哥对房产的要求也是完全不合理的。我想通过引用两名年轻专业女士之间的交流来总结性地说明，即使商品房的情况是在市场交易和法律解释的框架下被提出的，人们仍然会按照隔代家庭关系的道德原则来理解产权要求。

302

45号讨论者:我认为哥哥没有拥有这间房子的权利。商品房是属于购买它的人的。但是,如果弟弟为人很好,觉得他和哥哥的关系很密切,两人相依为命,又或者哥哥有经济困难,那么弟弟可以给哥哥一些补偿。但是这些应该完全由弟弟来决定。

44号讨论者:我同意45号(讨论者)的意见。房产证上写的是弟弟的名字,所以房子是弟弟的财产。至于买房钱的来源,是没什么关系的。即使你有证据证明钱是他妈妈银行账户上的,就像46号(讨论者)刚才提到的,或者父母公开把这笔钱给了吴民,父母也一定早就知道在房产证上写着的是弟弟的名字。这就证明他们是自愿把钱交给弟弟的。

后社会主义时期家庭财产制度中的产权逻辑

当中国政府的领导人重新把私有制合法化,并努力建立起一种新的混合型的市场社会主义时,他们就为私有房产的发展铺平了道路,并且为一种新的产权逻辑创造了条件。这种新逻辑是由个人财产和私有制的规则来定义的。

如今,不仅致富光荣,企业家们还成了现代社会的榜样,而且私人房产投资是经济增长的主要动力。地方政府和国有银行曾经把住房完全当作非生产性的社会福利,而现在它们则实行强制公积金(mandatory provident funds)的制度,并鼓励城市居民充分利用二十年的住房抵押贷款。上海最大的国有报纸上刊登出来的广告上写着“买房子,当老板!”代表了市场社会主义中新的商业发展势头(Fraser, 2000:35)。

学者们开始评估中国产权私有化的轨迹时,主要关注生产性资产和土地私有化(Putterman, 1995; Oi and Walder, 1999)。这种讨论是在经济学家和法学家的话语框架下展开的。财产所有权可以分解成三种不同的权利,即使用或者支配权、收入或收益索取权、转移或者让渡权,这个非常有用的划分最早是由19世纪的律师亨利·梅恩(Henry Maine)爵士提出的,而经济学家哈罗德·德姆塞茨(Harold Demsetz, 1967)在近年来将其推广了。在本章和其他一些研究中(Davis, 2003),我应用这个现成的分类法展开分析,因为它能有效地将综合性的市场转型概念分解为更多可分析的过程,以便于我们在不同国家之间和不同历史时期之间进行比较研究。然而,正如其他研究者所证明的——其中最著名的是人类学家克

里斯托弗·汉(Christopher Hann, 1998, 2002)——使用权、收益权和让渡权之间的语义差别,并不能涵盖人们在后社会主义社会中发展公正的所有权逻辑时所运用的那些道德判断和概念区分。

303

因此,正如我们从目标小组的讨论中所了解的,尽管城市中新的产权制度迅速地被建立起来,上海居民的产权观念仍然以一种道德考虑为基础,这种道德考虑结合了人们在社会主义初期的经验和前共产主义时期的家庭中心主义(familism)。即便他们接受了以市场为基础的个人财产权的合法性,情况也依然如此。但是,当房产本身曾经是公有财产时,或者当家庭和睦和公平的愿望支持了多种产权要求时,他们也看到了新的财产法律与公平需求之间的矛盾。所以,对于这些上海居民而言,如果要落实这些刚刚被市场化的产权要求,就必须依赖一系列在政府管制逻辑、市场逻辑和家庭公平逻辑三者之间的权衡中得出的意义框架。

薇薇安娜·泽利泽关于金钱的社会意义的开创性研究中(Viviana Zelizer, 1994),指出了以往对金钱单方面认识中的错误观念,即假定货币化水平的提高能够改造社会,并催生出非金钱意义上的价值。通过一项关于1870年至1930年间家庭预算、礼物馈赠和美国福利改革的研究,泽利泽使用了“人为标注”(earmarking)的概念来说明市场交易中表面上“性质同一的”(12)金钱如何被消费者们用来“保存道德偏好”(24)。她指出,即使货币化和理性化提供了更多的机会使经济交易非人格化,金钱的人为标注还是在不断地发展深化。泽利泽还提出,社会类属和社会规范可以像经济实践影响它们一样来指导经济实践本身,特别是在冲突和困难发生的时候。

当代中国的城市中,随着货币化和市场化的日益深入,我们的研究观察了另一个体现社会规范的重要性和人为标注的有效性的实例。1990年以前,大多数的城市居民居住在公有住房里,这些住房是作为单位福利被分配的,单位职工只需支付很少的租金。房屋所有权是前共产主义时期的残留,而完整细致的社会主义初期住房产权体系规定了法定的权利和义务。然而在十年之内,整个情况发生了翻天覆地的变化。如今,私有制已经成为了规范,法律体系坚定地支持个人的财产权利,政府还在推动着物品和服务更大程度上的货币化。然而,当发生诸如吴民所面临的这种矛盾的情况时,人们拒绝使用杂志编辑那种市场和法律逻辑,而是根据家庭住房最初的类型,来对财产进行“人为标注”,从而作出产权判断。当

所讨论的房产是 1949 年以前的家庭私有住房时,他们就会漠视法律上有关遗产的规定,而应用植根于几千年儒家家庭中心主义思想强调家庭公平的道德逻辑。

304 如果所讨论的住房最初是公有住房,那么他们就会同时运用家庭公平的逻辑和社会主义初期政府管制的经历来作出判断。甚至当所讨论的住房是房改后的新建商品房时,人们仍然重视兄弟平等、家庭团结和孝顺父母等价值规范。当我们将所有权分解为不同条件下的产权要求时,产权的比较分析变得精确和严密了。以过去经历为依据和以道德为依据来支持产权要求,展示出了新产权制度的制度化过程中社会因素和实践的作用。

作者感谢上海社会科学院的卢汉龙教授和他的同事们。他们对目标小组的讨论和记录进行了监督和指导。没有他们出色而专业的支持,本章的分析是无法完成的。耶鲁大学 Cheng-Lee 教员科研经费为本项目提供了必要的支持。

注释

- [1] 在中国最大的几个城市,1950 年之后仍有 10% 到 20% 的住房是私人所有的。不过这些私有住房大多是简易的,通常是一些没有现代排水设施的简陋房屋。与此相反,所有 1951 年之后建成的现代住房都是作为福利而提供的公有财产。到 20 世纪 70 年代,住房私有者的比例稳定在 15% 左右,而公有住房的平均租金小于家庭收入的 5%。对于拥有大面积住房的富有家庭来说,这点租金是微不足道的(Gu, 2001; Whyte and Parish, 1984:82)。
- [2] 由于很少购买房产的农村移民的涌入,私有住房比重上超过了有产权要求的家庭。但是不论我们从总人数的角度还是从总户数的角度来估计住房所有权的水平,私有住房业主总是稍微占据多数。无论在那种情况下,大部分的住宅都已经被私有化了,或者被业主或自住业主租出去了。
- [3] 一半小组的年龄设在 35 岁以下,另一半小组的年龄设在 35 岁到 55 岁之间。
- [4] 2000 年的第二封信记述了一起三兄妹在继承母亲遗产中的纠纷。2002 年,作为对吴民来信的补充,讨论者又读了另外两封信。在这两封信中,家庭境遇都和吴民的情况相同,但是所涉及住房一个一直为私人所有,另一个是 1980 年以后的商品房。
- [5] 本文中所有对原始信件和目标小组讨论的引用都是由作者或者高进(音译。——译者)女士翻译的。字数和词语搜索都以中文本为基础。
- 305 [6] 同样引人关注的是,甚至在主持人大声宣读完编辑答复以期发起新一轮讨论的时候,那些曾经引用法律规定来讨论问题的人却不再继续这个思路了。
- [7] 对于这些年轻的男性专业人士而言,问题的关键在于房契上有哥哥的名字——这一事实并没有出现在供他们讨论的信息之中,但是他们自己强调了这种情况。
- [8] 虽然我统计了每一组或每一人所使用的特定短语或词汇的次数,但我并不主要依靠这些频次来比较某一观点在各组之间或各人之间的相对重要性。在每一组中,主持人让小组讨论自由发展,所以每一组在每个讨论话题上所用的时间都各不相同。我所做的就是考察小组讨论是否提及了某种观点,以及在讨论中所应用的判断标准的范围。

[9] 除了《民主与法制》的吴民来信,我们还以写给编辑的信的形式展示了另外两起纠纷。反映第二起纠纷的信上写道:

编辑同志:

我与我妈妈住在一间原先属于我爸爸的私有住房里。2000年11月我爸爸去世后,我哥哥不但没来安慰妈妈,还说他有房子的继承权,并准备将我告上法院。请您告诉我:我哥哥是否有对这房子的继承权?

关于第三起纠纷的信中写道:

编辑同志:

我和我妈妈住在一间商品房中,而且我是业主。2000年11月我爸爸去世后,我哥哥不但没来安慰妈妈,还说他有房子的继承权,并准备将我告上法院。请您告诉我:我哥哥是否有对这房子的继承权?

[10] 2000年,31个讨论者中有10人认为哥哥没有继承权;2002年,33人中有9人认为哥哥没有继承权。

参考文献

- Agarwal, Bina. 1994. *A Field of One's own*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bian, Yanjie, John Logan, Hanlong Lu, Yunkang, and Ying Guan. 1997. "Work Units and Housing Reform in Two Chinese Cities." In *Danwei: The Changing Chinese Workplace in Historical and Comparative Perspective*, edited by Xiaobo Lu and Elizabeth Perry. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Burawoy, Michael, and Katherine Verdery, eds. 1999. "Introduction." In *Uncertain Transition: Ethnographies of Change in the Postsocialist World*. Lanham, Md.: Rowman & Littlefield.
- Chen Xiangming and Xiaoyuan Gao. 1993. "China's Urban housing Development in the Shift from Redistribution to Decentralization." *Social problems* 40(2, May):266-283.
- Davis, Deborah. 1993. "Urban Households: Supplicants to the State." In *Chinese Families in the Post-Mao Era*, edited by Deborah Davis and Stevan Harrell. Berkeley: University of California Press.
- . 1999. "The 1985 Law of Succession at the End of the 1990s." In *China Review 1999*, edited by Chong Chor Lau and Geng Xiao. Hong Kong: Chinese University of Hong Kong Press.
- . 2002. "When a house Becomes His Home." In *Popular China*, edited by Perry Link, Richard P. Madsen, and Paul Pickowicz. London: Rowmen & Littlefield.
- . 2003. "From Welfare Benefit to Capitalized Asset." In *Housing and Social Change*, edited by Rey Forrest and James Lee. London: Rowman & Littlefield.
- Deere, Carmen Diana, and Magdalena León. 2001. *Empowering Woman: Land and Property Rights in Latin America*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Demsetz, Harold. 1967. "Toward a Theory of Property Rights." In *Ownership, Control, and the Firm*. Oxford: Blackwell.
- Foster, Frances H. 1998. "Toward a Behavior-Based Model of Inheritance?" *University of California at Davis Law Review* 32(1):77-126.
- . 1999. "Linking Support and Inheritance." *Wisconsin Law Review* 6:1199-1257.

- Fraser, David. 2000. "Invention Oasis." In *The Consumer Revolution in Urban China*, edited by Deborah Davis, Berkeley: University of California Press.
- Gu, Edward. 2001. "Dismantling the Chinese Mini-welfare State." *Communist and Post-Communist Studies* 34:91-111.
- Hann, Christopher M. 1998. *Property Relations: Renewing the Anthropological Tradition*. Cambridge University Press.
- . 2002. *Postsocialism*. London: Routledge.
- Lee Peter Nan-shong. 1995. "Housing Privatization with Chinese Characteristics." In *Social Change and Social Policy in Contemporary China*, edited by Linda Wong and Stewart MacPherson. Aldershot, Eng.: Avebury.
- Lee Yok Shiu. 1988. "The Urban Housing Problem in China." *China Quarterly* 115(September):387-407.
- Li Ling Hin. 1999. *Urban Land Reform in China*. London: Macmillan.
- Li Xuefan. 2000. "Chengshi Zhumin Zhufang." *Beijing Fangdichan* (March 15):18-22.
- Oi, Jean, and Andrew Walder, eds. 1999. *Property Rights and Economic Reform in China*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Putterman, Louis. 1995. "The Role of Ownership and Property Rights in China's Economic transition." *China Quarterly* 144(December):1047-1064.
- Singer, Joseph William. 2000. *Entitlement: The Paradoxes of Property*. New Haven, conn.: Yale University Press.
- Stark, David. 1996. "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of sociology* 101(4):993-1027.
- Thireau, Isavelle, and Wang Hansheng. 2001. *Disputes au village chinois*. Paris: Éditions de la maison des sciences de l'homme.
- Tong Zhongyi, and R. Allen Hays. 1996. "The Transformation of the Urban Housing System in China." *Urban Affairs Review* 31(5):625-658.
- 307 Verdery, Katherine. 1999. "Fuzzy Property." In *Uncertain Transition: Ethnographies of Change in the Postsocialist World*, edited by Michael Burawoy and Katherine Verdery. Lanham, Md.: Rowman & Littlefield.
- Wang Ya Ping, and Alan Murie. 1999. *Housing Policy and Practice in China*. New York: Macmillan.
- Whyte, Martin K. 1993. "Wedding Behavior and Strategies in Chengdu." In *Chinese Families in the Post-Mao Era*, edited by Deborah Davis and Stevan Harrell. Berkeley: University of California Press.
- Whyte, Martin K., and William L. Parish. 1984. *Urban Life in Contemporary China*. Chicago: University of Chicago Press.
- Zelizer, Viviana. 1994. *The Social Meaning of Money*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Zhou Min, and John Logan. 1996. "Market Transition and the Commodification of Housing in Urban China." *International Journal of Urban and Regional Research* 20(3):400-421.

第 12 章 器官移植的神圣市场和世俗仪式

308

基兰·希利

20 世纪 70 年代以来,人体器官移植已经从一种万不得已时才采用的实验性治疗方案转变为一种普通的医疗程序。一个器官获取组织(organ procurement organization,简称 OPO)的网络已经在美国成长起来,从事器官的获取和分配。这些组织与政府和医学界一起,通过各种方式来增加人体器官的供给。从 20 世纪 80 年代中期开始,人体器官移植的需求量剧增。目前正在等待移植的患者数是可用器官数量的十多倍。随着器官获取系统所承受的结构性压力不断增大,说服人们成为器官捐献者变得非常迫切。为了找到其他方法来满足需求,一些向器官捐献者或其家属提供某种形式经济激励的动议纷纷出现。我们看到在过去大约三十年时间里,人体器官市场正在从社会上的矛盾甚至是质疑的心态中走出,这个市场拥有了广阔的前景。

社会学对于市场的产生和扩散的研究主要关注以下一些实证问题,比如市场如何制度化和合法化,它们如何适应特定环境,又如何(或者是否)遭到抵制。本书的其他一些章节阐明,独特的交易文化可能会从明确的利益驱动背景中产生。卡林·诺尔·塞蒂纳和尤尔斯·布鲁格揭示了电子化外汇交易市场中贸易规范形成的过程。威廉·施奈普和毛罗·圭伦则阐明恶意收购不能简单从市场机会或者公司法律等层面来理解,它还取决于股票交易的制度化和个人主义文化的盛行。全球外汇交易和公司收购是从固有经济制度中发展出来的新生事物。除此以外,新的市场也有可能从服从其他交易规则的物品中发展出来。这就是商品化(commodification)问题。

309

关于商品化的讨论经常要从一个哲学问题出发,即在一般意义上什么是可以

被商品化的,而什么是不能被商品化的(Radin, 1996; Walzer, 1983; Anderson, 1993)。与这种思路不同,本章主要关注获取及合法交易那些在实践中存有潜在争议的物品时所涉及的文化与组织因素。围绕商品化的讨论经常会忽视这个问题,然而这一点却非常重要,即理解一个新型的有潜在争议性的物品交易,是如何随着时间流逝而变成了在道德上被接受的,甚至是被鼓励的行为。我认为,人体器官移植的倡导者们发展出了一种独特的文化来阐释器官捐献,从而实现了这个转变。阐释(account)是由理由和评价构成的一个整体,它可以用来解释一些实践或者活动,并使之合法化(Wuthnow, 1996; Scott and Lyman, 1968)。这种对器官移植的阐释出现在器官获取组织的宣传材料和专业手册中,出现在关于器官捐献的书籍和回忆录中,也出现在有关器官捐献的媒体报道中。这些阐释为人们对于器官捐献的体验提供了阿利·霍奇斯恰德(Arlie Hochschild, 1985)所说的文本,即一系列“感受规则”。我认为,这种阐述是引导性的而非描述性的:它表达了理想中的体验,即在這些情景下人们应有而没有实际的体验。我的证据来自以下几个方面:器官捐献的倡导者们使用了多种方法来推动现有规则的建立;早期宣传的主题和后期宣传不符;广为人知的阐释集中于一些非典型的例子;文献记录和访谈资料显示了比官方描述更加广泛的器官移植感受。这使我们能够严肃清晰地讨论最初不被道德允许的谋利性人类器官交易。

我的论述分为三个部分。首先,我介绍了研究的理论框架。我展示了薇薇安娜·泽利泽的人寿保险研究如何为器官移植这个问题提供了社会学的理论资源。其次,我考察了器官捐献者家属和器官移植专业人士为使器官移植成为一个有价值的和正当的行为所付出的努力。我观察了他们对捐献的阐释的发展过程,探讨了这种阐释如何依赖于一系列特定的观念和叙述。最后,我讨论了在器官获取过程中经济激励重要性的提高。我阐明了实践中的器官移植支付体系如何处理金钱的象征意义,并进一步提出商品化并非是一个简单的是非选择。

器官捐献和商品化

为什么要关注人体器官移植呢?与人们的那些更加外在的部分不同(关于这个问题,参见 Andrews and Nelkin, 2001),通过一个管理规范、监督严格的体系,人体的器官在美国进行着广泛的交易。这个体系能以很快的速度把人体器官从

捐献者传递给有需要的病人。这些器官交易的制度化水平高于最新医疗技术的制度化水平,因此人们形成了对器官捐献的实践反应和文化阐释。这一点十分重要,因为值得注意的正是器官捐献被相关者所表达和理解的过程。

从另一方面来看,大规模的器官移植从 20 世纪 80 年代才开始(这归功于新一代的免疫抑制药物),所以和其他一些早就被交易的人体组织(比如血液)相比,器官移植仍然是一个新生事物。尽管器官供给在过去十年里已经有所增加,但是仍然赶不上需求的增长。器官的严重短缺,导致了许多不幸的、非同寻常的或者本有可能避免悲剧结局的例子:生病的孩子在等待着一个新的心脏;著名的运动员得到了一个新的肝脏;一个脑坏死事故受害者的家人不愿捐献器官等等。应对这种供给不足的一个方法是引进器官捐献的经济激励,即创造一个器官市场。但是人体器官的商业交易将触犯很多人的道德原则,这种交易甚至被当作是亵渎性的。所以唯一的解决方法似乎只能是建立一个不涉及商业利益的体系。这就促成了一场经典的商品化争论。

我们如何来思考这个问题呢?除了几个值得注意的研究以外(Simmons, Marine and Simmons, 1977; Fox and Swazey, 1974, 1992),社会学家们并没有关注器官移植。但是关于人们如何思考和讨论他们自己的利他主义行为(Wuthnow, 1991, 1995),关于人们怎样用金钱来表达自己的社会联系(Zelizer, 1992),以及关于人们如何基于人际关系来支配金钱的使用(Nelson, 1998),现有文献中确实已经有了很多的讨论。这类研究显示,商品化的问题并不是关于市场对其未触及的社会领域进行侵蚀,而是关于人们对自身行为以及金钱在生活中地位的种种阐释方式。

以人寿保险为例。正如泽利泽(Zelizer, 1979, 1992)所阐明的,人寿保险在早期是一个有争议的产品,本身就是商品化的道德争论中一个很好的例子。尽管被立法机关所认可,人寿保险公司在 19 世纪上半叶仍然无法在市场上取得成功。美国人不想购买任何人寿保险产品。在 1840 年到 1860 年间转机发生了,保险公司开始迅速成长。到 19 世纪晚期,人寿保险已经成了家常便饭,而早期的那些争论也消失了。

人寿保险意味着以金钱的形式来评估一个人的生命。与其他物品的商品化相比,它似乎是无害的。例如,我们可以说,人寿保险并不像奴隶制度那样真正地

给人标价。但是很多 19 世纪的评论者却批评它其实就是在给人标价：人寿保险是“在商品化人们生命”，它“使一个庄严的事物沦入一种纯粹的商业交易中”（引自 Zelizer, 1992:291）。美国人不想购买人寿保险，正是由于他们不愿给自己的生命标价。

311 人寿保险和死亡之间也存在着一种紧密的联系。保单在投保者去世以后才生效，所以购买人寿保险意味着在摆弄自己的命运。人寿保险公司意识到了“给生命投保和失去生命之间的神秘联系”，因为投保者常常会害怕投保将加快他们的死亡（Zelizer, 1992:292）。这类观点在躲避死亡和疾病的传统和迷信中十分典型（例如，不要说出死者的名字或者不要说出疾病的名字以防惹祸上身）。与死亡有关的社会活动或者职业通常要遵循这些迷信的仪式，所以对于人寿保险公司来说，把生命和金钱联系起来就意味着要付出更多的努力来改变现有的仪式。这种努力的结果十分值得关注：金钱非但没有被视为玷污死亡，反而变成了某种祭品。人寿保险的赔付使一个适当的、体面的甚至是铺张的葬礼成为了可能。

金钱和死亡之间在实际意义上和象征意义上的双重关系，对理解人寿保险的发展至关重要。人寿保险是亵渎性的，因为它把金钱和生命等同起来；另一方面，人寿保险又是合法的，因为它使金钱在死亡时被象征性地使用（Zelizer 1992:294）。

简而言之，泽利泽认为，保险公司必须协调追求利润的商业性和所交易物品的神圣性。一方不能简单压倒另一方。矛盾的解决可以通过“把对死亡的金钱衡量转变为一种仪式……人寿保险通过金钱成为了以缅怀作为重点的一种世俗仪式（secular ritual）”（Zelizer, 1992:294）。

人寿保险和器官移植之间的对应并不绝对，当然差别也并非特别显著。这两种事物在可接触性、偿付结构及供给者受益者关系等方面都有所不同。人寿保险行业在一个有争议的领域中创造出了一种可交易的商品，但是人寿保险市场并没有威胁到现存的交易体系。我们还可以比较容易地列举出其他一些差别，但是人寿保险与器官移植的相互借鉴还是有价值的，因为器官移植所跨越的道德界线和泽利泽从人寿保险研究中所发现的十分相似，而且泽利泽所使用的研究框架也可以应用于器官移植的研究。

获取人体器官的程序虽然很谨慎，但是它很难进一步深入发展。让人们接受

这种医疗程序十分困难。在器官严重短缺的情况下,这些困难将会更加恶化,而市场似乎正是一个解决之道。在下一节中,我追溯了器官获取的文化阐释的产生和传播,这一过程在道德上支持了器官获取并试图激励人们的参与。

构建一个器官捐献的阐释

312

器官捐献是一种新型医疗程序,在大多数情况下,它需要那些在意外事件中刚刚失去亲人的死者家属不同寻常的奉献。在这种情况下,要求人们捐献的理由并不十分充分。鲁斯·理查德森(Ruth Richardson, 1996:68)认为,历史上与器官获取最相近的例子是解剖研究中对遗体的获取:“两者都要获得死者的遗体。它们对遗体的伤害都是为了更好地造福社会。两者都打破了文化的禁忌。”许多宗教都会对器官捐献设置潜在的障碍。一些国家——日本是最显著的例子——反对器官的捐献和移植(Lock, 1996)。即使器官的捐献和移植被接受了,器官的获取也会激起道德上的争议,正如琳达·霍格尔(Linda Hogel, 1999)对德国的器官移植研究所显示的。

我认为,我们需要追溯器官捐献是如何被器官获取组织合理化的,以及它又是如何被捐献者家属赋予意义的。泽利泽描述了从人寿保险中发展出来的世俗仪式的三种类型,其中每一种都体现了保险公司和宗教活动家的努力。首先,人寿保险成为家属接受亲人死亡的一种方式;其次,人寿保险成为一种有宗教意义的符合道德的行为;第三,人寿保险成为保证家属保留对死者回忆的一种方式,即使死者不朽的方式。泽利泽的框架同样适用于器官移植的例子。我们发现,类似的文化阐释和大量的世俗仪式也正出现在当代器官移植领域中。

为了证明我的观点,我使用了来自三个不同途径的数据。首先,我考察了与器官移植有关的宣传材料、官方报告、政策声明,以及来自器官获取组织或者它们的协作机构即器官共享联合网络(UNOS)的其他文件。其次,我广泛收集了1980年和1990年之间关于器官捐献出版成书的媒体评论和个人回忆录。这些书籍在20世纪80年代开始逐渐增多。官方资料显示出器官获取组织提高器官供给的利益所在,表现出这些组织尽量说服潜在捐献者的努力。^[1]就像人寿保险的倡导者们一样,器官获取组织的观点支持了一种涉及敏感生死问题的业务。在那些流行书籍中的故事里,政策主张被添加了叙述的细节和情感的深度。我把它们作为一

种文化资源,这个资源可以使社会大众熟悉这个新生事物的规则和理念。这些有关器官移植的故事宣传了那些器官移植相关者的经历,而这些经历提供了关于器官捐献的充实而富有个性化的叙述(这些书籍可以在参考文献中找到)。第三,我从1980年1月1日至1999年12月31日之间的《纽约时报》中(通过 Lexis-Nexis 数据库)找到了所有标题或者首段中含有“器官”、“捐献”或者“移植”的报道。在最初的搜索中,我总共找出了1012篇文章。在核查了每个报道以后,我删除了其中14篇不相关的文章,保留了998篇。图12.1显示了在这个跨度为二十年的抽样

313

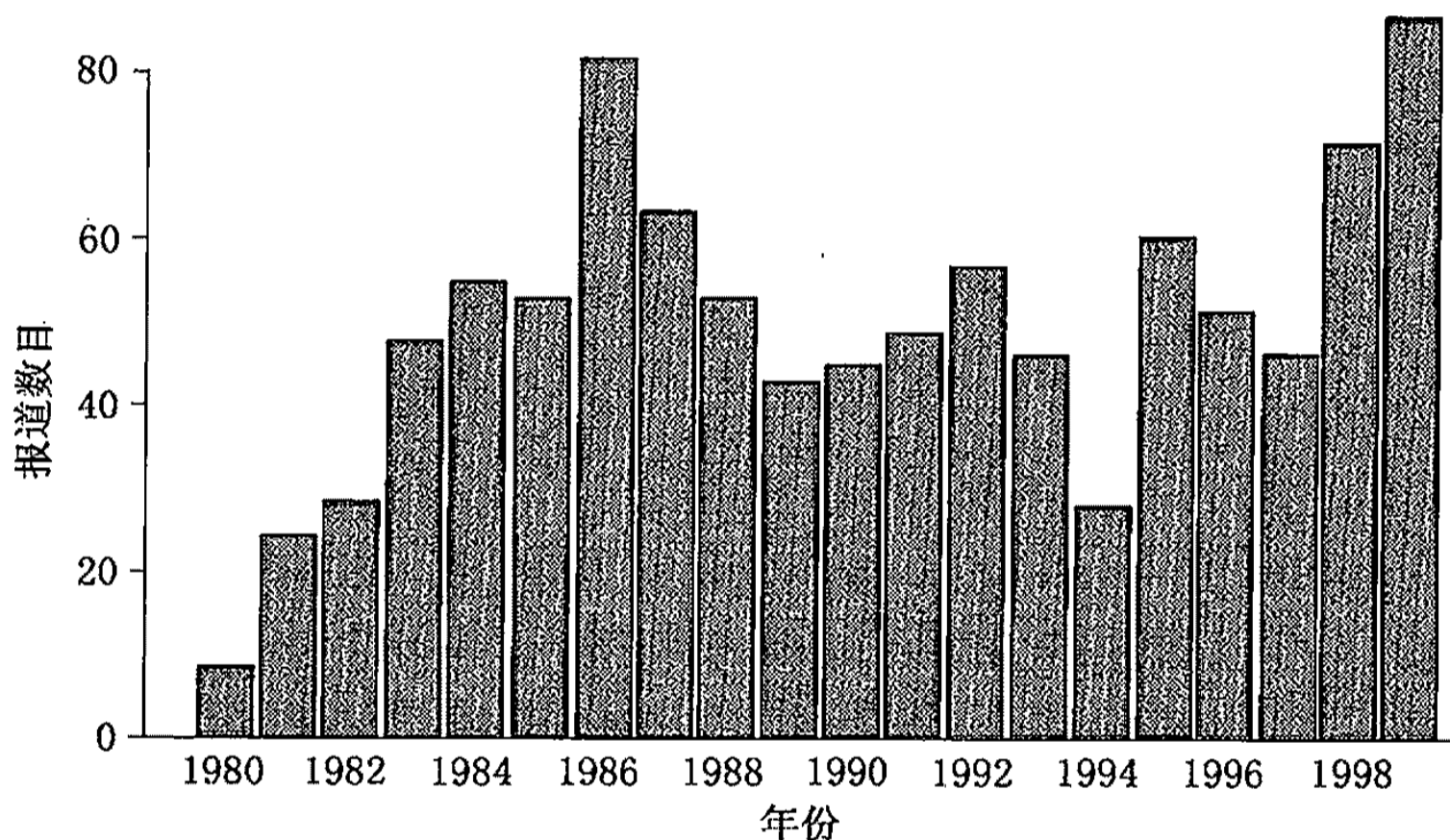


图 12.1 1980—1999 年《纽约时报》关于器官移植或者捐献的新闻报道

资料来源:作者收集整理。

中,器官移植报道量的趋势。历年报道的中位值是50篇,最小值是9篇(1980年),而最大值是86篇(1999年)。

帮助家属接受亲人死亡的方式

1830年至1870年间,人寿保险公司把他们的产品推广为一种帮助家属接受亲人死亡的方式。人寿保险并非只是保障经济上的安全,它成为了一种“仅次于宗教本身”的慰藉(引自 Zelizer, 1992:294)。在美国《人寿保险》杂志的第一期中(1860),莫里斯·富兰克林(Morris Franklin)宣称人寿保险能“减轻家属的苦楚,安慰寡妇的心灵,拭去孤儿的泪水”。

虽然没有使用这种不再流行的华丽散文风格,但是器官共享联合网络为了招募器官捐献人提出了同样的说法:

在你死亡的时候,你的家人将会被问及有关器官捐献的事宜。提前把你的决定告诉家人将会减少他们在这个痛苦的时刻,为了揣测你的心意而不得不承受的心理负担……实现你挽救他人生命的意愿可以让家人在痛苦的时候感受到极大的慰藉(器官共享联合网络,1999)。

在大多数情况下,捐献者是因为暴力或者意外造成的死亡而成为器官获取的对象。^[2]受害者通常很年轻,而且这样的死亡出人意料,不会有什么特殊意义。器官获取组织强调了器官捐献如何能够帮助一个家庭来面对这个悲剧,并赋予这个悲剧一定的意义。一些站在捐献者家属立场上的媒体阐释和直接阐释已经出版(参见 Gutkind, 1990; Pekkanen, 1986; Schomaker, 1995; Green, 1997)。除了这些出版物之外,器官捐献志愿者组织还鼓励捐献者家属说出他们对死者的怀念,其中大部分的怀念文章可以在网上查阅。举例来说,“移植网络亲友怀念组织”(Transweb Memorial)的网站上(<http://www.transweb.org/>)就保存了对大约60位捐献者的怀念文章。

314

这些怀念故去亲人的文章生动地表达出家属们的悲痛,而且反映出他们对于器官获取提请的看法。这些文章的作者一般都会认同器官获取组织的宣传,即捐献器官能够使无意义的死亡变得有意义。艾丽丝·桑德斯(Alice Sanders, 1999)就是一个典型的例子。她讲述了她是如何同意捐献去世丈夫的器官:“当决定捐献肾和肝脏时,我们一天的悲伤为几个家庭带来了希望。那一天,好几次我都在想,当那些器官移植的申请者得到回应,知道他们有了‘第二次机会’时,他们该会多么激动啊!”

在《尼古拉斯的影响》一书中(1997),雷格·格林(Reg Green)讲述了他全家在意大利度假时发生的悲剧,他7岁的儿子尼古拉斯在一次劫车案中被杀害了。格林一家同意把尼古拉斯的器官捐献给意大利器官获取系统,结果有七个意大利人接受了尼古拉斯的器官。可想而知,这件事在意大利引起了巨大的反响(器官捐献率的猛增就是其中之一)。格林在书中也描述了他对儿子死亡造成的影响的感受。

这个例子展示了馈赠关系的微妙之处。格林的悲剧之所以在意大利引起了众多同情,是因为他只是在意大利度假的一个外乡人。如果你同意意大利人的反

应是“可想而知的”，那么你就认同了这样一个假定，即主人有对客人应尽的义务。假如受害人是当地居民，意大利人的反应可能就不会如此强烈。这看上去似乎有点奇怪，因为我们通常关心那些与我们更加亲近的人。但是群体认同确实能够以这样的方式来产生责任感，甚至羞愧感。而当作为受害者的雷格·格林反而慷慨地对待这个群体时，这些感觉就会更加强烈。

正如马塞尔·毛斯(Marcel Mauss)在很久以前就提出过的，当给予者分享其所有时，馈赠将产生一种团结关系，但与此同时它也会形成一种不平等的关系，因为给予者造成了一种必须被偿还的债务(Godelier, 1992:12)。意大利人对格林负有双重“债务”。格林作为客人所遭受的伤害及其遭受伤害以后的无私行为，产生了几乎不可能被清偿的道德债务，而意大利民众强烈的反应可以被看作是这种感受的外在表现。这个国家因为一个陌生人意外的慷慨而感到羞愧。

315 网上纪念所表达出的感受比那些出版成书的材料的内容更加多样化。并不是所有的文章都像艾丽丝·桑德斯所说的那样清晰地指出捐献的好处，或者以格林一家的方式找到了捐献的意义。这些网上文章通常仅仅用简短的几句话或者一首诗来表现作者的忧伤。有时作者会对捐献程序的匿名要求表示不满。在对卡尔·齐默曼(Carl Zimmerman)的怀念中，他的姐姐或者是妹妹写道：“嗨，受益者，你在哪儿呢？难道不是因为我们的亲人你才活下来的么？你怎么能不向匿名捐献者的家人表达感激呢？你要知道，这个器官并不是简简单单来自一位捐献者，而是来自我心爱的兄弟。”

关于那些拒绝捐献的人的感受，我们并没有现成的资料可供比较。但是我们知道，确实有很多捐献的提请被拒绝了，比例大约有50%(Gortmaker, 1998)。这表明了器官获取组织需要更加努力工作，使捐献成为一种被广泛接受的选择。

亲人的怀念文章是公开的，但是它们不如相关书籍中的叙述那么正规。虽然这些书籍详述了死者家属所遭受的巨大痛苦，但是它们的基调都是正面的和积极的。这些书籍为那些有相同处境的人提供了一种模式，来引导他们走出悲痛面对现实。这些书籍的目标是为了说明一个有可能捐献器官的家庭在捐献过程中的心路历程，即便并非每个这样的家庭都会最终同意捐献。其叙述结构旨在使人们接受器官获取组织的观点，即器官捐献能够帮助家属面对亲人的死亡。就像保险公司一样，这些组织强调捐献能减轻“家属的苦楚”。

器官捐献世俗仪式的这种方式被很好地构建起来。推广此方式的文化资源是非常丰富的(书籍、电视纪录片、报纸文章等等)。以儿童为目标的器官移植书籍的出现,正是这种方式在目前深入人心一个标志。《宝贵的礼物:巴克利和伊娃解释器官和组织捐献》(Carney, 1999)和《丽兹得到了一个新肝脏》(Ribal, 1997),都向孩子们展现了人体组织器官捐献的过程。《宝贵的礼物》针对 4 岁到 8 岁的儿童。出版者在对该书的介绍中指出,此书将帮助“儿童和成人了解人体组织器官捐献的程序。书中清楚地介绍了脑死亡标准和这个标准的意义。家属痛苦抉择的过程也被细致地刻画出来。为了加强理解,本书还提供了一个相关词汇和定义的列表”。

在这种文化阐释中,儿童在另一个层面的角色也值得关注。在器官捐献日渐普及的过程中,媒体尤其关注婴幼儿的器官移植。从图 12.2 可以看出,《纽约时报》对儿童器官移植的报道在 20 世纪 80 年代期间经历了一次起落。以《费尔宝贝》(“有颗狒狒心脏的孩子”)的故事为标志,这类报道在 1984 年达到了高峰(在报



图 12.2 1980—1999 年《纽约时报》在有关器官移植或者捐献的所有新闻报道中有关婴儿和儿童的报道所占百分比

注:百分比是基于这类报道的平滑(中位值)曲线。

资料来源:作者收集整理。

道总量中超过 38%),而报道量在整个 80 年代都很高。其中的大部分报道都是关于进行了器官移植的儿童(经常)在不久以后死亡的故事。这类报道在 1995 年下降到大约只占报道总量的 7%,而且停留在了这个水平。80 年代对儿童器官移植

的大肆宣传可能使人们已不再对器官捐献大惊小怪了。

人们有可能会觉得,家庭成员在意外事故中丧生以后,器官捐献就会很自然地成为丧事过程的一部分。这种观点是错误的。在20世纪80年代早期,器官捐献的提请者并不清楚是否应该向悲痛中的家属提出器官捐献请求。亚瑟·凯普兰在1985年曾经写道(Arthur Caplan, 1987:264):“经常的情况是,(护理)人员考虑到了提出捐献请求对极度悲伤的家属产生的冲击,所以他们可能事先就排除了这个家庭的捐献机会(根本不征求其意见)。”在悲痛气氛中提出器官捐献的请求,需要大量文化方面的努力。器官获取组织进行的调查研究、捐献者家属直接叙述的广泛传播、剥夺护士干涉权利的提请要求法(required request laws),这些因素的结合(至少在移植专业人员中)从根本上排除了那种认为器官捐献请求会造成伤害的观念。[3]

317

对家庭和社会而言合乎道德的行为

宗教领袖在推广器官捐献中起到了重要的作用。许多宗教内部的权威人物支持了器官捐献。他们所关注的是,捐献必须非功利,而且捐献只有在捐献者去世之后才能开始。因为宗教的关注,死亡的准确判定变得十分重要。根据天主教教义,器官移植只有在灵魂离开身体之后才能进行。任何修改死亡标准的企图都被认为是不可接受的,因为这有可能导致医生为了获得器官而放弃治疗。[4]在这里,我并不打算讨论脑死亡定义的问题(对于这个问题的详细讨论,参见Zaner, 1988),但是只要器官移植与金钱无关而且捐献者已死,大多数的基督教权威并不反对器官捐献。

相反地,犹太教正统派(Orthodox Judaism)的教规和宗教习惯却和器官捐献有所抵触。犹太教权威内部对器官捐献的看法存在着分歧,其中反对者占多数。那些持赞同立场的拉比们(rabbi)不得不付出很大的努力,将器官捐献纳入现有的神学理论和仪式。这些赞同者认为:“除了三种最重的罪即信奉其他神祇、通奸和谋杀以外,挽救人的生命可以超越所有哈拉哈[5](halachic)禁忌。这样的话,以挽救生命为目的而获取死者器官就不是一个大问题了,因为挽救生命的至高要求高于各种禁忌。”(Twersky, Gold and Jacob, 1991:190)但是问题在于,主流犹太宗教观念把脉搏消失作为死亡确认的必要条件,而器官捐献却几乎从来不会是这种情况,潜在捐献者都是那些脑死亡而其他部分运转正常的死者。器官共享联合网络

和器官获取组织的教育材料和宣传材料中,只包括了那些来自支持捐献的犹太教权威的材料(参见犹太人之音,1996)。

即使大多数宗教都接受或者鼓励自愿捐献,这种支持还是与很多关于人类身体和生命的宗教观点背道而驰,比如那些对遗传工程或胚胎研究的宗教看法。^[6]由于对脑死亡定义的顾忌,天主教对器官捐献的支持减弱了,随之也引来了一些保守宗教人士对器官捐献的反对。考虑到天主教在这个问题上的矛盾态度和犹太教在接受器官移植时所面对的困难,我们对宗教人士普遍反对器官捐献的现实就不会感到惊讶了。1990年的一个调查发现,61.5%的受访者认为,一些西方的主要宗教都不支持器官捐献(Horton and Horton, 1990)。作为对这种观点的回应,器官共享联合网络和各个独立的器官获取组织都收集并公布了各个宗教关于器官捐献的官方看法,而且它们为教区首脑们提供指导手册,帮助他们认清自己在这—过程中的角色(器官共享联合网络,1998)。

对于大多数宗教来说,只要解决了脑死亡的问题,接受器官移植的问题也会迎刃而解。这些宗教主要关注的是捐献者死亡的判断标准,然而另一个标准还没有引起重视,即在什么情况下人体组织器官的交换可以被判定为是以金钱为目的的。造成这种现状的原因是人体器官以各种可能的形式进行合法买卖似乎不太可能,然而正如我将要讨论的,这种情况有可能会发生改变。

318

保留对死者回忆的方式

器官捐献的第三种文化阐释表达了这样一种观念,即器官捐献是死后重生(行善)的一种方式。捐献者家属、器官获取组织和媒体都表达出了这样的感受。和艾滋病拼被活动一样(这是一项将纪念艾滋病患者的被子拼接起来的艾滋病防治宣传活动。——译者),捐献者纪念拼被活动(Donor Memorial Quilts Project)被组织起来以记录器官捐献者的奉献行为。这种观念更加直接的表达是:从器官接受者那里,捐献者在精神和肉体上得到了重生。海伦·巴登和杰弗里·普罗塔斯(Helen Batten and Jeffrey Prottas, 1987)在对器官捐献者家属的跟踪研究中发现,68%的人认为,已故的亲人可以通过器官捐献而在其他人身上重生。这样的情感在新闻作品中也非常普遍。^[7]器官获取组织已经在工作中利用这种情感,以招募人们签署器官捐献协议。

举例来说,一个新泽西州的器官获取组织作为一个器官共享网络,召集了一系列公开的信息交流会(public information session)。在这些会议上,捐献者家属和器官接受者交流他们的体验。1999年在普林斯顿大学召开的一次会议上,与会者杰克·洛西塞罗(Jack Locicero)说起了他的女儿艾米(Amy),艾米是1993年在长岛一辆拥挤的火车车厢里被科林·弗格森(Colin Ferguson)杀害的六名受害者之一。洛西塞罗讲述了他和妻子是如何做出了捐献艾米器官的决定,他们又是如何从此和一些器官接受者家庭组成了一个“大家庭”(Locicero, 1999)。这些家庭都觉得,艾米通过器官移植仍然活在这个世界上。洛西塞罗一家和这些家庭之间已经建立了亲属般的关系,尤其是和艾米心脏的接受者,一个名叫阿莲恩(Arlene)的妇女。他们彼此拜访,而阿莲恩在母亲节时会送花给艾米的母亲。她们最初相见的时候,阿莲恩拥抱了艾米的母亲,并对她说:“跳动在我身体里的曾经也在你的子宫中跳动。”

我强调这个例子是因为,尽管这样的故事在媒体报道中很普通,但是实际上它们在现实中却很少见。在洛西塞罗一家的例子中,由于枪击事件允许被公开,《人物》杂志选中了这个题材并且找到了那些曾经接受艾米器官的人,洛西塞罗一家才最终见到女儿器官的接受者。然而在一般情况下,捐献者家属通常只会被告知接受者的年龄、性别和大体居住位置,而并不会知道接受者的名字。然而,许多有关捐献的文献(虽然不是器官获取组织的书面材料)却十分关注这些双方会面的不寻常情况。在这样的例子中,器官捐献者的生命在接受者的身体中得以继续的观念显得特别具有感染力。约翰·佩卡南(John Pekkanen, 1986: 213)引述了一个家庭成员这样的一番话:“我真不明白为什么会有规则来禁止这样的会面……我坚信见面能减轻很多愤怒和伤痛。”

现有证据表明,捐献者家属对他们所得到的有关接受者的信息并不满意。在一项有价值的但尚未公开出版的试调研中,玛丽亚·巴内维修斯(Maria Banevicius, 1992:35)对捐献者家属进行了访谈,来调查他们在捐献中的感受。她发现所有家属都想得到一些关于器官接受者的后续信息。一位受访者在的一封信中写道:“每年也许一次就好……我并不需要知道他们的每件事,我只想知道,他们是不是过得还好。”另一位受访者说:“给他们写封信不是很好吗?我会说,祝贺你,我为你的平安感到高兴。你体内的器官曾是我亲人身体的一部分。我很高兴你不用再做透析了,或者说,我很高兴你可以重新起床、上班、打网球,终于可以恢复正常

的生活了。但是这种通信并没有发生,为什么会这样呢?”(1992:36)

大多数器官捐献者家属将不会见到“他们的”器官接受者,他们对亲人还在世上的感觉注定只会存在于想象之中。文化阐释再一次成为了一幅引导情感的地图,告诉捐献者及其家属如何找到捐献者继续存活的感觉,以及告诉相关家庭之间如何因此而发展出一种感情的联系。虽然只存在于想象之中,但是这种理想的心态必须要加以扶持,因为它并不是器官捐献和移植中唯一可能出现的心理反应。这一点在捐献人和接受者那里都能找到证据。维多利亚·普尔(Victoria Poole)在《星期四的孩子》一书中(1980:257)讲述了她儿子萨姆(Sam)所患的疾病及最终所接受的心脏移植。移植之后,萨姆对这个新的心脏有了这样的看法:“我的新心脏喜欢我,我能感到这一点。真高兴我不必知道它从哪儿来,原来的主人是谁。我永远不想知道。它现在是我的了,没人能从我这儿把它拿走。”这样的心态在最近的文献中已经无法找到了。

在捐献者家属方面,巴内维修斯发现,尽管捐献者家属想得到更多信息,但是当真正地得到这些信息时,他们并不总是很高兴。她所访谈的10个家属中就有4个曾经因为发现“他们的”器官接受者与想象相悖而倍感惊讶和伤心。一位家属说道:

一个42岁的男人得到了这个心脏。我现在也知道这种想法是愚蠢的,但是在当时,我几乎可以说是感到了失望,因为这个接受者并不是一个19岁的女孩。然而事实本来应该是这样的,因为这就好像我女儿又活过来了。接受者应该和她的年龄相同(Banevicius, 1992:38)。

另一位家属说道:

我觉得这让我有点不舒服。虽然我不想这么说,但是一颗18岁的心脏被移植进了这么老的一个人的。我希望接受者能更年轻一点,还能再活四十或者五十年。我不想说这是个浪费,但我认为它对二十来岁的人也许会更有价值(Banevicius, 1992:38)。

这些来自两个方面的反应再一次指出,人们对器官移植程序有着特定的理解方式,而捐献者家属和接受者那些复杂的心态有可能会不同于正式的理解模式。从洛西塞罗一家的体验和大部分成书的阐释中,我们能够找到对器官移植的主流理解。虽然这些理解可能更完美也更加令人满意,但是它们并不是捐献体验中必然

发生的。

金钱的象征意义

1984年颁布的《国家器官移植法》禁止了器官买卖。这个法律的制定,部分地是因为有数个报告披露了有人登报出售肾脏和角膜的企图。而对H. 巴里·雅各布斯(H. Barry Jacobs)博士的抵制进一步刺激了这部法律的出台。雅各布斯博士计划从世界各地购买器官然后再出售给有需要的人并从中获利(Kimbrell, 1997: 30)。尽管器官短缺,但是公众舆论对这个计划的反对一直很强烈,这个出售器官的想法很早就被认定是一个禁区。

器官获取是一个需要保持高度敏感性的精细工作。对那些纯粹非功利体系的支持者而言,器官获取中对敏感性和尊重的强调能够使潜在器官捐献者及其家属尽量远离金钱和市场机制。他们认为,捐献是唯一合适的器官交换形式,用现金来购买器官是亵渎性的。然而,他们的对手则反驳道,抛弃本可以用来解决器官供应长期不足的市场机制才是真正的不道德。通过市场手段来解决器官短缺的提议最近已经在生物伦理学的研究文献中得到了支持。在对这个学科最新进展的介绍中,亚瑟·凯普兰和丹尼尔·科尔霍(Arthre Caplan and Daniel Coelho, 1998:11)注意到,支持器官商品化的观点有所抬头:“直接出售器官的提议,恰恰来自那些几年前还反对过器官商品化的学者。”

这种态度的转变似乎在一定程度上是因为器官供给和需求之间的差距越来越大。无论是理论上还是实践上,生物伦理学家和器官移植相关组织都开始力图寻求一种利用经济激励来增加器官供应的方法。也许因为非功利性器官捐献的“感受规则”已经变得根深蒂固——人们已经知道捐献是怎么回事,每个人的动机是什么,以及他们应该如何作出反应——所以用经济激励来减少供应不足的方法变得更加合理了。我认为理解这个领域中金钱角色的关键在于金钱的象征意义,而非它的实际效用。激励机制被用来与器官交易相配套(Espeland and Stevens, 1998),而另一方面,捐献者得到补偿的方式也必须适当。

就器官买卖而言,其道德合法性的重要性要高于其实际操作的重要性。从社

社会学角度出发,我们应该分析实际出现的解决方案。遵循经济社会学最近的研究成果,我提出金钱在器官交易中会发展出象征意义。泽利泽(Zelizer, 1994)在对金钱的研究中指出,为了表现各种社会关系,人们会努力安排金钱的多种用途。当某种交易超越了功利计算的范围时,这些努力将变得特别具有创造性。

如果审视那些支持器官买卖的建议,我们就会发现,建议的象征意义越突出,其可操作性就越强。一些早期的建议计划在器官接受者完成移植以后,捐献者家属将受到现金奖励。这种想法现在已经消失了。相反地,那些器官商品化的支持者们正在十分谨慎地为他们的意图辩护。举例来说,极力倡导器官市场的罗杰·布莱尔和戴维·凯瑟曼(Roger Blair and David Kaserman, 1991:421)强调:

因为有关器官市场的问题纠结了太多感情因素,经常被人们所误解,所以让我们来澄清一下我们建议的本意。我们并没有说要在街角叫卖人体器官。我们也没有设想让需要移植的病人或者他们的代理人为了一个心脏或者肝脏和刚刚失去亲人的死者家属讨价还价。我们也不主张那些急需器官移植的病人在器官拍卖会上为了延续自己生命而相互竞价购买人体器官。

相反地,他们建议为潜在器官捐献者提供“一些固定的报酬(以现金或者减税的方式)来换取一纸合约,这个合约授权在捐献者死后获取其一个或者更多的器官”(1991:421)。

为什么他们要为自己的建议辩护呢?这种把适当和不适当的器官交易区分开来的努力意味着,即使是那些器官市场的倡导者也清楚认识到,打造金钱在器官交易中的象征意义的必要性。找到支付的适当象征意义非常重要。一些特定的交易方式,尤其是当场支付现金的方式,被排除了。相应地,那些不明显的支付方式被建议使用,即一般来说支付不能在交易时进行,而最好在获取器官之前完成。这种支付被进一步地限制为一些特定的形式,例如为捐献者的医疗保险提供折扣(Hansmann, 1988)。这些交易所产生的是器官可用情况下的一个期权。在这样一个体系下,大多数人的器官可能无法捐献,因为他们的死亡可能并不符合条件。与那些向捐献者家属支付几千美元的以往做法相比(这些做法中,价格变化会很大),这种方案的支付较少。除此之外,这种支付形式也配合了器官购买。捐献者所得到的是其医疗保险费用的逐年减少,而不是一张支票、一次去巴哈马

度假的机会或者一张沃尔玛的购物券。这样的话,用“冷酷的”现金支付来购买一个“温暖的”人体肾脏,这个令人感到不安的交易场面消失了。

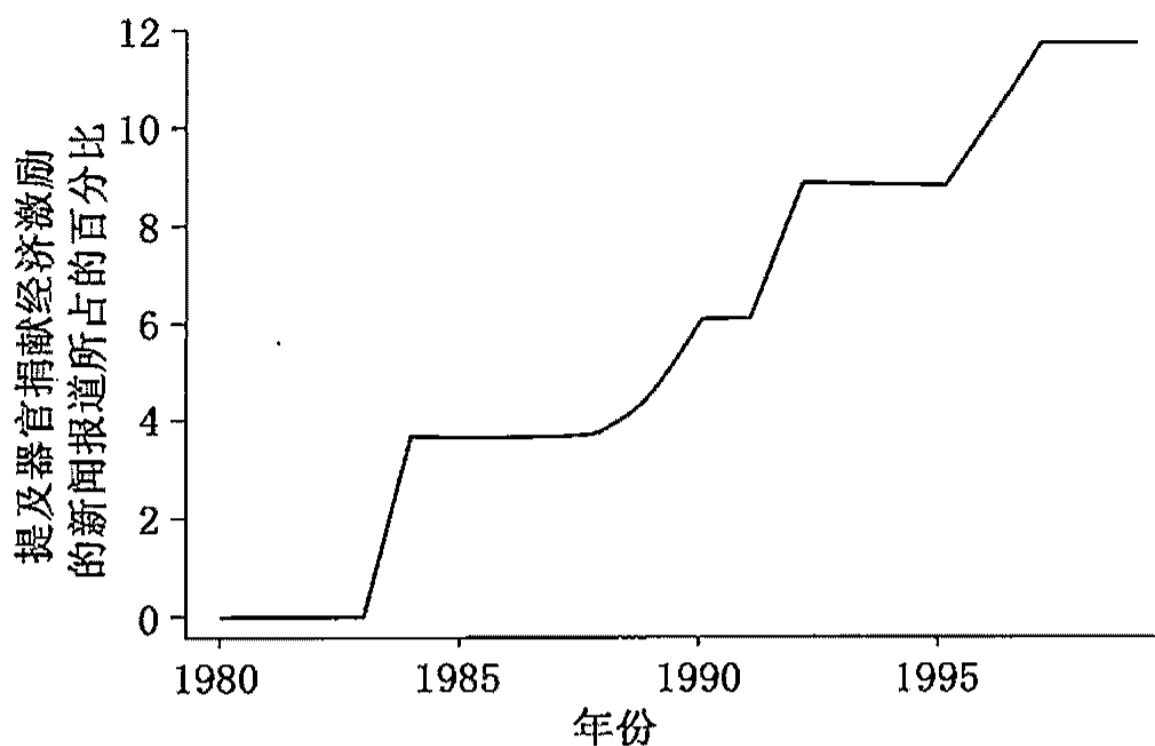
实践中的支付框架

这些被精心设计过的交易形式刚刚开始出现在实践中。1999年3月,宾夕法尼亚州医疗保健官员宣布,他们将很快开始为器官捐献者家属提供300美元,用来资助葬礼开支。这一宣布首次提出了器官获取组织对捐献者家属支付的确切金额。这些家属将不会以现金形式收到这笔钱。事实上,这笔钱也不会直接支付给他们,而是付给了殡仪馆。生命礼物项目(特拉华山谷都市区的一家器官获取组织)的一个发言人在当时评论道:“这根本不是器官买卖……而是对器官捐献者家属主动提供抚恤。”(《纽约时报》,1999)但是,该器官获取组织引进这个方案的确是为了提高捐献率。(该发言人说:“我们的意图是要检验这种方法是否会对家属有所帮助。”)在这个例子中,金钱正是以我们所期望的方式被引进了器官捐献:它可能被指望成为一种激励机制,但是这样的意图不能被表达出来。

这类计划可能会使那些已经努力接受了捐献观念的人感到不安。如果宾夕法尼亚的计划得以广泛推行,我们预计会看到和那些泽利泽人寿保险研究中所记录的相同讨论的出现。宗教人士能否接受对器官捐献进行补偿的做法尚有待讨论。基于人寿保险的例子,我们认为这些讨论中将会出现两个要点。首先,正如我已经指出的,支付形式至关重要。间接的、非现金式的器官交易(正如宾夕法尼亚的做法)或许会被接受。

其次,器官捐献者家属也会设置障碍。大多数在未来获取器官的提请都试图通过与捐献者本人签署协议而消除捐献者家属在这件事情上的影响。然而在实践中,正是家属决定了捐献,他们才是真正的捐献者。即使医生知道病人想要捐献器官(例如,病人携带着器官捐献卡),他们也总是会尊重家属的意愿。如果家属不同意捐献的话,器官将不会被移植。即使把器官捐献卡视为病人愿意捐献器官的法律证据,捐献者家属的决定仍然有效。捐献者家属在器官捐献中的核心地位是汉斯曼(Hansmann, 1989)、布莱尔和凯瑟曼(Blair and Kaserman, 1991)的计划在实施中的一个障碍。

器官交易的商品化程度将会如何呢?就目前而言,器官还是捐献物品,谋利性



323

图 12.3 1980—1999 年《纽约时报》在有关器官移植或者捐献的所有新闻报道中提及器官捐献经济激励的新闻报道所占的百分比

注：百分比是基于标题或者主题段对经济激励的涉及的平滑（中位值）曲线。

资料来源：作者收集整理。

的器官交易是违法的。然而从 20 世纪 80 年代后期以来，媒体报道上关于器官捐献经济激励的讨论越来越多了。图 12.3 展示了《纽约时报》关于器官捐献经济激励的新闻报道占器官移植报道总量的百分比在二十年以来的平滑变化。1983 年和 1984 年的报道猛增是因为那些早期对有人试图卖肾的报道，以及对 1984 年《国家器官移植法》（该法禁止了器官出售）的报道。在移植法通过之后，有关器官出售或者经济激励的报道在器官捐献报道总量中的百分比保持在 5% 左右。从 1990 年开始，这类报道再次增多了。在这一轮报道中，报道的主题不再是那些出售器官的故事，而是围绕经济激励作为器官供应不足的可能解决办法而展开的政策讨论。^[8]

一个有意思的问题是，器官捐献“市场话语”的增多是否和那些有关儿童器官移植报道的减少有关。一个解释是：拯救儿童被当作是神圣的。然而，自从 20 世纪 80 年代末以来，（从医学角度来看）器官移植已经越来越普遍了，而需求压力也在急剧增加。在开始阶段把器官移植和儿童联系起来可能使这些移植比较引人同情，但是这样的联系在器官供应严重不足，而器官市场有可能出现的新情况下，反而会成为一种负担。

商品化和捐献阐释

324

捐献者家属没有从捐献中得到现金的好处，但是正如图 12.3 中的公共舆论

趋势以及宾夕法尼亚抚恤计划所显示的,金钱正在以微妙的方式被引入到捐献行为之中。这是否意味着器官获取将最终被市场所驱动呢?

一些经济学者持有这种观点。他们认为,各种理由和借口都只是市场简单扩张的掩饰。人寿保险的例子表明,人们通常站在道德立场上对这个市场进行抵制,只不过是以后能把它接受为一个有利和明智的选择。这些经济学者对器官移植也持有相同的看法。器官市场有什么问题吗?如果把贩卖器官的人称作“捐献者”(就像在卵子捐献中那样),你会感觉舒服一点的话,那你就这么称呼吧。但是不论你对他们的称呼如何,器官供给者仍然会在市场上按价出售器官。

相反地,经济社会学者和一些法学家们的研究工作(Radin, 1996; Sunstein, 1997)却提出了一个不同的角度。查尔斯·蒂利(Charles Tilly, 1999:314)站在泽利泽的角度评论道:“那些看上去符合狭义理性的经济交易,实际上是来自对有意义的社会关系的追求。因此,那些对货币化和商品化会损害社会生活的担忧有其自己的理由。”在本书中,德博拉·戴维斯分析了中国城市居民在处理假设中的产权冲突时所使用的不同“权利逻辑”。市场逻辑只是几种可用原则中的一种。她提出:“讨论者们在—个混杂了家庭公平、政府管制和市场等多种逻辑的道德框架下来权衡有分歧的产权要求。”戴维斯所研究的讨论者们通过“家庭住房最初的类型”所指向的产权规则来解决住房产权纠纷。这种对住房最初类型的区分澄清了纠纷各方的基本关系和正确的处理逻辑。在这种例子中,对某种特定行动逻辑的应用,或者对某种特定交易象征的选择都在根本上与潜在社会关系息息相关。

是否有证据可以检验这两派观点呢?某些器官移植的例子似乎更加适合一方观点,而排斥另一方观点。为了得到几千美元而出售卵子的“捐献者”支持了经济学家的观点。然而从另一方面来看,器官捐献又为什么会需要那么多掩饰呢?如果器官移植除了简单的市场供需之外并不涉及其他问题,那么为什么人们还要在交易中付出如此巨大的努力来区分支付形式及仪式化交易过程呢?

甚至在那些被限制的人体组织器官交换领域中,也有很多的变化并不遵循任何一类简单解释。目前,用现金购买器官是不可能的,可是用现金直接购买女性卵子却并不稀奇。这是不是因为可再生人体组织器官和不可再生人体组织器官有所不同呢?对这种区分的强调是一个通常的解释,但是这个解释是错误的。除了在某些特殊情况下,我们无法从捐血者那里买到全血(whole blood)。事实上,

美国规模庞大的现金采血市场早在20世纪70年代就被取缔了——这是对人体组织器官交换领域迟早全部市场化的观点的一个明显反例。^[9]这个例子值得双方进行反思。一方面,市场不可能必然取得胜利。商品化不可能一帆风顺。然而另一方面,谋利性人体部分交易市场自建立之初起就没有什么无法逾越的阻碍。尽管谋利性采血市场只维持到1974年,但是血浆市场还一直存在着。不同物品和不同交易体系的相互对应关系是可变的,这种关系并不是不可改变的人类性质。面对商品化的社会学视角能够解释这种可变性。

另外,一个市场解释的合理表达可能会随着交易角色或者交易次数而发生改变。大多数的捐献者家庭只会有一次身处捐献者角色的体验。然而,重复参与器官交换的医疗专业人士则对这些情况习以为常,甚至会在“私下里”调侃器官移植。这种私下里的调侃在医院里并不稀奇。举例来说,在英国,如果一个人去世了,医生必须填写一个登记死因的表格,而死者的家属不必为这个表格交费。但是如果死者的遗体要被火化的话,医生就要对这个表格收费,而且还要由另一位医生填写一份类似的表格。这样的话,就会产生大约60英镑的收费。这笔收费被叫作“骨灰钱”。然而,即使是在这个例子里,所谓的市场话语也更多地代表了一种语言上的黑色幽默,而并非体现出医生真正地受到了经济激励(关于市场话语和商品化之间关系的讨论,参见Radin, 1996:79-101)。

即使是在那些真正以获利为目的的市场中,仍然有一些值得注意的习惯做法。卵子供应者除了金钱报酬之外还会收到一份和报酬无关的礼物。以下的报纸广告(来自《哥伦比亚每日观察报》)十分典型:“虽然我们对您的感谢不能用金钱来衡量,但是设身处地为您着想的话,我们至少会付给您6500美元及所有的相关费用(和一个礼物)。”^[10]甚至是那些地位和收入处于社会底层的精子捐献者,也仍然被当作是捐献者而非出售者。即使这些交易涉及了金钱,人们似乎也不想在市场的意义上来看待这笔钱。捐献者反复强调他们不是被金钱所鼓动的。如果像宾夕法尼亚计划那样的实验能够有效增加捐献率的话,那么这种补偿手段就可能得以推广,但是这种官方阐释可能不会使用市场话语。

向捐献者家属提供的这些经过掩饰的报酬、好处和礼物,似乎在器官供给中发挥了越来越重要的作用。这可以说是商品化吗?它确实不符合器官交换的非功利原则,但是这种商品化也并不是那些器官商品化的反对者想象中那个用钱买

肾的恐怖世界;和深思熟虑的器官市场倡导者们设想中的那个与未来捐献者签署
326 合约的器官交易体系相比,这种商品化也不是特别符合。从我们所知道的捐献者
家属的动机、获取器官仍然需要的组织化努力,以及捐献决定的脆弱性来看,我们
有充分理由相信,如果要真实面对目前的器官交易体系的话,我们就必须要承认
这个体系中那些复杂的安排是激励捐献的必要措施,而不仅仅是无关宏旨的修饰
性手段。

结论

围绕医疗技术和市场的争论在当代进入了一个由遗传工程、克隆和异种移植(xenotransplantation)所开辟的新领域中(Cooper and Lanza, 2000)。争论的焦点集中在价值判断上,即应该如何面对特定人体组织器官的交换(商品化还是非商品化)。这些相关的讨论提出了一些非常重要的问题,但是在本章中,我却从另外一个维度进行了讨论。我认为,经济社会学和文化社会学的方法有助于理解人们是如何处理以上这些问题的。从商品化的历史个案研究中发展起来的这种方法,对器官移植领域提出了很好的实证解释和预测。我认为,这类研究的主要结论是,现实中的器官交换可能将更加多样化,而且其管理将会更加谨慎。

虽然本研究不是一般性的个案比较,但我在本章一开始就论及的人寿保险和器官移植之间的类比还是内容丰富的。人寿保险和器官移植都威胁到了神圣的信念,前者挑战了死亡的观念,而后者则触及关于人体的道德规范。它们带来了功利主义计算对道德的挑战和金钱的负面影响。社会对它们的一个可能的反应是,为了社会正义而禁止其活动。但是在更多情况下,实际涉及的利益巨大,而且支持它们的组织也很强大。因此,重新阐释这些新兴的实践活动,以便与现有仪式相结合,与固有观念相匹配。器官捐献的文化阐释可以从这样一些事实来认识。器官移植的倡导者们并没有把他们的想法强加给民众,对器官捐献的阐释也没有魔法般地解决器官获取中出现的问题,然而这个领域中出现了众多使器官移植被理解和推广的方法。器官移植倡导者们的文化建构工作,促成了那些我们在文章中论述过的公众观念。他们找到了将器官捐献纳入死亡仪式的方法;他们使签署捐献卡成为了一个道德高尚的行为;他们将器官捐献和一种社会性的不朽,即死者的重生联系起来。他们努力的结果是,现在在美国,即使人们不愿签署捐

献卡又或者家属常常拒绝捐献,可是对器官获取的公众反对却几乎销声匿迹。现有证据表明,器官移植的官方阐释已经得到了更加广泛的回应。

随着器官短缺越来越严重,器官获取组织开始研究新的方法来刺激捐献动机。通过与潜在捐献者订立合同使器官交换系统商业化的提议,错误地理解了器官获取过程的机制以及人们对这个过程的理解。自相矛盾的是,对商业化的反对恰恰来自于那些“生命礼物”组织,他们的想法自20世纪70年代以来推动了捐献和移植的合法化。作为对这些反对的回应,寻找激励手段的移植倡导者们开始致力于发展不受道德指责的支付系统。一个阐释建构新阶段正在形成之中。

327

一般的商品化研究经常忽略组织和文化的因素。它们主要进行关于商品化的抽象讨论,或者是分析那些难解的(通常是不常见的)个案(Zaner, 1988; Lamb, 1990; Churchill and Pinkus, 1990; Childress, 1989)。确有一些生物伦理学家关注道德理论的实际应用(Caplan, 1994),但是这个领域作为一个整体则忽视了个体和组织为器官移植寻找意义的种种方式。同样,虽然有一些学者已经对商品化进行了复杂的概念化阐释(Radin, 1996; Sunstein, 1997; Anderson, 1993),但是他们却忽视了这些商品交换被社会认可的背后所隐藏的组织和文化因素。

我提出,和涉及死亡或者人体组织器官交易这些类似的领域一样,在器官移植领域中,相关个人和组织一直努力以一种可理解的和令人信服的方式,将器官移植阐释为合乎道德的行为。在这个过程中,建立一系列世俗仪式帮助管理这项脆弱的交易。随着器官供需差距的加大,这种阐释面临的压力也与日俱增。

了解人体器官交易未来趋势的关键并不在于技术发展或道德教化,重要的是考察器官交易和其他相关市场(诸如保险、血液、儿童或者性市场)的相似之处。和器官移植市场相比,这些相关市场都受限于相似的文化背景,也都面临着同样的组织问题。那些在相关市场中使交易合法化的方法也将塑造器官捐献制度化的进程。

感谢薇薇安娜·泽利泽、保罗·迪马吉奥、埃德·阿曼塔、琳恩·斯皮尔曼、J. P. 奥卡罗尔及两名匿名评审者对本文初稿的建设性意见。

注释

- 328 [1] 我并不是说,就最佳的器官获取方法而言,器官移植专业人士内部就没有任何分歧。他们之间存在三个不同的方案:第一,通过更加积极地寻找“无心跳”捐献者来提高捐献数量;第二,通过剥夺捐献者或者(尤其是)他们家属的捐献否决权来消除那些对捐献的拒绝;第三,引进经济激励。第一种方案在专业人士中得到了支持,但是有可能损害多年以来有关脑死亡的公众教育。第二种方案没有得到太多支持。我在本章中对第三种方案进行了讨论。我还指出,器官获取组织关于最佳非功利性捐献策略的认识,在不同历史时期存在着不确定性。美国目前基本上不存在有组织的游说力量来反对器官移植。
- [2] 例如,机动车事故在 1997 年造成了 26% 的器官捐献,而谋杀和自杀造成了另外的 15%。
- [3] 关于为什么提请要求法并不如想象中那么成功的论述,参见诺里斯(Norris, 1990);关于捐献者家属更有可能表示捐献帮助他们渡过难关的证据,参见巴登和普罗塔斯(Batten and Prottas, 1987);除了这些努力之外,随着器官获取组织的专业知识的不断积累,器官协管员(organ recovery coordinator)这个职业也逐渐专业化了,相关资料参见斯特兰奇和泰勒(Strange and Taylor, 1991),萨蒙斯(Sammons, 1988),威廉斯、格雷迪和萨迪福德-古登贝尔(Williams, Grady and Sadiford-Guttenbeil, 1991)以及器官共享联合网络(1995, n. d.)。
- [4] 为了防止这一点,宣布病人死亡的医生和获取器官的医疗团队之间长期存在着专业划分。
- [5] “halacha”是犹太教正统派法律和道德规范的集合。
- [6] 这里的医学项目有所交叉。虽然胚胎组织和人体器官都是因为医疗目的被获取,可是大多数教会并没有将两者在道德上等同起来,原因在于胚胎组织获取所涉及的胚胎一般要被流产或者成为试管婴儿。
- [7] 这种想法并非是纯粹象征性的,因为捐献者的一部分确实物理地存活在接受者体内。一个非常强烈的例子是:在回忆录《一颗不同的心》中(1997),克莱尔·西尔维娅(Claire Sylvia)写道,在她接受心肺移植手术之后,她的个性包括饮食口味和服装品位都发生了改变。她后来发现,这些个性正是来自她的器官捐献者,一个 18 岁男孩。
- [8] 在样本所在的这段时期中,关于现金买卖器官的恐怖故事一直都有,但是这些故事后来几乎都成了关于国外器官买卖的报道,特别是关于印度和东南亚的报道。图 12.3 的数据中排除了这些报道。
- [9] 把人体组织器官是否可再生作为相应的市场交易是否应该存在的依据是一个错误观念,然而这个观念可能会持续下去,因为人们还在错误地相信美国存在着一个谋利性的采血市场。实际上,在美国几乎所有的全血都来自捐献。虽然血浆市场确实存在,从而使这个问题复杂化了,但是这只会强化我们已有的观点,即人体组织器官的市场交易并不存在生物学意义上的简单划分。
- [10] 在一家卵子捐献机构选择卵子捐献所(Options Egg Donor Agency)工作的特里·罗耶尔(Teri Royal)说:“我们有一些非常好的礼物……我们将向这些捐献者提供乘坐游船旅行的机会,我们为她们支付一年的学费。捐献者事先并不知道礼物是什么,她只知道会有一件礼物。这样的话,她捐献卵子就不会没有补偿,也不能算是任何形式的出售。”(引自 Mead, 1999:62)

329 参考文献

- Anderson, Elizabeth. 1993. *Value in Ethics and Economics*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Andrews, Lori, and Dorothy Nelkin. 2001. *Body Bazaar: The Market for Human Tissue in the Biotechnology Age*. New York: Crown.
- Banevicius, Maria. 1992. “An Investigation of Cadaver Organ Donor Families Three Years After Donation: A Pilot Study.” Master’s thesis, Yale University School of Nursing.

- Batten, Helen Levine, and Jeffrey Prottas. 1987. "Kind Strangers: The Families of Organ Donors." *Health Affairs* 6:35-47.
- Blair, Roger, and David Kaserman. 1991. "The Economics and Ethics of Alternative Cadaveric Organ Procurement Policies." *Yale Journal of Regulation* 8:403-452.
- Caplan, Arthur. 1987. "Sounding Board: Ethical and Policy Issues in the Procurement of Cadaver for Transplantation." In *Human Organ Transplantation: Societal, Medical-Legal, Regulatory, and Reimbursement Issues*, edited by Dale H. Cowan, Jo Ann Kantorowitz, Jay Moskowitz, and Peter H. Rheinstein. Ann Arbor, Mich.: Health Administration Press.
- . 1994. *If I Were a Rich Man, Could I Buy a Pancreas?* Bloomington: Indiana University Press.
- Caplan, Arthur, and Daniel Coelho, eds. 1998. *The Ethics of Organ Transplants*. Amherst, N. Y.: Prometheus Books.
- Carney, Karen. 1999. *Precious Gifts: Katie Coolican's Story: Barklay and Eve Explain Organ and Tissue Donation*. Edmond, Okla.: Dragonfly Publishing.
- Childress, James F. 1989. "Ethical Criteria for Procuring and Distributing Organs for Transplantation." *Journal of Health Politics, Policy, and Law* 14:87-113.
- Churchill, Larry R., and Rosa Lynn Pinkus. 1990. "The Use of Anencephalic Organs: Historical and Ethical Dimensions." *Milbank Quarterly* 68(2):147-169.
- Cooper, David K., and Robert P. Lanza. 2000. *Xeno: The Promise of Transplanting Animal Organs into Humans*. New York: Oxford University Press.
- Espeland, Wendy Nelson, and Mitchell L. Stevens. 1998. "Commensuration as a Social Process." *Annual Review of Sociology* 24:313-343.
- Fox, Renée, and Judith Swazey. 1974. *The Courage to Fail: A Social View of Organ Transplantation and Dialysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 1992. *Spare Parts: Organ Replacement in American Society*. New York: Oxford University Press.
- Godelier, Maurice. 1999. *The Enigma of the Gift*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gortmaker, Steven L. 1998. "Improving the Request Process to Increase Family Consent for Organ Donation." *Journal of Transplant Coordination*. 8:210-217.
- Green, Reg. 1997. *The Nicholas Effect: A Boy's Gift to the World*. Cambridge, Mass.: O'Reilly.
- Gutkind, Lee. 1990. *Many Sleepless Nights: The World of Organ Transplantation*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Hansmann, Henry. 1989. "The Economics and Ethics of Markets for Human Organs." *Journal of Health Politics, and Law* 14:57-85.
- Healy, Kieran. 1999. "The Emergence of HIV in the U. S. Blood Supply: Organizations, Obligations, and the Management of Uncertainty." *Theory and Society* 28(4):529-558.
- Hochschild, Arlie Russell. 1985. *The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling*. Berkeley: University of California Press.
- Hogle, Linda. 1999. *Recovering the Nation's Body: Cultural Memory, Medicine, and the Politics of Redemption*. New Brunswick, N. J.: Rutgers University Press.
- Horton, Raymond L., and Patricia J. Horton. 1990. "Knowledge Regarding Organ Dona-

tion; Identifying and Overcoming Barriers to Organ Donation." *Social Science and Medicine* 31:791-800.

The Jewish Voice. 1996. "Organ Transplant: Soon It May Be a Routine Part of the Jewish Death Ritual"(December).

Kimbrell, Andrew. 1997. *The Human Body Shop: The Cloning, Engineering, and Marketing of Life*. 2nd ed. Washington, D. C. : Regnery.

Lamb, David. 1990. *Organ Transplants and Ethics*. New York: Routledge.

Locicero, Jack. 1999. Talk delivered at Princeton University (April 20).

Lock, Margaret. 1996. "Deadly Disputes: Ideologies and Brain Death in Japan." In *Organ Transplantation: Meanings and Realities*, edited by Stuart J. Younger, Renée Fox, and Laurence J. O'Connell. Madison: University of Wisconsin Press.

Mead, Rebecca. 1999. "Eggs for Sale." *The New Yorker*, August 9, 56-65.

Nelson, Julie. 1998. "One Sphere or Two?" *American Behavioral Scientist* 41:1467-1471.

New York Times. 1999. "Pennsylvania Set to Break Taboo on Money for Organs"(May 6).

Norris, M. K. Gaedeke. 1990. "Required Request: Why It Has Not Significantly Improved the Donor Shortage." *Heart and Lung* 19:685-686.

Pekkanen, John. 1986. *Donor: How One Girl's Death Gave Life to Others*. Boston: Little, Brown.

Poole, Victoria. 1980. *Thursday's Child*. Boston: Little, Brown.

Radin, Margaret. 1996. *Contested Commodities*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.

Ribal, Lizzy. 1997. *Lizzy Gets a New Liver*. Louisville, Ky. : Bridge Resources.

Richardson, Ruth. 1996. "Fearful Symmetry: Corpses for Anatomy, Organs for Transplant?" In *Organ Transplantation: Meanings and Realities*, edited by Stuart J. Younger, Renée C. Fox, and Laurence J. O'Connell. Madison: University of Wisconsin Press.

Sammons, Bonnie Harris. 1988. "Organ Recovery Coordinators Can Help Family Work Through the Grieving Process." *AORN Journal* 48:181-182.

Sanders, Alice. 1999. "Discussions and Decisions Save Lives." [http://www.transweb.org/reference.articles/donation/alice_sanders.html](http://www.transweb.org/reference/articles/donation/alice_sanders.html).

Schomaker, Mary Zimmeth. 1995. *Lifeline: How One Night Changed Five Lives*. New York: New Horizon Press.

Scott, Marvin B., and Stanford M. Lyman. 1968. "Accounts." *American Sociological Review* 33(1, February):46-62.

Simmons, Roberta, Susan Klein Marine, and Richard Simmons. 1977. *Gift of Life: The Social and Psychological Impact of Organ Transplantation*. New York: John Wiley.

331 Starzl, Thomas. 1992. *The Puzzle People: Memoirs of a Transplant Surgeon*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

Strange, Julie Mull, and David Taylor. 1991. "Organ and Tissue Donation." In *Transplantation Nursing: Acute and Long-term Management*, edited by Marie T. Nolan and Sharon M. Augustine. Norwalk, Conn. : Appleton & Lange.

Sunstein, Cass. 1997. *Free Markets and Social Justice*. New York: Oxford University Press.

- Sylvia, Claire, 1997. *A Change of Heart: A Memoir*. Boston: Little, Brown.
- Tilly, Charles. 1999. "Power: Top down and Bottom Up." *Journal of Political Philosophy* 7(3):330-352.
- Twersky, Abraham, Michael Gold, and Walter Jacob. 1991. "Jewish Perspectives." In *New Harvest: Transplanting the Body and Reaping the Benefits*, edited by C. Don Keyes and Walter E. Wiest. Clifton, N. J. : Humana Press.
- United Network for Organ Sharing. 1995. *UNOS Organ Procurement Coordinator's Handbook*. Richmond, Va. : UNOS.
- . 1998. *Organ and Tissue Donation: A Reference Guide for Clergy*. 3rd ed. Richmond, Va. : UNOS.
- . 1999. "Share Your Life. Share Your Decision." Informational brochure. Richmond, Va. : UNOS.
- . N. d. *Donation and Transplantation: Nursing Curriculum*. Richmond, Va. : UNOS.
- Walzer, Michael. 1983. *Spheres of Justice*. New York: Basic Books.
- Williams, Barbara A. Helene, Kathleen L. Grady, and Doris M. Sadiford-Guttenbeil. 1991. *Organ Transplantation: A Manual for Nurses*. New York: Springer Verlag.
- Wuthnow, Robert. 1991. *Acts of Compassion: Caring for Others and Helping Ourselves*. Princeton, N. J. : Princeton University Press.
- . 1995. *Learning to Care: Elementary Kindness in an Age of Indifference*. New York: Oxford University Press.
- . 1996. *Poor Richard's Principle: Recovering the American Dream Through the Moral Dimension of Work, Business, and Money*. Princeton, N. J. : Princeton University Press.
- Zaner, Richard M. ed. , 1988. *Death: Beyond Whole-Brain Criteria*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Zelizer, Viviana. 1979. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press.
- . 1992. "Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in Nineteenth-Century America." In *The Sociology of Economic Life*, edited by Mark Granovetter and Richard Swedberg. Boulder, Colo. : Westview Press.
- . 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.

索引

注:人名、主题词后面的页码表示本书的英文版页码。黑体页码指图表。在本书中,英文版页码列在页边空白处。

- Abolafia, Mitchel Y. 米切尔·阿博拉菲亚, 160, 165, 173
- Alberti, Adovardo 阿多瓦多·阿尔贝蒂, 216
- Alberti, Giannozzo 吉安诺佐·阿尔贝蒂, 211-212, 216
- Alberti, Leon Battista 里昂·巴蒂斯塔·阿尔贝蒂, 196
- Albrow, Martin 马丁·阿尔布劳, 183
- Aldrich, Howard 霍华德·阿尔德里奇, 237
- Alford, Robert 罗伯特·阿尔福德, 268
- America 美国, *See* institutional organization of America; *specific topics* 参见美国制度组织; 特定主题
- Anderson, Perry 佩里·安德森, 20
- Antimonopoly regulations 反垄断管制, 45, 50, 52-53, 66
- Arrighi, Giovanni 乔瓦尼·阿里吉, 98
- associational economic order, Japan 行会经济秩序, 日本, 43-73; 5, 43-44, 68-69; compulsory cartels 强制性卡特尔, 43-44, 51-52, 54-63, 65, 68; compulsory trade associations 强制性产业行会, 43-44, 48, 51, 62-65, 68-69; conglomerates. 企业集团, 43, 51-52, 54-63, 63, 68; constitutional order of state 国家宪政秩序; domain overlap 组织领域重叠, 230; economic history of Japan 日本经济史, 54-68; Great Transformation of capitalism 资本主义大转折, 44, 47-48; The Important Industry Association Ordinance(1941)重要产业行会令(1941), 62-65; The Important Industry Control Law (1931) 重要产业控制法(1931), 55-58, **56**; The National Mobilization Law(1938) 国家总动员法(1938), 58-62; Post WW II continuities 第二次世界大战后的连续性, 65-68, **66**; Purpose and definition of associational order 行会秩序的目的和定义, 44-45; Social construction of property rights 产权的社会建构, 52-54; State involvement in emergence of. 政府对行会出现所起的作用, 44-47; Zaibatsu 财阀, 43, 53-54, 57
- Babb, Sarah 萨拉·巴布, 9
- Baker, James 詹姆斯·贝克尔, 103, 104
- Baker, Wayne 韦恩·贝克尔, 160, 169, 194, 207
- Banevicius, Maria 玛丽亚·巴内维修斯, 320
- banking: American industry 银行业: 美国产业, 33, 34, 35; commercial credit networks in Renaissance Florence 文艺复兴时期佛罗伦萨的商业信贷网络, 13-14, 198-199; **201-202, 203, 203-217, 205, 208, 213, 215, 221n23**; hostile takeover legitimacy. 恶意收购的合法性, 10-11, 96, 127, 132, 136, 138-139
- banking, global expansion of American 银行业, 美国的全球扩张: 9-10, 95-97, 122-124; com-

- mercantile banks abroad 海外商业银行, 99-103, **102**; data and methodology 数据和方法, 106-110, **109**; influence of banks in globalization 全球化中银行的影响, 97-99; reasons for expansion 扩张的理由, 21-22, 103-106; results and discussion 结果和讨论, 110-122, **111**, **112**, **113**, **116**, **120**, **121**; trends in 趋势, 9, 97, 100, 101-103, **102**, **120**, 120-124, **121**
- Barber, Bernard 贝纳特·巴贝尔, 173
- Barnett, William 威廉·巴内特, 229, 234
- Barth, James 詹姆斯·巴斯, 143
- batch production, small-firm, network model (Philadelphia, PA) 批量生产, 小公司, 网络模型 (费城, 宾夕法尼亚), 34-35
- Batten, Helen 海伦·巴登, 319
- Baum, Joel 乔尔·鲍姆, 229
- Behavior 行为. See economic sociology and behavior 参见经济社会学与行动
- Bereavement and organ transplant 丧失亲人和器官移植, 313, 314-317, **316**
- Berman, Harold 哈罗德·伯曼, 77
- Bigelow, Lyda 丽达·比格洛, 234
- Bismarck, Otto von 奥多·贝斯马克, 133
- Blair, Roger 罗杰·布莱尔, 322, 323
- boards of directors; English common law 董事会; 英国普通法, 31, see also banking, global expansion of American. 参见银行业, 美国的全球扩张
- Bocker, Warren 沃伦·波克, 234
- Bonacich, Phillip 菲利普·博纳西奇, 108, **109**
- Bradford, Gerald 杰拉德·布拉德福德, 103, 104
- branch banks 分行. See banking, global expansion of American 参见银行业, 美国的全球扩张
- Braudel, Fernand 费尔南德·布罗代尔, 97, 98
- Bruegger, Urs 尤尔斯·布鲁格, 7, 11-12, 14, 96-97, 309
- bureaucracies 科层制. See institutional organization of America 参见美国制度组织
- Burt, Ronald 罗纳德·伯特, 105
- California S&Ls: see domain overlap, organizational mutualism and competition 加利福尼亚银行: 参见组织领域重叠、组织共生和相互竞争
- cabist(trader) orientation 交易员指向, 158, 159-163
- capitalism; birthplace of modern 资本主义: 现代性发源地, 196; European lex mercatoria 欧洲中世纪的商事习惯法, 7, 76-78; Marx on. 马克思, 3; postsocialist real estate ownership in China. 中国后社会主义时期的房屋产权, 292; in Renaissance Florence 文艺复兴时期的佛罗伦萨, 196; Weber on. 韦伯, 3, 16. See also associational economic order, Japan. 参见行会经济秩序, 日本; banking, global expansion of American 银行业, 美国的全球扩张, hostile takeover, legitimacy of. 恶意收购, 合法性
- Caplan, Arthur 亚瑟·凯普兰, 317, 321
- Caprio, Gerald 杰拉德·卡普里奥, 143
- Carney, Karen 卡伦·卡尼, 316
- Carroll, Glenn 格伦·卡罗尔, 229, 234
- Carruthers, Bruce 布鲁斯·卡鲁瑟斯, 9, 86
- cartels; American and Sherman Antitrust Act (1890). 卡特尔: 美国和谢尔曼反托拉斯法 (1890), 45, 50, 52-53; German 德国, 53; Japanese, between Great Depression and WW II 日本, 从大萧条到第二次世界大战 43, 44, 45, 48, 55-59, **56**, 62-63, **66**, 66-69
- centralization, economic. 集中, 经济, 30, 35-36, 107-118, 119
- Cetina, Karin Knorr 卡林·诺尔·塞蒂纳, 7, 11-12, 14, 96-97, 309
- Chandler, Alfred 阿尔弗雷德·钱德勒, 3, 29, 35, 39
- children as organ donors. 作为器官捐献者的儿童, 316-317, **317**, 324

- China, see real estate, private ownership in China. 中国, 参见房产, 中国的私有产权
- China-Japan military conflicts 中日军事冲突, 43, 54-55, 58-59
- Citibank 花旗银行, 9, 99, 102, 103, 106, 122, 123
- civil law tradition 民法传统, 6, 44, 48-52, 133-134
- Civil Rights ACT 民权法案(美国, 1964), 85
- class issues 阶级问题. See also social class 参见社会阶级
- Coelho, Daniel 科尔霍, 321
- cognitive legitimacy of hostile takeovers 恶意收购的认知合法性, 10, 132, 134-136, 145, 146, 147, 290
- Coleman, James 詹姆斯·科尔曼, 84
- collective ownership of real estate, China 集体所有制产权, 中国, 291-292
- commensalism, and domain overlap. 共栖, 组织领域重叠, 231, 232, 237
- commercial credit networks in Renaissance Florence 文艺复兴时期佛罗伦萨商业信贷网络, 13-14, 198-199; 201-202, 203, 203-217, 205, 208, 213, 215
- commodification of organ donation 器官捐献的商品化, 310-312, 325-327
- common law tradition 普通法传统, 31, 49-51, 53, 133-134
- communication: cognitive legitimacy of hostile takeovers 交流: 恶意收购的认知合法性, 10, 132, 134-135, 141, 147, 290; electronic, global currency trading. 电子化, 全球外汇交易, 11, 12, 158, 160, 163-173; study of historic, economic sociology of. 历史社会学、经济社会学, 195
- community and normative legitimacy of hostile takeovers 集体和恶意收购的规范合法性, 96, 132, 136, 139-140, 152
- competition; associational order 竞争: 行会秩序, 44-45; domain overlap 组织领域重叠, 229-230; forms of 形式, 231-232; 232; Japanese association orders 日本行会秩序, 57; in Renaissance Florence. 文艺复兴时期的佛罗伦萨, 196, see also domain overlap, organizational mutualism and competition; health care, competing logics in 参见组织领域重叠, 组织共生以及相互竞争; 竞争逻辑, 医疗保健
- compulsory cartels, Japanese 强制性卡特尔, 日本, 43, 44, 51-52, 54-63, 56, 65, 68
- computer transactions 电子交易. See currency trading norms, global electronic 参见外汇交易规范, 全球电子化
- conglomerates, Japanese 企业集团, 日本, 43, 51-52, 53-54, 63, 68
- constitution, U. S. 宪法, 美国, 4-5, 30, 31, 37, 50, 80
- constitutional order of a state 国家的宪政秩序, 5-6, 48-52, 68-69
- continental law tradition 大陆法系, 50-52, 60, 61, 69
- contingent settlements, real estate ownership in China. 有条件的产权, 中国房屋产权, 298-303
- contract 合同, 50, 64, 82-84
- control association, Japanese 控制行会, 日本, 43, 44, 48, 51, 62-65, 68-69
- copying behavior 模仿行为. See mimicry and peer influence 参见模仿和同行影响
- corporate law 公司法, 86, 132-134
- corporations: American economic system based on large 公司: 以大公司为基础的美国经济体系, 29-30, 35-39; associational order in development in U. S. 行会秩序在美国的发展, 46; corporate company model, Scotland 法人公司模型, 苏格兰 5, 33; international expansion and banking globalization 海外扩张和银行全球化, 104-106, 118; white-collar crime 白领犯罪, 86, 132-134.

- See also banking, global expansion of American
参见银行业,美国的全球性扩张; hostile take-
overs, legitimacy of 恶意收购,合法性
courts 法院. See legal issues 参见法律问题; Su-
preme court, U. S. 最高法院,美国
cultural authority in professional dominance gov-
ernance model, health care systems. 职业群体治
理模式中的文化权威,医疗保健体系, 16-17,
278-279, 282, 283-284, **284**
cultural individualism and hostile takeover legiti-
macy 文化上的个人主义和恶意收购合法性, 11,
127, 130-131, 140, 143
currency trading norms, global electronic. 外汇
交易规范,全球电子化, 157-189; 11-12, 157-
159; cambist (trader) orientation 交易员指向,
158, 159-163; computer conversations 电脑上的
谈话, 158, 166-178; embeddedness in knowl-
edge. 知识的嵌入性, 161, 173-183
- Darby, Michael 迈克尔·达比, 103
data and methodology 数据和方法. banking,
global expansion of American 银行业,美国的全
球扩张, 106-110, **109**; hostile takeover legitima-
cy 恶意收购的合法性, 140-144; real estate own-
ership in China. 中国的房屋产权, 292-293
Dati, Goro 戈罗·达蒂, 197-198
Datini, Francesco 弗朗亚斯科·达蒂尼, 198
Davis, Deborah 德博拉·戴维斯, 17-18, 325
Davis, Gerald 杰拉德·戴维斯, 9, 105, 149,
150
death 死亡. See organ transplantation, and mar-
ket logic 参见器官移植, 市场逻辑
Demsetz, Harold 哈罗德·德姆塞茨, 80, 303
density and domain overlap. 密度和组织领域重
叠, 233-245, **251-252**, **253-254**, **255**, **256**
Deutsche bank 德意志银行, 138, 139
Dezalay, Yves 伊维斯·德扎雷, 283
DiMaggio, Paul 保罗·迪马吉奥, 8, 173, 282-
283
Dingell, John 约翰·丁吉尔, 102
Dobbin, Frank 弗兰克·道宾, 68, 129, 290
Doctor 医生. See health care, competing logics
in domain overlap, organizational mutualism 参
见医疗保健, 组织领域重叠中的竞争逻辑, 组织
互惠互利, 228-264, 14-15, 228-230; competition
竞争, 228-229, 231-232, **232**; conclusion 结论,
251-252, 257; data and methodology 数据和方
法, 229-230, 239-249, 257-259, **259**; geography
and location 地理位置, 234; mutualism 互惠互
利, 228-229, 231-232, **232**, 235-239, 252, 254;
non-overlap 非重叠, 235-239, 250, 252, 254;
organizational size 组织规模, 233-234; results 结
果, 249-251, **251-252**, **253-254**, **255**, **256-257**;
strategic groups 战略组, 234-235
donors of organs 器官捐献者. See organ trans-
plantation and market logic 参见器官移植和市场
逻辑
Dowd, Timothy J. 多德·特姆斯, 129
Drew, Paul 保罗·德鲁, 168
Drori, Gili 吉利·德罗利, 9
Dunlavy, Colleen 科林·邓拉维, 3
Durkheim, Émile 迪尔凯姆, 1, 12, 78, 81-82,
182
ecological view. 组织生态学观点, 228-229, 233,
274-275
economic law, Japanese 经济法, 日本, 64-65
economic networks 经济网络. See network con-
nections and analysis 参见网络连接和分析
economic performance and domain overlap 经济
绩效和领域重叠, 239, 245, 246, **251-252**, **253-
254**, 254, **255**, **256**
economic sociology and behavior: current inter-
est in 经济社会学和行为: 目前的利益, 1-3; eco-
nomic action 经济行动, 158; embeddedness. 嵌入,
158; of law. 法律, 85-86; markets as social

- structures. 作为社会结构的**市场**, 20-22; markets shaped by economic ideas. **经济理念塑造的市场**, 16-19, 21; markets shaped by economic models **经济模型塑造的市场**, 8-12, 20; markets shaped by political institutions. **政治制度塑造的市场**, 3-8, 20; markets shaped by social networks. **社会网络塑造的市场**, 12-16, 19-20; economies scale **规模经济**, 5, 35
- Edelman, Lauren. **劳伦·埃德尔曼**, 85-86
- embeddness **嵌入**. Durkheim on. **迪尔凯姆**, 12-13; of economy, in social life. **经济, 社会生活**, 217-218; electronic global currency trading. **全球电子化外汇交易**, 161, 173-183; opportunity in Renaissance Florence. **文艺复兴期间佛罗伦萨的机遇**, 198-199; pricing of legal service **法律服务的定价**, 13; We-relation in global conversations. **全球交流中的我们—关系**, 178-183; see also networks in Renaissance Florence **参见文艺复兴期间佛罗伦萨的网络**
- emotional dynamic in electronic trading conversation. **电子交易对话中的情感变化**, 170-173
- enabling law **授权法**, 82-83, 84
- enforcement of Japanese association orders. **日本行会秩序的执行**, 62
- England **英国**. See Great Britain entrepreneurial capitalism model (Philadelphia, PA) **参见英国企业家资本主义模式(费城, 宾夕法尼亚)**, 34-35
- equity and public governance models, health care system. **平等和政府主导的治理模型, 医疗保健体系**, 16-17, 279-280, 282, 283-284, **284**
- Europe: associational economic order in (non-German). **欧洲: 行会经济秩序(非德国)**, 6, 45, 46, 68; colonial, and institutional organization of America. **殖民, 美国制度组织**, 4-5, 30-31; European Economic Community (EEC) **欧共体**, 103-104; feudal wealth. **封建财富**, 30; France **法国**, 3-4, 46, 61, 84, 130, 133-134; lex mercatoria, in middle age. **商事习惯法, 中世纪**, 7, 76-78; postsocialist real estate ownership. **后社会主义时期的房屋所有权**, 290. See also Germany; Great Britain **参见德国: 英国**; networks in Renaissance Florence. **文艺复兴期间佛罗伦萨的网络**
- exchange: mimicry in market exchange development. **交换: 市场交换发展中的模仿**, 7-8; organ procurement. **器官获取**, 310-312, 321-327, **324**; symbolic, and cambist markets **象征性, 交易员市场**, 160
- face-to-face communication, global electronic currency trader **面对面沟通, 全球电子化外汇交易员**, 11, 12, 163-173
- failure, organization, and domain overlap **组织失败, 组织和组织领域重叠**, 239, 245-246, 248-249, **251-252, 253-254, 254, 255, 256**
- family ties, Renaissance Florence networks **家族关系, 文艺复兴时期佛罗伦萨的网络**, 14, 200, 201-202, 203, 203-207, 205, 208, 209, 217. See also real estate, private ownership in China **参见房产, 中国房屋私有产权**
- federal governance: health care system **政府主导的治理模型: 医疗保健系统**, 16-17, 279-280, 282, 283-284, **284**; institutional organization of America **美国的制度组织**, 32, 37; weak state theory **弱政府理论**, 17-18, 30-32, 38-39
- Federal Reserve Bank **联邦储备银行**, 99, 101, 106-122, **111, 113, 116**
- Ferguson, Colin **科林·弗格森**, 319
- financial markets, see banking, global expansion of American. **金融市场, 参见银行业, 美国全球扩张**; currency trading norms, global electronic. **外汇交易规范, 全球电子化**; domain overlap, organizational mutualism and competition **组织领域重叠, 组织互惠互利和相互竞争**
- Fiol, Marlene. **马利恩·费奥尔**, 237
- Fligstein, Neil. **尼尔·弗雷格斯坦**, 8, 16, 68, 85, 129, 130, 140, 173, 270

- Florence, Italy. *See* networks in Renaissance
 Florence 佛罗伦萨, 意大利. 参见文艺复兴期间
 佛罗伦萨的网络
- Fortuna, Toso di Albizzo da 托索·迪·阿尔比
 佐·达·福尔图纳, 207
- Fourcade Gourinchas, Marion 马里昂·福凯德
 戈林查斯, 9
- France 法国, 3-4, 46, 61, 84, 130, 133-134
- Franklin, Morris 莫里斯·富兰克林, 314
- Freeman, John 约翰·弗里曼, 233
- Galaskiewicz, Joseph 约瑟夫·加拉斯基维茨,
 105
- Gao, Bai 高柏, 4, 5-6, 8, 11, 149, 230, 279
- Garfield, Sidney 西德尼·加菲尔德, 277
- Garth, Bryant 布莱恩特·加斯, 283
- Gedajlovic, Eric 埃里克·杰达洛维奇, 130
- Geographic segmentation, and domain overlap.
 地理分割和组织领域重叠, 234, **251-252**, **253-254**, **255**, **256**
- Germany; economic law 德国: 经济法, 63-65;
 hostile takeover legitimacy 恶意收购合法性, 11,
 130-134, 133-134; as model for Japanese associ-
 ational economic order. 日本行会经济秩序作为
 一种模型, 5-6, 44, 46, 53, 57, 58, 60, 63-65;
 Saxon Wood Pulp case (1897) 萨克森纸浆事件
 (1897), 53; total war theory. 总体战争理论, 60
- Giddens, Anthony 安东尼·吉登斯, 123, 282
- Gift of Life Program 生命礼物项目, 323
- global microstructures, defined 全球微观结构,
 定义 157, 158. *See* currency trading norms,
 global electronic 参见外汇交易规范, 全球电子化
- globalization: and electronic trading conversa-
 tion. 全球化: 电子交易交流, 167-168; globally
 inclusive financial market place 覆盖全球的金融
 市场, 162; property right protection 产权保护,
 47-48; *see also* banking, global expansion of
 American 参见银行业, 美国的全球扩张; legal
 institutions, economic role of international. 法律
 制度, 国际经济角色
- Goffman, Erving 艾尔文·戈夫曼, 4, 157, 163,
 164, 172
- Goodwin, Charles 查尔斯·古德温, 180
- governance systems: constitutional order 治理系
 统: 宪政秩序, 5-6, 48-52, 68-69; health care
 system. 医疗保健系统, 16-17, 271-272, 278-
 284, **284**; hostile takeover legitimacy. 恶意收购
 合法性, 130-131; markets shaped by 被塑造的市
 场, 3-4
- government and regulation: antimonopoly. 治理
 和管制: 反垄断, 45, 50, 52-53 66; associational
 order 行会秩序, 45-48; banking and internation-
 al expansion. 银行业和海外扩张, 96, 98-101;
 constitutional order of a state 国家宪政秩序,
 48-51; executive branch 分行, 30, 32, 44-65,
 50-52, **56**; health care 医疗保健, 17; hostile
 takeover legitimacy 恶意收购的合法性, 10, 130-
 131, 132-134, 144-148, **145**, **146**; institutional
 organization of America 美国制度组织, 29-32,
 35-39; judicial branch 司法部门, 50-51; legisla-
 tive branch, constitutional order of a state. 立法
 部门, 国家宪政秩序, 50-51; political institutions
 shaped by markets. 市场塑造的政治制度, 3-8;
 postsocialist real estate ownership in China. 后
 社会主义时期中国的房屋所有权, 297-298;
 property right 产权, 47-48;
- Gowan, Peter 彼得·戈万, 98
- Granovetter, Mark 马克·格兰诺维特, 13, 173,
 194, 270
- Great Britain: hostile takeovers in 英国: 恶意收
 购, 11, 130-131, 133-134, 138, 144-148, **145**,
146; international bank. 国际银行, 99-100;
 labor and Industrial revolution. 劳工和工业革
 命, 31, 34, 37, 38; markets shaped by govern-
 ance systems. 治理系统塑造的市场, 3-4
- Great Depression, Japanese impact 大萧条, 日本

- 的影响,6, 43, 44, 47-48, 54-58
- Great Society Health Programs 伟大社会医疗保健计划,279-280
- great transformation of capitalism, Japan. 资本主义大转折,日本,44, 47-48
- Green, Reg. 雷格·格林,315
- Greenwood, Roysden 罗伊斯登·格林伍德,269
- Greif, Avner 阿夫纳·格雷夫,270
- Greve, Henrich 亨里希·格里弗,149
- groups, strategic, and domain overlap 群体,战略,组织领域重叠,234-235
- growth, organizational, and domain overlap 增长,组织和组织领域重叠,239, 245, 247-248, 251-252, 253-254, 254, 255, 256
- Guigni, Giovanni di 乔瓦尼·迪·多米尼科·久尼,204
- Guillén, Mauro 毛罗·圭伦,10, 18, 96, 123, 290, 309
- Haley, John 约翰·海利,57-58, 61
- Halliday, Terence 特伦斯·哈利戴,9, 86
- Hallow, M. J. S 哈罗,104
- Hann, Christopher 克里斯托弗·汉,290, 291, 293, 303
- Hannan, Michael T. 迈克尔·汉南,233, 234
- Hansmann, Henry 亨瑞·汉斯曼,323
- Haveman, Heather 希瑟·海弗曼,9, 14-15, 97, 123, 241, 245
- Hawley, Amost H 霍利,229
- health care, competing logics in. 医疗保健,竞争逻辑,268-288; 16-17, 268-269; change explanations. 交换解释,277-282; data sources and methodology. 数据来源和方法,269-273; domain overlap. 领域重叠,230; governance systems. 治理体系,272, 278-280; institutional actors in, 制度行动者,16-17, 27-72, 273-277, 275, 278-284, 284; institutional change conceptualization and measurement. 制度变迁的概念化和测量,269-277, 282-283; institutional eras 制度时代,16-17, 278-282, 284; institutional logics 制度逻辑,22, 271, 278-279; organizational field as conceptual framework. 作为概念框架的组织域,269-272; organizational field structuration-destruction. 组织场域的结构化和解构化,269, 282-285, 284
- health maintenance organization 健康维护组织,272, 274, 275, 275-277, 281
- Healy, Kieran 基兰·希利,18-19, 149
- hegemony, international, and banking 霸权,国际,银行业,97-98, 122-123
- Heimer, Carol 卡罗尔·海默,83
- Henisz, Witold 维托尔德·海尼兹,141
- Heritage, John. 约翰·海里提吉,168
- Hinings, C. R. 海宁斯,269
- Hirsch, Paul 保罗·赫什,128
- Hochschild, Arlie 阿利·霍奇斯恰德,310
- Hofstede, Geert 吉尔特·霍夫斯德,140, 143
- Hogle, Linda 林达·郝格尔,313
- Hollingsworth, Rogers 罗杰斯·霍林斯沃斯,44
- hospitals, and changes in health care system 医院,医疗保健系统中的变迁,274, 275, 275-277
- hostile takeover legitimacy 恶意收购合法性,10-11, 127-130; data and methodology 数据和方法,140-144; discussion and conclusion 讨论和结论,148-151; institutional view of 制度的观点,131-140; national corporate governance models 国家的企业治理模型,130-131; results 结论,144-148, 145, 146
- housing 住房. See real estate, private ownership in China 参见中国的私有产权
- Hurst, Willard 威拉德·赫斯特,87
- Husserl, Edmund 埃德蒙德·胡塞尔,177
- imitation 模仿. See mimicry and peer influence 参见模仿和同伴影响
- The Important Industry Control Law (Japan

- 1931) 重要产业控制法(日本 1931), 55-58, **56**, 63, 65;
- individualism, cultural, and hostile takeover legitimacy 个人主义,文化和恶意收购的合法性, 11, 127, 130-131, 140, 143
- industrial production 工业生产. See associational economic order, Japan 参见日本行会经济秩序
- industrial revolution 工业革命, 30-38
- information technology 信息技术. See currency trading norms, global electronic 参见外汇交易规范,全球电子化
- inheritance 继承, 31, 81-82. See also real estate, private ownership in China 参见房产,中国的私有产权
- institutional organization of America 美国的制度组织, 29-42; about 大约 4-5, 29-30, 37-39; alternate historical paths 不同历史路径, 38; colonial America 美国殖民时期, 31; early industrial production 早期工业生产, 32-38; economic system based on large corporations 基于大公司的经济体系, 29-30, 35-39; entrepreneurial capitalism model(Philadelphia, PA) 企业家资本主义模式(费城,宾夕法尼亚), 34-35; European background 欧洲背景, 30-31; railroads' key role in 铁路的关键作用, 35-36; weak vs. strong state theory 弱政府和强政府理论, 17-18, 30-32, 38-39. See also organizational and institutional view 参见组织与制度的观点
- intellectual property right 知识产权, 80
- interlock; network and oversea banking expansion 互锁:网络与银行海外扩张 107-108, **109**, **111**, **113**, **116**
- internal constraint corporate governance models, and hostile takeovers 内部约束的公司治理模式和恶意收购, 130
- international branch banking 海外开设分行, 110-122, **112**, **113**, **116**, **120**, **121**
- International Labor Organization 国际劳工组织, 142-143
- international political institutions 国际政治制度. See legal institutions, economic role of international 参见法律制度,国际经济角色
- inventors, intellectual property rights of 发明者,知识产权, 80-81
- Italy 意大利. See networks in renaissance Florence 参见文艺复兴时期佛罗伦萨的网络
- Jacobs, H. Barry H · 巴里 · 雅各布斯, 321
- Jang, tong suk 张容硕, 9
- Japan: economic history of 日本:经济史, 54-68; hostile takeovers in 恶意收购, 11, 148-149; organ transplant opposition 反对人体器官移植, 313; Sino-Japanese War (1894-1895) 中日甲午战争(1894-1895), 43. See also associational economic order, Japan 参见行会经济秩序,日本
- Johnson, Lyndon 林登 · 约翰逊, 101, 279
- Jones, Maria 玛丽亚 · 琼斯, 108
- Judaism and organ donation 犹太教和器官捐赠, 318
- Kaiser, Henry J. 亨利 · J. 凯撒, 277
- Kaiser Permanente Kaiser Permanente 医疗保健系统, 272, 277
- Kaserman, David 戴维 · 凯瑟曼, 322, 323
- Keister, Lisa 丽莎 · 凯斯特, 15, 97, 123
- Kelly, Edmund J. 埃德蒙德 · J. 凯利, 150
- Kinship ties, Renaissance Florence networks 亲属关系,文艺复兴时期佛罗伦萨的网络, 14, 200, **201-202**, **203**, 203-207, **205**, **208**, 209, 217. See also real estate, private ownership in China 参见参见房产,中国的私有产权
- knowledge embeddedness, electronic global currency trading, 知识嵌入性,电子化外汇交易, 161, 173-183
- Kosei Torihiki Inkaei 交易管制委员会, 66
- Kovacevich, Dick 迪克 · 科瓦塞维奇, 102

Labor issue: early American 劳工问题: 早期美国, 30-38; Japanese economic depression 日本经济萧条, 54; normative legitimacy of hostile takeovers 规范合法性, 11, 96, 127, 132, 136, 137-138, 143-143, **145**, **146**, 147, 152n2, 290; wage-dependent labor force 依赖工资的劳动力, 30, 33-35, 37, 38, 39

La Porta, Rafael 拉菲尔·拉·波尔塔, 133, 141

Lash, Scott 斯科特·拉什, 173

law 法律. See legal issues 参见法律问题

Lee, Russell 拉塞尔·李, 277

Legal institution, economic role of international 法律制度, 国际经济角色, 74-92; about, 6-8, 74-75, 86-87; contracts 合同, 82-84; corporations as legal personality 作为法人的公司, 84-85; current research, 当前研究 85-86; inheritance 继承, 81-82; key legal institutions 核心的法律制度, 78-85; lex mercatoria 欧洲中世纪的商事习惯法, 76-78; property rights 产权, 78-81; Weber's view 韦伯的观点, 75-76

Legal issues: civil law tradition 法律问题: 民法传统, 6, 44, 48-52, 133-134; common law tradition 普通法传统, 31, 49-51, 53, 133-134; constitutional order of a state 国家宪政制度, 48-52; Continental law tradition 大陆法传统, 50-52, 60, 61, 69; contracts 合同, 50, 64, 82-84; European lex mercatoria courts 欧洲商事习惯法的法庭, 7, 76-78; family justice, postsocialist real estate ownership in China 家庭公正, 后社会主义时期中国的房产所有权, 294-297; hostile takeover legitimacy 恶意收购的合法性, 10, 132-134, 144-148, **145**, **146**; inheritance 继承, 31, 81-82; Supreme Court 最高法院, 5, 31, 44, 50. See also property and property rights 参见财产和产权

Lenin, V. I. 列宁, 38, 97

Levine, Ross 罗斯·列文, 143

lex mercatoria 欧洲中世纪的商事习惯法, 7, 11, 76-78

liberal legal theory 自由主义法律理论, 64

Libri della famiglia (Alberti)《论家族》(阿尔贝蒂), 196, 211-212, 216

limited liability 有限责任, 5, 31-32, 39, 64

loans 贷款. See banking 参见银行业

location, and domain overlap 地理位置和组织领域重叠, 234, **251-252**, **253-254**, **255**, **256**

Locicero, Jack and Amy 杰克·洛西塞罗和艾米·洛西塞罗, 319

logics 逻辑. See health care, competing logics in 参见医疗保健, 竞争逻辑

Lowell, MA, mass-production large firm model 洛威尔, 马萨诸塞, 规模生产的大公司模式, 32-34

Lowell, Robert 罗伯特·洛威尔, 5, 22

Luckmann, Thomas 托马斯·卢克曼, 177

Macaulay, Stewart 斯图尔特·马考雷, 83

macroeconomic effects 宏观经济影响. See banking, global expansion of American 参见银行业, 美国的全球扩张

Maine, Henry 亨利·梅恩, 303

managed care governance model, health care system 市场机制主导的医疗保健治理模式, 医疗保健体系, 16-17, 280-282, 283-284, **284**

management, corporate 管理, 公司. See hostile takeovers, legitimacy of 参见恶意收购, 合法性

Manchuria Incident (1931) 九一八事变(1931), 54-55

mandatory cartels, Japanese 强制性卡特尔, 日本, 43, 44, 51-52, 54-63, **56**, 65, 68

manufacturing 生产. See associational economic order, Japan 参见行会经济秩序, 日本; institutional organization of America 美国的制度组织

Mariolis, Peter 彼得·马里奥利斯, 108

market: associational order as control of 市场: 作为控制手段的行会秩序, 45-46; efficiencies in managed care governance model 市场机制主导的

医疗保健治理模式的效率,16-17, 280-282, 283-284, **284**; hostile takeovers and economic sociology of 恶意收购和经济社会学,129-130; vs. organizational field 组织域, 270; and property right protection 产权保护, 48; shaped by economic ideas 经济理念的作用,16-19, 21; shaped by economic models 经济模型的作用,8-12, 20; shaped by political institutions 政治制度的作用, 3-8, 20; shaped by social networks 社会网络的作用,12-16, 20; as social structures 社会结构, 20-22

Marquis, Christopher 克里斯托弗·马奎斯,9

marriage 婚姻,14, 198, 206, 191-192

Marx, Karl 卡尔·马克思,1, 3, 16,78,79,82

Massachusetts, mass-production large firm model 马萨诸塞,规模生产的大公司模式,32-34

mass of domain overlap 组织领域重叠的数额, 241-245, **251-252, 253-254, 255, 256**

mass-production large firm model (Lowell, MA) 规模生产的大公司模式(洛威尔,马萨诸塞),32-34

Mauss, Marcel 马塞尔·毛斯,315

Mclean, Paul 保罗·麦克利恩,14, 116

McPherson, Miller 米勒·麦弗森,229

Mead, George Herbert 乔治·赫伯特·米德, 163, 173

medical care 医疗保健. *See* health care, competing logics in 参见医疗保健,竞争逻辑

Medici family, Renaissance Florence 梅蒂奇家族,文艺复兴时期的佛罗伦萨 204, 207, 211, 216, 221n25

memory of deceased, and organ transplant 对死者的回忆和器官移植,313, 319-321

merchant banks in Renaissance Florence 文艺复兴时期佛罗伦萨的商业银行,13-14, 198-199, **201-202, 203, 203-217, 205, 208, 213, 215**

Merton, Robert 罗伯特·默顿,80-81

Methodology 方法. *See* data and methodology 参

见数据和方法

Meyer, John 约翰·梅耶,8, 9, 280

Microstructures, global, defined 微观结构,全球,定义 157, 158. *See also* currency trading norms, global electronic 参见外汇交易规范,全球电子化

mimicry and peer influence: centrality and overseas banking expansion 模仿和同行影响:确定性和银行海外扩张,107-118, **109, 111, 113, 116, 119**; global expansion of American banks 美国银行的海外扩张, 9; hostile takeover legitimacy 恶意收购的合法性,96, 132; international branch banking 海外开设分行,96, 97, 103-106, 119; international currency traders 外汇交易员,96-97; in market exchange development 市场交易的发展,7-8; in organizational development 组织发展,8-10

Mintz, Beth 贝斯·明茨,105

Mizruchi, Mark 马克·米兹鲁奇,9, 105, 150

monetary policy, U. S., and overseas banking expansion 金融政策,美国和银行海外扩张,106-122

moral act, organ transplant as 合乎道德的行为,人体器官移植,318-319

Morelli, Giovanni di Pagolo 乔瓦尼·迪·帕格罗·莫雷利,198

mourning and organ transplant 悲恸和人体器官移植,313, 314-317, **316**

mutualism 互惠互利,228, 229. *See also* domain overlap, organizational mutualism and competition 参见组织领域重叠,组织的互惠互利和相互竞争

Nakajima Kusamachi 中岛久万吉,57

Nasi, Lutozzo di Iacopo 卢托佐·迪·伊阿科坡·纳西,207

National Mobilization Law (Japan, 1938) 国家总动员法(日本,1938), 58-62, 63, 65

National Organ Transplantation Act (U. S., 1984) 国家器官移植法(美国,1984), 321, 324

national vs. regional issues: associational economic order, post-WW II Japan 国家和地区问题:行会经济秩序,第二次世界大战以后的日本, 5-6; banking influence on 银行业的影响, 97-98; and institutional organization of America 美国的制度组织, 30, 36-37; national corporate governance models and hostile takeovers 国家的公司治理模式和恶意收购, 130-131; railroad, American; and economic centralization 铁路, 美国和经济集中, 35-36

neighborhood (vicinanza) networks in Renaissance Florence 文艺复兴时期佛罗伦萨的邻里网络, 203, 203-206, 205, 208-212, 217

neo-institutional theory 新制度主义理论, 96, 97, 105-106, 127, 150

network connections and analysis: centrality and overseas banking expansion 网络连接和分析:网络中心性和银行海外扩张, 107-118, 109, 111, 113, 116, 119; ecology and domain overlap 组织生态学和领域重叠, 228-229, 233; interconnectedness of social and economic networks 社会网络和经济网络的互相影响, 13-14; international branch banking 海外开设分行, 96, 97, 103-106; organizational embeddedness 组织嵌入性, 12-13; transaction cost economics and price-gouging 交易成本和议价, 13. *See also* domain overlap, organizational mutualism and competition 参见组织领域重叠, 组织互惠互利和相互竞争

networks in Renaissance Florence 文艺复兴时期佛罗伦萨的网络, 193-227; about 大约, 13-14, 193-194, 217-218; co-constitution in market structure 市场结构的共建, 193, 211, 212-217, 213, 215; documents for market structure study 市场结构研究的历史文献, 199-212, 201-202, 203, 205, 208; goals of economic practice in 经济参与的目的, 196-197; interlocks 互锁, 207;

obligation 责任, 197-198; opportunity 机遇, 198-199; risk 风险, 198; social bases of credit 信用的社会基础, 206-212, 208, 217; traditional vs. modern 传统和现代, 194-195, 217

New York Times 纽约时报, 313-314, 314, 316, 317, 324, 324

niches, organizational 利基, 组织, 228, 260n1. *See also* domain overlap, organizational mutualism and competition 参见组织领域重叠, 组织的互惠互利和相互竞争

normative legitimacy of hostile takeovers 恶意收购的规范合法性, 11, 96, 127, 132, 136-140; 142-143, 145, 146, 147, 152n2, 290

North, Douglass 道格拉斯·诺斯, 270

OPOs (organ procurement organizations) 器官获取组织, 309, 310, 313-323

Organ procurement organizations (OPOs) 器官获取组织, 309, 310, 313-323

organ transplantation, and market logic: about 人体器官移植和市场逻辑: 大约, 18-19, 309-310, 327-328; account building for donation decision 捐献决策的解释建构, 310, 313-321; commodification and for-profit exchange 商品化和谋利性交易, 310-312, 321-327, 324; for coping with bereavement 面对亲人死亡, 313, 314-317; financial and payment issues 金融和支付问题, 321-327; as memorial 怀念, 313, 319-321; as moral and religious act 合乎道德和宗教信仰的行为, 318-319

organizational institutionalism: actors, in health care system 组织制度主义: 行为主体, 医疗保健体系, 16-17, 271-272, 273-277, 275, 278-284, 284; cambist markets 交易员市场, 160-161; embeddedness and networks 嵌入性和网络, 12-13; hostile takeover legitimacy 恶意收购的合法性, 131-140; institutional character of electronic

- trading conversation 电子交易谈话的制度特征, 168; institutional logics, in health care system 制度逻辑, 医疗保健体系, 271, 278-279; markets as social structures 市场作为社会结构, 21-22; neo-institutional theory 新制度主义理论, 96, 97, 105-106, 127, 150; organizational embeddedness 组织的嵌入性, 12-13; organizational field in health care 医疗保健的组织域, 269-272, 274-275, 282-285, **284**; political institutions 政治制度, 3-8. *See also* domain overlap, organizational mutualism and competition 参见组织领域重叠, 组织的互惠互利和相互竞争; institutional organization of America 美国的制度组织; legal institutions, economic role of international 法律制度, 国际经济角色
- organized labor 有组织的劳工. *See* labor issue 参见劳工问题
- Padgett, John 约翰·帕吉特, 14, 16
- parasitic relationships, and domain overlap 寄生关系, 组织领域重叠, 231, **232**
- Parson, Talcott 塔尔考特·帕森斯, 14
- partnerships: limited liability of historical U. S. 合伙: 美国历史上的有限责任, 5, 31-32, 39; Renaissance Florence networks 文艺复兴时期佛罗伦萨的网络, 13-14, 196, 200, 203, 203-212, **205**, 217
- Pazzi, Andrea de' 安德里亚·德·帕奇, 207
- Peckham, Rufus 卢福斯·佩克汉姆, 50
- peer influence 同行影响. *See* boards of directors, mimicry and peer influence 参见董事会, 模仿和同行影响
- Pekkanen, John 约翰·佩卡南, 319-320
- Pennsylvania: batch production, small-firm, network model 宾夕法尼亚: 批量生产, 小公司, 网络模式, 34-35; funeral stipend, and organ donation 葬礼补助, 器官移植 323, 325, 326
- Performance and domain overlap 绩效和组织领域重叠, 239, 245, 246, **251-252**, **235-254**, 254, **255**, **256**
- Perrow, Charles 查尔斯·佩罗, 4-5, 6, 8, 11, 17, 29, 50, 149, 230
- Peruzzi, Bartolomeo di Verano 巴托罗密欧·迪·维拉诺·佩鲁奇, 204, 207,
- Pfeffer, Jeffrey 杰弗里·菲弗, 136
- physicians 医生. *See* health care, competing logics in 参见医疗保健, 竞争逻辑
- Piore, Michael 迈克尔·皮奥雷, 35
- Poisson regression model 泊松回归模型, 110, 143-144
- Polanyi, Karl 卡尔·波兰尼, 13, 44, 98
- political constraints index, and hostile takeovers 政治约束指标和恶意收购, 141-142
- political institutions 政治制度, 3-8. *See also* institutional organization of America 参见美国的制度组织; legal institutions, economic role of international 法律制度, 国际经济角色; organizational and institutional view 组织和制度的观点
- Portes, Alejandro 亚历山德罗·波尔特斯, 173
- Powell, Walter 沃尔特·鲍威尔, 8, 283
- power 力量. *See specific topics* 参见特定主题
- prestige 声望. *See* status 参见身份
- production, industrial 生产, 产业. *See* associational economic order, Japan; institutional organization of America 参见行会经济秩序, 日本; 美国的制度组织
- professional dominance governance model, health care system 职业群体主导的治理模式, 医疗保健体系, 16-17, 278-279, 282, 283-284, **284**
- property and property rights: German economic laws 财产和产权: 德国经济法, 63-64; hostile takeover legitimacy 恶意收购的合法性, 10-11, 127, 136, 290; intellectual property right 知识产权, 80; Japanese association orders 日本行会秩序, 57, 59; legal institutions, economic role of international 法律制度, 国际经济角色, 78-81,

- 80-81; postsocialist real estate in China 后社会主义时期中国的房产, 303-305; private accumulation of, and institutional organization of America 私人积累, 美国的制度组织, 30-31; purpose of protecting 保护的目, 47; social construction of Japanese 日本的社会建构, 44, 52-54. *See also* real estate, private ownership in China 参见房产, 中国的私有产权
- Protestantism and Capitalism 新教主义和资本主义, 16
- Prottas, Jeffrey 杰弗里·普罗塔斯, 319
- railroads, American 铁路, 美国, 35-36
- real estate, private ownership in China 房产, 中国的私有产权, 289-308; about 大约, 17-19, 289-291; collective ownership 集体产权, 291-291; contingent entitlement 有条件的产权, 298-303; data and methodology 数据和方法, 292-293; entitlement in post socialist real estate market 后社会主义时期房地产市场中的权利, 303-305; newly built commercial home, and ownership market 新建商品房和产权市场, 302-303; private home ownership, Chinese, and family claims 私有房屋产权, 中国, 家庭要求 291-300; public rental home, Chinese, ownership claims 公共租用住房, 中国, 所有权主张, 291-299, 300-302; vocabulary and logic of property claims 话语上, 产权要求的逻辑, 293-298
- reciprocity and we-relation, in global conversations 互惠和我们一关系, 全球交流, 180-183
- regional issues 管制问题. *See* national vs. regional issues 参见国家和地区问题
- regulation 管制. *See* government and regulation 参见政府和管制
- relational knowledge embeddedness, electronic global currency trading norms 关系性的知识嵌入, 电子化外汇交易规范, 161, 173-183.
- religion 宗教, 16, 30, 318-319
- Renaissance networks 文艺复兴时期的网络. *See* networks in Renaissance Florence 参见文艺复兴时期佛罗伦萨的网络
- Ribal, Lizzy 利茨·瑞博, 316
- Richardson, Ruth 鲁斯·理查德森, 313
- Robertson, Pat 帕特·罗伯特森, 97
- Rogers, William H. 罗杰斯·威廉·霍林斯沃斯, 110
- Rolf, Buhner 罗尔夫·布赫纳, 139
- Rowan, Brian 布莱恩·罗恩, 8
- Roy, William G. 威廉·罗伊, 9, 52, 68
- Sabel, Charles 查尔斯·萨贝尔, 35
- Salancik, Gerald 杰拉德·萨兰西克, 136
- Sanders, Alice 艾丽丝·桑德斯, 315, 316
- San Francisco Bay Area health care 旧金山湾区的医疗保健, 272-285, 275, 284
- Schmitter, Philippe 菲利普·施密特, 282
- Schneiberg, Mark 马克·施奈伯格, 10, 44, 309
- Schneider-Lenne, Ellen 埃伦·施奈德列内, 138
- Schneper, William 威廉·施奈普, 18, 96, 123, 290
- Schutz, Alfred 阿尔弗雷德·舒茨, 163, 177, 178, 179, 180, 182
- Schwartz, Michael 迈克尔·施瓦茨, 105, 106
- Schwert, William 威廉·施瓦特, 141
- Scott, W. Richard 理查德·W·斯考特, 10, 12, 16-17, 19, 132, 230, 284
- Scranton, Philip 菲利普·斯克兰顿, 35
- screen-to-face communication, global electronic currency traders 人与屏幕互动交流, 在全球利用电子手段的外汇交易员 11, 12, 163-173
- secular ritual of organ donation 人体器官捐献的世俗仪式, 316-317, 317
- Seely, Michael 迈克尔·西利, 130
- Serven, Luis 路易斯·塞尔文, 142
- Seward, J. K., J. K. 苏尔德, 130
- Shapiro, Daniel 丹尼尔·夏皮罗, 130

- Shareholders 股东. See stock and shareholders 参见股票和股东
- Sharing Network OPO 器官共享网络组织, 319
- Sherman Antitrust Act (U. S. , 1890) 谢尔曼反托拉斯法(美国, 1890), 45, 50, 52-53
- Shleifer, Andrei 安德烈·施莱弗, 137
- silk industry networks in Renaissance Florence 文艺复兴时期佛罗伦萨的丝绸加工业网络, 13-14, 196, 199, 200, **203**, 204, **205**, **208**, 210, 211, **213**, 214-215, **215**
- Silver, Beverly 贝弗利·席尔瓦, 98
- Simmel, George 乔治·齐美尔, 163, 178
- Singh, Jitendra 吉坦德拉·辛, 229
- size: of bank, and international branching 规模: 银行, 全球扩张, 106-108, **111**, **113**; **116**, 119, **120**, **121**; of firm, and domain overlap 公司, 组织领域重叠, 233-234, 242-243, **251-252**, **253-254**, **255**, **256**
- Smelser, Neil 尼尔·斯梅尔瑟, 14
- Smith, Adam 亚当·斯密, 3, 6, 218n3
- Smith, Charles 查尔斯·史密斯, 160
- Smith, Roy 罗伊·史密斯, 106
- social class: feudal Europe 社会阶级: 封建欧洲, 30-30; inheritance 继承, 81-81; institutional organization of America 美国的制度组织, 31, 32-33, 34, 36, 37-38; networks in Renaissance Florence 文艺复兴时期佛罗伦萨的网络, 14; and property 财产, 78
- social construction of Japanese property rights 日本产权的社会建构, 44, 52-54
- social networks 社会网络. See network connections and analysis 参见网络连接和分析
- socialism 社会主义. See real estate, private ownership in China 参见房产, 中国的私有产权
- sociology of economics 经济社会学. See economic sociology and behavior 参见经济社会学和行为
- sociology of law 法律社会学, Weber on 韦伯, 75-76
- Spencer, Herbert 希尔伯特·斯宾塞, 82
- Standard and Poor's 标准普尔, 106
- state issues: associational economic order, post-WWII Japan 政府问题: 行会经济秩序, 第二次世界大战以后的日本, 5-6; constitutional order of 宪政秩序, 5-6, 48-52, 68-69; railroad, American, 铁路, 美国 35-36; state economic order 政府经济秩序, 45; weak vs. strong state theory 强政府和弱政府理论, 17-18, 30-32, 38-39
- states, weak theory of 弱政府理论, 17-18, 30-32, 38-39
- status: networks in Renaissance Florence 身份: 文艺复兴时期佛罗伦萨的网络, 13-14, **203**, 203-206, **205**, 208-209, 217; Philadelphia manufacturers 宾夕法尼亚的生产者, 34-35; and property 财产, 78
- stock and shareholders: cognitive legitimacy of hostile takeovers and stock market age 股票和股东: 恶意收购的认知合法性和股票市场成立时间, 10, 132, 134, 135-136, **145**, **146**, 147, 290; in historical U. S. 美国历史, 32, 33, 39; performance and hostile takeovers 绩效和恶意收购, 128-129, 132-136
- strategic groups, and domain overlap 战略组和组织领域重叠, 234-235
- Streeck, Wolfgang 沃尔夫冈·斯特里克, 282
- strikes 罢工. See labor issues 参见劳工问题
- Suchman, Mark 马克·苏奇曼, 129, 237
- Summers, Lawrence 劳伦斯·萨默尔, 137
- Supreme Court, U. S. 美国最高法院, 5, 31, 44, 50
- Swaminathan, Anand 阿南德·斯沃米内森, 234
- Swedberg, Richard 理查德·斯韦德伯格, 6, 49, 173
- symbiotic relationships, and domain overlap 共生关系和组织领域重叠, 231-232, 232, 236
- Takahashi, Kamekichi 高桥龟吉, 56

- Tanaka Jiro 田中二郎, 60
- Tansweb Memorials 移植网络亲友怀念组织, 315, 316
- Third World debt crisis, and banking 第三世界债务危机和银行业 9, 97, 112, 122
- Thrifths 储蓄机构. *See* domain overlap, organizational mutualism and competition 参见组织领域重叠, 组织的互惠互利和相互竞争
- Tilly, Charles 查尔斯·蒂利, 325
- Tocqueville, Alexis de 阿历克斯·德·托克维尔, 81
- Tognetti, Sergio 塞尔吉奥·托格内蒂, 211
- trade associations 行业协会. *See* associational economic order, Japan 参见行会经济秩序, 日本
- uncertain interactions, cognitive legitimacy of hostile takeovers 互动中的不确定性, 恶意收购的认知合法性, 146
- unions: early American 工会: 早期美国, 38; hostile takeover legitimacy 恶意收购的合法性, 11, 96, 127, 132, 136, 137-138, 142-143, 145, 146, 147, 152n2. *See also* labor issues 参见劳工问题
- United Kingdom 英国. *See* Great Britain 参见英国
- United States (U. S.) 美国. *See* institutional organization of America 参见美国的制度组织; *specific topics* 特定主题
- Urry, John 约翰·尤里, 173
- Useem, Michael 迈克尔·尤西姆, 106
- van Waarden, Frans 弗朗斯·范·沃登, 46
- Verdery, Katherine 凯瑟琳·维尔德里, 290, 291
- vocabulary and property claims in China 话语上, 在中国的产权要求, 293-298
- Voluntary Foreign Credit Restraint (U. S.) 自愿限制对外贷款(美国), 100-101, 104, 112-114
- Wade, James 詹姆斯·韦德, 234
- wage-dependent labor force 依赖工资的劳动力, 30, 33-35, 37, 38, 39
- Walsh, James 詹姆斯·沃尔什, 130
- weak state theory 弱政府理论, 17-18, 30-32, 38-39
- Weber, Max 马克斯·韦伯, 1, 7, 16-18, 49, 75-76, 78-79, 81-82, 84, 218n7
- Webster, Daniel 丹尼尔·韦伯斯特, 31
- Weissman, Ronald 罗纳德·魏斯曼, 197
- We-relation, global conversations 我们—关系, 全球交流 178-183
- White, Halbert 哈尔伯特·怀特, 110
- White, Harrison 哈里森·怀特, 11, 161, 198, 233
- Wiedenmayer, Gabriele 加布里尔·怀登梅尔, 234
- Williamson, Oliver 奥利弗·威廉姆森, 83
- wool industry networks in Renaissance Florence 文艺复兴时期佛罗伦萨的羊毛加工业网络, 13-14, 196, 199, 200, 203, 205, 208, 209, 210, 211, 213, 214, 215
- World Wars 世界大战. *See* associational economic order, Japan 参见行会经济秩序, 日本
- Wriston, Walter 沃尔特·里斯顿, 106
- Wu Min 吴民, 289-290, 291, 297, 298, 301
- Yoshino Shinji 吉野信次, 57
- zaibatsu, Japanese 财阀, 日本的, 43, 53-54, 57
- Zelizer, Vivian 薇薇安娜·泽利泽, 18-19, 304, 310, 311-312, 313, 322, 323, 325
- Zimmerman, Carl 卡尔·齐默曼, 316
- Zuckerman, Ezra 埃兹拉·祖克曼, 194

关键词

第1章

- bounded rationality 有限理性
bureaucratic model 官僚模式
calling 天职
collective housing policy 集体主义房产政策
collective perceptions of the world 集体性世界观
common law 普通法
convention 常规
corporate company 法人公司
cultural tool kit 文化工具箱
economic idea 经济理念
economic models 经济模式
embedded 嵌入
entrepreneurial capitalism 企业家资本主义
ethnographic analysis 基于田野调查的分析
ethnomethodological 常人方法学
hostile takeovers 恶意收购
informal rules 非正式规则
law merchants 法律商人
lex mercatoria 欧洲中世纪的商事习惯法

merchant markets 商人市场
mimetic isomorphism 模仿性同构
networks 社会网络
phenomenological traditions 现象学传统
private merchant courts 商人自己的法庭
the Supreme Court 最高法院
symbolic interactionist 符号互动理论
the ethic of Protestantism 新教伦理
transaction cost 交易成本
zero-sum game 零和博弈

第2章

agrarian republicanism 耕地共和主义
automatic couplers 自动联结器
batch production 批次生产
bureaucracy 科层制
company town 公司城
corporate capitalism 公司资本主义
corporate company 法人公司
corporate model 法人公司模式
exceptionalism 独特性
Fordist assembly-line model 福特制流水生产线模型
high-end goods 高端商品
investment banking houses 投资财团
liberal incorporation laws 自由公司组建法
low-end market 低端市场
small-firm networks 小公司网络
mass-production 大规模生产
path-dependent 路径依赖

property laws 物权法

Taylorism 泰勒制

the enclosure movement 圈地运动

tristate railroad 跨越三州的州际铁路

the Supreme Court 最高法院

第3章

administrative act 行政命令

administrative law 行政法

associational order 以行会为主导的经济秩序或行会经济秩序

businessmen-cum-civil servants 产业界出身的政府官员

chambers of commerce 商会

civil law 大陆法

common law 普通法

conglomerates 企业集团

control associations 统制会

judicial review 司法审查

juristic person 法人

organizational concertation 组织协商

private interest government 民间利益治理

private law 私法

production corporation 生产联合体

public goods 公共物品

public law 公法

seniority-based wage system 资历工资制

state-building 政府建构

trade association 产业行会

trade union 产业行会

totalitarianism 极权主义

theory of total war 总体战争理论

village office 村公所

zaibastu 财阀

zero-sum competition 零和竞争

第 4 章

appropriation 据为己有

associational contracts 行业合同

asymmetric society 不对称社会

Civil Rights Act 民权法案

corporate crime 公司犯罪

dominium 完全所有权

fair 集市

legal personality 法人

inheritance 继承权

Napoleonic Code 拿破仑法典

organizational crime 组织犯罪

the Statute of Monopolies 专利法案

patent pools 专利池

price-fixing 价格垄断

property 所有权

property right 产权

第 5 章

balance-of-payments 国际收支

balance sheets 资产负债表

clustered observations 集群数据

correspondent bank 代理行

de-globalization 去全球化

eigenvector centrality measure 特征向量中心性测量

Eurodollars 欧洲美元

event-history analysis 事件历史分析法

full model 全模型

Interest Equalization Tax 利息平衡税

interlock 互锁

overdispersion 过度离散

multicollinearity 多重共线性

money-center bank 金融中心银行

neo-institutional theory 新制度理论

Poisson regression 泊松回归

robust standard error transformation 可靠标准误转换

subsidiary 子公司

the negative binomial model 负二项回归模型

Voluntary Foreign Credit Restraint policy 自愿限制对外贷款政策

第 6 章

cumulative voting 累积投票制

deinstitutionalize 反制度化

deviant innovation 越轨创新

generalized conditional heteroskedasticity 一般性条件非离中趋势

generalized estimating equations 一般化估计方程

goodness-of-fit 模型适合度

hostile takeover 恶意收购

ordinary least squares 普通最小平方估计

organizational field 组织域

proportional representation 比例代表制

random-effects models 随机效应模型

stakeholders 利益相关者

synergy 协同增效

第 7 章

appresentation 共呈

caller 呼叫者

cambist 交易员

dealing room 盘房

disembedded 脱嵌

intersubjectivity 主体间性

performative 述行的

proprietary trader 自营交易员

reciprocal orientation 互惠倾向

salespeople 承销人

social relatedness 社会联系性

structural equivalence 结构等位

temporal coordination 时间流

第 8 章

brother-in-law 姻亲兄弟

Ciampi revolt 梳毛工起义

civic humanism 市民人文主义

co-constitution 共建

Dieci di balia 十人会

gonfalone (意)邻里社区

homo oeconomicus 经济人

holding company 股东公司

patron-client 庇护-附庸

priorate 执政所

quarter 城区

ritagliatori (意)衣料零售商

Sei della Mercanzia 六商会

vicinanza (意)邻里关系

第9章

balance sheets 资产负债表

commensalisms 共栖

density-dependence model 密度决定模型

error term 误差随机变量

exogenous variables 外生变量

fixed-effects model 固定效应模型

GDP deflator index 国内生产总值平减指数

generalist organizations 业务多元的组织

income statements 损益表

instrumental variable 工具变量

metropolitan areas 都市圈

mutual companies 互助公司

mutualism 互惠关系

niche-partitioning 利基分割

organizational domain 组织领域

pseudo-generalized-least squares estimation 准一般最小平方估计

resource dependence 资源依赖

return on assets 资产收益率

serial correlation 序列相关

strategic group 战略组

subpopulations 亚群体

symbiosis 共生

thrifts 储蓄机构

第 10 章

consumer price index 消费物价指数

cross-sectional study 截面研究

deductibles and copayments 自付扣除金和定额手续费

deregulation 解除管制

end-stage renal disease centers 晚期肾病中心

health care delivery system 美国医疗保健供给体系

health economists 健康经济学家

health maintenance organizations 健康维护组织

home health agencies 家庭护理机构

independent practice associations 独立执业协会

integrated health care systems 综合医疗保健系统

isomorphism 同构

multispecialty groups 多专业医疗团体

organizational sets 组织丛

preferred provider organizations 优先提供者组织

physician-hospital organizations 医生-医院联合组织

public utility regulation 公共事业管制

visiting nurse associations 家访护士协会

第 11 章

cultural tool kits 文化工具箱

decommodified 非商品化

focus group 目标小组

household registration 户口

mandatory provident funds 强制公积金

第 12 章

commodification 商品化

Donor Memorial Quilts Project 捐献者纪念拼被活动

halachic 哈拉哈(犹太教的宗教和法律)

organ procurement organization 器官获取组织

Orthodox Judaism 犹太教正统派

organ recovery coordinator 器官协管员

rabbi 拉比

required request laws 提请求法

secular ritual 世俗仪式

Transweb Memorial 移植网络亲友怀念组织

United Network for Organ Sharing 器官共享联合网络

xenotransplantation 异种移植

whole blood 全血

译者致谢

本书的翻译凝聚了很多人辛勤的汗水。在每一个章节的翻译过程中,我们都得到了朋友们的大力协助:第1章赵勉;第2章石佳茵;第3章辛济云;第4章黄文慧;第5章秦晓景;第6章籍磊;第7章熊洋;第8章董震;第9章胡艳芳;第10章张超;第11章赵静;第12章孙育蕾。2006年夏天,伙伴们开始一起讨论西方经济社会学的主要文献及核心思想在中国的研究运用。时至本书付梓之际,遥想共同走过的求知之路,值得欣慰的是,我们中的大多数还在继续着对经济社会学的学习和研究。本书部分译稿的校对还得到了美国杜克大学高柏教授和上海财经大学经济社会学系甄志宏博士的帮助,在此致谢。我们还要感谢本书的原编者哈佛大学的弗兰克·道宾教授对我们的信任,以及上海人民出版社任俊萍编辑为本书出版所作出的工作。

作为一门发展中的学科,经济社会学的研究范围广泛,内容丰富,我们的翻译虽力图完美但却难免出现纰漏,还望广大读者批评指正。

译者

2008年3月



市场似乎永远处于解构和重构之中。当前，市场本身以及维系其运转的内在逻辑已经不再被视为一个自主的体系。相反，市场开始被认为是身处于一系列的嵌入因素和互动的形式之中。在这部前沿作品的合集中，这个领域中的顶尖学者研究了从文艺复兴时期的银行业到当代中国的产权，从器官移植到全球金融，从政治法律控制到市场主体的内部网络。关于市场经济的社会学视角在这里得到了最好的体现。

——冉道尔·柯林斯，宾夕法尼亚大学社会学系教授

对经济的社会学研究显示了经济社会学充分的活力和广泛的包容性。本书中的种种研究清晰地揭示了这样的事实，即经济行为一直依赖社会和政治行为，并一直被社会和政治行为所塑造。

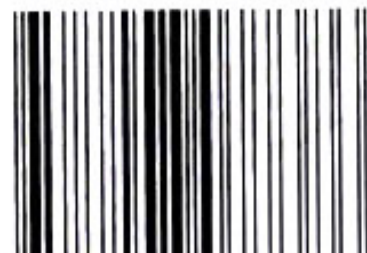
——尼尔·弗雷格斯坦，加州大学伯克利分校荣誉教授

本书是对“新经济社会学”领域的一个重要贡献，它汇集了当前经济社会学研究的精华，为读者展示了该领域的研究前沿。本书有力地展示了经济社会学和其他社会学分支领域的交叉，诸如法律社会学、比较与历史社会学、组织社会学以及文化社会学。毫无疑问，这本著作将在很多书架上成为和《经济社会学手册》并列的读物。

——萨拉巴布，波士顿学院社会学系助理教授

上架建议：社会学·经济学

ISBN 978-7-208-07738-6



9 787208 077386 >

定价 40.00 元

易文网: www.ewen.cc